

2022年3月期 第3四半期  
決算説明資料

---



株式会社ファブリカコミュニケーションズ

証券コード：4193

01. FY2022.3 3Q 実績（連結）
02. セグメント別詳細実績・KPI推移
03. 当社事業について

## 3Q連結売上高**14.7億円** (YoY+20.8%)、通期業績予想に対して**進捗率74.8%**と好調に推移

<p><b>SMSソリューション グループ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の稼働及び既存顧客のSMS配信数増加により、四半期で過去最高売上・セグメント利益を更新</li> <li>自治体向けSMS送信サービス「メディアSMS for LGWAN」をリリース</li> </ul>
<p><b>U-CARソリューション グループ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高、セグメント利益ともに四半期で過去最高を更新</li> <li>一部解約が発生するも、新規導入企業の開拓が順調に進み、導入社数は右肩上がりで推移</li> </ul>
<p><b>インターネットサービス グループ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原価低減施策が進み営業損失が大幅に縮小</li> <li>検索順位の一部改善により売上が微増、またコスト削減により赤字幅縮小</li> </ul>
<p><b>オートサービス グループ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルス感染症とガソリン高の影響を受け減収減益</li> </ul>
<p><b>全社</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社連結子会社が保有する「その他有価証券」に区分される有価証券のうち期末における時価が取得価額に比べ著しく下落したものについて、減損処理を実施</li> </ul>

# FY2022.3 3Q実績 (連結)

## 四半期での過去最高売上・利益を更新 (売上高YoY+20.8%、営業利益YoY+49.9%)

	FY2021.3	FY2022.3				
	3Q 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	前年同期比 (YoY)	前四半期比 (QoQ)
(単位：百万円)						
売上高	1,219	1,369	1,401	<b>1,472</b>	+ 20.8%	+ 5.0%
営業利益	166	180	207	<b>249</b>	+ 49.9%	+ 20.2%
経常利益	167	170	238	<b>251</b>	+ 49.7%	+ 5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	※1 85	158	※2 <b>144</b>	+ 29.2%	△9.2%

※1 子会社配当関連の会計処理により一時的に税金が偏重して計上されておりますが、年度末に向けて平準化されていく予定です

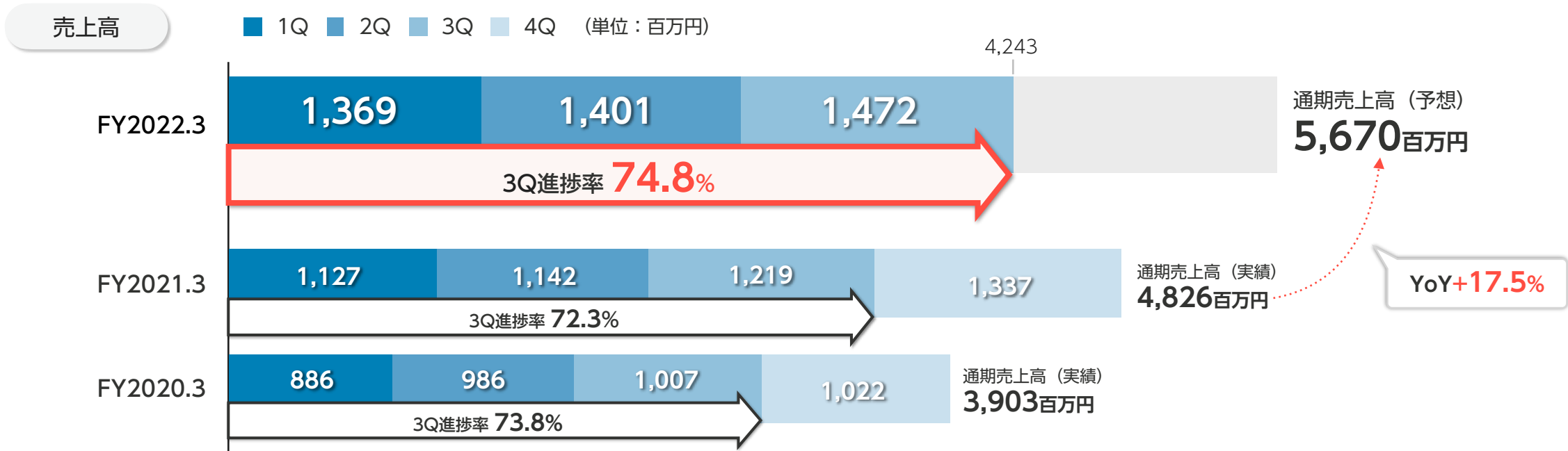
※2 投資有価証券評価損：当社連結子会社が保有する有価証券について、減損処理を実施したものです

	FY2021.3	FY2022.3			
	1-3Q 実績	1-3Q 実績	前年同期比	通期業績予想 (YoY)	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	3,488	<b>4,243</b>	+ 21.6%	5,670 (+17.5%)	74.8%
営業利益	450	<b>636</b>	+ 41.4%	850 (+29.1%)	74.9%
経常利益	452	<b>660</b>	+ 45.8%	863 (+31.3%)	76.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	<sup>※1,2</sup> <b>388</b>	+ 32.3%	573 (+25.8%)	67.8%

※1 子会社配当関連の会計処理により一時的に税金が偏重して計上されておりますが、年度末に向けて平準化されていく予定です

※2 投資有価証券評価損：当社連結子会社が保有する有価証券について、減損処理を実施したものです

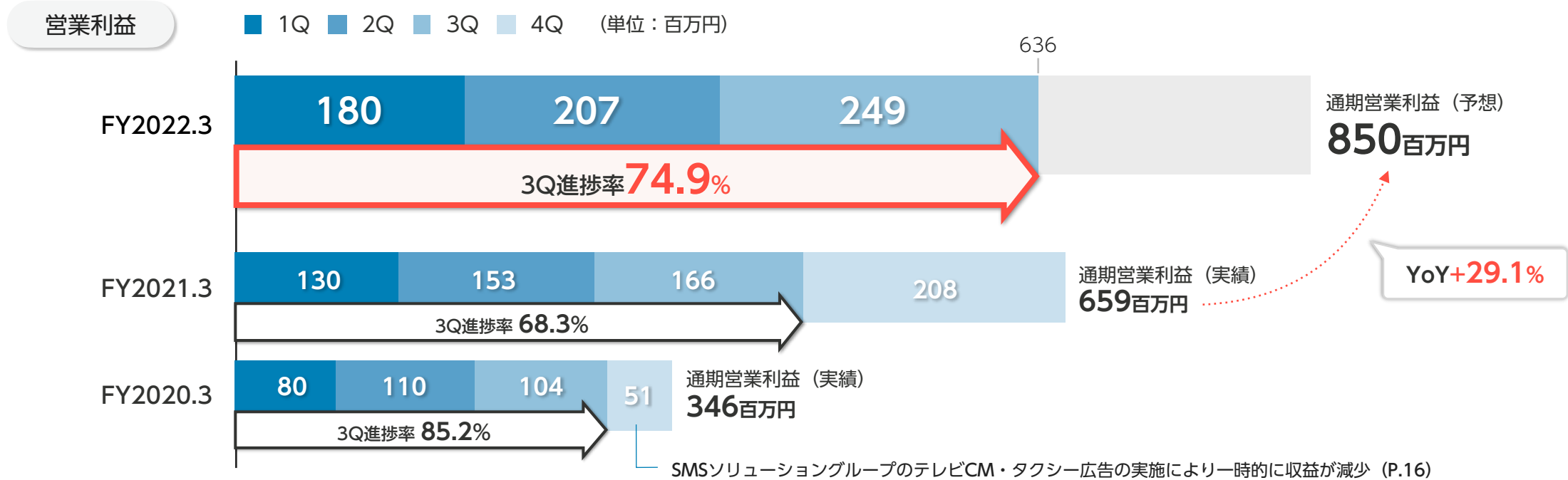
## 直近2期を上回る高い進捗率、今期末に向け更なる成長を目指す



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	24.2%	24.7%	26.0%	
FY2021.3	23.4%	23.7%	25.3%	27.7%
FY2020.3	22.7%	25.3%	25.8%	26.2%

FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

## 通期営業利益予想に対して、進捗率74.9%と昨年を大きく上回る

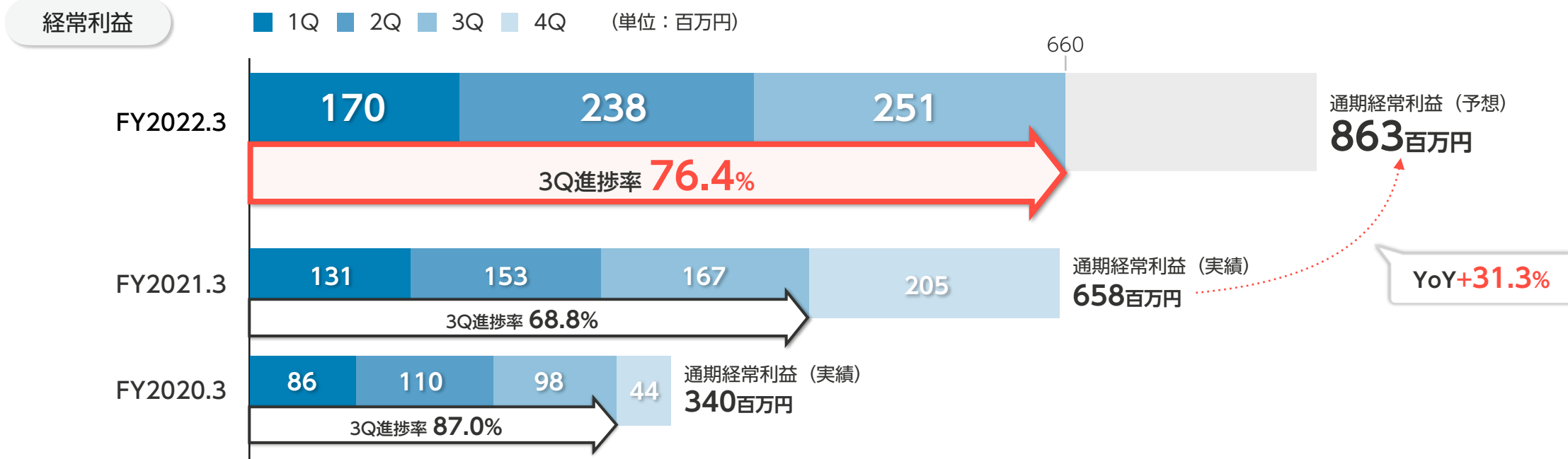


四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	21.2%	24.4%	29.3%	
FY2021.3	19.8%	23.3%	25.2%	31.7%
FY2020.3	23.2%	31.8%	30.3%	14.8%

FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。



## 3Q経常利益進捗率は76.4%、昨年通期実績を大きく上回るペースで推移

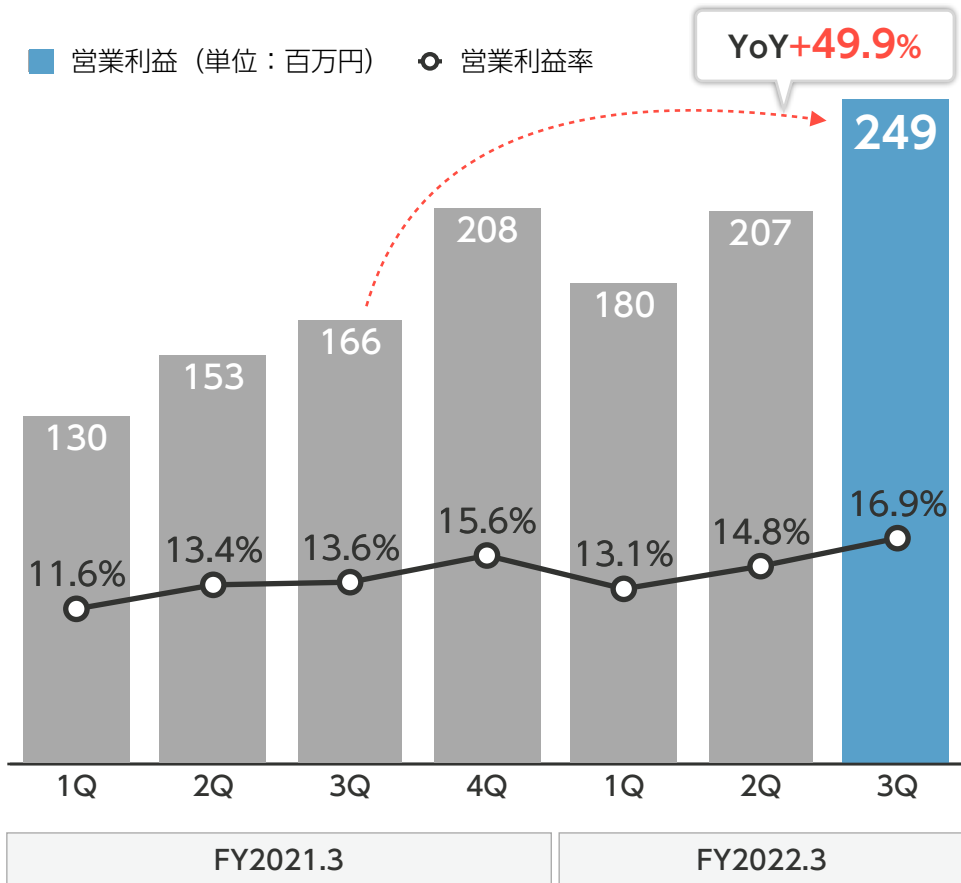


四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2022.3	19.8%	27.6%	76.4%	
FY2021.3	20.0%	23.3%	25.5%	31.2%
FY2020.3	25.5%	32.5%	29.0%	13.0%

