

2024年3月期 上半期および第2四半期

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	194名 (2023年9月末時点、連結、就業人員)
連結子会社	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

経営理念

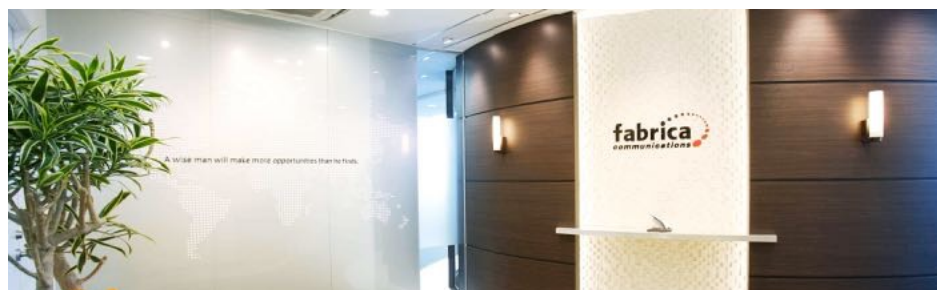
変化を好機と捉え、
新たな価値を創造し、社会に貢献する

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 上半期および第2四半期実績
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】 2024年3月期 上半期および第2四半期実績

SMSソリューショングループの前年コロナ特需が剥落するも、他セグメントの継続成長により 上半期および2Qの全体売上高は増収、営業利益以下の各段階利益は減益にて着地

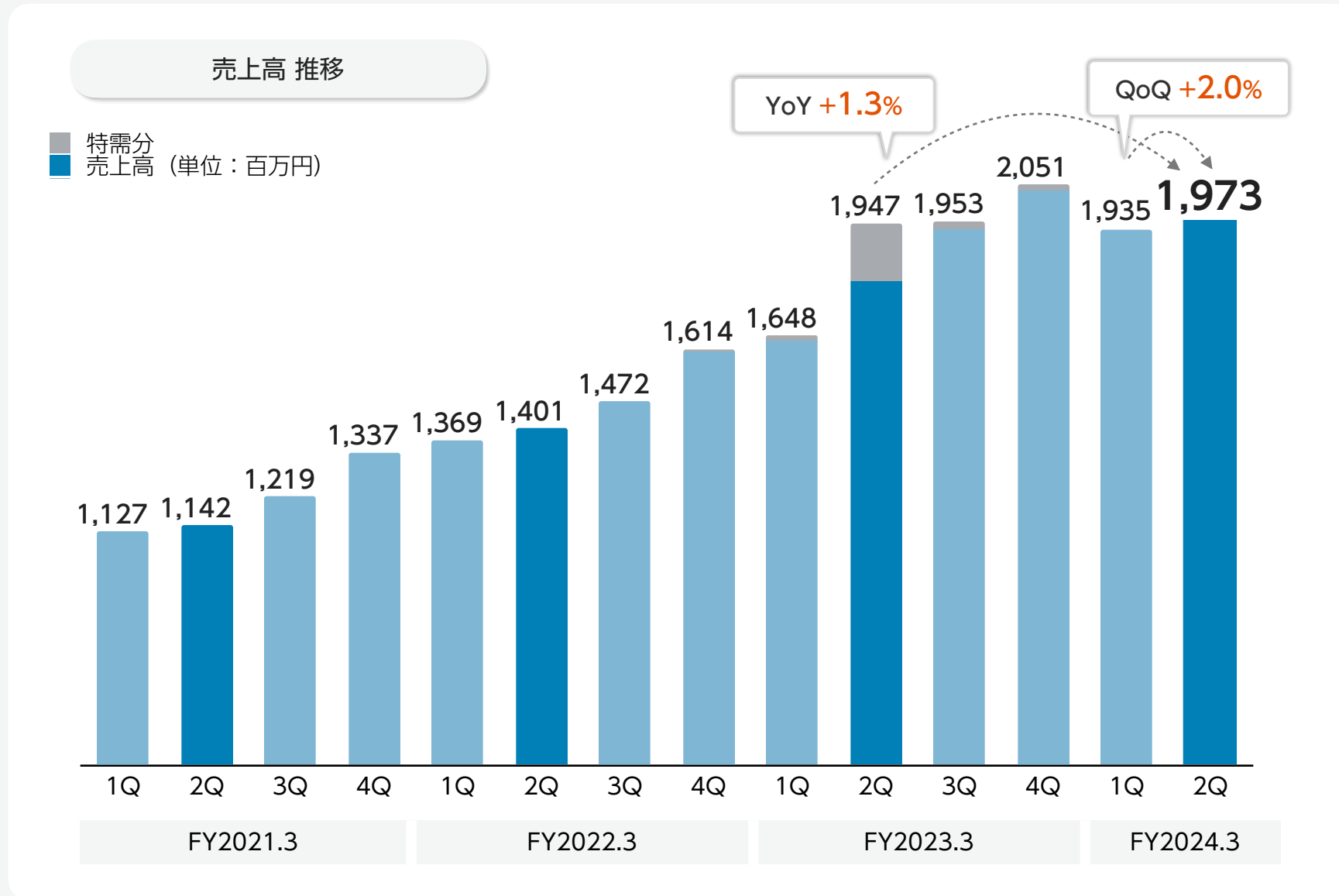
SMSソリューション グループ	新規獲得は好調な水準で推移するも、前年のコロナ特需の剥落や競争環境の激化による配信単価の下落等が影響し、第2四半期単体では売上高、営業利益共に前年同期比で減収減益にて着地
U-CARソリューション グループ	中古車販売業界全体を取り巻く事業環境の悪化があり、新規導入社数の純増数は一時的に減速するも、ストック型ビジネスモデルにより、第2四半期も増収増益を継続
インターネットサービス グループ	前四半期に引き続き、EC事業者向けCRMプラットフォーム「アクションリンク」の事業成長に向けた成長投資を実施し、想定通り着地
オートサービス グループ	引き続き钣金修理及びレンタカーが好調を維持し、第2四半期も増収増益にて堅調に推移
全社	積極的な人材投資及びAI・ブロックチェーン領域の先行投資を行い、全社費用は増加

上半期の連結売上高および売上総利益は成長を継続するも、
積極的な成長投資を予定通り実施し、営業利益以下の各段階利益は前年同期を下回って着地

	FY2023.3		FY2024.3				業績予想	進捗率
	2Q	上期	2Q	前年同期比	上期	前年同期比		
(単位：百万円)								
売上高	1,947	3,595	1,973	+ 1.3 %	3,908	+ 8.7 %	8,967	43.6%
売上総利益	1,013	1,882	981	△ 3.2 %	1,959	+ 4.1 %	—	—
販売費及び 一般管理費	623	1,233	701	+ 12.5 %	1,418	+ 15.1 %	—	—
営業利益	390	649	280	△ 28.3 %	541	△ 16.7 %	1,418	38.1%
経常利益	392	656	282	△ 28.1 %	547	△ 16.6 %	1,424	38.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	269	435	178	△ 34.0 %	342	△ 21.3 %	893	38.4%

連結売上高は YoY+1.3%の増収 QoQは+2.0%で着地

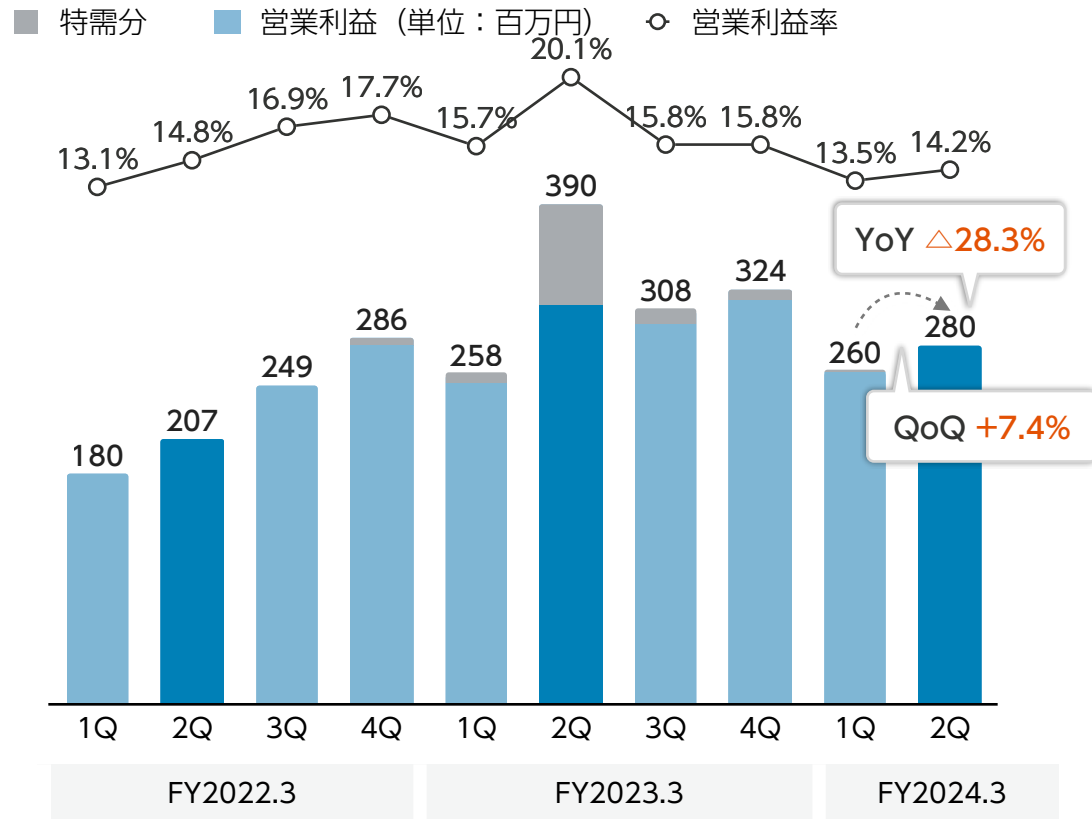
（各セグメントの内訳は14ページを参照）



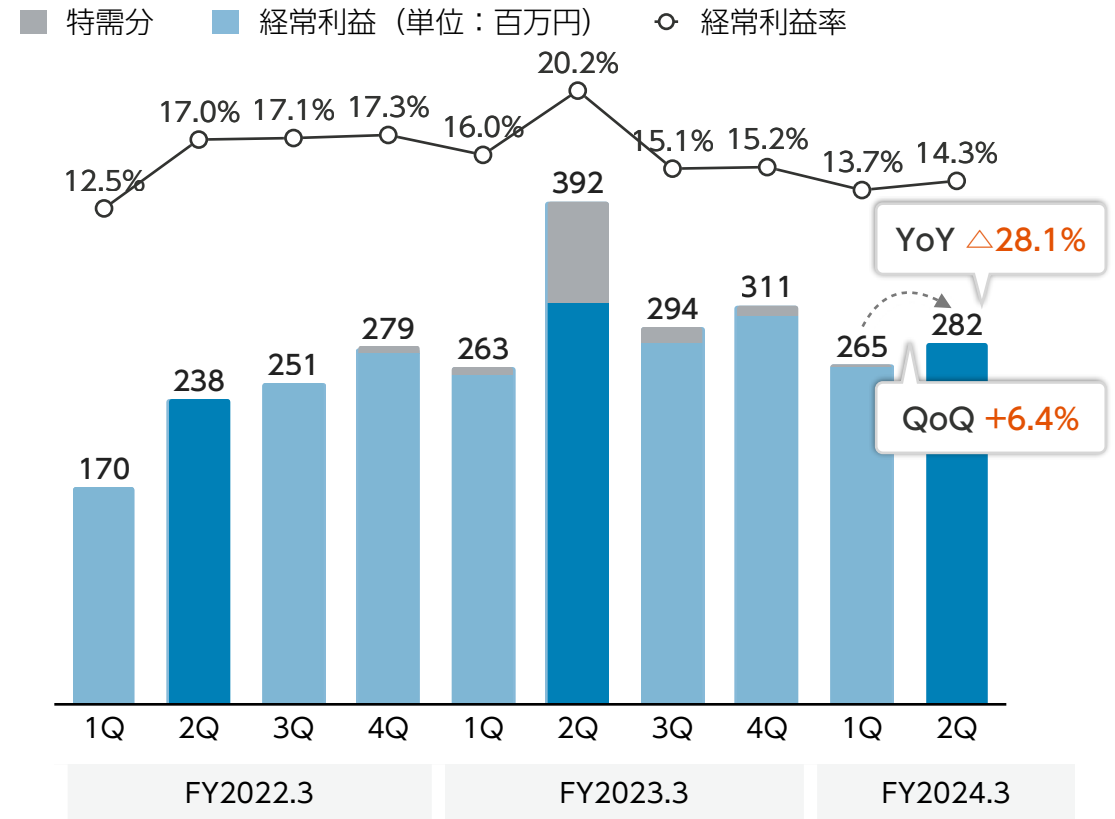
FY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

