

|| 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

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月3日(水)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. セグメント情報	04
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	09
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期の業績概要	10
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2023年3月期の業績見通し	15
2. 中期成長戦略	16
■ 株主還元策	17

要約

法人向け SMS 配信サービスと 中古車販売業務支援クラウドサービスが主力。 顧客数×顧客単価の最大化に取り組み、業績拡大中

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）」を主力としている。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。

※ 携帯電話の電話番号宛てにテキストメッセージが送れる連絡手段。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比 21.4% 増の 5,858 百万円、営業利益で同 40.1% 増の 923 百万円となり、会社計画（売上高 5,670 百万円、営業利益 850 百万円）を上回った。売上高は、インターネットサービスグループが低調であったものの、ほかのサービスグループが順調に推移した。なかでも主力の SMS ソリューショングループの売上高が同 31.6% 増の 3,286 百万円と好調に推移した。営業利益は、事業拡大に伴う人件費の増加はあったものの、売上高の増加率に比して抑制できたため、大幅増益を達成した。経常利益は同 42.8% の 939 百万円となった。なお、特別損失 61 百万円（減損損失 24 百万円、投資有価証券評価損 37 百万円）を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は同 26.1% 増の 574 百万円となった。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績見通しは、売上高が前期比 18.2% 増の 6,922 百万円、営業利益が同 18.6% 増の 1,094 百万円、経常利益が同 16.9% 増の 1,098 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.3% 増の 702 百万円と過去最高の売上高・利益を見込んでいる。同社は、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 2 セグメントを主軸に、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では、国内 SMS 配信市場は SMS 利用用途の拡大に伴い引き続きの成長が期待され、売上高・利益はさらに伸長していく見通しである。U-CAR ソリューショングループでは、拠点数の拡大などを通じて「symphony」導入社数の増加に取り組み、売上高・利益のさらなる伸長を計画している。

3. 中期成長戦略

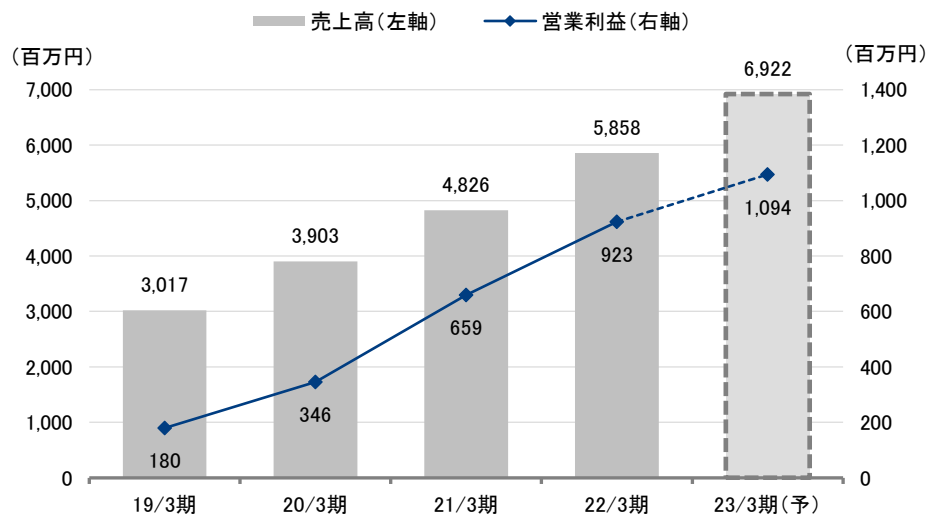
同社は、SMS 配信サービスと中古車販売事業者向けの業務支援サービスを主力事業とし、顧客数×顧客単価の最大化による高成長を続けていく方針である。SMS ソリューショングループでは導入支援・コンサルティングを含めたサービス体制による「差別化戦略」で市場を牽引し、U-CAR ソリューショングループでは「コスト・リーダーシップ戦略」により顧客基盤の構築を進めることをそれぞれ基本戦略としている。

