

目次

01 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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
注力事項の業界マッピング
SmartDrive Boxの提供開始
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

2つの新しい取り組み

株式を取得

インターゾーン社の



設立

モビリティ

中間持株会社

トランスフォーメーションの



M&A戦略に基づく2つの新しい取り組み

- M&A戦略として、①ソフトウェア・データ解析・DXなどのサービス拡充とそれらサービスを擁する事業会社のM&A、②当該サービスの導入先・業務支援先となるアセットオーナー事業者のM&Aを並行して実施
- 今回、①に関連して**インターゾーン社の株式を取得**し、②に関連してレンタカー会社やディーラー、整備会社等の**アセットオーナービジネス事業者への出資を目的とした中間持株会社「株式会社モビリティトランスフォーメーション」**を設立



インターゾーンの概要・基本情報

会社名	株式会社インターゾーン
設立年月	2000年 9 月
本社所在地	群馬県高崎市緑町
従業員数	180名（パート含む）
代表者	代表取締役社長 鏡山健二
資本金	24百万円
事業拠点	群馬県（本社、コールセンター）、大阪府（支店）
事業内容	・自動車業界特化クラウドCRM（「gnote」の開発・運用、SaaS事業） ・自動車業界特化BPO（コールセンターの運営） ・webマーケティング

