

FINANCIAL RESULTS

2027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

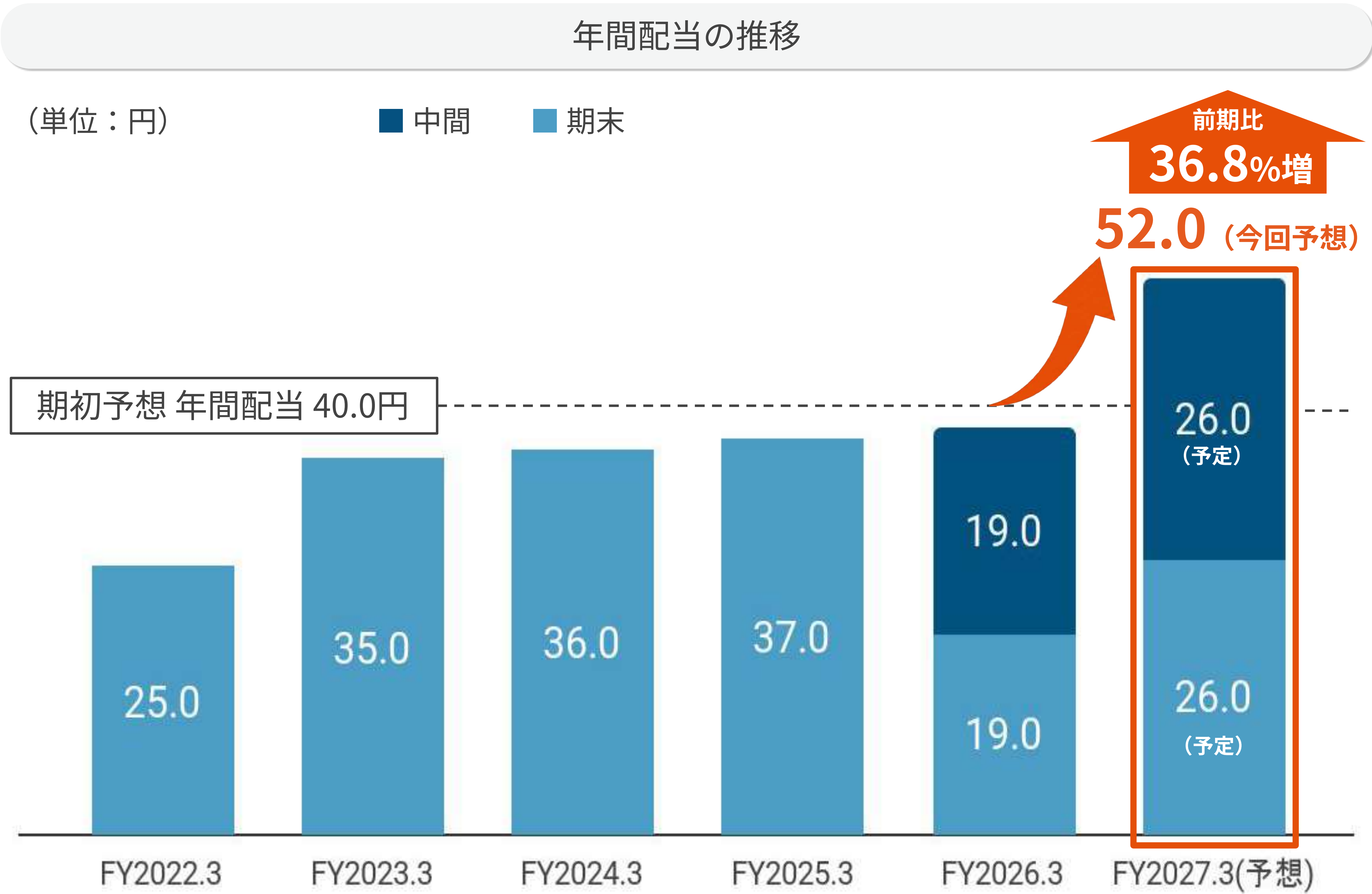


- 01. 株主還元方針の見直しについて**
- 02. 2027年3月期 第1四半期実績**
- 03. セグメント別実績・KPI推移**
- 04. トピックス**
- 05. 成長戦略**
- 06. Appendix**

株主還元方針の見直しについて

株主還元方針の見直し①：還元の軸を配当へ 年間配当を52.0円に増額（前期比+14円、+36.8%）

EPSが前期124.38円→当期予想175.06円と大幅増となるなか、配当性向30%目安に沿って1株当たり配当を+14円引き上げ年間配当予想を**52.0円（前期比+36.8%）に増額**。累進配当方針のもと、**6期連続の増配**を予定



年間配当

FY2027.3 今回予想

1株あたり **52.0円**

期初予想 +12円

前期差 +14円

配当性向

期初予想 約22.8%

今回予想 **約29.7%**

累進配当を導入（2026年5月14日 公表済）

原則として減配を行わず、連結配当性向30%を目安に業績連動で増配

上方修正の理由

長期保有株主様への支援をより重視する観点から株主優待制度を見直すとともに、配当を増額することで、株主の皆様への総合的な利益還元の充実を図る

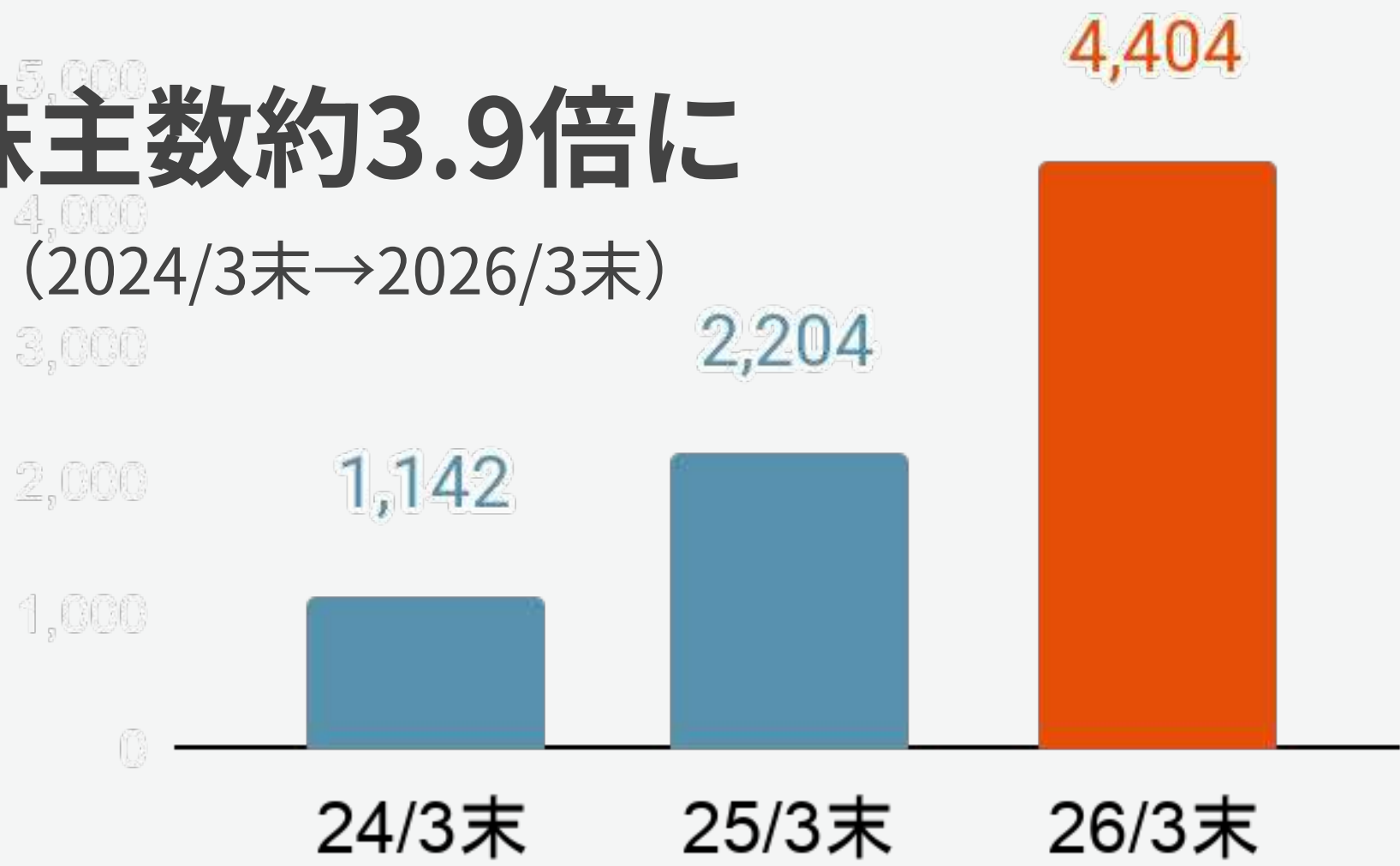
→ 優待制度の詳細はP.5

株主還元方針の見直し②：株主優待制度の一部変更について

保有株数にかかわらず定額の優待制度を一部見直し、保有株数に比例する配当を増額。
還元の公平性を高めるとともに、継続保有いただく株主の皆様への還元水準を確保

1 優待制度の成果 — 株主数約3.9倍に

2024年11月に優待制度を導入
（2025年3月末基準日より開始）。
以降、株主数は着実に増加。



2 株主構成の変化

個人株主を中心に株主数が大きく増加。一方で、優待は保有株数によらず定額のため、保有規模と還元のバランスを見直す必要性が高まった。

3 見直しの考え方

株主の皆様への公平な利益還元と、長期保有株主へ還元を両立する観点から配当を増額し、合わせて優待制度を一部見直し。

優待制度の変更点

対象株主基準（200株以上）・実施回数（年2回）・内容（デジタルギフト）は変更なし

項目	従来（2026年9月30日基準日分まで）	新制度（2027年3月末基準日より）
対象株主	200株以上保有	200株以上保有
優待実施回数	年2回（3月末・9月末）	年2回（3月末・9月末）
内容	デジタルギフト	デジタルギフト
1年以上保有	12,000円/回（年24,000円分）	6,000円/回（年12,000円分）
1年未満保有	6,000円/回（年12,000円分）	贈呈の対象外

《参考》 保有株数別・タイミング別の株主還元について

本年9月末基準日は**増配分と従来通りの優待が適用**されます。その後も継続してご保有いただくことで、増配後の配当と変更後の優待をあわせた還元を受け取ることができます。

配当・優待の推移

《 継続保有 1 年未満の場合 》

	2026年3月末	2026年9月末	2027年3月末
配当	19円/株	26円/株	26円/株
優待	6,000円	6,000円	対象外

ポイント：2026年9月末基準日分までは、継続保有1年未満でも優待6,000円を受け取れます

《 継続保有 1 年以上の場合 》

	2026年3月末	2026年9月末	2027年3月末
配当	19円/株	26円/株	26円/株
優待	12,000円	12,000円	6,000円

保有株数別の年間還元額試算（※継続保有1年以上の場合）

配当は株数に比例・優待は定額のため、**1,000株以上の保有**で変更後の合計還元額が従来を上回ります。

200株	従来 年間配当 38円/株	変更後 年間配当 52円/株(※)
配当金	7,600円	10,400円
株主優待	24,000円	12,000円
合計還元額	31,600円	22,400円

1,000株	従来 年間配当 38円/株	変更後 年間配当 52円/株(※)
配当金	38,000円	52,000円
株主優待	24,000円	12,000円
合計還元額	62,000円	64,000円

※ 本試算は1株当たり配当金52円の継続を前提としています。当社は**累進配当方針**を掲げており、今後の業績次第で増配の可能性があります。

2027年3月期 第1四半期実績

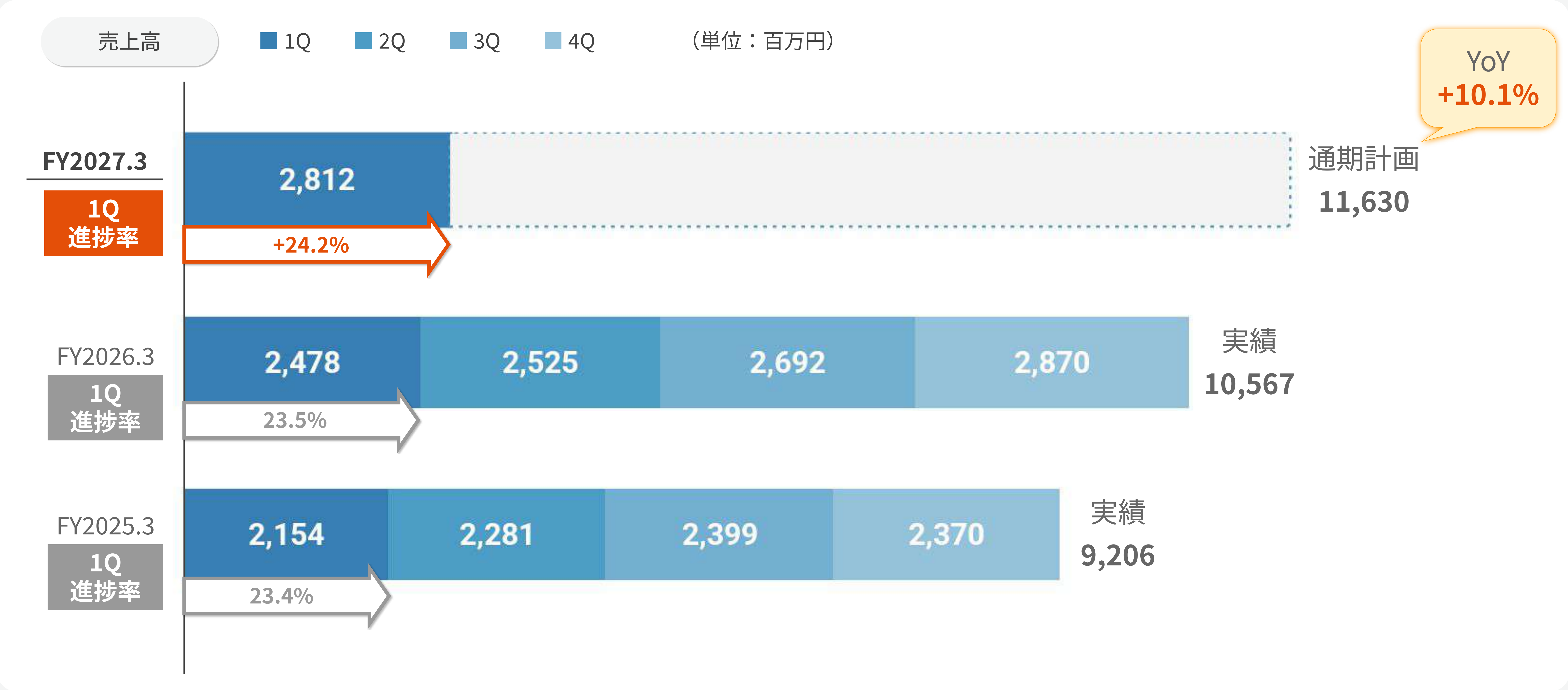
売上高・EBITDA・四半期純利益は前期比で二桁成長を達成し、好調に推移

四半期売上高	四半期EBITDA※	四半期営業利益
28.1億円 (YoY+13.5%)	3.7億円 (YoY+10.1%)	3.0億円 (YoY +4.1%)
※ 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	
2.9億円 (YoY +1.6%)	2.3億円 (YoY +24.5%)	

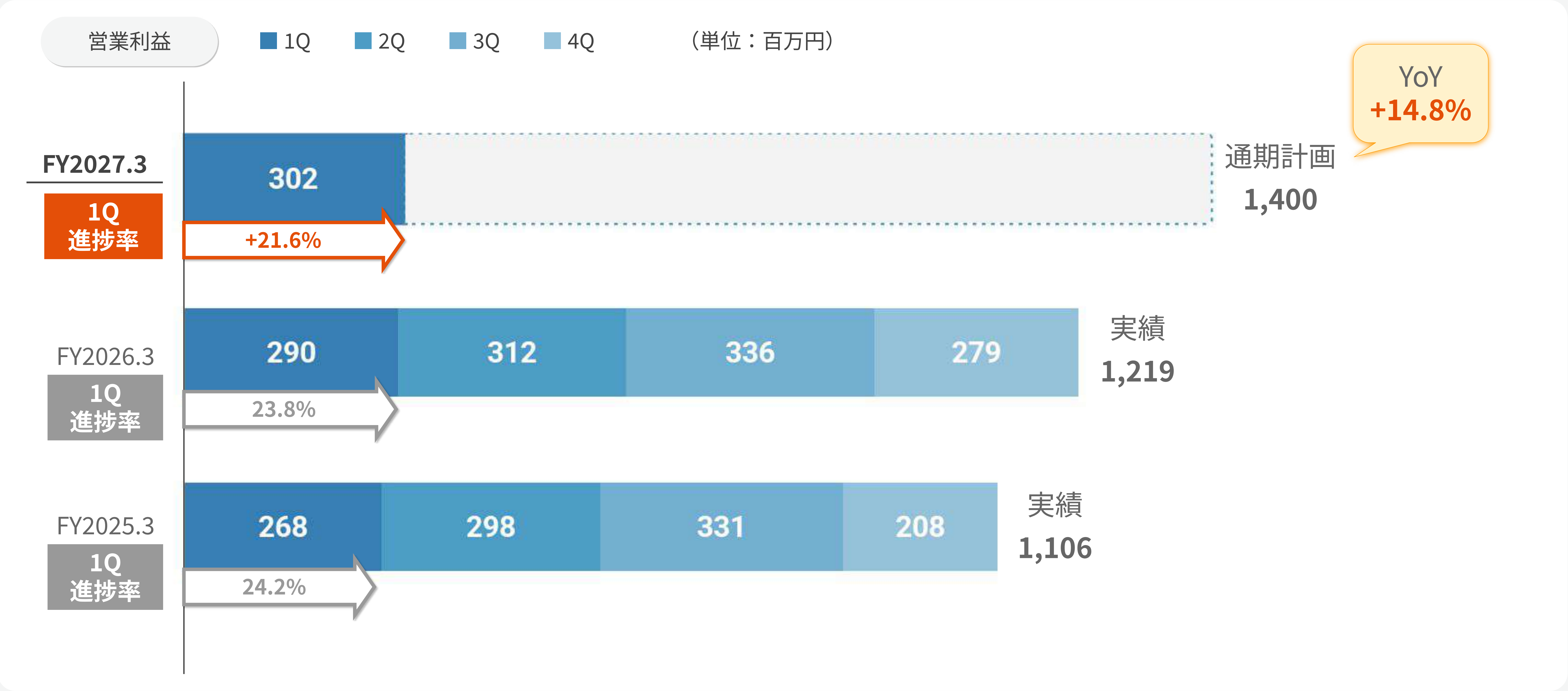
売上高・各段階利益ともに計画を上回って進捗
ビジネスコミュニケーション事業の高成長が全体を牽引

	FY2026.3	FY2027.3			
	1Q	1Q	前年同期比	通期計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,478	2,812	+13.5%	11,630	+24.2%
EBITDA	338	373	+10.1%	-	-
営業利益	290	302	+4.1%	1,400	+21.6%
経常利益	290	295	+1.6%	1,400	+21.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	190	237	+24.5%	900	+26.4%

売上高の進捗率24.2%と、過去2年と同水準以上で順調に推移



営業利益の進捗率は21.6%、下期偏重の計画に対して想定どおりの水準

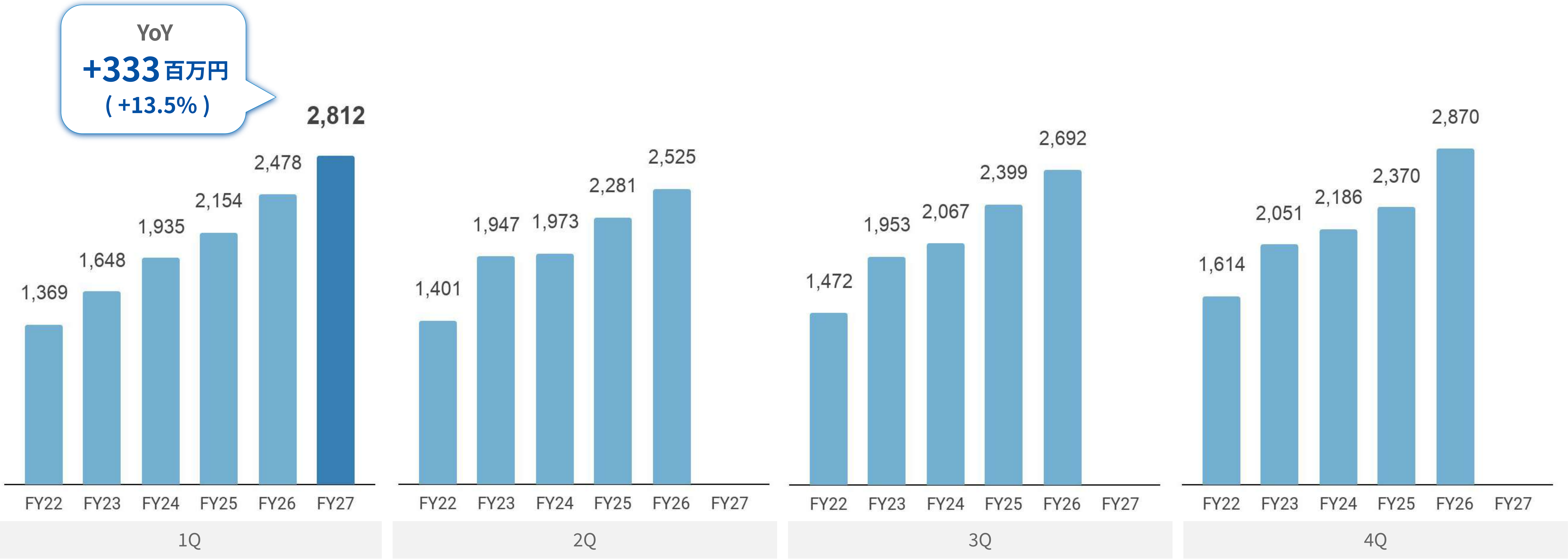


	FY2026.3	FY2027.3			
		1Q	前年同期比	通期計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,478	2,812	+13.5%	11,630	24.2%
ビジネスコミュニケーション事業	1,571	1,868	+19.0%	7,530	24.8%
オートモーティブプラットフォーム事業	418	466	+11.6%	2,000	23.3%
オートサービス事業	489	476	△2.6%	2,100	22.7%
セグメント利益または損失	290	302	+4.1%	1,400	21.6%
ビジネスコミュニケーション事業	434	493	+13.7%	1,970	25.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	79	80	+1.4%	350	23.0%
オートサービス事業	4	3	△20.5%	70	5.5%
調整額	△228	△275	-	△990	-

