

2024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	191名 (2023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 Sparkle AI株式会社
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務支援システム開発・販売事業</li> <li>● SMS配信ソリューション事業</li> <li>● インターネットメディア事業</li> <li>● WEBマーケティング事業</li> <li>● 自動車整備・レンタカー事業</li> <li>● ブロックチェーンおよびAI関連事業</li> </ul>

経営理念

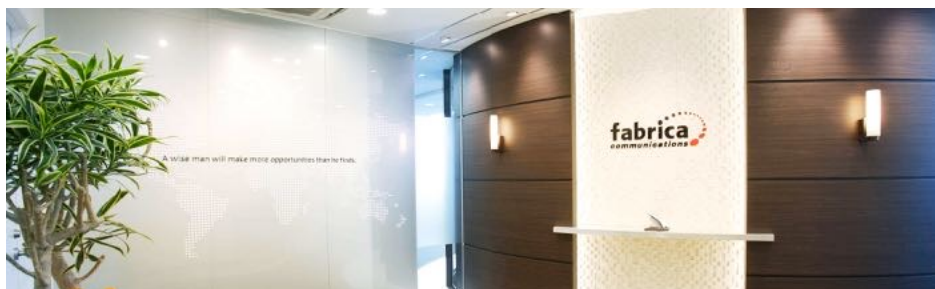
変化を好機と捉え、  
新たな価値を創造し、社会に貢献する

ミッション

テクノロジーで社会の課題を解決する

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

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



01. エグゼクティブ・サマリ
02. 2024年3月期 第3四半期実績
03. セグメント別実績・KPI推移
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

# エグゼクティブ・サマリ

3Q累計 売上高 **59.7 億円** (YoY +7.7%)、売上総利益 **29.5 億円** (YoY +3.6%)

事業全体としては引き続き堅調に推移。他方、積極的な先行投資を継続し 販管費 **21.5 億円** (YoY +13.7%)

営業利益 **8.0 億円** (YoY ▲16.4%) にて着地

3Q累計実績および4Q見通しを受け、**通期業績予想を下方修正** (配当予想は据え置き)

#### SMSソリューショングループ

前年度のコロナ関連特需剥落がありながらも、配信数および導入社数については、引き続き前年比で堅調な成長を継続  
一方、既存大口顧客の一部において、競争激化による配信単価の見直しが複数発生したことにより、通期計画を下回る見通し

#### U-CAR ソリューショングループ

前年比で堅調な成長を継続しているものの、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、新規導入社数の減速および  
一時的なレベニューチャーンレートの増加があり、通期計画を若干下回る見込み

資本効率向上および株主還元を目的とした 自己株式の取得 を決定 (詳細 27 ページ)

株式の総数 (上限) : 220,000 株 (発行済株式総数に対する割合 4.03%)

株式の総額 (上限) : 4 億円

取得期間 : 2024年2月15日から2024年9月30日まで

3Q単独および累計の売上高および売上総利益は、引き続き成長を継続

人材投資および アクションリンク、ブロックチェーン等新規事業への先行投資を継続し、増収減益で着地

(単位：百万円)	FY2023.3		FY2024.3			
	3Q実績	1-3Q累計	3Q実績	前年同期比	1-3Q累計	前年同期比
売上高	1,953	5,549	<b>2,067</b>	+5.9%	<b>5,976</b>	+7.7%
売上原価	982	2,695	1,072	+9.1%	3,021	+12.1%
売上総利益	970	2,853	995	+2.5%	2,955	+3.6%
販管費および一般管理費	662	1,895	735	+11.1%	2,154	+13.7%
営業利益	308	957	<b>259</b>	△15.8%	<b>800</b>	△16.4%
経常利益	294	950	<b>266</b>	△9.5%	<b>813</b>	△14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	614	<b>158</b>	△11.3%	<b>501</b>	△18.4%

主力2事業の3Q累計実績および4Q見通しを踏まえ、通期業績予想を下方修正

期末配当予想は、1株当たり36円で据え置きとし、自己株式取得と合わせて総還元性向を向上

(単位:百万円)	FY2024.3				FY2023.3	
	期初予想	修正予想	増減額	期初予想増減率	前期実績	前期比増減
売上高	8,967	<b>8,100</b>	867	△9.7%	7,600	+6.6%
営業利益	1,418	<b>1,050</b>	368	△26.0%	1,282	△18.1%
経常利益	1,424	<b>1,065</b>	359	△25.2%	1,262	△15.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	893	<b>650</b>	243	△27.3%	810	△19.8%

# 2024年3月期 第3四半期実績



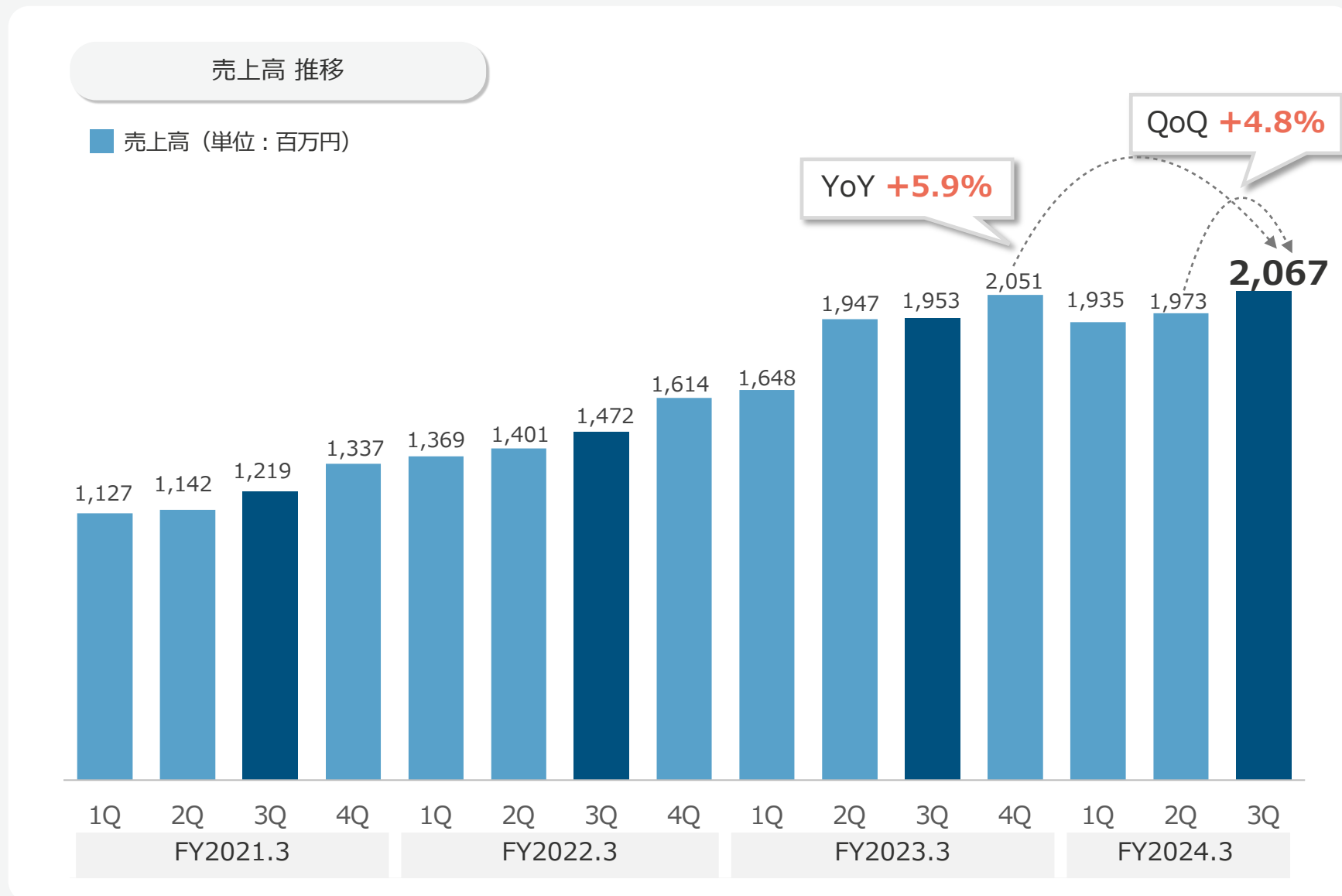
連結売上高は

YoY+5.9%

QoQ+4.8% の増収

四半期過去最高を更新

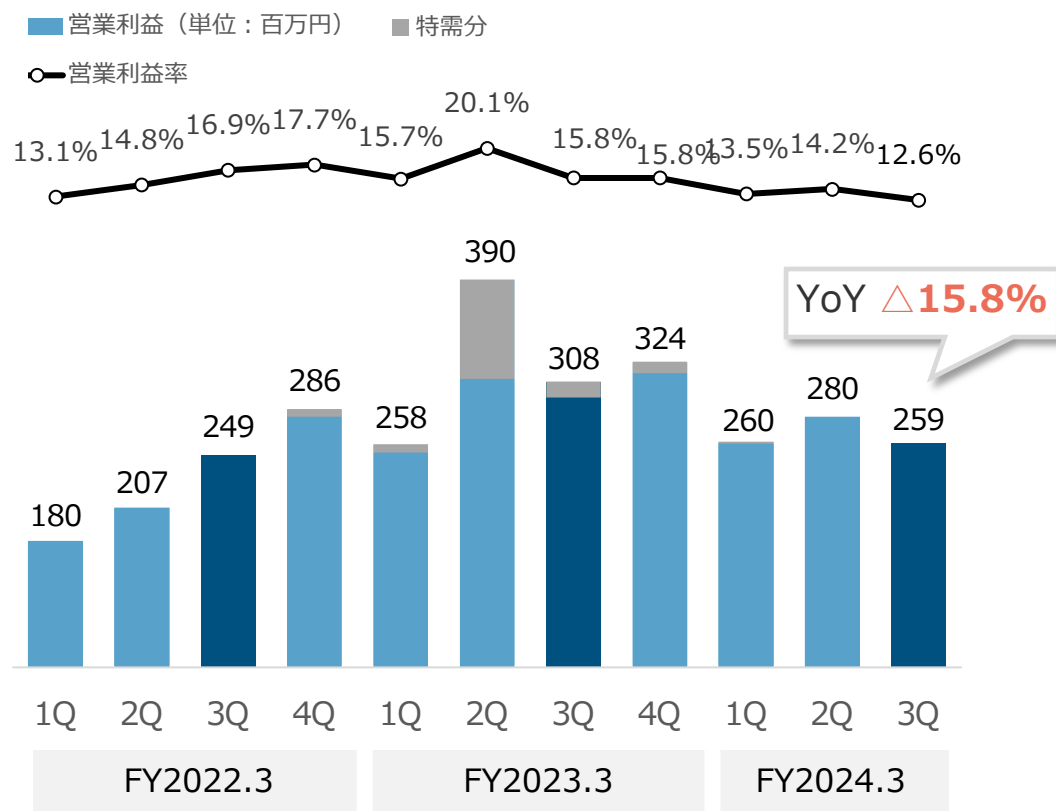
（各セグメントの内訳は15ページを参照）



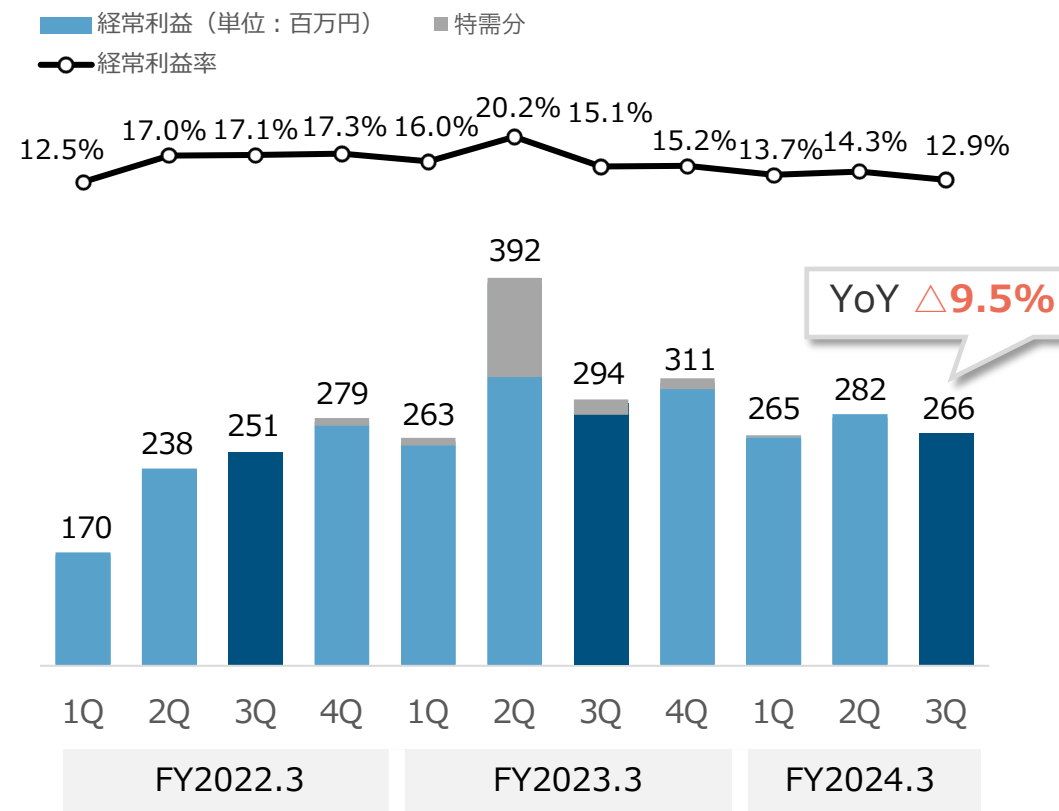
FY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