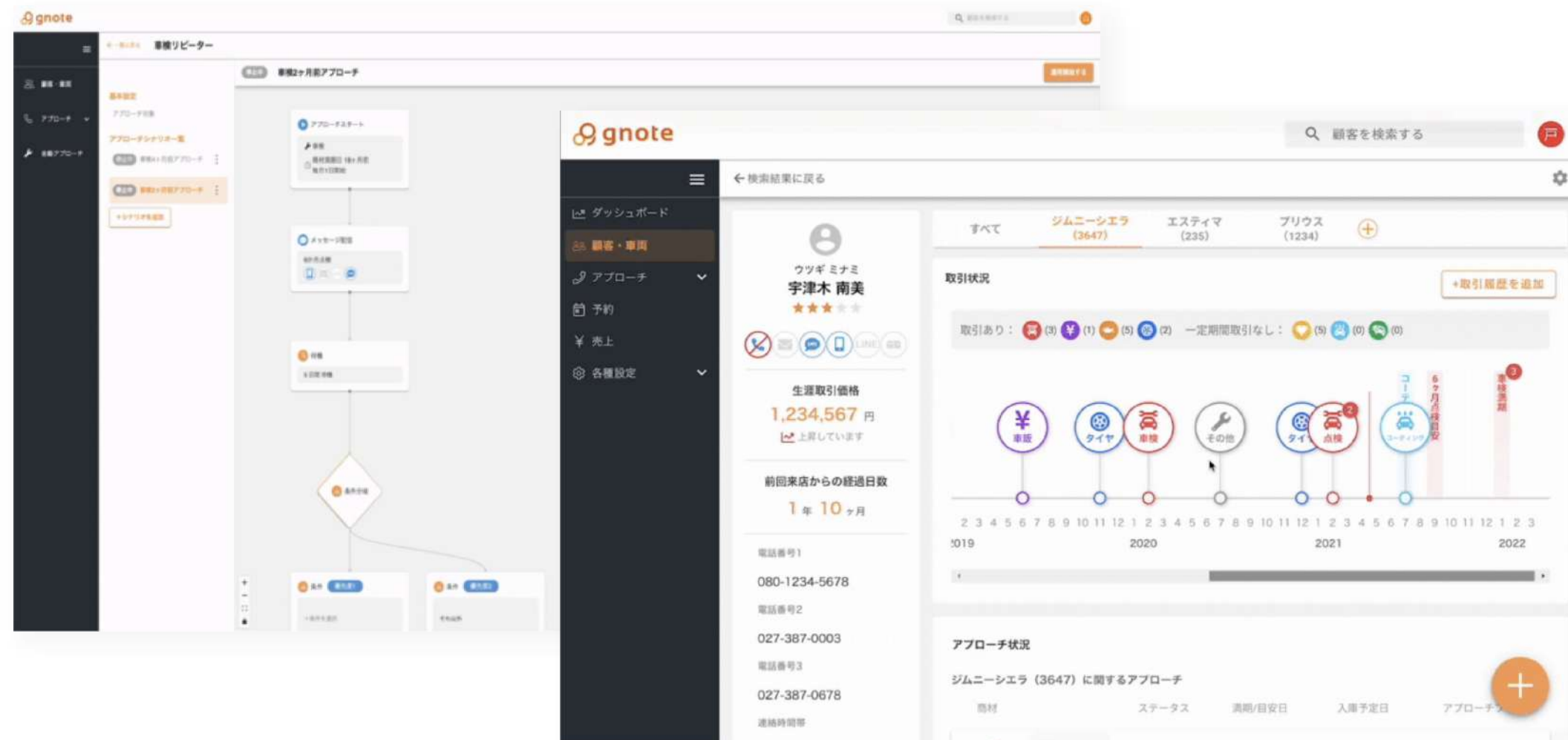
カーアフターマーケット特化型BPaaSのパイオニア

- 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



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



インターゾーンのM&A戦略における役割と位置付け

- 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
- モビリティトランスフォーメーション社が出資を進めるアセットオーナー事業者群に向けて、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



インターゾーンとの事業シナジー

- 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

インターゾーンとの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）
- シナジー効果を勘案し、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
- 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

モビリティトランスフォーメーションの概要・基本情報

会社名	株式会社モビリティトランスフォーメーション
設立年月	2025年9月（予定）
本社所在地	東京都千代田区内幸町
代表者	代表取締役 北川烈
経営体制	弊社社外取締役がアドバイザリーボードを兼任
株主	株式会社スマートドライブ（100%保有） ※ 事業進捗を勘案の上、将来的には、外部資本による資金調達の検討を行う
事業内容	・アセットオーナー事業者への出資実行（上場企業も対象とする） ・出資先企業のDX推進に向けた支援 ・その他（戦略策定支援や業務支援等）

モビリティトランスフォーメーションの役割と位置付け

- 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



目次

01 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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
注力事項

ハイライト

- FO売上は、大型案件の受注が少なくイニシャル売上の伸びは限定的となるも、第2四半期の受注案件に紐付くリカーリング売上の積み上がりにより、四半期売上高は前年同期比+30%の増収
- 契約社数は順調に増加し、AO売上も安定的に推移

売上高

681百万円

(前年同期比+30%)

車を使う会社のDX (FO)売上

563百万円

(前年同期比+33%)

自動車産業のDX (AO)売上

118百万円

(前年同期比+15%)

エグゼクティブサマリー

四半期連結業績

- 売上高は**681百万円**（前年同期比+30%）
- リカーリング売上は**434百万円**（前年同期比+35%）と過去最高。
リカーリング売上比率(*1)も**64%**（前年同期は61%）と安定的に推移
- 営業利益は**103百万円**（前年同期比+64%）と安定的な黒字計上

事業指標の進捗

- 契約社数は**2,070社超**となり、前年同期比で25%増加
- AO事業の売上高は**118百万円**（前年同期比+15%）と増収
- 契約社数の増加等によりFO事業の売上高は**563百万円**（前年同期比+33%）と増収

