



2025 年 8 月 13 日

各 位

会 社 名	株式会社スマートドライブ
代表者名	代表取締役社長 北川 烈
	(コード番号：5137 東証グロース市場)
問合せ先	取締役 管理部門担当 高橋 幹太
	(TEL 03-6712-3975)

2025 年 9 月期第 3 四半期決算説明の動画及び書き起こし公開のお知らせ

当社の 2025 年 9 月期第 3 四半期決算に関して、録画動画及び書き起こしを公開いたしましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

1. 決算説明動画
 - ・ URL : <https://youtu.be/0JcCwptafd4>
2. 決算説明書き起こし
 - ・ 次ページ以降に掲載
3. 本件に関するお問い合わせ先
 - 株式会社スマートドライブ IR 担当
 - ・ URL : <https://smartdrive.co.jp/company/ir/inquiry/>

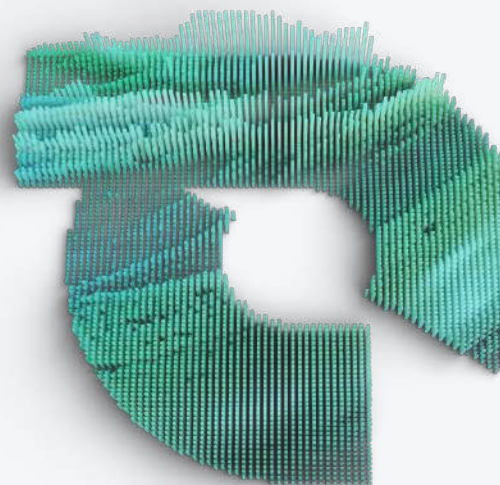
以 上



2025年9月期 第3四半期 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)



ご拝聴ありがとうございます、株式会社スマートドライブ代表取締役の北川です。

本日は2025年度第3四半期の決算発表です。

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

今回の決算発表では、AO事業の事業領域と、FO/AOを繋ぐモビリティデータプラットフォームの拡張に向けて新しいチャレンジを開始していきます。

今回の柱を、業績のご案内の前に 2つのポイントに分けてご説明できればと思います。

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

トランスフォーメーションの

モビリティ

中間持株会社



1つ目はインターゾーン社の株式を 20%取得し持分法適応会社化し、将来的な子会社化も見越して連携を深めていきます。同社は主に整備工場、自動車ディーラー向けにBPaaS事業を展開しており、弊社の AO事業の機能強化、また事業領域の拡大に寄与します。2つ目はAO企業そのものを投資対象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の設立を決議しました。これまでは投資対象ではなかったディーラーや整備工場、レンタカー会社への連続グループ化を通し、私や社員が直接現場に足を運んで課題をテクノロジーで解決していきます。あくまでサービスやデータ基盤、テクノロジーが主体であることには変わりませんが、移動にまつわるあらゆるデータを収集し、現場の課題をグループとして一体で解決していく、今回のチャレンジを通じてより移動の進化を後押ししていくことができると考えております。(ここからは決算の数字説明や、2つの新しい取り組みについての詳細をお話します)

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ランスフォーメーション」**を設立



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を並行して実施します。

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ランスフォーメーション」を設立します。

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



インターゾーンはカーアフターマーケット特化型 BPaaSのパイオニアであり、BPaaSとは、BPOとSaaSを組み合わせた造語で、事業プロセスをクラウドを通じて委託できるサービスです。

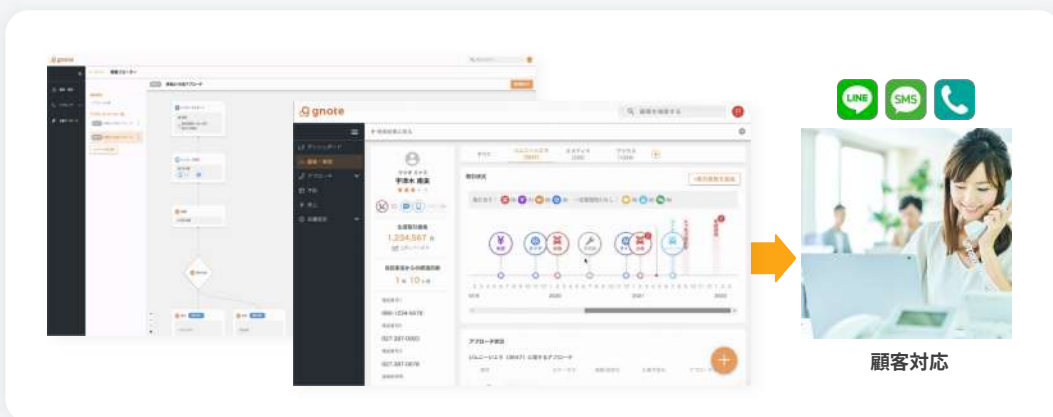
自動車業界では新車中古車販売、整備、ガソリンスタンドなど統合販売型への変化が進んでいますが、システム対応が遅れているため、サービス別に顧客の 2重管理などの課題が発生しています。加えて人手不足も進んでいるため、システムと BPOを組み合わせることで提供することにより、ワンストップでカーアフターマーケット事業者の課題を解決します。

これまで、自動車メーカーやリース会社の DXに携わる中で、販売会社や整備会社内の業務は紙の利用の多さなど、改善余地があることを実感していました。

インターゾーン社の株式を取得することによって、これらの課題に対してもソリューションを提供することが可能になるため、事業シナジーは大きいと見込んでいます。

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



1つ目の事業は自動車業界特化型 CRM(顧客管理システム)「gNOTE」です。顧客管理、受注管理、在庫管理など、自動車関連事業者の基幹業務を効率化・デジタル化します。

自動車業界の複雑な業務フローに最適化された設計が強みであり、予約の WEB在庫化で電話の件数を削減や、車検や点検の案内自動化を実現します。

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 %

2つ目の事業は自動車業界特化型 BPO事業です。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します。

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%以上を実現します。

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



3つ目はwebマーケティング事業です。業界特化の webマーケティング支援を顧客へ提供しています。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します。

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



AO事業では自動車産業向けの DXを行います、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化の余地が大きく残っています。ここをインターゾーンと共同で推進します。

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みます。

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

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

インターゾーンの株式取得に関する事業シナジーについてお話いたします。

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んでおり、これにより両者のサービス・商材の拡充による顧客層の拡大、顧客単価の上昇を狙います。

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

資本業務提携の内容について、今回の取得時は 20%の出資比率で持分法関連会社とします。

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します。

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



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します。

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します。

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の向上を目指します。

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、自動車産業へ貢献します。

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

続いては、2025年9月期第3四半期の業績報告をご説明いたします。

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%)

リカーリング売上

434百万円

(前年同期比+35%)

契約社数

2,070社超

(前年同期比+25%)

営業利益

103百万円

(前年同期比+64%)

こちらはエグゼクティブサマリーと重複するため割愛させていただきます。

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^(*)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**
- 売上高の予想比進捗率は69%（前年同期の通期売上高比進捗率は73%）
- 営業利益の修正後予想比の進捗率は72%（前年同期の通期営業利益比進捗率は77%）

2025年9月期第3四半期のエグゼクティブサマリーです。

売上高は前年同期比 +30%の681百万円、リカーリング売上高は前年同期比 +35%の434百万円と過去最高、リカーリング売上比率は 64%と安定的に推移しております。
営業利益は103百万円と安定的な黒字計上となりました。

