



2025 年 11 月 13 日

各 位

|       |                       |
|-------|-----------------------|
| 会 社 名 | 株式会社スマートドライブ          |
| 代表者名  | 代表取締役社長 北川 烈          |
|       | (コード番号：5137 東証グロース市場) |
| 問合せ先  | 取締役 管理部門担当 高橋 幹太      |
|       | (TEL 03-6712-3975)    |

**2025 年 9 月期第 4 四半期決算説明の動画及び書き起こし公開のお知らせ**

当社の 2025 年 9 月期第 4 四半期決算に関して、録画動画及び書き起こしを公開いたしましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

1. 決算説明動画
  - ・ URL : [https://youtu.be/wPprJ\\_AGGEw](https://youtu.be/wPprJ_AGGEw)
2. 決算説明書き起こし
  - ・ 次ページ以降に掲載
3. 本件に関するお問い合わせ先  
株式会社スマートドライブ IR 担当
  - ・ URL : <https://smartdrive.co.jp/company/ir/inquiry/>

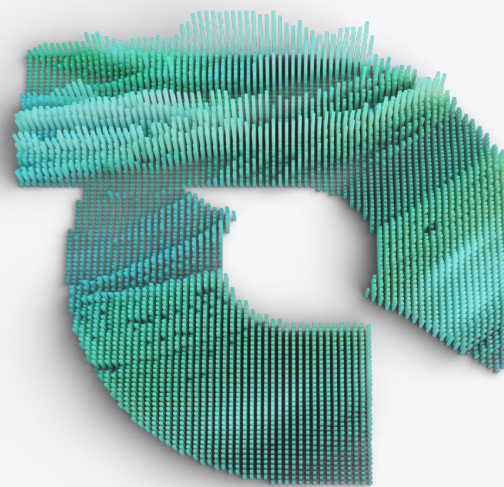
以 上



# 2025年9月期 第4四半期 決算説明資料

株式会社スマートドライブ

(証券コード: 5137 東証グロース市場)



ご視聴頂き、ありがとうございます、株式会社スマートドライブ代表取締役の北川です。

本日は2025年度第4四半期の決算についてご説明いたします。

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

連結業績サマリー

営業利益の増減分析(前年同期比)

## 03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

## 04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

## 06 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マップ

AO事業施策の具体的説明

## 07 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

まずは決算発表のサマリーを簡潔にご紹介します。

## 今回の決算発表内容サマリー

### 2025年9月期 実績

#### 売上は計画未達も、上方修正後の各段階利益の計画は達成

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

### 2026年9月期 計画

#### 売上は前年比+59%と増加率が大きく上昇し、営業利益も+91%の大幅上昇

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

### TOPICS

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

2025年9月期実績は売上は計画未達も、上方修正後の各段階利益の計画は達成となりました。

今回発表となる2026年9月期の計画は、売上が前年比 +59%と増加率が大きく上昇し、営業利益も前年比 +91%を計画しています。

そして、今期のトピックスとして、1つ目はインターゾーン社の株式 20%取得です。こちらは、2026年9月期中に100%取得予定です。

2つ目のトピックスは、中間持株会社モビリティトランスフォーメーション社の設立、3つ目のトピックスは、新サービス SmartDrive Boxの販売立ち上げです。

以上が、今回の決算発表内容のサマリーです。

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

連結業績サマリー

営業利益の増減分析(前年同期比)

## 03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

## 04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

## 06 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

## 07 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

それでは、具体的な 2025年9月期第4四半期の業績報告をご説明いたします。

## ハイライト

- FO売上は、大型案件の受注が少なくイニシャル売上の伸びは限定的となるも、リカーリング売上の積み上がりにより、四半期売上高は前年同期比+33%の増収
- 契約社数は順調に増加し、AO売上についても安定的に推移

売上高

**766**百万円

(前年同期比+33%)

車を使う会社のDX (FO)売上

**641**百万円

(前年同期比+36%)

自動車産業のDX (AO)売上

**125**百万円

(前年同期比+20%)

リカーリング売上

**461**百万円

(前年同期比+36%)

契約社数

**2,183**社

(前年同期比+24%)

営業利益

**131**百万円

(前年同期比+222%)

