

2025年3月期 第1四半期
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6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. 【連結】 2025年3月期 第1四半期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移

【連結】2025年3月期 第1四半期実績

売上高は前年比2桁成長を回復、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			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	1,935	2,154	+11.3%	8,700	24.8%
売上原価	957	1,130	+18.1%	—	—
販売費および一般管理費	717	755	+5.4%	—	—
営業利益	260	268	+2.8%	1,100	24.4%
経常利益	265	270	+1.8%	1,100	24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	164	170	+3.8%	700	24.4%

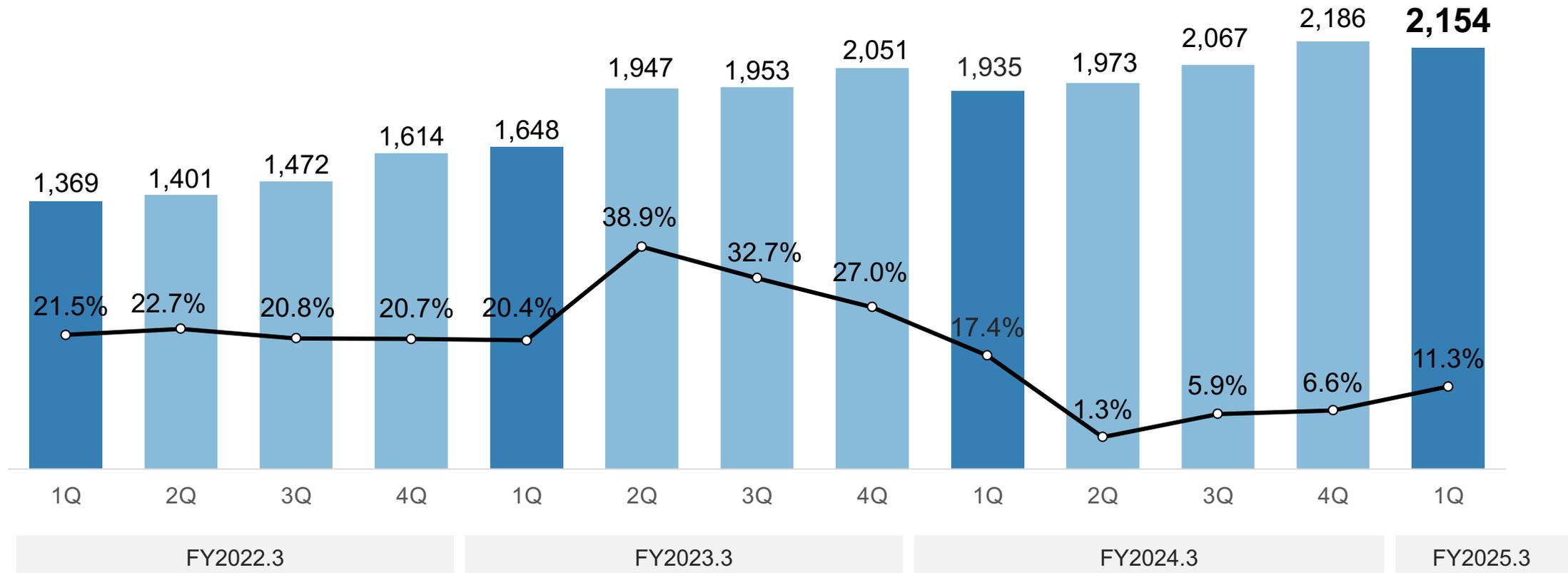