事業指標の進捗について、契約社数は 2,070社超となり、今回初めて 2,000社を突破しました。

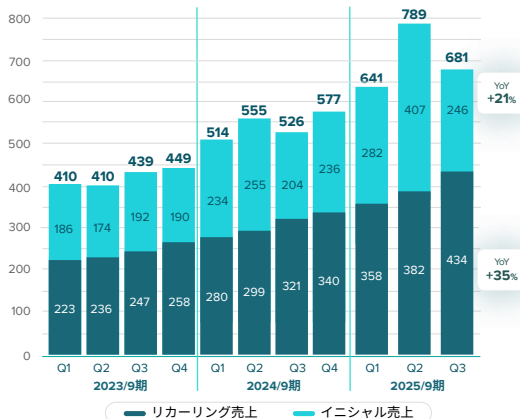
また、通期業績予想は、粗利率の上昇等に伴い営業利益以下の各利益が当初予想を上回る進捗のため上方修正しました。

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

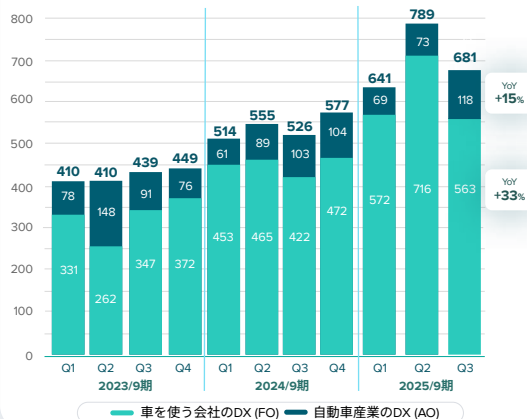
種別売上高

(単位:百万円)



事業別売上高

(単位:百万円)



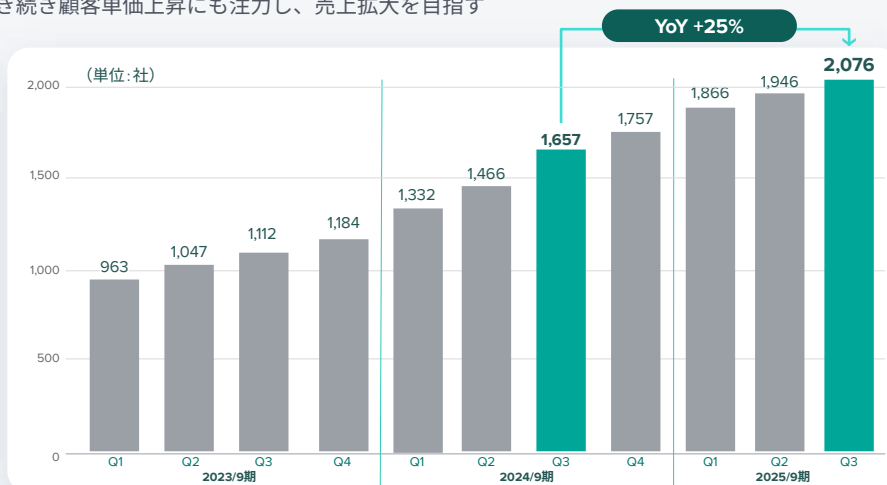
イニシャル売上はFO事業における契約社数の増加とAO事業での新規案件受注等により、前年同期比+21%となりました。

リカーリング売上は前年同期比+35%と堅調に推移しています。

また事業別では、FO事業は前年同期比+33%、AO事業は前年同期比+15%となりました。

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



(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

次に、契約社数の推移について説明いたします。

当社グループの売上は、顧客との契約期間やユーザー数、データ利用量に応じて定期定額契約としてのリカーリング売上を得ることができるビジネスモデルであるため、契約社数（エンドユーザー数）を重視します。

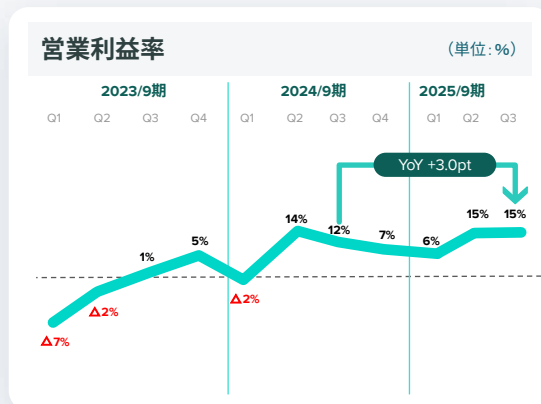
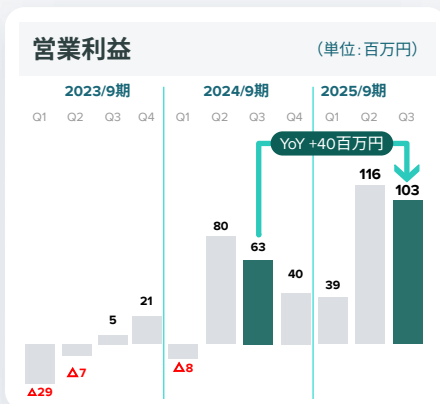
国内FO事業における取引社数（契約社数）は、前年同期比 +25%の2,076社となりました。

直販営業による顧客獲得に加えて、販売代理店経由での顧客獲得も堅調でした。

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、売上拡大を目指します。

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



次に、営業利益の推移について説明いたします。

第3四半期の営業利益は、利益率が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が継続したことが寄与しました。

また、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し、**当第3四半期の営業利益率も 15% 超となりました。**

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んでいます。

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

(単位: 百万円)	第3四半期				第3四半期累計期間			
	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%)	+40	+64%	134 (8%)	259 (12%)	+124	+93%
経常利益 (利益率)	64 (12%)	97 (14%)	+32	+51%	134 (8%)	243 (12%)	+109	+82%
当期純利益	63	66	+3	+5%	132	157	+25	+19%

21

続いて、第3四半期累計期間の業績サマリーです。

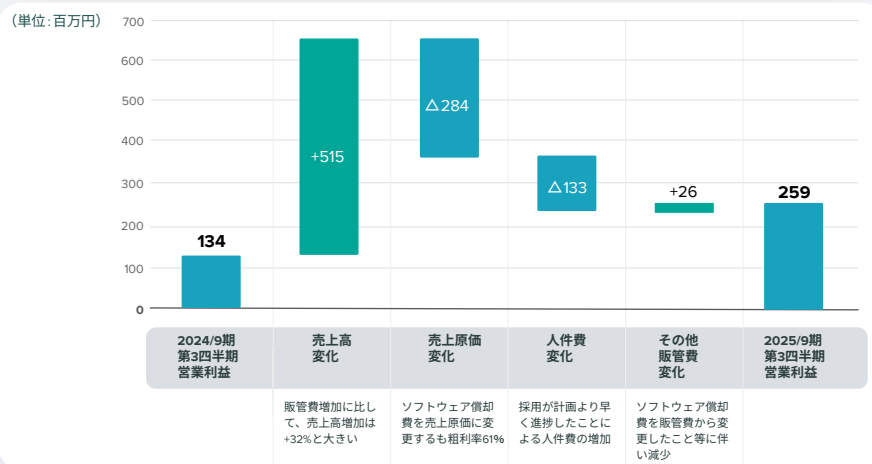
第3四半期累計期間では、売上高は 2,112百万円、前年同期比で +32%の大幅増収となりました。

