

2023年3月期 通期

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	176名 (2023年3月末時点、連結、就業人員)
連結子会社	株式会社メディア4u
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

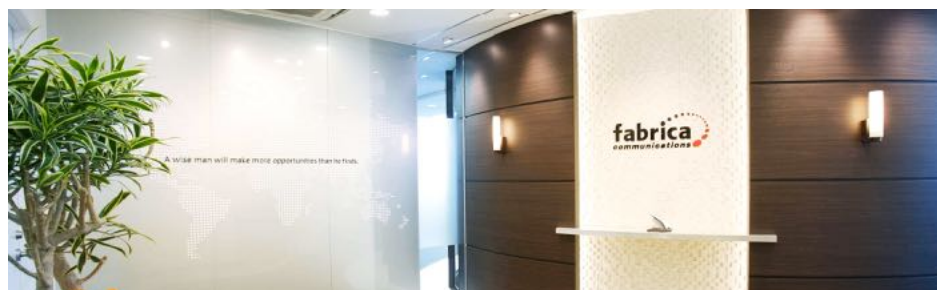
変化を好機と捉え、
新たな価値を創造し、社会に貢献する

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】 2023年3月期 通期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. 【連結】 2024年3月期 業績予想
04. 成長戦略のアップデート

【連結】 2023年3月期 通期実績

売上高、営業利益、経常利益ともに前期を大きく上回り、過去最高を更新

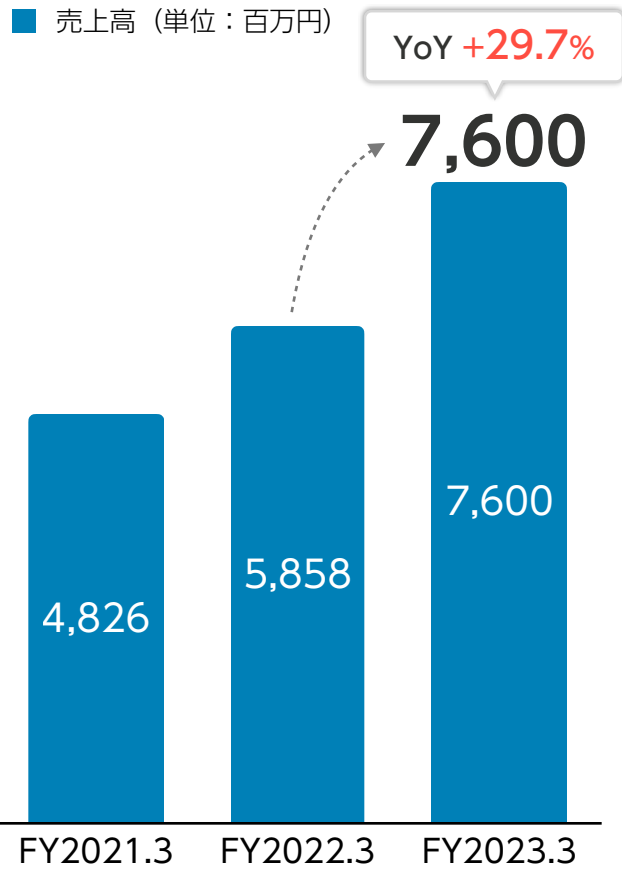
(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3		
	通期実績	通期実績	前期差	前期比
売上高	5,858	7,600	+ 1,742	+ 29.7 %
営業利益	923	1,282	+ 359	+ 38.9 %
経常利益	939	1,262	+ 322	+ 34.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	810	+ 235	+ 41.1 %

主力2事業が好調に推移し、上方修正後の業績ガイダンスを上回って着地

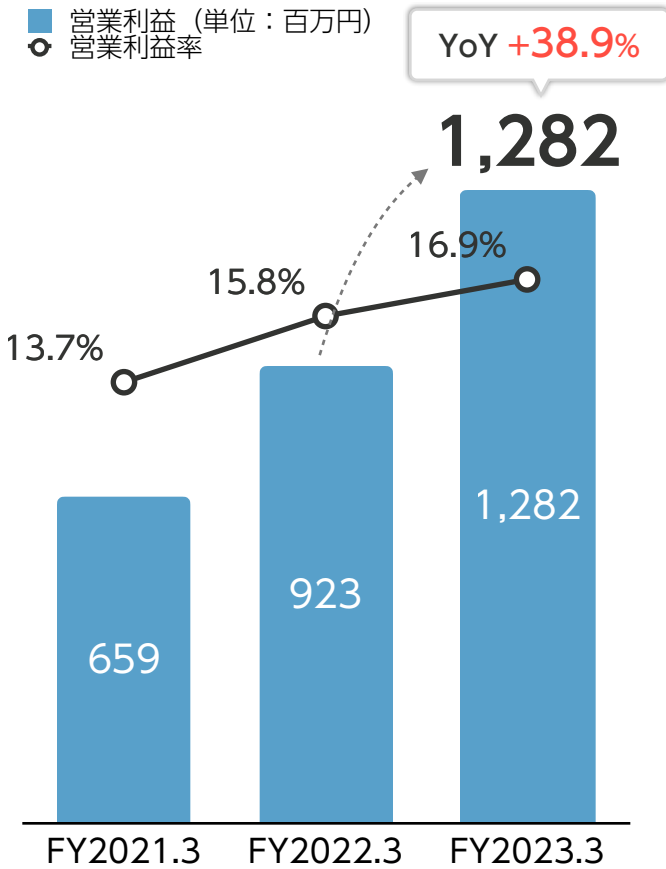
(単位：百万円)	FY2023.3				
	通期実績	業績予想（修正前）		業績予想（修正後）	
			達成率		達成率
売上高	7,600	6,922	109.8%	7,250	104.8%
営業利益	1,282	1,094	117.1%	1,250	102.6%
経常利益	1,262	1,098	114.9%	1,220	103.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	810	702	115.4%	783	103.4%