売上高はYoY+13.5%と二桁成長を継続

四半期毎の売上高 推移

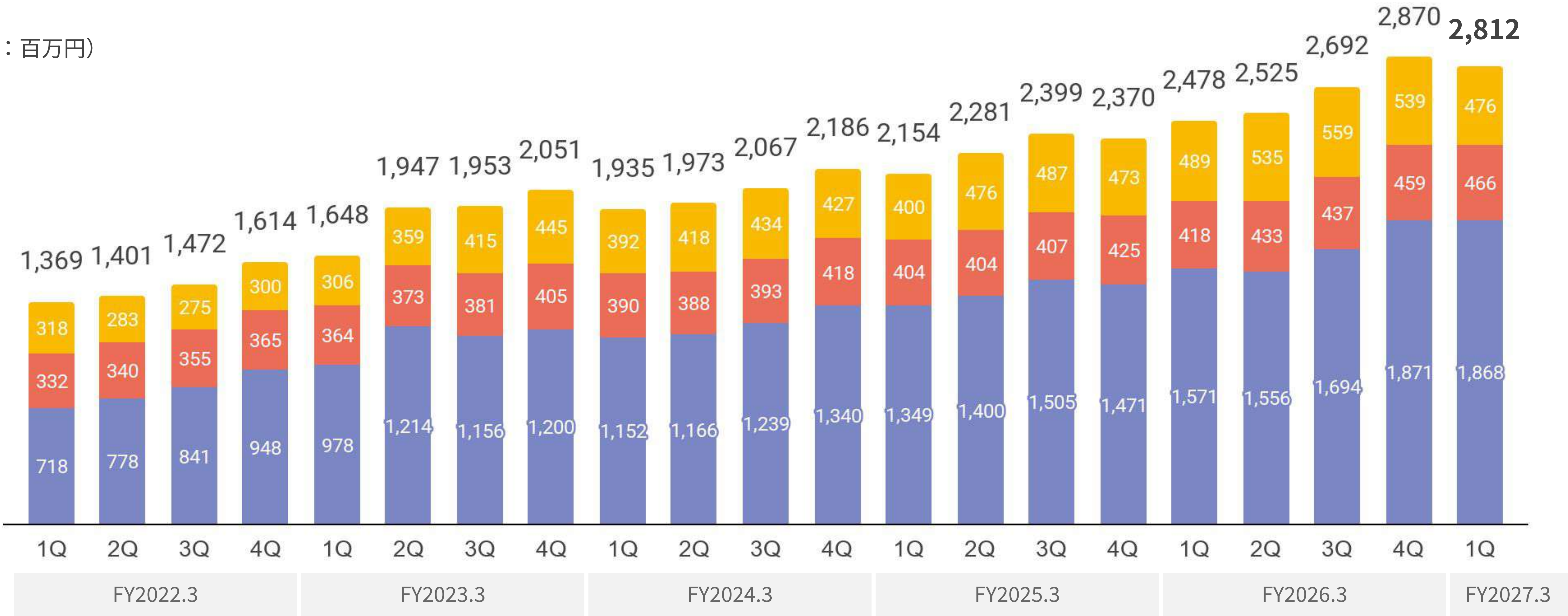
(単位： 百万円)



売上高 推移

- オートサービス事業
- 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

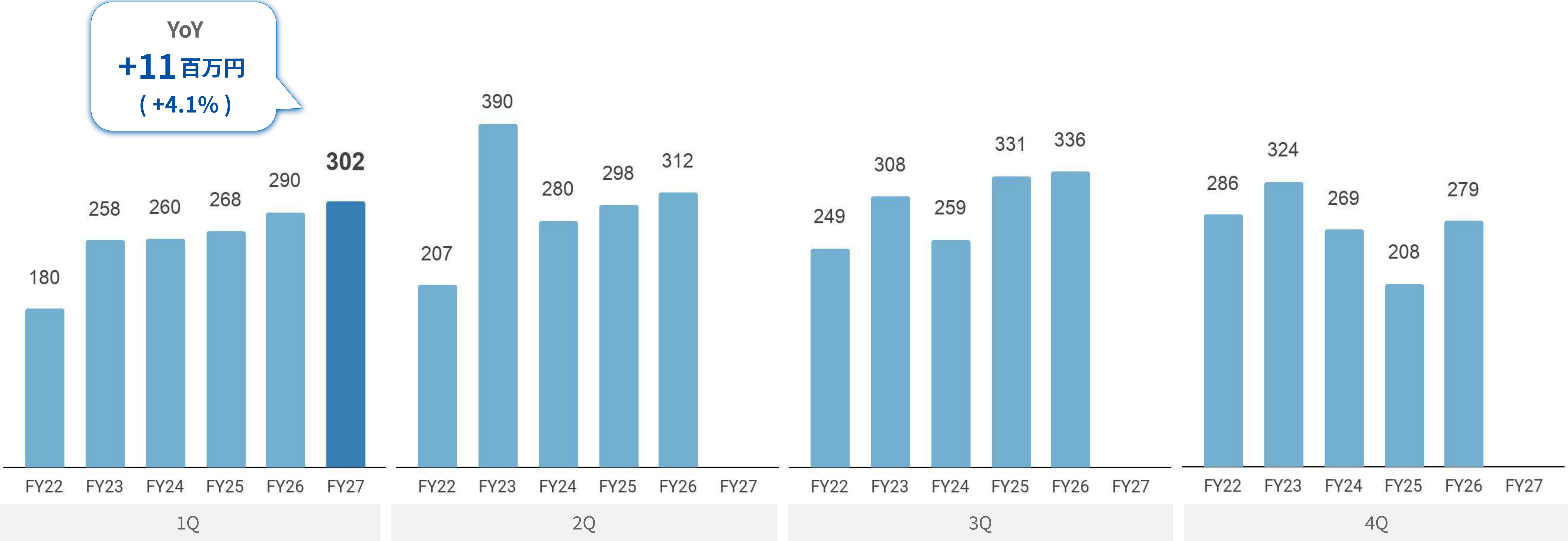
(単位：百万円)



株主優待費用の増加を吸収しつつ、YoY・QoQともに増益を達成

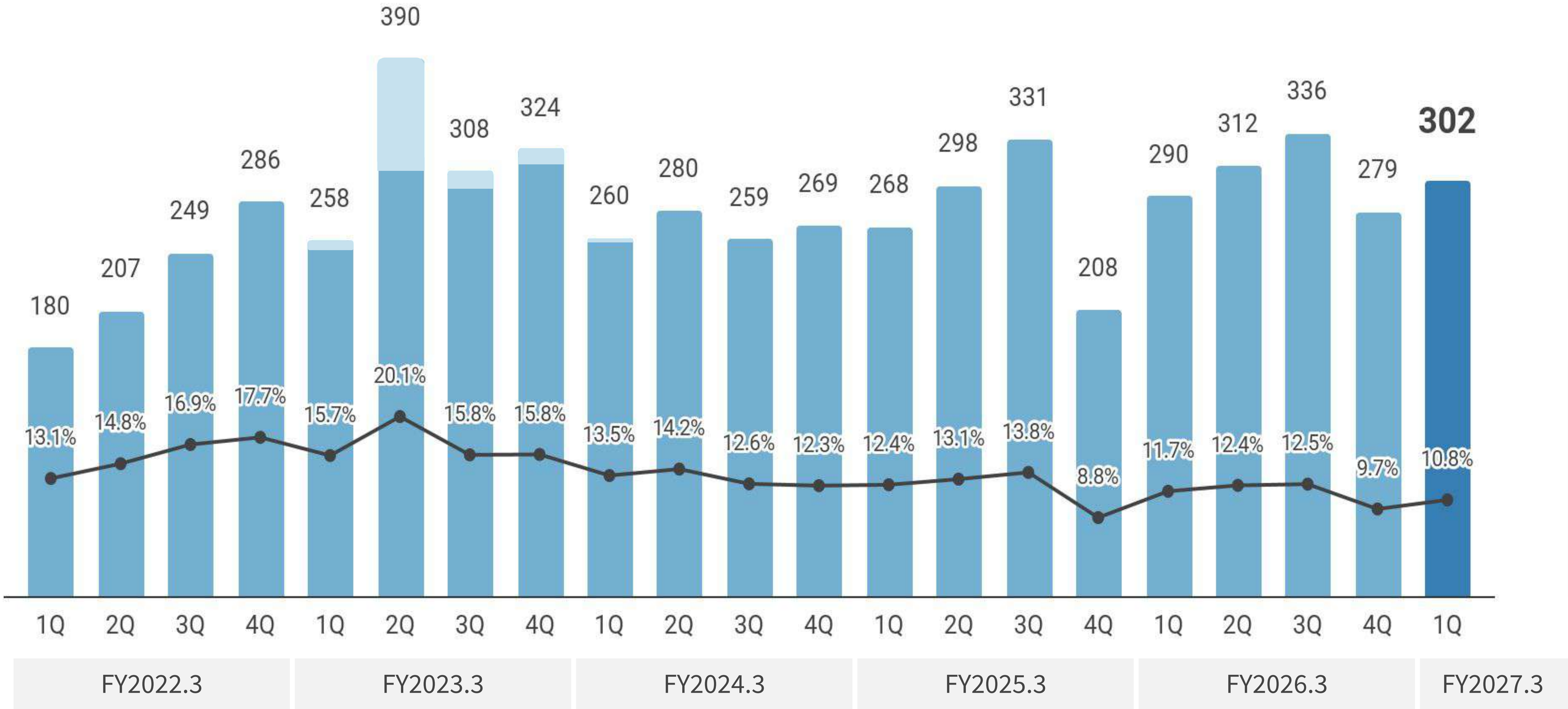
四半期毎の営業利益 推移

(単位： 百万円)



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

+11百万円
(+4.1%)

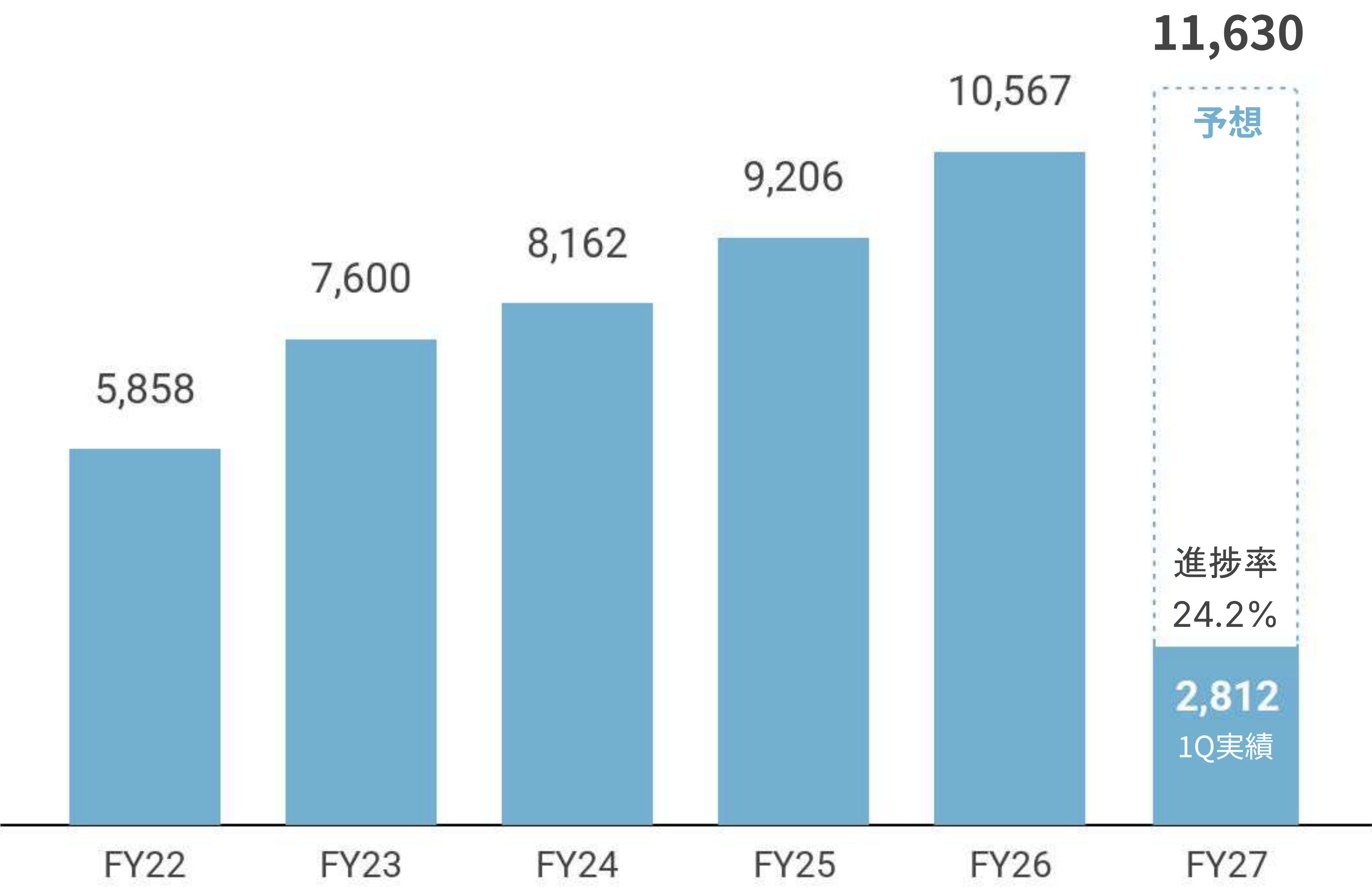
QoQ

+22百万円
(+8.2%)

通期業績予想は、売上高および営業利益共に、過去最高の売上高・営業利益更新を見込む

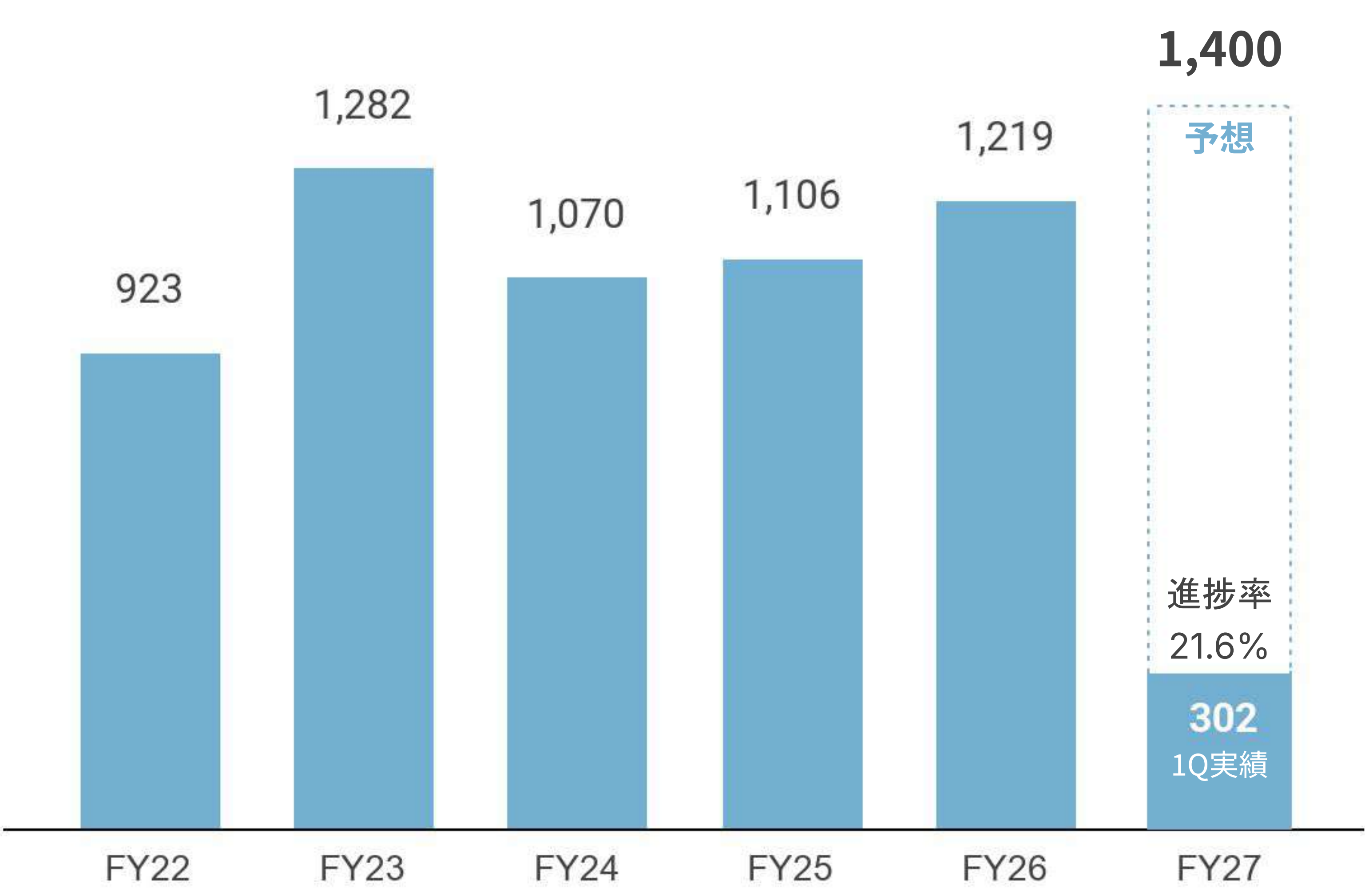
売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円）

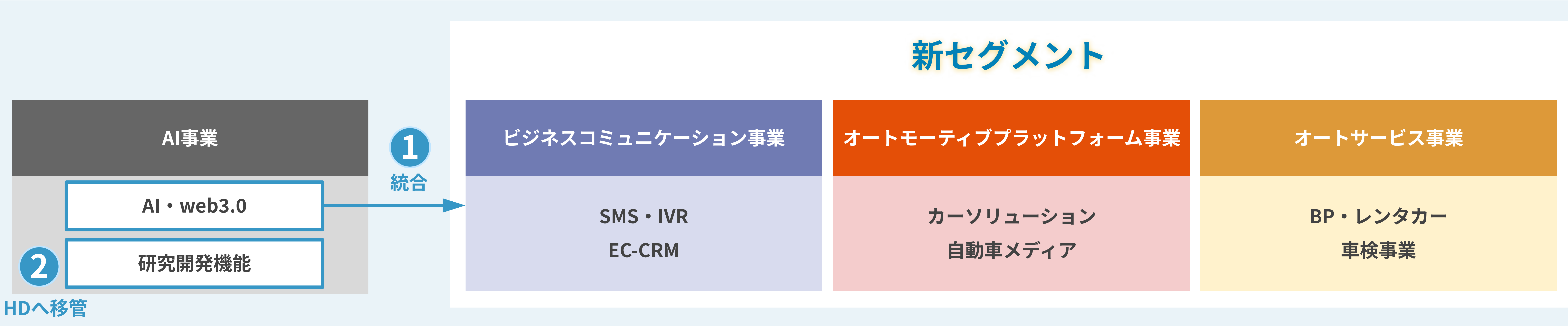


(単位：百万円)	2026年3月期 第4四半期末	2027年3月期 第1四半期末		2026年3月期 第4四半期末	2027年3月期 第1四半期末
流動資産	3,827	3,555	流動負債	2,019	1,670
現預金	2,454	2,205	短期借入金	50	-
固定資産	1,999	2,017	固定負債	245	200
有形固定資産	725	709	長期借入金	35	-
無形固定資産	711	761	負債合計	2,265	1,871
ソフトウェア等	420	480	株主資本	3,527	3,667
のれん・顧客関連資産	290	281	自己株式	△659	△659
投資等	563	546	純資産合計	3,561	3,702
資産合計	5,827	5,573	負債・純資産合計	5,827	5,573

セグメント別実績・KPI推移

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

ビジネスコミュニケーション（BC）事業

売上構成比：66.4% 、営業利益率：26.5%



コミュニケーションプラットフォーム

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「オーロラX」ブランドを展開

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

オートモーティブプラットフォーム（AP）事業

売上構成比：16.6% 、営業利益率：17.3%



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

中古車検索サイト「車選びドットコム」や、自動車総合メディア「CARPRIME」を主軸に、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を、一般ユーザーに向けて提供

