

2025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9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. 株主優待制度の導入について
02. 【連結】2025年3月期 上半期および第2四半期実績
03. 【連結】セグメント別実績・KPI推移
04. 全社の取り組み
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

株主優待制度の導入について

対象株主様へ3月末・9月末を基準日に年間最大24,000円分のQUOカードを贈呈

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入いたします。

対象株主様	基準日	対象優待内容
<p>200株以上保有の株主様</p> 	<p>2025年 3月末日</p>	<p>1年未満保有: 12,000円分 1年以上保有: 24,000円分</p>
	<p>(2025年9月末日以降)</p> <p>毎年 9月末日</p>	<p>1年未満保有: 6,000円分 1年以上保有: 12,000円分</p>
	<p>(2026年3月末日以降)</p> <p>毎年 3月末日</p>	<p>1年未満保有: 6,000円分 1年以上保有: 12,000円分</p>

※詳細は2024年11月14日開示の「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください。

(参考) 2025年3月時点で当社株式を**200株** (2単元)、**1年以上**保有している株主様の場合

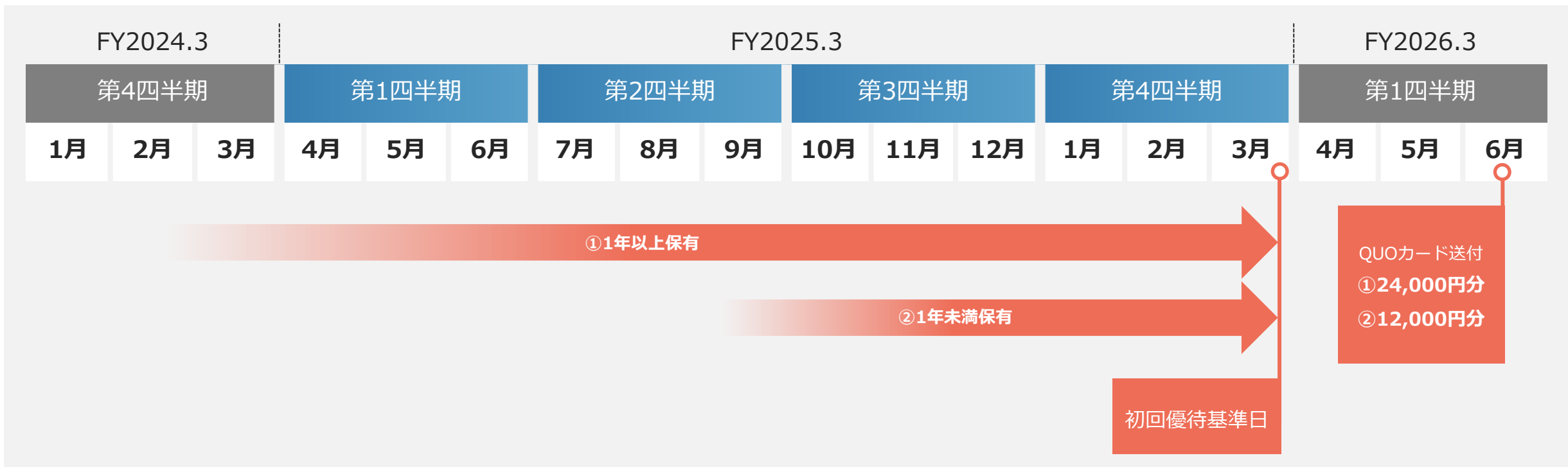
	基準日	内容
配当	2025年 3月 末日	37.0円/株×200株 = 7,400円 (2025年3月期(予想))
優待	2025年 3月 末日	QUOカード: 24,000円分 (2単元以上保有)

1単元(100株)当たりの還元額 : 15,700円 (配当3,700円+優待12,000円)

株主優待制度の開始時期

2025年3月末日時点の当社株主名簿に記載された、2单元(200株)以上の当社株式を保有されている株主様を対象として、株主優待制度を開始いたします。

初回優待スケジュール（予定）



【連結】2025年3月期 上半期および第2四半期実績

売上高**22.8億円** (YoY+15.6%)、営業利益**2.9億円** (YoY+6.4%)

連結業績は引き続き好調に推移、通期計画を上回るペースで進捗

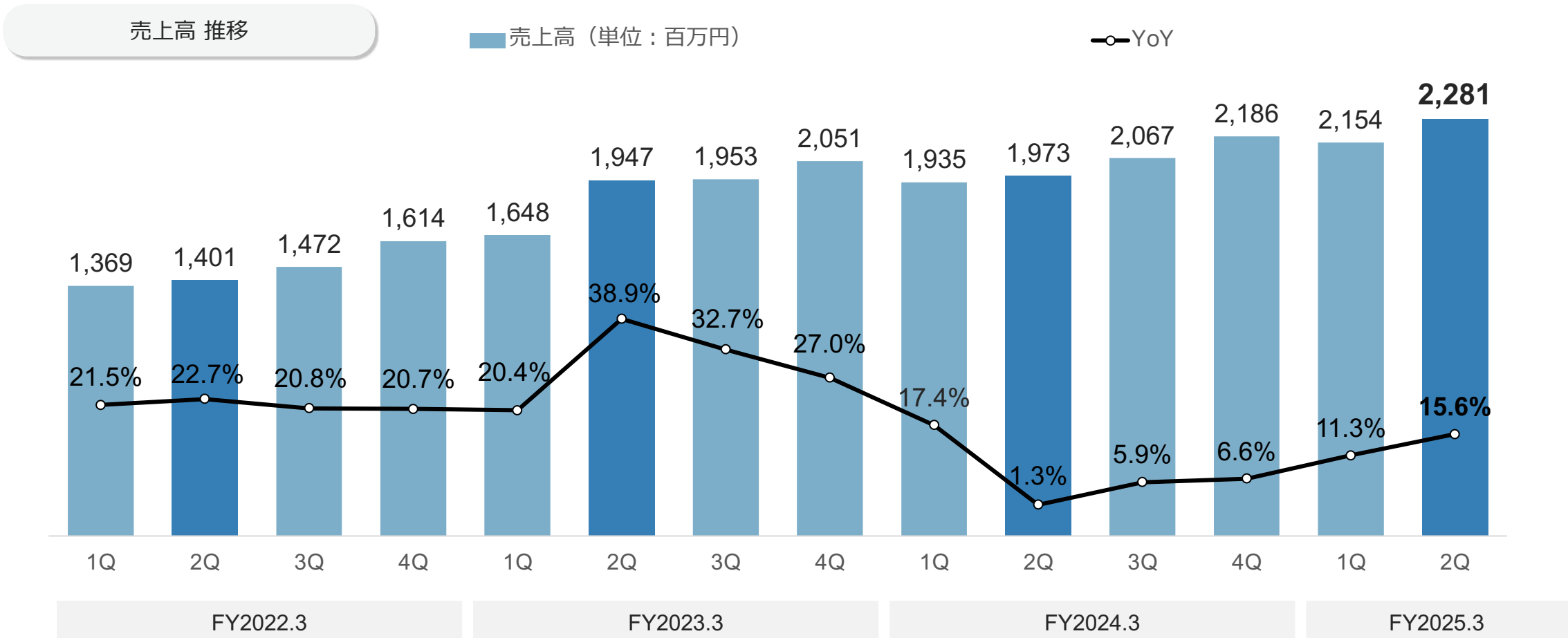
SMSソリューション グループ	配信数は期初想定を上回って好調に推移、またソリューション営業の強化も奏功し利益率も高水準を維持 売上高・営業利益ともに前年比二桁成長し過去最高※を更新 ※2023年度コロナ特需を除く
U-CARソリューション グループ	導入社数は堅調に推移し、売上高は過去最高を更新 引き続き営業力強化を目的とした人材とメディアカ向上を目的としたマーケティングに成長投資を継続
インターネットサービス グループ	アクションリンク事業が四半期単体で黒字化達成、セグメント全体でも引き続き黒字を継続
オートサービス グループ	車両販売が好調に推移し、売上高は過去最高を更新
全社	株主還元施策として株主優待制度の導入を決定 上期自己株式の取得総額(累計)210,319,000円 (118,200株、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合2.17%) 保有有価証券の売却益として56,258千円を特別利益に計上

売上高は前年比二桁成長を継続、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				通期計画	上期進捗率	
	2Q	上期	2Q	前年同期比		上期			前年同期比
売上高	1,973	3,908	2,281	+15.6%	4,436	+13.5%	8,700	51.0%	
売上原価	991	1,948	1,243	+25.4%	2,374	+21.8%	—	—	
販売費および一般 管理費	701	1,418	739	+5.4%	1,495	+5.4%	—	—	
営業利益	280	541	298	+6.4%	566	+4.7%	1,100	51.5%	
経常利益	282	547	298	+5.8%	568	+3.9%	1,100	51.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	342	226	+27.3%	397	+16.0%	700	56.8%	

