

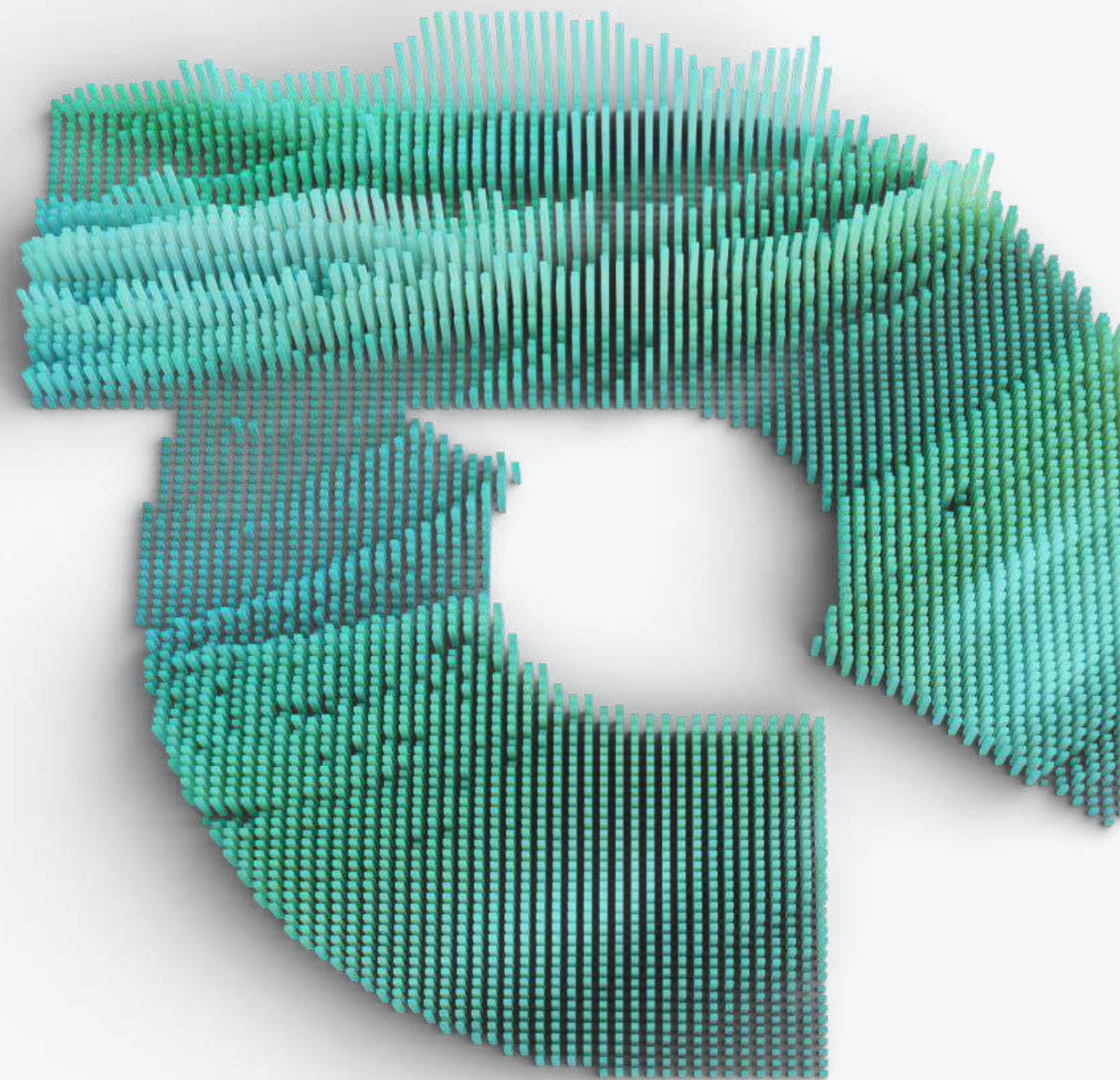


SmartDrive

2025年9月期 第4四半期 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)



目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

今回の決算発表内容サマリー

2025年9月期 実績

売上は計画未達も、上方修正後の各段階利益の計画は達成

- 売上 2,878百万円（前年比 +32%）
- 営業利益 390百万円（+123%）
- 当期純利益 453百万円（+70%）

2026年9月期 計画

売上は前年比+59%と増加率が大きく上昇し、営業利益も+91%の大幅上昇

- 売上 4,583百万円（前年比 +59%）
- 営業利益 743百万円（+91%）
- 当期純利益 890百万円（+96%）

TOPICS

- インターゾーン社の株式を20%取得（2026年9月期中に100%取得予定）
- 中間持株会社モビリティトランスフォーメーション社の設立
- 新サービスSmartDrive Boxの販売立ち上げ

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

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、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+33%の増収
- 契約社数は順調に増加し、AO売上についても安定的に推移

売上高

766百万円

(前年同期比+33%)

車を使う会社のDX (FO)売上

641百万円

(前年同期比+36%)

自動車産業のDX (AO)売上

125百万円

(前年同期比+20%)

リカーリング売上

461百万円

(前年同期比+36%)

契約社数

2,183社

(前年同期比+24%)

営業利益

131百万円

(前年同期比+222%)

エグゼクティブサマリー

四半期連結業績

- 売上高は**766百万円**（前年同期比+33%）
- リカーリング売上は**461百万円**（前年同期比+36%）と過去最高
リカーリング売上比率(*1)も**60%**（前年同期は59%）と安定的に推移
- 営業利益は**131百万円**（前年同期比+222%）と安定的な黒字計上

事業指標の進捗

- 契約社数は**2,183社**となり、前年同期比で24%増加
- AO事業の売上高は**125百万円**（前年同期比+20%）と増収
- 契約社数の増加等によりFO事業の売上高は**641百万円**（前年同期比+36%）と増収

通期業績予想比・ 2026年9月期の 業績予想

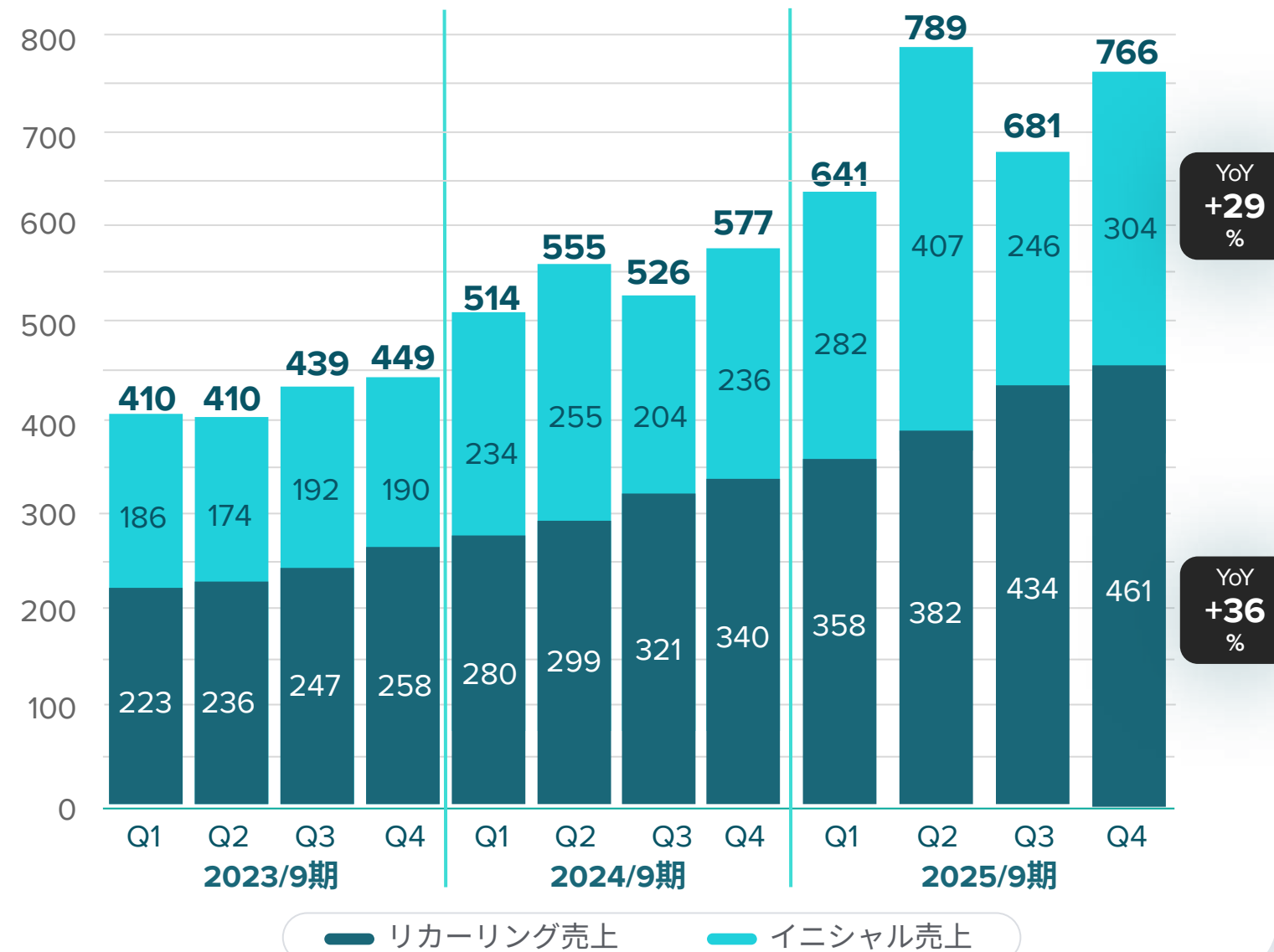
- 2025年9月期の通期売上高は、**2,878百万円**で業績予想比△7%。通期営業利益は**390百万円**で業績予想比+6%
- 2026年9月期の通期売上高は**4,583百万円**（前年同期比+59%）を予想し、通期営業利益は**743百万円**（前年同期比+91%）を予想

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

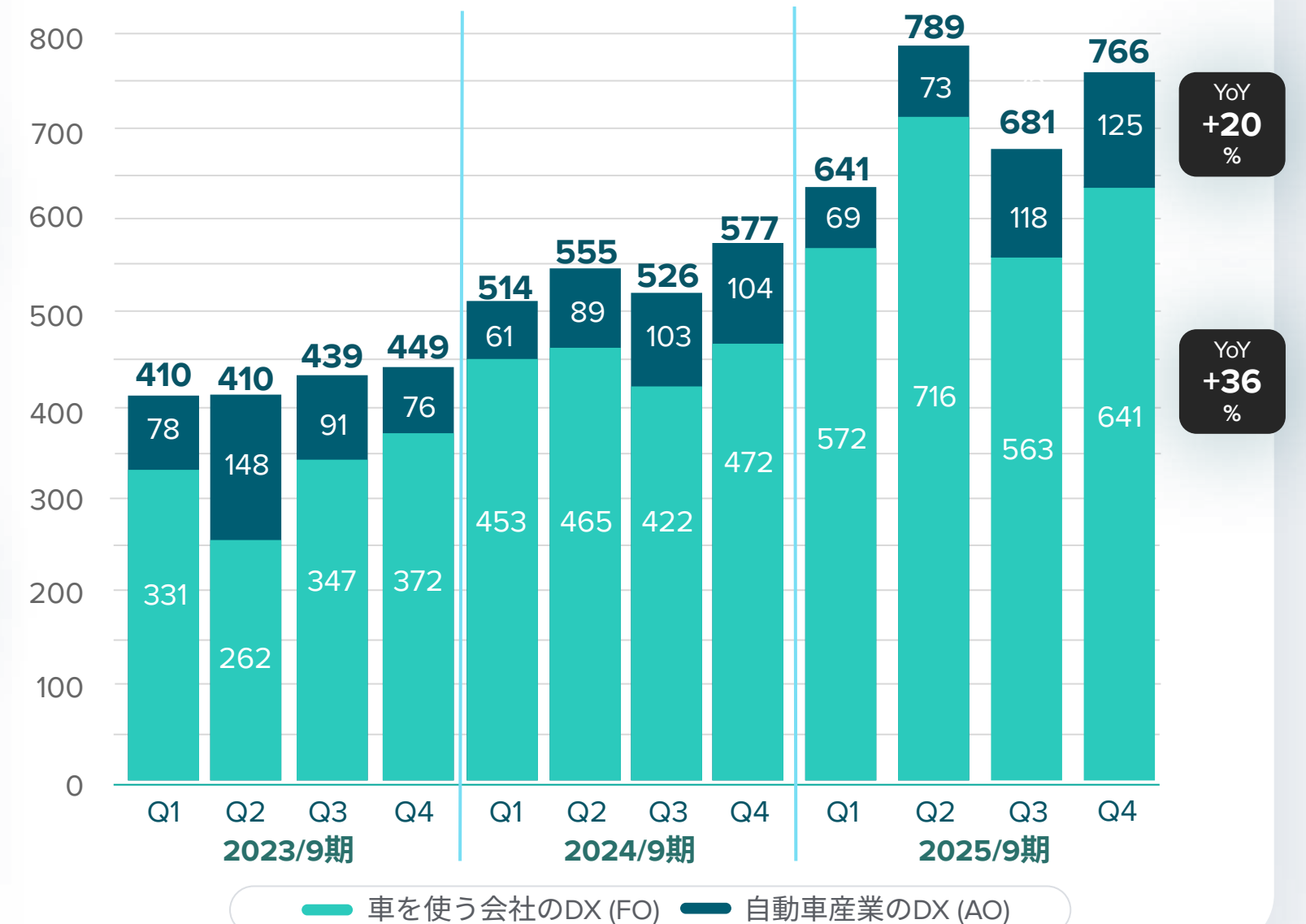
種別売上高

(単位:百万円)



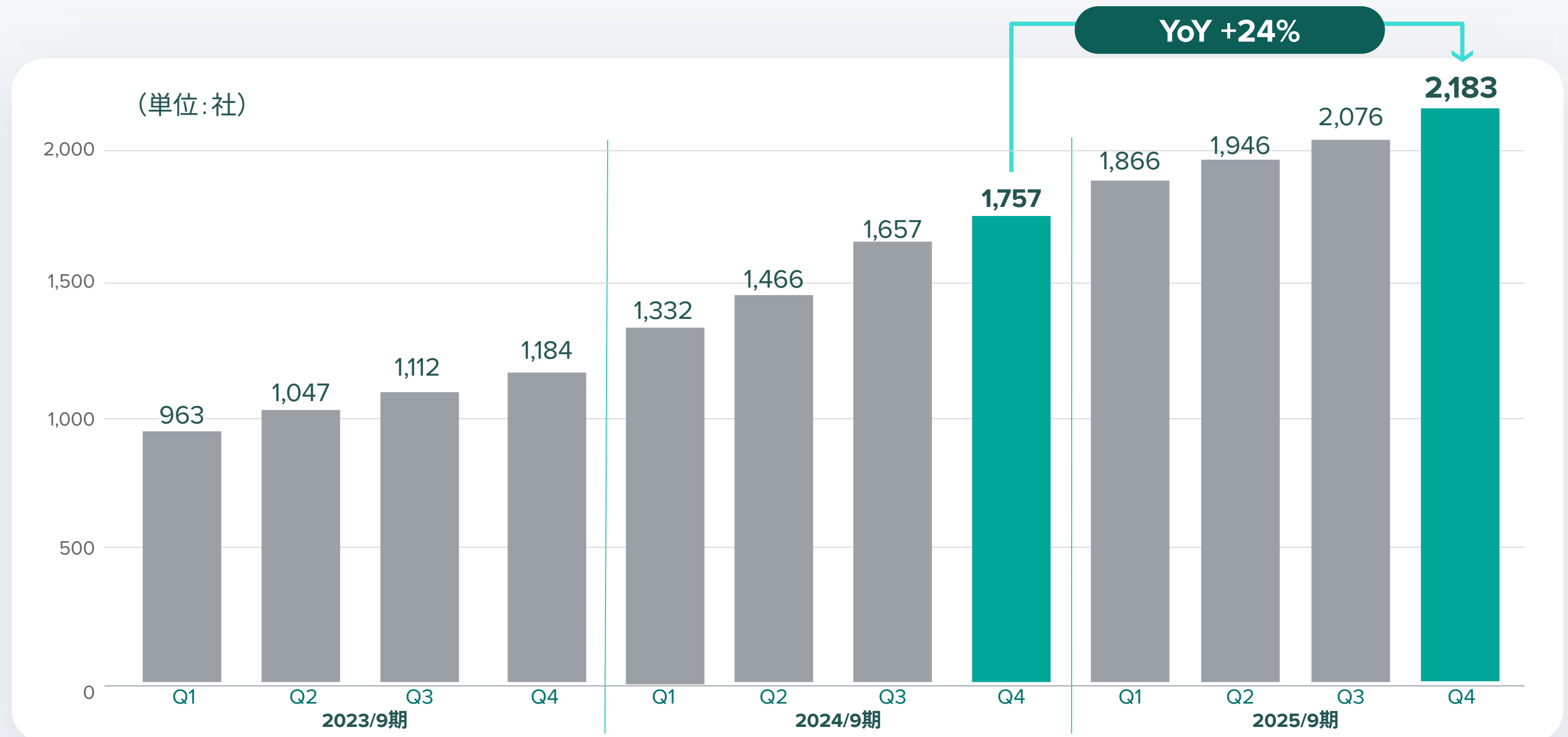
事業別売上高

(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



連結業績サマリー

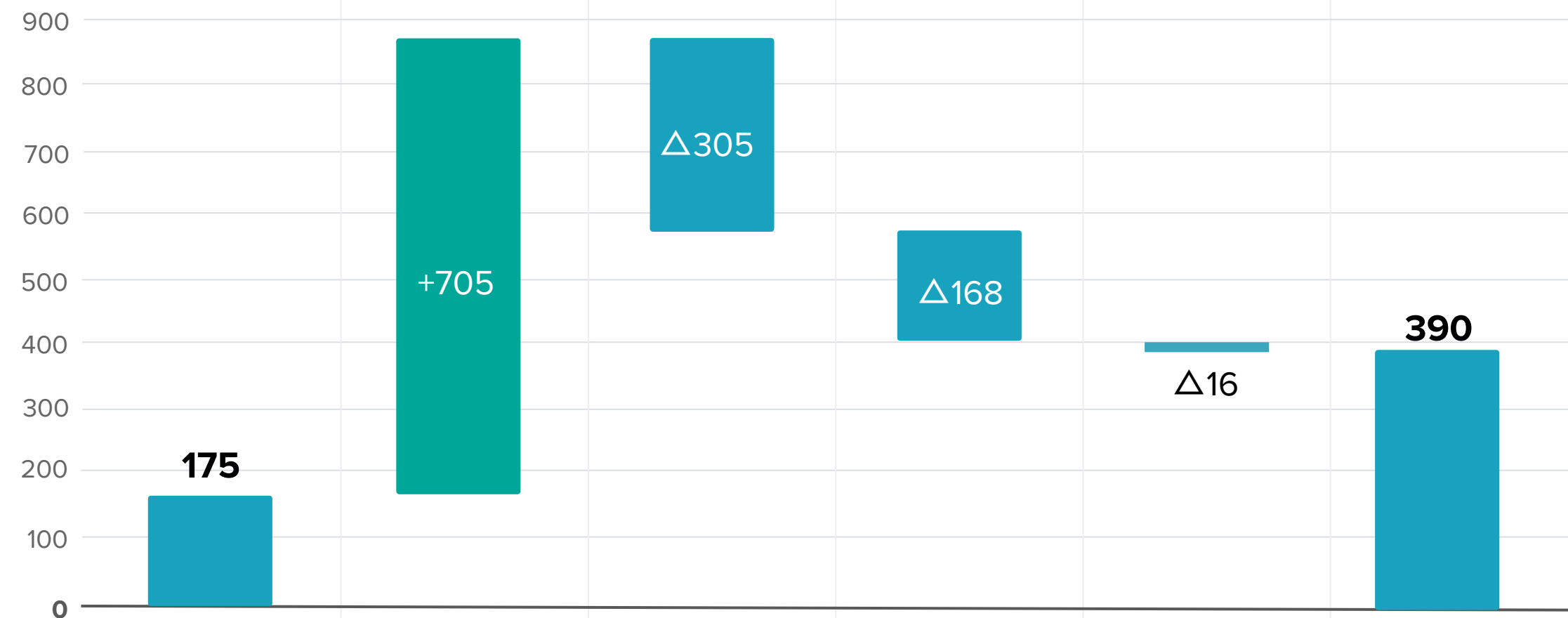
- 売上高は新規顧客の獲得が進み通期で+32%の増収になるも、想定より受注が下回り計画未達
- 一方、各段階利益は修正計画を超過。営業利益は前期比で2倍超に増益
- 期中計上の税金費用を当四半期末に全額取り崩したことで、四半期純利益は大きく増加。修正計画も超過

	第4四半期				通期						
(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	2025/9 修正計画	計画差異	計画比
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）



2024/9期
営業利益

売上高
変化

売上原価
変化

人件費
変化

その他
販管費
変化

2025/9期
営業利益

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

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

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%

(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%

2026年9月期の注力施策

- 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
営業推進	● 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
サービスおよび 商材数の増加	● 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
その他	● M&A戦略の継続

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

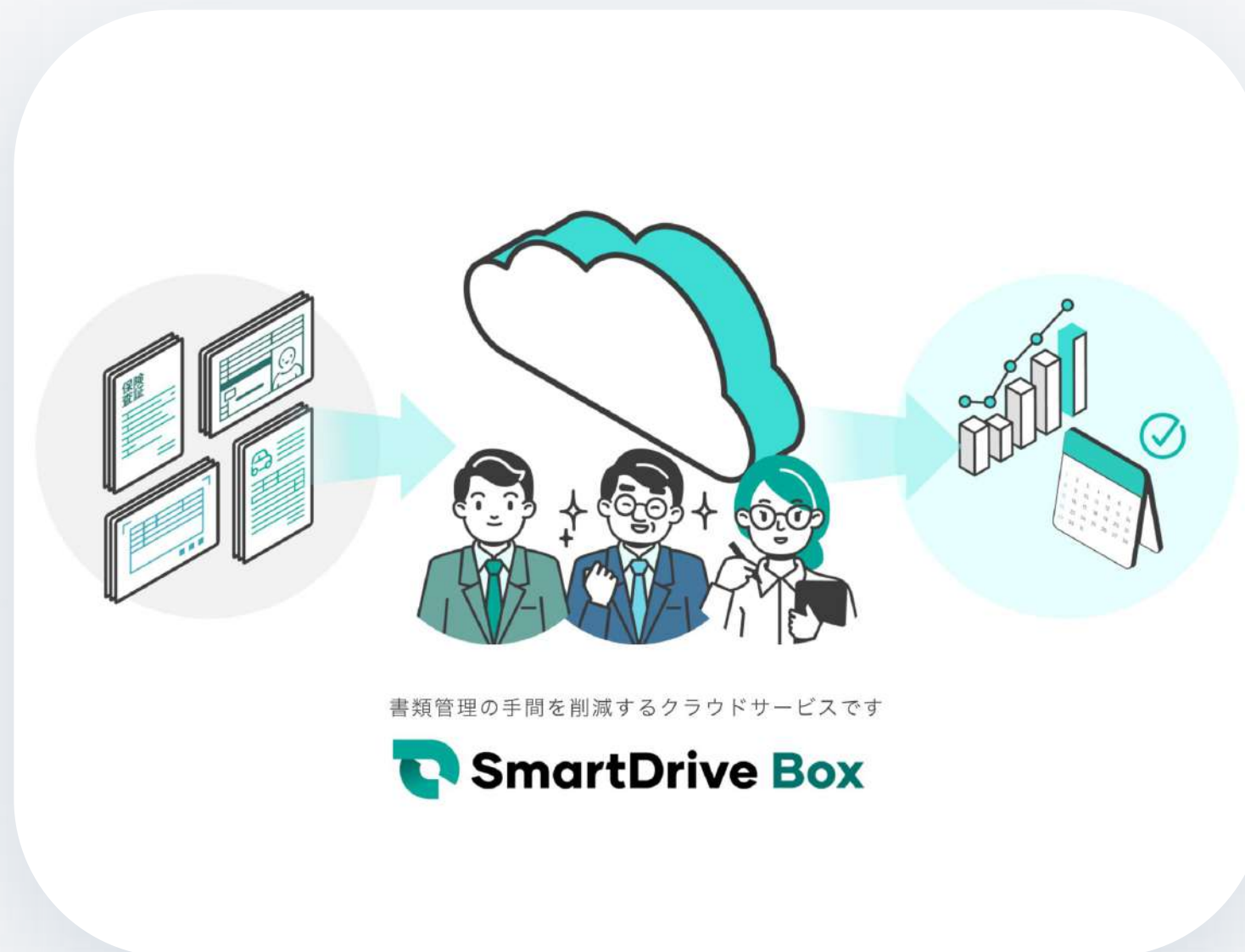
株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

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



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

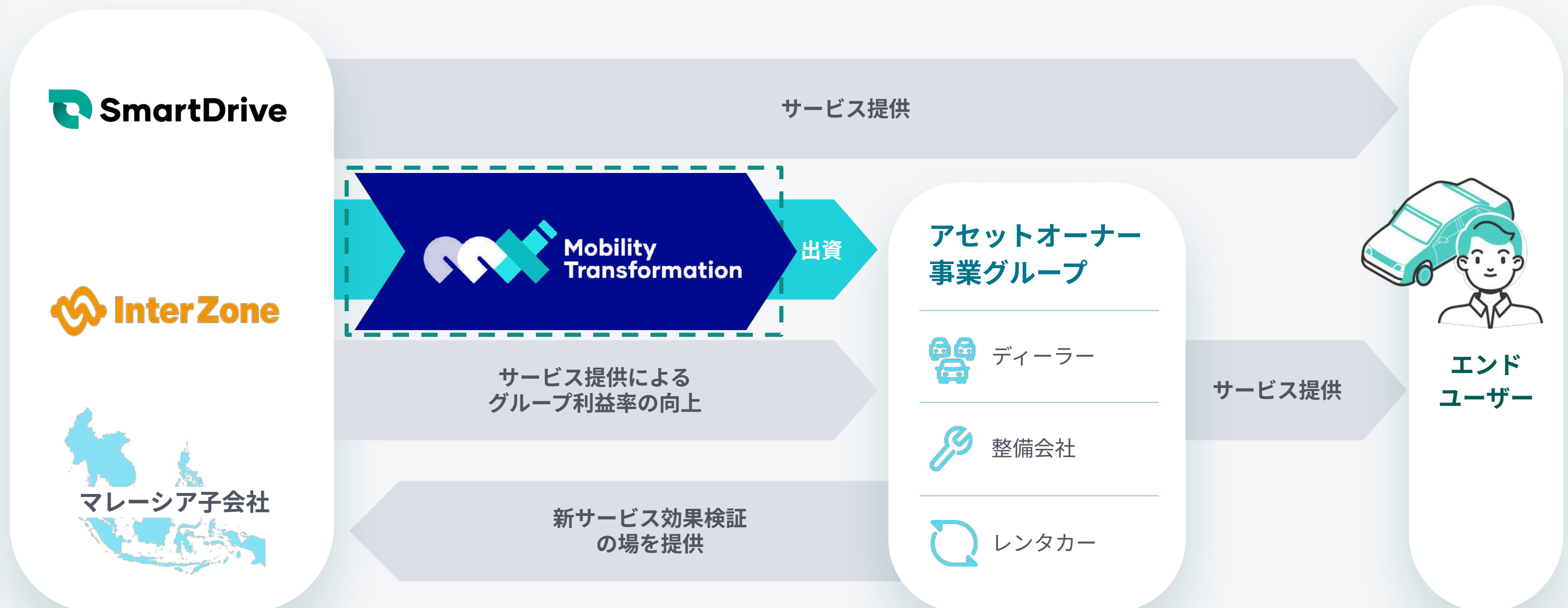
車検証やリース契約書、保険契約書、免許証などの書類を登録するだけで、それぞれの更新・作成等の対応期日をお知らせ

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

モビリティトランスフォーメーションの設立

- 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



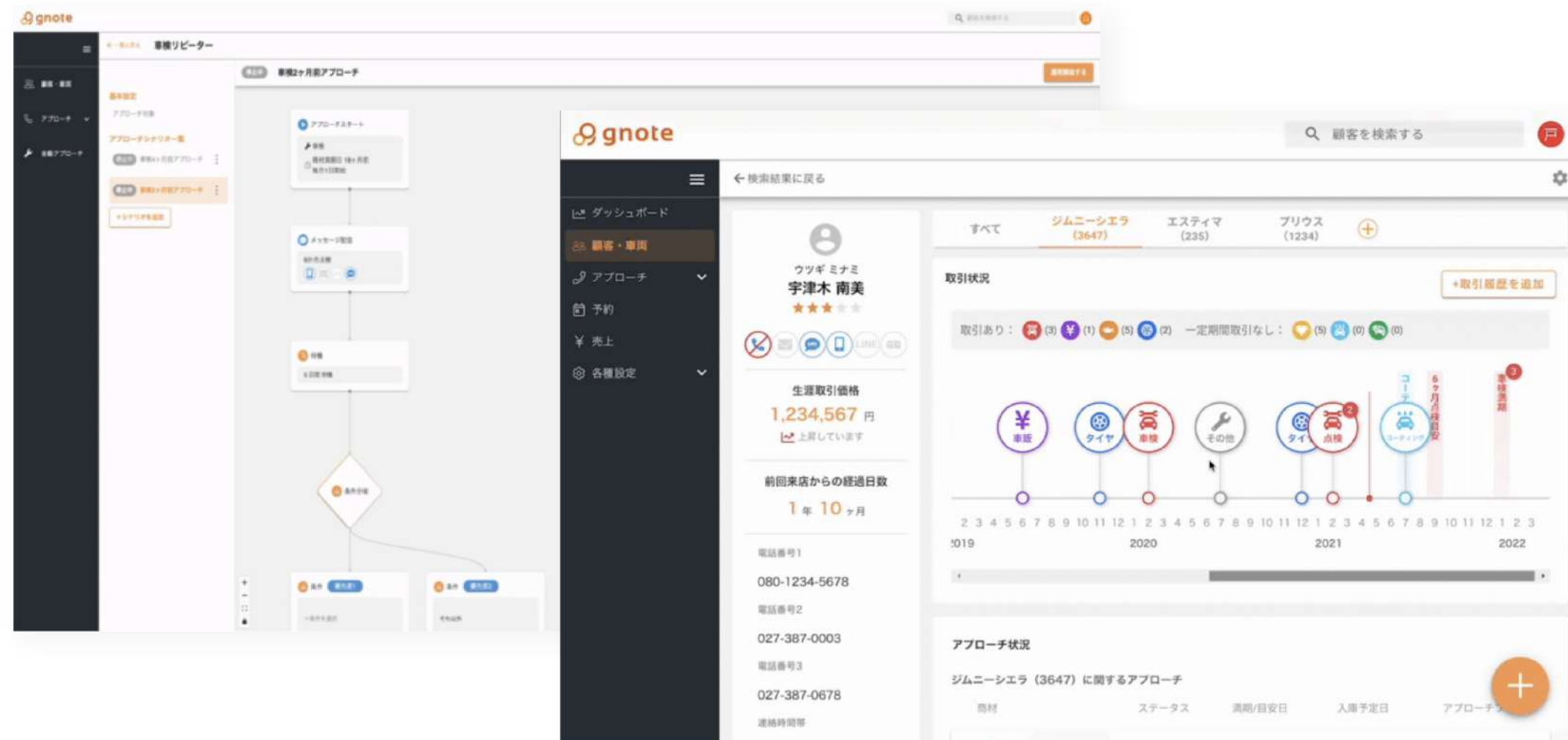
インターゾーン社の株式取得

- 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



顧客対応

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%

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、2026年9月期中の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

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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	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を見込みます。 また、2026年9月期中の株式追加取得（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・業績寄与が見込まれます。
2	営業利益率の高さは継続するか？	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、前期と同様の高い営業利益率を見込みます。
3	AO事業の売上増加に向けた対策と進捗は？	15ページに記載のIDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービスやディーラー向けサービスの拡充、及びインターゾーン社を始めとしたM&Aの推進による事業拡大を進めています。
4	2026年9月期の売上計画は前年比で大幅に増加率が上昇しているが、内訳は？	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しています。

目次

01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

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

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

車両管理サービス
導入済み企業
自社開発 独立系

コアターゲット

利用車両台数が
数十台規模のユーザー層

車両管理サービス
導入済み企業
自社開発 独立系

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

コアターゲット

利用車両台数が
数十台規模のユーザー層

車両管理サービス
導入済み企業
自社開発 独立系

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。

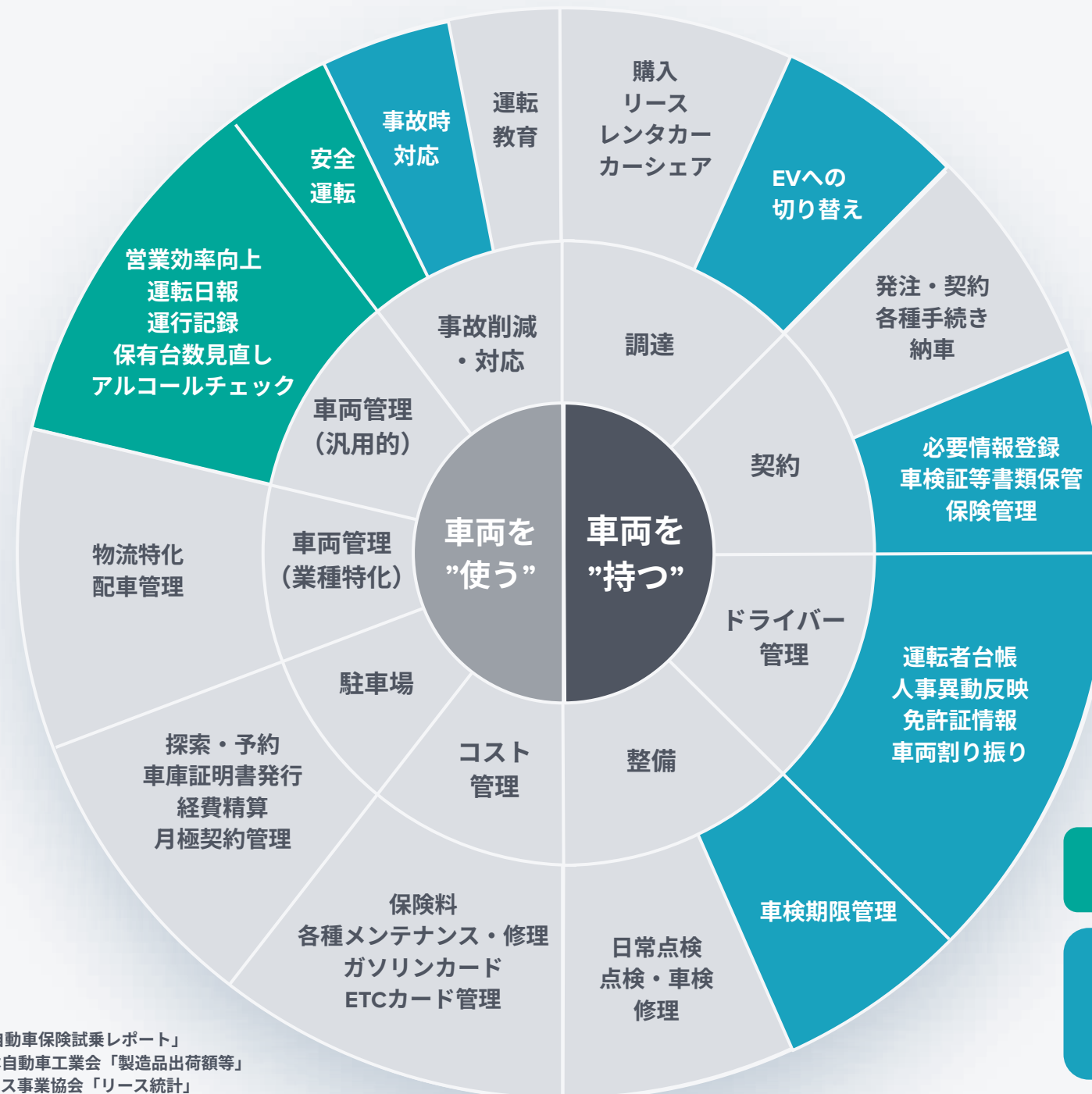


(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」
(*2)AIG損害保険株式会社「法人車両調査レポート【2021年】」 5台以上の法人車両保有割合と法人車両台数2,000万台に基づき当社試算

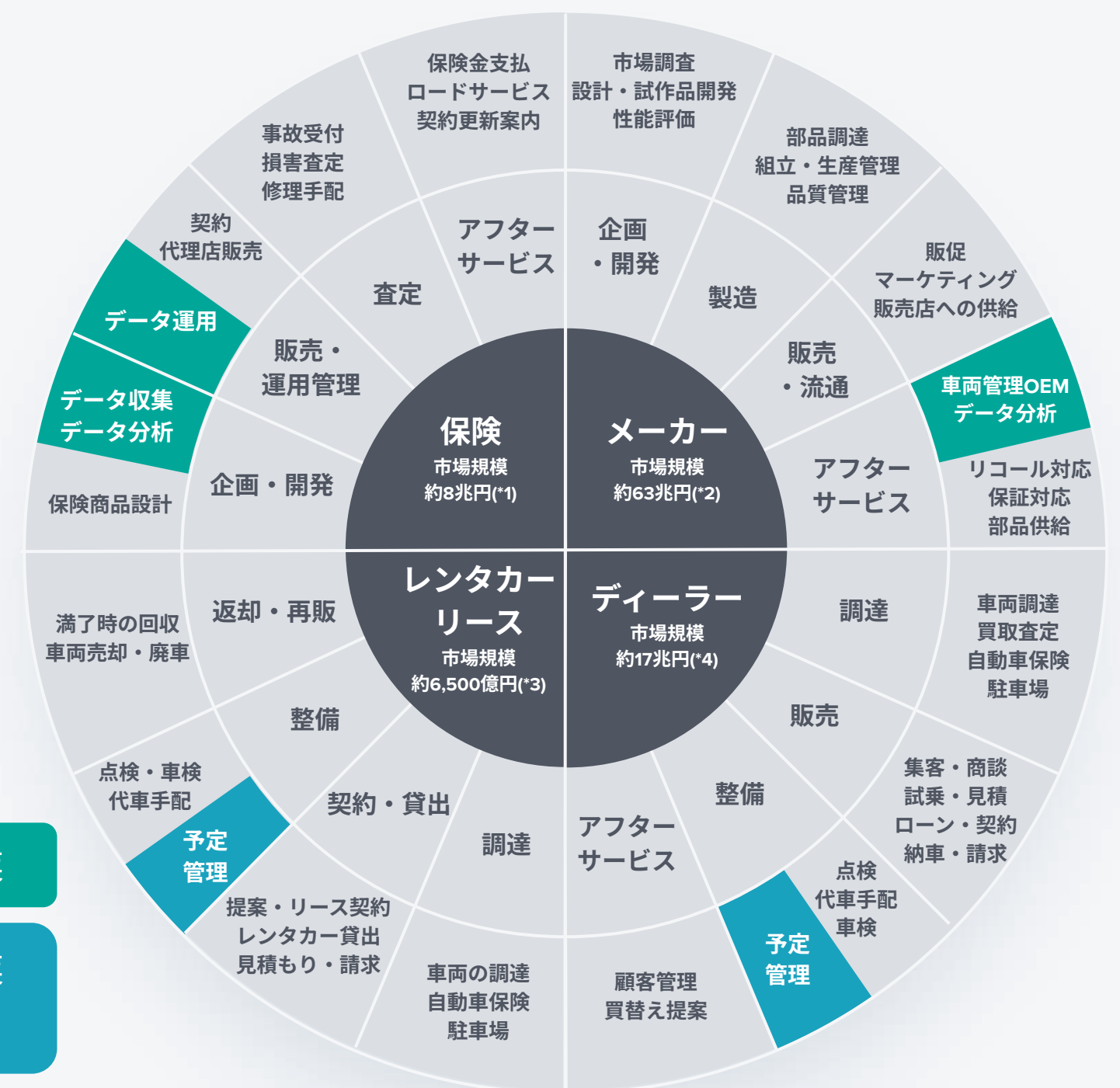
注力事項の業界マッピング

- 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）



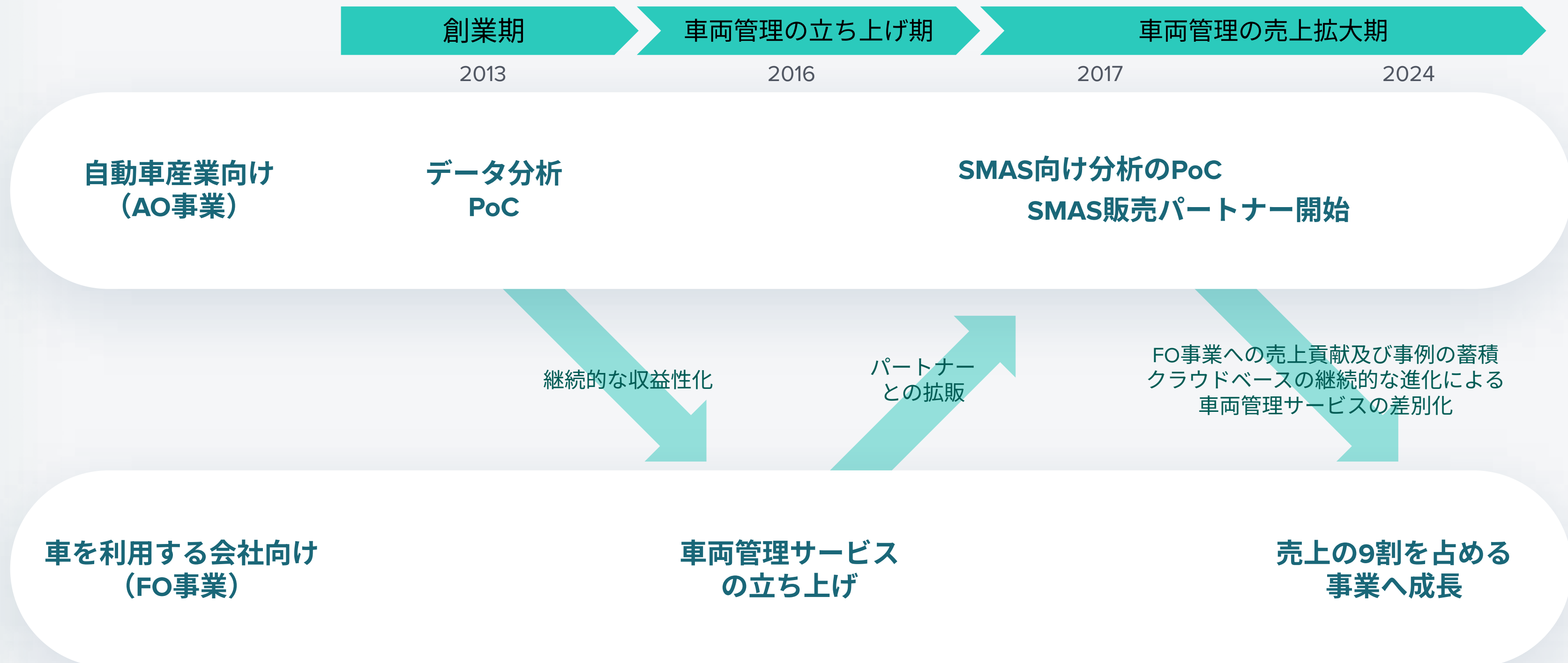
自動車産業向け（AO事業）



(*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」

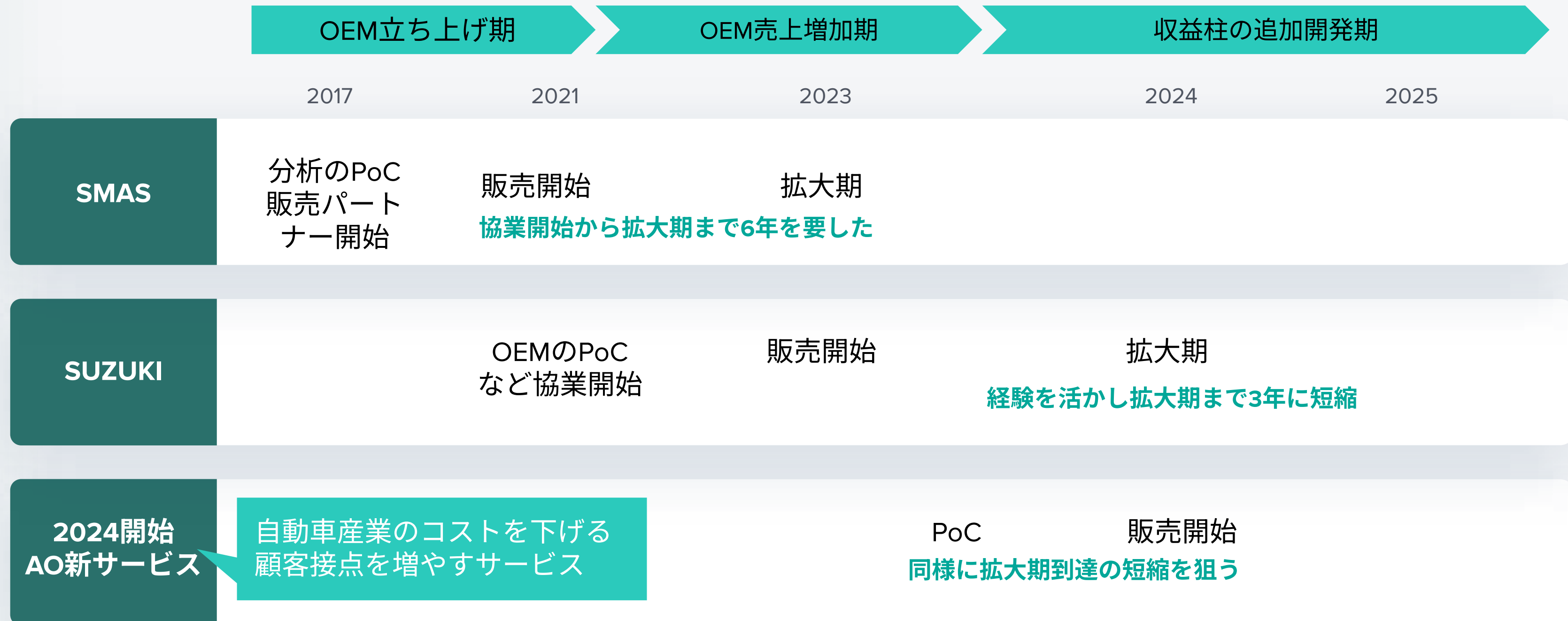
スマートドライブにおけるAO事業の大きな価値

- 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 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

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 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期 業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

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

AO事業施策の具体的説明

07 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

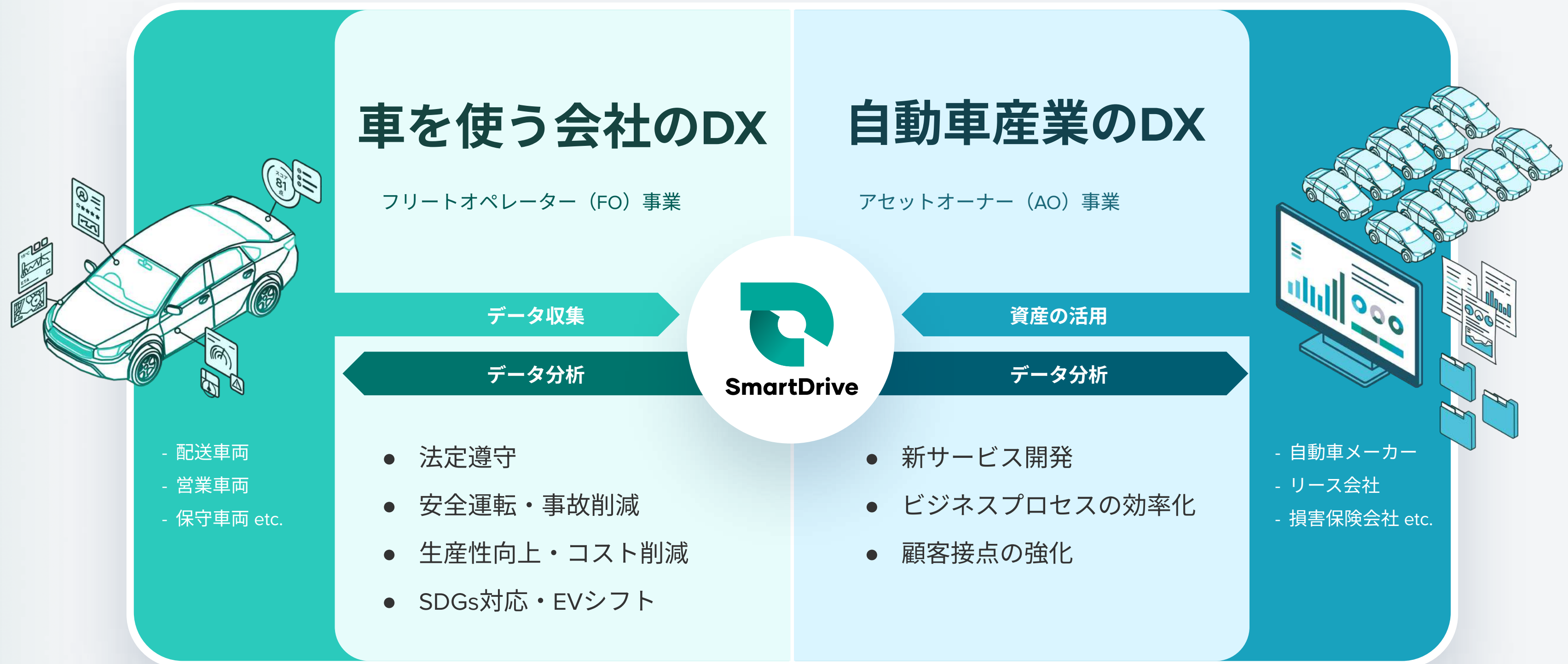
株式分割について

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

モビリティデータ分析の独立系トップ企業



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。そんな思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

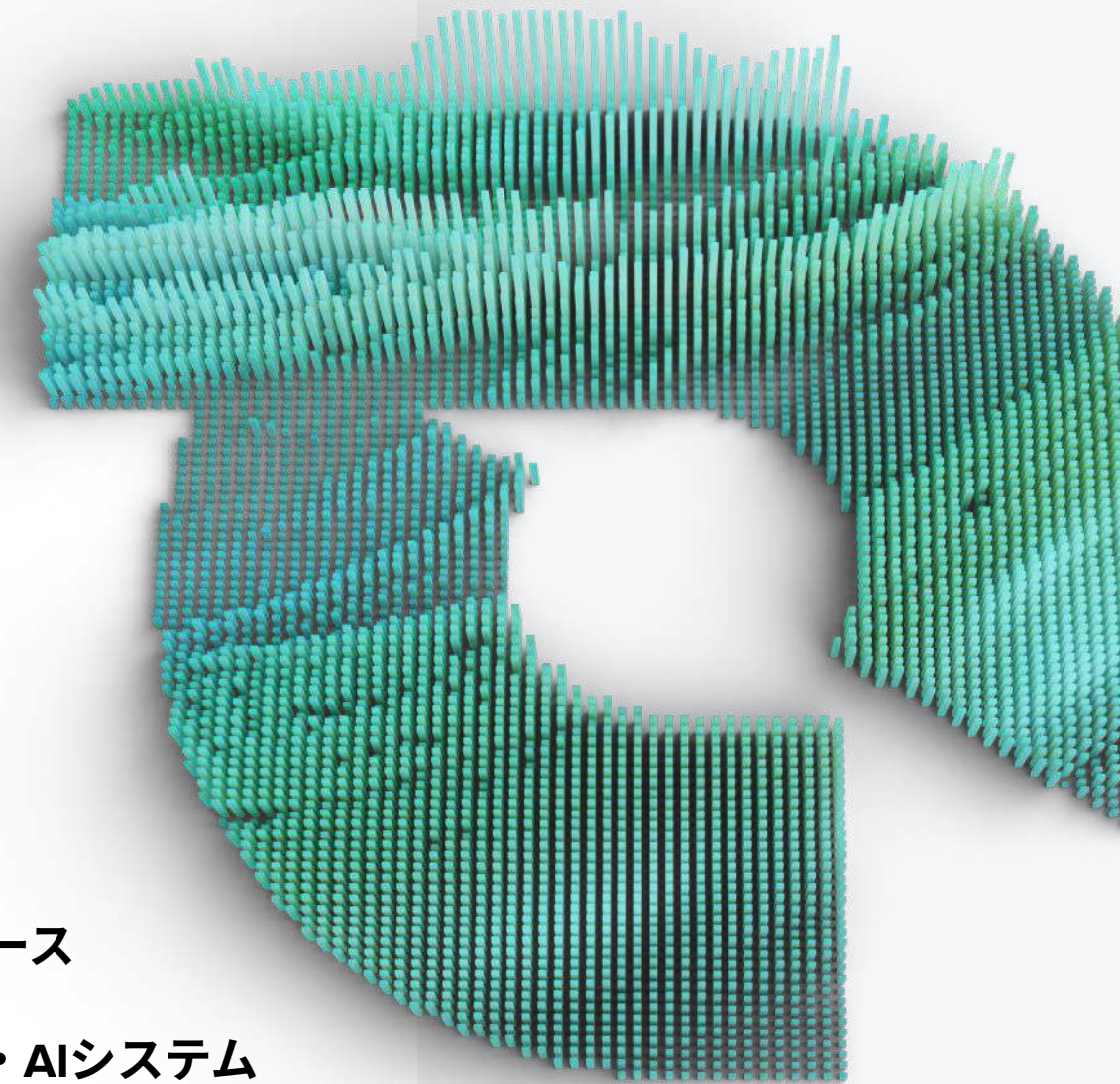
JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

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

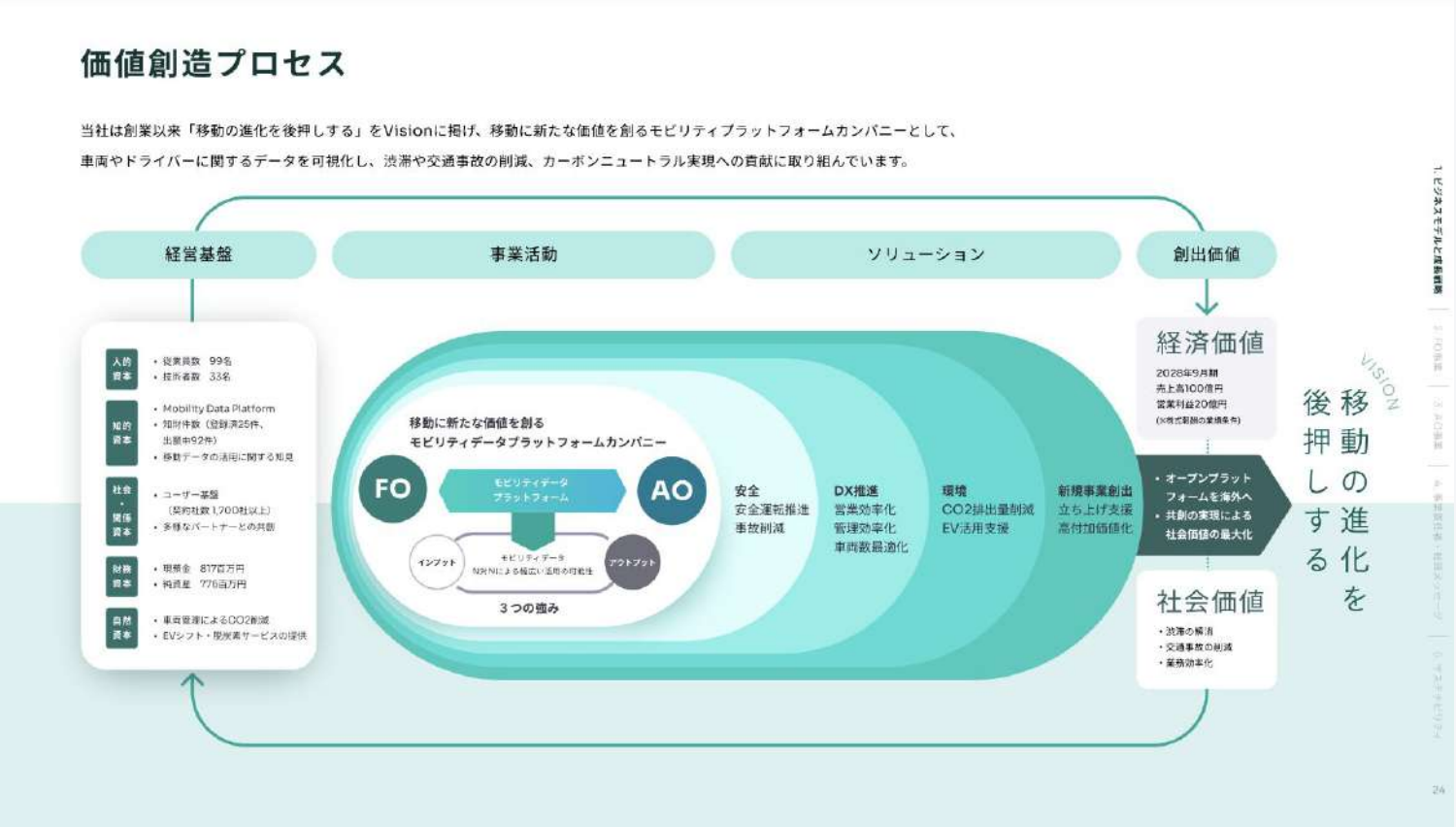
東京証券取引所グロース市場に株式を上場



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



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

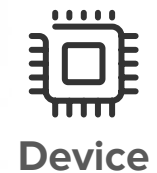


データ
プラット
フォーム



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



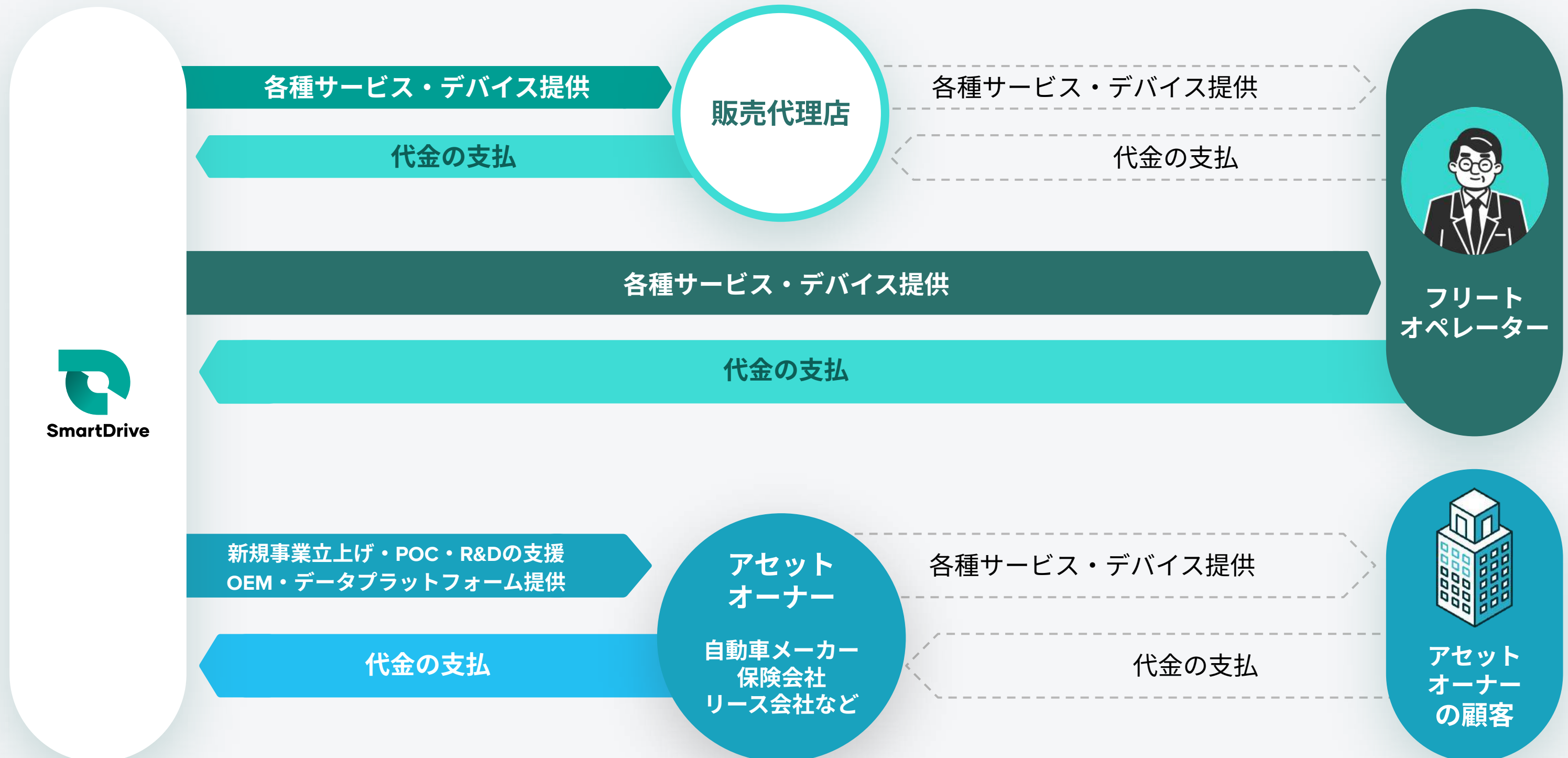
二輪



その他

ビジネスモデル

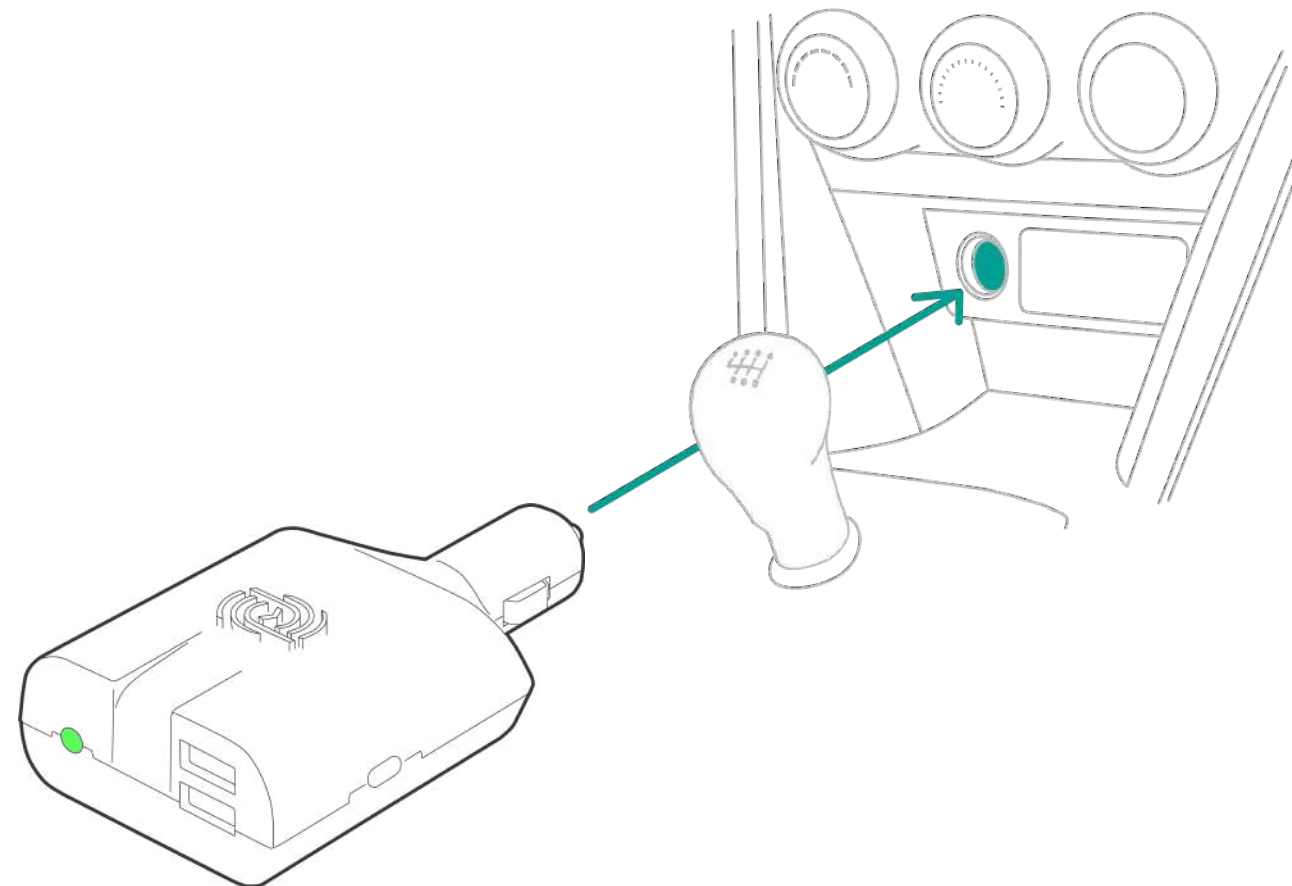
- FO事業は直販と代理店販売を行っており、売上の代理店販売比率は約2～3割
- AO事業はパートナーからのプロジェクト支援やOEM販売に伴うリカーリング収入を得る



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

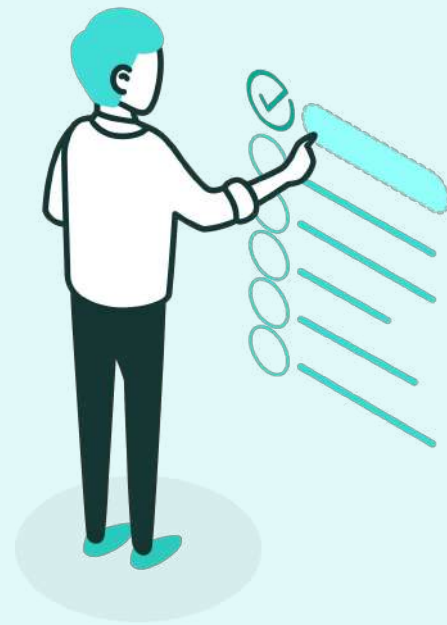
車両の稼働率

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



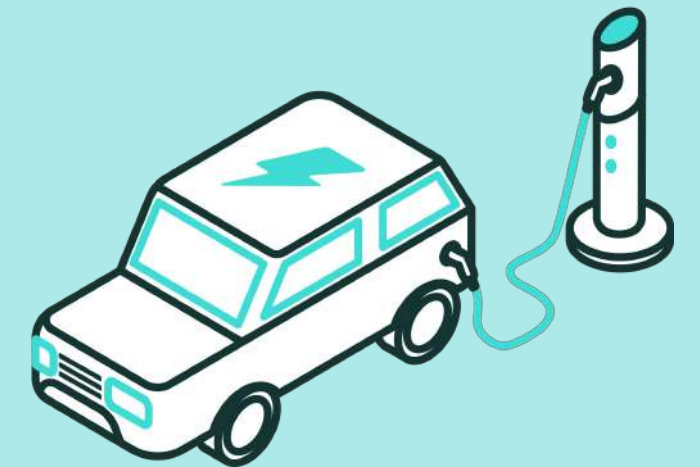
安全運転 事故削減

- 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）

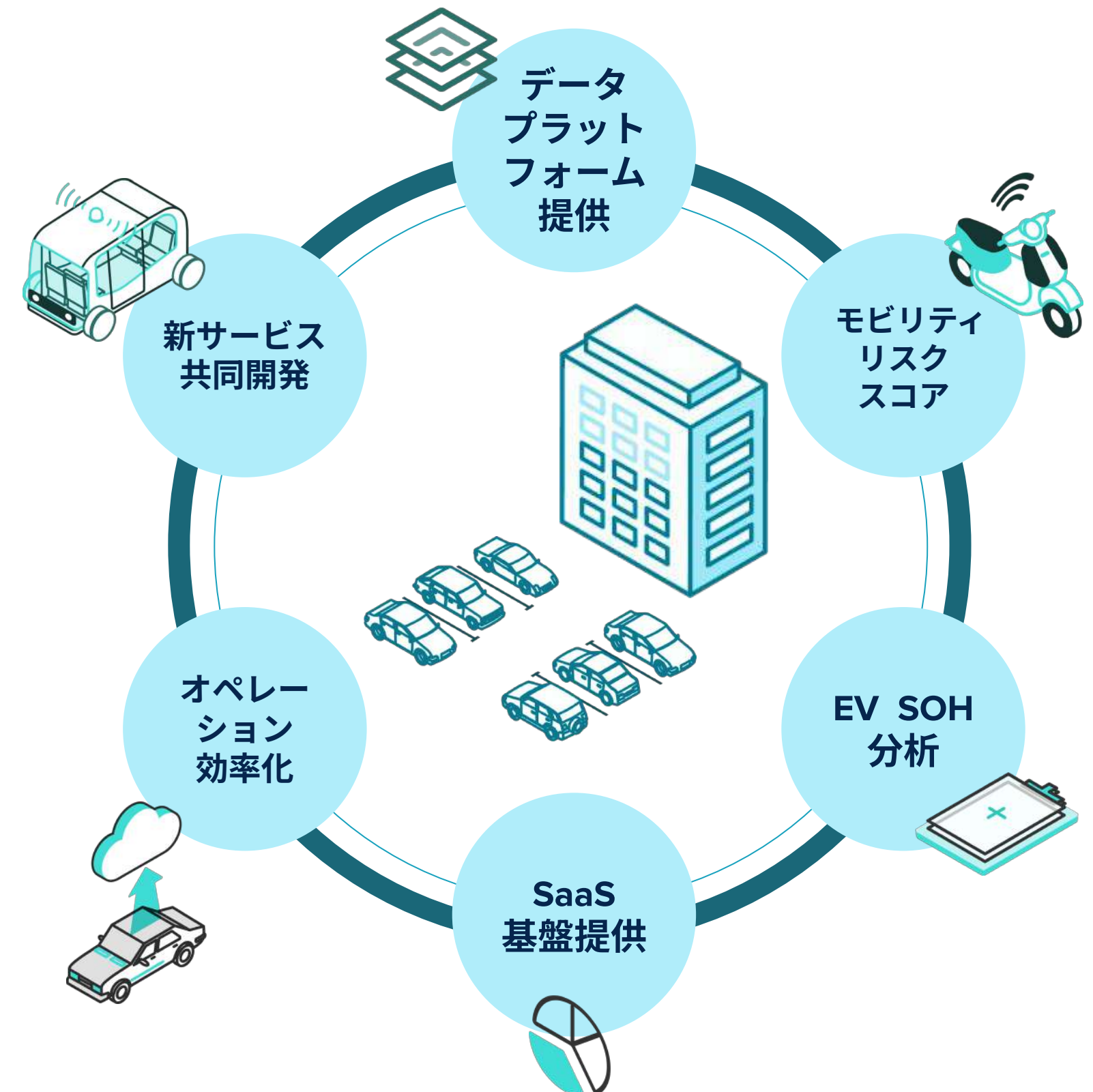
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

これまで

- AO・FOいずれも車を使い始めてからのデータ取得機会が限定的
- AOは顧客接点が少なく売り切り型のビジネスモデルからの脱却が難しい

FO

サービス提供

AO

車両調達・保険契約開始

自動車メーカー

保険会社

リース会社etc.

車両利用

利用状況や車両選定・契約状況の妥当性も分かりづらい

事故・メンテナンス・車両入替

顧客との接点は
事故発生時や車両入替時など数年に一度

これから

- AOはデータにより常時顧客接点を創出
- FOに対する付加価値創出
- データを活用した新サービスの創出

FO

サービス提供

AO

自動車メーカー

保険会社

リース会社etc.

- リアルタイム利用状況把握
- 安全運転強化
- コンプライアンス強化
- 各種分析・効率化

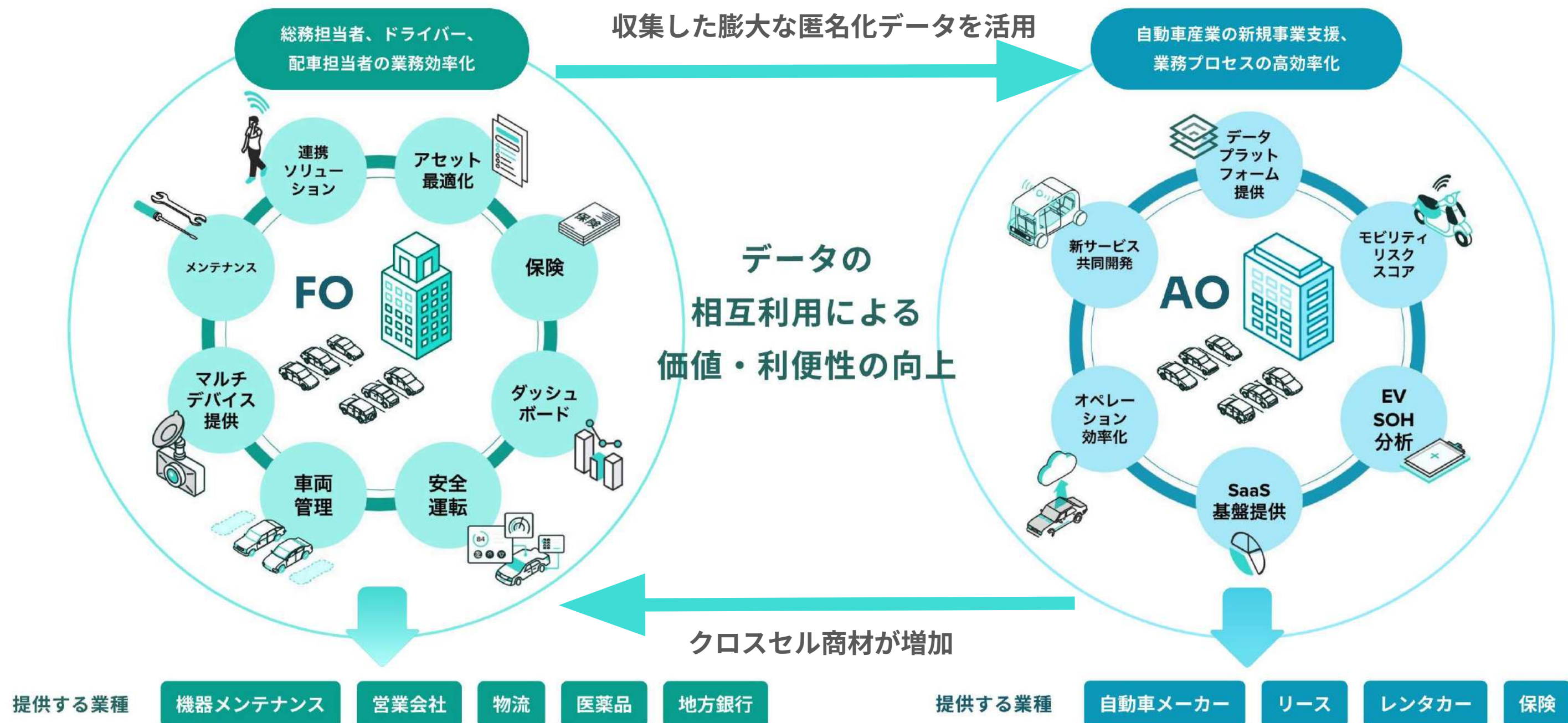
- 事故対応効率化
- メンテナンス効率化
- 適正車両選定
- 保険・リース契約見直し

顧客接点
常時

- 専用Fleet Management
- テレマティクス保険
- 距離別メンテナンス
- その他新規サービス

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

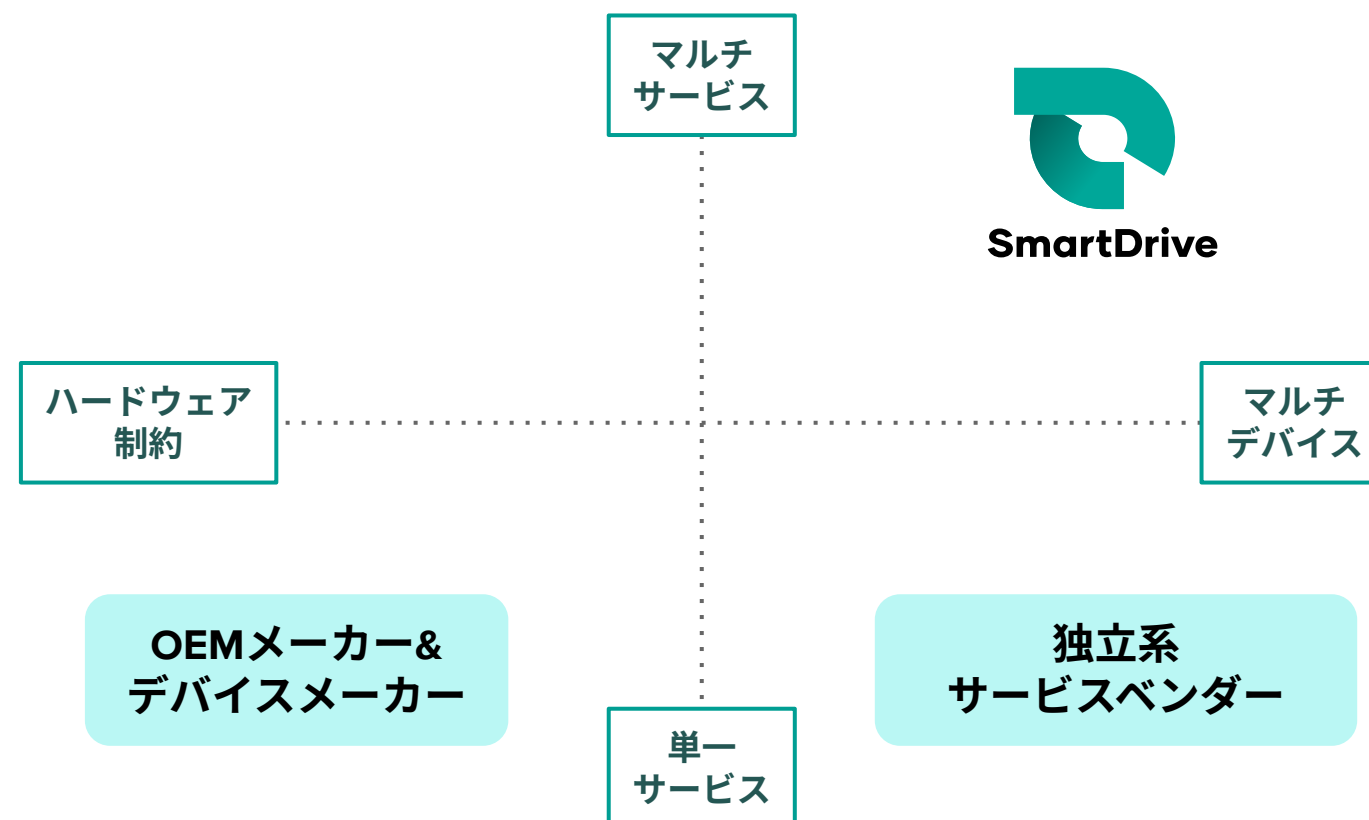


特定の企業グループに属さない独立したポジショニング

- 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

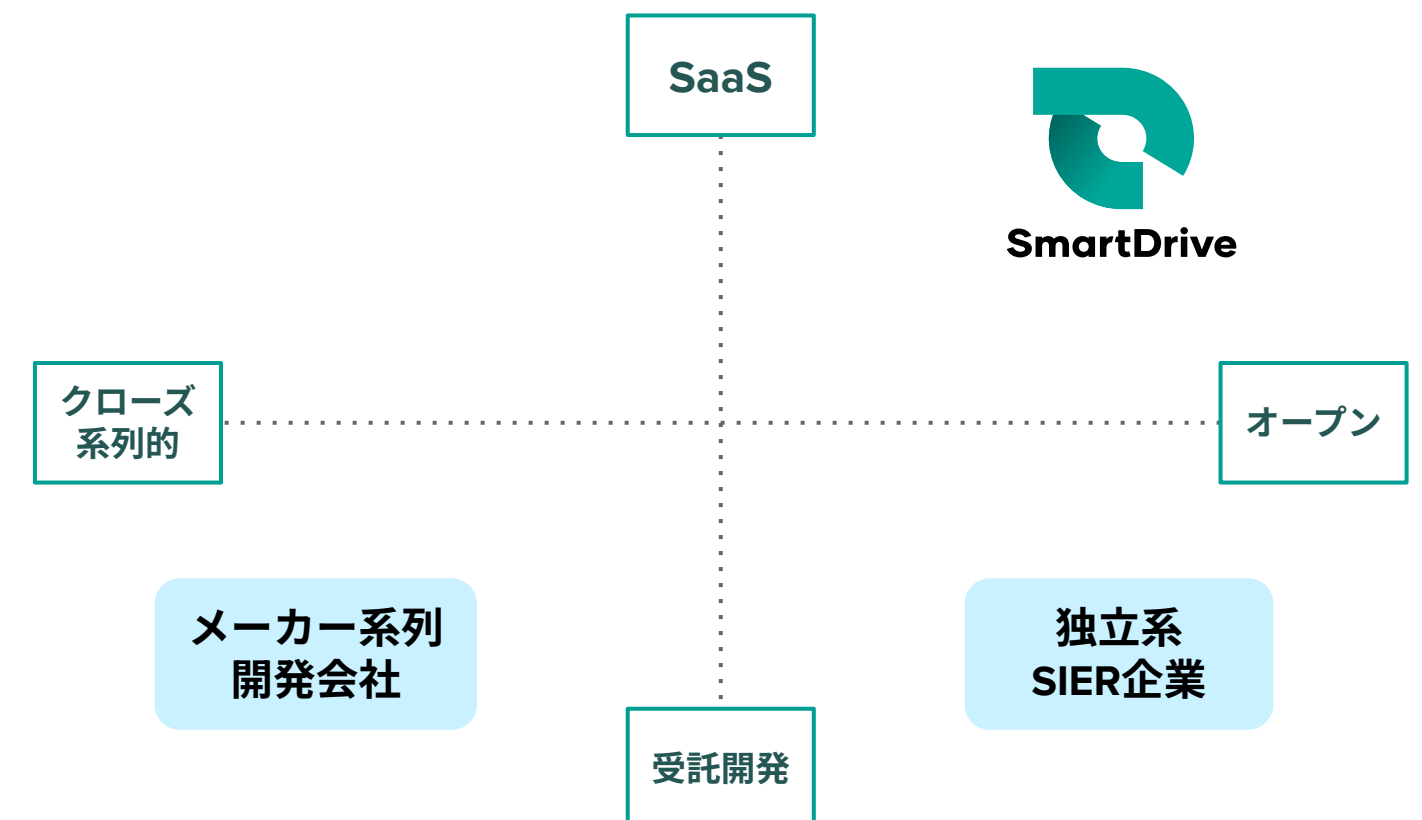
FO事業

車両管理の課題を一気通貫で解決



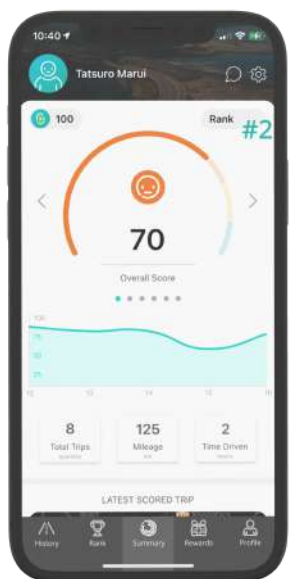
AO事業

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	
					
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。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。



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

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

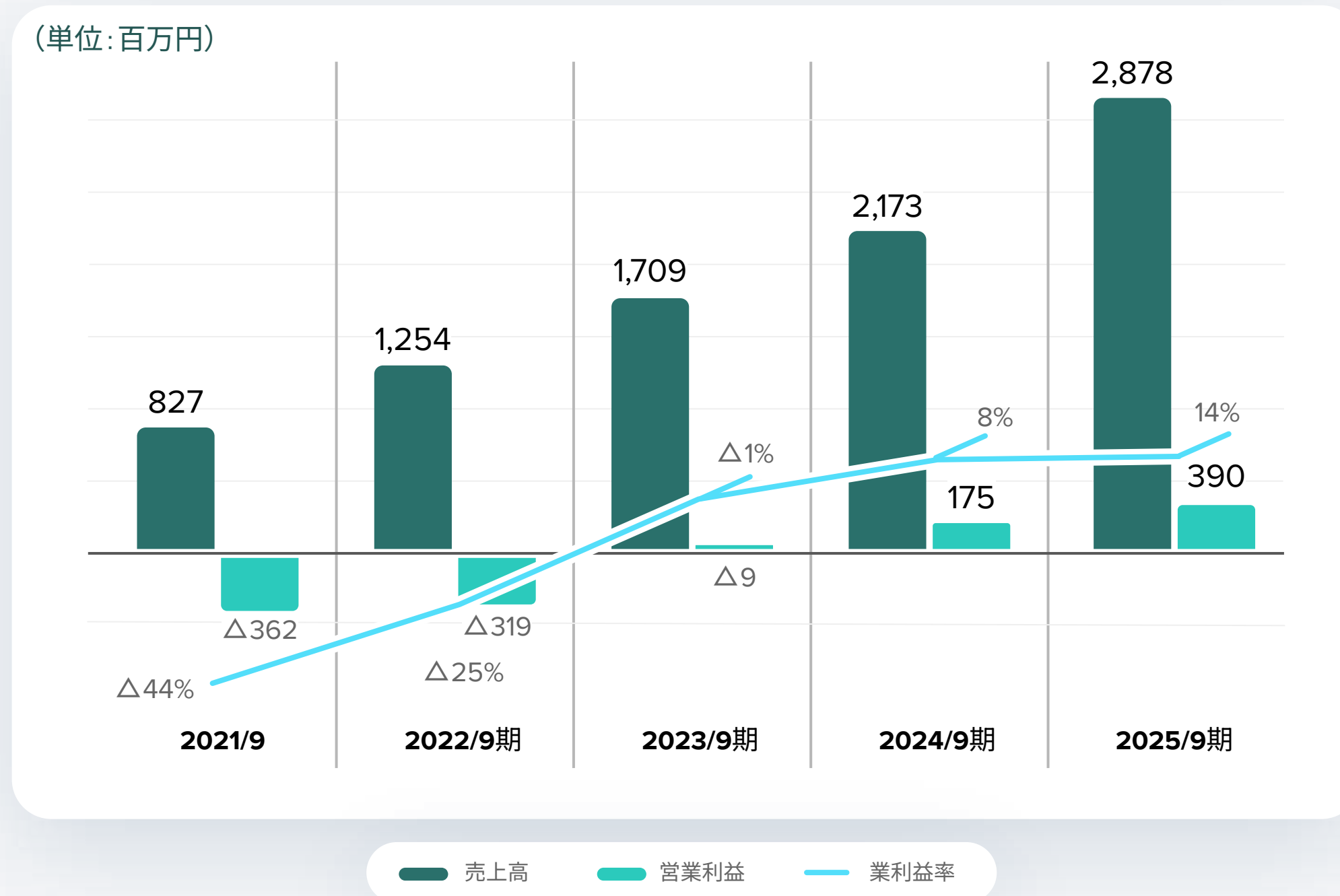
具体的な導入事例

- 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	● 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

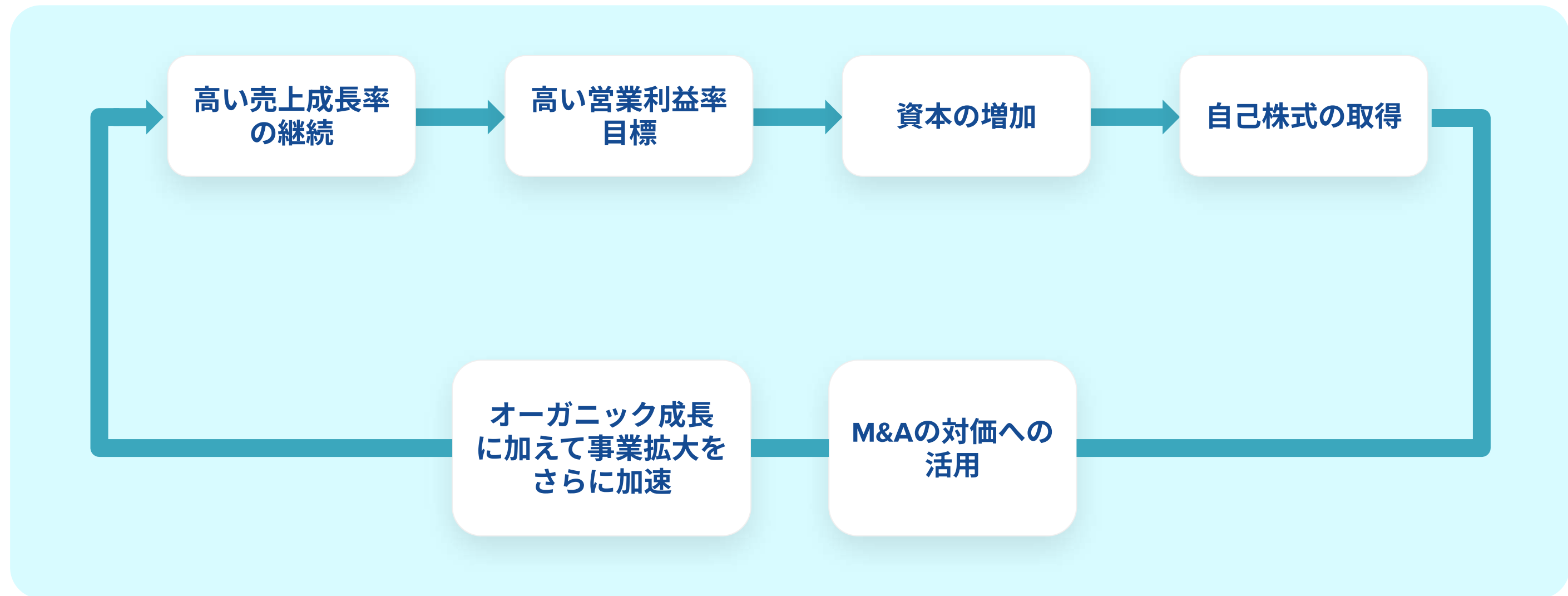
- 当社の事業は大きな設備投資を必要としないため、新規事業やM&Aを含めた成長投資を進めつつも、株主還元の実施が可能と考えています。
- 具体的な株主還元策として、配当と自己株式取得を検討します。
- 配当は取締役株式報酬の業績条件である2028年9月期における売上100億円及び営業利益20億円達成までは成長投資を優先し、達成後に継続配当を検討・実施する予定です。

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

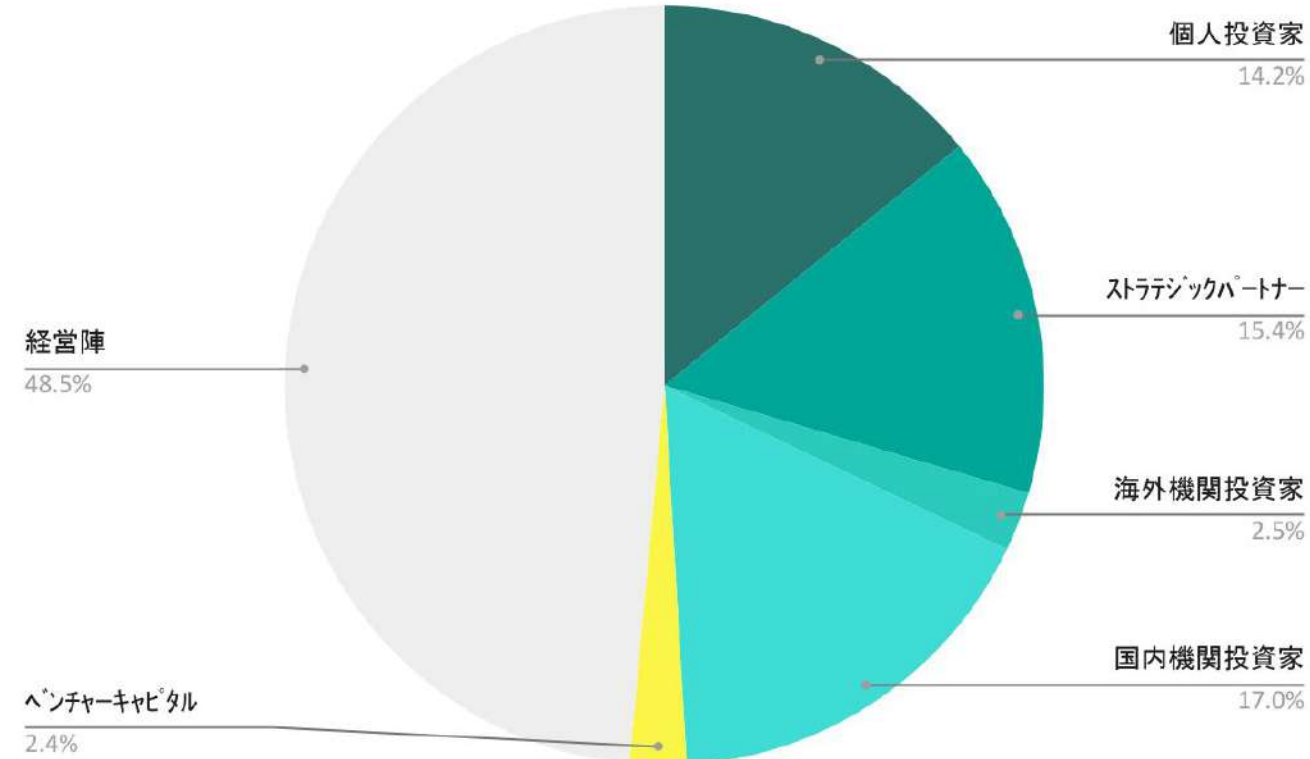
自己株式取得の方針

- 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

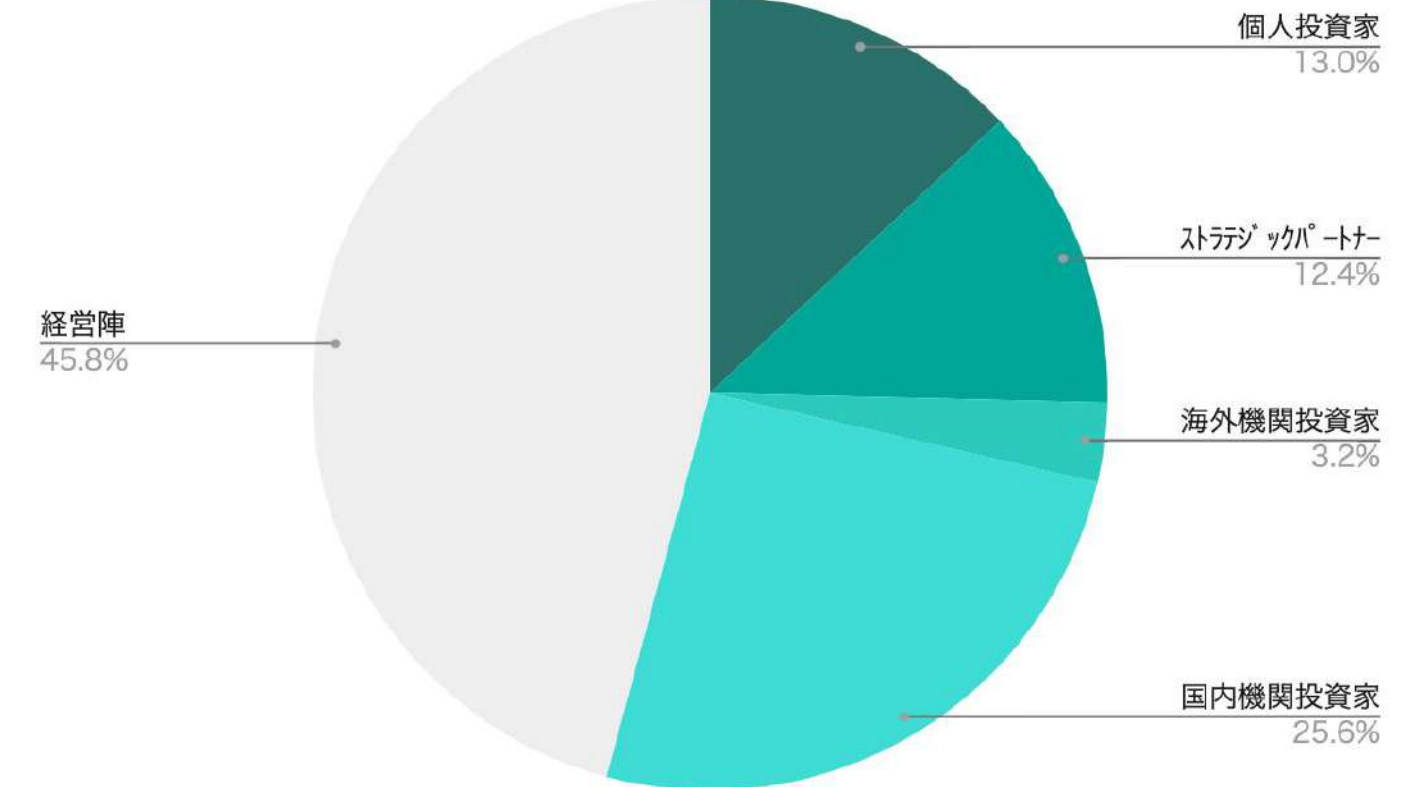


株式保有者別状況

2024年9月期第4四半期末



2025年9月期第4四半期末



(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らず、また、これを保証するものではありません。