オートサービス（AS）事業

売上構成比：17.0% 、営業利益率：0.8%



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

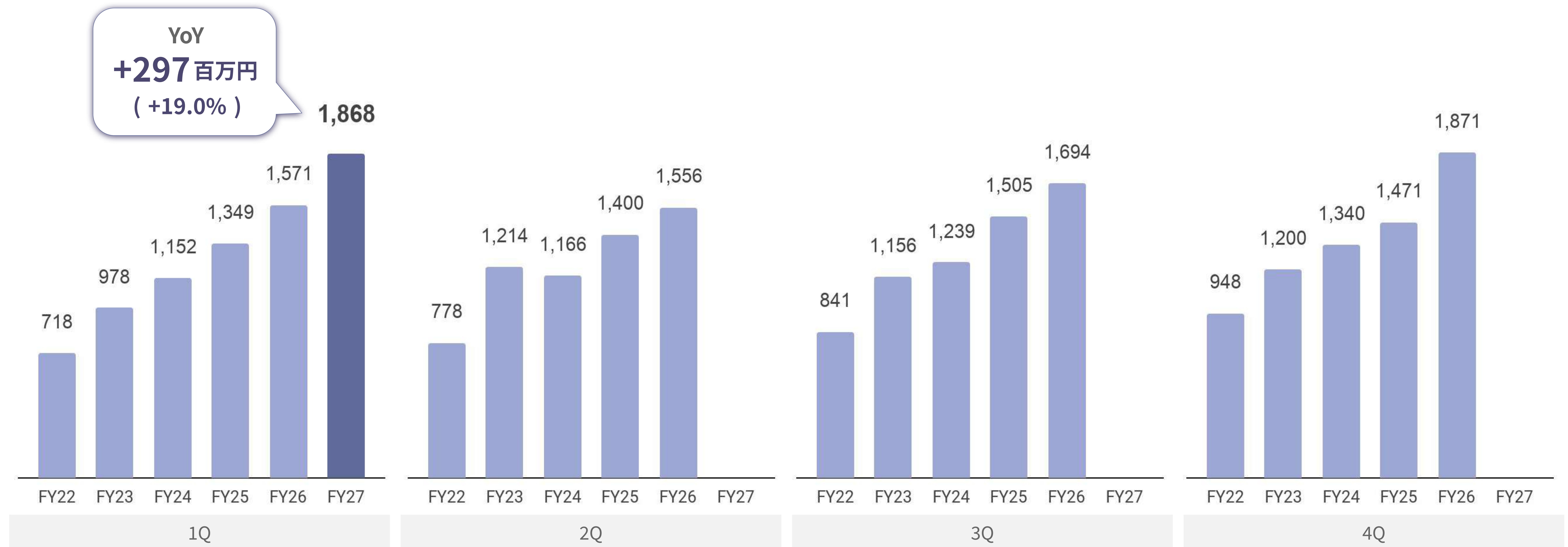
中古車販売・車検整備を行うパイロットショップとして「中部車検センター」を運営

※ 売上構成比・営業利益率：2027年3月期 第1四半期実績

堅調なSMS関連サービス需要を引き続き捉え、売上高はYoY+19.0%と高成長を継続

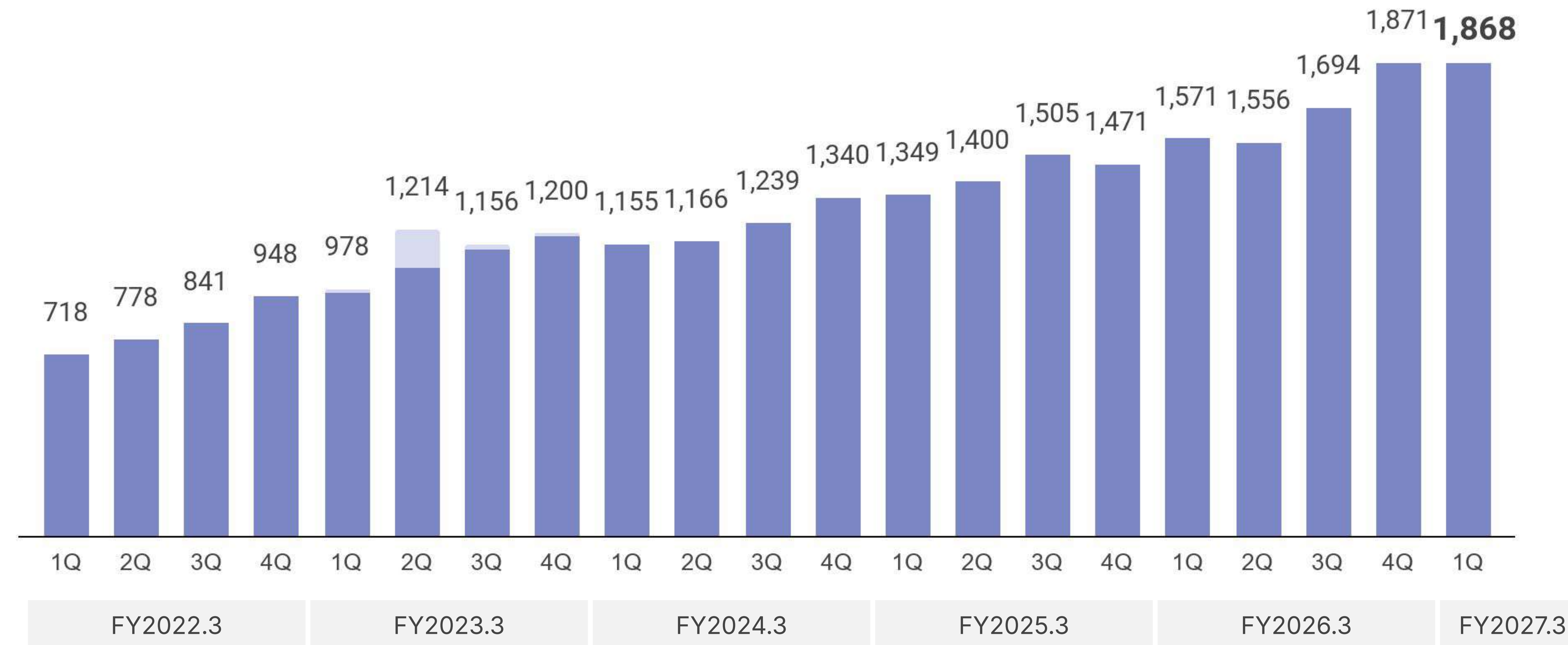
四半期毎の売上高 推移

（単位： 百万円）



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

+297百万円
(+19.0%)

QoQ

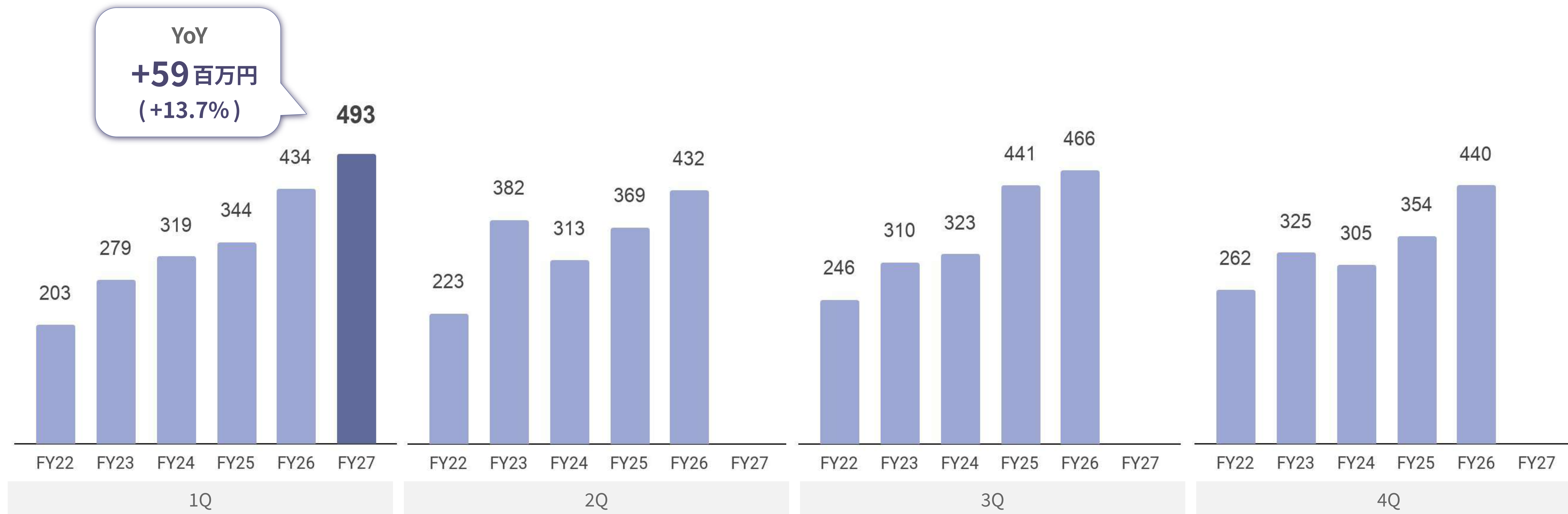
△2百万円
(△0.2%)

営業利益は四半期での過去最高を更新

オーロラXシリーズへのリブランディング費用を吸収しつつ、YoY+13.7%、QoQ+12.2%と高成長を継続

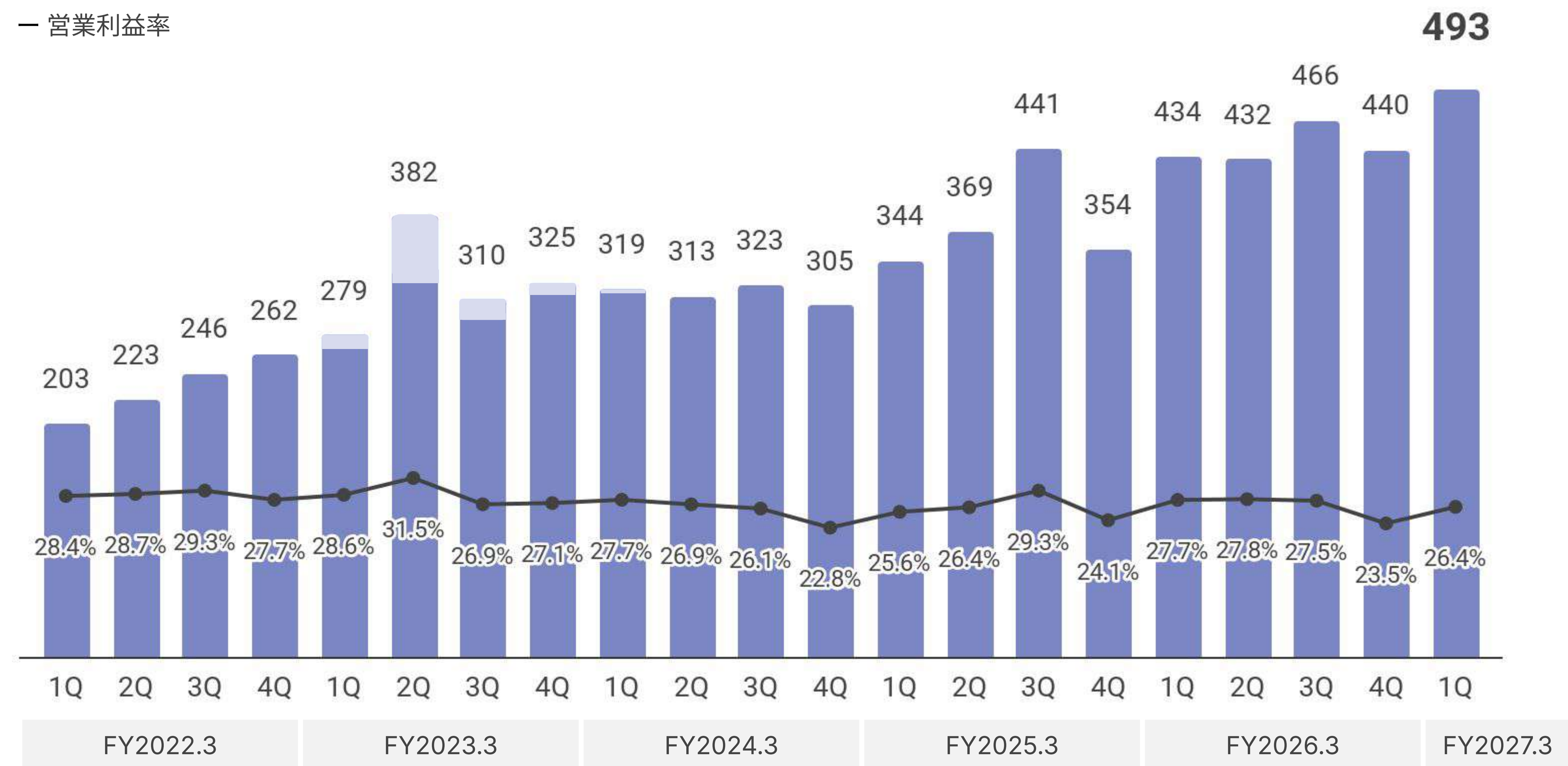
四半期毎の営業利益 推移

（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）
■ コロナ関連利用分
— 営業利益率



YoY

+59百万円
(+13.7%)

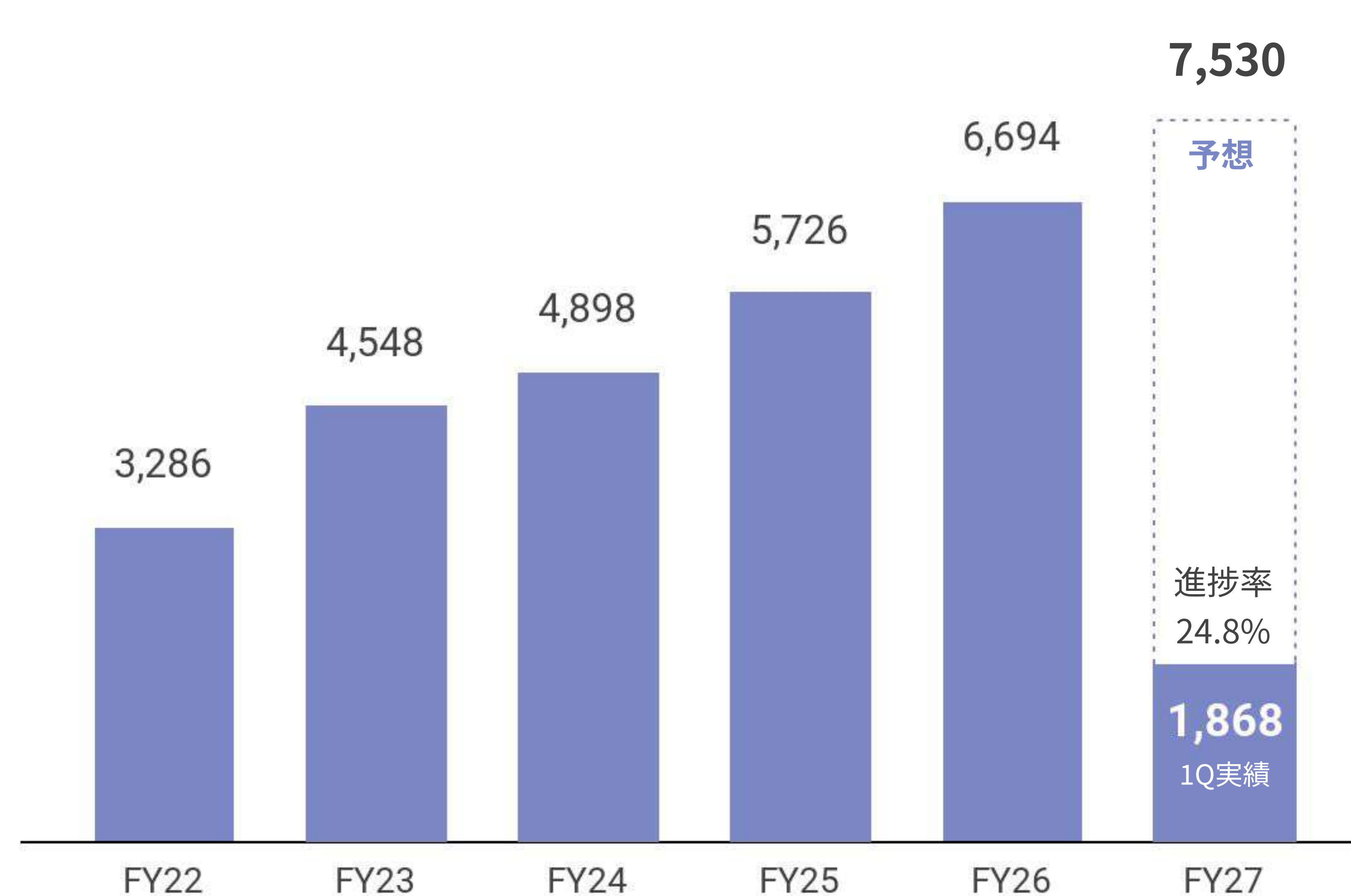
QoQ

+440百万円
(+12.2%)

第1四半期の売上高および営業利益は、計画を上回って進捗。通期で過去最高更新を見込む

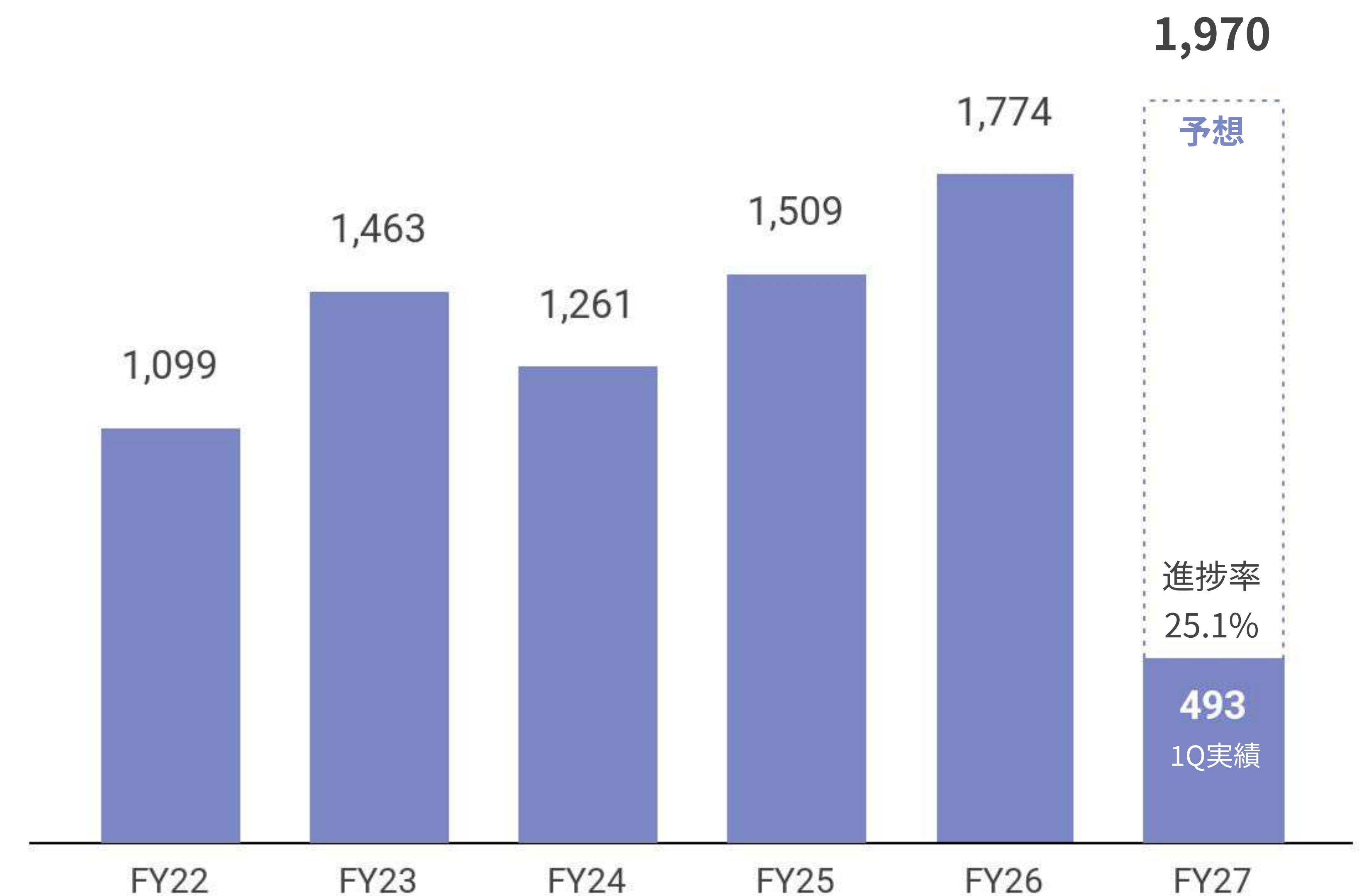
セグメント売上高 推移

■ 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）



オーロラXシリーズの需要は堅調に推移、広告宣伝費は前Qに引き続きリブランディング費用を計上

「オーロラX」シリーズ累計契約社数 推移

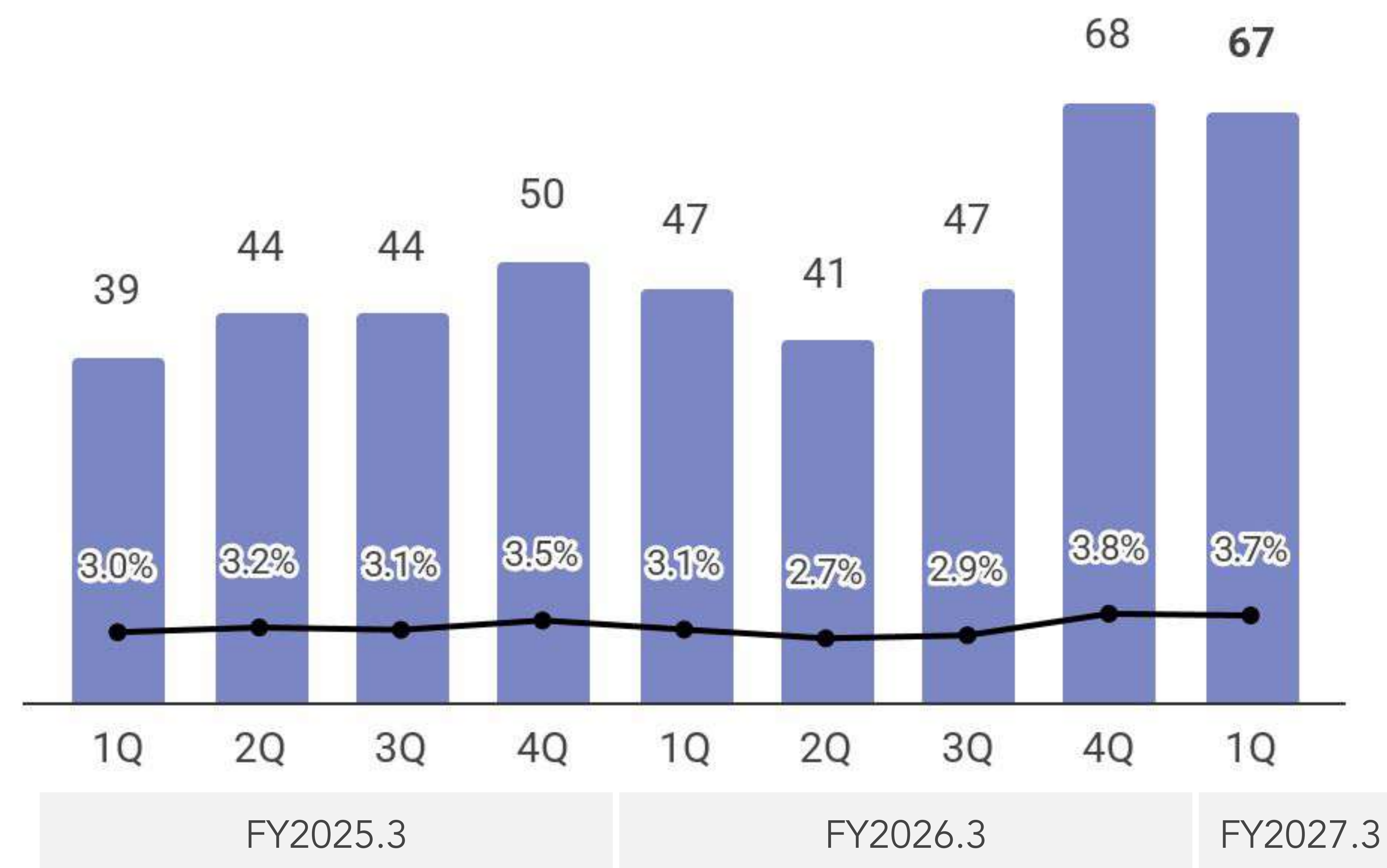
■ 累計契約社数
(単位：社)