通期業績予想比

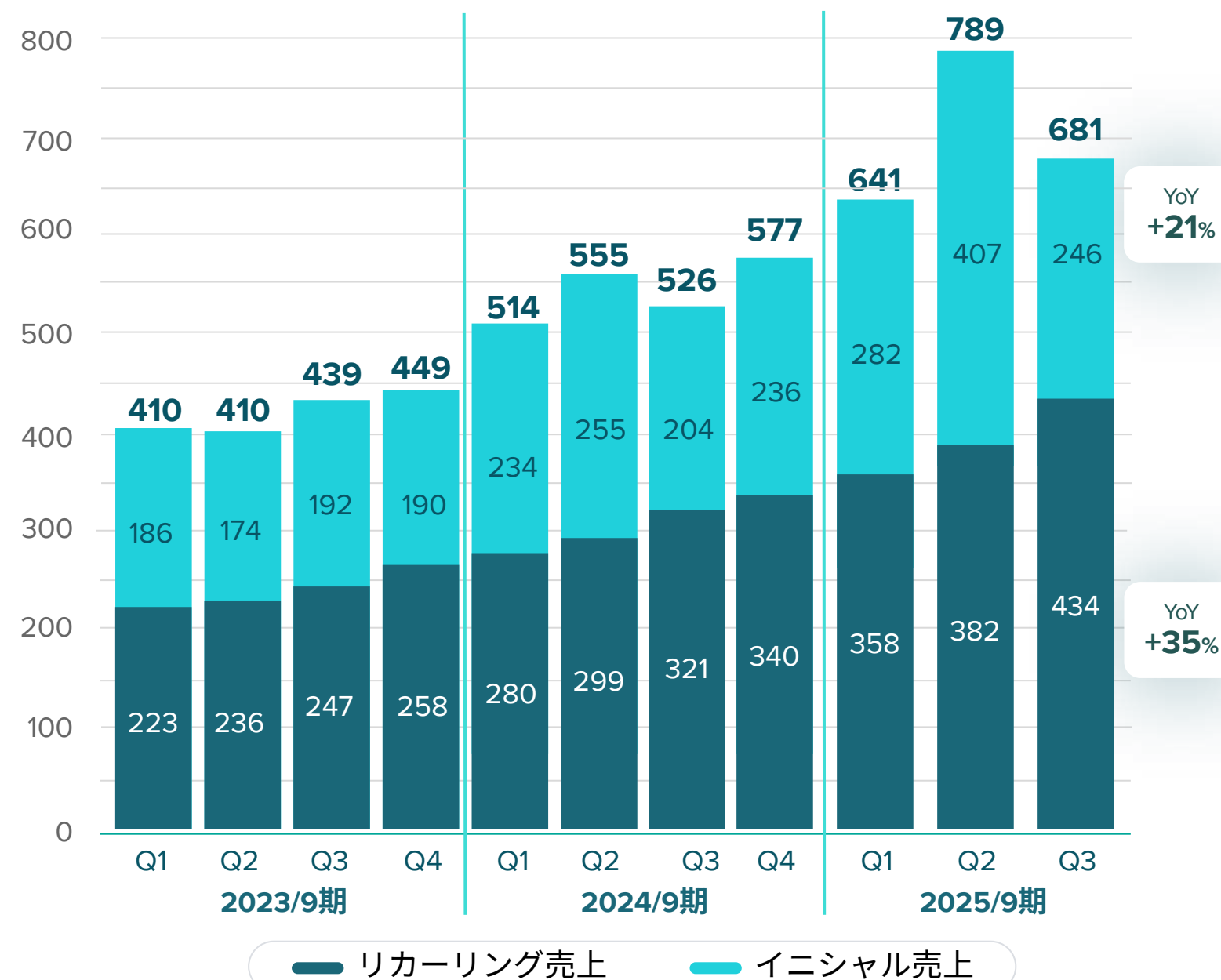
- **粗利率の上昇等に伴い、営業利益以下の各利益が当初予想を上回る進捗のため上方修正**
-