売上高はYoY+11.3%の2桁成長を回復

（各セグメントの内訳は14ページを参照）

売上高 推移

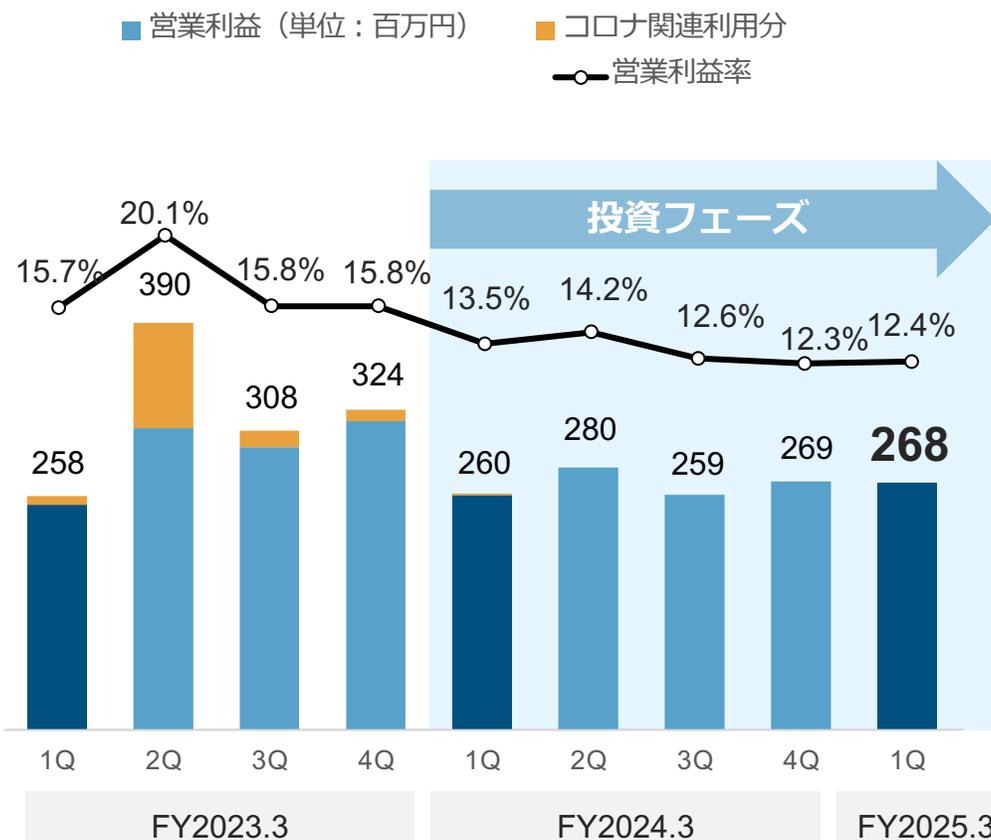
■ 売上高（単位：百万円）

○ YoY

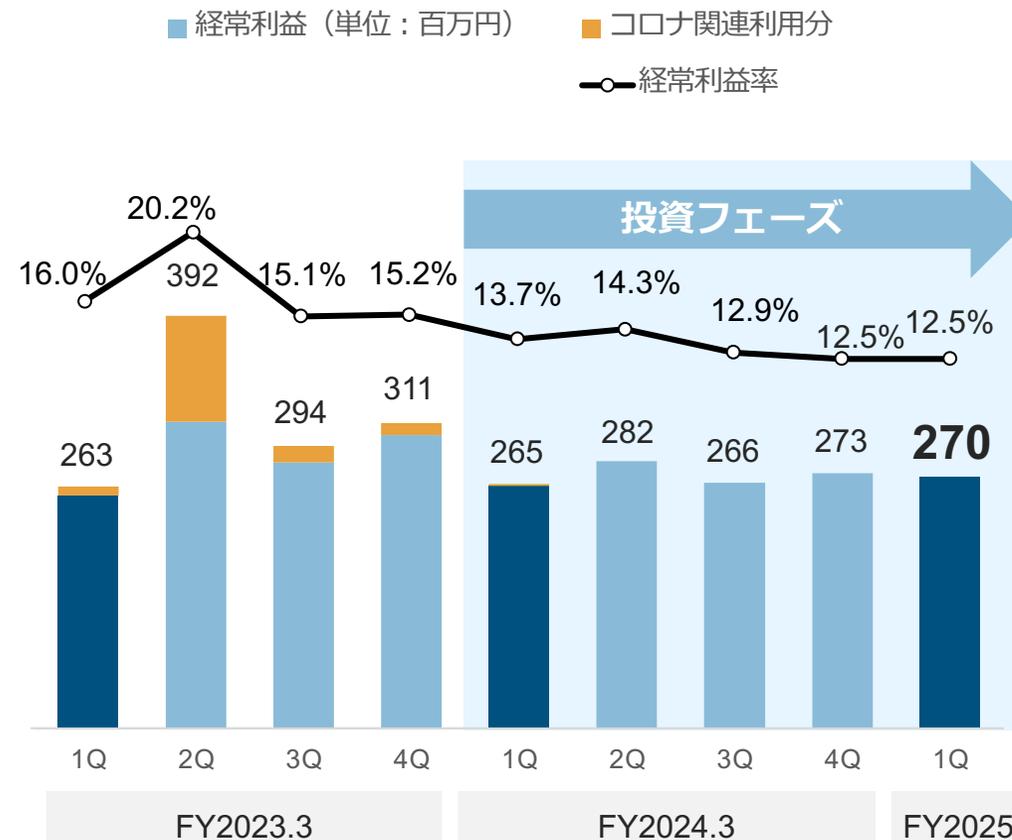


積極的な人材およびマーケティング投資を継続し、利益率も計画通りの着地

営業利益 推移

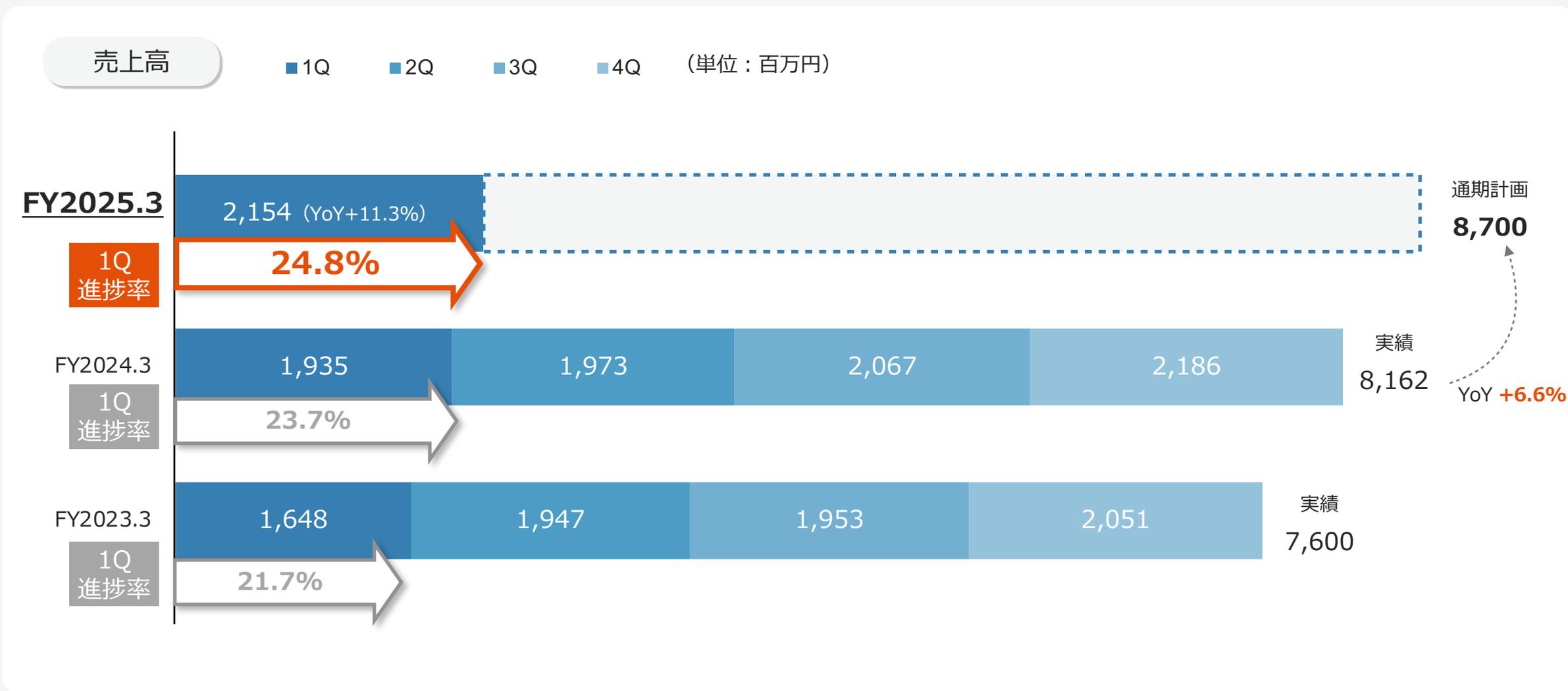


経常利益 推移

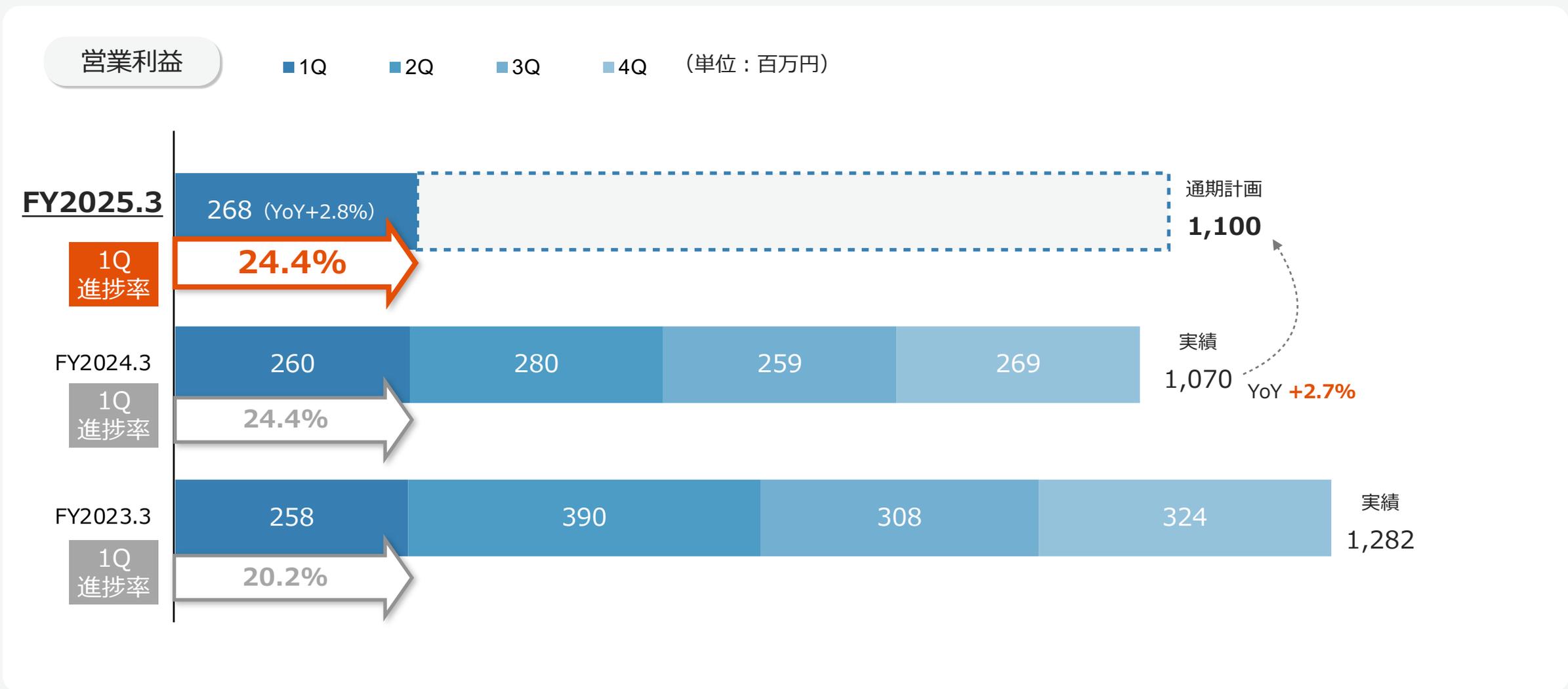


※コロナ関連利用分の営業利益・経常利益は厳密な算出が困難なため概算イメージとなります。

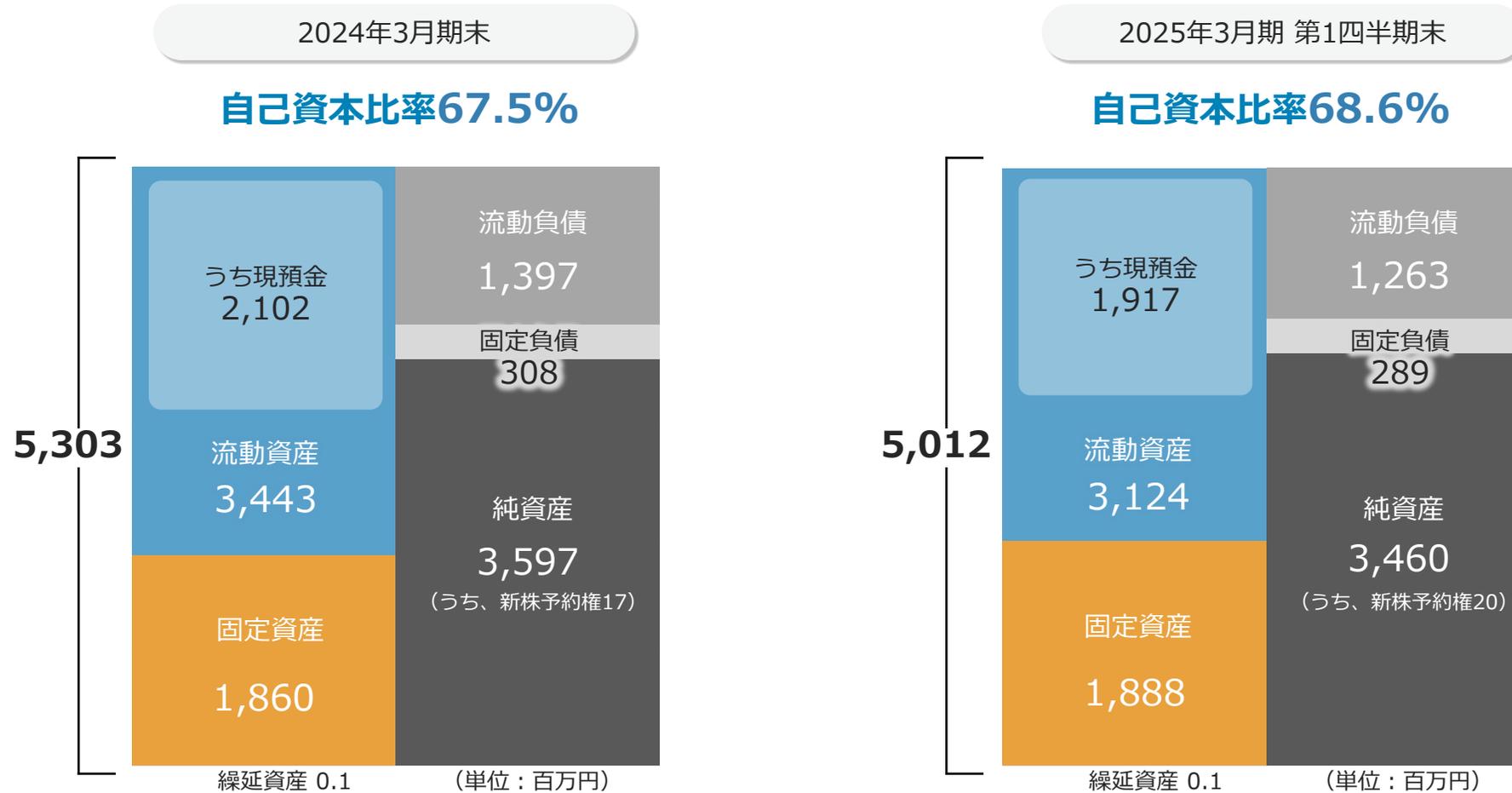
売上高の進捗率は24.8%、通期計画を上回る進捗



営業利益の進捗率は24.4%、通期計画を上回る進捗



純資産は主に自己株式取得により3月末比△137百万円減少、自己資本比率+1.1pt増加

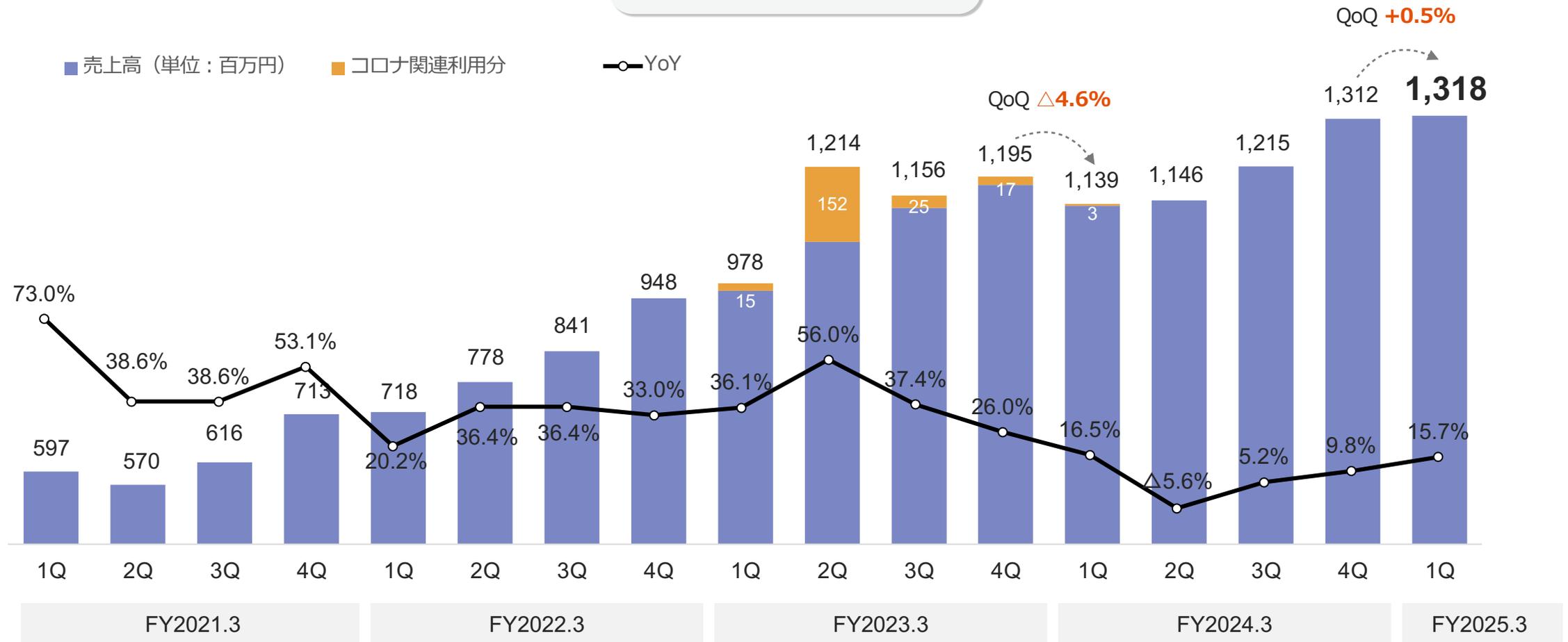


【連結】セグメント別実績・KPI推移

	FY2024.3	FY2025.3			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	1,935	2,154	+11.3%	8,700	24.8%
SMSソリューショングループ	1,139	1,318	+15.7%	5,126	25.7%
U-CARソリューショングループ	334	349	+4.4%	1,470	23.8%
インターネットサービスグループ	68	84	+24.6%	380	22.3%
オートサービスグループ	392	400	+2.1%	1,720	23.3%
その他	0	0.9	-	4	22.9%
セグメント利益または損失	260	268	+2.8%	1,100	24.4%
SMSソリューショングループ	328	360	+9.5%	1,345	26.8%
U-CARソリューショングループ	87	79	△8.8%	354	22.4%
インターネットサービスグループ	△12	24	-	86	28.0%
オートサービスグループ	19	14	△23.0%	91	16.3%
その他	△1	△14	-	△40	-
調整額	△160	△195	-	△736	-

大口顧客の配信数が好調に推移し過去最高を更新、第4四半期からのQoQでも増収

セグメント売上高 推移



既存顧客へのクロスセル等の施策が奏功し利益率が改善、過去最高を更新(コロナ関連利用分を除く)

