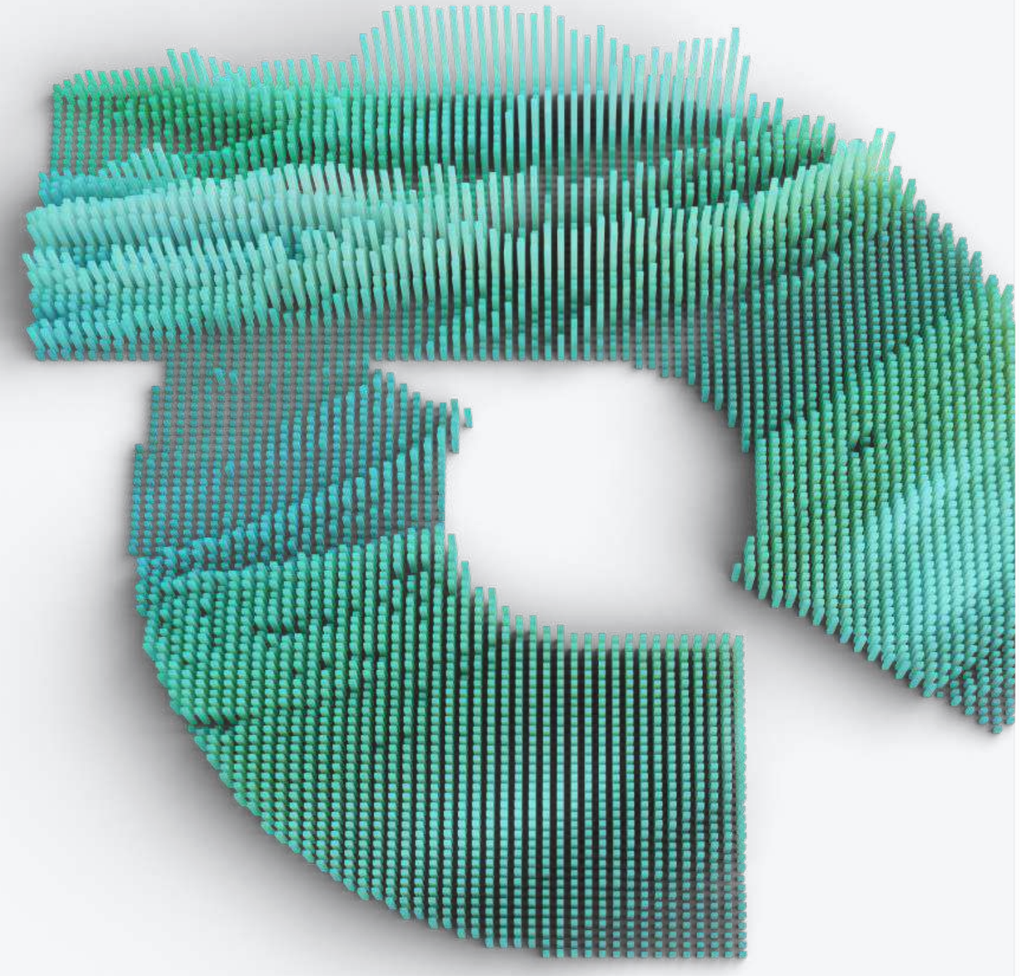
2026年9月期
第4四半期
決算説明資料



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　2026年9月期　第4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03　2027年9月期　業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04　成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

今回の決算発表内容サマリー

2026年9月期 第4四半期実績

通期は売上 +48%・営業利益 +49%で過去最高。2027/9期も営業利益 +49%を計画

Q4は売上高・営業利益・リカーリング売上とも四半期過去最高。　Q4営業利益率は 20%を達成

- 売上高　　1,364百万円（前年同期比+78%）　※ 通期　4,246百万円（+48%）
- 営業利益　　272百万円（前年同期比+108%）　※ 通期　582百万円（+49%）
- 四半期純利益　486百万円（前年同期比+64%）　※ 通期　773百万円（+71%）

事業指標進捗

- **リカーリング売上は Q4単体952百万円（前年同期比 +107%）と過去最高**
- **リカーリング売上比率 (*1)（通期）は 69%（前年同期 57%）へ上昇し収益安定性が向上**
- 契約社数は2,710社（前年同期比 +24%）、インターゾーン顧客基盤は7,000店舗超

通期予想

- **2027/9期予想：売上高 5,611百万円（+32%）、営業利益 865百万円（+49%）**
- 増収の約7割はリカーリングとインターゾーン通年連結化。営業利益率は13.7%から15.4%へ
- 当期純利益は前期の一時的要因の反動で微減も、税前利益は+38%の増益

TOPICS

- **インターゾーンの連結化**（2026年2月～）で、通期のAO売上が前年比+244%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
- **マレーシアで統合フリートマネジメント基盤構築案件を受注**
- 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

(*1) 売上全体に占めるリカーリング売上の比率・構成比

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4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03　2027年9月期　業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04　成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

ハイライト

- **Q4（3ヶ月）は売上高・営業利益・リカーリング売上とも、四半期として過去最高**

売上高

1,364百万円

（前年同期比+78%）

リカーリング売上

952百万円

（前年同期比+107%）

リカーリング比率
(Q4・3ヶ月)