こちらはエグゼクティブサマリーと重複するため割愛させていただきます。

## エグゼクティブサマリー

### 四半期連結業績

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

### 事業指標の進捗

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

### 通期業績予想比・ 2026年9月期の 業績予想

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

まず、2025年9月期第4四半期のエグゼクティブサマリーです。

売上高は前年同期比 +33%の766百万円、リカーリング売上高は前年同期比 +36%の461百万円と過去最高、リカーリング売上比率は 60%と安定的に推移しております。  
営業利益は131百万円と安定的な黒字計上となりました。

事業指標の進捗について、契約社数は 2,183社となり、前年同期比で 24%増加しています。

また、通期業績予想比では、売上高は 2,878百万円で業績予想比△ 7%の未達となりましたが、営業利益は 390百万円で業績予想比 +6%と達成の結果となりました。

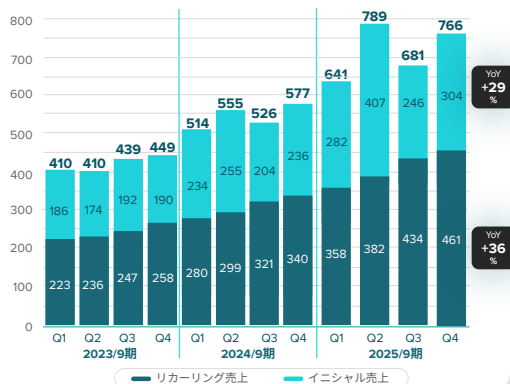
最後に、2026年9月期の通期業績予想は、売上高は前年同期比 +59%増加の4,583百万円、営業利益は前年同期比 +91%増加の743百万円を計画しています。

## 売上高の推移

- イニシャル売上は大型案件および新サービス受注が未達であったことなどが主な要因となり前年同期比+29%
- リカーリング売上は第2四半期における大型案件受注が寄与し前年同期比+36%と堅調に推移

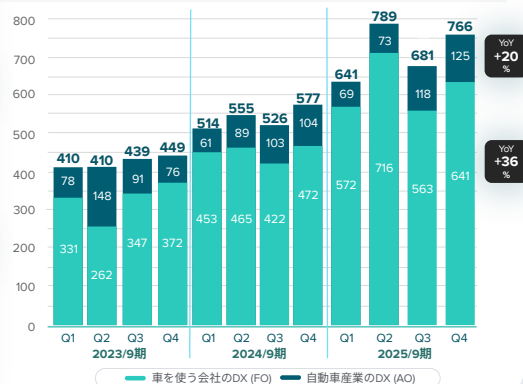
種別売上高

(単位:百万円)



事業別売上高

(単位:百万円)



続いては、売上高の推移です。

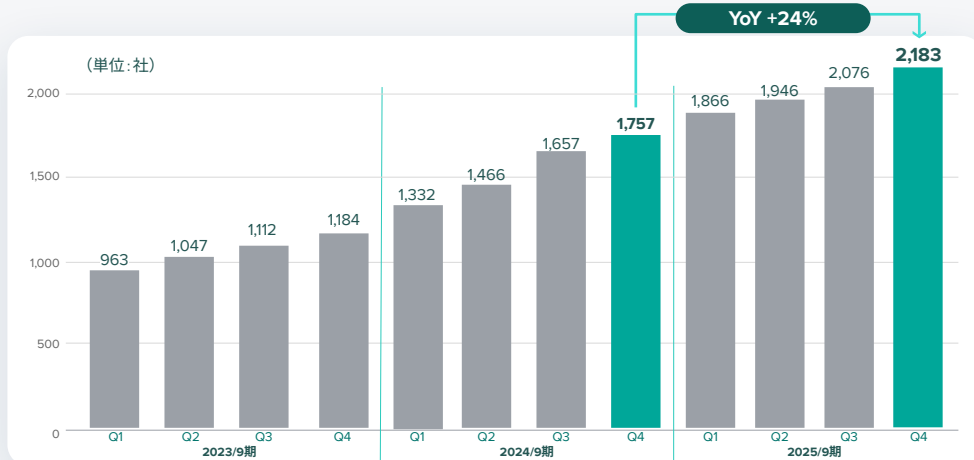
イニシャル売上は大型案件の受注が少ないこと、大型案件および新サービス受注が未達であったことなどが主な要因となり前年同期比 +29%となりましたが、一方でリカーリング売上は前年同期比 +33%と堅調に推移しています。

また事業別では、FO事業は前年同期比 +36%、AO事業は前年同期比 +20%となりました。



## 契約社数<sup>(\*)</sup>の推移

- 前四半期比で107社増加、前年同期比で426社増加となり、売上高の増加に寄与
- 2026年9月期も既存顧客への増台提案や新規サービス事業化とクロスセル等、引き続き顧客単価上昇にも注力し、売上拡大を目指す



