

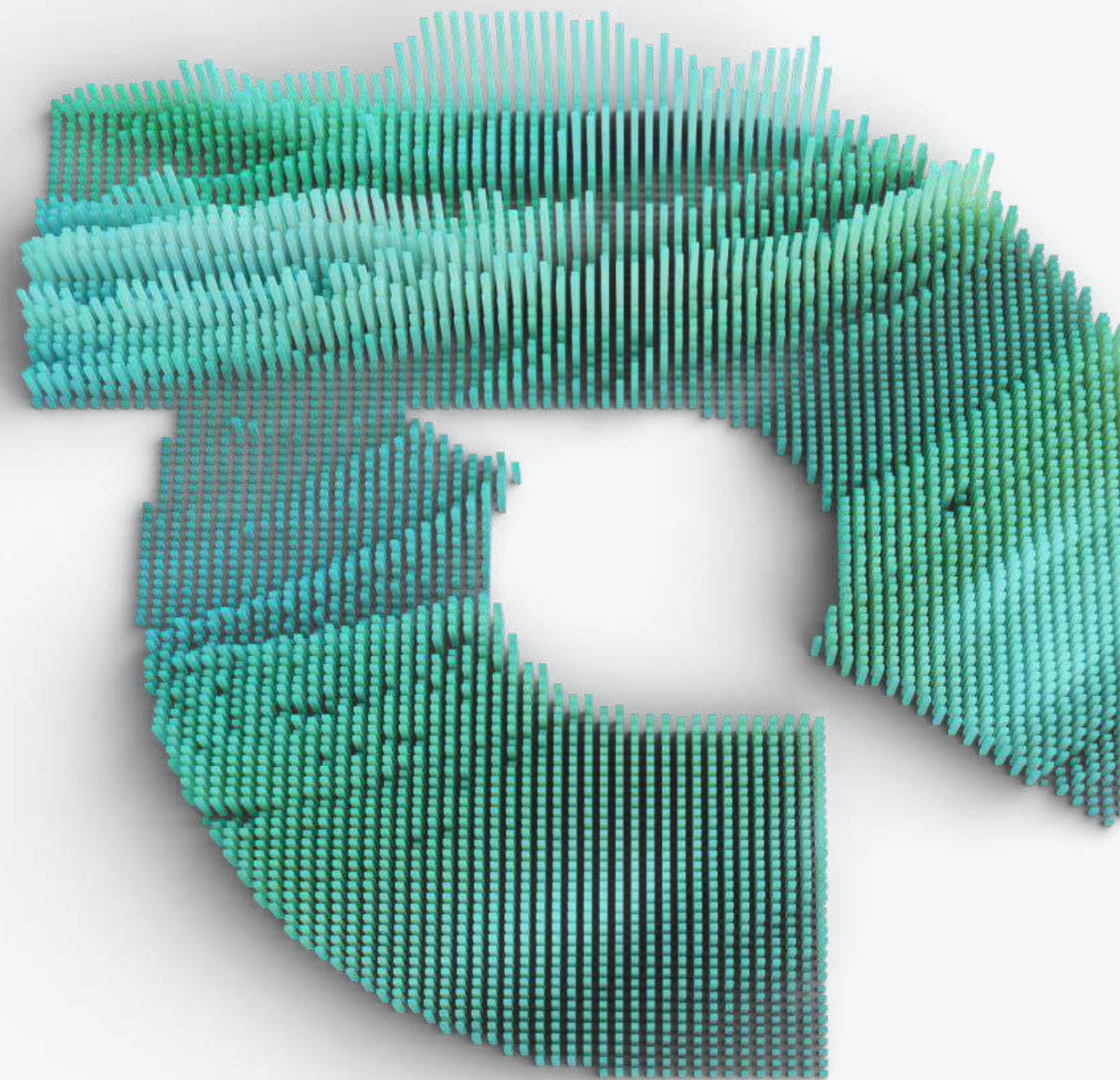


SmartDrive

2026年9月期 第3四半期 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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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3四半期実績

Q3イニシャル売上+65%、リカーリング売上+106%、営業利益+65%と増収増益を達成
H1の先行投資フェーズを越え、収益貢献フェーズへ移行

- 売上高 1,298百万円（前年同期比 +91%） ※ Q3累計 2,882百万円（+36%）
- 営業利益 170百万円（前年同期比 +65%） ※ Q3累計 309百万円（+19%）
- 当期純利益 96百万円（前年同期比 +44%） ※ Q3累計 287百万円（+82%）

事業指標進捗

- **リカーリング売上はQ3単体 892百万円（前年同期比 +106%）と過去最高**
- **リカーリング売上比率^(*1)（Q3累計）は69%（前年同期 56%）へ上昇し、収益安定性が向上**
- 契約社数は2,592社（前年同期比 +25%）、インターゾーン顧客基盤は7,000店舗超

通期予想比

- Q3累計の通期予想比進捗率は売上高 63%・営業利益 42%（前年同期は73%・66%）
- 通期業績予想は据え置き。通期達成はQ4の下記案件の進捗次第（①インターゾーン完全グループ化 ②新型デバイスフックの新たな顧客層開拓 ③AI Mobility OS等による大型案件具体化）

TOPICS

- インターゾーンは連結後初の3ヶ月フル連結となり、AO売上が前年比+323%に拡大
- **AI Mobility OS提供開始。** プロンプトベースの分析や基幹システム連携の商談を本格化
- 自己株式取得による資本効率の向上と機動的な資本政策の実施

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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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

1,298 百万円

(前年同期比+91%)

リカーリング売上

892 百万円

(前年同期比+106%)

リカーリング比率(Q3・3ヶ月)

69%

(前年同期 64%)

営業利益

170 百万円

(前年同期比+65%)

当期純利益

96 百万円

(前年同期比+44%)

Q3累計売上高

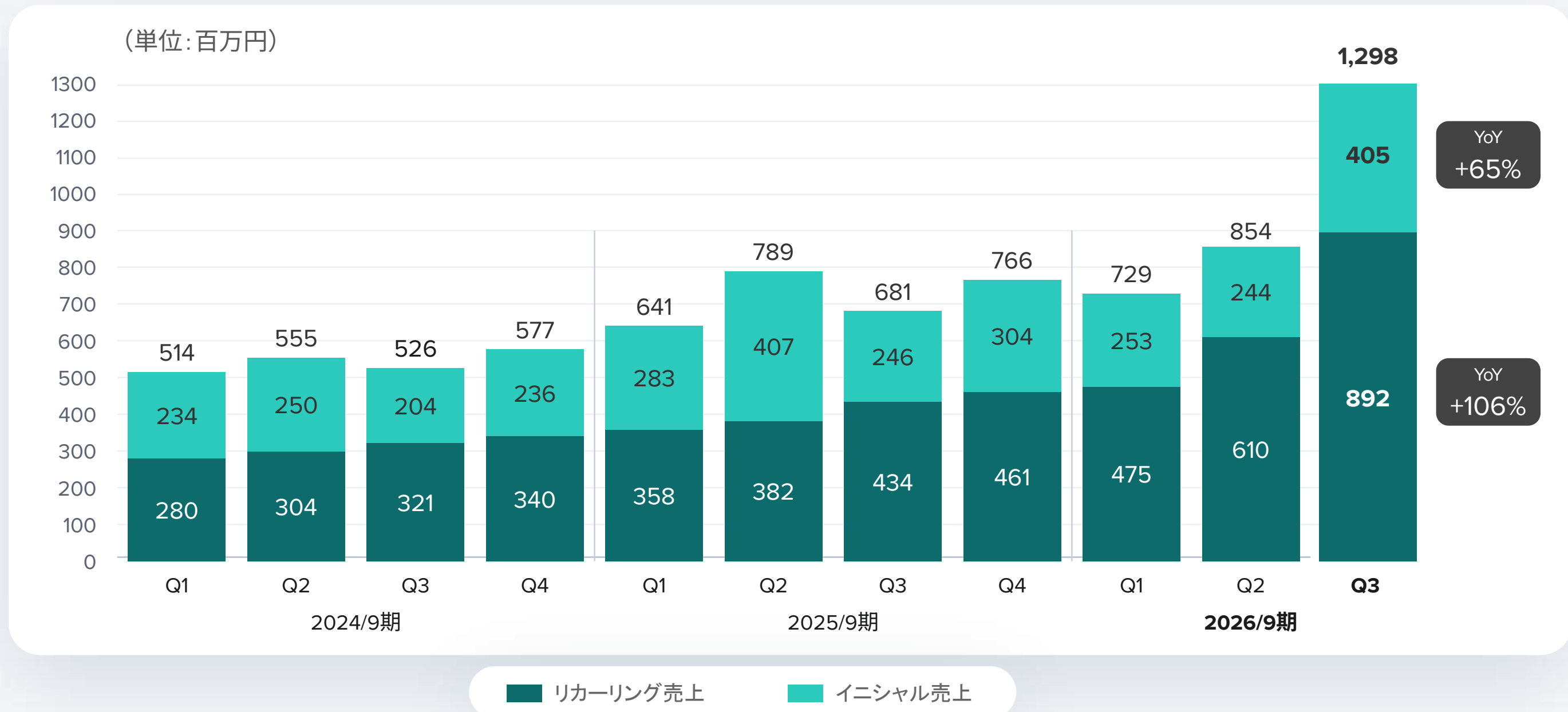
2,882 百万円

(前年同期比+36%)

※ 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（53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

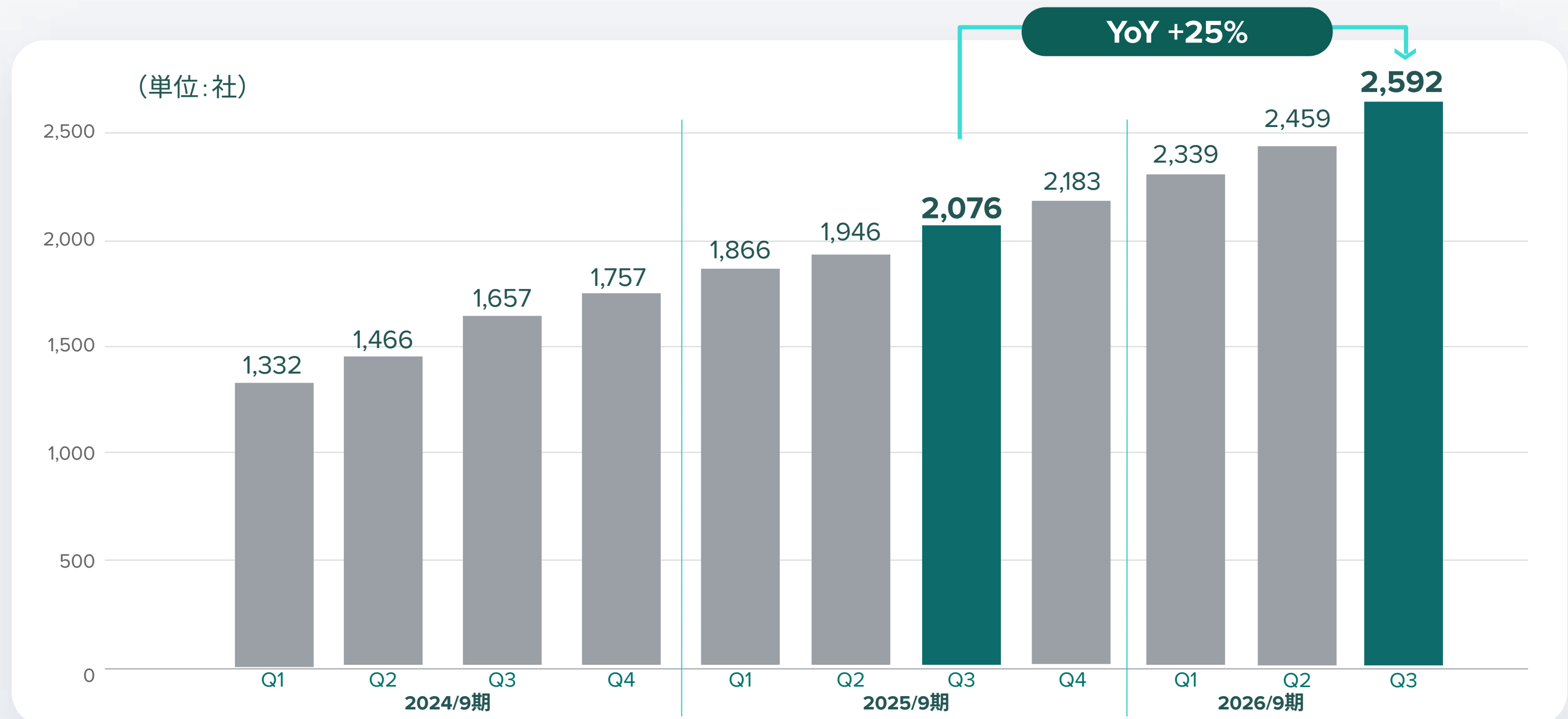
- リカーリング売上はMRR積み上げとインターゾーンのフル連結（Q3は3ヶ月フル反映）で前年同期比+106%と過去最高。うち既存事業ベースでも堅調に成長
- Q3はイニシャル売上も大型案件の獲得により回復（前年同期比+65%）
- リカーリング売上比率（Q3累計）は前年同期累計56%から69%へ上昇し、収益基盤の安定性が一段と向上



