



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

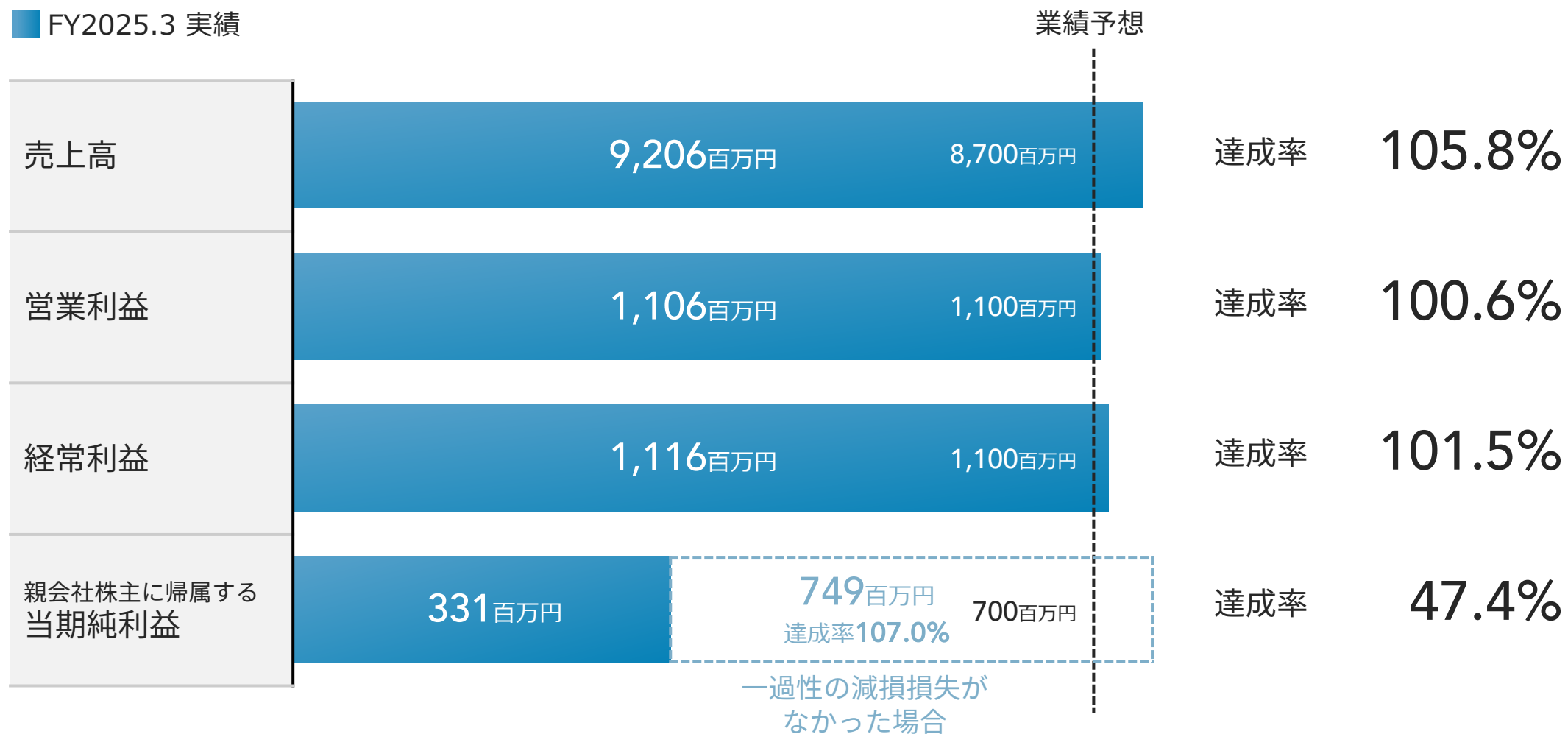
01. 【連結】 2025年3月期 通期実績
02. 【連結】 セグメント別実績・KPI推移
03. セグメント変更について
04. 【連結】 2026年3月期 業績予想
05. 今期の重点投資

【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

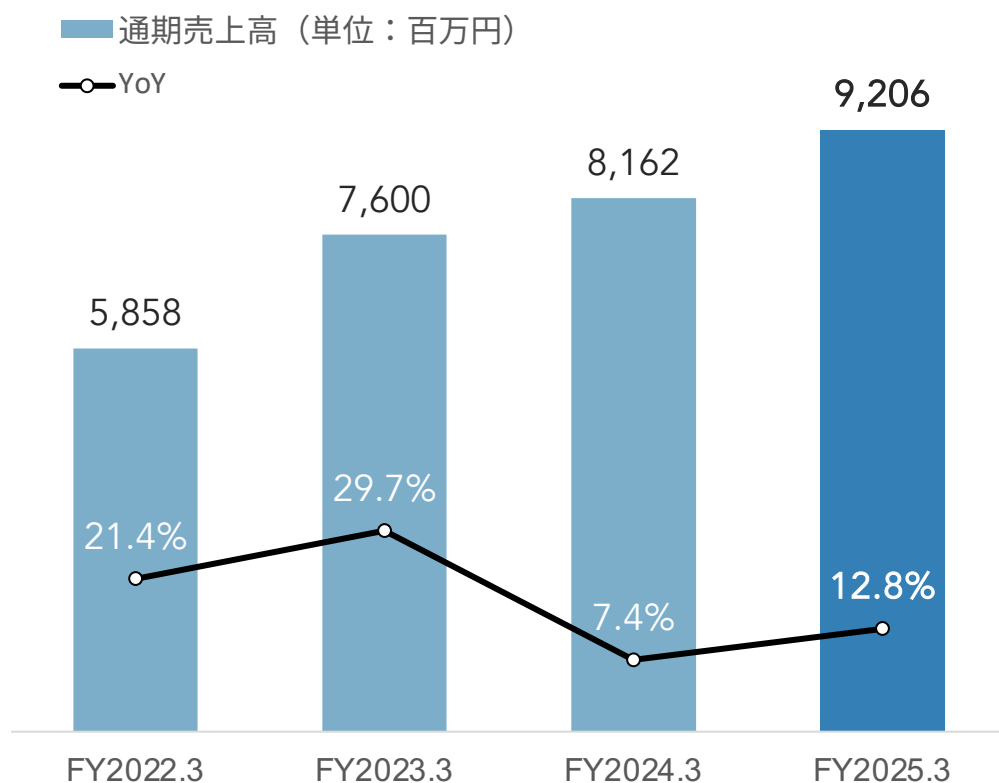
当期純利益は、特別損益として一時的な投資有価証券売却益、また出資先の投資有価証券評価損および子会社保有ソフトウェアの減損損失を計上し、業績予想を下回って着地