また、売上総利益率の上昇により、営業利益は 259百万円、経常利益は 243百万円と、前年同期比で 2倍強になりました。

加えて、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しています。ただし、当該税金費用は当第 4四半期に全額取崩し、純利益に振替予定です。

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



前年同期比の営業利益の増減分析について、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%増益となりました。

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しています。

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

続いては、2025年9月期 業績予想及び通期見通しについてご説明いたします。

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%)	+15%	+68%

今回、2025年9月期の通期業績予想を上方修正いたしましたので、ご説明します。

リカーリング売上比率が予想に対し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、上方修正しております。

一方、売上高は第 4四半期の見通しが未確定のため、当初予想を据え置いています。

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



営業利益（修正後予想）



続いては通期業績予想の進捗率及び今後の見通しです。

売上高は新規顧客の獲得が進み、前年同期と概ね同水準の進捗です。

順調な社員採用による人件費増はありますが、売上増収と粗利増益がそれを吸収しています。

営業利益は当初予想対比で 86%まで進捗したため、各段階利益の業績予想を上方修正し、**修正後予想対比でも 70%の進捗**です。

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みます。

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

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めます。

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

全体の流れといたしましては、まず、簡単に当社の概要についてお話し、その後に今回発表いたしました2025年9月期第3四半期および通期業績のご報告をさせていただきます。

続いて、2025年9月期業績予想についてお話いたします。

よろしくお願いいたします。

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](#)



会社及び事業の詳細説明としては、統合報告書を開示しており、中長期的な価値創造に向けた戦略や財務・非財務情報を統合し、ビジョンや取り組みを掲載しています。

加えて、取締役や事業責任者インタビューなど詳細の情報をホームページに掲載していますので、ぜひこちらのリンクからご覧ください。

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

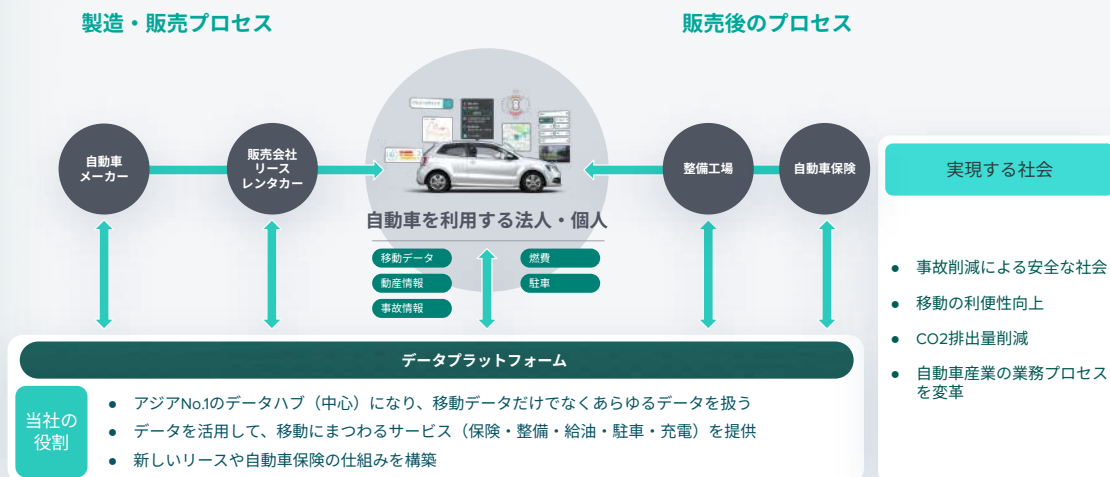
- クロスセルを目的とした新サービス（動産管理、ドライバーアプリなど）が拡大
- 自動車保険・レンタカー管理・整備・販売効率化などのリカーリング売上増加

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



まず、長期ビジョンとしての当社が実現する社会役割は、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ことです。

具体的には、改めて自動車産業全体を見ると、自動車メーカーが製造し、販売会社やリース会社が自動車を提供し、法人や個人が利用します。

利用中は自動車保険や整備工場など様々なプレイヤーが関わる構造です。

その中で移動データだけでなく、燃費・動産情報・事故情報・駐車・メンテナンスなど多くの種類のデータが生まれ、動きます。

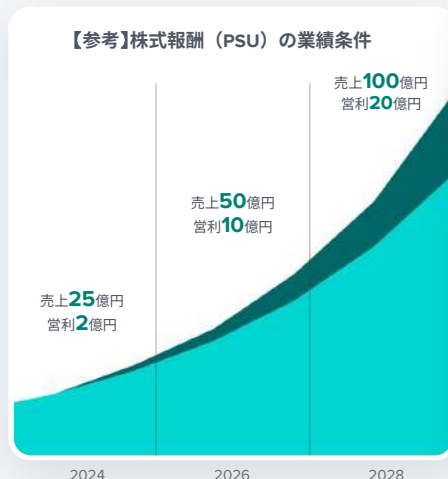
当社はその自動車産業の中で、あらゆるデータを扱う、アジアで No.1のデータハブ(中心)を目指しています。

役割としては、これらのデータを活用し、保険・整備・給油・駐車・充電といった移動にまつわるサービスを提供し、加えて新しいリースや自動車保険の仕組みを構築かつ運用します。

その結果、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、エンドユーザー・保険会社 winwinの新保険・新リース開発、自動車産業の業務プロセスを変革を社会において実現します。

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

- 業績予想とは別に、株式報酬の業績条件を設定
- 既存事業は売上CAGR+30~40%成長を継続、新規事業・M&Aによりさらに積み上げ



- 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、自動車メーカー、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%

掲げる社会の実現に向けた具体的な成長戦略として、既存事業による年平均成長率+30~40%の継続と、新規事業・M&Aにより積み上げを行います。

既存事業について、AO事業は既存の取り組み強化や、他の保険会社・自動車メーカー・リース会社などへの横展開を、

FO事業については、大きなTAMを取りに行く適切なコスト/人員配置、単なる販売代理店ではないパートナー経由の販売促進を進めています。

また、成長戦略については取締役の株式報酬における業績条件を設定することで目標を定量化しています。

具体的には業績予想とは別に 2025年9月期は売上25億・営業利益2億、2026年9月期は売上50億・営業利益10億、2028年9月期は売上100億・営業利益20億を設定しています。

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

FO業界に深堀/特化

AO業界の深堀/横展開

- 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
-
- 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
-
- 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

新規事業・M&Aの具体的な成長戦略についてお話いたします。

大きく4つに分けられ、表にある車両・移動にまつわる汎用的なニーズ、FO業界に深堀/特化、AO業界の深堀/横展開、加えてFO/AOが被る領域があります。

そのうち、車両・移動にまつわる汎用的なニーズについては、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メリットがあります。

具体的には勤怠管理（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ことなどを検討しています。

FO業界に深堀/特化について、現状の車両管理サービスは業種に特化しておらず営業車両など対象が広いため、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ことを考えています。

AO業界の深堀/横展開については、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ことを進めています。

自動車保険・メンテナンス対象は 6,100万台 (*1)と対象台数が多く、さらなる TAMの拡大につながるメリットが有り、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を具体的に検討しています。