前年同期比 +974社
前四半期比 +225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）

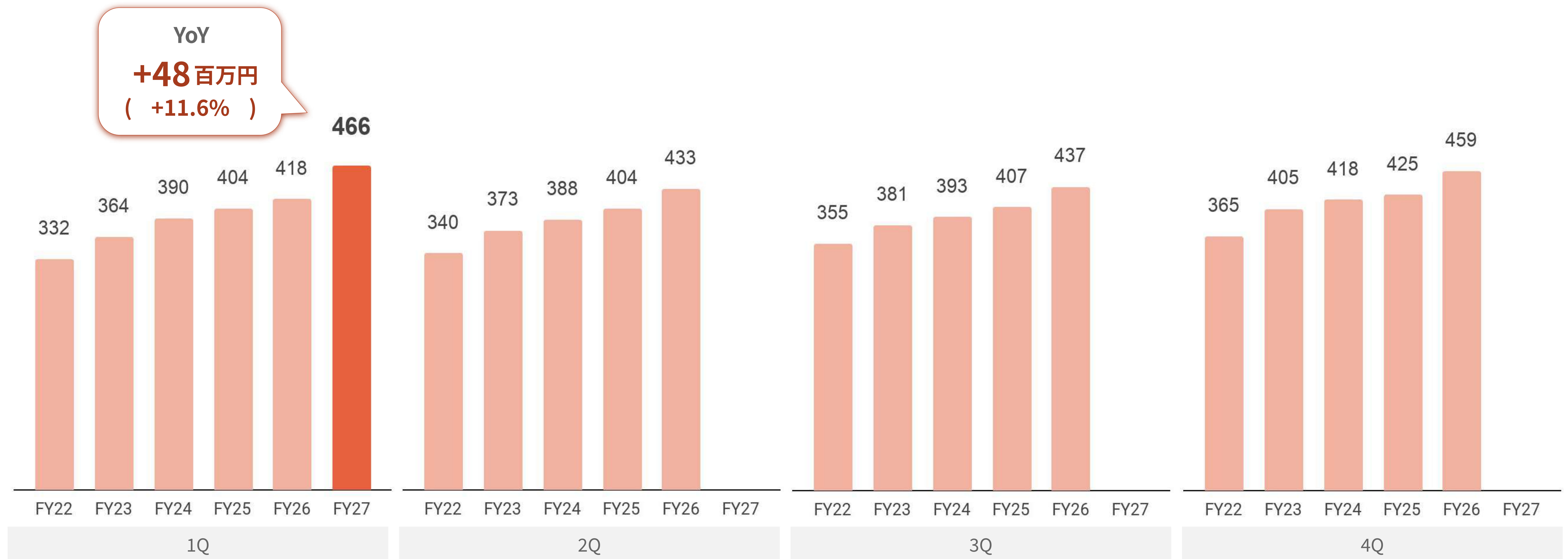
■ 広告宣伝費（単位：百万円）
— 売上高広告宣伝費比率



売上高はYoY+11.6%と、四半期での過去最高を更新

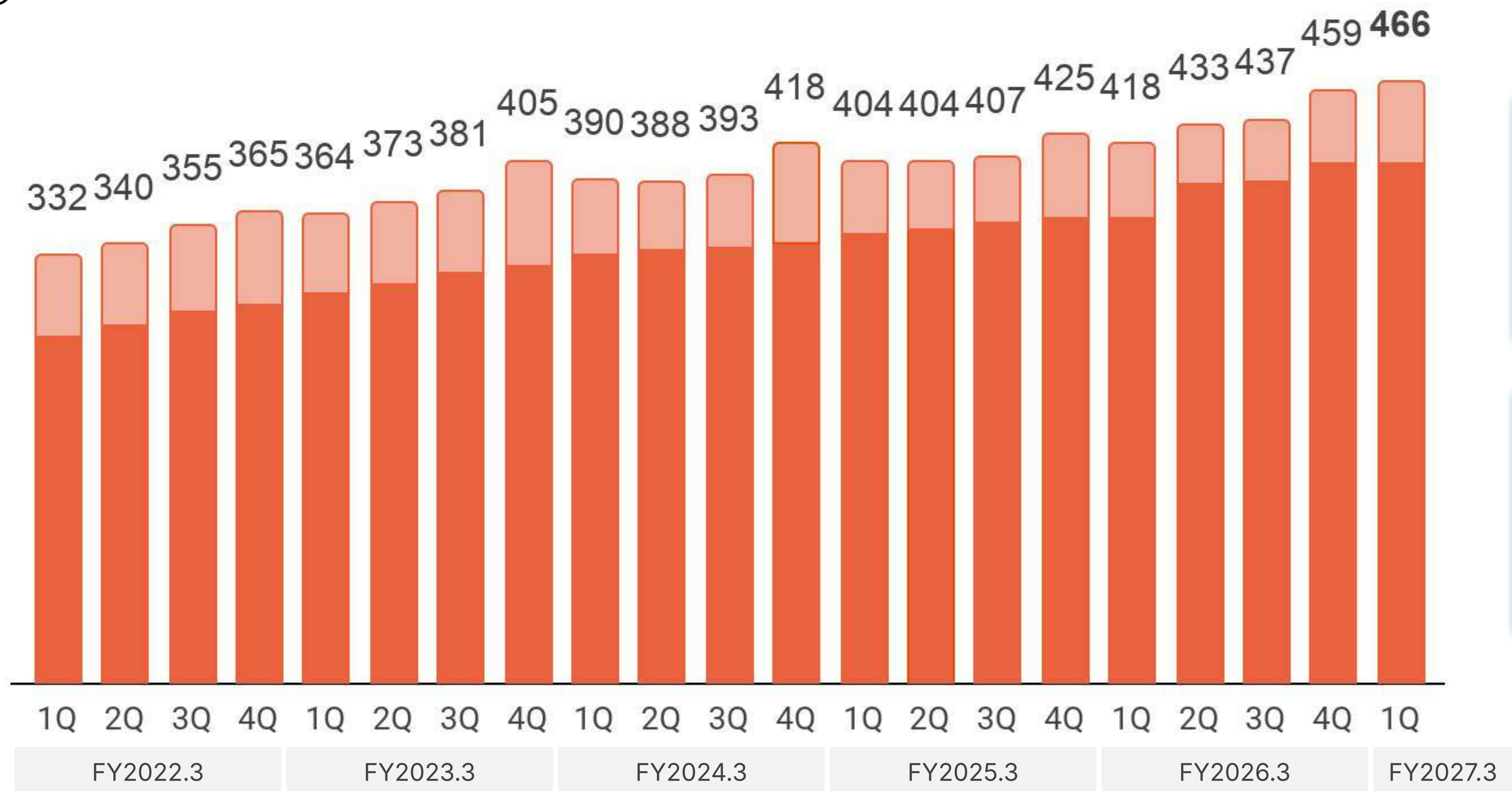
四半期毎の売上高 推移

（単位： 百万円）



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

+48百万円
(+11.6%)

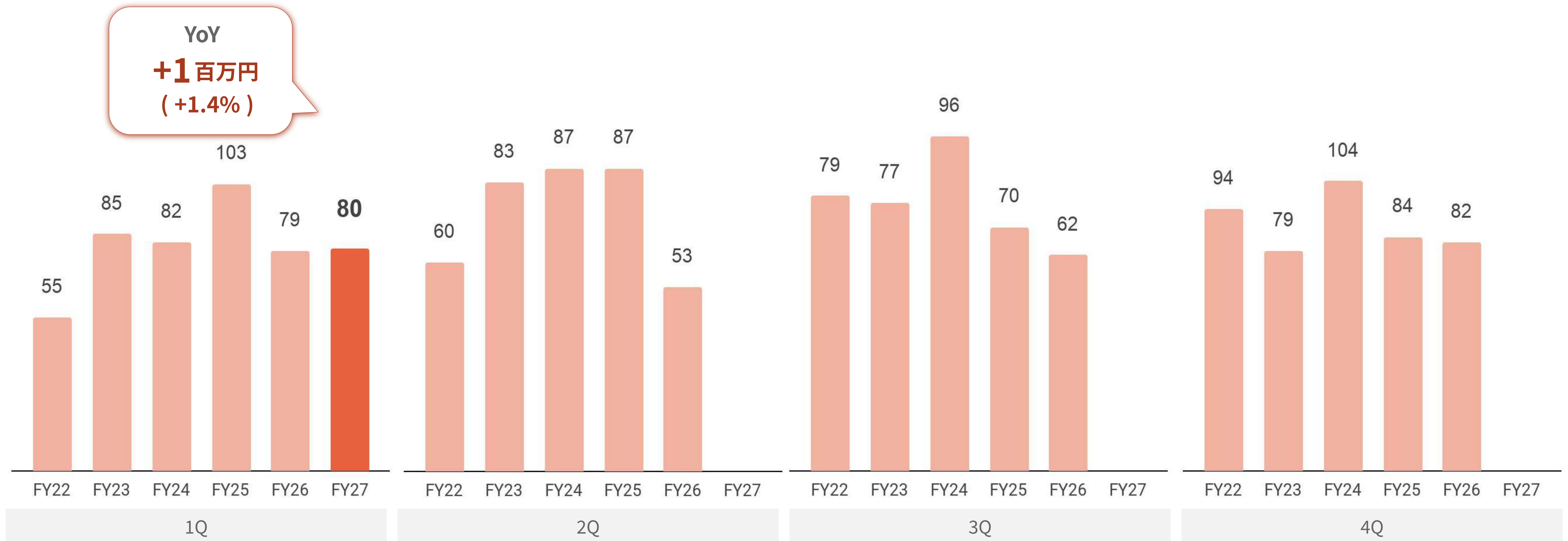
QoQ

+7百万円
(+1.7%)

四半期営業利益は、前年同期の減益から増益に転じ、YoY+1.4%

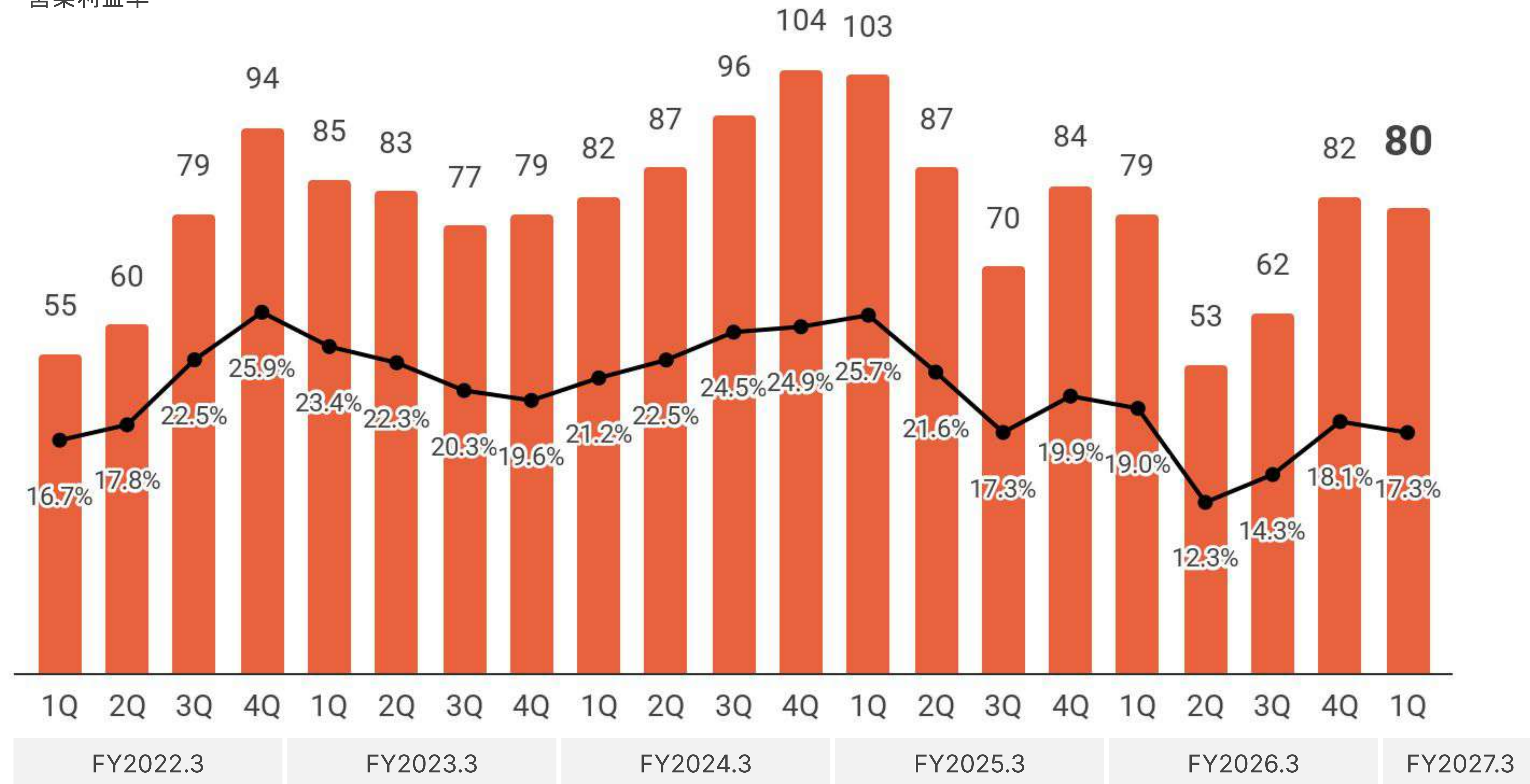
四半期毎の営業利益 推移

（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



YoY

+1百万円
(+1.4%)

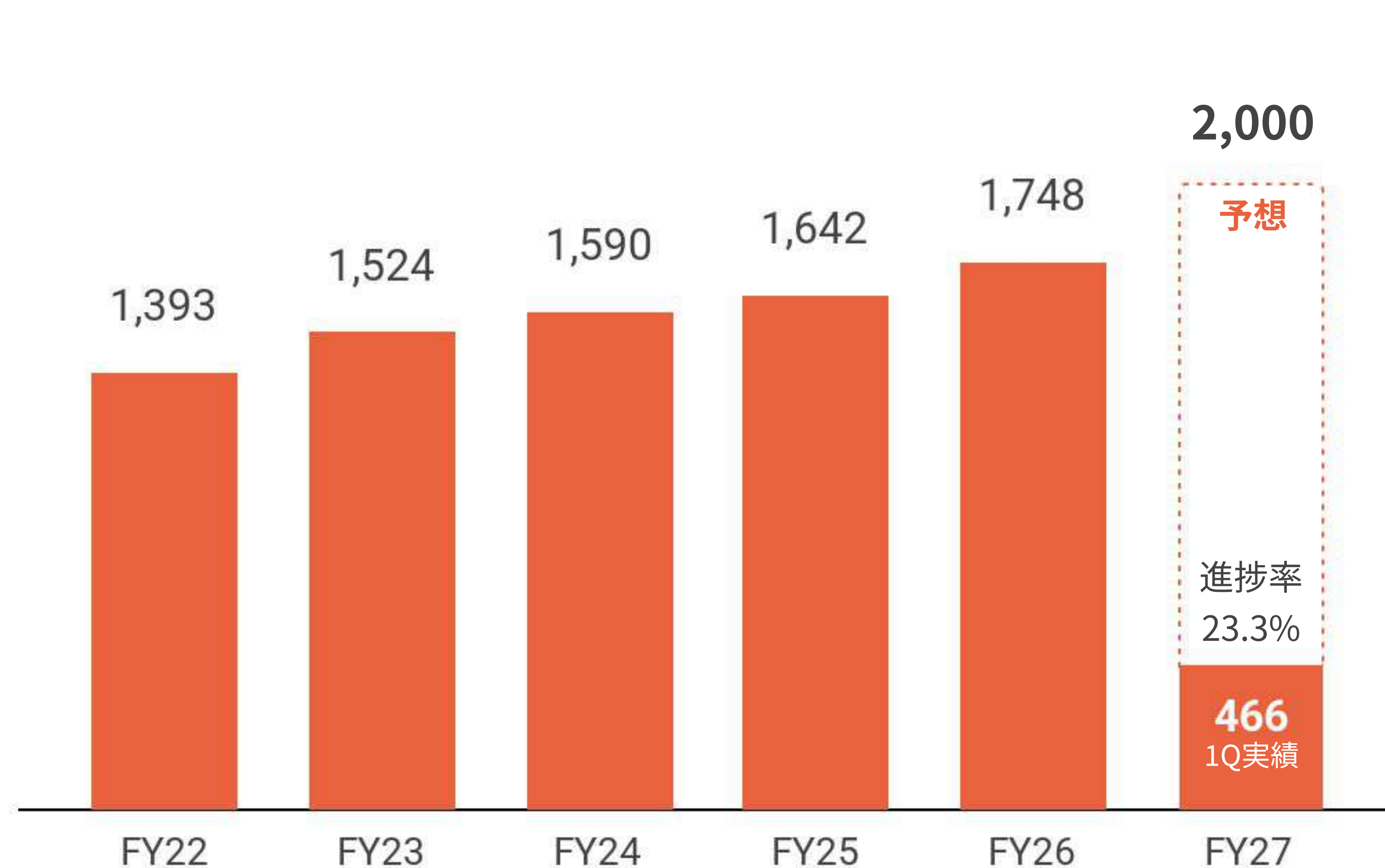
QoQ

+82百万円
(△2.8%)

第1四半期の売上高および営業利益は、計画を上回って進捗。通期での過去最高を見込む

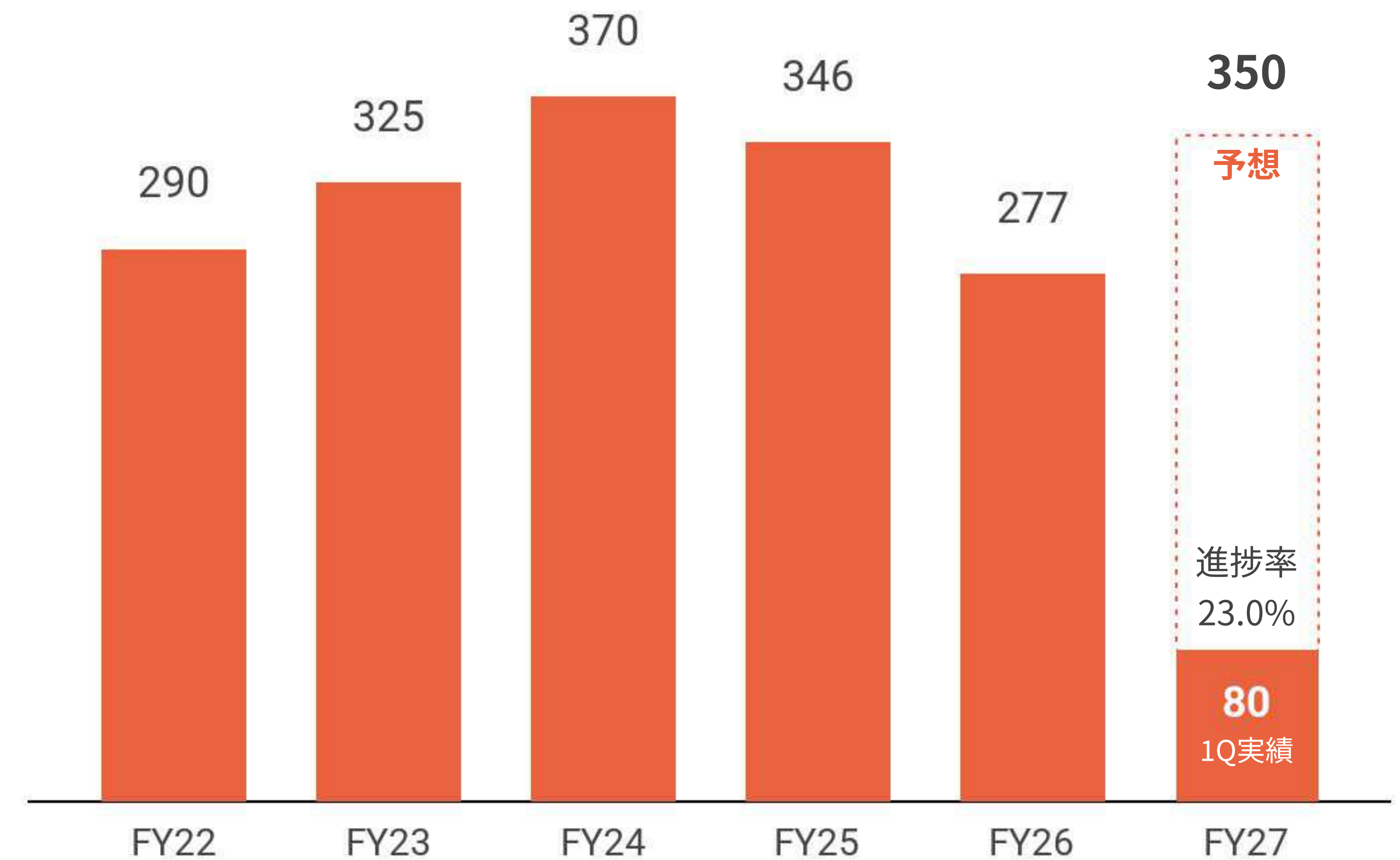
セグメント売上高 推移

■ 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）

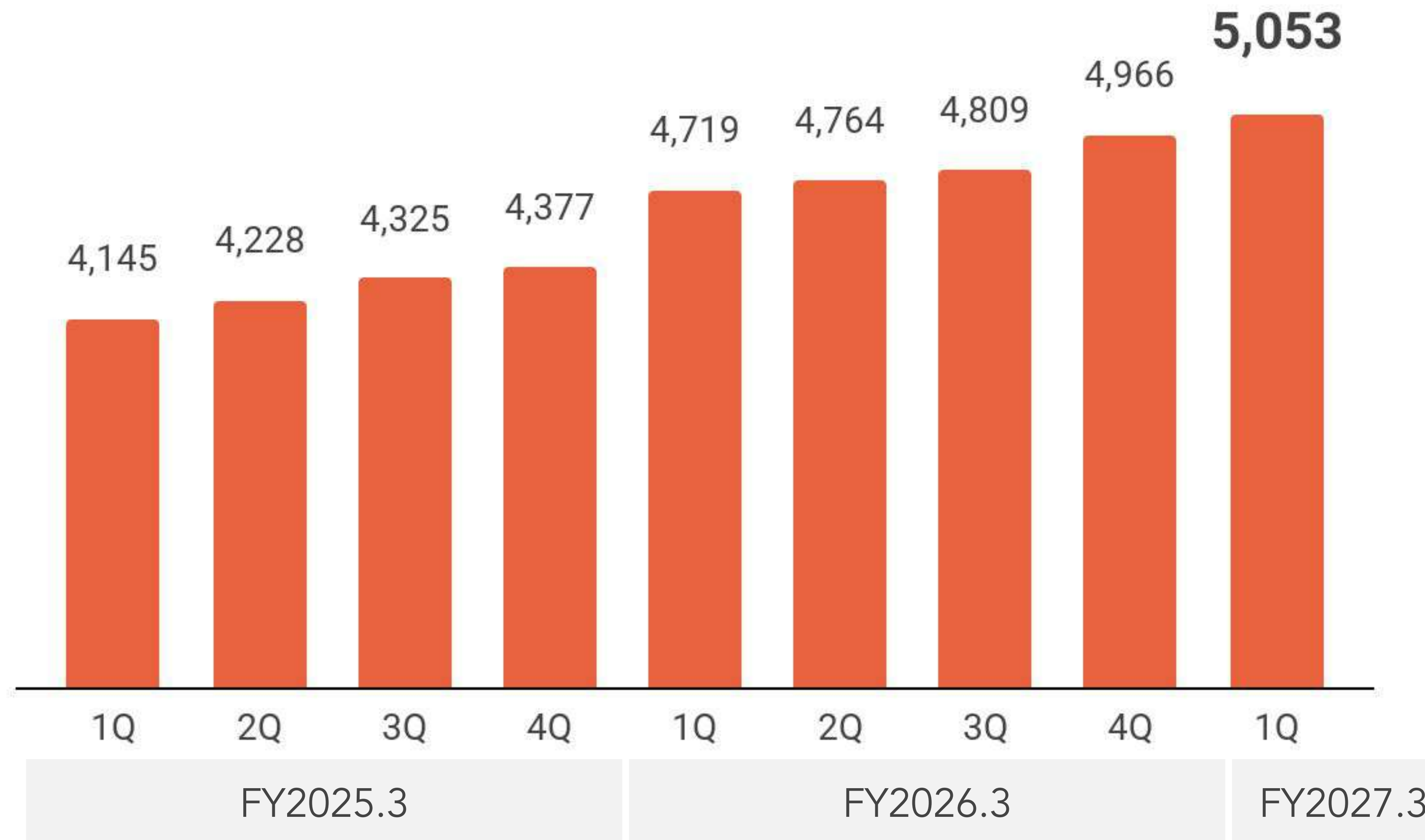


サービス有料アカウント数は順調に増加し、レベニューチャーンレートも低水準を継続

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: アカウント)