要約

Key Points

- ・2022年3月期は前期比21.4%増収・40.1%営業増益。主力事業が好調に推移し、会社計画を上回って着地
- ・2023年3月期の会社計画は前期比18.2%増収・18.6%営業増益。過去最高の売上高・利益を見込む
- ・顧客数×顧客単価の最大化で、中期的な成長を継続させる方針

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

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。

愛知県で創業し30年、自動車関連に留まらず、 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の登場を目の当たりし、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。

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2022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56.1%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。

会社概要

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	東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ及び名古屋証券取引所2部へ上場
2022年 4月	東証スタンダード市場へ移行

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、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。

事業概要

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。

当該グループは、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っており、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 4 割が本人認証であると言われている。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 割にとど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、当該領域（業務連絡・督促・事前通知の 3 用途）でトップシェアを占めている。今後も、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、市場シェア拡大を目指す考えである。

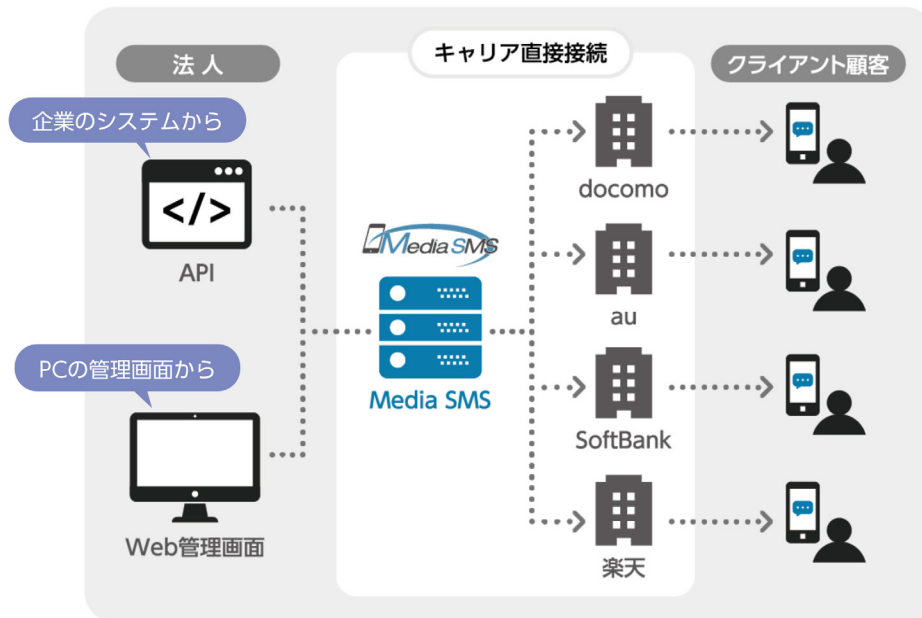
足元では、自治体が新型コロナウイルス感染者への連絡手段として SMS を活用する動きも見られている。自宅療養者への健康観察において保健所から全件電話で連絡していたものを、重症化のリスクがない療養者へは SMS で代替することなどで自治体の業務効率化に貢献している。同社は、全国の地方公共団体などが使用している専用の通信ネットワークである LGWAN 上で、一斉 SMS 配信などを可能にする『メディア SMS for LGWAN』も提供しており、千葉県、神奈川県、沖縄県、東京都杉並区・調布市、大阪府豊中市、北海道札幌市、兵庫県西宮市、鹿児島県鹿児島市などで採用されている。

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。

事業概要

「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。「symphony」の導入社数は3,325社（2022年3月末現在）である。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11ヶ所（札幌支店、東北支店、北関東支店、東京営業本部、神奈川支店、静岡支店、名古屋本社、大阪支店、兵庫支店、広島支店、福岡支店）であり、「symphony」の提供エリアは限定的である。ただ、広島支店を2021年10月に開設し、静岡支店は2022年2月に開設するなど、近年、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 | 2022年8月3日(水)
4193 東証スタンダード市場 | <https://www.fabrica-com.co.jp/ir>