通期営業利益・経常利益はYoY30%超の成長率で推移

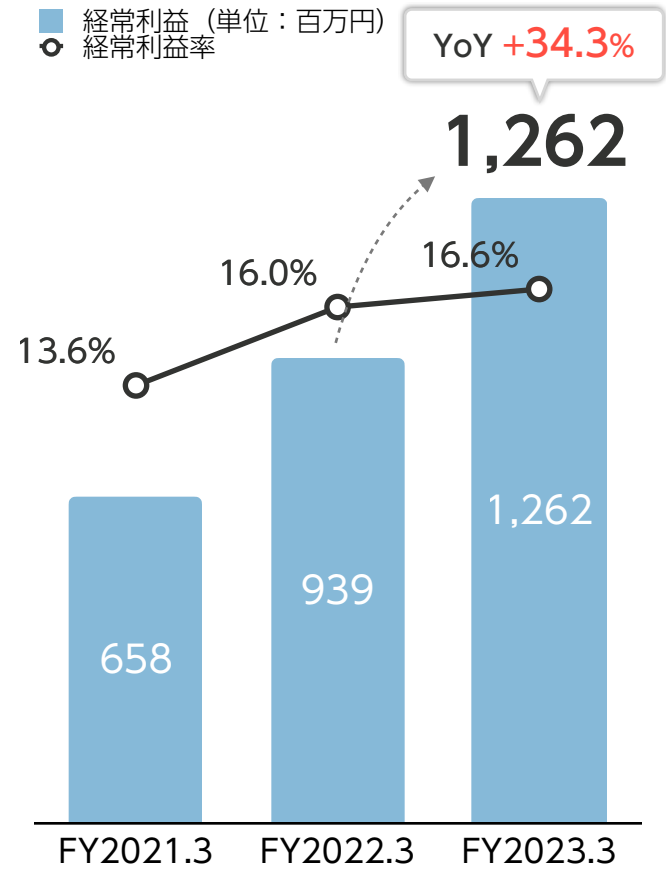
売上高 推移



営業利益 推移



経常利益 推移



【連結】セグメント別実績・KPI推移

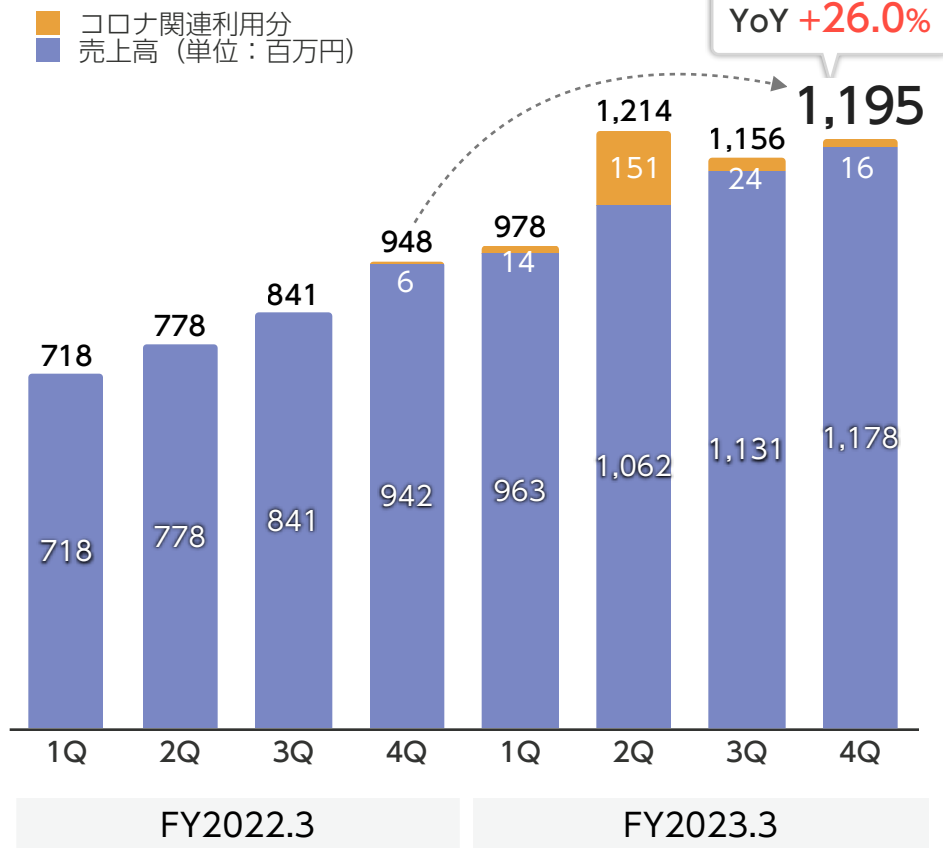
(単位：百万円)

	FY2022.3	FY2023.3		FY2022.3	FY2023.3	
	4Q実績	4Q実績	前年同期比	通期実績	通期実績	前年同期比
売上高	1,614	2,051	+ 27.0 %	5,858	7,600	+ 29.7 %
SMSソリューショングループ	948	1,195	+ 26.0 %	3,286	4,543	+ 38.2 %
U-CARソリューショングループ	295	324	+ 10.1 %	1,135	1,262	+ 11.2 %
インターネットサービスグループ	70	85	+ 20.6 %	258	267	+ 3.5 %
オートサービスグループ	300	445	+ 48.5 %	1,177	1,526	+ 29.6 %
セグメント利益または損失（△）	286	324	+ 13.4 %	923	1,282	+ 38.9 %
SMSソリューショングループ	262	326	+ 24.3 %	936	1,299	+ 38.8 %
U-CARソリューショングループ	91	73	△ 19.2 %	320	342	+ 6.8 %
インターネットサービスグループ	3	4	+ 32.2 %	△ 30	△ 18	-
オートサービスグループ	24	29	+ 19.4 %	91	100	+ 10.1 %
調整額	△ 95	△ 109	-	△ 395	△ 441	-

