

FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第3四半期 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

fabrica
HOLDINGS



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 227名
(2025年12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. 経営トピックス**
- 02. 2026年3月期 第3四半期 決算ハイライト**
- 03. 2026年3月期 第3四半期 実績**
- 04. セグメント別実績・KPI推移**
- 05. 成長戦略**
- 06. Appendix**

01 経営トピックス

通期業績予想の修正 // 1

業績進捗の上振れを受け
期初計画を
上方修正

売上高

9,750

▶ **10,300**百万円
増加率 +5.6%

営業利益

1,000

▶ **1,200**百万円
増加率+20.0%

▶ 詳細はP.6へ

自己株式の取得 // 2

資本効率向上や
株主還元を目的に
自己株式を取得

取得株式数	245,000株 (上限)
取得価額の総額	499,800,000円 (上限)

将来のM&A・資本提携等への利用も想定

▶ 詳細はP.7へ

グループ経営体制の再編 // 3

2026年4月より
子会社を
4→2社体制へ

Point 1

音声AI領域の事業化の加速

Point 2

より高度な開発・技術基盤の構築

Point 3

自動車領域の経営管理の効率化

▶ 詳細はP.8へ

業績進捗の上振れを受け期初計画を上方修正



上方修正の要因

ビジネスコミュニケーション事業が力強く伸長し、売上高および各段階利益が想定を上回って推移したことにより全体業績を大きく底上げして進捗

(単位：百万円)

	FY2025.3	FY2026.3 通期業績予想			
	通期実績	期初計画	修正後	増加額	増加率
売上高	9,206	9,750	10,300	+550	+5.6%
営業利益	1,106	1,000	1,200	+200	+20.0%
経常利益	1,116	990	1,200	+210	+21.2%
当期純利益	331	580	680	+100	+17.2%

資本効率と株主還元の両立に向け、自己株式取得を実施

目的

株主の皆様への利益還元の充実



資本効率の向上 (ROE改善)



EPSの向上 (1株当たり利益)



取得方法・条件

取得方法 自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3)

実施日時 2026年2月16日 8:45 (東京証券取引所)

取得価格 2026/2/13 終値 (最終特別気配を含む) 2,040円

注文条件 当該取引時間限りの注文 (制度・時間の変更なし)

取得規模 (取得に係る事項)

取得対象	当社普通株式
取得株数	245,000株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式除く) に対する割合4.55%)
取得価額総額	499,800,000円 (上限)

参考 (2025/12/31時点)

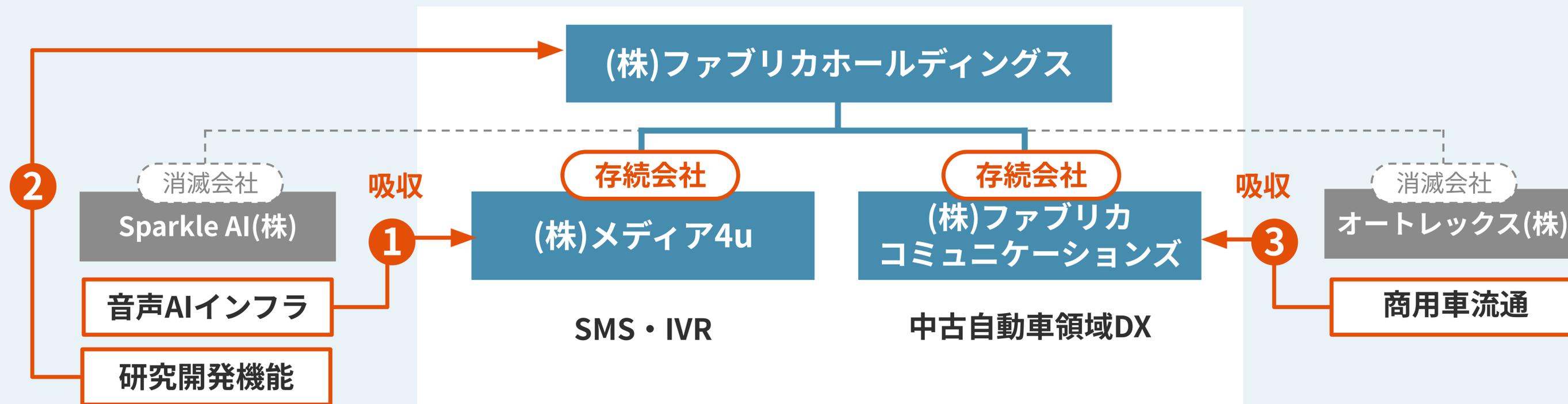
- 発行済株式数 (自己株式除く) : 5,386,079株
- 自己株式数 : 89,321株

※ 詳細は2026年2月13日開示の「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式の買付けに関するお知らせ」をご確認ください。

※ 市場動向等の影響により、予定どおりの取得を行えない場合があります、取得の一部または全部が実施されない可能性があります。

※ 買付けは、取得予定株式数に相当する売付注文が提示された場合に、その範囲で行います。

グループ経営体制再編（2026年4月より）事業会社4社→2社統合でシナジー最大化と競争力を強化



① 音声AI領域の事業化の加速

メディア4u + SparkleAI

- 音声AIインフラ、本格的な商用展開及びサービス拡大のフェーズへと移行
- 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

SparkleAI → 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

③ 自動車領域の経営管理の効率化

ファブリカコミュニケーションズ + オートレックス

- 経営資源を効率化し、オペレーションを最適化
- プロダクト連携を強化し、提供価値を向上
- 中古車販売事業者の業務の一元管理を進め、業務基盤を高度化

2026年3月期 第3四半期 決算ハイライト

売上高・EBITDAは前年同期比二桁成長を継続。期初計画を大幅に上回る進捗

売上高	EBITDA※	営業利益
<p>76.9億円 (YoY +12.6%)</p>	<p>11.1億円 (YoY +11.6%)</p> <p>※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額</p>	<p>9.3億円 (YoY +3.7%)</p>
経常利益	当期純利益	期初計画進捗率
<p>9.4億円 (YoY +4.3%)</p>	<p>5.7億円 (YoY Δ11.4%)</p> <p>※ P.15で解説</p>	<p>売上高 78.9%</p> <p>営業利益 93.2%</p> <p>当期純利益 98.6%</p>

ビジネスコミュニケーション事業が全体業績を牽引し、四半期売上高は前年同期比二桁成長を継続

営業利益以下の前年同期比成長率はオートモーティブプラットフォーム事業の成長投資加速、前期4Q開始の株主優待による不利差異を含むため成長率が鈍化

四半期売上高	四半期EBITDA※	四半期営業利益
26.9億円 (YoY +12.2%)	4.0億円 (YoY +8.6%)	3.3億円 (YoY +0.5%)
	<small>※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額</small>	
四半期経常利益	四半期純利益	
3.3億円 (YoY +1.5%)	1.9億円 (YoY △19.5%)	
	<small>※ P.15で解説</small>	

**ビジネスコミュニケー
ション事業**

SMS配信通数・IVR認証件数が力強く伸長
四半期売上高・四半期営業利益ともに過去最高を更新

**オートモーティブ
プラットフォーム事業**

AI Overviewの影響は継続するも、四半期売上高は過去最高を更新
「symphonyシリーズ」の拡大に向け、プロダクト開発・人材への成長投資を継続

AI事業

音声AIインフラは製品開発フェーズから商用化フェーズへと移行
来期以降はメディア4uにて製販一体での事業化を行う

オートサービス事業

売上高は過去最高を更新の一方、中古車販売における在庫適正化の促進により前四半期比で減益

全社

業績進捗の上振れを受け期初計画を上方修正
資本効率と株主還元の両立に向け、自己株式取得を実施
グループ経営体制再編（2026年4月より）事業会社4社→2社統合でシナジー最大化と競争力を強化

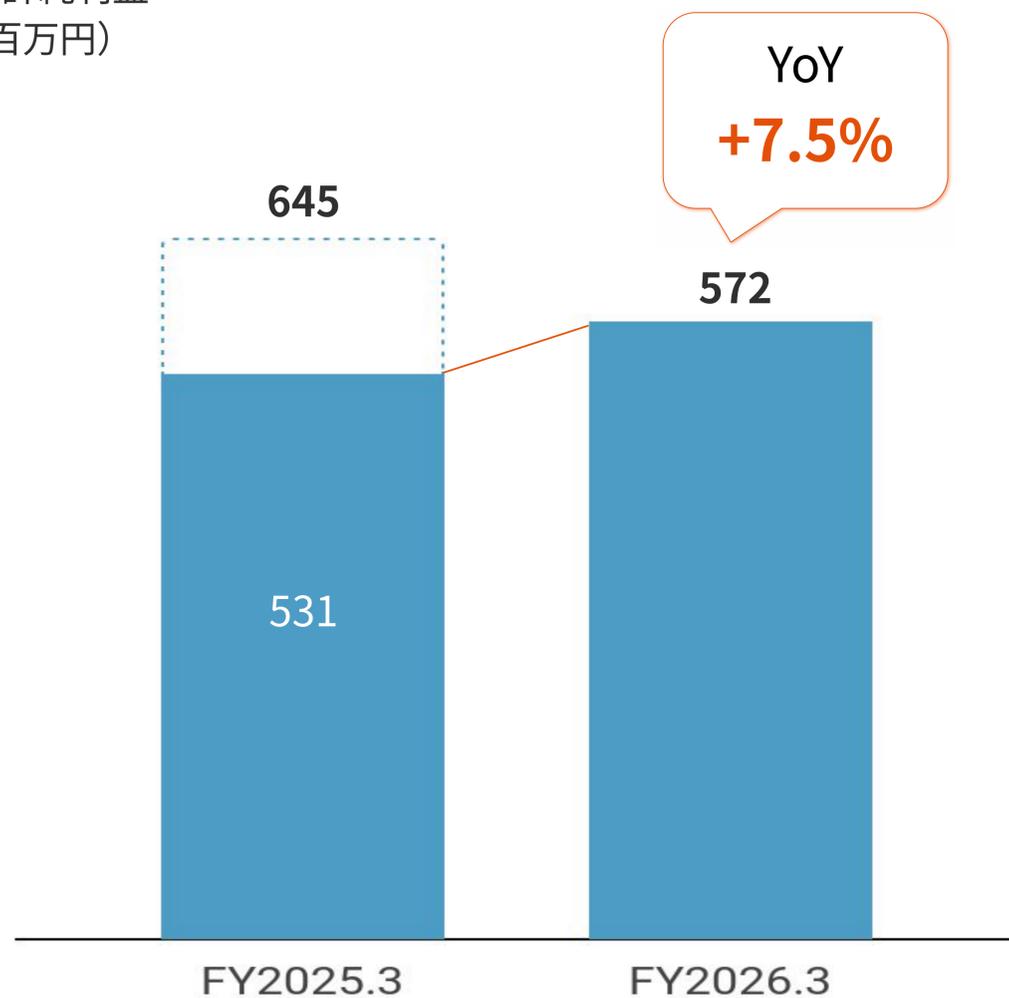
2026年3月期 第3四半期 実績

	FY2025.3		FY2026.3					
	3Q	1-3Q	3Q	前年同期比	1-3Q	前年同期比	期初計画	1-3Q進捗率
(単位：百万円)								
売上高	2,399	6,835	2,692	+12.2%	7,696	+12.6%	9,750	78.9% 
EBITDA※ <small>※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額</small>	371	1,002	403	+8.6%	1,118	+11.6%	-	-
営業利益	331	898	333	+0.5%	931	+3.7%	1,000	93.2% 
経常利益	334	902	339	+1.5%	941	+4.3%	990	95.1% 
親会社株主に帰属する 当期純利益	248	645	199	△19.5%	572	△11.4%	580	98.6% 

特殊要因（投資有価証券売却益）を除けば、純利益は前年同期比で増益

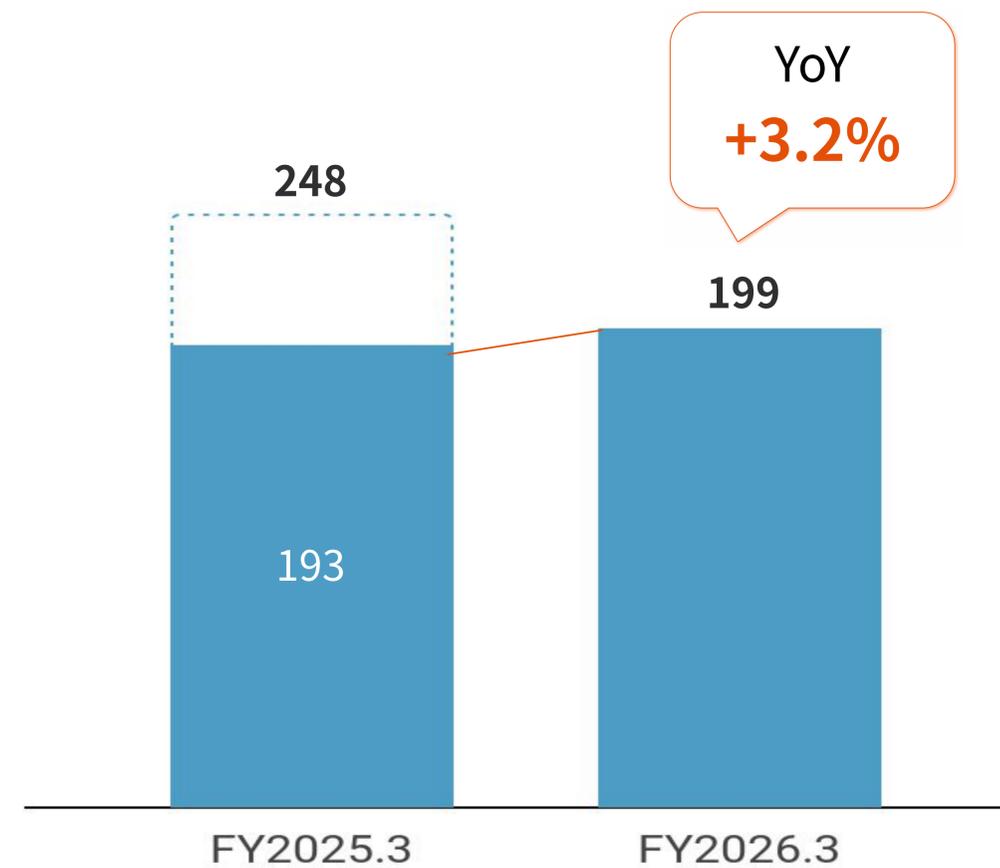
1-3Q累計純利益

□ 投資有価証券売却益
■ 1-3Q累計純利益
(単位：百万円)



3Q純利益

□ 投資有価証券売却益
■ 3Q純利益
(単位：百万円)

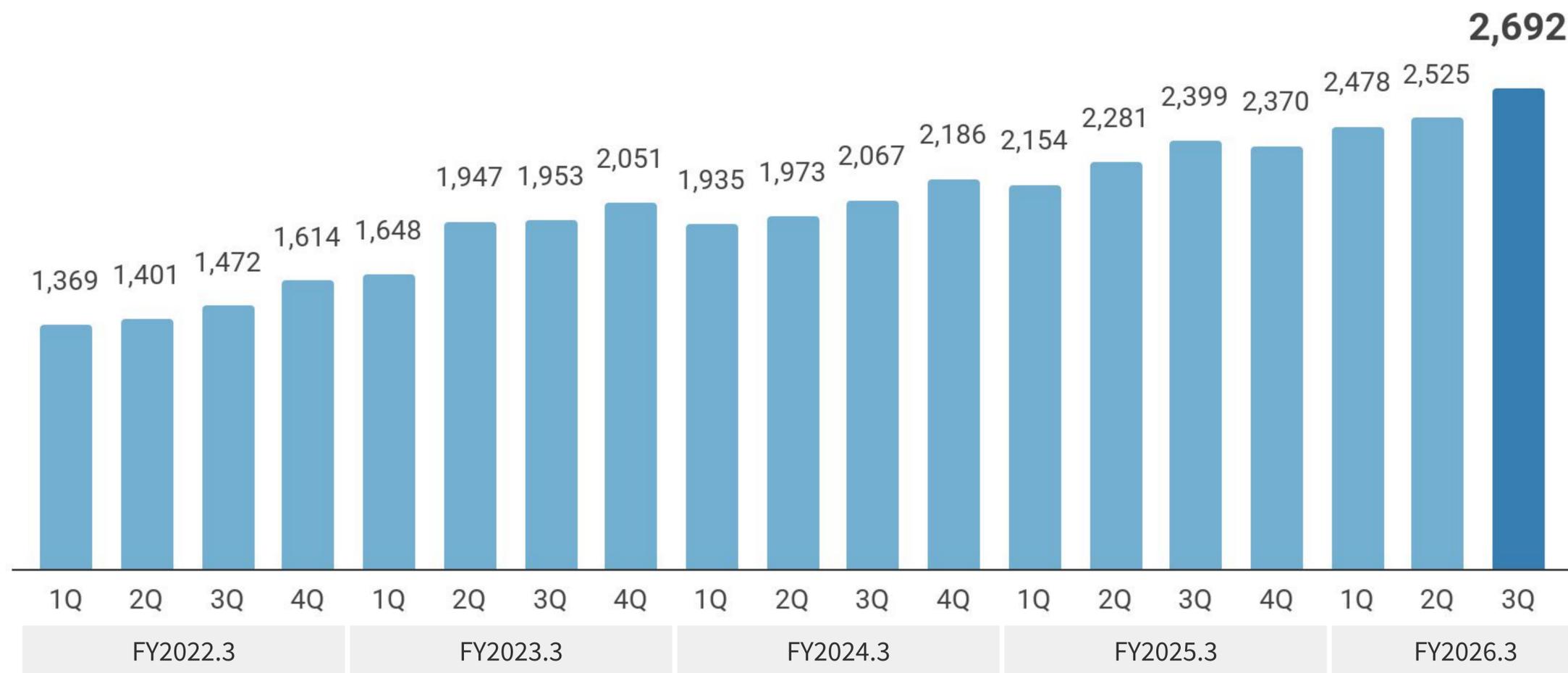


	FY2025.3		FY2026.3					
	3Q	1-3Q	3Q	前年同期比	1-3Q	前年同期比	期初計画	1-3Q進捗率
(単位：百万円)								
売上高	2,399	6,835	2,692	+12.2%	7,696	+12.6%	9,750	78.9%
ビジネスコミュニケーション事業	1,504	4,251	1,693	+12.6%	4,817	+13.3%	6,150	78.3%
オートモーティブプラットフォーム事業	407	1,216	437	+7.5%	1,289	+5.9%	1,820	70.8%
AI事業	1.1	3.0	1.4	+26.2%	4.9	+60.9%	5.0	99.0%
オートサービス事業	487	1,363	559	+14.9%	1,585	+16.2%	1,775	89.3%
セグメント利益または損失	331	898	333	+0.5%	931	+3.7%	1,000	93.2%
ビジネスコミュニケーション事業	451	1,189	490	+8.6%	1,399	+17.7%	1,555	90.0%
オートモーティブプラットフォーム事業	70	261	58	△16.5%	186	△28.8%	300	62.2%
AI事業	△10	△34	△23	-	△65	-	△130	-
オートサービス事業	△7	32	11	-	44	+38.3%	85	52.4%
調整額	△172	△550	△203	-	△632	-	△810	-