	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%

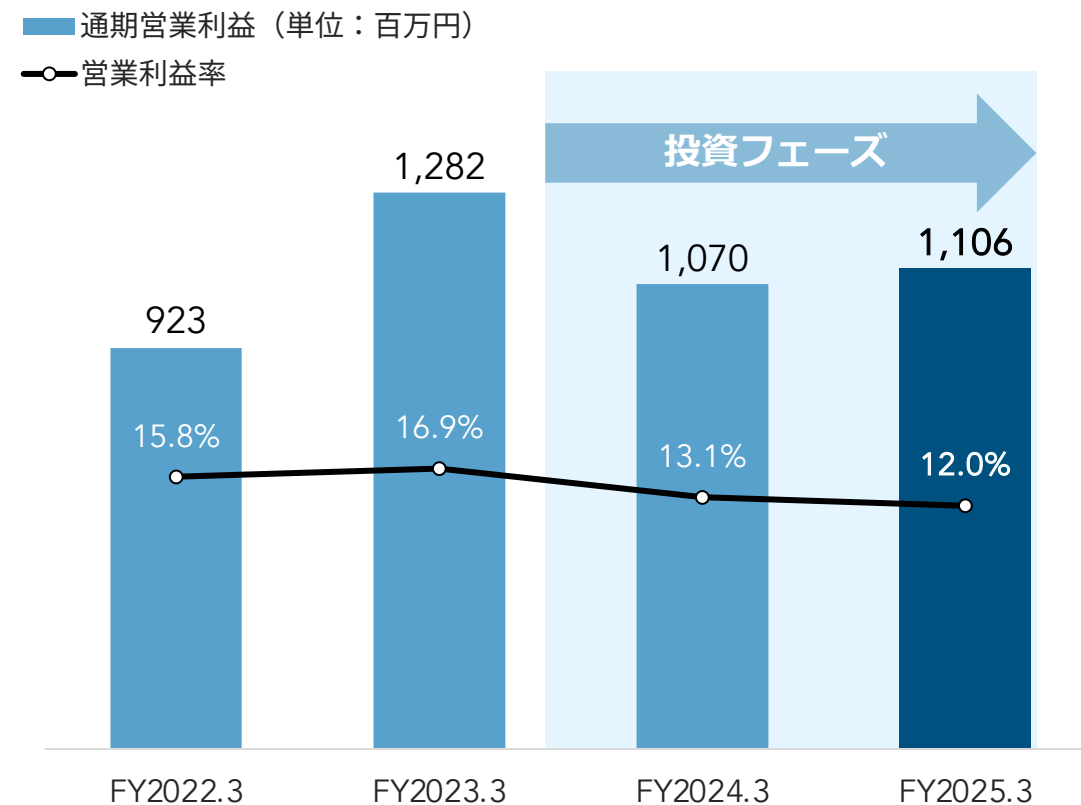


通期全体での売上高成長率は二桁成長を達成し、成長投資を進めながら安定的な利益を創出

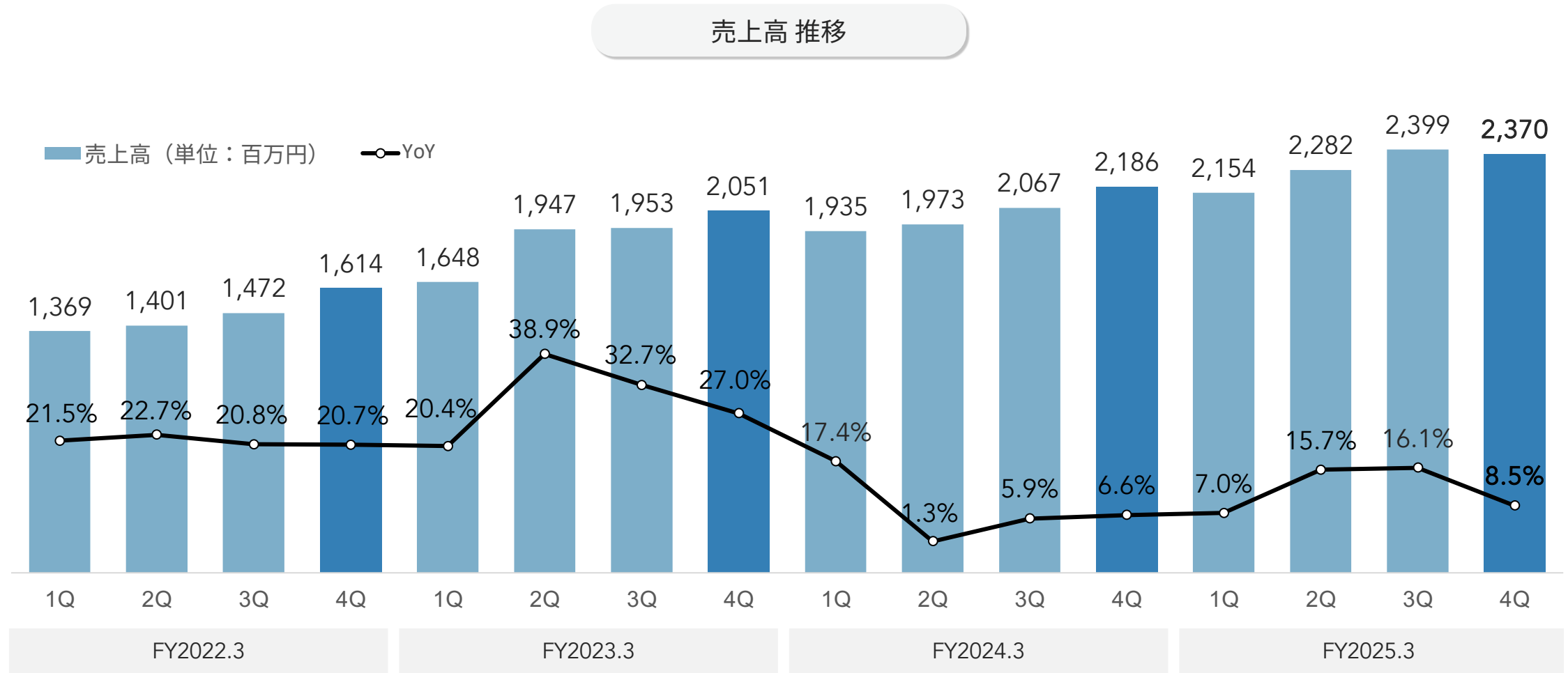
売上高 推移



営業利益 推移

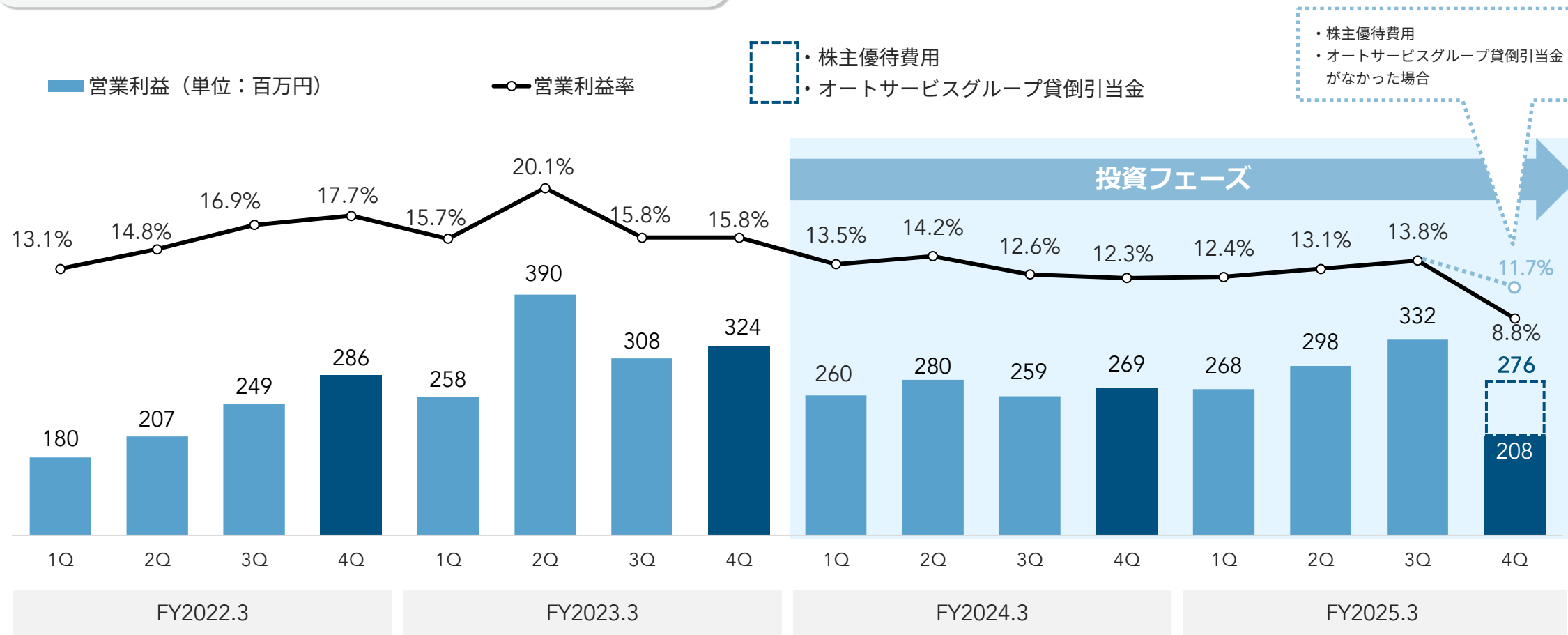


第4四半期単体においても、安定的な売上高成長率にて推移



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

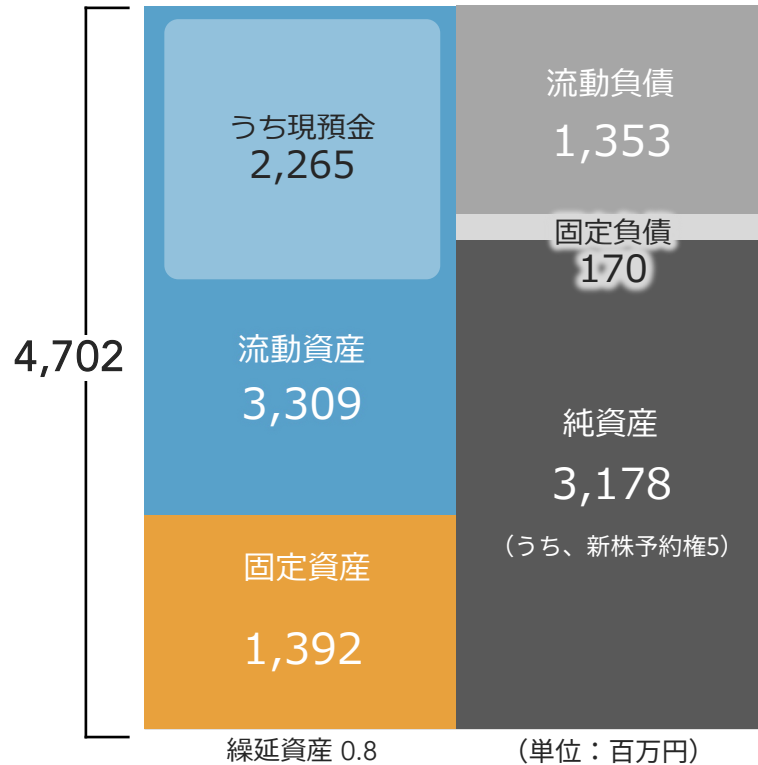
営業利益 推移



引き続き高い自己資本比率を継続

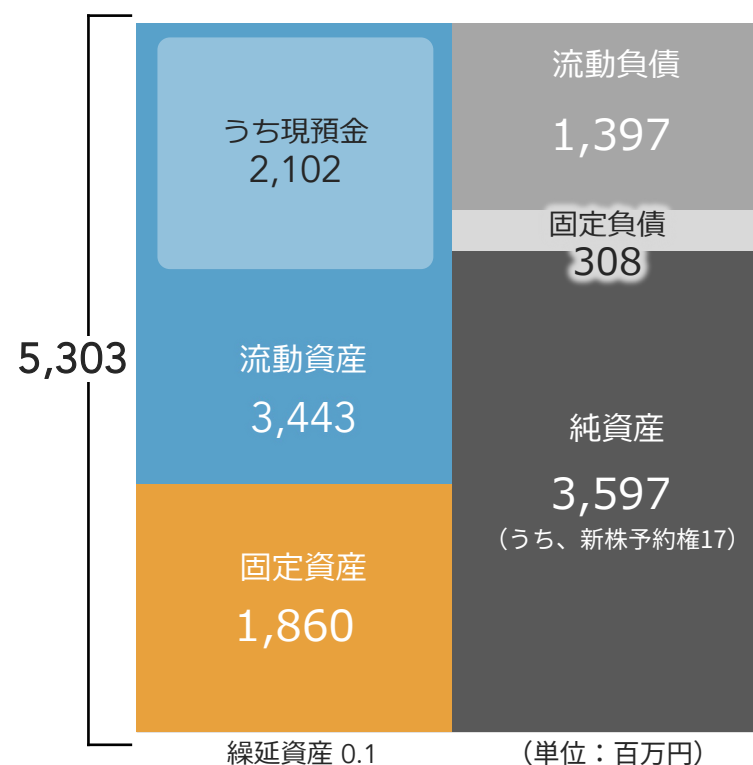
2023年3月期末

自己資本比率 67.5%



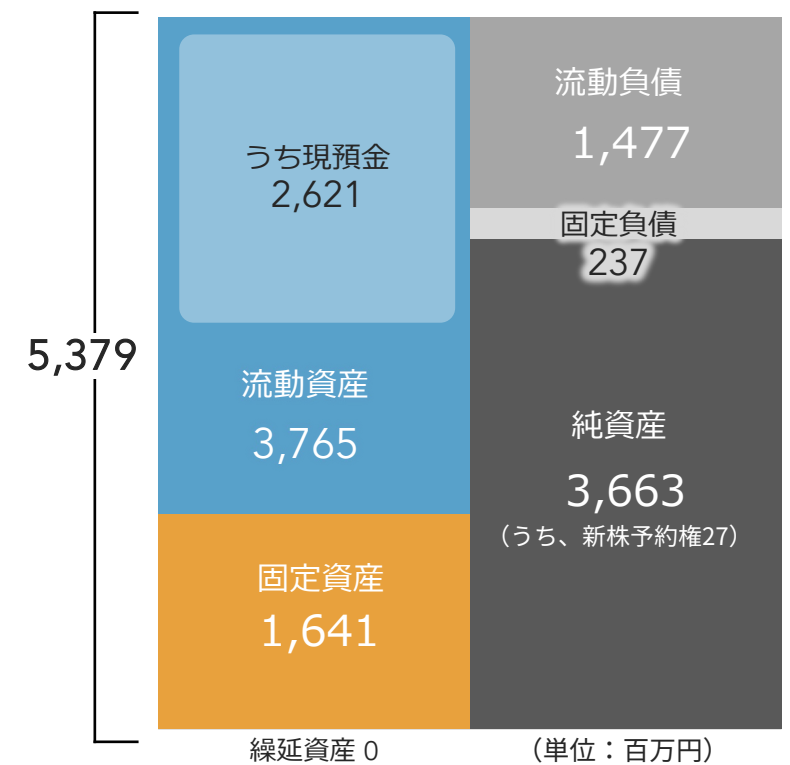
2024年3月期末

自己資本比率 67.5%



2025年3月期末

自己資本比率 67.6%



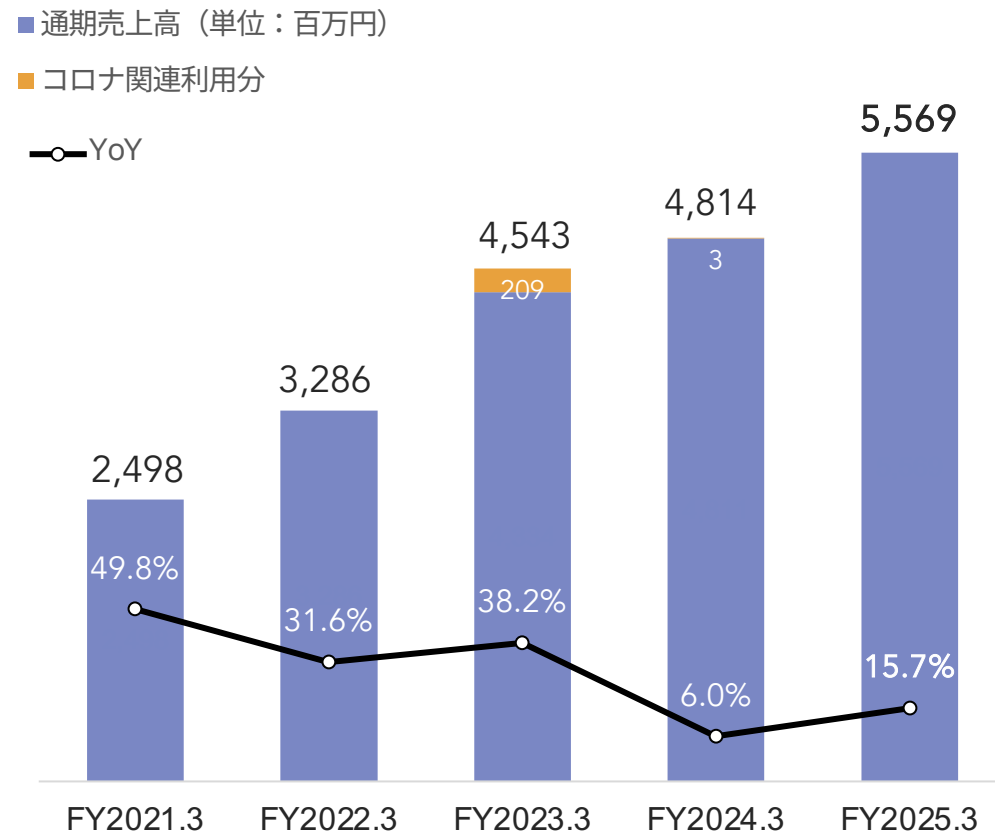
【連結】2025年3月期 セグメント

	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	-

