

2024年3月期 通期

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	193名 (2024年3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"> • 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 • ブロックチェーンおよびAI関連事業

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 通期実績
02. 【連結】 2024年3月期 四半期実績
03. 【連結】 2025年3月期 業績予想
04. 全社の取組み

【連結】 2024年3月期 通期実績

堅調な事業成長が継続、売上高は過去最高を更新
成長投資を予定通り実施し、増収減益にて着地

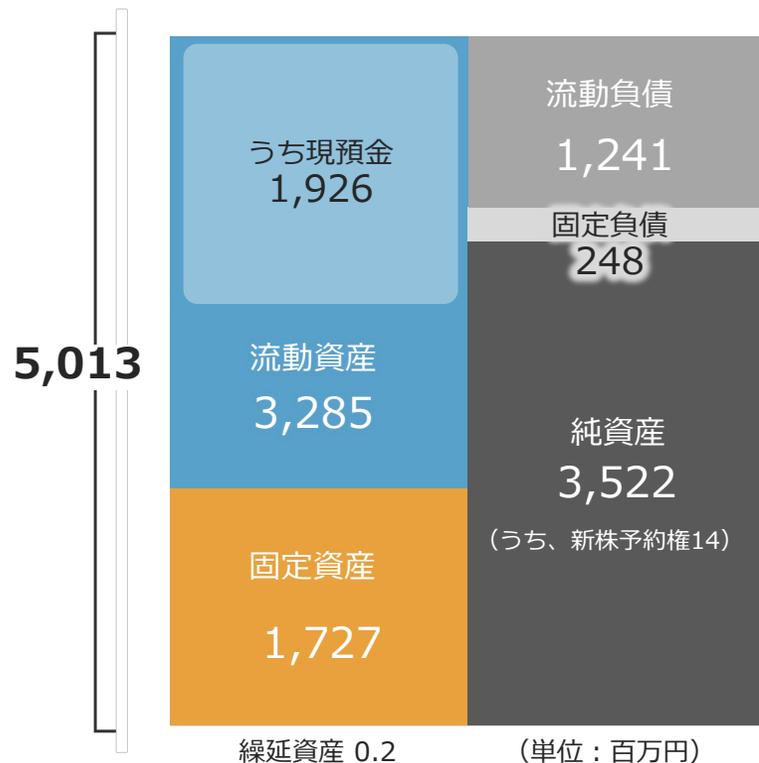
	FY2023.3	FY2024.3		
	通期実績	通期実績	前期差	前期比
(単位：百万円)				
売上高	7,600	8,162	+562	+7.4%
営業利益	1,282	1,070	△212	△16.5%
経常利益	1,262	1,087	△175	△13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	810	673	△136	△16.9%