売上高の推移

- イニシャル売上はFO事業における契約社数の増加とAO事業での新規案件受注等により、前年同期比+21%
- リカーリング売上は前年同期比+35%と堅調に推移

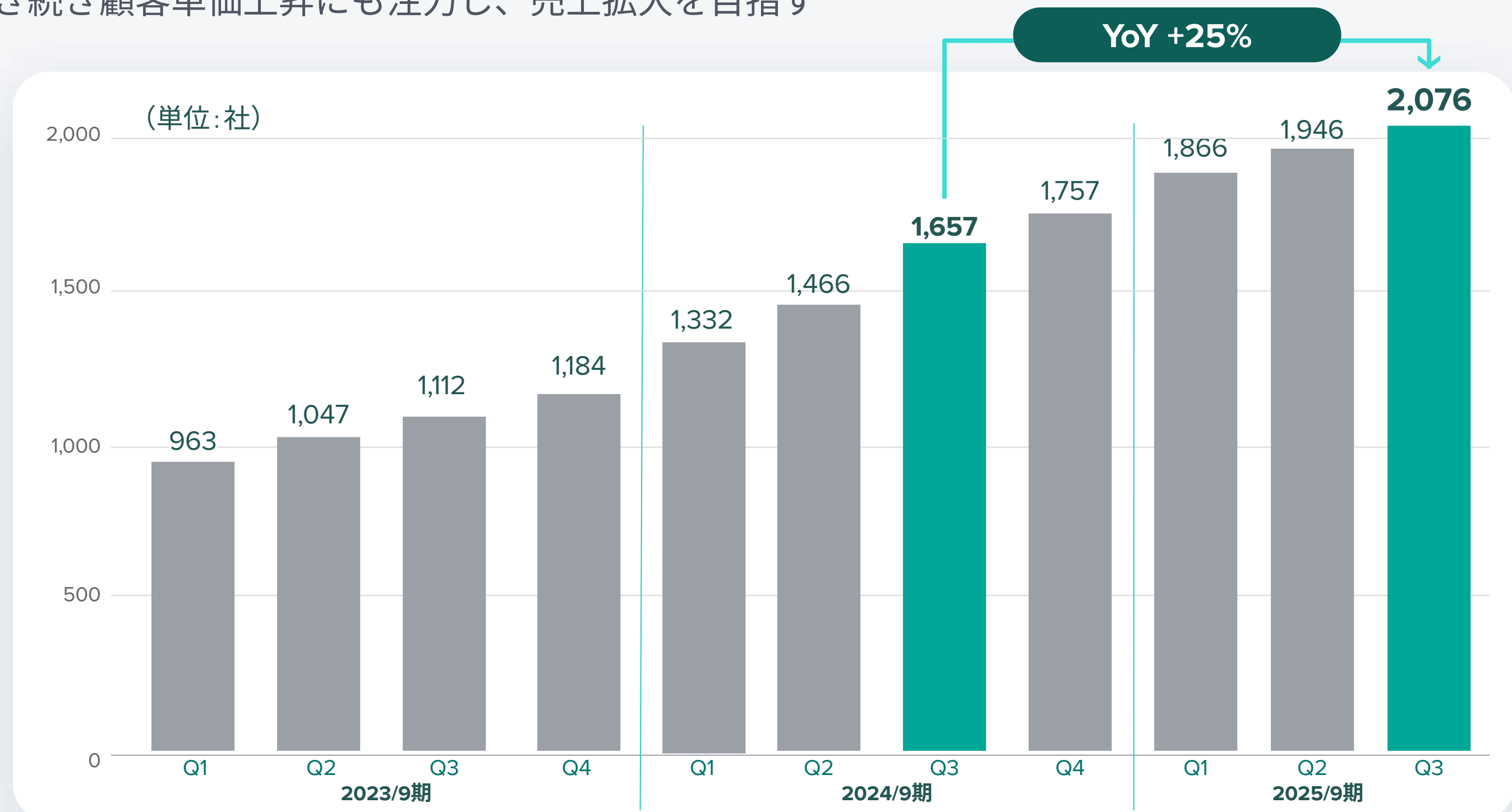
種別売上高

(単位: 百万円)



契約社数^(※1)の推移

- QonQで130社増加、YonYで419社増加となり、売上高の増加に寄与
- 第4四半期以降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

