

FINANCIAL RESULTS

2026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



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	215名 (2025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 Sparkle AI株式会社 オートレックス株式会社
-------	--

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

01. 【連結】 2026年3月期 第1四半期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. ビジネスアップデート
04. 成長戦略
05. Appendix

売上高 24.7 億円 (YoY+15.0%)	EBITDA 3.3 億円 (YoY+13.4%)	営業利益 2.9 億円 (YoY+8.3%)	当期純利益 1.9 億円 (YoY+11.5%)
-------------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------	--------------------------------------

売上高、EBITDA、当期純利益はYoY二桁成長を達成

ビジネスコミュニケーション事業	金融機関の不正アクセス対策需要を捉え大幅な伸長 売上高は過去最高を更新し、YoY16.4%増と想定以上の高成長を達成。営業利益も過去最高を更新し、利益率も更に改善
オートモーティブプラットフォーム事業	前四半期比でWEBマーケティング・自動車メディアの売上高は減少、カーソリューションの売上高は微増 将来成長に向けた投資継続により減益するも、想定通りに推移
AI事業	音声AIエージェントと電話をワンストップで接続するインフラ「onBridge（オンブリッジ）」の開発を進め、 計画通り7月末に技術者向けにリリース
オートサービス事業	BP・レンタカー/中古車販売・車検整備ともに順調に推移し、売上高はYoY22.2%と過去最高を更新
全社	投資有価証券売却により特別利益27百万円を計上

【連結】2026年3月期 第1四半期実績

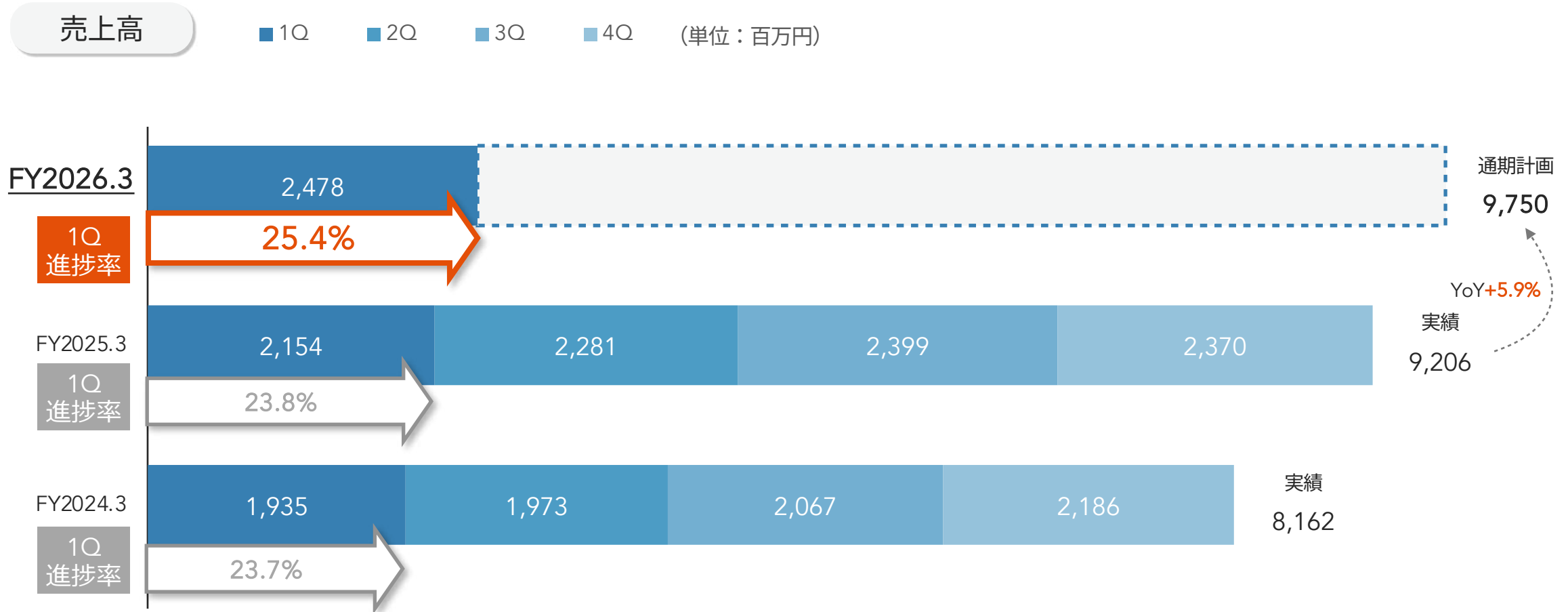
ビジネスコミュニケーション事業がグループ業績を牽引し、計画を上回る進捗

	FY2025.3	FY2026.3			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,154	2,478	+15.0%	9,750	25.4%
EBITDA ※	298	338	+13.4%	-	-
営業利益	268	290	+8.3%	1,000	29.1%
経常利益	270	290	+7.5%	990	29.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	190	+11.5%	580	32.9%

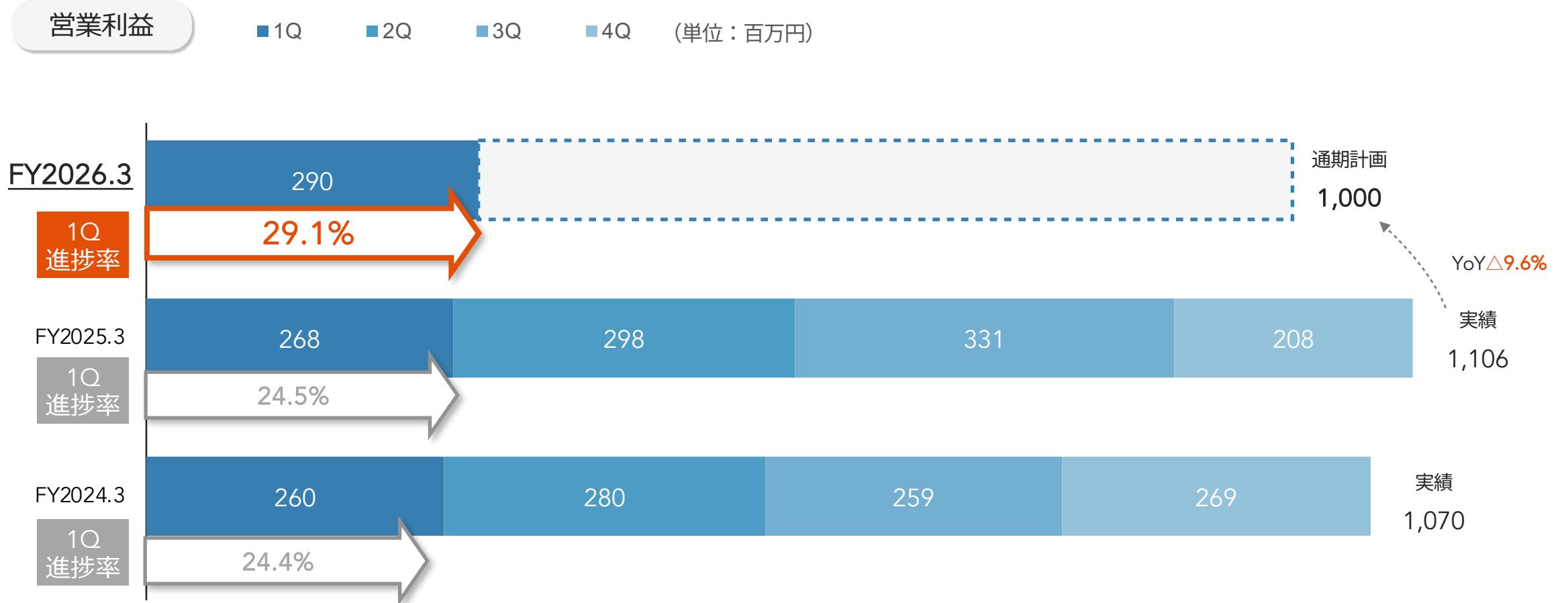
※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

	FY2025.3	FY2026.3			
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,154	2,478	+15.0%	9,750	25.4%
ビジネスコミュニケーション事業	1,348	1,569	+16.4%	6,150	25.5%
オートモーティブプラットフォーム事業	404	418	+3.4%	1,820	23.0%
AI事業	0.9	1.6	+80.0%	5	33.0%
オートサービス事業	400	489	+22.2%	1,775	27.6%
セグメント利益または損失(△)	268	290	+8.3%	1,000	29.1%
ビジネスコミュニケーション事業	359	453	+26.1%	1,555	29.2%
オートモーティブプラットフォーム事業	103	79	△23.5%	300	26.5%
AI事業	△14	△18	-	△130	14.5%
オートサービス事業	14	4	△67.0%	85	5.7%
調整額	△195	△228	-	△810	-

通期計画に対する売上高の進捗は25.4%と、過去実績を上回る進捗



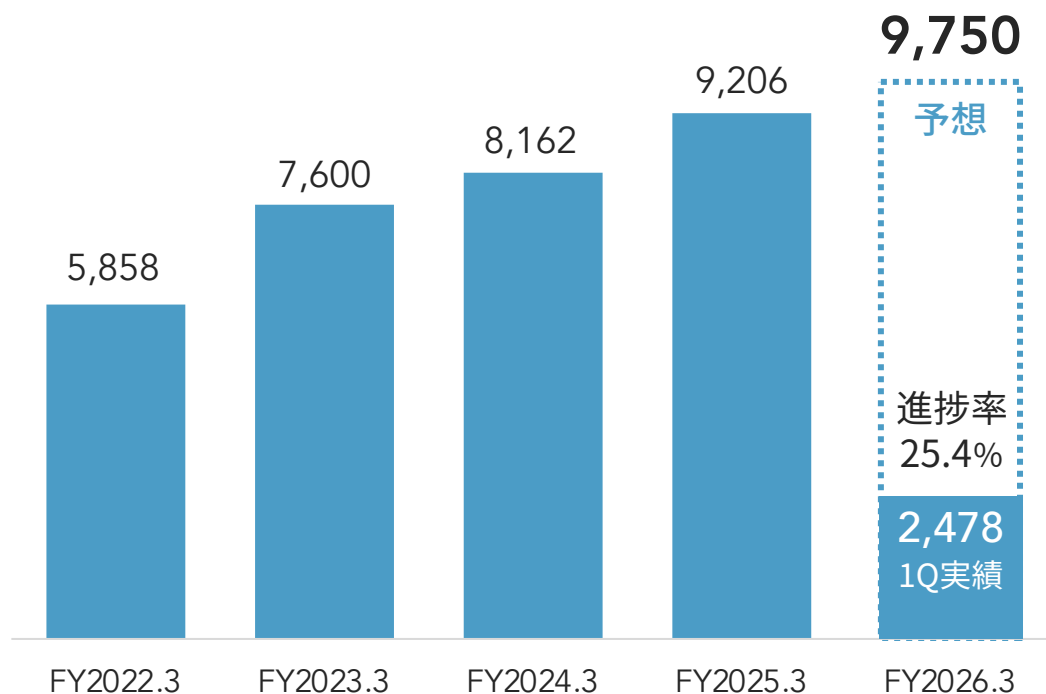
通期計画に対する営業利益の進捗率は29.1%と、過去実績を大きく上回る進捗



通期業績予想は、安定的な事業成長と積極的な成長投資を見込み策定

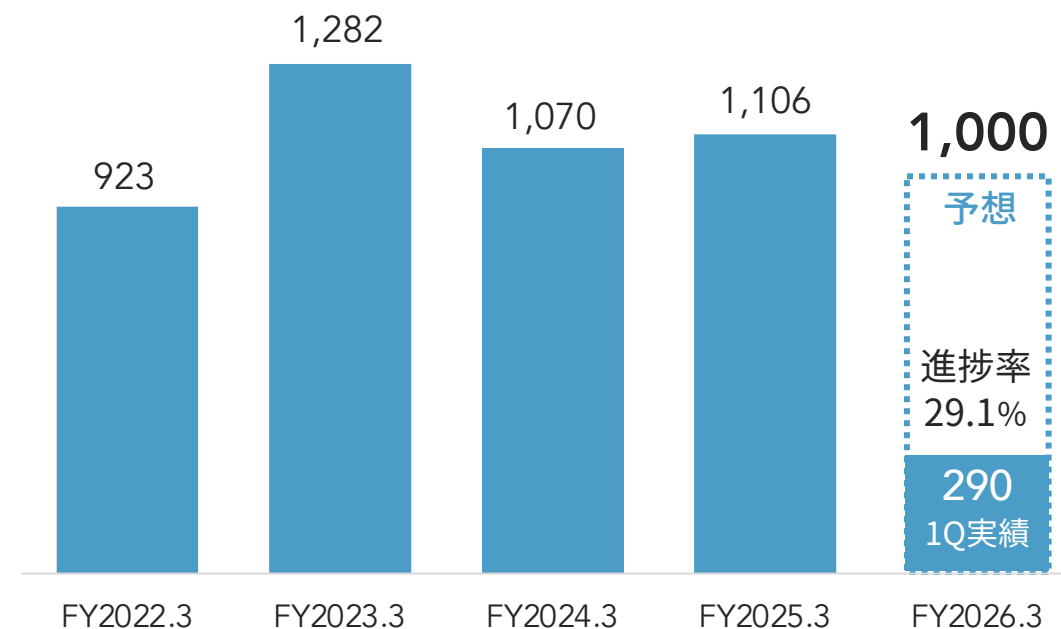
売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）