## 3Qの営業利益 YoY△15.8%、経常利益 YoY△9.5%で 着地

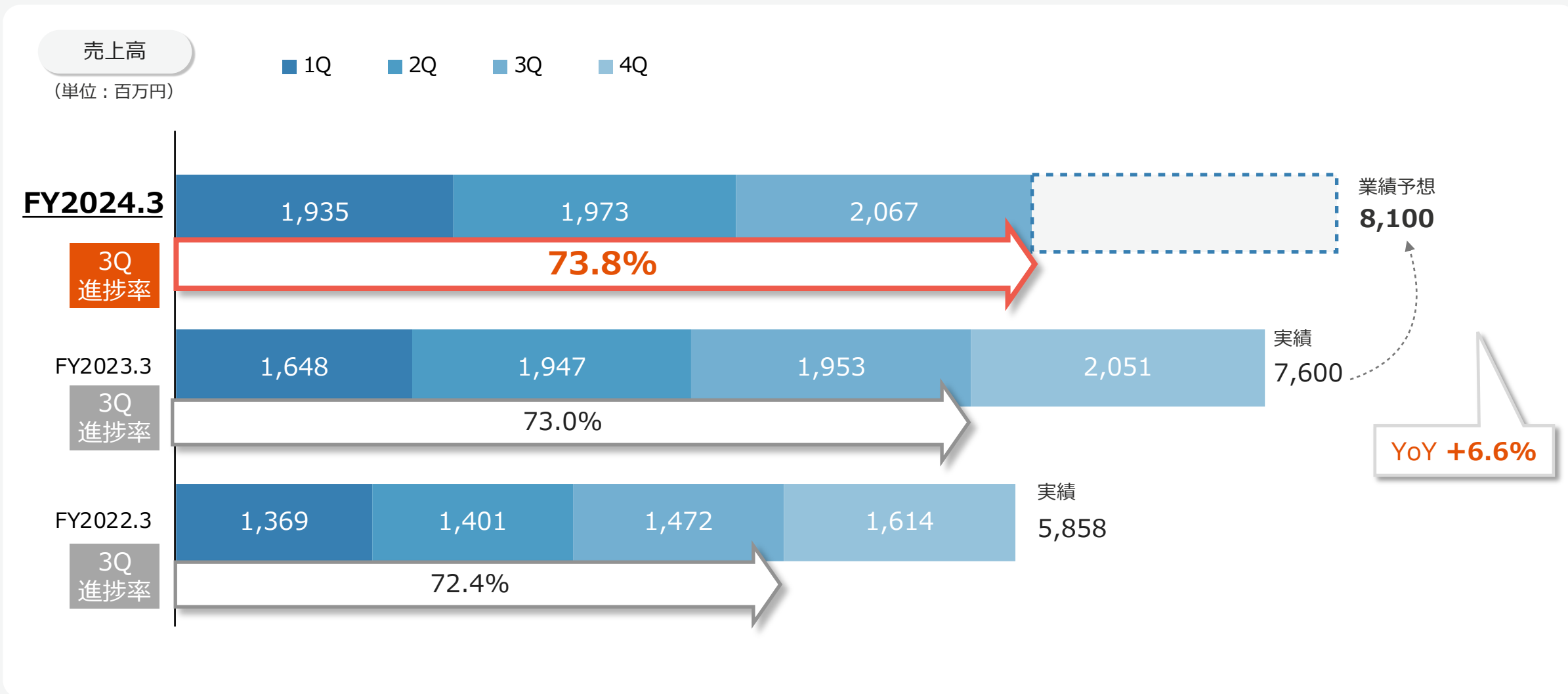
営業利益 推移



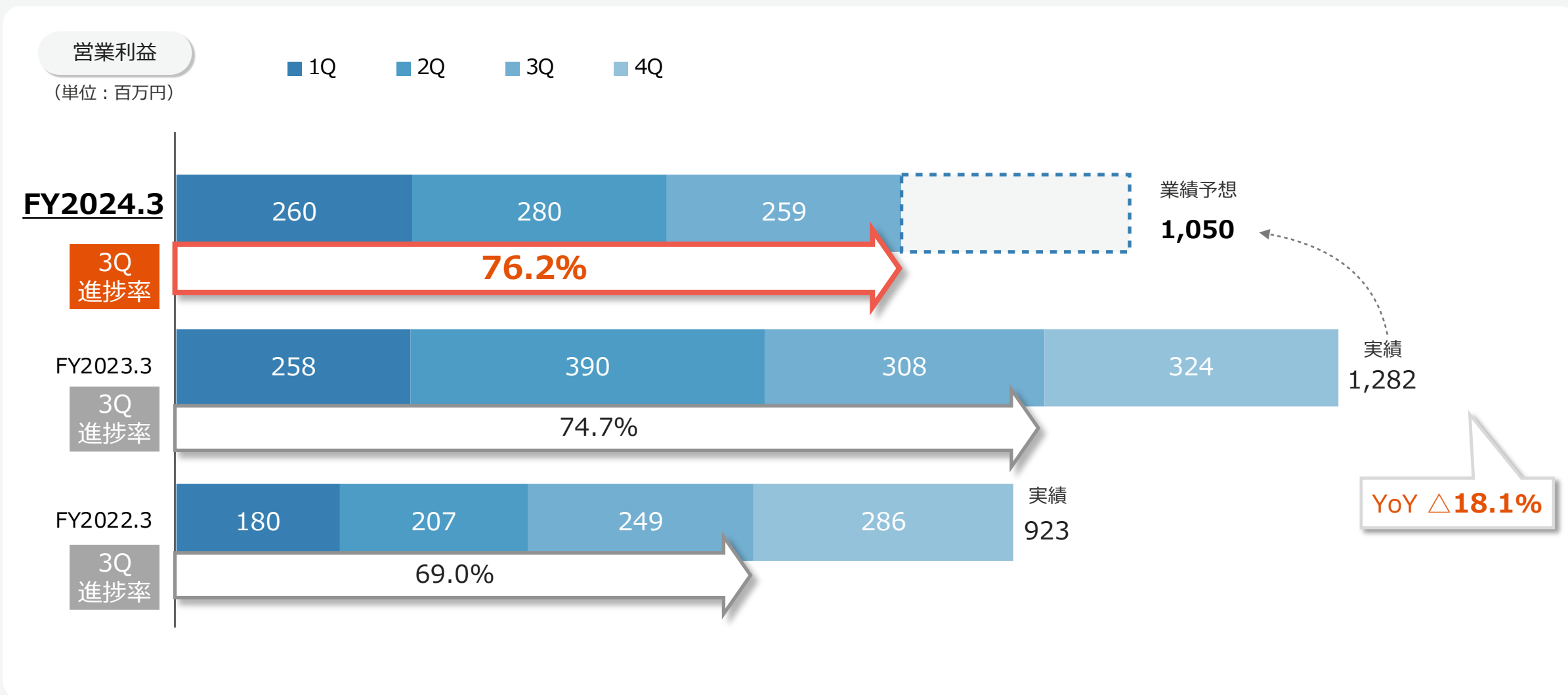
経常利益 推移



## 修正業績予想に対する売上高の3Q進捗率は 73.8%



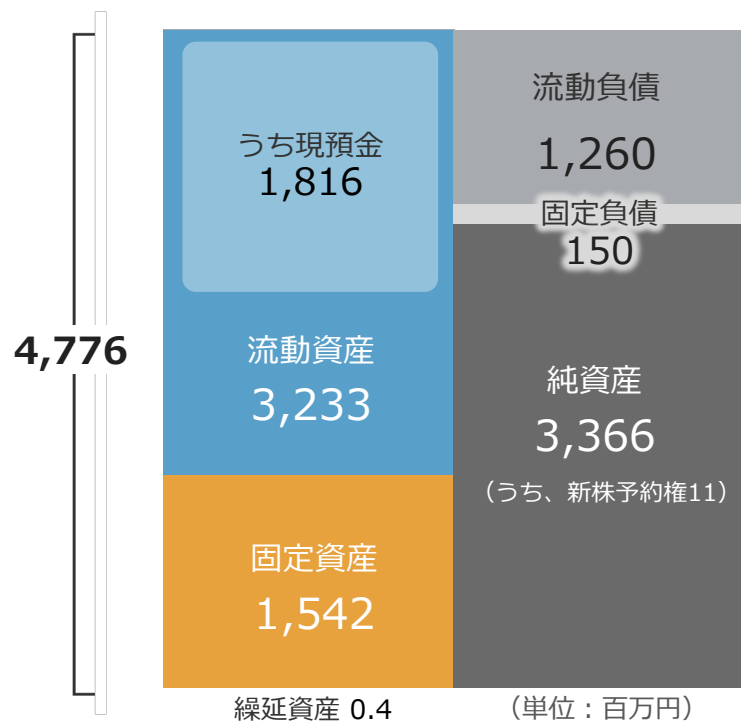
## 修正業績予想に対する営業利益の3Q進捗率は 76.2%



## 前四半期から純資産が+156百万円、自己資本比率0.2pt減少

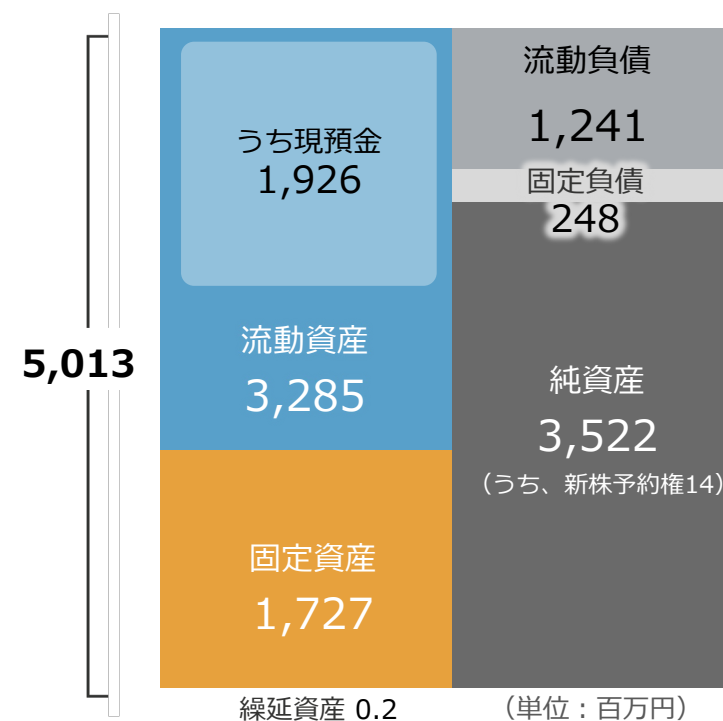
2024年3月期 第2四半期末

自己資本比率**70.2%**



2024年3月期 第3四半期末

自己資本比率**70.0%**



# セグメント別実績・KPI推移

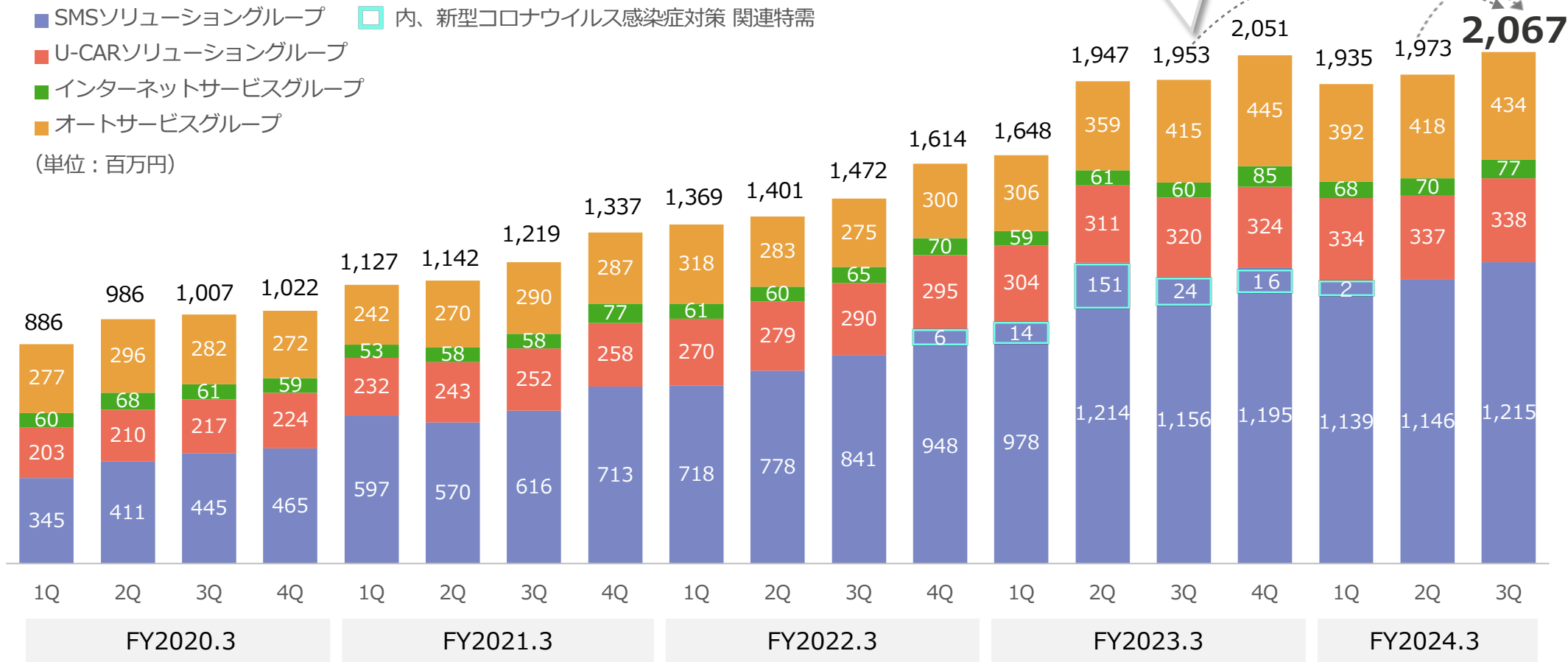
(単位：百万円)	FY2023.3		FY2024.3				修正業績 予想	進捗率
	3Q実績	1-3Q累計 実績	3Q実績	前年同期比	1-3Q累計 実績	前年同期比		
売上高	<b>1,953</b>	<b>5,549</b>	<b>2,067</b>	<b>+5.9%</b>	<b>5,976</b>	<b>+7.7%</b>	<b>8,100</b>	<b>73.8%</b>
SMSソリューショングループ	1,156	3,348	1,215	+5.2%	3,502	+4.6%	4,770	73.4%
U-CARソリューショングループ	320	937	338	+5.6%	1,011	+7.9%	1,350	74.9%
インターネットサービスグループ	60	182	77	+27.3%	216	+18.8%	315	68.6%
オートサービスグループ	415	1,081	434	+4.7%	1,245	+15.2%	1,663	74.9%
その他	-	-	0.4	-	0.4	-	2	22.9%
セグメント利益または損失(△)	<b>308</b>	<b>957</b>	<b>259</b>	<b>△15.8%</b>	<b>800</b>	<b>△16.4%</b>	<b>1,050</b>	<b>76.2%</b>
SMSソリューショングループ	310	972	315	+1.4%	933	△4.1%	・・・詳細は17ページ	
U-CARソリューショングループ	91	269	91	+0.8%	268	△0.3%	・・・詳細は21ページ	
インターネットサービスグループ	△13	△22	△2	-	△31	-	・・・詳細は23ページ	
オートサービスグループ	29	71	13	△55.4%	62	△12.3%	・・・詳細は25ページ	
その他	-	-	△4	-	△7	-		
調整額	△109	△332	△153	-	△425	-		

