

2023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

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	174名 (2022年12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

3Q連結 売上高**19.5億円** (YoY+32.7%)、営業利益**3億** (YoY+23.6%)

通期業績予想 (修正後) に対しそれぞれ進捗率は**76.5%**、**76.6%**

SMSソリューション グループ	<ul style="list-style-type: none"> • 四半期売上高YoY+37.4% 営業利益+26.1%と前年同期を大幅に上回って推移 • コロナウイルス感染者の全数把握の見直しによりSMS配信数が減少するも、コロナ関連分を除いたSMS配信数は好調に伸長
U-CARソリューション グループ	<ul style="list-style-type: none"> • 3Q売上高はYoY10.5%で好調、四半期で過去最高を更新 • 「symphony」導入社数は前四半期から92社増加し、3,600社を突破
インターネットサービス グループ	<ul style="list-style-type: none"> • 売上は横ばい、引き続きコストの低減をおこなう • (株)アドブレイブより「アクションリンク」事業を譲受 (譲受日：2023年2月28日予定)
オートサービス グループ	<ul style="list-style-type: none"> • 中古車販売が寄与し大きく増収、BPレンタカー事業の好調により営業利益YoY+67.0%

01. 【連結】 FY2023.3 3Q実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. 全社の取組み
04. インベストメント・ハイライト
05. Appendix (事業概要・よくあるご質問)

【連結】FY2023.3 3Q実績

売上高、利益ともに前年同期を上回り、売上高は四半期単体で過去最高を更新

(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3				
	3Q実績	1Q実績	2Q実績	3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	1,472	1,648	1,947	1,953	+ 32.7 %	+ 0.3 %
営業利益	249	258	390	308	+ 23.6 %	△ 21.1 %
経常利益	251	263	392	294	+ 17.0 %	△ 25.1 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	150※	165	269	178	+ 18.9 %	△ 33.8 %

※ 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。

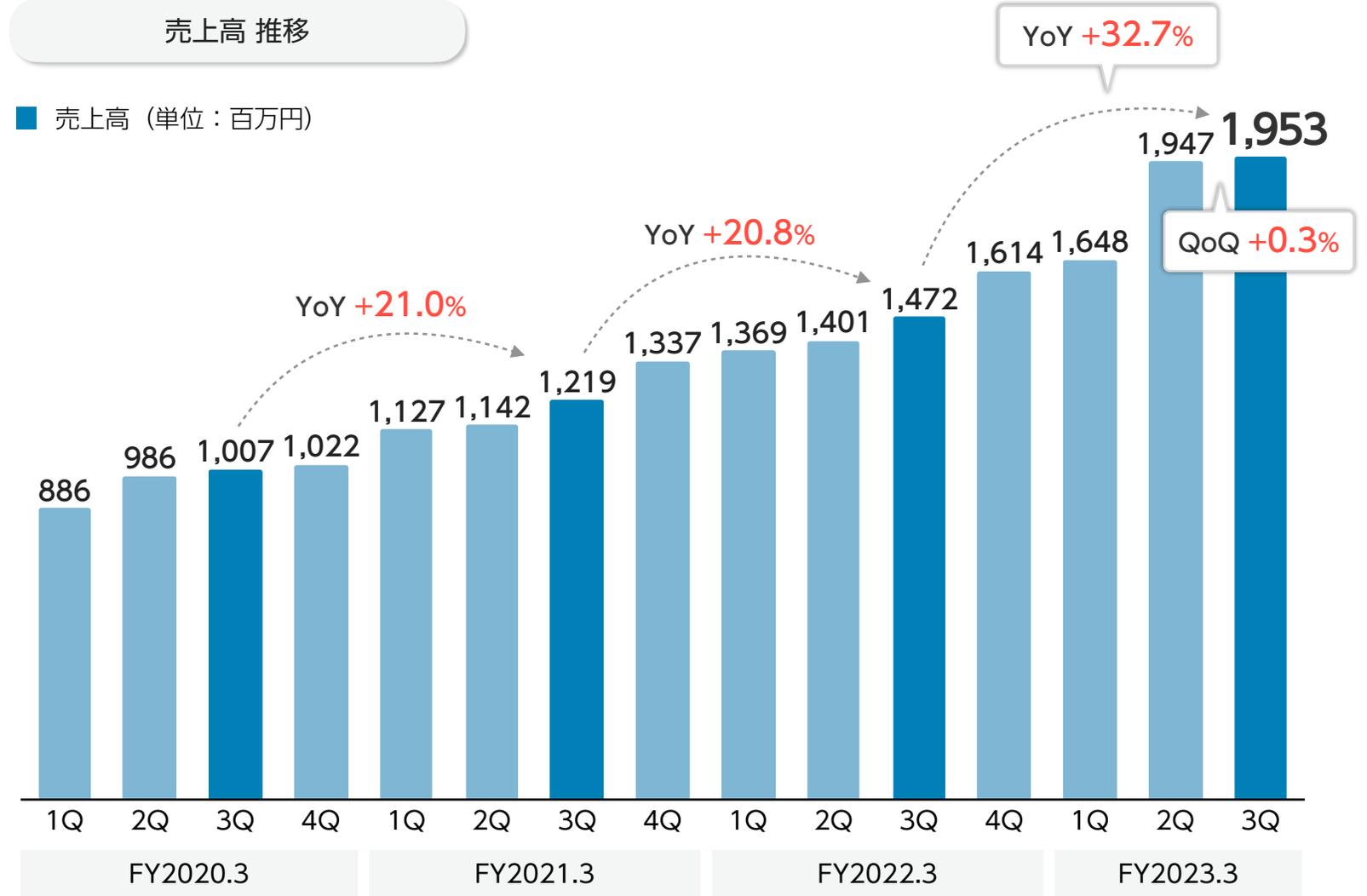
前年同期比を大きく上回って推移、修正後予算に対する進捗率も順調

(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3			
	1-3Q実績	1-3Q実績	前年同期比	修正後 通期業績予想 (YoY)	進捗率
売上高	4,243	5,549	+ 30.8 %	7,250 (+23.8%)	76.5%
営業利益	636	957	+ 50.4 %	1,250 (+35.4%)	76.6%
経常利益	660	950	+ 43.9 %	1,220 (+29.9%)	77.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	415※	614	+ 47.9 %	783 (+36.5%)	78.4%

※ 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。

連結売上高は
YoY+32.7%の増収で
過去最高を達成

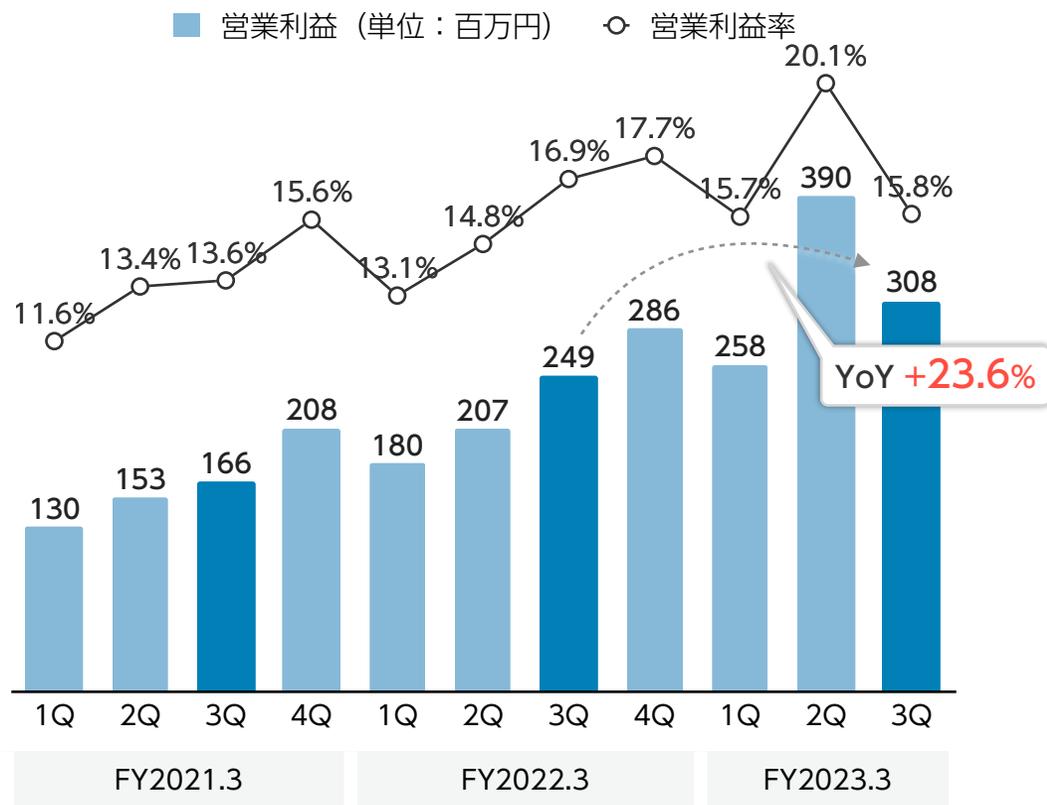
QoQも+0.3%と
特需があった前四半期
を上回って推移



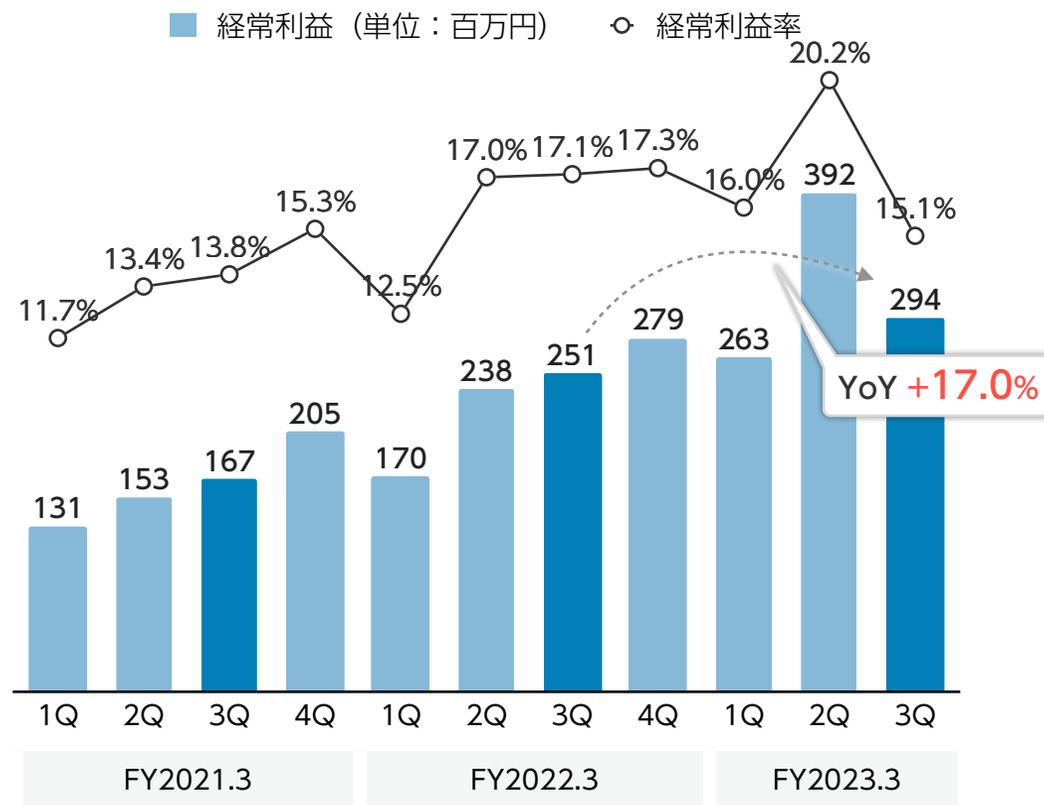
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q,2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

3Q営業利益はYoY23.6%増と好調に推移、 経常利益も今Qより関連会社の持分法投資損失をこなし、YoY17.0%増と想定通りの推移

営業利益 推移

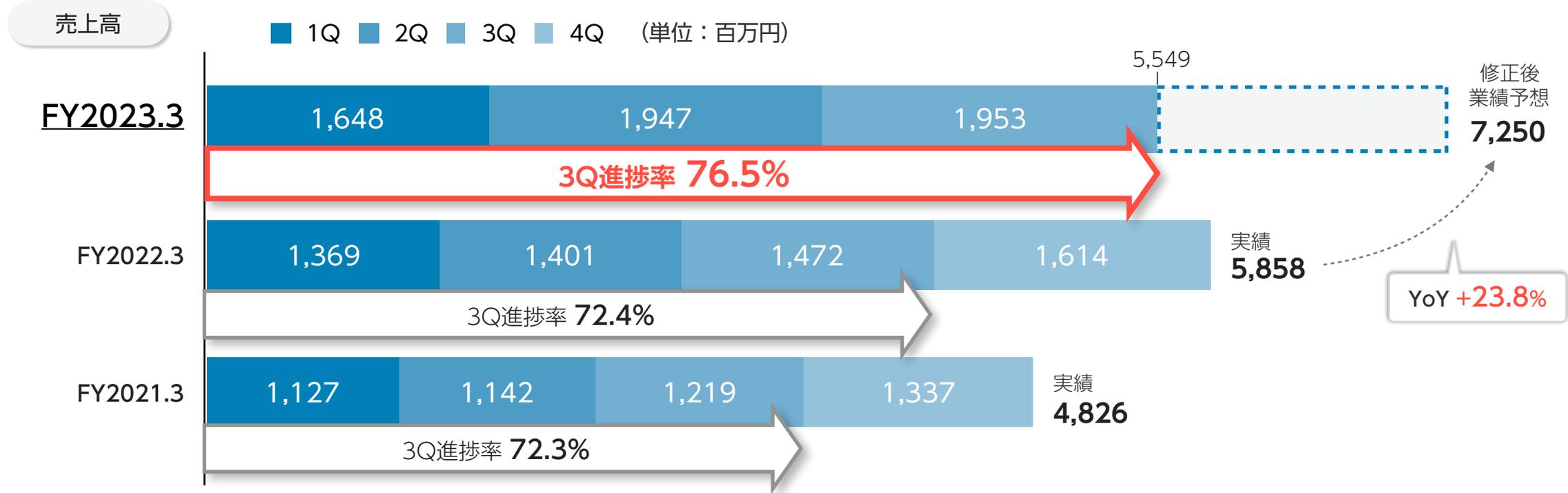


経常利益 推移



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。

業績予想(修正後)に対して売上高の3Q進捗率は76.5%と好調

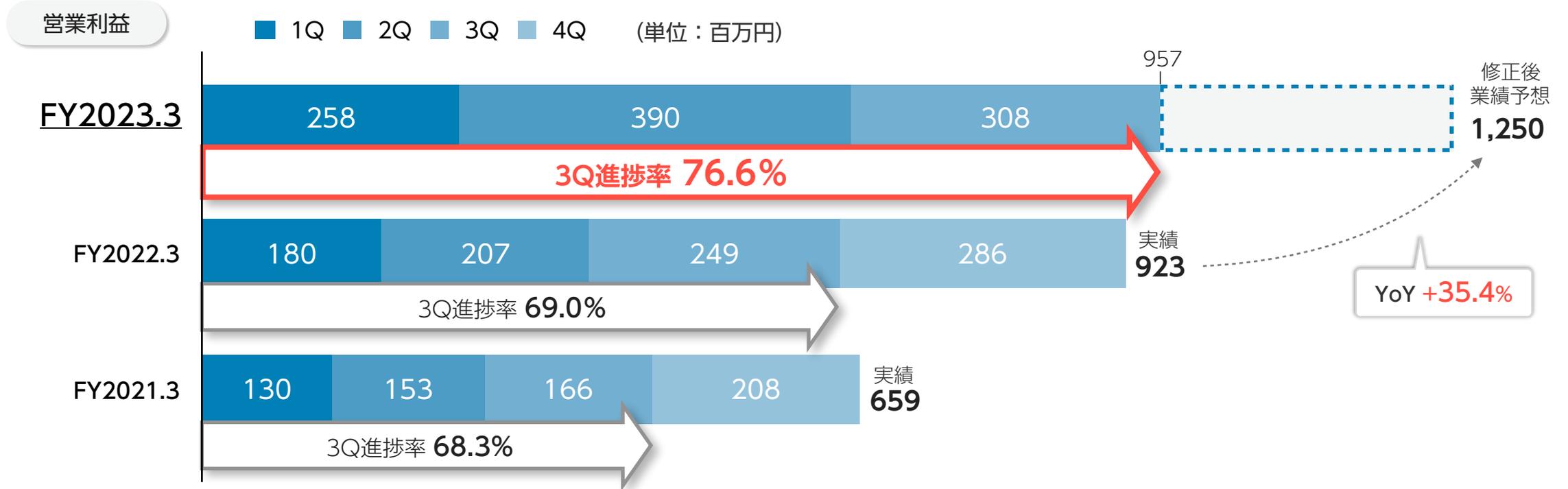


四半期別進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	22.7%	26.9%	26.9%	-
FY2022.3	23.4%	23.9%	25.1%	27.6%
FY2021.3	23.4%	23.7%	25.3%	27.7%

