



2025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

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	212名 (2025年3月末時点、連結、就業人員)
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
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



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

ビジョン

世界最高レベルのデジタルサービスを創る！

世の中にある様々な課題を解決し未来への希望に満ちた社会を実現したい
私たちは革新的な発想と 最新のデジタルの力を掛け合わせ
新しい価値を創出するべく挑戦を続けています

01. 【連結】 2025年3月期 通期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. セグメント変更について
04. 【連結】 2026年3月期 業績予想
05. 今期の重点投資
06. 事業概要

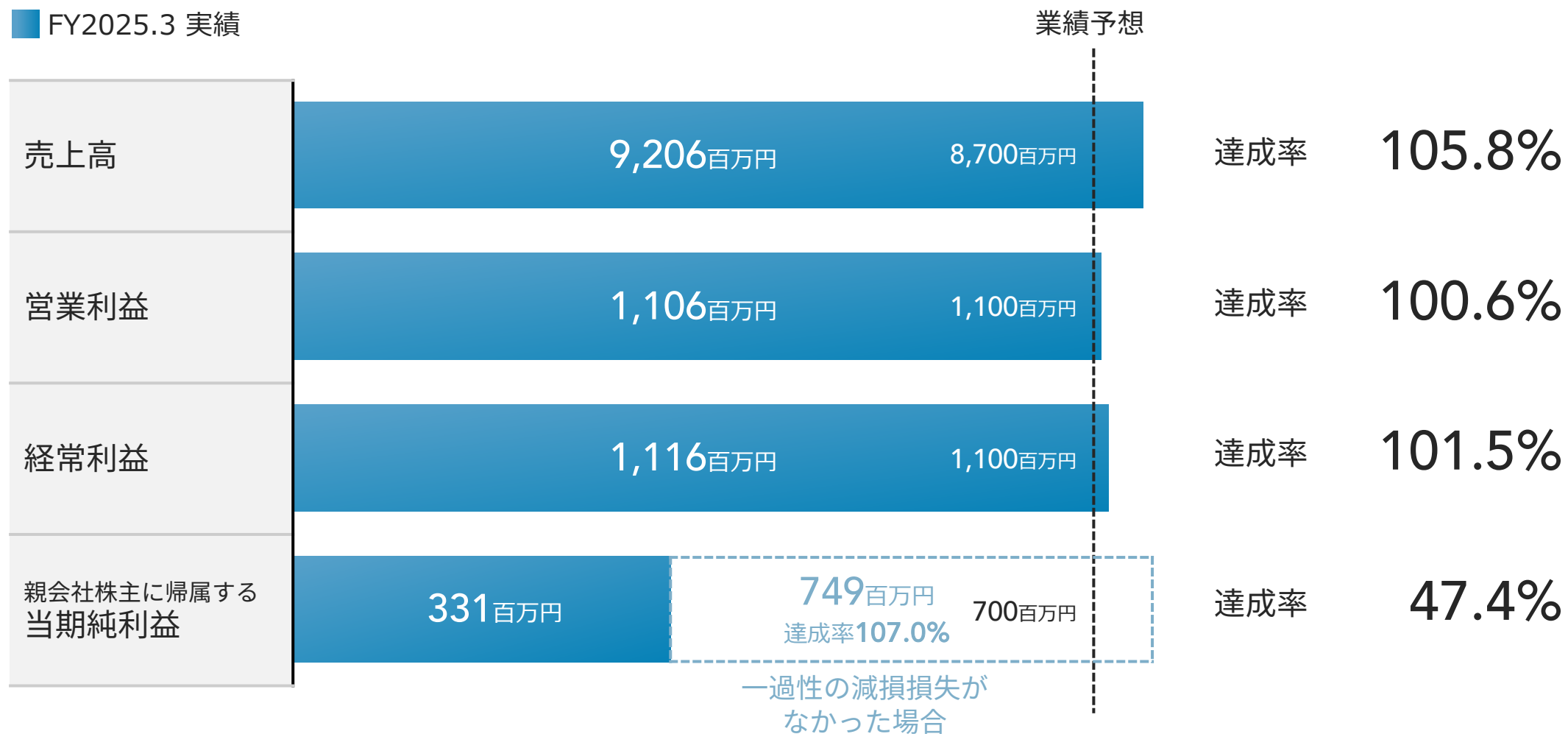
FY2025.3 通期実績	売上高 92.06億円(YoY+12.8%)と二桁成長を達成 - 積極的な成長投資を継続し、かつ一時的な販管費計上をこなして安定的な営業利益 11.06億円(YoY+3.3%)を創出しており、既存事業の収益基盤は力強く推移 - 特別損益として投資有価証券の売却益、また出資先の投資有価証券評価損および連結子会社保有のソフトウェア減損損失を計上し、当期純利益 3.31億円(YoY△50.8%)と減益で着地
FY2025.3 4Q実績	全てのセグメントで増収となり、売上高 23.70億円(YoY+8.5%)と堅調に推移 一時的な販管費計上(AS事業 貸倒引当金 38.9百万円)および株主優待制度導入に伴う初年度特有の費用計上(29.0百万円)により営業利益 2.08億円(YoY△22.9%)と減益で着地
FY2026.3 通期業績予想	既存事業の安定成長を見込み売上高 97.50億円(YoY+5.9%)を計画 新セグメントのAI事業および人材へのより積極的な成長投資を予定し、営業利益 10.00億円(YoY △9.6%)と減益を計画
株主還元	2025年3月期の期末配当は、期初計画通り1株当たり37.00円(連結配当性向59.9%)を実施 2026年3月期の配当は、中間配当を導入し中間19.00円/期末19.00円の、1株当たり年間38.0円(連結配当性向35.2%)を計画 - 連結配当性向30%を基準に、安定・継続的な増配を目指す - 併せて株主優待制度も継続し、総還元性向のさらなる向上に寄与

【連結】2025年3月期 通期実績

通期業績は、売上高、営業利益、経常利益ともに計画を上回り堅調に着地

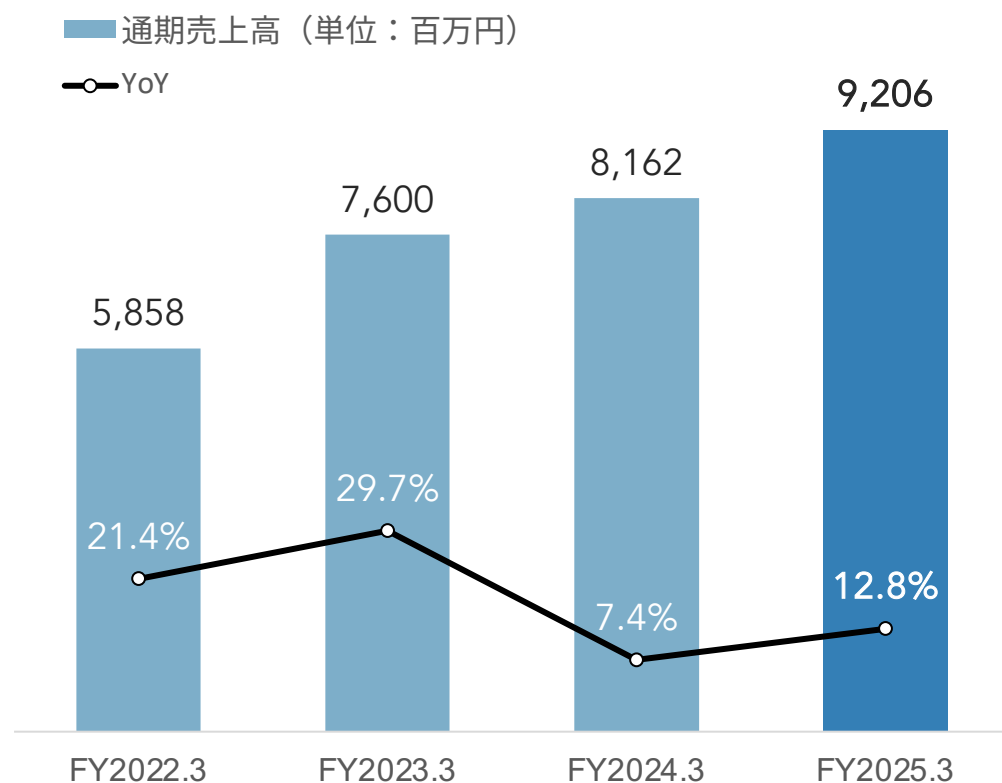
当期純利益は、特別損益として一時的な投資有価証券売却益、また出資先の投資有価証券評価損および子会社保有ソフトウェアの減損損失を計上し、業績予想を下回って着地

	FY2024.3	FY2025.3		
	通期実績	通期実績	前期差	前期比
(単位：百万円)				
売上高	8,162	9,206	+1,044	+12.8%
営業利益	1,070	1,106	+36	+3.3%
経常利益	1,087	1,116	+29	+2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	673	331	△342	△50.8%

