

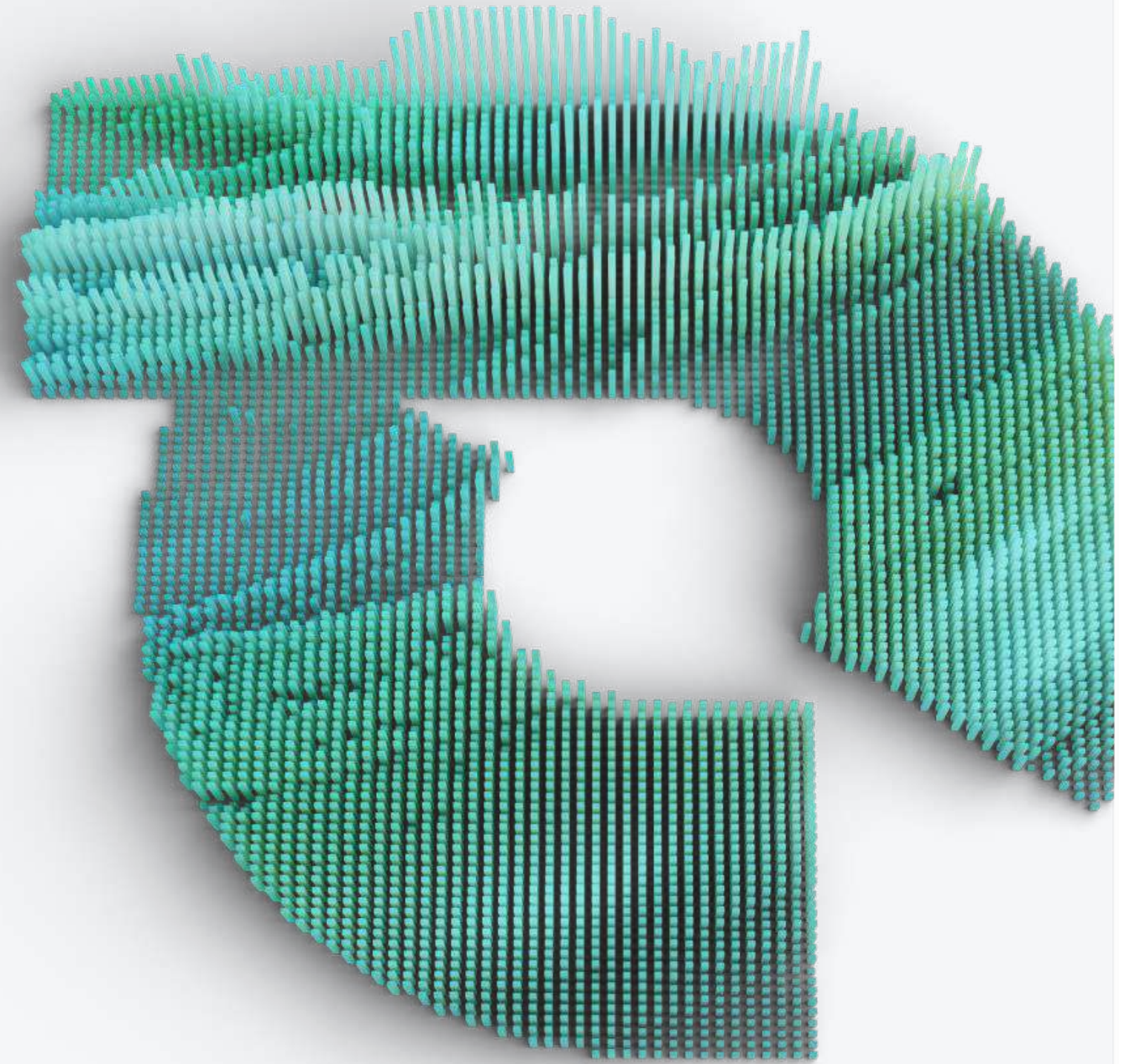


SmartDrive

# 2026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)



# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

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

## 2026年9月期 第2四半期実績

**Q2リカーリング売上+60%・粗利率+5ptで事業品質は着実に改善。AI Mobility OS戦略への先行投資（販管費+147百万円）により、営業利益は前年比△55%（H1累計営業利益△11%）**

- 売上高 854百万円（前年同期比 +8%） ※ H1累計 1,584百万円（+11%）
- 営業利益 52百万円（前年同期比 △55%） ※ H1累計 139百万円（△11%）
- 当期純利益 121百万円（前年同期比 +74%） ※ インターゾーン取得関連の特別利益を含む

## 事業指標進捗

- **リカーリング売上は610百万円（前年同期比 +60%）と過去最高**
- **リカーリング売上比率<sup>(\*1)</sup>は71%（前年同期は48%）に大幅上昇**
- 契約社数は2,459社（前年同期比 +26%）、インターゾーン顧客基盤は7,000店舗超

## 通期予想比

- 売上高・営業利益の通期予想比進捗率は35%・19%（前年同期は46%・52%）
- 下期偏重は計画内で通期予想変更なし（①インターゾーンの完全グループ化 ②新型デバイスをフックに新たな顧客層へアプローチ ③AI Mobility OSによる大型案件の具体化）

## TOPICS

- Q2よりインターゾーンを連結業績に反映（AO売上が前年比+175%に拡大）
- **Fleet統合OSへの進化を推進し、AI Mobility OSの外部提供を開始。プロンプトベースの分析や複数エンタープライズ企業と基幹システム連携の商談・導入を本格化**

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

株式保有者別状況

サステナビリティ

# ハイライト

売上高

**854**百万円

(前年同期比+8%)

リカーリング売上

**610**百万円

(前年同期比+60%)

リカーリング売上比率

**71**%

(前年同期 48%)

営業利益

**52**百万円

(前年同期比△55%)

当期純利益

**121**百万円

(前年同期比+74%)

H1累計売上高

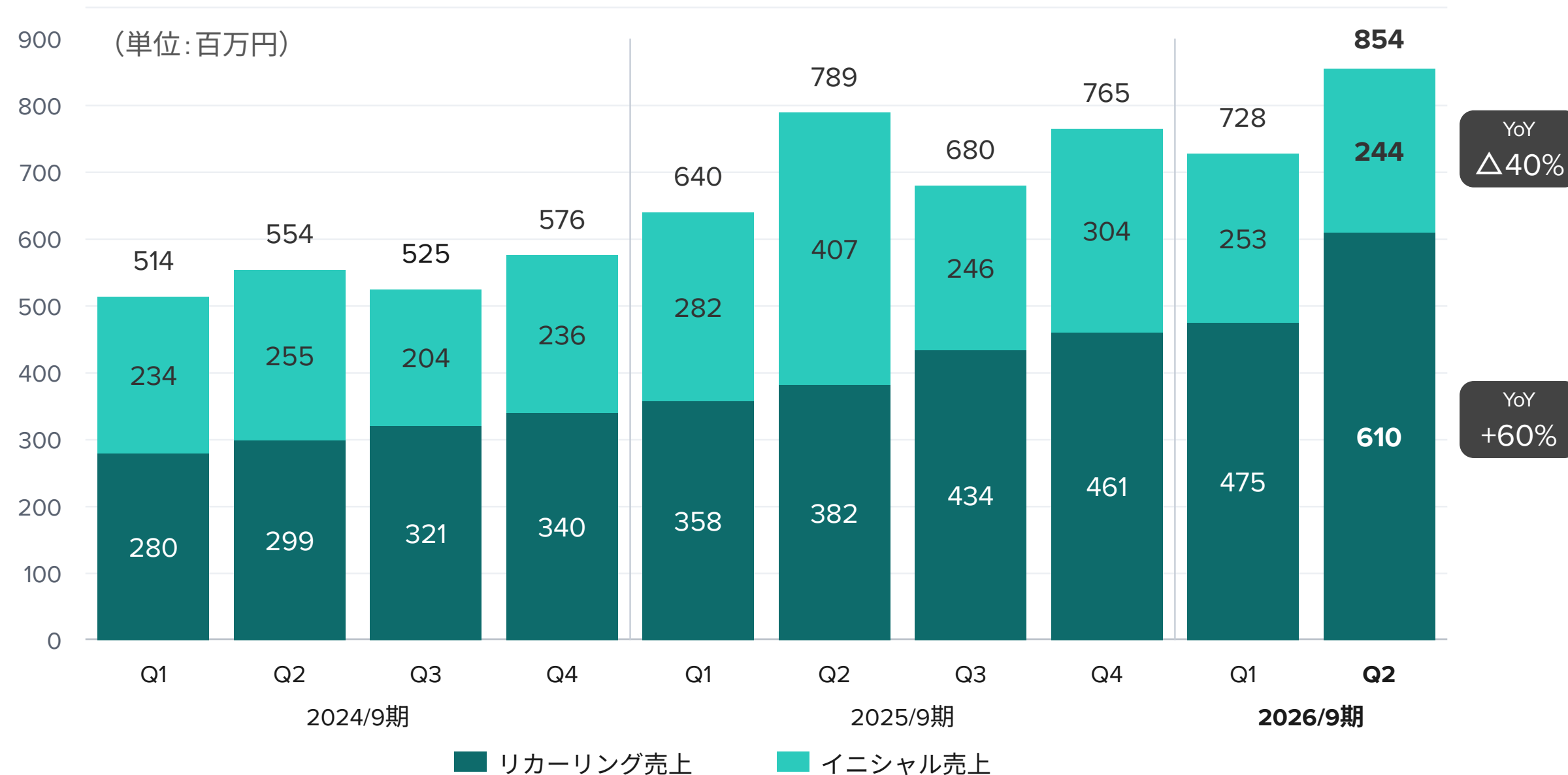
**1,584**百万円

(前年同期比+11%)

※ 事業区分 (FO/AO) 別売上は、グループ会社増加・事業再編に伴い開示方針を見直し中。今期は経過措置としてAppendix (51頁) に補足開示。  
次期以降はリカーリング/イニシャル別・顧客レイヤー別のKPIへ順次移行予定

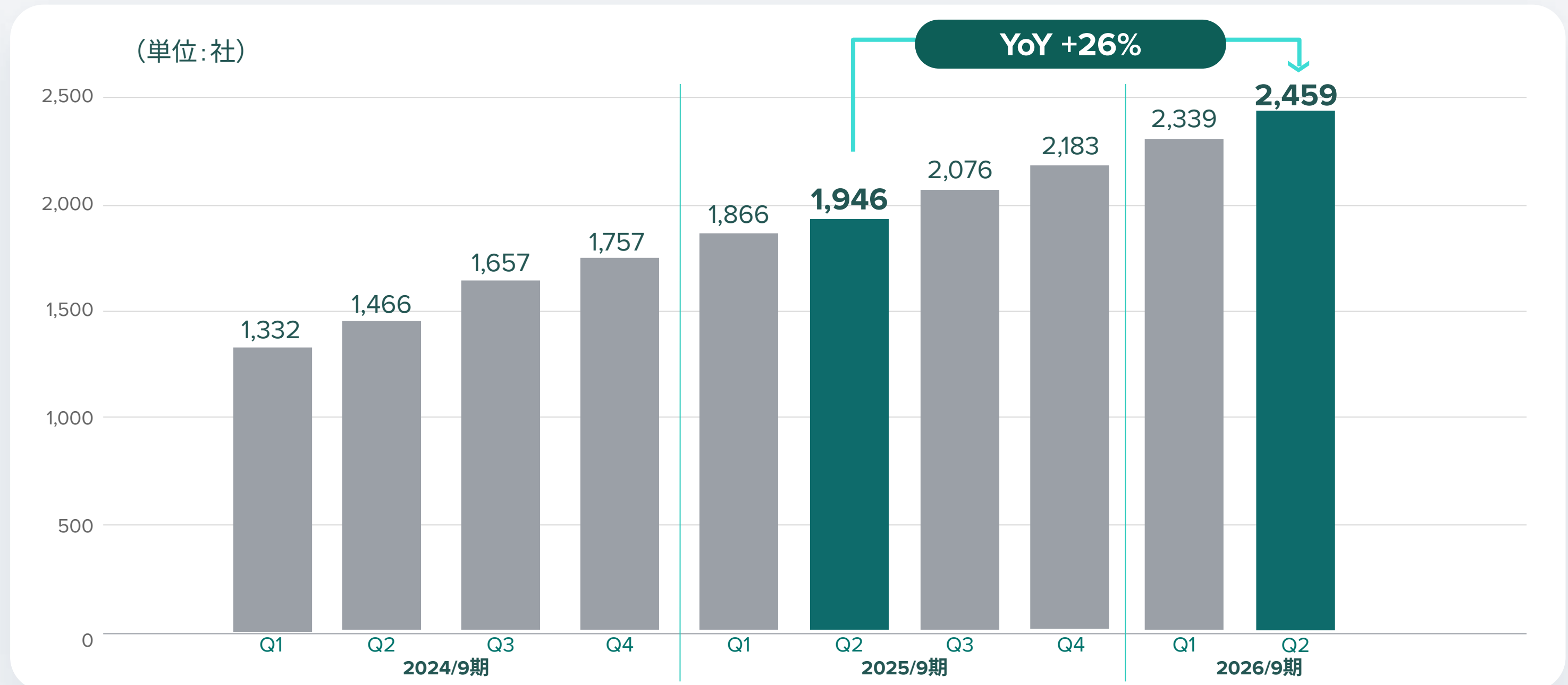
# 売上高の推移

- イニシャル売上は、前年同期の大型案件の反動により前年同期比 $\Delta 40\%$
- リカーリング売上はMRR積み上げ継続およびインターゾーン連結化（Q2は1ヶ月分反映）で前年同期比 $+60\%$ と大幅増。うち既存事業ベースのリカーリング売上は $+27\%$
- リカーリング売上比率が $48\%$ （前年）から $71\%$ （今期）へ上昇し、収益の安定性が向上
- イニシャル売上の回復に向けて、新型デバイス提案による新規顧客層の開拓と、AI Mobility OSをフックとした大型案件の獲得を下半期より本格化



# 契約社数<sup>(\*1)</sup>の推移

- 前四半期比+120社、前年同期比+513社と継続成長。ストック型収益の安定的拡大基盤として、リカーリング売上の持続的成長を支える
- 既存顧客への増台提案や新規サービスとのクロスセル等、顧客単価上昇に注力
- エンタープライズ向けはOS導入・基幹システム連携をフックとした大型案件開拓を推進

