

2021年3月期  
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

## ✓ 売上高・営業利益・純利益ともに過去最高を更新

売上高：4,826百万円(前期比 23.7%増)、営業利益：659百万円(前期比 90.0%増)、当期純利益：455百万円(前期比 302.7%増)を達成

## ✓ 主力2事業が大きく牽引

- SMSソリューショングループ 事業売上：2,498百万円(前期比 49.8%増) 営業利益：703百万円(前期比 85.3%増)
- U-CARソリューショングループ 事業売上： 987百万円(前期比 15.4%増) 営業利益：273百万円(前期比 21.4%増)

## ✓ コロナの影響を受けない事業構造

4つの事業ポートフォリオへの効果的なリソース投下により全体業績には大きな影響なし

<p>SMSソリューション グループ</p>	<p>増収増益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント売上： 2,498百万円 (前期比 49.8%増)</li> <li>セグメント利益： 703百万円 (前期比 85.3%増)</li> </ul>	<p>SMS利用用途の多様化により配信数が増加</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ハガキやDMの連絡手段をSMSに変更する企業が増加</li> <li>▶ マーケティングを強化し新規契約数も順調に推移</li> </ul>
<p>U-CARソリューション グループ</p>	<p>増収増益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント売上： 987百万円 (前期比 15.4%増)</li> <li>セグメント利益： 273百万円 (前期比 21.4%増)</li> </ul>	<p>新規顧客の増加に対し販管費比率は改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 2020年4月に東北支店を開設し9ヶ月で黒字化</li> <li>▶ 解約率を抑え、ストック型の売上を着実に積み上げ</li> </ul>
<p>インターネットサービス グループ</p>	<p>減収減益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント売上： 248百万円 (前期比 0.6%減)</li> <li>セグメント利益： △37百万円 (前期比 -)</li> </ul>	<p>コロナウイルスの影響を受けるも回復基調</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Google社の検索順位変動により一時的な下落で減収</li> <li>▶ コロナにより計画の延期や受託開発が中止となった</li> </ul>
<p>オートサービス グループ</p>	<p>減収増益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント売上： 1,091百万円 (前期比 3.3%減)</li> <li>セグメント利益： 70百万円 (前期比 46.0%増)</li> </ul>	<p>事故修理で苦戦もレンタカー受注は堅調推移</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事故修理件数が減少するも、レンタカー・レッカーサービス等の拡充により売上を補填</li> <li>▶ 緑ナンバー取得により、修理・レンタカー単価が向上</li> </ul>

- 1 2021年3月期 通期実績 (連結)
- 2 2021年3月期 セグメント別詳細
- 3 2022年3月期 業績予想
- 4 Appendix

# 1 2021年3月期 通期実績 (連結)

## 2021年3月期通期 実績サマリー

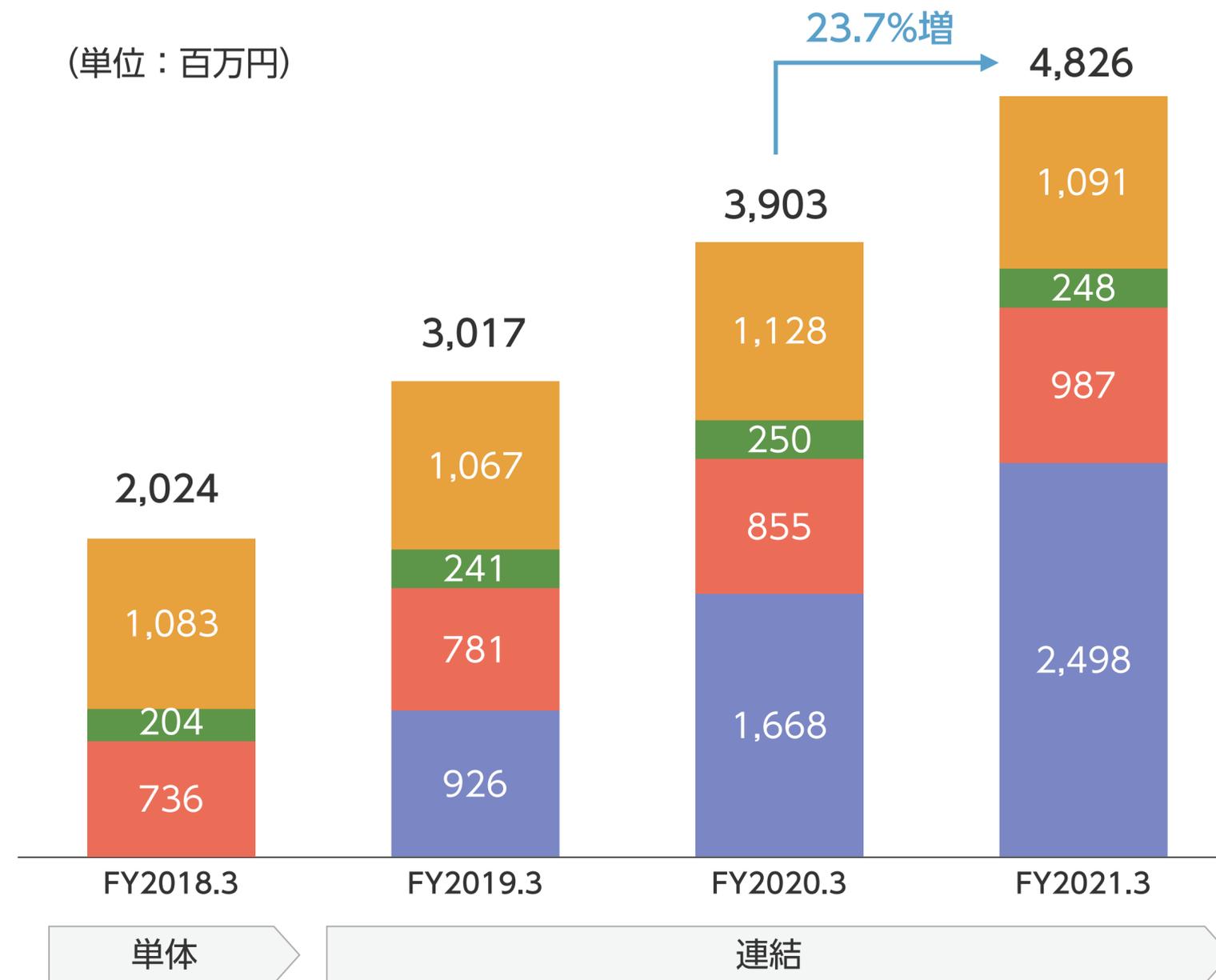
(単位：百万円)	FY2020.3 通期実績	FY2021.3 通期実績	前期比	FY2021.3 通期計画	計画比
売上高	3,903	<b>4,826</b>	+ 23.7 %	4,670	+ 3.3 %
EBITDA	430	<b>746</b>	+ 73.5 %	665	+ 12.2 %
営業利益	346	<b>659</b>	+ 90.0 %	578	+ 14.0 %
営業利益率	8.9%	<b>13.7%</b>	+ 4.8 pt	12.4%	+ 1.3 pt
経常利益	340	<b>658</b>	+ 93.0 %	553	+ 18.9 %
経常利益率	8.7%	<b>13.6%</b>	+ 4.9 pt	11.9%	+ 1.7 pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	<b>455</b>	+ 302.7 %	345	+ 31.9 %

## 2021年3月期通期 実績サマリー (セグメント別)

(単位：百万円)	FY2020.3 実績	FY2021.3 実績	前期差	前期比
<b>売上高</b>	3,903	<b>4,826</b>	+ 923	+ 23.7 %
SMSソリューショングループ	1,668	<b>2,498</b>	+ 830	+ 49.8 %
U-CARソリューショングループ	855	<b>987</b>	+ 131	+ 15.4 %
インターネットサービスグループ	250	<b>248</b>	△ 1	△ 0.6 %
オートサービスグループ	1,128	<b>1,091</b>	△ 37	△ 3.3 %
<b>セグメント利益または損失 (△)</b>	346	<b>659</b>	+ 312	+ 90.0 %
SMSソリューショングループ	379	<b>703</b>	+ 324	+ 85.3 %
U-CARソリューショングループ	225	<b>273</b>	+ 48	+ 21.4 %
インターネットサービスグループ	46	△ <b>37</b>	△ 83	-
オートサービスグループ	48	<b>70</b>	+ 22	+ 46.0 %
調整額	△ 353	△ <b>352</b>	+ 1	-

# 売上高推移 (セグメント別)

- 2021年3月期の売上高は全社で前期比23.7%増、SMSソリューション事業で同49.8%増と大きく伸張



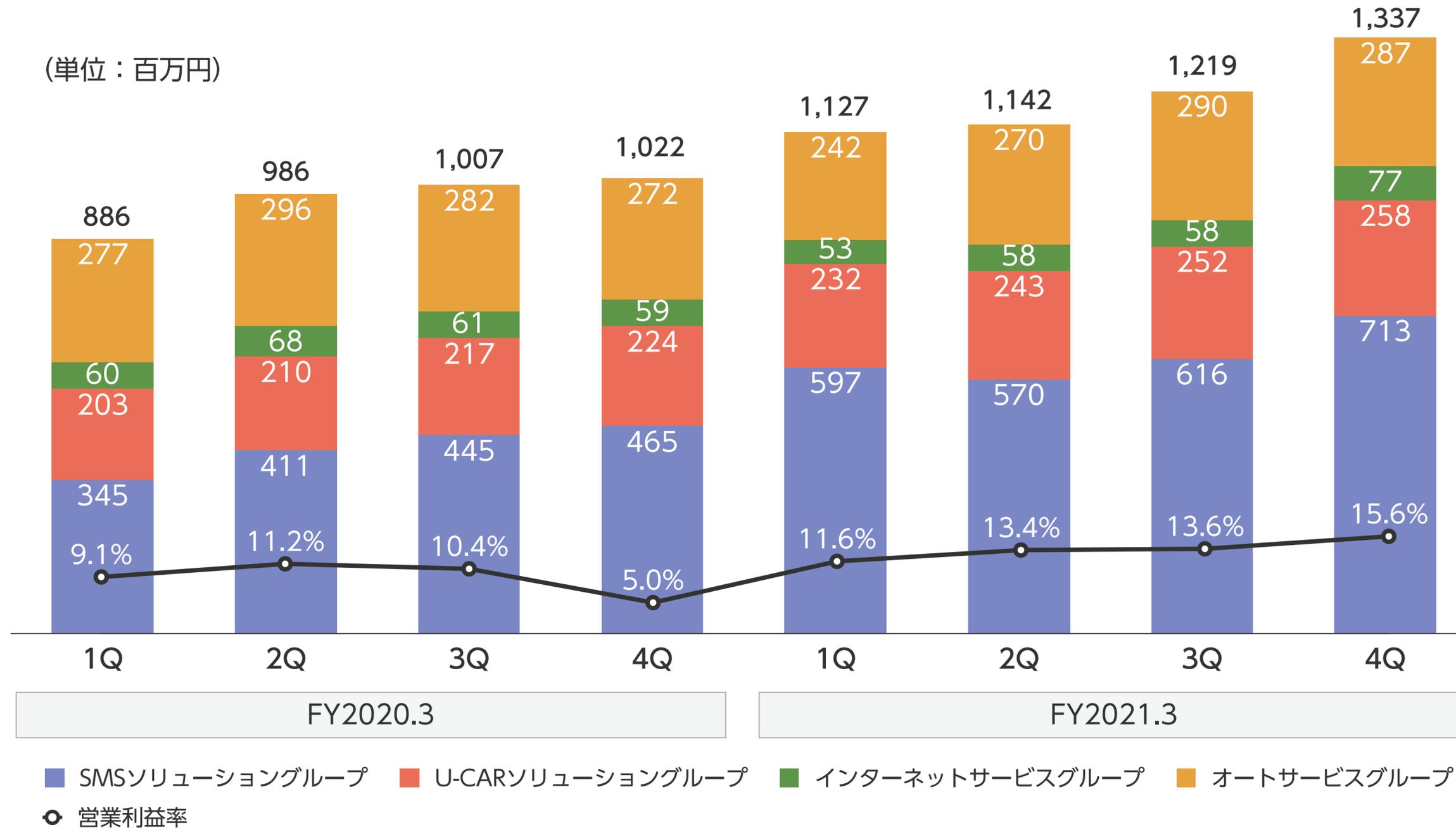
■ SMSソリューショングループ ■ U-CARソリューショングループ ■ インターネットサービスグループ ■ オートサービスグループ

# 四半期別 業績推移

	FY2020.3 実績				FY2021.3 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
(単位：百万円)								
<b>売上高</b>	886	986	1,007	1,022	1,127	1,142	1,219	1,337
SMSソリューショングループ	345	411	445	465	597	570	616	713
U-CARソリューショングループ	203	210	217	224	232	243	252	258
インターネットサービスグループ	60	68	61	59	53	58	58	77
オートサービスグループ	277	296	282	272	242	270	290	287
<b>売上総利益</b>	480	528	552	557	610	622	667	751
<b>営業利益</b>	80	110	104	51	130	153	166	208
<b>経常利益</b>	86	110	98	44	131	153	167	205