売上高および各段階利益で修正後の業績予想を上回って着地



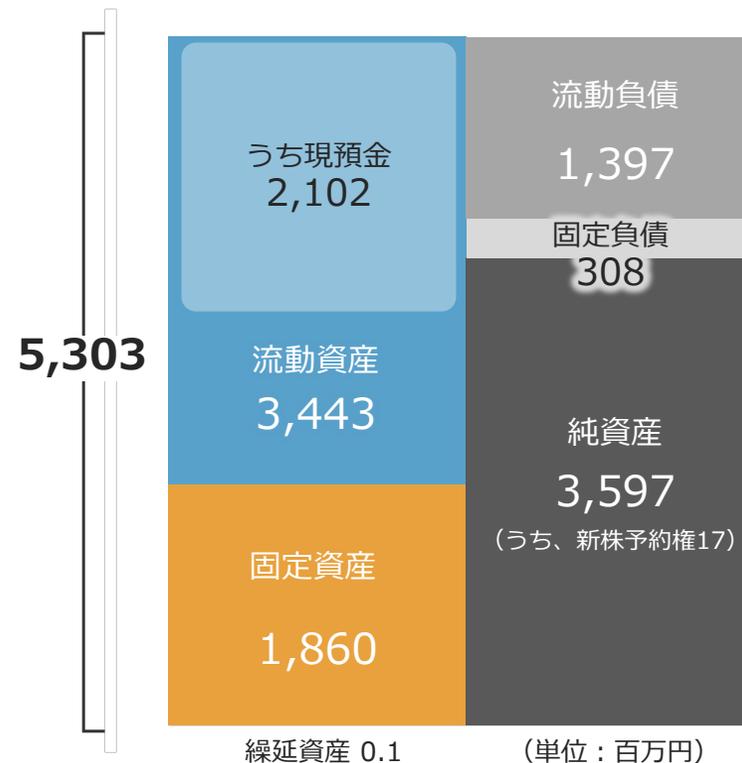
2024年3月期 第3四半期末

自己資本比率70.0%



2024年3月期末

自己資本比率67.5%

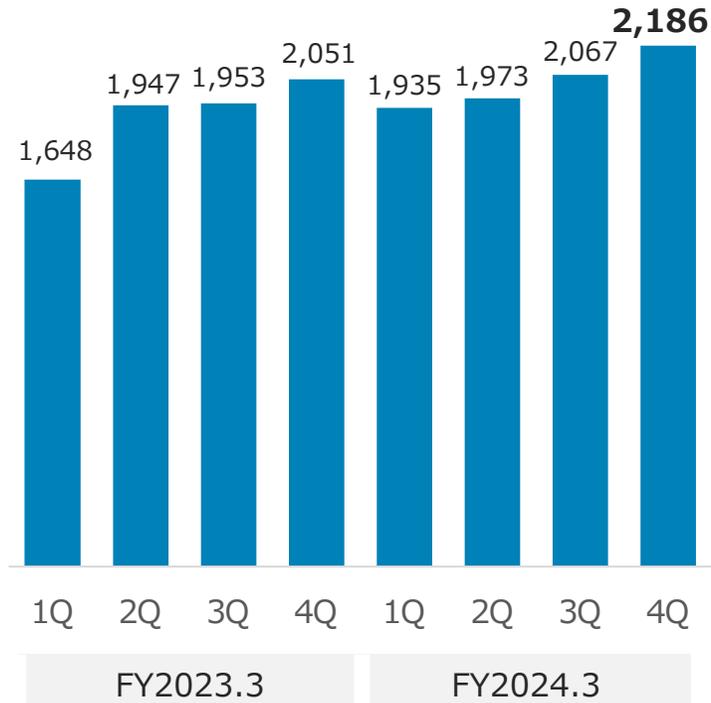


【連結】2024年3月期 四半期実績

四半期連結売上高は過去最高を更新

売上高 推移

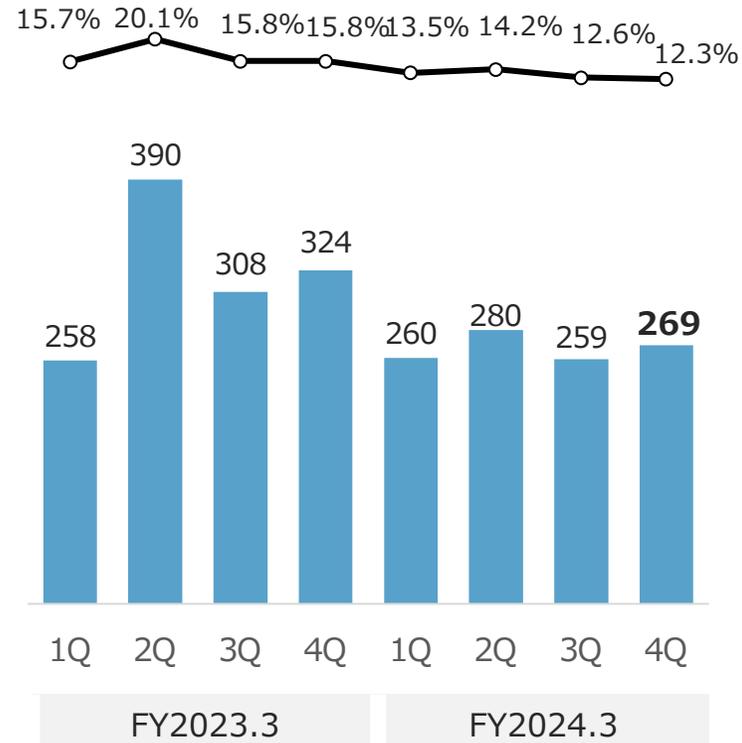
■ 売上高（単位：百万円）



営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円）

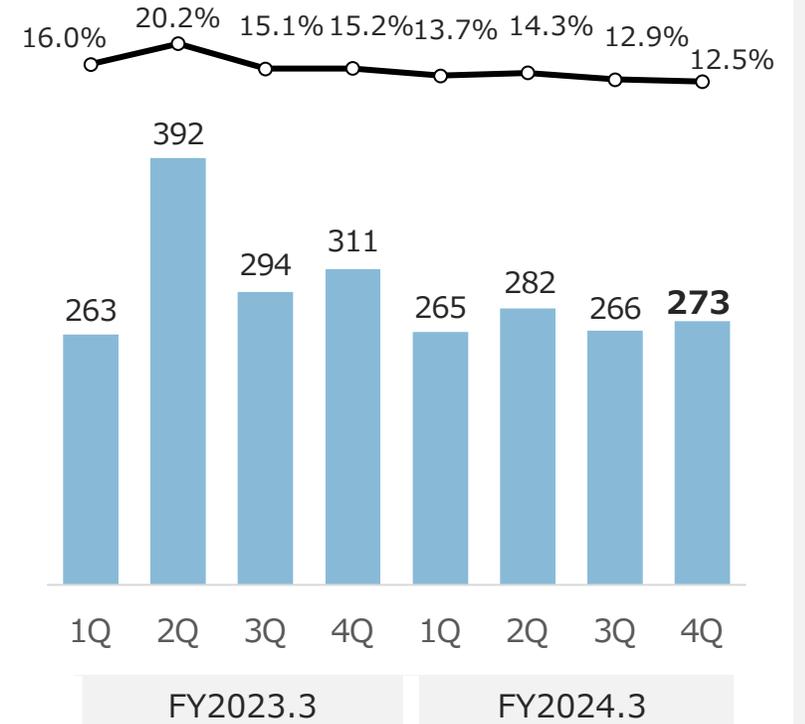
● 営業利益率



経常利益 推移

■ 経常利益（単位：百万円）

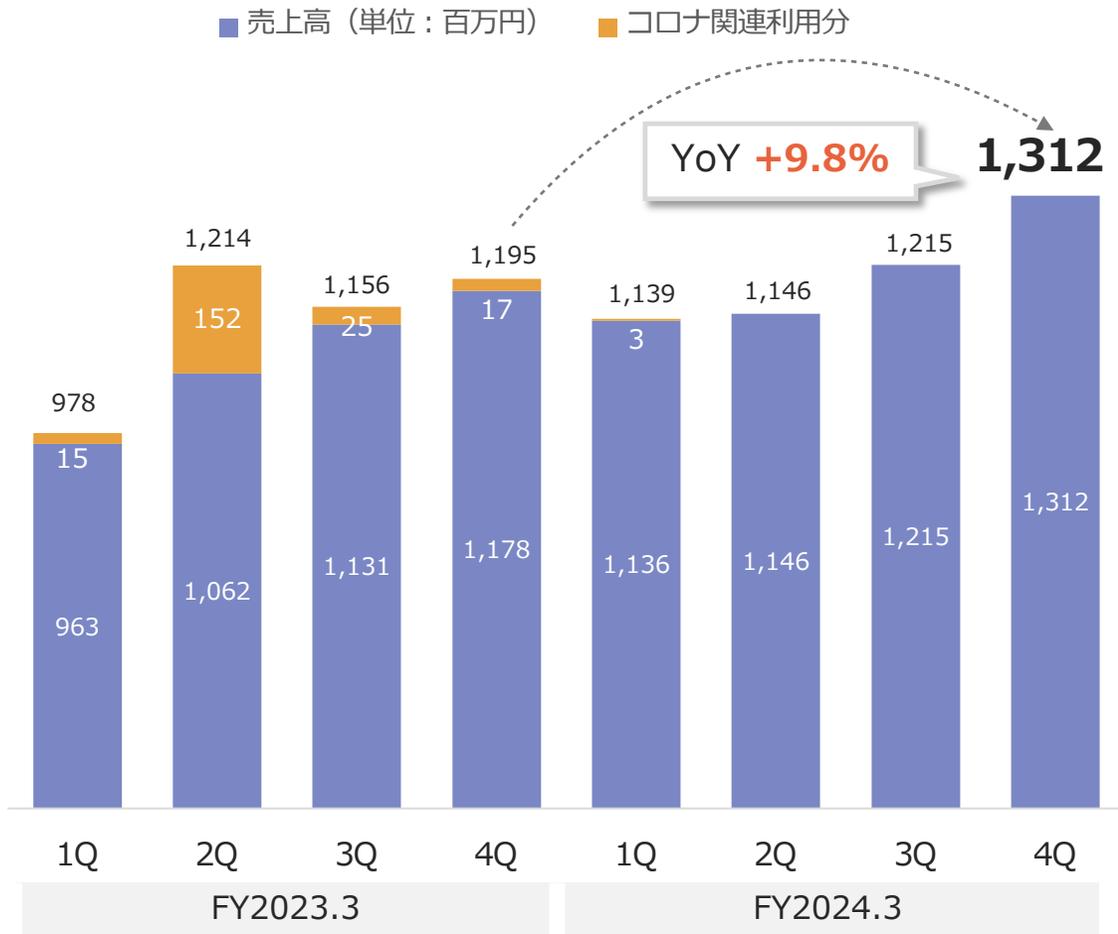
● 経常利益率



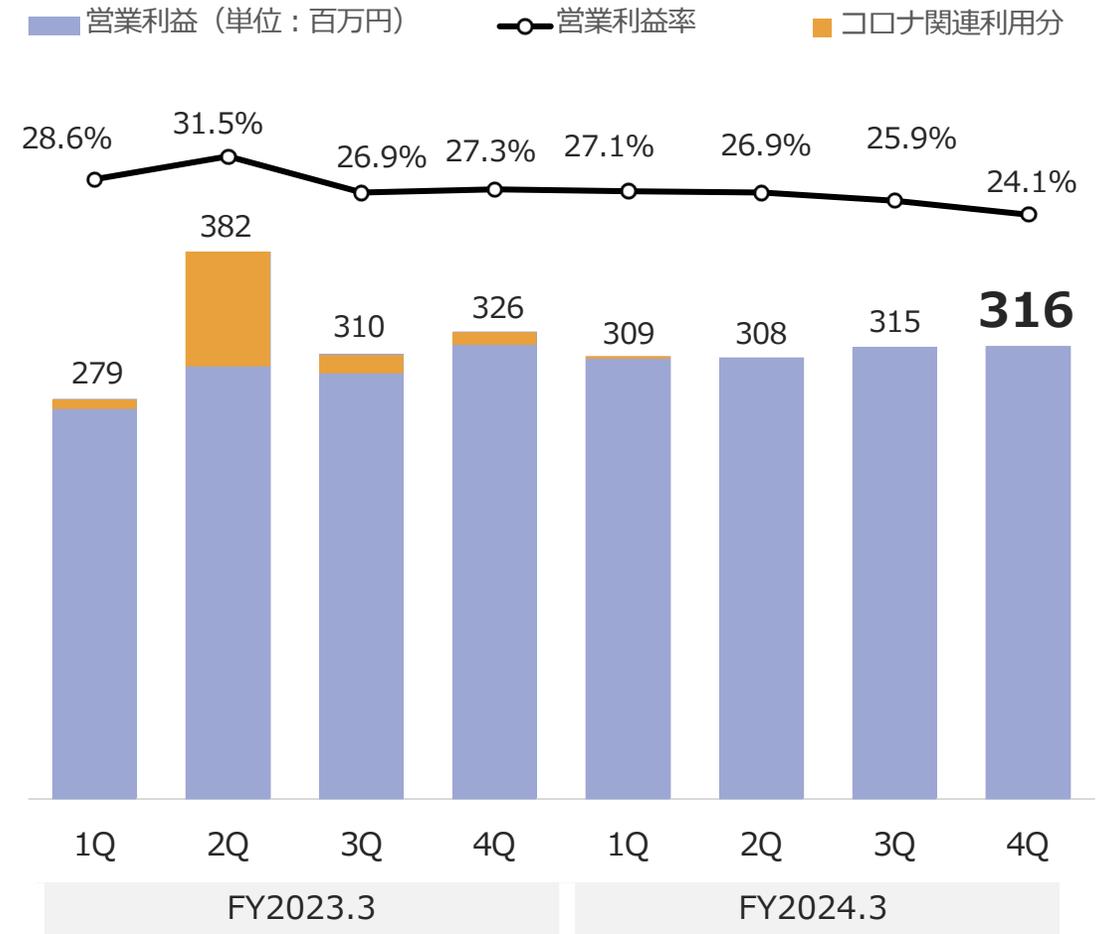
	FY2023.3	FY2024.3		FY2023.3	FY2024.3	
	4Q実績	4Q実績	前年同期比	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)						
売上高	2,051	2,186	+6.6%	7,600	8,162	+7.4%
SMSソリューショングループ	1,195	1,312	+9.8%	4,543	4,814	+6.0%
U-CARソリューショングループ	324	343	+5.7%	1,262	1,355	+7.4%
インターネットサービスグループ	85	102	+19.8%	267	318	+19.1%
オートサービスグループ	445	427	△4.0%	1,526	1,673	+9.6%
その他	-	0.5	-	-	1	-
セグメント利益または損失(△)	324	269	△16.9%	1,282	1,070	△16.5%
SMSソリューショングループ	326	316	△3.0%	1,299	1,249	△3.8%
U-CARソリューショングループ	73	84	+14.1%	342	352	+2.8%
インターネットサービスグループ	4	10	+131.8%	△18	△20	-
オートサービスグループ	29	25	△14.2%	100	87	△12.8%
その他	-	△23	-	-	△30	-
調整額	△109	△143	-	△441	△568	-

