

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 28 日 (月)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Takumi Hoshi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. セグメント情報	05
2. SMS ソリューショングループ	05
3. U-CAR ソリューショングループ	07
4. インターネットサービスグループ	08
5. オートサービスグループ	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 3 月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	13
3. キャッシュ・フロー	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	15
2. 中長期の取り組み	17
■ 株主還元策	18

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

■ 要約

本業は堅調に推移する見込み、 長期的な成長に向けた投資により利益は抑制される可能性

ファブリカホールディングス <4193> は、法人向け SMS（ショートメッセージ）配信サービス「メディア SMS」と自動車販売業務支援システム「symphony（シンフォニー）」を主軸に、「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」をミッションに掲げ、テクノロジーによる社会課題の解決に取り組んでいる。1992 年創業、本社所在地は東京都港区である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高 9,206 百万円（前期比 12.8% 増）、営業利益 1,106 百万円（同 3.3% 増）、経常利益 1,116 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 331 百万円（同 50.8% 減）となった。売上高は全セグメントで増収を示し、2 ケタ成長に回帰する堅調な伸びを示した。前期と同様に投資フェーズと同社は位置付けているなか、オートサービスグループにおいて貸倒引当金を計上したことが響き、営業利益は小幅な増益に留まった。当期純利益は投資有価証券評価損 360 百万円、減損損失 58 百万円などの特別損失の計上で減益となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の会社計画は、売上高が前期比 5.9% 増の 9,750 百万円、営業利益が同 9.6% 減の 1,000 百万円、経常利益が同 11.3% 減の 990 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 74.9% 増の 580 百万円を予想している。売上高は堅調に推移するものの、投資フェーズが続くため、営業利益は減益を見込む。一方、純利益の増益は一過性要因の解消によるものである。主力のビジネスコミュニケーション事業の売上高は前期比 7.5% 増の 6,150 百万円、営業利益は同 0.1% 減の 1,555 百万円を見込む。売上高は堅調に推移するものの、営業利益はほぼ横ばいを計画している。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

要約

3. 中長期の取り組み

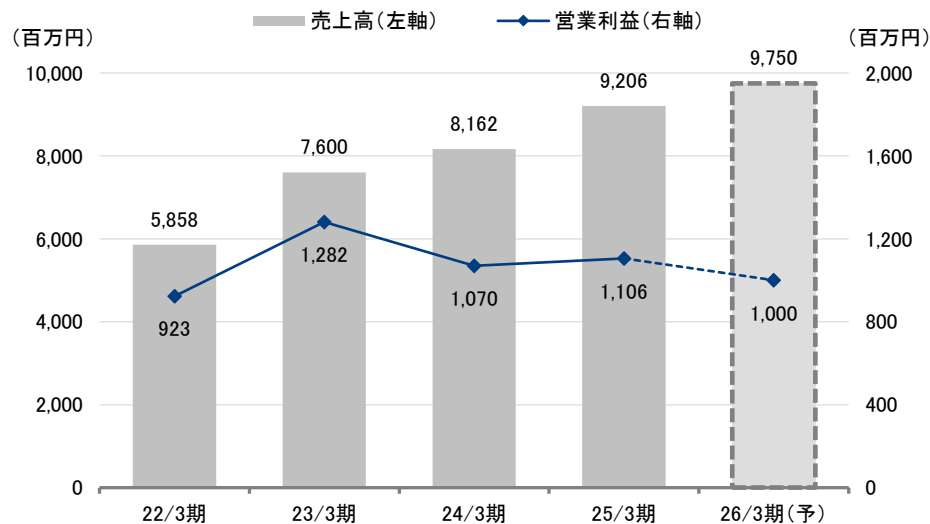
持続的な企業価値向上のため、成長投資を積極的に実行する方針である。事業投資と M&A、株主還元が投資対象となる。事業投資は新規サービスの開発と既存事業領域を対象とし、新規サービスはおもに AI 技術を活用したサービス開発に重点投資する見込み。AI 事業における音声 AI プラットフォーム「project: On (プロジェクト・オン)」は、音声 AI が顧客対応や情報提供、手続き案内を 24 時間多言語で自動化し、人的コスト削減と顧客満足度向上を狙い、2026 年 3 月期リリースに向けて開発が進められている。既存事業領域は、オートモーティブプラットフォーム事業においては、自動車整備業務に特化した見積書・請求書を作成・管理する業務システム「Quicar (クイッカー)」、中古車業者間取引のマーケットプレースのサービスを 2026 年 3 月期リリース予定で、自動車アフターマーケット※領域での事業展開を推進し、潜在顧客の拡大を目指す。事業投資は、連結の営業黒字を確保する範囲内で投資する考えである。

※ 新車販売後に発生する様々な事業の総称であり、中古車事業（中古車小売、中古車輸出、中古車買取、オートオークション）、自動車賃貸事業（オートリース、レンタカー、カーシェアリング）、自動車部品・用品事業（カー用品、補修部品、リサイクル部品（中古・リビルト））、自動車整備事業（自動車整備、自動車整備機器）、その他関連サービス事業（自動車保険、ロードサービス）を含む。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は一過性要因が重なり、利益を圧迫
- ・ 2026 年 3 月期は本業堅調も、投資フェーズにより利益は抑制
- ・ 事業投資、M&A、株主還元重点投資し、持続的な企業価値向上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

会社概要

SMS 配信サービスのリーディングカンパニー、 近年はビジネスの多角化を進める

1. 会社概要

同社の掲げるミッションは「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」であり、ビジョンは「世界最高レベルのデジタルサービスを創る！」である。同社が目指すのは、世の中にある様々な問題や課題を新しい発想と最新のテクノロジーで解決し、人々の暮らしがより安全に、より豊かで、未来への希望に満ちた社会の実現である。その実現のために、顕在化した社会のニーズはもちろん、未来の姿を思い描き、今後必要となるサービスや解決すべき課題を挙げ、今までにないサービスをいち早く開発し提供していく考えである。