※ 各変動要因の金額は百万円未満を切り捨てているため、合計値と一致しない場合があります

契約社数^(*1)の推移

- 契約社数は継続成長し、ストック型収益の安定的な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（ARPA）の上昇に注力
- 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



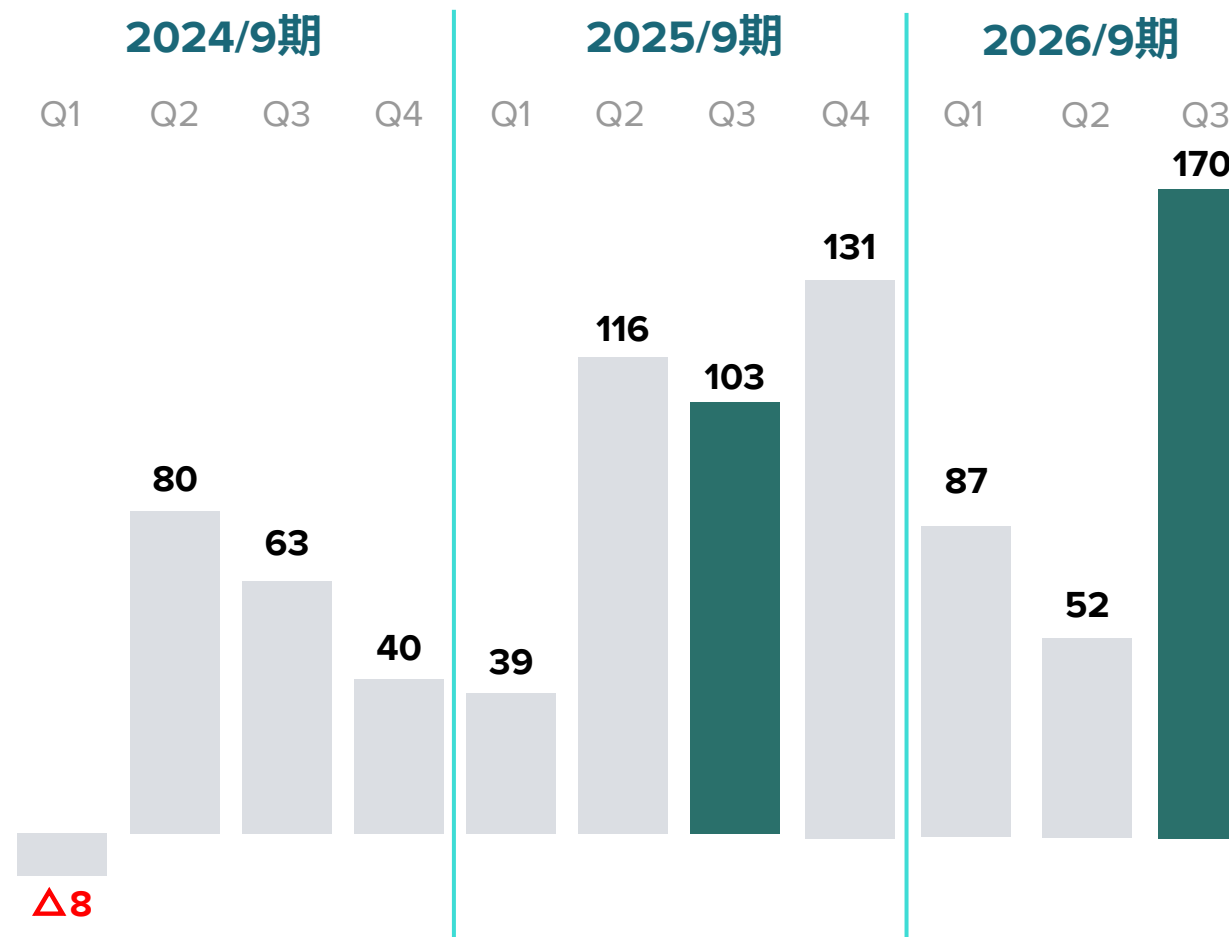
(*1) エンドユーザー数。代理店・パートナー経由の商流の場合も、エンドユーザーとなる法人数を集計対象としている

営業利益等の推移

- Q3は売上高+91%・営業利益+65%と大幅な増収増益。営業利益率はQ2の6%から13%へ回復
- インターゾーンのフル連結（3ヶ月フル反映）が寄与し、MRR積み上げと先行投資効果の顕在化が増益を牽引
- H1の先行投資フェーズを越え、下期は収益貢献フェーズへ移行

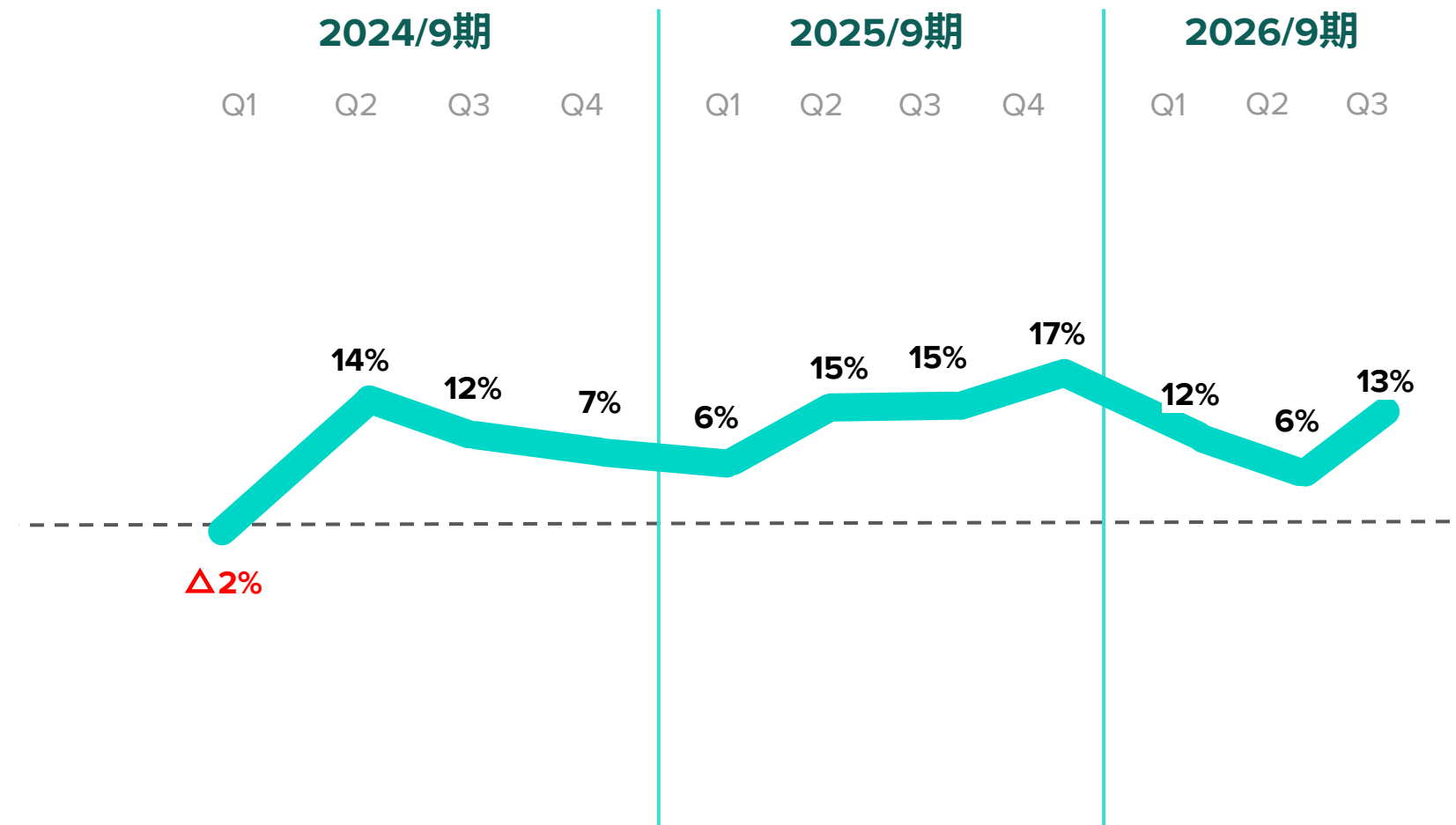
営業利益

(単位:百万円)



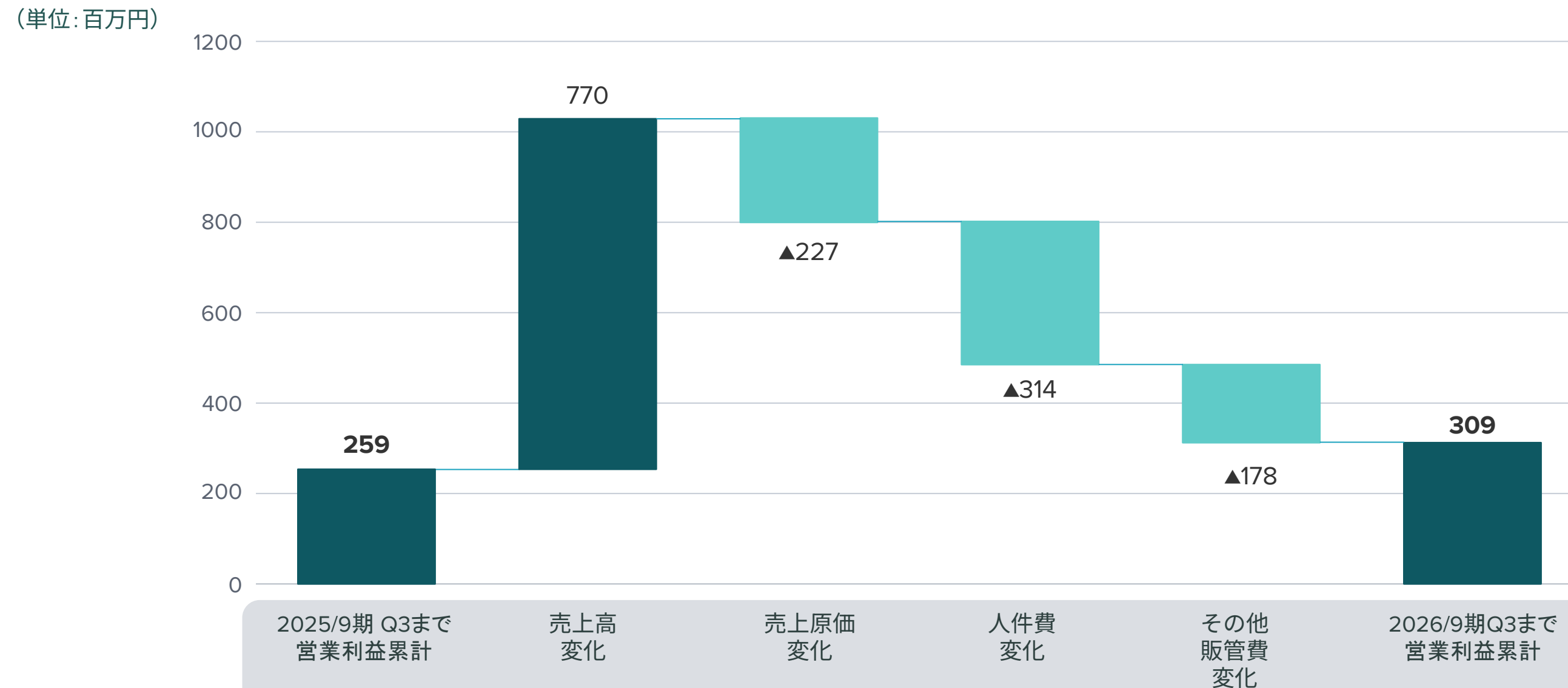
営業利益率

(単位:%)



営業利益の増減分析（Q3累計・前年同期比）

- Q3累計の売上総利益は前年同期比+42%、粗利率は61.1%から63.6%（+2.5pt）へ改善
- Q3累計の販管費増（+491百万円、+48%）はインターゾーン連結や人材・体制強化投資が主因
- 投資はH1までがピークで、Q3以降は収益貢献フェーズへ移行。
- Q3累計の営業利益は前年同期比+19%で309百万円（前年同期は259百万円）