前年同期比二桁成長を継続し、四半期売上高の過去最高を更新

売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



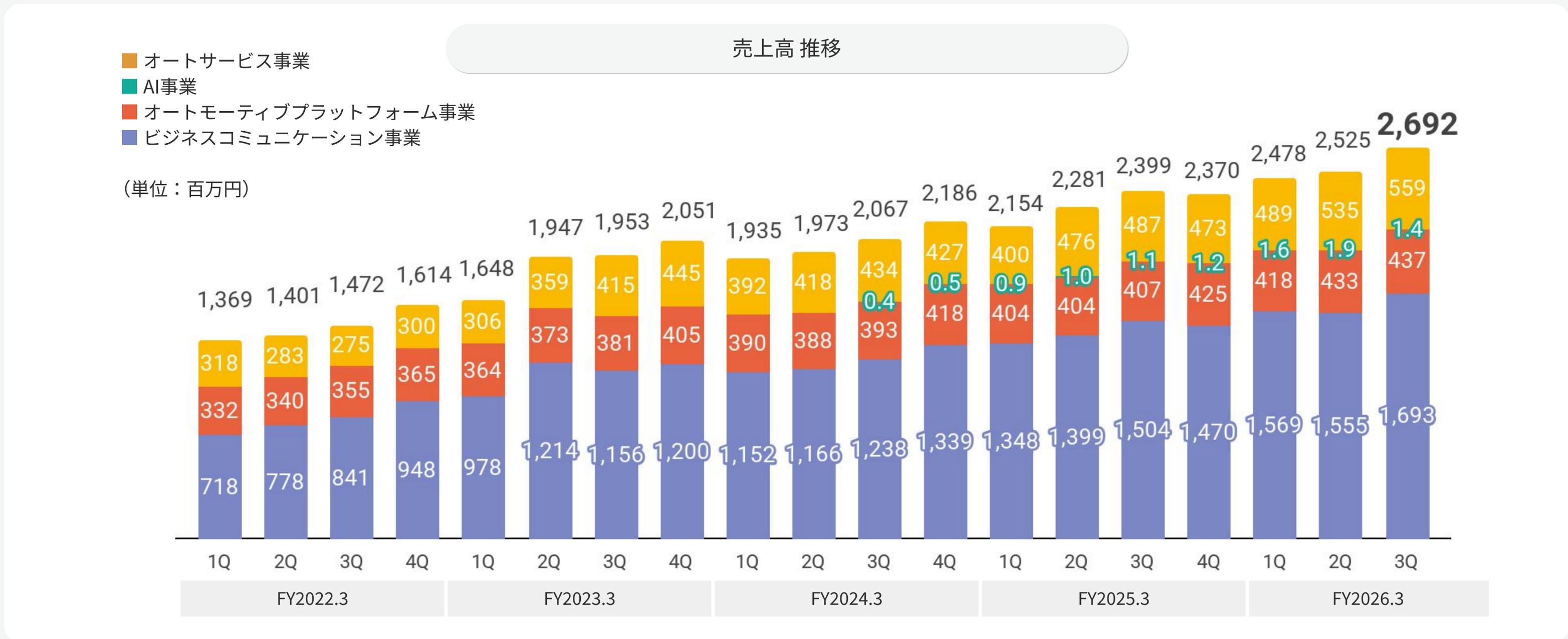
YoY

+292百万円
(+12.2%)

QoQ

+166百万円
(+6.6%)

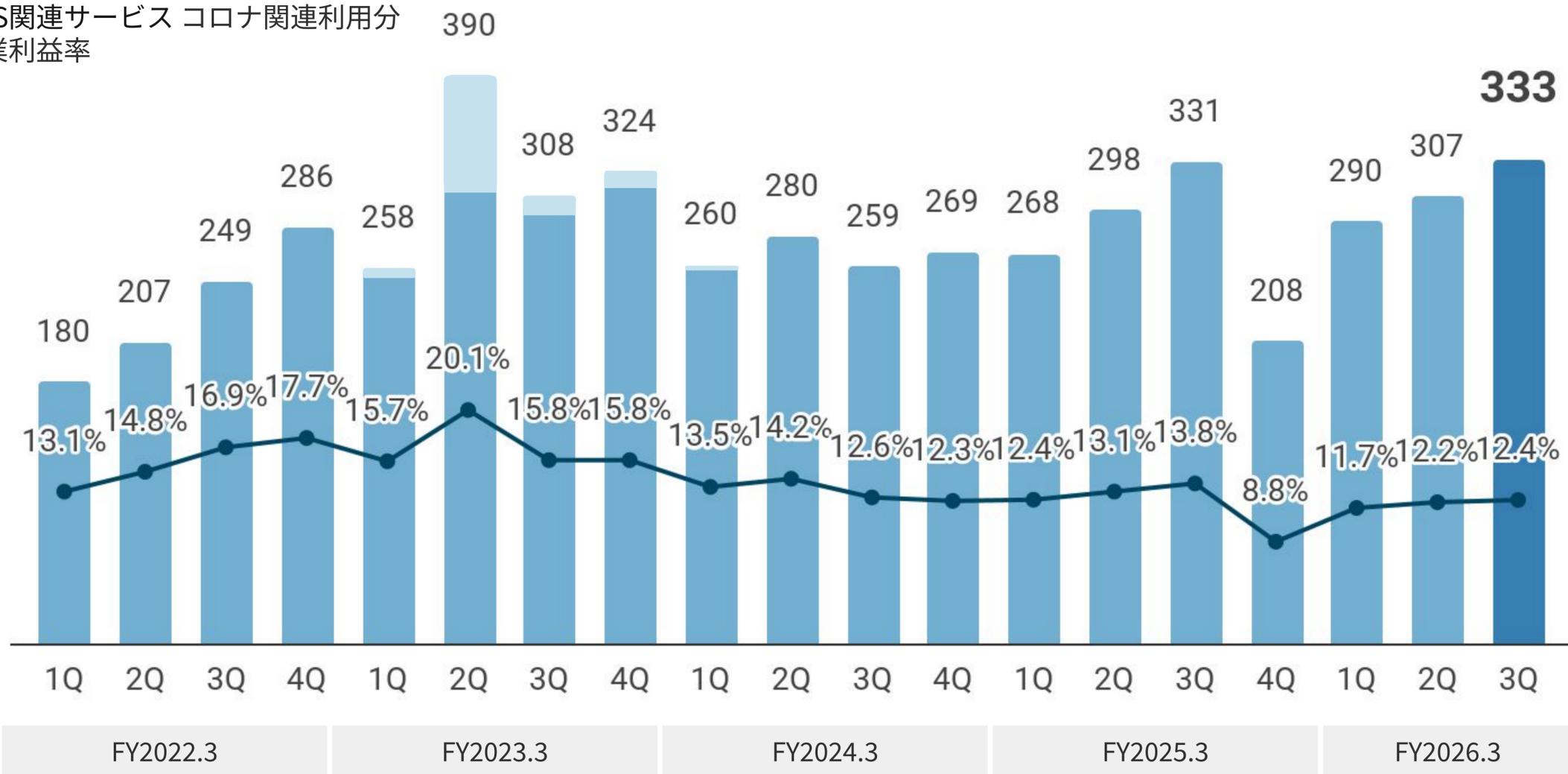
ビジネスコミュニケーション事業、オートモーティブプラットフォーム事業、オートサービス事業において 四半期売上高の過去最高を更新



前年同期比・前四半期比ともに増益で堅調に推移

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



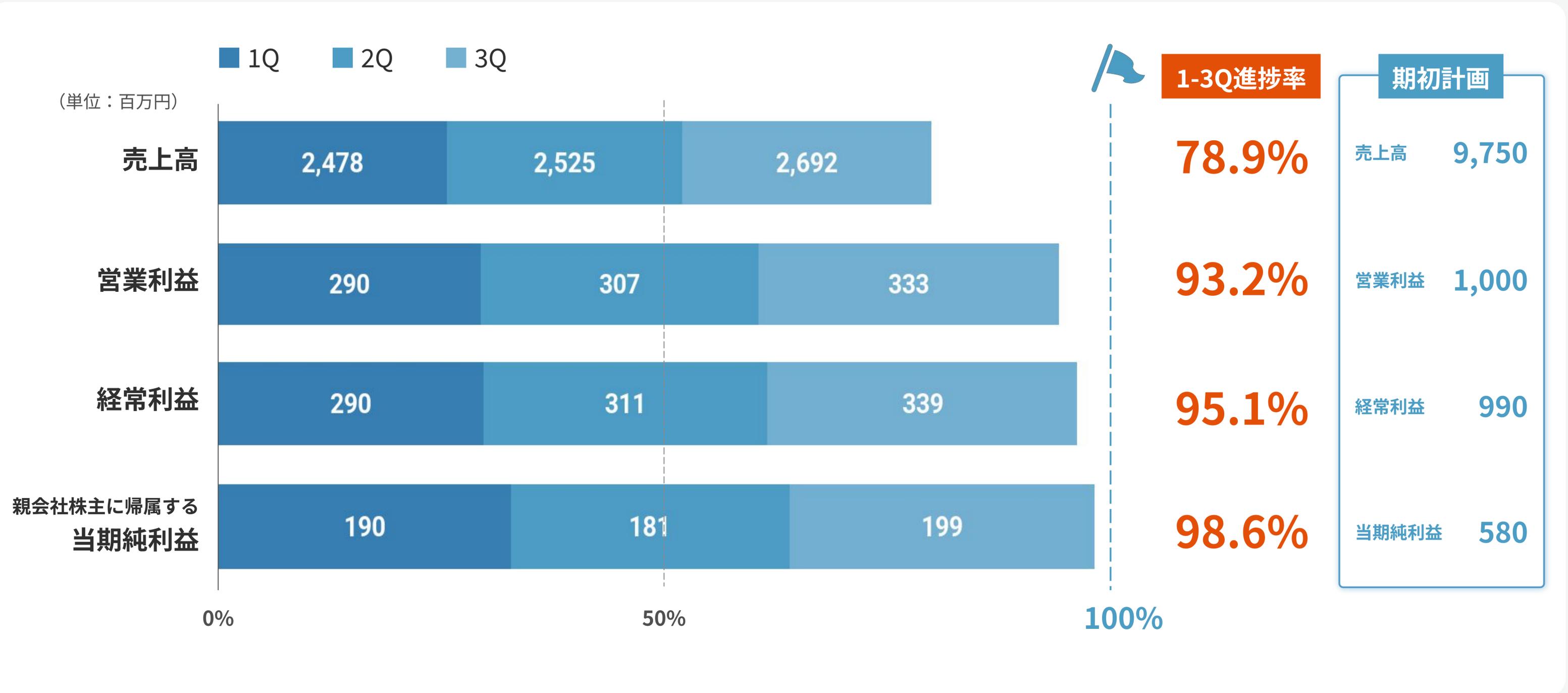
YoY

+1百万円
(+0.5%)

QoQ

+25百万円
(+8.3%)

期初計画に対し、各指標が高進捗で推移

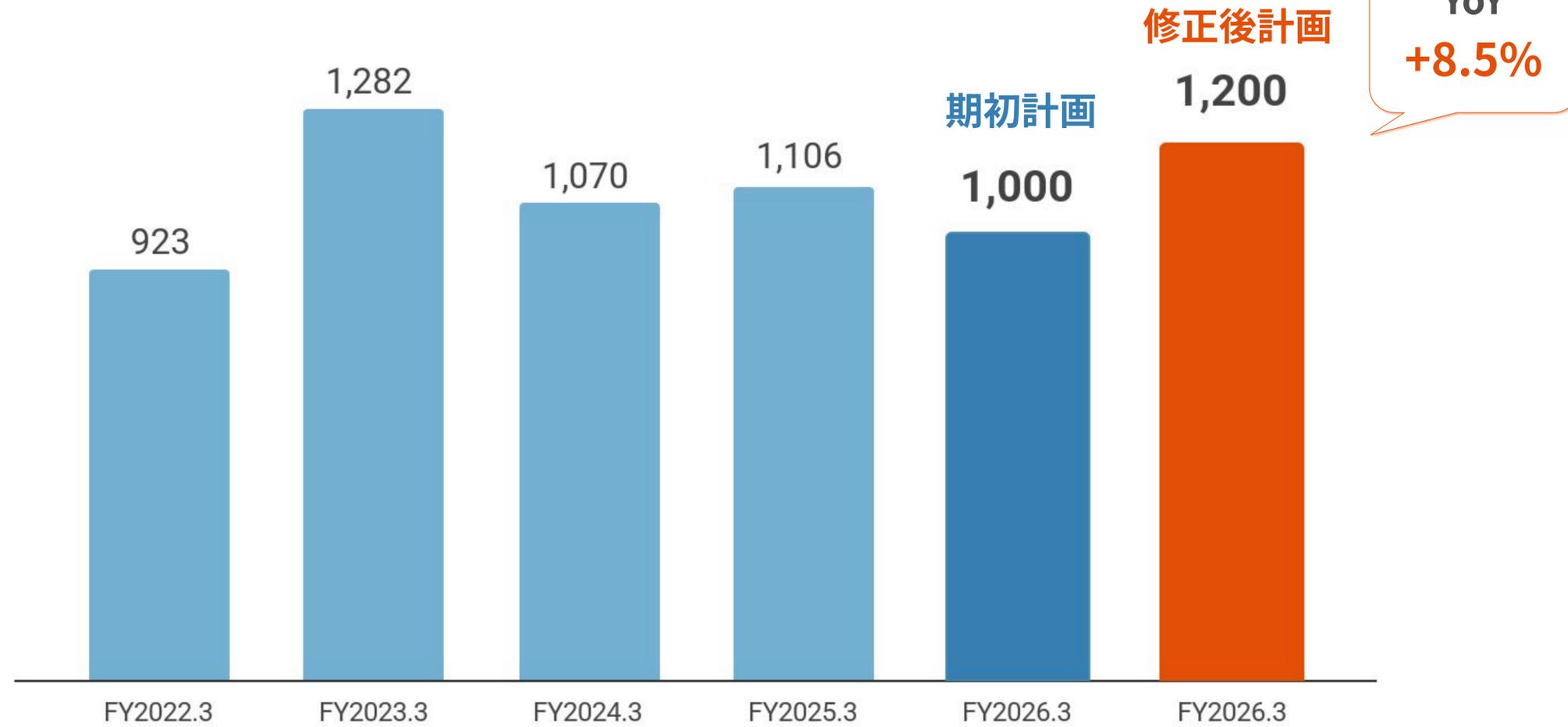


好調な進捗率を受け、通期計画を上方修正



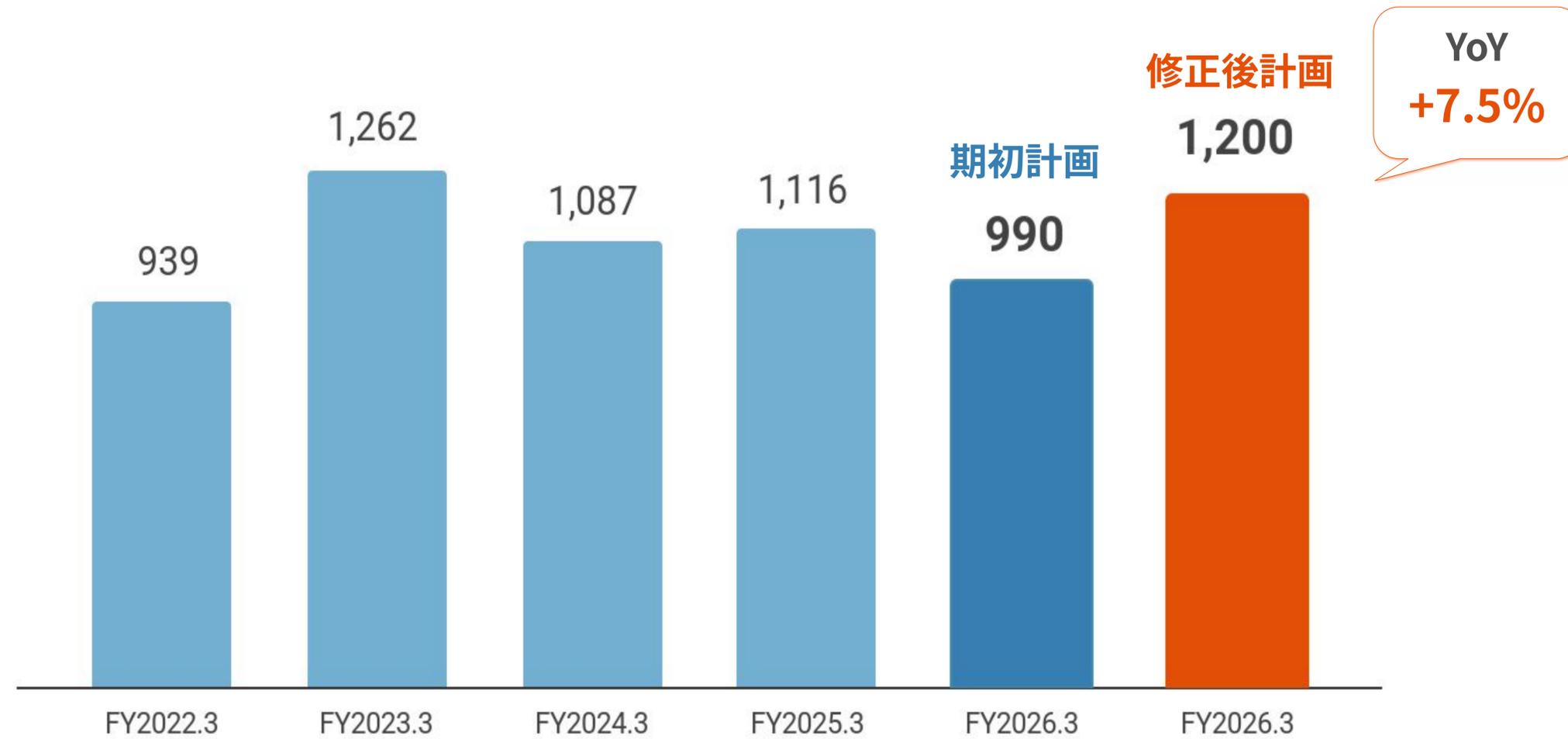
営業利益 推移

(単位：百万円)



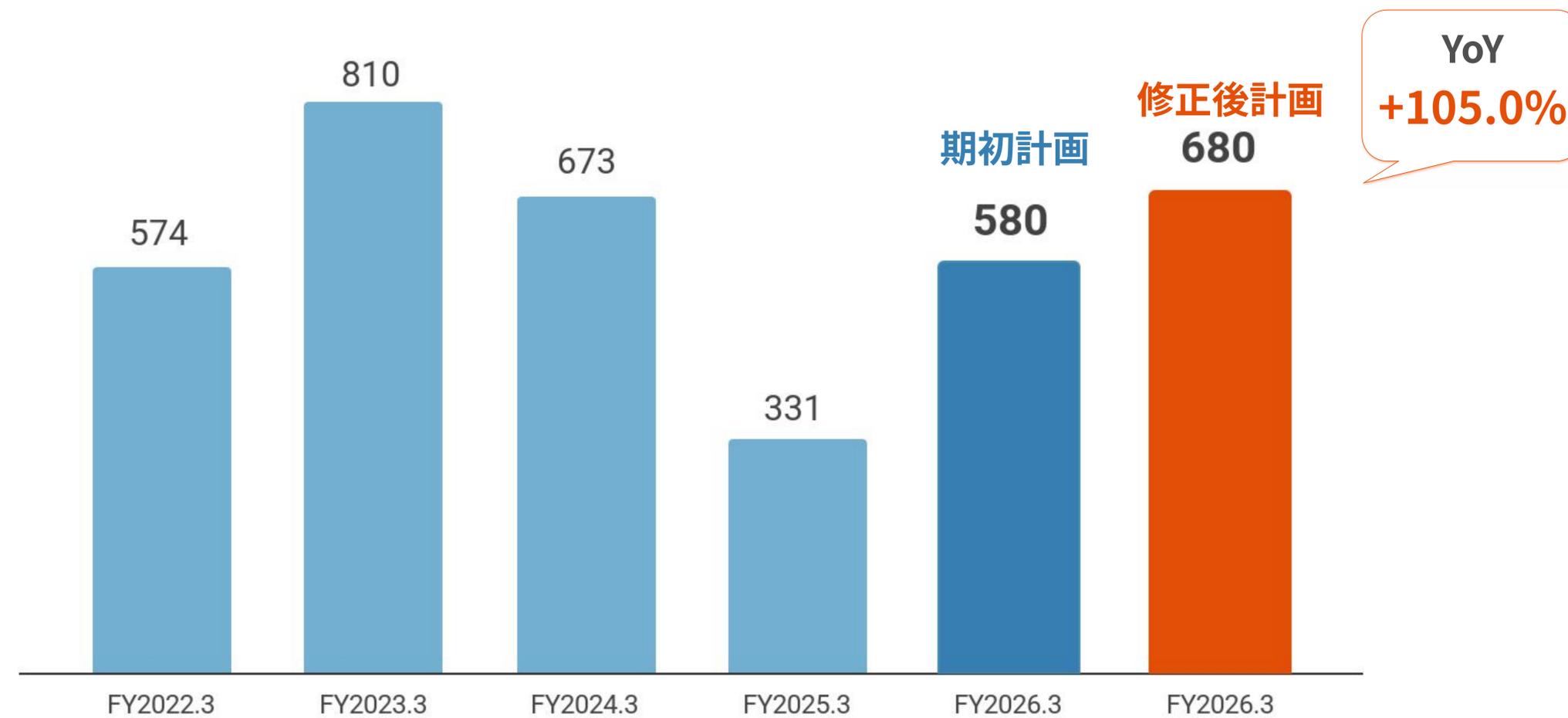
経常利益 推移

(単位：百万円)



当期純利益 推移

(単位：百万円)



純資産の堅調な増加により自己資本比率は高水準を維持

(単位：百万円)	2026年3月期		2026年3月期	
	第2四半期末	第3四半期末	第2四半期末	第3四半期末
流動資産	3,669	3,792	流動負債	1,480
現預金	2,472	2,584	短期借入金	53
固定資産	1,877	1,945	固定負債	196
有形固定資産	687	708	長期借入金	58
無形固定資産	599	598	負債合計	1,677
ソフトウェア等	373	385	株主資本	3,837
のれん	226	213	自己株式	△157
投資等	590	637	純資産合計	3,870
資産合計	5,547	5,738	負債・純資産合計	5,547
				5,738