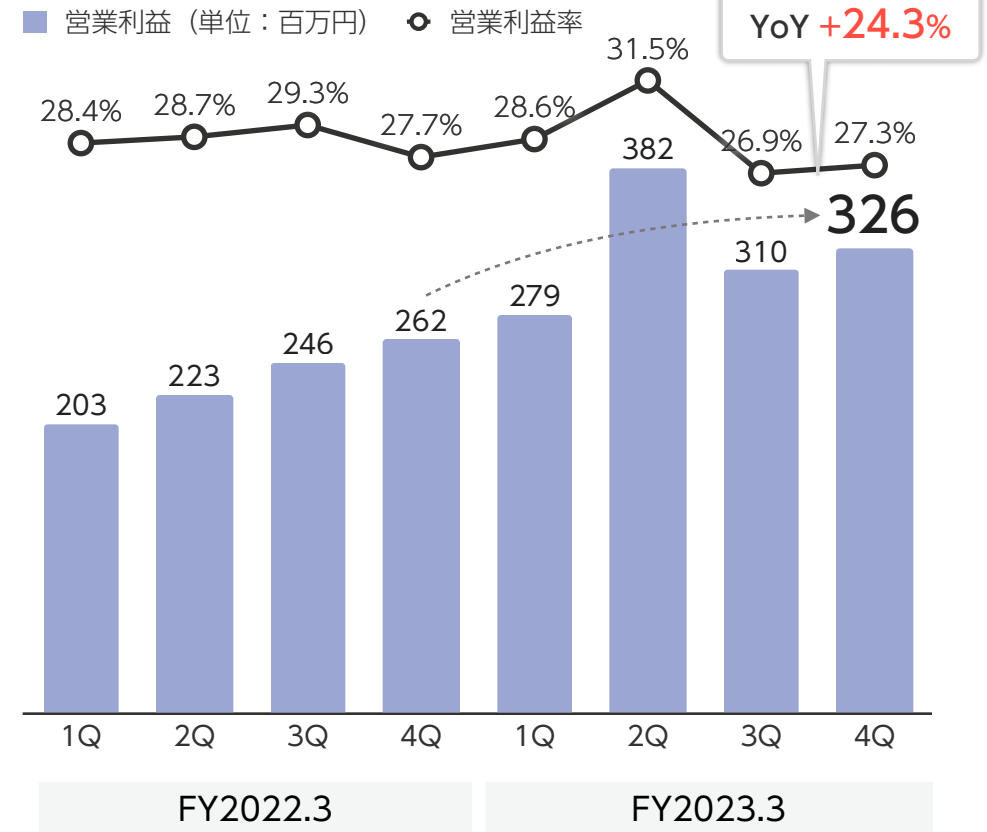
四半期売上高・利益ともに前年を20%以上大きく上回って着地

コロナ特需を除くと過去最高の売上・営業利益を更新

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

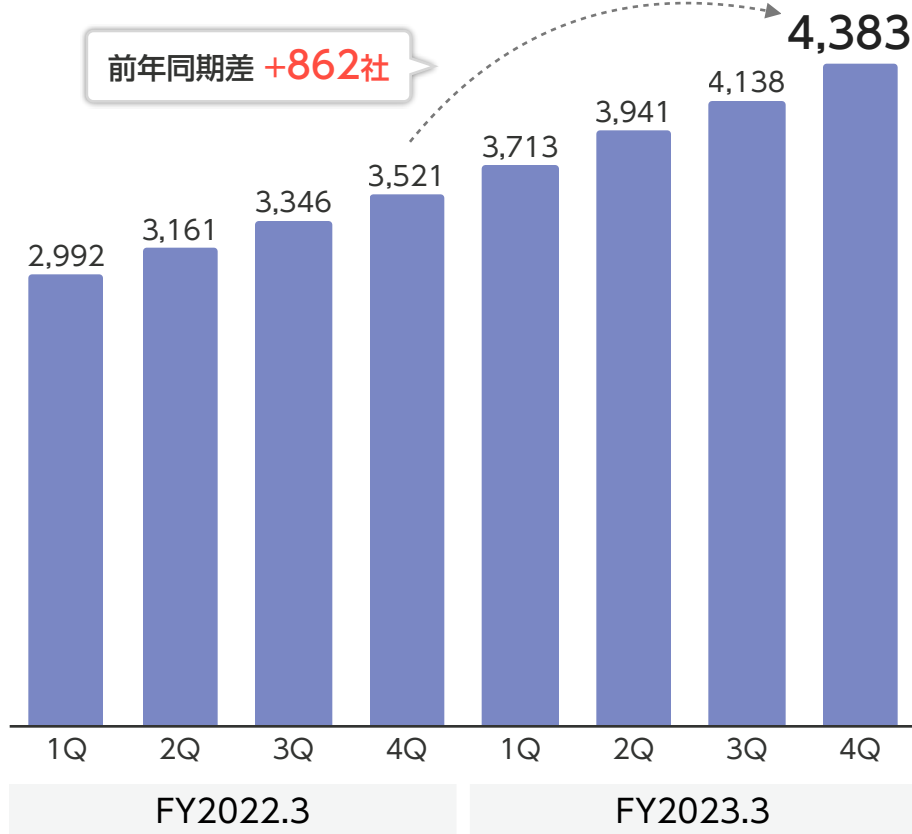


「メディアSMS」導入社数は前四半期から245社増加

新規顧客獲得は順調に推移、売上高の増加に伴った規律ある広告投資を継続

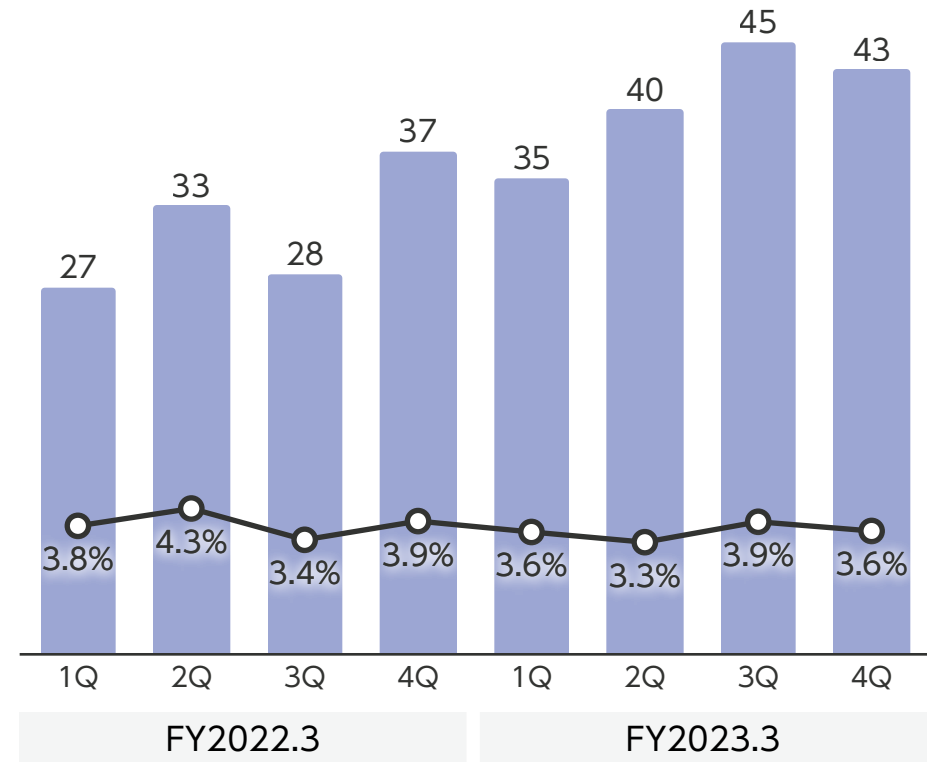
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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