70%

（前年同期 60%）

営業利益

272百万円

（前年同期比+108%）

四半期純利益

486百万円

（前年同期比+64%）

通期売上高

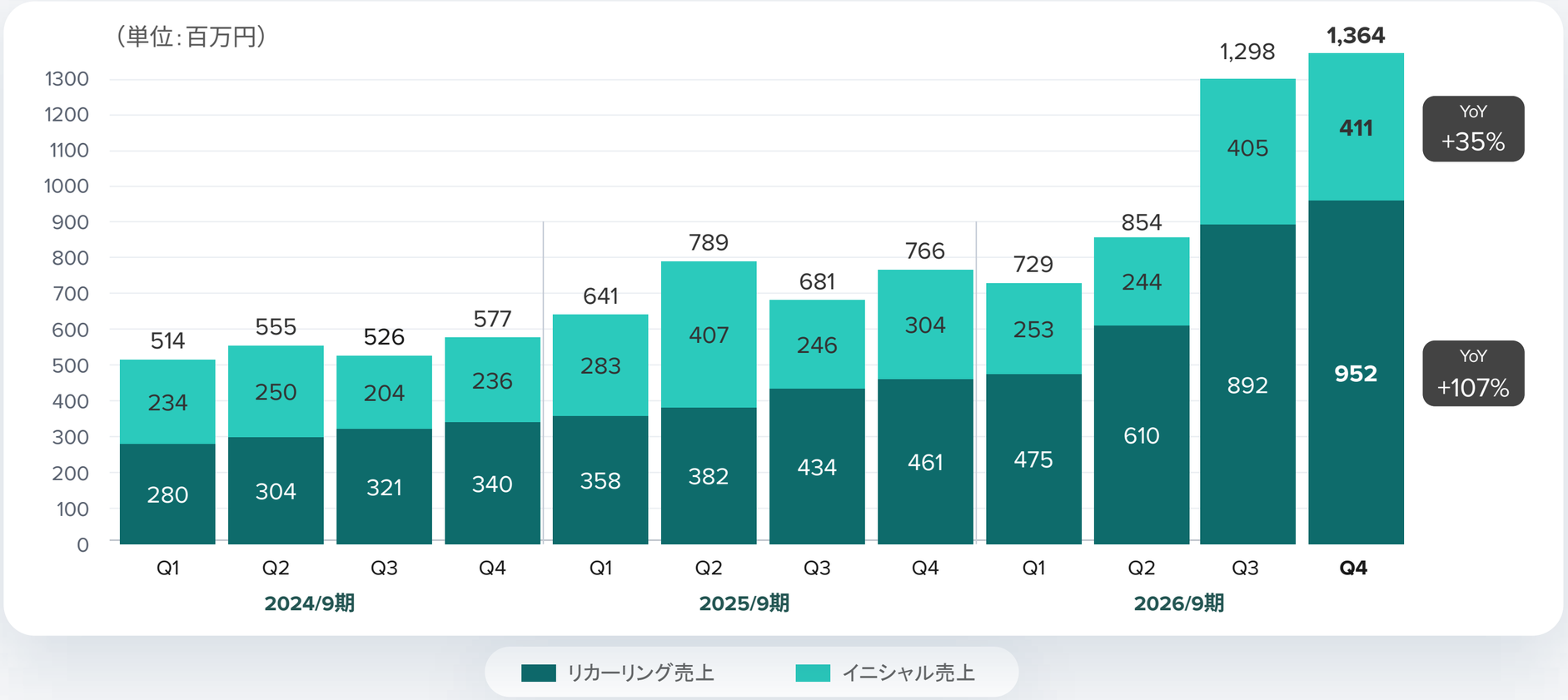
4,246百万円

（前期比+48%）

※ FO/AO別売上は11頁に掲載

売上高の推移

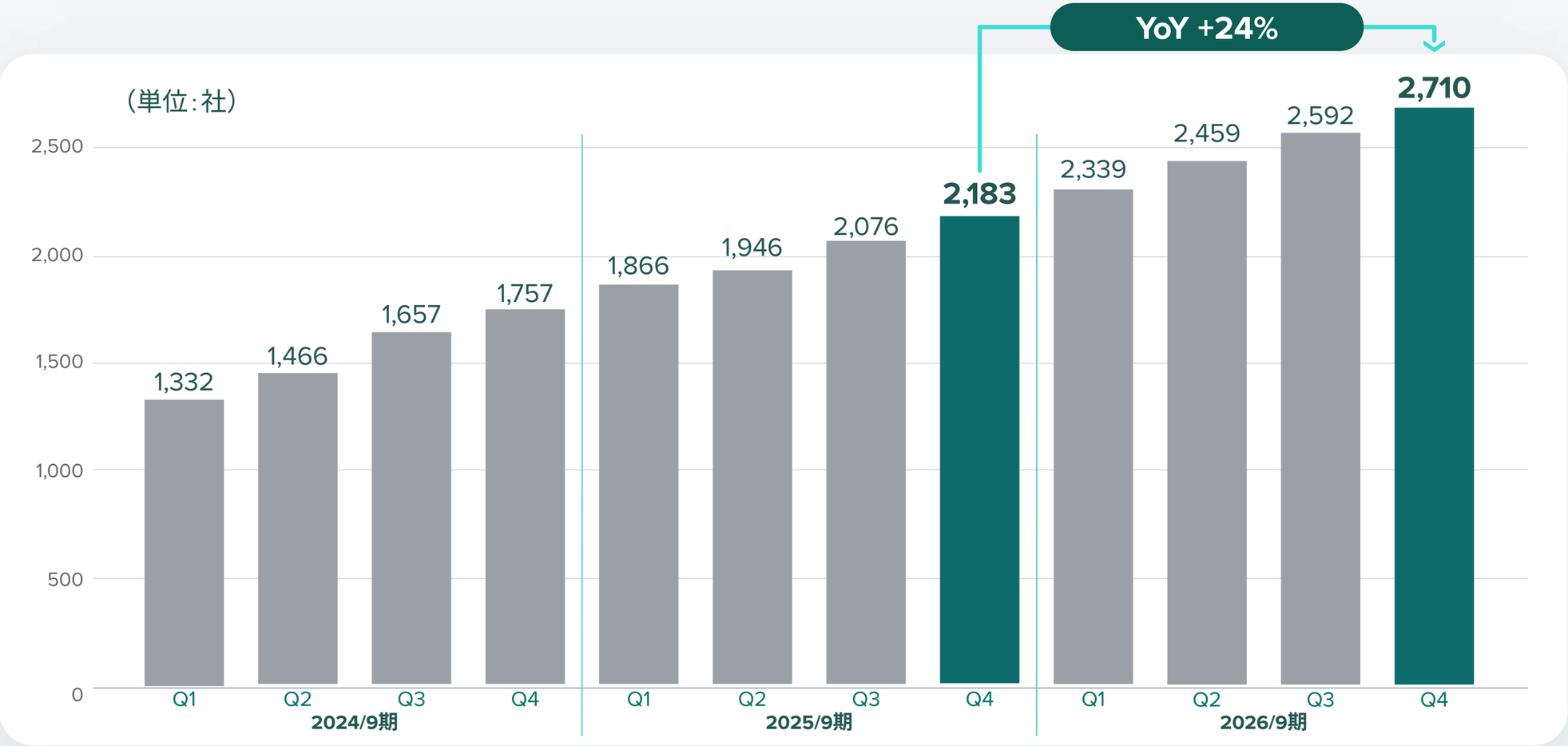
- リカーリング売上はMRR積み上げとインターゾーンの連結化（2026年2月～）でQ4は前年同期比+107%と過去最高
- Q4はイニシャル売上も大型案件の獲得により回復（前年同期比+35%）
- リカーリング売上比率（通期）は前年同期57%から69%へ上昇し、収益基盤の安定性が一段と向上



※　百万円未満を切り捨てて表示しているため、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



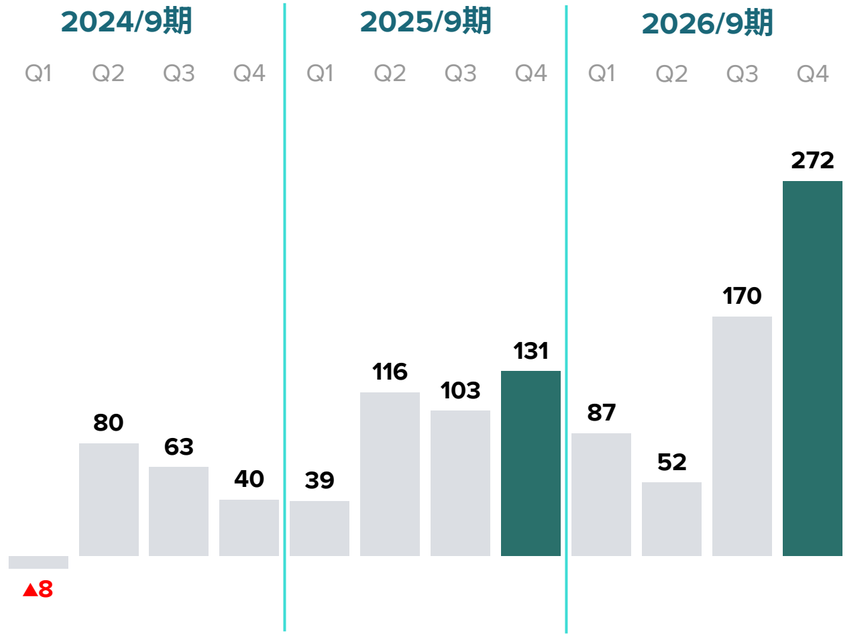
(*1) エンドユーザー数。代理店・パートナー経由の商流の場合も、エンドユーザーとなる法人数を集計対象としている

営業利益等の推移

- Q4は売上高+78%・営業利益+108%と大幅な増収増益。営業利益率はQ2の6%から20%へ回復
- インターゾーンの連結寄与（2026年2月～）に加え、MRR積み上げと先行投資効果の顕在化が増益を牽引
- H1の先行投資を経て、下期の営業利益率は17%（上期9%）へ回復（通期14%）

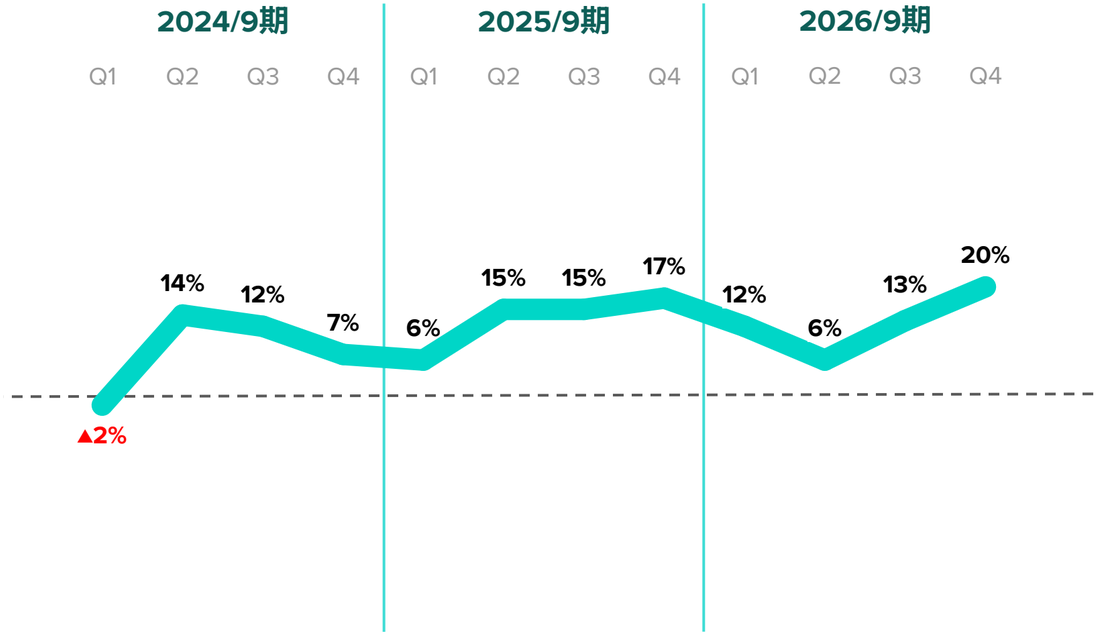
営業利益

（単位：百万円）



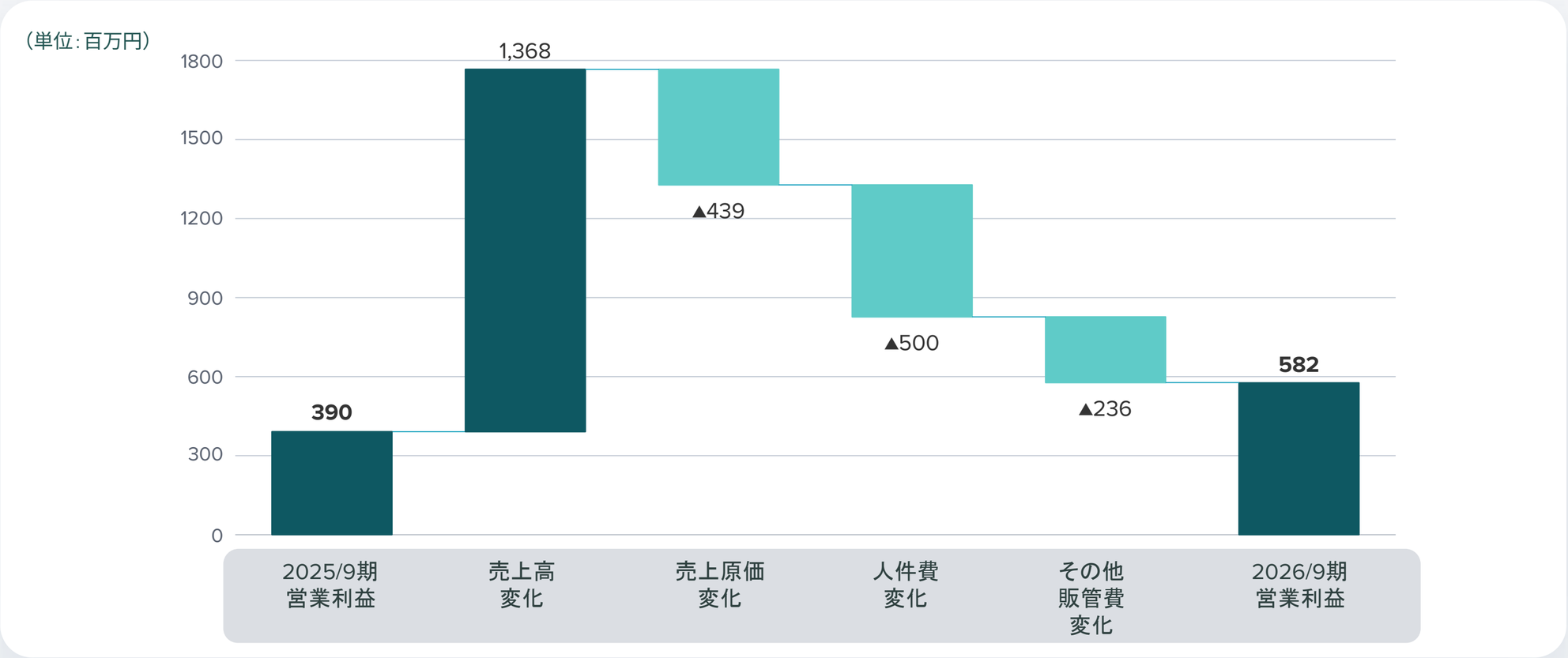
営業利益率

（単位：%）



営業利益の増減分析（通期・前期比）

- 通期の売上総利益は前期比+53%、粗利率は61.4%から63.5%（+2.1pt）へ改善
- 通期の販管費増（+736百万円、+54%）はインターゾーン連結や人材・体制強化投資が主因
- 当期の投資はH1までがピークで、下期以降は利益率が回復
- 通期の営業利益は前期比+49%で582百万円（前期は390百万円）



