

2023年3月期 第1四半期
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

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	172名 (2023年6月末時点、連結、就業人員)
連結子会社	株式会社メディア4u
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務支援システム開発・販売事業 ・ SMS配信ソリューション事業 ・ インターネットメディア事業 ・ WEBマーケティング事業 ・ 自動車整備・レンタカー事業

経営理念

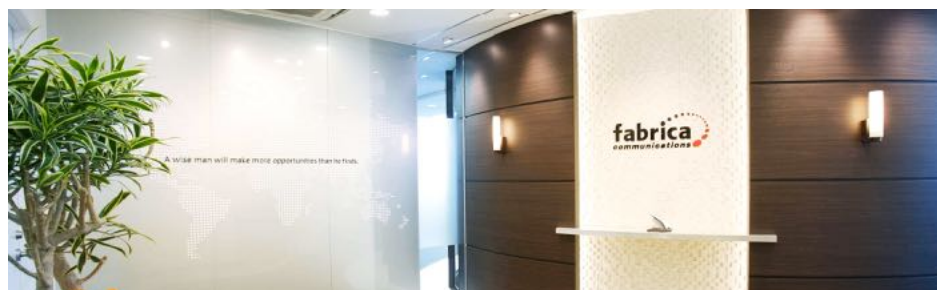
変化を好機と捉え、
新たな価値を創造し、社会に貢献する

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

1Q連結 売上高**16.4億円** (YoY+20.4%)、**営業利益2.5億** (YoY+43.8%)

通期業績予想に対してそれぞれ進捗率**23.8%** (前年比+0.4pt)、**23.7%** (前年比+4.2pt)と前年同期を上回る

SMSソリューション グループ	既存顧客の好調に加え、自治体の開拓が進んだことでコロナ感染者への連絡手段としての利用も上乘せされ、季節性により配信数が多い前期4Qを上回り、四半期で過去最高売上・セグメント利益を更新
U-CARソリューション グループ	売上高は四半期で過去最高を更新。営業利益は前期4Qの特殊要因（4Qは資産性の開発案件が多く、営業利益が一時的に増加）を除けば順調に積み上がる
インターネットサービス グループ	売上は前期に比べ微減、原価及び販管費の低減施策を進め営業利益の赤字幅は前年同期から縮小
オートサービス グループ	新型コロナウイルス感染症により車両部品の納期が遅れ、自動車修理期間が延びていることに加え、浜松支店の出店や人員増強によるコスト負担が増加し営業利益が減少するも一時的なものと認識
全社	新卒・中途の採用による人件費増やSO発行費用をこなしながらも、経常利益 YoY +54.5% と対前年を大きく上回る

01. 【連結】 FY2023.3 1Q実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. その他トピックス
04. インベストメント・ハイライト
05. Appendix：事業について

【連結】FY2023.3 1Q実績

売上高、営業利益、経常利益ともに前年同期を上回り、売上高は四半期で過去最高を更新

新卒・中途の採用による人件費増やSO発行費用をこなしながらも、YoYで大幅な増収増益を達成

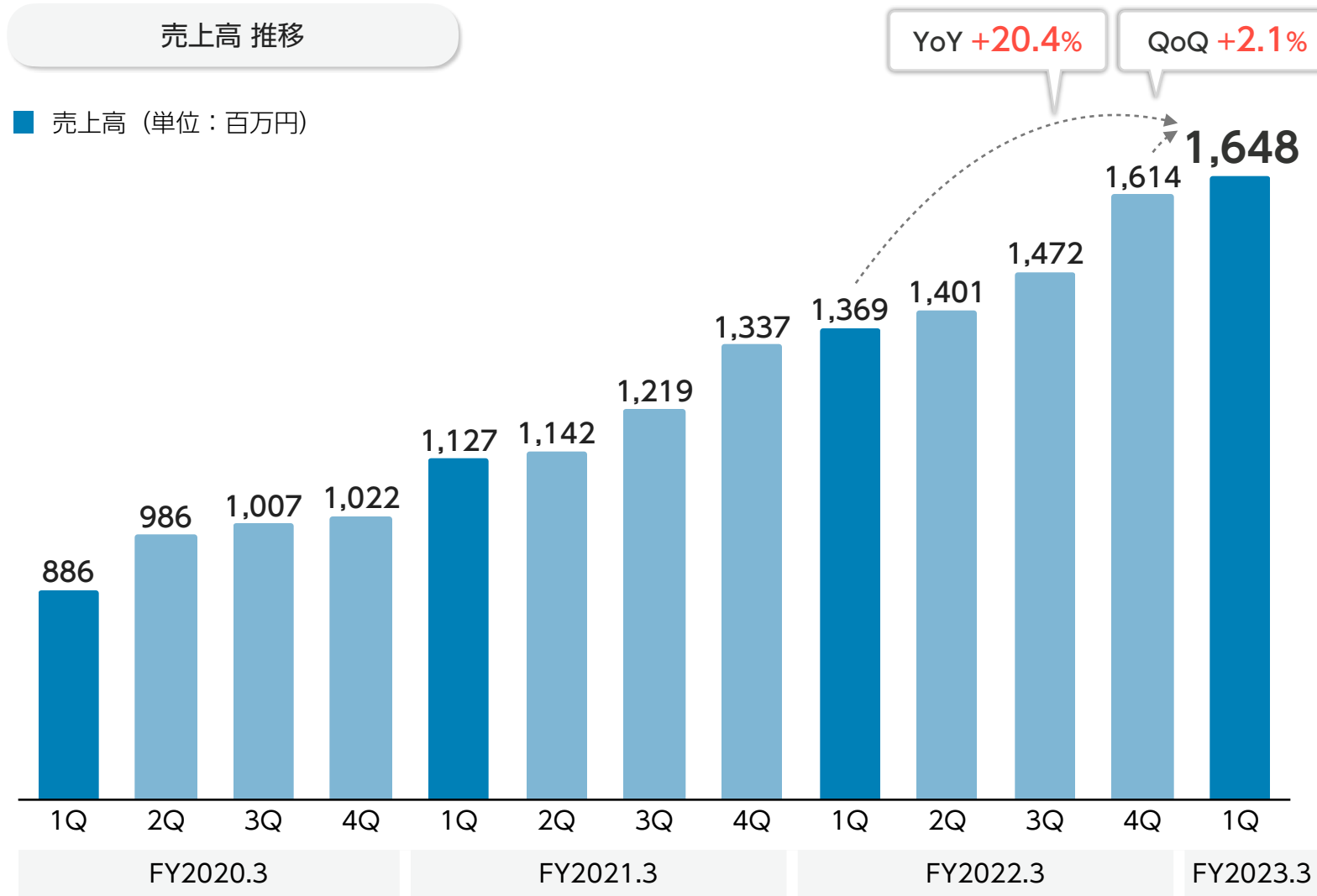
(単位：百万円)	FY2022.3		FY2023.3		
	1Q実績	4Q実績	1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	1,369	1,614	1,648	+ 20.4 %	+ 2.1 %
営業利益	180	286	258	+ 43.8 %	△ 9.6 %
経常利益	170	279	263	+ 54.5 %	△ 5.5 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	106※	-※	165	+ 55.6 %	-%※

※ 会計方針の変更に伴い、遡及適用が行われたため、適用後の数値を記載しております。

なお、2022年3月期第4四半期については、遡及適用後の数値の監査を受けていないため、記載しておりません。

連結売上高は
YoY+20.4%の増収で
過去最高を達成

QoQも+2.1%と
順調に推移



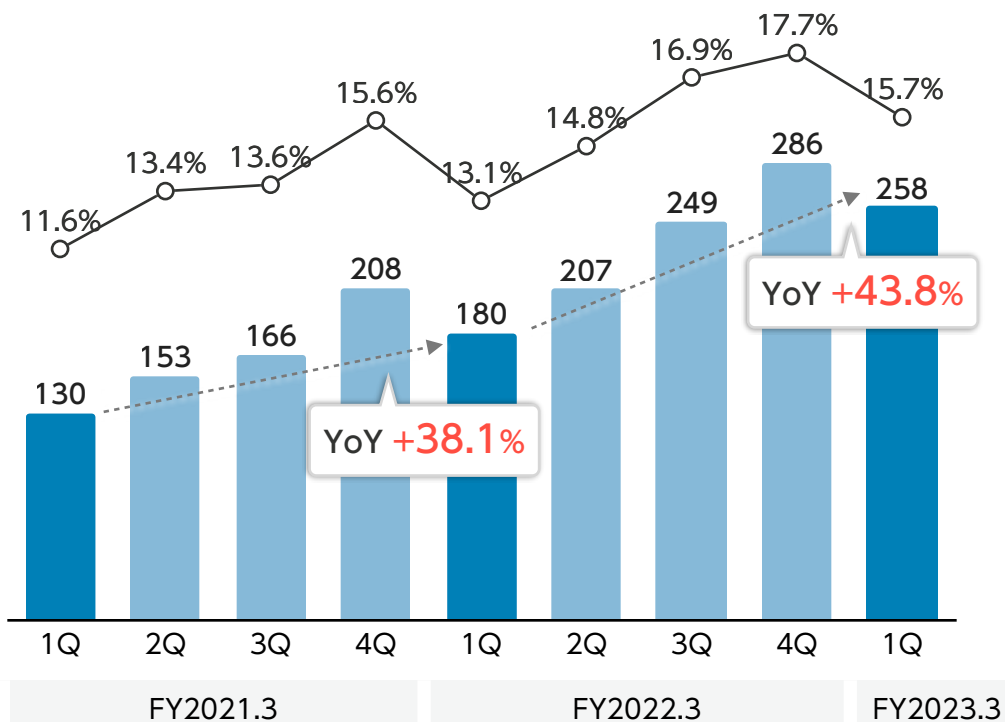
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

1Q営業利益YoY43.8%増、経常利益YoY54.5%増と前期に比べ成長加速

対前年同期に比べ、営業利益率+2.6pt、経常利益率+3.5ptと大幅に改善

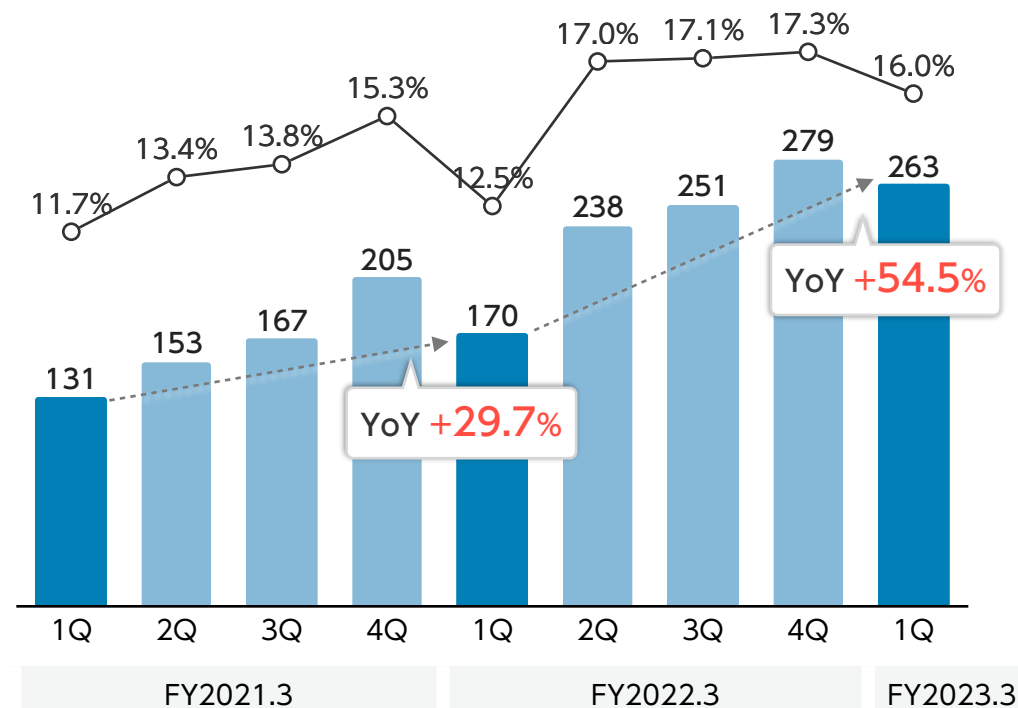
営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円） ○ 営業利益率