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



^{(*)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

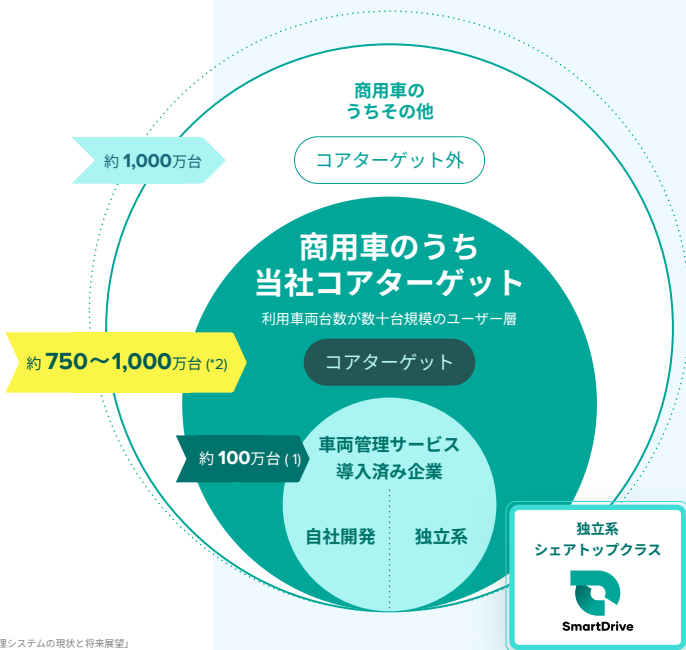
成長戦略により、車両台数増加に加え、新サービスによる顧客単価上昇によって市場規模拡大を狙っています。

現在は主に車両管理サービスの顕在化している市場として約 100万台の規模がありますが、パートナー販売の拡大や手薄な地方を開拓によって国内だけでも 1000万台いると考えられる潜在顧客掘り起こしを行い台数市場規模の拡大を狙います。

さらに台数市場規模拡大に加え、FO汎用ニーズへのサービス展開や AO裏側構築運用、新たなサービスなどの新規事業によってクロスセルによる単価の上昇を狙います。

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。



次に、現在提供しているサービスのコアターゲットについて説明します。既にお伝えした通り、現在約2000万台の商用車がありますが、中でも私たちのサービスが特に必要とされるコアターゲットについて説明いたします。

私たちの推計によりますと、利用者数、利用車両台数が数十台規模以上のお客様が特に私たちのサービスを必要とされと考えています。そして、このようなお客様はおおよそ国内で750万台から1000万台存在すると推計しています。

車両が1台または2台のお客様もいらっしゃいますが、データ分析のニーズが高いわけではないため、私たちのコアターゲットは750万台から1000万台のお客様と考えています。さらに、コアターゲットのお客様は特に地方に多く存在し、私たちだけではアプローチが困難なため、パートナーや代理店を介してサービスを提供することを考えています。

現在、約100万台の車両にフリートマネジメントのサービスが導入されています。これは自社開発のものと独立系に分かれており、独立系に関しては、私たちがシェアトップクラスであると考えています。

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	顧客別売上No.1であるSMAS社と同様の パートナーを拡大

続いて、2025年9月期の注力事項について説明いたします。

まずは既存事業です。

既存事業からの利益を原資に、伸びているパートナー経由の売上拡大、既存顧客の満足度向上によるアップセル・クロスセルを強化することで、既存事業をさらに拡大します。

加えて、車両管理周辺業務の効率化に資するサービスを新規に自社開発、または適切な他社プロダクトと提携・M&Aで積極的な拡大をねらいます。

2025年9月期の注力事項（2024/9開始の新規事業）

- 売上高100億円^(*)達成に向け、AO事業リカーリング売上を積み上げ始める重要な1年と位置付け
- 第3四半期の主な進捗は、重点施策である新リースサービスと新レンタカーサービスの拡販

	PL顕在化時期	2025Q3進捗	将来の姿/売上
キムラユニティー社との新リースサービス (2024Q2開始)	2024/9期	新リースサービスの初受注後、営業活動を継続	距離メンテナンスの新リースサービスを裏側で運用し、AO事業のMRRに寄与
IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービス (2024Q3開始)	2024/9期	個人向けリースサービスの受注が着実に増加し、AO事業MRRを積み上げ	カーリース利用者増に寄与する仕組みを裏側で運用し、AO事業のMRRに寄与
ソニー独自IoTサービスとの連携開始 (2024Q1開始)	2025/9期	PoC進行中	自動車産業DXに取り組む手段が増え、AO事業の拡大可能性の向上
あいおい損害保険社との新たな自動車保険の開発 (2024Q1開始)	未定	PoC進行中	自動車保険に当社システムを組み込み、AO事業のMRRに寄与
57 Code Box社をM&A (2024Q3開始)	2026/9期以降	海外新サービスの開発を進めている	東南アジアでの試験的な新サービス開発が加速し、FO・AO事業ともに拡大

(*)取締役の株式報酬の業績条件

次は、新規事業の注力事項について説明いたします。

AO事業の取り組み拡大をはじめ、株式報酬の業績条件である 2028年売上高100億円達成に向けてMRRが積み上がり始める重要な1年と位置づけています。

2024年9月期開始の新規事業については、キムラユニティー社との新リースサービスなど、距離メンテナンスの新リースサービスや新レンタカーサービスを裏側で運用することによるAO事業のMRR増加に取り組みます。

2025年9月期の注力事項（2025/9開始の新規事業）

- 重点施策である動産管理の新サービスは既存顧客にクロスセルしやすい商材のため、車両管理サービスと並ぶ収益の柱を目指す

	PL顕在化時期	2025Q3進捗	将来の姿/売上
物流向けサービスの強化 (2025Q1開始)	2025/9期	デジタコの拡販 トランスロン社のトラック・バス向け 車両サービスとの連携開始	物流分野での売上拡大
動産管理の新サービス SmartDrive Box開始 (2025Q2以降)	2025/9期	新サービス開発を進行 2025Q2にトライアルを開始 2025Q3に本格販売開始見込み	車両管理サービスと並ぶ商材に育て、 新たな収益の柱とする 顧客層は車両管理サービスと重複するた め、クロスセルによる拡販を進める
JAFメディアワークス社と 交通安全教育分野にて協業開始 (2025Q2開始)	2025/9期	協業開始によりJAFメディアワークス社 が提供するeラーニングをクロスセル開 始	車両管理を起点に、自動車を利用する会社 に提供できるサービス・価値を拡大する

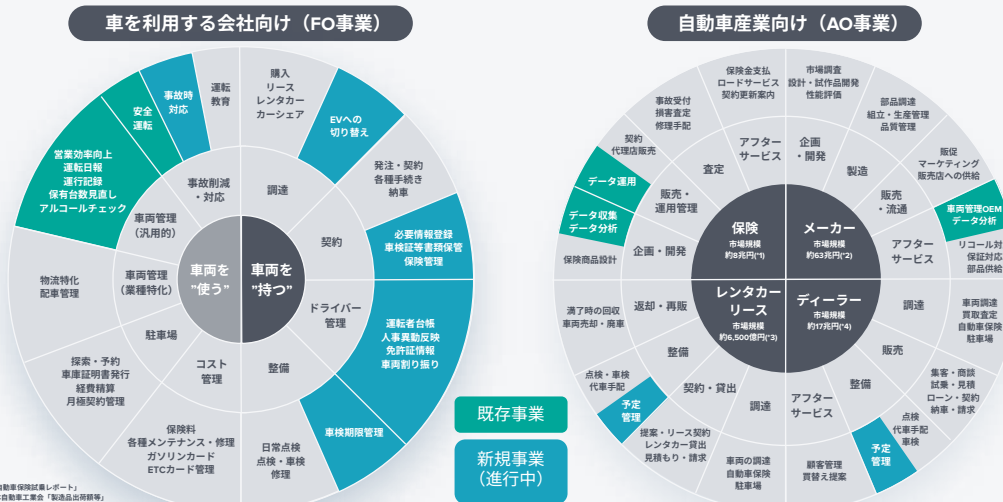
続いて、2025年9月期開始の新規事業については、物流向けサービスの強化に取り組んでいます。