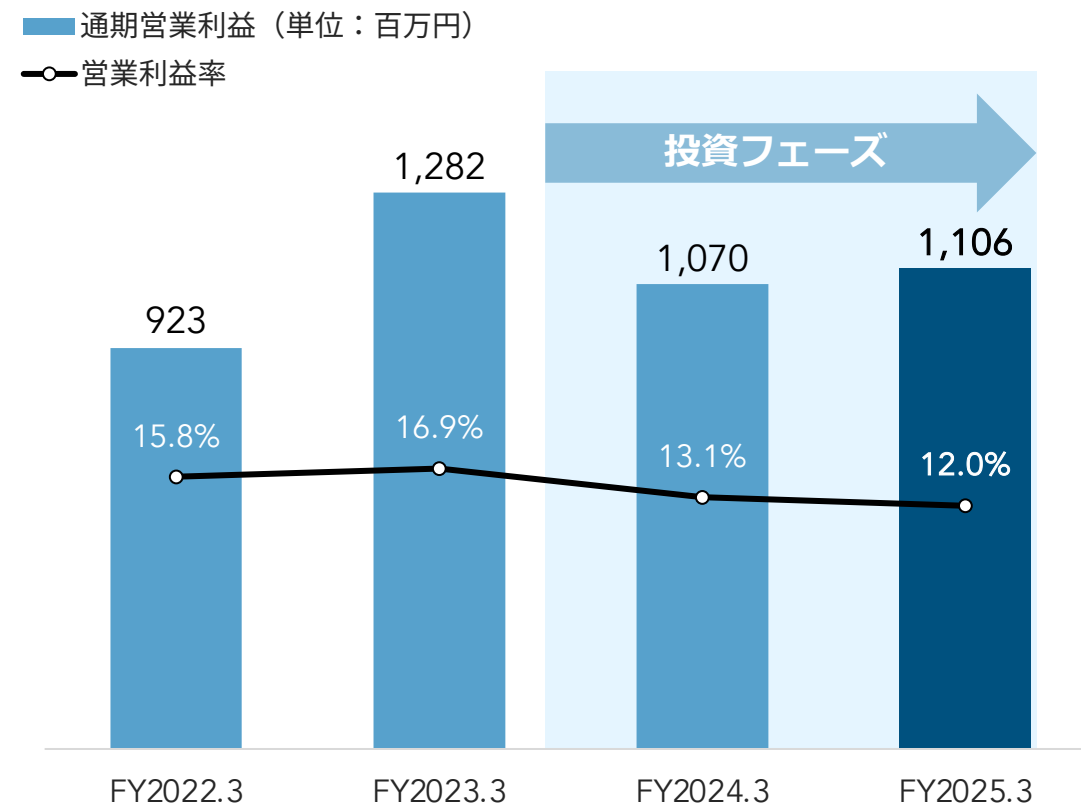


通期全体での売上高成長率は二桁成長を達成し、成長投資を進めながら安定的な利益を創出

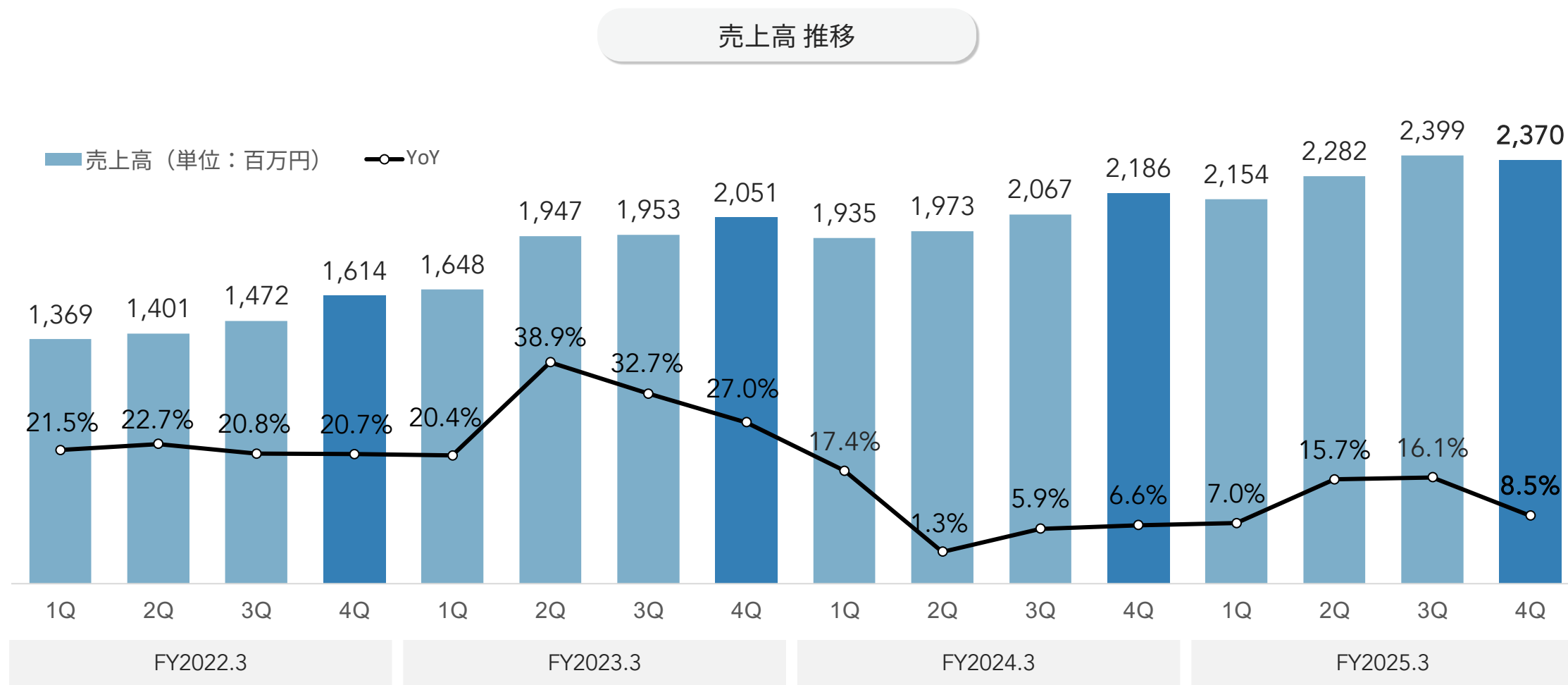
売上高 推移



営業利益 推移

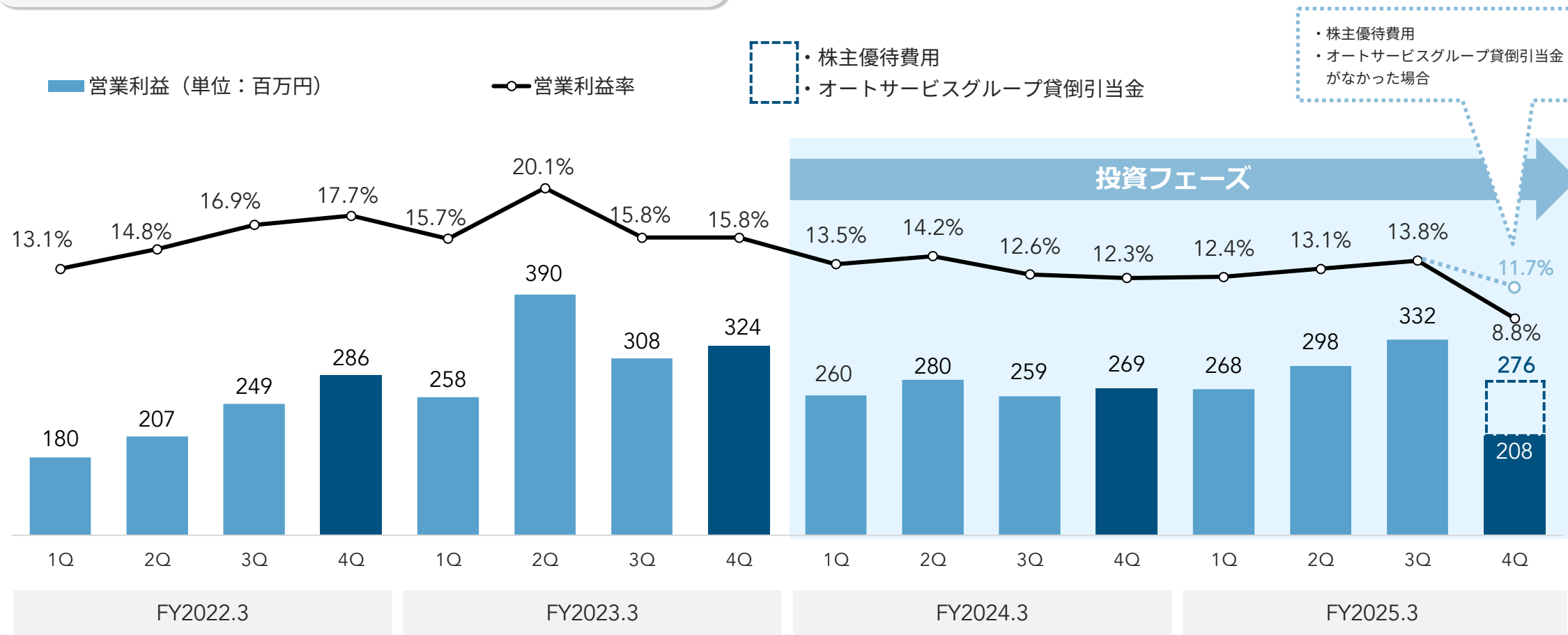


第4四半期単体においても、安定的な売上高成長率にて推移



継続的な成長投資を実行し、また一時的な要因による費用を吸収しながらも、堅調に利益を創出

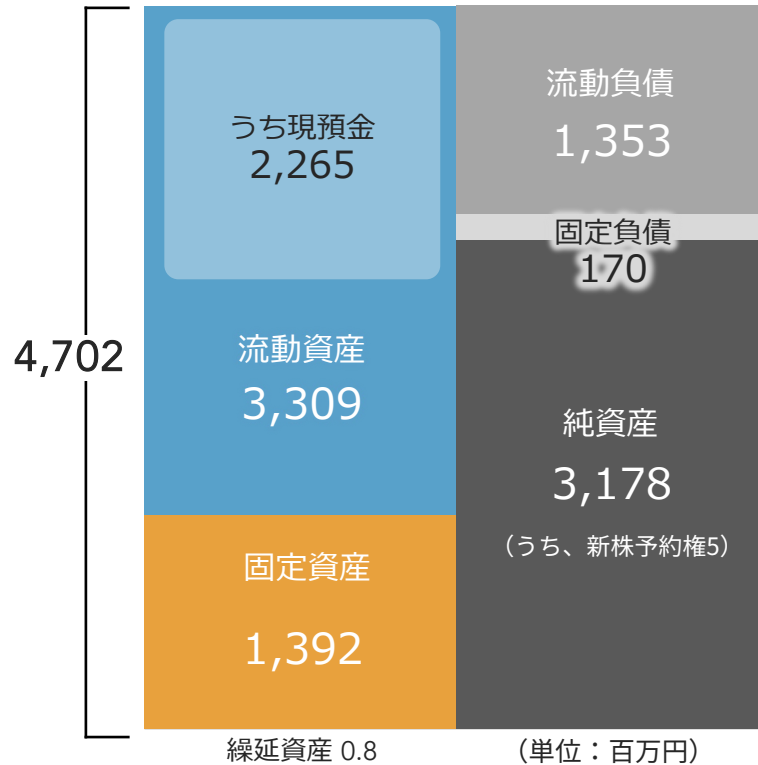
営業利益 推移



引き続き高い自己資本比率を継続

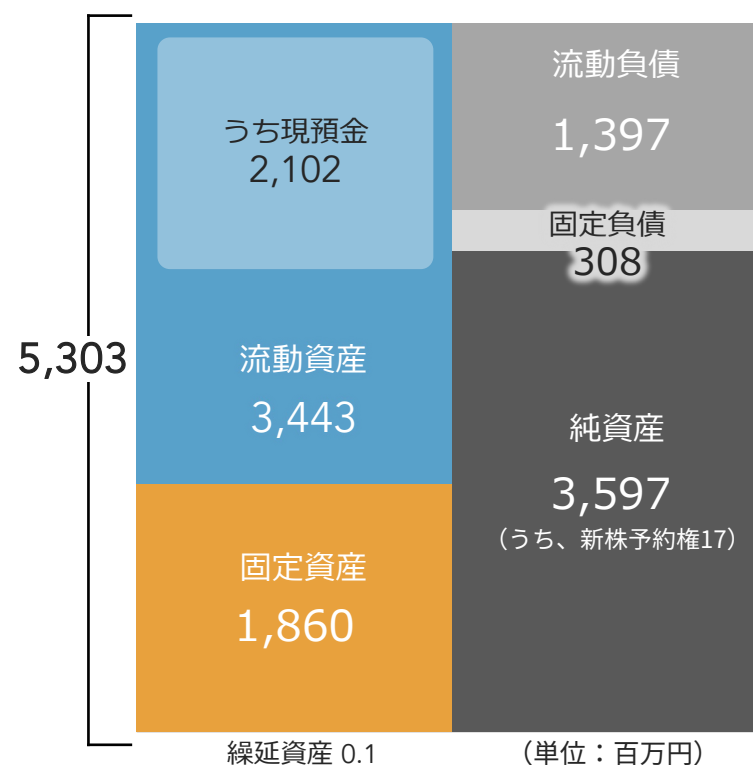
2023年3月期末

自己資本比率 67.5%



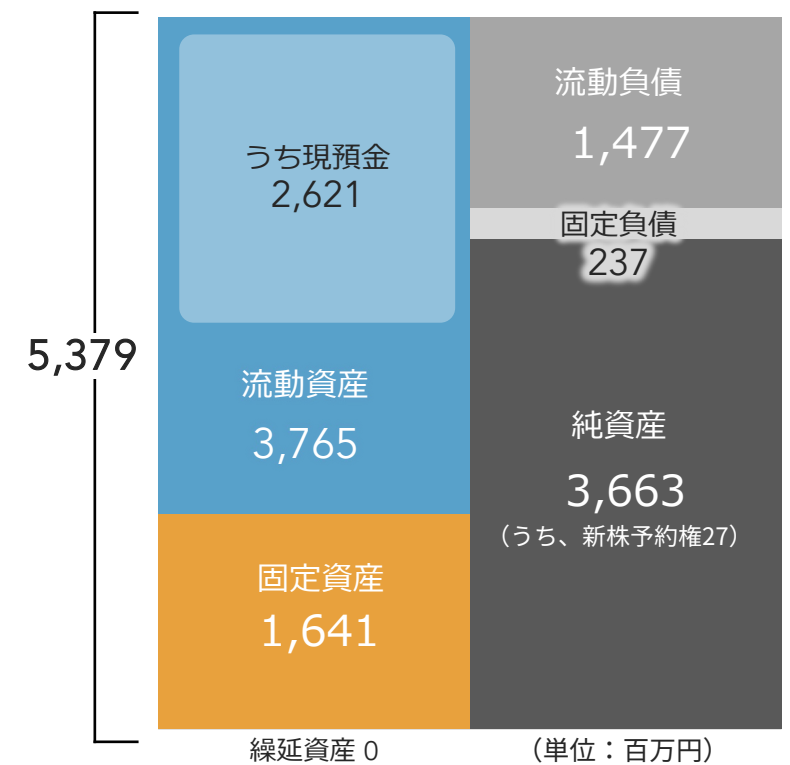
2024年3月期末

自己資本比率 67.5%



2025年3月期末

自己資本比率 67.6%

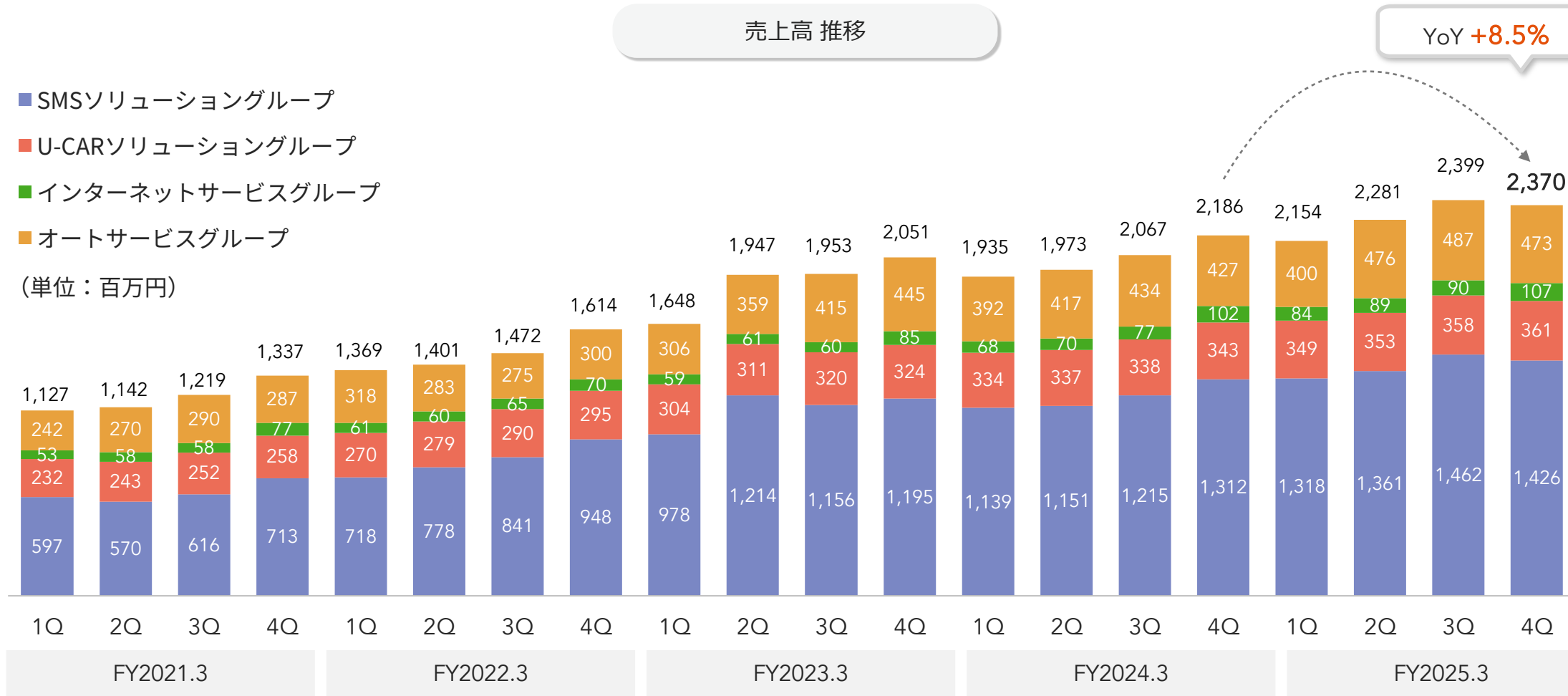


【連結】2025年3月期 セグメント

	FY2025.3		
	通期予算	通期実績	達成率
(単位：百万円)			
売上高	8,700	9,206	100.5%
SMSソリューショングループ	5,126	5,569	108.7%
U-CARソリューショングループ	1,470	1,422	96.8%
インターネットサービスグループ	380	372	97.9%
オートサービスグループ	1,720	1,837	106.8%
その他	4	4	106.9%
セグメント利益または損失(△)	1,100	1,106	100.6%
SMSソリューショングループ	1,345	1,549	115.2%
U-CARソリューショングループ	354	271	76.6%
インターネットサービスグループ	86	82	95.6%
オートサービスグループ	91	18	20.8%
その他	△40	△47	-
調整額	△736	△768	-

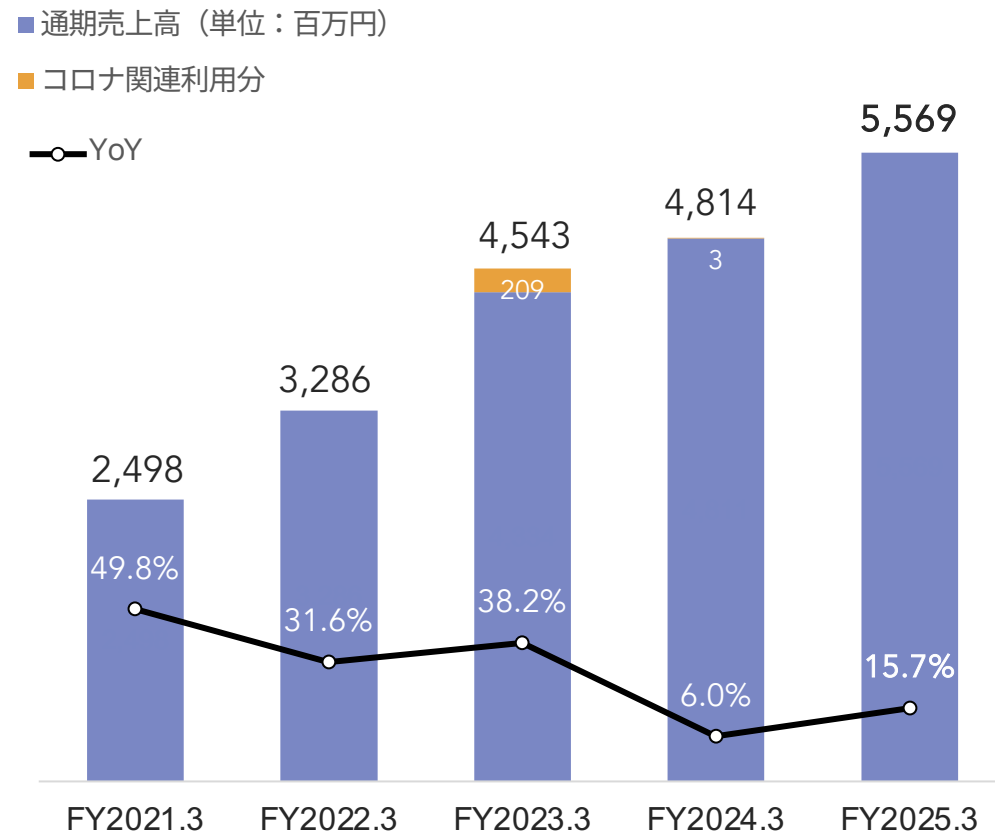
	FY2024.3	FY2025.3		FY2024.3	FY2025.3	
	4Q実績	4Q実績	前年同期比	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)						
売上高	2,186	2,370	+8.5%	8,162	9,206	+12.8%
SMSソリューショングループ	1,312	1,426	+8.7%	4,814	5,569	+15.7%
U-CARソリューショングループ	343	361	+5.2%	1,355	1,422	+5.0%
インターネットサービスグループ	102	107	+5.6%	318	372	+16.9%
オートサービスグループ	427	473	+10.8%	1,673	1,837	+9.8%
その他	0	1	+100.9%	1	4	+305.4%
セグメント利益または損失(△)	269	208	△22.9%	1,070	1,106	+3.3%
SMSソリューショングループ	337	367	+8.8%	1,330	1,549	+24.0%
U-CARソリューショングループ	84	57	△31.4%	352	271	△23.0%
インターネットサービスグループ	10	26	+149.6%	△20	82	-
オートサービスグループ	25	△13	-	87	18	△78.5%
その他	△23	△12	-	△29	△47	-
調整額	△164	△217	-	△649	△768	-