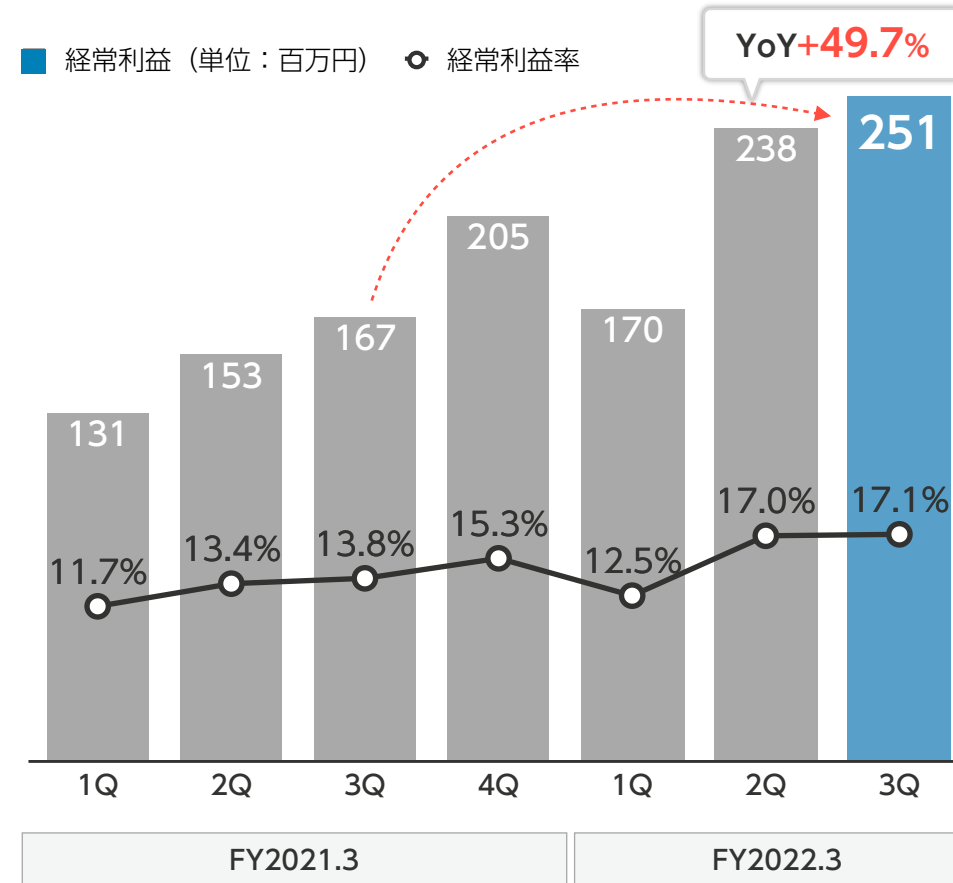
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

## 3Qの営業利益・経常利益はともにYoY+49%超達成、利益率も過去最高を更新

営業利益・営業利益率 推移



経常利益・経常利益率 推移

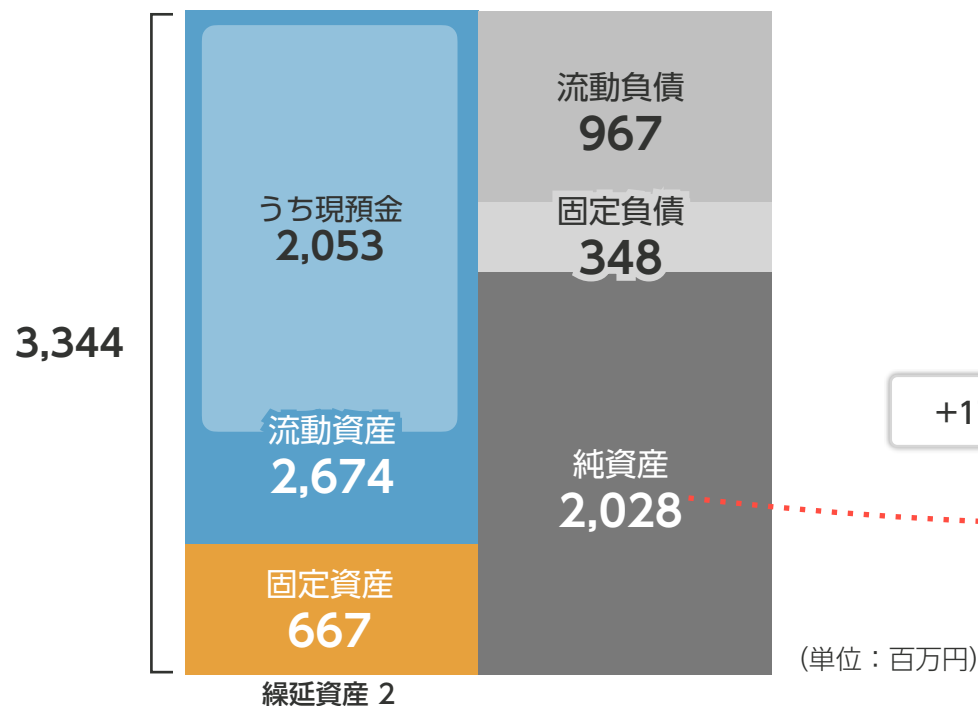


FY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

## 2Qから純資産は+170百万円、自己資本比率2.3pt増加

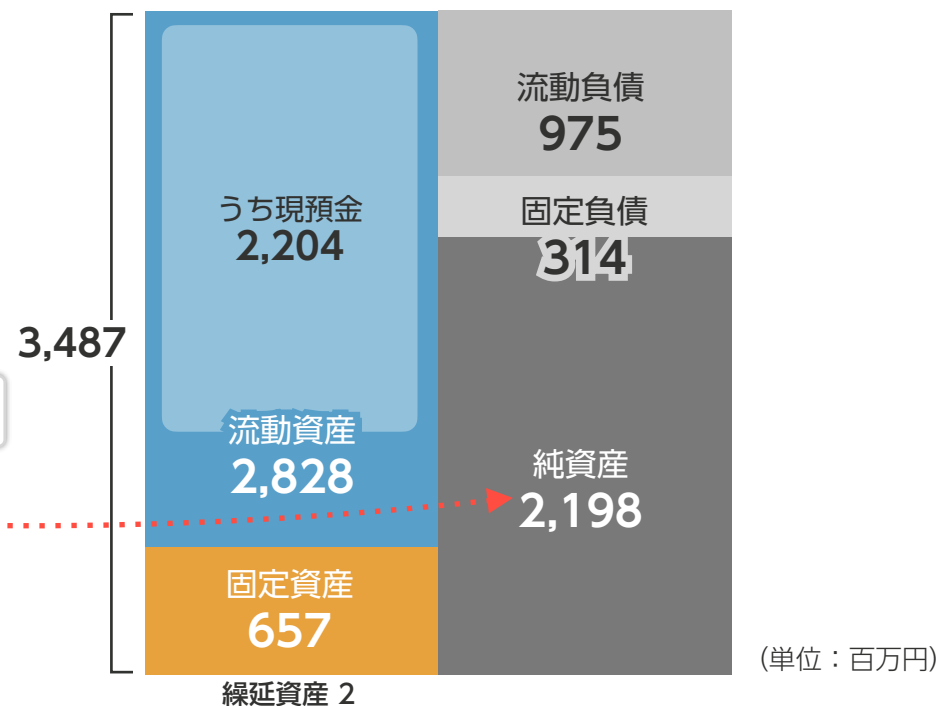
2022年3月期 第2四半期末

自己資本比率 **60.7%**



2022年3月期 第3四半期末

自己資本比率 **63.0%**

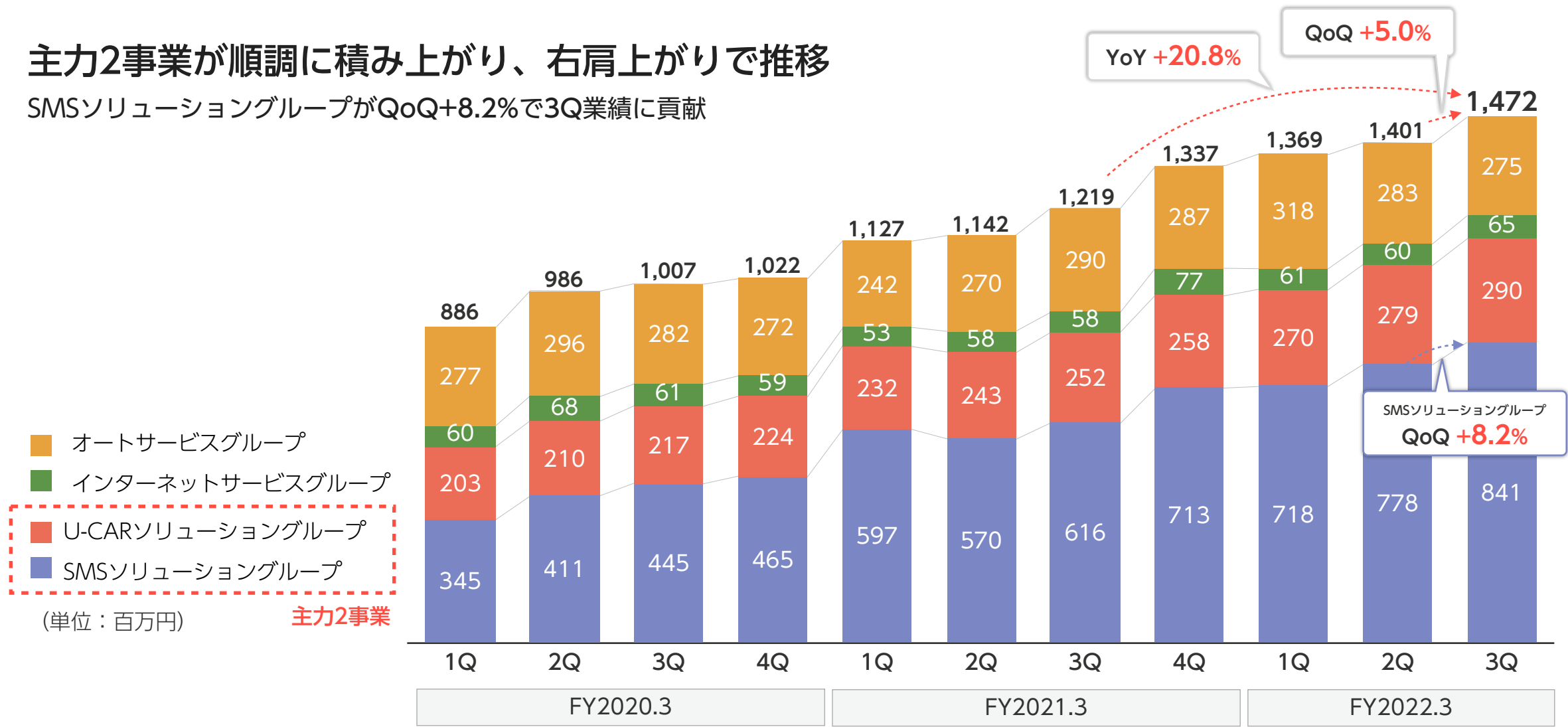


# セグメント別詳細実績・KPI推移

	FY2021.3	FY2022.3			
	1-3Q	1-3Q	前年同期比	通期業績予想 (YoY)	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	3,488	<b>4,243</b>	+ 21.6%	5,670 (+17.5%)	74.8%
SMSソリューショングループ	1785	<b>2,338</b>	+ 31.0%	3,108 (+24.4%)	75.2%
U-CARソリューショングループ	728	<b>840</b>	+ 15.3%	1,111 (+12.6%)	75.6%
インターネットサービスグループ	170	<b>187</b>	+ 9.8%	347 (+39.8%)	53.9%
オートサービスグループ	804	<b>877</b>	+ 9.1%	1,101 (+0.9%)	79.7%
セグメント利益または損失 (△)	450	<b>636</b>	+ 41.4%	850 (+29.1%)	74.9%
SMSソリューショングループ	494	<b>673</b>	+ 36.2%		
U-CARソリューショングループ	203	<b>229</b>	+ 12.8%		
インターネットサービスグループ	△ 32	△ <b>33</b>	-		
オートサービスグループ	41	<b>66</b>	+ 62.7%		
調整額	△ 256	△ <b>299</b>	-		