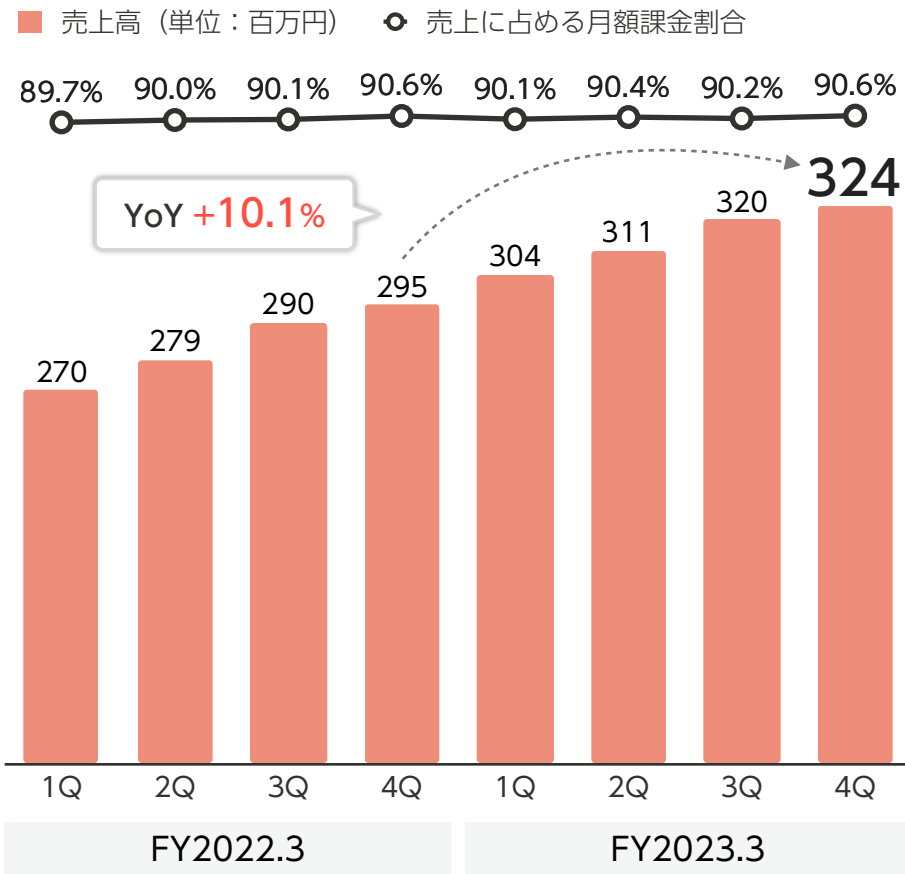
■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費（単位：百万円）
○ 売上高広告宣伝費比率