加えて、車両管理サービスと並ぶ商材に育て、新たな収益の柱とすることを目指し、動産管理の新サービスである SmartDrive Boxの開発を開始しました。

第3四半期ではトライアルを開始し、第 3四半期以降にベータ版の提供を開始し、本格販売に向けて進めています。

注力事項の業界マッピング

- データを扱い自動車産業を変革するビジョン実現に向け、車両管理を起点に領域拡大
- FO事業とAO事業は密接に結びついており、領域拡大は相互に好循環を生む



今後の拡大方法について表示したものがこちらになります。

車を利用する会社向けには運転の管理だけではなく様々な業務や、自動車産業向けには現在取り組んでいる保険やリース以外の多くの領域に拡大することを狙っています。

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成

動産管理の新サービスである SmartDrive Boxのベータ版を提供開始しました。

既存事業は車両を ”使う”領域であり、今後は車両を ”持つ”領域へ進出します。

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です。

サービス開発の背景として、企業や自治体には様々な車両管理業務があり、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などの問題が起きています。

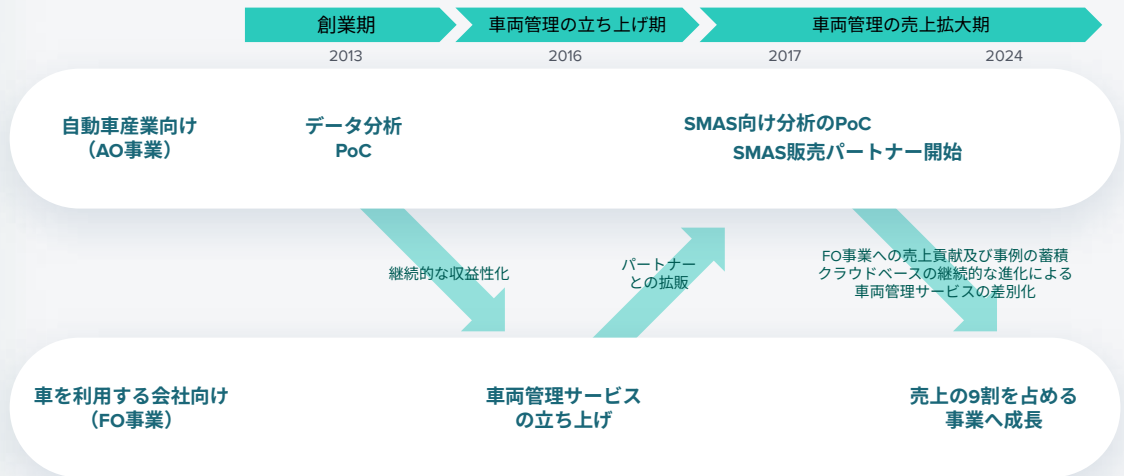
Boxを用いることにより、ファイルを添付して種類を選択するだけで、クラウド保存でき、自動でデータ抽出・マスタ化し、デジタル情報として管理する書類の自動データ化が可能になります。

また、期限管理のためのリマインダー機能があり、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します。

加えて、車両関連費用をレポーティング機能では、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します。

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



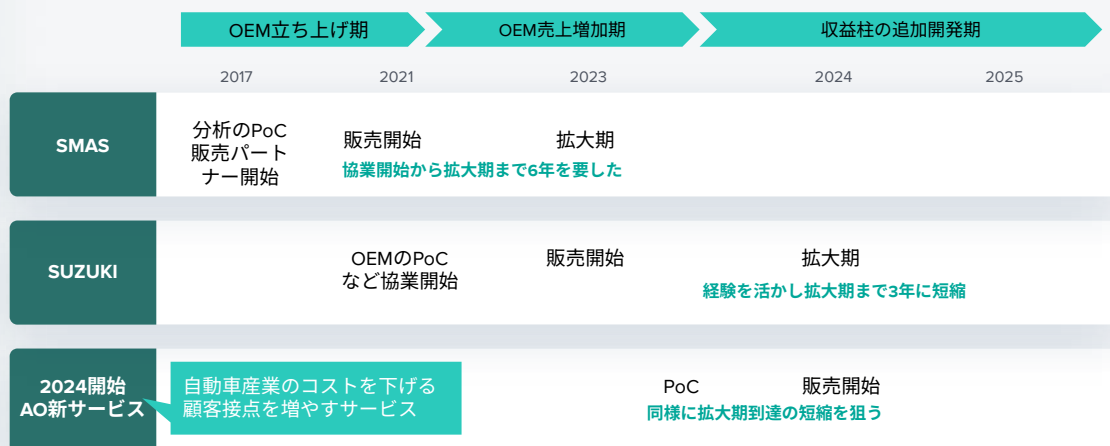
改めて、AO事業についてご説明いたします。

スマートドライブにとって AO事業には大きな価値があると考えており、理由の一つとして、AO事業を起点にFO事業が創出されたことが挙げられます。

また、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となっています。

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



AO事業の施策について、現在進めている施策の仕込みは早期に顕在化する見通しです。

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しますが、直近の取り組みは拡大までの期間が短縮傾向であることが理由です。

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

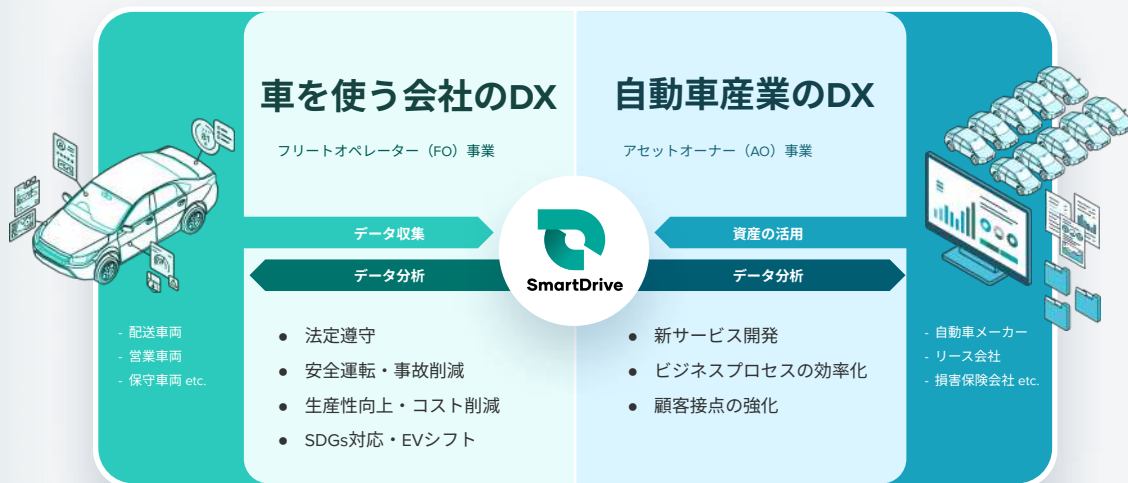
- ビジョン
- 事業概要・ビジネスモデル
- 強み
- 導入実績・事例
- 株式分割について
- 株主還元方針及び自己株式取得の報告
- 株式保有者別状況
- サステナビリティ

