

# FINANCIAL RESULTS

2026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

**fabrica**  
HOLDINGS



- 01. 2026年3月期 通期実績**
- 02. 2027年3月期 業績予想**
- 03. 2026年3月期 第4四半期実績**
- 04. セグメント別実績・KPI推移**
- 05. 成長戦略**
- 06. Appendix**

# 2026年3月期 通期実績

売上高

**105.6億円**  
(YoY +14.8%)

全セグメントで増収を継続し、前年度のYoYを上回る成長を達成

営業利益

**12.1億円**  
(YoY+10.3%)

ビジネスコミュニケーション事業が全体を牽引し、グループ全体として成長投資を継続しながらも、YoYで二桁成長を達成

経営トピックス

2027年3月期 業績予想

全指標において  
過去最高を更新する見込み

▶ 詳細はP.9へ

2027年3月期 株主還元

累進配当を導入  
6期連続増配・来期2円増配  
年間配当40.0円を予定

▶ 詳細はP.15へ

自己株式の取得

資本効率向上と  
株主還元を目的に、  
約5億円の自己株式を取得

	FY2025.3	FY2026.3			
	通期	通期	前期比	修正後通期計画 (期初計画)	達成率 (対期初計画比)
(単位：百万円)					
売上高	9,206	<b>10,567</b>	<b>+14.8%</b>	10,300 (9,750)	<b><u>102.6%</u></b> <b>(108.4%)</b>
EBITDA※	1,263	<b>1,469</b>	<b>+16.4%</b>	-	-
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額					
営業利益	1,106	<b>1,219</b>	<b>+10.3%</b>	1,200 (1,000)	<b><u>101.7%</u></b> <b>(122.0%)</b>
経常利益	1,116	<b>1,225</b>	<b>+9.8%</b>	1,200 (990)	<b><u>102.1%</u></b> <b>(123.8%)</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	331	<b>665</b>	<b>+100.7%</b>	680 (580)	<b><u>97.9%</u></b> <b>(114.8%)</b>

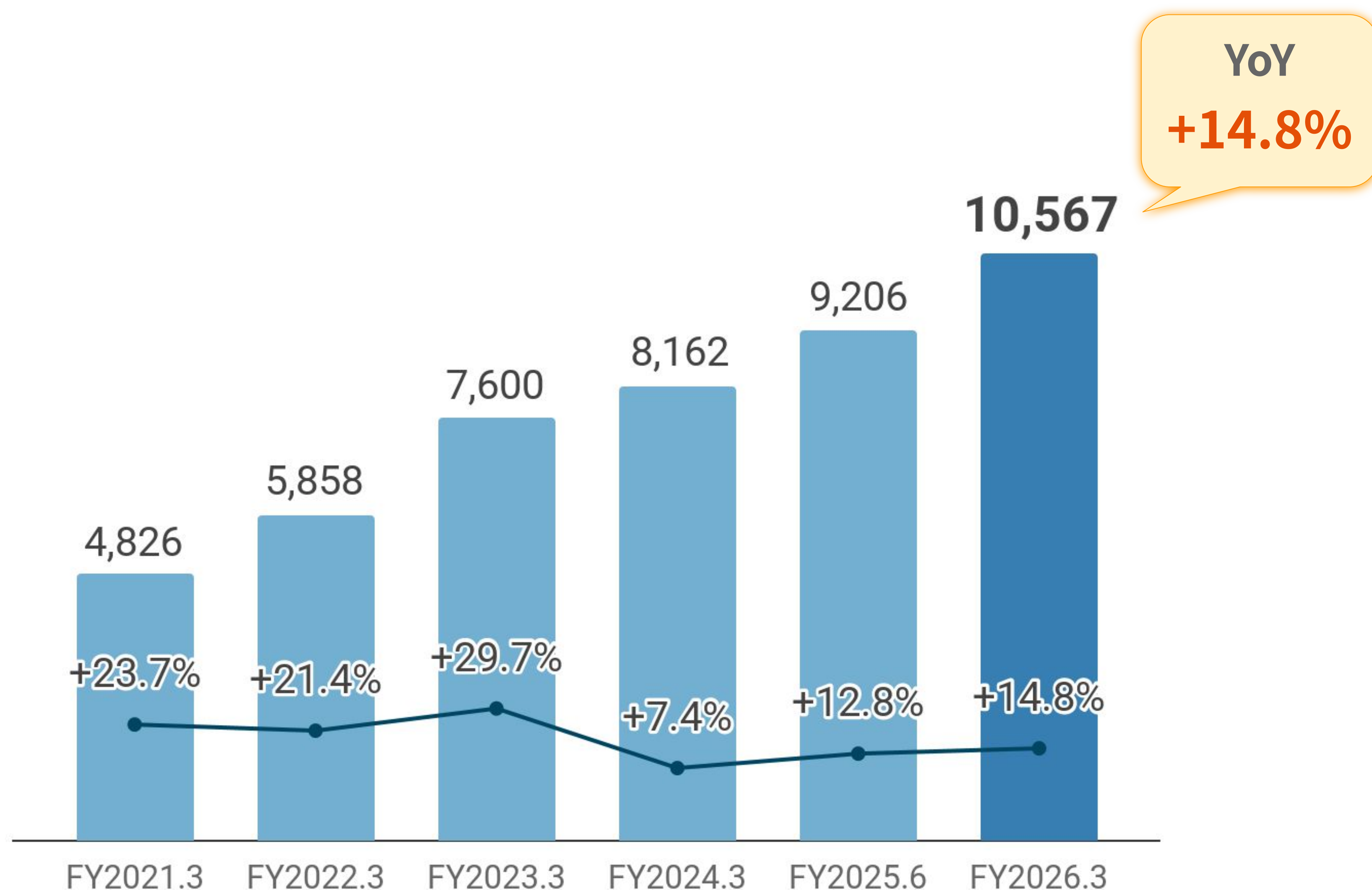
※当期純利益は子会社における税効果会計の影響により若干の未達

通期売上高は前年度成長率を上回る着地を実現、

通期営業利益も成長投資を継続しながらも、二桁成長を実現して増益を達成

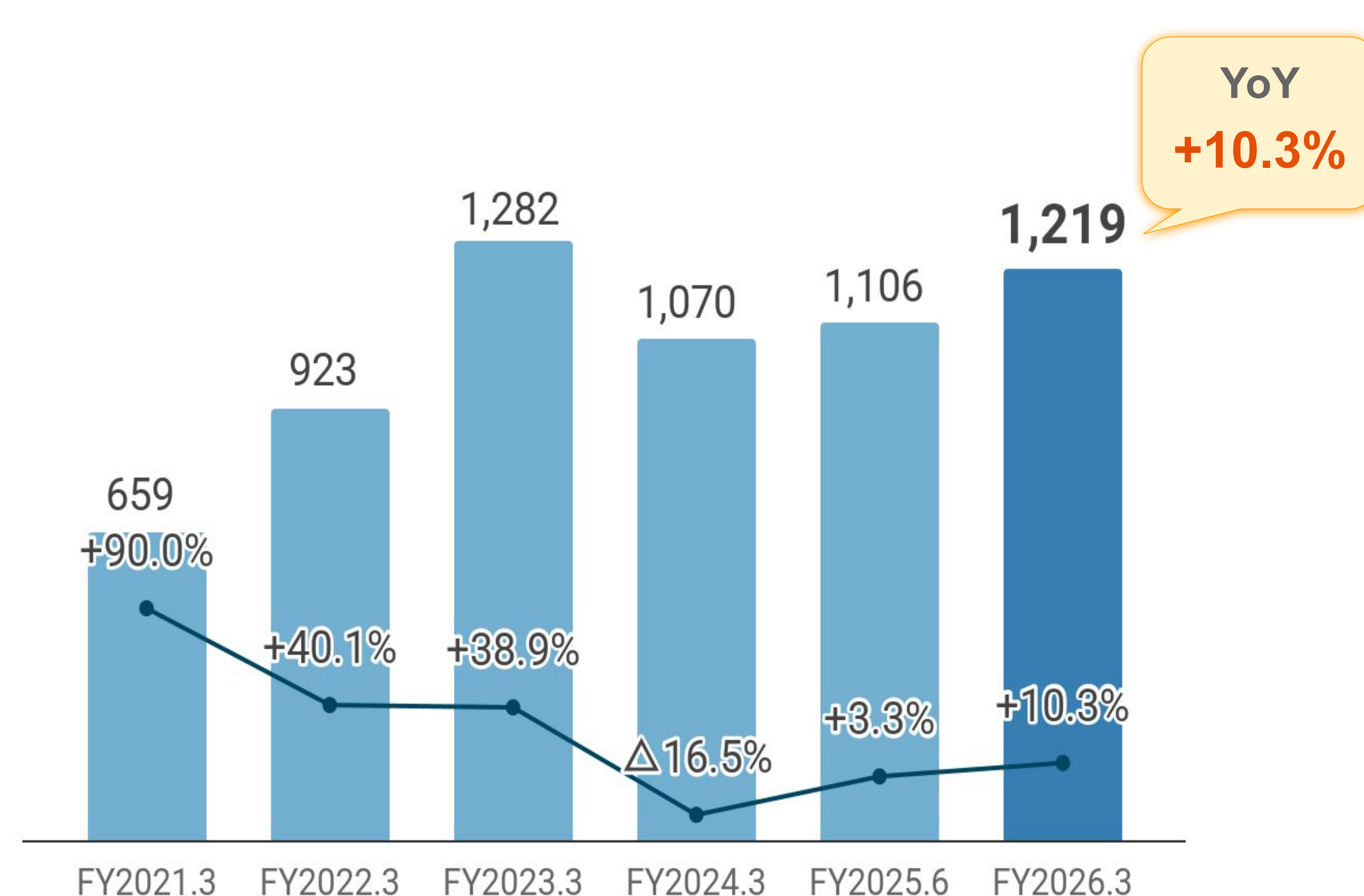
売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)  
— YoY



営業利益 推移

■ 営業利益 (単位：百万円)  
— YoY



	FY2025.3	FY2026.3	
	通期	通期	前期比
(単位：百万円)			
<b>売上高</b>	<b>9,206</b>	<b>10,567</b>	<b>+14.8%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	5,722	6,688	+16.9%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,642	1,748	+6.4%
AI事業	4.2	5.8	+36.8%
オートサービス事業	1,837	2,124	+15.6%
<b>セグメント利益または損失</b>	<b>1,106</b>	<b>1,219</b>	<b>+10.3%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	1,556	1,869	+20.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	346	277	△19.8%
AI事業	△47	△95	-
オートサービス事業	18	39	+109.0%
調整額	△768	△871	-

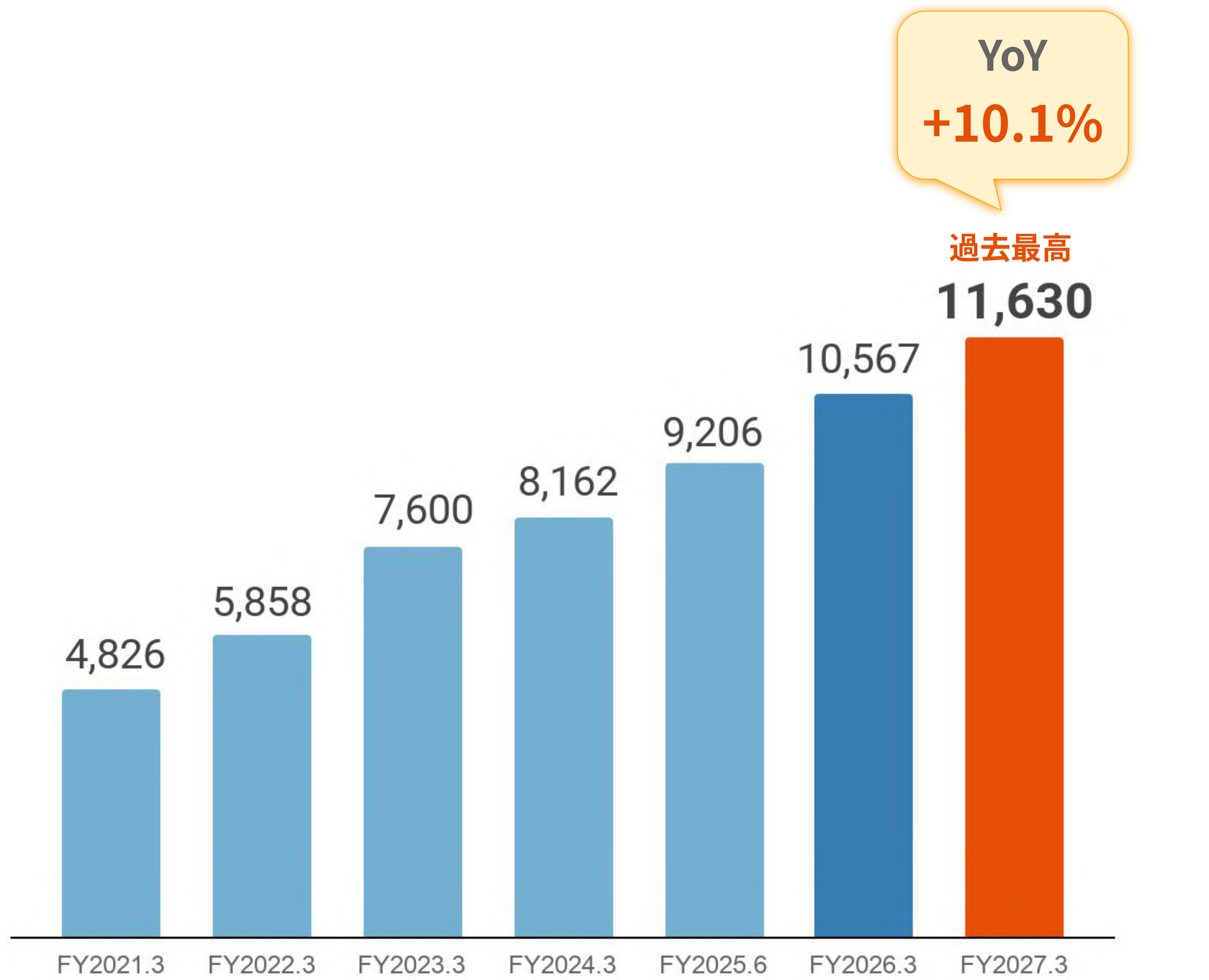
# 2027年3月期 業績予想

成長投資フェーズが一段落し、当年度より収益化フェーズへの移行する見通し  
その結果、全指標にて過去最高を大きく更新する見込み

	FY2026.3	FY2027.3	
	通期実績	通期計画	前期比
(単位：百万円)			
売上高	10,567	過去最高 <b>11,630</b>	+10.1%
売上総利益	4,724	過去最高 <b>5,310</b>	+12.4%
営業利益	1,219	過去最高 <b>1,400</b>	+14.8%
経常利益	1,225	過去最高 <b>1,400</b>	+14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	665	過去最高 <b>900</b>	+35.2%

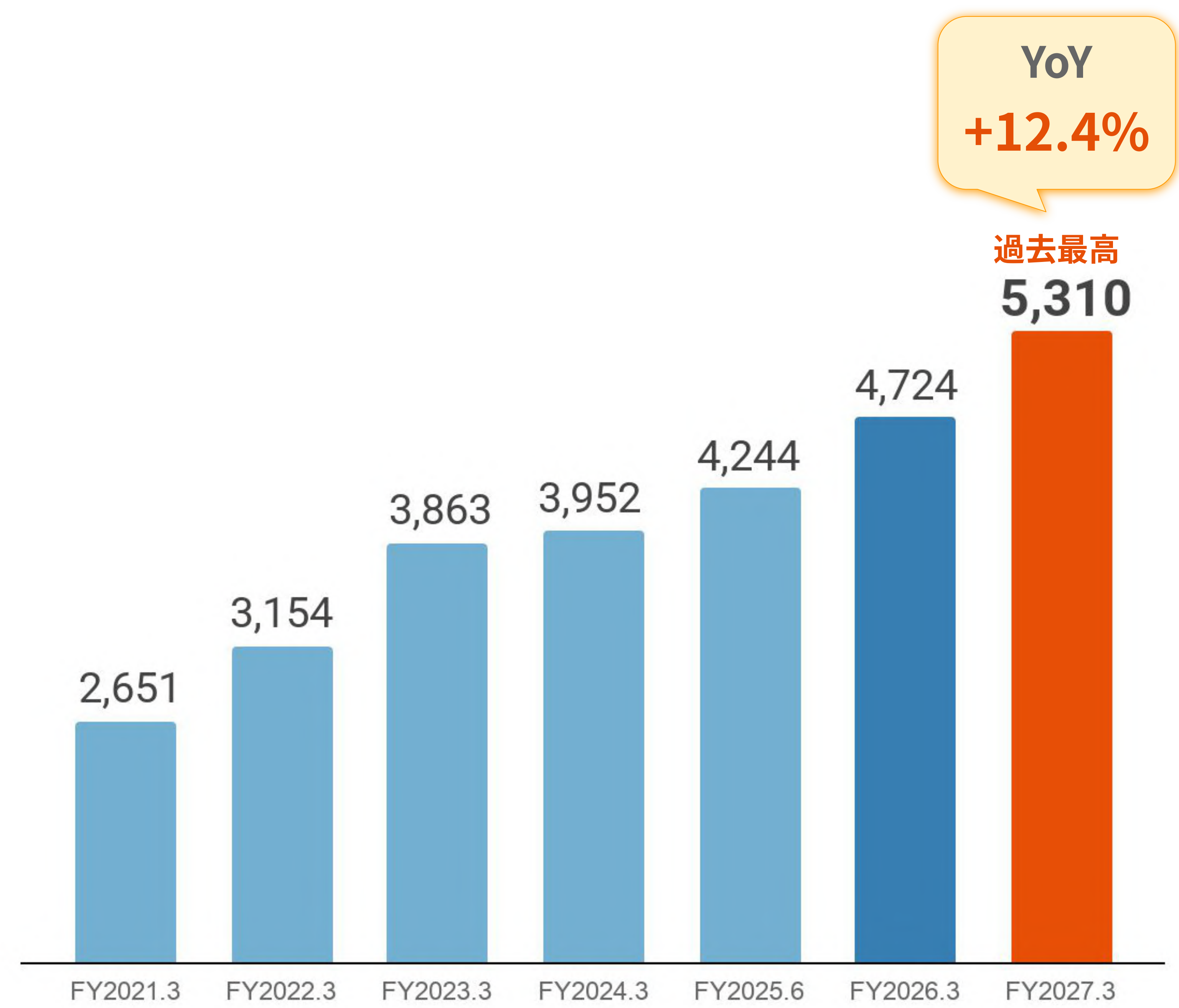
売上高 推移

(単位：百万円)



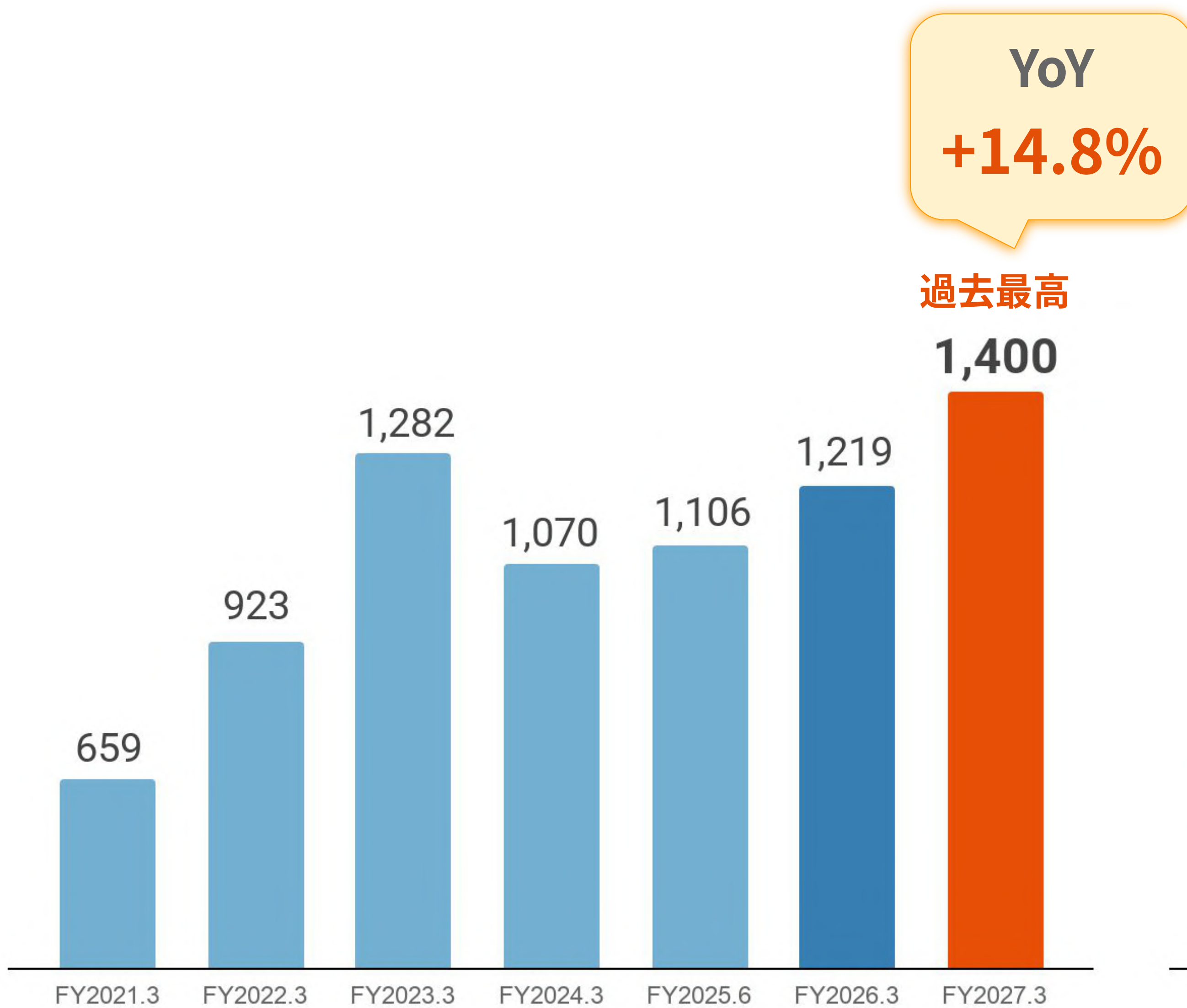
売上総利益 推移

(単位：百万円)



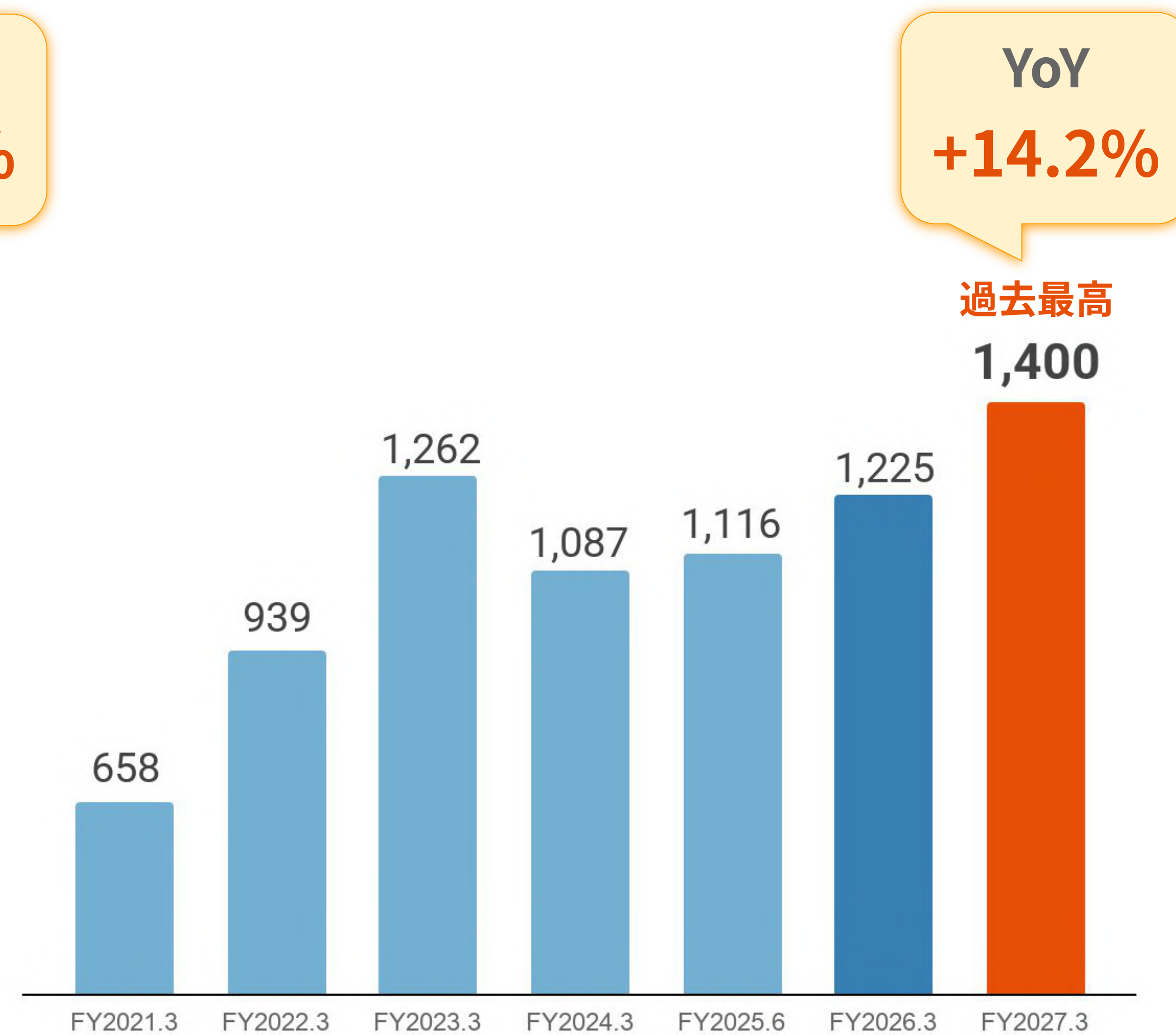
営業利益 推移

(単位：百万円)