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：62.6%、営業利益率：29.0%



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：16.7%、営業利益率：14.5%



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：20.6%、営業利益率：2.8%



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

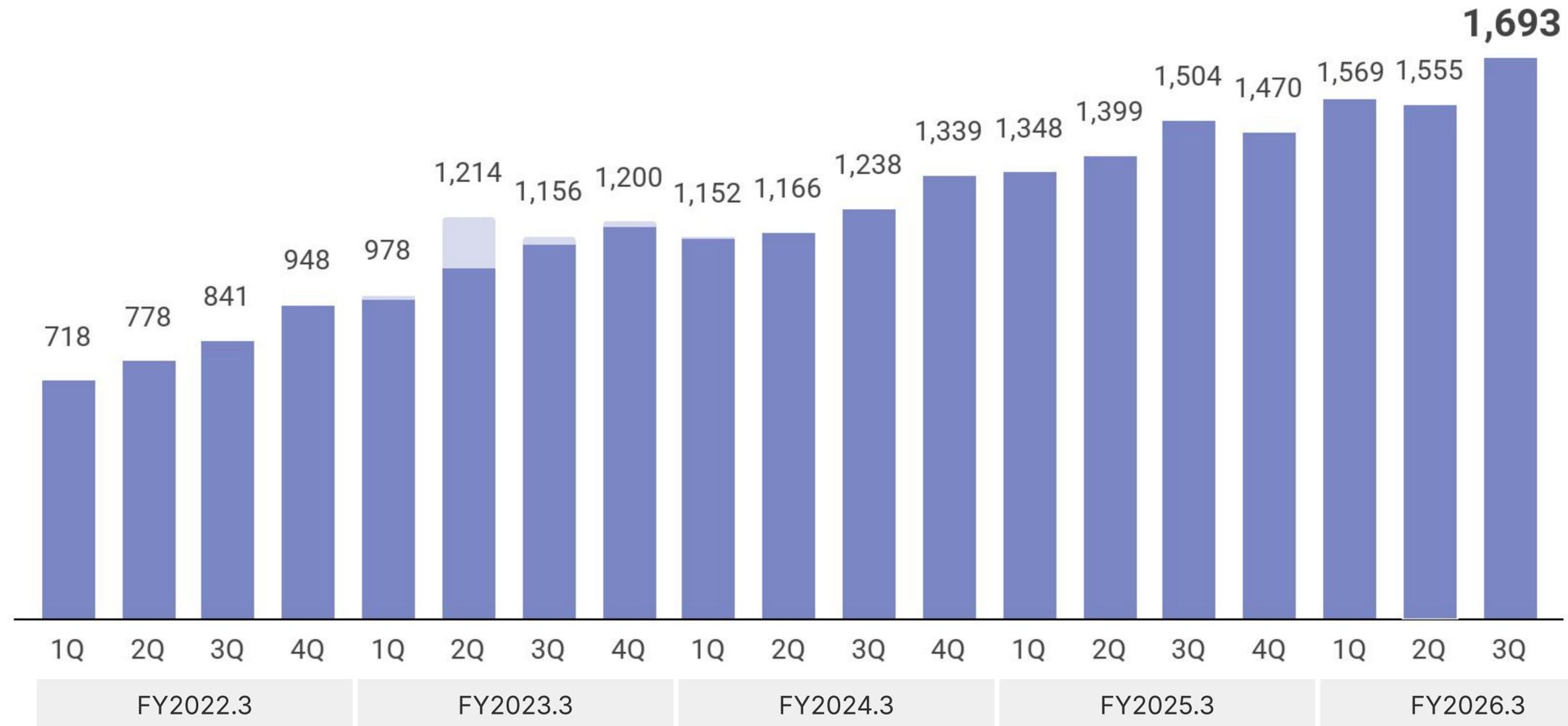
※ 売上構成比・営業利益率：2026年3月期1-3Q実績

SMS配信通数・IVR認証件数が力強く伸長

四半期売上高は過去最高を更新し、前年同期比で二桁成長を継続

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



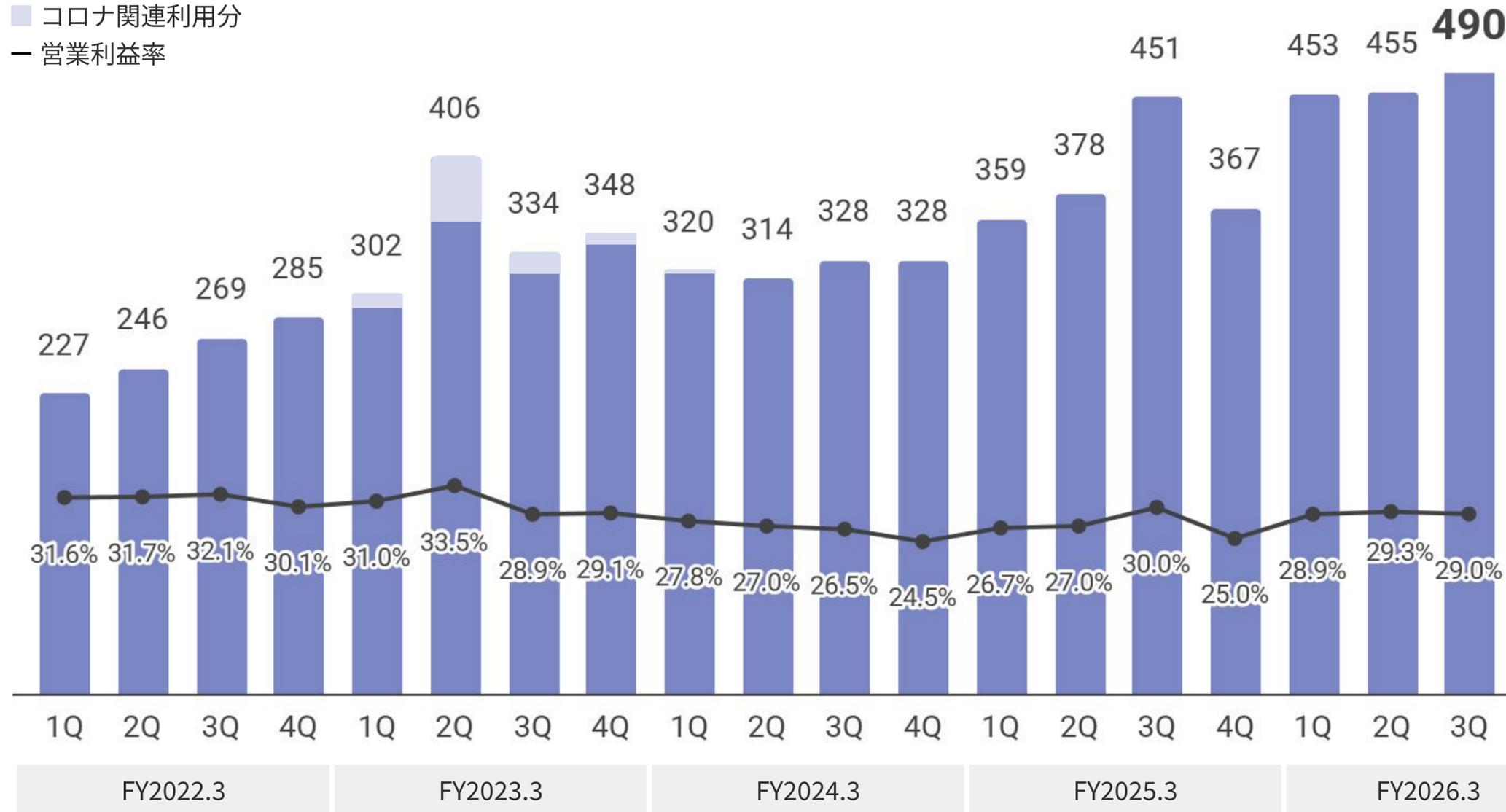
YoY
+189百万円
(+12.6%)

QoQ
+138百万円
(+8.9%)

四半期営業利益も過去最高を更新し、営業利益率も高水準を継続

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
+38百万円
 (+8.6%)

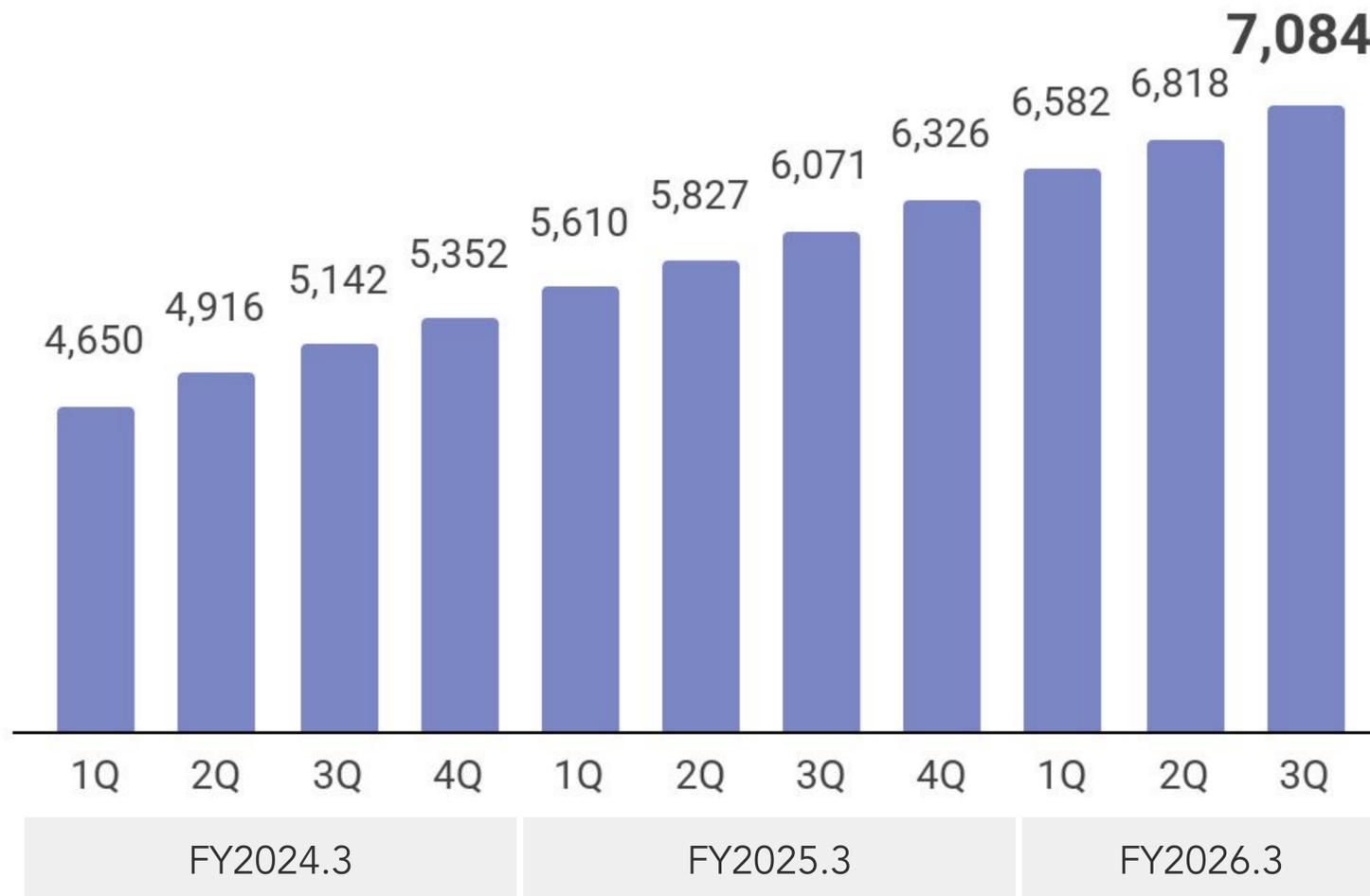
QoQ
+34百万円
 (+7.6%)

累計契約社数は7,000社を突破し順調に拡大、広告宣伝費率は低水準を維持

SMS関連サービス累計契約社数 推移

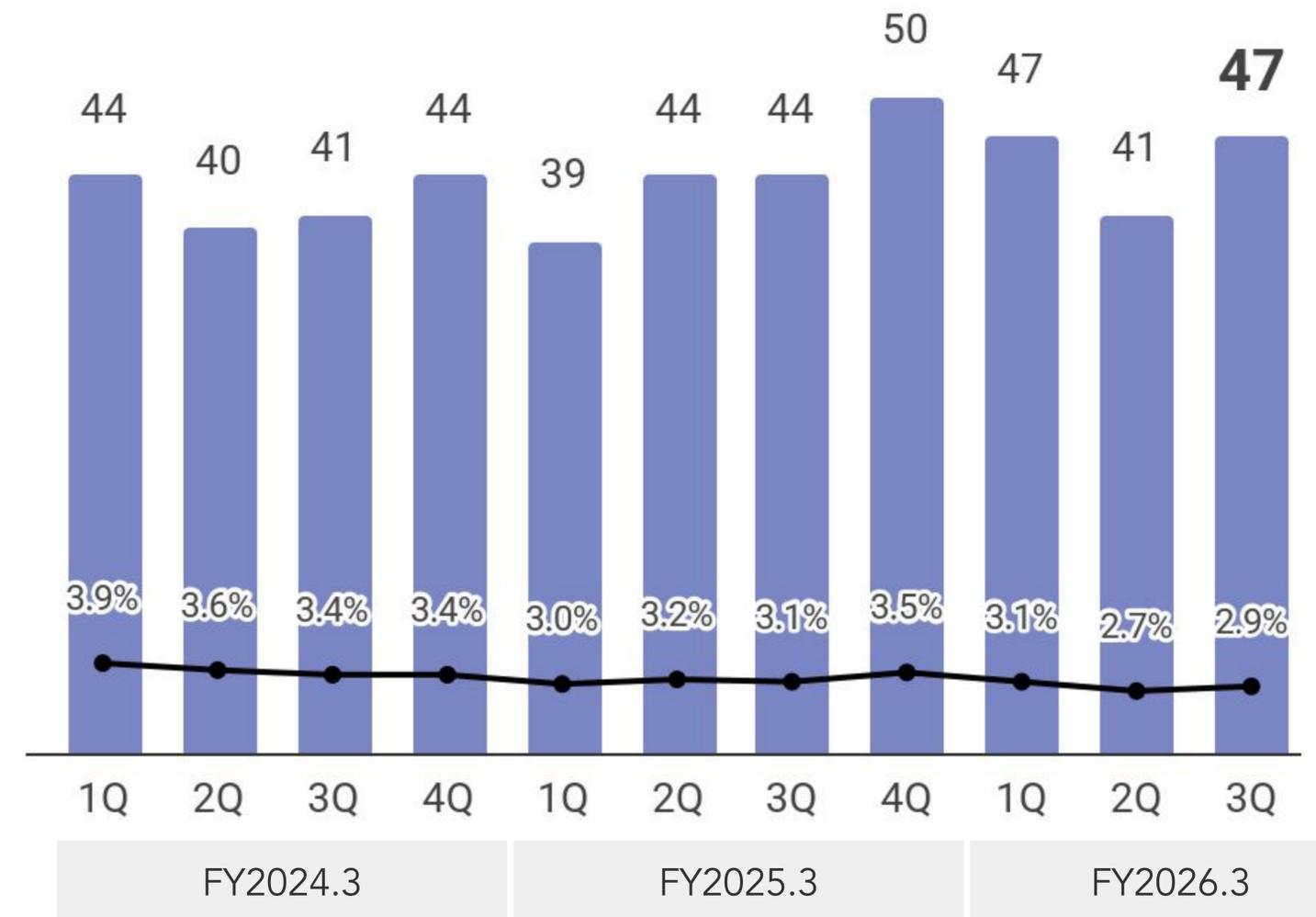
■ 累計契約社数
(単位：社)

