

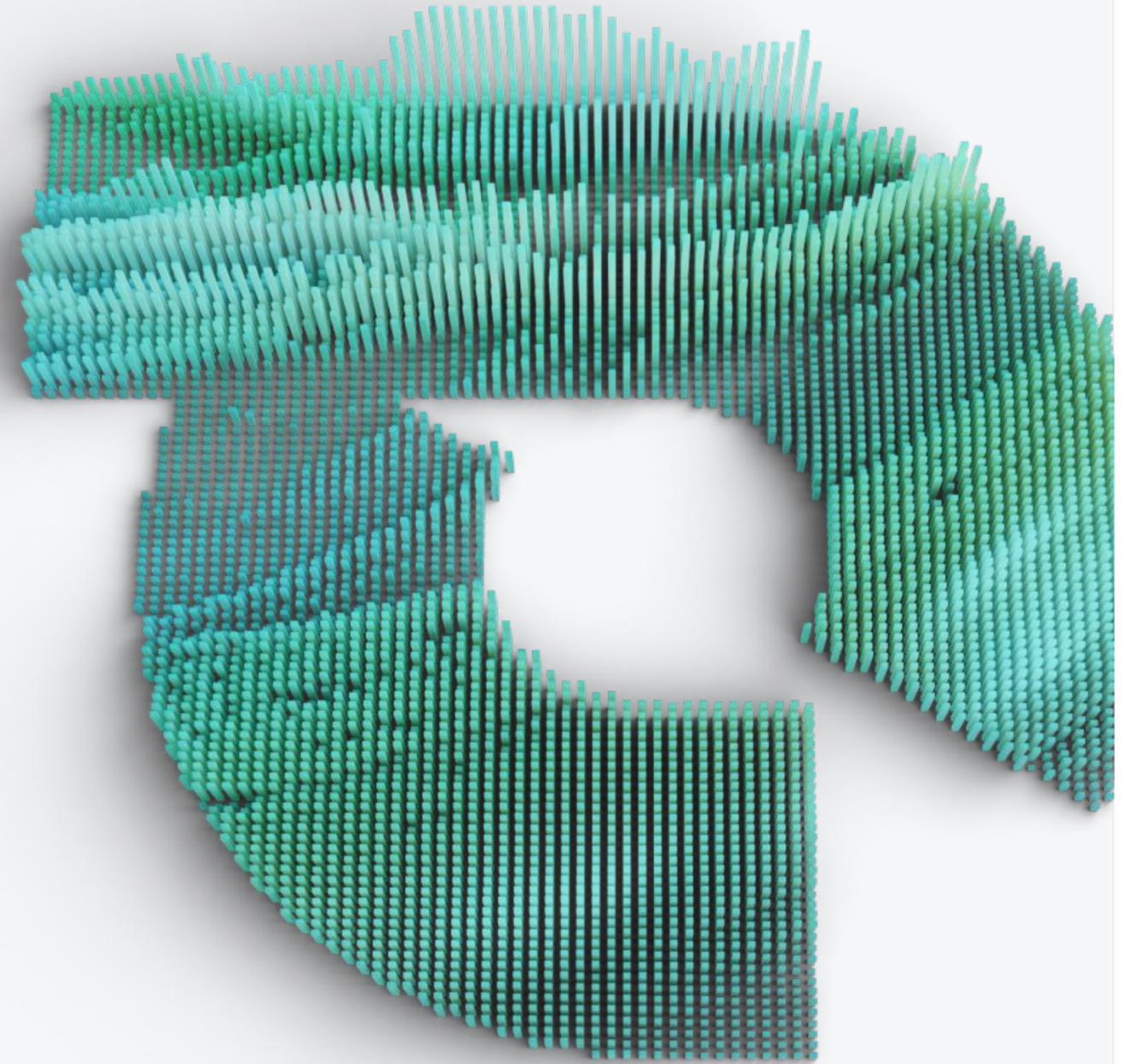


SmartDrive

2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スマートドライブ

(証券コード: 5137 東証グロース市場)



目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

今回の決算発表内容サマリー

2026年9月期 第1四半期実績

リカーリング売上と契約社数が順調に増加し、売上は前年同期比+14%

- 売上 729百万円（前年同期比 +14%）
- 営業利益 87百万円（前年同期比 +121%）
- 当期純利益 69百万円（前年同期比 +225%）

事業指標の進捗

- 契約社数は**2,339社**（前年同期比 +25%）
- 契約社数の増加等で、FO売上は**639百万円**（前年同期比 +12%）
- AO売上は**90百万円**（前年同期比 +30%）
- リカーリング売上は**475百万円**（前年同期比 +33%）と過去最高
リカーリング売上比率(*1)は**65%**（前年同期は56%）と安定

通期予想比 ・ TOPICS

- 売上高の通期予想比進捗率は16%（前年同期は通期売上実績比22%）
- 営業利益の通期予想比進捗率は12%（前年同期は通期営業利益実績比10%）
- **2026年1月末付で、インターゾーン社の株式を追加取得し、100%子会社化**
期初計画では下期での連結化を想定していたため、第1四半期の進捗率は計画の範囲内。なお、同社業績は第2四半期より連結業績に反映

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

ハイライト

- リカーリング売上と契約社数が順調に増加し、売上は前年同期比+14%となり、営業利益も前年同期比+121%
- FO売上は、大型案件の受注が少なくイニシャル売上は減収となるも、リカーリング売上の積み上がりにより前年同期比+12%の増収
- 契約社数は順調に増加。AO売上についても安定的に推移

売上高

729百万円

(前年同期比+14%)

車を使う会社のDX (FO)売上

639百万円

(前年同期比+12%)

自動車産業のDX (AO)売上

90百万円

(前年同期比+30%)

リカーリング売上

475百万円

(前年同期比+33%)

契約社数

2,339社

(前年同期比+25%)

営業利益

87百万円

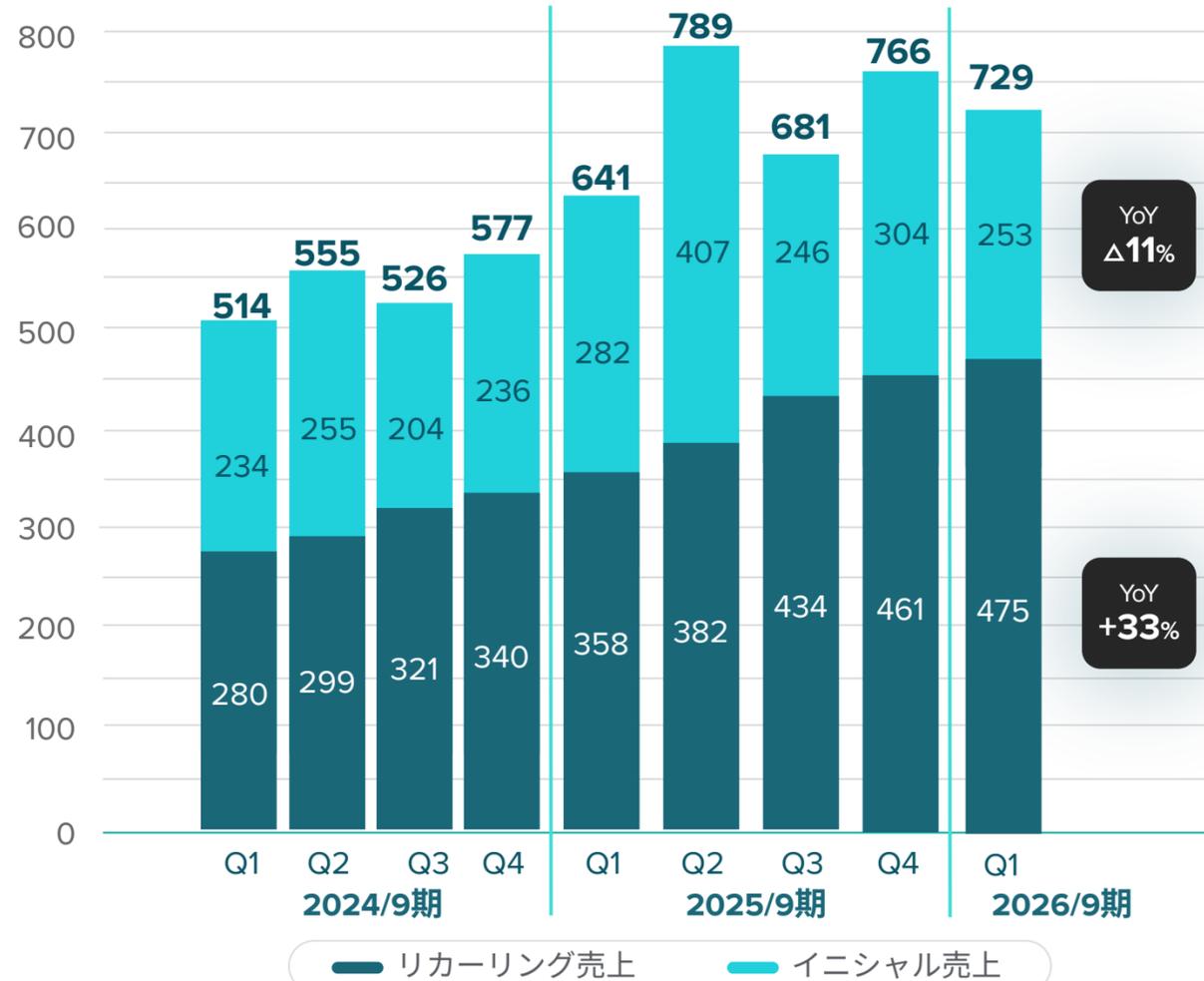
(前年同期比+121%)

売上高の推移

- イニシャル売上は大型案件および新サービス受注が未達であったことなどが主な要因となり
前年同期比 $\Delta 11\%$
- リカーリング売上は、前期以前に受注した大型案件の稼働開始が寄与し、前年同期比 $+33\%$ と堅調に推移

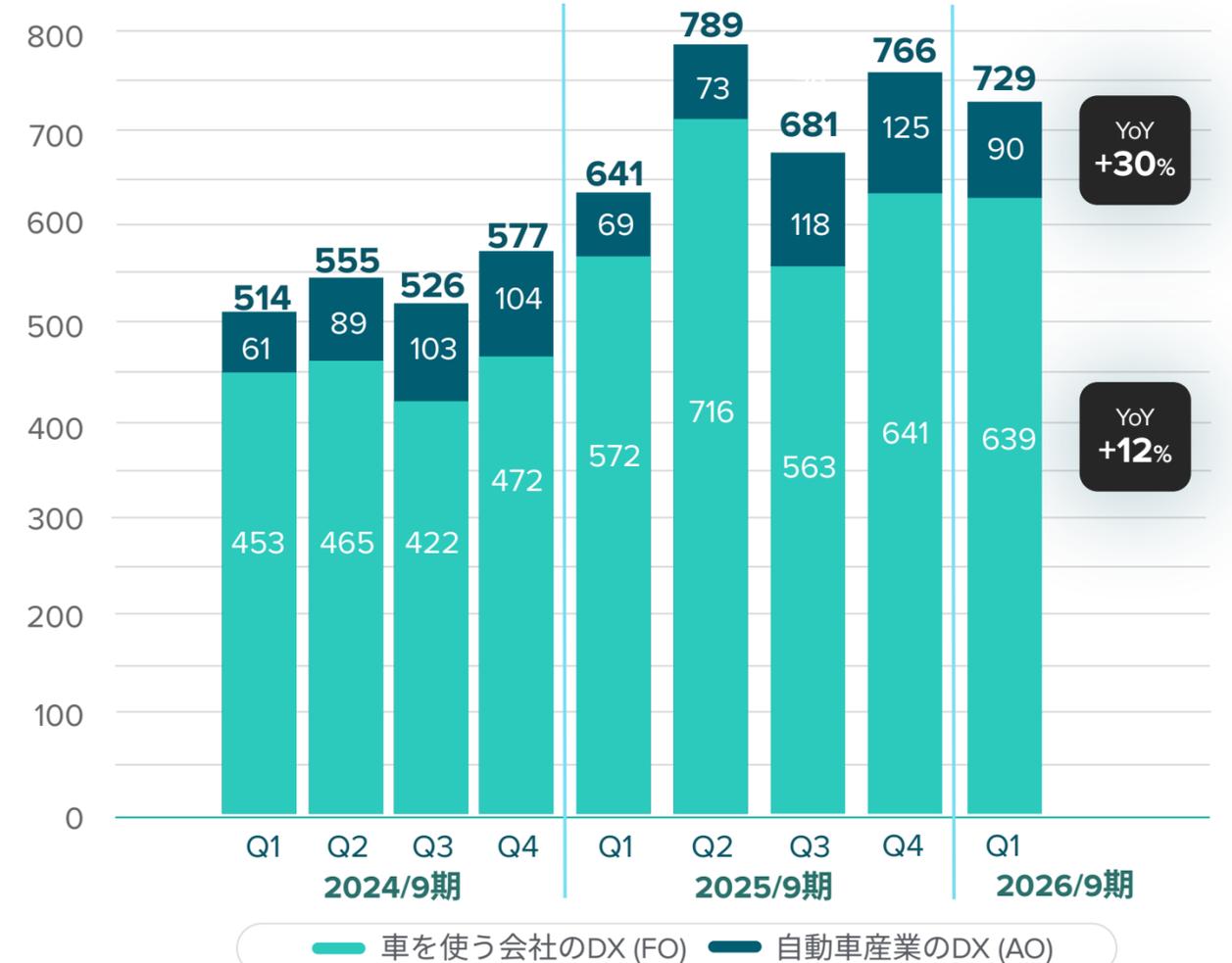
種別売上高

(単位:百万円)



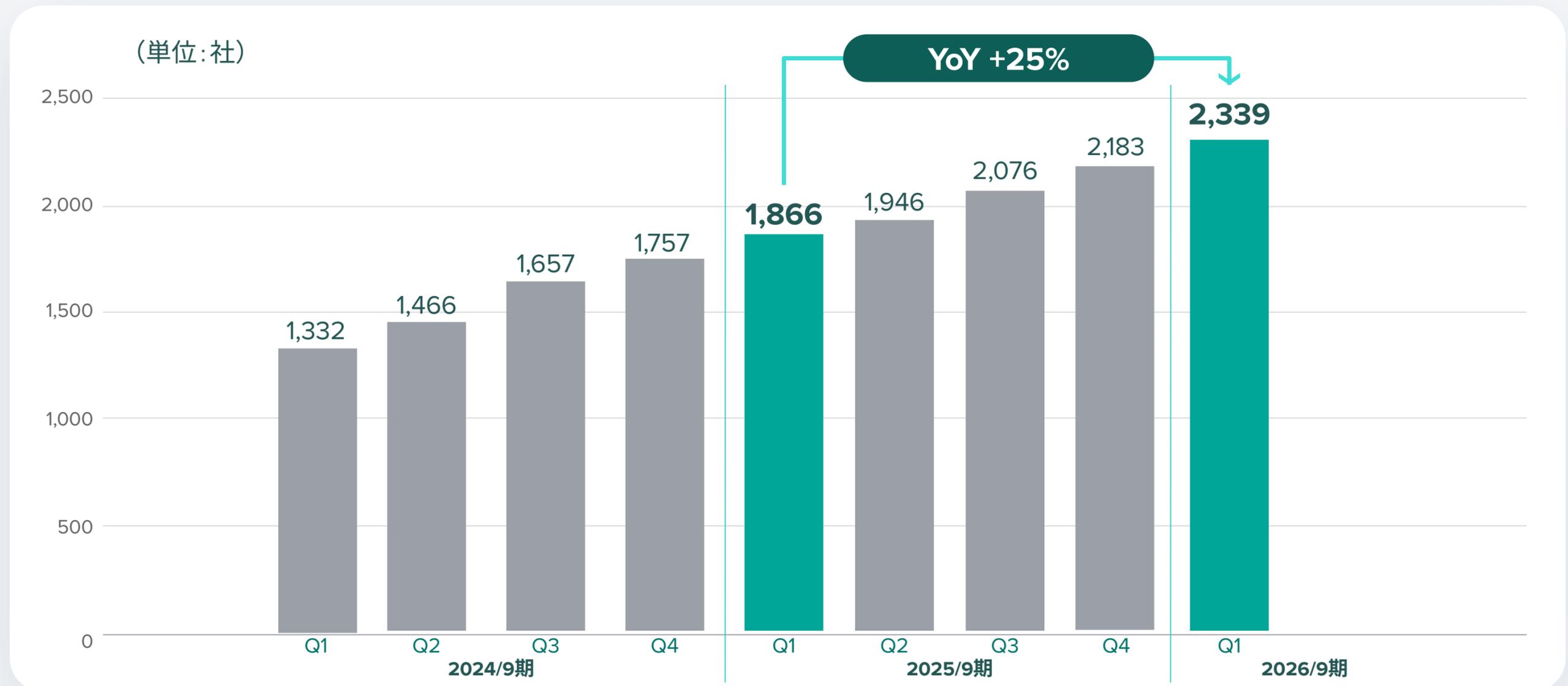
事業別売上高

(単位:百万円)