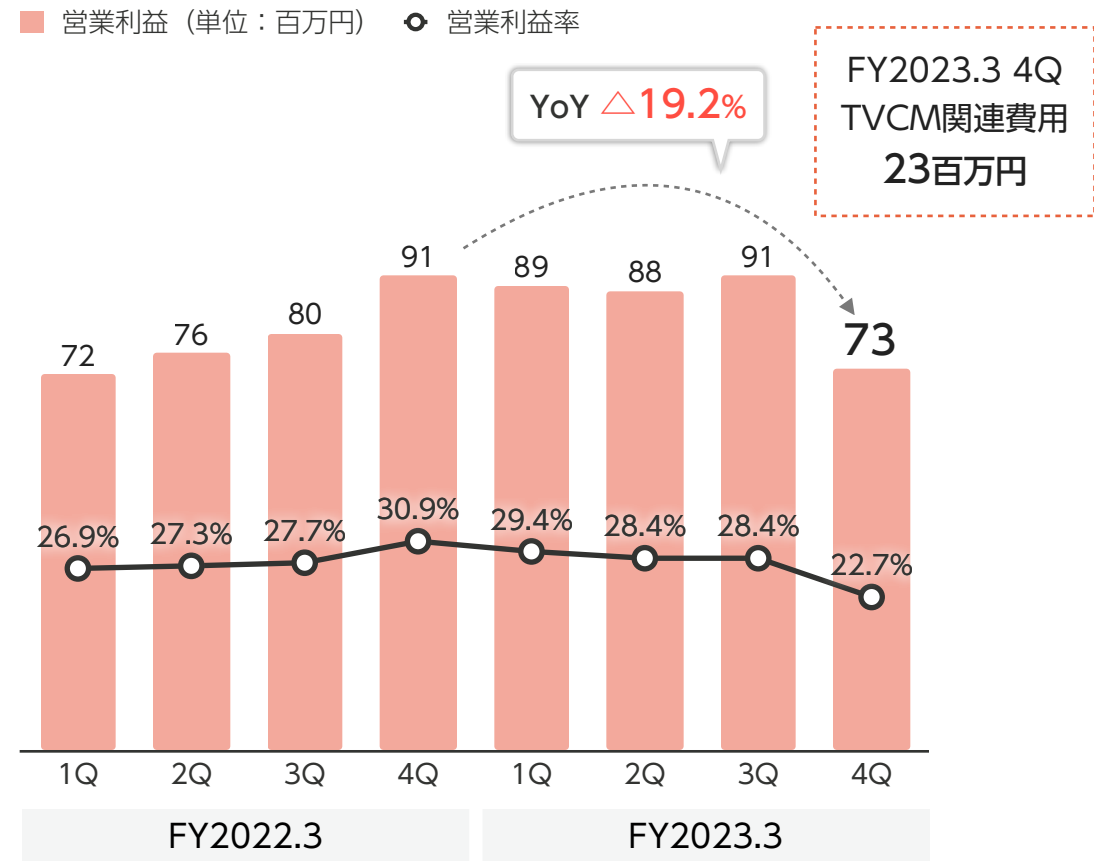
4Q売上高は324百万円、四半期で過去最高を更新

自社メディア強化のためのテストマーケティングとしてTVCMを一部地域にて実施、販管費が増加し営業利益率が低下するも一時的

セグメント売上高 推移



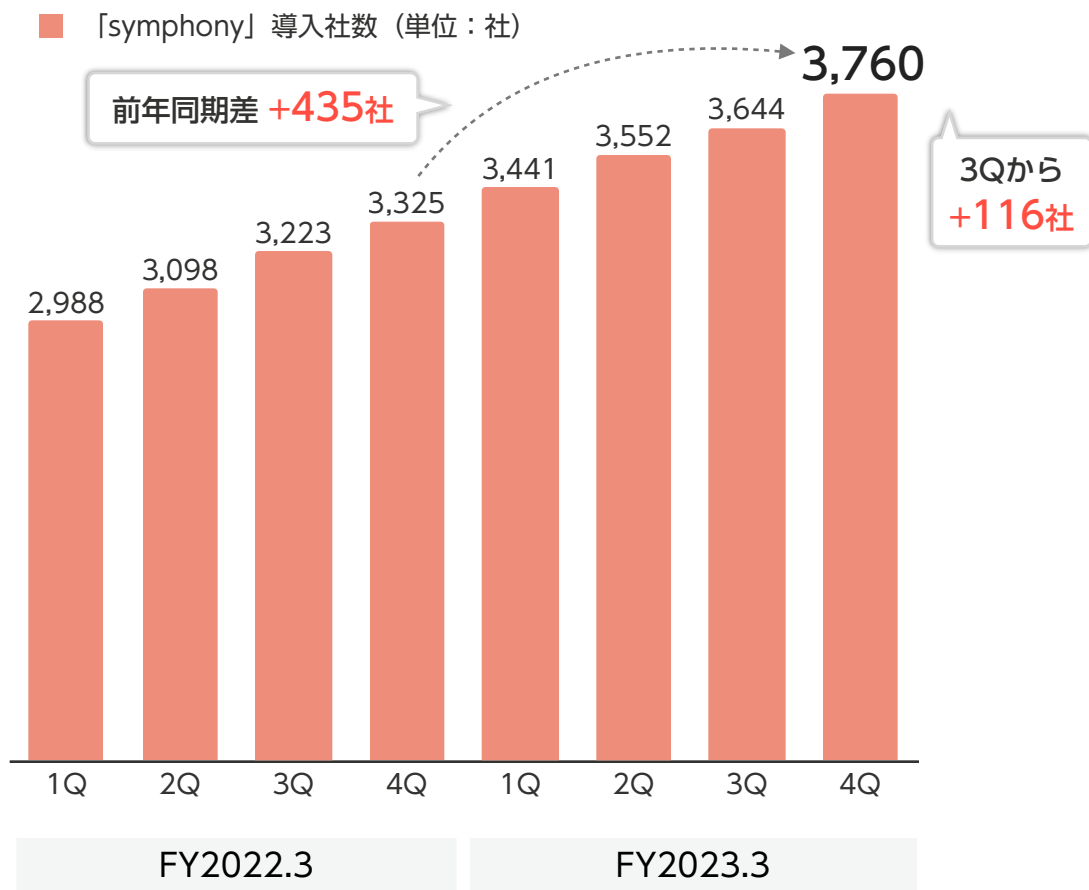
セグメント営業利益・営業利益率 推移



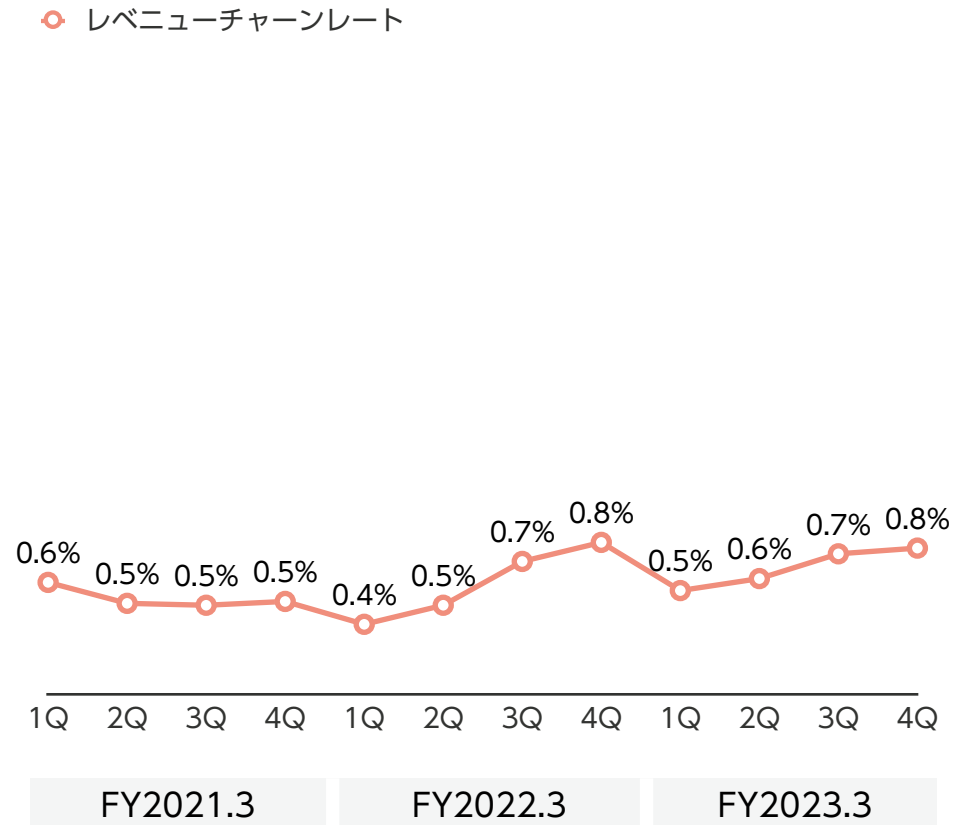
「symphony」 導入社数は前四半期から116社増加し、3,760社

レベニューチャーンレートは微増するも1%未満と低い水準で推移、引き続き加盟店支援に注力していく

「symphony」 導入社数 推移



レベニューチャーンレート*

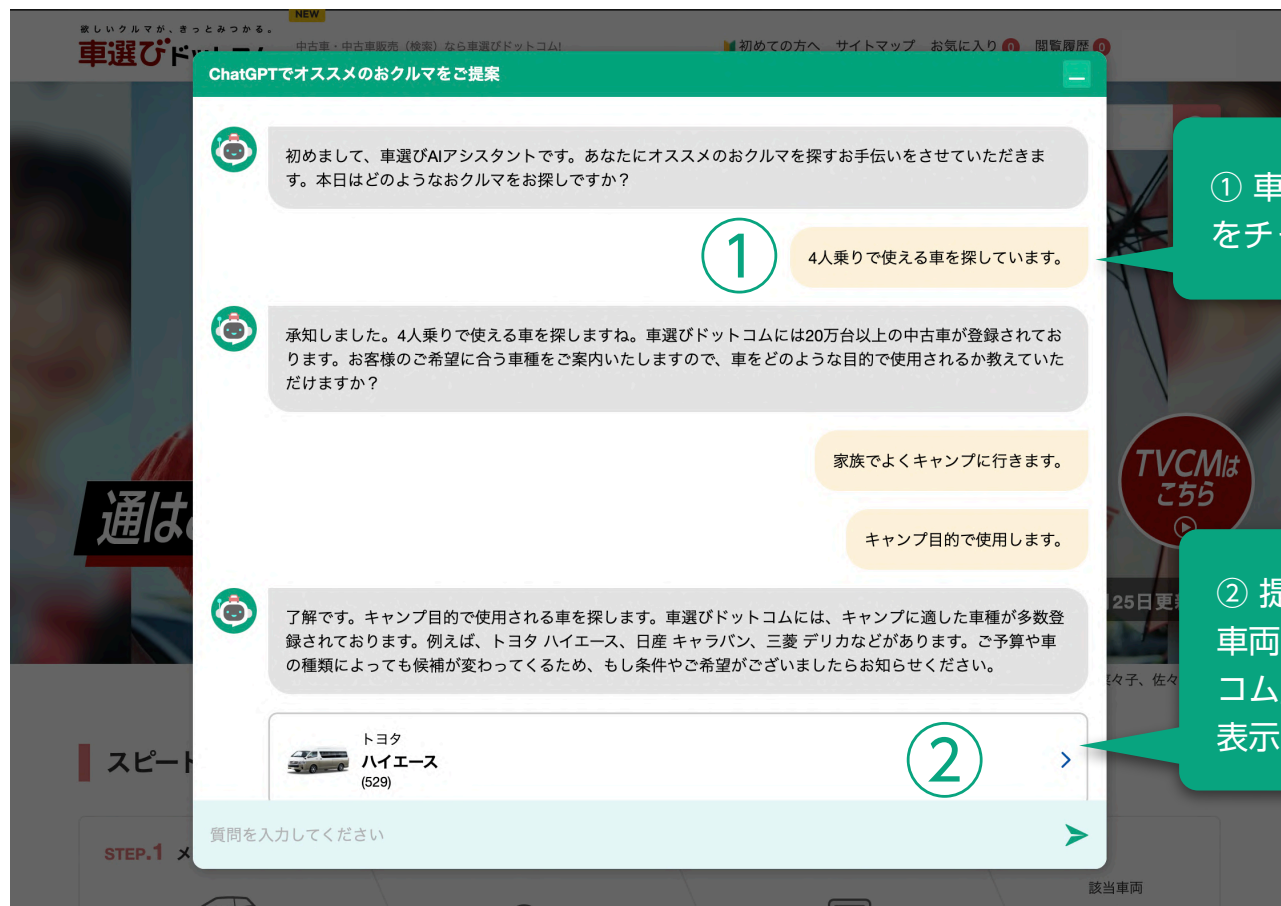