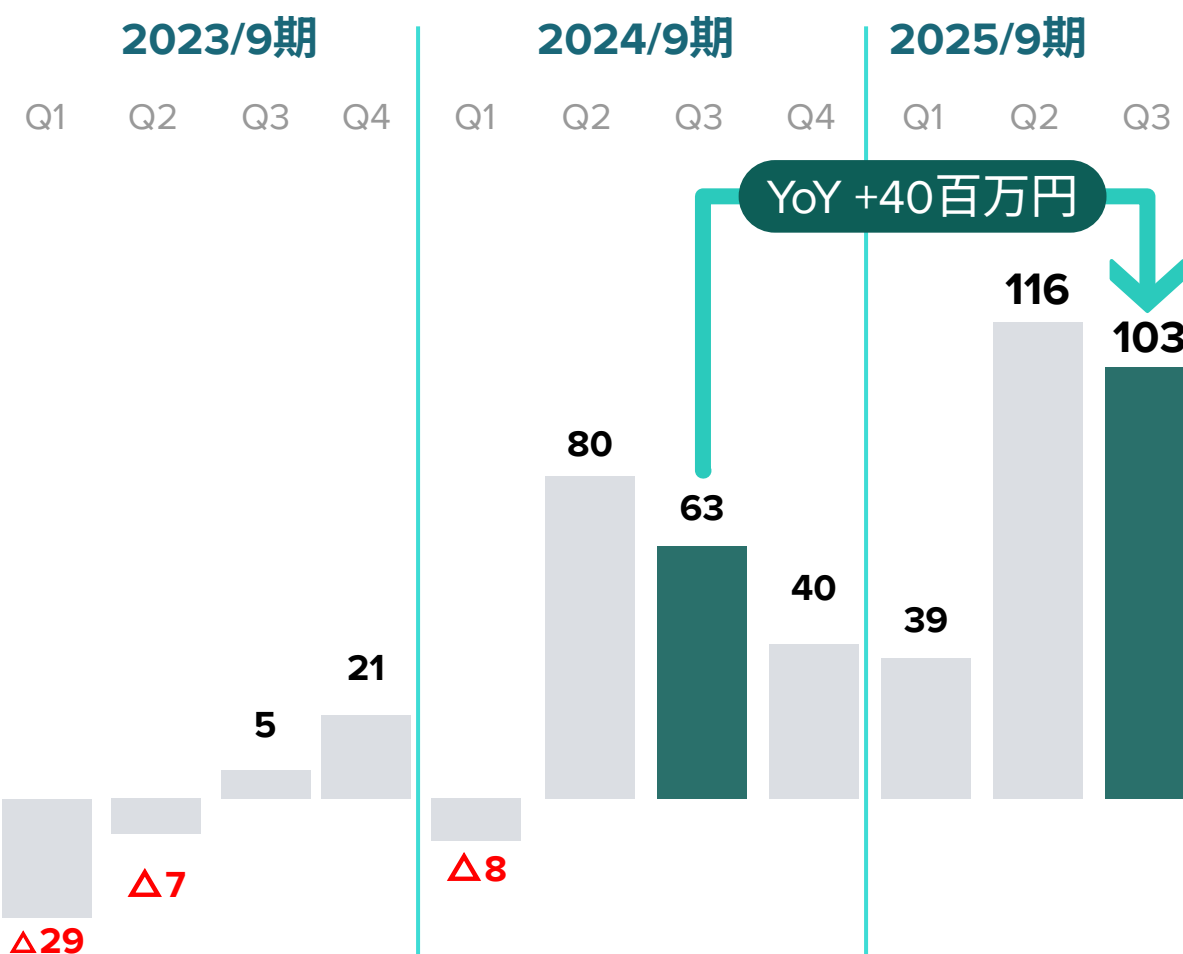


営業利益等の推移

- 利益率の高いリカーリング売上の安定計上とイニシャル売上の増収等により黒字継続
- 計画上回る採用進捗に伴う人件費増など販管費の総額は増加するも、売上増収と粗利増益がそれを吸収し利益金額は大きく改善。当第3四半期の営業利益率も15%超
- 第4四半期も多額の費用増加は想定されず、安定的な利益計上を見込む

営業利益

(単位: 百万円)