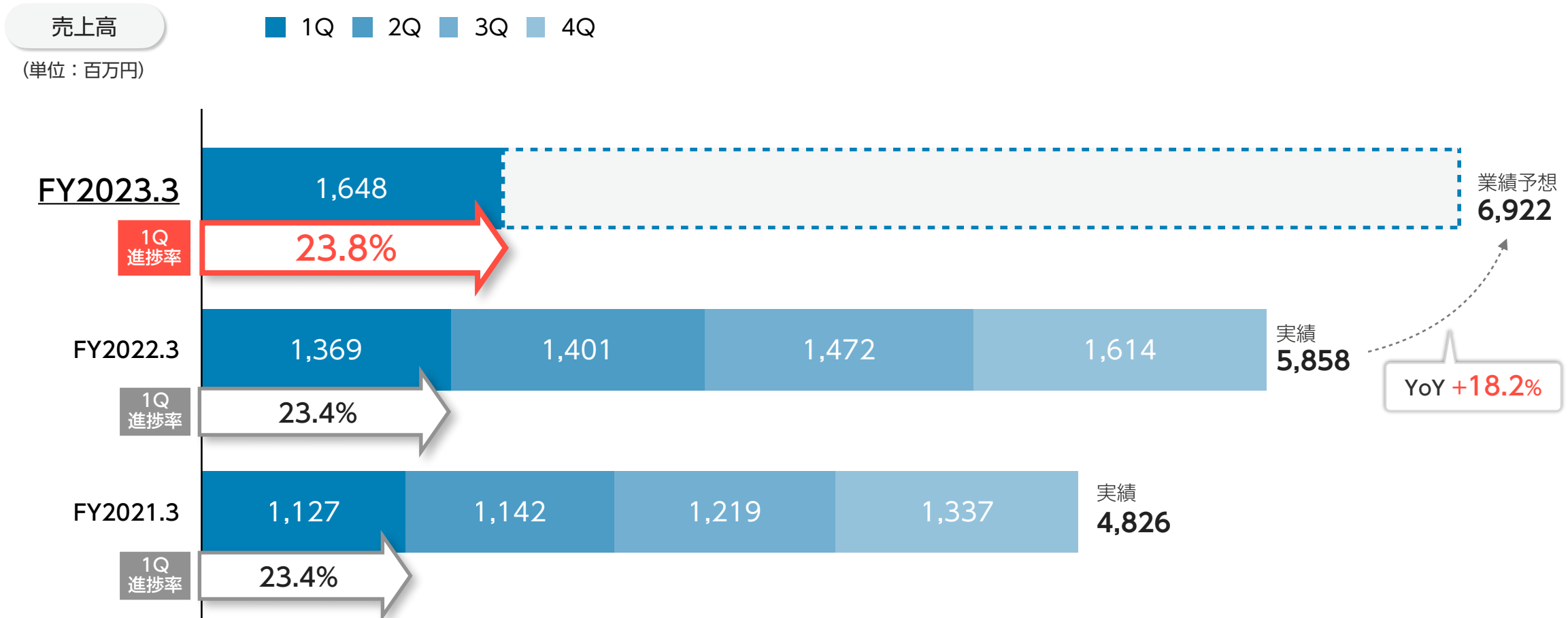
経常利益 推移

■ 経常利益（単位：百万円） ○ 経常利益率



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。

業績予想に対する売上高の1Q進捗率は23.8%と、前期に比べ0.4pt上回る



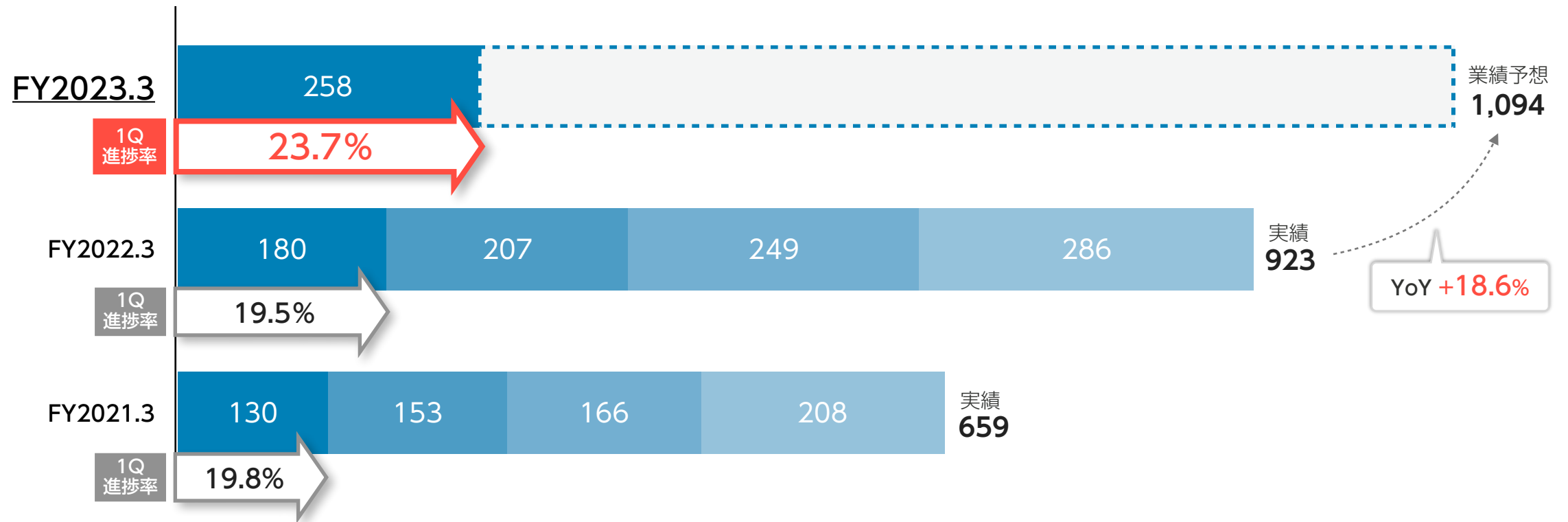
FY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

営業利益の1Q進捗率は23.7%、直近2期を大幅に上回る

営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位：百万円)



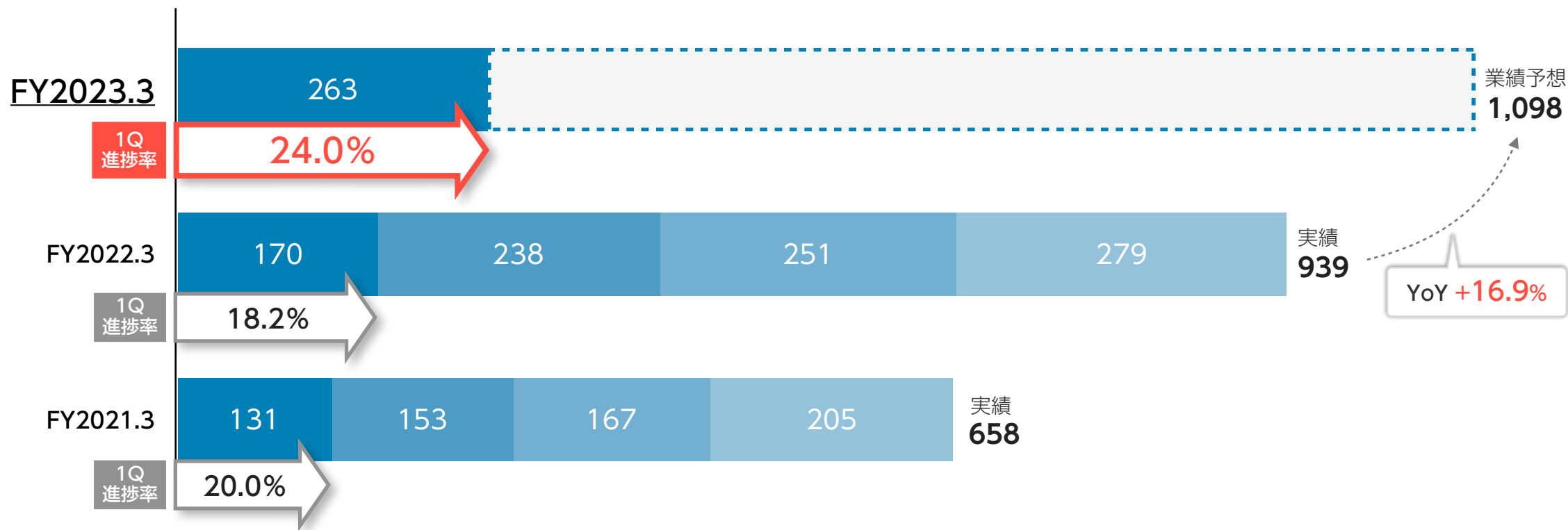
FY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

経常利益も同じく、業績予想に対し1Qで24.0%と好調な進捗率

経常利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位：百万円)

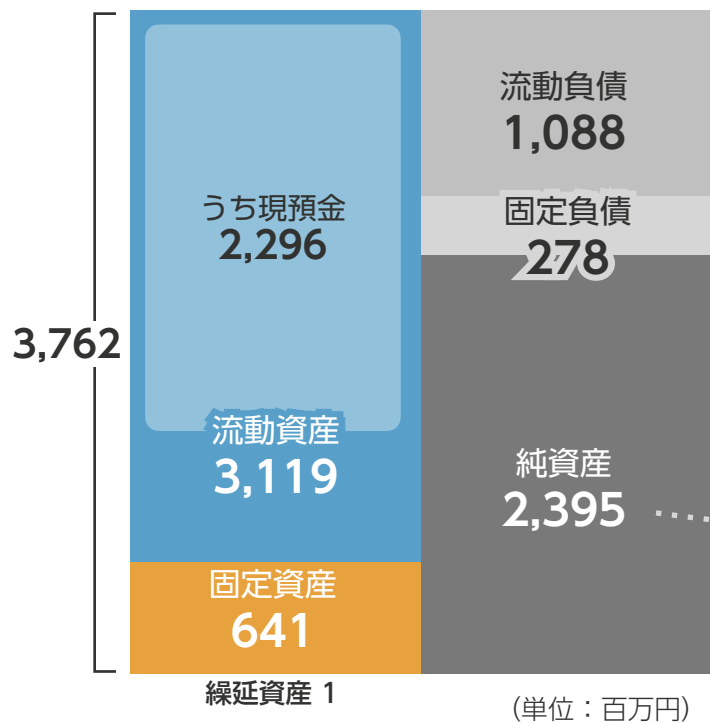


FY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

前四半期から純資産は+57百万円、自己資本比率0.3pt増加

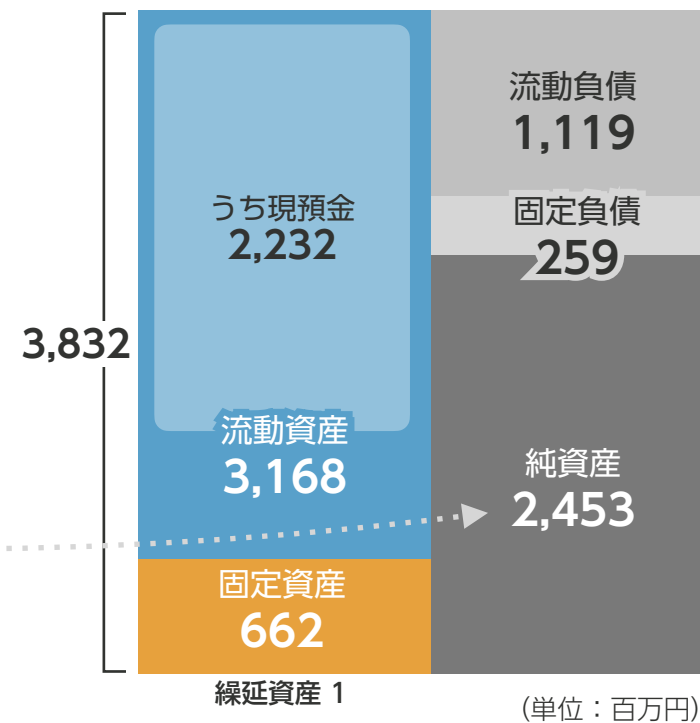
2022年3月期末

自己資本比率 **63.7%**



2023年3月期 第1四半期末

自己資本比率 **64.0%**



純資産
+57百万円

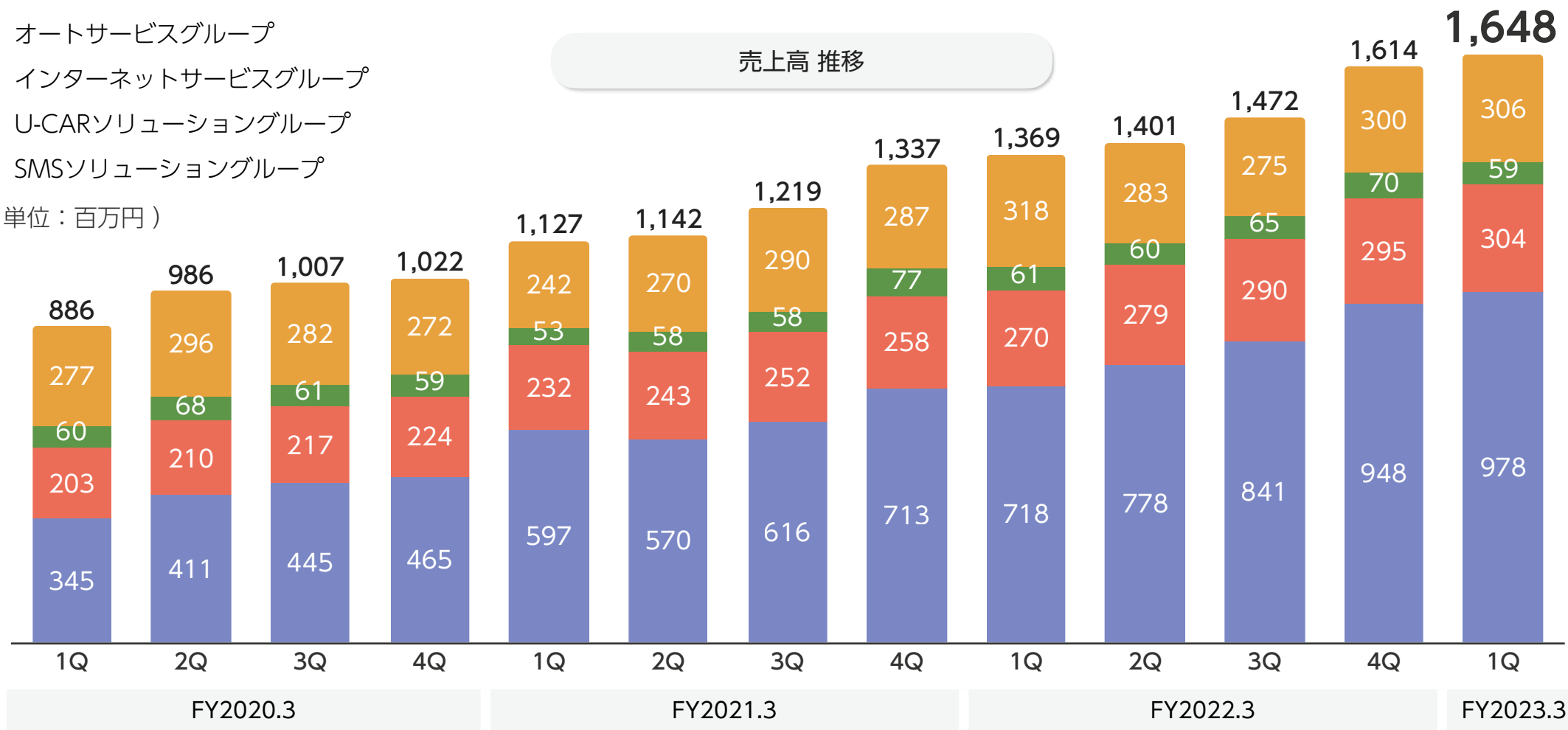
【連結】セグメント別実績・KPI推移

	FY2022.3	FY2023.3			
	1Q	1Q	前年同期比	通期業績予想	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	1,369	1,648	+ 20.4 %	6,922	23.8%
SMSソリューショングループ	718	978	+ 36.1 %	4,091	23.9%
U-CARソリューショングループ	270	304	+ 12.6 %	1,271	24.0%
インターネットサービスグループ	61	59	△ 3.0 %	253	23.5%
オートサービスグループ	318	306	△ 3.9 %	1,304	23.5%
セグメント利益または損失（△）	180	258	+ 43.8 %	1,094	23.7%
SMSソリューショングループ	203	279	+ 37.0 %	...	・・・詳細は17ページ
U-CARソリューショングループ	72	89	+ 22.7 %	...	・・・詳細は20ページ
インターネットサービスグループ	△ 17	△ 4	-	...	・・・詳細は23ページ
オートサービスグループ	27	12	△ 53.0 %	...	・・・詳細は24ページ
調整額	△ 106	△ 118	-		

