

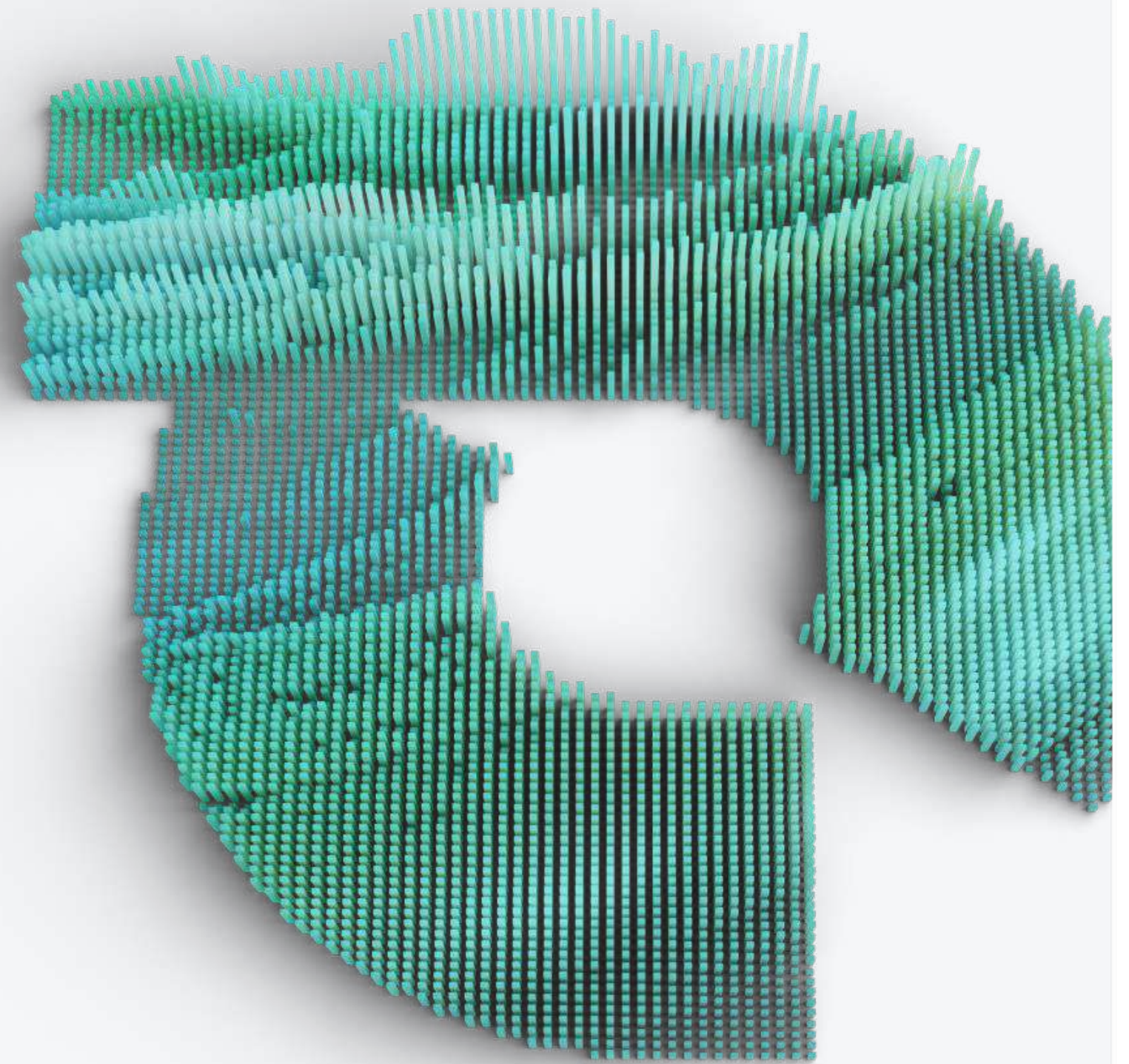


SmartDrive

2025年9月期 第1四半期 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 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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

スマートドライブとは

移動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企業



統合報告書のご紹介

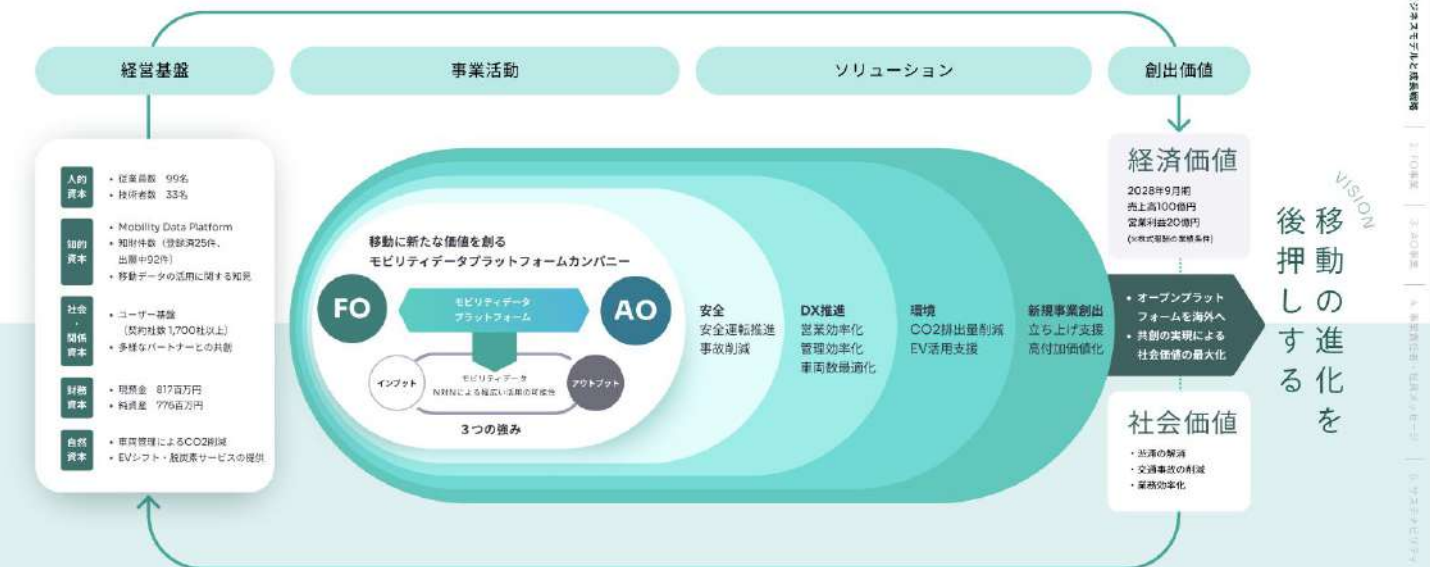
- 2024年12月に初めての統合報告書を公表
- 中長期的な価値創造に向けた戦略や財務・非財務情報、ビジョンや各種取り組みを掲載
- 取締役や事業責任者インタビューなど新たなコンテンツを掲載

[統合報告書はこちら](#)



価値創造プロセス

当社は創業以来「移動の進化を後押しする」をVisionに掲げ、移動に新たな価値を創るモビリティプラットフォームカンパニーとして、車両やドライバーに関するデータを可視化し、渋滞や交通事故の削減、カーボンニュートラル実現への貢献に取り組んでいます。



新任取締役のご紹介

- 2024年12月開催の定時株主総会において、新たに2名が社外取締役就任
- 大手自動車メーカーCOOや新規事業創出の経験による当社成長の後押しに期待



新任

社外取締役（監査等委員）

志賀 俊之

自動車産業のトップランナーとして 未来を共に創る

日産自動車において執行役員、最高執行責任者(COO)、副会長などを歴任し、量産EV(日産リーフ)をグローバルに導入し、新たなモビリティ社会の幕開けに関わる。武田薬品工業株式会社およびダイナミックマッププラットフォーム株式会社など、さまざまな企業で社外取締役としてガバナンス強化に取り組む。官民ファンドである株式会社産業革新機構から新設分割する形で発足したINCJの代表を務めている。



新任

社外取締役（監査等委員）

長島 聡

経営戦略のプロフェッショナルとして 企業規模拡大を支える

外資系コンサルタント会社であるローランド・ベルガーにおいて日本法人代表取締役社長およびグローバル共同代表を歴任。ものづくり産業をはじめとして多様な企業の成長支援や経営戦略の策定に携わる。経済産業省自動車新時代戦略会議委員など政府役職も歴任。主に新規事業創出に取り組むコンサルティング会社であるきづきアーキテクト株式会社を創業し、取締役会長を務めている。

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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

エグゼクティブサマリー

四半期連結業績

- 売上高は**641百万円**（前年同期比+25%）
- リカーリング売上は**358百万円**（前年同期比+28%）と過去最高。リカーリング売上比率(*1)も**56%**（前年同期は54%）と安定的に推移
- 営業利益は**39百万円**（前年同期は営業損失△8百万円）と安定的な黒字計上

事業指標の進捗

- 契約社数は**1,860社超**となり、前年同期比で40%増加
- AO事業の売上高は**69百万円**（前年同期比+12%）と増収
- 契約社数の増加等によりFO事業の売上高は**572百万円**（前年同期比+26%）と増収

通期業績予想比

- 売上高の予想比進捗率は21%（前年同期の通期売上高比進捗率は23%）
- 営業利益の予想比進捗率は13%（前年同期は営業損失計上）

ハイライト

- FO事業において引き続き受注済み時期ずれ案件の発生による減収影響あり、四半期売上高は前年同期比+25%の増収に留まるも、通期での業績予想は変更なし
- リカーリング売上と契約社数は順調に増加し、AO売上も順調に増加

売上高

641百万円

(前年同期比+25%)

車を使う会社の DX (FO)売上

572百万円

(前年同期比+26%)

自動車産業の DX (AO)売上

69百万円

(前年同期比+12%)

リカーリング売上

358百万円

(前年同期比+28%)

契約社数

1,866社超

(前年同期比+40%)