全体の流れといたしましては、まず、簡単に当社の概要についてお話し、その後に今回発表いたしました2025年9月期第3四半期および通期業績のご報告をさせていただきます。

続いて、2025年9月期業績予想についてお話いたします。

よろしくお願いいたします。

モビリティデータ分析の独立系トップ企業



はじめに、当社は一言で表すと、モビリティデータ分析のリーダーとして自動車産業を支える独立系トップの会社です。

事業は主に、車を使う会社の業務を DXするフリートオペレーター事業と、自動車産業のDXを推進するアセットオーナー事業を行っています。

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。そんな想いが社名に込められています。



移動の進化を 後押しする

我々、スマートドライブは、移動の進化を後押しするというビジョンを掲げて、創業時から、事業を営んでおります。

今後、自動運転、電気自動車などの技術が普及するにつれて移動のデータのプラットフォームというものがより必要になってくると感じ、私が大学院に在学中の時に起業した会社になっております。

会社概要

概要

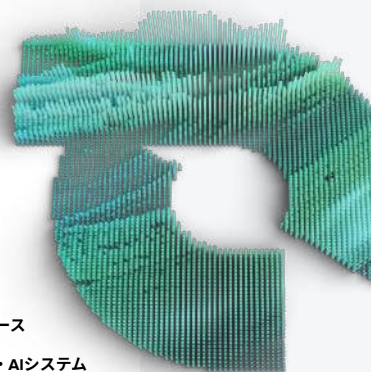
会社名：株式会社スマートドライブ
本社所在地：東京都千代田区内幸町 2-1-6 日比谷パークフロント 19階

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㈱とテレマティクスサービス分野の資本業務提携
2021年6月	スズキ㈱の法人向け車両管理サービス構築に向けて協業開始
2021年7月	JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択
2021年8月	出光興産㈱の超小型EV事業立上げに向けた各種協業の開始
2022年12月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場



創業時から一貫して、移動データの活用、データプラットフォームの展開を通じて、移動の進化を後押しできるような事業をやっていきたいという思いで創業している会社になります。

会社の概要としましては、今、創業からちょうど 10年目になり、日比谷に本社がございます。

そのほか、海外事業として、3年ほど前からマレーシアにも、オフィスを構えて事業を展開しております。

車やバイクなど、移動体のデータ分析というところに注力をしてまして、データの収集から分析、活用までを一貫して行っている会社になります。

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

事業概要

業界課題に対し、モビリティデータ（*1）を活用した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

ネクストコア事業

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・GSP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「自動車保有台数とリース保有台数の年別比」から当社集計

事業の概要としましては、コア事業と、ネクストコア事業に分けており、その中で 3つの事業を展開しております。

コア事業に関しては、FO事業と呼んでおります国内フリートオペレーター事業、そして、AO事業と読んでおります国内アセットオーナー事業がございます。

ネクストコア事業としては、海外モビリティ DX事業を営んでおります。

それぞれ、簡単にご説明しますと、コア事業の FO事業に関しては、国内に約 2000万台商用車があると言われておりますので、そういった、商用車を日々利用されている、例えば、営業車や配送車など、会社様に向けて提供しているサービスになります。

クラウド型の車両管理や、法令順守、安全運転の管理、そういった、車を利用していると必ず必要になってくる機能というのを、SaaSの形でご提供して、モビリティデータの分析もご提供しております。

次に、国内アセットオーナー事業ということで、こちらの、国内 FO事業で培った各種サービスの基盤や、そこから収集されるデータを、個人情報情報を隠した形で、自動車メーカー、保険

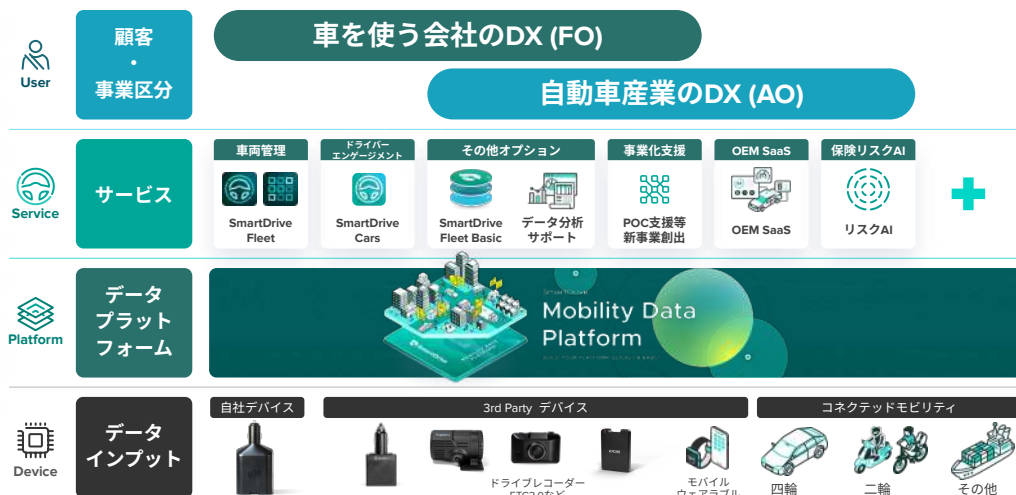
会社、リース会社と言われるような、アセットオーナーと呼んでいる企業様と一緒に活用していくような事業になっております。

一緒に新規事業の立ち上げや、データを活用した付加価値の向上を行い、フリートオペレーターに向けて一緒にサービスを提供していくような事業が、国内 AO事業になります。

次に、当社のネクストコア事業の一環としての海外モビリティ DX事業について説明させていただきます。基本的には国内で行っている事業を、特に東南アジア地域に注力し、マレーシアを拠点とした現地法人を通じて展開しているという形になります。国内で行っているのと同様の事業を、東南アジアの各国の特性に合わせて、例えばスマホベースのサービスや現地の保険会社との連携など、日本とは少々異なる手法も導入しながら事業展開を進めております。

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



当社の事業領域を示す図に目を移していただければと思います。1番下に位置しているのが「データインプット」と呼ばれる領域で、ここでは当社自身のデバイスや他社のデバイス、例えばドライブレコーダーや ETC、そしてシガーソケットに差し込むデバイスを通じて、コネクテッドモビリティという観点から自動車メーカーと連携し、車から直接データを収集しています。この収集したデータを「データプラットフォーム」で分析・解析しております。