2. 沿革

同社は、中学時代の同級生である現 代表取締役社長 CEO の谷口政人（たにぐちまさひと）氏と現 取締役副社長の近藤智司（こんどうさとし）氏が、1992 年に自動車修理業として創業し、1994 年に（有）中部車検センターの商号で設立した。車検見積時に車を無料点検することで不透明であった整備金額を明確にし、不要不急な整備については自動車オーナーに伝えたくて削減することによってコストを抑えた安価な車検を実現した。今でこそ当たり前となったが、当時では画期的なことであり、多くの利用者に支持され事業は順調に発展した。それ以降、同社は時代の変化を好機と捉え、様々なアイデアを絞り出し創意工夫をして、世の中に新しいサービスを提供し続けてきた。

1990 年代後半にはインターネットが一般に広まり、商用としても広まった。このことが同社にとって IT 事業に進出するターニングポイントとなった。まず钣金塗装のオークションシステムを開発し、钣金塗装工場をネットワークでつなぐ仕組みを構築した。2004 年には中古車販売の管理システム「トレーディングマネージャー（現 symphony）」や検索サイト「車選びドットコム」を立ち上げた。当時の通信回線では、まだ動画を配信しているサイトが少なかったことなどもあり、同社には多くの問い合わせが寄せられ、事業は好調に推移した。

2005 年 3 月には商号を「（株）ファブリカコミュニケーションズ」に変更し、創業から蓄積してきた自動車アフターマーケットに関するノウハウを生かした様々な IT サービスの開発・提供を本格的に開始した。事業環境の変化などで、すべての事業が成功したわけではなかったが、その後も同社はインターネットを活用した新たな事業の創造を継続している。

同社はさらなる企業価値の向上並びに持続的成長の達成を支える経営基盤を整えるため、2024 年 4 月 1 日付で社名を（株）ファブリカホールディングスへ変更し、持株会社制によるグループ経営体制に移行した。同社はグループ経営機能に特化し、経営戦略の策定、グループ各社の業績及び資金管理、シナジーの創出に加え、成長に必要な資本政策、M&A 等経営資源の最適化や機能強化を図る。傘下の事業会社は各社の責任・権限のもと、事業推進における意思決定を迅速に行える体制を整え、環境変化に適応した競争力強化と事業拡大によってグループのさらなる成長の実現を目指す。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

会社概要

自動車関連以外では、2011 年には SMS 配信サービス「メディア SMS」を開始した。それまでは携帯電話事業者の相互接続ができなかったが、2011 年に相互接続が可能になったことが背景にある。同社グループは、親会社である（株）ファブリカホールディングス、そしてその子会社である（株）ファブリカコミュニケーションズ、（株）メディア 4u、Sparkle AI（株）、オートレックス（株）の 4 社で構成しており、SMS 配信事業はメディア 4u が展開している。同社グループの 2025 年 3 月期の連結売上高におけるメディア 4u の売上高の割合は 60.5% と高水準であり、同社グループの連結営業利益への寄与度も高い。メディア 4u は、主力サービスである「メディア SMS」により、顧客に対して高い付加価値を安定的に提供することで信頼関係を構築し、継続的な取引関係を維持している。

沿革

年月	事項
1992年 9月	自動車钣金塗装業を愛知県春日井市にて創業
1994年11月	（有）中部車検センターを設立
1995年 6月	中古車販売をスタート
2000年11月	中部車検センターを（株）シーアイシーに改組
2002年 3月	「钣金塗装ファブリカ」サービスをスタート
2003年 9月	システム開発会社、（有）アシクリエイトを合併
2003年12月	関連会社として（株）車選びドットコムを設立
2004年 5月	中古車販売管理システム「トレーディングマネージャー（現 symphony）」及び中古車検索サイト「車選びドットコム」をリリース
2005年 3月	シーアイシーから（株）ファブリカコミュニケーションズへ商号変更
2005年 5月	車選びドットコムを合併
2005年11月	（株）新東通信との共同出資により、（株）メディア 4u を設立
2006年 9月	「車選びドットコム」が「Yahoo! オークション」と業務提携開始
2011年10月	メディア 4u にて法人向け SMS 配信サービス開始
2016年12月	（株）カービュー（現 LINE ヤフー（株））と資本・業務提携契約を締結
2017年 7月	自動車 WEB マガジン「CarMe」を事業譲受
2018年 3月	メディア 4u を連結子会社化
2021年 4月	東証 JASDAQ 及び名証 2 部へ上場
2022年 4月	東証スタンダード市場及び名証メイン市場へ移行
2022年 7月	（株）iimon と資本・業務提携
2023年 2月	EC 特化型 CRM プラットフォーム「アクションリンク」を事業譲受
2023年 6月	Sparkle AI（株）を設立
2024年 4月	ファブリカコミュニケーションズから（株）ファブリカホールディングスへ商号変更
2025年 5月	オートレックス（株）を連結子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

SMS ソリューショングループを主力とした 4 セグメントでビジネスを展開

1. セグメント情報※

同社は、法人向け SMS 配信プラットフォーム「メディア SMS」と、自動車販売業務支援システム「symphony (シンフォニー)」を軸に、顧客の業務効率向上に資するサービスの提供に取り組んでいる。セグメントは、「SMS ソリューショングループ」「U-CAR ソリューショングループ」「インターネットサービスグループ」「オートサービスグループ」の 4 つに分かれている。

※ 2026 年 3 月期より、事業領域ごとの成長戦略を明確にするため、セグメント区分の見直しを実施。詳細は「今後の見直し」章を参照。

2. SMS ソリューショングループ

「SMS ソリューショングループ」は、子会社であるメディア 4u が展開しており、法人向けの SMS 配信サービスの提供をメイン事業としている。法人向け SMS 配信サービスは、顧客である企業や自治体などに対しインターネットを通じて SMS 配信機能を提供し、SMS の配信数に応じて課金する従量課金での売上が主な収益となっている。