前年のコロナ特需剥落の影響で、2Qの営業利益YoY△28.3%、経常利益YoY△28.1%で着地

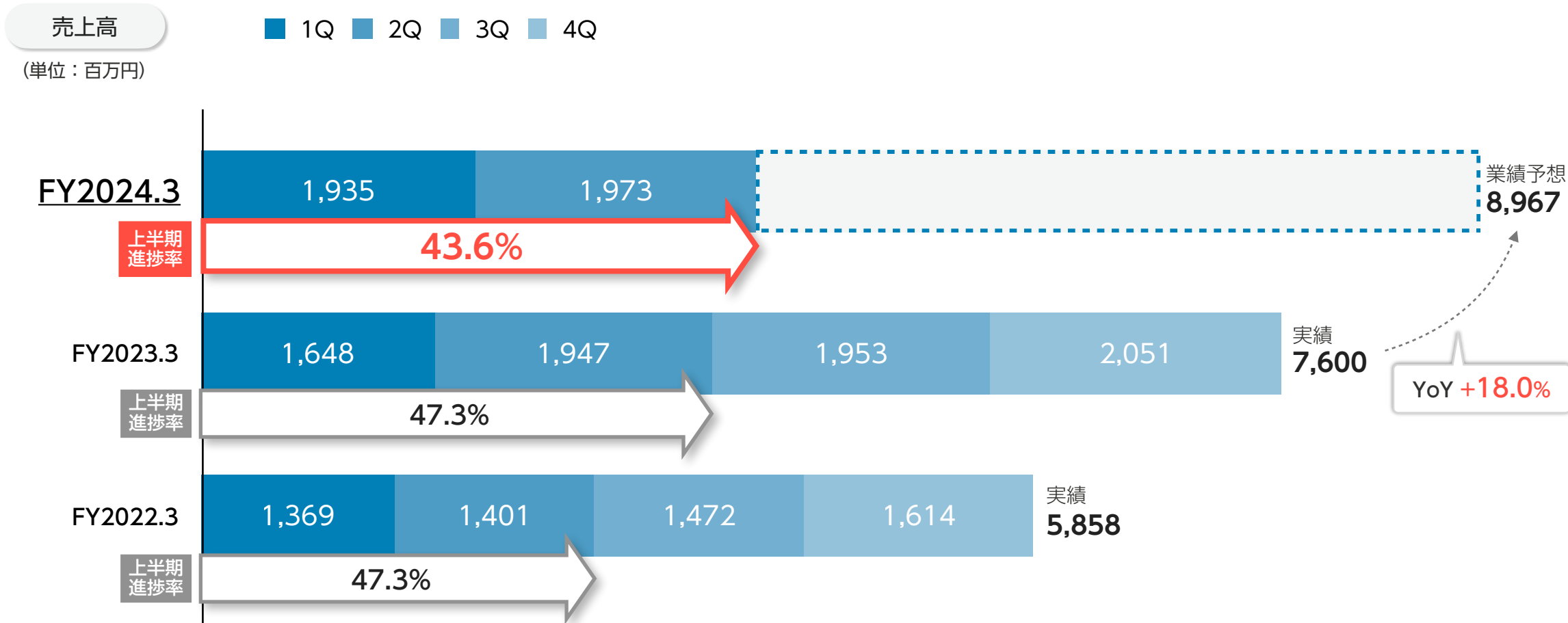
営業利益 推移



経常利益 推移



業績予想に対する売上高の上半期進捗率は 43.6%

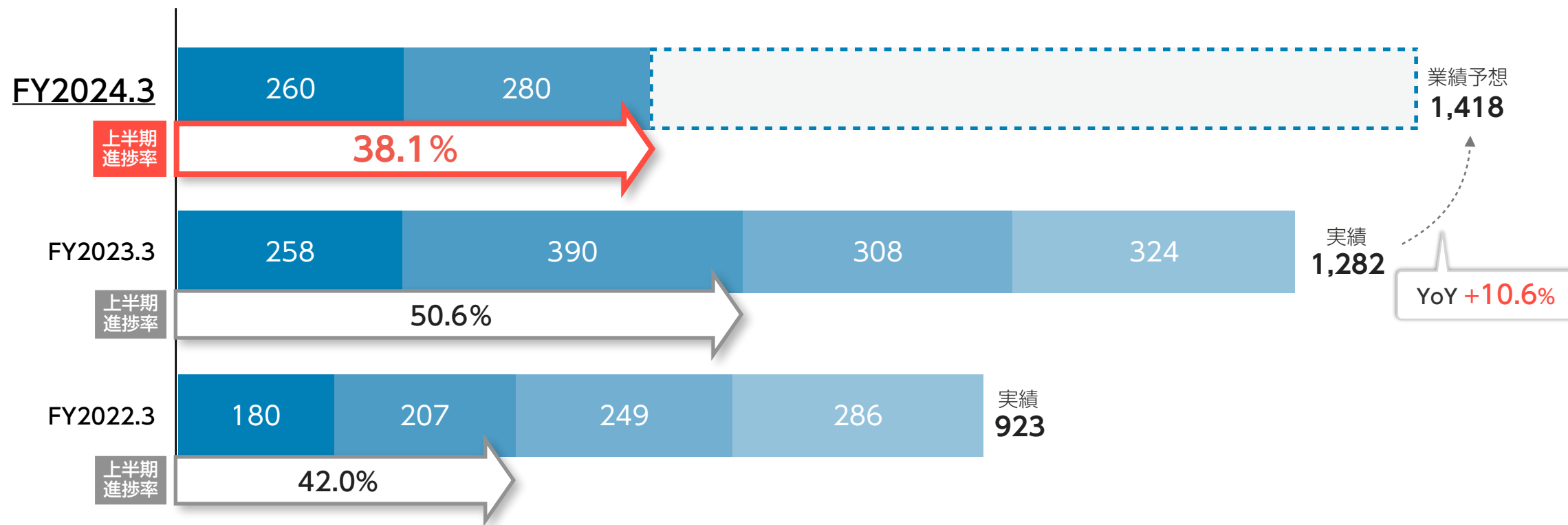


業績予想に対する営業利益の上半期進捗率は 38.1%

営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

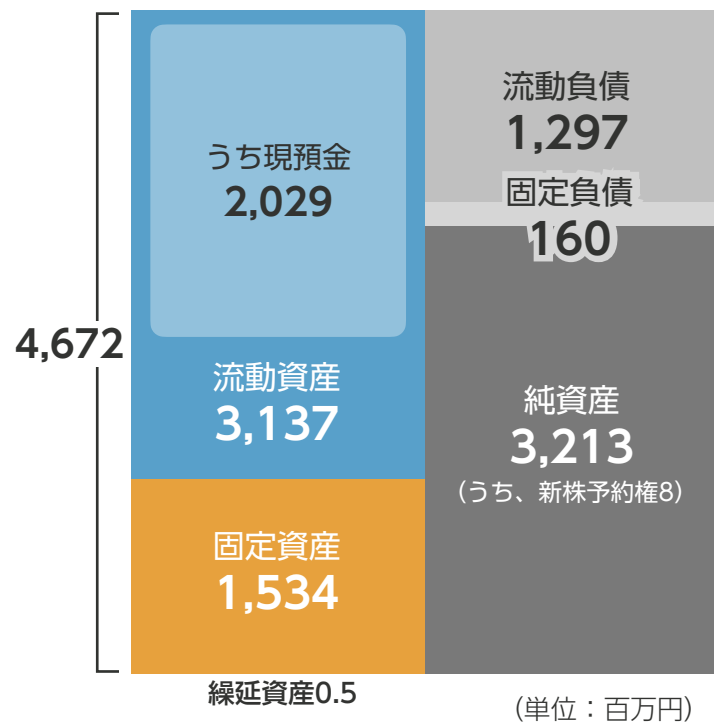
(単位：百万円)



前四半期から純資産が+153百万円、自己資本比率1.6pt増加

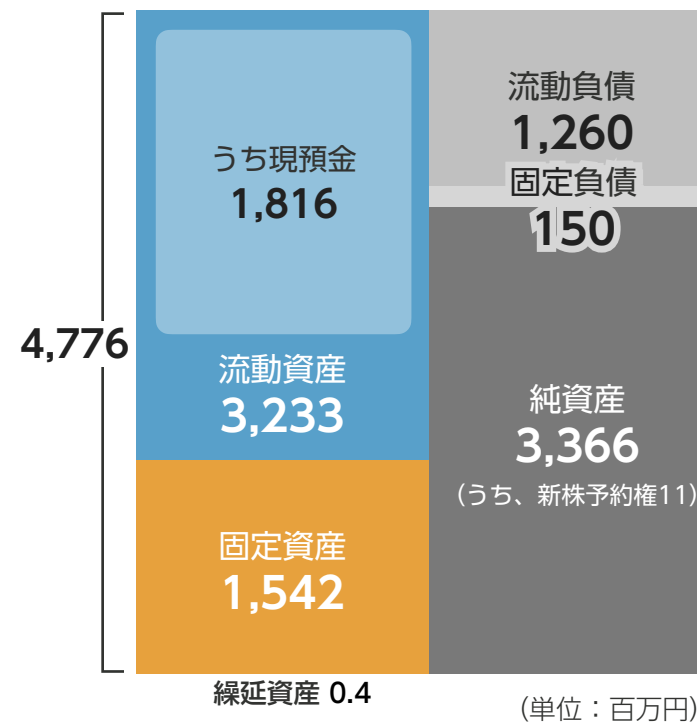
2024年3月期 第1四半期末

自己資本比率 **68.6%**



2024年3月期 第2四半期末

自己資本比率 **70.2%**



【連結】セグメント別実績・KPI推移

(単位：百万円)

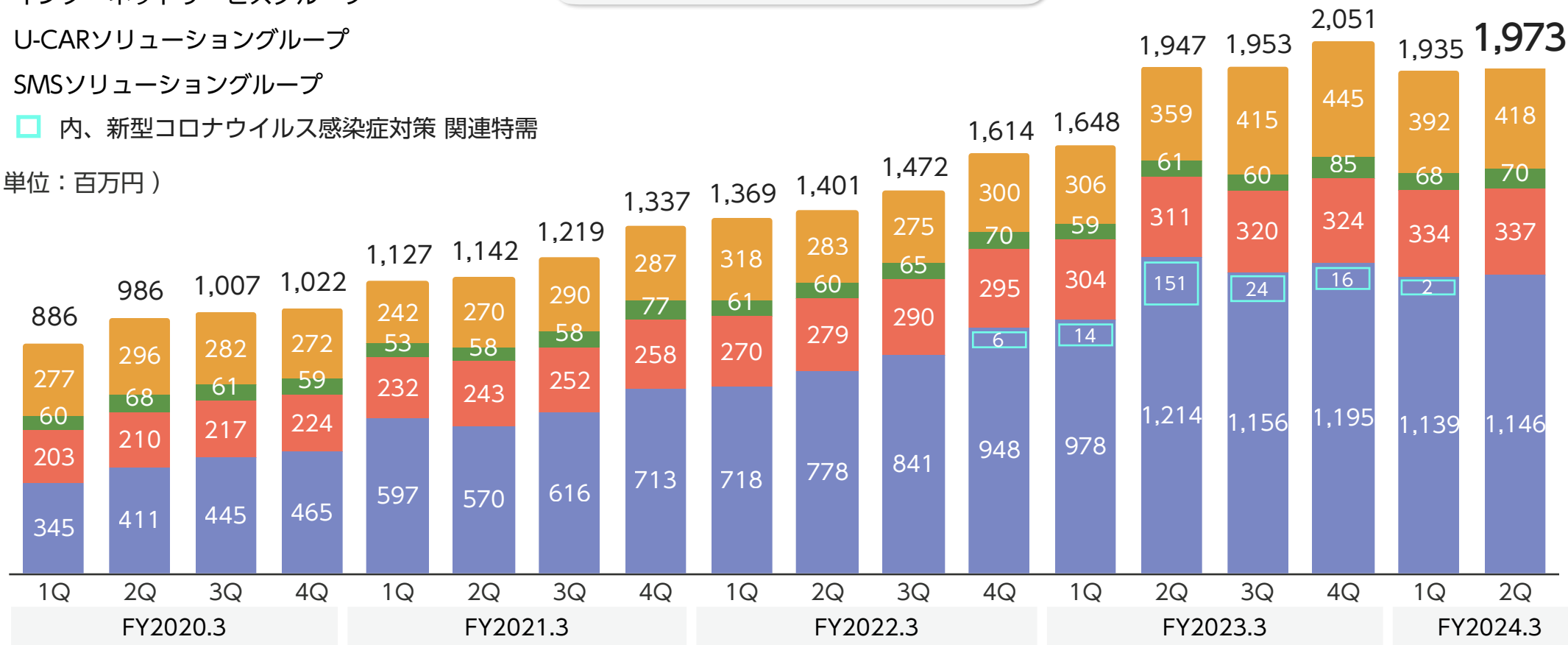
	FY2023.3		FY2024.3				業績予想	進捗率
	2Q	上期	2Q	前年同期比	上期	前年同期比		
売上高	1,947	3,595	1,973	+ 1.3 %	3,908	+ 8.7 %	8,967	43.6%
SMSソリューショングループ	1,214	2,192	1,146	△ 5.6 %	2,286	+ 4.3 %	5,627	40.6%
U-CARソリューショングループ	311	616	337	+ 8.3 %	672	+ 9.1 %	1,396	48.2%
インターネットサービスグループ	61	121	70	+ 14.6 %	138	+ 14.5 %	333	41.6%
オートサービスグループ	359	665	418	+ 16.3 %	810	+ 21.8 %	1,610	50.4%
セグメント利益または損失	390	649	280	△ 28.3 %	541	△ 16.7 %	1,418	38.1%
SMSソリューショングループ	382	661	308	△ 19.3 %	617	△ 6.6 %	・・・詳細は15ページ	
U-CARソリューショングループ	88	177	89	+ 0.9 %	176	△ 0.9 %	・・・詳細は20ページ	
インターネットサービスグループ	△ 5	△ 9	△ 16	-	△ 28	-	・・・詳細は24ページ	
オートサービスグループ	28	41	30	+ 4.7 %	49	+ 18.2 %	・・・詳細は25ページ	
Sparkle AI	-	-	△ 1	-	△ 2	-		
調整額	△ 104	△ 222	△ 131	-	△ 271	-		

