

2024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	194名 (2023年9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"> ・ 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

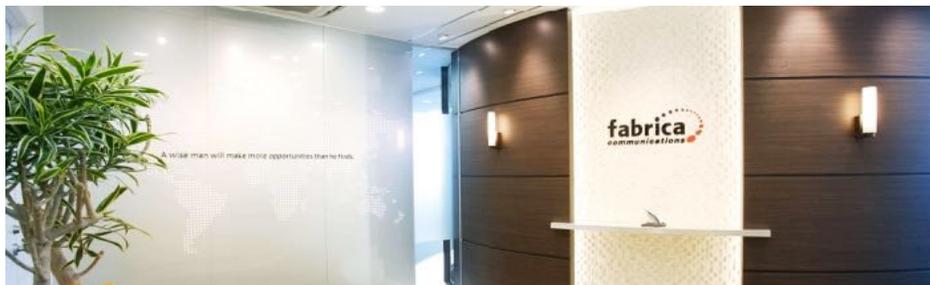
変化を好機と捉え、
新たな価値を創造し、社会に貢献する

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。



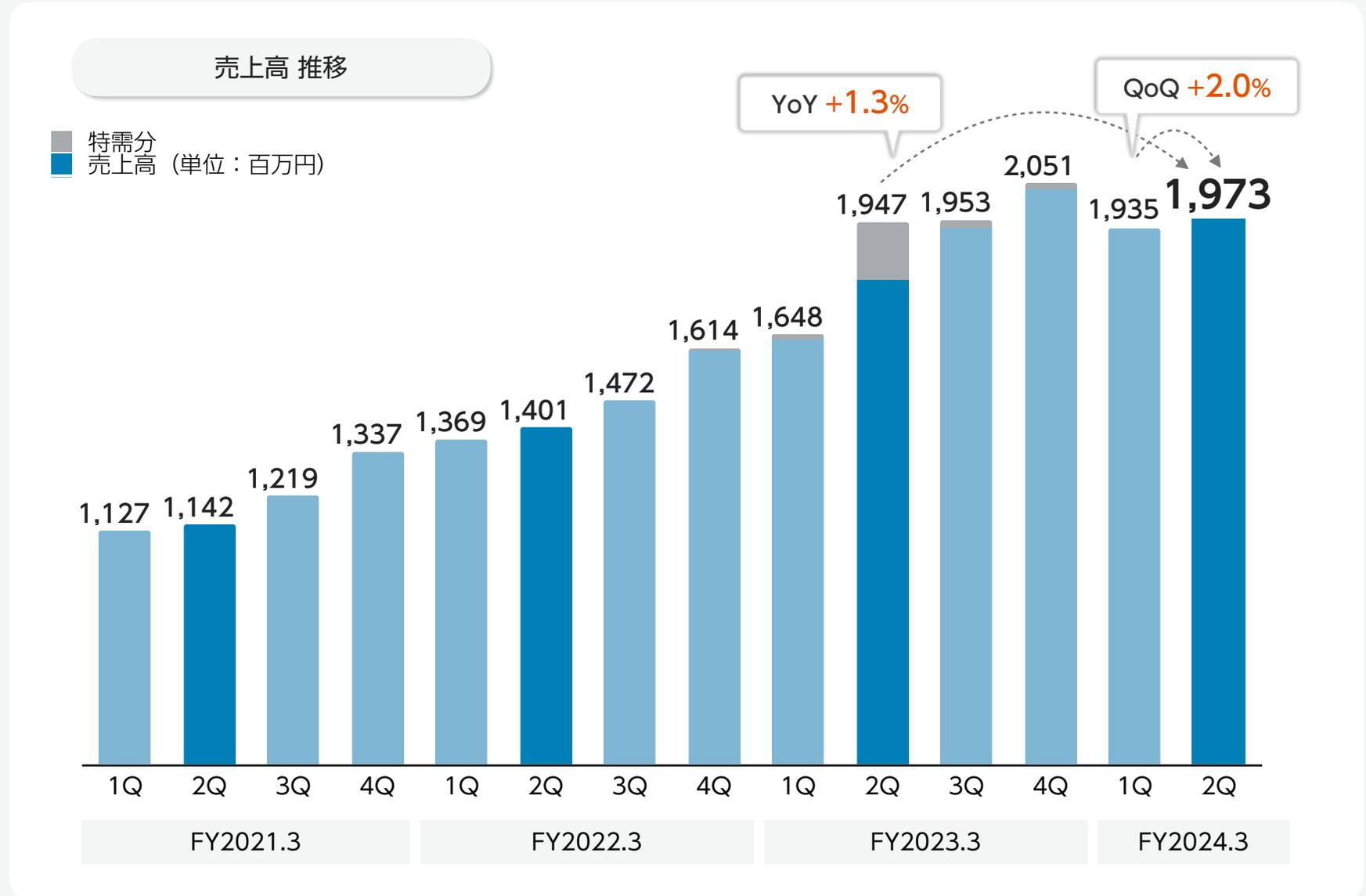
01. 【連結】 2024年3月期 上半期および第2四半期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. 全社の取組み