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。

営業利益の業績予想(修正後)に対する3Q進捗率は76.6%、直近2期を大幅に上回る

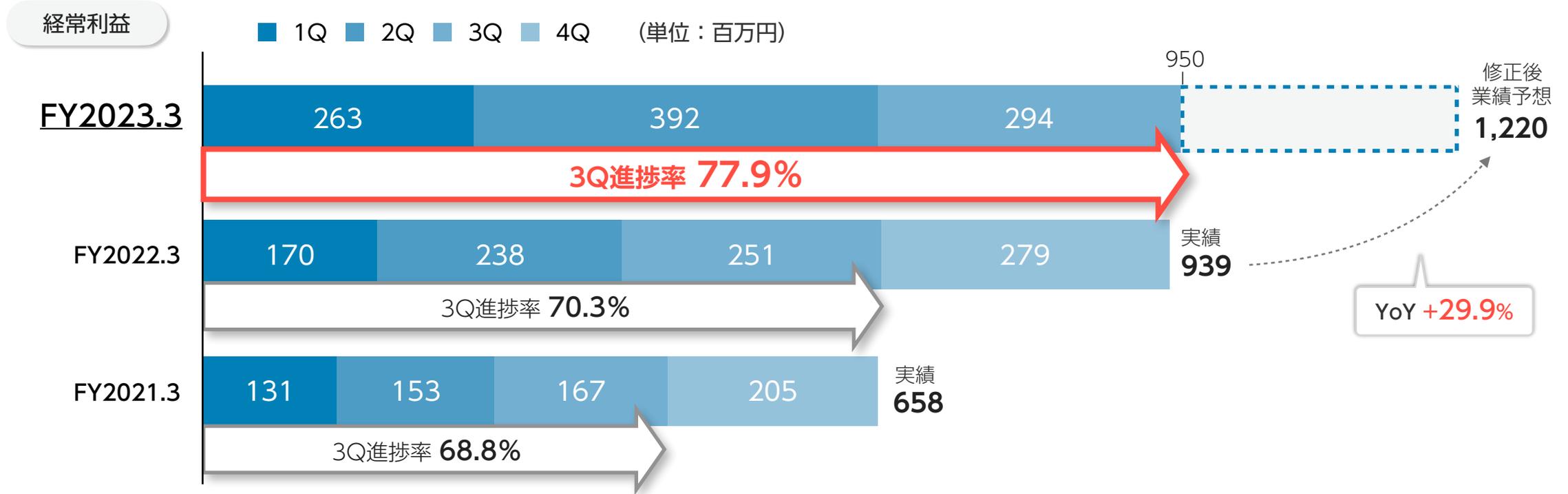


四半期別進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	20.7%	31.2%	24.7%	-
FY2022.3	19.5%	22.5%	27.0%	31.0%
FY2021.3	19.8%	23.3%	25.2%	31.7%

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。

経常利益の業績予想(修正後)に対する3Q進捗率は77.9%、直近2期を大幅に上回る



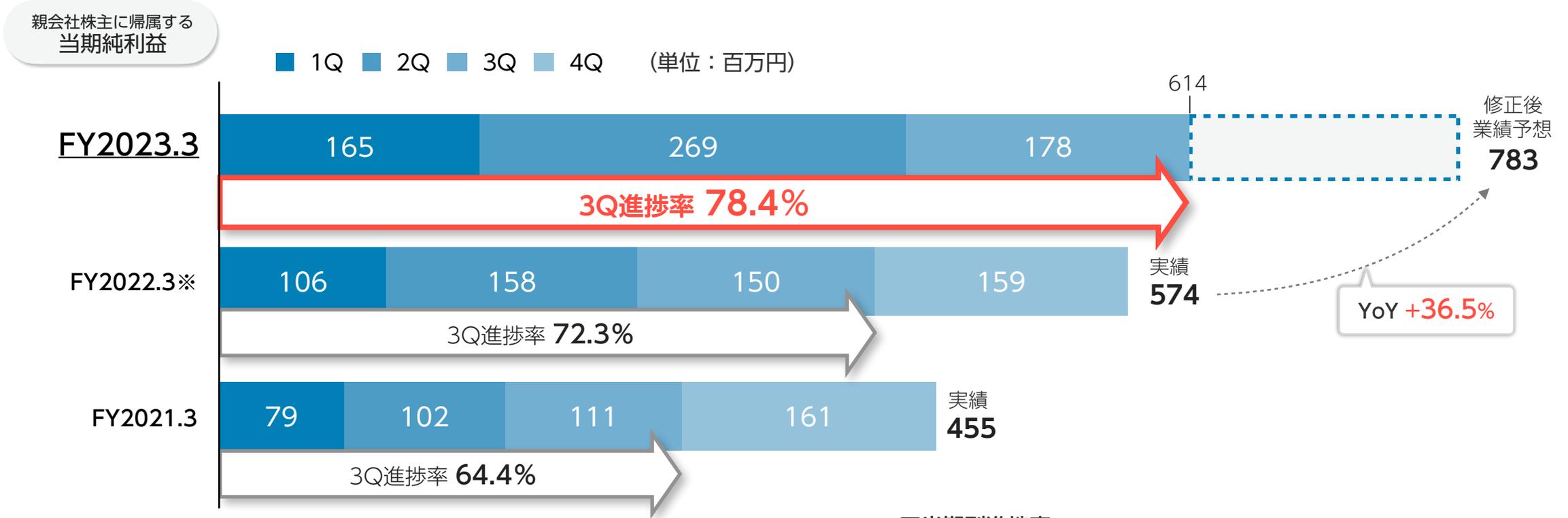
四半期別進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	21.6%	32.2%	24.1%	-
FY2022.3	18.2%	25.4%	26.7%	29.7%
FY2021.3	20.0%	23.3%	25.5%	31.2%

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。

親会社株主に帰属する

当期純利益の業績予想(修正後)に対する3Q進捗率は78.4%、直近2期を大幅に上回る



四半期別進捗率	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2023.3	21.1%	34.4%	22.8%	-
FY2022.3	18.5%	27.6%	26.2%	27.7%
FY2021.3	17.4%	22.5%	24.5%	35.6%

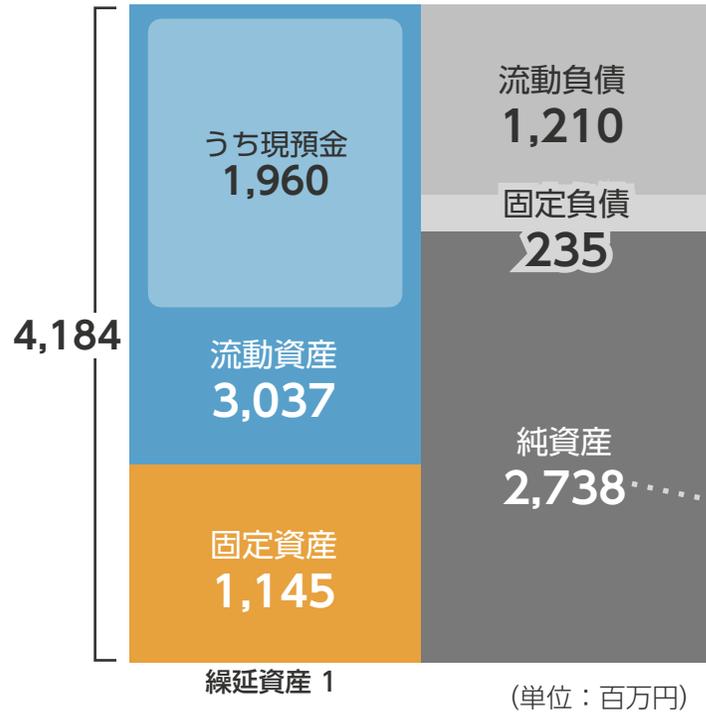
※ FY2022.3は会計方針の変更に伴い、遡及適用が行われたため、適用後の数値を記載しております。

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が+197百万円、自己資本比率1.5pt増加

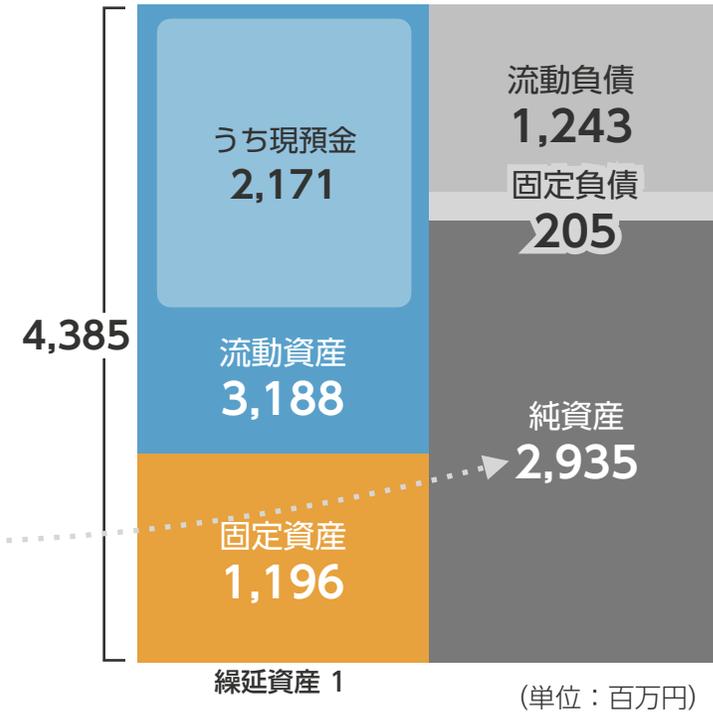
2023年3月期 第2四半期末

自己資本比率 **65.4%**



2023年3月期 第3四半期末

自己資本比率 **66.9%**



+197百万円

【連結】セグメント別実績・KPI推移

(単位：百万円)

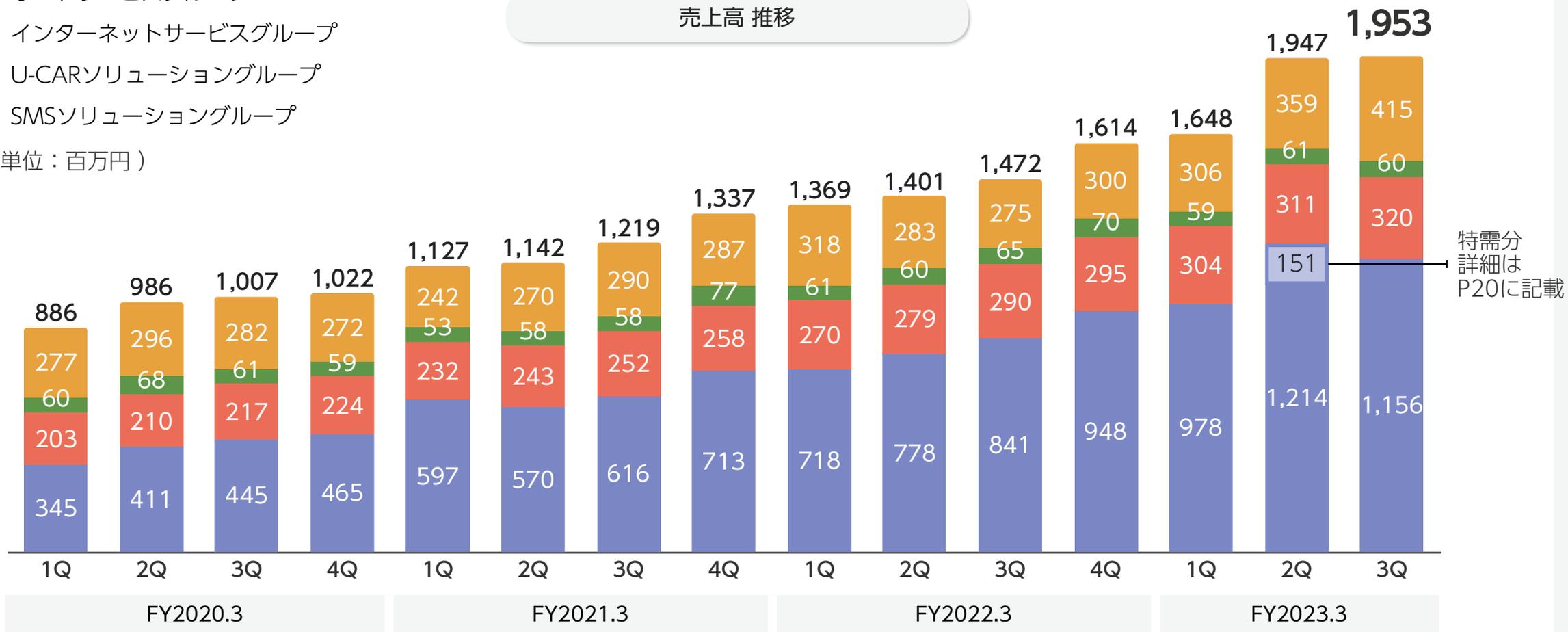
	FY2022.3	FY2023.3		FY2022.3	FY2023.3	
	3Q実績	3Q実績	前年同期比	1-3Q累計実績	1-3Q累計実績	前年同期比
売上高	1,472	1,953	+ 32.7 %	4,243	5,549	+ 30.8 %
SMSソリューショングループ	841	1,156	+ 37.4 %	2,338	3,348	+ 43.2 %
U-CARソリューショングループ	290	320	+ 10.5 %	840	937	+ 11.6 %
インターネットサービスグループ	65	60	△ 6.8 %	187	182	△ 2.9 %
オートサービスグループ	275	415	+ 50.9 %	877	1,081	+ 23.2 %
セグメント利益または損失（△）	249	308	+ 23.6 %	636	957	+ 50.4 %
SMSソリューショングループ	246	310	+ 26.1 %	673	972	+ 44.4 %
U-CARソリューショングループ	80	91	+ 13.1 %	229	269	+ 17.1 %
インターネットサービスグループ	△ 0.5	△ 13	-	△ 33	△ 22	-
オートサービスグループ	17	29	+ 67.0 %	66	71	+ 6.6 %
調整額	△ 94	△ 109	-	△ 299	△ 332	-