最近では、電話（音声電話）の接続率が低くなっていること、ダイレクトメール（DM）や、封書・ハガキの開封率が低くなっていることもあり、SMS は企業や自治体とエンドユーザーを結ぶ強力なコンタクトツールとして市場認知が高まっている。SMS の利用用途は本人認証・業務連絡・督促・事前連絡など多岐にわたる。また、同社グループの配信数における本人認証の割合は約 2 割で、付加価値が高いとされる業務連絡・督促・事前通知で約 7 割を占め、国内法人市場において配信数はトップシェアを占め、なおかつ競合他社比で高い収益性が同社の強みとなっている。顧客それぞれのニーズに沿った導入支援・コンサルティングを含めたサービス体制によって、さらなる市場シェアの拡大を目指す。

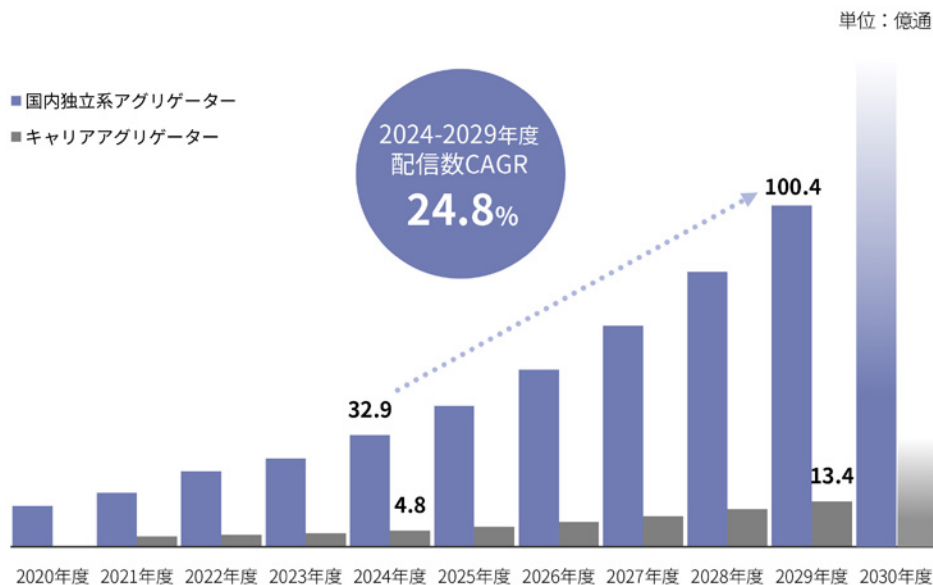
コロナ禍において、自治体が新型コロナウイルス感染者への連絡手段として SMS を活用する動きも見られた。自宅療養者への健康観察において保健所から全件電話で連絡していたものを、重症化のリスクがない療養者へは SMS などで代替することで自治体の業務効率化に貢献した。同社は、自治体がコロナ禍において SMS 利用の実効性を得られたのを機に、アフターコロナにおいても定常的にほかの業務（徴税・健診勧奨など）への利用促進に努めている。日本における SMS 送信サービス市場は配信数ベースで約 37 億 7,000 万通（2024 年度時点）だが、同社によると 2029 年には約 100 億通の市場規模が見込まれており、年率 24% 以上の高成長が見込まれる市場である。国内における主要なサプライヤーも同社を含め 4 社寡占となっており、今後も業界のリーディングプレイヤーとして市場拡大の恩恵を最大限に享受できるだろう。

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

事業概要

国内 SMS 市場（配信数）の推移



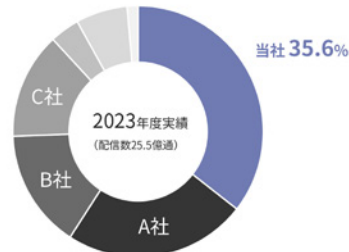
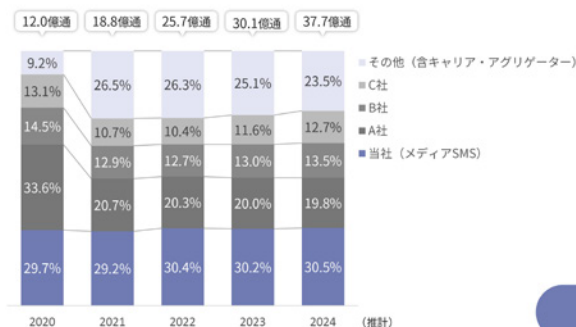
※ 出典：デロイト トーマツミッド経済研究所株式会社「ミックITリポート2024年11月号」
 ※ ソフトバンク企業内取引分は、2024年以降のSMS配信数推移の予測には含まれておりません
 ※ 2023年までは実績、2024年度は推計、2025年以降は予測数字

出所：決算説明資料より掲載

国内法人向け SMS 配信数シェア

国内法人向け国内アグリゲーターの配信数シェア推移

国内法人向け 独立系アグリゲーターの配信数シェア※



国内SMS法人市場配信数シェア NO.1

※その他(含キャリア・アグリゲーター)を除く

出所：決算説明資料より掲載

SMS 配信サービスの強みは、ほぼすべての携帯電話にメッセージを配信できることである。SMS 配信サービスを運営するにあたり、主要な携帯電話事業者（(株)NTT ドコモ、ソフトバンク <9434>、KDDI<9433>、楽天モバイル(株)）と直接接続契約を締結しており、メディア4uでは顧客である企業や自治体から依頼された配信コンテンツを携帯電話事業者のSMS配信ルートを利用して、一般ユーザーに配信している。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

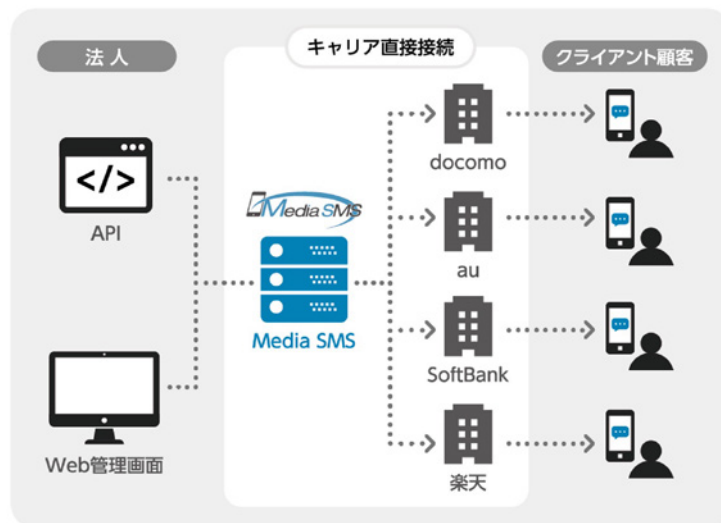
2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