* 算出方法：当月の解約月額利用料 / 先月末時点での月額利用料総額

2023/03/30

「車選びドットコム」がChatGPTと連携し、中古車検索の新しいUXを追求

中古車選びの新たなユーザー体験として、対話型AI（ChatGPT）を用いた業界初※の中古車検索サービスをリリース



① 車選びドットコムでChatGPTに欲しいクルマの条件や使いたい用途・場面をチャット形式で伝えると、AIが最適なクルマのメーカー・車種を提案

② 提案した車種の在庫車両を「車選びドットコム」で開くリンクが表示

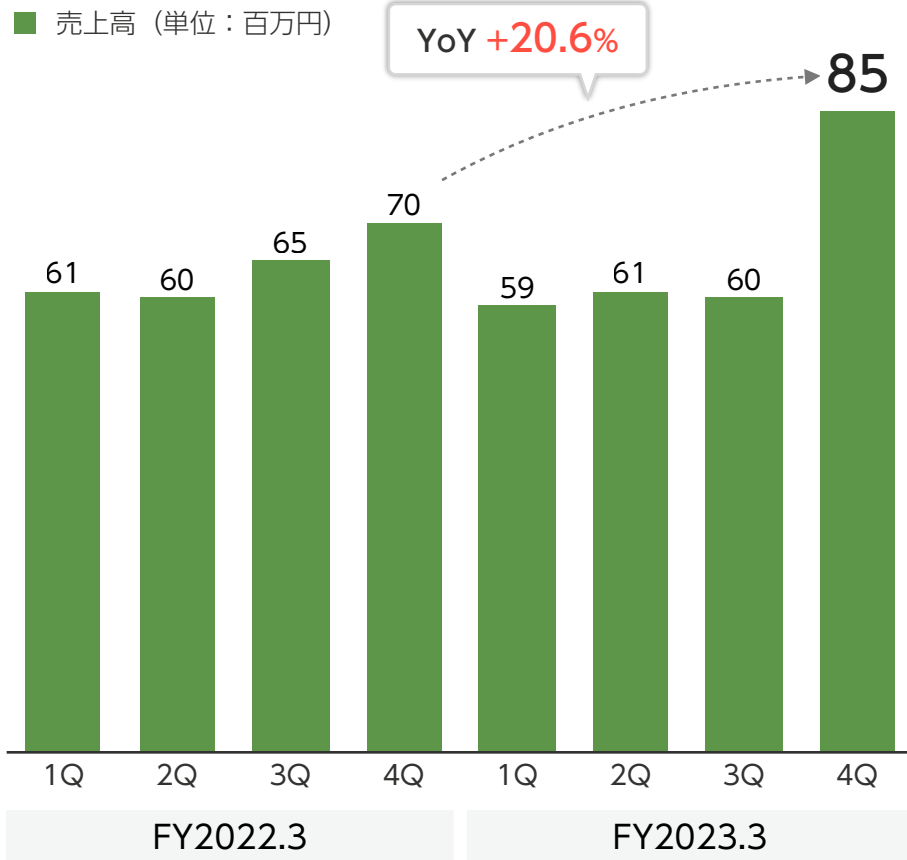
ユーザーは手軽に提案された在庫車両を閲覧・検討することが可能となり、クルマ探しにおいて発生していた、情報収集の困難さや選択肢の多さといった問題を解決し、時間と労力を大幅に削減することが可能

