

2025年3月期 上半期および第2四半期

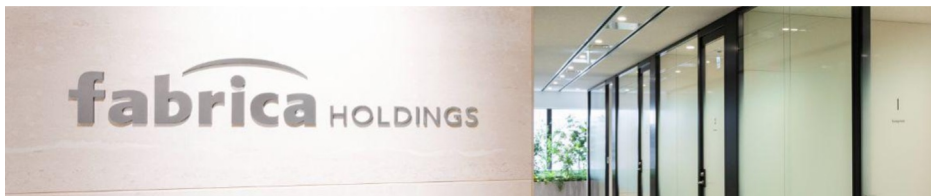
決算説明資料



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9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. 株主優待制度の導入について
02. 【連結】2025年3月期 上半期および第2四半期実績
03. 【連結】セグメント別実績・KPI推移
04. 全社の取り組み

株主優待制度の導入について

対象株主様へ3月末・9月末を基準日に年間最大24,000円分のQUOカードを贈呈

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入いたします。

対象株主様	基準日	対象優待内容
200株以上 保有の株主様 	2025年 3月末日	1年未満保有: 12,000円分 1年以上保有: 24,000円分
	(2025年9月末日以降) 毎年 9月末日	1年未満保有: 6,000円分 1年以上保有: 12,000円分
	(2026年3月末日以降) 毎年 3月末日	1年未満保有: 6,000円分 1年以上保有: 12,000円分

※詳細は2024年11月14日開示の「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください。

(参考) 2025年3月時点で当社株式を**200株** (2単元)、**1年以上**保有している株主様の場合

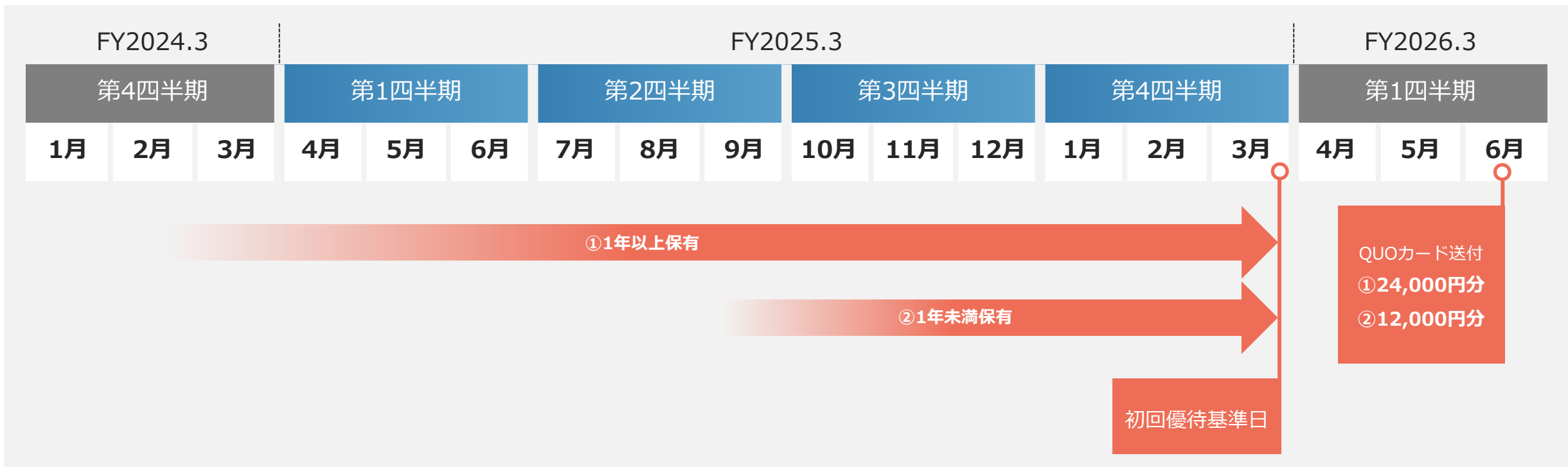
	基準日	内容
配当	2025年 3月 末日	37.0円/株×200株 = 7,400円 (2025年3月期(予想))
優待	2025年 3月 末日	QUOカード: 24,000円分 (2単元以上保有)

1単元(100株)当たりの還元額 : 15,700円 (配当3,700円+優待12,000円)

株主優待制度の開始時期

2025年3月末日時点の当社株主名簿に記載された、2单元(200株)以上の当社株式を保有されている株主様を対象として、株主優待制度を開始いたします。

初回優待スケジュール（予定）



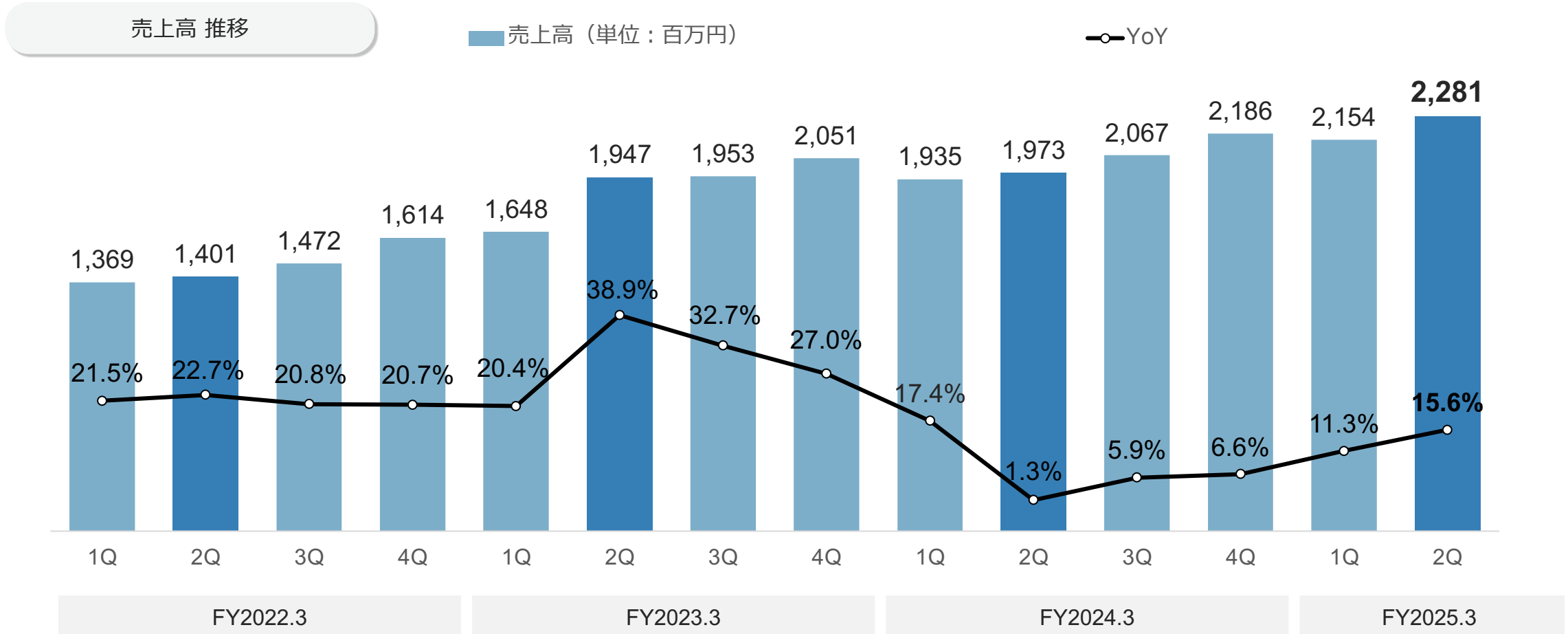
【連結】2025年3月期 上半期および第2四半期実績

売上高は前年比二桁成長を継続、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				通期計画	上期進捗率	
	2Q	上期	2Q	前年同期比		上期			前年同期比
売上高	1,973	3,908	2,281	+15.6%	4,436	+13.5%	8,700	51.0%	
売上原価	991	1,948	1,243	+25.4%	2,374	+21.8%	—	—	
販売費および一般 管理費	701	1,418	739	+5.4%	1,495	+5.4%	—	—	
営業利益	280	541	298	+6.4%	566	+4.7%	1,100	51.5%	
経常利益	282	547	298	+5.8%	568	+3.9%	1,100	51.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	342	226	+27.3%	397	+16.0%	700	56.8%	