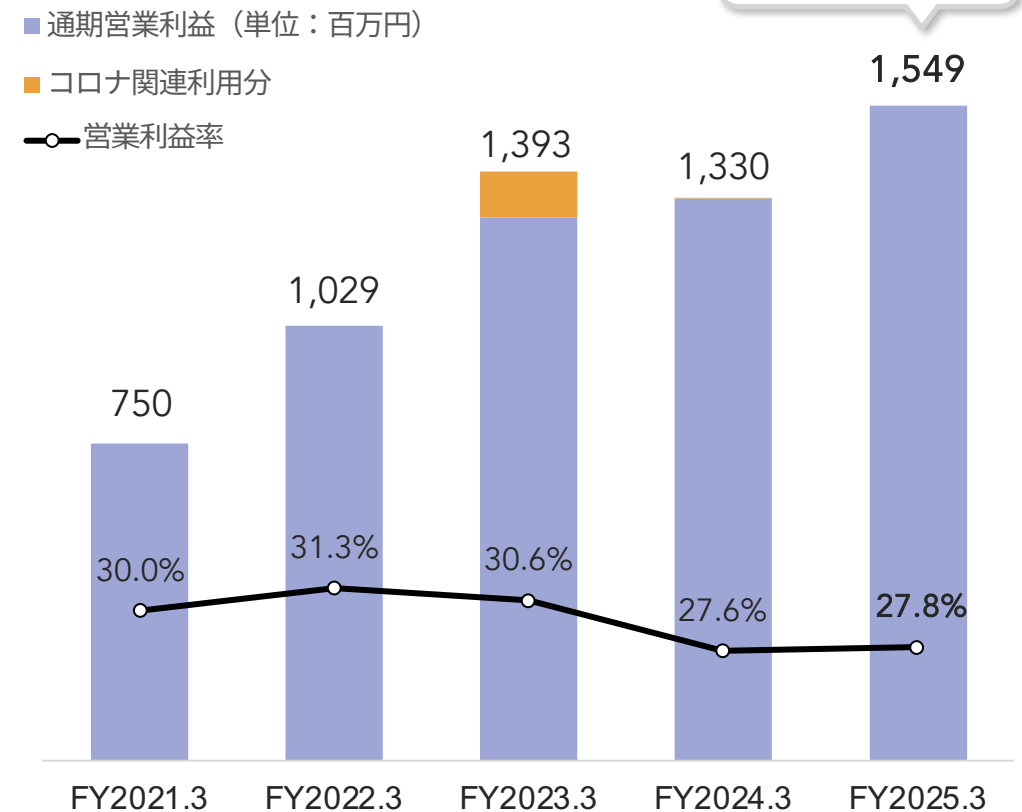
	FY2024.3	FY2025.3		FY2024.3	FY2025.3	
	4Q実績	4Q実績	前年同期比	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)						
売上高	2,186	2,370	+8.5%	8,162	9,206	+12.8%
SMSソリューショングループ	1,312	1,426	+8.7%	4,814	5,569	+15.7%
U-CARソリューショングループ	343	361	+5.2%	1,355	1,422	+5.0%
インターネットサービスグループ	102	107	+5.6%	318	372	+16.9%
オートサービスグループ	427	473	+10.8%	1,673	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	+16.5%
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	-

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

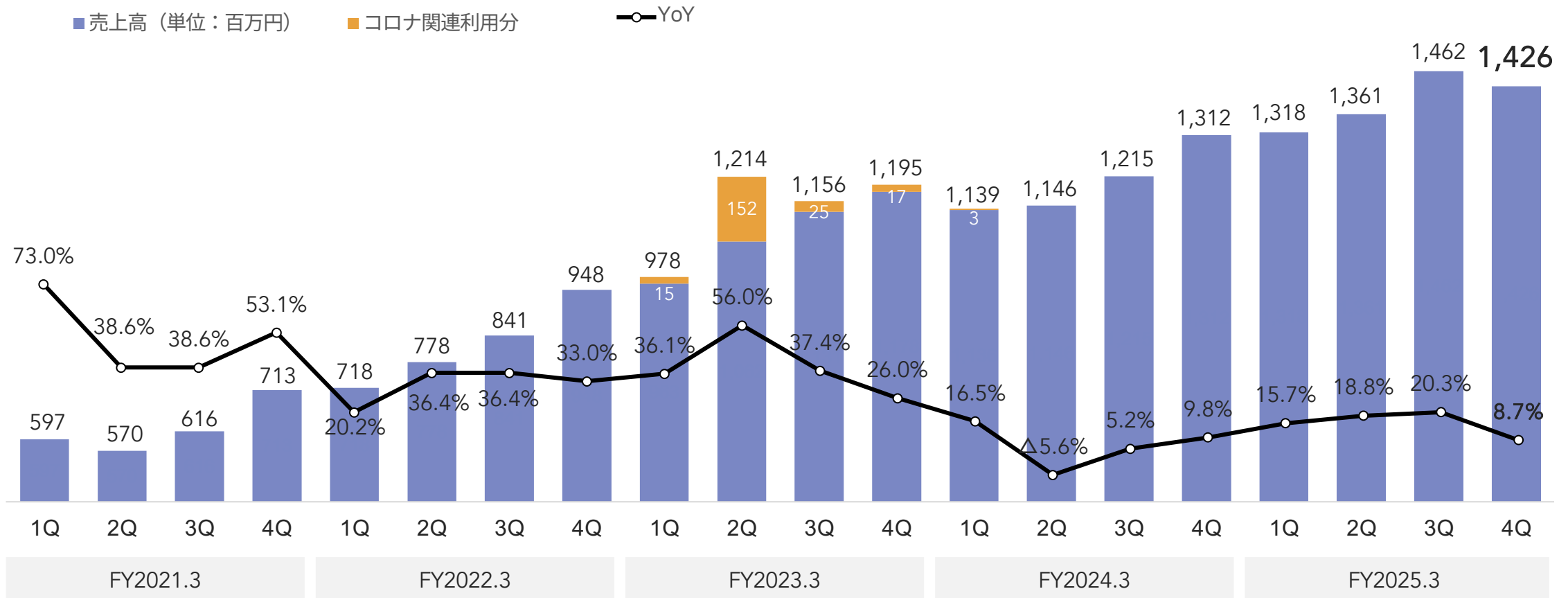


営業利益 推移



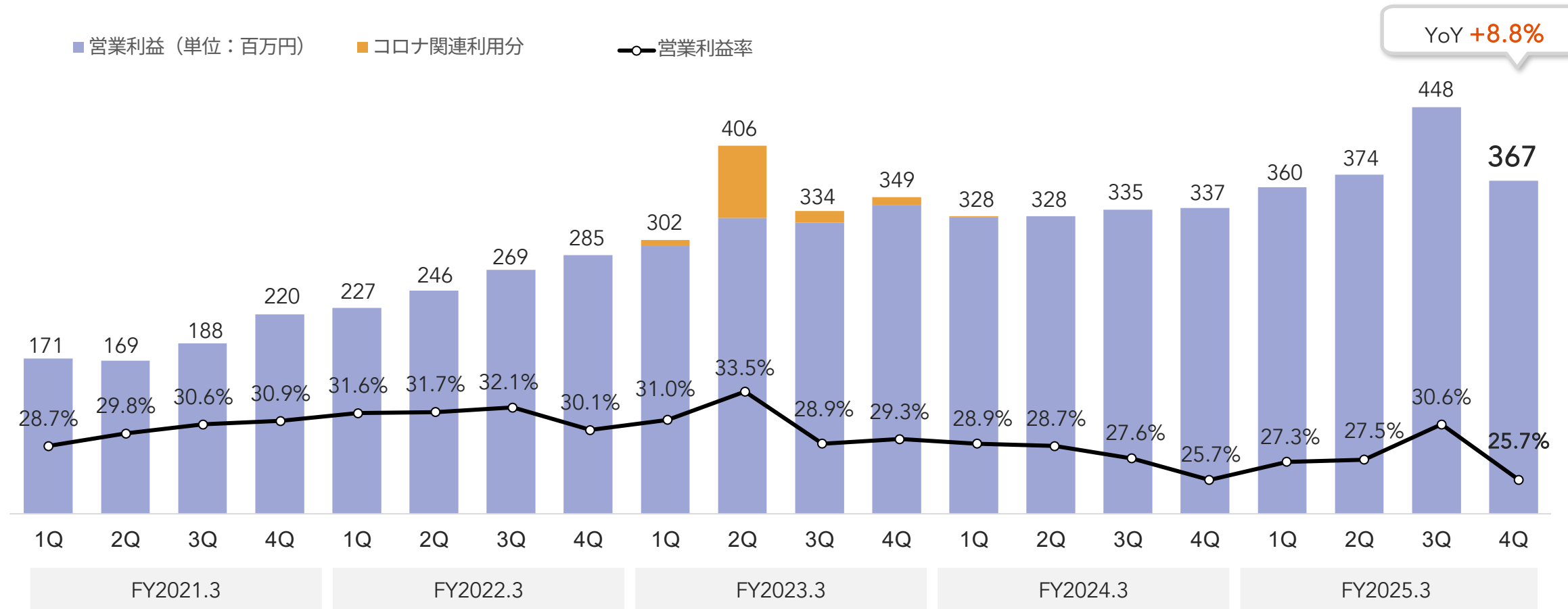
大口顧客(1社)の解約により一時的に成長率が鈍化したものの、一過性と認識しており成長率は回復する見通し