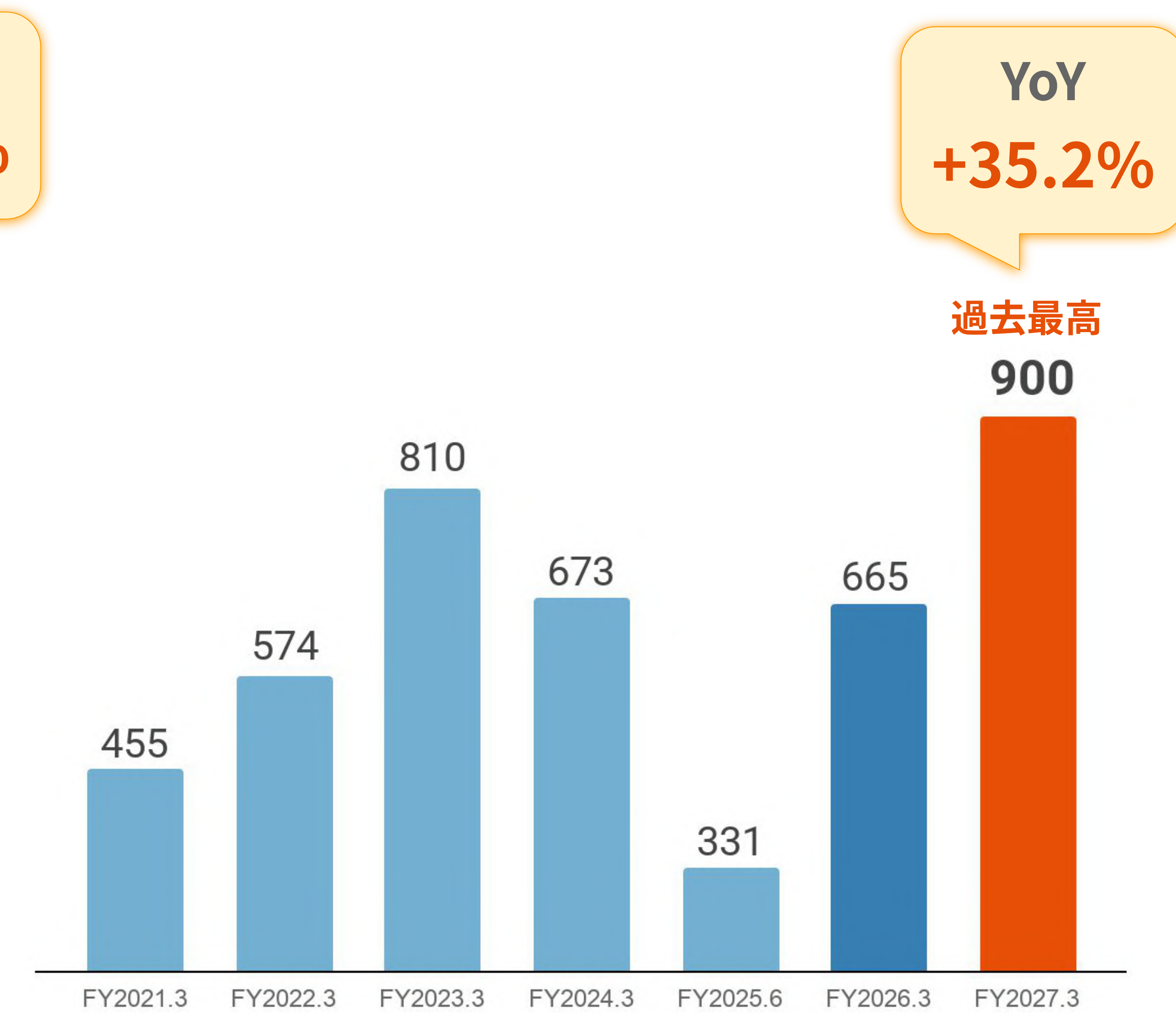
経常利益 推移

(単位：百万円)



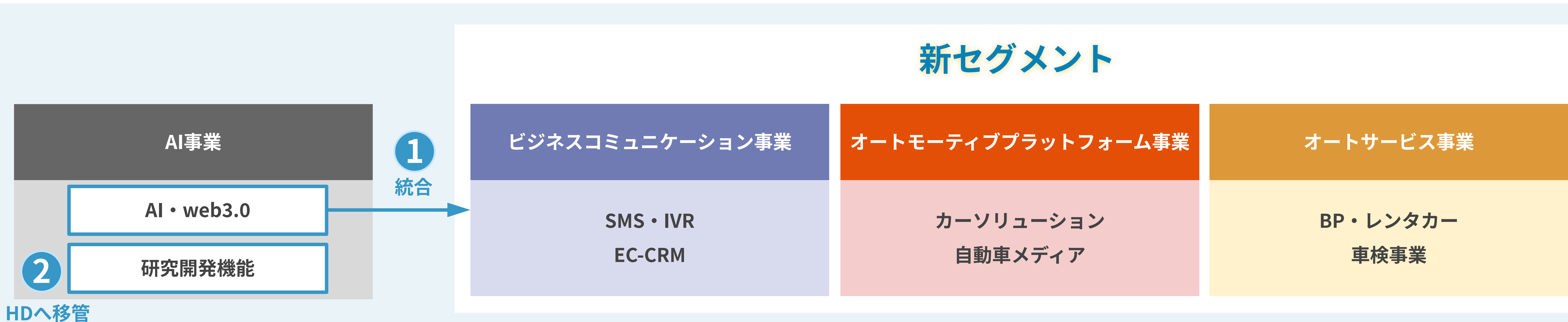
当期純利益 推移

(単位：百万円)



# セグメント再編により事業ポートフォリオを最適化

AI事業をビジネスコミュニケーション事業に統合し事業機能を集約、また研究開発のHD移管により3セグメント体制へ移行



## 1 事業統合による成長加速

AI・web3.0 ▶ ビジネスコミュニケーション事業

- AI・web3.0領域を統合し、収益機会の拡大を推進
- 強固な顧客基盤と営業網で販売力を強化
- 開発と営業・マーケティングの一体運営で市場投入を加速

## 2 より高度な開発・技術基盤の構築

研究開発機能 ▶ ファブリカホールディングス

- HDが研究開発機能を担い、技術基盤を強化
- サービス開発・プロダクト改善を加速
- グループ全体の競争力強化を目指す

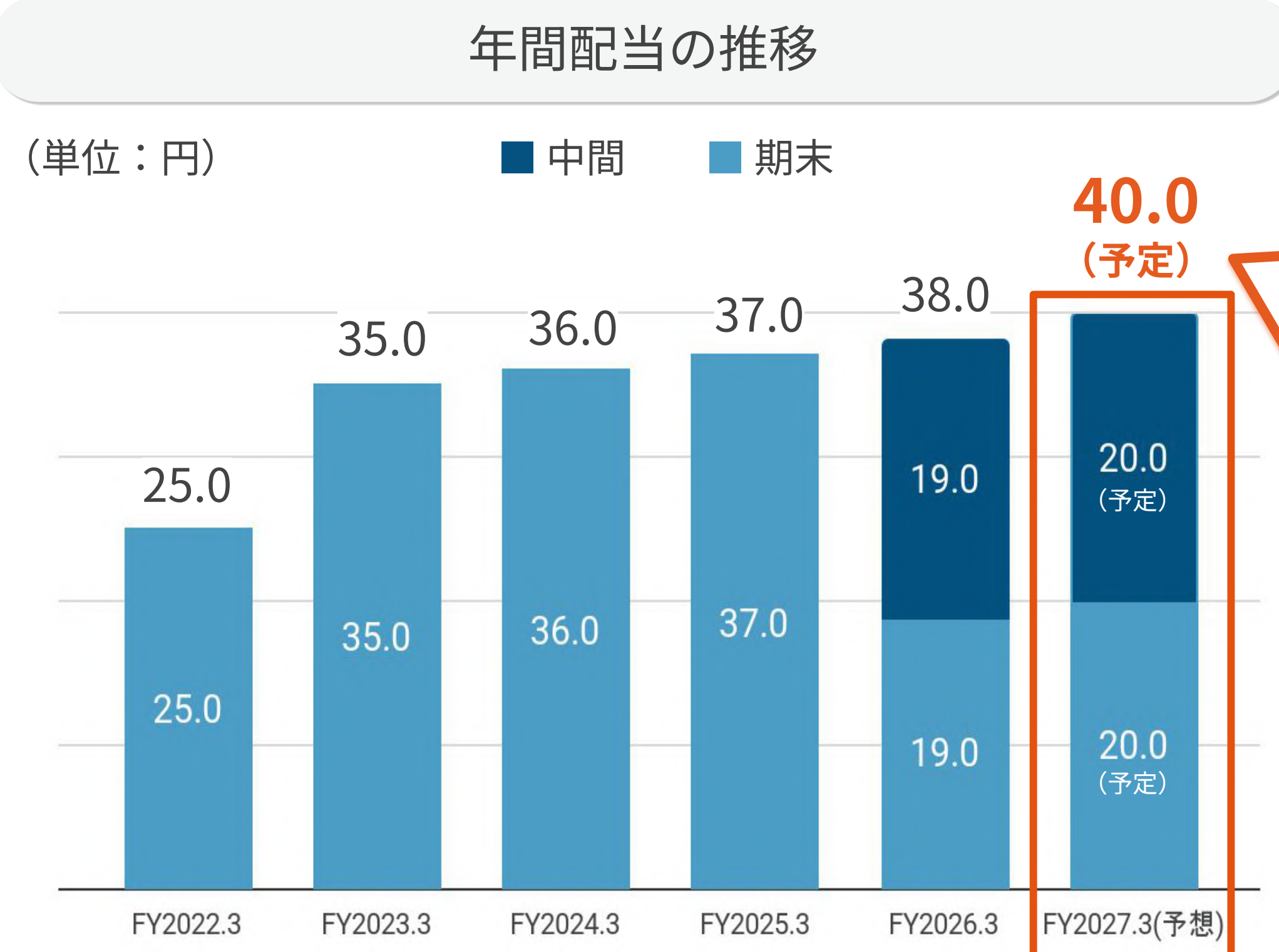
	FY2026.3	FY2027.3	
	通期実績	通期計画	前期比
(単位：百万円)			
<b>売上高</b>	<b>10,567</b>	<b>11,630</b>	<b>+10.1%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	6,694	7,530	12.5%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,748	2,000	+14.4%
オートサービス事業	2,124	2,100	△1.2%
<b>セグメント利益または損失</b>	<b>1,219</b>	<b>1,400</b>	<b>+14.8%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	1,774	1,970	+11.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	277	350	+26.0%
オートサービス事業	39	70	+78.4%
調整額	△871	△1,010	-

	FY2024.3	FY2025.3	FY2026.3
	通期実績	通期実績	通期実績
(単位：百万円)			
<b>売上高</b>	<b>8,162</b>	<b>9,206</b>	<b>10,567</b>
ビジネスコミュニケーション事業	4,898	5,726	6,694
オートモーティブプラットフォーム事業	1,590	1,642	1,748
オートサービス事業	1,673	1,837	2,124
<b>セグメント利益または損失</b>	<b>1,070</b>	<b>1,106</b>	<b>1,219</b>
ビジネスコミュニケーション事業	1,261	1,509	1,774
オートモーティブプラットフォーム事業	370	346	277
オートサービス事業	87	18	39
調整額	△649	△768	△871

上記は、当期より適用する新セグメント区分に組み替えた連結業績の参考推移です。

新旧セグメントの比較可能性を高める目的で開示しており、過去に公表した数値とは組み替えが生じております。

## ● 剰余金配当



**累進配当を導入**  
 剰余金の配当は  
**6期連続の増配**  
 を達成する予定

## ● 株主優待制度

対象株主様	基準日	対象優待内容
200株以上保有の株主様 	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
	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

デジタルギフト (Amazonギフトカード / QUOカードPay など)  
[詳細はこちら](#)

※対象となる交換品目は上記を予定しておりますが、今後変更になる可能性があります。

### (参考) 各基準日時点で当社株式を200株 (2単元)、1年以上保有している株主様の場合

配当	優待
8,000円 (予想)	24,000円分

**年間還元額 : 32,000円 (配当8,000円+優待24,000円)**

# 2026年3月期 第4四半期実績

第4四半期は、ビジネスコミュニケーション事業が全体を大きく牽引し、  
全指標にて高い成長率で着地

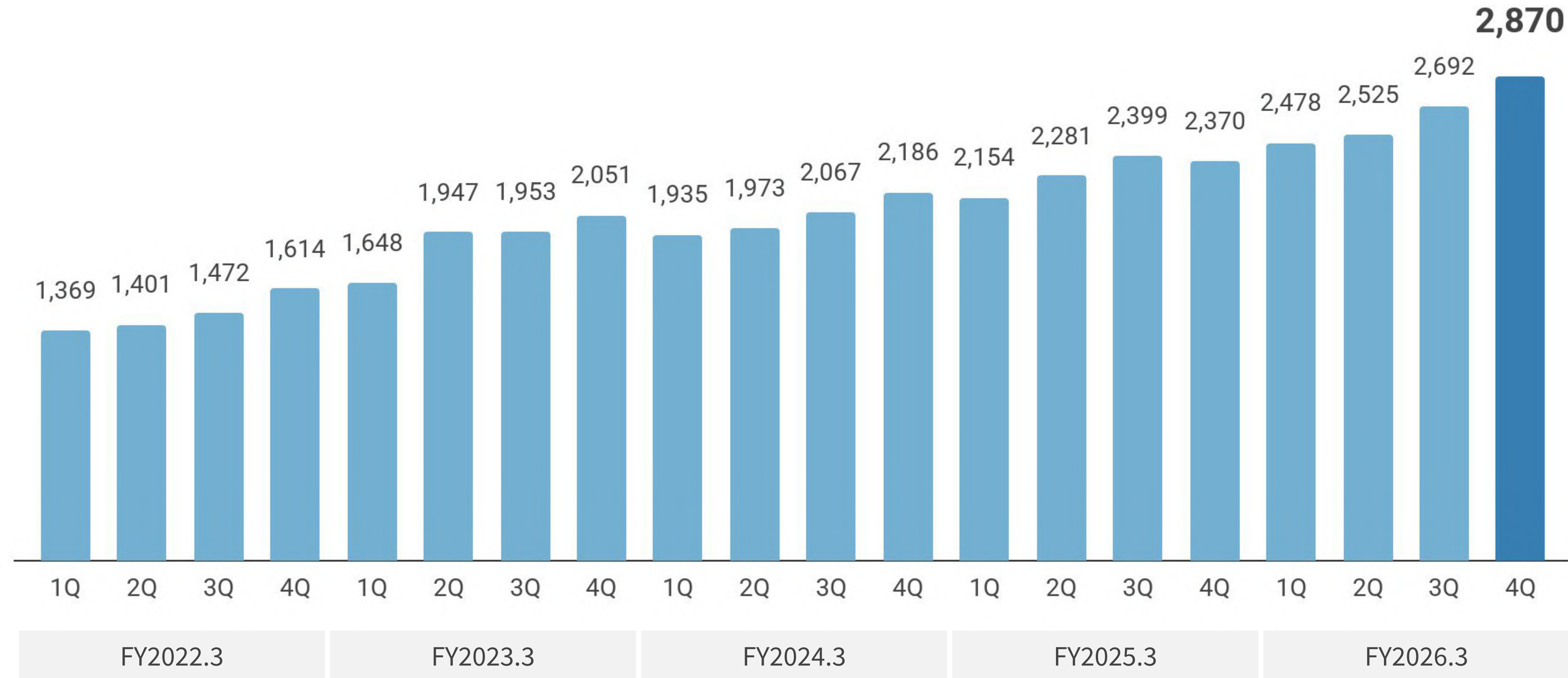
四半期売上高	四半期EBITDA※	四半期営業利益
28.7億円 (YoY+21.1%)	3.5億円 (YoY+34.7%)	2.8億円 (YoY+38.4%)
	※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額	
四半期経常利益	四半期純利益	
2.8億円 (YoY+33.3%)	0.9億円 (YoY - )	

	FY2025.3	FY2026.3	
	4Q	4Q	前年同期比
(単位：百万円)			
<b>売上高</b>	<b>2,370</b>	<b>2,870</b>	<b>+21.1%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	1,470	1,870	+27.2%
オートモーティブプラットフォーム事業	425	459	+7.9%
AI事業	1.2	0.9	△25.0%
オートサービス事業	473	539	+13.9%
<b>セグメント利益または損失</b>	<b>208</b>	<b>288</b>	<b>+38.4%</b>
ビジネスコミュニケーション事業	367	469	+27.9%
オートモーティブプラットフォーム事業	84	91	+8.0%
AI事業	△12	△29	-
オートサービス事業	△13	△4	-
調整額	△217	△238	-

## 四半期売上高は、YoY +21.2%と高い成長率を継続し、過去最高を更新

売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



YoY

**+499百万円**  
( +21.1% )

QoQ

**+178百万円**  
( +6.6% )

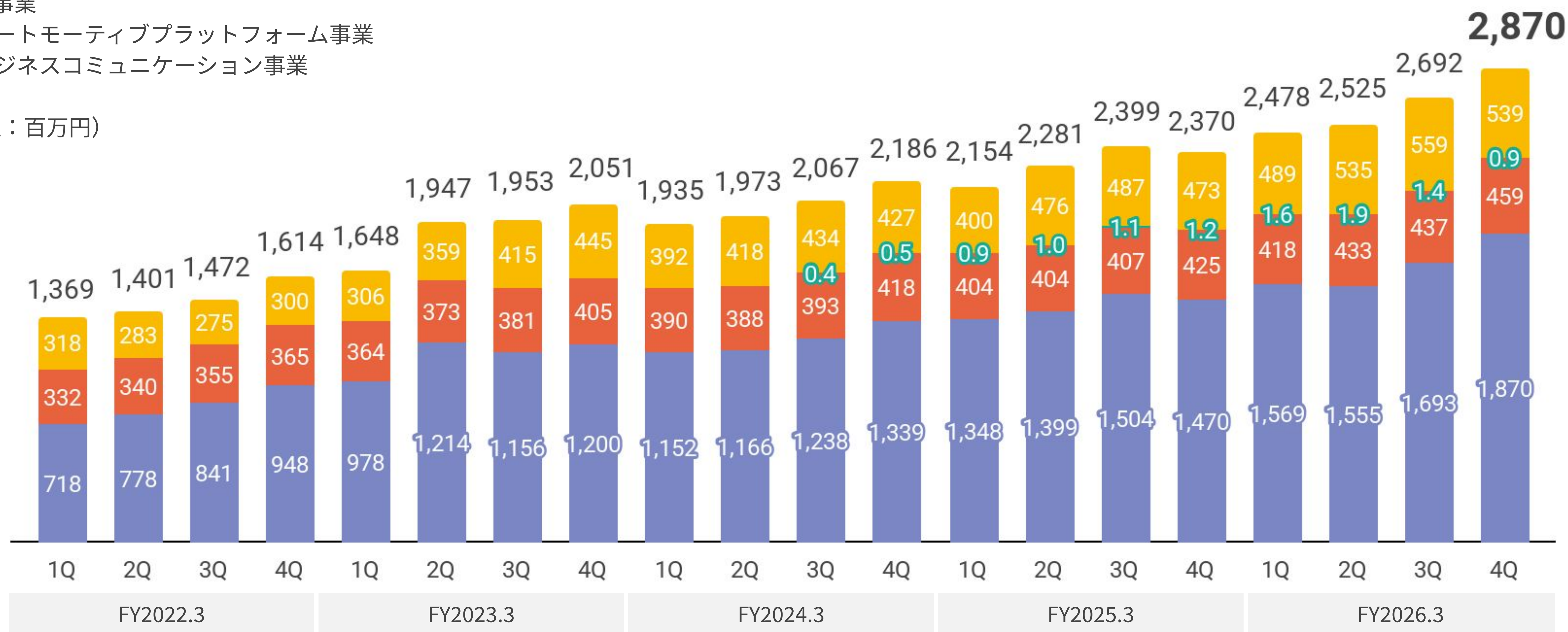
# ビジネスコミュニケーション事業およびオートモーティブプラットフォーム事業において

## 四半期売上 の過去最 を更新

売上高 推移

- オートサービス事業
- AI事業
- オートモーティブプラットフォーム事業
- ビジネスコミュニケーション事業

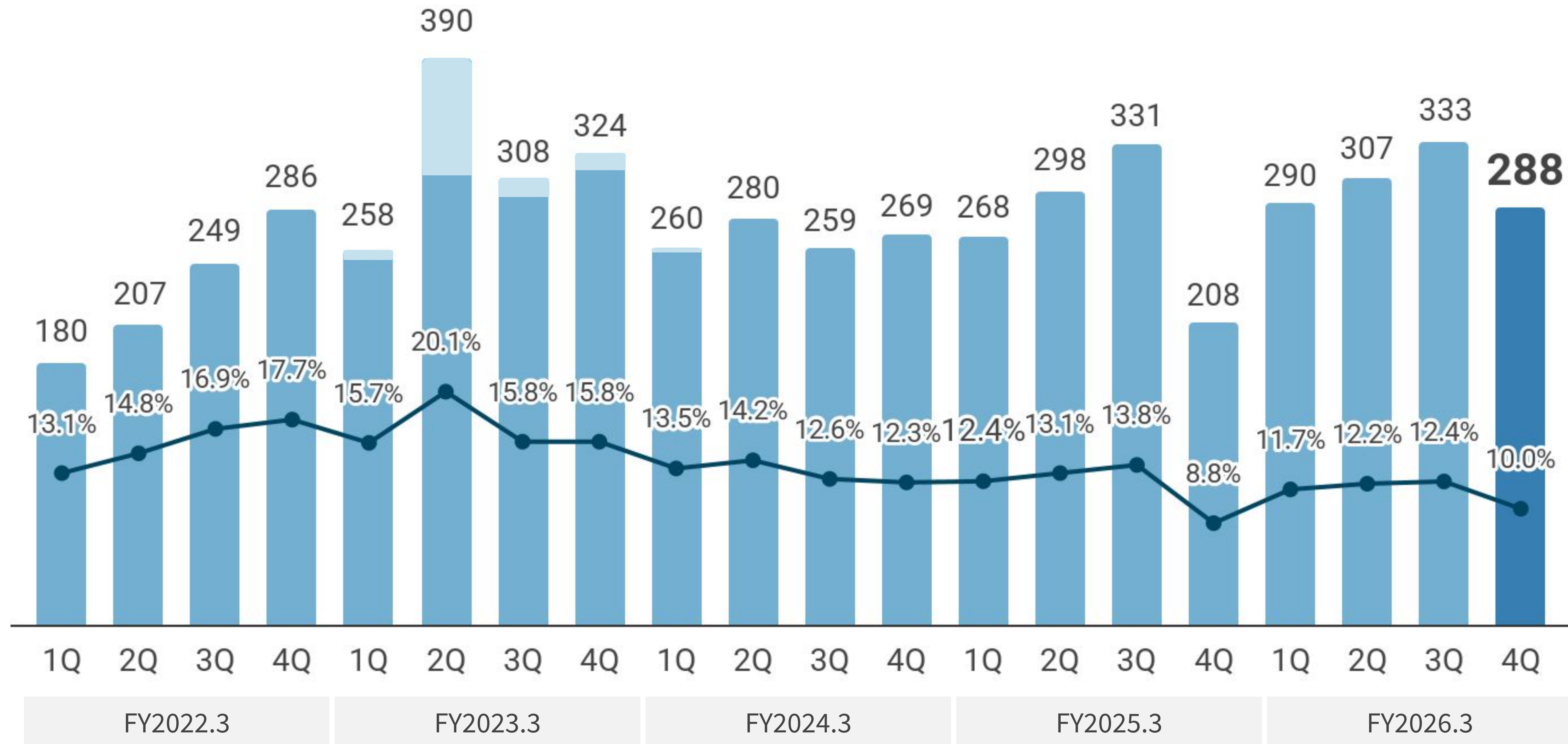
(単位：百万円)



# 四半期営業利益は、YoY +38.4%と大きく成長し、QoQでは一過性の費用計上により一時的に減少

営業利益 推移

- 営業利益（単位：百万円）
- SMS関連サービス コロナ関連利用分
- 営業利益率



**YoY**  
+79百万円  
( +38.4% )

**QoQ**  
△45百万円  
( △13.6% )

## 第4四半期に資本効率向上および株主還元の充実を目的として、約5億円の自己株式取得を実施

(単位：百万円)	2026年3月期		2026年3月期		
	第3四半期末	第4四半期末	第3四半期末	第4四半期末	
<b>流動資産</b>	<b>3,792</b>	<b>3,827</b>	<b>流動負債</b>	<b>1,591</b>	<b>2,019</b>
現預金	2,584	2,454	短期借入金	53	50
<b>固定資産</b>	<b>1,945</b>	<b>1,999</b>	<b>固定負債</b>	<b>179</b>	<b>245</b>
有形固定資産	708	725	長期借入金	45	35
無形固定資産	598	711	<b>負債合計</b>	<b>1,771</b>	<b>2,265</b>
ソフトウェア等	385	420	<b>株主資本</b>	<b>3,933</b>	<b>3,527</b>
のれん・顧客関連資産	213	290	自己株式	△159	△659
投資等	637	563	<b>純資産合計</b>	<b>3,967</b>	<b>3,561</b>
<b>資産合計</b>	<b>5,738</b>	<b>5,827</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>5,738</b>	<b>5,827</b>

# セグメント別実績・KPI推移

## ビジネスコミュニケーション（BC）事業

売上構成比：63.3%、営業利益率：27.9%



### SMS

法人向けSMS配信サービス「メディアSMS」、AIを活用したIVRサービス「TeleForce」など、コミュニケーションプラットフォームを提供

### EC特化型CRM

EC事業に特化したCRMシステム「アクションリンク」を提供

## AI事業

売上構成比：0.1%



AI、ブロックチェーン、Web3.0といった最先端技術を活用し、当社の既存サービスの価値向上と、次世代を担う新規事業の創出を推進

## オートモーティブプラットフォーム（AP）事業

売上構成比：16.5%、営業利益率：15.9%



### カーソリューション

中古車販売業務を一元管理できるクラウド型の統合業務プラットフォーム「symphonyシリーズ」を中心に自動車アフターマーケット事業者の業務効率化と事業成長を支援する多彩なソリューションを提供