SMSセグメントの前年特需をこなし、2Q全体売上高はYoY増収で着地

- 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

□ 内、新型コロナウイルス感染症対策 関連特需

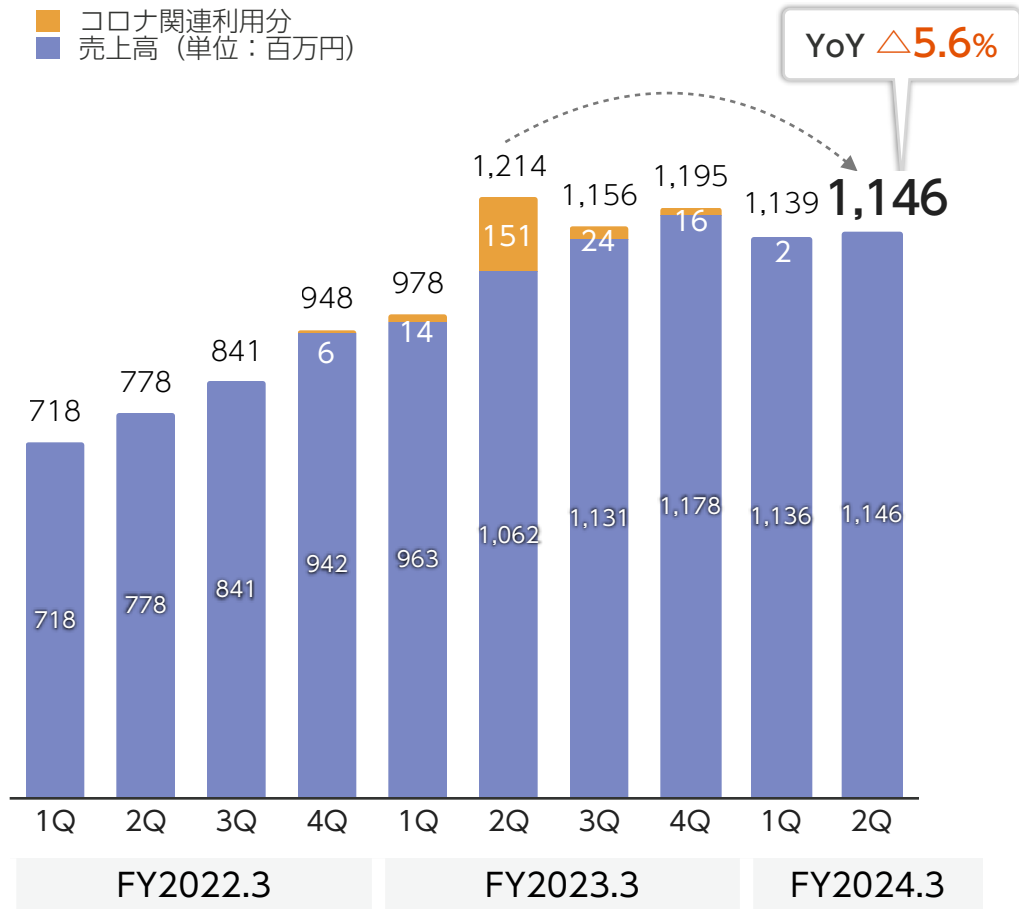
（単位：百万円）



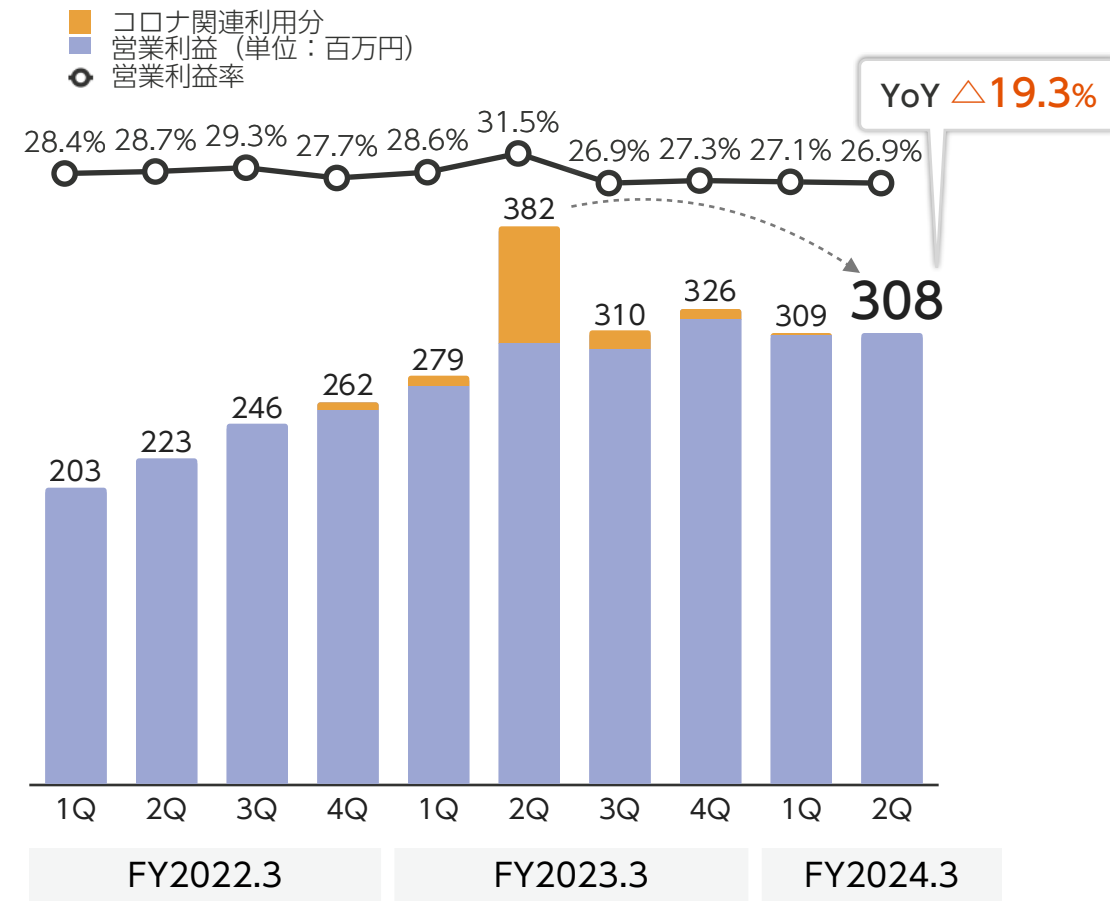
FY2020.3 1Q,2Q,3QおよびFY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

2Q売上高は1,146百万円でYoY△5.6%、営業利益は308百万円でYoY△19.3%で着地

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

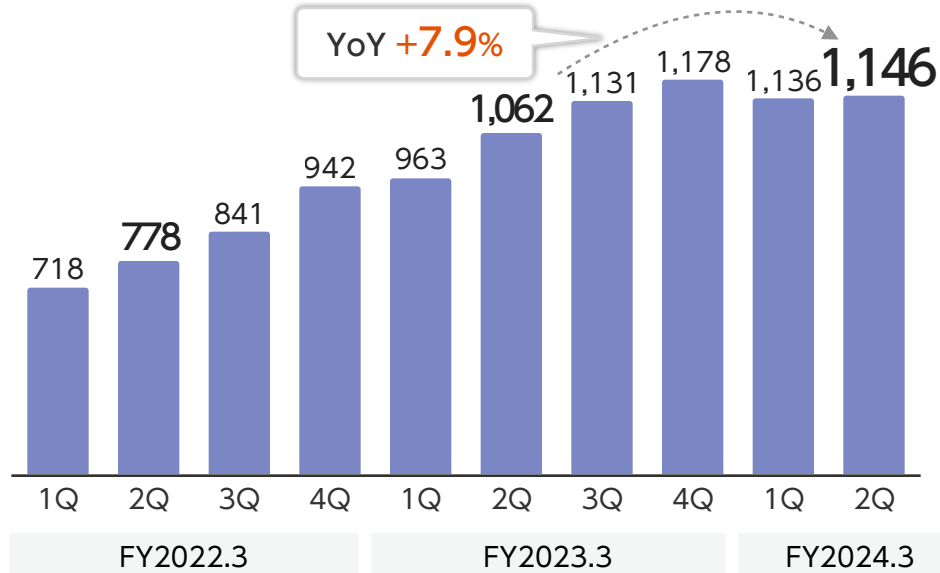


コロナ関連を除いた2Q売上高は、YoY+7.9%で成長を継続

(単位：百万円)		FY2023.3				FY2024.3		前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
SMSソリューション グループ 売上高	実績値	978	1,214	1,156	1,195	1,139	1,146	△ 5.6 %
	コロナ関連除く	963	1,062	1,131	1,178	1,136	1,146	+ 7.9 %

セグメント売上高（コロナ関連抜き） 推移

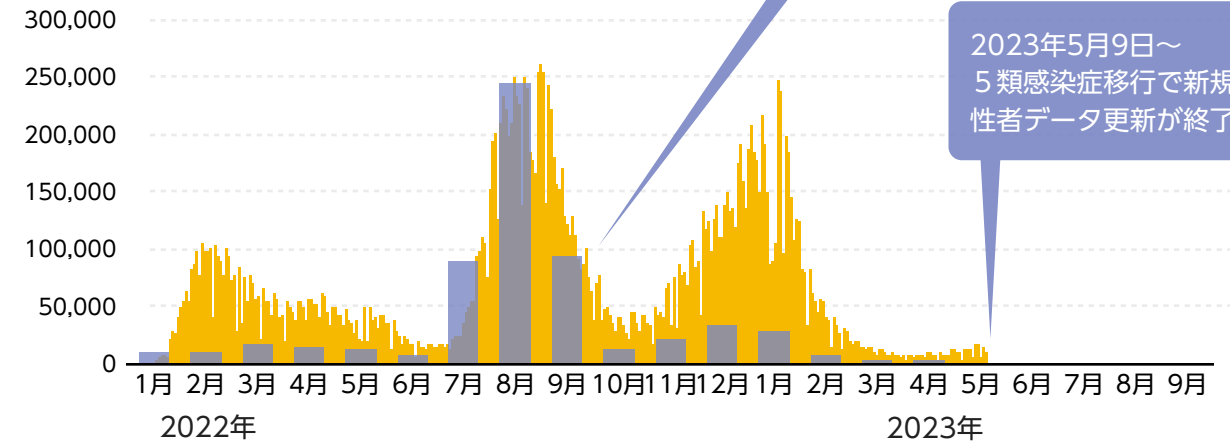
■ 売上高（単位：百万円）



(参考) 自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性

(単位：人)

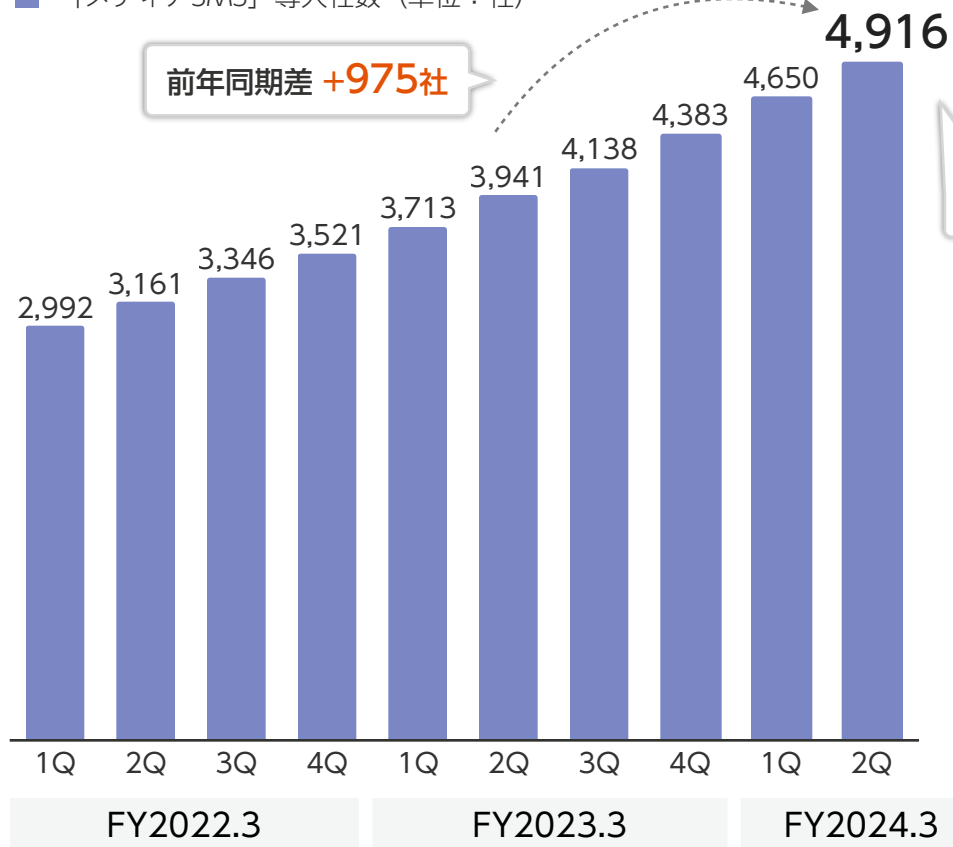
■ 新型コロナ新規陽性者数（日別、左軸）※
■ 当社における自治体のSMS配信数



「メディアSMS」導入社数は前四半期から266社増加

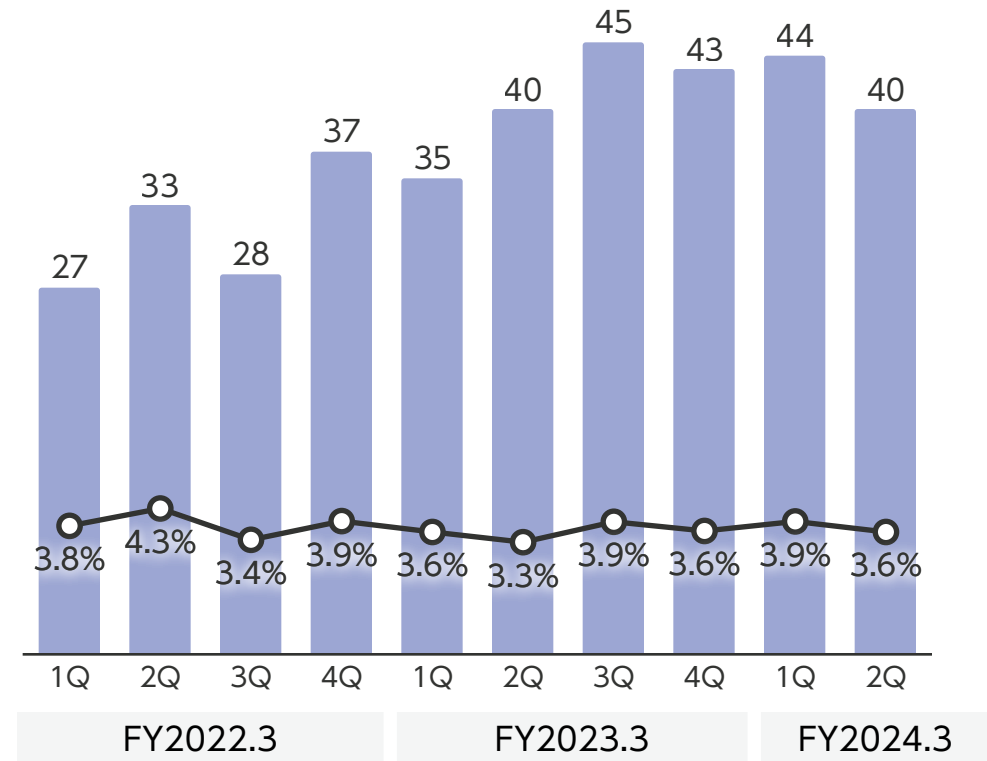
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



