

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 >>>

2026年7月27日 (月)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. セグメント情報	04
2. ビジネスコミュニケーション事業	05
3. オートモーティブプラットフォーム事業	06
4. AI事業	08
5. オートサービス事業	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	12
3. キャッシュ・フロー	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 中長期の取り組み	16
■ 株主還元策	17

要約

ビジネスコミュニケーション事業がけん引し、2ケタ成長を実現

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（2026年5月より「オーロラSMS」に改名）」と自動車販売業務支援システム「symphony（シンフォニー）販売管理」を主軸に、「変化を好機と捉え、新たな価値を創造し、広く社会に貢献する」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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高10,567百万円（前期比14.8%増）、営業利益1,219百万円（同10.3%増）、経常利益1,225百万円（同9.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益665百万円（同100.7%増）となった。売上高は全セグメントで増収を達成し、前期の成長率（12.8%）を上回る力強い伸びを示した。同社は引き続き、将来の成長に向けた積極的な投資フェーズと位置付けていたが、主力であるビジネスコミュニケーション事業が全体を強力にけん引したことで、営業利益は2ケタ成長を実現した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比10.1%増の11,630百万円、営業利益が同14.8%増の1,400百万円、経常利益が同14.2%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.2%増の900百万円を計画している。成長投資フェーズが一段落し、収益化フェーズに本格的に移行する見通しであり、売上・利益のすべての指標において過去最高を大きく更新する見込みである。

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AI技術を活用した新規サービスの開発と既存事業領域の拡大を対象とする。音声AI構築プラットフォーム「project: On」の商用化に向けた先行投資を継続し、収益貢献に向けた基盤整備を完了させた。音声AIエージェントと電話通信をつなぐクラウド通信基盤「onBridge」は、2026年5月より「Aurora SIP Trunking（オーロラシフトランキング）」へとブランド名を変更し、SMSやIVRを包括した新ブランド「Aurora X（オーロラエックス）」の一翼として、法人向けコミュニケーション領域での展開を加速させている。

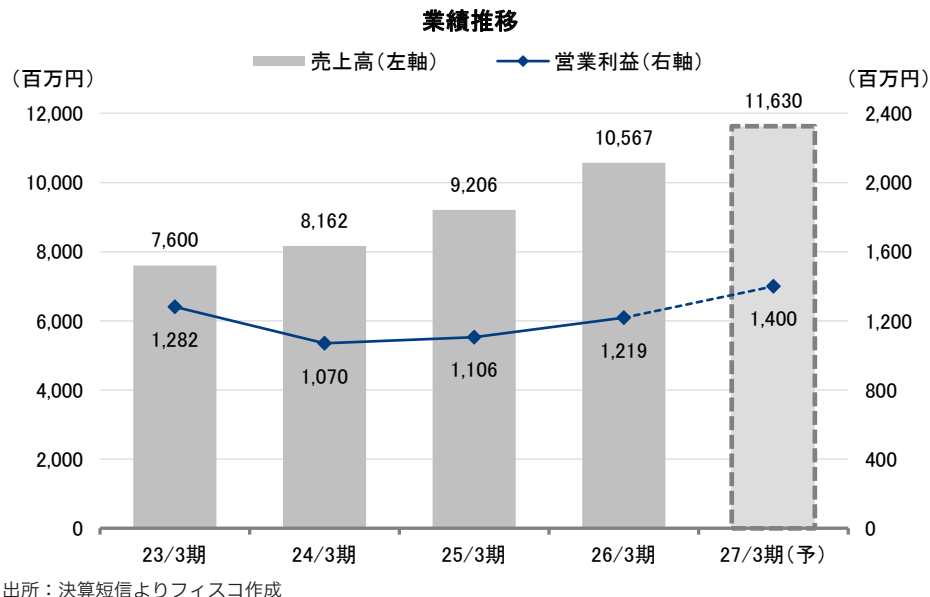
Key Points

- ・ 2026年3月期は増収増益、投資フェーズが終盤の局面
- ・ 2027年3月期は業績が全指標において過去最高の見込み、収益化フェーズ移行が本格化
- ・ 事業投資、M&A、株主還元に重点投資し、持続的な企業価値向上を目指す

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

要約



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推進

1. 会社概要

同社の掲げるミッションは「変化を好機と捉え、新たな価値を創造し、広く社会に貢献する」であり、ビジョンは「世界最高レベルのサービスを創り、世界最速で届ける」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を実現することである。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。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

会社概要

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販売管理）」や中古車検索サイト「車選ぴドットコム」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日付で商号を「(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・権限の下、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。