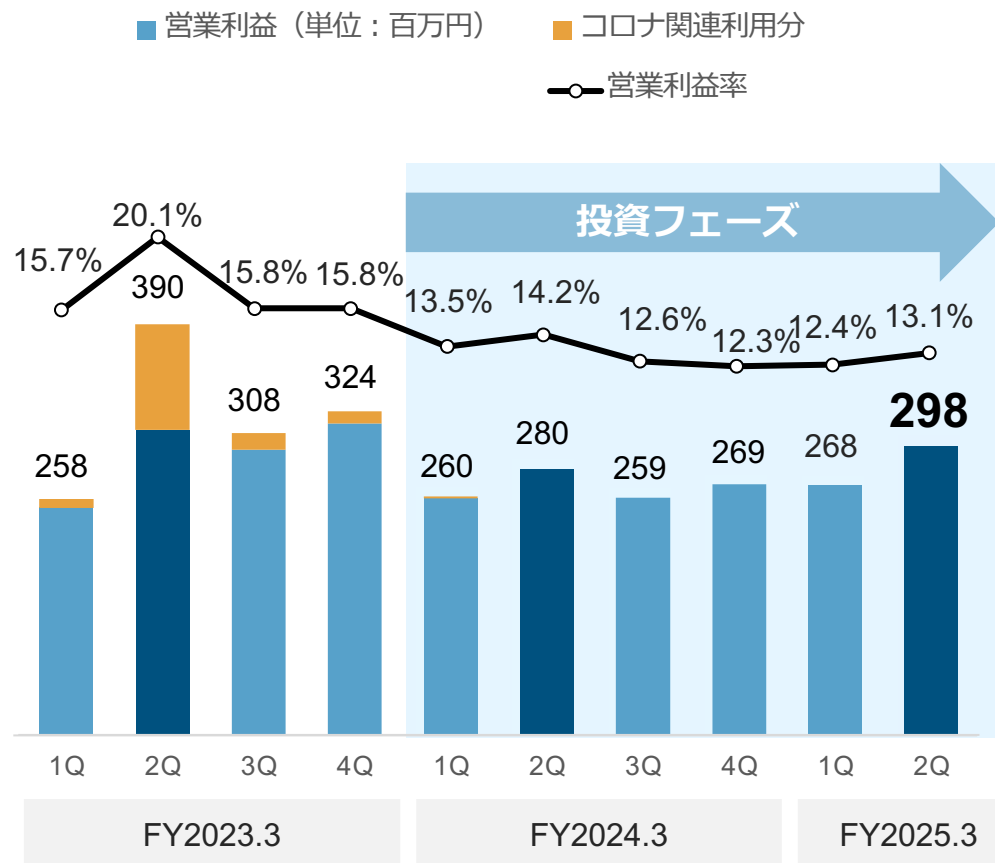
四半期売上高は過去最高を更新、前年比成長率も改善を継続

（各セグメントの内訳は17ページを参照）

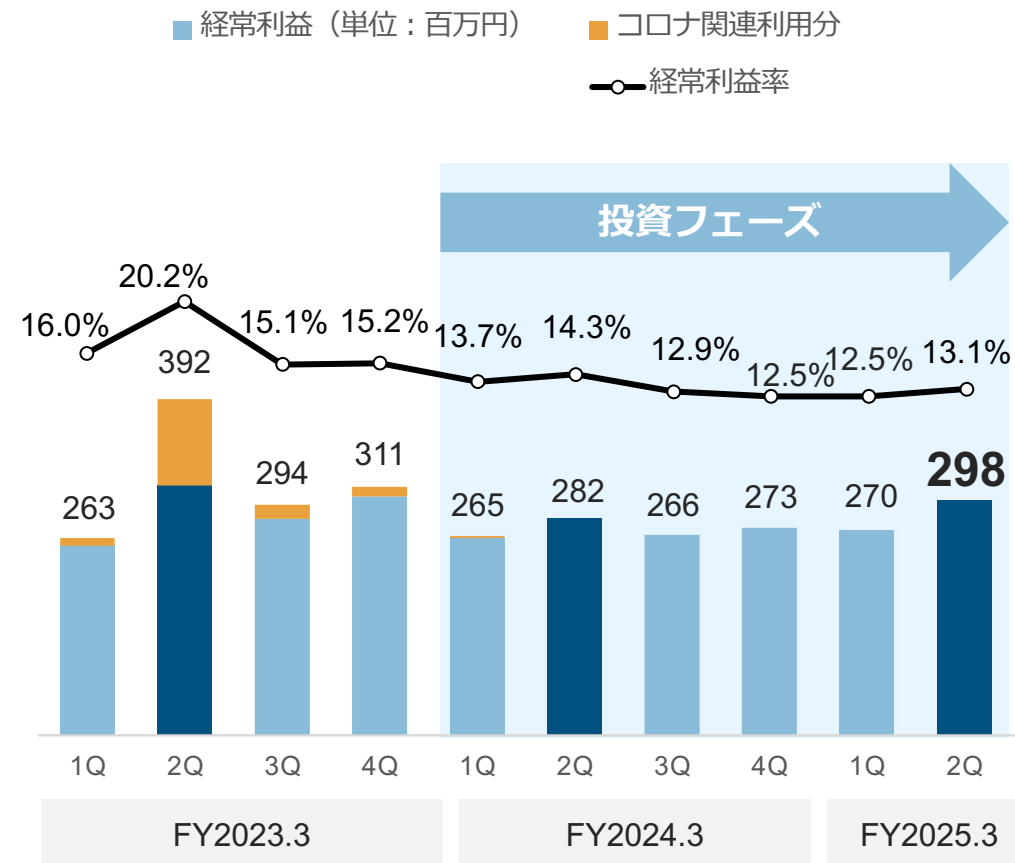


計画通りの成長投資を継続しつつも、利益率を改善

営業利益 推移

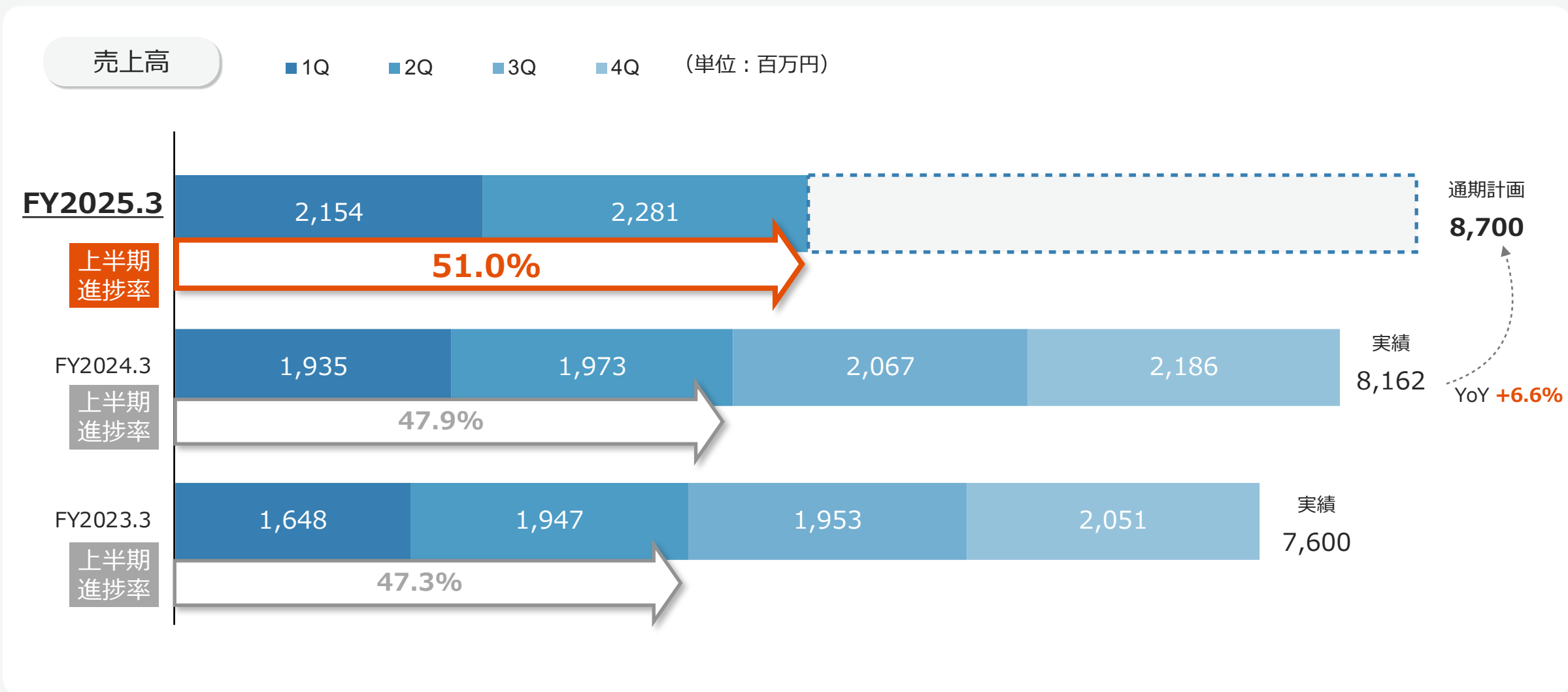


経常利益 推移

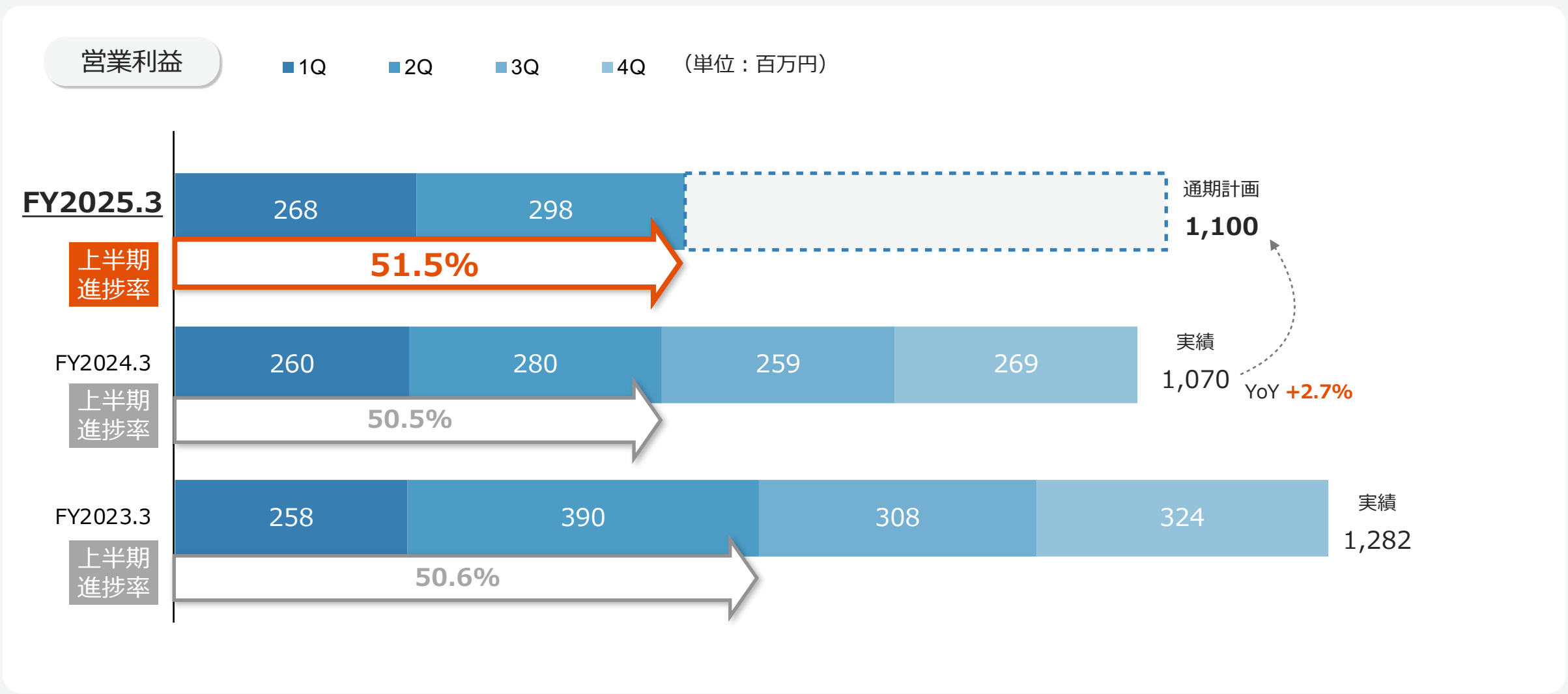


※コロナ関連利用分の営業利益・経常利益は厳密な算出が困難なため概算イメージとなります。

売上高進捗率は上期で50%を超え、通期計画を上回る好調な進捗



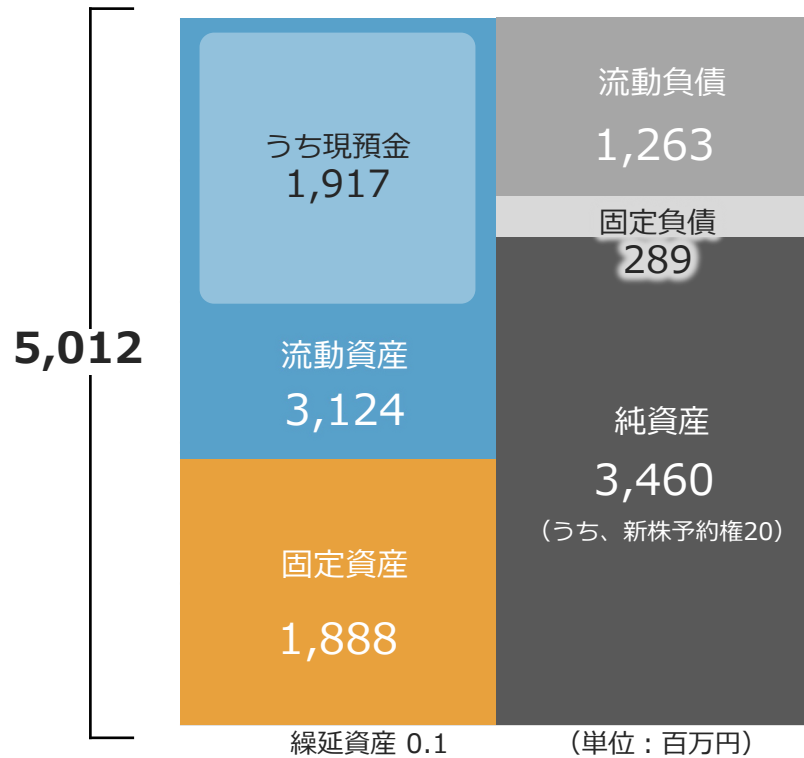
営業利益の進捗率は51.5%、直近2期を上回る好調な進捗



前四半期から純資産が+216百万円、自己資本比率は0.4pt増加

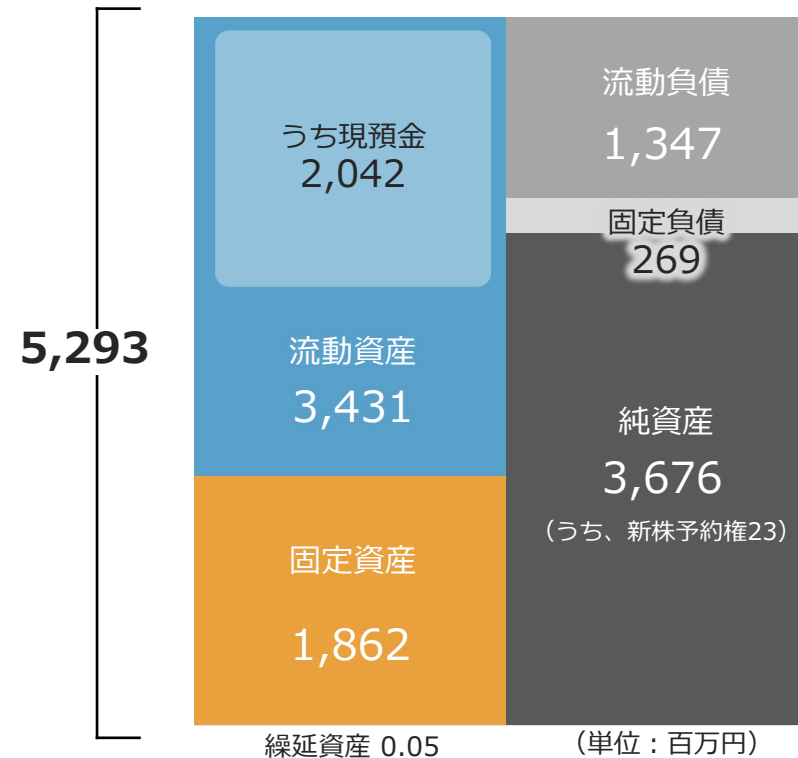
2025年3月期 第1四半期末

自己資本比率68.6%



2025年3月期 第2四半期末

自己資本比率69.0%

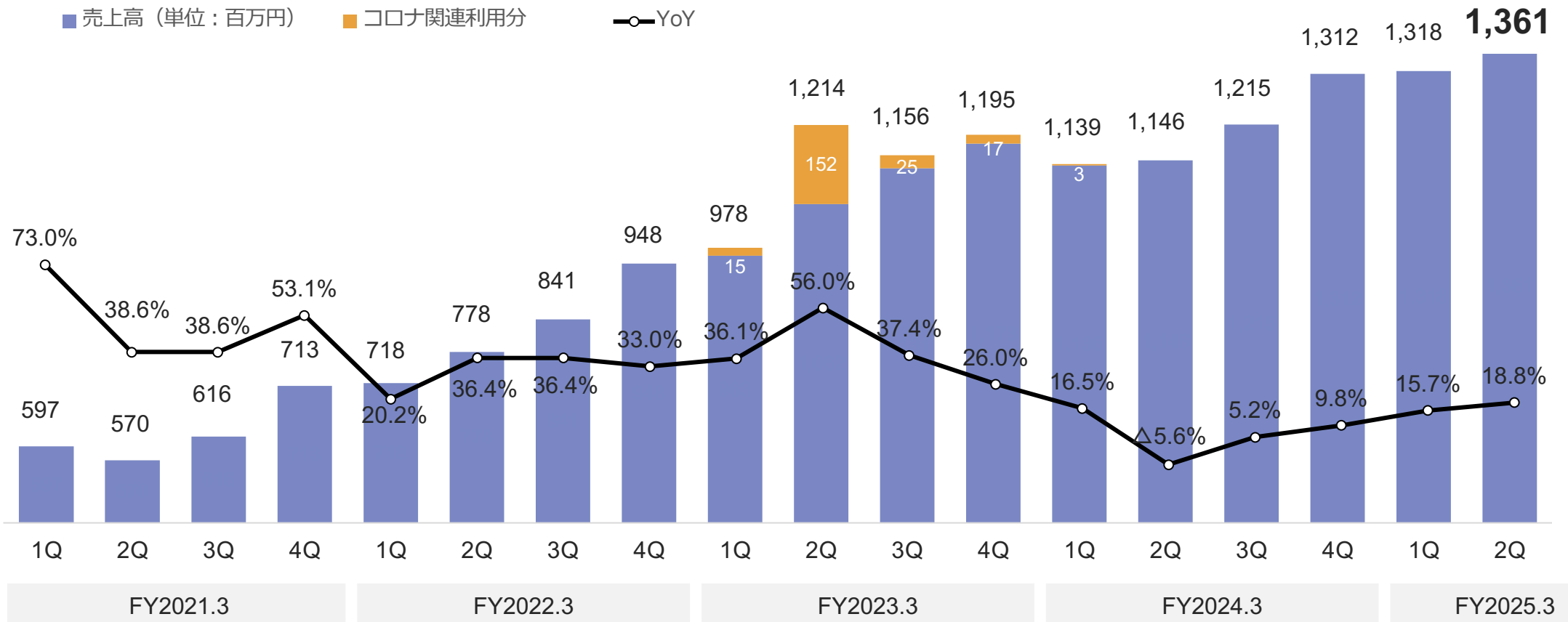


【連結】セグメント別実績・KPI推移

	FY2024.3		FY2025.3					