さらなる事業成長のための活動施策

配信数の増加

新規大口顧客に対するオンボーディング早期化

正規運用までにリードタイムがかかる新規大口顧客に対し、技術的な導入支援の強化により早期の立ち上げを実現し、配信数増加を図る

既存顧客のクロスセル・利用用途拡大

ポテンシャルの大きい既存顧客に対し、成果の大きかった効果事例等をベースとしたコンサルティングや関連サービスの提案を強化し、さらなる配信数の増加を図る

顧客獲得チャネルの強化

販売代理店へのセールスパートナー支援を強化し、代理店経由の新規顧客の獲得推進

大手BPO事業者、連携クラウドサービス事業者を中心とした有力代理店への支援強化、合同セミナー実施等で新規顧客獲得スピードを上げる

2023/09/15

テラスカイと業務提携。クラウド業務アプリケーションの「メディアSMS」拡販を強化 両社で協業してユーザーの課題解決を行っていく



メディア4uが提供するSalesforce連携アプリ「メディアSMS for Salesforce」を中心に、テラスカイがデジタルマーケティングやコンタクトセンターシステム構築を支援する顧客に対して、SMS送信サービス（API）の活用を提案してまいります。

会社名	株式会社テラスカイ
本社所在地	東京都中央区日本橋二丁目11番2号 太陽生命日本橋ビル 15～17階
代表者	佐藤 秀哉
設立	2006年3月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> クラウドを活用した最適なシステム開発、特定ソリューションの開発、提供 クラウドに特化したサービス製品の開発、提供
株式	東証プライム市場（コード番号：3915）

テラスカイについて

テラスカイは、クラウド創成期からクラウドに取り組んできたリーディングカンパニーです。

2006年の設立以来、クラウド時代の到来をいち早く捉え、セールスフォース・ジャパンのコンサルティングパートナーとして、導入・普及に取り組んできました。

導入実績はテラスカイ単体では6,500件、グループ全体では16,000件^{*1}を超え、日本のコンサルティングパートナーではトップクラスの実績数を誇っています。

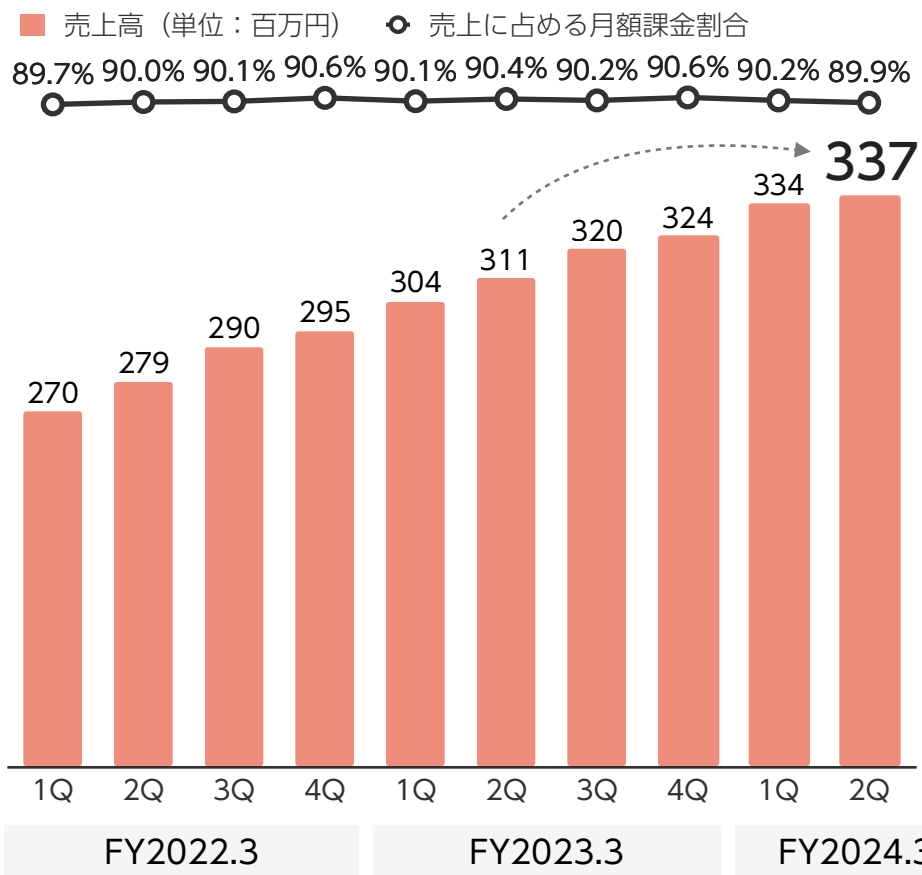
また、多くの実績から得られた知見を基に、開発効率を飛躍的に改善するクラウドサービスの開発・提供を行っています。

※ 2023年7月時点

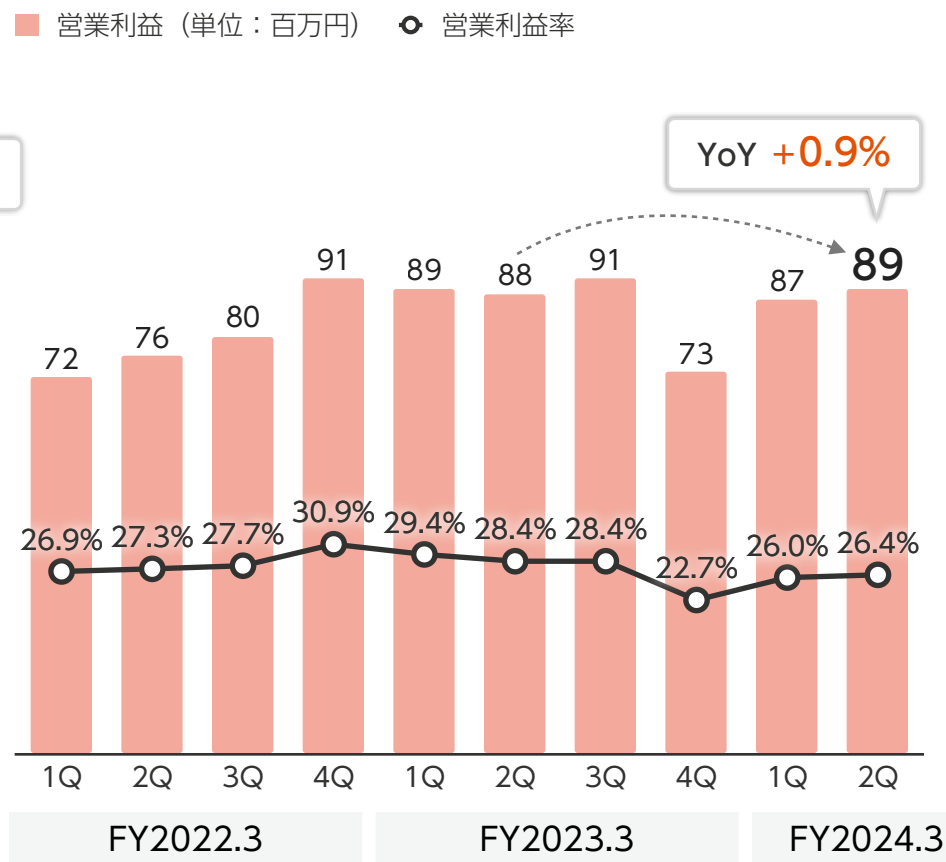
2Q売上高は337百万円、四半期で過去最高を更新

純増数は一時的に減速するも、ストック型のビジネスモデルにより増収増益を継続

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

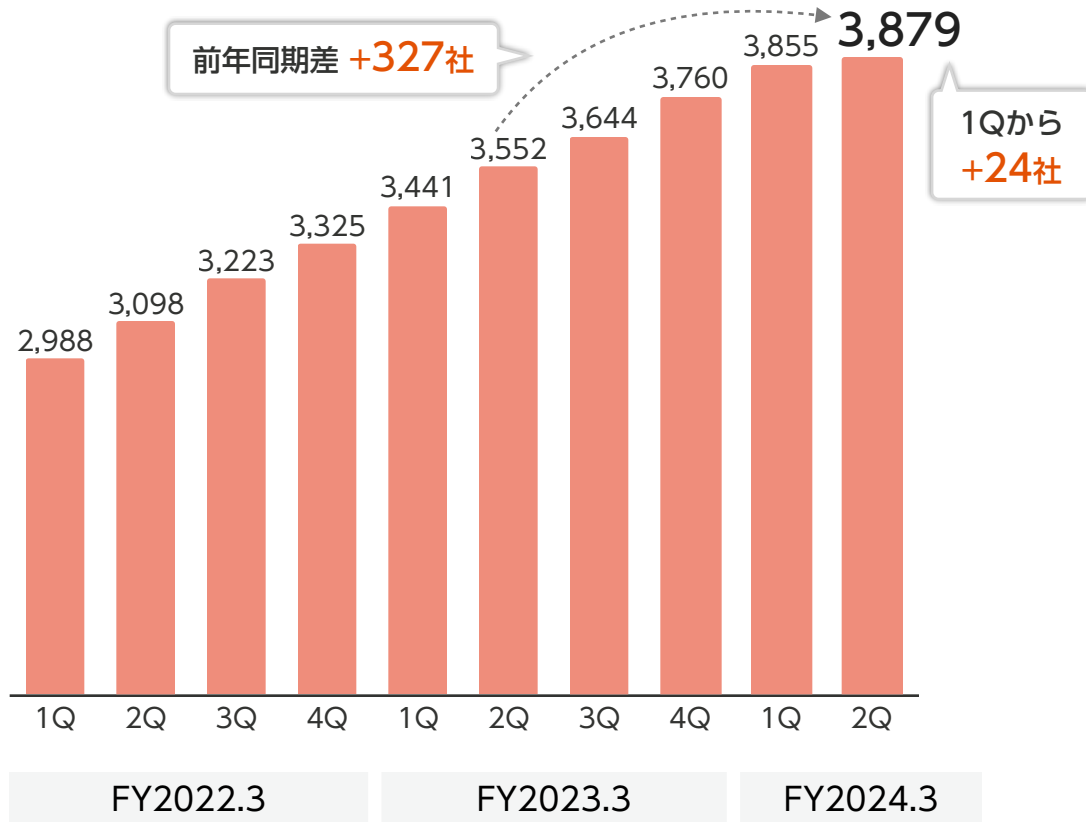


「symphony」 導入社数は前四半期から24社増加し、3,879社

中古車販売業界全体を取り巻く事業環境の悪化が影響し、純増数は低調に推移し、レベニューチャーンも一時的に上昇

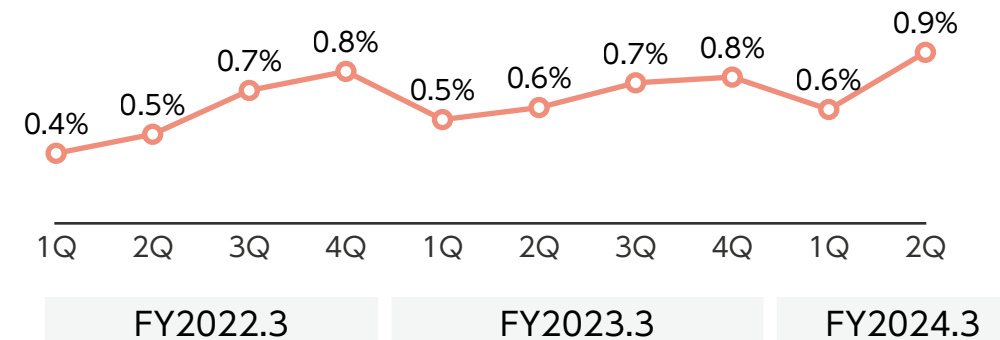
「symphony」 導入社数 推移

■ 「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

大手中古車販売事業者の不祥事を受け、メイン顧客層である中小規模事業者のビジネス拡大に向けたサポートおよびコンサルティング活動を一層強化

社内向け営業管理システム「Sales Partner」で営業活動のDX化を推進

新規営業活動への活用

- 中古車販売事業者データを独自アルゴリズムによって精査&絞り込むことで営業効率が改善
- 商談の履歴や内容をデータベース化し、追客やクロージングの精度が向上

既存顧客サポートへの活用

- 「symphony」の利用状況を随時システムチェックし、十分に活用できていないクライアント向けのサポートやコンサルティングを強化して活用促進中
- 営業担当者の活動データから各クライアントへのサポート状況を解析し、個店ごとに最適なフォローアップを実施することでチャーンを未然に防止