※　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

2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）

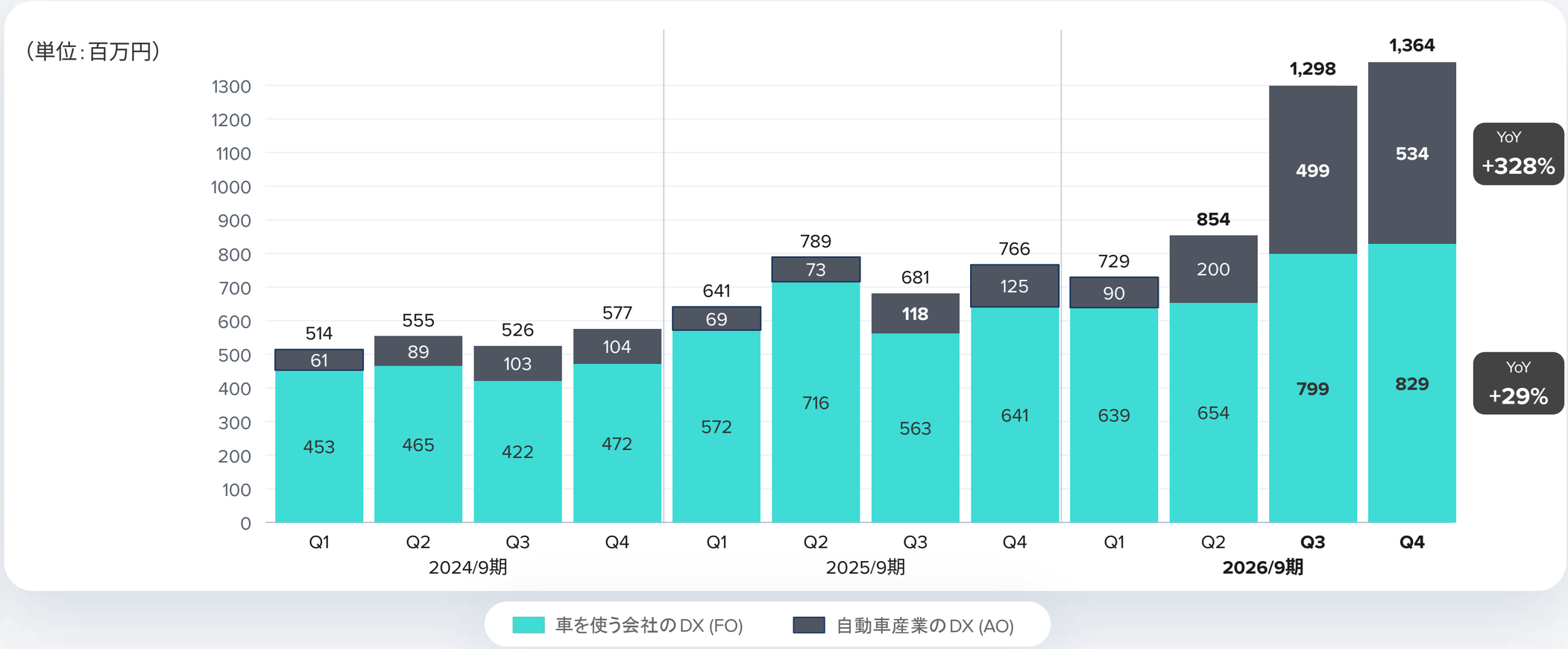
- 通期は売上+48%・営業利益+49%の増収増益で過去最高。一方、期初予想比は売上93%・営業利益78%で未達（大型案件・AO案件・AI Mobility OS関連案件の受注～検収の時期ずれが主因）
- 営業利益率はQ2:6%→Q3:13%→Q4:20%と回復し、通期14%（実績）

（単位：百万円）	2025/9 (実績)	2026/9 (実績)	前期比	2026/9 (期初予想)	予想比
売上高	2,878	4,246	+48%	4,583	93%
営業利益 (利益率)	390 (14%)	582 (14%)	+49%	743 (16%)	78%
経常利益 (利益率)	352 (12%)	572 (13%)	+62%	725 (16%)	79%
当期純利益	453 (16%)	773 (18%)	+71%	890 (19%)	87%

※　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。

売上高の推移（事業別）

- FO事業（車を使う会社のDX）はQ4（3ヶ月間）において前年同期比+29%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。次期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+328%
- 当Q4（3ヶ月間）の両事業合計の売上構成はFO事業61%、AO事業39%で推移



連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

- インターゾーンの取得に伴い、のれん556百万円・顧客関連資産445百万円を計上。取得資金を中心に長期借入れ1,350百万円を実行（借入金残高1,843百万円）
- 現金及び預金1,520百万円、自己資本比率37.0%。営業CFはデバイスのまとめ買い（調達単価の引下げ）に伴う在庫・前渡金の増加により418百万円の収入（前期638百万円）
- 税務上の繰越欠損金（2026年9月末 約25億円）により、当面の法人税等の支払額は限定的となる見込み

連結貸借対照表（主要項目、百万円）

	2025/9末	2026/9末	増減
現金及び預金	858	**1,520**	+662
のれん・顧客関連資産	—	**1,001**	+1,001
資産合計	2,394	**5,001**	+2,607
借入金	577	**1,843**	+1,266
負債合計	1,247	**3,144**	+1,897
純資産合計	1,146	**1,857**	+711
自己資本比率	47.5%	**37.0%**	▲10.5pt
ネット有利子負債(*)	▲281	**323**	+604

連結キャッシュ・フロー（百万円）

	2025/9期	2026/9期
営業活動によるCF	638	**418**
投資活動によるCF	▲548	**▲906**
うち子会社株式の取得	—	▲576
うち無形固定資産の取得	▲252	▲302
財務活動によるCF	▲39	**1,146**
うち長期借入れ	50	1,350
うち自己株式の取得	▲102	▲78
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	**3**
現金及び現金同等物 期末残高	858	**1,520**

※　借入金は1年内返済予定の長期借入金と長期借入金の合計
自己資本比率＝（純資産−新株予約権）÷資産合計。百万円未満切捨て
(*) ネット有利子負債＝借入金－現金及び預金（▲はネットキャッシュ）

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4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03 2027年9月期 業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04 成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

2027年9月期のポイント

- リカーリング売上の積み上げを中心に、増収増益を見込む。業績予想は確度の高い案件をもとに算定
- 2027年9月期はリカーリングを中心に算定し、2026年9月期に時期ずれした案件を含め、受注・検収時期が未確定の大型案件は予想に含めず、確定した段階で上乗せ

確度の高い増収

5,611 百万円

売上高（前期比+32.1%）

- 増収の約7割は、FOリカーリングの積み上げとインターゾーンの通年連結化
- 2026年9月期Q4のリカーリング売上の年換算で、売上予想の約７割をカバー

利益率の向上

865 百万円

営業利益（前期比+48.6%）

- 営業利益率は13.7%から15.4%へ
- Q4単体の営業利益率は20%まで改善しており、リカーリングの積み上げが利益に寄与する

予想に含めていない成長機会

+α

進捗に応じて業績に反映

- マレーシア案件のうち、収益認識の時期・方法が未確定の部分
- M&A（MX社経由含む）、AI Mobility OSのエンタープライズ向け大型案件

売上はリカーリングが中心で、上期・下期の偏りが小さい計画

2027年9月期 業績予想

- 2027年9月期は売上高5,611百万円（前期比+32%）、営業利益865百万円（同+49%）、経常利益835百万円（同+46%）、当期純利益737百万円（同▲5% (※) ）を予想
- 増収の約7割はFOリカーリングの積み上げとインターゾーンの通年連結化によるもの
- 業績予想には、マレーシアの統合フリートマネジメント基盤構築案件（2026年10月29日公表）のうち収益認識の時期・方法が未確定の部分、及びM&Aの影響を含めていません

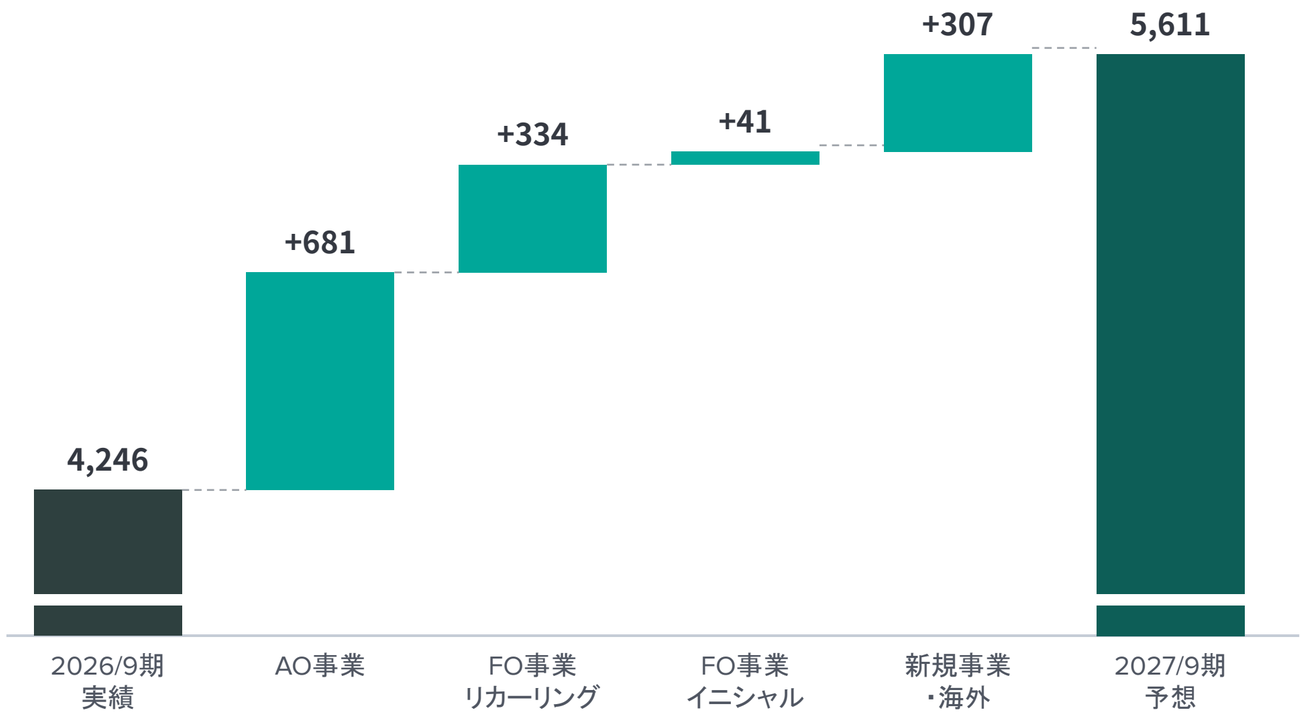
（単位：百万円）	2026/9 (実績)	2027/9 (予想)	前期比
売上高	4,246	5,611	+32%
営業利益 (利益率)	582 (14%)	865 (15%)	+49%
経常利益 (利益率)	572 (13%)	835 (15%)	+46%
税前利益	607 (14%)	835 (15%)	+38%
当期純利益	773 (18%)	737 (13%)	▲5% (※)

