

2024年3月期 通期

決算説明資料



株式会社ファブリカホールディングス

証券コード：4193

会社名	株式会社ファブリカホールディングス Fabrica Holdings Co., Ltd.
本社所在地	東京都港区赤坂1丁目11-30 赤坂1丁目センタービル9F
代表者	谷口 政人
設立	1994年11月
従業員数	193名 (2024年3月末時点、連結、就業人員)
連結子会社	株式会社ファブリカコミュニケーションズ 株式会社メディア4u Sparkle AI株式会社
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 • ブロックチェーンおよびAI関連事業

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。



01. 【連結】 2024年3月期 通期実績
02. 【連結】 2024年3月期 四半期実績
03. 【連結】 2025年3月期 業績予想
04. 全社の取組み
05. インベストメント・ハイライト
06. Appendix : 事業概要・よくあるご質問

【連結】 2024年3月期 通期実績

堅調な事業成長が継続、売上高は過去最高を更新
成長投資を予定通り実施し、増収減益にて着地

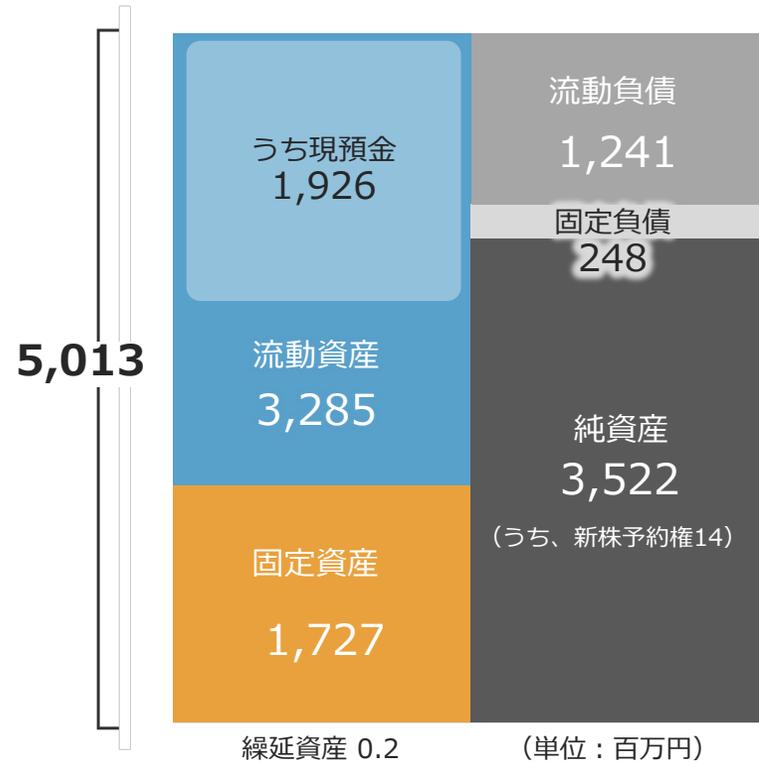
	FY2023.3	FY2024.3		
	通期実績	通期実績	前期差	前期比
(単位：百万円)				
売上高	7,600	8,162	+562	+7.4%
営業利益	1,282	1,070	△212	△16.5%
経常利益	1,262	1,087	△175	△13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	810	673	△136	△16.9%

