

|| 企業調査レポート ||

## ファブリカコミュニケーションズ

4193 東証スタンダード市場・名証メイン市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月2日(水)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. セグメント情報	05
2. SMS ソリューショングループ	05
3. U-CAR ソリューショングループ	06
4. インターネットサービスグループ	08
5. オートサービスグループ	10
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の業績概要	11
2. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2024年3月期の業績見通し	16
2. 中期成長戦略	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 2023年3月期は過去最高業績を達成。 2024年3月期も引き続き過去最高の売上高・営業利益の更新を見込む

ファブリカコミュニケーションズ<4193>は、法人向けSMS（ショートメッセージ）配信サービス「メディアSMS」と中古車販売業務支援クラウドサービス「symphony（シンフォニー）」を主軸に、世の中の変化を好機と捉え、テクノロジーによる社会課題の解決に取り組んでいる。1992年創業、本社所在地は愛知県名古屋市である。

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高7,600百万円（前期比29.7%増）、営業利益1,282百万円（同38.9%増）、経常利益1,262百万円（同34.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益810百万円（同41.1%増）と、売上高・営業利益ともに過去最高業績を更新した。主力であるSMSソリューショングループの売上高が同38.2%増となり、全事業のなかでも最大の伸び率を示したことが寄与した。期初に想定していなかったコロナ関連特需が売上高で約2億円発生した。利益率も高かったことが最大の上振れ要因となったと見られるが、これを除いても過去最高の売上高・営業利益を更新しており、着実に業績が拡大した。

#### 2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高で前期比18.0%増の8,967百万円、営業利益が同10.6%増の1,418百万円、経常利益が同12.9%増の1,424百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.3%増の893百万円と、2023年3月期に発生したコロナ関連特需の反動減やAI研究開発の先行投資、アクションリンク事業への投資など業容拡大に伴う成長投資の増加を見込む一方、SMSソリューショングループを中心とした順調な顧客拡大及び売上増加に伴い、過去最高の売上高・営業利益を見込む。SMSソリューショングループの売上高においては「メディアSMS」の新規導入社数が売上高の先行指標となっており、四半期ごとに200社程度の新規顧客の増加が継続しているため、成長に鈍化も見られない。営業利益率が2023年3月期の16.9%から2024年3月期は15.8%へと1.1ポイント低下する見通しとなっているが、これは2023年3月期に利益率が高いコロナ関連特需がSMSソリューショングループで発生したことの反動減が見込まれること、2023年6月に設立したSparkle AI(株)が生成AIに関連した先行開発投資や高度人材採用を進めていくことなどが背景にあり、大きな懸念は不要と見られる。

要約

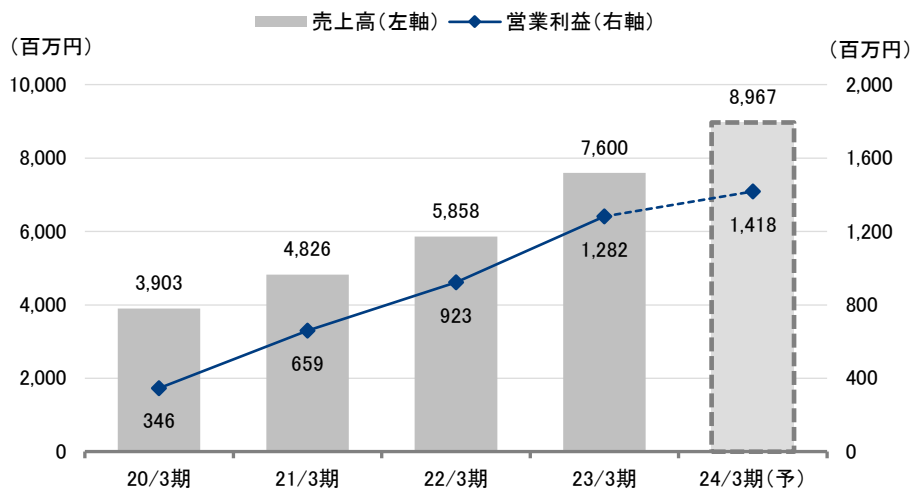
3. 中長期成長戦略

同社は、SMS 配信サービスと中古車販売事業者向けの業務支援サービスを主力事業とし、顧客数×顧客単価の最大化による高成長を続ける方針である。SMS ソリューショングループでは導入支援・コンサルティングを含めたサービス体制による「差別化戦略」で市場をけん引し、U-CAR ソリューショングループでは「コスト・リーダシップ戦略」により顧客基盤の構築を進めることをそれぞれ基本戦略としている。

Key Points

- ・主力の SMS ソリューショングループでの自治体向けコロナ関連特需の発生もあり、2023 年 3 月期業績は 2 ケタ増収増益。売上高・営業利益は過去最高業績を達成
- ・2024 年 3 月期は前期に発生したコロナ関連特需のはく落や Sparkle AI 関連の先行投資等が見込まれるが、引き続き過去最高の売上高・営業利益を見込む
- ・顧客数×顧客単価の最大化により高い中期成長が続く

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 変化を好機と捉え、新たな価値を創造し、社会に貢献する

#### 1. 会社概要

同社の掲げる経営理念は「変化を好機と捉え、新たな価値を創造し、社会に貢献する」であり、ミッションは「テクノロジーで社会の課題を解決する」である。同社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ある。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解決すべき課題を挙げ、今までにない斬新なサービスをいち早く開発し提供していく考えである。