契約社数^(*1)の推移

- 前四半期比で156社増加、前年同期比で473社増加となり、売上高の増加に寄与
- 2026年9月期も既存顧客への増台提案や新規サービス事業化とクロスセル等、引き続き顧客単価上昇にも注力し、売上拡大を目指す



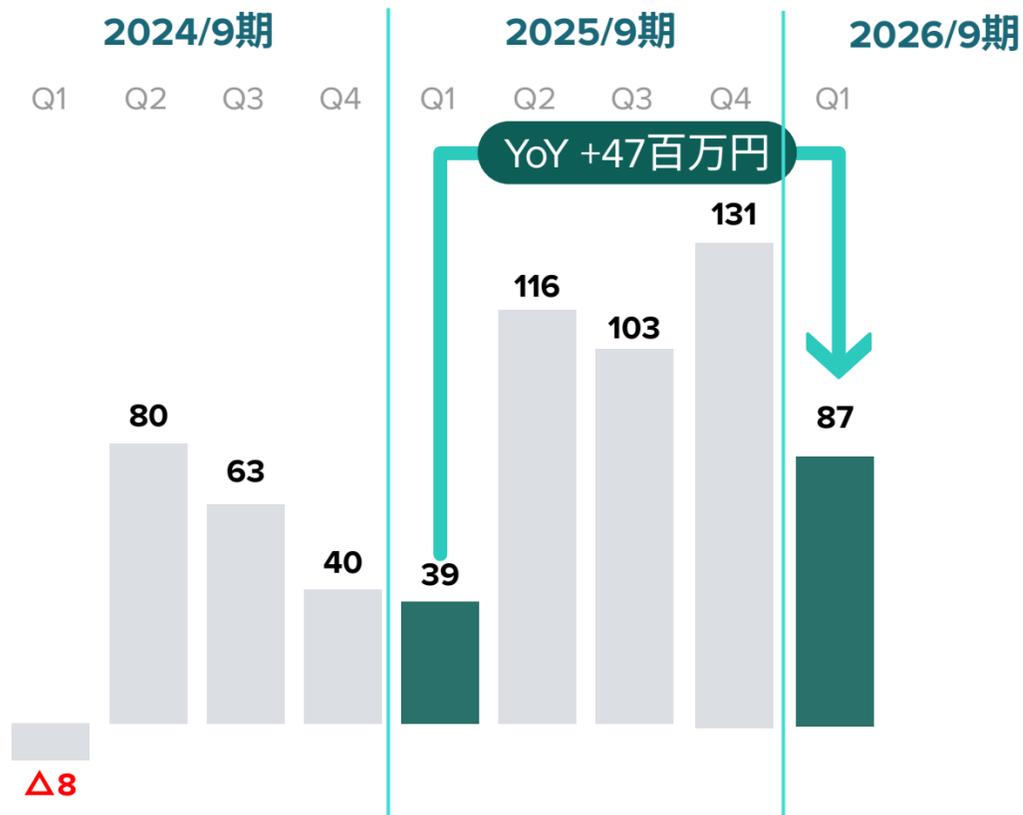
(*1) エンドユーザー数。代理店・パートナー経由の商流の場合も、エンドユーザーとなる法人数を集計対象としている

営業利益等の推移

- 前年同期比では、利益率の高いリカーリング売上の安定計上、および売上増加率が販管費増加率を上回ったことで、営業利益は87百万円、営業利益率は12%と改善
- 前四半期比では、高水準の粗利率は維持するも、売上減収及び販管費の増加により、減益・利益率は低下
- 今後は多額の費用増加は想定されず、粗利率上昇傾向や売上増加幅に対し販管費増加幅が小さい点の継続により、営業利益金額及び営業利益率は改善が進むことを見込む

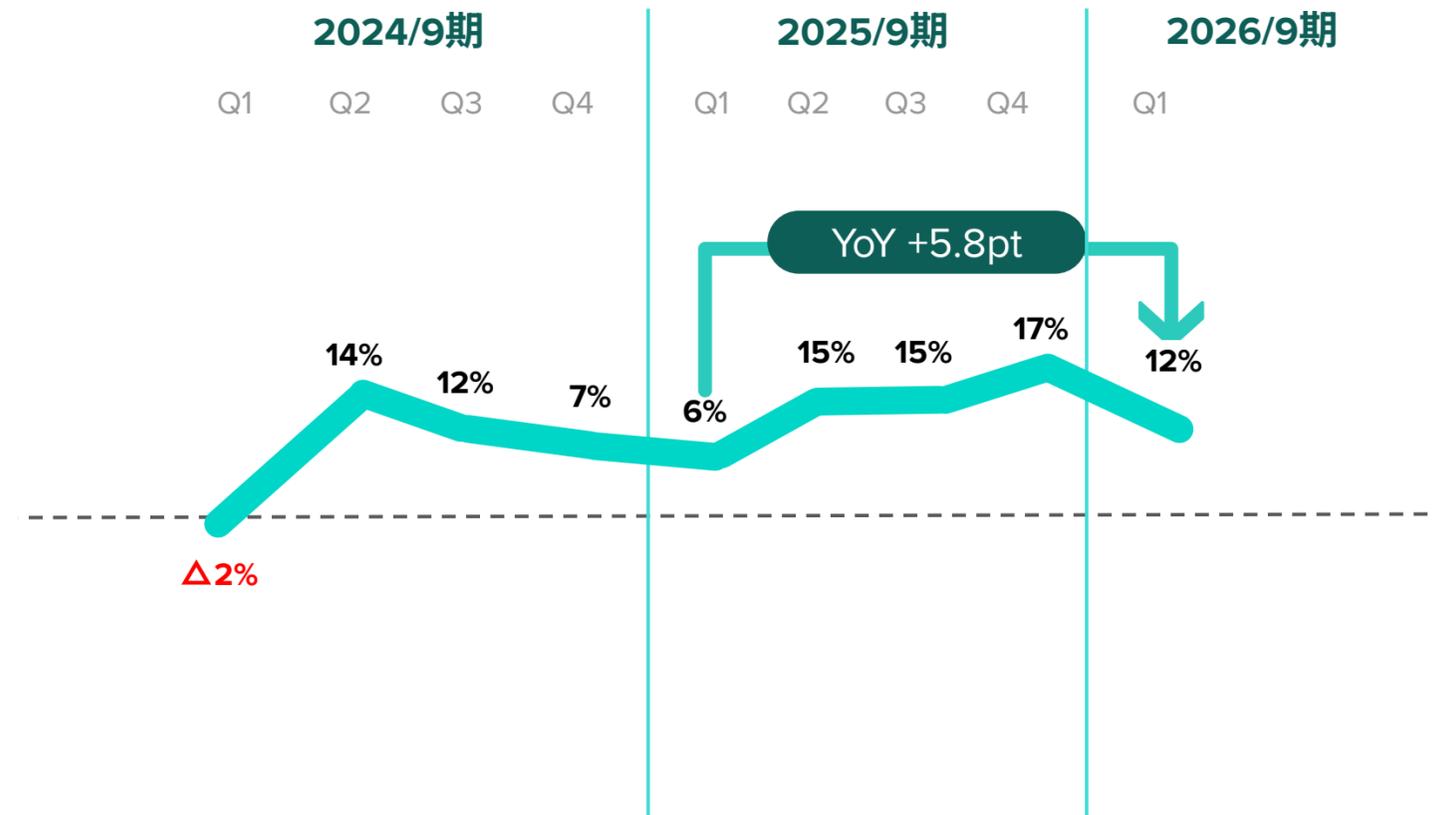
営業利益

(単位:百万円)



営業利益率

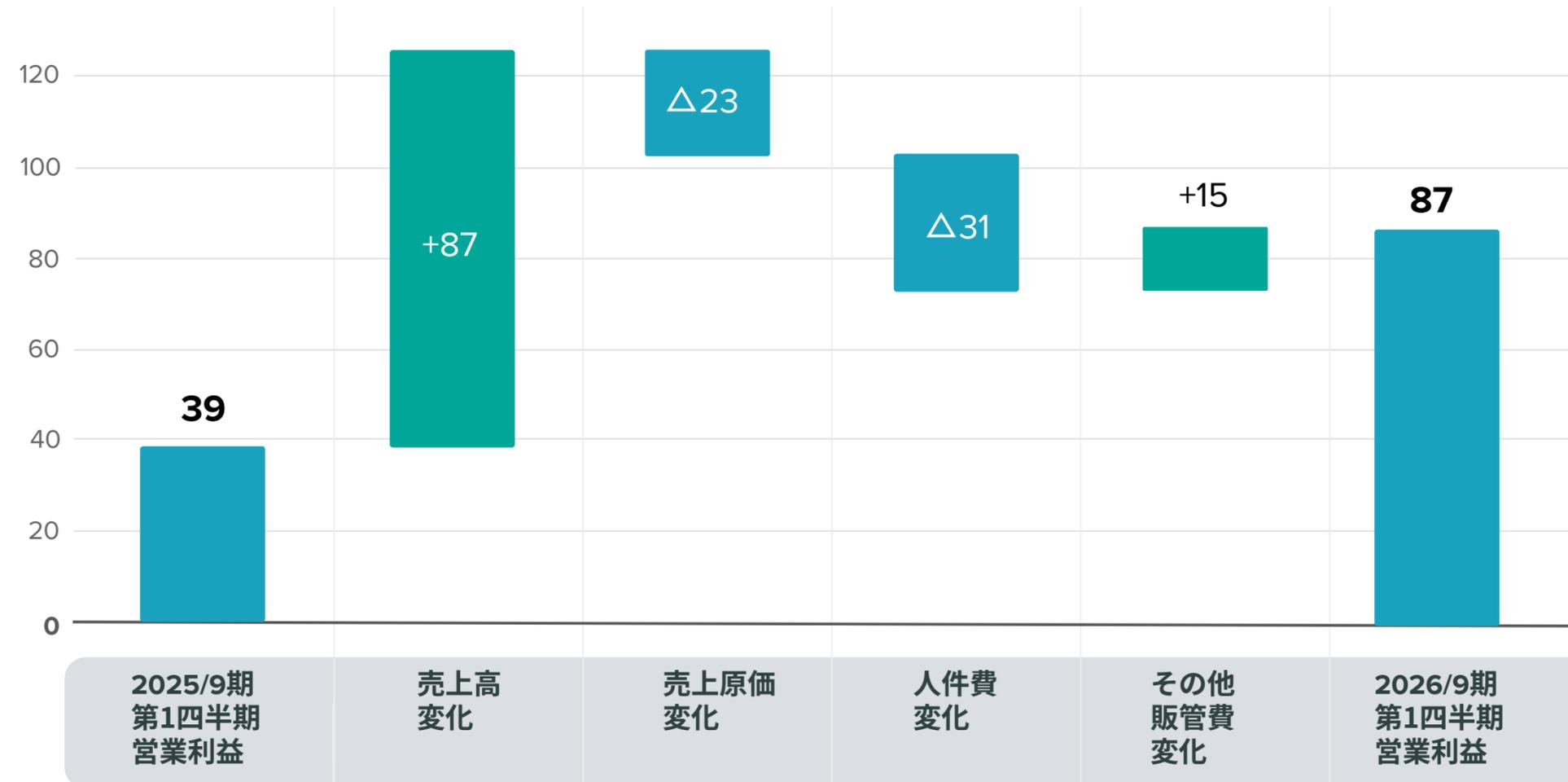
(単位:%)



営業利益の増減分析（前年同期比）

- 売上高+14%・売上総利益+16%に比して、販管費は+5%に留まり、営業利益は+121%増益
- 粗利率は63%と引き続き高水準を維持

(単位:百万円)



販管費増加に比して、売上高増加は+14%と大きい

粗利率は63%(前年同期は62%)

採用が計画より早く進捗したことによる人件費の増加

当期は監査法人変更に伴う臨時費用等の発生なく、その他販管費は減少

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

2026年9月期通期業績予想

- 売上高はリカーリング売上の積み上げ、新規受注、インターゾーンの100%子会社化を見込み、前年同期比+59%と増加率の大幅な上昇を計画
- 販管費増加額が売上増加額を下回る傾向にあり、営業利益率の上昇が継続する見通しのため、営業利益は前年同期比+91%の大幅増益を計画
- インターゾーンは1月末に完全子会社化。同社は8月決算のため、7ヵ月分の業績を連結業績に反映予定

(単位:百万円)

	2025/9 (実績)	2026/9 (予想)	前年同期比
売上高	2,878	4,583	+59%
営業利益 (利益率)	390 (14%)	743 (16%)	+91%
経常利益 (利益率)	370 (13%)	725 (16%)	+96%
当期純利益	453 (16%)	890 (19%)	+96%

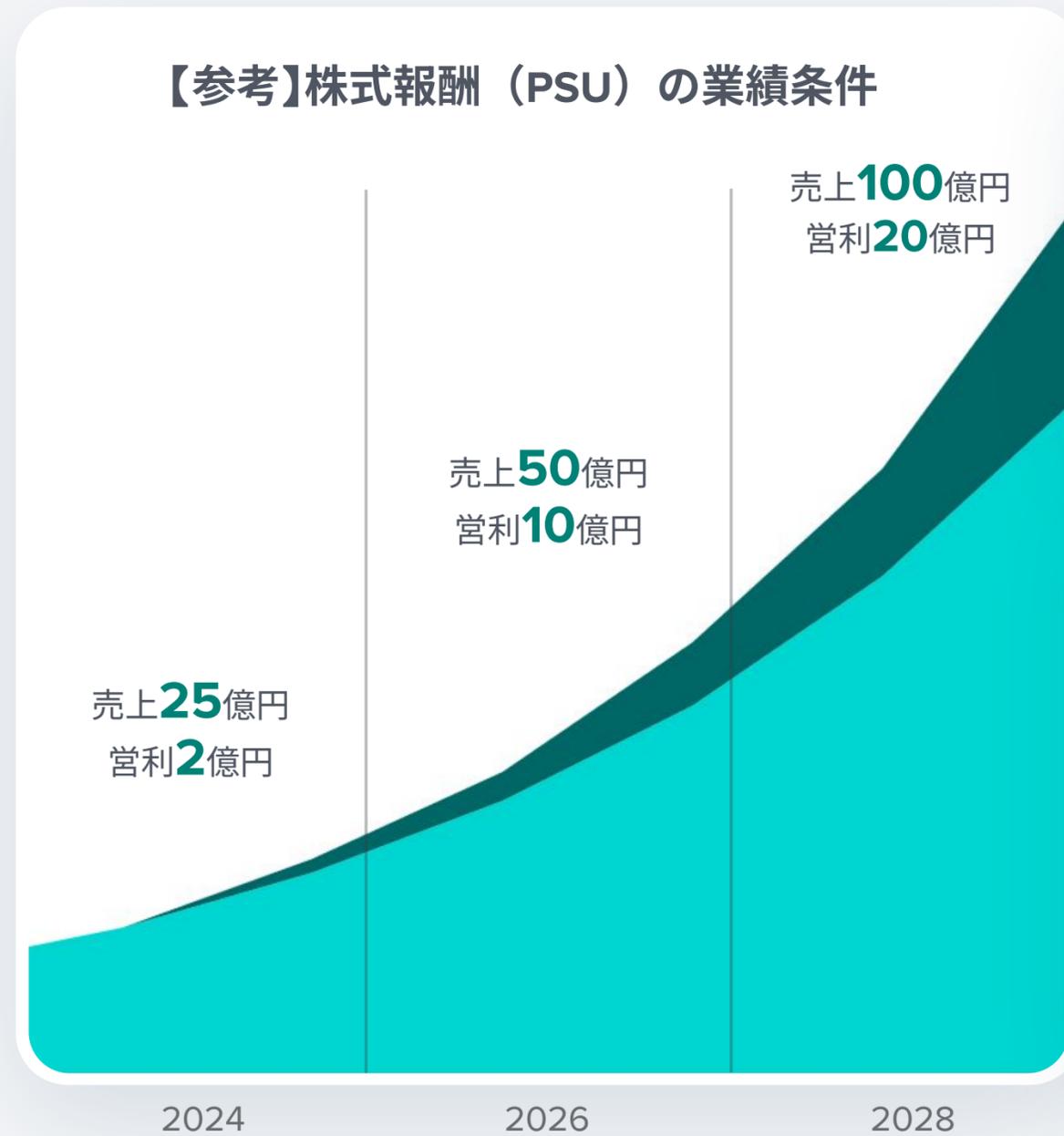
2026年9月期の注力施策

- 前期の課題であった大型案件の受注に対するパートナー販売推進や、新サービスの早期売上貢献に対するSmartDrive Box営業体制強化などの施策に注力

戦略	施策
営業推進	<ul style="list-style-type: none">● 特にパートナー販売の推進、大型パートナーとの連携強化● 大型案件向け営業について、提案プロセス・受注判断基準等の標準化を進める。● 西日本開拓のため拠点の新規開設を予定
サービスおよび商材数の増加	<ul style="list-style-type: none">● SmartDrive Boxの拡販● ディーラー・整備工場向けにPro Autoサービスの開発・販売を推進● 完全子会社化したインターゾーン社と連携し整備工場やディーラー向けに拡販● IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービス
その他	<ul style="list-style-type: none">● M&A戦略の継続