全てのセグメントで前年比増収を達成し、堅調に推移

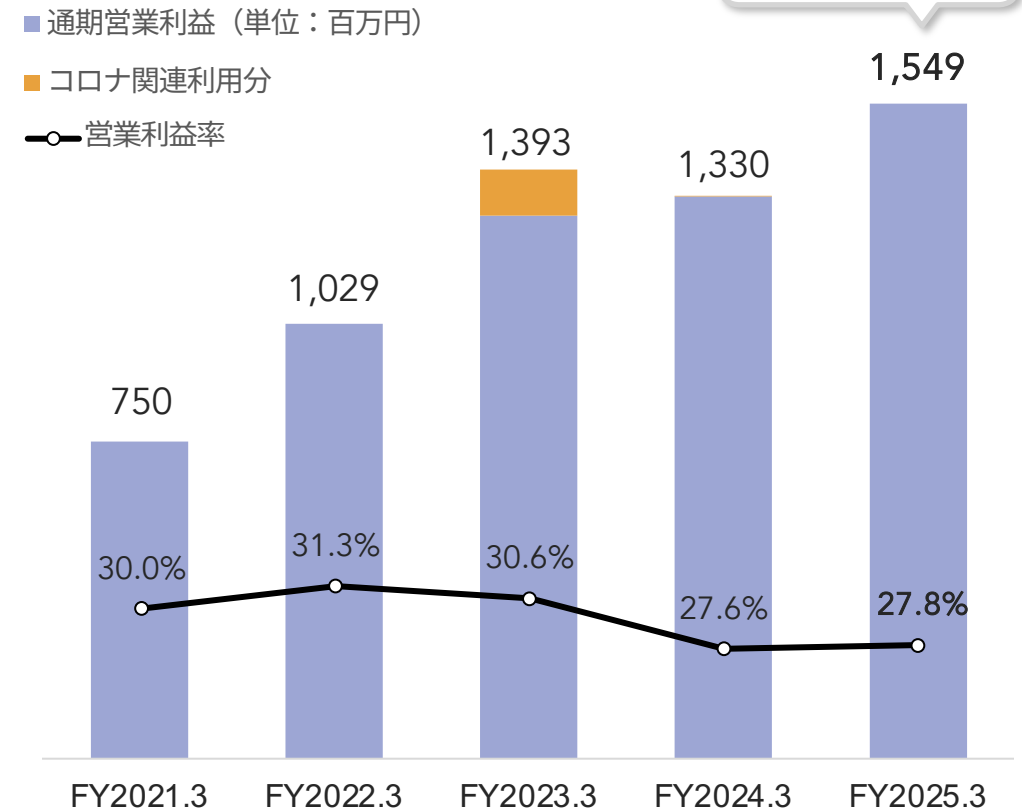


安定成長を継続し売上高・営業利益共に前年比二桁成長を達成、利益率も高水準を継続

売上高 推移

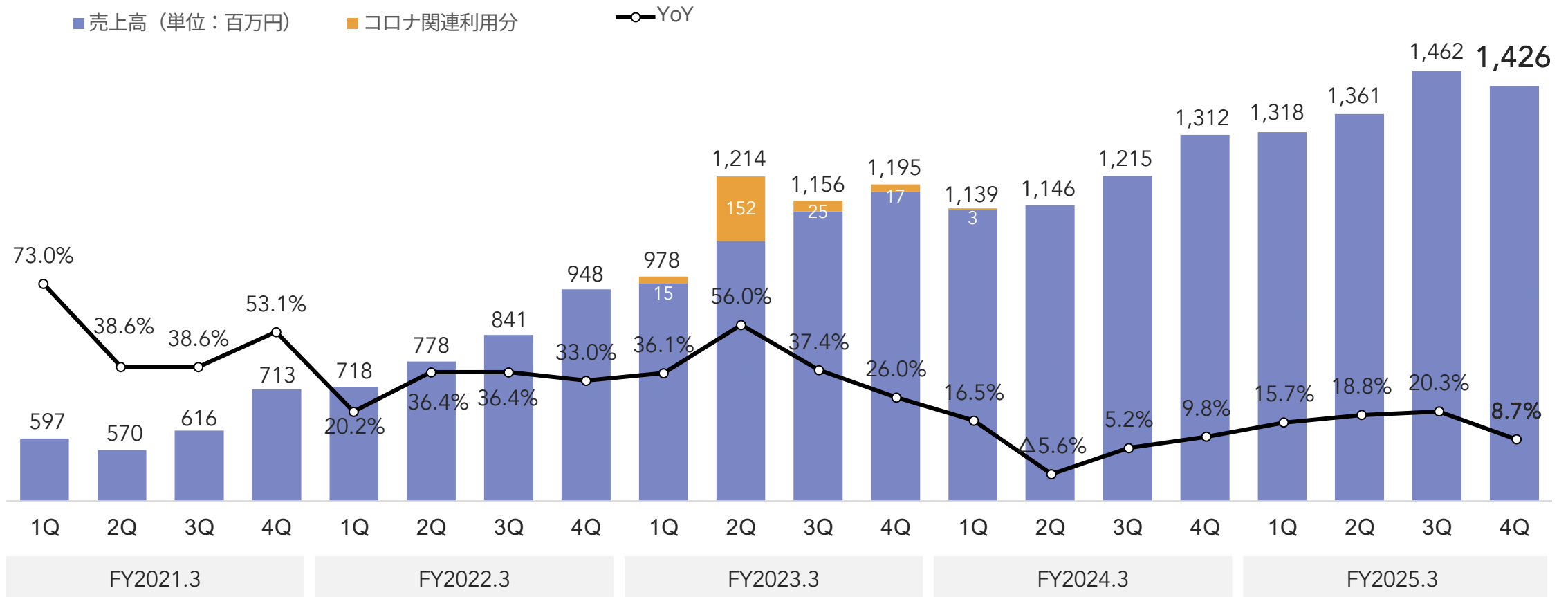


営業利益 推移



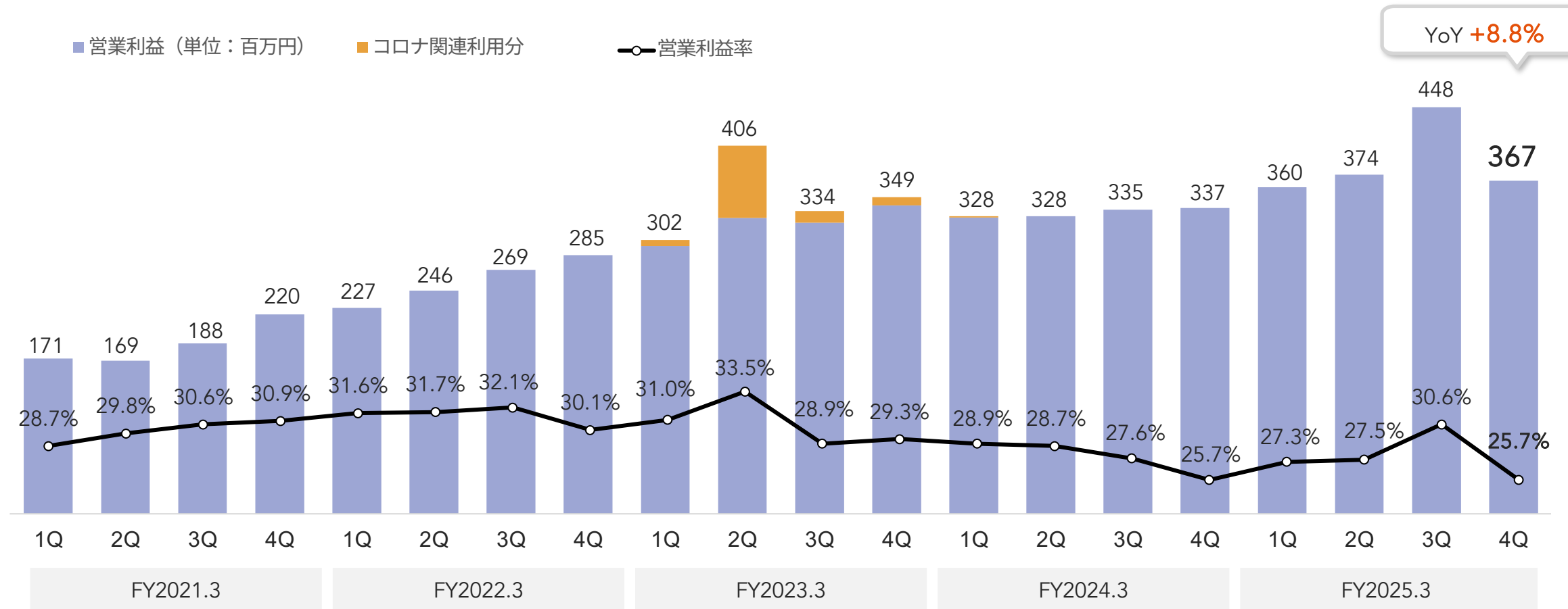
大口顧客(1社)の解約により一時的に成長率が鈍化したものの、一過性と認識しており成長率は回復する見通し

セグメント売上高 推移



前Qの単発案件の反動はありつつも、前年比成長率、営業利益率は堅調に推移

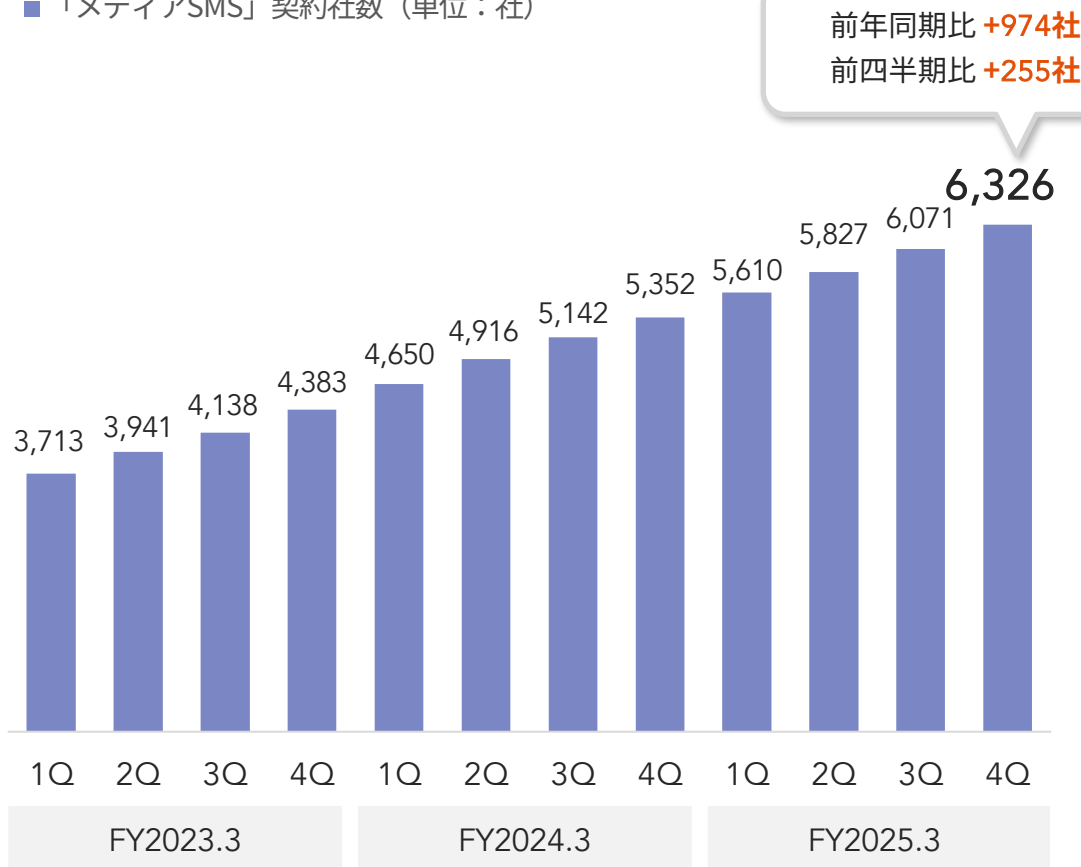
セグメント営業利益・営業利益率推移



広告投資は一定水準を維持しながら、新規顧客の年間増加数は順調に拡大

「メディアSMS」契約社数 推移

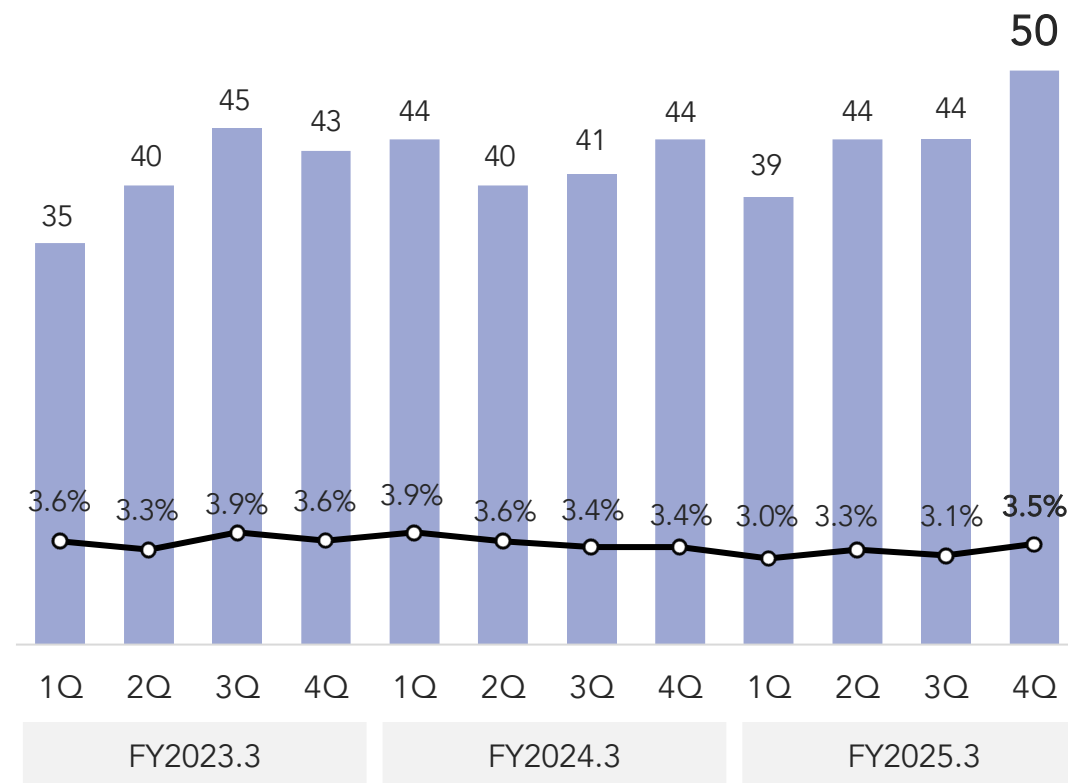
■ 「メディアSMS」契約社数（単位：社）



広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移* 連結仕訳前

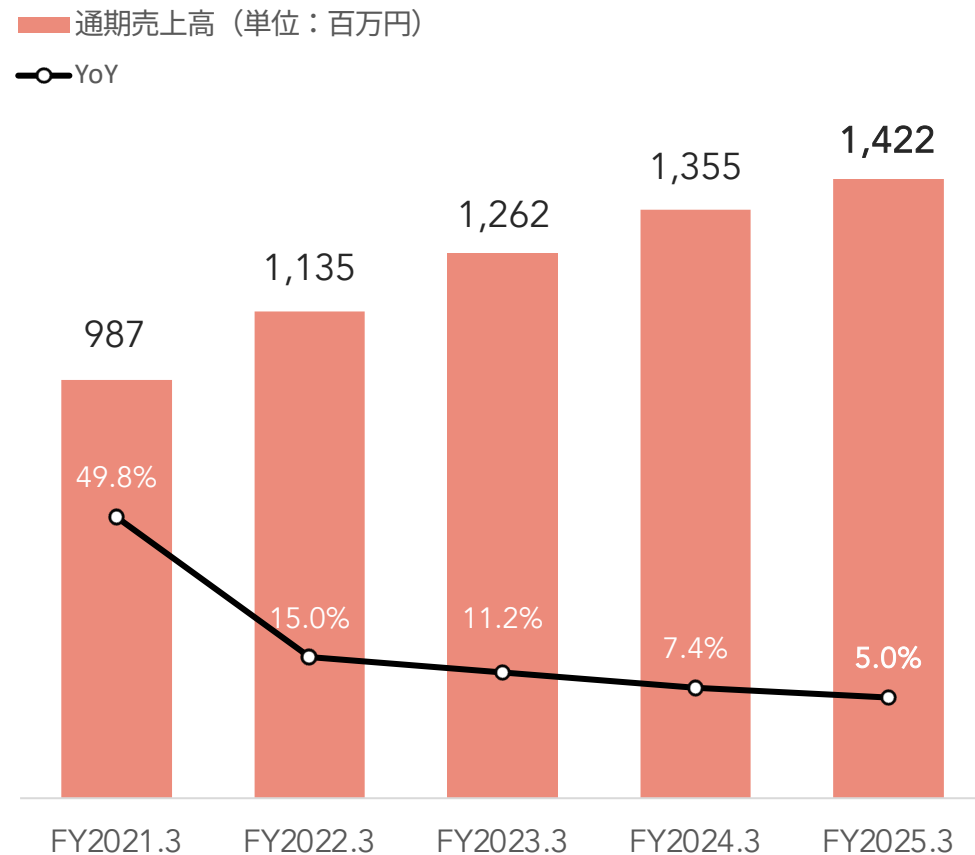
■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費（単位：百万円）