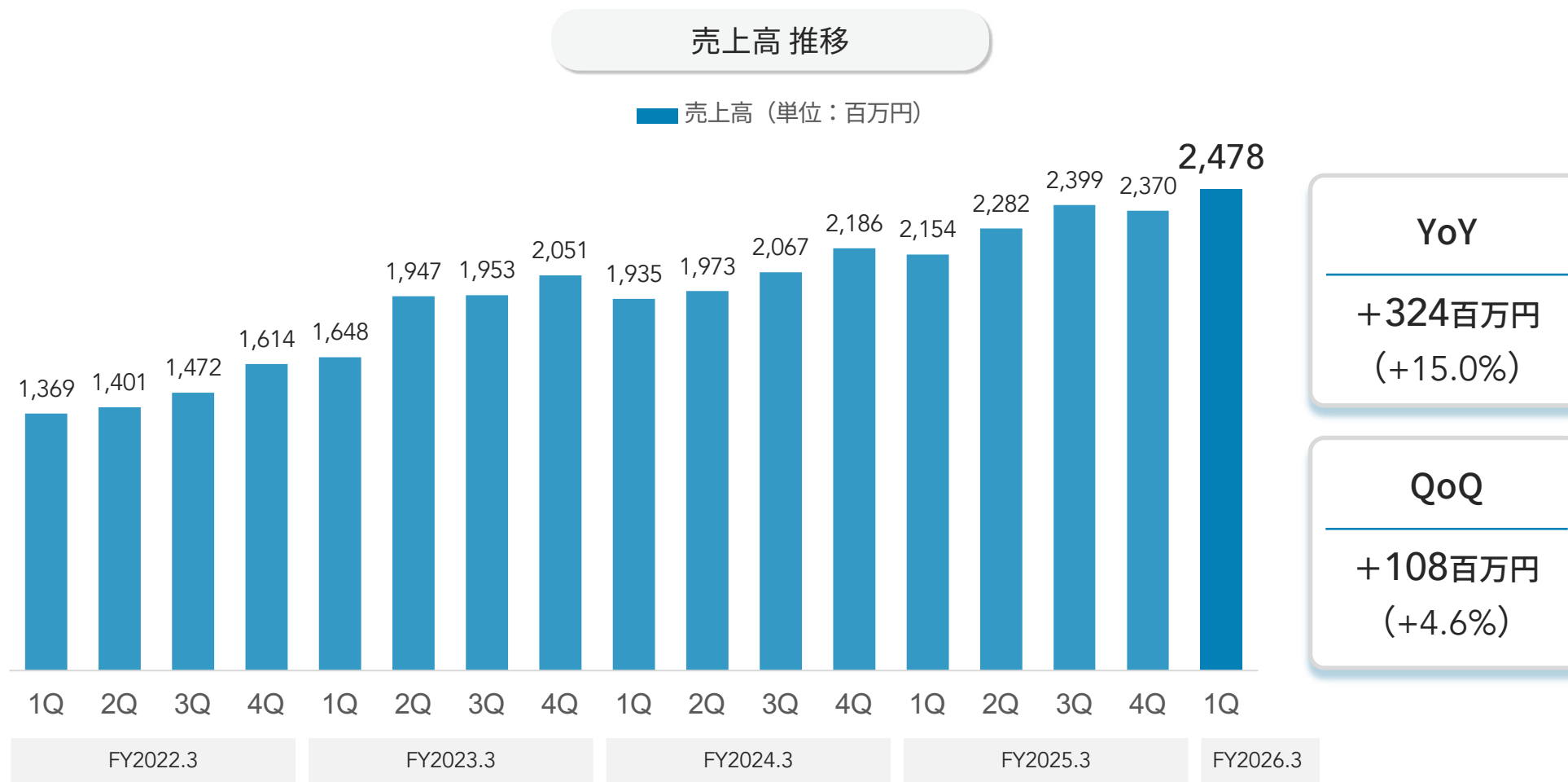


営業利益 推移

■ 営業利益（単位：百万円）



四半期売上高はYoY二桁成長で過去最高を更新



ビジネスコミュニケーション事業が連結売上高の成長を大きく牽引

売上高 推移

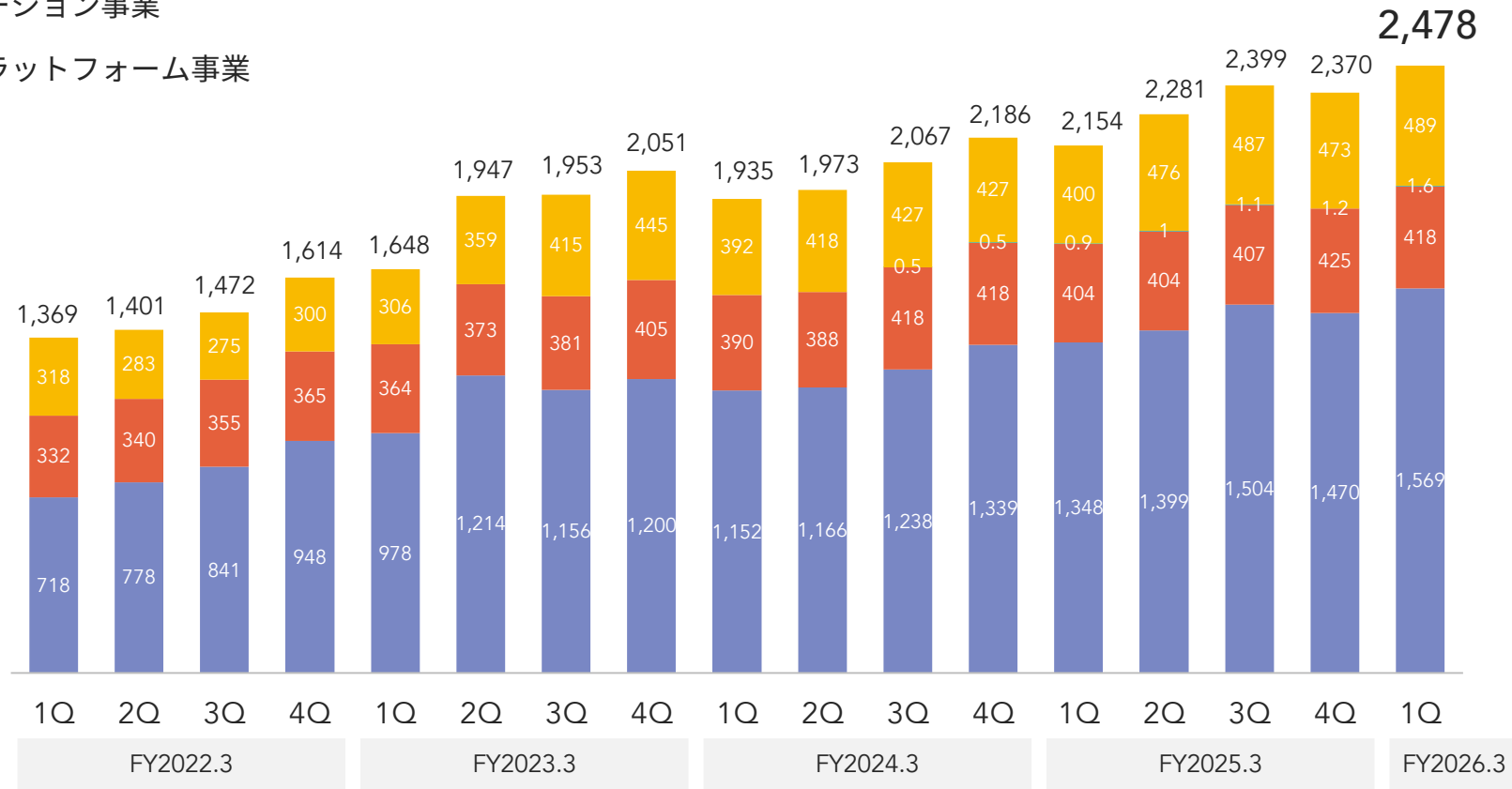
■ ビジネスコミュニケーション事業

■ オートモーティブプラットフォーム事業

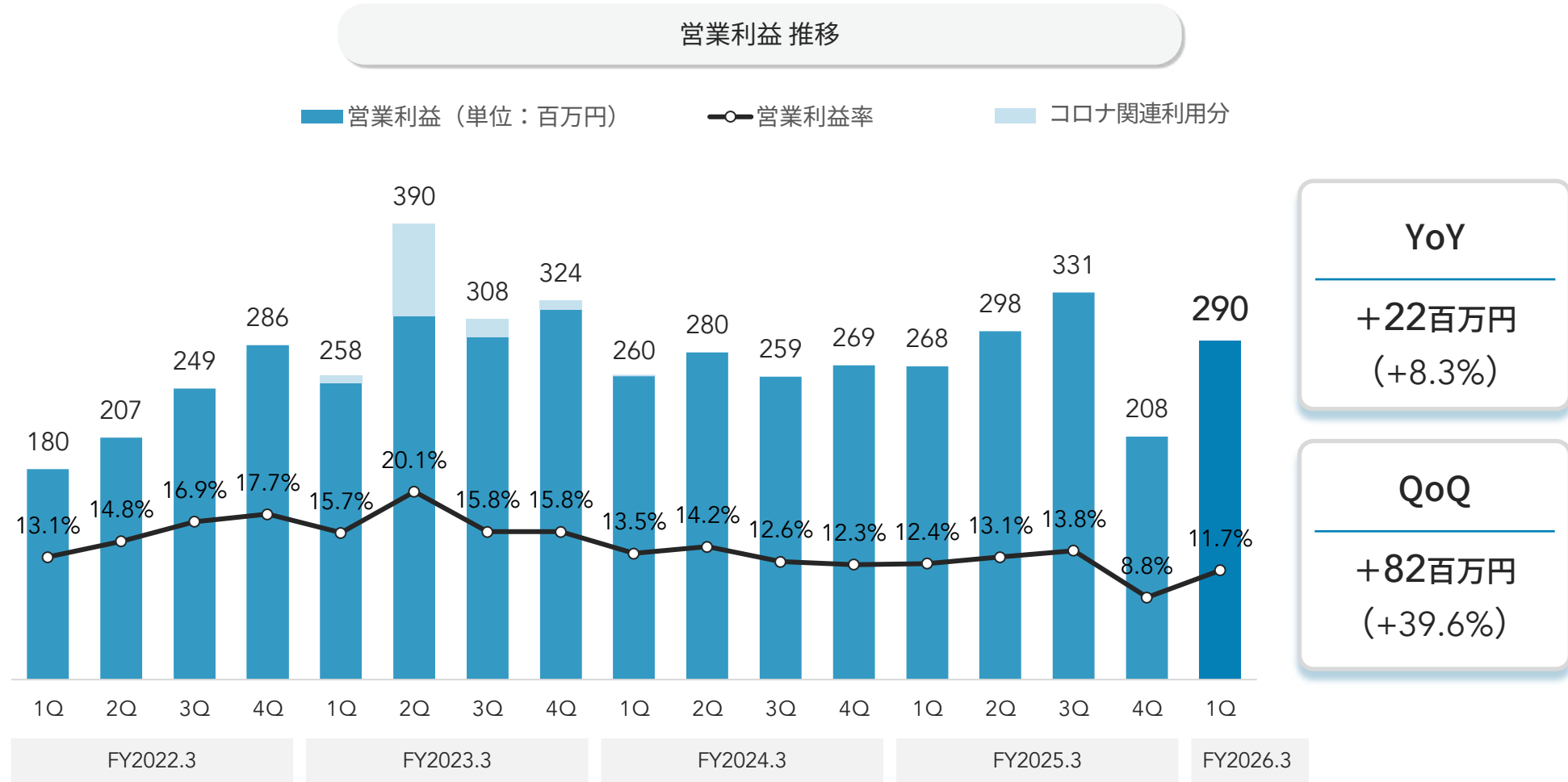
■ AI事業

■ オートサービス事業

（単位：百万円）



株主優待および貸倒引当金により、前四半期に一時的に減少した営業利益率が回復



オートレックス株式会社の株式の取得により現預金が減少し、のれんが増加

(単位：百万円)	2025年3月期 期末		2026年3月期 第1四半期末	
	2025年3月期 期末	2026年3月期 第1四半期末	2025年3月期 期末	2026年3月期 第1四半期末
流動資産	3,765	3,426	流動負債	1,477
うち現預金	2,621	2,254	うち短期借入金	54
固定資産	1,614	1,707	固定負債	237
有形固定資産	627	677	長期借入金	85
無形固定資産	351	592	負債合計	1,715
うちソフトウェア	296	287	株主資本	3,633
うちのれん	13	242	うち自己株式	△186
投資等	634	437	純資産合計	3,663
資産合計	5,379	5,134	負債・純資産合計	5,379

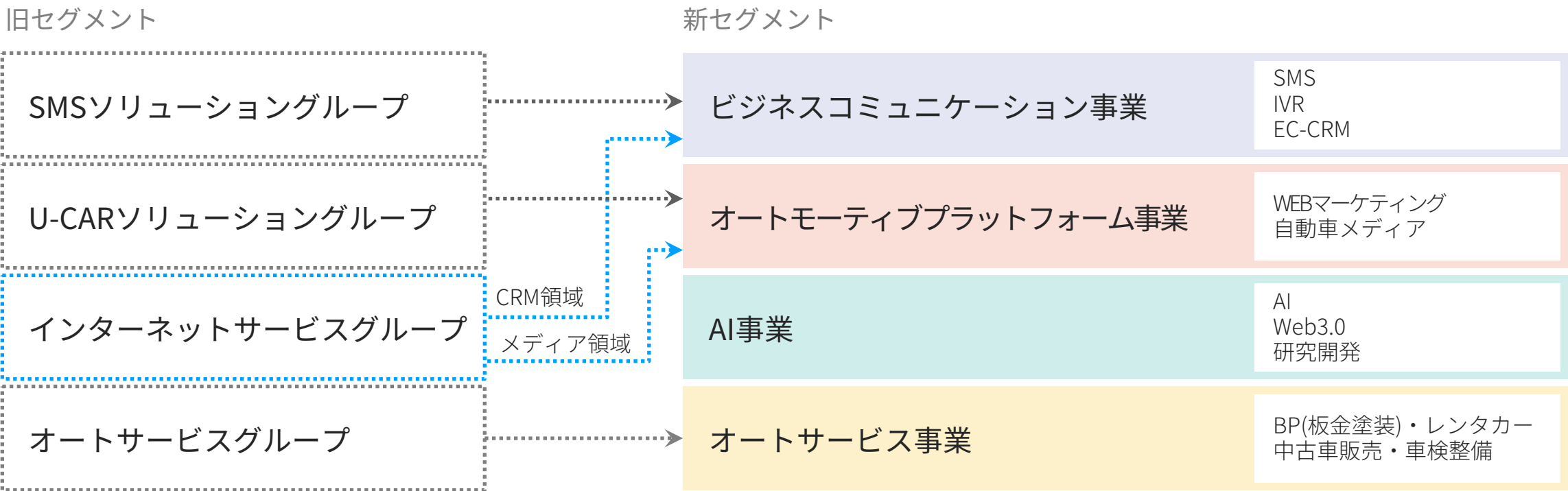
【連結】セグメント別実績・KPI推移

事業領域ごとの成長戦略をより明確にするため、セグメント区分の見直しを実施

1. 従来の「インターネットサービス」セグメントを廃止し、事業特性に応じて以下に再編成
- ◆ CRMサービス領域

→ ビジネスコミュニケーション事業へ統合
- ◆ 自社開発自動車メディア領域

→ オートモーティブプラットフォーム事業へ統合
2. 新たに「AI事業」を独立した事業としてセグメント化



ビジネスコミュニケーション事業

売上構成比：63.4%、営業利益率：28.9%



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事業

売上構成比：16.8%、営業利益率：19.0%



カーソリューション

自動車販売業務支援システム「symphony」、クラウド車検整備請求システム「Quicar」をはじめ、自動車アフターマーケット事業者の業務効率化と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