売上高 推移

YoY +5.9%

QoQ +4.8%

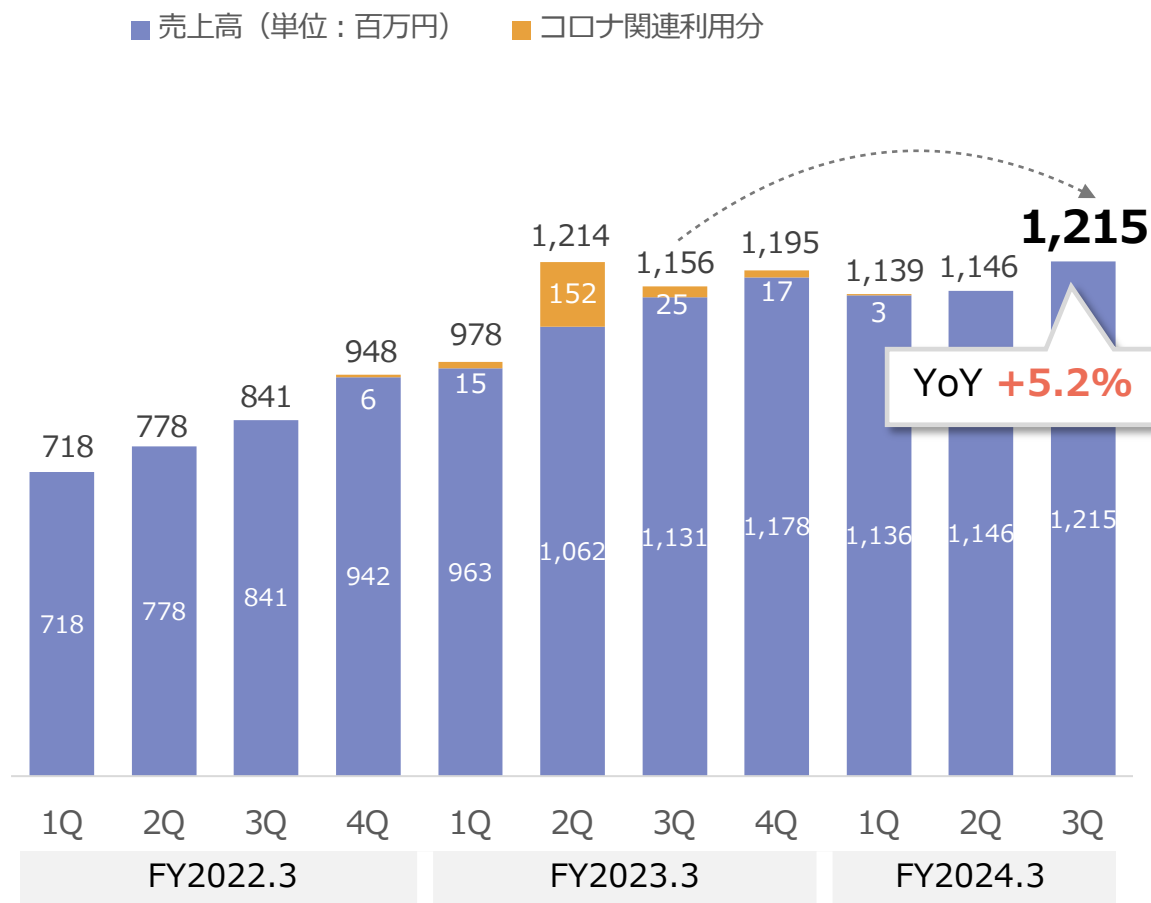
- SMSソリューショングループ
  - U-CARソリューショングループ
  - インターネットサービスグループ
  - オートサービスグループ
  - 内、新型コロナウイルス感染症対策 関連特需
- (単位：百万円)



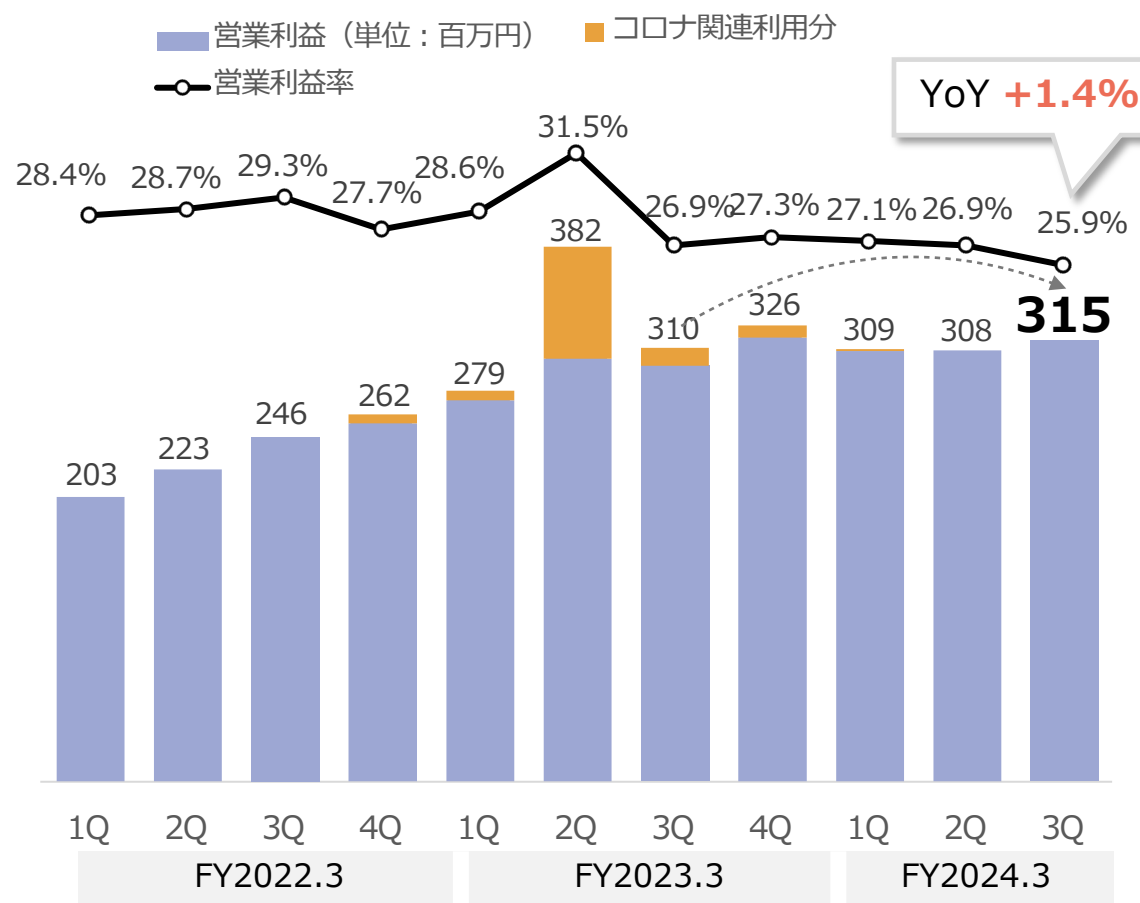


3Q売上高は1,215百万円でYoY+5.2%、営業利益は315百万円でYoY+1.4%で着地

## セグメント売上高 推移



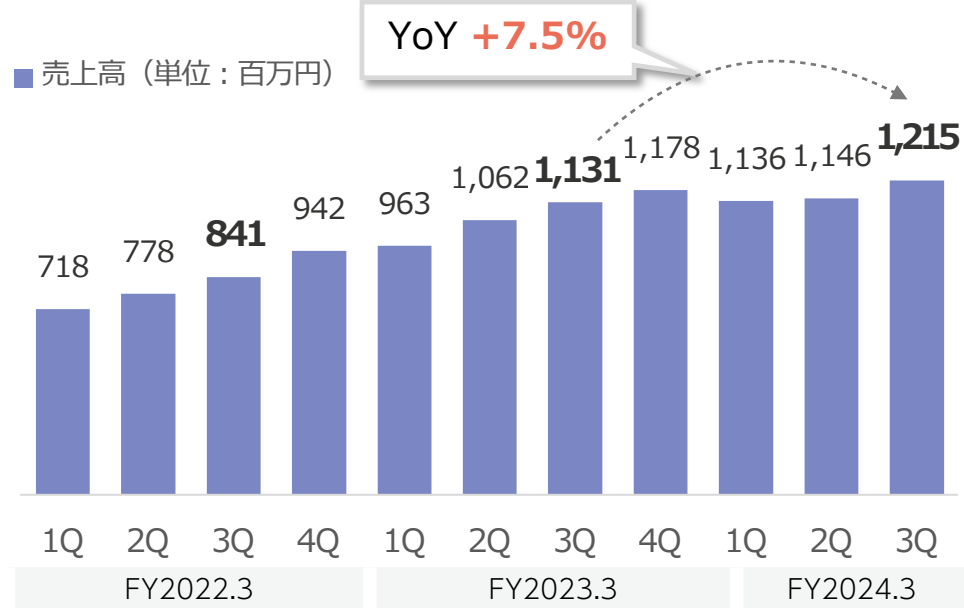
## セグメント営業利益・営業利益率 推移



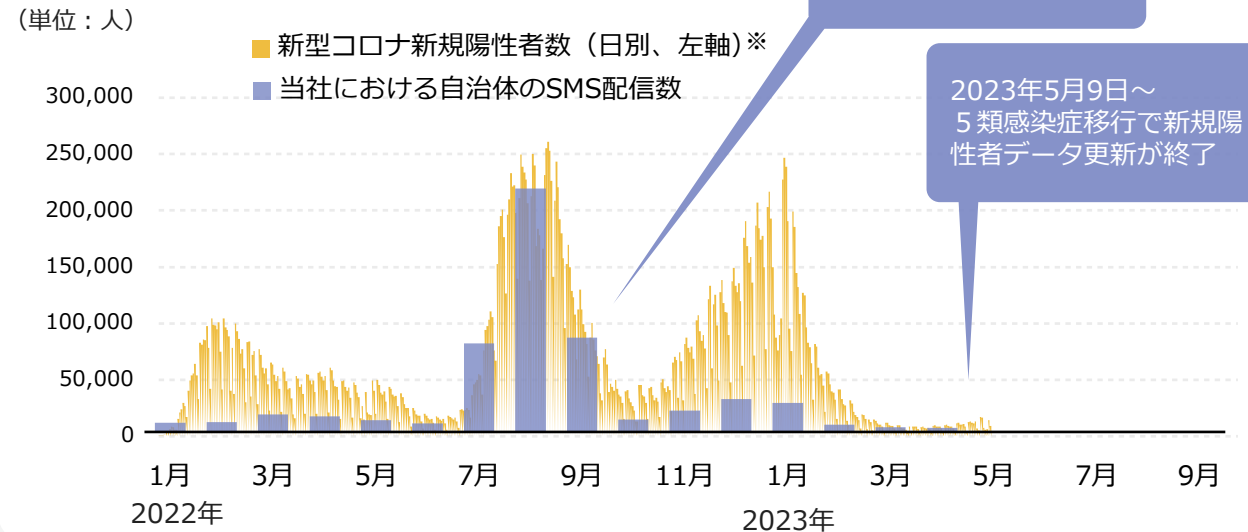
## コロナ関連を除いた3Q売上高は、YoY+7.5%で成長を継続

(単位：百万円)		FY2023.3				FY2024.3			前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
セグメント 売上高	実績値	978	1,214	1,156	1,195	1,139	1,146	1,215	+ 5.2 %
	コロナ関連除く	963	1,062	1,131	1,178	1,136			+ 7.5 %