# 主力2事業が順調に積み上がり、右肩上がりで推移

SMSソリューショングループがQoQ+8.2%で3Q業績に貢献

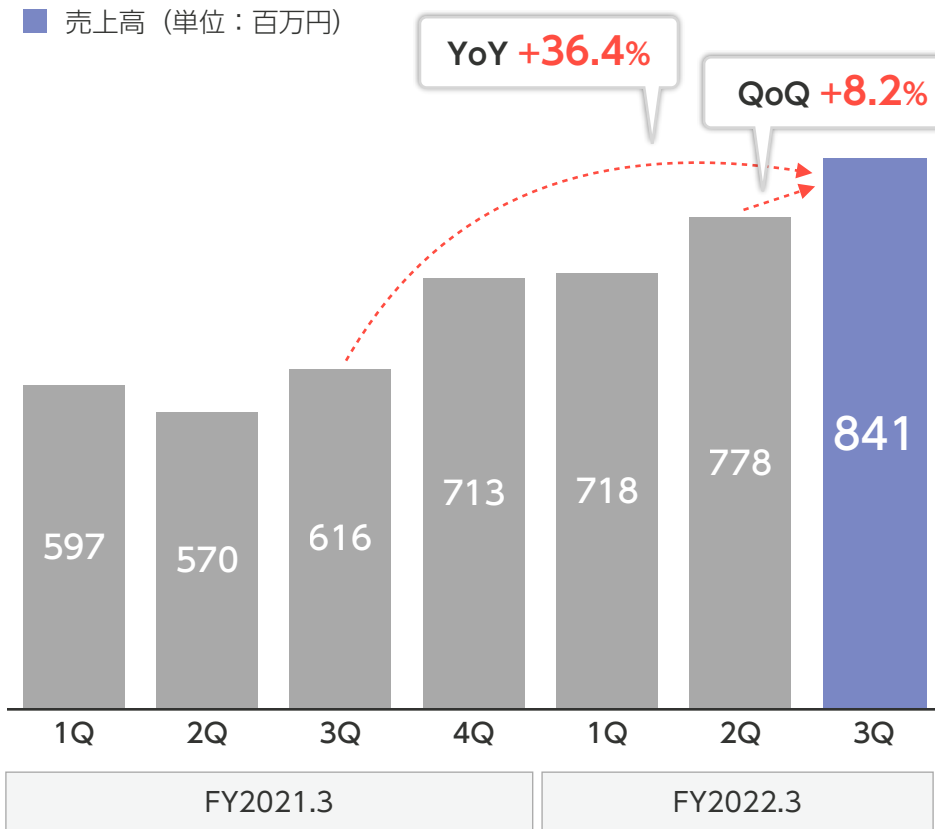


※ FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

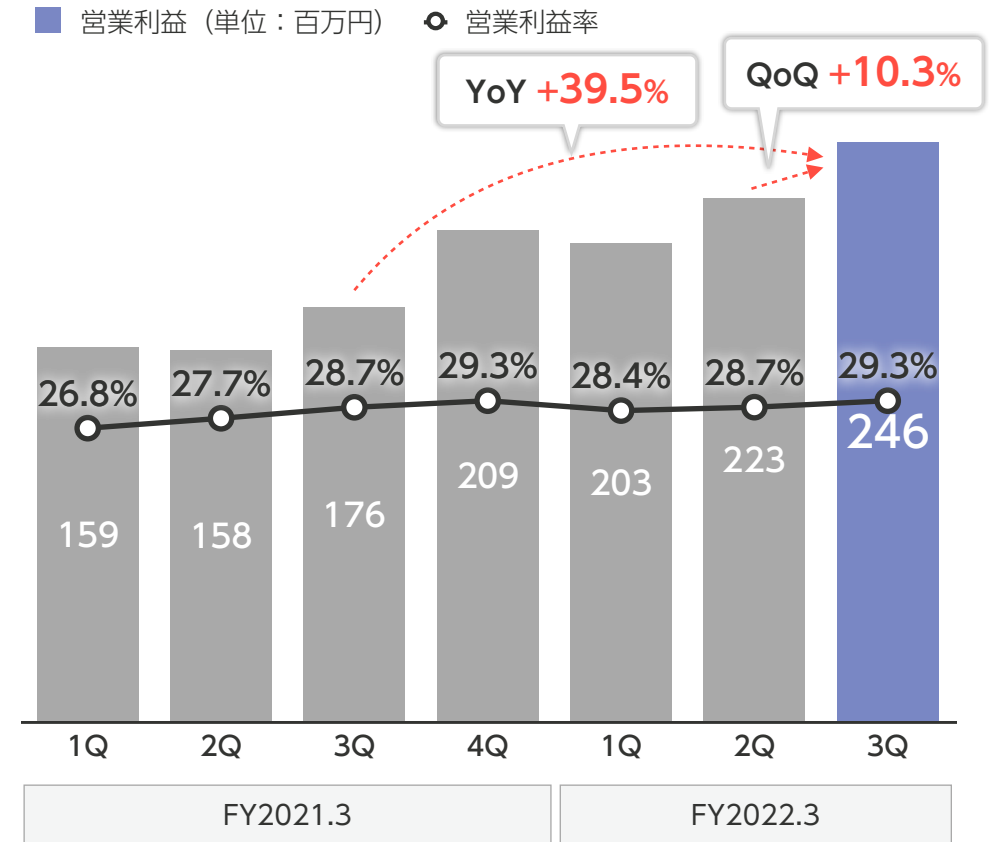
## 四半期売上高、利益ともに大幅伸長し過去最高を更新

新規顧客の稼働及び既存顧客のSMS配信数増加により、四半期で過去最高売上・セグメント利益を更新

セグメント売上高 推移



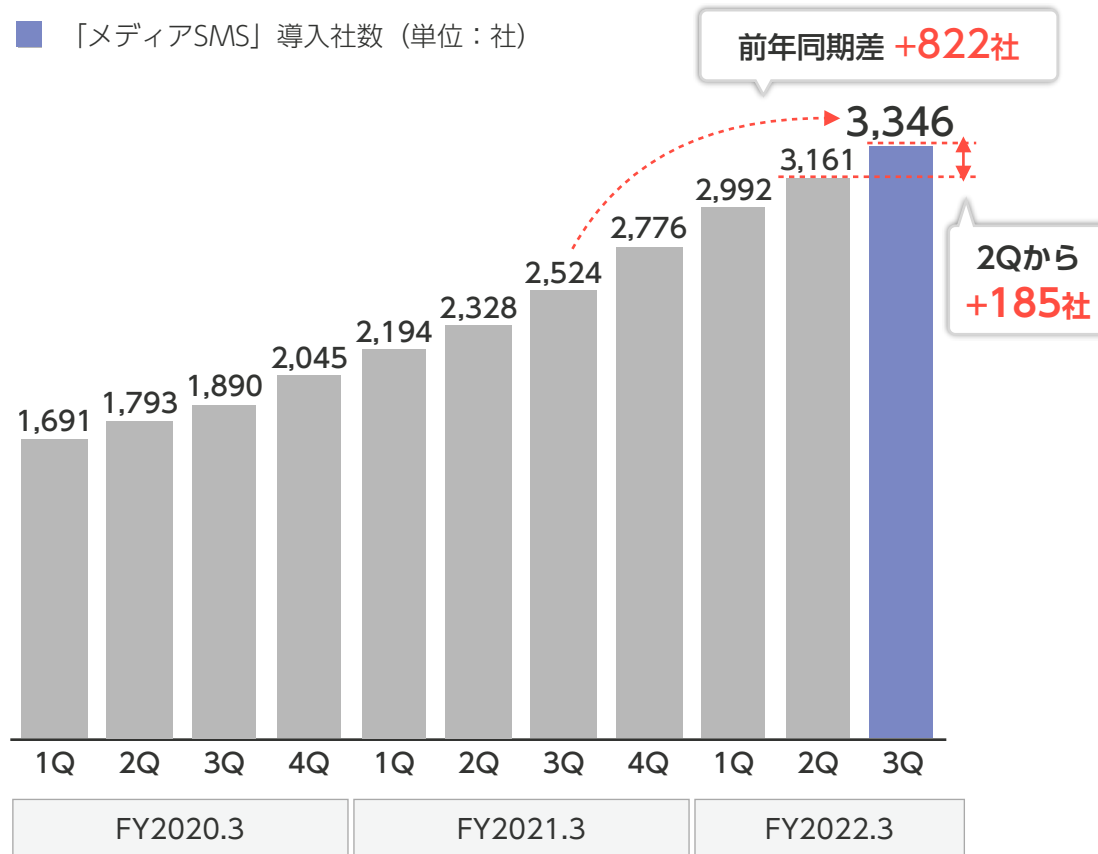
セグメント営業利益・営業利益率 推移



## 「メディアSMS」導入社数は2Qから185社増加し、3,346社に

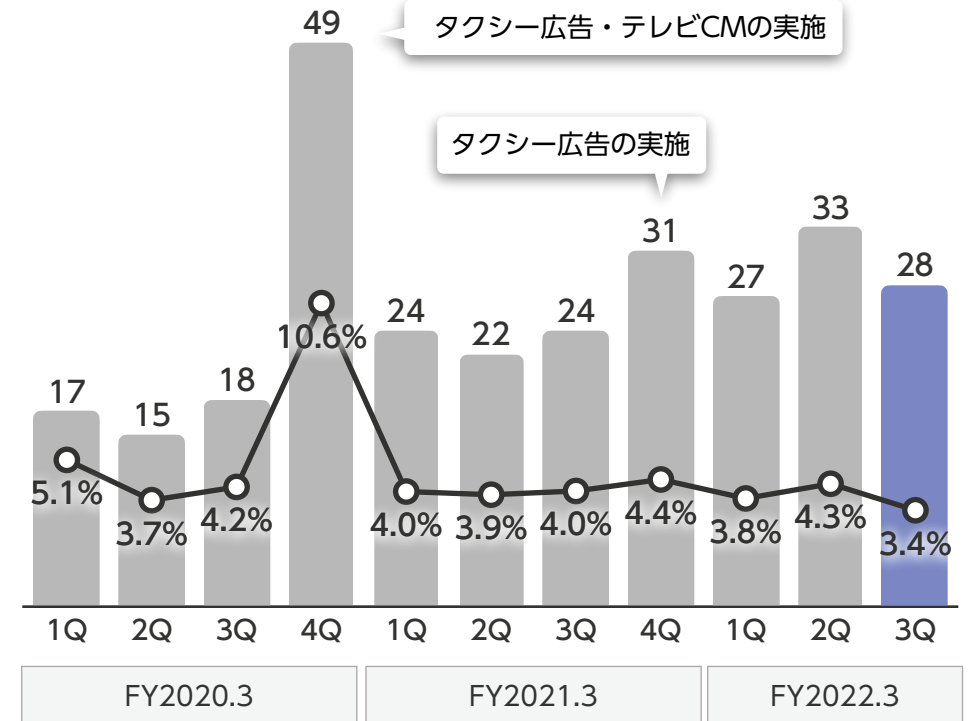
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「メディアSMS」導入社数 (単位：社)