オートサービス事業

売上構成比：19.8%、営業利益率：1.0%



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

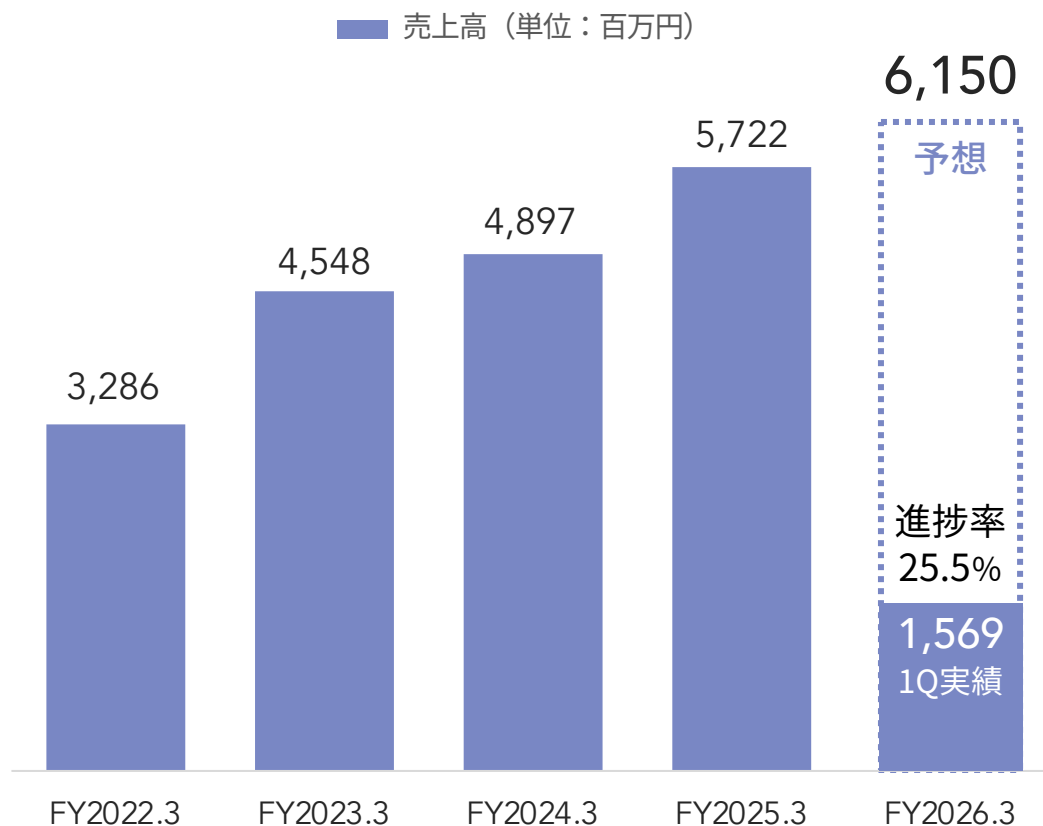
中古車販売・車検整備

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

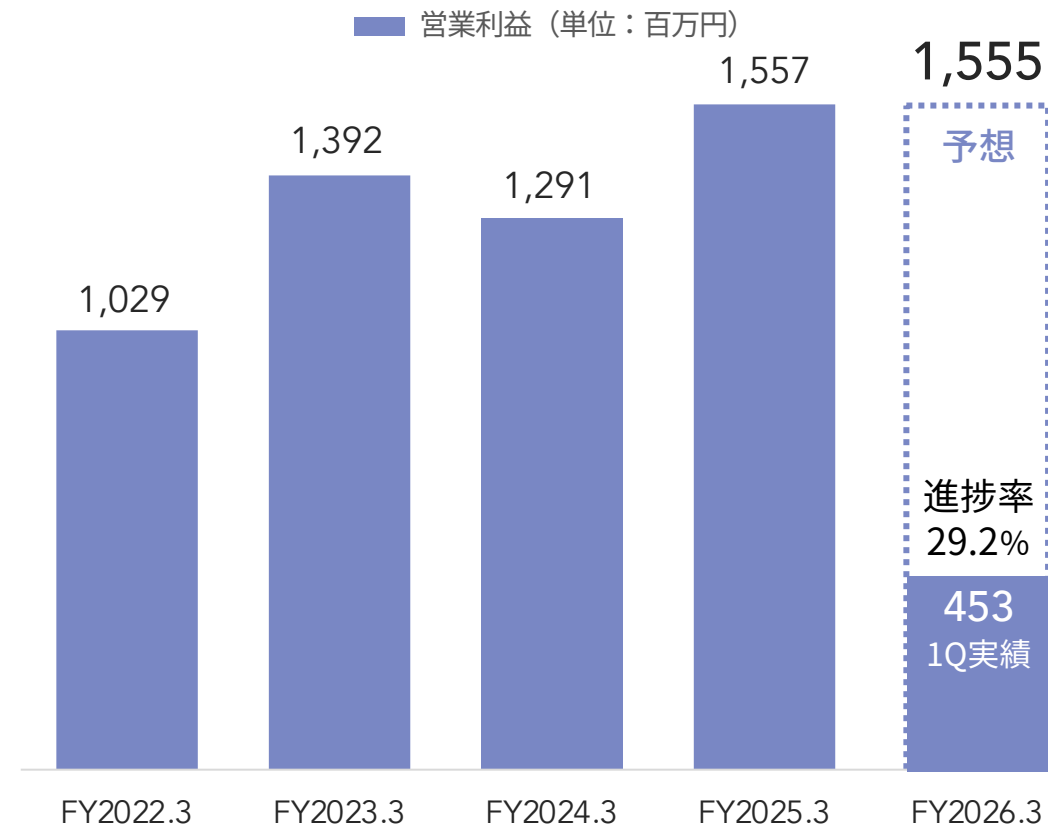
※ 売上構成比・営業利益率：2026年3月期第1四半期時点の数字

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

売上高 推移

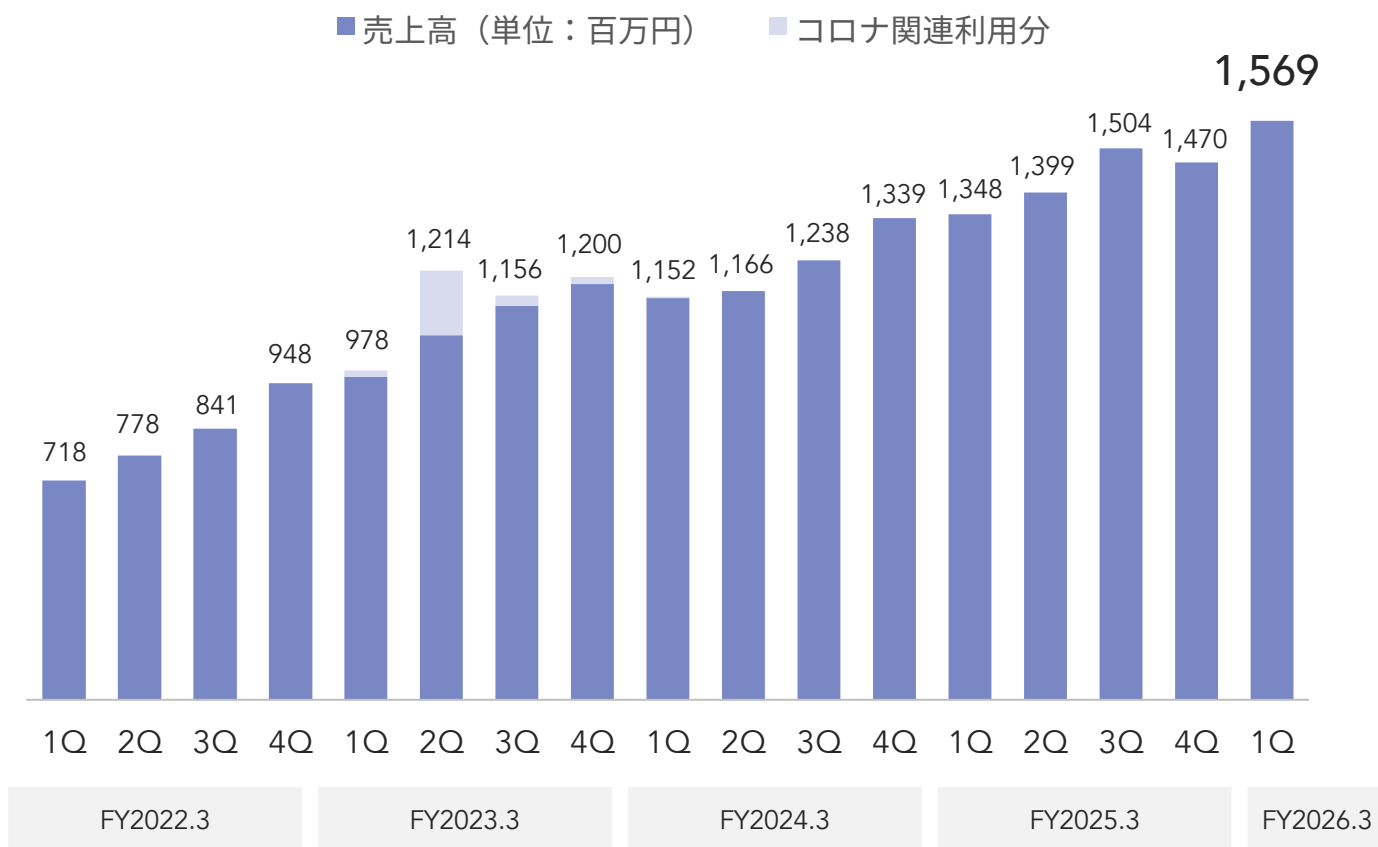


営業利益 推移



金融機関の不正アクセス対策需要を捉え、売上高は過去最高を更新 YoYも16.4%増と高成長を継続

セグメント売上高 推移



YoY

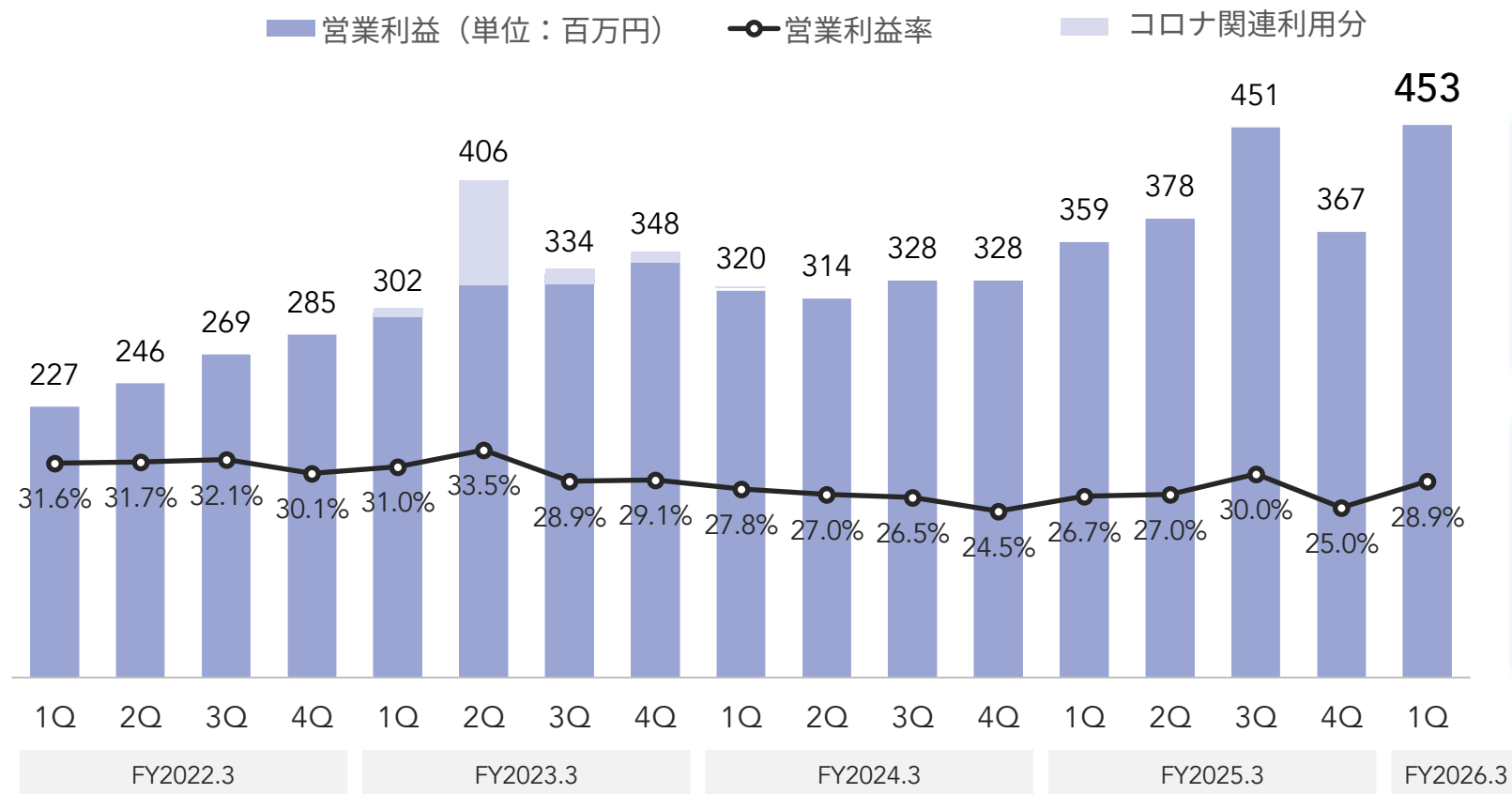
+221百万円
(+16.4%)

QoQ

+99百万円
(+6.7%)

営業利益は過去最高を更新、営業利益率も改善し高利益率を維持

セグメント営業利益・営業利益率推移



YoY

+93百万円
(+26.1%)

QoQ

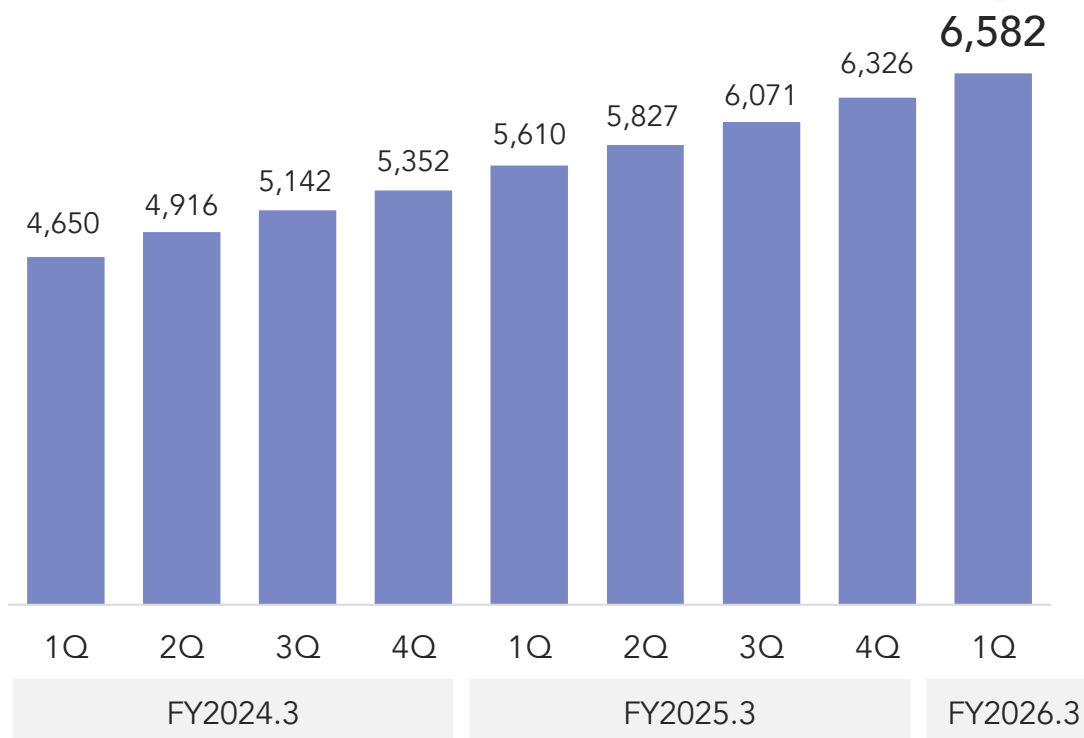
+86百万円
(+23.5%)

