

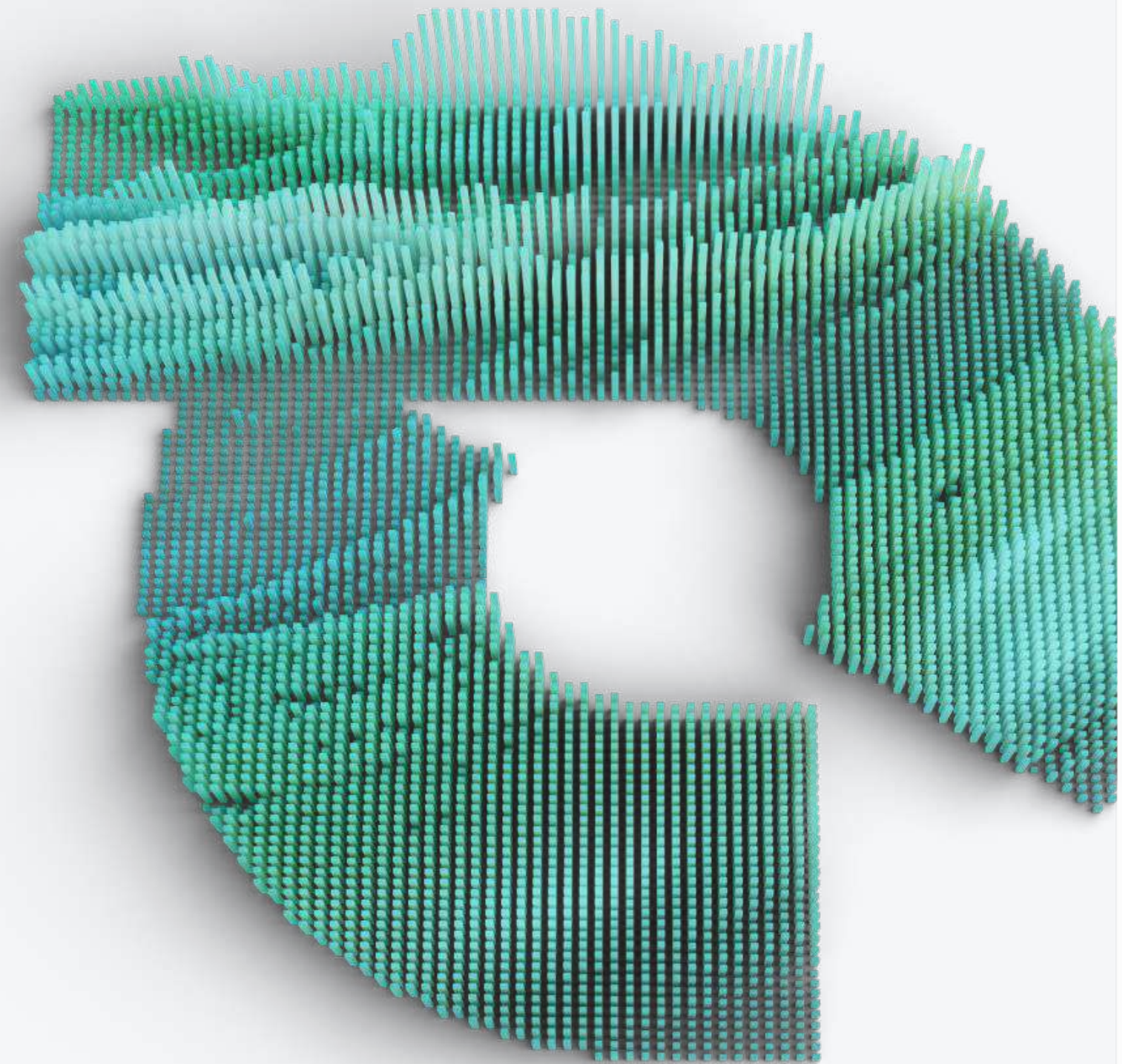


SmartDrive

株式会社インターゾーン の株式取得

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)



インターゾーン社の概要

インターゾーンとは？

- カーアフターマーケット特化BPaaS (Business Process as a Service) のパイオニア
- 累計導入店舗数2,000店舗超

事業内容

- 自動車業界特化クラウドCRM (SaaS事業、顧客管理システム)
- 自動車業界特化BPO
- Webマーケティング

強み

- 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

会社概要

社名	株式会社インターゾーン
本社所在地	群馬県高崎市
資本金	2,400万円
従業員数	180名 (パート含む)