### セグメント売上高（コロナ関連除く） 推移



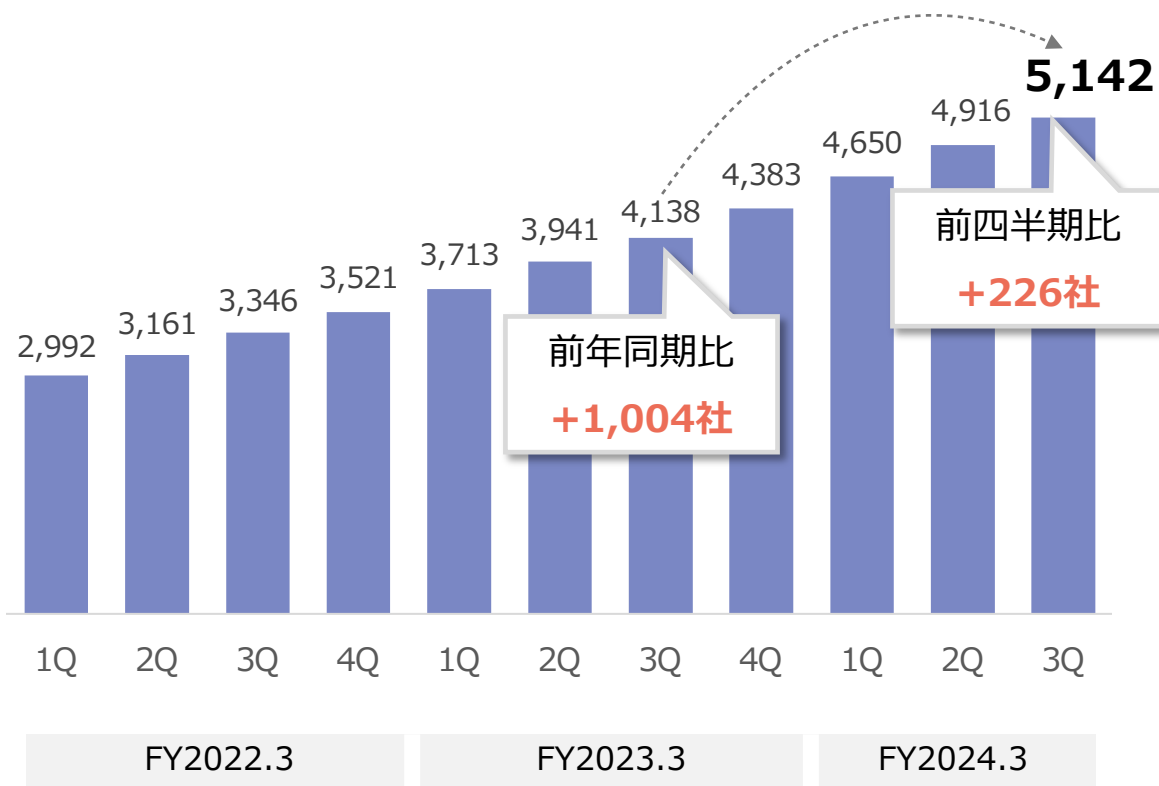
### (参考) 自治体のSMS配信数とコロナ流行の関連性



## 「メディアSMS」導入社数は前四半期から226社増加

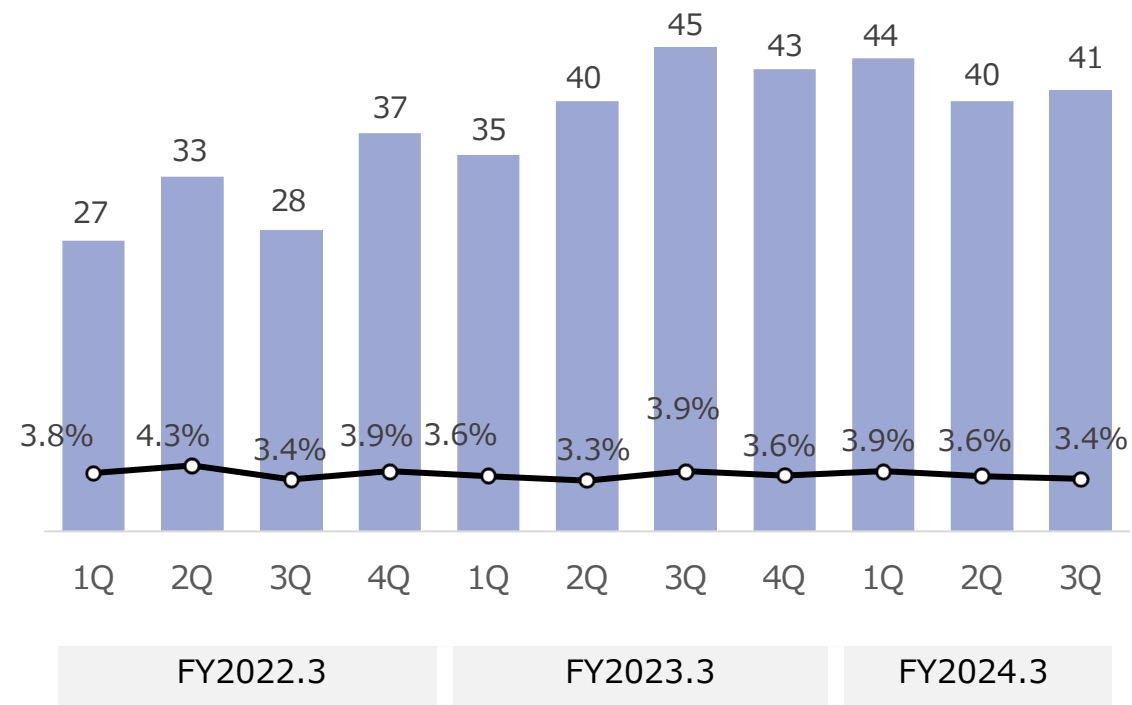
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



2023/11/17

## 国内法人向け配信数シェアNo.1<sup>(※)</sup>のSMS送信サービス「メディアSMS」がサイボウズ株式会社の業務改善プラットフォーム「kintone」と連携



業務改善プラットフォーム「kintone（キントーン）」に連携ができる「メディアSMSプラグイン」をリリースいたしました。今回のプラグイン連携により、kintoneユーザーはkintone公式アプリストアからメディアSMSのプラグインをインストールするだけで、kintoneからSMSを配信することが可能になり、SMSの送信結果情報についてもkintone上から確認できるようになります。

お使いのkintoneから顧客データをインポート



属性・登録情報から送信対象の顧客をソート・選択



事前に作成したテンプレートを選択。差込項目の設定。



顧客に対して個別or一斉にSMSを送信。

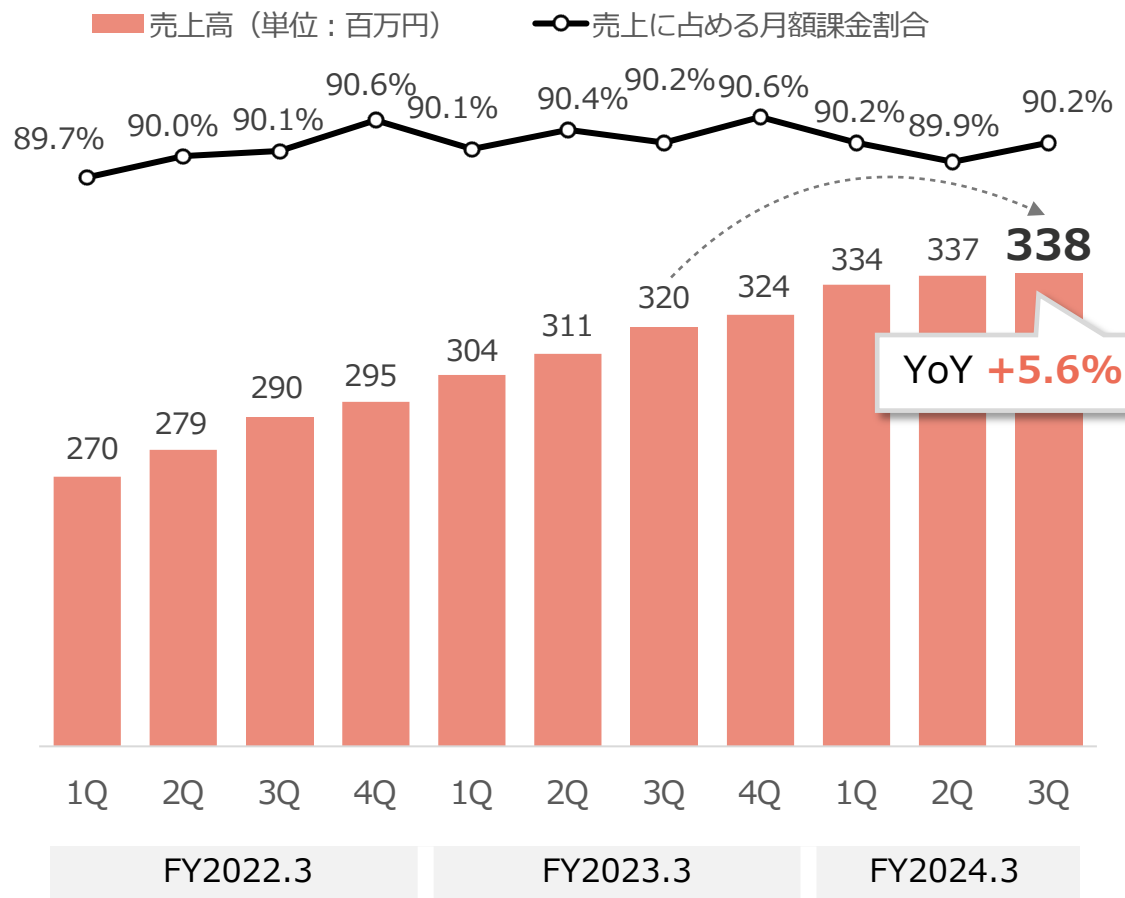


※ 国内法人向け配信数（2021年度実績） デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2022年10月号」