次に、契約社数の推移について説明いたします。

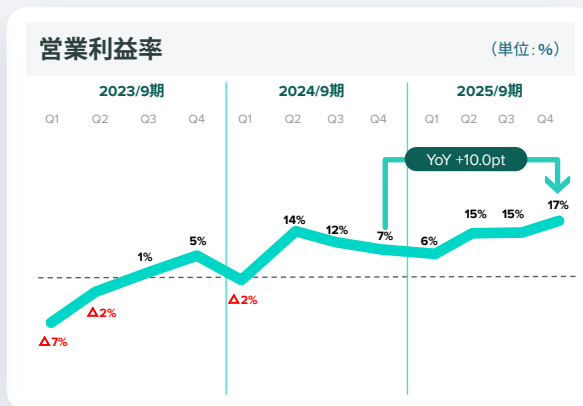
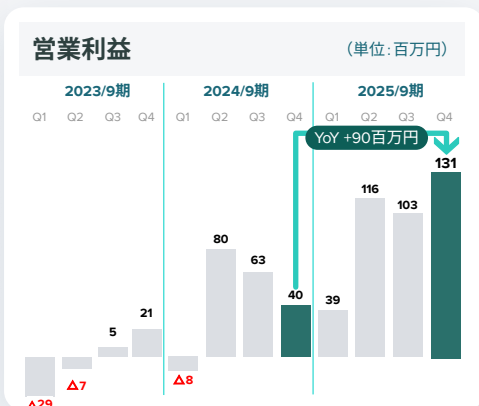
国内FO事業における取引社数(契約社数)は、前年同期比 +24%の2,183社となりました。

直販営業による顧客獲得に加えて、販売代理店経由での顧客獲得も堅調でした。

2026年9月期も既存顧客への増台提案や新規サービス事業化とクロスセル等、引き続き顧客単価上昇にも注力し、売上拡大を目指します。

## 営業利益等の推移

- 利益率高いリカーリング売上等により当第4四半期の営業利益は131百万円、営業利益率も17%超と過去最高
- 積極的な採用に伴う採用費や人件費など販管費の総額は増加するも、売上増収と粗利増益がそれを吸収し利益金額は大きく改善
- 2026年9月期も多額の費用増加は想定されず、粗利率上昇傾向や売上増加幅に対し販管費増加幅が小さい点の継続により今期と同様の高い営業利益率を見込む



次に、営業利益の推移について説明いたします。

第4四半期の営業利益は、利益率が高いリカーリング売上の安定計上が寄与し、営業利益が131百万円、営業利益率も17%を超え、ともに過去最高となりました。

また、積極的な採用に伴う採用費や人件費など販管費の総額は増加するも、売上増収と粗利増益がそれを吸収し利益金額は大きく改善したことも要因です。

2026年9月期についても、多額の費用増加は想定されず、安定的な利益計上を見込んでいます。

## 連結業績サマリー

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

|               | 第4四半期        |              |      |       | 通期           |              |      |       |                |      |     |
|---------------|--------------|--------------|------|-------|--------------|--------------|------|-------|----------------|------|-----|
|               | 2024/9       | 2025/9       | 前年増減 | 前年同期比 | 2024/9       | 2025/9       | 前年増減 | 前年同期比 | 2025/9<br>修正計画 | 計画差異 | 計画比 |
| (単位: 百万円)     |              |              |      |       |              |              |      |       |                |      |     |
| 売上高           | 577          | 766          | +189 | +33%  | 2,173        | 2,878        | +705 | +32%  | 3,079          | △201 | △7% |
| 営業利益<br>(利益率) | 40<br>(7%)   | 131<br>(17%) | +90  | +222% | 175<br>(8%)  | 390<br>(14%) | +215 | +123% | 367<br>(12%)   | +22  | +6% |
| 経常利益<br>(利益率) | 37<br>(7%)   | 126<br>(17%) | +89  | +238% | 171<br>(8%)  | 370<br>(13%) | +198 | +116% | 346<br>(11%)   | +23  | +7% |
| 当期純利益         | 133<br>(23%) | 295<br>(39%) | +161 | +121% | 266<br>(12%) | 453<br>(16%) | +187 | +70%  | 446<br>(15%)   | +7   | +2% |