### WEBマーケティング・自動車メディア

自社メディア「CARPRIME」を通じて、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信

## オートサービス（AS）事業

売上構成比：20.1%、営業利益率：1.9%



### BP（钣金塗装）・レンタカー

損害保険会社や保険代理店からの依頼を受け、事故で損害を受けた自動車の修理と修理期間中のレンタカーの貸出等をワンストップで提供

### 中古車販売・車検整備

中古車販売・車検整備を行うパイロットショップとして「中部車検センター」を運営

※ 売上構成比・営業利益率：2026年3月期通期実績

通期を通して、SMS配信および関連商材の販売が力強く成長を継続し、  
売上高・営業利益ともに大きく増収増益を達成

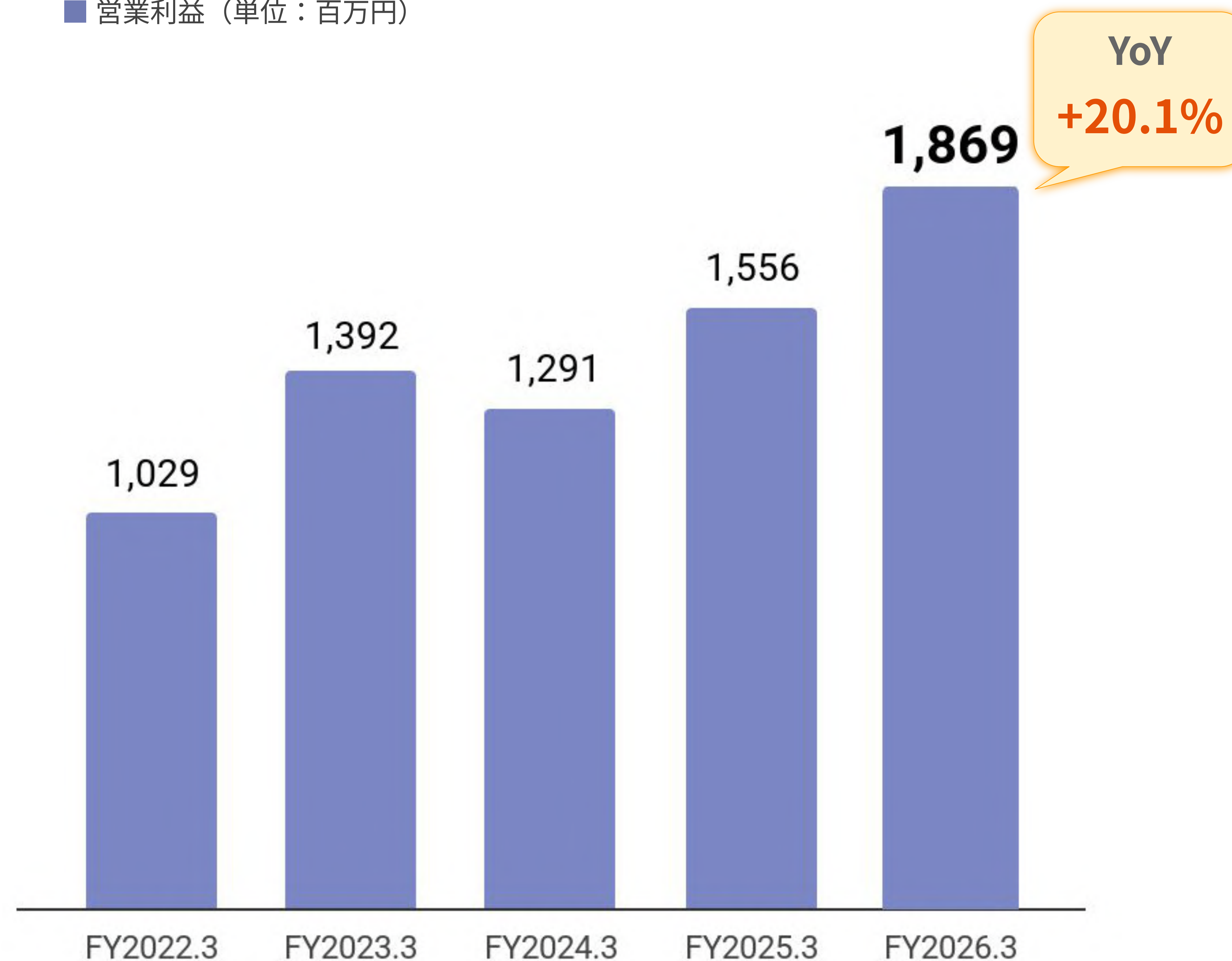
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益 推移

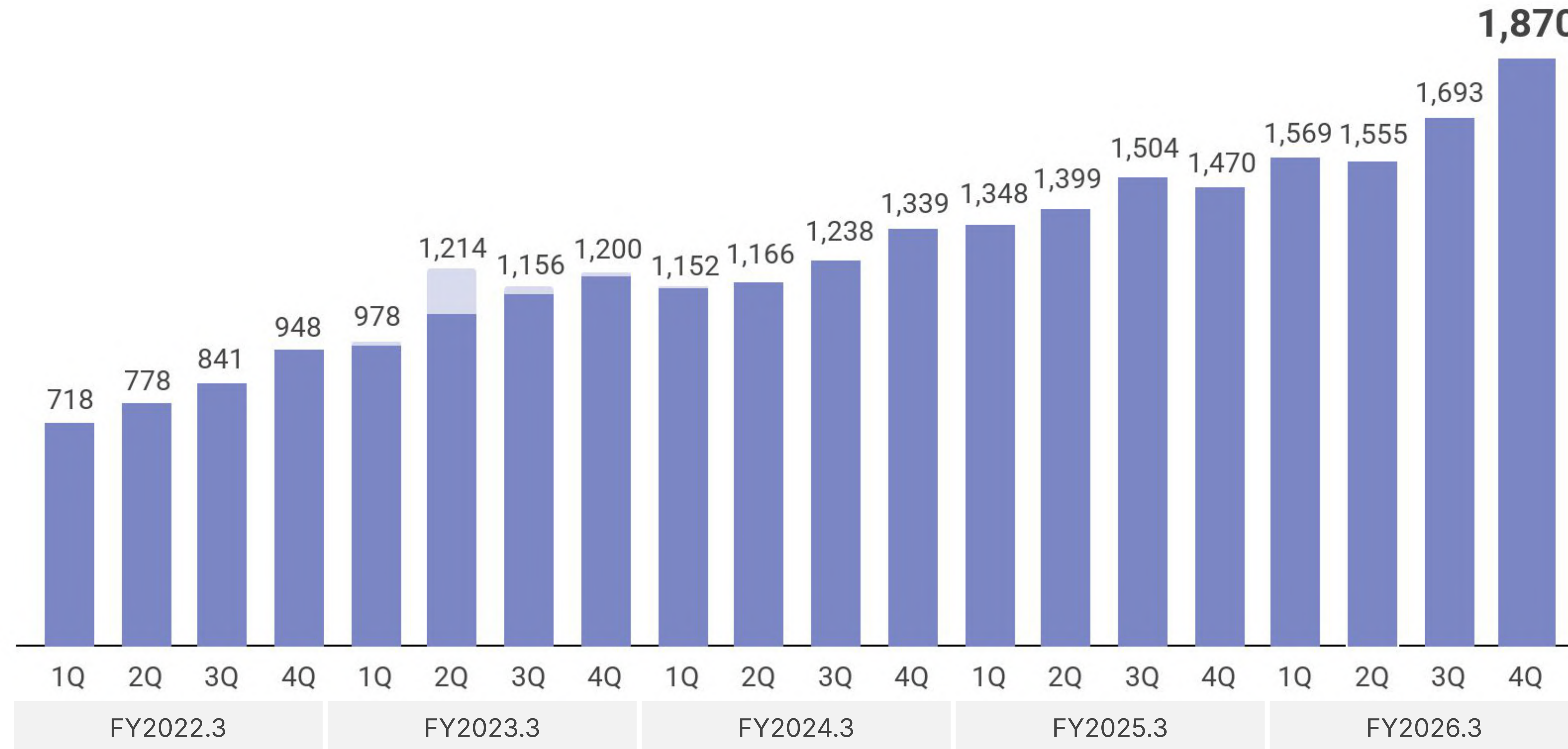
■ 営業利益（単位：百万円）



# 四半期売上高は過去最高を更新し、YoY +27.2%、QoQ +10.5%と力強く成長を継続

セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）  
 ■ コロナ関連利用分



**YoY**  


---

**+400百万円**  
 (+27.2%)

**QoQ**  

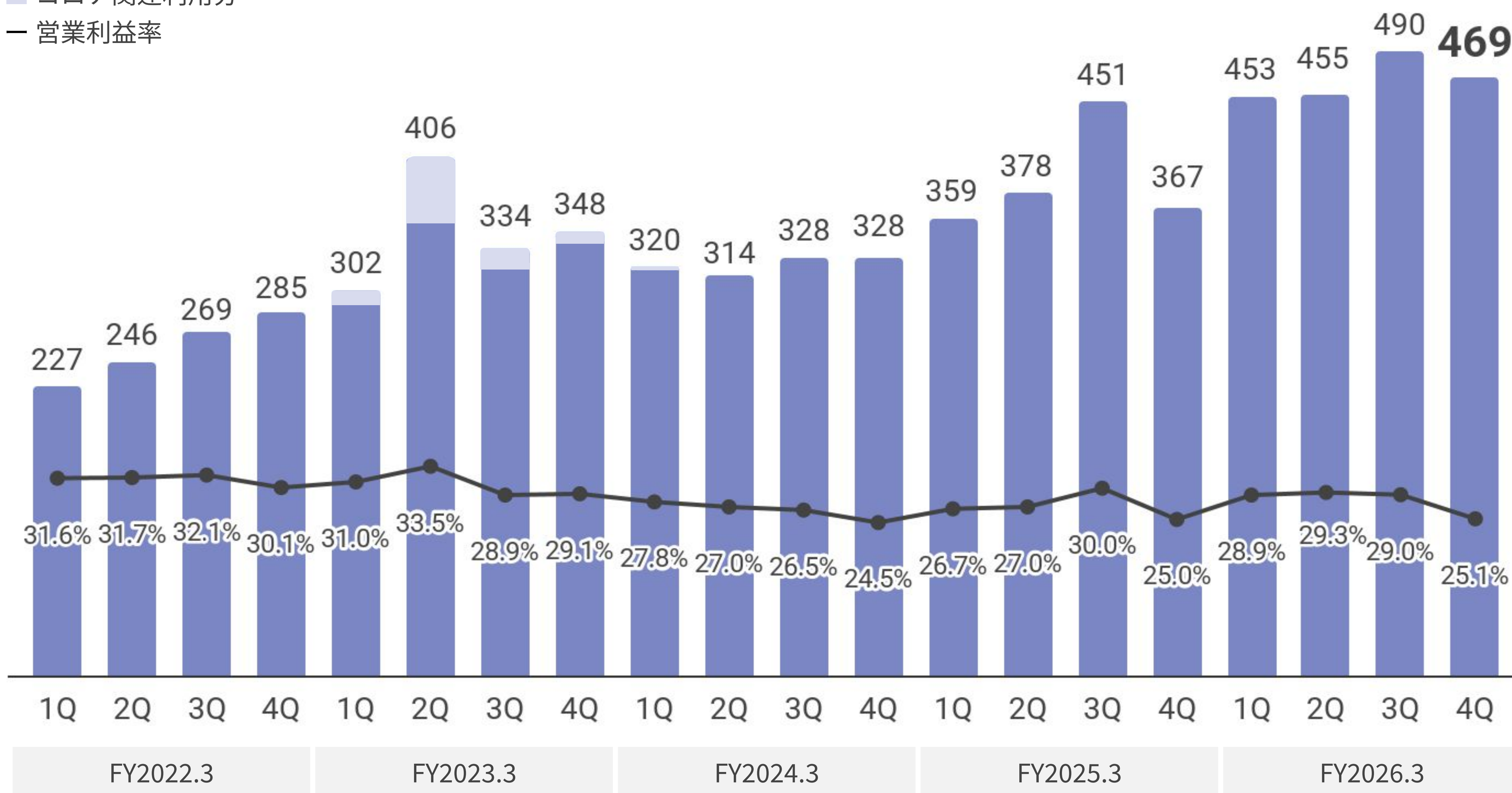

---

**+177百万円**  
 (+10.5%)

QoQでは一過性の費用計上により一時的に減益するも、YoY +27.9%と力強く成長して推移

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



YoY  
**+102百万円**  
 (+27.9%)

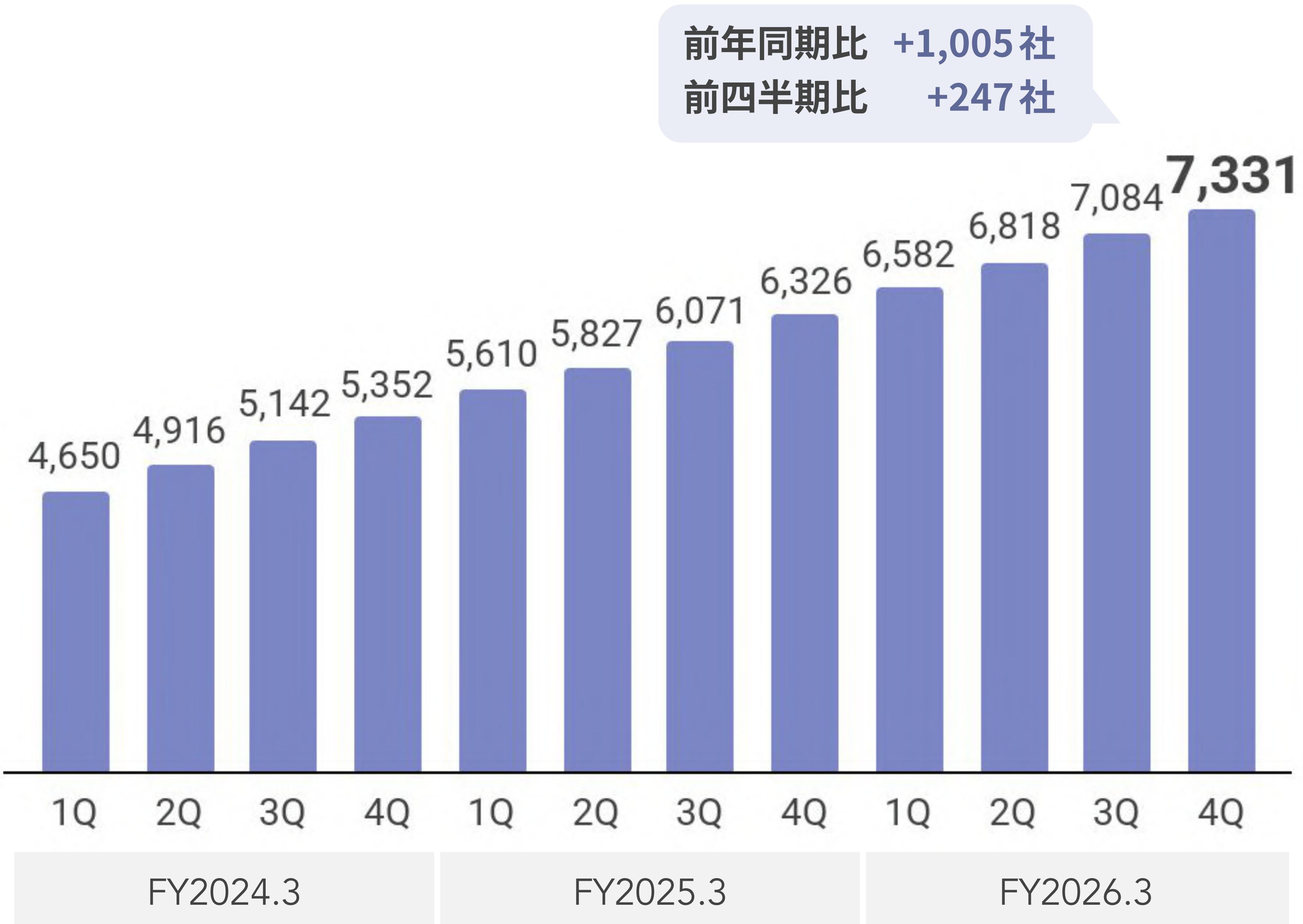
QoQ  
**△20百万円**  
 (△4.2%)

# SMS関連サービス累計契約社数は順調に拡大し、通期初の純増1,000社を突破

## 広告宣伝費は、サービス群のリブランディング費用を計上をしたことにより一時的に増加

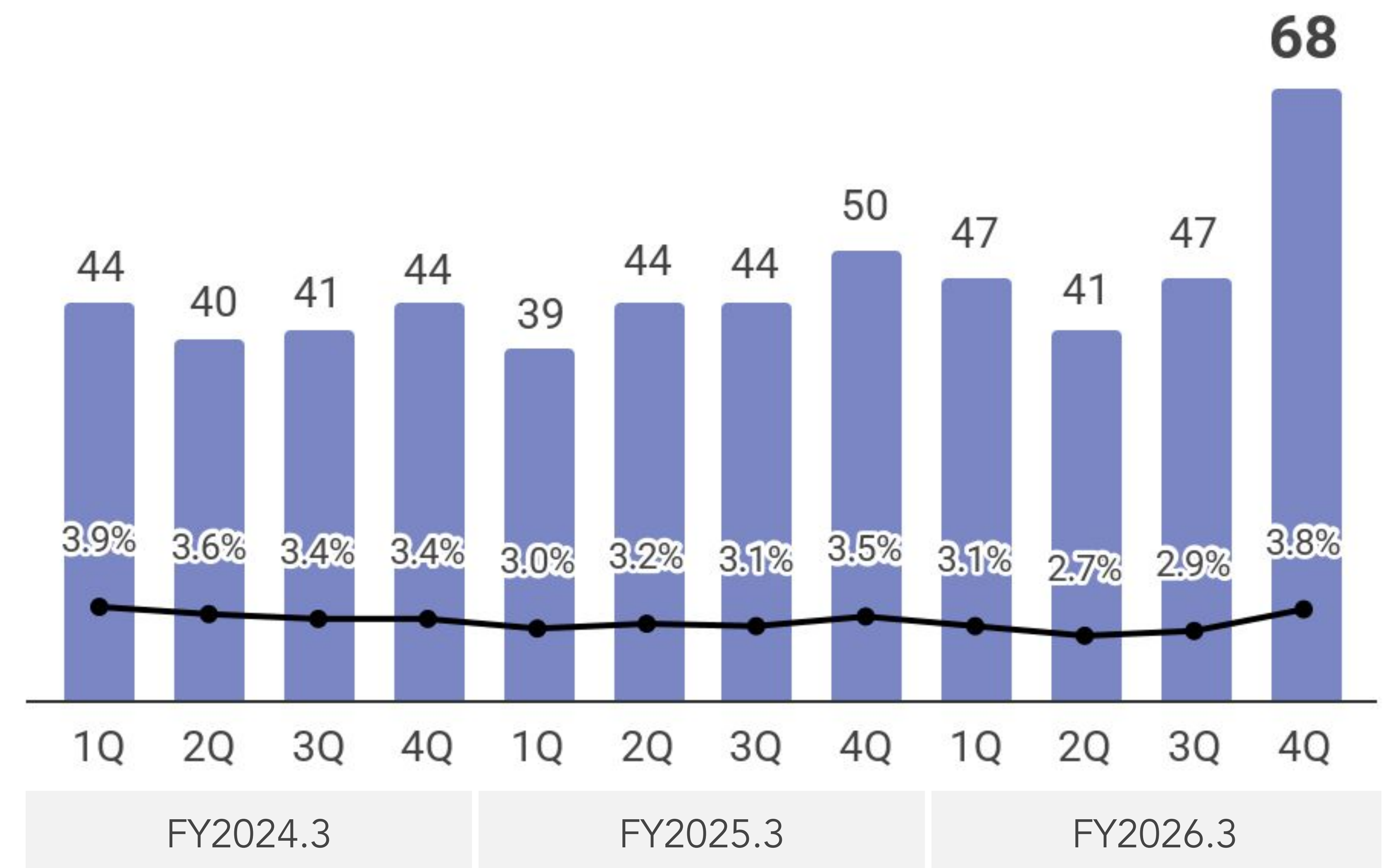
SMS関連サービス累計契約社数 推移

■ 累計契約社数  
(単位：社)



SMS関連サービス広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移（連結仕訳前）

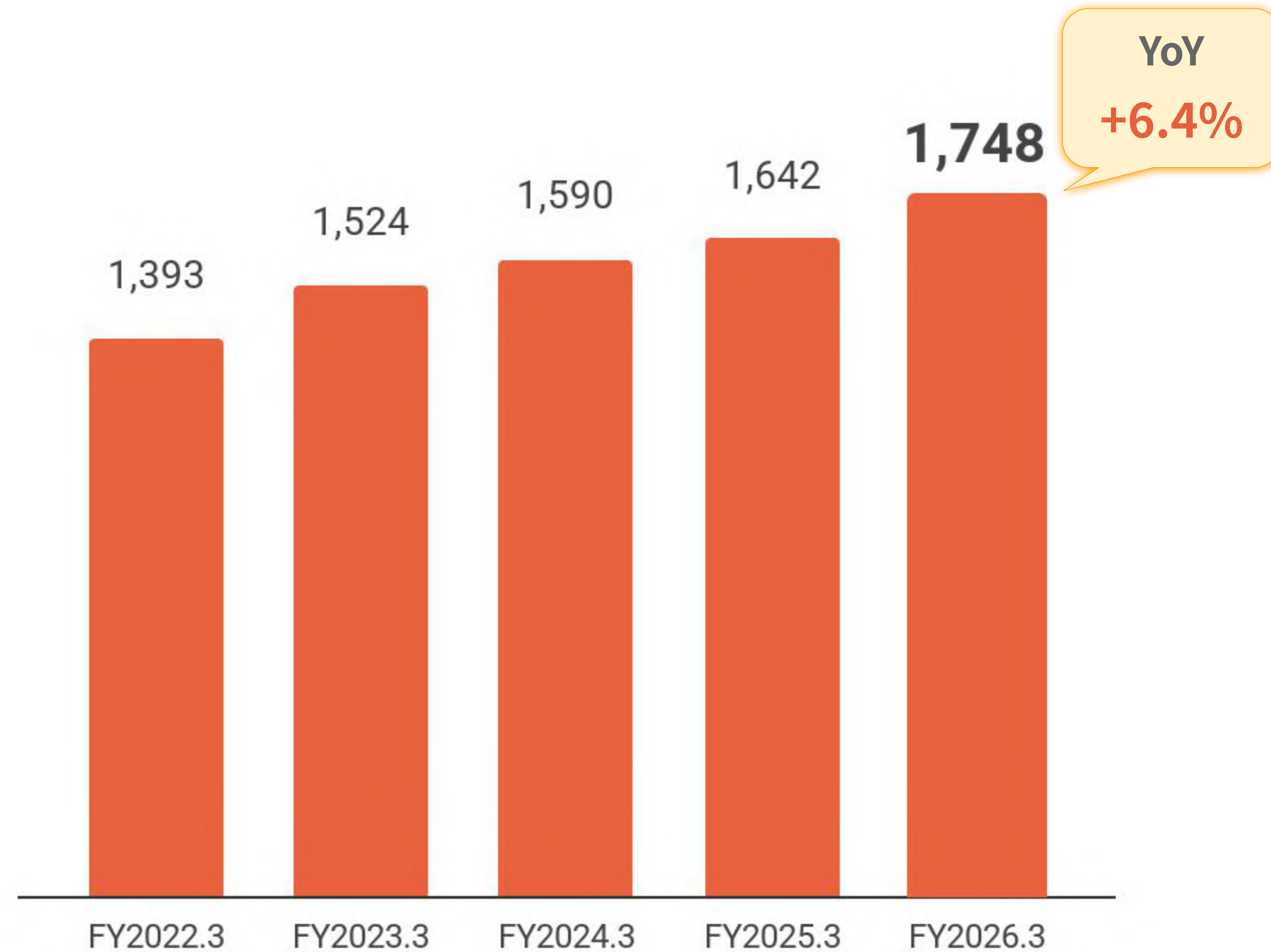
■ 広告宣伝費（単位：百万円）  
— 売上高広告宣伝費比率



## 売上高は堅調に伸長し過去最高を更新、営業利益は成長投資の継続によりYoY減益の着地

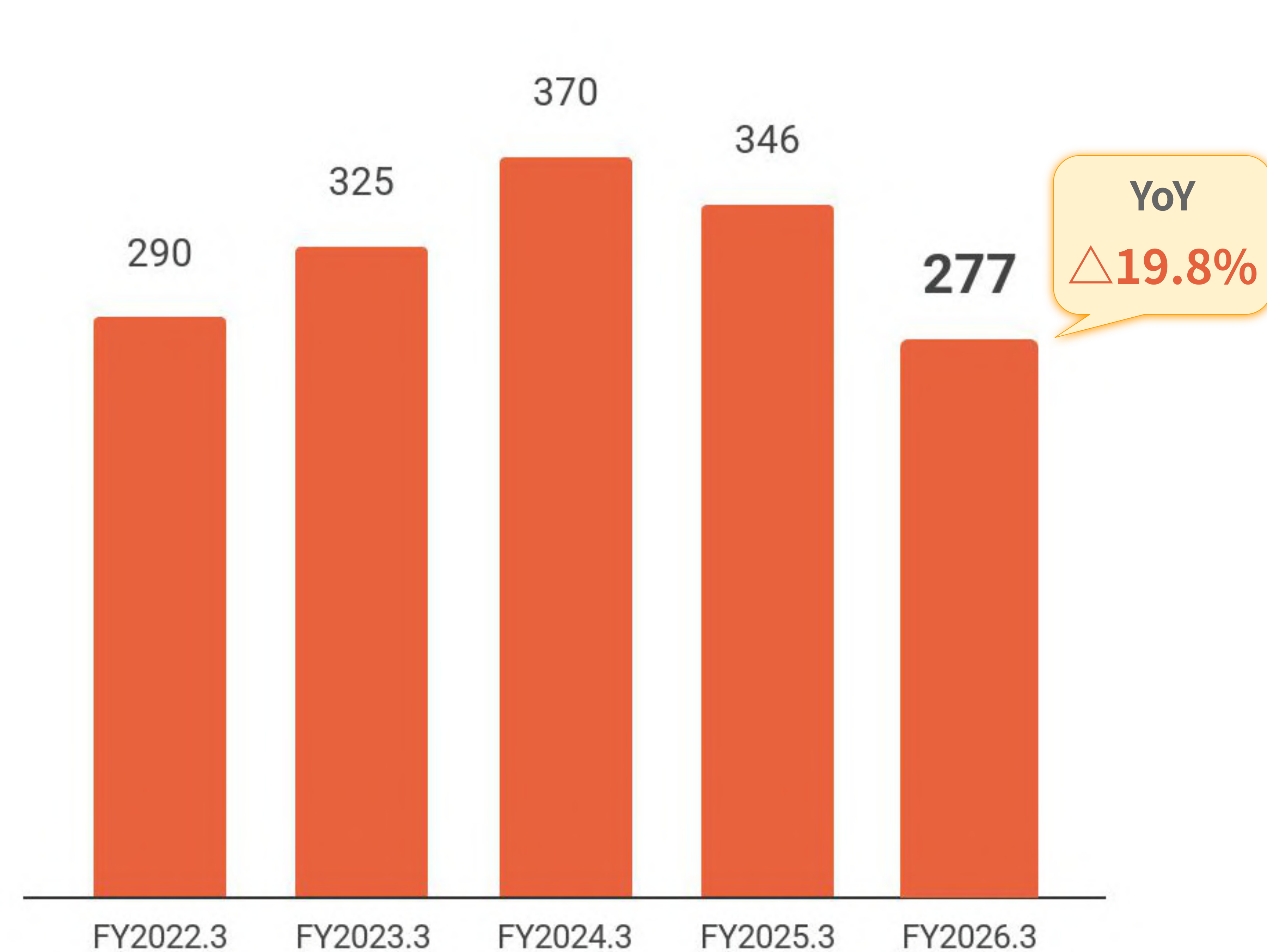
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益 推移