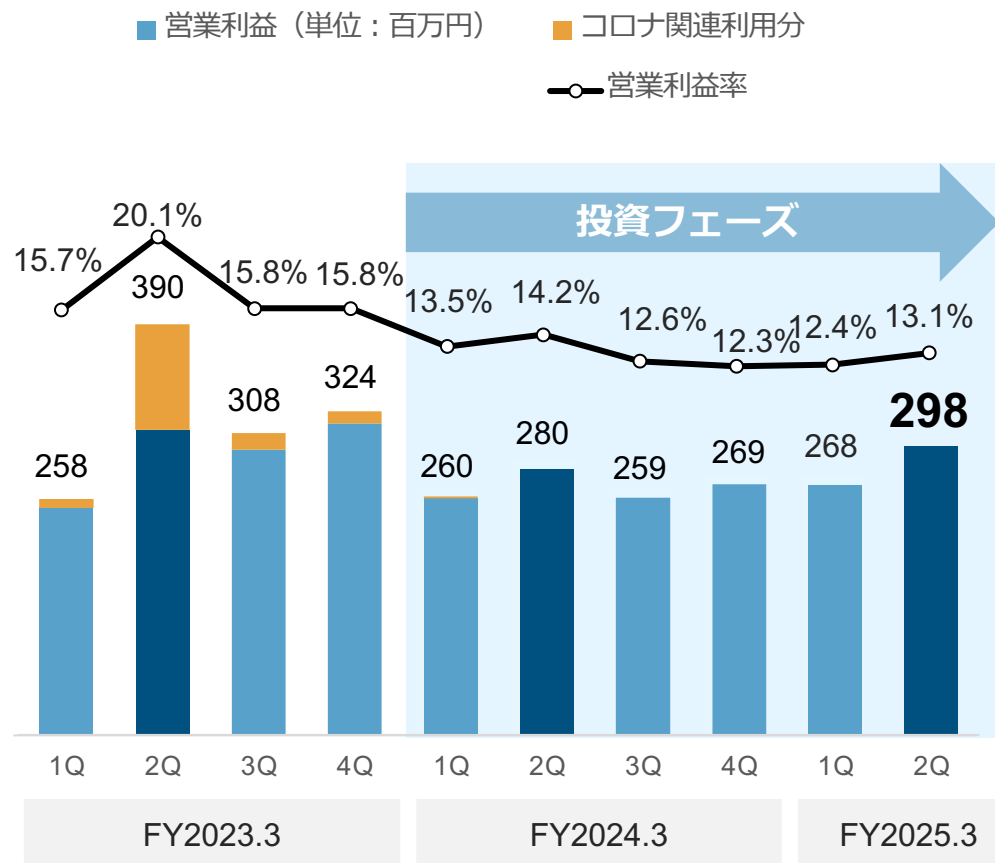
四半期売上高は過去最高を更新、前年比成長率も改善を継続

（各セグメントの内訳は17ページを参照）

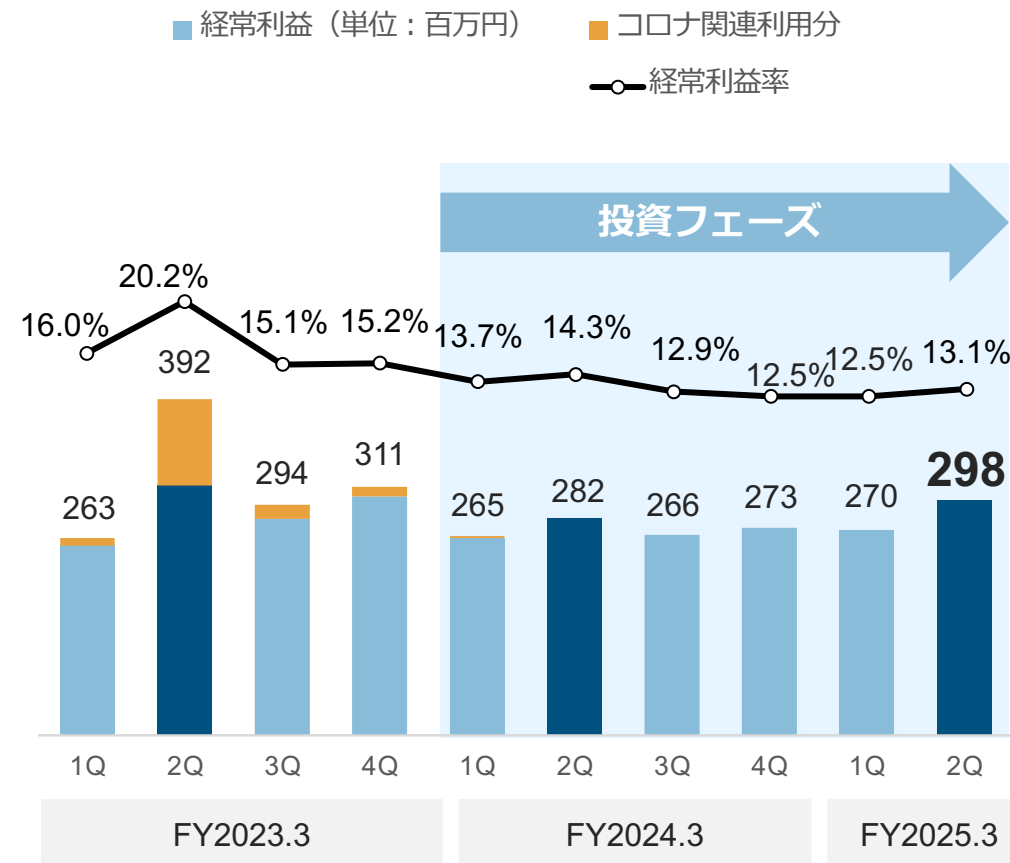


計画通りの成長投資を継続しつつも、利益率を改善

営業利益 推移

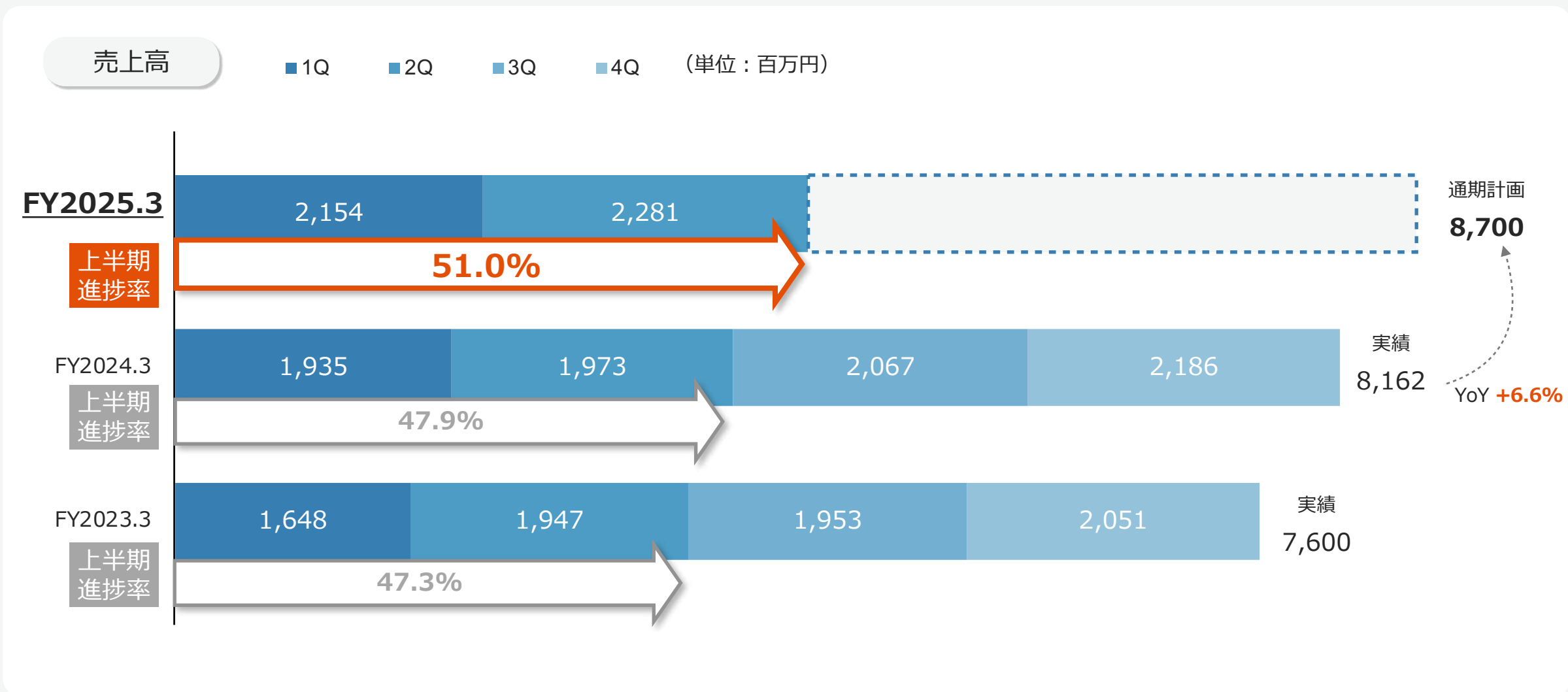


経常利益 推移

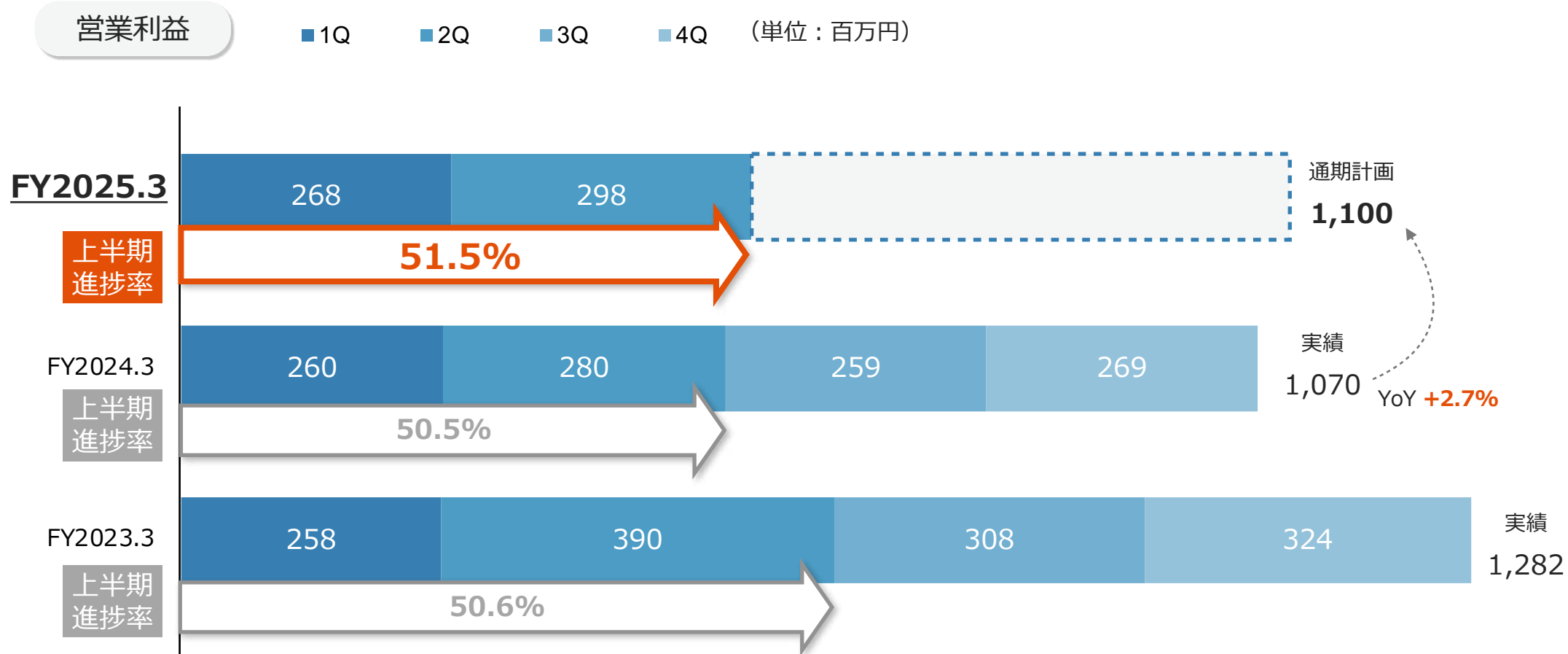


※コロナ関連利用分の営業利益・経常利益は厳密な算出が困難なため概算イメージとなります。

売上高進捗率は上期で50%を超え、通期計画を上回る好調な進捗



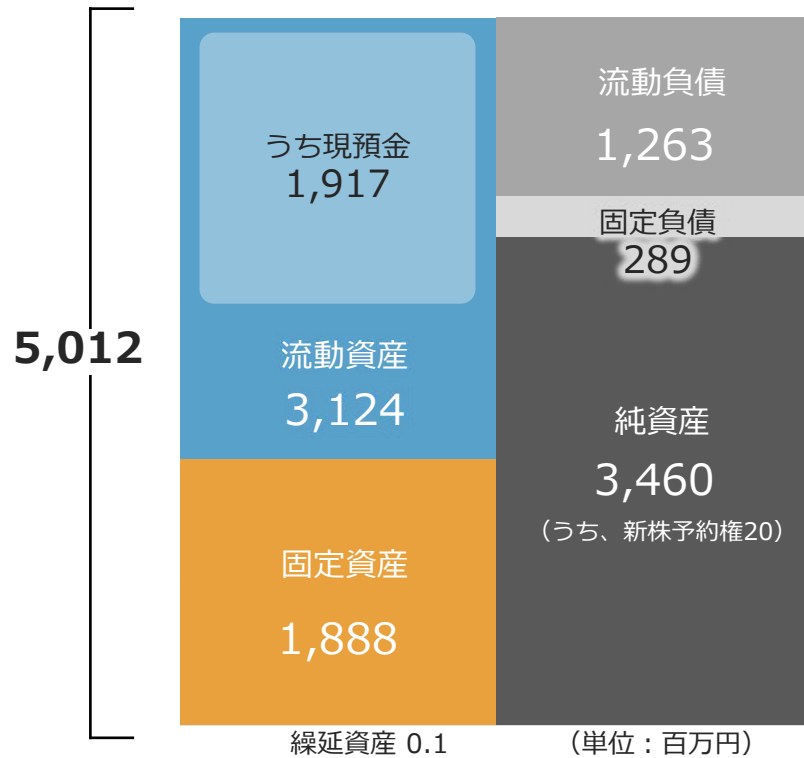
営業利益の進捗率は51.5%、直近2期を上回る好調な進捗



前四半期から純資産が+216百万円、自己資本比率は0.4pt増加

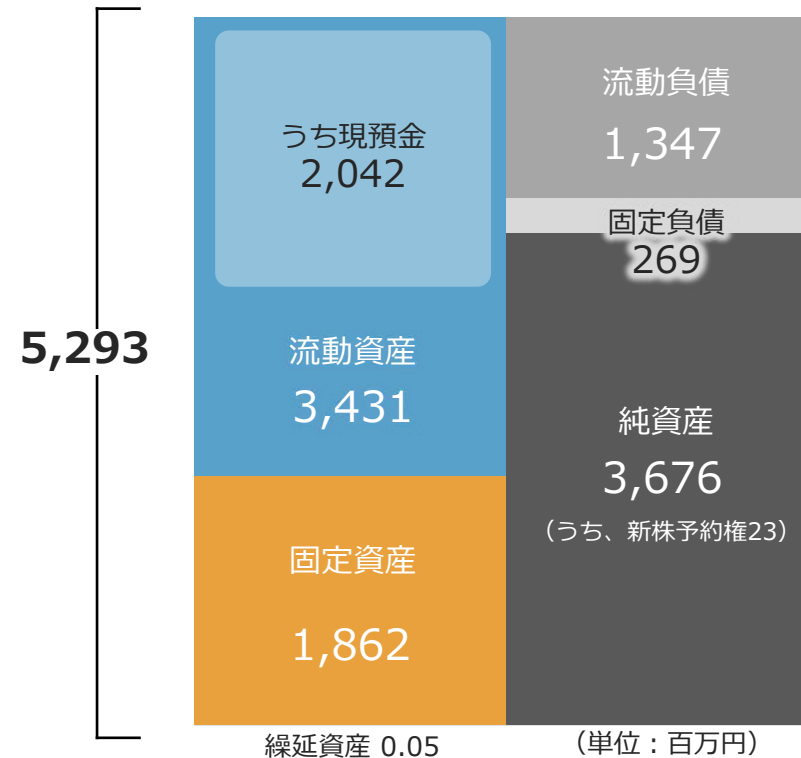
2025年3月期 第1四半期末

自己資本比率68.6%



2025年3月期 第2四半期末

自己資本比率69.0%



【連結】セグメント別実績・KPI推移

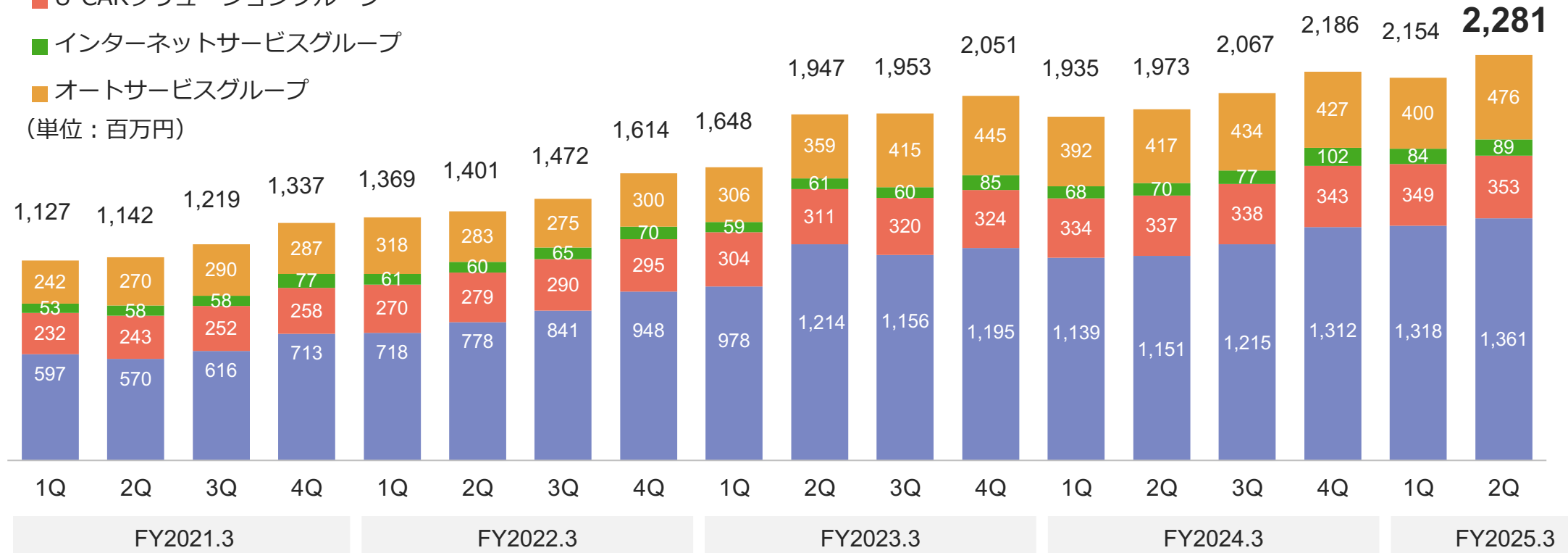
	FY2024.3		FY2025.3				通期計画	上期進捗率
	2Q	上期	2Q実績	前年同期比	上期	前年同期比		
(単位：百万円)								
売上高	1,973	3,908	2,281	+15.6%	4,436	+13.5%	8,700	51.0%
SMSソリューショングループ	1,146	2,286	1,361	+18.8%	2,680	+17.2%	5,126	52.3%
U-CARソリューショングループ	337	672	353	+4.5%	703	+4.5%	1,470	47.8%
インターネットサービスグループ	70	138	89	+26.3%	174	+25.5%	380	45.8%
オートサービスグループ	418	810	476	+13.8%	876	+8.2%	1,720	51.0%
その他	-	-	1	-	1	-	4	49.2%
セグメント利益または損失	280	541	298	+6.4%	566	+4.7%	1,100	51.5%
SMSソリューショングループ	328	657	374	+13.8%	734	+11.7%	1,345	54.6%
U-CARソリューショングループ	89	176	70	△20.6%	150	△14.8%	354	42.5%
インターネットサービスグループ	△16	△28	20	-	44	-	86	52.2%
オートサービスグループ	30	49	24	△18.3%	39	△20.1%	91	43.4%
その他	-	-	△9	-	△24	-	△40	-
調整額	△151	△313	△183	-	△378	-	△736	-