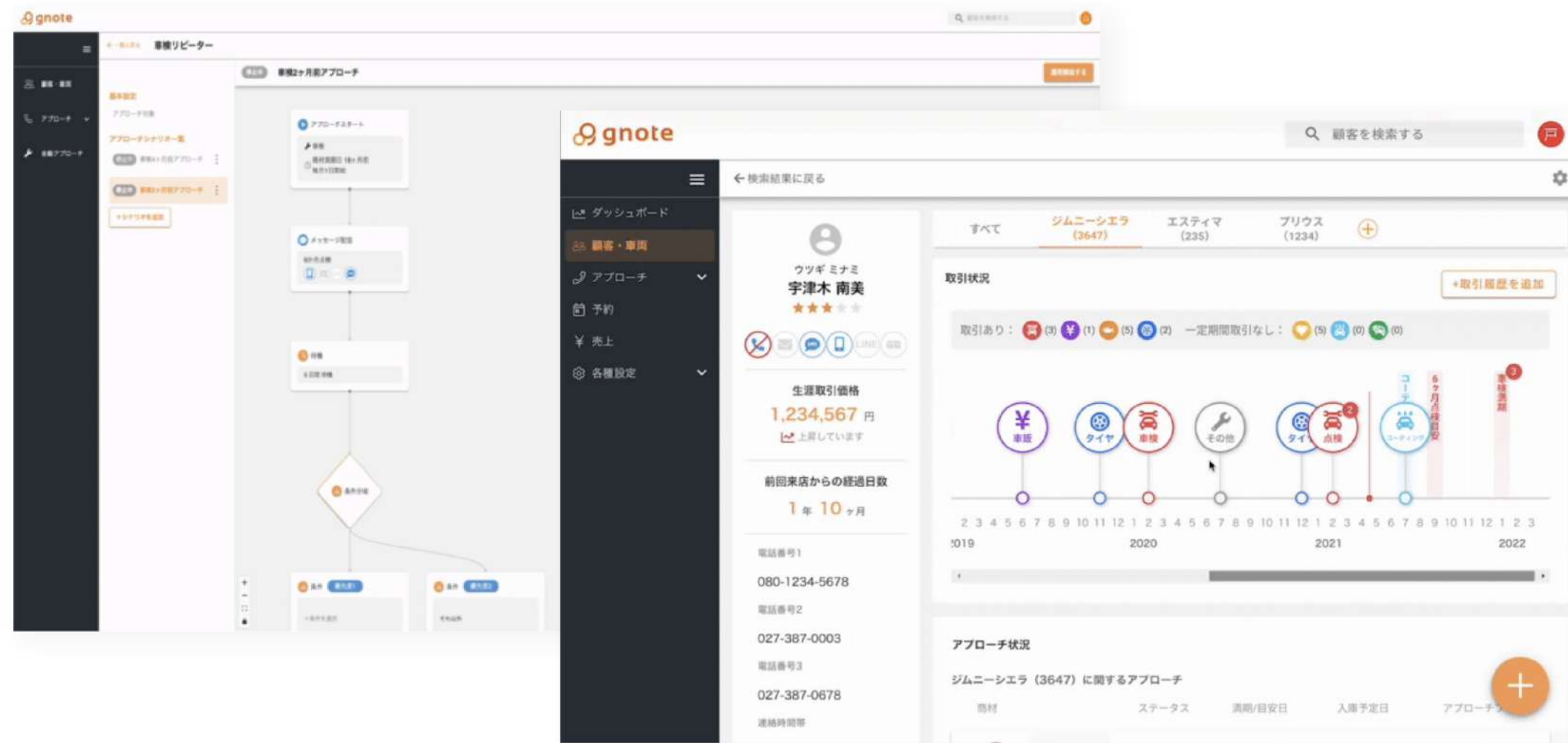
カーアフターマーケット特化BPaaSのパイオニア

- 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と変化が進む一方で、システム対応が遅く、サービス毎の顧客二重管理など各種課題解決に向けて、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



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BPO

- 業界最大級のコールセンターの運営により、顧客や現場の人手不足解消と業務効率化を支援
- 顧客特性や業界専門知識に精通した人材とノウハウを保有。予約/見込情報のリアルタイム共有により、電話つながり率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