※　当期純利益は、2026/9期の一時的要因（段階取得に係る差益・繰延税金資産の計上）の反動による減益

2027年9月期 業績予想の前提

- 増収+1,364百万円の約７割は、FOリカーリングの積み上げ（+334百万円）とインターゾーンの通年連結化（7ヶ月→12ヶ月）を含むAO事業（+681百万円）。新規事業（Fleet BPO等）・海外は+307百万円
- 営業利益は、売上総利益の増加（+910百万円）が販管費の増加（+627百万円）を上回り、+283百万円の増益

売上高の増減要因（単位：百万円）



営業利益の増減（百万円）

2026/9期 営業利益	582
売上総利益の増加	+910
販管費の増加	▲627
2027/9期 営業利益（予想）	865

販管費：採用・開発投資、インターゾーンの通年連結化

業績予想に含めていないもの

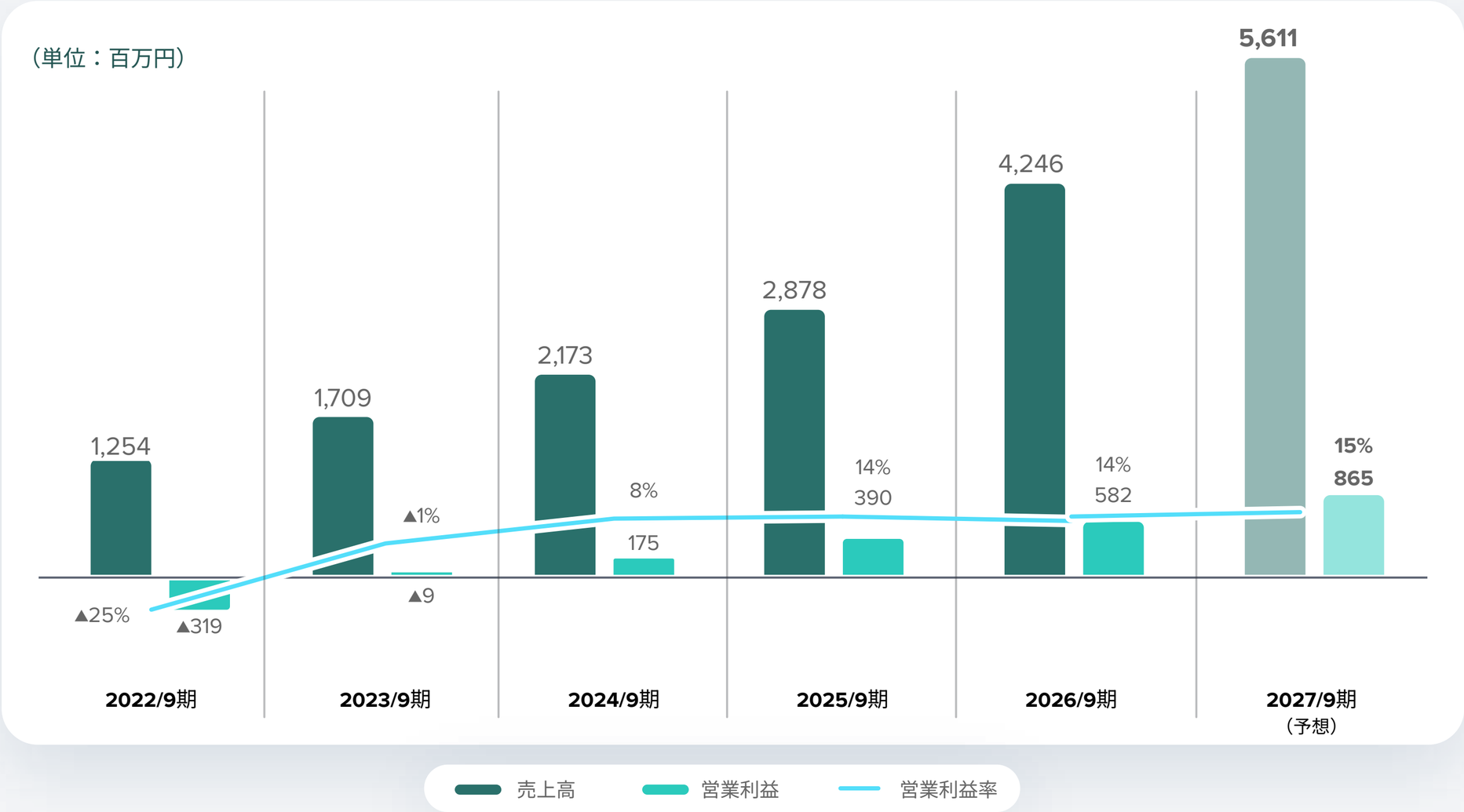
- AI Mobility OS等の大型案件のうち、収益認識の時期・方法が未確定の部分
- M&Aの影響

費用計画

販管費は採用・開発投資により、下期にかけて段階的に増加する計画

業績推移

- 2026/9期下期の営業利益率は17%へ回復（通期14%）。2027/9期では15%を計画



業績予想に含めていない成長機会

- 2027年9月期の業績予想には、以下の成長機会を含めていない

2027年9月期
業績予想

売上高 5,611百万円
営業利益 865百万円

（確度の高い案件をもとに算定）

＋

グループシナジー

- 商流共有等によるグループ間クロスセル・アップセルの更なる拡大（2026年9月期に顕在化した水準を超える部分）
- インターゾーンとの新商材・サービスの共同開発に伴う収益機会
- （利益面）開発リソースの共有化によるサービス開発コストの低減

M&A

- MXを通じた自動車アフターマーケット事業者（整備・販売・レンタカー等）への出資・グループ化
- 当社グループのSaaS／BPO導入で、事業者の収益性を向上
- 取得した事業者は当面、連結子会社となる見込み

AI Mobility OS等大型案件

- 基幹システム連携をフックとしたエンタープライズ向け大型案件のうち、受注に至っていないもの
- 統合開発に加え、OS利用料としてリカーリング売上が積み上がる
- 受注・検収の時期が確定した段階で業績予想に反映

業績予想は、現時点で確度の高い案件をもとに算定しています。
上記の成長機会は、進捗に応じて業績に反映してまいります。

※　上記は業績予想の前提に含めていない事項であり、実現の時期・規模を保証するものではありません

株主還元方針と自己株式取得

- 2026年11月13日開催の取締役会で、新たな自己株式取得（上限100百万円・400,000株）を決議。目的：①資本効率の向上、②株式報酬制度への活用、③M&A・資本提携等への機動的な活用
- 前回（2026年6月16日決議）は373,600株・78百万円を取得。株主還元と成長投資の両立を継続検討

新たな自己株式取得の概要

取得株式総数（上限）

400,000株（上限）
自己株式を除く発行済株式総数の1.1%

取得価額の総額（上限）

100百万円（上限）

取得期間

2026年11月16日～2027年2月12日

取得方法

市場買付（取引一任方式）

株主還元方針

- **成長と還元の両立**
  大きな設備投資が不要なため、成長投資と株主還元の両立が可能
- **還元手段**
  配当と自己株式取得
- **配当の考え方**
  当面は成長投資を優先し、事業規模の拡大後に継続配当を検討
- **自己株式取得**
  株価水準、M&A等の資金需要を勘案し、機動的に検討・実施。取得株式はM&Aの対価や株式報酬に活用

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4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03　2027年9月期　業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04　成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

成長戦略の全体像

- IoT SaaSを起点に、AI Mobility OSで顧客の基幹業務に入り込み、FOとAOをつなぐプラットフォームへ段階的に進化
- 現在はPhase 2。リカーリング収益の土台の上に、OS・大型案件の収益を積み上げる段階

Phase 1｜確立済 **IoT SaaS**	Phase 2｜拡販中（現在地） **AI Mobility OS**	Phase 3｜準備中 **FO×AOプラットフォーム**
提供価値 車両データの収集・可視化・分析。日報作成・アルコールチェック等の法令対応	**提供価値** 顧客の基幹システム（リース・勤怠・会計等）と連携し、車両関連データを一元化。生成AIで自然言語の分析	**提供価値** 車両データから整備・車検等の需要を把握し、予約・手配・決済までを一元化
収益モデル デバイス＋月額SaaS（リカーリング）	**収益モデル** OS利用料＋顧客別の統合開発（大型・高ARPA）	**収益モデル** 取引に応じた手数料・決済・データ利用料
現在地 契約社数2,710社、リカーリング売上比率69%	**現在地** 外部提供を開始し、複数のエンタープライズと商談中。マレーシアで統合フリートマネジメント基盤を受注	**現在地** インターゾーン顧客基盤7,000店舗超、MXを通じたアフターマーケット事業者のグループ化、決済サービスを開発中

各Phaseの収益は置き換わらず積み上がる： リカーリング（SaaS） ＋ OS・大型案件 ＋ トランザクション

※　Phase 3は構想段階であり、提供内容・時期は変更となる可能性があります。

AI Mobility OSと競争優位性

- AI Mobility OSで当社サービスと顧客の基幹システムを統合し、車両に関わるデータを一元化
- ハードウェア起点の一次データと基幹業務への組み込みにより、単機能SaaSと異なり生成AIに代替されにくい構造

AI Mobility OSの構成

当社グループのサービス	AI Mobility OS	顧客の基幹システム
・車両管理SaaS ・安全・コンプライアンス管理 ・SmartDrive Box ・gnote（インターゾーン）	・データの統合と一元化 ・MCP対応の生成AIで自然言語の分析 ・顧客別の統合開発	・リース ・勤怠・労務 ・ETC・給油カード ・会計・経費

車両に関わるデータを、当社サービスと顧客の基幹システムの間で一元化。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

生成AI時代の競争優位

1 独自の一次データ

車載機等から直接収集するリアルタイムのモビリティデータ。インターネット上の汎用情報と異なり、AIが外部から取得・代替できない

2 基幹業務への組み込み

リース・勤怠等の基幹システムと連携し、顧客の業務オペレーションに組み込まれることで、高いスイッチングコストを形成

3 AIを武器として活用

MCP対応の生成AIによるデータ分析をOSのコア機能として組み込み済み。プロダクト開発・社内業務の両面で積極活用

※　MCP（Model Context Protocol）：生成AIと外部のデータ・システムを接続する標準規格

Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想

- Phase 2のAI Mobility OSを基盤に、車両を使う企業（FO）と自動車アフターマーケット事業者（AO）をつなぎ、データ連携から予約・手配・決済までを一体で提供するプラットフォームを目指す