主力事業の伸長により、過去最高の売上高を更新

- オートサービスグループ
- インターネットサービスグループ
- U-CARソリューショングループ
- SMSソリューショングループ

（単位：百万円）

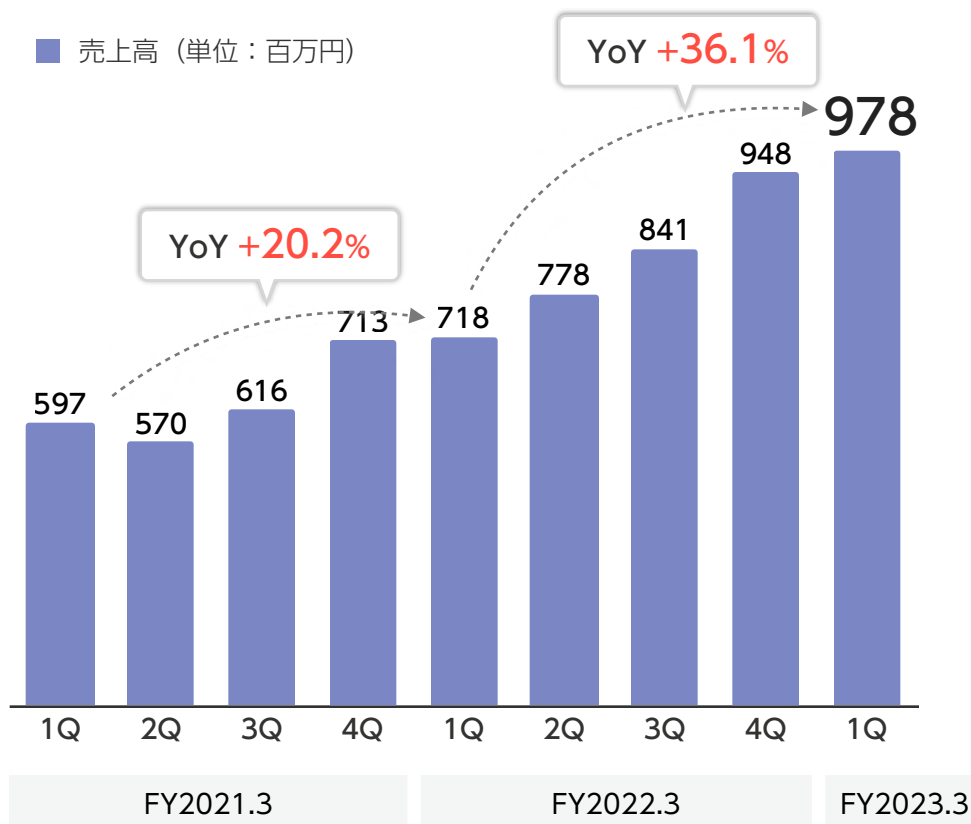


FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

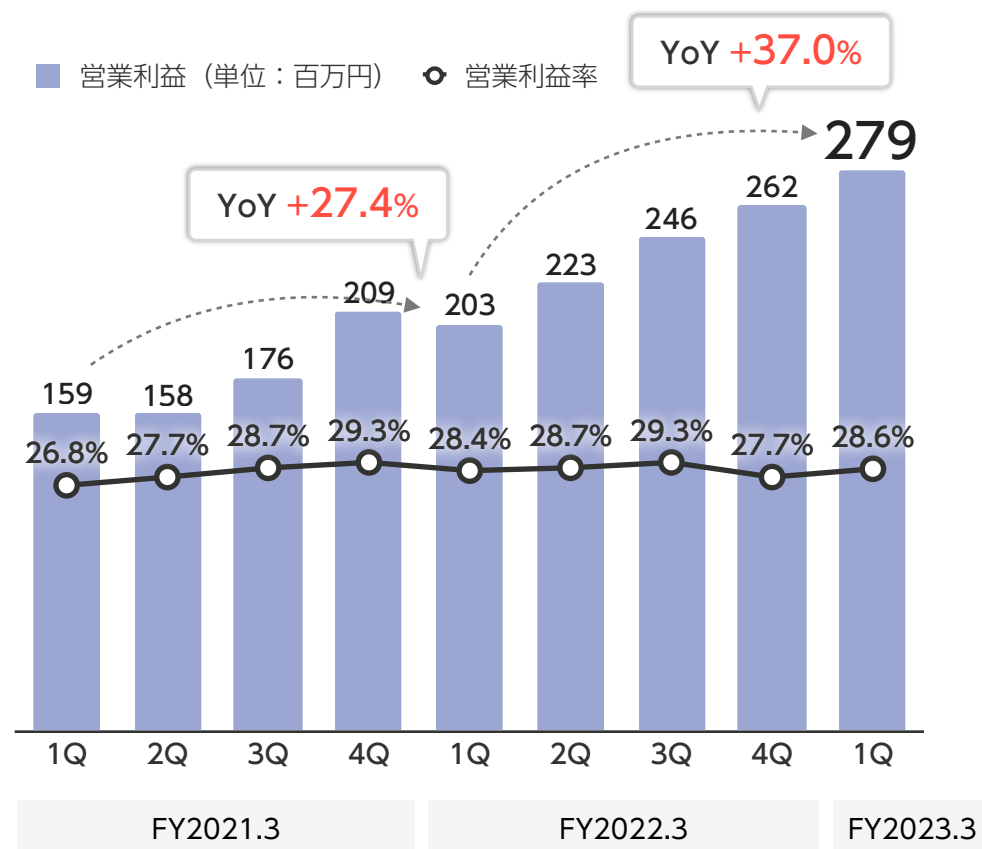
四半期売上高YoY+36.1% 営業利益+37.0%と大きく伸長

既存顧客の好調に加え、自治体の開拓が進んだことでコロナ感染者への連絡手段としての利用も上乗せ
季節性により配信数が多い前期4Qを上回り、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

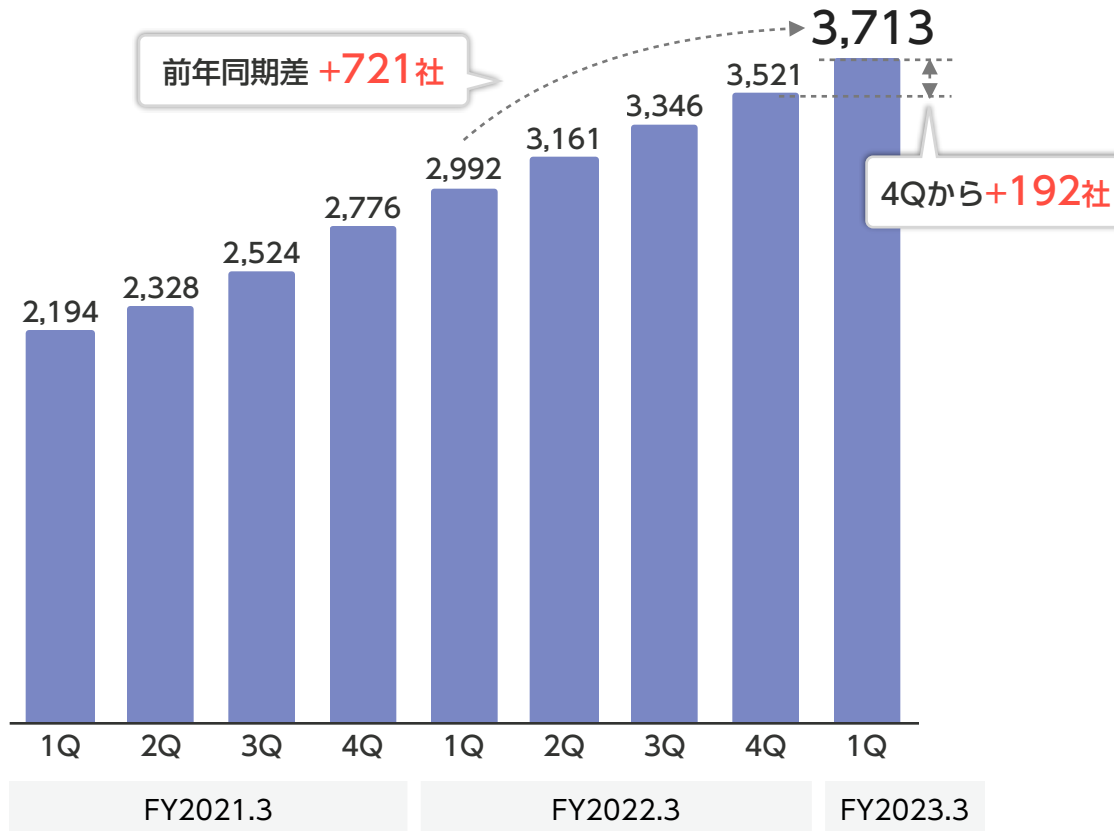


「メディアSMS」導入社数は1Qで192社増加

広告宣伝費を効率的に投下し、順調に新規顧客を獲得

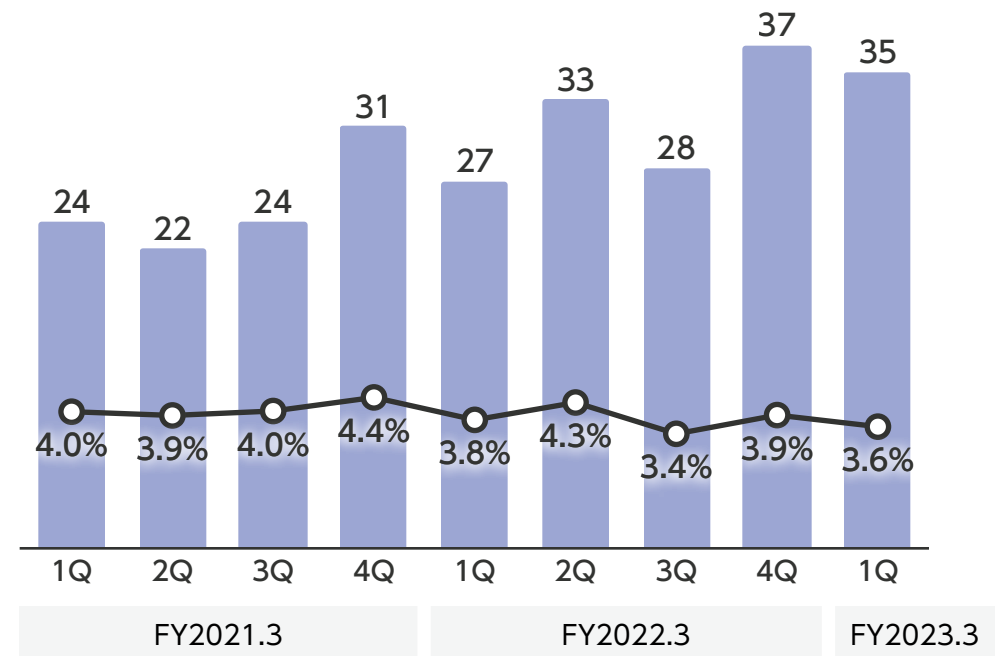
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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* 連結仕分前

■ 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



新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、自治体の契約数の増加も加速

2022/07/21

「ジチタイSMS※」が、福岡県における 新型コロナウイルス感染症対策業務に採用決定

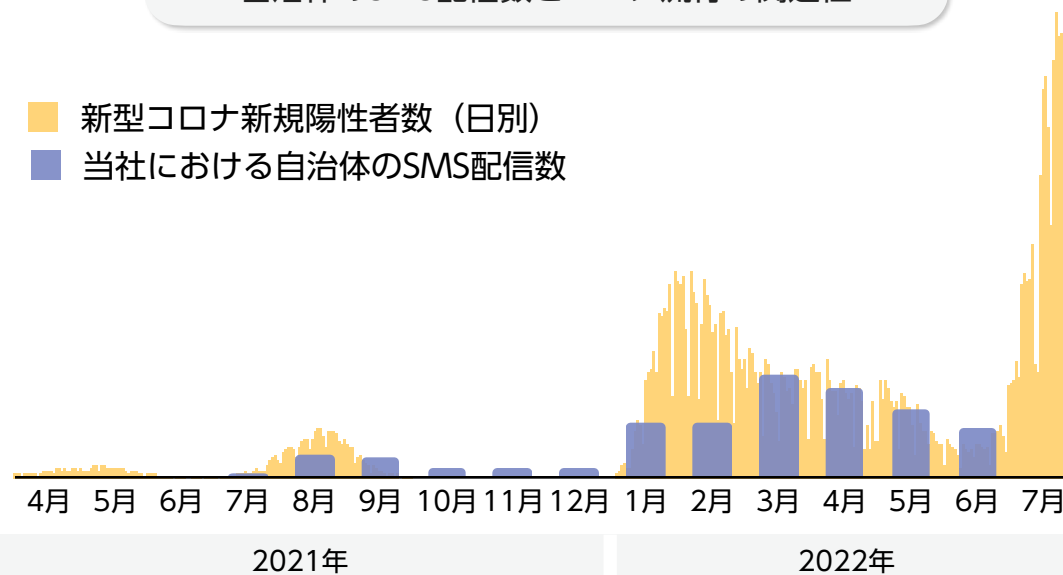
新型コロナウイルス感染症陽性者および濃厚接触者に対する療養上の留意事項、災害時や選挙時の対応、食料支援の申込等

ジチタイSMS

※ 「ジチタイSMS」は、株式会社ジチタイワークスの親会社である株式会社ホープと株式会社メディア4uによる資本業務提携に基づき「メディアSMS」をカスタマイズしたサービスであり、2021年12月の株式会社ホープの持株会社化に伴い、株式会社ジチタイワークスに承継されています。

千葉県、福岡県、大分県、静岡県、西宮市、豊中市、堺市、
鹿児島市、那覇市、枚方市、杉並区 ほか多数自治体

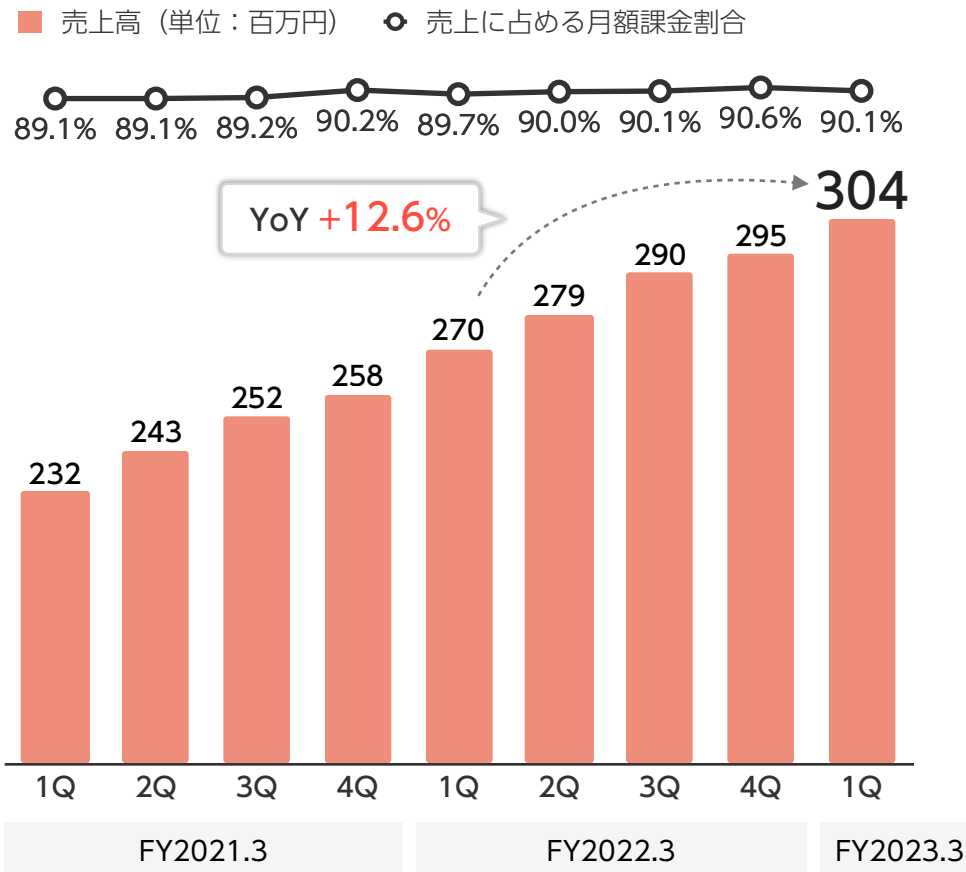
自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性