【連結】 2024年3月期 上半期および第2四半期実績

上半期の連結売上高および売上総利益は成長を継続するも、
積極的な成長投資を予定通り実施し、営業利益以下の各段階利益は前年同期を下回って着地

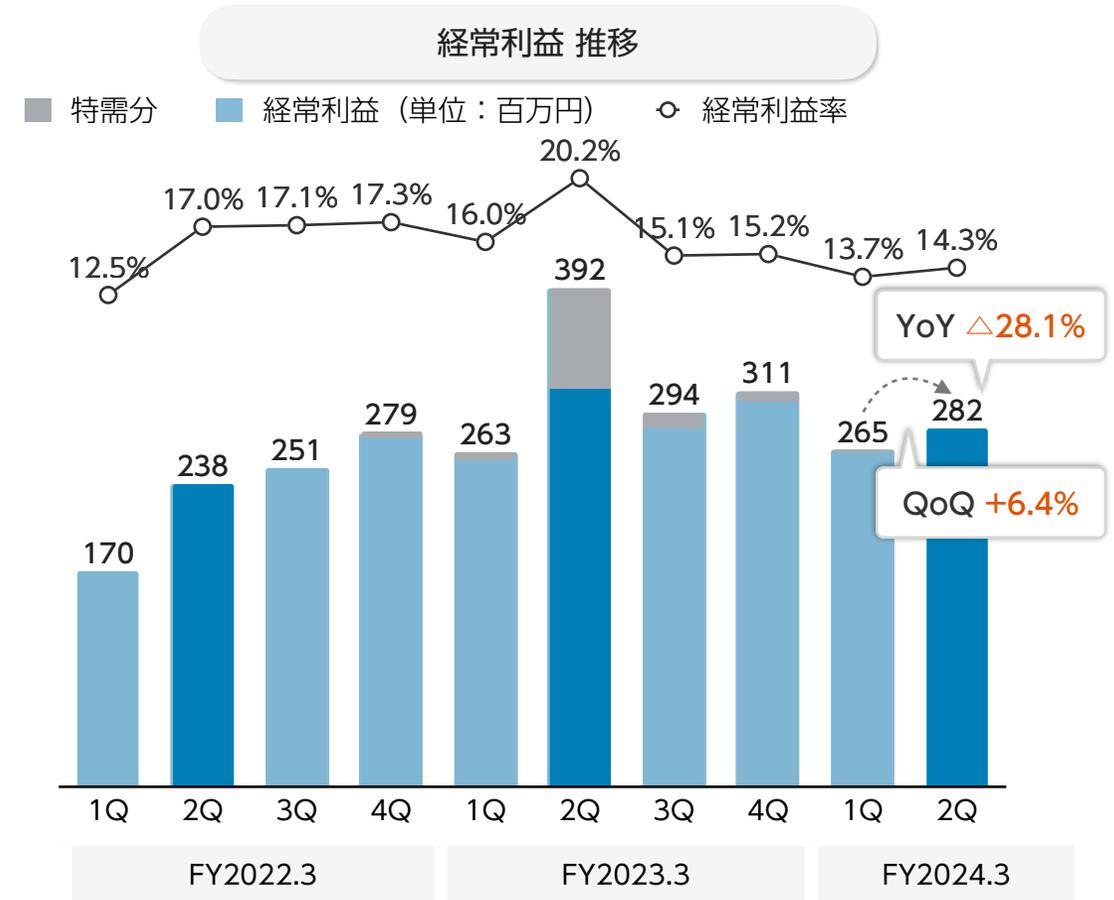
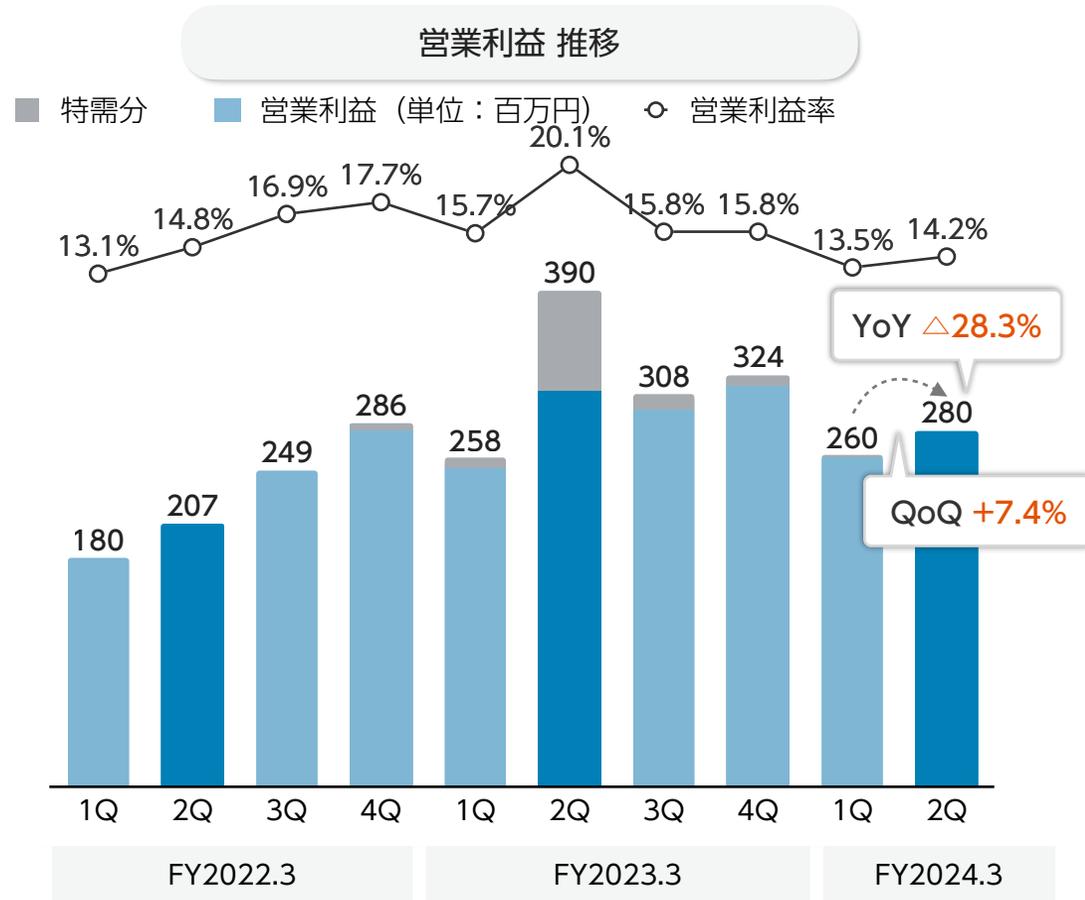
	FY2023.3		FY2024.3				業績予想	進捗率
	2Q	上期	2Q	前年同期比	上期	前年同期比		
(単位：百万円)								
売上高	1,947	3,595	1,973	+ 1.3 %	3,908	+ 8.7 %	8,967	43.6%
売上総利益	1,013	1,882	981	△ 3.2 %	1,959	+ 4.1 %	—	—
販売費及び 一般管理費	623	1,233	701	+ 12.5 %	1,418	+ 15.1 %	—	—
営業利益	390	649	280	△ 28.3 %	541	△ 16.7 %	1,418	38.1%
経常利益	392	656	282	△ 28.1 %	547	△ 16.6 %	1,424	38.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	269	435	178	△ 34.0 %	342	△ 21.3 %	893	38.4%