累計契約社数は順調に拡大。広告宣伝費も規律のある投資を継続

SMS関連サービス累計契約社数 推移

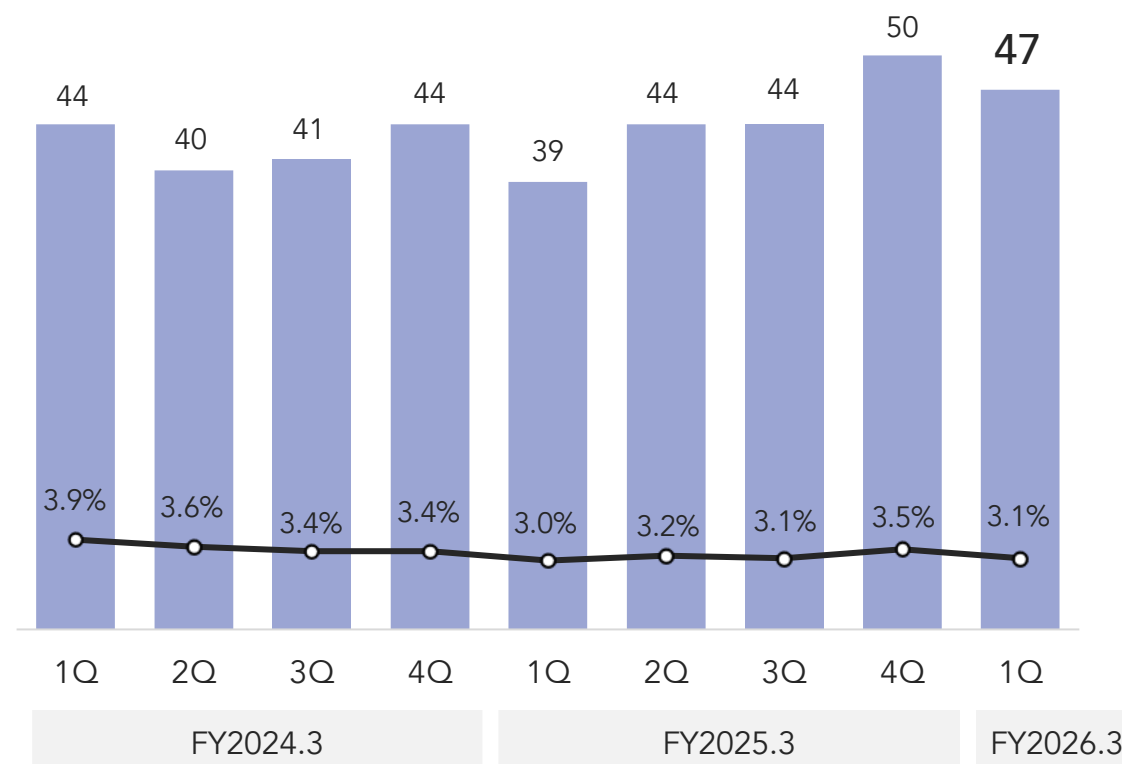
■ SMS関連サービス累計契約社数（単位：社）

前年同期比 **+972社**
前四半期比 **+256社**



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



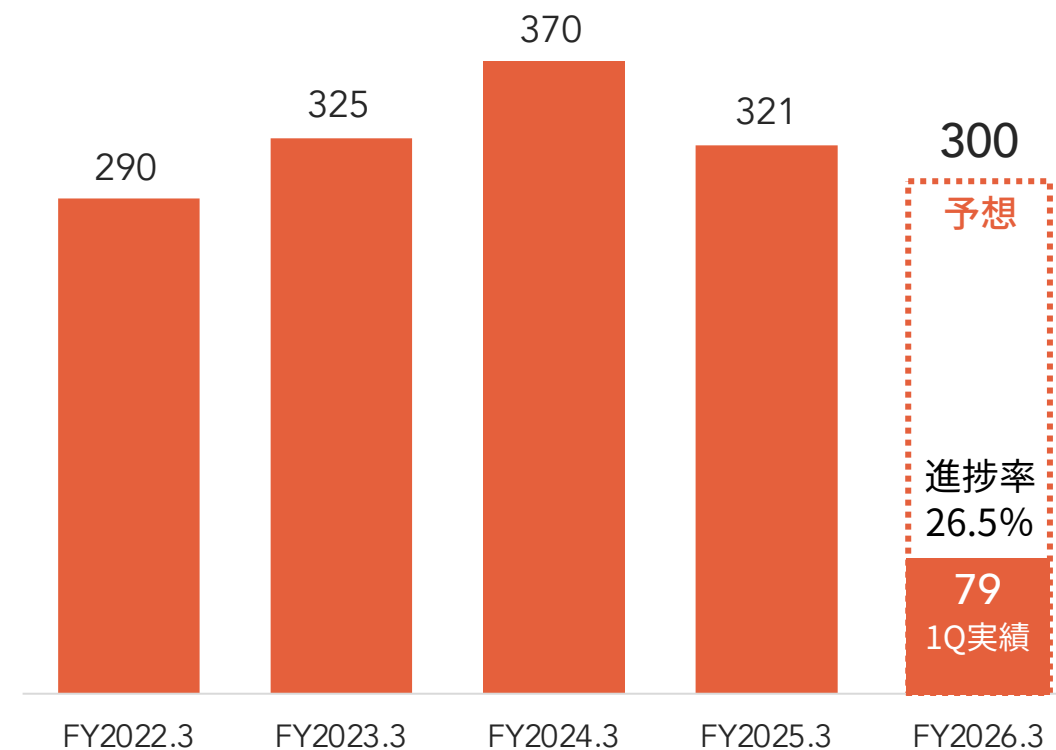
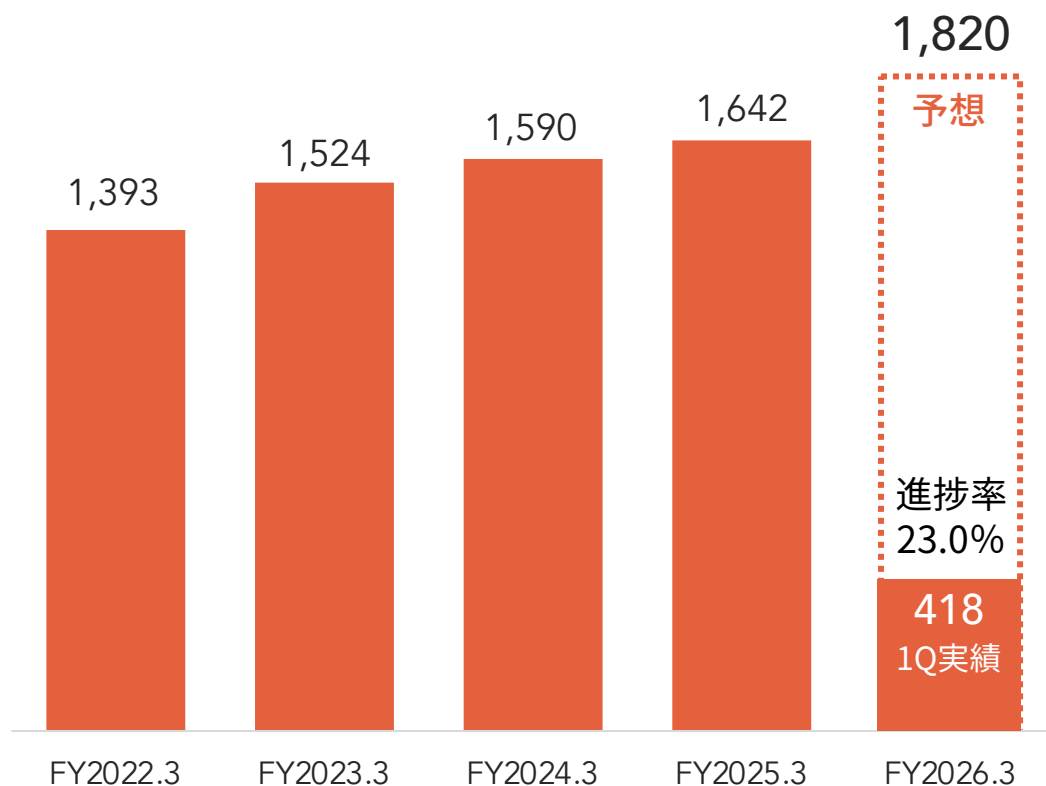
売上高は想定より若干下振れしたが、第2四半期以降の施策改善により通期計画どおりの着地を目指す

売上高 推移

営業利益 推移

売上高（単位：百万円）

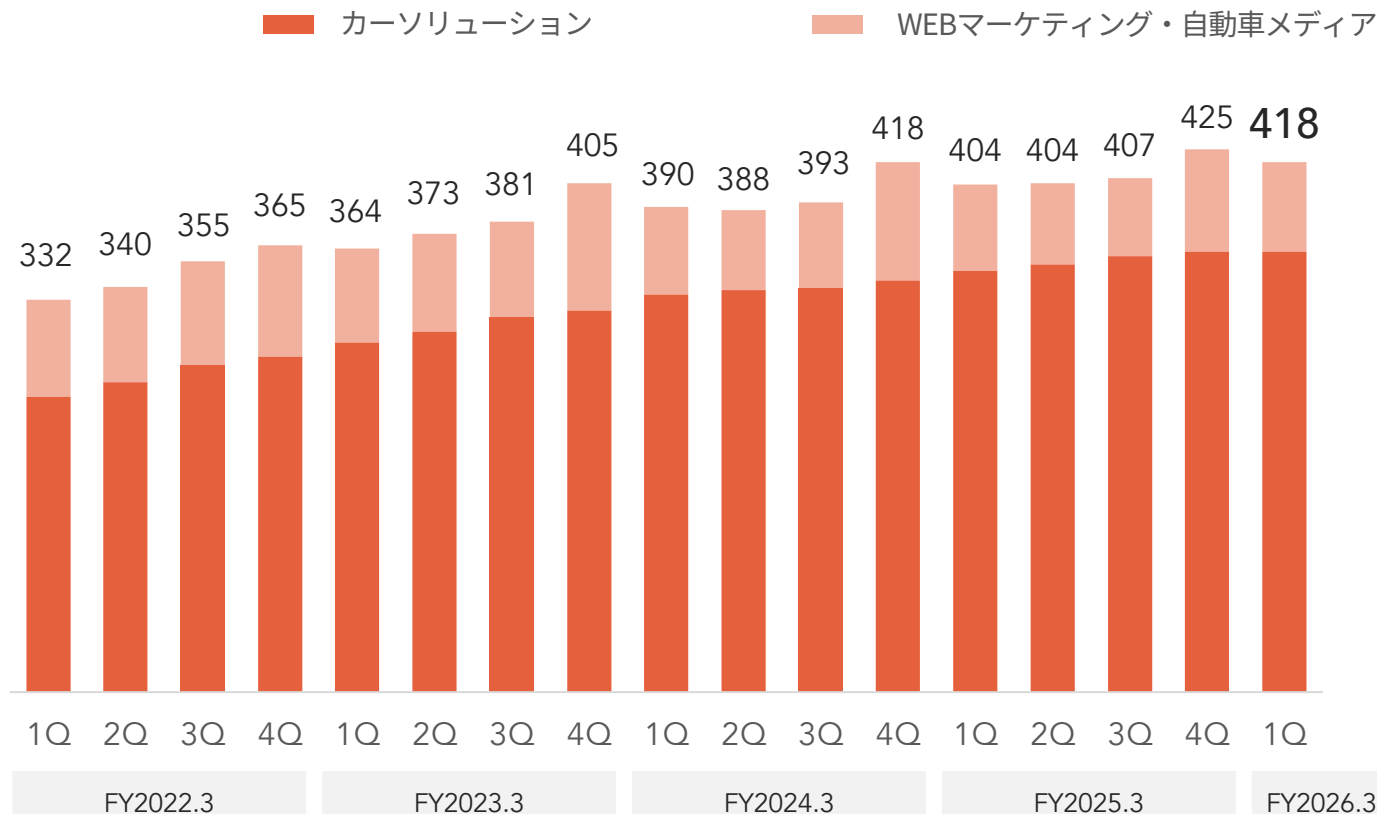
営業利益（単位：百万円）



前四半期比でWEBマーケティング・自動車メディアの売上高は減少、 カーソリューションの売上高は微増

セグメント売上高 推移

（単位：百万円）



YoY

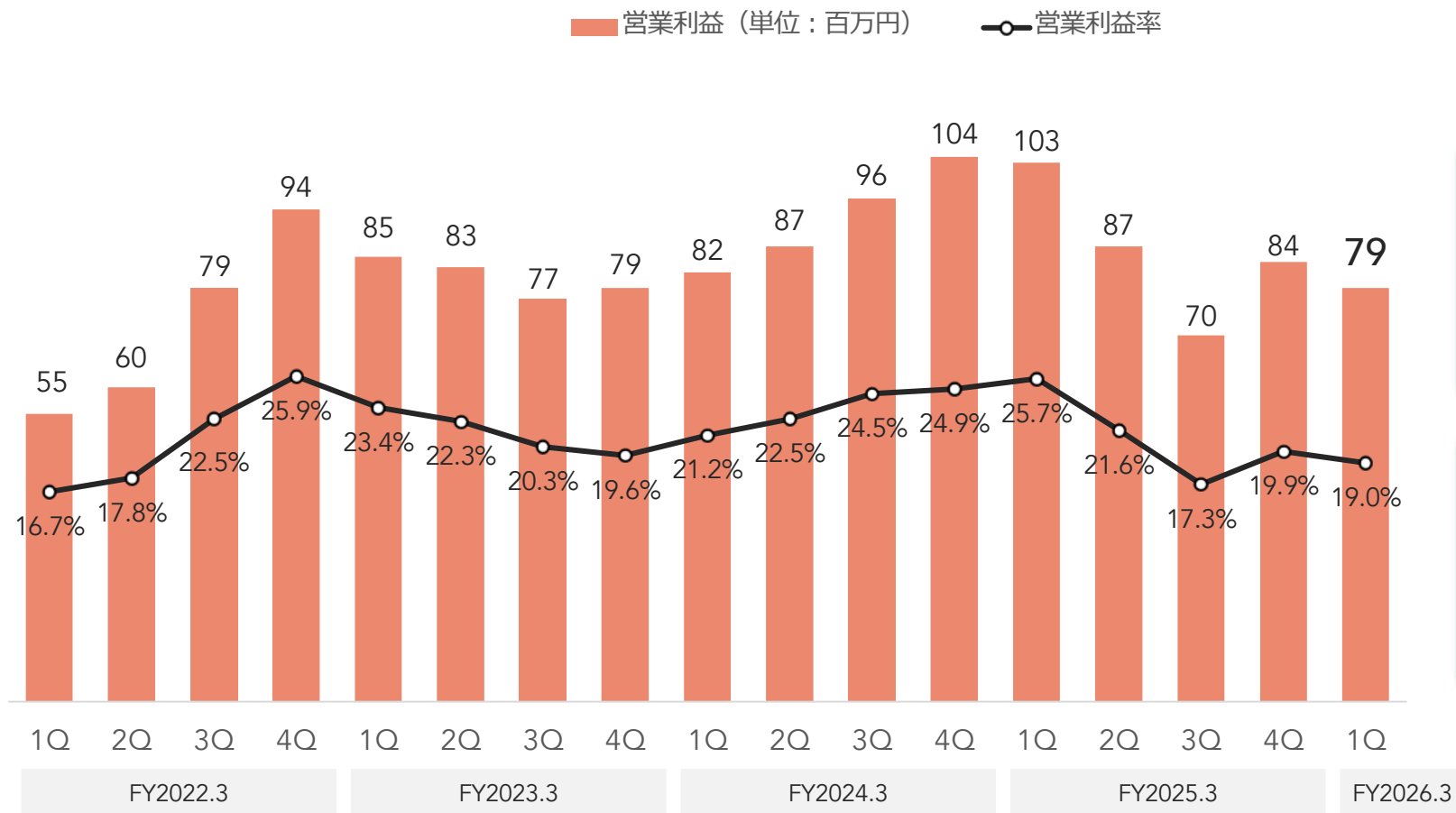
+14百万円
(+3.4%)

QoQ

△7百万円
(△1.7%)

将来成長に向けた投資継続により減益するも、想定通りに推移

セグメント営業利益・営業利益率推移



YoY

△24百万円
(△23.5%)

QoQ

△5百万円
(△6.1%)