### 愛知県で1992年に創業。自動車関連にとどまらず、様々なITサービスを立ち上げ展開

#### 2. 沿革

同社は、中学時代の同級生である現 代表取締役社長 CEO の谷口政人（たにぐちまさひと）氏と現 取締役副社長の近藤智司（こんどうさとし）氏が、1992年に自動車钣金塗装業として創業し、1994年に（有）中部車検センターの商号で設立した。車検見積時に車を無料点検することで不透明であった整備金額を明確にし、不要不急な整備については自動車オーナーに伝えたくうえで削減することによってコストを抑えた安価な車検を実現した。今でこそ当たり前となったが、当時では画期的なことであり、多くの利用者に支持され事業は順調に発展した。それ以降、同社は時代の変化を好機と捉え、様々なアイデアを絞り出し創意工夫をして、世の中に新しいサービスを提供し続けてきた。

1990年代後半にはインターネットが一般に広まり、商用としても広まった。このことが同社にとってIT事業に進出するターニングポイントとなった。まず钣金塗装のオークションシステムを開発し、钣金塗装工場をネットワークでつなぐ仕組みを構築した。2004年には中古車販売の管理システムや検索サイトを立ち上げた。当時の通信回線では、まだ動画を配信しているサイトが少なかったことなどもあり、同社には多くの問い合わせが寄せられ、事業は好調に推移した。

2005年3月には商号を「(株)ファブリカコミュニケーションズ」に変更し、創業から蓄積してきた自動車アフターマーケット\*に関するノウハウを生かした様々なITサービスの開発・提供を本格的に開始した。事業環境の変化などで、すべての事業が成功したわけではなかったが、その後も同社はインターネットを活用した新たな事業の創造を継続している。

\* 新車販売後に発生する様々な事業の総称であり、中古車事業（中古車小売、中古車輸出、中古車買取、オートオークション）、自動車賃貸事業（オートリース、レンタカー、カーシェアリング）、自動車部品・用品事業（カー用品、補修部品、リサイクル部品（中古・リビルト））、自動車整備事業（自動車整備、自動車整備機器）、その他関連サービス事業（自動車保険、ロードサービス）を含む。

**ファブリカコミュニケーションズ** | 2023年8月2日(水)  
 4193 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.fabrica-com.co.jp/ir>

会社概要

自動車関連以外では、2011年にはSMS配信サービスを開始した。それまでは携帯電話事業者の相互接続ができなかったが、2011年に相互接続が可能になったことが背景にある。同社グループは、同社及び子会社である(株)メディア4uの2社で構成しており、SMS配信事業はメディア4uが展開している。同社グループの2023年3月期の連結売上高におけるメディア4uの売上高の割合は59.8%と高水準であり、同社グループの連結営業利益への寄与度も高い。メディア4uは、主力サービスである「メディアSMS」により、顧客に対して高い付加価値を安定的に提供することで信頼関係を構築し、継続的な取引関係を維持している。

沿革

年月	事項
1992年 9月	自動車钣金塗装業を愛知県春日井市にて創業
1994年11月	(有)中部車検センターを設立
1995年 6月	中古車販売をスタート
2000年11月	(有)中部車検センターを(株)シーアイシーに改組
2002年 3月	「钣金塗装ファブリカ」サービスをスタート
2003年 9月	システム開発会社、(有)アシクリエイトを合併
2003年12月	関連会社として(株)車選びドットコムを設立
2004年 5月	中古車販売管理システム「トレーディングマネージャー(現 symphony)」及び中古車検索サイト「車選びドットコム」をリリース
2005年 3月	(株)シーアイシーから(株)ファブリカコミュニケーションズへ商号変更
2005年 5月	(株)車選びドットコムを合併
2005年11月	(株)新東通信との共同出資により、(株)メディア4uを設立
2006年 9月	「車選びドットコム」が「ヤフオク!」と業務提携開始
2011年10月	(株)メディア4uにて法人向けSMS配信サービス開始
2016年12月	(株)カービューと資本・業務提携契約を締結
2017年 7月	自動車WEBマガジン「CarMe」を事業譲受
2018年 3月	(株)メディア4uを連結子会社化
2020年 1月	カーライフ支援アプリ「Carpon」をリリース
2021年 4月	東証JASDAQ及び名証2部へ上場
2022年 4月	東証スタンダード市場及び名証メイン市場へ移行
2022年 7月	(株)iimonと資本・業務提携
2023年 2月	EC特化型CRMプラットフォーム「アクションリンク」を事業譲受
2023年 6月	Sparkle AI(株)を設立

出所：ホームページよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 創業から蓄積してきた自動車アフターマーケット領域の IT サービスに加え、SMS 配信サービスを手掛ける

#### 1. セグメント情報

同社は、法人向け SMS 配信プラットフォーム「メディア SMS」と、中古車販売業務支援クラウドサービス「symphony」を主軸に、顧客の業務効率向上に資するサービスの提供に取り組んでいる。セグメントは、「SMS ソリューショングループ」「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」の4つに分かれている。

### 法人向けに SMS 配信サービス「メディア SMS」を提供、新型コロナウイルス感染者への連絡手段として自治体での採用が増加

#### 2. SMS ソリューショングループ

「SMS ソリューショングループ」は、法人向けに SMS 配信サービス「メディア SMS」の提供を行っている。同グループは、子会社であるメディア 4u が展開しており、法人向けの SMS 配信サービスをメイン事業としている。法人向け SMS 配信サービスは、顧客である企業や自治体などに対しインターネットを通じて SMS 配信機能を提供し、SMS の配信数に応じて課金する従量課金での売上が主な収益となっている。

最近では、電話（音声電話）の接続率が低くなっていること、ダイレクトメール（DM）や、封書・ハガキの開封率が低くなっていることもあり、SMS は企業や自治体とエンドユーザーを結ぶ強力なコンタクトツールとして市場認知が高まっている。SMS の利用用途は本人認証・業務連絡・督促・事前連絡など多岐にわたり、同社資料によると現在は A2P（Application-to-Person：法人から個人にメッセージを配信する）SMS 国内法人市場の約 3 割が本人認証であると言う。また、同社グループの配信数における本人認証の割合は約 2 割に留まっているとしており、付加価値が高いとされる業務連絡・督促・事前通知で約 7 割を占めるという特徴がある。そして、同領域（業務連絡・督促・事前通知の 3 用途）ではトップシェアを占めている。顧客それぞれのニーズに沿った導入支援・コンサルティングを含めたサービス体制により、今後も市場シェア拡大を目指す考えである。