連結売上高は
YoY+1.3%の増収
QoQは+2.0%で着地

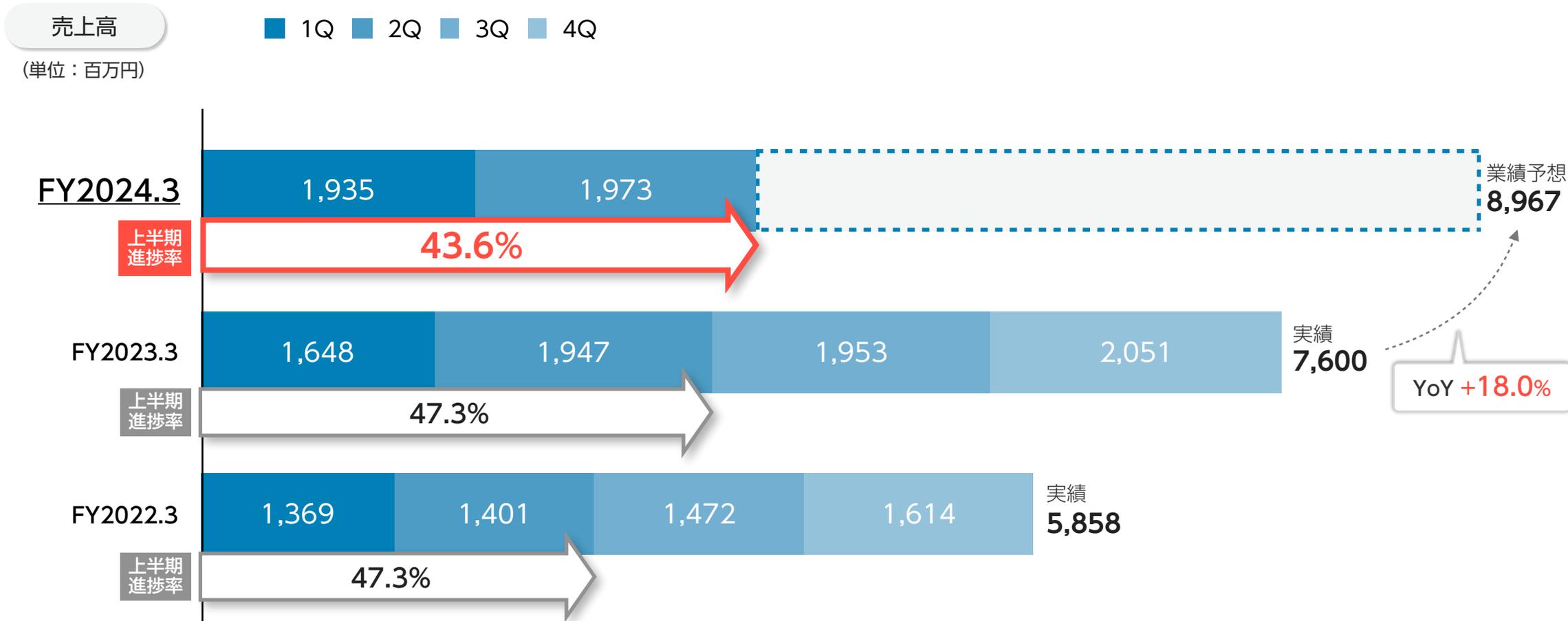


FY2021.3 1Q、2Qの数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

前年のコロナ特需剥落の影響で、2Qの営業利益YoY△28.3%、経常利益YoY△28.1%で着地



業績予想に対する売上高の上半期進捗率は 43.6%

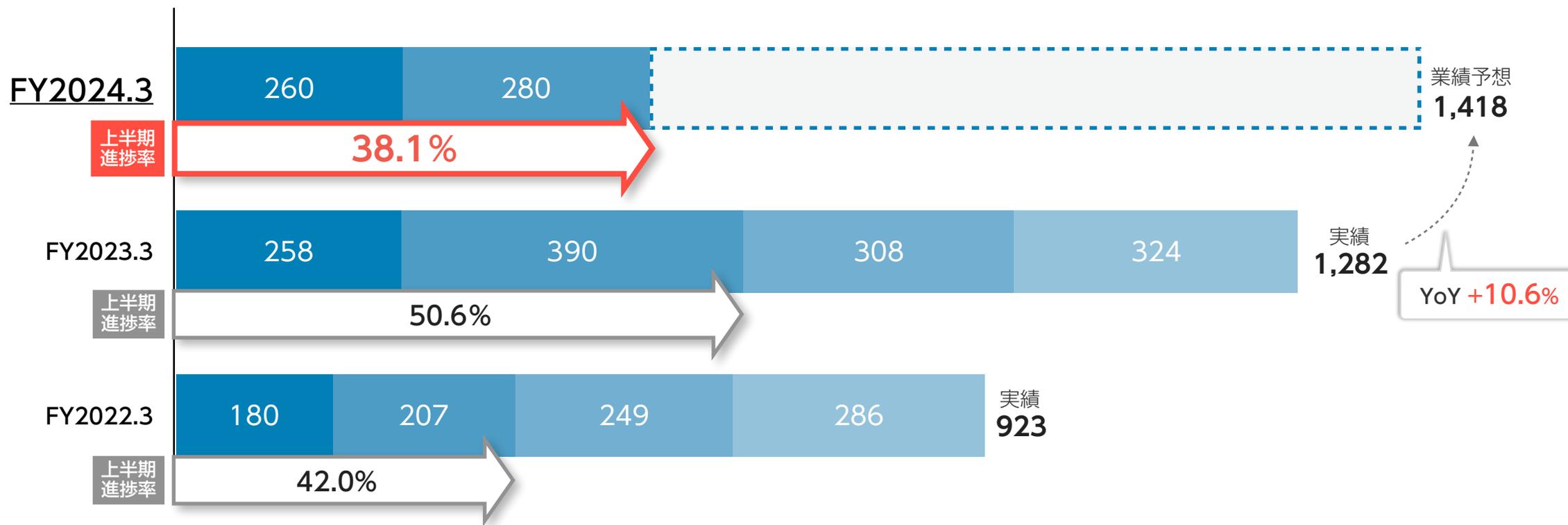


業績予想に対する営業利益の上半期進捗率は 38.1%

営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(単位：百万円)



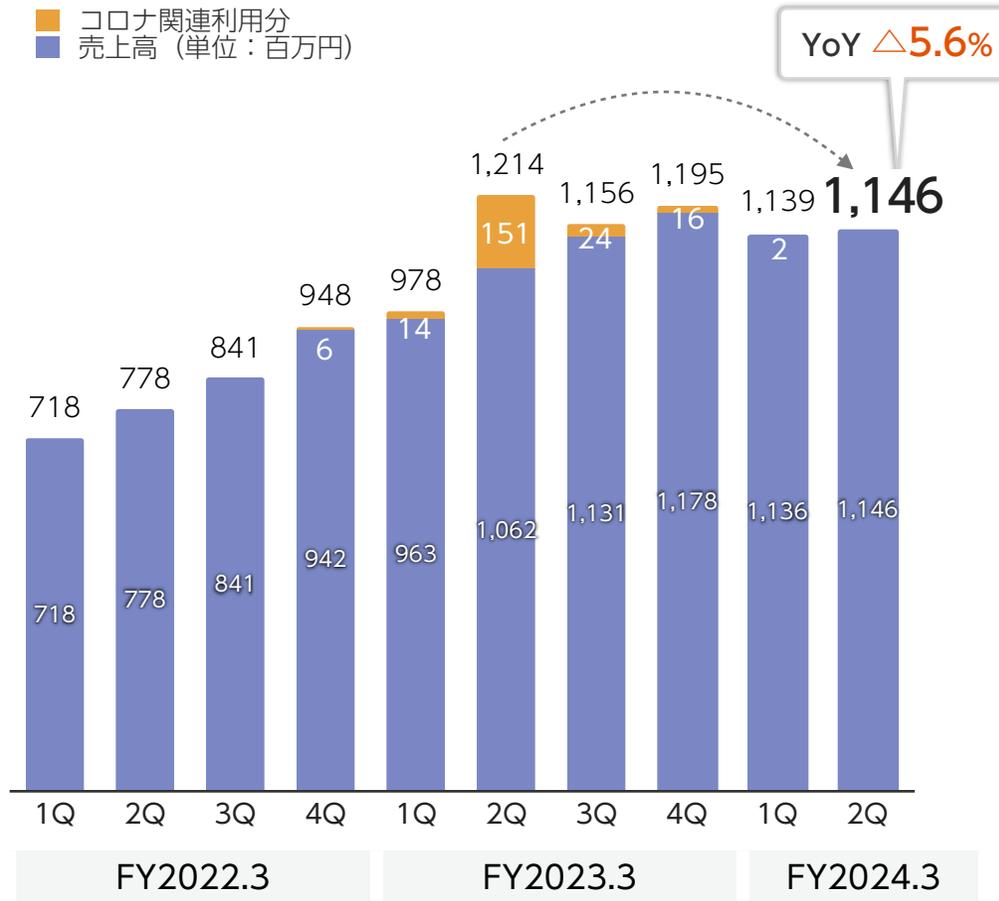
【連結】セグメント別実績・KPI推移

(単位：百万円)