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

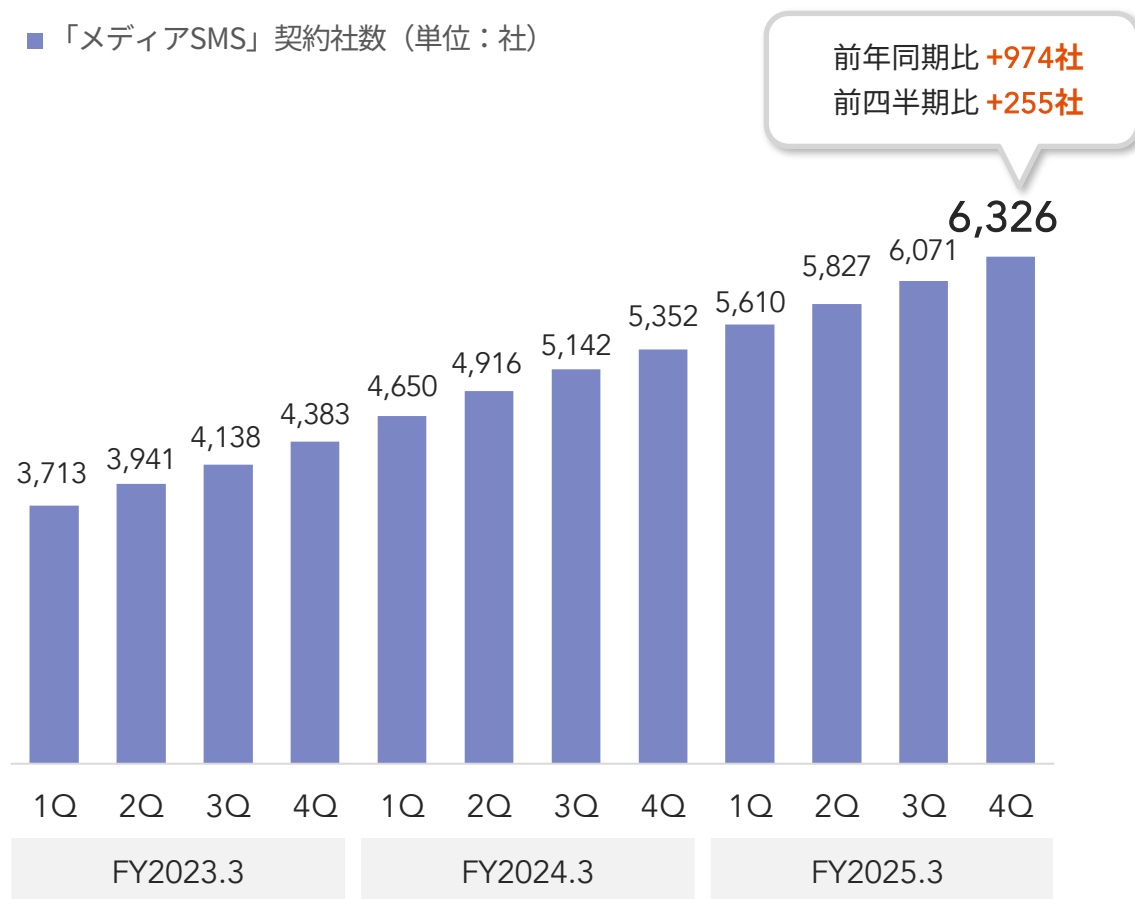
セグメント営業利益・営業利益率推移



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

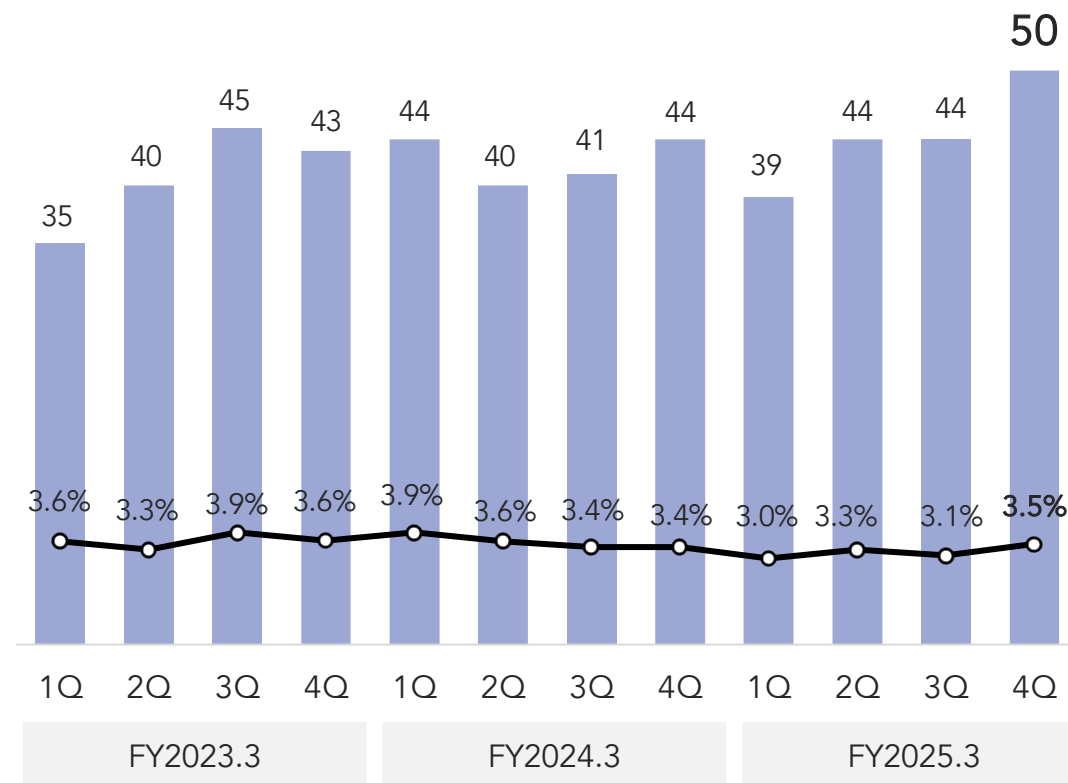
■ 「メディアSMS」契約社数（単位：社）



広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率 推移* 連結仕訳前

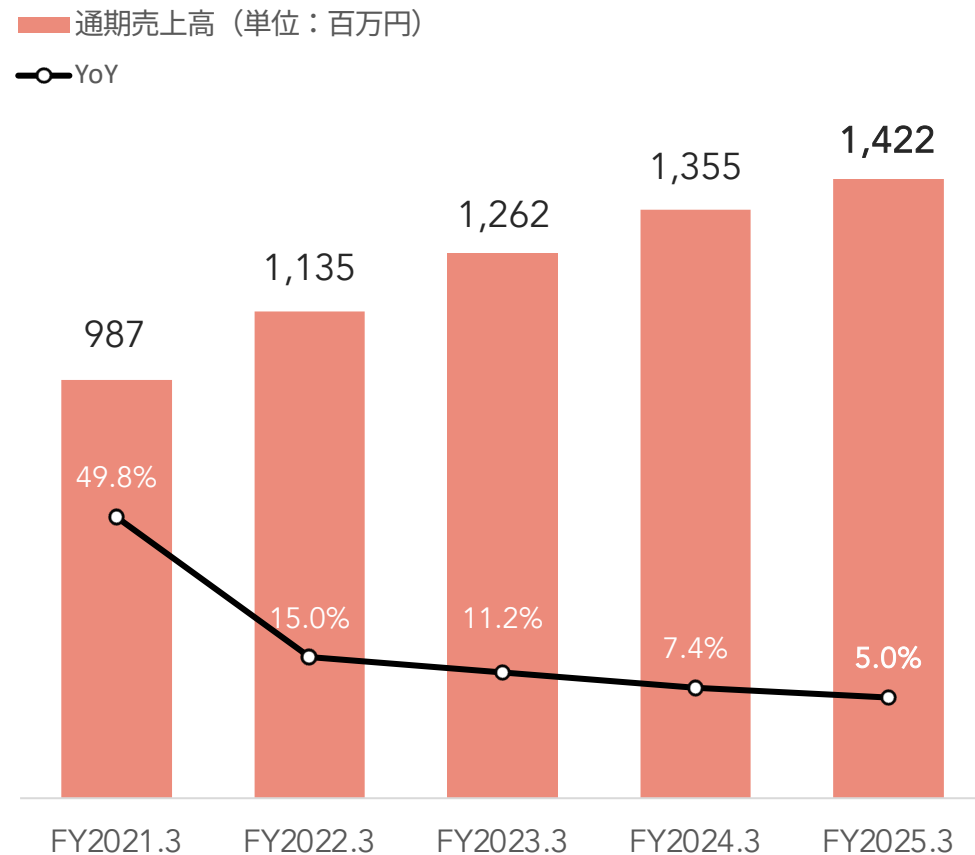
■ SMSソリューショングループ 広告宣伝費（単位：百万円）

● 売上高広告宣伝費比率

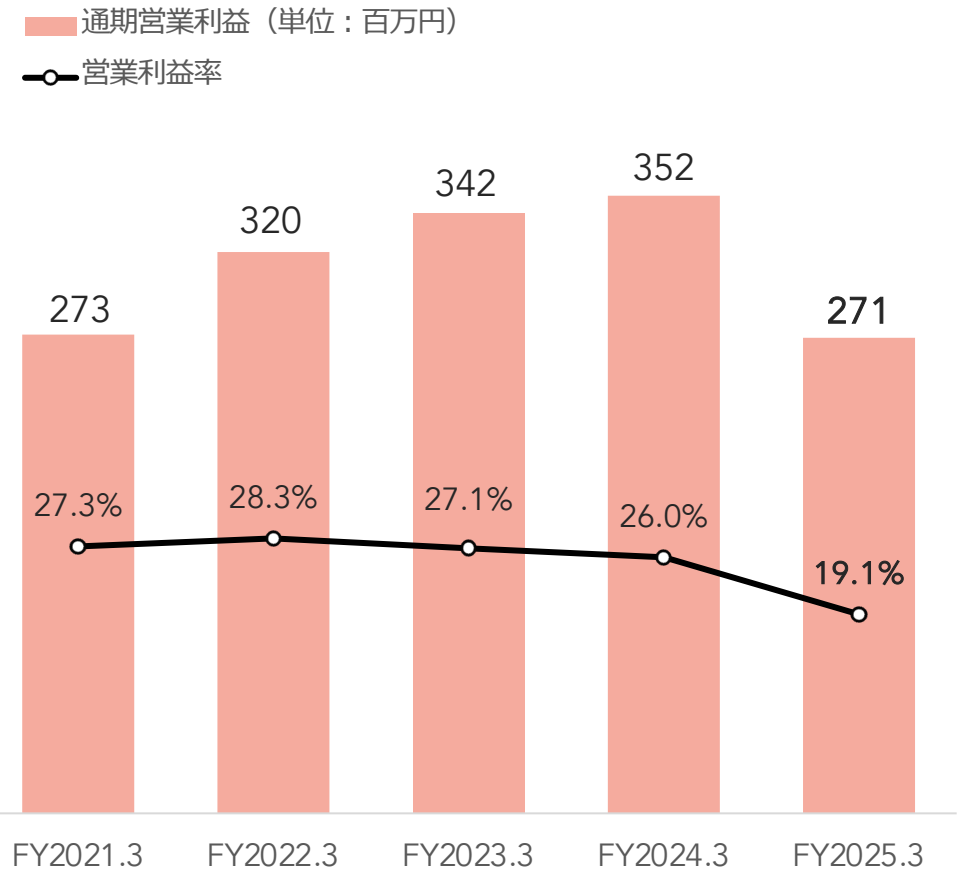