	2Q	上期	2Q実績	前年同期比	上期	前年同期比	通期計画	上期進捗率
(単位：百万円)								
売上高	1,973	3,908	2,281	+15.6%	4,436	+13.5%	8,700	51.0%
SMSソリューショングループ	1,146	2,286	1,361	+18.8%	2,680	+17.2%	5,126	52.3%
U-CARソリューショングループ	337	672	353	+4.5%	703	+4.5%	1,470	47.8%
インターネットサービスグループ	70	138	89	+26.3%	174	+25.5%	380	45.8%
オートサービスグループ	418	810	476	+13.8%	876	+8.2%	1,720	51.0%
その他	-	-	1	-	1	-	4	49.2%
セグメント利益または損失	280	541	298	+6.4%	566	+4.7%	1,100	51.5%
SMSソリューショングループ	328	657	374	+13.8%	734	+11.7%	1,345	54.6%
U-CARソリューショングループ	89	176	70	△20.6%	150	△14.8%	354	42.5%
インターネットサービスグループ	△16	△28	20	-	44	-	86	52.2%
オートサービスグループ	30	49	24	△18.3%	39	△20.1%	91	43.4%
その他	-	-	△9	-	△24	-	△40	-
調整額	△151	△313	△183	-	△378	-	△736	-