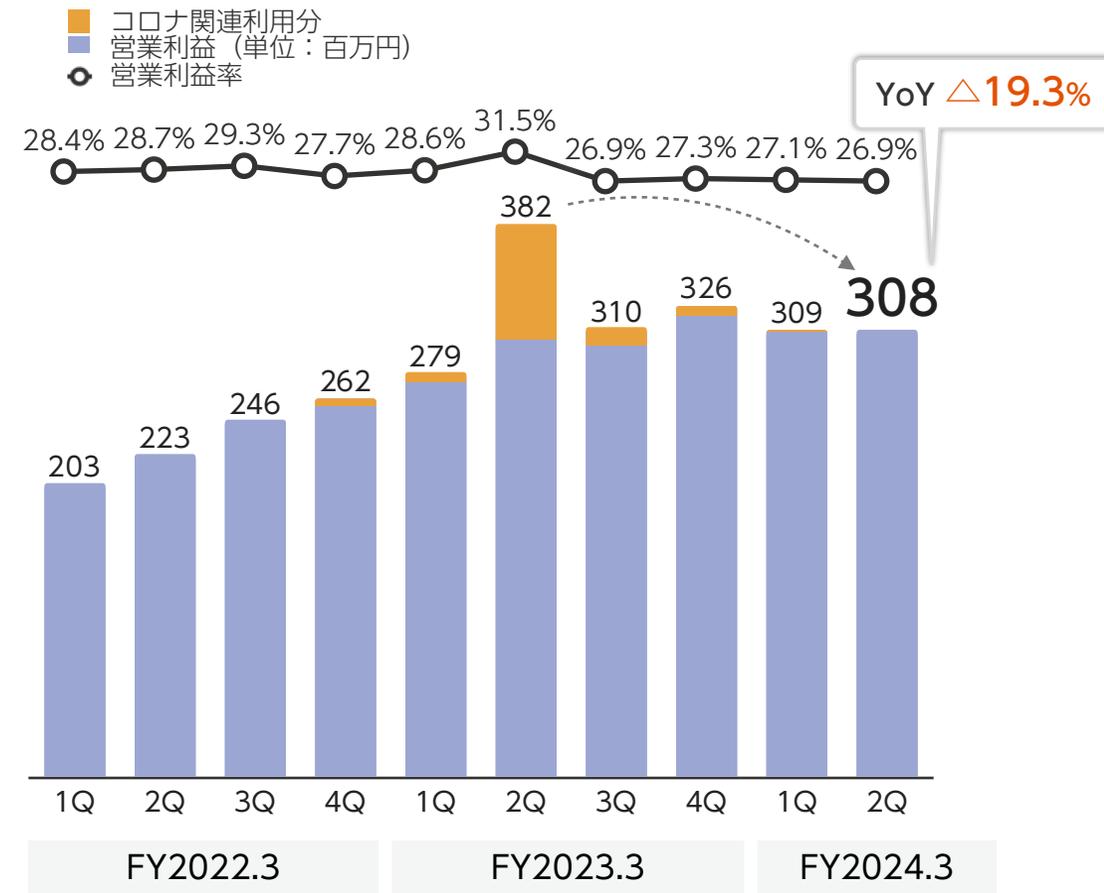
	FY2023.3		FY2024.3				業績予想	進捗率
	2Q	上期	2Q	前年同期比	上期	前年同期比		
売上高	1,947	3,595	1,973	+ 1.3 %	3,908	+ 8.7 %	8,967	43.6%
SMSソリューショングループ	1,214	2,192	1,146	△ 5.6 %	2,286	+ 4.3 %	5,627	40.6%
U-CARソリューショングループ	311	616	337	+ 8.3 %	672	+ 9.1 %	1,396	48.2%
インターネットサービスグループ	61	121	70	+ 14.6 %	138	+ 14.5 %	333	41.6%
オートサービスグループ	359	665	418	+ 16.3 %	810	+ 21.8 %	1,610	50.4%
セグメント利益または損失	390	649	280	△ 28.3 %	541	△ 16.7 %	1,418	38.1%
SMSソリューショングループ	382	661	308	△ 19.3 %	617	△ 6.6 %	・・・詳細は15ページ	
U-CARソリューショングループ	88	177	89	+ 0.9 %	176	△ 0.9 %	・・・詳細は20ページ	
インターネットサービスグループ	△ 5	△ 9	△ 16	-	△ 28	-	・・・詳細は24ページ	
オートサービスグループ	28	41	30	+ 4.7 %	49	+ 18.2 %	・・・詳細は25ページ	
Sparkle AI	-	-	△ 1	-	△ 2	-		
調整額	△ 104	△ 222	△ 131	-	△ 271	-		