営業利益

39百万円

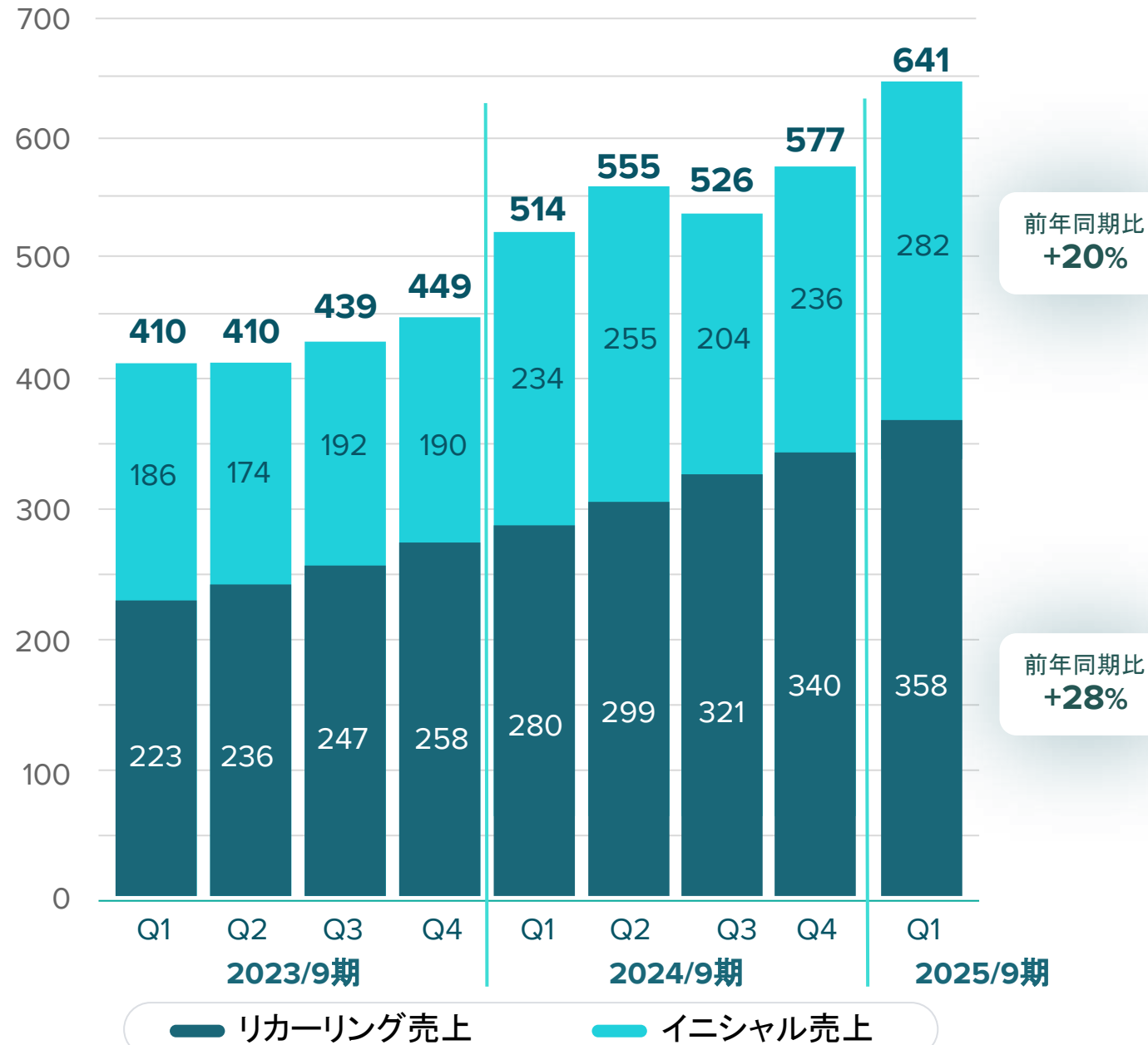
(前年同期営業損失△8百万円)

売上高の推移

- イニシャル売上は引き続き受注済み時期ずれ案件による減収影響あるも、前年同期比+20%
- リカーリング売上は前年同期比+28%と堅調に推移

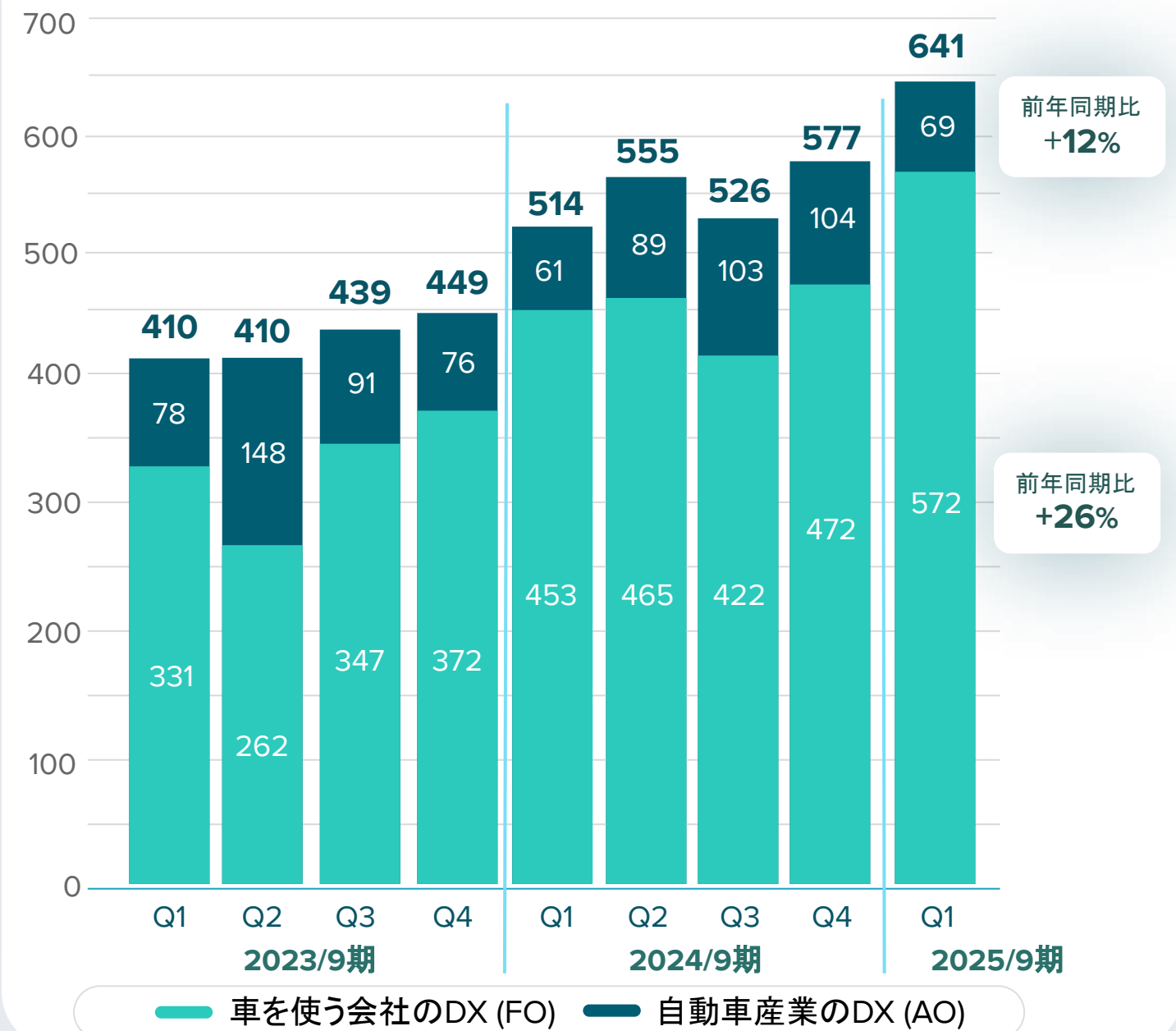
種別売上高

(単位:百万円)



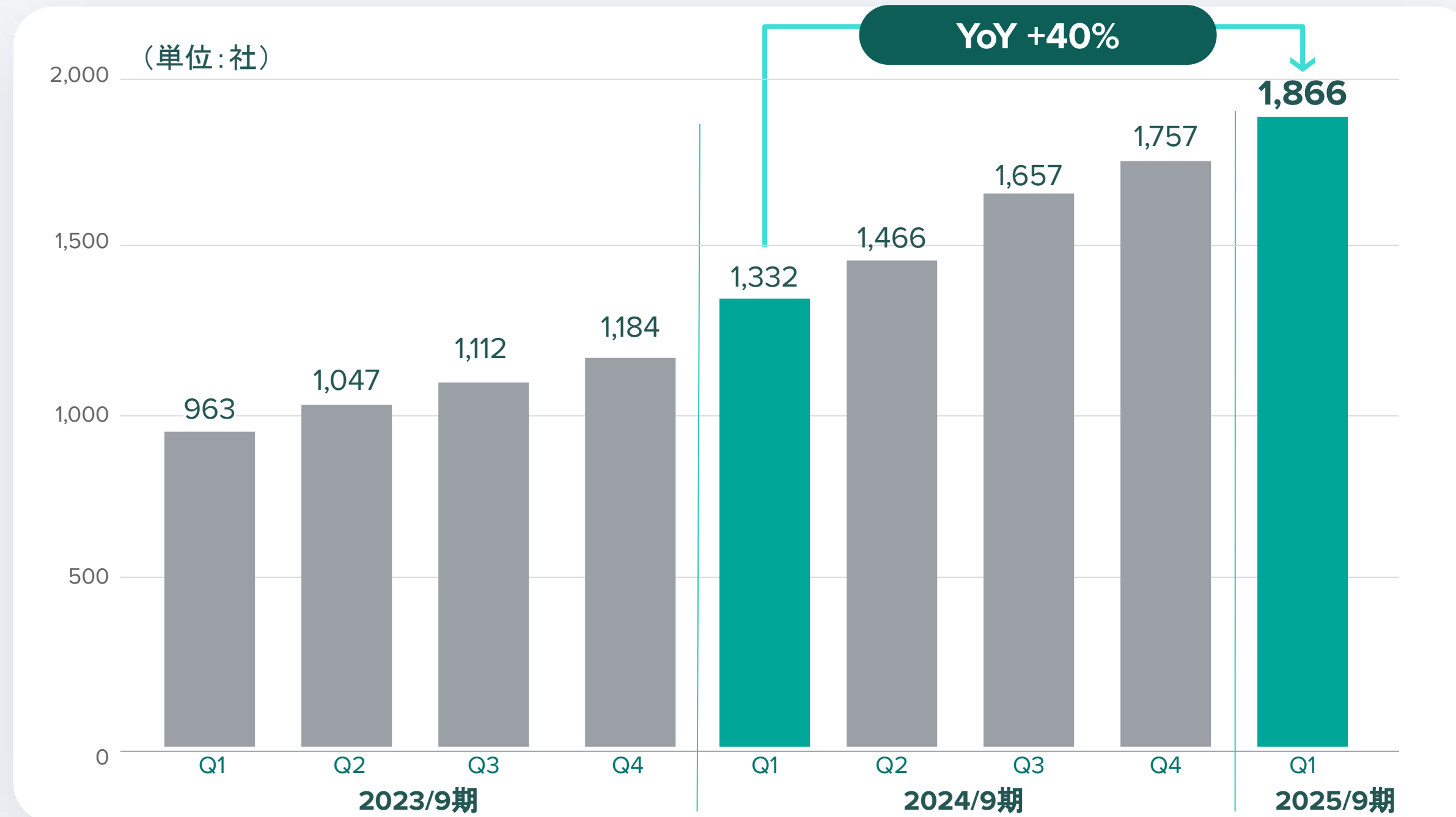
事業別売上高

(単位:百万円)



契約社数^(*1)の推移

- QonQで100社超増加、YoYで500社超増加となり、売上高の増加に寄与
- 大型案件受注等により、顧客単価はQonQで微増。第2四半期以降も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