2023/10/1

中古車販売の販売価格表示において「支払総額表示」が義務化

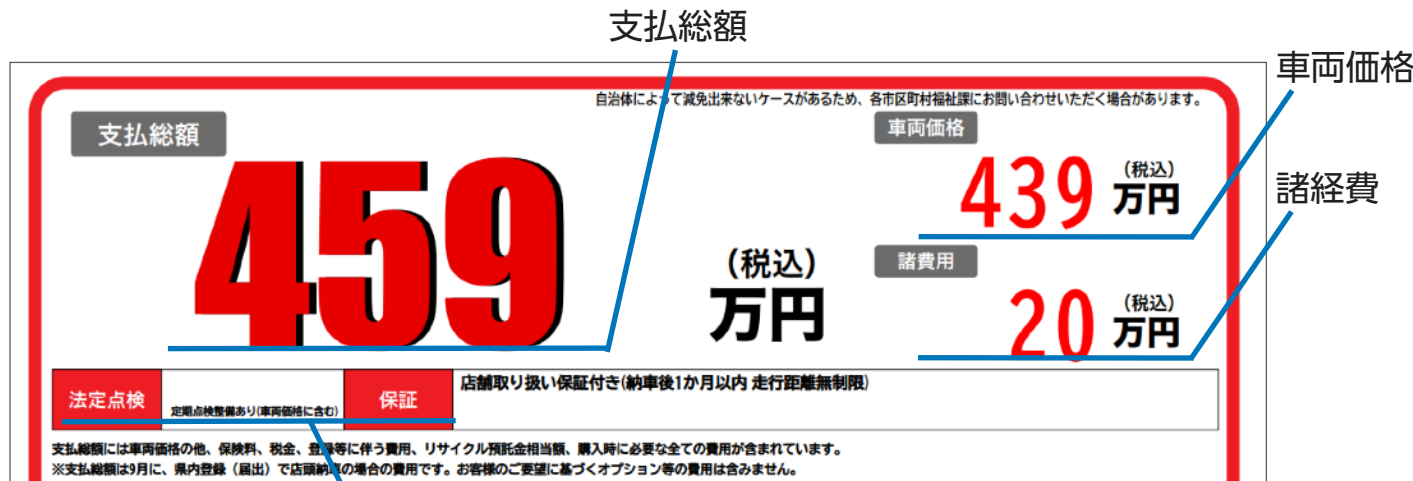
中古車販売の問題点を解決し、消費者の信頼を得られる業界へ

中古車販売の問題点

- 「不当な価格表示」の常態化
安価な車両価格を表示、実際には表示価格で購入できない
- 「不適切な販売行為」の横行
安価な車両価格で集客し、保証やコーティング等の購入を強制
- 「不適切な諸費用」の請求
本来、車両価格に含まれるべき費用を諸費用として請求

支払総額表示のポイント

- 「車両価格」 + 「諸費用」を「支払総額」として表示
- 「保証」「定期点検整備」の有無を明瞭に表示
- 「支払総額」の内訳として「車両価格」および「諸費用の額」を表示



インボイス & 支払総額セミナーを開催いたしました

オンラインセミナー開催 (無料)

symphony

<国税庁・自動車公正取引協議会>
いよいよ2023年10月1日施行

インボイス対応 & 支払総額表示セミナー

聞けば簡単! サクッとわかる

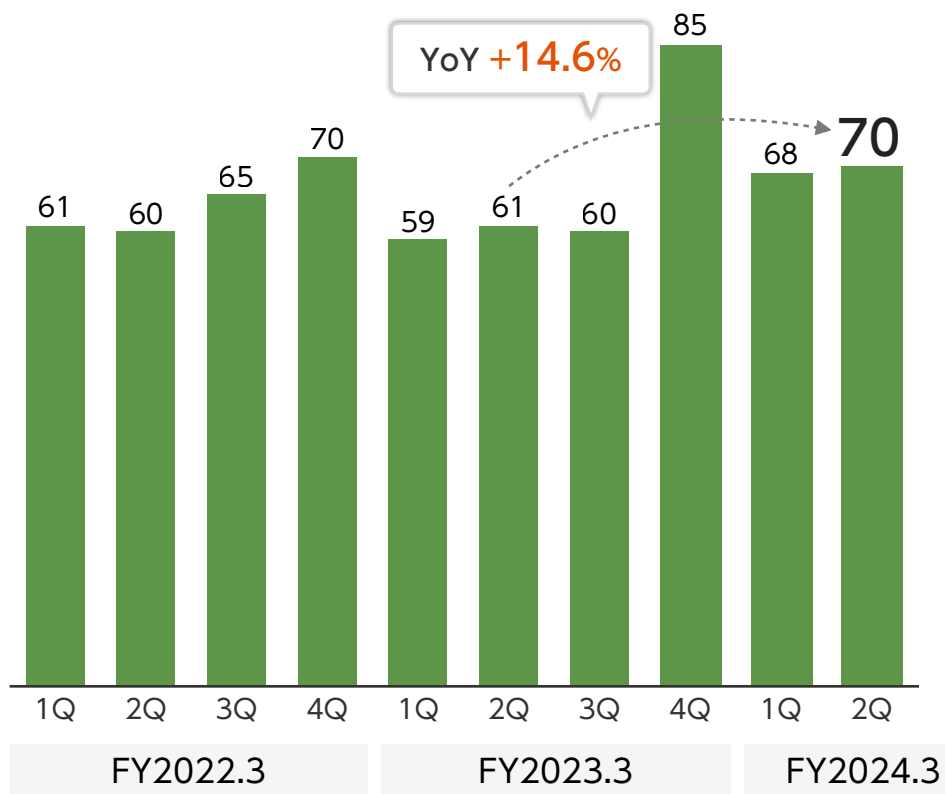
中古車販売事業経営者の方を対象としたセミナーを開催。約100社にご参加いただきました。

2Q売上高は70百万円で YoY+14.6%

アクションリンク事業への継続的な投資により営業利益は△16百万円で、想定通りの着地

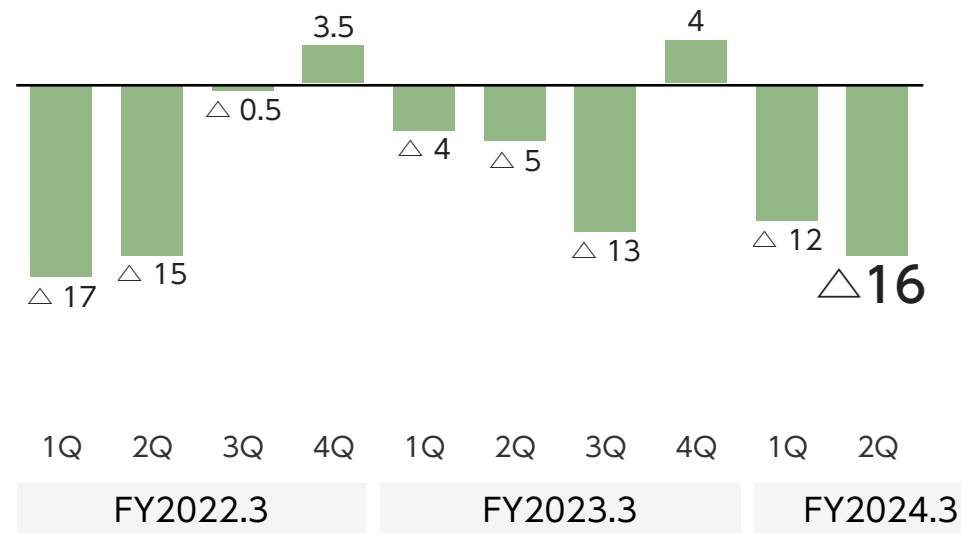
セグメント売上高 推移

■ 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）

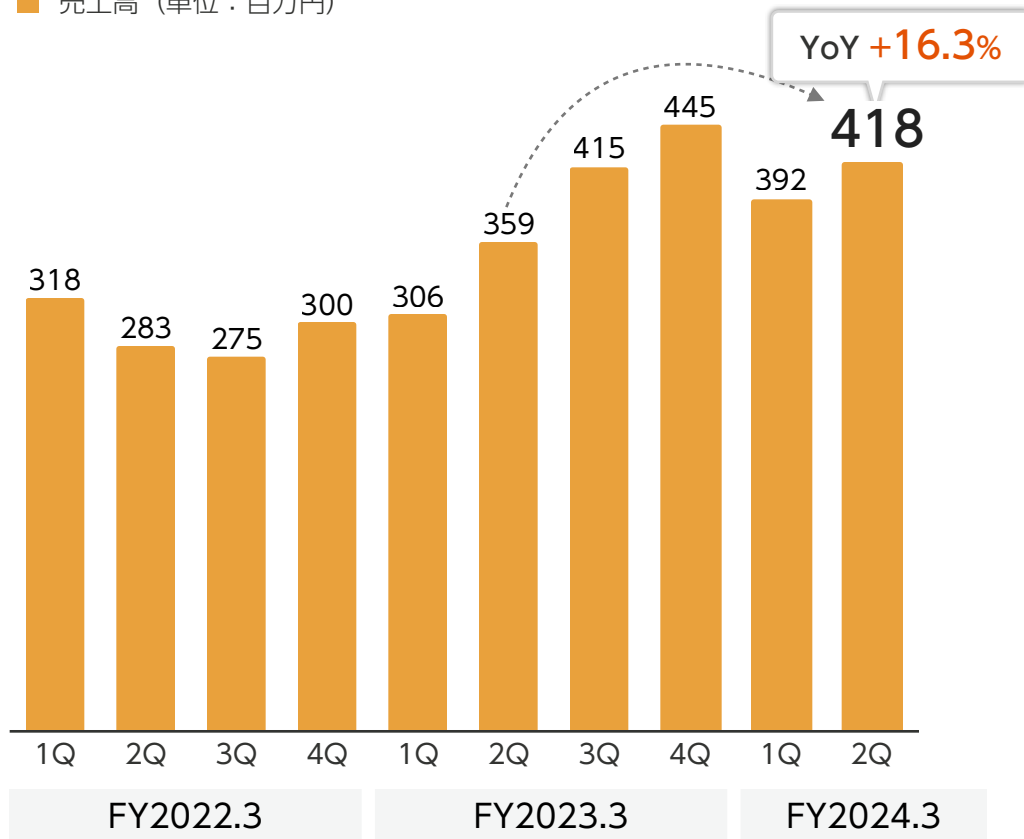


2Q売上高は418百万円で YoY+16.3%、営業利益は30百万円で YoY+4.7%で着地

レンタカー・事故修理ともに堅調に推移し、利益率も改善

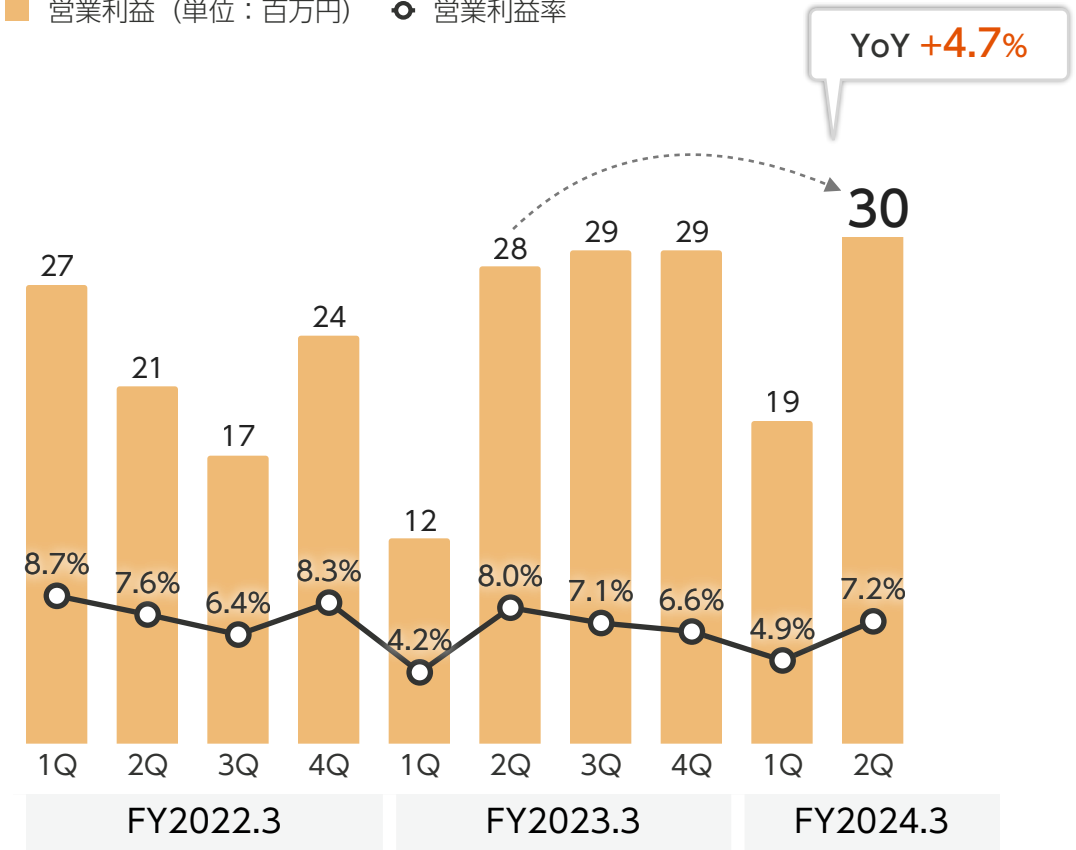
セグメント売上高 推移

■ 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

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) コアビジネスの製品強化及び提供価値の向上

→ P.30 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

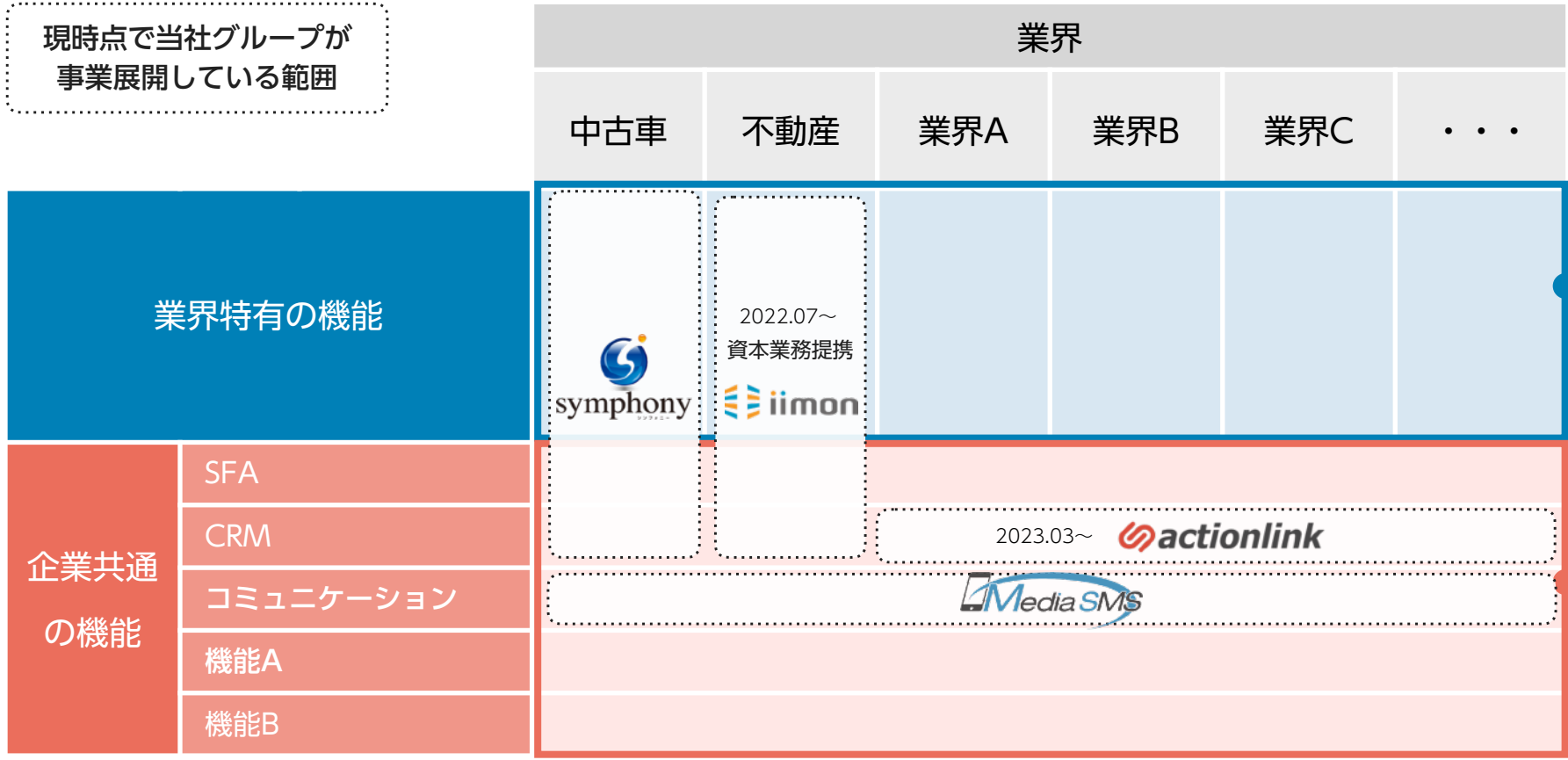
- M&Aにおけるソーシングを継続し、戦略的な案件に厳選して検討実施

(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

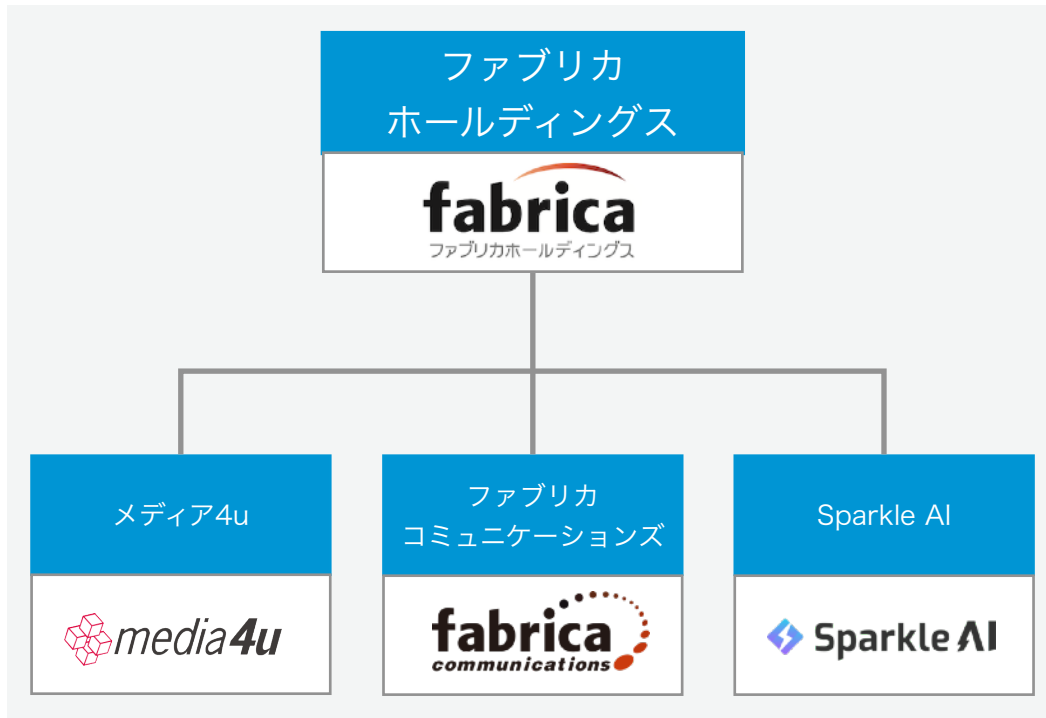
※ CRM : Customer Relationship Management / 顧客情報を一元管理するシステム
SFA : Sales Force Automation / 営業活動を支援するためのシステム

2023/11/01

持株会社体制移行に伴う会社分割に関するお知らせ

当社グループの更なる企業価値の向上並びに持続的成長の達成を支える経営基盤を整えるため2024年4月1日（予定）付で持株会社体制へ移行することを決定いたしました。

持株会社体制移行後の組織図



※ ファブリカホールディングスのコーポレートロゴは現在制作中のため、暫定版となります。

各社の役割

ファブリカホールディングス

グループ経営機能に特化し、経営戦略の策定、グループ各社の業績及び資金管理、シナジーの創出に加え、成長に必要な資本政策、M&Aなど経営資源の最適化や機能強化

ファブリカコミュニケーションズ

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

メディア4u

SMSソリューショングループ

Sparkle AI

AI・ブロックチェーンなどの研究およびプロダクト開発

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」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

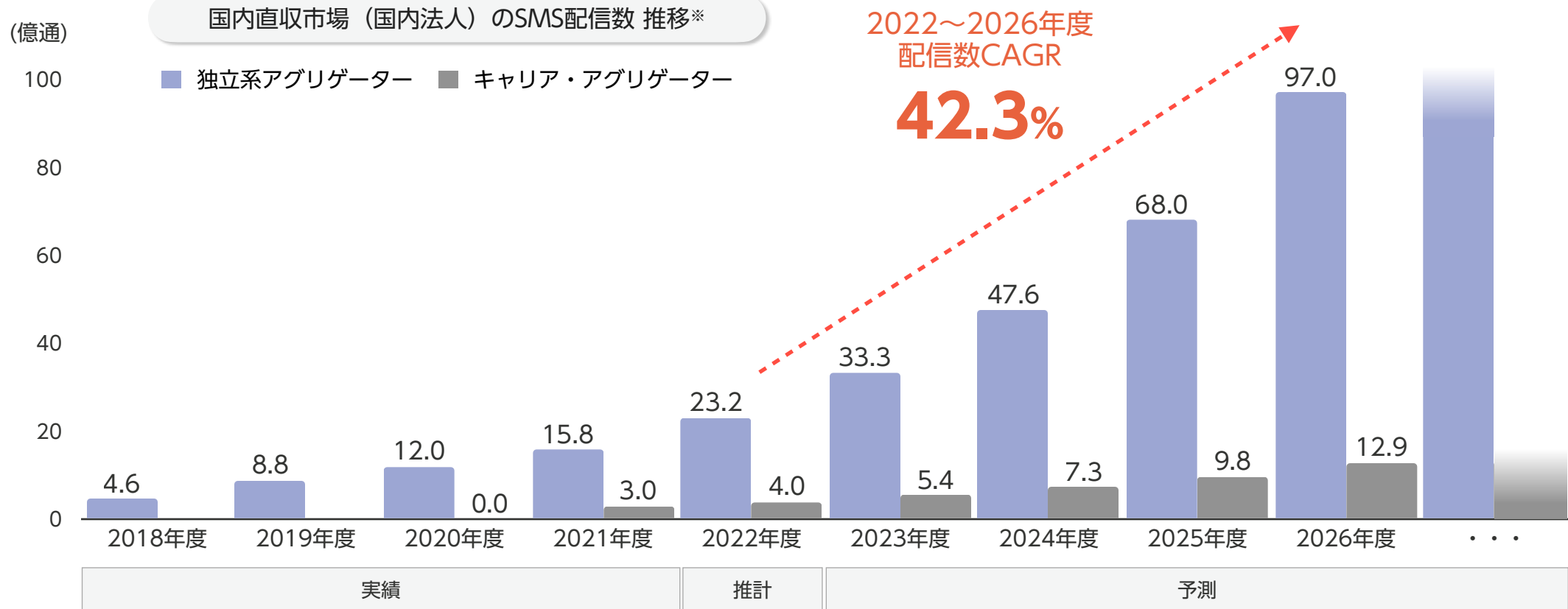
中古車情報のデータ連携・活用を軸に、中古車販売業務を支援するクラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援しています。



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」

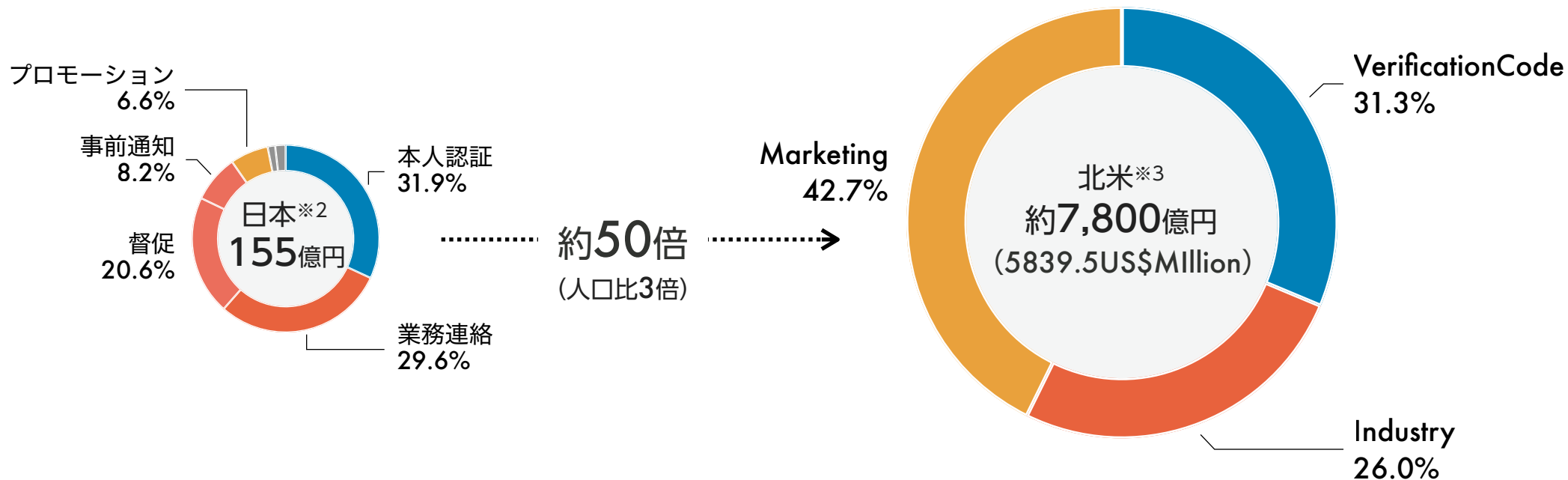
SMSソリューショングループ

北米では企業のSMS活用が活況、マーケティング用途は42.7%

北米のA2P-SMS市場規模は約7,800億円 (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 (2021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

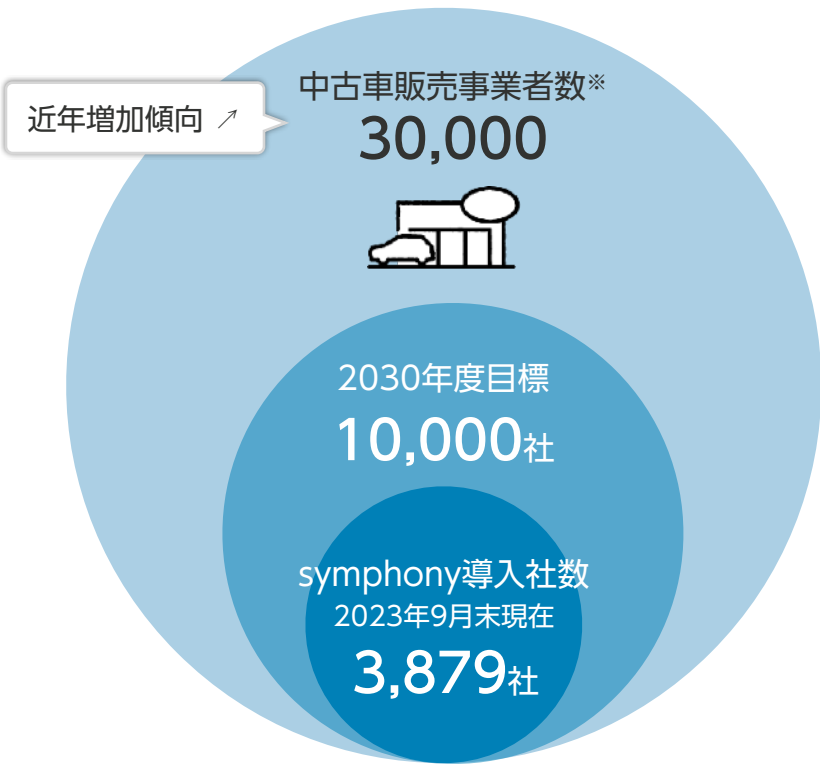
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2022年10月号」、当社SMSソリューショングループ 2022年3月期 売上高 3,286百万円 × 配信数ベースの当社シェア21.2% (2021年度) で計算した推定市場規模

※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

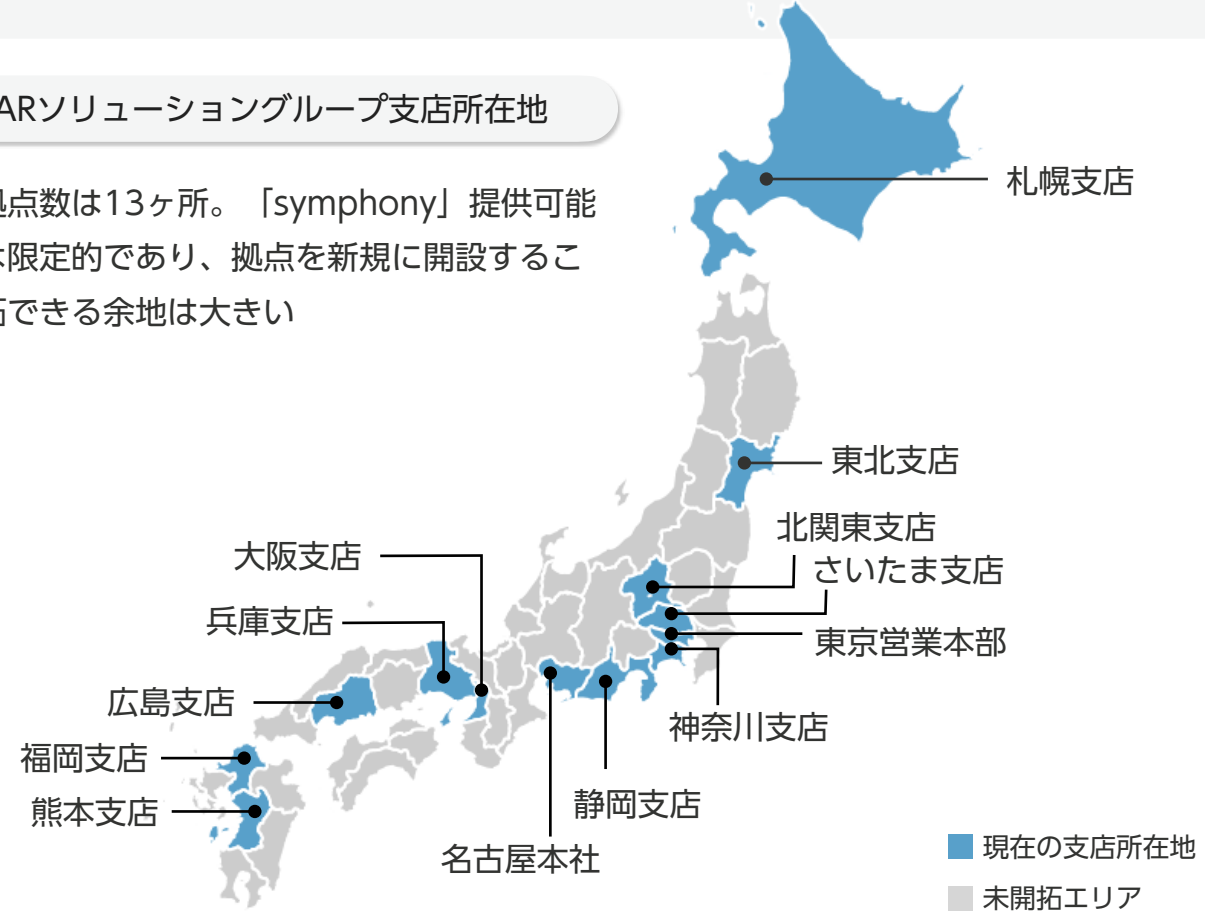
自動車アフターマーケット市場は、約20兆827億円*の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

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

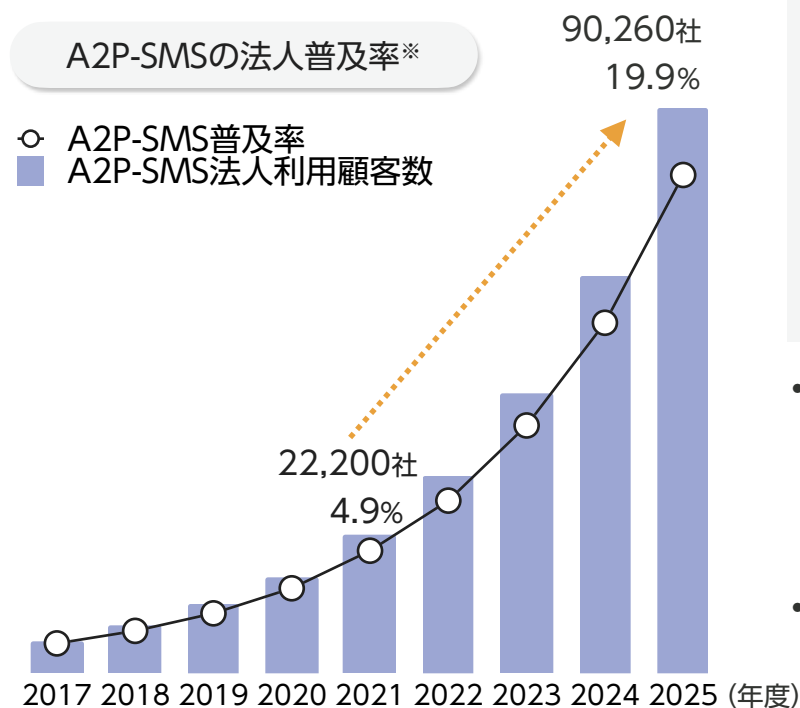
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

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

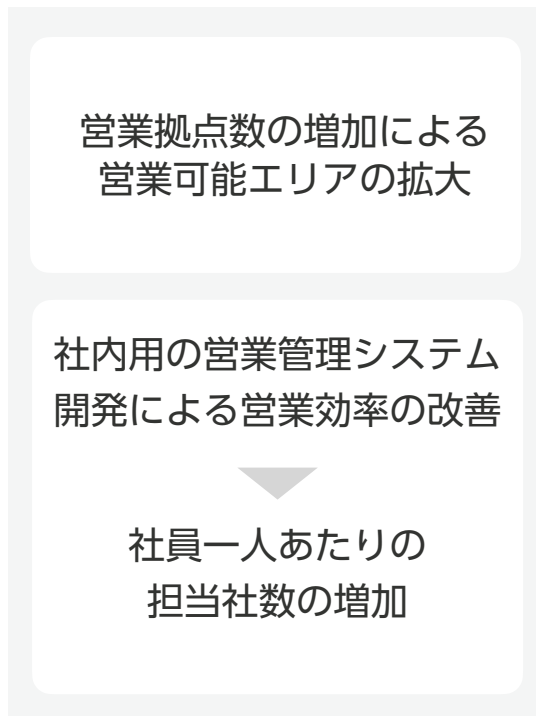
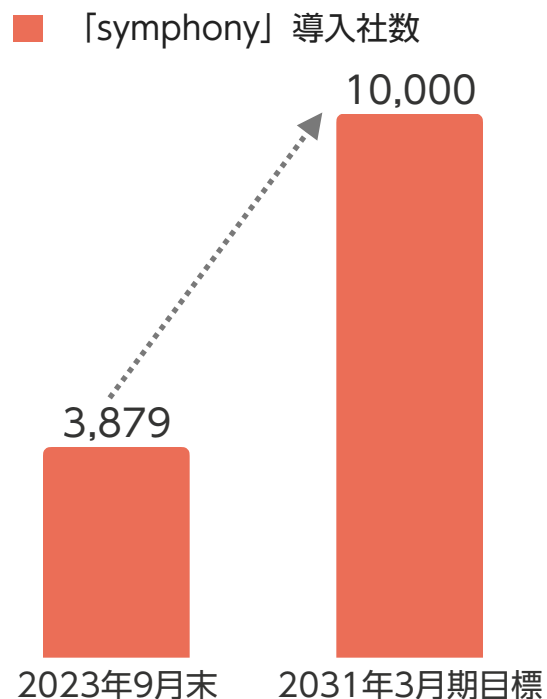
※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート2021年9月号」P18. 3-3.A2P-SMSの法人普及率

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

セグメント①

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



セグメント②

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

セグメント③

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



セグメント④

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

新規領域

Sparkle AI

AI・ブロックチェーン
などの研究および
プロダクト開発



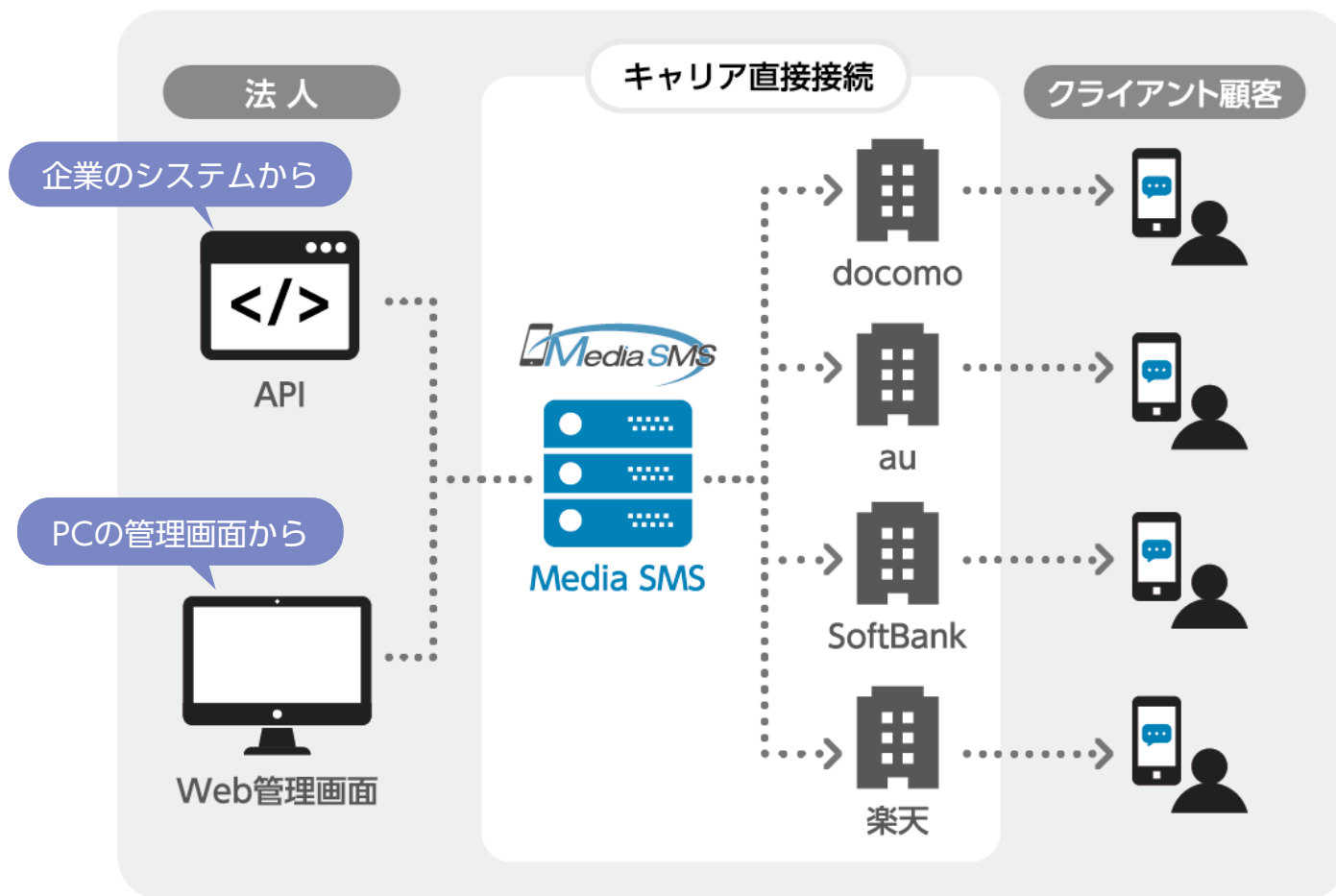
法人向けSMS配信サービス
メディアSMS企業が顧客に対して
SMSを送受信できる
プラットフォームを提供

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](https://abcd.com/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](https://abcd.com/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

【□□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で
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)

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。

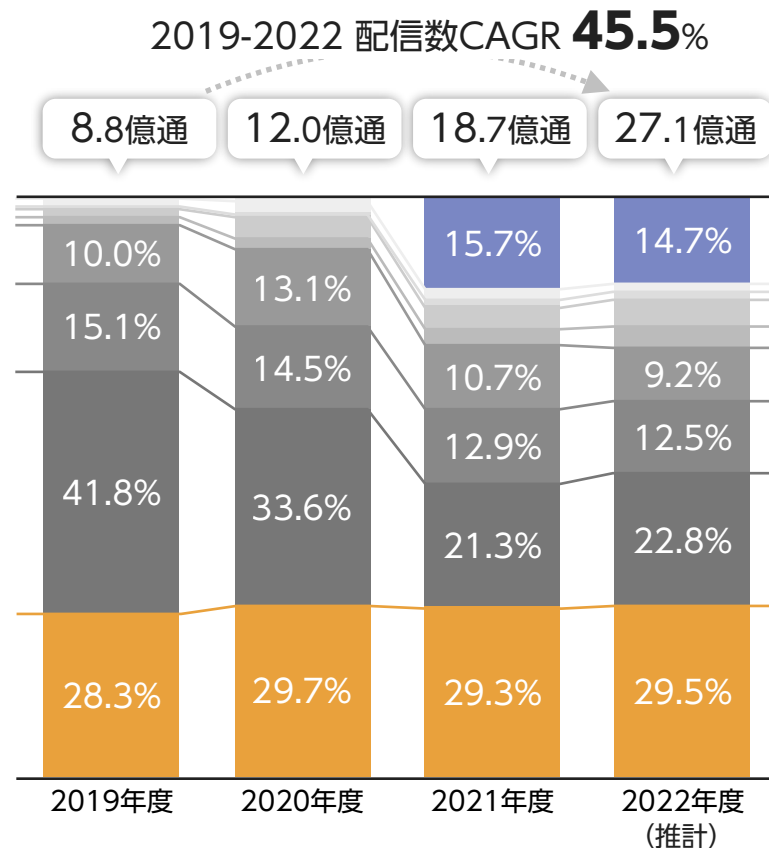
お問い合わせは
support-a@mm-pc-.co.jp
までお願いいたします。

※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

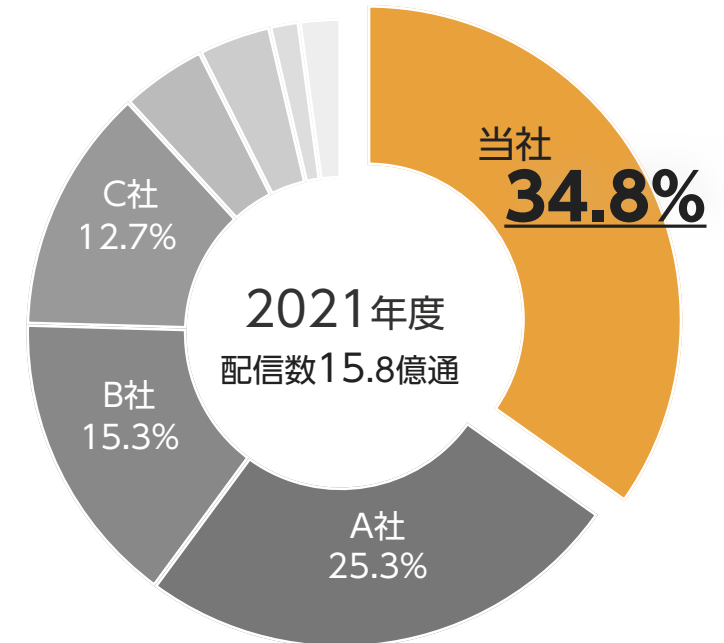


2021年度以降、キャリアアグリゲーターが台頭するも、当社は国内配信数シェアをキープ

- 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」

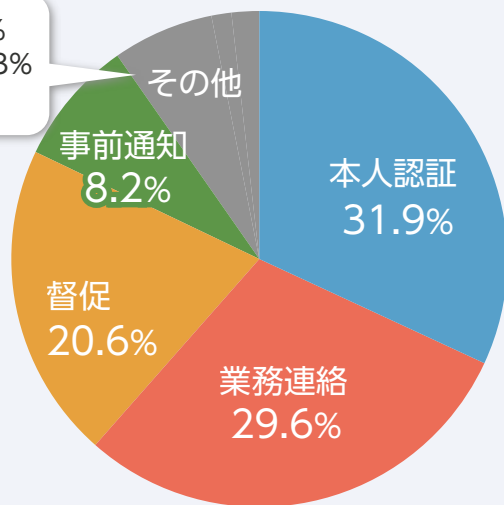
*キャリアアグリゲーター除くシェア

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

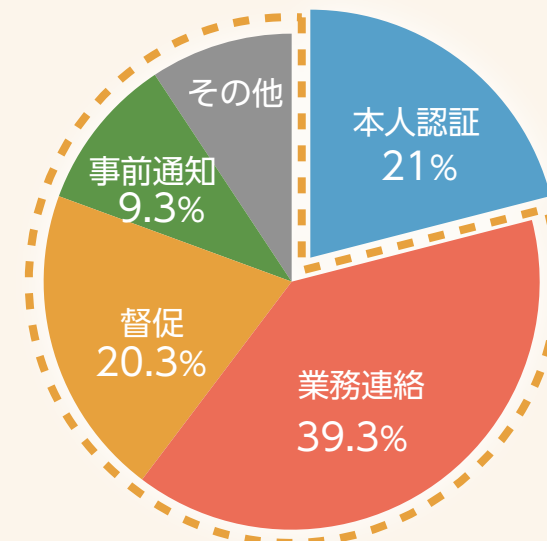
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

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

*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

株式会社メディア4uを子会社にすることで、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。

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。

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

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。

Q

「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。

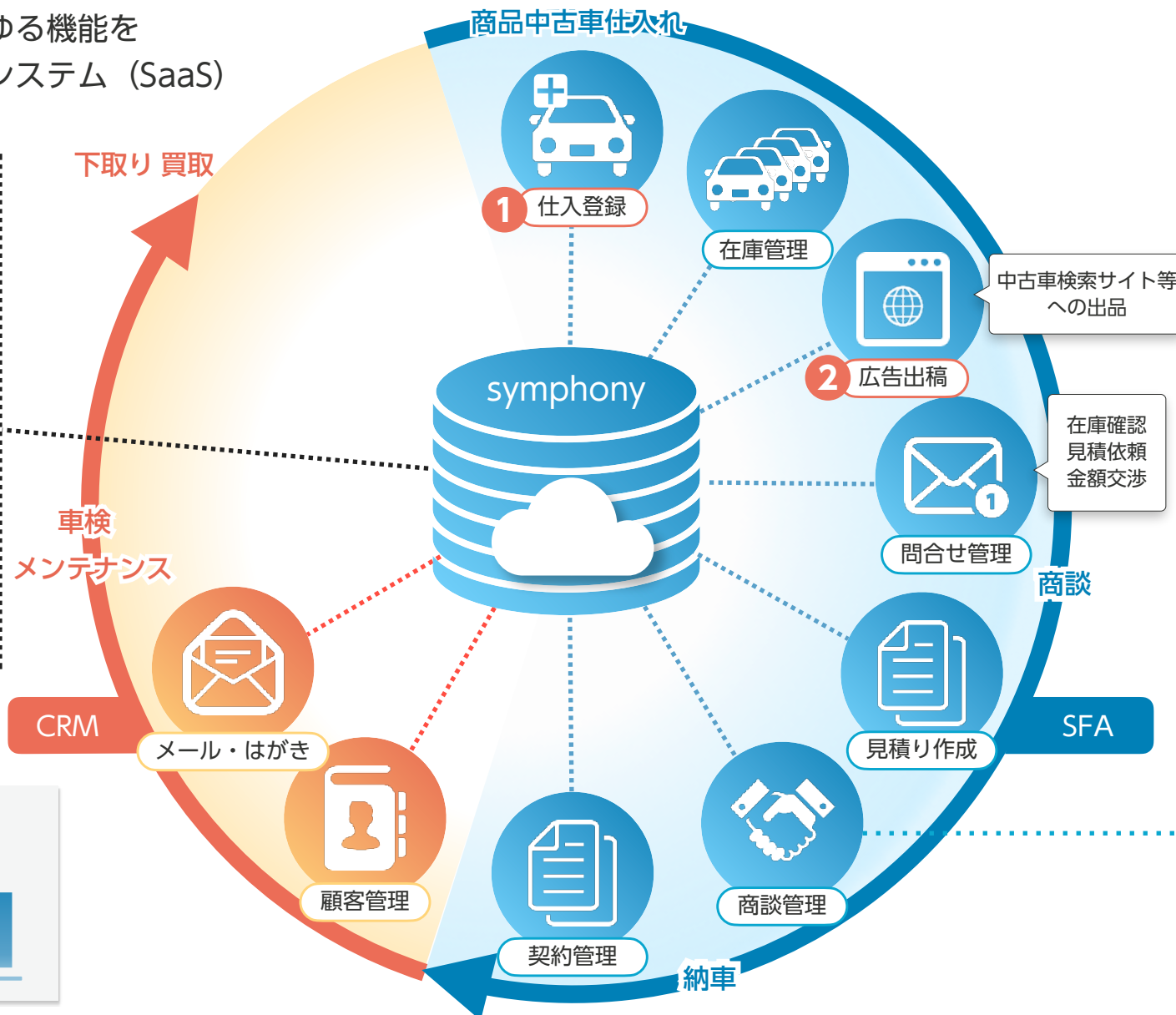
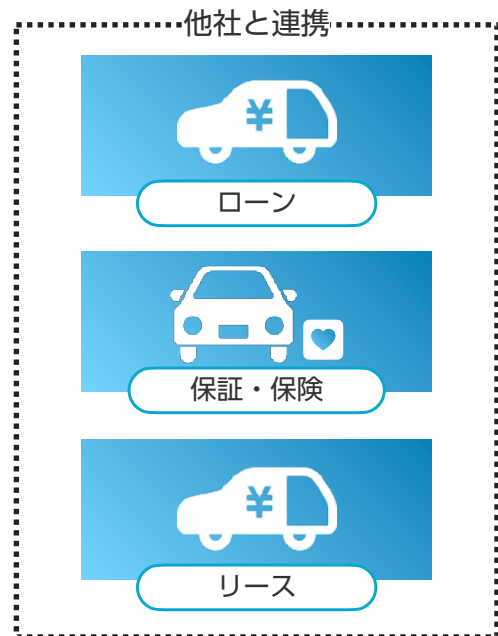
中古車販売事業支援クラウドサービス
symphony (シンフォニー)



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)



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



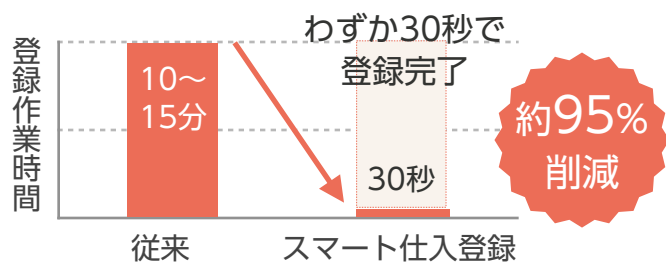
1 スマート仕入登録による 入力業務工数の大幅削減

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

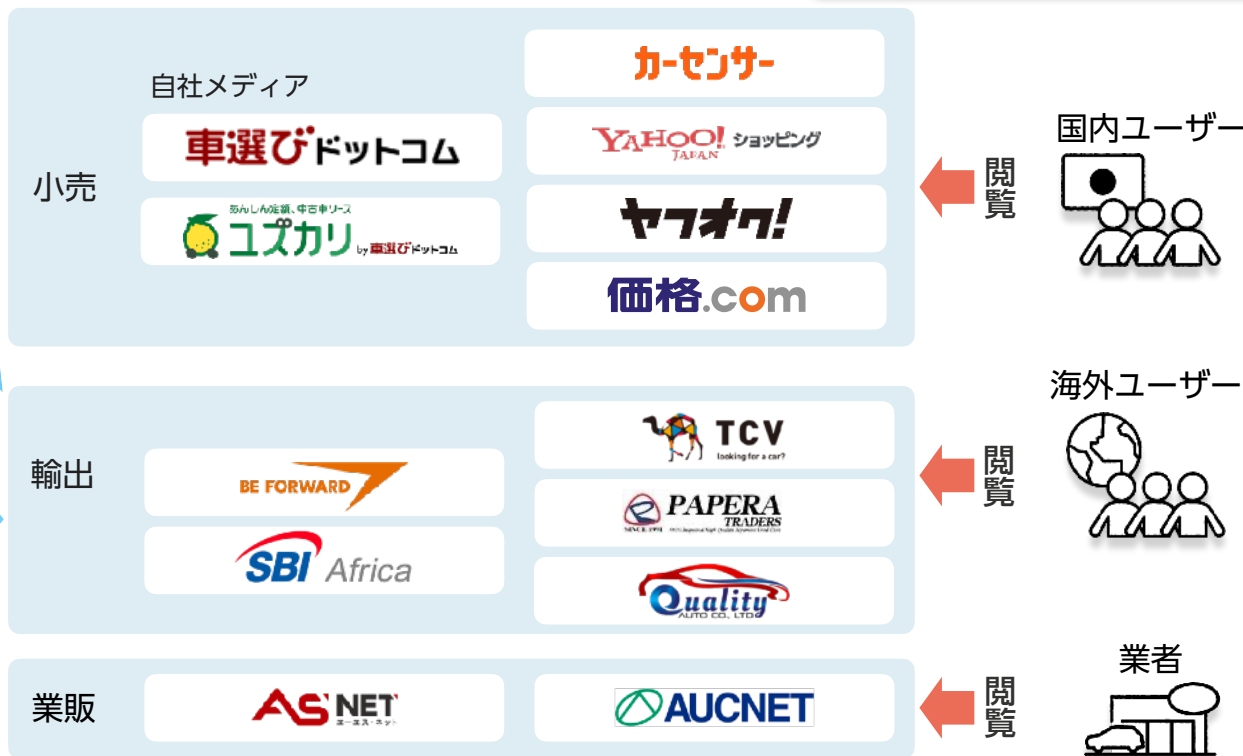
在庫車登録をするだけで、**10サイト以上**のWEBメディアにワンクリックで広告掲載が可能。
全メディアの広告管理を一元化

- 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



在庫車登録

symphony



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。

$$\text{売上高} = \text{利用企業数} \times \text{システム利用料（月額）}$$

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

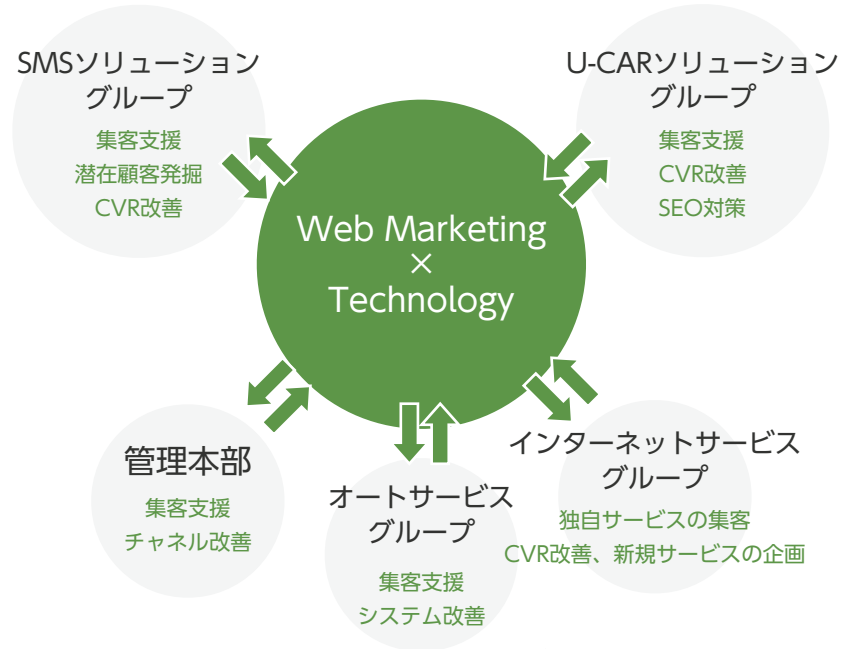
以上の理由から全国に営業拠点を構えています。

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



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



カーミー CarMe 自動車保険

YouTubeチャンネル



EC特化型CRMプラットフォーム



actionlink

BtoBtoCモデル

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モデル

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。