前年同期比 **+334 アカウント**
前四半期比 **+87 アカウント**



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

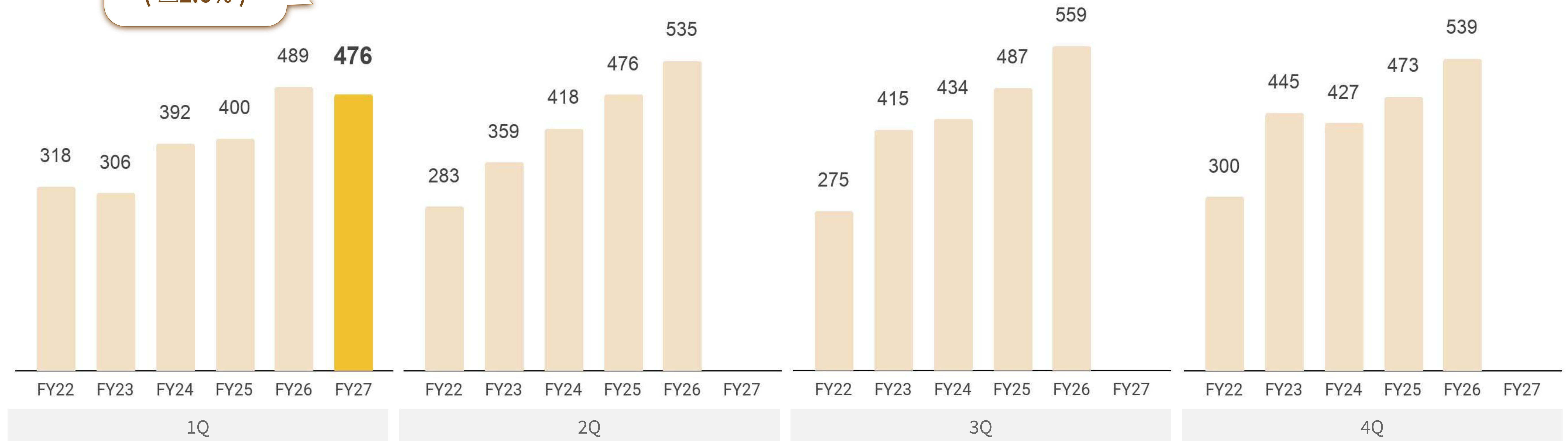
在庫を低価格帯単価車両へ入れ替えたことで売上高はYoY△2.6%

粗利率改善と車検顧客基盤の拡大を優先した意図的な構成変更を実施

四半期毎の売上高 推移

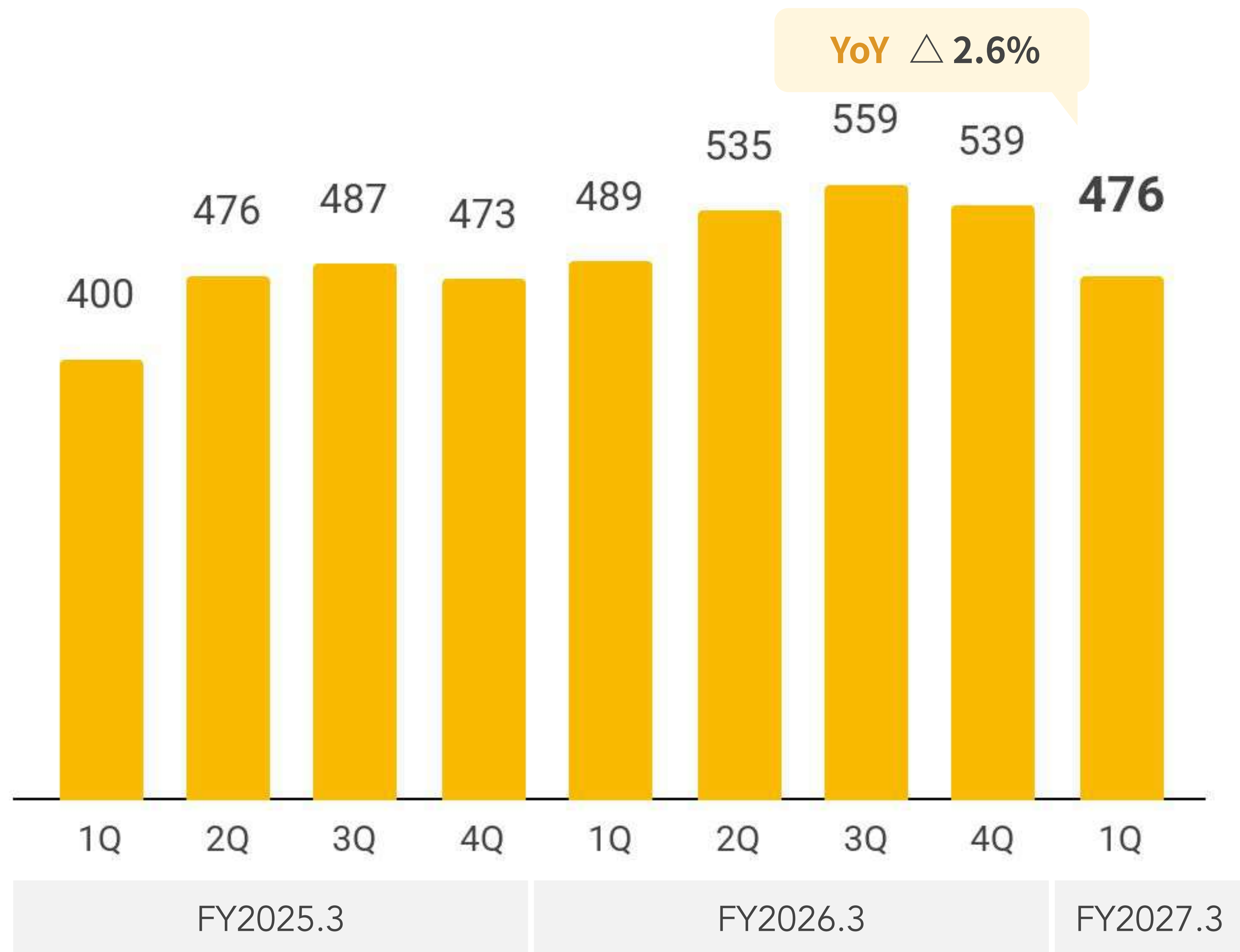
（単位： 百万円）

YoY
△**12**百万円
(△2.6%)



セグメント売上高 推移

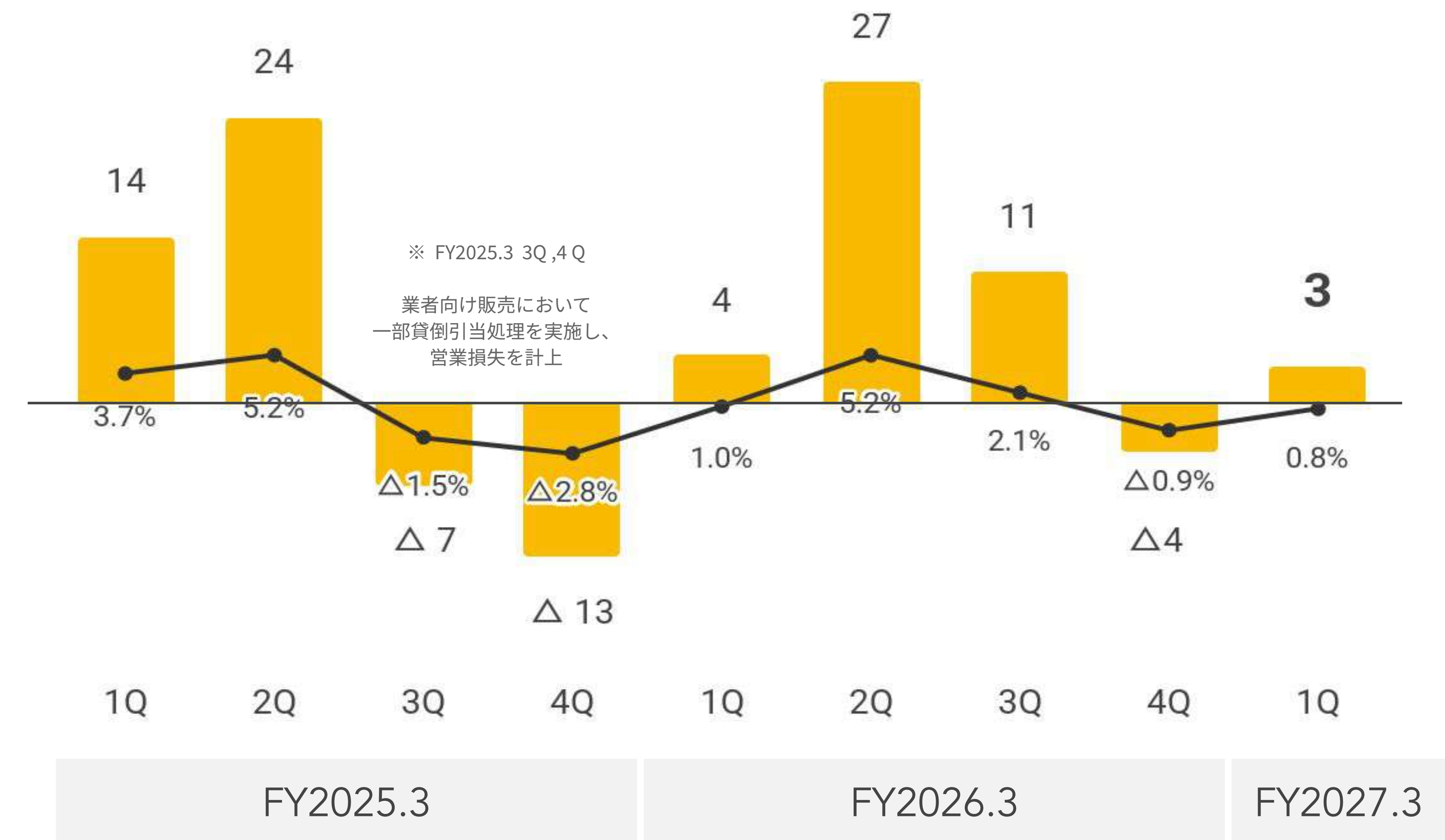
■ 売上高(単位:百万円)



セグメント営業利益・営業利益率 推移

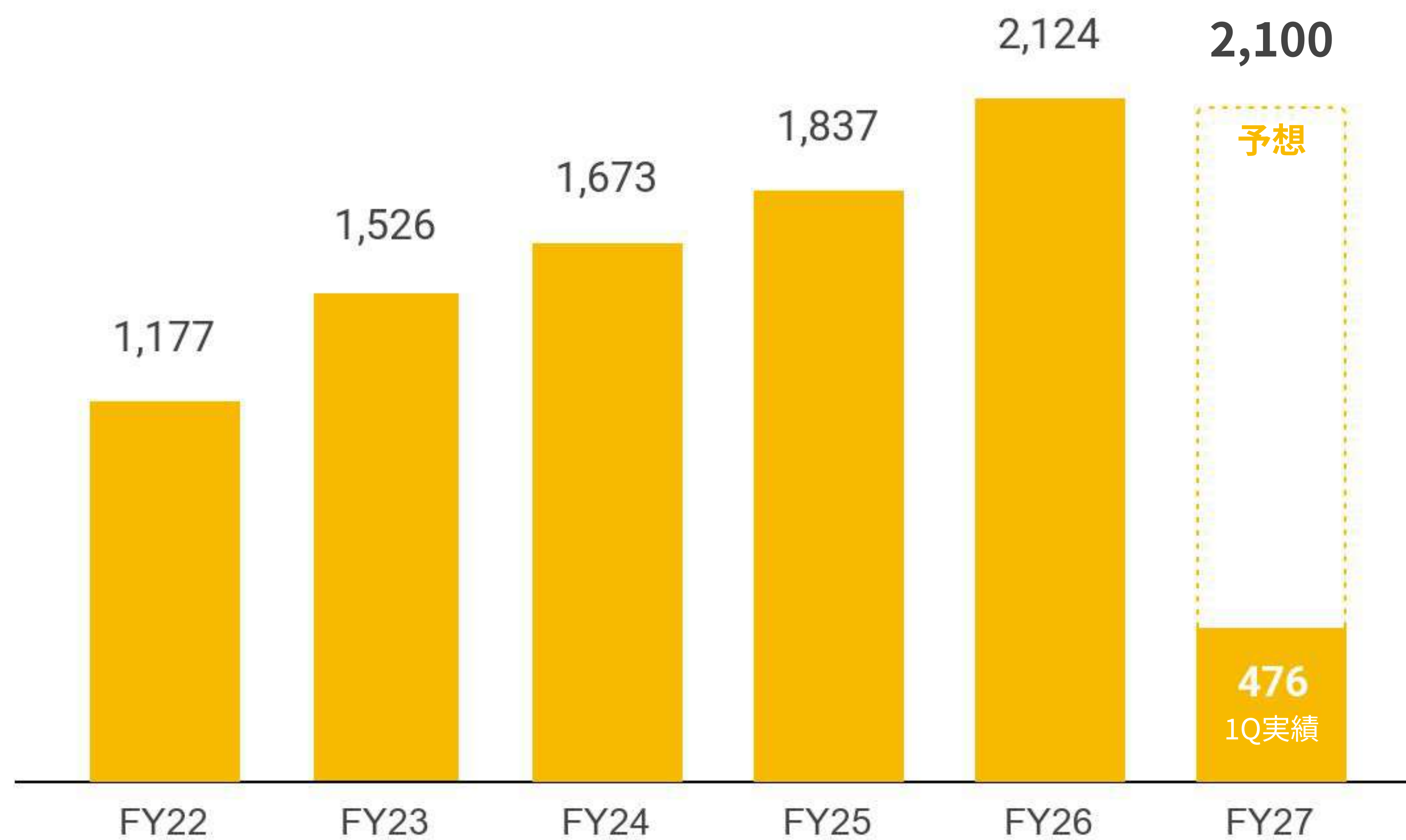
■ 営業利益(単位:百万円)

■ 営業利益率



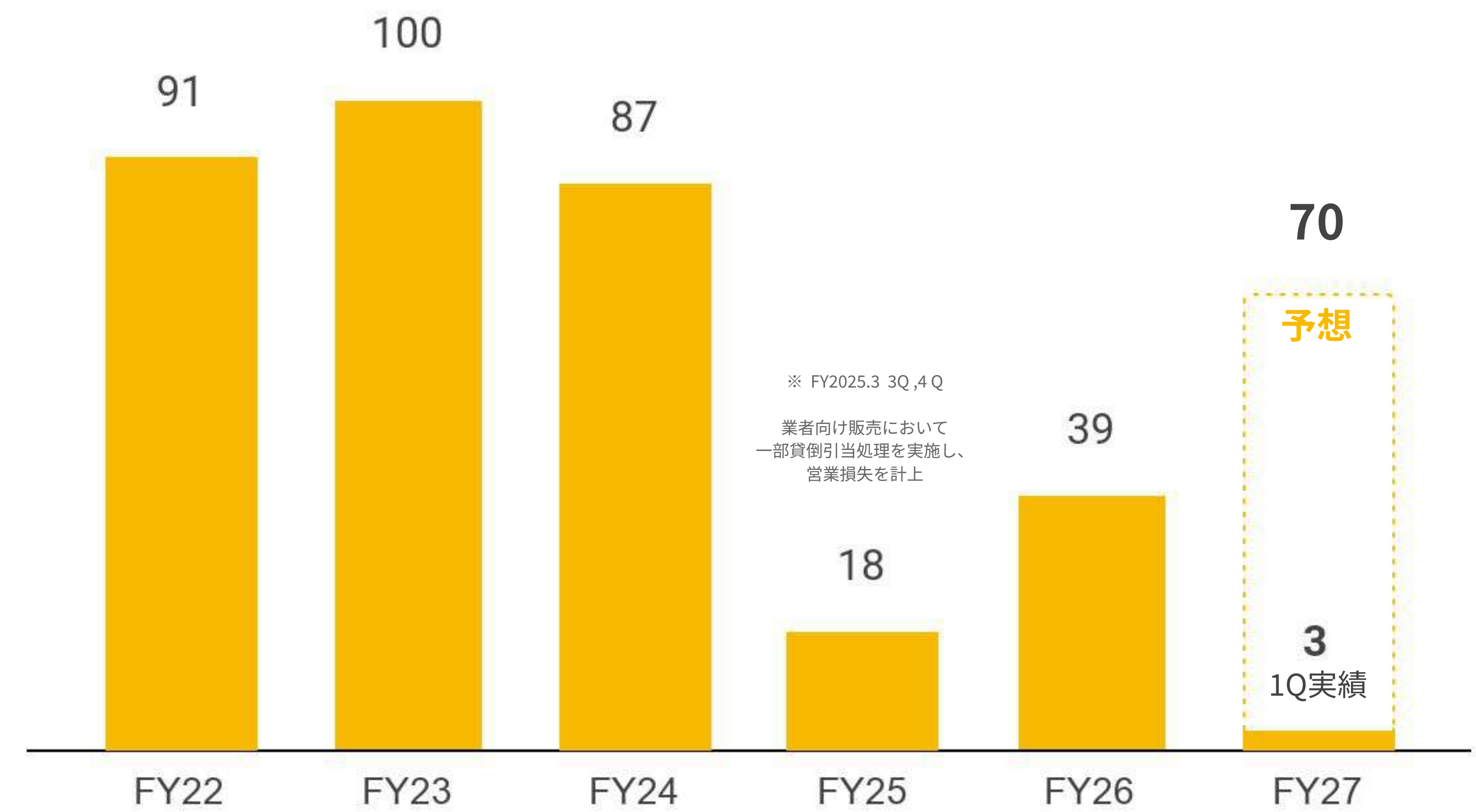
セグメント売上高 推移

■ 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）



04 トピックス

ビジネスコミュニケーション事業

「オーロラX」シリーズ、 累計導入社数7,500社突破



主力の法人向けSMS配信サービス「オーロラSMS」に加え、「オーロラIVR」「オーロラAIコール」を統合した「オーロラX」シリーズの累計導入社数が、2026年6月末時点で7,500社を突破。金融・保険、EC、自治体、医療、物流など幅広い業界での導入が進んでいます。

ビジネスコミュニケーション事業

音声AIエージェント「オーロラAIコール」、 継続的な機能アップデートで現場適応力を強化

2026年5月から7月にかけて、SMS完全連携、ノーコードのコールフロー機能、SMS/Slack通知、通話要約のカスタマイズ、AIによるプロンプト自動生成など、継続的な機能アップデートを実施。専門知識がなくても現場主導で設計・運用できる体制を強化し、顧客対応の効率化とサービス競争力の向上を進めています。