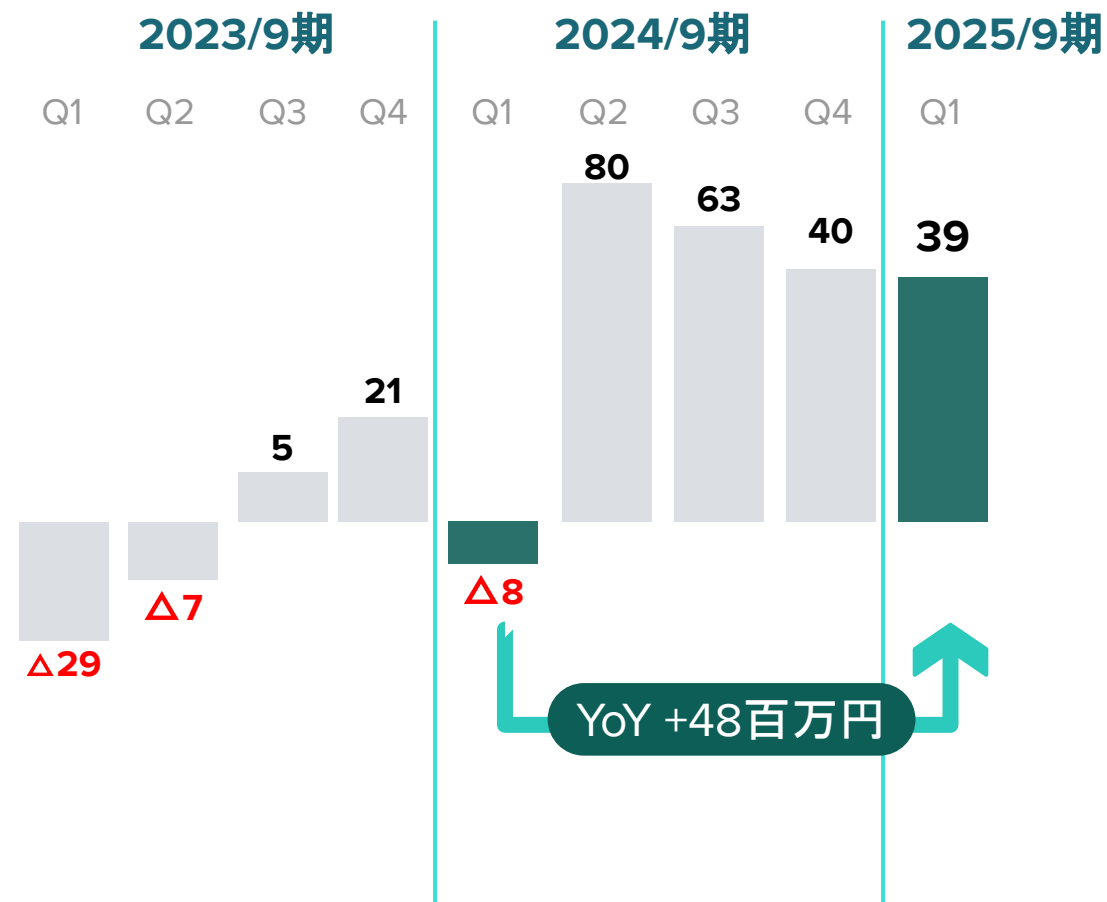
(*1) エンドユーザー数。代理店・パートナー経由の商流の場合も、エンドユーザーとなる法人数を集計対象としている

営業利益等の推移

- 利益率が高いリカーリング売上の増収等で黒字継続するも、想定上回る社員採用の進捗による人件費や採用教育費の増加、会計監査人交代に伴う引継費用や初回統合報告書作成費用などの一過性費用の発生が、利益金額と利益率を圧迫
- 当第1四半期での採用社員の大半はセールス要員であり今後の営業促進が見込めること、かつ第2四半期以降は一過性費用の発生も想定されず、今後は利益金額と利益率の改善を見込む

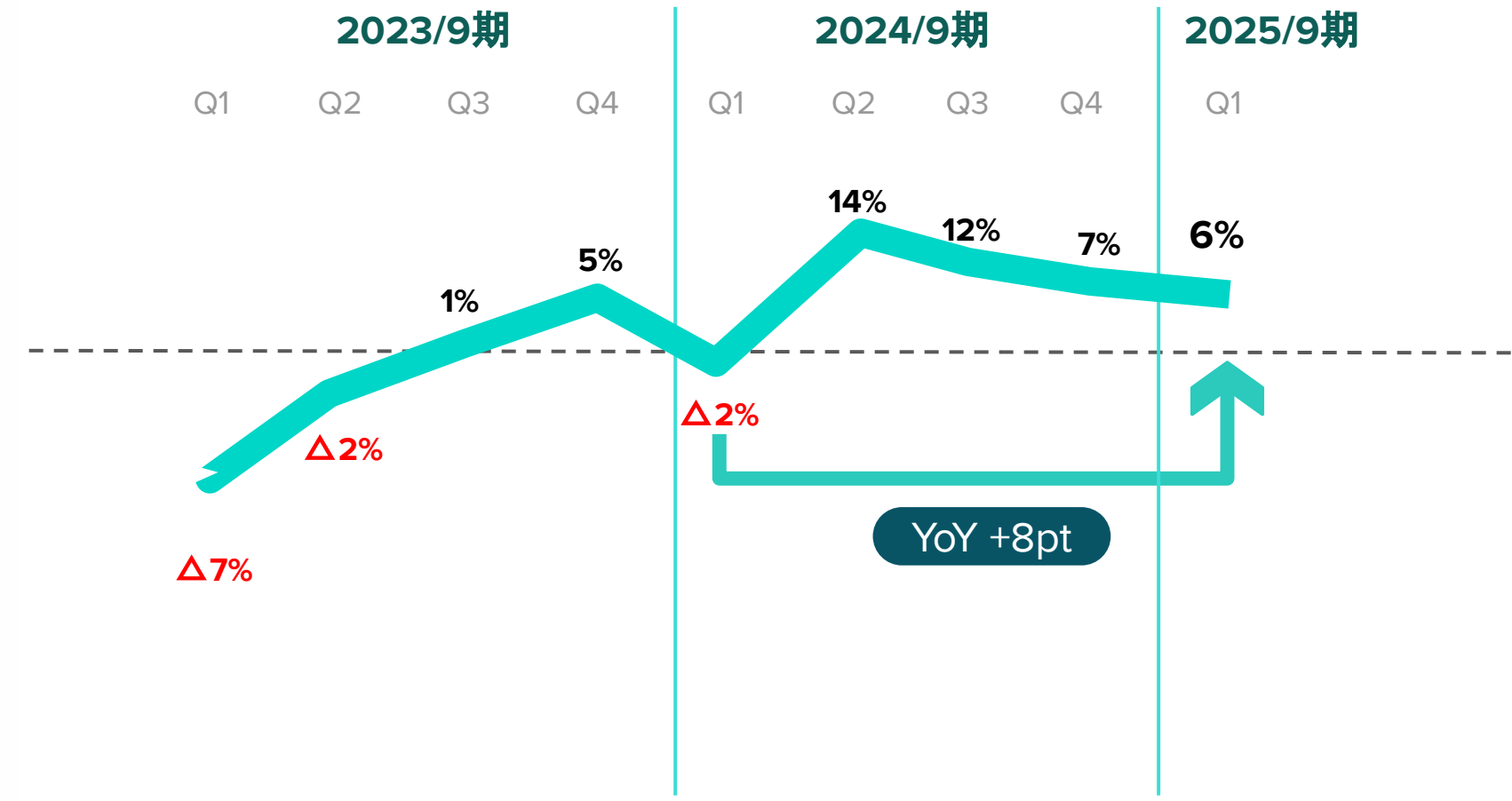
営業利益

(単位:百万円)



営業利益率

(単位:%)



連結業績サマリー

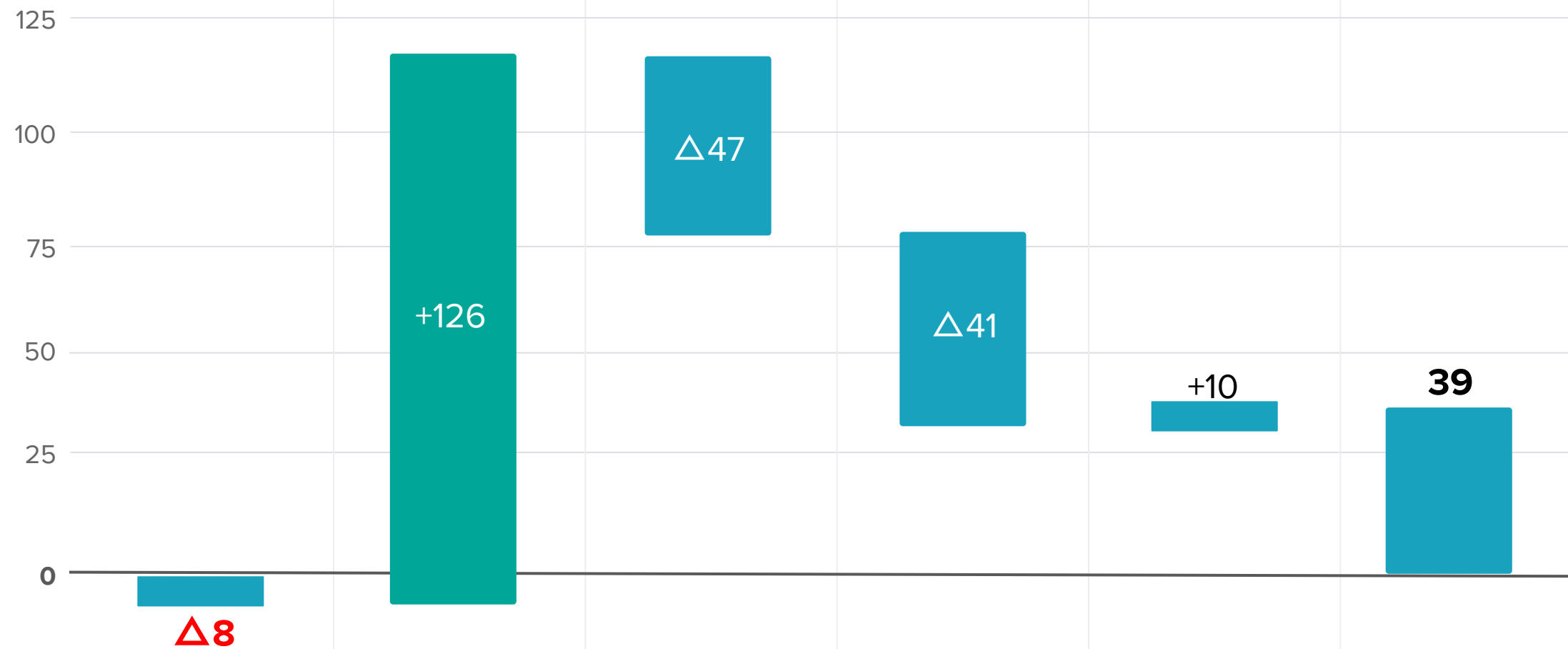
- 売上高は時期ずれ案件の減収影響あるも、前年同期比では新規顧客の獲得が進み+25%増収
- 営業利益以下の各段階利益はいずれも黒字継続
- 当第1四半期では会計監査人交代に伴う一過性の費用増等が発生するも、第2四半期以降では、各種費用の増加を上回る売上高の増加などにより、各段階利益率の上昇を見込む
- 四半期特有の会計処理により、税金費用を暫定計上したため、純利益及び1株当たり純利益を一時的に圧迫。当該税金費用は、第4四半期において取消・利益へ振替予定

(単位:百万円)	2024/9期 (第1四半期)	2025/9期 (第1四半期)	前年増減	前年同期比
売上高	514	641	+126	+25%
営業利益 (利益率)	△8 (△2%)	39 (6%)	+48	—
経常利益 (利益率)	△11 (△2%)	35 (5%)	+46	—
当期純利益	△11	21	+33	—