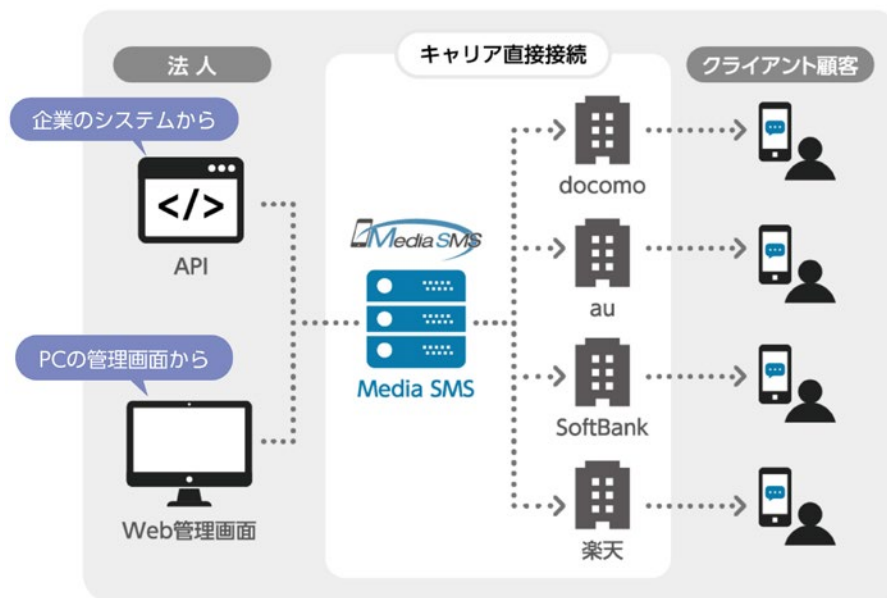
コロナ禍において、自治体が新型コロナウイルス感染者への連絡手段として SMS を活用する動きも見られた。自宅療養者への健康観察において保健所から全件電話で連絡していたものを、重症化のリスクがない療養者へは SMS で代替することなどで自治体の業務効率化に貢献した。同社は、自治体がコロナ禍において SMS 利用の実効性を得られたのを機に、アフターコロナにおいても定常的にほかの業務（徴税・健診勧奨など）への利用促進に努めている。

事業概要

SMS 配信サービスの強みは、ほぼ全ての携帯電話にメッセージを配信できることである。SMS 配信サービスを運営するにあたり、主要な携帯電話事業者（(株)NTTドコモ、KDDI<9433>、ソフトバンク <9434>、楽天モバイル(株)）と直接接続契約を締結しており、メディア 4u では顧客である企業や自治体から依頼された配信コンテンツを携帯電話事業者の SMS 配信ルートを利用して、一般ユーザーに配信している。

「メディア SMS」では、主な携帯電話事業者と直接接続の契約を行い、専用インターフェースに繋ぐ設計により高いサービス品質を実現している。機能面では「双方向サービス」「他人接続判定機能」「長文化 SMS 対応」「キャリア判定機能」「IVR（自動音声応答）連携」「決済サービス連携」などの多くの追加機能を持っている。なかでも、「長文化 SMS 対応（SMS の文字数制限を最大 670 文字にする）」が同社の強みとなっている。

「メディア SMS」概念図



出所：決算説明資料より掲載

## 中古車販売業務支援クラウドサービス「symphony」を提供

### 3. U-CAR ソリューショングループ

「U-CAR ソリューショングループ」は、中古車販売業務支援クラウドサービス「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援している。同社がターゲットとする国内の中古車販売事業者数は近年増加傾向にあり、約 3 万社となっている。整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規進出し、顧客獲得を進める動きが活発化していることなどが背景にある。現在の同社の国内の拠点数は 13 ヶ所であり、「symphony」の提供エリアは限定的である。ただ、近年は拠点の新設を活発化している。同社は今後も拠点を増設し、「symphony」の導入社数の増加に注力していくものと弊社は見ている。



ファブリカコミュニケーションズ | 2023年8月2日(水)  
1493 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | https://www.fabrica-com.co.jp/ir