通期売上高は契約社数を順調に積み上げ過去最高を更新、営業利益は成長投資を継続し減益

売上高 推移

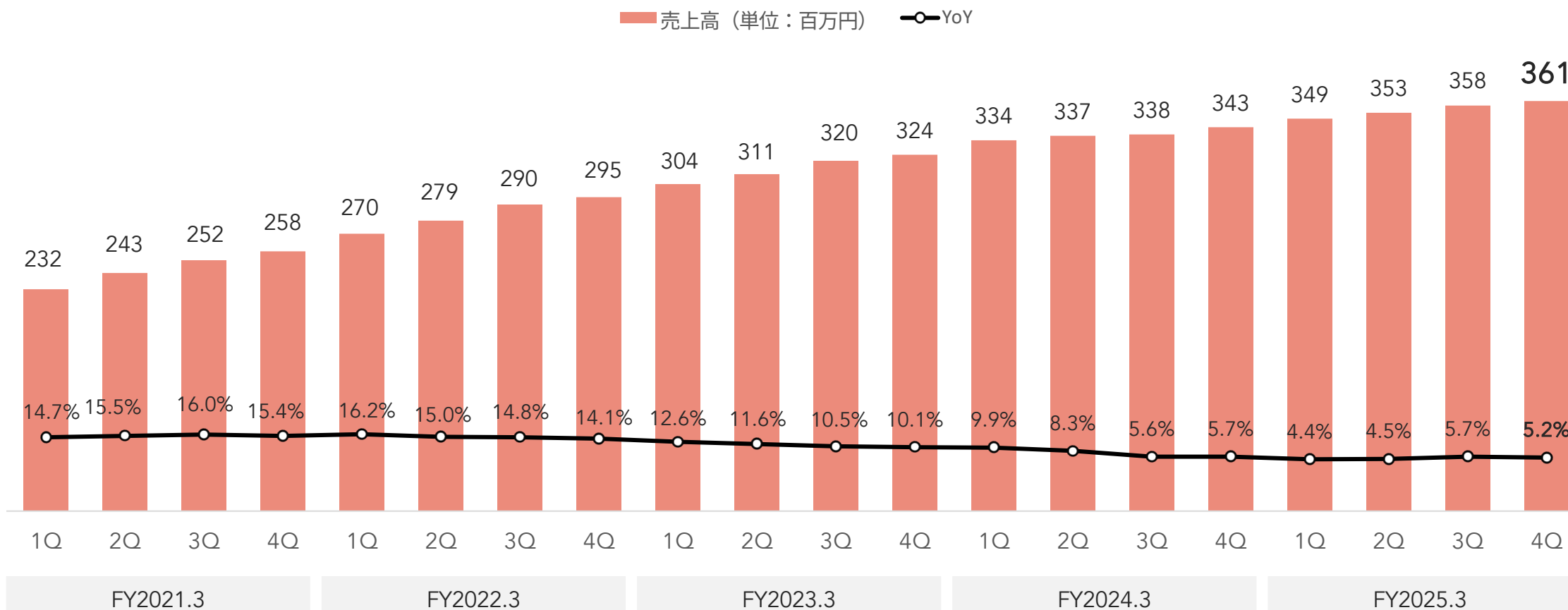


営業利益 推移



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

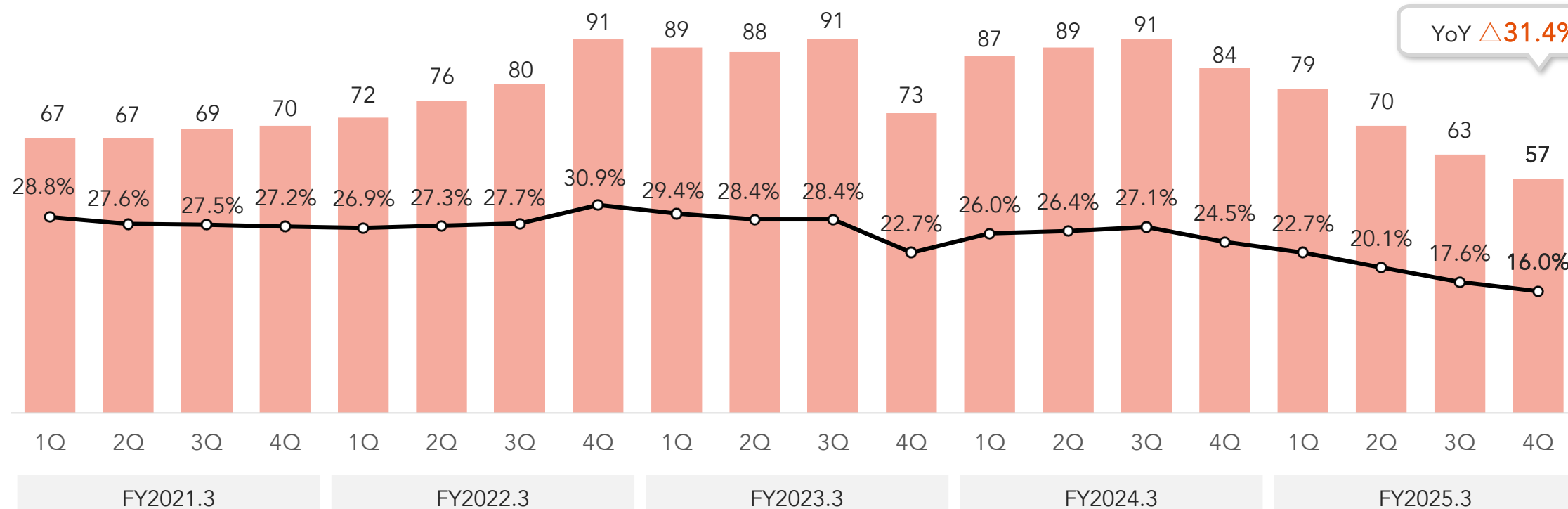


広告、プロダクト開発への成長投資を継続し、営業利益は減益

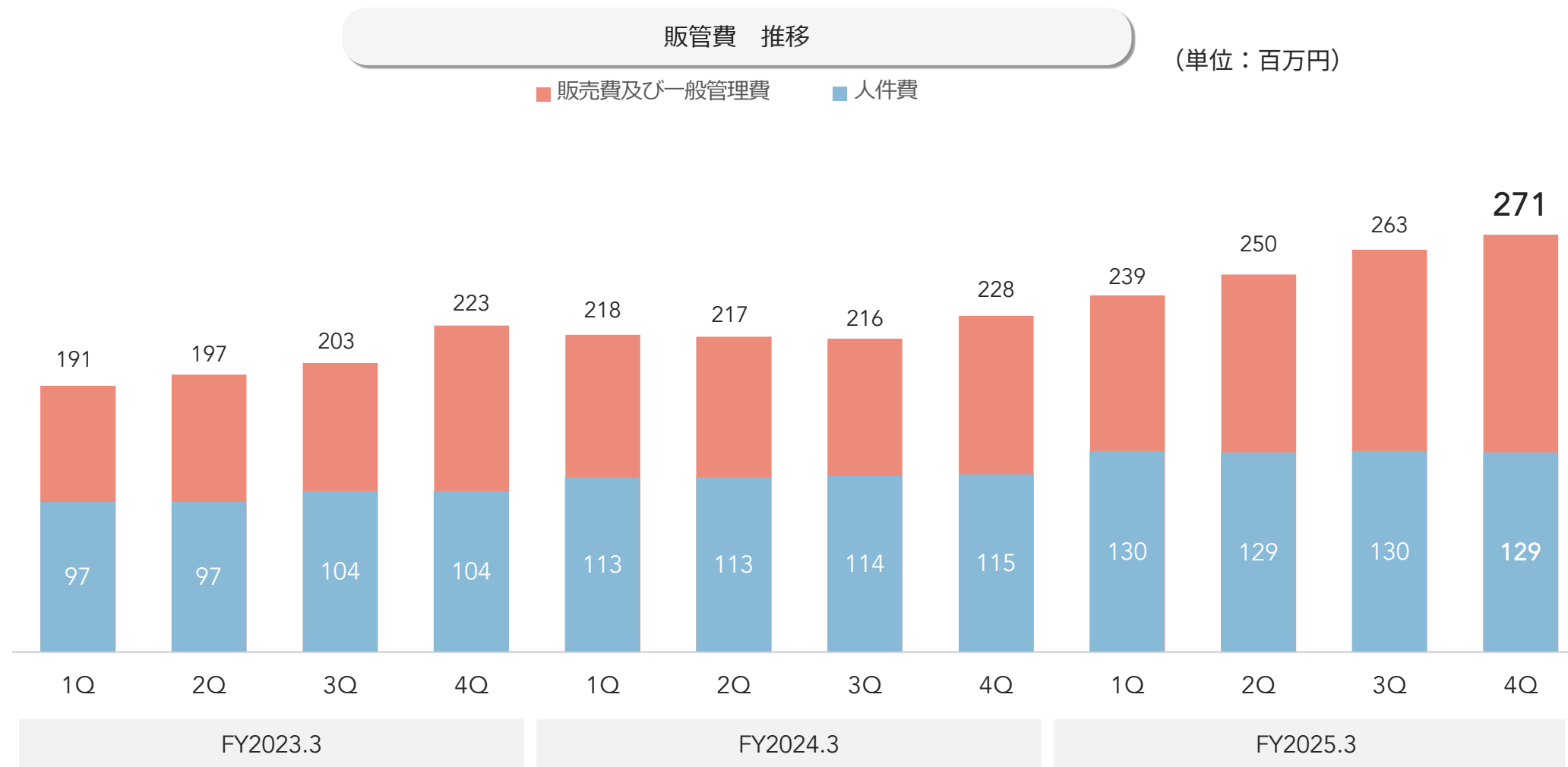
セグメント営業利益・営業利益率推移

営業利益（単位：百万円）

営業利益率



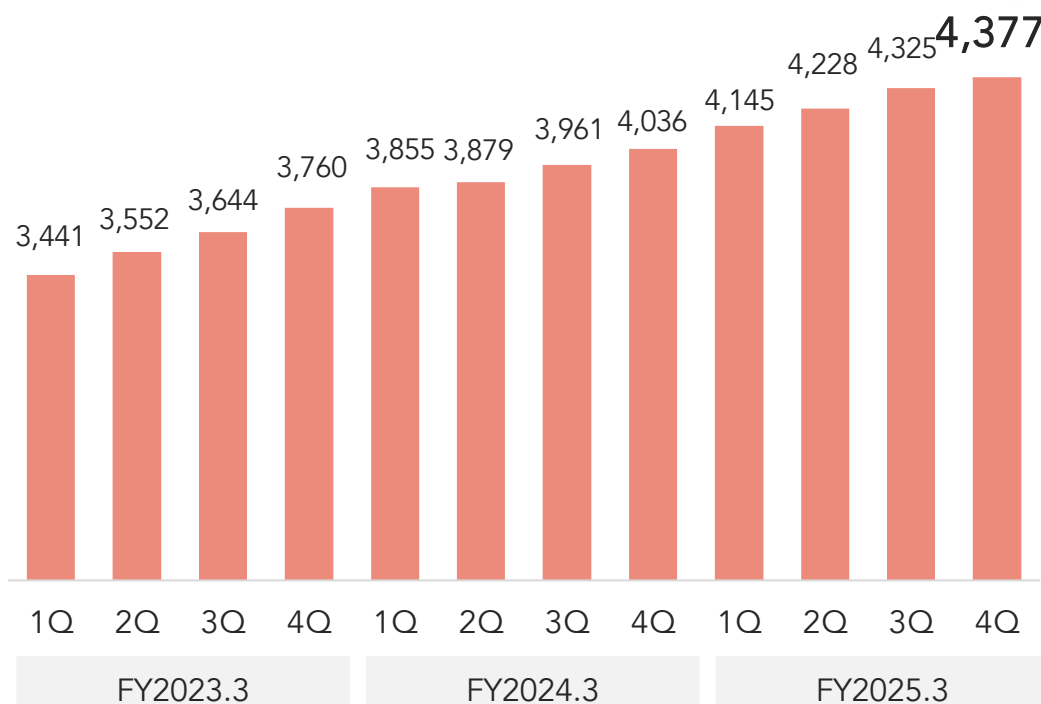
主としてメディア力向上のための広告投資、プロダクト開発投資を継続中



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