配信数が想定を上回って好調に増加し売上高は過去最高を更新、前年比成長率も改善を継続

セグメント売上高 推移



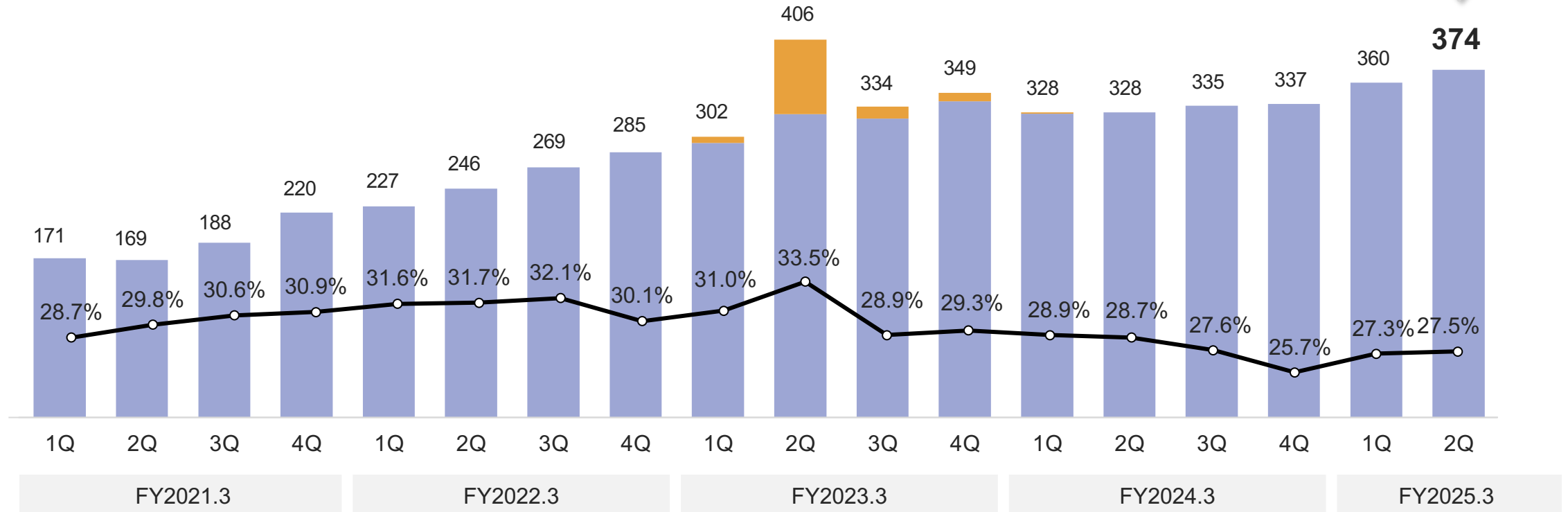
営業利益は過去最高を更新、利益率も下げることなく堅調に推移

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 **+13.8%**

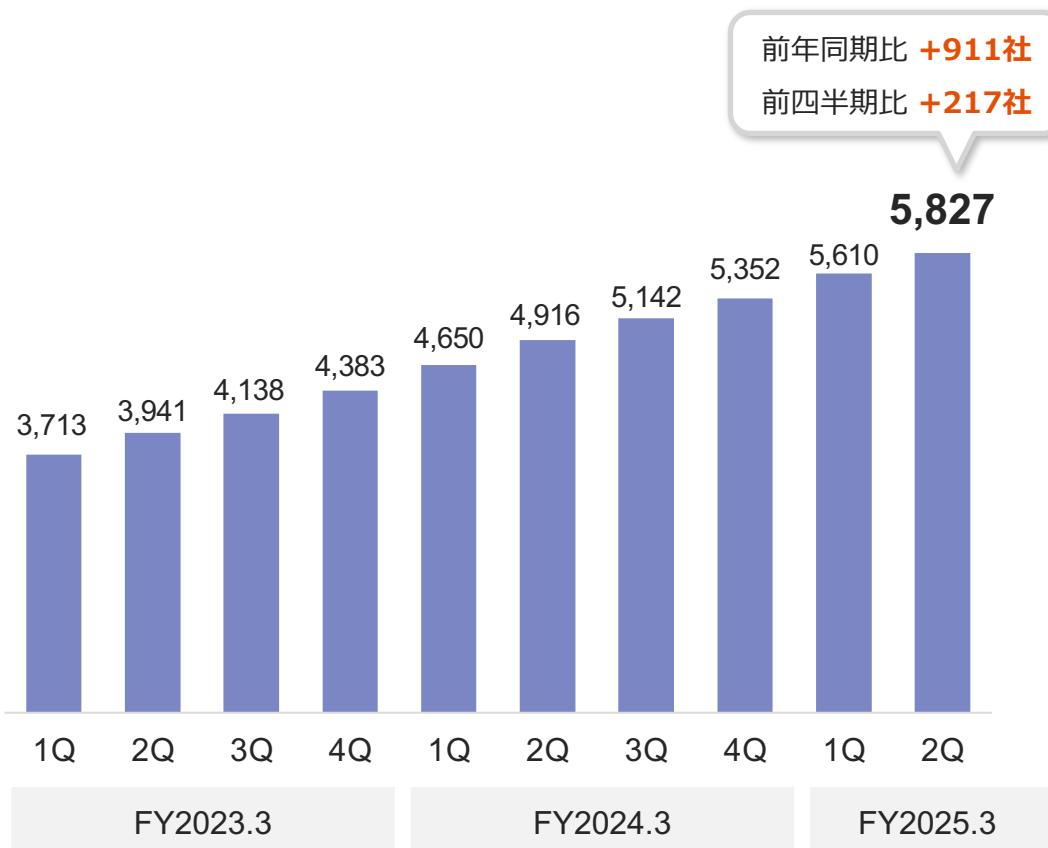


※持株会社体制への移行に伴い、今年度第1四半期より報告セグメントの営業費用として計上していたグループ会社の経営指導料を調整額として全社費用に含める方法に変更し、過年度においても変更後の計算方法によって作成したものを開示しております。

導入社数は引き続き順調に増加、広告投資も効率的な運用を継続

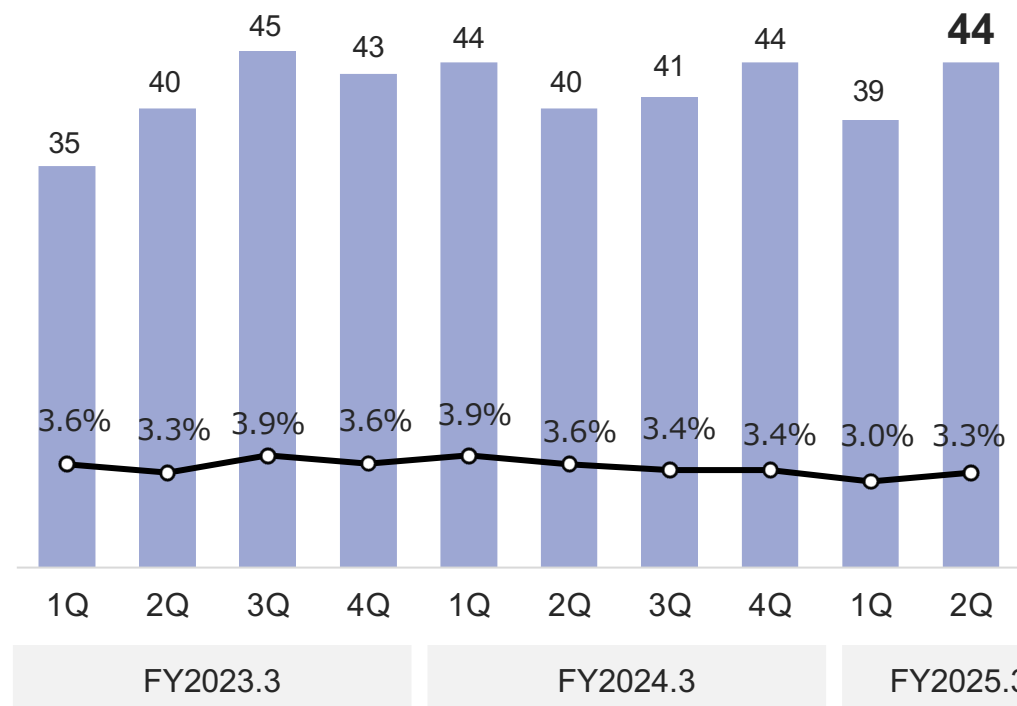
「メディアSMS」導入社数 推移

■ 「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



SMSの利用用途・収益構造の拡大と、AIを活用した新たなサービスの展開を推進

「マルチチャネルコミュニケーションプラットフォーム」として、サービスを次のステージへ

● AIプロダクト

IVR（電話自動音声応答システム）		RCS（リッチコミュニケーションサービス）	
AI音声	AIチャット	RAG(Retrieval-Augmented Generation)	など

● 次世代SMS

用途：プロモーション、郵送DX等への広がり
課金：ソリューション提案による高付加価値化、収益方法の多様化

● 従来型SMS

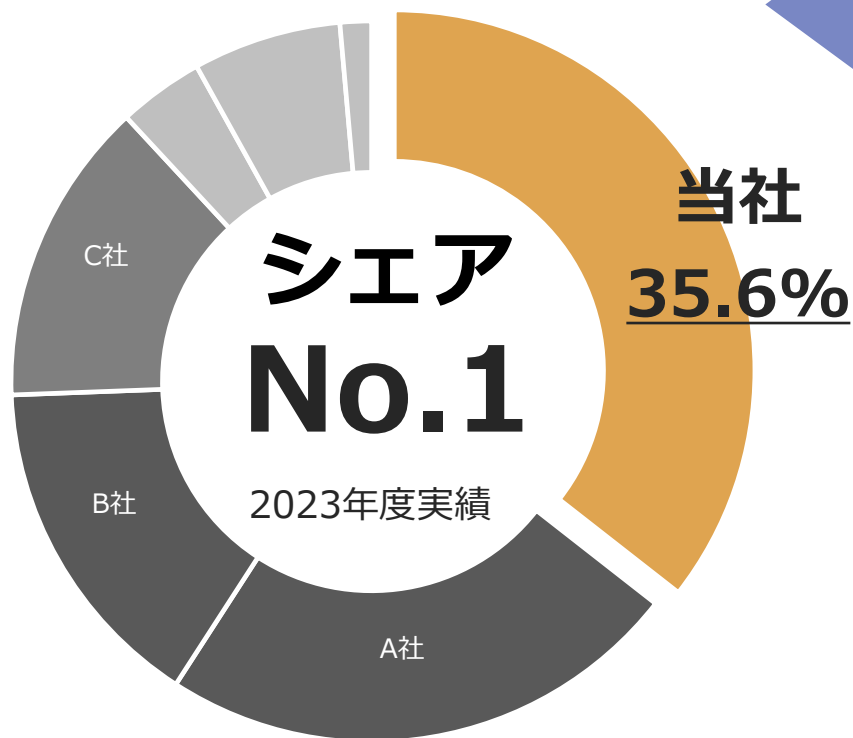
用途：本人認証、業務連絡、督促、事前通知
課金：配信数に応じた従量課金



2024/11/12

メディアSMS、国内市場で4年連続シェアNo.1、海外含む総市場でも2年連続シェアNo.1を獲得

国内法人市場のSMS配信数



Media SMS

No.1の理由

メディア4uは、日本国内の多様な業種・業態の有力企業に向けて、SMSの用途開発、導入支援、コンサルティングを含む包括的なサービス体制を構築し、国内SMS市場の拡大に尽力してまいりました。