オートモーティブプラットフォーム事業

「symphony」シリーズ契約数、 5,000アカウント突破

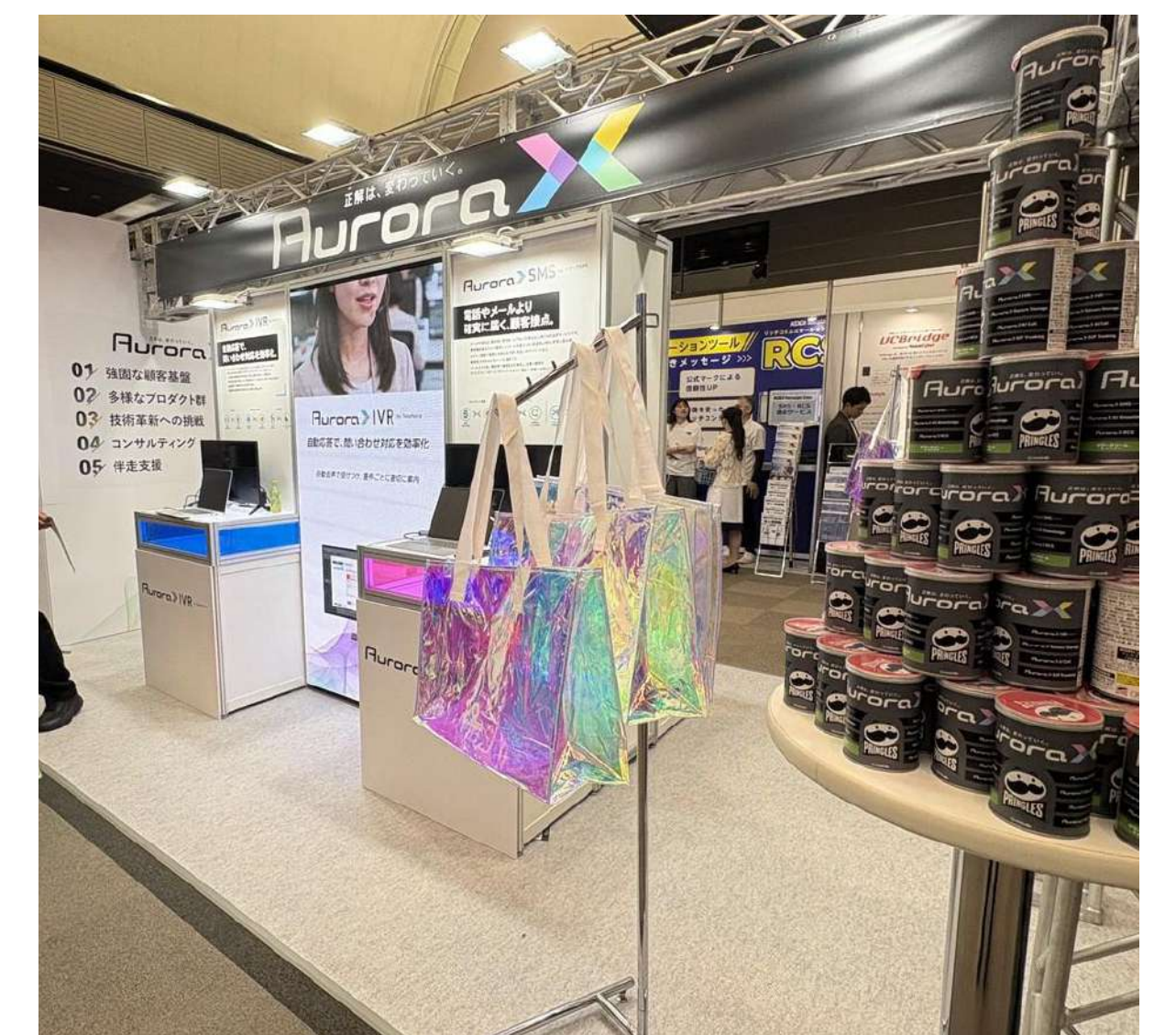


中古車販売店向け統合プラットフォーム「symphony（シンフォニー）シリーズ」利用契約数が、2026年5月末時点で5,000アカウントを突破。販売管理を中心に整備請求・共有在庫サービス等を展開し、業務データの一元管理を通じて中古車販売店・整備事業者の業務効率化と生産性向上を支援しています。

ビジネスコミュニケーション事業

西日本最大級の商談機会に出展 — 新規リード獲得基盤を拡大

2026年5月27日・28日、マイドームおおさかで開催された西日本最大級のコンタクトセンター業界イベント「第19回 コールセンター/CRM デモ&コンファレンス2026 in 大阪」に出展。新ブランド「オーロラX」を通じて、コンタクトセンター/CRM分野の企業担当者への提案機会を拡大しました。



AIエージェントによる自動化推進

人でなくともできる業務をAIエージェントに委ね、人は「人にしかできない仕事」に集中できる組織をつくることを目的として、2026年4月専任の執行役員体制を新設し全社横断で推進

取組み内容

既存事業を実験の場としてPoC（実証実験）を重ね、成果を他事業にも展開できる汎用の仕組みとして整備

1 定型業務の自動化

- データチェックやレポート作成など、手順が決まっている業務をAIエージェントに代替

2 コンテンツ制作の自動化

- 記事作成など、判断や表現が求められる業務にもAIエージェントの活用範囲を拡張



執行役員

大西 秀典 Hidenori Onishi

コナミでのサウンド制作、プロネット取締役を経て2010年ファブリカグループ入社。企画部長、CDOとしてプロダクト統括とデザイン経営を牽引。2023年よりSparkle AI取締役CTOでAI・Web3領域の技術開発をリード。2026年4月執行役員就任、AIエージェント自動化推進を担当。

現在地と今後

✓ 共通基盤の開発が完了し、実務での運用フェーズへ

🕒 複数事業領域でPoCを並行し、汎用性を検証中

⇒ 専任体制のもと、全社への展開範囲を順次拡大予定

サイバー攻撃による不正アクセス及び情報漏洩等に関するお知らせとお詫び

2026年6月24日、当社連結子会社(株)メディア4uが提供するSMS送信システムにおいて、第三者によるサイバー攻撃（不正アクセス）を受け、本システムの管理コンソールに登録された情報の一部が外部に漏洩したこと、及び同システムを通じて不正なSMSの送信が行われたことが判明いたしました。お客様、お取引先様をはじめ関係者の皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけいたしますことを、深くお詫び申し上げます。当社グループは、お客様の情報保護を最優先に再発防止と信頼回復に全力で取り組んでまいります。

経緯	- 発生認知：6月24日 外部からのサイバー攻撃（不正アクセス）を確認 - 一次対応：不正アクセス遮断・関連ログ保全、外部専門機関と連携し調査開始 - 公表：7月14日 漏洩情報の範囲・件数、及び不正SMS送信の事実を公表
調査結果	- 漏洩確認：管理コンソールに係るアカウント管理情報の一覧ファイル（総レコード数 95,412件） - 精査対象：個人情報に該当し得る可能性のあるレコード 22,928件 - 不正利用：システムを通じたSMSの不正送信 280件を確認
影響範囲・対応	- 当該一覧ファイルには、パスワード、パスワードハッシュ、APIキー、認証トークン、決済・請求情報は含まれず - 全顧客アカウントの認証情報リセット・パスワード再設定等を実施し、監督官庁・第三者機関への報告等を進行 - 再発防止として、認証基盤の強化、多要素認証の導入、アクセス監視・検知体制の強化等を速やかに講じる予定
業績への影響	現在も調査を継続しており、調査の進展により新たな事実が判明した場合には速やかに改めてお知らせいたします。
詳細	https://ssl4.eir-parts.net/doc/4193/tdnet/2851745/00.pdf https://www.media4u.co.jp/news/3351 https://www.media4u.co.jp/news/3354

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

正解は、変わっていく。
Aurora

● AI・Web3.0関連プロダクト

音声AIエージェント

分散型ストレージ

サイバーセキュリティ対策サービス

など

● 次世代SMS

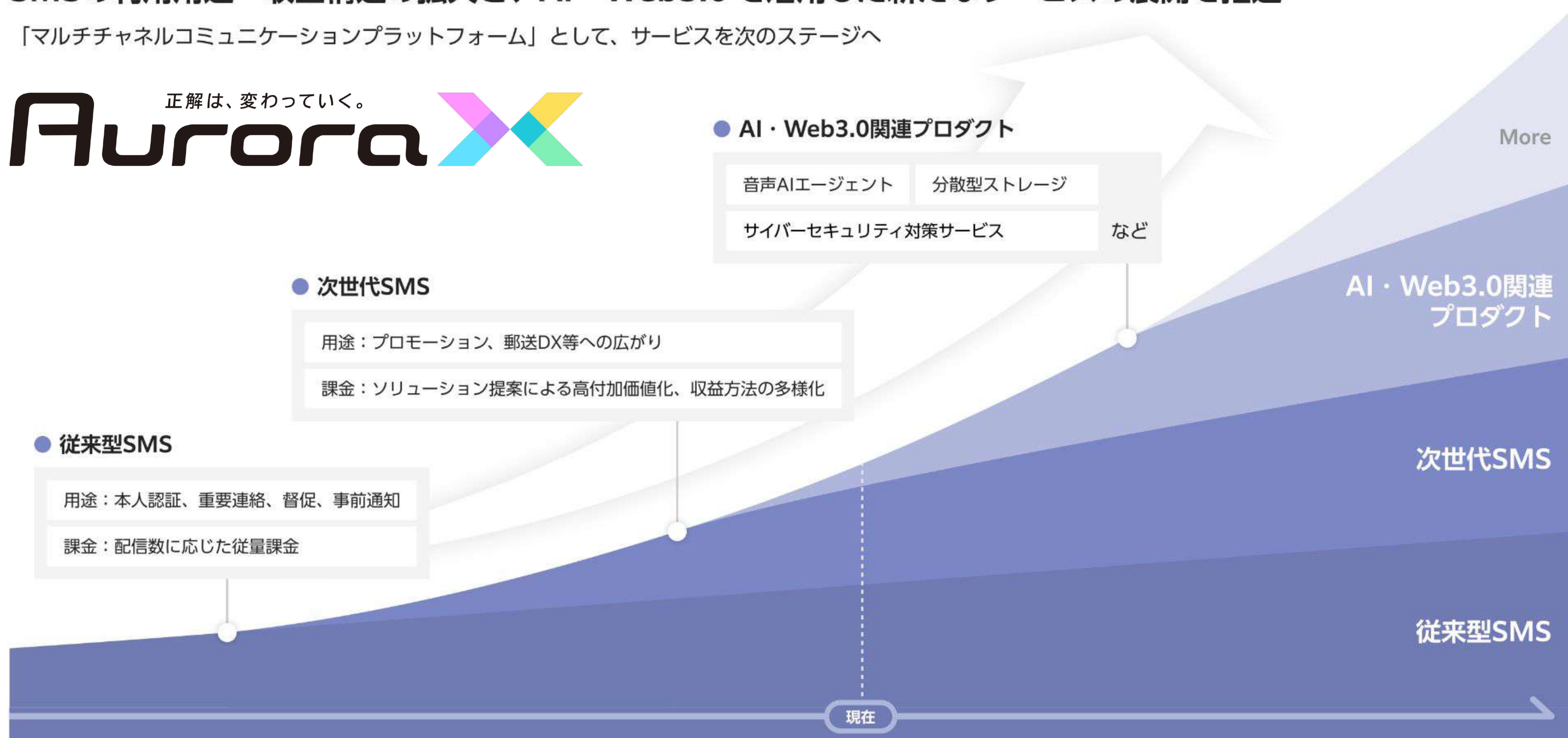
用途：プロモーション、郵送DX等への広がり

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、重要連絡、督促、事前通知

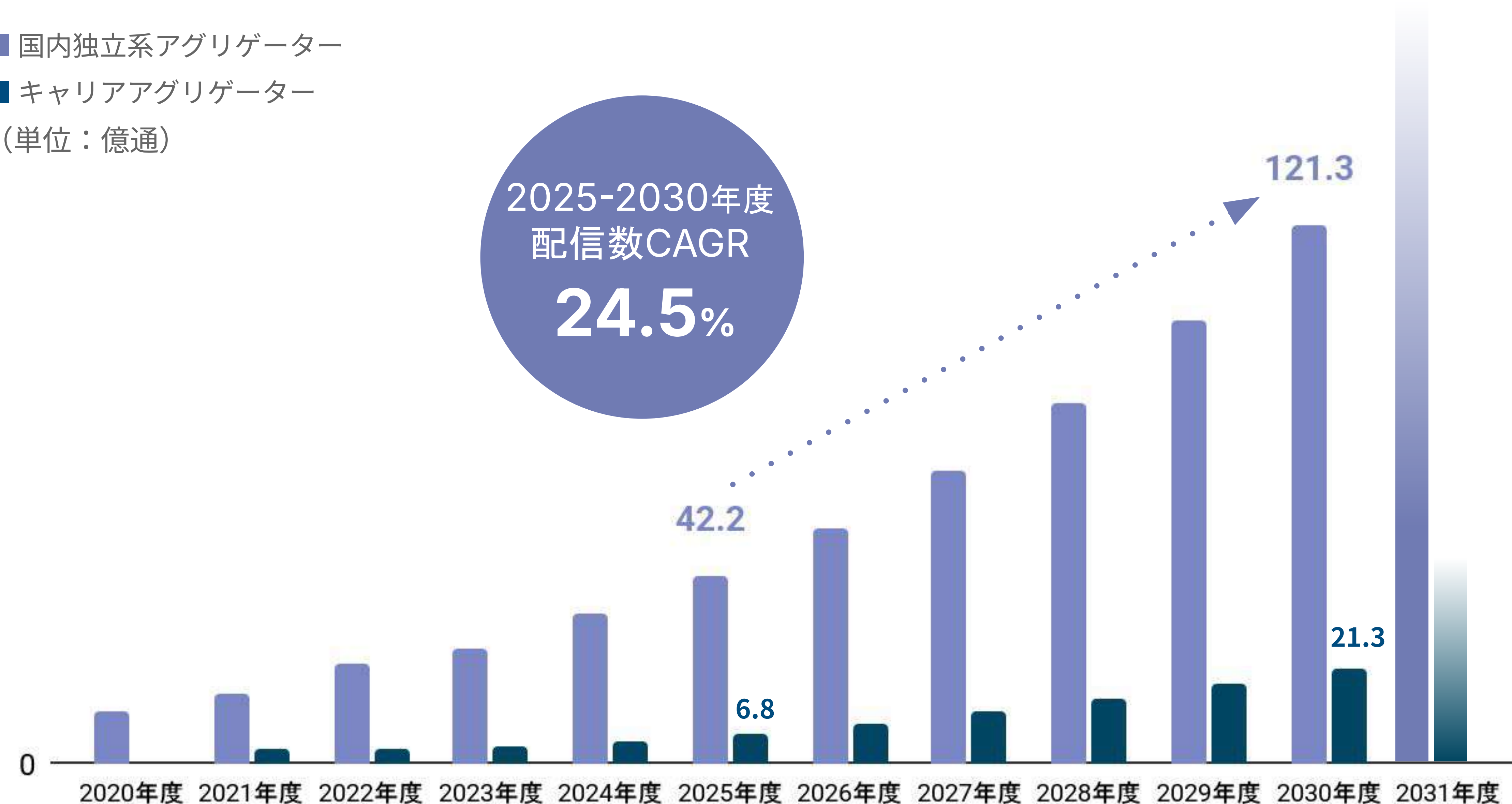
課金：配信数に応じた従量課金



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)



- 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

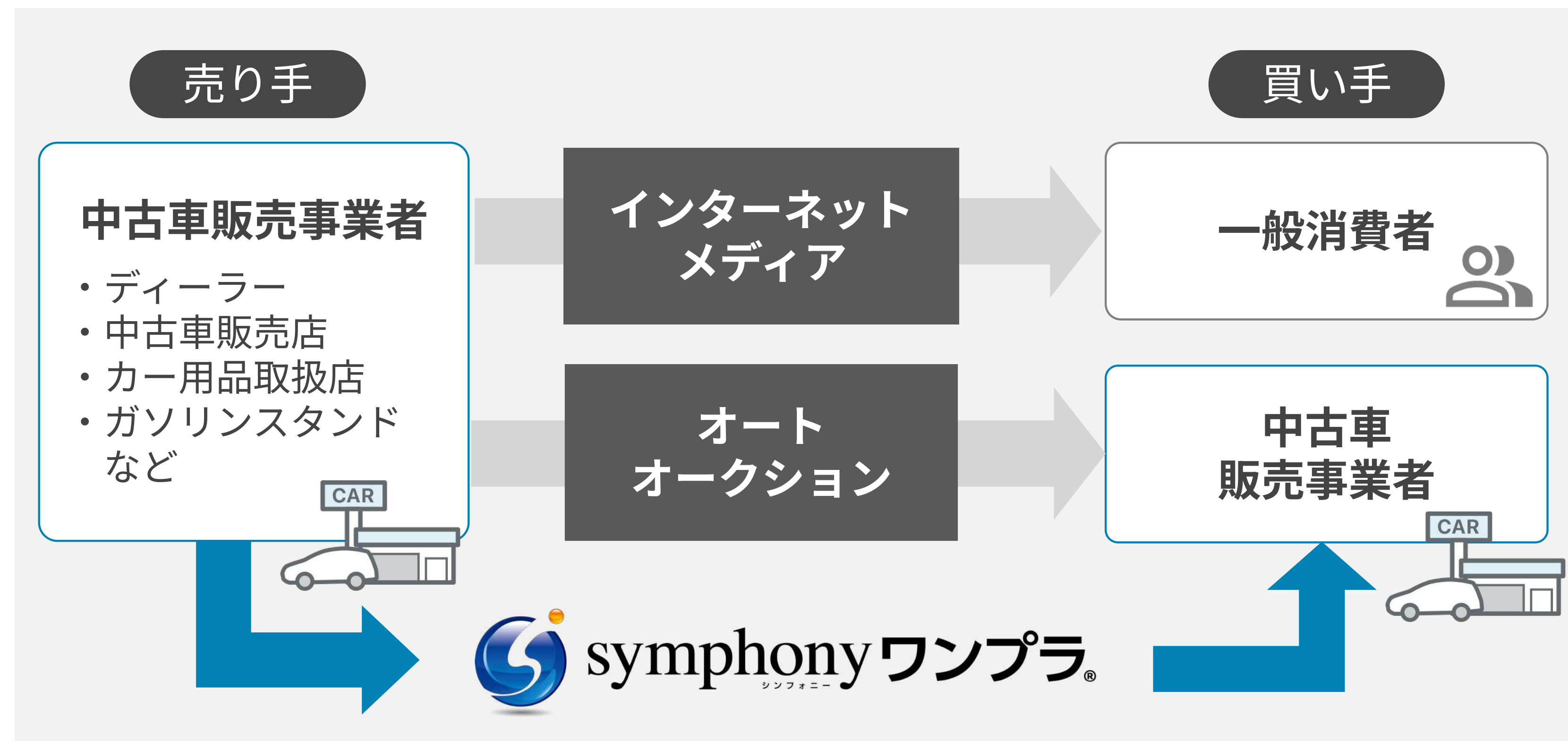
業界最安水準の
出品成約料と落札料
を実現

全国10万台超の
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

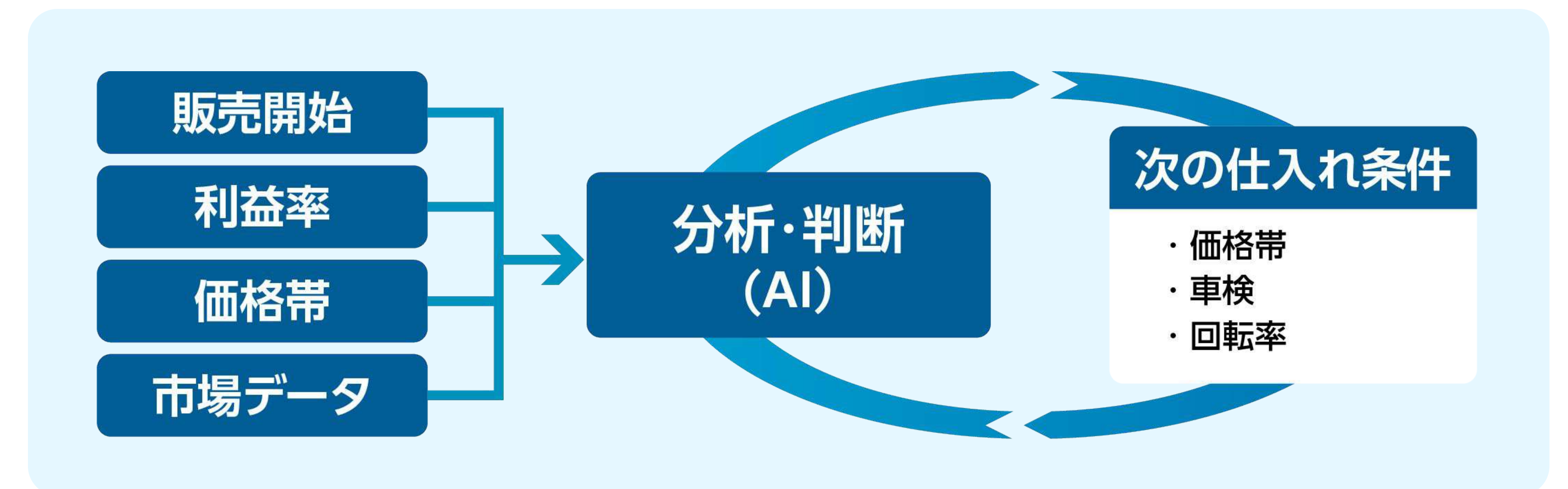
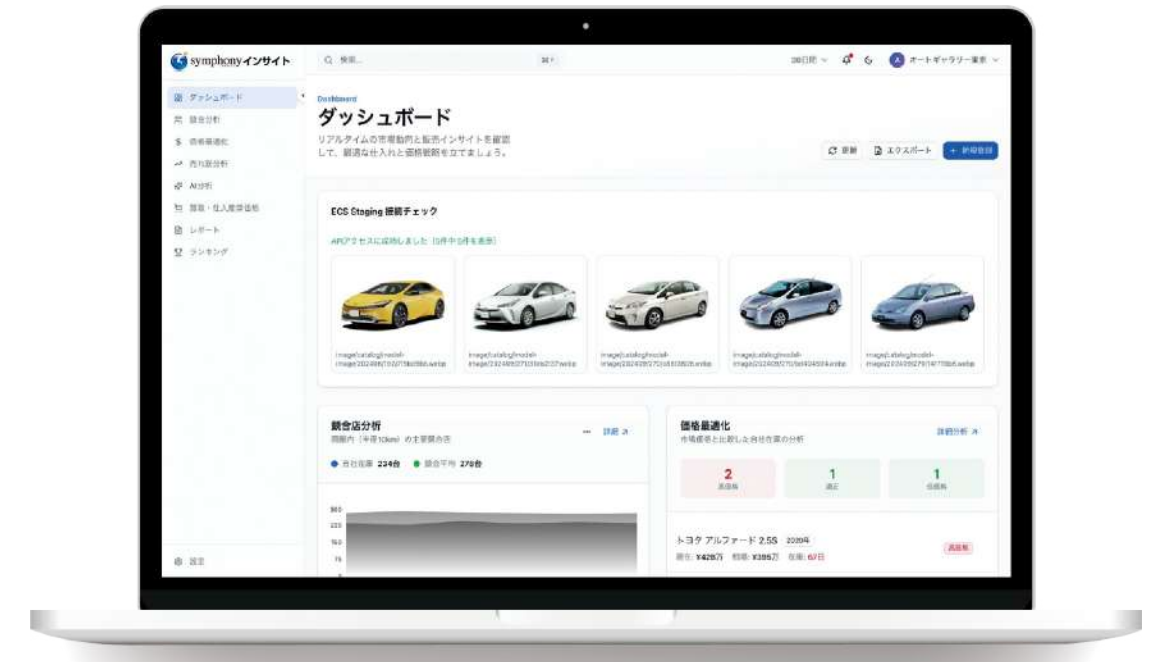


symphonyインサイト（経営最適化）

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



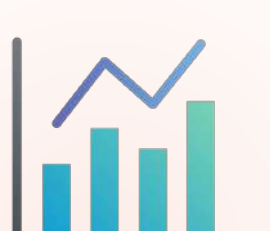
データ活用で
顧客単価を引き上げ

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
- ・ 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	240名 (2026年6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