営業利益の増減分析(前年同期比)

- 売上高+25%・売上総利益+25%に比して、販管費は+10%に留まり、営業利益は+48百万円増益
- 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、当第1四半期における変更後の粗利率は62%と引き続き高水準を維持

(単位:百万円)



2024/9期 第1四半期 営業損失	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 第1四半期 営業利益
	売上高+25%に比して販管費の増加は少額	ソフトウェア償却費を売上原価に変更するも粗利率62%	採用が計画以上に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 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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

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等の影響の他、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

(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%

進捗率および今後の見通し

- 売上高は引き続き受注済み時期ずれ案件による減収影響あるも、前年同期と同水準の進捗
- 営業利益は良好な採用活動の進捗や監査人交代による一過性費用の発生により、進捗率13%に留まるものの、第2四半期以降は各種費用の増加を上回る売上高の増加を見込み、現時点では多額の一過性費用の発生は想定されないため、通期業績予想達成に向けた進捗を見込む

売上高



営業利益



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1四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	2025Q1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	営業担当を増員し拠点規模を拡大	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	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

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1四半期の主な進捗は、重点施策である新リースサービス初受注と新レンタカーサービス拡販

	PL顕在化時期	2025Q1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	新リースサービスを初受注	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

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	2025Q1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 トランストロン社のトラック・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にトライアル開始見込み 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

(*1)取締役の株式報酬の業績条件

動産管理の新サービスについて

- 車両管理は車両を”使う”、“持つ”の2つに分類される
- 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

車両を“使う”

= SmartDrive Fleet

利用車両の予約

アルコールチェック
(業務前・業務後)

日報作成

リアルタイムでの
業務指示

事故・故障対応

車両を“持つ”

= 動産管理の新サービス

調達・廃車
(購入、リース、レンタカー)

契約申込・更新
(リース、保険、駐車場)

メンテナンス
(車検、法定点検、修理)

カード類の手配・更新
(ETC、給油、駐車場)

ドライバー
(免許証・車両割り振り)

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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

株主還元方針及び自己株式取得の実施

- 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2月14日より実施

株主還元方針

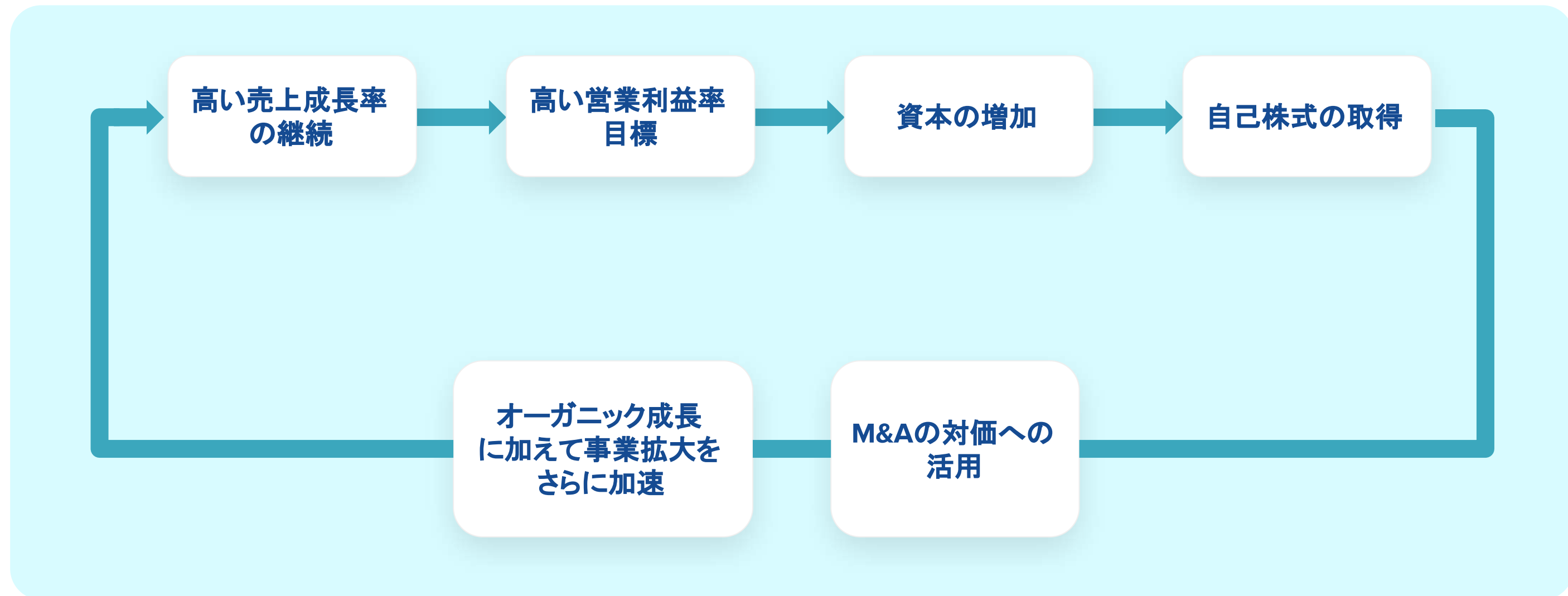
- 当社の事業は大きな設備投資を必要としないため、新規事業やM&Aを含めた成長投資を進めつつも、株主還元の実施が可能と考えています。
- 具体的な株主還元策として、配当と自己株式取得を検討します。
- 配当は取締役株式報酬の業績条件である2028年9月期における売上100億円及び営業利益20億円達成までは成長投資を優先し、達成後に継続配当を検討・実施する予定です。

自己株式取得(2月13日開示)

- 取得株式数 : 70,000株(上限)
(発行済株式総数の1.1%)
- 取得価額 : 1億円(上限)
- 取得期間 : 2025年2月14日～2025年3月20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



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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

決算に関する想定 FAQ

	質問	回答
1	第1四半期は通期計画に対して売上進捗が21%となったが、通期での達成見通しは？	時期ずれが理由であり、通期計画は変更なく達成できる見通し。イニシャル売上は受注及び納品タイミングによって四半期変動あるものの、リカーリングは大きなChurnも無く順調に積み上げできている。
2	時期ずれは年度末(第4四半期)にも発生しないのか？	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既に開始しており、現時点では年度末には発生しない見通し。
3	成長戦略における具体的な施策の進捗は？	既存施策の進捗として、パートナー販売拡大と、西日本含む人員増加による営業体制強化を推進しており、現に当第1四半期での採用人員の大半はセールス・マーケティング要員である。 新規施策の進捗としてはキムラユニティ初受注とIDOMとの個人向けカーリースサービス拡販が進行中。
4	第1四半期は通期計画に対して営業利益進捗が13%となったが、通期での達成見通しは？	営業利益は39百万円であったが、粗利率や売上高販管費率等の利益構造は、第1四半期の予算比でも適正であり、通期営業利益計画も達成見込み。 第1四半期は採用が想定以上に進んだが、通期採用人数は変更なしのため、通期コストは計画通り着地見込み。また、Q1は監査法人交代コストが計上されており、これらの一過性コストが無ければ営業利益率は順調に推移。

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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

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

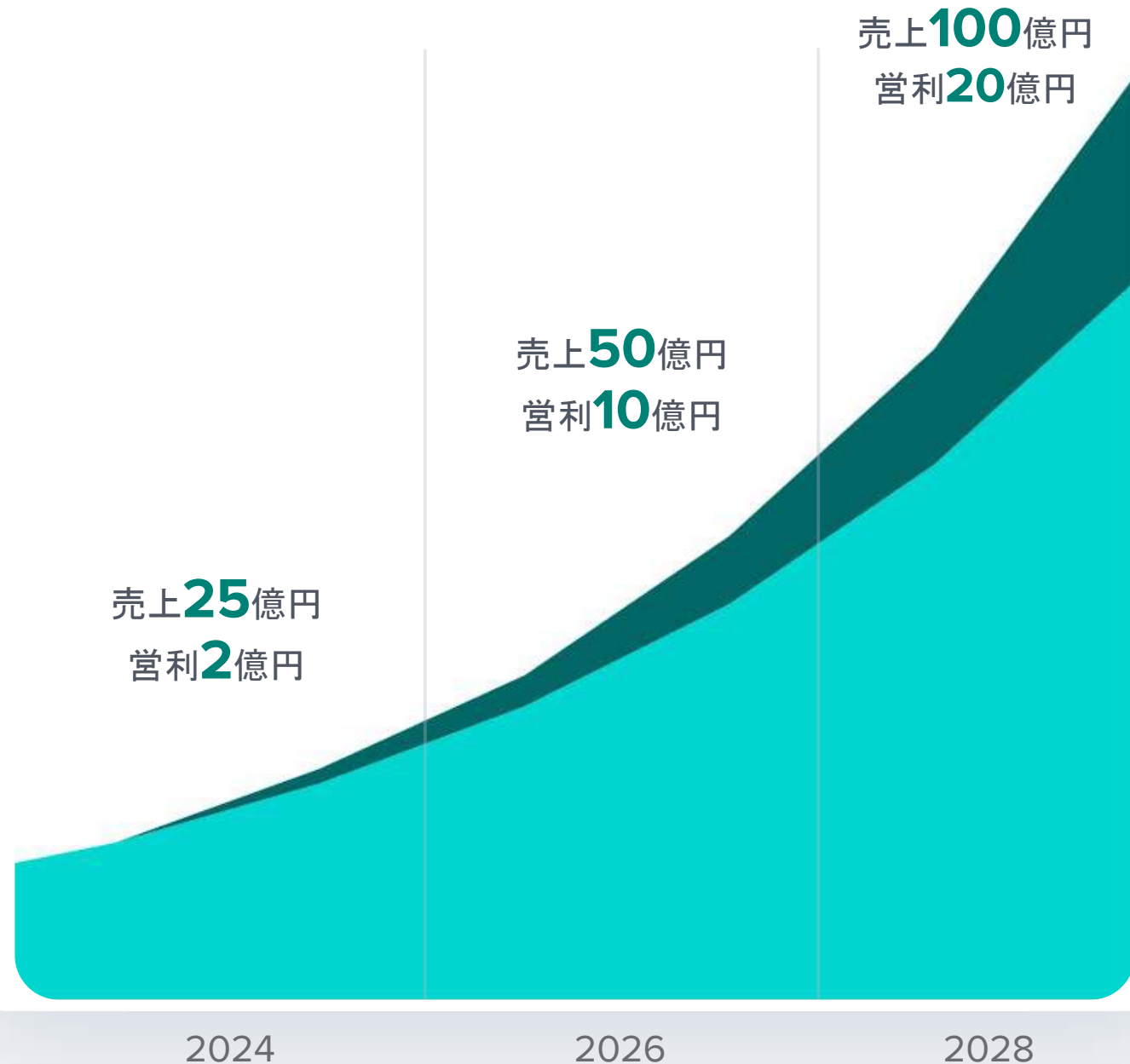
当社の役割

- 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

【参考】株式報酬 (PSU) の業績条件



- 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%

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

- 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

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

新任取締役のご紹介

02 2025年9月期 第1四半期業績報告

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

04 株主還元方針

株主還元方針及び自己株式取得の実施

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

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 : 東京都千代田区有楽町 1-1-2 日比谷三井タワー12F

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6月

スズキ(株)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

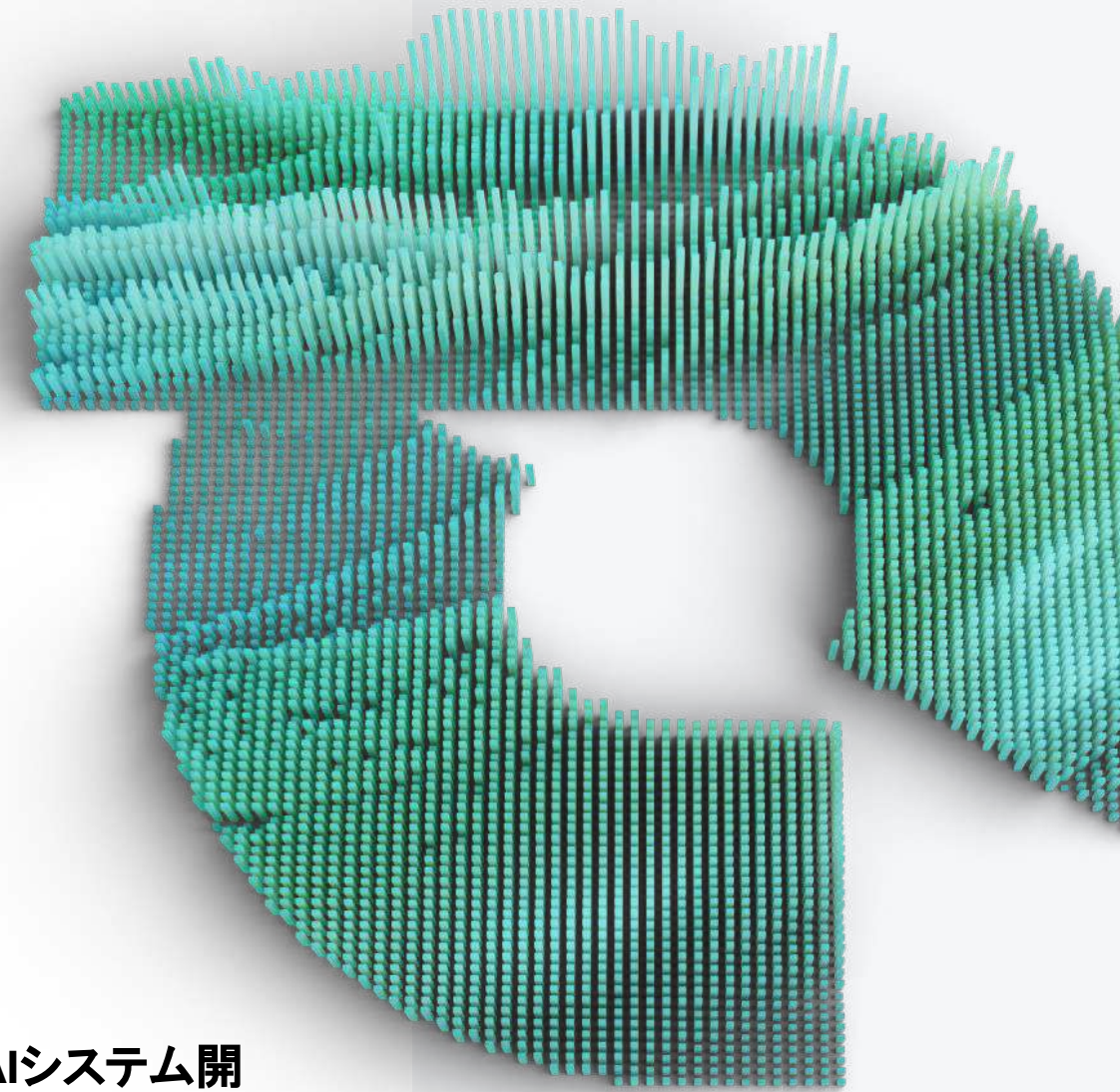
JETRO「日ASEANにおけるアジア DX促進事業」に採択

2021年8月

出光興産(株)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



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



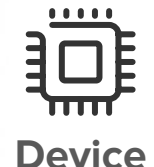
リスク AI



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



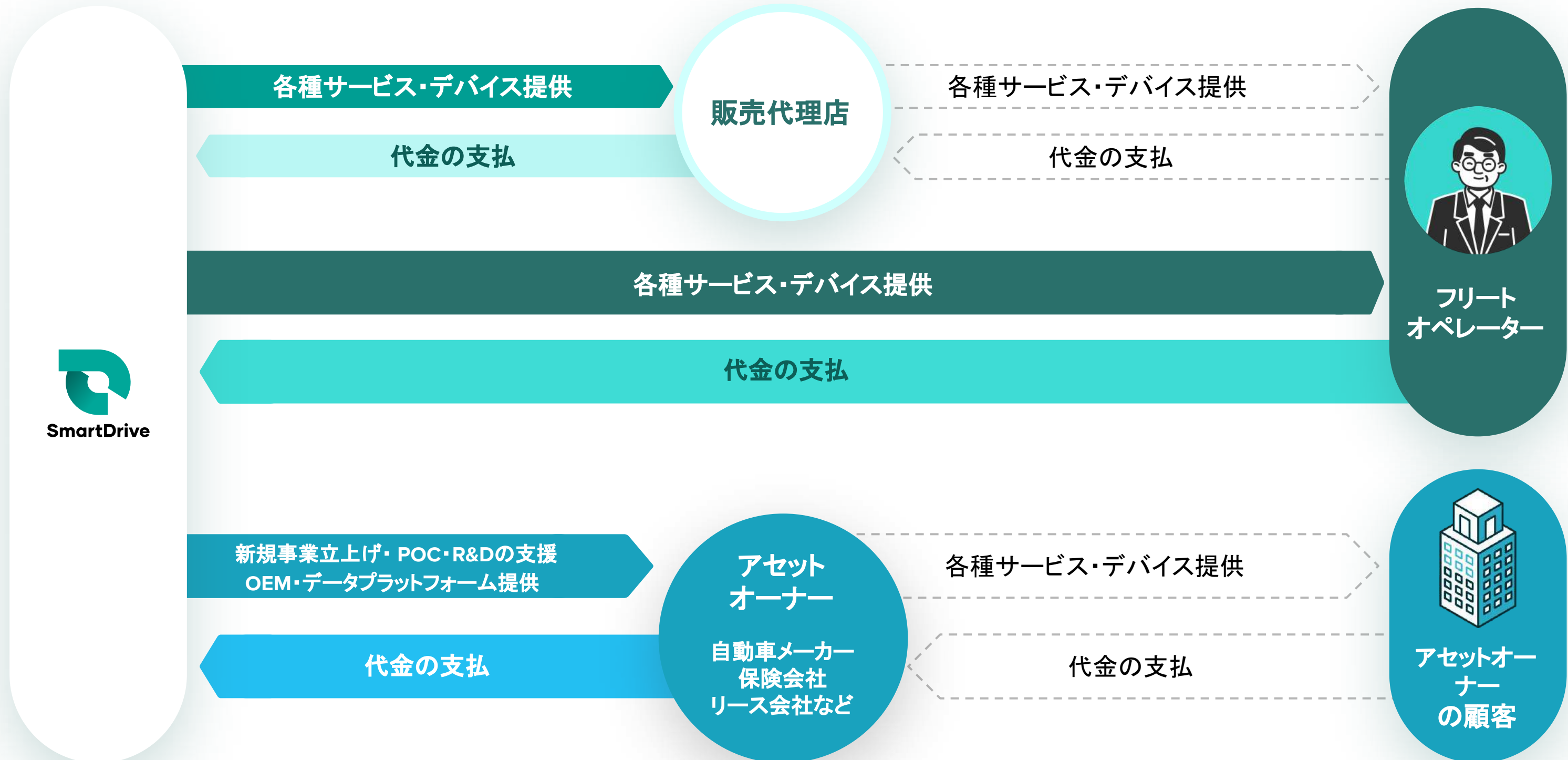
二輪



その他

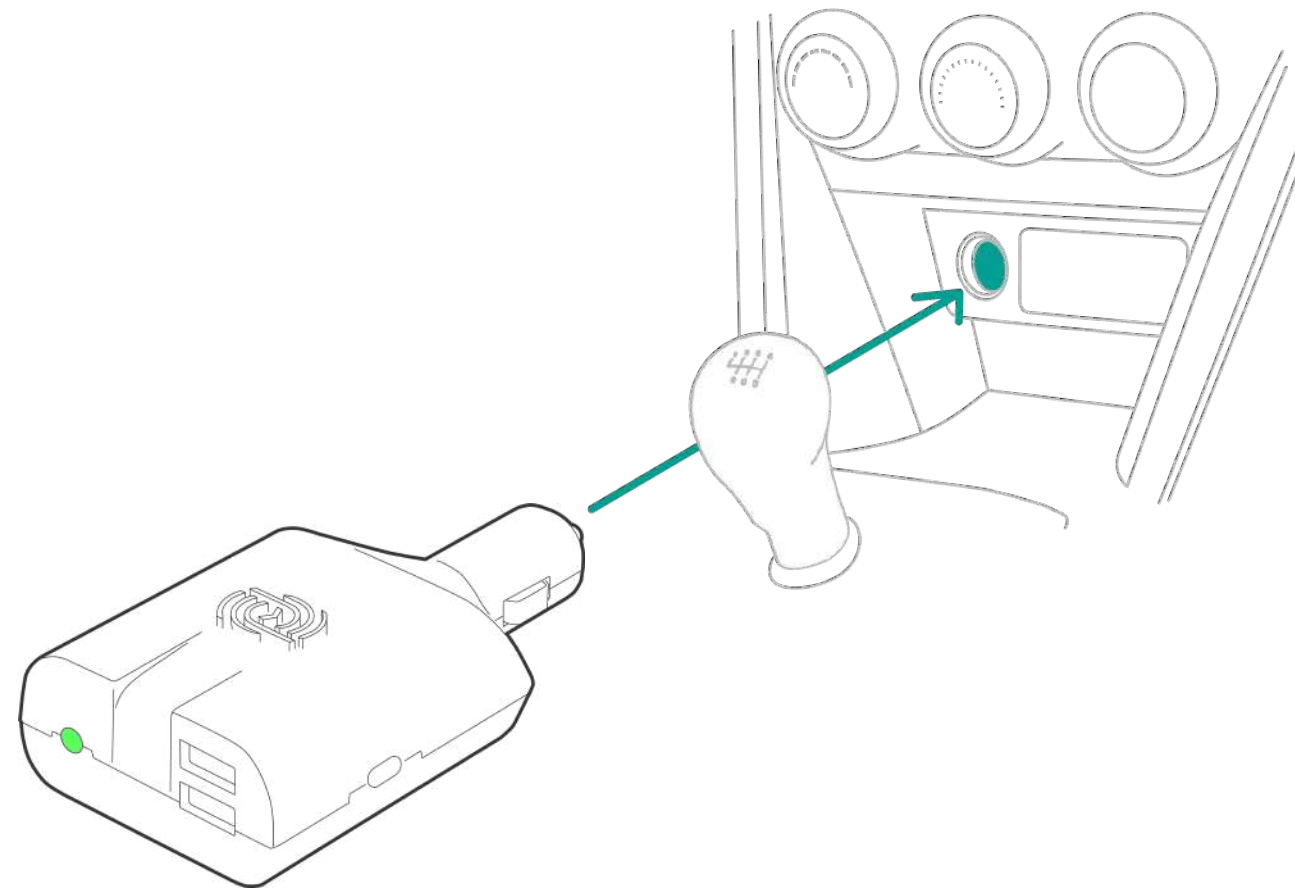
ビジネスモデル

- 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)

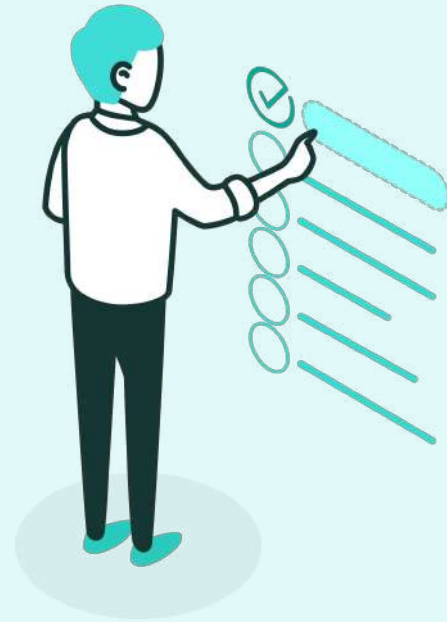
- 車載デバイスでクルマをコネクテッド化する、配送・営業・保守メンテナンスなど商用車利用企業向けのサービス
- 車両管理サービスをSaaS型として月額提供

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 <small>(建物設備会社の過去事例)</small>
安全運転	交通事故を 30%削減 <small>(生活関連サービスの過去事例)</small>
急加速/アイドリングの削減	燃費 10%改善 <small>(一般財団法人省エネルギーセンター資料参照)</small>
コンプライアンス強化	法的必要書類の DX化 <small>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</small>
車両の稼働率	保有車両を 16%削減 <small>(大手OA機器販売会社の過去事例)</small>

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



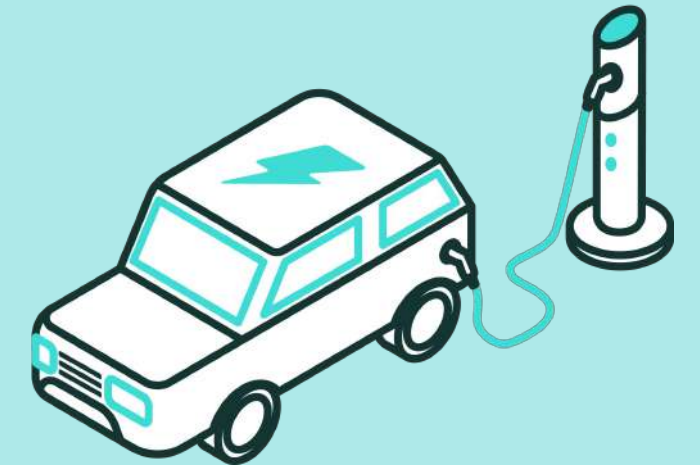
安全運転 事故削減

- 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）

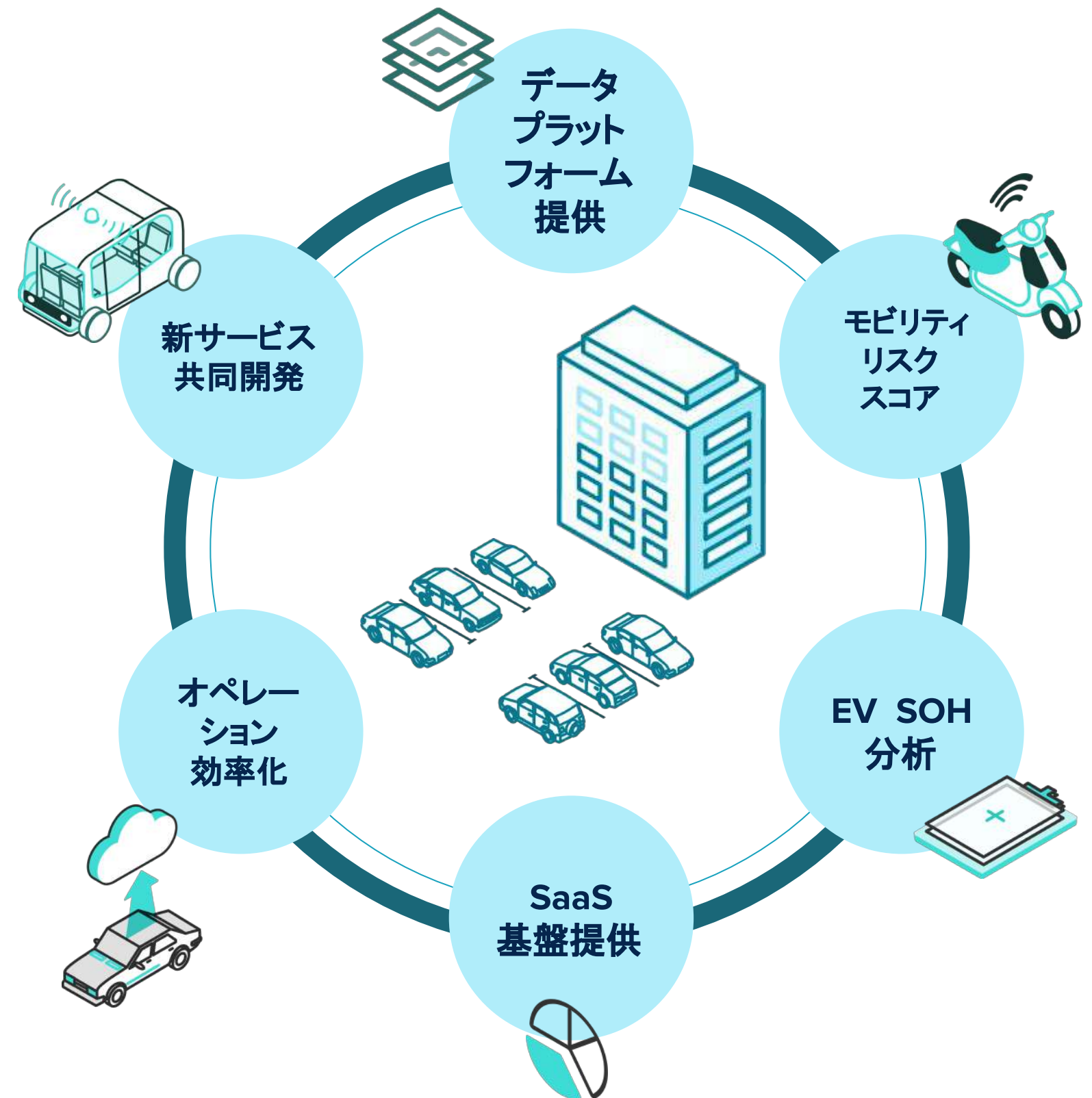
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

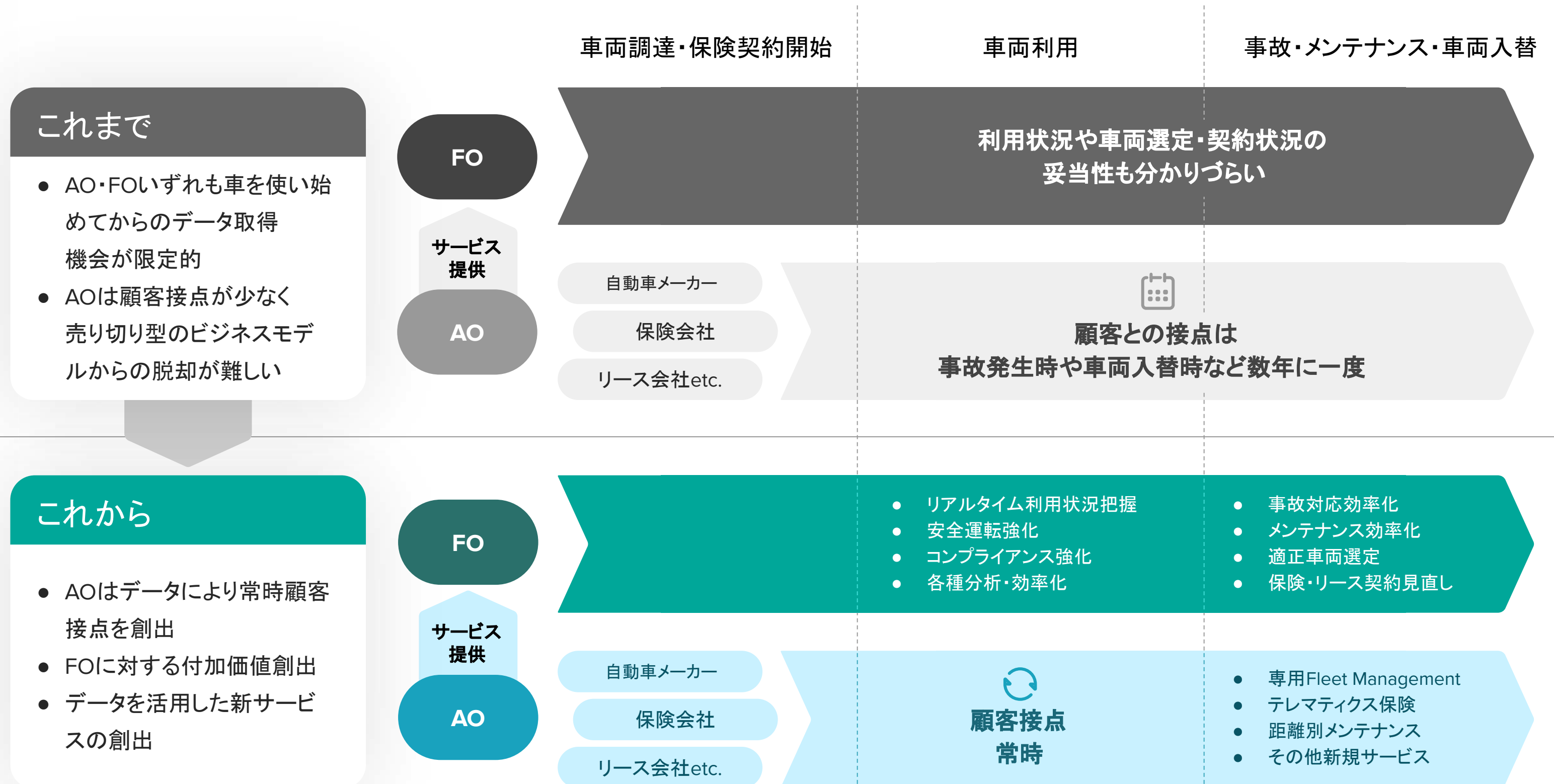
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



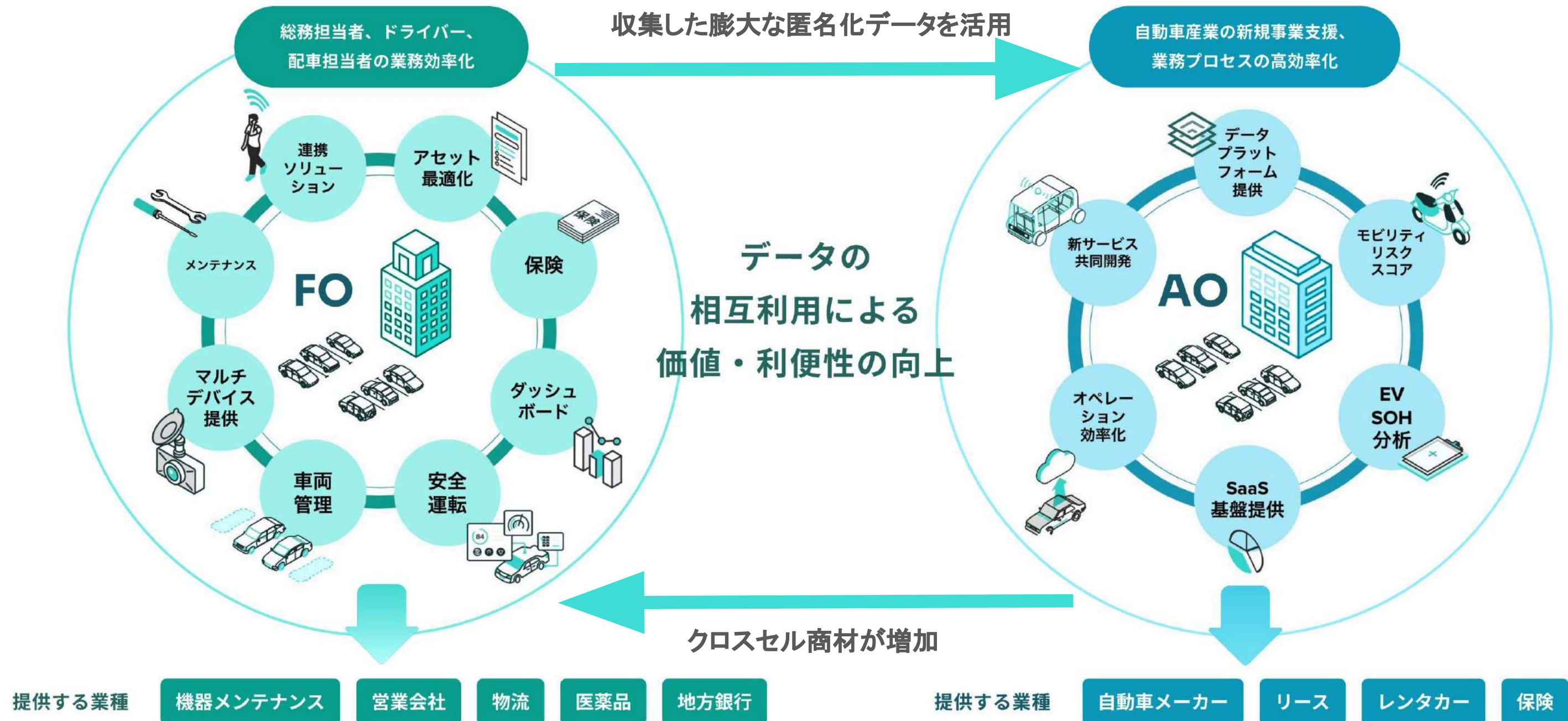
自動車産業のDX（AO事業）導入メリット

- 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



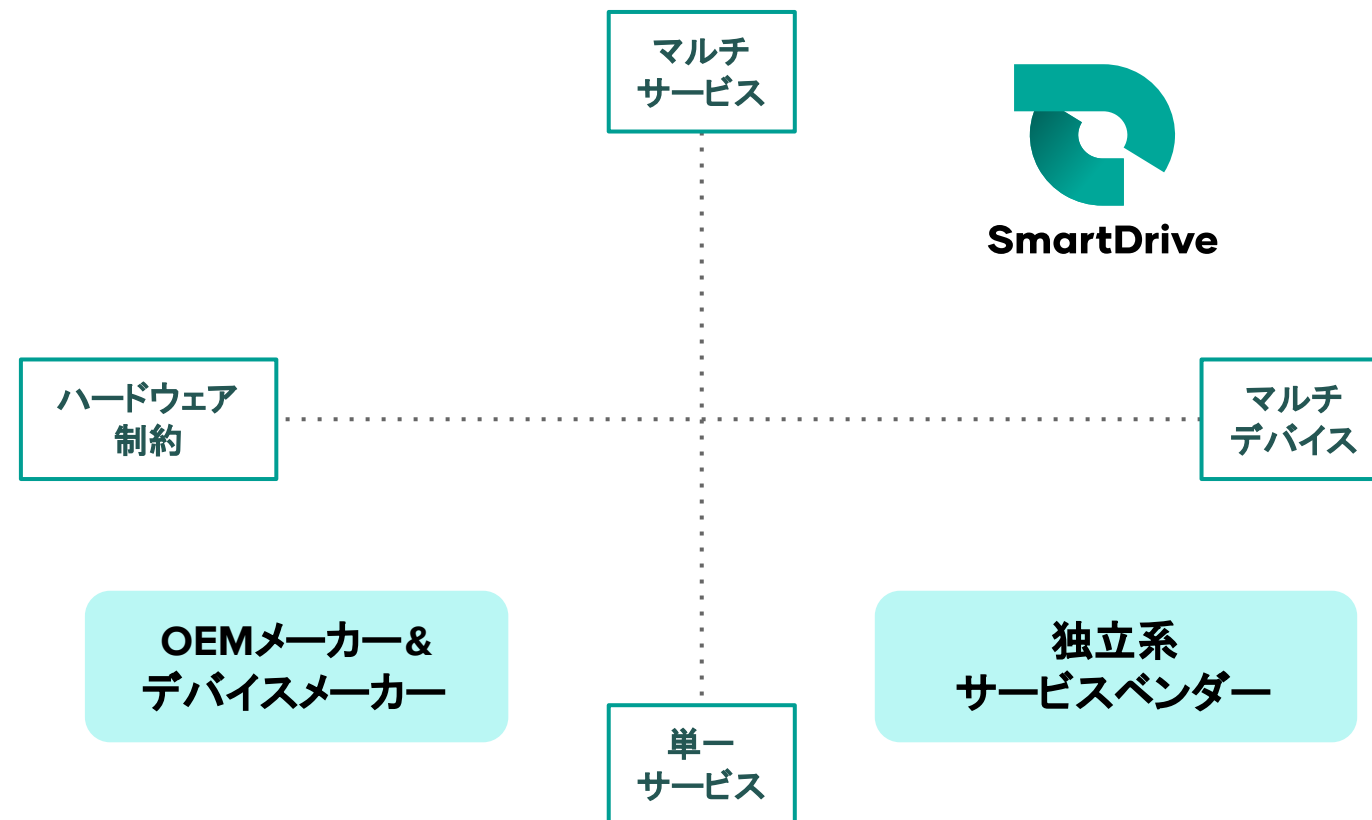
強み

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

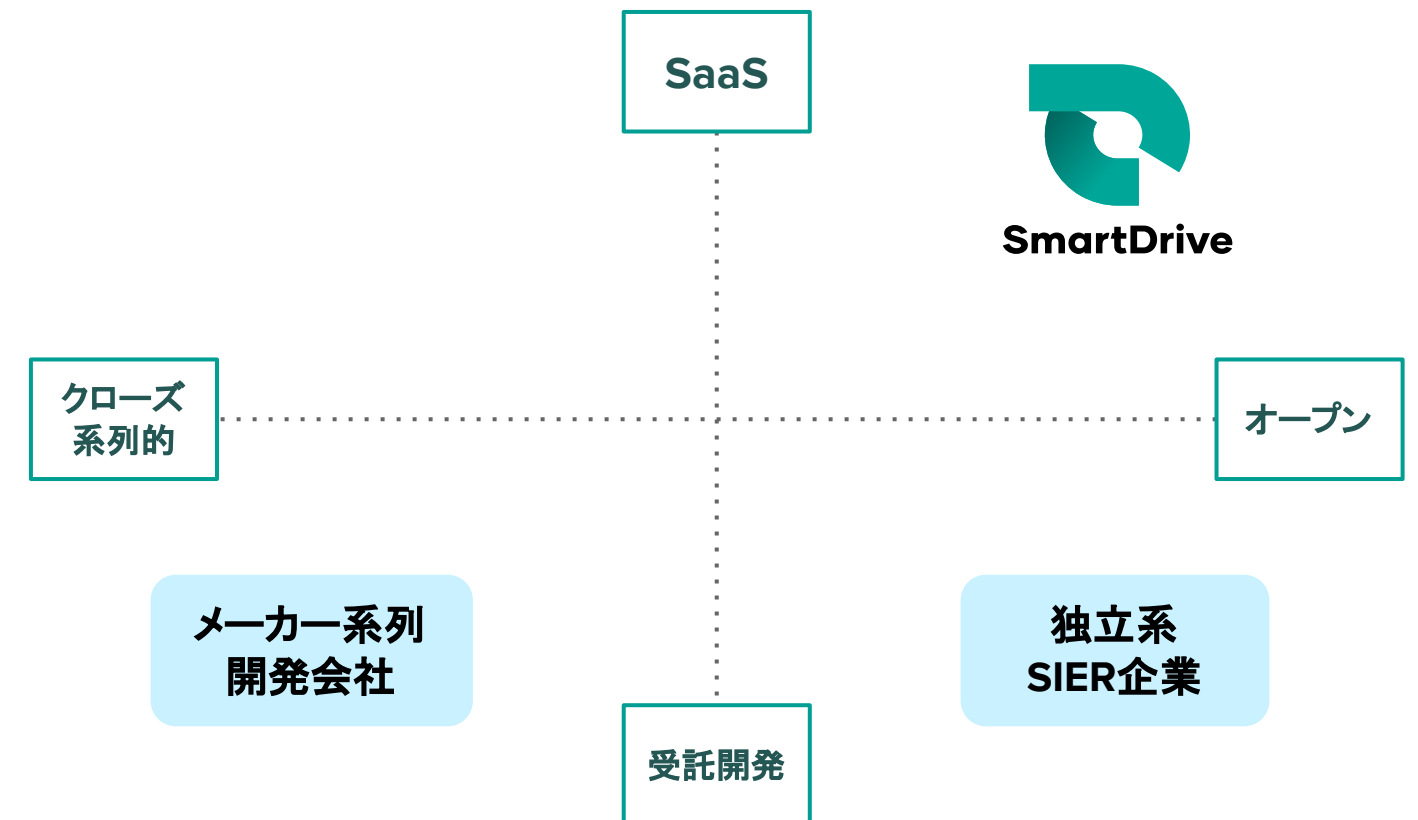
FO事業

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



強み

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

導入実績

1,800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

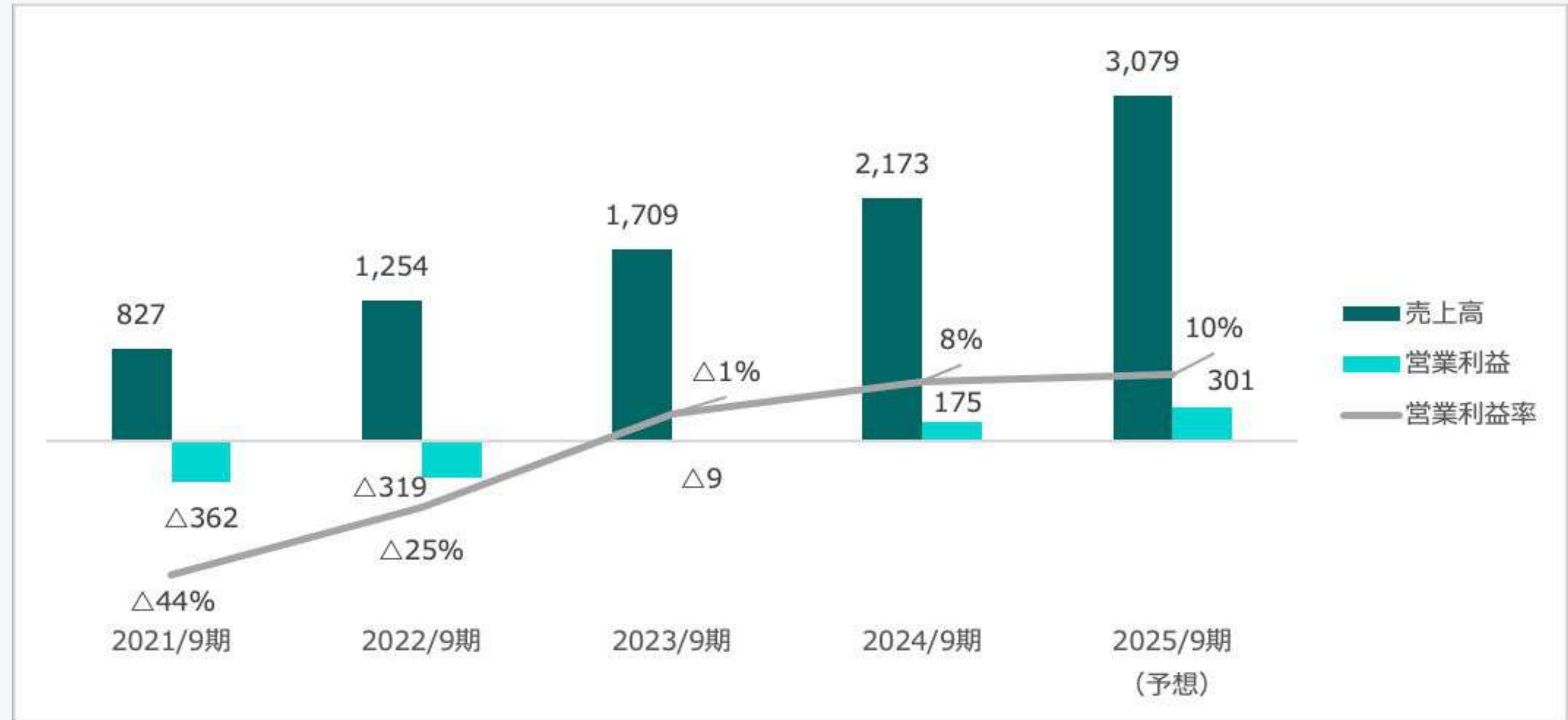
具体的な導入事例

- 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

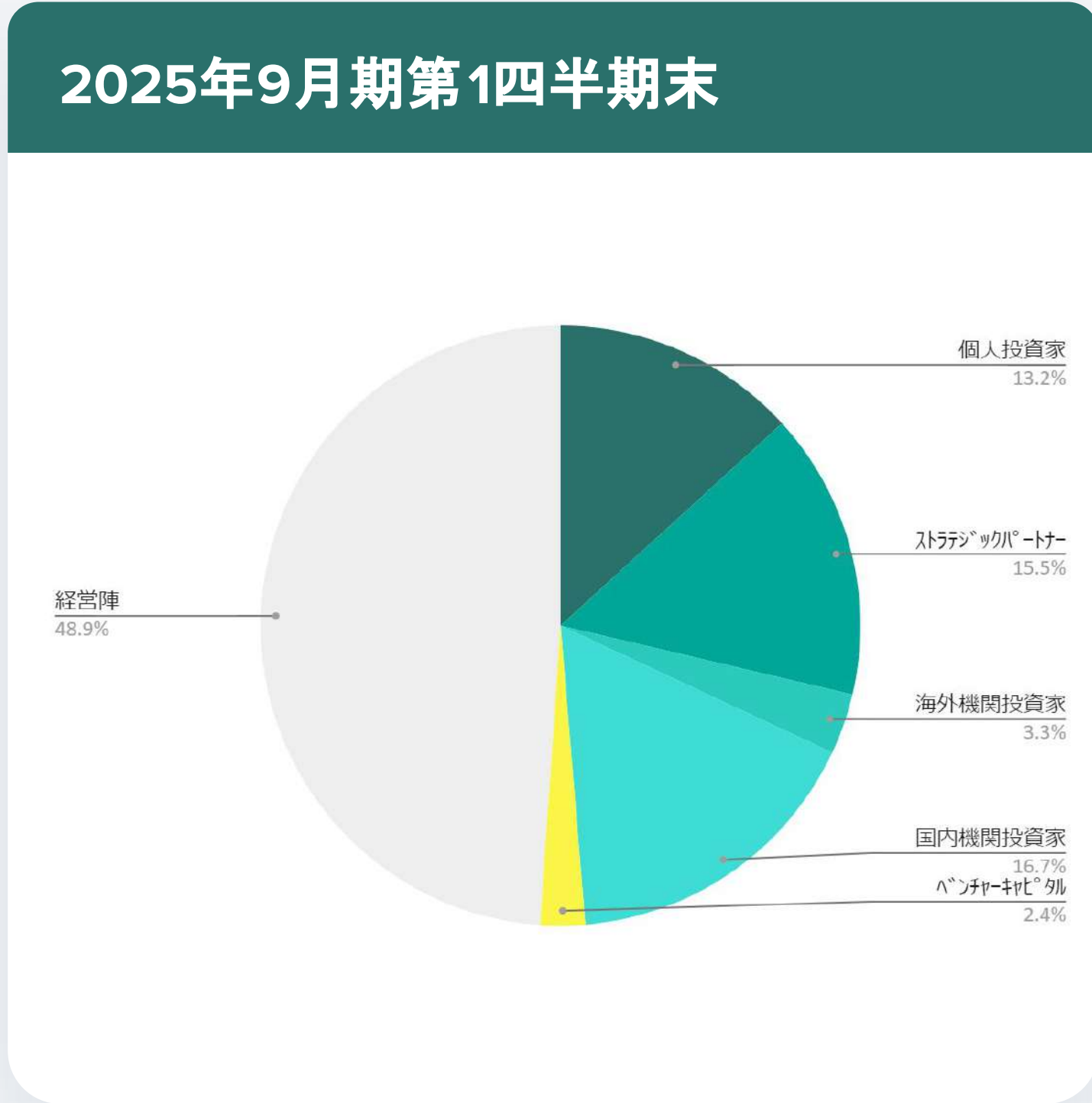
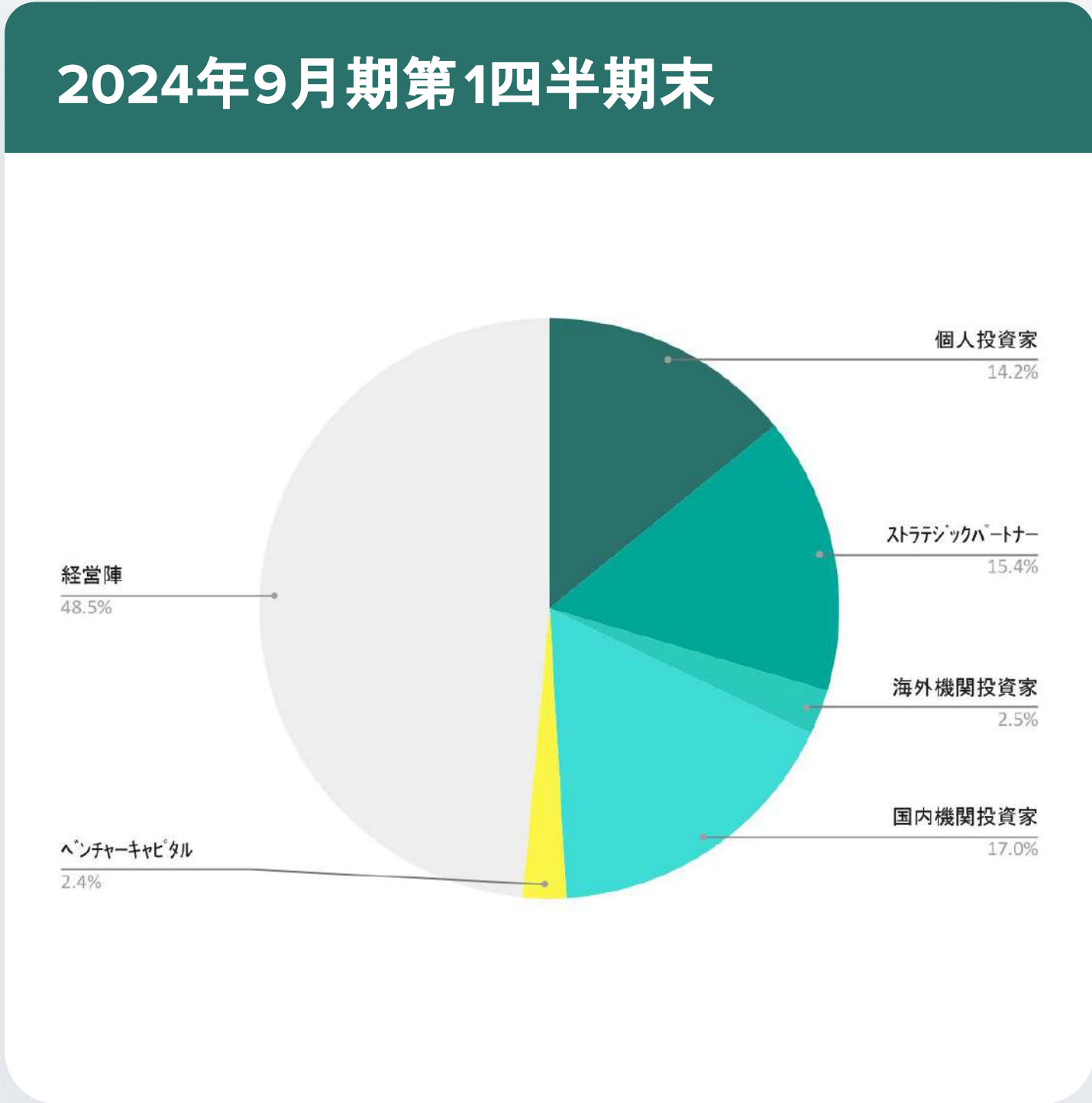
	課題	導入後
運転日誌手書きの廃止	運転日誌と車両管理を統一し、本社が利用状況を把握したい	<ul style="list-style-type: none"> ● 走行後すぐに日誌を自動作成し、本社が即時に情報確認 ● 手書き・保管業務が削減され、ドライバーから好評の声
危険運転操作を40%削減	事故の予防及び長時間の外出が多いため移動実績を可視化したい	<ul style="list-style-type: none"> ● 急操作2割削減(2ヶ月目)→4割削減(4ヶ月目) ● 危険走行データを元にした改善指導を実施 ● 月1回の会議で優良ドライバーの知見共有
自動車メーカー・リース向け	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

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



株式保有者別状況



(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。