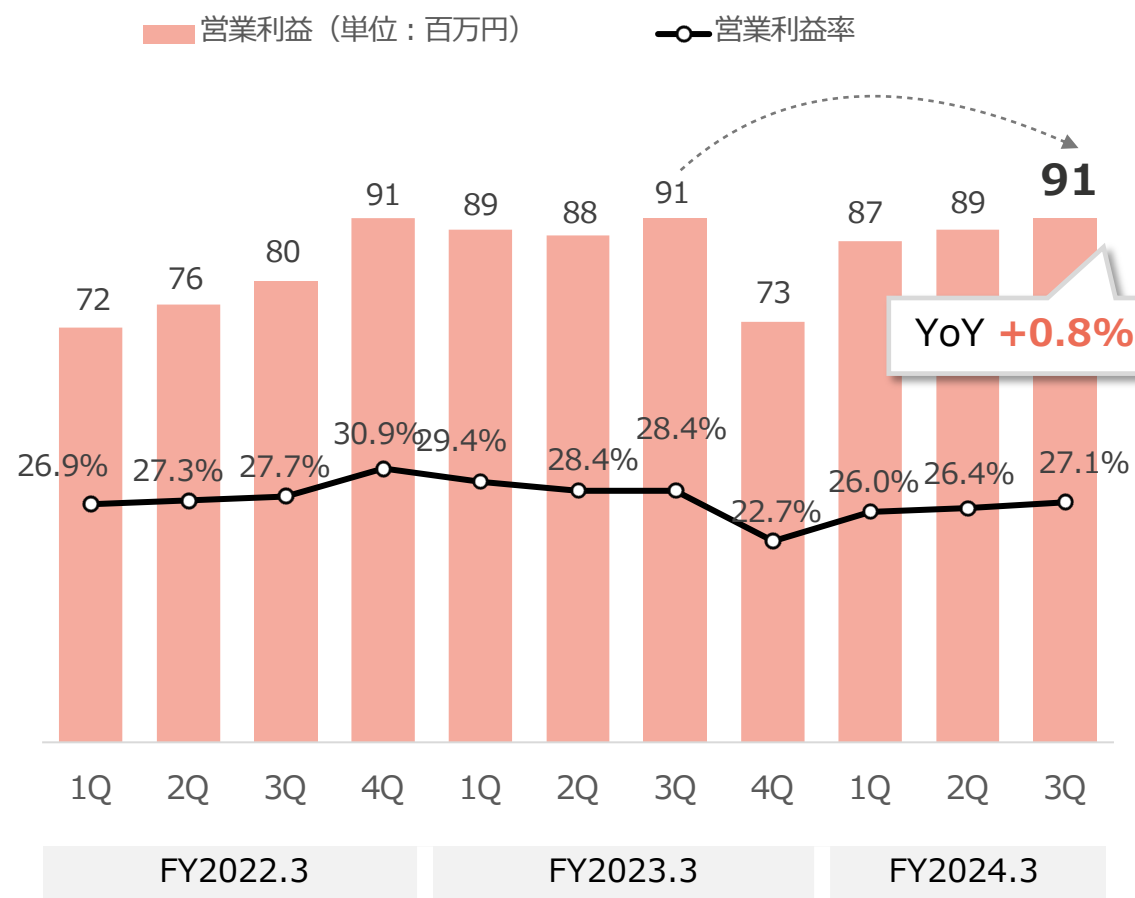
## 3Q売上高は338百万円、四半期で過去最高を更新

2Qで大きく減速した導入社数の獲得が復調を見せはじめ、YoY、QoQでの増収増益を継続

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

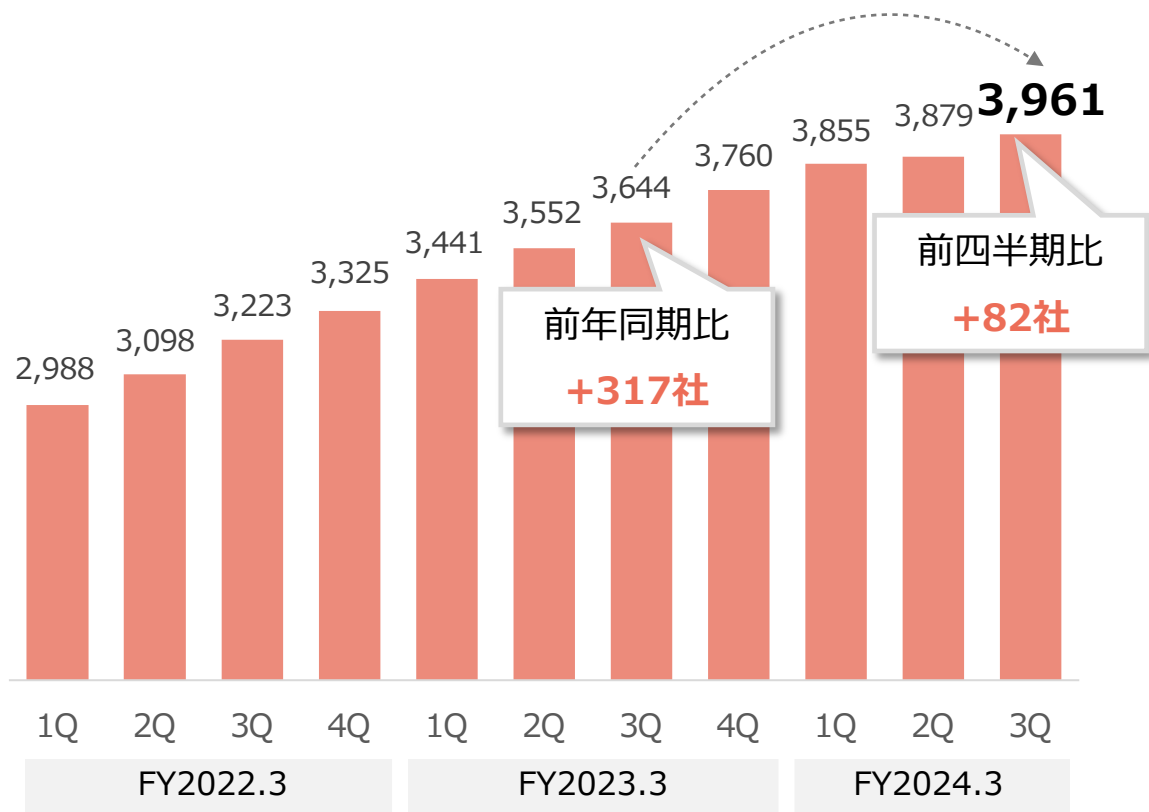


# 「symphony」導入社数は、前四半期から82社増加し 3,961社

2Q純増数 24社 → 3Q純増数 82社と復調傾向、レベニューチャーンレートも低下

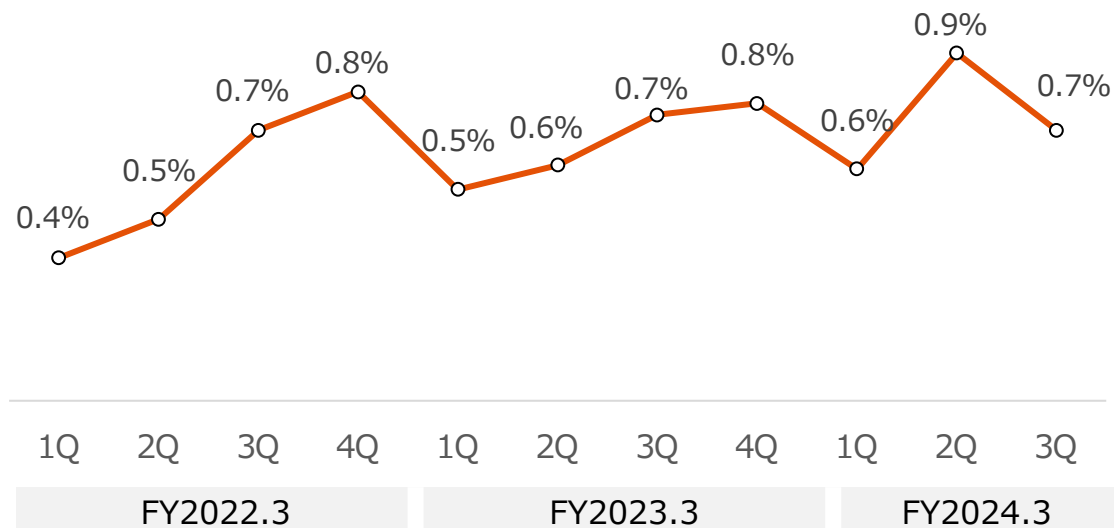
「symphony」導入社数 推移

■ 「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

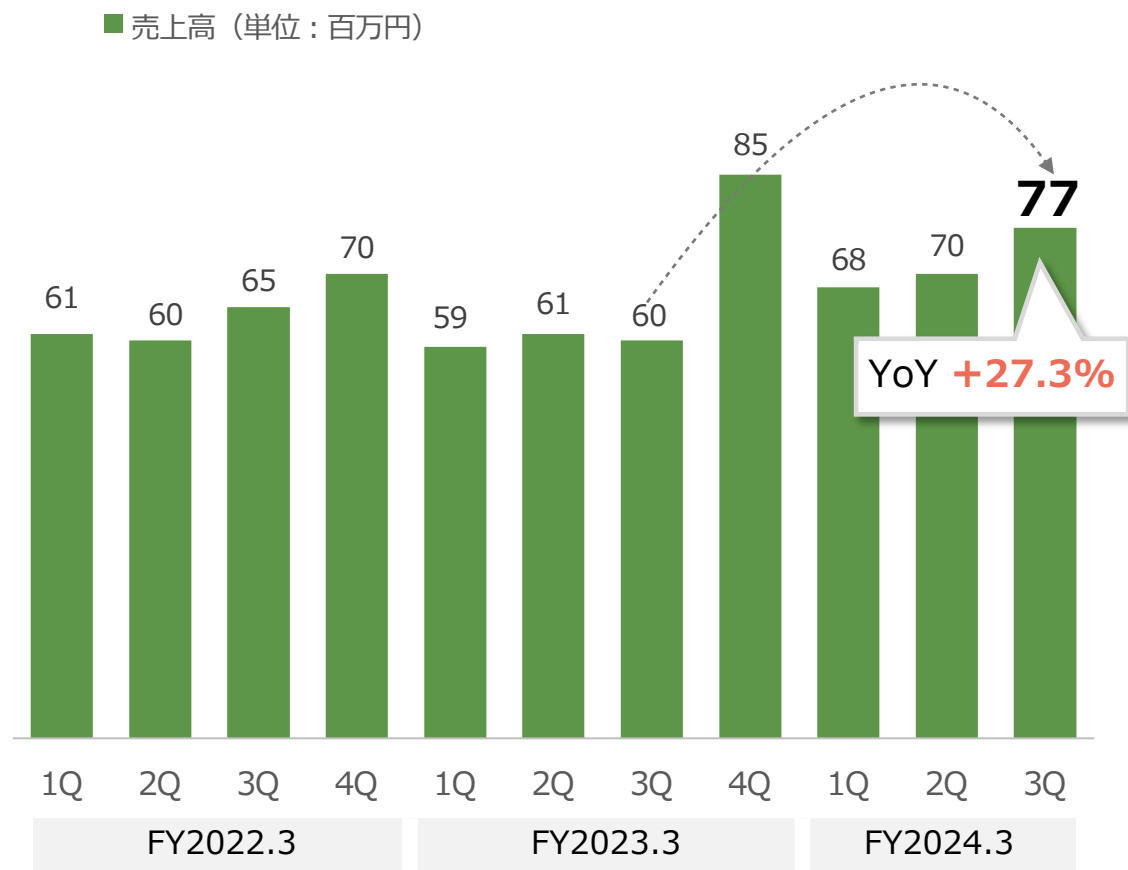


\* 算出方法：当月の解約月額利用料 / 先月末時点での月額利用料総額

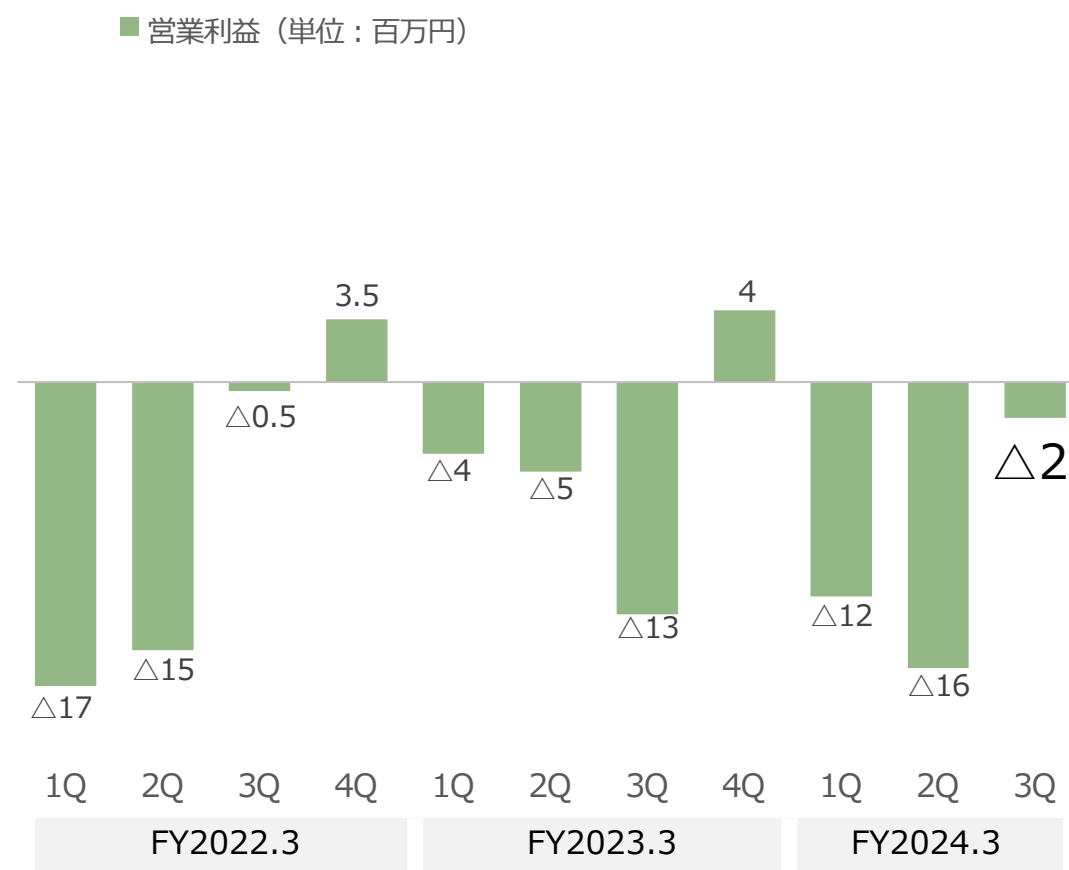
## 3Q売上高は77百万円で YoY + 27.3%

アクションリンク事業への継続的な投資は継続しながらも、赤字幅を縮小して着地

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



2023/11/15

「symphony」が、総務省後援「ASPICクラウドアワード2023」にて  
「社会業界特化型ASP・SaaS部門」の準グランプリを受賞

「アクションリンク」は「支援業務系ASP・SaaS部門」で奨励賞を受賞



### ASPICクラウドアワードについて

ASPICクラウドアワードは、一般社団法人日本クラウド産業協会が総務省などの支援により、日本国内で提供されているASP・SaaS/IaaS・PaaS/IoT/AIのサービスを選定し、総務大臣賞、各部門総合グランプリ等を表彰するものです。