(再掲) 成長戦略と取締役の業績条件型報酬

- 2024年9月期初めに株式報酬の業績条件を設定
- 2026年9月期の業績条件（売上50億円、営業利益10億円）の達成に向けて成長戦略を進行中



- AO事業
 - 自動車産業の業務プロセス変革
 - 新たなサービスの共同開発
- FO事業
 - 車両・移動関連の汎用ニーズの解決
 - 業界に特化したニーズの解決

新規事業・M&A
による
積み上げ

- AO事業
 - 既存の取り組み強化
 - 他の保険会社、自動メーカー、リース会社などへの横展開
- FO事業
 - より大きなTAMを取りに行く適切なコスト/人員配置調整
 - 単なる販売代理店ではないパートナー経由の販売促進
 - 迅速な法令対応等の継続的な製品改善

既存事業
売上CAGR
+30~40%

インターゾーン株式の追加取得（2026年1月29日開示）

- 今回の追加株式取得で100%子会社化
- 2026年2月以降の同社業績が連結対象となり、第2四半期決算から連結損益計算書に反映される

今回の追加取得の内容

- 取得比率:100%子会社化
- 取得総額:1,385百万円
- 適時開示:2026年1月29日
- 株式取得実行:2026年1月30日
- 連結損益に反映:2026年2月以降

業績への影響

- 期初計画の範囲内であるため、売上高・各利益段階ともに通期業績予想に変更はありません

（ご参考）2026年9月期通期業績予想

- 売上高 : 4,583百万円 (+59.2%)
- 営業利益 : 743百万円 (+90.6%)
- 経常利益 : 725百万円 (+95.9%)
- 純利益 : 890百万円 (+96.2%)

インターゾーン株式会社追加取得の背景（事業シナジー）

- 相互送客や事業開発の他、事業推進の過程で顕在化した顧客課題を共同解決するシナジーを見込む
- これにより、両社のサービス・商材の拡充による顧客層の拡大、顧客単価の上昇を狙う

AO事業との 補完関係

- 自動車メーカー、ディーラー、整備会社、レンタカー会社の業務プロセスDX化の取り組みにおいて、エンドユーザーとのやり取りにおける紙や電話利用などの非デジタル領域をインターゾーンが補完
- 例：距離ベースメンテナンスにおいて、gnoteは当社顧客と整備工場とのコミュニケーション向上や調整連携等に寄与

営業・販売

- 顧客や連携先の相互送客や紹介
- 例：新サービスBRAKEPAD SCANなど自動車販売・整備向けクロスセル

技術・開発

- R&D活動の強化・連携、双方の技術・ノウハウ共有

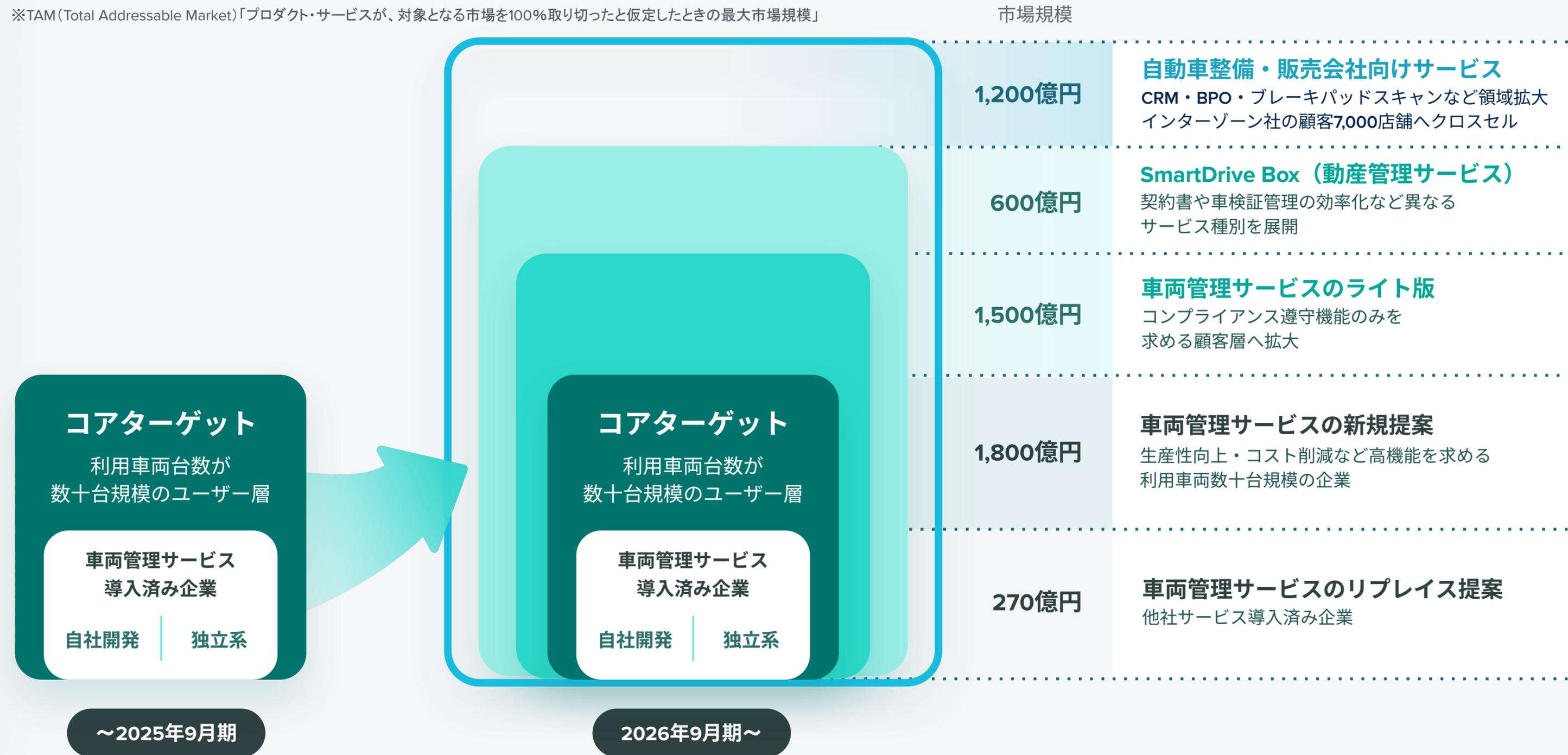
中間持株会社 を介した連携

- 中間持株会社が出資するアセットオーナービジネス事業者群に対し、共同でDX・業務効率化支援を行うとともに、自動車産業の知見が深いインターゾーンと出資候補先のソーシングや出資後の経営支援・PMIを共同で推進

100%株式取得の背景（TAMの拡大）

既存事業の車両管理サービスに加え、事業領域を広げることによるTAM※の拡大を行い、売上成長率の上昇を目指します。

※TAM (Total Addressable Market)「プロダクト・サービスが、対象となる市場を100%取り切ったと仮定したときの最大市場規模」



最近の主な投資家質問へのご回答

	質問	回答
1	インターゾーンの2026年9月期業績への寄与度と、インターゾーン単体の業績について	<p>インターゾーン社は決算期が8月のため、2026年2月から8月の業績が当社2026年9月期通期業績に連結されます。</p> <p>インターゾーン社の直近の実績(2025年8月期)は、売上高が約17.8億円、営業利益が2.1億円となっております。</p> <p>なお、2025年9月期に計上された持分法投資損失(約1,180万円)については、海外グループ会社に関連するものであり、インターゾーン社とは関係ございません。</p>
2	車両管理サービスの解約率と、イニシャル売上の内訳について	<p>毎月の新規受注に対して、解約率は約1%前後で推移しており、このトレンドに大きな変化はございません。</p> <p>イニシャル売上は、主にFO事業に関わる「デバイス売上」と、AO事業に関わる「新規事業立上げ支援等の役務提供」で構成されています。</p> <p>FO事業におけるデバイス売上は、車両管理サービス導入時に車両に取り付けるシガーソケット型やドライブレコーダーなどの機器に関する売上です。</p>

開示資料のご紹介

- 新規投資家層の開拓、対話の向上に向けた取り組みのため、ぜひご覧ください。

動画

対談形式の会社概要・成長戦略説明



日経CNBC「Market Breakthrough」



決算説明



日興Web IR Day

モビリティデータ分析の独立系トップ企業

車を使う会社のDX	自動車産業のDX
フリートオペレーター (FO) 事業	アセットオーナー (AO) 事業
データ収集	データの活用
データ分析	データ分析

車を使う会社のDX (FO) サービス

- 新サービス開発
- 安全運転・事故削減
- 生産性向上・コスト削減
- SDGs対応・EVシフト

自動車産業のDX (AO) 事業

- 新サービス開発
- ビジネスプロセスの効率化
- 顧客接点の強化

海外モビリティDX事業 (海外事業)

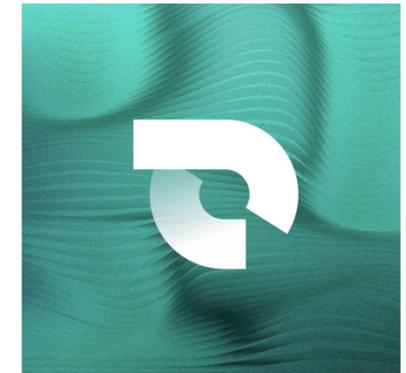
マルチデバイス対応およびマルチサービス化

自動車産業のDX (AO) 事業) 導入メリット

FO事業とAO事業の双方を行うことによる相乗効果

読み物

● 統合報告書



● 成長可能性

● 決算スライド

● スマホ版

● 文字起こし

● よくある質問と回答

免責事項

本資料は、株式会社スマートドライブ(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

決算に関する想定FAQ

	質問	回答
1	インターゾーンのM&Aの業績影響・業績寄与の見通しは？	短期的には事業シナジーによる各社への業績影響を見込みます。 また、2026年9月期中の株式追加取得（完全子会社化）とそれに伴う全部連結処理による業績影響・業績寄与が見込まれます。
2	営業利益率の高さは継続するか？	2026年9月期も多額の費用増加は想定されず、粗利率上昇傾向や売上増加幅に対し販管費増加幅が小さい点の継続により、前期と同様の高い営業利益率を見込みます。
3	AO事業の売上増加に向けた対策と進捗は？	15ページに記載のIDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービスやディーラー向けサービスの拡充、及びインターゾーン社を始めとしたM&Aの推進による事業拡大を進めています。
4	2026年9月期の売上計画は前年同期比で大幅に増加率が上昇しているが、内訳は？	リカーリング売上積み上げ、新規受注、インターゾーン社の100%子会社化を見込み、前年同期比+59%と増加率の大幅な上昇を計画しています。

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

成長戦略の概要

移動データ分析に関連した新サービス拡大により事業規模拡大を目指す

長期

- 東南アジアにおいて自動車データ活用企業No.1になり、データを活用した移動にまつわるサービス（保険・整備・給油・駐車・充電）を提供

中期

- クロスセルを目的とした新サービス（動産管理、ドライバーアプリなど）が拡大
- 自動車保険・レンタカー管理・整備・販売効率化などのリカーリング売上増加

短期

- 販売パートナー増加及び新サービス（動産管理、ドライバーアプリ拡張など）立ち上げ
- 整備・レンタカー管理のリカーリング売上増加

スマートドライブが実現する社会と役割

移動データだけでなくあらゆるデータを扱い自動車産業を変革する

製造・販売プロセス

販売後のプロセス



実現する社会

- 事故削減による安全な社会
- 移動の利便性向上
- CO2排出量削減
- 自動車産業の業務プロセスを変革

データプラットフォーム

当社の役割

- アジアNo.1のデータハブ（中心）になり、移動データだけでなくあらゆるデータを扱う
- データを活用して、移動にまつわるサービス（保険・整備・給油・駐車・充電）を提供
- 新しいリースや自動車保険の仕組みを構築

成長戦略の具体的施策 (新規事業・M&A)

車を使う会社のDX (FO事業) ・ 自動車産業のDX (AO事業) とともに新サービス創出を進める

車両・移動にまつわる
汎用的なニーズ

- 潜在顧客の車両管理は総務が担当することが多く、クロスセルを見込みやすい
- 勤怠管理（走行データを活用した自動出退勤）、経費精算（走行データを用いた社用車の私的利用判別）など車両管理サービスとクロスセル可能な商材を増やす
- 事故対応や契約書の管理、全体コストの最適化など車両にまつわるニーズを幅広く解決

FO業界に深堀/特化

- 現状のサービスは業種に特化しておらず車両を使っている企業すべてを対象
- 配送・産業廃棄物・LPガス業界など、特定領域へ特化した新サービスを増やす

AO業界の深堀/横展開

- 当社がモビリティデータを活用し新たなメンテナンスや自動車保険をパートナーと作り上げる
- 自動車保険・メンテナンス対象は6,100万台^(*)と対象台数が多く、さらなるTAMの拡大へ
- 整備工場の予約、保険料支払い、自動車/リースの販売など業務プロセスの効率化

成長戦略による市場規模の拡大

車両台数増加に加え、新サービスによる顧客単価上昇によって市場規模拡大へ

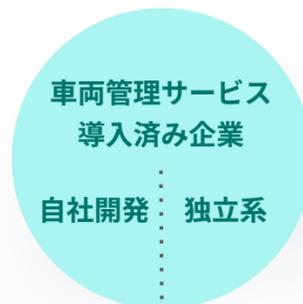
既存事業：ユーザーを増やす

潜在顧客掘り起こしによる
台数市場規模の拡大 約 750～1,000万台 (*2)

- パートナー販売の拡大
- 手薄な地方を開拓

車両管理のリプレイス
台数市場規模 約100万台 (*1)