● 売上高広告宣伝費比率

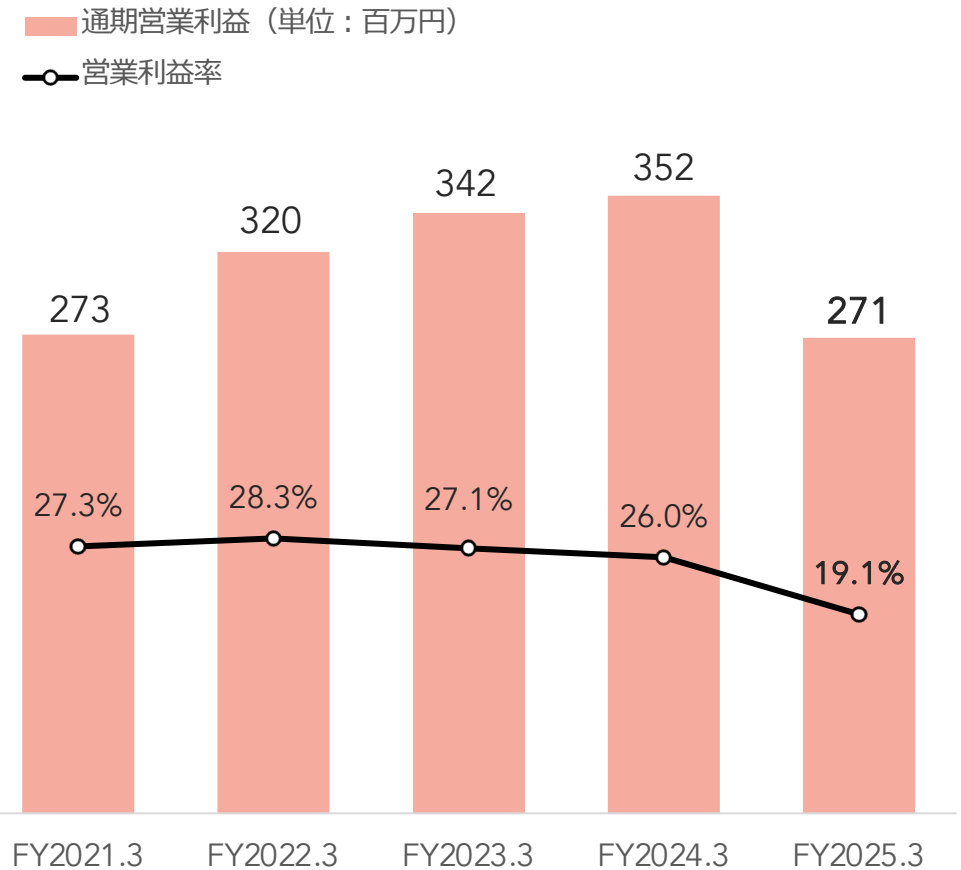


通期売上高は契約社数を順調に積み上げ過去最高を更新、営業利益は成長投資を継続し減益

売上高 推移

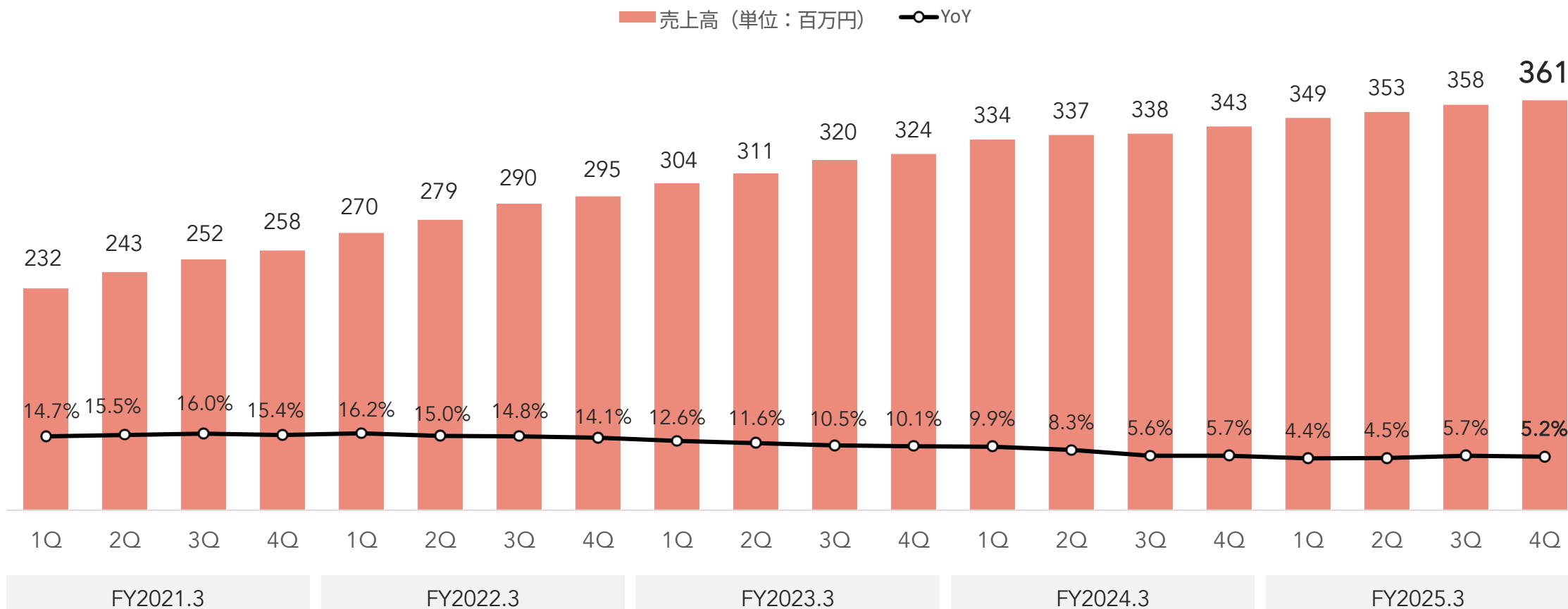


営業利益 推移



第4四半期も契約社数を順調に積み上げ過去最高を更新

セグメント売上高 推移

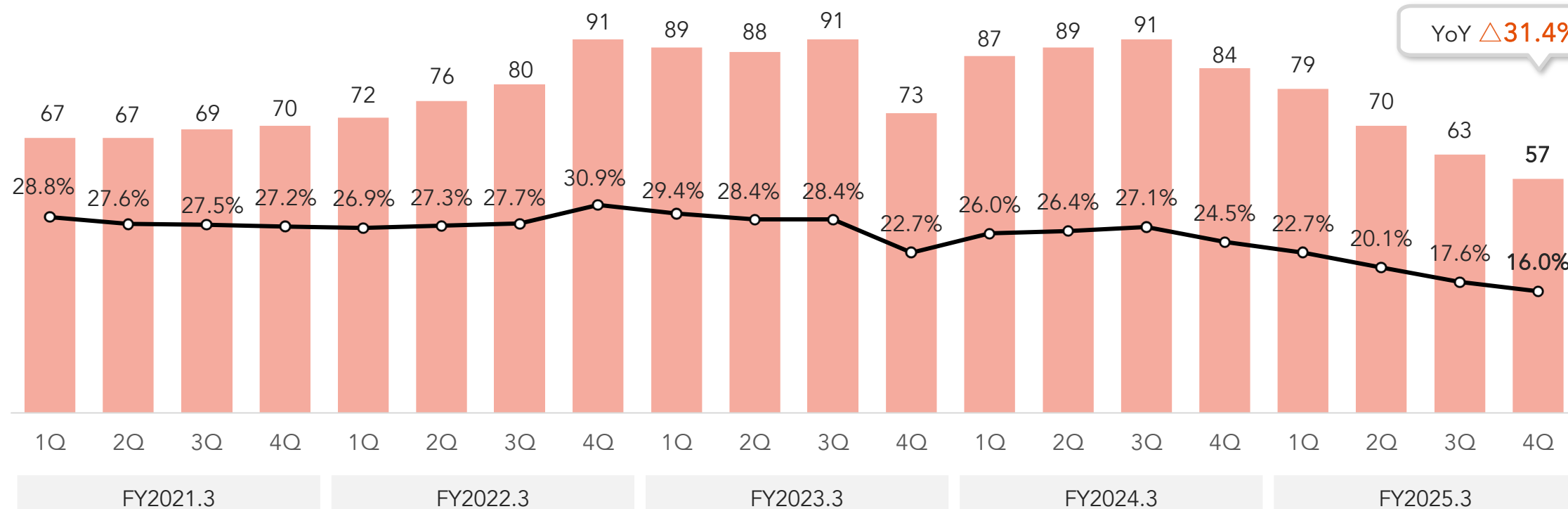


広告、プロダクト開発への成長投資を継続し、営業利益は減益

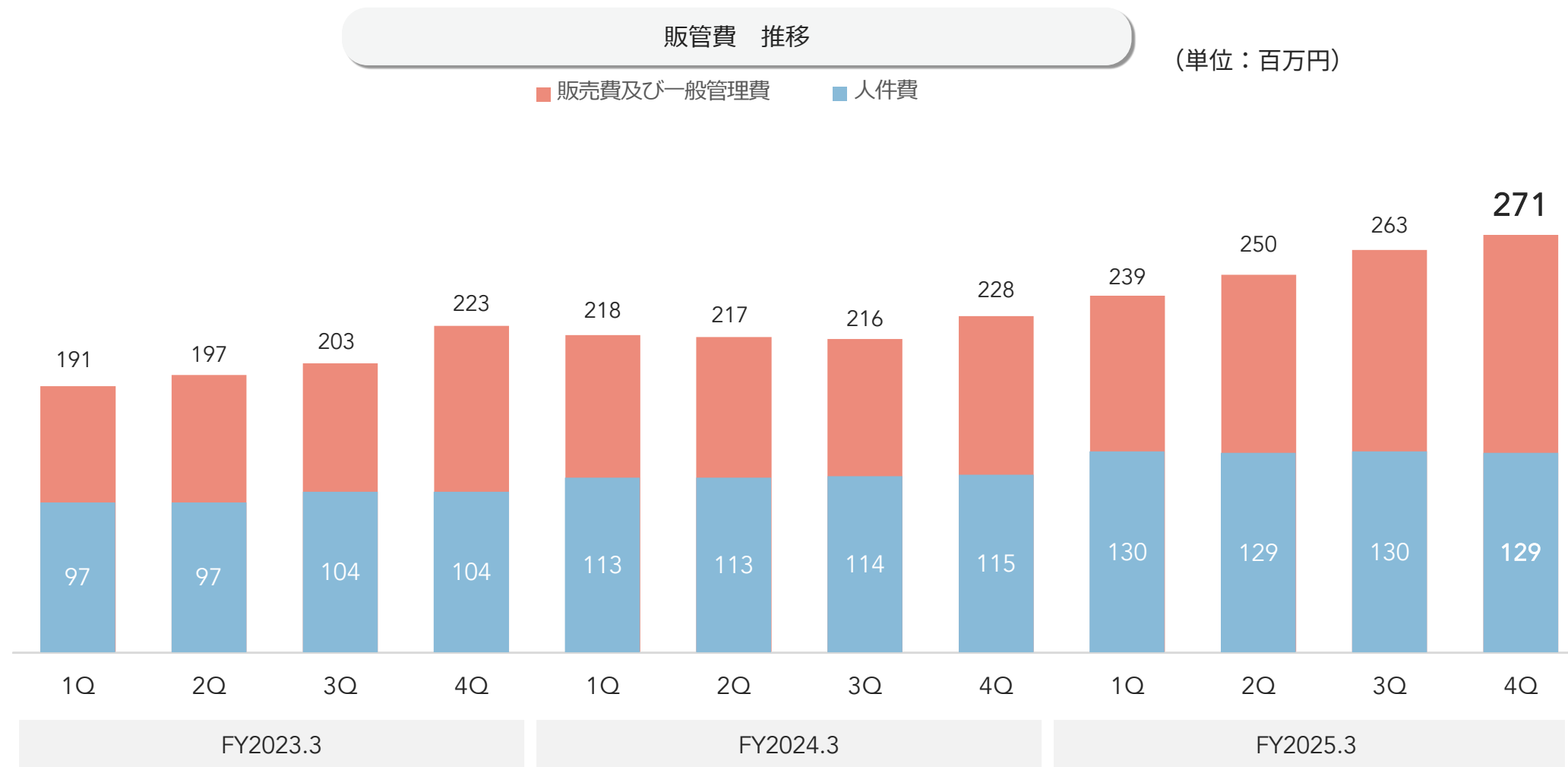
セグメント営業利益・営業利益率推移

営業利益（単位：百万円）

営業利益率



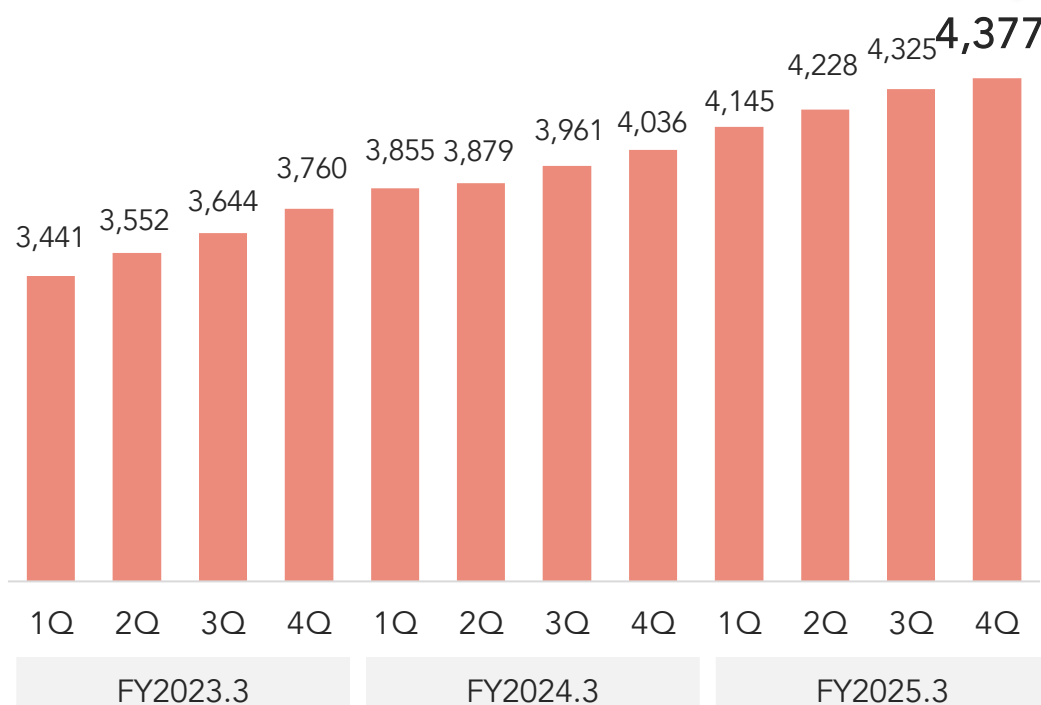
主としてメディア力向上のための広告投資、プロダクト開発投資を継続中



契約社数は着実に増加し、解約率も低水準で安定推移

「symphony」契約社数 推移

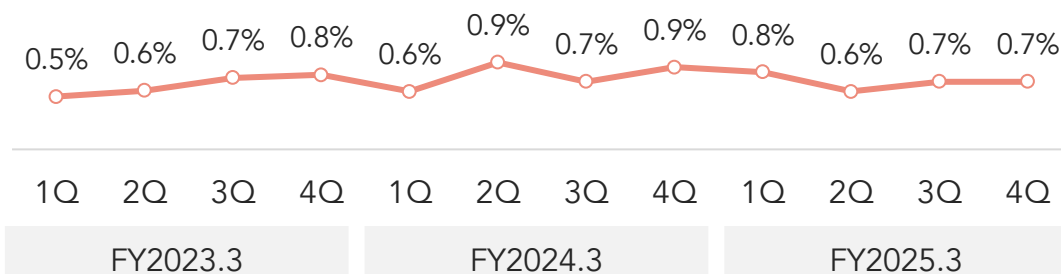
■ 「symphony」契約社数（単位：社）

前年同期比 **+341社**
前四半期比 **+52社**

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

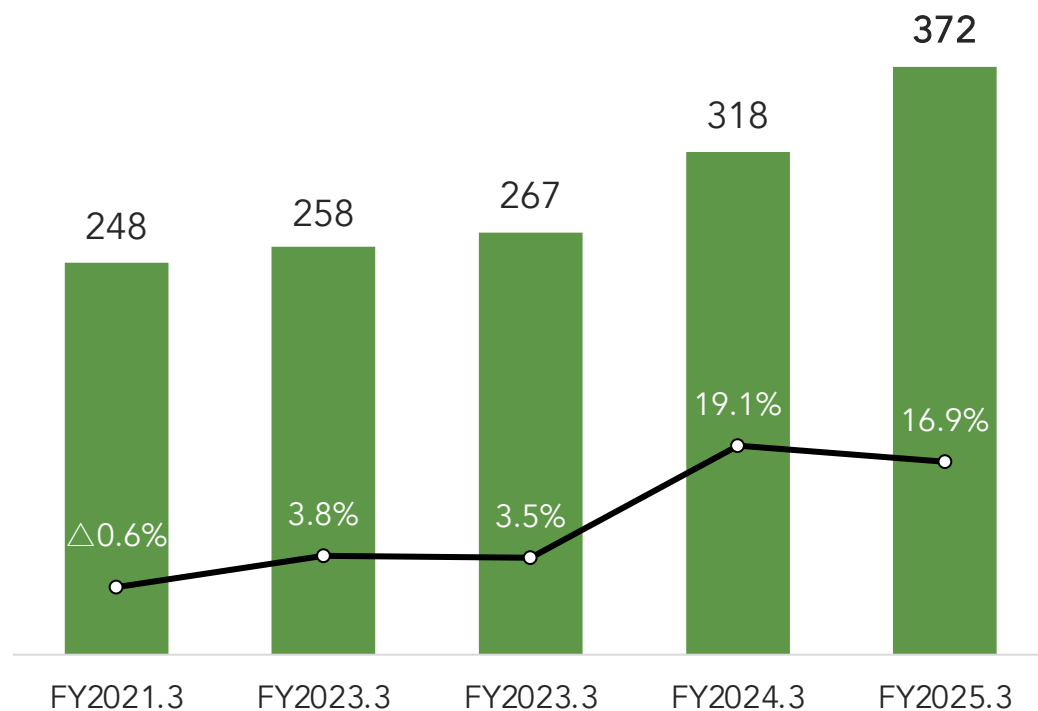
—○— レベニューチャーンレート



マーケ/メディア・アクションリンクともに好調に事業成長を達成し、黒字転換で収益基盤を確立

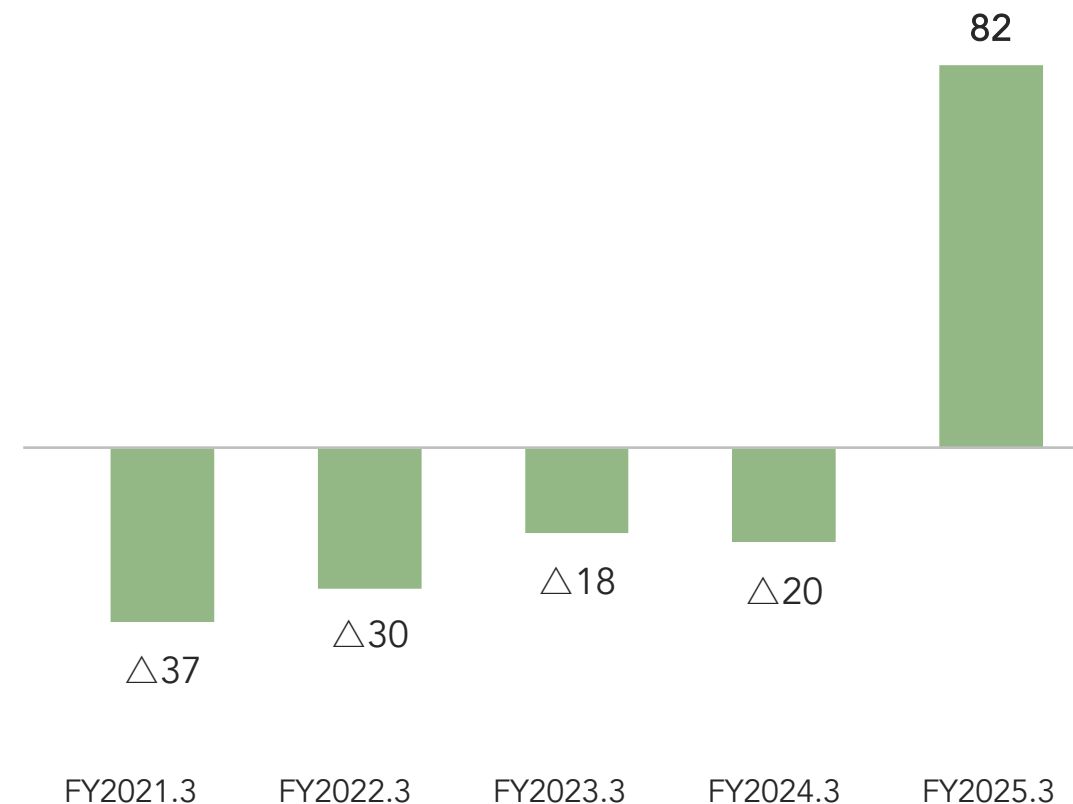
セグメント売上高 推移

■ 通期売上高（単位：百万円） ●-○ YoY



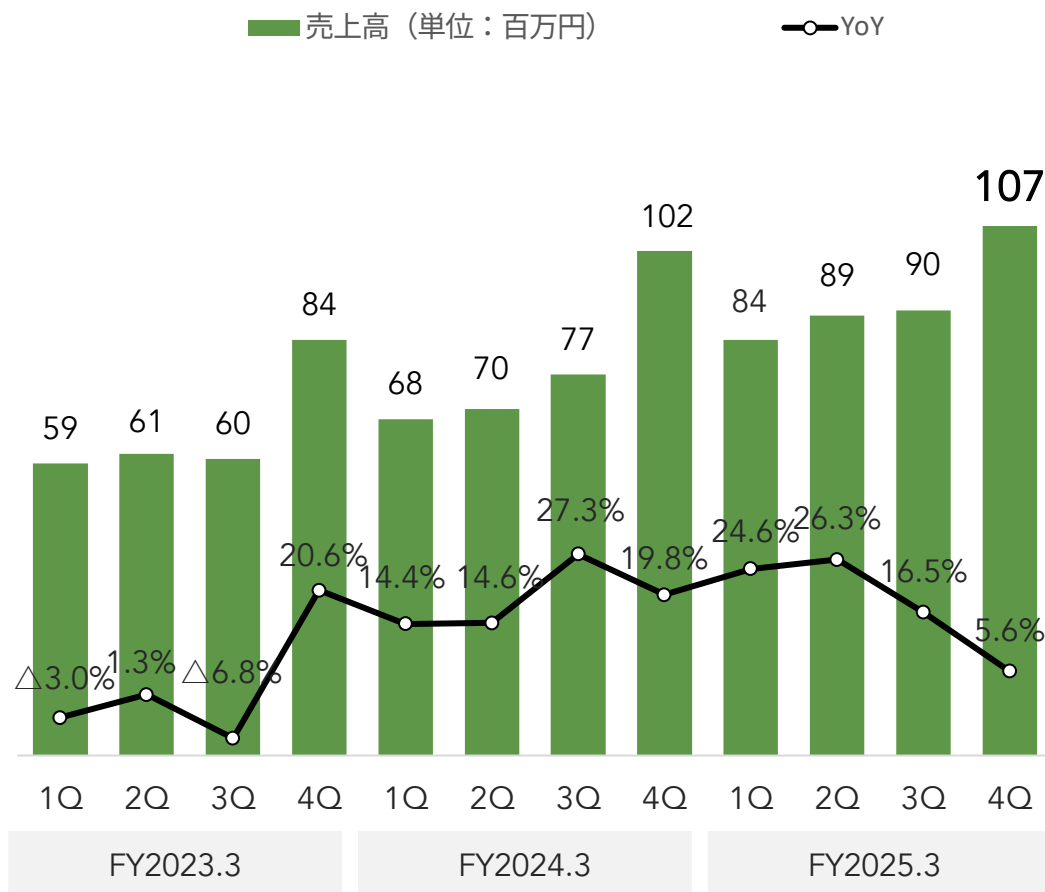
セグメント営業利益 推移

■ 通期営業利益（単位：百万円）

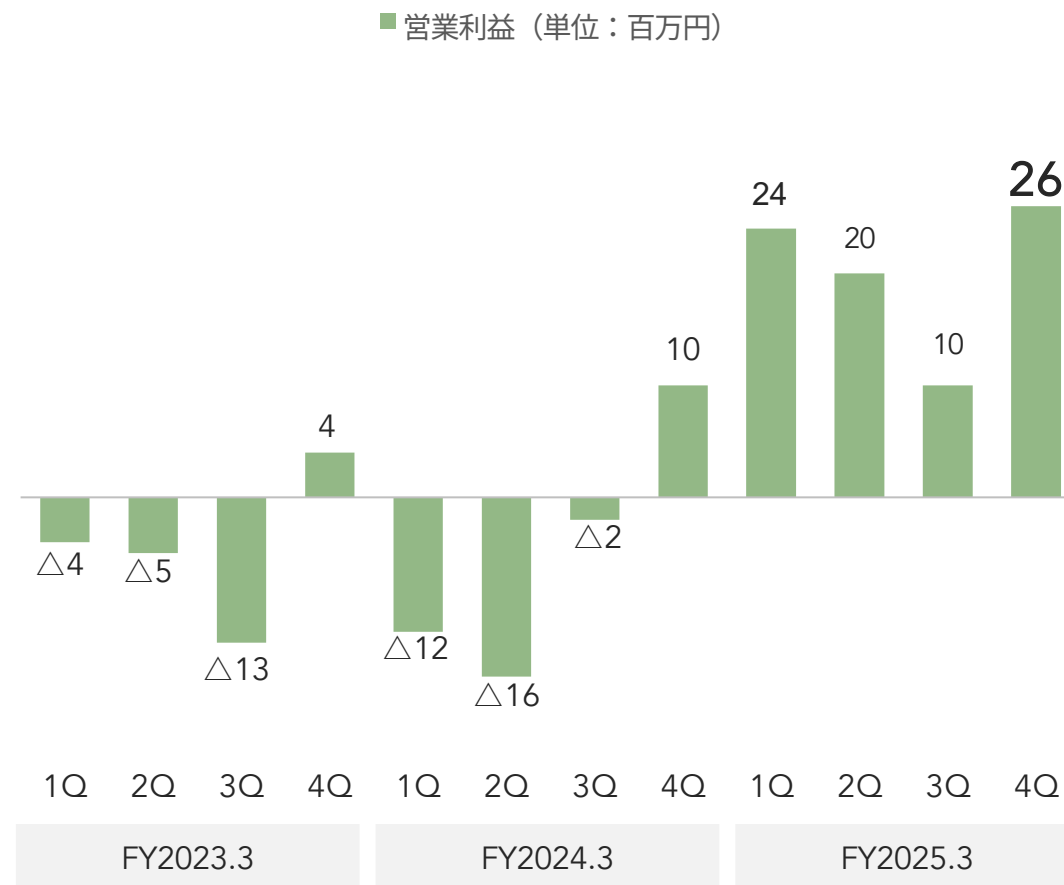


第4四半期も好調に推移し、過去最高の売上・営業利益を達成

セグメント売上高 推移

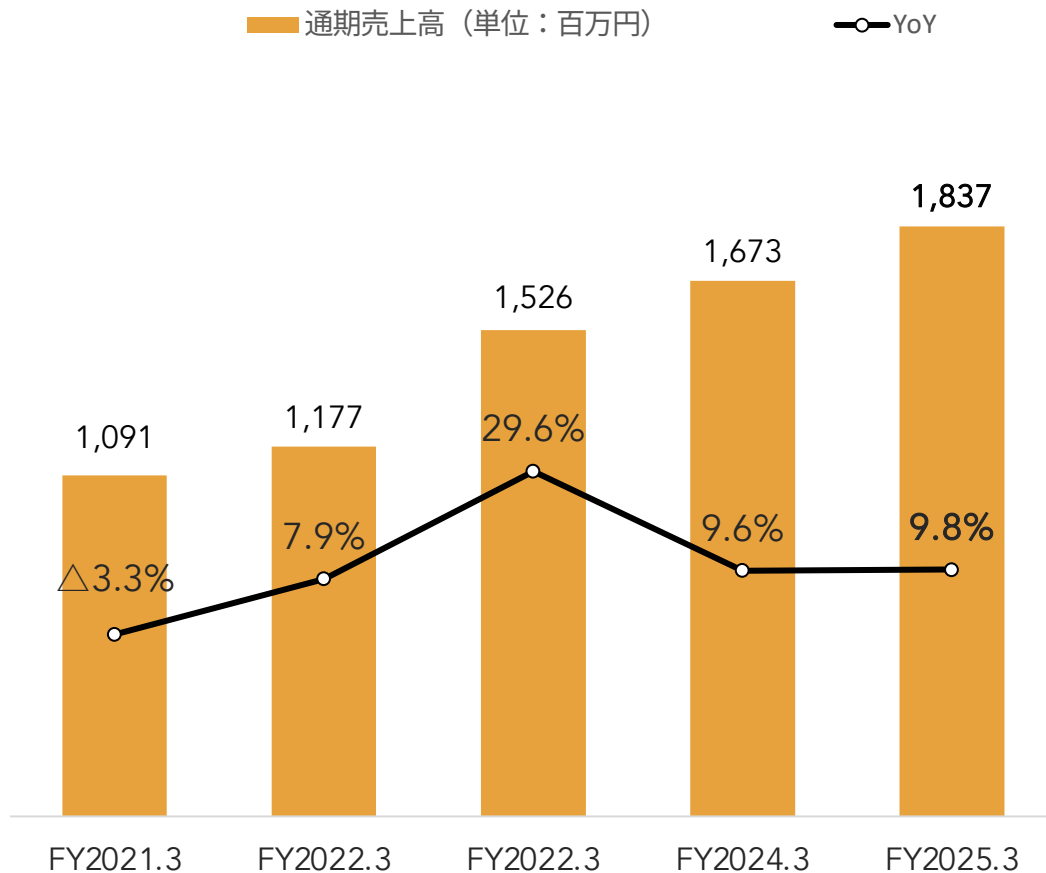


セグメント営業利益 推移

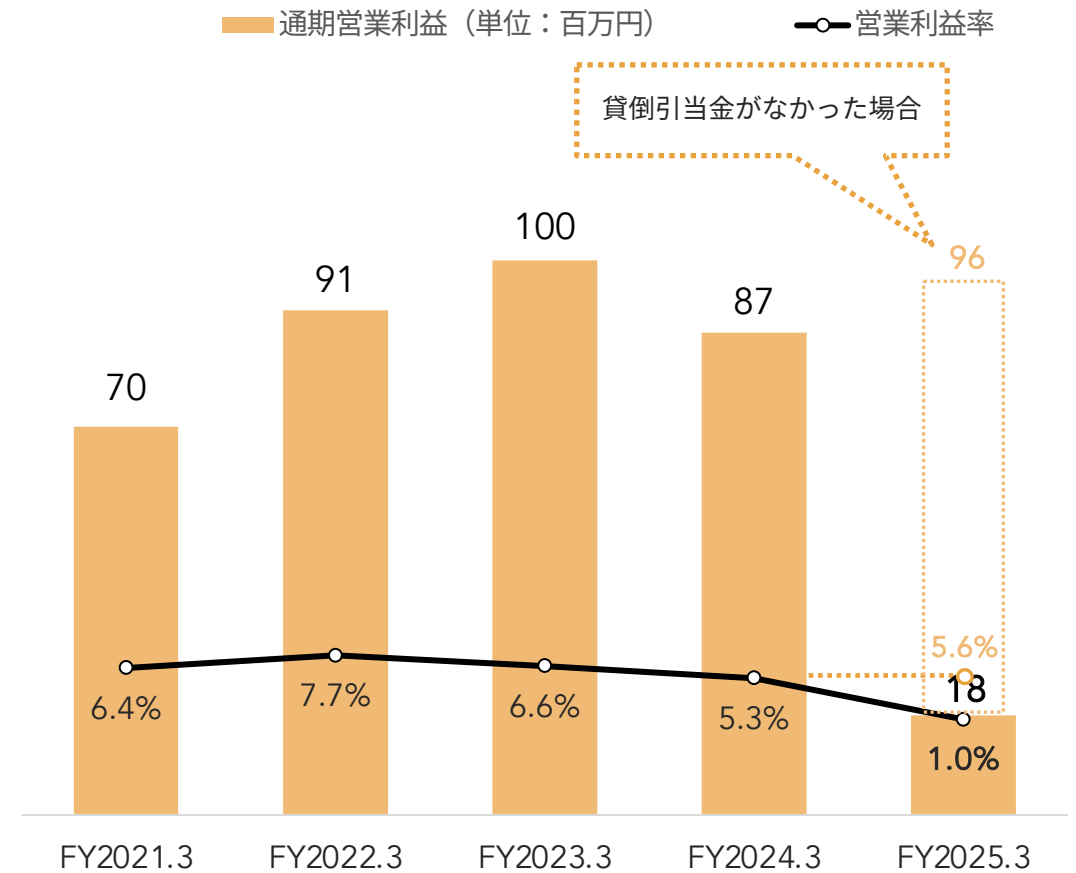


売上高は安定して増収も一時的な貸倒引当金を計上し減益、一時的要因を除けば利益を安定的に創出

セグメント売上高 推移

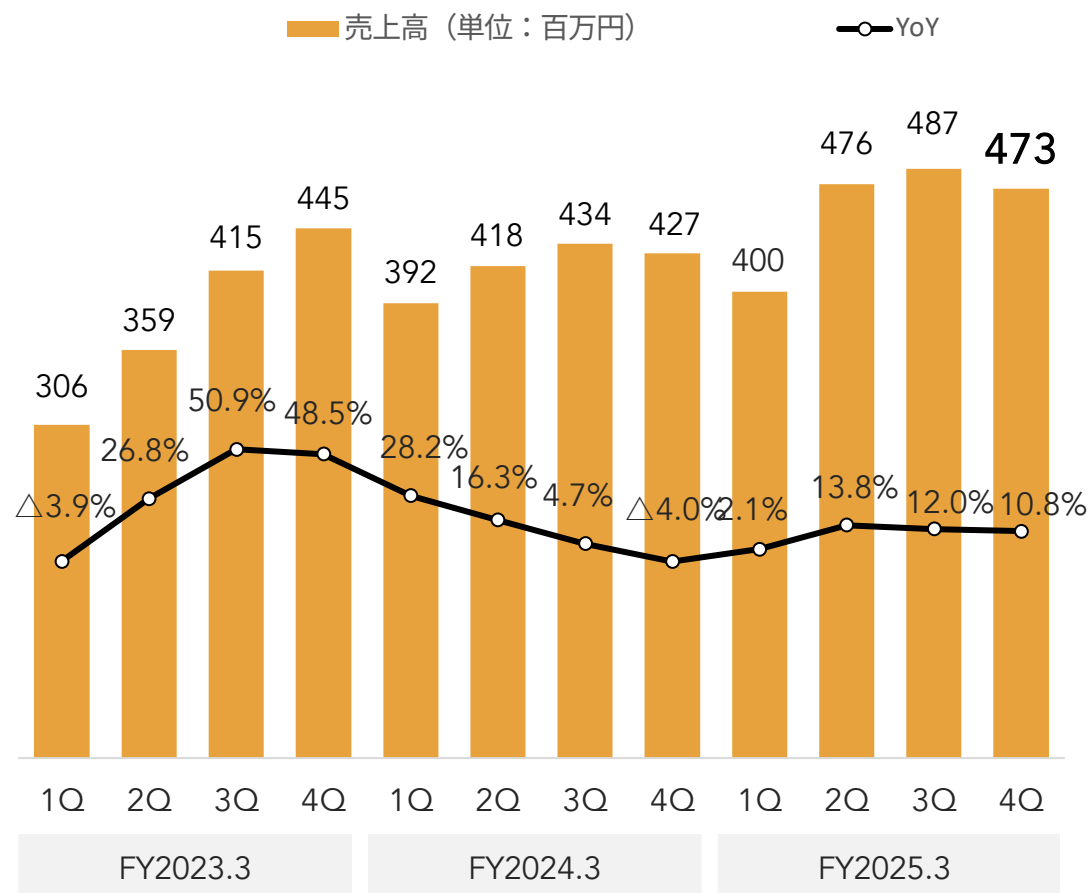