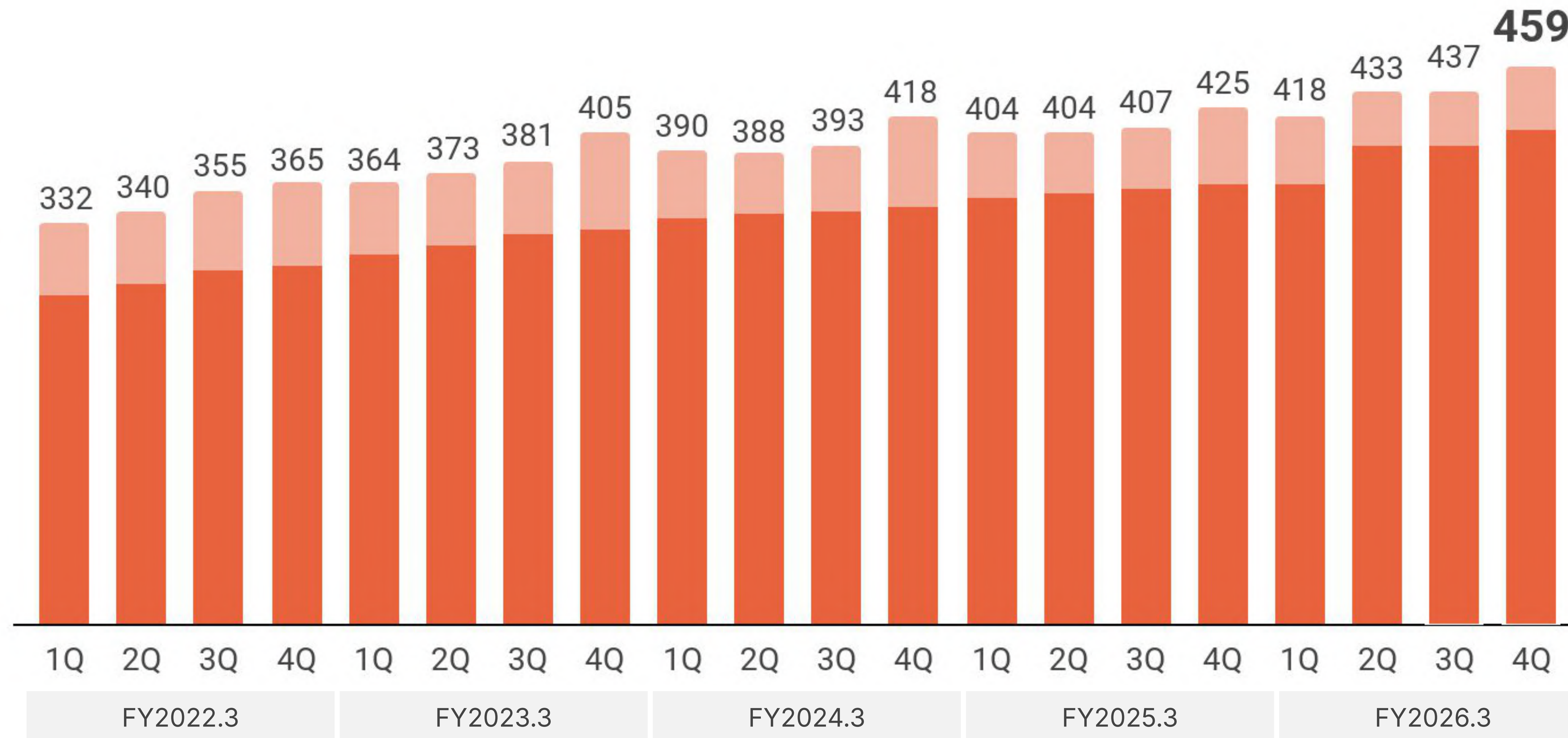
■ 営業利益（単位：百万円）



# 四半期売上高は有料アカウント数を堅調に獲得し、過去最高を更新

セグメント売上高 推移

■ WEBマーケティング・自動車メディア  
 ■ カーソリューション  
 (単位:百万円)



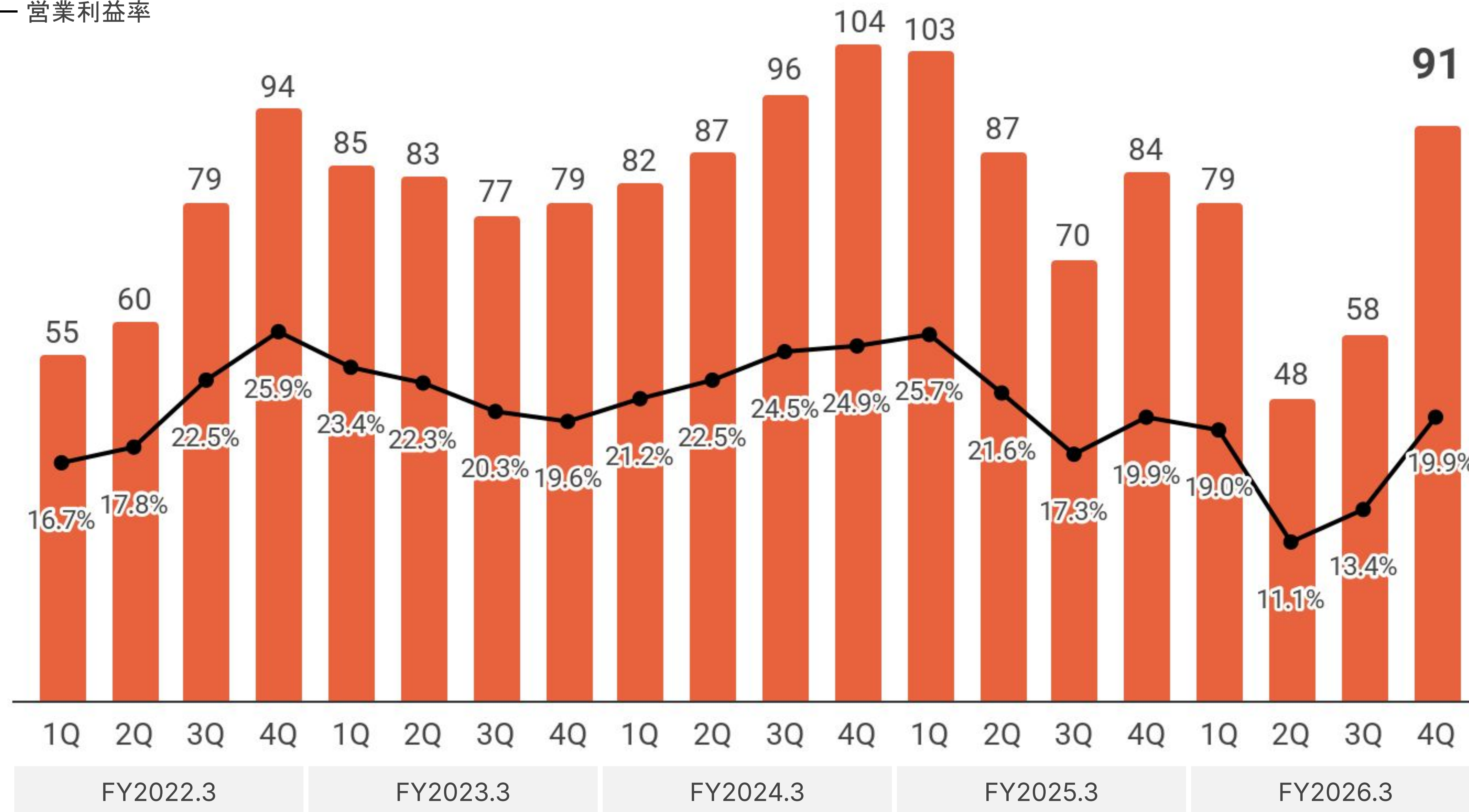
YoY  
**+33百万円**  
 ( +7.9% )

QoQ  
**+21百万円**  
 ( +4.9% )

# オートレックス社取得時のPPA（無形資産への配分）確定による償却スケジュール見直しを主要因として、営業利益はQoQで大幅に増加

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

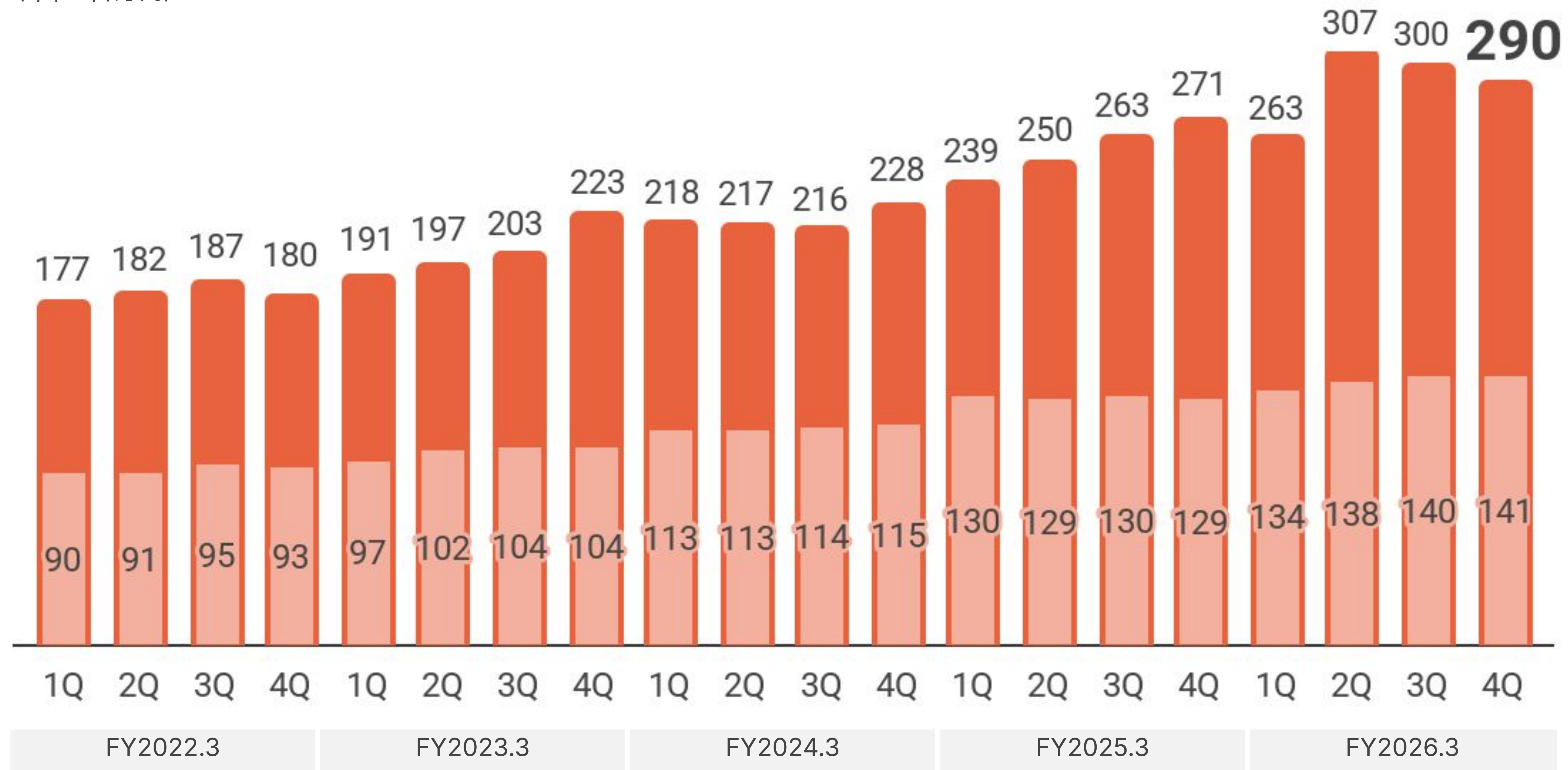


YoY  
**+6百万円**  
 ( +8.0% )

QoQ  
**+32百万円**  
 ( +55.5% )

販管費および人件費 推移

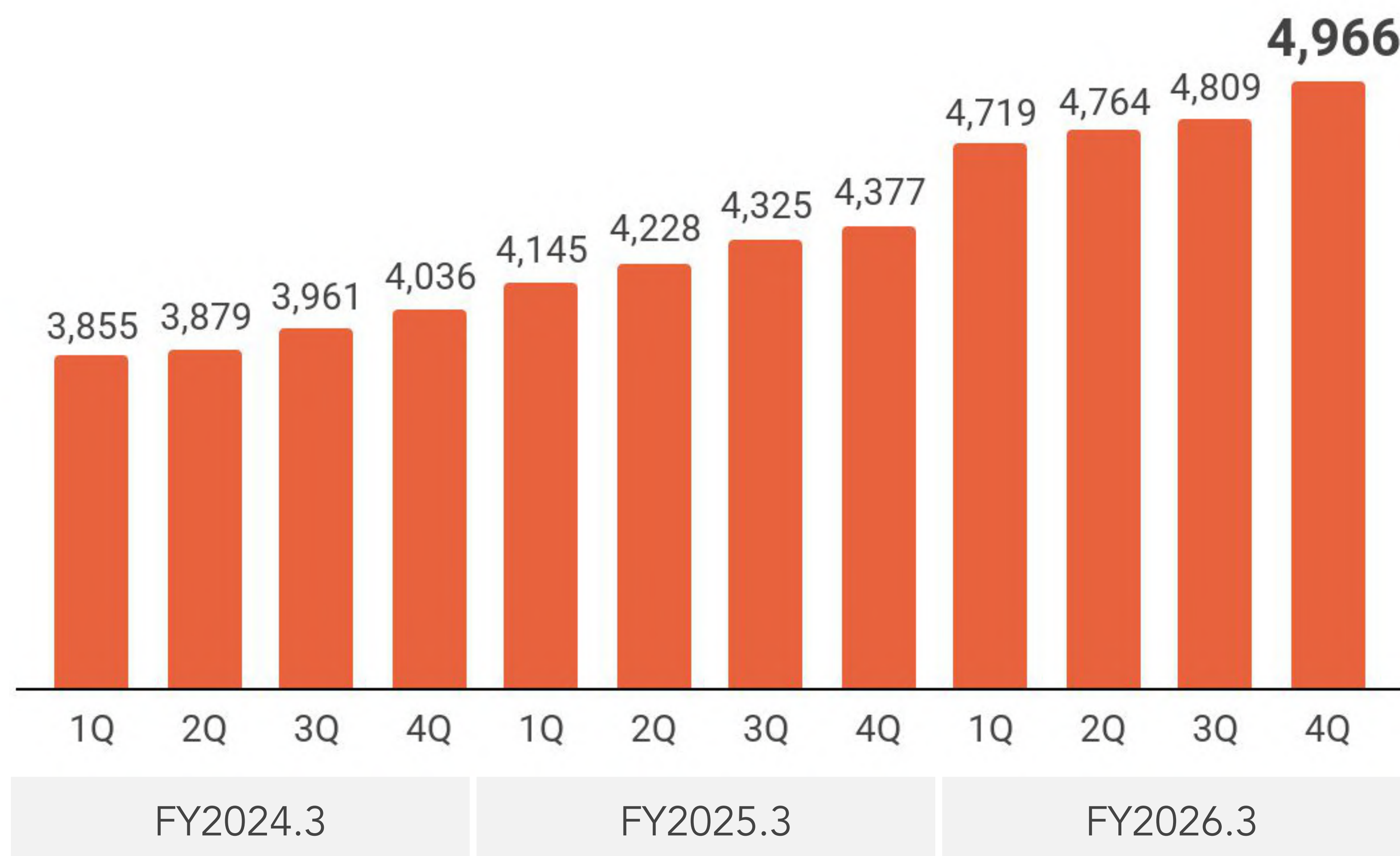
■ 販売費及び一般管理費  
 ■ うち人件費  
 (単位:百万円)



## サービス有料アカウント数は順調に増加し、レベニューチャーンレートも低水準を継続

カーソリューションサービス 有料アカウント数 推移

■ カーソリューションサービス 有料アカウント数  
(単位:社)



レベニューチャーンレート\*

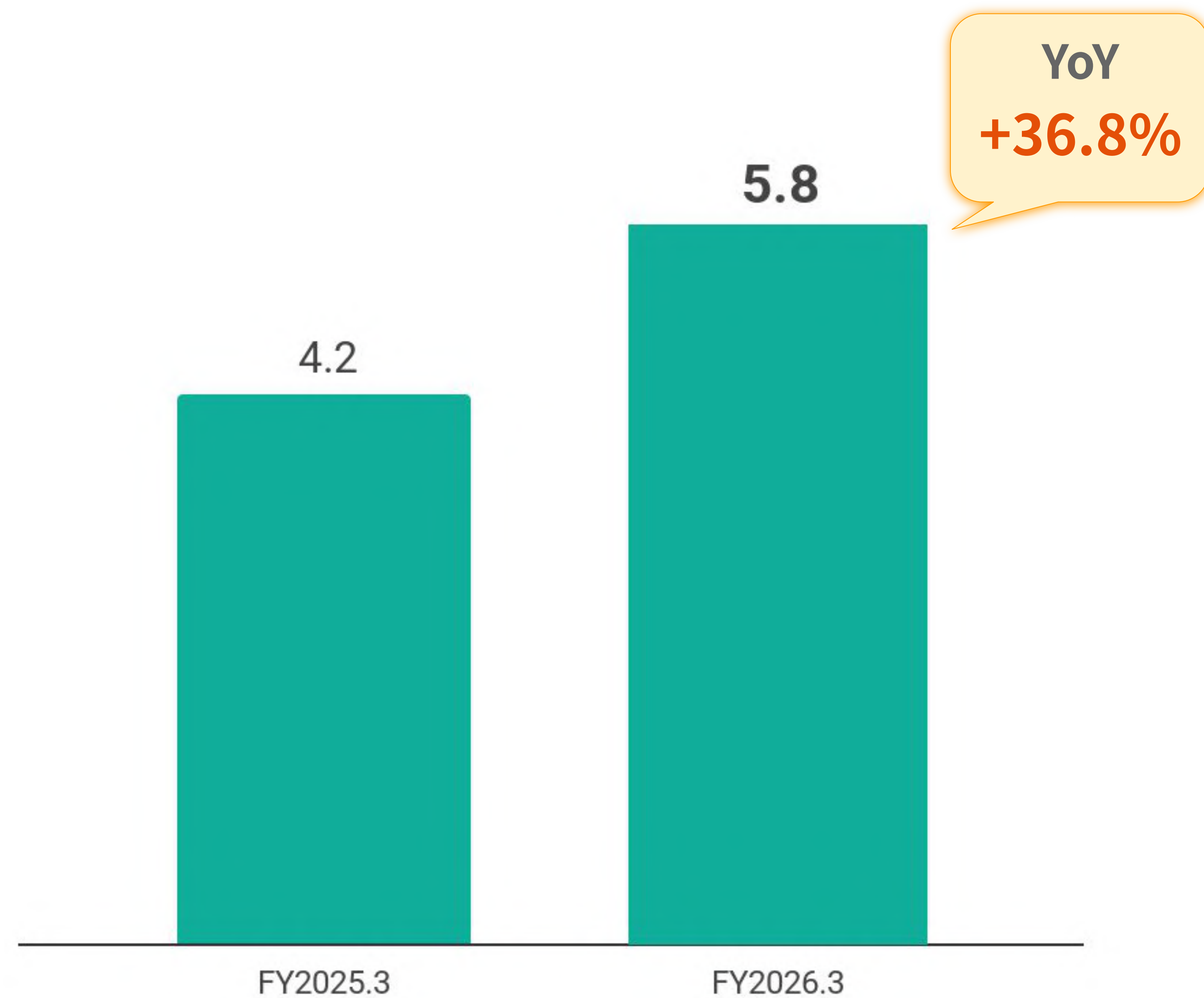
— レベニューチャーンレート



\* 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

## セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



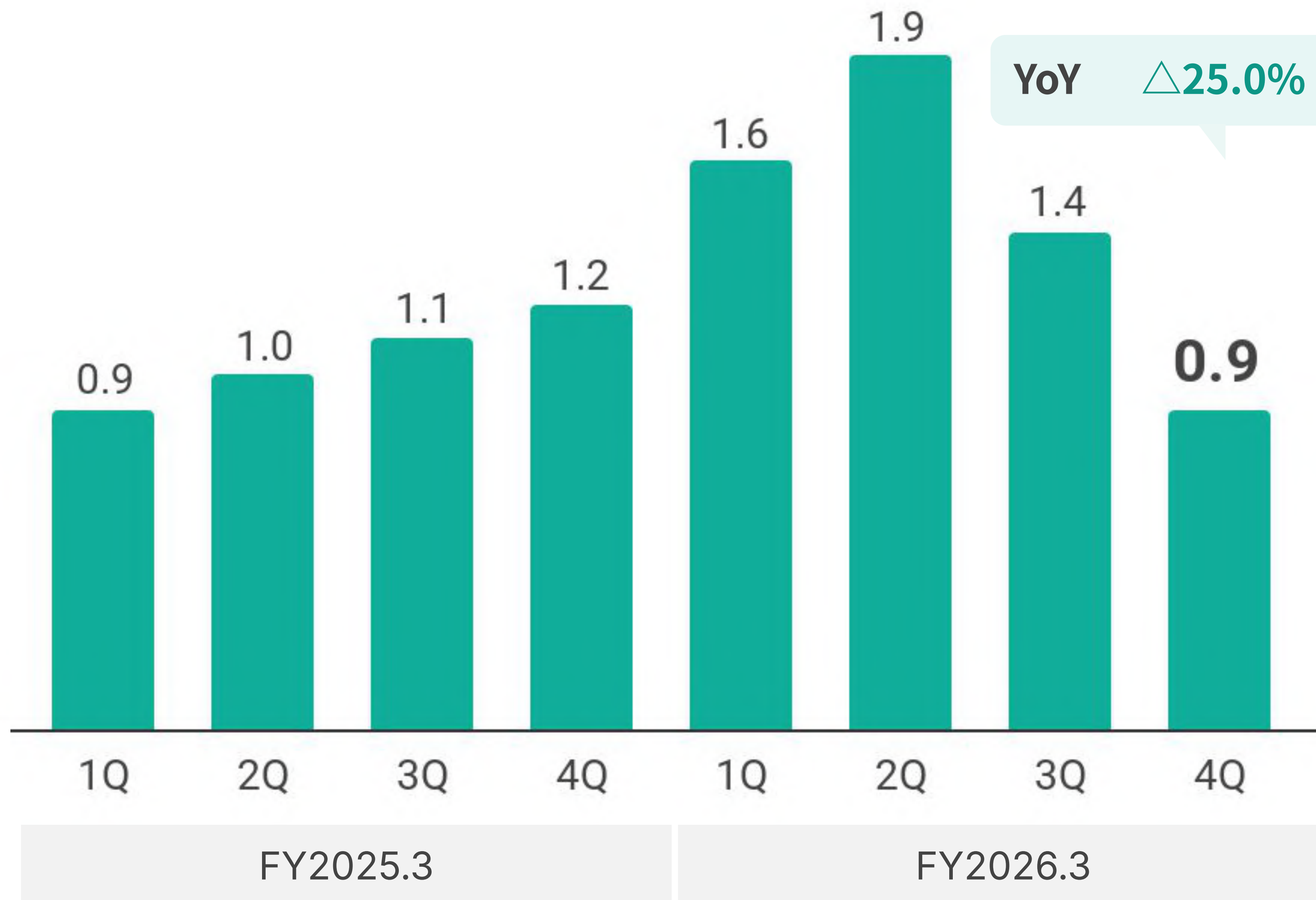
## セグメント営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円）



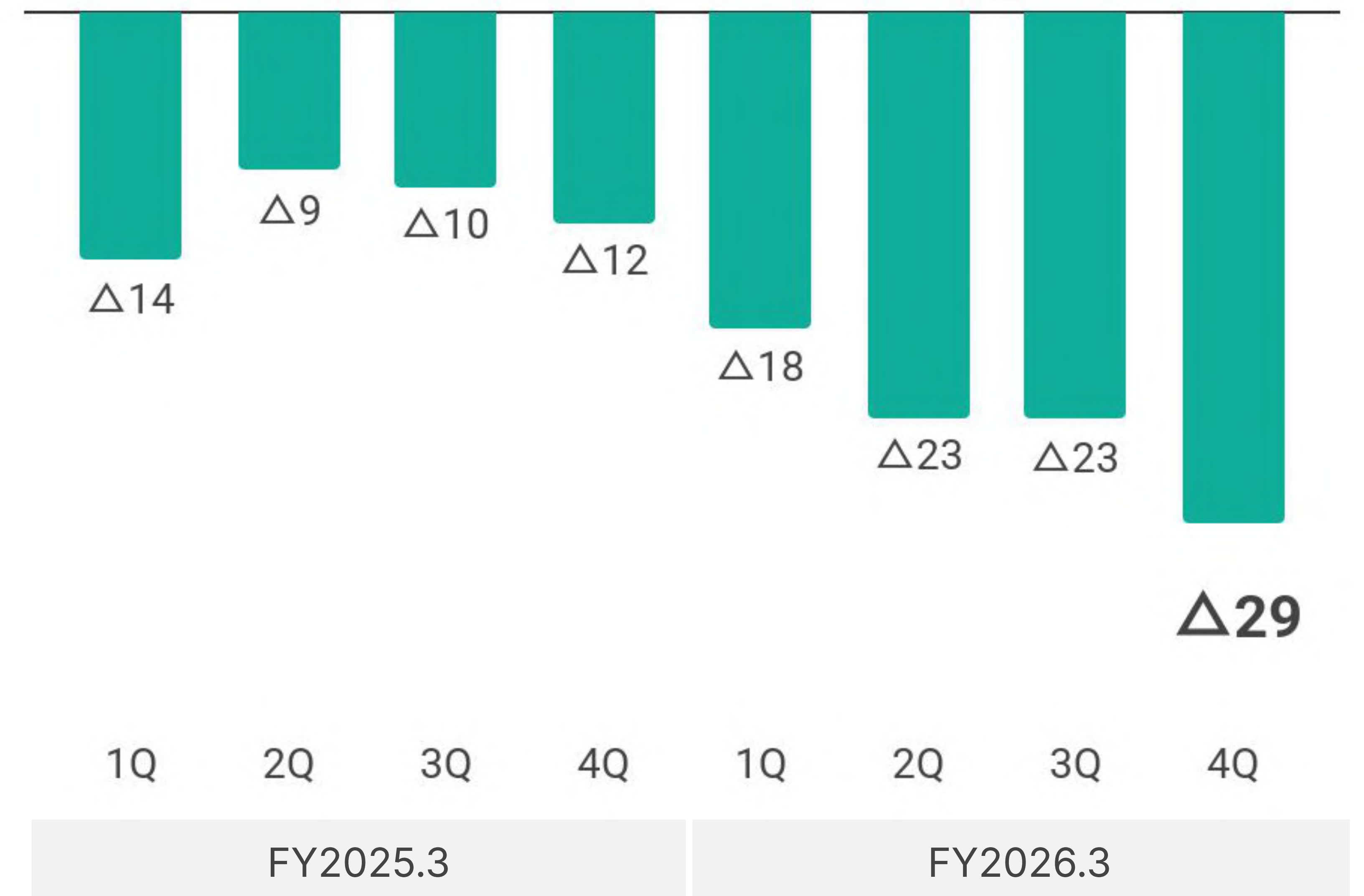
セグメント売上高 推移

■ 売上高(単位:百万円)