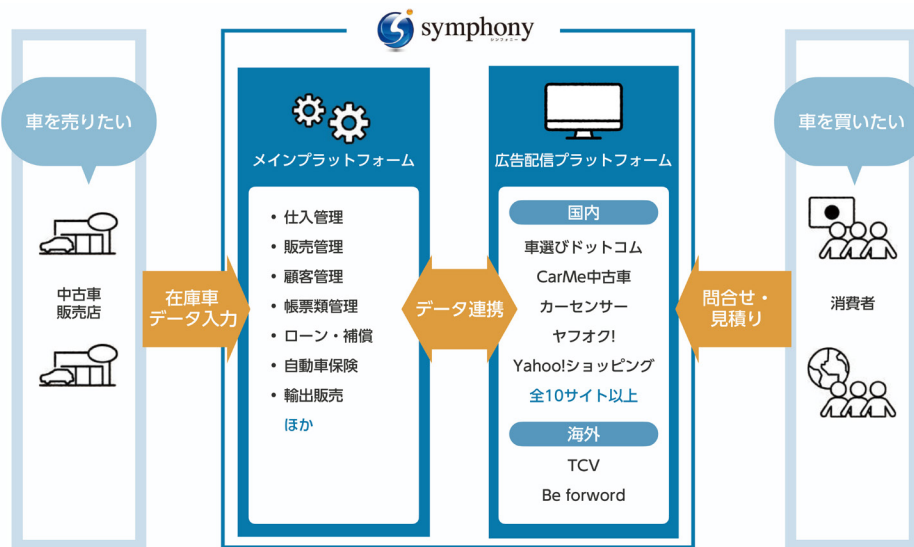
事業概要

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はもちろんのこと、請求・見積書発行やユーザーからの問合せ管理機能、また 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わ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、中古車販売を行う上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させ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：決算説明資料より掲載