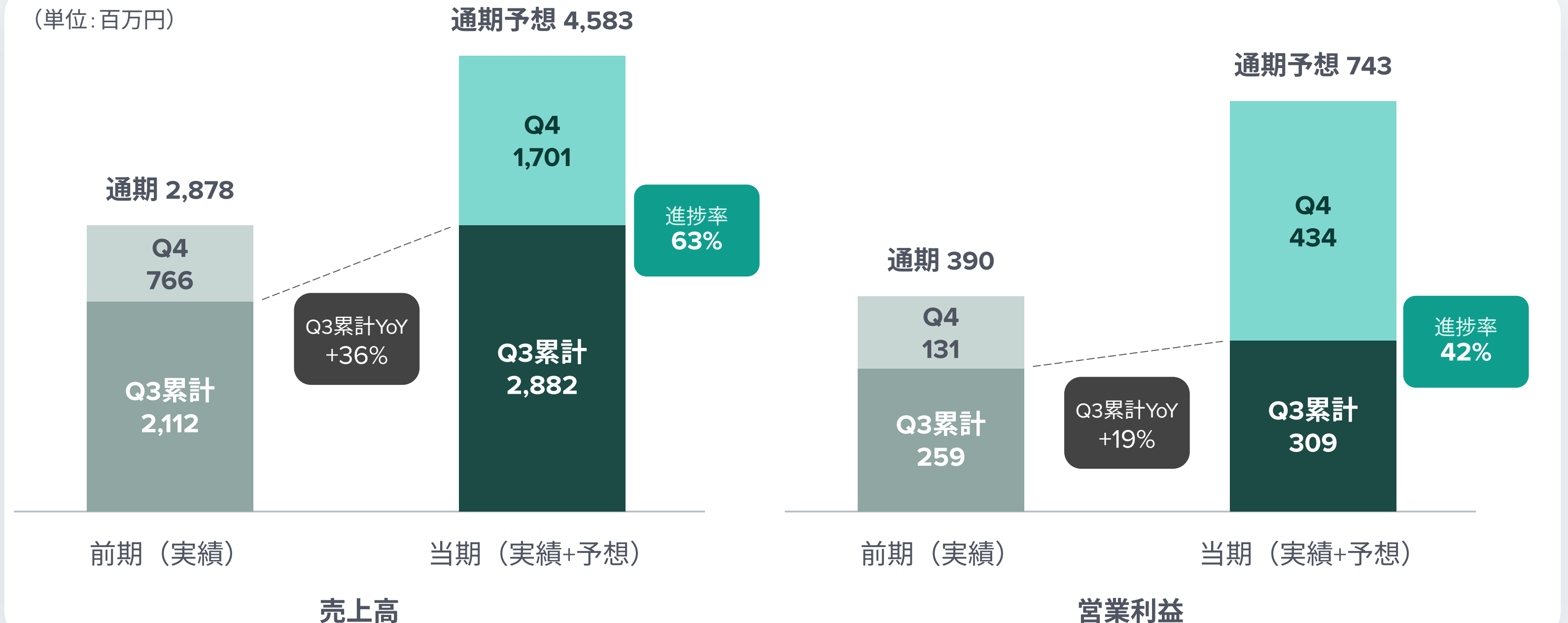


※ 各変動要因の金額は百万円未満を切り捨てているため、合計値と一致しない場合があります

通期業績予想に対する進捗

- Q3累計進捗率は売上高63%・営業利益42%。通期計画の達成に向けてQ4の業績進捗が重要
- Q4は①インターゾーンのフル連結、②大型案件受注、③AI Mobility OS関連案件具体化による積上げを見込む
- 大型案件・AI Mobility OS関連案件は受注から導入・検収までの時期により業績が変動する可能性。現時点では予想を据え置き、引き続き進捗を精査

(単位: 百万円)



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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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

- 通期業績予想は据え置き。下期偏重の計画であり、下期はインターゾーンをフル連結・下期集中の大型案件
 ・ AI Mobility OS案件が集中する構造
- 営業利益率は Q2:6% → Q3:13% と回復傾向。通期16%（予想）に向けて、下期の利益貢献を見込む

(単位:百万円)

	2025/9 (実績)	2026/9 (予想)	前期比
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)	352 (12%)	725 (16%)	+106%
当期純利益	453 (16%)	890 (19%)	+96%

※ 当期純利益は、インターゾーンの段階取得に伴う特別利益、および税効果（繰延税金資産の計上等）を含むため、経常利益を上回っています。

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）

戦略

- 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

営業

- AI Mobility OS 提案を中心に営業展開
- 提案プロセス・受注基準等の標準化を継続推進
- パートナー企業との連携強化によるクロスセル機会
- 新型デバイス提案 → OS・基幹システム連携へ深化

目的

- 取扱データ量の増加 + 高ARPA化による収益性向上

② SMB領域（中小型案件の積上げ）

戦略

- 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

営業

- 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）
- 拠点拡充の継続（西日本+九州）
- SmartDrive Boxとのクロスセルで顧客単価向上

目的

- 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

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み合わせによる予知整備・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P12参照）

業績・戦略インパクト

即時効果

Q3のAO売上が前年比+323%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^(*1)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」

自己株式取得（2026年6月16日付開示）

- 資本効率の向上と機動的な資本政策の一環として、自己株式の取得を決議・開示
- 増収増益基調の定着を踏まえ、株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を継続的に検討

取得の概要

取得株式総数（上限）

1,580,000株（上限）

発行済株式総数に対する割合4.2%

取得価額の総額（上限）

300百万円（上限）

取得期間

2026年6月17日～2026年7月16日

取得済（本資料公表時点）

373,600株・78百万円

取得率24%（株数ベース）

取得の目的・意義

- 当社の株価水準、財務状況および今後の成長投資機会を総合的に勘案し、①資本効率の向上、②株式報酬制度への活用、ならびに③将来的な成長投資・資本提携等への活用を含めた機動的な資本政策の実行を可能とするため。
- 取得株式の消却予定：無

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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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。AI Mobility OSの外部提供を開始し、複数エンタープライズと基幹システム連携の商談が進行



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

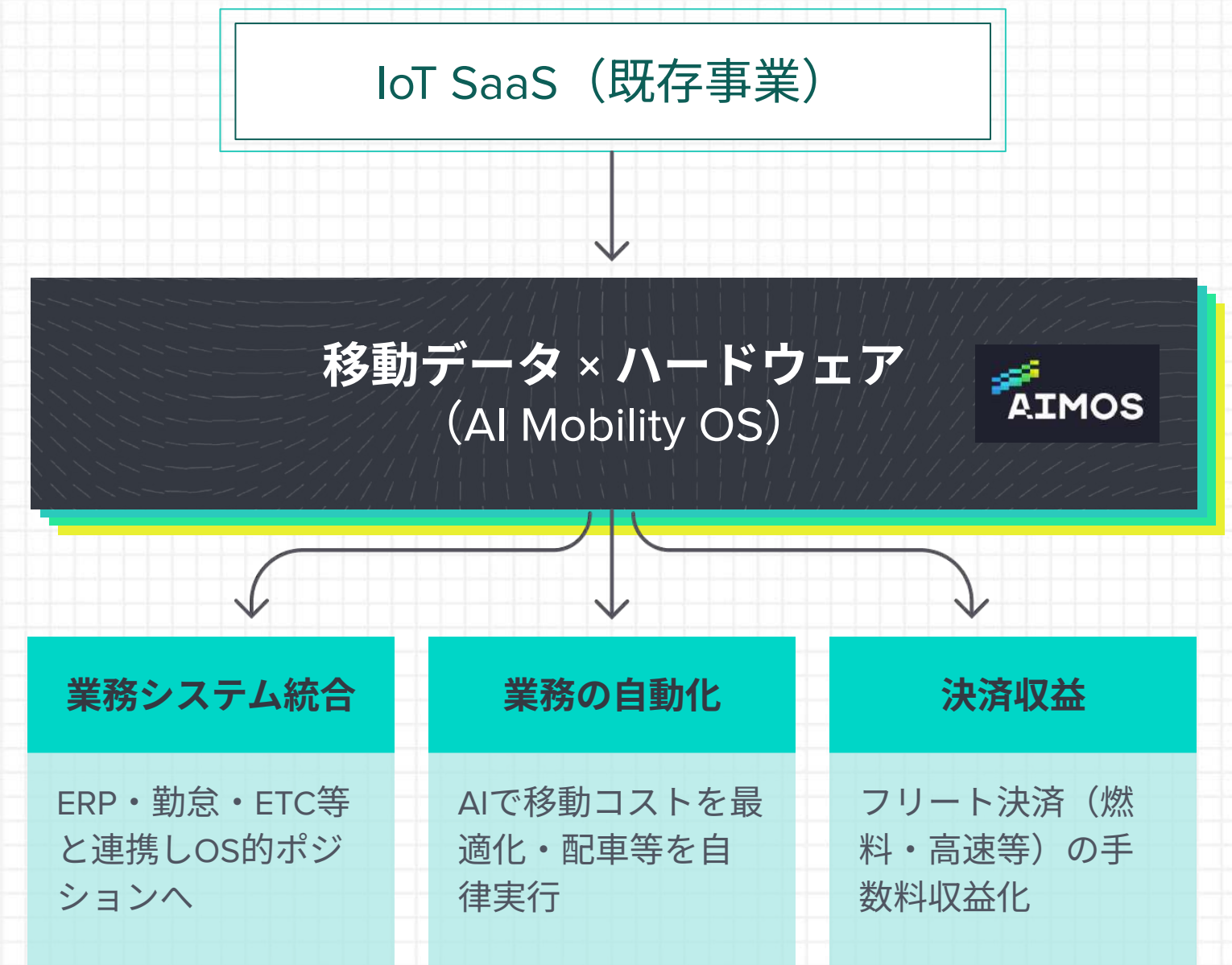
移動データを基盤に収益多様化:

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（*1））
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（*2）

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^(*1)（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、顧客ごとの要望に応じたデータ統合開発にも対応



(*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月期の（株式報酬の）業績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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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	売上がQ3(3ヶ月)で前年同期比+91%と急拡大した一方、営業利益率は前年同期15%から13%へ低下しています。 増収の質と利益率の見方は？	Q3の大幅増収は、インターゾーンのフル連結によるAO事業の拡大が主因です。営業利益率が前年同期の15%から13%へ低下したのは、増収を上回るペースで販管費(人件費等の固定費)が増加し、全社の販管費率が約50%→51%へ上昇したためで、Q3単体の粗利率はほぼ横ばい(64.8%→64.5%)です。 一方で、営業利益額は前年同期比+65%(170百万円)と大幅増益で、利益率もQ2の6%から13%へ回復しました。既存FO事業のリカーリング(MRR)も前年同期比+24%と着実に伸びており、増収は"連結効果+本業成長"の両輪です。今後はグループ間クロスセルとOS化によるARPA向上で、利益率の改善を目指します。
2	インターゾーン連結の寄与と、既存事業（オーガニック）の成長はそれぞれの程度ですか？	Q3のAO売上は499百万円（海外含む。前年同期比+323%）と、インターゾーンのフル連結が牽引しました。 一方、既存のFO事業もQ3売上+42%、うちリカーリング（MRR）は+24%と堅調で、大型案件の反動があったQ2から回復しています。 全社リカーリング売上はQ3単体892百万円（+106%・過去最高）、リカーリング売上比率はQ3累計で69%（前年56%）へ上昇し、連結効果とストック収益の積み上げの双方で収益基盤が強化されています。

決算に関するQ&A（想定質問）②

	質問	回答
3	Q3累計進捗（売上63%・営業利益42%）を踏まえ、通期予想を据え置く理由と、上振れ・下振れ要因は？	Q3累計進捗（売上63%・営業利益42%）は、前年同期（73%・66%）対比では低く見えますが、これは下期偏重の期初計画どおりです。 据え置きの理由は、①インターゾーンのフル連結が下期も継続寄与、②下期集中の大型案件、③AI Mobility OS案件の具体化、が計画線にあるためです。上振れ要因は新型デバイス拡販による粗利改善とエンタープライズ大型案件の受注及びグループ間クロスセルの顕在化、下振れ要因は、大型案件・AI Mobility OS案件の受注時期の後ろ倒しです。進捗の詳細は「通期業績予想に対する進捗」（P10）をご参照ください。
4	Q4の営業利益は通期予想の約6割（Q4利益率も高水準）が必要に見えるが、達成可能か？	下期偏重は期初からの計画で、①H1に集中した先行投資の一巡による利益率改善（Q2:6%→Q3:13%）、②インターゾーンのフル連結、③例年Q4が最需期である季節性（過去2期ともQ4が最高売上）、④下期集中の大型案件、が積み上げの前提です。もっとも、大型案件・AI Mobility OS案件の受注・検収の時期によって業績には一定の変動幅があり、進捗は四半期ごとに濃淡が生じます。現時点では、通期予想の修正を要する状況にはないものと判断しています。