- サービスの機能強化
- 法令遵守への迅速な対応



新規事業：サービスを増やす

台数市場規模拡大に加え
クロスセルによる単価の上昇

- FO汎用ニーズへのサービス展開
- AO裏側構築運用、新たなサービス

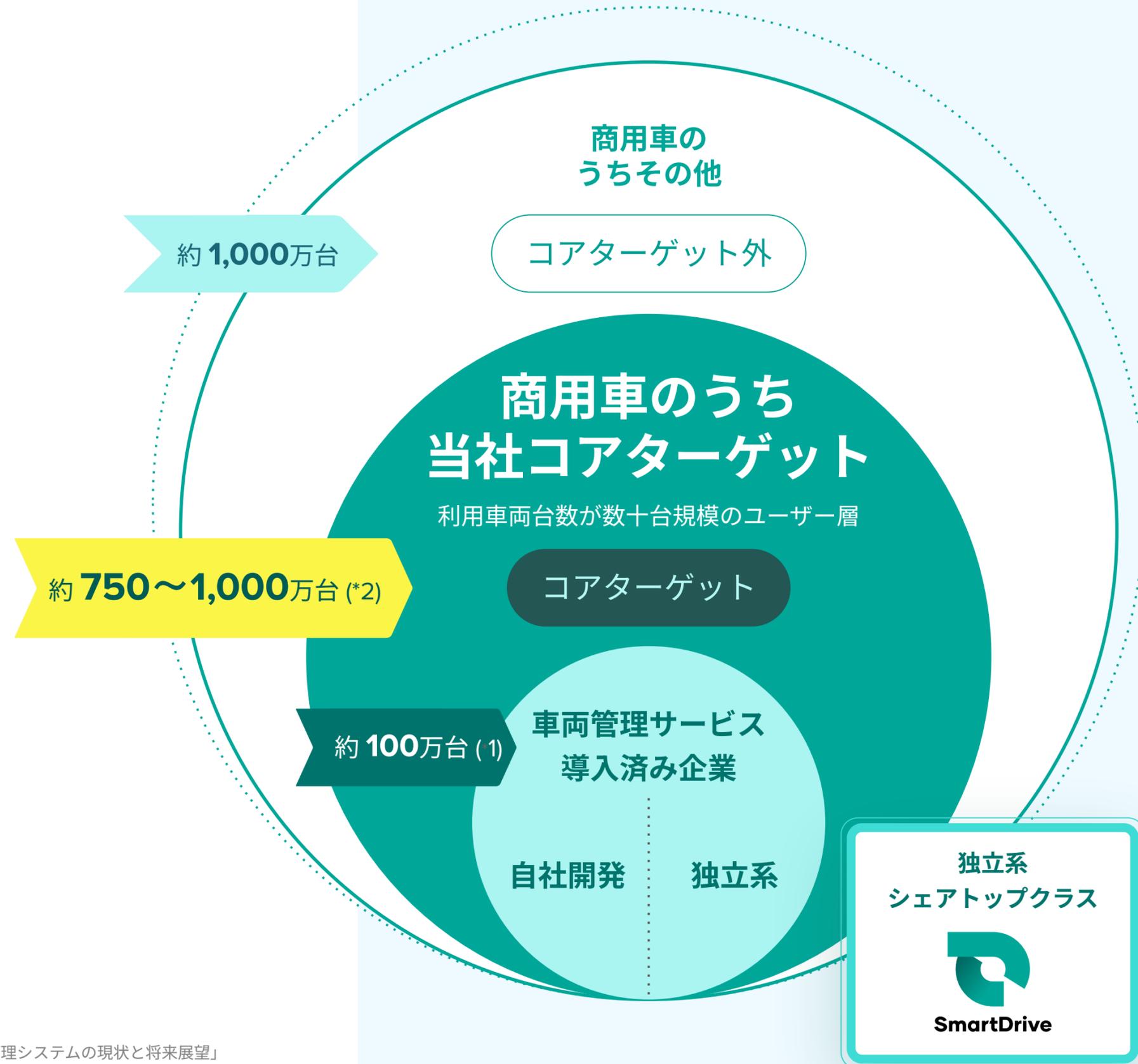


(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」

(*2)AIG損害保険株式会社「法人車両調査レポート【2021年】」 5台以上の法人車両保有割合と法人車両台数2,000万台に基づき当社試算

コアターゲット

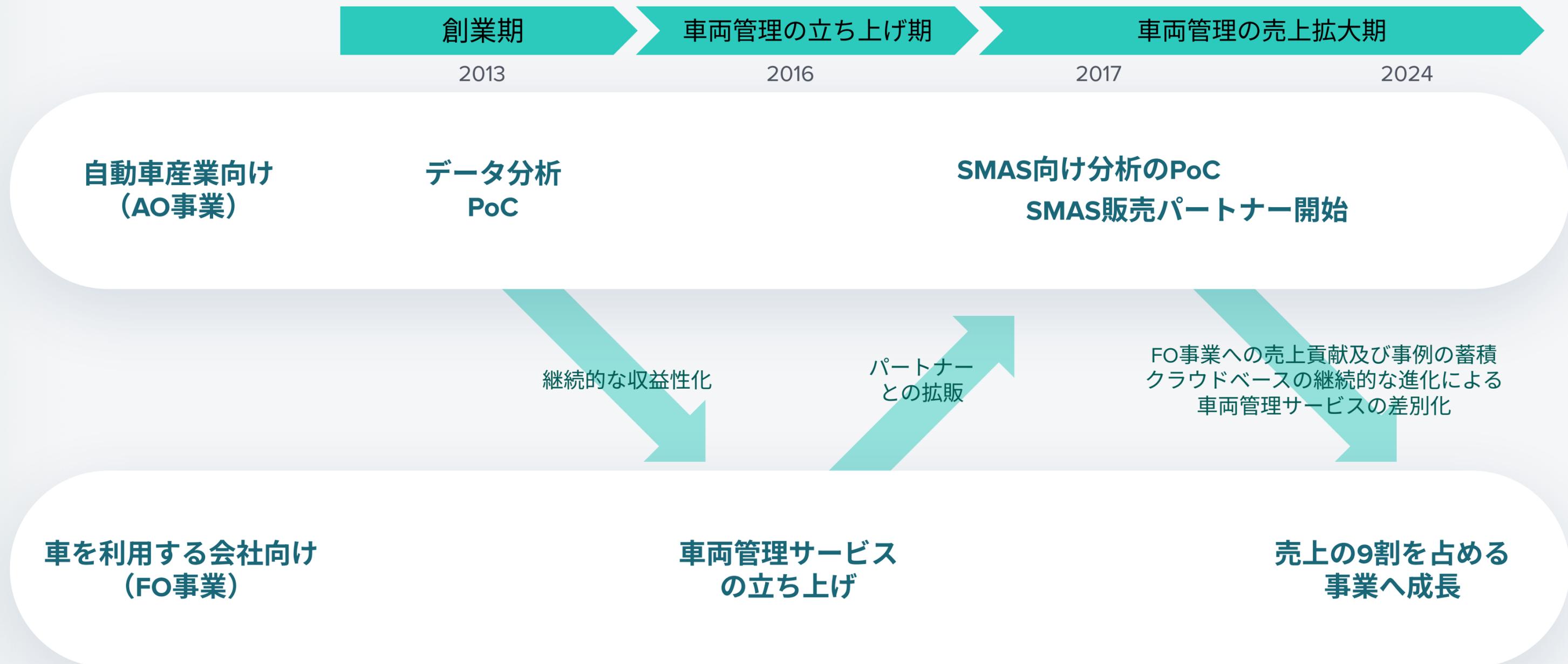
- 全商用車約2,000万台のうち、既に何等かの車両管理サービスを導入済みの車両は、約100万台あります。
- 当社コアターゲットは、利用車両台数が数十台規模の顧客であり、当属性には約750万台～1,000万台の市場規模があります（SOM）。
- コアターゲットの顧客は、地方に点在しているケースが多く、当社では代理店（AOパートナー・地場のリース会社や保険代理店・機器販売会社等）を介して、当該コアターゲットへのリーチと販売を進めます。



(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」
(*2)AIG損害保険株式会社「法人車両調査レポート【2021年】」 5台以上の法人車両保有割合と法人車両台数2,000万台に基づき当社試算

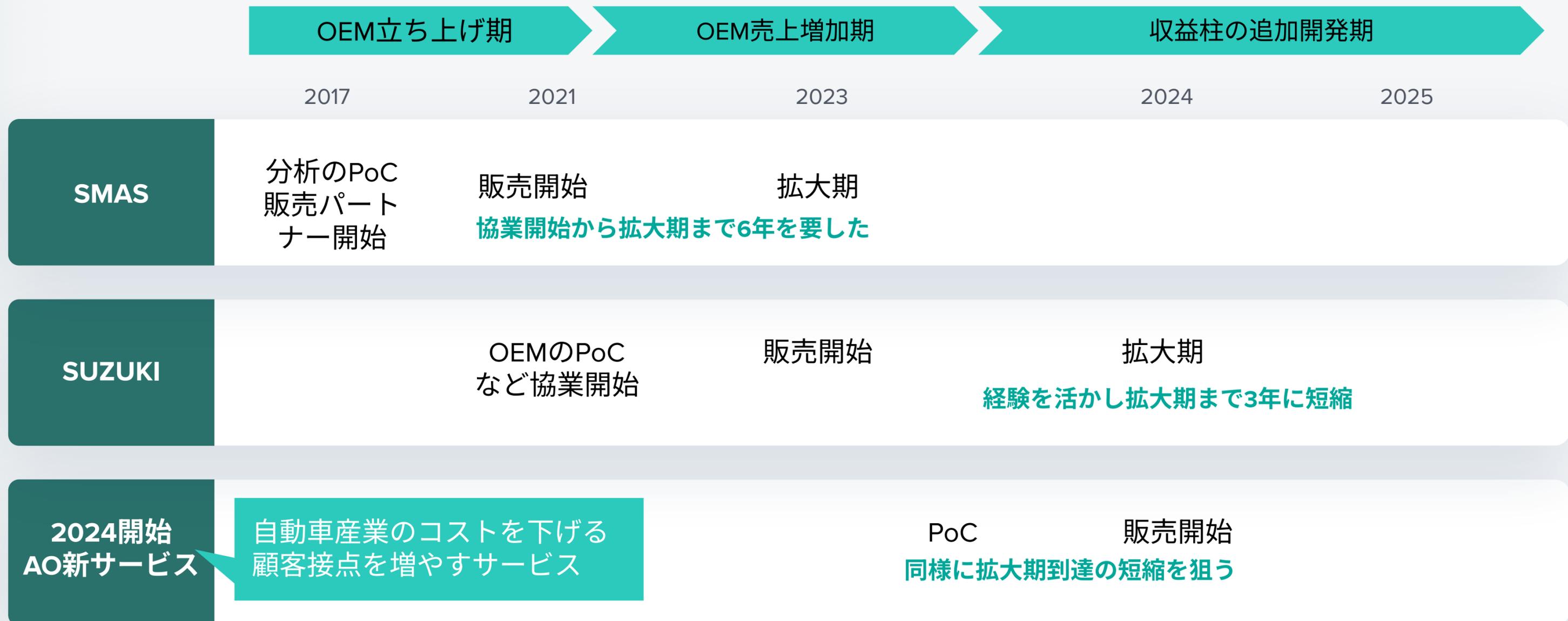
スマートドライブにおけるAO事業の大きな価値

- AO事業を起点にFO事業が創出された
- 車両管理サービス成長率は競合比較で抜きん出ており、販路拡大に伴い蓄積を続ける顧客事例からのエンジニアによる機能改善と、継続的な改善・進化を実現するサービス開発基盤が差別化要因



AO事業施策の仕込みは早期に顕在化する見通し

- 車両管理サービス含め新たな施策は立ち上げから拡大まで長期間を要する
- しかし、直近の取り組みは拡大までの期間が短縮傾向



目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2026年9月期 第1四半期業績報告

ハイライト

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

2026年9月期の注力施策

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

インターゾーン株式の追加取得

最近の主な投資家質問へのご回答

開示資料のご紹介

04 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

05 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

コアターゲット

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

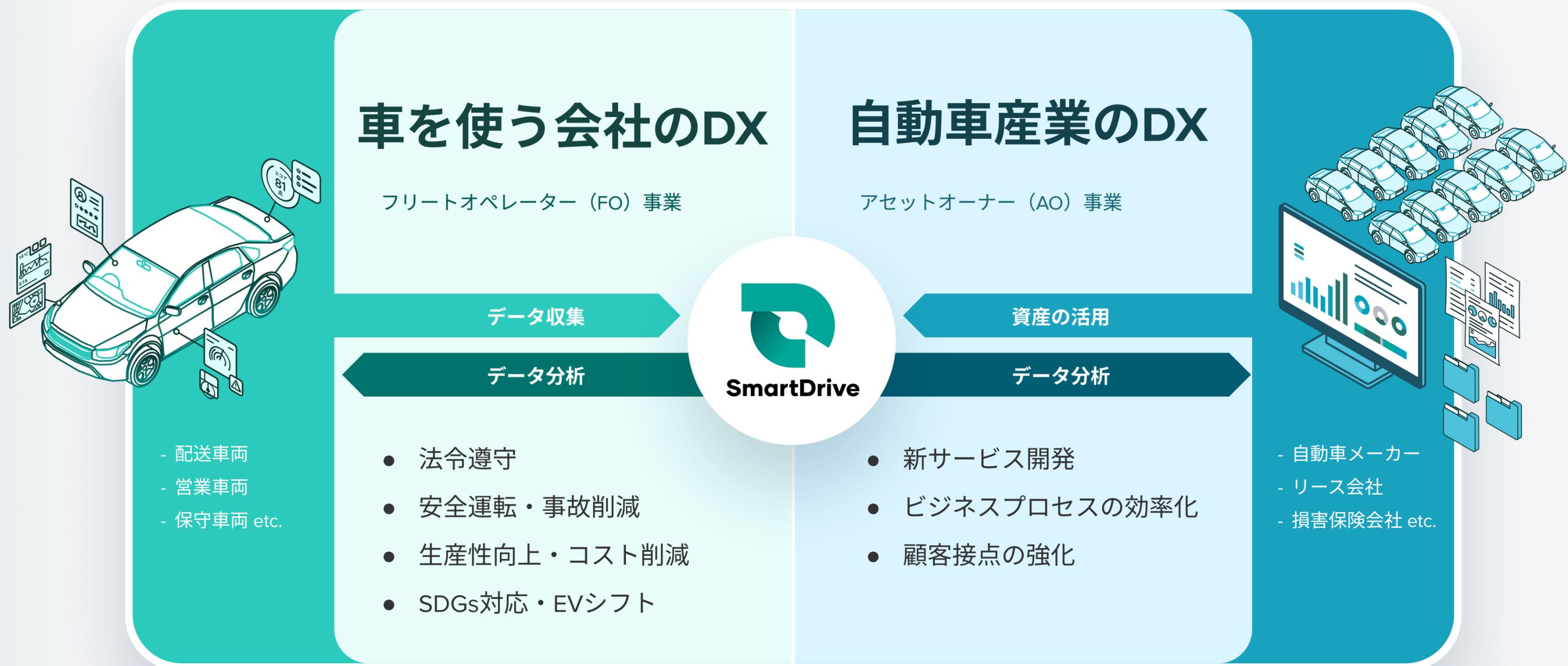
株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

モビリティデータ分析の独立系トップ企業



Vision

スマートドライブが創業期より掲げているビジョンです。
これまで様々な移動手段の進化によって、人々や物の移動は大きく進化してきました。

しかし、自動運転などの普及によってこれから数十年で、過去の進化と同じくらい大きな移動の進化が起こると言われています。

こういった進化はどこか1つの会社によって成り立つものではなく、色々な会社や自治体のアセットや技術が繋がって、組み合わせあって成り立ちます。

スマートドライブでは、そのような世界で必要とされるような、移動体にまつわる様々なセンサーデータを収集、解析し、メーカーや系列関係なく、オープンにつながるプラットフォームをグローバルに展開する事で、移動の進化を少しでも前に進められるような事業を展開しています。

社会にインパクトのあるような大きなテーマを、少しでもスマートにドライブしていけるように。そんな思いが社名に込められています。



移動の進化を
後押しする

会社概要

概要

会社名 : 株式会社スマートドライブ

本社所在地 : 東京都千代田区内幸町 2-1-6 日比谷パークフロント 19階

事業内容

ハードウェアやアプリケーション、テレマティクスサービス等の開発・提供、およびデータ収集・解析

沿革

2013年10月

設立

2016年9月

法人向けクラウド車両管理サービス「SmartDrive Fleet」をリリース

2019年12月

NEDO「Connected Industries推進のための協調領域データ共有・AIシステム開発促進事業」に採択

2020年3月

マレーシアに連結子会社SmartDrive Sdn. Bhd.設立

2021年1月

住友三井オートサービス(株)とテレマティクスサービス分野の資本業務提携

2021年7月

JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

2022年12月

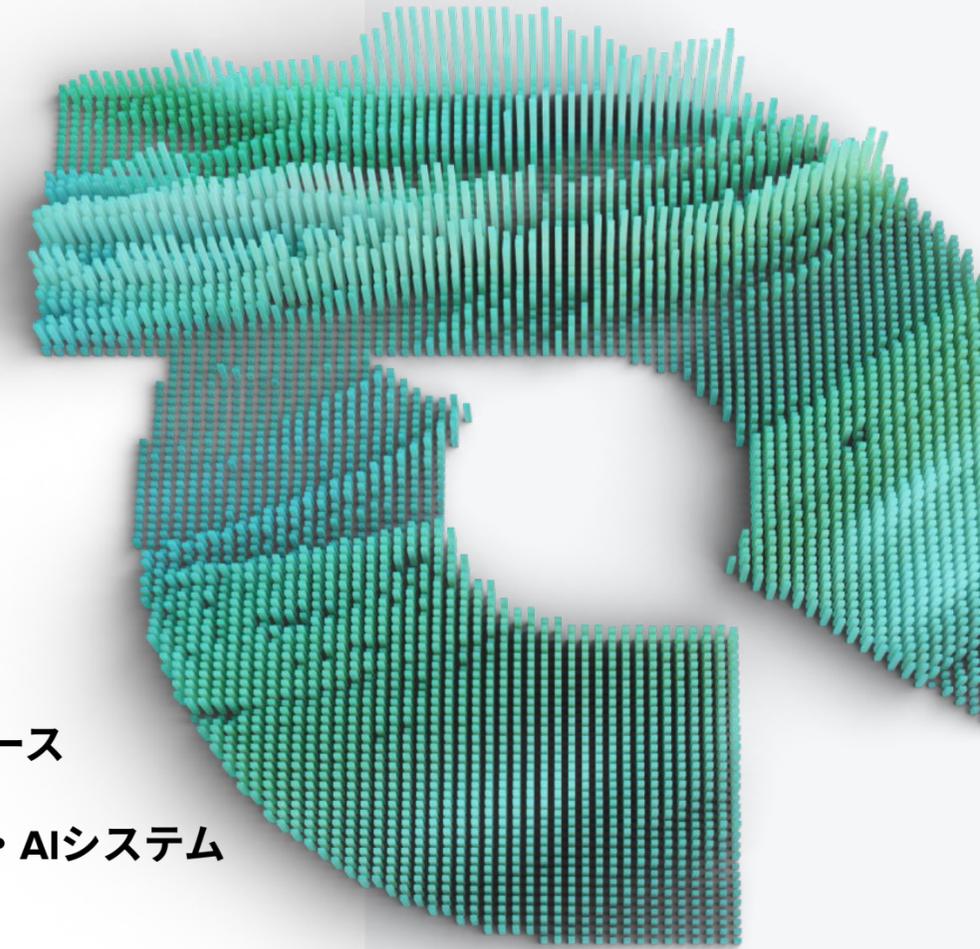
東京証券取引所グロース市場に株式を上場

2023年3月

スズキ株式会社による法人向けコネクテッドサービス「SUZUKI FLEET」サービス開始

2023年10月

「SmartDrive Fleet」「SmartDrive Fleet Basic」のアルコールチェック関連機能を大幅拡充



統合報告書のご紹介

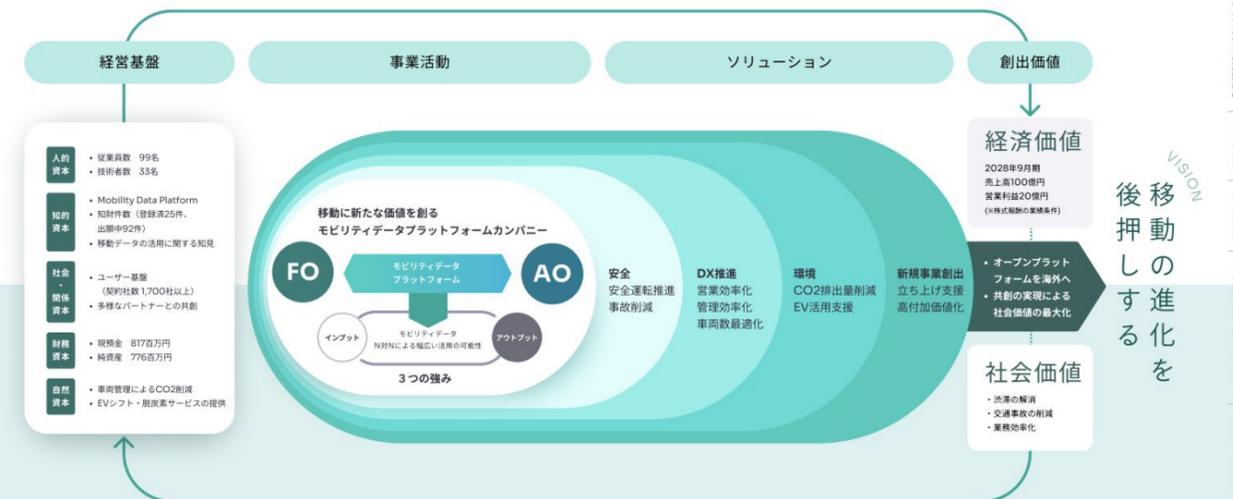
- 2024年12月に初めての統合報告書を公表
- 中長期的な価値創造に向けた戦略や財務・非財務情報、ビジョンや各種取り組みを掲載
- 取締役や事業責任者インタビューなど新たなコンテンツを掲載

