株式会社スマートドライブ　　2026年11月13日
2026年9月期第4四半期　よくある質問と回答

目次

1.四半期業績について　1
2.事業内容について　2
3.財務・KPI等について　5
4.成長戦略について　6

1.四半期業績について

Q1　各事業のうち、イニシャル売上とリカーリング売上の内訳は？（**2026/11/13**更新）
（単位：百万円）

		FY2025通期	FY2026通期
FO事業	イニシャル売上	1,113	1,145
	リカーリング売上	1,379	1,776
AO事業	イニシャル売上	128	169
	リカーリング売上	208	1,109
海外事業	イニシャル売上	-	-
	リカーリング売上	49	45
合計		2,878	4,246

※各内訳は百万円未満を切り捨てているため、内訳の合計が一致しない場合があります。

Q2　**2026年9月期の通期業績が期初予想に未達となった要因は？（2026/11/13更新）**
2026年9月期の通期業績は、売上高4,246百万円（期初予想比93%）、営業利益582百万円（同78%）、経常利益572百万円（同79%）、親会社株主に帰属する当期純利益773百万円（同87%）となり、期初予想を下回りました。
主な要因は、下期に集中を見込んでいた大型案件・AO案件・AI Mobility OS関連案件について、受注から導入・検収までの時期がずれ、下期の積み上げが計画に届かなかったことです。また、上半期にAI Mobility OS戦略の推進に向けた人材・体制への先行投資を行ったことも、利益面での要因となりました。
なお、前期比では売上高+47.5%、営業利益+49.2%の増収増益となり、第4四半期（3ヶ月）は売上高・営業利益ともに四半期として過去最高を更新しています。
2027年9月期の業績予想は、リカーリング売上の積み上げを中心に算定し、受注・検収時期が未確定の大型案件（2026年9月期に時期ずれした案件を含む）は含めていません。確定した段階で上乗せします。

Q3　**2027年9月期の業績予想の内訳と前提は？（2026/11/13更新）**
2027年9月期は、売上高5,611百万円（前期比+32.1%）、営業利益865百万円（同+48.6%）、経常利益835百万円（同+46.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益737百万円（同▲4.7%）を予想しています。
増収額（+1,364百万円）の約7割は、FO事業のリカーリング売上の積み上げ（+334百万円）と、インターゾーンの通年連結化（7ヶ月→12ヶ月）を含むAO事業（+681百万円）です。新規事業（Fleet BPO等）・海外は+307百万円を見込んでいます。
営業利益は、売上総利益の増加（+910百万円）が、採用・開発投資やインターゾーンの通年連結化に伴う販管費の増加（+627百万円）を上回り、増益を見込んでいます。
なお、業績予想には、マレーシアの統合フリートマネジメント基盤構築案件（2026年10月29日公

表）のうち収益認識の時期・方法が未確定の部分、及びM&Aの影響を含めていません。これらは進捗に応じて業績に反映してまいります。

また、グループシナジーの更なる拡大（商流共有等によるグループ間のクロスセル・アップセルのうち2026年9月期に顕在化した水準を超える部分や、インターゾーンとの新商材・サービスの共同開発に伴う収益機会）、及びAI Mobility OS等の大型案件のうち受注に至っていないものも、業績予想には含めていません（決算説明資料P18参照）。

Q4 **2026**年**9**月期の営業利益率の状況と今後の見通しは？（**2026/11/13**更新）

第4四半期（3ヶ月）の営業利益率は20%となり、第2四半期の6%、第3四半期の13%から回復しました。上期の営業利益率9%に対し、下期は17%となっています。H1をAI Mobility OS戦略推進に向けた体制投資フェーズと位置づけていた先行投資が一巡し、下期は収益貢献フェーズへ移行しています。

通期の営業利益は582百万円（前期比+49.2%）、営業利益率は13.7%となりました。粗利率は61.4%から63.5%へ改善した一方、人件費等の増加により販管費率が上昇しています。

2027年9月期は営業利益率15.4%を予想しています。なお、インターゾーン連結に伴うのれん及び顧客関連資産の償却費は当期合計33百万円（2027年9月期は通年で約57百万円）であり、利益への影響は限定的です。