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（現 オーロラ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5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2026年3月期の連結売上高における、メディア4uが主導するビジネスコミュニケーション事業の売上高の割合は63.3%と前期（62.2%）からさらに上昇しており、グループの連結営業利益への寄与度も極めて高い。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。

ファブリカホールディングス 2026年7月27日 (月)

4193 東証スタンダード市場 https://www.fabrica-hd.co.jp/ir

会社概要

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販売管理)」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4 u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4 u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4 u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・業務提携を締結
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
2026年 4月	グループ再編(子会社間吸収合併)を実施 メディア4 uがSparkle AIを吸収合併、ファブリカコミュニケーションズがオートレックス(株)を吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

ビジネスコミュニケーション事業を主力としてビジネスを展開

1. セグメント情報

同社は、法人向けSMS配信サービス「メディアSMS(現 オーロラSMS)」と、自動車販売業務支援システム「symphony販売管理」を主軸に、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、2026年3月期において「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」の4つに分かれている。

※ 2027年3月期より、AI事業をビジネスコミュニケーション事業に統合するセグメント区分の見直しを実施した。

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)
<https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

事業概要

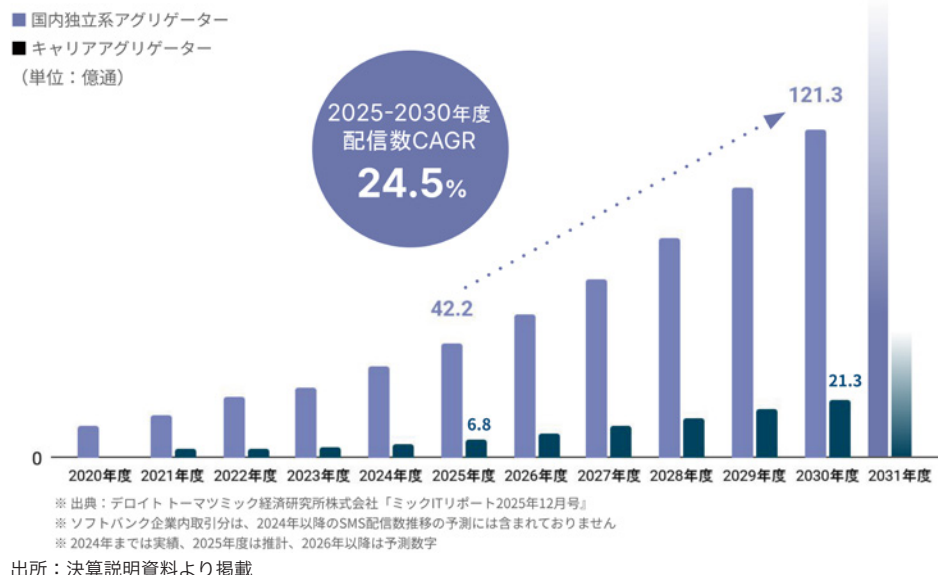
2. ビジネスコミュニケーション事業

「ビジネスコミュニケーション事業」は、子会社であるメディア4uを中心に展開している法人向けのSMS配信サービスの提供のほか、EC特化型CRMプラットフォーム「アクションリンク」を展開している。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・プロモーション・アンケート・決済など多岐にわたる。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。

日本における国内独立系アグリゲーターSMS送信サービス市場は配信数ベースで約42億2,000万通（2026年3月期時点）だが、同社によると2030年には約142億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。