配信数が順調に成長し、四半期売上高は過去最高を更新

セグメント売上高 推移



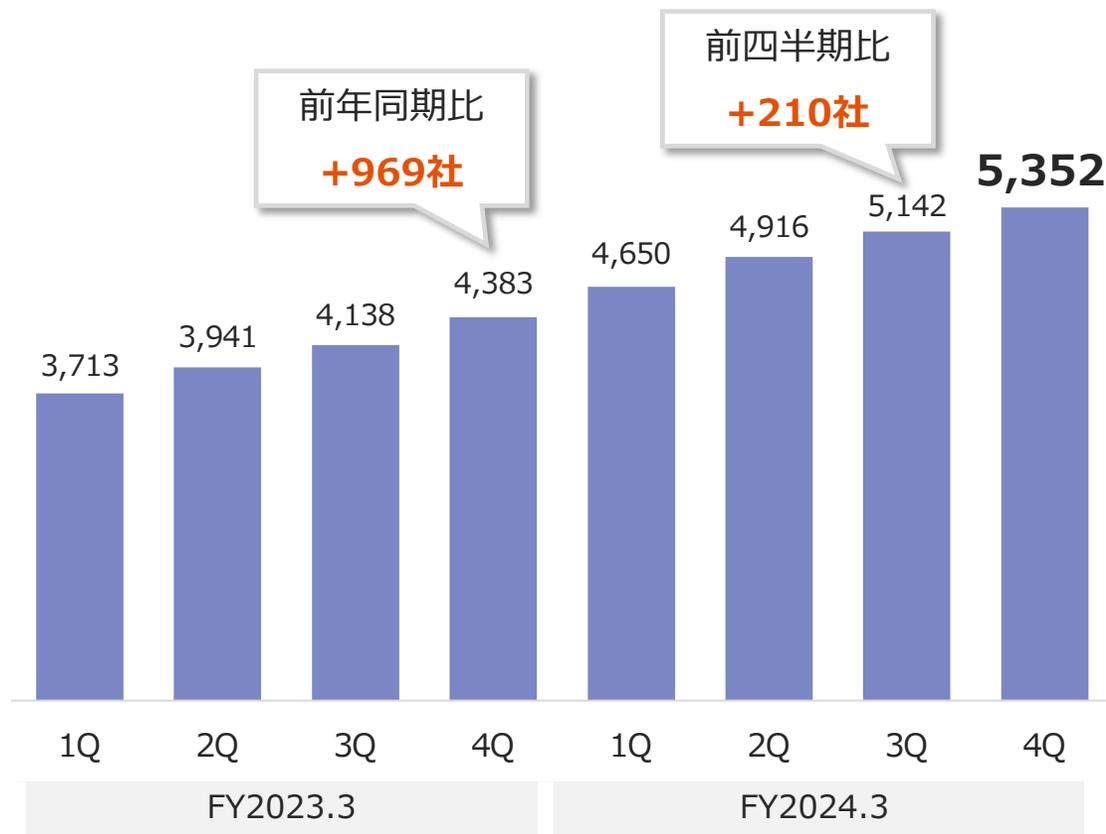
セグメント営業利益・営業利益率 推移



新規顧客獲得も順調に推移、規律ある広告投資を継続

「メディアSMS」導入社数 推移

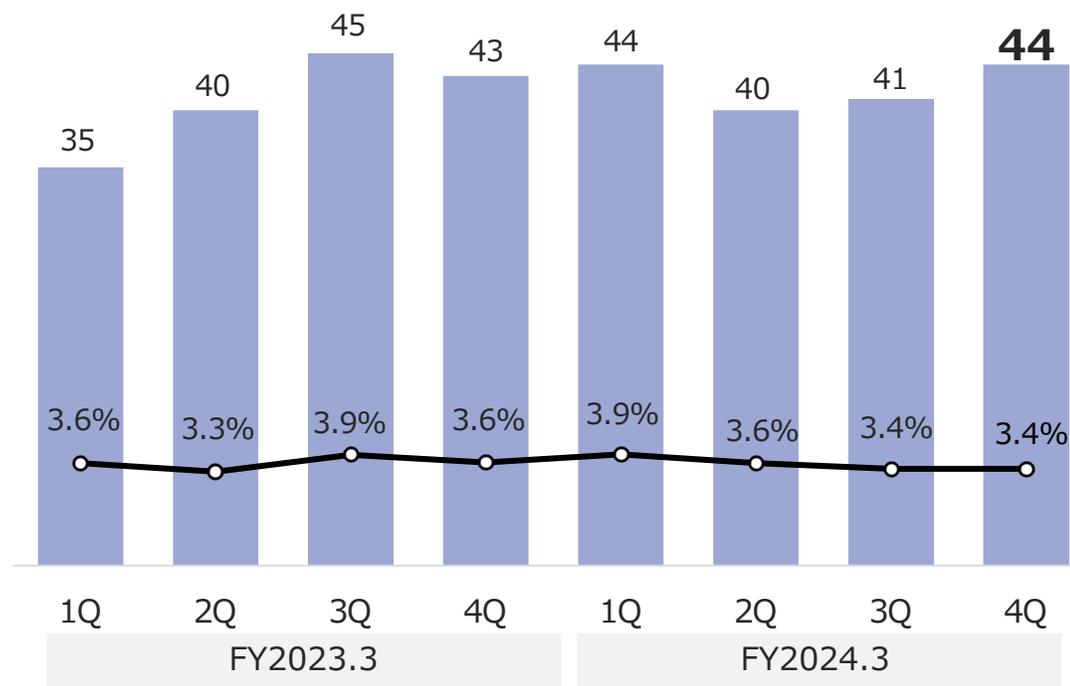
■ 「メディアSMS」導入社数（単位：社）



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



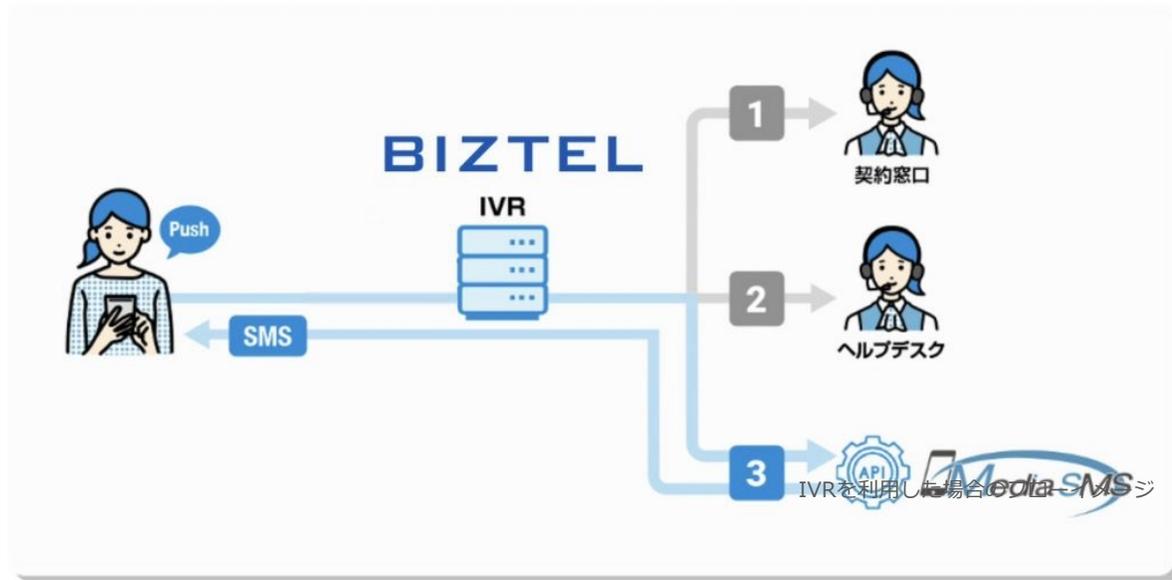
2024/03/14

「メディアSMS」が、クラウド型コールセンターシステム「BIZTEL」と連携

メディアSMS×BIZTELでできること

電話をかけてきた顧客に対し、IVR（音声ガイダンス）を通じてSMSを送信することができます。これにより、人的リソースを使った受電以外の対応が可能となります。

「BIZTEL」はクラウドPBX市場において7年連続NO.1※



※ デロイト トーマツ ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2023年度版クラウド型CRM市場編（第7版）」