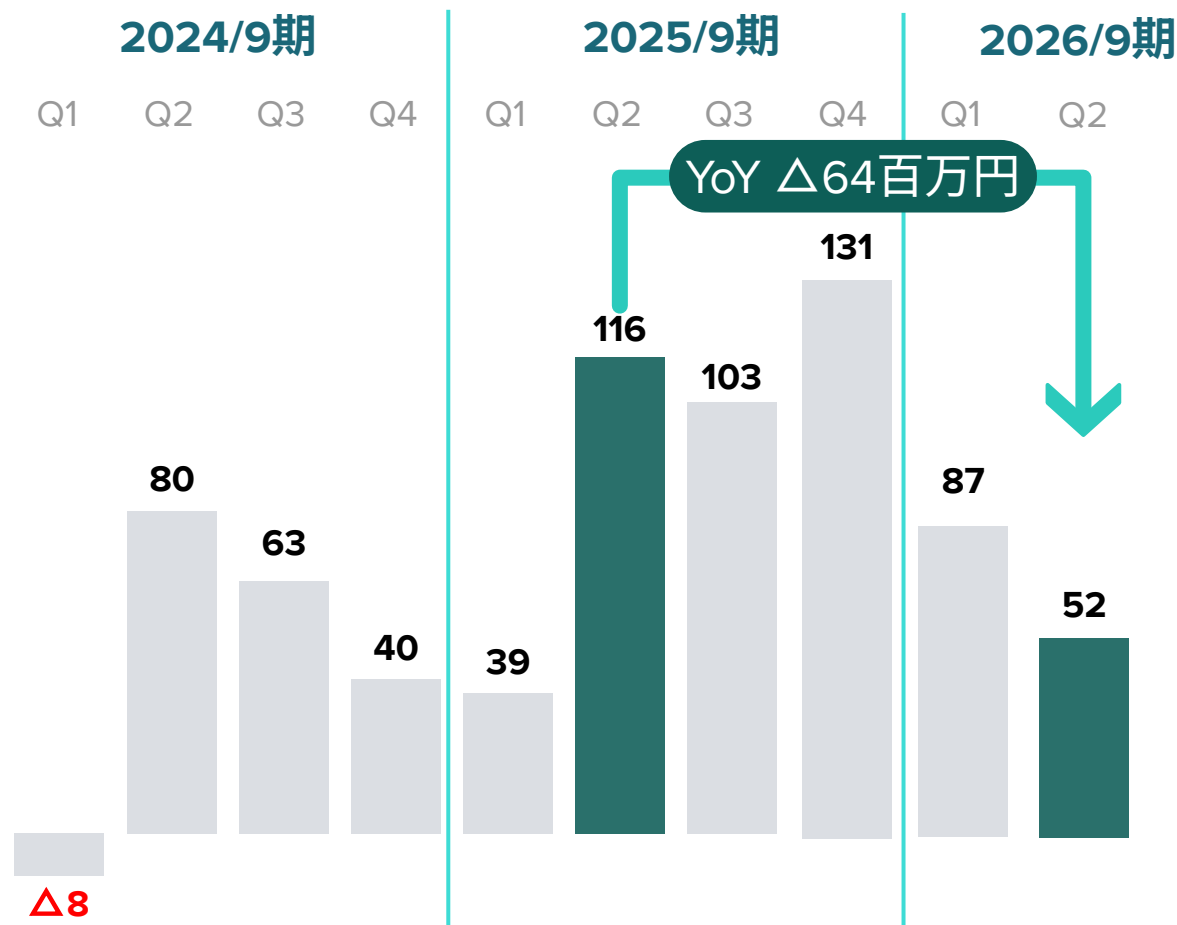


# 営業利益等の推移

- 売上高+8%、粗利率62.4%（前年同期比+5.4pt、第2四半期3ヶ月間）と増収・利益率改善が進む
- 体制強化投資の販管費増+147百万円（人件費中心）が利益圧迫し、営業利益は前年同期比△55%
- のれん等非現金コストの影響は軽微

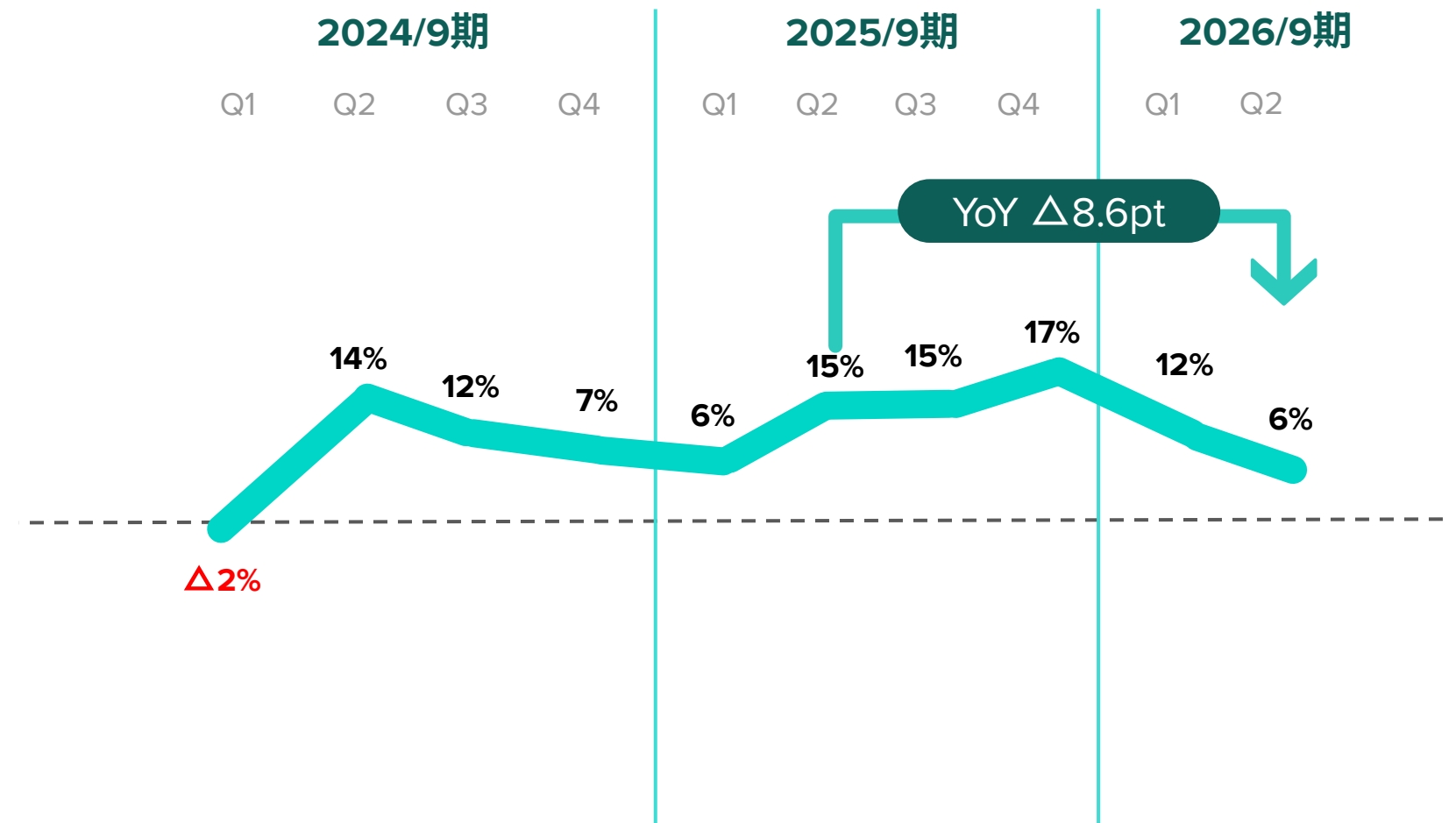
## 営業利益

（単位：百万円）



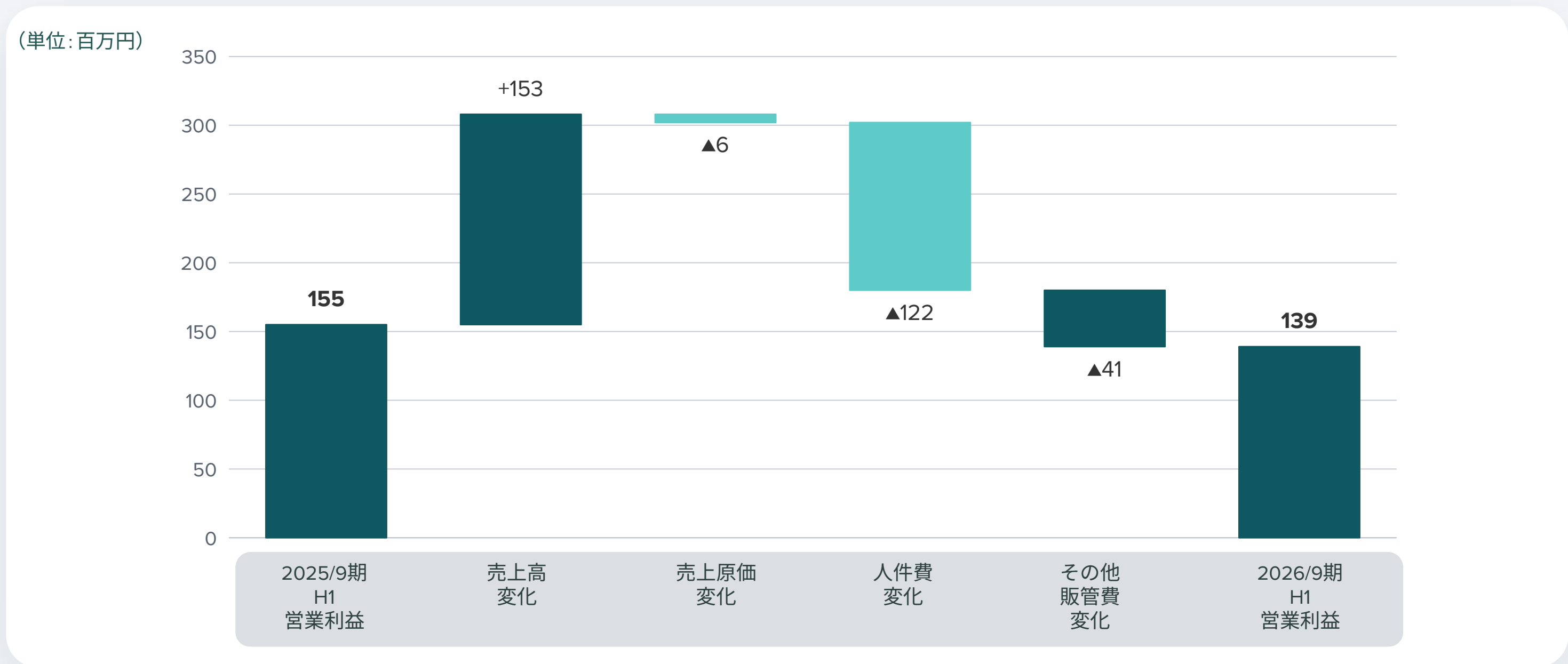
## 営業利益率

（単位：%）



# 営業利益の増減分析（H1・前年同期比）

- MRR拡大によりH1粗利率は62.9%（前年同期59.3%、+3.6pt）へ改善。売上総利益は前年同期比+17%を確保
- H1販管費増加（+163百万円、+24%）はインターゾーン連結化に伴う人件費・固定費増や体制強化投資が主因
- H1が投資のピーク。H2より体制が収益貢献フェーズへ移行し、利益率の回復を見込む



# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

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

- 期初計画の範囲内につき、売上高・各利益段階とも通期業績予想に変更なし
- 売上増加の主因:FO事業のMRR継続成長、インターゾーン連結の寄与、AO事業の新規・深耕拡大
- 下期偏重は計画内。H2主因:インターゾーンフル連結、下期集中大型案件、AI Mobility OS案件の具体化
- 営業利益率回復 (Q2:6%→通期:16%) の主因:インターゾーン利益貢献、MRR拡大、新型デバイス粗利改善

(単位:百万円)

	2025/9 (実績)	2026/9 (予想)	前期比
<b>売上高</b>	<b>2,878</b>	<b>4,583</b>	<b>+59%</b>
<b>営業利益</b> (利益率)	<b>390</b> (14%)	<b>743</b> (16%)	<b>+91%</b>
<b>経常利益</b> (利益率)	<b>352</b> (12%)	<b>725</b> (16%)	<b>+106%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>453</b> (16%)	<b>890</b> (19%)	<b>+96%</b>

# 2026年9月期の注力施策

- AI Mobility OS提供開始により、エンタープライズ向けに基幹システム連携を起点とした大型アカウント開拓という新たな提案軸を確立
- エンタープライズとSMBの二層型営業モデルへ移行。データ資産の拡大によるARPA向上・競争優位強化

## 顧客レイヤー別の営業方針の転換

### ① エンタープライズ領域（大型案件）

<b>戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プロンプトベースの分析や顧客基幹システムとの連携・OS導入をフックとした大型アカウント開拓</li> </ul>
<b>営業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AI Mobility OS 提案を中心に営業展開</li> <li>● 提案プロセス・受注基準等の標準化を継続推進</li> <li>● パートナー企業との連携強化によるクロスセル機会</li> <li>● 新型デバイス提案 → OS・基幹システム連携へ深化</li> </ul>
<b>目的</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取扱データ量の増加 + 高ARPA化による収益性向上</li> </ul>

### ② SMB領域（中小型案件の積上げ）

<b>戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 直販・パートナー経由の中小規模案件積み上げによるデータ量拡大</li> </ul>
<b>営業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナー販売の更なる推進（地場リース・保険代理店との連携強化）</li> <li>● 拠点拡充の継続（西日本+九州）</li> <li>● SmartDrive Boxとのクロスセルで顧客単価向上</li> </ul>
<b>目的</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● リカーリング売上の底上げ + 契約社数・車両台数の継続的拡大 + データ量拡大</li> </ul>

## サービス・商材の拡充（全社共通）

- **AI Mobility OS外部提供開始（エンタープライズ向けデータ統合）**
- **インターゾーンとの連携強化（整備・ディーラー向けクロスセル・新規サービス共同開発）**
- OBDデータ（エンジン状態・故障診断）を取得統合し、走行データ等との組合せによる予知整備・車両コスト最適化の提案力強化
- ディーラー・整備工場向けPro Auto拡販、IDOM CaaS Technologyとの個人向けリース拡販

# インターゾーン完全子会社化

- 2026年1月に追加取得し100%子会社化
- 2026年2月以降の業績を連結計上。通期業績予想への影響は期初計画の範囲内

## 取得概要

- 取得比率 :100%子会社化
- 取得価額 :1,385百万円
- 株式取得日:2026年1月30日
- 連結反映 :2026年2月以降

## 業績への影響

- 期初計画の範囲内のため、通期業績予想に変更なし（数字詳細はP11参照）

## 業績・戦略インパクト

### 即時効果

AO売上が前年比+175%に急拡大。顧客基盤7,000店舗超をSmartDriveの顧客層に加算

### 収益向上

グループ間のクロスセル効果でARPA上昇。リカーリング売上・利益率を押し上げ

### 成長基盤

AI Mobility OSとのデータ連携強化。FO×AOクロスセルによるモビリティプラットフォーム基盤構築

# TAM<sup>(\*1)</sup>の拡大

- 既存事業の車両管理サービスに加え、事業領域を広げることでTAMを拡大し、売上成長率の上昇を目指す



(\*1) TAM (Total Addressable Market) 「プロダクト・サービスが、対象となる市場を100%取り切ったと仮定したときの最大市場規模」

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

株式保有者別状況

サステナビリティ

# 当社が目指す方向性と現在地

- IoT SaaSから「法人Fleet × 自動車アフターマーケット(\*1)」の統合Platformへの進化を目指す。
- 現フェーズはPhase2でAI Mobility OSをローンチし外部提供に注力



## 競争優位性

### データ資産の蓄積

車載機から直接収集する一次データ。AIが外部から代替できない独自資産

### 高いスイッチングコスト

基幹業務統合による深いロックイン

### ネットワーク効果

OEM・保険・リース・整備工場を接続しデータ価値向上

### ハード×ソフト×データ

統合OS化でピュアSaaSより高い参入障壁を形成

(\*1) 自動車の整備、部品交換、保険、钣金塗装、リース・レンタカー、中古車売買などを指す市場

(\*2) SmartDrive Cardは現在開発中のサービスであり、内容・時期は変更になる場合があります

# IoT SaaSからAI Mobility OSへ

## 背景と方針

### 背景（外部環境）

AIの進化でピュアSaaSはリプレイスリスクに晒される。当社は創業当初よりハードウェア（車載デバイス）で移動データ等を直接収集するIoT SaaSであり、このリスクとは構造的に異なる。更にAI Mobility OSへの進化で競争優位を強化

### 戦略方針

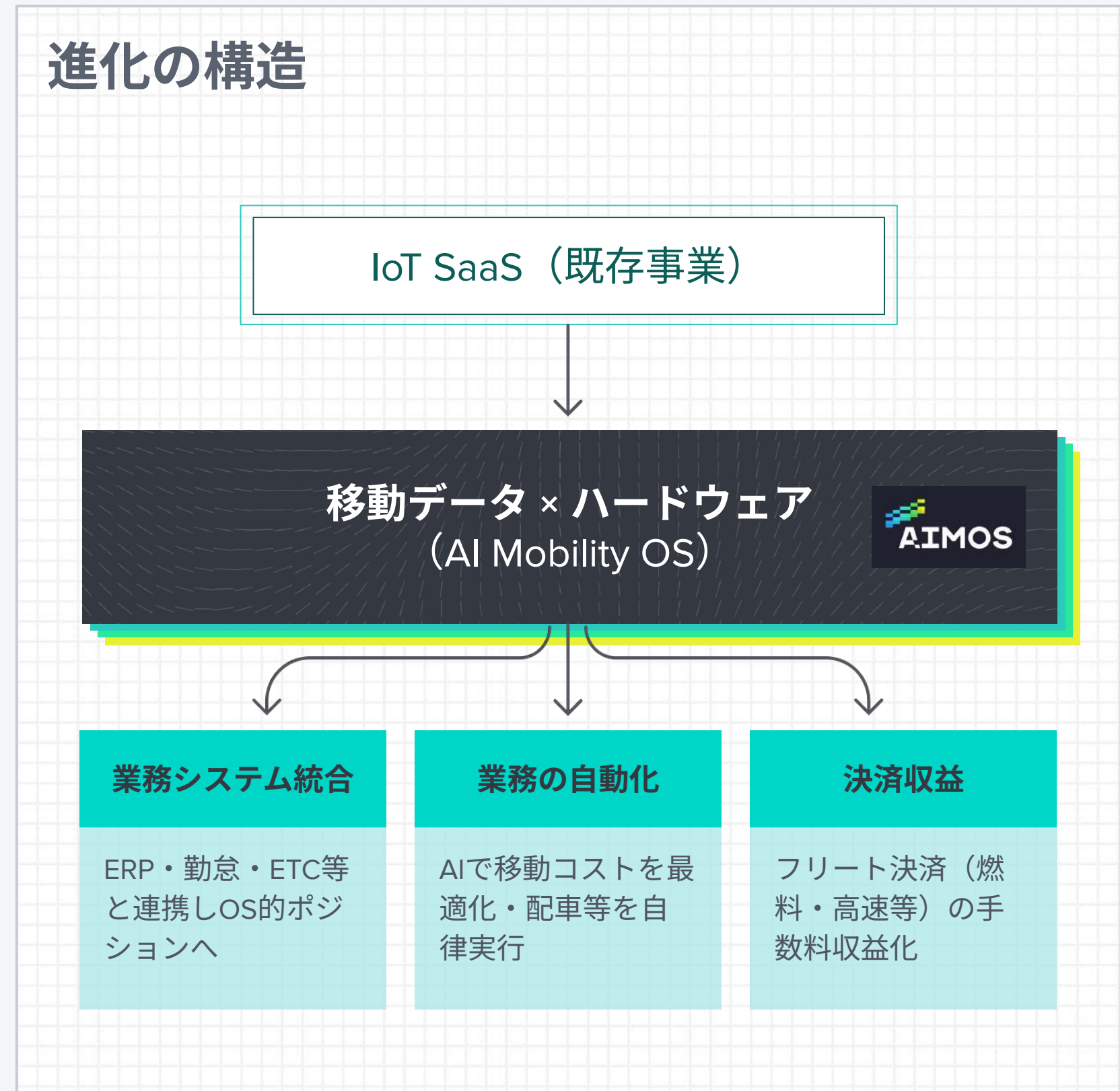
移動データを基盤に収益多様化:

1. 基幹システム（ERP・勤怠・ETC等）との統合でOS的ポジション確立
2. AIを活用し移動関連業務を自動化（FDE体制<sup>(\*1)</sup>）
3. 燃料・高速・駐車等フリート決済を起点とした手数料収益モデル<sup>(\*2)</sup>

### 実証実績

国内外の複数社でAI Mobility OSのPOCを同時並行推進中  
導入実績を積み上げ、さらなる展開を加速

## 進化の構造



(\*1) 顧客現場密着型のエンジニアリング・ビジネスモデル

(\*2) 海外先行事例: 米Corpay社 (旧FleetCor) はフリート向け決済・燃料カード事業で時価総額約2兆円規模に成長

# AI Mobility OS – データ統合基盤の提供

- AI Mobility OSの外部提供を開始し、複数エンタープライズ企業との商談進行中
- 同OSで各サービス・外部システムを統合し、車両関連データを一元化。**MCP<sup>(\*1)</sup> (自然言語AI) により自然言語でのデータ問合せ・分析も可能**
- 同OSをベースに、顧客毎の要望に応じたデータ統合開発にも対応



エンタープライズ向けにOS導入・基幹システム連携をフックとした大型アカウント開拓を推進  
大型契約・高ARPA化を目指す

(\*1) MCP = Model Context Protocol

# 生成AI時代に強まる当社の参入障壁

- 当社グループでは「SaaSの死 (\*1)」が想定とする「単機能・汎用データ依存のソフトウェア」の提供だけでなく、ハードウェア × データ × AI を統合したインフラ基盤へと進化している

## ハードウェア起点の 一次データ資産

- 車載機等を通じてリアルタイムのモビリティデータを直接収集
- インターネット上の汎用情報を扱うSaaSと異なり、AIが外部から容易に取得・代替できない独自の一次データを継続的に蓄積

**AIが取得困難な独自データ**

## OS的ポジションと 基幹システム連携

- リース・勤怠・ETC等の基幹システムとAPI連携し、顧客の業務オペレーションに統合されたFleet統合OSを志向
- 単機能SaaSとは構造的に異なり、AI代替リスクは軽微

**単機能SaaSと異なる構造**

## AI活用企業としての 当社自身

- 生成AIをリスクではなく競争優位の源泉と捉え、プロダクト開発や社内業務効率化の両面で積極活用
- MCP（自然言語AI）によるデータ解析機能はAI Mobility OSのコア機能として既に組み込む

**AIを武器として活用**

(\*1) AIエージェントが既存SaaSを代替・無効化するという議論。単機能・汎用データ依存のSaaSは淘汰されるとされる

# 成長戦略の概要

- AI Mobility OSを中核とした、モビリティインフラへの進化

## 短期

### リカーリング基盤の拡大

- MRR積み上げによるリカーリング売上の継続拡大（FO事業）
- 新型デバイスを入口に、エンタープライズ企業への基幹システム連携・OS導入へ深化
- インターゾーン連結化によるAO事業の収益本格化

## 中期

### OS的ポジション確立とARPA向上

- Fleet統合OSとして基幹システム（リース・勤怠・ETC等）とのAPI連携を拡大
- 複数SaaS→OS化によるARPA向上とスイッチングコスト確立
- FO/AO事業のクロスセル強化による顧客単価・契約深度の向上

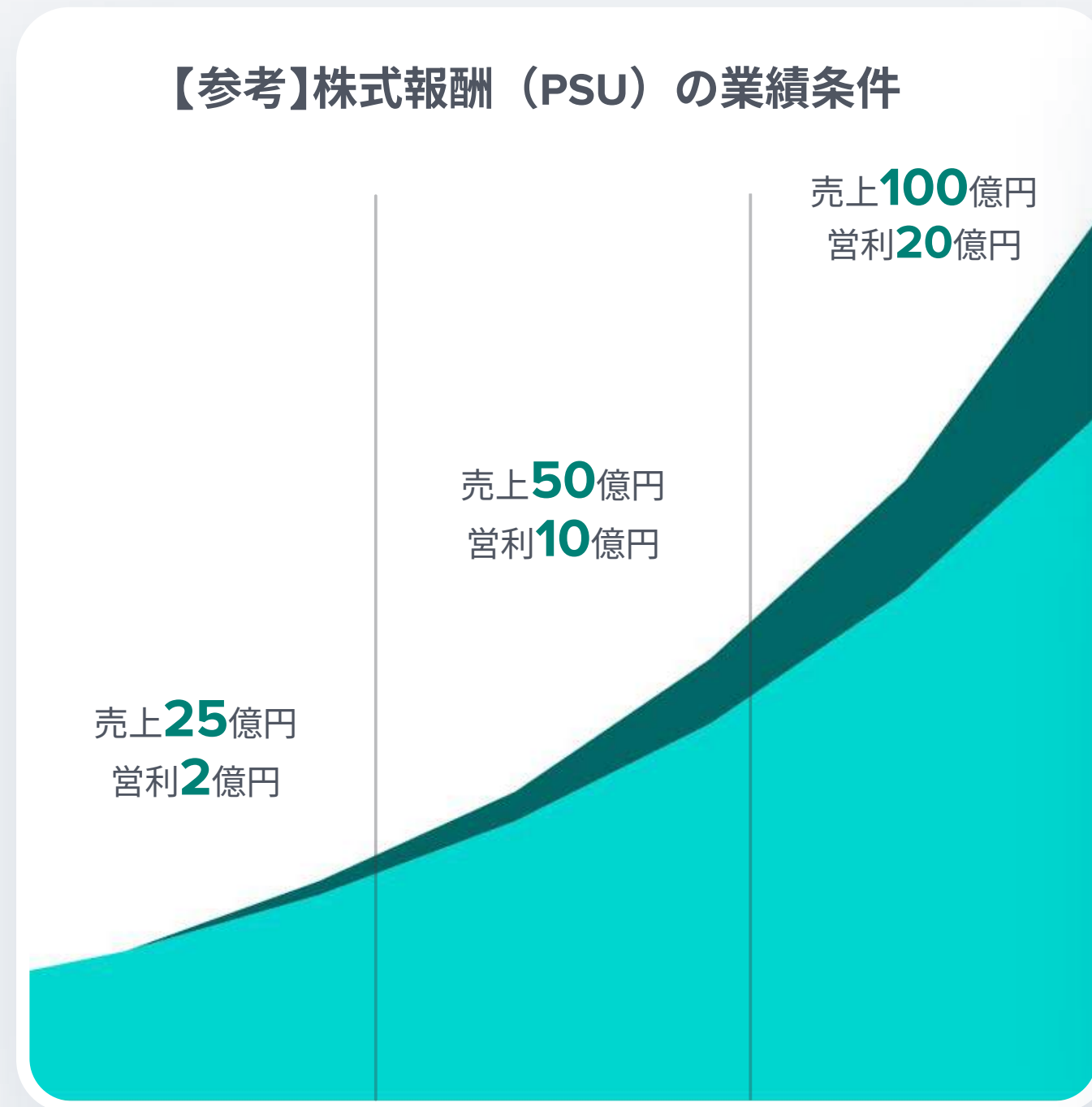
## 長期

### モビリティインフラへの進化

- AI Mobility OSの業界標準化（モビリティ領域における事実上のインフラへ）
- 保険・金融・行政など隣接領域へのデータ提供基盤としての展開
- 自動車産業全域のデータを統合するモビリティインフラとしての社会実装

