

2025年3月期 第1四半期
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	205名 (2024年6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"> • SMS配信ソリューション事業 • 自動車販売業務支援システム開発・販売事業 • インターネットメディア事業 • WEBマーケティング支援事業 • ブロックチェーンおよびAI関連事業 • 自動車修理・レンタカー事業



ミッション

デジタルの力で新たな価値を創造し、あらゆる組織と人々に貢献する

ビジョン

世界最高レベルのデジタルサービスを創る！

世の中にある様々な課題を解決し

未来への希望に満ちた社会を実現したい

私たちは革新的な発想と最新のデジタルの力を掛け合わせ

新しい価値を創出するべく 挑戦を続けています

01. 【連結】 2025年3月期 第1四半期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. 全社の取り組み
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

売上高21.5億円 (YoY+11.3%)、**営業利益2.6億円** (YoY+2.8%)

売上高、営業利益ともに通期計画を上回るペースで進捗

SMSソリューション グループ	大口顧客の配信数増加に加え、既存顧客に対するクロスセルやソリューション営業の強化等により利益率改善、コロナ特需を除き売上高・営業利益ともに過去最高を更新
U-CARソリューション グループ	堅調な新規導入社数の積み上げにより、売上高は過去最高を更新。営業力強化を目的とした人材投資やメディアマーケティング投資を積極的に行い、営業利益も想定通りの進捗
インターネットサービス グループ	アクションリンクへの積極的な投資を継続、メディア領域において運営コスト削減による利益率改善施策が奏功し、営業利益は過去最高を更新
オートサービス グループ	修理台数の増加に加え、車両販売が好調に推移し売上高・営業利益ともに想定通りの進捗
全社	積極的な人材投資により3月末比12名の増員（6月末現在205名） 1Q自己株式の取得総額92,034,800円（52,300株、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合0.97%）

【連結】2025年3月期 第1四半期実績

売上高は前年比2桁成長を回復、各段階利益も成長投資をこなし計画を上回って着地

(単位：百万円)	FY2024.3	FY2025.3			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	1,935	2,154	+11.3%	8,700	24.8%
売上原価	957	1,130	+18.1%	—	—
販売費および一般管理費	717	755	+5.4%	—	—
営業利益	260	268	+2.8%	1,100	24.4%
経常利益	265	270	+1.8%	1,100	24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	164	170	+3.8%	700	24.4%