SMSソリューショングループの特需があった前四半期をも上周り、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）

売上高 推移

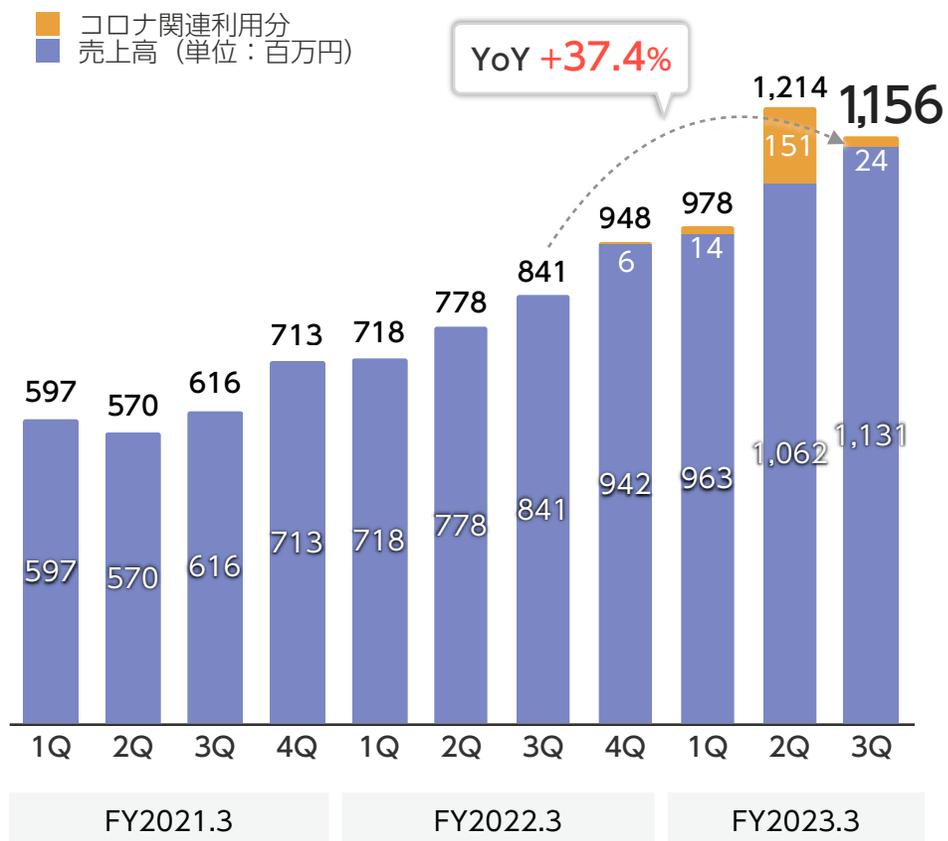


FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

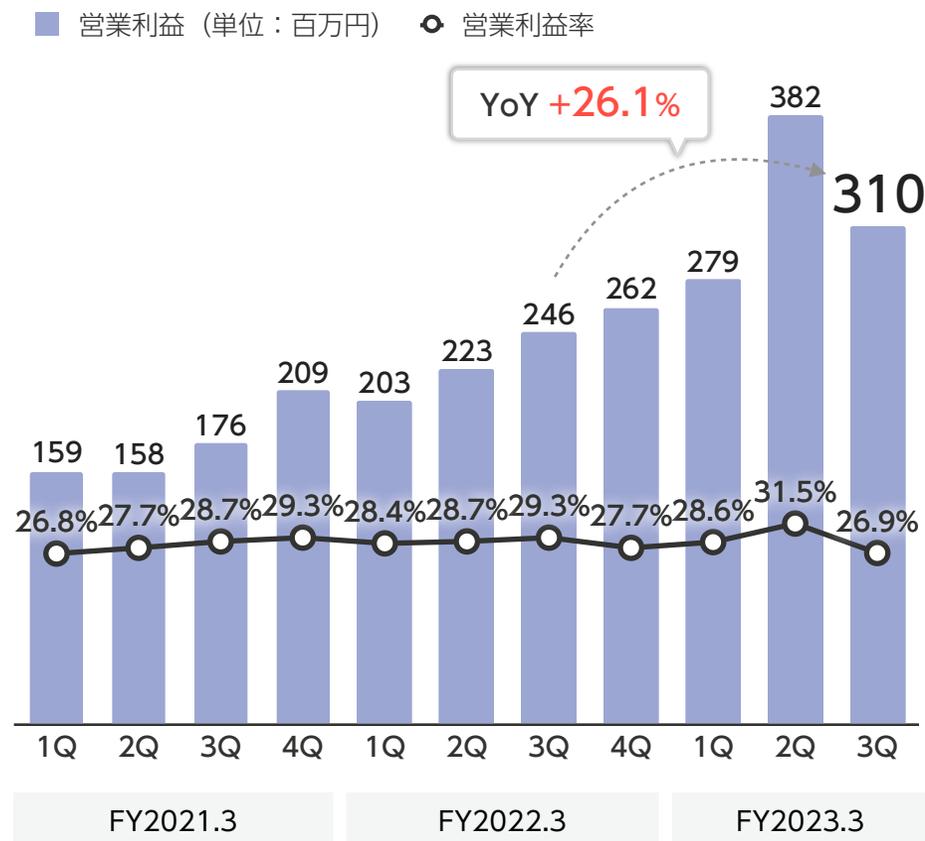
四半期売上高YoY+37.4% 営業利益+26.1%と前年同期を大幅に上回って推移

コロナウイルス感染者の全数把握の見直しによりSMS配信数が減少するも、コロナ関連分を除いたSMS配信数は好調に伸長

セグメント売上高 推移



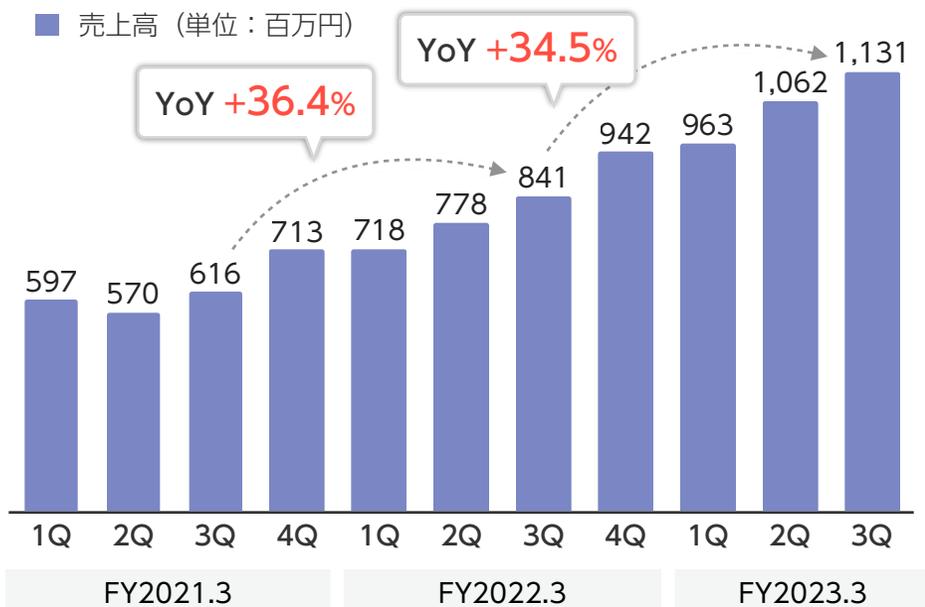
セグメント営業利益・営業利益率 推移



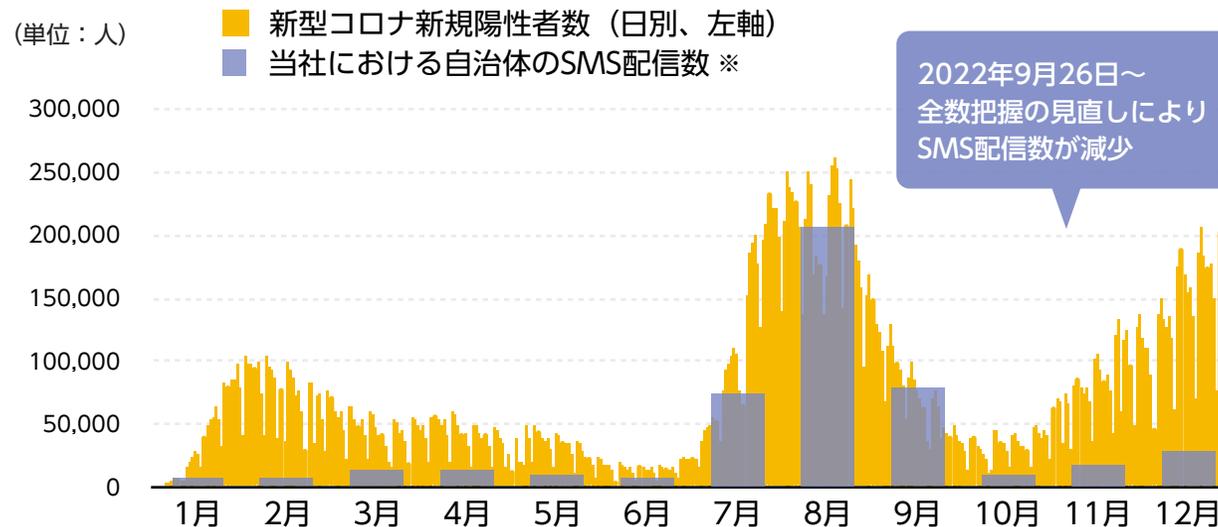
コロナ関連を除いた3Q売上高は1,131百万円、3Q単体ではYoY +34.5%で成長

(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3			
	3Q		2Q	3Q	前年同期比
SMSソリューショングループ 売上高	841	実績値	1,214	1,156	+ 37.4 %
		特殊要因除く	1,062	1,131	+ 34.5 %

セグメント売上高（コロナ関連抜き） 推移



(参考) 自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性

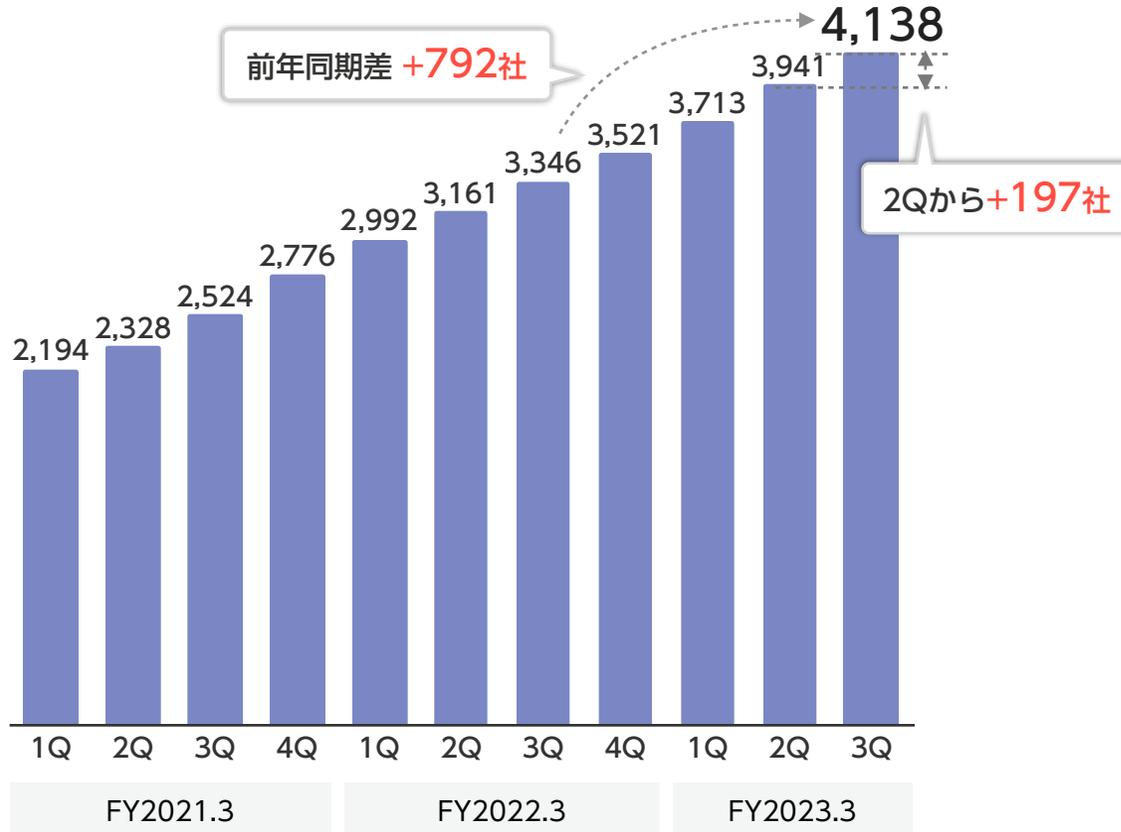


「メディアSMS」導入社数は3Qで197社増加

売上増加に伴い広告宣伝費が微増するもコントロールの範囲内。効率的に投下することで、順調に新規顧客を獲得

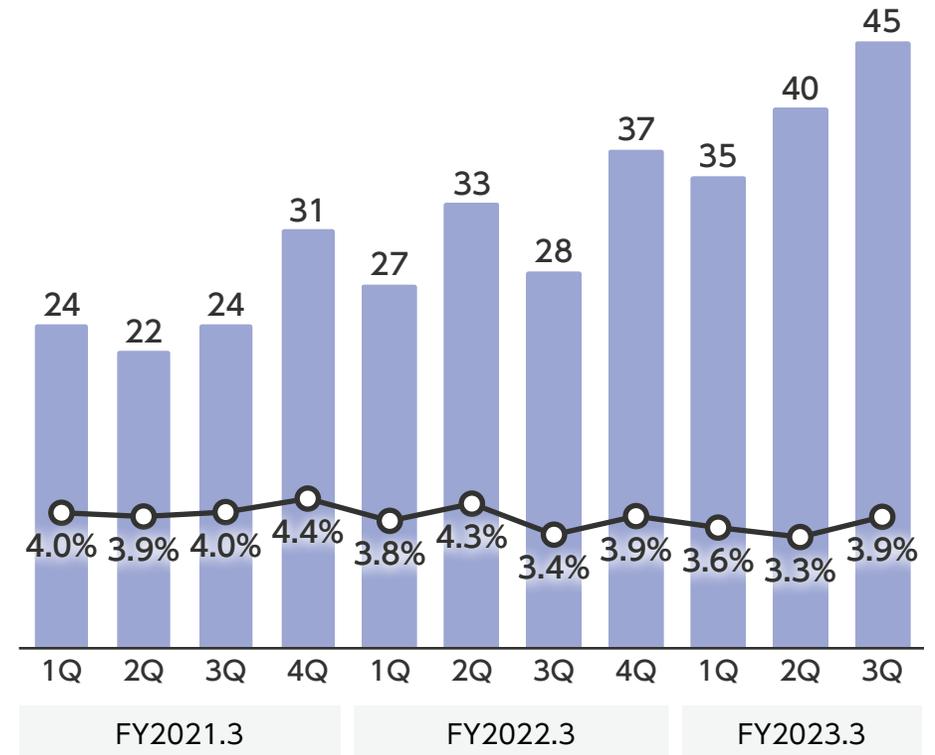
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



2022/11/29

総務省後援「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022」にて 「メディアSMS」が支援業務系ASP・SaaS部門 準グランプリを受賞