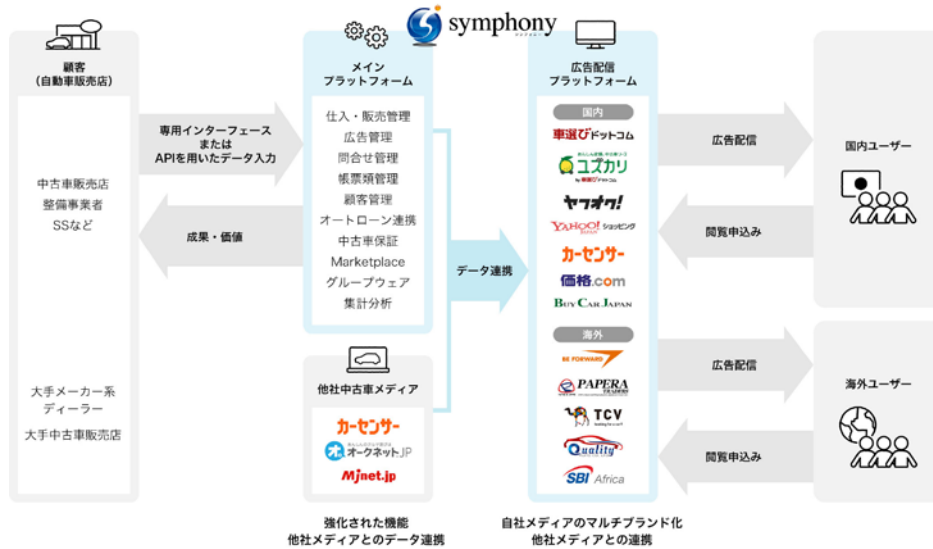
事業概要

U-CAR ソリューショングループでは、自社開発した中古車販売管理システムと広告出稿プラットフォームを融合した「symphony」を全国の自動車販売店に提供することで、月額で利用料※を得ている。「symphony」は、顧客である国内の自動車販売店が必要とする商品在庫車の仕入れ販売管理、請求・見積書発行やユーザーからの問合せ管理機能、CRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）やグループウェア（組織や集団の内部で情報を共有・コミュニケーション可能なソフトウェア）など、中古車販売に必要なあらゆるツールをワンストップで提供する SaaS（Software as a Service）である。主な収益モデルは、「売上高＝利用企業数×システム利用料（月額）」である。

※ 同社が運営する中古車検索メディア「車選びドットコム」の車両掲載台数に応じて月額の利用料が変動する料金体系となっている。

また、複数の中古車検索サイトへの広告出稿プラットフォームの提供、ユーザー向けの中古車保証サービスやタイヤバンク保証の販売、個人向けオークションや国内 BtoB マーケットプレイスとのシステム連携、輸出事業者へのデータ提供など、中古車販売を行ううえで必要なサービスを網羅している。これにより多様な商品車の売買機会を提供し、在庫回転率の向上を実現するとともに膨大な車両データの入力の手間を大幅に削減するなど、「symphony」を利用する自動車販売店の収益機会の最大化に貢献している。

「symphony」の関連図



出所：ホームページより掲載

## 事業概要

## 最新のマーケティング手法やテクノロジーを グループ内の事業推進のためにフィードバック

### 4. インターネットサービスグループ

「インターネットサービスグループ」は、デジタルマーケティング事業として他セグメントへの Web 集客支援を担っているほか、独自サービスとして自動車 Web マガジンの運営や、中古車一括査定サービスの提供を行っている。

デジタルマーケティング事業では、自社メディアや自社サービスの開発運営で培ってきたマーケティングノウハウを生かし、SMS ソリューショングループや U-CAR ソリューショングループの Web 集客支援を担っている。独自サービスとしては、車買取事業者への一括査定サービスの提供や自動車 Web マガジン「CarMe」の運営、YouTube チャンネル「CARPRIME」「車選びドットコム〈公式〉」の運営などを展開している。

これらの運営によって日々蓄積される最新のマーケティングノウハウやテクノロジーは、同社グループの各事業の推進のためにフィードバックされ、同社グループのさらなる成長のための新規サービスの開発にも活用している。業績はセグメント損失となる年度もあるが、同社の研究開発部門のような位置付けであることから弊社では悲観はしなくて良いと考えている。

また、同社は(株)アドブレイブより EC 特化型 CRM プラットフォームである「アクションリンク」に関する事業を 2023 年 2 月末に譲受した。「アクションリンク」は、データによって顧客理解を深め顧客ごとに最適なメッセージ配信を自動化し、EC の顧客エンゲージメントとリピート売上を最大化することを目的とした顧客中心 CRM プラットフォームである。「アクションリンク」の最大の特徴は、ツール導入直後からボタン 1 つで効果的な施策をスタートできる点である。「鉄板シナリオ®」※と呼ばれる、過去数千回の PDCA によってリピート売上への効果が証明された施策がインストールされており、知識がない人でも簡単に CRM 施策を実行することができる。同社では同事業により盤石な顧客基盤と LTV の最大化をサポートし、EC 事業者の継続的な事業成長を実現する考えである。2023 年 4 月には ChatGPT とも連携し、簡単な指示をするだけで顧客に配信するメールの原案を自動作成することを可能とするなど、機能の拡充を急ピッチで進めている。