広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移 \* 連結消去前

■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費 (単位：百万円)  
○ 売上高広告宣伝費比率

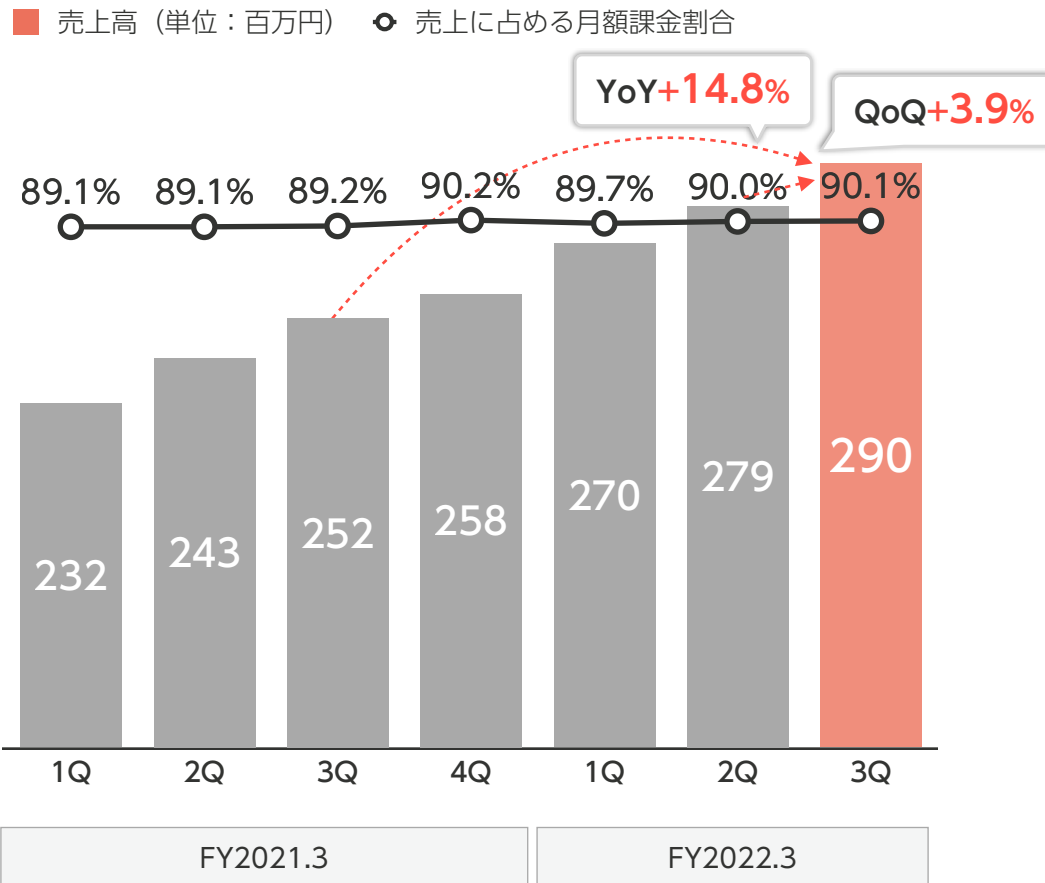




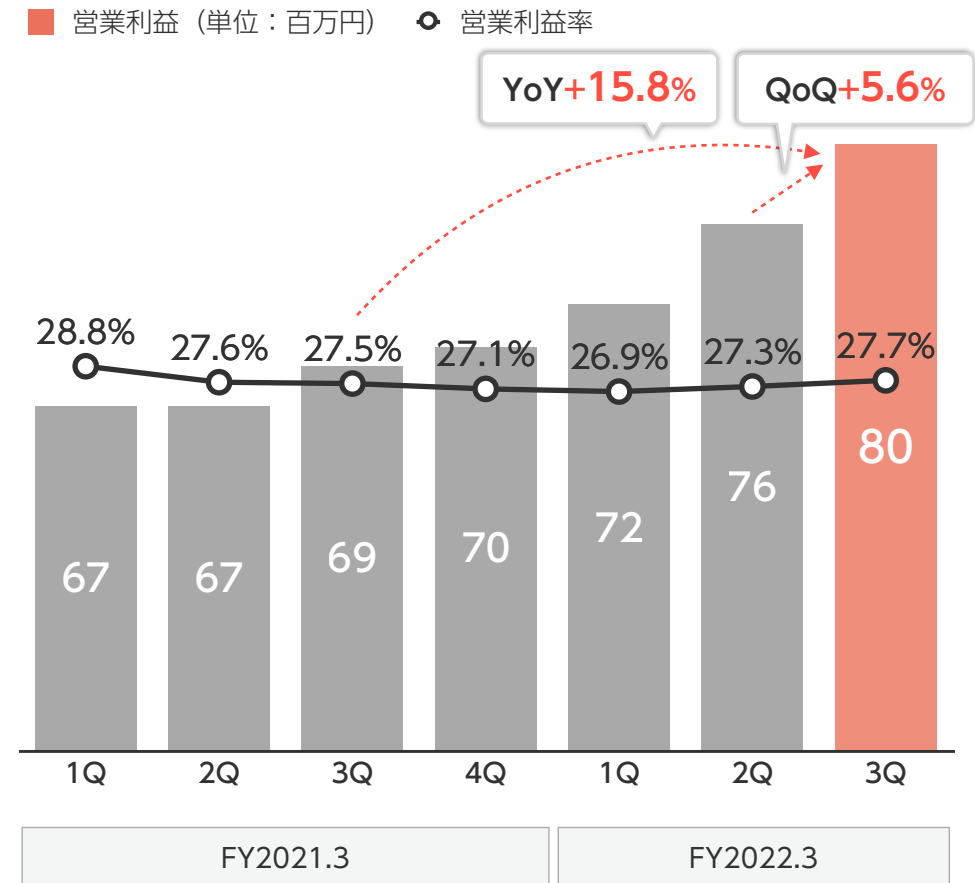
# 売上高、セグメント利益ともに四半期で過去最高を更新

新規支店の開設や営業社員の採用など、各種投資を行い営業基盤を強化しながらも営業利益率改善

セグメント売上高・売上に占める月額課金割合 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移

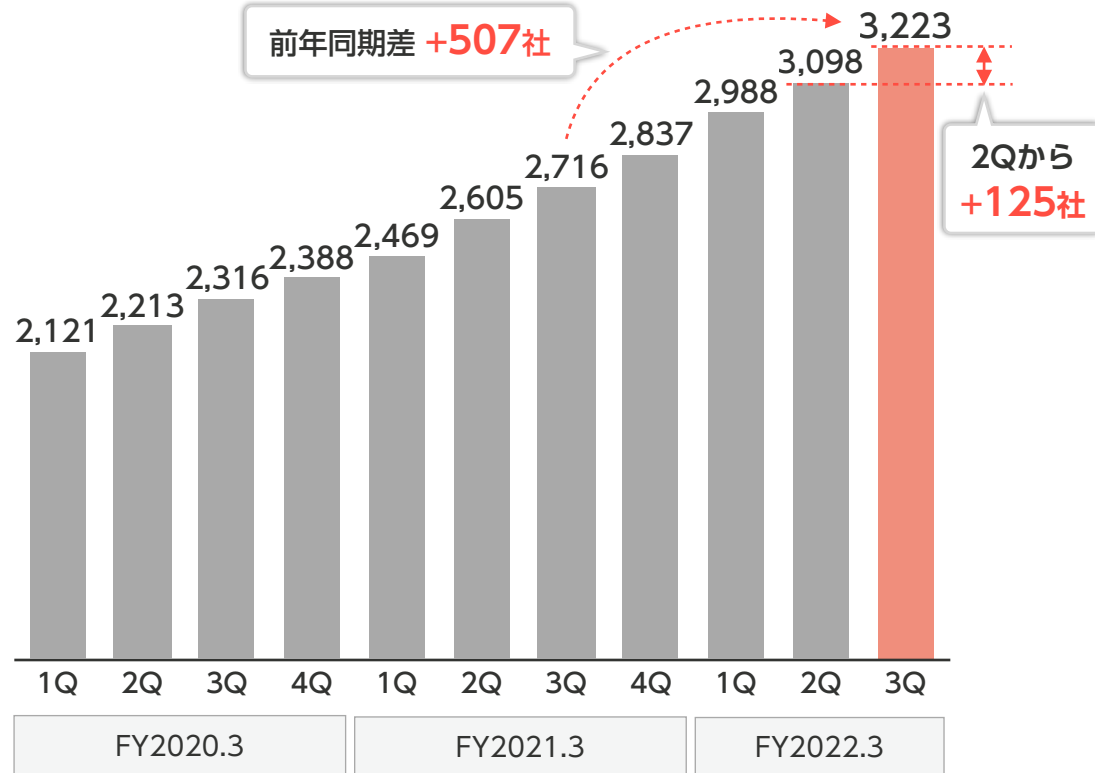


## 新規導入企業の開拓が順調に進み、導入社数は右肩上がり推移

年末にかけて一部解約が出たことで、チャーンレートが0.7%に悪化

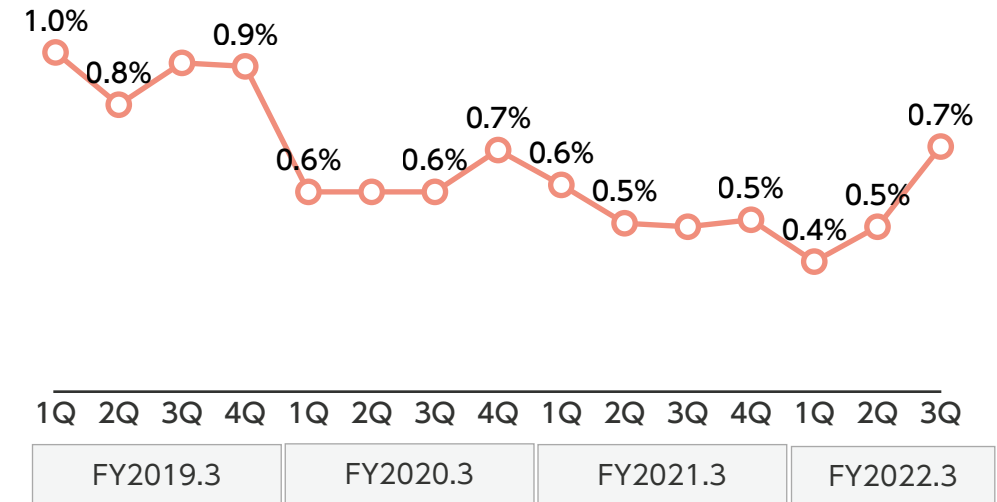
「symphony」導入社数 推移

■ 「symphony」導入社数（単位：社）



レベニューチャーンレート\*

○ レベニューチャーンレート

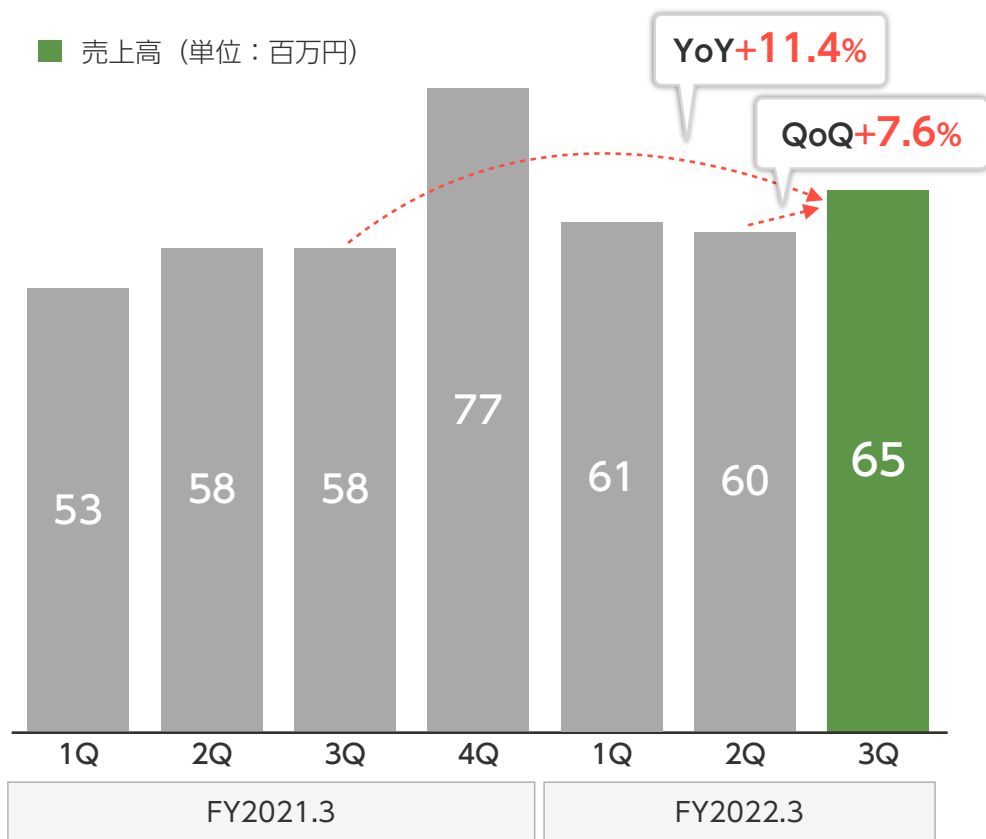


\* 算出方法：当月の解約月額利用料 / 先月末時点での月額利用料総額

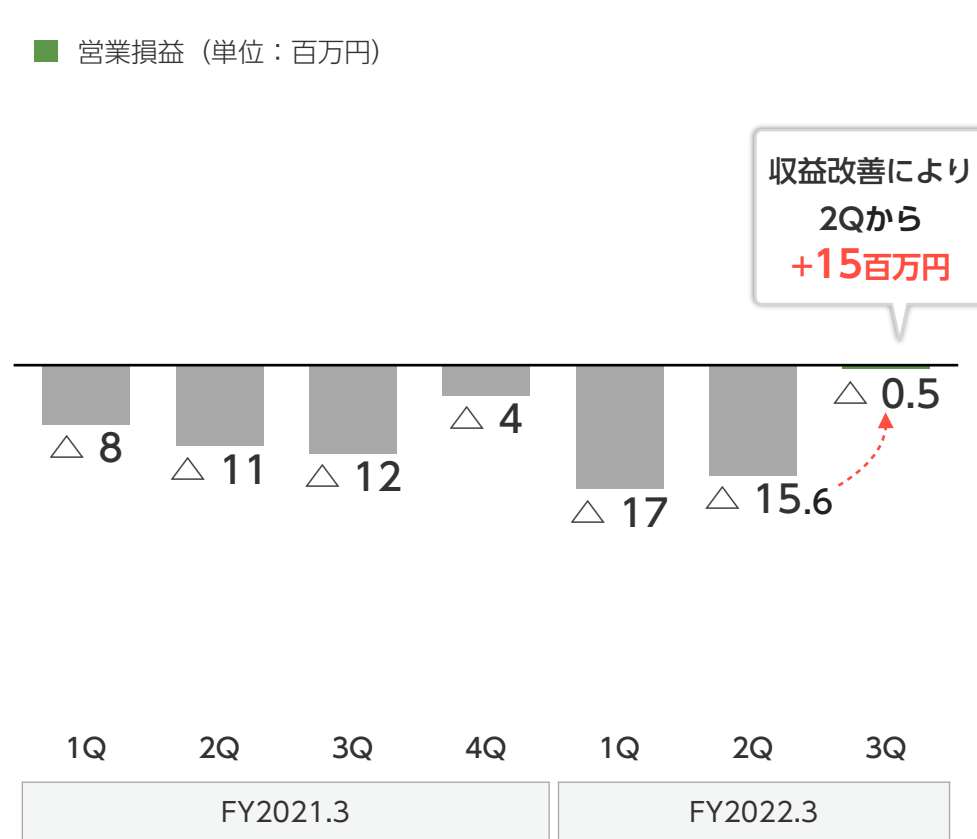
## 原価低減施策が進み営業損失が大幅に縮小

検索順位の一部改善により売上が微増、またコスト削減により赤字幅縮小

セグメント売上高 推移

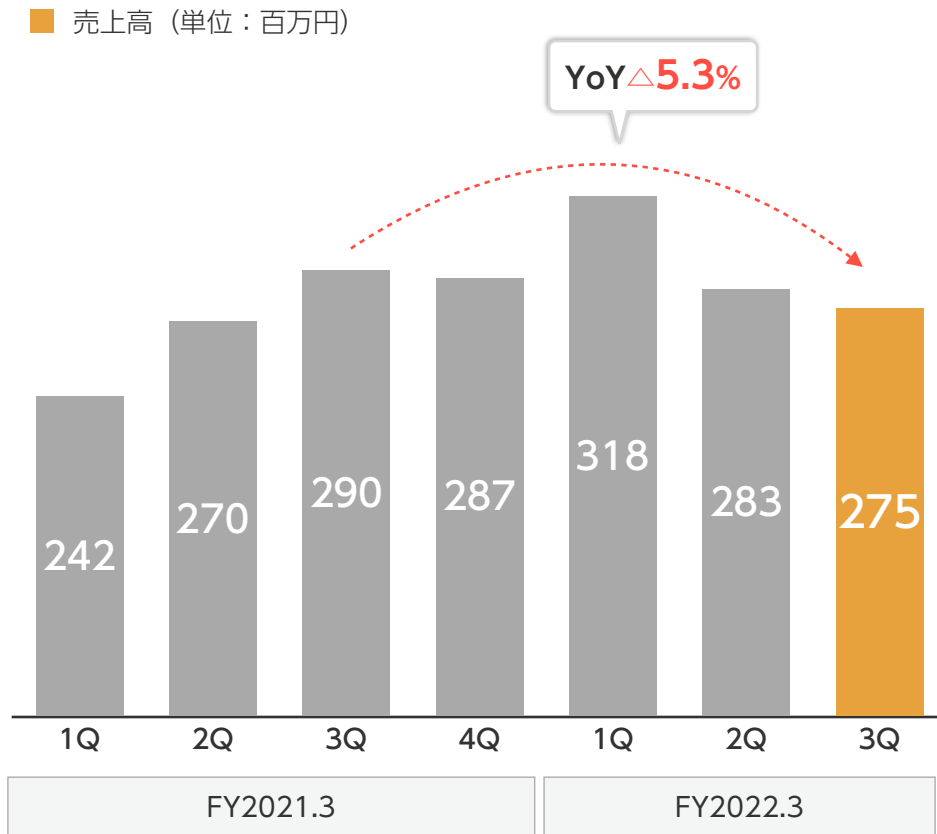


セグメント営業利益・営業利益率 推移

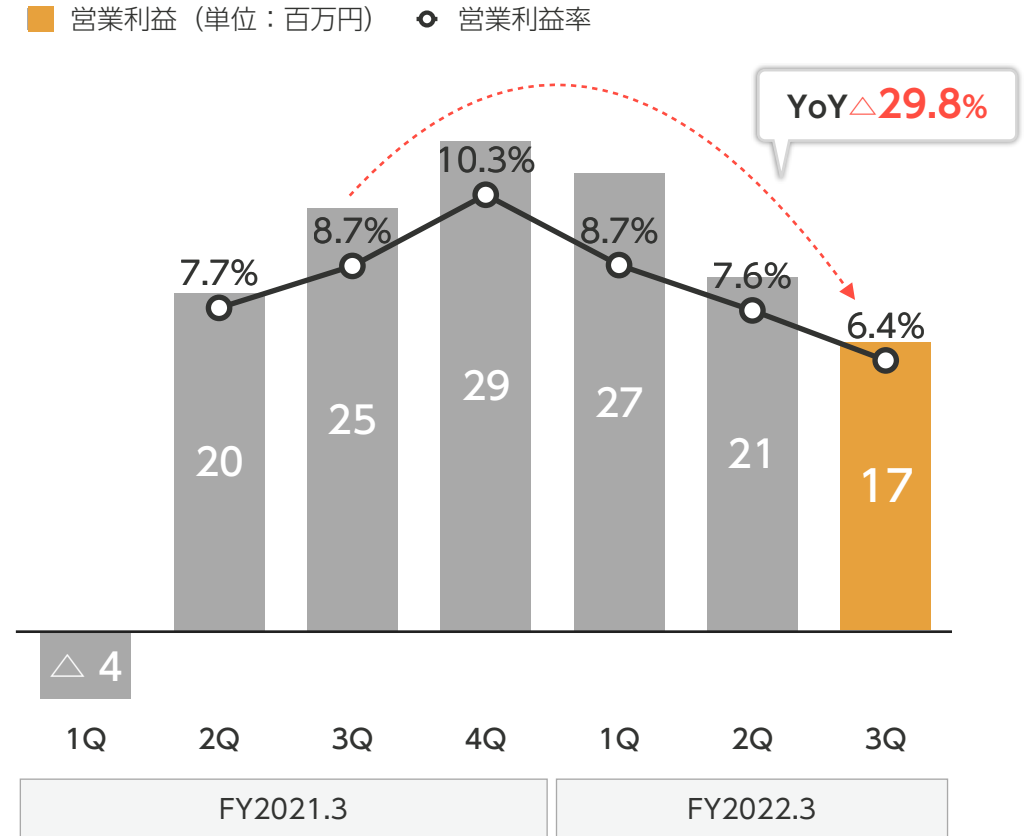


## 新型コロナウイルス感染症とガソリン高の影響を受け減収減益

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移



# 当社事業について

会社名	株式会社ファブリカコミュニケーションズ Fabrica Communications Co., LTD.
本社所在地	愛知県名古屋市中区錦3-5-30 三晃錦ビル8F
代表者	谷口 政人
設立	1994年11月
従業員数	161名 (2021年12月末時点、連結、就業人員)
子会社	株式会社メディア4u
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務支援システム開発・販売事業</li> <li>・ SMS配信ソリューション事業</li> <li>・ インターネットメディア事業</li> <li>・ WEBマーケティング事業</li> <li>・ 自動車整備・レンタカー事業</li> </ul>

経営理念

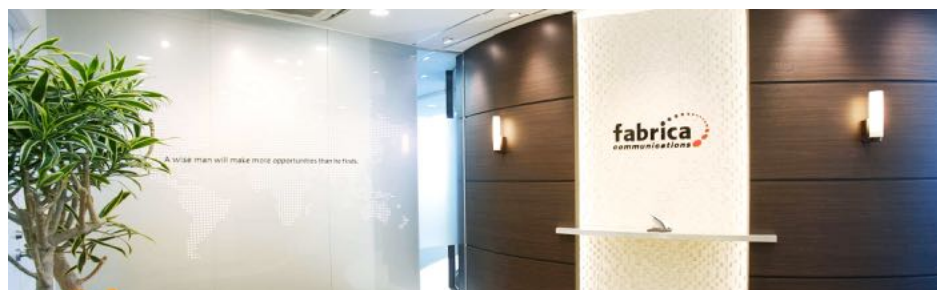
変化を好機と捉え、  
新たな価値を創造し、社会に貢献する

ミッション

テクノロジーで社会の課題を解決する

私たちが目指しているのは、世の中にある様々な問題や課題を新しい発想と最新のテクノロジーで解決し、人々の暮らしがより安全に、より豊かになり、未来への希望に満ちた社会を実現することです。