提供する価値

車両データから整備・車検等の需要を把握し、事業者への予約・手配から決済までを一元化。FO顧客は管理工数とコストを削減し、AO事業者は安定的な送客を得る

収益モデルの拡張

SaaS・OSの利用料（リカーリング）に加え、取引に応じた手数料・決済・データ利用料へ収益源を拡大

足元の取組み

- AI Mobility OSの外部提供
- マレーシアでの統合フリートマネジメント基盤の構築（2026年10月29日公表）
- MXを通じたアフターマーケット事業者のグループ化

※　構想段階の内容であり、提供内容・時期は変更となる可能性があります。

Fleet BPO事業の概要

- 車両管理SaaSの提供から、法人車両の管理業務そのものを担うFleet BPOへ事業領域を拡張
- SaaSでデータを一元管理し、BPOで管理業務ごと引き受けて1台あたりの単価を向上

顧客の課題

- 管理部門の人手が足りず、リース・保険・車検・事故対応・給油/ETCカード等の車両管理業務に手が回らない
- 数十～数百台規模の企業には、使いやすく費用対効果を説明しやすいBPOサービスが少ない
- 非コア業務である車両管理は、できるだけ外部に任せたいというニーズが拡大

提供体制

顧客企業（車両を使う会社）

SaaS	SmartDrive Fleet・SmartDrive Boxで、車両データ・契約書類・期限を一元管理
BPO	リース・保険・車検・事故対応・給油/ETCカードなどの手配・管理を当社が代行
グループの知見	インターゾーンのBPO運営ノウハウ（自動車業界コールセンター）を活用

成長戦略上の位置づけ

- SaaS＋BPOの一体提供で、1台あたりの単価（ARPA）を引き上げる。月額課金でリカーリング売上として積み上がる
- 業務の標準化・マニュアル整備・システム化で、再現性と拡張性のあるサービスにする
- 将来は車両管理に付随するサービスや取引（トランザクション）領域へ展開し、Phase 3の構想とつなげる

SaaSで「見える化」し、BPOで「業務ごと引き受ける」―― 法人の車両管理をワンストップで支援

※　本事業の売上は、2027年9月期の業績予想（新規事業）に含めています。

目次

01　ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

02　2026年9月期　第4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03　2027年9月期　業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04　成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

決算に関するQ&A（想定質問）①

	質問	回答
1	売上が通期で前年同期比+48%と大幅増収しました。 増収の質と利益率の推移は？	営業利益率は、H1の先行投資により上期9%となった後、下期は17%（Q3 13%、Q4 20%）へ回復し、通期は14%となりました。通期では粗利率が改善（61.4%→63.5%）した一方、上期の人材・体制投資により販管費率が上昇（47.8%→49.8%）しています。2027年9月期は営業利益率15.4%を計画しています。 営業利益額はQ4単体で前年同期比+108%（272百万円）、通期で+49%（582百万円）と大幅増益です。既存FO事業のリカーリング（MRR）も着実に伸びており、増収は連結効果と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、FO事業の成長はそれぞれどの程度ですか？	Q4のAO売上は534百万円（前年同期比+328%）と、インターゾーンの連結が牽引しました。 一方、既存のFO事業もQ4売上+29%、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Q4単体952百万円（+107%・過去最高）、リカーリング売上比率は通期69%（前年57%）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	通期が期初予想に対し未達（売上93%・営業利益78%）となった要因と、今後の見方は？	通期は売上4,246百万円（予想比▲7%）・営業利益582百万円（同▲22%）で着地し、未達となりました。主因は、下期集中を見込んだ大型案件・AO案件・AI Mobility OS関連案件の受注～導入・検収の時期がずれ、下期の積み上げが計画に届かなかったことに加え、H1の先行投資（AI Mobility OS戦略推進に向けた人材・体制投資）です。 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は、いずれも業績予想の修正基準（売上±10%／利益±30%）の範囲内です。着地の詳細は「2026年9月期 通期業績」（P10）をご参照ください。
4	来期（2027年9月期）の見通しは？	2027年9月期は売上高5,611百万円（前期比+32.1%）、営業利益865百万円（同+48.6%、利益率15.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益737百万円（同▲4.7%）を予想しています。業績予想には、マレーシアの統合フリートマネジメント基盤構築案件（2026年10月29日公表）のうち収益認識の時期・方法が未確定の部分、及びM&Aの影響を含めていません。大型案件・OS関連案件は受注～検収の時期により業績が変動しうるため、予想の修正が必要な場合は速やかに開示します。

決算に関するQ&A（想定質問）③

	質問	回答
5	当期純利益はQ4（3ヶ月間）で+64%と、営業利益(+108%)に比べ伸びが小さいが、要因は？	当期純利益はQ4単体で前年同期比+64%、通期で+71%です。Q4単体で営業利益（+108%）より伸びが小さいのは、前年同期にも繰延税金資産の計上による税金費用の減少があり、比較の基準が高いことに加え、当期のQ4に契約精算金40百万円を特別損失に計上したためです。通期では営業利益（+49%）を上回る伸びとなっています。 なお、通期の当期純利益773百万円には、Q2に計上したインターゾーンの段階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？	当期より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、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11月13日開催の取締役会で、新たな自己株式取得（上限400,000株・100百万円、取得期間2026年11月16日～2027年2月12日、市場買付）を決議しました。 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無し）。前回（2026年6月16日決議）は373,600株・78百万円を取得しました。 今後も株主還元とM&A・新規事業への成長投資の両立を重視し、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。

決算に関するQ&A（想定質問）⑤

	質問	回答
9	来期（2027年9月期）は当期純利益が減益予想となっていますが、要因は？	2026年9月期の当期純利益には、インターゾーンの段階取得に伴う特別利益と、繰延税金資産の計上による税金費用の減少という一時的な要因が含まれており、その反動によるものです。 本業の利益は、営業利益865百万円（前期比+48.6%）、経常利益835百万円（同+46.0%）、税金等調整前当期純利益（同+37.6%）と、いずれも増益を見込んでいます。
10	借入金が増加していますが、財務の健全性は？	インターゾーンの取得資金を中心に長期借入れ1,350百万円を実行し、借入金残高は1,843百万円となりました。一方、現金及び預金は1,520百万円あり、ネット有利子負債は323百万円です。 自己資本比率は37.0%、営業CFは418百万円の収入です。税務上の繰越欠損金（約25億円）により当面の法人税等の支払額は限定的で、リカーリング中心の営業CFと手元資金を踏まえ、成長投資と返済のバランスを取ってまいります。

決算に関するQ&A（想定質問）⑥

	質問	回答
11	特別損失の内容と、海外事業の評価損について教えてください。マレーシアでの受注との関係は？	連結決算では、関連会社57 CODEBOX社の転換社債について投資有価証券評価損25百万円を特別損失に計上しました。また、通信事業者との通信費に関する協議に伴い、契約精算金40百万円を特別損失に計上しています。2026年6月の当社サーバ設定変更に起因する一時的な通信量の増加によるもので、原因は特定済みであり、再発防止策も完了しています。 当社の個別決算では、マレーシア子会社SmartDrive Sdn. Bhd.の株式等について評価損等を計上していますが、連結決算上は消去されるため、連結業績への影響はありません。マレーシアでは、統合フリートマネジメント基盤構築案件（2026年10月29日公表）の受注を足がかりに、事業の拡大を進めています。
12	Fleet BPO事業へ参入した狙いと、業績への影響は？	車両管理SaaSの提供から、リース・保険・車検・事故対応など法人車両の管理業務そのものを支援する領域へ事業を広げるものです。顧客に代わって、当社が実務オペレーションを担う体制で提供します。 SaaSとBPOの一体提供で1台あたりの単価向上を図り、月額課金のリカーリング売上として積み上げます。本事業の売上は2027年9月期の業績予想（新規事業）に含めています（P24参照）。

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4四半期業績報告

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（通期・前期比）
2026年9月期 通期業績（前期比・期初予想比）
売上高の推移（事業別）
連結貸借対照表・キャッシュ・フローの概要

03　2027年9月期　業績予想

2027年9月期のポイント
2027年9月期 通期業績予想
2027年9月期 業績予想の前提
業績推移
業績予想に含めていない成長機会
株主還元方針と自己株式取得

04　成長戦略

成長戦略の全体像
AI Mobility OSと競争優位性
Phase 3：FOとAOをつなぐプラットフォーム構想
Fleet BPO事業の概要

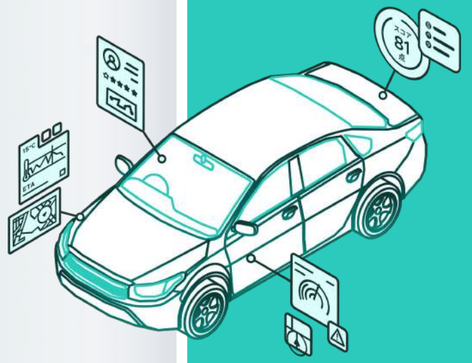
05　Appendix　決算に関する想定 FAQ

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
株式保有者別状況
ESG基本方針

モビリティデータ×Fleet統合型の独立系プラットフォーム



- 配送車両
- 営業車両
- 保守車両 etc.

車両を使う会社のDX

フリートオペレーター（FO）事業

データ収集

データ分析

- 法令遵守
- 安全運転・事故削減
- 生産性向上・コスト削減
- SDGs対応・EVシフト

SmartDrive

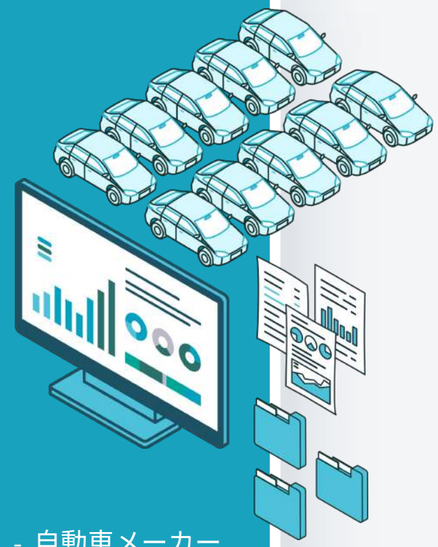
車両産業のDX

アセットオーナー（AO）事業

資産の活用

データ分析

- 新サービス開発
- ビジネスプロセスの効率化
- 顧客接点の強化



- 自動車メーカー
- リース会社
- 損害保険会社 etc.