導入のメリット

機会損失の防止

コールセンターの対応時間外やあふれ呼※で対応できない場合でも、SMSでWEBページに誘導して注文などを受け付けることで機会損失を防ぐことができます

業務の効率化

IVRを通じてSMSを送信しWEBページへ誘導することで、人的リソースを割くことなく対応を自動化することが可能になります

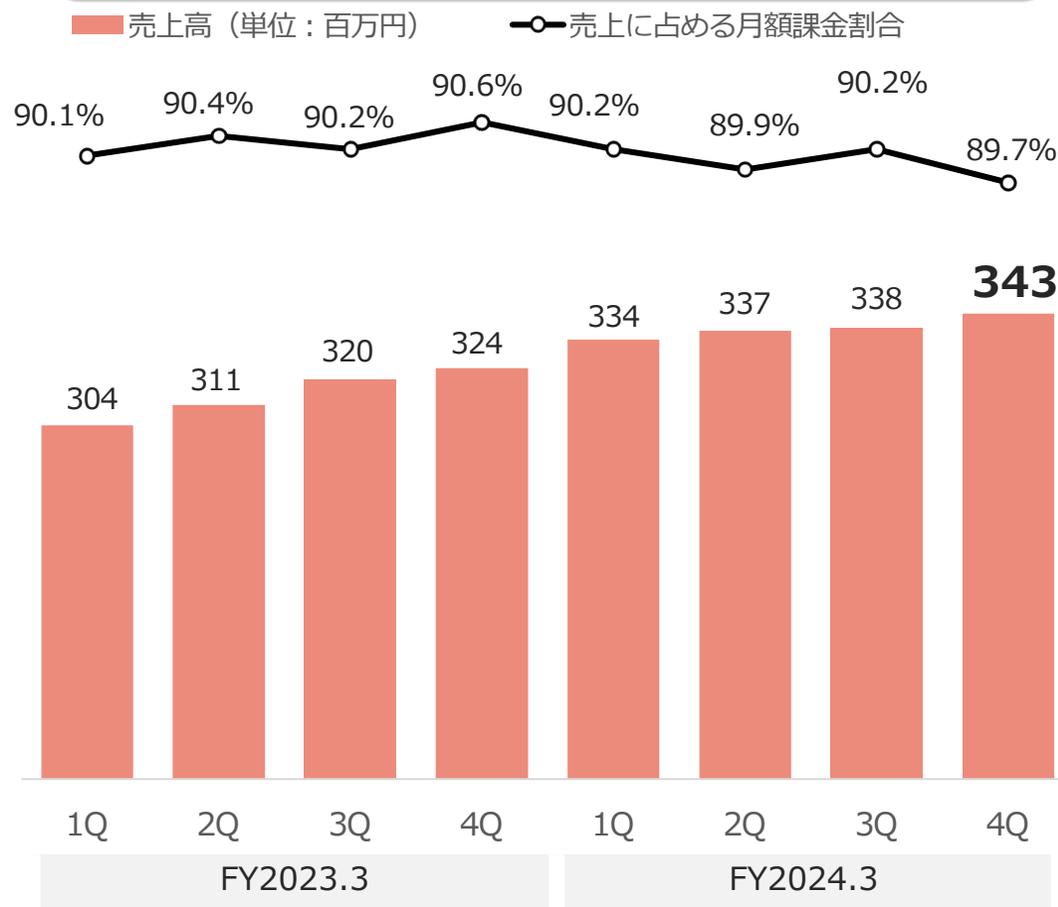
顧客満足度の向上

時間外の受付や、コールセンターでの待ち時間なく適切なWEBページの案内が可能になることで、顧客満足度の向上が見込めます

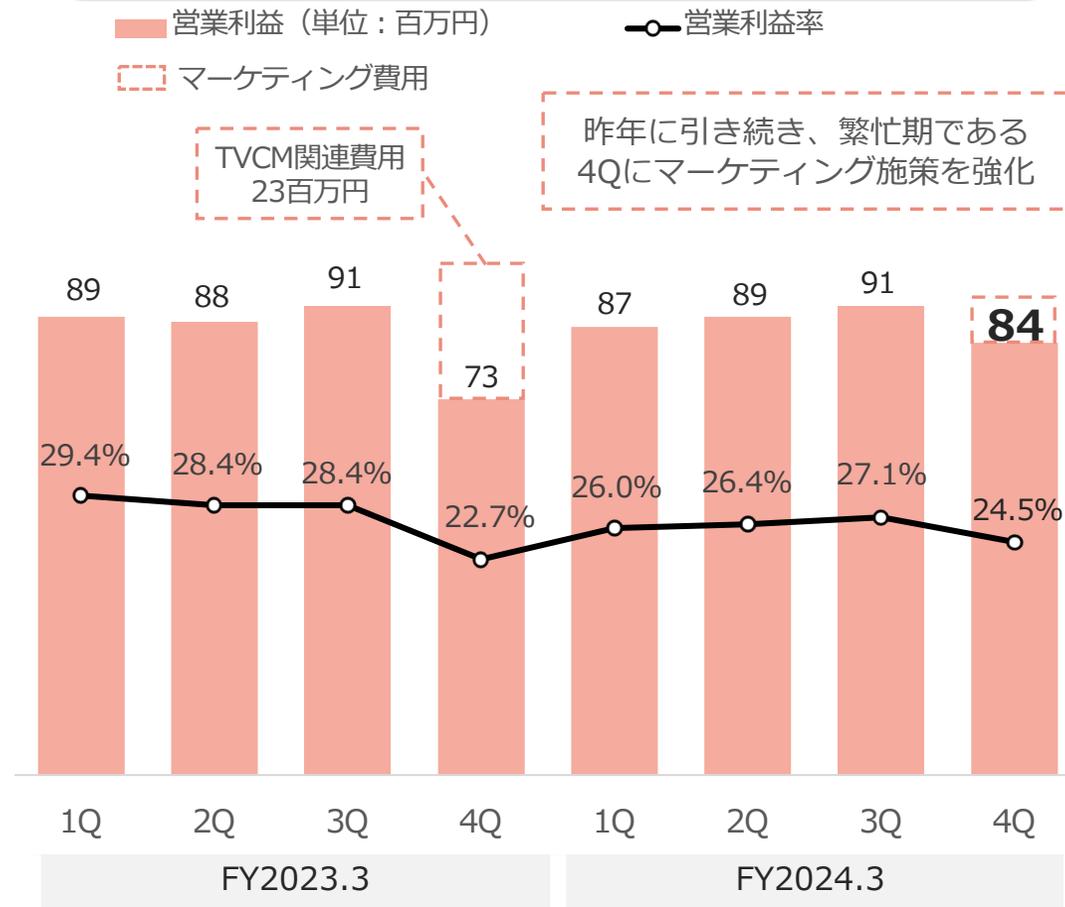
※あふれ呼：コールセンターの回線数を上回る入電により繋がらない状態のこと

導入社数が堅調に推移し、四半期売上高は過去最高を更新

セグメント売上高 推移



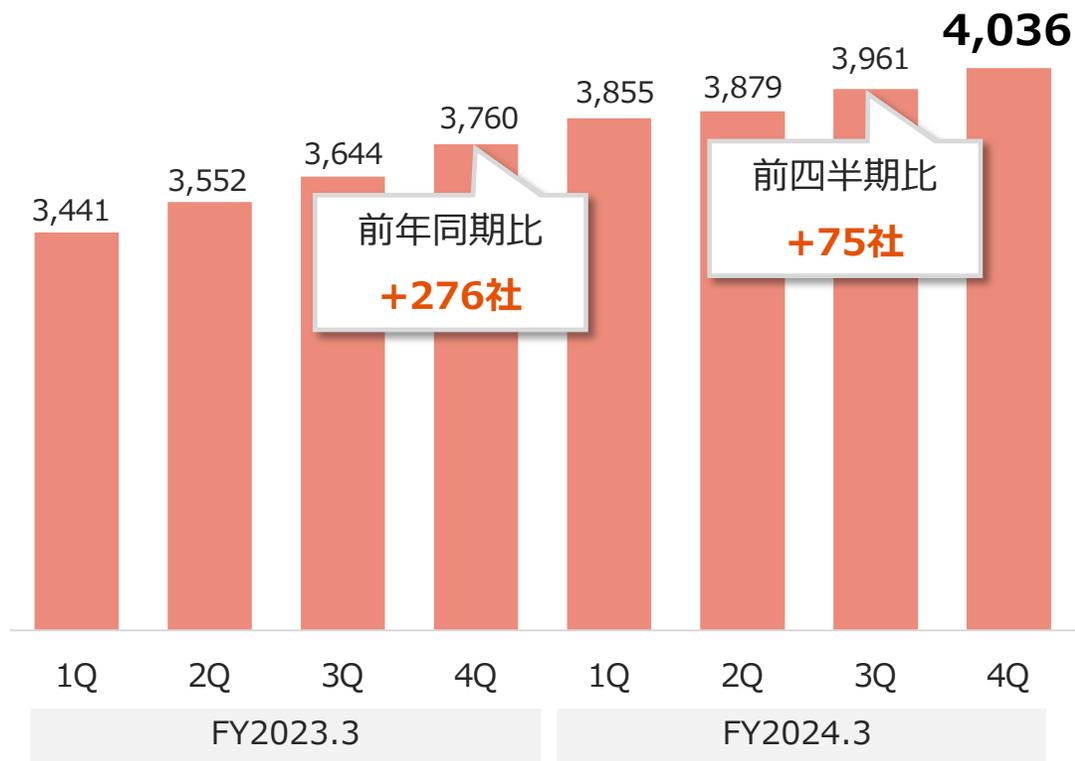
セグメント営業利益・営業利益率 推移



導入社数は堅調に推移し、レベニューチャーンレートも低位推移

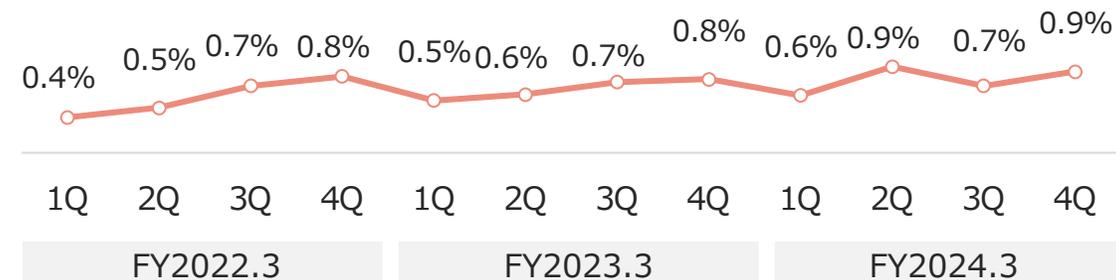
「symphony」導入社数 推移

■ 「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

2024/05/02

「車選びドットコム」YouTubeチャンネル 登録者数20万人を突破