事業概要

「メディア SMS」では、主な携帯電話事業者と直接接続の契約を行い、専用インターフェースにつなぐ設計により高いサービス品質を実現している。機能面では「双方向サービス」「他人接続判定機能」「長文化 SMS 対応」「キャリア判定機能」「IVR（自動音声応答）連携」「決済サービス連携」などの多くの追加機能を持っており、「長文化 SMS 対応（SMS の文字数制限を最大 670 文字にする）」に早期から対応していたことにより、本人認証以外の用途での利用が多いことが同社の強みとなっている。

メディア SMS プラットフォームの構造



出所：決算説明資料より掲載

3. U-CAR ソリューショングループ

「U-CAR ソリューショングループ」は、自動車販売業務支援システム「symphony」を提供し、自動車アフターサービスに関連する事業者のビジネスを支援している。同社がターゲットとする国内の中古車販売事業者数は近年増加傾向にあり、整備事業に特化していた事業者が車両販売に新規進出し、顧客獲得を進める動きが活発化している。現在の同社の国内の拠点数は 13 ヶ所であり、「symphony」の提供エリアは限定的であるが、今後も拠点の新設を活発化し、「symphony」の契約社数の増加に注力するものと弊社は見ている。

U-CAR ソリューショングループでは、自社開発した販売管理システムと広告出稿プラットフォームを融合した「symphony」を全国の自動車販売店に提供し、月額で利用料※を得ている。「symphony」は、顧客である国内の自動車販売店が必要とする商品在庫車の仕入れ販売管理、請求・見積書発行やユーザーからの問い合わせ管理機能、CRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）やグループウェア（組織や集団の内部で情報を共有・コミュニケーション可能なソフトウェア）など、自動車販売に必要なあらゆるツールをワンストップで提供する SaaS（Software as a Service）である。主な収益モデルは、「売上高＝利用企業数×システム利用料（月額）」である。

※ 同社が運営する中古車検索メディア「車選びドットコム」の車両掲載台数に応じて月額のシステム利用料が変わる料金体系となっている。

ファブリカホールディングス

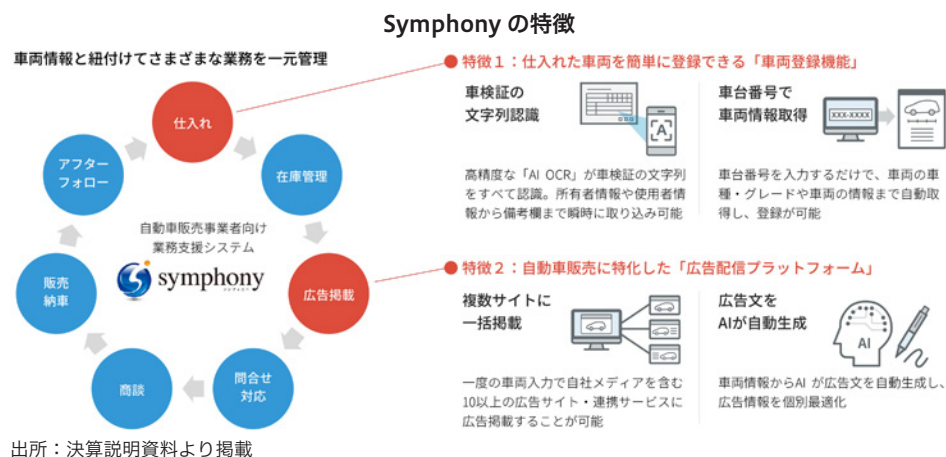
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

事業概要

また、複数の中古車検索サイトへの広告出稿プラットフォームの提供、ユーザー向けの中古車保証サービスの販売、個人向けオークションや国内 BtoB マーケットプレイスとのシステム連携、輸出事業者へのデータ提供など、自動車販売を行ううえで必要なサービスを網羅している。これにより多様な商品車の売買機会を提供し、在庫回転率の向上を実現するとともに膨大な車両データの入力の手間を大幅に削減するなど、「symphony」を利用する自動車販売店の収益機会の最大化に貢献している。



4. インターネットサービスグループ

「インターネットサービスグループ」は、他セグメントへの Web 集客支援を担っているほか、独自サービスとして自動車 Web マガジンの運営や、中古車一括査定サービスの提供を行っている。

インターネットサービスグループでは、自社メディアや自社サービスの開発運営で培ってきたマーケティングノウハウを生かし、SMS ソリューショングループや U-CAR ソリューショングループの Web 集客支援を担っている。独自サービスとしては、車買取事業者への一括査定サービスの提供や自動車 Web マガジン「CarMe（カーミー）」の運営、YouTube チャンネル「CARPRIME（カープライム）」「車選びドットコム〈公式〉」、EC 特化型 CRM プラットフォーム「アクションリンク」の運営などを展開している。

これらの運営によって日々蓄積される最新のマーケティングノウハウやテクノロジーは、同社グループの各事業の推進のためにフィードバックされ、同社グループのさらなる成長のための新規サービスの開発にも活用している。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

事業概要

インターネットサービスグループの概念図



出所：決算説明資料より掲載

5. オートサービスグループ

「オートサービスグループ」は、BP（Body repair and Paint：钣金塗装）・レンタカー事業と、車検・整備事業で構成している。

BP・レンタカー事業は BtoBtoC モデルであり、「钣金塗装 fabrica（ファブリカ）」及び「ファブリカレンタカー」を手掛けている。具体的には、損害保険会社や保険代理店からの依頼を受けて、事故で損害を受けた自動車の修理と修理期間中の代車となるレンタカーの貸出、事故車両を引き揚げるレッカーサービスなどをワンストップで提供している。1 台 1 台状況の異なる事故修理には、レッカー事業者、代車・レンタカー事業者、部品商、ガラス業者、钣金塗装工場など独立した事業者が分業しており、その工程が複雑で部品発注ミスや工員の作業ミスなどで納期管理や品質管理が極めて難しいサービスと言われていた。そのようななか、同社は独自に開発した工程管理システムと検査体制、優良な工場ネットワークなどを駆使して、短納期・高品質のサービスを提供している。