その実現のために、顕在化した社会のニーズはもちろん、これから起こるであろう未来の姿を思い描き、そこで必要となるサービスや課題にフォーカスし、今までにない斬新なサービスをいち早く提供していきます。



当社グループ

SMSソリューション  
グループ



法人向けSMS送信  
サービスの提供

株式会社メディア4u

U-CARソリューション  
グループ



中古車販売業務支援  
クラウドサービスの提供

株式会社ファブリカコミュニケーションズ

インターネットサービス  
グループ



WEBサービスの  
企画・開発・運営

オートサービス  
グループ



事故修理サービス・  
車検サービスを提供

企業のシステムやPCから顧客に対してSMS（ショートメッセージ）を送信できるプラットフォームを提供

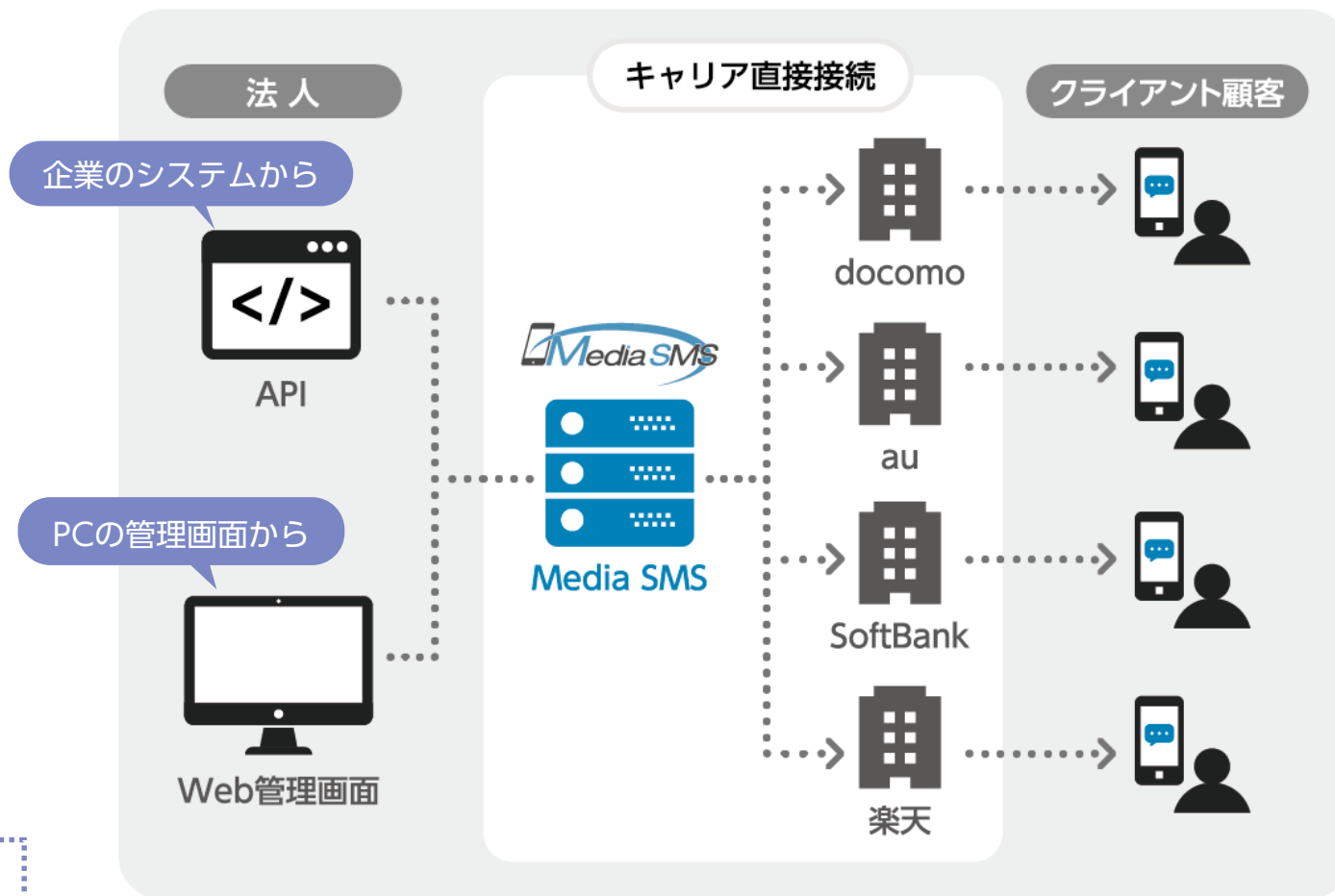


### SMS (Short Message Service)

携帯電話やスマートフォン同士で短いテキスト（文章）によるメッセージを送受信するサービス

#### 課金モデル

売上高 = 配信数 × 一通あたりの配信単価



「メディアSMS」導入企業数 **3,346**社 (2021年12月末現在)



## 挨拶SMS



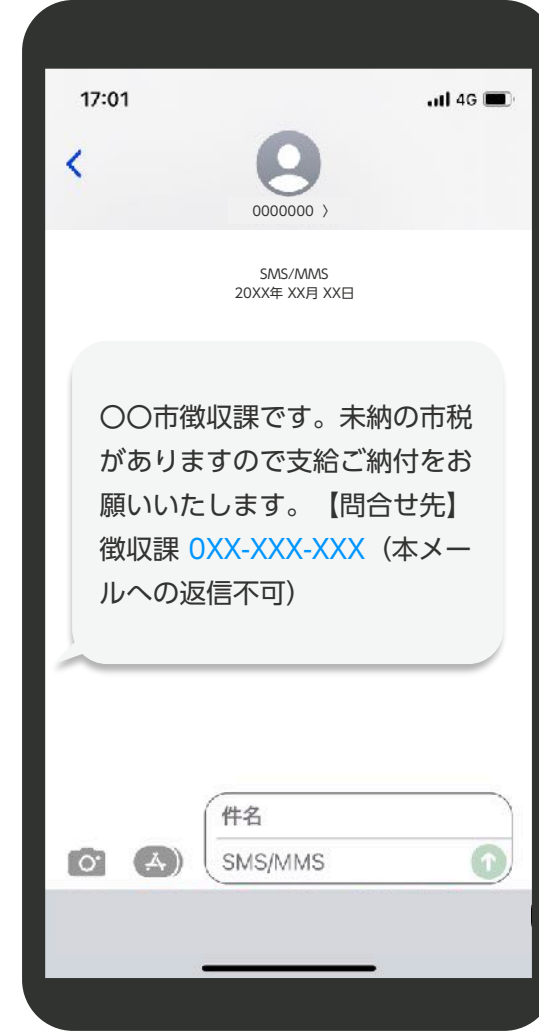
## 本人認証



## プロモーション



## 督促



## 業務連絡（既存顧客への連絡を含む）

## 車検満期案内

【車検のご案内】  
カーショップ◇◇◇です。  
車検満了日が近づいています。  
[052-XXX-XXX](tel:052-XXX-XXX)（担当●●）より  
ご連絡差し上げます。

## リコール通知

〇〇窓口です。■■■において不  
具合が生じる恐れが判明いたし  
ました。詳細は「■■■ リコー  
ル」で検索または〇〇ホームペ  
ージでご確認ください。

## リクルート

お世話になっております。  
現在の状況はいかがでしょう  
か。お客様のお探しの条件で、  
最新情報をお送りします。  
下記URLからご確認ください。  
<https://abcd.com/XXX>

## ログイン促進

【お知らせ】今月のご請求金額  
が確定しました。  
★請求金額の確認はこちら  
<https://abcd.com/XXX>  
★お問合せはこちらから  
<https://abcd.com/YYY>

## 契約満期更新

お客様にご契約いただきました  
2年間のプラン契約は20XX年X  
月X日に契約期間が満了いたしま  
す。契約継続を希望されない方  
はお申し出ください。

## 商品入荷通知

いつも当店をご利用いただき誠  
にありがとうございます。下記  
商品が再入荷いたしましたので  
お知らせいたします。  
【商品名】 \* \* \* \*  
<https://abcd.com/XXX>

## 予約リマインド

【〇〇店】  
ご予約内容をご確認ください。  
◆予約日：X月30日 11:30  
◆ご利用人数：4名  
変更がある場合は下記よりご連  
絡ください。[0120-XXX-XXX](tel:0120-XXX-XXX)

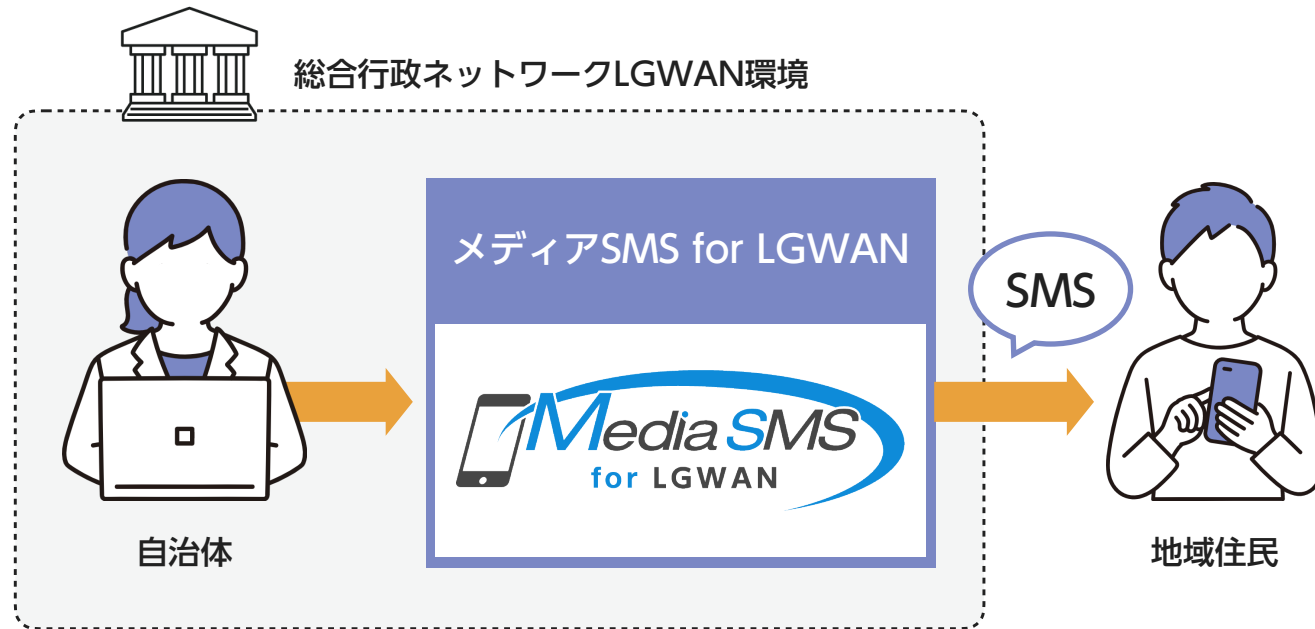
## 緊急連絡

【重要】臨時休校のお知らせ  
非常に強い台風●号が県内に接  
近する見込みです。生徒皆様の  
安全を考慮し、本日X月10日(月)  
の授業は休校といたします。