セグメント営業利益・営業利益率 推移

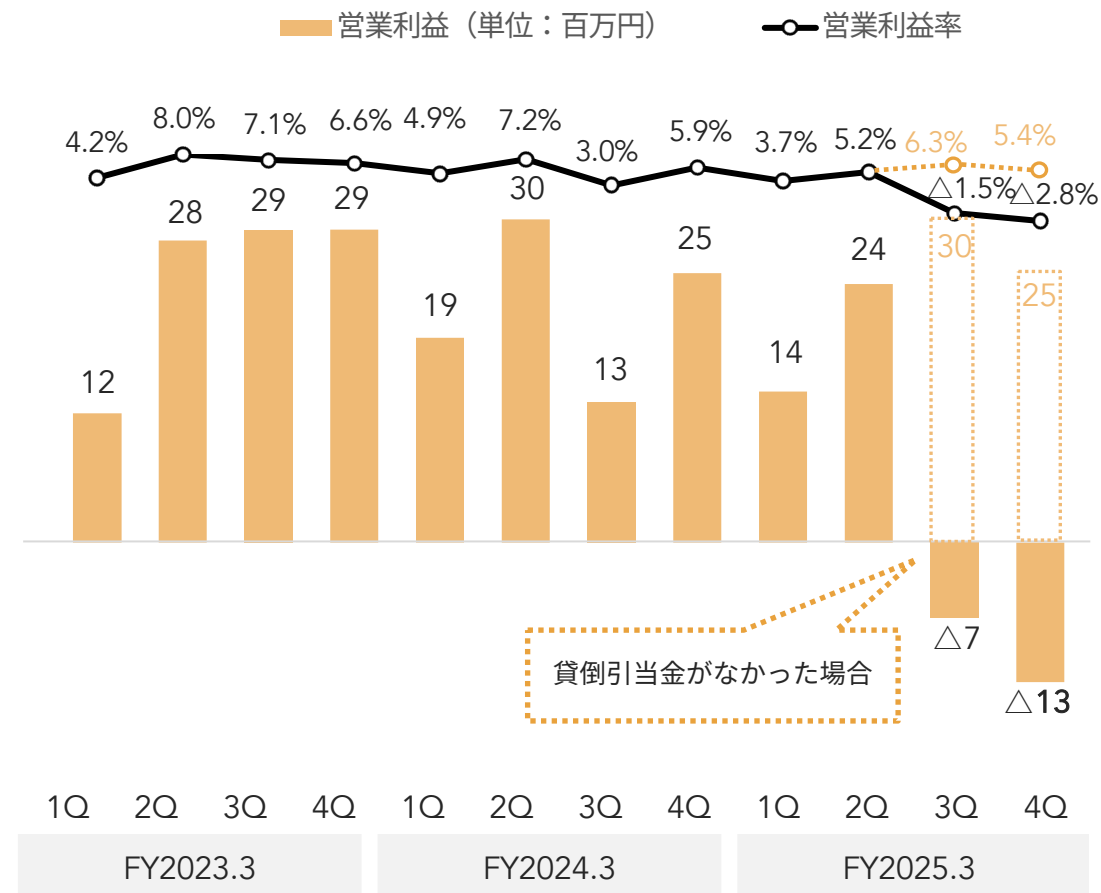


前Qに発生した業者向け販売における貸倒引当処理を全額実施したことにより、営業損失を計上

セグメント売上高 推移



セグメント営業利益・営業利益率 推移



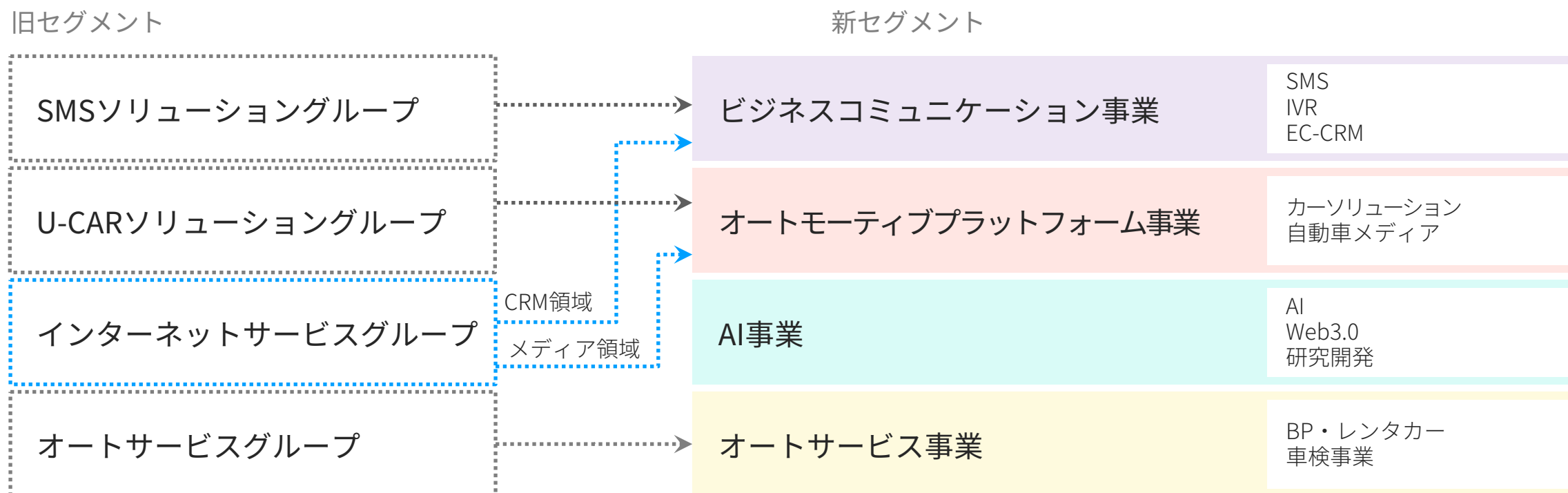
セグメント変更について

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



	FY2023.3	FY2024.3	FY2025.3
(単位：百万円)	通期実績	通期実績	通期実績
売上高	7,600	8,162	9,206
ビジネスコミュニケーション事業	4,548	4,897	5,722
オートモーティブプラットフォーム事業	1,524	1,590	1,642
AI事業	-	1	4
オートサービス事業	1,526	1,673	1,837
セグメント利益または損失(△)	1,282	1,070	1,106
ビジネスコミュニケーション事業	1,392	1,291	1,556
オートモーティブプラットフォーム事業	325	370	346
AI事業	-	△29	△47
オートサービス事業	100	87	18
調整額	△441	△649	△768

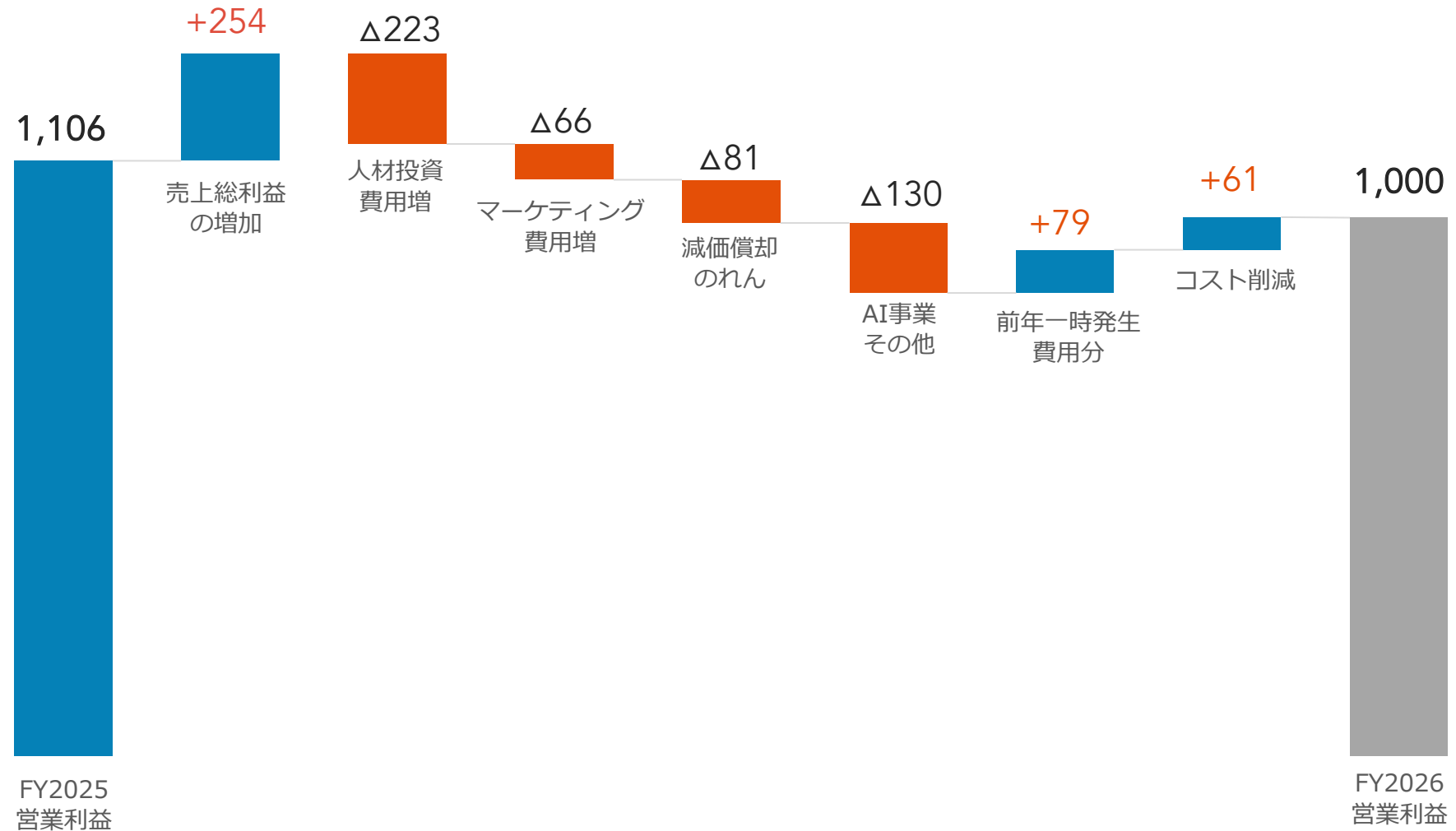
【連結】2026年3月期 業績予想

既存の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の
安定的な成長は見込む一方、積極的な成長投資を予定し、通期業績予想としては増収減益を計画

	FY2025.3	FY2026.3	
	通期実績	通期計画	YoY
(単位：百万円)			
売上高	9,206	9,750	+5.9%
売上総利益	4,244	4,470	+5.3%
営業利益	1,106	1,000	△9.6%
経常利益	1,116	990	△11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	331	580	+74.9%

(単位：百万円)	FY2025.3	FY2026.3	
	通期実績	通期計画	前年同期比
売上高	9,206	9,750	+5.9%
ビジネスコミュニケーション事業	5,722	6,150	+7.5%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,642	1,820	+10.8%
AI事業	4	5	+38.0%
オートサービス事業	1,837	1,775	△3.4%