中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルとしては最大規模のチャンネルに成長



YouTubeチャンネル 車選びドットコム について

中古車検索サイト「車選びドットコム」の公式YouTubeチャンネルです。

毎週火・木曜日19時に新車や中古車の購入を検討されている方に向けた自動車情報番組を更新しています。

「ドリフトキング」こと土屋圭市さんがメインMCを務め、車両解説にモータージャーナリストの工藤貴宏さん、女性目線でレビューを行うゲストの方をお迎えし、最新のクルマ情報や、懐かしの旧車の魅力を発信しています。

2020年11月に開設し、視聴者のニーズに応じたコンテンツの充実を図り、多くの方から支持された結果、2024年4月で登録者数が20万人を突破いたしました。

これは、中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルとしては最大の登録者数となり※、累計視聴回数は4月30日現在で約1億回にのぼります。

引き続き、最新のクルマ情報や、懐かしの旧車の魅力を発信し、視聴者の方々のカーライフをさらに豊かにするための情報をお届けしてまいります。



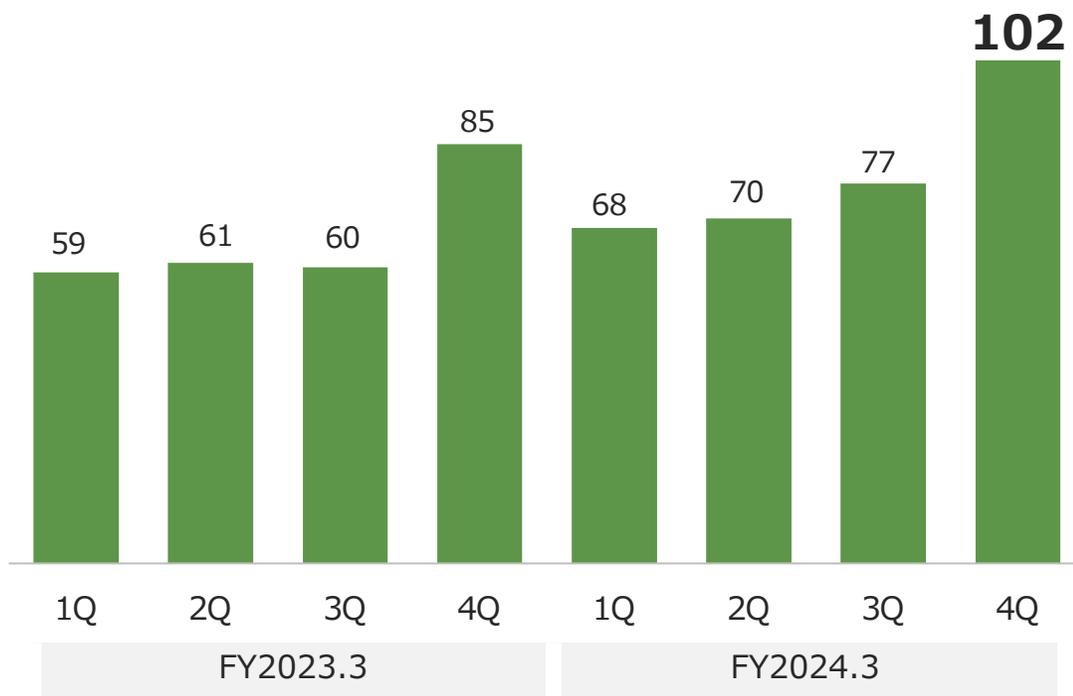
公式YouTube : <https://www.youtube.com/c/kurumaerabicom>