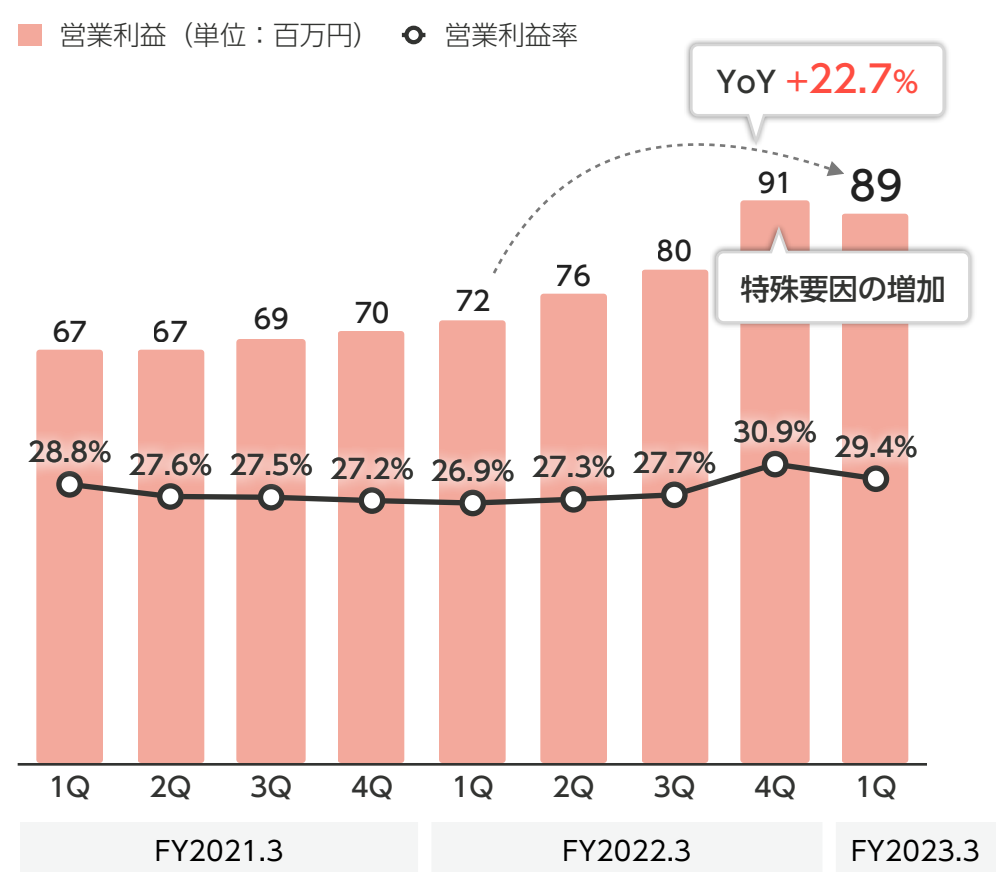
売上高は四半期で過去最高を更新

営業利益は前期4Qの特殊要因（資産性の開発案件が多く、営業利益が一時的に増加）を除けば、順調に積み上がる

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

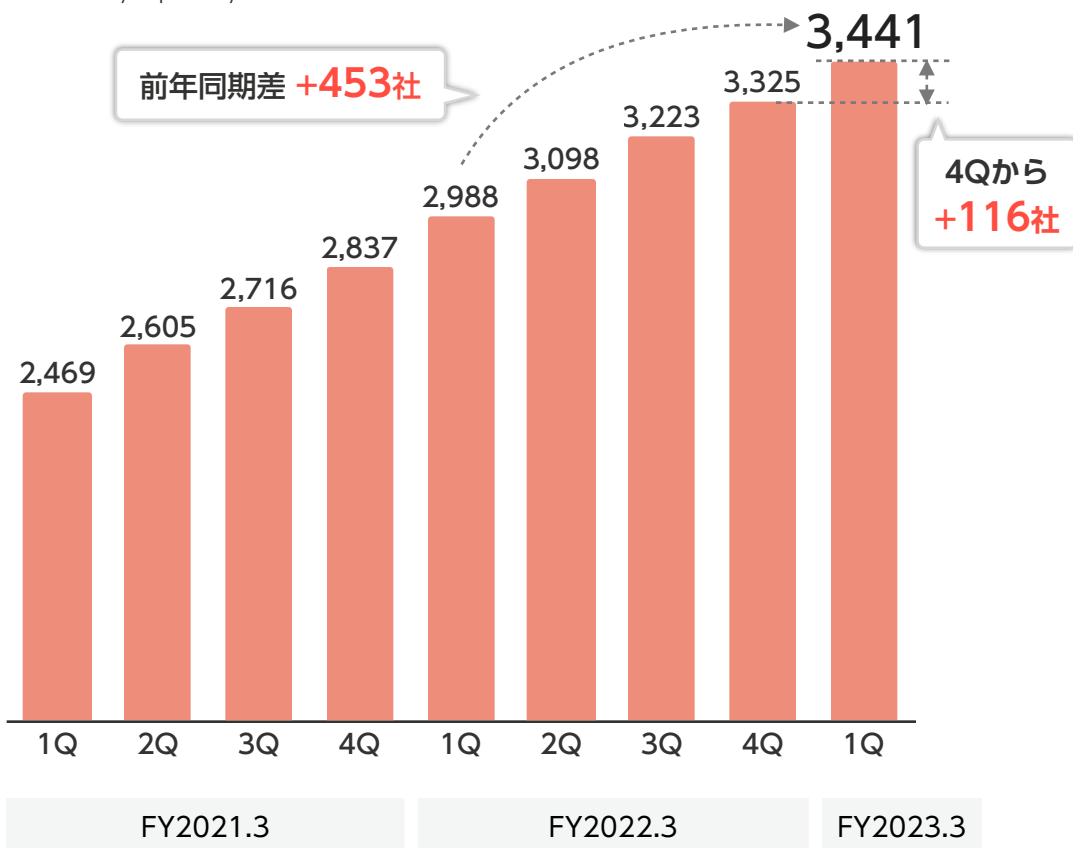


「symphony」 導入社数は前四半期から116社増加し、3,441社

チャーンレートは0.5%に低下し上昇傾向に歯止め、引き続き加盟店支援に注力していく

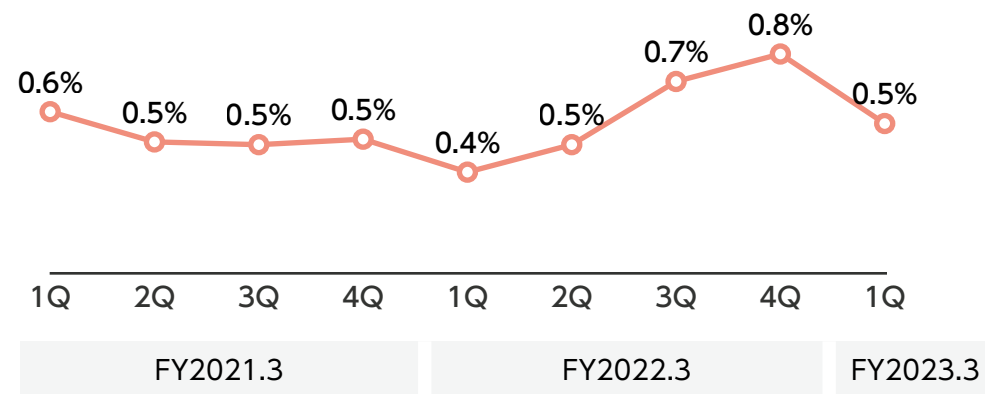
「symphony」 導入社数 推移

■ 「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

2022/06/16 中古車購入におけるAIを活用した
与信システムの事業化に向けた基
本合意及びトライアルを開始



中古車市場において本来支払い能力があっても過去の支払い遅延等で従来の審査方法では与信審査が通らず、従来の与信審査においてオートローンが組めない消費者へ、AIを活用した新たな与信サービスの提供に向けた協議・検討を行う

2022/06/28 経産省「IT導入補助金※2022」対象ツールに認定

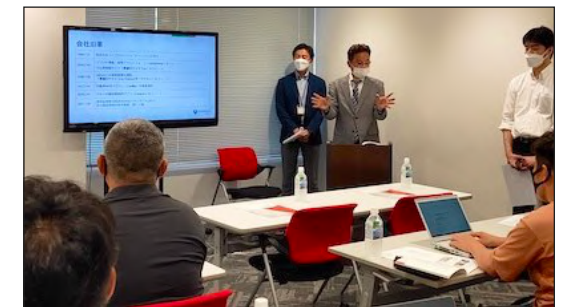


※ IT導入補助金とは？

中小企業・小規模事業者等の方々が自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を国が補助する制度で、業務効率化・売上アップをサポートするもの

2022/07/08 中古車販売店開業支援セミナーを無料開催

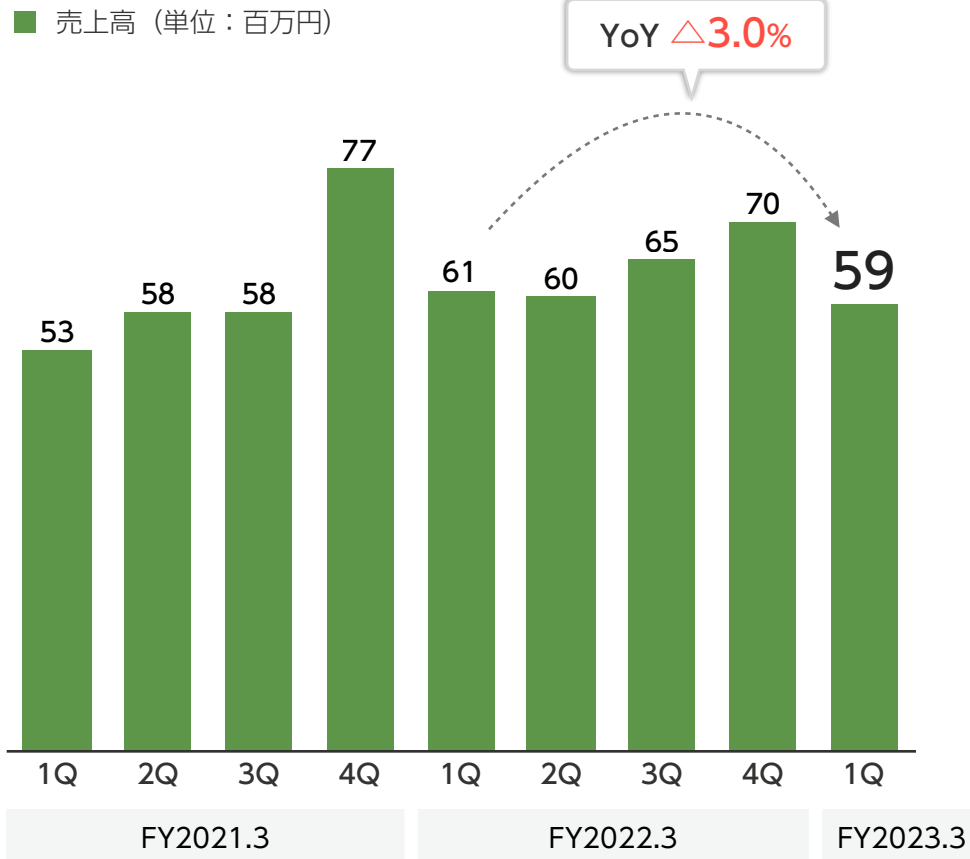
現役中古車販売店オーナーを招き、中古車販売業の開業・独立を検討中の方を対象とした、中古車販売店開業支援セミナーを実施。