続いて、第4四半期累計期間の業績サマリーです。

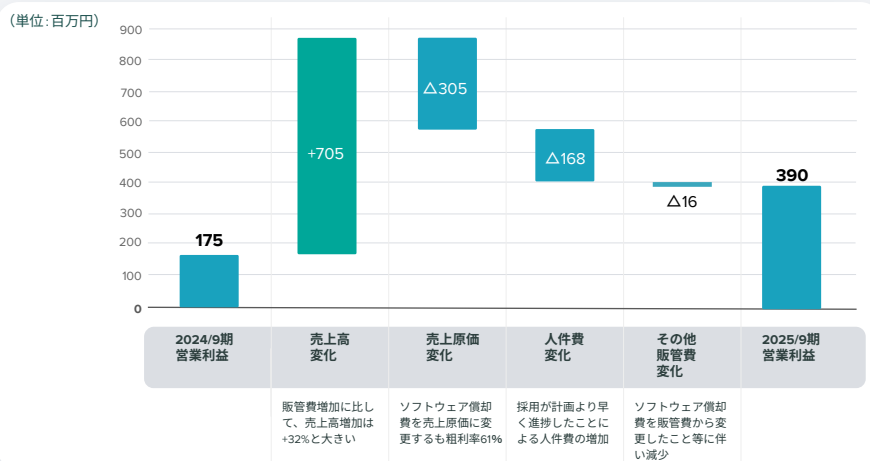
通期では、売上高は前年同期比で +32%の2,878百万円となり、想定より受注が下回ったことが要因で計画を△7%下回る結果となりました。

その一方、営業利益は390百万円、経常利益は370百万円と、前年同期比で2倍強になり、上方修正した計画をそれぞれ達成しました。

加えて、四半期特有の会計処理で期中計上の税金費用を当四半期末に全額取り崩したことで、当期純利益は大きく増加し453百万円となり、こちらも上方修正した計画を達成しています。

## 営業利益の増減分析（前年同期比）

- 売上高+32%・売上総利益+29%に比して、販管費は+15%に留まり、営業利益は+123%増益
- 通期の粗利率は61%と引き続き高水準を維持



前年同期比の営業利益の増減分析について、売上高 +32%・売上総利益+29%に比して、販管費は+15%に留まり、営業利益は +123%増益となりました。

粗利率は61%と引き続き高水準を維持しています。

# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

連結業績サマリー

営業利益の増減分析(前年同期比)

## 03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

## 04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

## 06 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マッピング

AO事業施策の具体的説明

## 07 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

続いては、2026年9月期業績予想についてご説明いたします。

## 2026年9月期通期業績予想

- 売上高はリカーリング売上積み上げ、新規受注、2026年9月期中のインターゾーン株式100%取得による増加を見込み、前年同期比+59%と増加率の大幅な上昇を計画
- 販管費増加額が売上増加額を下回る傾向にあり、営業利益率の上昇が継続する見通しのため、営業利益は前年同期比+91%の大幅増益を計画

(単位: 百万円)

|               | 2025/9<br>(実績) | 2026/9<br>(予想) | 前年同期比 |
|---------------|----------------|----------------|-------|
| 売上高           | 2,878          | 4,583          | +59%  |
| 営業利益<br>(利益率) | 390<br>(14%)   | 743<br>(16%)   | +91%  |
| 経常利益<br>(利益率) | 370<br>(13%)   | 725<br>(16%)   | +96%  |
| 当期純利益         | 453<br>(16%)   | 890<br>(19%)   | +96%  |