国内SMS市場（配信数）の推移



ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

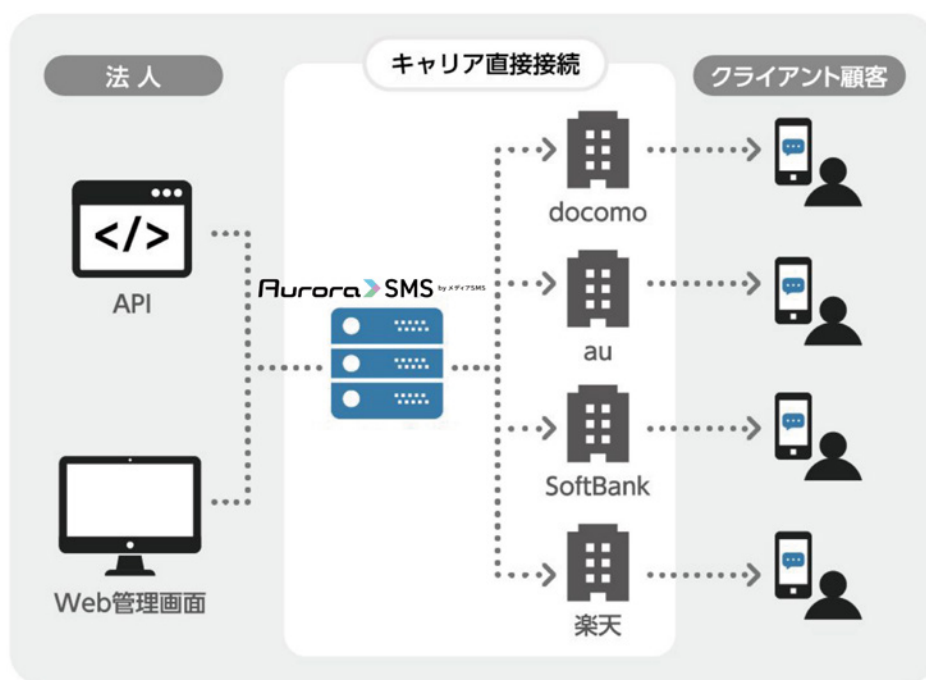
2026年7月27日 (月)

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

事業概要

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)）との直接接続により、99%という非常に高い到達率とサービス品質を実現している。2026年5月から法人向けコミュニケーションサービス群を新ブランド「オーロラX」に刷新した。新ブランド傘下では、従来の「メディアSMS」を継承した「オーロラSMS」をはじめ、AIを活用した自動応答・要約サービス「オーロラIVR」や音声AIエージェント「オーロラAI Call」などを展開し、企業の顧客コミュニケーションの最適化を推進している。早期から「長文化SMS（最大670文字）」に対応したほか、「双方向サービス」「他人接続判定機能」「決済サービス連携」といった豊富な追加機能を有しており、本人認証以外の多様なニーズに応えられる体制を構築している点が、業界のリーディングプレイヤーとしての地位を揺るぎないものにしている。また、本事業に含まれる「アクションリンク」は、蓄積されたデータを活用して顧客一人ひとりに最適なメッセージ配信を自動化するCRM・MAツールであり、EC通販のリピート売上最大化を支援している。同サービスは、IReviewのCRMツールカテゴリーにおいて満足度No.1を獲得するなど、高い評価を得ている。

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. オートモーティブプラットフォーム事業

「オートモーティブプラットフォーム事業」は、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するカーソリューションと自社メディア「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する自動車メディアを展開している。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

事業概要

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販売管理」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販売管理」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。

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販売管理」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。

「symphony販売管理」の特徴

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



出所：決算説明資料より掲載

● 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

自動車メディアにおいては、自社メディア「CARPRIME」を中心に、クルマの魅力や売買に関する信頼性の高い情報を発信している。YouTubeチャンネルは総登録者数62.2万人（2026年4月時点。「CARPRIME」「CARPRIME English」「車選びドットコム」の合計値）を誇る強力な媒体へと成長しており、中古車一括査定サービス「車選びドットコムの一括査定」などと連携することで、一般消費者と事業者の接点を創出している。これらの運営で培われたマーケティングノウハウや車両データは、システム開発やグループ全体の事業推進にフィードバックされ、新規サービスの開発にも活用されている。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

事業概要

4. AI事業

「AI事業」は、AI、ブロックチェーン、Web3.0といった先端技術を活用し、グループ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するセグメントである。特に「音声AI」領域に注力し、プロダクトの研究開発及び商用化に向けた基盤整備が重点的に進められている。また、東京大学の「ブロックチェーン応用実践プログラム」への支援を継続するなど、Web3分野の高度人材育成や産学連携によるAI研究にも積極的に取り組んでいる。

5. オートサービス事業

「オートサービス事業」は、BP (Body repair and Paint：钣金塗装)・レンタカー事業と、中古車販売・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。

中古車販売・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中古車販売・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役割も担っている。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、「symphonyシリーズ」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っている。