さらに「VIDEO CONNECT」は支援業務系ASP・SaaS部門の先進技術賞を受賞

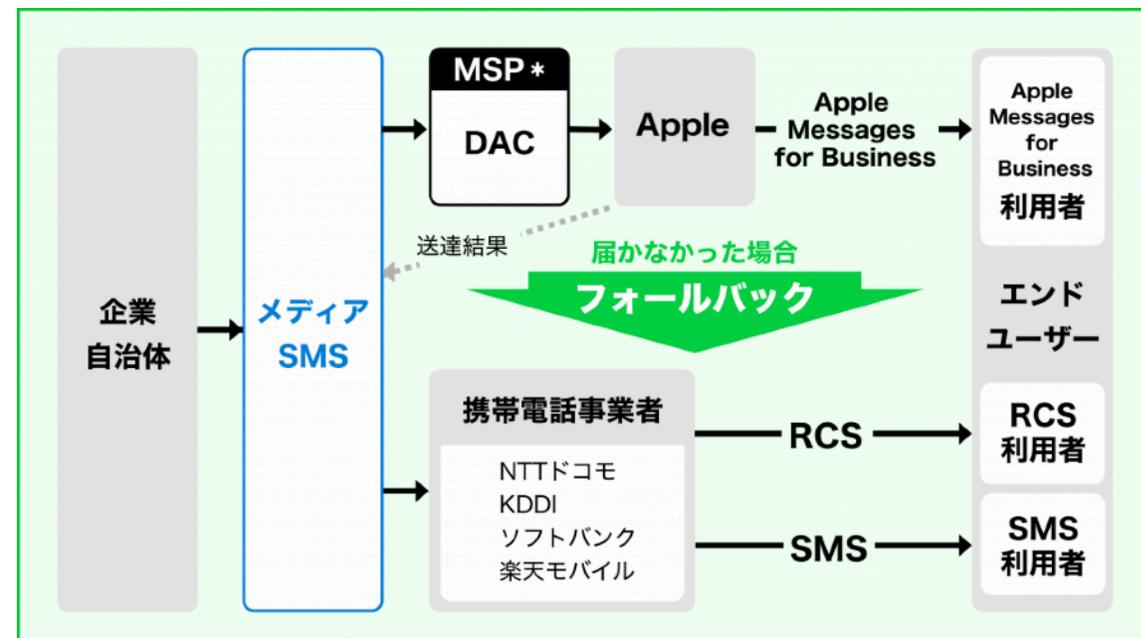


2022/12/06

業界初！Apple Messages for Businessから RCS／SMSへシームレスに連携する メッセージングサービスをリリース

DAC（デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社〈博報堂DY Holdings子会社〉）と共同開発。

本サービスにより、利用企業は携帯電話番号が分かれば、Apple Messages for BusinessからiOSユーザーを含むすべての携帯電話ユーザーにリッチコンテンツを含んだメッセージを送ることができ、高い着眼率と顧客エンゲージメントが期待できる

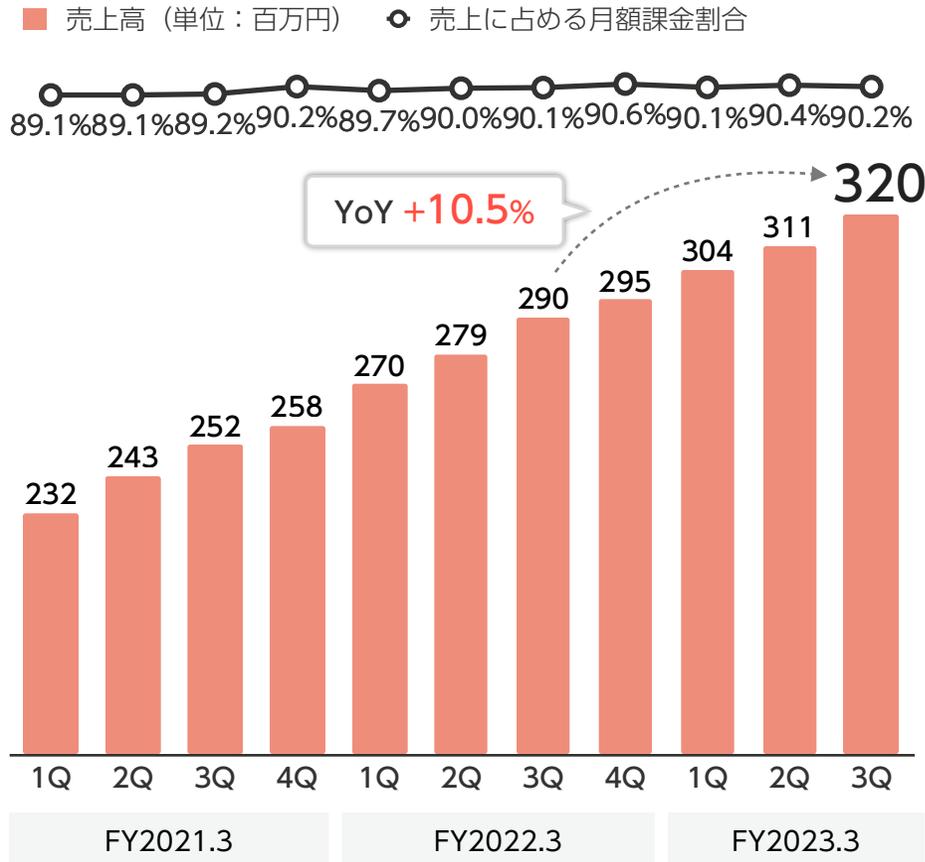


*MSP…メッセージ・サービス・プロバイダの略。Apple Messages for Businessの接続事業者

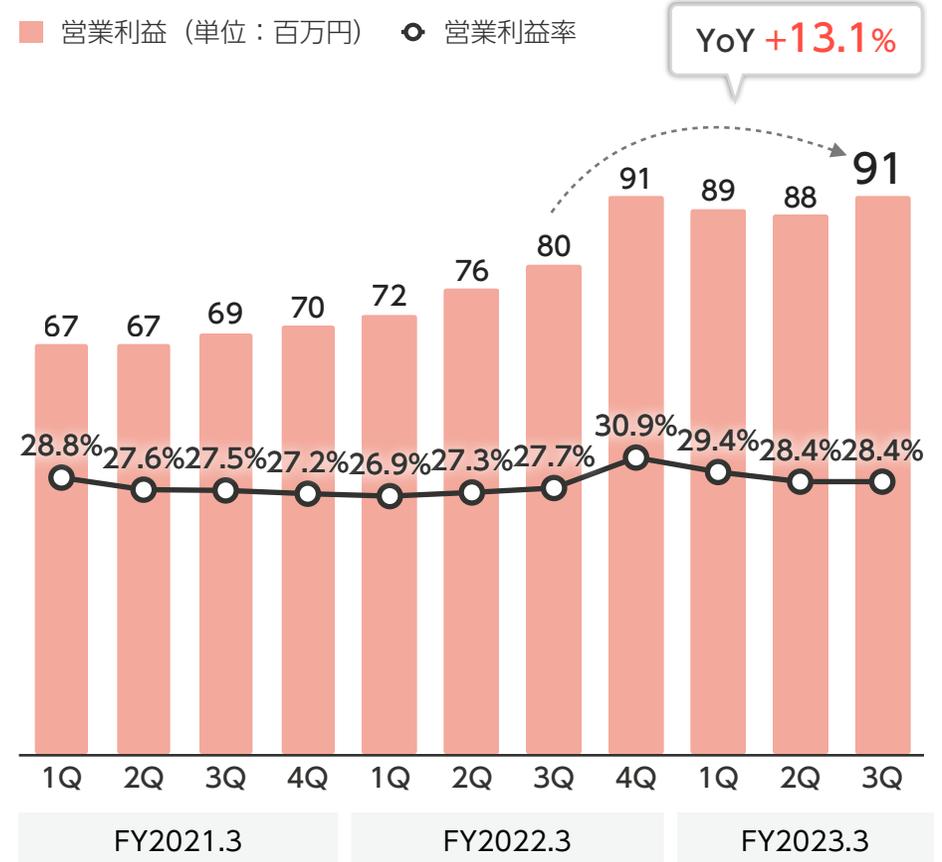
3Q売上高はYoY10.5%で好調、四半期で過去最高を更新

営業利益もYoY+13.1%と順調に推移

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

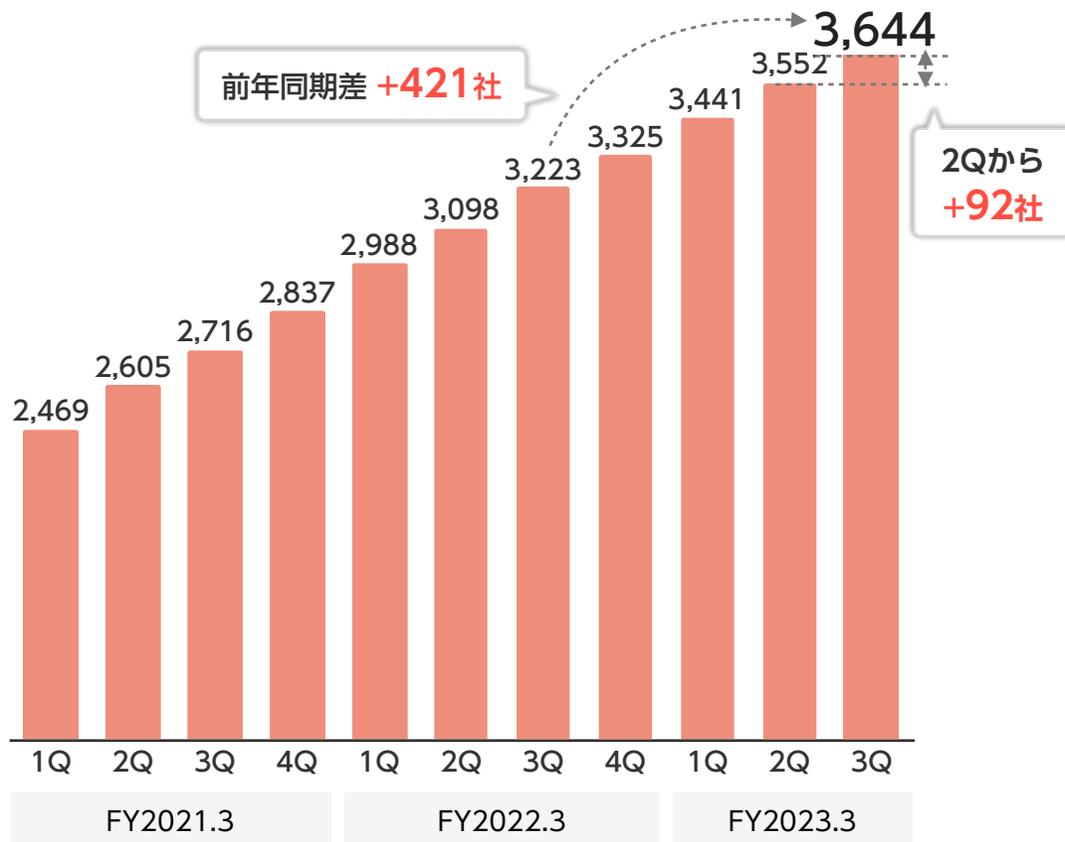


「symphony」 導入社数は前四半期から92社増加し、3,600社を突破

レベニューチャーンレートは微増するも1%未満と低い水準で推移、引き続き加盟店支援に注力していく

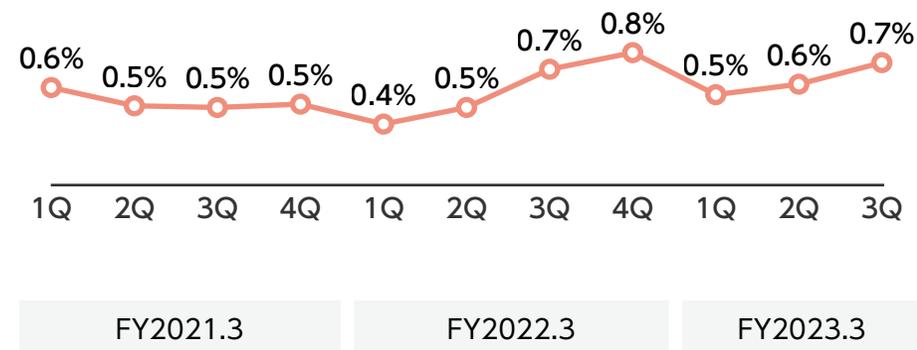
「symphony」 導入社数 推移

■ 「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



2022/11/15

輸出サイト「SBI Africa」と業務提携し海外販路を拡大

SBI Africa株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：北川 智也）が運営する中古車輸出販売サイト「SBI Motor Japan」と提携し、海外に向けた販路を拡充いたしました。



2022/12/05

ジャックスのオートローンシステムと連携

加盟店は車両販売の見積り作成から「WeBByオート」の申込み手続きをWEB上で簡単に行うことができます。自動連携をすることで、オートローンにおける情報の入力の手間が大幅に削減でき、お客様との商談時にスムーズに話を進めることが可能となりました。