2Q売上高は1,146百万円でYoY△5.6%、営業利益は308百万円でYoY△19.3%で着地

セグメント売上高 推移



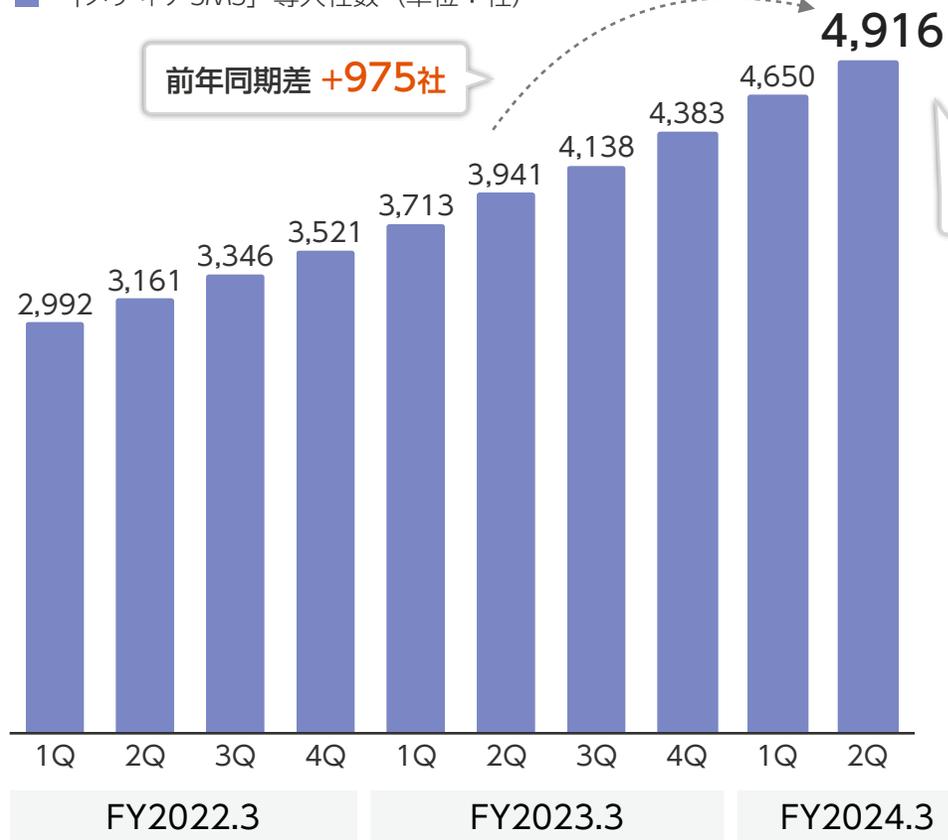
セグメント営業利益・営業利益率 推移



「メディアSMS」導入社数は前四半期から266社増加

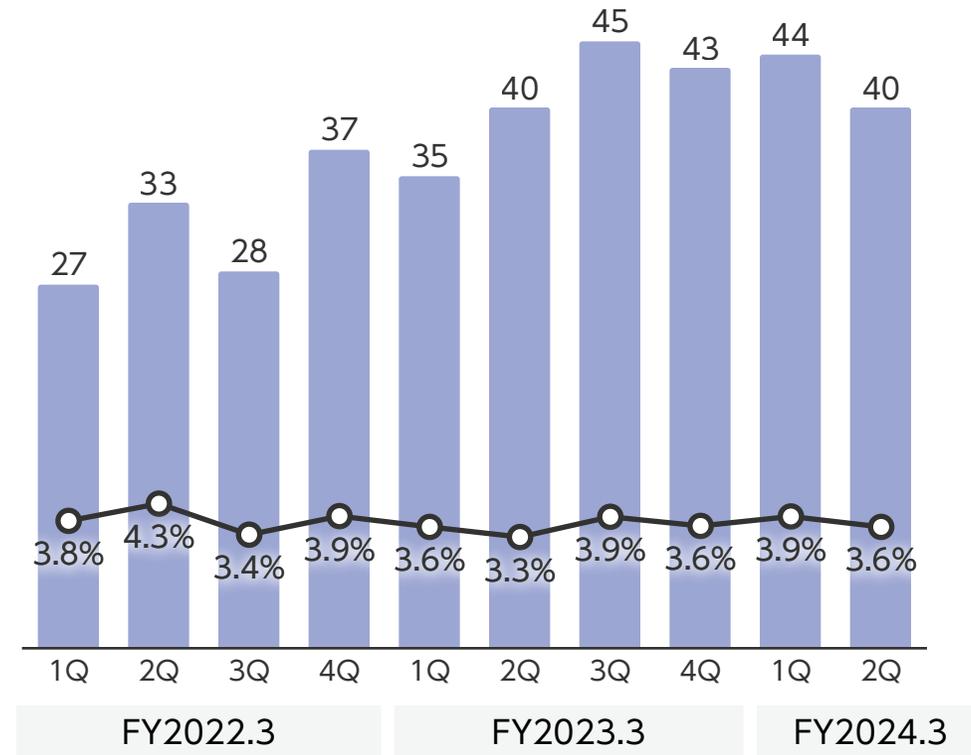
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



2023/09/15

テラスカイと業務提携。クラウド業務アプリケーションの「メディアSMS」拡販を強化 両社で協業してユーザーの課題解決を行っていく



メディア4uが提供するSalesforce連携アプリ「メディアSMS for Salesforce」を中心に、テラスカイがデジタルマーケティングやコンタクトセンターシステム構築を支援する顧客に対して、SMS送信サービス（API）の活用を提案してまいります。

会社名	株式会社テラスカイ
本社所在地	東京都中央区日本橋二丁目11番2号 太陽生命日本橋ビル 15～17階
代表者	佐藤 秀哉
設立	2006年3月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> クラウドを活用した最適なシステム開発、特定ソリューションの開発、提供 クラウドに特化したサービス製品の開発、提供
株式	東証プライム市場（コード番号：3915）

テラスカイについて

テラスカイは、クラウド創成期からクラウドに取り組んできたリーディングカンパニーです。

2006年の設立以来、クラウド時代の到来をいち早く捉え、セールスフォース・ジャパンのコンサルティングパートナーとして、導入・普及に取り組んできました。

導入実績はテラスカイ単体では6,500件、グループ全体では16,000件^{*1}を超え、日本のコンサルティングパートナーではトップクラスの実績数を誇っています。

また、多くの実績から得られた知見を基に、開発効率を飛躍的に改善するクラウドサービスの開発・提供を行っています。

※ 2023年7月時点

2023/11/17

国内法人向け配信数シェアNo.1^(※)のSMS送信サービス「メディアSMS」がサイボウズ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。

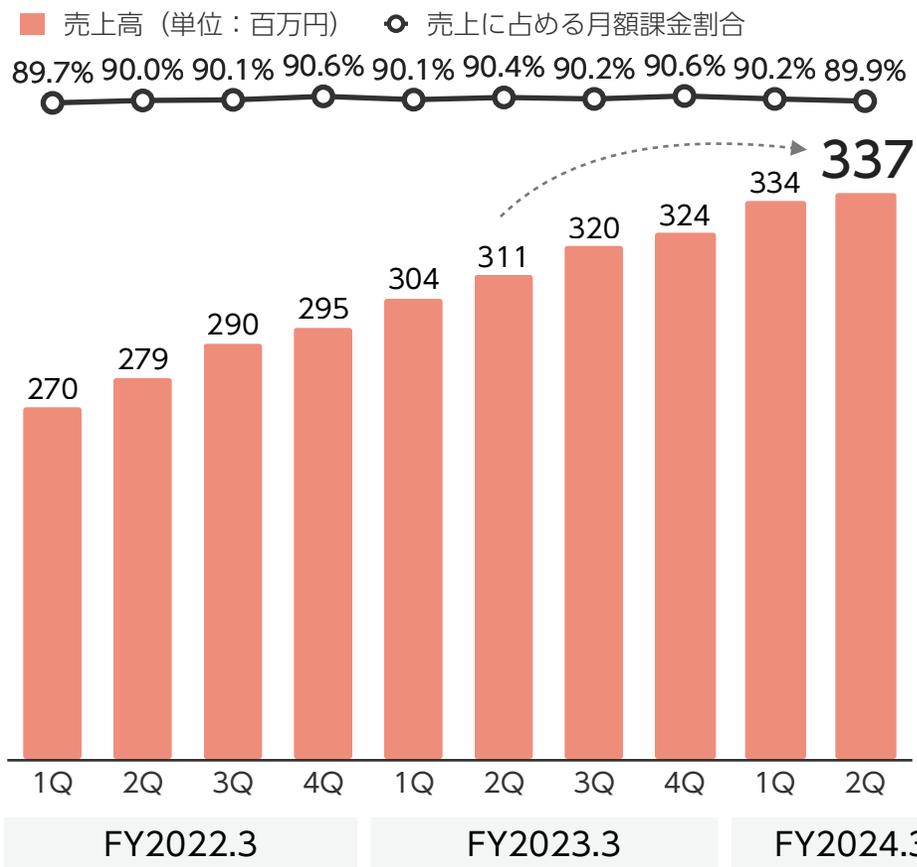


※ 国内法人向け配信数（2021年度実績） デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2022年10月号」