業績動向

2026年3月期は増収増益で計画を上回る着地。 投資フェーズは終盤の局面

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高10,567百万円(前期比14.8%増)、営業利益1,219百万円(同10.3%増)、経常利益1,225百万円(同9.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益665百万円(同100.7%増)となった。売上高は全セグメントで増収を達成し、前期の成長率(12.8%)を上回る力強い伸びを示した。同社は引き続き、将来の成長に向けた積極的な投資フェーズと位置付けていたが、主力であるビジネスコミュニケーション事業が全体を強力にけん引したことで、営業利益は2ケタ成長を実現した。当期純利益については、前期に出資先の投資有価証券評価損360百万円や連結子会社が保有するソフトウェアの減損損失58百万円といった一過性の特別損失を計上した反動もあり、前期比で倍増する大幅な増益となった。また、期初計画(売上高9,750百万円、営業利益1,000百万円、経常利益990百万円、親会社株主に帰属する当期純利益580百万円)に対しては、すべての指標で計画を大幅に上振れて着地した。特に利益面での上振れが顕著であり、営業利益は計画比22.0%増、経常利益は同23.8%増、親会社株主に帰属する純利益は同14.8%増となっている。成長投資を継続しながらも基礎的な収益力が拡大しており、投資フェーズは終盤の局面に移行した。

2026年3月期業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		期初計画	26/3期			
	実績	構成比		実績	構成比	前期比	計画比
売上高	9,206	-	9,750	10,567	-	14.8%	8.4%
営業利益	1,106	12.0%	1,000	1,219	11.5%	10.3%	22.0%
経常利益	1,116	12.1%	990	1,225	11.6%	9.8%	23.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	331	3.6%	580	665	6.3%	100.7%	14.8%

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 | 2026年7月27日 (月)
4193 東証スタンダード市場 | <https://www.fabrica-hd.co.jp/ir>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期		前期比	
		期初計画	実績	増減額	増減率
売上高	9,206	9,750	10,567	1,360	14.8%
ビジネスコミュニケーション事業	5,722	6,150	6,688	966	16.9%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,642	1,820	1,748	105	6.4%
AI事業	4	5	5	1	36.8%
オートサービス事業	1,837	1,775	2,124	286	15.6%
営業利益	1,106	1,000	1,219	113	10.3%
ビジネスコミュニケーション事業	1,556	1,555	1,869	312	20.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	346	300	277	-68	-19.8%
AI事業	-47	-130	-95	-47	-
オートサービス事業	18	85	39	20	109.0%
調整額	-768	-810	-871	-103	-
営業利益率	12.0%	10.3%	11.5%	-	-0.5pp
ビジネスコミュニケーション事業	27.2%	25.3%	27.9%	-	0.7pp
オートモーティブプラットフォーム事業	21.1%	16.5%	15.9%	-	-5.2pp
AI事業	-	-	-	-	-
オートサービス事業	1.0%	4.8%	1.9%	-	0.9pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ビジネスコミュニケーション事業

ビジネスコミュニケーション事業は、売上高が前期比16.9%増の6,688百万円、営業利益が同20.1%増の1,869百万円と、売上高、利益ともに2ケタ成長を達成した。SMS関連サービスの累計契約社数は、2026年3月期末時点で7,331社に達している。前期末と比べて1,005社、第3四半期末からは247社増加しており、新規顧客の獲得は引き続き好調に推移した。国内法人向けSMS配信数シェアにおいて、首位を維持していることに加え、新規顧客の獲得のみならず既存顧客に対しても配信啓蒙を徹底したことが、収益のさらなる拡大につながった。セグメント利益については、金融機関を中心とした本人認証需要の拡大を背景に、SMS配信数及びIVR認証件数が年間を通じて力強く伸長したことが大きく寄与した。