※「鉄板シナリオ®」は特許庁商標登録済み商標。登録商標第 6296184 号

事業概要

インターネットサービスグループの概念図



出所：決算説明資料より掲載

「アクションリンク」

株式会社アドブレイブよりEC特化型CRMプラットフォーム「アクションリンク」を譲受完了

2023年3月期 第4四半期よりインターネットサービスグループのセグメントに取り込み



データ（購買履歴や閲覧履歴など）を活用することによって、顧客1人ひとりへの最適なメッセージ配信を自動化

EC通販の顧客エンゲージメントとリピート売上を最大化する、顧客中心CRMプラットフォーム

01. 散在するあらゆるデータを顧客軸で統合

02. メッセージ配信の自動化

顧客一人ひとりにあわせた適切なメッセージの自動配信が可能  
 あらかじめ「鉄板シナリオ®」として勝ちパターンが設定済み

- ・メール配信
- ・LINE配信
- ・SMS配信

03. 結果検証 施策/顧客レポート



※「鉄板シナリオ®」は特許庁商標登録済み商標です。登録商標第6296184号

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

## BP・レンタカー事業、車検・整備事業を展開

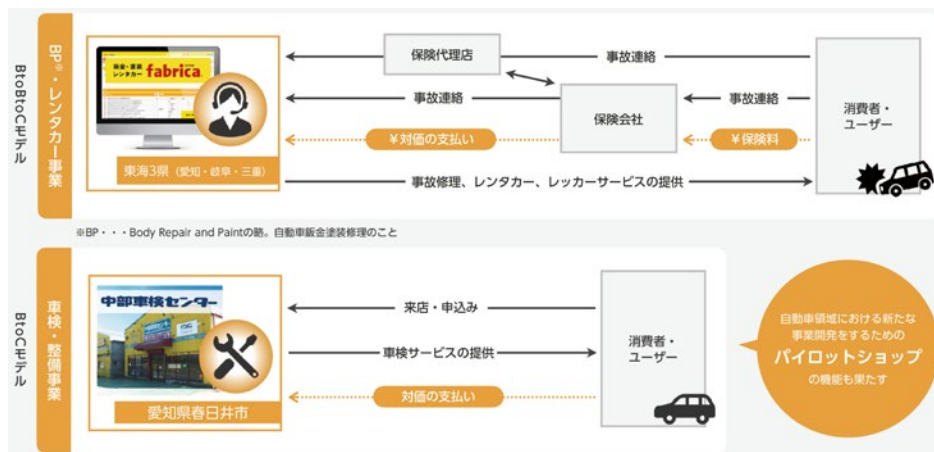
### 5. オートサービスグループ

「オートサービスグループ」は、BP (Body repair and Paint : 钣金塗装)・レンタカー事業と、車検・整備事業で構成している。

BP・レンタカー事業は BtoBtoC モデルであり、「钣金塗装 fabrica」及び「ファブリカレンタカー」を手掛けている。具体的には、損害保険会社や保険代理店からの依頼を受けて、事故で損害を受けた自動車の修理と修理期間中の代車となるレンタカーの貸出、事故車両を引き揚げるレッカーサービスなどをワンストップで提供している。1台1台状況の異なる事故修理には、レッカー事業者、代車・レンタカー事業者、部品商、ガラス業者、钣金塗装工場など独立した事業者が分業しており、その工程が複雑で部品発注ミスや工員の作業ミスなどで納期管理や品質管理が極めて難しいサービスと言われていた。そのようななか、同社は独自に開発した工程管理システムと検査体制、優良な工場ネットワークなどを駆使して、短納期・高品質のサービスを提供している。

車検・整備事業は BtoC モデルであり、同社の祖業である自動車整備事業を行っている。具体的には、愛知県春日井市の国土交通省中部運輸局の指定工場（中指第 6020 号）で、顧客に対して車検整備や新車・中古車の販売サービスなどを提供している。BP・レンタカー事業及び車検・整備事業の店舗及び工場は、巨大な自動車アフターマーケットに対して、同社が当事者として直接的に接することで市場や業界が抱える様々な課題を抽出するための機会も担っている。また同社グループが開発提供する様々な IT サービスの実験店舗（パイロットショップ）としての役割も有しており、U-CAR ソリューショングループが提供する「symphony」などあらゆる IT サービスを試験導入し、ユーザー評価を開発陣にフィードバックすることでサービス品質の向上に役立っている。

オートサービスグループの概念図



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2023年3月期は自治体向けコロナ関連特需の発生などにより 売上高・営業利益は過去最高業績を達成

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高7,600百万円（前期比29.7%増）、営業利益1,282百万円（同38.9%増）、経常利益1,262百万円（同34.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益810百万円（同41.1%増）と、売上高・営業利益ともに過去最高業績を更新した。主力のSMSソリューショングループの売上高が同38.2%増と全事業のなかでも最大の伸び率を示したことが寄与した。期初に想定していなかったコロナ関連特需（SMSソリューショングループ事業における自治体向け配信）が売上高で約2億円発生し、利益率も高かったことが最大の上振れ要因と見られるが、これを除いても過去最高の売上高・営業利益を更新しており、着実に業績が拡大した。また、SMSソリューショングループにおける主要なKPIである「メディアSMS」の導入社数は2023年3月期第4四半期末で4,383社となり、前年同期末に比べて862社、第3四半期末と比べても245社の増加と新規顧客の順調な獲得が進んだ。

#### 2023年3月期の業績概要

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期			
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	5,858	100.0%	7,600	100.0%	29.7%	104.8%
営業利益	923	15.8%	1,282	16.9%	38.9%	102.6%
経常利益	939	16.0%	1,262	16.6%	34.3%	103.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	9.8%	810	10.7%	41.1%	103.5%

※ 2022年11月修正値との比較  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	増減額	前期比
売上高	5,858	7,600	1,742	29.7%
SMS ソリューショングループ	3,286	4,543	1,257	38.2%
U-CAR ソリューショングループ	1,135	1,262	126	11.2%
インターネットサービスグループ	258	267	9	3.5%
オートサービスグループ	1,177	1,526	349	29.6%
営業利益	923	1,282	359	38.9%
SMS ソリューショングループ	936	1,299	362	38.8%
U-CAR ソリューショングループ	320	342	21	6.8%
インターネットサービスグループ	-30	-18	11	-
オートサービスグループ	91	100	9	10.1%
調整額	-395	-441	-46	-
営業利益率	15.8%	16.9%	-	1.1pt
SMS ソリューショングループ	28.5%	28.6%	-	0.1pt
U-CAR ソリューショングループ	28.3%	27.1%	-	-1.1pt
インターネットサービスグループ	-11.6%	-6.8%	-	4.8pt
オートサービスグループ	7.8%	6.6%	-	-1.1pt

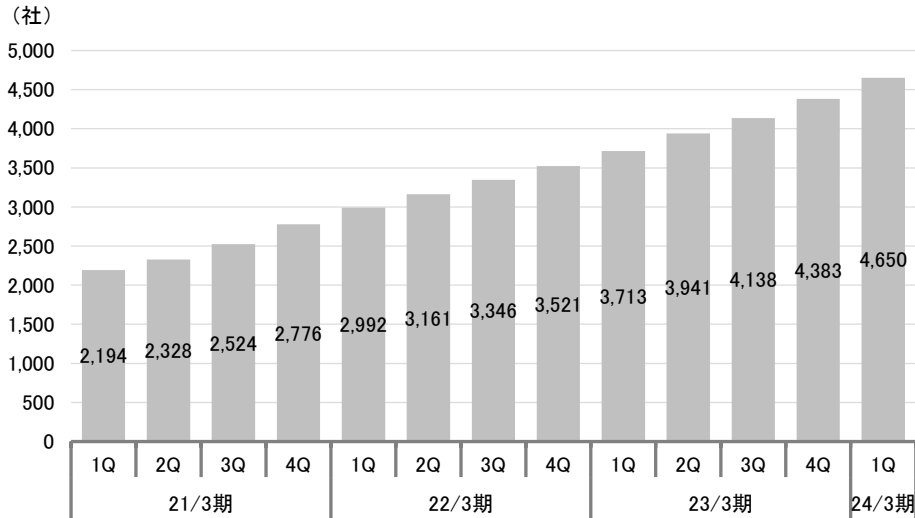
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(1) SMS ソリューショングループ**