2022/1/14

# 自治体向けSMS送信サービス「メディアSMS for LGWAN」をリリース

自治体業務のコスト削減と行政サービス向上に繋がるよう導入・運用をサポート



## ■ LGWAN - Local Government Wide Area Network

自治体等の各地方公共団体の組織内ネットワークを相互接続し、地方公共団体間のコミュニケーションの活性化を目的とした、インターネットから分離されたセキュアな行政専用のネットワーク

### ✓ 健診の受診勧奨に…

特定健康診断未受信の方へお知らせです。受診方法はこちらから  
<https://aaa.bbb.ccc/>

### ✓ 税金の滞納者への連絡に…

未納の市税がございます。ご納付がまだの方は至急お納めください。すでに納付済みの方は行き違いですのでご了承ください。【問合せ先】〇〇市 徴収・納付担当 0XX-000-0000 (送信専用のため返信不可)

2022/1/13

# キャリアがSMSを使ったフィッシング詐欺に対する対策機能の提供を開始

NTTドコモ・SoftBank

SMSフィッシング詐欺被害の未然防止・拡大抑止に取り組み、SMS送信サービス市場の健全な市場発展へ

## キャリア別 迷惑SMS対策

### NTTドコモ

- SMS一括拒否
- 非通知SMS拒否
- 国際SMS拒否
- 国内他事業者SMS拒否
- 個別番号拒否
- 個別番号受信



#### 危険SMS拒否設定

不正なアプリのインストール、個人情報盗み出しのための偽サイトや詐欺電話番号などへ誘導するフィッシングSMSを自動で拒否する機能

警察庁や日本サイバー犯罪対策センターなどの公的機関と連携して得た情報やユーザーや企業から寄せられた報告やSMS文章に基づいて判断

2022年3月中旬提供開始予定

### SoftBank

- 海外からのSMSの拒否
- リストの電話番号を拒否・許可
- 警告ポップアップ表示機能 有料



- なりすましSMSの拒否
- URLリンク付きSMSの拒否
- 迷惑SMSフィルター

機械学習による解析を活用し、送られてくるSMSを迷惑SMSかどうか判断し、拒否

#### 電話番号メール拒否・許可

SMSの発信元番号を受信を許可・拒否できる機能に加え、アルファベットの発信元についても、拒否できるよう設定対象を拡大

2022年春頃提供開始予定

### au

- 特定の相手からのSMSをブロック
- 国内SMS他事業者ブロック機能
- 海外SMS事業者ブロック機能
- 迷惑SMS（Cメール）申告受付
- 迷惑SMSを自動検知して警告表示 有料

### 楽天モバイル

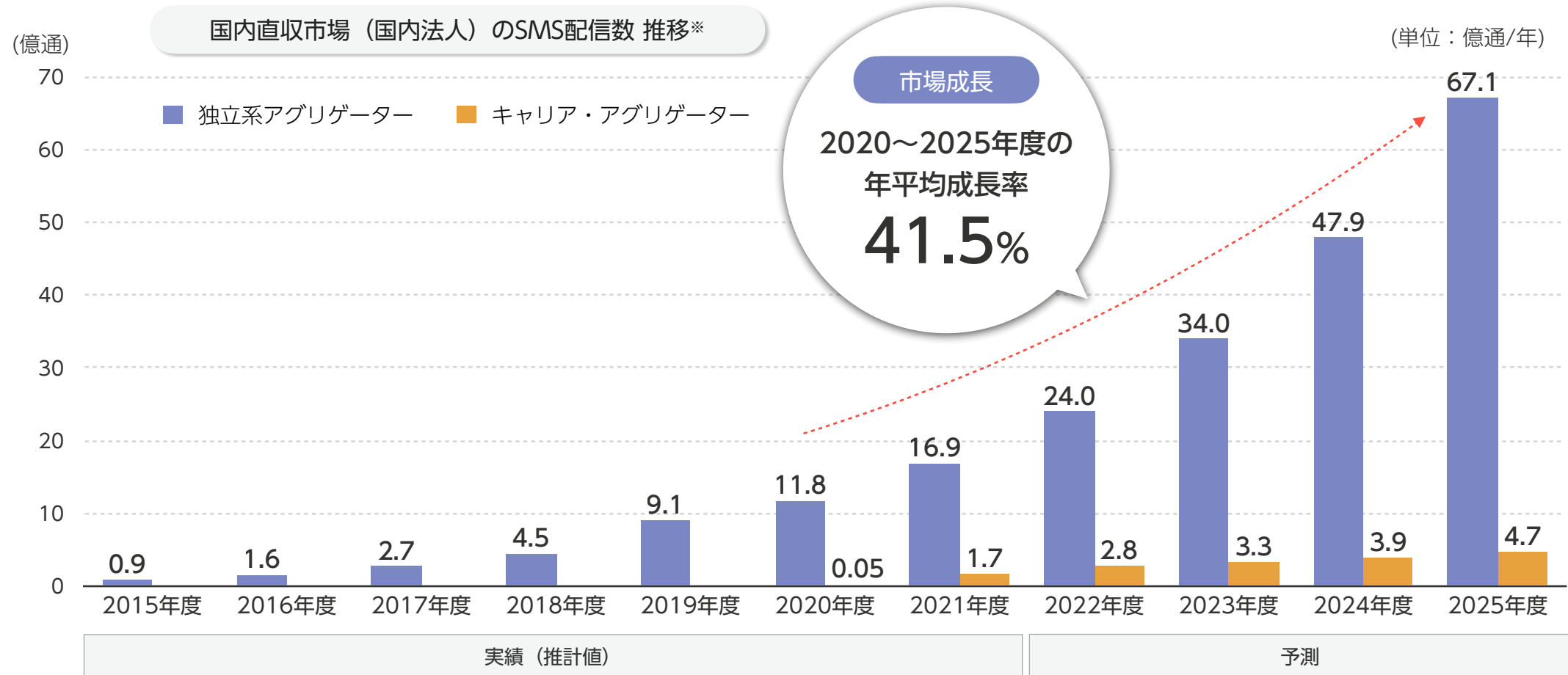
SMSを拒否する機能は現在提供なし

[株式会社NTTドコモ](#) [フィッシング詐欺を未然に防ぐ「危険SMS拒否設定」](#)の提供を開始（2022年1月13日）

[ソフトバンク株式会社](#) [迷惑SMS対策機能を提供開始](#)（2022年1月13日）

# 国内法人独立系アグリゲーターの2020～2025年度CAGRは41.5%

リモートワークの普及を背景に、A2P-SMSのDX化と業務連絡・通知・督促の用途が拡張



※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2021年9月号」p.14 表3-1.国内直収市場の中期予測(国内法人/海外法人/キャリア直)

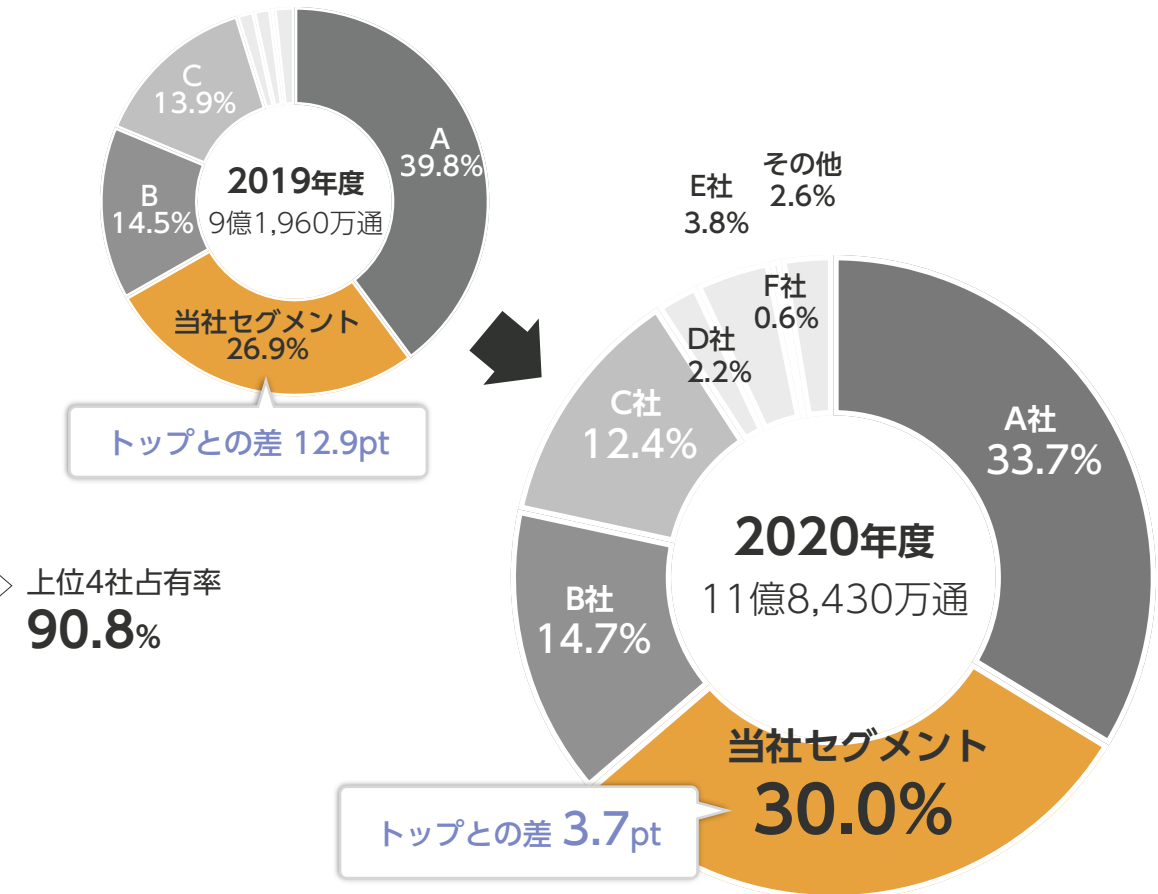
© Fabrica Communications Co., LTD. 株式会社ファブリカコミュニケーションズ（証券コード：4193） 2022年3月期 第3四半期決算説明資料

# 国内直収（国内法人）市場は、参入障壁が比較的高く少数の企業で寡占する市場

2011年7月のキャリア相互接続から10年間で、参入ベンダーは8社

国内法人（独立系アグリゲーター）直収配信数シェア 推移

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
1 A社	43.1%	39.0%	39.8%	33.7%
	前年差	↓4.1 pt	↑0.8 pt	↓6.1 pt
2 当社セグメント	24.6%	25.8%	26.9%	30.0%
	前年差	↑1.2 pt	↑1.1 pt	↑3.1 pt
3 B社	17.0%	15.1%	14.5%	14.7%
	前年差	↓1.9 pt	↓0.6 pt	↑0.2 pt
4 C社	11.7%	15.3%	13.9%	12.4%
	前年差	↑3.6 pt	↓1.4 pt	↓1.5 pt
5 D社	3.0%	2.6%	1.4%	2.2%
6 E社	0.0%	0.1%	1.4%	3.8%
7 F社	0.0%	0.0%	0.3%	0.6%
その他	0.4%	2.1%	1.7%	2.6%

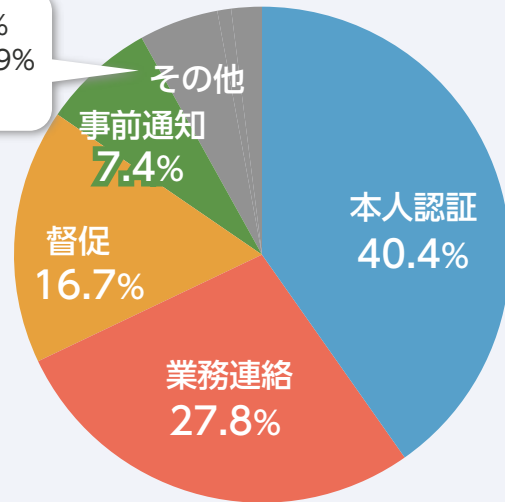


# 業務連絡・督促・事前通知の3用途において 2019年度に続き2020年度も業界シェアトップ

## A2P-SMS国内法人市場


2020年度用途別構成比（配信数ベース）※

プロモーション 5.2%  
調査・アンケート 0.9%  
決済 2.0%



### 市場の特徴

本人認証用途の  
比率が大きい

クライアント  


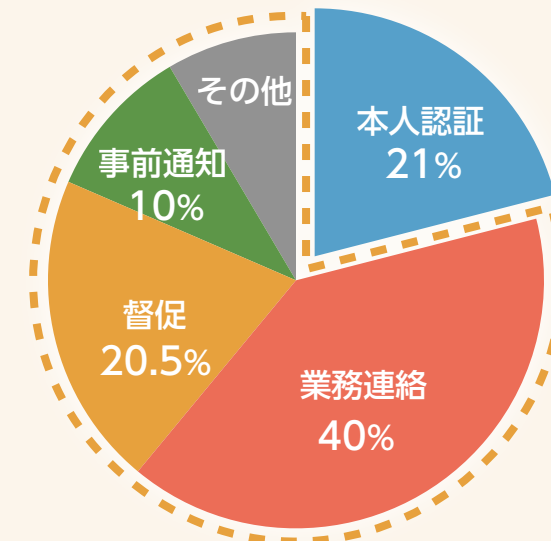
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

SMS

価格競争


## 当社 SMSソリューショングループ

2020年度用途別構成比（配信数ベース）※



### 当社の特徴

業務連絡の代用  
督促や事前通知等

クライアント  


- 売上増
- コストダウン
- 付加価値 (大)