前年同期比 +1,013社
前四半期比 +266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）

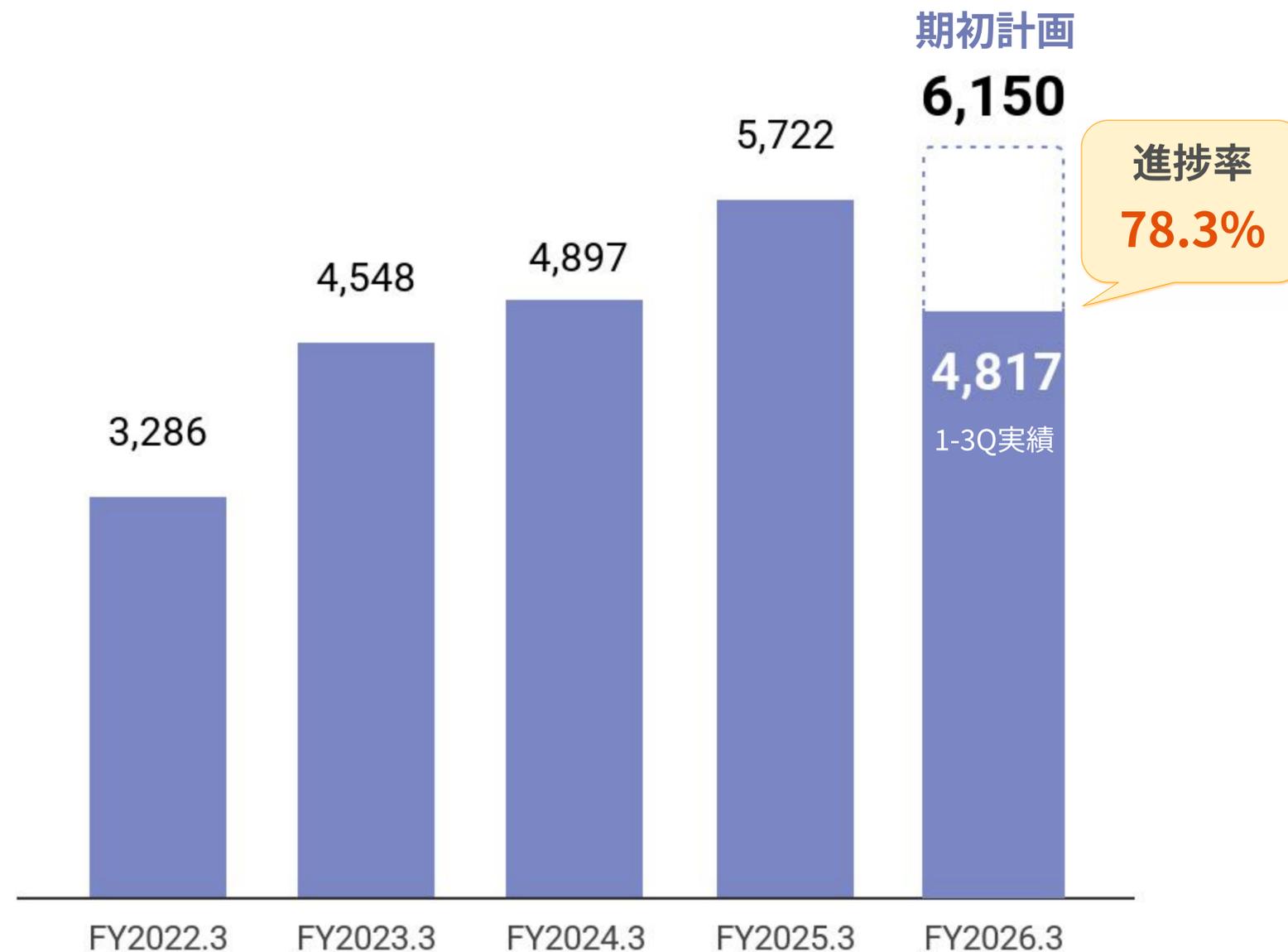
■ 広告宣伝費 (単位：百万円)
— 売上高広告宣伝費比率



期初計画に対して、特に営業利益で想定を大きく上回って推移

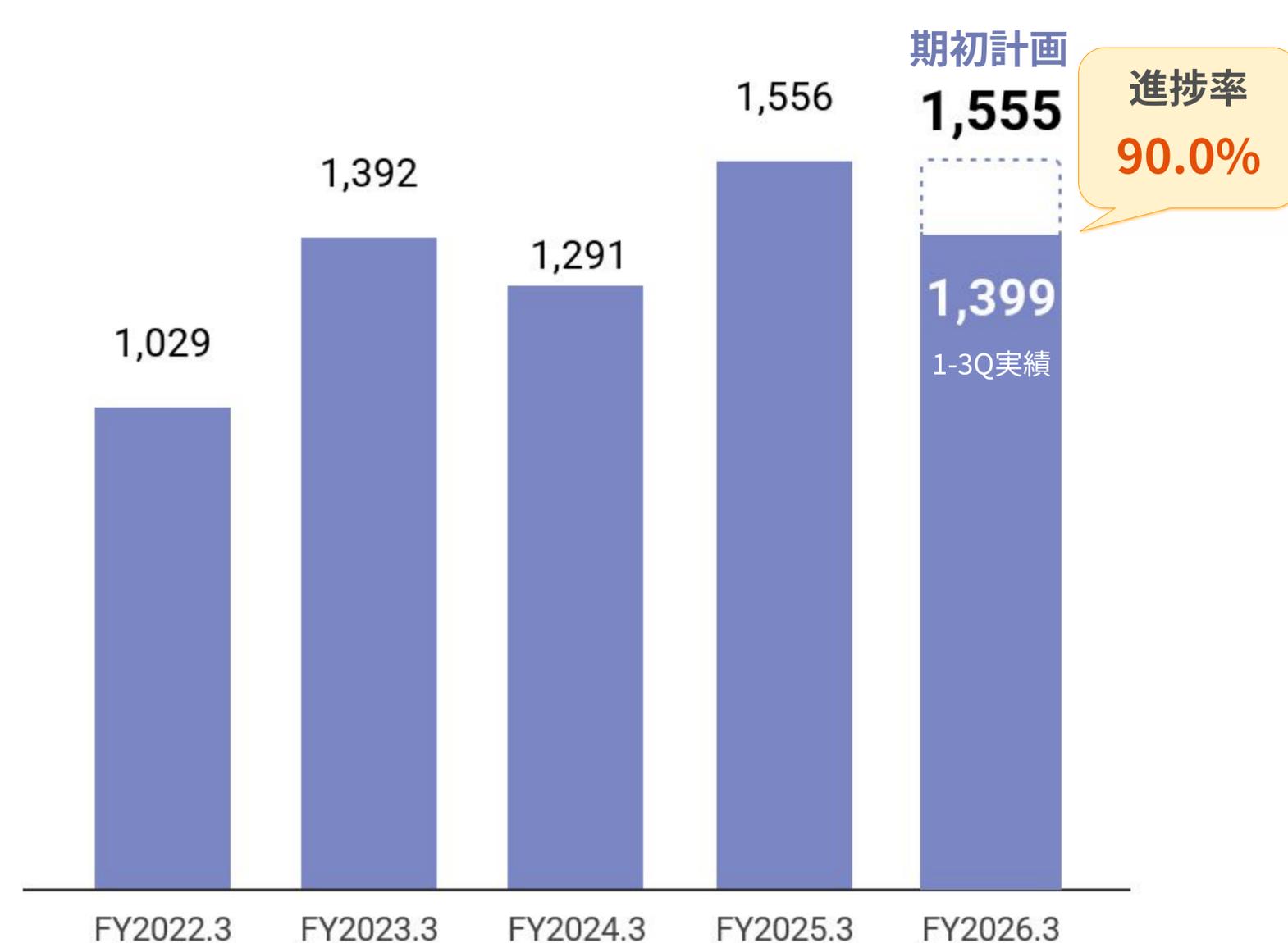
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益 推移

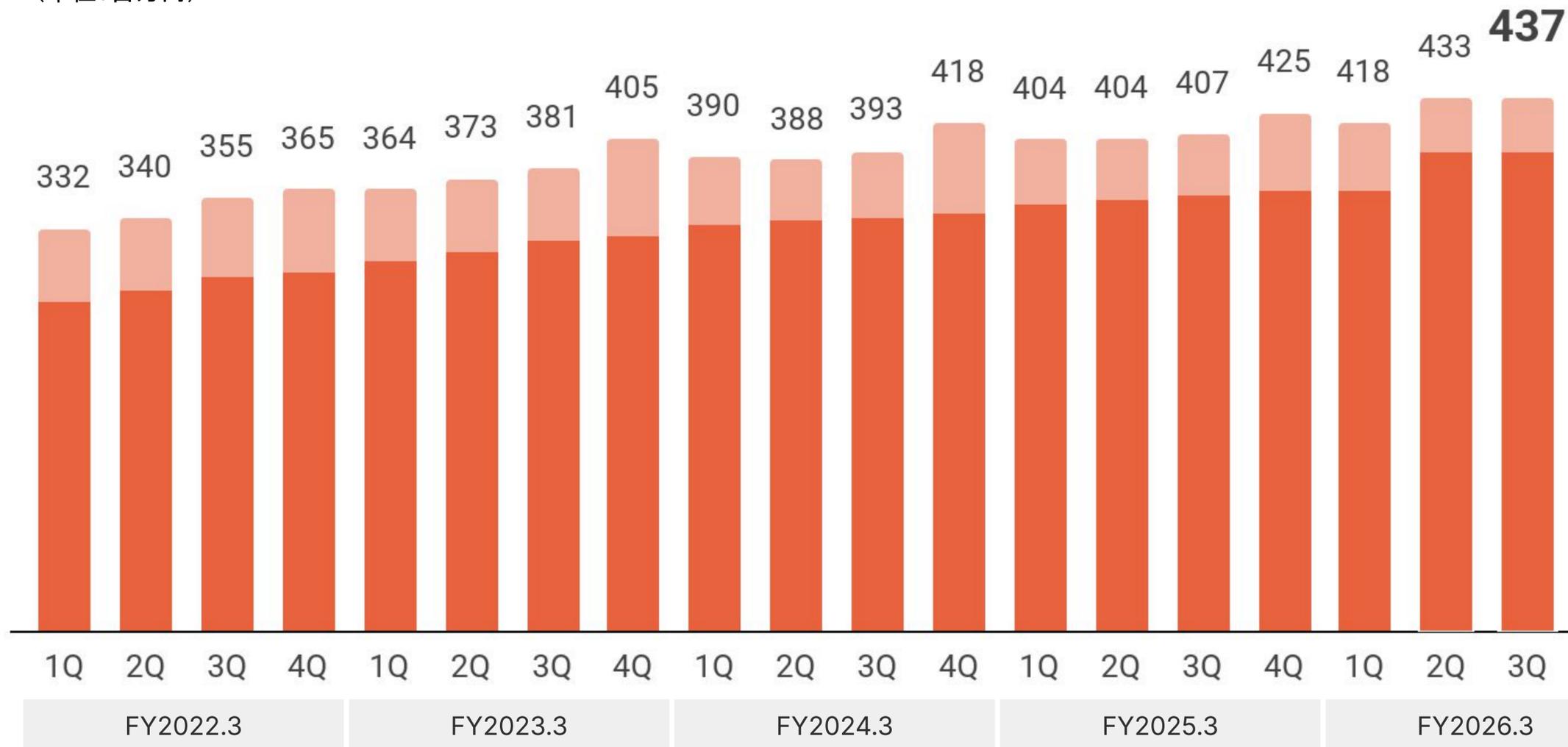
■ 営業利益（単位：百万円）



AI Overviewの影響は継続するも、四半期売上高は過去最高を更新

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

+30百万円
 (+7.5%)

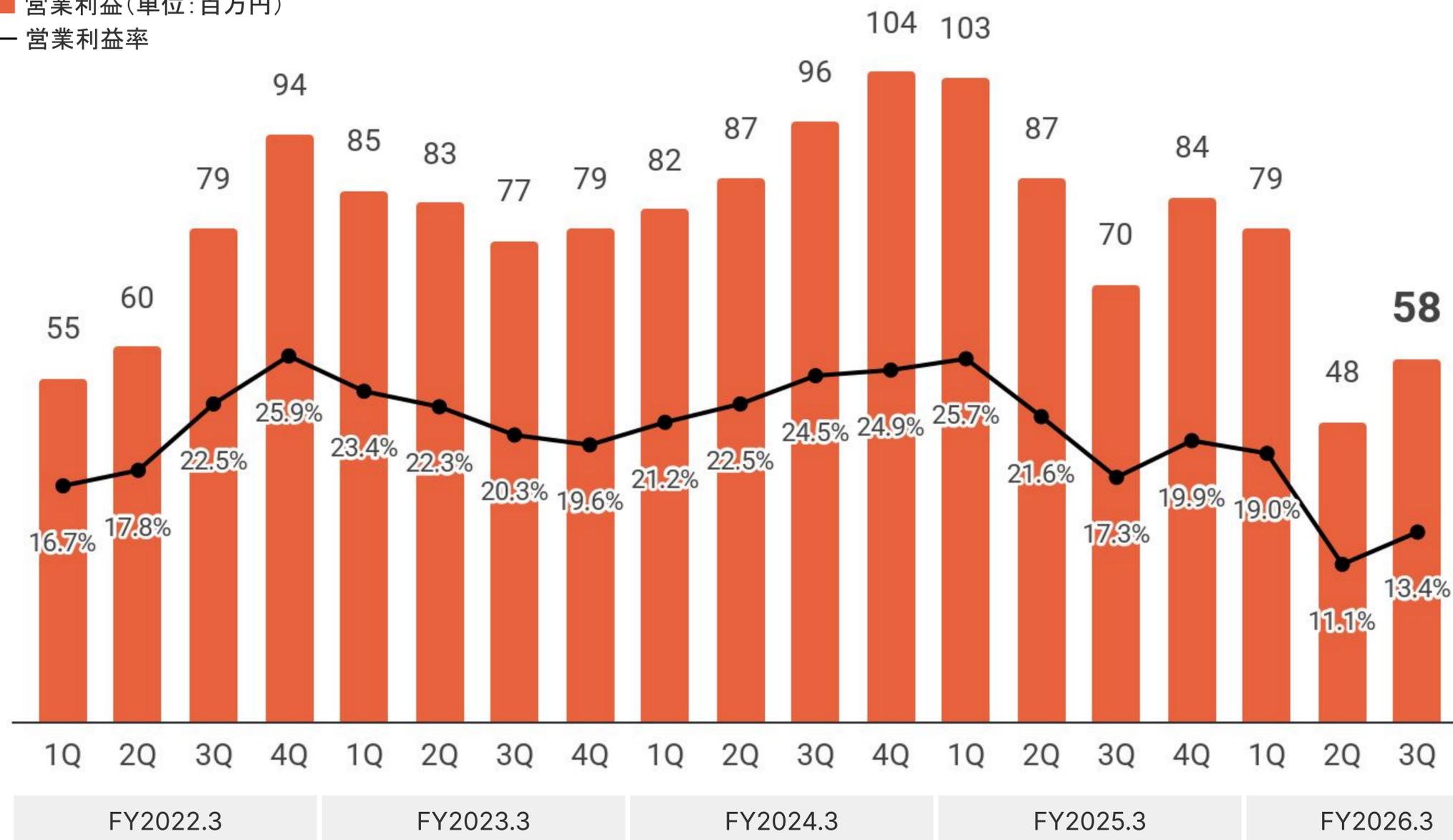
QoQ

+4百万円
 (+1.1%)

「symphonyシリーズ」の拡大に向け、プロダクト開発・人材への成長投資を継続

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

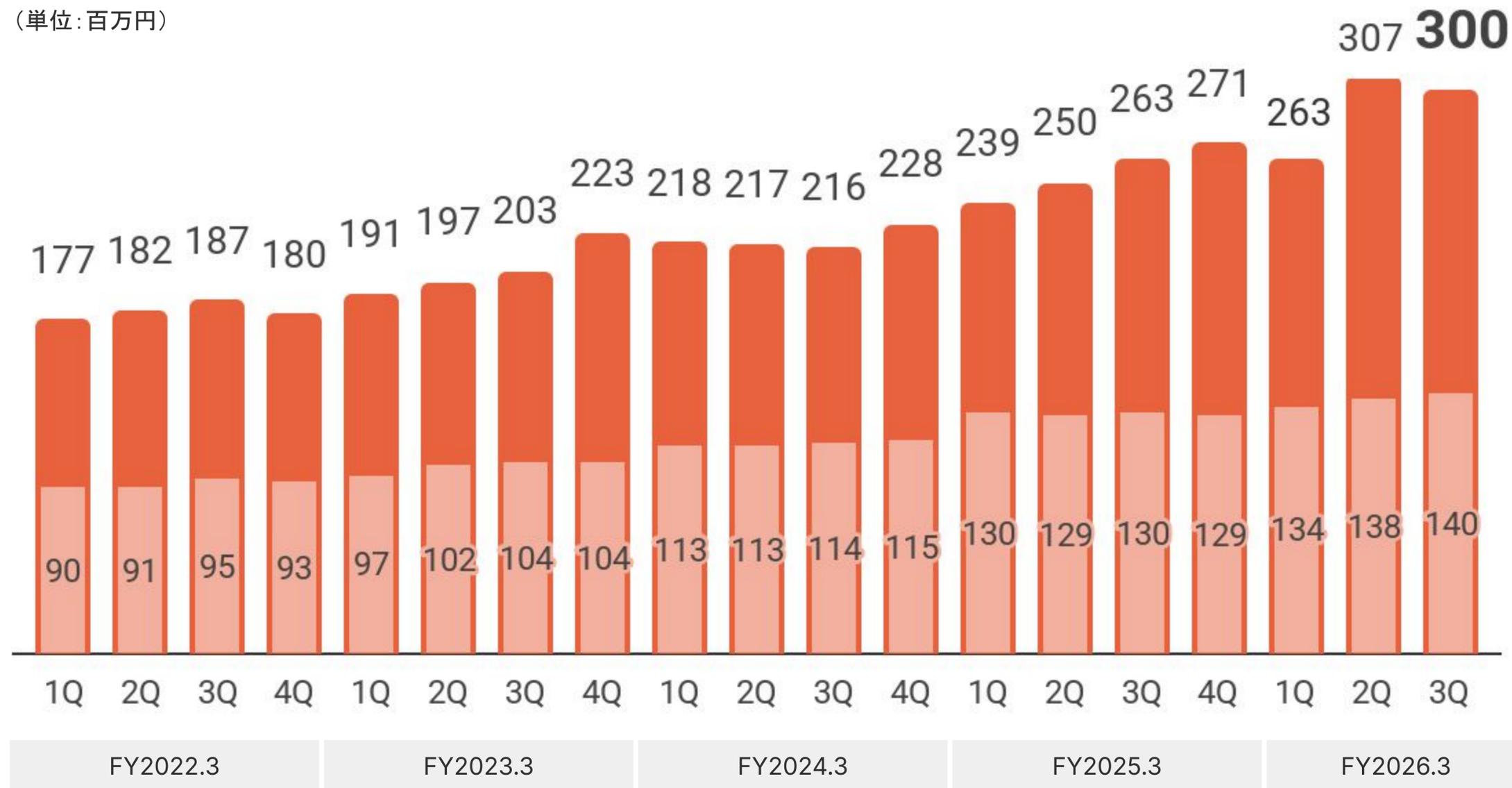


YoY
 △11百万円
 (△16.5%)

QoQ
 +10百万円
 (+21.8%)

販管費および人件費 推移

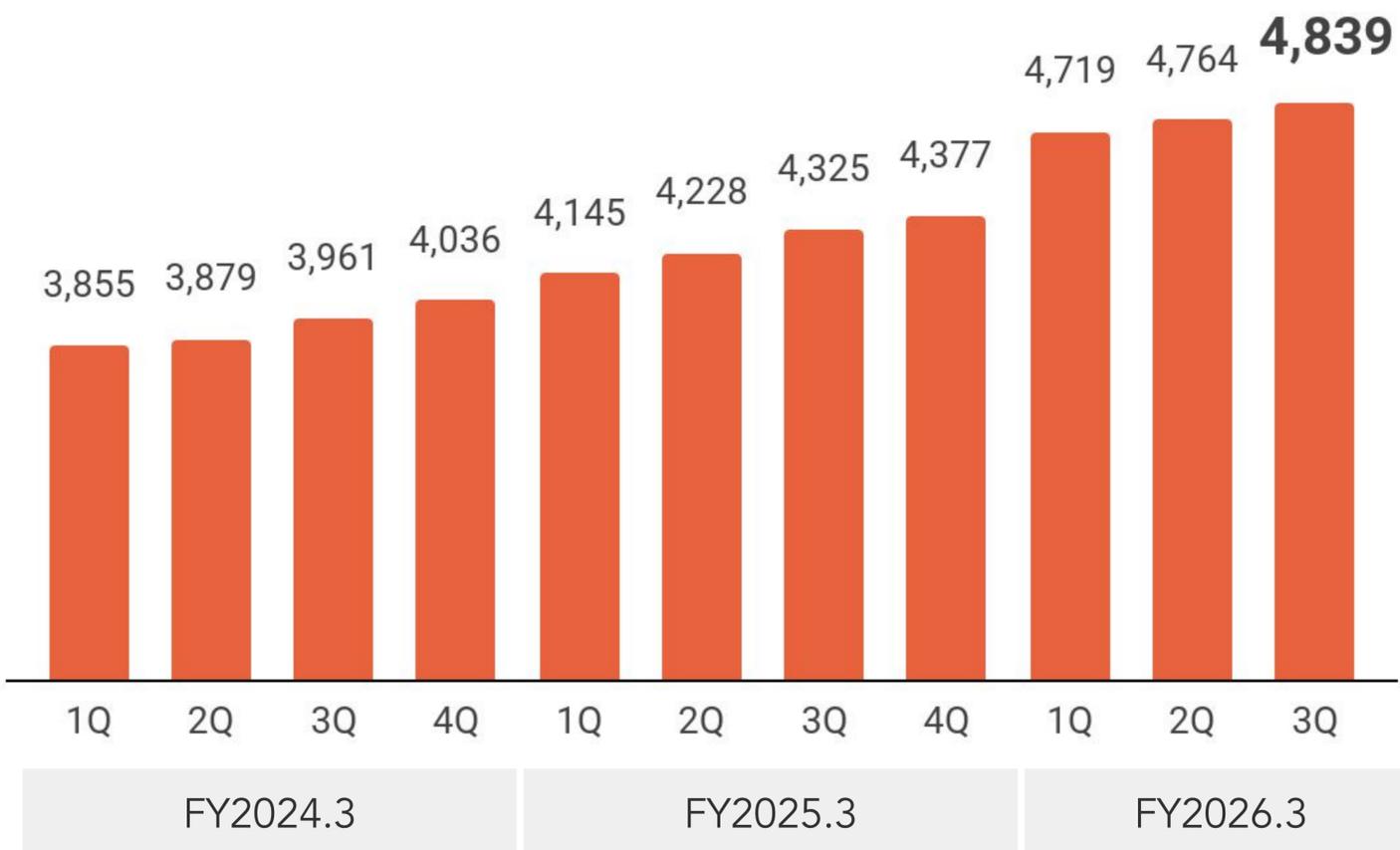
■ 販売費及び一般管理費
 ■ うち人件費
 (単位:百万円)



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:件)