全てのセグメントでYoY、QoQともに増収、過去最高の売上高を更新

売上高 推移

- 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

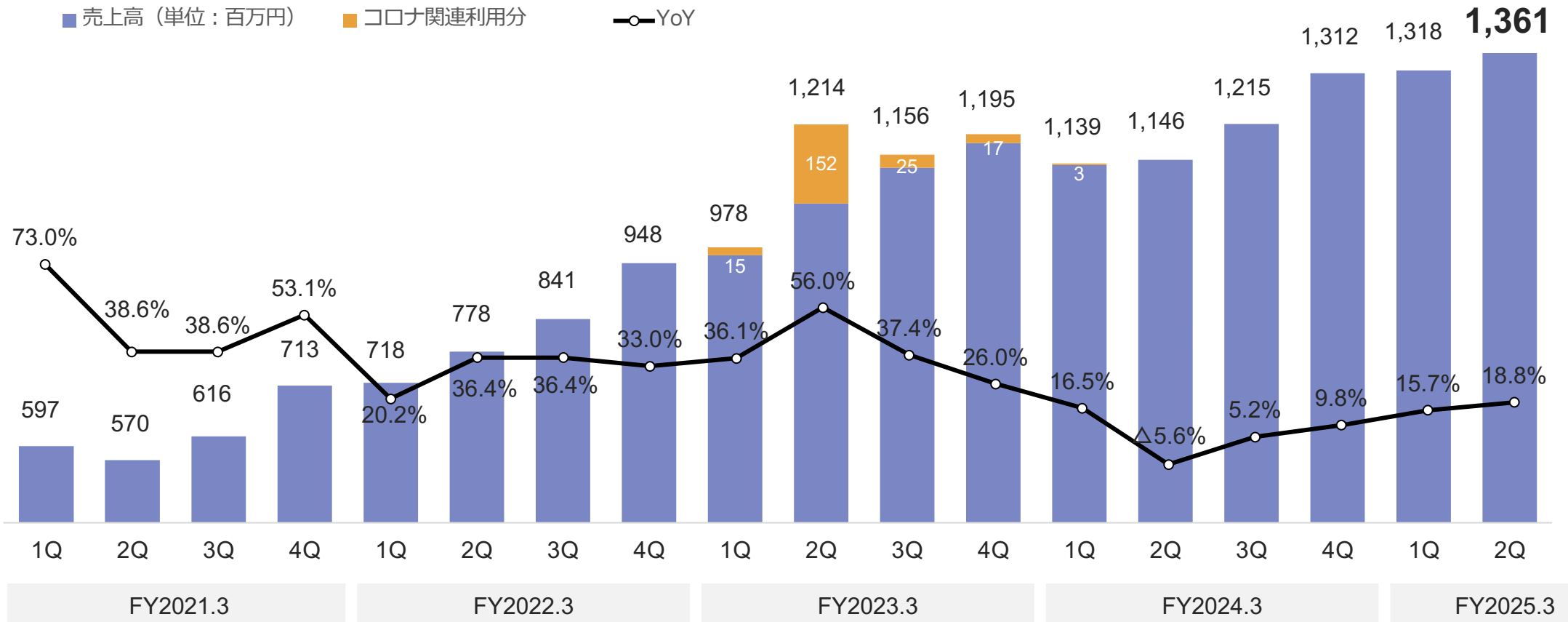
(単位：百万円)



YoY **+15.6%**

配信数が想定を上回って好調に増加し売上高は過去最高を更新、前年比成長率も改善を継続

セグメント売上高 推移



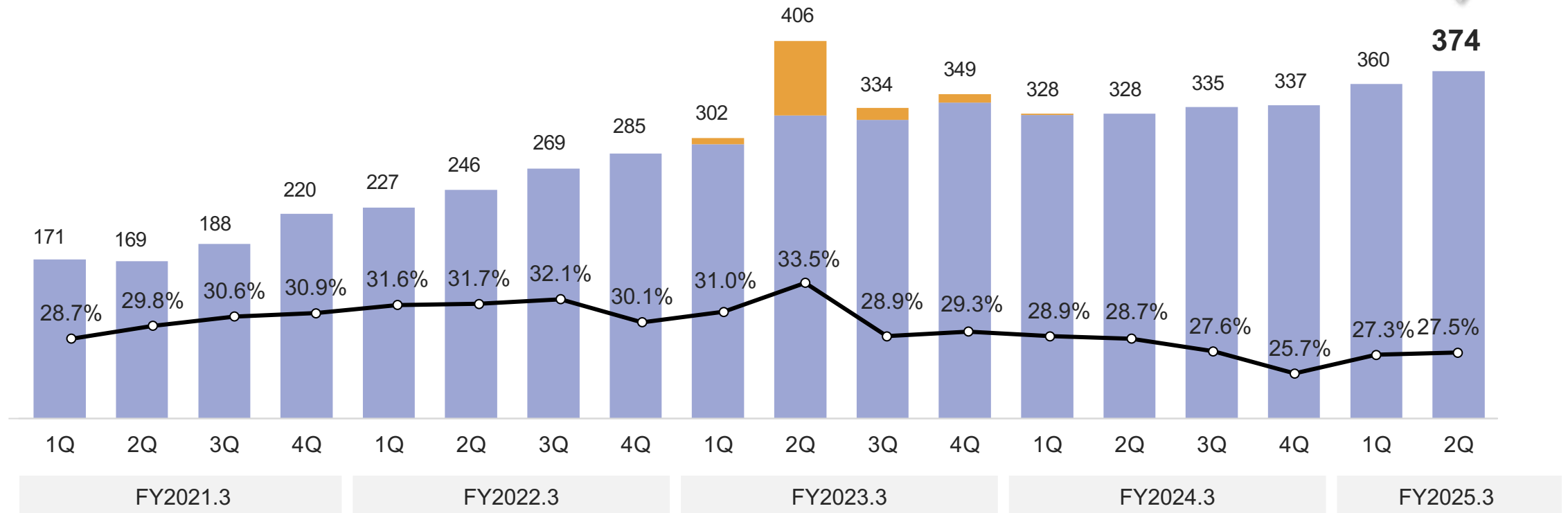
営業利益は過去最高を更新、利益率も下げることなく堅調に推移

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） ■ コロナ関連利用分 ● 営業利益率

※コロナ関連利用分の営業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。

YoY **+13.8%**

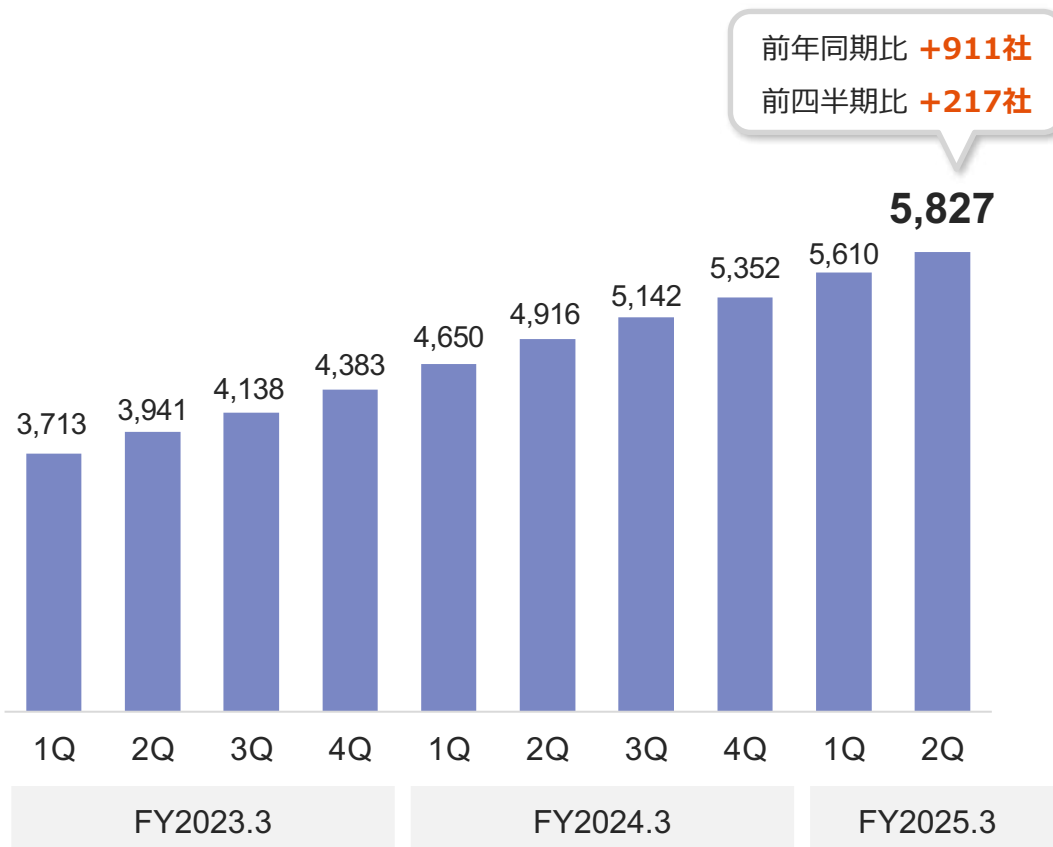


※持株会社体制への移行に伴い、今年度第1四半期より報告セグメントの営業費用として計上していたグループ会社の経営指導料を調整額として全社費用に含める方法に変更し、過年度においても変更後の計算方法によって作成したものを開示しております。

導入社数は引き続き順調に増加、広告投資も効率的な運用を継続

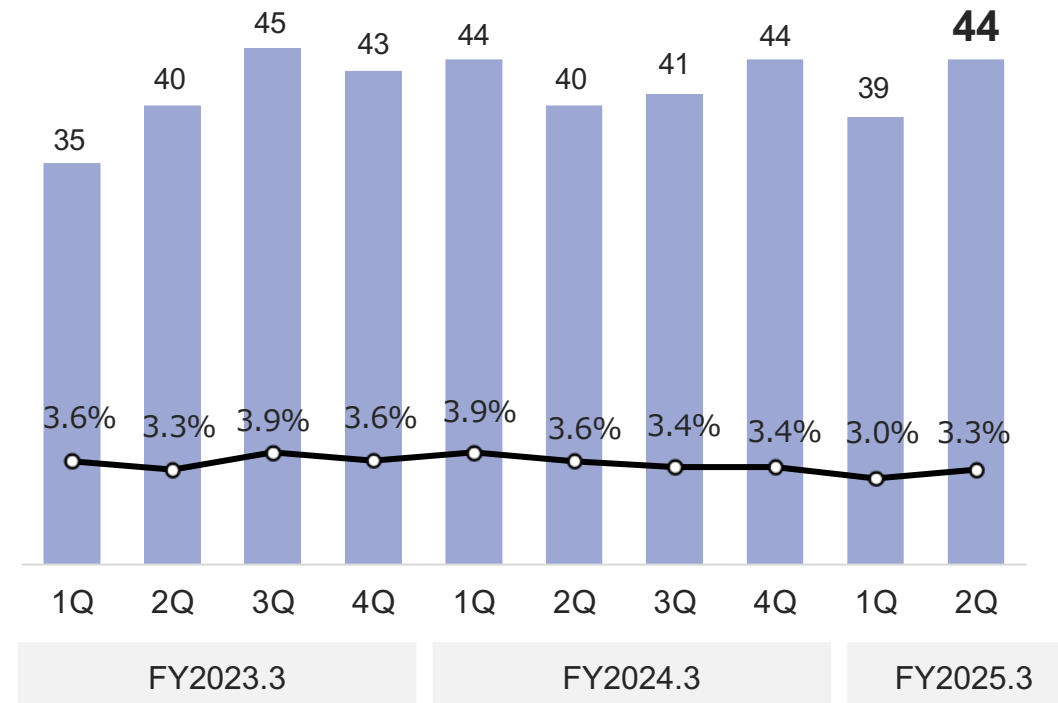
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