SMS ソリューショングループは、売上高が前期比 38.2% 増の 4,543 百万円、営業利益が同 38.8% 増の 1,299 百万円となった。SMS が企業と顧客をつなぐ新たなコミュニケーション手段として幅広い分野で活用されたことにより、「メディア SMS」の導入社数の増加に加えて、既存顧客による SMS 配信数も増加したことが主因である。また、期初に想定していなかったコロナ関連の自治体向け特需も売上高で約 200 百万円発生し、利益率が他に比べて高いことから収益面で大きく貢献した。「メディア SMS」の導入社数は、2023 年 3 月期第 4 四半期末時点で 4,383 社となった。前年同期末と比べて 862 社、第 3 四半期末からは 245 社増加しており、順調に推移した。

業績動向

「メディアSMS」導入社数の推移

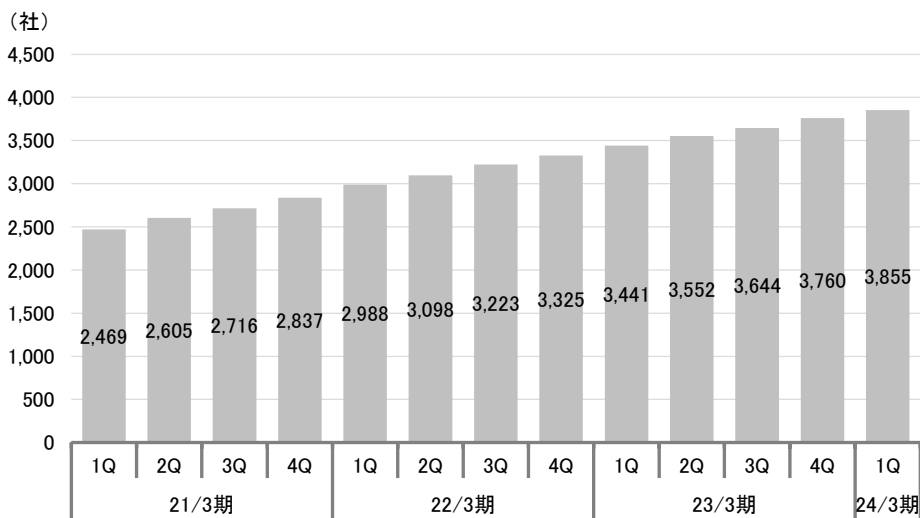


出所：決算説明資料、IR ニュースよりフィスコ作成

(2) U-CAR ソリューショングループ

U-CAR ソリューショングループは、売上高が前期比 11.2% 増の 1,262 百万円、営業利益が同 6.8% 増の 342 百万円となった。新規支店の開設や営業社員の採用といった各種投資を行い、営業基盤を強化したことで「symphony」の導入社数が増加した。「symphony」の導入社数は、2023 年 3 月期第 4 四半期末時点で 3,760 社となった。前年同期末に比べ 435 社、第 3 四半期末からは 116 社増加しており、順調に推移した。レベニューチャーンレートは微増となったが、引き続き 1% 未満と低水準で推移しており大きな懸念はないと見られる。

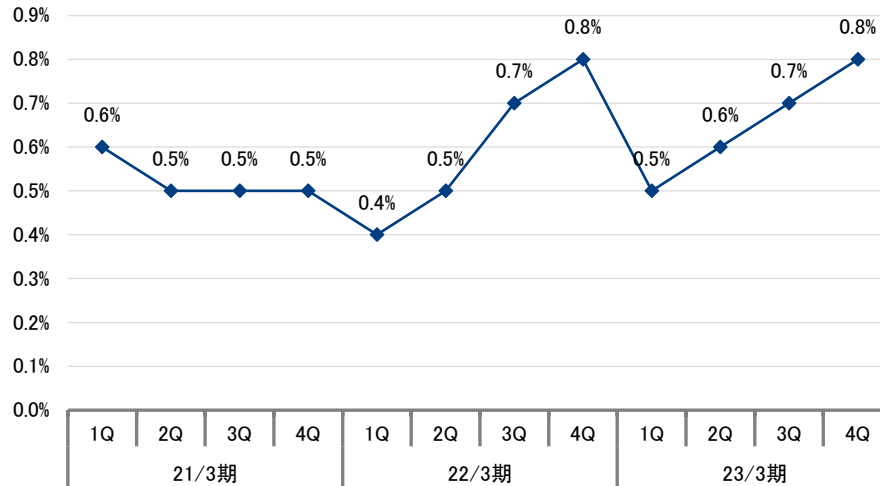
「symphony」導入社数の推移



出所：決算説明資料、IR ニュースよりフィスコ作成

## 業績動向

## レベニューチャーンレートの推移



注：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  
 出所：決算説明資料より掲載

### (3) インターネットサービスグループ

インターネットサービスグループは、売上が前期比 3.5% 増の 267 百万円、営業損失 18 百万円（前期は 30 百万円の損失）となった。前期と同水準の売上高を確保しながらも、コスト削減を進めた結果、営業損失は若干ながら縮小した。

### (4) オートサービスグループ

オートサービスグループは、売上が前期比 29.6% 増の 1,526 百万円、営業利益が同 10.1% 増の 100 百万円となった。钣金修理及びレンタカー事業が堅調に推移したことに加え、高額な中古車の販売が寄与した結果、大幅な増収増益を達成した。