レベニューチャーンレート*

— レベニューチャーンレート

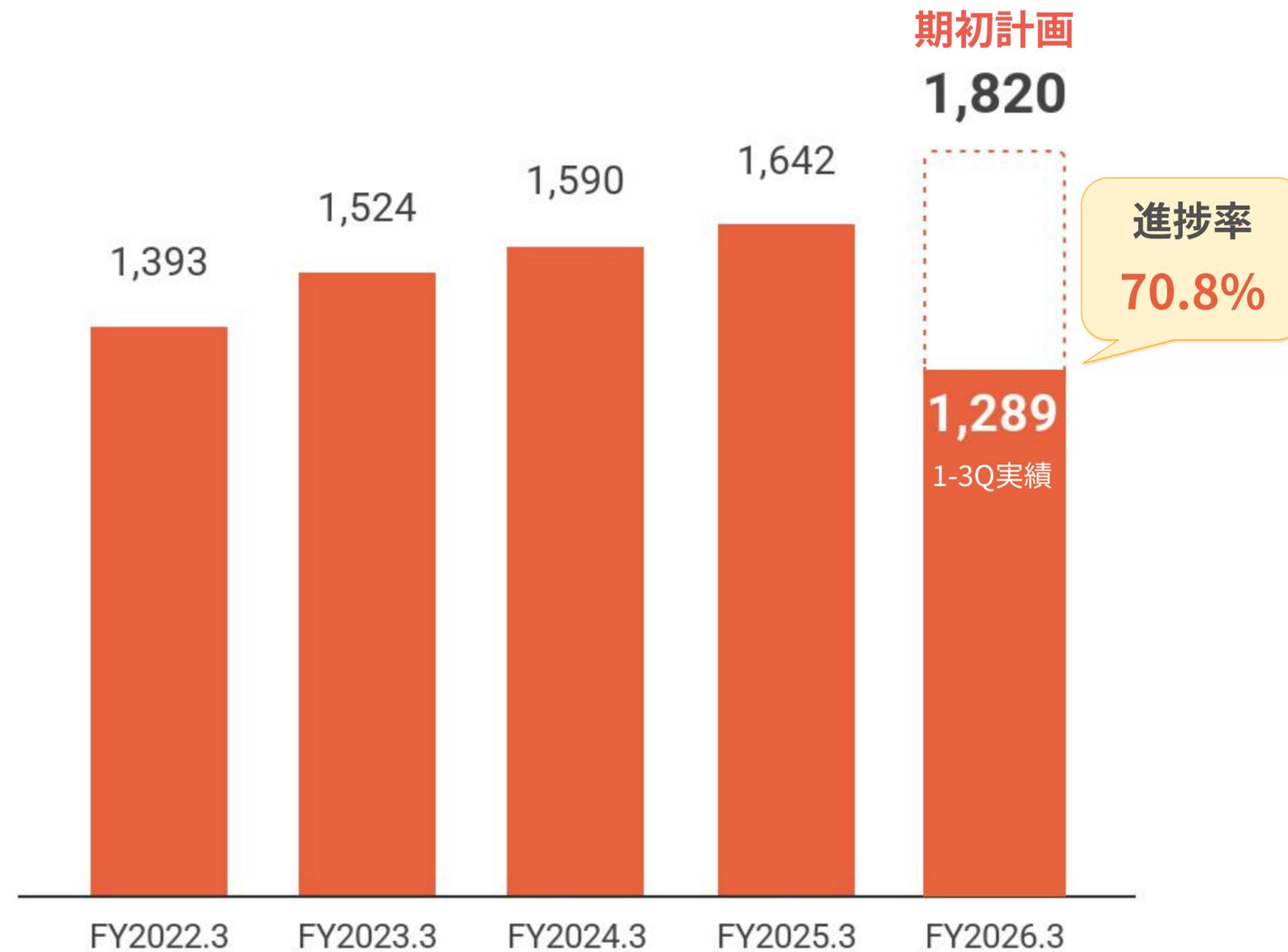


* 算出方法: 当月の解約月額利用料 / 先月末時点での月額利用料総額

売上高は過去最高を見込む一方、営業利益ともに期初計画を下回る進捗

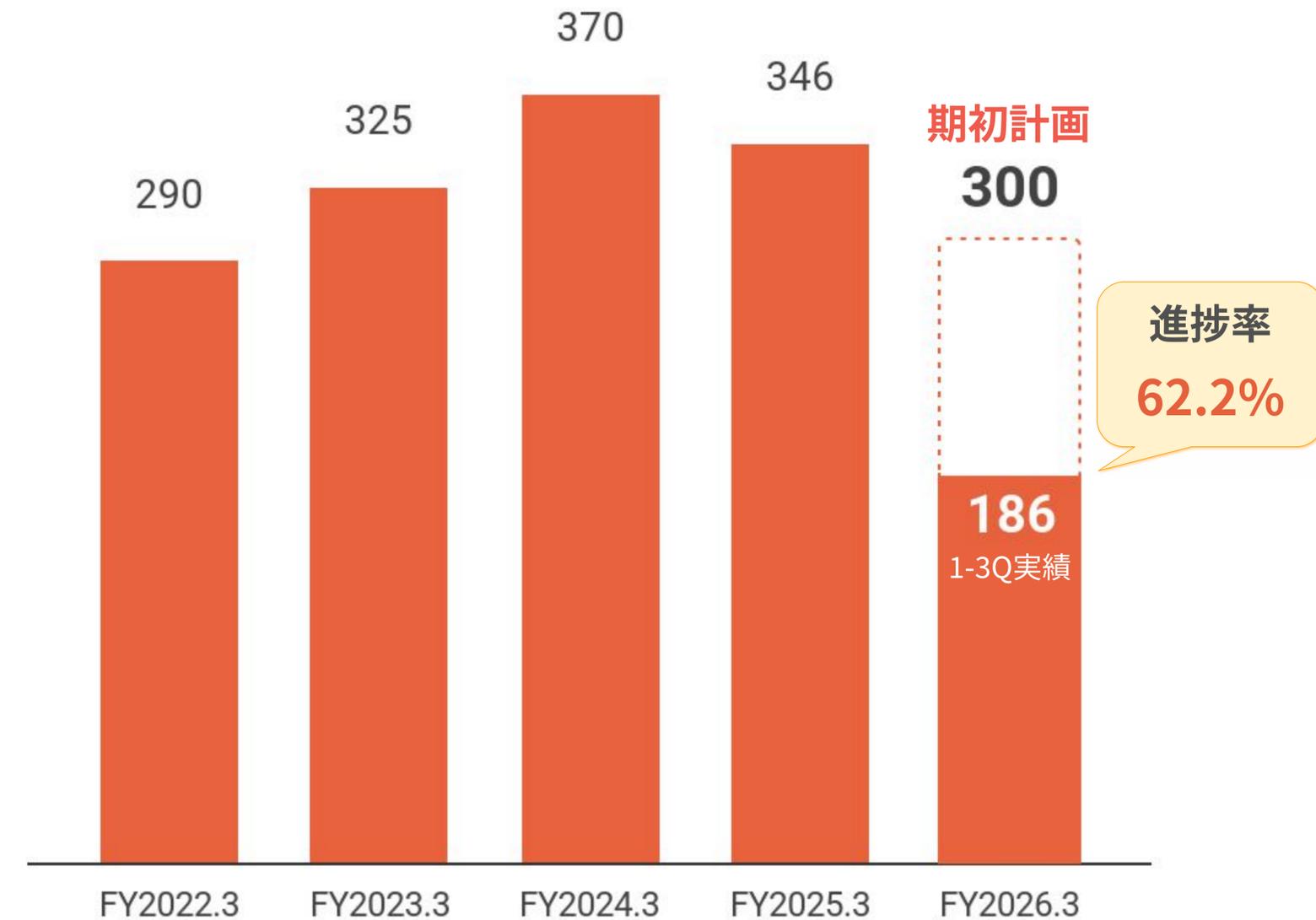
セグメント売上高 推移

■ 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)



音声AIインフラは製品開発フェーズから商用化フェーズへと移行

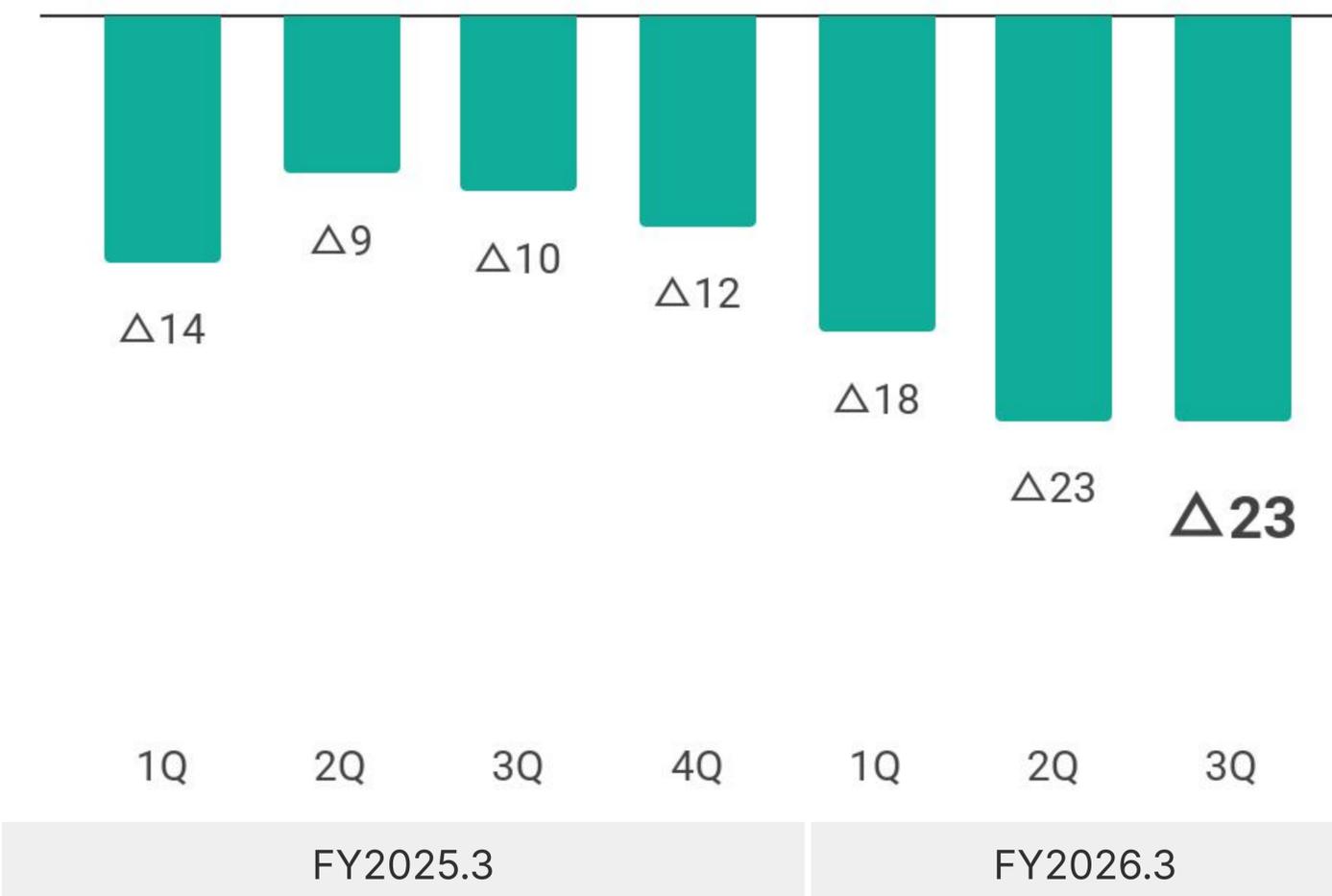
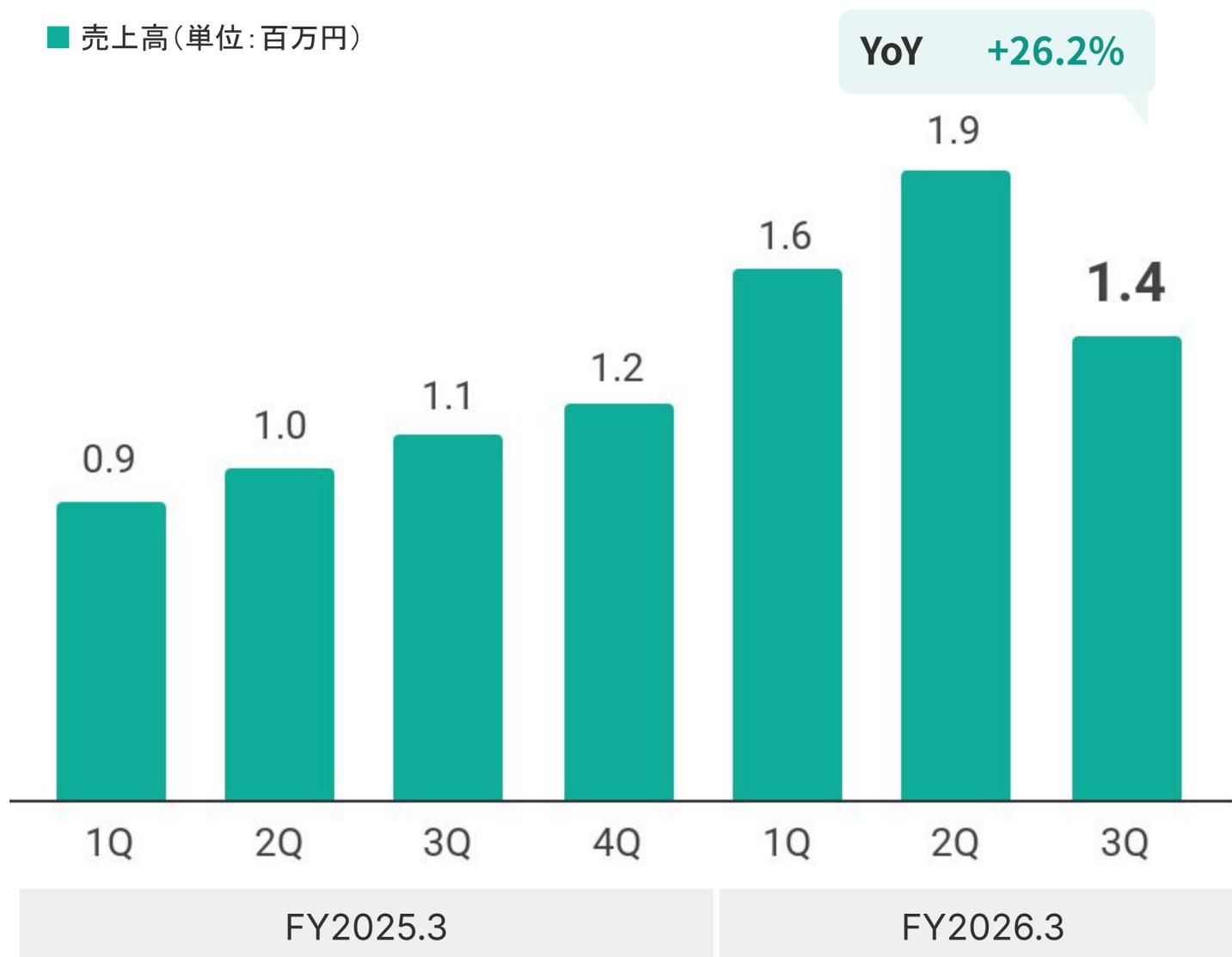
来期以降はメディア4uにて製販一体での事業化を行う

セグメント売上高 推移

セグメント営業利益 推移

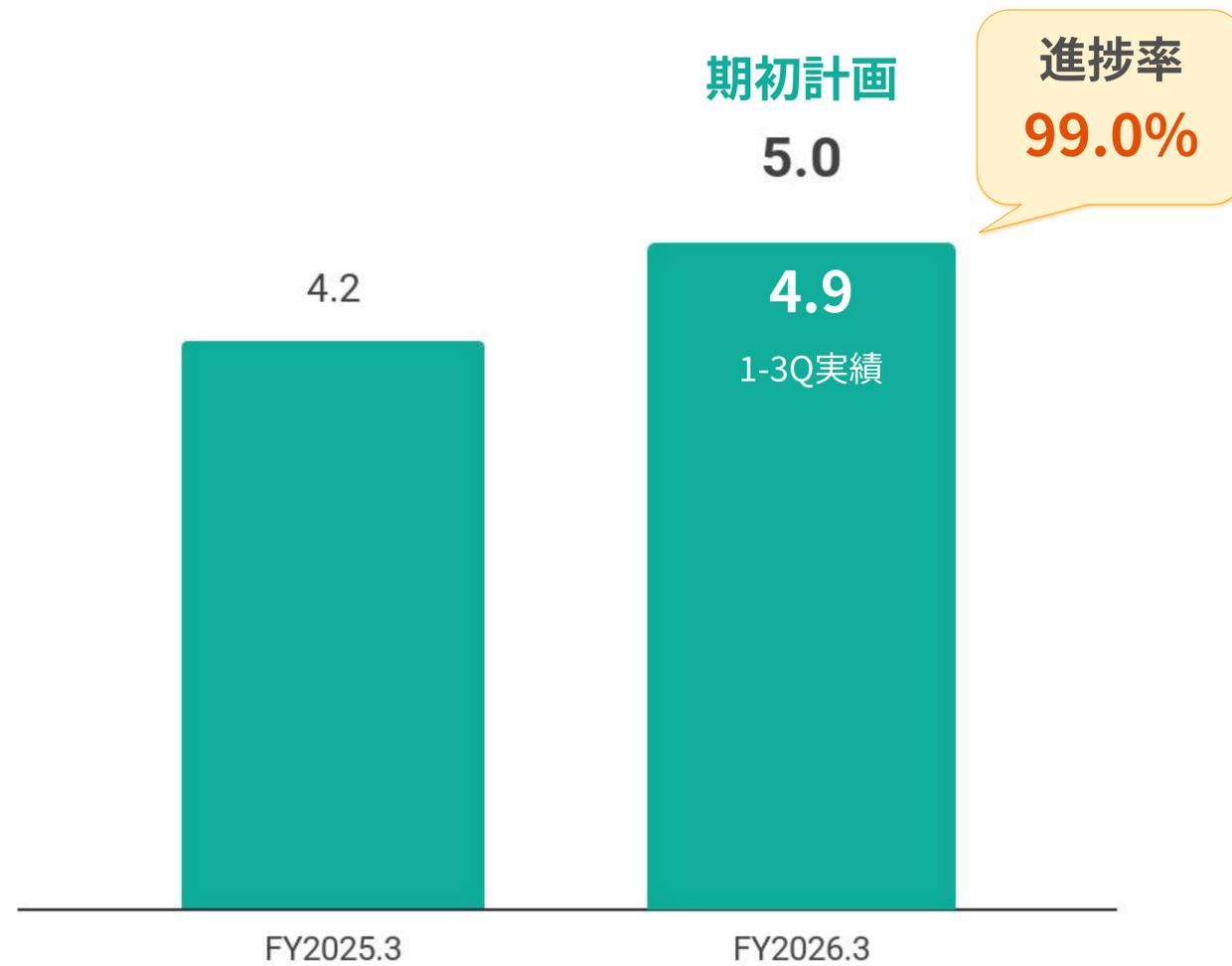
■ 売上高(単位:百万円)

■ 営業利益(単位:百万円)