このたび、国内法人市場で4年連続の配信数No.1、また国内外を含めた総市場での配信数シェア2年連続No.1を達成できましたことは、多くのお客様から当社サービスに高い評価をいただいた結果であると認識しております。

今後も、SMS配信サービスのリーディングカンパニーとして、日本のSMSサービス市場の発展をリードしてまいります。

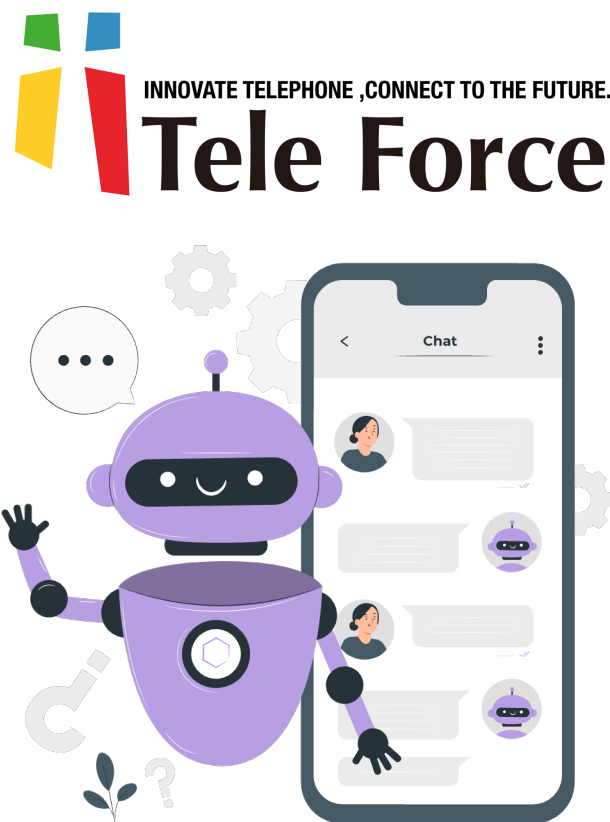
参考：デロイト トーマツミック経済研究所株式会社「ミックITレポート2024年11月号」

※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

2024/11/13

クラウド型IVR×SMS『TeleForce』にAI機能を実装

顧客のDX(デジタルトランスフォーメーション)を一層推進するソリューションを提供



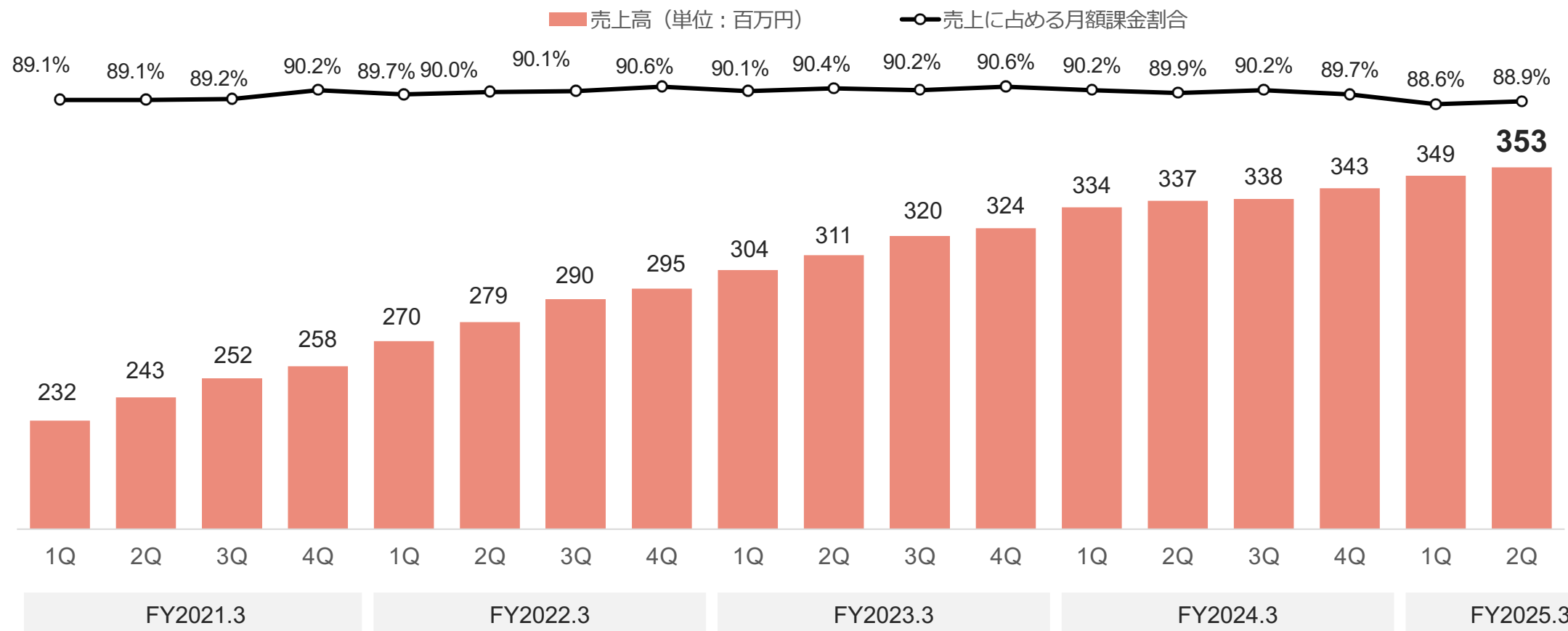
大型アップデートの詳細

- 1 ChatGPTを活用した通話内容の要約機能(通知機能あり)
- 2 通話内容や留守電通知機能、各チャットツールにおける通知機能の追加
Slack / Chatwork / Teams / LINE / LINE WORKS / Eメールとの連携
- 3 Googleシングルサインオン(SSO)の導入
- 4 03/06/0120 等の新規着信用番号発行