車検・整備事業は BtoC モデルであり、同社の祖業である自動車整備事業を行っている。具体的には、愛知県春日井市の国土交通省中部運輸局の指定工場（中指第 10654 号）で、顧客に対して車検整備や新車・中古車の販売サービスなどを提供している。BP・レンタカー事業及び車検・整備事業の店舗及び工場は、巨大な自動車アフターマーケットに対して、同社が当事者として直接的に接することで市場や業界が抱える様々な課題を抽出するための機会も担っている。また同社グループが開発提供する様々な IT サービスの実験店舗（パイロットショップ）としての役割も有しており、U-CAR ソリューショングループが提供する「symphony」などあらゆる IT サービスを試験導入し、ユーザー評価を開発陣にフィードバックすることでサービス品質の向上に役立てている。

業績動向

2025 年 3 月期は堅調な売上高に対し、 一過性要因が重なり利益項目は苦戦

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高 9,206 百万円（前期比 12.8% 増）、営業利益 1,106 百万円（同 3.3% 増）、経常利益 1,116 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 331 百万円（同 50.8% 減）となった。売上高は全セグメントで増収を示し、2 ケタ成長に回帰する堅調な伸びを示した。前期と同様に投資フェーズと同社は位置付けているなか、オートサービスグループにおいて貸倒引当金を計上したことが影響し、営業利益は小幅な増益に留まった。当期純利益は投資有価証券評価損 360 百万円、減損損失 58 百万円などの特別損失の計上で減益となった。投資有価証券評価損は、資本業務提携先の不動産業界向け IT サービス企業 iimon 株式の時価評価に伴い発生した。減損損失は子会社の Sparkle AI が資産計上したソフトウェアの減損による。また、会社計画の売上高 8,700 百万円、営業利益 1,100 百万円、経常利益 1,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 700 百万円に対しては、売上高、営業利益、経常利益の指標で計画を上振れた。純利益は、一過性の減損損失の計上で、計画は未達となったが、一過性要因を除くと 749 百万円と上振れて着地した格好である。

2025 年 3 月期業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		期初計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	8,162	100.0%	8,700	9,206	100.0%	12.8%	5.8%
営業利益	1,070	13.1%	1,100	1,106	12.0%	3.3%	0.6%
経常利益	1,087	13.3%	1,100	1,116	12.1%	2.6%	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	673	8.3%	700	331	3.6%	-50.8%	-52.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期		前期比	
		期初計画	実績	増減額	増減率
売上高	8,162	8,700	9,206	1,043	12.8%
SMS ソリューショングループ	4,814	5,126	5,569	755	15.7%
U-CAR ソリューショングループ	1,355	1,470	1,422	67	5.0%
インターネットサービスグループ	318	380	372	53	16.9%
オートサービスグループ	1,673	1,720	1,837	164	9.8%
その他	1	4	4	3	305.4%
営業利益	1,070	1,100	1,106	35	3.3%
SMS ソリューショングループ	1,330	1,345	1,549	219	16.5%
U-CAR ソリューショングループ	352	354	271	-81	-23.0%
インターネットサービスグループ	-20	86	82	102	-
オートサービスグループ	87	91	18	-69	-78.5%
その他	-29	-40	-47	-17	-
調整額	-649	-736	-768	-118	-
営業利益率	13.1%	12.6%	12.0%	-	-1.1pp
SMS ソリューショングループ	27.6%	26.2%	27.8%	-	0.2pp
U-CAR ソリューショングループ	26.0%	24.1%	19.1%	-	-6.9pp
インターネットサービスグループ	-6.4%	22.6%	22.1%	-	28.5pp
オートサービスグループ	5.3%	5.3%	1.0%	-	-4.3pp

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) SMS ソリューショングループ

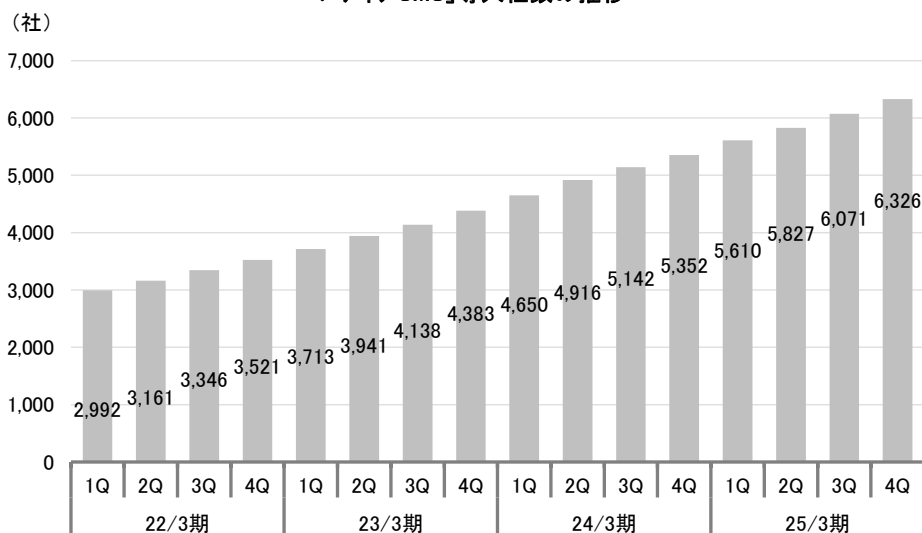
SMS ソリューショングループは、売上高が前期比 15.7% 増の 5,569 百万円、営業利益が同 16.5% 増の 1,549 百万円と売上高、営業利益ともに 2 ケタ成長を示す好調な業績となった。「メディア SMS」の契約社数は、2025 年 3 月期末時点で 6,326 社となった。前期末と比べて 974 社、第 3 四半期末からは 255 社増加しており、新規顧客の獲得も順調に推移した。国内法人向け SMS 配信数シェア 1 位を維持していることに加え、顧客サポート部門の人員を拡充し、顧客サポートに力を入れていることが、新規顧客の獲得につながっているとみられる。営業利益は、単価の影響を大きく受けるが、顧客の裾野の広がりを受け、単価が堅調だったほか、オプションサービスや IVR サービスなど付帯サービスが堅調だったことで増益を示した。