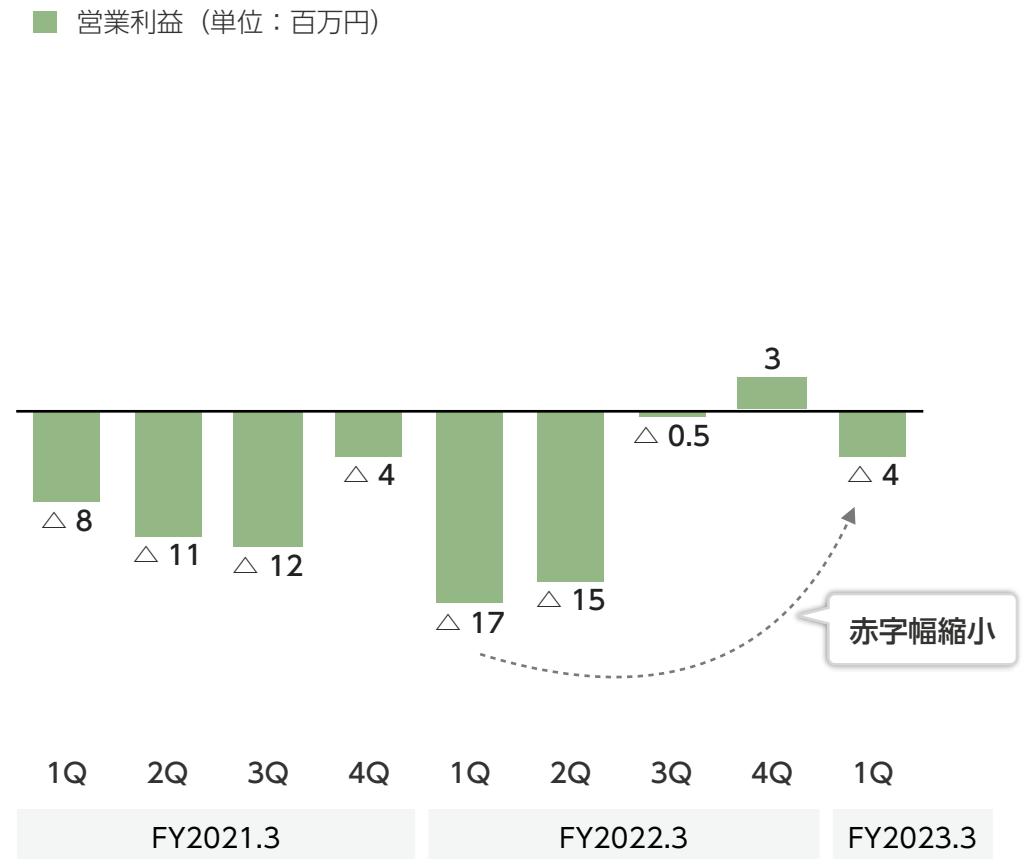
当日の様子↑

売上は前期に比べ微減、原価及び販管費の低減施策を進め営業利益の赤字幅は前年同期から縮小

セグメント売上高 推移



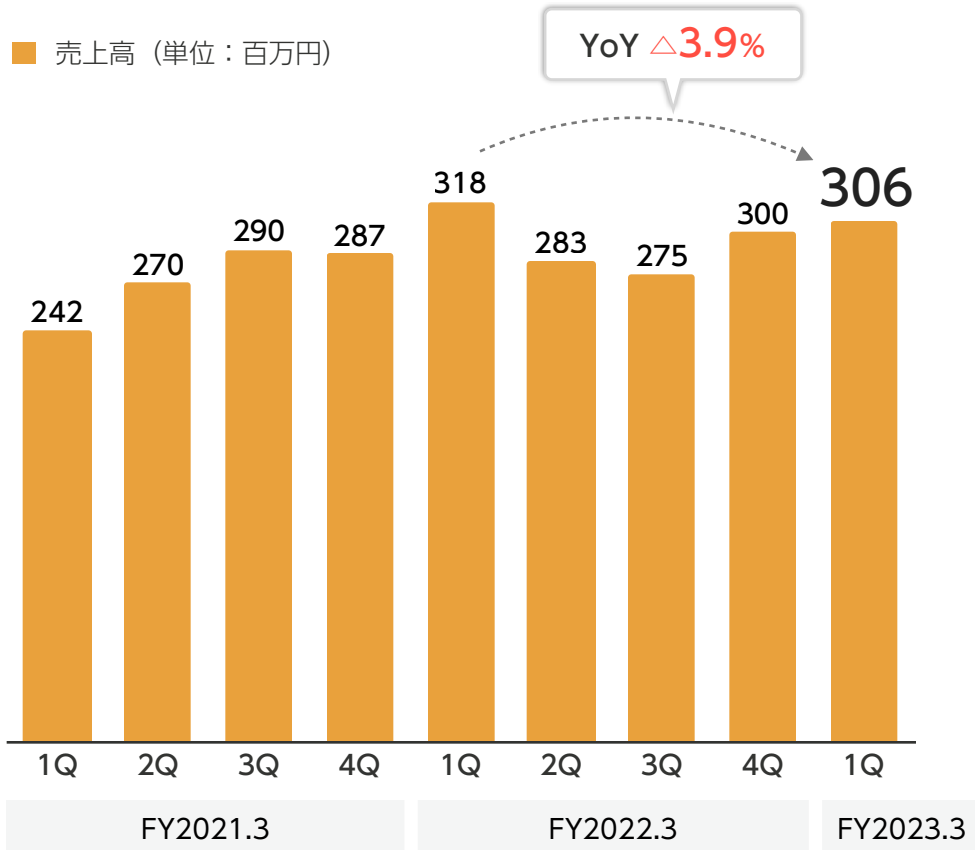
セグメント営業利益・営業利益率 推移



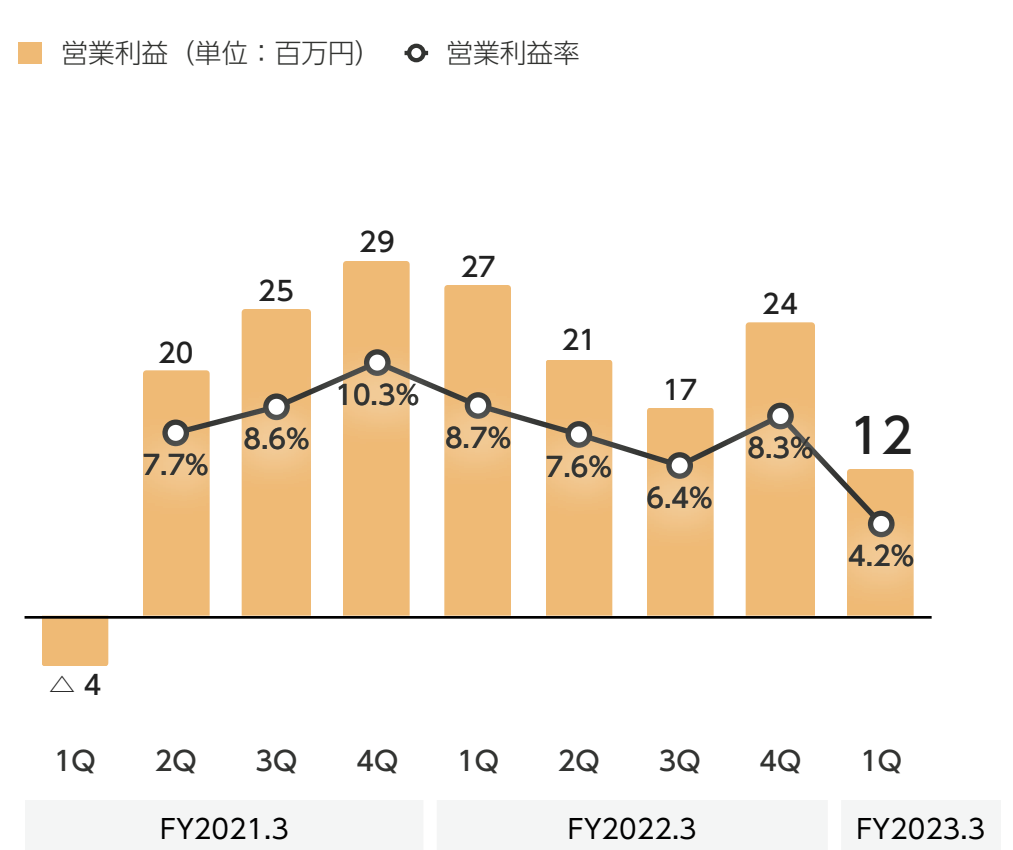
1Qは一時的に利益率が低下するも、通期では計画通りの推移を見込む

新型コロナウイルス感染拡大影響や不安定な海外情勢等の複合的な要因により、部品入荷や物流に遅延が生じ車両部品の納期が遅れ、自動車修理期間が延びているが、通期では計画通りの推移を見込む

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



03 その他トピックス

2022/07/28 不動産テック企業「株式会社iimon」 と資本業務提携



会社名 株式会社iimon (イイモン)
所在地 東京都中央区晴海3-13-2
代表者 共同創業者代表取締役 CEO 島田州平
事業内容 不動産DX事業 『速いもんシリーズ』 の開発、運営
設立年月日 2019年11月

『速いもんシリーズ』 サービスの特徴



物出業務 分析・調査 入力作業 物件確認 物件提案

- 不動産仲介会社に向け、仲介業務を効率化・自動化する不動産SaaSを提供
- 不動産業界で経験した現場のノウハウを活かし、業界課題を解決していくためのプロダクトを自社開発し販売

事業
拡大

不動産DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を目的としたサービスの共同開発



事業
強化

SMS関連サービスやビデオ通話システムなど既存サービスの不動産関連企業への提供強化

両社が提供できる経営資源



- 不動産業界で培ったノウハウや経験
- 「速いもんシリーズ」の不動産業界の顧客網



- 全国の営業拠点
- 自社開発におけるシステム開発技術の集積
- WEBメディア運営、コンテンツ制作ナレッジ

業界の類似性

不動産仲介業界

自動車アフターマーケット業界

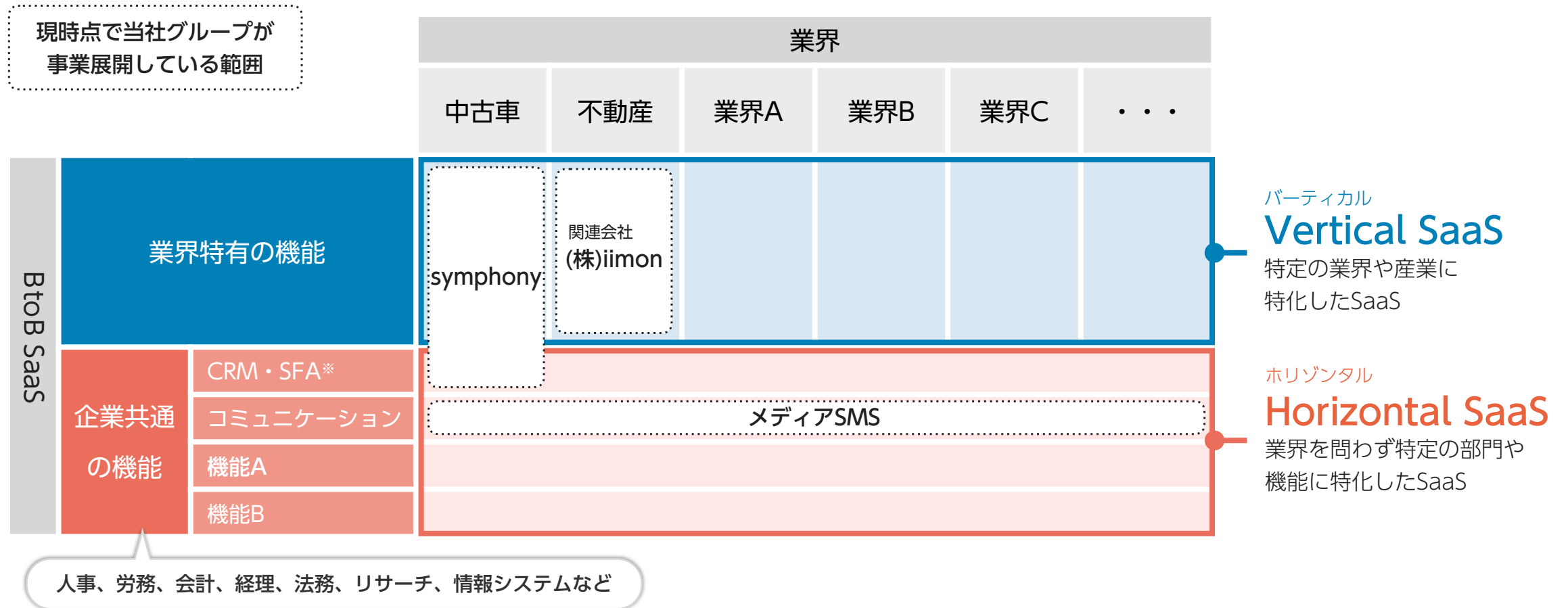
1. **中古車**や**不動産**は個体差があるため商品の情報管理が煩雑
2. 中小事業者が多く、全国に営業網の構築が必要

非効率な業務が多く、デジタルイノベーションが必要とされる業界

両社の保有するアセットやノウハウ等の経営資源を相互に活用し、シナジーを実現
プロダクトおよびサービスを連携、発展することで不動産領域におけるDXを促進

04 インベストメント・ハイライト

BtoBのSaaS型ビジネスを展開し、企業のデジタル化を推進させていく



* CRM : Customer Relationship Management / 顧客情報を一元管理するシステム
SFA : Sales Force Automation / 営業活動を支援するためのシステム

- 1 高い成長ポテンシャルを有する**市場**機会
- 2 顧客数と顧客単価の最大化による高**成長**の継続
- 3 規律ある成長**投資**

- ファブリカコミュニケーションズグループは「テクノロジーで社会の課題を解決する」というミッションのもと、主にSMS配信サービスと中古車販売事業者向けの業務支援サービスを主力事業とし、また関連会社では不動産仲介業者向けのプロダクトを開発するなど、顧客の業務効率向上に資するサービスの提供に取り組んでいます。
- 当社グループが属する情報・通信業種においては、企業のIT活用の深化や事業モデルの変革が進むことでDX（デジタルトランスフォーメーション）への投資需要が高まっており、今後の市場成長が期待されています。

主力事業1

SMSソリューショングループ

法人向けにSMS送信サービス「メディアSMS」及び関連サービスの提供を行っています。クライアントと顧客との接点を最大化するサービス開発を目指しています。



主力事業2

U-CARソリューショングループ

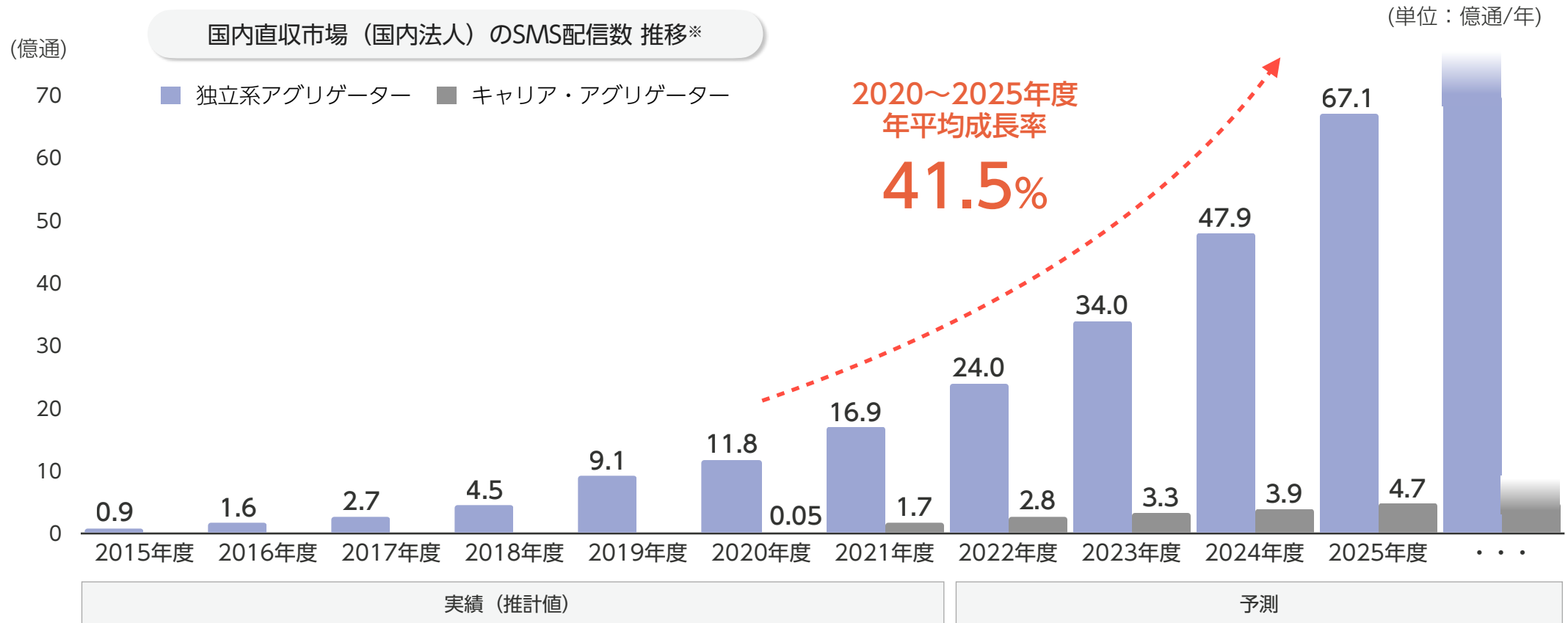
中古車情報のデータ連携・活用を軸に、中古車販売業務を支援するクラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援しています。