セグメント営業利益・営業利益率推移

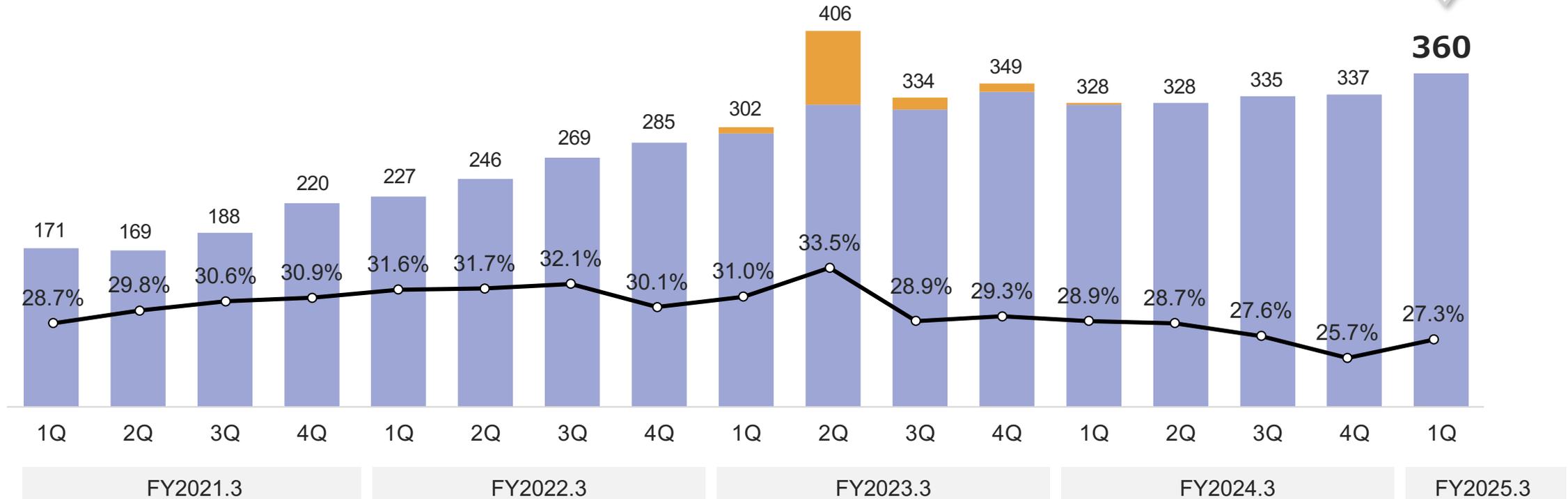
■ 営業利益（単位：百万円）

■ 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 **+9.5%**

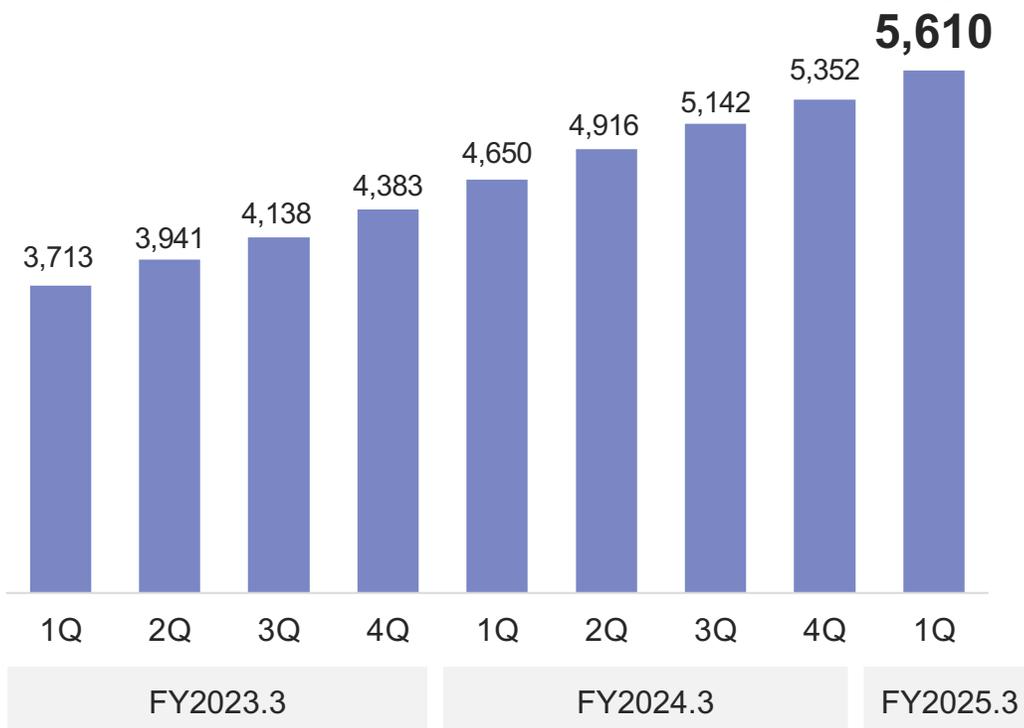


※持株会社体制への移行に伴い、当第1四半期より報告セグメントの営業費用として計上していたグループ会社の経営指導料を調整額として全社費用に含める方法に変更し、過年度においても変更後の計算方法によって作成したものを開示しております。