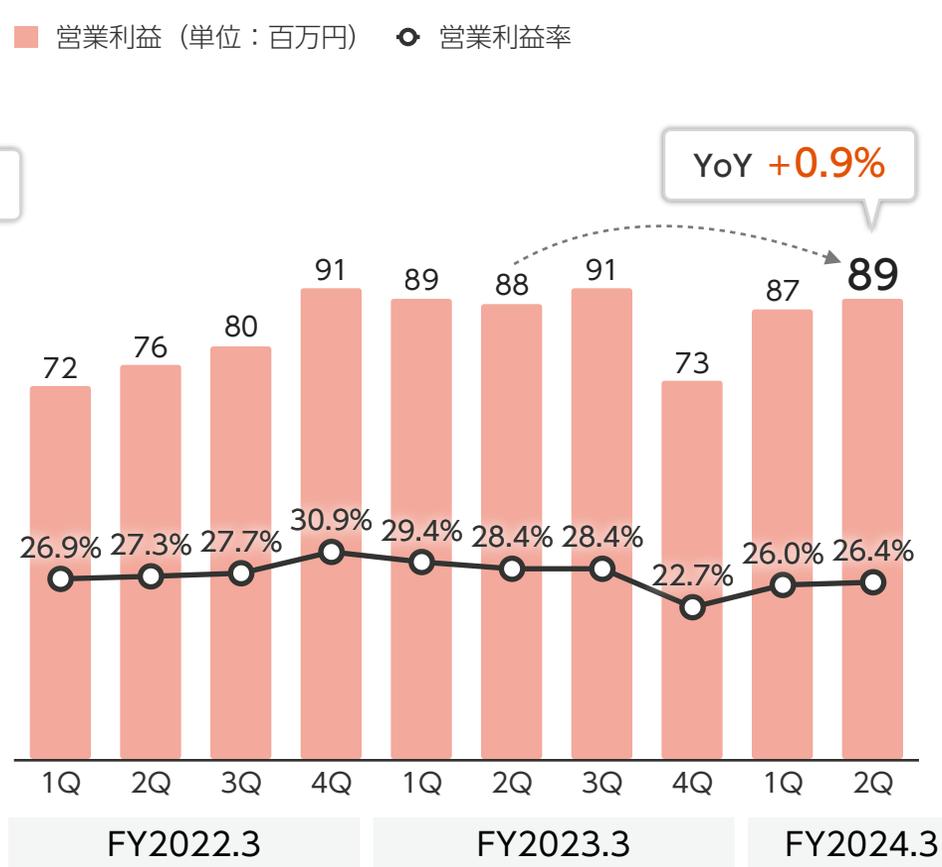
2Q売上高は337百万円、四半期で過去最高を更新

純増数は一時的に減速するも、ストック型のビジネスモデルにより増収増益を継続

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

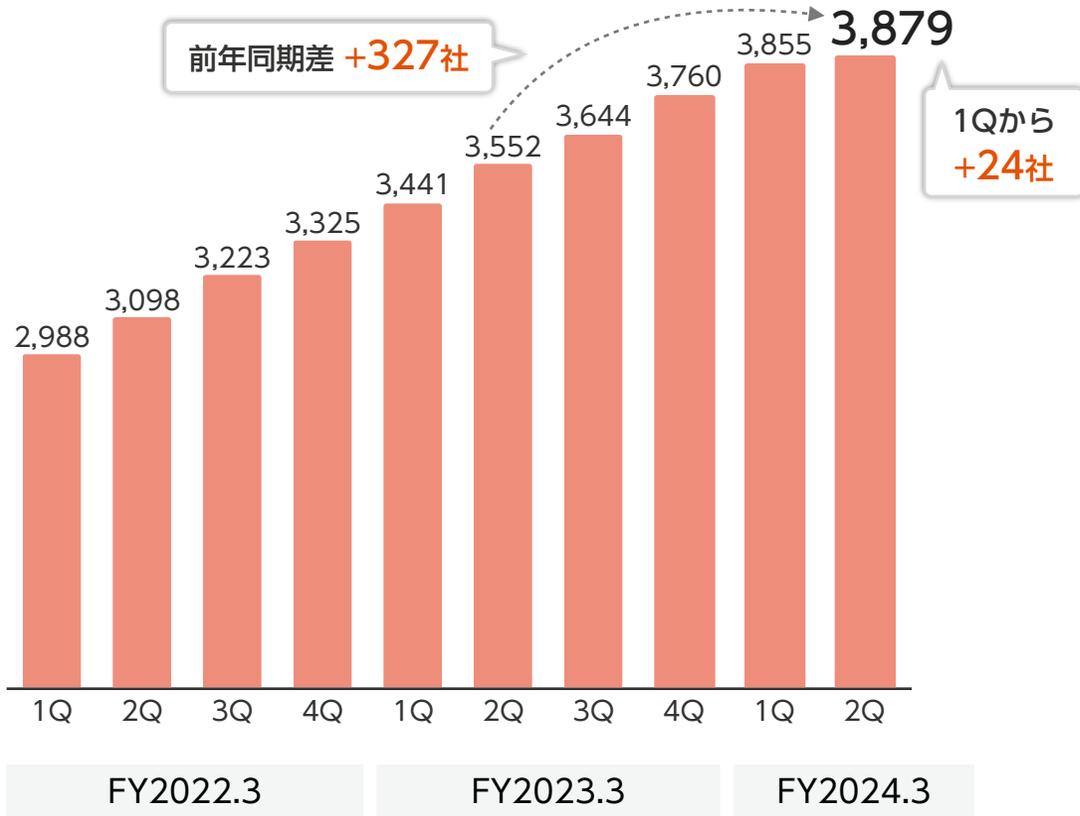


「symphony」 導入社数は前四半期から24社増加し、3,879社

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、純増数は低調に推移し、レベニューチャーンも一時的に上昇

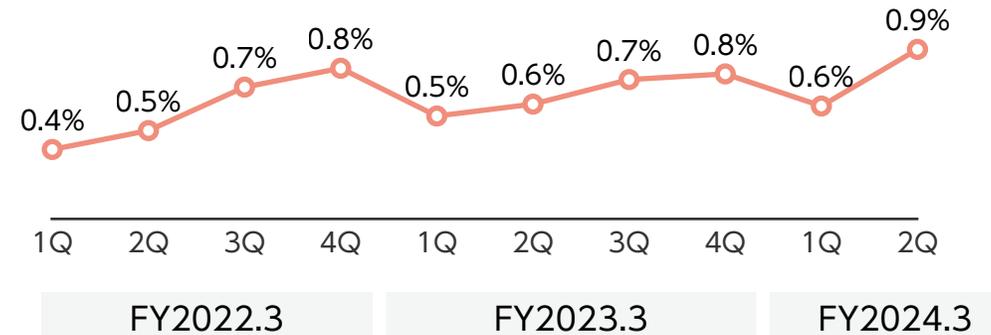
「symphony」 導入社数 推移

■ 「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

2023/10/1

中古車販売の販売価格表示において「支払総額表示」が義務化

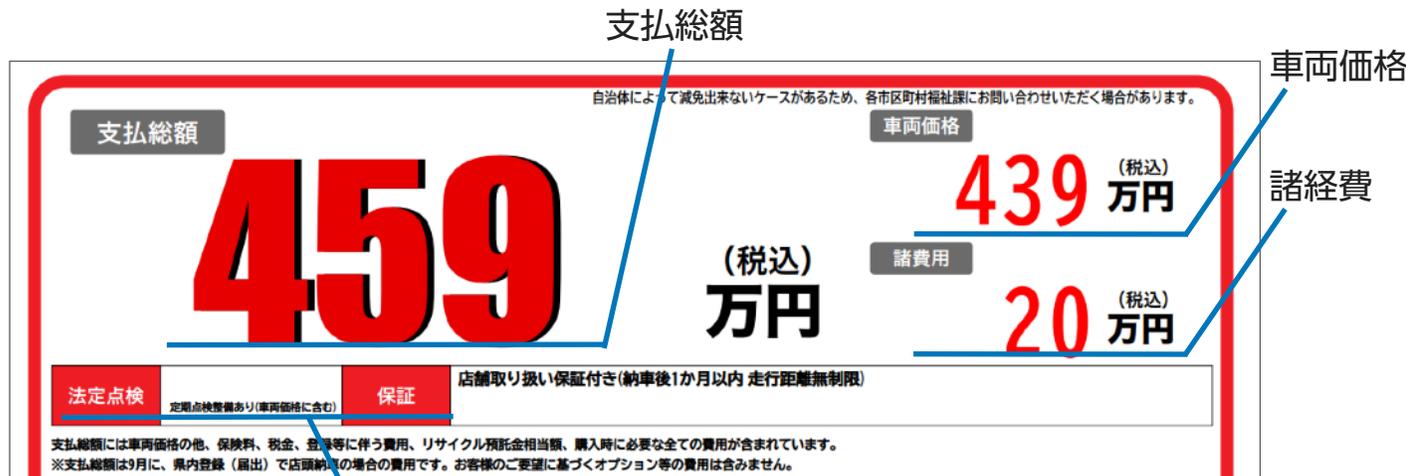
中古車販売の問題点を解決し、消費者の信頼を得られる業界へ

中古車販売の問題点

- 「不当な価格表示」の常態化
安価な車両価格を表示、実際には表示価格で購入できない
- 「不適切な販売行為」の横行
安価な車両価格で集客し、保証やコーティング等の購入を強制
- 「不適切な諸費用」の請求
本来、車両価格に含まれるべき費用を諸費用として請求