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

業績動向

「メディアSMS」導入社数の推移

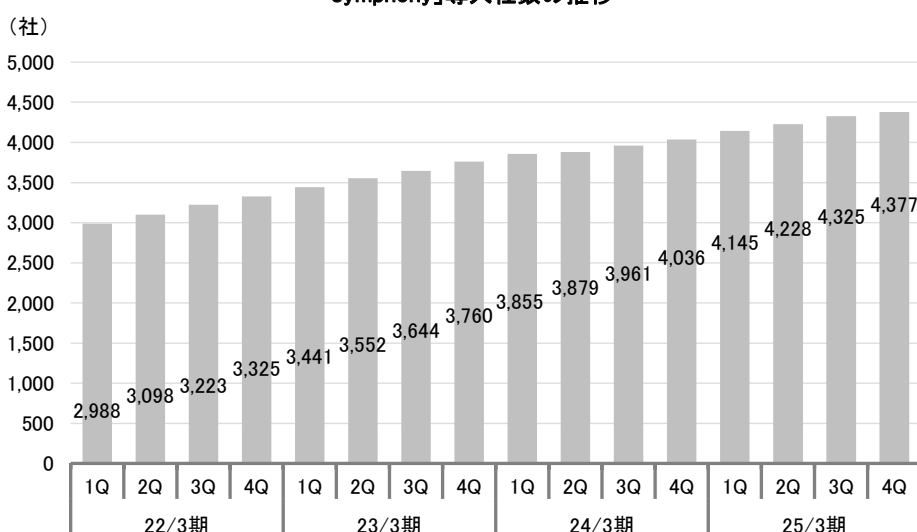


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) U-CAR ソリューショングループ

U-CAR ソリューショングループは、売上高が前期比 5.0% 増の 1,422 百万円、営業利益が同 23.0% 減の 271 百万円となった。売上高は、契約社数の増加により、過去最高を更新した。営業利益は、2026 年 3 月期にリリース予定の自動車整備業務支援システム開発などの成長投資の影響で減益となった。「symphony」の契約社数は、2025 年 3 月期末時点で 4,377 社。前期末に比べ 341 社、第 3 四半期末からは 52 社増加しており、堅調に推移した。レベニューチャーンレートは引き続き、1% 未満と低水準で推移しており大きな懸念はないと見られる。

「symphony」導入社数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファブリカホールディングス

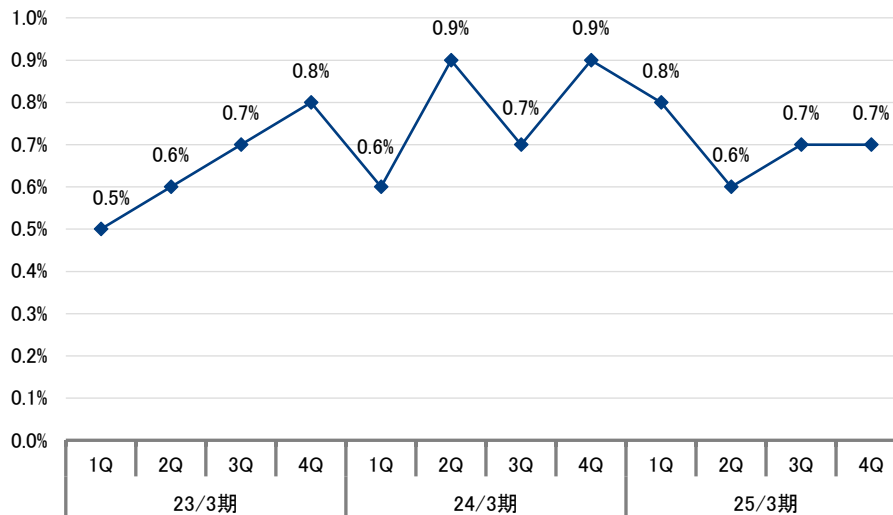
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

業績動向

レベニューチャーンレートの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) インターネットサービスグループ

インターネットサービスグループは、売上高が前期比 16.9% 増の 372 百万円、営業利益が 82 百万円（前期は 20 百万円の損失）となった。売上高は前期と同様に 2 ケタ成長を継続して着地した。これまでは投資が先行し営業損失体質であったが、メディア領域の利益率改善施策が奏功したほか、EC 特化型 CRM プラットフォーム「アクションリンク」も順調に成長し、営業黒字に転換した。

(4) オートサービスグループ

オートサービスグループは、売上高が前期比 9.8% 増の 1,837 百万円、営業利益が同 78.5% 減の 18 百万円となった。中古車販売やレンタカーの好調を受け、売上高は堅調に推移したものの、取引先の業績不振に伴う貸倒引当金の計上により営業利益は大幅減益となった。貸倒引当金の計上がなければ営業利益は 96 百万円と、増益となっていたことになるため、本業は堅調だったことは確認できた形である。

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末における資産合計は前期末比 75 百万円増加の 5,379 百万円となった。主な要因は、現金及び預金の増加などに伴い流動資産が 321 百万円、有形固定資産が 129 百万円、ソフトウェア開発に伴い無形固定資産が 33 百万円増加したことによるものである。一方、負債合計は同 9 百万円増加の 1,715 百万円とほぼ変わらずとなった。主な要因は、支払手形及び買掛金の増加などにより流動負債が 80 百万円増加し、長期借入金の減少などにより固定負債が 71 百万円減少したことによるものである。純資産合計は同 66 百万円増加の 3,663 百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益 331 百万円の計上に伴う利益剰余金の増加によるものである。

自己資本比率は 67.6%（前期末は 67.5%）、2025 年 3 月期の自己資本当期純利益率は 9.2%（同 19.9%）となった。財務の安定性は高く、今後も順調な業績拡大に伴い自己資本比率の上昇が続くことが見込まれる。