新規顧客獲得数も順調に推移、営業プロセスの改善により新規顧客獲得CPAも改善

「メディアSMS」導入社数 推移

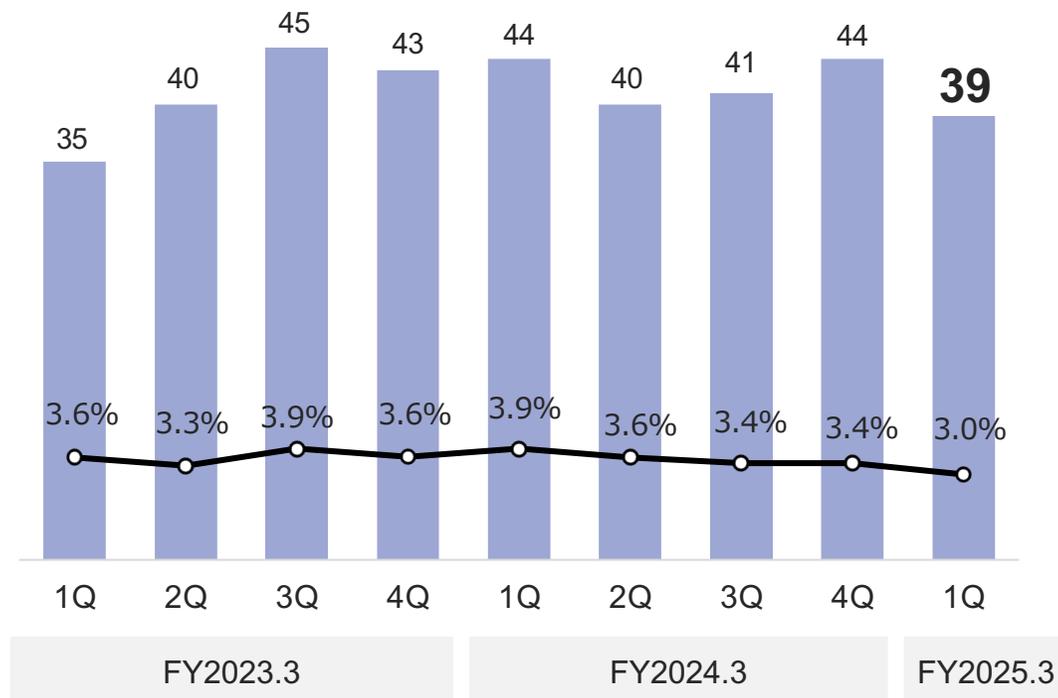
■ 「メディアSMS」導入社数 (単位: 社)

前年同期比 **+960社**前四半期比 **+258社**

広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移* 連結仕訳前

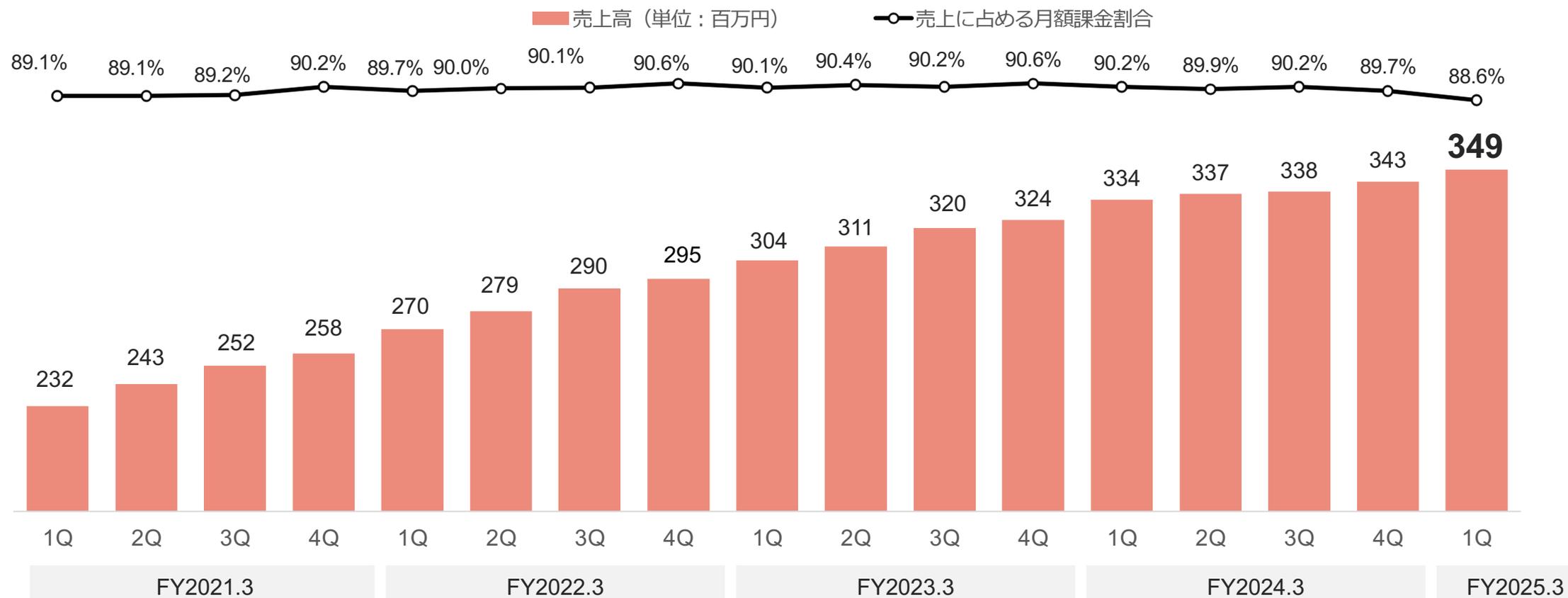
■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費 (単位: 百万円)