SMS

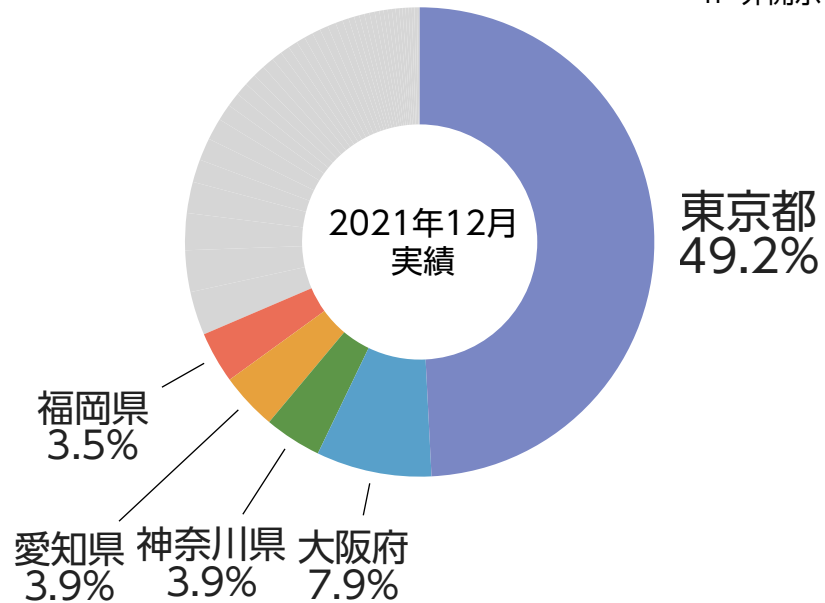
単価維持

※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「『ミックITレポート2021年9月号』 p.25 5.独立系アグリゲーターの国内法人の用途別動向」より

# 全国主要都市への拠点展開を図り、国内SMS市場の拡大を目指す

都道府県別「メディアSMS」利用企業割合

n=非開示



- ・東京都・神奈川県の関東圏で半数を占める
- ・大阪、愛知県、福岡が占める割合は3～8%と10%に満たない

2022/2/4

## 大阪、名古屋、福岡に拠点を構え 首都圏以外の企業のSMSサービス導入を強化

導入支援・コンサルまで含めたサービス体制をつくり  
国内におけるSMS配信事業の市場拡大を牽引していく



media4u 営業拠点

グループの既存営業拠点を活用

- 拠点開設コストの低減
- グループの人的資源を活用



Q

4社でSMS市場を寡占していると聞きましたが、御社と競合他社との違いをお教えてください。

- ① 国内法人向けの市場に特化していること
- ② SMS 配信の利用用途として最も利用されている「本人認証」用途以外に、「業務連絡」や「事前通知」の多用途で多く利用されていること
- ③ 直販比率が高い営業体制となっていること
- ④ 大規模な SMS 配信を行う大手企業のお客様のみになく、地方企業や中小規模のお客様も積極的に獲得している

Q

「メディアSMS」導入社数推移と、クォーター毎の売上高の推移が不一致な点について、社数推移の見方を教えてください。

法人向けSMS送信サービス「メディアSMS」は、企業が顧客に送るSMSの送信数に応じて課金する従量課金での売上が主な収益となっております。

$$\text{売上高} = \text{配信数} \times \text{SMS1通あたり単価}$$

案件にもよりますが特に大規模な配信を行う企業様の場合、導入いただいてから本格配信に至るまで数ヶ月を要することもあります。「メディアSMS導入社数」の伸びは、将来の業績の先行指標としてご覧いただければ幸いです。

Q

長文SMSが強みだと思いますが、他社で模倣することは困難なのでしょうか？特許などあれば教えてください。

長文化SMS（SMSの文字数制限を最大670文字にする）の機能は技術的には他社も開発可能なものであり、特許等は取得しておりません。競合他社様も機能の優劣（一部キャリアに非対応など）はございますが、長文化対応にはすでに取り組んでおられます。

当社は本人認証以外の用途に使うため、いち早く長文化に対応しサービス提供を行ってきたことで、お客様への長文SMS導入事例が多く、提案力において強みを持っています。

Q

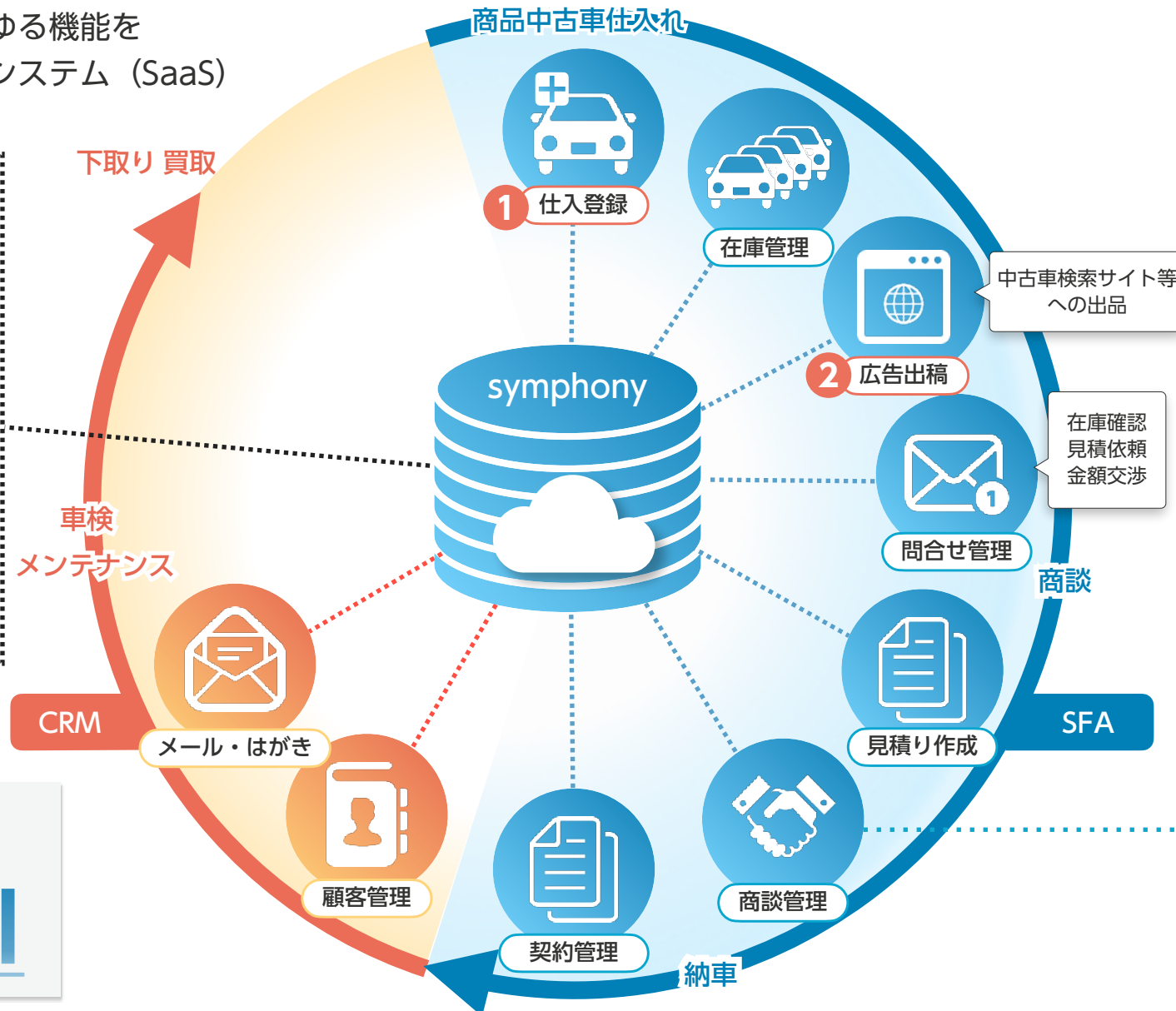
RCS（リッチ・コミュニケーション・サービス）についての取り組みについて、御社はどのように考えているか教えてください。

当社でも+メッセージに対応した法人向け配信サービス「Media SMS ∞ RCS HYBRID」を既に提供しています。SMSと異なる点としては、文字情報のみならず、動画や音声、画像を入れたリッチコンテンツを送信することができます。

現在iPhoneに標準搭載されているアプリではないため、普及率が低いという課題がありますが、より企業からの連絡やマーケティング用途にも効果的に使うことが可能となりますので、メッセージの利用者が増加すれば将来的に活用されることもあるため、開発アップデートは常に行ない、環境変化にしっかり準備をしています。



中古車販売業務に必要なあらゆる機能をクラウドで提供する業務支援システム (SaaS)



- グループウェア
- スケジュール機能
- 社内メール機能
- ファイル共有機能

課金ポイント

- ・システム利用料 (月額課金)
- ・付帯サービス利用料

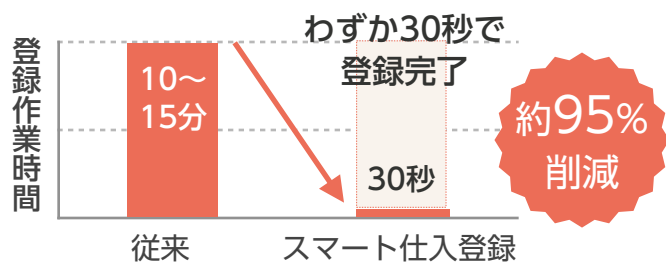
1 **仕入登録**

スマート仕入登録による  
入力業務工数の大幅削減

車台番号を入力するだけ！  
または車のナンバープレート



- メーカー名
  - 初度登録年
  - 車検満了日
  - 車名
  - 型式指定
  - 走行距離
  - グレード名
  - 類別区分
  - 検品年日
  - 排気量
  - カラー
- など150項目以上の情報がセットされる



2 **広告出稿**

中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

「symphony」へ一度在庫車登録をすることで、**10サイト以上**のWEBメディアにワンクリックで広告掲載が可能。全メディアの広告管理を一元化

- 車両販売価格
- 広告画像の変更
- PRコメントの修正
- 販売確定時の出稿取下げ



在庫車登録



2021/12/2

オークネットの業販向けサイト「共有在庫市場」と車両情報連携を開始しサービス販路を拡大

2022/2/3

## 国内11ヶ所目となる静岡支店を開設

引き続き新規営業拠点の開設に向け、即戦力人材の確保とマネージャー層の育成を行う

- 現在の支店所在地
- 今後の新拠点予定地
- 未開拓エリア

2022年2月開設

### 静岡支店

〒420-0837  
 静岡県静岡市葵区  
 日出町10-15  
 SOZOSYA日出町ビル3階



- JR「静岡」駅より徒歩9分
- 静岡鉄道静岡清水線「日吉町」駅より徒歩7分



※2022年1月開設予定とお知らせしていた「熊本支店」の開設につきまして、当社都合によりFY2023.3上期に順延となりました

対象マーケット 中古車販売事業者数※  
**30,000**



2030年度目標  
**10,000社**

2021年12月末現在  
**3,223社**

セグメント目標

2030年度 symphony導入社数**10,000社**

※ 出典：矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」 P.49 1-2-1 市場現況 (1)中古車販売店舗数

Q

U-CARソリューショングループの事業スキーム、課金モデルについて教えてください。

中古車販売事業支援クラウドサービス「symphony」を全国の自動車販売店に提供することで、**定期的に月額利用料（¥18,000～/月）を得るSaaSビジネス**です。

月額利用料は中古車検索メディア「車選びドットコム」への車両掲載台数や出品台数によって変わります。さらに基本利用料に加え有料オプションが加わります。

売上高 = 利用企業数 × システム利用料（月額）

Q

「symphony」を導入後、解約する中古車販売店はどのような理由が多いですか？

団塊世代のリタイアや後継者不足等による**廃業や撤退が理由**で、解約に至る中古車販売店様は多くいらっしゃいます。

ただし、廃業となった場合においても、従業員が独立して別の中古車販売をはじめられるケースも多く、再契約につながることもございます。美容院の開廃業に近い動向があるかと思えます。

Q

全国に拠点開設をおこなっているようですが、営業拠点はそこまでののでしょうか？

- 1 新規に「symphony」を導入してもらう中古車販売店の募集業務において、**地域に密着し足を使った営業**が必要なこと
- 2 「symphony」を導入していただいた中古車販売店に向けて、**継続的な利活用や新たな付帯サービスを検討してもらえよう、アフターフォロー業務**を行っていること

以上の理由から全国に営業拠点を構えています。

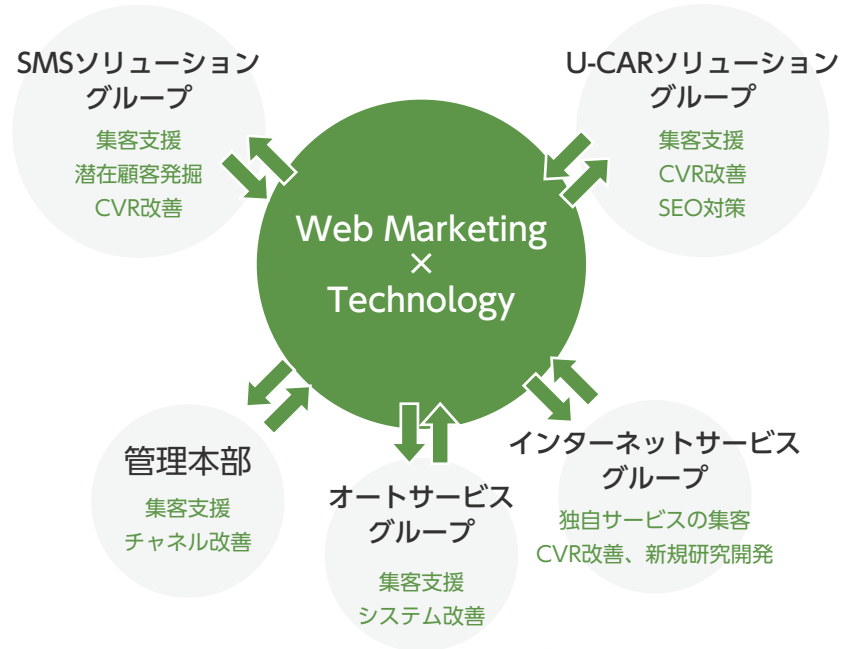
Q

新規拠点を開設してからどのくらいで黒字化しますか？また支店を増やしても営業利益率が落ちていないのはなぜでしょうか。

営業拠点の**開設から半年～1年程で利益が出てくる**とお考えいただければと思います。2020年4月に東北支店を開設した際は9ヶ月での黒字化となりました。

**当社の支店は社員用の事務所**ですので、比較的大きなコストをかけずに開設することが可能です。今後も利益とコストのバランスを見ながら事業を進めてまいります。

- ① SMSソリューション事業の集客支援
- ② U-CARソリューション事業の集客支援
- ③ インターネットサービス事業部門独自のサービス
- ④ 新たなITサービスの研究・開発