AIによる通話内容の要約や自動連携機能により、非効率な電話対応を改善し、従業員の業務集中をサポートします。

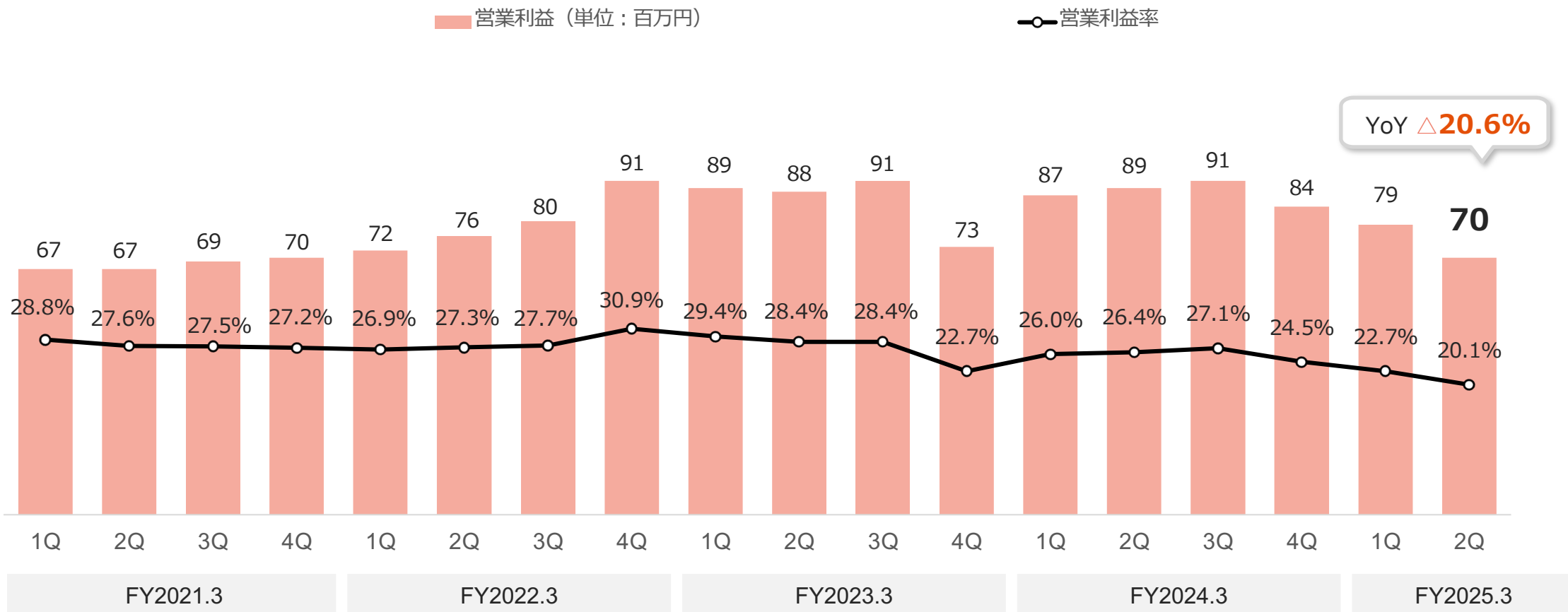
導入社数は順調に増加し、売上高は過去最高を更新

セグメント売上高 推移

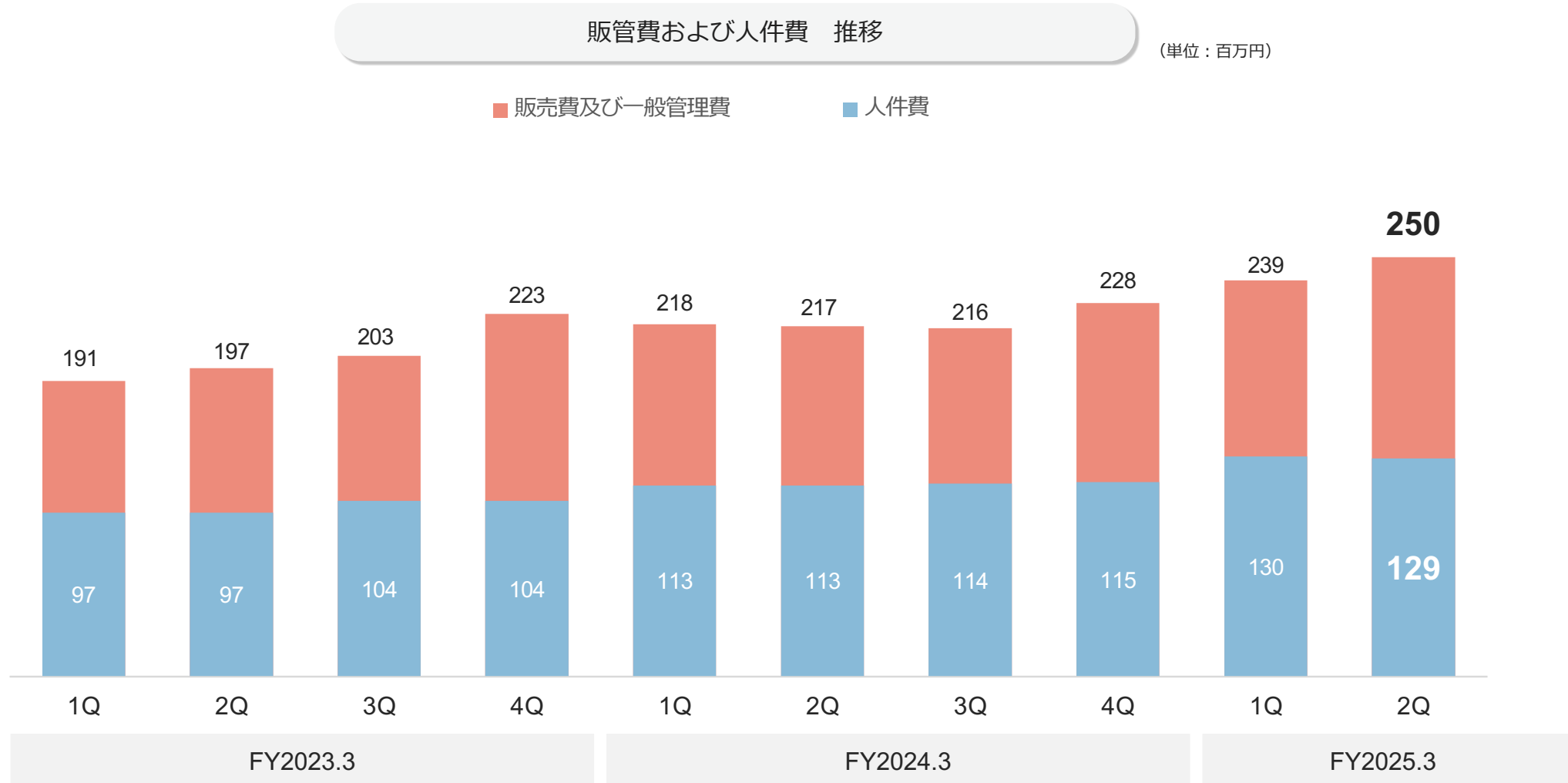


計画通りの成長投資を実施したことにより営業利益は減少するも、想定内の着地

セグメント営業利益・営業利益率推移

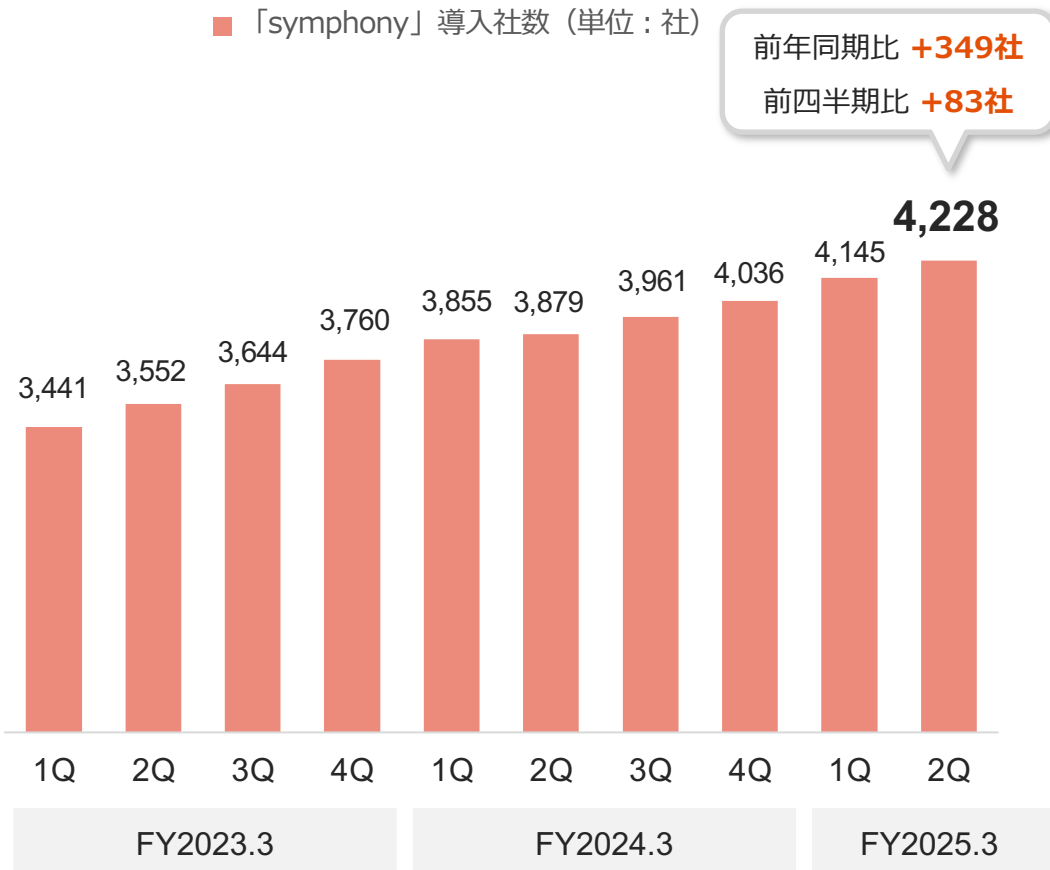


主としてメディアカ向上のための広告投資、営業力強化のための人材投資を継続中



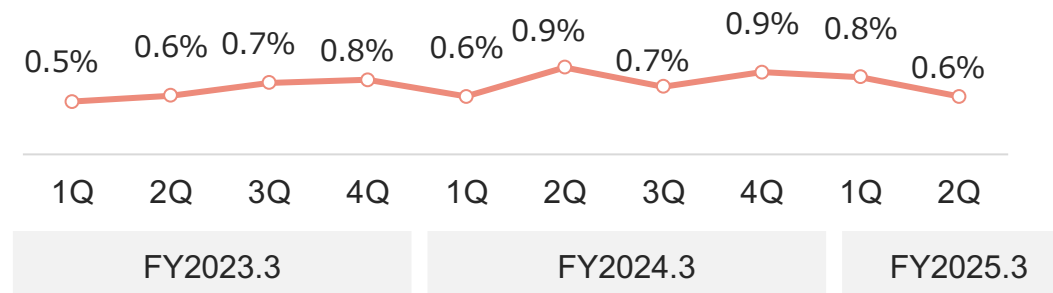
導入社数は順調に増加、レベニューチャーンレートも低下

「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



自動車アフターマーケット領域での事業展開を進め、対象顧客の母数を拡大

自動車アフターマーケットの全領域にリーチする！

2025年下半期リリース予定

● 中古車の業者間取引サービス

対象顧客	中古車販売業者(ディーラー+非ディーラー)	25,600 拠点
	自動車整備業者(ディーラー+非ディーラー)	91,800 拠点
	カー用品取扱店 ほか	33,900 拠点
合計	151,300 拠点	

2025年上半期リリース予定

● 自動車整備業務支援システム

対象顧客	中古車販売業者(非ディーラー)	17,000 拠点
	自動車整備業者(非ディーラー)	75,700 拠点
	カー用品取扱店 (大手専門店以外)	32,400 拠点
合計	125,100 拠点	