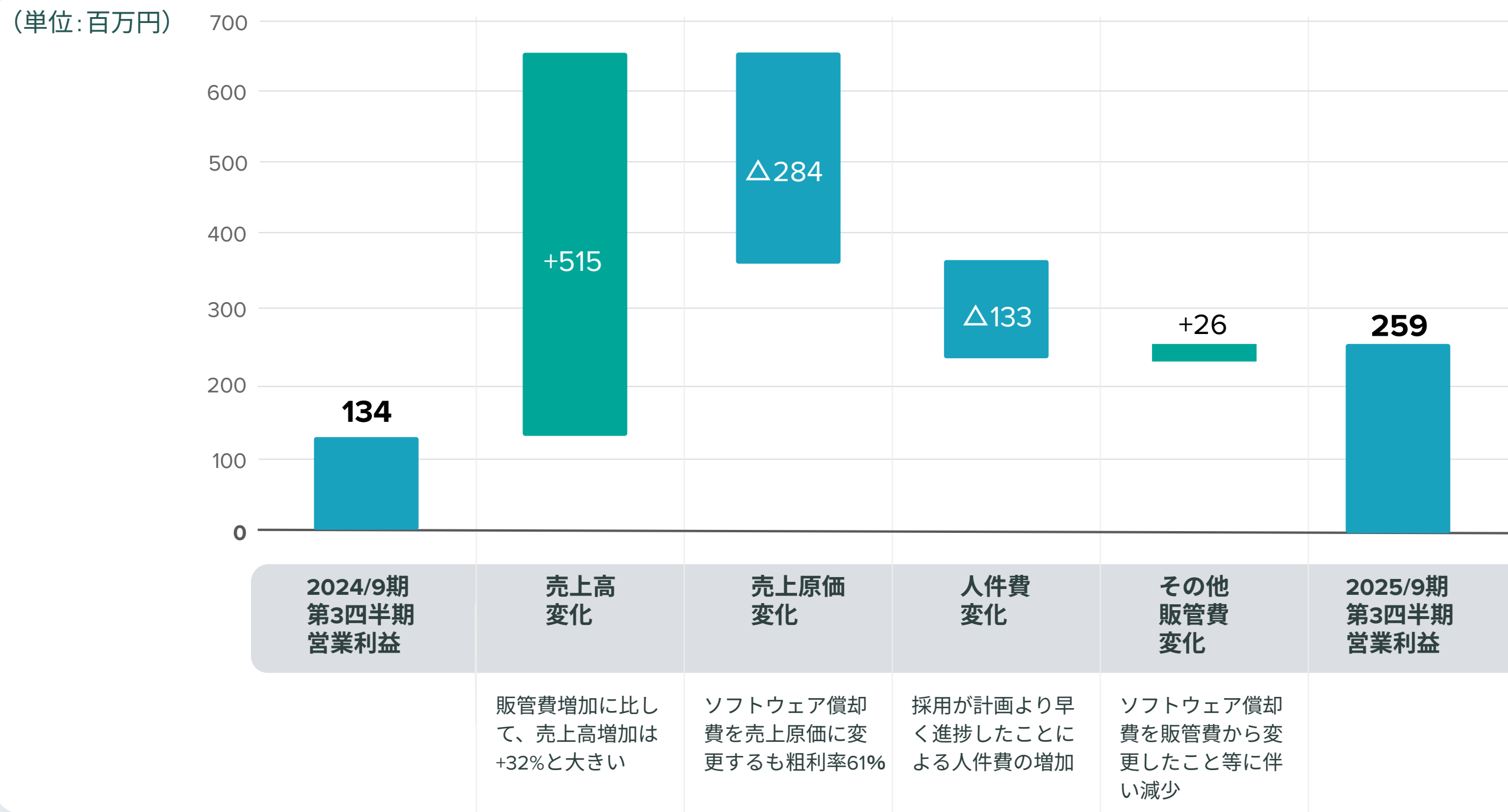
連結業績サマリー

- 売上高は新規顧客の獲得が進み、第3四半期は+30%、累計期間で+32%の増収
- 各段階利益は黒字継続。累計期間では営業利益は前期比で約2倍に
- 当期は、四半期特有の会計処理で四半期毎に税金費用を暫定計上しており、四半期純利益を一時的に圧迫。但し、当該税金費用は第4四半期に全額取り崩し、当期純利益へ振替予定

	第3四半期				第3四半期累計期間			
(単位: 百万円)	2024/9	2025/9	前年増減	前年同期比	2024/9	2025/9	前年増減	前年同期比
売上高	526	681	+154	+30%	1,596	2,112	+515	+32%
営業利益 (利益率)	63 (12%)	103 (15%)						

営業利益の増減分析（前年同期比）

- 売上高+32%・売上総利益+22%に比して、販管費は+12%に留まり、営業利益は+93%増益
- 2024年9月期第4四半期以降、ソフトウェア償却費の計上区分を販管費から売上原価へと変更するも、第3四半期累計期間の粗利率は61%と引き続き高水準を維持



目次

01 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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

2025年9月期通期業績予想の修正

- リカーリング売上比率の予想比上振れ等に起因した粗利率の上昇や、順調なリファラル採用に伴う採用費・外注費の圧縮等により、営業利益以下の各利益は当初予想を上回る進捗のため、上方修正
- 売上高は、第4四半期の見通しが未確定のため、当初予想を据え置き

(単位: 百万円)	2024/9期 (実績)	2025/9期 (前回予想)	2025/9期 (修正予想)	修正比	前年同期比 (修正予想)
売上高	2,173	3,079	3,079	—	+42%
営業利益 (利益率)	175 (8%)	301 (10%)	367 (12%)	+22%	+110%
経常利益 (利益率)	171 (8%)	288 (9%)	346 (11%)	+20%	+102%
当期純利益	266 (12%)	387 (13%)	446 (15%)		

進捗率および今後の見通し

- 売上高は新規顧客の獲得が進み、前年同期（進捗率73%）と概ね同水準の進捗
- 順調な社員採用による人件費増あるも、売上増収と粗利増益がそれを吸収。
営業利益が当初予想対比で86%まで進捗したため、各段階利益の業績予想を上方修正。
修正後予想対比でも70%の進捗（前年同期の進捗率は77%）
- 第4四半期も、現時点で多額の一過性費用の発生は想定されず、修正後予想の達成を見込む

売上高



目次

01 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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
注

決算に関する想定FAQ

	質問	回答
1	売上高の通期計画は修正しないのか？	当社では季節影響により第2四半期と第4四半期の売上高が相対的に高まること、及び現在進行中の商談数や商談状況等を勘案すると、第3四半期末では計画通りの進捗のため、売上高の通期計画は据え置きとしています。
2	今後、売上高の時期ずれは発生しないのか？	時期ずれ発生を回避するための納期徹底や顧客との契約条件変更等の対応を第3四半期以前から着手済みであり、今後は発生しない見通しです。
3	AO事業の売上高構成比率が低下傾向だが、社内の評価は？	AO事業はパートナーとのプロジェクト進行に依存するため、通期計画におけるAO事業の売上高予算は、保守的に前年実績とほぼ同額としています。また、通期計画に対して第3四半期末時点のAO事業の進捗は計画通りです。
4	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が来期以降見込めます。中長期的には事業シナジーの進捗を勘案した上での株式追加取得（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・業績寄与が来期以降で見込まれます。