セグメント利益または損失	1,106	1,000	△9.6%
ビジネスコミュニケーション事業	1,556	1,555	△0.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	346	300	△13.4%
AI事業	△47	△130	-
オートサービス事業	18	85	+349.0%
調整額	△768	△810	-

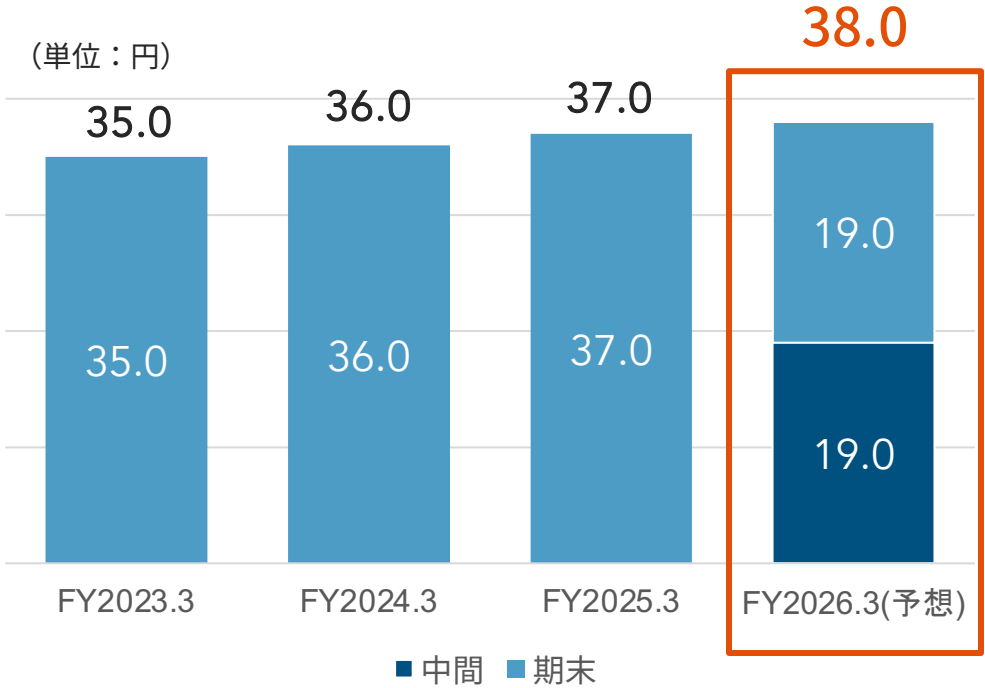
(単位：百万円)



2026年3月期の配当については、前期から1円増配し1株当たり**38.0円**の年間配当を実施予定

- 連結配当性向30%を基準としつつ、継続的な増配を目指す
- 2026年3月期より中間配当を導入予定

	1株あたり配当（円/株）			配当性向（%）
	中間	期末	年間	
FY2026.3（予想）	19.0	19.0	38.0	35.2%
FY2025.3	-	37.0	37.0	59.9%



配当に加え株主優待も継続実施し、総還元性向を向上させてまいります

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

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAYギフトカード /
Visa eギフトvanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxiギフトカード / Uber Eatsギフトカード /
Google Playギフトコード / PlayStation®Storeチケット / JALマイレージバンク

※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。

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	
資金使途	- 連結の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 今期の重点投資

プロジェクト・オン

日本初*、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

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

第1弾 《2025年7月リリース予定》

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簡単に接続するクラウド基盤
- 従来の方法より短期間で電話とAIの統合を実現する