※ FY2020.3 1Q、2Q、3Q、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。

# 四半期別 売上高推移・営業利益率推移



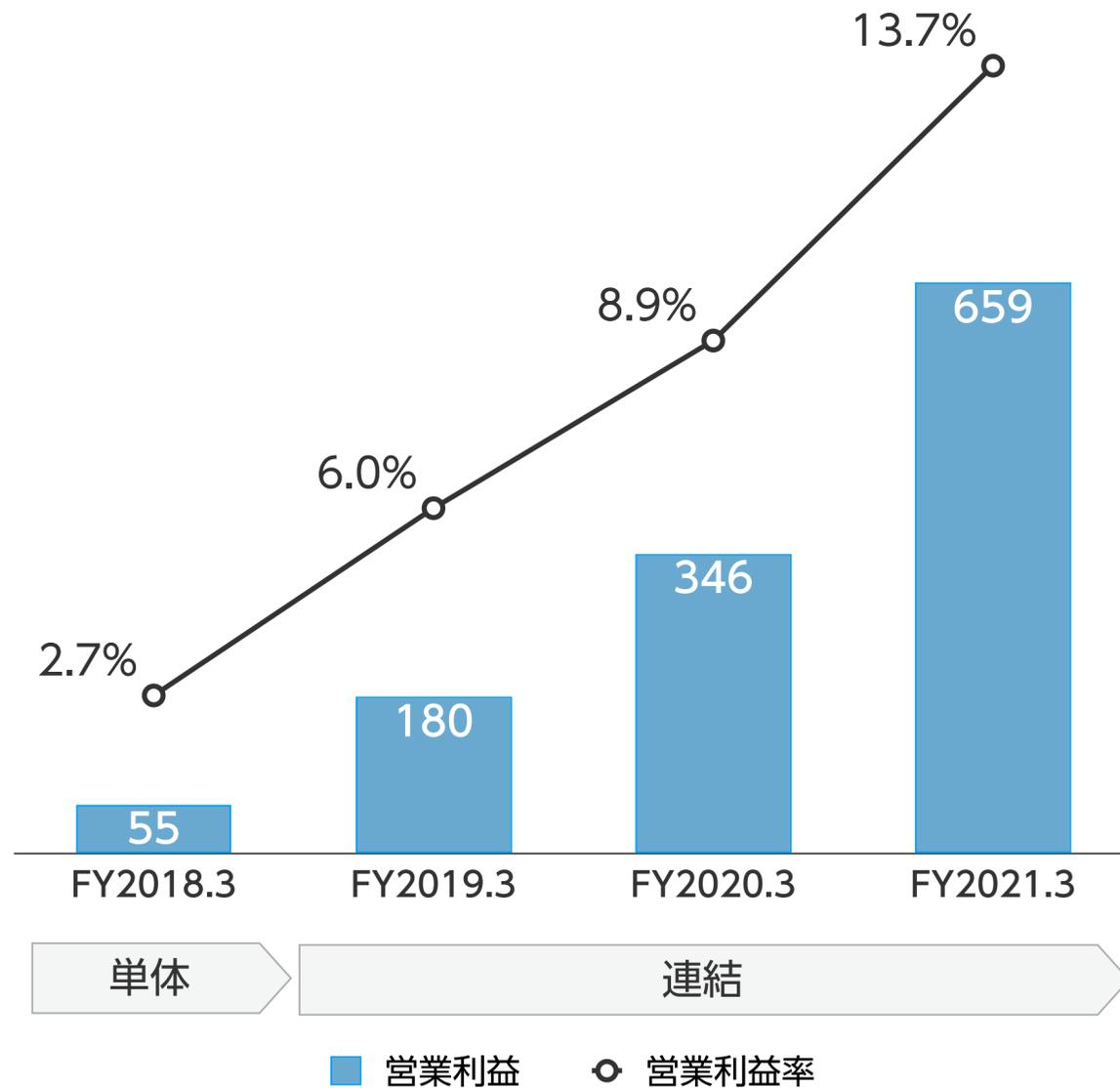
※ FY2020.3 1Q、2Q、3Q、FY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

# 連結営業利益・経常利益推移

- 連結営業利益は前期比90.0%増、営業利益率は4.8pt改善
- 経常利益も順調に右肩上がり推移

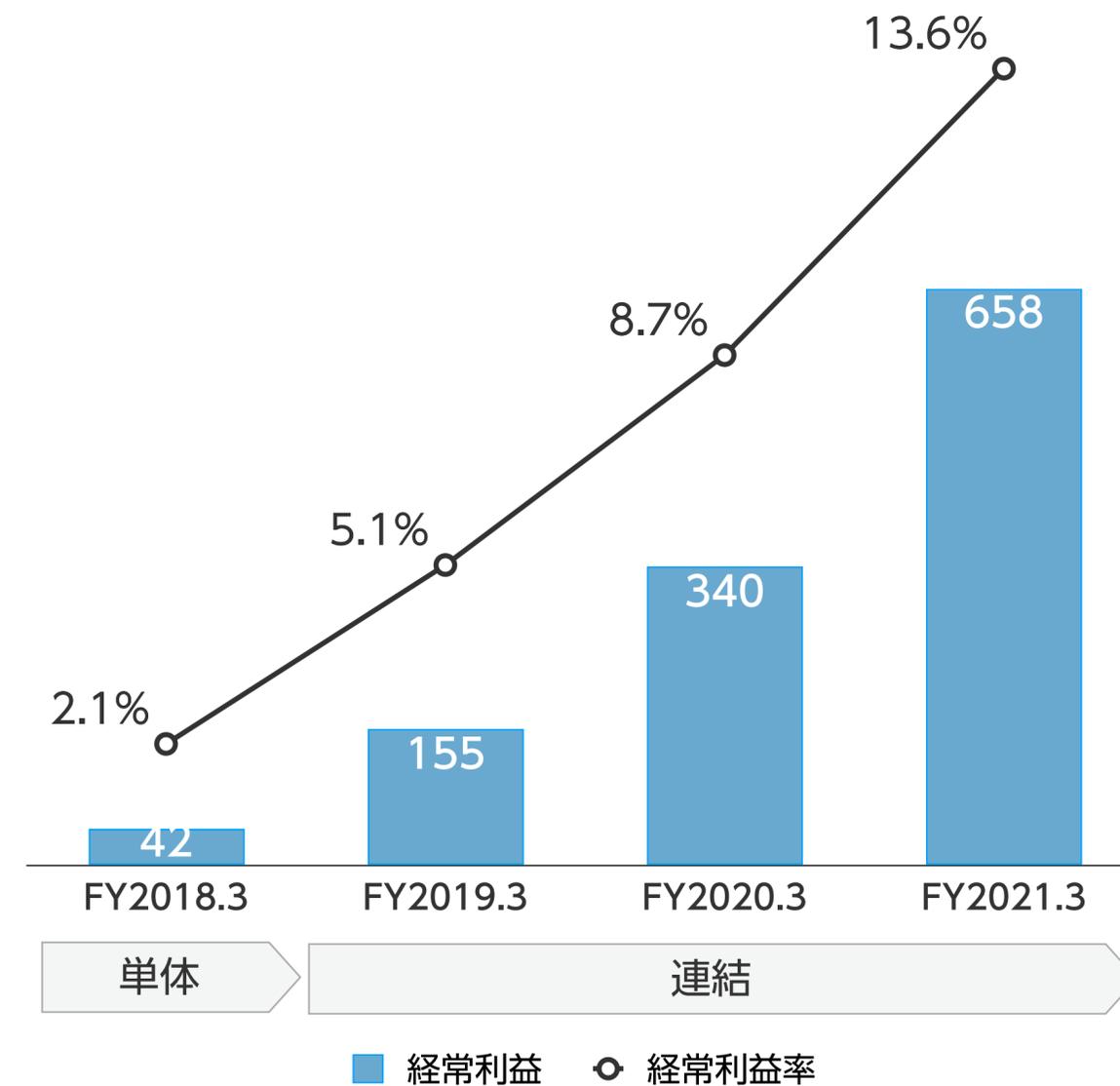
営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



経常利益推移・経常利益率推移

(単位：百万円)



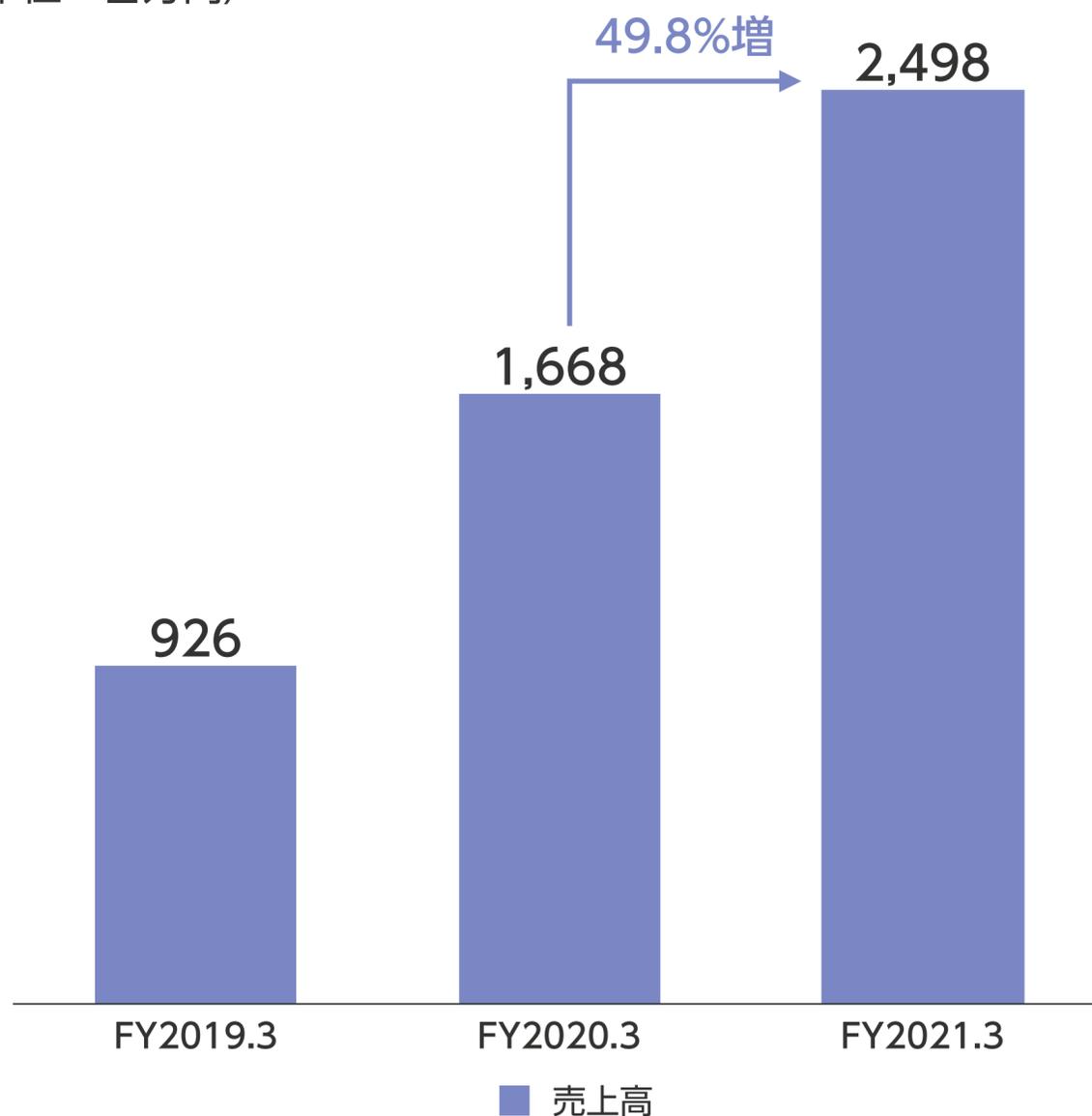
## 2 2021年3月期 セグメント別詳細

# SMSソリューショングループ 売上高推移・営業利益推移

- SMSソリューショングループ売上高は前期比49.8%増、営業利益は同85.3%増と増収増益
- 新規導入企業数の増加と、既存利用企業による多様な用途のSMS配信により配信数が増加した