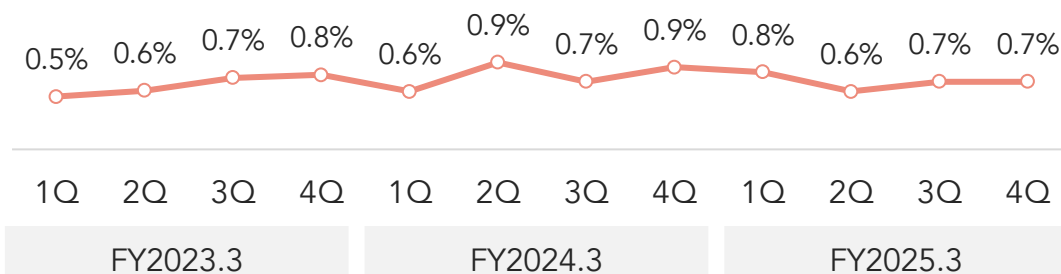
■ 「symphony」契約社数（単位：社）

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

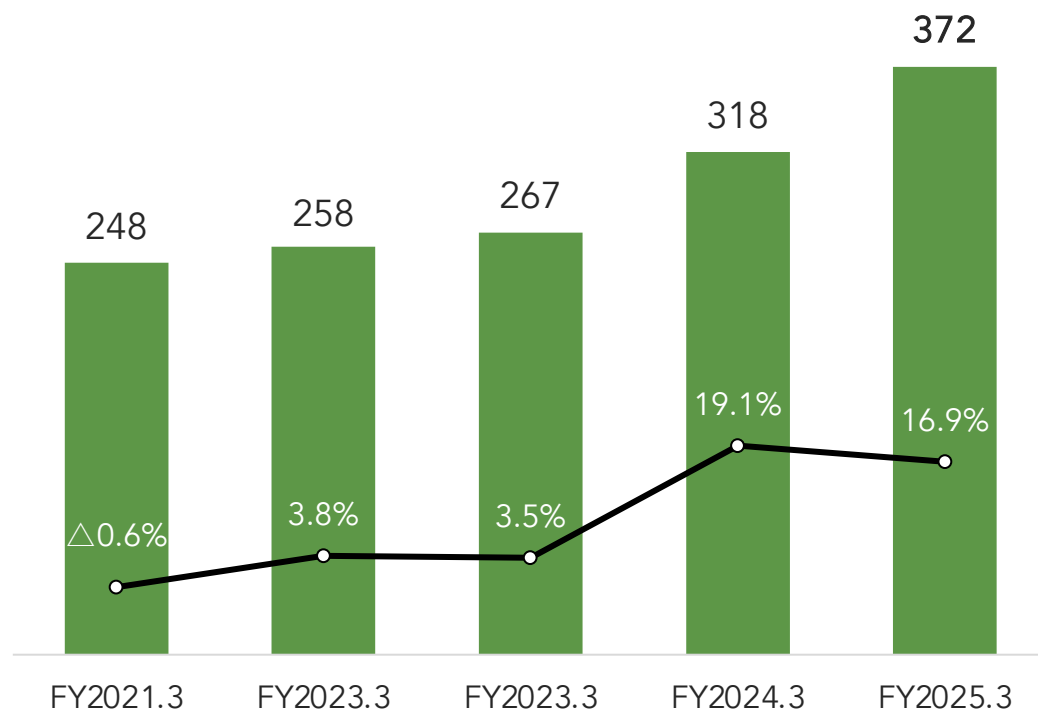
—○— レベニューチャーンレート



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

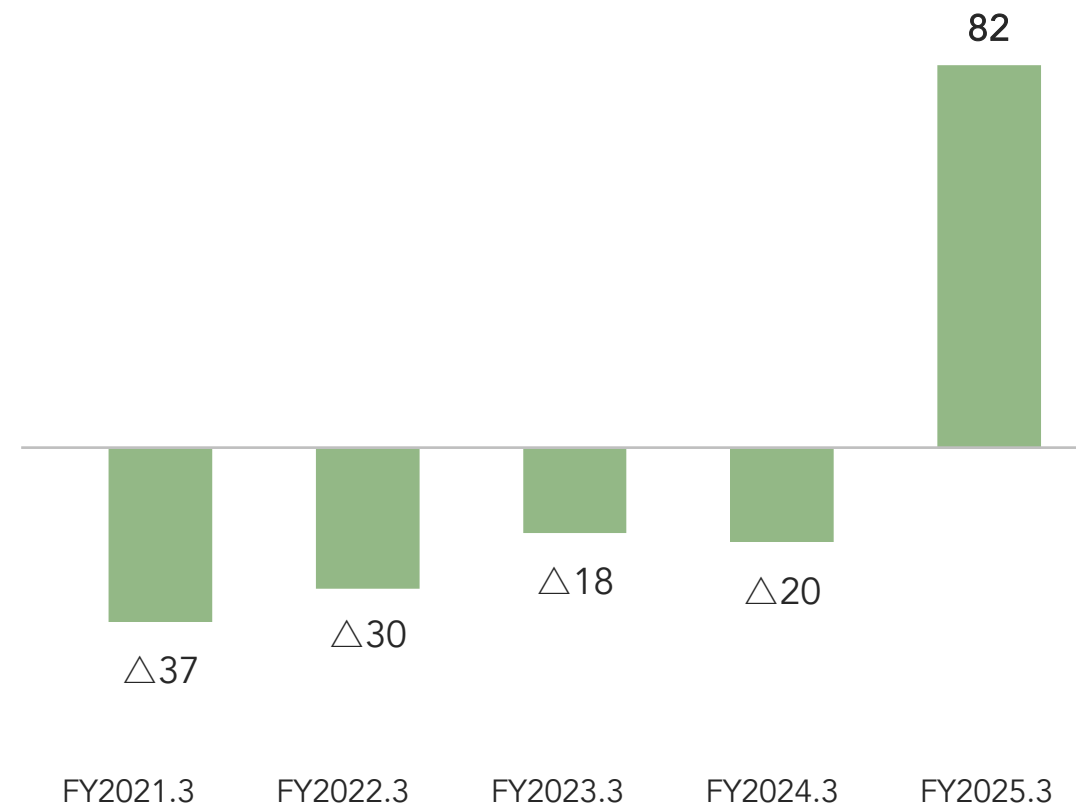
セグメント売上高 推移

■ 通期売上高（単位：百万円） ●-○ YoY



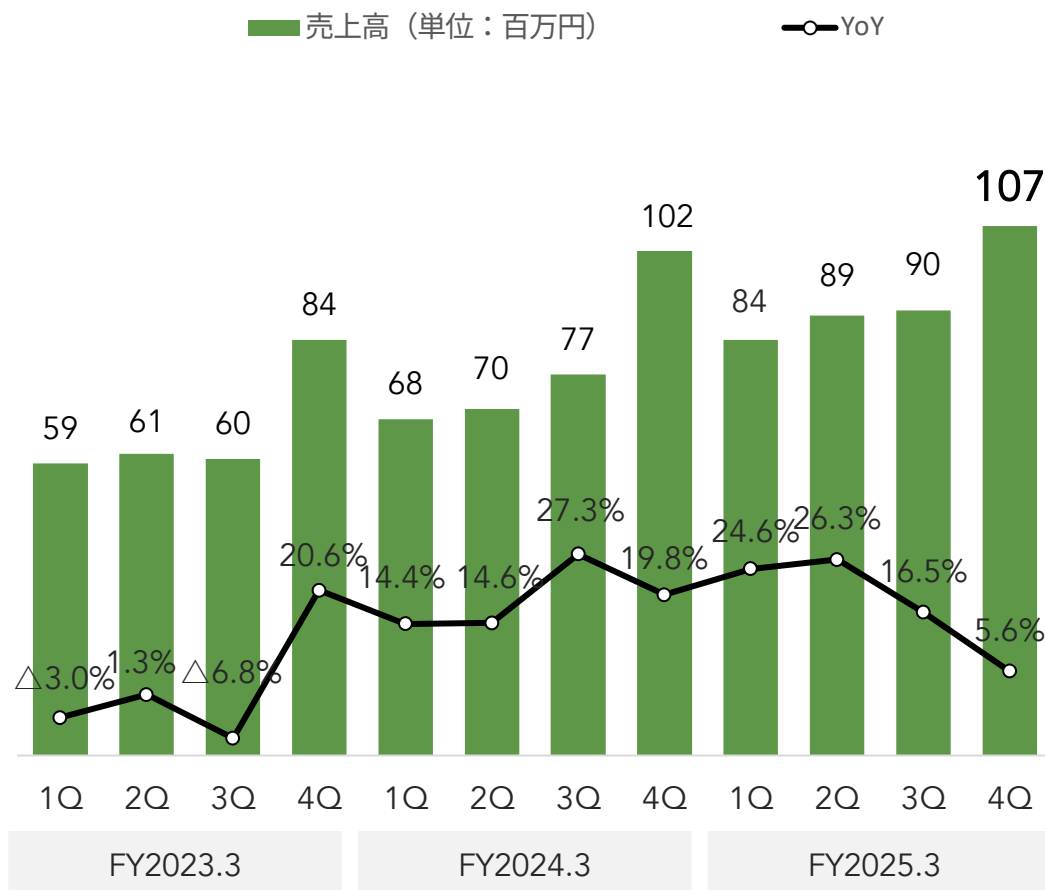
セグメント営業利益 推移

■ 通期営業利益（単位：百万円）

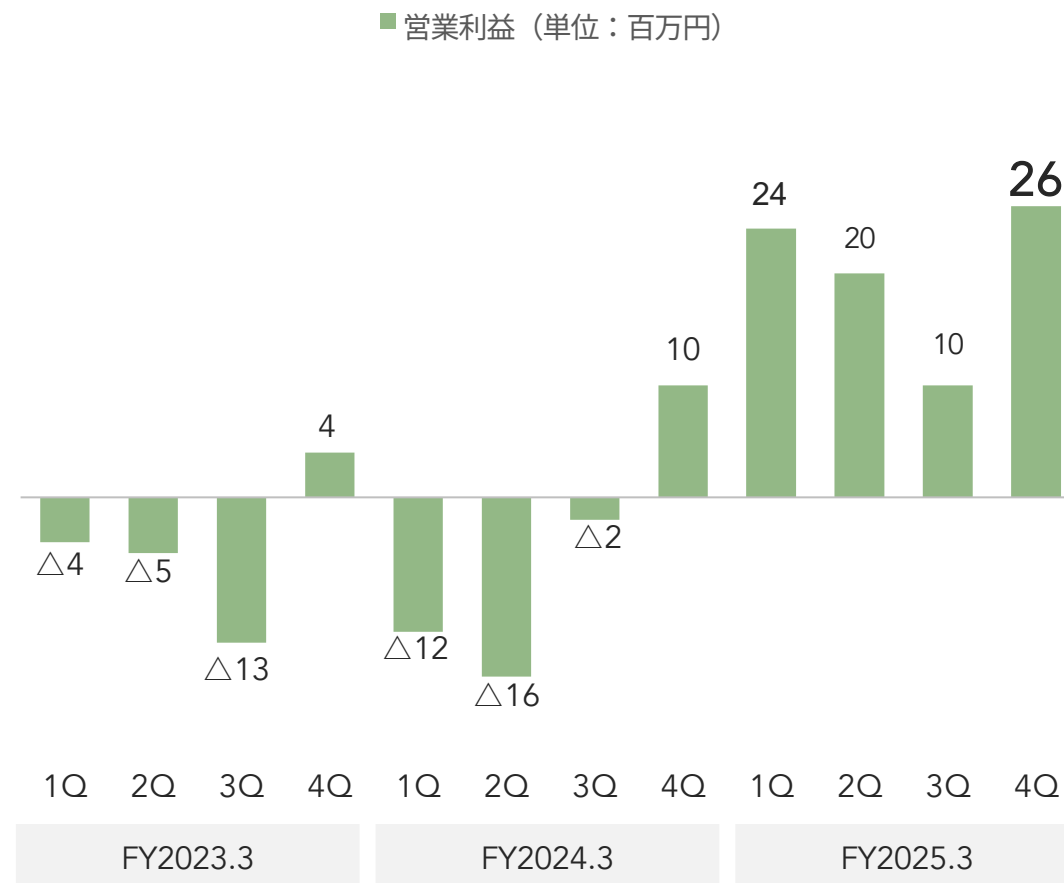