ASPICでの受賞は、昨年の「メディアSMS」（2022年支援業務系ASP・SaaS部門の準グランプリ）に続き2回目となります。

2024/1/23

「ITreview Grid Award 2024 Winter」において、アクションリンクが  
CRMツール部門で「High Performer」を受賞



### 「ITreview Grid Award 2024 Winter」について

「ITreview Grid Award」は、ITreviewで投稿されたレビューをもとに四半期に一度ユーザーに支持された製品を表彰するアワードです。

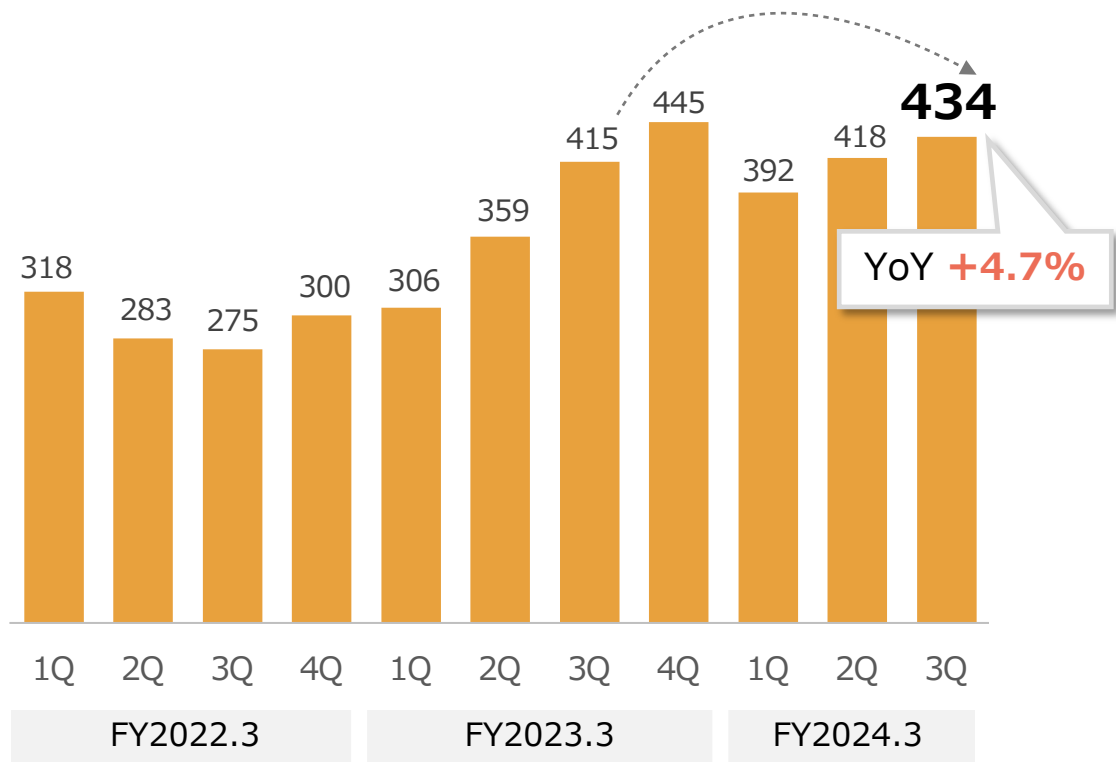
「ITreview Grid Award 2023 Winter」で「High Performer」を受賞以降、今回の受賞で5期連続の受賞となります。



3Q売上高は434百万円で YoY +4.7%、営業利益は13百万円で YoY△55.4%で着地

セグメント売上高 推移

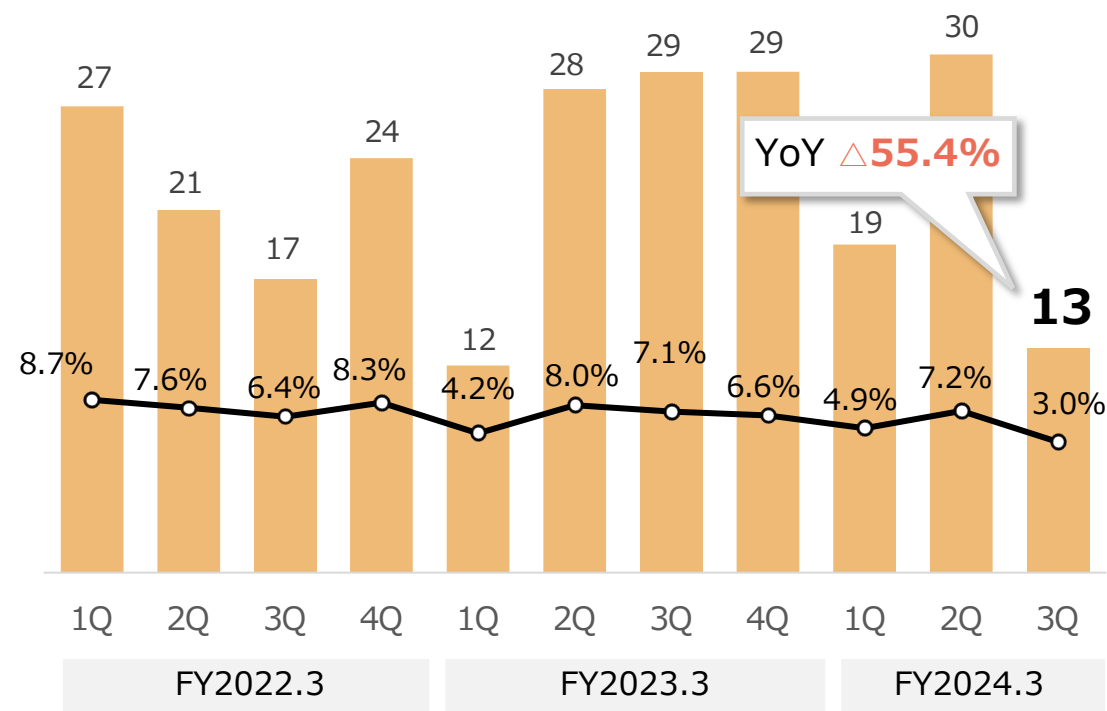
■ 売上高（単位：百万円）



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）

● 営業利益率



# 04 全社の取組み

## 自己株式取得について

資本効率の向上および経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行ならびに株主還元の充実を目的に、自己株式を取得することを決定いたしました。

取得株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	220,000株（上限） （発行済株式総数に対する割合 4.03%）
取得し得る株式の総額	400,000千円（上限）
取得期間	2024年2月15日から2024年9月30日まで