ファブリカホールディングス

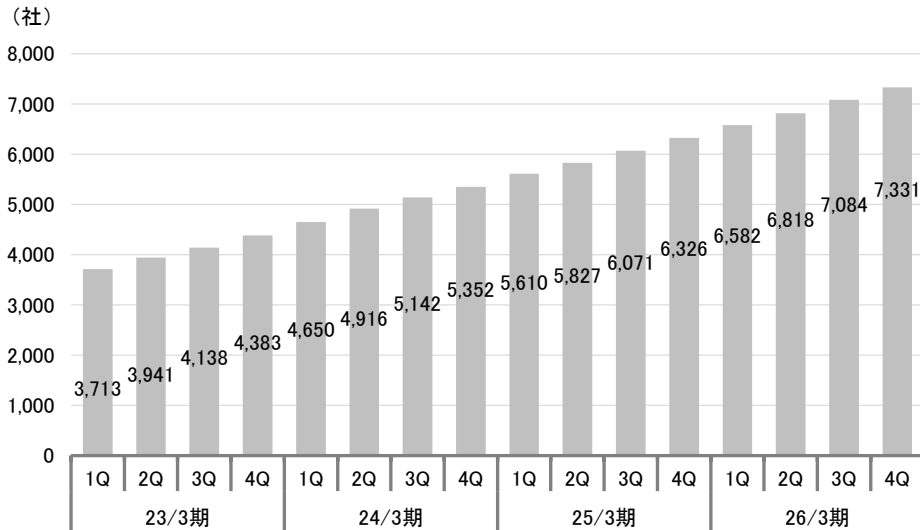
4193 東証スタンダード市場

2026年7月27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

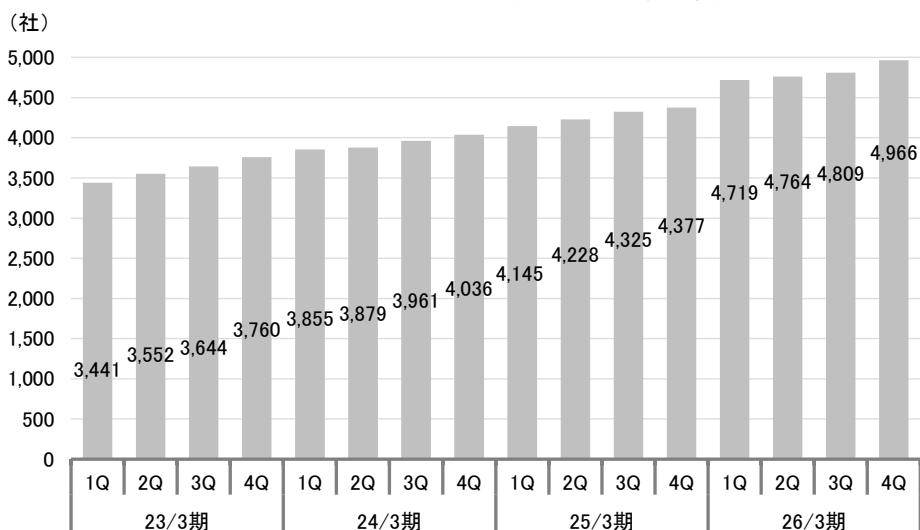


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) オートモーティブプラットフォーム事業

オートモーティブプラットフォーム事業は、売上高が前期比6.4%増の1,748百万円、営業利益が同19.8%減の277百万円となった。売上高は、有料アカウント数の着実な増加により、過去最高を更新した。営業利益は、将来の収益拡大に向けたAI投資やデータ基盤整備、新規プロダクト開発といった積極的な成長投資を継続した影響で減益となった。「symphonyシリーズ」の有料アカウント数は、2026年3月期末時点で4,966社に達した。前期末に比べ589社、第3四半期末からは157社の増加であり、トラック専門情報サイトの取得なども寄与して順調に推移した。レベニューチャーンレートは引き続き1%未満(2026年3月期第4四半期時点で0.65%)と極めて低水準で推移しており、大きな懸念はないと見られる。

カーソリューションサービス 有料アカウント数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

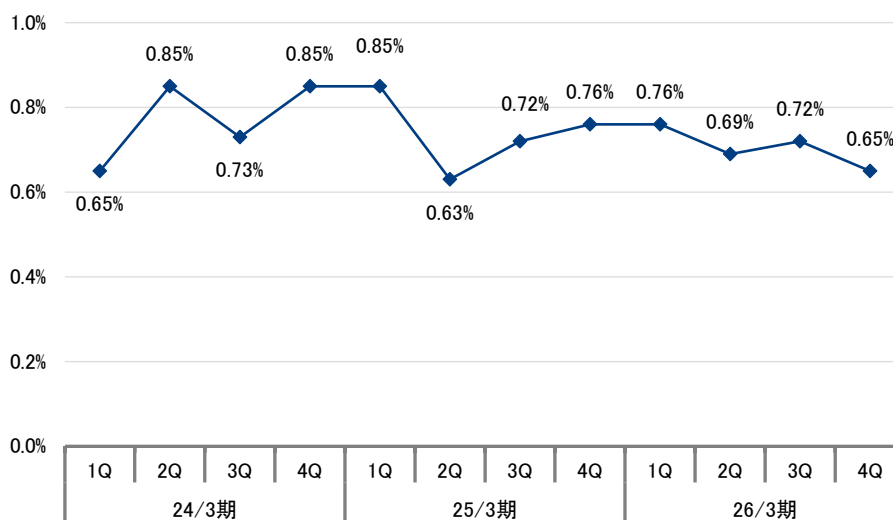
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ファブリカホールディングス
4193 東証スタンダード市場