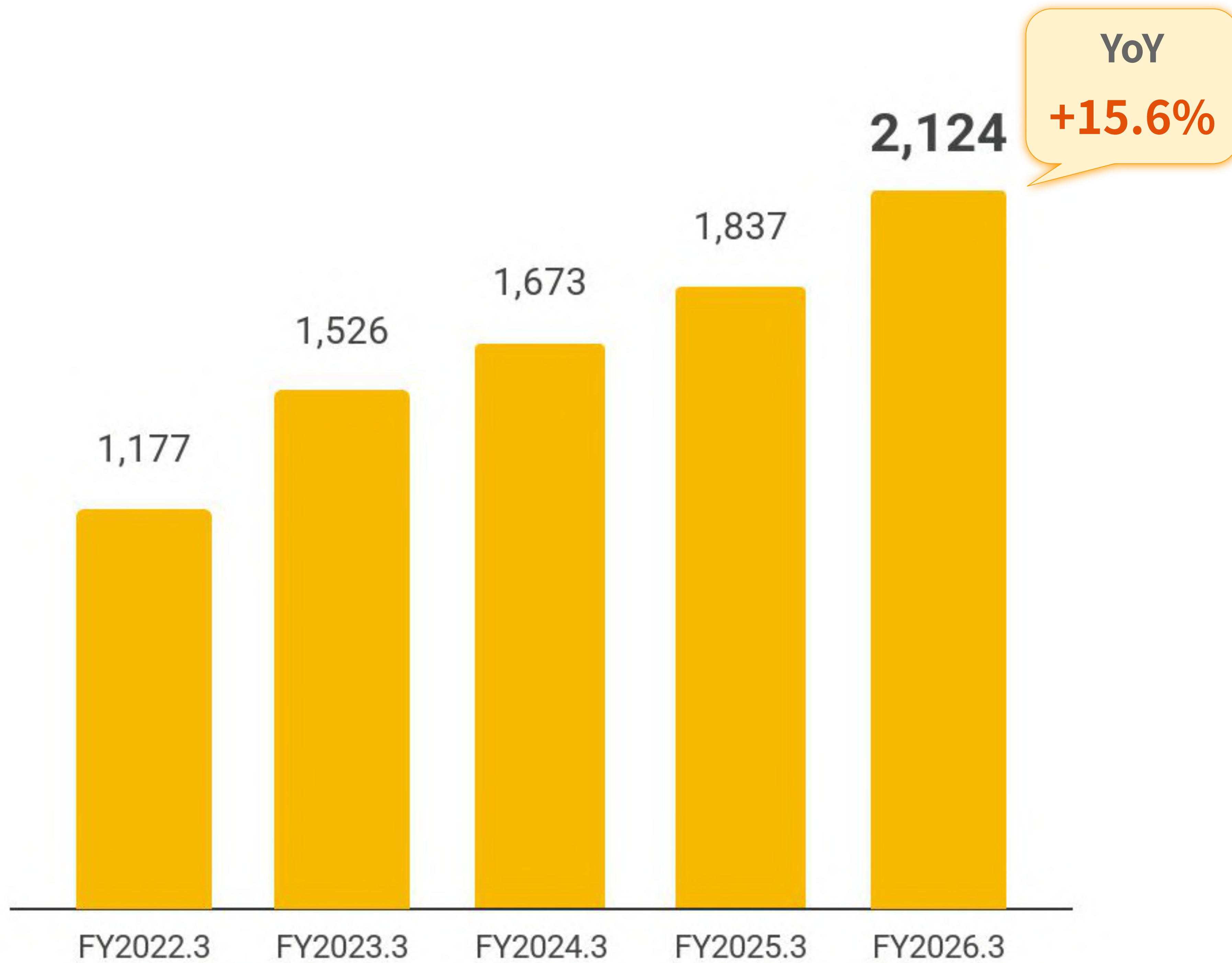
セグメント営業利益 推移

■ 営業利益(単位:百万円)



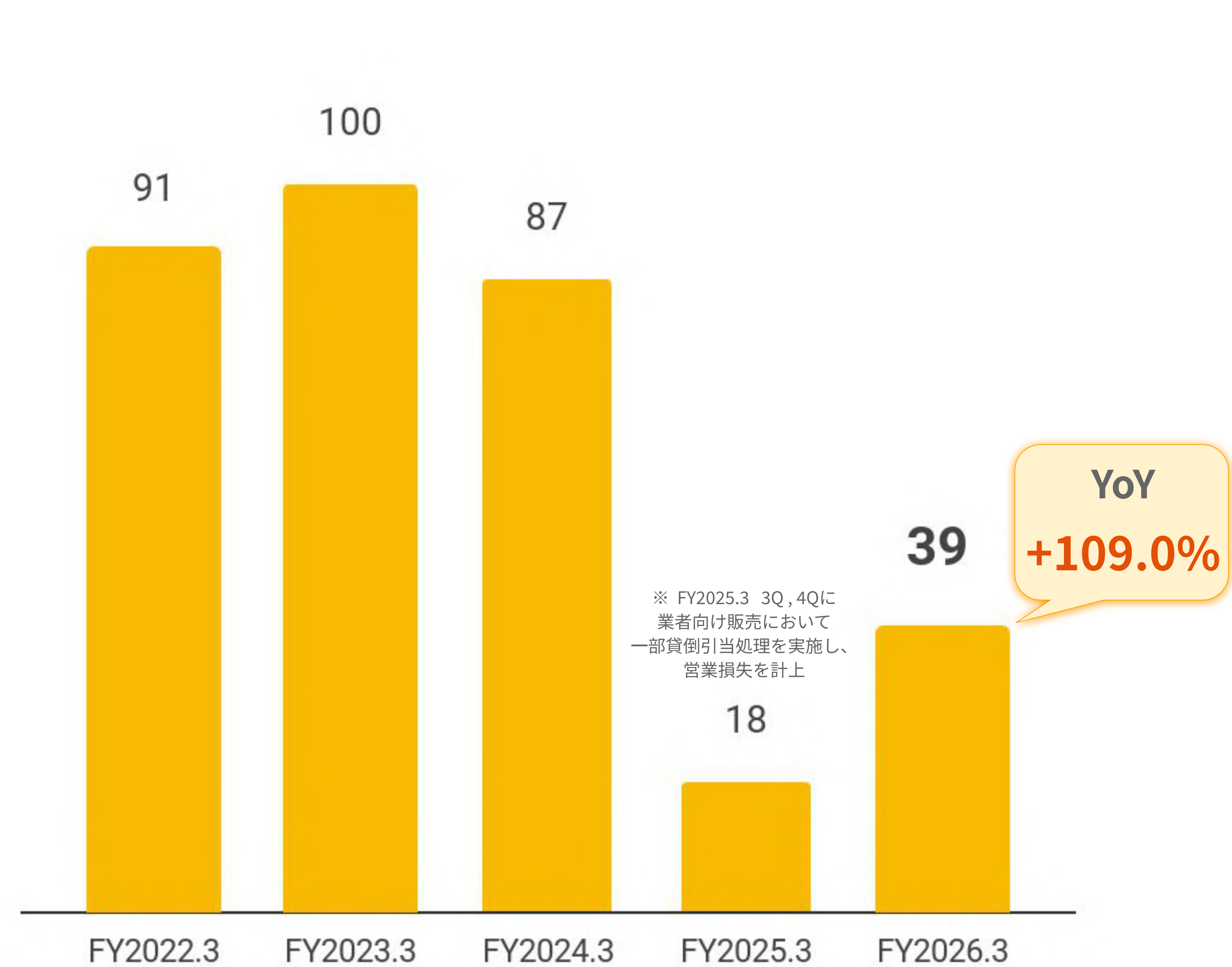
セグメント売上高 推移

■ 売上高 (単位：百万円)



セグメント営業利益 推移

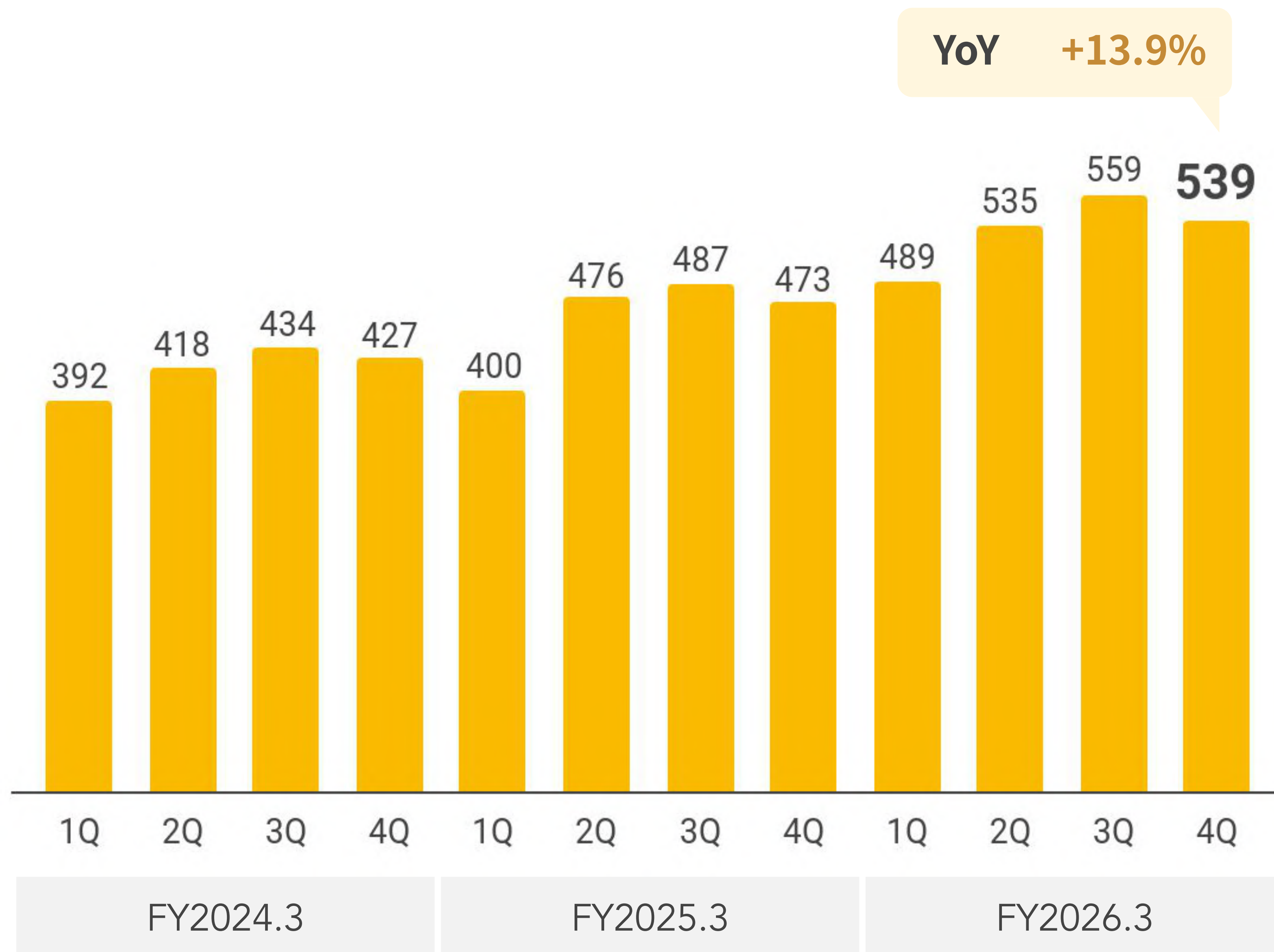
■ 営業利益 (単位：百万円)



# 保険代理店向けのポイント費用の処理方法変更により、4Q営業利益は一時的に減益

セグメント売上高 推移

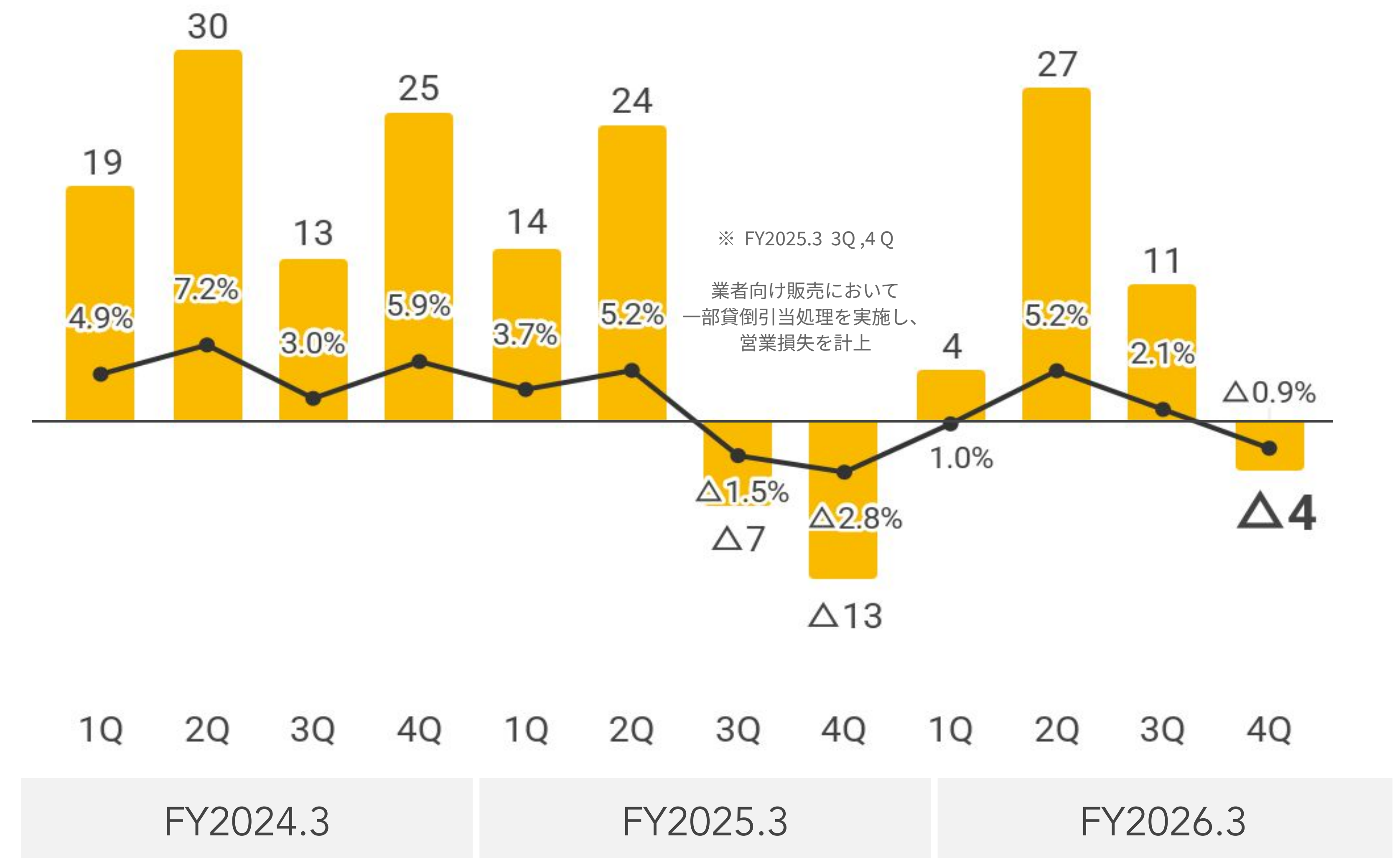
■ 売上高(単位:百万円)



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



2026/05/11

# (株)メディア4uの法人向けコミュニケーションサービス群を新ブランド「Aurora X」へ刷新

タグライン「正解は、変わっていく。」のもと、SMS・IVR・AIコール等を包括する新ブランドを展開

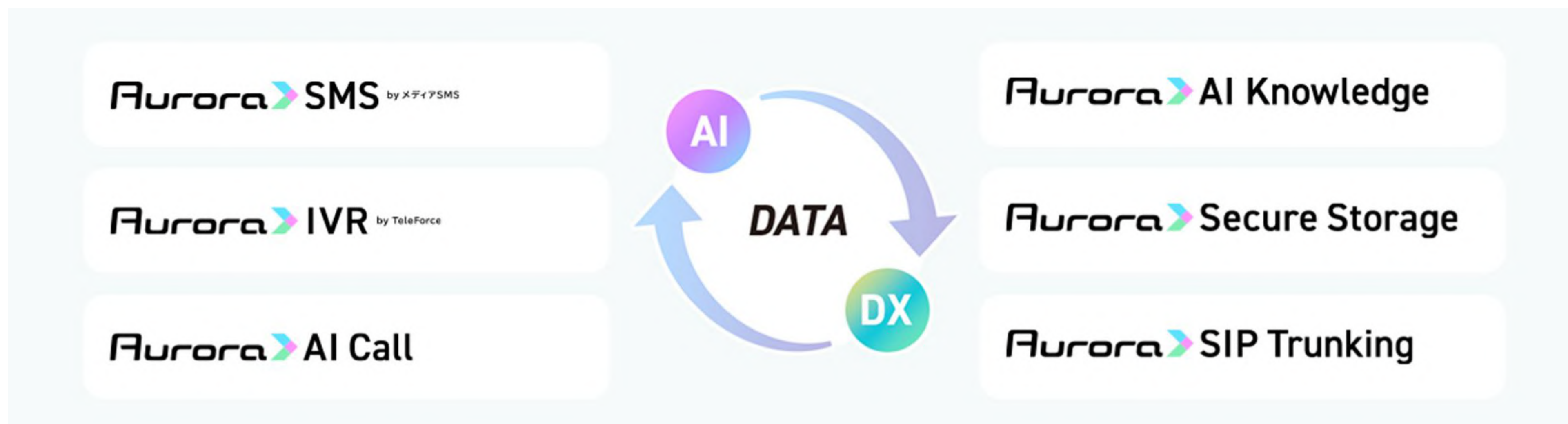


## ブランドコンセプト

# Aurora X

「正解は、変わって  
いく。」

変化する時代の中で、企業と顧客の  
コミュニケーションにおける  
「その時々最適解」を  
テクノロジーで探し続けるブランド



課題

SMS、IVR、AI音声などコミュニケーション手段が多様化し、単一サービスでは最適な顧客体験の提供が困難に

解決策

個別サービス（メディアSMS、テレフォースなど）の提供価値を「オーロラX」ブランドのもとに統合することで、企業と顧客のコミュニケーションを最適化

新ブランドの認知向上とプロモーションを通じて、  
企業の顧客コミュニケーション変革に貢献していく

2026/04/23

# 全国7万台以上の共有在庫／業販プラットフォーム「symphonyワンプラ®」サービス提供開始

柔軟な陸送対応と低水準の手数料体系で、中古車業販の新たな業販の形を提案

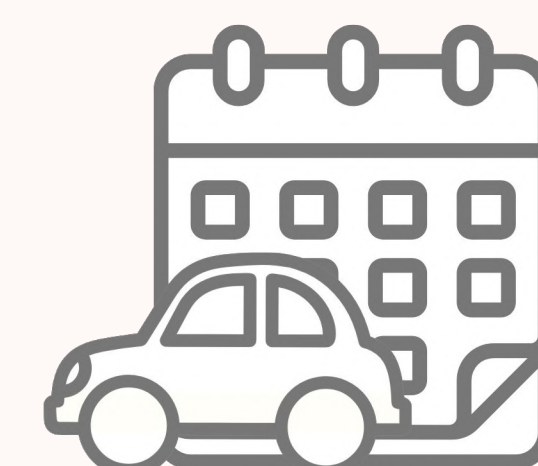


## symphonyワンプラ® の特徴



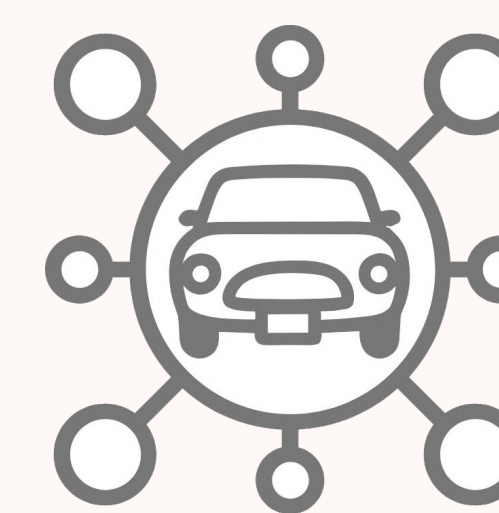
**低水準の手数料体系により、コストを抑えた業販取引を実現**

自社開発により低コストを実現し、出品料無料・低水準の成約料で高いコスト効率を提供



**陸送業者の縛りなし！最短当日引取りも可能**

陸送業者の指定がなく自社引取りも可能なため、納車スケジュールやコストを柔軟に最適化



**7万台以上の共有在庫※で 販路拡大・無在庫販売の強力な武器に**

※ 2026年4月時点の実績

全国ネットワークの共有在庫により無在庫販売を実現し、国内外への販路拡大に貢献

[symphonyワンプラ® 特設サイトはこちら](#)

詳細：<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5066>

### 段階的なサービスイン（ご利用対象者の拡大）について

**第1フェーズ：2026年4月23日（木）～**  
「symphony販売管理」等をご利用中のユーザー様（プラチナ会員様）

**第2フェーズ：2026年5月～（予定）**  
専用サイトより先行エントリーにご登録いただいた事業者様

**第3フェーズ：その後順次**  
すべての自動車販売店様

2026/03/18

## 国内法人向けSMS配信数5年連続No.1

- 本人認証、業務連絡、予約通知、督促など幅広い用途で活用
- 今後も拡大するA2P-SMS市場の発展に貢献

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5065> 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2025年12月号」

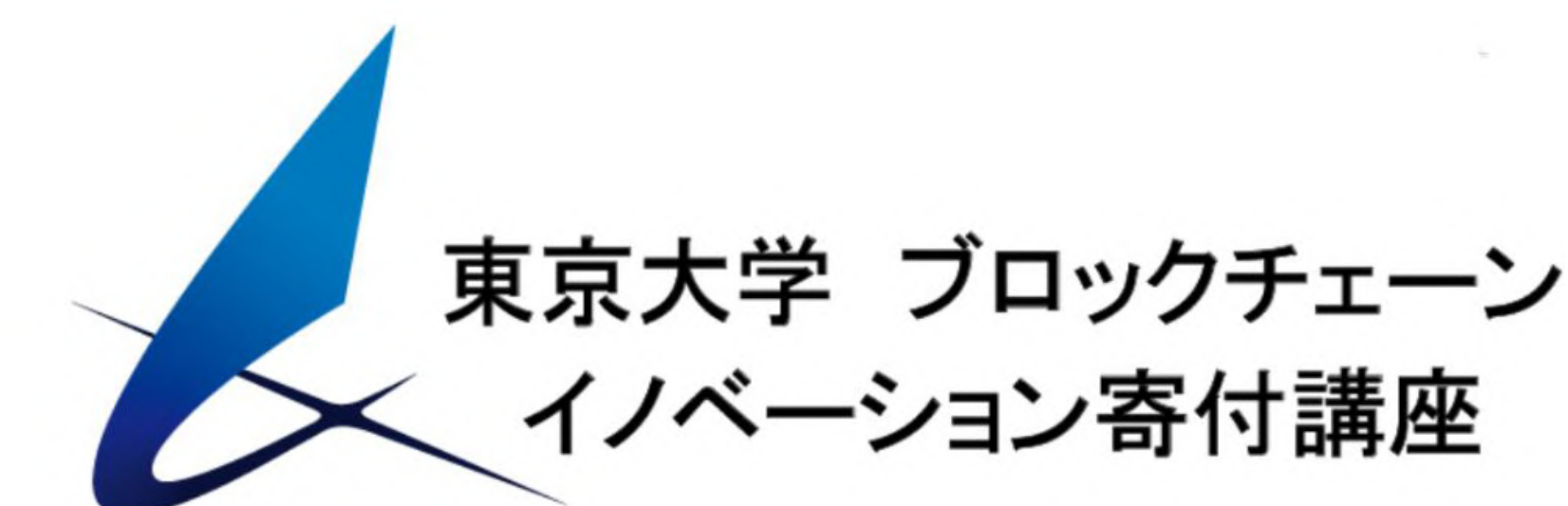


2026/02/27

## ファブリカHD、東京大学「ブロックチェーン応用実践プログラム」を新設を受け、支援を継続

- スポンサーとしてWeb3分野の高度人材育成を後押し
- 東京大学×ベンチャー企業産学連携AI研究フォーラムにも参加 [詳細はこちら](#)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5063>