(参考) その他 symphony連携している輸出サイト

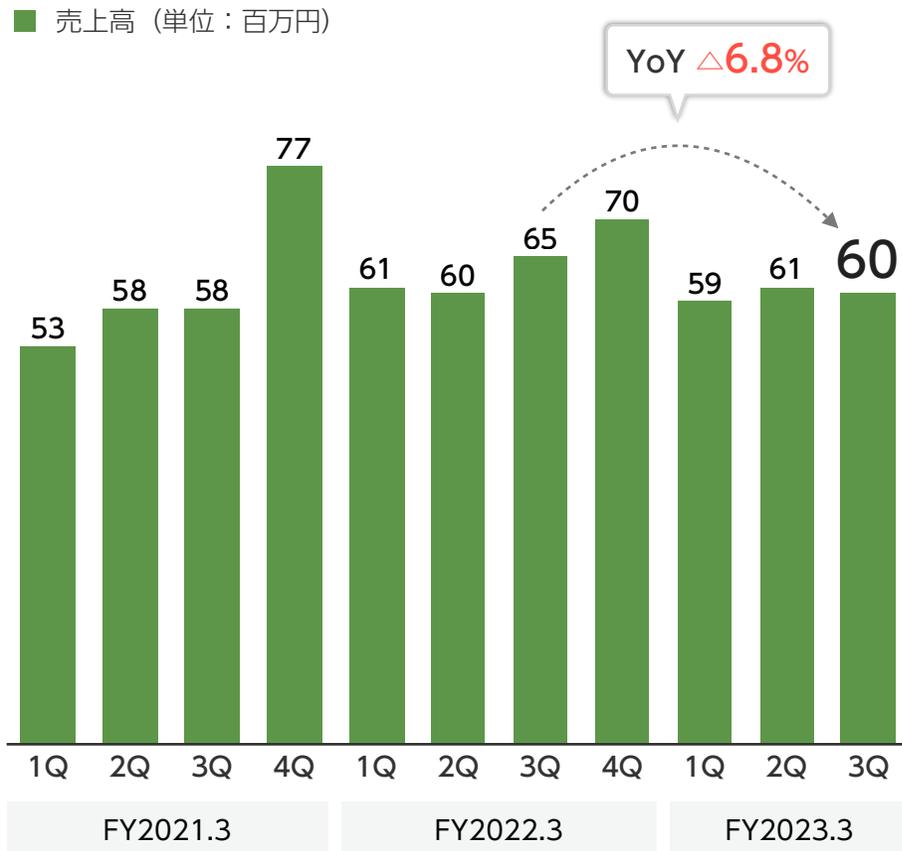


(参考) その他 オートローン取り扱い取次

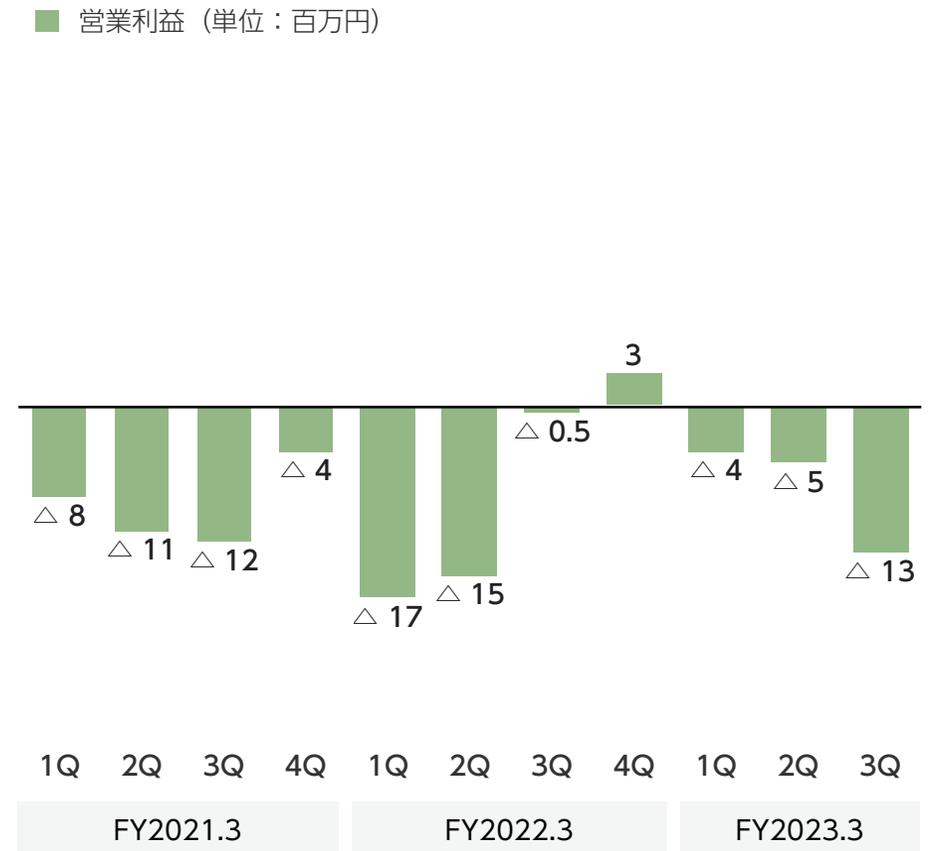


売上は横ばい、引き続きコストの低減をおこなう

セグメント売上高 推移



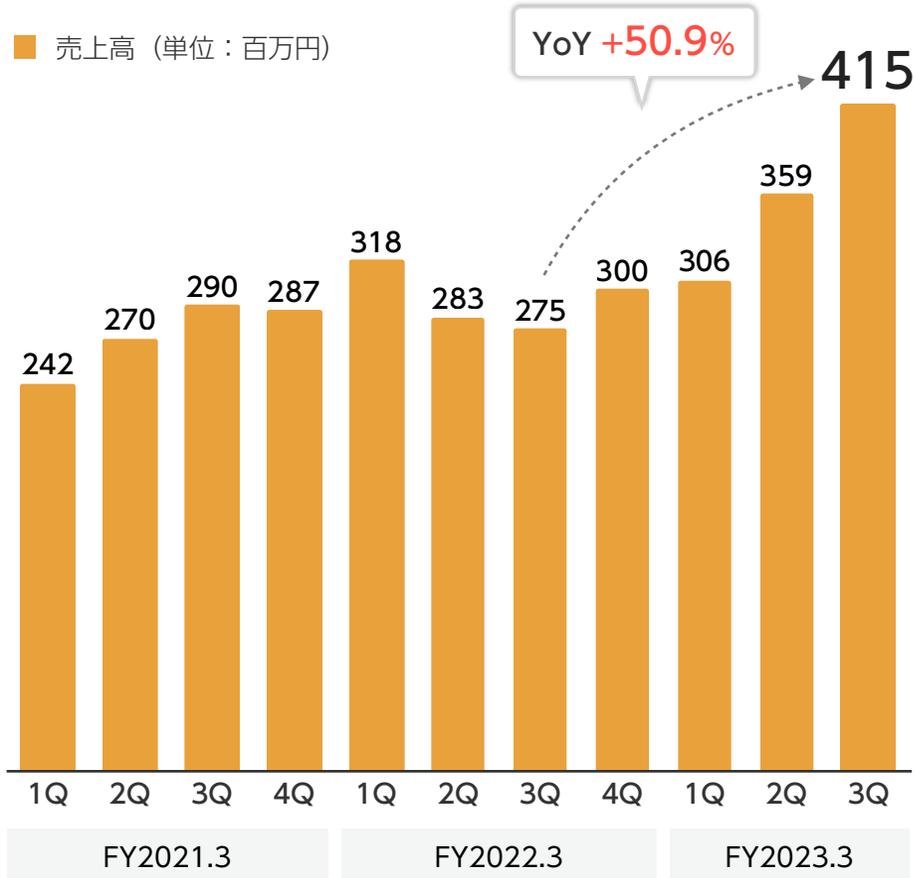
セグメント営業利益・営業利益率 推移



中古車販売が寄与し大きく増収、BPレンタカー事業の好調により営業利益YoY+67%

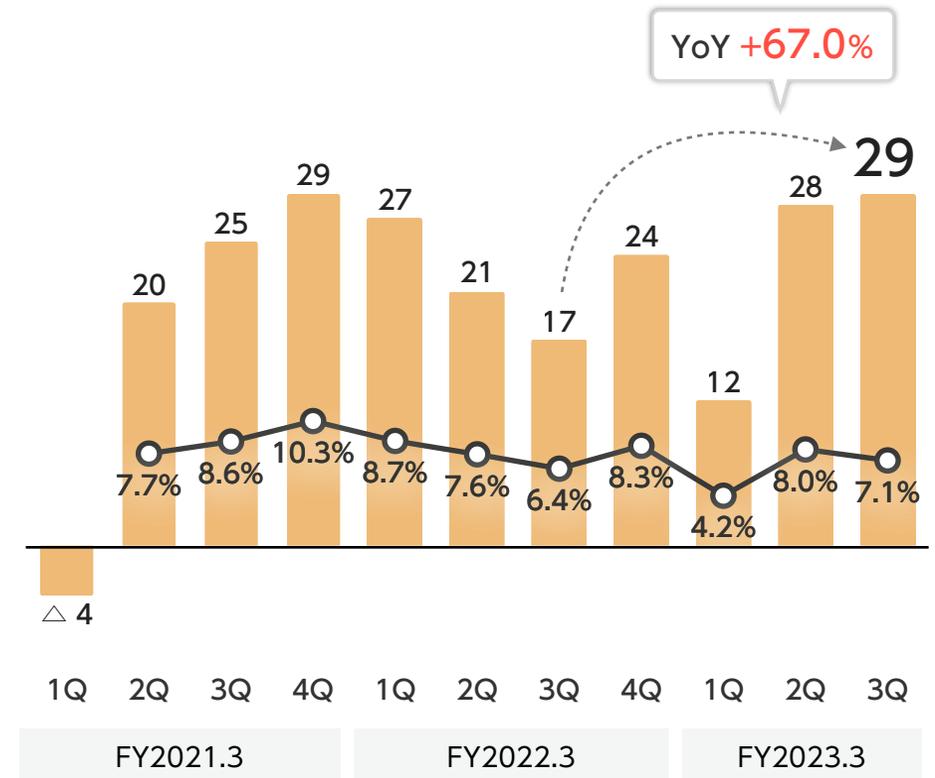
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益・営業利益率 推移

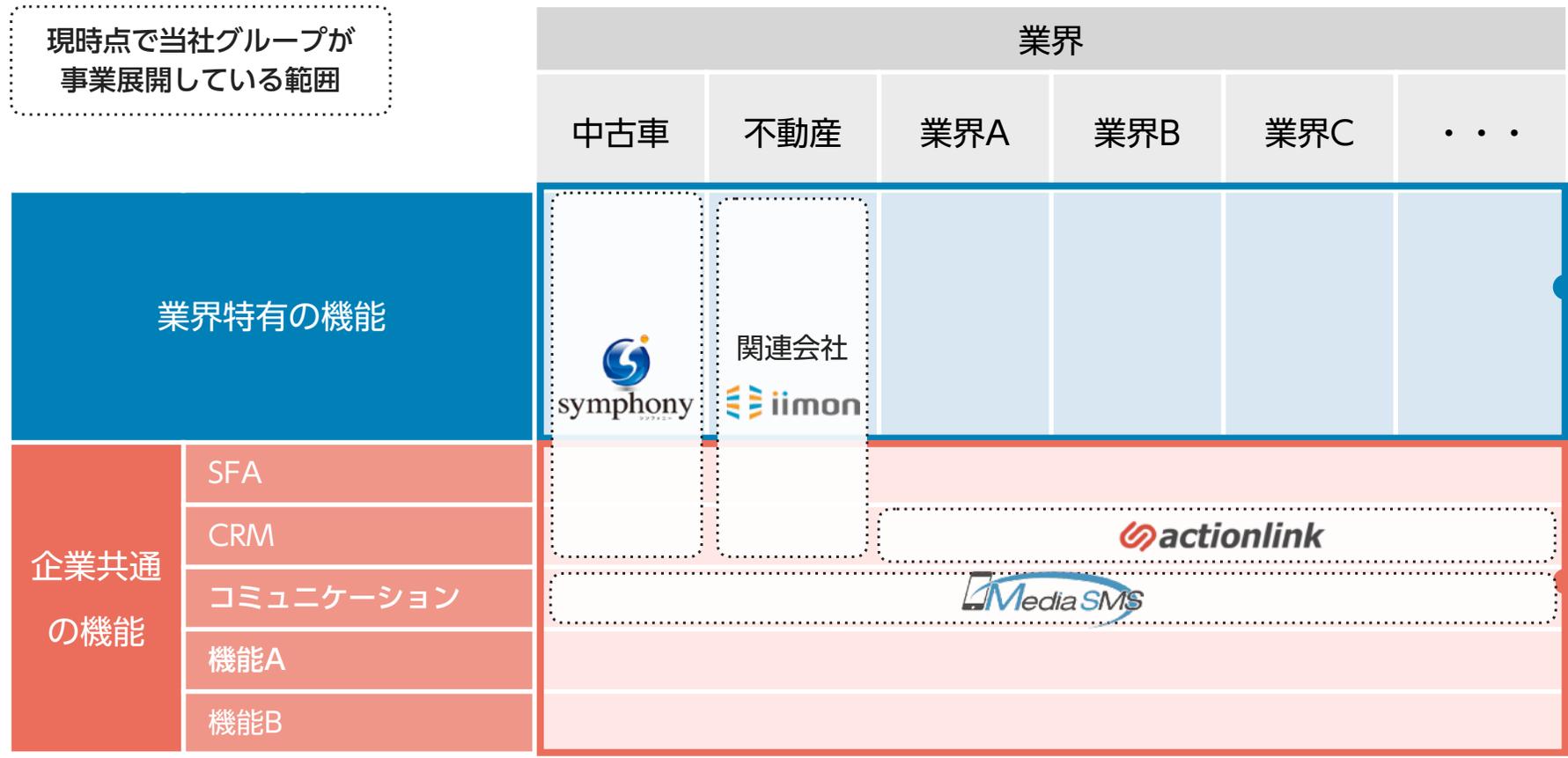
■ 営業利益（単位：百万円） ● 営業利益率



03 全社の取組み

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

現時点で当社グループが
事業展開している範囲



バーティカル
Vertical SaaS
特定の業界や産業に
特化したSaaS

ホリゾンタル
Horizontal SaaS
業界を問わず特定の部門や
機能に特化したSaaS

※ 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

2023/01/30

株式会社アドブレイブよりEC特化型CRMプラットフォーム「アクションリンク」を譲受

2023年3月期 第4四半期よりインターネットサービスグループのセグメントに取り込む（譲受日：2023年2月28日予定）



データ（購買履歴や閲覧履歴など）を活用することによって、顧客1人ひとりへの最適なメッセージ配信を自動化

EC通販の顧客エンゲージメントとリピート売上を最大化する、顧客中心CRMプラットフォーム

アクションリンクでできること

01. 散在するあらゆるデータを顧客軸で統合

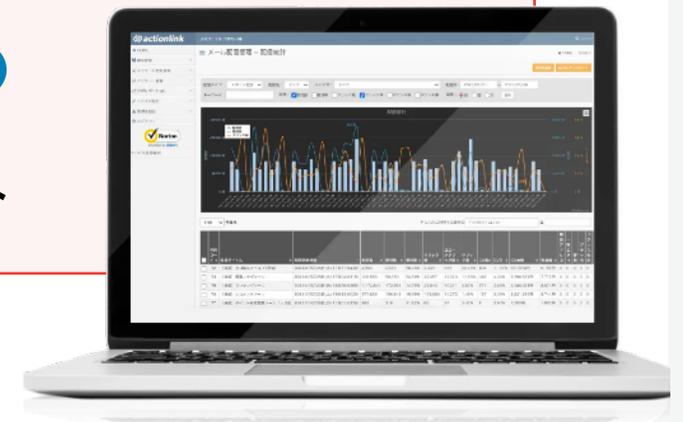
02. メッセージ配信の自動化

顧客一人ひとりにあわせた適切なメッセージの自動配信が可能
あらかじめ「鉄板シナリオ®」として勝ちパターンが設定済み

- メール配信
- LINE配信
- SMS配信



03. 結果検証 施策/顧客レポート



※「鉄板シナリオ®」は特許庁商標登録済み商標です。登録商標第6296184号

【特徴】鉄板シナリオ®

登録商標第6296184号

あらゆる業種でリピート売上の成果を証明された「鉄板シナリオ」があらかじめプリセット。

EC事業者は簡単な操作でリピート顧客の売上を向上させるマーケティング施策を実装可能となる。

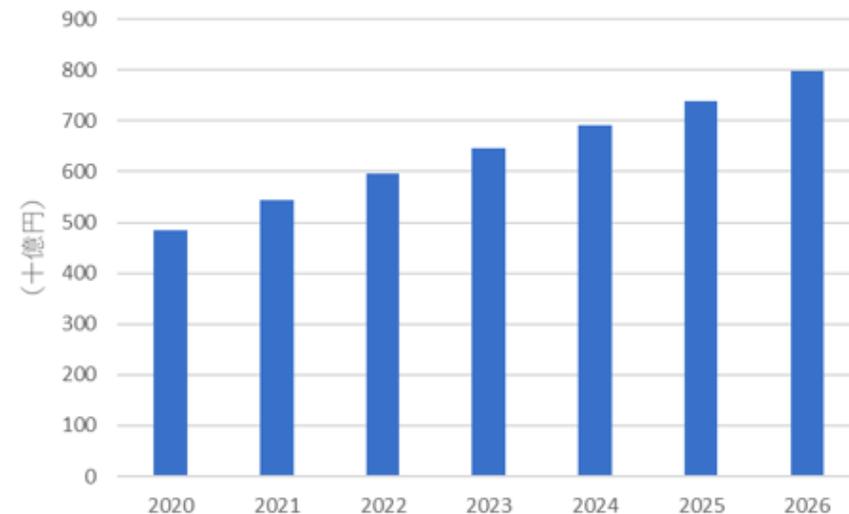
また複雑な条件のシナリオでもノーコードで迅速に実現。面倒なデータ加工や計算は一切不要なので誰でもすぐに活用できる。