● 売上高広告宣伝費比率



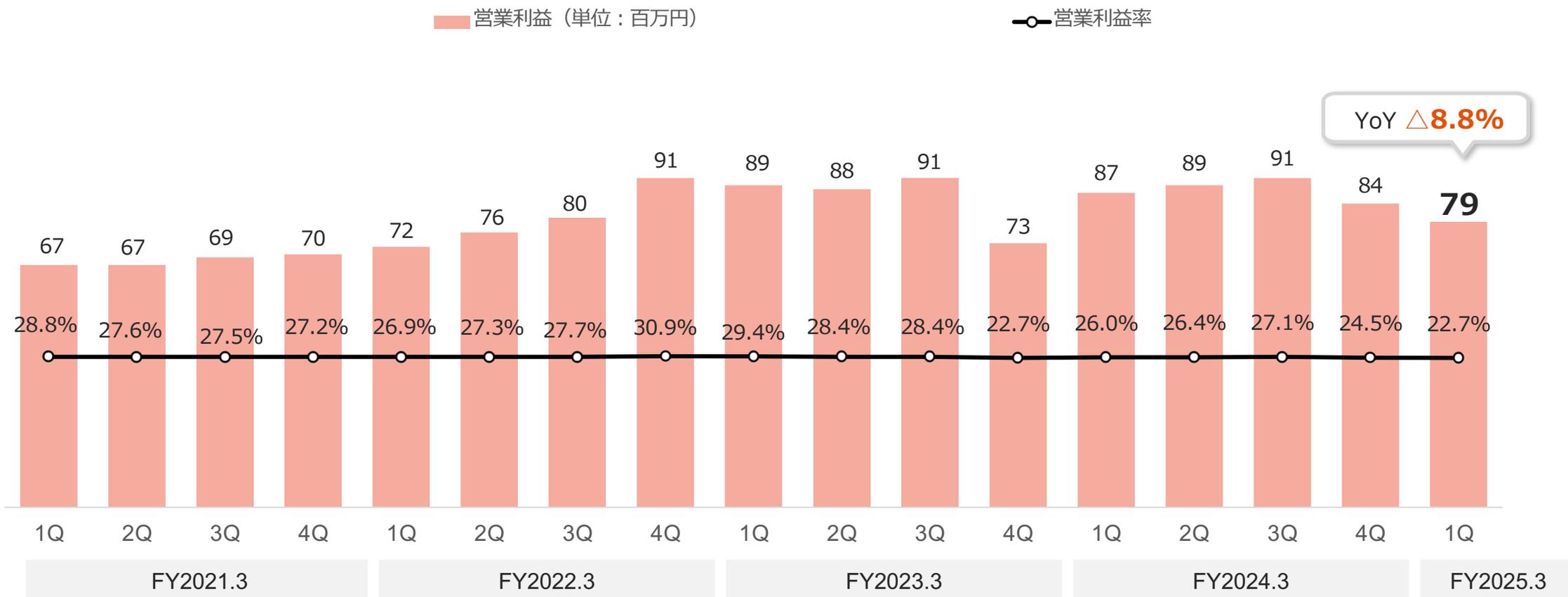
堅調な新規導入社数の積み上げで、過去最高を更新

セグメント売上高 推移



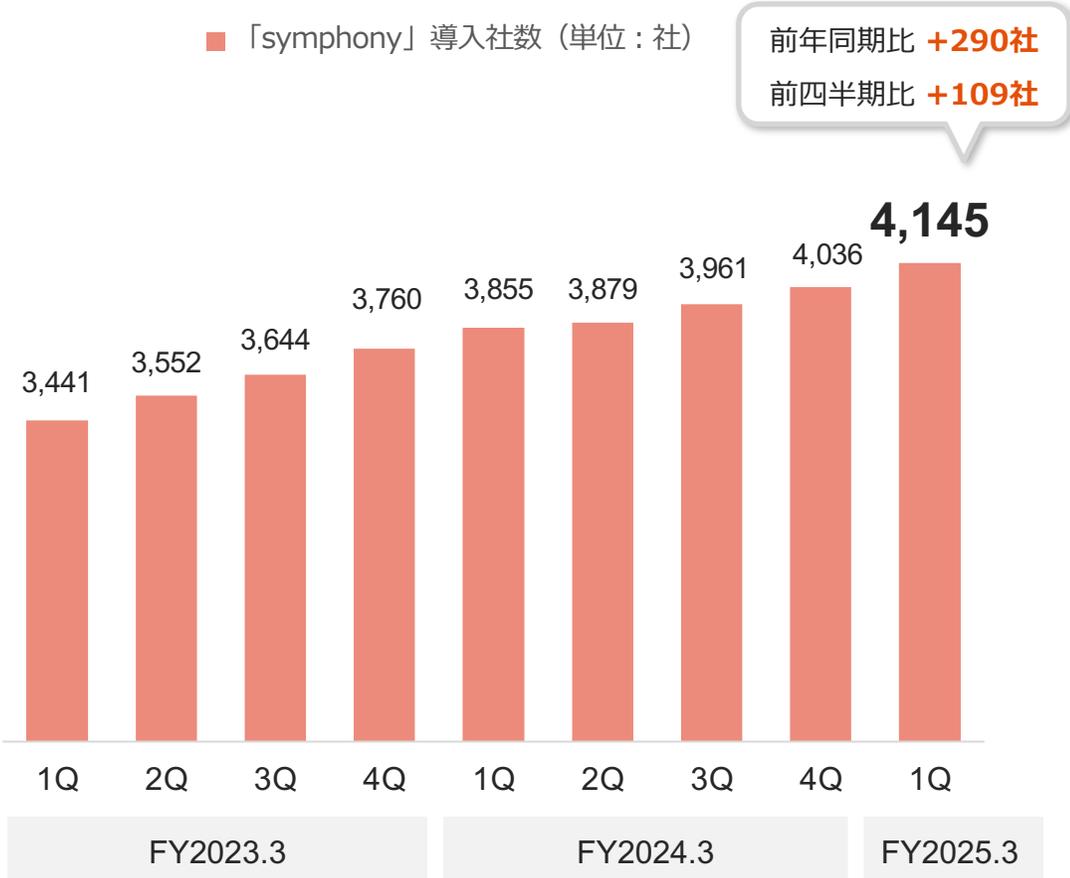
メディアカ向上を目的とした広告投資と営業力強化のための人材投資で販管費が先行も想定通りの進捗