2026年7月27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) AI事業

AI事業は、売上高が前期比36.8%増の5百万円、営業損失は95百万円（前期は47百万円の損失）となった。売上高は伸長したものの、音声AI構築プラットフォーム「project: On (現 Aurora SIP Trunking)」の商用化に向けた先行投資を強化した結果、前期から損失が拡大した。

(4) オートサービス事業

オートサービス事業は、売上高が前期比15.6%増の2,124百万円、営業利益が同109.0%増の39百万円となり、増収増益で着地した。売上高については、2025年5月に新設した岡崎営業所の稼働や、事故車修理単価の上昇が大きく寄与した。利益面については、前期の業者向け販売において貸倒引当処理による営業損失を計上した影響がなくなったことで、前年比で大幅な増益を達成した。

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末における資産合計は前期末比448百万円増加の5,827百万円となった。主な要因は、売掛金の増加などに伴い流動資産が62百万円増加したほか、有形固定資産において機械装置及び運搬具が125百万円増加し、さらにオートレックスの株式取得等に伴いのれんが70百万円、顧客関連資産が206百万円増加したこと、固定資産が385百万円増加したことによるものである。一方、負債合計は同549百万円増加の2,265百万円となった。主な要因は、支払手形及び買掛金が277百万円、未払金が76百万円、未払法人税等が94百万円増加したことなどにより、流動負債が541百万円増加したことによるものである。純資産合計は同101百万円減少の3,561百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益665百万円の計上に伴い利益剰余金が364百万円増加した一方で、資本効率の向上や株主還元の充実を目的とした自己株式の取得により、自己株式が472百万円増加したことによるものである。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

業績動向

自己資本比率は60.6%（前期末は67.6%）、2026年3月期の自己資本当期純利益率は18.6%（同9.2%）となった。自己株式の取得に伴い自己資本比率は低下したものの、依然として財務の安定性は高く、本業の利益拡大により自己資本当期純利益率は大幅に上昇している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減額
流動資産合計	3,119	3,309	3,443	3,765	3,827	62
現金及び預金	2,296	2,265	2,102	2,621	2,454	-166
その他	823	1,044	1,340	1,143	1,373	229
固定資産合計	641	1,392	1,860	1,614	1,999	385
有形固定資産	307	316	497	627	725	97
無形固定資産	132	244	318	351	711	359
投資その他の資産	201	831	1,043	634	563	-71
資産合計	3,762	4,702	5,303	5,379	5,827	448
流動負債合計	1,088	1,353	1,397	1,477	2,019	541
支払手形及び買掛金	356	443	508	545	822	277
短期借入金・1年以内償還予定社債	159	136	142	54	50	-3
その他	572	773	746	878	1,147	267
固定負債合計	278	170	308	237	245	8
長期借入金・社債	226	90	139	85	35	-50
その他	51	80	169	151	210	58
負債合計	1,367	1,523	1,706	1,715	2,265	549
有利子負債	385	226	282	139	85	-54
株主資本合計	2,395	3,136	3,602	3,633	3,527	-105
その他の包括利益累計額	-	36	-22	2	2	0
新株予約権	-	5	17	27	32	4
非支配株主持分	-	-	-	-	0	0
純資産合計	2,395	3,178	3,597	3,663	3,561	-101
負債純資産合計	3,762	4,702	5,303	5,379	5,827	448
自己資本比率	63.7%	67.5%	67.5%	67.6%	60.6%	-7.0pp
自己資本当期純利益率	35.8%	29.1%	19.9%	9.2%	18.6%	9.4pp

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1,247百万円の収入（前期は1,057百万円の収入）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益1,252百万円、減価償却費230百万円の計上、及び法人税等の支払額487百万円が発生したことなどによるものである。

業績動向

(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、539百万円の支出（前期は196百万円の支出）となった。これは主に、投資有価証券の売却による収入252百万円があった一方で、オートレックスの取得など連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出227百万円、有形固定資産の取得による支出214百万円、無形固定資産の取得による支出180百万円、投資有価証券の取得による支出172百万円などがあったことによるものである。

(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、878百万円の支出（前期は495百万円の支出）となった。これは主に、資本効率の向上や株主還元を目的とした自己株式の取得による支出499百万円、配当金の支払額301百万円、長期借入金の返済による支出54百万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2,454百万円となり、前期末の2,625百万円から170百万円の減少（前期は365百万円の増加）となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	566	1,038	602	1,057	1,247
減価償却費	87	68	98	150	230
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-100	-753	-451	-196	-539
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	466	284	150	861	707
財務活動によるキャッシュ・フロー	774	-240	-204	-495	-878
現金及び現金同等物の増減額	1,241	44	-53	365	-171
現金及び現金同等物の期首残高	1,027	2,268	2,312	2,259	2,625
現金及び現金同等物の期末残高	2,268	2,312	2,259	2,625	2,454