## 2. 財務状況

### (1) 連結貸借対照表

2023年3月期末における資産合計は4,702百万円となり、前期末比939百万円増加した。主な要因は、投資有価証券や関係会社株式の取得に伴う投資その他の資産が629百万円増加したことによるものである。負債合計は1,523百万円となり、同156百万円増加した。主な要因は、支払手形及び買掛金が86百万円増加、未払金が51百万円増加、未払法人税等が105百万円増加したことによるものである。純資産合計は3,178百万円となり、同782百万円増加した。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益810百万円の計上に伴う利益剰余金の増加によるものである。

自己資本比率は67.5%（前期末は63.7%）、2023年3月期の自己資本当期純利益率は29.1%（前期は35.8%）となった。財務の安定性は高く、今後も順調な業績拡大に伴い自己資本比率の上昇が続くことが見込まれる。



## 業績動向

## 要約連結貸借対照表と主な経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減額
流動資産合計	713	1,134	1,624	3,119	3,309	189
現金及び預金	347	690	1,054	2,296	2,265	-31
固定資産合計	613	598	640	641	1,392	750
有形固定資産	250	291	299	307	316	9
無形固定資産	195	150	148	132	244	112
投資その他の資産	167	157	191	201	831	629
資産合計	1,329	1,737	2,267	3,762	4,702	939
流動負債合計	576	788	1,020	1,088	1,353	264
支払手形及び買掛金	125	165	233	356	443	86
短期借入金・社債	177	233	238	159	136	-22
固定負債合計	534	596	440	278	170	-108
長期借入金・社債	496	546	391	226	90	-136
負債合計	1,111	1,385	1,460	1,367	1,523	156
有利子負債	674	779	630	385	226	-159
株主資本合計	199	352	807	2,395	3,136	740
その他の包括利益累計額	-	-	-	-	36	36
新株予約権	-	-	-	-	5	5
非支配株主持分	18	-	-	-	-	-
純資産合計	218	351	807	2,395	3,178	782
負債純資産合計	1,329	1,737	2,267	3,762	4,702	939
自己資本比率	15.0%	20.3%	35.6%	63.7%	67.5%	-
自己資本当期純利益率	75.0%	41.0%	78.6%	35.8%	29.1%	-

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

**(2) 連結キャッシュ・フロー計算書**

2023年3月期における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりである。

**1) 営業活動によるキャッシュ・フロー**

営業活動によるキャッシュ・フローは、1,038百万円の収入（前期は566百万円の収入）となった。主に、税金等調整前当期純利益1,222百万円、減価償却費68百万円、仕入債務の増加額86百万円などがあった一方、売上債権の増加額115百万円、棚卸資産の増加額54百万円、法人税等の支払額320百万円などがあったことによるものである。

**2) 投資活動によるキャッシュ・フロー**

投資活動によるキャッシュ・フローは、753百万円の支出（前期は100百万円の支出）となった。主に、関係会社株式の取得による支出422百万円、投資有価証券の取得による支出127百万円、無形固定資産の取得による支出100百万円などによるものである。

**3) 財務活動によるキャッシュ・フロー**

財務活動によるキャッシュ・フローは、240百万円の支出（前期は774百万円の収入）となった。主に、長期借入金の返済による支出94百万円、社債の償還による支出65百万円、配当金の支払いによる支出124百万円などによるものである。

業績動向

#### 4) 現金及び現金同等物の期末残高

現金及び現金同等物の増加額は44百万円（前期は1,241百万円の増加）となった。期末における現金及び現金同等物の残高は2,312百万円となり、前期末の2,268百万円から若干の増加となった。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	193	392	621	566	1,038
減価償却費	81	83	87	87	68
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-80	-142	-102	-100	-753
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	113	250	519	466	284
財務活動によるキャッシュ・フロー	-92	93	-154	774	-240
現金及び現金同等物の増減額	20	343	363	1,241	44
現金及び現金同等物の期首残高	299	319	663	1,027	2,268
現金及び現金同等物の期末残高	319	663	1,027	2,268	2,312

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期はコロナ関連特需のはく落や先行投資を見込むも、引き続き過去最高の売上高・営業利益を見込む

#### 1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高で前期比18.0%増の8,967百万円、営業利益が同10.6%増の1,418百万円、経常利益が同12.9%増の1,424百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.3%増の893百万円と、2023年3月期に発生したコロナ関連特需の反動減やAI研究開発の先行投資、アクションリンク事業への投資など業容拡大に伴う成長投資の増加を見込む一方、SMSソリューショングループを中心とした順調な顧客拡大及び売上増加に伴い、過去最高の売上高・営業利益を見込む。SMSソリューショングループの売上高においては「メディアSMS」の新規導入社数が売上高の先行指標となっており、四半期ごとに200社程度の新規顧客の増加が継続しているため、成長に鈍化も見られない。営業利益率が2023年3月期の16.9%から2024年3月期は15.8%へと1.1ポイント低下する見通しとなっているが、これは2023年3月期に利益率の非常に高いコロナ関連特需がSMSソリューショングループで発生したことの反動減が見込まれること、また、2023年6月に設立したSparkle AIが生成AIに関連した先行開発投資や高度人材採用を進めていくことなどが背景にあり、大きな懸念は不要と見られる。