目次

01 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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

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

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
-

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



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。



2025年9月期の注力事項（既存事業）

- 既存施策では特にパートナー販売・人員増加による拡販に注力
- 第3四半期の主な進捗はパートナー販売の拡大と西日本含む人員増加による営業体制の強化

	PL顕在化時期	2025Q3進捗	将来の姿/売上
セールspartnerの 拡大による地方開拓	2024/9期	パートナー経由での大型案件受注 前年比大きく増収	現状は売上が首都圏に傾斜しているため、 営業範囲を全国に拡大
関西支社の設立 (2024Q4開始)	2024/9期	2025Q1に営業担当を増員し、 営業活動を継続	西日本開拓の拠点として機能し、 営業範囲を拡大
事故対応の新サービス (2024Q4開始)	2025/9期以降	営業に注力するも大きな成果は未実現 安全運転分野の協業戦略を拡大（別掲）	車両管理サービス以外の車を使う会社の DXサービスが拡大
SUZUKI社とのOEMパートナー (2023Q2開始)	2024/9期	OEMサービスの提供が進行中</	

SmartDrive Boxを提供開始

- 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

サービス開発の背景

企業や自治体には様々な車両管理業務があり、次のような問題が起きています。

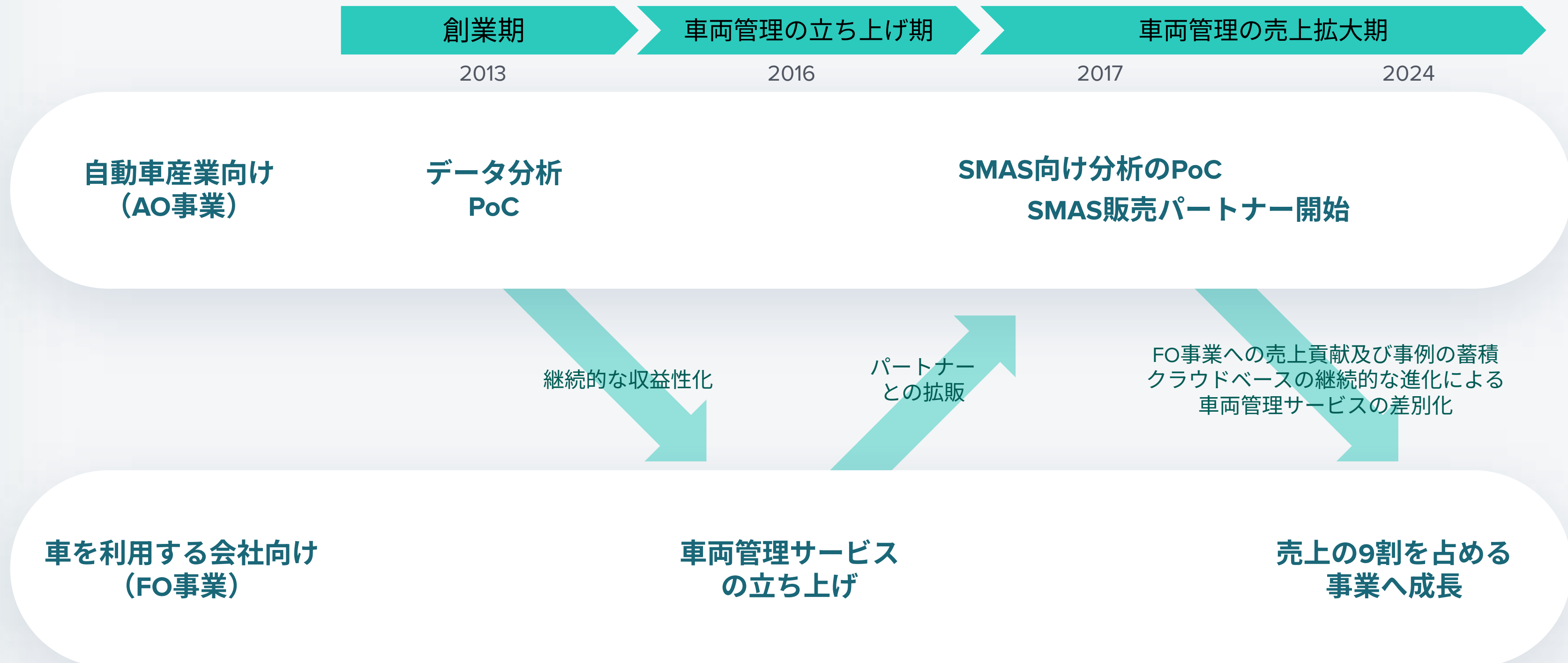
- 各書類は形式がバラバラであり管理が煩雑
- 車検や自賠責保険などの期限管理が困難
- 台帳作成やコスト集計において手作業が多い