第2弾 《2025年9月リリース予定》

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



トラックバンクを運営するオートレックス社を子会社化し、商用車（トラック）市場へ進出

2025/04/30

オートレックス株式会社の株式の取得（子会社化）

中古トラックの販売・買取を行う全国の事業者が集まる
情報掲載サイト「トラックバンク」などを運営

■ オートレックス株式会社 会社概要

代表者 代表取締役 金山 恭久

事業内容 中古トラックを中心とする情報掲載サイト運営

資本金 300万円

設立日 2013年11月1日

■ 取得前後の所有株式の状況

- ・ 現在の所有株式数 0株（議決権保有割合 0%）
- ・ 追加取得後の株式数 60株（議決権保有割合 100%）

■ 株式取得日

2025 年 5 月 30 日（予定）



TRUCK-BANK.net

自動車販売業務支援ノウハウ

国内最大級の掲載台数

全国の営業・サポート拠点

顧客基盤・専門知識

当事業部が蓄積してきた自動車販売業務支援ノウハウと、
全国に展開している営業・サポート拠点と、「トラック
バンク」の掲載台数や顧客基盤等の経営資源を統合



商用車市場へ
本格進出



中長期的な企業価値の向上を見据え、DX強化とAI領域強化のためVCへ出資

「Gazelle Capital 3号投資事業有限責任組合」に出資

VCの投資対象

デジタル化が進んでいない既存産業領域において、革新的な技術やビジネスモデルにより変革を推進する創業初期のスタートアップ

出資の目的および狙い

- ◆ 当社グループと高い親和性を持つスタートアップとのネットワーク構築を図る
- ◆ 将来的な業務提携・サービス構築・M&Aといった選択肢も視野に入れる

DX強化

「Delta X 1号ファンド」にLP出資

VCの投資対象

AI分野において、今後の成長が見込まれる技術やサービスを有し、社会的インパクトやスケーラビリティの高い事業展開が期待される有望な起業家・スタートアップ

出資の目的および狙い

- ◆ AI分野における高度な知見を有する人材とのネットワークを強化
- ◆ 先進的なノウハウ獲得や人材交流を促進

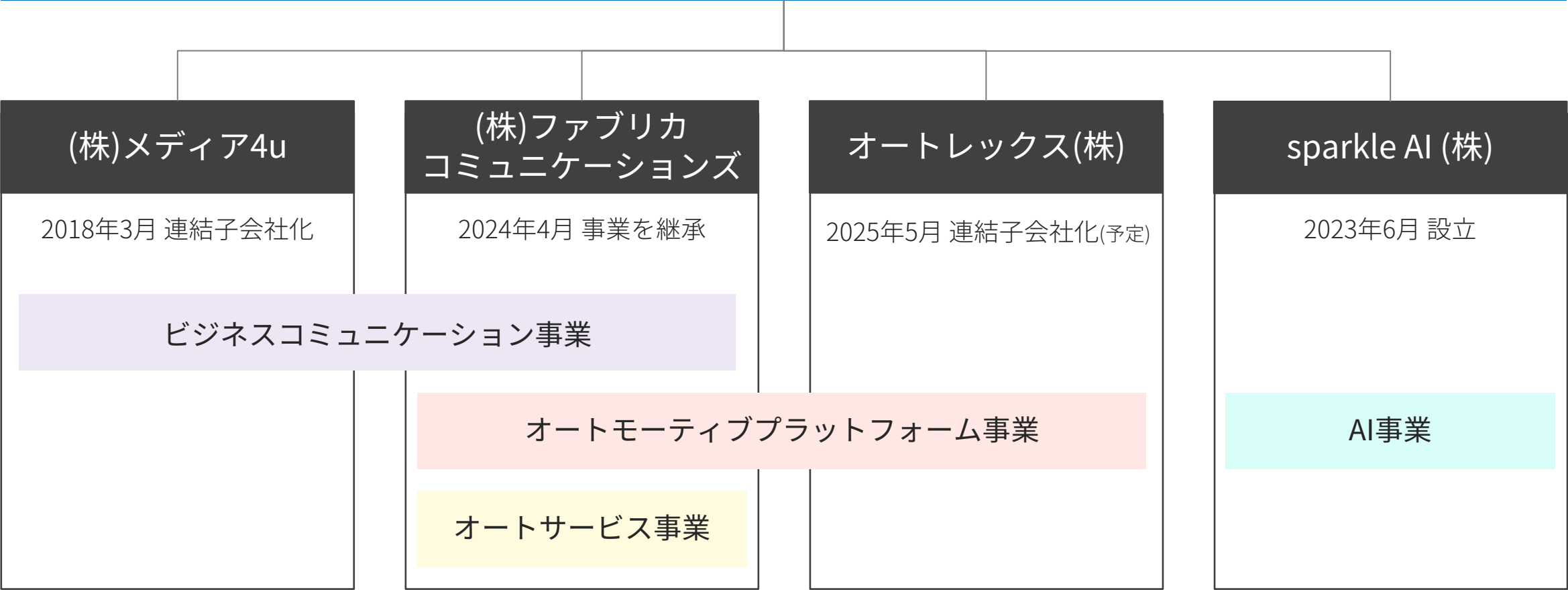
AI領域
強化

事業概要

グループの企業価値向上と持続的成長を支えるため、持株会社体制を導入

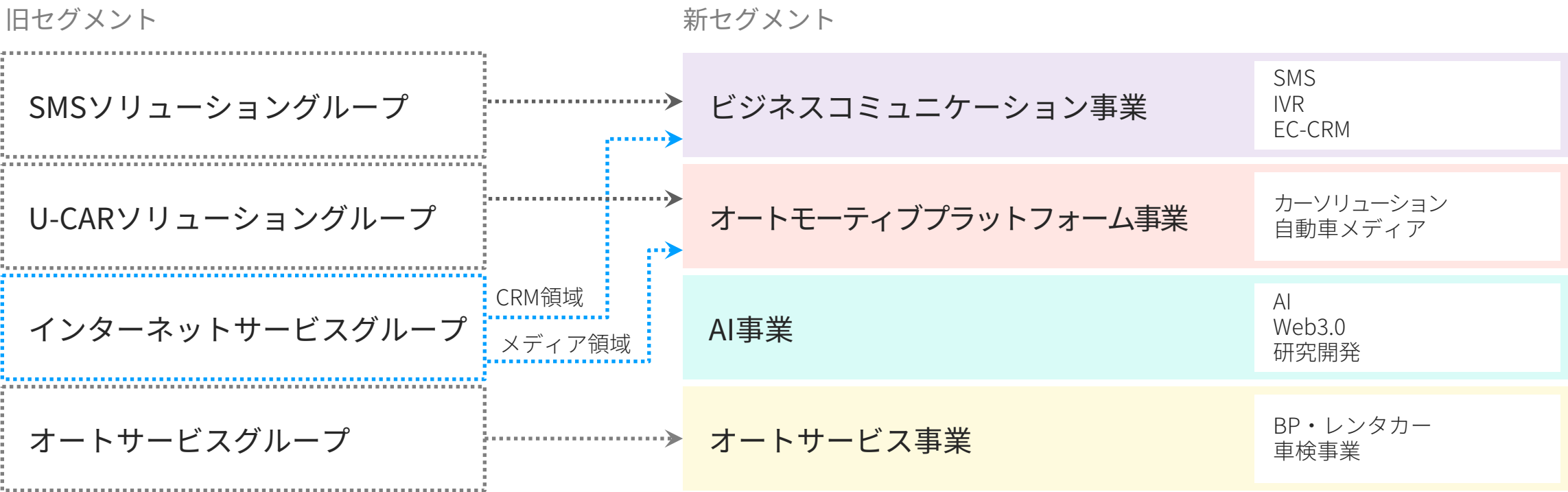
株式会社ファブリカホールディングス

グループ全体視点での戦略立案と子会社の統合的管理



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

事業1

SMS事業

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

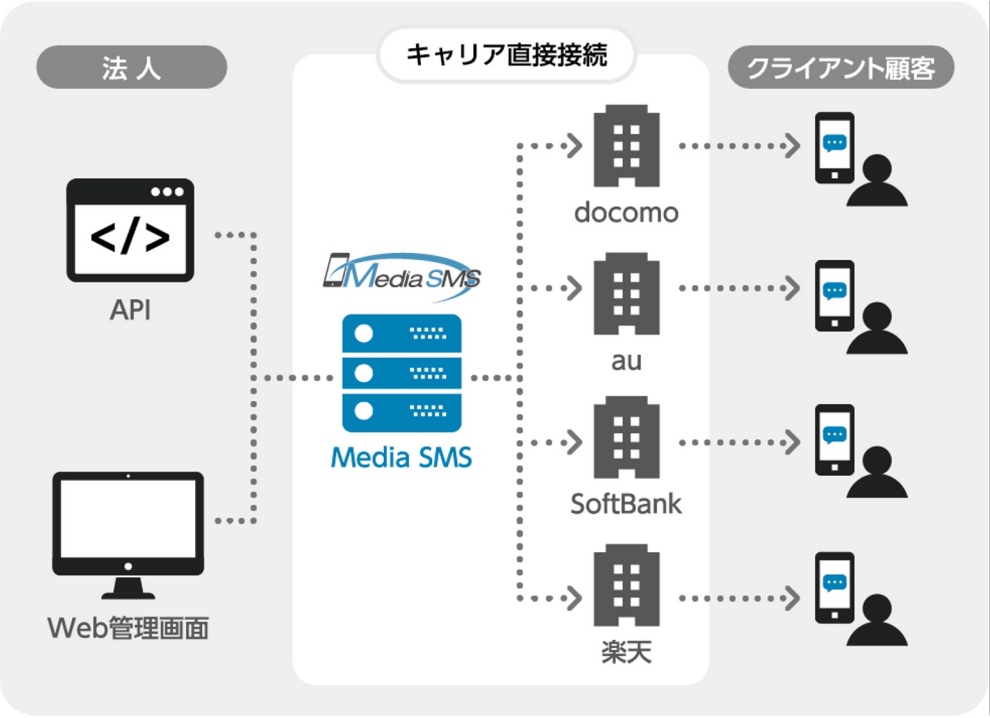
EC特化型CRM事業

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

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

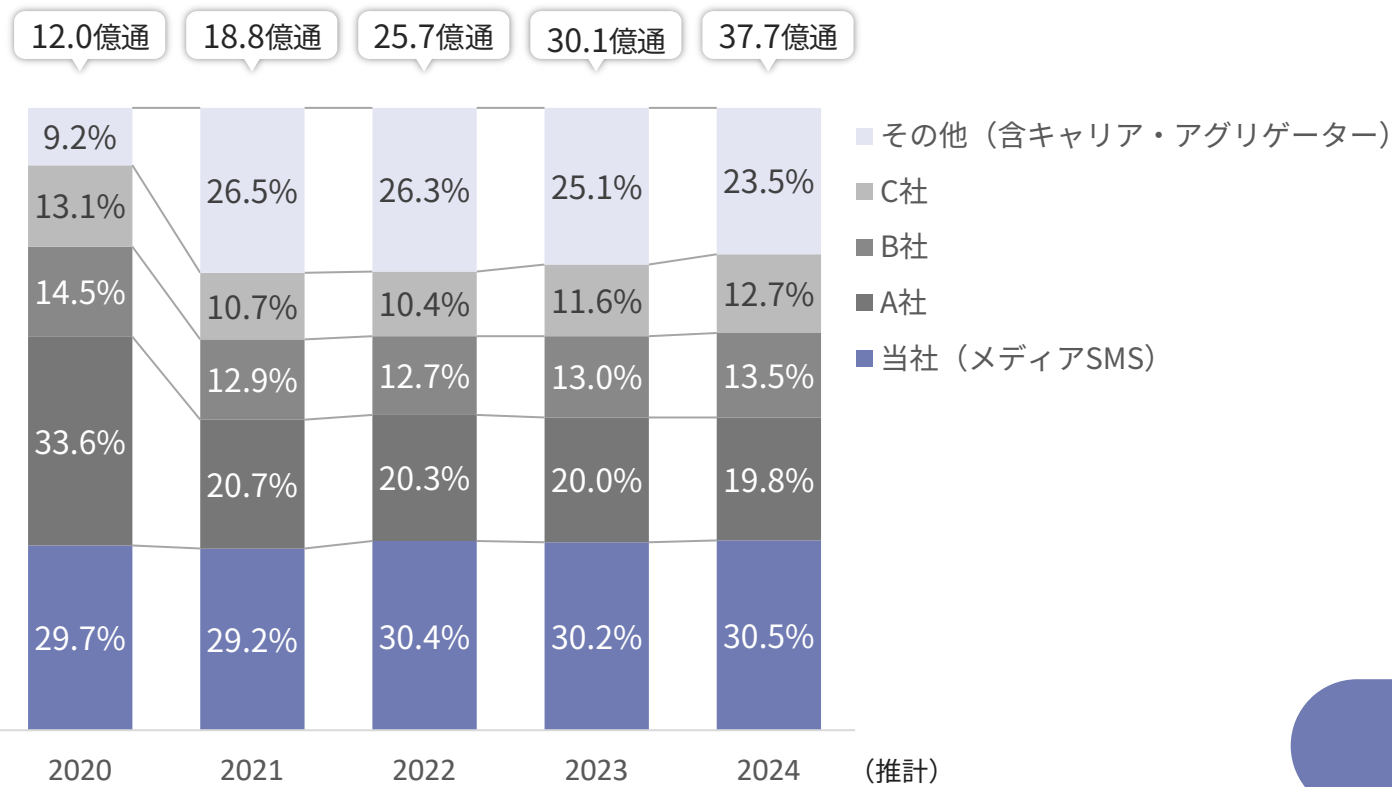
プロモーション
調査・アンケート
決済



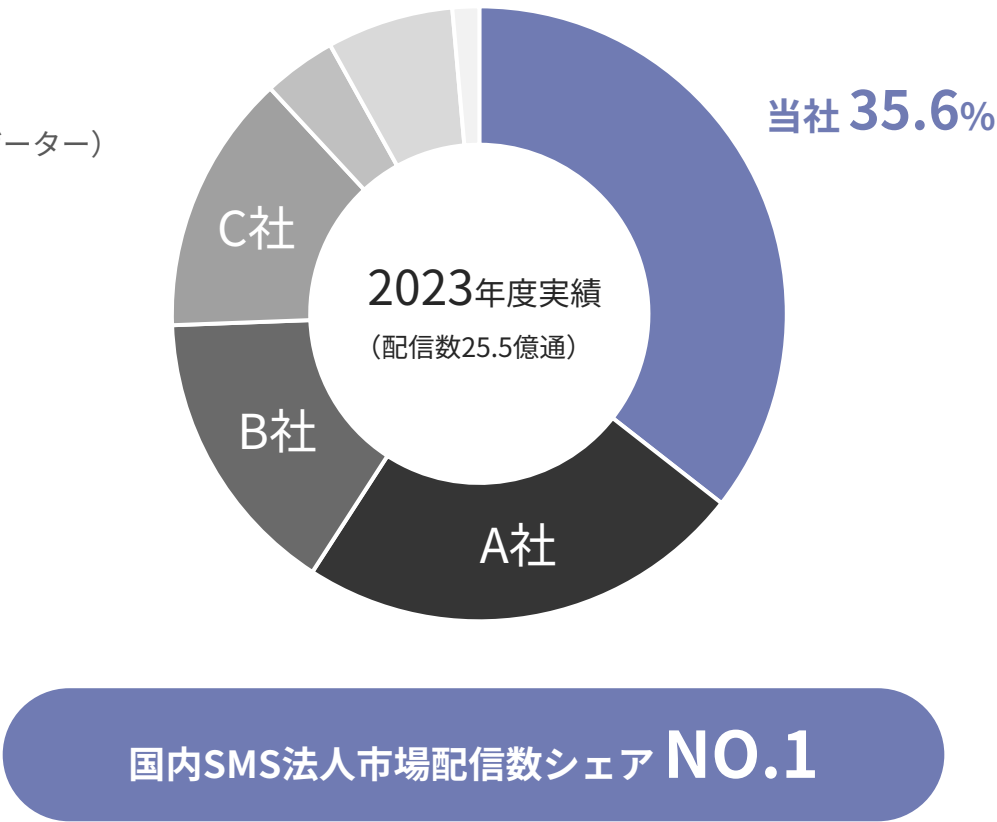
《シェア》国内法人向けのSMS配信数シェアNo.1を継続

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※



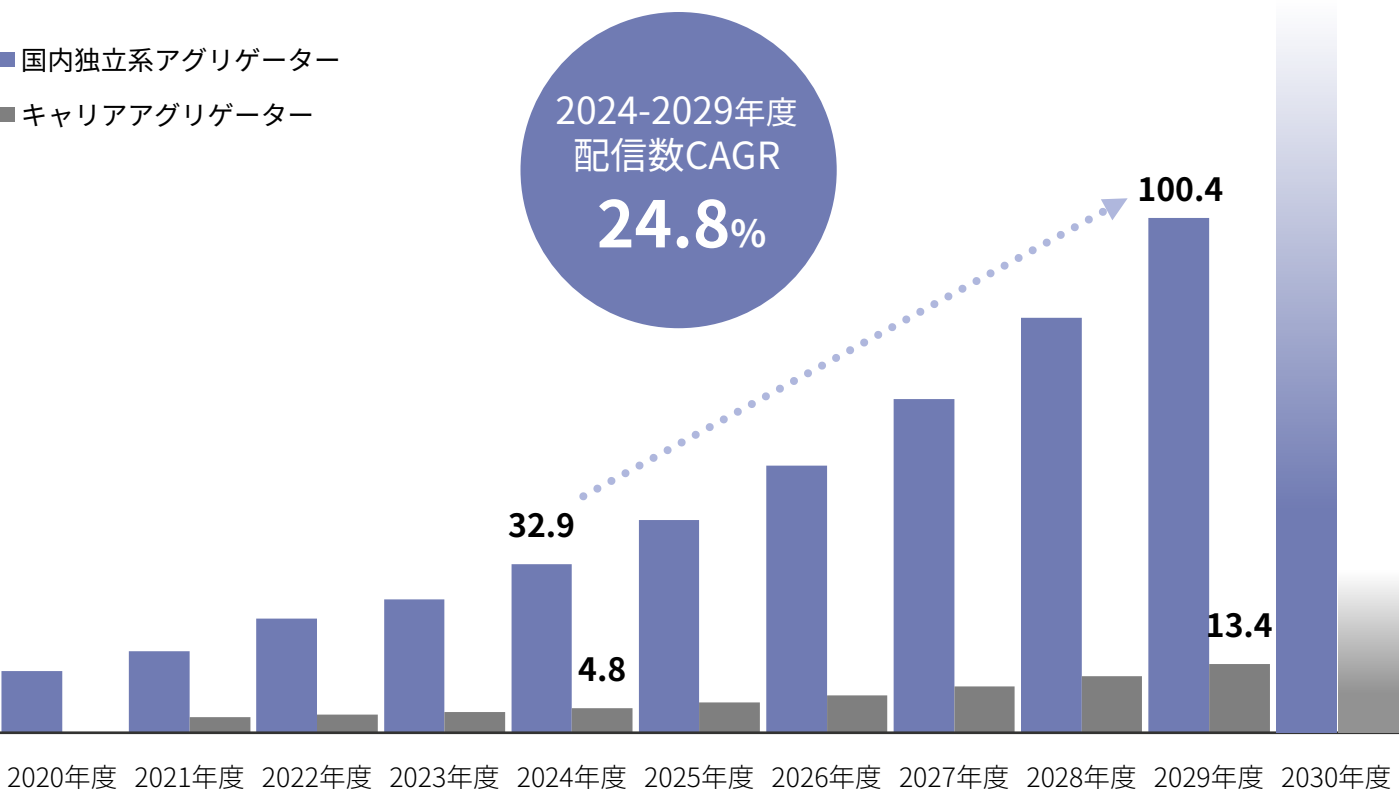
※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

《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

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

《成長戦略》 **actionlink**

顧客あたり売上単価の向上

単価
UP

AI活用による高度化

- AIエージェントが効果的な施策の提案・実行
- レコメンド／スコアリングを自動最適化 など

機能追加 × クオリティ向上

- 有識者アンバサダーの就任

チャネルシナジー強化

- メールで効果的な施策をLINE/SMSでも展開



顧客数の最大化

社数
UP

Shopify連携強化

- 国内外で数百万のショップが導入するShopifyとシームレスに連携
- 初期導入負荷を極小化し、獲得リードを最大化

市場EC化率の追い風

- 日本のEC化率は未だ10%未満（※1）
今後も成長余地大
- 中小EC事業者を中心にCRM導入が加速見込み

※1 出典：経済産業省「令和5年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」より

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事業

自動車販売業務支援システム「symphony（シンフォニー）」をはじめ、自動車整備事業者向け請求システム「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

自動車メディア事業

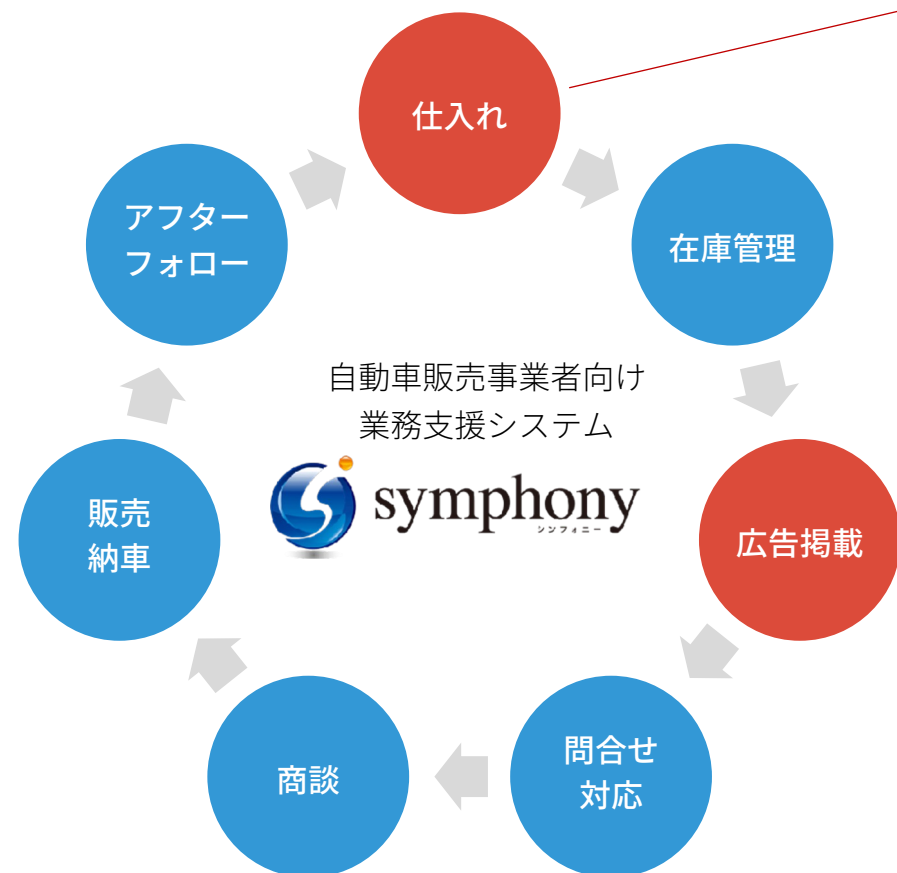
自社メディア「CARPRIME」を通じて、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信。情報格差の解消を目指し、ユーザーが正しく情報にアクセスできる環境をデジタルの力で構築