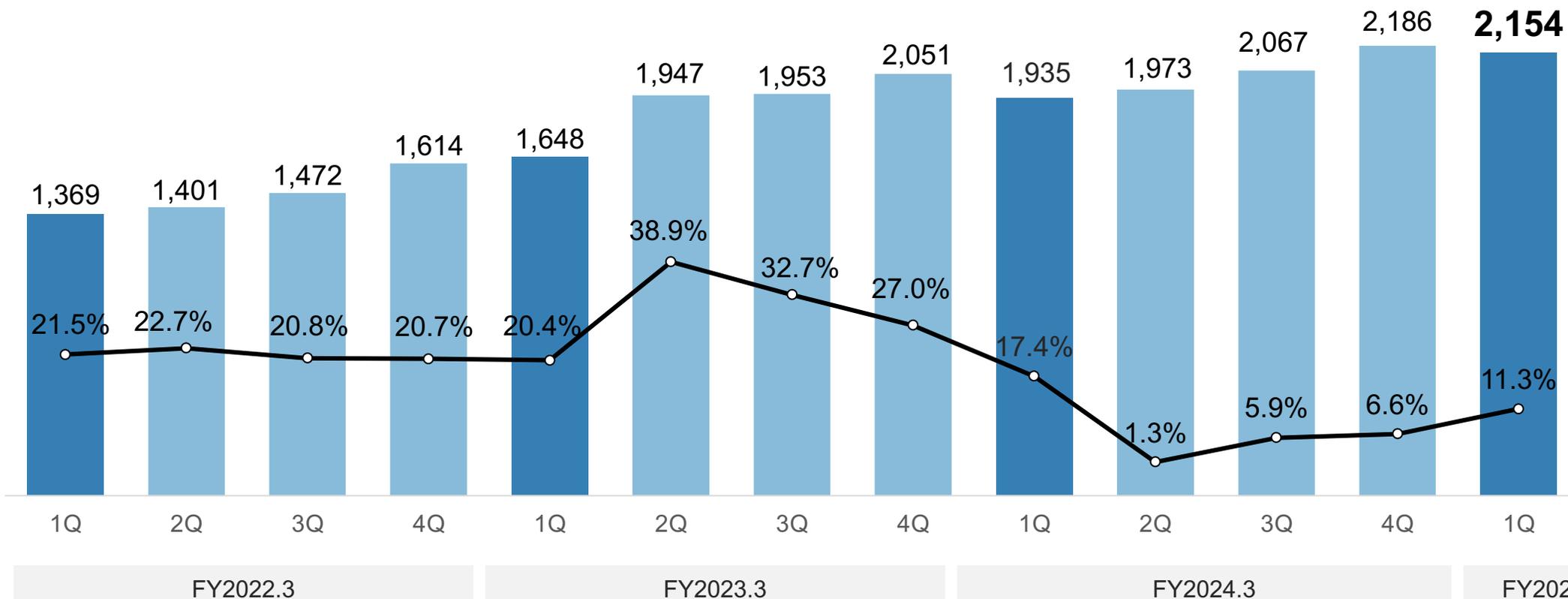
売上高はYoY+11.3%の2桁成長を回復

（各セグメントの内訳は14ページを参照）

売上高 推移

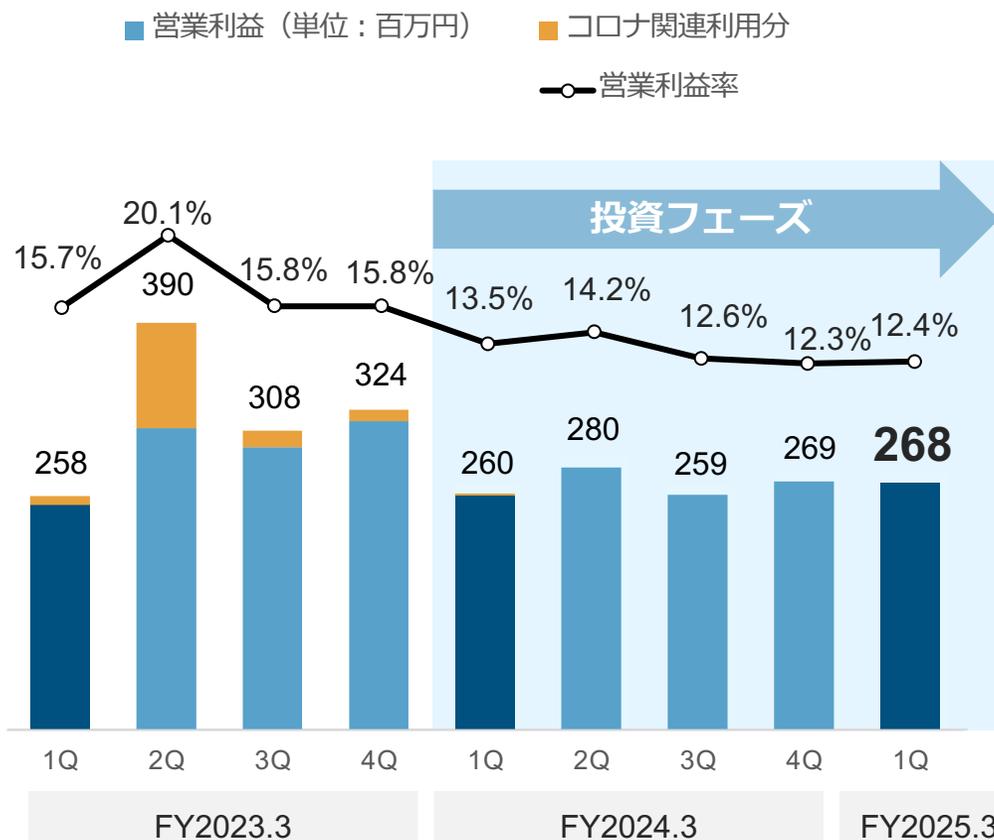
■ 売上高（単位：百万円）

○ YoY

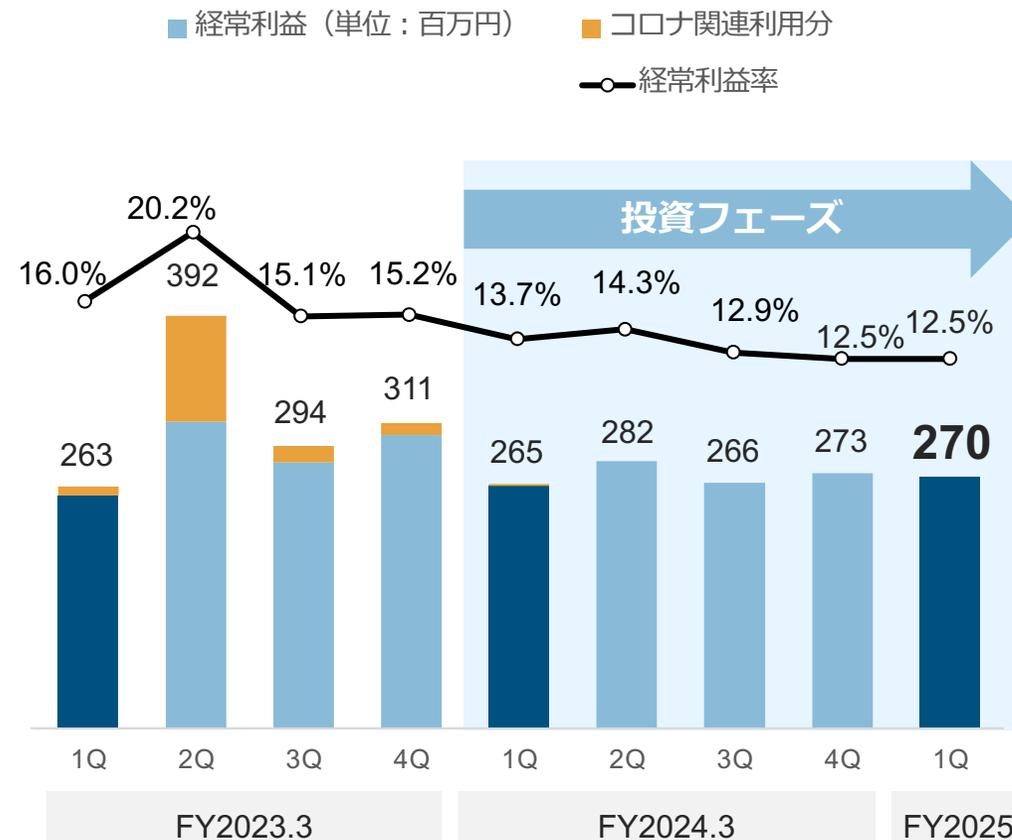


積極的な人材およびマーケティング投資を継続し、利益率も計画通りの着地

営業利益 推移

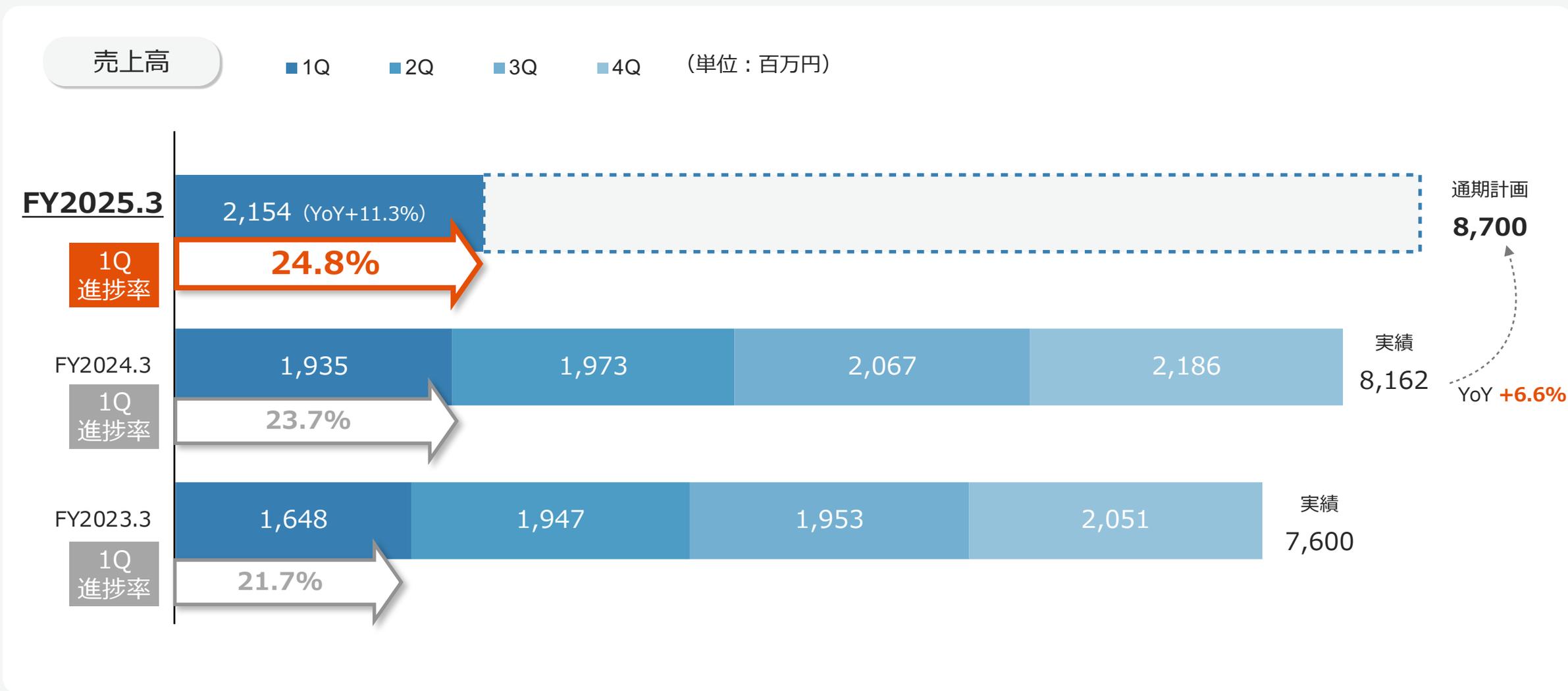


経常利益 推移

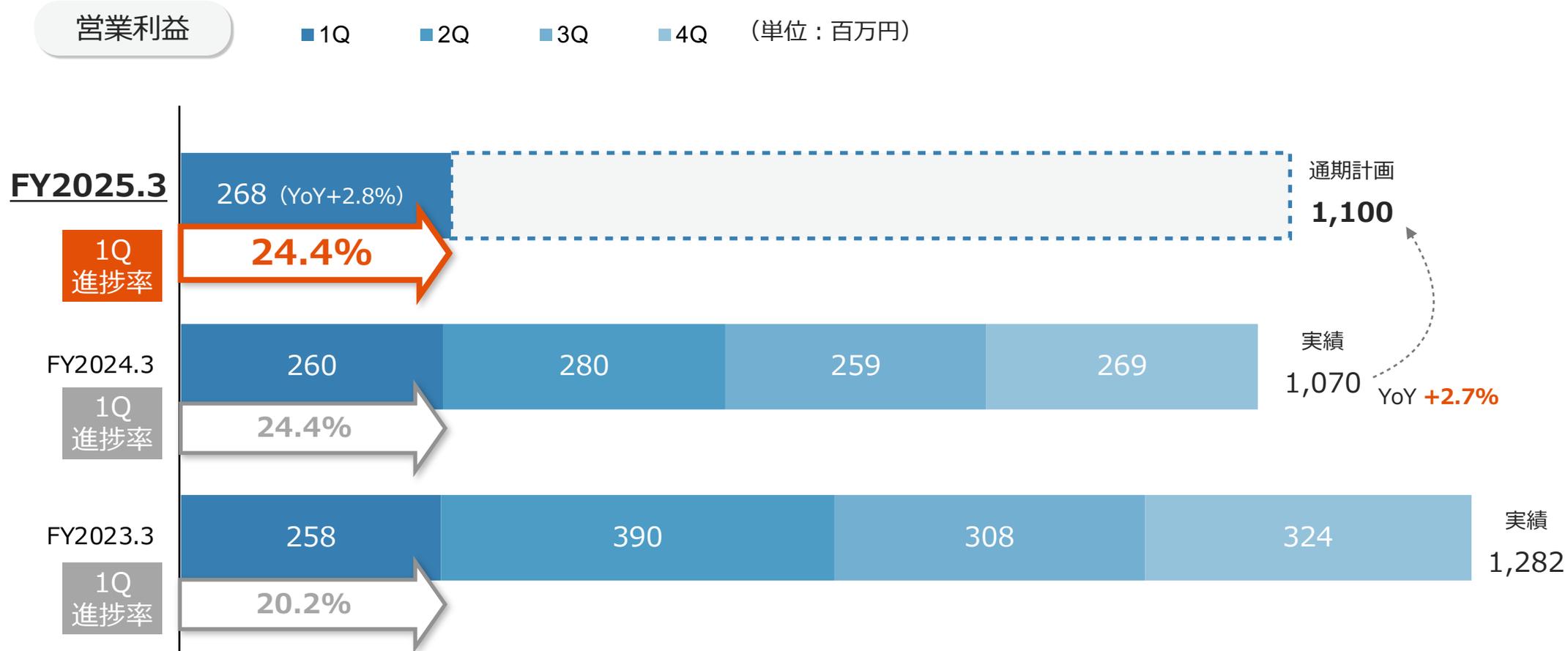


※コロナ関連利用分の営業利益・経常利益は厳密な算出が困難なため概算イメージとなります。

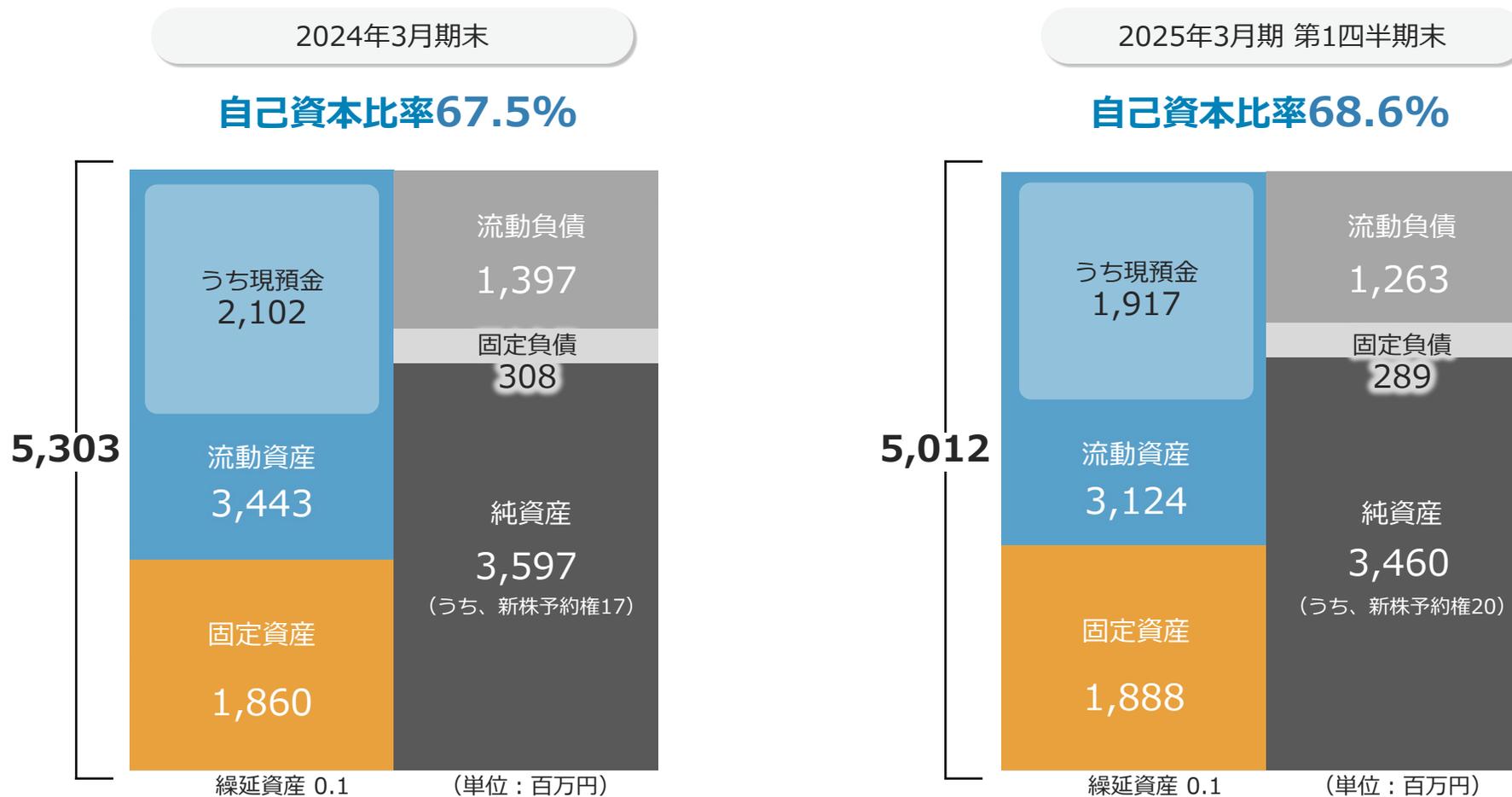
売上高の進捗率は24.8%、通期計画を上回る進捗



営業利益の進捗率は24.4%、通期計画を上回る進捗



純資産は主に自己株式取得により3月末比△137百万円減少、自己資本比率+1.1pt増加

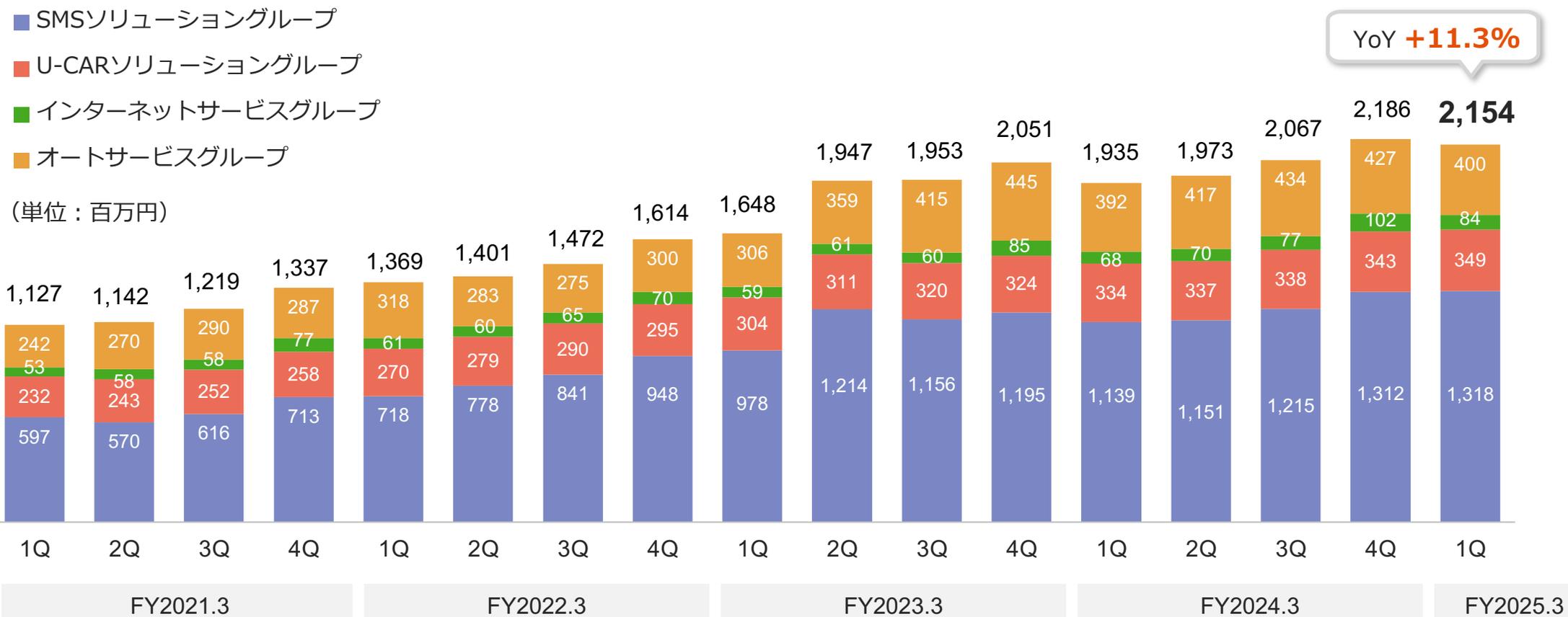


【連結】セグメント別実績・KPI推移

	FY2024.3	FY2025.3			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	1,935	2,154	+11.3%	8,700	24.8%
SMSソリューショングループ	1,139	1,318	+15.7%	5,126	25.7%