## 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.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

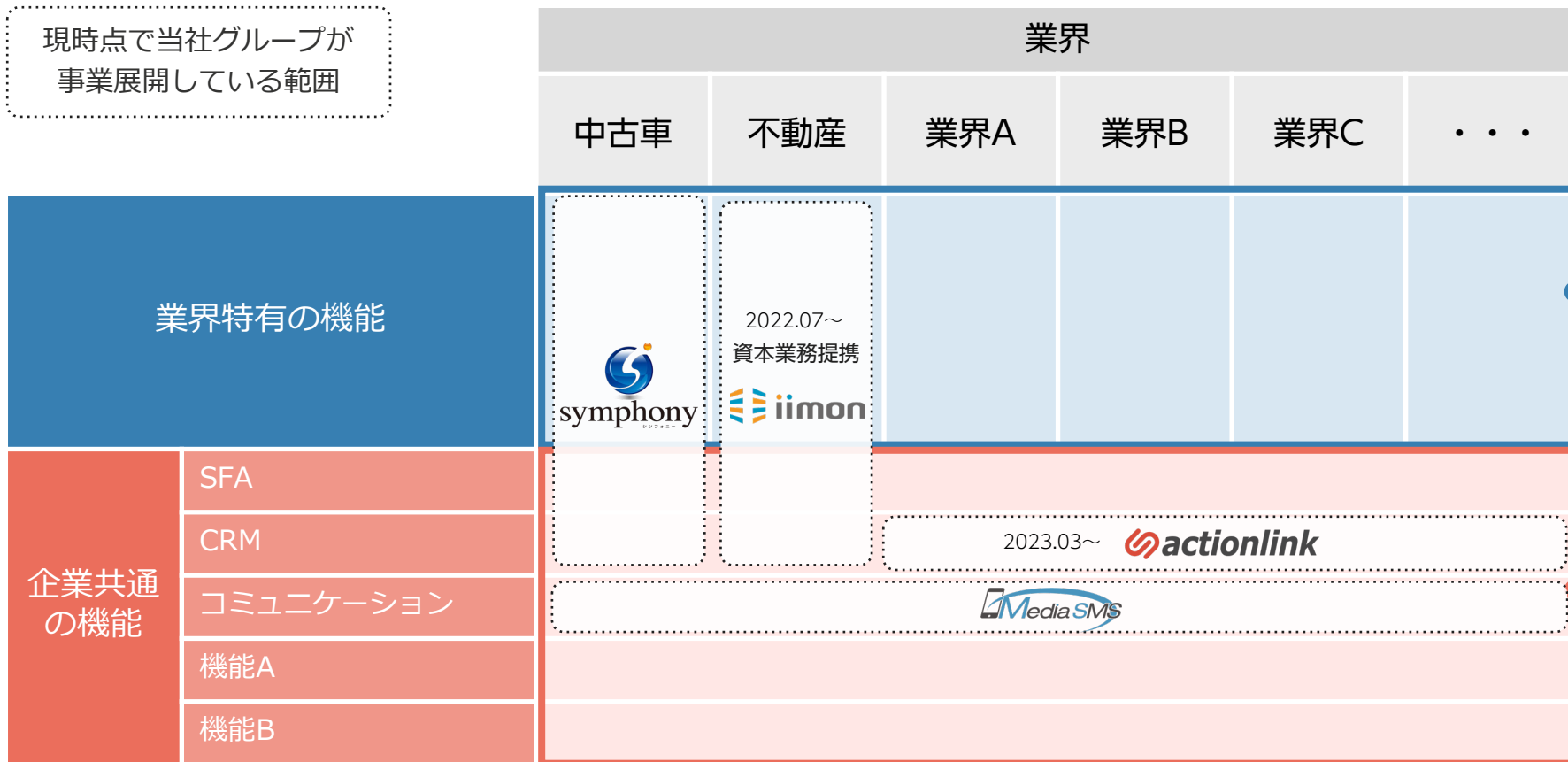
- M&Aにおけるソーシングを継続し、戦略的な案件に厳選して検討実施

### (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

# 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」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。

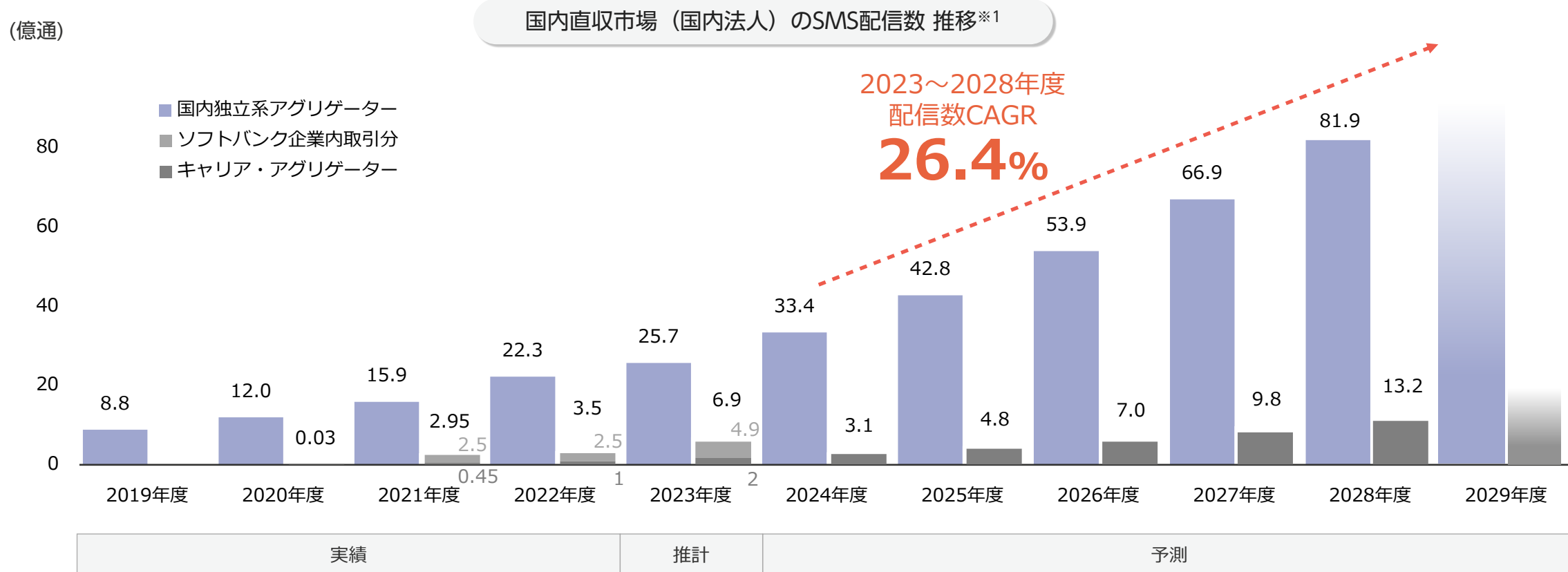




SMSソリューショングループ

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

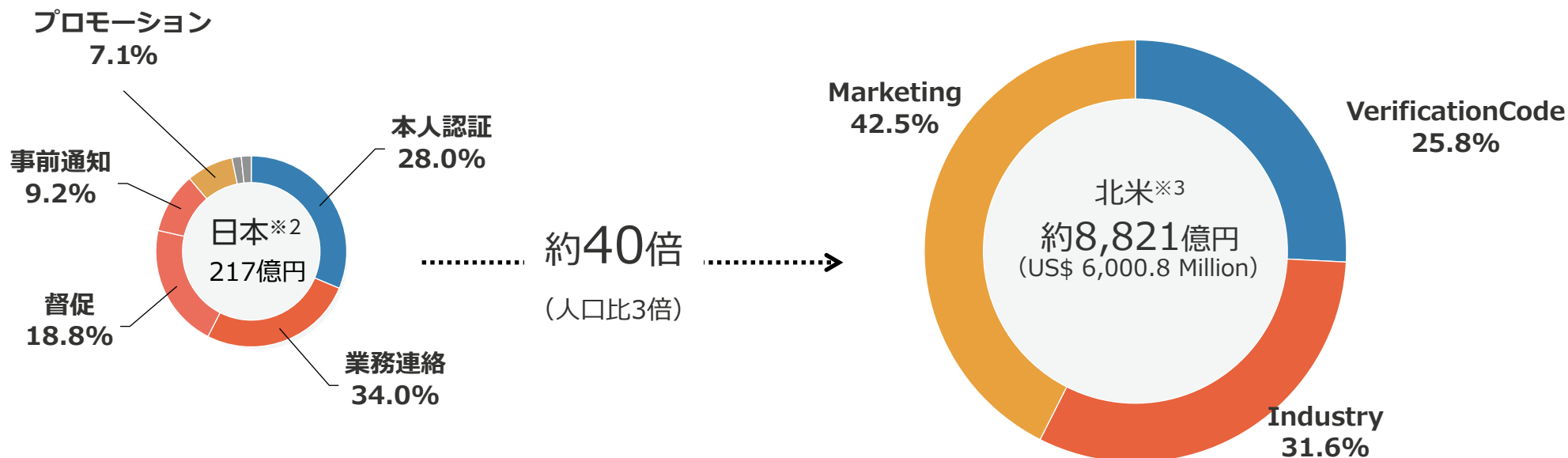
SMSソリューショングループ

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

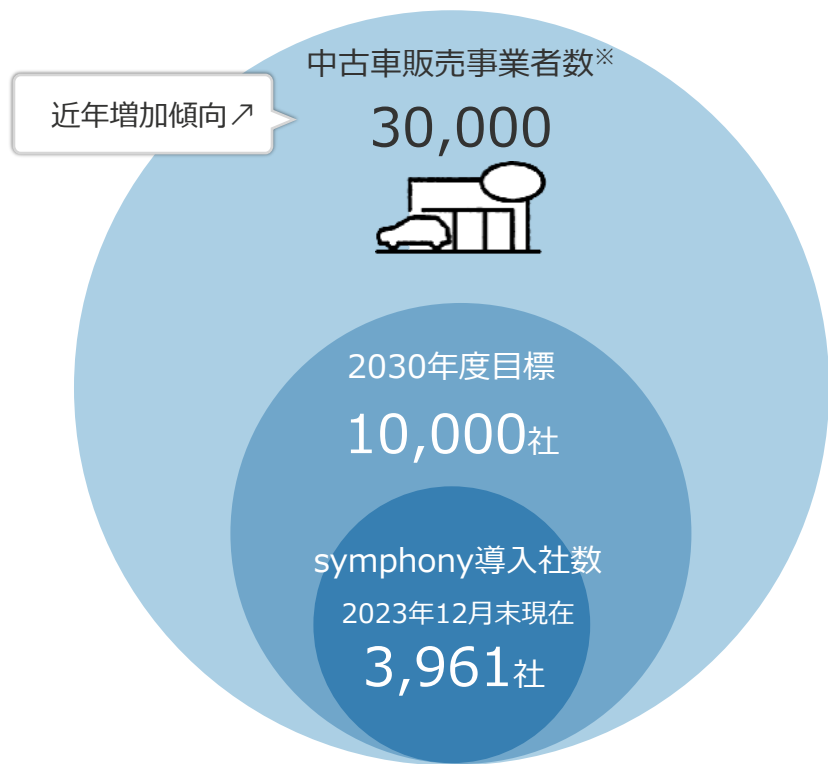
※2出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2024年1月号」、当社SMSソリューショングループ 2023年3月期 売上高 4,543百万円 ÷ 配信数ベースの当社シェア20.9% (2022年度) で計算した推定市場規模

※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

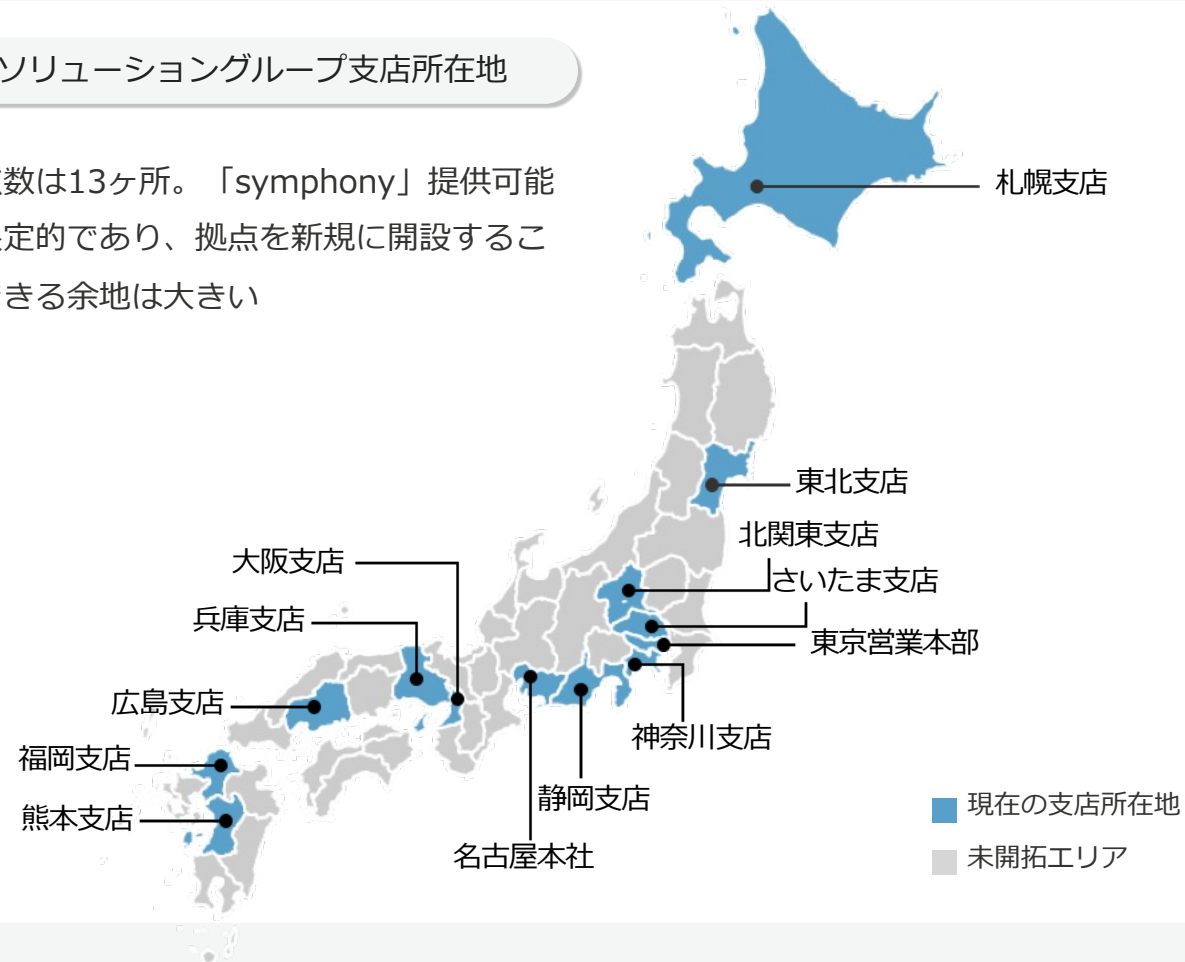
自動車アフターマーケット市場は、約20兆827億円※の市場規模がある巨大マーケット。事業所数ベースではSS/整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規に進出し顧客獲得を進める動きが活発化していることから、中古車販売店は近年増加傾向にあると考えられています

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

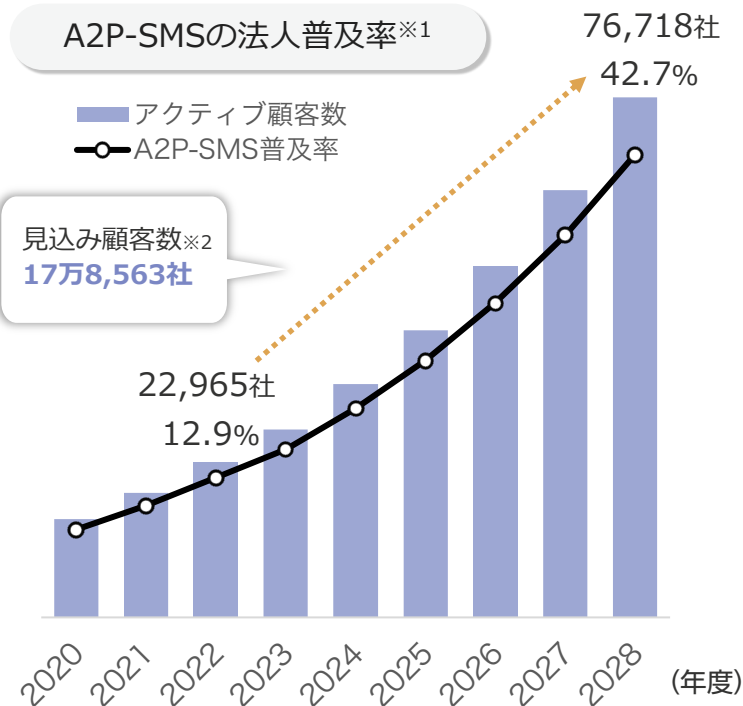
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

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.

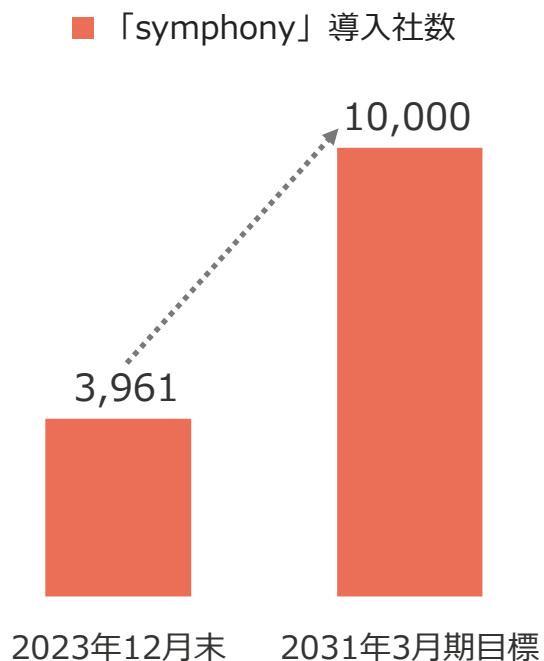
※2 国内全企業368万4,049社からBtoB業種・業者を除き、従業員数20名以上の企業を抽出した社数

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



営業拠点数の増加による  
営業可能エリアの拡大

社内用の営業管理システム開発による営業効率の改善

社員一人あたりの  
担当社数の増加

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



付帯サービス

保証

付帯サービス

オートローン

付帯サービス

リース

など

顧客利用率の向上および品揃えの強化

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



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

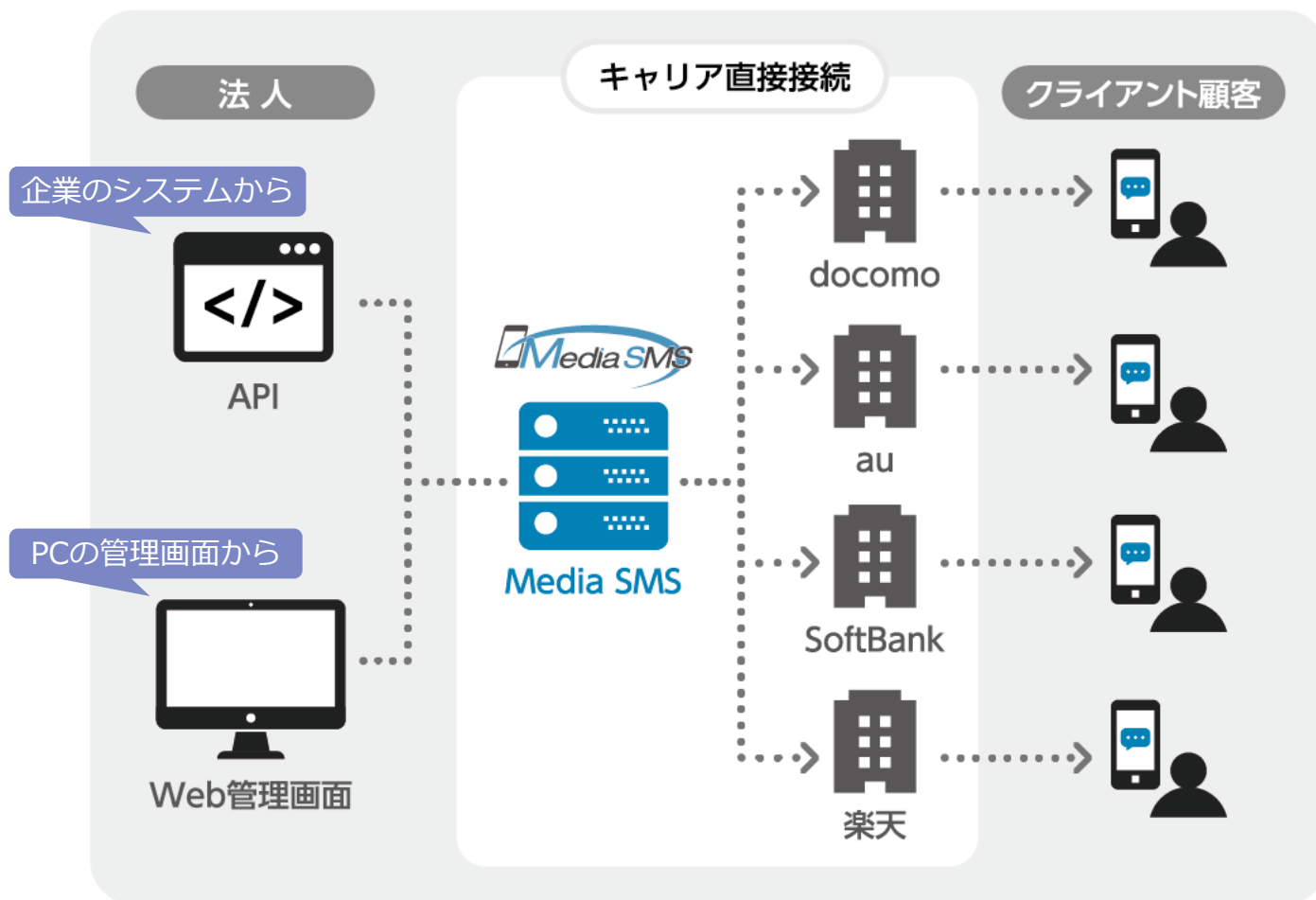


法人向けSMS配信サービス  
メディアSMS企業が顧客に対して  
SMSを送受信できる  
プラットフォームを提供

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](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](mailto: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](mailto: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