[統合報告書はこちら](#)



価値創造プロセス

当社は創業以来「移動の進化を後押しする」をVisionに掲げ、移動に新たな価値を創るモビリティプラットフォームカンパニーとして、車両やドライバーに関するデータを可視化し、渋滞や交通事故の削減、カーボンニュートラル実現への貢献に取り組んでいます。



所属する業界の課題

- 車利用会社においては車両管理に関する課題と事故削減に関する課題が主
- 自動車業界においては車両利用状況が把握しづらいことによる課題が多く残る

車利用会社における課題

- 法令遵守: 車両を5台以上保有の会社は安全運転管理者の設置と運転日報作成が義務であり、対応に手間がかかる。車両管理が煩雑になる
- 事故削減・安全運転の推進
- 自動車利用に関するコスト削減
- 自動車利用に伴う環境への影響・労働環境の改善

自動車業界における課題

- 自動車メーカーは販売後に利用状況が把握しづらい売り切り型の事業構造
- リース会社や自動車保険会社は車両利用状況の把握が事故時や定期メンテナンス時に限定される
- メンテナンスは車両状況ではなく日数基準で行われる
- 走行データの蓄積が少ないため、データを活用した新サービス創出に時間がかかる
- データの取得範囲が自社製造の車両に限定される

事業概要

業界課題に対し、モビリティデータ (*1) を利活用した3つの事業を国内外において展開

コア事業

車を使う会社のDX (国内FO事業)

- 国内に約2,000万台 (*2) ある商用車を利用する企業に向けた事業
- クラウド車両管理、法令遵守、安全運転管理、車両に係る各種業務のDX化、モビリティデータの分析などの各種サービスを提供
- SaaS型での直接提供により、顧客はデバイスと月額サービスを自由に組み合わせて利用可能

移動を伴う企業の業務を効率化する事業

自動車産業のDX (国内AO事業)

- 国内FO事業の各種サービスを、リース会社・自動車メーカー・保険会社等のアセットオーナー企業にOEM提供し、アセットオーナーの既存顧客に向けて各種サービスを共同販売
- アセットオーナーにおける新規事業立上げ支援やPOC実施支援など、アセットオーナーが行う事業の高付加価値化や新規サービス創出を支援

自動車産業の
新規事業支援や業務プロセスを
効率化する事業

NEXTコア事業

海外モビリティDX事業 (海外事業)

- マレーシアで現地企業や海外展開する日系企業に向けて、国内FO事業及び国内AO事業で提供する各種サービスを提供
- デバイスレスのスマホベースのサービス提供や現地保険会社との連携など、日本での技術基盤を生かしつつ、東南アジアならではの事業展開を進める

(*1) GPSデータ（緯度経度・GPS速度・GPS精度等）、加速度センサーデータ 等

(*2) 一般財団法人自動車検査登録情報協会「車種別（詳細）保有台数表」2022年5月、及び一般社団法人日本自動車リース協会連合会「自動車総保有台数とリース車保有台数の年別比」から当社集計

事業領域

モビリティデータの収集、データを蓄積・解析するデータプラットフォームの開発・提供、各種サービス提供を一気通貫で行う



顧客
・
事業区分

車を使う会社のDX (FO)

自動車産業のDX (AO)



サービス

車両管理	ドライバー エンゲージメント	その他オプション	事業化支援	OEM SaaS	保険リスクAI
 SmartDrive Fleet	 SmartDrive Cars	  SmartDrive Fleet Basic データ分析 サポート	 POC支援等 新事業創出	 OEM SaaS	 リスクAI



データ
プラット
フォーム



SmartDrive
Mobility Data Platform
BUILD YOUR PLATFORM QUICKLY & EASILY

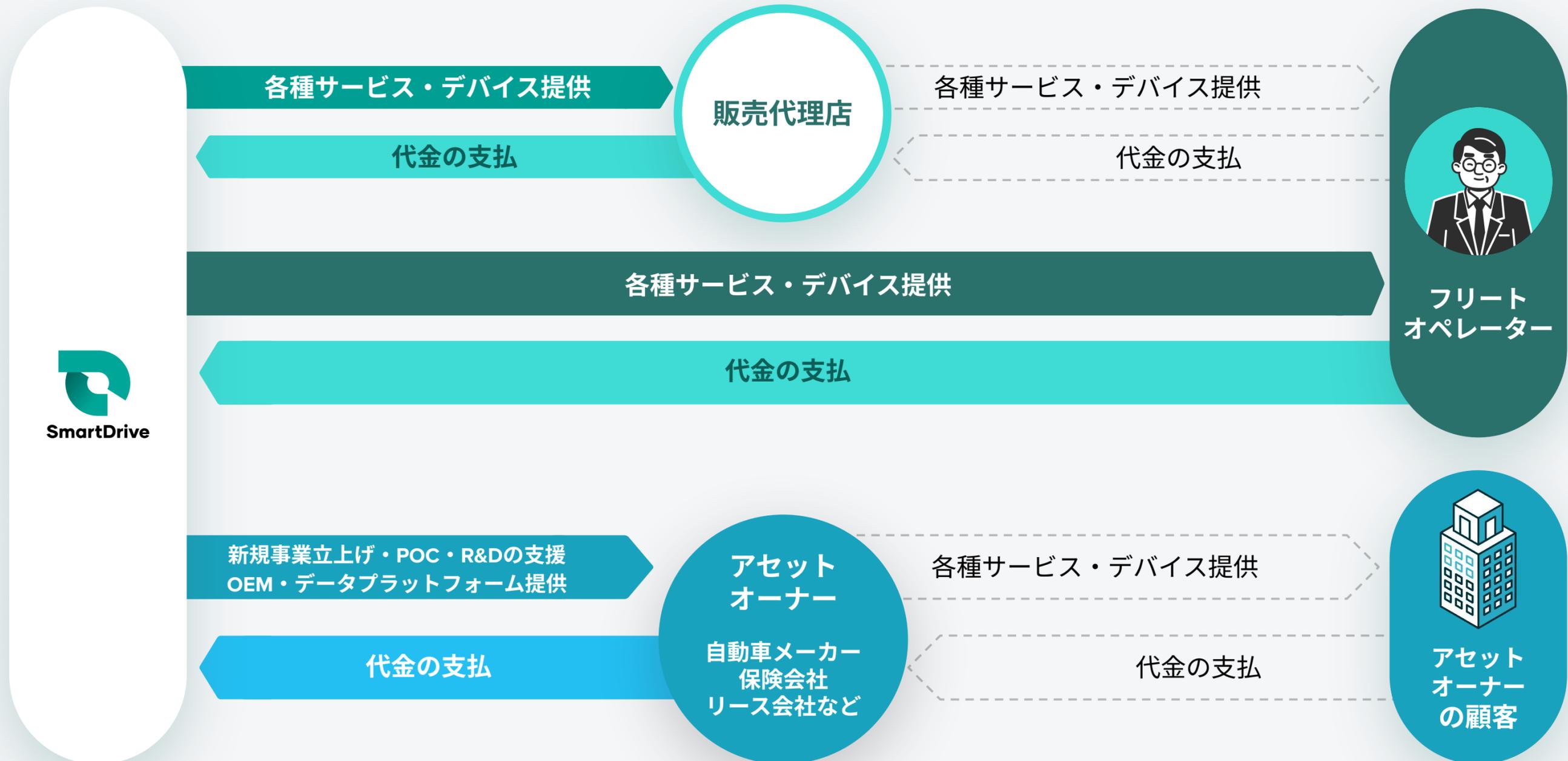


データ
インプット

自社デバイス	3rd Party デバイス	コネクテッドモビリティ
	    ドライブレコーダー ETC2.0など	 モバイル ウェアラブル
		   四輪 二輪 その他

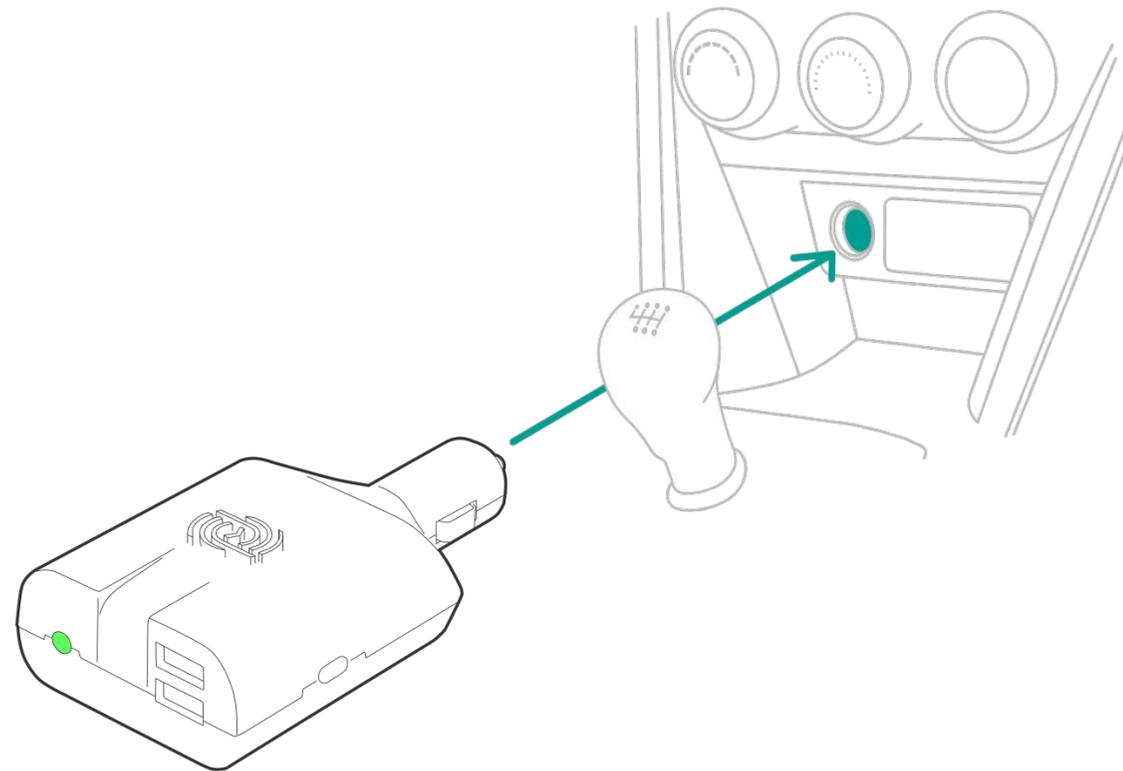
ビジネスモデル

- FO事業は直販と代理店販売を行っており、売上の代理店販売比率は約2~3割
- AO事業はパートナーからのプロジェクト支援やOEM販売に伴うリカーリング収入を得る



車を使う会社のDX（FO事業）

- 車載デバイスでクルマをコネクテッド化する、配送・営業・保守メンテナンスなど商用車利用企業向けのサービス
- 車両管理サービスをSaaS型として月額提供

リアルタイム
位置情報

**位置情報・稼働状況の可視化
により訪問効率等が改善**

（建物設備会社の過去事例）

安全運転

交通事故を30%削減

（生活関連サービスの過去事例）

急加速/
アイドリング削減

燃費10%改善

（一般財団法人省エネルギーセンター資料参照）

コンプライアンス
強化

法的必要書類のDX化

安全運転管理者に必要な日報や、2022年10月以降に義務化されたアルコールチェッカーにも対応

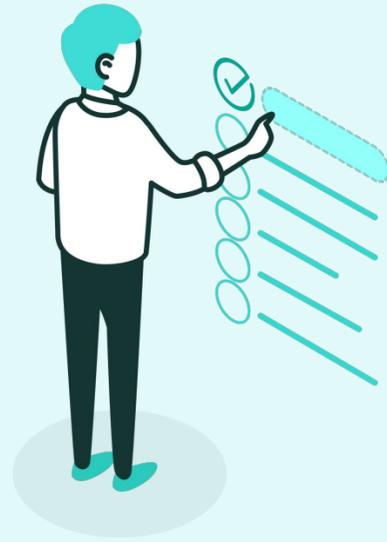
車両の稼働率

保有車両を16%削減

（大手OA機器販売会社の過去事例）

車を使う会社のDX（FO事業）導入メリット

法人車両のコネクテッド化によって4つの価値提供を生む



法令遵守

- 運転日誌の自動作成
(車両5台以上の会社は義務)
- アルコールチェック
- ペーパーレス化



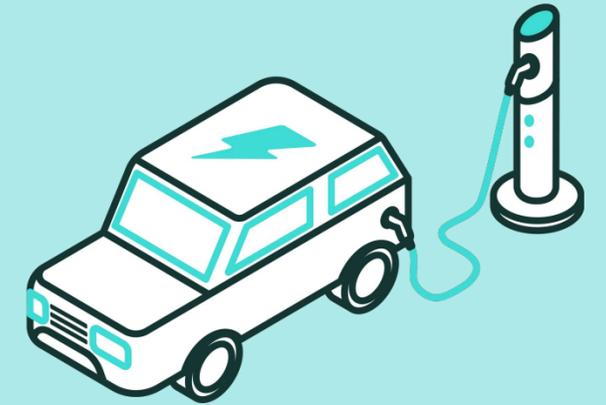
安全運転 事故削減

- 安全運転推進支援機能
- 事故削減のサポート
- カーシェアにも適用可



生産性向上 コスト削減

- 営業ルート・エリア見直し
- 車両所有台数の最適化
- 車両予約の仕組み化
- アイドリングなど燃費改善



SDGs対応 EVシフト

- CO2排出量削減
- EVシフトサポート
- 直行直帰など労働環境改善

自動車産業のDX (AO事業)