現ソリューション

● 自動車販売業務支援システム

対象顧客	
中古車販売事業者	25,600 拠点

現在

More

BtoBマーケット
プレイス

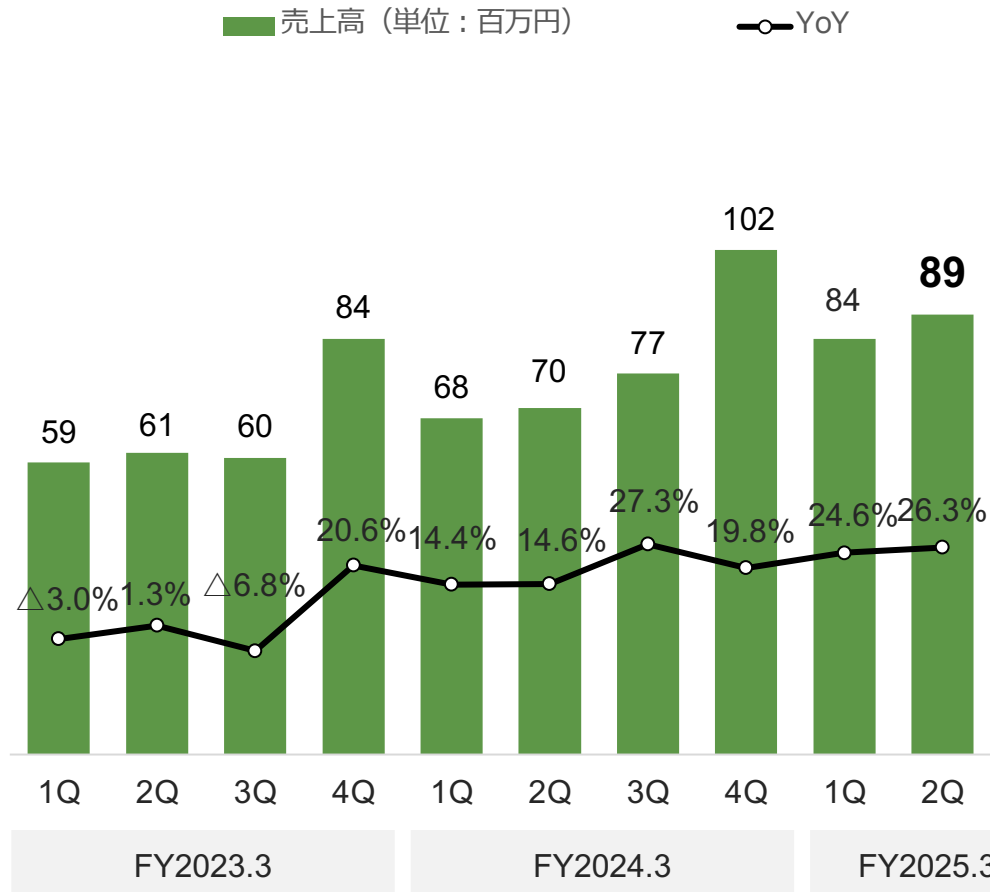
自動車整備

中古車販売

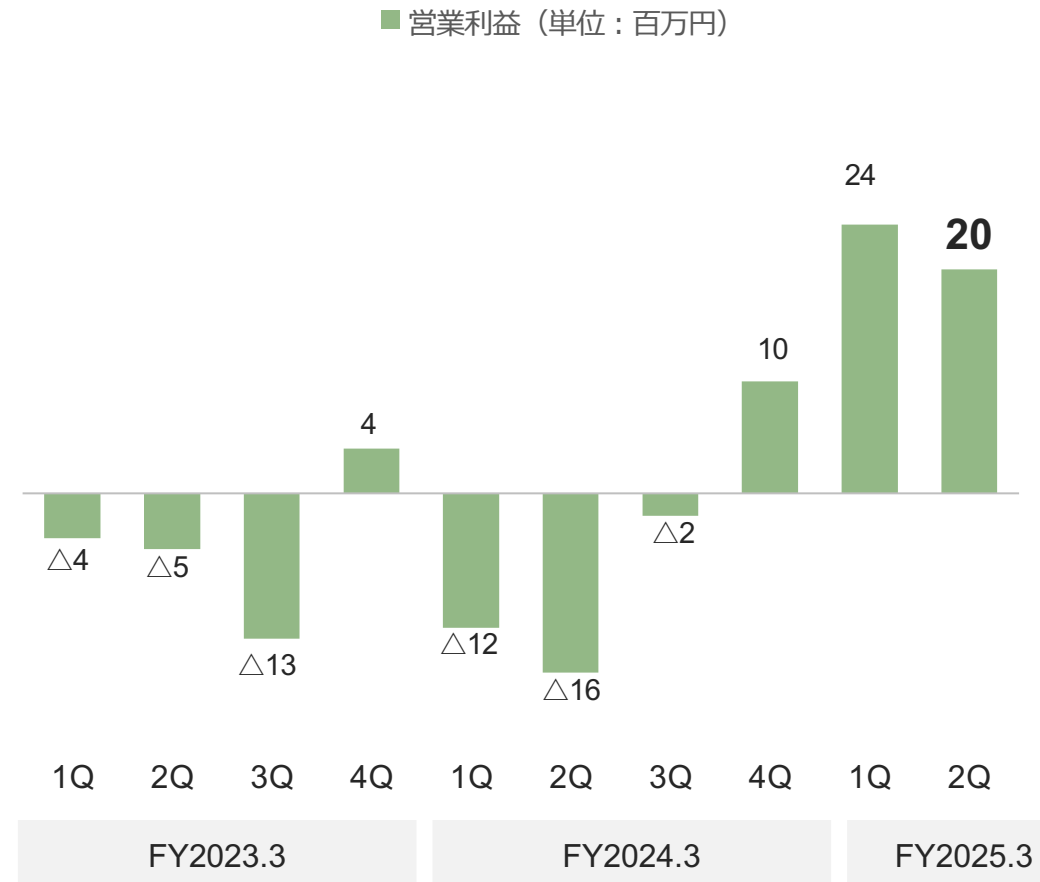
※ 出典：矢野経済研究所「2024年版 自動車アフターマーケット総覧」

売上高はYoY+26.3%と好調に推移し、営業利益も黒字を継続

セグメント売上高 推移

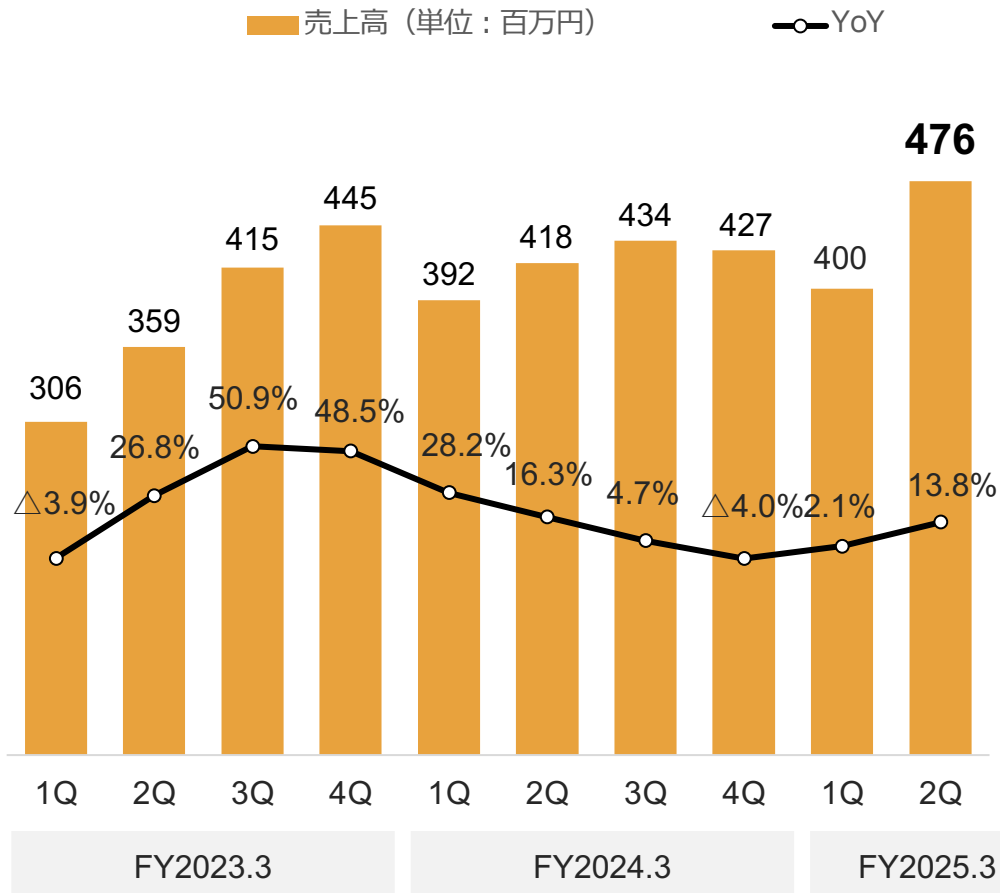


セグメント営業利益 推移

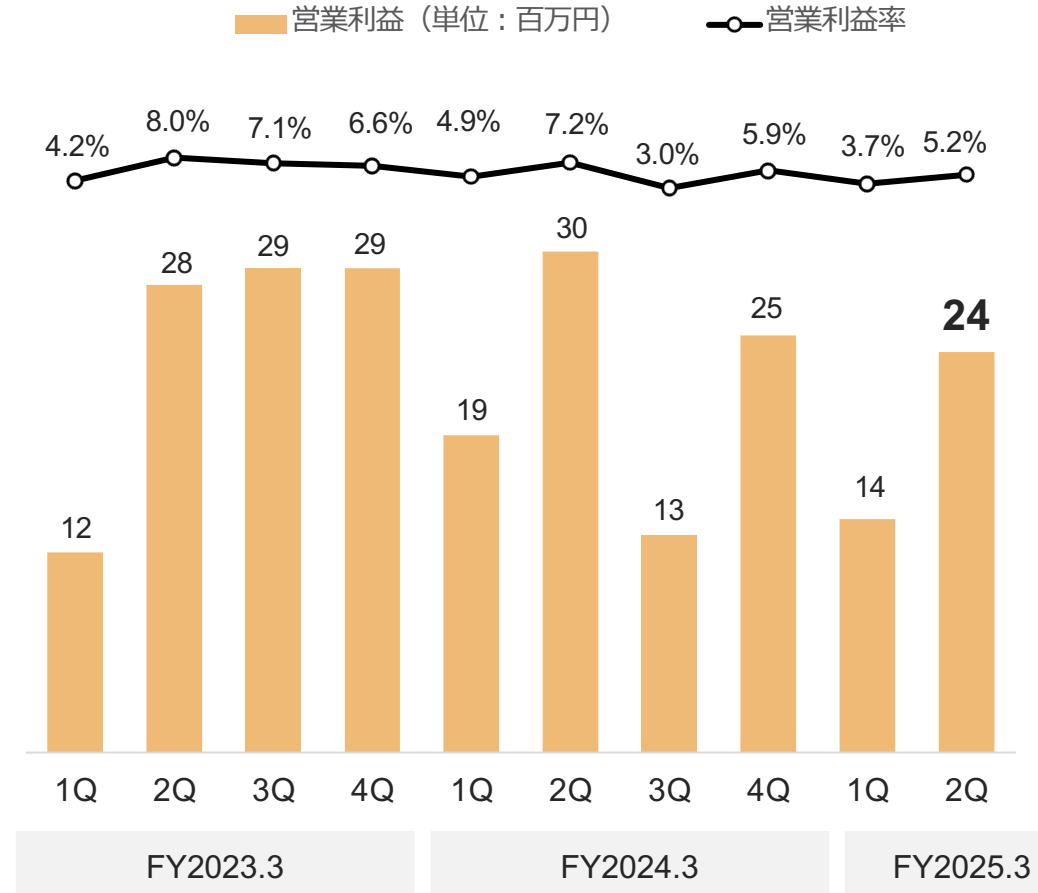


車両販売が好調に推移し、過去最高売上高を更新

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

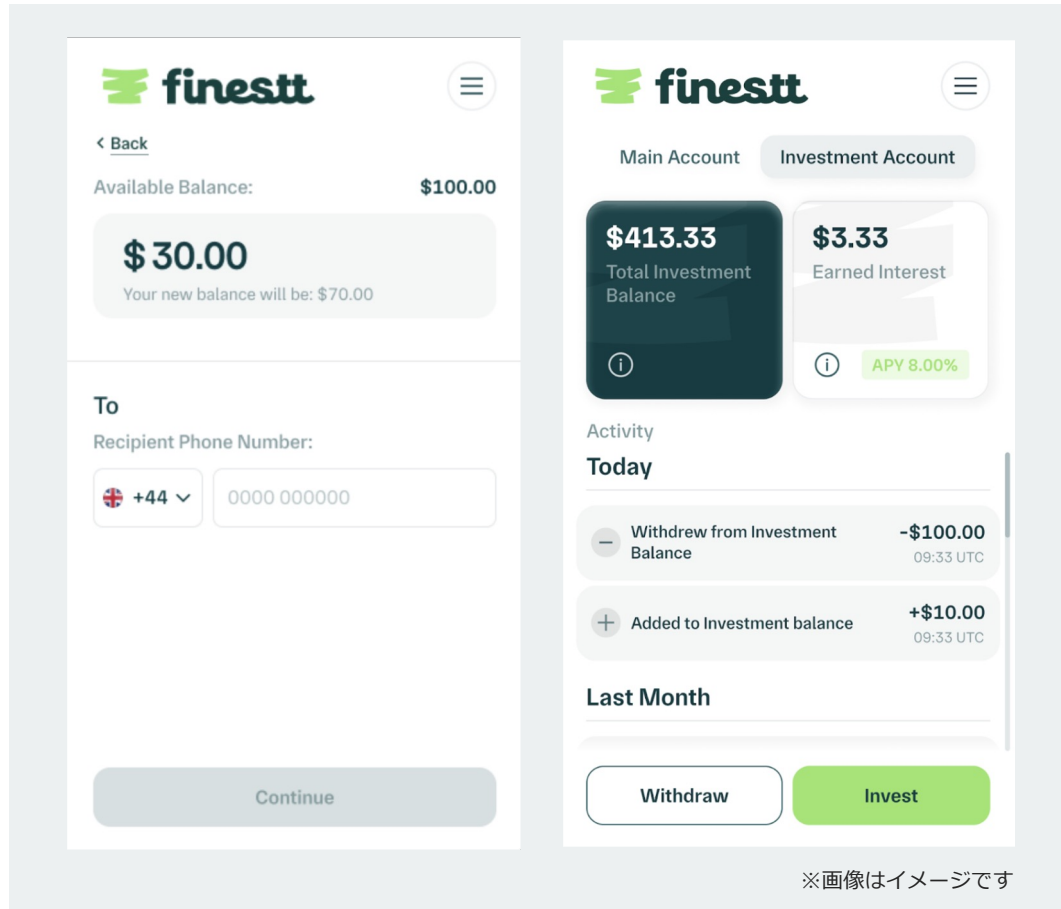


04 全社の取り組み