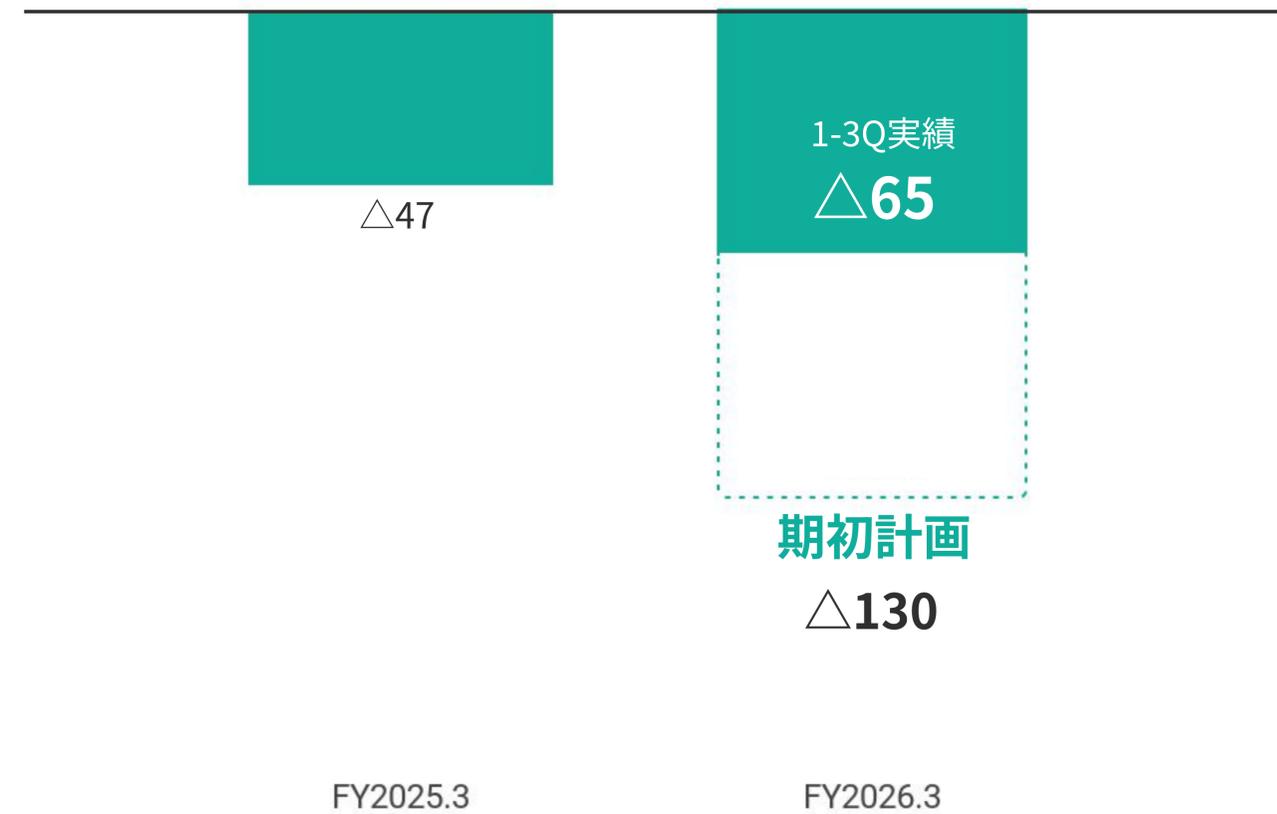
セグメント売上高 推移

■ 売上高（単位：百万円）



セグメント営業利益 推移

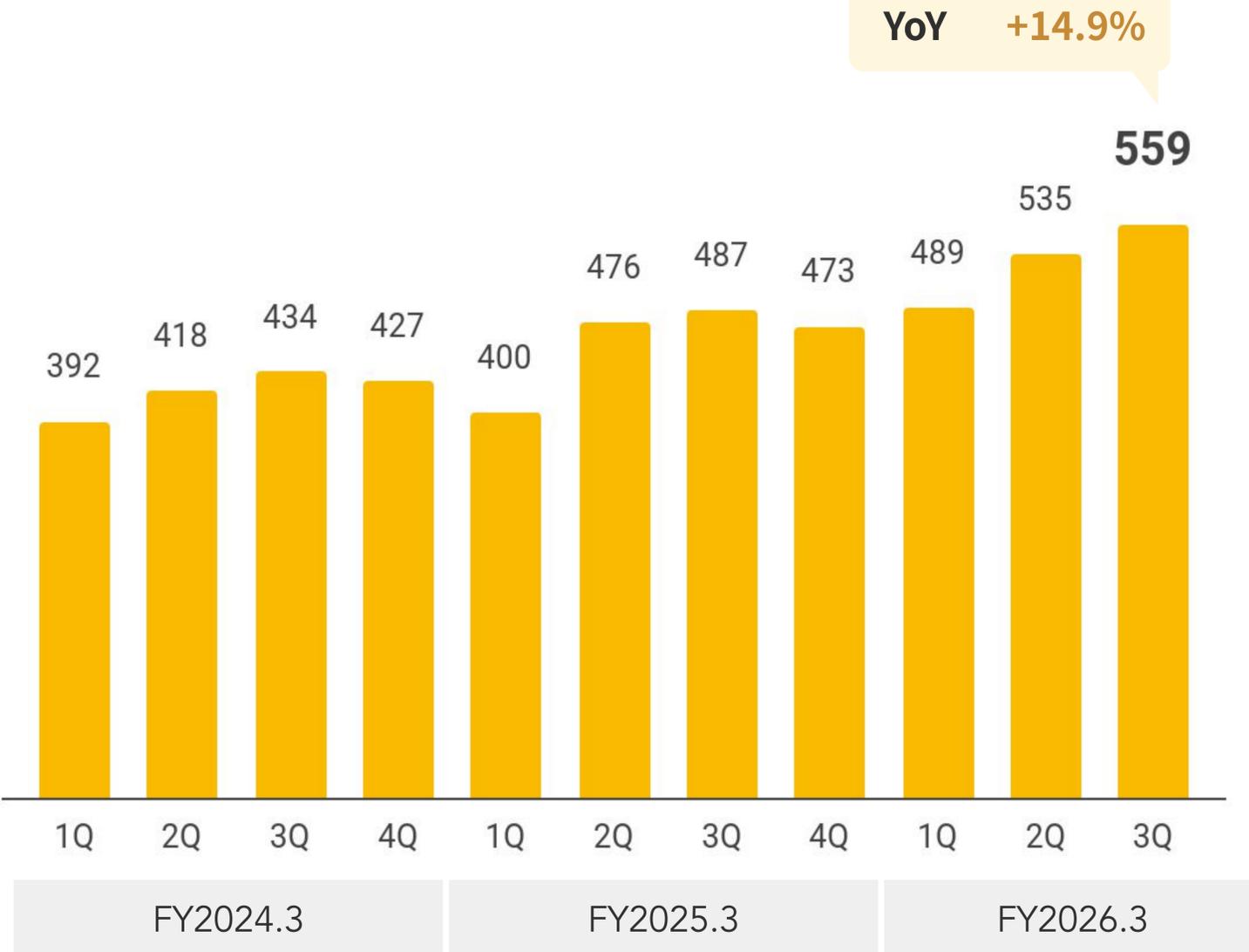
■ 営業利益（単位：百万円）



売上高は過去最高を更新の一方、中古車販売における在庫適正化の促進により前四半期比で減益

セグメント売上高 推移

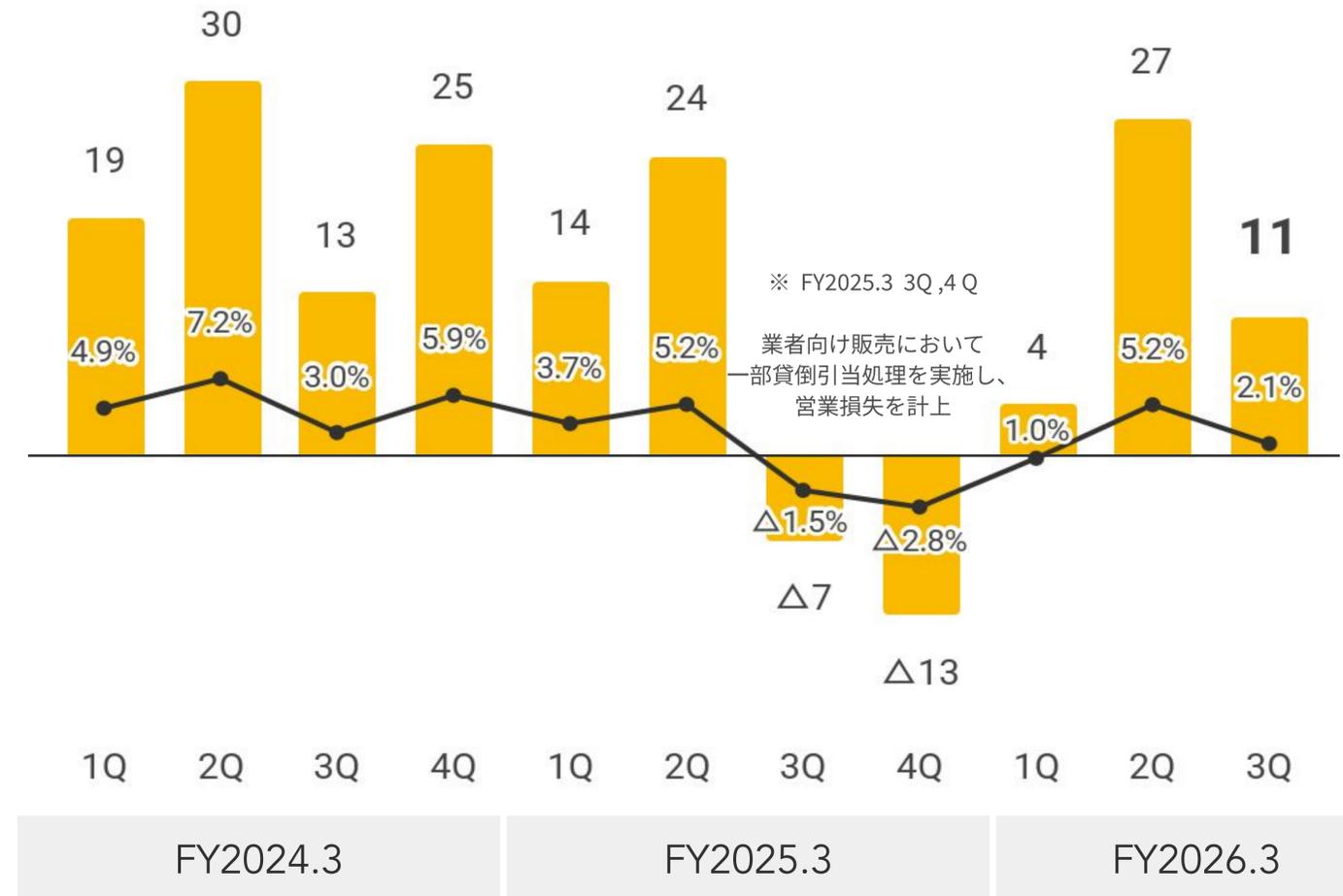
■ 売上高(単位:百万円)



セグメント営業利益・営業利益率 推移

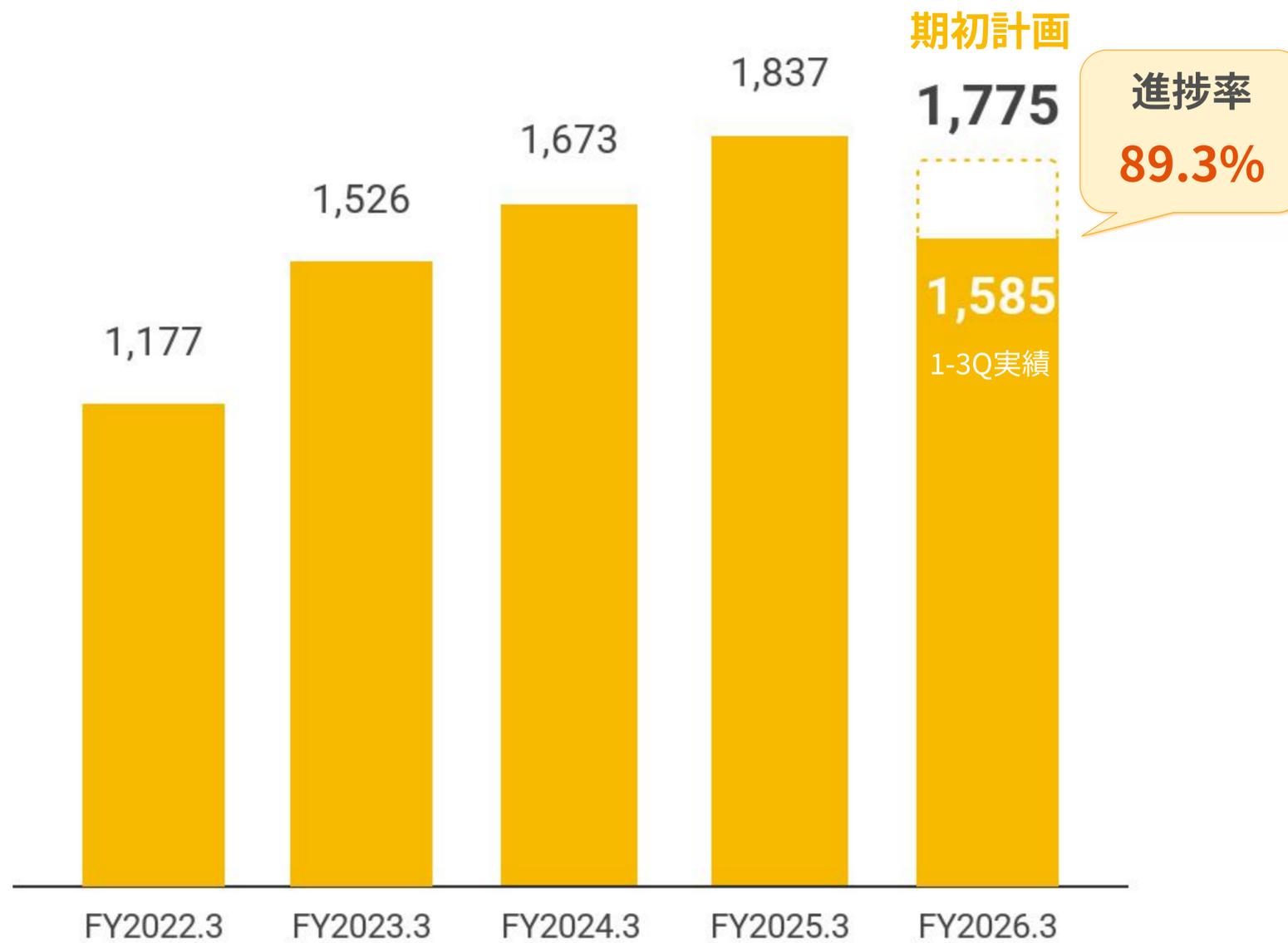
■ 営業利益(単位:百万円)

— 営業利益率



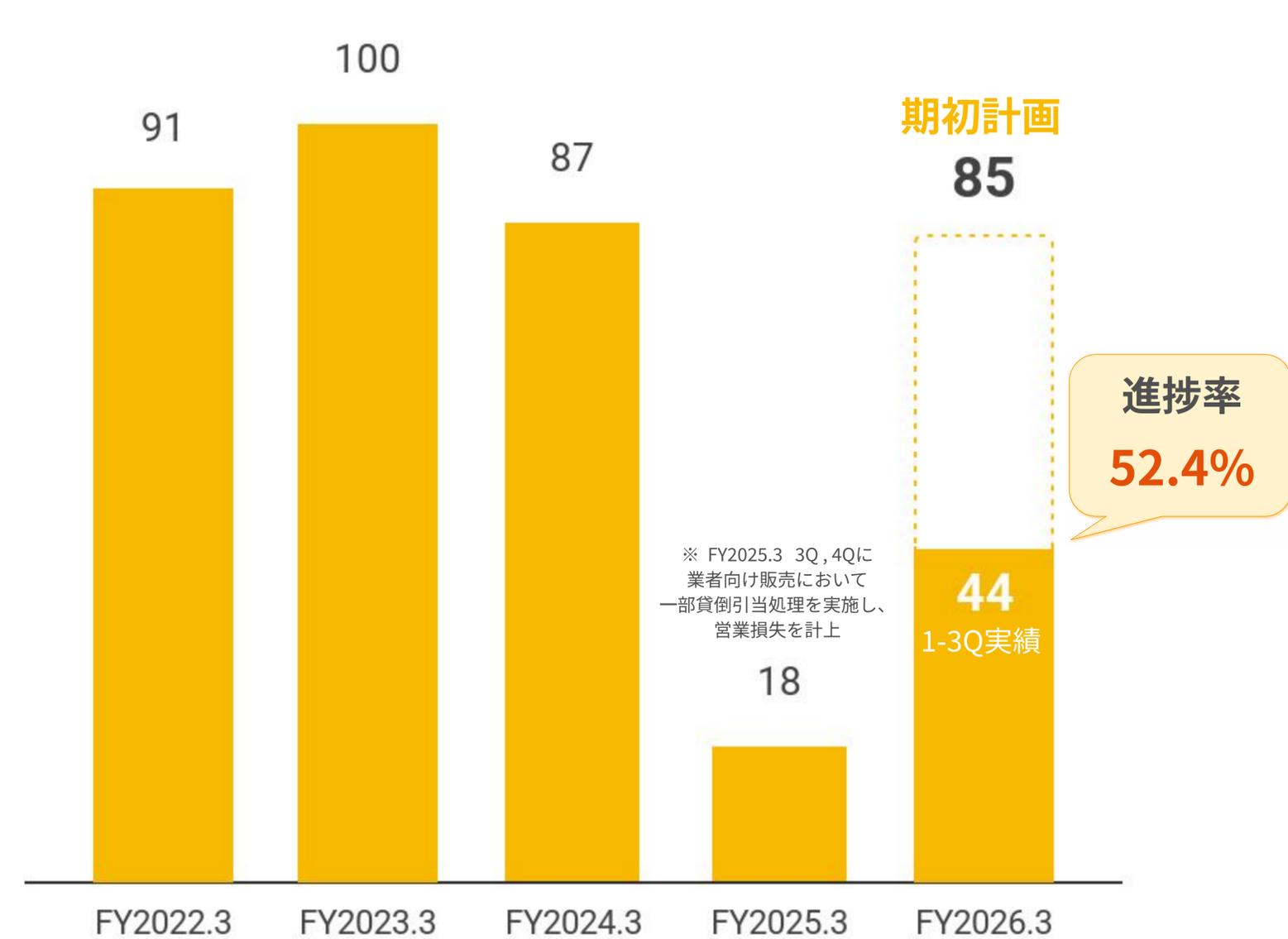
セグメント売上高 推移

■ 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）



2025/12/04

「メディアSMS」、累計契約社数7,000社突破



- 官公庁、金融機関など様々な業界での実績多数
- 高到達率と運用性が支持され継続成長

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5059>

2025/12/23

「TeleForce」がITトレンド年間ランキング2025 IVR部門で第1位を獲得

TeleForce
テレフォース



- ユーザー評価により年間ランキング第1位
- IVR領域での注目度と評価が大幅に向上

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/topic-5046>

2025/10/23

「アクションリンク」、ITreview Grid Award 2025 Fallで2部門同時受賞

actionlink



- ユーザー評価により2部門で高評価獲得
- 分析×施策で顧客体験と成果を両立

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5057>

2025/10/29～11/09

Japan Mobility Show 2025 に日本スーパーカー協会とCARPRIME／車選びドットコムが共同出展

Japan SuperCar Association
一般社団法人 日本スーパーカー協会



CARPRIME
車選びドットコム

- クルマ×デジタル×文化をテーマに、次世代へクルマの魅力を発信
- 体験型ブースで媒体価値と認知を向上

<https://www.fabrica-hd.co.jp/news/press-5055>

05 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

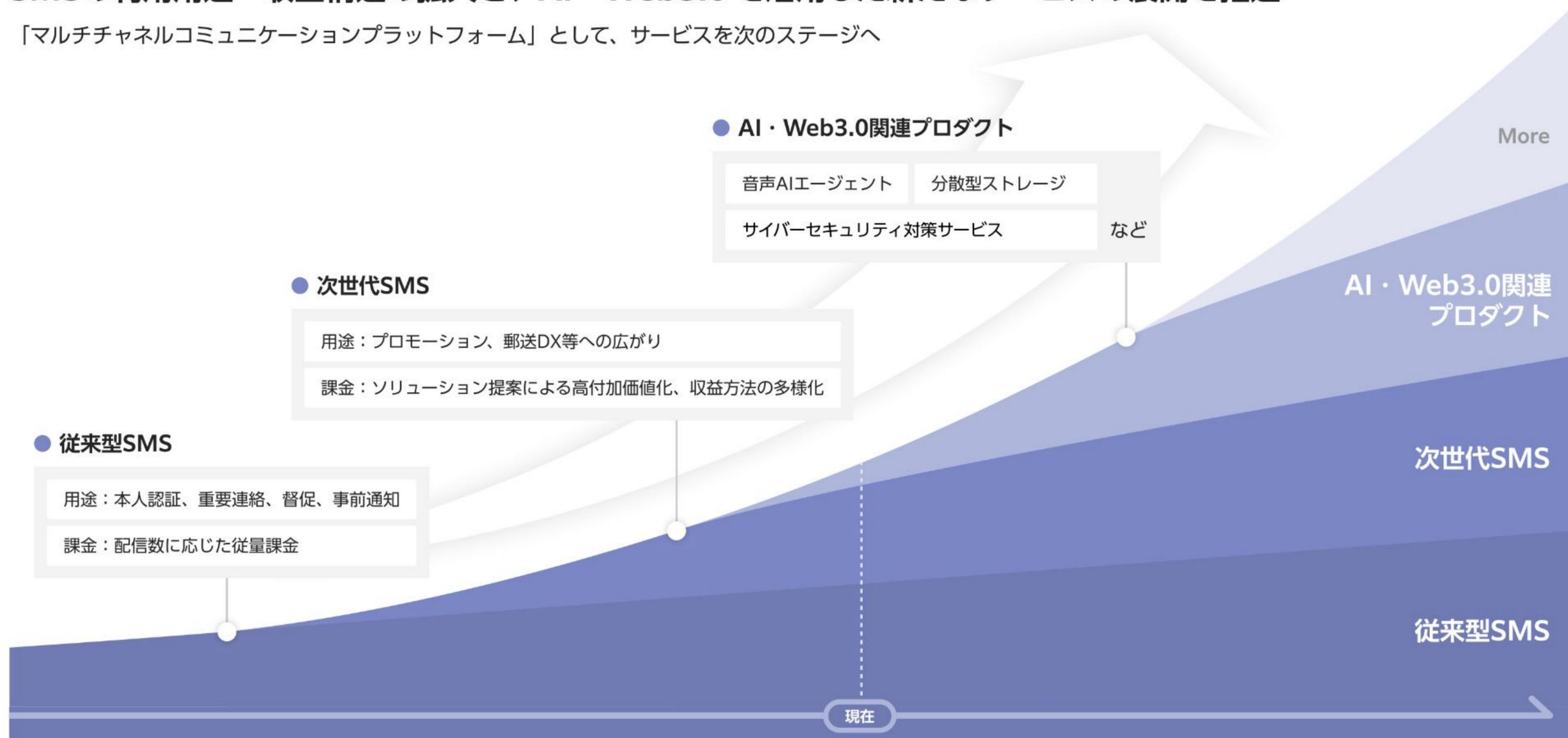
新規事業

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・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