Q5 インターゾーンの**2026**年**9**月期業績への寄与は？（**2026/11/13**更新）

2026年1月にインターゾーン社の株式追加取得が完了し、100%子会社化しました。2026年2月以降を連結計上しており、2026年9月期は7ヶ月分が寄与しています（同社の決算日は8月末のため、2026年2月～8月の業績を取り込んでいます）。

同社の顧客基盤（7,000店舗超）を活用したAO事業が本格拡大し、AO事業の通期売上は前期比+244%、第4四半期（3ヶ月）売上は534百万円（前年同期比+328%）となりました（いずれも海外含む）。2027年9月期は12ヶ月分が寄与する見込みです。

なお、段階取得に係る差益を特別利益に計上しています。のれん（556百万円、17年償却）及び顧客関連資産（445百万円、20年償却）の償却費は、当期合計33百万円です。

Q6 **AO**事業が前年同期比**+328%**と急拡大したが、その背景と今後の持続性は？（**2026/11/13**更新）

第4四半期のAO事業売上は534百万円（前年同期比+328%、海外含む）と急拡大しました。主な要因は、インターゾーンのフル連結（3ヶ月フル反映）と、同社が持つカーディーラー・整備会社等7,000店舗超の顧客基盤との連携が本格化したことです。同社とのシナジーによる新サービス展開は今後も継続・拡大する見込みであり、AO事業の中長期的な成長に寄与すると考えています。また、AI Mobility OSの外部提供開始に伴い、複数のエンタープライズ企業との基幹システム連携商談・導入が進行しており、これもAO事業の新たな収益源となることが期待されます。

Q7 2027年9月期の当期純利益が減益予想となっている理由は？（2026/11/13追加）

2026年9月期の当期純利益には、インターゾーンの段階取得に伴う特別利益と、繰延税金資産の計上による税金費用の減少という一時的な要因が含まれており、2027年9月期はその反動により減益を見込んでいます。

本業の利益は、営業利益865百万円（前期比+48.6%）、経常利益835百万円（同+46.0%）、税金等調整前当期純利益835百万円（同+37.6%）と、いずれも増益を見込んでいます。

Q8 特別損失の内容は？（2026/11/13追加）

2026年9月期は、57 CODE BOX社の転換社債について投資有価証券評価損25百万円を、また通信事業者との通信費に関する協議に伴い契約精算金40百万円を、それぞれ特別損失に計上しました。

契約精算金は、2026年6月の当社サーバ設定変更に起因する一時的な通信量の増加によるものです。原因は特定済みであり、再発防止策も完了しています。

2.事業内容について

Q1 どのような企業規模からの導入が多いか？

SmartDrive　Fleetは、利用車両台数が数十台から数百台の中小企業への導入に競合優位性を有しております。工事不要で、かつ、直感的で分かり易いUI/UXで簡単にサービスの利用を開始し、事故削減・日報作成の自動化・現在位置把握等の具体的な課題解決に活用できる点などが競争優位性を支えています。

Q2 モビリティデータとは？

GPSデータ（緯度経度/GPS速度/GPS精度等）や加速度センサーデータ、運転動画データ、事故実績データなどの「収集データ（ローデータ）」に加え、安全運転スコアリングや訪問効率分析・利用車両台数の最適化分析・EV車両への切替シミュレーションなどの各種分析データ、AIにより算出される車両事故率予測データなどを含む「提供データ」があります。

Q3 モビリティデータの価値は？どのような用途への展開、並びにどのようなマネタイズを想定しているのか？（**2026/5/14**更新）

弊社としては、①サービスの開発運用を自ら行い、サービスを直接提供する部分（SmartDrive Fleet等）、②自動車OEMやリース会社等のパートナーの裏側に入り、DX化を支援すると共にパートナーの事業共創を支える部分（ホワイトラベル提供、データ分析基盤提供含むプラットフォーム基盤提供）、③そこから集まった移動にまつわる様々なモビリティデータ（事故履歴、整備履歴、保険など）を活用したアフターマーケット領域や周辺領域における新たなビジネスを創造していく展開を考えております。