決算に関するQ&A（想定質問）③

	質問	回答
5	当期純利益はQ3（3ヶ月間）で+44%と、営業利益(+65%)に比べ伸びが小さいが、要因は？	営業利益・経常利益はいずれも前年同期比+65%と同水準です。 当期純利益の伸びがこれを下回るのは、主に法人税等の負担（前年同期は税負担が相対的に軽微だった反動）によるものです。 なお、Q3累計の当期純利益（+82%）には、Q2に計上したインターゾーン取得に伴う特別利益が含まれます。
6	AO事業が急拡大していますが、今後の成長ドライバーとシナジー（gnote連携等）の進捗は？	AO事業はインターゾーン連結で規模が拡大し、今後は①gnote導入ディーラー向けクロスセル、②SmartDriveのFO顧客とインターゾーン顧客基盤（7,000店舗超）の相互送客、③AI Mobility OSによるデータ統合、が成長ドライバーです。 gnoteとSmartDriveの連携によるAO顧客向け新サービスも順次立ち上げ中で、FO×AOのクロスセルによりARPA向上と顧客あたり取扱データ量の増加を進めます。

決算に関するQ&A（想定質問）④

	質問	回答
7	AI Mobility OSの外部提供・エンタープライズ大型案件の進捗と、来期以降の収益貢献の見込みは？	Q3よりAI Mobility OSの外部提供を開始し、複数のエンタープライズ企業と基幹システム連携をフックとした商談が進行しています。プロンプトベース（自然言語AI）でのデータ分析・統合が差別化要素で、従来より高いARPAの大型アカウント開拓につながります。 単価・契約期間が大きく、受注から収益貢献までにリードタイムがあるため、Q4業績予想には、既に具体化している一部案件の初期開発売上等を織り込んでいます。一方で本格的なリカーリング収益への寄与は来期以降を見込んでいます。
8	今回の自己株式取得の狙い・規模と、今後の株主還元方針は？	2026年6月16日付で自己株式取得（上限1,580,000株＝発行済株式総数の4.2%、取得価額上限300百万円、取得期間2026年6月17日～7月16日）を決議・開示しました。 狙いは①資本効率の向上、②株式報酬制度への活用、③将来の成長投資・資本提携への機動的な活用です（取得株式の消却予定は現時点ではなし）。 当社は株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を重視しており、増収増益基調の定着を踏まえ、今後も株価水準・財務状況を勘案しつつ、自己株式取得を機動的に検討・実施します。

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3四半期業績報告

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(Q3累計・前年同期比)

通期業績予想に対する進捗

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

自己株式取得(2026年6月16日付開示)

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

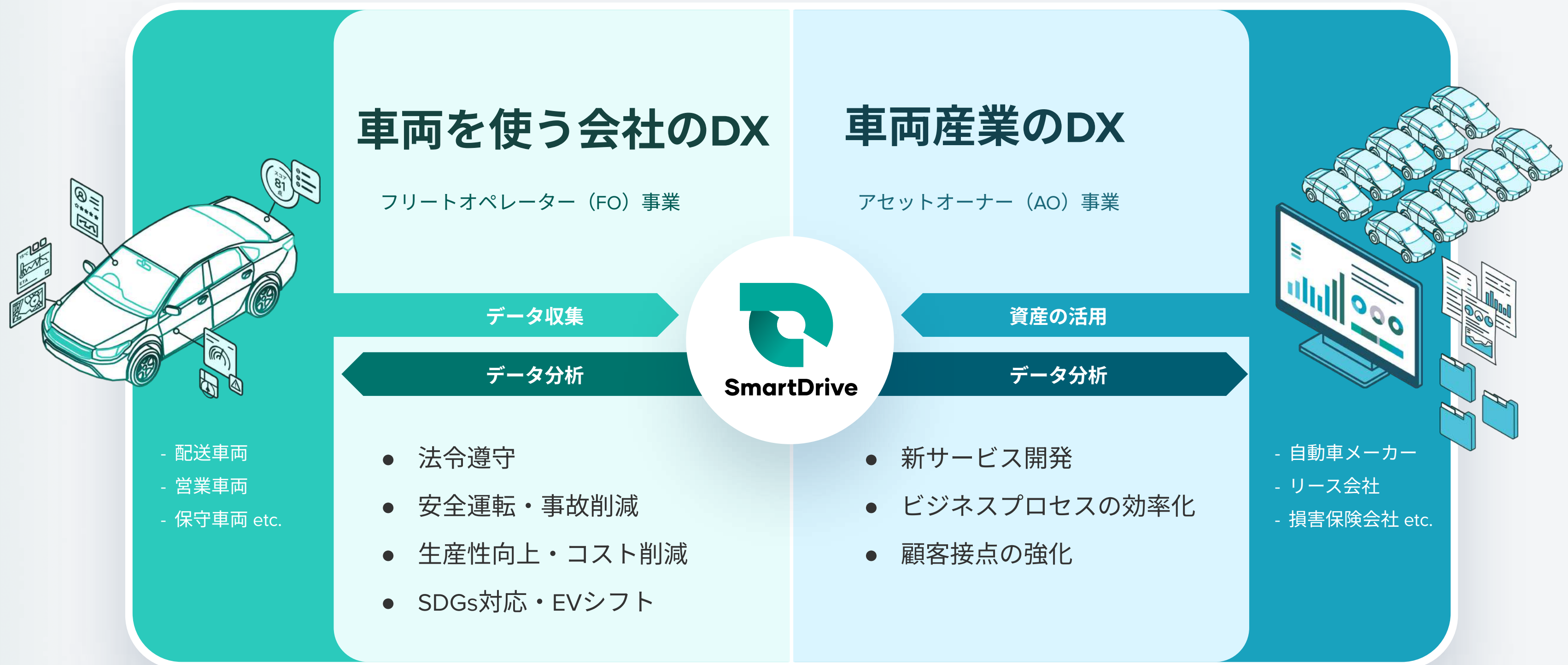
導入実績・事例

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

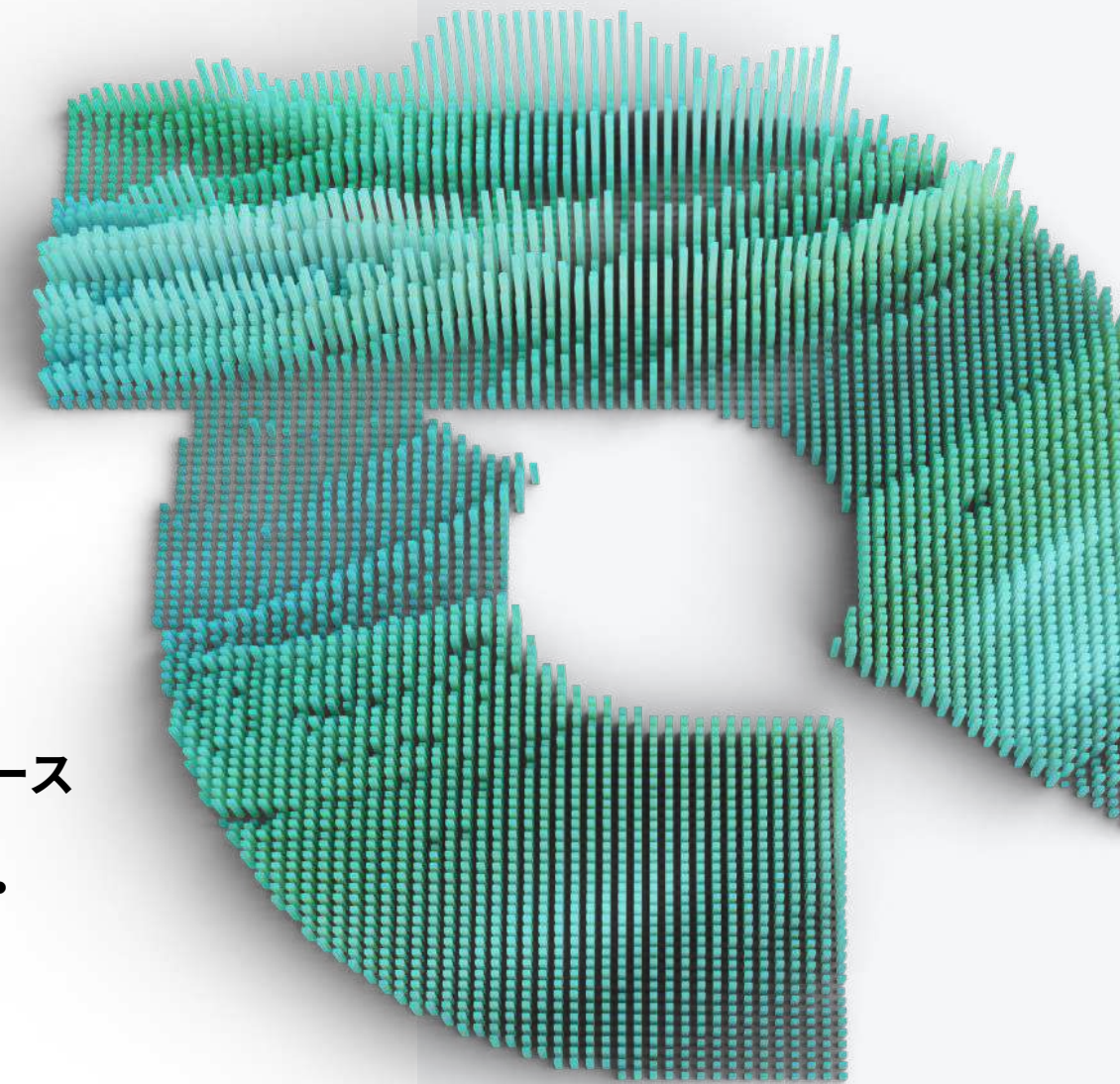
本社所在地 : 東京都千代田区内幸町 2-1-6 日比谷パークフロント 19階

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㈱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㈱モビリティトランスフォーメーションを設立
2026年1月	㈱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

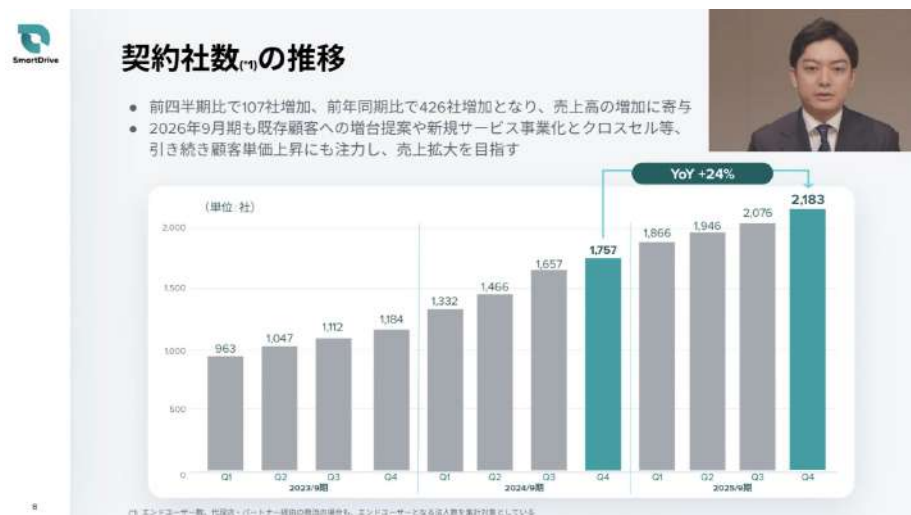
対談形式の会社概要・成長戦略説明



日経CNBC「Market Breakthrough」



決算説明

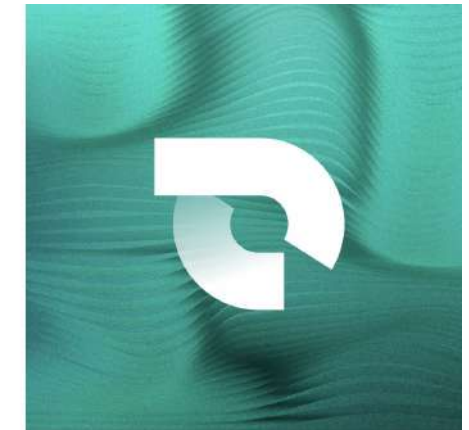


日興Web IR Day



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ち上げ支援や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



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

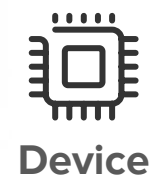


データ
プラット
フォーム(*1)



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



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



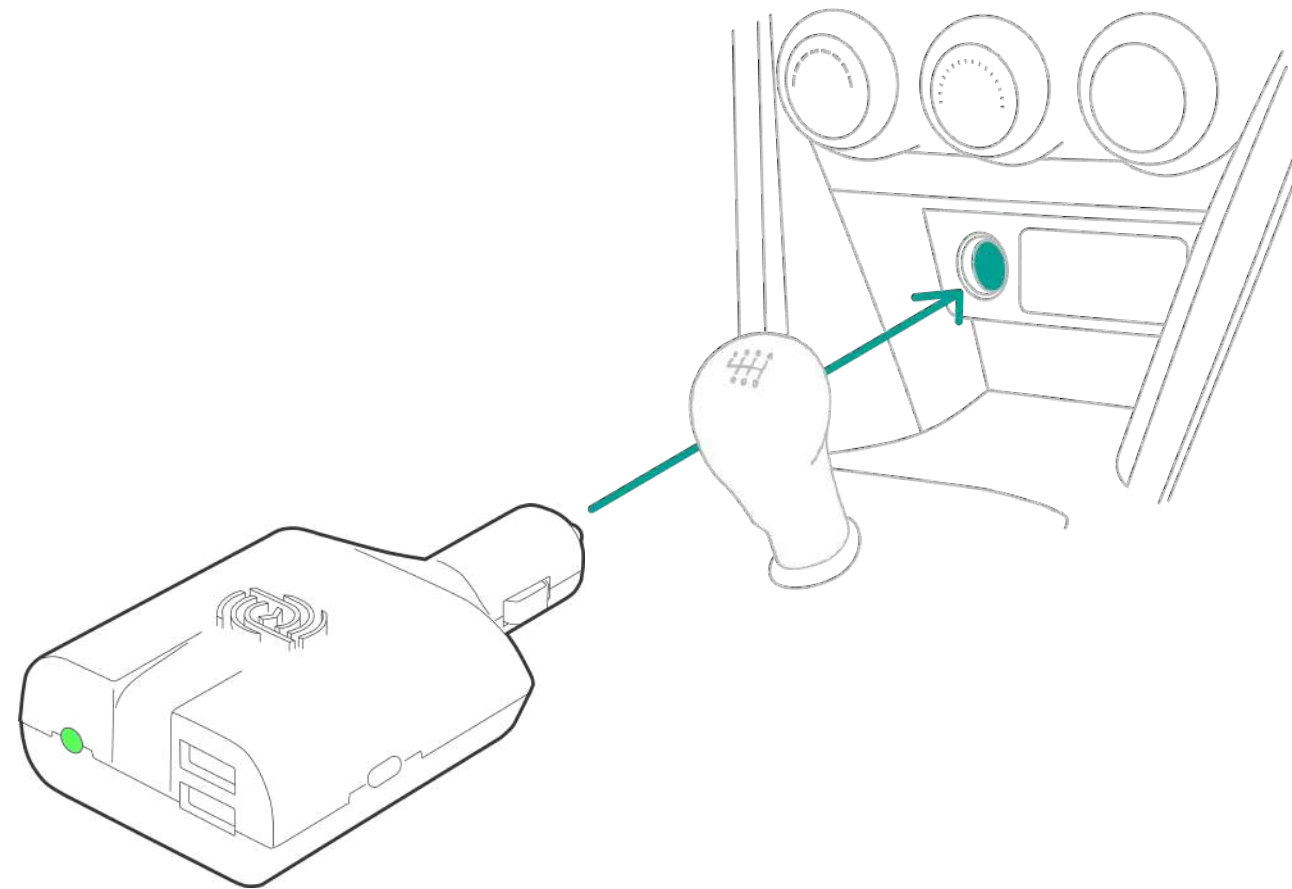
二輪



その他

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、2023年12月以降に義務化されたアルコールチェッカーにも対応

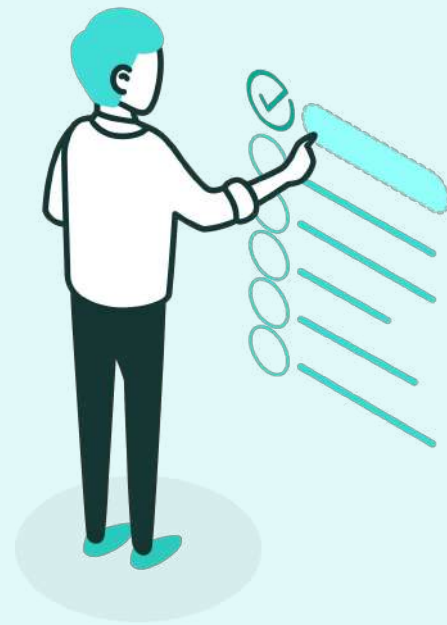
車両の稼働率

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



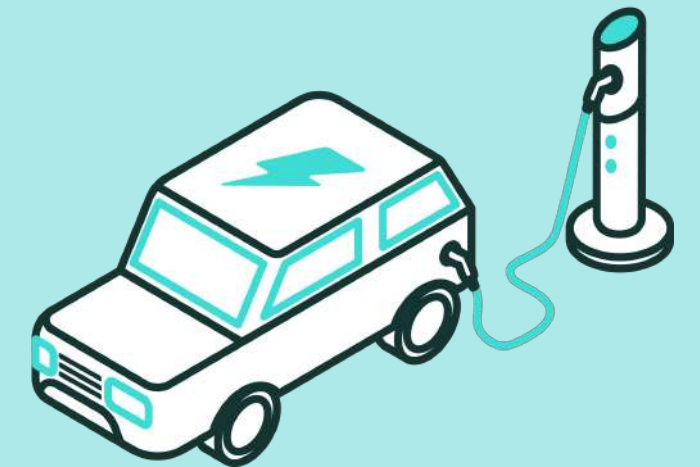
安全運転 事故削減

- 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）

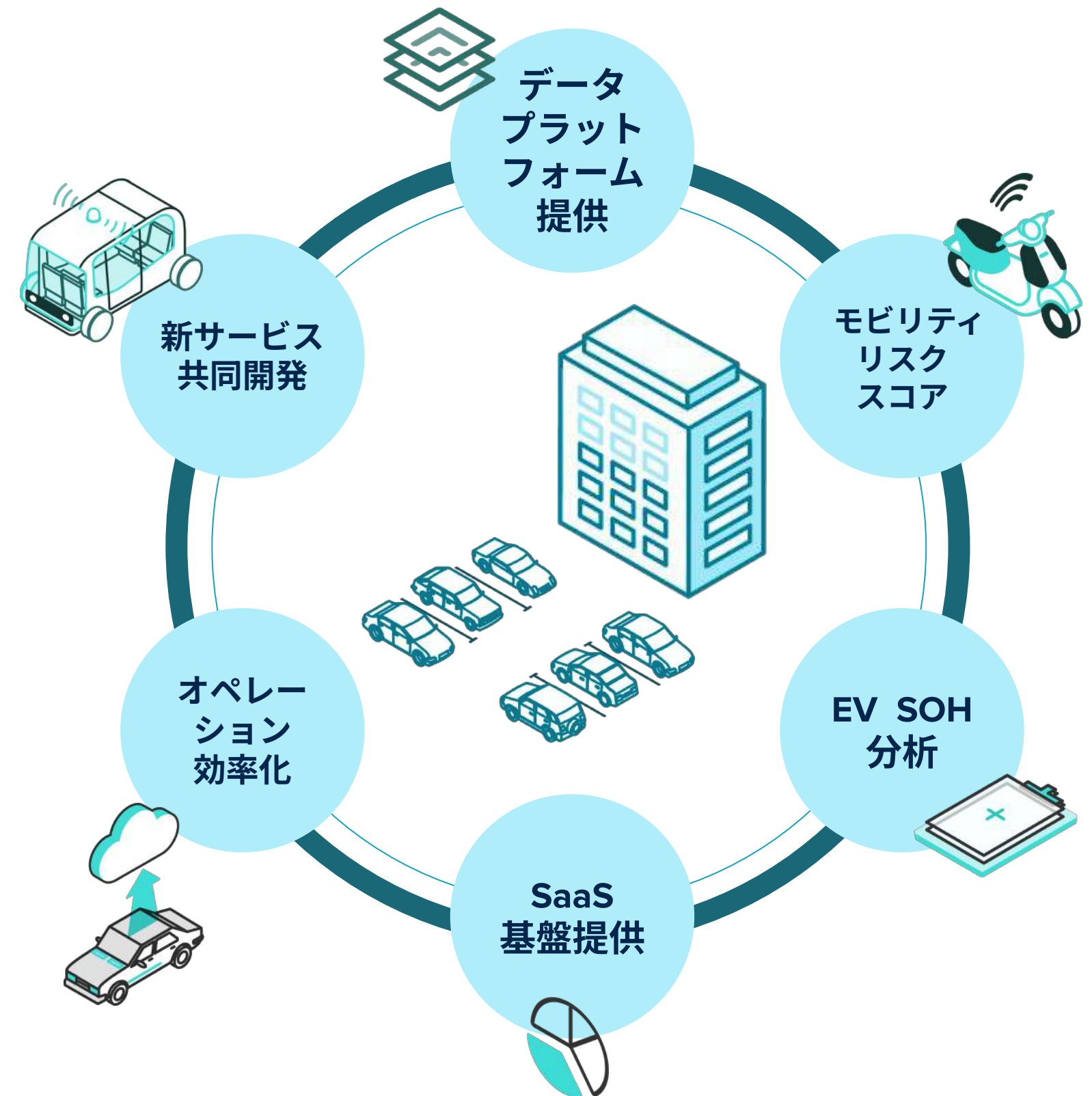
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

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

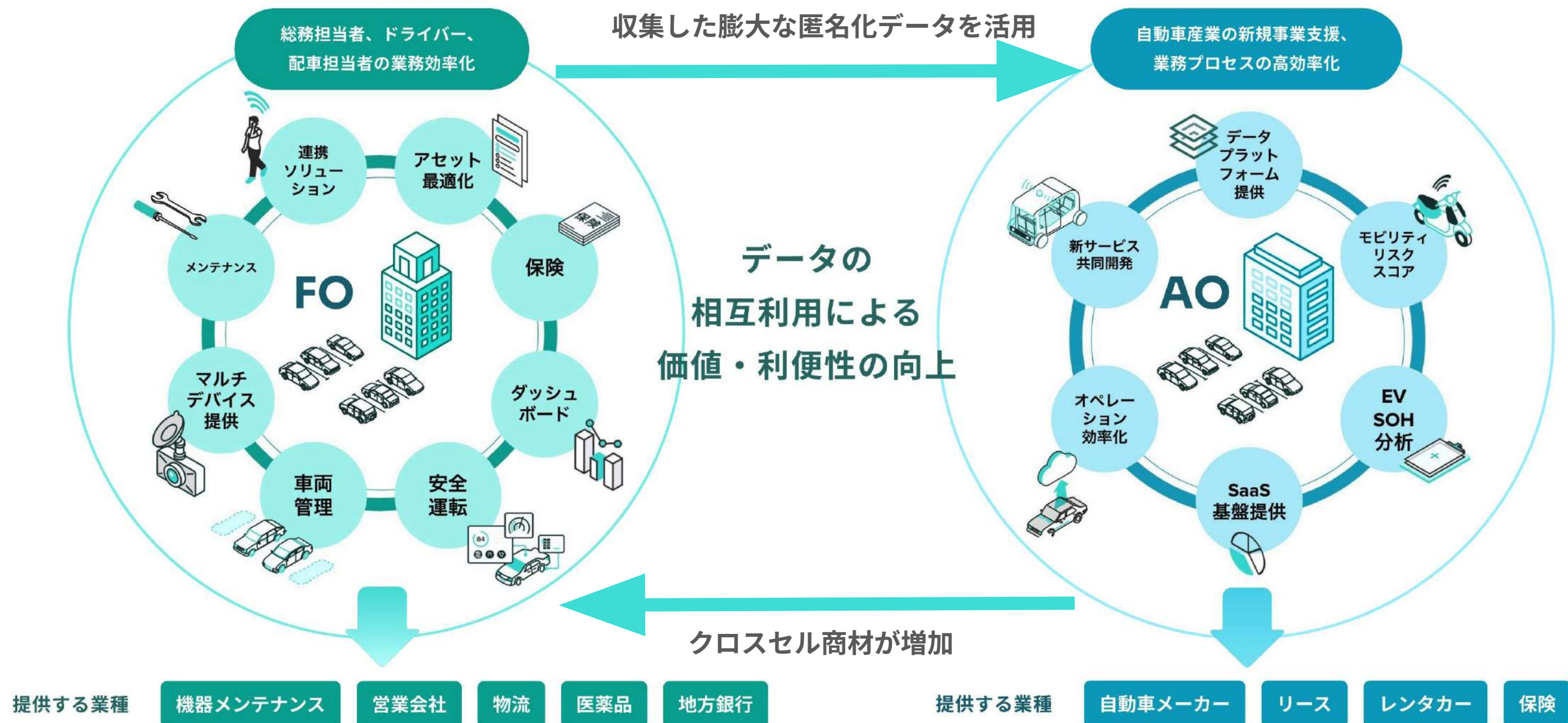
- 事故対応効率化
- メンテナンス効率化
- 適正車両選定
- 保険・リース契約見直し