SMSの利用用途・収益構造の拡大と、AIを活用した新たなサービスの展開を推進

「マルチチャネルコミュニケーションプラットフォーム」として、サービスを次のステージへ

● AIプロダクト

IVR（電話自動音声応答システム）		RCS（リッチコミュニケーションサービス）	
AI音声	AIチャット	RAG(Retrieval-Augmented Generation)	など

● 次世代SMS

用途：プロモーション、郵送DX等への広がり
課金：ソリューション提案による高付加価値化、収益方法の多様化

● 従来型SMS

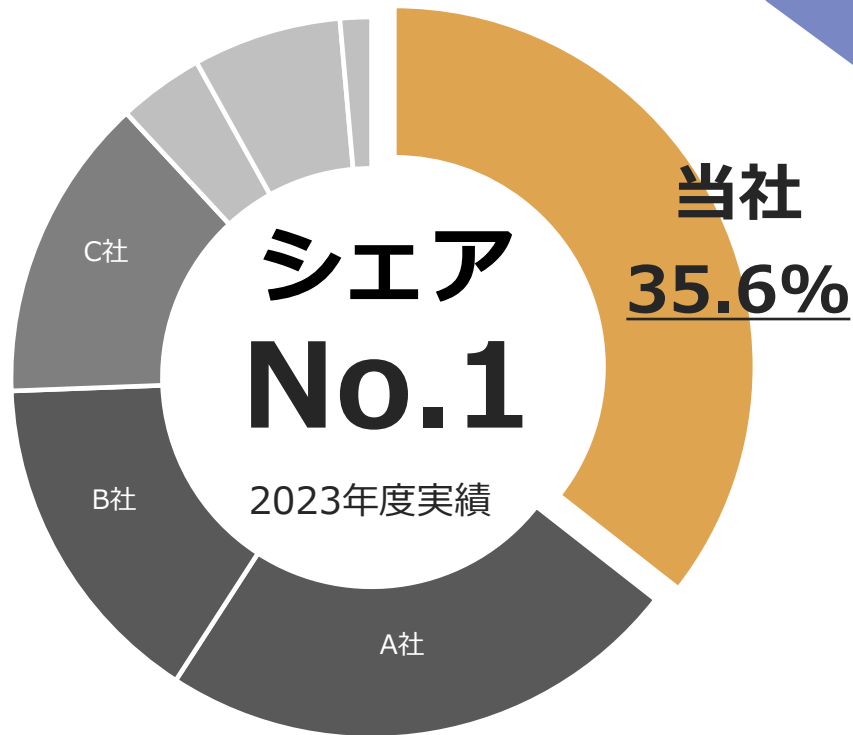
用途：本人認証、業務連絡、督促、事前通知
課金：配信数に応じた従量課金



2024/11/12

メディアSMS、国内市場で4年連続シェアNo.1、海外含む総市場でも2年連続シェアNo.1を獲得

国内法人市場のSMS配信数



Media SMS

No.1の理由

メディア4uは、日本国内の多様な業種・業態の有力企業に向けて、SMSの用途開発、導入支援、コンサルティングを含む包括的なサービス体制を構築し、国内SMS市場の拡大に尽力してまいりました。

このたび、国内法人市場で4年連続の配信数No.1、また国内外を含めた総市場での配信数シェア2年連続No.1を達成できましたことは、多くのお客様から当社サービスに高い評価をいただいた結果であると認識しております。

今後も、SMS配信サービスのリーディングカンパニーとして、日本のSMSサービス市場の発展をリードしてまいります。

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11月号」

※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

2024/11/13

クラウド型IVR×SMS『TeleForce』にAI機能を実装

顧客のDX(デジタルトランスフォーメーション)を一層推進するソリューションを提供



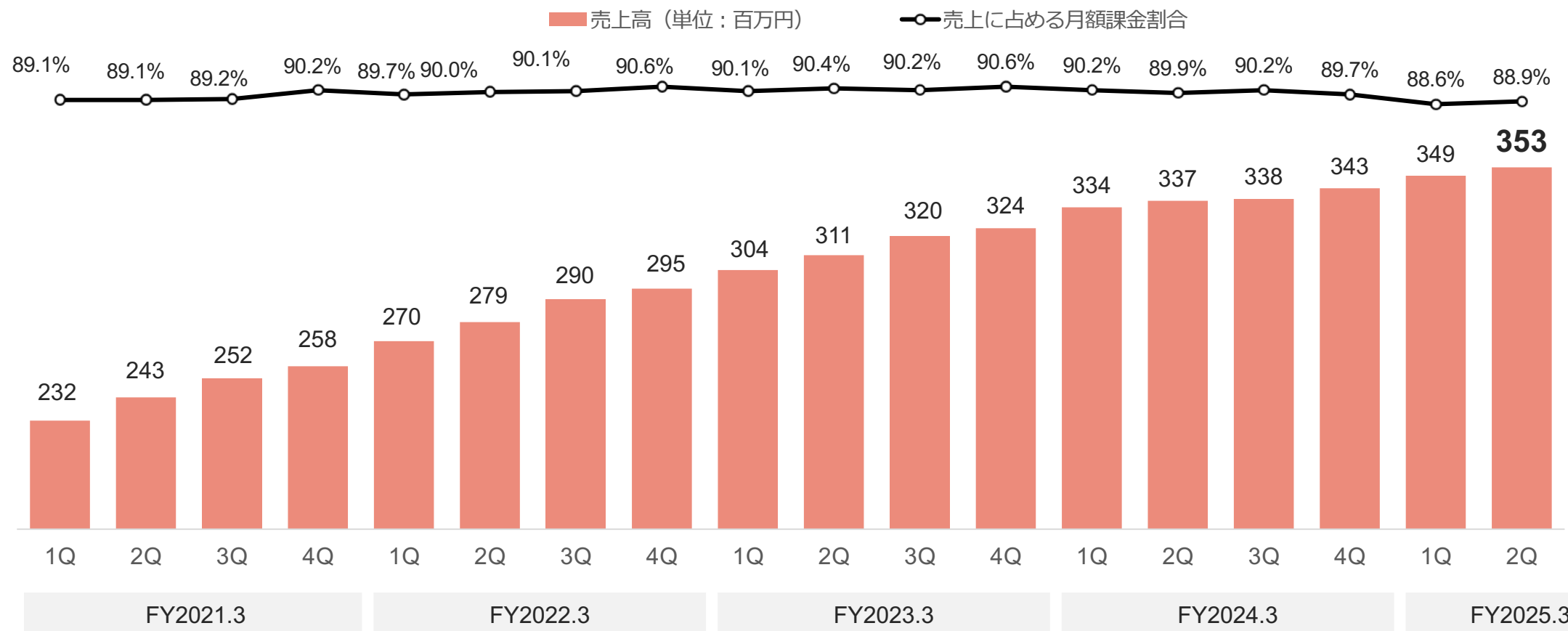
大型アップデートの詳細

- 1 ChatGPTを活用した通話内容の要約機能(通知機能あり)
- 2 通話内容や留守電通知機能、各チャットツールにおける通知機能の追加
Slack / Chatwork / Teams / LINE / LINE WORKS / Eメールとの連携
- 3 Googleシングルサインオン(SSO)の導入
- 4 03/06/0120 等の新規着信用番号発行