※中古車検索サイトが運営するYouTubeチャンネルにおいて（自社調べ）

インターネットメディア領域が好調に推移し、四半期単体で黒字化

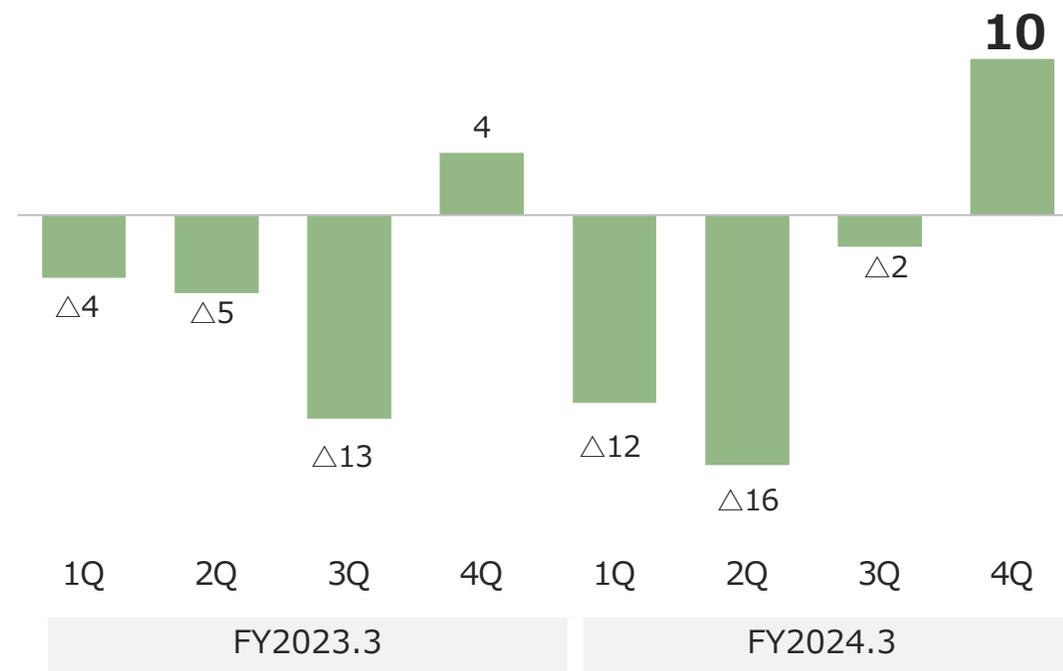
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益・営業利益率 推移