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

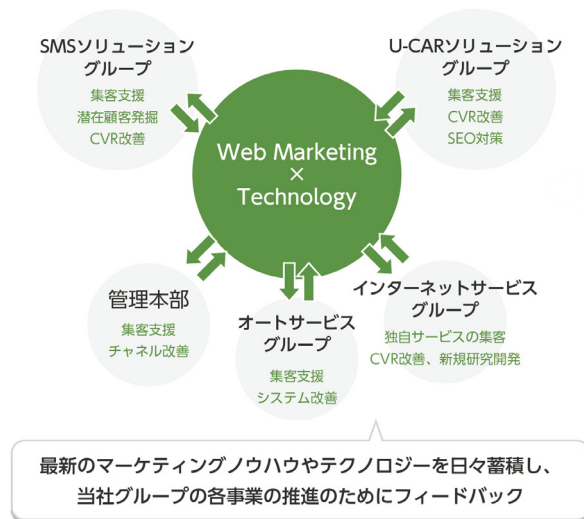
4. インターネットサービスグループ

「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視は不要と考えている。

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

事業概要

BP・レンタカー事業、車検・整備事業を展開

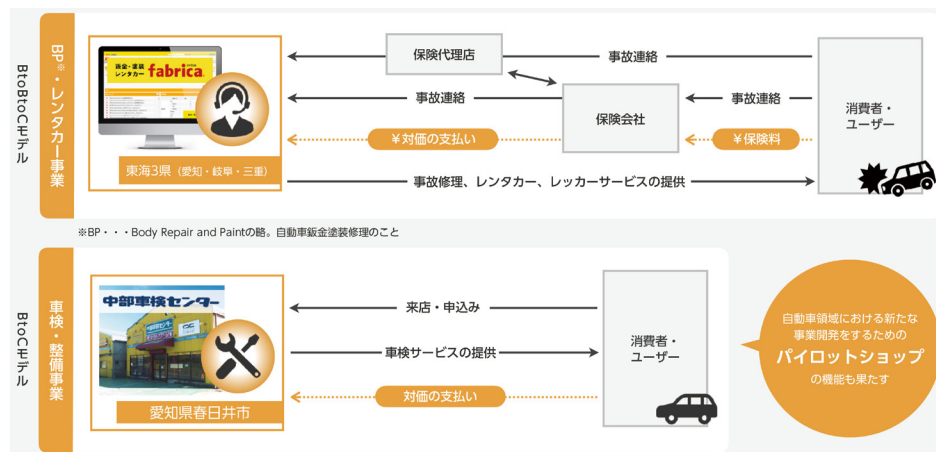
5. オートサービスグループ

「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「fabrica 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

2022年3月期は前期比21.4%増収・40.1%営業増益。 主力事業が好調に推移し、会社計画を上回って着地

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比21.4%増の5,858百万円、営業利益で同40.1%増の923百万円となり、会社計画（売上高5,670百万円、営業利益850百万円）を上回った。売上高は、インターネットサービスグループが低調であったものの、ほかのサービスグループが順調に推移した。なかでも主力のSMSソリューショングループの売上高が同31.6%増の3,286百万円と好調に推移した。営業利益は、事業拡大に伴う人件費の増加はあったものの、売上高の増加率に比して抑制できたため、大幅増益を達成した。経常利益は同42.8%の939百万円となった。なお、特別損失61百万円（減損損失24百万円、投資有価証券評価損37百万円）を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は同26.1%増の574百万円となった。

2022年3月期の業績概要

(単位：百万円)

	21/3期		期初計画	22/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,826	100.0%	5,670	5,858	100.0%	21.4%	3.3%
SMSソリューショングループ	2,498	51.8%	3,108	3,286	56.1%	31.6%	5.7%
U-CARソリューショングループ	987	20.5%	1,111	1,135	19.4%	15.0%	2.1%
インターネットサービスグループ	248	5.1%	347	258	4.4%	3.8%	-25.8%
オートサービスグループ	1,091	22.6%	1,101	1,177	20.1%	7.9%	6.9%
営業利益	659	13.7%	850	923	15.8%	40.1%	8.5%
経常利益	658	13.6%	863	939	16.0%	42.8%	8.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	455	9.4%	573	574	9.8%	26.1%	0.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ファブリカコミュニケーションズ | 2022年8月3日(水)
 4193 東証スタンダード市場 | <https://www.fabrica-com.co.jp/ir>

業績動向

セグメント別連結損益計算書

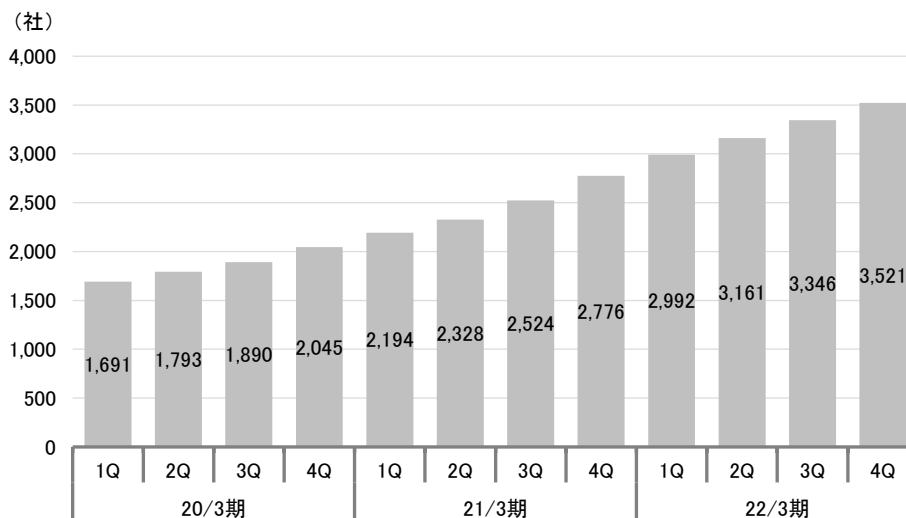
(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減額	前期比
売上高	3,017	3,903	4,826	5,858	1,031	21.4%
SMSソリューショングループ	781	1,668	2,498	3,286	788	31.6%
U-CARソリューショングループ	926	855	987	1,135	147	15.0%
インターネットサービスグループ	241	250	248	258	9	3.8%
オートサービスグループ	1,067	1,128	1,091	1,177	86	7.9%
営業利益	180	346	659	923	264	40.1%
SMSソリューショングループ	170	379	703	936	232	33.0%
U-CARソリューショングループ	159	225	273	320	47	17.2%
インターネットサービスグループ	88	46	-37	-30	6	-
オートサービスグループ	78	48	70	91	20	29.4%
調整額	-316	-353	-352	-395	-43	-
営業利益率	6.0%	8.9%	13.7%	15.8%	-	-
SMSソリューショングループ	21.8%	22.8%	28.2%	28.5%	-	-
U-CARソリューショングループ	17.2%	26.4%	27.7%	28.3%	-	-
インターネットサービスグループ	36.7%	18.7%	-14.9%	-11.6%	-	-
オートサービスグループ	7.4%	4.3%	6.5%	7.8%	-	-