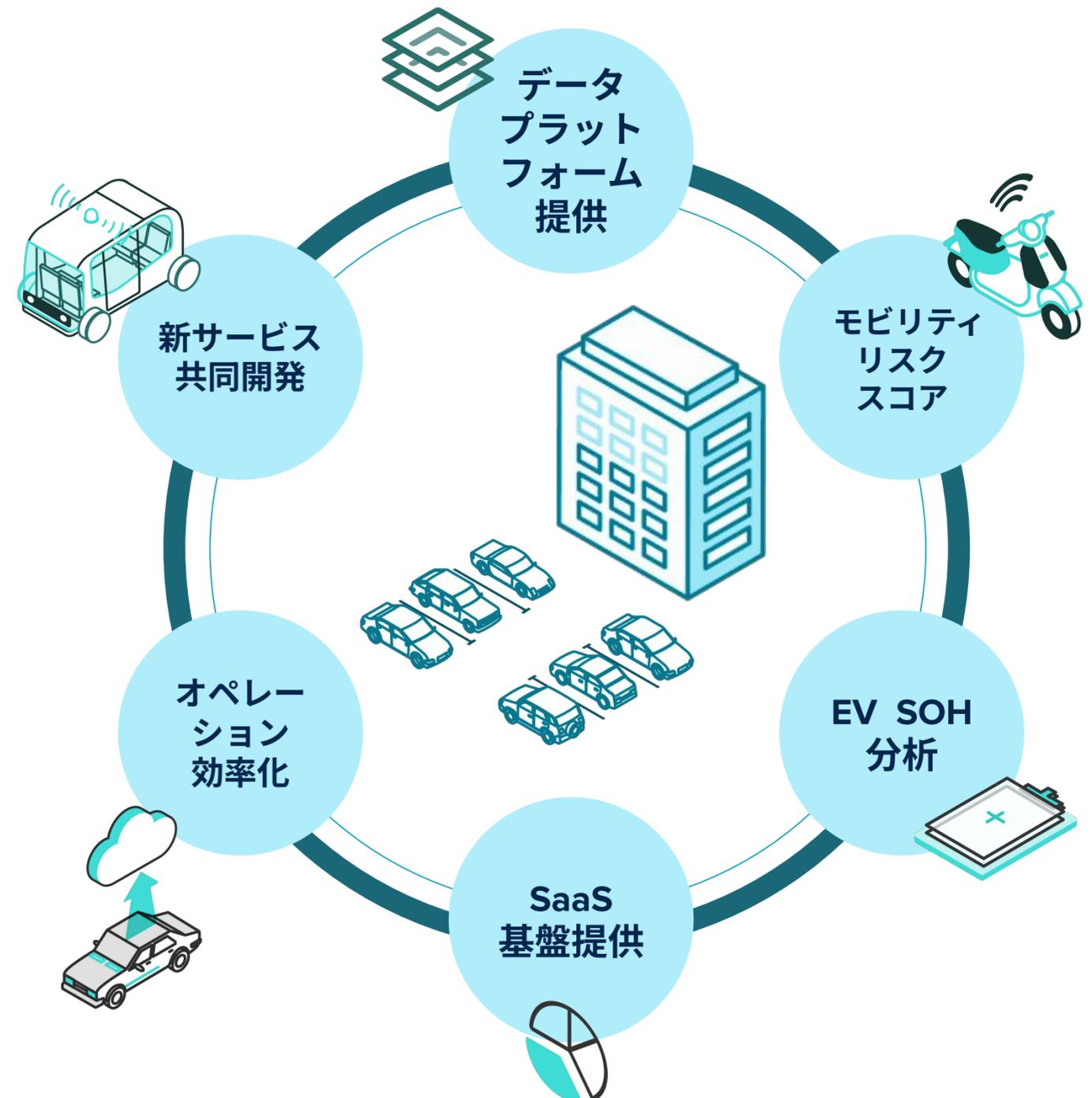
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

移動データのサービス基盤、モビリティデータプラットフォームを自動車メーカー、保険会社、リース会社などのアセットオーナー企業へ提供

データを活用した新サービスに取り組みたいが既存のSIerでは時間がかかる点やノウハウ不足といった課題を解決

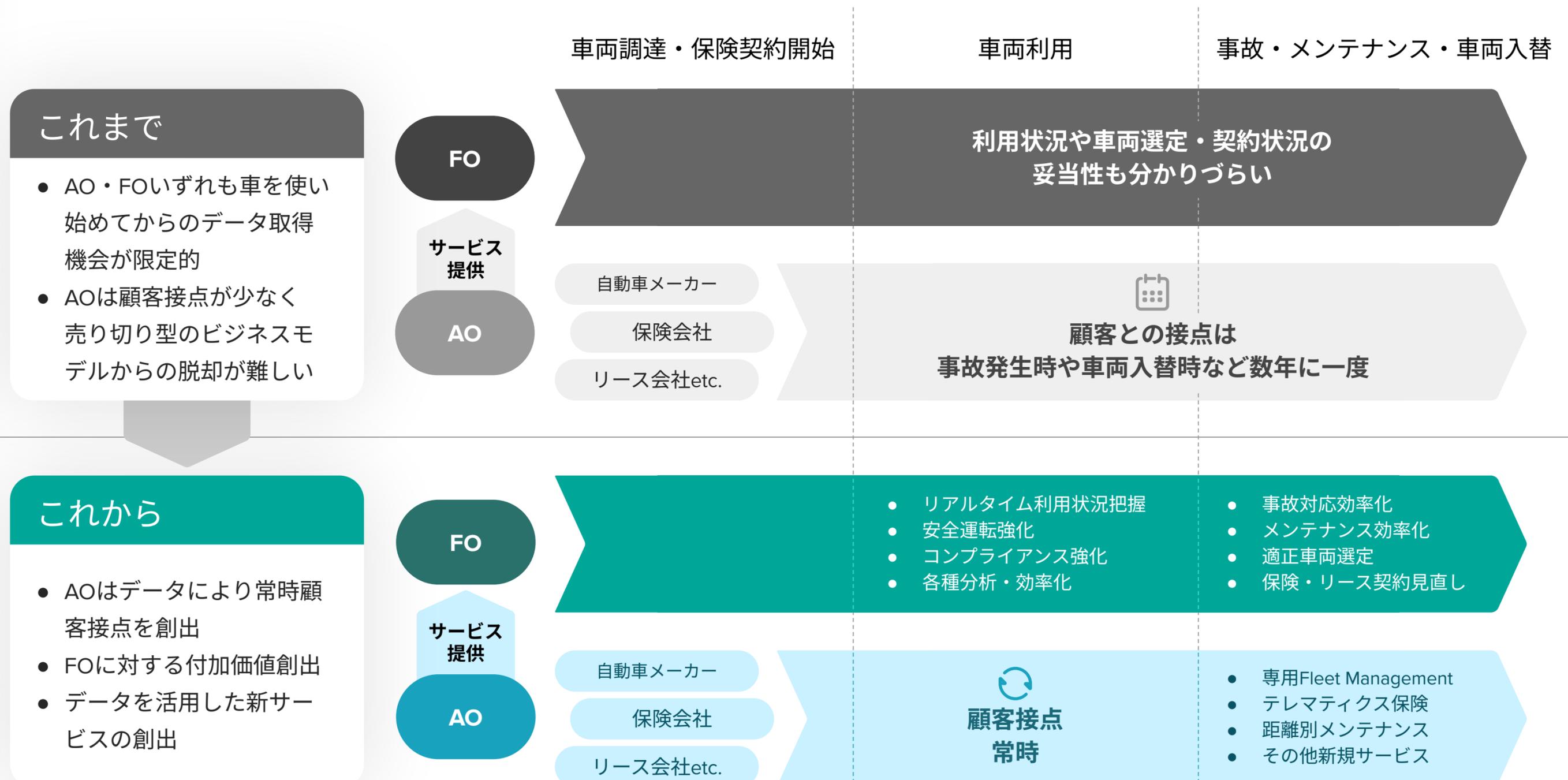
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



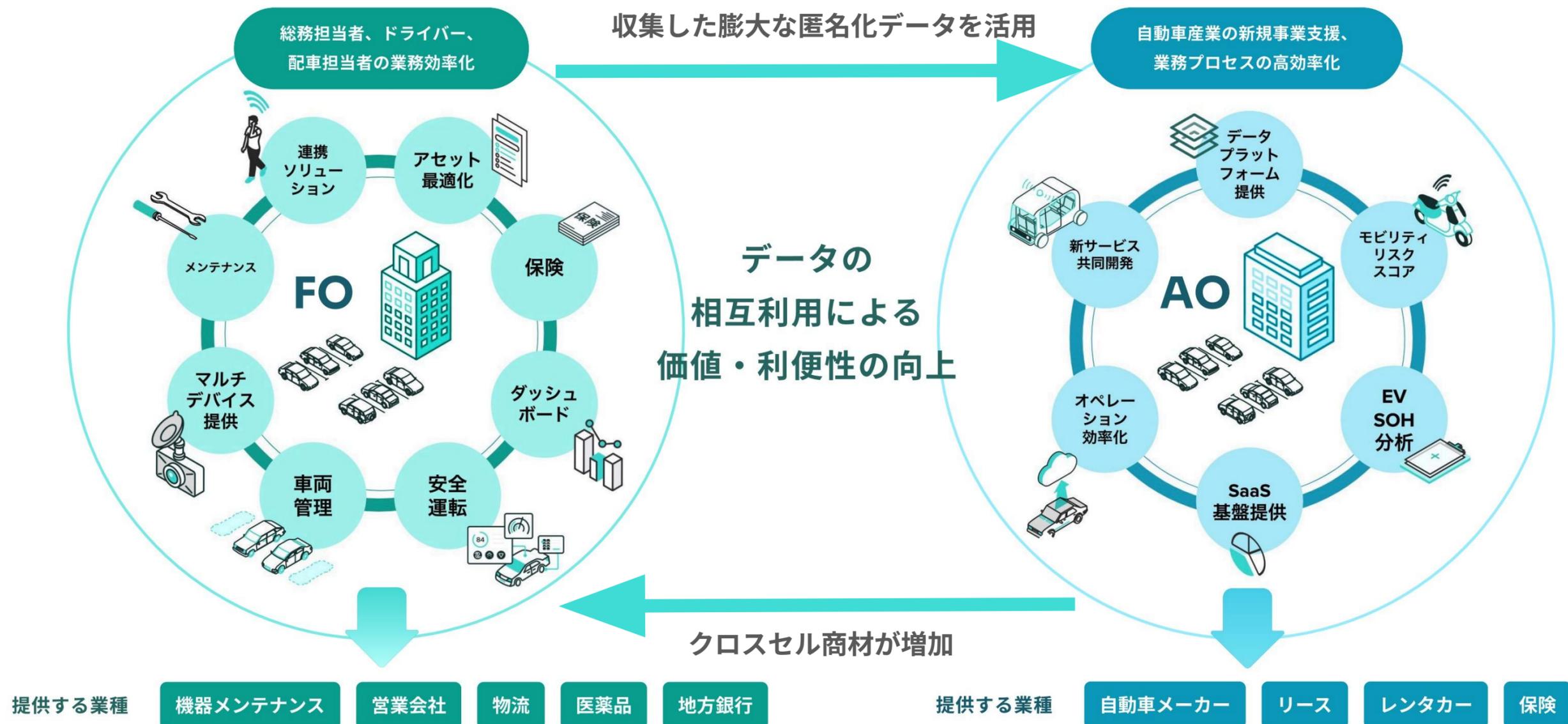
自動車産業のDX (AO事業) 導入メリット

FO事業で収集・蓄積した匿名化データを活用でき、短期間の新サービス立ち上げを実現



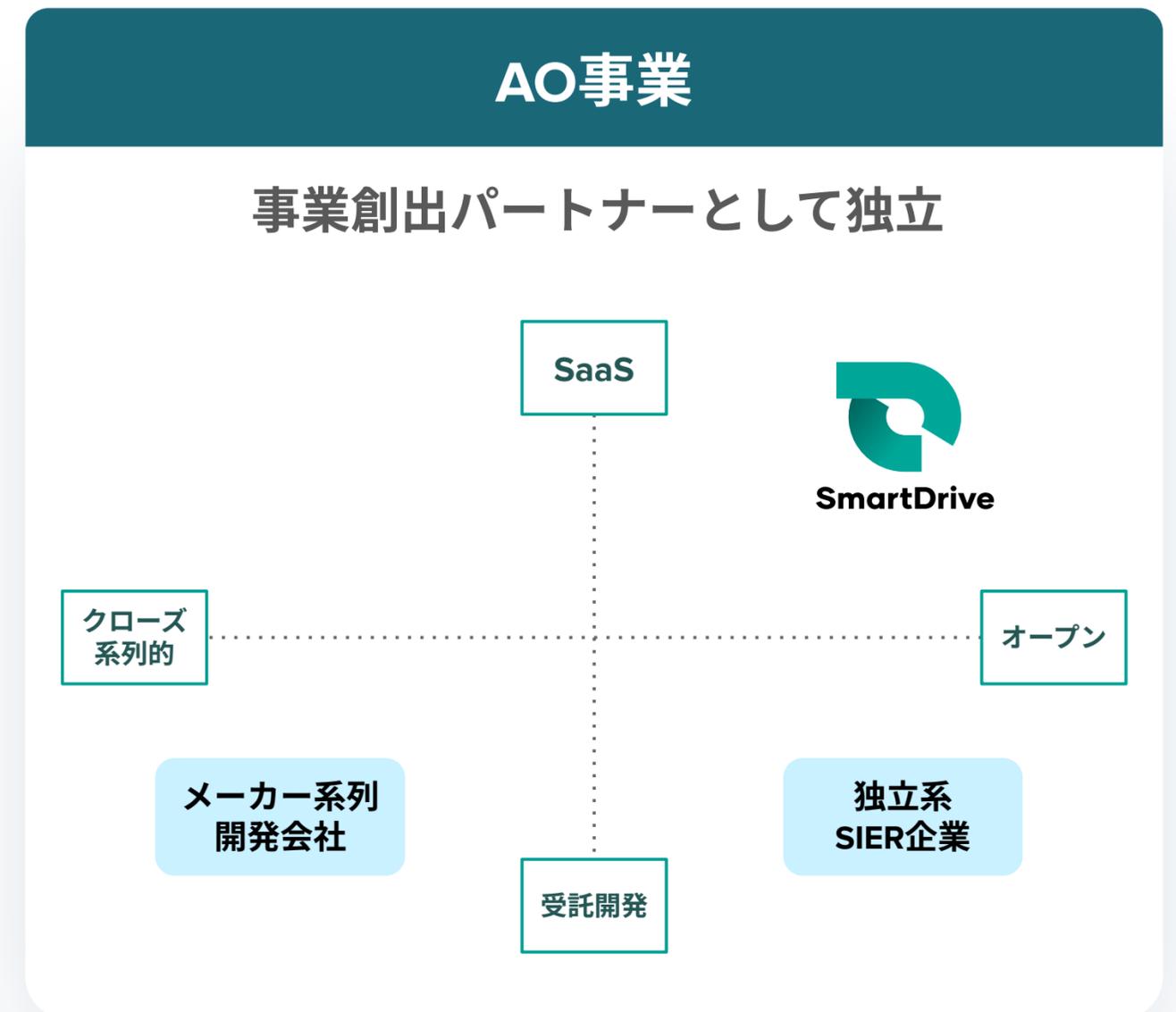
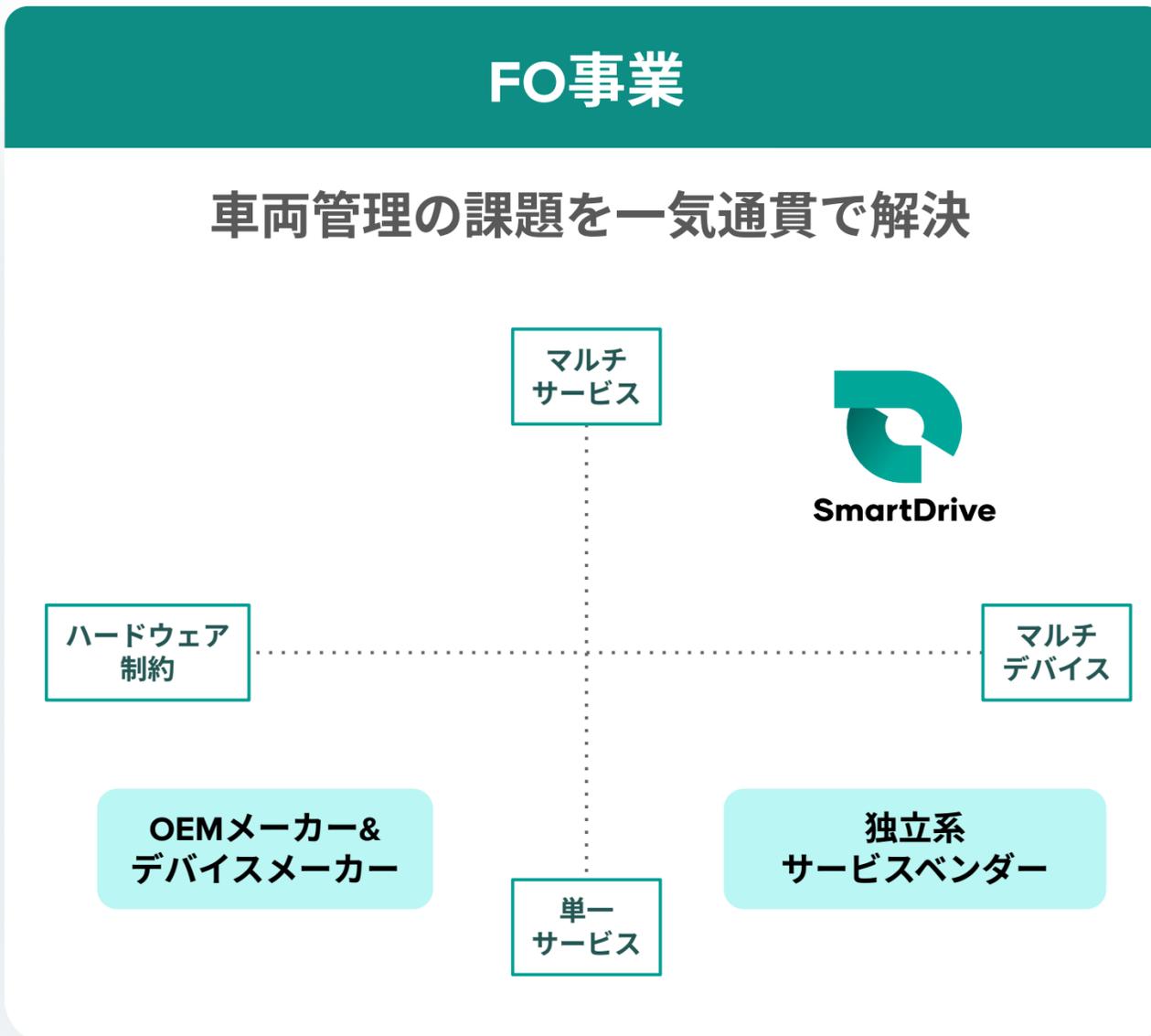
FO事業とAO事業の双方を行うことによる相乗効果