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

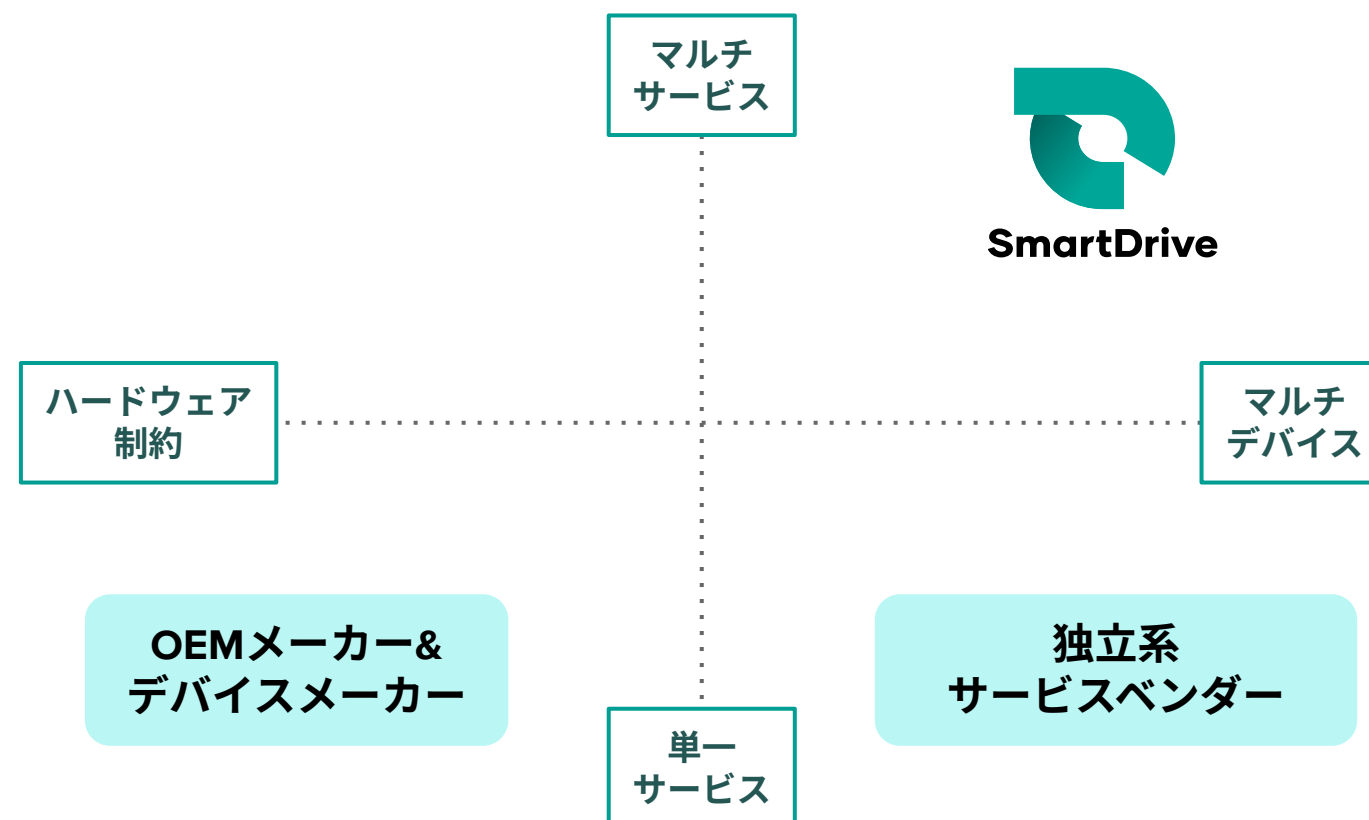


特定の企業グループに属さない独立したポジショニング

- 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事業にはBPO等の受託業務を含みますが、システム提供は原則として個別受託開発ではなく、SaaS・OS基盤を活用します

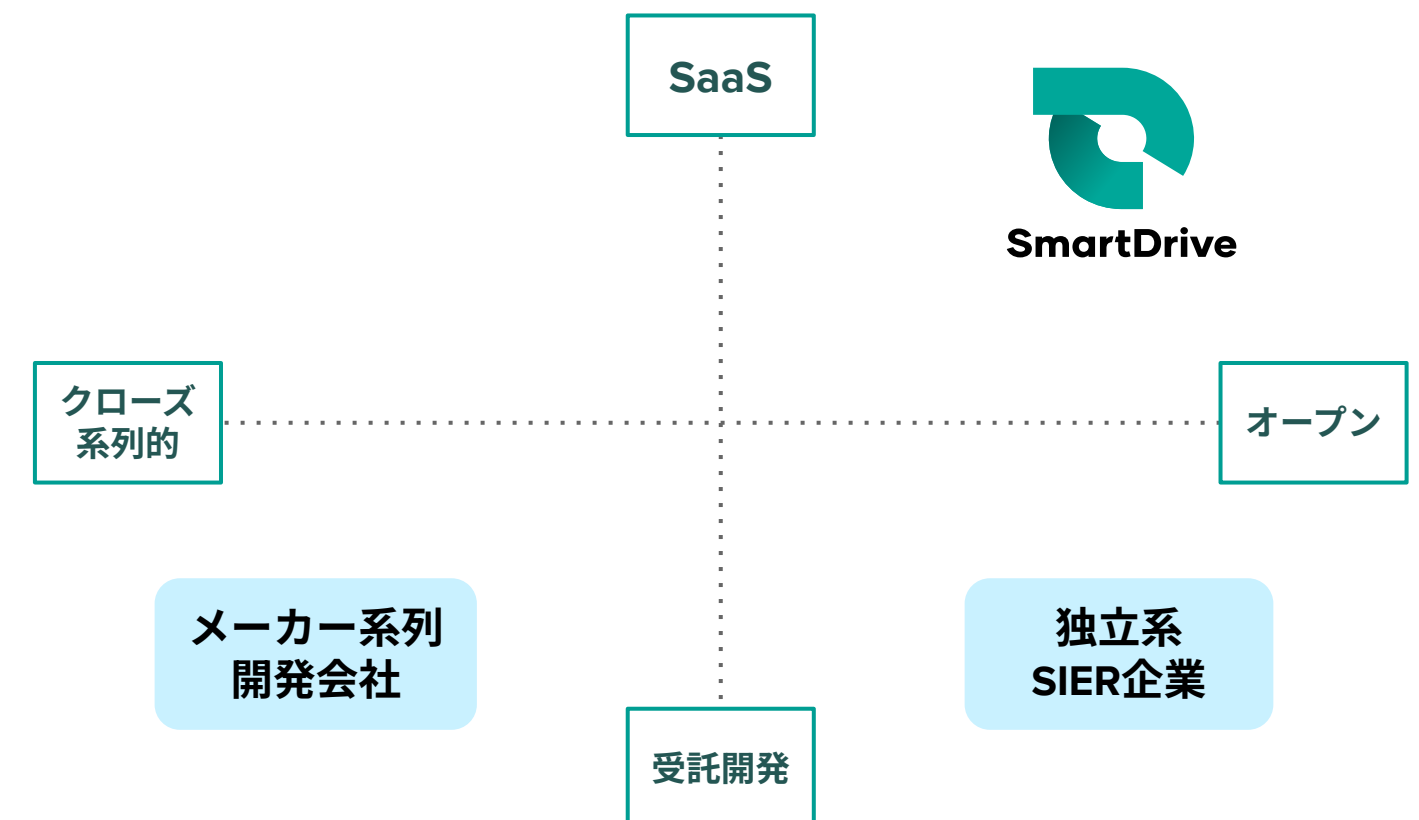
FO事業

車両管理の課題を一気通貫で解決



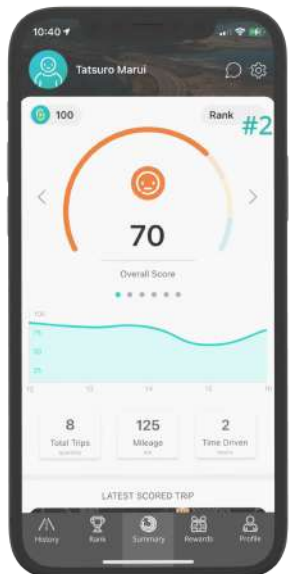
AO事業

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)

2,500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)

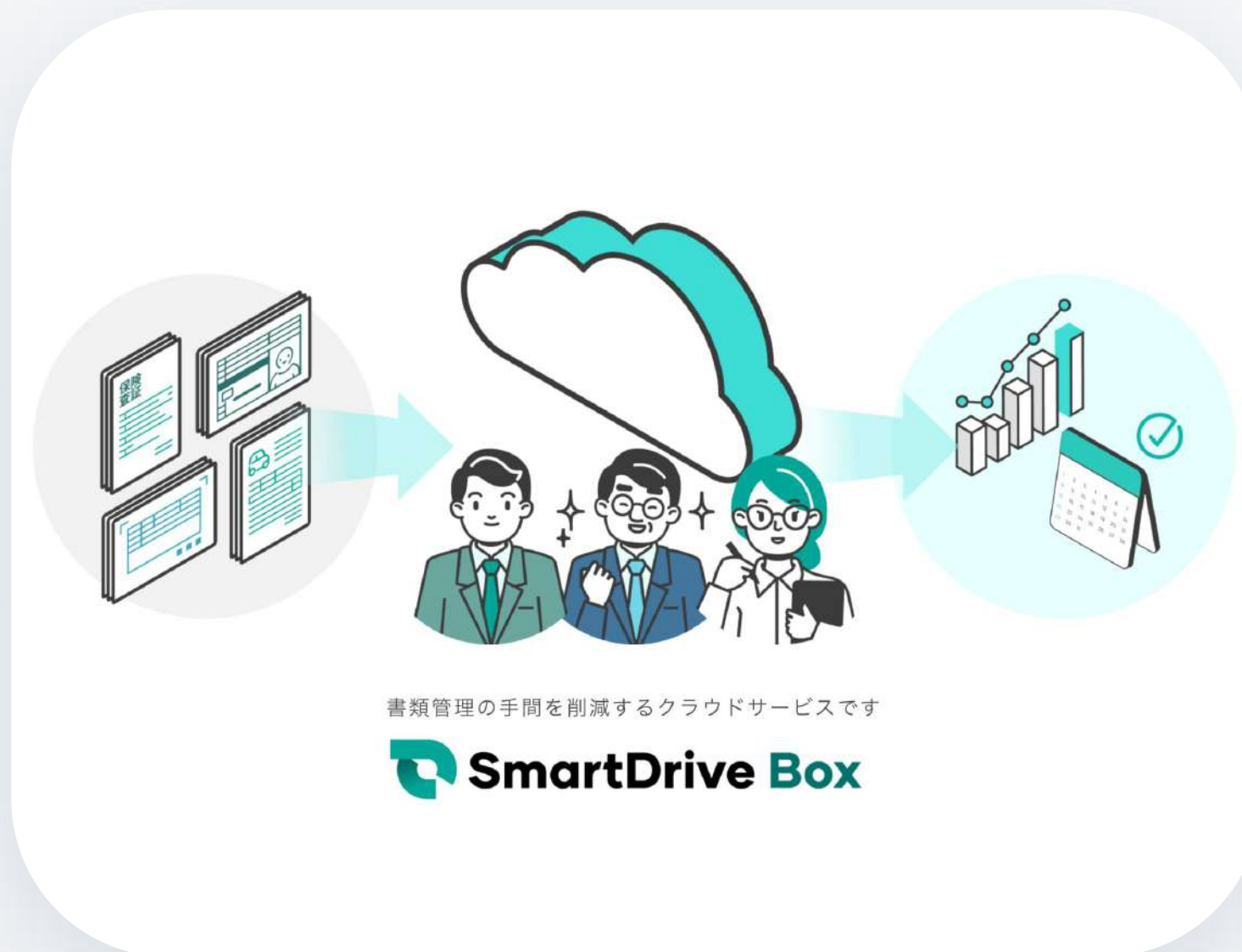
※1
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年5月期_ブランドのイメージ調査
※2
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年9月期_指定テーマ領域における競合調査

具体的な導入事例

	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

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

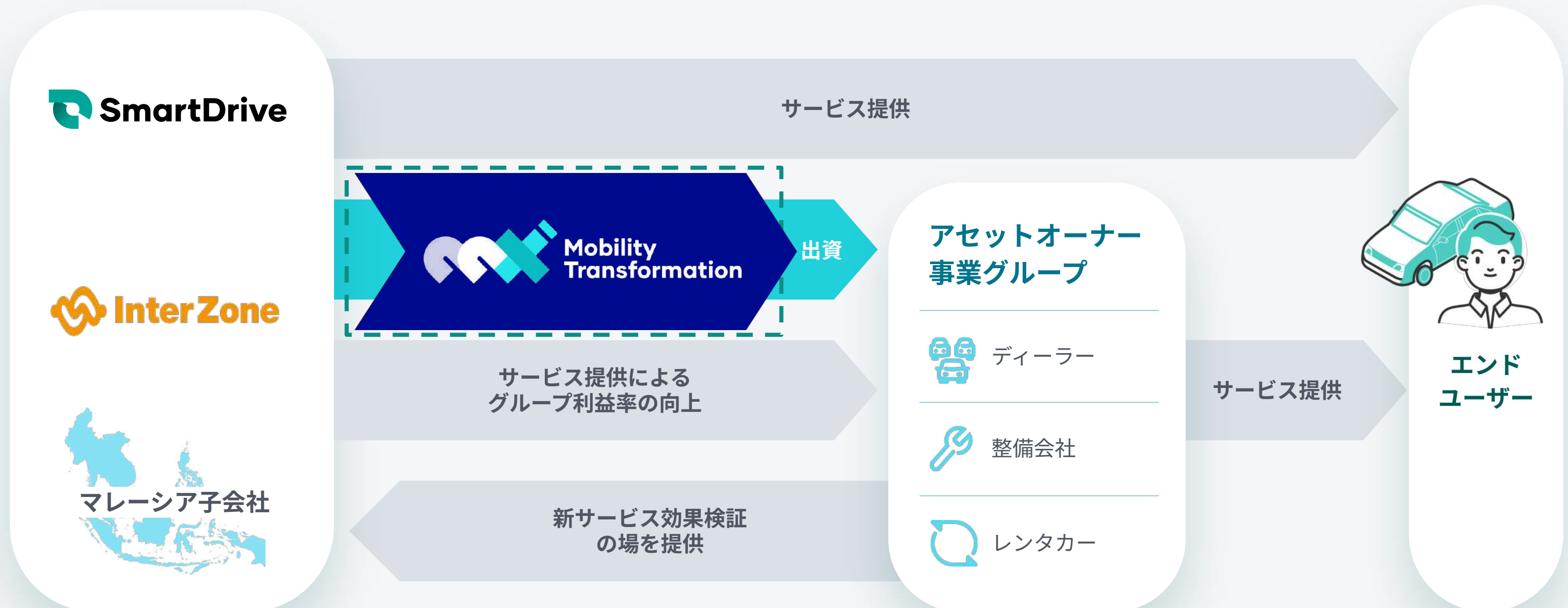
車検証やリース契約書、保険契約書、免許証などの書類を登録するだけで、それぞれの更新・作成等の対応期日をお知らせ

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

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

- 2025年10月に中間持株会社「株式会社モビリティトランスフォーメーション」を設立。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



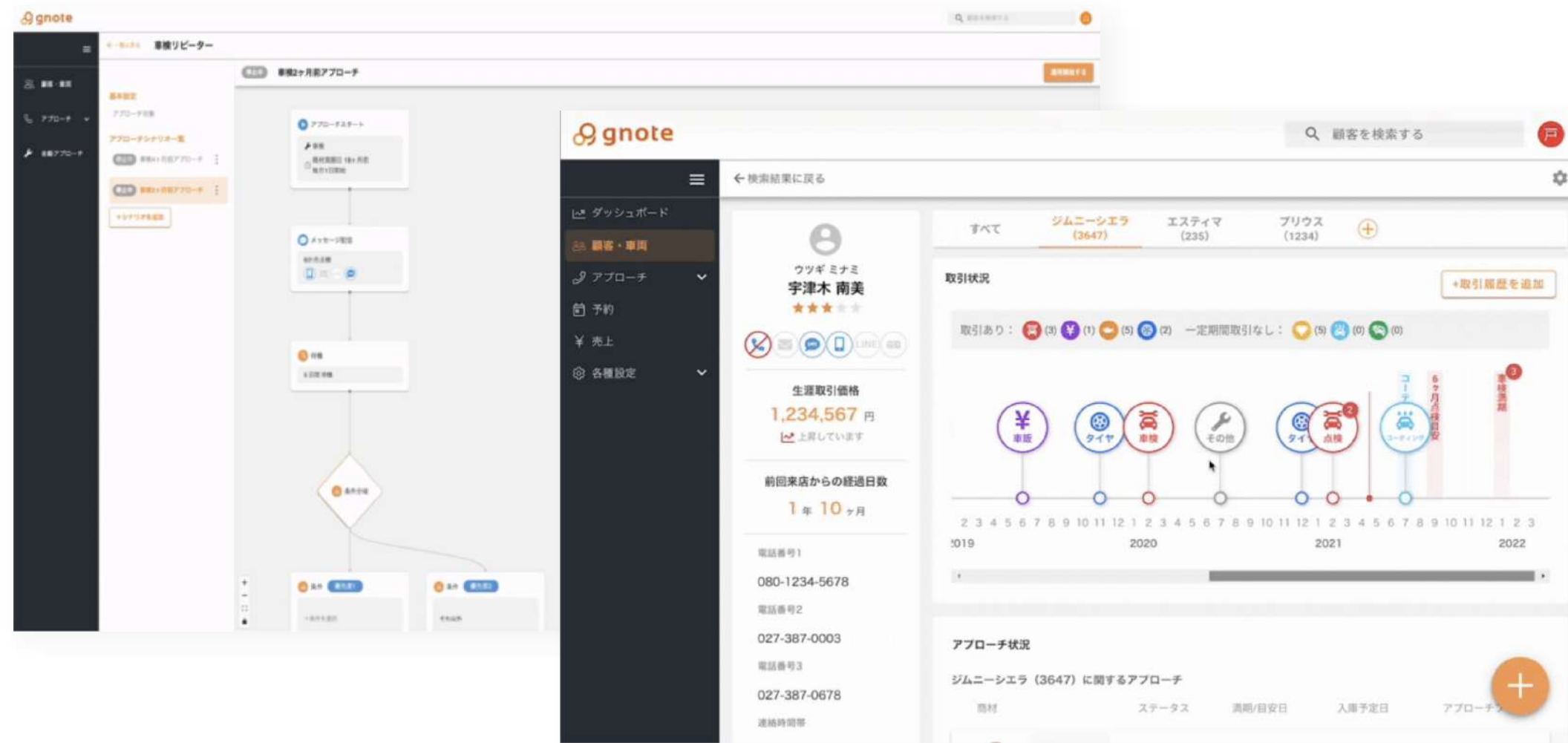
インターゾーンのご紹介

- 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

100 万人以上

電話つながり率

80 %

時間当たり架電数

50 件/時間

車検予約率

60 %

車販見込獲得率

10 %

日程確定率

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

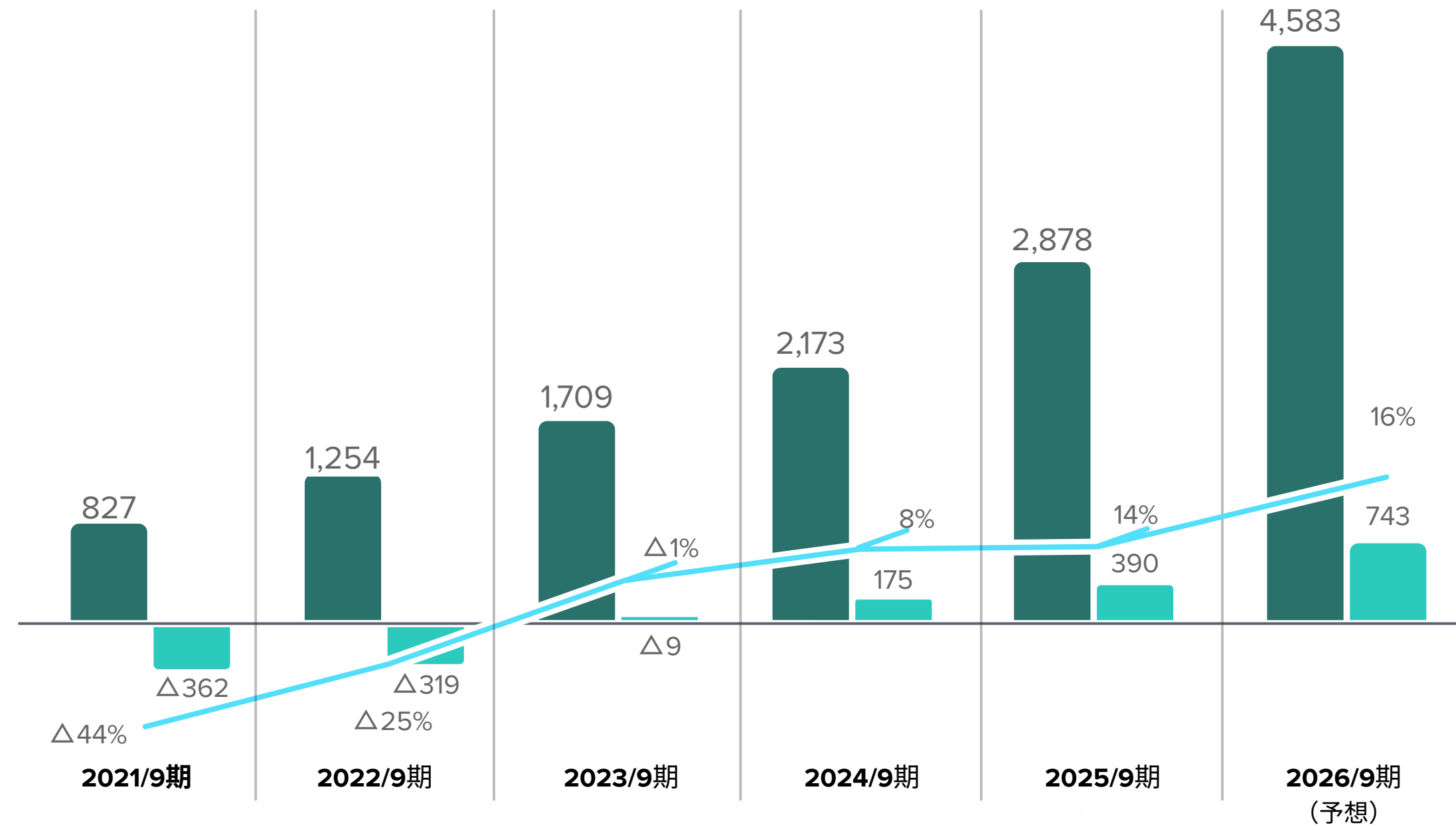
自動車販売、車検の認知~集客を担うウェブ集客



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

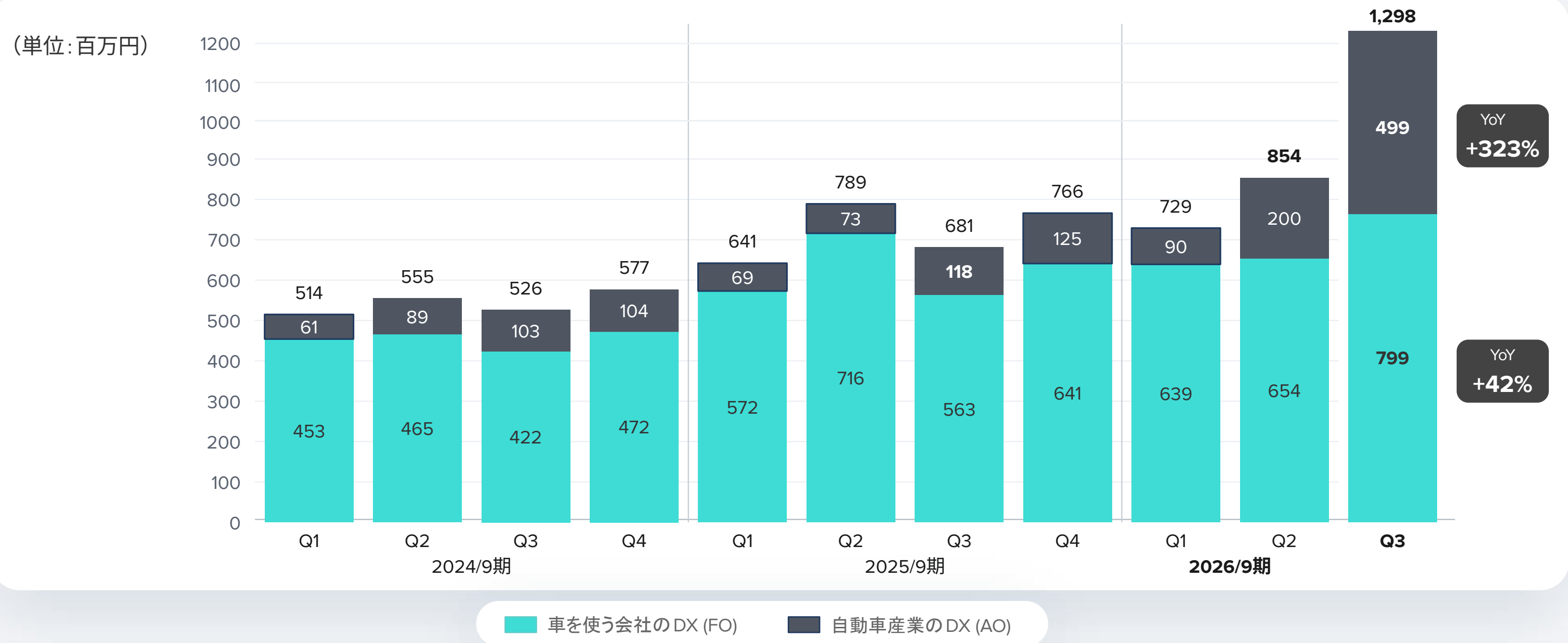
(単位:百万円)



売上高 営業利益 営業利益率

売上高の推移（事業別）

- FO事業（車を使う会社のDX）は当Q3（3ヶ月間）において前年同期比+42%で着地。大型案件の受注やパートナー・代理店経由の受注が改善傾向にある。Q4以降も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引き続き注力
- AO事業（自動車産業のDX）はインターゾーンのフル連結等に伴う事業規模拡大で、前年同期比+323%
- 当Q3（3ヶ月間）の両事業合計の売上構成はFO事業62%、AO事業38%で推移



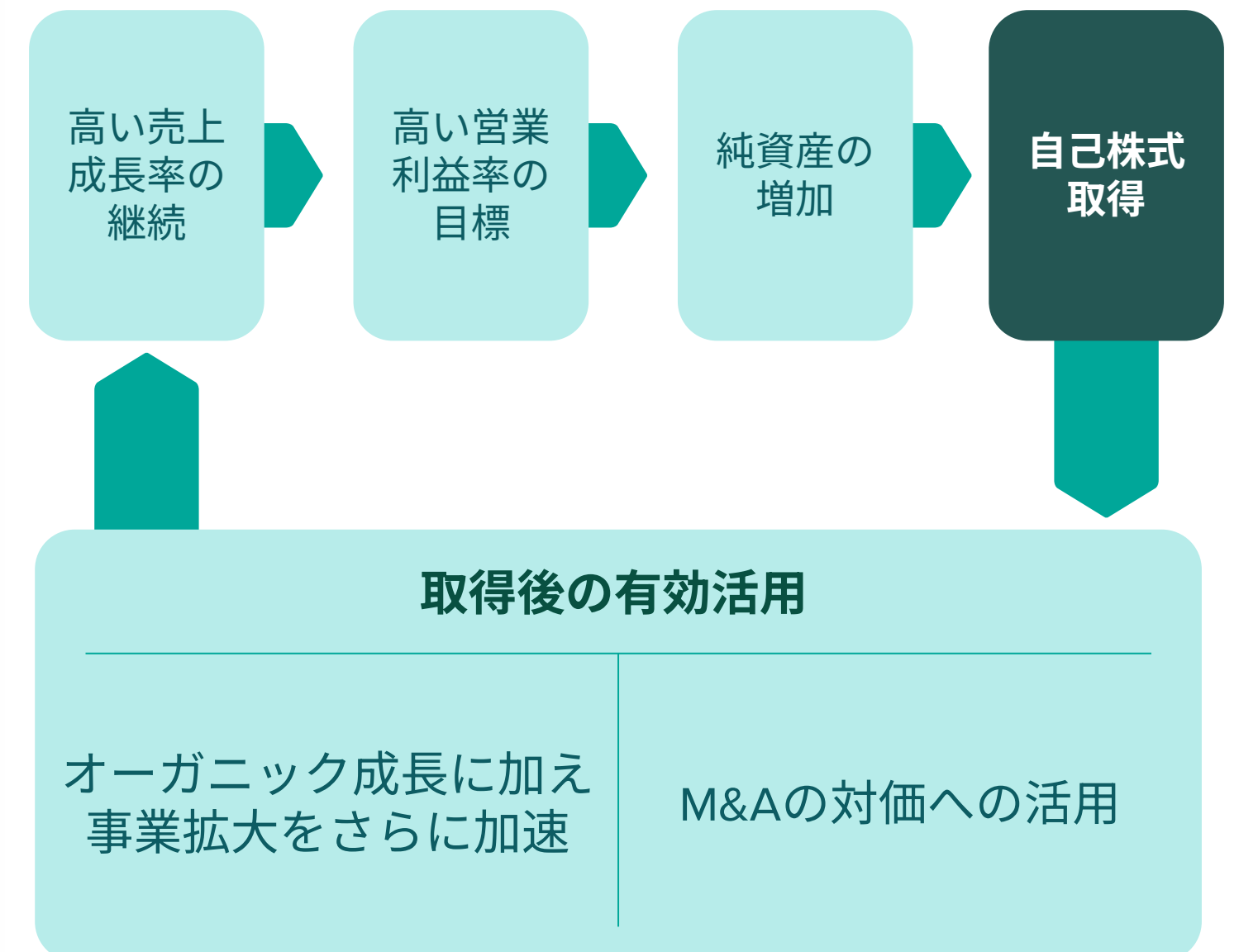
株主還元方針及び自己株式取得の方針

- 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

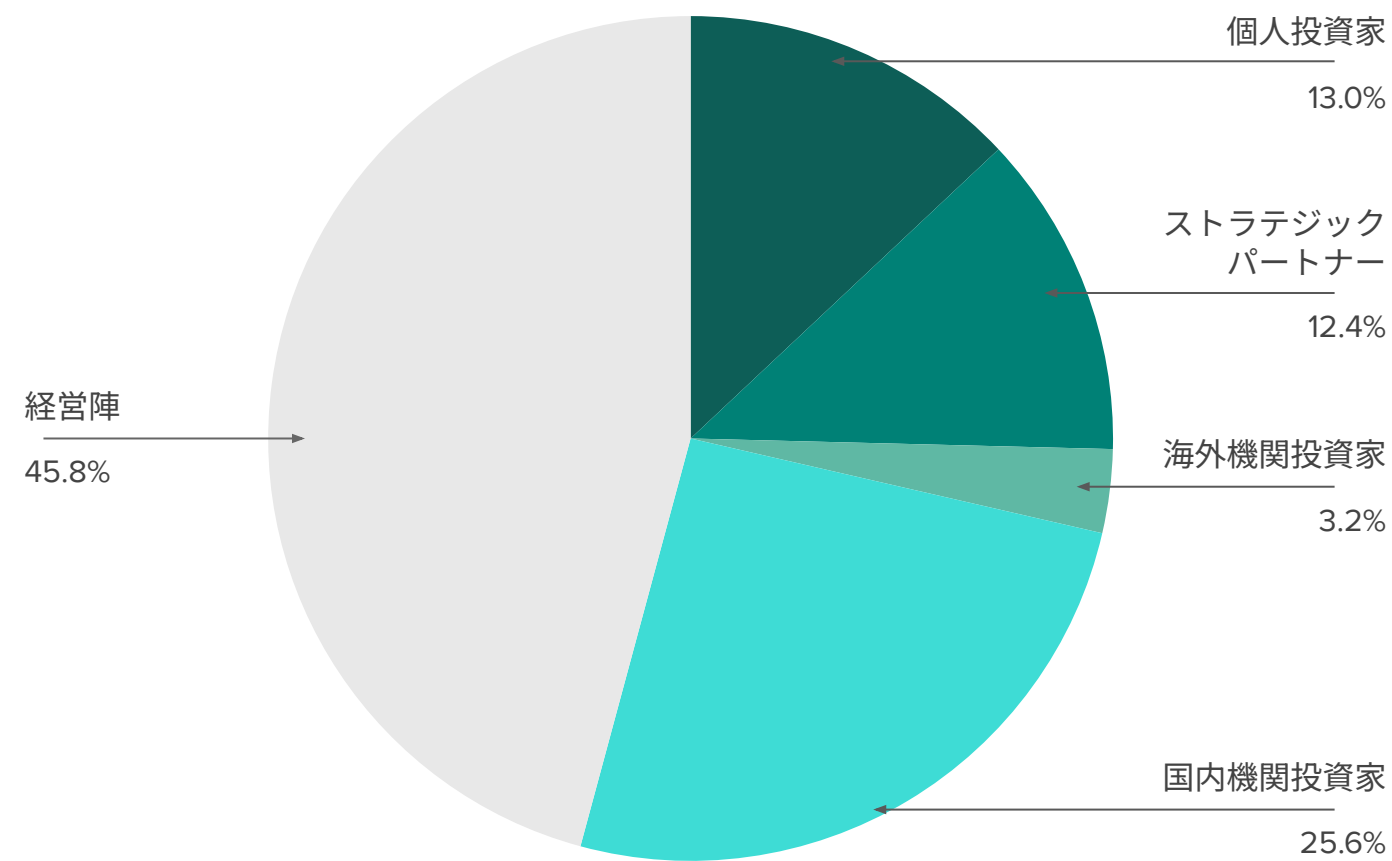
- **成長と還元の両立**
大きな設備投資を必要としないため、新規事業やM&Aを含む成長投資を進めつつ、株主還元の実施が可能
- **還元手段**
配当と自己株式取得を検討
- **配当の考え方**
2028年9月期における売上100億円・営業利益20億円達成までは成長投資を優先。達成後に継続配当を検討・実施

自己株式取得のサイクル

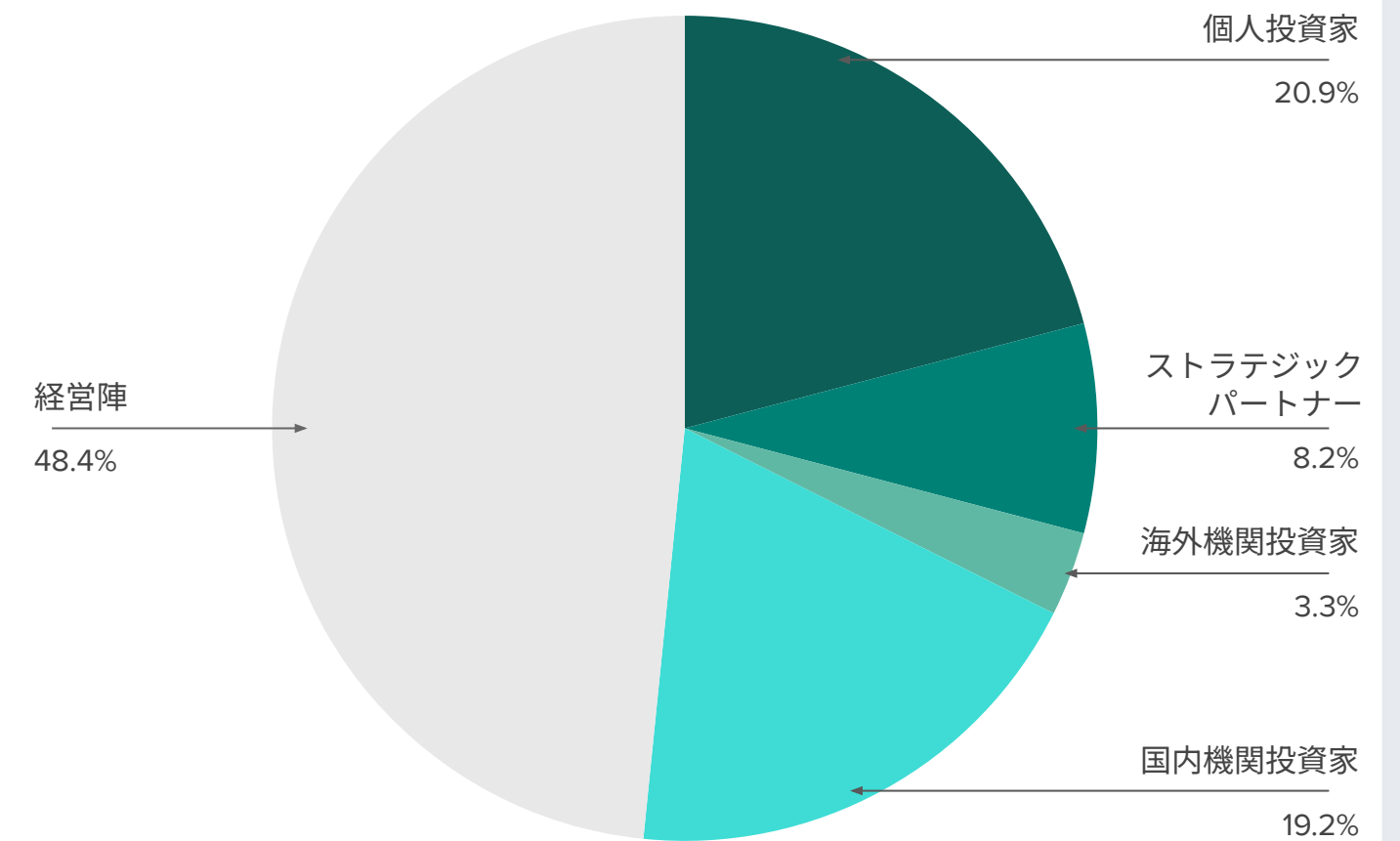


株式保有者別状況

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

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

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。