さらに④として、2026年9月期第2四半期より外部提供を開始したAI Mobility OSを通じた展開を推進しています。AI Mobility OSは、これまで弊社が蓄積してきたモビリティデータと、顧客企業の基幹システム（販売管理・整備管理・顧客管理等）や既存保有データを連携させることで、顧客の業務効率化・データ活用の高度化を支援するものです。複数のエンタープライズ企業との基幹システム連携商談・導入が本格化しており、モビリティデータのプラットフォームとしての価値をより上位レイヤーで提供できる新たなマネタイズ軸となることを想定しています。

Q4 競合状況は？

SmartDrive Fleetなどのサービス単位・アプリケーション単位では競合も存在しますが、モビリティデータプラットフォームとしての競合は現時点において認識しておりません。

また、エンドユーザーに直接サービス提供するフリートオペレーター事業に加え、自動車OEMなどに向けたアセットオーナー事業の双方を展開する競合は認識しておりません。

Q5 自動車**OEM**が競合となる可能性は？

エンドユーザーと常時接点を持ち、メーカーや車種を問わずマルチデバイスに対応可能なオープンプラットフォームであることは、ユーザー目線のサービス開発において重要な要素となりますが、自動車OEMの立場では、原則として自社販売の車両に対するサービス提供に閉じられてしまうため、その実現が難しい状況です。

また、自動車OEMには基本的にハードウェアの専門人材が多いですが、弊社内はデータの利活用や分析、新規サービス開発を専門とする人材を有するため、「競合」ではなく、ハードウェアの製造やデータ収集等は自動車OEMが担い、その後のデータ分析や利活用、データを基にしたサービス開発は弊社が担う、といった棲み分けによる協業関係が築けております。

Q6 海外における類似企業は？

海外においては、Otonomo社やSamsara社などが、弊社事業と比較的類似した事業を展開しております。Otonomoはデータのプラットフォーム部分のみ、SamsaraはIoTセンサーを活用したサービスのみのため、弊社の実現しているデータプラットフォーム及びそのプラットフォームを活用して自社でも実際にサービスを開発する両輪が差別化になっていると考えております。

Q7 海外における類似企業との競合可能性は？

参入可能性はゼロではありませんが、上記企業は欧米の企業であり、ヨーロッパやアメリカという大きなマーケットが既にある中で、当該欧米企業が敢えて言語や商習慣・法令の壁を乗り越えて日本や東南アジアのマーケットへ参入する可能性は比較的低いと考えております。

また日本や東南アジアでの事業展開には、現地でシェアを持つ自動車OEM、保険会社、リース会社との提携が重要になりますが、日系企業がシェアの多くを占める日本・東南アジアにおいては、欧米の類似企業よりも日本に拠点を置く弊社を選ぶメリットが大きく、これら理由により日本・東南アジアが弊社にとってのホワイトスペースになると考えております。

Q8 成長ドライバーは何か？（**2026/11/13**更新）

現時点においては下記が成長ドライバーであると考えております。

1. FO・AO・AI Mobility OSの三位一体プラットフォームによるユニークなポジション：フリートオペレーター（FO）事業で車両・ドライバーと常時接点を持ちながら、その蓄積データをアセットオーナー（AO）事業・AI Mobility OSに活用するという、データ収集からサービス提供・基盤提供まで一貫した事業構造を持つ競合は認識しておりません。
2. インターゾーンとの事業シナジーによるアドレサブルマーケットの拡大：インターゾーン社が持つ7,000店舗超のカーディーラー・整備会社ネットワークとの連携により、アフターマーケット領域での新サービス展開が本格化しています。このエコシステムはモビリティデータの収集基盤としても機能し、競合優位性をさらに強化します。
3. AI Mobility OSを通じた既存顧客へのARPA拡大：顧客企業の基幹システムや既存保有データとモビリティデータを連携させるAI Mobility OSの外部提供を開始しました。既存顧客へのクロスセルを通じてARPA（顧客あたり平均売上）を引き上げる、スケーラブルな収益拡大モデルです。
4. MRRの継続的積み上げによる収益安定性：サブスクリプション型のリカーリング売上比率が通期で69%（前期57%）まで上昇しており、MRRの積み上げ構造が確立されています。契約社数も2,710社（前期末比+24%）と拡大中であり、既存顧客基盤からの安定的な売上成長が継続する見通しです。
5. アライアンスパートナー企業とのオープンで非排他的な事業展開：自動車OEM・リース会社・保険会社等との協業において特定パートナーへの依存を避け、広範なエコシステムを構築することで、モビリティデータの収集量・多様性が継続的に拡大します。