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

SMSソリューショングループは、売上高が同 31.6% 増の 3,286 百万円、営業利益が同 33.0% 増の 936 百万円となった。SMS が企業と顧客を繋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」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。「メディア SMS」の導入社数は、2022 年 3 月期末時点で 3,521 社となった。前年同期に比べ 745 社、2022 年 3 月期第 3 四半期からは 175 社増加しており、順調に推移した。

「メディアSMS」導入社数の推移

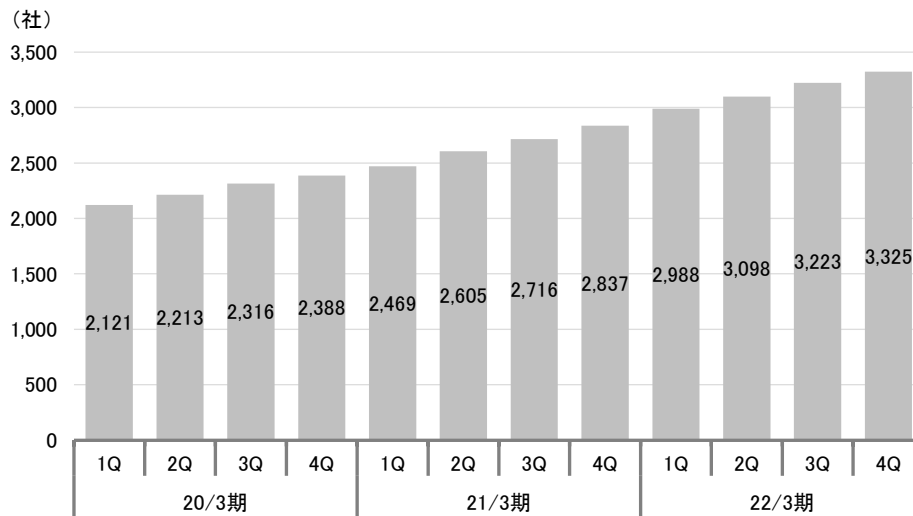


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

U-CAR ソリューショングループは、売上高が同 15.0% 増の 1,135 百万円、営業利益が同 17.2% 増の 320 百万円となった。新規支店の開設（静岡支店、広島支店）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、2022年3月期末時点で 3,325 社となった。前年同期に比べ 488 社、2022年3月期第3四半期からは 102 社増加しており、順調に推移した。