AIによる通話内容の要約や自動連携機能により、非効率な電話対応を改善し、従業員の業務集中をサポートします。

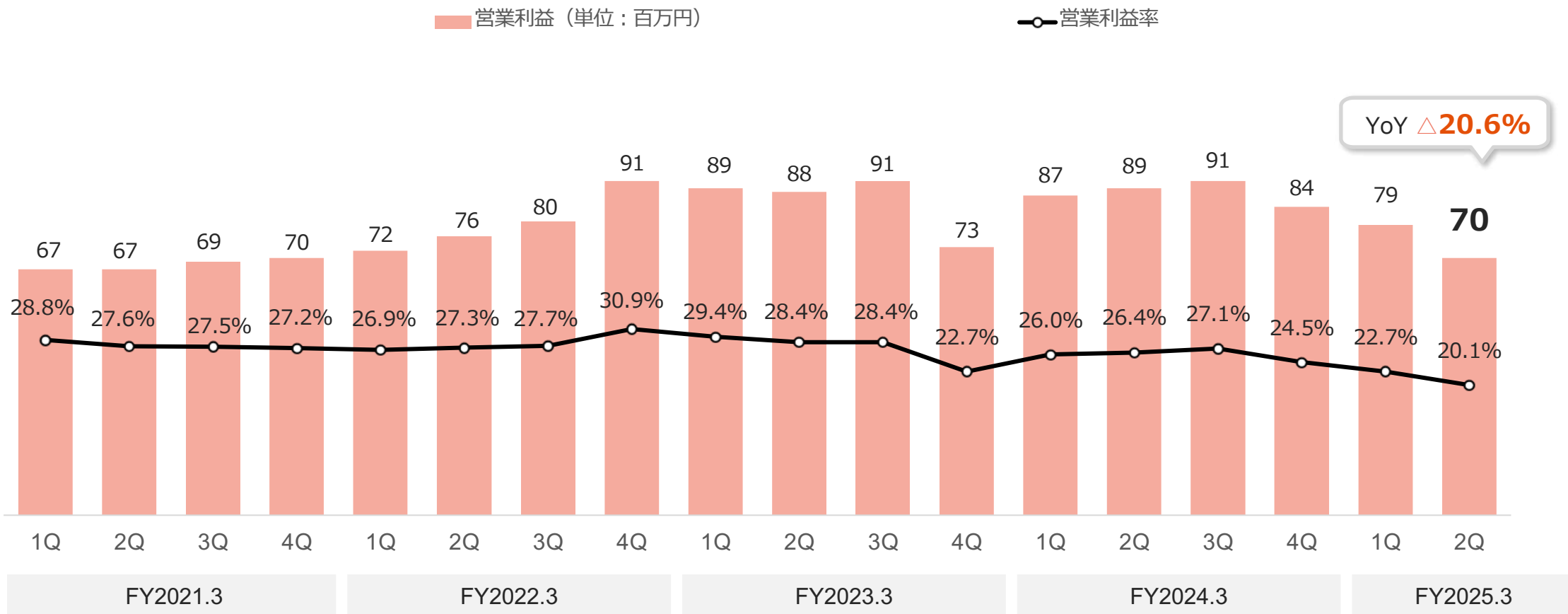
導入社数は順調に増加し、売上高は過去最高を更新

セグメント売上高 推移

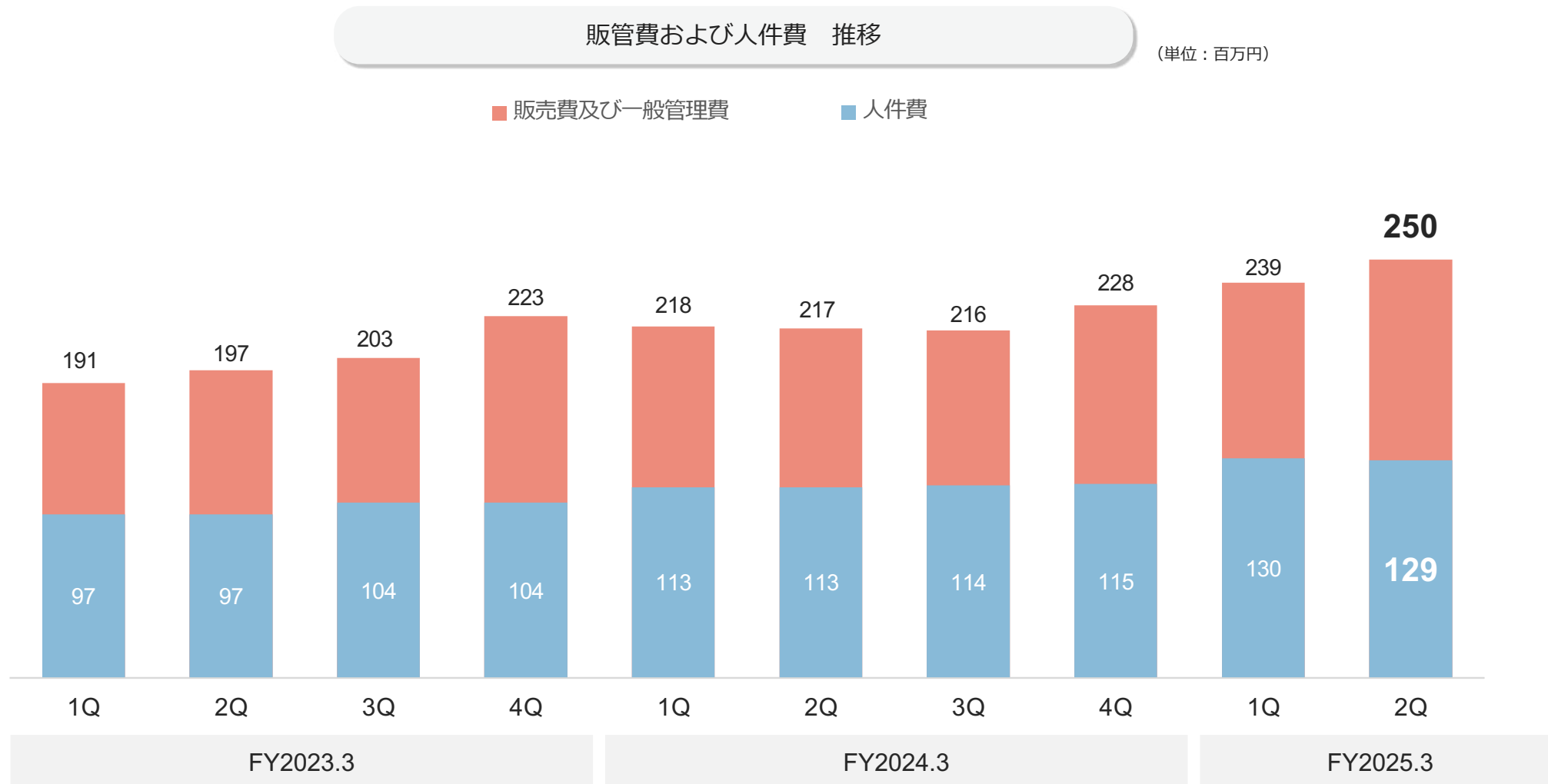


計画通りの成長投資を実施したことにより営業利益は減少するも、想定内の着地

セグメント営業利益・営業利益率推移

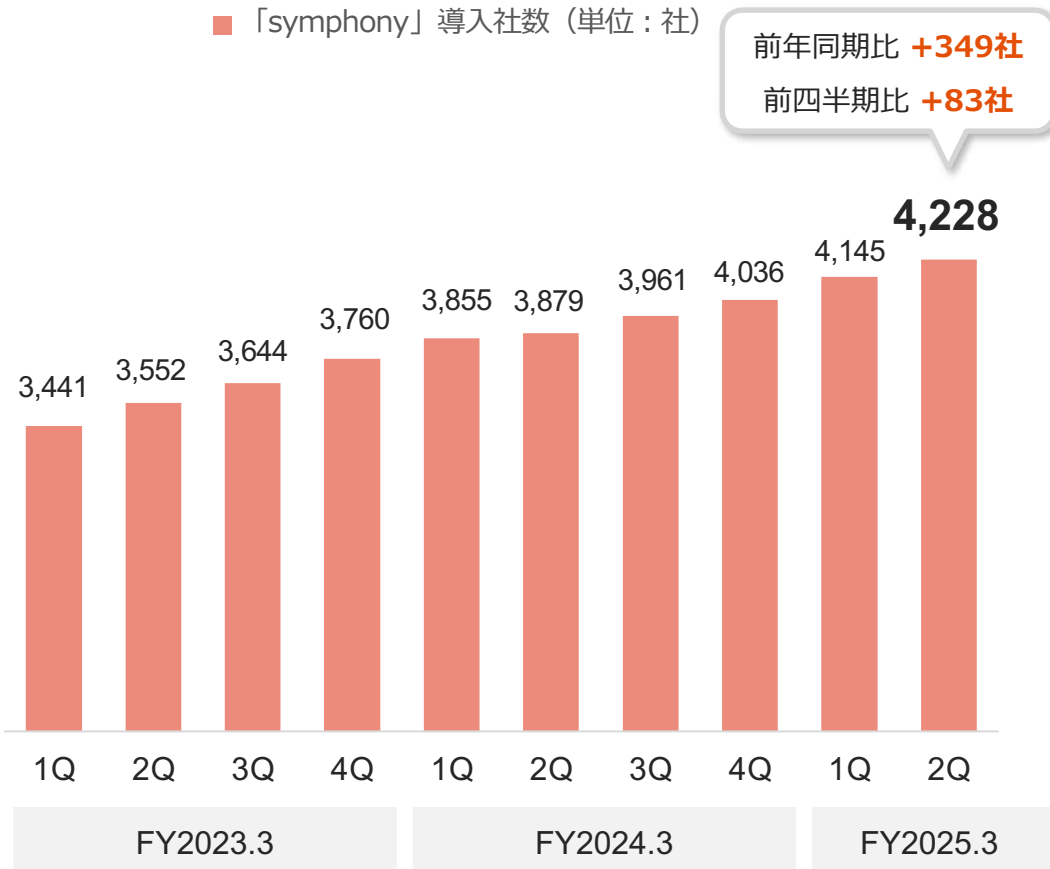


主としてメディアカ向上のための広告投資、営業力強化のための人材投資を継続中



導入社数は順調に増加、レベニューチャーンレートも低下

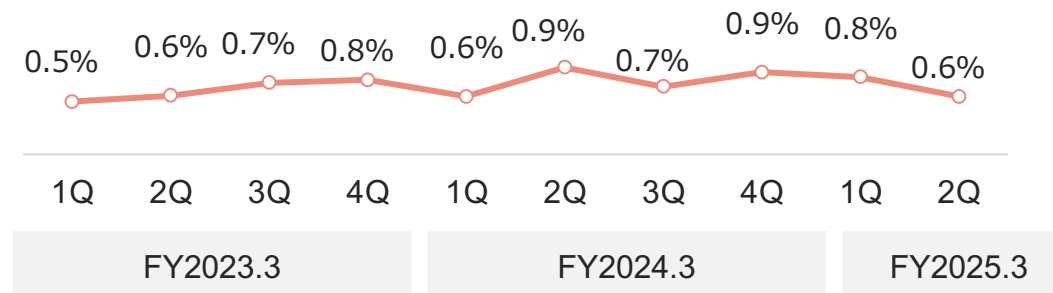
「symphony」導入社数 推移



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



自動車アフターマーケット領域での事業展開を進め、対象顧客の母数を拡大

自動車アフターマーケットの全領域にリーチする！

2025年下半期リリース予定

● 中古車の業者間取引サービス

対象顧客	中古車販売業者(ディーラー+非ディーラー)	25,600 拠点
	自動車整備業者(ディーラー+非ディーラー)	91,800 拠点
	カー用品取扱店 ほか	33,900 拠点
合計	151,300 拠点	

2025年上半期リリース予定

● 自動車整備業務支援システム

対象顧客	中古車販売業者(非ディーラー)	17,000 拠点
	自動車整備業者(非ディーラー)	75,700 拠点
	カー用品取扱店 (大手専門店以外)	32,400 拠点
合計	125,100 拠点	