- 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

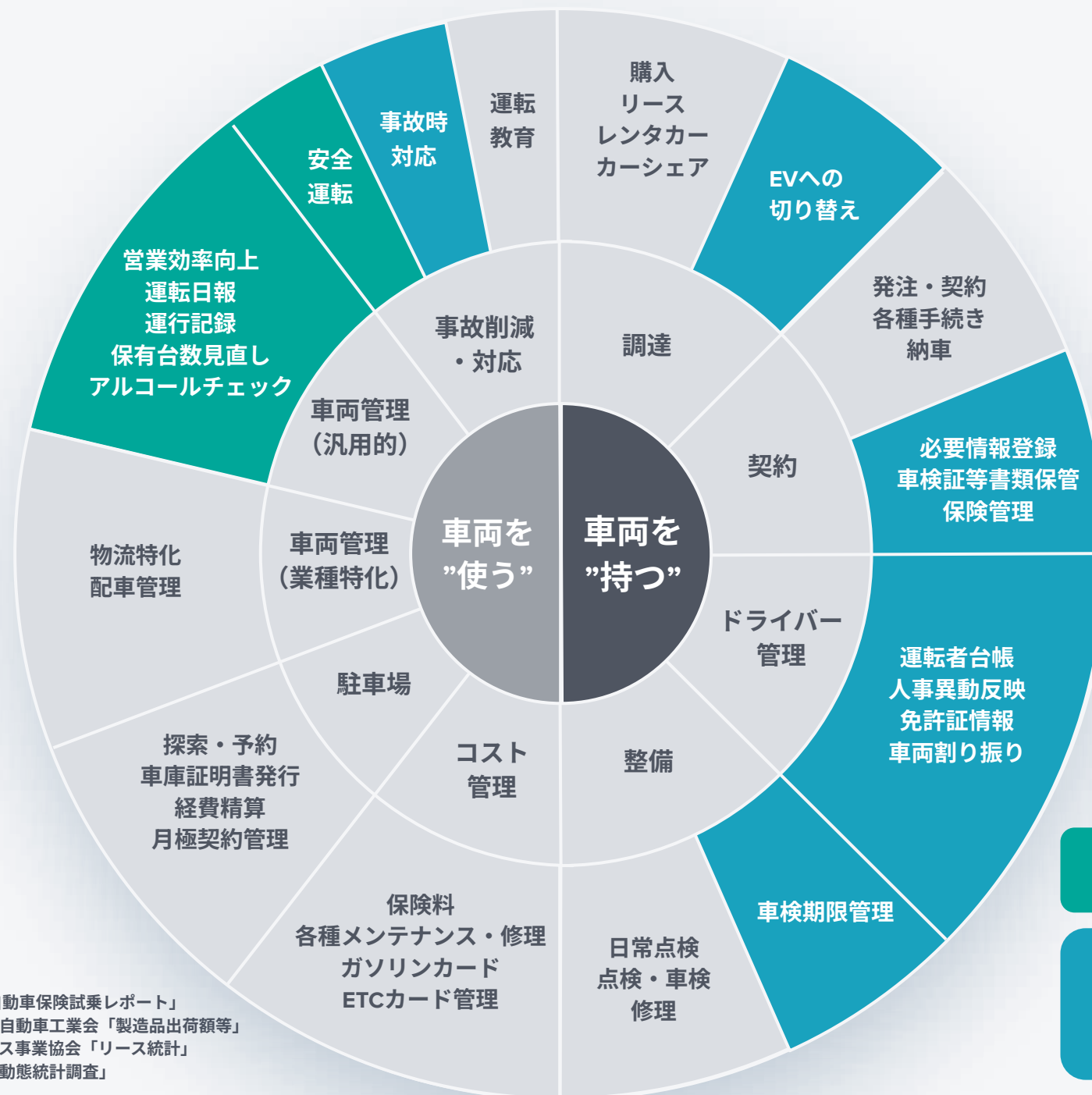
自動車販売、車検の認知~集客を担うウェブ集客



M&Aの背景

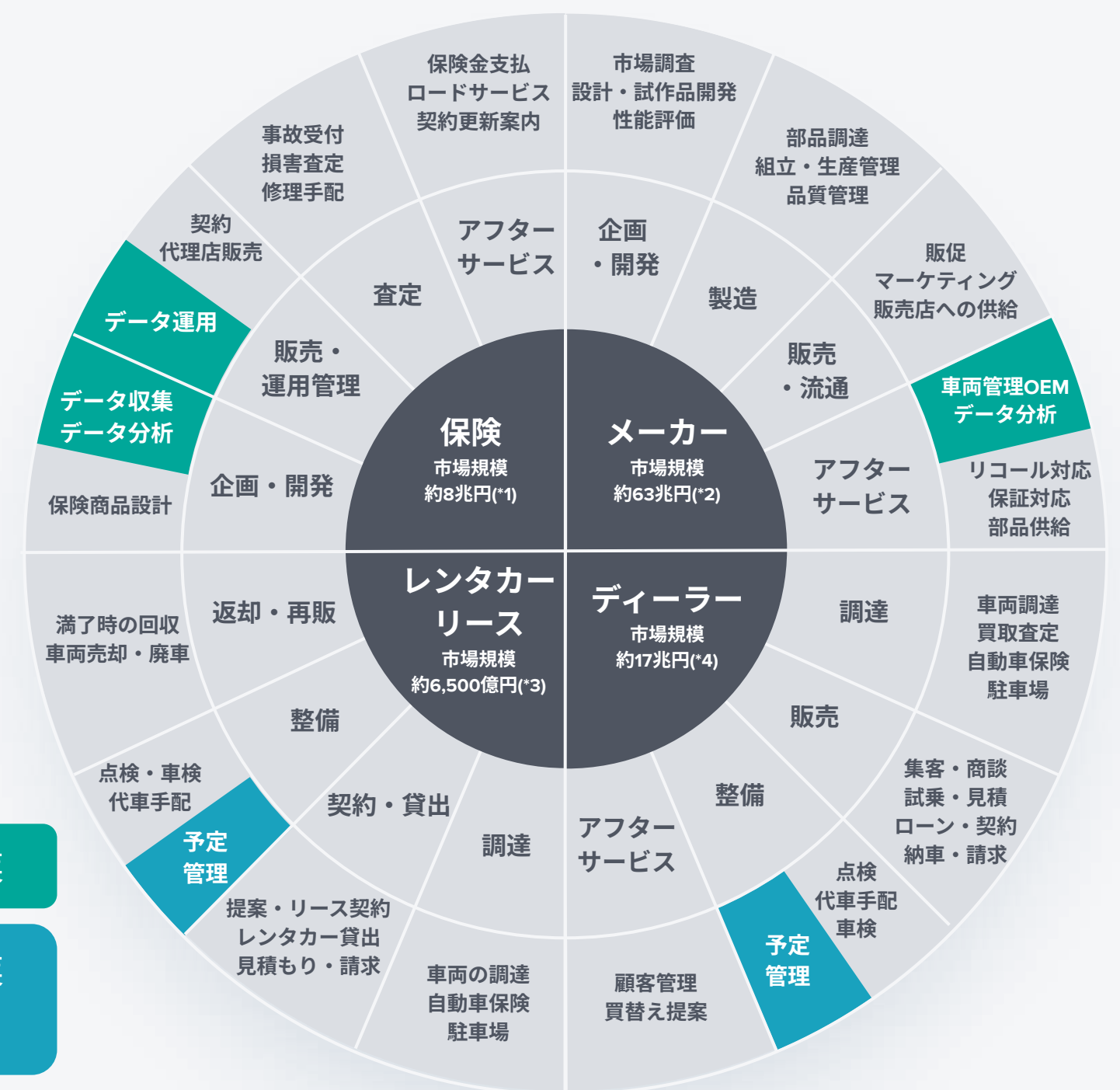
- FO/AO事業共に、社内新規事業開発とM&Aを並行して事業拡大を進行中
- インターゾーン社はディーラーや整備会社向けのサービスとして、当社にないサービス群の補完となる

車を利用する会社向け（FO事業）



(*)1 IMARC 「日本の自動車保険試乗レポート」
 (*)2 一般社団法人日本自動車工業会「製造品出荷額等」
 (*)3 公益社団法人リース事業協会「リース統計」
 (*)4 経済産業省「商業動態統計調査」

自動車産業向け（AO事業）



インターゾーン社のM&A戦略における位置付け

- AO事業では自動車産業向けのDXを行うが、ディーラーや整備会社では、顧客対応に紙や電話を利用するなど現在も非デジタルな業務が多く、DX化の余地が大きい。ここをインターゾーンと共同で推進する
- 今後M&Aを進めるアセットビジネスの事業者群に向けて、両社サービスを提供することで、グループ各社の付加価値向上とバリューアップ、インターゾーン単体の売上も増加する好循環を見込む



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

- AO事業において自動車メーカー、ディーラー、整備会社、レンタカー会社の業務プロセスDX化に取り組む中で、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、非デジタルかつ当社サービス単独では対応が難しい領域もあり、インターゾーンの事業は当社にないサービスを補完する
- 一例として、AO事業の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有効に寄与する

営業・販売

- 顧客や連携先の相互送客や紹介

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

資本業務提携の内容

- 今回の取得時は20%の出資比率で持分法関連会社とする（2025年9月末のみなし取得処理を予定）
- シナジーを勘案し、追加株式取得による完全子会社化を想定した契約を締結

今回の提携内容

- 取得比率: 20.83%取得の関連会社
- 取得総額: 255百万円
- 取得日付: 2025年8月15日（予定）
- インターゾーン社の取締役会にオブザーバーとして参加

今後の予定

- 本資本業務提携の締結日後6ヶ月から24ヶ月が経過するまでの期間において、当社はインターゾーンの既存株主に対して既存株主が保有する株式の全部の譲渡を求めることができ、将来の完全子会社化を想定
- 完全子会社化後は全部連結処理を行う