# 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月期条件は未達見込みであり、2028年9月期の売上100億円・営利20億円の達成に向けて成長戦略を推進中



- 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%

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

株式保有者別状況

サステナビリティ

# 決算に関するQ&A (想定質問) ①

	質問	回答
1	<p>インターゾーンの単体業績・連結期間・シナジー見通しについて</p>	<p>2026年1月に追加株式を取得し100%子会社化が完了しました。インターゾーンは決算期が8月のため、連結期間は上半期（H1）が1ヶ月（2月単月）、下半期（H2）が6ヶ月（3月～8月）のフル連結となります。</p> <p>インターゾーンの直近の実績（2025年8月期）は売上高が約17.8億円、営業利益が2.1億円です。</p> <p>H2からはインターゾーンのBPaaS事業（gnote・BPO・Webマーケティング）の売上・利益が本格的に業績へ寄与する見込みです。また、gnoteとSmartDriveの連携によるAO顧客向け新サービス提供もH2から開始する予定であり、シナジー効果も見込まれます。</p>
2	<p>2026年9月期の通期売上計画が前年比で大幅増となっている主な理由は？</p>	<p>通期売上計画（45.8億円、前年同期比+59%）の増加要因は以下の3点です。</p> <p>①FO事業のMRR積み上げによるリカーリング売上の継続成長、②インターゾーンの100%子会社化による連結売上の本格加算、③AO事業における新規パートナー拡大と既存契約先との取引深耕。</p> <p>その他、新型デバイスをフックにした新たな顧客層へのアプローチや、AI Mobility OSによる大型案件の具体化なども下半期以降で見込んでおります。</p>

# 決算に関するQ&A (想定質問) ②

質問	回答
<p>3 H1進捗が低位の中、H2に大きく積み上げられる根拠と通期達成の見通しは？</p>	<p>H1売上進捗率35%・営業利益進捗率19%は計画比低位ですが、H2偏重の構造は期初計画の範囲内です。</p> <p><u>構造的に積み上がる要因</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. インターゾーン H2フル連結: H1は1ヶ月寄与のみ。H2は6ヶ月フル連結で、売上・利益が本格貢献します。</li> <li>2. リカーリング売上の継続成長: Q2リカーリング売上は609百万円。既存契約ベースで毎月積み上がり、H2収益を下支えします。</li> </ol> <p><u>上積み要素 (実現すれば更なる改善)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. 新型デバイス拡販: デバイスコスト低下による粗利改善と新規顧客獲得の加速。粗利率・MRRの両面でプラス寄与します。</li> <li>4. AI Mobility OSエンタープライズ案件: H2より複数社との商談具体化。受注・導入が実現すれば高ARPA化と収益上積み期待されます。</li> </ol> <p>3・4の実現により、通期計画に対する更なる上積みも期待されます。進捗は四半期ごとに丁寧に開示してまいります。</p>

# 決算に関するQ&A (想定質問) ③

	質問	回答
4	FO事業の第2四半期売上が前年同期比△9%となった要因と、下期の見通しは？	<p>前年同期Q2に大型案件が集中した（FO売上789百万円）ことによる反動が主因です。</p> <p>パートナー経由の受注についても想定を下回りましたが、Q3以降は具体的な複数案件の受注を確認済みであり、エンタープライズ向け直販の強化と合わせて下期での回復を見込みます。</p>
5	AO事業の売上増加に向けた対策と進捗は？	<p>AO事業の売上増加に向けて、主に①インターゾーン連結化によるAO事業規模の拡大（gnote導入ディーラー向けクロスセル等）、②IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービスの拡充、③BRAKEPAD SCAN等の新サービスのPoC推進、に取り組んでいます。</p> <p>H1のAO売上は前年同期比+30%と堅調な伸びを維持しており、インターゾーン連結効果も加わり、下半期はさらなる拡大を見込んでいます。</p>

# 決算に関するQ&A (想定質問) ④

質問	回答
<p>6 営業利益率が低下傾向にあるが、通期での回復見通しは？</p>	<p>Q2営業利益率は6%と前期通期（14%）から低下しました。H2では前期並み利益率水準への回復を目指します。</p> <p><u>低下要因</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 固定費増加: AI Mobility OS戦略に向けた人材採用・開発投資の先行実施</li> <li>2. FO事業 売上未達: 前年同期の大型案件の反動、及びパートナー経由受注が想定を下回る</li> </ol> <p><u>H2での回復根拠</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. インターゾーンH2フル連結: 売上・利益ともにH2から本格貢献。のれん償却等の非現金コストの影響も軽微</li> <li>4. MRR積み上げ+粗利改善: FO事業リカーリング収益の継続拡大。新型デバイス拡販による粗利改善も寄与</li> <li>5. 投資規律の維持: 利益規律を堅持しながら成長投資を継続</li> </ol>

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2026年9月期 第2四半期業績報告

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

営業利益の増減分析(H1・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

2026年9月期の注力施策

インターゾーン完全子会社化

TAMの拡大

## 04 Appendix 成長戦略

当社が目指す方向性と現在地

IoT SaaSからAI Mobility OSへ

AI Mobility OS — データ統合基盤の提供

生成AI時代に強まる当社の参入障壁

成長戦略の概要

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関するQ&A(想定質問)

## 06 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

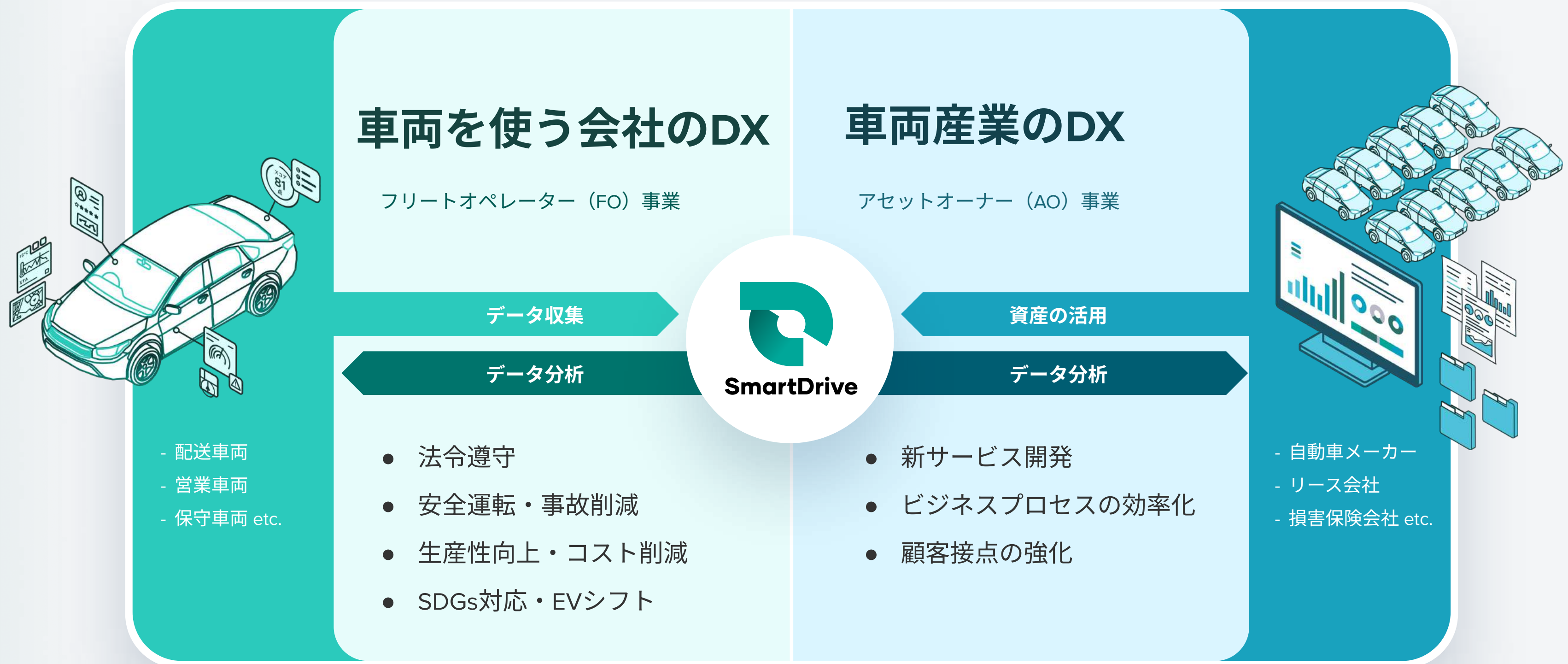
導入実績・事例

株主還元方針及び自己株式取得の方針

株式保有者別状況

サステナビリティ

# モビリティデータ×Fleet統合OS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れと言われています。

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(株)とテレマティクスサービス分野の資本業務提携

2021年7月

JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

2022年12月

東京証券取引所グロース市場に株式を上場

2023年3月

スズキ(株)による法人向けコネクテッドサービス「SUZUKI FLEET」開始

2023年10月

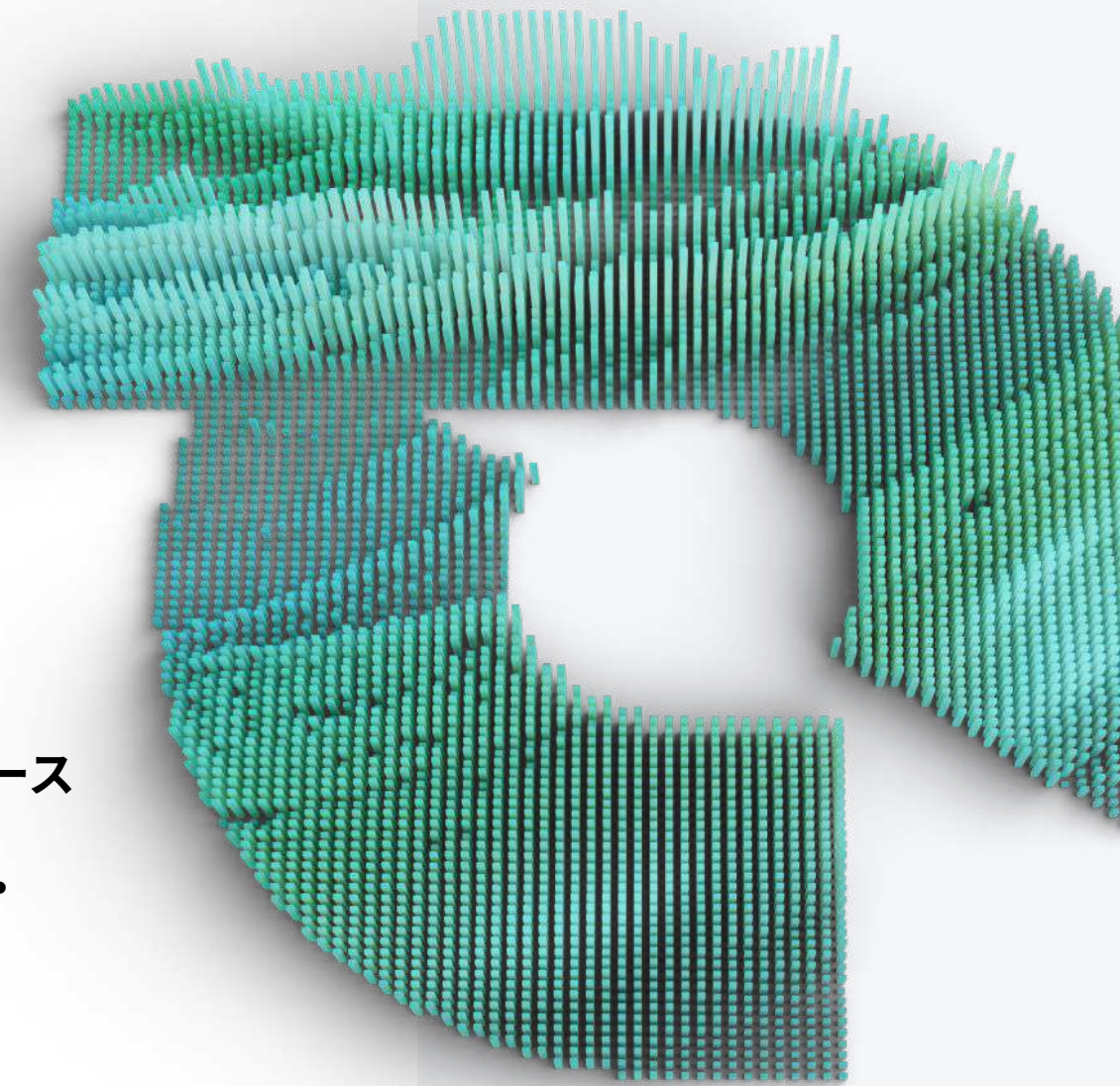
「SmartDrive Fleet」等のアルコールチェック関連機能を大幅拡充

2025年10月

中間持株会社である(株)モビリティトランスフォーメーションを設立

2026年1月

(株)インターゾーンの追加株式取得により100%子会社化



# 投資家向け資料のご案内

- 新規投資家層の開拓、対話の向上に向けた取り組みのため、ぜひご覧ください。

## 動画

### 対談形式の会社概要・成長戦略説明



### 日経CNBC「Market Breakthrough」



### 決算説明



### 日興Web IR Day



## 読み物

### ● 統合報告書



### ● 成長可能性

### ● 決算スライド

### ● スマホ版

### ● 文字起こし

### ● よくある質問と回答

# 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

- 法令遵守: 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・GPS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)



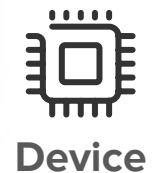
サービス

車両管理	ドライバー エンゲージメント	その他オプション		事業化支援	OEM SaaS	保険リスクAI
SmartDrive Fleet	SmartDrive Cars	SmartDrive Fleet Basic	データ分析サポート	POC支援等新事業創出	OEM SaaS	リスクAI



データ  
プラット  
フォーム(\*1)

SmartDrive  
**Mobility Data Platform**  
BUILD YOUR PLATFORM QUICKLY & EASILY



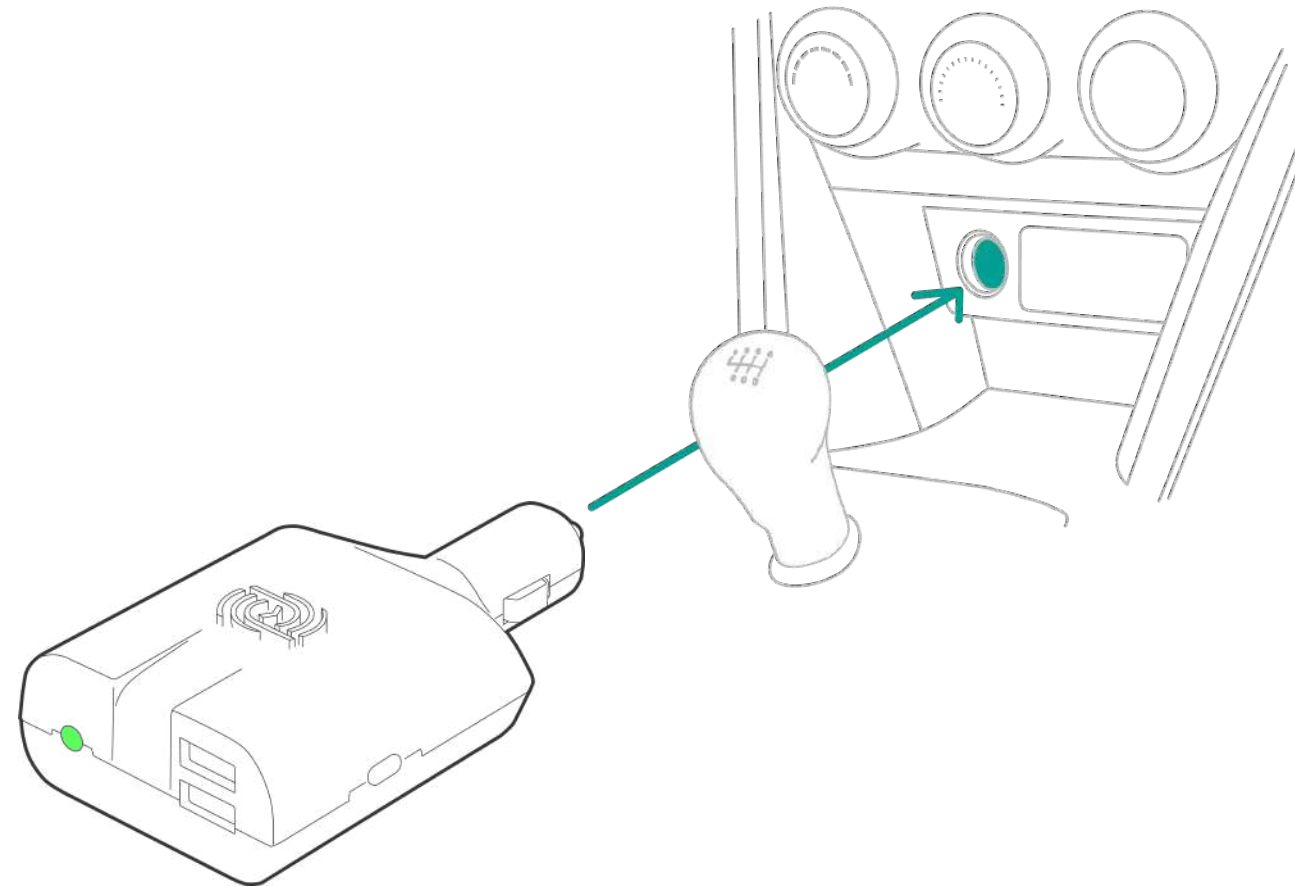
データ  
インプット

自社デバイス	3rd Party デバイス				コネクテッドモビリティ			
					モバイルウェアラブル	四輪	二輪	その他

(\*1) Mobility Data Platform (現在はAI Mobility OSとして進化・提供)

# 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たアルコールチェッカーにも対応

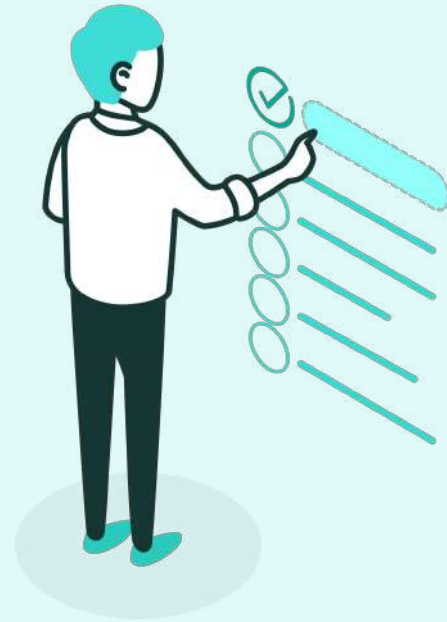
車両の稼働率

**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



## 法令遵守

- 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



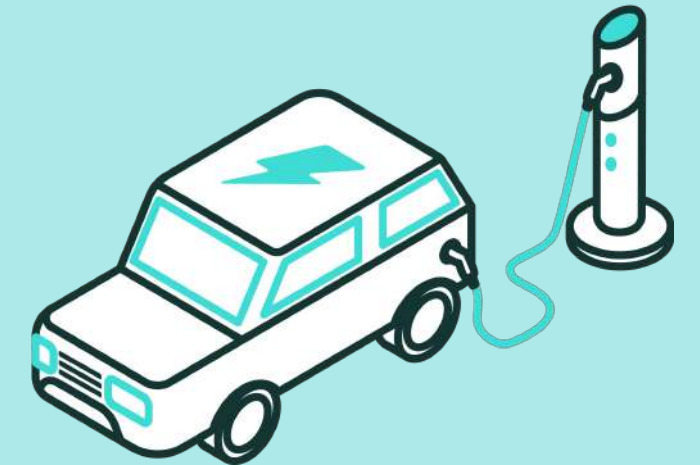
## 安全運転 事故削減

- 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)

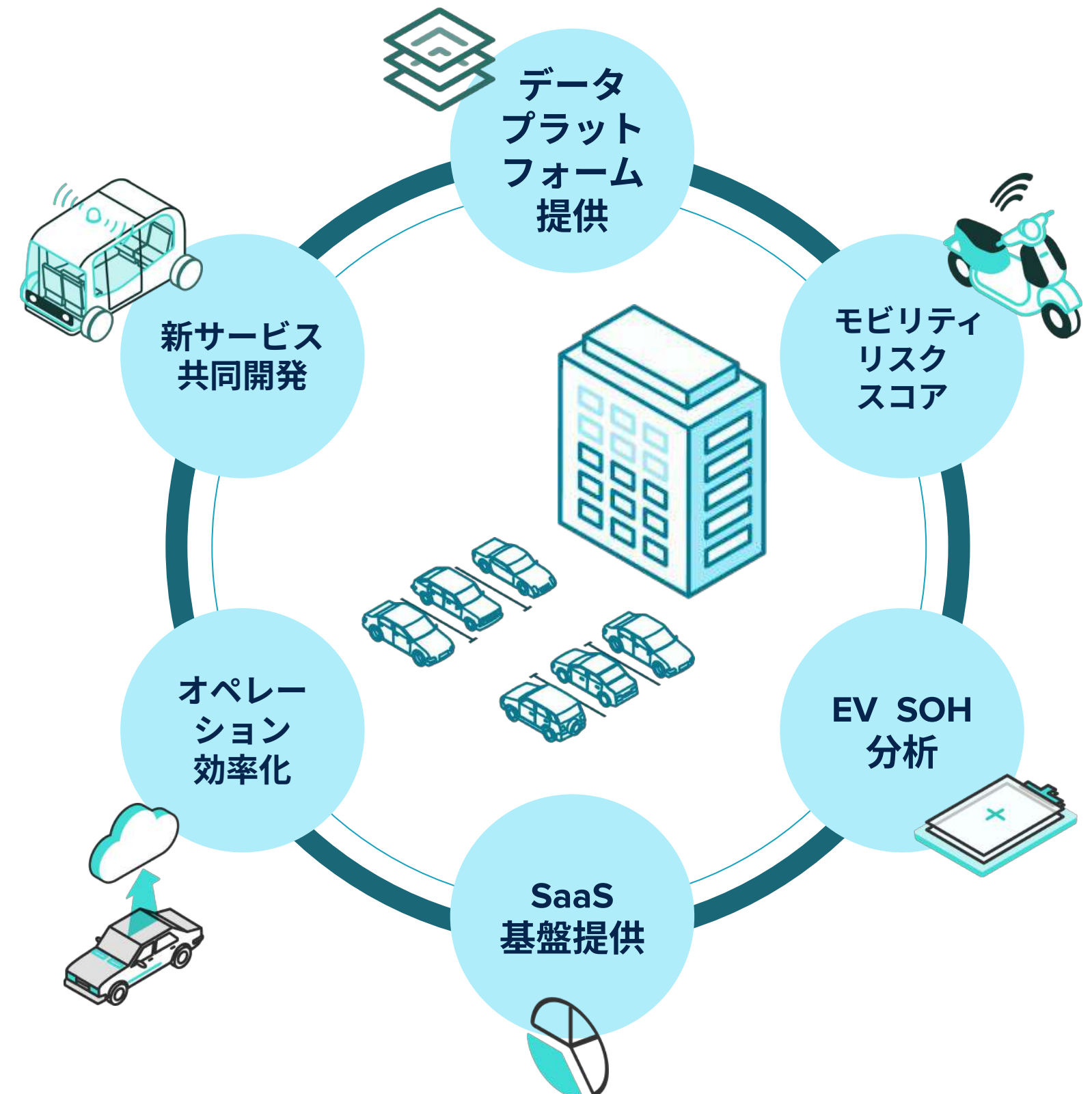
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

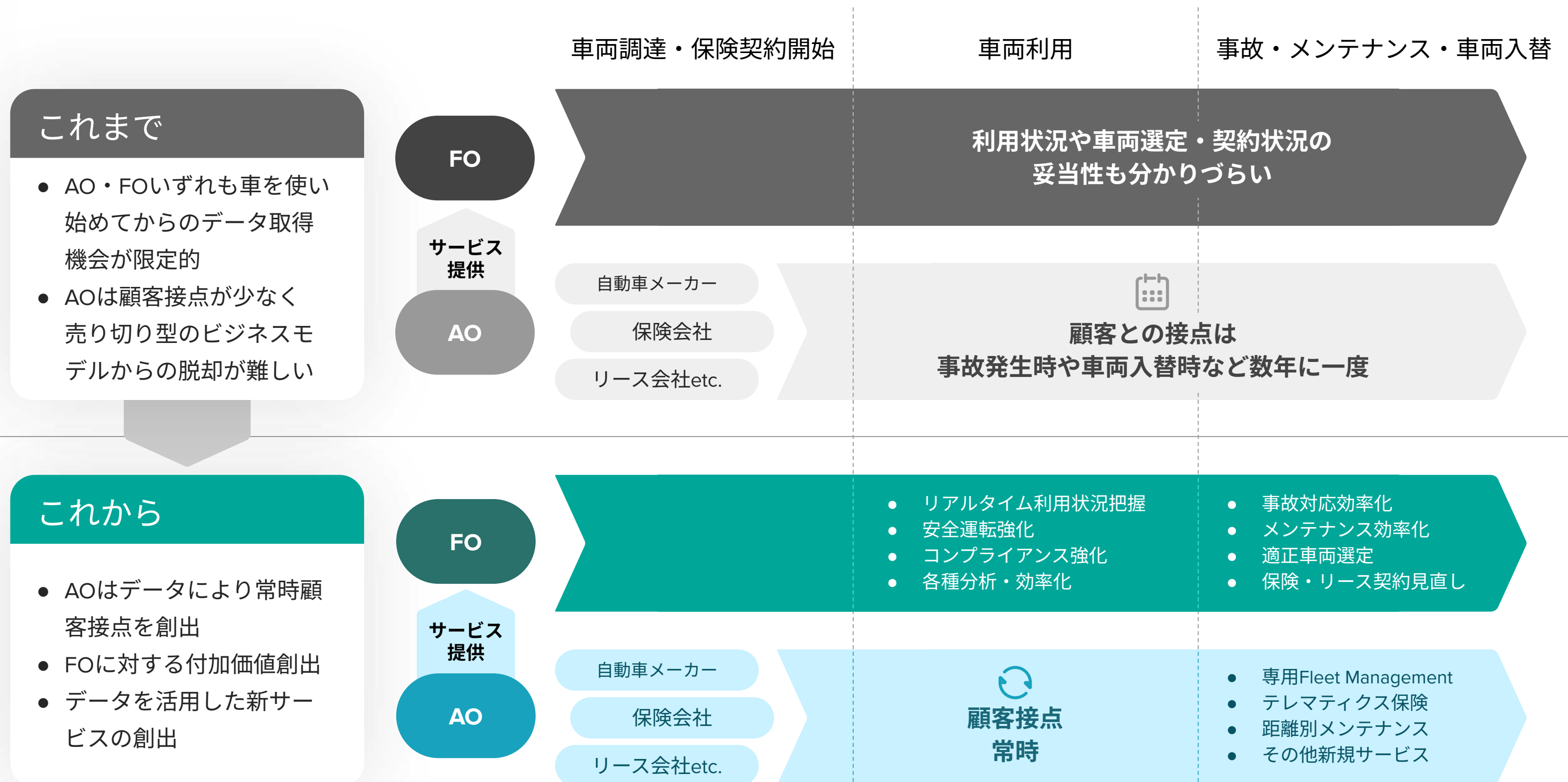
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



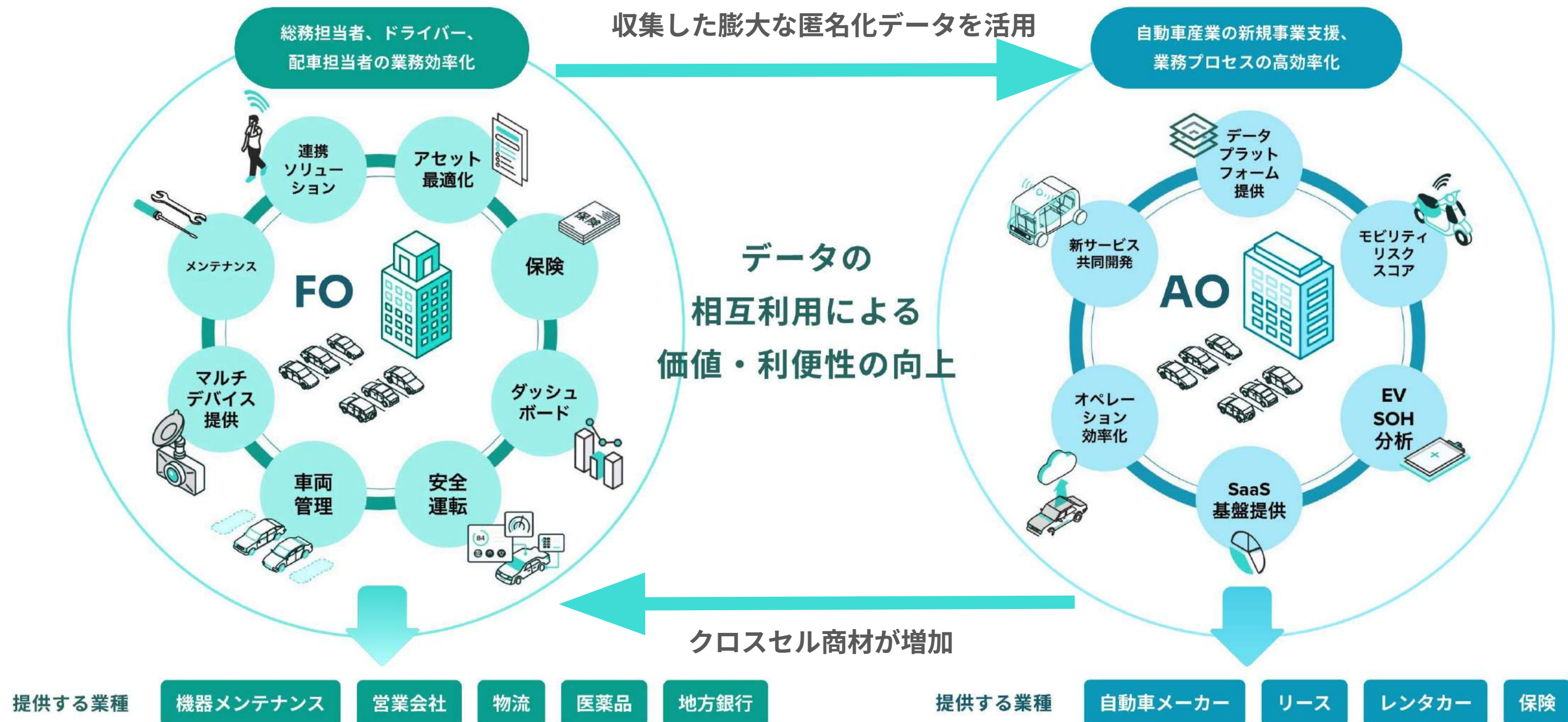
# 自動車産業のDX（AO事業）導入メリット

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



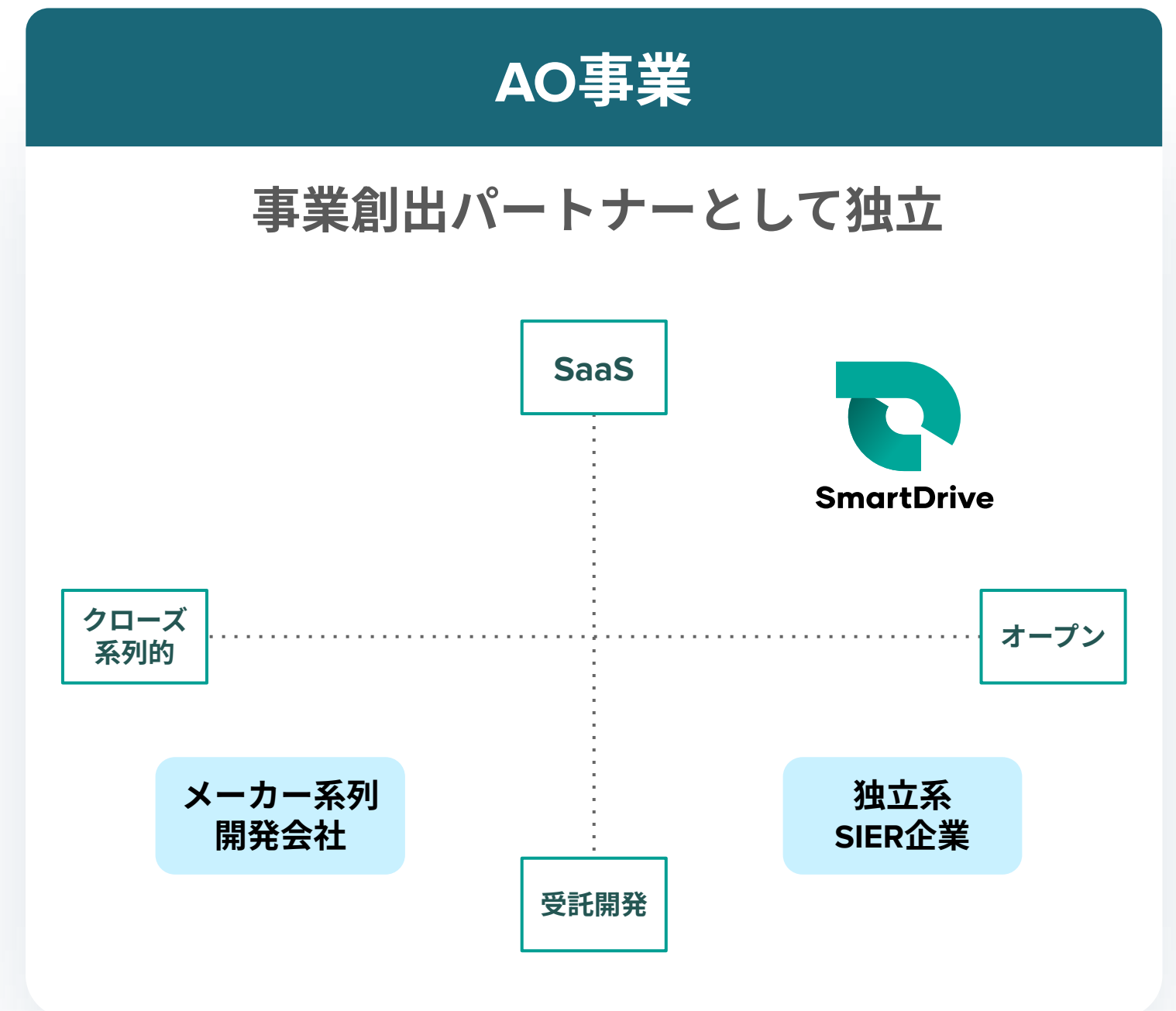
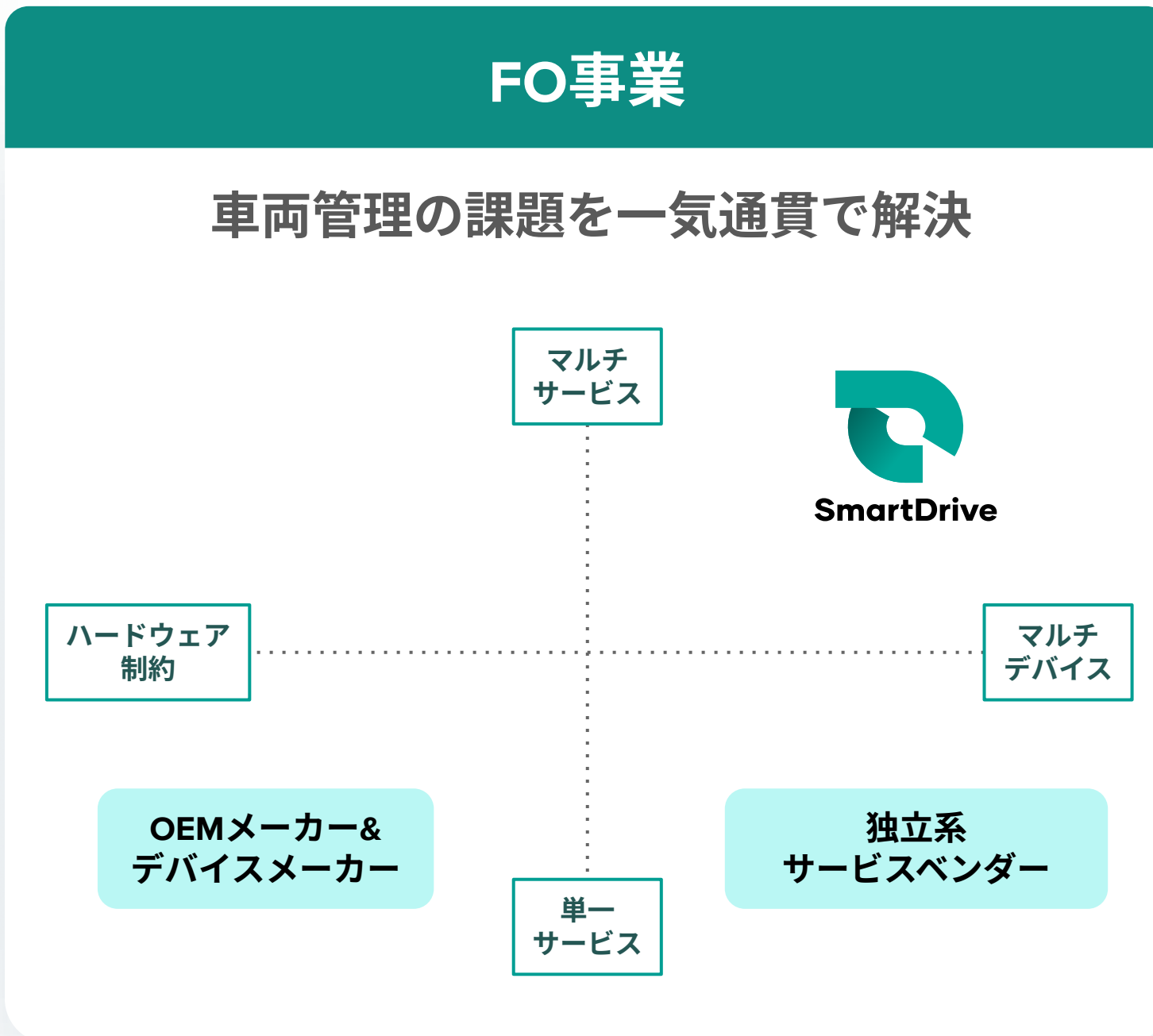
# FO事業とAO事業の双方を行うことによる相乗効果

- 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/Fleet統合OS基盤として提供



# 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="2432 1528 2632 1585">ETC2.0</p>	 <p data-bbox="2865 1519 3198 1650">専用アプリ (※海外限定)</p>

# 2,400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

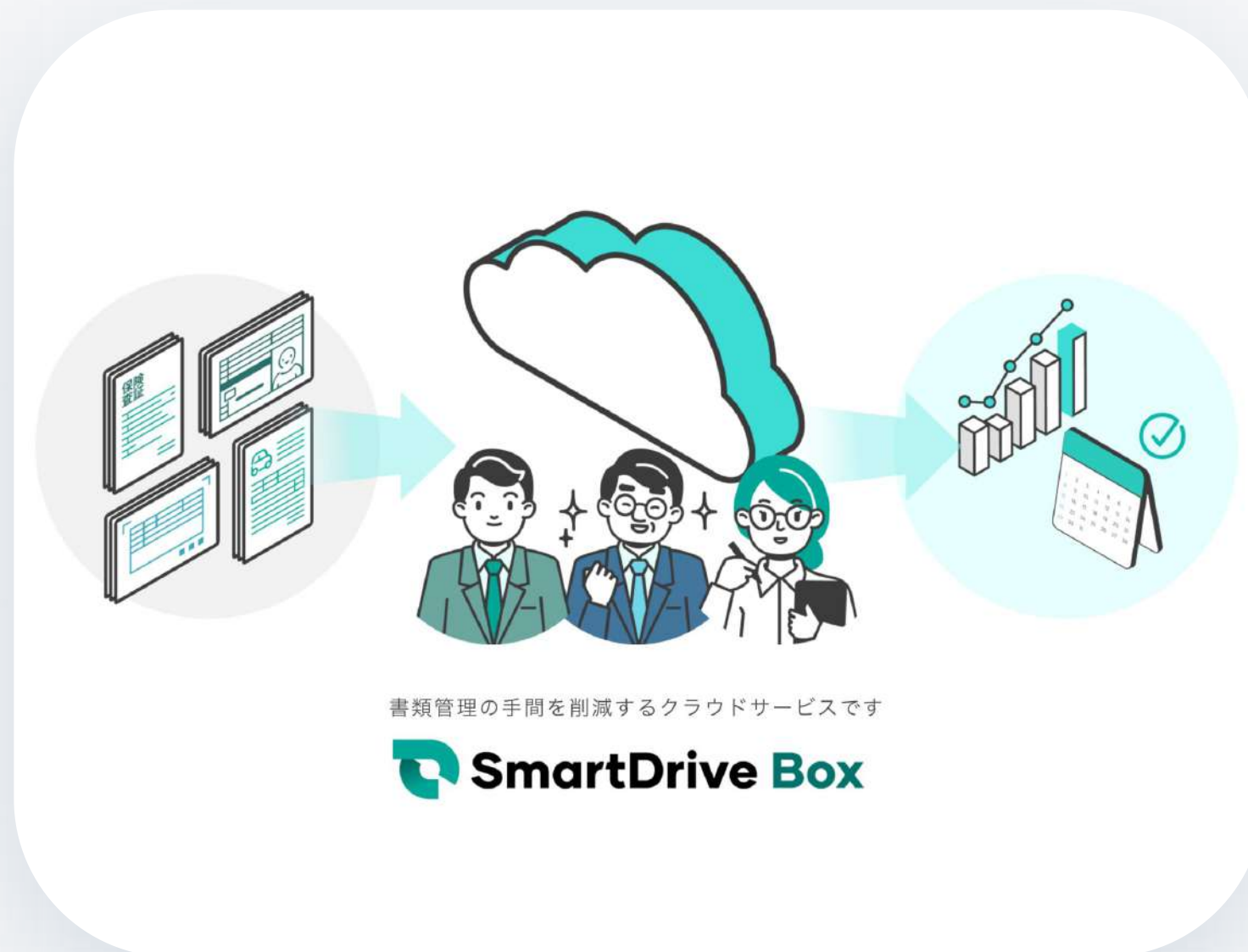
※2  
日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要:2021年9月期\_指定テーマ領域における競合調査

# 具体的な導入事例

	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"> <li>● 走行後すぐに日誌を自動作成し、本社が即時に情報確認</li> <li>● 手書き・保管業務が削減され、ドライバーから好評の声</li> </ul>
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"> <li>● 急操作2割削減（2ヶ月目）→4割削減（4ヶ月目）</li> <li>● 危険走行データを元にした改善指導を実施</li> <li>● 月1回の会議で優良ドライバーの知見共有</li> </ul>
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"> <li>● 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</li> </ul>
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"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>

# SmartDrive Boxのご紹介

- 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
- SmartDrive Boxにより、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

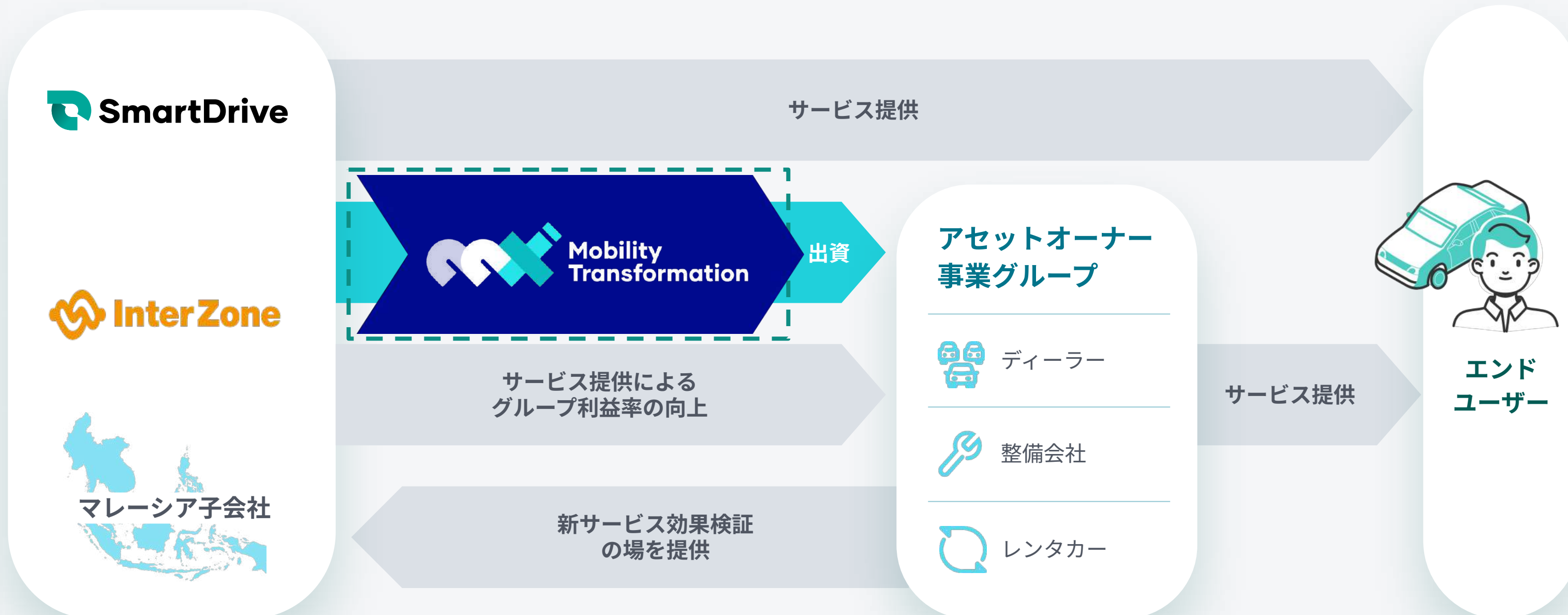
車検証やリース契約書、保険契約書、免許証などの書類を登録するだけで、それぞれの更新・作成等の対応期日をお知らせ

## 3. 車両関連費用をレポートニング

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

# 中間持株会社モビリティトランスフォーメーションのご紹介

- 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



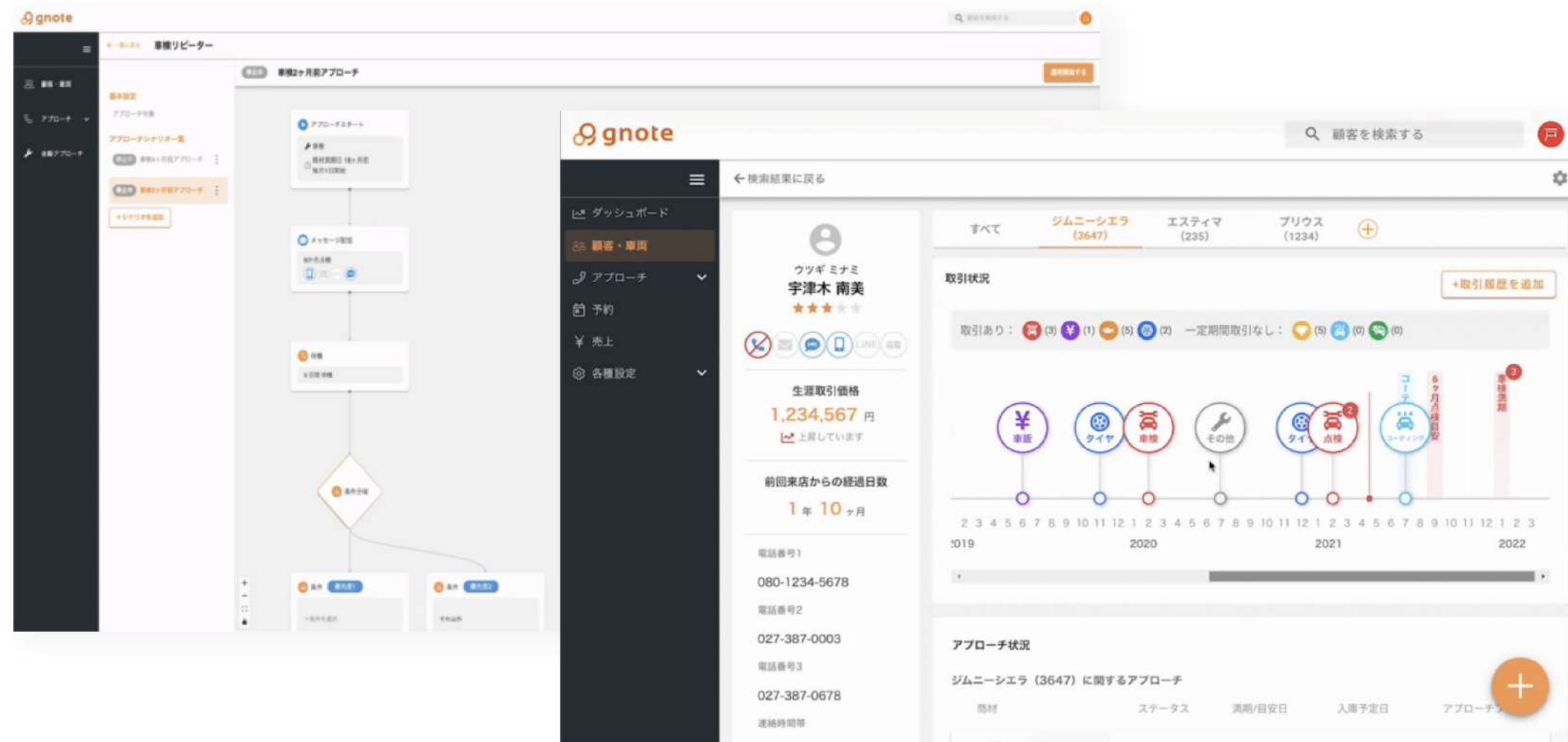
# インターゾーンのご紹介

- 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
<b>100</b> 万人以上	<b>80</b> %	<b>50</b> 件/時間
車検予約率	車販見込獲得率	日程確定率
<b>60</b> %	<b>10</b> %	<b>60</b> %

# 事業③ webマーケティング

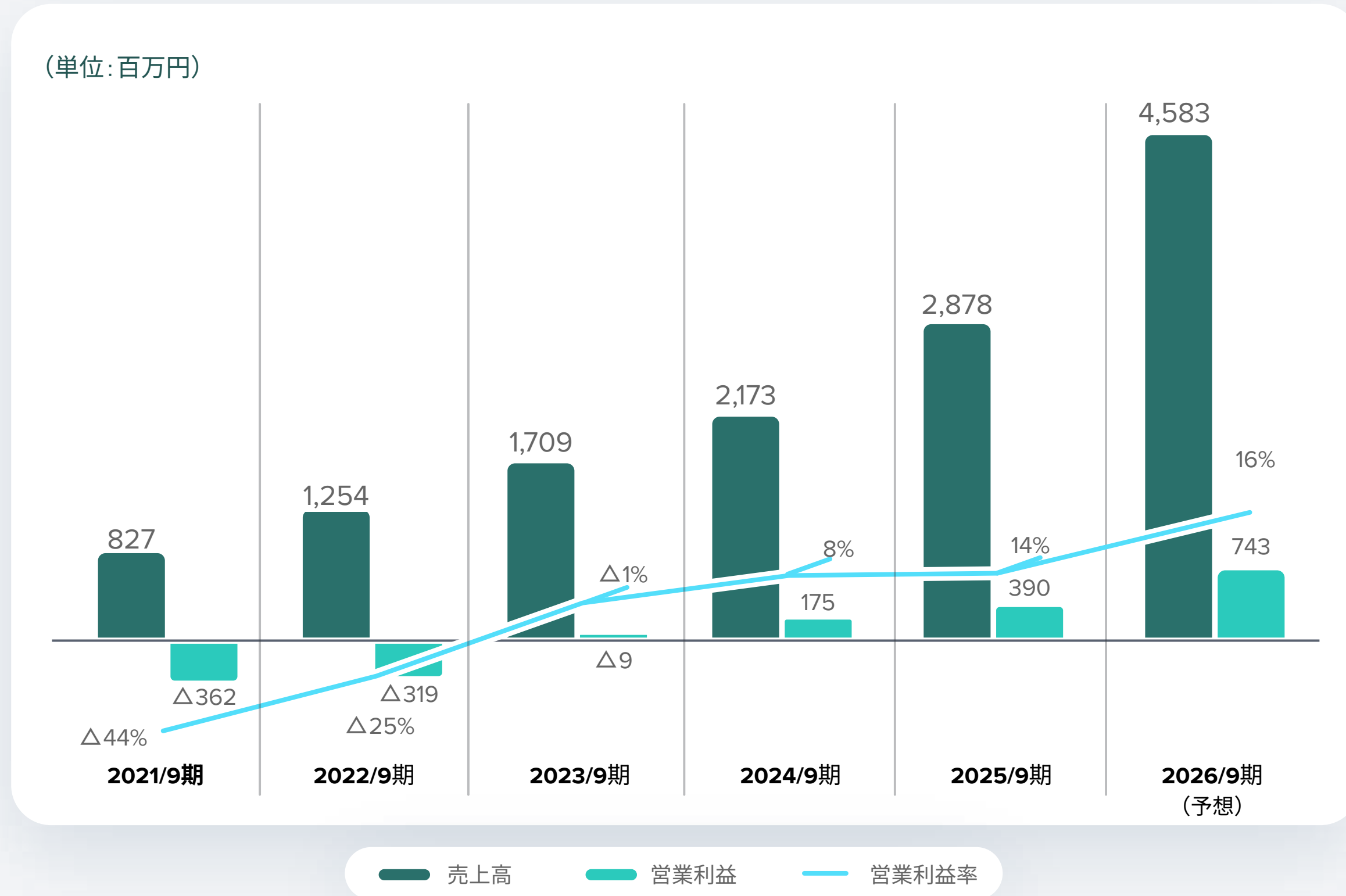
- 自動車業界特化のwebマーケティング支援を顧客へ提供
- 自動車業界特化型CRM「gnote」と連携することにより、集客から来店予約までを一気通貫で提供

## 自動車販売、車検の認知~集客を担うウェブ集客



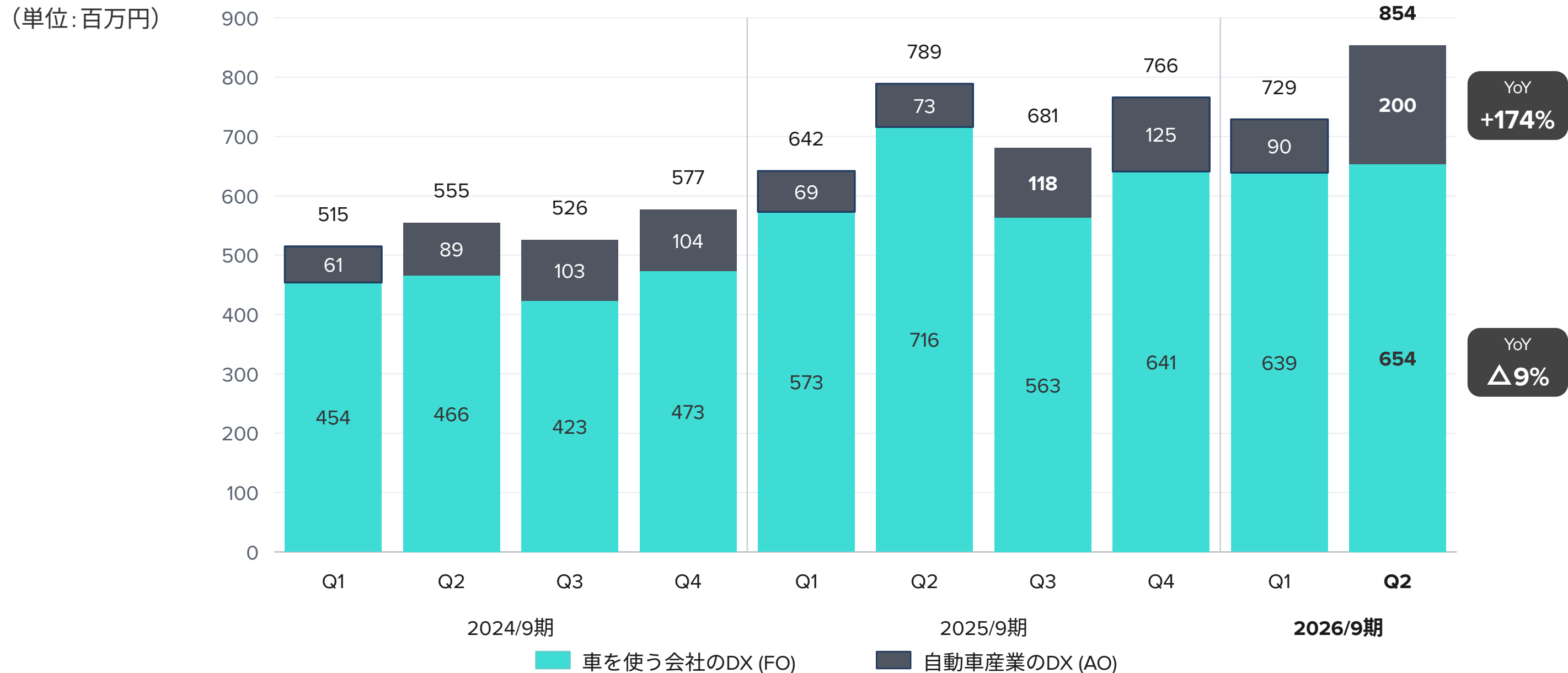
# 業績推移

- 2026/9期はH1の先行投資によりマージンが一時低下、H2より利益率の回復を見込む



# 売上高の推移（事業別）

- FO事業（車を使う会社のDX）は当Q2（3ヶ月間）において前年同期比 $\Delta 9\%$ 。前年同期の大型案件の反動に加え、パートナー・代理店経由の受注が想定を下回り推移。Q3以降はパートナー経由の案件回復およびエンタープライズ直販の強化により、持ち直しを見込む
- AO事業（自動車産業のDX）はインターゾーン連結化に伴い事業規模が拡大し、前年同期比 $+174\%$ と高い伸び
- 両事業合計の売上構成はFO事業82%、AO事業18%で推移（2026/9期H1）



# 株主還元方針及び自己株式取得の方針

- 株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を重要視
- 今後も株価等を勘案の上、自己株式取得を随時検討・実施。M&Aの対価や社員インセンティブとして活用し、希薄化を抑えながら企業価値向上を目指す

## 株主還元方針

- **成長と還元の両立**

大きな設備投資を必要としないため、新規事業やM&Aを含む成長投資を進めつつ、株主還元の実施が可能

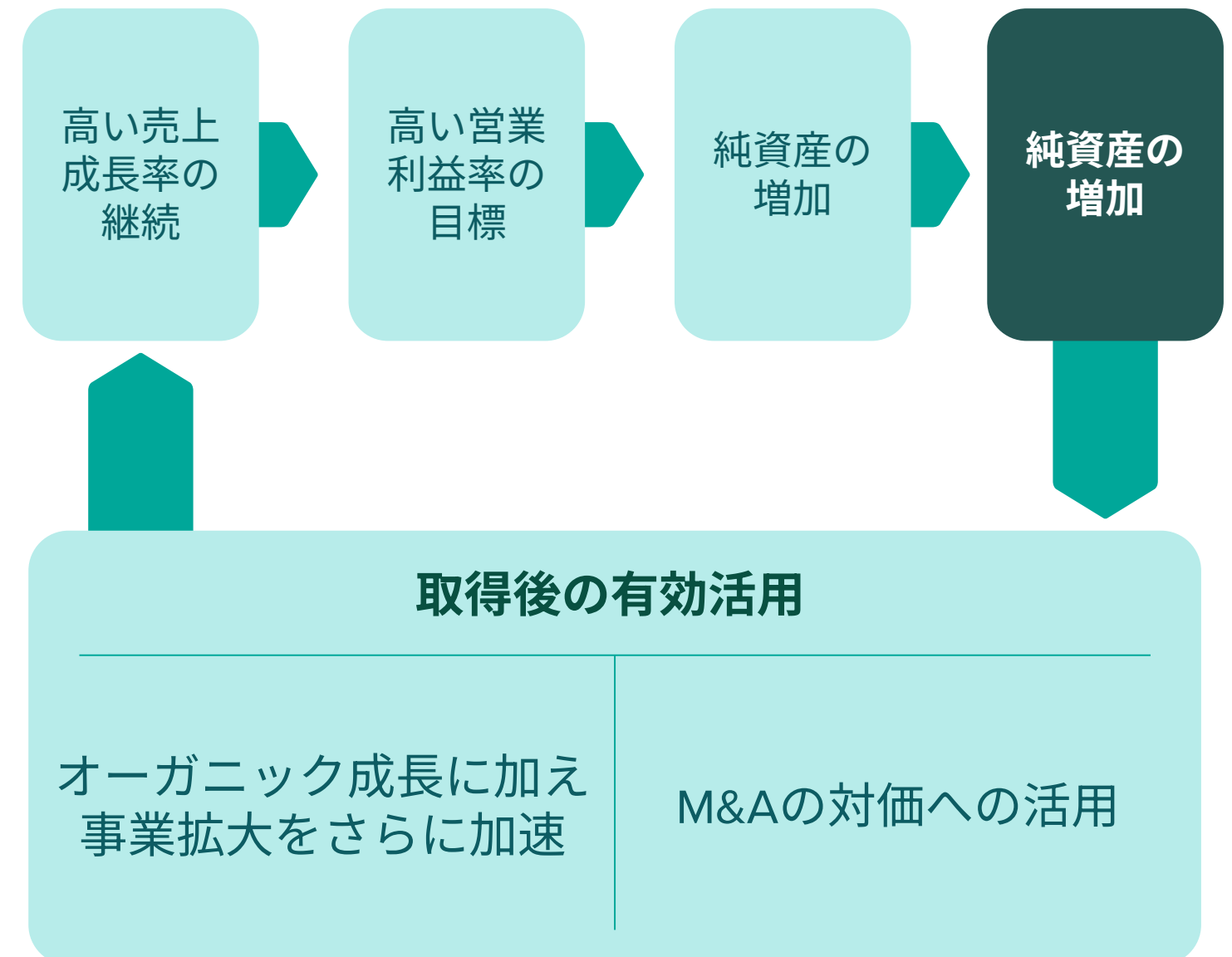
- **還元手段**

配当と自己株式取得を検討

- **配当の考え方**

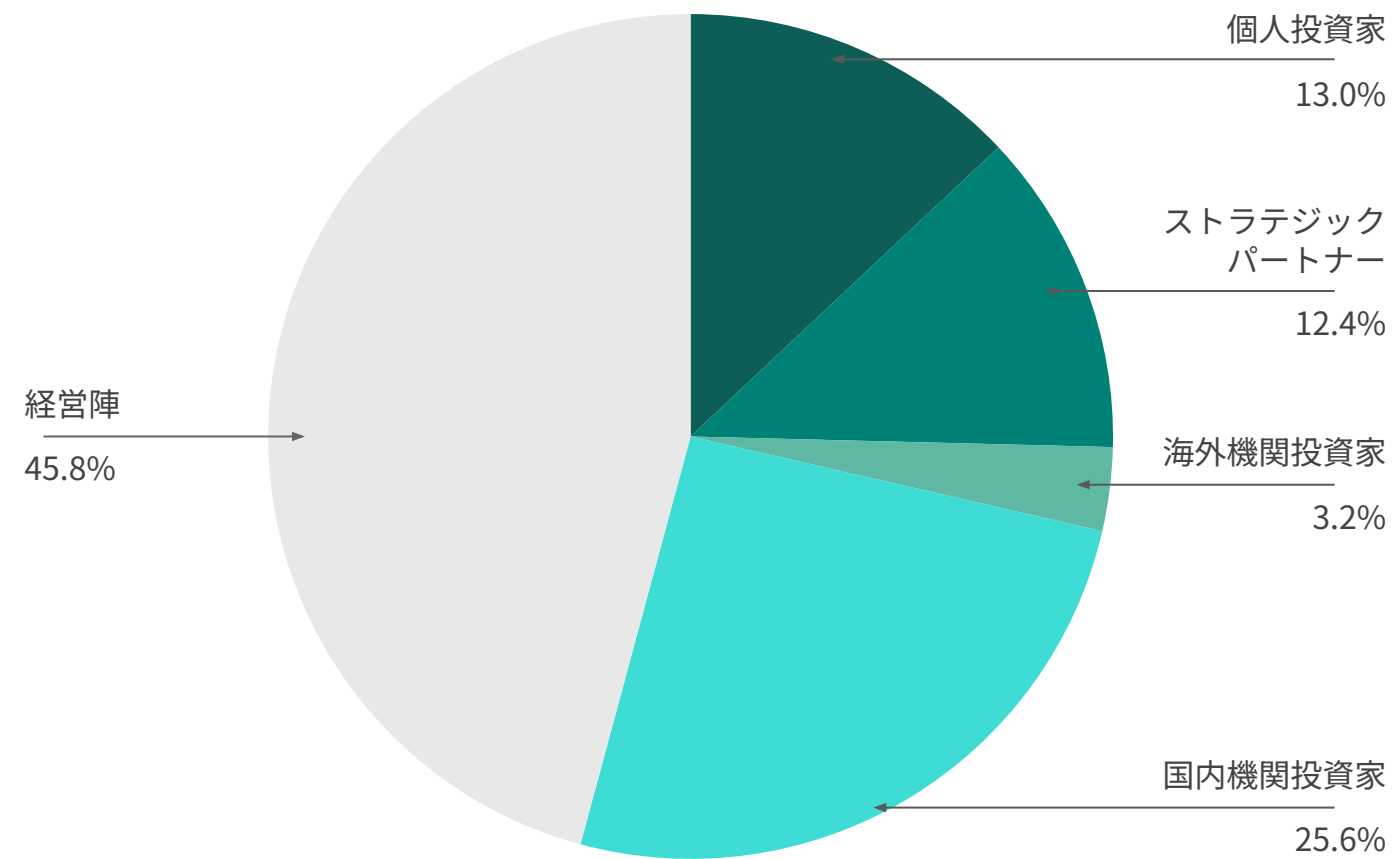
2028年9月期における売上100億円・営業利益20億円達成までは成長投資を優先。達成後に継続配当を検討・実施

## 自己株式取得のサイクル

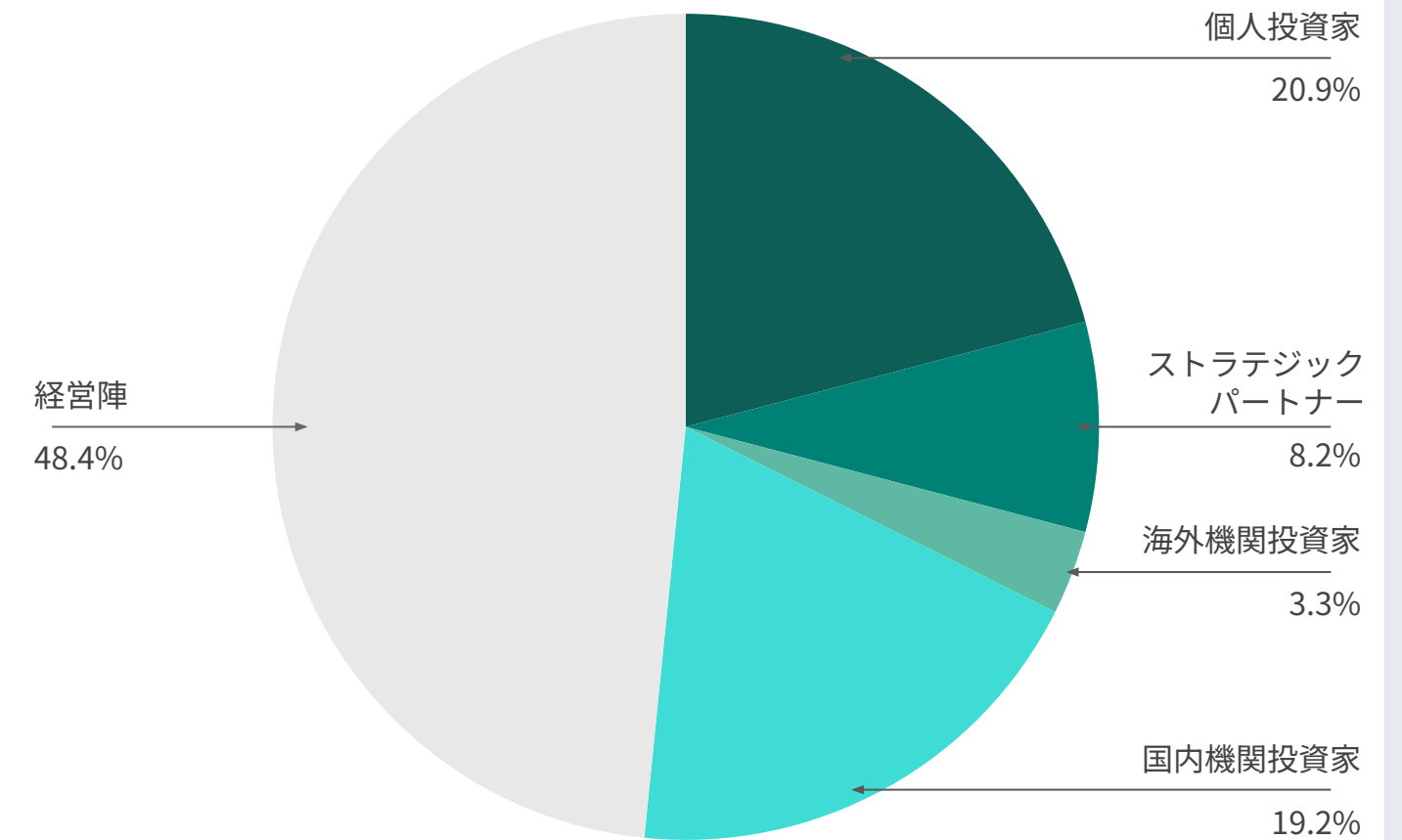


# 株式保有者別状況

## 2025年9月期第4四半期末



## 2026年9月期第2四半期末



(※) 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

# 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



# 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、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む



# 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せん、また、これを保証するものではありません。