現ソリューション

● 自動車販売業務支援システム

対象顧客	中古車販売事業者	25,600 拠点
------	----------	------------------

現在

More

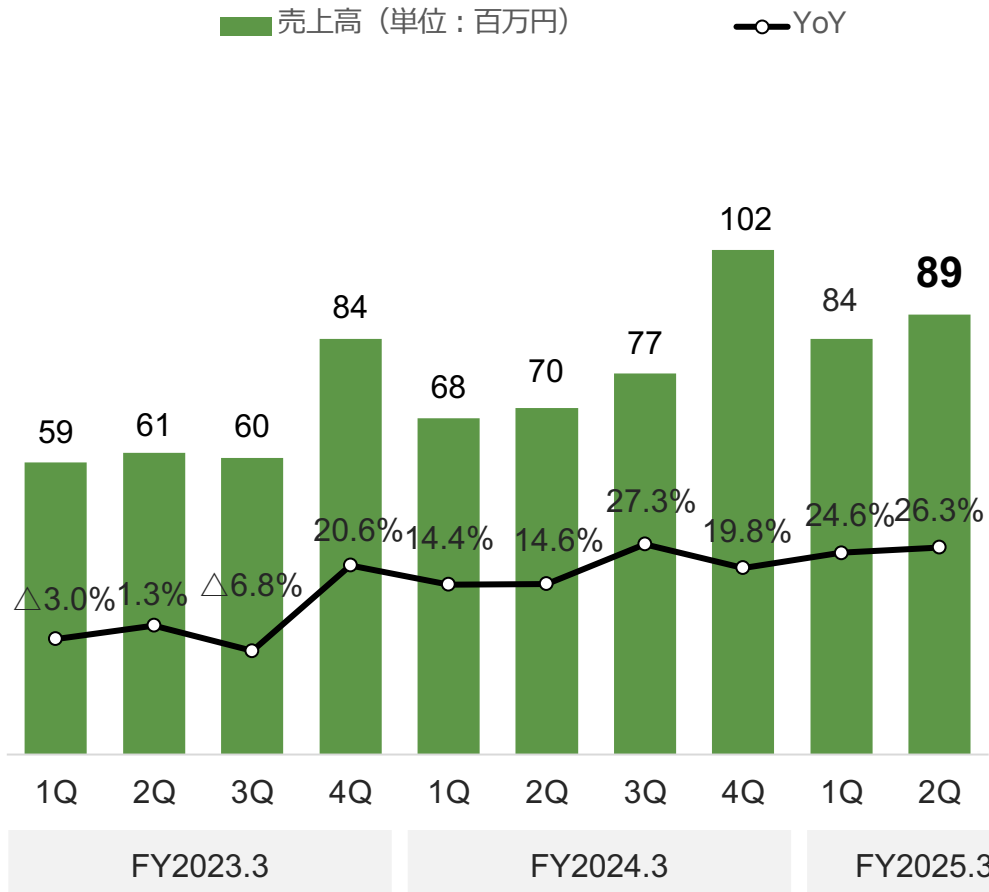
BtoBマーケット
プレイス

自動車整備

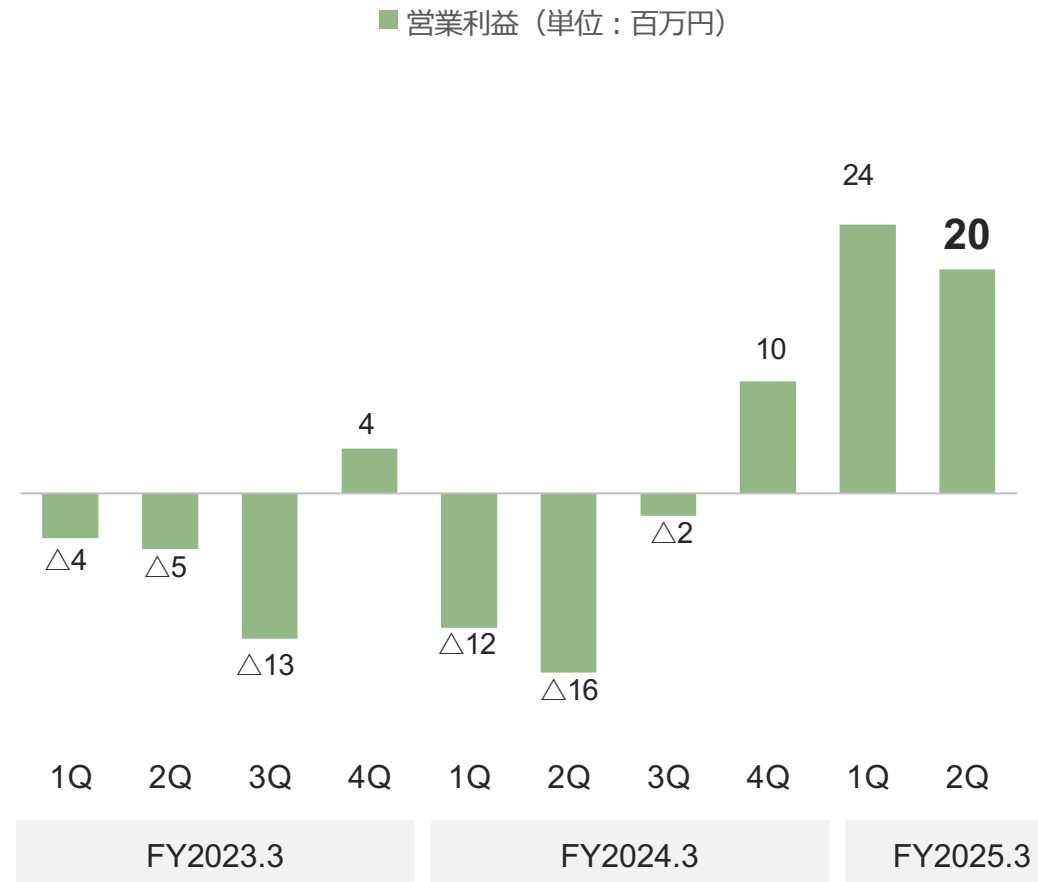
中古車販売

売上高はYoY+26.3%と好調に推移し、営業利益も黒字を継続

セグメント売上高 推移

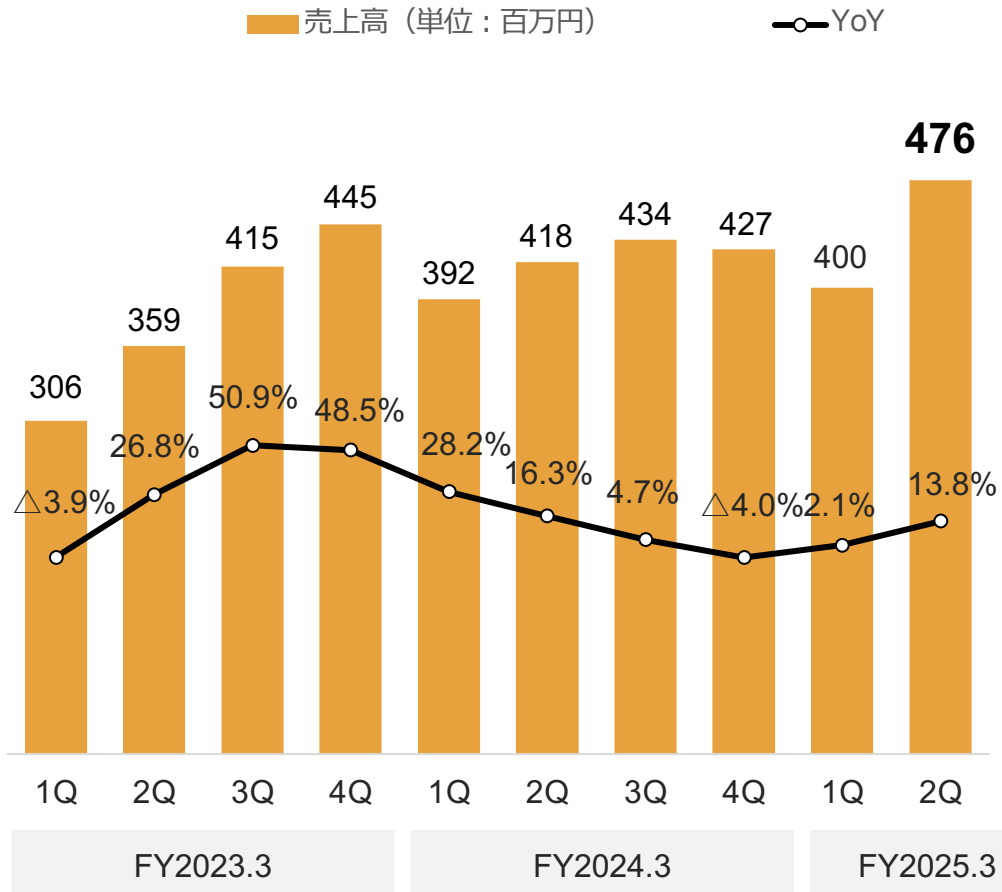


セグメント営業利益 推移

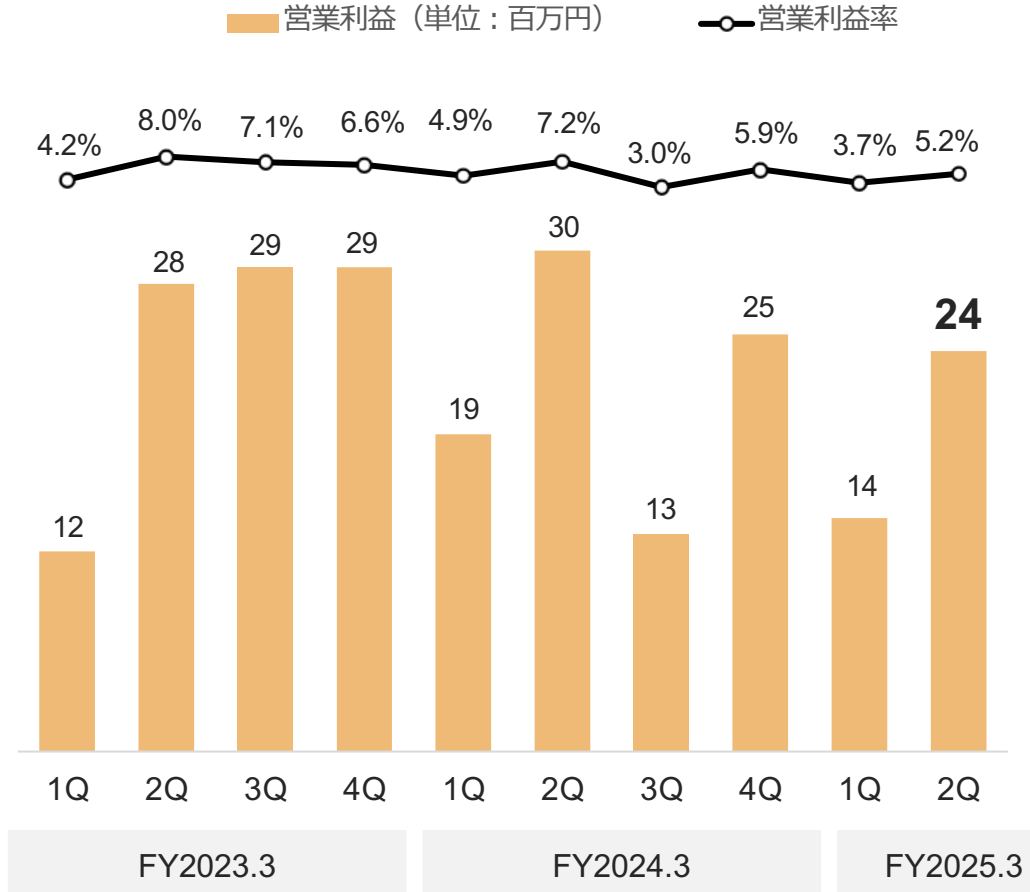


車両販売が好調に推移し、過去最高売上高を更新

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

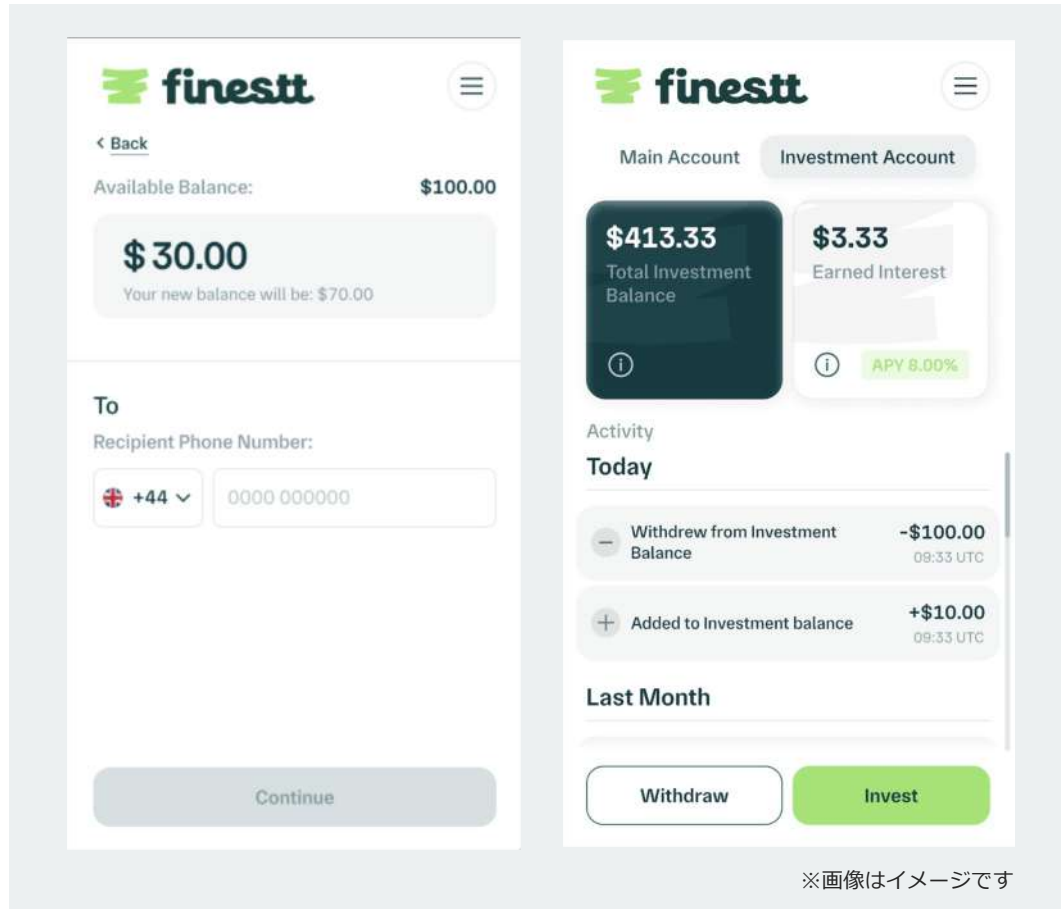


04 全社の取り組み

2024/09/18

Sparkle AI、新サービス「finestt」を発表

「世界一簡単な仮想通貨ウォレットサービスアプリ」を目指す



finestt サービスの概要

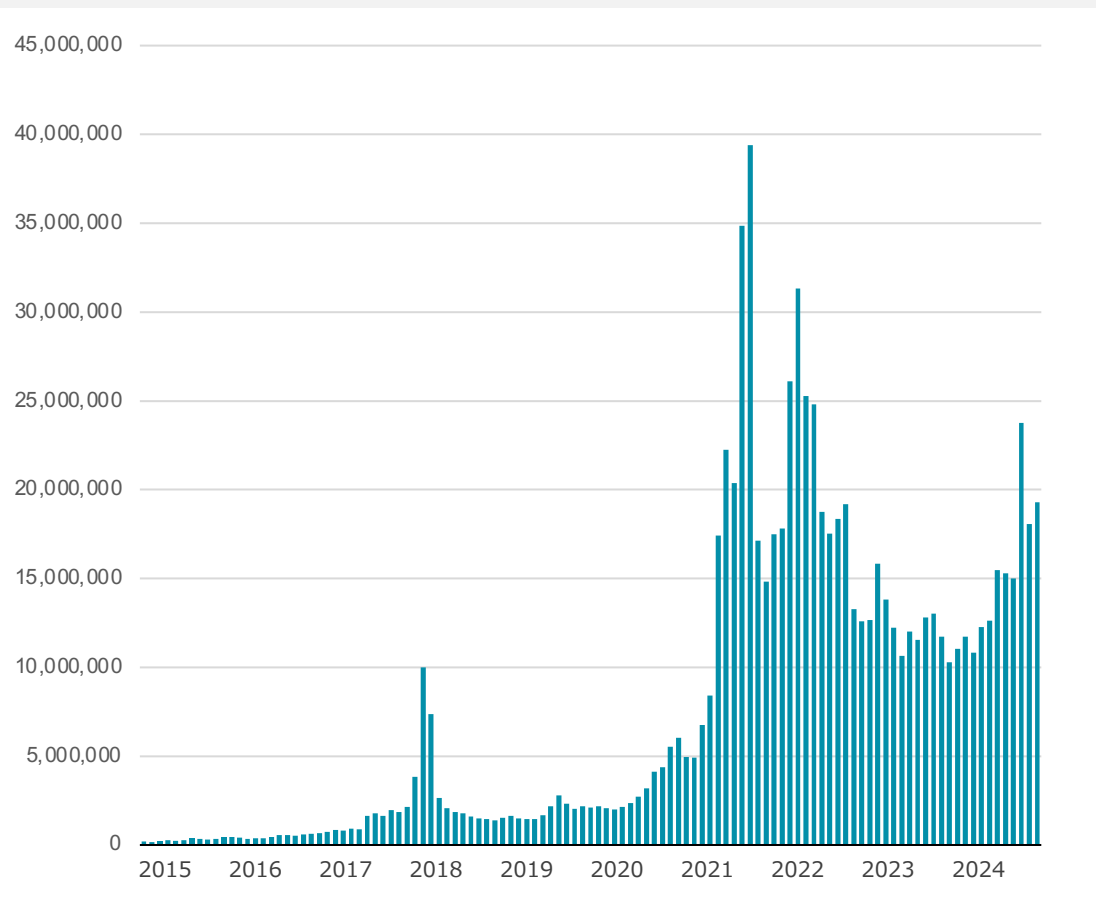
- 1 SMS認証でウォレット作成が可能
- 2 仮想通貨の購入・売却・投資
- 3 電話番号で仮想通貨の送受金が可能

ユーザーフレンドリーなUI/UXを提供することで、世界中の誰もがWeb3にアクセスできる未来を目指します。

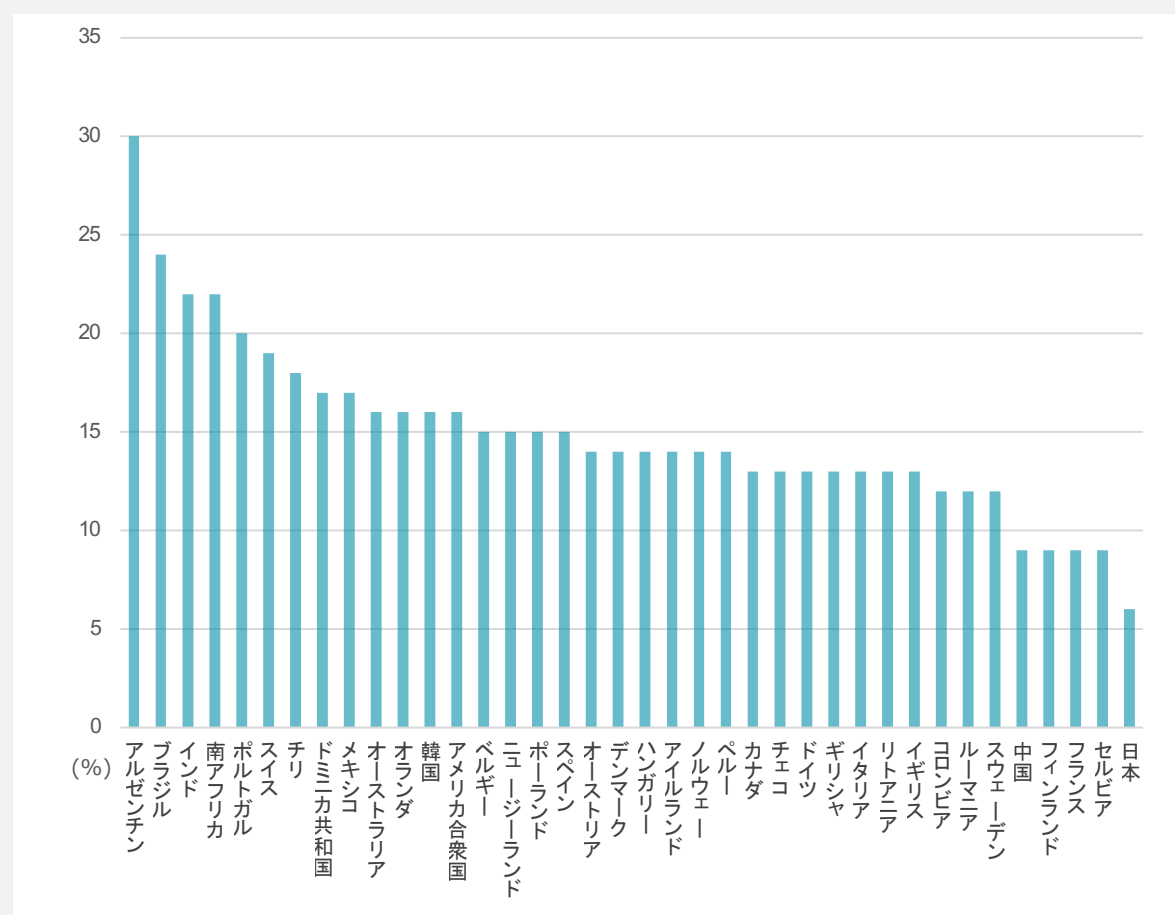
※当サービスは海外での利用を対象としており、日本国内での提供はございません。

海外を中心に暗号通貨の普及は拡大中

世界で主要な暗号通貨ウォレットの月間ダウンロード数（2015～2024年）※1



暗号通貨を所有または使用していると回答した人の割合（2024年）※2



05 インベストメント・ハイライト

主力事業の成長と共に、AIやブロックチェーン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事業領域の拡大