変化を好機と捉え、新たな価値を創造し、広く社会に貢献する



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

Aurora

actionlink

売上構成比：66.4%、営業利益率：26.4%

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

symphony
シリーズ

CARPRIME

売上構成比：16.6%、営業利益率：17.3%

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

鈑金・塗装 fabrica

中部車検センター
CHUBU SHAKEN CENTER

売上構成比：17.0%、営業利益率：0.8%

※ 売上構成比・営業利益率：2027年3月期 第1四半期実績

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

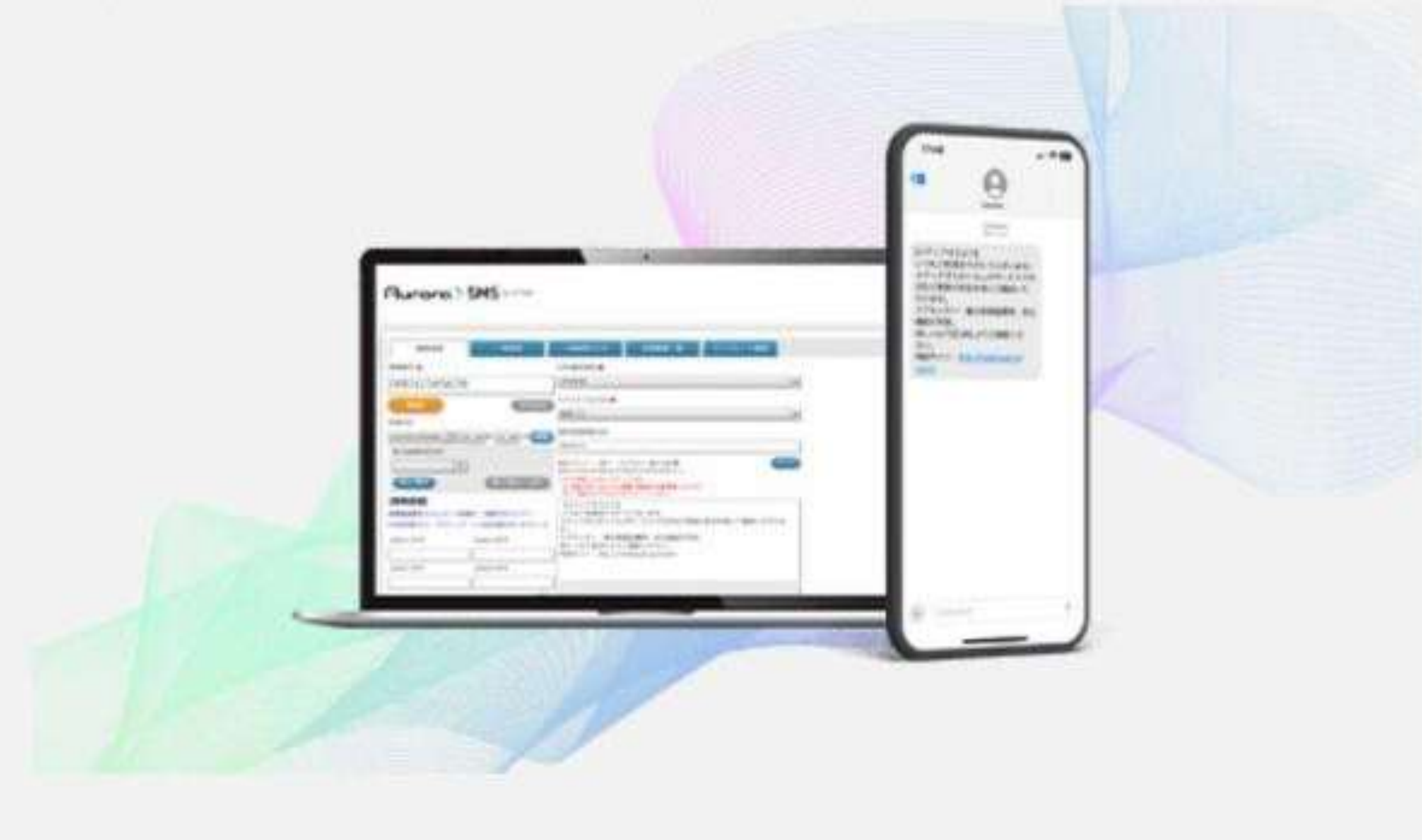
主なサービス

正解は、変わっていく。
Aurora X

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。

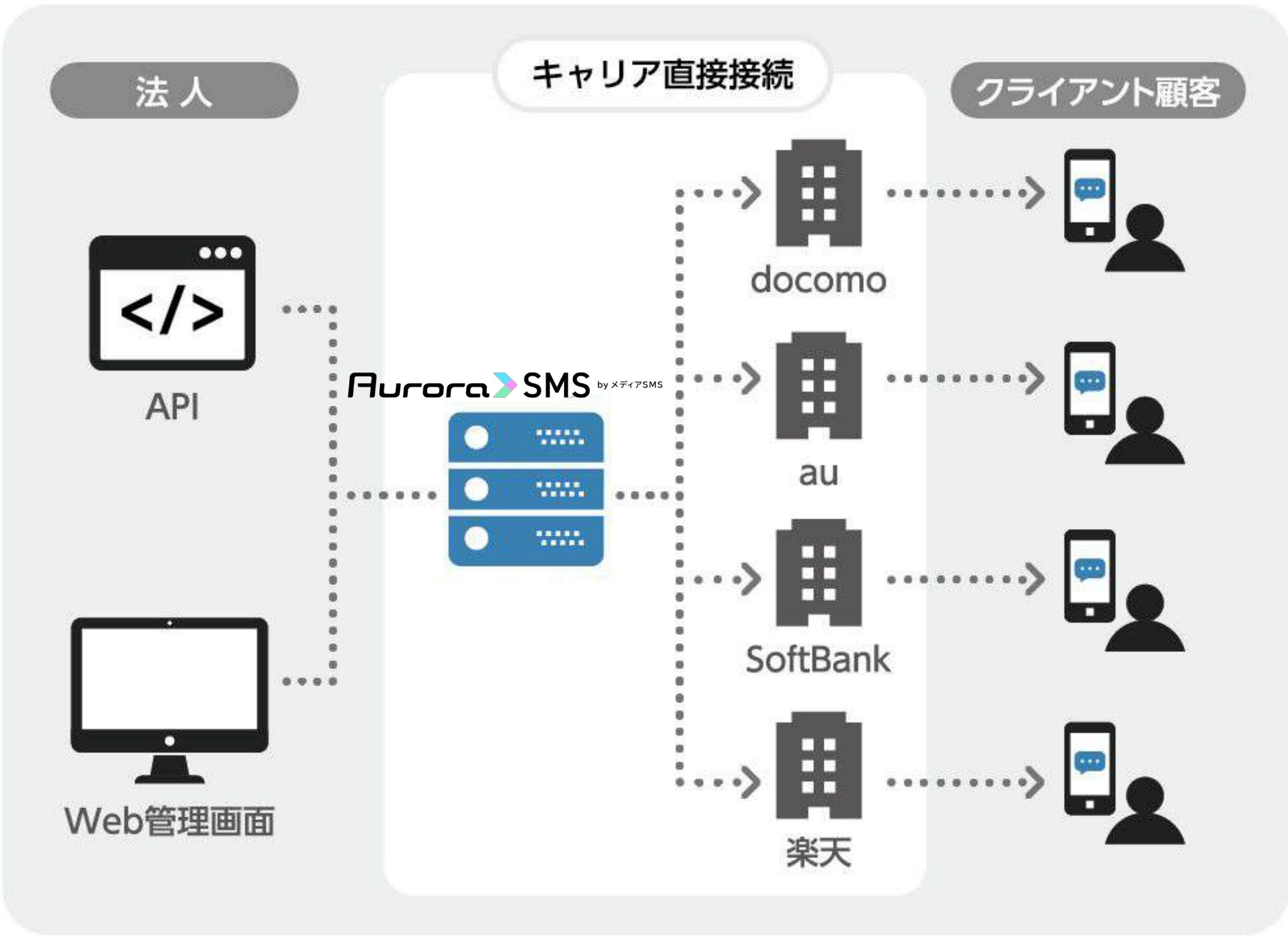


※「国内向け配信数シェアNo.1」・・・デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊「ミックITレポート（2025年12月号）」における国内法人向けSMS配信サービス配信数シェアNo.1

※「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」

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



※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ェイトが高く、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

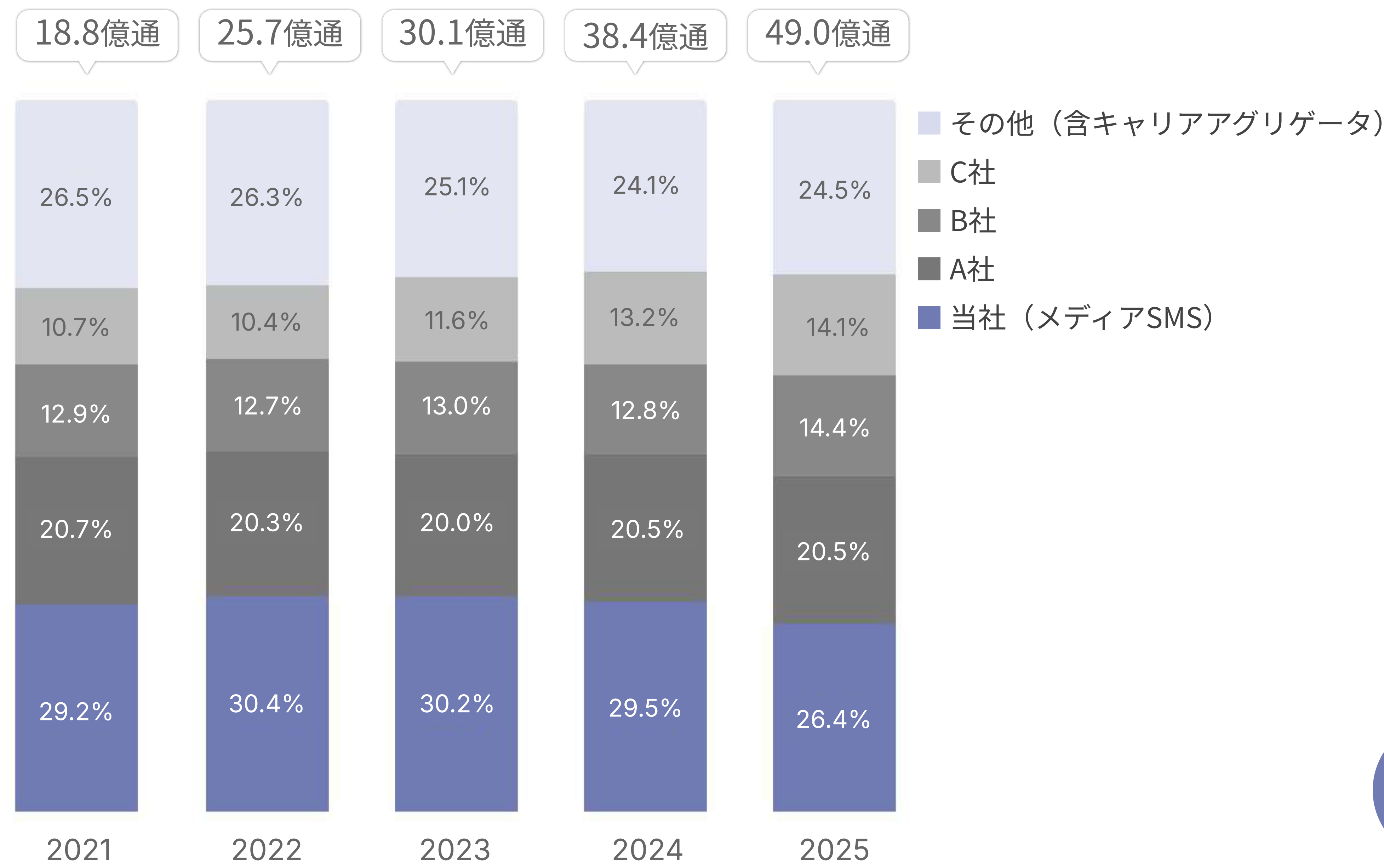
プロモーション
調査・アンケート
決済



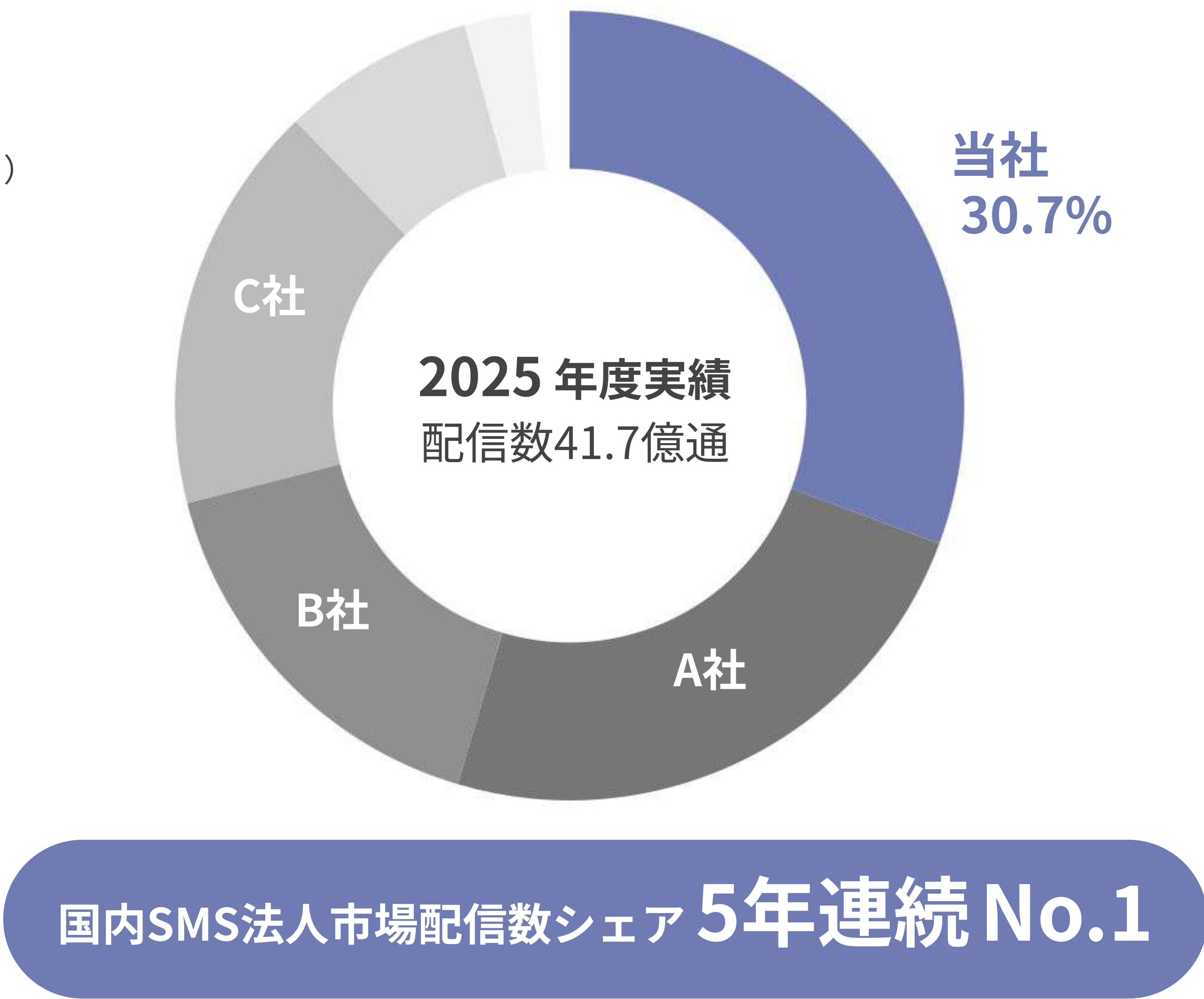
《シェア》 国内法人向けのSMS配信数シェアNo.1を継続

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※



※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

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



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

	シナリオ	内容	配信日
☒	カゴ落ちフォロー	カゴ落ちした顧客をフォロー	毎日
☒	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
☒	ポイント明細通知	保有ポイント数をアナウンス	毎月
☐	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
☐	バースデーフォロー	誕生日当日のプレゼント案内	毎日
☐	ランキング速報	週間ランキングの自動配信	毎週
☐	レコメンド配信	AIによる超高精度レコメンド	毎週