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



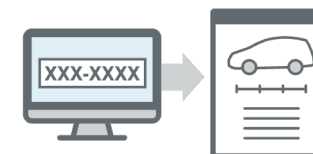
● 特徴1：仕入れた車両を簡単に登録できる「車両登録機能」

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

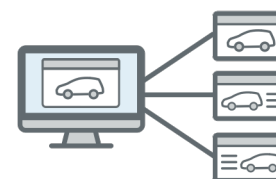
車台番号で
車両情報取得



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

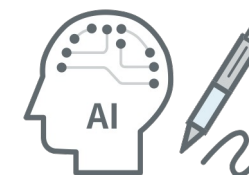
● 特徴2：自動車販売に特化した「広告配信プラットフォーム」

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

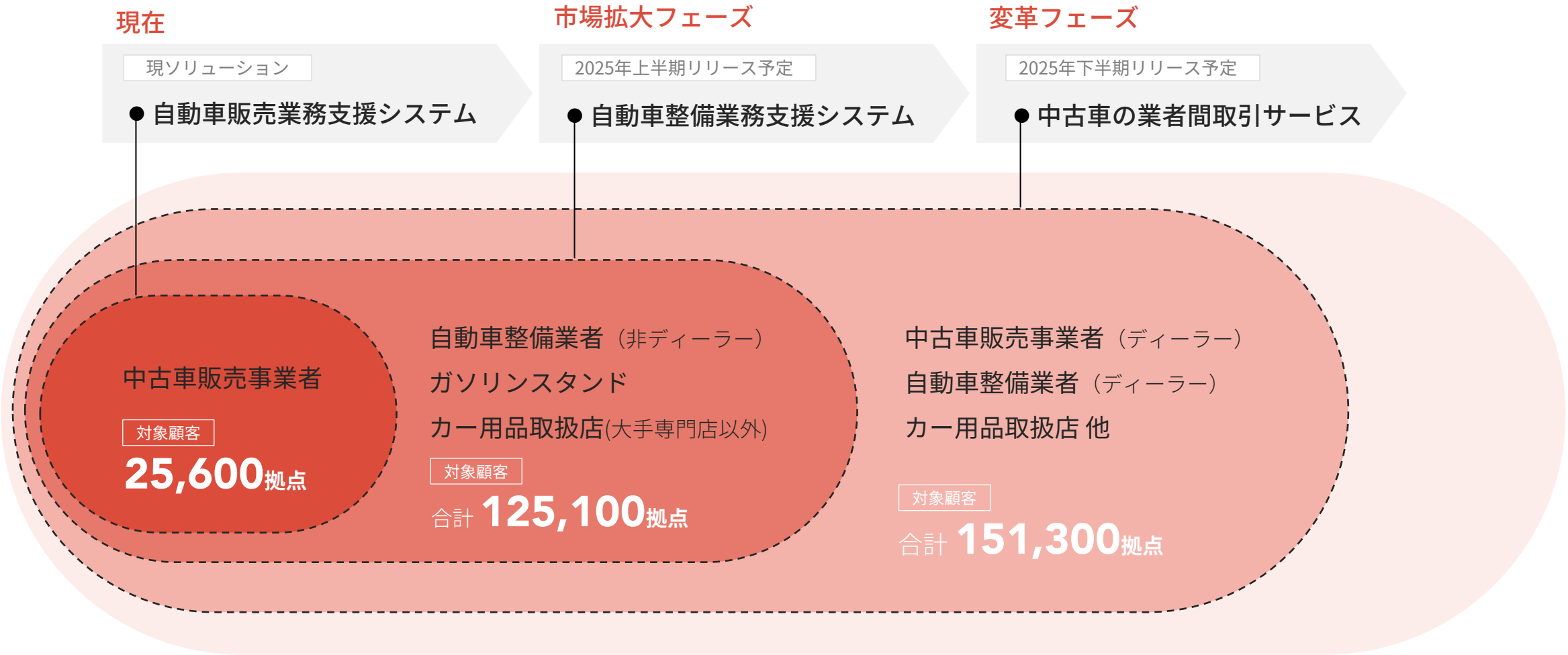
広告文を
AIが自動生成



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

《成長戦略》 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



《新プロダクト》自動車整備業務支援システムQuicar（クイッカー）

2025年上半期リリース予定

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



製品の主な特徴

- 整備業務に最適化された見積・請求書作成管理機能
- 整備専門事業者や小規模工場にもフィットするUI/UX設計

「symphony」ユーザーの展開

+

新たな整備業界プレイヤーを取り込み

||

潜在顧客数が**5倍の125,100**拠点に

潜在顧客数（社）

5倍

25,600

従来

125,100

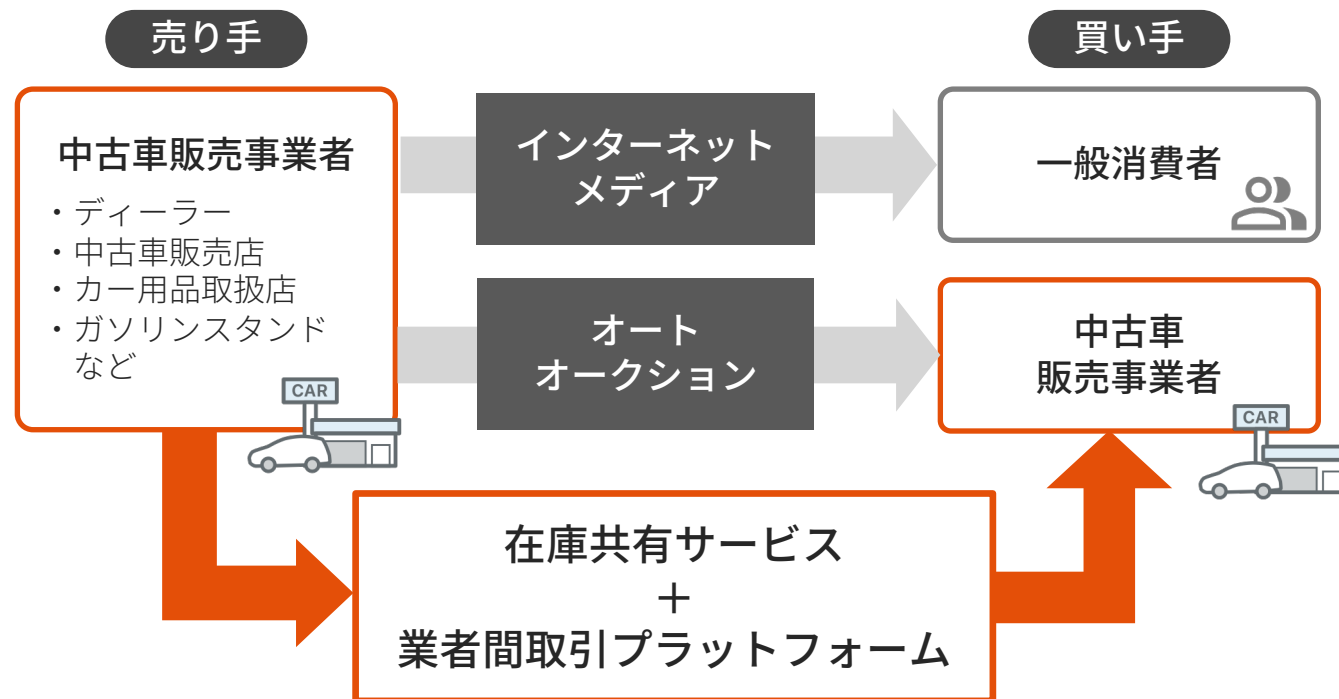
Quicar提供後

《新プロダクト》 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

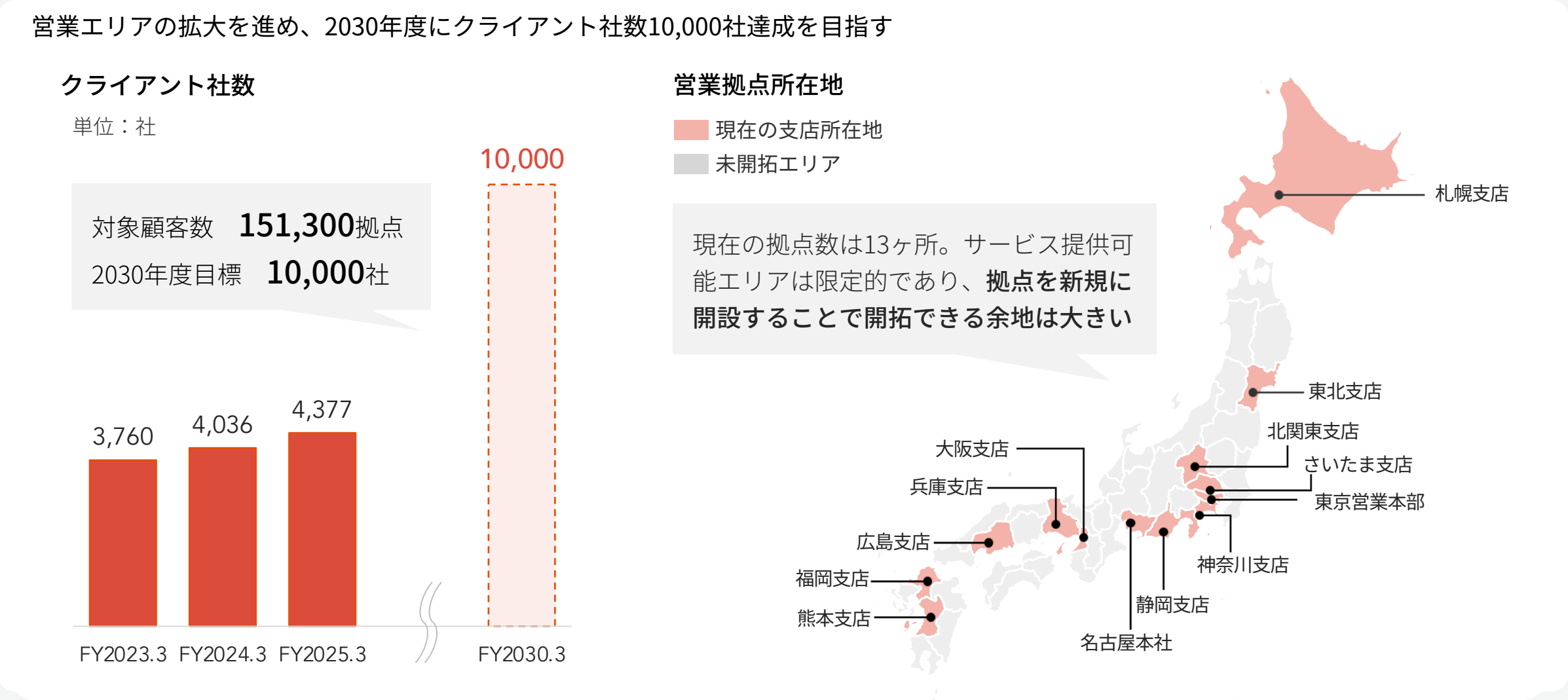
- ・一般消費者以外の販路チャネルの確保
- ・オークション会場への陸送費用
- ・オークションの出品手数料が高い

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

《市場規模》 開拓余地の大きい市場で顧客数の拡大に注力



動画メディア「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

動画メディア

YouTubeチャンネル「CARPRIME」

- ・クルマの新しい魅力を発見する動画メディア
- ・AP事業部が運営するチャンネル総登録者数は**55万人を突破***

* 2025年5月現在、CARPRIME+CARPRIME English+車選びドットコム合計値



WEBマガジン

クルマ情報マガジン「CarMe」

- ・クルマに関する様々な情報を提供するWebマガジン
- ・購入を検討しているユーザーに向けて、様々な切り口で解説



自動車一括査定

「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



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方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

第1弾 《2025年7月リリース予定》

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簡単に接続するクラウド基盤
- 従来の方法より短期間で電話とAIの統合を実現する



第2弾 《2025年9月リリース予定》

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

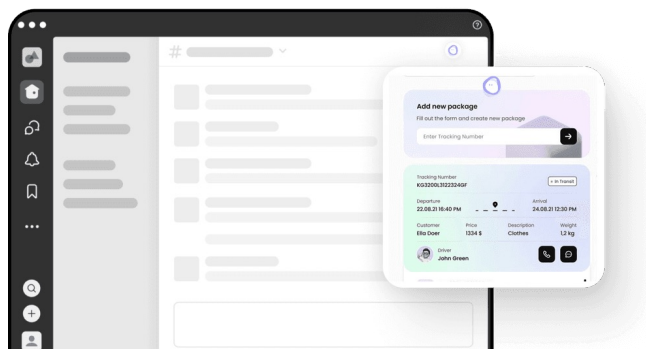


AI、ブロックチェーンといった最先端技術を活用し様々なサービス提供

AI

交渉特化AI

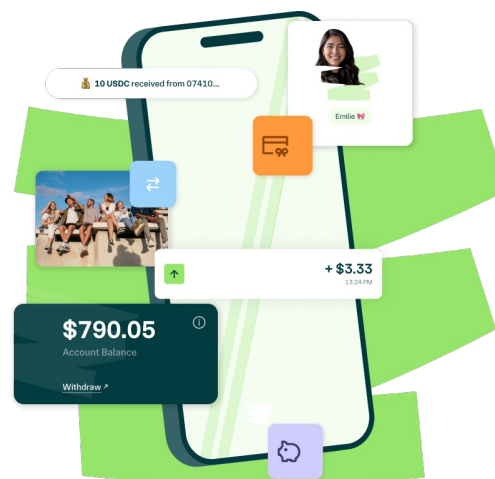
最新のAI技術を活用し、人間の代わりに最適な交渉戦略を作成し、リアルタイムで交渉メッセージを提案するツール



ブロックチェーン

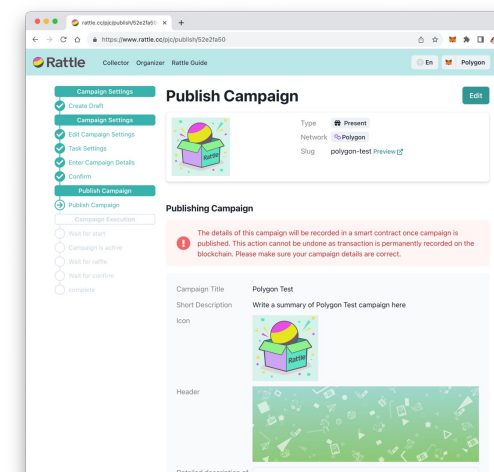
finestt (ファイネスト)

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)



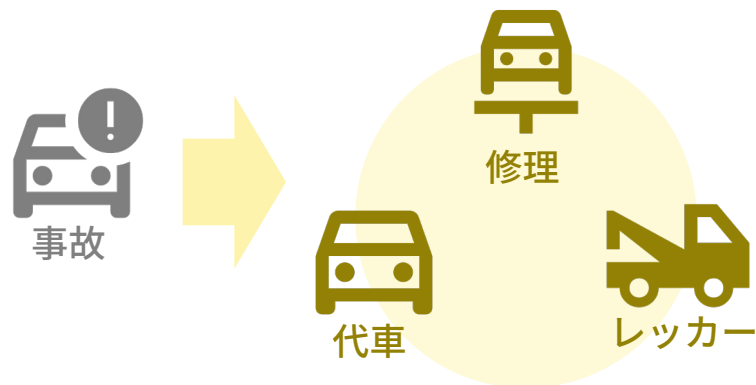
オートサービス事業（AS事業）

事業1

BP（鈑金塗装）・レンタカー事業

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

車検・整備事業

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



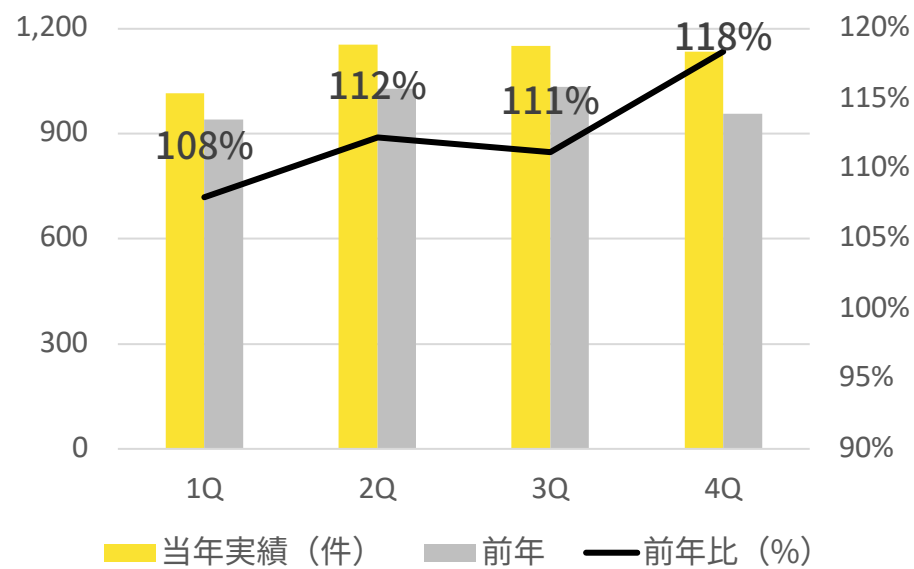
鈑金塗装・レンタカー事業の成長および今後の戦略

事故修理の高度化・長期間化に伴い、BP連携型レンタカーの需要が増加

事故発生率	年々微減（安全運転支援技術の普及）
修理費用平均	増加傾向（高額部品、電子制御装置の修理）
事故一件あたりの代車利用日数	増加傾向（部品納期の長期化や修理工場の人手不足）
保険の代車特約加入率	増加傾向（特に新車ユーザー）

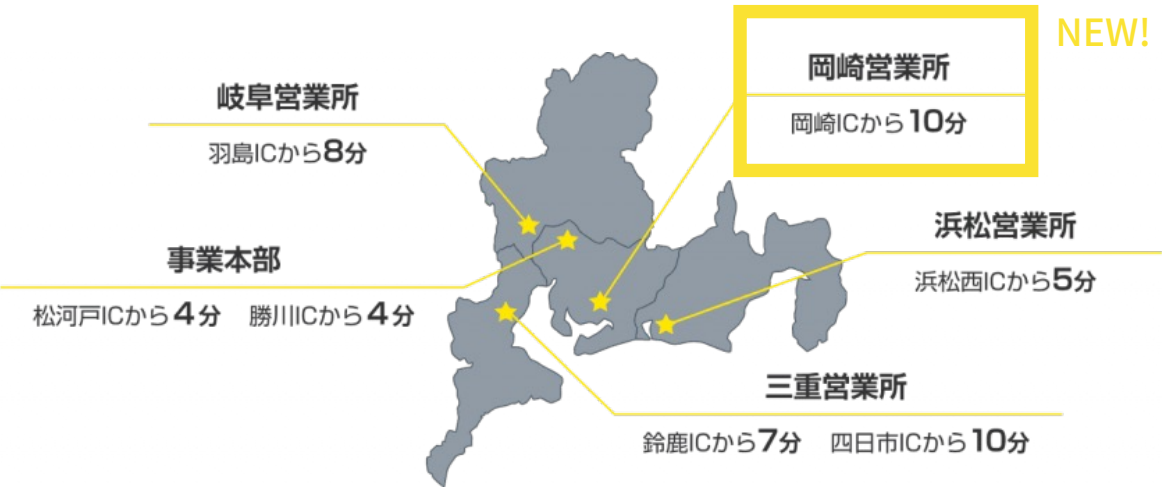
事故修理の高度化に伴い、
長期間かつ安心できる代車ニーズが拡大

■ レンタカー受注件数



■ 営業エリアの拡大

2025年5月8日より愛知県岡崎市に新たに「**岡崎営業所**」を開設
三河エリアへの事故修理のトータルサポートを強化



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。