- SMSソリューショングループ：「マルチチャネルコミュニケーションプラットフォーム」として、サービスを次のステージへ
- U-CARソリューショングループ：自動車アフターマーケットの全領域にリーチする！

(2) 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

SMSソリューショングループ

SMSの利用用途・収益構造の拡大と、AIを活用した新たなサービスの展開を推進

「マルチチャネルコミュニケーションプラットフォーム」として、サービスを次のステージへ

● AIプロダクト

IVR（電話自動音声応答システム）		RCS（リッチコミュニケーションサービス）	
AI音声	AIチャット	RAG(Retrieval-Augmented Generation)	など

● 次世代SMS

用途：プロモーション、郵送DX等への広がり
 課金：ソリューション提案による高付加価値化、収益方法の多様化

● 従来型SMS

用途：本人認証、業務連絡、督促、事前通知
 課金：配信数に応じた従量課金

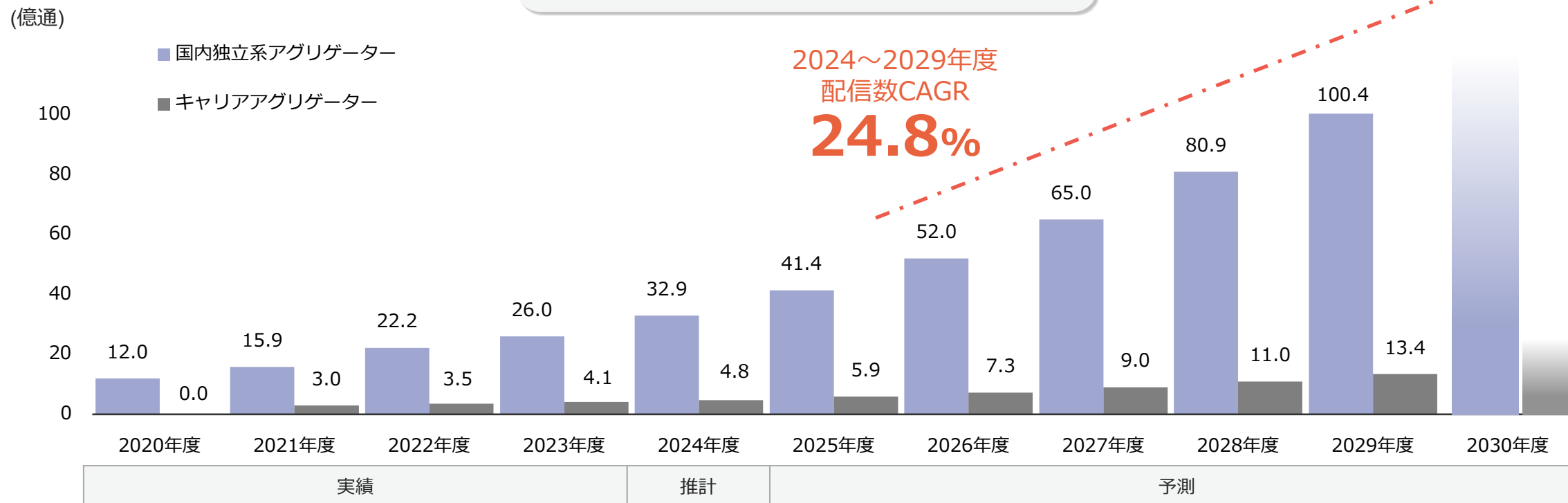


SMSソリューショングループ

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37億6,880万通（2024年度推計）。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2029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2024～2029年の配信数CAGRは24.8%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11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

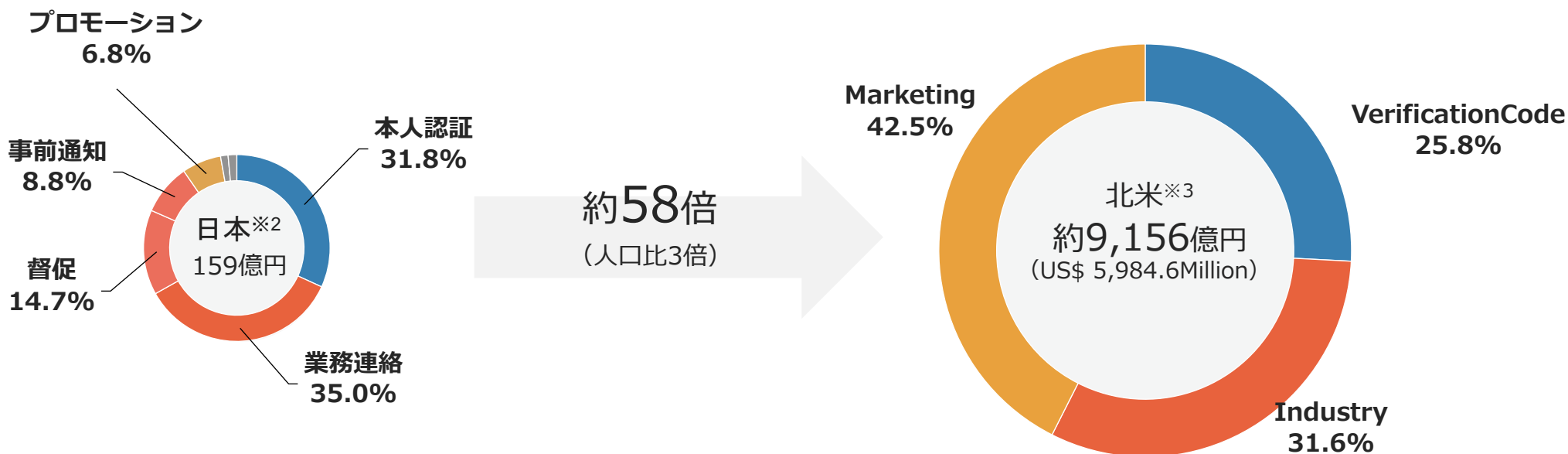
SMSソリューショングループ

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9,156億円 (US\$ 5,984.6Million)

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 (2023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11月号』、

当社SMSソリューショングループ 2024年3月期 売上高 4,814百万円 ÷ 配信数ベースの当社シェア30.2%(2023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 自動車アフターマーケット領域での事業展開を進め、対象顧客の母数を拡大

自動車アフターマーケットの全領域にリーチする！

2025年下半期リリース予定

● 中古車の業者間取引サービス

対象顧客	中古車販売業者(ディーラー+非ディーラー)	25,600 拠点
	自動車整備業者(ディーラー+非ディーラー)	91,800 拠点
	カー用品取扱店 ほか	33,900 拠点
合計	151,300 拠点	

2025年上半期リリース予定

● 自動車整備業務支援システム

対象顧客	中古車販売業者(非ディーラー)	17,000 拠点
	自動車整備業者(非ディーラー)	75,700 拠点
	カー用品取扱店 (大手専門店以外)	32,400 拠点
合計	125,100 拠点	

現ソリューション

● 自動車販売業務支援システム

対象顧客	中古車販売事業者	25,600 拠点
------	----------	------------------

現在



※ 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

開拓余地の大きい市場で顧客数の拡大に注力

市場規模約20兆9,792億円※の巨大な自動車アフターマーケット市場で、マーケットプレイヤーに幅広く活用される新たなソリューションを開発するとともに、営業エリアの拡大を進め、2030年度に顧客数10,000社達成を目指します

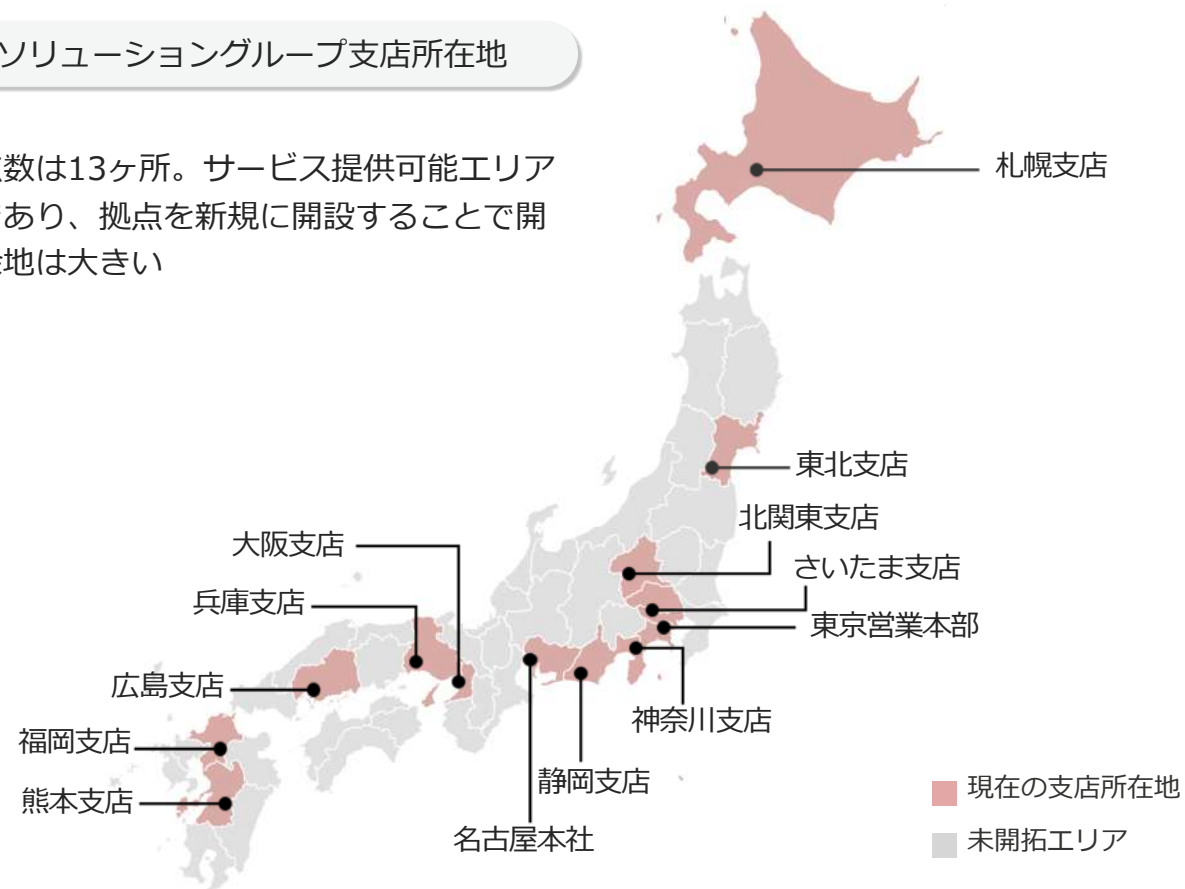
対象マーケットの事業者数



※ 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。サービス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



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 ● コアビジネスのプロダクト強化および事業領域の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・ 高付加価値化+品揃えの強化 ● 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 	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
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定性・継続性のある配当に加え、株主優待制度も実施 ● 機動的な自己株式取得 	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

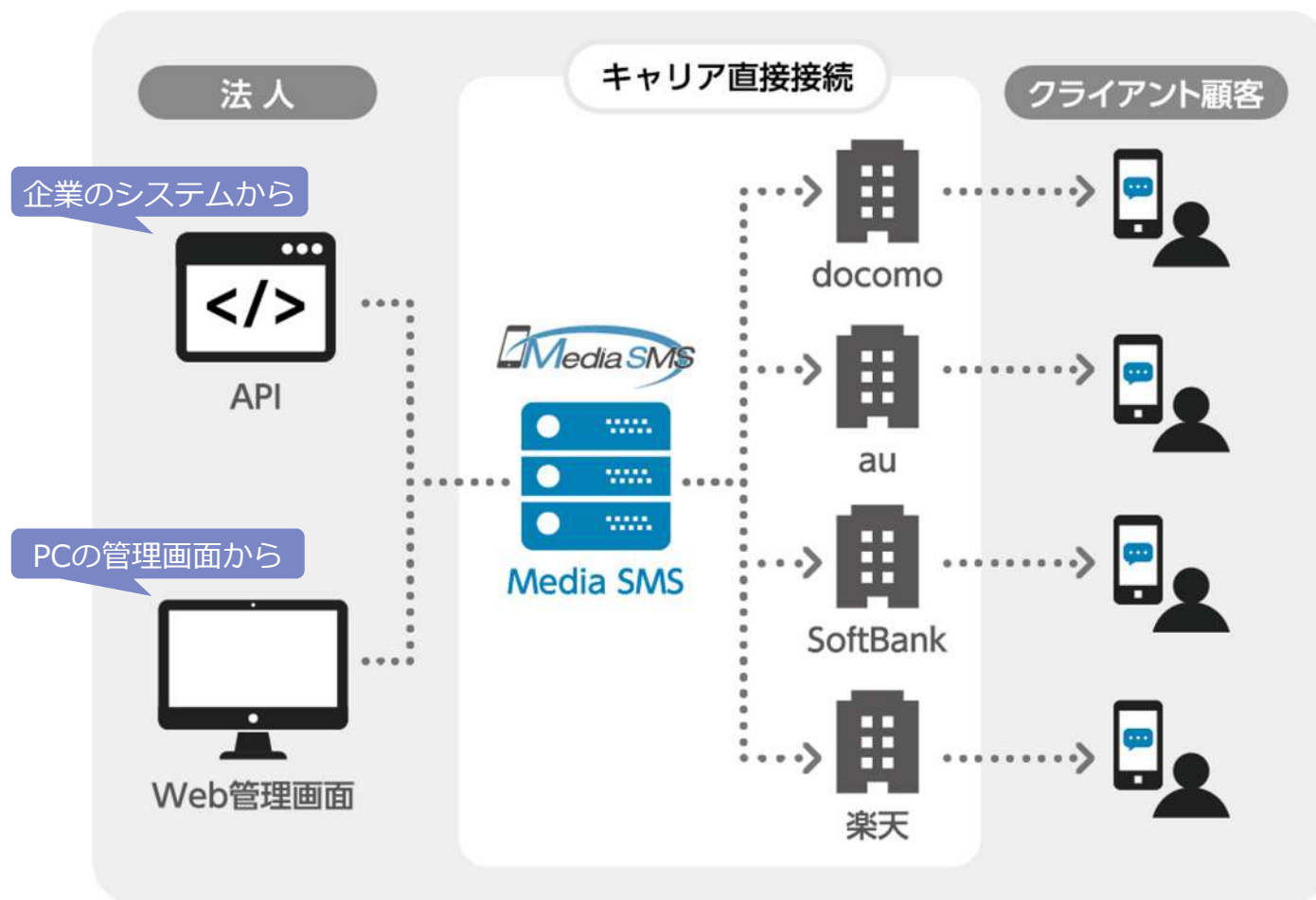
SMS（ショートメッセージサービス）とは携帯電話やスマートフォン同士で短いテキストによるメッセージを送受信するサービス。