支払総額表示のポイント

- 「車両価格」 + 「諸費用」を「支払総額」として表示
- 「保証」「定期点検整備」の有無を明瞭に表示
- 「支払総額」の内訳として「車両価格」および「諸費用の額」を表示



インボイス & 支払総額セミナーを開催いたしました

オンラインセミナー開催(無料)

symphony

<国税庁・自動車公正取引協議会>
いよいよ2023年10月1日施行

インボイス対応 & 支払総額表示セミナー

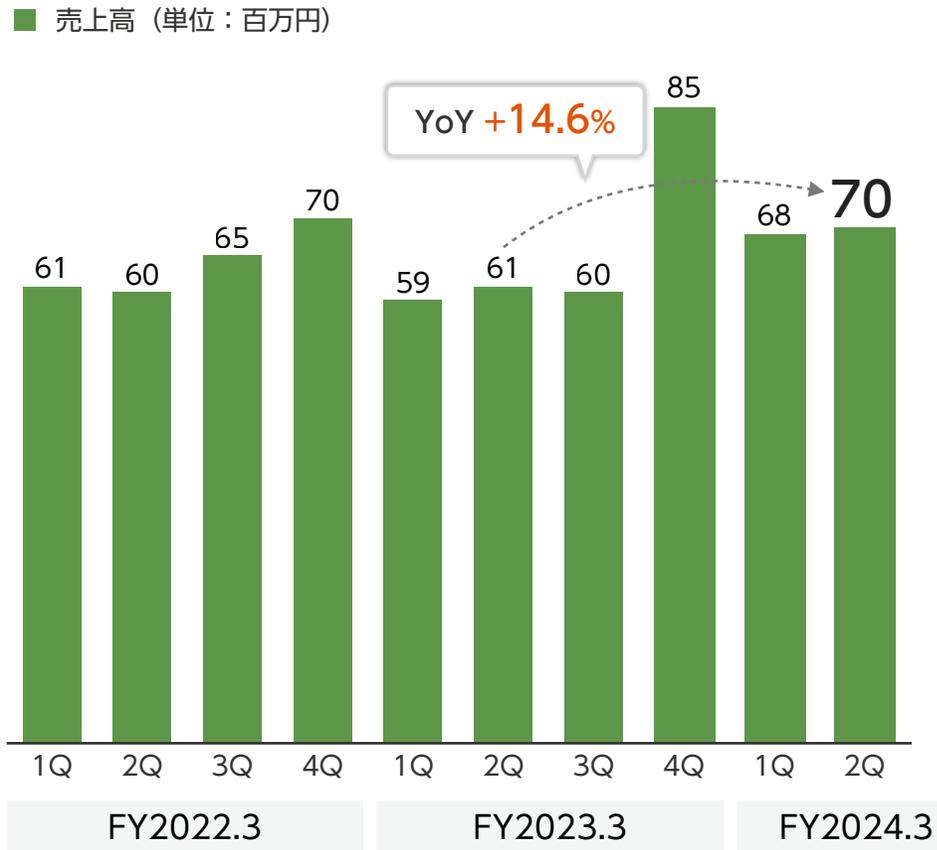
聞けば簡単! サクッとわかる

中古車販売事業経営者の方を対象としたセミナーを開催。約100社にご参加いただきました。

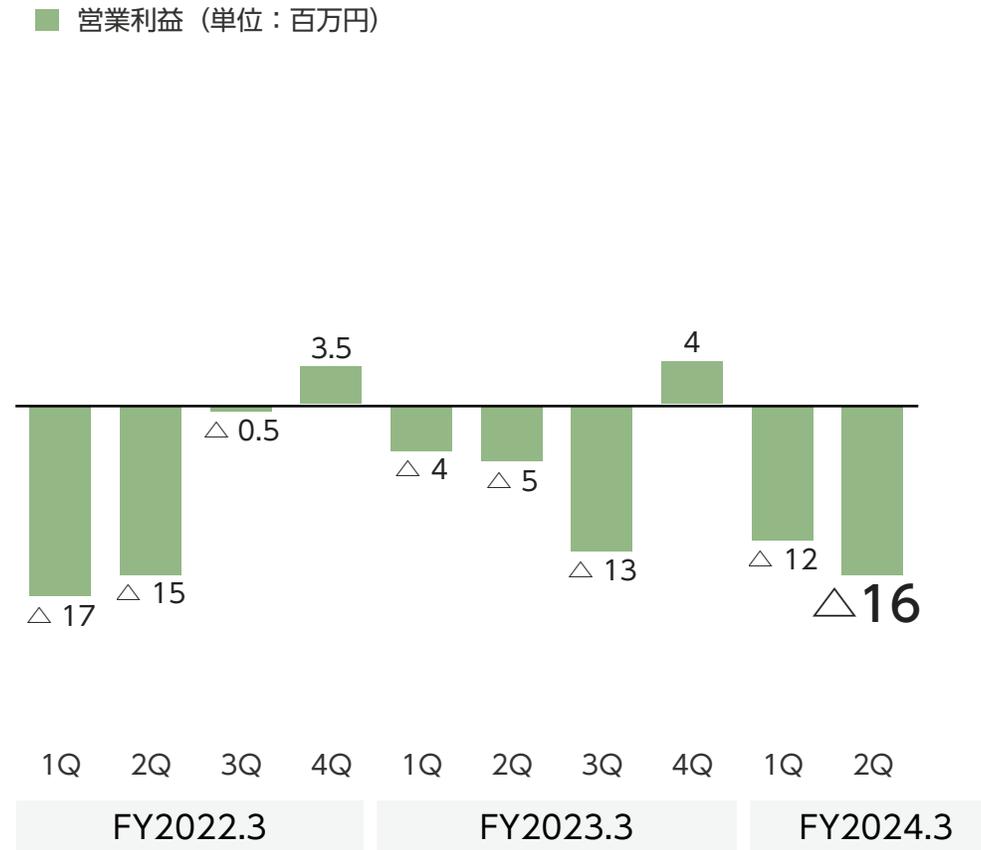
2Q売上高は70百万円で YoY+14.6%

アクションリンク事業への継続的な投資により営業利益は△16百万円で、想定通りの着地

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

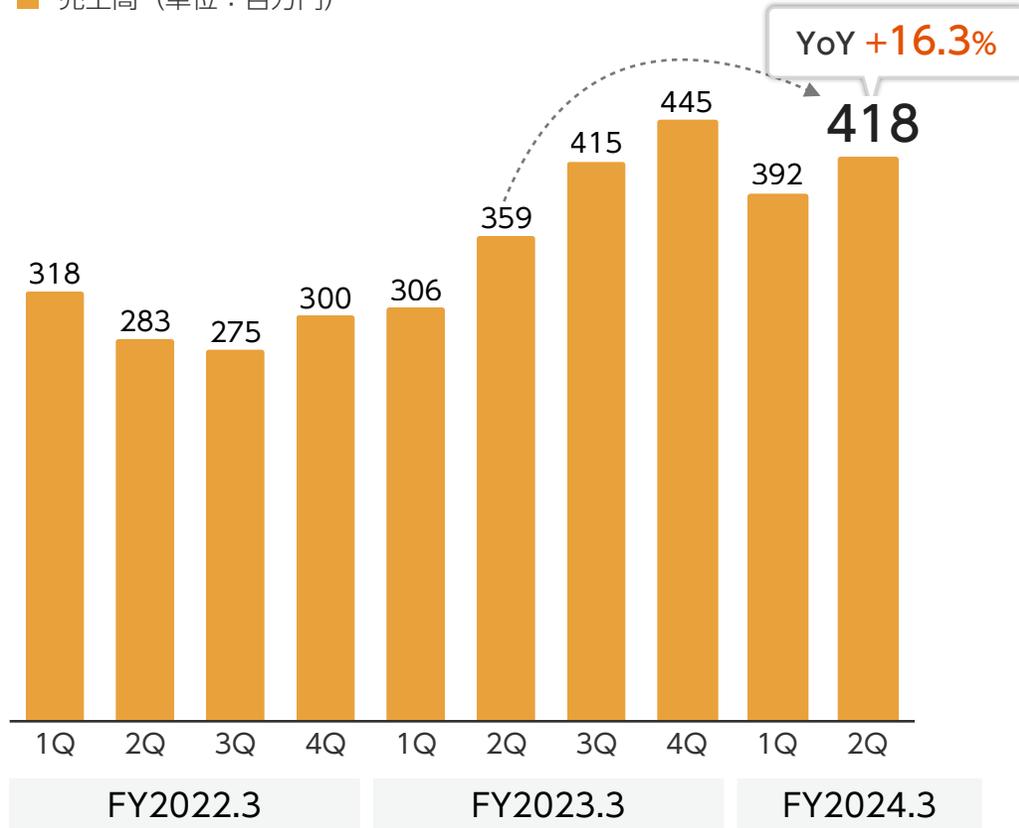


2Q売上高は418百万円で YoY+16.3%、営業利益は30百万円で YoY+4.7%で着地

レンタカー・事故修理ともに堅調に推移し、利益率も改善

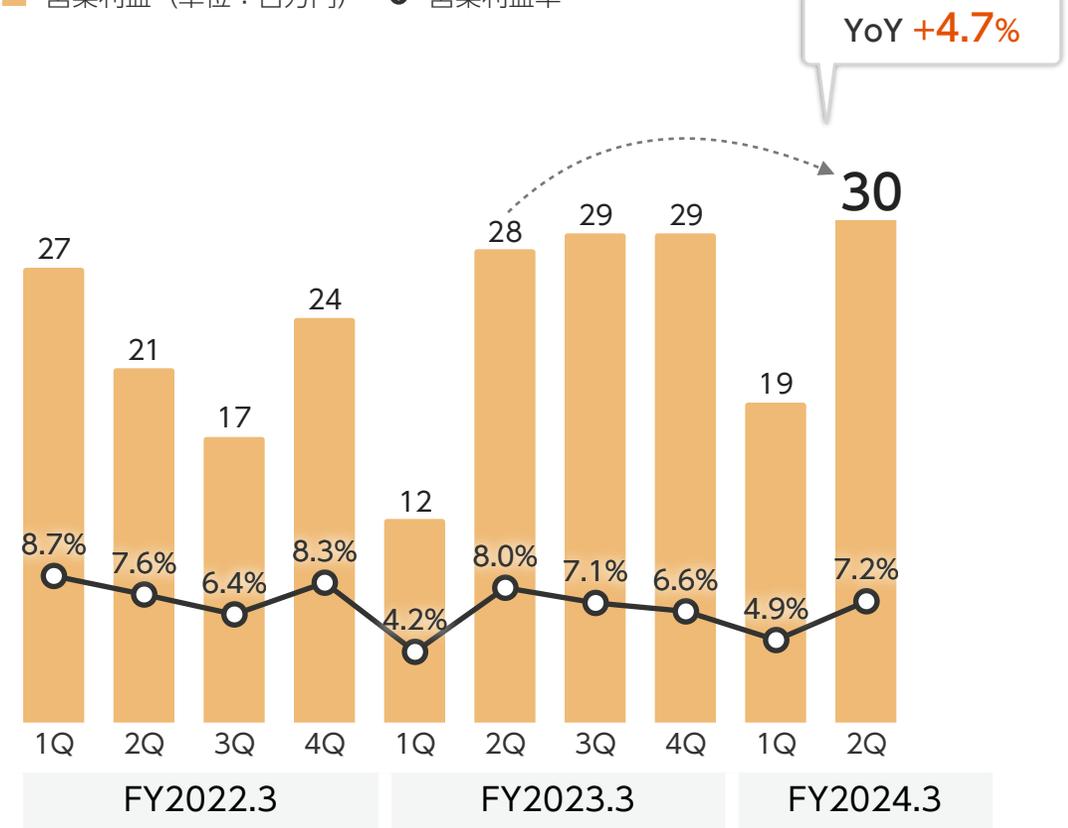
セグメント売上高 推移