2026/01/30

## 「アクションリンク」、ITreview CRMツールカテゴリーレポート2026 Winterで満足度No.1

- 機能・使いやすさ・価格の3項目で最高評価を獲得
- ITreview Grid Award 2026 Winterでも複数カテゴリで継続受賞

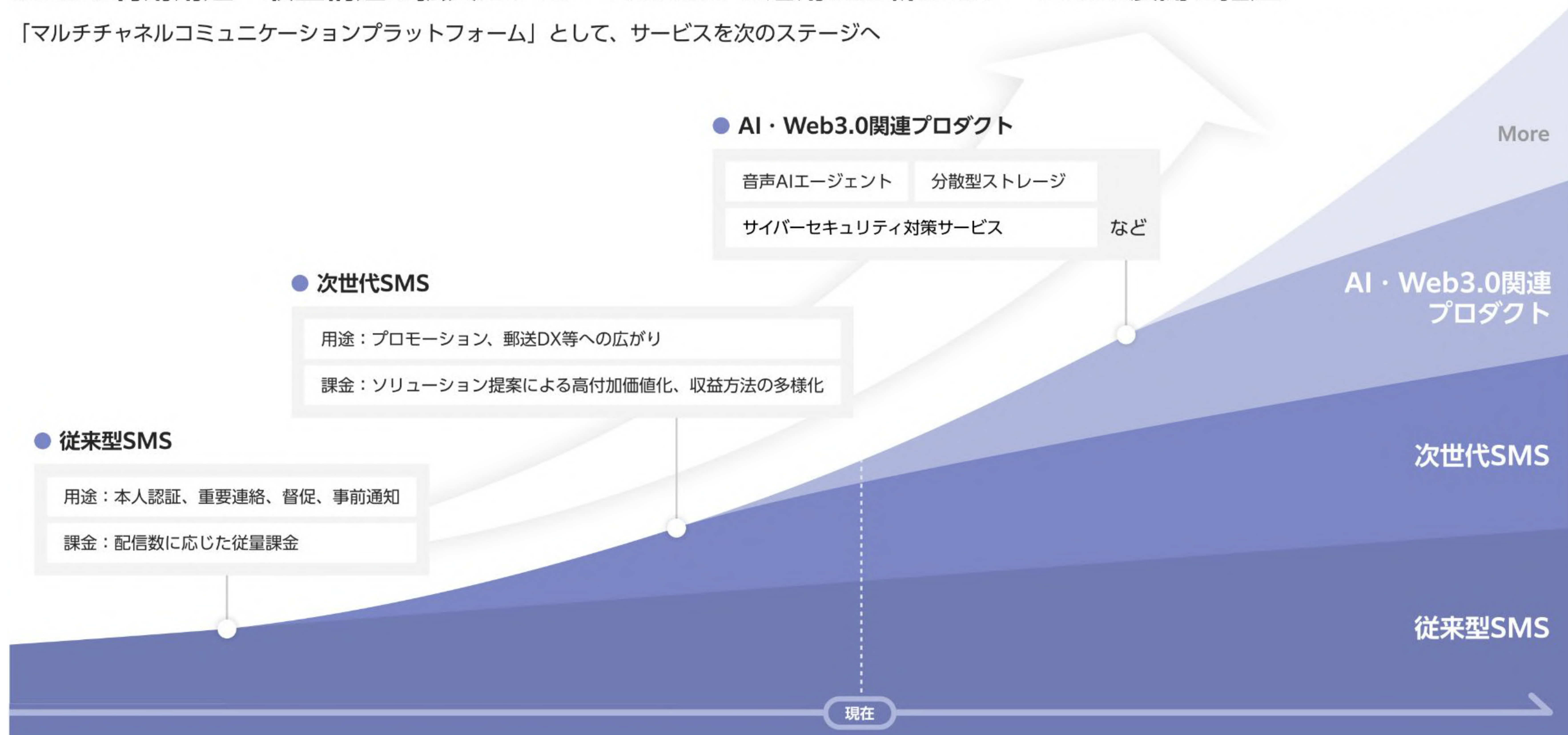
<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5062>



# 05 成長戦略

## SMSの利用用途・収益構造の拡大と、AI・Web3.0を活用した新たなサービスの展開を推進

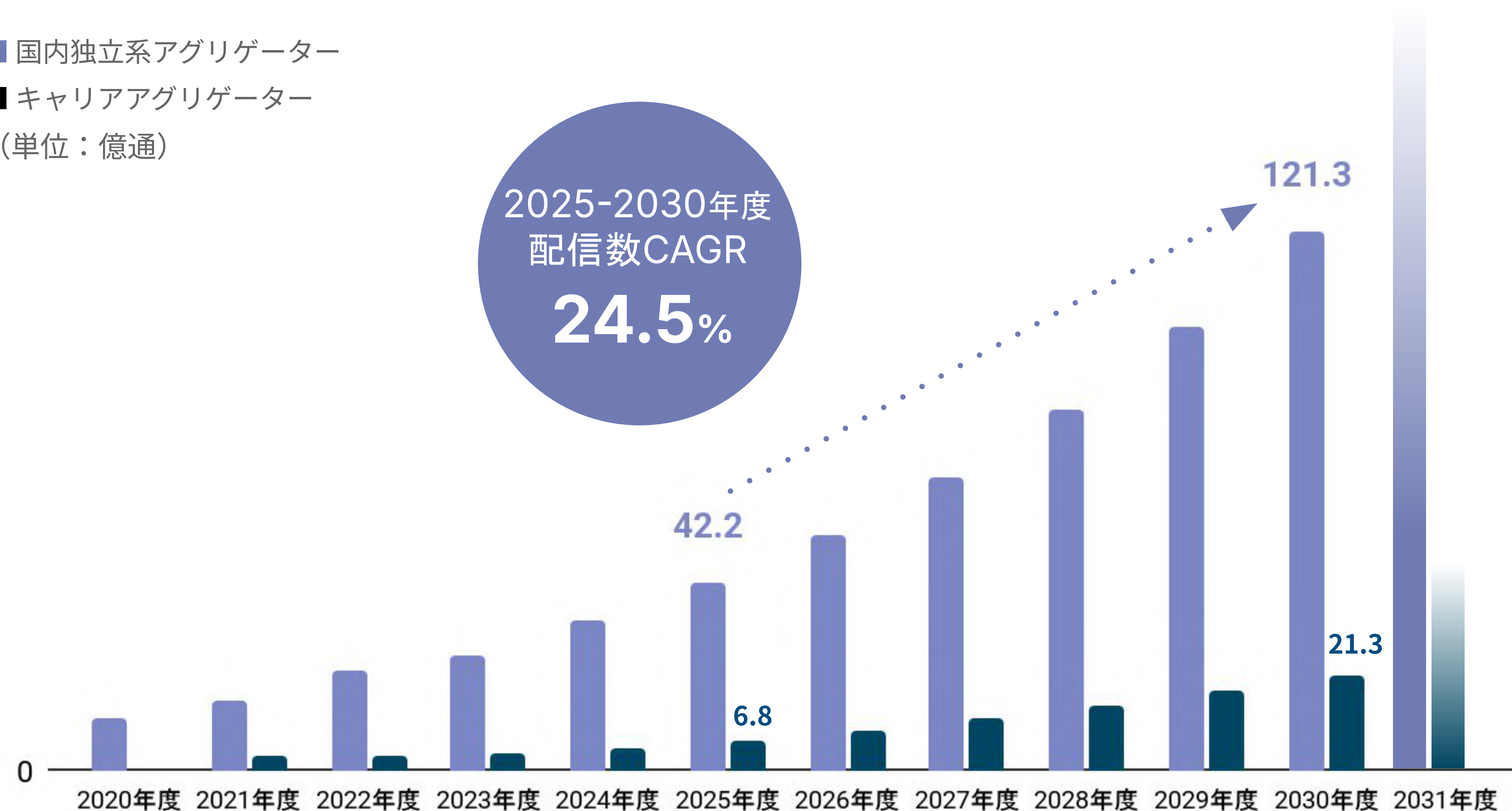
「マルチチャネルコミュニケーションプラットフォーム」として、サービスを次のステージへ



# デジタル化の進展に伴い顧客接点のマルチチャネル化が加速する中、SMSをはじめとしたメッセージング領域全体で需要拡大が見込まれる

## 国内直収市場（国内法人）のSMS配信数推移

■ 国内独立系アグリゲーター  
 ■ キャリアアグリゲーター  
 (単位：億通)



2025-2030年度  
 配信数CAGR  
**24.5%**

- デジタル化の進展に伴い、企業の顧客接点はマルチチャネル化が進展
- その中でもSMSは高い到達率を背景に利用が拡大しており、2025年度の配信数は**49億通規模**
- 法人利用の拡大に伴い、**2030年には約142億通**まで成長が見込まれる
- 国内独立系アグリゲーターにおける配信数CAGRは**2025～2030年で24.5%**と高成長が継続

※ 出典：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2025年12月号」  
 ※ ソフトバンク企業内取引分は、2024年以降のSMS配信数推移の予測には含まれておりません  
 ※ 2024年までは実績、2025年度は推計、2026年以降は予測数字

## 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

巨大な自動車アフターマーケット市場で、マーケットプレイヤーに幅広く活用される新たなソリューションを開発



symphonyワンプラ（在庫流動化）

仕入れの幅を広げ、販売の機会を最大化  
新しい在庫共有/業販プラットフォーム

symphonyワンプラの特徴

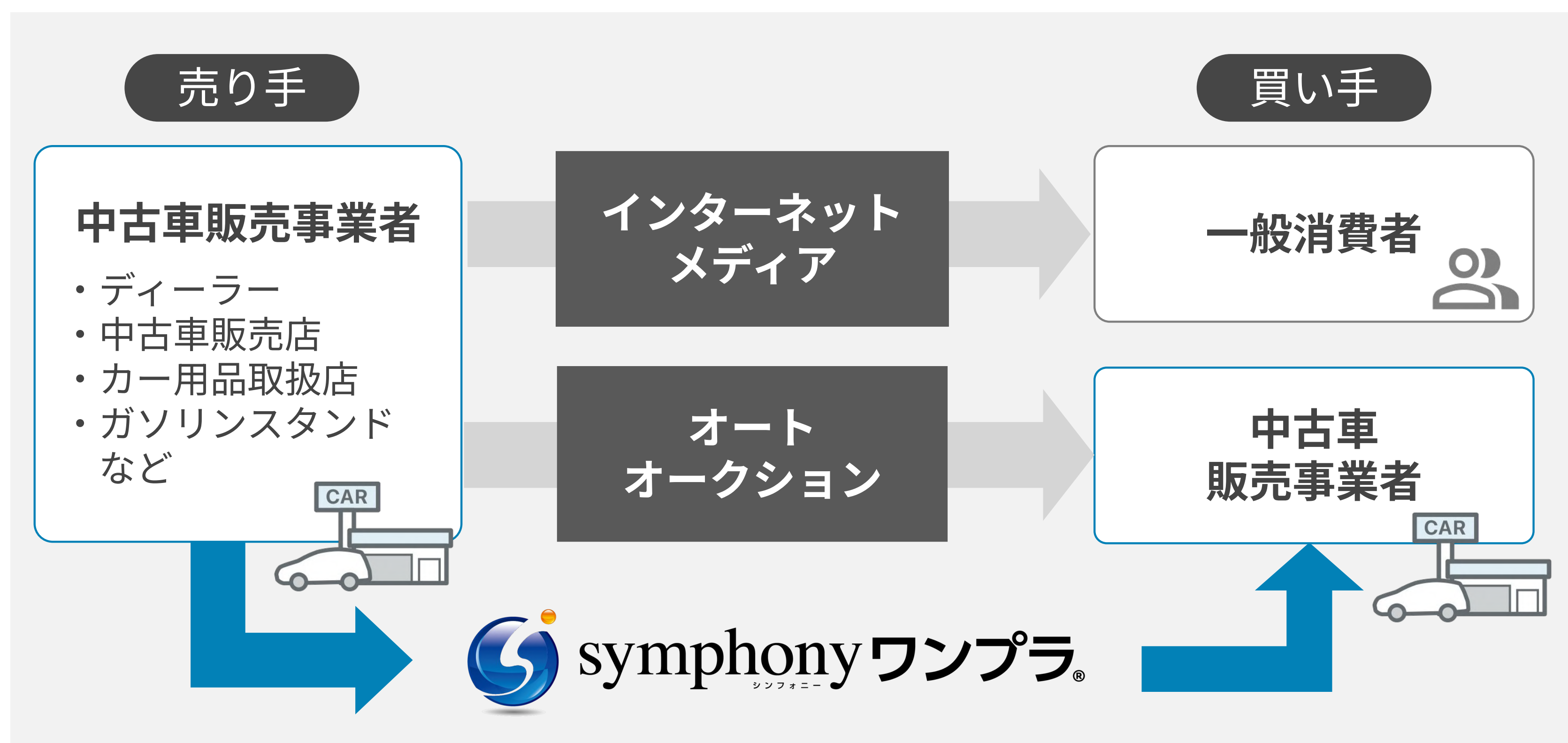
業界最安の  
出品成約料と落札料  
を実現

全国7万台超の  
共有在庫  
販売機会を最大化

陸送業者の縛りなし  
陸送フリーを実現



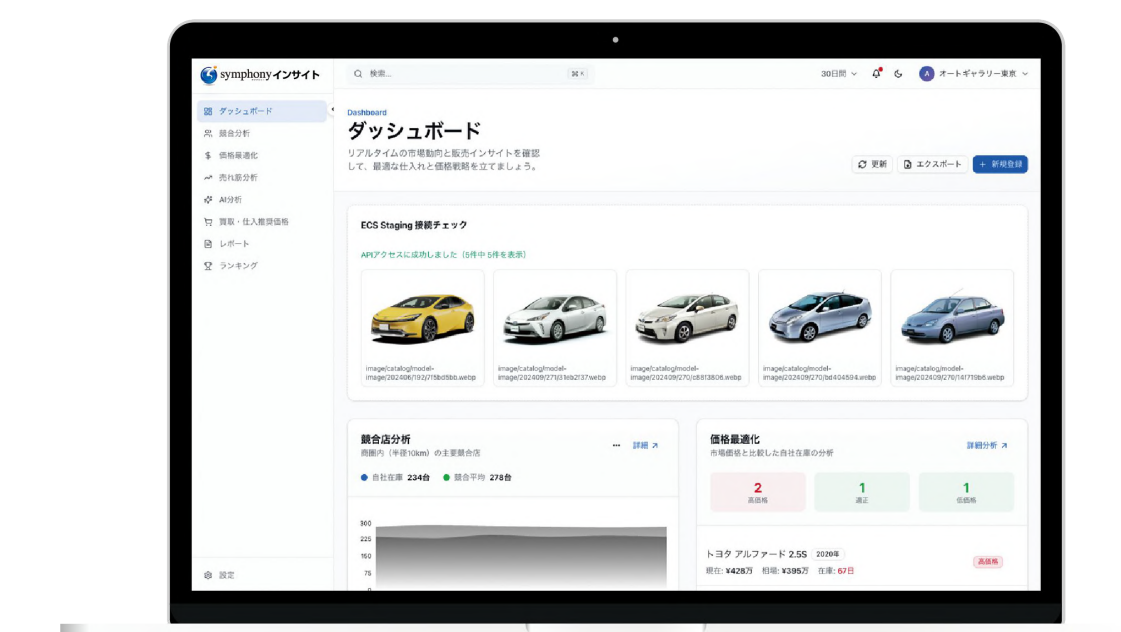
中古車販売チャネルの全体像



symphonyインサイト（経営最適化）

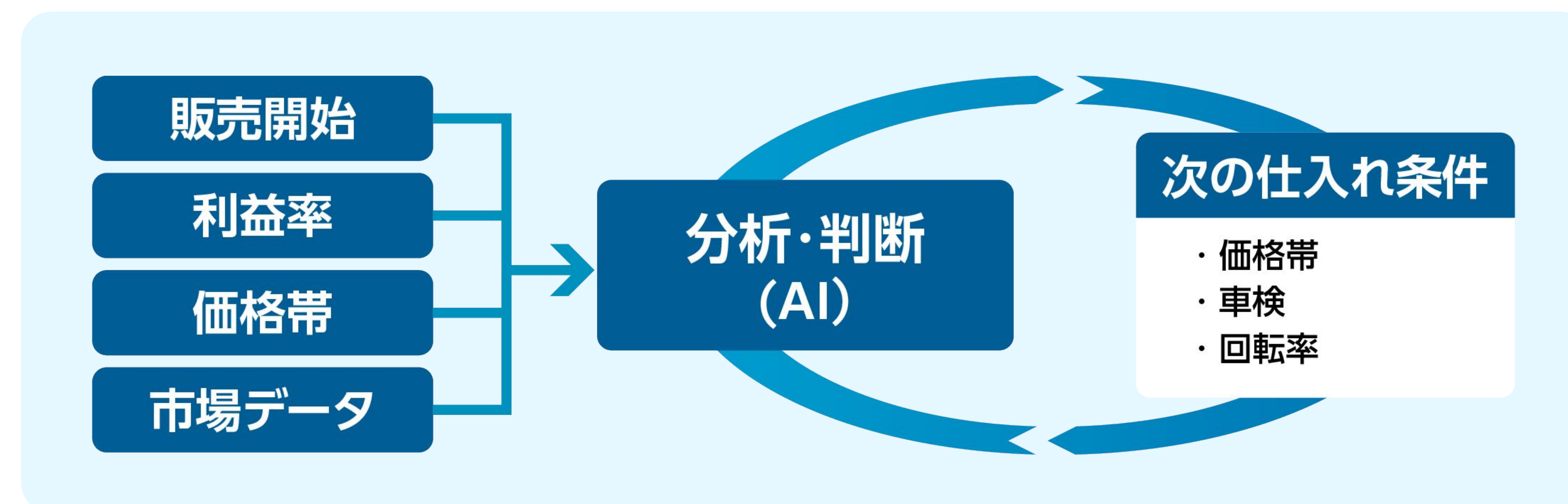
2026年6月リリース予定

ビッグデータとAIで  
最適な経営判断を可能にするツール



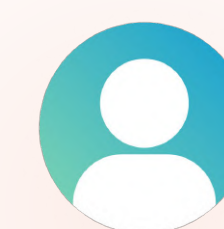
主な機能

- 300万件以上の小売データと数十万件のリアルタイム車両データを活用
- AIによる市場分析・競合調査とダイナミックプライシング



事業成長への寄与

ARPU向上に直結



データ活用で  
顧客単価を引き上げ

継続利用率の向上



経営に不可欠なツール  
として定着

クロスセル機会の創出



他サービスとの連携で  
顧客LTV最大化

持続的な企業価値向上のため、成長投資を積極的に実行してまいります

基本方針 (1) 成長投資の実行 (2) 安定的な財務基盤の確保 (3) 継続的な株主還元

資金使途

事業投資

- 連結営業黒字を確保する範囲内で投資
- AI技術を活用した新規サービスの開発
  - ・音声AIプラットフォーム「Aurora SIP Trunking」
- 既存事業領域の拡大
  - ・ビジネスコミュニケーション事業(AI電話領域)
  - ・オートモーティブプラットフォーム事業(ワンプラ・インサイト(AI分析))

M&A

- BtoBビジネスで高いシナジーを見込める企業への出資
  - ・既存事業の強化および領域拡大
  - ・新規事業の獲得
  - ・アクハイアリング
- 将来的なM&A候補となる企業とのネットワーク構築を目的とした、VC・スタートアップ企業への出資

株主還元

- 配当性向30%を目安としつつ、原則として減配を行わない累進配当、業績の成長に応じた増配を実施
- 株主優待制度の実施
- 機動的な自己株式取得

資金調達

営業CF

継続的に全セグメントの成長を実現し、計画的に営業キャッシュフローを増大

有利子負債

M&Aファイナンスにおいて、案件規模や資金調達コスト等を踏まえたうえで、必要に応じて自己資本と合わせて活用

エクイティ

当社の株価水準、市場環境および中期目標に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

# 06 Appendix

**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** 230名  
(2026年3月末時点、連結、就業人員)

**事業内容** 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

**連結子会社** 株式会社メディア4u  
株式会社ファブリカコミュニケーションズ

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



# ファブリカホールディングス

メディア4u

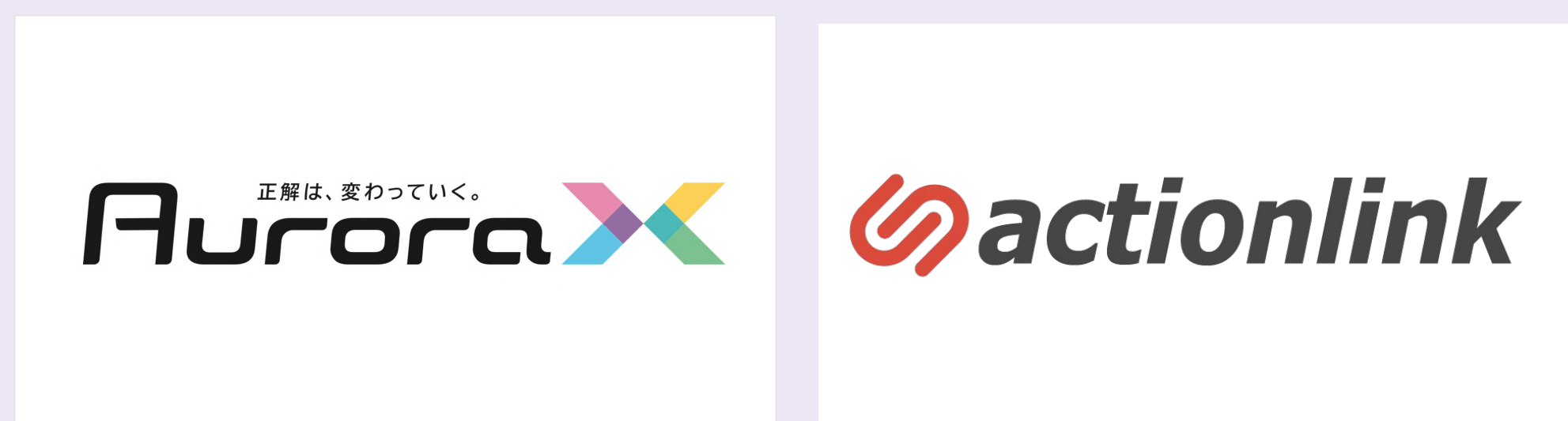
ファブリカコミュニケーションズ

BP事業

ビジネスコミュニケーション事業

SMS/IVR/AI/Web3.0/EC-CRM

主なサービス



売上構成比：63.3%、営業利益率：27.9%

AP事業

オートモーティブプラットフォーム事業

カーソリューション/自動車メディア等

主なサービス



売上構成比：16.5%、営業利益率：15.9%

AS事業

オートサービス事業

BP・レンタカー/中古車販売・車検整備

主なサービス

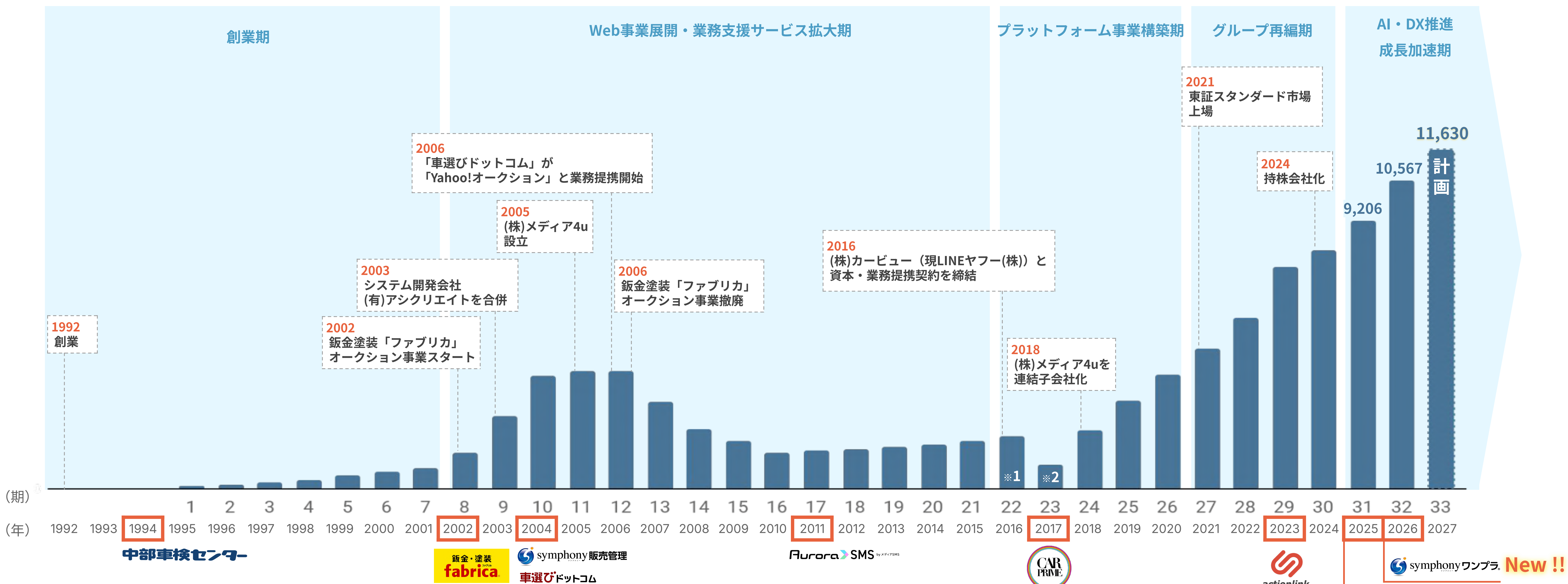


売上構成比：20.1%、営業利益率：1.9%

※ 売上構成比・営業利益率：2026年3月期通期実績

売上高 推移 (通期)

(単位：百万円)



※1・・・23期以前は監査法人を通してない社内数字  
 ※2・・・23期は10月決算から3月決算へ決算期変更による5ヶ月決算

## ビジネスコミュニケーション事業（BC事業）

「正解は、変わっていく。」をタグラインに掲げるブランド「オーロラX」のもと、SMS・IVR・AIコールなど複数チャネルを統合したコミュニケーション基盤を提供しています。