Q9 アセットオーナー事業はどのようなサービスか？（**2023/5/15**更新）

フリートオペレーター事業によって日々収集されるデータを活用して、他社と新たなサービスの立ち上げなどを行っています。具体的には、リース会社・メーカー・保険会社等に向けた事業化支援やデータ利活用支援などです。

Q10 **Fleet BPO**事業とは？（**2026/11/13**追加）

車両管理SaaSの提供から、リース・保険・車検・事故対応・給油/ETCカード等の法人車両の管理業務そのものを当社が代行する領域へ事業を広げるものです。インターゾーンのBPO運営ノウハウ（自動車業界のコールセンター）も活用します。

SaaSでデータを一元管理し、BPOで管理業務ごと引き受けることで1台あたりの単価（ARPA）向上を図り、月額課金のリカーリング売上として積み上げます。本事業の売上は2027年9月期の業績予想（新規事業）に含めています。

3.財務・KPI等について

Q1 **SmartDrive Fleet**サービスの契約単価・料金体系は？

（イニシャル売上）

シガーデバイス：3万円～5万円

ドライブレコーダー：5万円～7万円

（リカーリング売上）

月額サービス利用料：1台当たり2,500円～3,000円

Q2 イニシャル売上とリカーリング売上の構成比は？（**2026/11/13**更新）

2026年9月期通期では、リカーリング売上が69%、イニシャル売上が31%となっています。

インターゾーン連結の本格化やMRR積み上げの継続により、前期（リカーリング57%）から上昇し

ています。中長期的にはリカーリング売上比率がさらに高まり、収益安定性の向上が続く見通しです。

Q3　事業種別の売上の構成比は？（**2026/11/13**更新）

第4四半期実績では、インターゾーン連結によるAO事業拡大の影響でAO比率が上昇し、当第4四半期（3ヶ月）の売上構成はFO事業61%・AO事業39%となっています。

中長期的なビジネスモデルの方向性として、FO事業とAO事業の両輪での成長を目指しており、AO事業の比率は今後も高まっていく見通しです。

Q4　デバイス販売が、リカーリング売上の増加に繋がる理由は？

原則として弊社サービスを利用するためには、モビリティデータ取得のための媒体としてのデバイス購入が必要になっているため、デバイスの販売は、サブスクリプションサービスであるリカーリング売上の増加に繋がっております。

なお弊社としては、モビリティデータの分析やデータを活用したサービス開発・提供こそが弊社事業の主として捉えておりますので、マルチデバイス対応によってデバイス販売を経ずに、サービス提供のみ行うようなケースも今後発生すると想定しております。

Q5　従業員の職種別人員構成は？

エンジニアやデータサイエンティストなどのプロダクト人材が45%程度、セールス・マーケティング・事業開発人材が50%程度、バックオフィス人材が5%となっております。

Q6　事業別・売上種別における売上総利益率は？（**2026/11/13**更新）

フリートオペレーター事業・アセットオーナー事業間で、売上総利益率に大きな差はございません。売上種別では、イニシャル売上の利益率が約50%前後、リカーリング売上の利益率が約70～80%です（主にコア事業ベース。インターゾーン連結に伴いアセットオーナー事業はBPO・受託等を含むため、連結後の事業別利益率は今後の開示で補足予定）。

今後は以下の要因により、売上総利益率のさらなる改善が見込まれます。

1　新型デバイスへの切り替えによる原価低減：新型デバイスの普及に伴い、ハードウェア原価が低下することでイニシャル売上の粗利率改善が期待されます。
2　AI Mobility OSを軸としたクロスセルによるARPA（顧客あたり平均売上）の上昇：既存顧客に対してAI Mobility OSや付加価値サービスをクロスセルすることで、追加的な原価負担を抑えながら売上単価が向上し、リカーリング利益率の底上げが見込まれます。
3　リカーリング売上比率のさらなる上昇：利益率の高いリカーリング売上が全体に占める比率が高まることで（通期69%、前期57%）、売上総利益率全体の改善効果が継続する見通しです。