U-CARソリューショングループ	334	349	+4.4%	1,470	23.8%
インターネットサービスグループ	68	84	+24.6%	380	22.3%
オートサービスグループ	392	400	+2.1%	1,720	23.3%
その他	0	0.9	-	4	22.9%
セグメント利益または損失	260	268	+2.8%	1,100	24.4%
SMSソリューショングループ	328	360	+9.5%	1,345	26.8%
U-CARソリューショングループ	87	79	△8.8%	354	22.4%
インターネットサービスグループ	△12	24	-	86	28.0%
オートサービスグループ	19	14	△23.0%	91	16.3%
その他	△1	△14	-	△40	-
調整額	△160	△195	-	△736	-

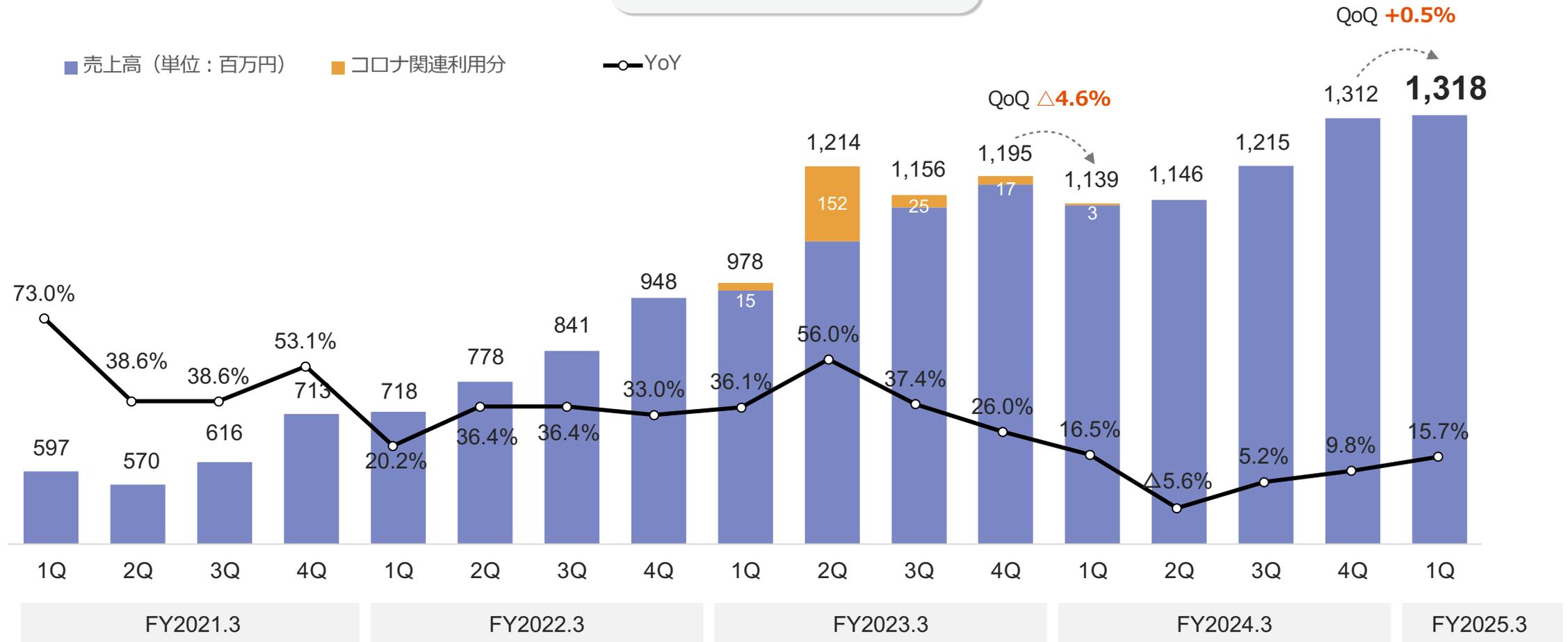
全セグメント前年比で増収、主力事業のSMSとU-CARは過去最高を更新

売上高 推移



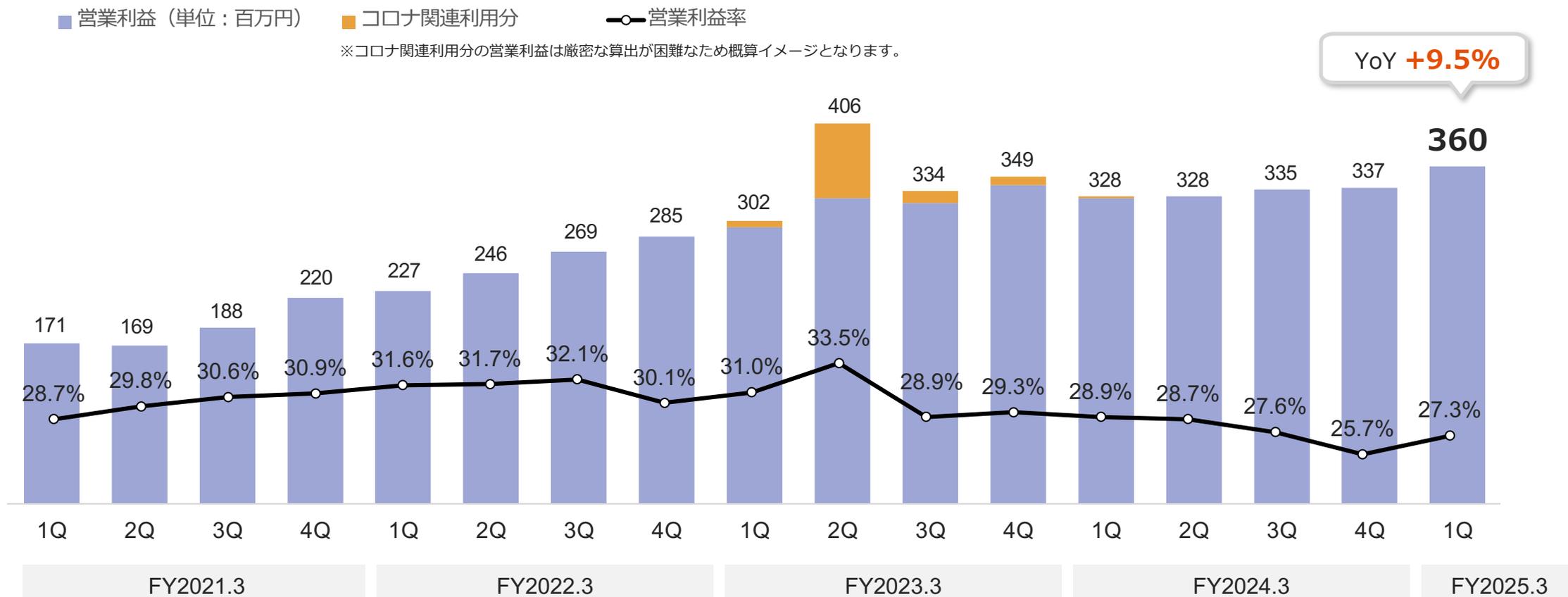
大口顧客の配信数が好調に推移し過去最高を更新、第4四半期からのQoQでも増収

セグメント売上高 推移



既存顧客へのクロスセル等の施策が奏功し利益率が改善、過去最高を更新(コロナ関連利用分を除く)

セグメント営業利益・営業利益率推移

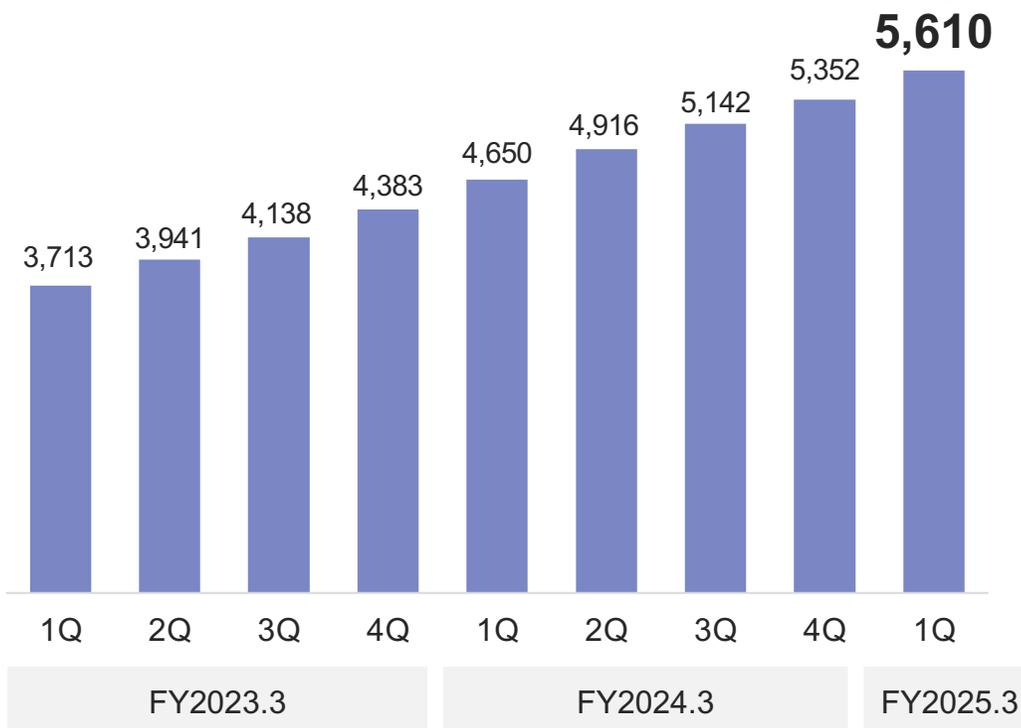


※持株会社体制への移行に伴い、当第1四半期より報告セグメントの営業費用として計上していたグループ会社の経営指導料を調整額として全社費用に含める方法に変更し、過年度においても変更後の計算方法によって作成したものを開示しております。