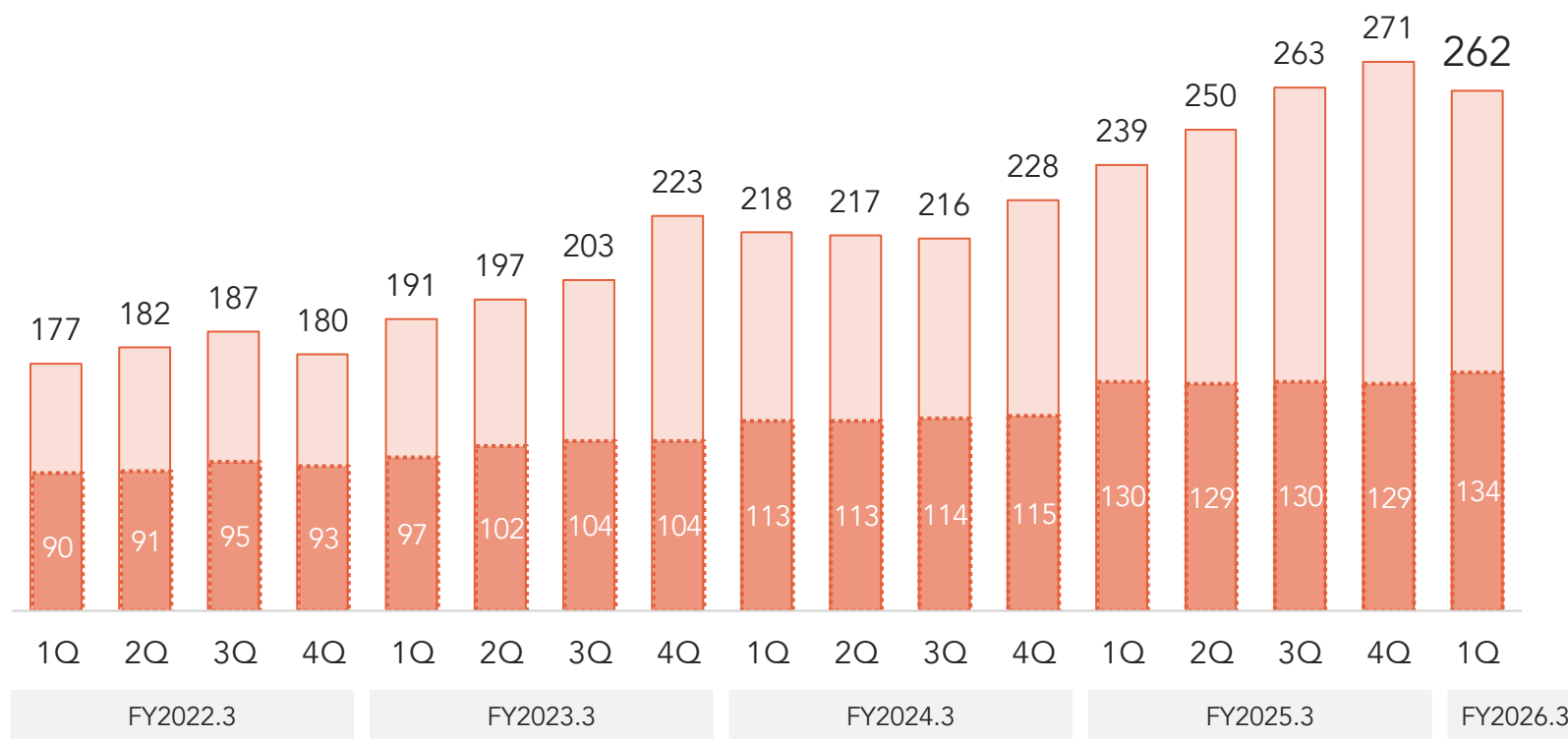
プロダクト開発および人材への成長投資を継続中

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）

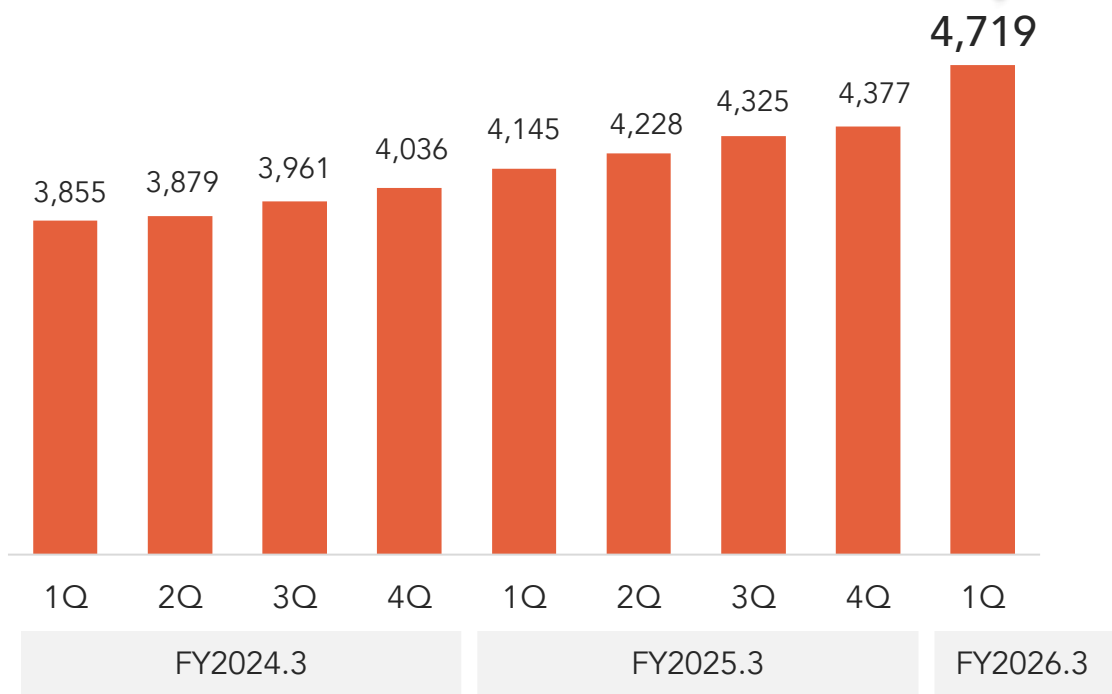


サービスアカウント数は順調に増加、レベニューチャーンレートも低位継続

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：件)

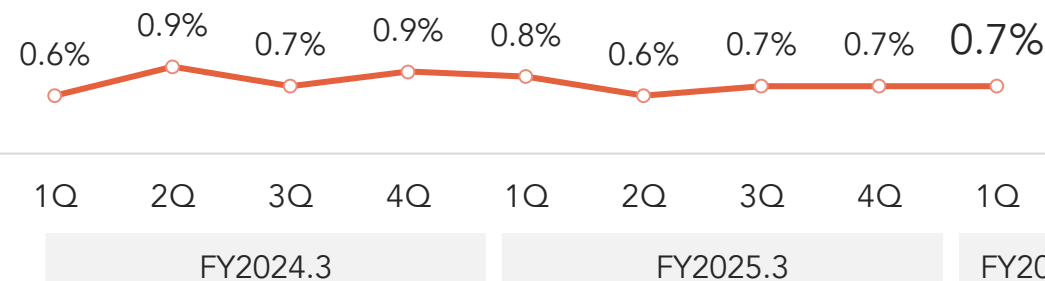
前年同期比 **+574件**
前四半期比 **+342件**
内トラックバンク308件