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。

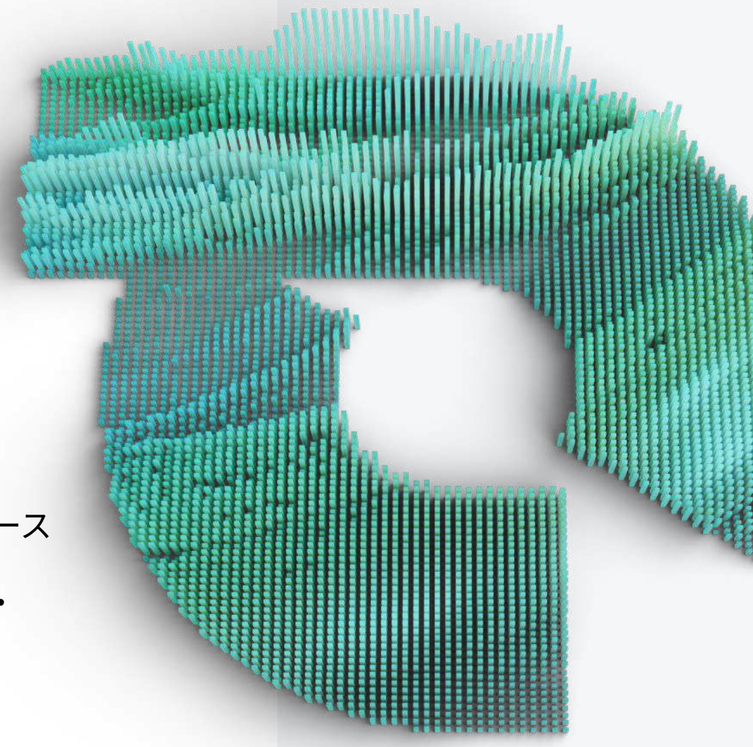
こういった進化はどこか1つの会社によって成り立つものではなく、色々な会社や自治体のアセットや技術が繋がって、組み合わさって成り立ちます。

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。



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

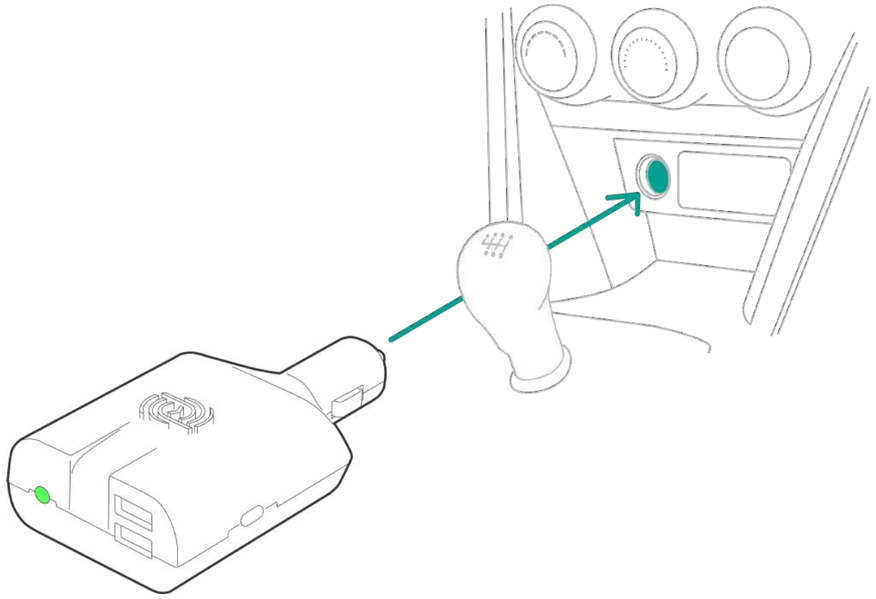


(*1) Mobility Data Platform（現在はAI Mobility OSとして進化・提供）

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

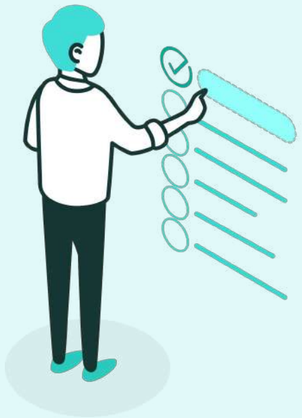
SmartDrive Fleet



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



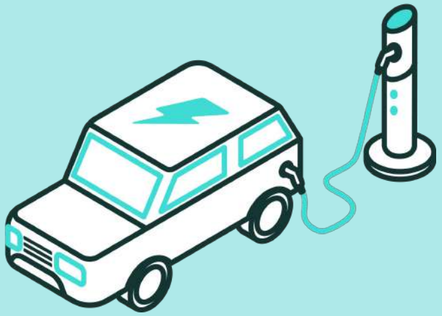
安全運転
事故削減

- 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）

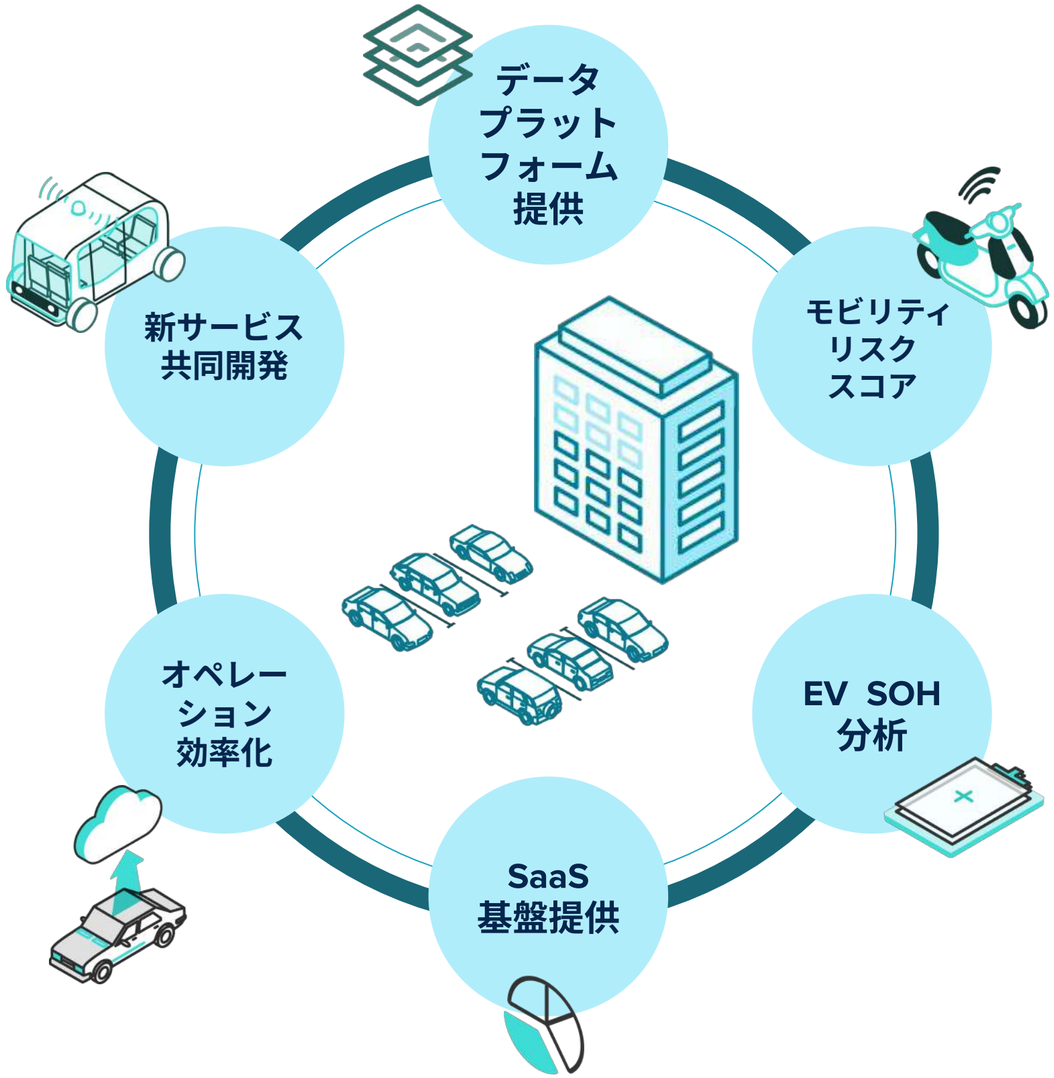
- 独立したモビリティデータ活用企業として、大手企業と新サービス創出
- データプラットフォームを活用する独自性を持つ