新規顧客獲得数も順調に推移、営業プロセスの改善により新規顧客獲得CPAも改善

「メディアSMS」導入社数 推移

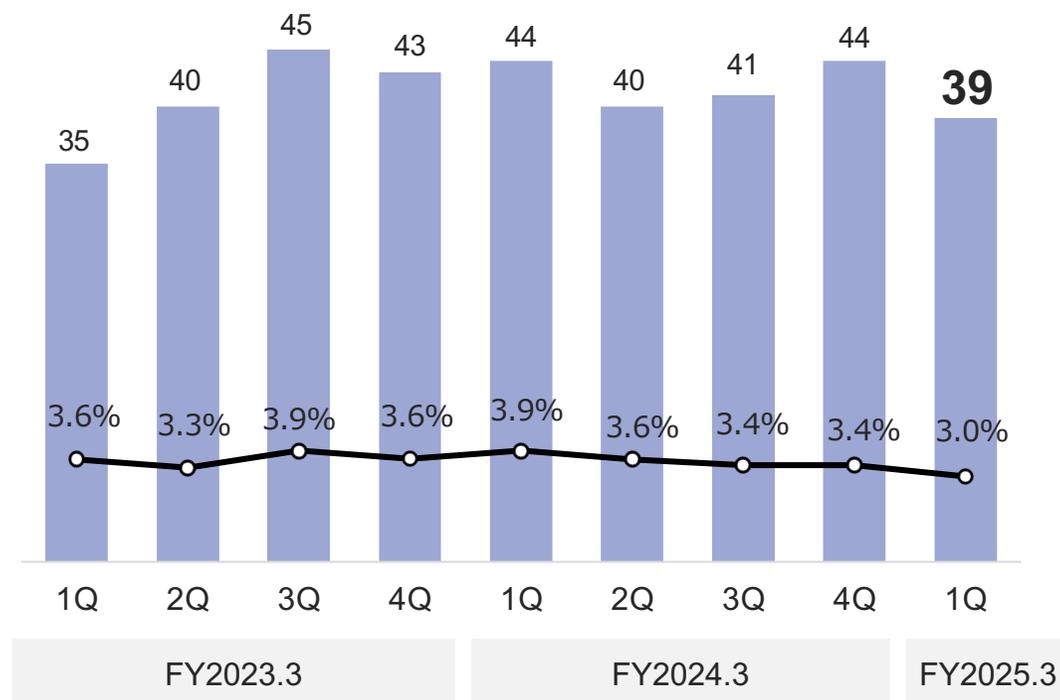
■ 「メディアSMS」導入社数 (単位: 社)

前年同期比 **+960社**前四半期比 **+258社**

広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移* 連結仕訳前

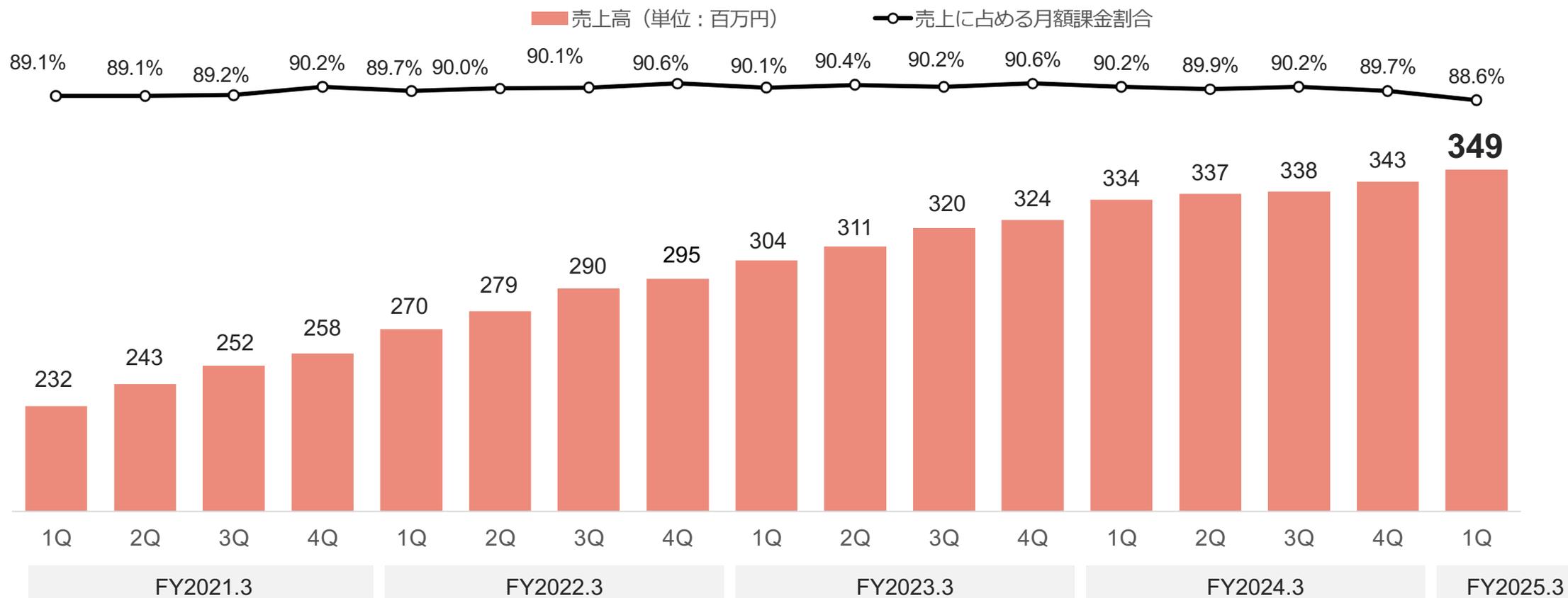
■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費 (単位: 百万円)

● 売上高広告宣伝費比率



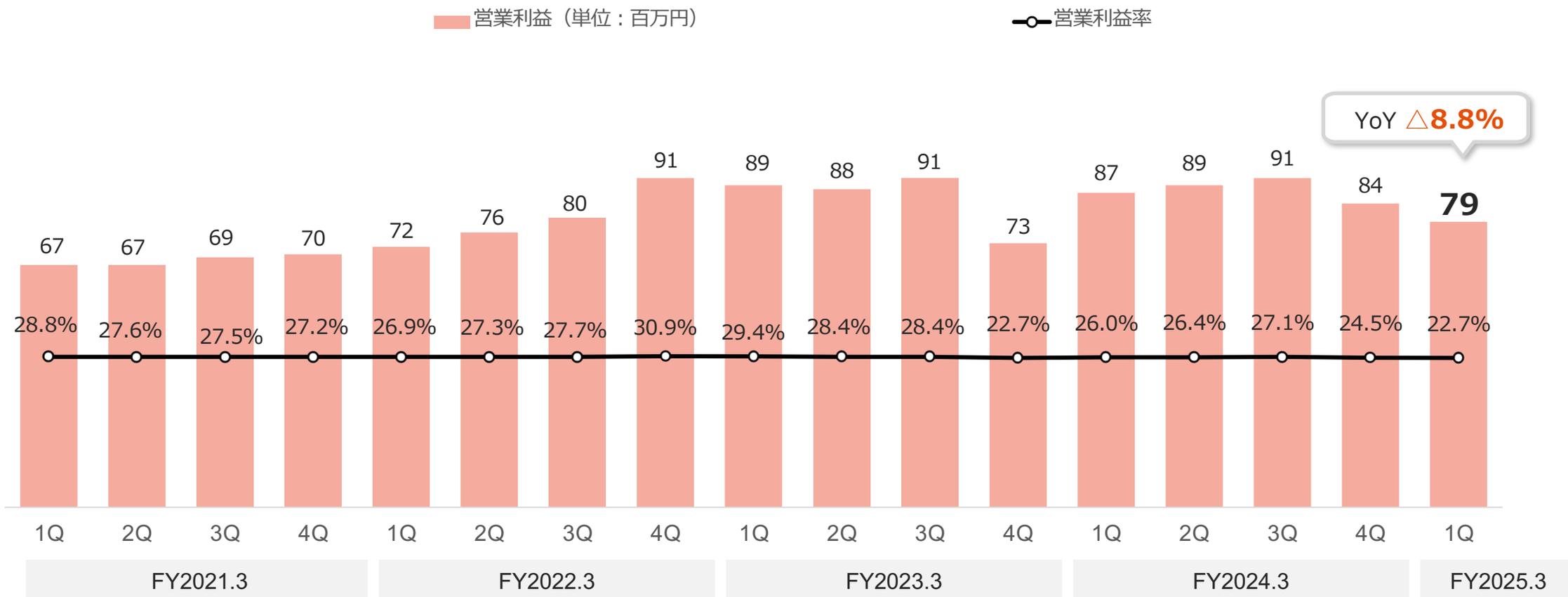
堅調な新規導入社数の積み上げで、過去最高を更新

セグメント売上高 推移



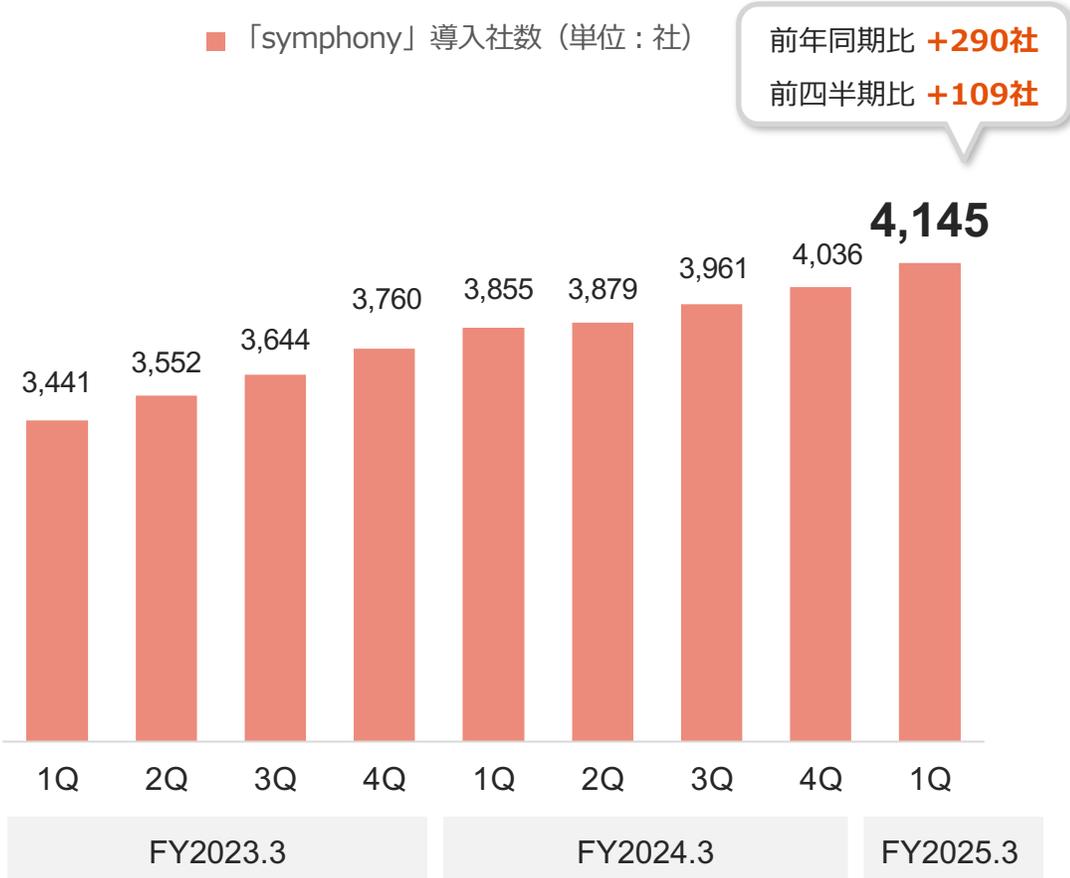
メディアカ向上を目的とした広告投資と営業力強化のための人材投資で販管費が先行も想定通りの進捗