2024/09/18

Sparkle AI、新サービス「finestt」を発表

「世界一簡単な仮想通貨ウォレットサービスアプリ」を目指す



finestt サービスの概要

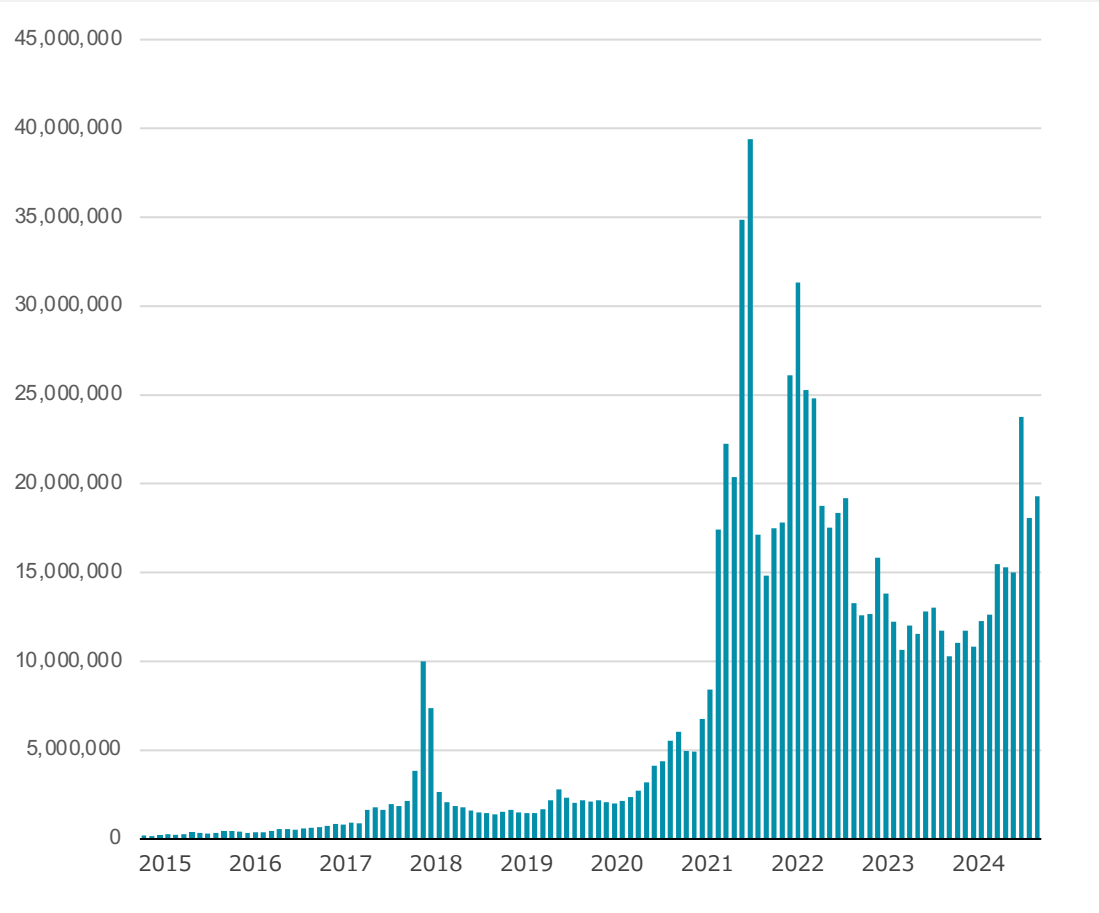
- 1 SMS認証でウォレット作成が可能
- 2 仮想通貨の購入・売却・投資
- 3 電話番号で仮想通貨の送受金が可能

ユーザーフレンドリーなUI/UXを提供することで、
世界中の誰もがWeb3にアクセスできる未来を目指します。

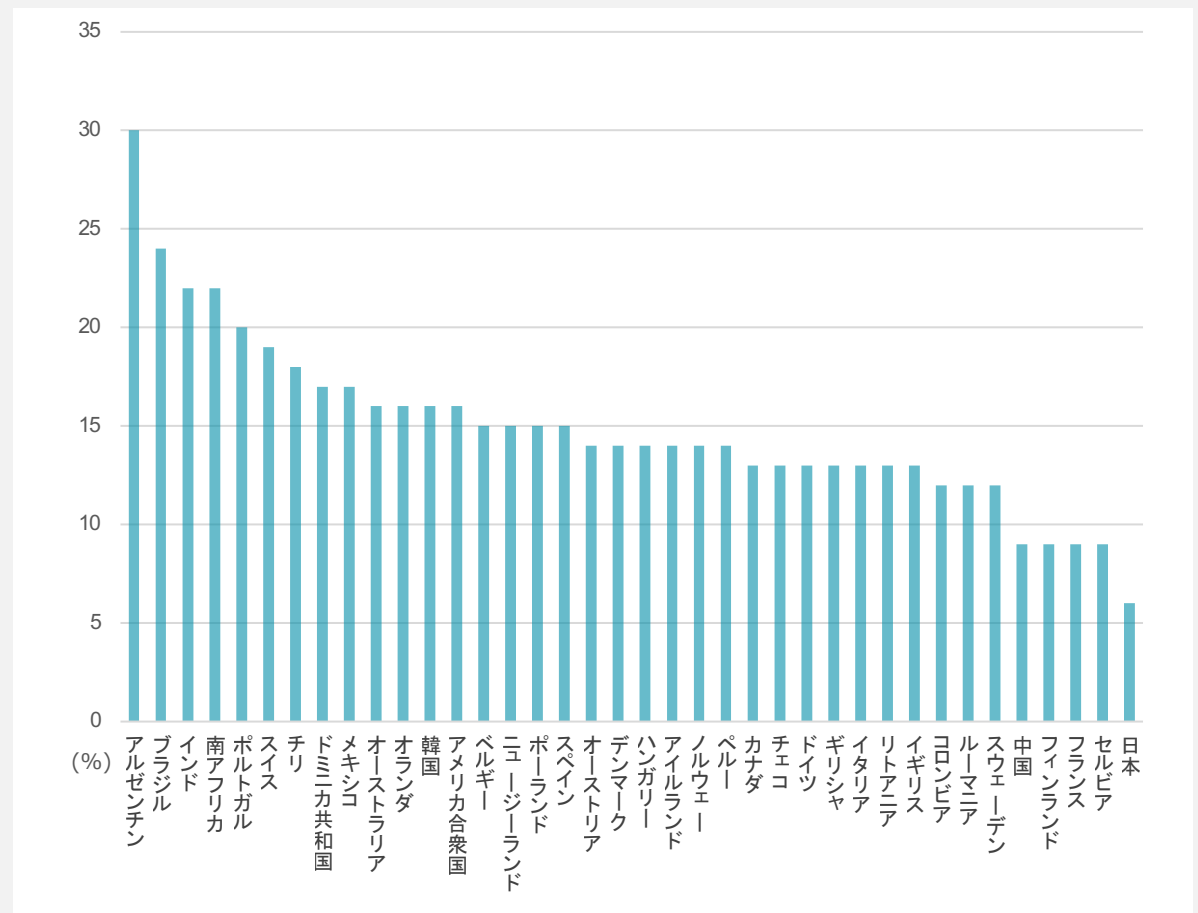
※当サービスは海外での利用を対象としており、日本国内での提供はございません。

海外を中心に暗号通貨の普及は拡大中

世界で主要な暗号通貨ウォレットの月間ダウンロード数（2015～2024年）※1



暗号通貨を所有または使用していると回答した人の割合（2024年）※2





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。