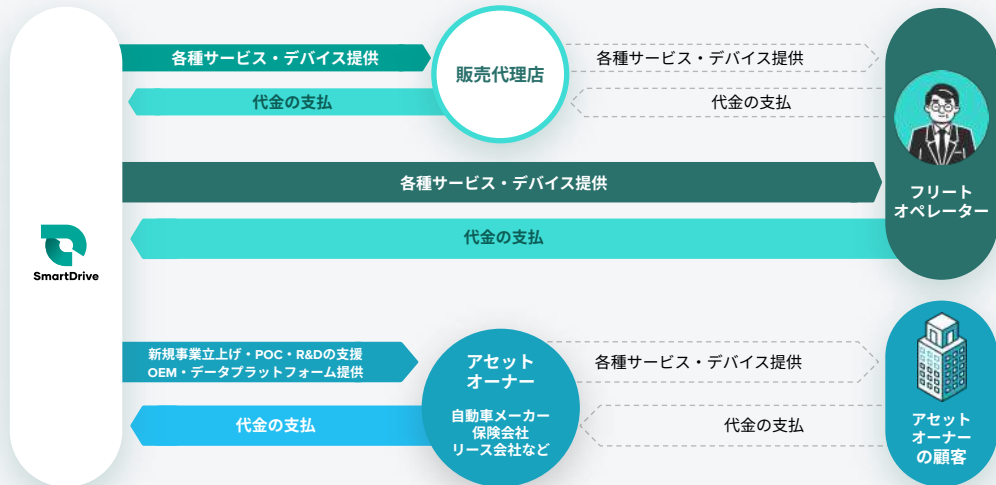
そして、この上位層に「サービス」が位置しております。

これはフリートマネジメントの仕組みやドライバー向けのエンゲージメントサービス、その他の分析サービスなどを提供しているものです。

お客様としては、フリートオペレーター、アセットオーナー、そして一部海外のお客様がいらっしゃるという形になっております。

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



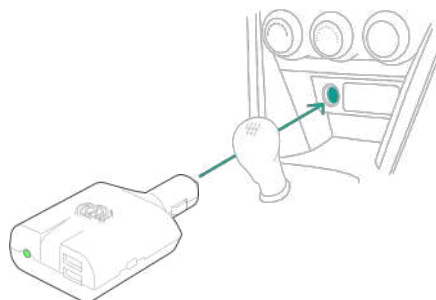
次に、当社のビジネスモデルについて説明させていただきます。我々のビジネスモデルはシンプルなものです。一方では、我々のサービスを直接フリートオペレーター様へ提供するモデルがあります。また、販売代理店を通じて我々のサービスを販売するというモデルもございます。これらがフリートオペレーター事業（FO事業）の一部です。

また、アセットオーナー事業（AO事業）としては、我々のデータ基盤やサービス基盤を自動車メーカーや保険会社、リース会社といったアセットオーナー様へ提供する形態がございます。それらと共に新しいサービスを構築し、アセットオーナー様の顧客であるフリートオペレーターへのサービス提供を進めていくというモデルがございます。

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

 **SmartDrive Fleet**



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
リングの削減

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る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



法定遵守

- 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）

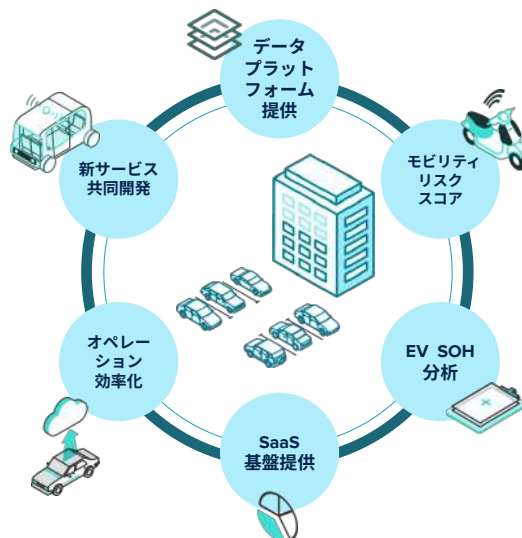
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

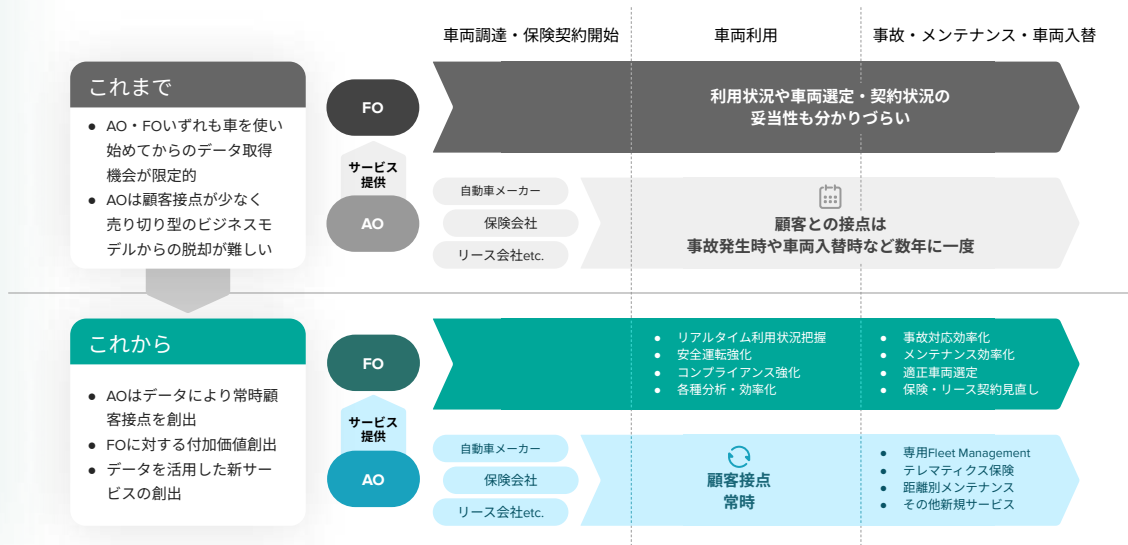
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



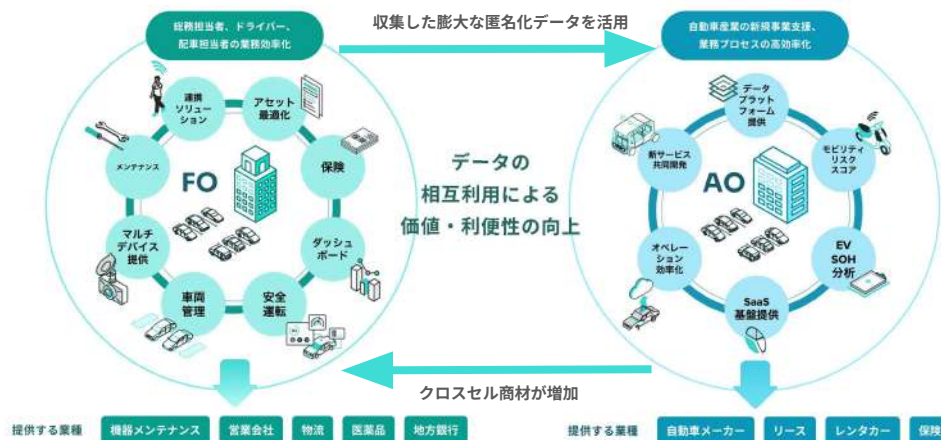
自動車産業のDX（AO事業）導入メリット

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



当社の事業の特徴として、フリートオペレーターとアセットオーナーの両者をつなげるデータプラットフォームが主要なポイントとなります。

フリートオペレーター事業で、さまざまな車両を利用する企業に対して必要な機能を提供し、そこから収集されたデータをアセットオーナーと共に活用する、そしてその結果をフリートオペレーターへの付加価値として提供する、この相互の連携というビジネスモデルが当社の独自性を形成しています。