セグメント営業利益・営業利益率推移



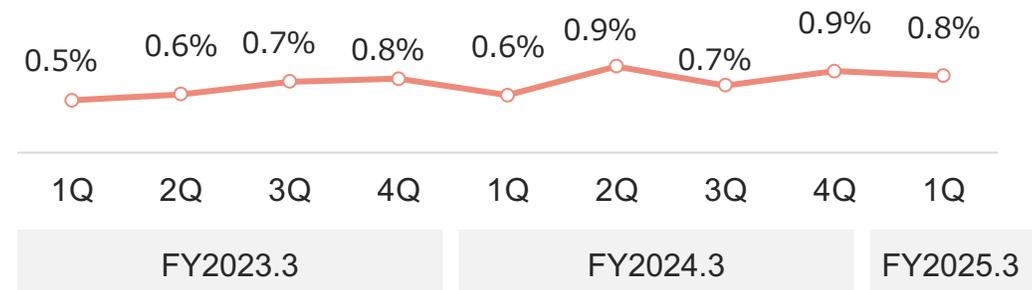
純増数は100社超ペースに回復、引き続き加盟店支援と機能改善に注力

「symphony」導入社数 推移



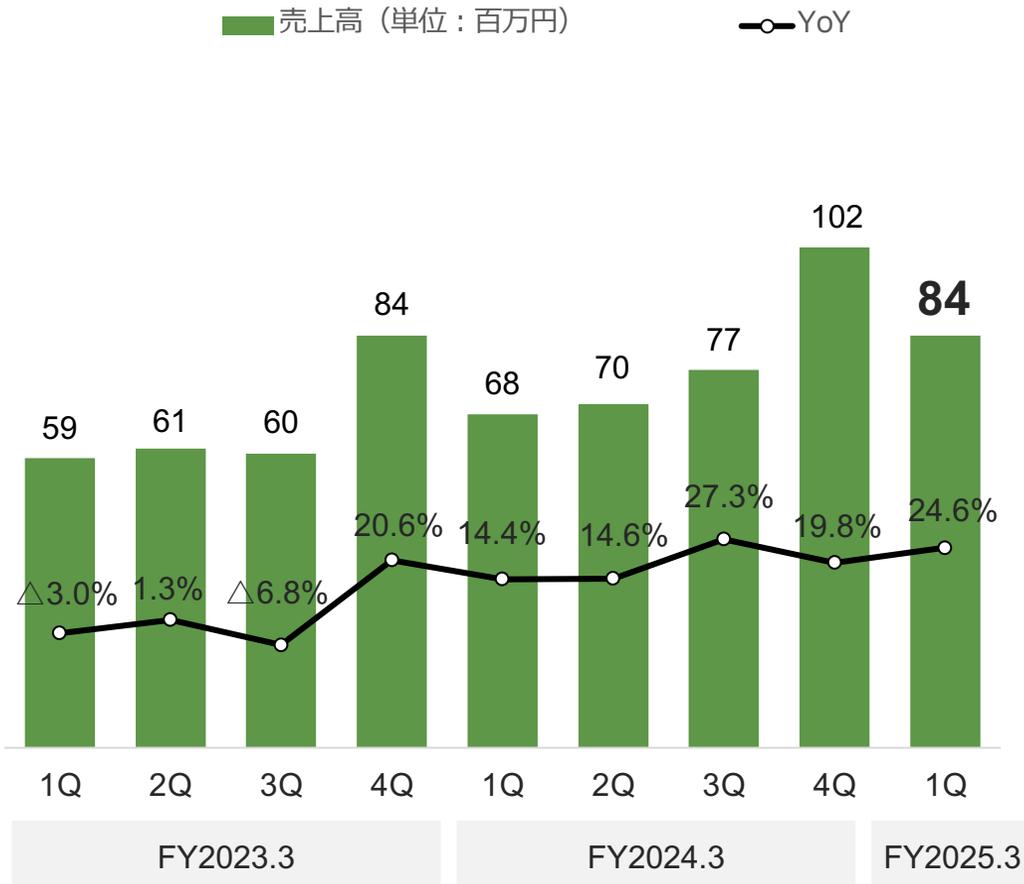
レベニューチャーンレート※

※ 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
○ レベニューチャーンレート

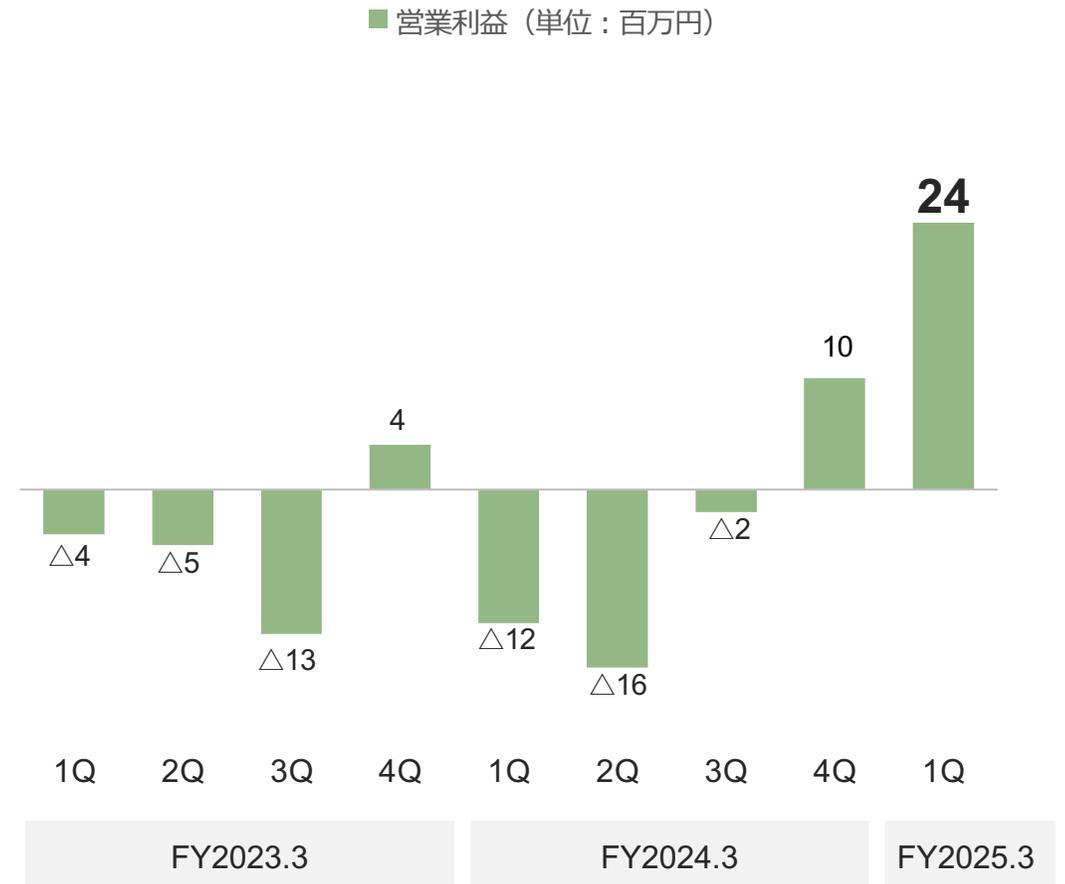


メディア領域の利益率改善施策が奏功し、営業利益は過去最高を更新

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益 推移



2024/06/21

「アクションリンク」に新機能「鉄板レポート®」を追加

顧客のリピート売上の促進に欠かせない分析をワンクリックで簡単に実行可能



「鉄板レポート®の概要」

今回実装されたのは、

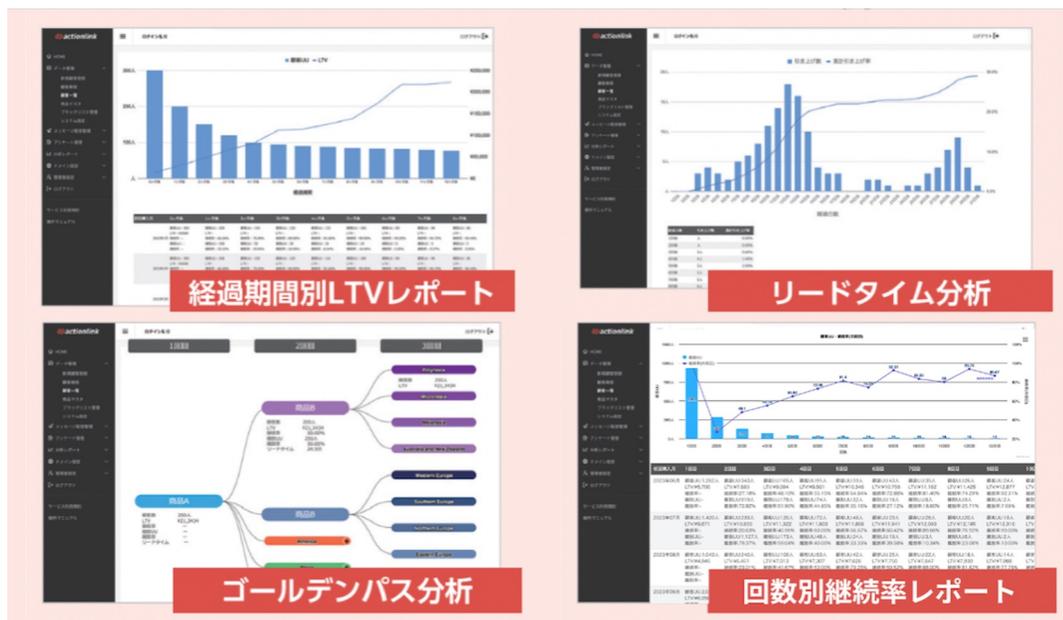
「経過期間別LTVレポート」「リードタイム分析」
「ゴールデンパス分析」「回数別継続率レポート」
の4つのレポートです。

初回購入時期別のLTV※1、継続率、離脱率、リピートの間隔（期間）はどのくらいか、クロスセル・アップセルしやすい商品は何か等の、リピート売上の促進に欠かせない分析がワンクリックで簡単にできるようになりました。