13

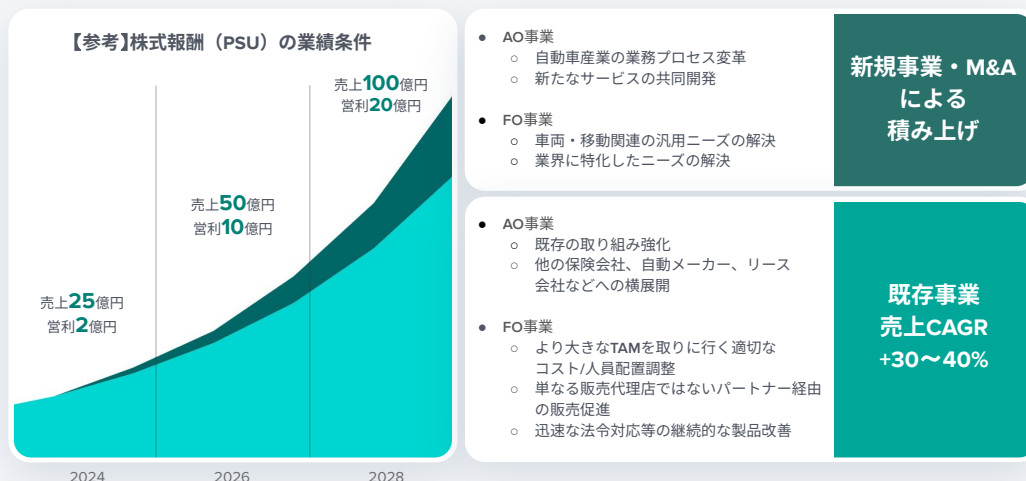
今回、2026年9月期の通期業績予想について、ご説明します。

売上高はリカーリング売上の積み上げ、新規受注、2026年9月期中のインターゾーン株式100%取得による増加を見込み、前年同期比 +59%の4,583百万円と大幅な上昇を計画しています。

各段階利益は販管費増加額が売上増加額を下回る傾向にあり、営業利益率の上昇が継続する見通しのため、営業利益は前年同期比 +91%の743百万円と大幅増益の計画です。

## (再掲) 成長戦略と取締役の業績条件型報酬

- 2024年9月期初めに株式報酬の業績条件を設定
- 2026年9月期の業績条件（売上50億円、営業利益10億円）の達成に向けて成長戦略を進行中



当社は業績予想とは別に、中長期目標の定量化を目的に取締役の株式報酬における業績条件を設定しているため、ご説明いたします。

2026年9月期は売上50億・営業利益10億、2028年9月期は売上100億・営業利益20億を目指しています。

既存事業による年平均成長率 +30~40%の継続と、新規事業・M&Aでの積み上げによって、業績条件の達成を狙います。

## 2026年9月期の注力施策

- 前期の課題であった大型案件の受注に対するパートナー販売推進や、新サービスの早期売上貢献に対するSmartDrive Box営業体制強化などの施策に注力

| 戦略            | 施策                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業推進          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 特にパートナー販売の推進、大型パートナーとの連携強化（連携強化など進行中、売上高に占める比率が未だ低いいため拡大余地大きい）</li> <li>● 西日本開拓のため関西支社の人数増強</li> </ul>                                                                                        |
| サービスおよび商材数の増加 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● SmartDrive Boxの拡販</li> <li>● インターゾーン社と連携し整備工場やディーラー向けサービスを拡販（拡販戦略を協議中、2026年9月期中に100%株式取得予定）</li> <li>● IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービス</li> <li>● ディーラー・整備工場向けなど新たなサービスの開発・販売開始</li> </ul> |
| その他           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● M&amp;A戦略の継続</li> </ul>                                                                                                                                                                       |

続いて、2026年9月期の注力施策について説明いたします。

2025年9月期の課題であった大型案件の受注に対しては、パートナー販売の推進、大型パートナーとの連携強化、西日本開拓のため関西支社の人数増強を進めています。

また、新サービス早期売上貢献の課題に対しては、サービスおよび商材数の増加に注力します。

具体的には、SmartDrive Box営業体制強化、インターゾーン社と連携した整備工場やディーラー向けサービスの拡販、IDOM CaaS Technology社との個人向けリースサービスに取り組んでいます。



# 目次

## 01 ハイライト

今回の決算発表内容サマリー

## 02 2025年9月期 第4四半期業績報告

ハイライト

エグゼクティブサマリー

売上高の推移

契約社数の推移

営業利益等の推移

連結業績サマリー

営業利益の増減分析(前年同期比)