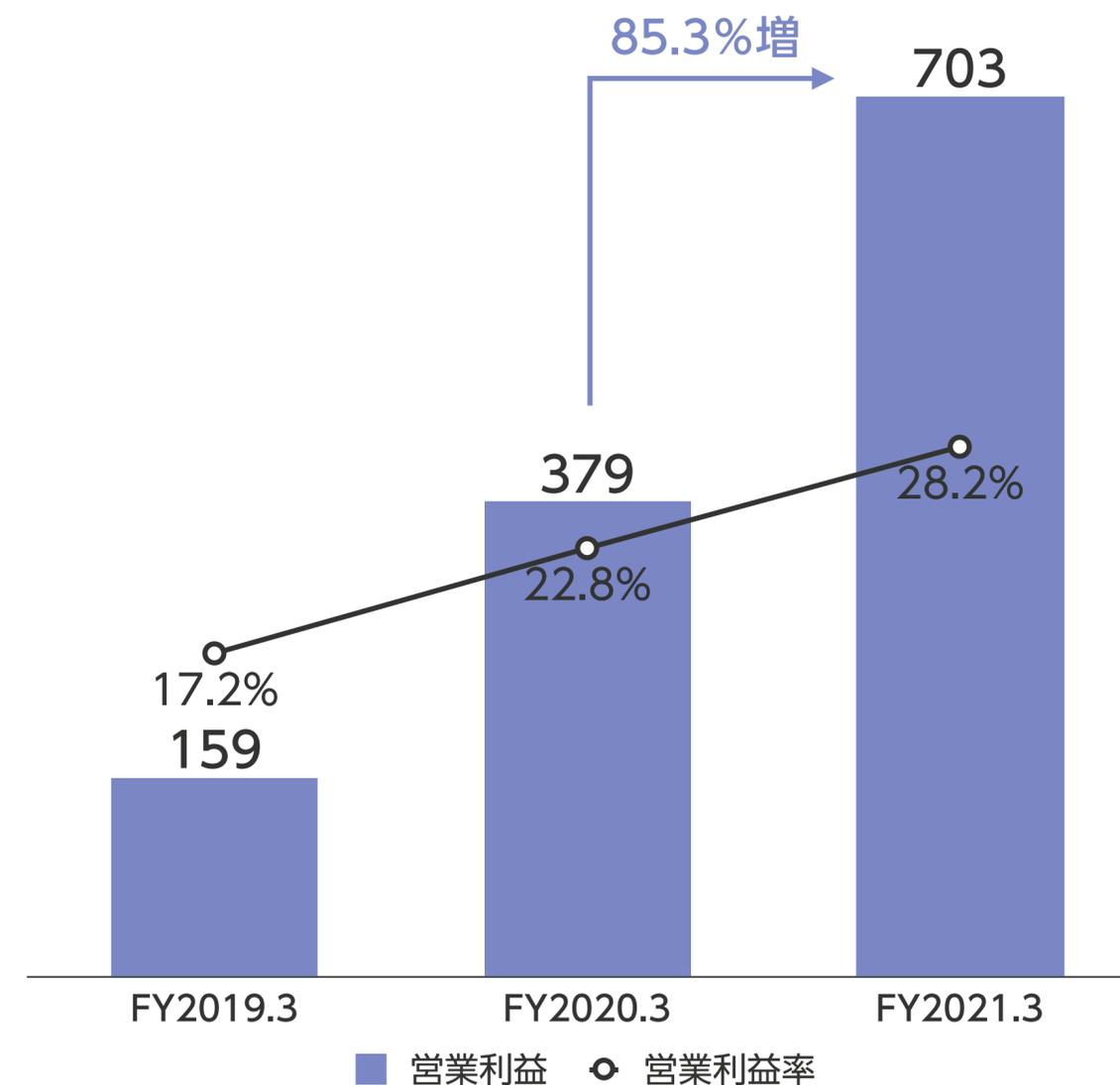
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



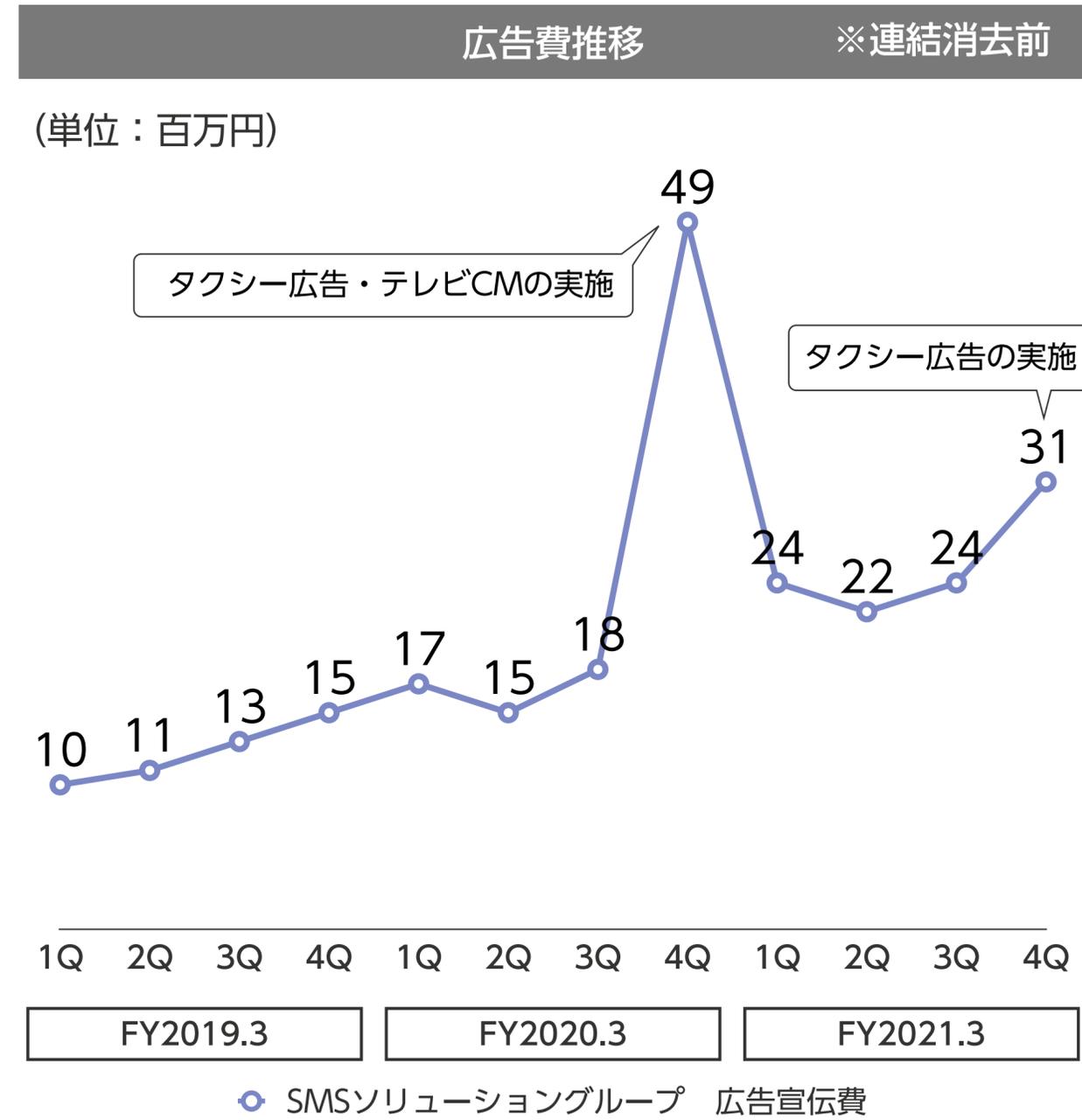
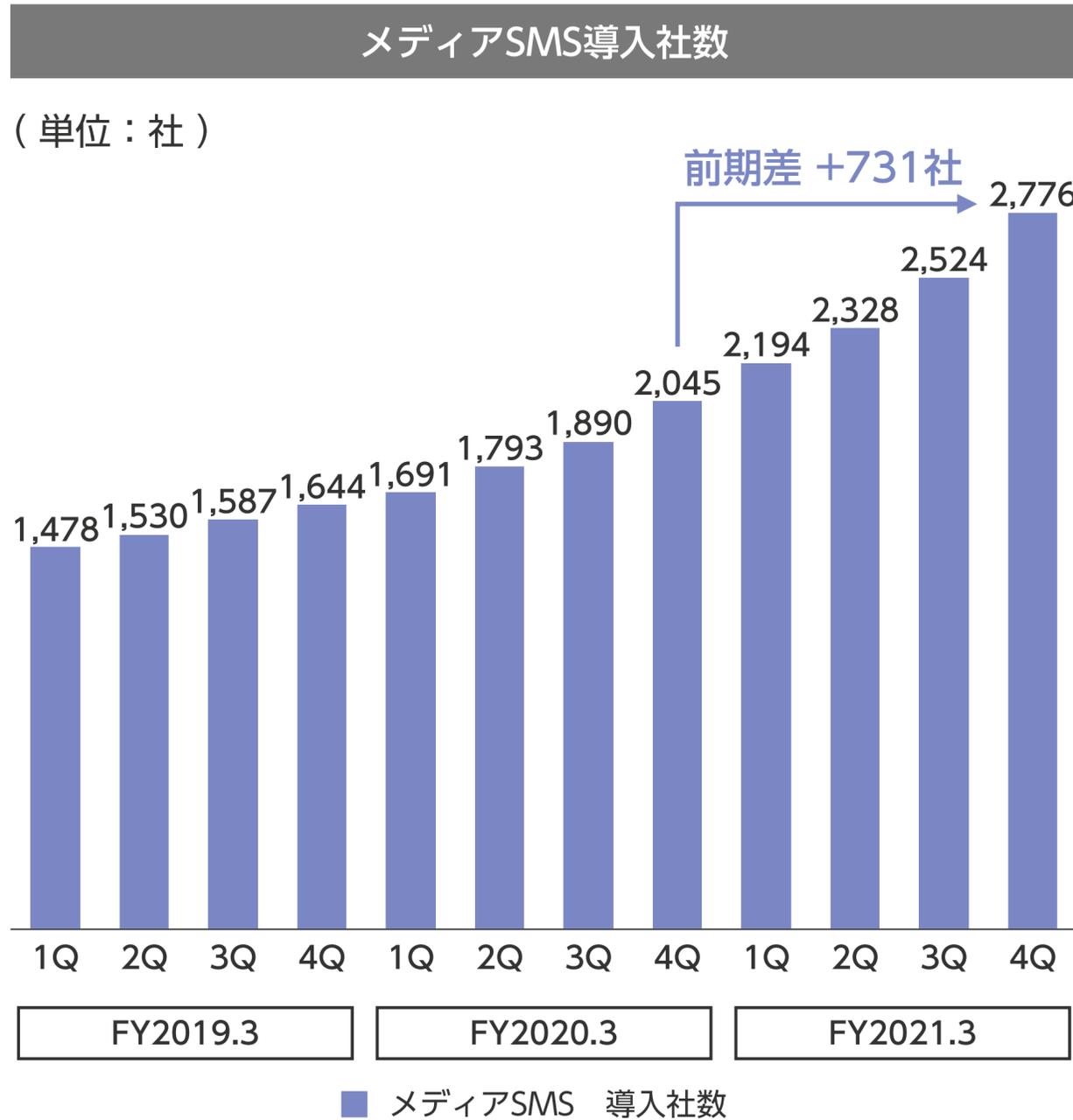
セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