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



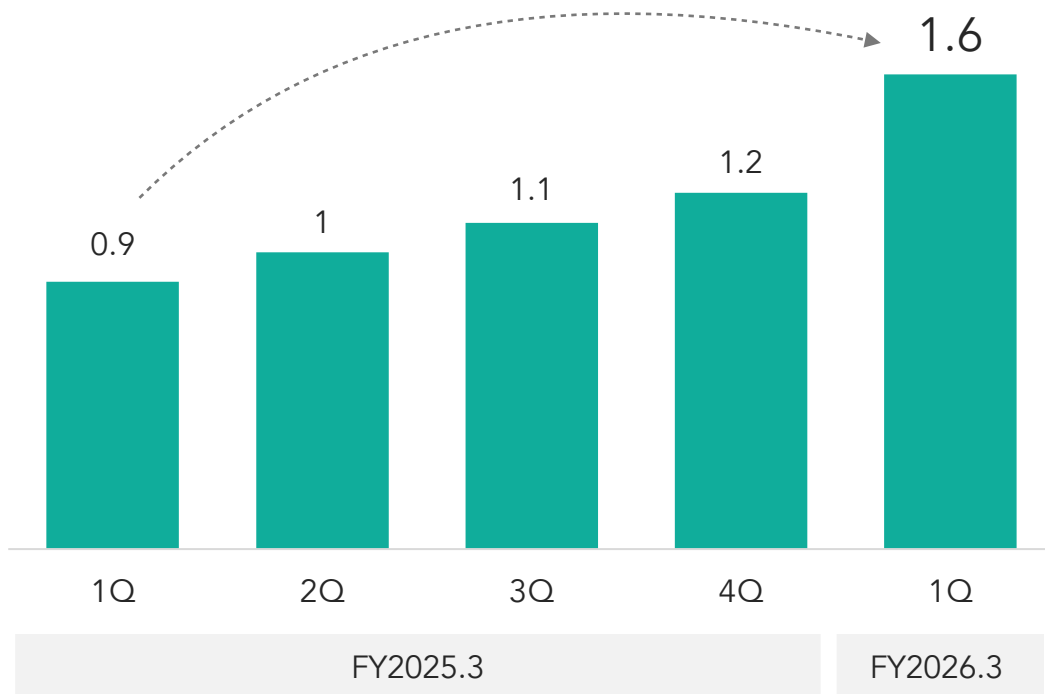
※ オートレックス社（トラックバンク）のPL連結は2Qから

計画通りに音声AIエージェントのプロダクト開発を進め、
音声AIエージェントと電話を接続するインフラ「onBridge」を7月末に技術者向けへリリース

セグメント売上高 推移

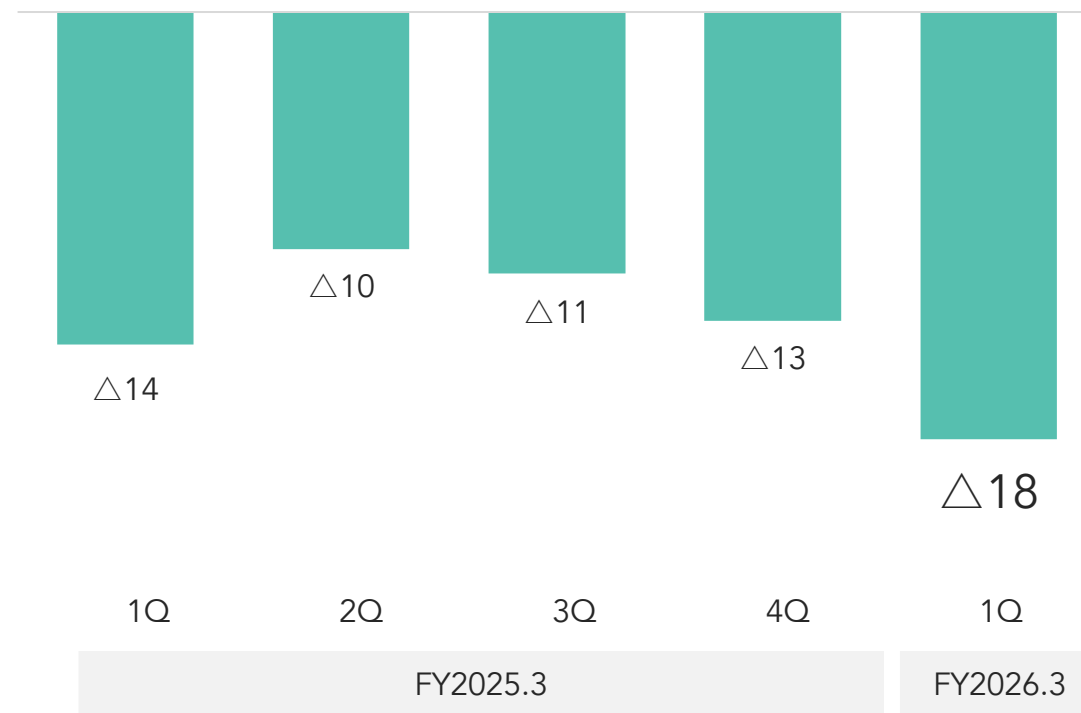
■ 売上高（単位：百万円）

YoY +80.0%



セグメント営業利益・営業利益率 推移

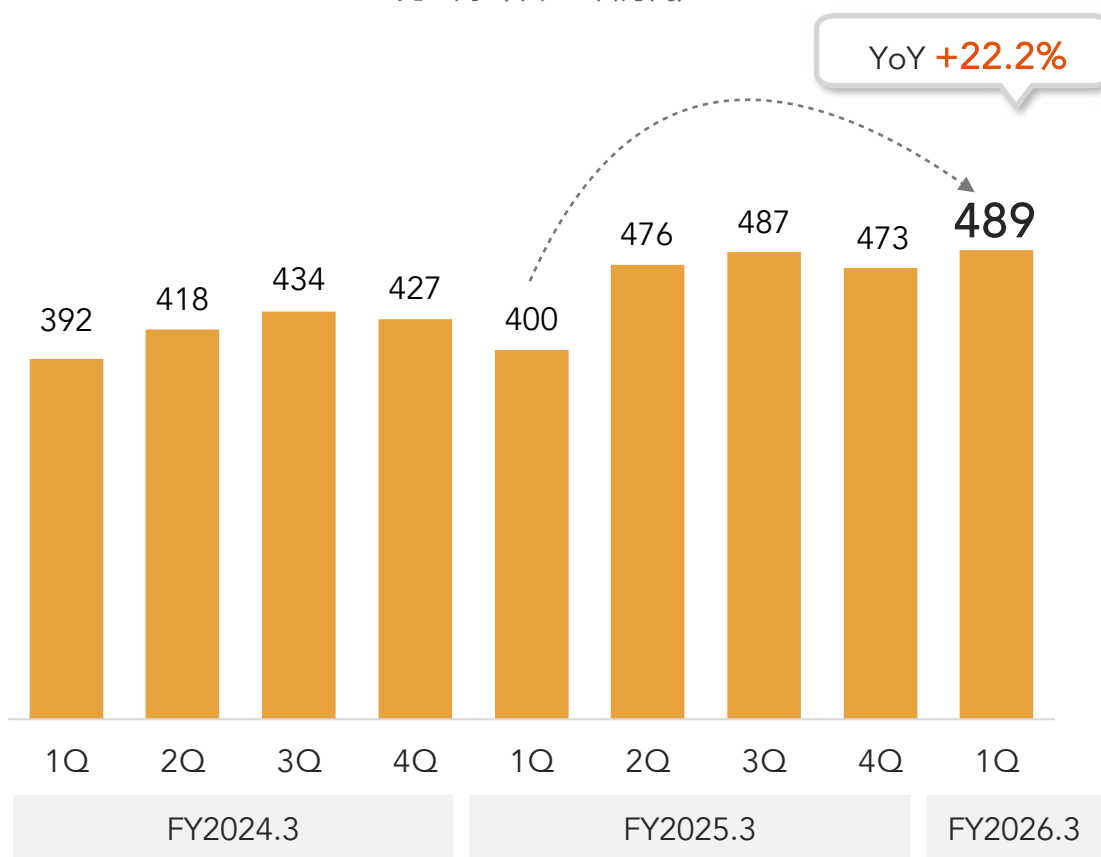
■ 営業利益（単位：百万円）



BP・レンタカー／中古車販売・車検整備ともに順調に推移し、計画通りの着地

セグメント売上高 推移

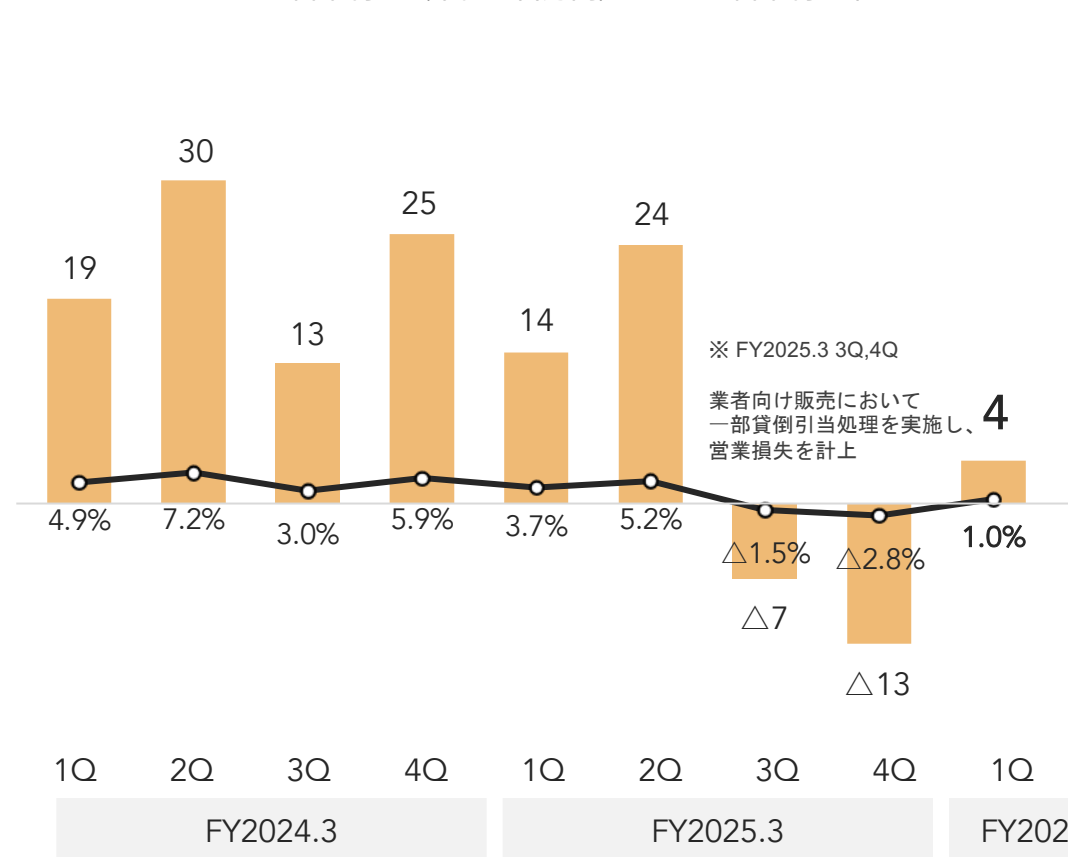
■売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益・営業利益率 推移

■営業利益（単位：百万円）

●営業利益率



03 ビジネスアップデート

クラウド型IVR&SMS送信サービス「TeleForce」

2025/04/15

大規模アップデートで電話DXを加速

- 電話業務の自動化と効率化を飛躍的に進化させる大規模アップデートを実施
- 属人的な電話対応から“**可視化・共有・自動化された電話対応**”へと業務をシフトさせる38項目の新機能・改善を搭載

48言語対応音声ガイダンス

Google Chat / Slack / Teams
リアルタイム連携

発着信履歴のステータス管理

業種別音声カスタマイズ



EC特化型CRM・MAツール「アクションリンク」

2025/06/30

ITreview「Customer Voice Leaders 2025」にてレビュー収集部門を受賞！

- ITreview上で数多くの高評価レビューを獲得し、今回新たに新設された「レビュー収集部門」において、顧客の声に真摯に向き合う姿勢が評価され、受賞



カーソリューション

2025/04/30

オートレックス株式会社の株式の取得（子会社化）

掲載台数12,000台以上！国内最大のトラック専門
中古車情報サイト「トラックバンク」を運営

当社が20年以上蓄積してきた中古車販売業務支援ノウハウや
メディア運営＆マーケティングノウハウを「トラックバン
ク」にも注入して掲載顧客と掲載台数の拡大を目指します

当社

中古車販売業務支援ノウハウ

メディア運営＆マーケティングノウハウ

トラックバンク

国内最大の掲載台数

圧倒的なマーケット認知



商用車市場にも本格進出して
更なる事業成長機会を取得！



自動車メディア

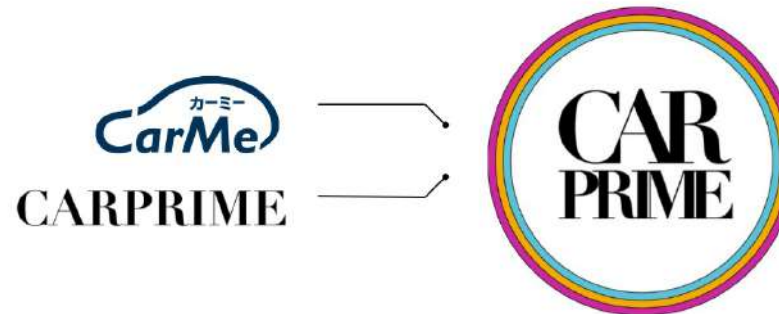
2025/07/01

自動車総合メディア「CARPRIME」が新たに誕生

YouTubeとwebのブランドを統合し、新たなメディアへ進化

「ユーザーの「知りたい」に、もっと深く、もっと楽しく応
える」をミッションとして掲げ、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

ブランド統合



2025/5/14

プロジェクト・オン

次世代音声AI構築プラットフォーム「project: On」を発表

人手不足や多言語対応など業務負荷の高い領域での音声AI活用ニーズに答える音声AIソリューションを開発

project: Onを構成する2つのサービス

音声AIエージェントと電話回線を簡単かつ迅速に接続するクラウドインフラ基盤

**onBridge**
AIと電話をつなげる

音声AIエージェント構築プラットフォーム

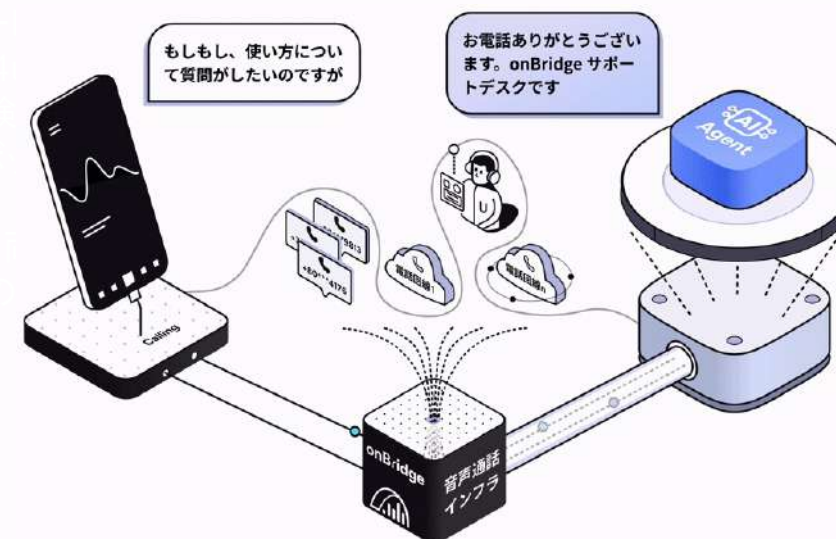
**onVoice**
音声AIエージェントをつくる

様々な業界における音声AIエージェント導入を飛躍的に加速し、急成長が予測される日本の音声AI市場における主導的ポジションの確立を目指す

「onBridge」ウェイティングリスト公開

2025/7/31

AIと電話をシームレスに連携させる「onBridge」正式リリースに向けたウェイティングリスト登録受付を開始し、導入を検討している企業向けに事前登録を受付中



04 今後の成長戦略

MISSION 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

VISION 世界最高レベルのデジタルサービスを創る！

2026年3月期 事業方針

既存事業

既存プロダクトをAIネイティブに刷新

自動車・コミュニケーション領域の事業を、AIの能力を最大限に活用することを前提としたプロダクトヘリプレイス。開発の高速化・自動化で競争力を高め、優秀人材の獲得に注力する
既存領域を深化させ裾野を広げる戦略的な先行投資で、持続的成長を実現する

新規事業

AIを活用した新サービスを創出

新領域として音声AI領域に集中投資し、技術力と市場ニーズを掛け合わせた競争力あるAIプロダクトを創出する
AI事業特化型の開発体制を構築することで、ニーズに即した製品群を迅速に展開し、市場優位性を確立する

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

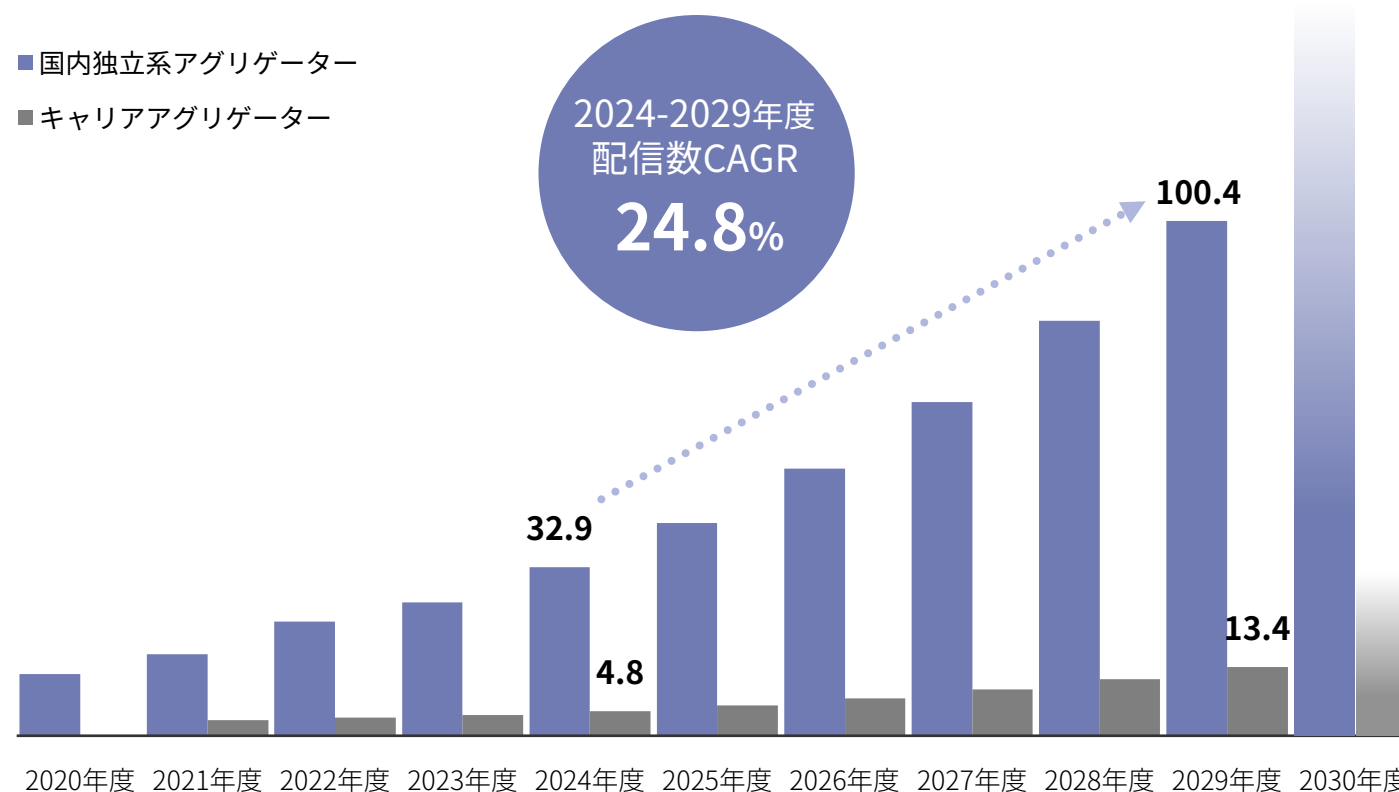


《市場》 デジタル化の進展が追い風となり需要増加が見込まれるSMS送信サービス市場

- SMS送信サービス市場規模は、2024年度推計の配信数ベースで**37.7億通**
- 今後も法人普及率の増加に伴い利用ニーズが拡大することが予想されるため、2029年には**約100億通**の市場規模が見込まれている
- 国内アグリゲーターの2024～2029年の配信数CAGRは**24.8%**と推定されている

国内直収市場（国内法人）のSMS配信数 推移

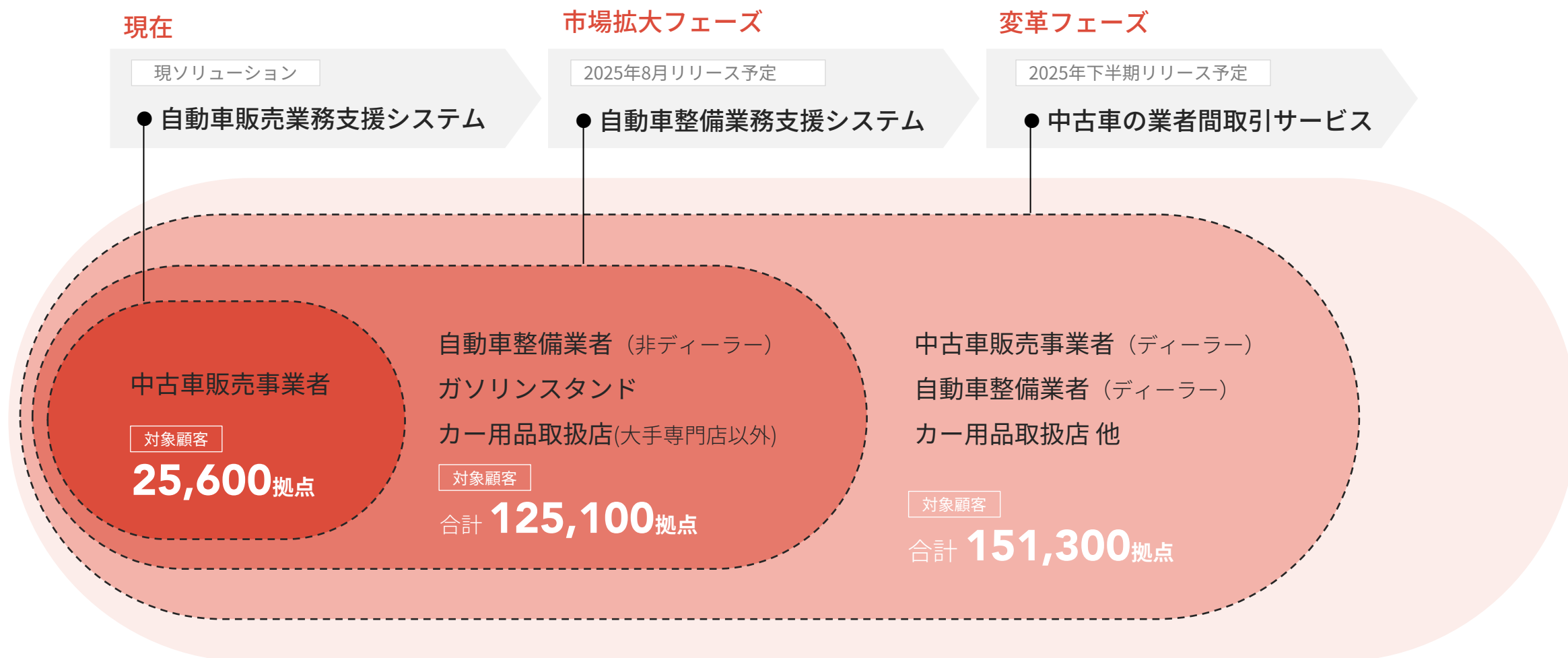
単位：億通



※ 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2024年11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
 ※ 2023年までは実績、204年度は推計、2025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