EC特化型CRM「アクションリンク」も展開し、企業とユーザーをリアルタイムにつなぐ接点ソリューションを軸に事業を拡大しています。

多くの企業が抱える「ユーザーとの接点不足」という課題を解決することで、持続的な成長と市場拡大を目指しています。



SMS・IVR・AIコールを横断し、企業ごとに最適な顧客コミュニケーションを提供する統合プラットフォームとして「オーロラX」ブランドを展開

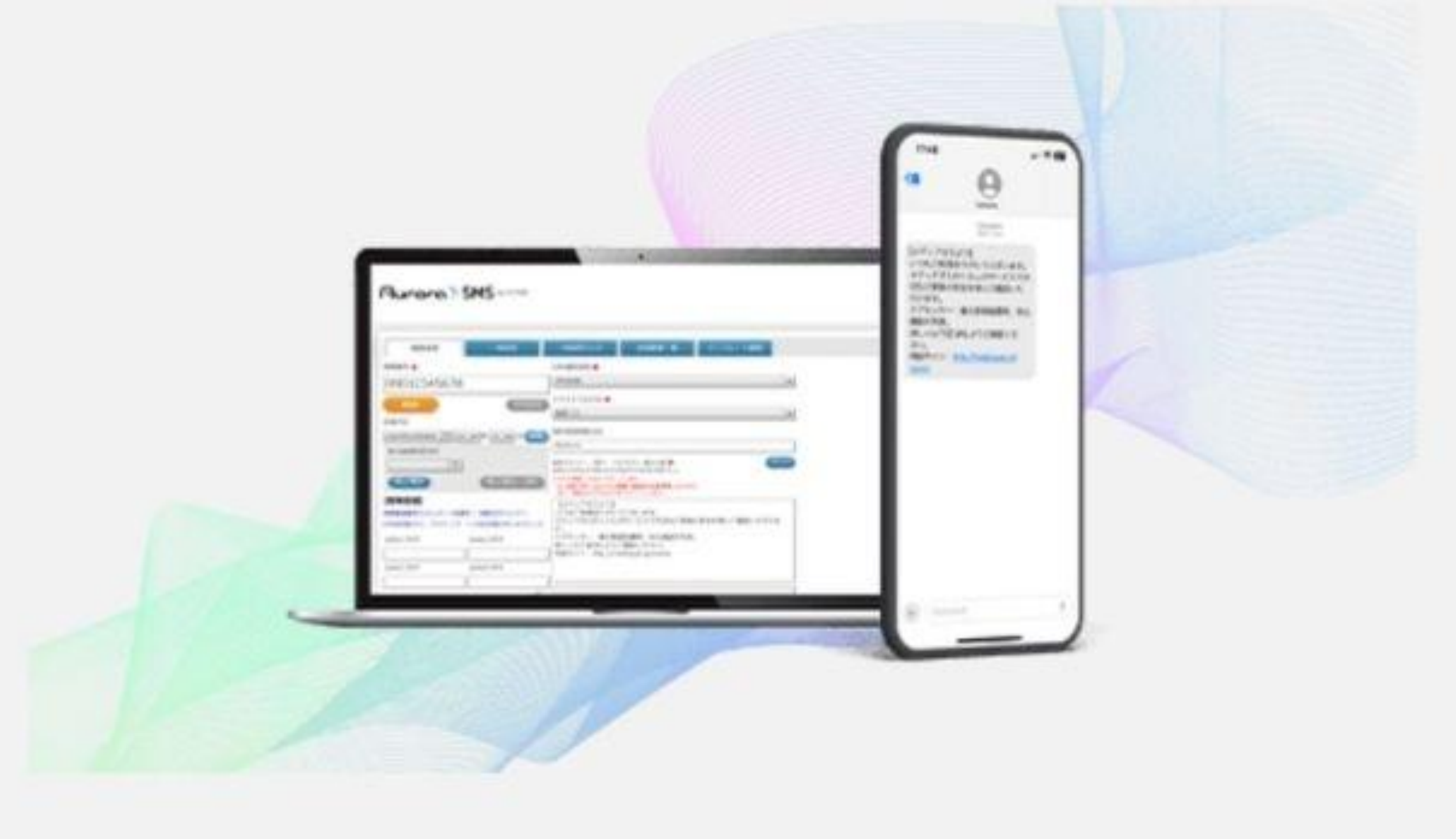
正解は、変わっていく。  
**Aurora** X

主なサービス

**Aurora SMS** by メディアSMS

顧客接点の最大化

オーロラSMSは、国内向け配信数シェアNo.1を誇る法人向けSMS送信サービスです。携帯電話番号だけで確実にメッセージを届けられ、到達率は99%と非常に高水準。ログイン認証や重要なお知らせ、予約・支払いのリマインドなど、確実性が求められるシーンに最適です。  
メールよりも高い開封率で顧客接点を強化し、企業と顧客をダイレクトにつなぐコンタクトツールとして、幅広い業種で活用されています。



**Aurora IVR** by TeleForce

自動応答とAI要約

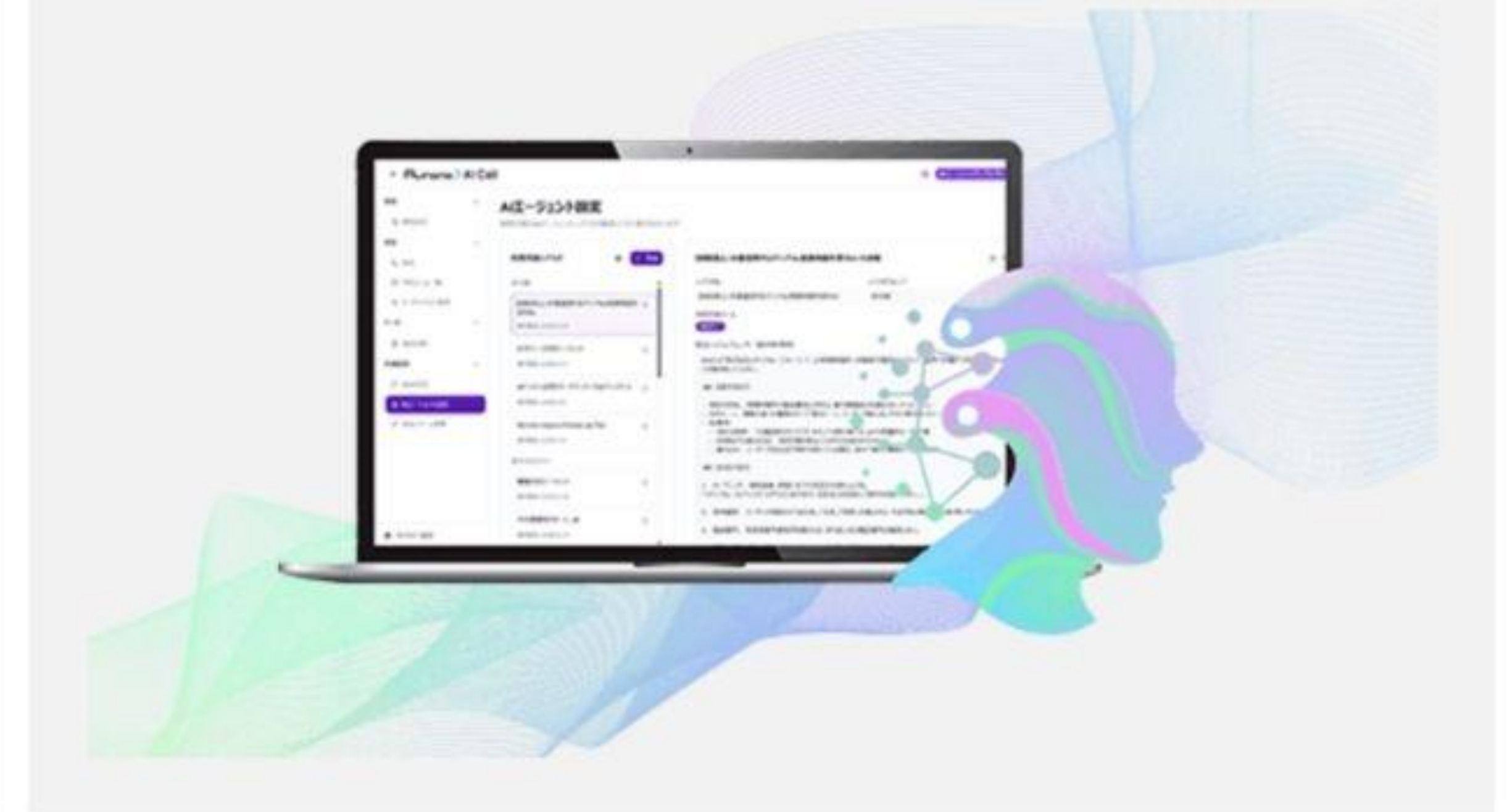
オーロラIVRは、IVR（自動応答音声）システムを活用し、ボタンプッシュ操作で問い合わせ対応を自動化できるサービスです。オートコール機能により、一斉発呼や重要連絡の即時通知が可能。通話内容はすべて録音され、AIが要点を自動で要約します。要約結果はメールをはじめ、LINE、Teams、Slackへ即時連携でき、情報共有や対応漏れを防止。業務効率化と顧客対応品質の向上を同時に実現します。



**Aurora AI Call**

音声AIエージェント

音声AIエージェントに特化したサービスとして、一般的なAIサービスやコンサルティングとは異なる切り口で差別化を実現します。  
電話を起点としたコミュニケーション設計に強みを持ち、SMSやチャットなどのメッセージングサービスとの親和性も高いのが特長。顧客接点を分断せず一貫して活用することで、接触機会を最大化し、対応効率と顧客体験の両立を可能にします。

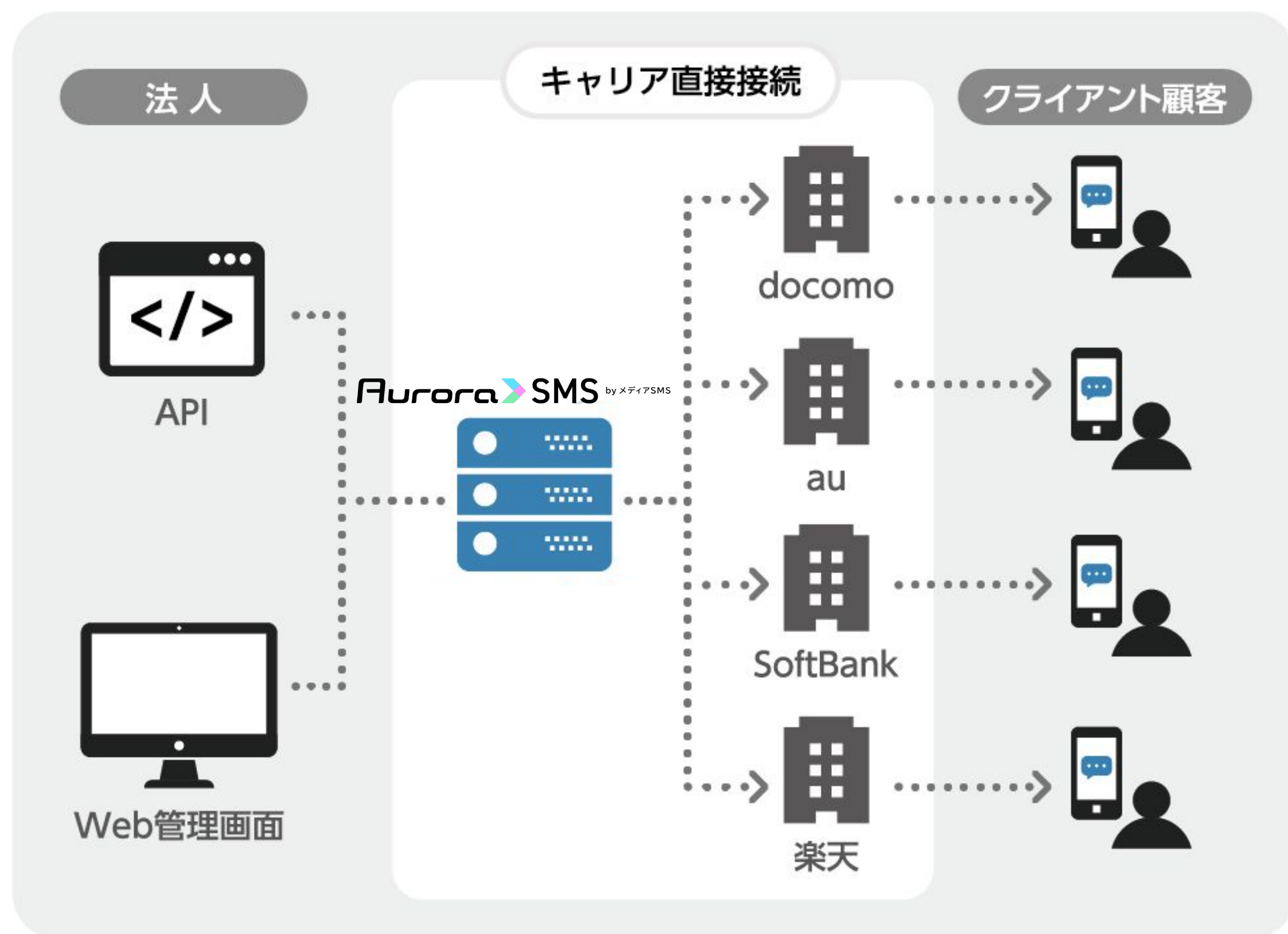


※ 「国内向け配信数シェアNo.1」・・・デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊「ミックITレポート（2025年12月号）」における国内法人向けSMS配信サービス配信数シェアNo.1  
※ 「到達率99%」・・・4キャリア到達率当社検証試験の結果／受信拒否、圏外・電源OFFを除く

# 企業が顧客に対してSMSを送受信できるプラットフォーム「オーロラSMS」

プロモーション  
調査・アンケート  
決済

## オーロラSMSプラットフォームの構造



国内全キャリア直接接続による  
高品質なSMS送信サービス

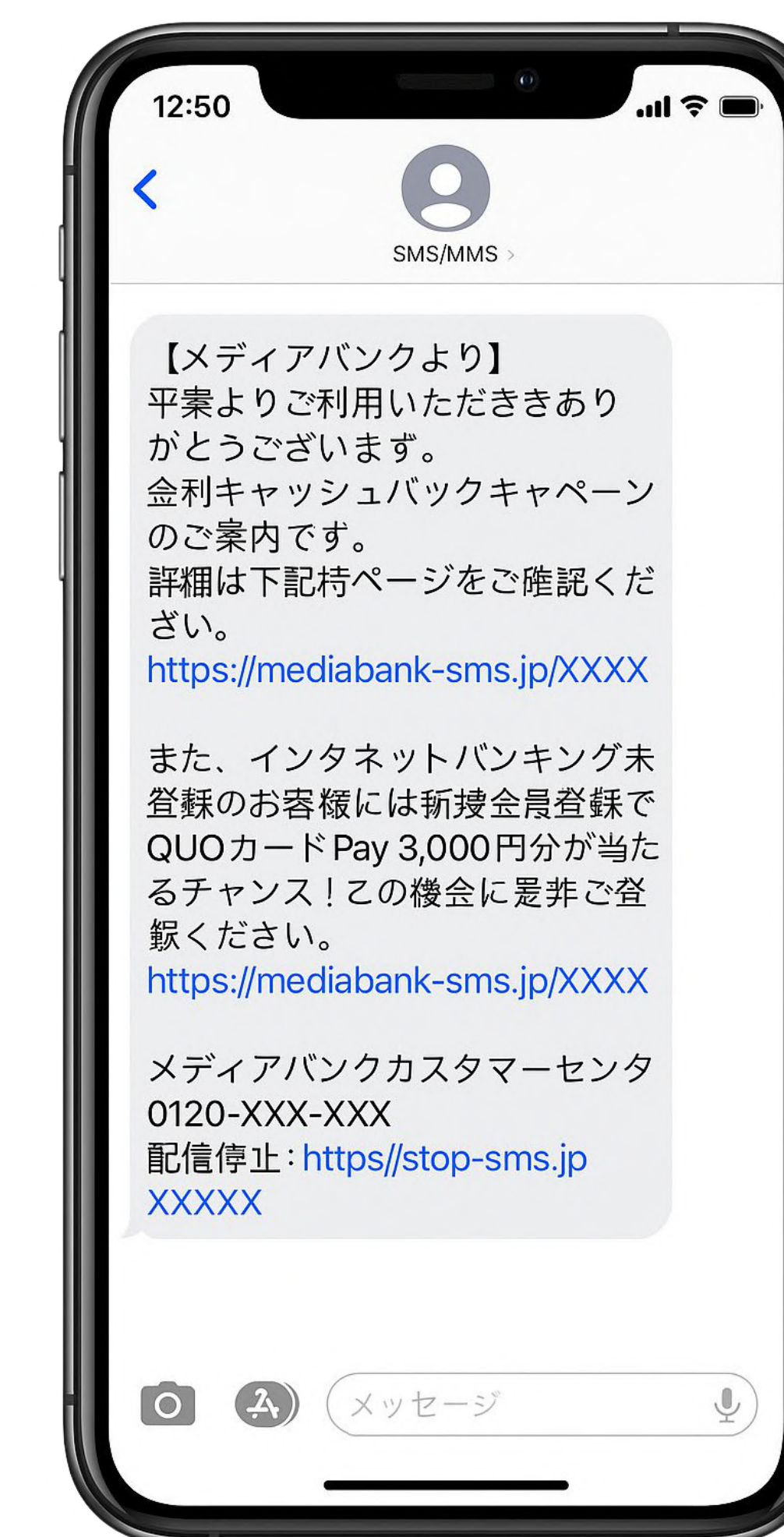
## SMSの主な活用事例

業務連絡 0.401	本人認証 0.214	督促 0.204	事前通知 0.088	その他 0.093
---------------	---------------	-------------	---------------	--------------

※2023年度用途別構成比（配信数ベース）

車検満了案内  
リクルート  
ログイン促進  
予約リマインド など

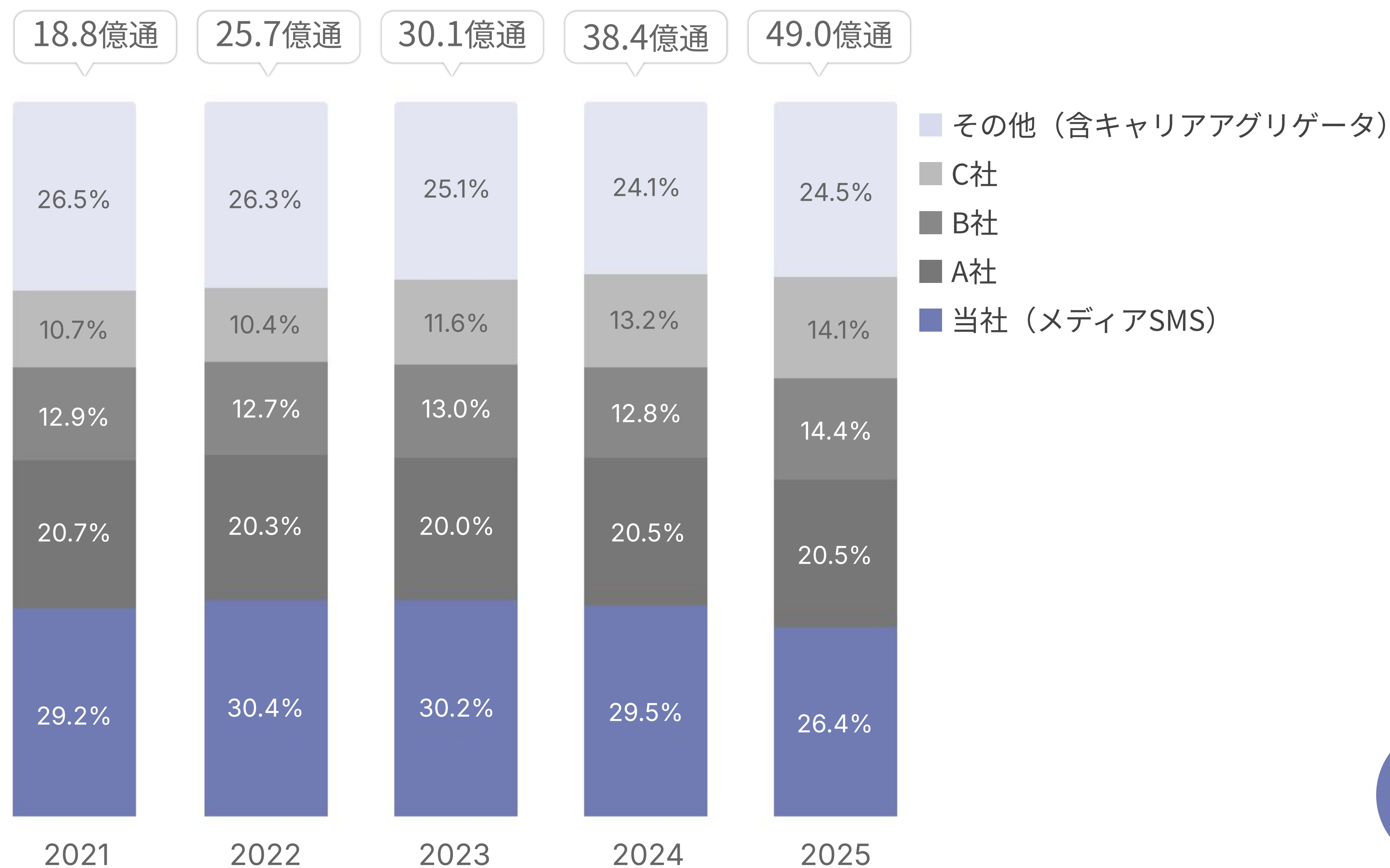
- 他社と比較し業務連絡用途の配信数ウエイトが高く、収益性・単価が高い
- 収益モデルは月間SMS配信数×1通あたりSMS送信単価
- 配信数は「メディアSMS」利用企業が顧客に対して送信したSMSの総数。送信した分だけ請求される従量課金制
- SMSの文字数制限（70文字程度）では表現できない長文のメッセージにも全キャリア対応し、URLを複数入れたり本文により情報を加えることでコンタクト率が高まる



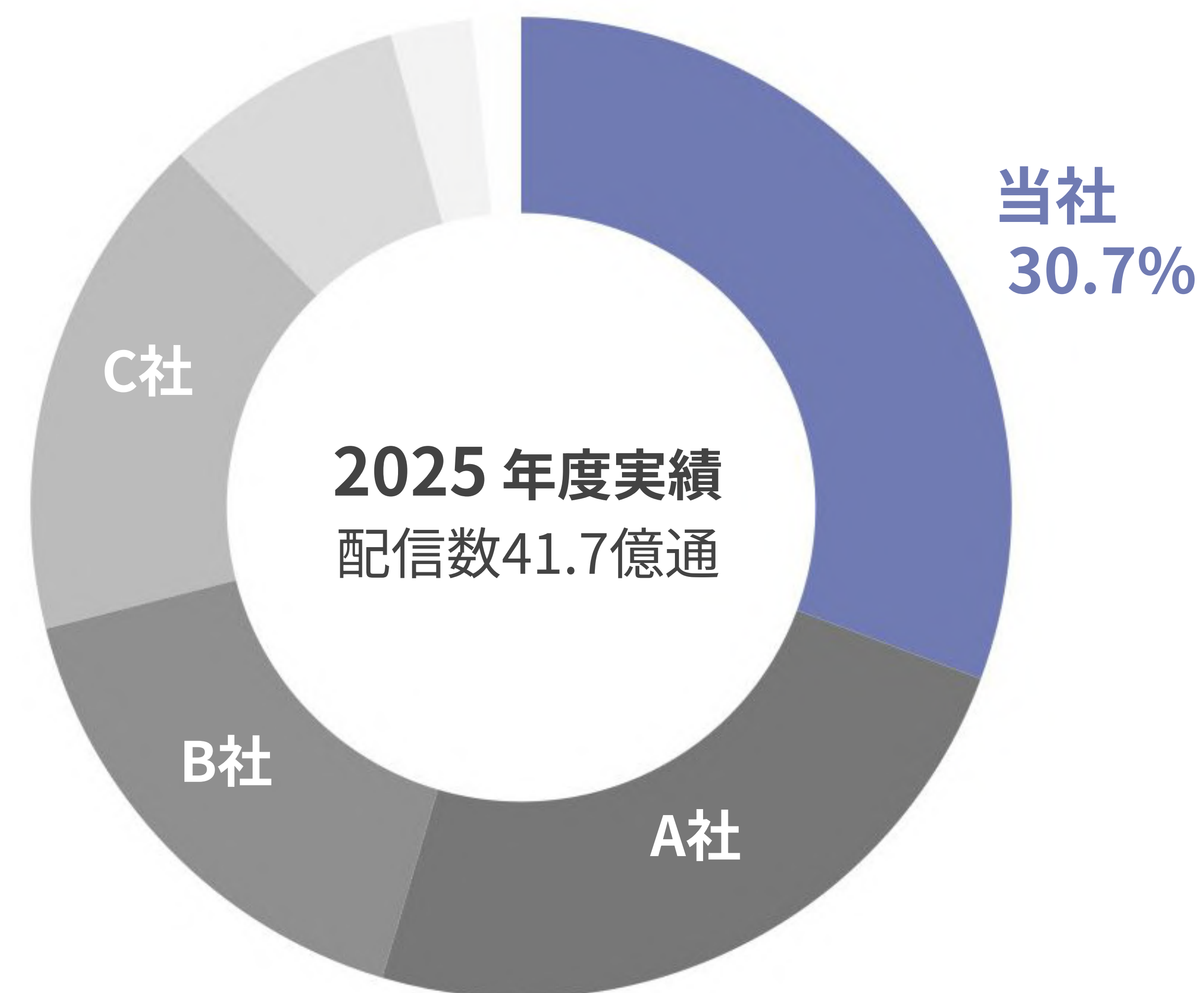
## 《シェア》国内法人向けのSMS配信数シェアNo.1を継続

国内法人向けに特化し、様々な業種・業態での用途開発に注力した結果、市場シェアトップを維持

国内法人向け国内アグリゲーターの配信数シェア推移



国内法人向け 独立系アグリゲーターの配信数シェア※



国内SMS法人市場配信数シェア 5年連続 No.1

※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

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2025年12月号」

# EC特化型CRM・MAツール「アクションリンク」

データの活用によって顧客1人ひとりへの最適なメッセージ配信を自動化し、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



シナリオ	内容	配信日	
<input checked="" type="checkbox"/> On	カゴ落ちフォロー	カゴ落ちした顧客をフォロー	毎日
<input checked="" type="checkbox"/> On	閲覧リターゲティング	閲覧後離脱した顧客をフォロー	毎日
<input checked="" type="checkbox"/> On	ポイント明細通知	保有ポイント数をアナウンス	毎月
<input type="checkbox"/> Off	ポイント有効期限通知	有効期限切れ間近のアナウンス	毎日
<input type="checkbox"/> Off	バースデーフォロー	誕生日当日のプレゼント案内	毎日
<input type="checkbox"/> Off	ランキング速報	週間ランキングの自動配信	毎週
<input type="checkbox"/> Off	レコメンド配信	AIによる超高精度レコメンド	毎週