# SMSソリューショングループ 主なKPIの推移

- メディアSMSの導入社数は2021年3月末時点で2,776社（前期差+731社、前期比35.7%増）

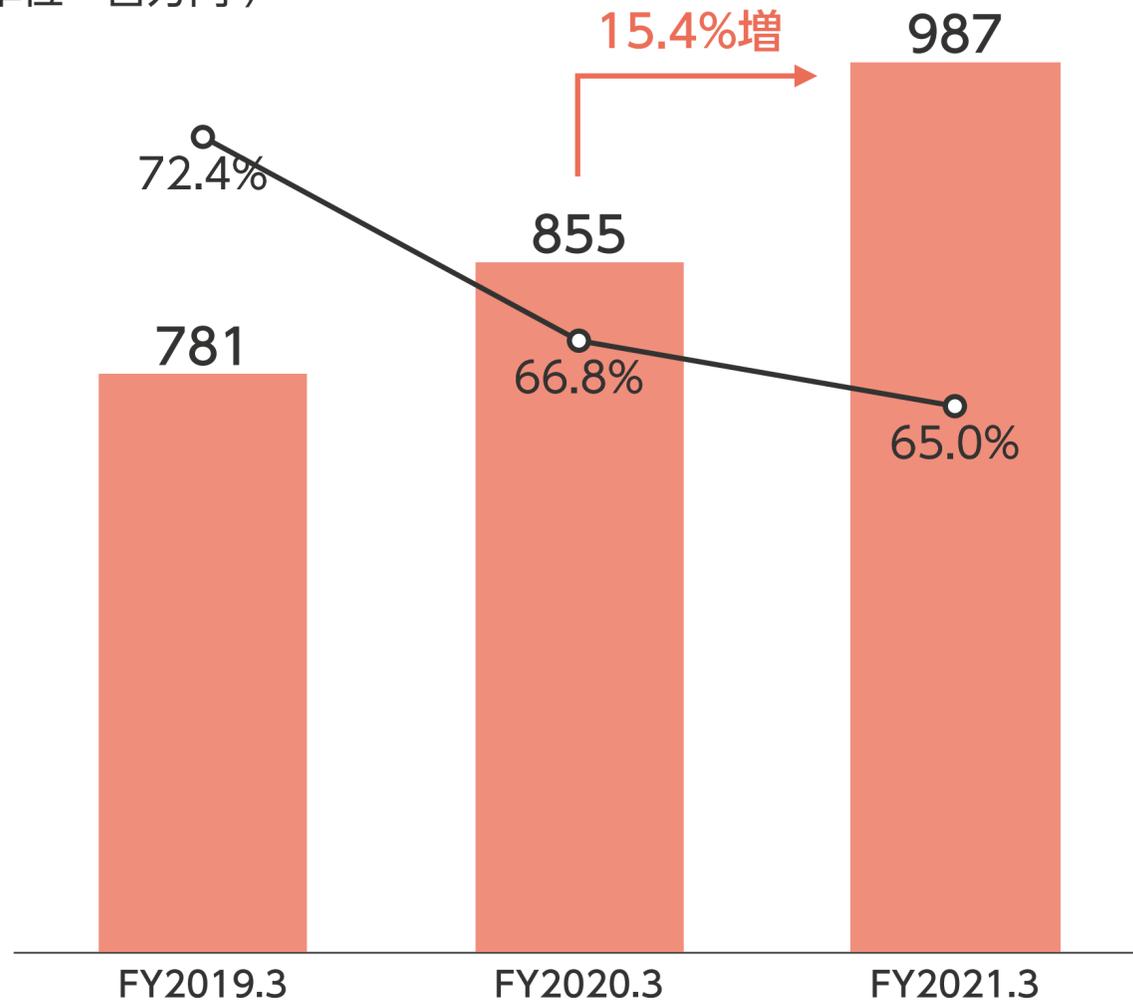


# U-CARソリューショングループ 売上高推移・営業利益推移

- 売上高は前期比15.4%増。人員強化をしながらも、販管費率を抑え収益性を高める
- 営業利益は前期比21.4%増、営業利益率は27.7%に上昇

セグメント売上高推移・販管費率推移

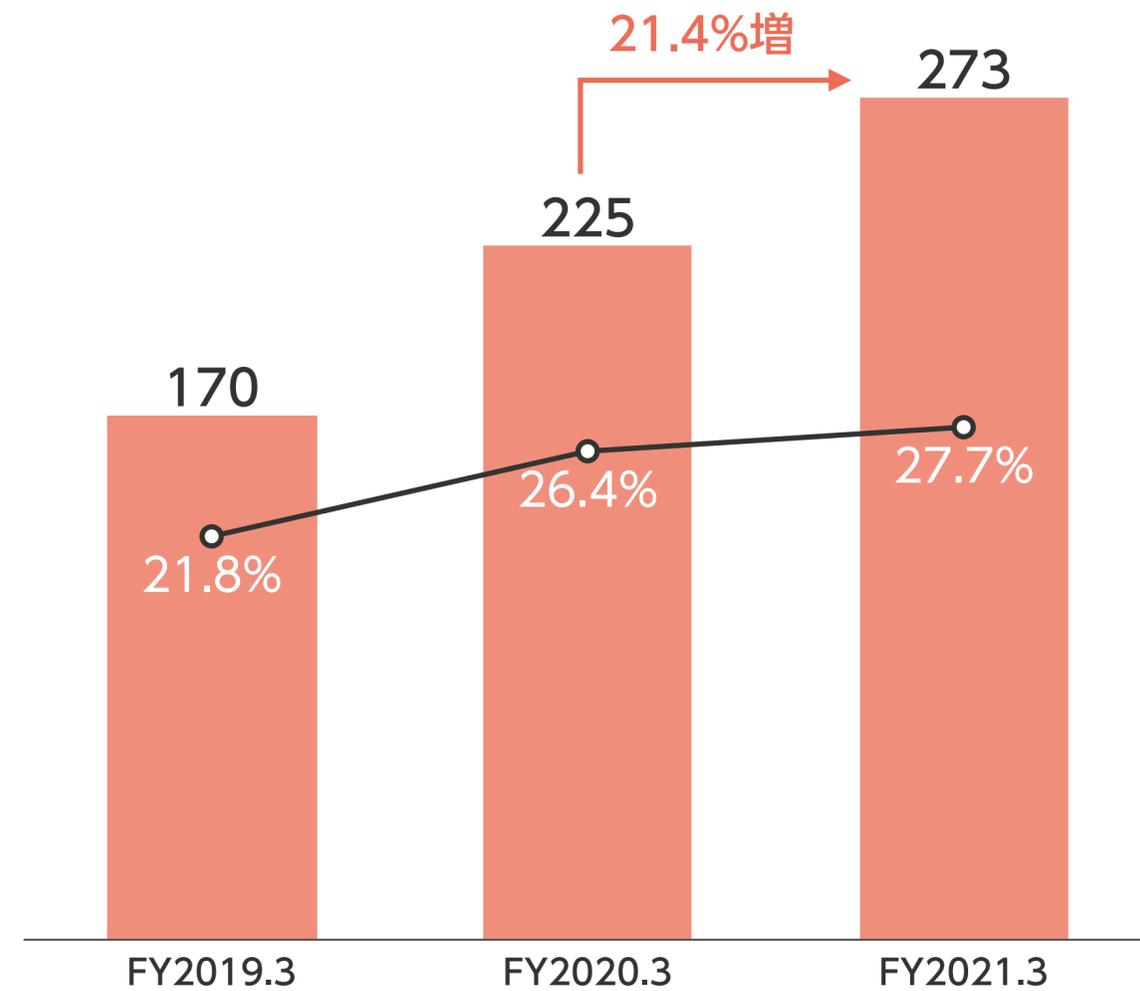
(単位：百万円)



■ 売上高 ○ 販管費率

セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



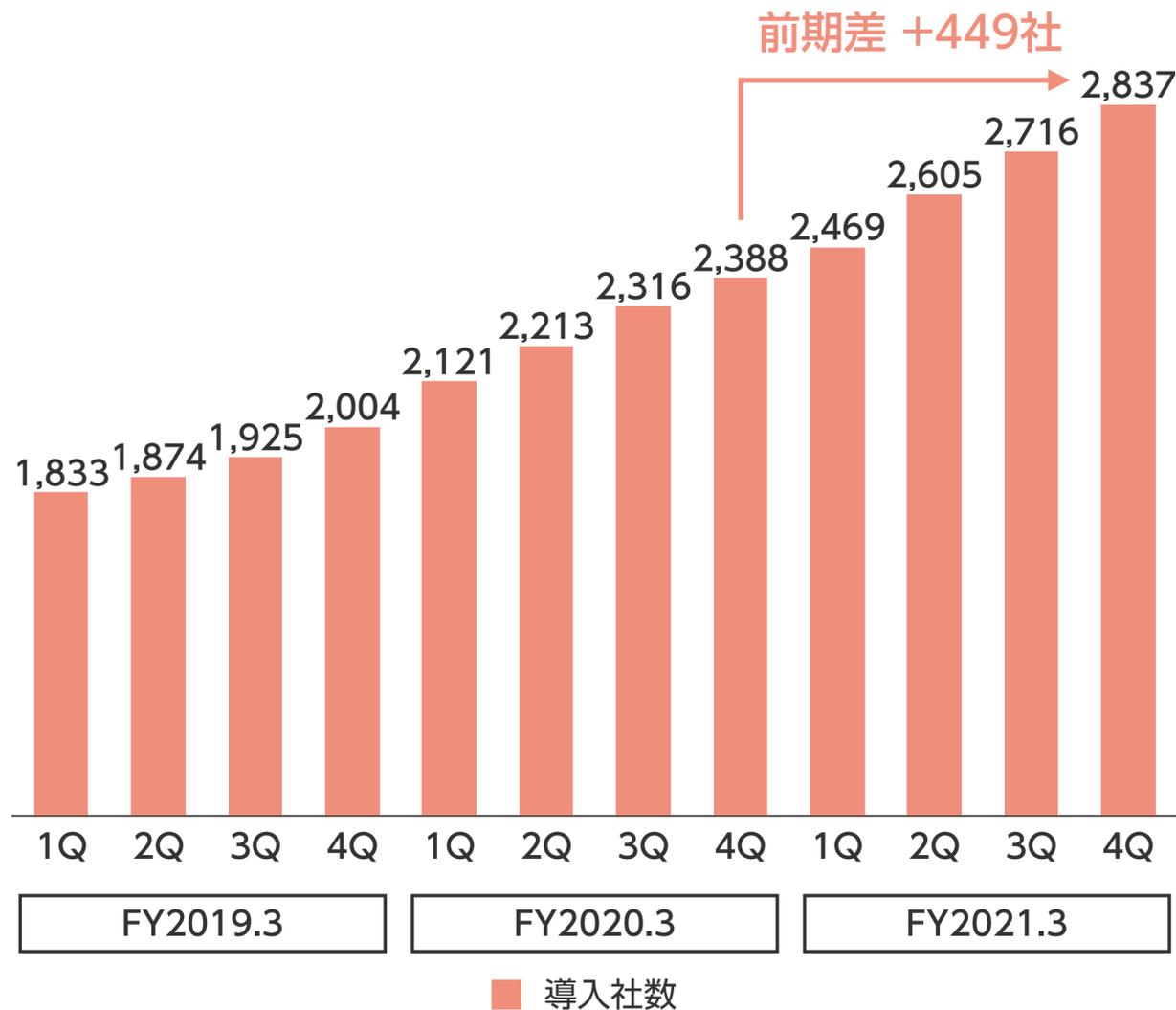
■ 営業利益 ○ 営業利益率

# U-CARソリューショングループ 主なKPIの推移

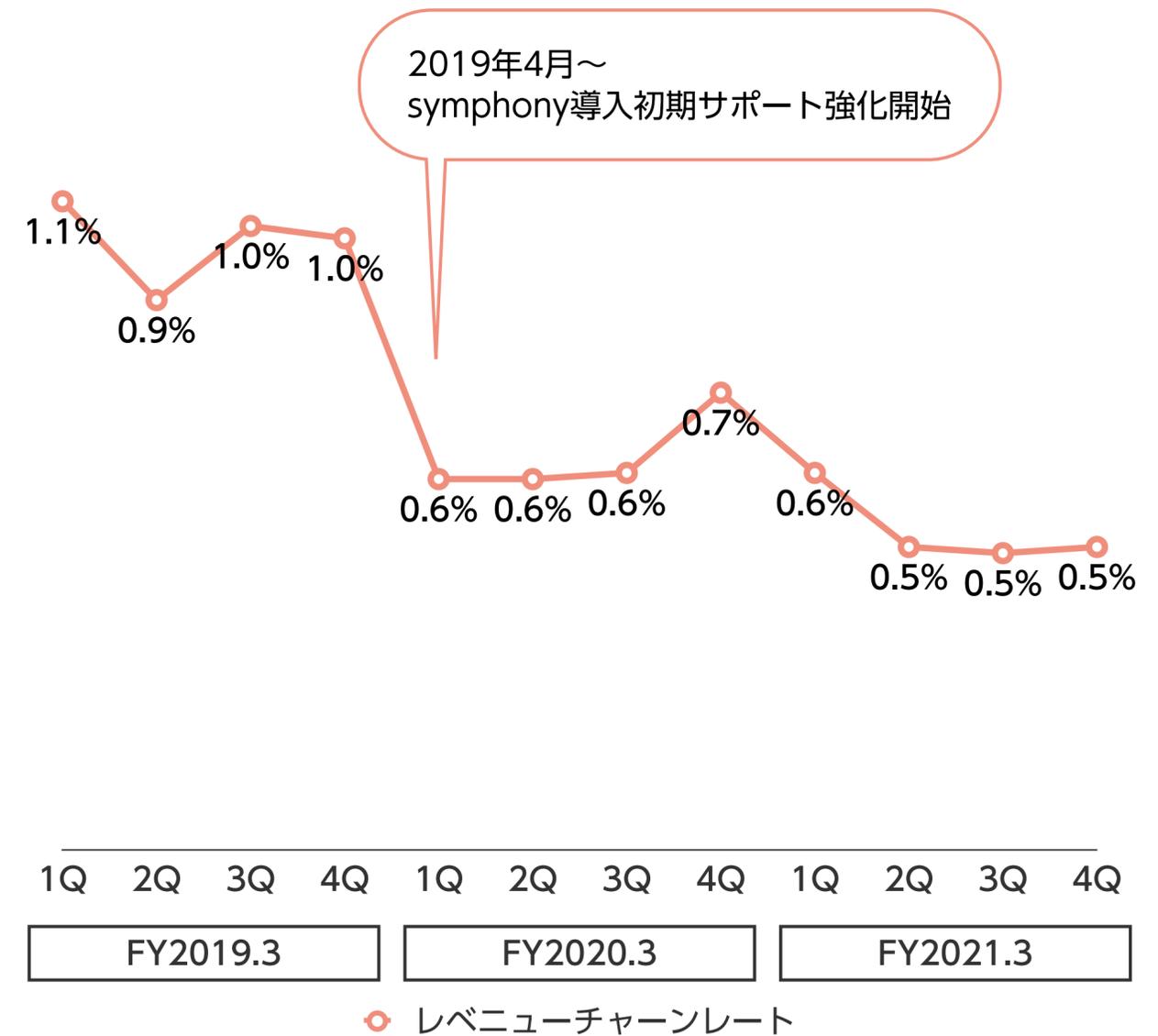
- symphony導入社数は2021年3月末時点で2,837社（前期差+449社、前期比18.9%増）
- 導入1年目企業へのサポート強化により解約率が下がり、レベニューチャーンレートは0.5%を維持