SmartDrive Boxの特徴

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ティング
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

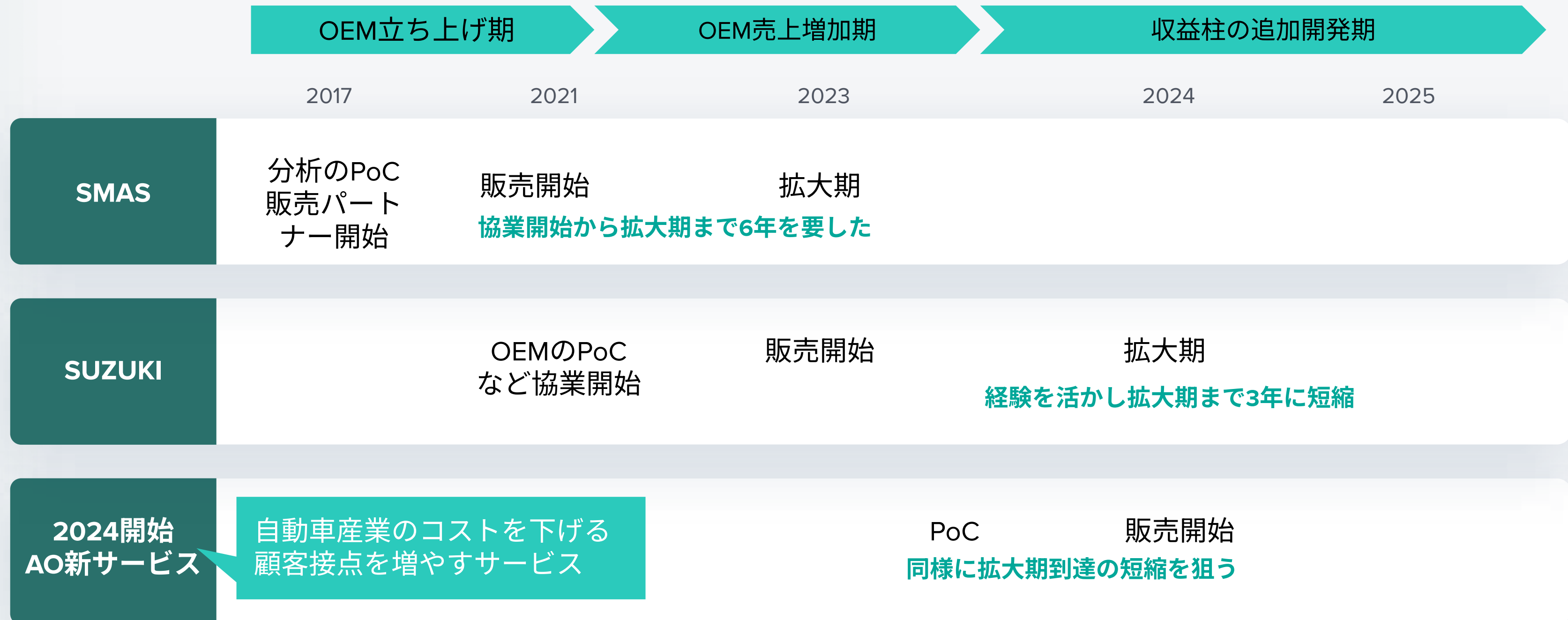
スマートドライブにおけるAO事業の大きな価値

- 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 今期TOPICS

2つの新しい取り組み
インターゾーン社の株式取得
中間持株会社の設立

02 2025年9月期 第3四半期業績報告

エグゼクティブサマリー
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
連結業績サマリー
営業利益の増減分析(前年同期比)

03 2025年9月期 業績予想及び通期見通し

2025年9月期通期業績予想 の修正
進捗率および今後の見通し

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

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

- 法定遵守: 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

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