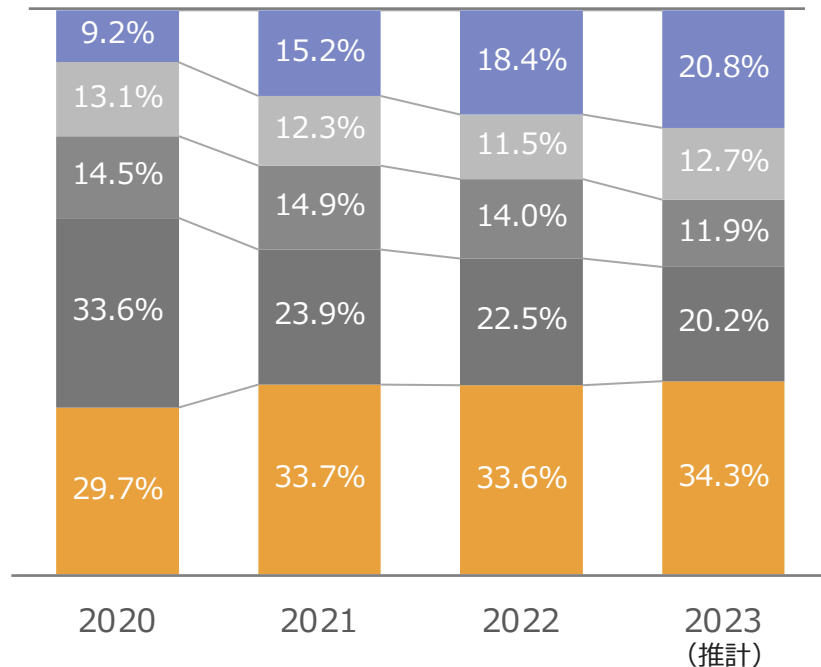
2020-2023配信数CAGR **33.0%**

12.0億通

16.3億通

23.2億通

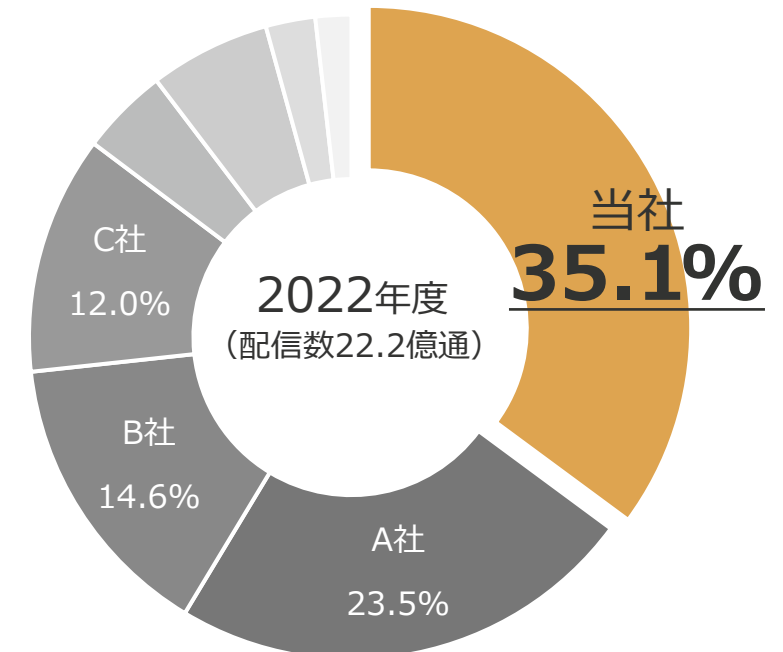
27.7億通



- 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)

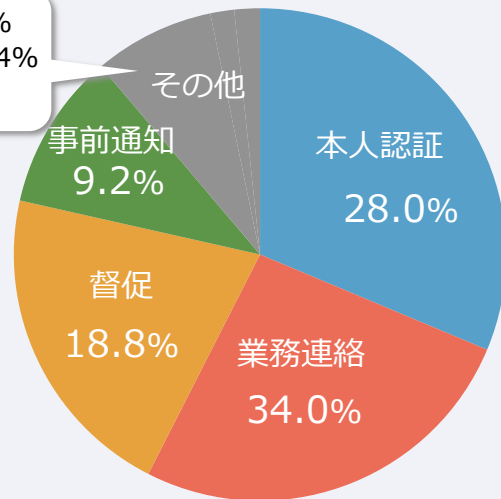


国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める  
「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウエイトが高い

## 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

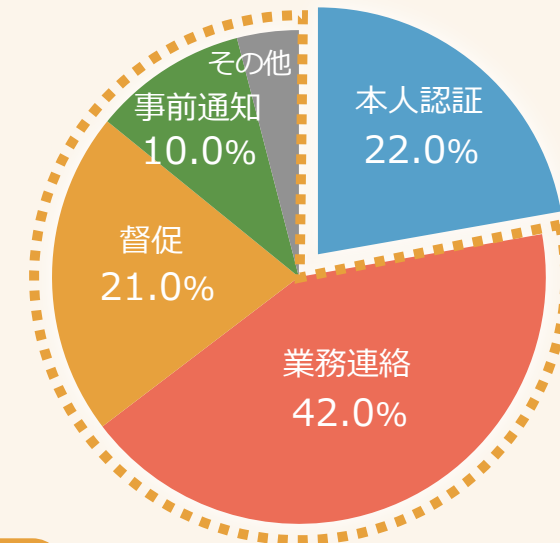
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値（小）

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 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。

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。

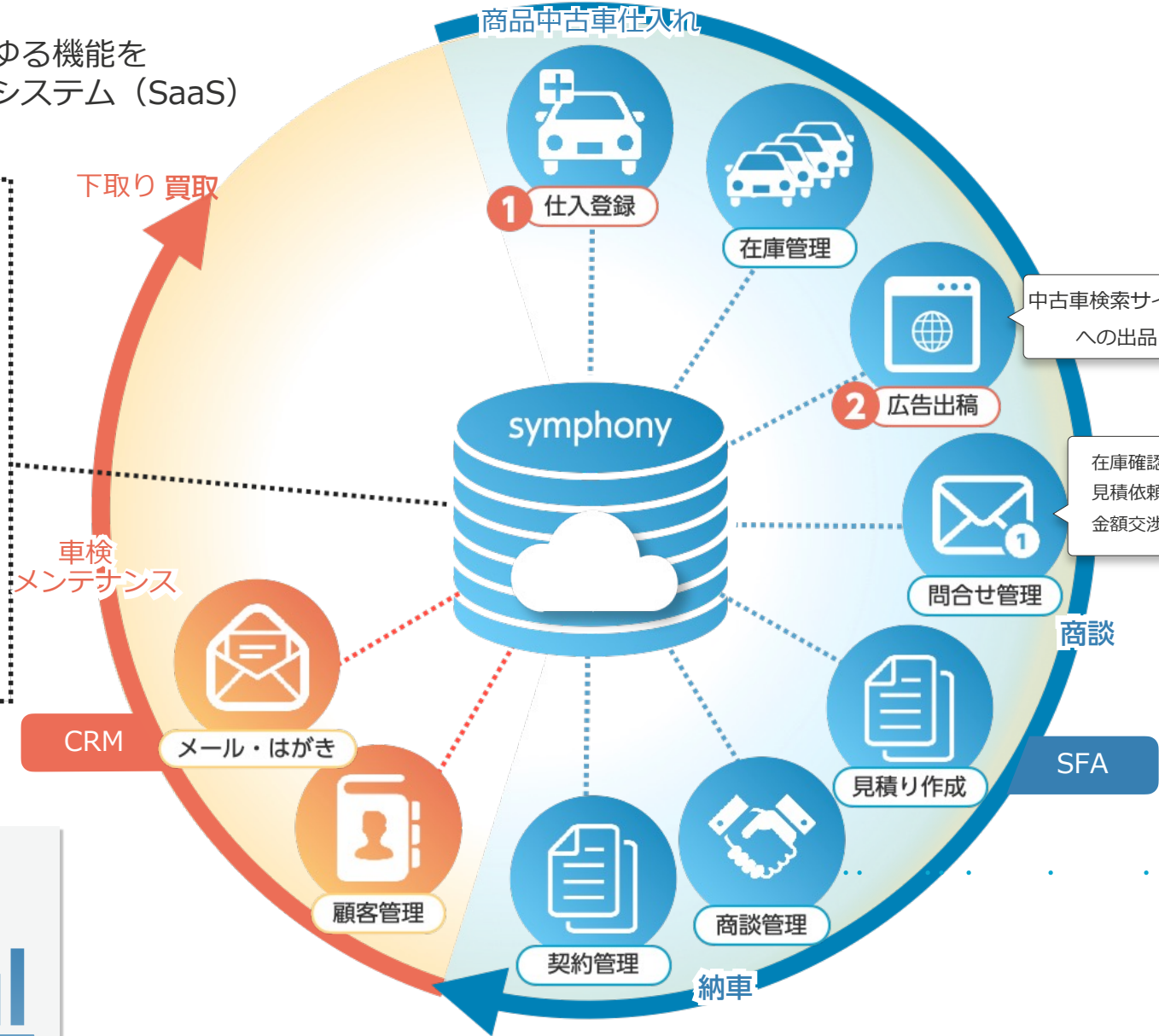
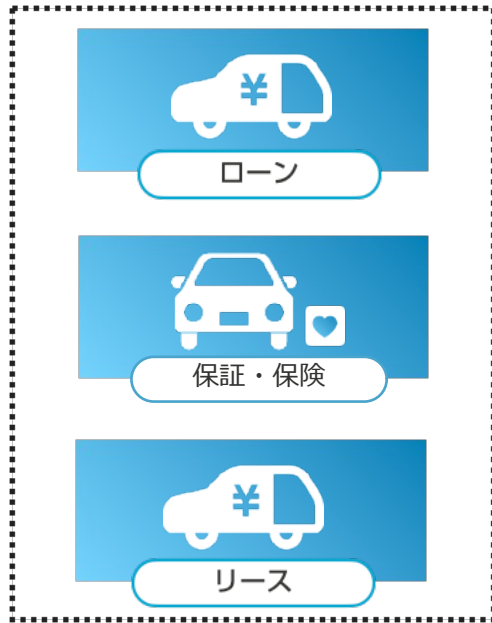
中古車販売事業支援クラウドサービス  
symphony（シンフォニー）



## 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）



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





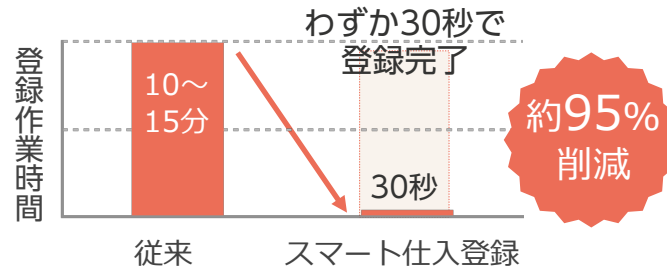
1 スマート仕入登録による  
入力業務工数の大幅削減

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<br>情報がセットされる |



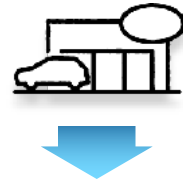
2 中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

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



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きているのでしょうか？

- 1 新規に「symphony」を導入してもらった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

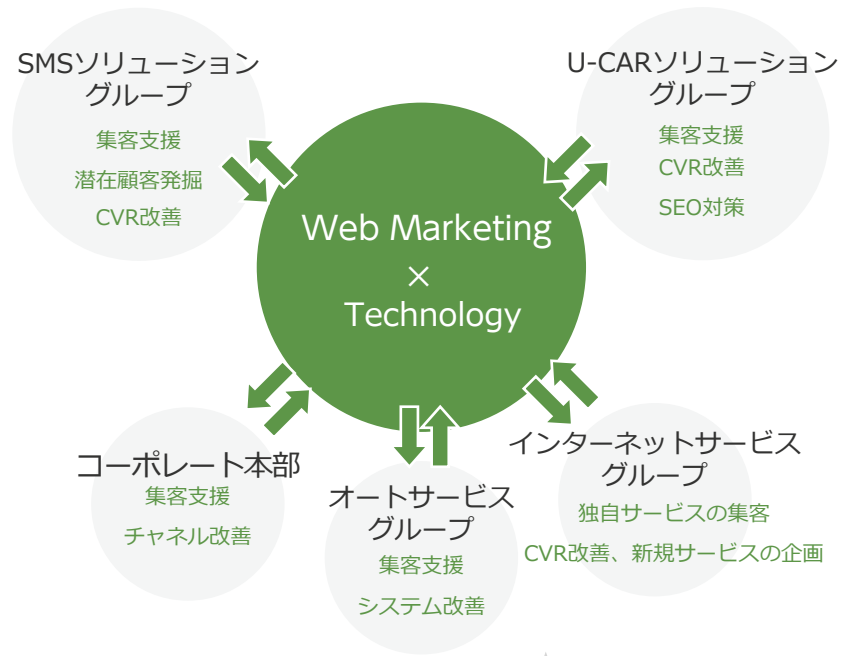
以上の理由から全国に営業拠点を構えています。

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 自動車保険

YouTubeチャンネル



EC事業者向け  
全自動CRM・MAツール



actionlink

BtoBtoCハイム

## 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ハイム

## 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。