symphony導入社数

（単位：社）



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

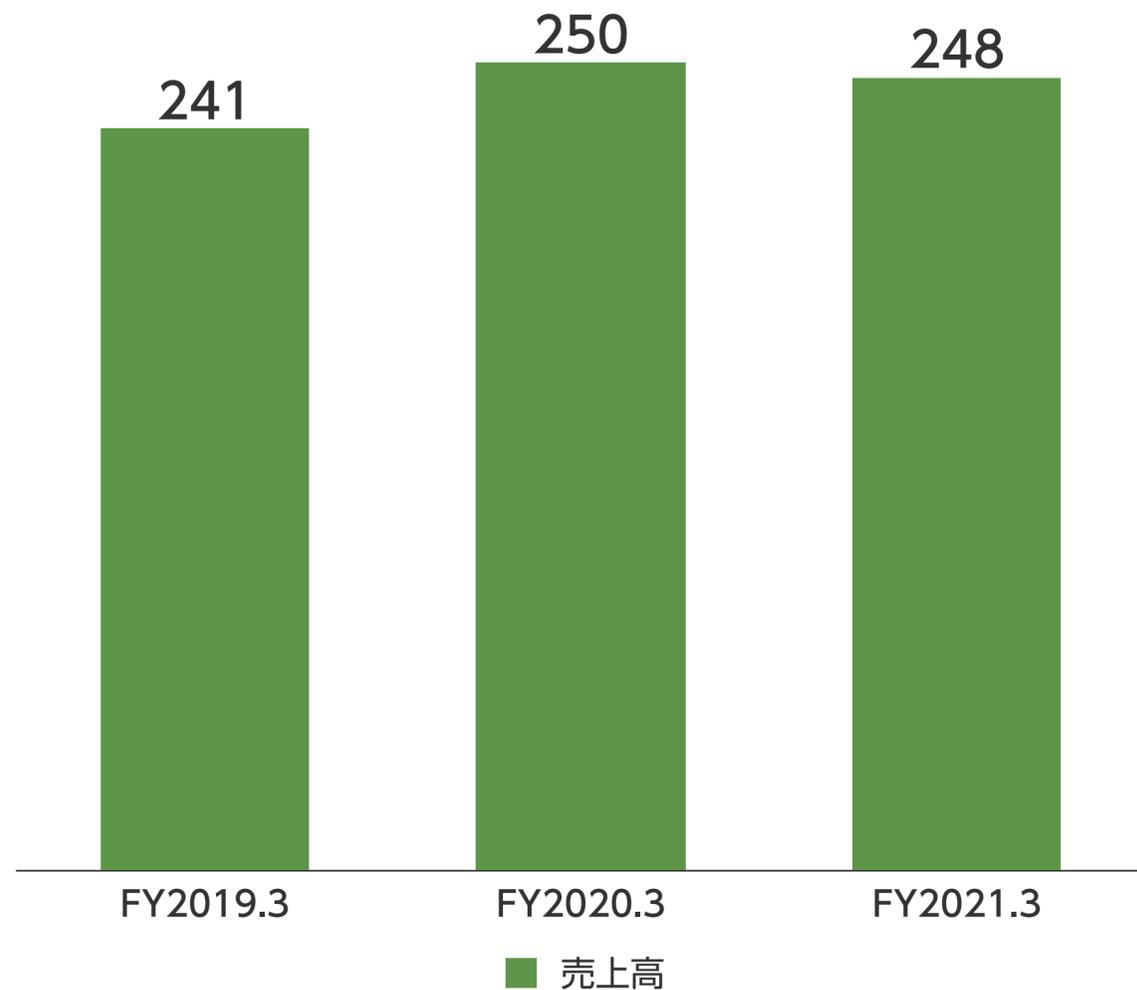
# インターネットサービスグループ 売上高推移・営業利益推移



- 2021年3月期営業利益は買取一括査定サービスの一時的な不調が要因でマイナス

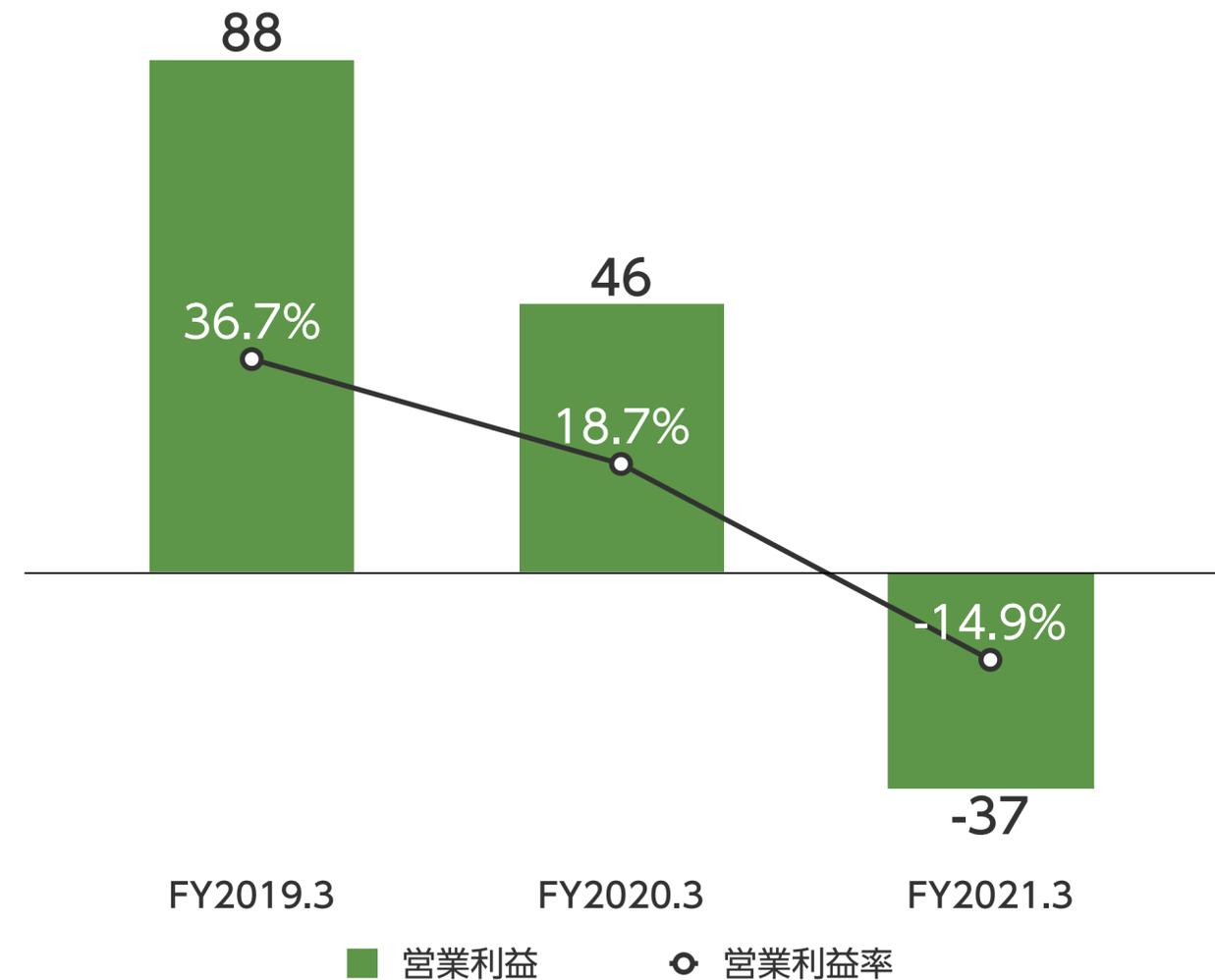
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)

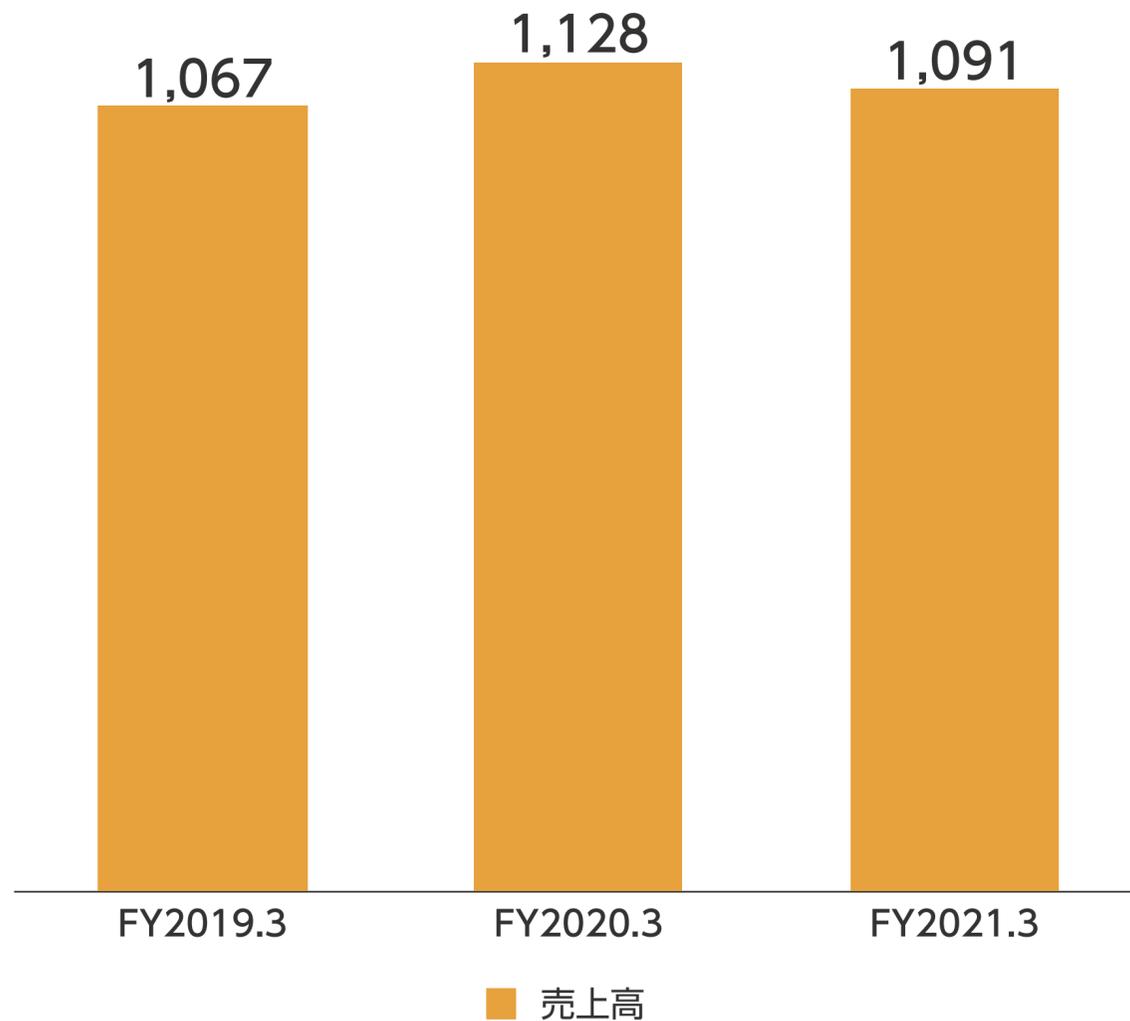


# オートサービスグループ 売上高推移・営業利益推移

- 新型コロナウイルス感染症の緊急事態宣言により外出が制限され、事故車件数が減少
- 事故修理部門で苦戦したものの、レンタカー売上等でカバーし売上高は横ばい

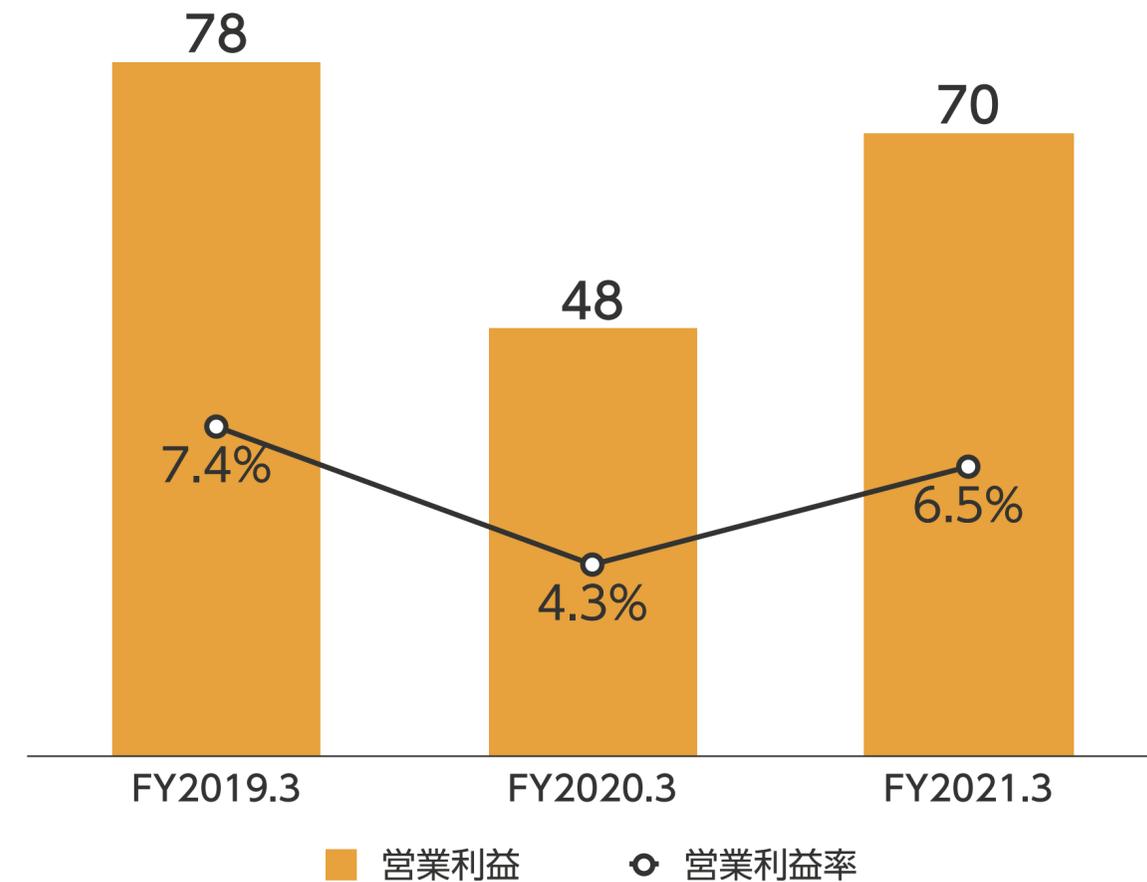
セグメント売上高推移

(単位：百万円)



セグメント営業利益推移・営業利益率推移

(単位：百万円)



# 3 2022年3月期 業績予想

## 2022年3月期 業績予想 (連結)

## 過去最高売上・利益を計画

(単位：百万円)