セグメント営業利益・営業利益率推移



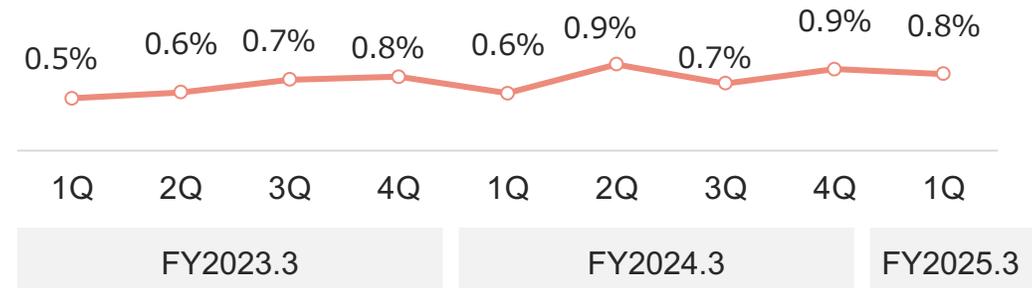
純増数は100社超ペースに回復、引き続き加盟店支援と機能改善に注力

「symphony」導入社数 推移



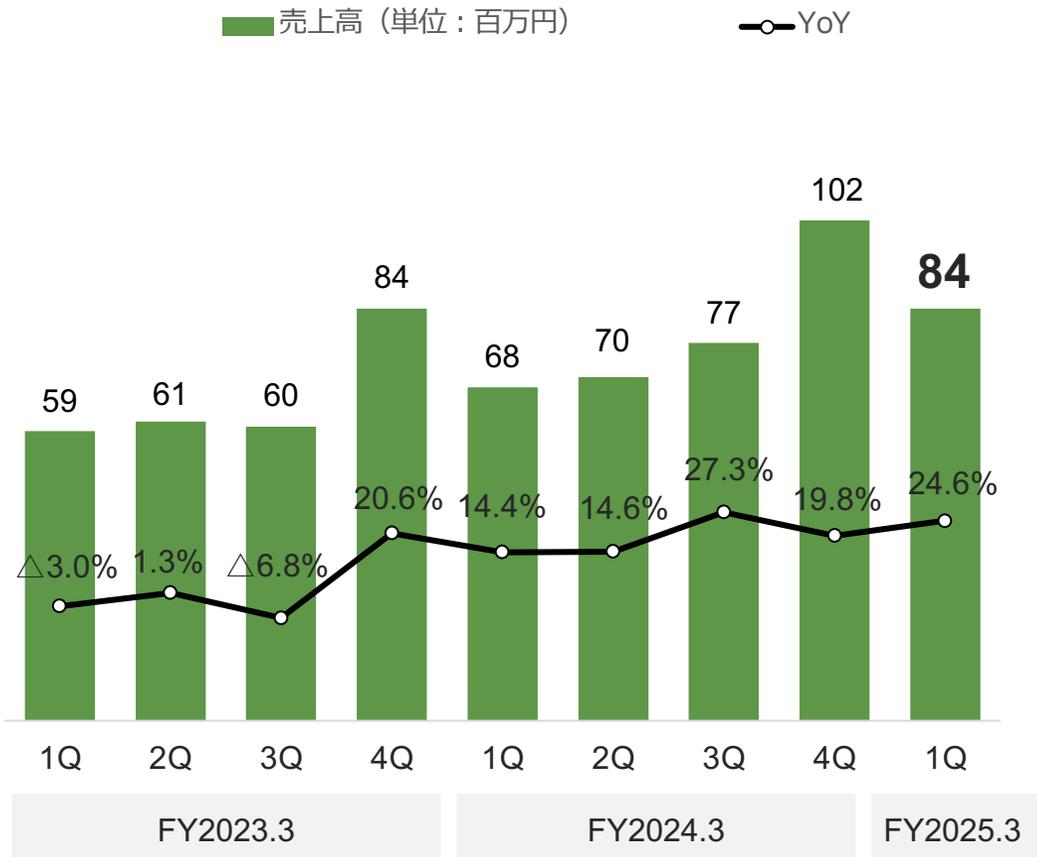
レベニューチャーンレート※

※ 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

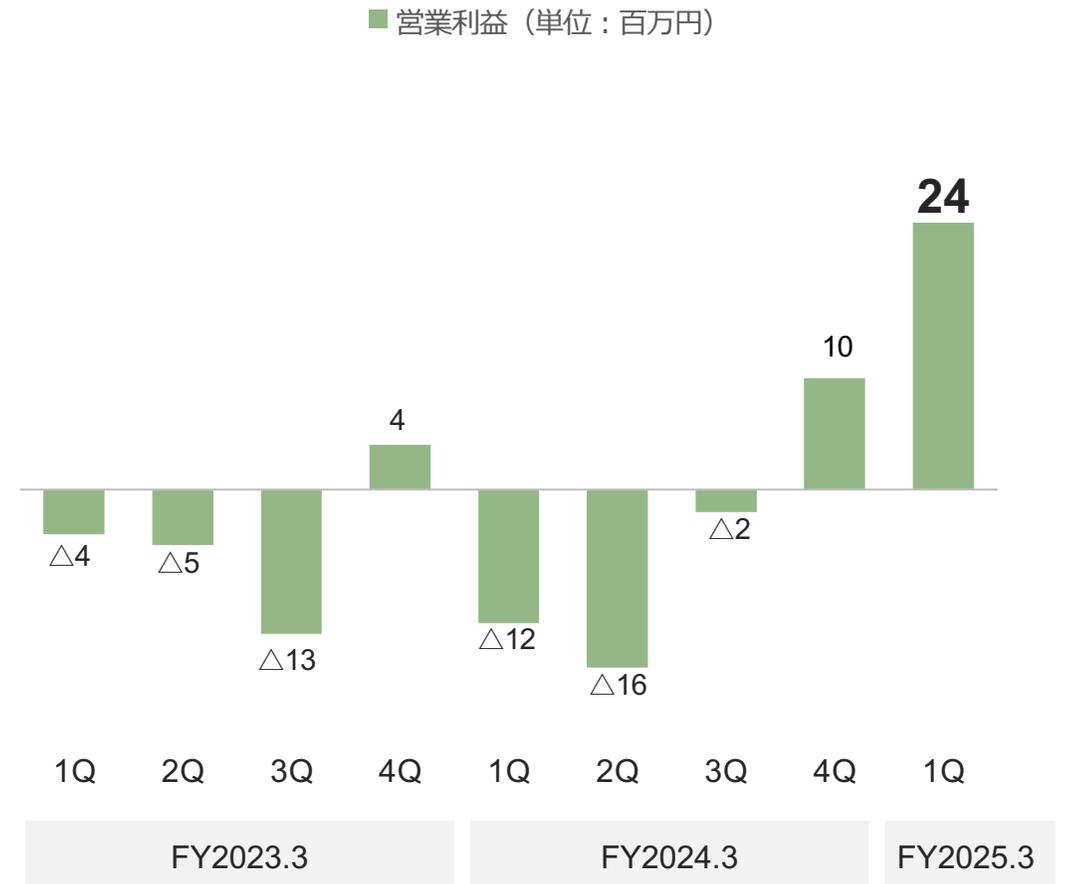