- データを収集するFO事業とデータを活用するAO事業の双方を行う競合は無い
- 膨大なデータが新サービスを創出し、新サービスは更なるデータ蓄積やクロスセルの効果
- 時間を要するパートナーとの関係構築・データ蓄積が参入障壁



特定の企業グループに属さない独立したポジショニング

- オープンなプラットフォームにより業界横断的な事業展開が可能
- FO事業では特定デバイスに依存せず、かつ多様なサービスを持つため顧客ニーズに対応可能
- AO事業では受託開発ではなくSaaSとして提供



マルチデバイス対応など高品質の車両管理サービス

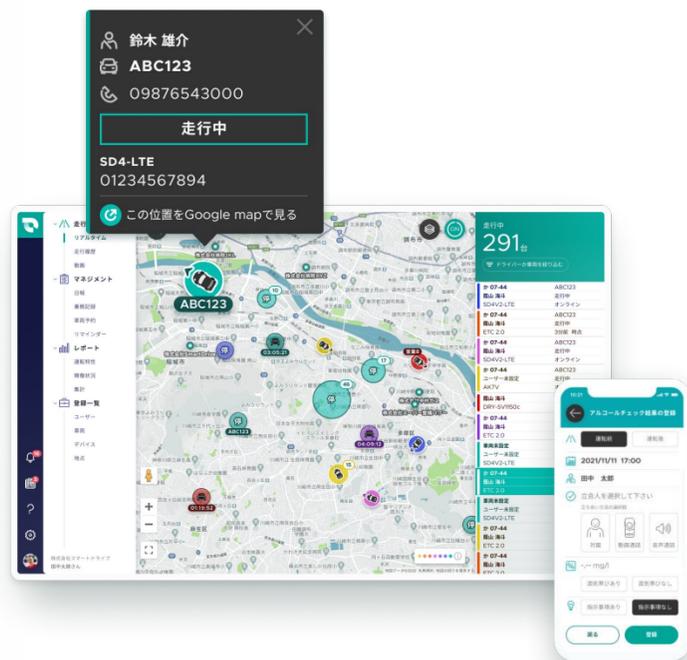
- 3rd party製デバイスも含めたマルチデバイス対応となっており、顧客企業は様々なデバイスを組み合わせて当社グループのサービスを活用することが可能
- わかりやすく直感的に作業できる使い勝手の良いサービスを追求

シガーソケット型 (非映像型)	通信型 ドライブレコーダー	AI搭載型 通信型 ドライブレコーダー	ETC 2.0	スマートフォン	
 <p data-bbox="383 1528 699 1585"> SmartDrive</p>	 <p data-bbox="916 1528 1166 1585">3rd Party</p>	 <p data-bbox="1382 1510 1682 1585"> Yupiteru</p>	 <p data-bbox="1849 1519 2232 1575">JVCKENWOOD</p>	 <p data-bbox="2449 1528 2632 1585">ETC2.0</p>	 <p data-bbox="2865 1519 3198 1650">専用アプリ (※海外限定)</p>

2,000社超の法人顧客 営業/配送車両への導入実績

営業や配送・運送の車両を、Webやスマホでリアルタイムに管理するサービスです。交通事故や保険料の削減のサポート、稼働率などの分析レポートの提供、日報の自動化や各種通知機能など、車両を使った事業活動の効率化を促進します。中間流通、建設、インフラメンテナンス、不動産など幅広い業界のお客様に導入していただいています。

SmartDrive Fleet



No. 1

経営者が使いたい
法人向け車両管理サービス (※1)

No. 1 No. 1

ドライバーが使いたい
法人向け車両管理サービス (※1)

事例掲載数No.1 (※2)

※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年5月期_ブランドのイメージ調査

※2 日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年9月期_指定テーマ領域における競合調査

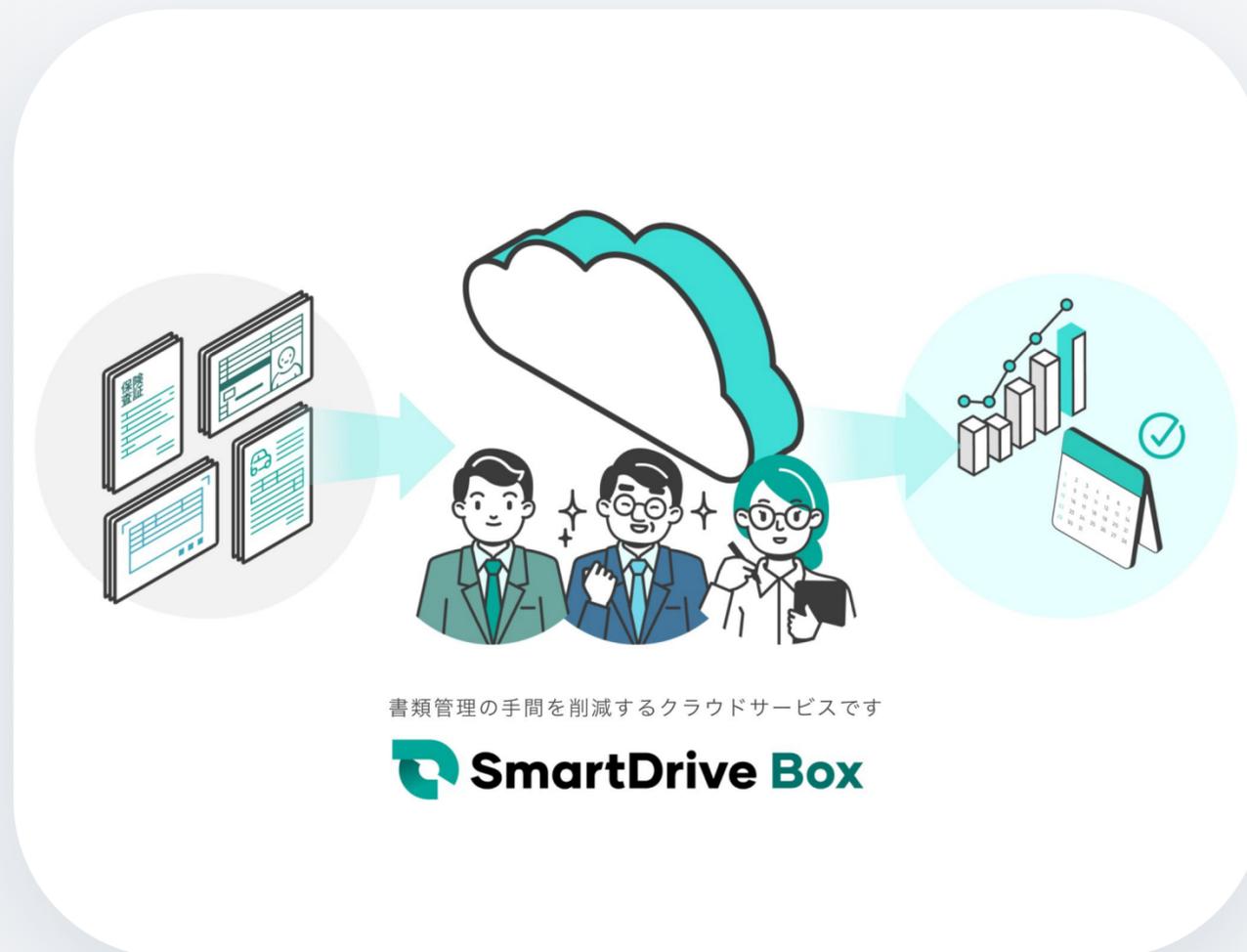
具体的な導入事例

- 車利用会社の主な課題は車両管理と事故削減
- 自動車業界においては車両利用状況が把握しづらいことによる課題が多く残る

	課題	導入後
運転日誌手書きの廃止	運転日誌と車両管理を統一し、本社が利用状況を把握したい	<ul style="list-style-type: none"> ● 走行後すぐに日誌を自動作成し、本社が即時に情報確認 ● 手書き・保管業務が削減され、ドライバーから好評の声
危険運転操作を40%削減	事故の予防及び長時間の外出が多いため移動実績を可視化したい	<ul style="list-style-type: none"> ● 急操作2割削減（2ヶ月目）→4割削減（4ヶ月目） ● 危険走行データを元にした改善指導を実施 ● 月1回の会議で優良ドライバーの知見共有
自動車メーカー・リース向け	車両管理サービスの自社開発には導入とデータ蓄積に時間がかかる	<ul style="list-style-type: none"> ● サービス基盤をOEMで提供することで、AOは自社開発に比べて数分の1のコストと時間で新サービスの市場投入と、自社にあったデータ活用が可能
保険会社向け	走行データに基づいた事故リスクの分析には膨大なデータと分析ノウハウが必要	<ul style="list-style-type: none"> ● 事故リスク分析のアルゴリズムサービスをAI SaaSとして提供 ● 個人向け保険において、初期費用を抑えたETC2.0やスマホアプリを活用したラインナップ拡充

新サービス SmartDrive Boxのご紹介

- 既存事業は車両を”使う”領域であり、今後は車両を”持つ”領域へ進出
- 動産管理の新サービスを提供することで、パートナー協業の手段・要素も拡大する見通し



1. 書類を自動データ化

ファイルを添付して種類を選択するだけで、クラウド保存でき、自動でデータ抽出・マスタ化し、デジタル情報として管理

2. 期限管理のためのリマインダー機能

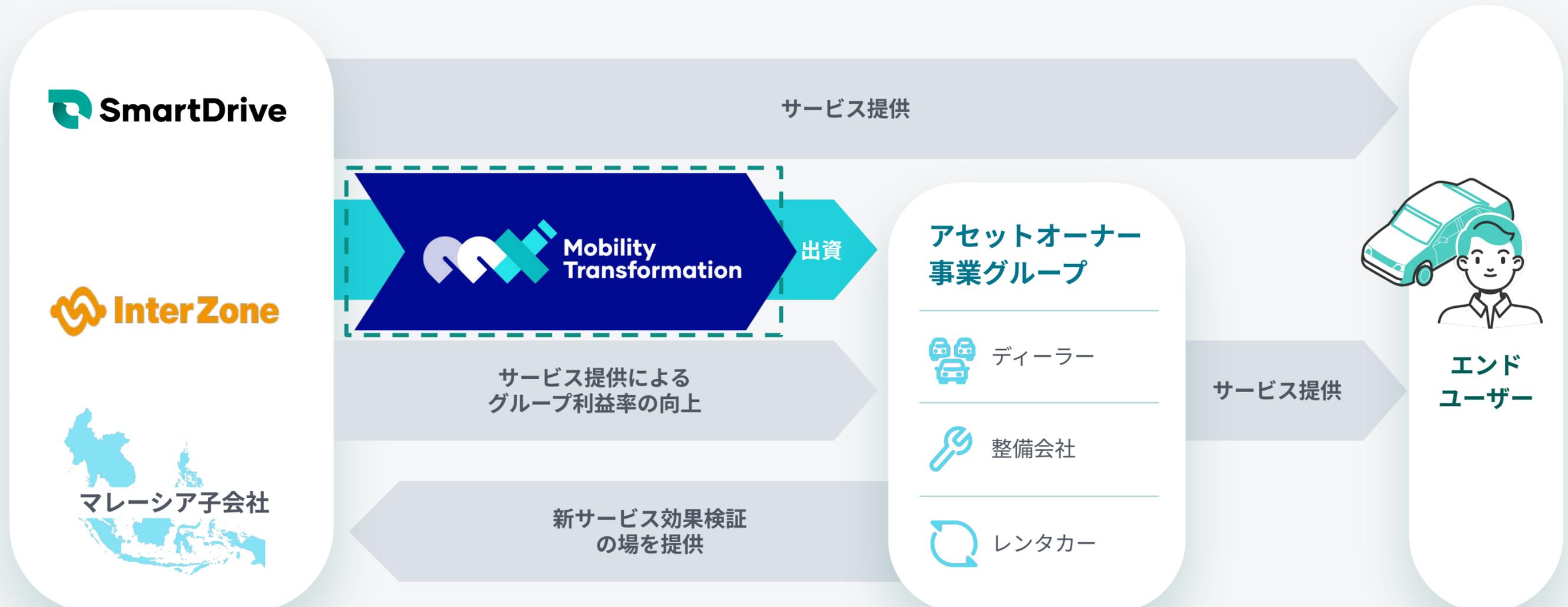
車検証やリース契約書、保険契約書、免許証などの書類を登録するだけで、それぞれの更新・作成等の対応期日をお知らせ

3. 車両関連費用をレポートニング

請求書やカード明細のデータを登録するだけで、車両の関連費用のレポートを自動で作成

中間持株会社モビリティトランスフォーメーションのご紹介

- 中間持株会社である「株式会社モビリティトランスフォーメーション」を設立し、レンタカー会社やカーディーラー、整備会社等へ出資を行い、グループ内にアセットオーナービジネス事業者群を構築
- 当社とインターゾーンによる業務効率化・DX化で、アセットオーナー事業者群の利益率と企業価値向上
- グループ内でアセットビジネスを展開することで、アセットオーナーサイドの課題への解像度を上げる
- アセットオーナー事業者観点では、後継者不足解消や事業付加価値の最大化など、自動車産業へ貢献



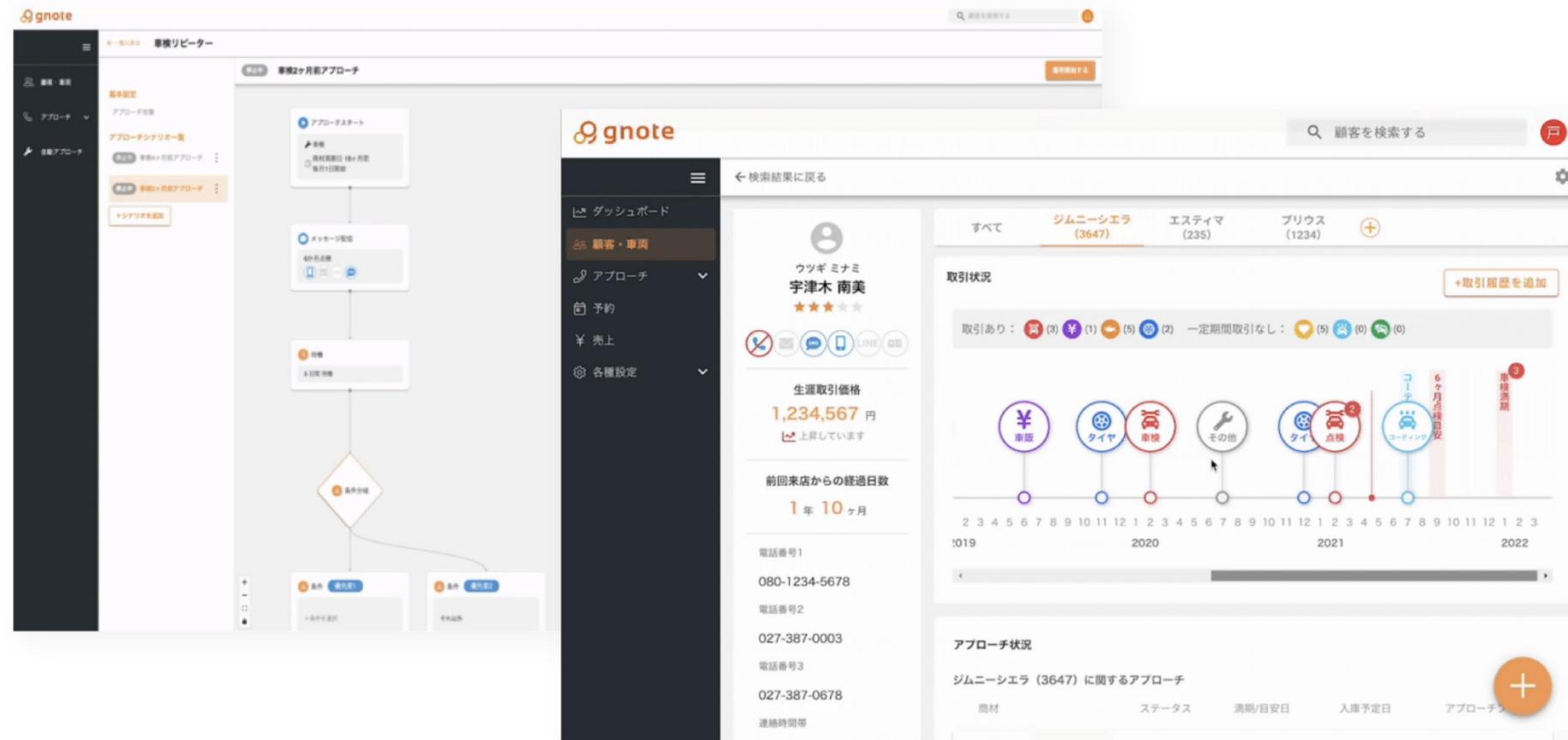
インターゾーンのご紹介

- 自動車業界では新車中古車販売、整備、ガソリンスタンドなど統合販売型への変化が進むも、システム対応が遅く、サービスごとの顧客2重管理などの課題解決に向けて、インターゾーンではSaaSサービスを提供
- 人手不足の課題に対しても、BPOをSaaSに併せて提供することで、ワンストップで業界課題の解決が可能に
- インターゾーンの強みは、カーアフターマーケットの知見、業務効率化・DX化のノウハウ、サービスやシステムの開発力、安定した顧客基盤