第4四半期も好調に推移し、過去最高の売上・営業利益を達成

セグメント売上高 推移

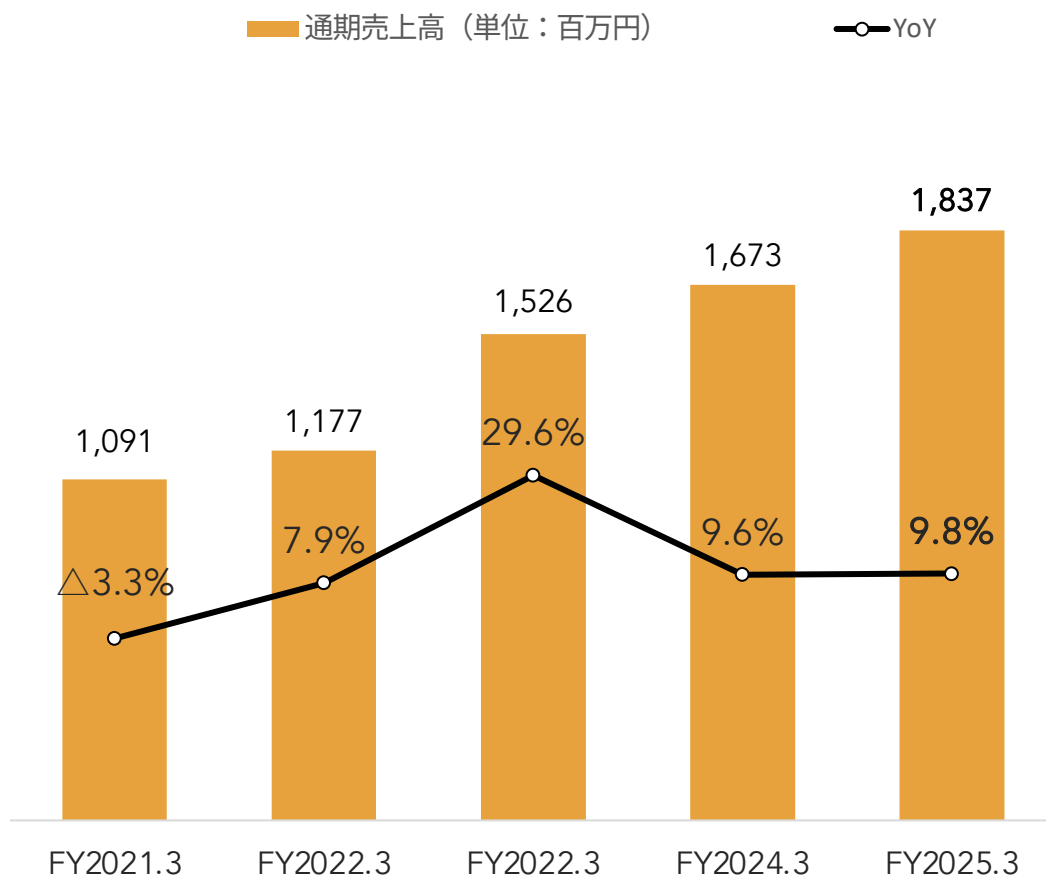


セグメント営業利益 推移

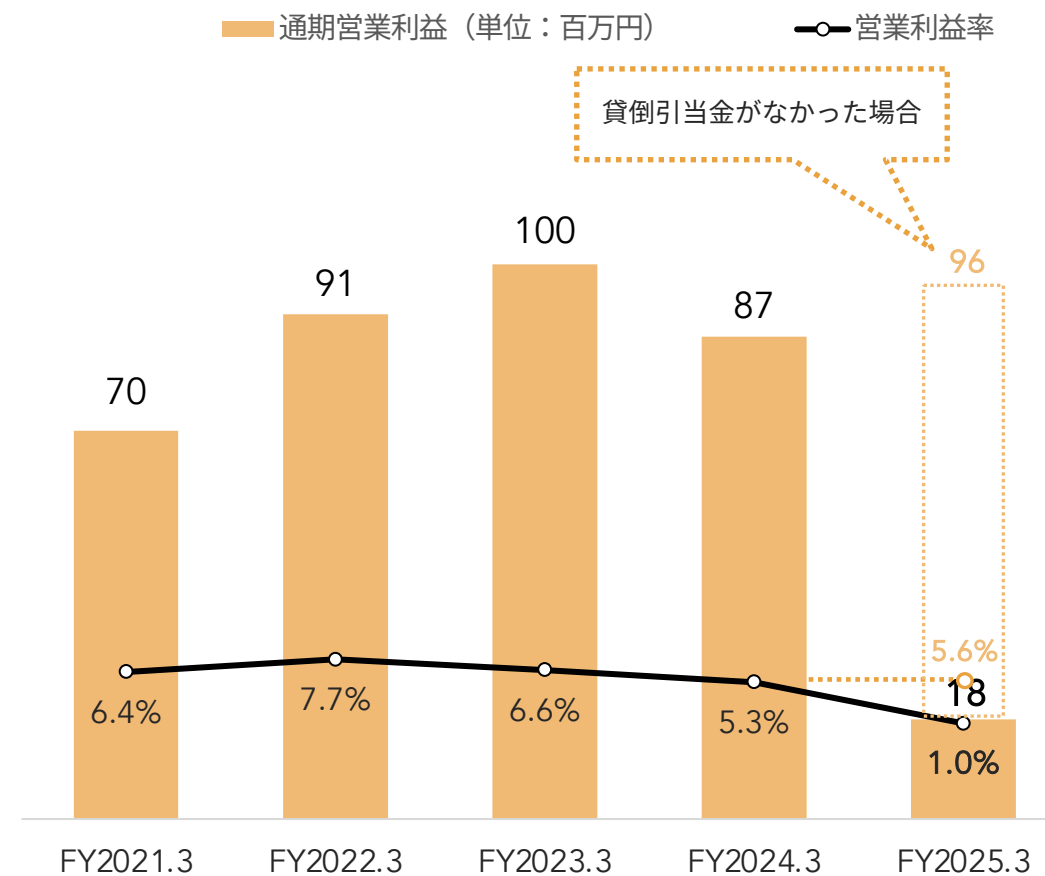


売上高は安定して増収も一時的な貸倒引当金を計上し減益、一時的要因を除けば利益を安定的に創出

セグメント売上高 推移

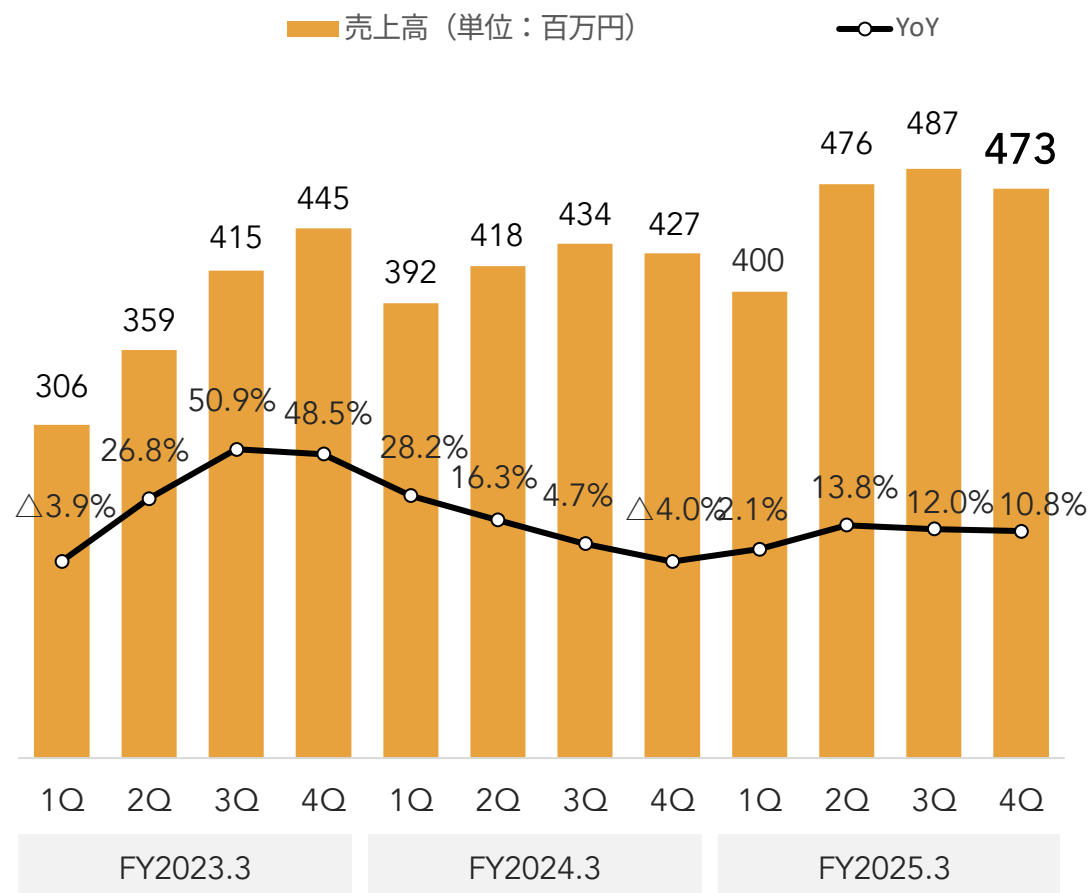


セグメント営業利益・営業利益率 推移

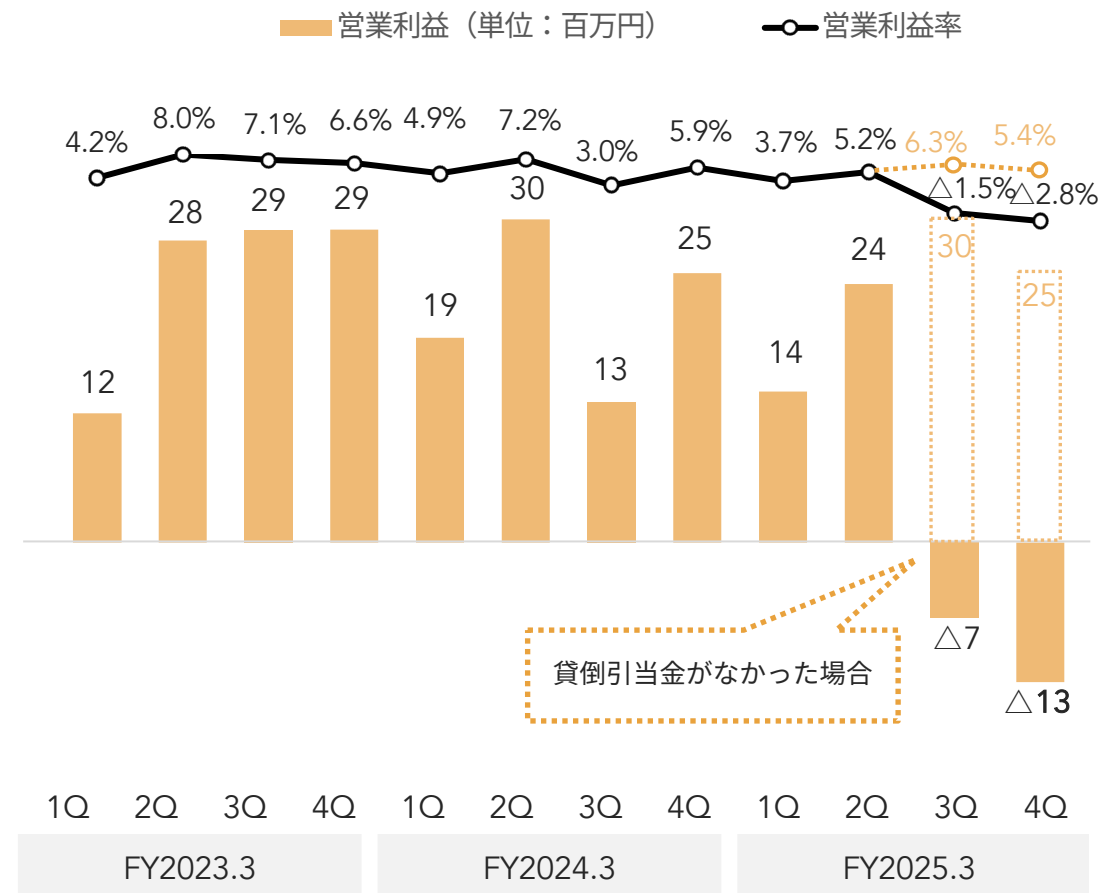


前Qに発生した業者向け販売における貸倒引当処理を全額実施したことにより、営業損失を計上

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