SMSソリューショングループ

デジタル化の進展が追い風となり需要増加が見込まれる市場

SMS送信サービス市場は、配信数ベースで16億9,000万通（2021年度時点）あり、今後法人普及率の増加に伴い利用ニーズが拡大することが予想されるため2025年には67億通超の市場規模が見込まれています



* 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」

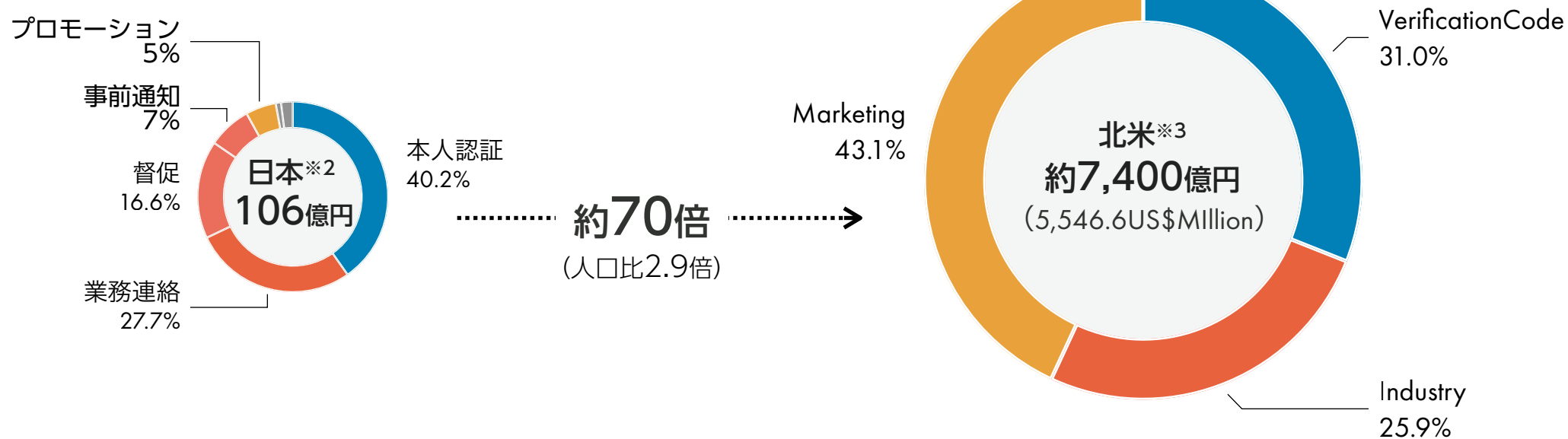
SMSソリューショングループ

北米では企業のSMS活用が活況、マーケティング用途は43.1%

北米のA2P-SMS市場規模は約7,400億円 (5,546.6US\$Million)

A2P-SMSの市場形成が世界から10年ほど遅れた日本市場はまだ成長期にあり、高いポテンシャルを有すると考えられます

A2P-SMS市場規模及び用途割合イメージ※1 (2020年)



※1 日本はSMS配信数ベース、北米は売上ベースの用途割合

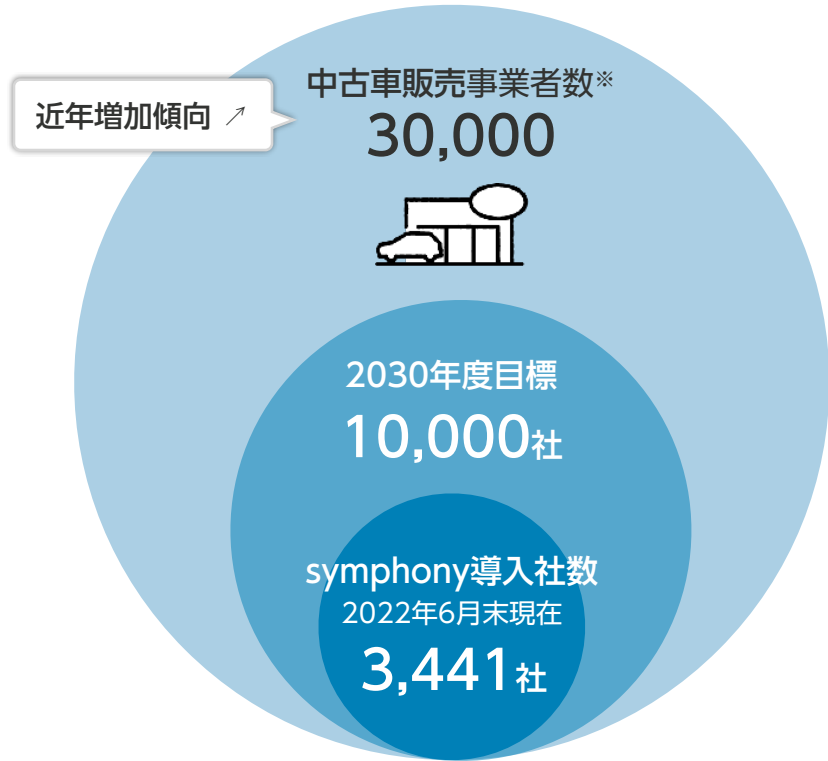
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2021年9月号」、当社SMSソリューショングループ 2021年3月期 売上高 2,498百万円 × 配信数ベースの当社シェア23.4% (2020年度) で計算した推定市場規模

※3 出典：QYResearch「Global A2P SMS Messaging Market Size, Status and Forecast 2022-2028」

U-CARソリューショングループ 他業種の車両販売事業への進出により、事業所数は増加傾向にある市場

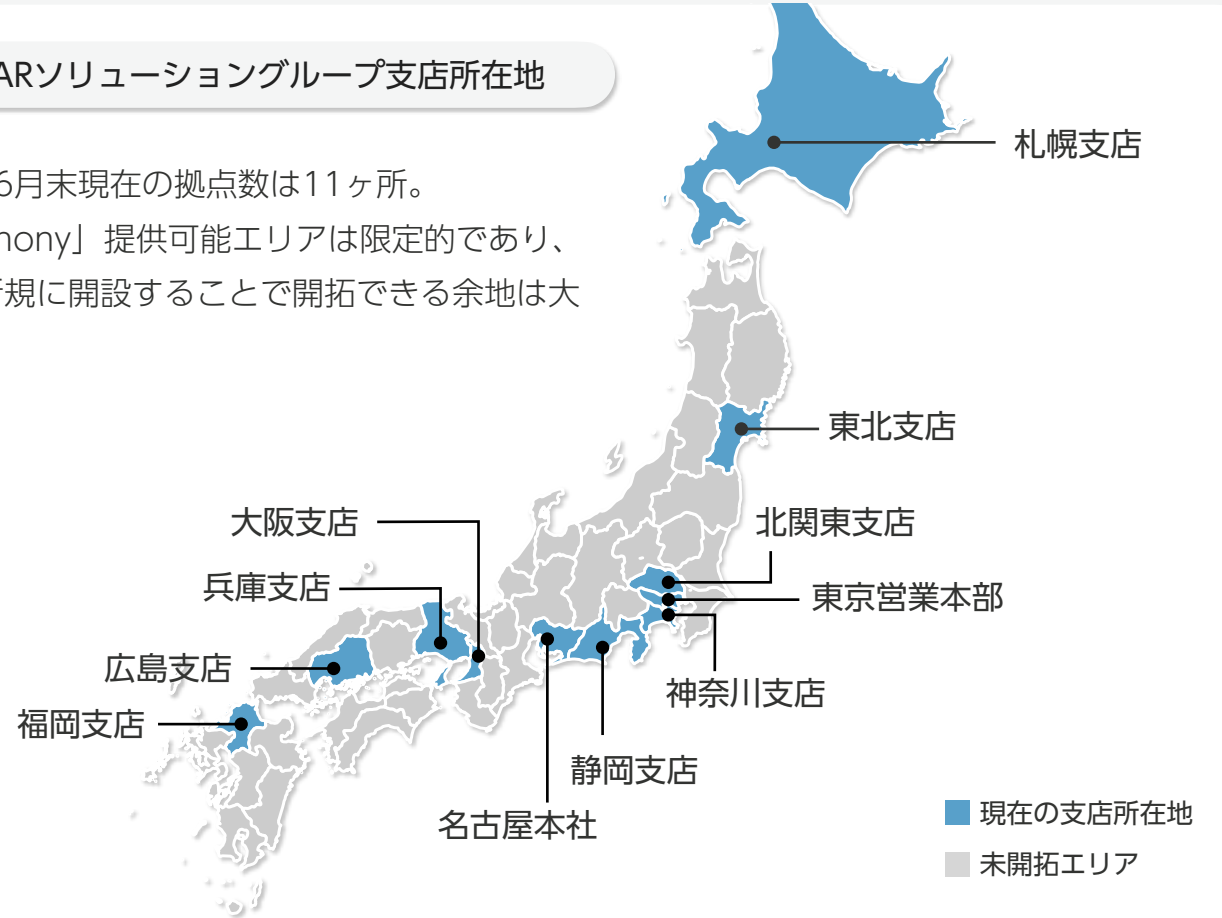
自動車アフターマーケット市場は、約20兆473億円*の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

対象マーケットの事業者数



U-CARソリューショングループ支店所在地

2022年6月末現在の拠点数は11ヶ所。
「symphony」提供可能エリアは限定的であり、拠点を新規に開設することで開拓できる余地は大きい



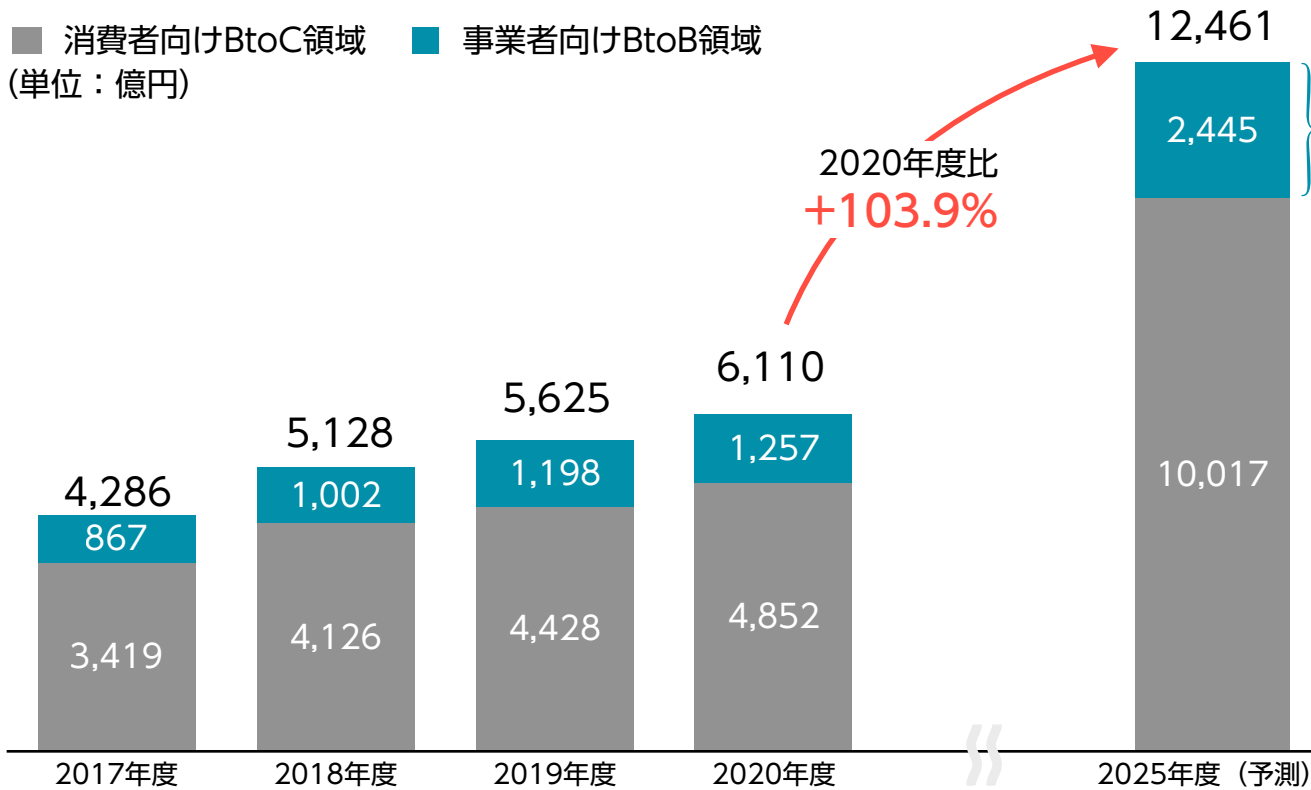
* 出典：矢野経済研究所「2022年版 自動車アフターマーケット総覧」

(参考) 不動産テック市場

仲介業務支援の領域は今後も中長期的に拡大が見込まれている有望な市場

不動産テック市場規模 推移

■ 消費者向けBtoC領域 ■ 事業者向けBtoB領域
(単位：億円)



事業者向けBtoB領域

- 「仲介・管理業務支援/価格査定系」のマーケットサービスが最も大きく、今後も中長期的に拡大が見込まれている有望な市場
- コロナ禍を契機にDXの機運が中小事業者にまで及んでいる
- 人口減少局面にある日本において業務効率化、労働生産性の課題の向上は必須課題の一つ
- 政府によるデジタル化推進政策も市場成長を後押し

※ 出典：矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」

当社は高成長の継続に向けて、それぞれの市場における顧客数の最大化と顧客あたり売上高の拡大を図ります。SMSソリューショングループは高付加価値化を目指した差別化を基本戦略とし、U-CARソリューショングループはコスト・リーダーシップ戦略の継続により中長期の成長戦略の基盤を作っていきます。

中期方針：主力2事業の売上高の高成長継続

顧客数の最大化 × 顧客あたり売上高の拡大

主力事業1

SMSソリューショングループ

基本戦略：差別化戦略

- 高付加価値化
- ソリューション営業の推進
- アライアンス強化
- サービス価値の浸透

主力事業2

U-CARソリューショングループ

基本戦略：コスト・リーダーシップ戦略

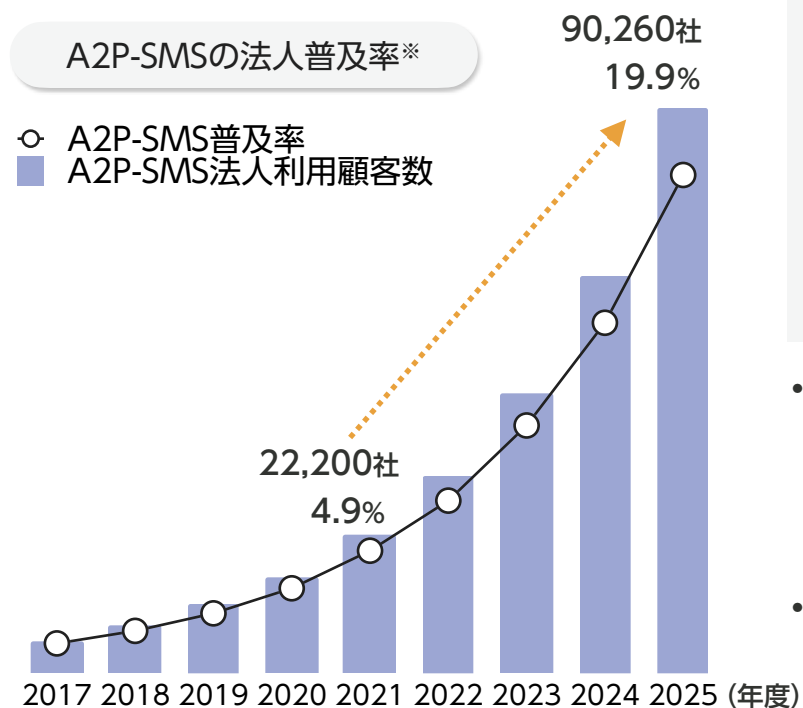
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