出所：決算短信よりフィスコ作成

 今後の見通し

収益化フェーズを迎え、業績は過去最高を更新する見込み

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比10.1%増の11,630百万円、営業利益が同14.8%増の1,400百万円、経常利益が同14.2%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.2%増の900百万円を計画している。成長投資フェーズが一段落し、収益化フェーズに本格的に移行、売上・利益のすべての指標において過去最高を大きく更新する見込みである。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

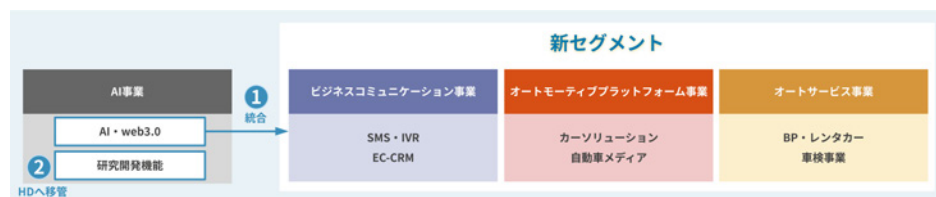
2026年7月27日 (月)

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

今後の見通し

同社は、AI技術の開発機能と営業・マーケティング機能の一体化による市場投入スピードの加速及び収益機会の拡大を図るため、セグメント区分を再編する。具体的には、これまで独立したセグメントであったAI事業を「ビジネスコミュニケーション事業」に統合し、一体的に運営する体制へと移行した。また、従来AI事業セグメントに内包されていた研究開発機能については親会社へ移管し、グループ全体の技術基盤強化を担う独立した機能として位置付けている。これにより、報告セグメントは「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」の3セグメント体制となる。

新セグメント区分



出所：決算説明資料より掲載

ビジネスコミュニケーション事業の売上高は前期比12.5%増の7,530百万円、営業利益は同11.1%増の1,970百万円を見込む。引き続き高い成長が見込まれるSMS市場においてシェア拡大を図りつつ、2026年5月に刷新した新ブランド「オーロラX」へのサービス統合によるブランド認知強化やクロスセルの促進を進める方針である。さらに、これまで投資を続けてきた音声AIサービスの新規収益化も計画に織り込んでいる。

オートモーティブプラットフォーム事業の売上高は前期比14.4%増の2,000百万円、営業利益は同26.0%増の350百万円を見込む。2026年4月にリリースした中古車の業者間取引サービス「symphonyワンプラ」の成約件数の積み上がりや、今後リリース予定の経営最適化判断ツール「symphonyインサイト」によるARPU(1ユーザー当たりの平均売上)向上により、これまでの先行投資を回収する収益化フェーズへの移行を計画している。

オートサービス事業の売上高は前期比1.2%減の2,100百万円、営業利益は同78.4%増の70百万円を見込む。売上高は微減を計画しているが、利益率の低い中古車販売の比率を下げ、単価が上昇傾向にある事故車修理の比率を向上させる事業構成の最適化や、車検基本料金の値上げ改定により、収益性の大幅な改善を推進する。

ファブリカホールディングス

4193 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

今後の見通し

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	構成比・利益率	会社計画	構成比・利益率	
売上高	10,567	-	11,630	-	10.1%
ビジネスコミュニケーション事業	6,694	63.3%	7,530	64.7%	12.5%
オートモーティブプラットフォーム事業	1,748	16.5%	2,000	17.2%	14.4%
オートサービス事業	2,124	20.1%	2,100	18.1%	-1.2%
営業利益	1,219	11.5%	1,400	12.0%	14.8%
ビジネスコミュニケーション事業	1,774	26.5%	1,970	26.2%	11.1%
オートモーティブプラットフォーム事業	277	15.8%	350	17.5%	26.0%
オートサービス事業	39	1.8%	70	3.3%	78.4%
調整額	-871	-	-1,010	-	-
経常利益	1,225	11.6%	1,400	12.0%	14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	665	6.3%	900	7.7%	35.2%

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。資金使途は事業投資、M&A、株主還元の3点を中心とし、2027年3月期からは投資フェーズから収益化フェーズへの移行により、すべての指標で過去最高の更新を目指している。