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。

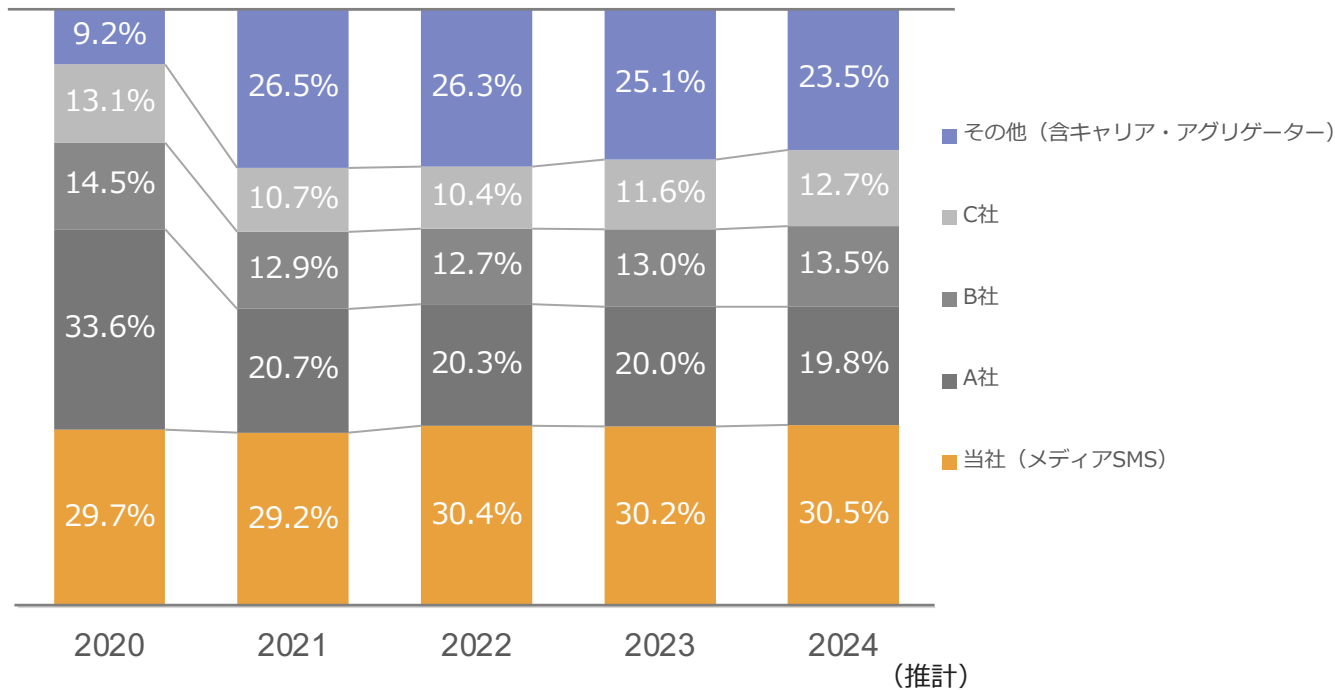
※このSMSは送信専用です。
配信元：メディア買取

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

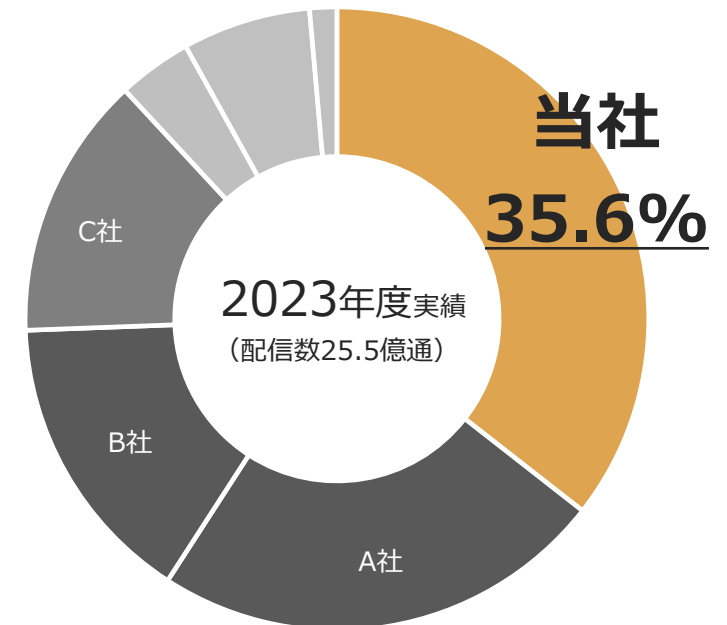
国内法人向け 国内アグリゲーターの配信数シェア 推移

12.0億通 18.8億通 25.7億通 30.1億通 37.7億通



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**



*その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

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11月号」

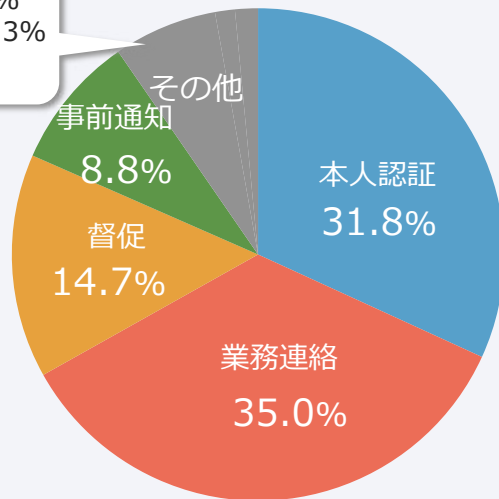
国内のコミュニケーションプラットフォームとして重要な位置づけを占める
「業務連絡」「督促」「事前通知」において、他社と比較して配信数ウエイトが高い

※ 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11月号」

A2P-SMS国内法人市場

2023年度用途別構成比（配信数ベース）※

プロモーション 6.8%
調査・アンケート 1.3%
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

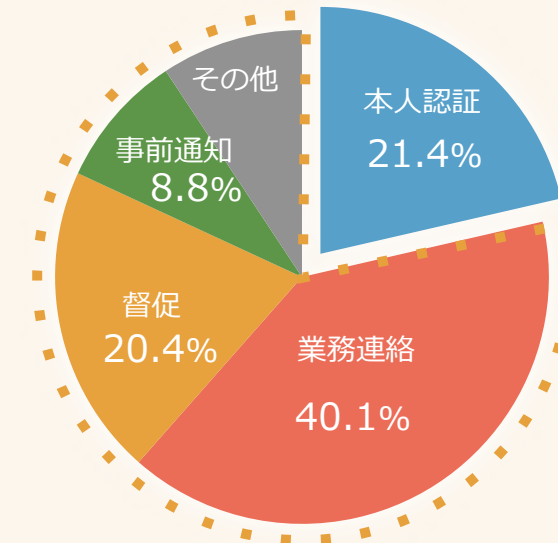
- 費用増
- 収益に繋がらない
- 付加価値（小）

SMS

価格競争

当社 SMSソリューショングループ

2023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。

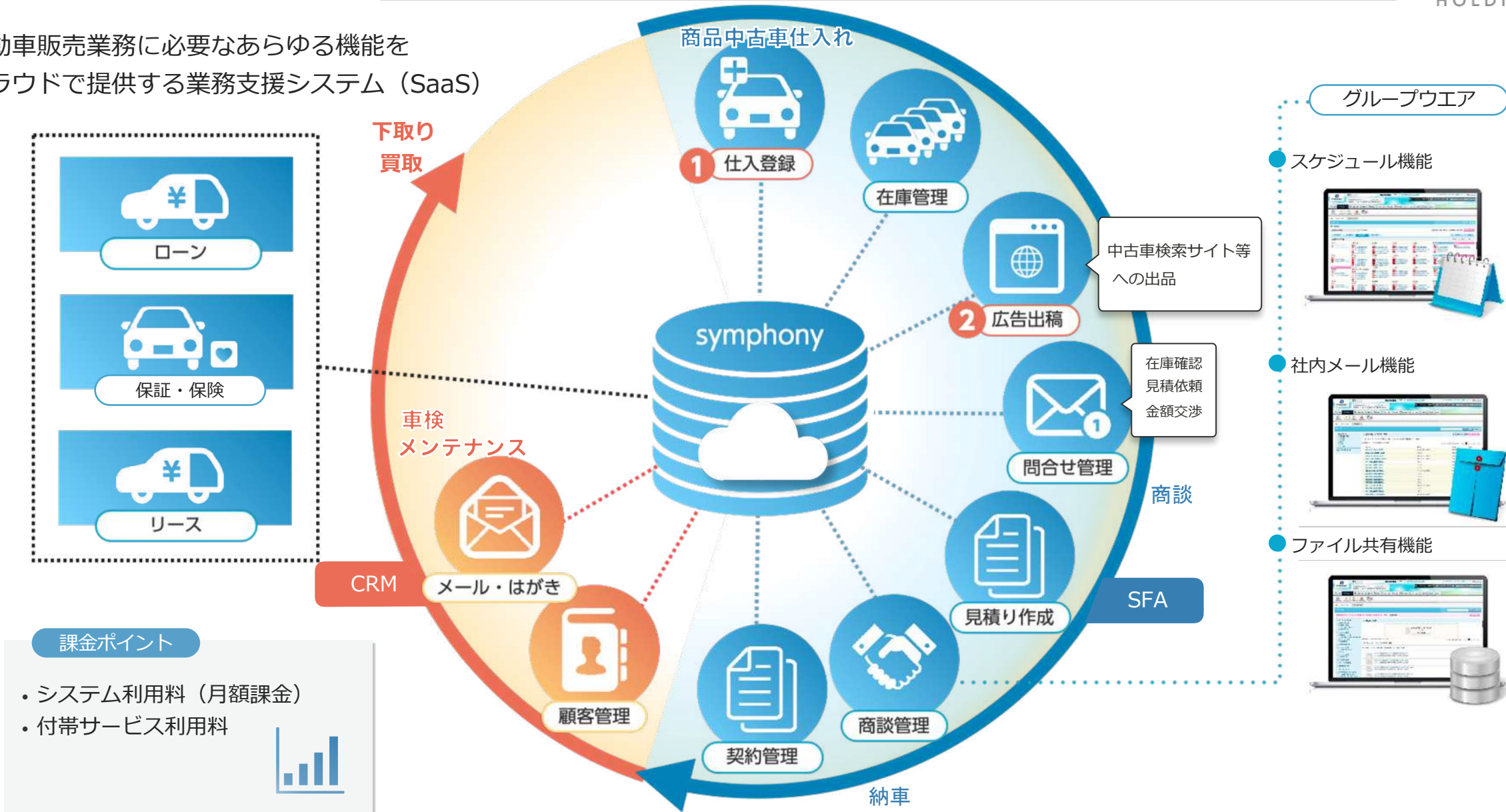
自動車販売業務支援システム
symphony（シンフォニー）



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）





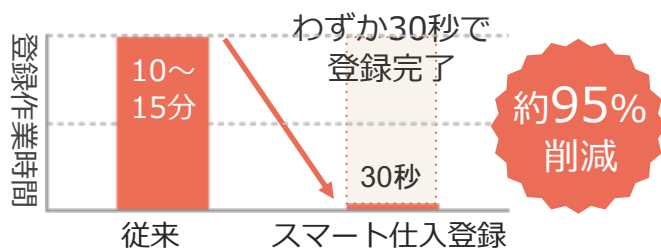
スマート仕入登録による 入力業務工数の大幅削減

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 |



自動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。

- 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。

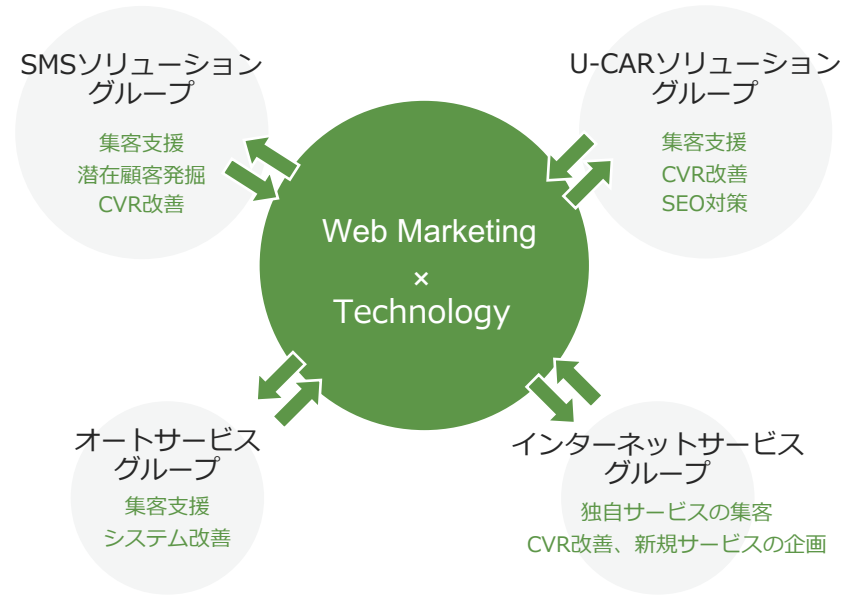
Q

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。