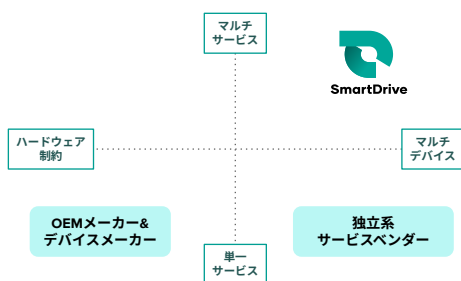
我々は、日本だけでなく、東南アジアにも導入されていないビジネスモデルと考えておりますので、日本からグローバルに展開していく意向です。

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

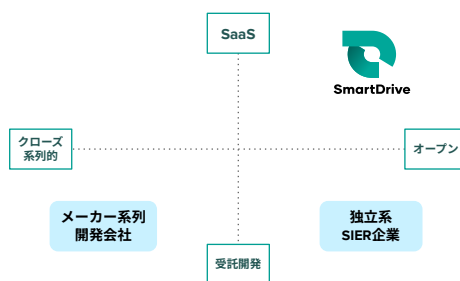
FO事業

車両管理の課題を一気通貫で解決



AO事業

事業創出パートナーとして独立



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	
					
SmartDrive	3rd Party	Yupiteru	JVCKENWOOD	ETC2.0	専用アプリ (※海外限定)

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。車両流通、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。



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**

ドライバーが使いやすい
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

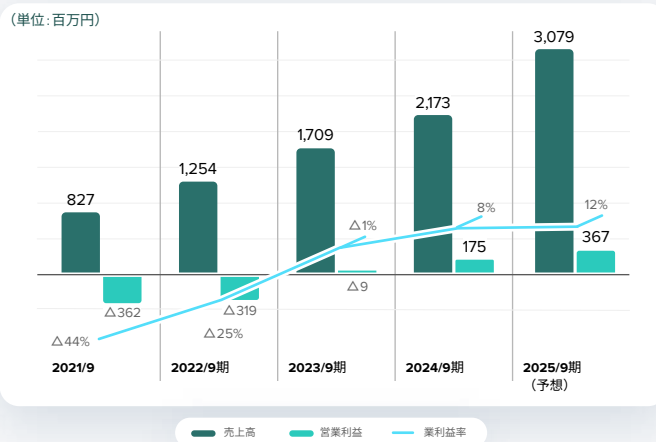
具体的な導入事例

- 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	● 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	● 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	● 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	● 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

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



株式分割について

- 2025年7月1日付で1株につき6株の割合で分割
- 投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上を図り、投資家層の更なる拡大を目的
- 株式分割に伴い、発行可能株式総数について定款を変更

分割により増加する株式数

- | | |
|-------------------|--------------|
| ● 株式分割前の発行済株式総数 | 6,301,860株 |
| ● 今回の分割により増加する株式数 | 31,509,300株 |
| ● 株式分割後の発行済株式総数 | 37,811,160株 |
| ● 株式分割後の発行可能株式総数 | 120,000,000株 |

日程

- 基準日公告日 2025年 6月 10日（火曜日）
- 基準日 2025年 6月 30日（月曜日）
- 効力発生日 2025年 7月 1日（火曜日）

2025年5月14日に株式分割の実施について開示しました。

投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上を図り、投資家層の更なる拡大を目的とし、2025年6月30日を基準日として、1株につき6株の割合で分割を行います。

また、株式分割に伴い、発行可能株式総数について定款を変更します。

「株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」をご覧ください。

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

当社は、成長戦略とともに株主還元策を投資家の皆様と共有し、企業価値向上に努めていきます。株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を重要視しています。

株主還元方針として、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。

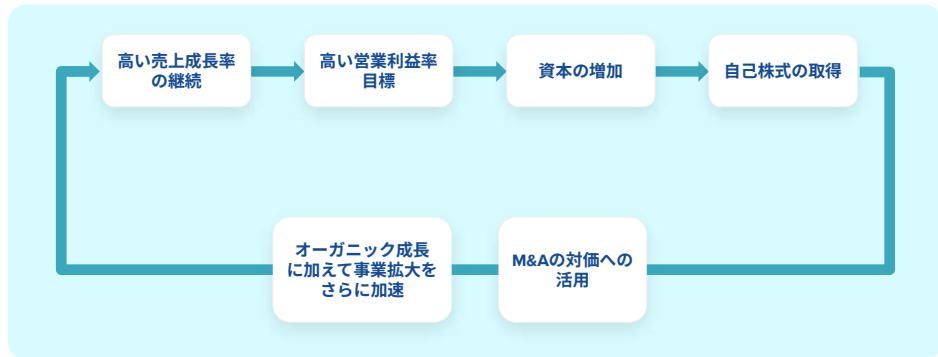
具体的な株主還元策として、配当と自己株式取得を検討します。

配当については、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・実施する方針です。

また、2025年2月から3月にかけて自己株式取得を実施し、株式数は 54,300株、取得価額は99百万円の結果となりました。

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



続いて、自己株式取得の方針についてご説明いたします。

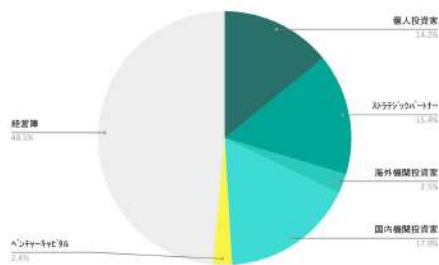
今後は株価の状況を鑑み随時検討し、自己株式取得を実施します。

また、高い売上成長率を継続することと、高い営業利益率目標を実現することで資本の増加を達成し、これを原資に自己株式の取得を行う方針です。

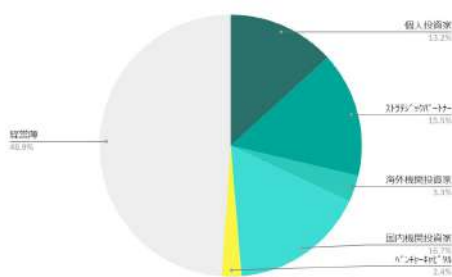
取得した自己株式は M&Aにおける株式交換や、社員インセンティブの対価として活用することで、オーガニック成長に加えて事業拡大をさらに加速させる好循環を狙います。

株式保有者別状況

2024年9月期第3四半期末



2025年9月期第3四半期末



(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

課題

環境:CO2削減

社会:運送業就業者数の減少・交通事故の削減

基本方針

環境 (Environment)

- ・ GHG (CO2) 削減
- ・ 事業によるEVシフトの後押し
- ・ カーボンニュートラル関連サービスの提供
- ・ 車両管理サービスによるエコドライブ・資源の有効活用・ペーパーレス化
- ・ オフィスでの取り組み

社会 (Social)

- ・ 車両管理サービスによる生産性向上により、就業者数減少による人手不足を解決
- ・ 危険運転の防止・安全運転支援により交通事故を削減
- ・ 人権方針
- ・ 長時間労働の可視化・削減による労働環境の改善
- ・ コンプライアンスの強化を促進
- ・ スポーツ・地域への支援

ガバナンス (Governance)

- ・ 適切な経営体制によってガバナンスを向上
- ・ 執行役員制度
- ・ 走行データを含め情報管理を徹底

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



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り、また、これを保証するものではありません。

ここまで、ご静聴頂き、誠にありがとうございました。