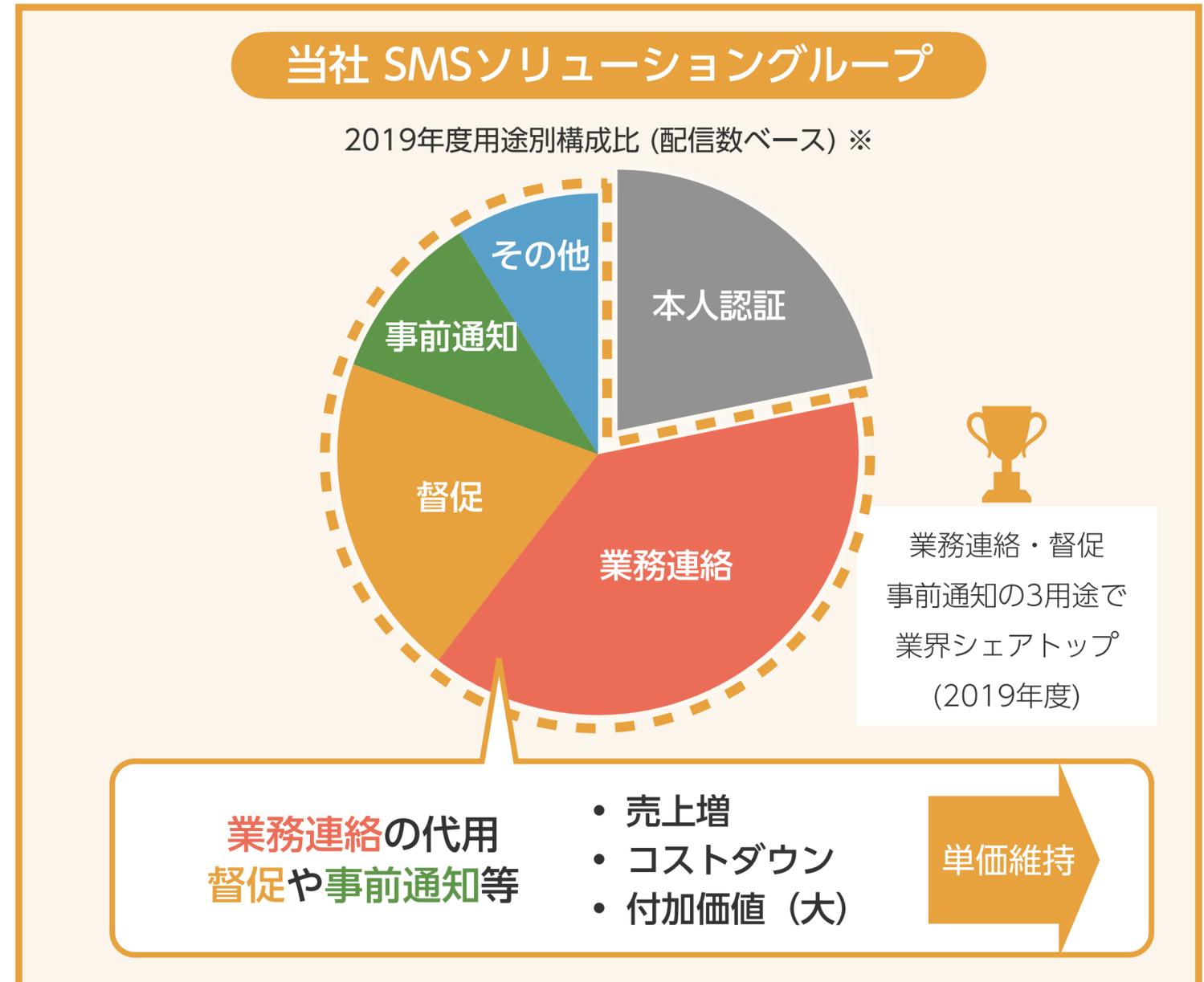
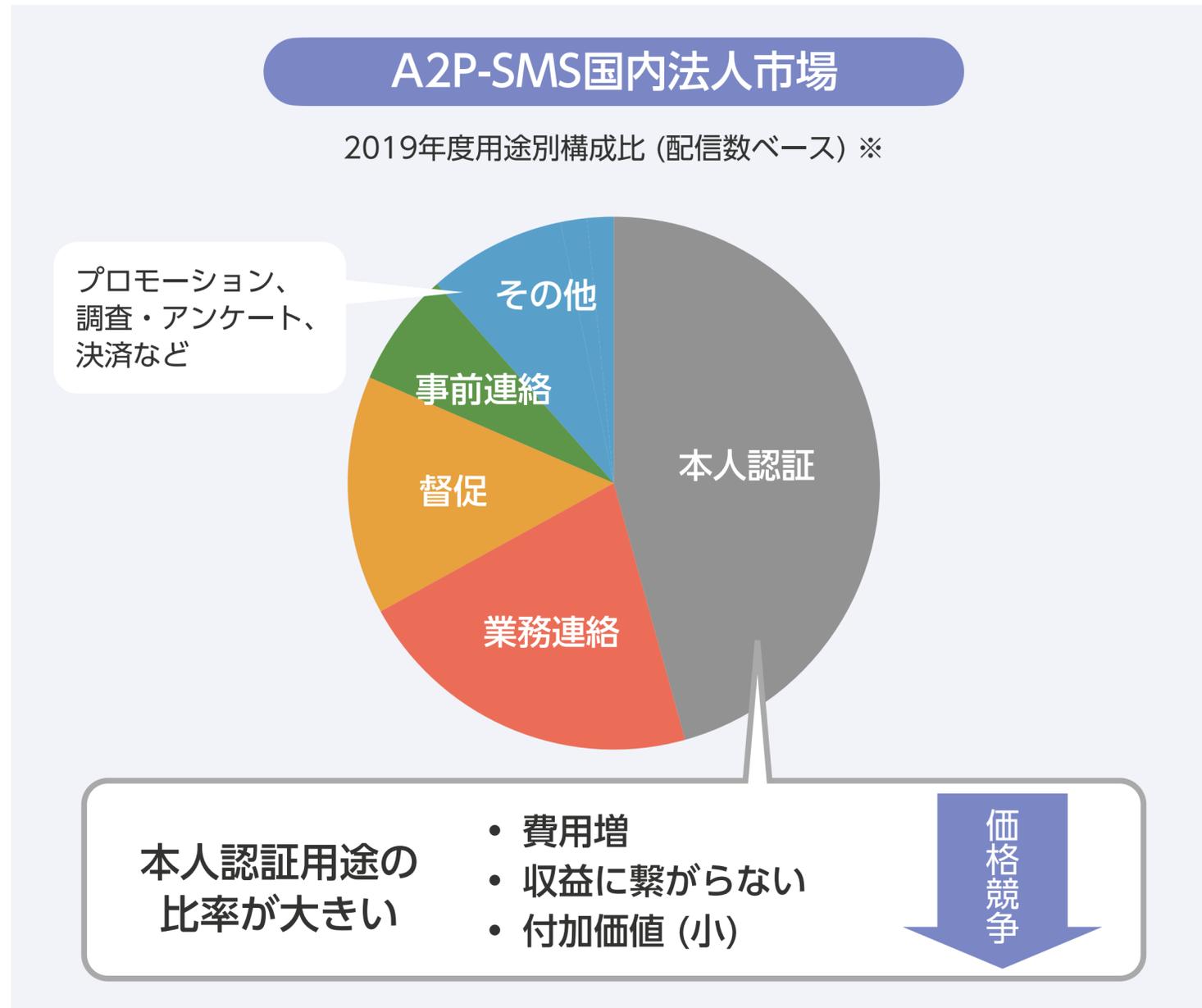
	FY2020.3	FY2021.3	FY2022.3	
	通期実績	通期実績	通期計画	前期比
売上高	3,903	4,826	<b>5,670</b>	+ 17.5 %
SMSソリューショングループ	1,668	2,498	<b>3,108</b>	+ 24.4 %
U-CARソリューショングループ	855	987	<b>1,111</b>	+ 12.6 %
インターネットサービスグループ	250	248	<b>347</b>	+ 39.8 %
オートサービスグループ	1,128	1,091	<b>1,101</b>	+ 0.9 %
営業利益	346	659	<b>850</b>	+ 29.1 %
経常利益	340	658	<b>863</b>	+ 31.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	455	<b>573</b>	+ 25.8 %

※ 2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用

# SMSソリューショングループ 成長戦略

## 「本人認証」以外の用途開発のさらなる強化

アライアンスにより「本人認証」以外の用途開発を強化、単価の維持を図る

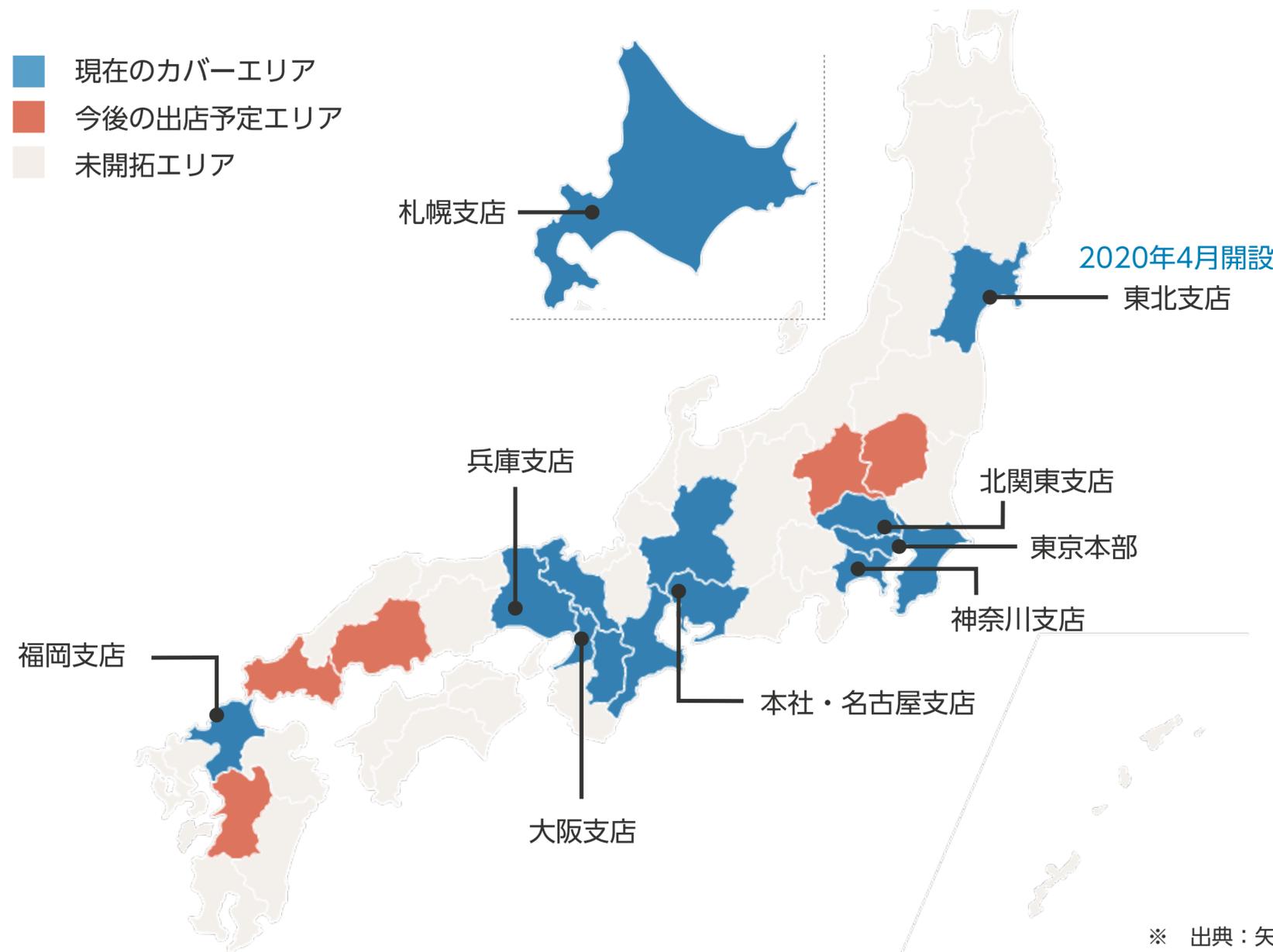


※ 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「『ミックITレポート2020年11月号』 p.17 4.国内法人の用途別動向」 より

# U-CARソリューショングループ 成長戦略

## 新規の拠点拡大と営業効率の強化

2022年3月期中に新規営業拠点の開設を予定、即戦力人材の確保とマネージャー層の育成を行う  
自社の営業活動の効率化アップのため、自社管理システムを開発中（2021年12月予定）



対象マーケット 中古車販売事業者数 (※)

30,000



2030年目標  
10,000社

2021年3月現在  
symphony

2,837社

セグメント中期目標

2030年 symphony導入社数10,000社

※ 出典：矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」 P.49 1-2-1 市場現況 (1)中古車販売店舗数