今後の見通し

事業別の売上高は、主力のSMSソリューショングループが前期比23.9%増の5,627百万円、U-CARソリューショングループが同10.6%増の1,396百万円、インターネットサービスグループが同24.7%増の333百万円、オートサービスグループが同5.5%増の1,610百万円を見込んでいる。同社では引き続きSMSソリューショングループとU-CARソリューショングループの主力2事業を主軸として継続的な業績の拡大を見込んでいる。SMSソリューショングループにおいては、国内SMS配信市場がSMS利用用途の拡大に伴い引き続き成長することを背景に増収を見込む。U-CARソリューショングループにおいては、拠点数の増加を通じて引き続き「symphony」の導入社数の増加に取り組むことで売上高の拡大を目指す方針である。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	7,600	100.0%	8,967	100.0%	18.0%
SMSソリューショングループ	4,543	59.8%	5,627	62.8%	23.9%
U-CARソリューショングループ	1,262	16.6%	1,396	15.6%	10.6%
インターネットサービスグループ	267	3.5%	333	3.7%	24.7%
オートサービスグループ	1,526	20.1%	1,610	18.0%	5.5%
営業利益	1,282	16.9%	1,418	15.8%	10.6%
経常利益	1,262	16.6%	1,424	15.9%	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	810	10.7%	893	10.0%	10.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 中期成長戦略

同社は、SMS配信サービスと中古車販売事業者向けの業務支援サービスを主力事業とし、顧客数×顧客単価の最大化による高成長を続ける方針である。さらに、コアビジネスであるSMSソリューショングループとU-CARソリューショングループのプロダクト強化や提供価値の向上に留まらず、「BtoB×SaaS」型のビジネス展開による企業のデジタル化の推進も打ち出している。具体的には、2022年7月に不動産DX事業を手掛ける(株)iimonとの資本業務提携を実施し、2023年2月末からEC特化型のCRMプラットフォームのアクションリンク事業を譲り受けた。加えて、人工知能やブロックチェーンへの研究開発も積極化しており、2023年6月に新たに設立したSparkle AIにおいて大規模言語モデル(LLM)関連技術の研究をはじめとした生成AIやブロックチェーンの研究開発を進める計画である。

### (1) SMSソリューショングループ

基本戦略は、導入支援・コンサルティングを含めたサービス体制による「差別化戦略」で市場をけん引する戦略である。顧客数の最大化のためには、自治体の開拓、BtoB向けサービスを展開するプラットフォームや大手DX(デジタルトランスフォーメーション)コンサルティング事業者とのアライアンスの強化、全国主要都市への拠点展開による首都圏以外の企業の導入も促進する方針である。顧客単価については、既存顧客において、別事業部やグループ企業への営業を行うことで、1社当たりのSMS配信数を増加するといった既存顧客の横展開の推進や、企業及び自治体の多様化するニーズや課題をソリューション化する高付加価値化に取り組む。

今後の見通し

## (2) U-CAR ソリューショングループ

基本戦略は、「コスト・リーダーシップ戦略※」により顧客基盤の構築を進める戦略である。顧客数の最大化のためには、営業拠点数の増加による営業可能エリアの拡大を進めるとともに、社内用の営業管理システムの開発による営業効率の改善で、社員1人当たりの担当顧客数の増加を図る。2031年3月期には「symphony」の導入社数を1万社（2023年6月末時点：3,855社）とすることを目標としている。顧客単価については、中小規模の中古販売店が導入及び活用しやすい機能と料金を設定し、低コストを実現することで競争優位を築きながらリース・オートローン・保証などの商品展開を行い、クロスセルで顧客単価を向上する方針である。

※ 同社における考え方は、競合他社より低い価格で積極的に顧客数を増やしつつ、より低い運営コストで収益も確保するもの。

## 中期方針



出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

**配当性向 20% を目途とする配当方針。**  
**2024年3月期は前期比1円増配の36円の配当、**  
**配当性向 21.5% を予想**

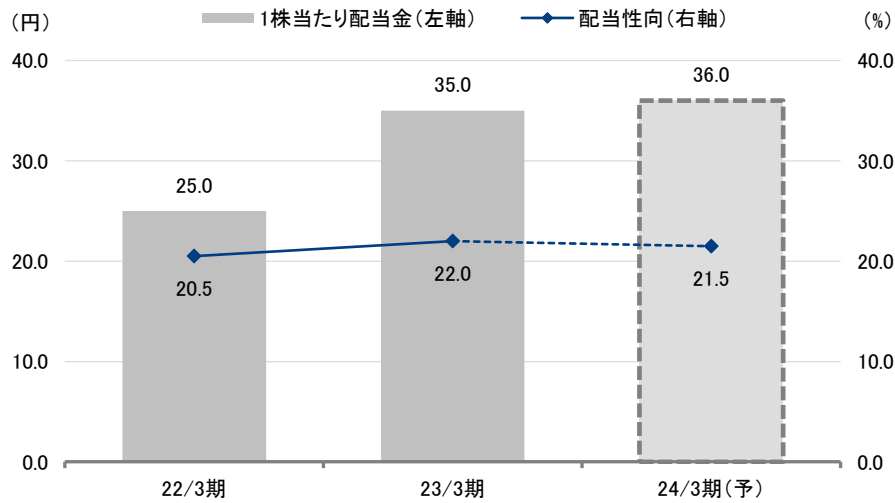
同社では株主に対する利益還元策を重要な経営課題の1つであると認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実及び企業を取り巻く事業環境を勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元として株主配当を実施する方針で、配当性向は20%を目途としている。剰余金の配当を行う場合、年1回の期末配当を基本方針としている。

この基本方針に基づき、2023年3月期の配当については、利益成長に伴い、普通配当30円に創業30周年記念配当5円を加えた1株当たり35円の期末配当(配当性向22.0%)を実施した。また、内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、今まで以上にコスト競争力を高め、市場ニーズに応える新しいサービスの開発体制を強化し、シェアの拡大に向けて有効な投資に充当する方針としている。

## 株主還元策

2024年3月期の配当については、利益成長に伴い、前期比1円増配の1株当たり36円の配当（配当性向21.5%）を実施する予定である。同社では着実に毎期増配を達成していく意向ではあるが、配当性向を30%などさらに引き上げるにはまだ時間を要する見込みであり、成長投資と内部留保の維持にも努めていきたいとしている。

## 1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp