



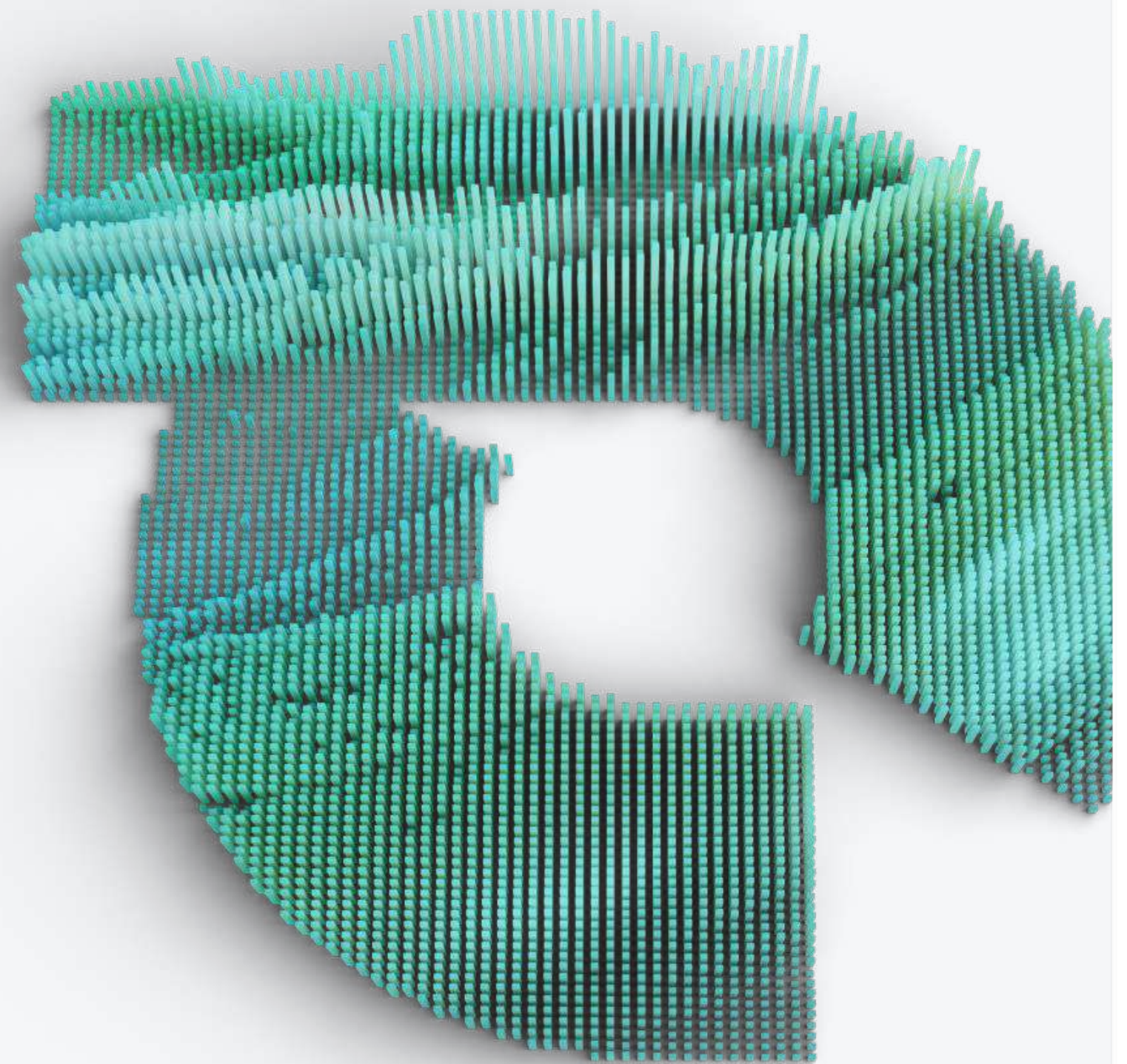
SmartDrive

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年12月

株式会社スマートドライブ

(コード番号: 5137 東証グロース市場)



目次

01 会社紹介

02 事業内容

03 競争優位性

04 成長戦略

05 経営指標

06 リスク情報・サステナビリティ

01 会社紹介

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

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

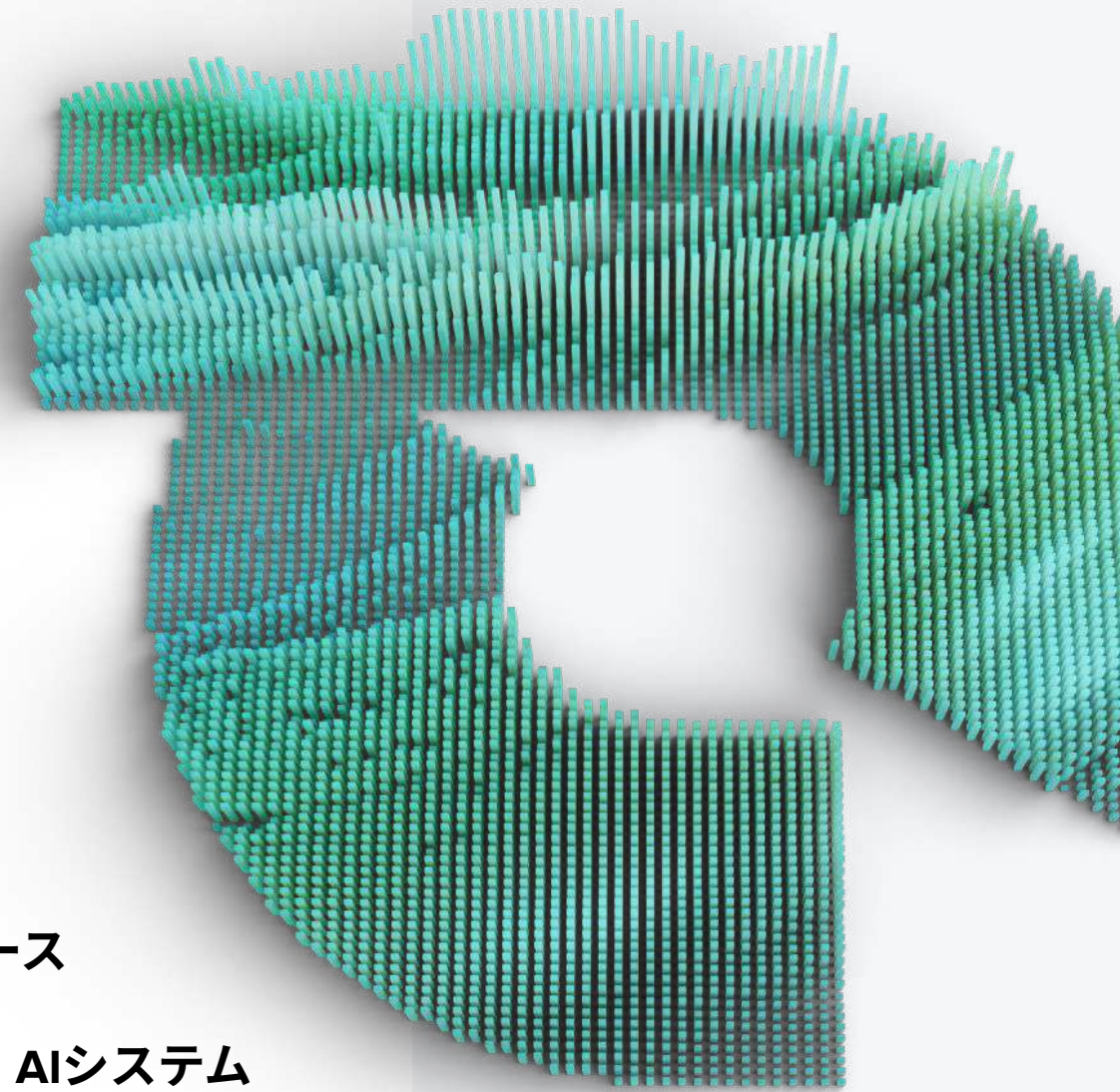
JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

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



02 事業内容

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・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



SmartDrive
Fleet

ドライバー
エンゲージメント



SmartDrive
Cars

その他オプション



SmartDrive
Fleet Basic



データ分析
サポート

事業化支援



POC支援等
新事業創出

OEM SaaS



OEM SaaS

保険リスクAI



リスクAI

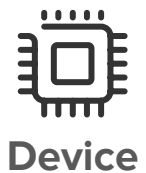


データ
プラット
フォーム



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



ドライブレコーダー
ETC2.0など



モバイル
ウェアラブル

コネクテッドモビリティ



四輪



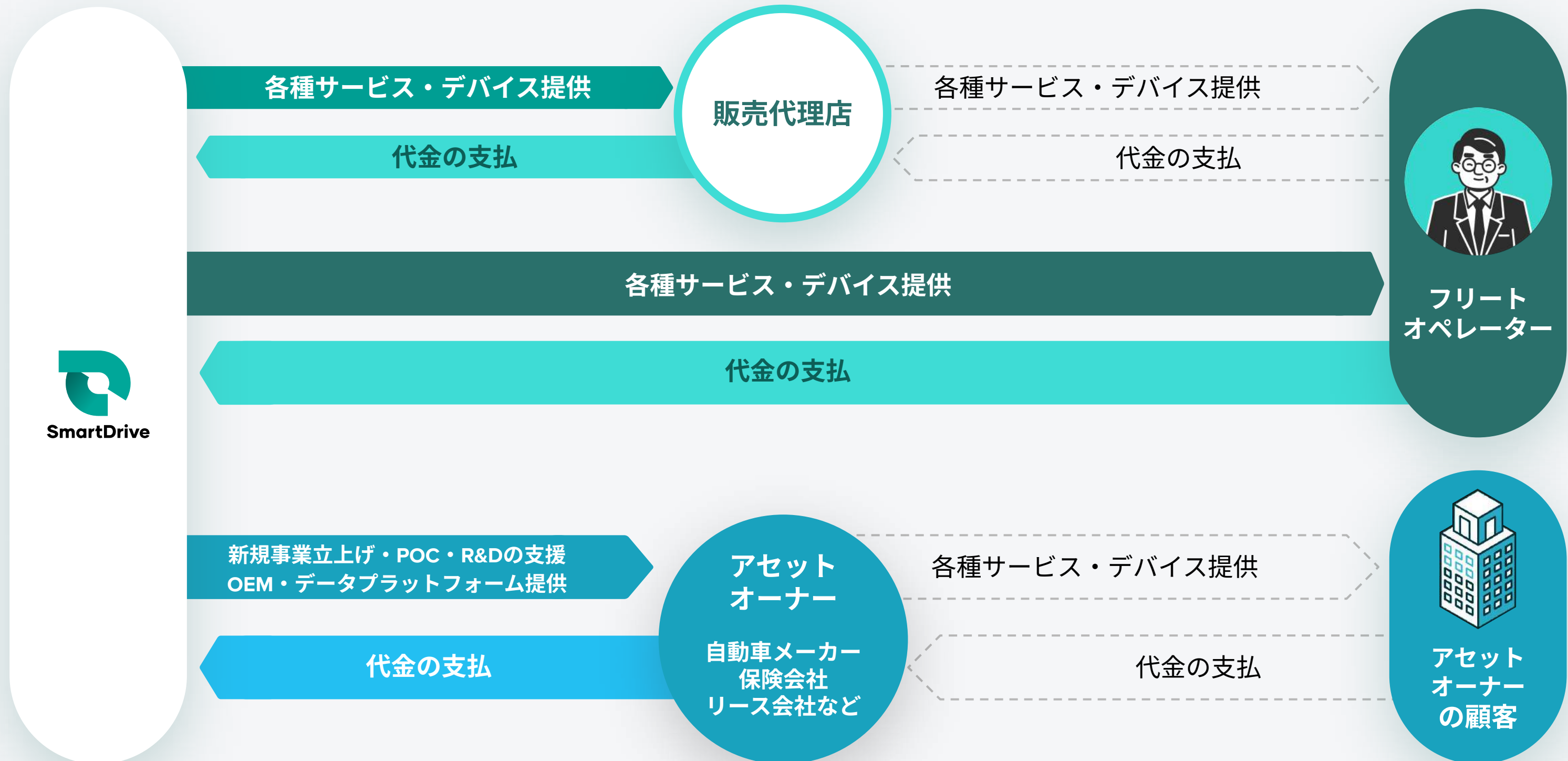
二輪



その他

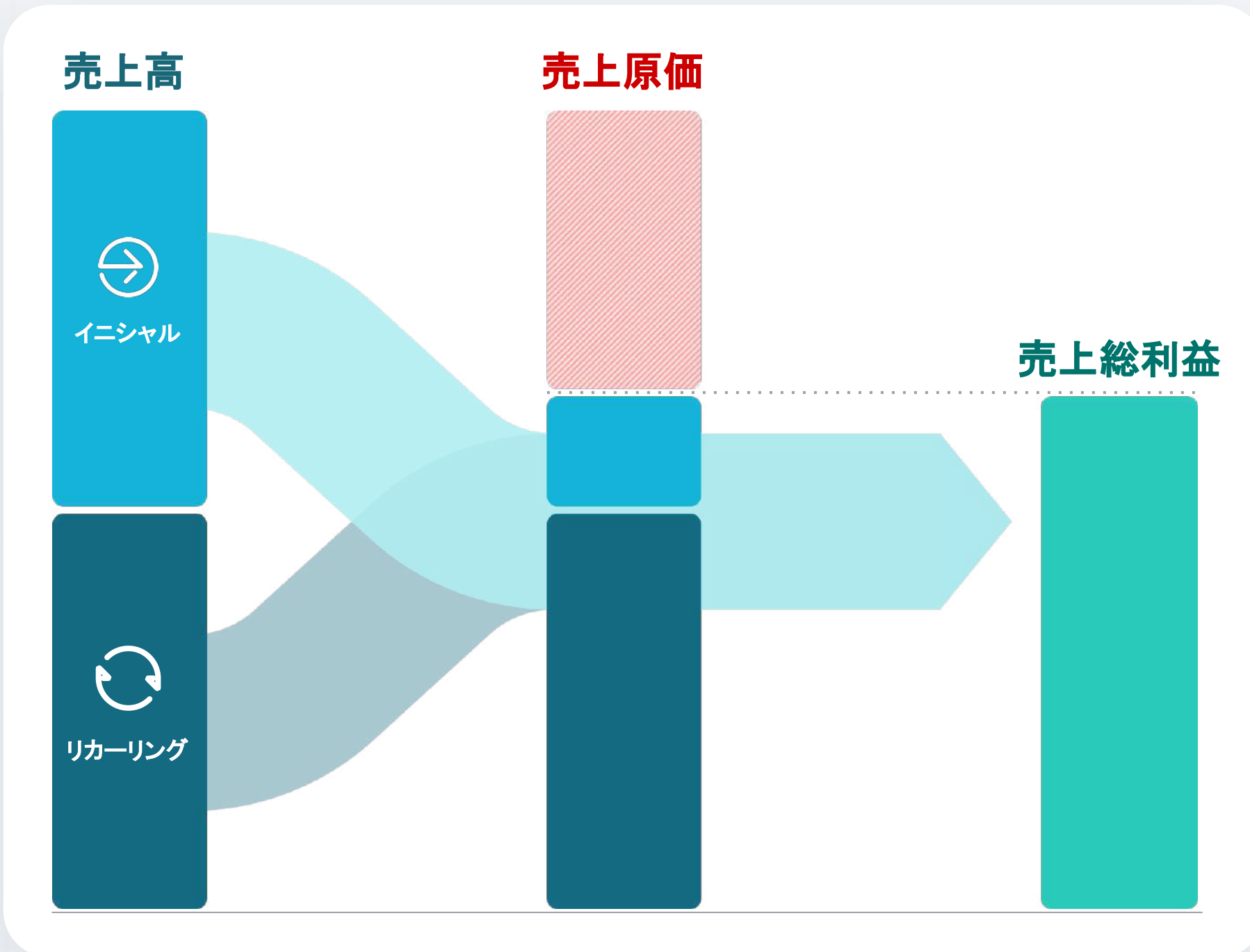
ビジネスモデル

- 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



収益構造

- 売上高は、イニシャル売上と継続的で安定的なリカーリング売上で構成されています。
- 特に付加価値の高い国内AO事業におけるアセットオーナー向けの各種サービスが、全社の売上総利益率の向上に寄与しています。



売上高の主な構成

1 イニシャル売上

- ✓ 3rd Partyデバイス売上 **FO**
- ✓ 新規事業立上げ・POC・R&D支援 **AO**

2 リカーリング売上

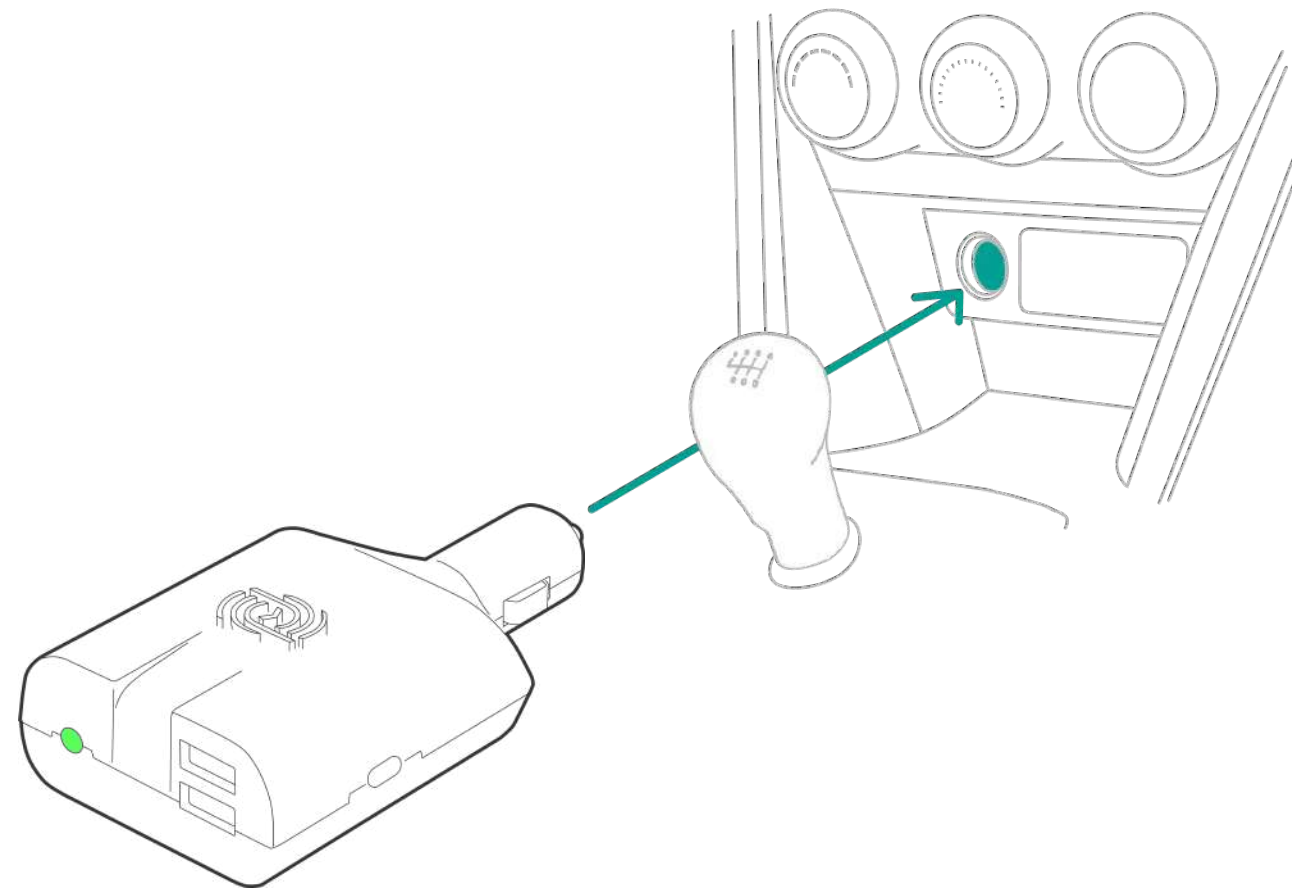
- ✓ 各種サービス利用料 **FO**
- ✓ データプラットフォーム基盤提供 **AO**
- ✓ 常駐支援・営業支援 **AO**

売上原価の構成

- ✓ デバイス原価 **FO**
- ✓ 通信費 等 **FO** **AO**

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

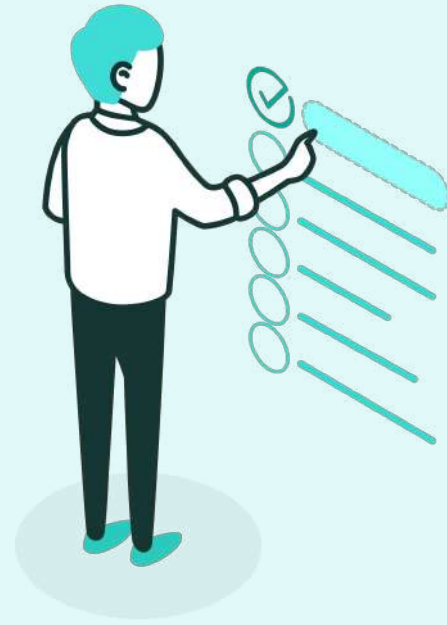
車両の稼働率

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



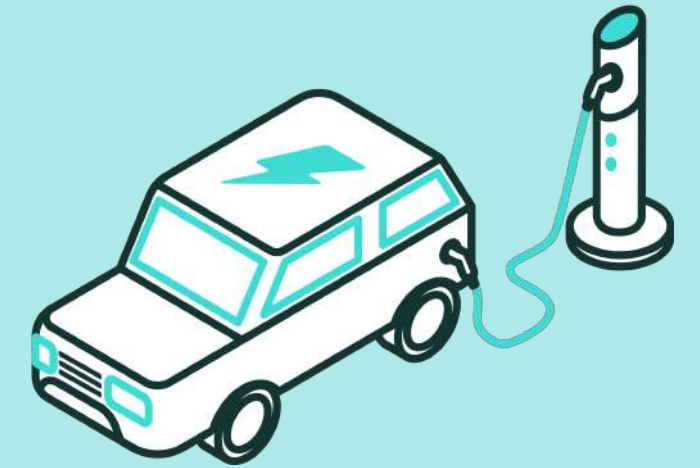
安全運転 事故削減

- 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)

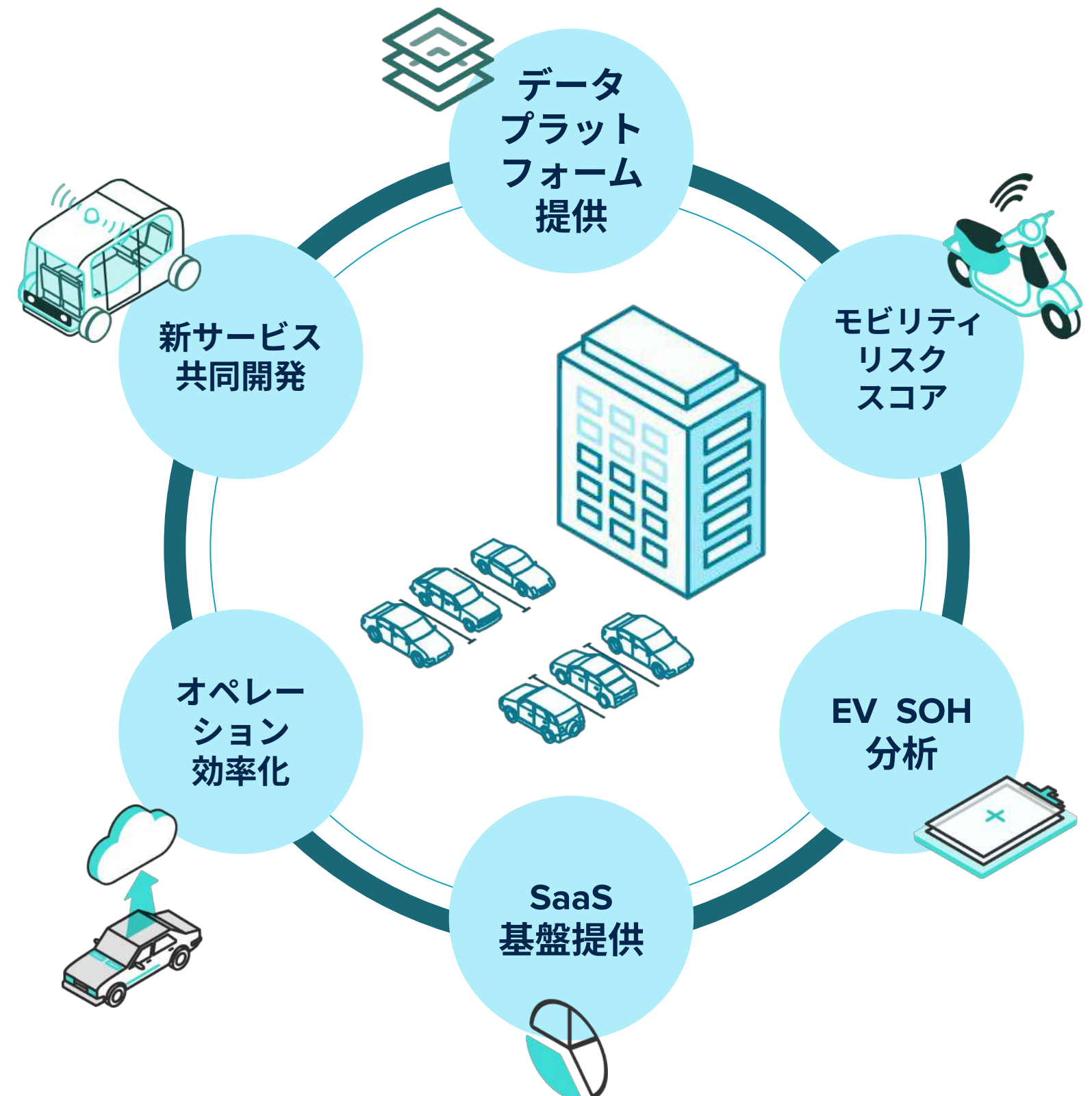
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

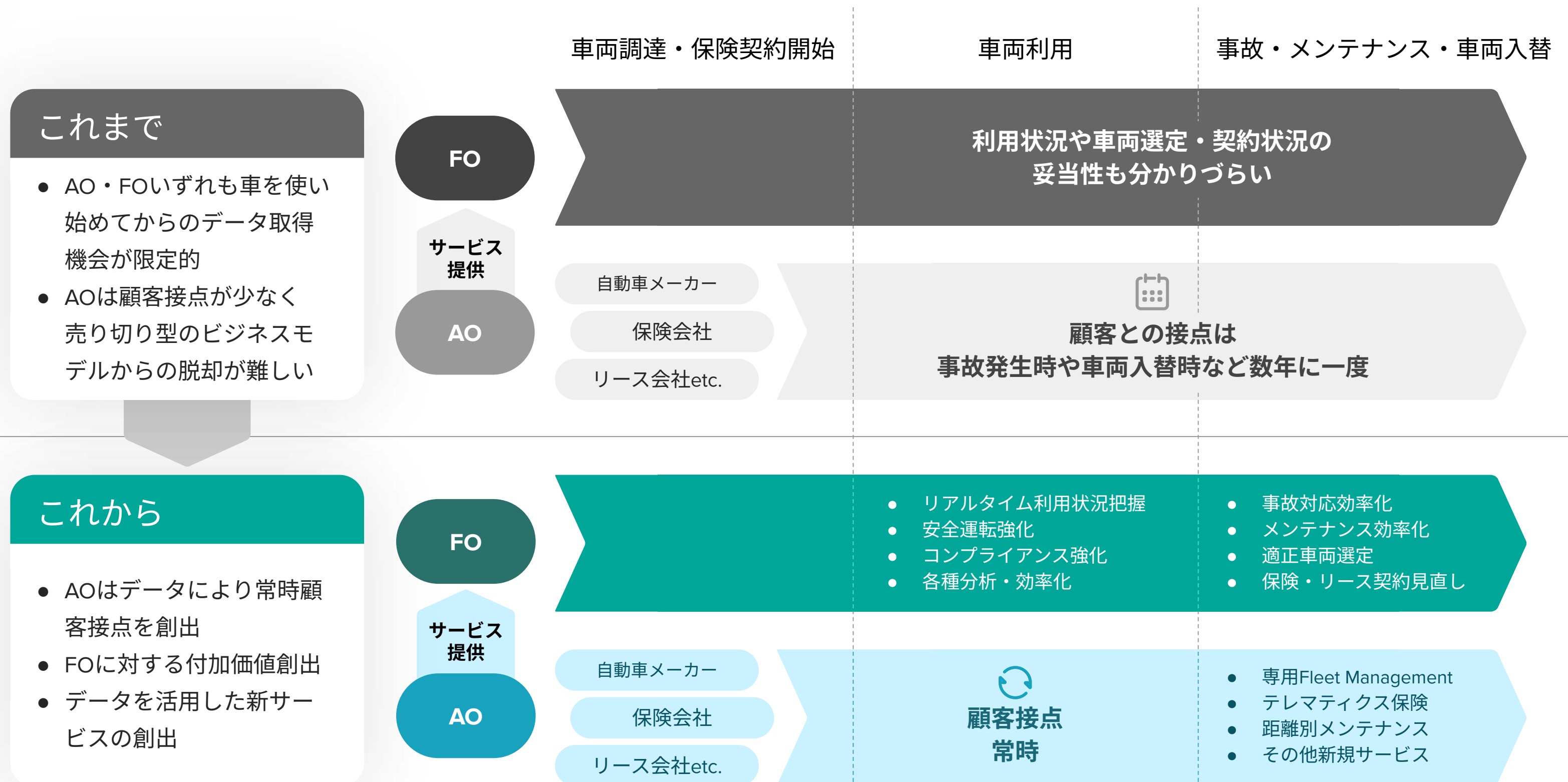
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



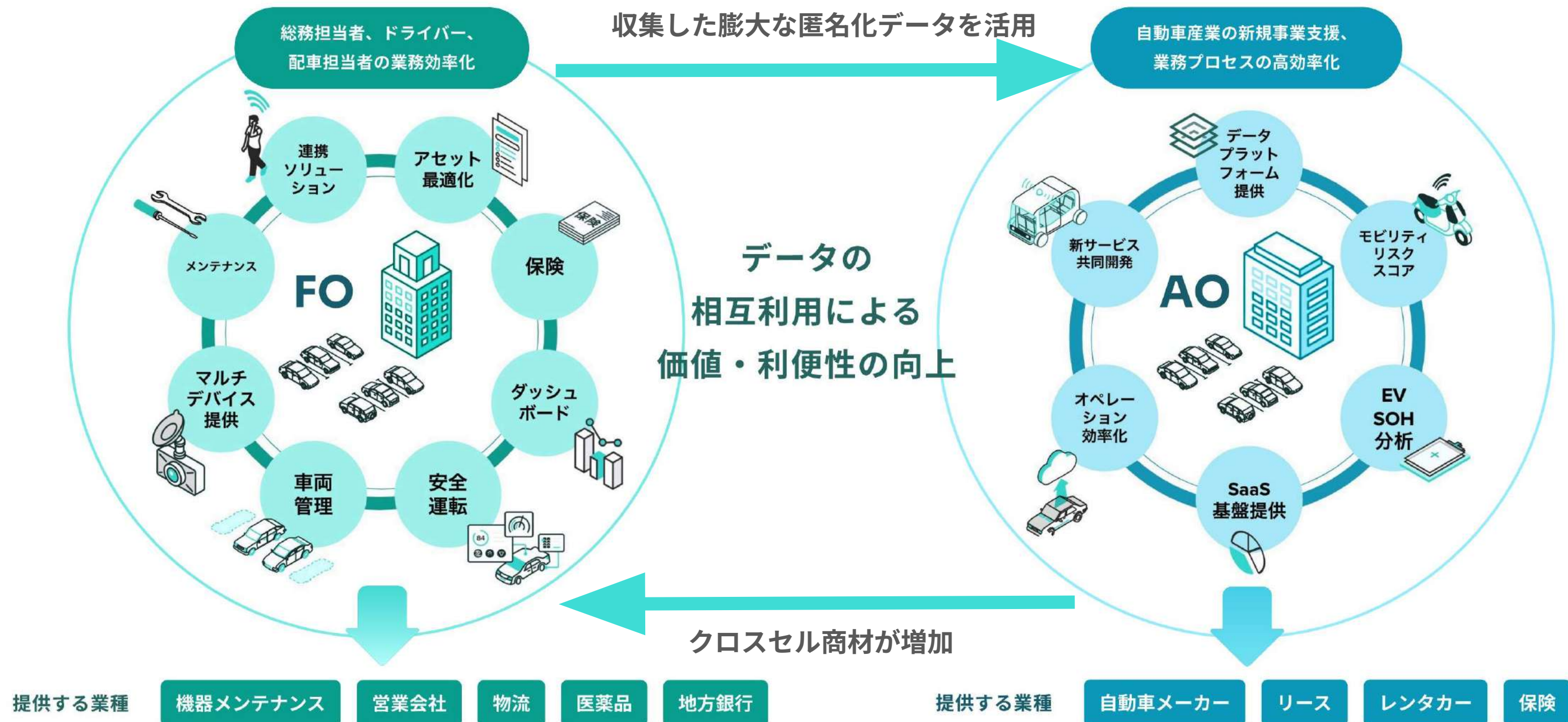
自動車産業のDX（AO事業）導入メリット

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

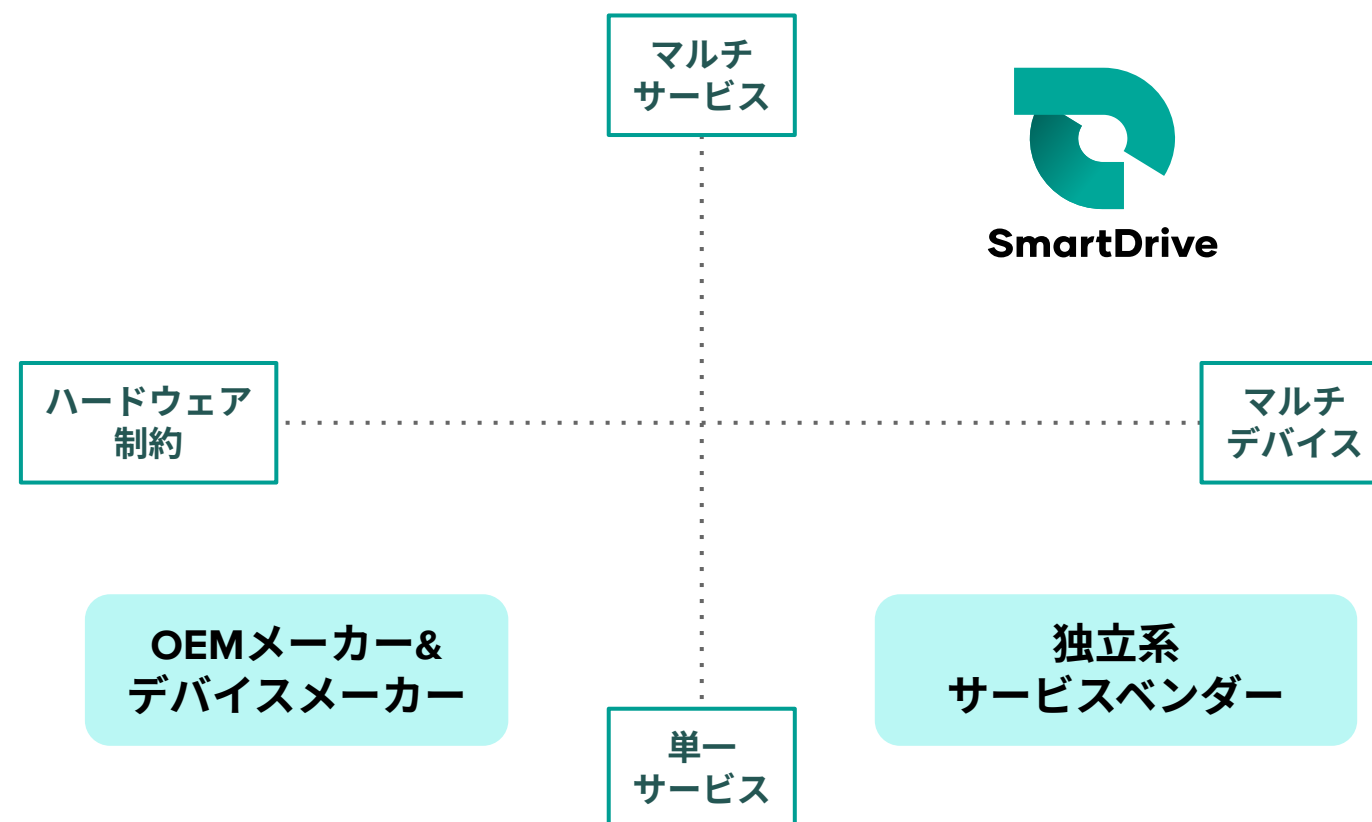


特定の企業グループに属さない独立したポジショニング

- 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

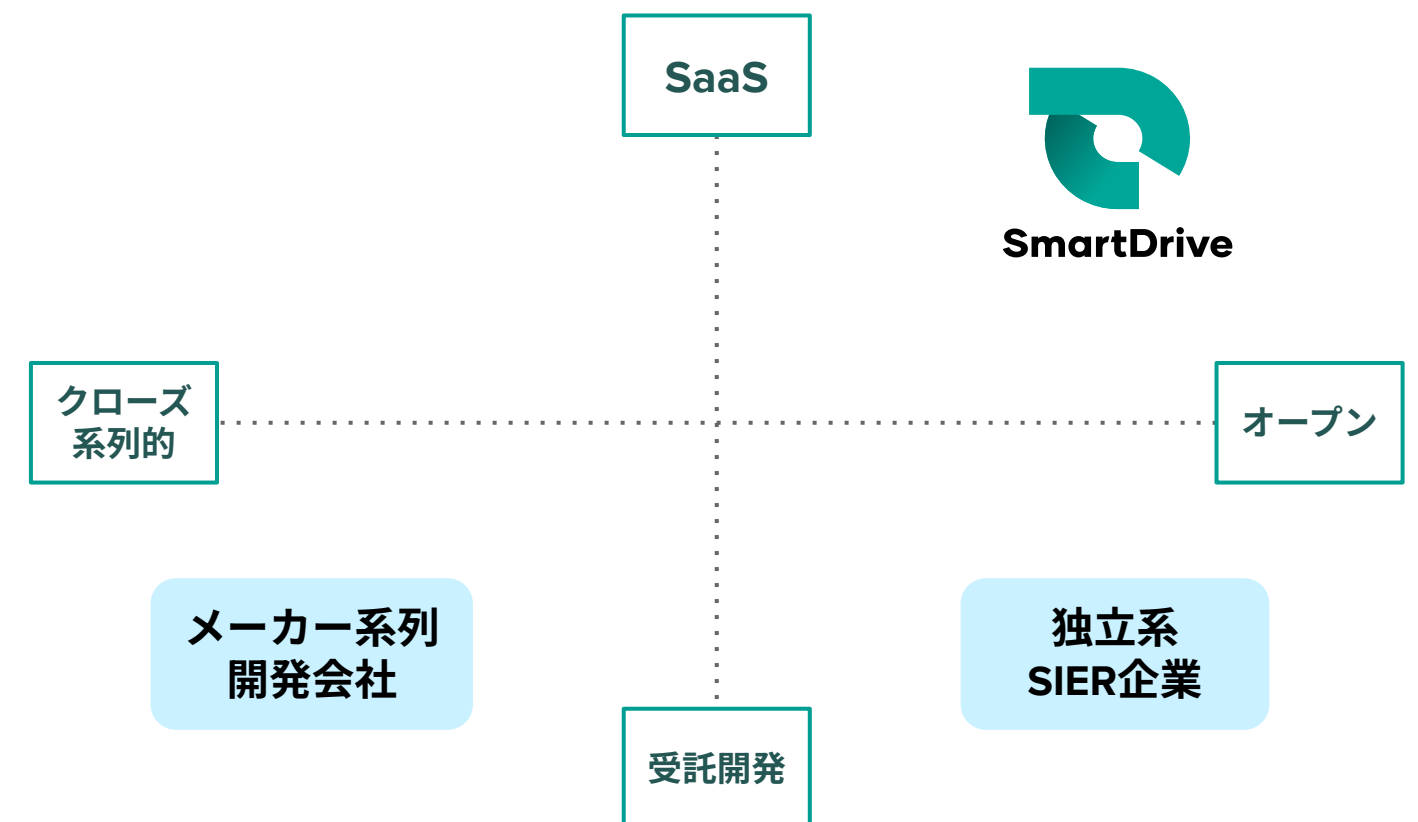
FO事業

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	
 <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



経営者が使いたい
法人向け車両管理サービス ※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

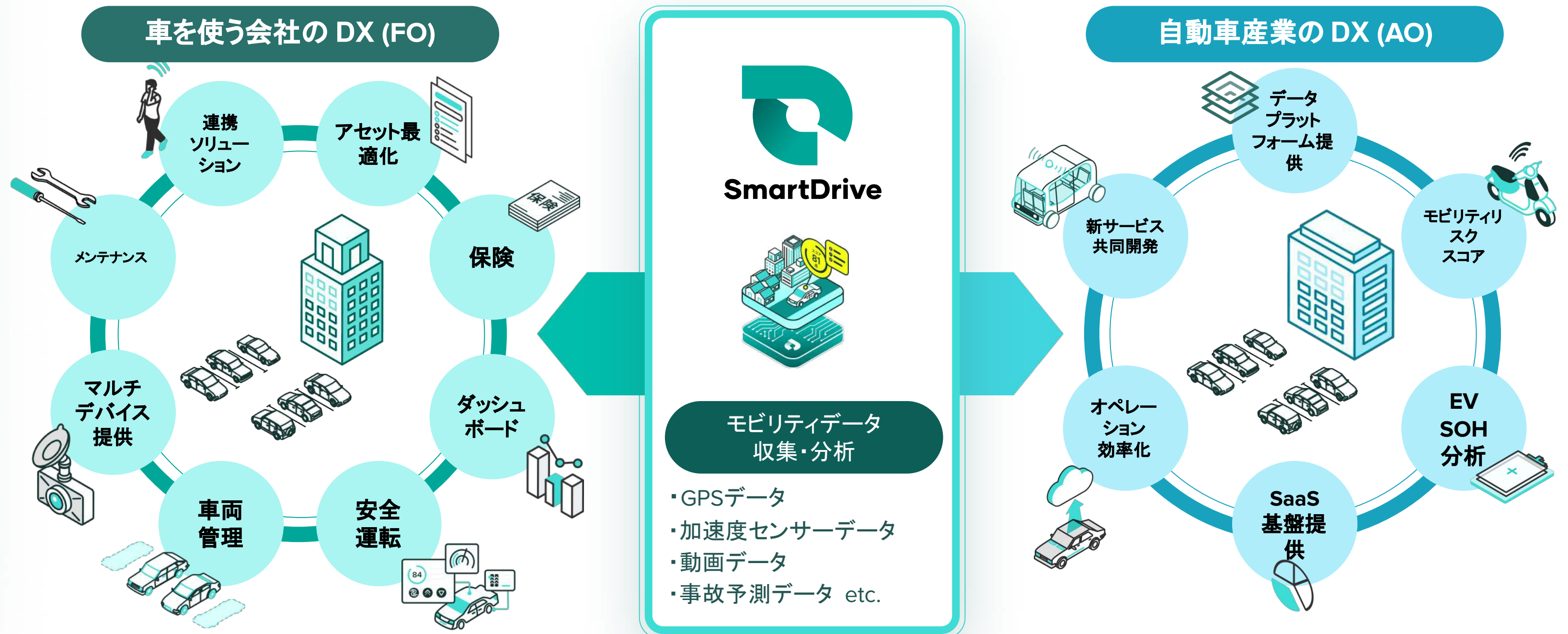
- 車利用会社の主な課題は車両管理と事故削減
- 自動車業界においては車両利用状況が把握しづらいことによる課題が多く残る

	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

03 競争優位性

両者を繋ぐデータプラットフォーム

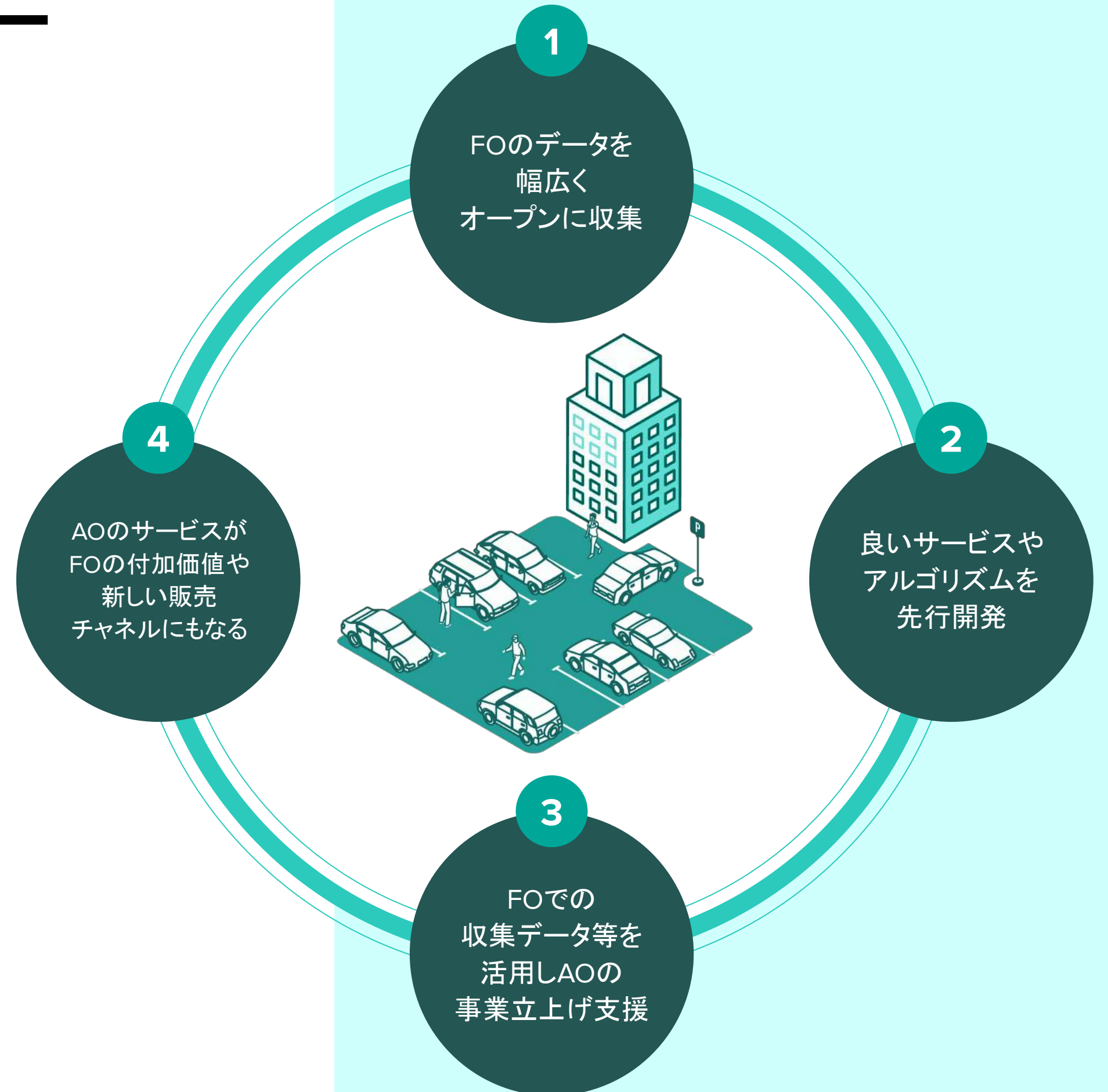
当社グループのデータプラットフォームは、各種サービス提供を可能とするデータ解析基盤として、FO事業やAO事業を通じて収集されるモビリティデータの格納・加工・解析を行っております。データプラットフォームの構築によって、新サービスの共同開発や各種サービスのクロスセルの実現など、FO事業とAO事業双方に価値を出すことが可能となり、当社グループのビジネスモデルを支える重要な役割を果たします。



好循環を作るコアバリュー

モビリティ データプラットフォームの特徴

- 様々なデータが繋がる前提で構築されたデータプラットフォーム
- 大量データのリアルタイム処理や連携のための各種APIを完備
- 特定の業種、会社に縛られないポジショニングとアライアンス
- コア技術に関連した特許取得済及び出願件数 50件超

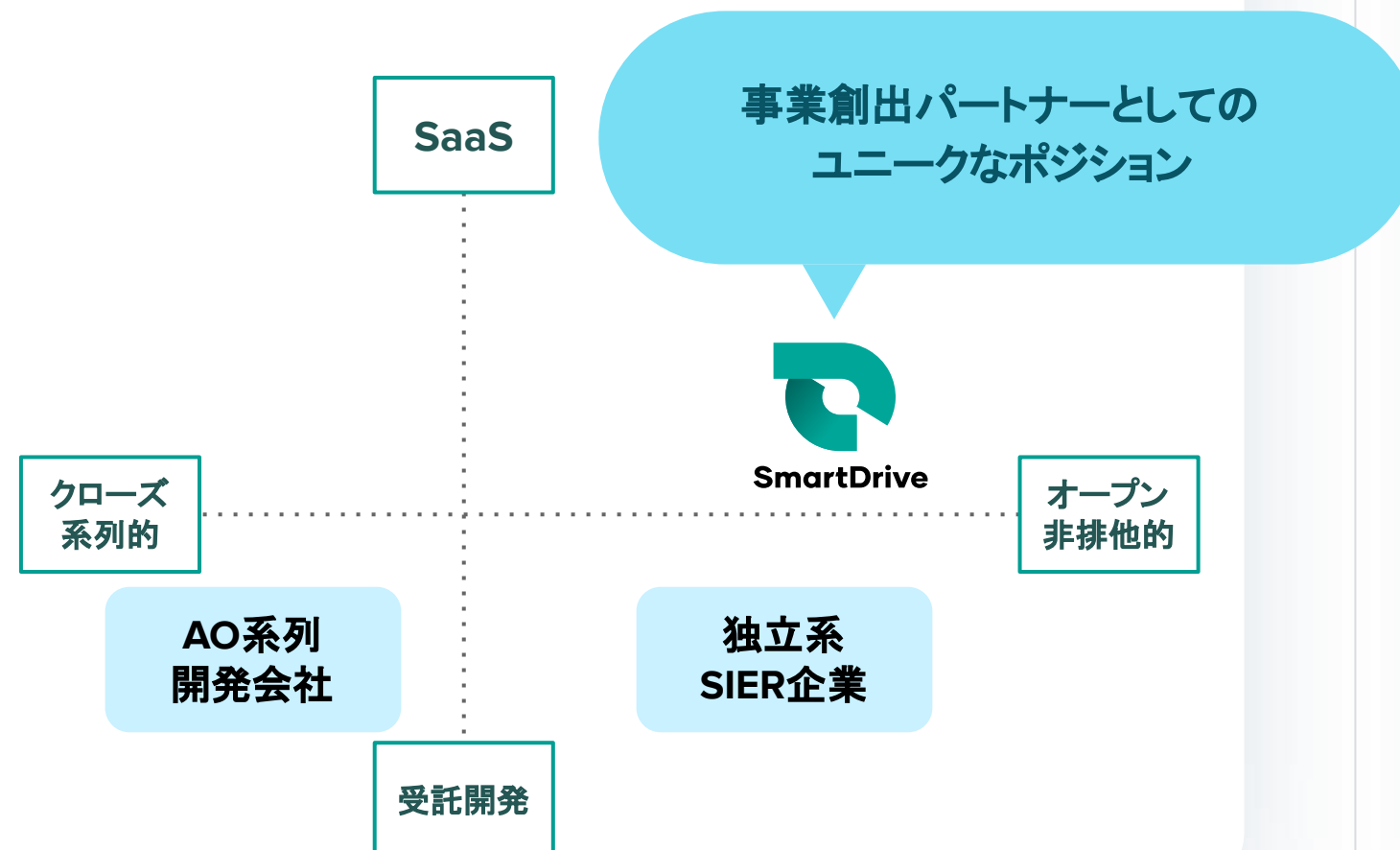


FO事業 × AO事業によるユニークなポジション

- 国内FO事業として各種サービスを自社開発・顧客向けに直接提供しております。
- 国内AO事業として、国内FO事業で開発された各種サービスをアセットオーナーにOEM提供するとともに、収集データやデータプラットフォームを活用してアセットオーナーの新規事業立上げを支援しております。
- 以上の両事業を並行して行うことが、ユニークかつ差別化要素であり、当社グループにおける競争力の源泉になっております。

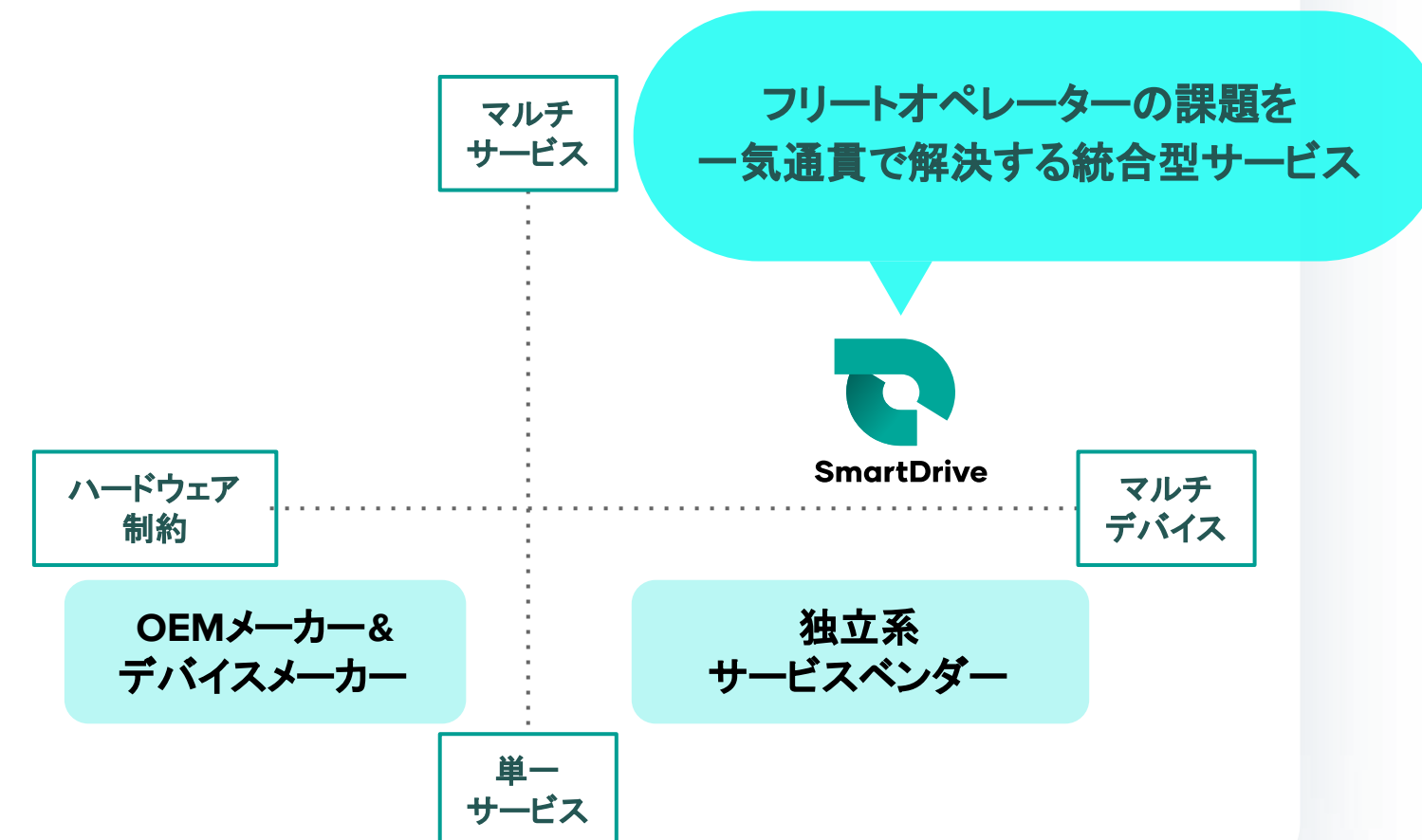
国内AO事業

- SaaSのOEM提供により安価でスピーディーな事業立上げ支援
- 非排他的な協業関係によるオープンなサービス提供
- 国内FO事業で培ったデータやノウハウを活用



国内FO事業

- マルチデバイス対応で様々な企業の運用に対応
- マルチサービスで幅広いニーズに対応
- 国内AO事業の拡大により今後の拡張性も多様



04 成長戦略

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

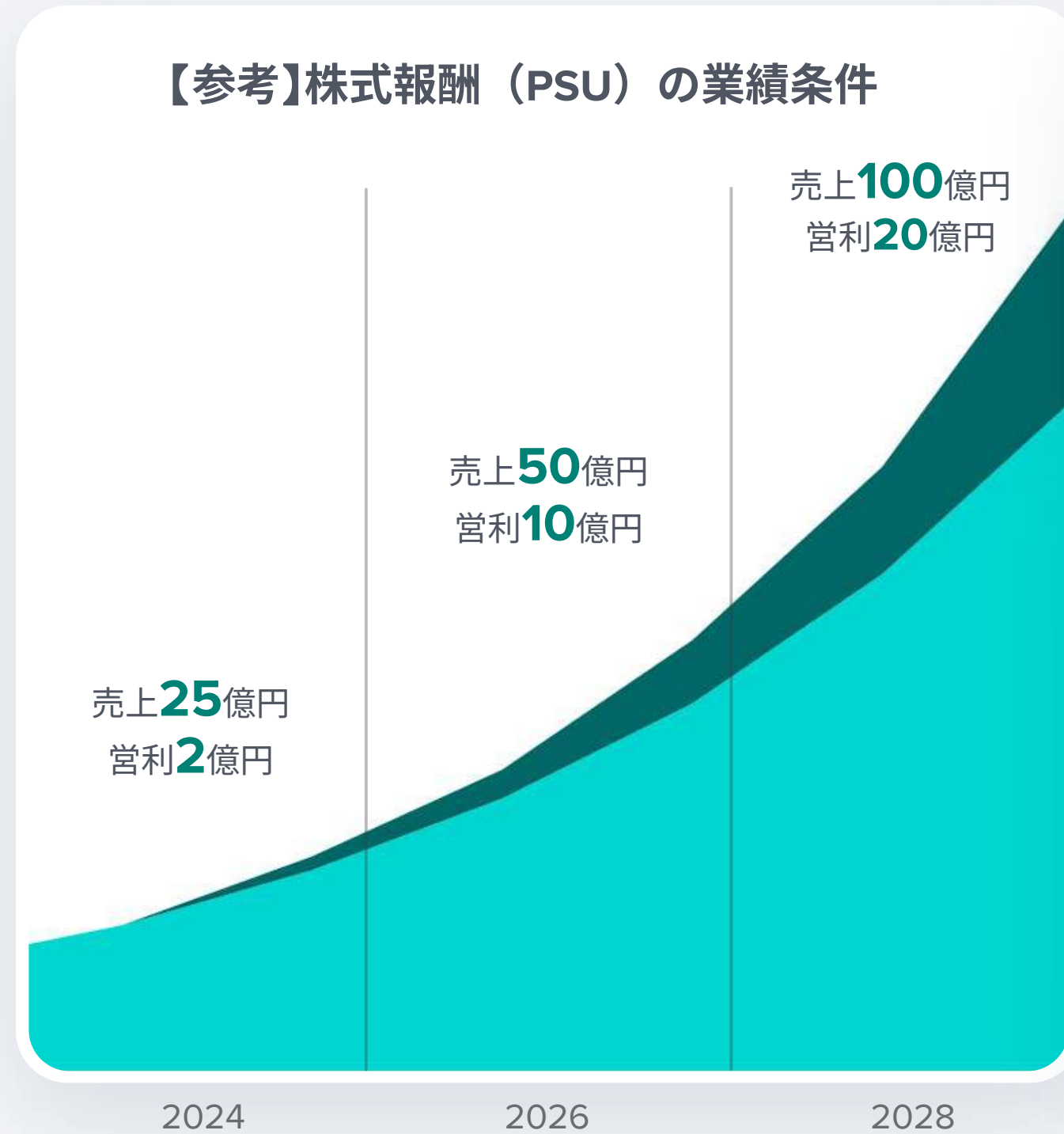
- 事故削減による安全な社会
- 移動の利便性向上
- CO2排出量削減
- 自動車産業の業務プロセスを変革

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

(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%

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

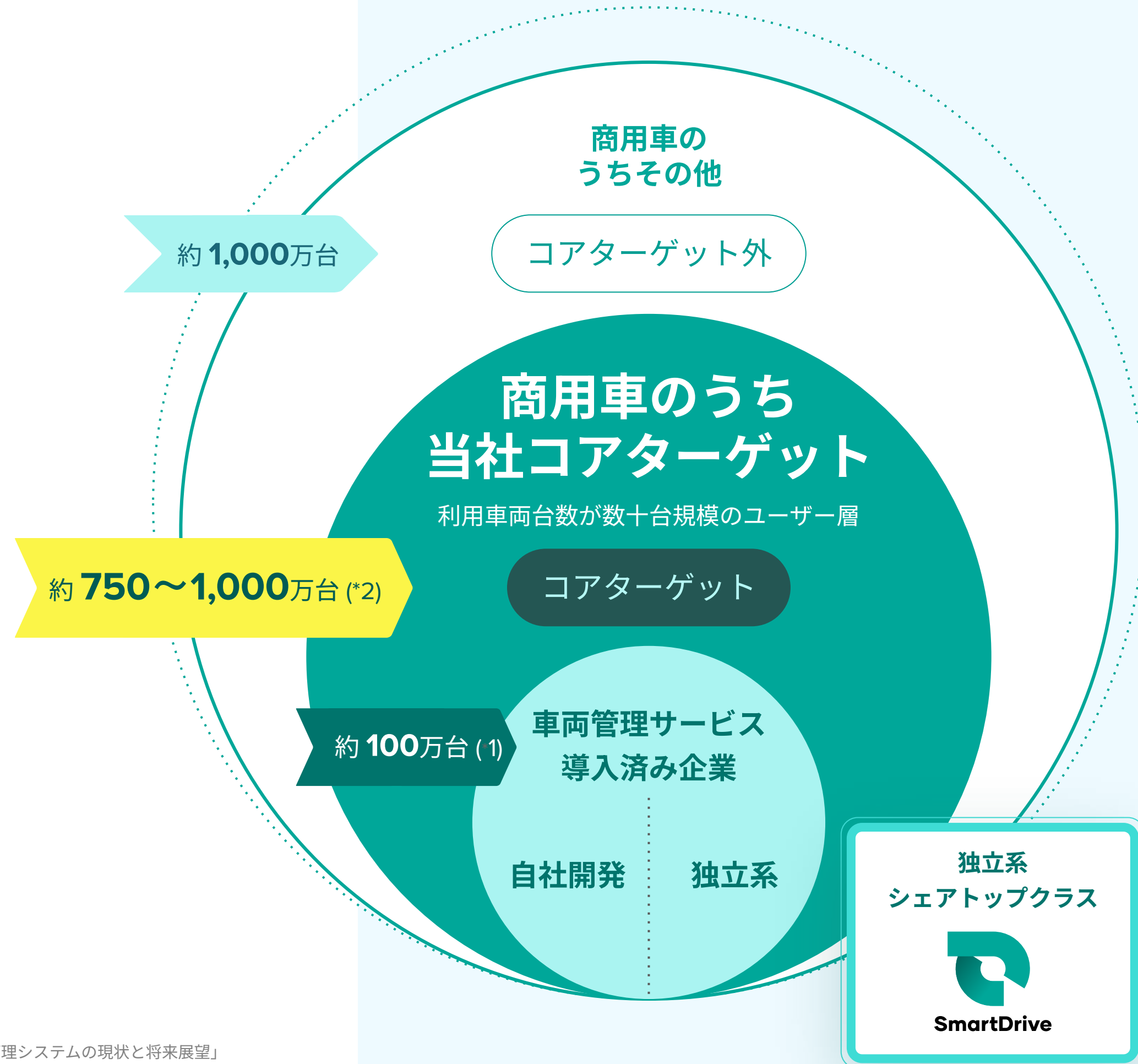


(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」

(*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。

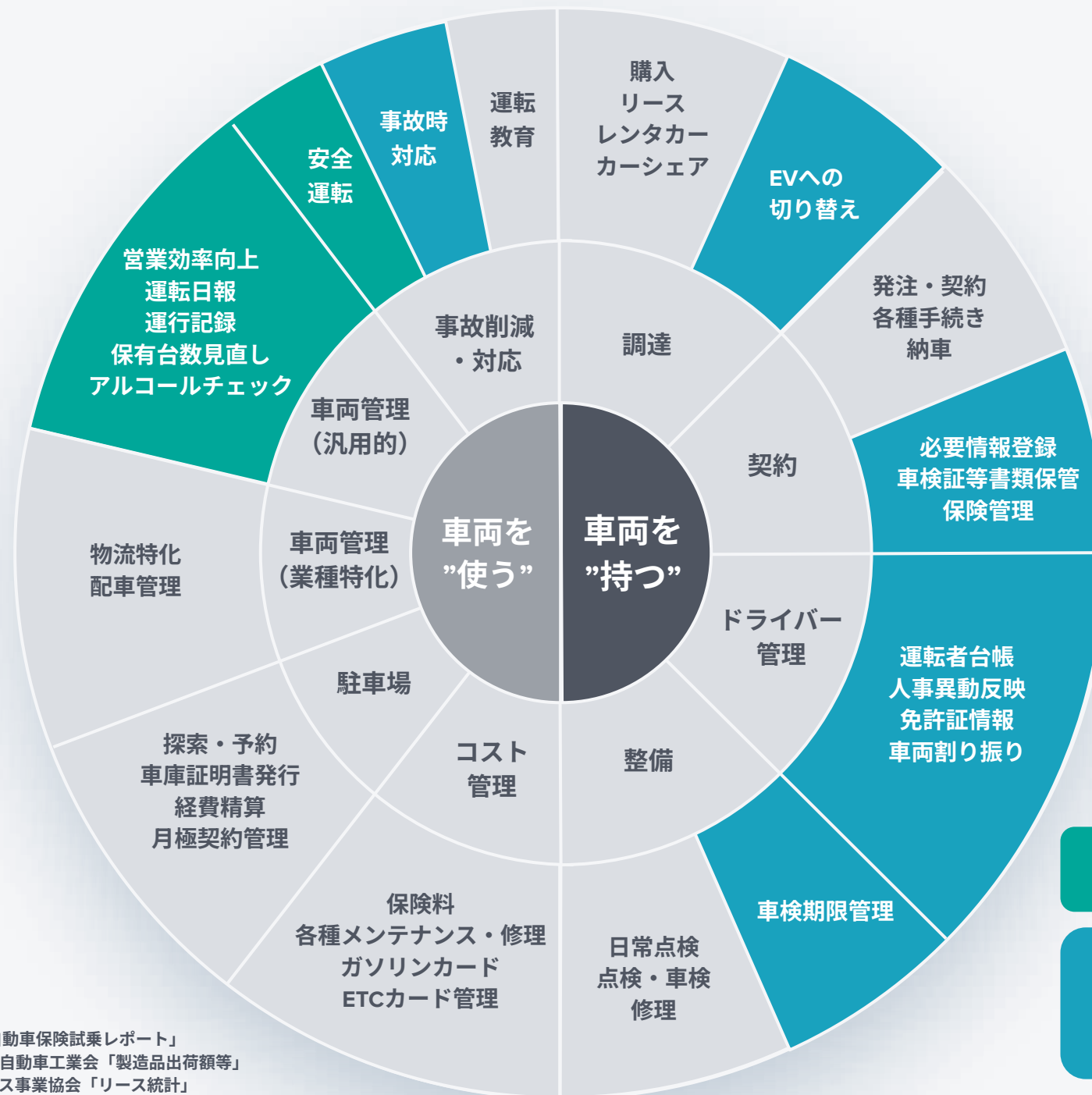


(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」
 (*2)AIG損害保険株式会社「法人車両調査レポート【2021年】」 5台以上の法人車両保有割合と法人車両台数2,000万台に基づき当社試算

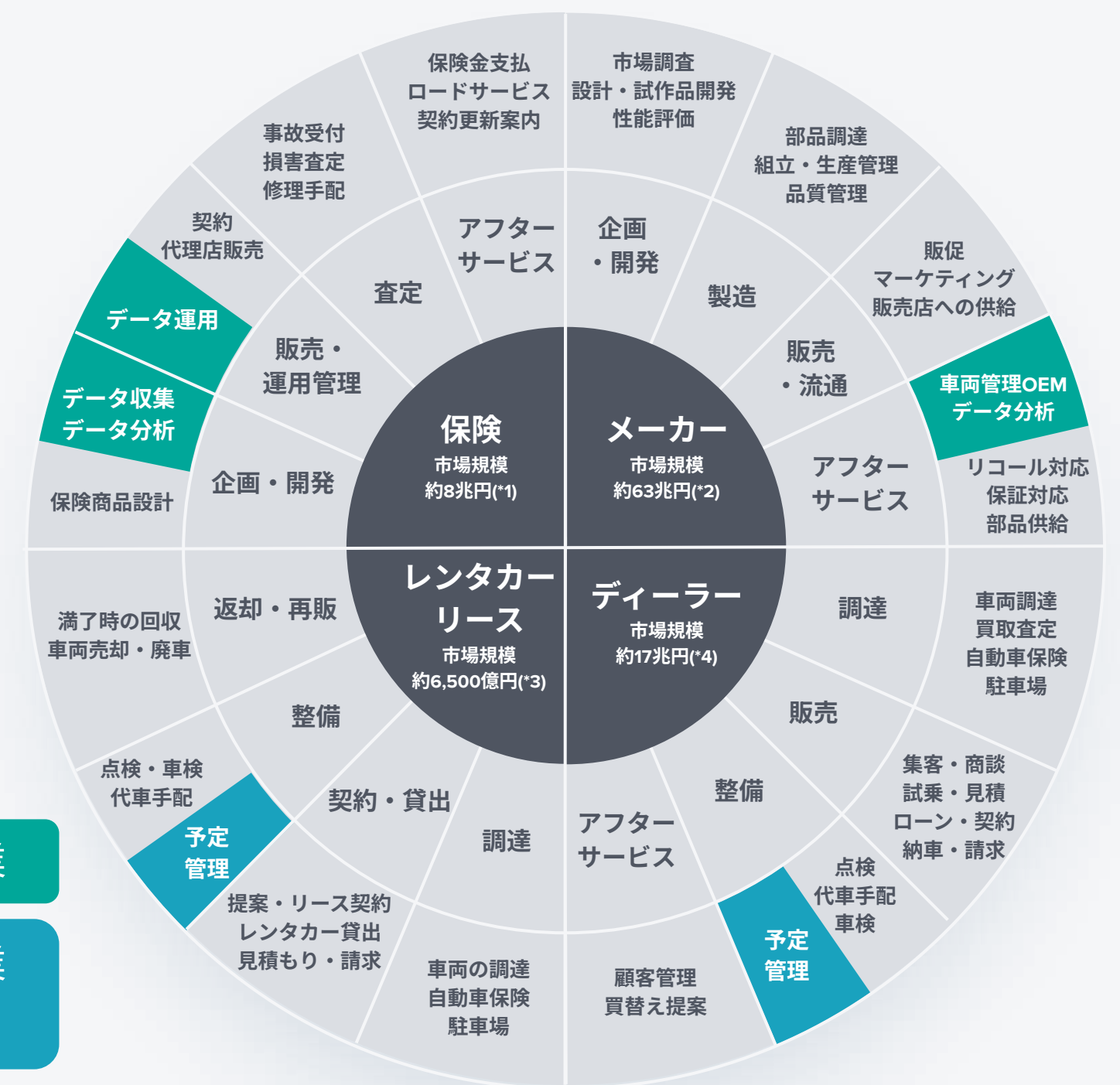
注力事項の業界マッピング

- 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

車を利用する会社向け (FO事業)



自動車産業向け (AO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」

成長戦略の進捗状況

- 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	2025/9期の進捗
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（連携強化など進行中、売上高に占める比率が未だ低いため拡大余地大きい） ● 西日本開拓のため関西支社の人数増強 	<ul style="list-style-type: none"> ● SB C&S社など新たなパートナーとの取り組みを継続 ● 注力するため関西支社を移転
サービスおよび商材数の増加	<ul style="list-style-type: none"> ● SmartDrive Boxの拡販 ● インターゾーン社と連携し整備工場やディーラー向けサービスを拡販（拡販戦略を協議中、2026年9月期中に100%株式取得予定） ● IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービス ● ディーラー・整備工場向けなど新たなサービスの開発・販売開始 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新サービス SmartDrive Boxの提供を開始 ● 株式取得したインターゾーン社との協業開始 ● 個人向けリースサービスの拡販中 ● 新サービス SmartDrive ProAutoを開発（2025年12月販売開始）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A戦略の継続 	<ul style="list-style-type: none"> ● インターゾーン社の株式取得 ● M&Aを目的とした中間持株会社の設立

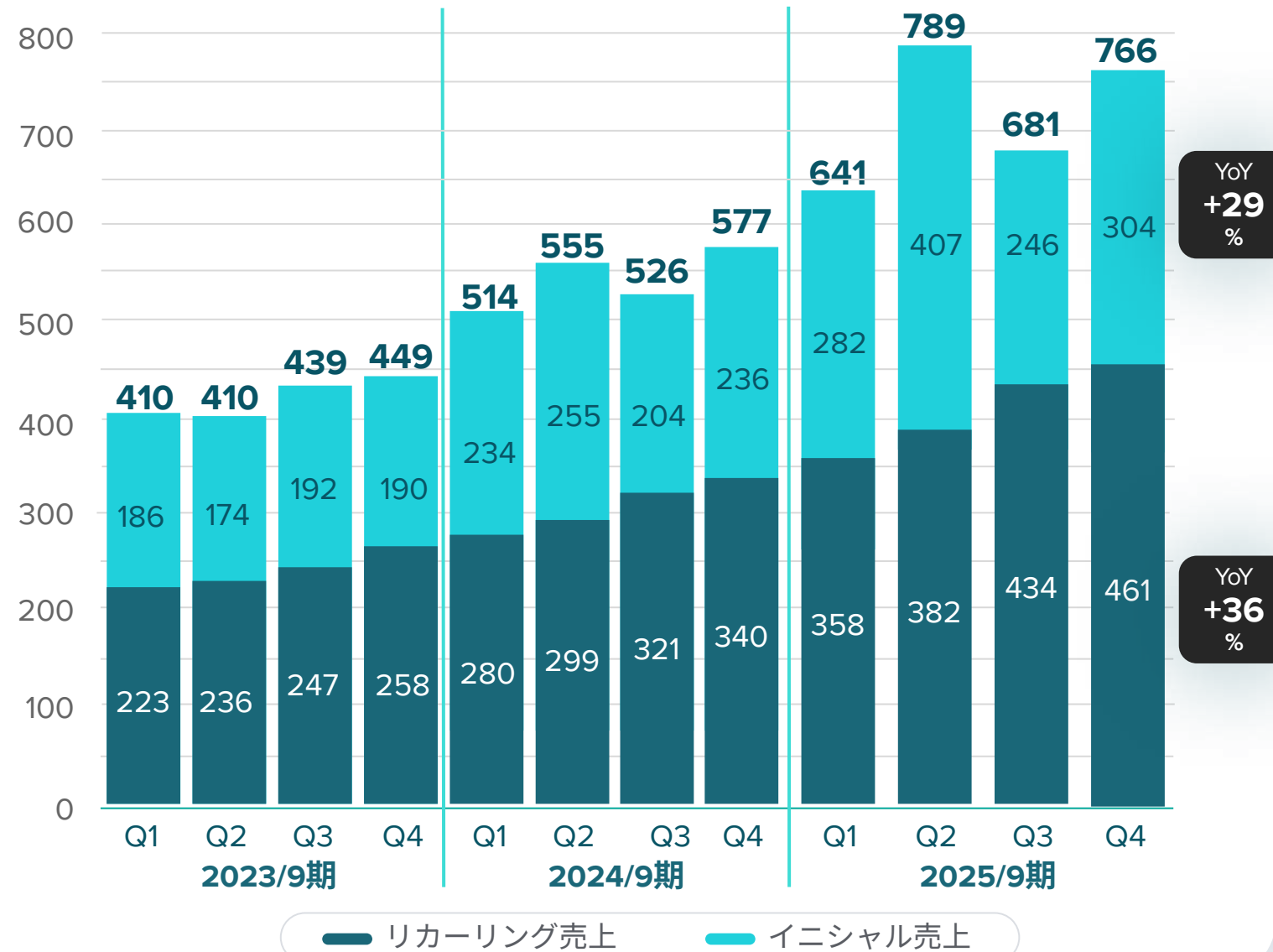
05 經營指標

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+29%
- リカーリング売上は第2四半期における大型案件受注が寄与し前年同期比+36%と堅調に推移

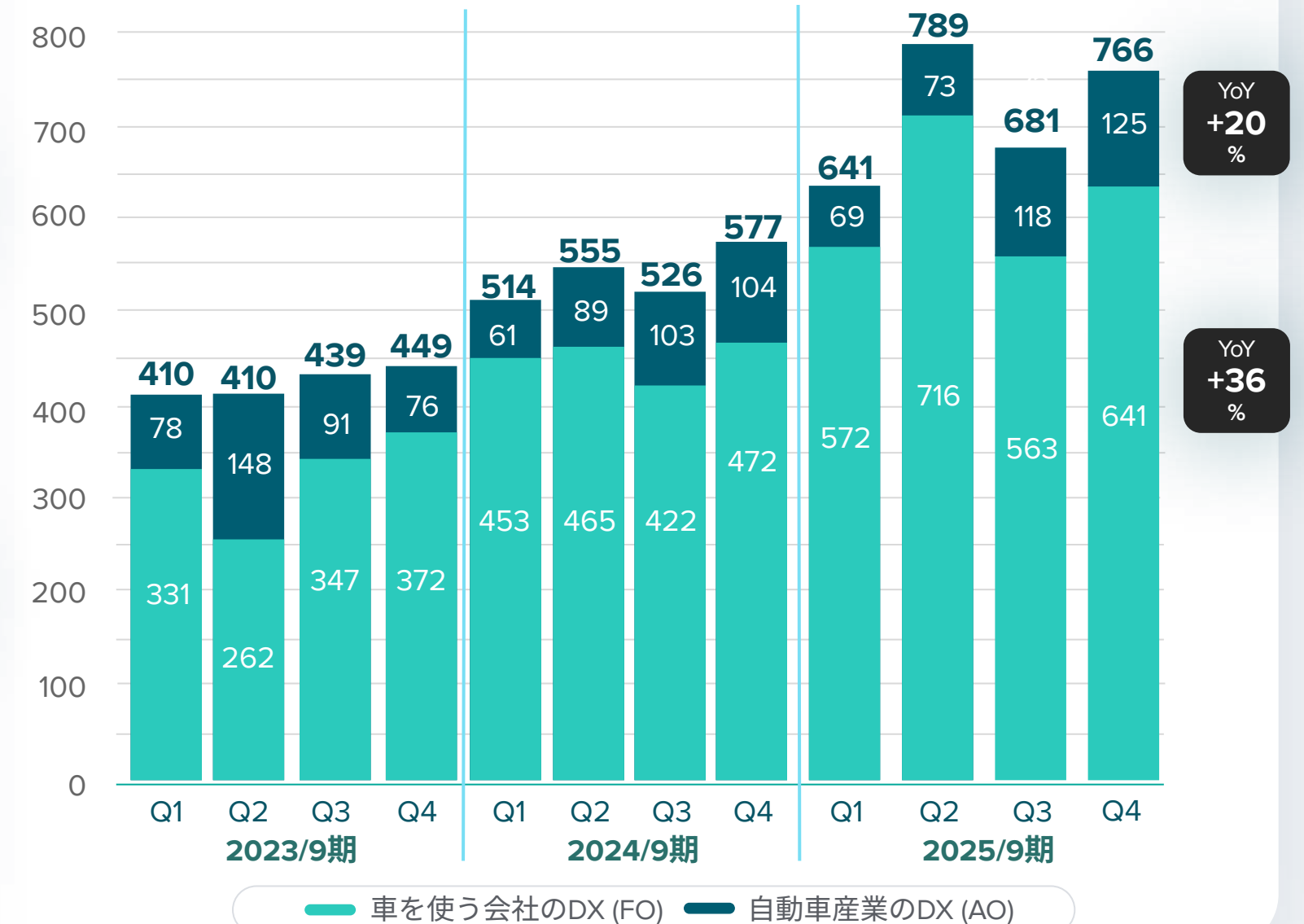
種別売上高

(単位:百万円)



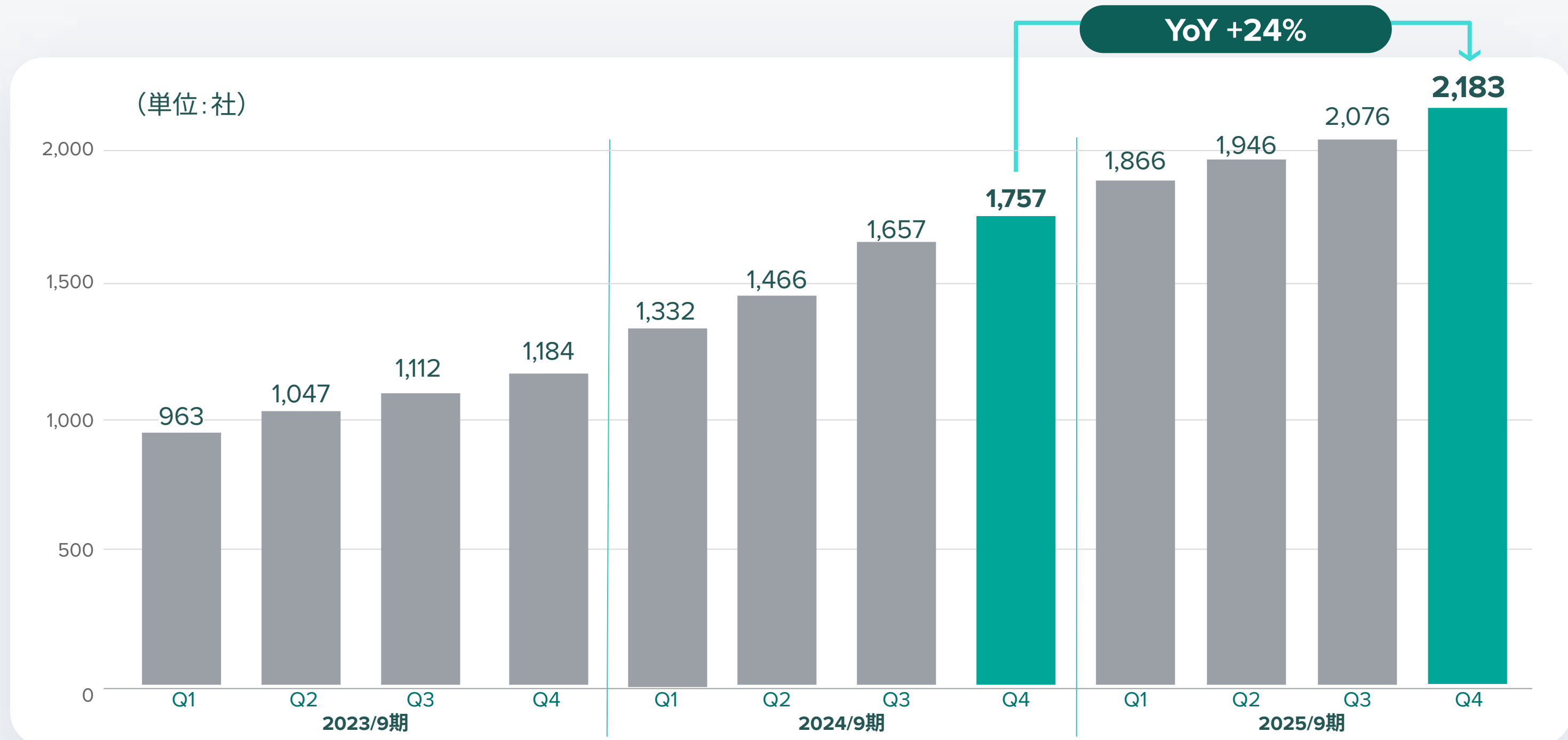
事業別売上高

(単位:百万円)



契約社数^(*1)の推移

- 前四半期比で107社増加、前年同期比で426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



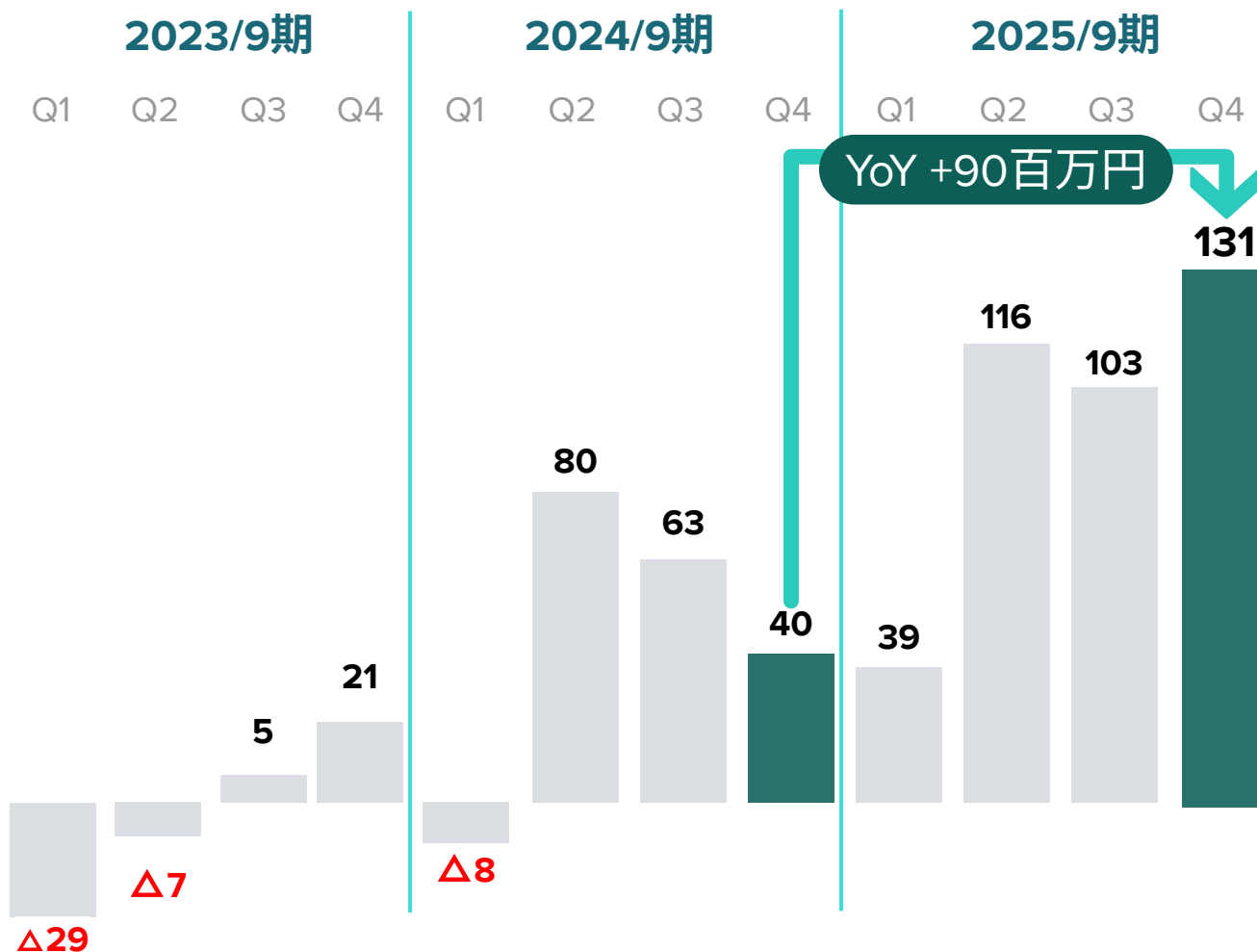
(*1) エンドユーザー数。代理店・パートナー経由の商流の場合も、エンドユーザーとなる法人数を集計対象としている

営業利益等の推移

- 利益率高いリカーリング売上等により当第4四半期の営業利益は131百万円、営業利益率も17%超と過去最高
- 積極的な採用に伴う採用費や人件費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
- 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今期と同様の高い営業利益率を見込む

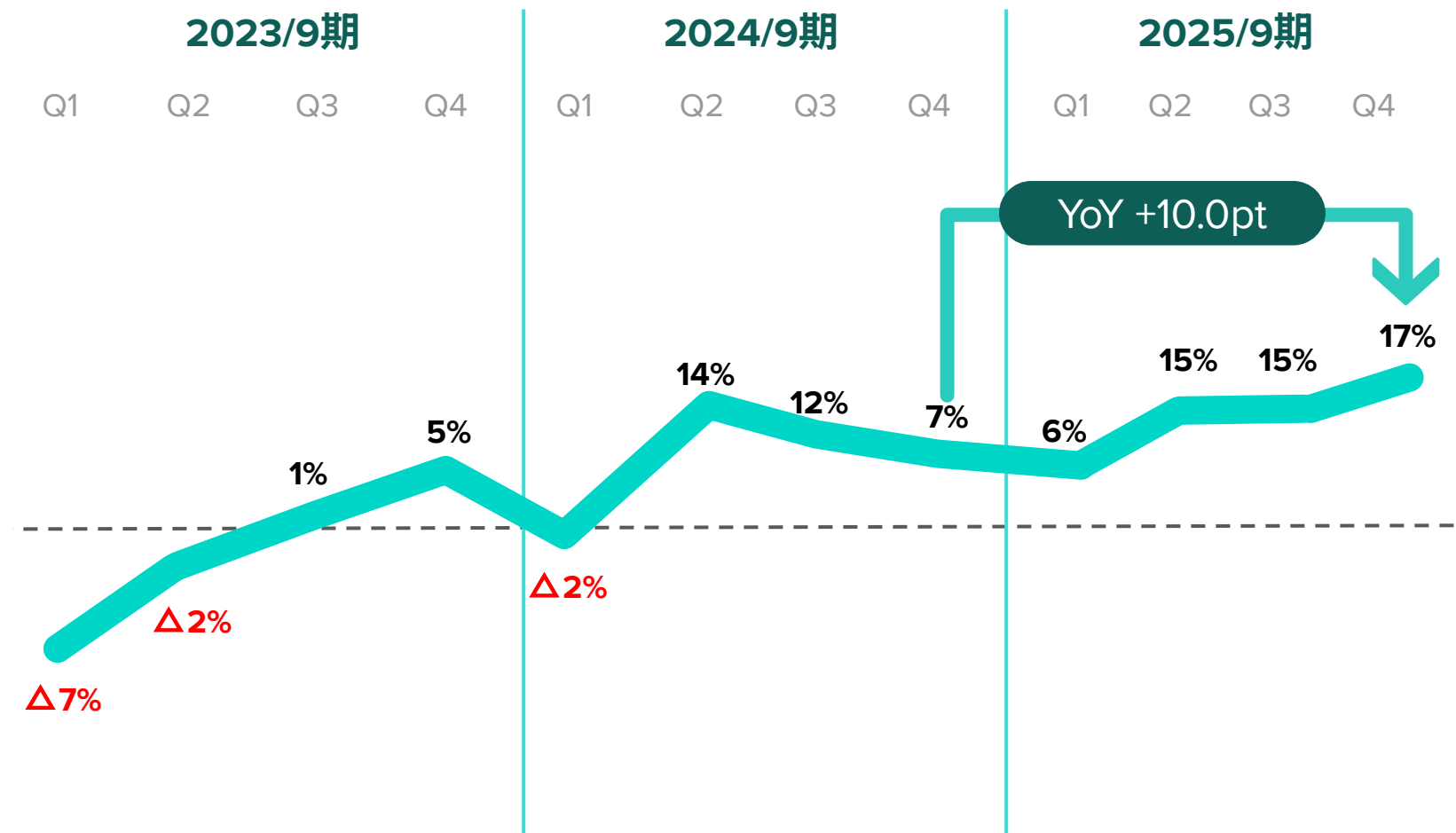
営業利益

(単位:百万円)



営業利益率

(単位:%)



連結業績サマリー

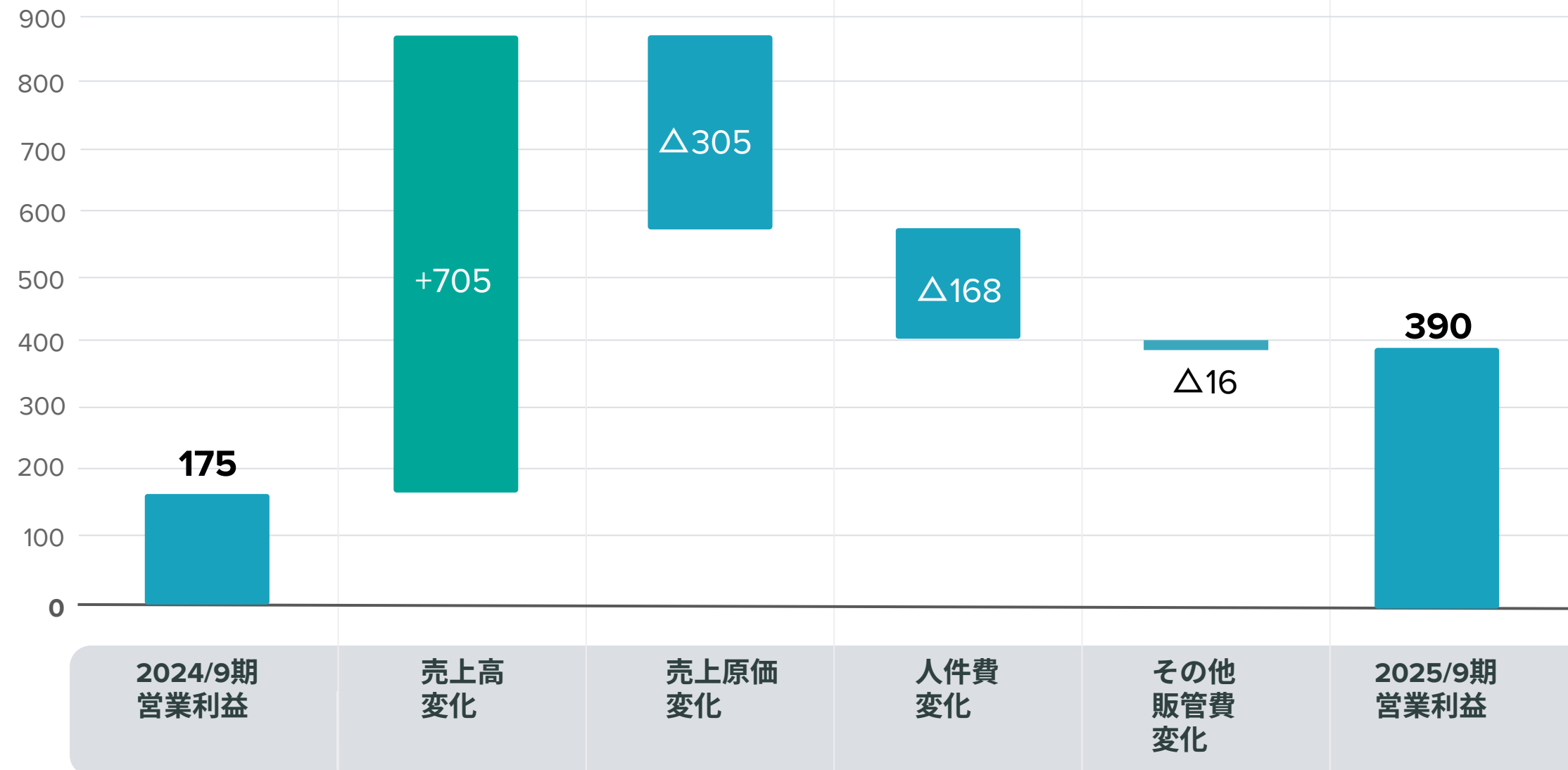
- 売上高は新規顧客の獲得が進み通期で+32%の増収になるも、想定より受注が下回り計画未達
- 一方、各段階利益は修正計画を超過。営業利益は前期比で2倍超に増益
- 期中計上の税金費用を当四半期末に全額取り崩したことで、四半期純利益は大きく増加。修正計画も超過

	第4四半期				通期						
	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	2025/9 修正計画	計画差異	計画比
(単位:百万円)											
売上高	577	766	+189	+33%	2,173	2,878	+705	+32%	3,079	△201	△7%
営業利益 (利益率)	40 (7%)	131 (17%)	+90	+222%	175 (8%)	390 (14%)	+215	+123%	367 (12%)	+22	+6%
経常利益 (利益率)	37 (7%)	126 (17%)	+89	+238%	171 (8%)	370 (13%)	+198	+116%	346 (11%)	+23	+7%
当期純利益	133 (23%)	295 (39%)	+161	+121%	266 (12%)	453 (16%)	+187	+70%	446 (15%)	+7	+2%

営業利益の増減分析（前年同期比）

- 売上高+32%・売上総利益+29%に比して、販管費は+15%に留まり、営業利益は+123%増益
- 通期の粗利率は61%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+32%と大きい

ソフトウェア償却費を売上原価に変更するも粗利率61%

採用が計画より早く進捗したことによる人件費の増加

ソフトウェア償却費を販管費から変更したこと等に伴い減少

2026年9月期通期業績予想

- 売上高はリカーリング売上積み上げ、新規受注、2026年9月期中のインターゾーン株式100%取得による増加を見込み、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

(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%

06 リスク情報・サステナビリティ

主要なリスク及び対応策

主要なリスク

対応策

情報管理体制に関するリスク

(顕在化可能性: 中、影響度: 大)

事業を通じて個人情報及び顧客企業の情報資産を取り扱っており、個人情報取扱事業者に該当します。何らかの理由で重要な個人情報又は情報資産が外部に漏洩するような場合、当社グループの社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

「個人情報の保護に関する法律」等に則った個人情報保護方針及び情報セキュリティ基本方針を策定するとともに、2017年2月にISO/IEC27001:2013(情報セキュリティマネジメント)の認証を取得しております。

人材の採用・育成に関するリスク

(顕在化可能性: 中、影響度: 中)

質の高いサービスの安定的な提供や競争力の向上にあたっては、開発部門を中心に高度な技術力・企画力を有する人材が要求されます。当社グループの採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材の育成が計画通り進まなかった場合には、当社グループの事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続的に採用するとともに、成長ポテンシャルの高い人材の採用及び既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めていく方針です。

特定の取引先への依存について

(顕在化可能性: 低、影響度: 中)

AO事業として、各サービスのOEM提供や新規事業の立上げ支援を行いますが、特定のパートナー企業との取引が当社グループの総売上高に占める割合は上昇傾向にあり、当該特定の取引先の今後の経営方針が当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

国内FO事業の拡大や新規顧客の開拓、提供サービスの多様化等を推進し、収益基盤の安定化を目指しております。

*その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

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

本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。

そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2026年12月に開示する予定です。