「symphony」導入社数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

インターネットサービスグループは、売上高が同 3.8% 増の 258 百万円、営業損失は 30 百万円（前期は営業損失 37 百万円）となった。2021年6月に実施された Google 検索アルゴリズムのコアアップデートの影響を受けた中古車一括査定サービスの売上高減少分を、動画コンテンツの制作運用などに注力したことでカバーした。

オートサービスグループは、売上高が同 7.9% 増の 1,177 百万円、営業利益が同 29.4% 増の 91 百万円となった、新型コロナウイルス感染症拡大とガソリン高の影響に伴う自動車事故件数減少の影響を受けるも、2020年4月に緊急事態宣言が最初に発令された際と比較すると影響度は縮小した。なお、2022年5月9日に浜松営業所を開設し、愛知県・岐阜県・三重県といった東海3県下に加え、サービス提供可能エリアが拡大した。

上場時の公募増資による資金調達などで純資産が大きく増加

2. 財務状況

(1) 連結貸借対照表

2022年3月期末における資産合計は、3,762百万円となり、前期末比1,495百万円増加した。主な要因は、現金及び預金が1,241百万円増加したことによるものである。

2022年3月期末における負債合計は、1,367百万円となり、前期末比92百万円減少した。主な要因は、支払手形及び買掛金が123百万円増加した一方、短期借入金等が79百万円減少、長期借入金・社債が165百万円減少したことによるものである。

2022年3月期末における純資産合計は、2,395百万円となり、前期末比1,588百万円増加した。主な要因は、公募増資及び第三者割当増資の実施、ストックオプションの行使に伴い、資本金が517百万円増加、資本剰余金517百万円が増加したことに加え、親会社株主に帰属する当期純利益574百万円により利益剰余金が増加したことによるものである。

2022年3月期末の自己資本比率は63.7%（前期末は35.6%）、2022年3月期の自己資本当期純利益率は35.8%（前期は78.6%）となった。上場時の公募増資による資金調達などで純資産が増加したことが反映された。

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	増減額
流動資産合計	713	1,134	1,624	3,119	1,495
現金及び預金	347	690	1,054	2,296	1,241
固定資産合計	613	598	640	641	1
有形固定資産	250	291	299	307	7
無形固定資産	195	150	148	132	-16
投資その他の資産	167	157	191	201	9
資産合計	1,329	1,737	2,267	3,762	1,495
流動負債合計	576	788	1,020	1,088	68
支払手形及び買掛金	125	165	233	356	123
短期借入金等	177	233	238	159	-79
固定負債合計	534	596	440	278	-162
長期借入金・社債	496	546	391	226	-165
負債合計	1,111	1,385	1,460	1,367	-92
有利子負債	674	779	630	385	-244
株主資本合計	199	352	807	2,395	1,588
非支配株主持分	18	-	-	-	-
純資産合計	218	351	807	2,395	1,588
負債純資産合計	1,329	1,737	2,267	3,762	1,495
自己資本比率	15.0%	20.3%	35.6%	63.7%	-
自己資本当期純利益率	75.0%	41.0%	78.6%	35.8%	-

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2022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

2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは566百万円の収入（前期は621百万円の収入）となった。主に、税金等調整前当期純利益877百万円、減価償却費87百万円、仕入債務の増加額123百万円があった一方、売上債権の増加額122百万円、法人税等の支払額405百万円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

2022年3月期の投資活動によるキャッシュ・フローは、100百万円の支出（前期は102百万円の支出）となった。主に、有形固定資産の取得による支出100百万円があったことによるものである。

3) 財務活動によるキャッシュ・フロー

2022年3月期の財務活動によるキャッシュ・フローは、774百万円の収入（前期は154百万円の支出）となった。主に、株式の発行による収入1,025百万円があった一方、長期借入金の返済による支出124百万円、短期借入金の純減少額50百万円、社債の償還による支出70百万円があったことによるものである。