※自社調べ(2023年3月)国内自動車アフターマーケット業界における「ChatGPTを用いた車両提案機能」として

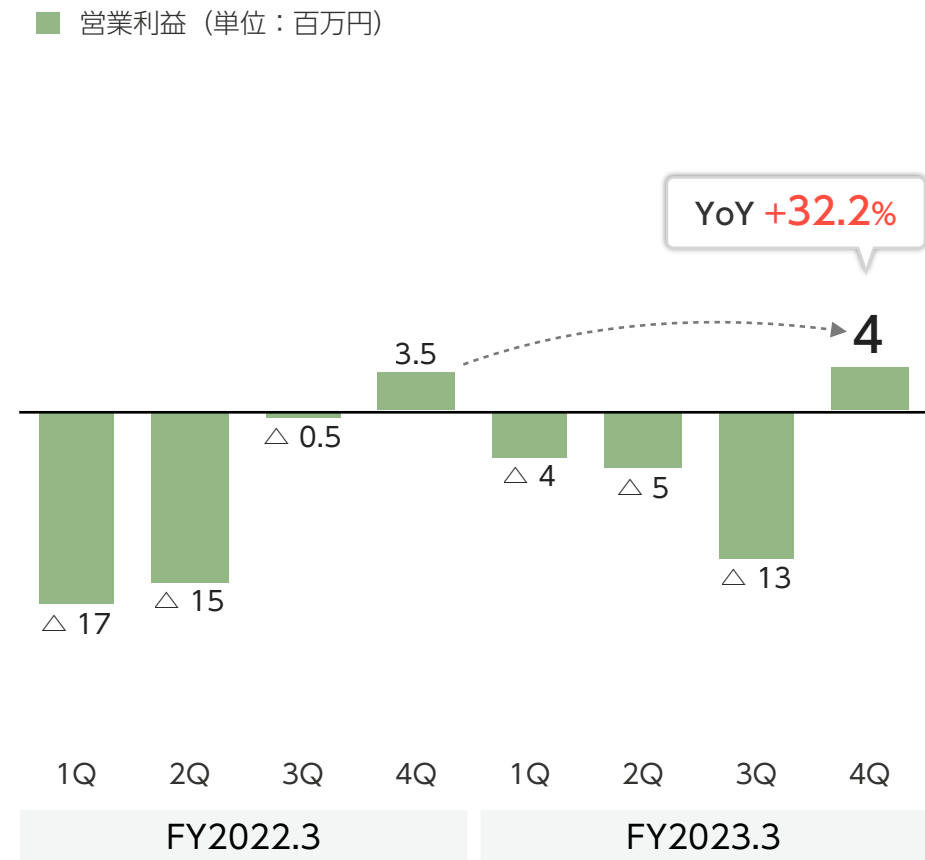
4Qは季節要因等もあり黒字化を実現

セグメント営業利益は四半期では黒字化するも、通期では△18百万円で着地

セグメント売上高 推移

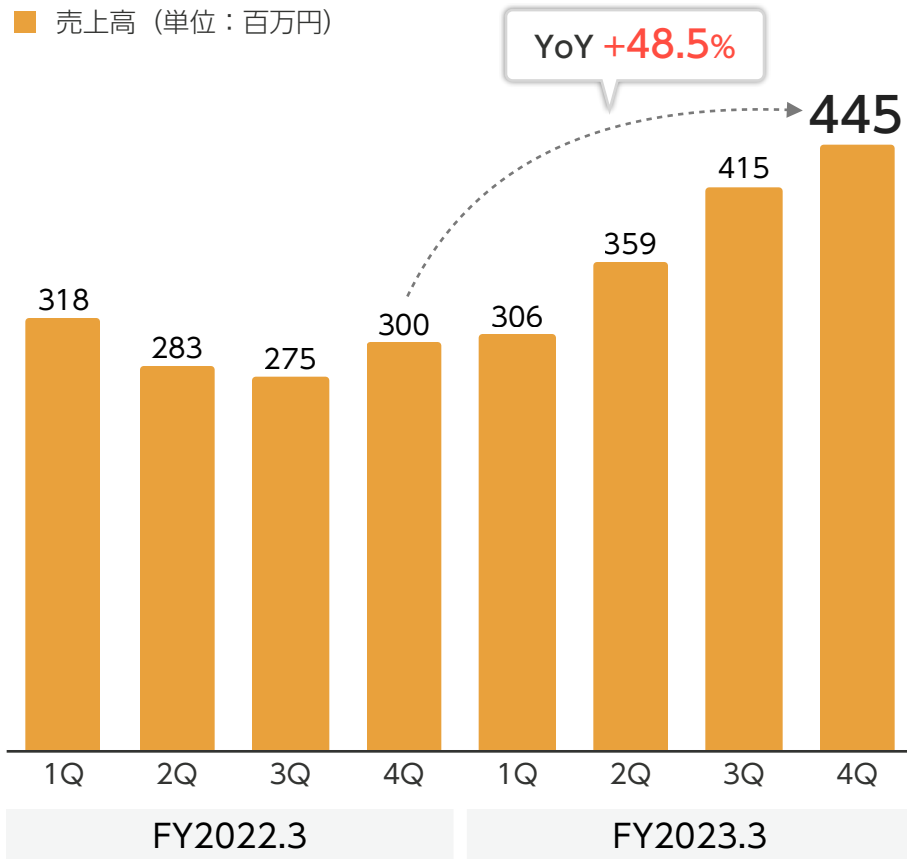


セグメント営業利益・営業利益率 推移

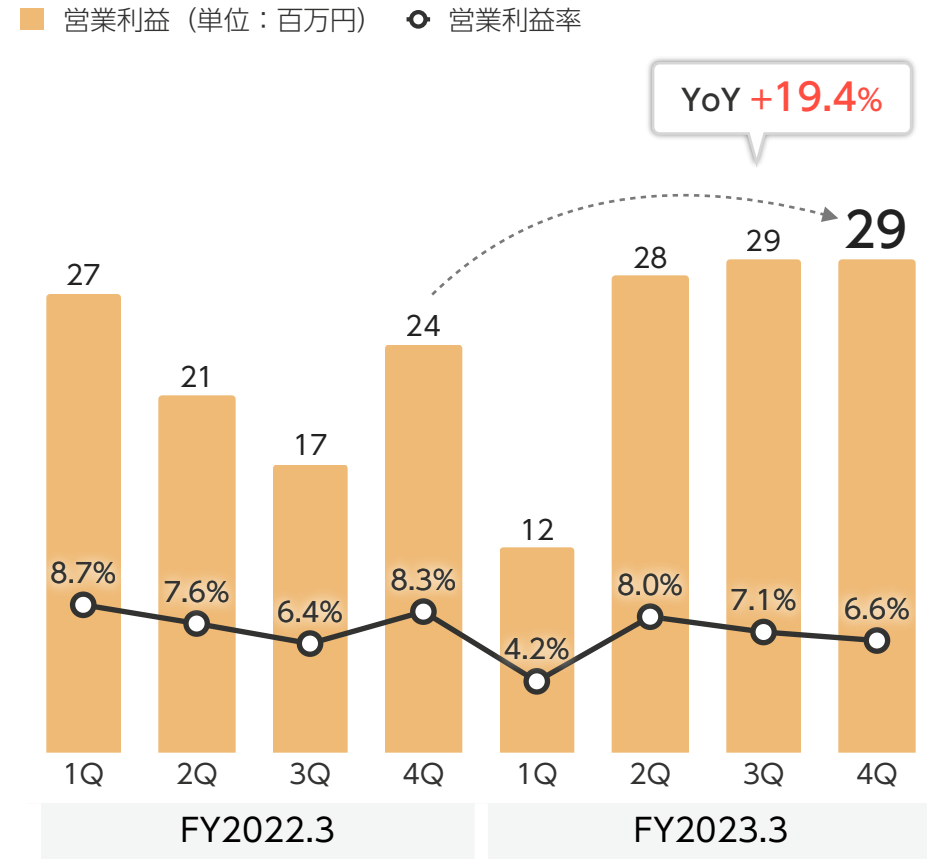


钣金修理及びレンタカー事業が堅調に推移、高額な中古車の販売が売上増加に寄与

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



【連結】 2024年3月期 業績予想

過去最高売上・利益を計画

(単位：百万円)	FY2022.3	FY2023.3	FY2024.3	
	通期実績	通期実績	通期計画	YoY
売上高	5,858	7,600	8,967	+ 18.0 %
SMSソリューショングループ	3,286	4,543	5,627	+ 23.9 %
U-CARソリューショングループ	1,135	1,262	1,396	+ 10.6 %
インターネットサービスグループ	258	267	333	+ 24.7 %
オートサービスグループ	1,177	1,526	1,610	+ 5.5 %
営業利益	923	1,282	1,418	+ 10.6 %
経常利益	939	1,262	1,424	+ 12.9 %
親会社株主に帰属する当期純利益	574	810	893	+ 10.3 %