売上高および各段階利益で修正後の業績予想を上回って着地



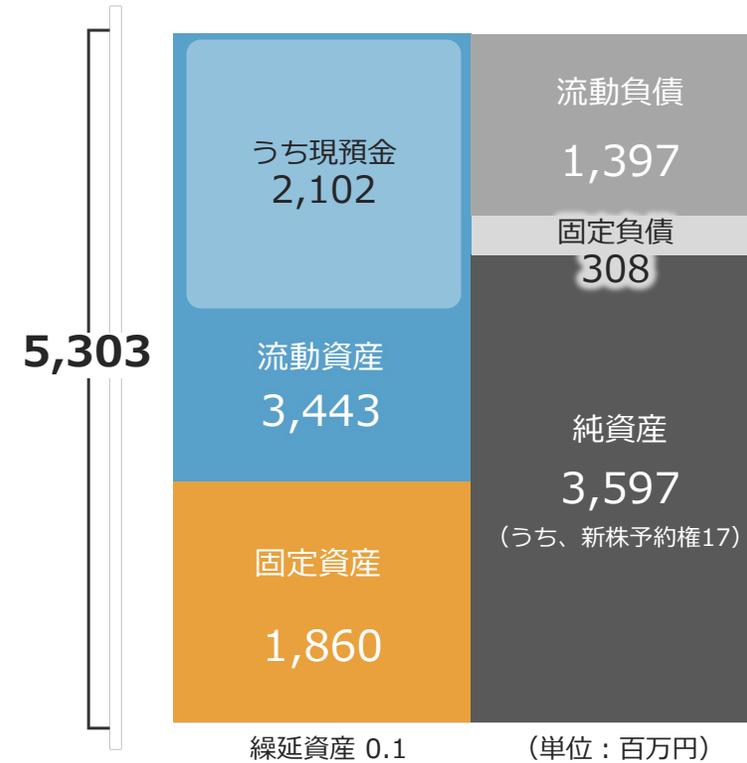
2024年3月期 第3四半期末

自己資本比率70.0%



2024年3月期末

自己資本比率67.5%

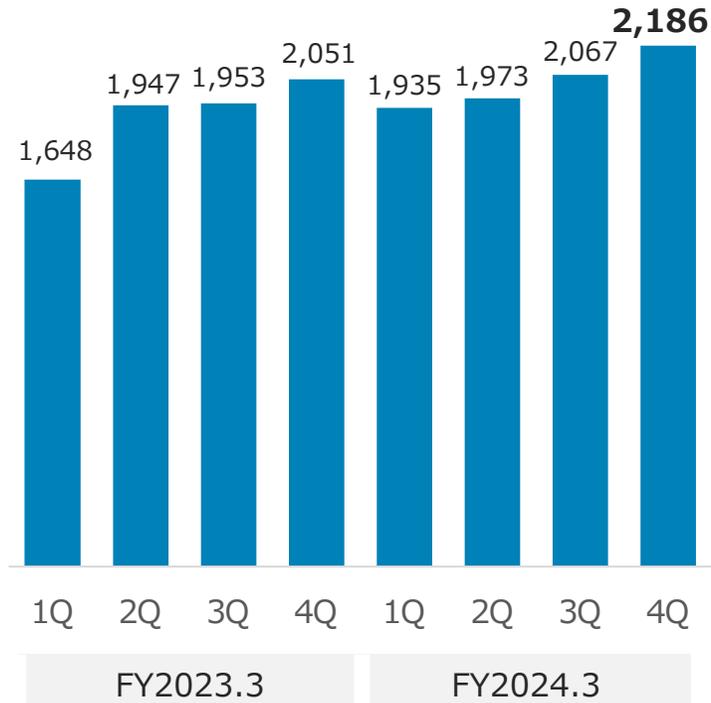


【連結】2024年3月期 四半期実績

四半期連結売上高は過去最高を更新

売上高 推移

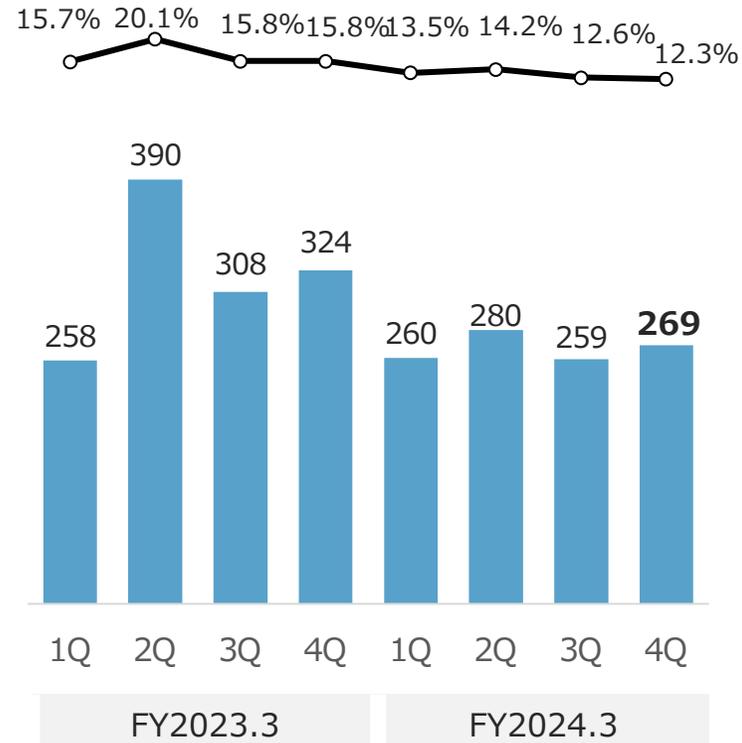
■ 売上高（単位：百万円）



営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円）

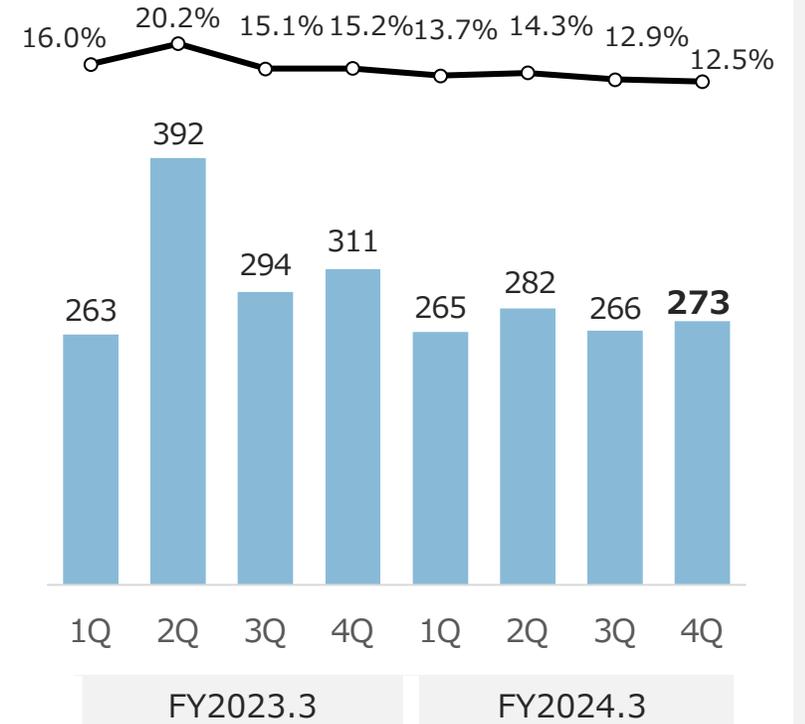
● 営業利益率



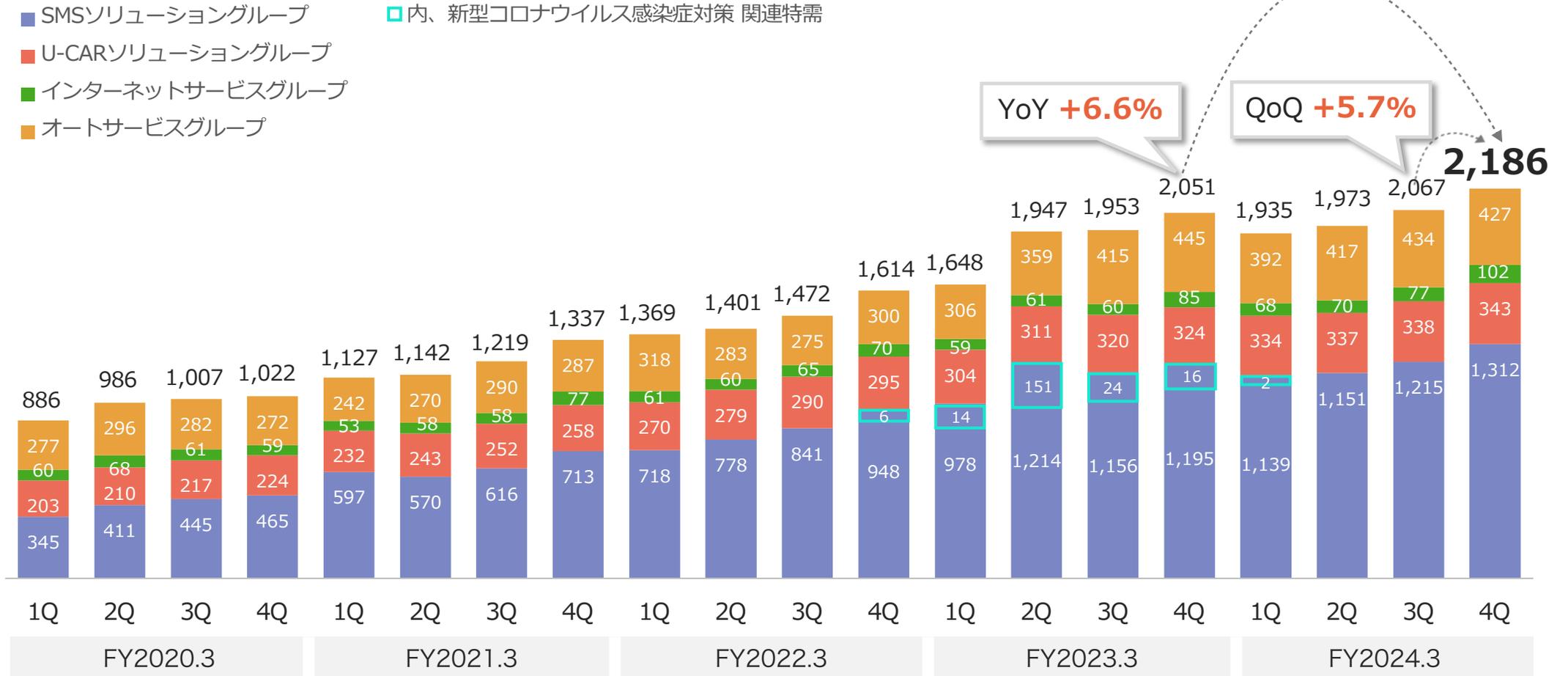
経常利益 推移

■ 経常利益（単位：百万円）

● 経常利益率



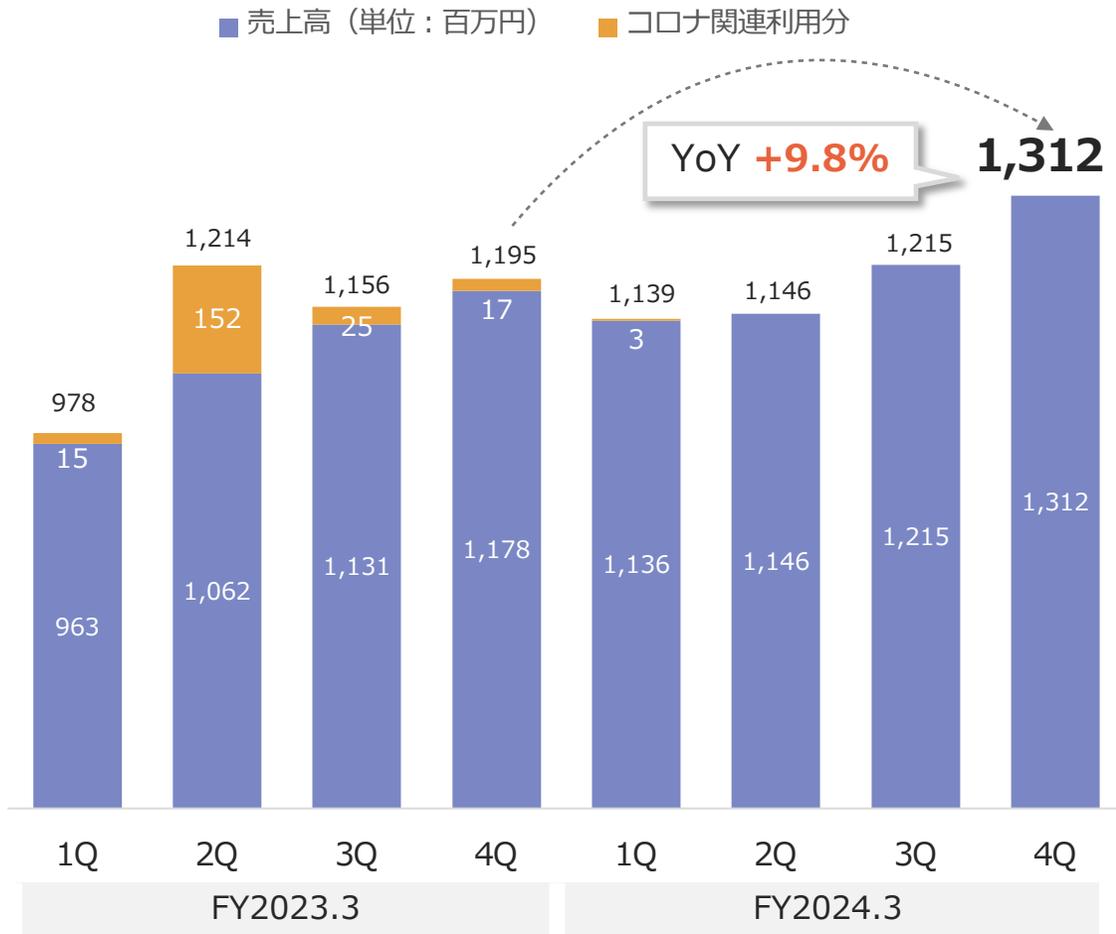
3セグメント（SMS・U-CAR・インターネットサービス）にて、売上高が過去最高を更新



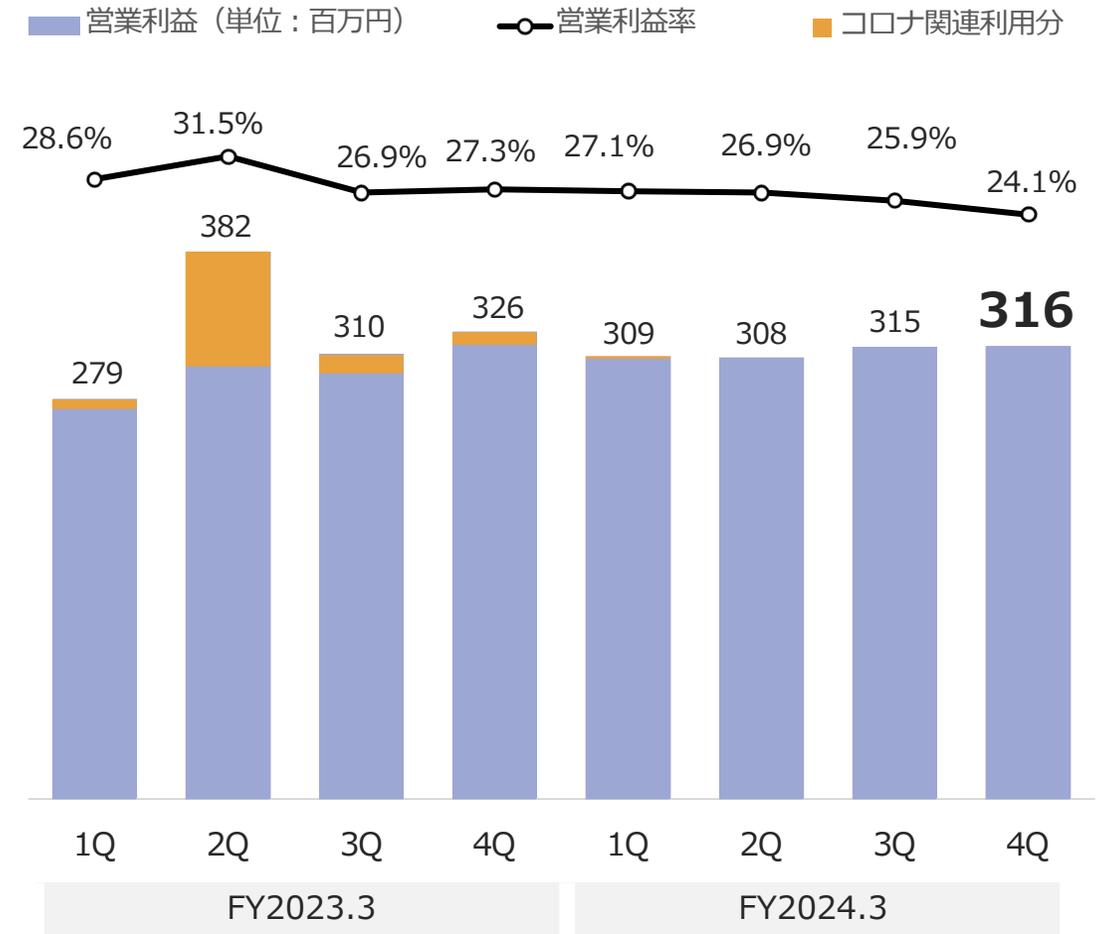
	FY2023.3	FY2024.3		FY2023.3	FY2024.3	
	4Q実績	4Q実績	前年同期比	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)						
売上高	2,051	2,186	+6.6%	7,600	8,162	+7.4%
SMSソリューショングループ	1,195	1,312	+9.8%	4,543	4,814	+6.0%
U-CARソリューショングループ	324	343	+5.7%	1,262	1,355	+7.4%
インターネットサービスグループ	85	102	+19.8%	267	318	+19.1%
オートサービスグループ	445	427	△4.0%	1,526	1,673	+9.6%
その他	-	0.5	-	-	1	-
セグメント利益または損失(△)	324	269	△16.9%	1,282	1,070	△16.5%
SMSソリューショングループ	326	316	△3.0%	1,299	1,249	△3.8%
U-CARソリューショングループ	73	84	+14.1%	342	352	+2.8%
インターネットサービスグループ	4	10	+131.8%	△18	△20	-
オートサービスグループ	29	25	△14.2%	100	87	△12.8%
その他	-	△23	-	-	△30	-
調整額	△109	△143	-	△441	△568	-

配信数が順調に成長し、四半期売上高は過去最高を更新

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

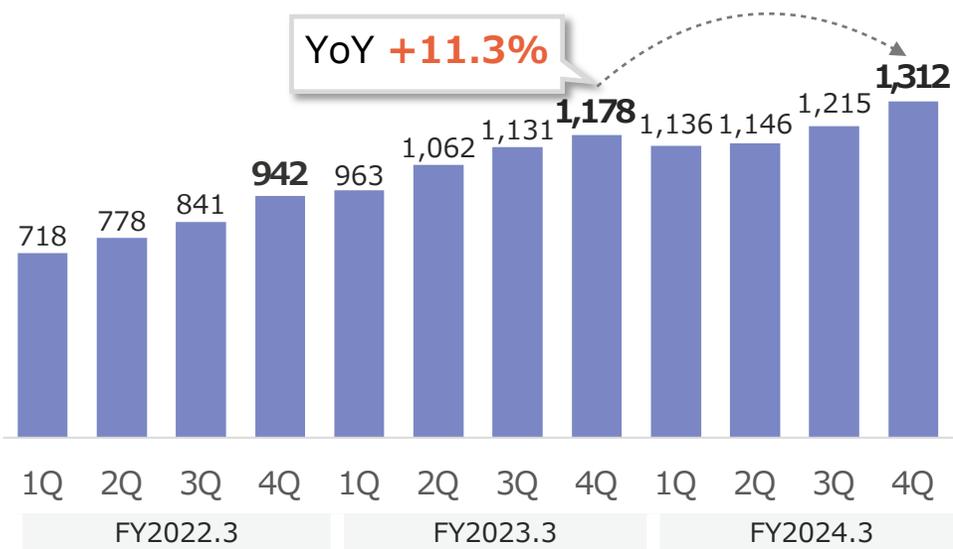


コロナ関連を除いた4Q売上高は、コロナ関連を除きYoY+11.3%で成長を継続

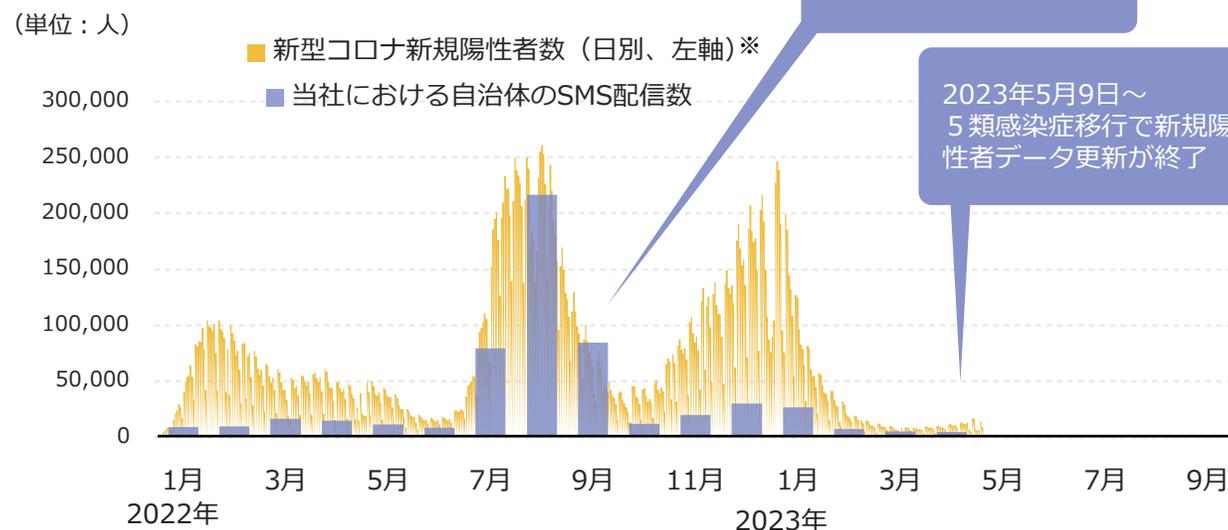
(単位：百万円)		FY2023.3				FY2024.3				前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
セグメント 売上高	実績値	978	1,214	1,156	1,195	1,139	1,146	1,215	1,312	+9.8%
	コロナ関連除く	963	1,062	1,131	1,178	1,136				+11.3%

セグメント売上高（コロナ関連除く） 推移

■ 売上高（単位：百万円）



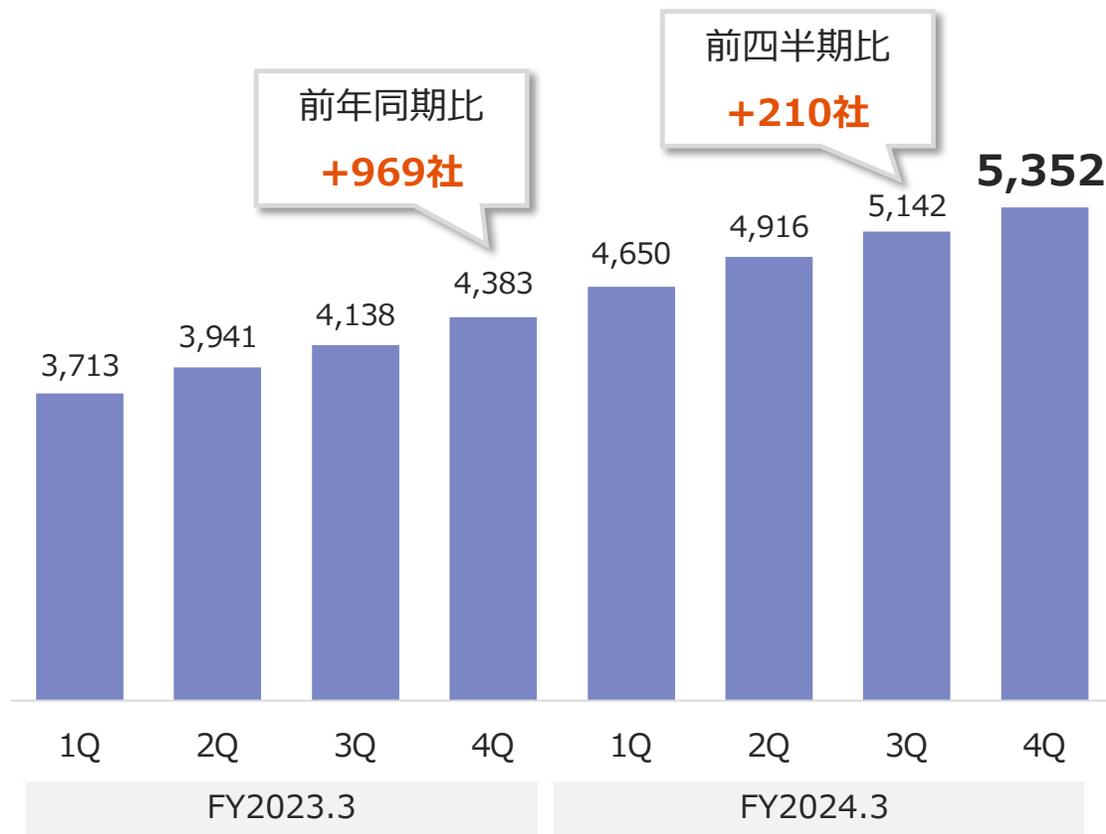
(参考) 自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性



新規顧客獲得も順調に推移、規律ある広告投資を継続

「メディアSMS」導入社数 推移

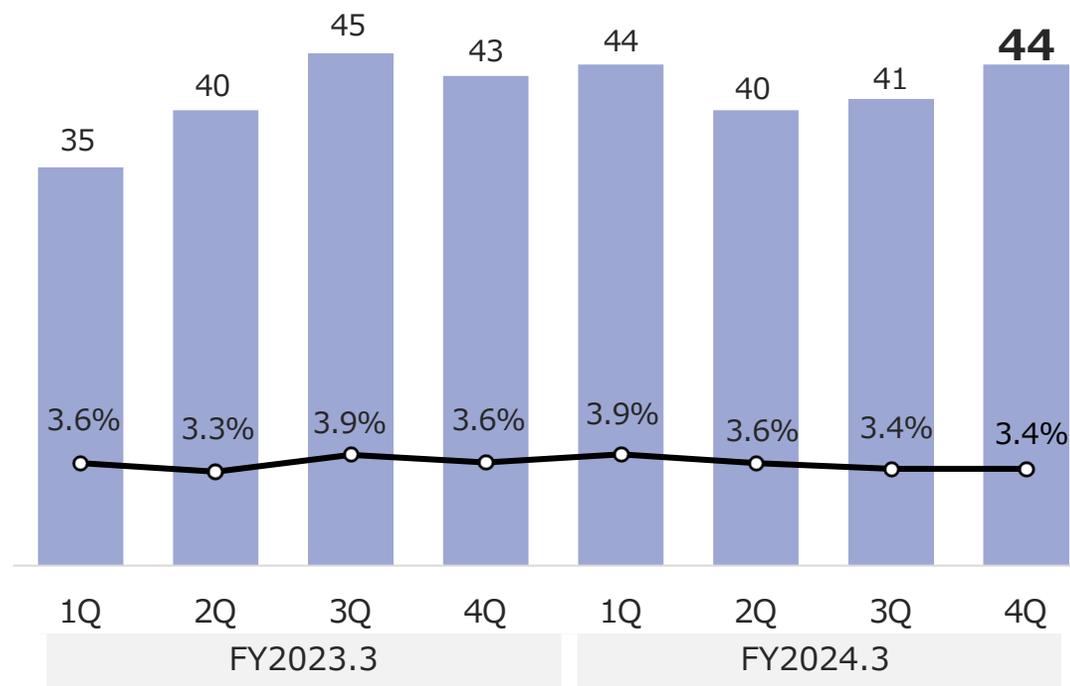
■ 「メディアSMS」導入社数（単位：社）



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



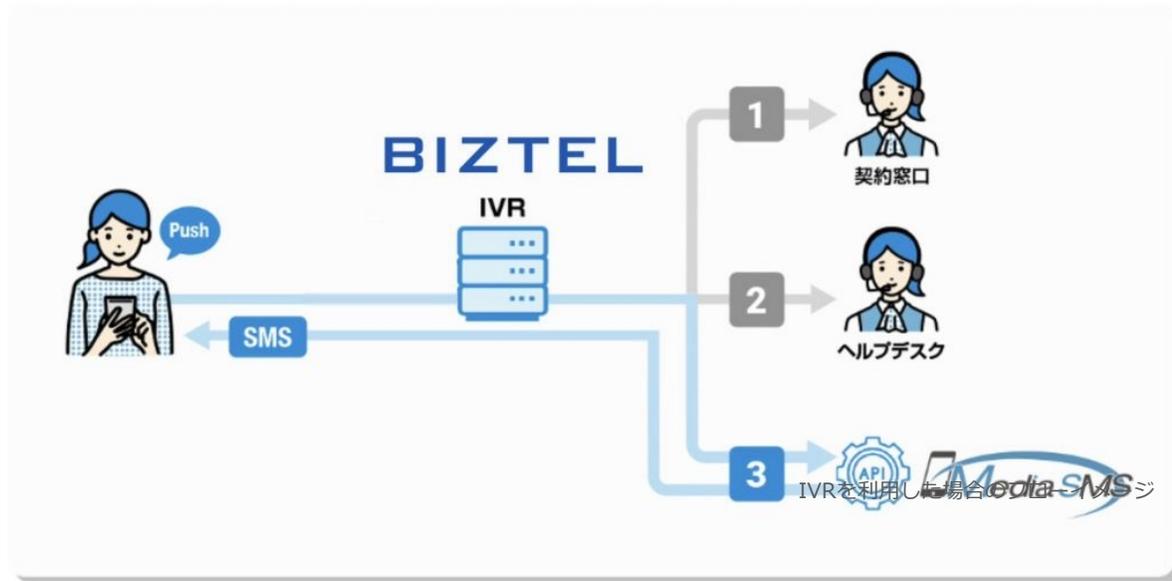
2024/03/14

「メディアSMS」が、クラウド型コールセンターシステム「BIZTEL」と連携

メディアSMS×BIZTELでできること

電話をかけてきた顧客に対し、IVR（音声ガイダンス）を通じてSMSを送信することができます。これにより、人的リソースを使った受電以外の対応が可能となります。

「BIZTEL」はクラウドPBX市場において7年連続NO.1※



※ デロイト トーマツ ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2023年度版クラウド型CRM市場編（第7版）」

導入のメリット

機会損失の防止

コールセンターの対応時間外やあふれ呼※で対応できない場合でも、SMSでWEBページに誘導して注文などを受け付けることで機会損失を防ぐことができます

業務の効率化

IVRを通じてSMSを送信しWEBページへ誘導することで、人的リソースを割くことなく対応を自動化することが可能になります

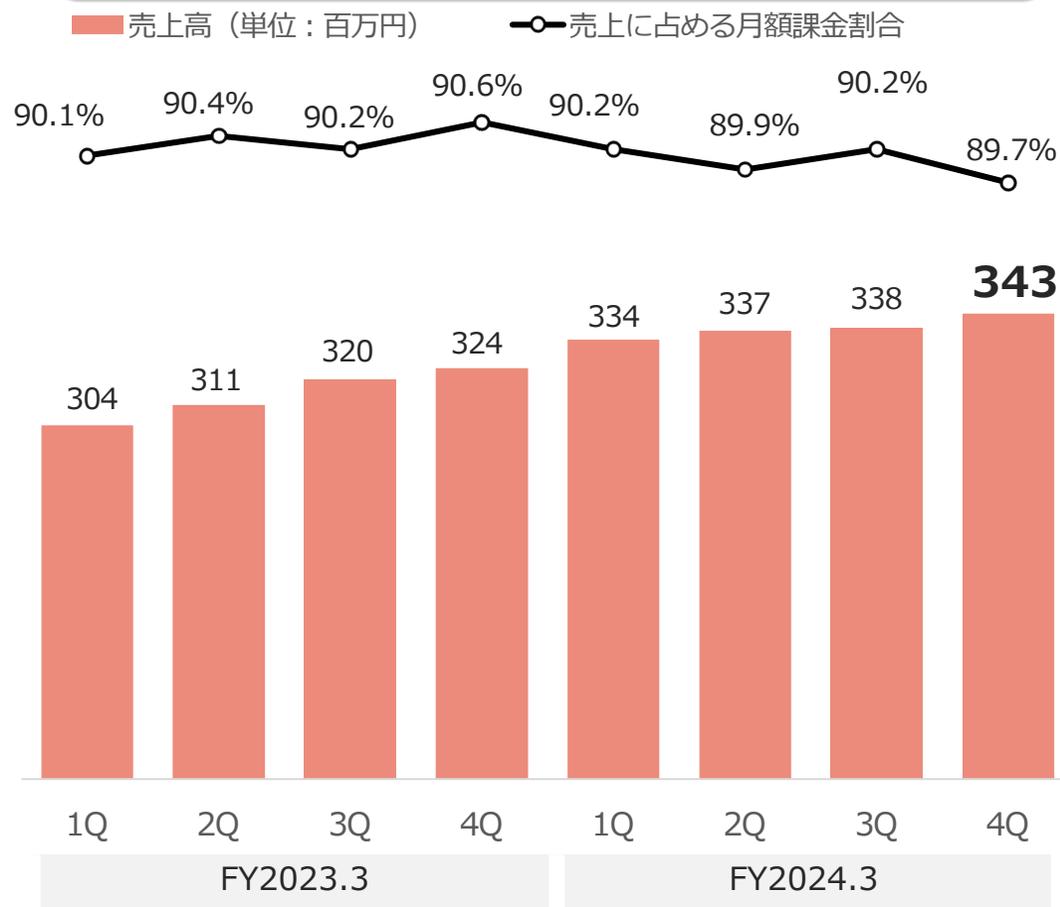
顧客満足度の向上

時間外の受付や、コールセンターでの待ち時間なく適切なWEBページの案内が可能になることで、顧客満足度の向上が見込めます

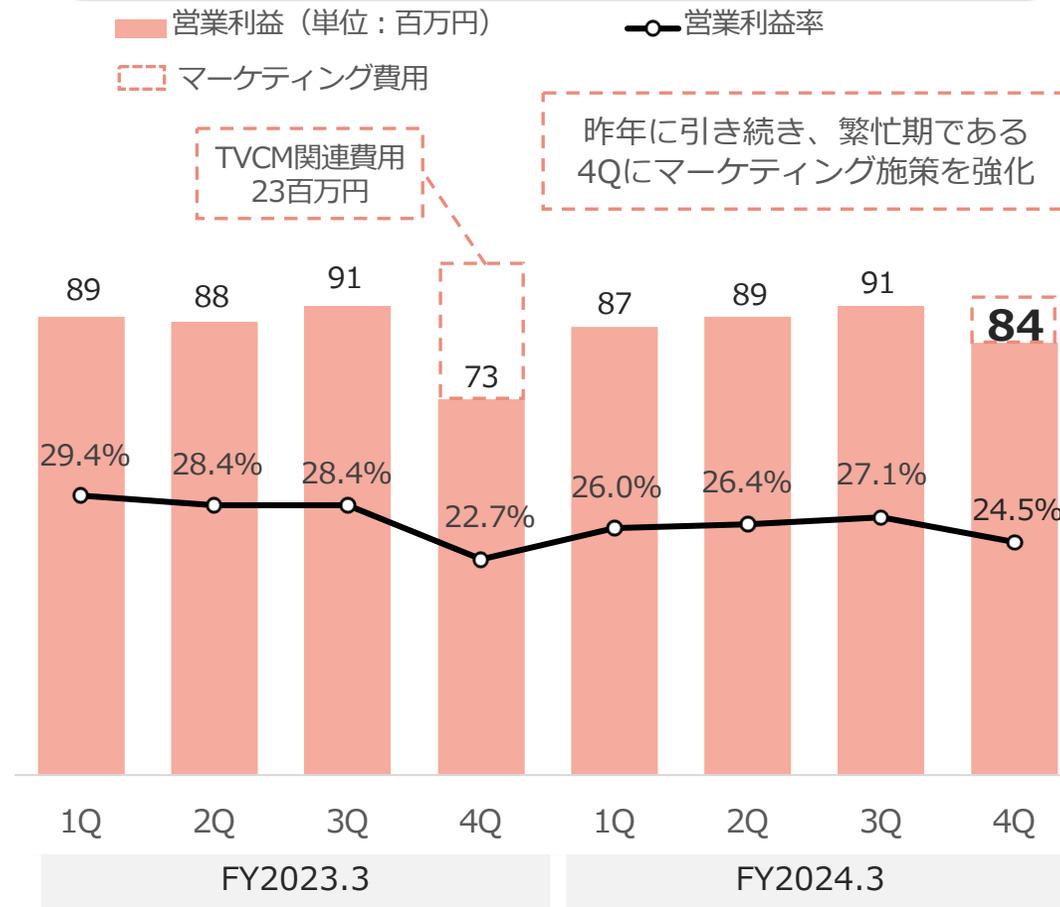
※あふれ呼：コールセンターの回線数を上回る入電により繋がらない状態のこと

導入社数が堅調に推移し、四半期売上高は過去最高を更新

セグメント売上高 推移



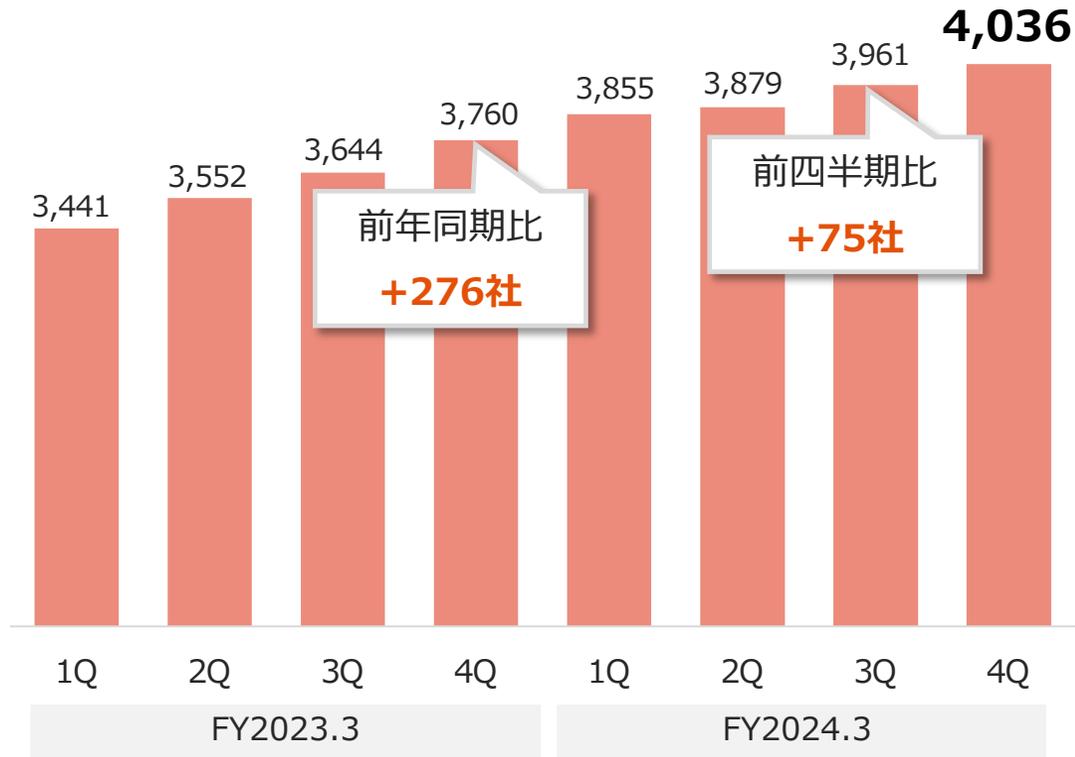
セグメント営業利益・営業利益率 推移



導入社数は堅調に推移し、レベニューチャーンレートも低位推移

「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

2024/05/02

「車選びドットコム」YouTubeチャンネル 登録者数20万人を突破

中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルとしては最大規模のチャンネルに成長



YouTubeチャンネル 車選びドットコム について

中古車検索サイト「車選びドットコム」の公式YouTubeチャンネルです。

毎週火・木曜日19時に新車や中古車の購入を検討されている方に向けた自動車情報番組を更新しています。

「ドリフトキング」こと土屋圭市さんがメインMCを務め、車両解説にモータージャーナリストの工藤貴宏さん、女性目線でレビューを行うゲストの方をお迎えし、最新のクルマ情報や、懐かしの旧車の魅力を発信しています。

2020年11月に開設し、視聴者のニーズに応じたコンテンツの充実を図り、多くの方から支持された結果、2024年4月で登録者数が20万人を突破いたしました。

これは、中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルとしては最大の登録者数となり※、累計視聴回数は4月30日現在で約1億回にのぼります。

引き続き、最新のクルマ情報や、懐かしの旧車の魅力を発信し、視聴者の方々のカーライフをさらに豊かにするための情報をお届けしてまいります。



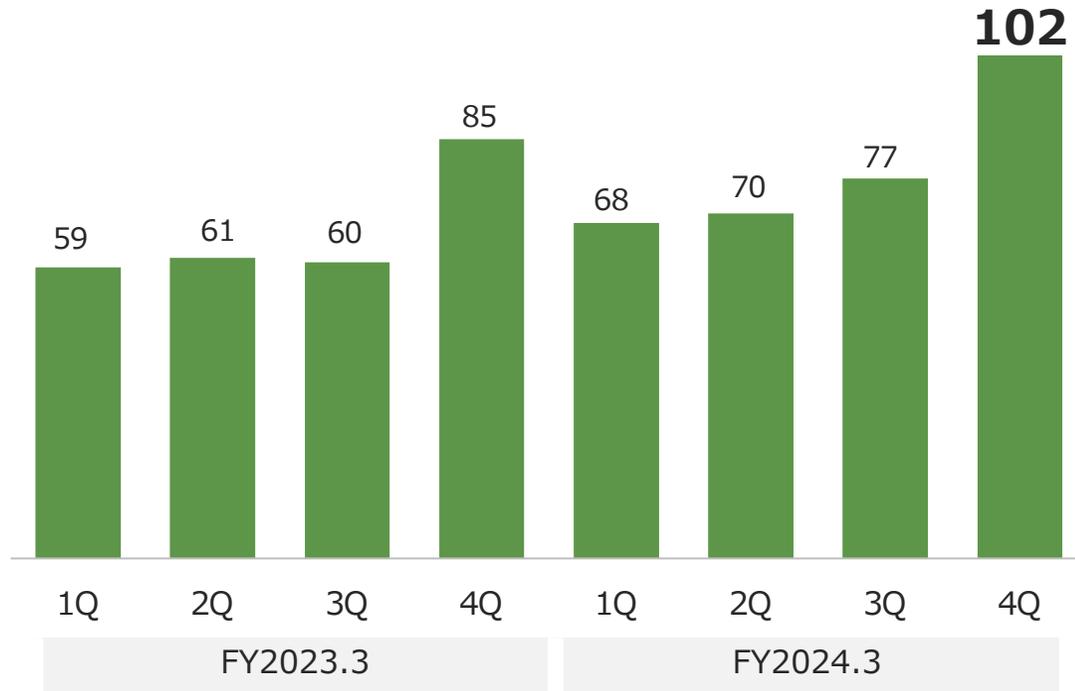
公式YouTube : <https://www.youtube.com/c/kurumaerabicom>

※中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルにおいて（自社調べ）

インターネットメディア領域が好調に推移し、四半期単体で黒字化

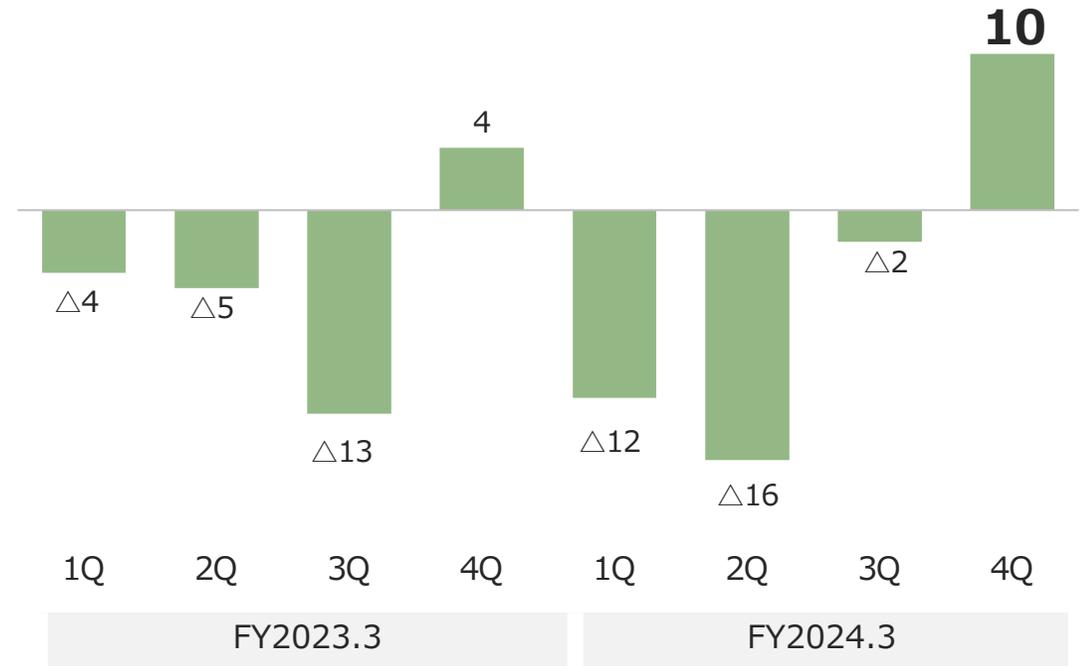
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益・営業利益率 推移

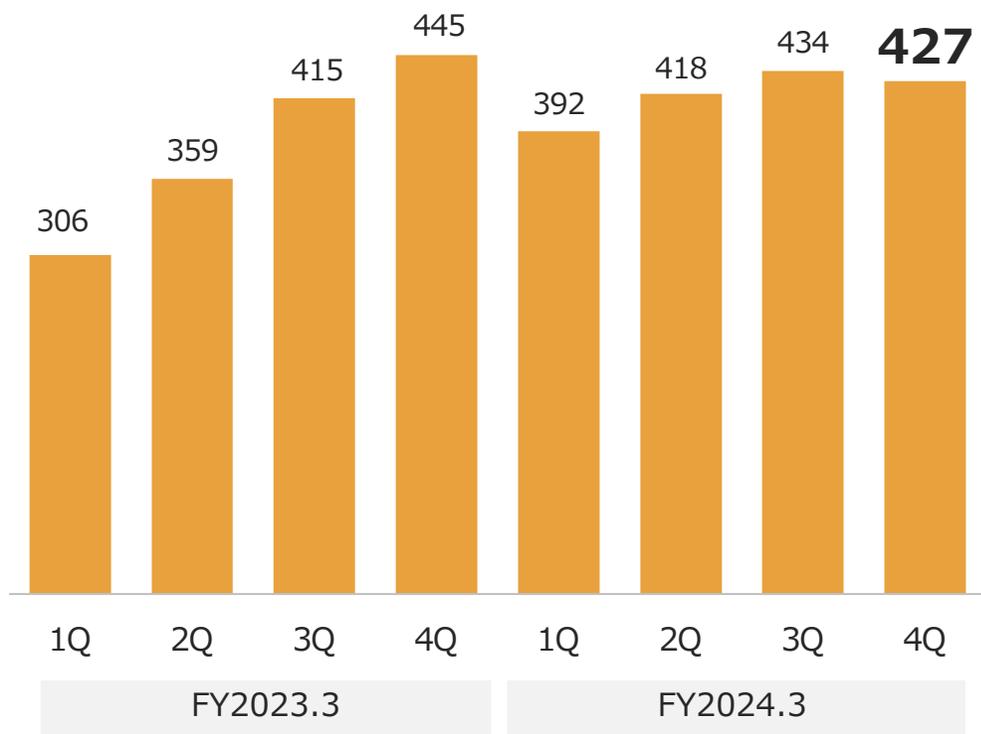
■ 営業利益（単位：百万円）



売上高、営業利益共に大きなイベントなく堅調な推移

セグメント売上高 推移

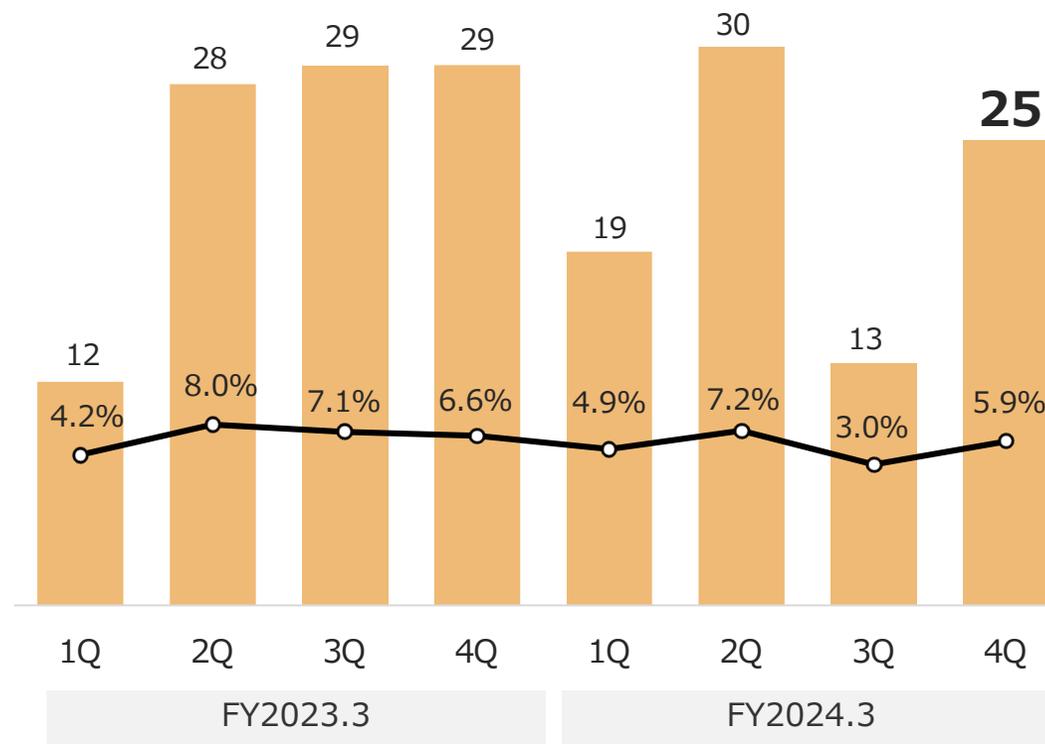
■ 売上高（単位：百万円）



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



【連結】2025年3月期 業績予想

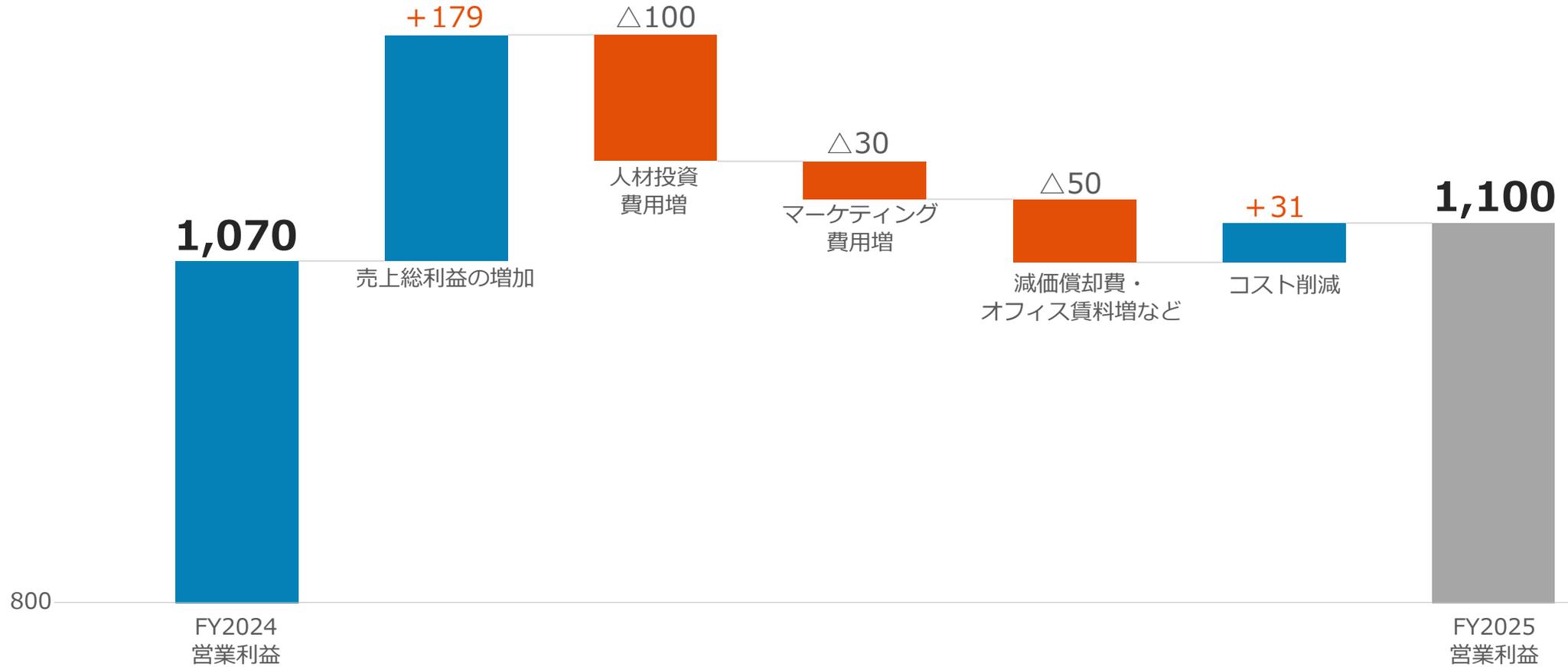
堅調な事業成長により、引き続き成長投資をこなしながらも、増収増益を計画

	FY2024.3	FY2025.3	
	通期実績	通期計画	YoY
(単位：百万円)			
売上高	8,162	8,700	+6.6%
売上総利益	4,001	4,180	+4.5%
営業利益	1,070	1,100	+2.7%
経常利益	1,087	1,100	+1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	673	700	+3.9%

	FY2024.3	FY2025.3	
	通期実績	通期計画	YoY
売上高	8,162	8,700	+6.6%
SMSソリューショングループ	4,814	5,126	+6.5%
U-CARソリューショングループ	1,355	1,470	+8.5%
インターネットサービスグループ	318	380	+19.4%
オートサービスグループ	1,673	1,720	+2.8%
その他	1	4	+279.2%
営業利益	1,070	1,100	+2.7%
SMSソリューショングループ	1,249	1,345	+7.6%
U-CARソリューショングループ	352	354	+0.5%
インターネットサービスグループ	△20	86	-
オートサービスグループ	87	91	+3.5%
その他	△30	△40	-
調整額	△568	△736	-

人材投資を中心とした成長投資の実施を見込む

(単位：百万円)



2025年3月期の配当については、前期から1円増配し **1株当たり37円** の期末配当を実施予定

- 連結配当性向の目安を20%から **25-30%** に引き上げ
- 2024年3月期の配当につきましては、期初予想通り1株当たり36円の期末配当を実施予定

	FY2024.3 (予定)	FY2025.3 (予想)
	期末	期末
	円 銭	円 銭
一株あたりの配当金	36.0	37.0
配当性向	28.6%	28.6%

04 全社の取組み

2024/02/28

Sparkle AI、東京大学主催の「ブロックチェーンイノベーション寄附講座」へ参画

登録者数は7,700人を超え、同大学主催の寄附講座としては最大級の規模で開催



工学系研究科が主催する「ブロックチェーンイノベーション寄附講座第3期」



講義室に350人、リアルタイムYouTube視聴2000人超で参加

ブロックチェーンイノベーション寄附講座について

本講座は、ブロックチェーン技術の教育と普及を目指し、ブロックチェーン技術の急速な進化に対応し、その深い理解および社会への実装を促進するための公開講座となります。特に、日本語による教育資源が不足している現状を踏まえ、技術的な知識の習得はもちろん、最新の業界動向の理解から、事業化や社会実装に向けた応用方法まで、幅広い内容を学ぶことが可能です。

公開講座参画の目的・背景

Sparkle AIでは2023年6月の設立以来、AI・ブロックチェーン等の先進技術に関する研究開発および、ブロックチェーン上の抽選プラットフォーム「Rattle」の開発・運営に取り組んでいます。

「Rattle」は2023年7月に開催されたアジア最大級Web3カンファレンス「WebX」の抽選会に正式採用され、また、BlastのdApp※開発コンペティション「Blast Big Bang」に参加し、60,000件を超える応募をいただくなど、ブロックチェーンの領域において確実に認知度を拡大しております。

本講座では、これまで培ってきたノウハウをもとに本講座の教材作成や運営の協力・内容の監修などを行っており、このような人材育成活動を通じて、ブロックチェーン業界の発展に貢献してまいります。

※dApp:分散型アプリケーション。従来のアプリケーションのような管理者が存在せず、参加するユーザーのデバイスでデータを管理できるアプリケーションのこと。

主力事業の成長と共に、BtoBのSaaS型ビジネスの展開および先進技術への先行投資を推進

(1) コアビジネスのプロダクト強化および提供価値の向上 ➡ P.31インベストメント・ハイライト

- 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
- 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

(2) BtoB×SaaS型のビジネス展開による企業のデジタル化の推進

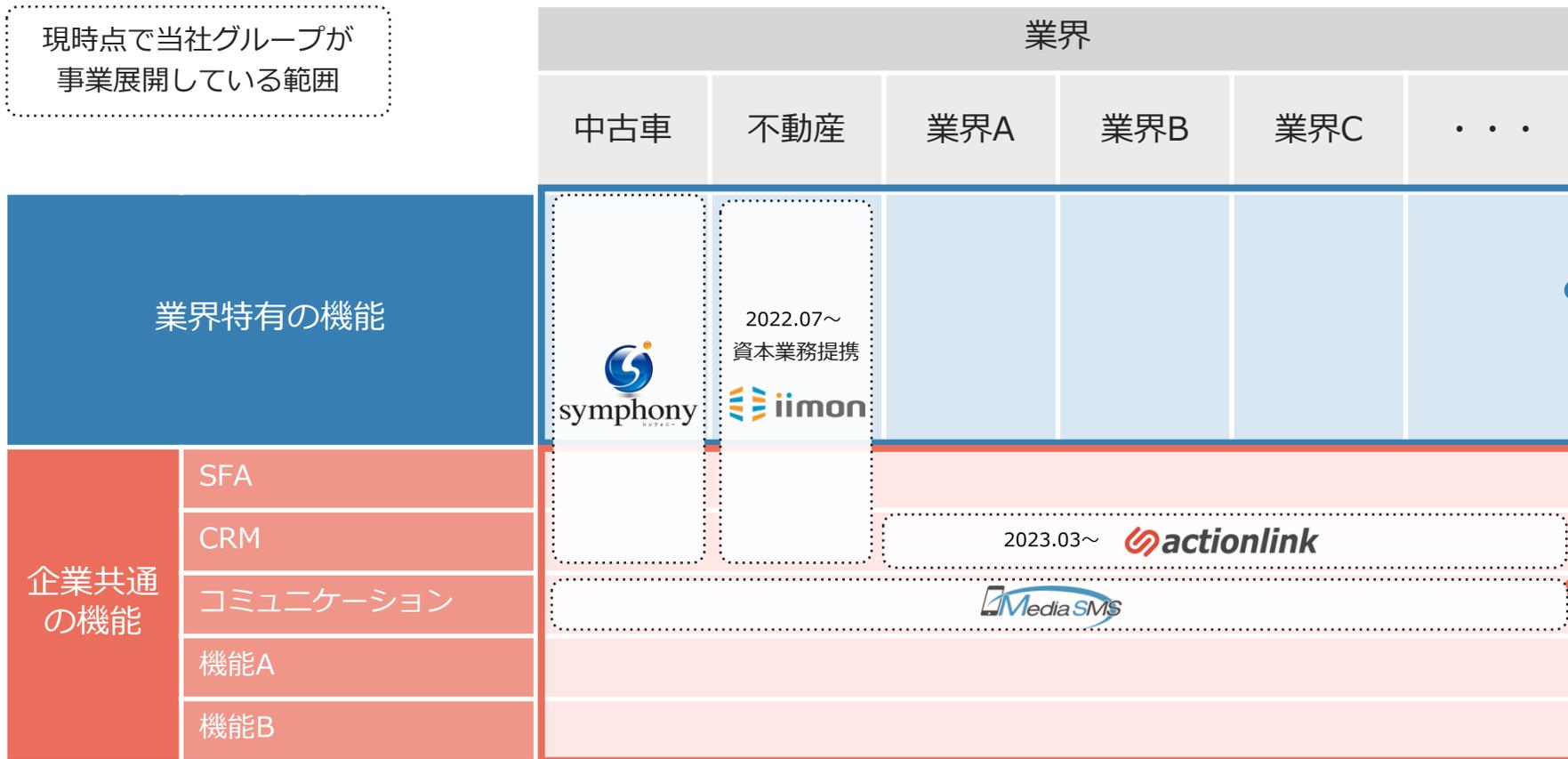
- M&Aにおけるソーシングを継続し、戦略的な案件に厳選して検討実施

(3) 人工知能(AI)やブロックチェーンの研究開発への先行投資

- グループ全体におけるGenerativeAI活用推進を強化
- 大規模言語モデル（LLM）をはじめとした人工知能・ブロックチェーン等の先進技術の研究開発を継続

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

※ SFA : Sales Force Automation / 営業活動を支援するためのシステム

CRM : Customer Relationship Management / 顧客情報を一元管理するシステム

基本的な考え方

当社グループは、「テクノロジーで社会の課題を解決する」をミッションに掲げ、テクノロジーを活用した事業活動に取り組んでおり、環境負荷の低減を重要な使命として、より安全で豊かな社会の実現と持続的な経済成長への貢献に努めております。

また、地球環境の保全は、社会や環境に配慮し社会の工器である企業としての社会的責任として重要な課題であると考えており、環境負荷低減のための施策を積極的に取り組んで参ります。

具体的な取組み

<p>ペーパーレス化の推進</p>	<p>クラウドサービスの利用や、会議室やミーティングスペースにモニターを設置することで、印刷物・紙資料の削減に努めております</p>
<p>省エネルギーの推進</p>	<p>各拠点のLED照明への切り替え、クールビズ、ウォームビズを推進で、消費電力の削減に努めております</p>
<p>環境配慮車への切り替え</p>	<p>CO2排出削減・省燃費対策として、全社の社用車を環境配慮型の低公害・低燃費車への切り替えを行って参ります</p>

KPI 紙の印刷枚数

2021年4月～主要拠点における紙の印刷枚数を計測開始。2年間で**4.4%**の印刷枚数の削減を達成



KPI 社用車ガソリン消費量

2022年4月～社用車ガソリン消費量及びCo2排出量を計測開始。Co2排出量は**同水準で推移**しており、引き続き計測と削減に努める



05 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

- ファブリカホールディングスは「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、また資本業務提携先の株式会社iimon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」およ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

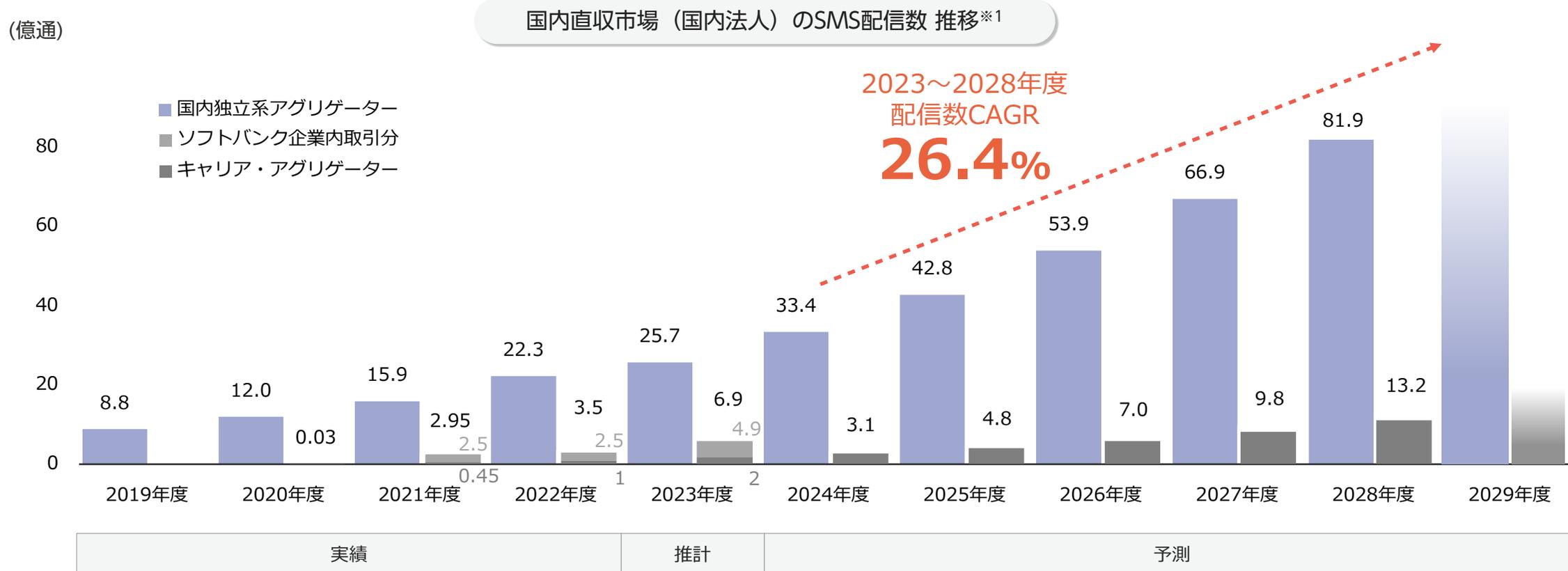
中古車情報のデータ連携・活用を軸に、中古車販売業務を支援するクラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援しています。



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32億6,022万通（2023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2028年には約100億通の市場規模が見込まれ、国内アグリゲーターの2023～2028年の配信数CAGRは26.4%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2024年1月号」

※ソフトバンク企業内取引分は、2024年以降のSMS配信数推移の予測には含まれておりません

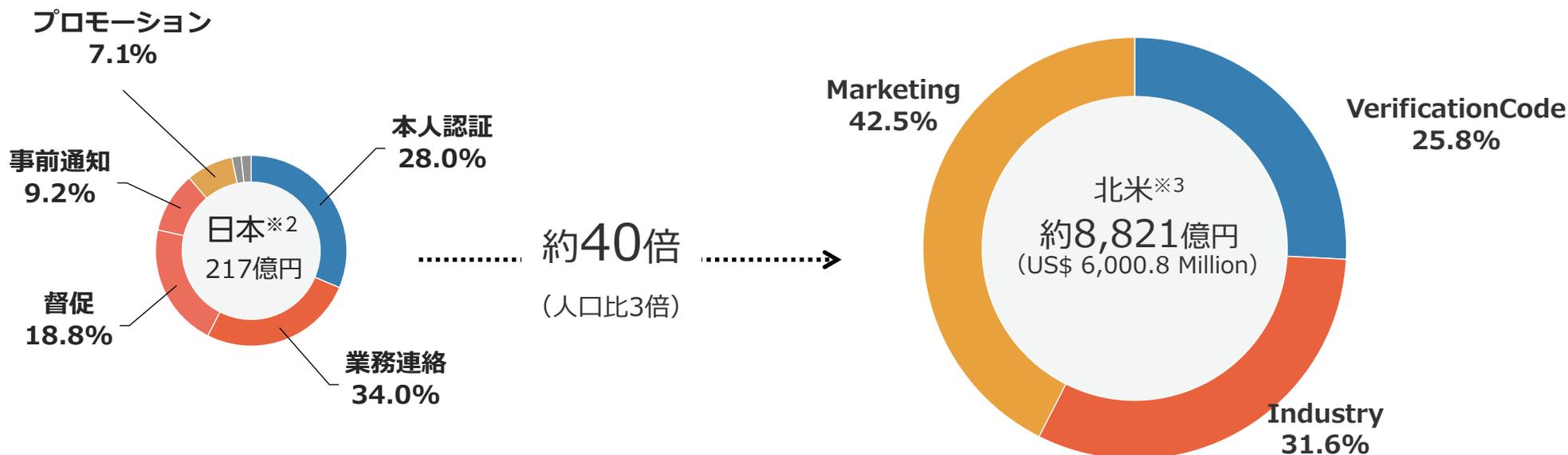
SMSソリューショングループ

北米では企業のSMS活用が活況、マーケティング用途は4割超

北米のA2P-SMS市場規模は約8,821億円 (US\$ 6,000.8Million)

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市場規模および用途割合イメージ※1 (2022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

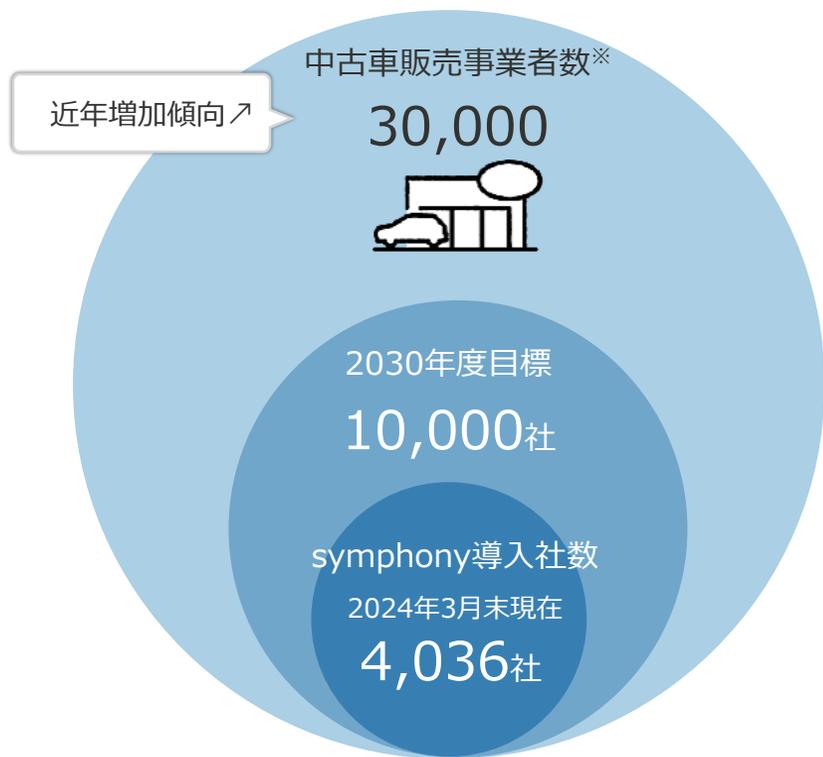
※2出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2024年1月号」、当社SMSソリューショングループ 2023年3月期 売上高 4,543百万円 ÷ 配信数ベースの当社シェア20.9% (2022年度) で計算した推定市場規模

※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

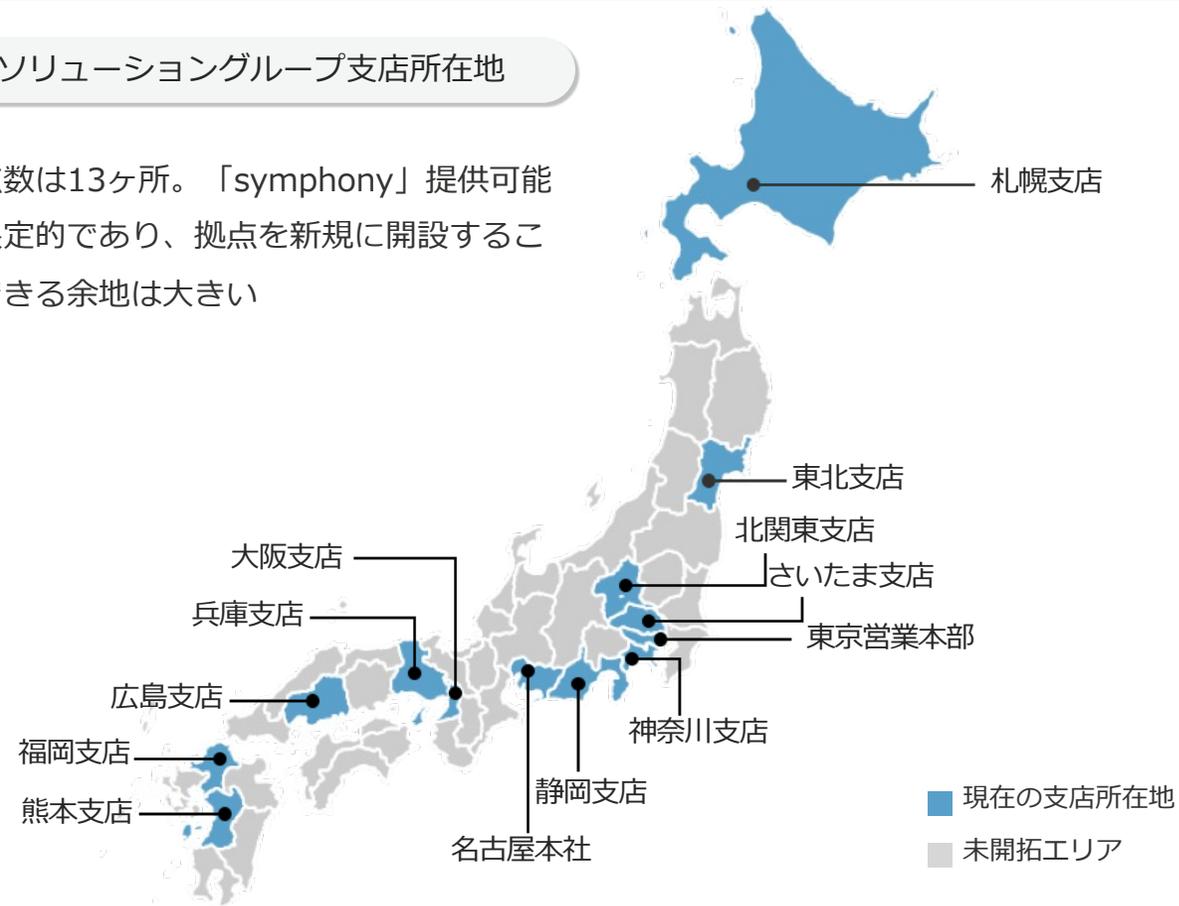
自動車アフターマーケット市場は、約20兆827億円※の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

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「2023年版 自動車アフターマーケット総覧」

当社グループ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戦略を基本とし、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

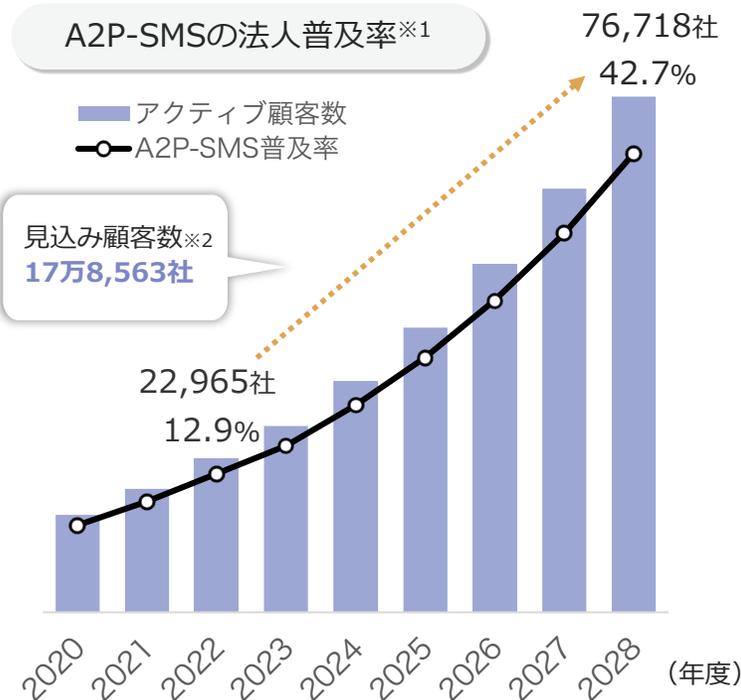
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

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2022年度時点でわずか12.9%であり、2028年度には約43%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

※1 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2024年1月号」P20. 表4-1.

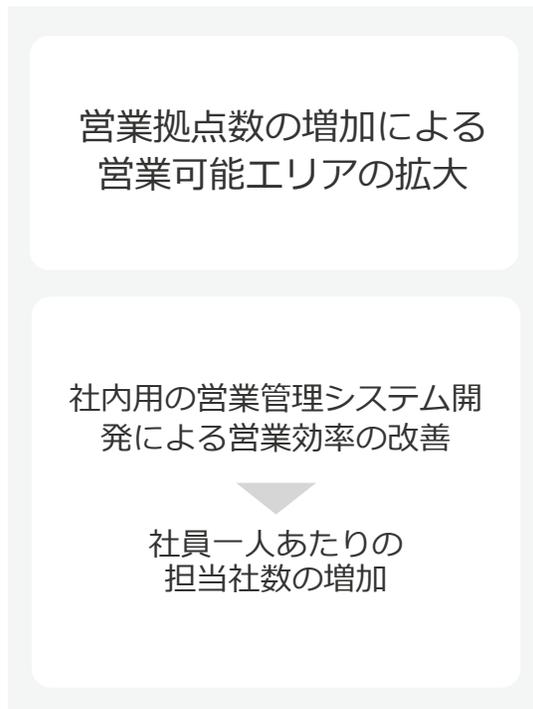
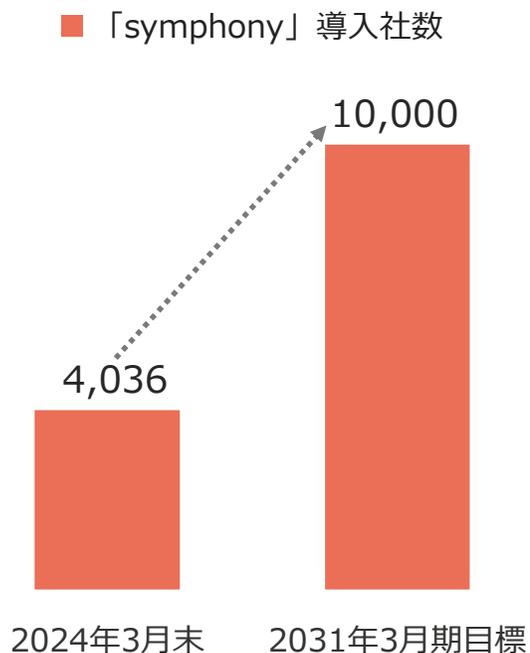
※2 国内全企業368万4,049社からBtoB業種・業者を除き、従業員数20名以上の企業を抽出した社数

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社存在することから、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
- 顧客数の最大化およ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）
 - ・顧客利用率の向上および品揃えの強化

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
- 潜在的な候補先のリサーチは継続して実施

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、資本コストおよ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、市場環境およ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



SMSソリューション 事業



法人向けSMS送信
サービスの提供



U-CARソリューション 事業



中古車販売業務支援
クラウドサービスの提供

インターネットサービス 事業



WEBサービスの
企画・開発・運営



オートサービス 事業



事故修理サービス・
車検サービスを提供

AI・ブロックチェーン 事業



AI・ブロックチェーン
などの研究および
プロダクト開発

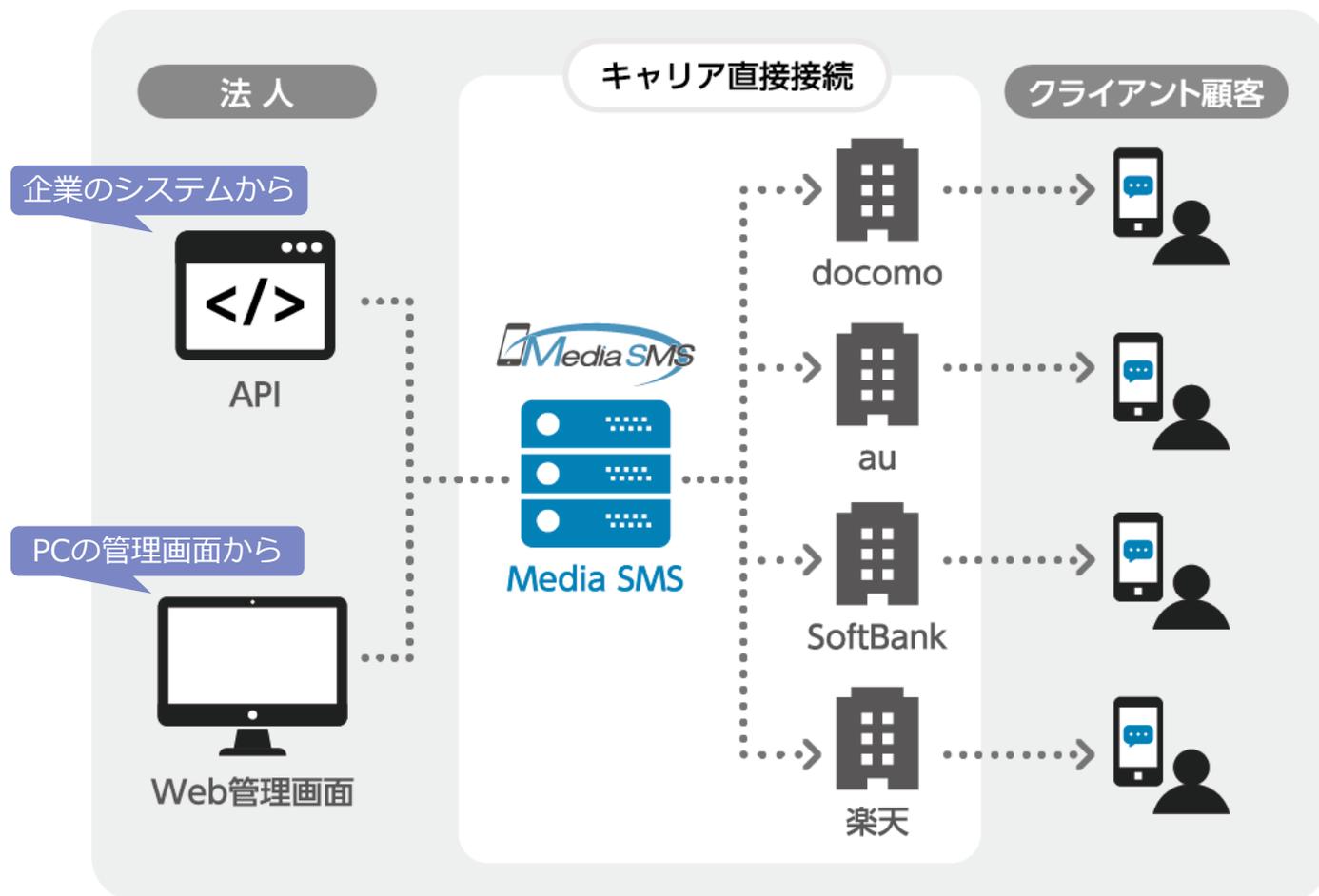


法人向けSMS配信サービス
メディアSMS企業が顧客に対して
SMSを送受信できる
プラットフォームを提供

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。

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・徴税

〇〇市徴収課です。未納の市税が
ありますので支給ご納付をお願い
いたします。【問合せ先】徴収課
[0XX-XXX-XXX](#)（本メールへの返
信不可）

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>

長文例①

【メディア買取】

〇〇様
この度は、メディア買取にお見積
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
お見積もりが確認できます。
<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
積も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

長文例②

【メディア買取】

〇〇様
この度は、メディア買取にお見積
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
お見積もりが確認できます。
<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
積も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を継続

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、市場シェアトップを維持

国内法人向け 国内アグリゲーターの配信数シェア 推移

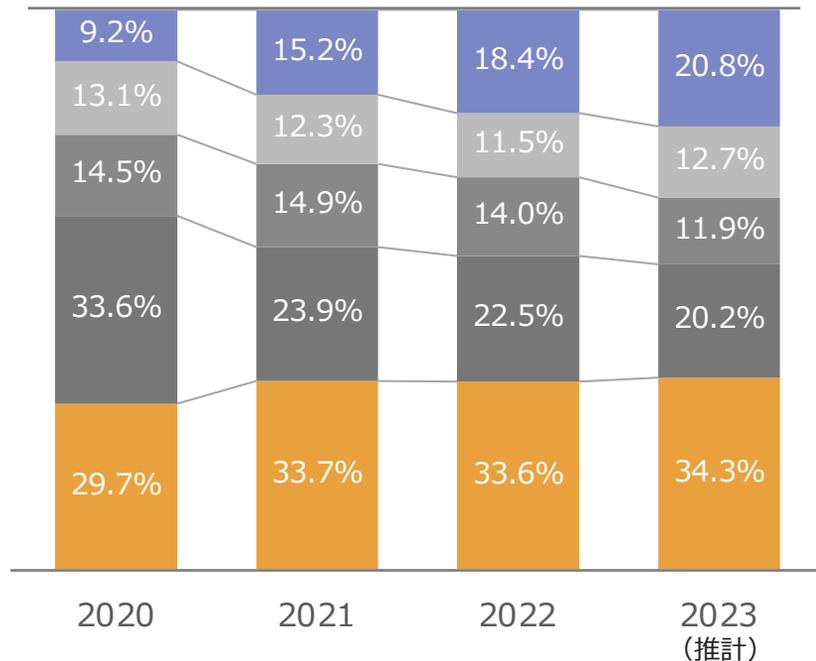
2020-2023配信数CAGR **33.0%**

12.0億通

16.3億通

23.2億通

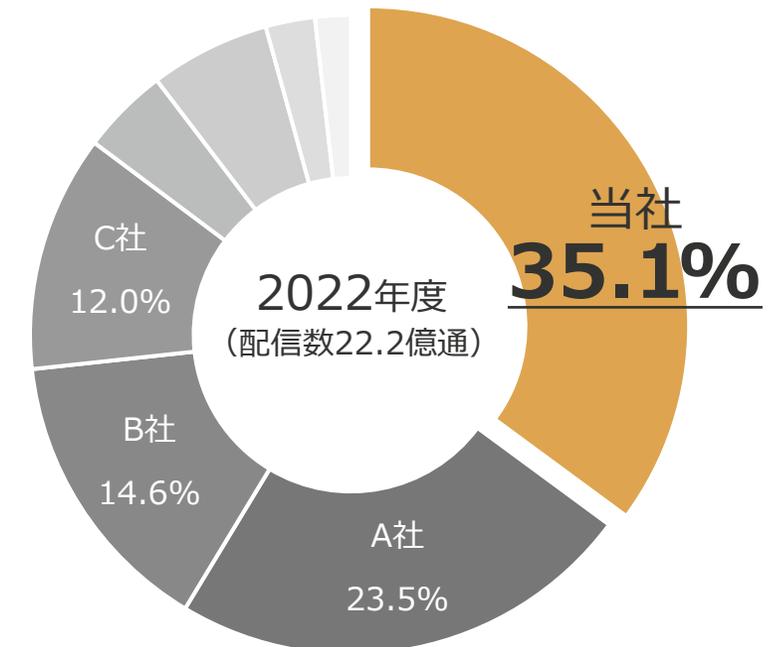
27.7億通



- その他 (含キャリア・アグリゲーター)
- 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**
2022年度 (実績値)

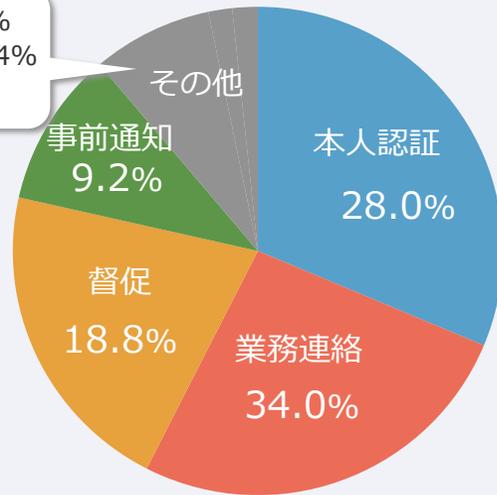


国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める
「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウエイトが高い

A2P-SMS国内法人市場

2022年度用途別構成比（配信数ベース）※

プロモーション 7.1%
調査・アンケート 1.4%
決済 1.5%



市場の特徴

本人認証用途の
比率が大きい

クライアント

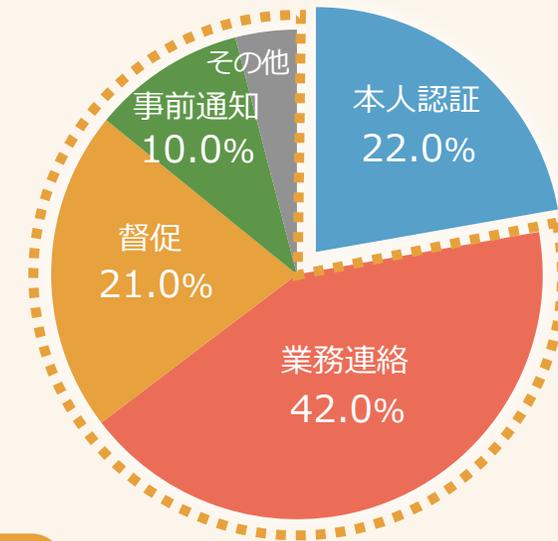
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値（小）

SMS

価格競争

当社 SMSソリューショングループ

2022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2024年1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

*各携帯電話会社の公表情報をもとに当社が調査・作成

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 (KDDI)

- 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
- 迷惑メッセージブロック機能有料
- 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

Q

他の同業他社は海外企業の国内配信を行っていますが、御社では海外での配信は考えていないのでしょうか？

当社は国内でのシェア拡大に注力しており、海外への拡販につきましては、現時点では視野に入れておりません。

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すると配信単価が安い傾向にあります。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。

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、企業が顧客に送信する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。

案件にもよって様々ですが、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ございます。

「メディアSMS」導入社数の伸び=将来の業績の先行指標としてご覧いただけますと幸いです。

Q

他の同業他社と比較した強みは何ですか？

- ・他プラットフォーム企業との提携も積極的に結びながら、国内法人向けに特化した営業を基本戦略としている
- ・大規模なSMS配信を行う大手企業のお客様のみならず、地方や中小規模のお客様にも積極的にアプローチできている
- ・競合他社に先駆けて長文SMSサービスを提供してきたことから、従来の本人確認用途以外での活用に関するコンサルティング営業力と、その過程で蓄積されたノウハウがある

以上が当社の優位性の源泉となっていると認識しております。

Q

配信単価の見通しについて教えてください。また配信単価の下落について、どのような対策を考えていますか？

将来の単価推移について正確に予測することは難しい状況にありますが、利用用途に関して、元々強みを持つ「本人認証」以外の高付加価値な利用用途（「業務連絡」「督促」「事前通知」等）をさらに拡大できるように導入支援やコンサルティング営業に注力し、継続的な成長を目指してまいります。

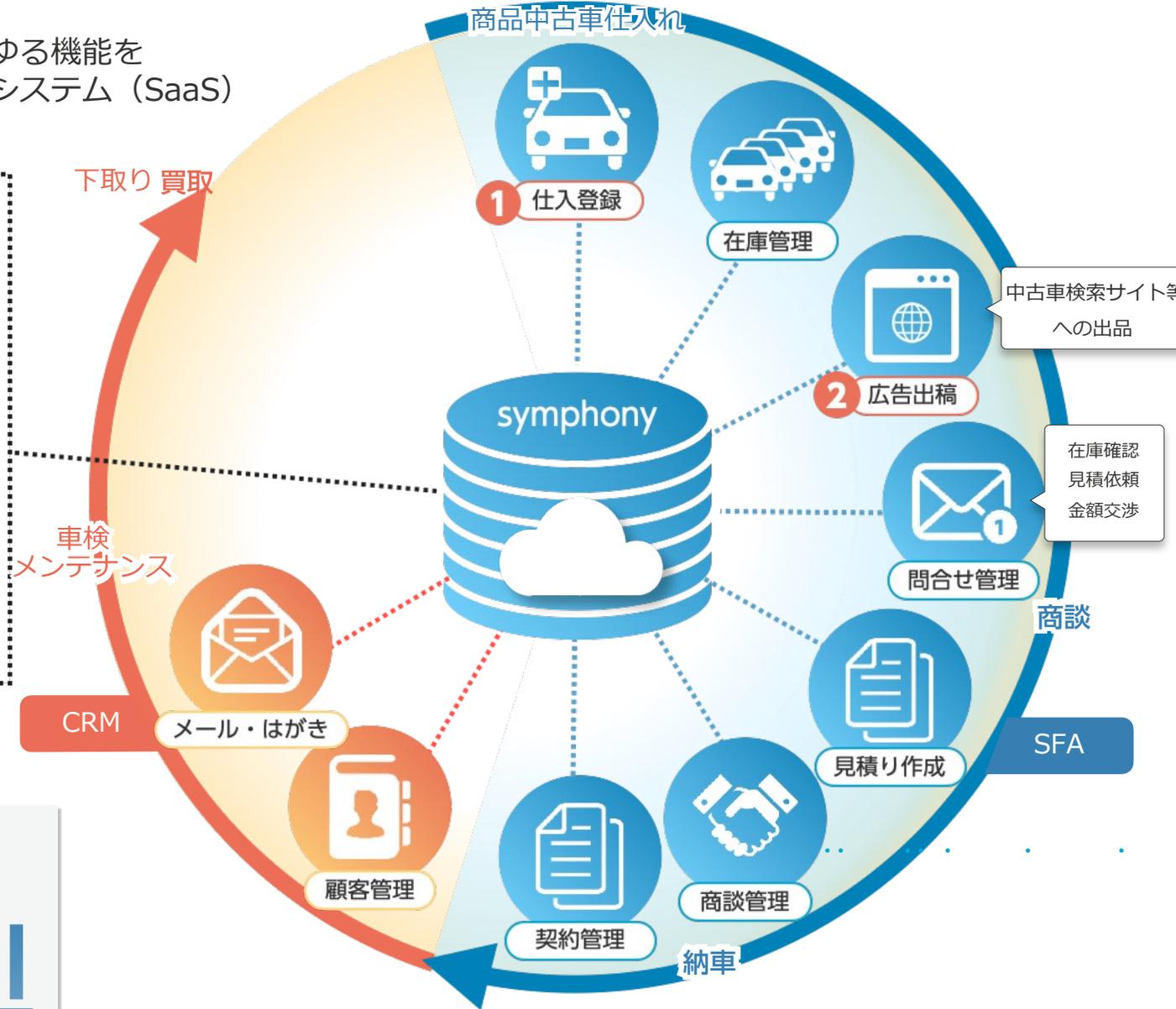
中古車販売事業支援クラウドサービス
symphony（シンフォニー）



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





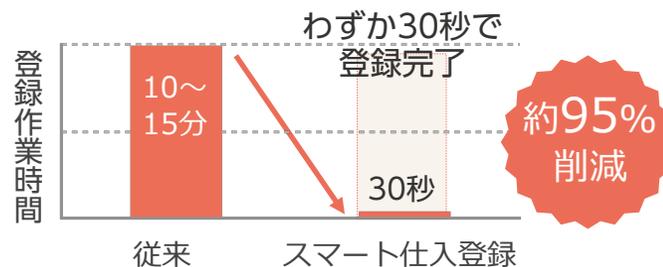
1 スマート仕入登録による
入力業務工数の大幅削減

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



国内ユーザー
閲覧

海外ユーザー
閲覧

業者
閲覧

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動します。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ういった理由が多いですか？

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。

しかし、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始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。

Q 全国に拠点がありますが営業拠点を全国に置く効果を教えてください

- ① 新規に「symphony」を導入していただく中古車販売店の募集業務において地域に密着した営業が必要なこと
- ② 加盟店様に継続的な利活用や新たな付帯サービスを検討していただくための積極的なアフターフォロー業務を効率良く行う

以上の理由から全国に営業拠点を構えています。また、31期には新たに1拠点開設を予定しております。また、今年度に営業拠点を1店舗開設予定です。今後も引き続き地域に密着した営業活動を行ってまいります。

Q 拠点を開設してからどのくらいで黒字化しますか？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年程で利益が発生す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なので、比較的巨額の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注視し、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サービスの企画・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



車買取一括査定サイト



自動車WEBマガジン



自動車保険ポータルサイト



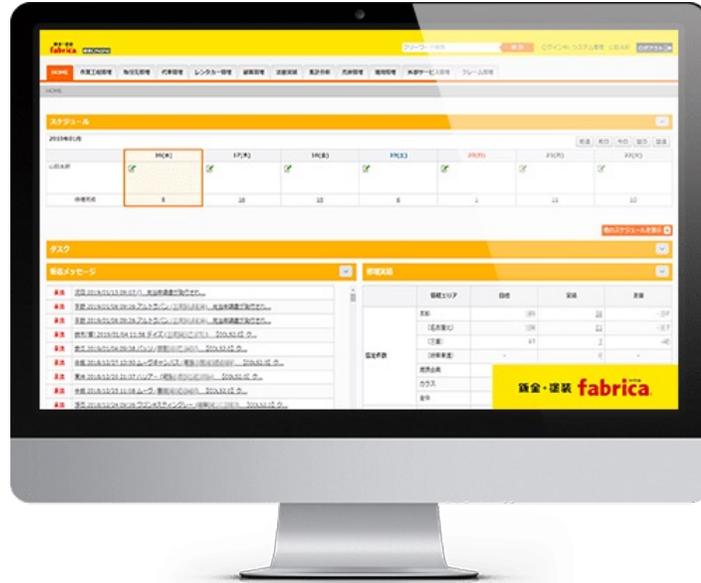
YouTubeチャンネル



EC事業者向け
全自動CRM・MAツール



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

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およ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。