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産合計	1,624	3,119	3,309	3,443	3,765	321
現金及び預金	1,054	2,296	2,265	2,102	2,621	518
その他	569	823	1,044	1,340	1,143	-196
固定資産合計	640	641	1,392	1,860	1,614	-246
有形固定資産	299	307	316	497	627	129
無形固定資産	148	132	244	318	351	33
投資その他の資産	191	201	831	1,043	634	-409
資産合計	2,267	3,762	4,702	5,303	5,379	75
流動負債合計	1,020	1,088	1,353	1,397	1,477	80
支払手形及び買掛金	233	356	443	508	545	36
短期借入金・1 年以内償還予定社債等	238	159	136	142	54	-88
その他	547	572	773	746	878	132
固定負債合計	440	278	170	308	237	-71
長期借入金・社債	391	226	90	139	85	-54
その他	48	51	80	169	151	-17
負債合計	1,460	1,367	1,523	1,706	1,715	9
有利子負債	630	385	226	282	139	-142
株主資本合計	807	2,395	3,136	3,602	3,633	31
その他の包括利益累計額	-	-	36	-22	2	25
新株予約権	-	-	5	17	27	9
非支配株主持分	-	-	-	-	-	-
純資産合計	807	2,395	3,178	3,597	3,663	66
負債純資産合計	2,267	3,762	4,702	5,303	5,379	75
自己資本比率 (%)	35.6%	63.7%	67.5%	67.5%	67.6%	-
自己資本当期純利益率 (%)	78.6%	35.8%	29.1%	19.9%	9.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フロー

(1) 営業活動におけるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、1,057 百万円の収入（前期は 602 百万円の収入）となった。税金等調整前当期純利益 808 百万円、減価償却費 150 百万円、貸倒引当金の増加 79 百万円、減損損失 58 百万円などがあったことによるものである。

(2) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、196 百万円の支出（前期は 451 百万円の支出）となった。有形固定資産の取得による支出 211 百万円、無形固定資産の取得による支出 169 百万円、投資有価証券の取得による支出 165 百万円などによるものである。

業績動向

(3) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、495 百万円の支出（前期は 204 百万円の支出）となった。長期借入金の返済による支出 112 百万円、自己株式の取得による支出 136 百万円、配当金の支払額 195 百万円などによるものである。

(4) 現金及び現金同等物の期末残高

期末における現金及び現金同等物の残高は 2,625 百万円となり、前期末の 2,259 百万円から 365 百万円の増加（前期は 53 百万円の減少）となった。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	621	566	1,038	602	1,057
減価償却費	87	87	68	98	150
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-102	-100	-753	-451	-196
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	519	466	284	150	861
財務活動によるキャッシュ・フロー	-154	774	-240	-204	-495
現金及び現金同等物の増減額	363	1,241	44	-53	365
現金及び現金同等物の期首残高	663	1,027	2,268	2,312	2,259
現金及び現金同等物の期末残高	1,027	2,268	2,312	2,259	2,625

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

成長に向けた投資フェーズとして位置付け、営業利益は減益の見通し

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の会社計画は、売上高が前期比 5.9% 増の 9,750 百万円、営業利益が同 9.6% 減の 1,000 百万円、経常利益が同 11.3% 減の 990 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 74.9% 増の 580 百万円を予想している。売上高は堅調に推移するものの、投資フェーズが続くため、営業利益は減益を見込む。一方、純利益の増益は一過性要因の解消によるものである。

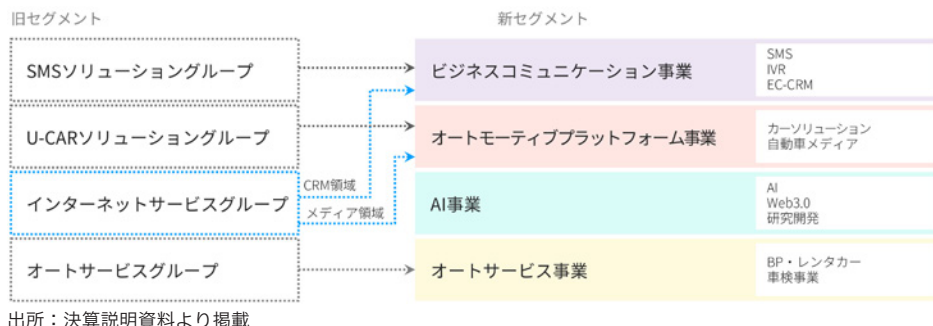
同社は 2026 年 3 月期より、事業領域ごとの成長戦略をより明確にするために、セグメント区分を見直す。SMS ソリューショングループはビジネスコミュニケーション事業、U-CAR ソリューショングループはオートモーティブプラットフォーム事業、オートサービスグループはオートサービス事業となる。インターネットサービスグループは、CRM サービス領域をビジネスコミュニケーション事業に、自社開発自動車メディア領域がオートモーティブプラットフォーム事業に統合する。また、新規に AI 事業を独立した事業として新たなセグメントとして追加する。

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

今後の見通し

新セグメント区分



ビジネスコミュニケーション事業の売上高は前期比 7.5% 増の 6,150 百万円、営業利益は同 0.1% 減の 1,555 百万円を見込む。売上高は堅調に推移するものの、営業利益はほぼ横ばいを計画している。CRM 事業の利益寄与が前期から始まった一方で、SMS 事業において、前期に発生した大口顧客 1 社の解約影響が残る可能性がある。

オートモチーフプラットフォーム事業の売上高は前期比 10.8% 増の 1,820 百万円、営業利益は同 13.4% 減の 300 百万円を見込む。売上高は 2 ケタ成長を見込むものの、投資フェーズが続くため、営業利益は減益を計画している。期中に自動車整備業務支援システムと中古車の業者間取引サービスを開始する計画だが、サービス提供から利益貢献までには時間を要することも計画に織り込んでいるもようである。