最新のマーケティングノウハウやテクノロジーを日々蓄積し、  
当社グループの各事業の推進のためにフィードバック

提供する主なサービス

SMS導入支援サイト



SMSnavi

車買取一括査定サイト



車選びドットコムの一括査定

自動車WEBマガジン



カーミー CarMe

自動車保険ポータルサイト



YouTubeチャンネル



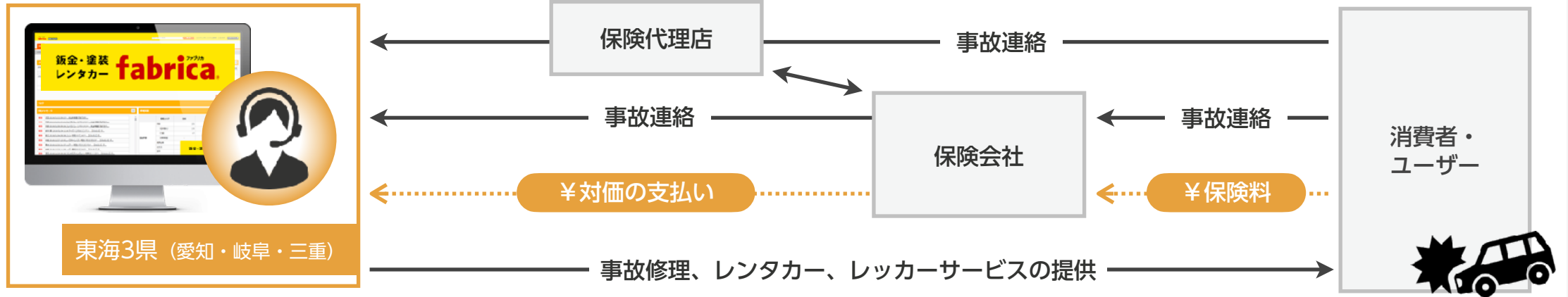
カーライフサポートアプリ



CarPon

BtoBtoCビジネス

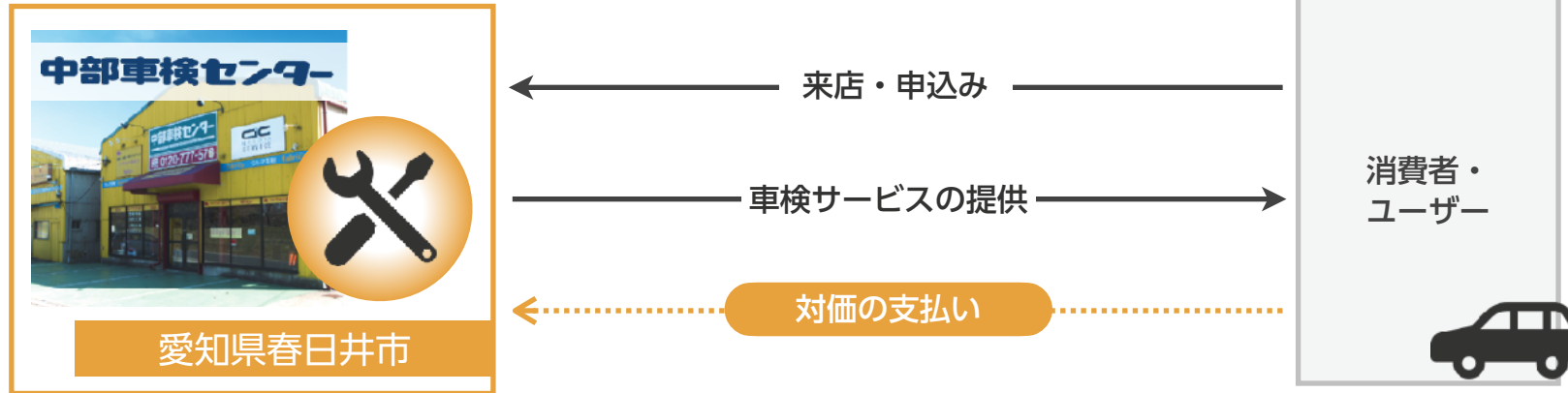
BP※・レンタカー事業



※BP・・・Body Repair and Paintの略。自動車钣金塗装修理のこと

BtoCビジネス

車検・整備事業

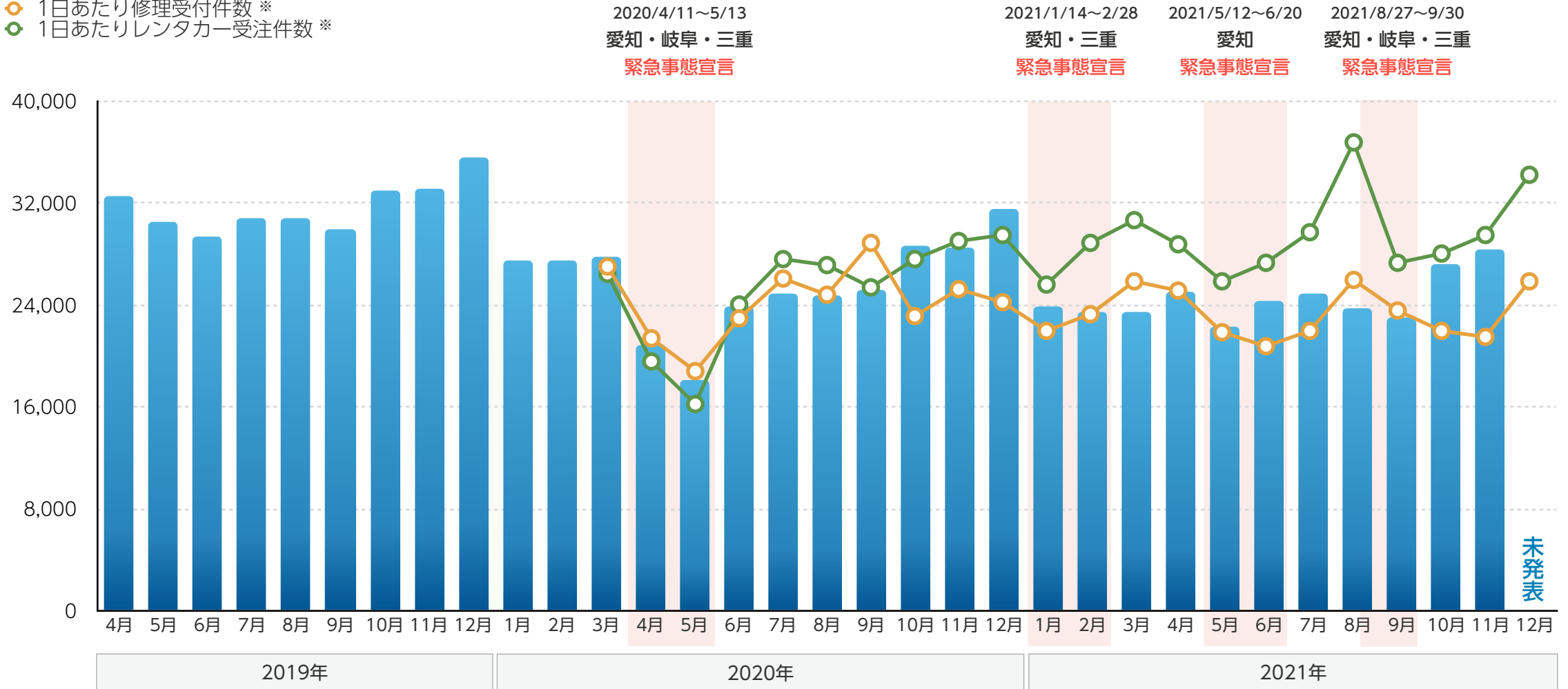


自動車領域における新たな  
事業開発をするための  
**パイロットショップ**  
の機能も果たす

月別交通事故発生件数・当社受注件数 推移

東海3県における緊急事態宣言

- 交通事故発生件数 (左軸/単位: 件)
- 1日あたり修理受付件数 \*
- 1日あたりレンタカー受注件数 \*



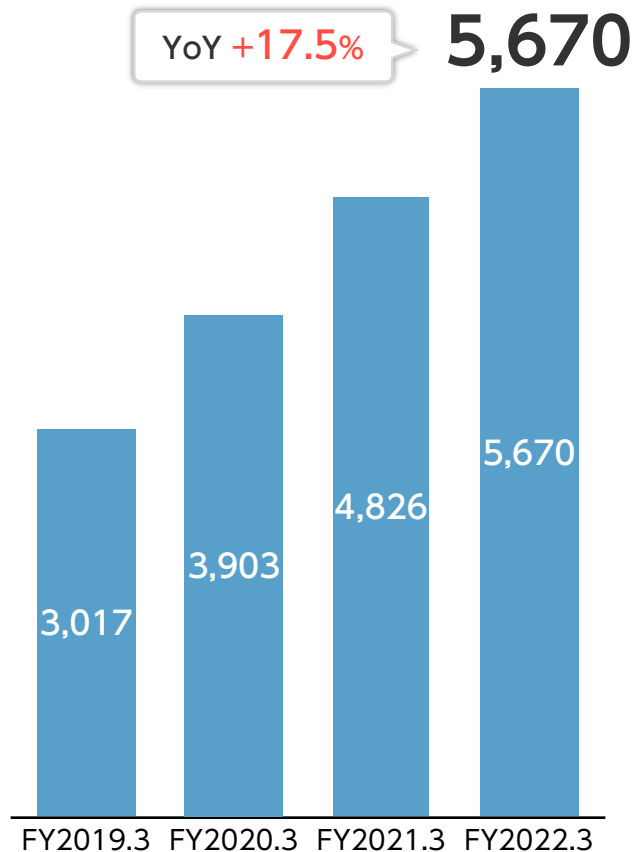
※ 当社修理受付件数及びレンタカー受注件数実績は非公表

出典：警察庁HP [月別交通事故発生状況]



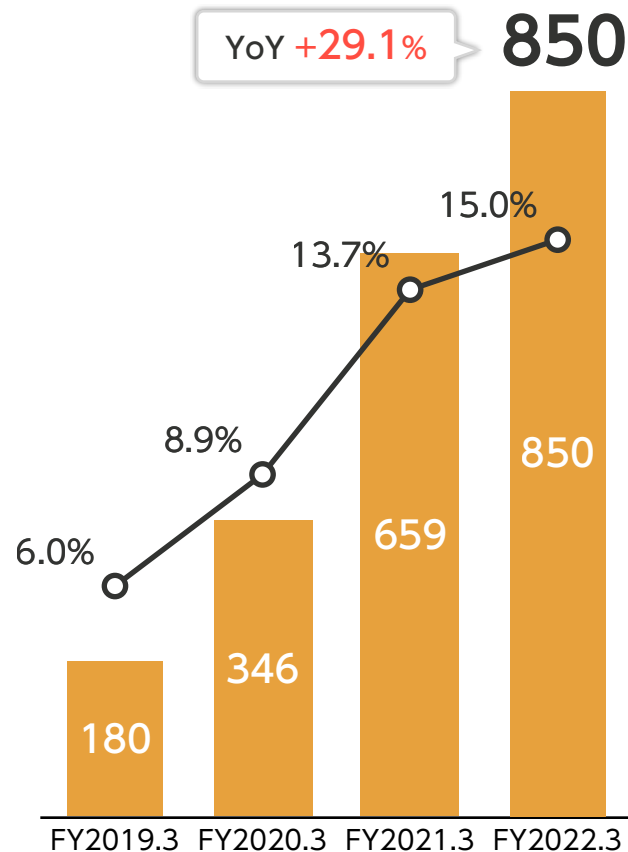
売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)



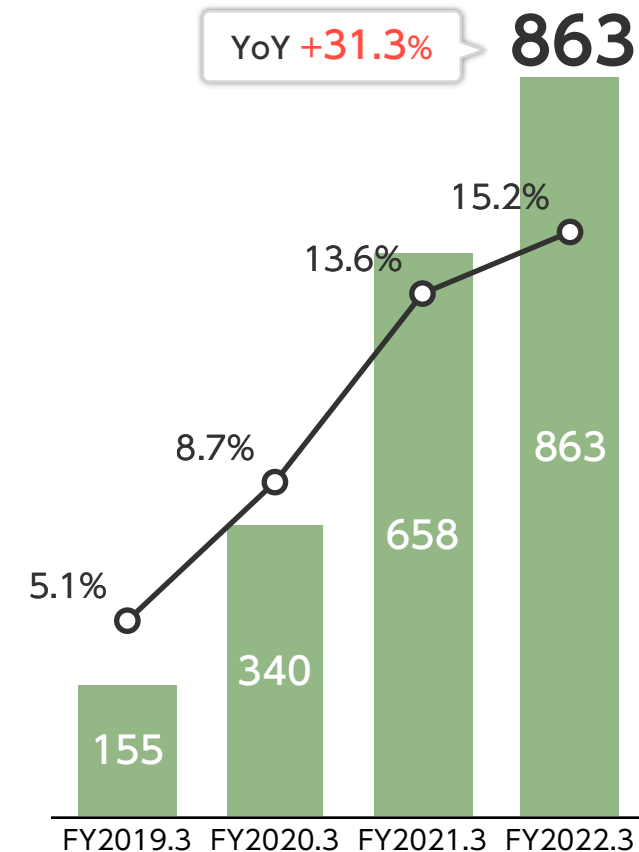
営業利益 推移

■ 営業利益 (単位：百万円) ○ 営業利益率



経常利益 推移

■ 経常利益 (単位：百万円) ○ 経常利益率



※ 2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用

本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用または作成したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らの責任を負いません。

本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社グループは本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。