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
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	193	392	621	566
減価償却費	81	83	87	87
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-80	-142	-102	-100
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	112	250	518	466
財務活動によるキャッシュ・フロー	-92	93	-154	774
現金及び現金同等物の増減額	20	343	363	1,241
現金及び現金同等物の期首残高	299	319	663	1,027
現金及び現金同等物の期末残高	319	663	1,027	2,268

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

2023年3月期の会社計画は前期比18.2%増収・18.6%営業増益。 過去最高の売上高・利益を見込む

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績見通しは、売上高が前期比18.2%増の6,922百万円、営業利益が同18.6%増の1,094百万円、経常利益が同16.9%増の1,098百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.3%増の702百万円と過去最高の売上高・利益を見込んでいる。同社は、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2セグメントを主軸に、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では、国内SMS配信市場はSMS利用用途の拡大に伴い引き続きの成長が期待され、売上高・利益はさらに伸長していく見通しである。U-CARソリューショングループでも、拠点数の拡大などを通じて「symphony」導入社数の増加に取り組み、売上高・利益のさらなる伸長を計画している。

2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		会社計画	23/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	5,858	100.0%	6,922	100.0%	18.2%
SMSソリューショングループ	3,286	56.1%	4,091	59.1%	24.5%
U-CARソリューショングループ	1,135	19.4%	1,271	18.4%	12.0%
インターネットサービスグループ	258	4.4%	253	3.7%	-1.6%
オートサービスグループ	1,177	20.1%	1,304	18.8%	10.8%
営業利益	923	15.8%	1,094	15.8%	18.6%
経常利益	939	16.0%	1,098	15.9%	16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	574	9.8%	702	10.1%	22.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

顧客数 × 顧客単価の最大化で中期的な成長を継続させる方針

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ていく方針である。

(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」で市場を牽引する戦略である。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していく方針である。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んでいく方針である。

(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っていく考えである。2031 年 3 月期には「symphony」の導入社数を 10,000 社（2022 年 3 月期：3,325 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させる方針である。

※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

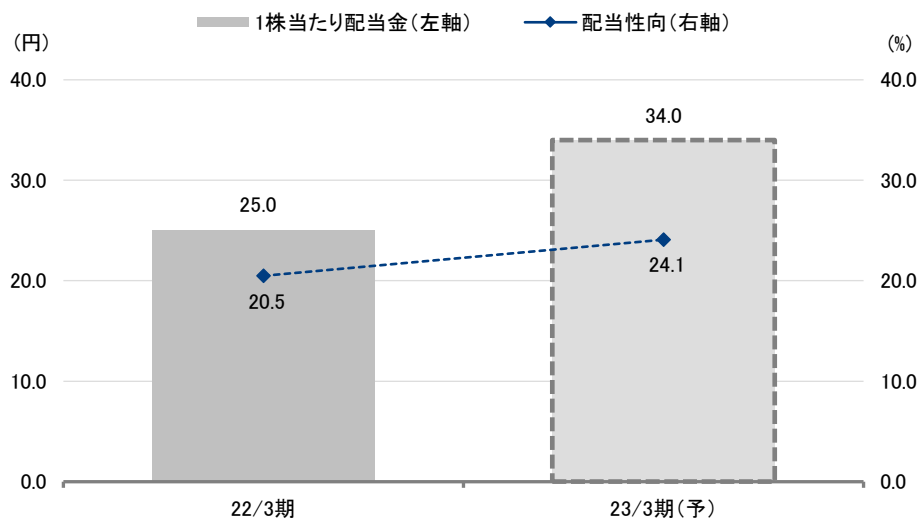
配当性向 20% を目途とする配当方針。 2023年3月期は創業30周年の記念配当を加算

同社は、株主に対する利益配分を経営上の重要施策の1つとして位置付けている。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、2022年3月期の期末配当については、1株当たり25円の配当を実施し、配当性向は20.5%となった。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。

2023年3月期の配当については、利益成長に伴い、普通配当29円に創業30周年記念配当5円を加えた1株当たり34円の期末配当（配当性向24.1%）を実施する予定である。

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