- 2023年3月期の配当につきましては、1株当たり35円の期末配当を実施する予定であり、配当性向は22.2%
- 2024年3月期の配当につきましては、前期から1円増配し1株当たり36円の期末配当を実施する予定

	FY2023.3 (実績)	FY2024.3 (予想)
	期末	期末
	円 銭	円 銭
普通配当	30.00	36.00
記念配当	5.00	-
合計	35.00	36.00
配当性向	22.0%	21.5%

成長戦略のアップデート

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

- 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

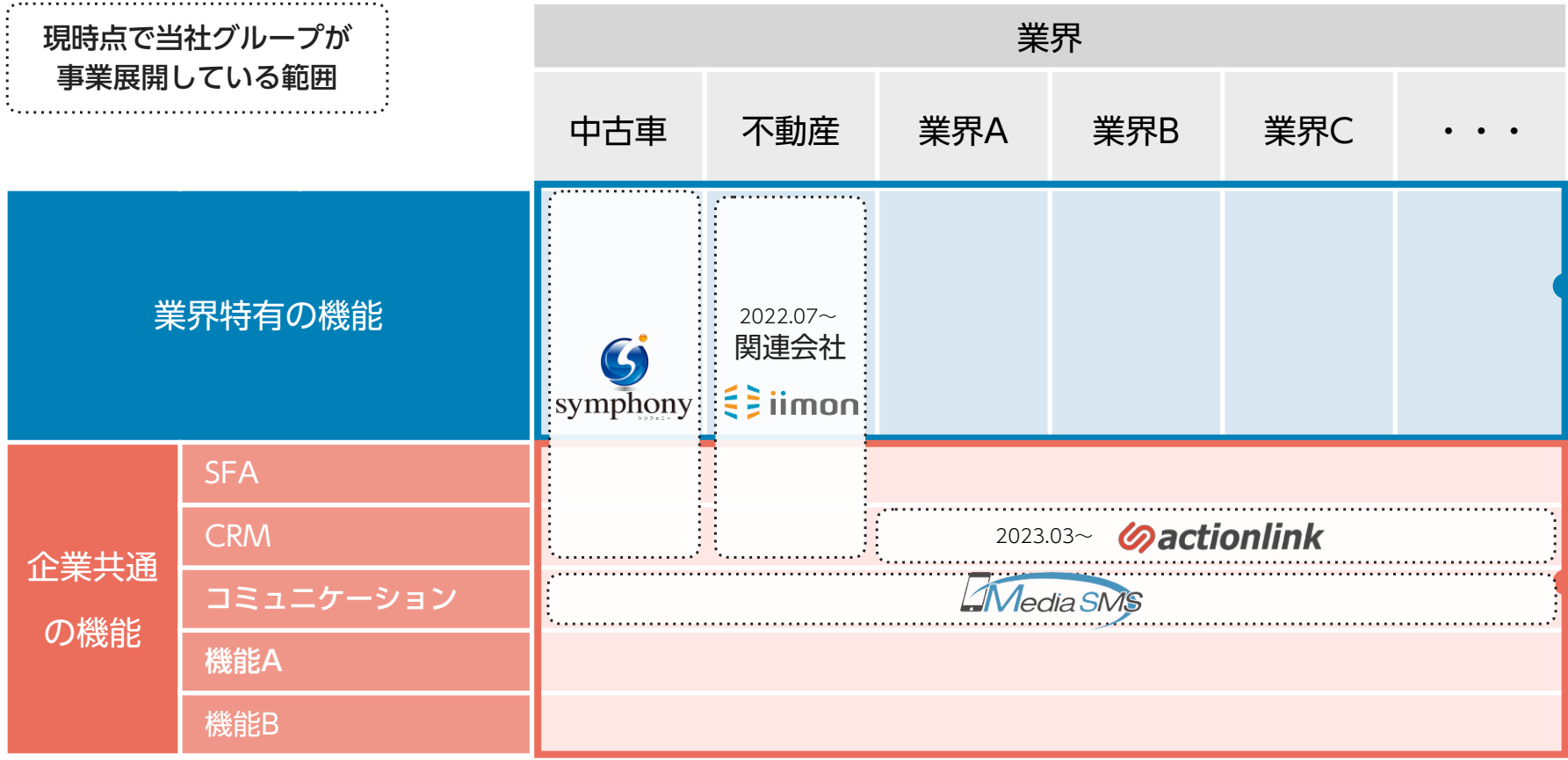
- M&Aにおけるソーシングを継続し、戦略的な案件に厳選して検討実施

(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行う子会社を設立

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

2023/05/02

子会社を設立し人工知能・ブロックチェーン等の先進技術の研究開発を本格始動

当社の自社保有データとLLMの技術を掛け合わせ、当社のサービス提供価値の向上を図るとともに、新たな価値を生み出すことを目指す



※ 上記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。

■ 会社概要

- (1) 名称 Sparkle AI（スパークルエーアイ）株式会社
- (2) 所在地 東京都中央区築地2-12-10 ビルネット築地ビル4F
- (3) 代表者 代表取締役 渡辺 友太
- (4) 事業内容 人工知能(AI)、ブロックチェーンの研究・ソリューション開発
- (5) 資本金 1億円（予定）
- (6) 設立年月日 2023年6月1日（予定）
- (7) 出資比率 当社100%



代表取締役 渡辺 友太
Watanabe Yuta

- 2012 日本マイクロソフト株式会社入社。デベロッパー&プラットフォーム統括本部 テクニカルエバンジェリストとして開発者向けのマーケティング活動に従事。
- 株式会社インタレストマーケティング入社。
- 2015 ベトナム現地法人の立ち上げを行った他、執行役員として受託開発事業を統括。同年経営統合に伴い株式会社ネットマイルに転籍。技術開発本部長を経て取締役CTOに就任。技術部門およびマーケティング部門を統括。
- 2018 株式会社ネットマイル退任。当社技術顧問就任。ピットアウト株式会社（現アウトリーチソリューションズ株式会社）創業、代表取締役に就任。
- 2019 キビタス株式会社（現株式会社ユアサポ）設立、取締役CTO就任。
- 2023 キビタス株式会社（現株式会社ユアサポ）退職