Q7　販管費の主な内訳は？（**2026/11/13**更新）

人件費が最も構成比率が大きく、その他は広告宣伝費・フリーランスエンジニアの外注費などが主になります。2026年9月期はH1にAI Mobility OS戦略推進に向けた人材採用・体制強化で人件費が先行しましたが、投資はH1がピークで、第3四半期以降は収益貢献フェーズへ移行しています。2026年9月期通期の販管費は前期比+54%（インターゾーンの連結を含む）です。2027年9月期は、採用・開発投資により下期にかけて段階的に増加する計画です。

Q8　売上に季節性はあるか？（**2023/5/15**更新）

大きな影響はございませんが、3月末や9月末は顧客が決算期を迎えるため、若干の影響がございます。

Q9　借入金が増加しているが、財務の健全性は？（**2026/11/13**追加）

インターゾーンの取得資金を中心に長期借入れ**1,350**百万円を実行し、**2026**年**9**月末の借入金残高は**1,843**百万円となりました。一方、現金及び預金は**1,520**百万円あり、ネット有利子負債は**323**百万円です。

自己資本比率は**37.0%**、営業キャッシュ・フローは**418**百万円の収入です。税務上の繰越欠損金（約**25**億円）により当面の法人税等の支払額は限定的であり、リカーリング中心の営業キャッシュ・フローと手元資金を踏まえ、成長投資と返済のバランスを取ってまいります。

Q10　自己株式取得の状況と、今後の株主還元方針は？（**2026/11/13**追加）

2026年**6**月**16**日付で決議した自己株式取得（上限**1,580,000**株・**300**百万円、取得期間**2026**年**6**月**17**日～**7**月**16**日）では、**373,600**株・**78**百万円を取得しました。
2026年**11**月**13**日開催の取締役会では、新たに自己株式取得（上限**400,000**株・**100**百万円、取得期間**2026**年**11**月**16**日～**2027**年**2**月**12**日、東京証券取引所における市場買付〈取引一任方式〉）を決議しました。
目的は①資本効率の向上、②株式報酬制度への活用、③**M&A**・資本提携等への機動的な活用です（現時点で消却の予定はありません）。配当は当面、成長投資を優先し、事業規模の拡大後に検討してまいります。

4.成長戦略について

Q1 研究開発投資、広告宣伝や営業人員増加など、今後の事業成長に向けて、どのような領域に注力していく見込みか？（**2026/5/14**更新）

短期的には、新規顧客獲得のための広告宣伝や営業人員増加、及びレバレッジを効かせる為に販売代理店の開拓やパートナー企業との共同サービス開発、国内アセットオーナー事業での販売促進など、「既存事業の最大化」に注力いたします。

特に直近では、AI Mobility OSの外部提供を開始しており、複数のエンタープライズ企業との基幹システム連携商談・導入の本格化を最重要テーマとして推進しています。インターゾーンとの事業シナジー創出（7,000店舗超の顧客基盤を活用した新サービス展開）も引き続き注力領域です。

中長期的には、収集したモビリティデータの収集促進や研究開発活動、事業シナジーのある企業のM&A実施などを通じて、新たな事業領域・新たなサービスの開発、さらに各種モビリティデータを活用した価値創出・新たなビジネスモデルの開発・構築に注力する予定です。

また、並行して東南アジアを中心としたグローバル展開にも注力いたします。

Q2 人材について、予定している採用ペースは？（**2026/8/13**更新）

現時点での社員は約130名規模となっており、AI Mobility OS戦略の推進を含め全職種にて厳選した採用を継続しています。なお、パートナー企業や代理店との共同販売活動など、既にある程度はレバレッジの効くビジネスモデルとなっているため、当面の間は、通期で20%程度の増員・採用を想定しております。