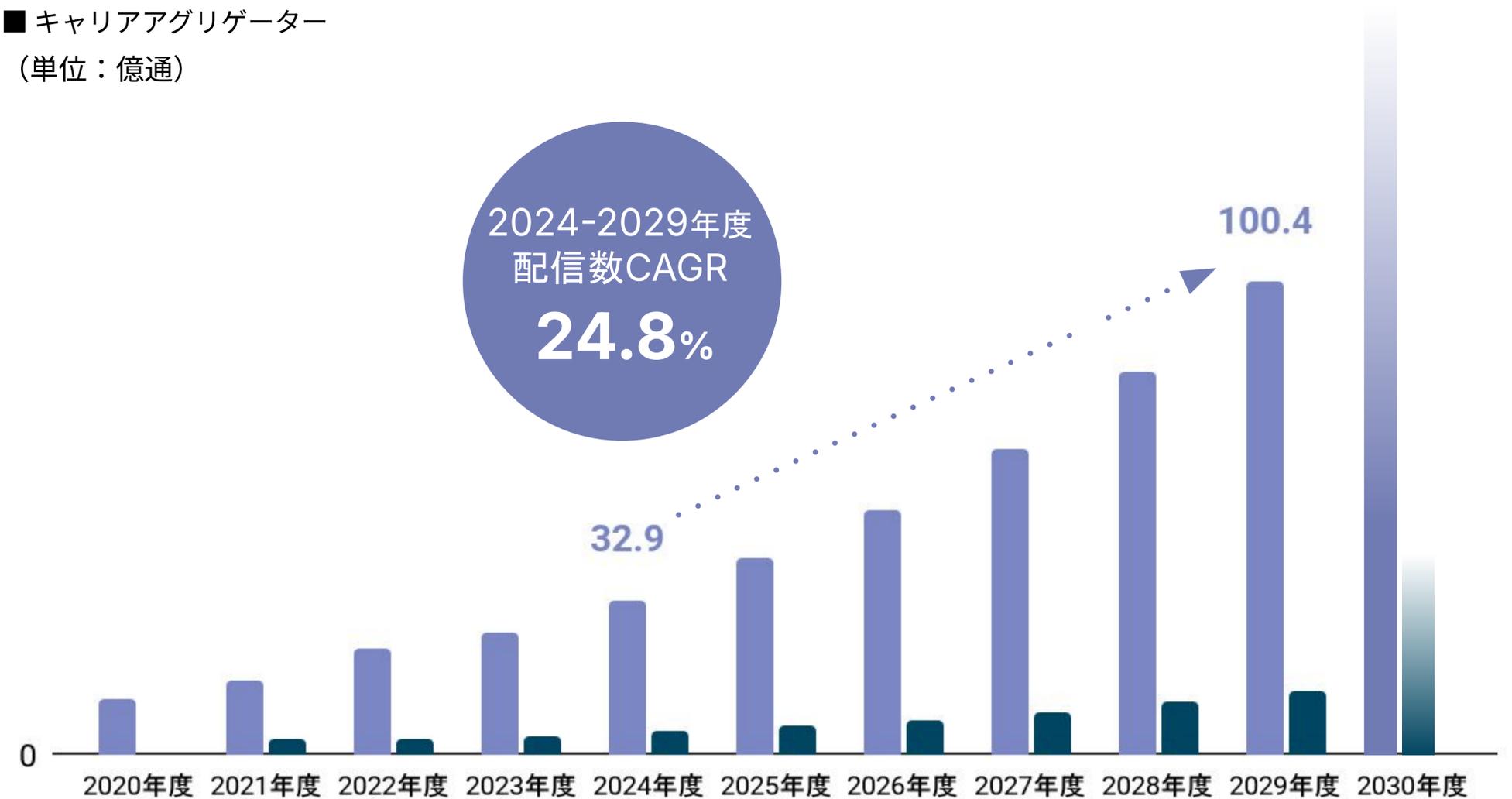


《市場》 デジタル化の進展が追い風となり需要増加が見込まれるSMS送信サービス市場

- 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

■ 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)



※ 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



symphonyワンプラ（在庫流動化）

2026年3月リリース予定

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

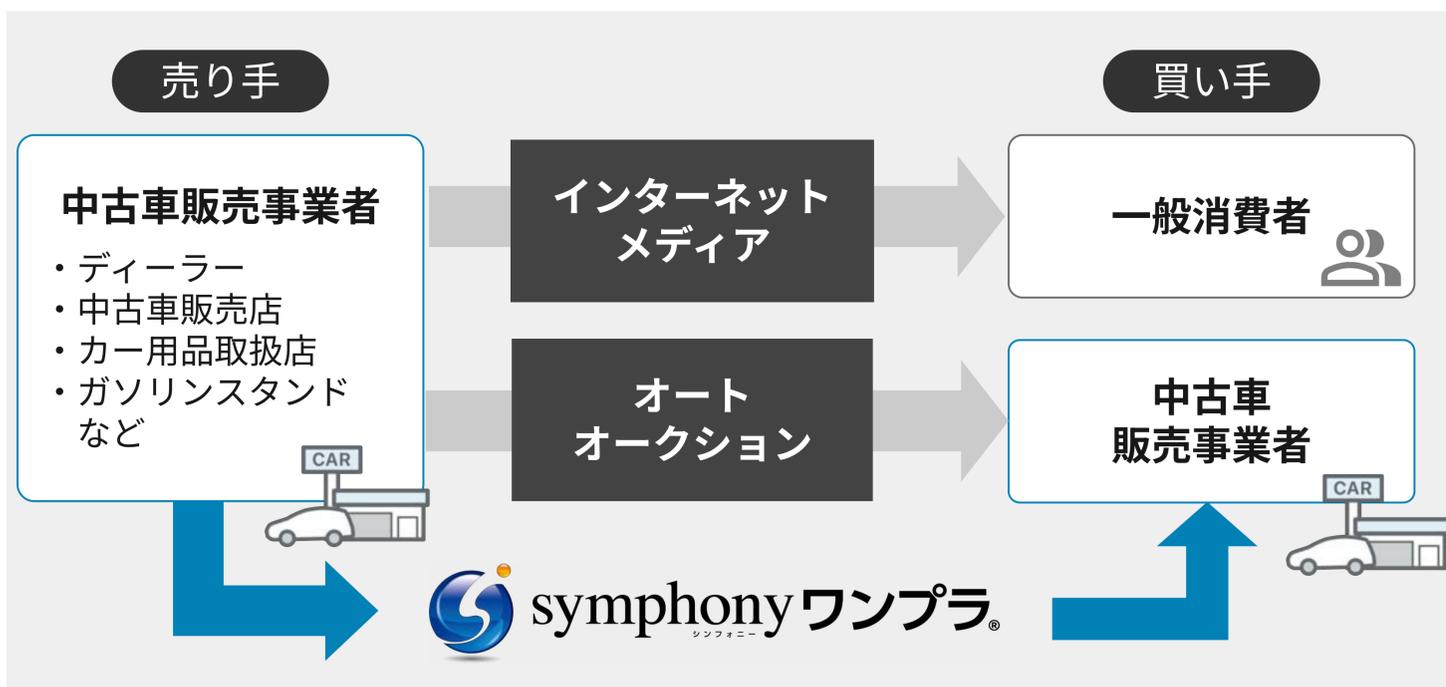
業界最安の
出品成約料と落札料
を実現

全国5万台超の
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



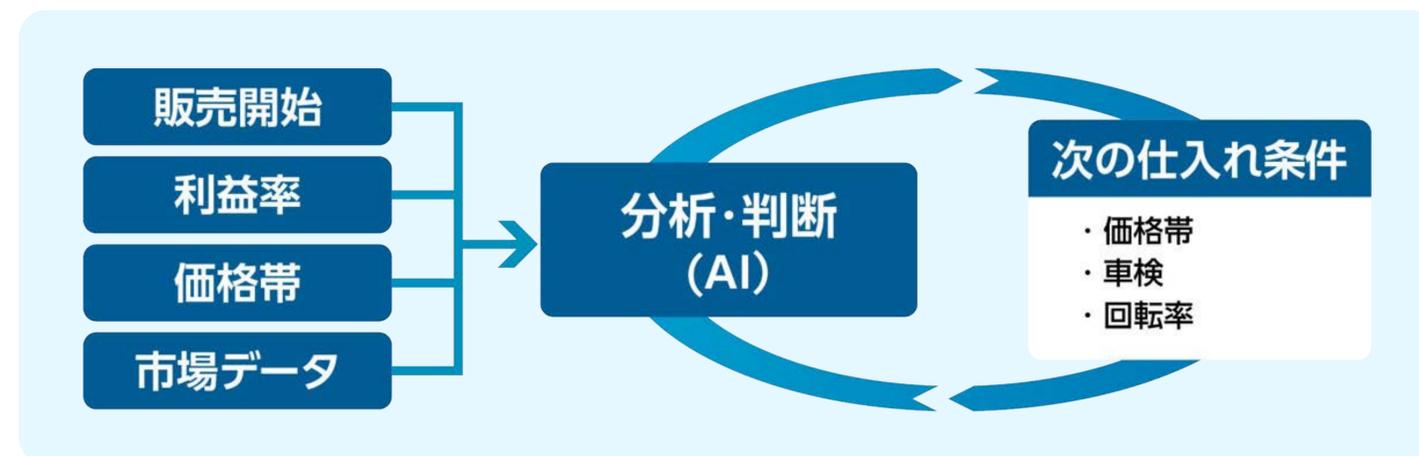
symphonyインサイト（経営最適化）

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「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)

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

- 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

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

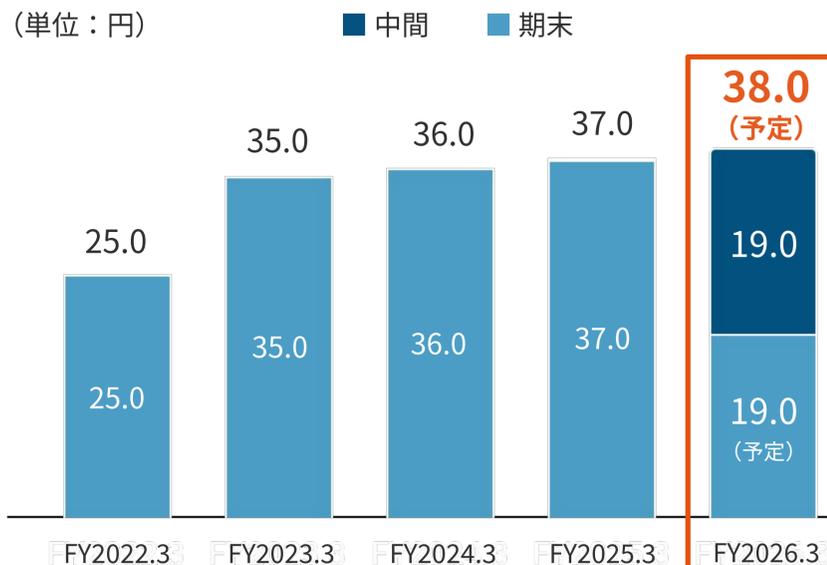
M&Aファイナンスにおいて、案件規模や資金調達コスト等を踏まえたうえで、必要に応じて自己資本と合わせて活用

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

● 剰余金配当

年間配当の推移



剰余金の配当は
5期連続の増配
を達成する見込み

● 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
7,600円 (予想)	24,000円分

年間還元額 : 31,600円 (配当7,600円+優待24,000円)

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 227名
(2025年12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

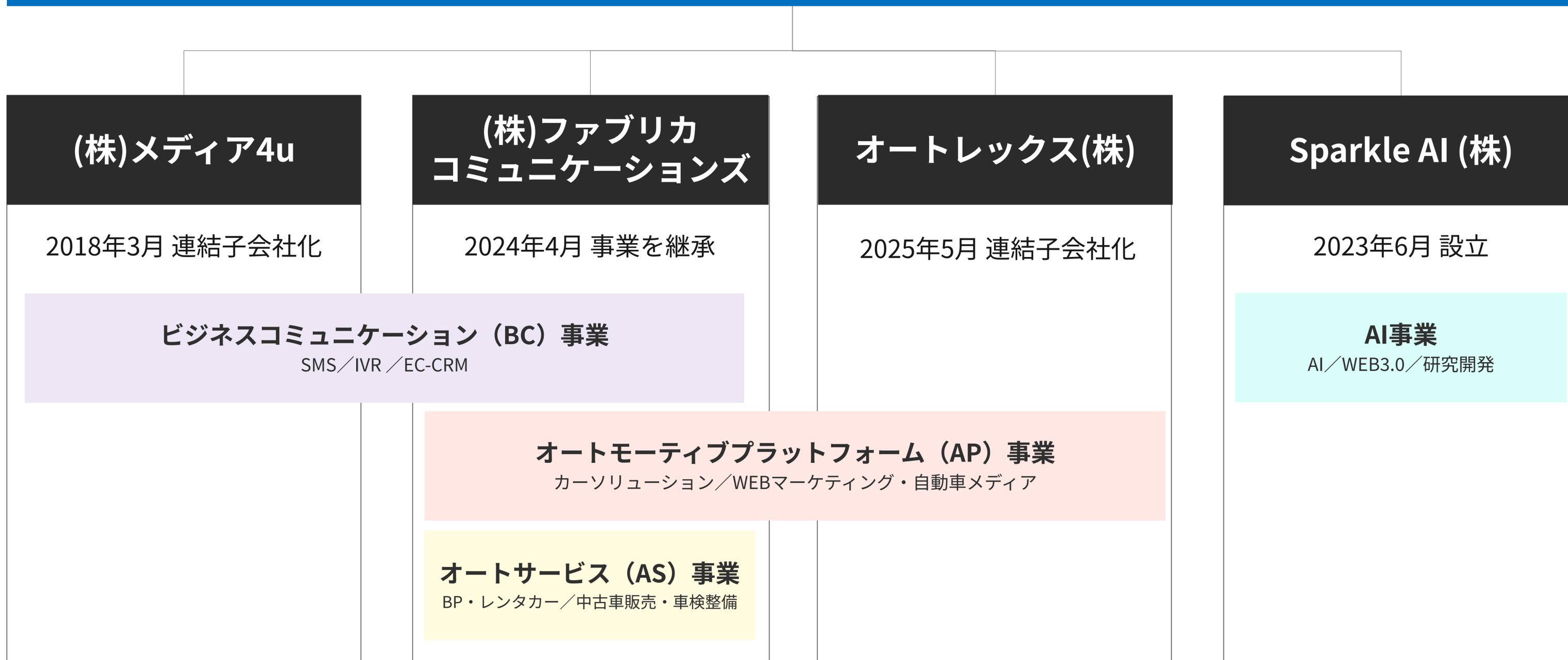
連結子会社 株式会社メディア4u
株式会社ファブリカコミュニケーションズ
Sparkle AI株式会社
オートレックス株式会社

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（BC）事業

売上構成比：62.6%、営業利益率：29.0%



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：16.7%、営業利益率：14.5%



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：20.6%、営業利益率：2.8%



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

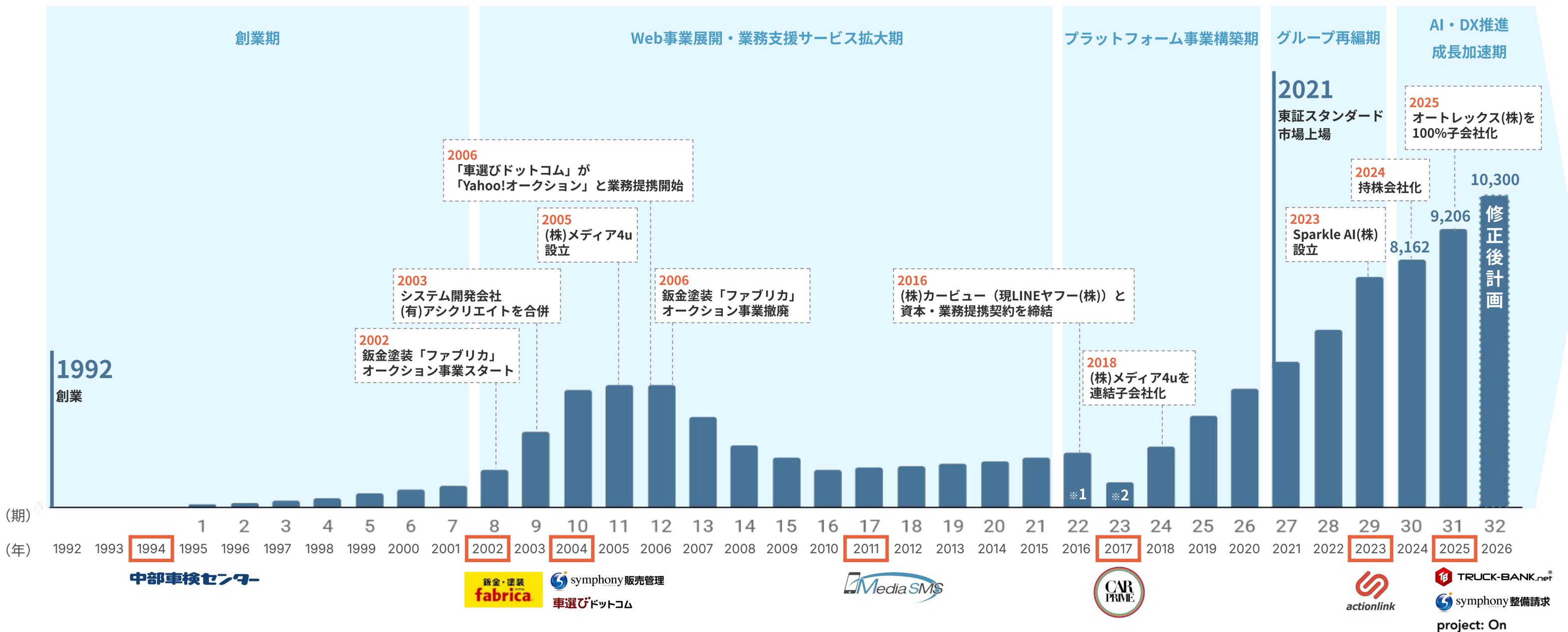
中古車販売・車検整備

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：2026年3月期1-3Q実績

【連結】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）

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

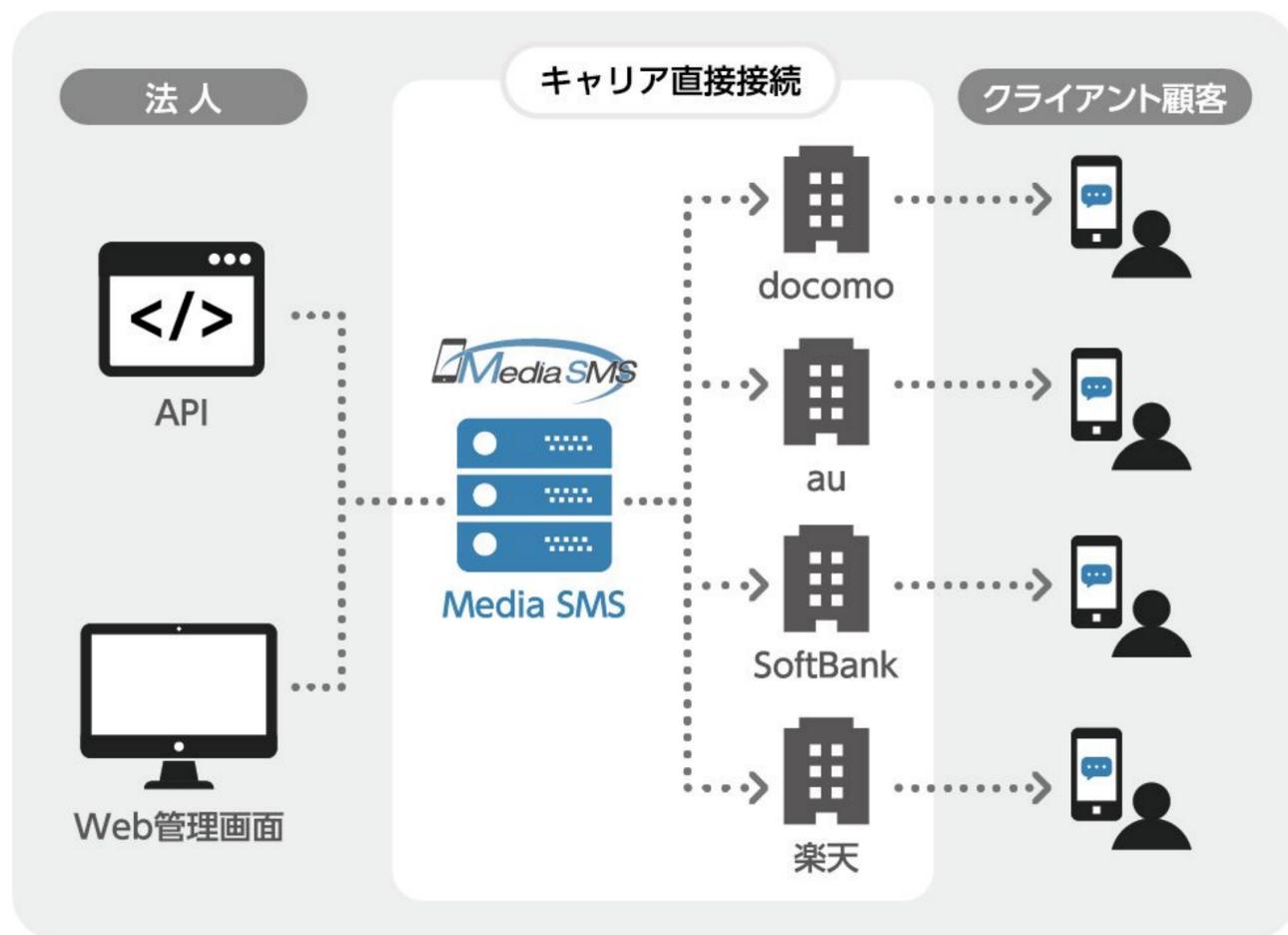
データ活用で顧客への最適なメッセージ配信を自動化し、EC通販の顧客エンゲージメントとリピート売上を最大化する、顧客中心CRM・MAツール「アクションリンク」を提供