担当者が自ら詳細なリピート分析を実施することができるので、専門家に依頼する手間なくリピート施策の改善を進めることが可能です。

※1：“Lifetime Value”の略で「顧客の生涯価値」のこと。

顧客が企業と取引を続ける期間中に、顧客から得られる収益の合計額。

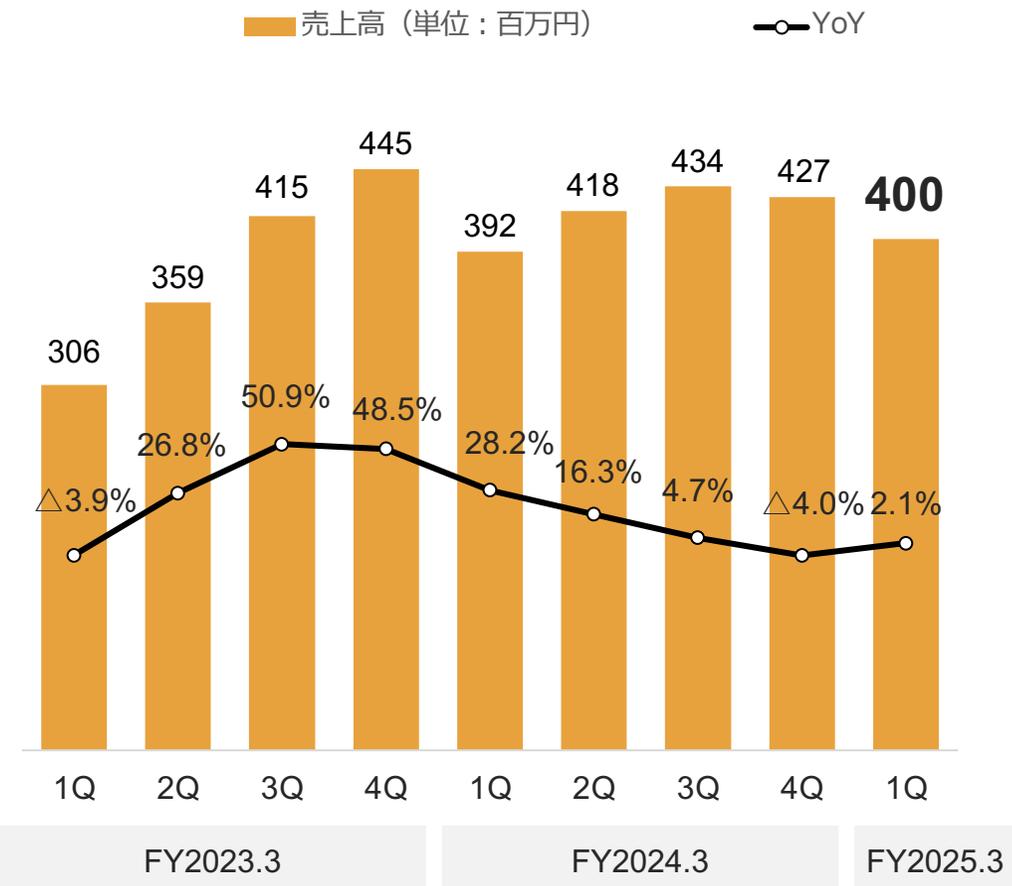


※画面は2024年5月時点の開発中イメージを含みます

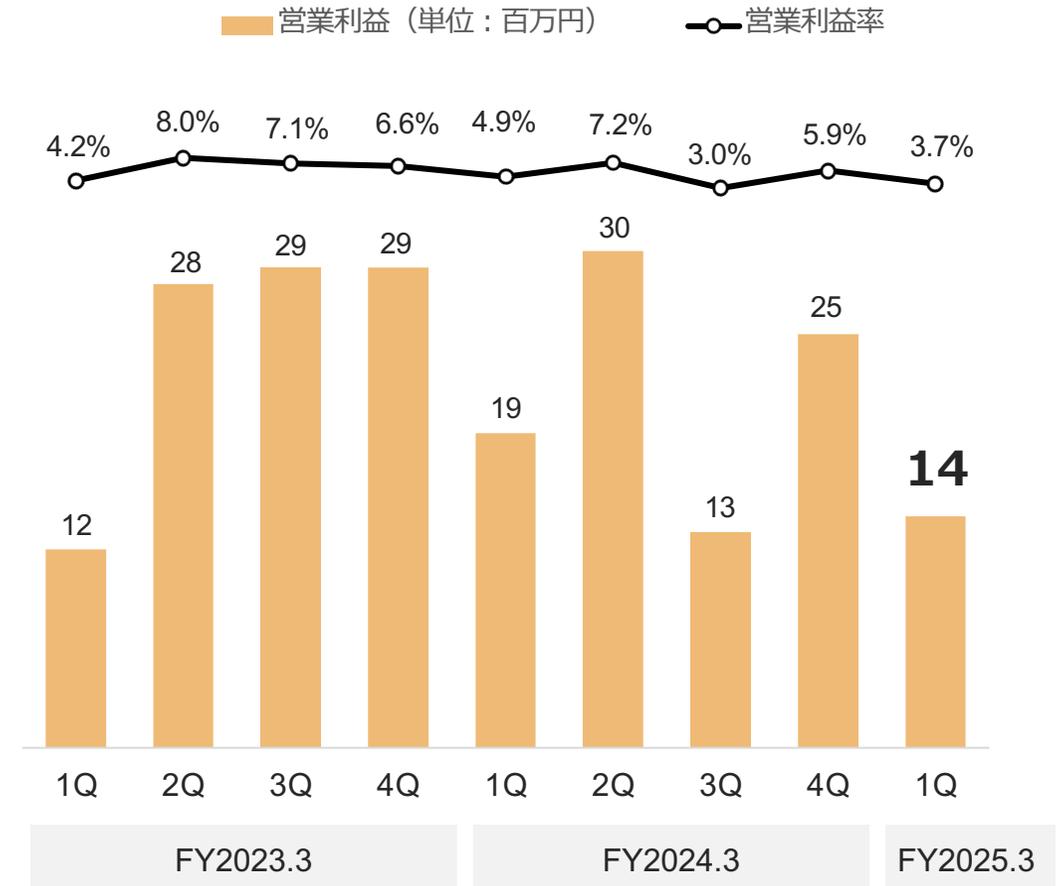
※「鉄板レポート®」は特許庁商標登録済み商標です。登録商標第6772850号

売上高・営業利益ともに想定通りの進捗

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移



03 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) コアビジネスのプロダクト強化および提供価値の向上 ➡ P.28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

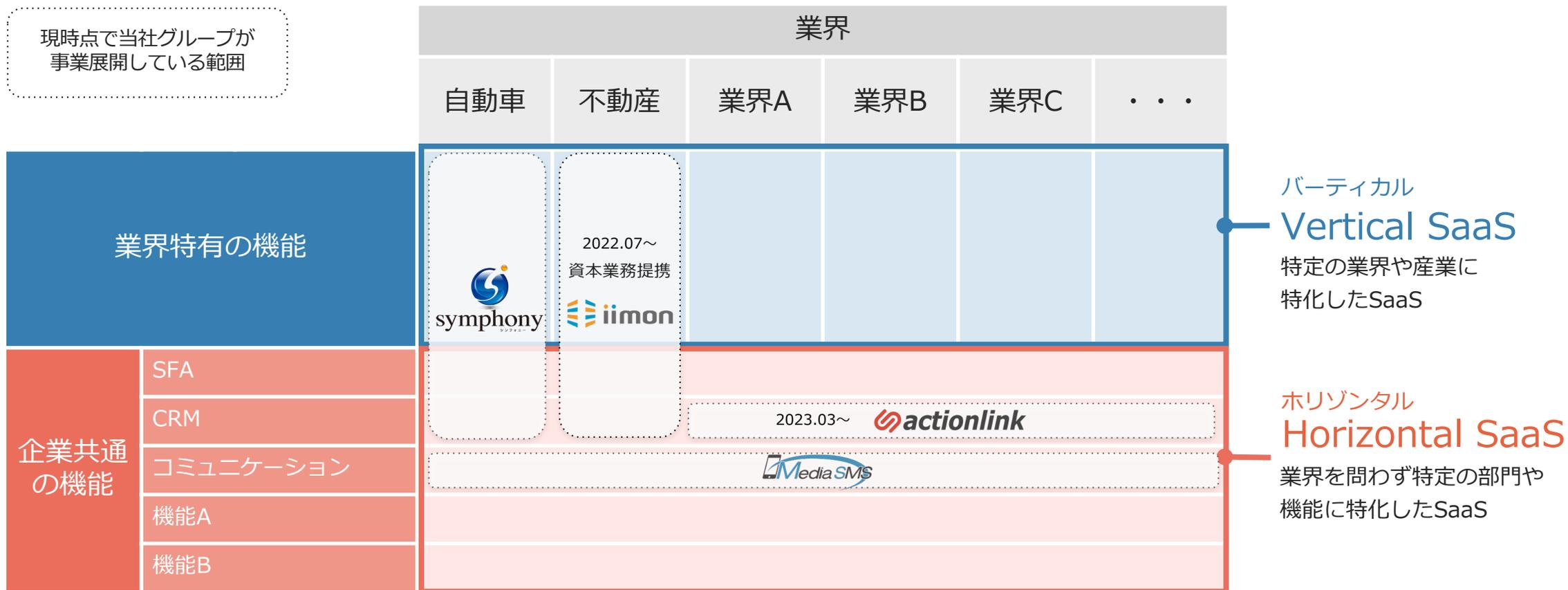
(2) BtoB×SaaS型のビジネス展開による企業のデジタル化の推進

- 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



※ 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

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「デジタルの力で新たな価値を創造し、あらゆる組織と人々に貢献する」というミッションのもと、主にSMS配信サービスと自動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

自動車情報のデータ連携・活用を軸に、自動車販売業務支援システム「symphony」を提供し、自動車アフターマーケットに関連する事業者のビジネスを支援しています。

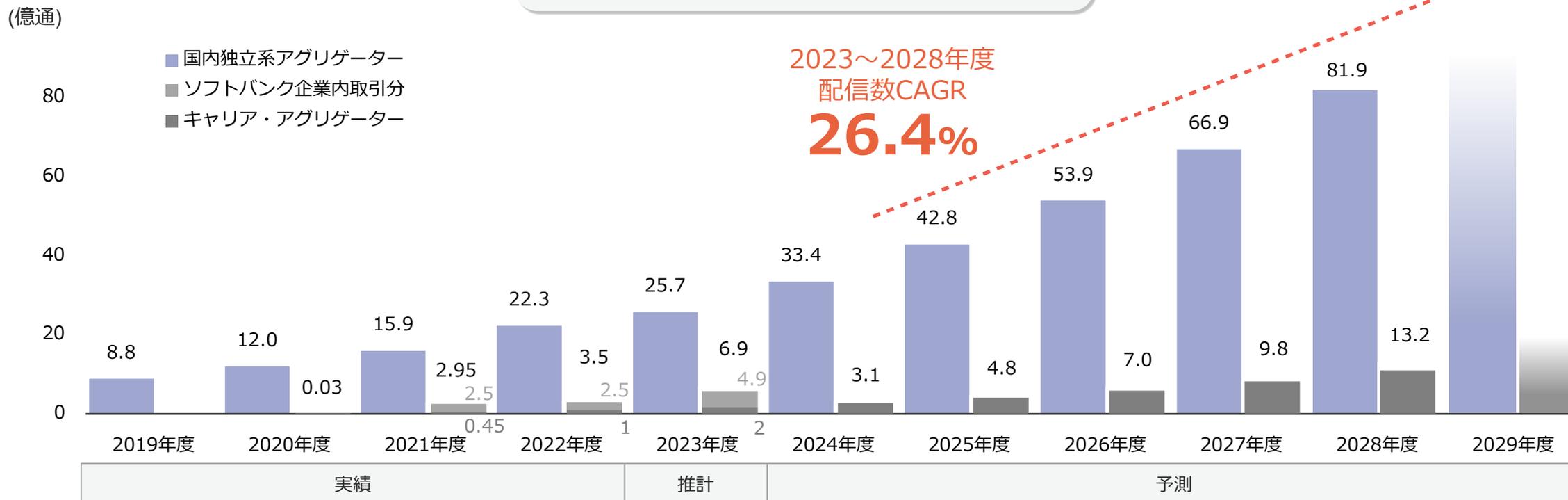


SMSソリューショングループ

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

国内直収市場（国内法人）のSMS配信数 推移※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」 ※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

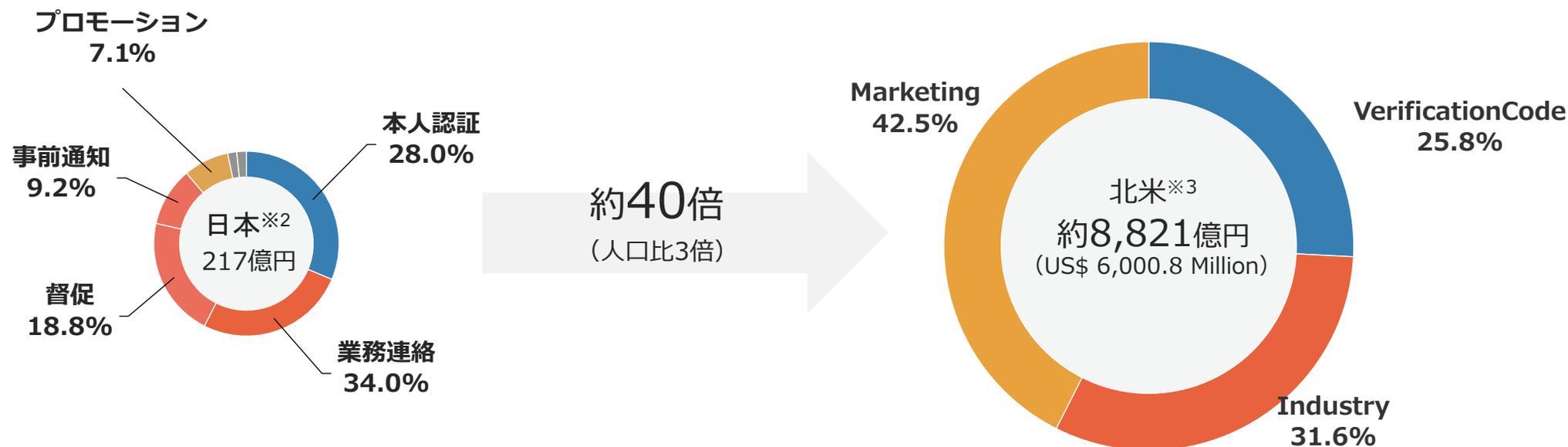
SMSソリューショングループ

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』、

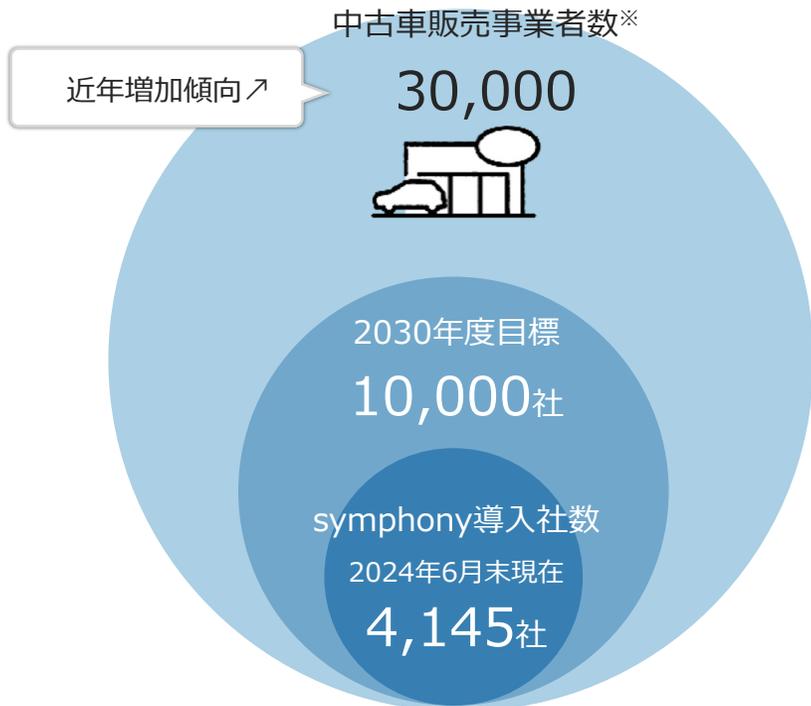
当社SMSソリューショングループ 2023年3月期 売上高 4,543百万円 ÷ 配信数ベースの当社シェア20.9%(2022年度) で計算した推定市場規模

※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20兆9,792億円※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



※ 出典：矢野経済研究所「2024年版 自動車アフターマーケット総覧」

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



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

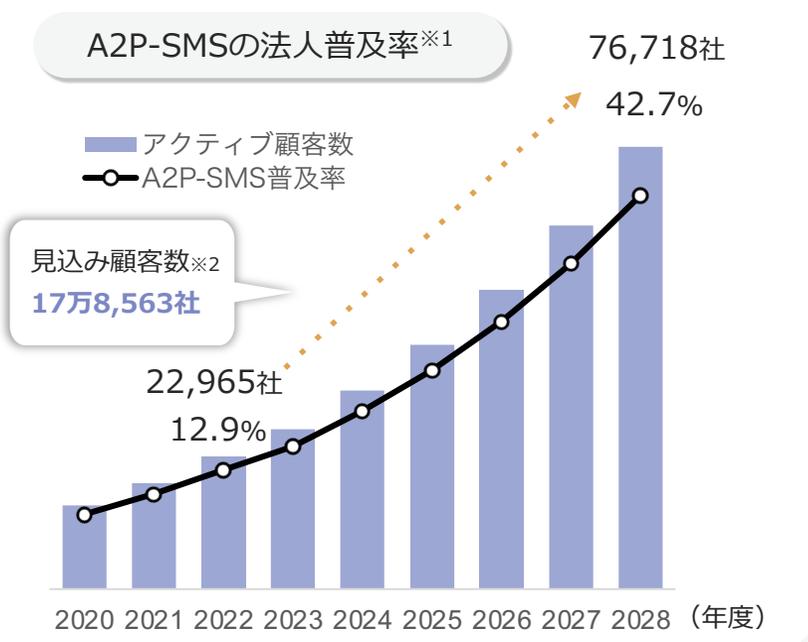
- 低価格による競争優位の確立
- 稼働率の向上
- チャーンレートの改善

SMSソリューショングループ

デジタル導入支援・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

※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

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



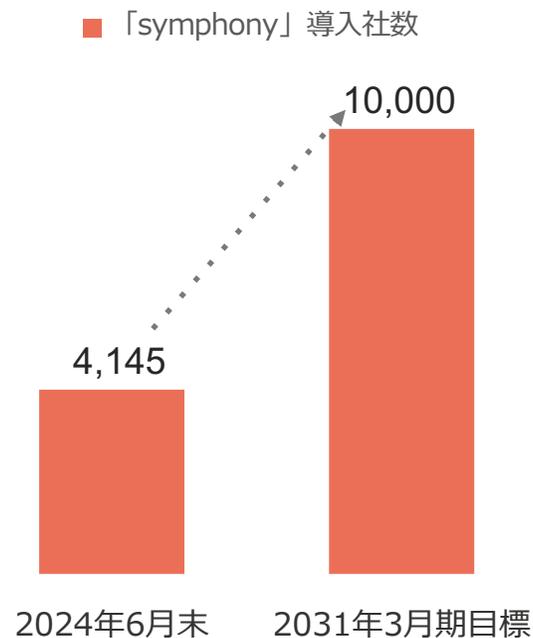
- 企業および自治体の多様化するニーズや課題を、ソリューション化
- SMSの高付加価値化を実現。低価格競争から脱却し単価を維持

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社の黒字を確保する範囲内で投資 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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**



自動車販売業務支援
システムの提供

**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



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

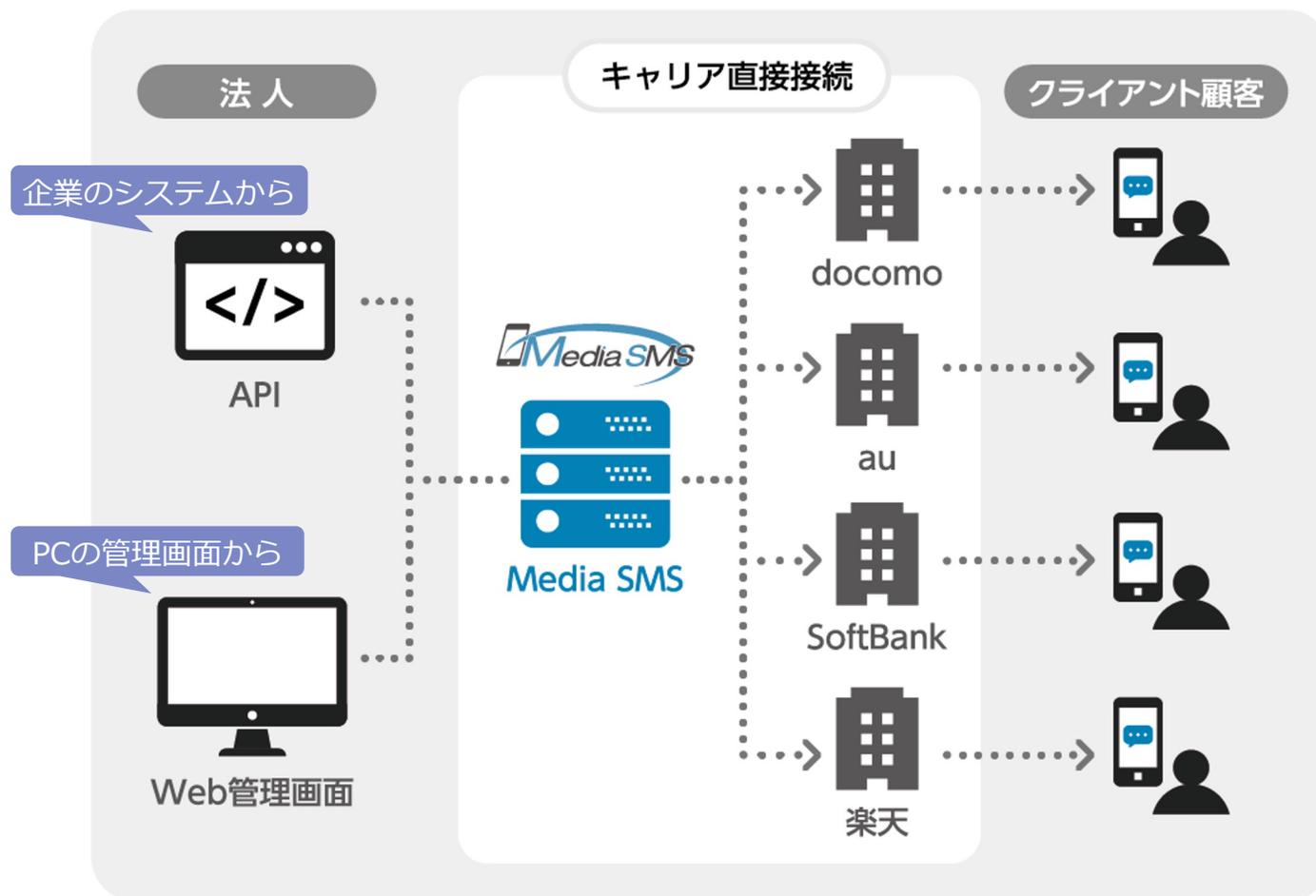
SMS（ショートメッセージサービス）とは携帯電話やスマートフォン同士で短いテキストによるメッセージを送受信するサービス。