H1を人材採用・体制強化フェーズとして先行投資し、第3四半期以降は採用した人材の戦力化による収益貢献を見込んでいます。

Q3 今後の**M&A**戦略は？

弊社が取得しているモビリティデータとの掛け合わせで新しい価値創造ができるようなデータ、もしくは製品を抱える会社、また海外をはじめとする新しい市場で一定のユーザー基盤もしくはより市場にマッチした技術を保有している会社に対しては、将来的にM&Aの実施を検討する可能性がございます。

Q4 代理店経由の販売比率は？（**2026/2/13**更新）

2025年9月期時点では約2~3割であり、直販が主となっています。

Q5 **57 Code Box Sdn.Bhd.**社の株式取得の目的は？（**2024/8/13**更新）

M&A積極施策の一環として実行し、海外事業でのプロダクト開発要員の確保と57 Code Boxの技術・開発力を活用し、EVをはじめとした再生エネルギー関連の新領域へ拡大を目的としています。

Q6 中間持株会社の設立はどのように企業価値向上に寄与すると考えるか？（**2026/5/14**更新）

新規事業や新規サービスの効果検証を自社グループ内で完結できることで、サービスローンチまでの期間短縮が可能となり、事業成長に寄与します。

なお、現時点において中間持株会社を通じた外部企業への出資実績はございません。

今後、出資先企業群が有する商流・顧客層の獲得、並びにPMIやDX支援等を通じたアセットオーナービジネス事業者群自体の収益性向上と付加価値向上、それに伴う当社グループ全体の企業価

値向上が期待できると考えております。

Q7　直接出資ではなく、中間持株会社を設立する理由は？（**2025/8/13**更新）
　整備工場や新車・中古車販売店などのロールアップM&Aの対象と、これらの会社のDXを進める役割である当社やインターゾーン社とのグループにおける位置付けと役割を明確にする目的です。

Q8　**M&A**の対象事業領域は？（**2025/8/13**更新）
　当社やインターゾーン社の既存サービスや知見・ノウハウを最大限活用できるレンタカー運営会社、整備会社、新車中古車ディーラーをメインターゲットとします。将来的には駐車場運営会社や公共交通運営会社等のその他領域も対象としていきます。

Q9　中間持株会社の経営体制は？（**2025/8/13**更新）
　設立当初は当社代表取締役が代表を務める予定ですが、自動車販売やレンタカー、整備分野に精通した人材の採用を進めています。
　また、社外取締役である志賀氏や長島氏、およびインターゾーン代表取締役の鏡山氏は、自動車産業やカーアフターマーケットへの知見が深く、アドバイザーとしての貢献が見込まれます。

Q10　**M&A**資金の調達方法は？（**2025/8/13**更新）
　手元資金の活用や、銀行借入をメインに進める予定です。

Q11　**M&A**後の**PMI**（企業統合活動）に懸念はないか？（**2025/8/13**更新）
　2024年に実施したマレーシアのシステム開発会社57 code box社のM&Aでの経験と実績を活かし、かつ中間持株会社内には事業会社の経営経験を有する人材・経営体制を配置するため、PMIを着実に推進できる体制を構築してまいります。

Q12　**M&A**時に発生するのれん償却による利益への影響は？（**2025/8/13**更新）
　M&A対象は自動車販売会社や整備会社であるため、過剰な評価額になるリスクは低いと考えています。
　また、M&A候補企業選定において特にのれん発生額を重要視しており、利益への影響は可能な限り抑える方針です。

Q13　インターゾーンの株式追加取得により**100%**子会社化が完了したが、その成果と今後の展開は？（**2026/11/13**更新）
　2026年1月にインターゾーン社の株式追加取得が完了し、当社の完全子会社（100%）となりました。完全子会社化により、両社の経営・事業判断を一体化することで、事業シナジーをより迅速かつ積極的に創出できる体制が整いました。
　2026年9月期は7ヶ月分を連結し、インターゾーンの顧客基盤（7,000店舗超のカーディーラー・整備会社等）との連携が本格化し、AO事業の通期売上が前期比+244%（海外含む）と大幅増となりました。2027年9月期は12ヶ月分が寄与します。今後は、インターゾーンの事業基盤とスマートドライブのモビリティデータプラットフォームを掛け合わせた新サービス展開をさらに加速させていきます。

以　上