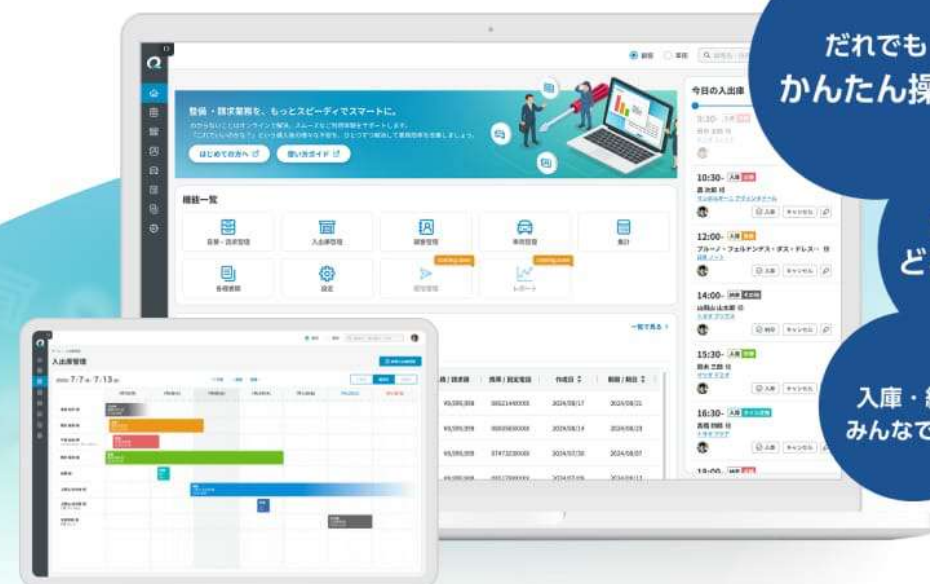


業務の一元化と即応性で、自動車整備業務の“生産性”と“売上”を 両立するクラウド車検整備請求システム「Quicar（クイッカー）」

2025年8月リリース予定

主な提供機能

- 見積・請求作成
- 顧客／車両／履歴管理
- 入在庫管理
- 集計・帳票出力・会計

だれでも
かんたん操作クラウドで
どこでも作業入庫・納車
みんなで把握

巨大で安定成長が見込まれる“整備業界”への新規参入

- 巨大な自動車整備市場をターゲットとするSaaSプロダクト
- 法定点検や車齢の高齢化により、継続的な整備ニーズが存在
- 既存プロダクトに続く隣接領域への再現可能な拡張

生成AIと自社開発体制により、わずか10ヶ月で高速開発

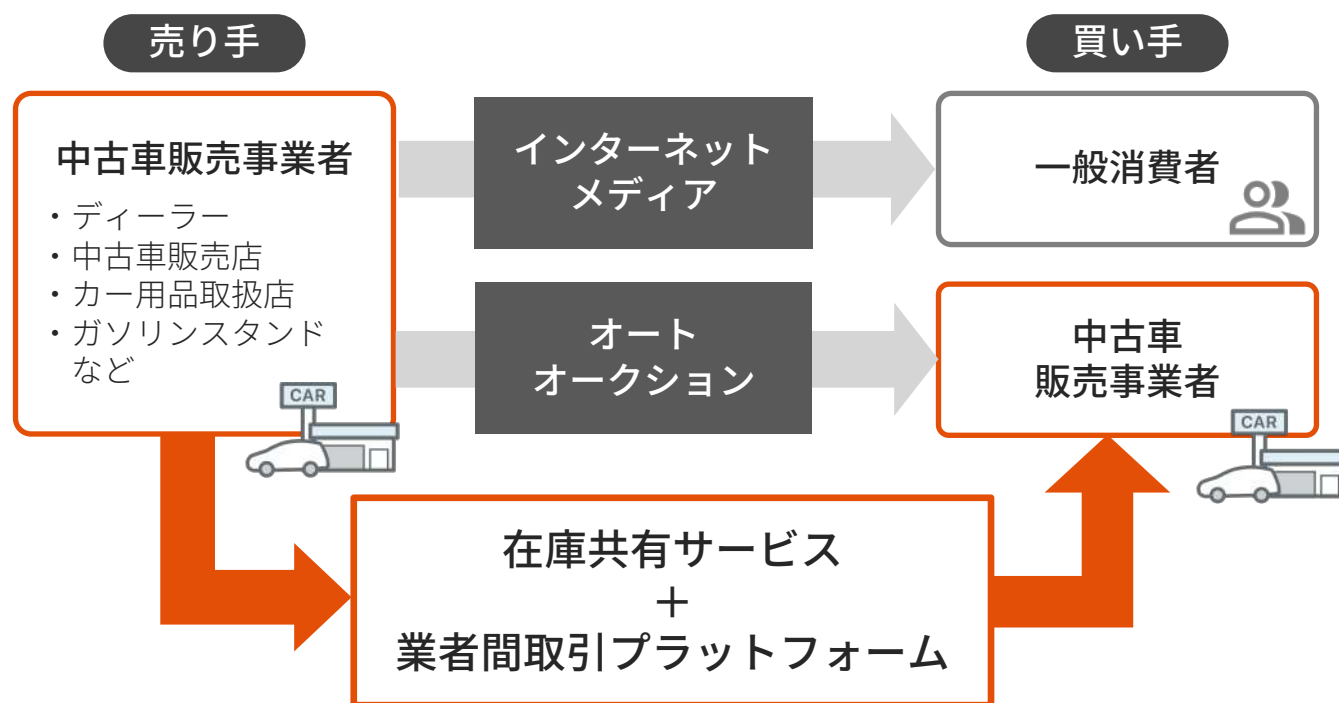
- 4,300社超の既存顧客の声を活かし、実務に根差したプロダクト設計
- 生成AI・最新技術スタックを活用し、わずか10ヶ月でプロダクトを構築
- 高速開発力と柔軟性は、競合が抱える“レガシー基盤の硬直性”に対する明確な差別化要素

中古車の業者間取引|BtoBサービス

2025年下半期リリース予定

既存の顧客基盤や事業構造を活かし、幅広い中古車販売事業者に向け「**新たな中古車の販売機会と仕入チャネル**」を提供

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

中古車販売事業者の課題

売り手

- ・一般消費者以外の販路チャネルの確保
- ・オークション会場への陸送費用
- ・オークションの出品手数料が高い

買い手

- ・オークションの良質車両の不足
- ・落札相場の高止まりによる仕入れ課題
- ・オークションの落札手数料が高い

既存のサポートセンターや
流通事業ノウハウの活用により
早期にプラットフォームを実現し、
課題を解決していく

次世代音声AI構築プラットフォーム「project: On（プロジェクト・オン）」

人手不足や多言語対応など業務負荷の高い領域での音声AI活用ニーズに答える音声AIソリューション

インバウンド対応やヘルスケア、IoT/フィジカルをはじめ、様々な分野で音声AIが顧客対応や情報提供、手続案内を24時間多言語で自動化し、人的コスト削減と顧客満足度向上を同時に実現していく



- ・ 生成AI技術の急速な進化により、テキストだけでなく音声による自然な対話ニーズが拡大
- ・ 特に日本では、人手不足や多言語対応など、業務負荷の高い領域での音声AI活用が急務

人手不足

多言語対応

業務負荷の高い領域での
音声AI活用が急務

様々な業界における音声AIエージェント導入を飛躍的に加速し、
急成長が予測される日本の音声AI市場における主導的ポジションの確立を目指す

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		資金調達	
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「project: On」 - 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(自動車整備・BtoBマーケットプレイス領域)	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
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	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
株主還元	- 連結配当性向30%を基準としつつ、継続的な増配を目指す - 株主優待制度の実施 - 機動的な自己株式取得	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

05 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	215名 (2025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 Sparkle AI株式会社 オートレックス株式会社
-------	--

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

株式会社ファブリカホールディングス



ビジネスコミュニケーション事業

売上構成比：63.4%、営業利益率：28.9%



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事業

売上構成比：16.8%、営業利益率：19.0%



カーソリューション

自動車販売業務支援システム「symphony」、クラウド車検整備請求システム「Quicar」をはじめ、自動車アフターマーケット事業者の業務効率化と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

オートサービス事業

売上構成比：19.8%、営業利益率：1.0%



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月期第1四半期時点の数字

ビジネスコミュニケーション事業（BC事業）

事業1

SMS

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「メディアSMS」、AIを活用したIVRサービス「TeleForce（テレフォース）」など、企業とユーザーの接点を再構築し、より豊かで強いつながりを創出するコミュニケーションプラットフォームを提供

事業2

EC特化型CRM

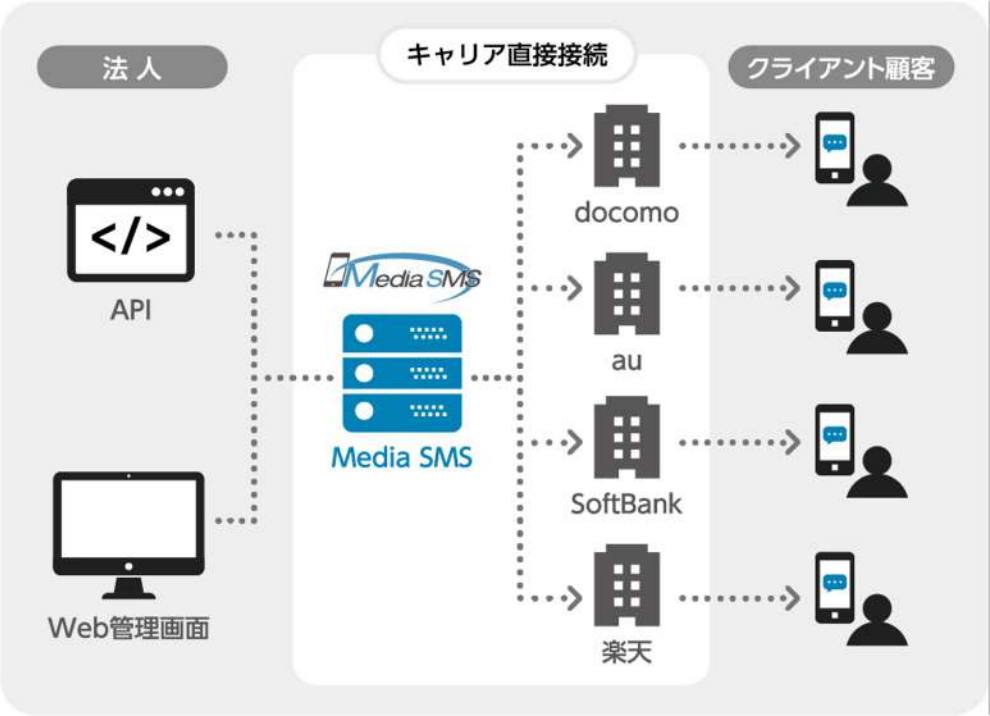
データ活用で顧客への最適なメッセージ配信を自動化し、EC通販の顧客エンゲージメントとリピート売上を最大化する、顧客中心CRM・MAツール「アクションリンク」を提供



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「メディアSMS」を提供

プロモーション
調査・アンケート
決済

メディア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

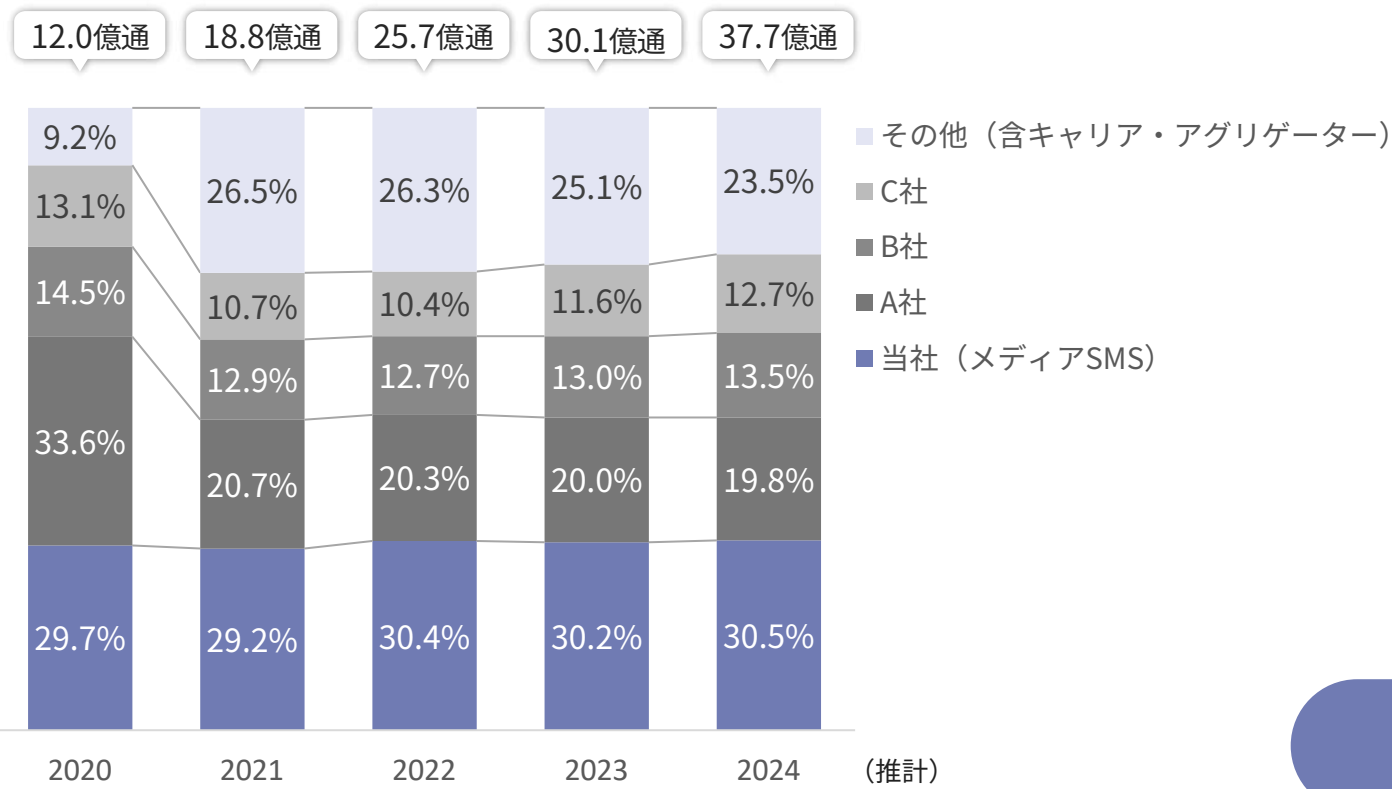
- 他社と比較し業務連絡用途の配信数ウェイトが高く、収益性・単価が高い
- 収益モデルは月間SMS配信数× 1通あたりSMS送信単価
- 配信数は「メディアSMS」利用企業が顧客に対して送信したSMSの総数。送信した分だけ請求される従量課金制
- SMSの文字数制限（70文字程度）では表現できない長文のメッセージにも全キャリア対応し、URLを複数入れたり本文により情報を加えることでコンタクト率が高まる