AI 事業の売上高は前期比 38.0% 増の 5 百万円、営業損失は 130 百万円（前期は 47 百万円の損失）を見込む。AI 事業の売上高はほぼないが、営業損益を通じて、同社の将来の成長に向けた AI 領域の投資額を確認できるセグメントとなっている。

オートサービス事業の売上高は前期比 3.4% 減の 1,775 百万円、営業利益は同 349.0% 増の 85 百万円を見込む。売上高はほぼ横ばいを計画しているが、営業利益は前期の一過性の貸倒引当金の計上が一巡するため、大幅な増益が見込まれている。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)

<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

今後の見通し

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	9,206	100.0%	9,750	100.0%	5.9%
ビジネスコミュニケーション事業	5,722	62.2%	6,150	63.1%	7.5%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,642	17.8%	1,820	18.7%	10.8%
AI 事業	4	0.0%	5	0.1%	38.0%
オートサービス事業	1,837	20.0%	1,775	18.2%	-3.4%
営業利益	1,106	12.0%	1,000	10.3%	-9.6%
ビジネスコミュニケーション事業	1,556	27.2%	1,555	25.3%	-0.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	346	21.1%	300	16.5%	-13.4%
AI 事業	-47	-	-130	-	-
オートサービス事業	18	1.0%	85	4.8%	349.0%
調整額	-768	-	-810	-	-
経常利益	1,116	12.1%	990	10.2%	-11.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	331	3.6%	580	5.9%	74.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中長期の取り組み

持続的な企業価値向上のため、成長投資を積極的に実行する方針である。事業投資と M&A、株主還元が投資対象となる。

事業投資は新規サービスの開発と既存事業領域を対象とし、新規サービスはおもに AI 技術を活用したサービス開発に重点投資する見込み。AI 事業における音声 AI プラットフォーム「project: On」は、音声 AI が顧客対応や情報提供、手続き案内を 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狙い、2026 年 3 月期リリースに向けて開発が進められている。既存事業領域は、オートモーティブプラットフォーム事業においては、自動車整備業務に特化した見積書・請求書を作成・管理する業務システム「Quicar」、中古車業者間取引のマーケットプレイスのサービスを 2026 年 3 月期リリース予定で、自動車アフターマーケット領域での事業展開を推進し、潜在顧客の拡大を目指す。事業投資は、連結の営業黒字を確保する範囲内で投資する考えである。

M&A は、新規事業や既存事業の獲得、アクハイアリングを狙い、BtoB ビジネスで高いシナジーを見込める企業に投資する方針である。2026 年 3 月期は、中古トラックを販売・買取する全国の事業者が集まる情報掲載サイト「トラックバンク」を運営するオートレックス（株）の株式取得による子会社化によって、商用車市場に本格的に進出する予定である。また、将来有望な 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に積極的に投資する計画である。

株主還元策

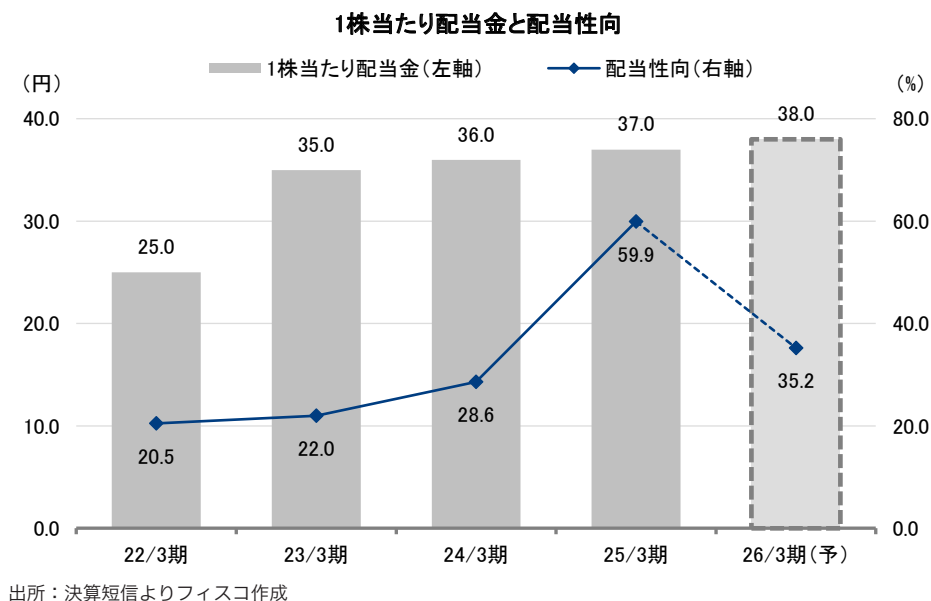
配当性向 30% を基準に増配を目指すうえ、株主優待も含めた総還元性向の向上を目指す

同社では株主に対する利益還元策を重要な経営課題の 1 つであると認識している。内部留保金については、事業投資や M&A などに活用し、自己株式の取得に関しては、資本効率や経営環境の変化に機動的に対応すべく、株価水準等を総合的に判断のうえ、機動的に実施する。剰余金の配当については、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、連結業績や財務状況、グループ事業戦略等を勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元として株主配当を実施する方針で、配当性向 30% を基準とし、さらなる増配を目指す考えである。剰余金の配当を行う場合、2026 年 3 月期より中間配当を導入予定で、年 2 回の配当を基本方針としている。

2025 年 3 月期の配当については、純利益は減益となったが、同社は一過性と判断し、期初計画どおりの 37.0 円の期末配当（配当性向 59.9%）を実施した。

2026 年 3 月期の配当については、利益回復に伴い、前期比 1.0 円増配の 1 株当たり 38.0 円の配当（配当性向 35.2%）を実施する予定である。同社では着実に毎期の増配を達成するとともに、成長投資と内部留保の維持にも努める意向である。

株主優待は、3 月末と 9 月末時点の 200 株以上保有の株主を対象とし、1 年未満保有で 6,000 円分、1 年以上保有で 12,000 円分の優待をそれぞれ提供している。優待内容は様々なギフトカードから選択できる。配当に加え株主優待も継続実施し、総還元性向の向上を図る方針である。



ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

株主還元策

株主優待

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ございます。		

出所：決算説明資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp