



2025 年 5 月 14 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 2 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 2 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://www.youtube.com/watch?v=GkNuI6vQUao>
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/>

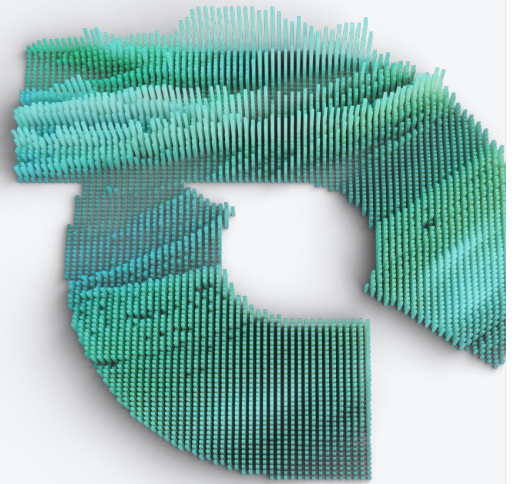
以 上



2025年9月期 第2四半期 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)



この度は、ご覧いただき、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 CEOの北川でございます。

2025年9月期第2四半期の決算について説明いたします。

目次

01 スマートドライブとは

キーマッセージ
統合報告書のご紹介

02 2025年9月期 第2四半期業績報告

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
進捗率および今後の見通し
2025年9月期の注力事項
注力事項の業界マッピング
動産管理の新サービス
AO事業施策の具体的説明

04 株主還元方針及び施策

株式分割について
株主還元方針及び 施策
自己株式取得の方針

05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

06 Appendix 成長戦略

成長戦略
市場規模・コアターゲット

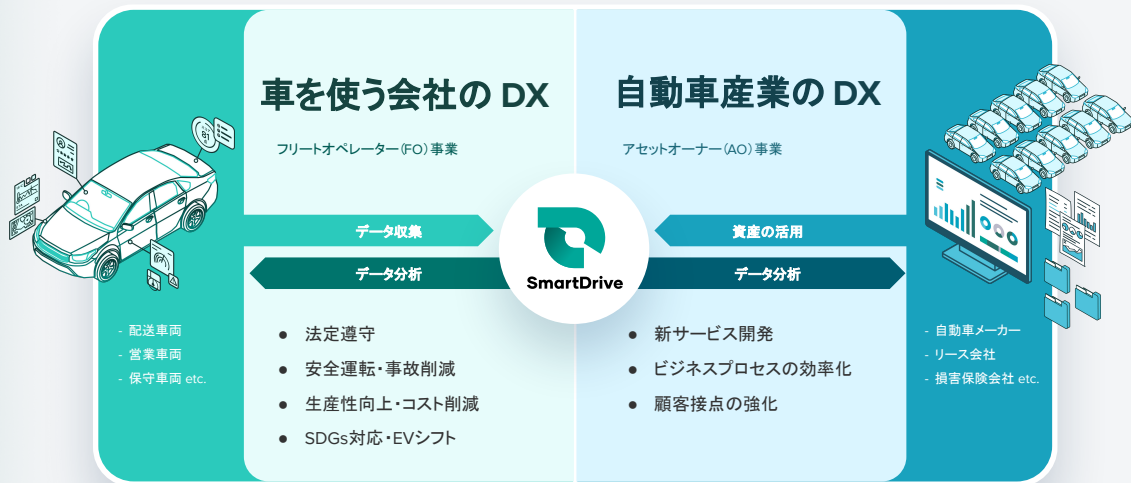
07 Appendix 会社概要

会社概要
所属する業界の課題
事業概要・ビジネスモデル
強み
導入実績・事例
業績推移
株式保有者別状況
サステナビリティの取り組み

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ご説明し、その後今回発表いたしました2025年9月期第2四半期のご報告をさせていただきます。

続いて、2025年9月期業績予想及び通期見通し、最後に株主還元方針及び施策についてお話いたします。

よろしくお願いいたします。



当社の概要について、お話いたします。

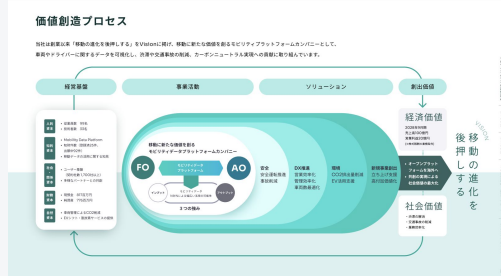
当社は一言で表すと、モビリティデータ分析のリーダーとして自動車産業を支える独立系トップの会社です。

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。

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](#)



また、会社及び事業の詳細の説明として、2024年12月に初めての統合報告書を開示しました。

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。

目次

01 スマートドライブとは

キーメッセージ

統合報告書のご紹介

02 2025年9月期 第2四半期業績報告

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

進捗率および今後の見通し

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マッピング

動産管理の新サービス

AO事業施策の具体的説明

04 株主還元方針及び施策

株式分割について

株主還元方針及び 施策

自己株式取得の方針

05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

06 Appendix 成長戦略

成長戦略

市場規模・コアターゲット

07 Appendix 会社概要

会社概要

所属する業界の課題

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

業績推移

株式保有者別状況

サステナビリティの取り組み

続いては、2025年9月期第2四半期の業績報告をご説明いたします。

エグゼクティブサマリー

四半期連結業績

- 売上高は**789百万円**（前年同期比+42%）と過去最高
- リカーリング売上は**382百万円**（前年同期比+28%）と過去最高。リカーリング売上比率^(*)も**48%**（前年同期は54%）と安定的に推移
- 営業利益は**116百万円**（前年同期比+45%）と安定的な黒字計上

事業指標の進捗

- 契約社数は**1,940社超**となり、前年同期比で33%増加
- AO事業の売上高は**73百万円**（前年同期比△13%）と減収
- 契約社数の増加等によりFO事業の売上高は**716百万円**（前年同期比+54%）と増収

通期業績予想比

- 売上高の予想比進捗率は46%（前年同期の通期売上高比進捗率は49%）
- 営業利益の予想比進捗率は52%（前年同期の通期営業利益比進捗率は41%）

まずは、2025年9月期第2四半期のエグゼクティブサマリーとなります。

売上高は前年同期比 +42%の789百万円、リカーリング売上高は前年同期比 +28%の382百万円と過去最高、リカーリング売上比率も 48%と安定的に推移しております。
営業利益は116百万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 1,940社超となり、前年同期比で 33%増加しています。

2025年9月期の売上高の予想比進捗率は 46%、営業利益の予想比進捗率は 52%となりました。

ハイライト

- FO事業の直販・代理店商流それぞれで大型案件含む新規案件の堅調な受注が進み、四半期売上高は前年同期比+42%の増収
- リカーリング売上と契約社数は順調に増加し、AO売上も安定的に推移

売上高

789 百万円

(前年同期比+42%)

車を使う会社の DX (FO) 売上

716 百万円

(前年同期比+54%)

自動車産業の DX (AO) 売上

73 百万円

(前年同期比△13%)

リカーリング売上

382 百万円

(前年同期比+28%)

契約社数

1,940 社超

(前年同期比+33%)

営業利益

116 百万円

(前年同期比+45%)

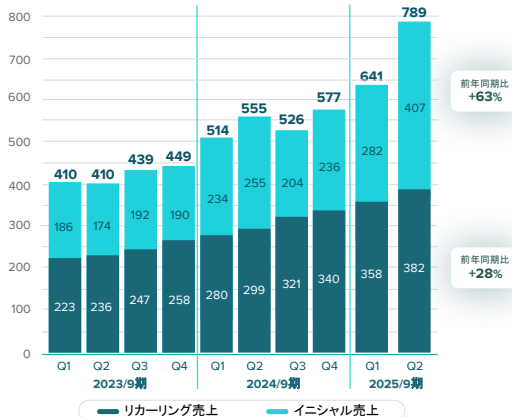
こちらはエグゼクティブサマリーと重複するため割愛させていただきます。

売上高の推移

- イニシャル売上はFO事業における大型案件の受注等により、前年同期比+63%
- リカーリング売上は前年同期比+28%と堅調に推移

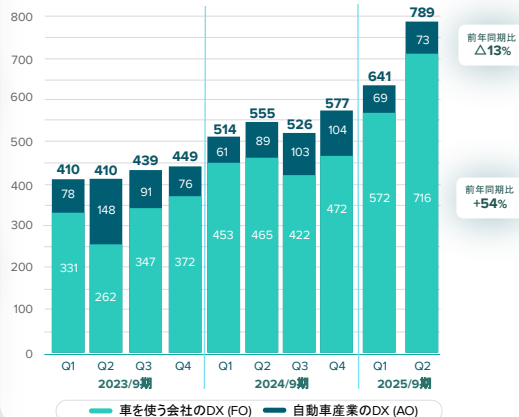
種別売上高

(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事業における大型案件の受注等により、前年同期比 +63%と順調に推移しています。

リカーリング売上は前年同期比 +28%と堅調に推移しています。

また、事業別では、FO事業が前年同期比 +54%、AO事業が前年同期比△ 13%となりました。

契約社数^(*)の推移

- QonQで80社増加、YonYで480社増加となり、売上高の増加に寄与
- 大型案件の受注等により顧客単価はQonQで増加。第3四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



(*) 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、第2四半期は前年同期比 +33% の1,946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。

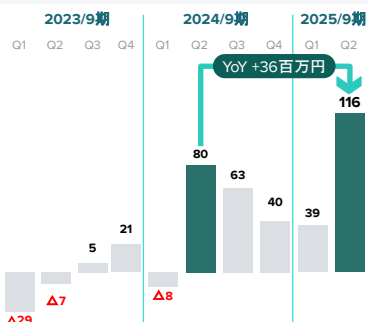
また、大型案件の受注等により、顧客単価は前四半期比でも増加し、今後は既存顧客への増台提案や新規サービスの事業化とクロスセル等、引き続き顧客単価上昇にも注力し、売上拡大を目指します。

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よる人件費増など販管費は増加するも、売上増収および粗利増益がそれを吸収し利益金額は大きく改善。当第2四半期の営業利益率は15%超に
- 第3四半期以降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

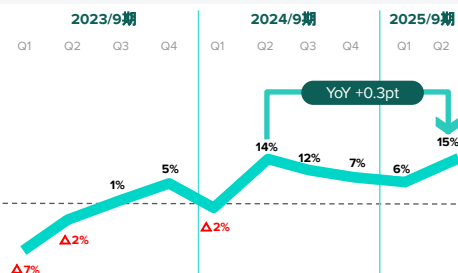
営業利益

(単位:百万円)



営業利益率

(単位: %)



次に、営業利益の推移について説明いたします。

第2四半期の営業利益は、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よる人件費増など販管費は増加するも、売上増収および粗利増益がそれを吸収し利益金額は大きく改善し、営業利益は 116百万円となり、営業利益率は15%超になりました。

第3四半期以降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2四半期は+42%、累計期間で+34%の増収
- 各段階利益は黒字継続。累計期間では営業利益と経常利益が前期比で2倍強に
- 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、当該税金費用は当第4四半期に全額取崩し、純利益に振替予定

(単位: 百万円)	第2四半期				第2四半期累計期間			
	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	555	789	+234	+42%	1,070	1,431	+360	+34%
営業利益 (利益率)	80 (14%)	116 (15%)	+36	+45%	71 (7%)	155 (11%)	+84	+119%
経常利益 (利益率)	81 (15%)	111 (14%)	+30	+37%	69 (7%)	146 (10%)	+76	+110%
当期純利益	80	69	△10	-	68	91	+22	+32%

続いて、第2四半期累計期間の業績サマリーです。

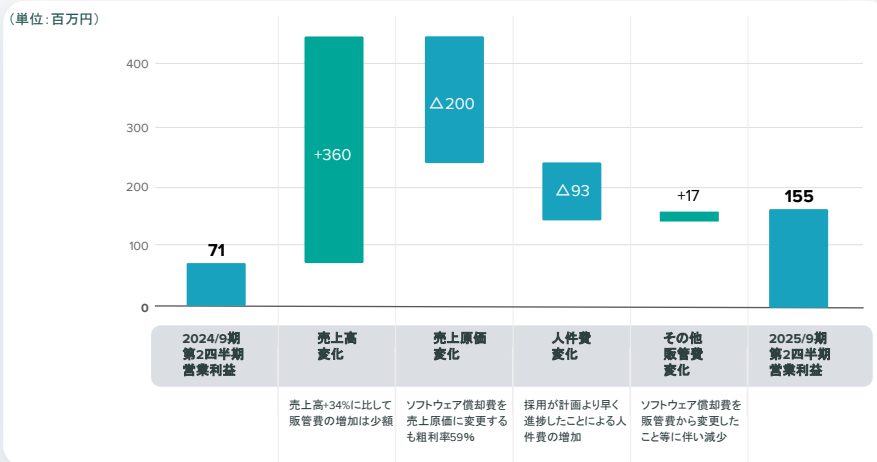
第2四半期累計期間である上半期では、売上高は 1,431百万円、前年同期比で +34%の大幅増収となりました。

また、売上総利益率の上昇により、営業利益は 155百万円、経常利益は 146百万円と、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+34%・売上総利益+23%に比して、販管費は+12%に留まり、営業利益は+119%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2四半期累計期間の粗利率は59%と引き続き高水準を維持



続いて、営業利益に関する前年同期比の増減分析をご説明いたします。

売上高+34%と売上総利益+23%に比して、販管費の増加は+12%に留まったため、営業利益+119%の増益となりました。

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に変更するも、当第2四半期での変更後粗利率は59%と高水準を維持しています。

目次

01 スマートドライブとは

キーマッセージ
統合報告書のご紹介

02 2025年9月期 第2四半期業績報告

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
進捗率および今後の見通し
2025年9月期の注力事項
注力事項の業界マッピング
動産管理の新サービス
AO事業施策の具体的説明

04 株主還元方針及び施策

株式分割について
株主還元方針及び 施策
自己株式取得の方針

05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

06 Appendix 成長戦略

成長戦略
市場規模・コアターゲット

07 Appendix 会社概要

会社概要
所属する業界の課題
事業概要・ビジネスモデル
強み
導入実績・事例
業績推移
株式保有者別状況
サステナビリティの取り組み

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

- 売上高はリカーリング売上の積み上がりの他、新規受注による契約社数の増加、新規サービス事業化による顧客単価の上昇を想定し、前年同期比+42%を計画
- 各段階利益は成長投資を吸収し、営業利益率も10%を計画
- 第2四半期末時点では計画通りの進捗のため、売上高・利益ともに通期計画は据え置き

(単位: 百万円)

2024/9期 (実績)

2025/9期 (予想)

前年同期比

売上高	2,173	3,079	+42%
営業利益 (利益率)	175 (8%)	301 (10%)	+72%
経常利益 (利益率)	171 (8%)	288 (9%)	+68%
当期純利益	266 (12%)	387 (13%)	+46%

2025年9月期の業績予想について、売上高は新規受注の増加、前期までのリカーリング売上積み上がりに加え、受注済みの時期ずれ案件等が寄与し +42%を計画しています。

各段階利益は成長投資を吸収し、営業利益率も 10%の計画としています。

第2四半期末時点では計画通りの進捗のため、売上高・利益ともに通期計画は据え置いています。

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49%）と概ね同水準の進捗
- 順調な社員採用による人件費増加等あるものの、売上増収並びに粗利増益がそれを吸収。
また第1四半期のような多額の一過性費用もなく、営業利益進捗率は前年同期を上回り、52%まで進捗（前年同期の進捗率は41%）
- 第3四半期以降も、現時点では多額の一過性費用の発生も想定されず、通期業績予想の達成に向けた進捗を見込む

売上高



営業利益



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加等あるものの、売上増収並びに粗利増益が吸収し、また第1四半期のような多額の一過性費用もなく、営業利益進捗率は前年同期を上回り、52%まで進捗しました。

第3四半期以降も、現時点では多額の一過性費用の発生も想定されず、通期業績予想の達成に向けた進捗を見込みます。

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2四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	2025Q2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2四半期の主な進捗は、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	2025Q2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増加に取り組めます。

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	2025Q2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

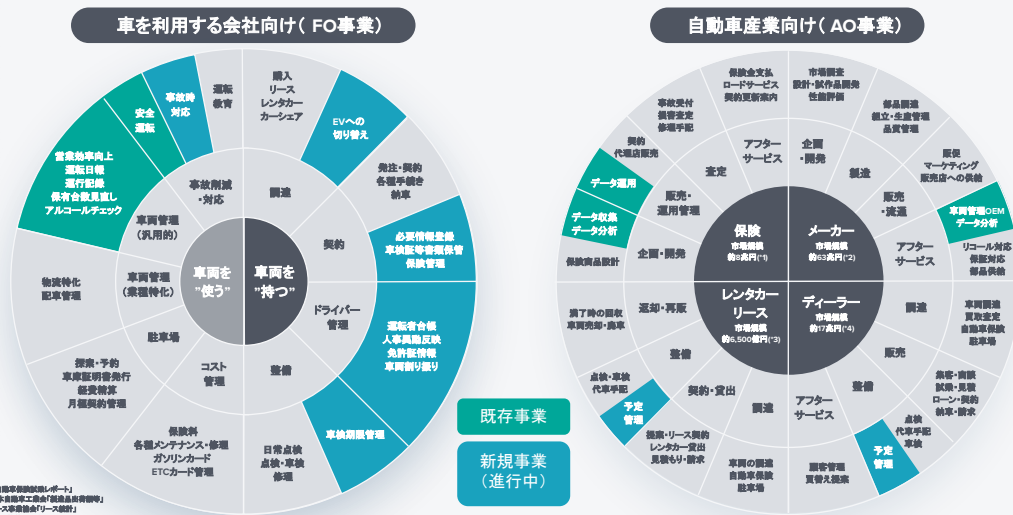
続いて、2025年9月期開始の新規事業については、物流向けサービスの強化に取り組んでいます。

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2四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い様々な業務や、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のベータ版を提供開始

- 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。

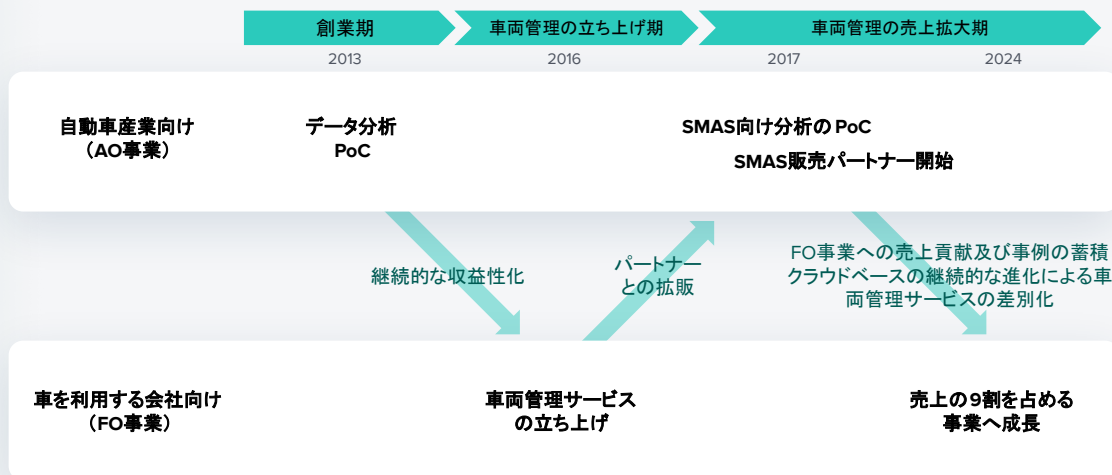
Boxを用いることにより、ファイルを添付して種類を選択するだけで、クラウド保存でき、自動でデータ抽出・マスタ化し、デジタル情報として管理する書類の自動データ化が可能になります。

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



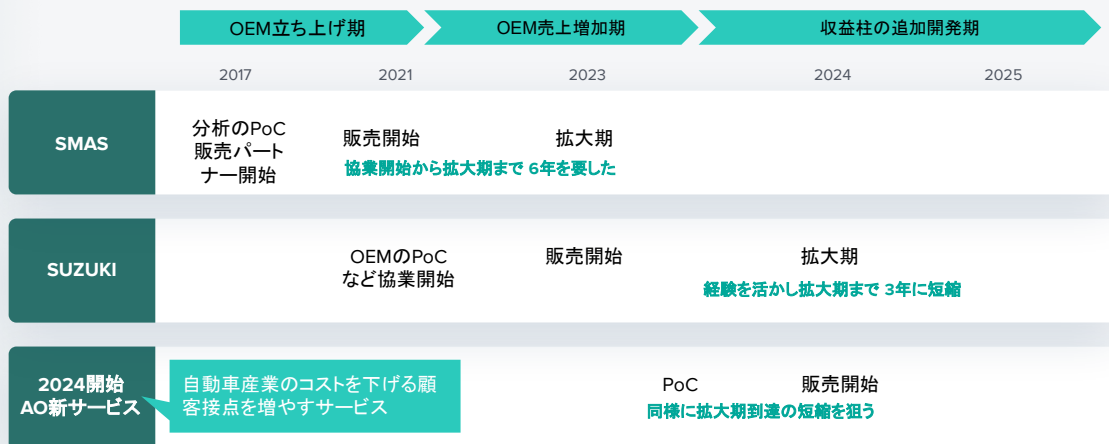
改めて、AO事業についてご説明いたします。

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 スマートドライブとは

キーマッセージ

統合報告書のご紹介

02 2025年9月期 第2四半期業績報告

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

進捗率および今後の見通し

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マッピング

動産管理の新サービス

AO事業施策の具体的説明

04 株主還元方針及び施策

株式分割について

株主還元方針及び 施策

自己株式取得の方針

05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

06 Appendix 成長戦略

成長戦略

市場規模・コアターゲット

07 Appendix 会社概要

会社概要

所属する業界の課題

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

業績推移

株式保有者別状況

サステナビリティの取り組み

最後に今回新たに掲載いたします株主還元方針及び施策についてご説明いたします。

株式分割について

- 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
- 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 6,286,770株
- 今回の分割により増加する株式数 31,433,850株
- 株式分割後の発行済株式総数 37,720,620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)

詳細は2025年5月14日開示の「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。

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。

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。

ここまで、ご静聴頂き、誠にありがとうございました。