# 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 成長戦略

## インターネットサービスグループ

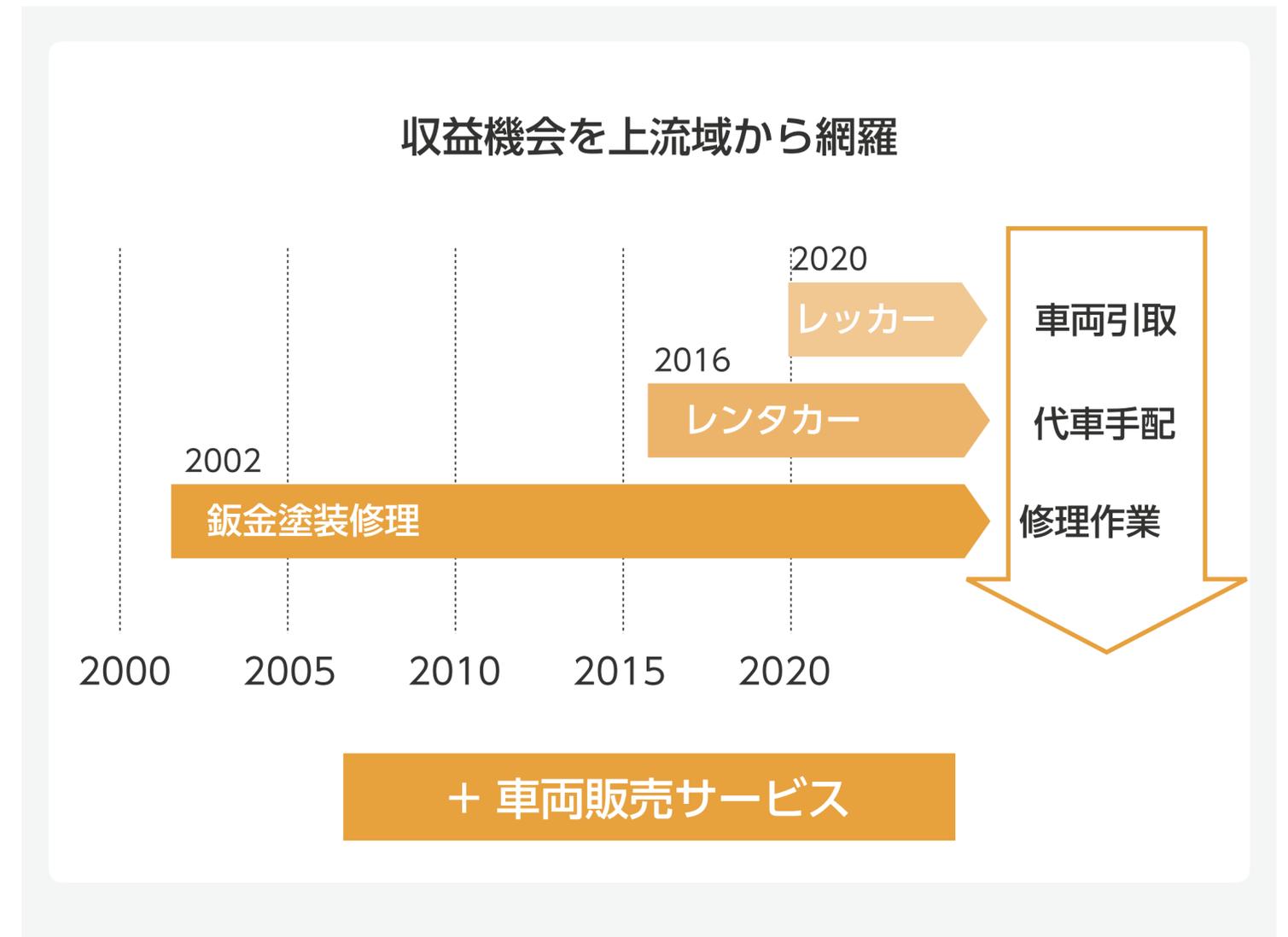
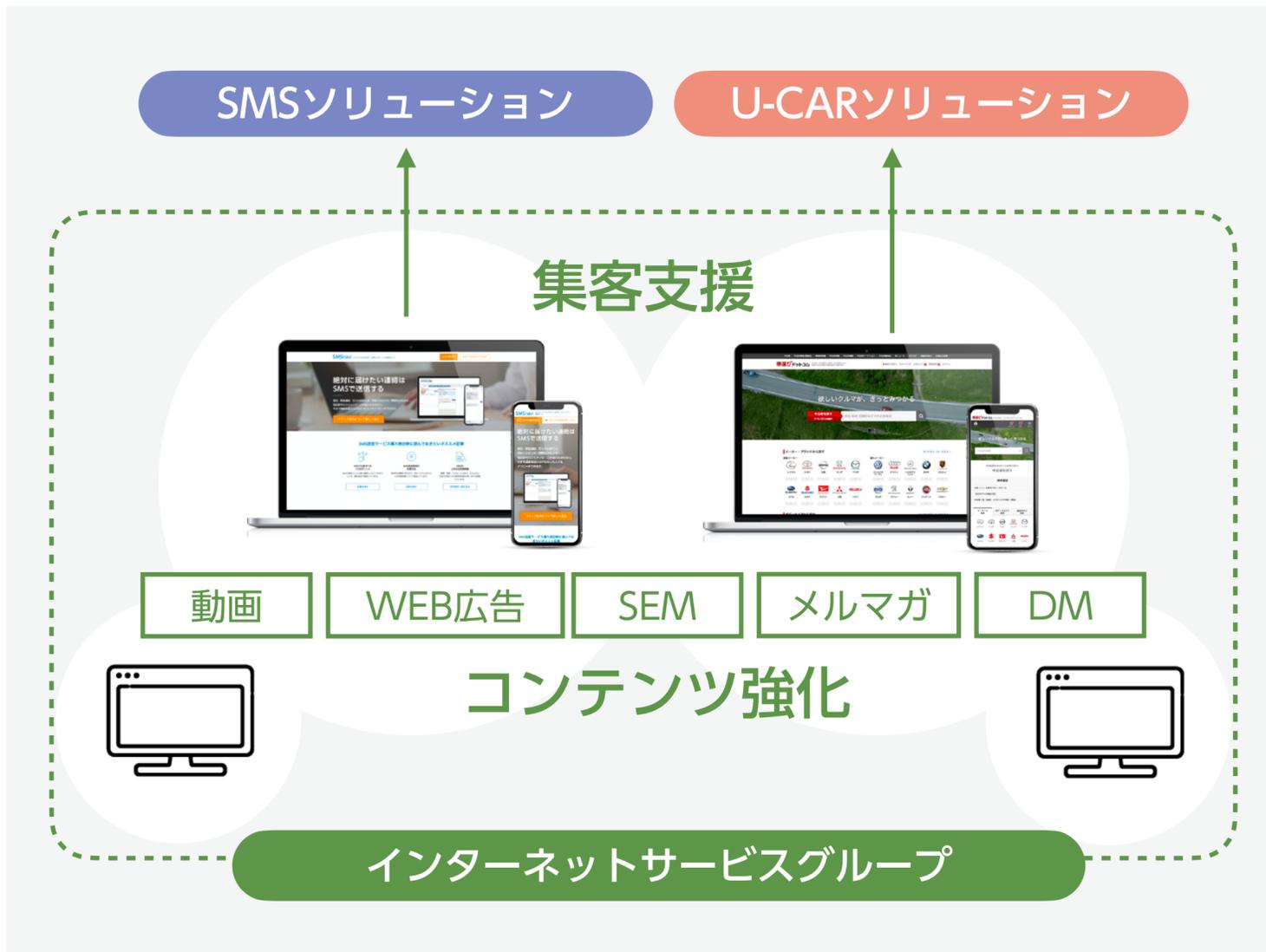
## オートサービスグループ

### コンテンツ強化による主力2事業の集客力の強化

### 保険代理店支援のサービスのさらなる強化

動画を含めたコンテンツ強化の徹底により、運営する各サービスの認知を高めて利用者の増加と他社との差別化を推し進める

主力の事故修理、レンタカー、レッカーサービスに車両販売サービスを追加し代理店との強固な関係づくりに注力



# 株主還元

## 株主還元方針

当社は、株主に対する利益配分を経営上の重要施策の一つとして位置付けております。

収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実及び企業を取り巻く事業環境を勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元として株主配当を実施する方針であり、配当性向は20%を目途としております。

## 配当政策

	年間配当金					配当性向 (連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計	
<b>FY2022.3 (予想)</b>	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	%
	-	-	-	25.00	25.00	19.7%

(注) 当社は、2021年5月14日開催の取締役会において、2021年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割することを決議しており、2022年3月期(予想)の配当金については、当該株式分割の影響を考慮して記載しております。なお、詳細につきましては、2021年5月14日に公表しております「株式分割及び定款の一部変更に関するお知らせ」をご覧ください。

株式分割を考慮しない場合の2022年3月期(予想)の期末配当金は50円となります。

# 4 Appendix

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
資本金	100,000,000円 (2021年3月31日時点)
従業員数	154名 (2021年1月31日時点、連結、就業人員)
子会社	株式会社メディア4u
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></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斬新な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、そして持続可能な社会を実現すること。

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。

## 当社グループ

### 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



株式会社メディア4u

### 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



株式会社ファブリカコミュニケーションズ

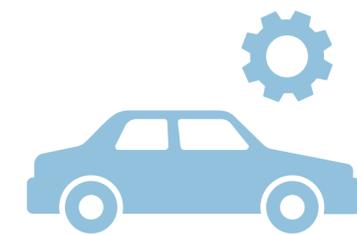
### インターネットサービス グループ

WEBサービスの  
企画・開発・運営



### 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



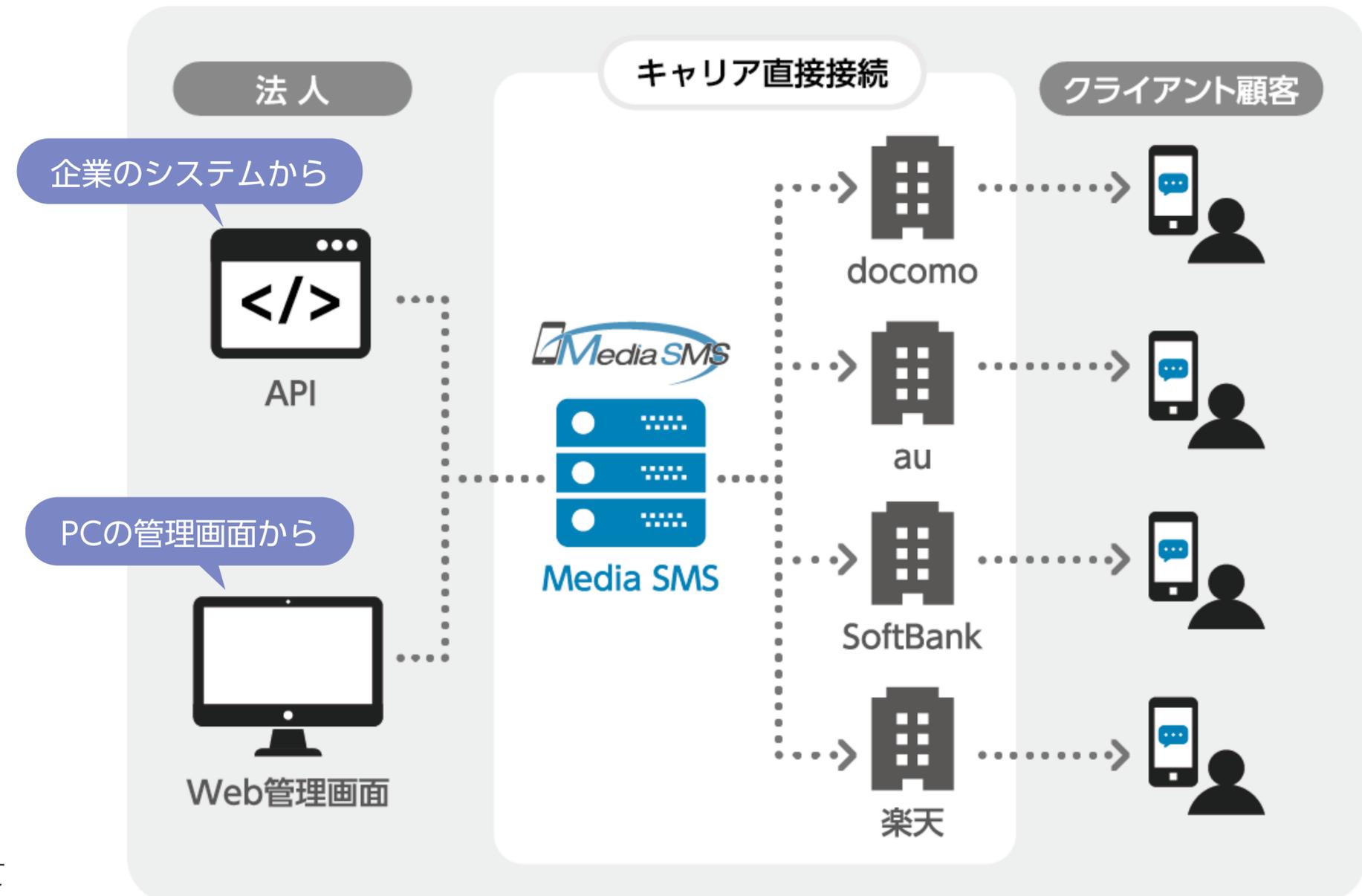
# 法人向けSMS送信サービス「メディアSMS」

企業のシステムやPCから顧客に対してSMS（ショートメッセージ）を送信できるプラットフォームを提供



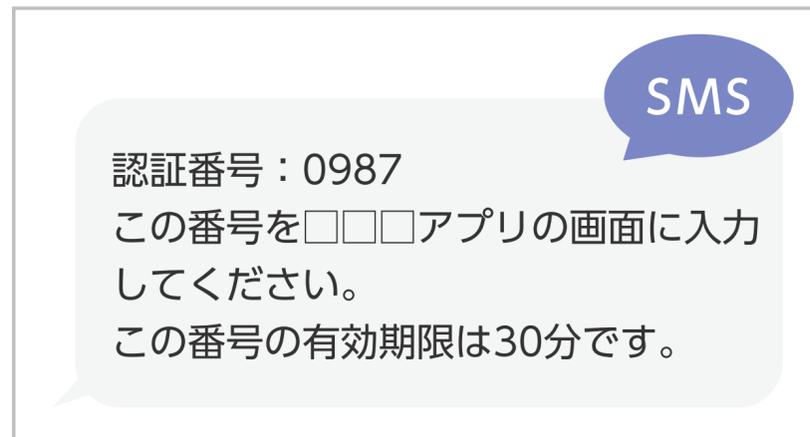
## SMS (Short Message Service)