SMSソリューショングループ

導入支援・コンサルを含めたサービス体制による「差別化戦略」で市場を牽引

顧客数の最大化

SMSの法人普及率は2021年度時点でわずか4.9%であり、2025年度には約20%を見込まれることから依然として開拓余地が大きい市場



- 自治体の開拓
- アライアンス強化
- 全国主要都市への拠点展開による国内市場の拡大

- 自治体に向けたソリューション営業、toB向けサービスを展開するプラットフォームや大手DXコンサル事業者をパートナーとすることで、新たな新規顧客を開拓
- 全国に営業拠点を置くことで、首都圏以外の企業の導入を強化

顧客あたり売上高の拡大

既存顧客の横展開の推進



- 既存顧客において、別事業部やグループ企業への営業を行うことで、1社あたり（グループ）のSMS配信数を増加

高付加価値化の実現



- 企業および自治体の多様化するニーズや課題を、ソリューション化
- SMSの高付加価値化を実現。低価格競争から脱却し単価を維持

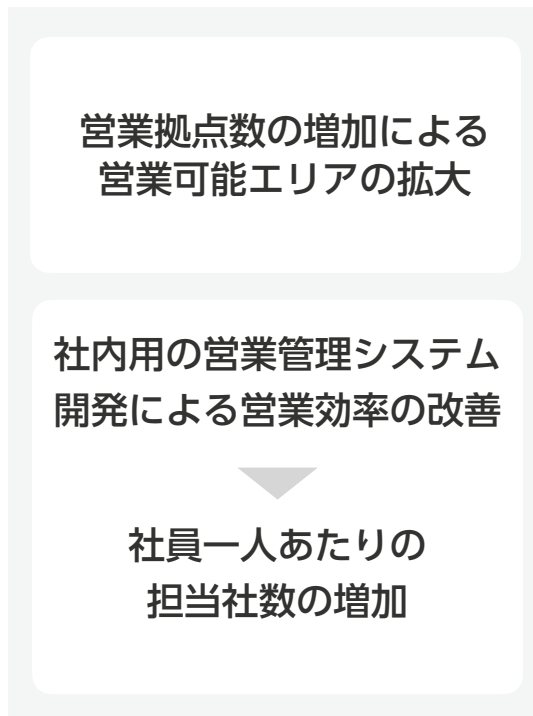
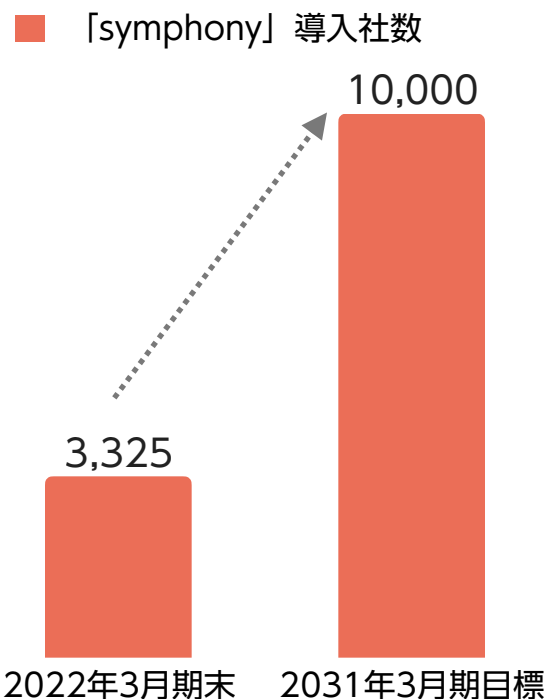
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート2021年9月号」P18. 3-3.A2P-SMSの法人普及率

U-CARソリューショングループ

「コスト・リーダーシップ戦略」による顧客基盤の構築

顧客数の最大化

U-CARソリューショングループが対象顧客となる中古車販売事業者数は30,000存在することから、開拓余地は非常に大きい。
営業エリアの拡大と営業効率の改善で2030年10,000社を目指す



顧客あたり売上高の拡大

「symphony」は中小規模の中古車販売店が導入および活用しやすい機能と利用料を設定。低いコストを実現することで競争優位を築きながら、商品展開を行いクロスセルで顧客単価を向上



持続的な企業価値向上のため、規律ある成長投資を積極的に実行してまいります

基本方針 (1) 成長投資の実行 (2) 安定的な財務基盤の確保 (3) 継続的な株主還元

資金使途

資金調達

事業投資

- 全社の黒字を確保する範囲内で投資
 - 中長期的な業績に貢献する開発や顧客獲得に投資を集中
- 顧客数の最大化及び顧客あたり売上高の拡大
 - セグメント別の戦略（差別化、コストリーダーシップ）
 - 顧客利用率の向上及び品揃えの強化

営業CF

- 継続的に全セグメントの成長を実現し、計画的に営業キャッシュフローを増大

M&A

- 既存事業の強化や新規事業の獲得につながるBtoBビジネスで高いシナジーを見込める企業
 - 豊富な顧客網
 - マーケティングノウハウ
 - インターネットプロダクトの開発ノウハウ

有利子負債

- M&Aファイナンスにおいて、案件規模や資金調達コスト等を踏まえたうえで、必要に応じて自己資本と合わせて活用

自己株式取得

- 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

エクイティ

- 当社の株価水準、市場環境及び中期目標に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

Appendix

事業について

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

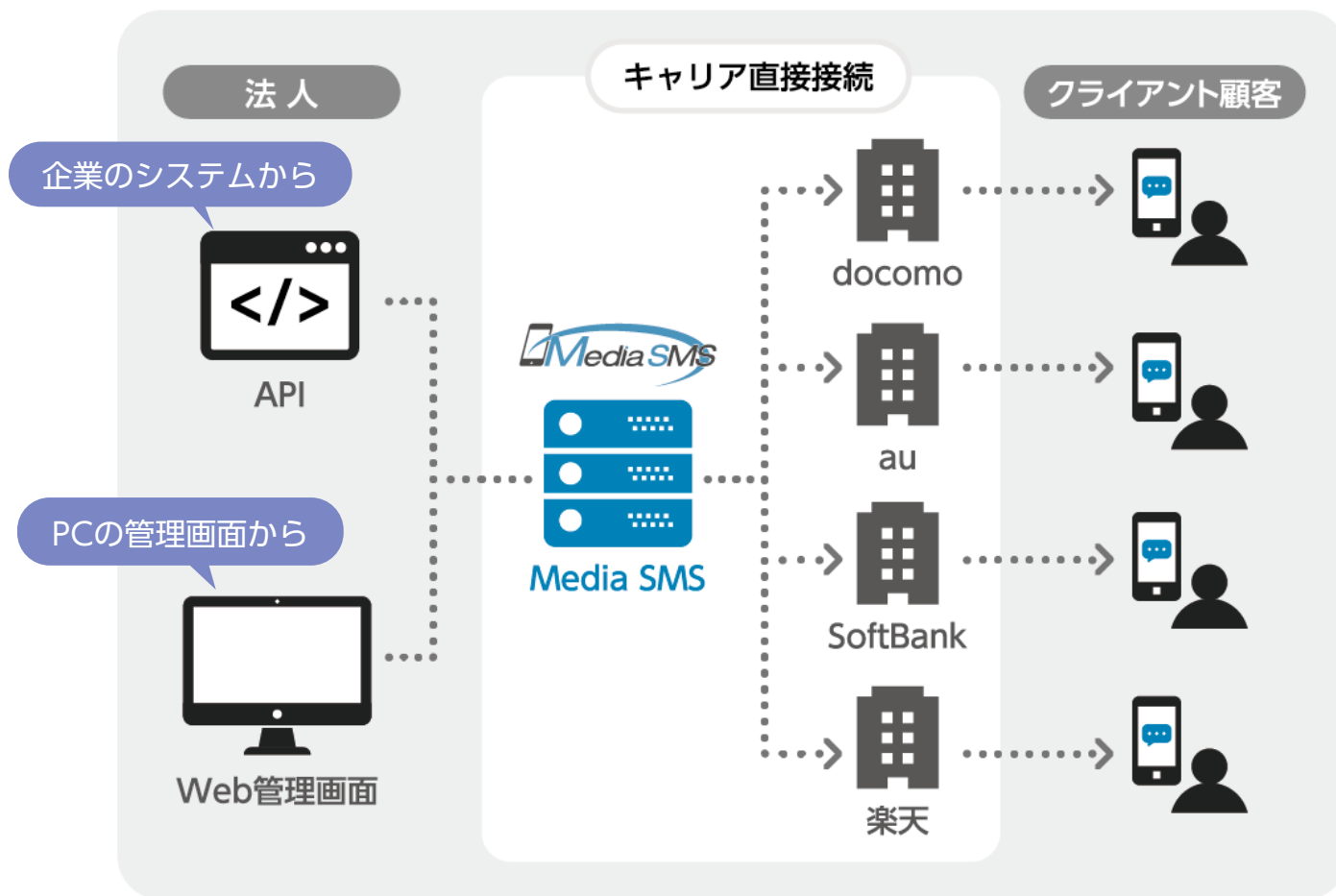
法人向けSMS配信サービス
メディアSMS企業が顧客に対して
SMSを送受信できる
プラットフォームを提供

SMS（ショートメッセージサービス）とは携帯電話やスマートフォン同士で短いテキストによるメッセージを送受信するサービス。

事業者とエンドユーザーを結ぶ強力なコンタクトツールとして利用されています。



プラットフォームの構造



課金モデル

月間SMS配信数

「メディアSMS」利用企業が
顧客に対して送信したSMSの総数



1通あたりSMS送信単価

送信した分だけ請求される従量課金制



売上高

挨拶SMS



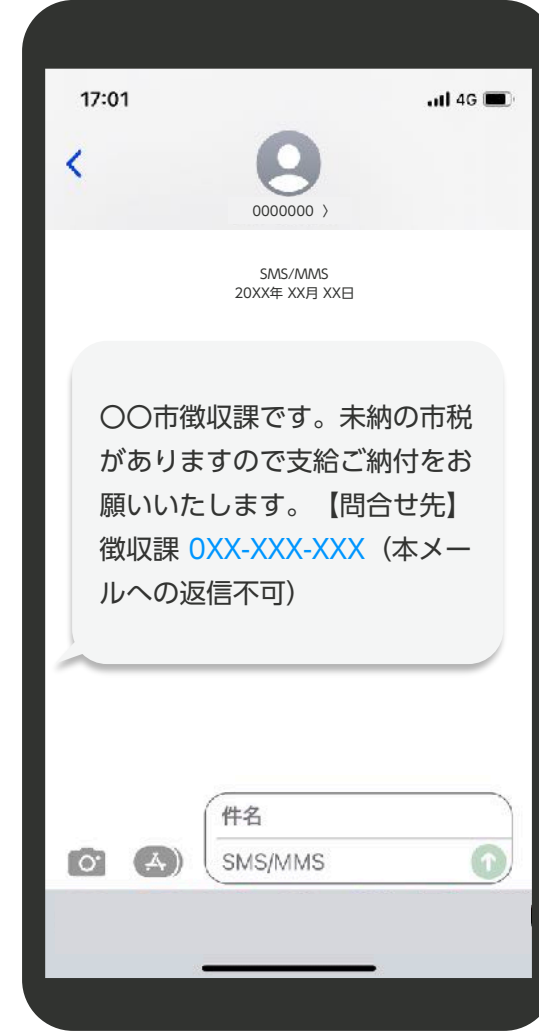
本人認証



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

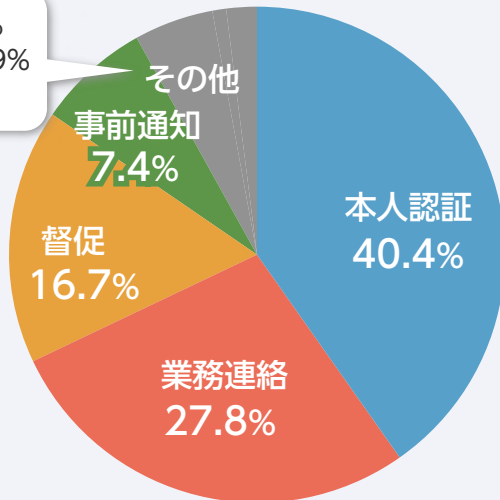
【重要】臨時休校のお知らせ
非常に強い台風●号が県内に接
近する見込みです。生徒皆様の
安全を考慮し、本日X月10日(月)
の授業は休校といたします。

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

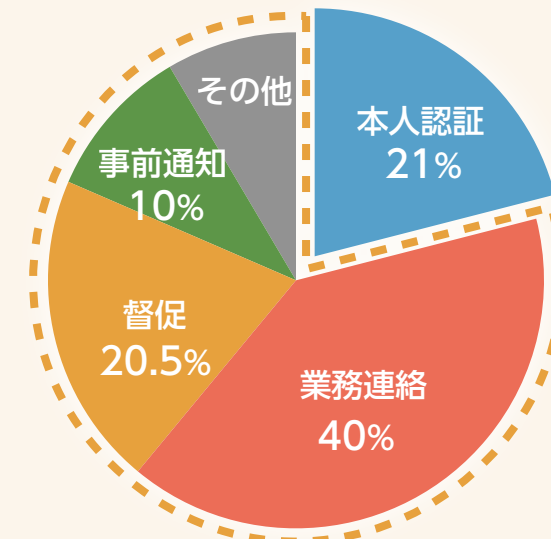
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