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

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

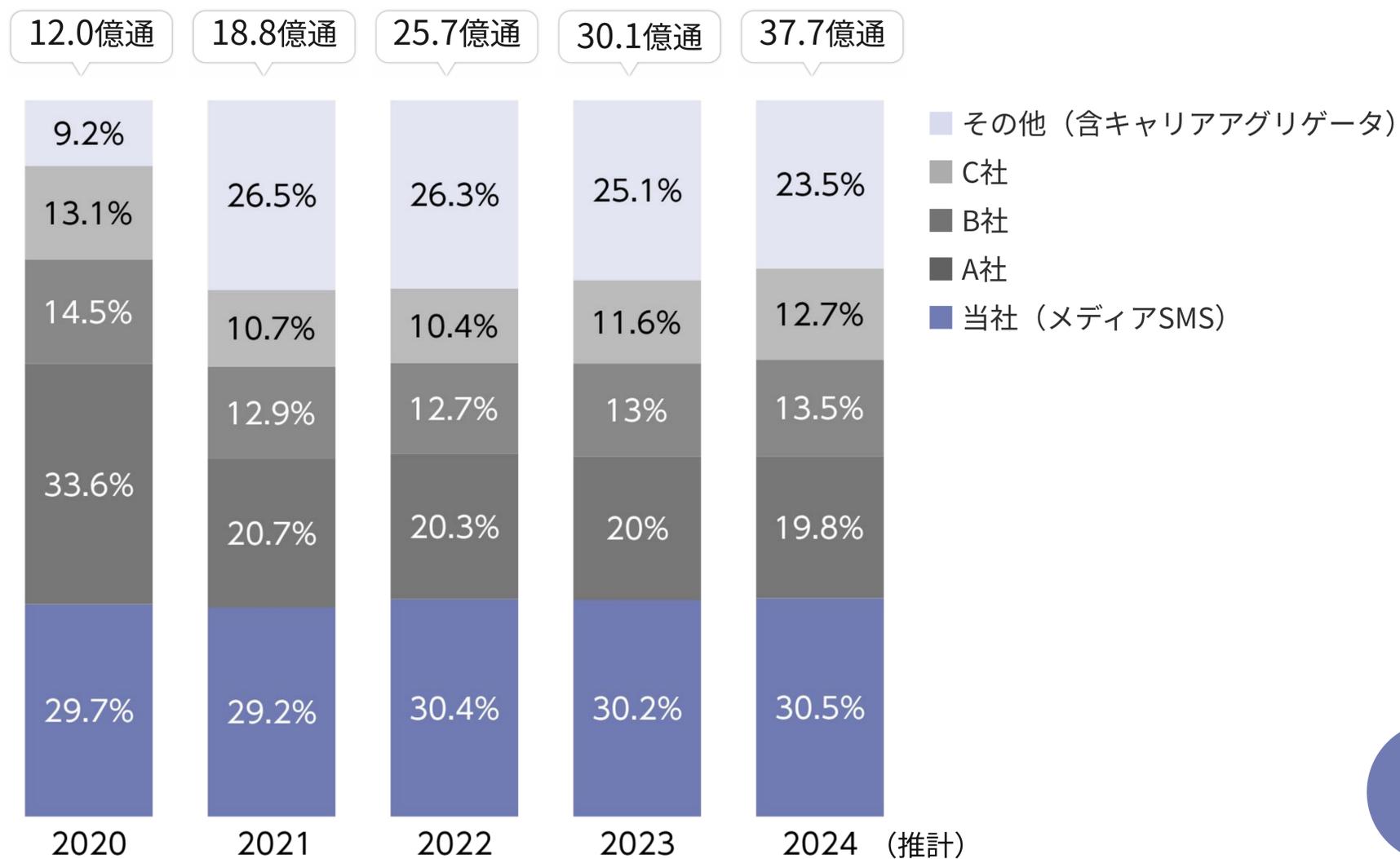
- 他社と比較し業務連絡用途の配信数ウエイトが高く、収益性・単価が高い
- 収益モデルは月間SMS配信数×1通あたりSMS送信単価
- 配信数は「メディアSMS」利用企業が顧客に対して送信したSMSの総数。送信した分だけ請求される従量課金制
- SMSの文字数制限（70文字程度）では表現できない長文のメッセージにも全キャリア対応し、URLを複数入れたり本文により情報を加えることでコンタクト率が高まる



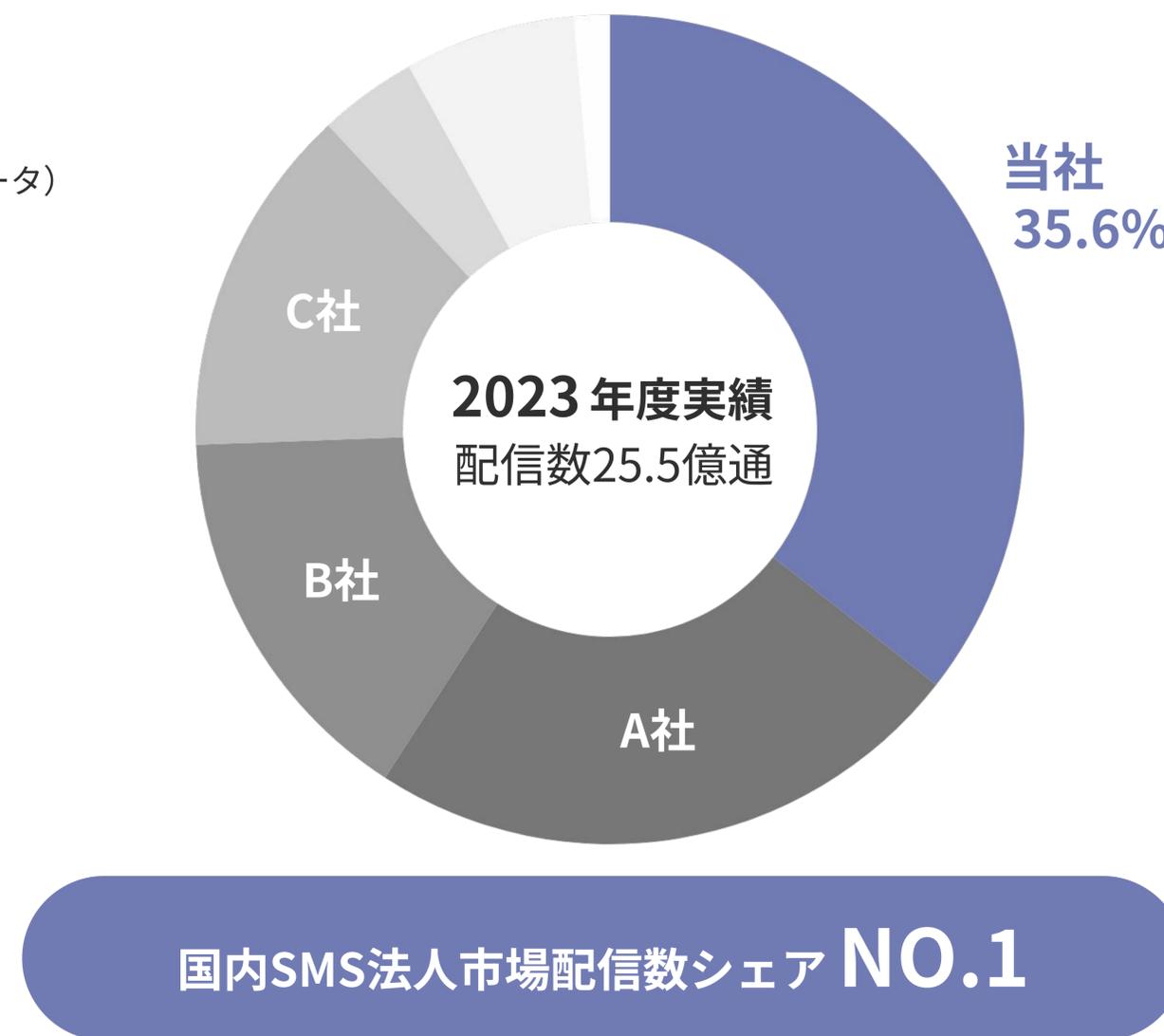
《シェア》国内法人向けのSMS配信数シェアNo.1を継続

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※



※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2024年11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



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
<input checked="" type="checkbox"/> 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"/> 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"/> 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"/> 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"/> パースデーフォロー	誕生日当日のプレゼント案内	毎日
<input type="checkbox"/> ランキング速報	週間ランキングの自動配信	毎週
<input type="checkbox"/> レcommend配信	AIによる超高精度レcommend	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

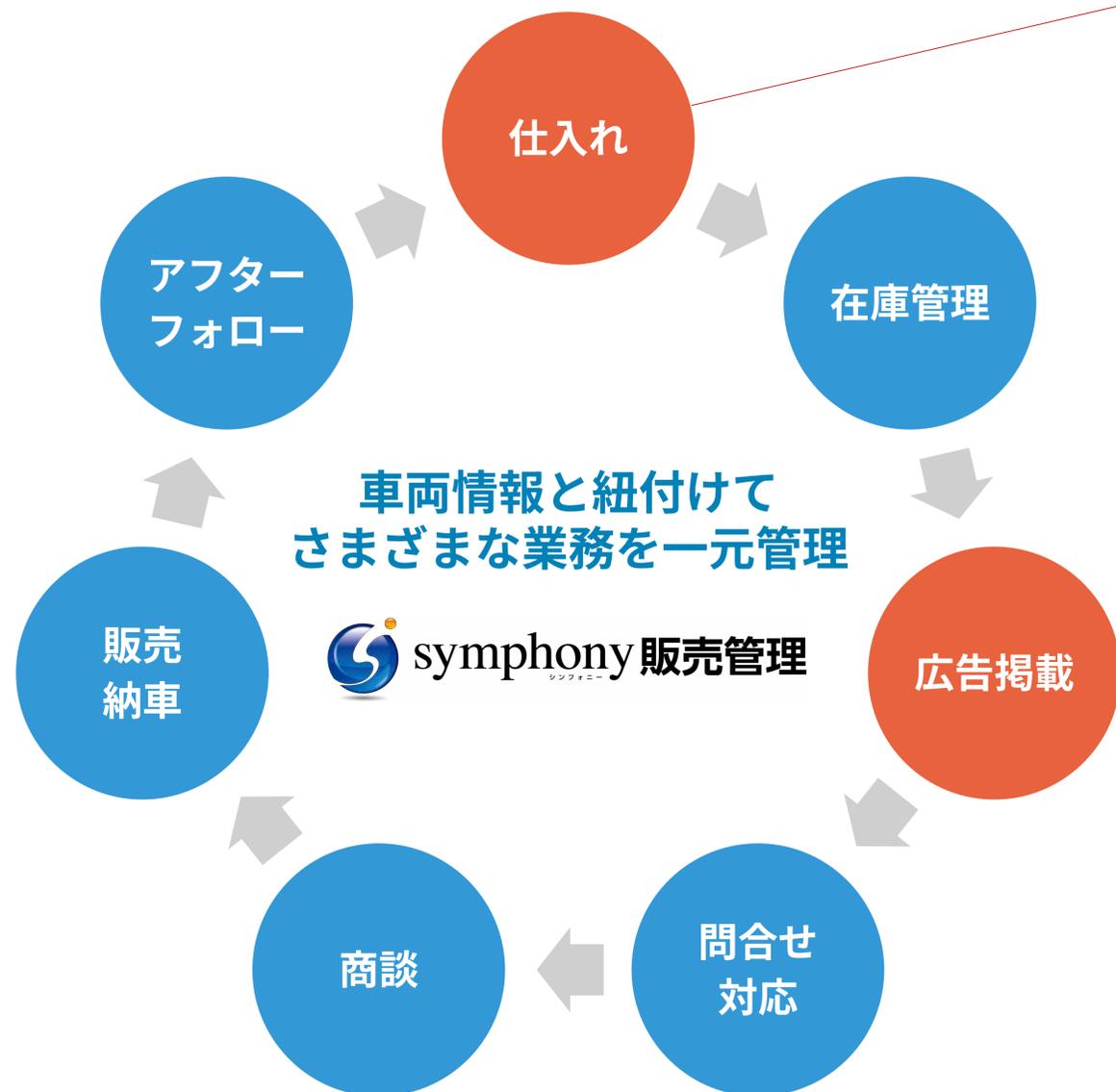
自動車メディア

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



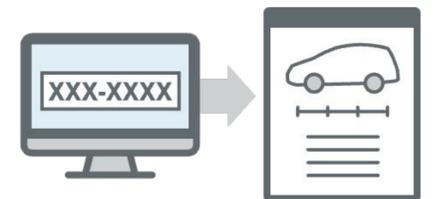
● 特徴1：仕入れた車両を簡単に登録できる「車両登録機能」

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

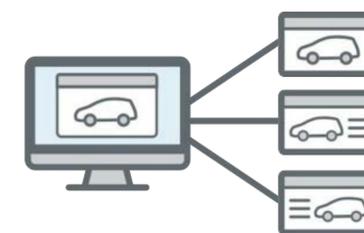
車台番号で車両情報取得



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

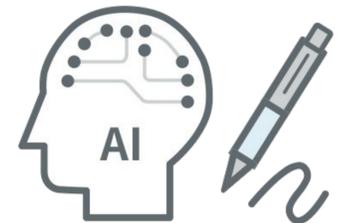
● 特徴2：自動車販売に特化した「広告配信プラットフォーム」

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

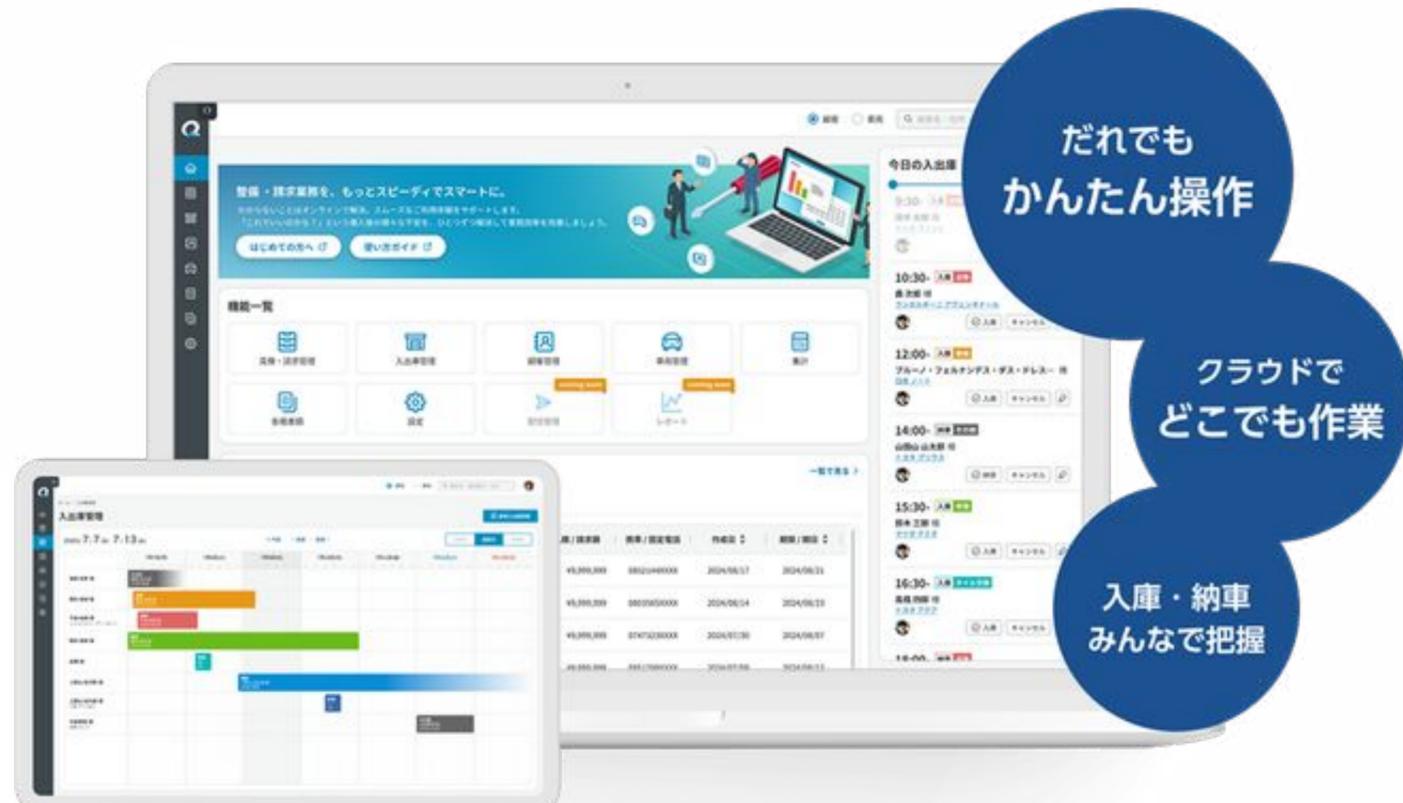


車両情報からAIが広告文を自動生成し、広告情報を個別最適化

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

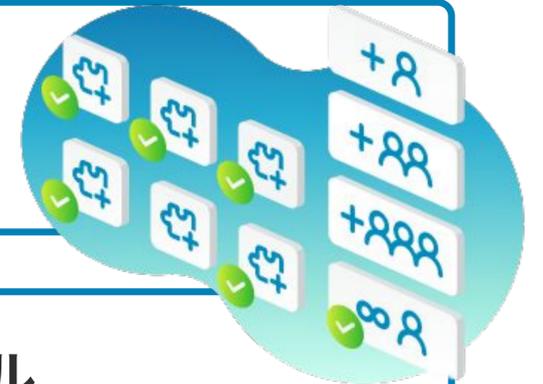
低コストで始められ、業務拡張とともに収益も広がるスケラブルなSaaS構造



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



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

累積課金モデル

※「Quicar」を「symphony」シリーズに統合し、「symphony整備請求」として機能強化しております

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 **60.7万人***

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1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技術で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活用ニーズに応える音声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

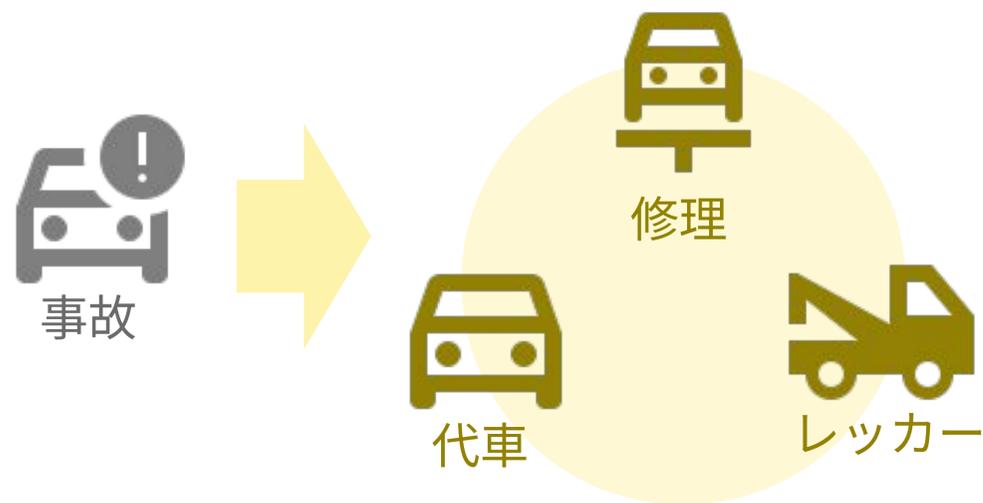
オートサービス事業（AS事業）

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。