事業① 自動車業界特化CRM「gnote」

- 自動車業界に特化したクラウドCRM（顧客管理）システム「gnote」を開発・提供
- 顧客管理、受注管理、在庫管理など、カーアフターマーケット事業者の基幹業務を効率化・デジタル化
- カーアフターマーケット特有の複雑な業務フローに最適化された設計が強みで、顧客データの一元管理やWEBでの来店予約、車検や点検の自動案内など、顧客対応業務の自動化や効率化を実現



顧客対応

事業② 自動車業界特化型BPO

- 自動車業界最大級のコールセンター運営により、現場の人手不足解消と業務効率化を支援
- 自動車業界の顧客特性や専門知識に精通した人材とノウハウを保有、かつ予約/見込情報のリアルタイム共有によって、電話のつながり率80%以上、車検の予約率60%以上、自動車販売見込獲得率10%以上を実現

コールスタッフ100名でコール代行

12年で積み上げた高品質なコールノウハウ

車検、点検、販売見込客、保険、コーティング

多くの企業からコール受託をする生産管理ノウハウ

200社以上、2000種目以上のコールを管理

人手を要する事業の運営ノウハウ

採用、教育、評価などをすべて独自のノウハウで構築

年間架電数	電話つながり率	時間当たり架電数
100 万人以上	80 %	50 件/時間
車検予約率	車販見込獲得率	日程確定率
60 %	10 %	60 %

事業③ webマーケティング

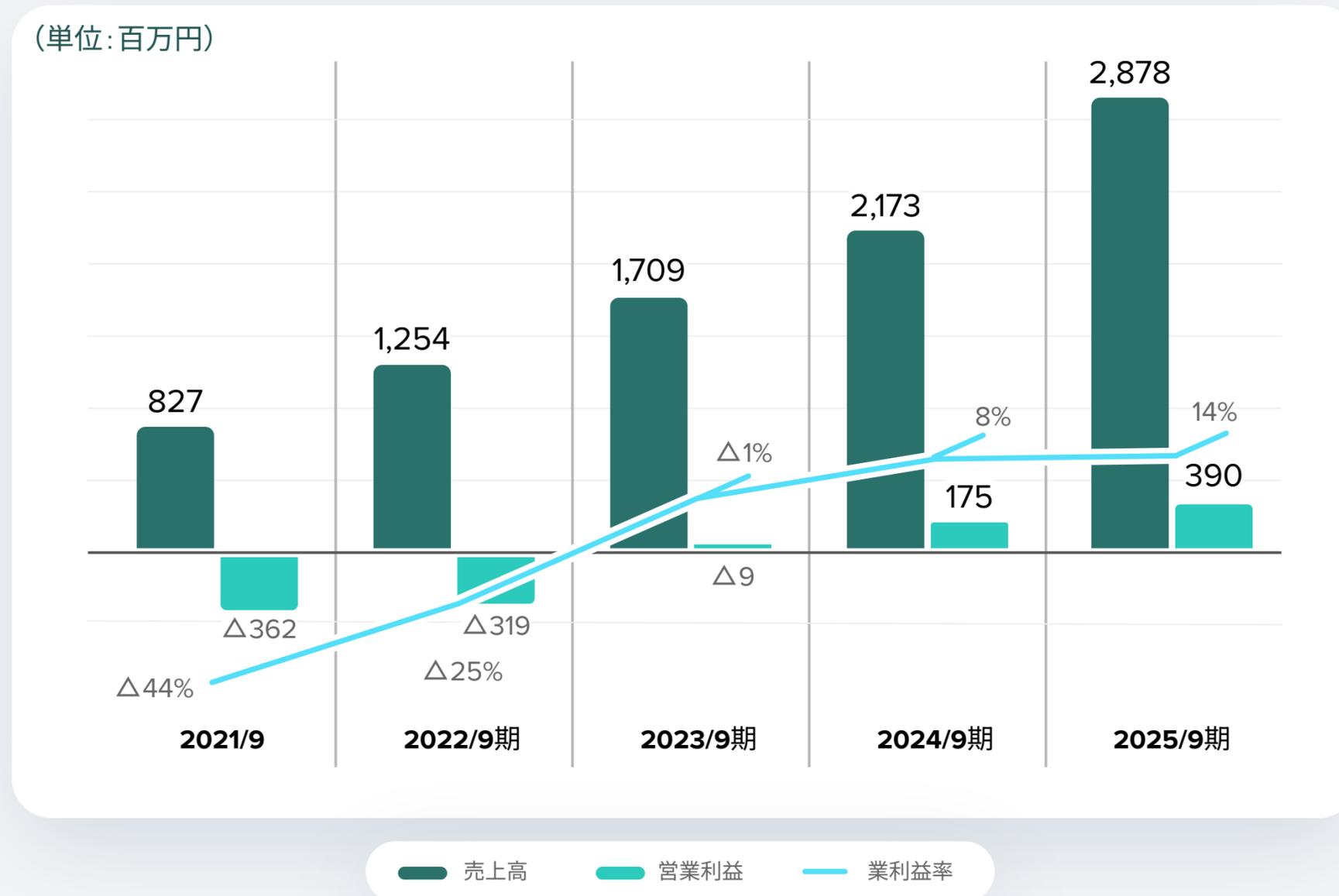
- 自動車業界特化のwebマーケティング支援を顧客へ提供
- 自動車業界特化型CRM「gnote」と連携することにより、集客から来店予約までを一気通貫で提供

自動車販売、車検の認知~集客を担うウェブ集客



業績推移

- FO事業は規模拡大に伴う大幅な人員増加を必要としないため、売上増加に伴い営業利益率が上昇見込み
- AO事業はリカーリング売上増加施策を進め、新サービス開発は社内エンジニアが主に担う、M&Aは当社の利益構造を崩さない案件を狙うため、会社全体の利益率も安定推移する見込み



株主還元方針及び自己株式取得の報告

- 株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を重要視
- 株主還元策として自己株式取得を2025年2～3月に実施

株主還元方針

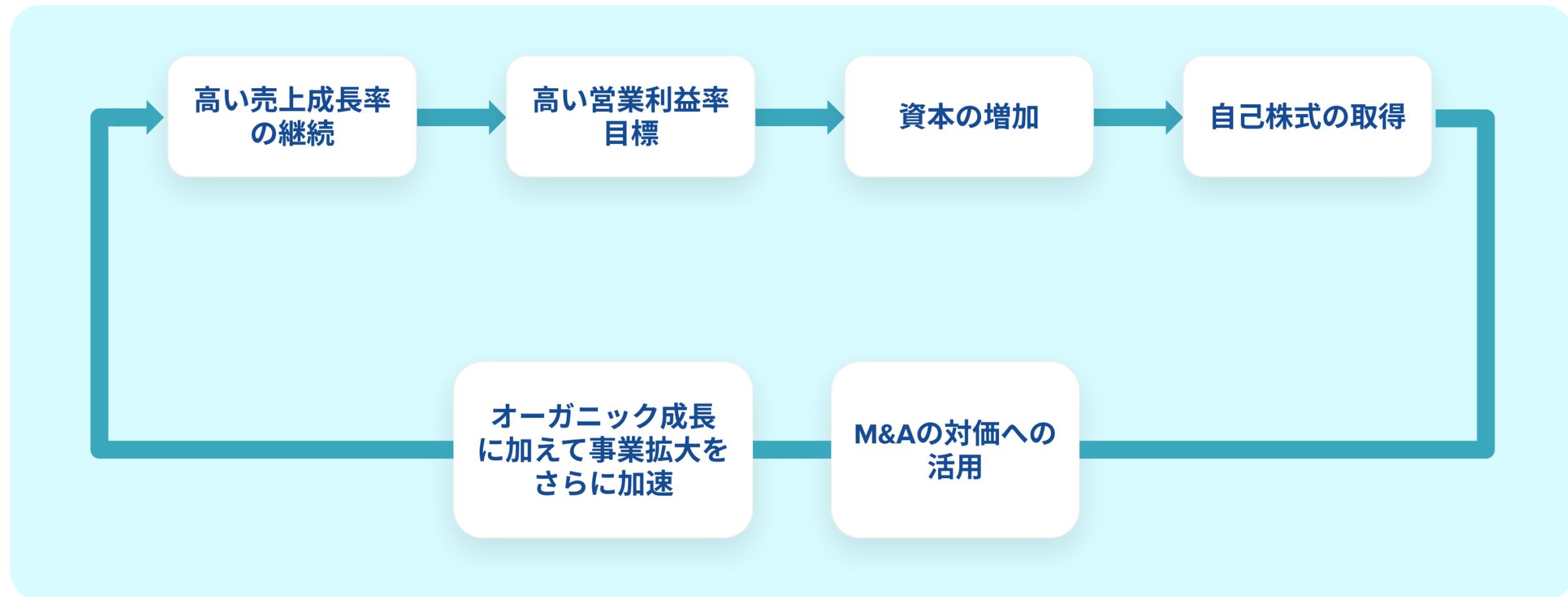
- 当社の事業は大きな設備投資を必要としないため、新規事業やM&Aを含めた成長投資を進めつつも、株主還元の実施が可能と考えています。
- 具体的な株主還元策として、配当と自己株式取得を検討します。
- 配当は取締役株式報酬の業績条件である2028年9月期における売上100億円及び営業利益20億円達成までは成長投資を優先し、達成後に継続配当を検討・実施する予定です。

自己株式取得の結果

- **取得株式数** : 54,300株
(発行済株式総数の0.86%)
- **取得価額** : 99,848,200円
- **取得期間** : 2025年2月14日～2025年3月19日

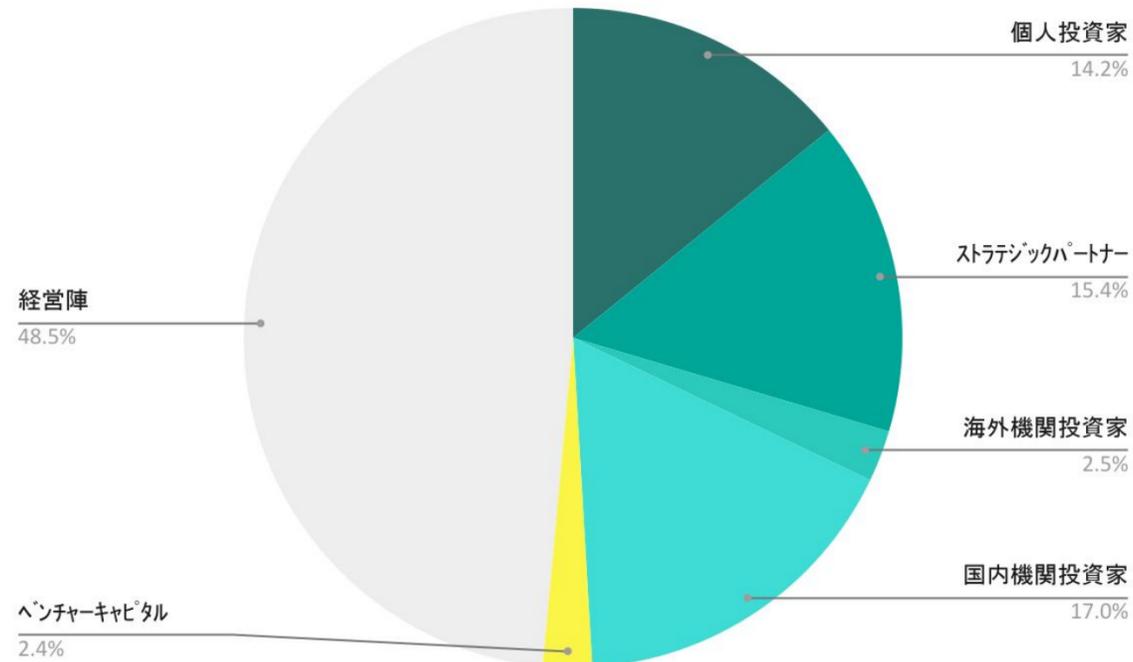
自己株式取得の方針

- 今後は株価等を勘案の上、自己株式の取得を随時検討および実施する
- 自己株式取得後は、株価上昇時においてM&Aの対価として活用、または社員インセンティブの対価として活用することで、希薄化を抑えながら成長戦略実行と企業価値向上を目指す

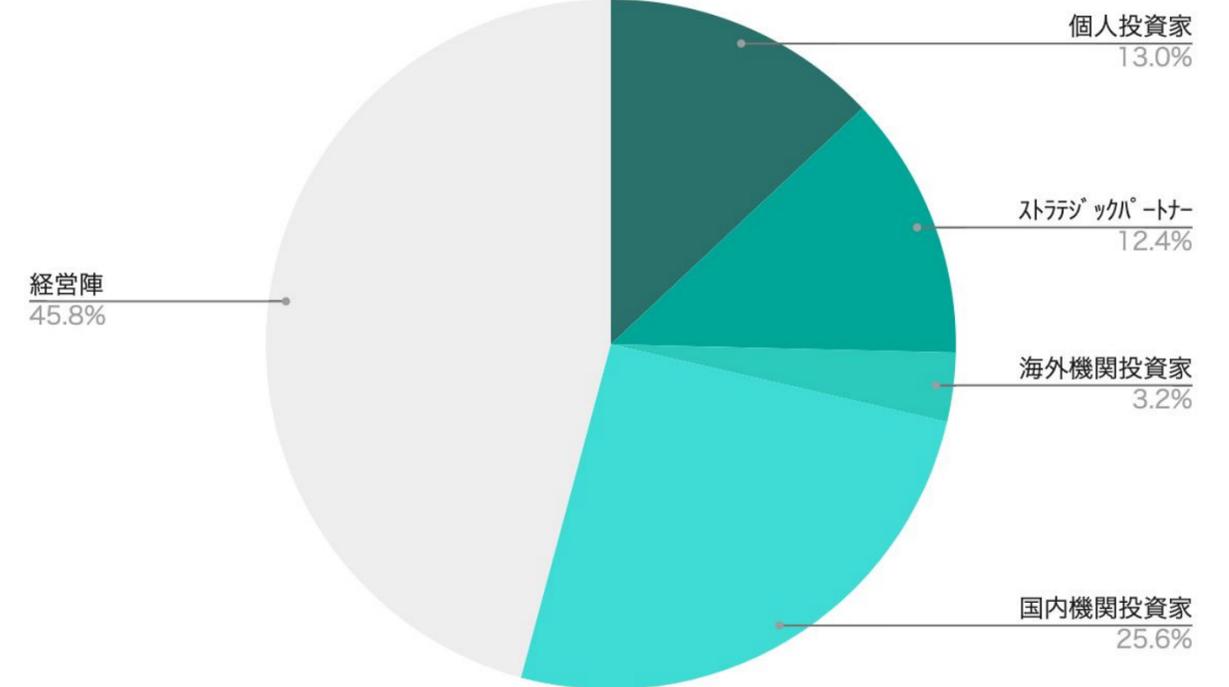


株式保有者別状況

2024年9月期第4四半期末



2025年9月期第4四半期末



(1) 発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合

(2) 当社は2022年12月15日に東京証券取引所グロース市場へ上場しております。

ESG基本方針

- ビジョン「移動の進化を後押しする」と事業の健全な拡大・浸透こそが、環境や社会等における貢献に繋がると捉えているため、持続可能な社会の実現と当社の継続的な企業価値の向上を目指しています
- 詳細は[統合報告書のサステナビリティページ \(P87~\)](#)をご覧ください



東北風土マラソンの運営サポートボランティア

- 「東北風土マラソン」は、東日本大震災の復興支援活動をきっかけに、2014年から毎年春に宮城県登米市で開催されているマラソン大会
- CEO北川が大会の立ち上げに参画し、有志社員もボランティアとして運営サポートに関わり、2024年4月開催の第10回大会でも、SDGsブースの運営やエコステーションの運営サポート等に取り組み