シナリオ	内容	配信日
<input checked="" type="checkbox"/> カゴ落ちフォロー	カゴ落ちした顧客をフォロー	毎日
<input checked="" type="checkbox"/> 閲覧リターゲティング	閲覧後離脱した顧客をフォロー	毎日
<input checked="" type="checkbox"/> ポイント明細通知	保有ポイント数をアナウンス	毎月
<input type="checkbox"/> ポイント有効期限通知	有効期限切れ間近のアナウンス	毎日
<input type="checkbox"/> バースデーフォロー	誕生日当日のプレゼント案内	毎日
<input type="checkbox"/> ランキング速報	週間ランキングの自動配信	毎週
<input type="checkbox"/> レコメンド配信	AIによる超高精度レコメンド	毎週

【市場】国内CRMアプリケーション市場

国内CX関連ソフトウェア
市場予測2020年～2026年

Source: IDC Japan, 6/2022



- 2021年の国内CRMアプリケーション市場は、前年比13.0%増、市場規模（売上額ベース）1,812億1,800万円と大きい
- 2021年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大の影響で、継続的に顧客接点のデジタル化が浸透
- ポストCOVID-19に向けて、商品／サービス／価格／マーケティングメッセージだけでなく、カスタマージャーニー全体を通じた顧客体験（CX）の向上によって収益レジリエンスを維持拡大していく必要性がユーザー企業において高まっている
- 国内CRMアプリケーション市場は2021年～2026年のCAGR 10.0%で推移し、2026年には2,917億9,000万円になるとIDCでは予測

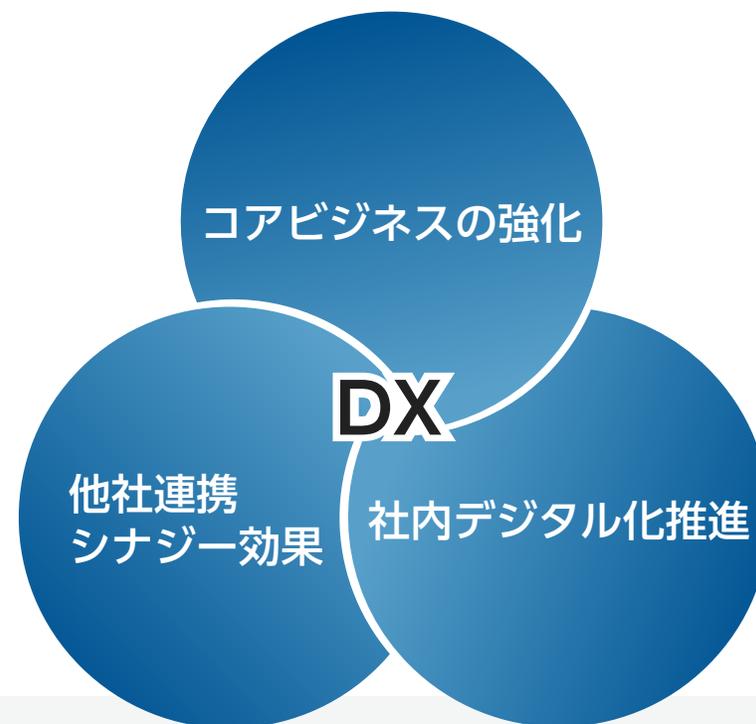
■ DXに対する基本方針

当社は「テクノロジーで社会の課題を解決する」をミッションとして、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、より豊かな社会を実現するためにデジタル化を推進し、社内外全てのステークホルダーに向けてDXによる新たな価値を提供いたします。

その実現のため、フロー及びシステムを含む全てのプロセスに対してデジタル化を推進し、DX人材の強化を含む全体的なDXを推進してまいります。

■ DX戦略

当社は、社内外のステークホルダーを繋ぎ、より高度な利便性や新たな付加価値を生み出すものとしてDXを推進し、コアビジネスの強化に加え、他社連携による関連事業への投資及びDX人材強化や社内デジタル化など、様々な領域へのDX推進を進めてまいります。



04 インベストメント・ハイライト

- 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

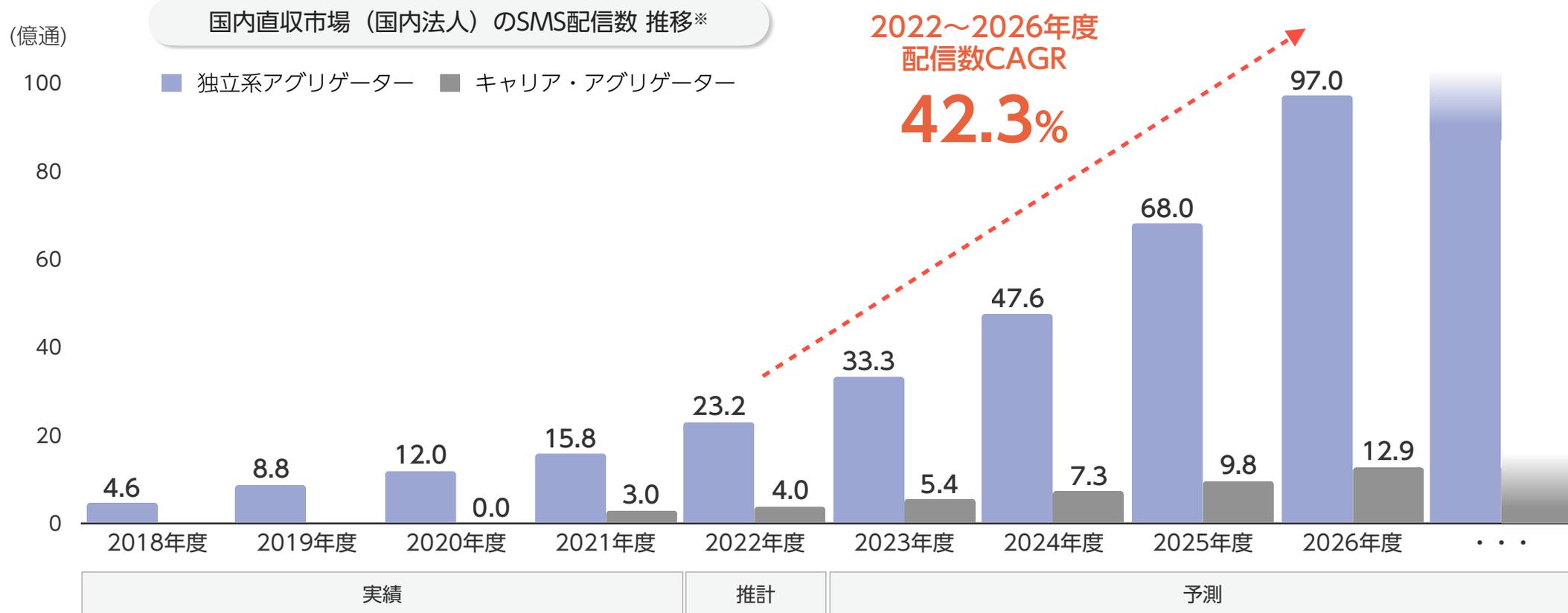
中古車情報のデータ連携・活用を軸に、中古車販売業務を支援するクラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援しています。



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27億1,600万通（2022年度時点）。今後も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2026年には100億通超の市場規模が見込まれ、国内アグリゲーターの2022～2026年の配信数CAGRは42.3%と推定されています



* 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2022年10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

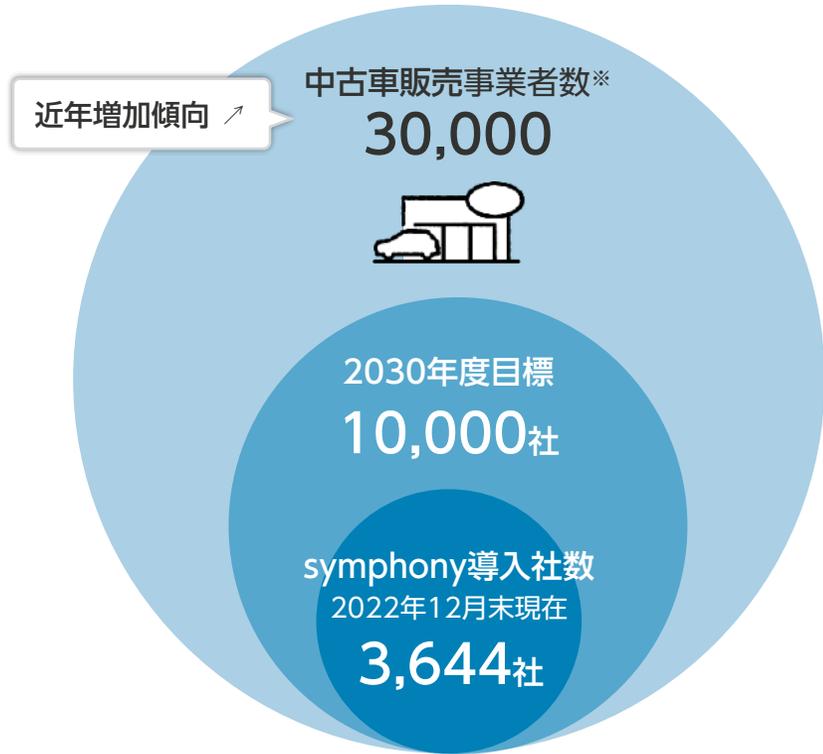
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2021年9月号」、当社SMSソリューショングループ 2021年3月期 売上高 2,498百万円 × 配信数ベースの当社シェア23.4% (2020年度) で計算した推定市場規模

※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

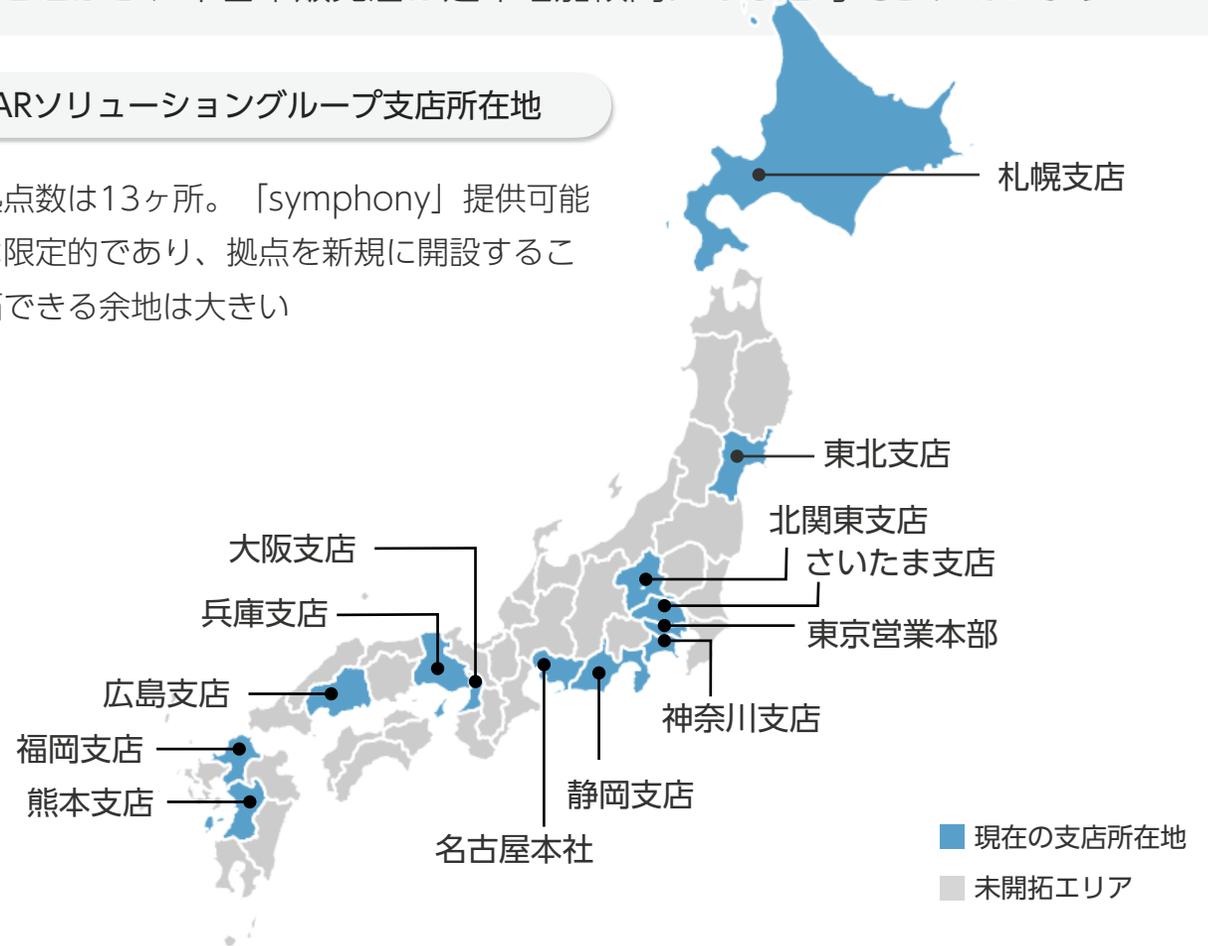
自動車アフターマーケット市場は、約20兆473億円*の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

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

現在の拠点数は13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」

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

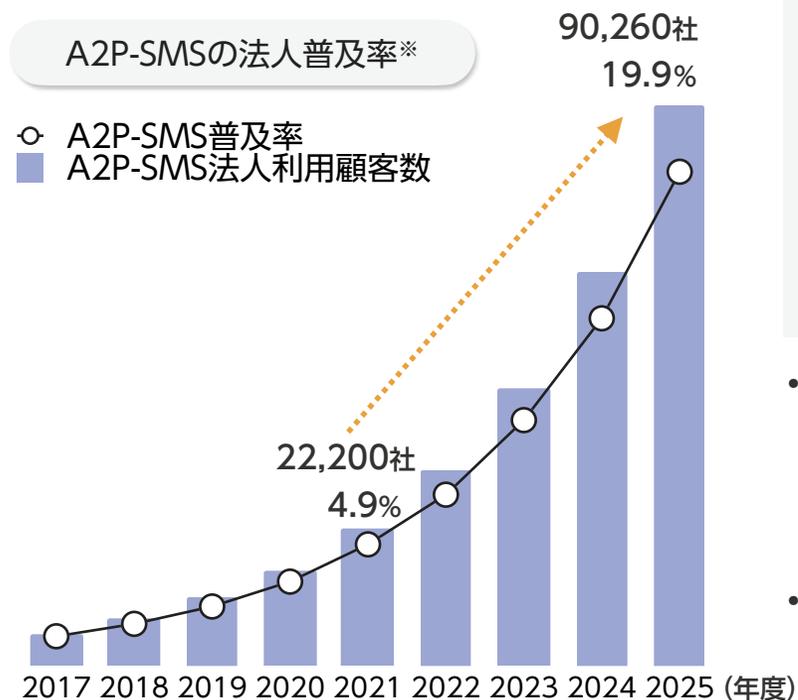
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