■ 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



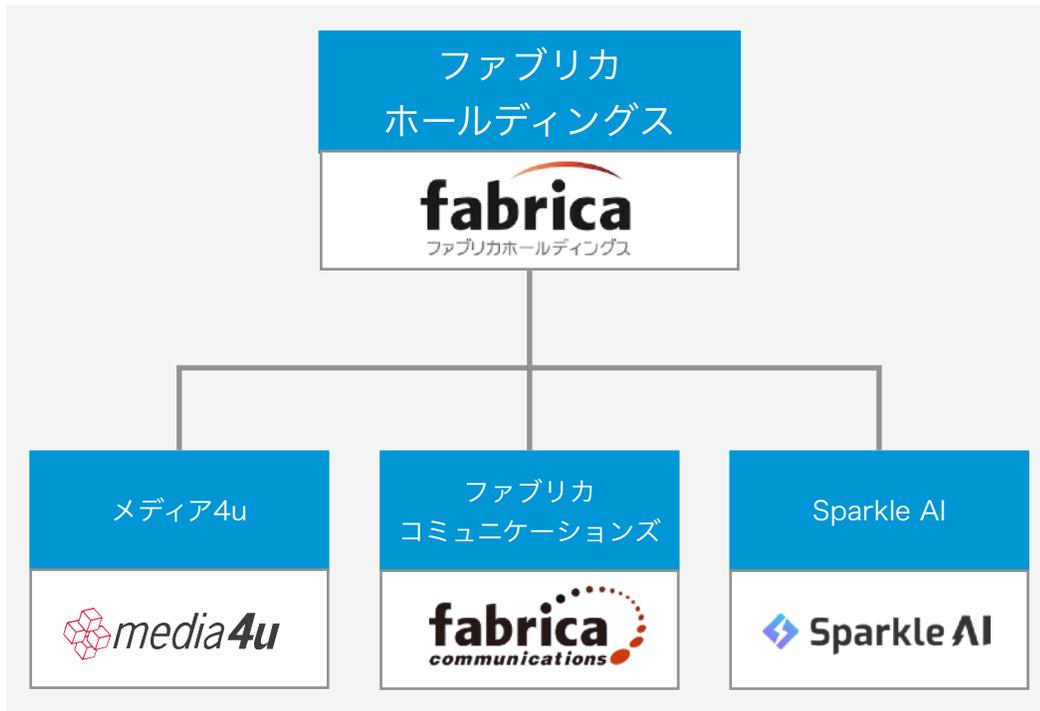
03 全社の取組み

2023/11/01

持株会社体制移行に伴う会社分割に関するお知らせ

当社グループの更なる企業価値の向上並びに持続的成長の達成を支える経営基盤を整えるため2024年4月1日（予定）付で持株会社体制へ移行することを決定いたしました。

持株会社体制移行後の組織図



※ ファブリカホールディングスの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。

各社の役割

ファブリカホールディングス

グループ経営機能に特化し、経営戦略の策定、グループ各社の業績及び資金管理、シナジーの創出に加え、成長に必要な資本政策、M&Aなど経営資源の最適化や機能強化

ファブリカコミュニケーションズ

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

メディア4u

SMSソリューショングループ

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



本資料の取り扱いについて

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り、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。