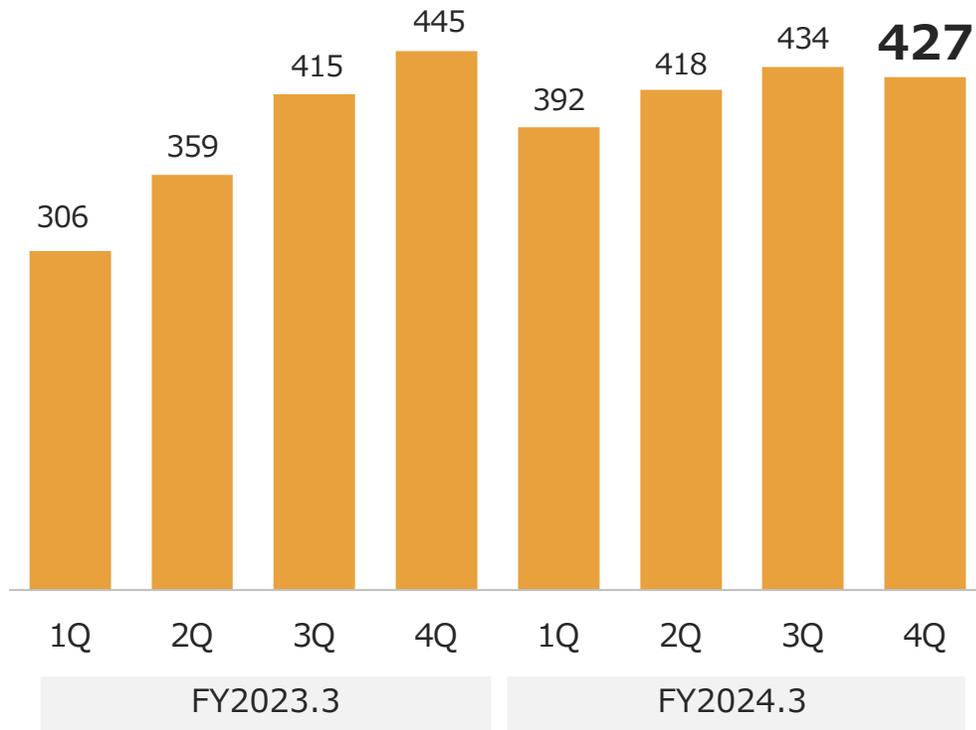
■ 営業利益（単位：百万円）



売上高、営業利益共に大きなイベントなく堅調な推移

セグメント売上高 推移

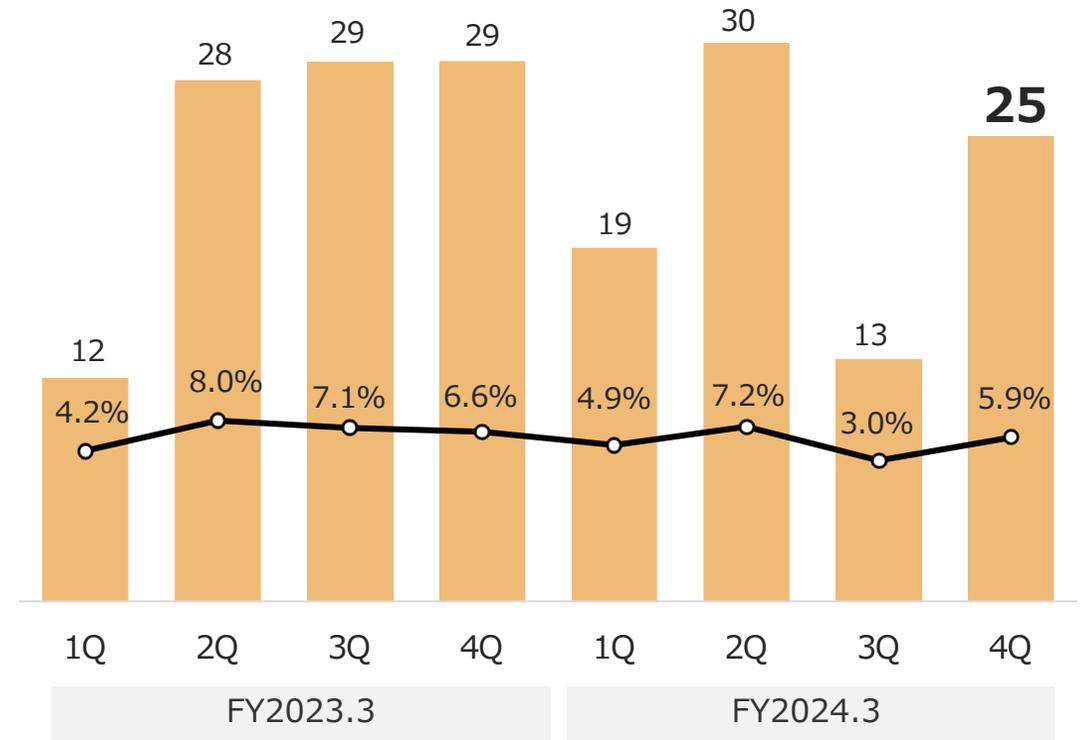
■ 売上高（単位：百万円）



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



【連結】2025年3月期 業績予想

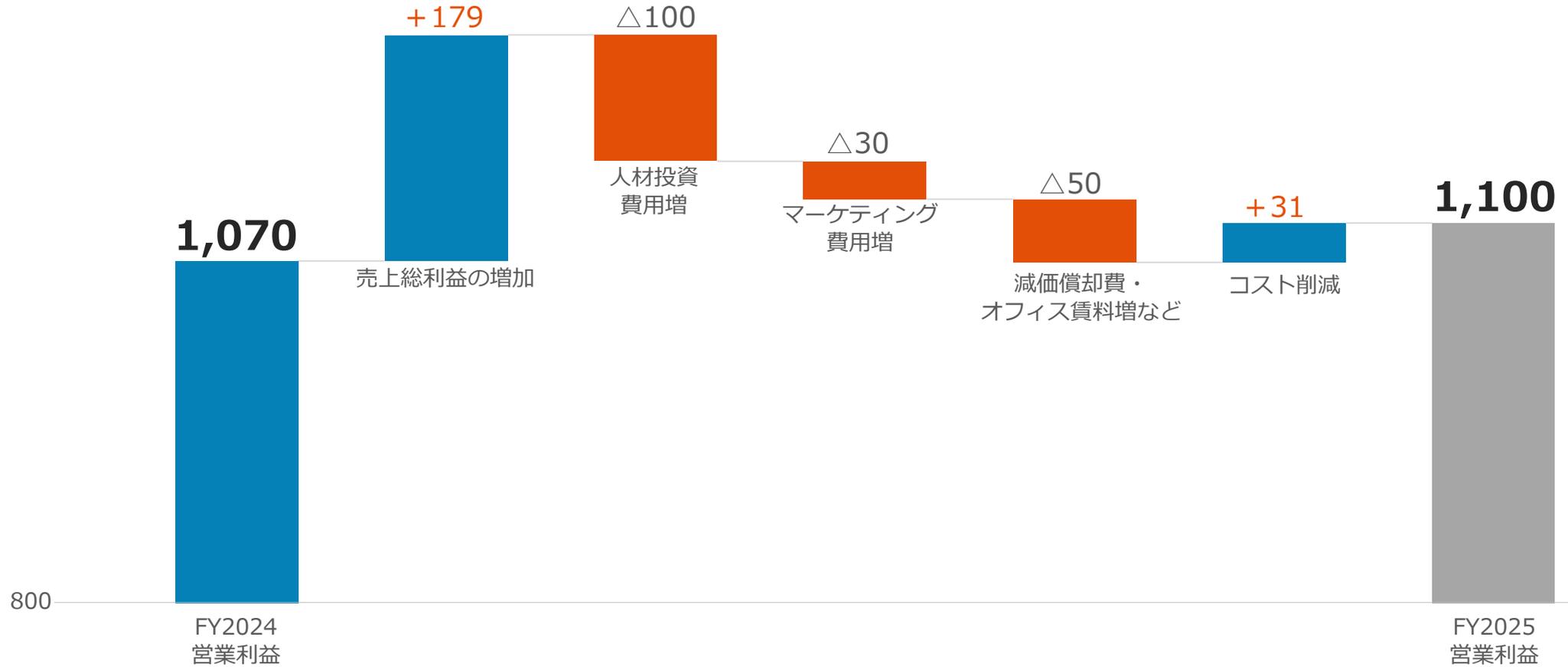
堅調な事業成長により、引き続き成長投資をこなしながらも、増収増益を計画

	FY2024.3	FY2025.3	
	通期実績	通期計画	YoY
(単位：百万円)			
売上高	8,162	8,700	+6.6%
売上総利益	4,001	4,180	+4.5%
営業利益	1,070	1,100	+2.7%
経常利益	1,087	1,100	+1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	673	700	+3.9%

	FY2024.3	FY2025.3	
	通期実績	通期計画	YoY
売上高	8,162	8,700	+6.6%
SMSソリューショングループ	4,814	5,126	+6.5%
U-CARソリューショングループ	1,355	1,470	+8.5%
インターネットサービスグループ	318	380	+19.4%
オートサービスグループ	1,673	1,720	+2.8%
その他	1	4	+279.2%
営業利益	1,070	1,100	+2.7%
SMSソリューショングループ	1,249	1,345	+7.6%
U-CARソリューショングループ	352	354	+0.5%
インターネットサービスグループ	△20	86	-
オートサービスグループ	87	91	+3.5%
その他	△30	△40	-
調整額	△568	△736	-

人材投資を中心とした成長投資の実施を見込む

(単位：百万円)



2025年3月期の配当については、前期から1円増配し **1株当たり37円** の期末配当を実施予定

- 連結配当性向の目安を20%から **25-30%** に引き上げ
- 2024年3月期の配当につきましては、期初予想通り1株当たり36円の期末配当を実施予定

	FY2024.3 (予定)	FY2025.3 (予想)
	期末	期末
	円 銭	円 銭
一株あたりの配当金	36.0	37.0
配当性向	28.6%	28.6%

04 全社の取組み

2024/02/28

Sparkle AI、東京大学主催の「ブロックチェーンイノベーション寄附講座」へ参画

登録者数は7,700人を超え、同大学主催の寄附講座としては最大級の規模で開催



工学系研究科が主催する「ブロックチェーンイノベーション寄附講座第3期」



講義室に350人、リアルタイムYouTube視聴2000人超で参加

ブロックチェーンイノベーション寄附講座について

本講座は、ブロックチェーン技術の教育と普及を目指し、ブロックチェーン技術の急速な進化に対応し、その深い理解および社会への実装を促進するための公開講座となります。特に、日本語による教育資源が不足している現状を踏まえ、技術的な知識の習得はもちろん、最新の業界動向の理解から、事業化や社会実装に向けた応用方法まで、幅広い内容を学ぶことが可能です。

公開講座参画の目的・背景

Sparkle AIでは2023年6月の設立以来、AI・ブロックチェーン等の先進技術に関する研究開発および、ブロックチェーン上の抽選プラットフォーム「Rattle」の開発・運営に取り組んでいます。

「Rattle」は2023年7月に開催されたアジア最大級Web3カンファレンス「WebX」の抽選会に正式採用され、また、BlastのdApp※開発コンペティション「Blast Big Bang」に参加し、60,000件を超える応募をいただくなど、ブロックチェーンの領域において確実に認知度を拡大しております。

本講座では、これまで培ってきたノウハウをもとに本講座の教材作成や運営の協力・内容の監修などを行っており、このような人材育成活動を通じて、ブロックチェーン業界の発展に貢献してまいります。

※dApp:分散型アプリケーション。従来のアプリケーションのような管理者が存在せず、参加するユーザーのデバイスでデータを管理できるアプリケーションのこと。



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。