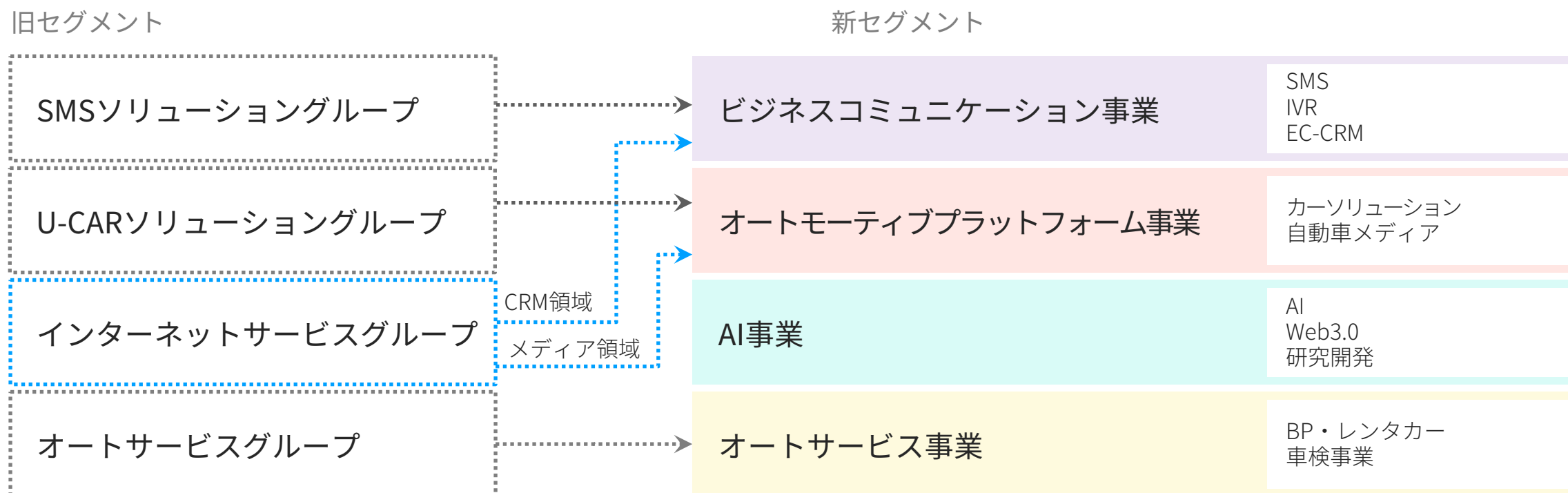
セグメント変更について

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



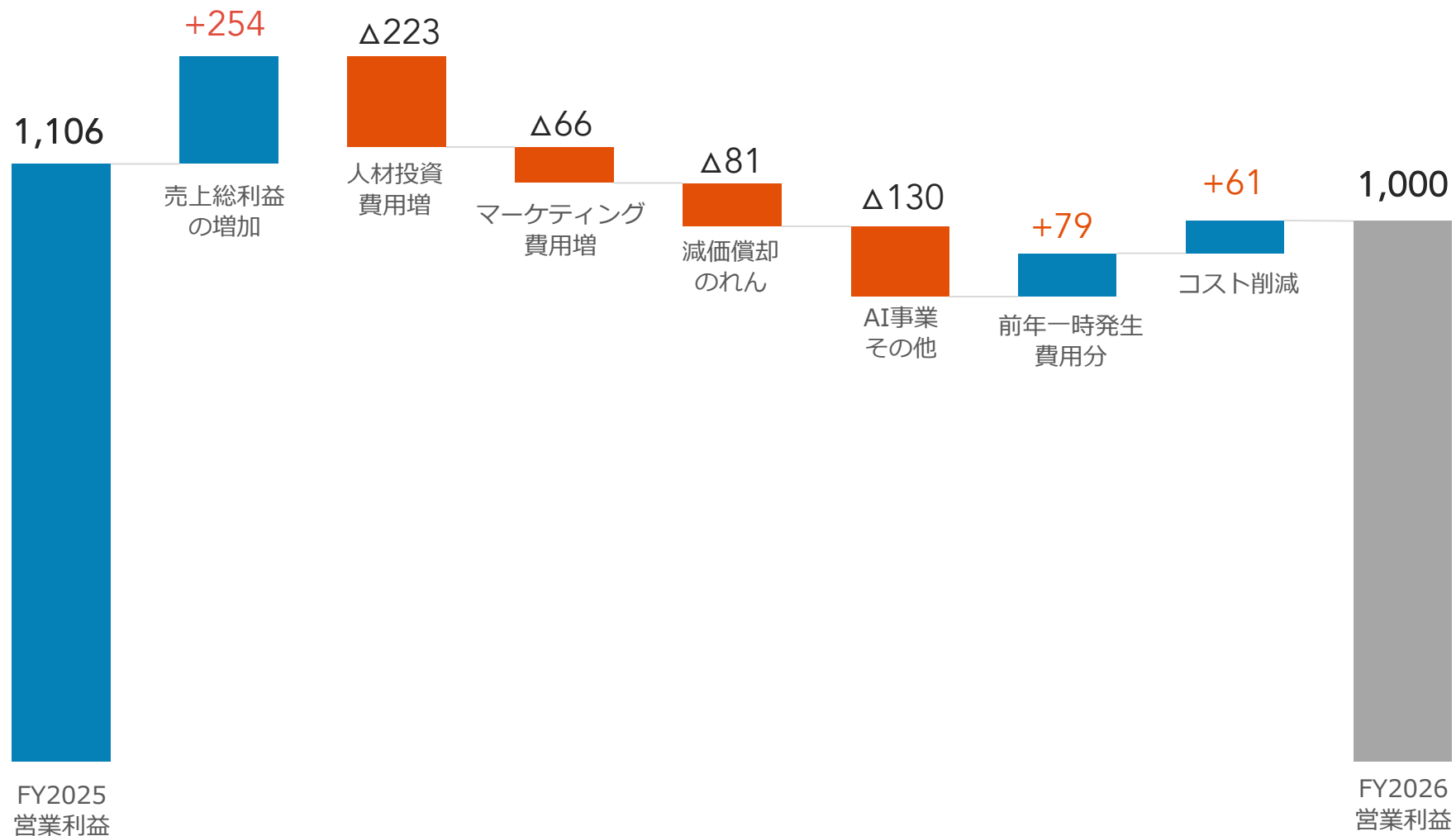
【連結】2026年3月期 業績予想

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	-

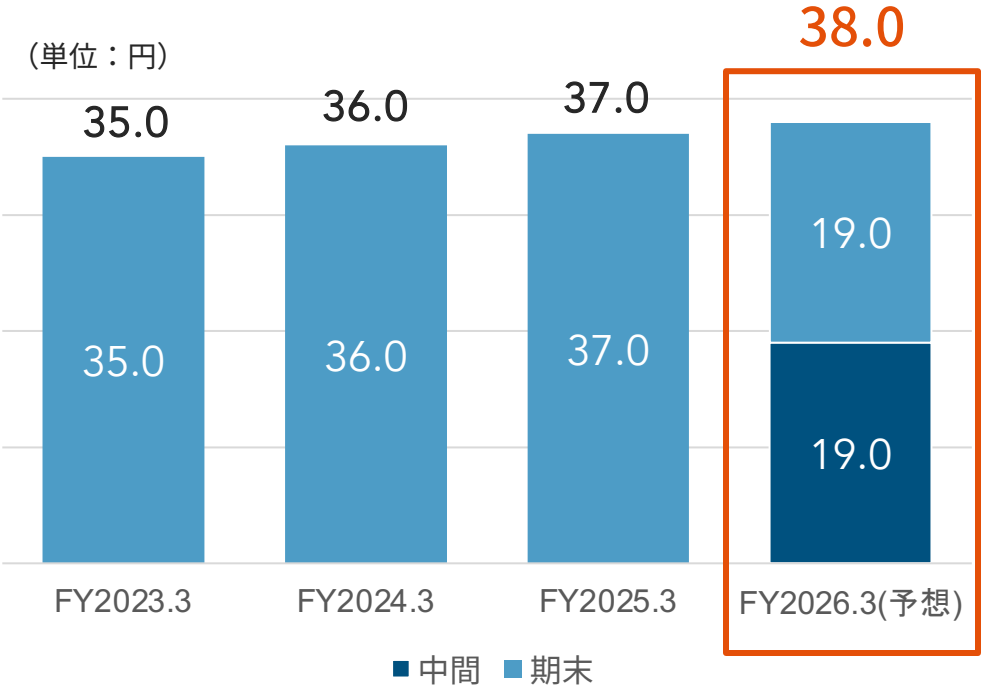
(単位：百万円)



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	
事業投資	- 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



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。