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

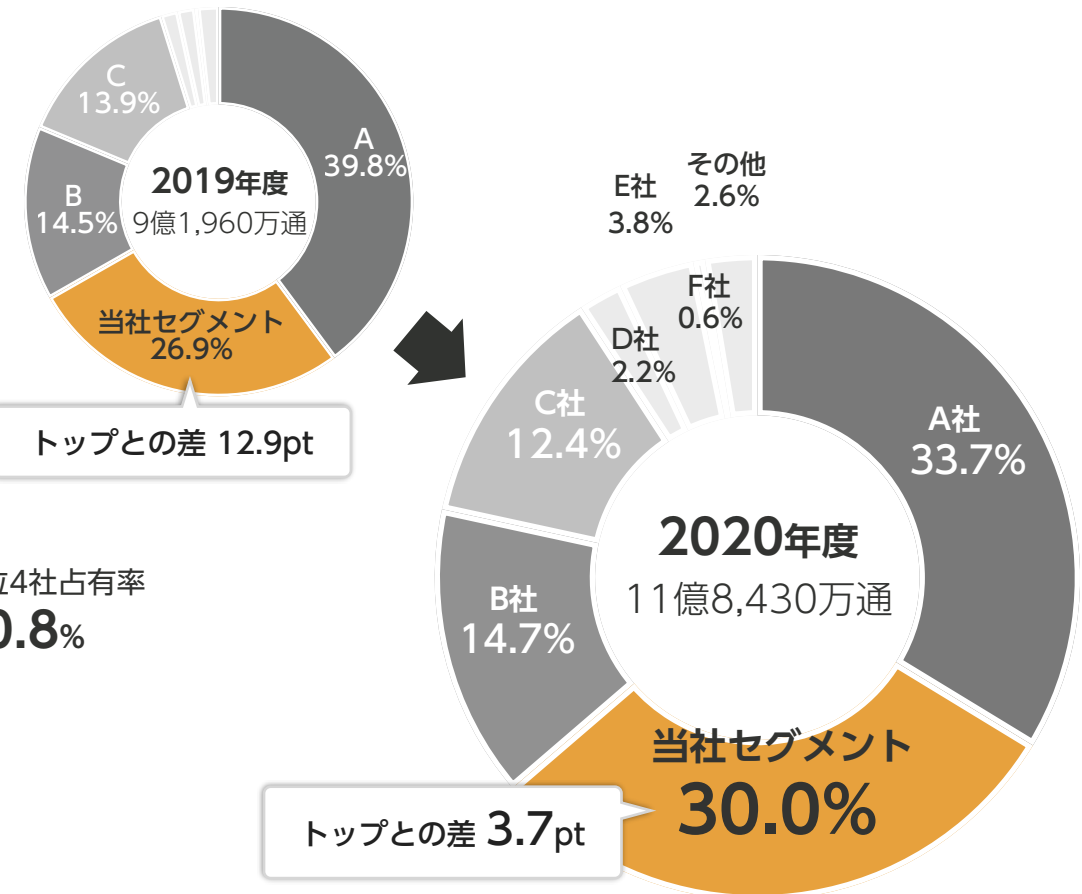
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「『ミックITレポート2021年9月号』 p.25 5.独立系アグリゲーターの国内法人の用途別動向」より

2020年度において当社セグメントは配信数シェア30%を占める

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

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
A社	43.1%	39.0%	39.8%	33.7%
前年差		↓4.1 pt	↑0.8 pt	↓6.1 pt
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
B社	17.0%	15.1%	14.5%	14.7%
前年差		↓1.9 pt	↓0.6 pt	↑0.2 pt
C社	11.7%	15.3%	13.9%	12.4%
前年差		↑3.6 pt	↓1.4 pt	↓1.5 pt
D社	3.0%	2.6%	1.4%	2.2%
E社	0.0%	0.1%	1.4%	3.8%
F社	0.0%	0.0%	0.3%	0.6%
その他	0.4%	2.1%	1.7%	2.6%



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。



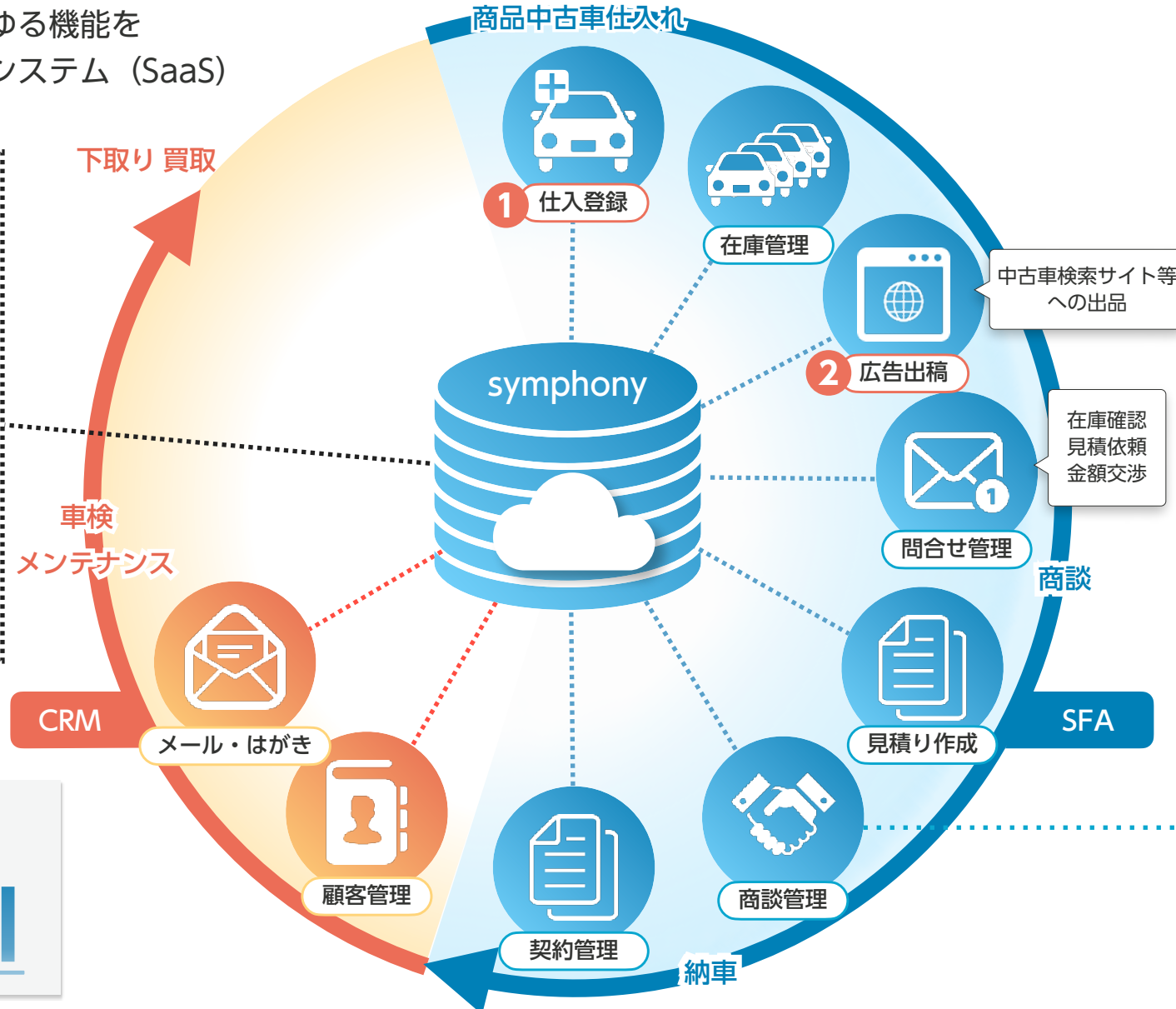
中古車販売事業支援クラウドサービス
symphony（シンフォニー）



中古車販売に関する あらゆる業務を一本化

私たちが開発する「symphony」は、中古車販売に必要なあらゆる情報（仕入・在庫・広告・販売、顧客管理など）を一元管理できる、新しい形の管理システムです。「symphony」を導入することで業務効率化が図れ、売上アップ・コスト削減が可能となります。

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)



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

- 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



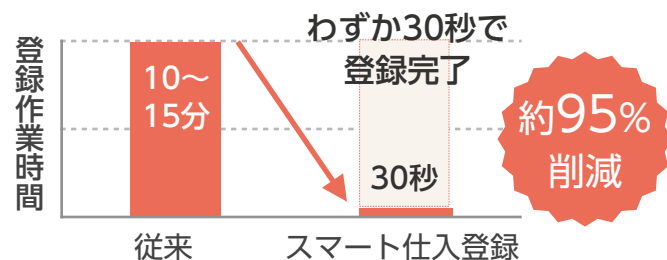
1 スマート仕入登録による
入力業務工数の大幅削減

仕入登録

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
 - 検品年月
 - 排気量
 - カラー
- など150項目以上の情報がセットされる



2 中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

在庫車登録をするだけで、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。

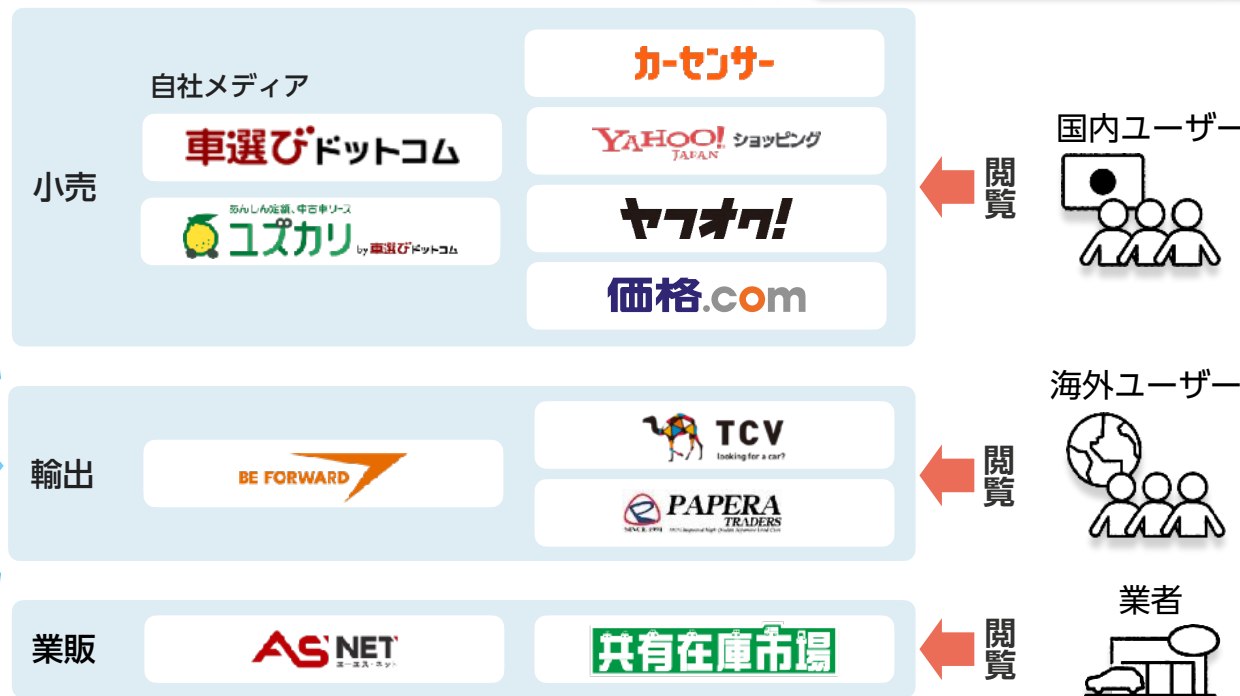
全メディアの広告管理を一元化

- 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

中古車販売店



在庫車登録





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）



「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。



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。



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デジタル

BP（钣金塗装）・レンタカー事業



損害保険会社や保険代理店からの依頼を受け、
事故で損害を受けた自動車の修理と
修理期間中のレンタカーの貸出等をワンストップで提供

BtoCモバイル

車検・整備事業



自動車修理・車検・販売を行う
「中部車検センター」を愛知県春日井市にて運営
当社のITサービスのパイロットショップとしても機能

月別交通事故発生件数・当社受注件数 推移

■ 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 ※

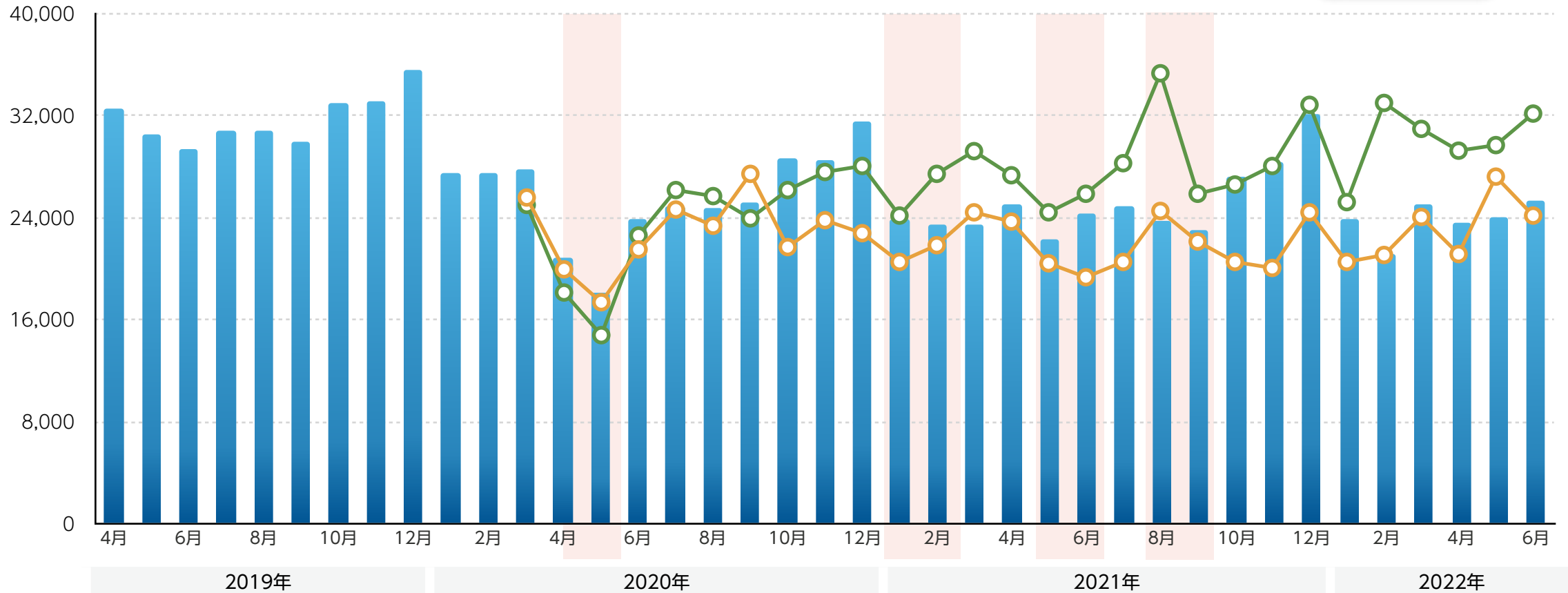
2020/4/11~5/13
愛知・岐阜・三重
緊急事態宣言

2021/1/14~2/28
愛知・三重
緊急事態宣言

5/12~6/20
愛知
緊急事態宣言

8/27~9/30
愛知・岐阜・三重
緊急事態宣言

東海3県における
緊急事態宣言



※ 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]

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。