メディア領域の利益率改善施策が奏功し、営業利益は過去最高を更新

セグメント売上高 推移

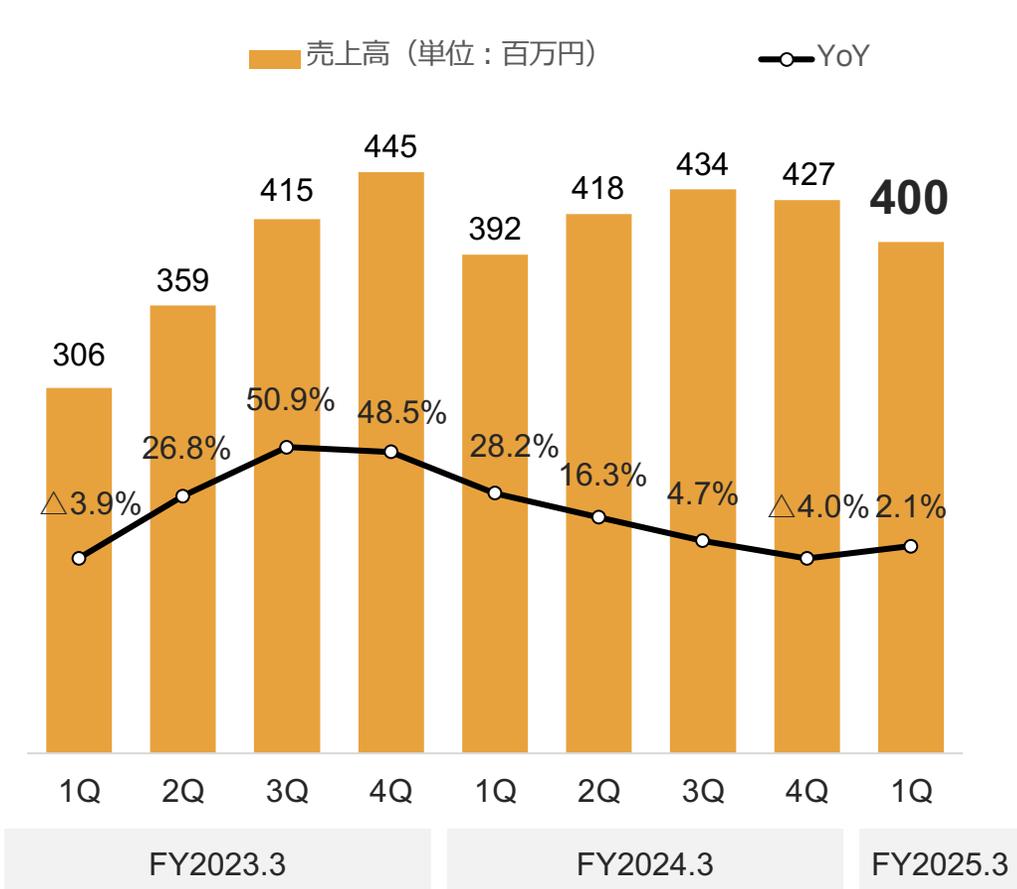


セグメント営業利益 推移

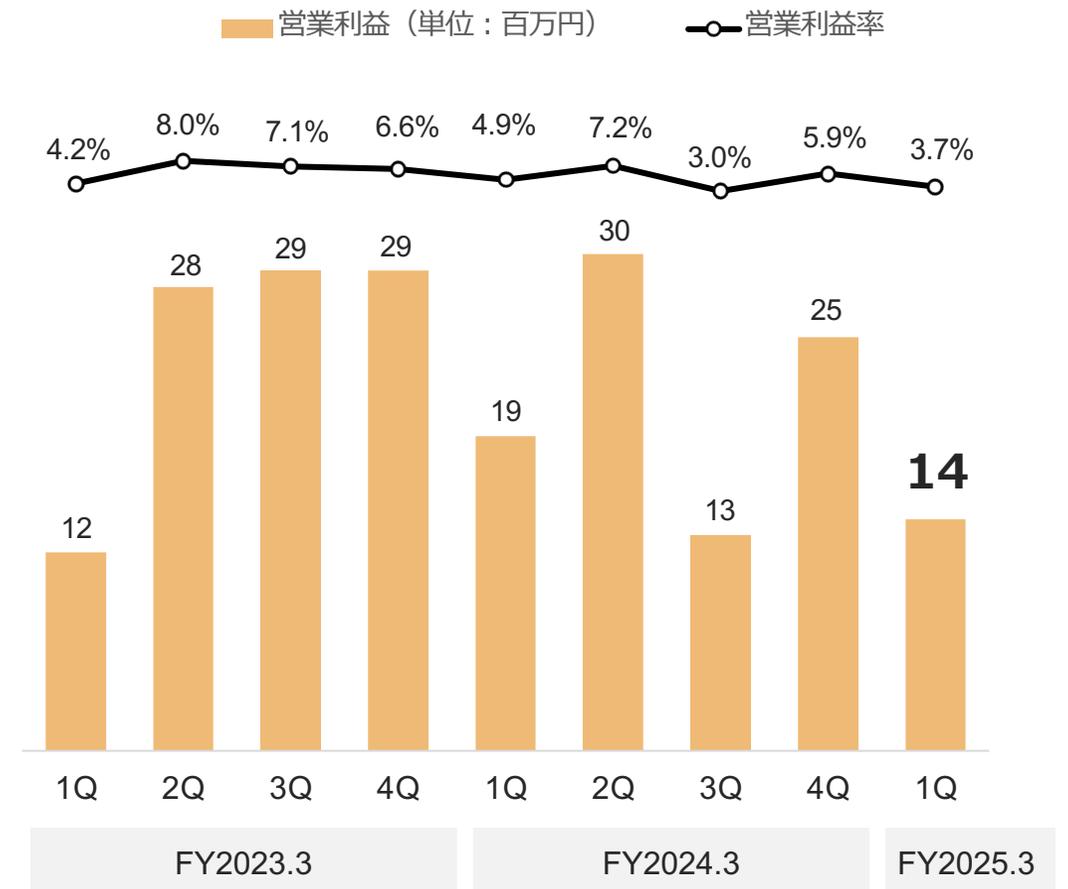


売上高・営業利益ともに想定通りの進捗

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





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。