事業投資はAI技術を活用した新規サービスの開発と既存事業領域の拡大を対象とする。音声AI構築プラットフォーム「project: On」の商用化に向けた先行投資を継続し、収益貢献に向けた基盤整備を完了させた。音声AIエージェントと電話通信をつなぐクラウド通信基盤「onBridge」は、2026年5月より「Aurora SIP Trunking」へとブランド名を変更し、SMSやIVRを包括した新ブランド「オーロラX」の一翼として、法人向けコミュニケーション領域での展開を加速させている。オートモーティブプラットフォーム事業においては、2025年8月に自動車整備業務支援システム「symphony整備請求」をリリースし、対象顧客を従来の約5倍となる15万拠点へと拡大した。また、2026年4月には全国7万台超の共有在庫を活用できる業者間取引プラットフォーム「symphonyワンプラ」をリリースし、今後はAIによる市場分析が可能な経営最適化判断ツール「symphonyインサイト」をリリースする予定だ。これらの新プロダクトにより、ユーザー単価 (ARPU) の向上とLTVの最大化を推進する考えである。

M&A戦略では、BtoBビジネスで高いシナジーを見込める企業の獲得を継続する方針である。2026年3月期においては、国内最大級のトラック専門中古車情報サイト「トラックバンク」を運営するオートレックスの株式を取得し子会社化したことで、商用車市場への本格進出を果たした。また、将来のM&A候補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も積極的に行っている。

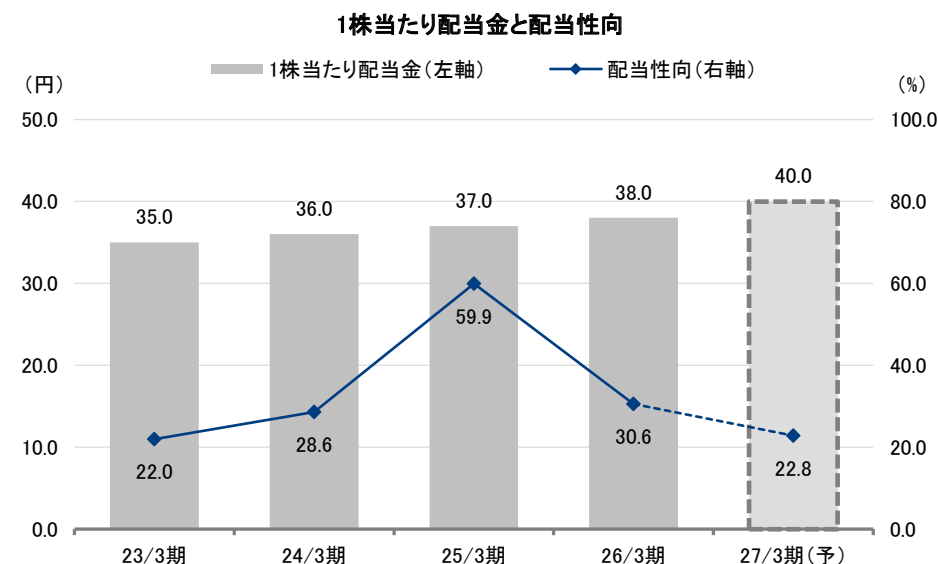
株主還元策

配当性向30%を目安に累進配当方針の下、総還元の充実を目指す

同社は、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、資本効率の向上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したうえで柔軟に実施する方針である。剰余金の配当については、2027年3月期より原則として減配を行わない「累進配当」を基本方針として導入した。連結配当性向30%を目安としつつ、業績の成長に応じた継続的な増配を目指している。配当は中間配当と期末配当の年2回を基本としている。

2026年3月期の配当については、業績の回復に伴い、前期比1.0円増配となる1株当たり38.0円(中間19.0円、期末19.0円、配当性向30.6%)を実施した。また、資本効率の向上と株主還元の充実を目的に、約5億円の自己株式取得を機動的に実行している。2027年3月期の配当については、収益化フェーズへの移行による利益拡大を見込み、前期比2.0円増配の1株当たり40.0円(中間20.0円、期末20.0円)を予定しており、上場以来6期連続の増配を達成する見込みである。

株主優待制度は、3月末と9月末時点の200株以上保有の株主を対象に継続実施している。1年未満の保有で各6,000円分、1年以上の継続保有で各12,000円分のデジタルギフト(AmazonギフトカードやQUOカードPay等)を提供しており、長期保有株主を重視した還元姿勢を鮮明にしている。同社は配当と株主優待をあわせた総還元の充実を図り、安定的な利益還元を継続する方針である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、配布等することは強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