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

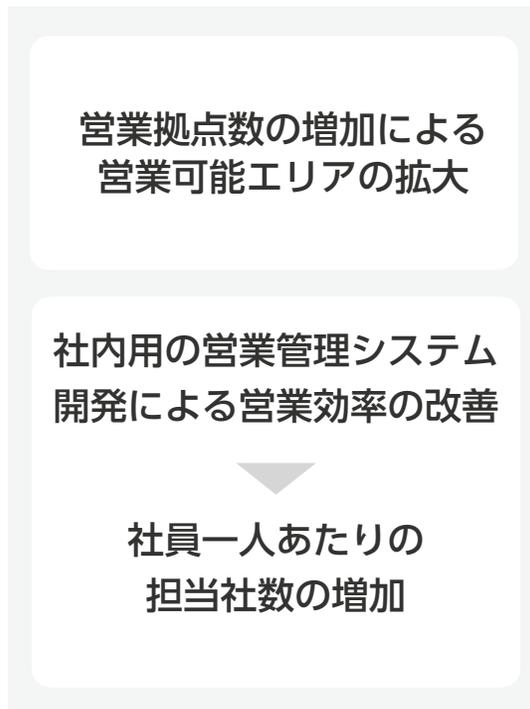
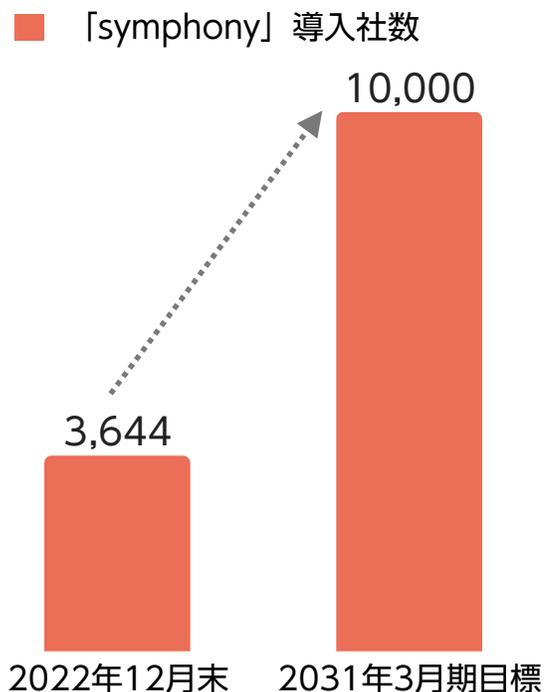
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート2021年9月号」P18. 3-3.A2P-SMSの法人普及率

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

事業概要・よくあるご質問

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

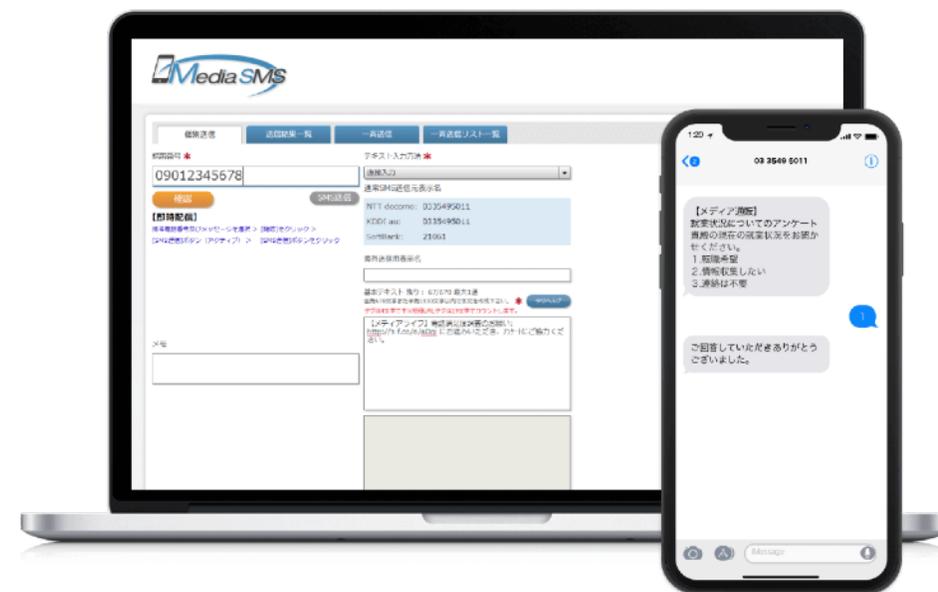


事故修理サービス・
車検サービスを提供

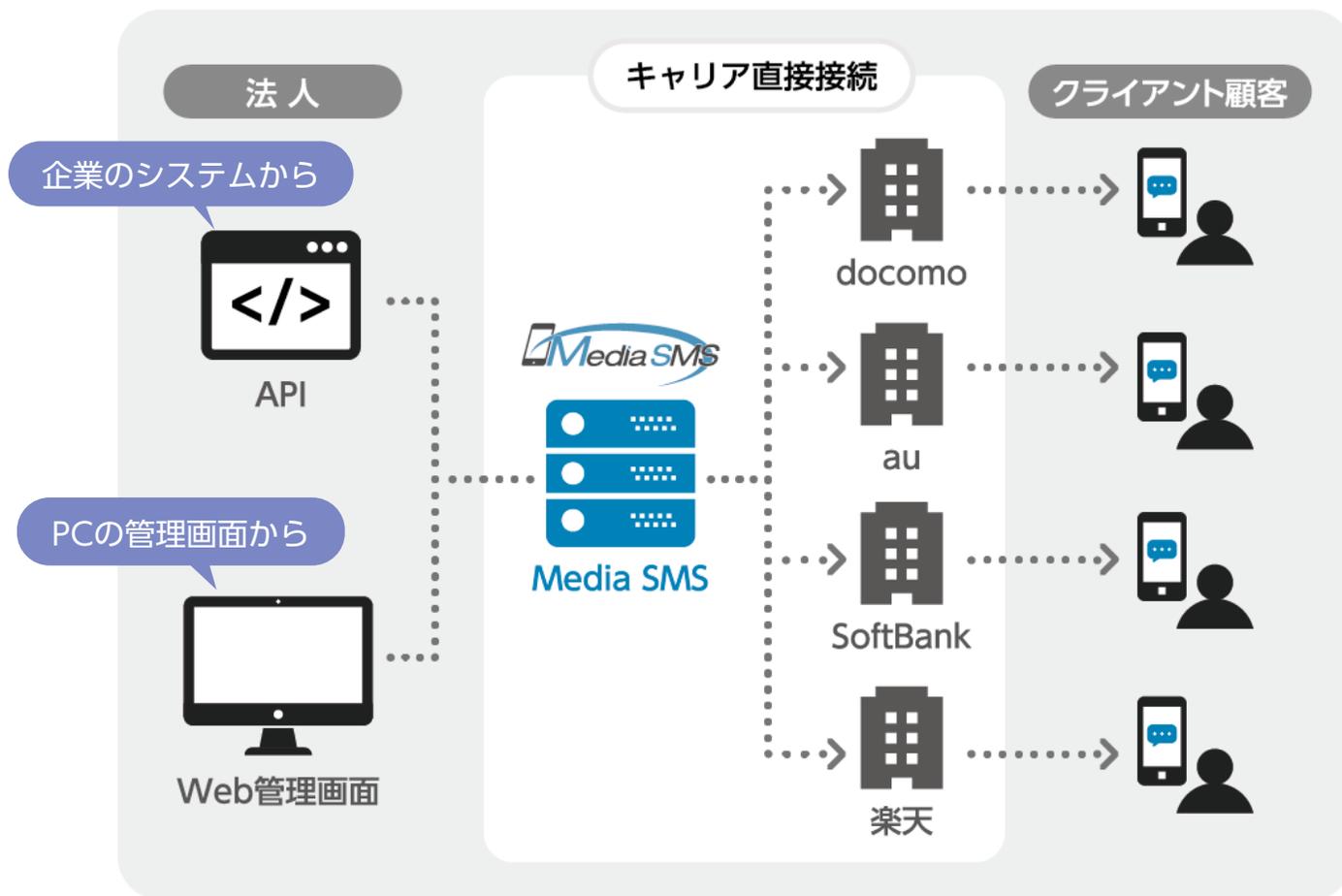
法人向けSMS配信サービス
メディアSMS企業が顧客に対して
SMSを送受信できる
プラットフォームを提供

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

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
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。

本人認証

認証コード：0987
この番号を□□□アプリの画面に入力してください。この番号の有効期限は30分です。

挨拶SMS

◇◇コールセンターです。
0XX-XXX-XXX (担当●●)よりお電話いたします。

督促

△△ショップより 【本日限定】
30%OFFクーポン!
<https://efgh.com/lmn>
配信解除
<https://efgh.com/ijk>

プロモーション

△△ショップより 【本日限定】
30%OFFクーポン!
<https://efgh.com/lmn>
配信解除
<https://efgh.com/ijk>

徴税（長文化）

【□□市税務課より】
〇〇様
市民税の納付期限が過ぎております。
未納の方は至急ご納付ください。
税務課市民税係窓口へお越しいただくか、または納付書の送付をご依頼ください。
なお、本メッセージと行き違いで、すでにお支払いいただいている場合は何卒ご容赦いただけますと幸いです。

問合せ先：□□市税務課市民係
[000-111-2222](tel:000-111-2222)

督促（長文化）

【メディア買取】

〇〇様
この度は、メディア買取にお見積り依頼を頂きありがとうございます。以下URLよりお客様の概算お見積りをご確認できます。
<http://o9ug.jp/3idxV>
上記ページよりお客様の情報を入力いただきますと、詳細なお見積りや今後の流れについて弊社からご連絡差し上げます。

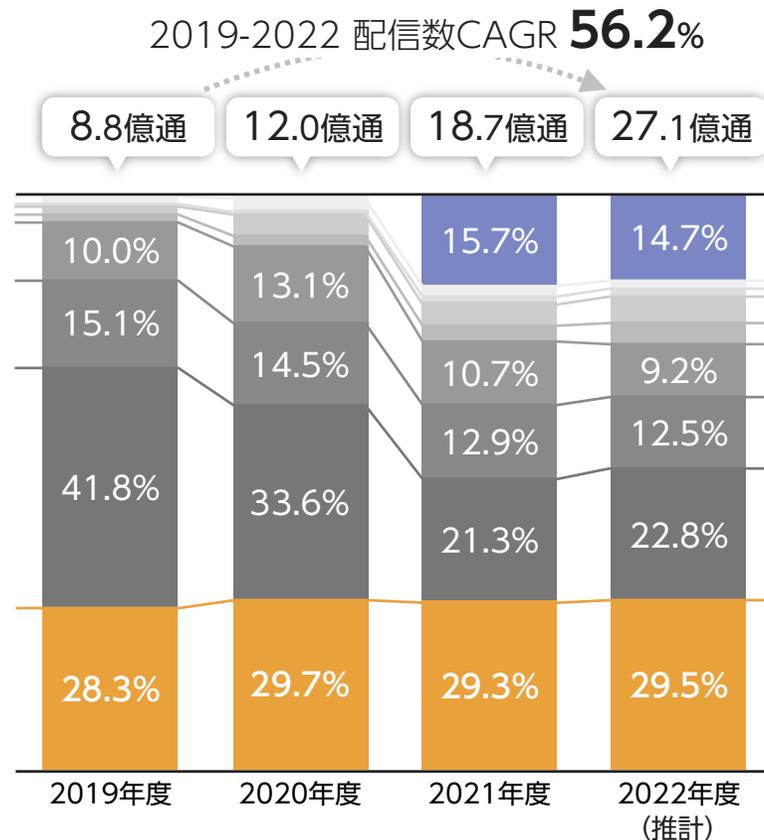
お問い合わせは
support-a@mm-pc-.co.jp
までお願いいたします。

※このSMSは送信専用です。
配信元：メディア買取

メディアSMS、国内法人向けのSMS配信数でシェアNo.1を獲得

国内法人向けに特化し、様々な業種・業態での用途開発に注力した結果、市場シェアトップに

国内法人向け 国内アグリゲーターの配信数シェア 推移

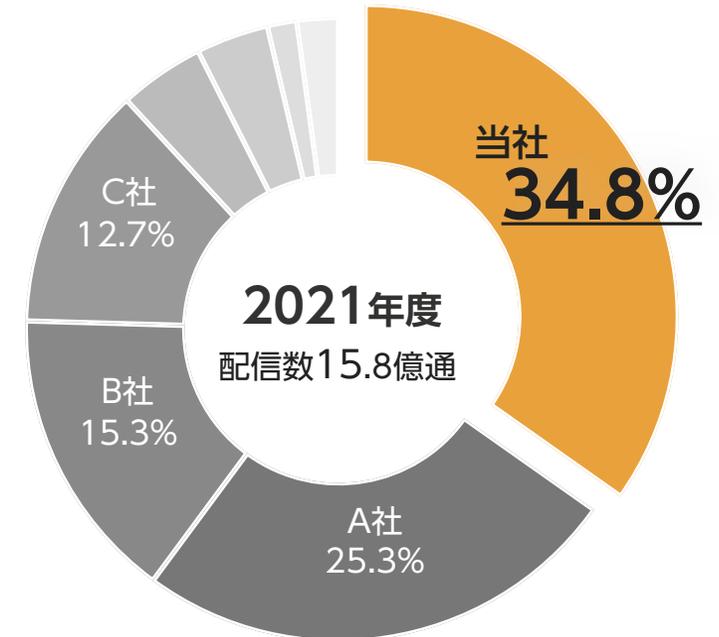


2021年度以降、キャリアアグリゲーターが台頭するも、当社は国内配信数シェアをキープ

- キャリアアグリゲーター
- その他独立アグリゲーター
- F社
- E社
- D社
- C社
- B社
- A社
- 当社 (メディアSMS)

国内法人向け 独立系アグリゲーターの配信数シェア*

国内SMS法人市場
配信数シェア No.1
2021年度(実績値)



参考：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2022年10月号」

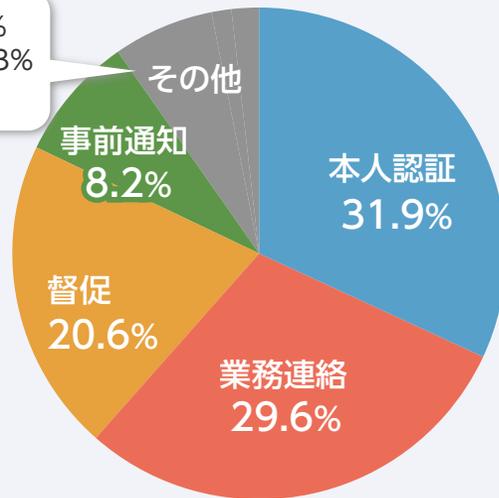
*キャリアアグリゲーター除くシェア

国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める
「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウェイトが高い

A2P-SMS国内法人市場

2021年度用途別構成比 (配信数ベース) ※

プロモーション 6.6%
調査・アンケート 1.3%
決済 1.8%



市場の特徴

本人認証用途の
比率が大きい

クライアント

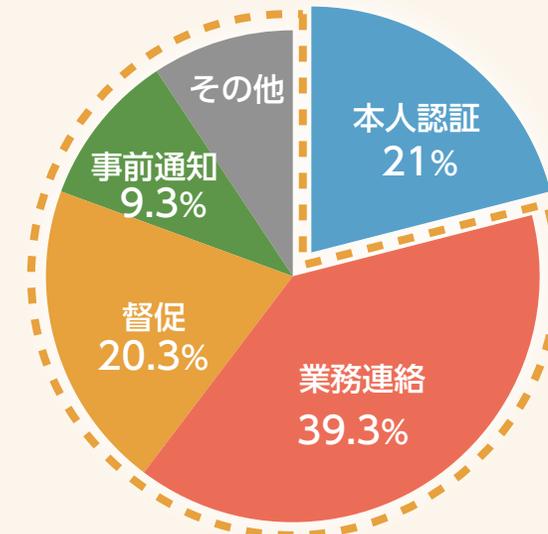
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

SMS

↓
価格競争

当社 SMSソリューショングループ

2021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

※ 参考：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2022年10月号』」

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を目指す

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
- あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）有料

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
- 電話番号メール拒否・許可

au

- 特定の相手からのSMSをブロック
- SMS（Cメール）国内他事業者ブロック機能
- SMS（Cメール）海外事業者ブロック機能
- 迷惑SMS（Cメール）申告受付

<2023年2月28日で無償提供終了>

- 迷惑メッセージブロック機能

<2023年2月から提供開始予定>

- 迷惑SMSブロック

楽天モバイル

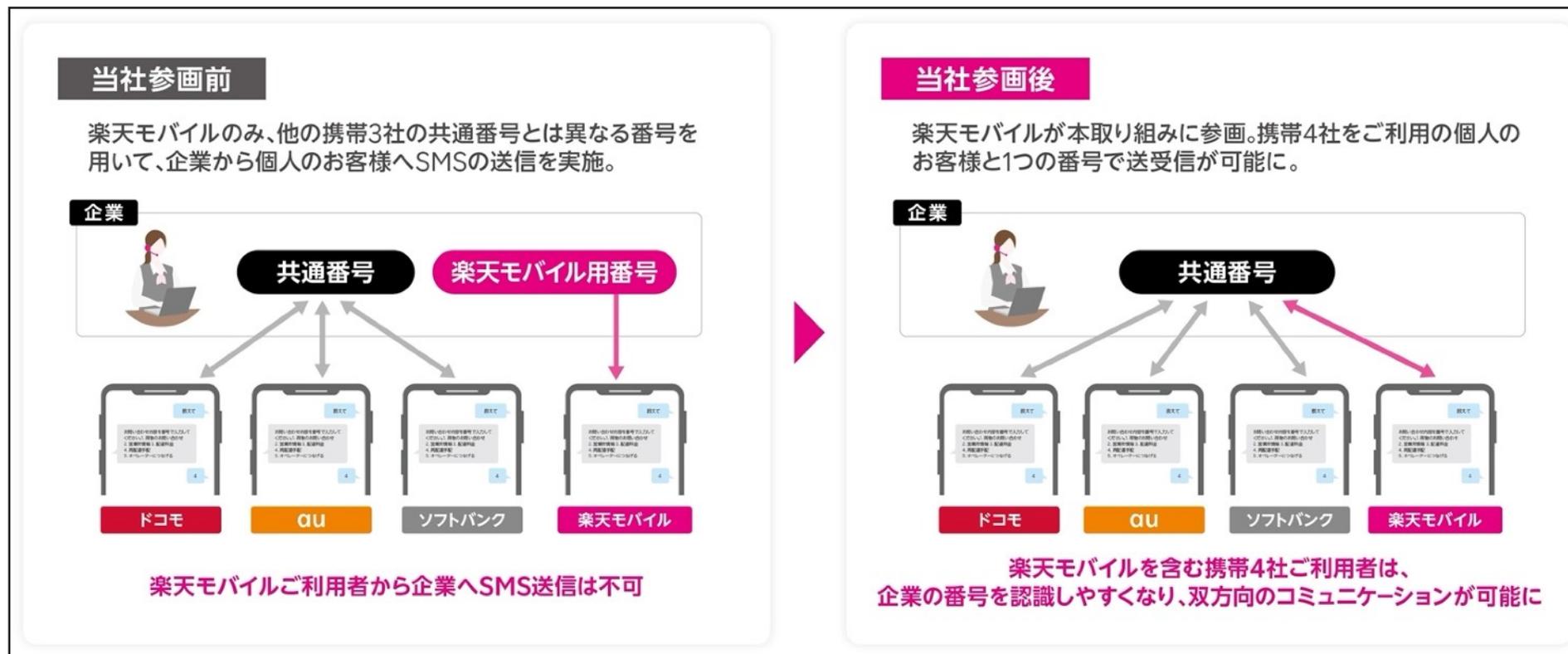
- 現在SMSを拒否する機能は提供なし
- 迷惑メール・迷惑SMS対策のひとつとして、申告窓口を設置

*各携帯電話会社の公表情報をもとに当社が調査・作成

2023/01/10

楽天モバイル、個人のお客様と企業間でのSMS送受信番号の共通化に参画

SMSの利用促進に向けて株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社とソフトバンク株式会社が既に実施しているSMS送受信番号の共通化※に2023年1月10日(火)より楽天モバイルが参画



参照：楽天モバイル、個人のお客様と企業間でのSMS送受信番号の共通化に参画！楽天モバイル株式会社

※ 現在、「メディアSMS」ではソフトバンク利用ユーザーのみ異なる送信元番号であり、5桁/6桁のショートコードを利用。

BBIX株式会社(ソフトバンク子会社)と連携することで、送信元番号が通話ができる電話番号になり共通化が実現予定(2023年4月開始予定)

NEW



株式会社メディア4uを子会社にする事で、どのようなシナジーを見込んだのか。現在シナジーは発揮できているのか？

株式会社メディア4uはもともと**動画配信事業を行うために設立した子会社**です。その後、様々なビジネスを展開していく中で、SMS事業を開始し成長してきたという経緯になります。

U-CARソリューショングループのクライアントである**中古車販売店様にSMS配信サービスをご導入**いただくこともございます。またtoB向けのビジネスという共通項から、**営業やマーケティングのノウハウ**は密に連携を取ってグループシナジーを活かしております。



「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。

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。

NEW



他の同業他社は海外でのSMS事業を進めていますが、御社では海外での事業は考えていないのでしょうか？

将来の可能性としては否定はしませんが、当社は**国内でのシェア拡大に注力しており、海外への拡販は今のところ重点をおいておりません**。

海外企業の利用用途の多くは「本人認証」用途であり、他の利用用途と比較して配信単価が安い傾向があります。配信数は多いため売上高の増加にはつながりますが、**当社としては利益率も意識した経営**を意識していることから現時点では注力しておりません。

NEW



「メディアSMS」導入についての営業方法はどのようにされているのでしょうか。（口コミや紹介、訪問営業など）

営業方法は**インバウンドセールスを中心としており、ウェブ上のマーケティングを重点的**に行なっております。SMSに関する情報やご利用事例などをまとめた文章コンテンツをウェブサイト等で発信することで、お客様よりお問合せをいただくケースが最も多くございます。

また、**すでにご利用いただいている企業様のグループ会社や他部署などのご紹介**をいただくケースも多く、導入社数の獲得に繋がっております。

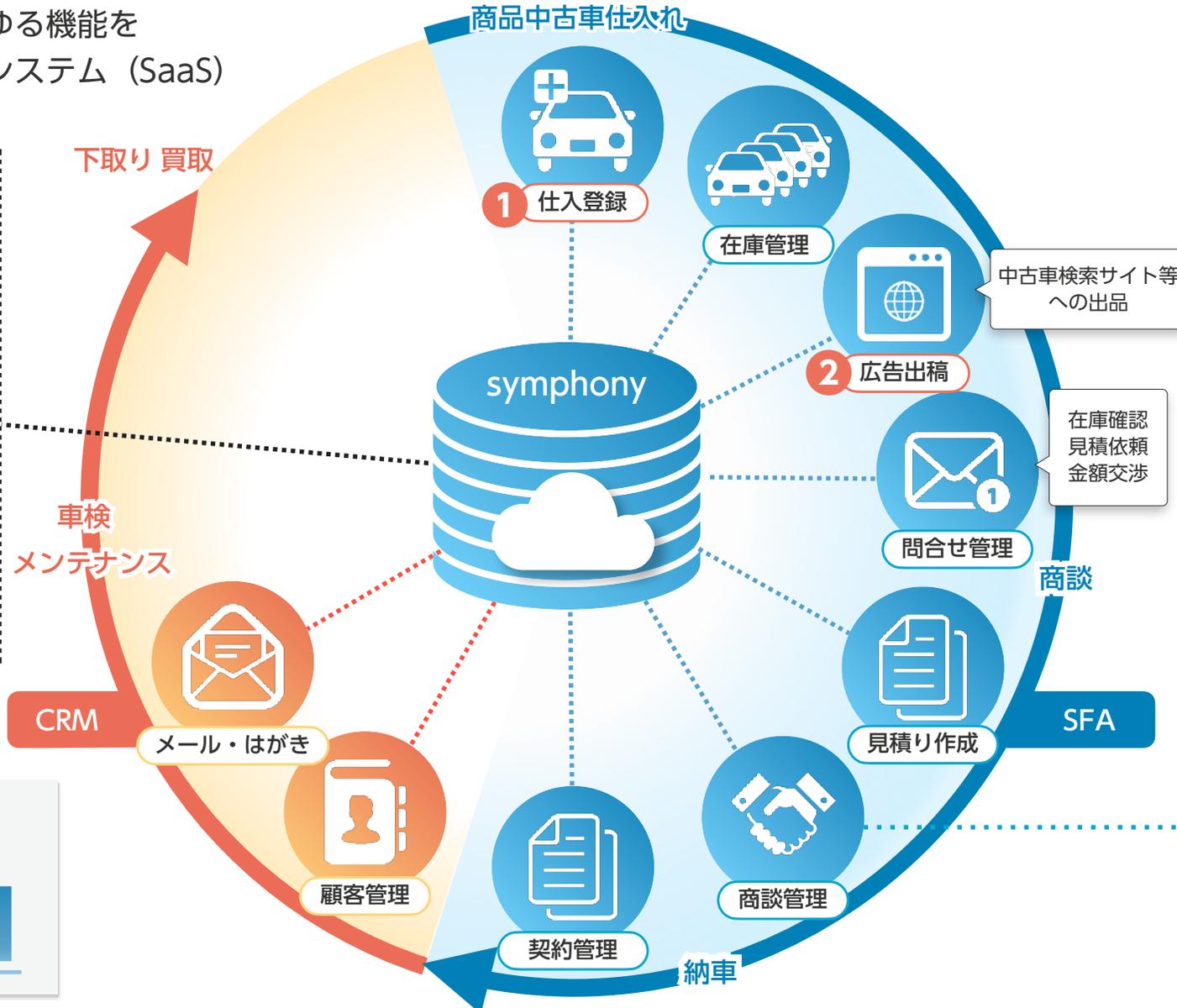
中古車販売事業支援クラウドサービス
symphony（シンフォニー）



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)



- 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

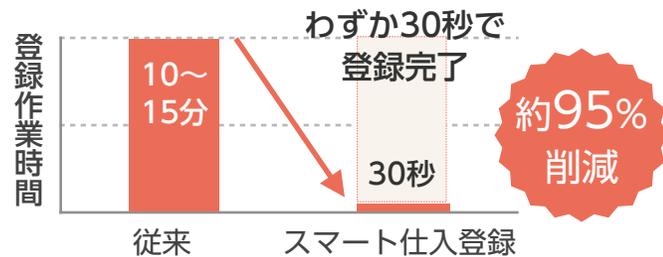
- ・システム利用料 (月額課金)
- ・付帯サービス利用料

1 **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 **中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム**
広告出稿

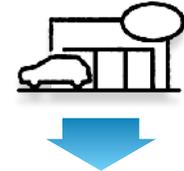
中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

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。

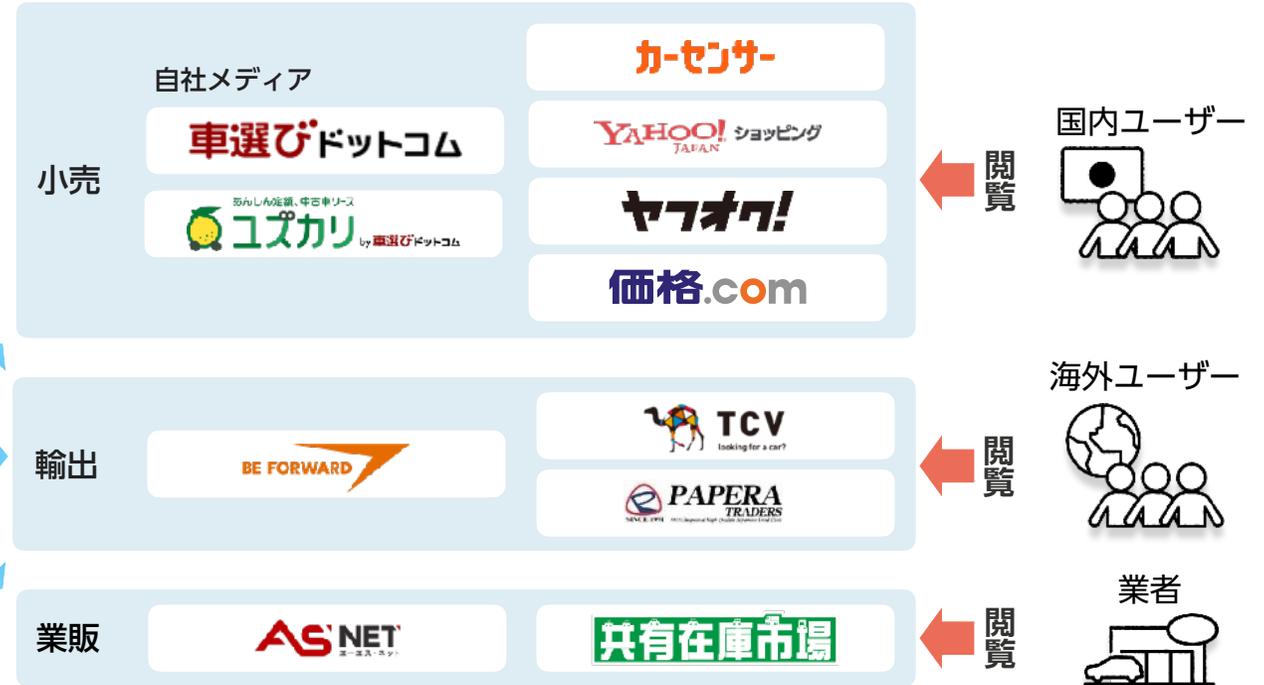
全メディアの広告管理を一元化

- 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。

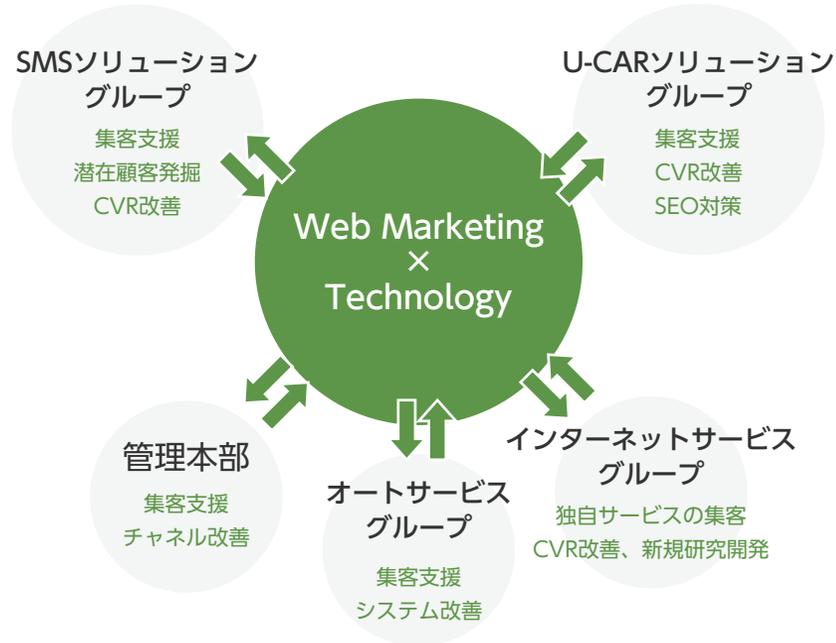


新規拠点を開設してからどのくらいで黒字化しますか？また支店を増やしても営業利益率が落ちていないのはなぜでしょうか。

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チャネル

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チャネル

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

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。