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

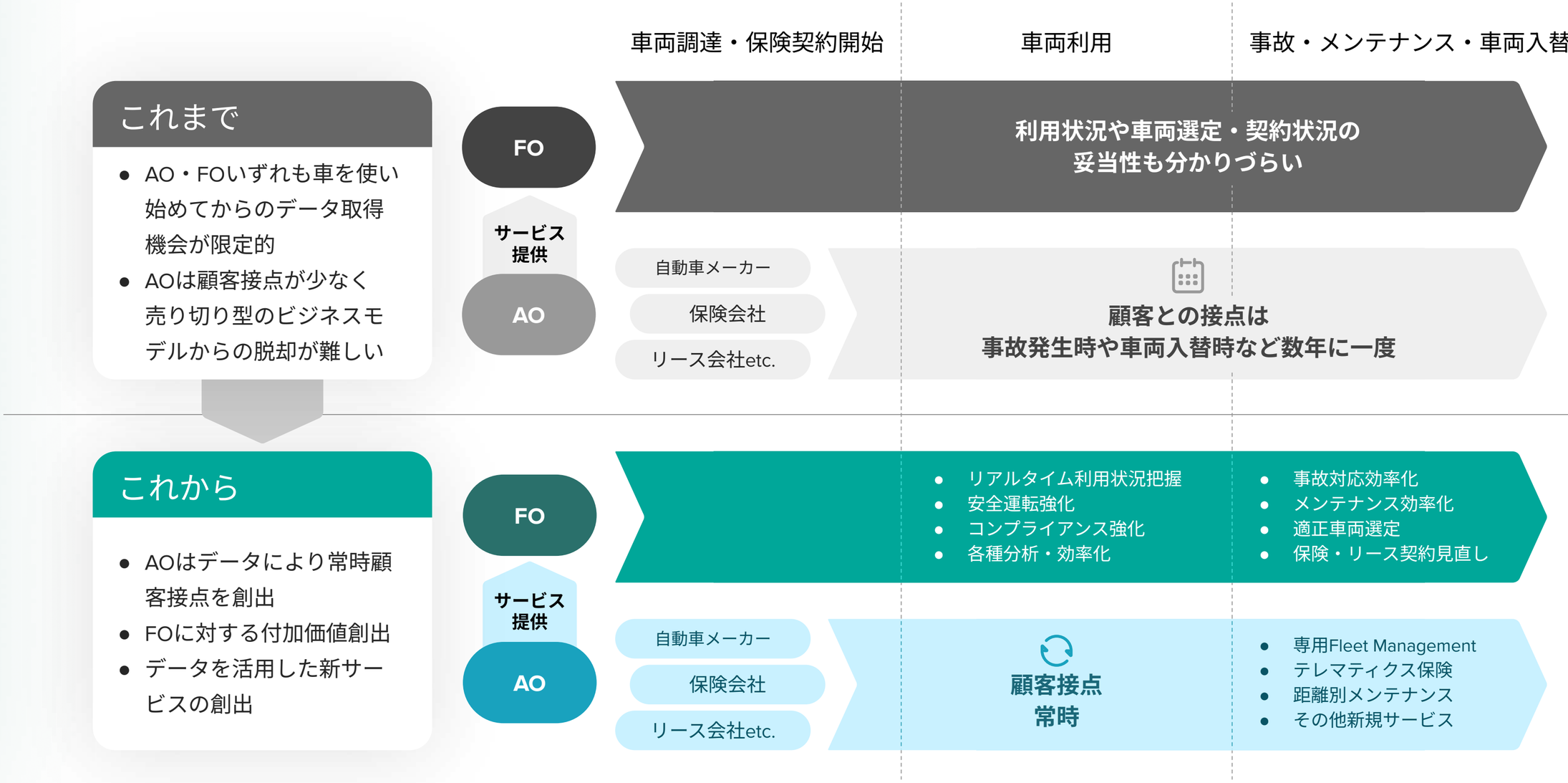
自社だけでは作れないサービスをアセットオーナーと共同で開発

当社のFO顧客とAOの顧客に対してサービスを共同展開



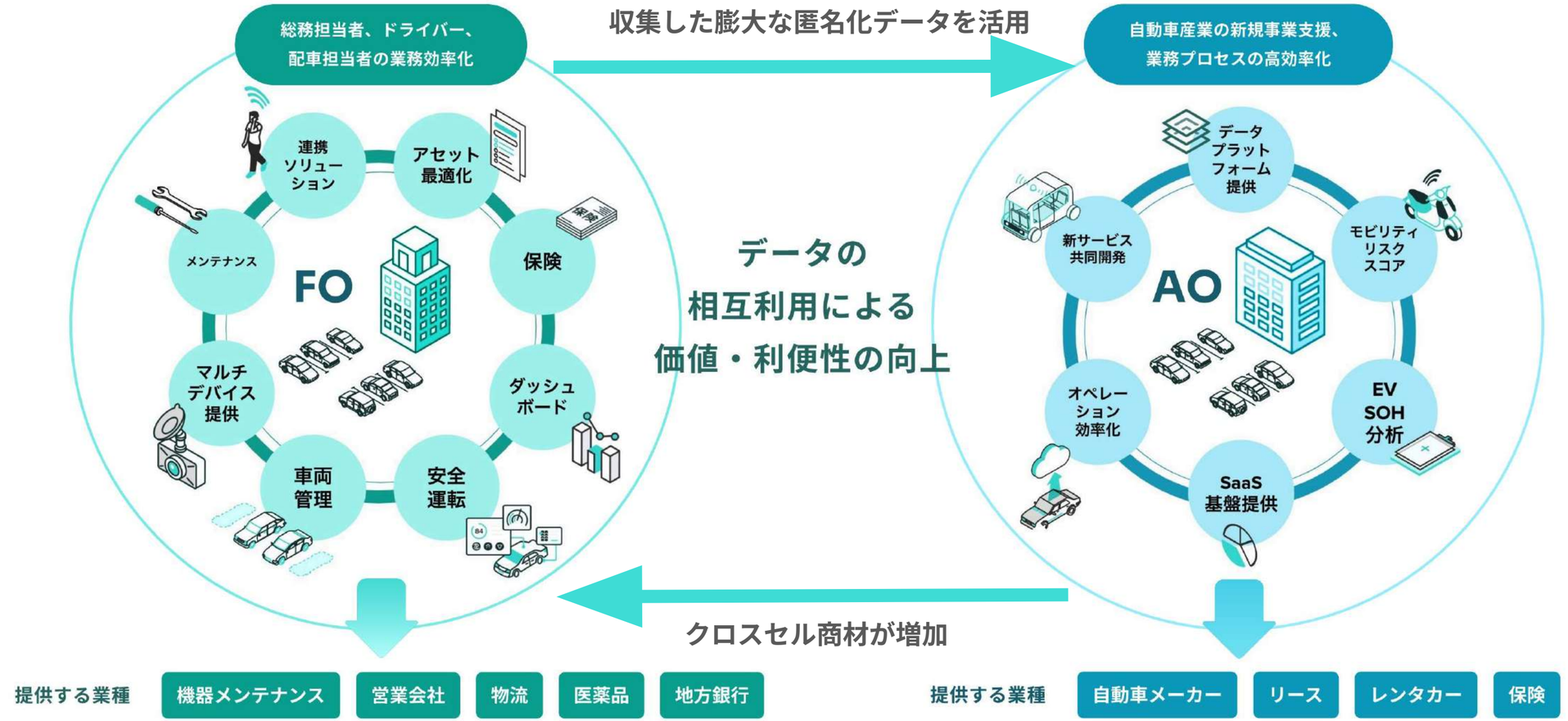
自動車産業のDX （AO事業）導入メリット

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



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事業の双方を手がける事業者は限られる
- 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

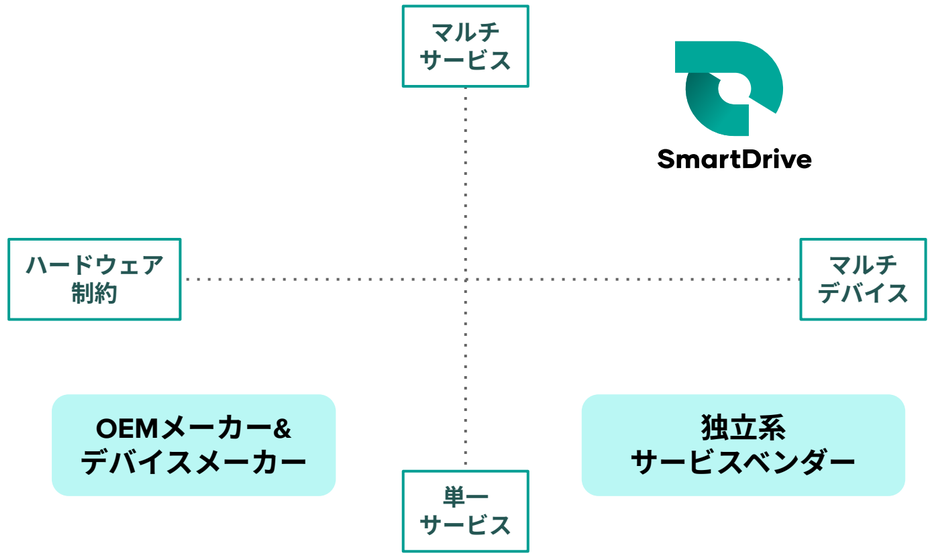


特定の企業グループに属さない独立したポジショニング

- 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

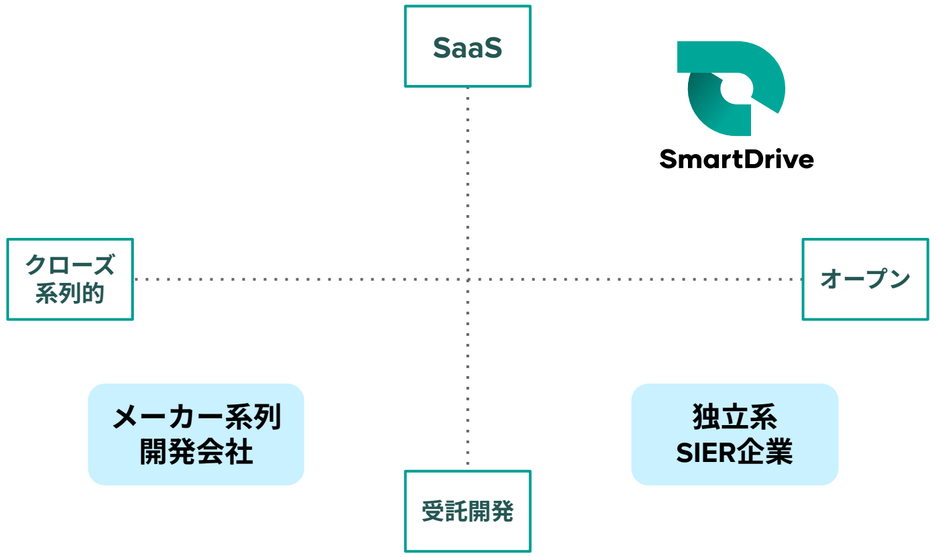
FO事業

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利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）

2,700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)

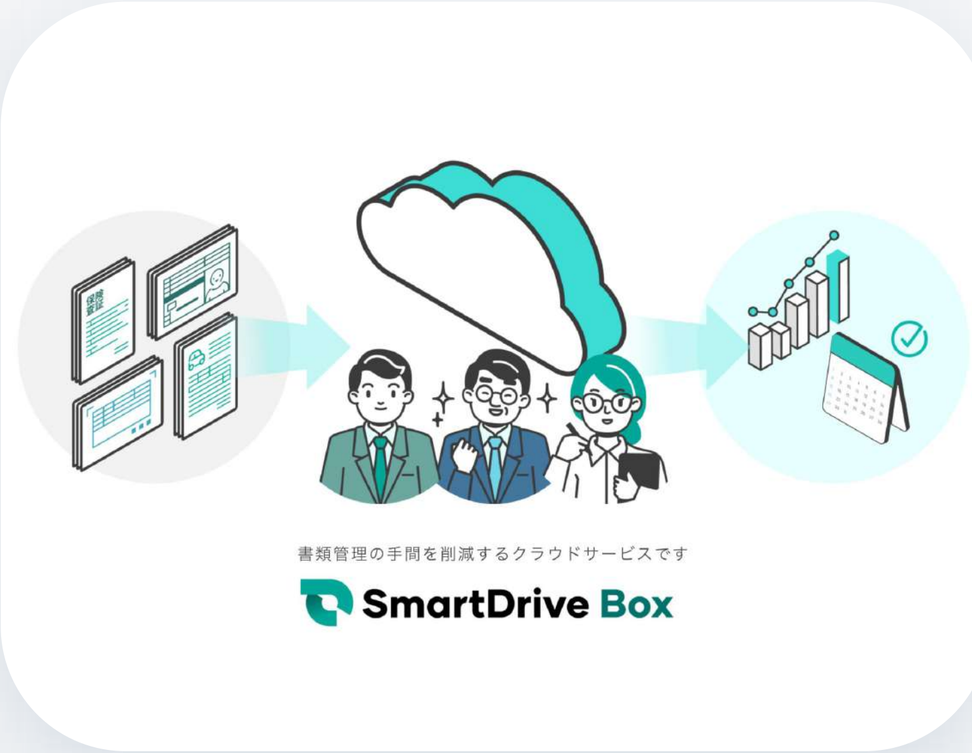
※1
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年5月期_ブランドのイメージ調査
※2
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021 年9 月期_指定テーマ領域における競合調査