- 携帯電話やスマートフォン同士で短いテキスト（文章）によるメッセージを送受信するサービス
- 世界標準規格のため、ガラケーからスマホまで「すべての携帯電話」に対応
- 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



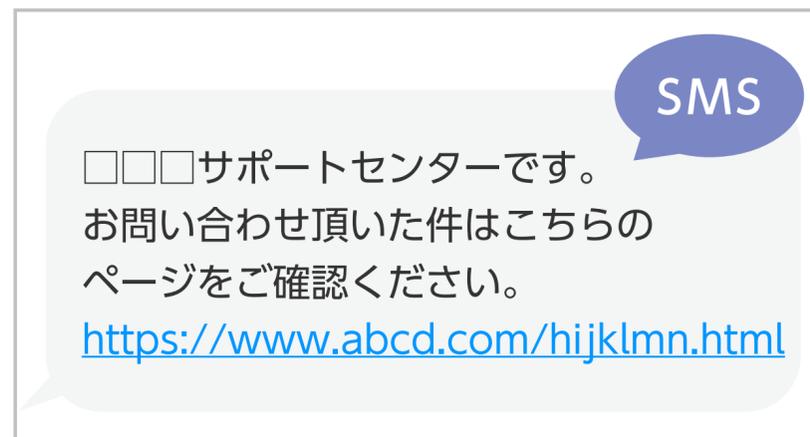
「メディアSMS」導入企業数 **2,776** 社 (2021年3月末現在)

## Case1：本人認証



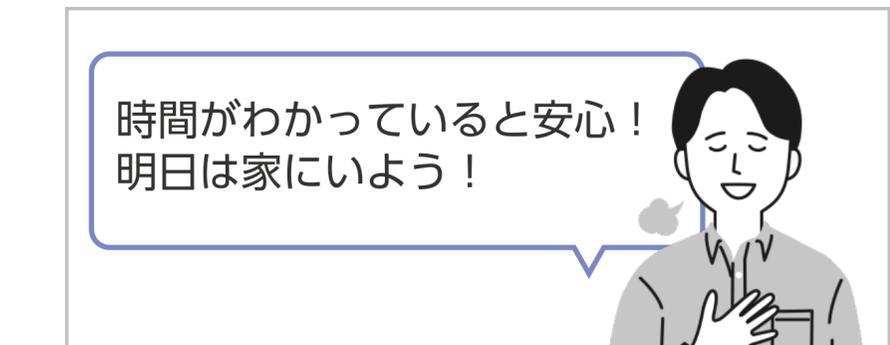
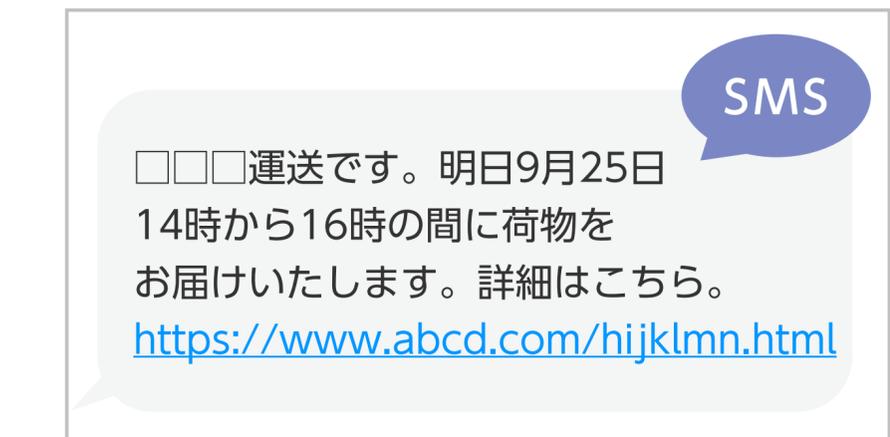
“2段階認証” で不正防止！

## Case2：顧客連絡



電話に出ない問題を解決！

## Case3：配達予告



宅配の不在問題を解決！

# 中古車販売業務支援クラウドサービス「symphony」

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



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

1. 仕入情報登録

2. 広告掲載情報入力

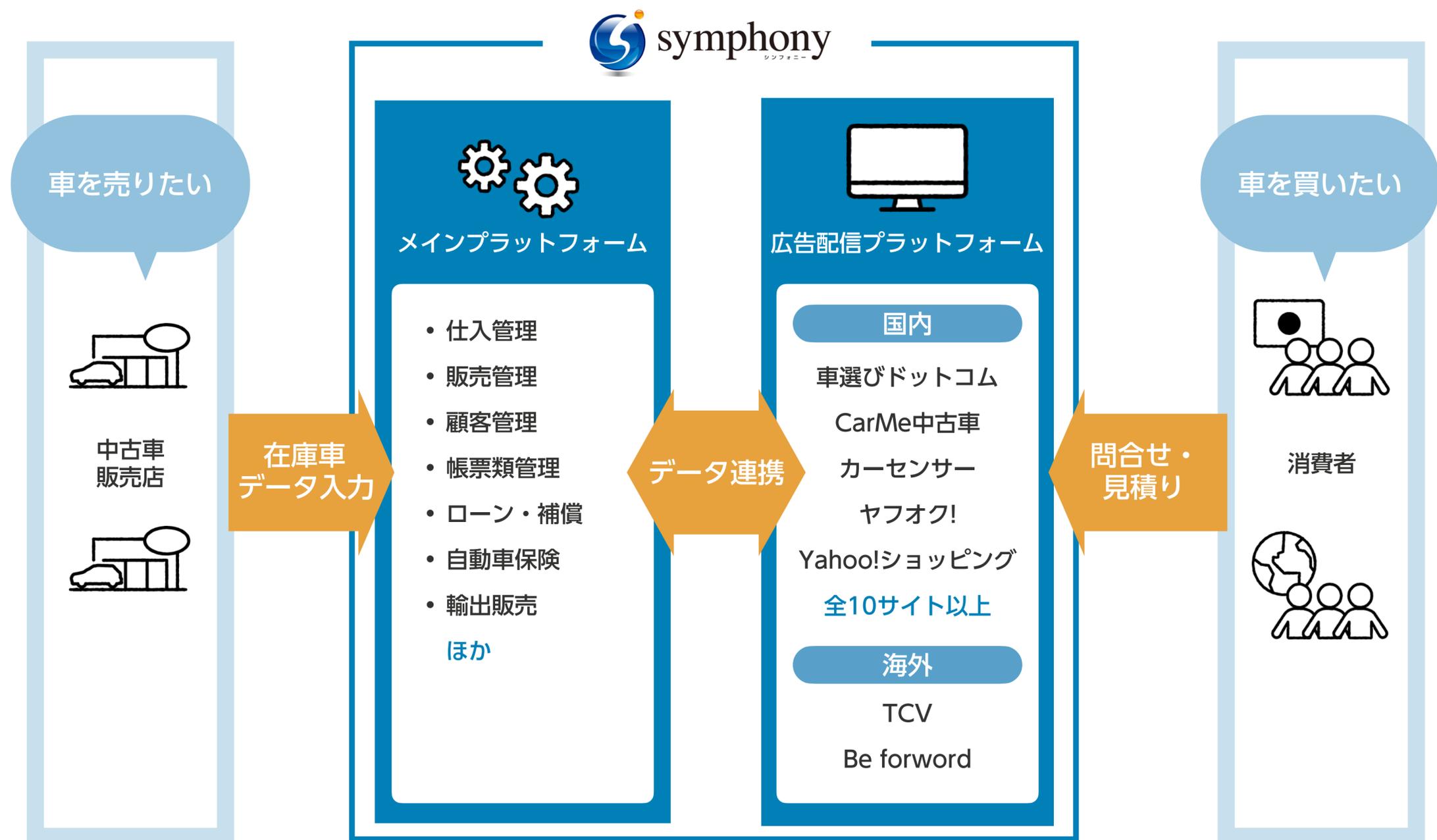
3. 販売・納車登録

4. 顧客管理機能&CRM

課金ポイント

- symphony利用料 (SaaS)
- 付帯サービス利用料

「symphony (シンフォニー)」の関連図



## 1 スマート仕入登録による入力業務工数の大幅削減

「スマート仕入登録」機能の仕組み

① 車台番号を登録  
または車のナンバープレート

普通車・軽自動車  
ともに対応

② 車両情報を自動取得 **150項目以上!!**

・メーカー名	・型式指定	・排気量	・走行距離
・車名	・類別区分	・初度登録年	・検年月日
・グレード名	・型式	・車検満了日	・カラーなど

③ わずか30秒で登録完了!

※ 従来・スマート仕入登録の場合ともに、当社実測値

登録作業時間	従来	スマート仕入登録
時間	10~15分	30秒
削減率	-	約95%削減

## 2 中古車販売に特化した広告配信プラットフォーム

- ・ symphonyへ一度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
- ・ 車両販売価格や広告画像の変更、またPRコメントの修正、販売確定時の出稿の取下げなど、全メディアの広告管理を一元化

当社オリジナルメディア

車選びドットコム

YAHOO! JAPAN ショッピング

CarMe 中古車

ヤフオク!

価格.com

BE FORWARD

symphony シンフォニー

車選びドットコム Import

カーセンサー

AS NET エーエス・ネット

CarX カークロス

PAPERA TRADERS SINCE 1991 100% Inspected High Quality Japanese Used Cars

BUY CAR JAPAN

主な役割

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サービスの研究・開発



最新のマーケティングノウハウやテクノロジーを日々蓄積し、当社グループの各事業の推進のためにフィードバック

## 提供する主なサービス

SMS導入支援サイト



車買取一括査定サイト



自動車WEBマガジン



自動車保険ポータルサイト

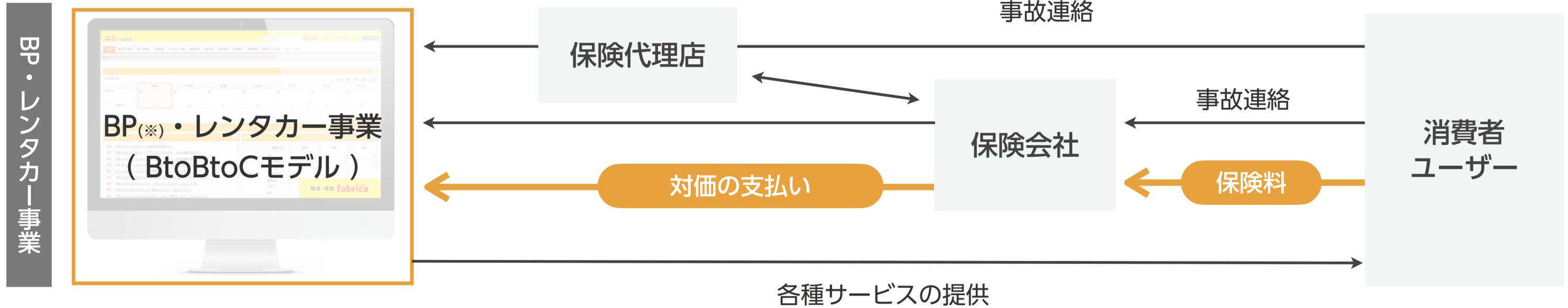


YouTubeチャンネル

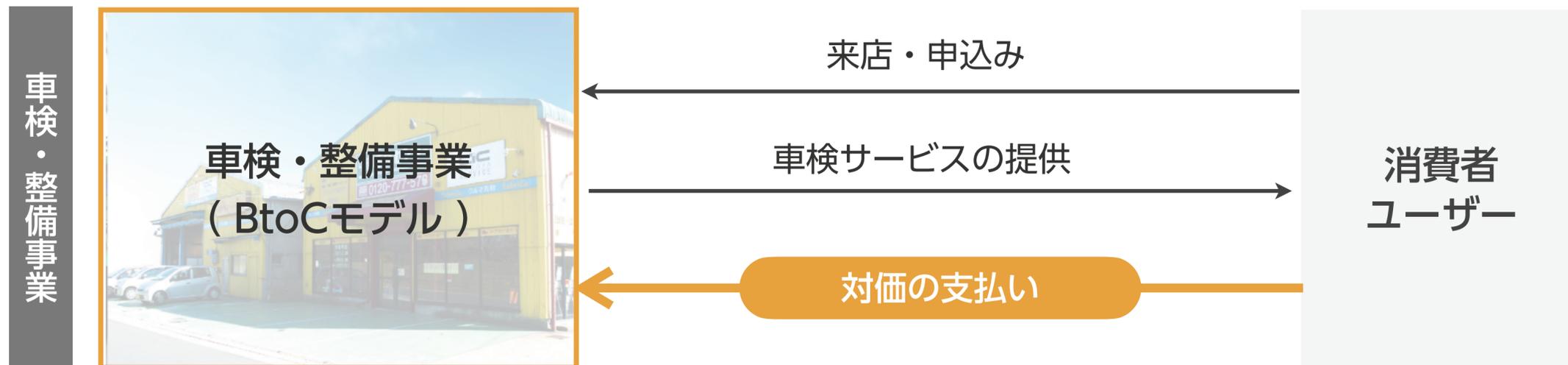


カーライフサポートアプリ





※BP・・・Body Repair and Paintの略。自動車钣金塗装修理のこと



パイロットショップ  
としても貢献

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。