## actionlink の特徴

### 01. ワンクリックで始める“鉄板シナリオ®”

- ボタン1つで、業種別ベストプラクティスに基づくシナリオが自動作成・配信
- 人手不要でPDCAをショートカット、リピート売上を即時拡大

### 02. オムニチャネル + データドリブン分析

- メール／LINE／SMSなど複数チャネルで一貫した顧客体験を実現
- 顧客像把握 → シナリオ最適化 → 効果検証まで、必要なレポートを標準搭載

### 03. 導入～成果創出まで伴走するサポート

- 初日から自動稼働する設定代行 + 1ヶ月後に成果報告・改善提案ミーティング
- EC通販経験豊富な専任チームが、定着・成果化を責任サポート

※・・・「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

# オートモーティブプラットフォーム事業（AP事業）

## 事業1

### カーソリューション

中古車販売業務を一元管理できるクラウド型の統合業務プラットフォーム「symphony（シンフォニー）シリーズ」を中心に、自動車販売・整備業務をサポートする各種サービスを提供し、自動車アフターマーケット事業者の業務効率化と事業成長を支援

## 事業2

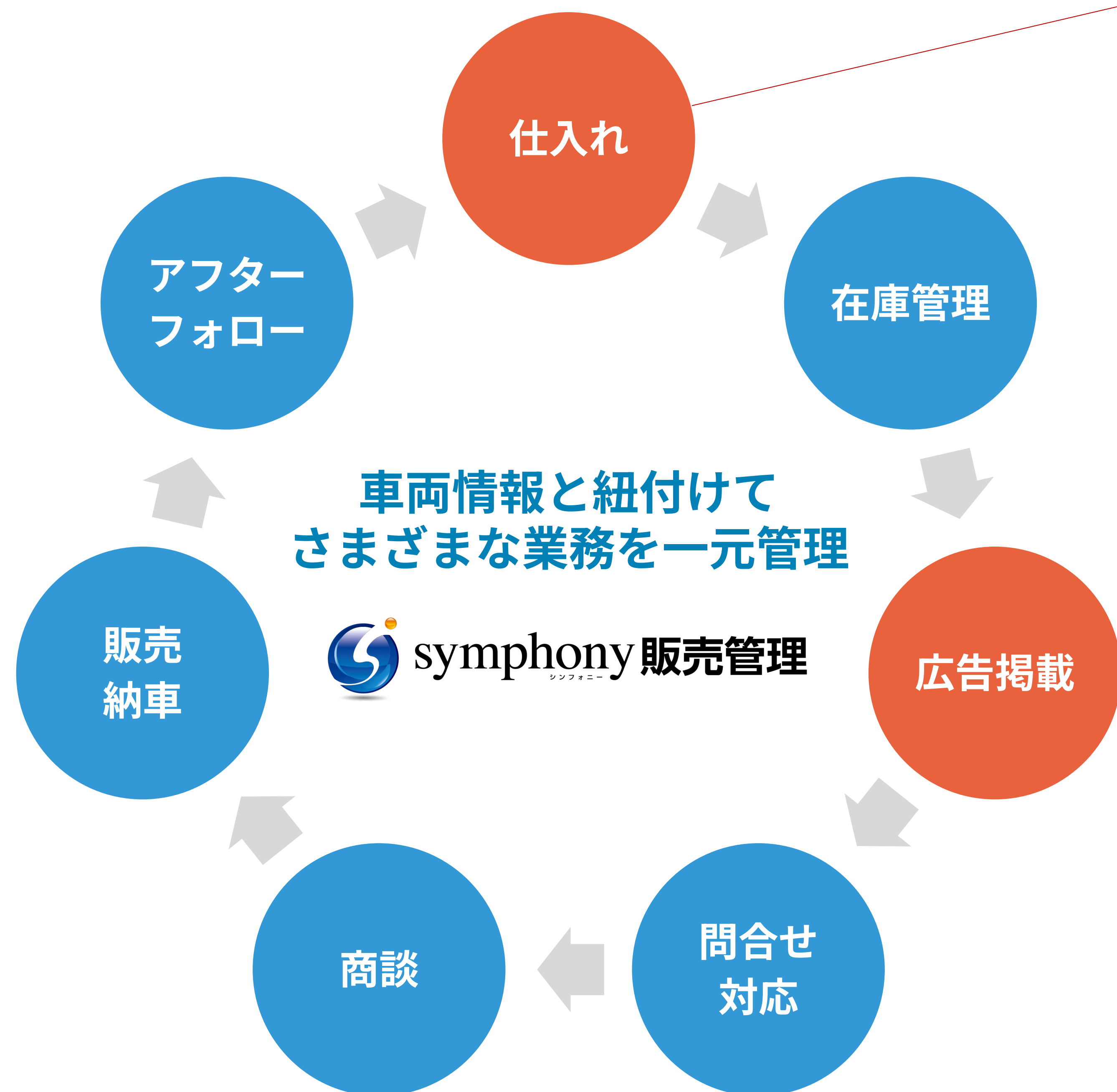
### 自動車メディア

自社メディア「CARPRIME（カープライム）」を通じて、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信。情報格差の解消を目指し、ユーザーが正しく情報にアクセスできる環境をデジタルの力で構築



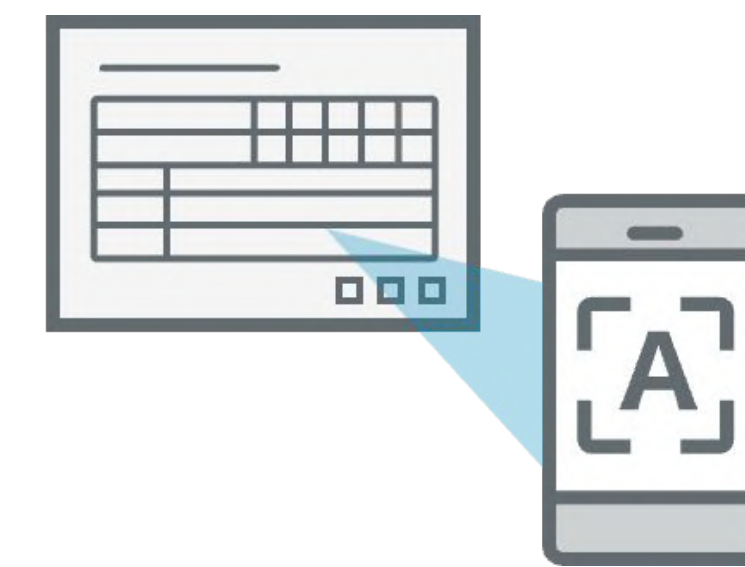
symphony販売管理（販売効率化）

中古車販売に必要なあらゆる情報を一元管理できるクラウド型業務支援システム



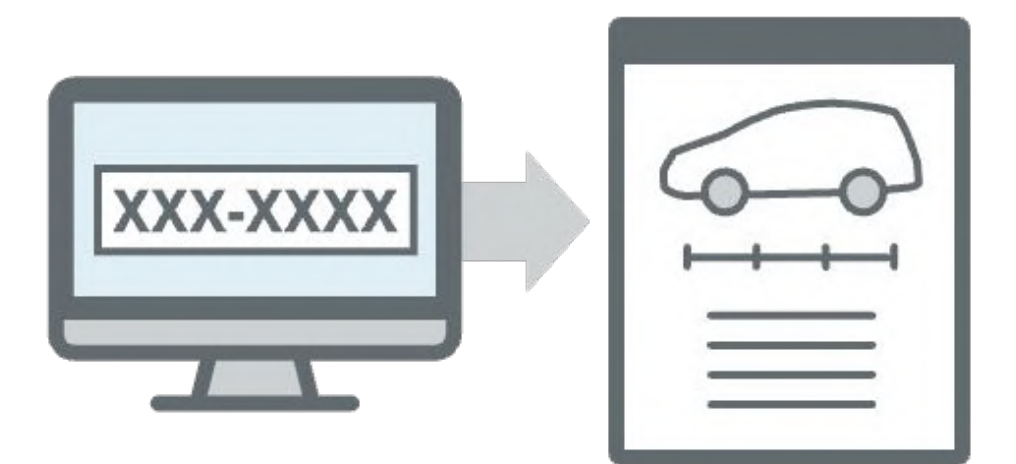
● 特徴1：仕入れた車両を簡単に登録できる「車両登録機能」

車検証の  
文字列認識



高精度な「AI OCR」が車検証の文字列をすべて認識。所有者情報や使用者情報から備考欄まで瞬時に取り込み可能

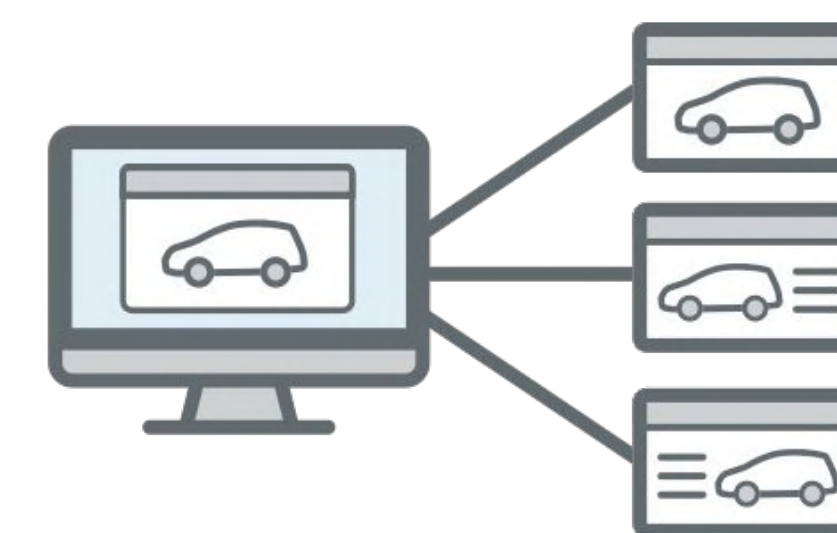
車台番号で  
車両情報取得



車台番号を入力するだけで、車両の車種・グレードや車両の情報まで自動取得し、登録が可能

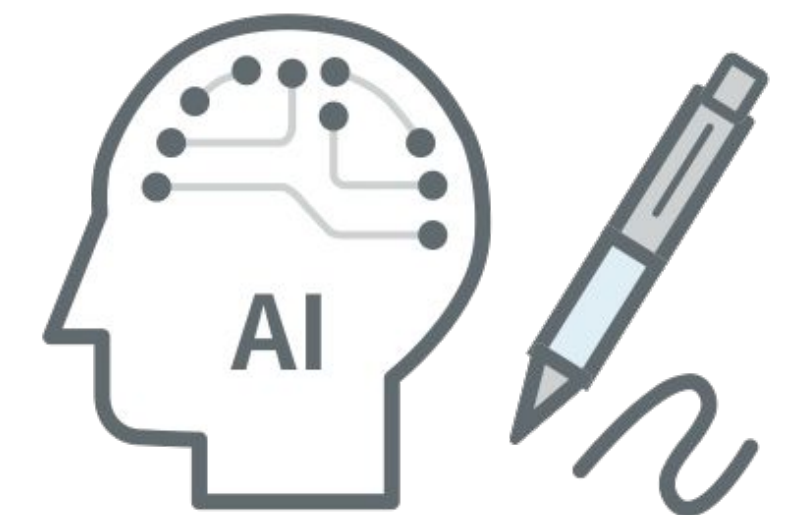
● 特徴2：自動車販売に特化した「広告配信プラットフォーム」

複数サイトに  
一括掲載



一度の車両入力で自社メディアを含む10以上の広告サイト・連携サービスに広告掲載することが可能

広告文を  
AIが自動生成



車両情報からAIが広告文を自動生成し、広告情報を個別最適化

symphony整備請求※（顧客継続化）

自動車整備業務に特化した見積書・請求書の作成・管理が可能なクラウド車検整備請求システム

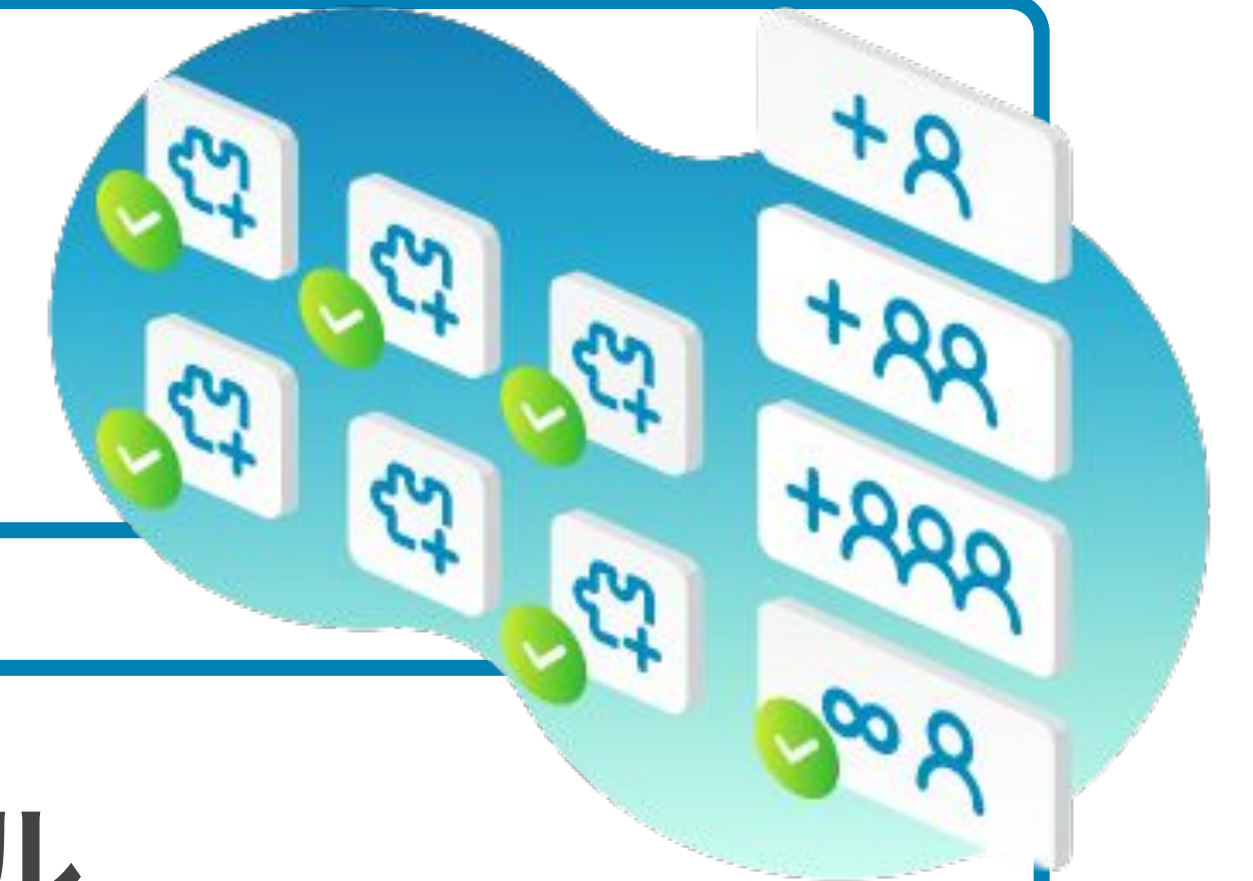
低コストで始められ、業務拡張とともに収益も広がるスケラブルなSaaS構造



サブスクリプションで安定した収益を確保  
収益のベースラインを構築

拡張オプションでARPAを向上  
業務成長に応じて売上が積み上がる構造

複数拠点・アカウント利用でスケール  
ユーザー定着後のLTV最大化へ



累積課金モデル

主な提供機能

- 

見積・請求作成
- 

入出庫管理
- 

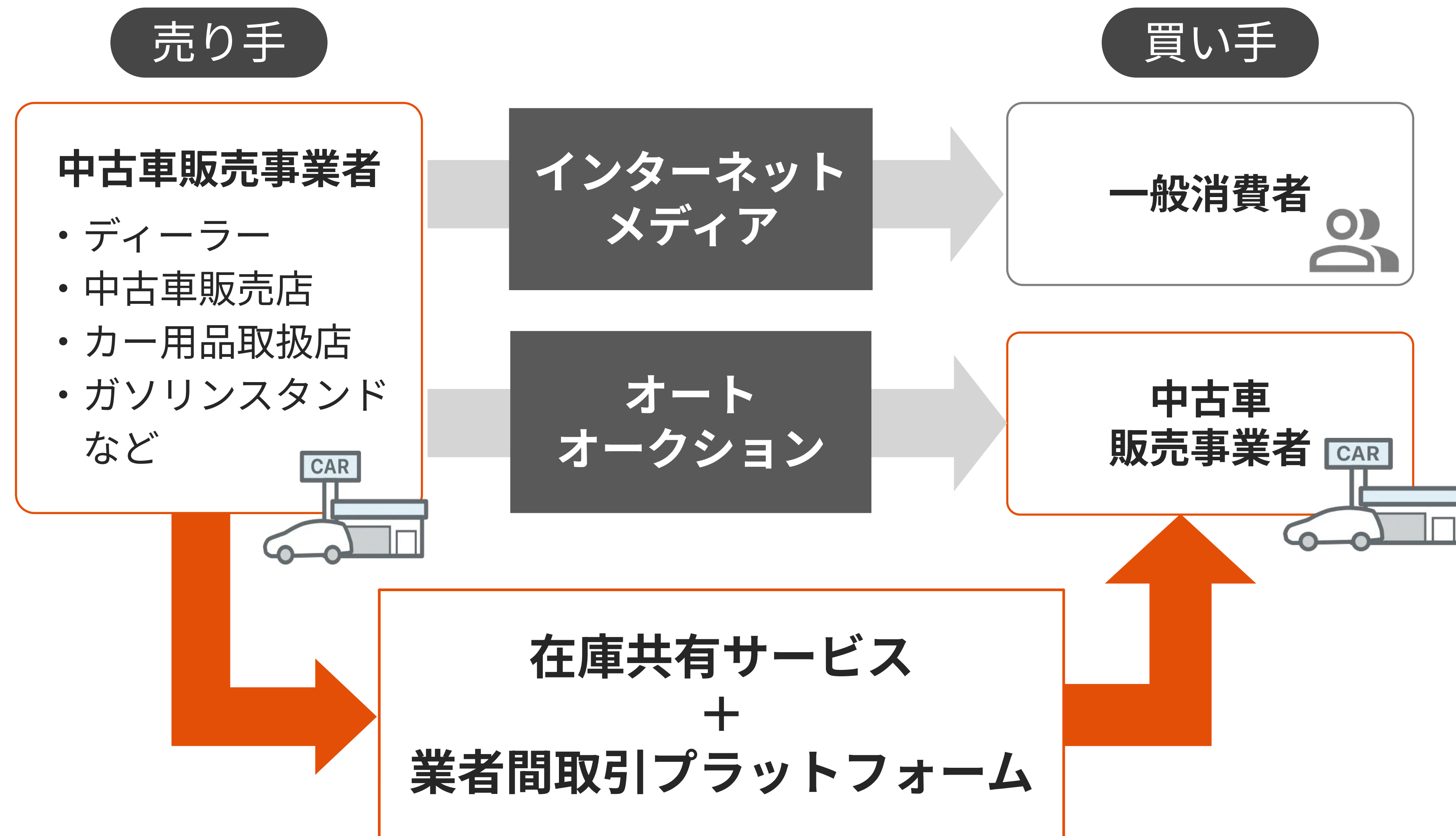
顧客／車両／履歴管理
- 

集計・帳票出力・会計

symphonyワンプラ（在庫流動化）

全国の中古車販売店が保有する在庫を共有し、業販における「売り」と「買い」をオンライン上で行える業販プラットフォーム

中古車販売チャネルの全体像

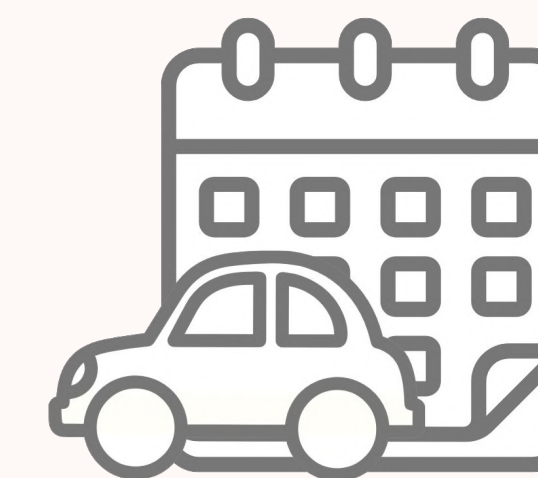


全国の販売店がプラットフォーム上で在庫を共有し合い他店が必要な車両を直接売買できるマーケットプレイス



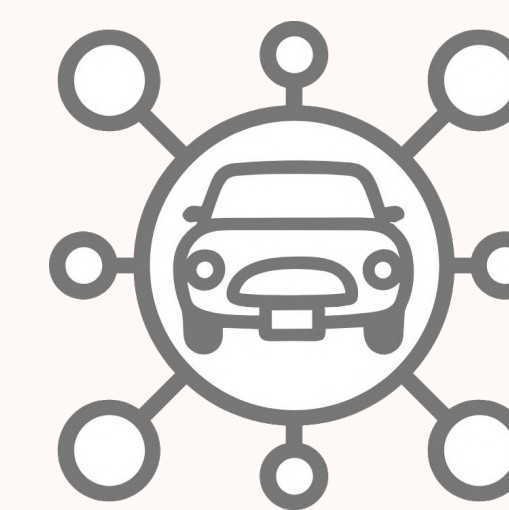
**低水準の手数料体系により、コストを抑えた業販取引を実現**

自社開発により低コストを実現し、出品料無料・低水準の成約料で高いコスト効率を提供



**陸送業者の縛りなし！最短当日引取りも可能**

陸送業者の指定がなく自社引取りも可能なため、納車スケジュールやコストを柔軟に最適化



**7万台以上の共有在庫※で販路拡大・無在庫販売の強力な武器に**

全国ネットワークの共有在庫により無在庫販売を実現し、国内外への販路拡大に貢献

※ 2026年4月時点の実績

カープライム

# 自動車総合メディア「CARPRIME」を中核に、 C向けにクルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信



ユーザーの「知りたい」に、もっと深く、もっと楽しく応える  
をミッションに、WebサイトとYouTubeチャンネルが連携した総合自動車メディアとして展開

## YouTubeチャンネル



チャンネル総登録者数 **62.2万人\***

## クルマ情報マガジン



## 自動車一括査定サービス

# 車選びドットコムの一括査定



クルマの買取相場価格や買取業者ランキングなど、車買取に関する情報を提供する一括査定サイト

\* 2026年4月現在 / CARPRIME+CARPRIME English+車選びドットコムの合計値

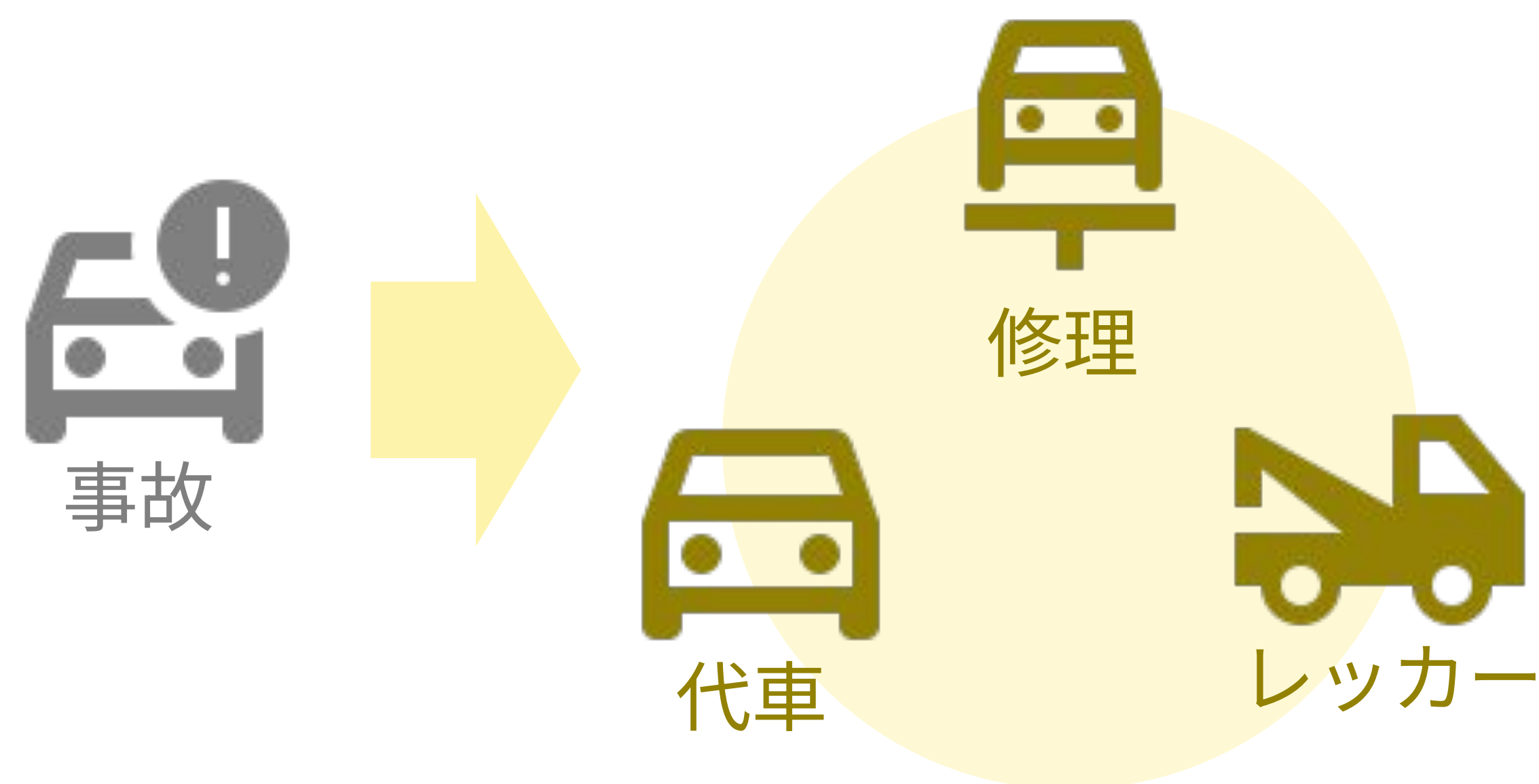
# オートサービス事業（AS事業）

## 事業1

### BP（钣金塗装）・レンタカー

BtoBtoCモデル

損害保険会社や保険代理店からの依頼を受け、事故で損害を受けた自動車の修理と修理期間中のレンタカーの貸出等をワンストップで提供



## 事業2

### 中古車販売・車検整備

BtoCモデル

自動車修理・車検・販売を行う「中部車検センター」を地域ユーザー向けに愛知県春日井市にて運営  
 当社のITサービスのパイロットショップとしても機能



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。