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	● 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

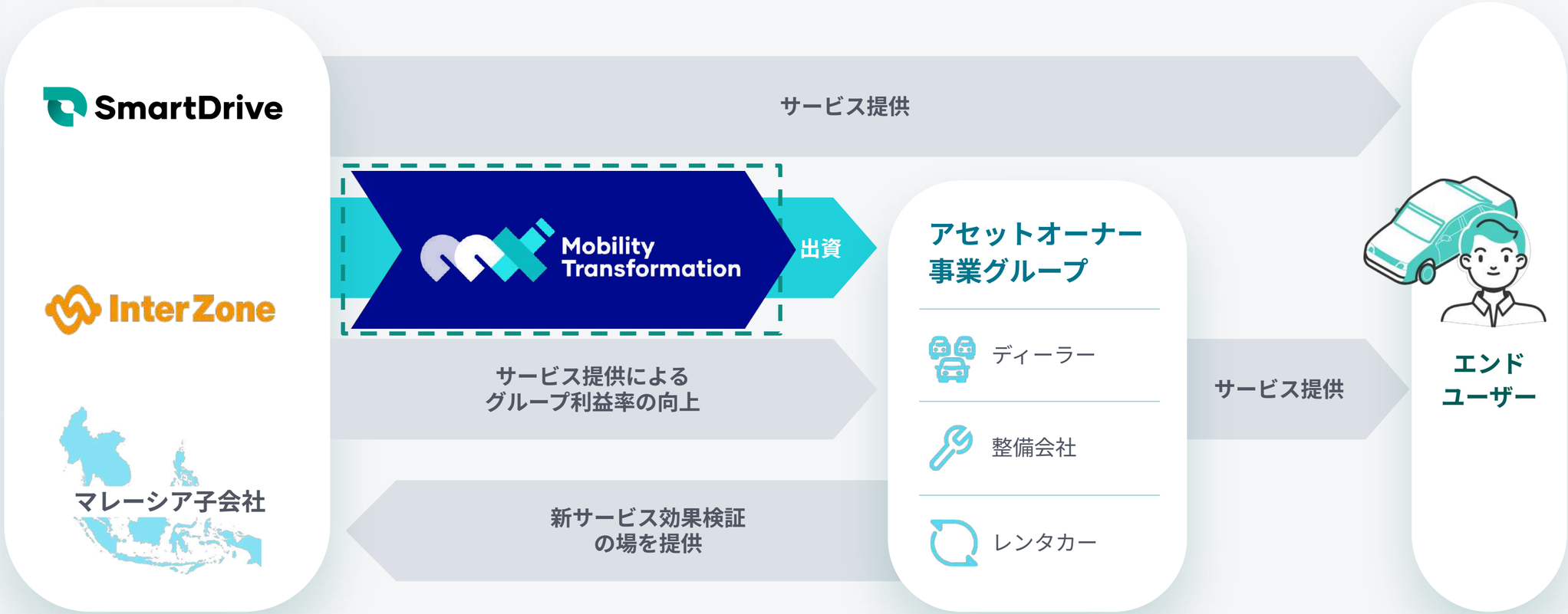
車検証やリース契約書、保険契約書、免許証などの書類を登録するだけで、それぞれの更新・作成等の対応期日をお知らせ

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



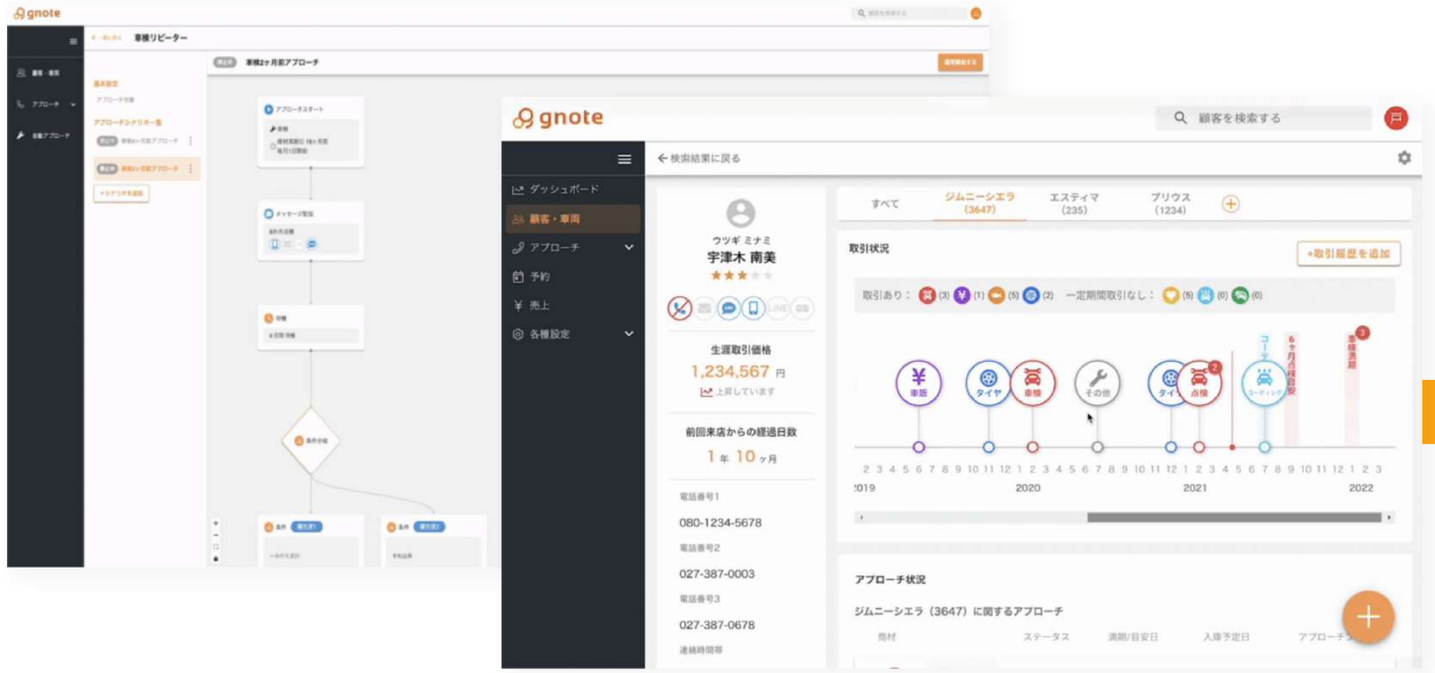
インターゾーンのご紹介

- 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、入庫管理など、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

集客 → **サイト予約** → **登録・管理**

新規顧客

リスティング広告対策

MEO対策（GBP）

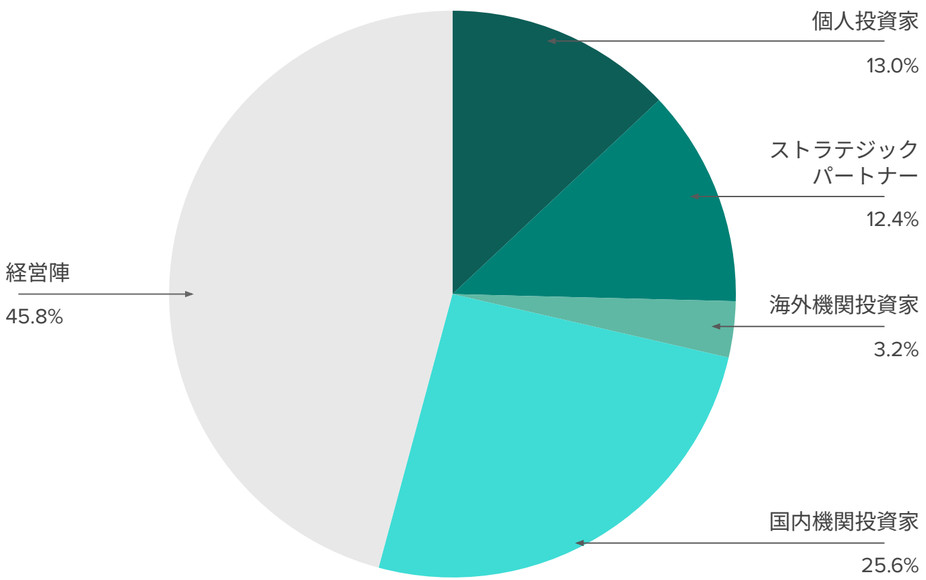
SEO対策



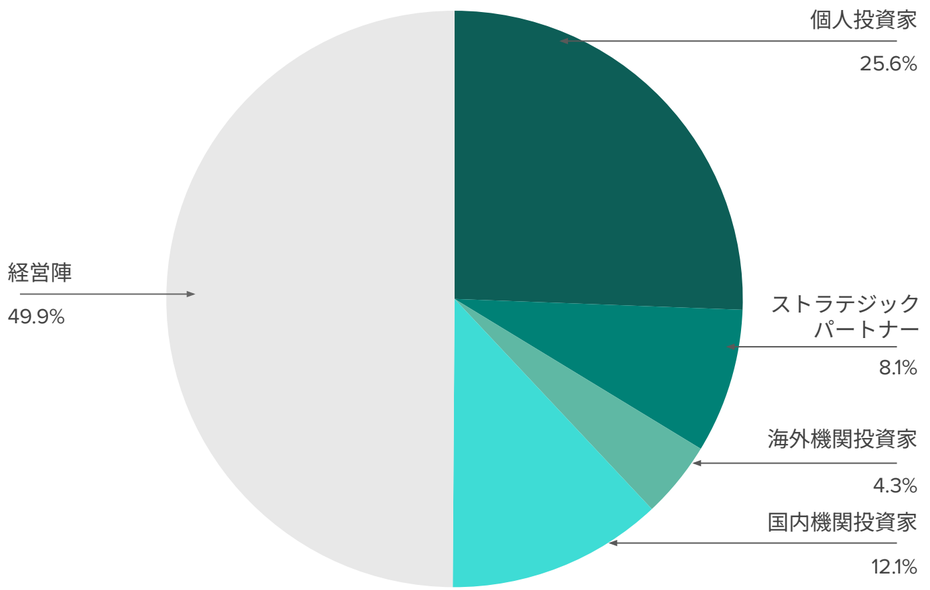
gnoteに登録
顧客管理開始

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4四半期末



(※) 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。