※・・・「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

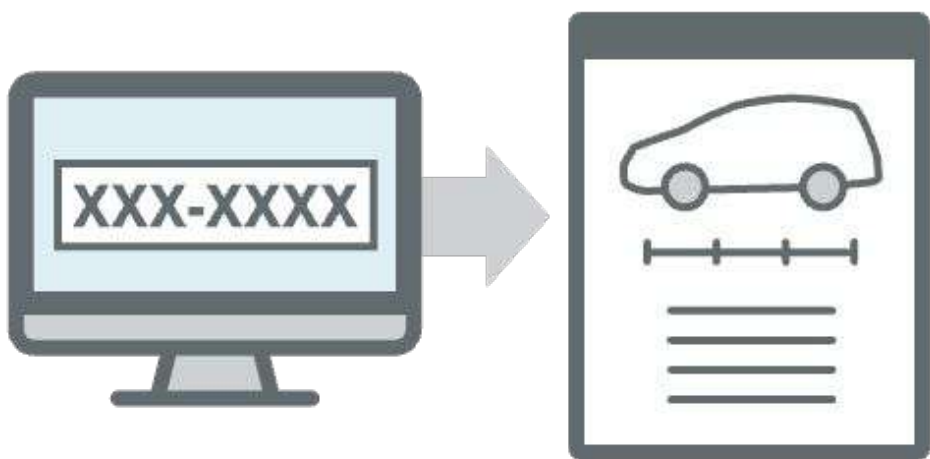
● 特徴 1：仕入れた車両を簡単に登録できる「車両登録機能」

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

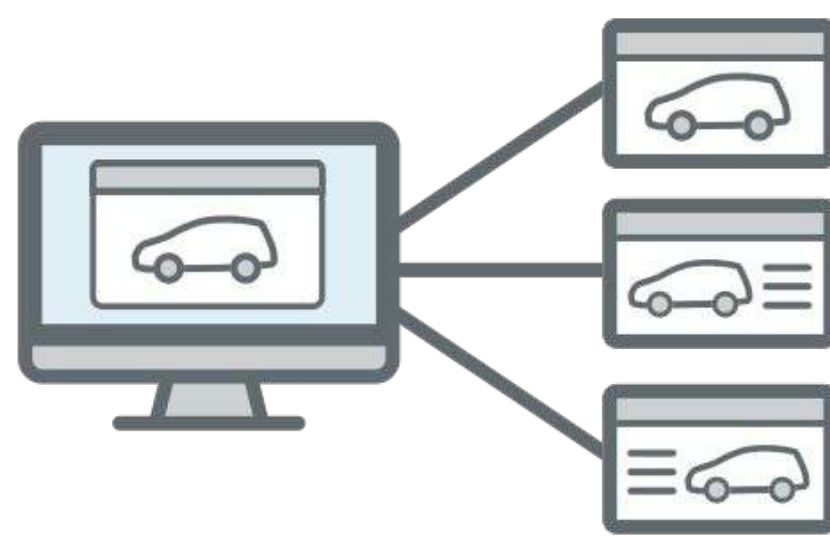
車台番号で
車両情報取得



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

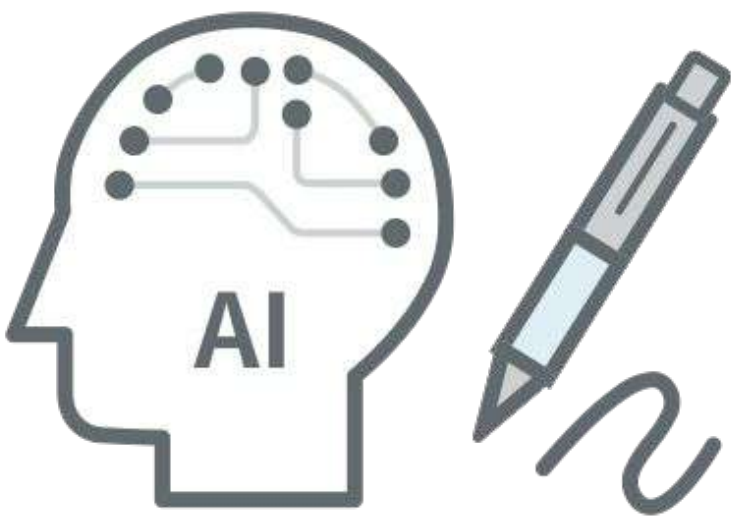
● 特徴 2：自動車販売に特化した「広告配信プラットフォーム」

複数サイトに
一括掲載

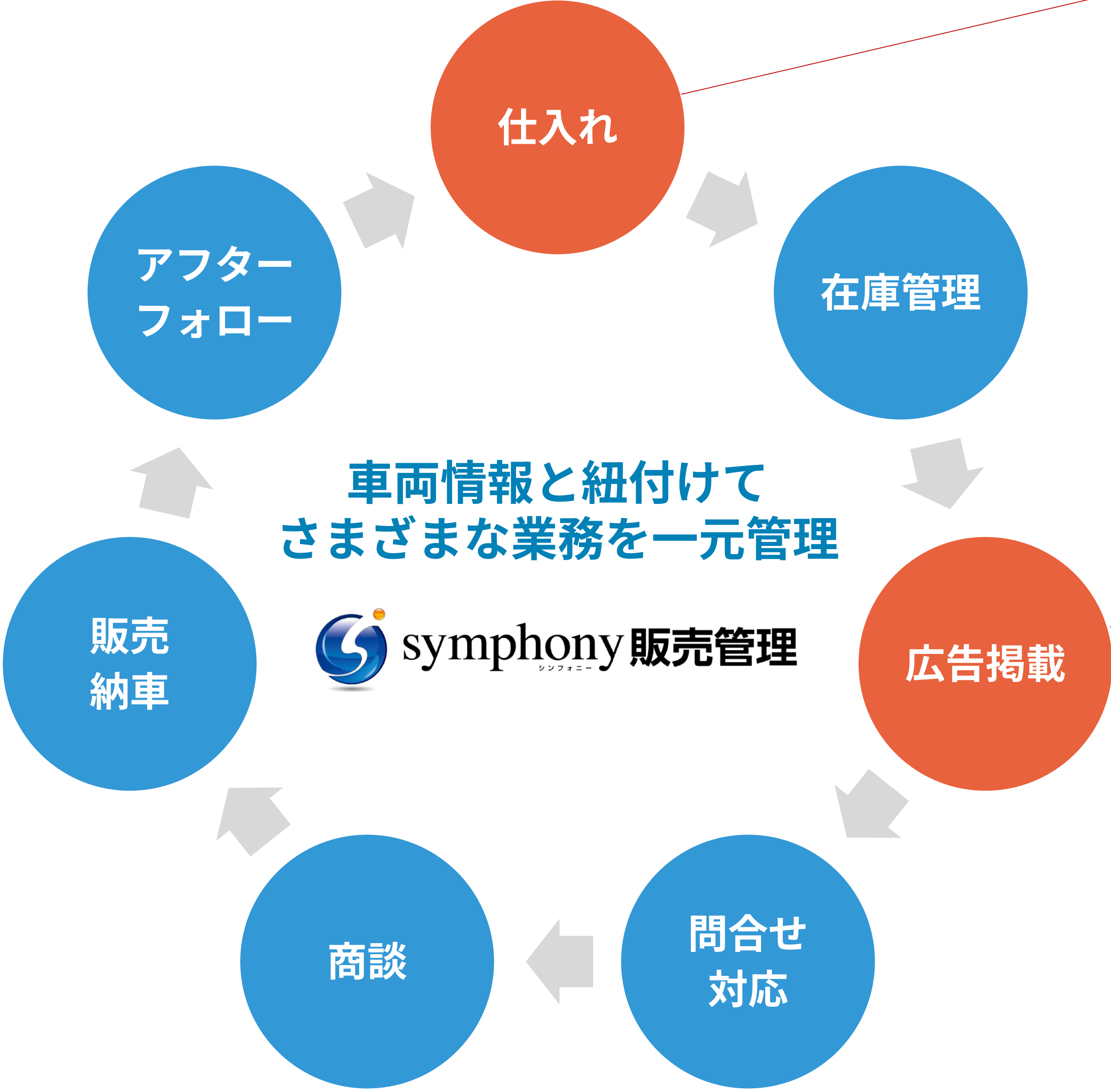


一度の車両入力で自社メディアを含む10以上の広告サイト・連携サービスに広告掲載することが可能

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



主な提供機能



見積・請求作成



顧客／車両／履歴管理



入出庫管理



集計・帳票出力・会計

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

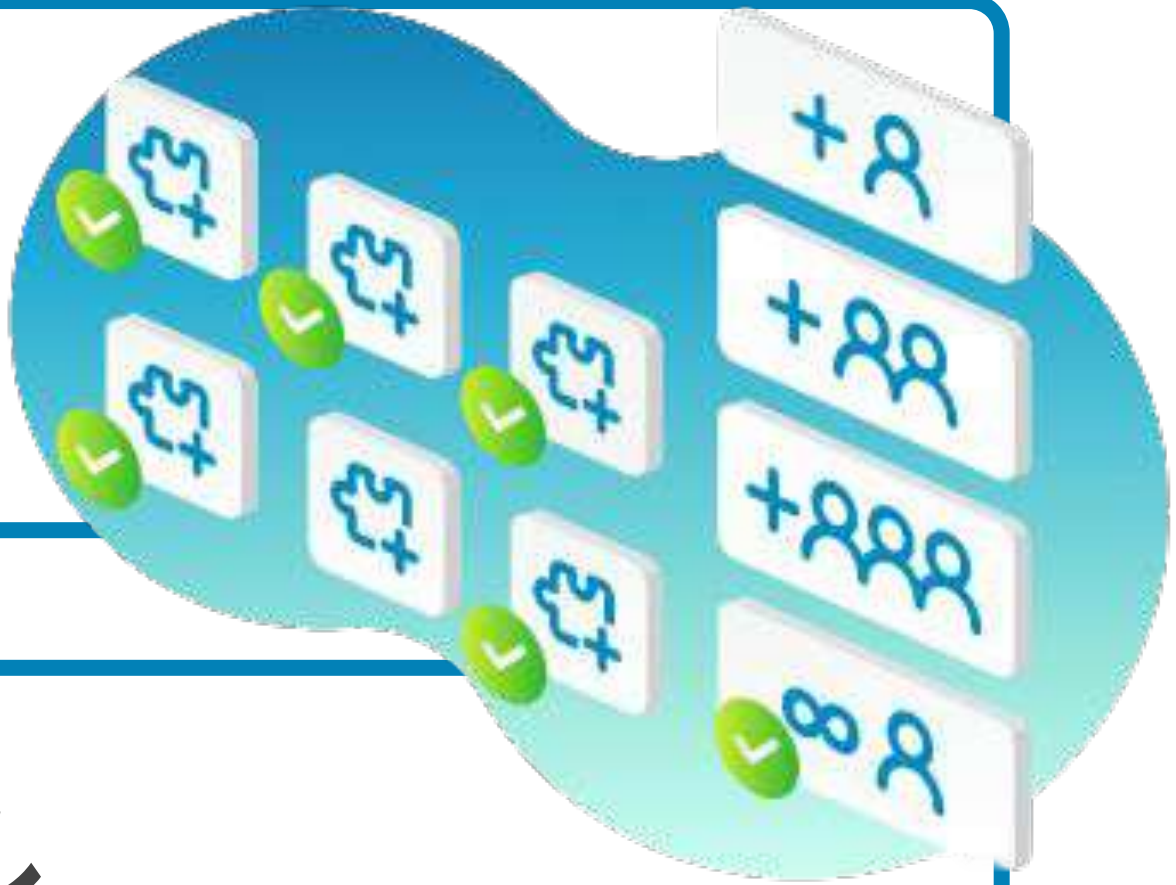
サブスクリプションで安定した収益を確保
収益のベースラインを構築



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



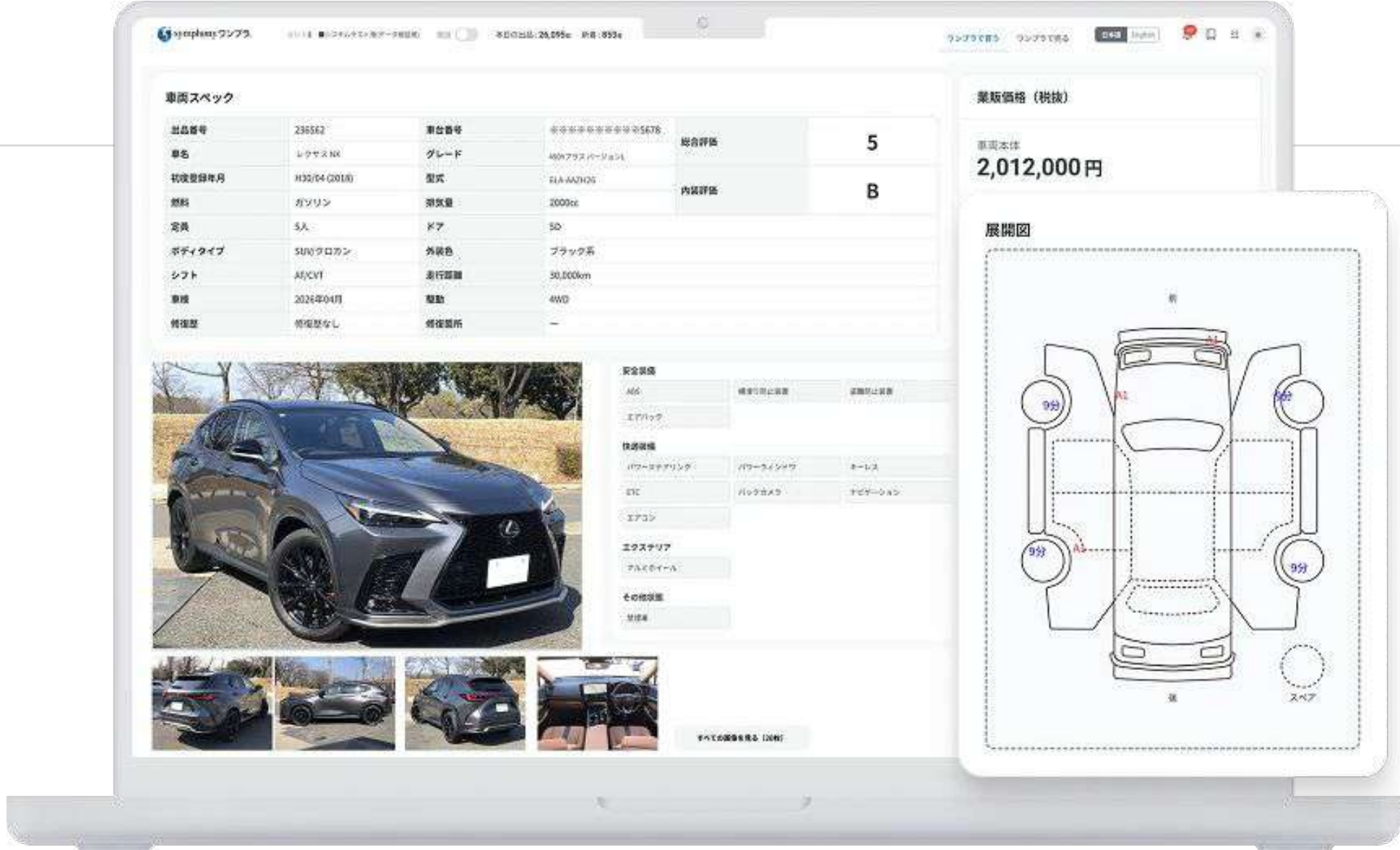
複数拠点・アカウント利用でスケール
ユーザー定着後のLTV最大化へ



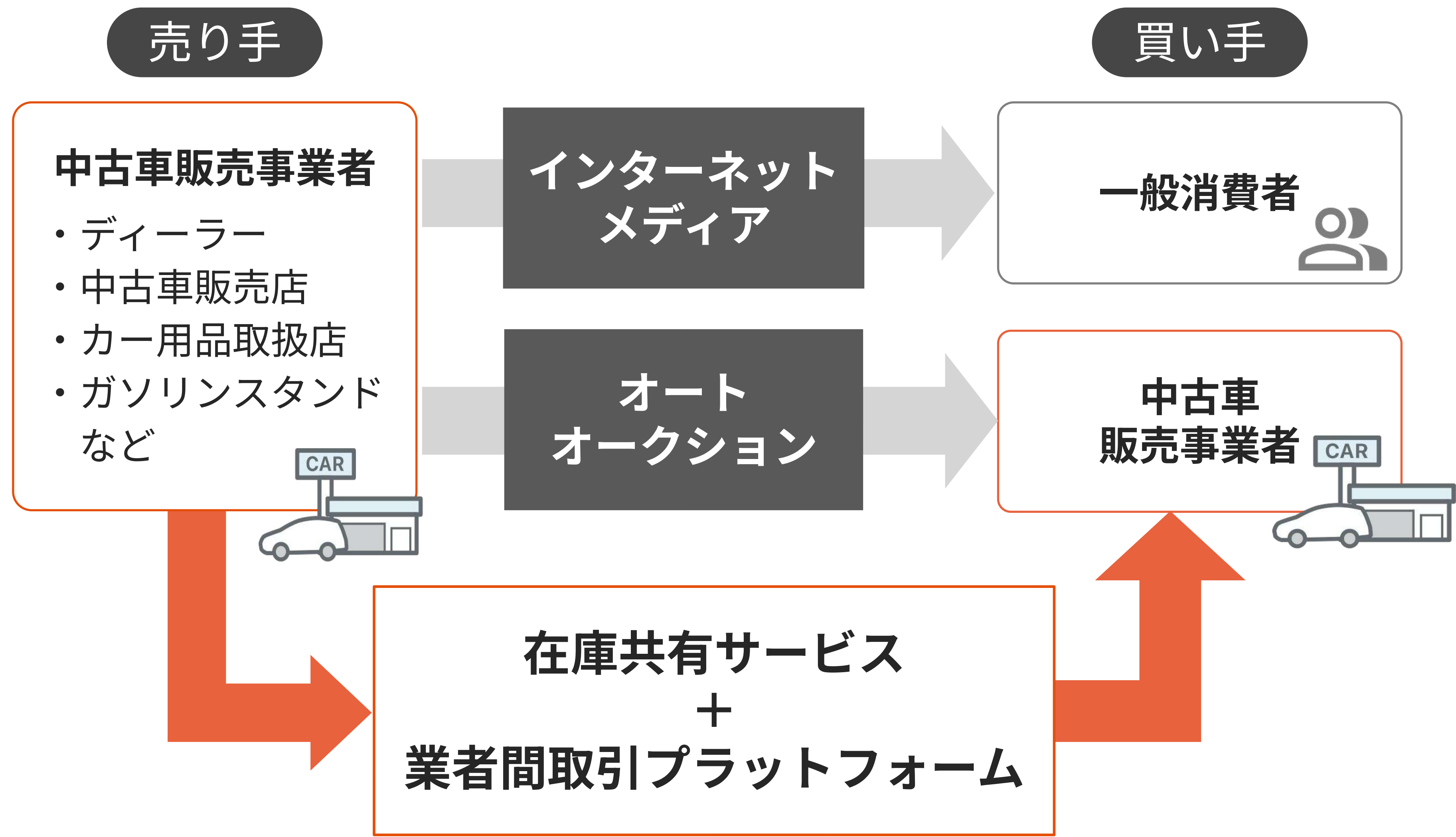
累積課金モデル

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



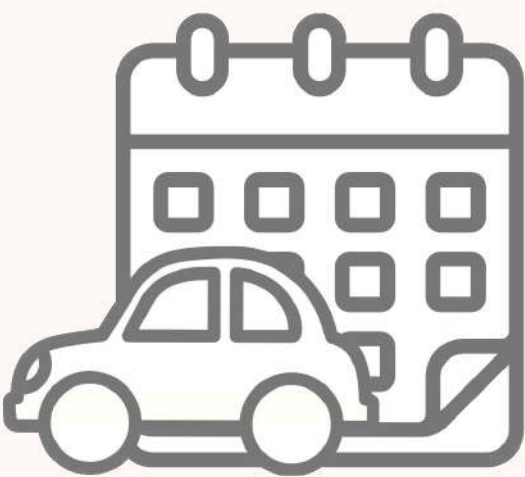
中古車販売チャネルの全体像



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

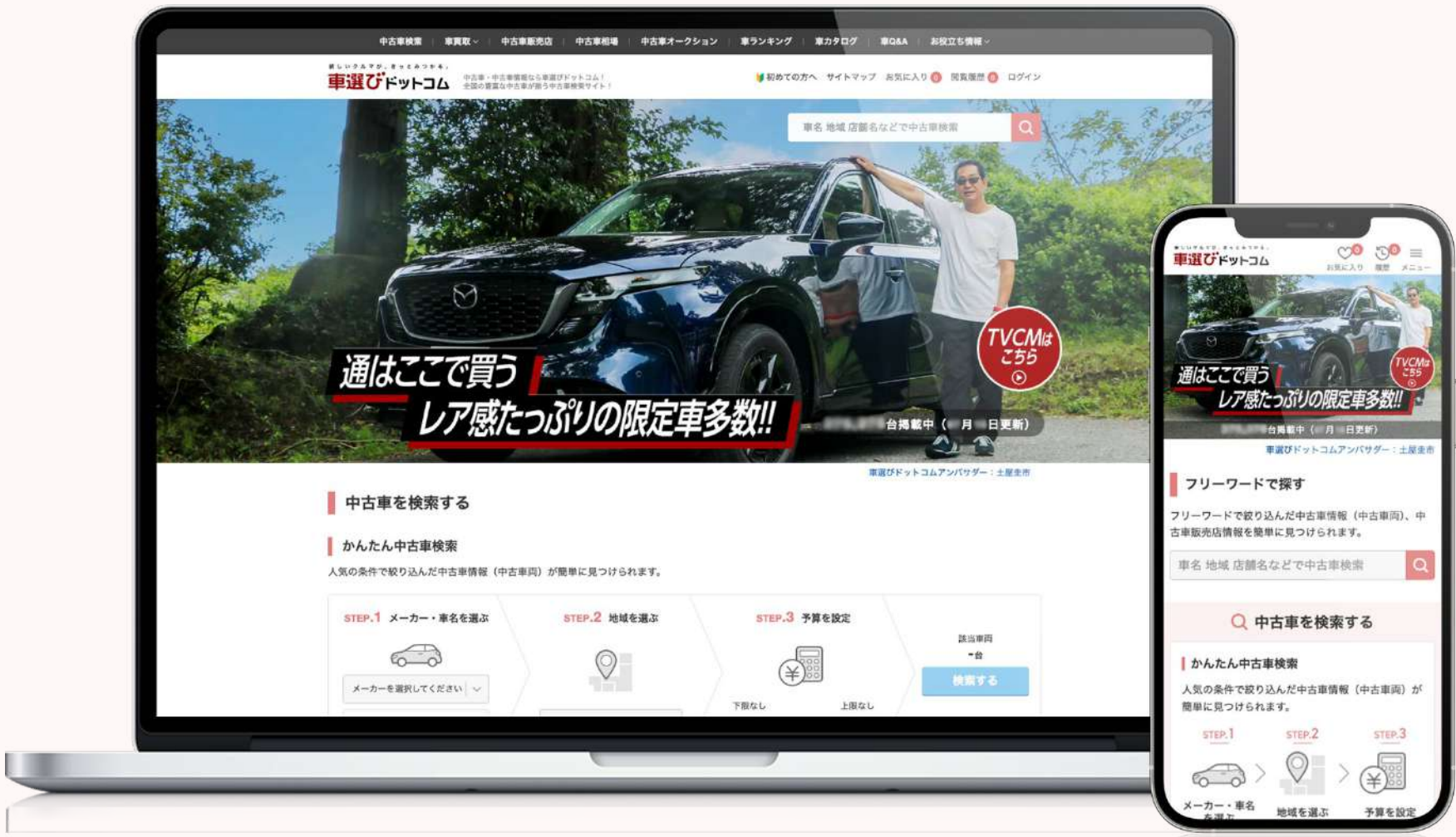


7万台以上の共有在庫※で販路拡大・無在庫販売の強力な武器に
全国ネットワークの共有在庫により無在庫販売を実現し、国内外への販路拡大に貢献

※ 2026年4月時点の実績

中古車検索サイト「車選びドットコム」や、自動車総合メディア「CARPRIME」を主軸に、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を、一般ユーザーに向けて提供

カープライム



車選びドットコム



CARPRIME

総フォロワー数 * 81.7万人



* 2026年7月現在、「CARPRIME」および「車選びドットコム」のSNS総フォロワー数

自動車一括査定サービス



車選びドットコム買取

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

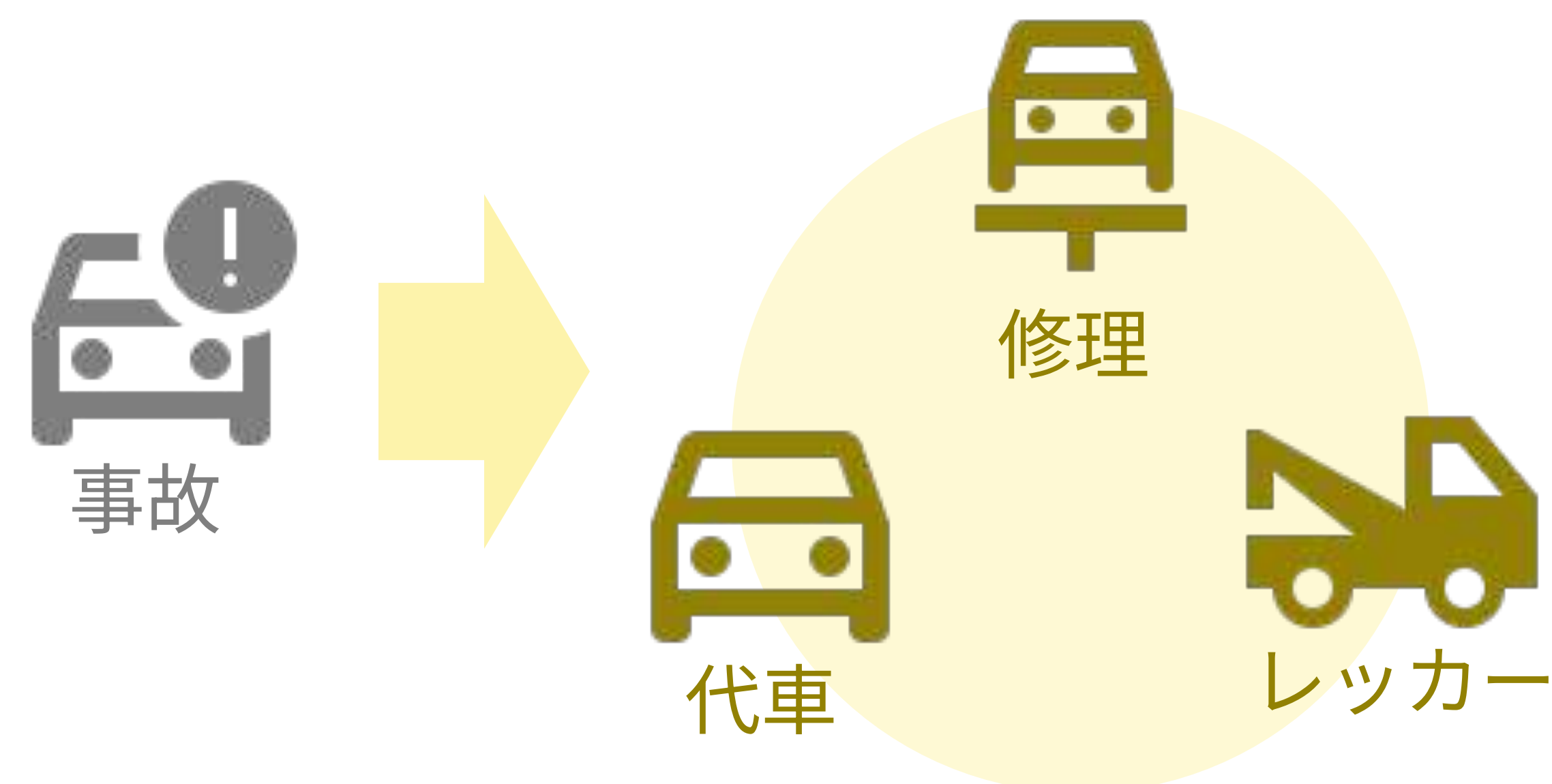
オートサービス事業（AS事業）

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。