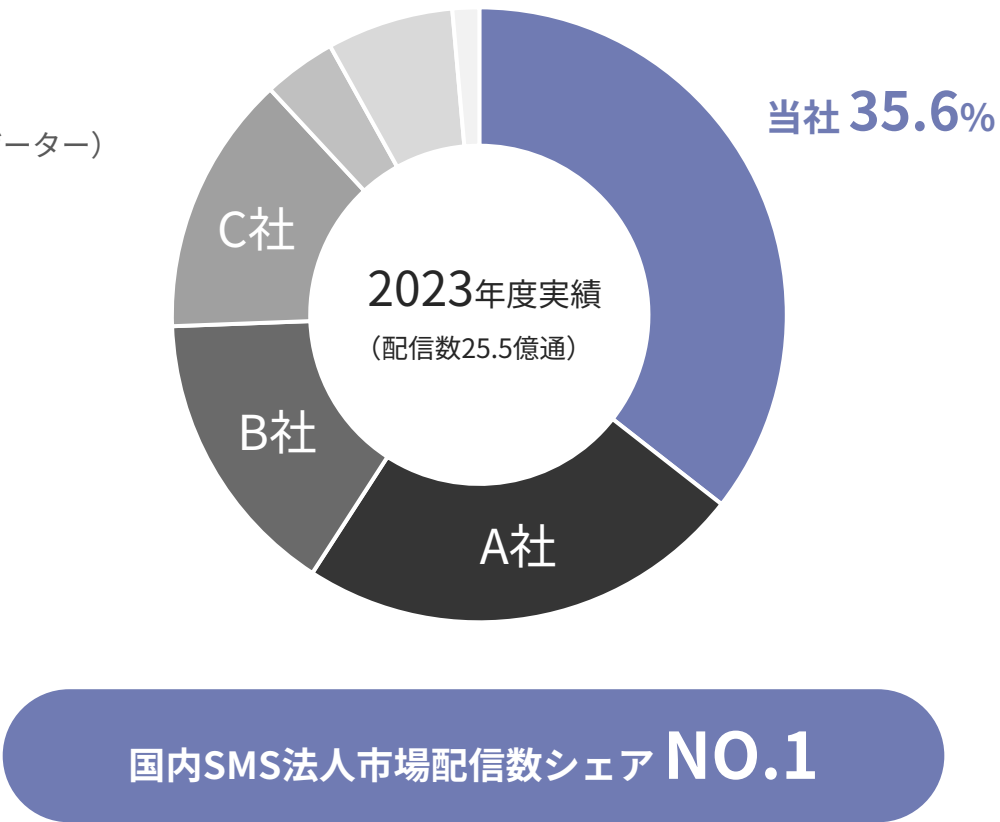
《シェア》国内法人向けのSMS配信数シェアNo.1を継続

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※



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リポート2024年11月号」
©Fabrica Holdings Co., Ltd. 株式会社ファブリカホールディングス（証券コード：4193） 2026年3月期 第1四半期決算説明資料

※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
☒ On カゴ落ちフォロー	カゴ落ちした顧客をフォロー	毎日
☒ 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
☒ On ポイント明細通知	保有ポイント数をアナウンス	毎月
☐ 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
☐ 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
☐ Off ランキング速報	週間ランキングの自動配信	毎週
☐ Off レコメンド配信	AIによる超高精度レコメンド	毎週

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

自動車販売業務支援システム「symphony（シンフォニー）」をはじめ、クラウド車検整備請求システム「Quicar（クイッカー）」、トラック販売メディア「トラックバンク」など、自動車アフターマーケット事業者の業務効率化と成長を支援する多彩なソリューションを提供

事業2

自動車メディア

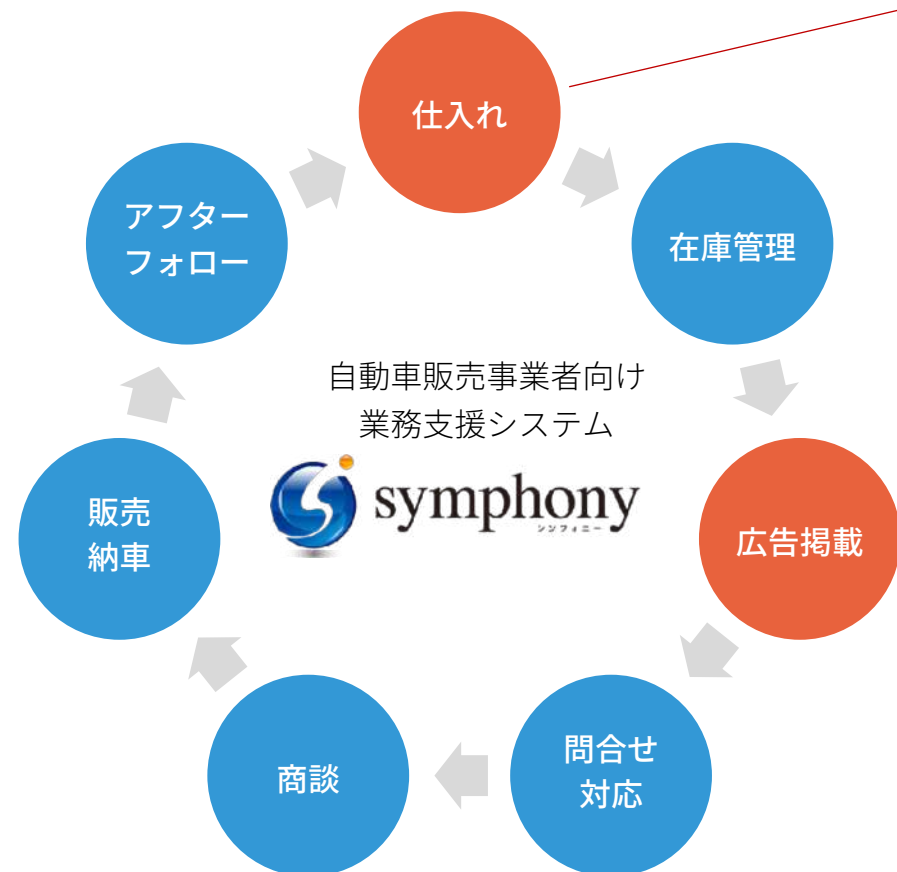
自社メディア「CARPRIME（カープライム）」を通じて、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信。情報格差の解消を目指し、ユーザーが正しく情報にアクセスできる環境をデジタルの力で構築



クラウド型自動車販売業務支援システム「symphony（シンフォニー）」を提供

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

車両情報と紐付けてさまざまな業務を一元管理



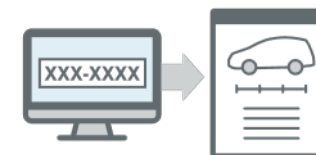
● 特徴1：仕入れた車両を簡単に登録できる「車両登録機能」

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

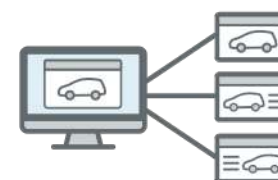
車台番号で
車両情報取得



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

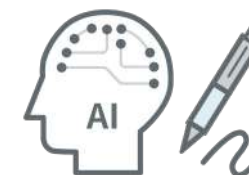
● 特徴2：自動車販売に特化した「広告配信プラットフォーム」

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

《新プロダクト》クラウド車検整備請求システム「Quicar（クイッカー）」

自動車整備業務に特化した見積書・請求書の作成・管理が可能な業務支援システム



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



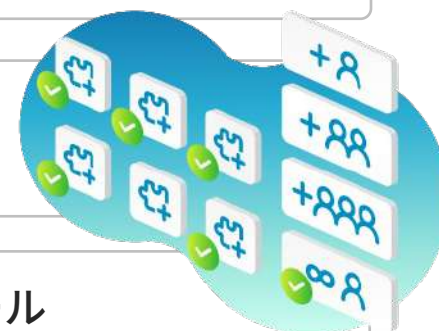
集計・帳票出力・会計

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

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 **59万人***

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

* 2025年7月現在 / CARPRIME+CARPRIME English+車選びドットコムの合計値

AI事業

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

提供する主なサービス

- ・ 汎用型音声AIエージェントプラットフォーム構想「Project: On」
- ・ AI技術を活用し最適な交渉戦略を作成しリアルタイムで提案する交渉特化型AI
- ・ DeFiを活用した仮想通貨の売買・送受金・投資が可能なウォレット「finestt（ファイネスト）」



次世代音声AI構築プラットフォーム「project: On（プロジェクト・オン）」

人手不足や多言語対応など業務負荷の高い領域での音声AI活用ニーズに答える音声AIソリューション

インバウンド対応やヘルスケア、IoT/フィジカルをはじめ、様々な分野で音声AIが顧客対応や情報提供、手続案内を24時間多言語で自動化し、人的コスト削減と顧客満足度向上を同時に実現していく



- ・ 生成AI技術の急速な進化により、テキストだけでなく音声による自然な対話ニーズが拡大
- ・ 特に日本では、人手不足や多言語対応など、業務負荷の高い領域での音声AI活用が急務

人手不足

多言語対応

業務負荷の高い領域での
音声AI活用が急務

様々な業界における音声AIエージェント導入を飛躍的に加速し、
急成長が予測される日本の音声AI市場における主導的ポジションの確立を目指す

「project: On」を構成する2つのサービス

onBridge (オンブリッジ)

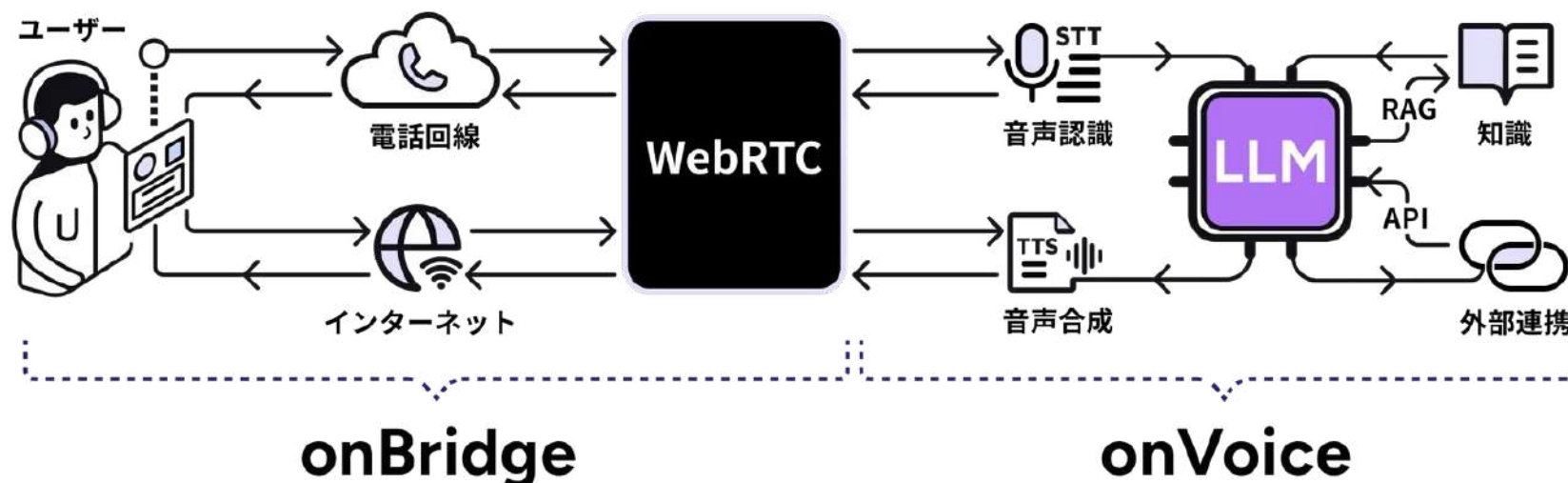
AIと電話をワンストップで接続するインフラ

- 音声AIエージェントと電話回線を接続するクラウド基盤
- 専門家にしか扱えなかった電話通信領域を、より多くのWEB・AIエンジニアが日々扱っているコードの延長線上に引き寄せることを目指す

onVoice (オンボイス)

日本初、音声AIエージェント構築プラットフォーム

- 技術知識不要で音声AIエージェントを構築できる国内初のノーコード/ローコードプラットフォーム
- 日本語特有の言語ニュアンスに完全対応し、様々な業界・用途に合わせたカスタマイズが可能

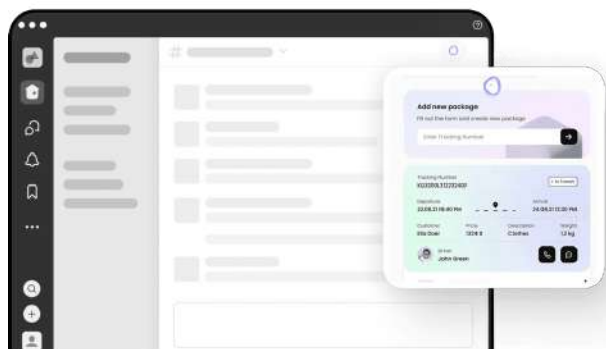


AI、ブロックチェーンといった最先端技術を活用し様々なサービス提供

AI

交渉特化AI

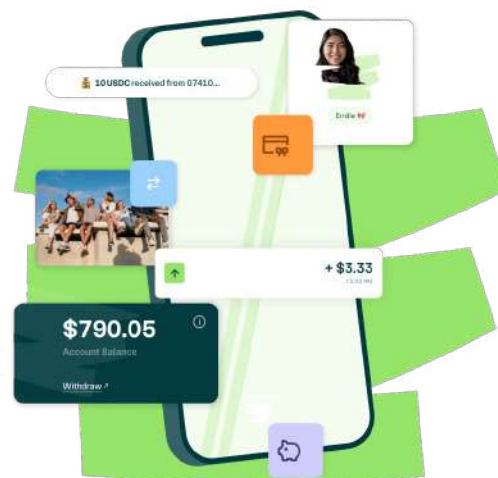
最新のAI技術を活用し、人間の代わりに最適な交渉戦略を作成し、リアルタイムで交渉メッセージを提案するツール



ブロックチェーン

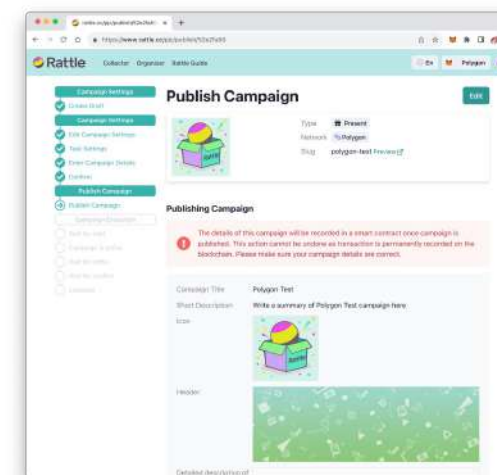
finestt (ファイネスト)

ブロックチェーンやDeFiの初心者でも、DeFiを利用した仮想通貨の売買や送受金、投資が簡単に行える仮想通貨ウォレット



Rattle (ラトル)

ブロックチェーン上で抽選会を開催できるDApps (分散型アプリケーション)



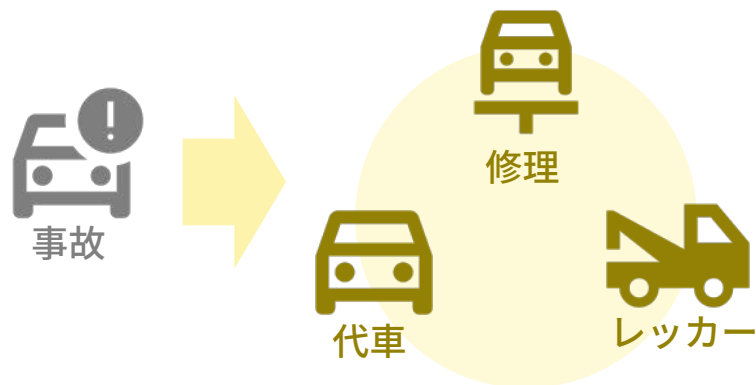
オートサービス事業（AS事業）

事業1

BP（鈑金塗装）・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。