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。

法人向けSMS配信サービス メディアSMS



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。

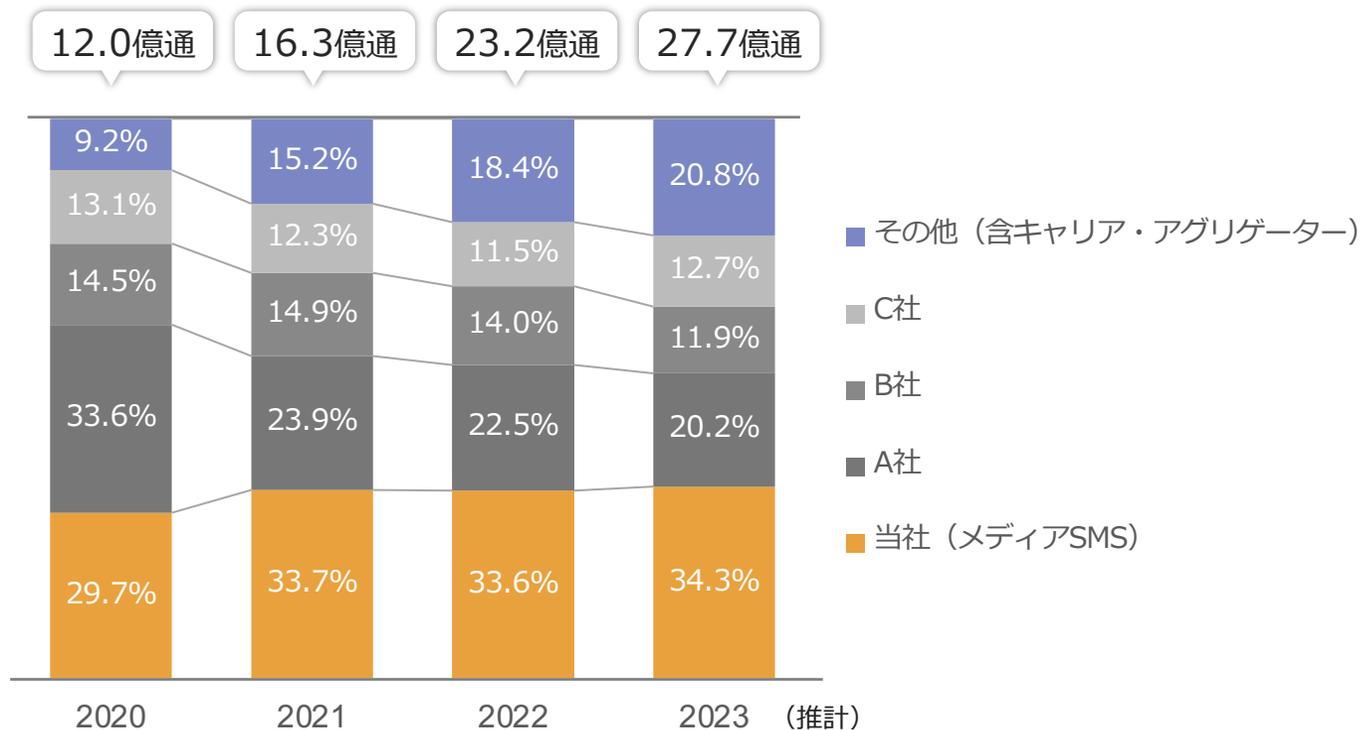
※このSMSは送信専用です。
配信元：メディア買取

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

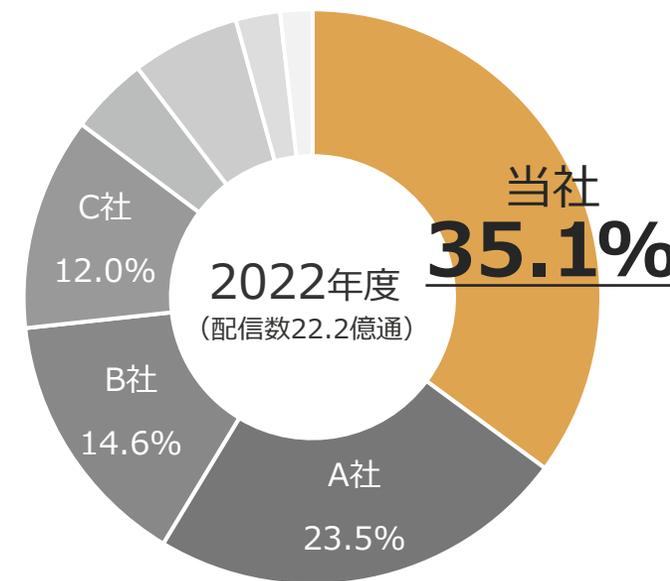
国内法人向け 国内アグリゲーターの配信数シェア 推移

2020-2023配信数CAGR **33.0%**



国内法人向け 独立系アグリゲーターの配信数シェア*

※キャリアアグリゲーター除くシェア



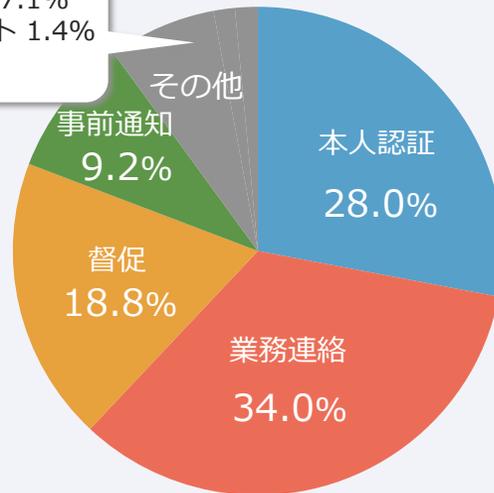
国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウエイトが高い

※ 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」

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

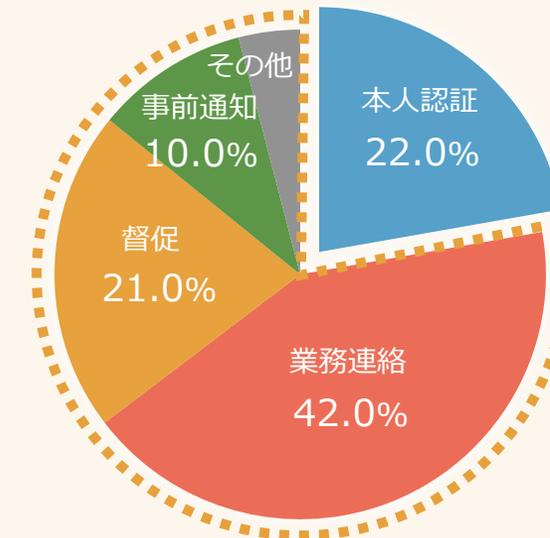
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値 (小)

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

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。

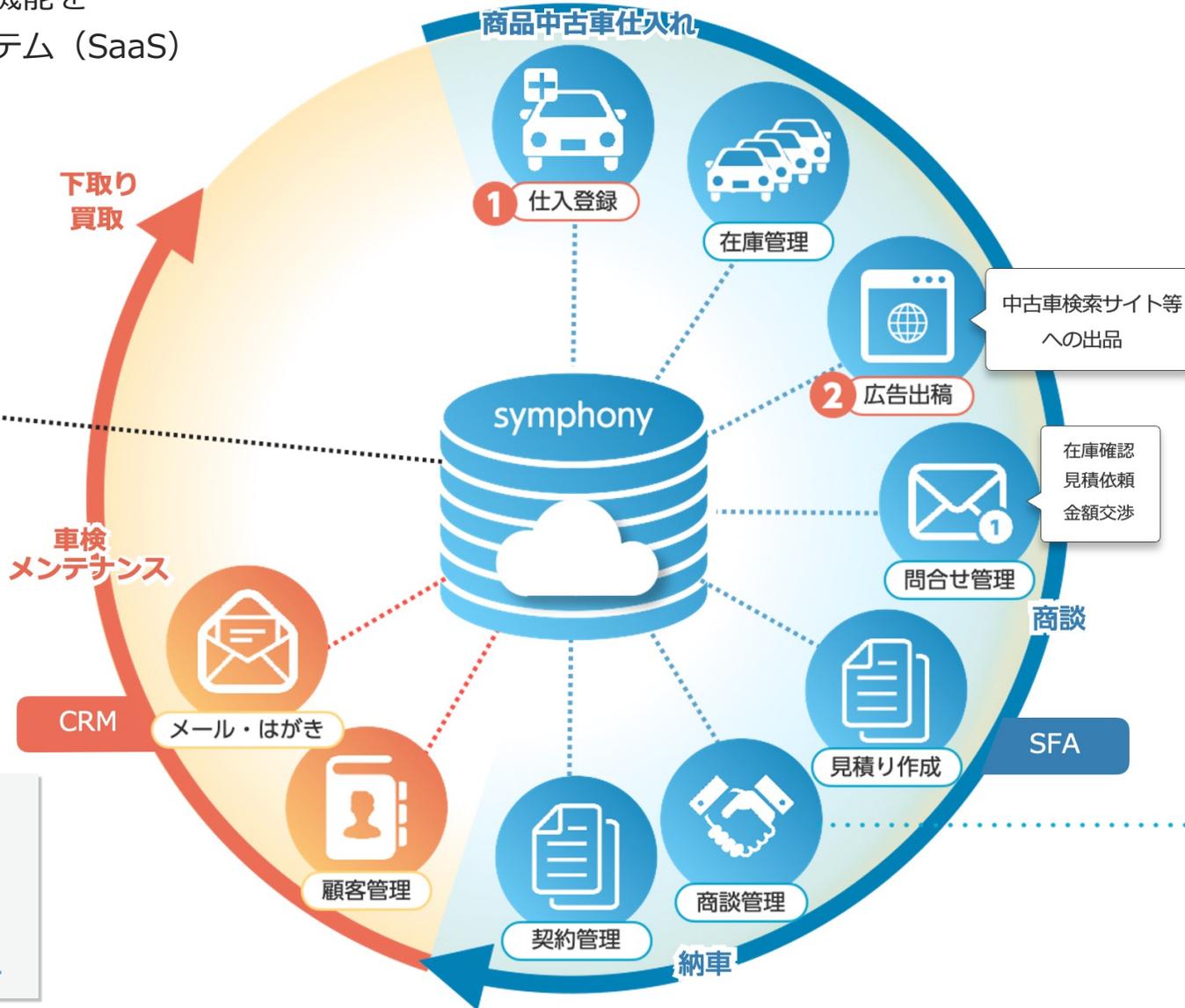
自動車販売業務支援システム
symphony（シンフォニー）



自動車販売に関する あらゆる業務を一本化

私たちが開発する「symphony」は、自動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。

自動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



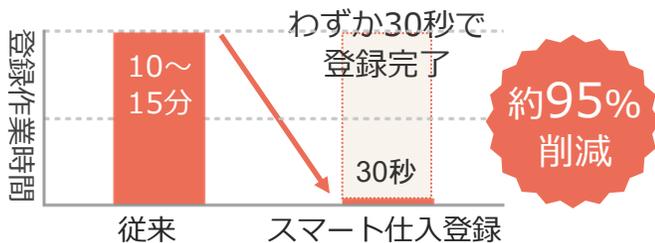


スマート仕入登録による 入力業務工数の大幅削減

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 |



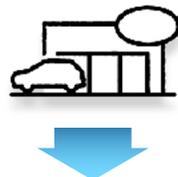
自動車販売に特化した広告配信プラットフォーム

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。

- 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

全メディアの広告管理を一元化

自動車販売店



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。

自動車販売業務支援システム「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。

月額利用料は自動車検索メディア「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

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自動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。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

「symphony」を導入後、解約する自動車販売店はこ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、解約に至る自動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自動車販売を始められるケースも多く、新規契約につながる場合がございます。

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、比較的成本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

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

CarMe

自動車保険ポータルサイト

CarMe 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

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」を地域ユーザー向けに
愛知県春日井市にて運営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。