## 03 2026年9月期 業績予想

2026年9月期通期業績予想

成長戦略と取締役の業績条件型報酬

2026年9月期 施策

## 04 TOPICS

SmartDrive Boxを提供開始

インターゾーン社の株式取得

中間持株会社の設立

## 05 Appendix 決算に関する想定 FAQ

決算に関する想定 FAQ

## 06 Appendix 成長戦略

成長戦略の概要

2025年9月期の注力事項

注力事項の業界マップ

AO事業施策の具体的説明

## 07 Appendix 会社概要

ビジョン

事業概要・ビジネスモデル

強み

導入実績・事例

株式分割について

株主還元方針及び自己株式取得の報告

株式保有者別状況

サステナビリティ

それでは最後に、トピックスについてご説明いたします。

## SmartDrive Boxを提供開始

- 既存事業は車両を”使う”領域であり、今後は車両を”持つ”領域へ進出
- 動産管理の新サービスを提供することで、パートナー協業の手段・要素も拡大する見通し



### 1. 書類を自動データ化

ファイルを添付して種類を選択するだけで、クラウド保存でき、自動でデータ抽出・マスタ化し、デジタル情報として管理

### 2. 期限管理のためのリマインダー機能

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

### 3. 車両関連費用をレポーティング

請求書やカード明細のデータを登録するだけで、車両の関連費用のレポートを自動で作成

トピックス1つ目は、動産管理の新サービスである SmartDrive Boxの提供開始です。

サービス開発の背景として、企業や自治体には様々な車両管理業務があり、各書類は形式がバラバラであり管理が煩雑、車検や自賠責保険などの期限管理が困難、台帳作成やコスト集計において手作業が多いなどの問題が起きています。

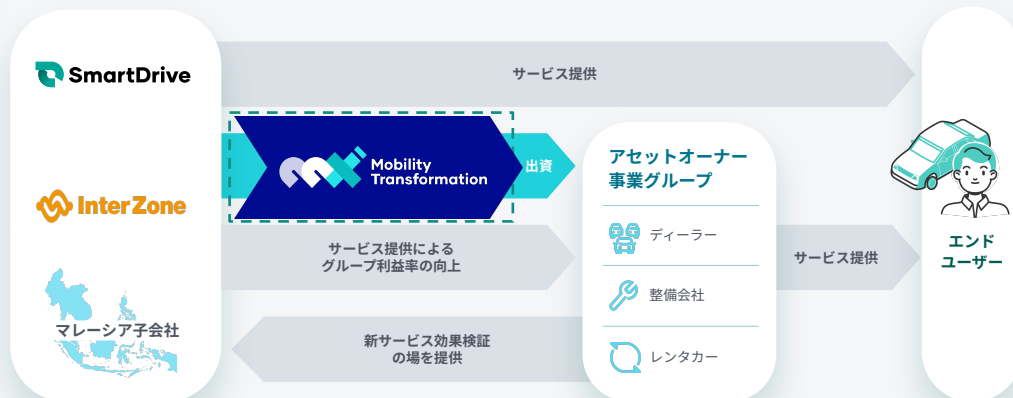
SmartDrive Boxを用いることにより、ファイルを添付して種類を選択するだけで、クラウド保存でき、自動でデータ抽出・マスタ化し、デジタル情報として管理する書類の自動データ化が可能になります。

また、期限管理のためのリマインダー機能や車両関連費用のレポート自動作成機能を持ちます。

既存事業は車両を”使う”領域であり、今後は車両を”持つ”領域へ進出します。

## モビリティトランスフォーメーションの設立

- 中間持株会社である「株式会社モビリティトランスフォーメーション」を設立し、レンタカー会社やカーディーラー、整備会社等へ出資を行い、グループ内にアセットオーナービジネス事業者群を構築
- 当社とインターゾーンによる業務効率化・DX化で、アセットオーナー事業者群の利益率と企業価値向上
- グループ内でアセットビジネスを展開することで、アセットオーナーサイドの課題への解像度を上げる
- アセットオーナー事業者観点では、後継者不足解消や事業付加価値の最大化など、自動車産業へ貢献



そして、2025年8月に大きな施策を2つ発表しており、その1つ目は、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」を設立です。

アセットオーナーと呼んでいるレンタカー会社やカーディーラー、整備会社等へパートナー企業と出資を行います。

構築した事業者群に対し、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に取り組めます。

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の向上を目的としています。

## インターゾーン社の株式取得

- 自動車業界では新車中古車販売、整備、ガソリンスタンドなど統合販売型への変化が進むも、システム対応が遅く、サービスごとの顧客2重管理などの課題解決に向けて、インターゾーンではSaaSサービスを提供
- 人手不足の課題に対しても、BPOをSaaSに併せて提供することで、ワンストップで業界課題の解決が可能に
- インターゾーンの強みは、カーアフターマーケットの知見、業務効率化・DX化のノウハウ、サービスやシステムの開発力、安定した顧客基盤



施策の2つ目は、インターゾーン社の株式取得です。

インターゾーンはカーアフターマーケット特化型 BPaaSのパイオニアであり、BPaaSとは、BPOとSaaSを組み合わせた造語で、事業プロセスをクラウドを通じて委託できるサービスです。

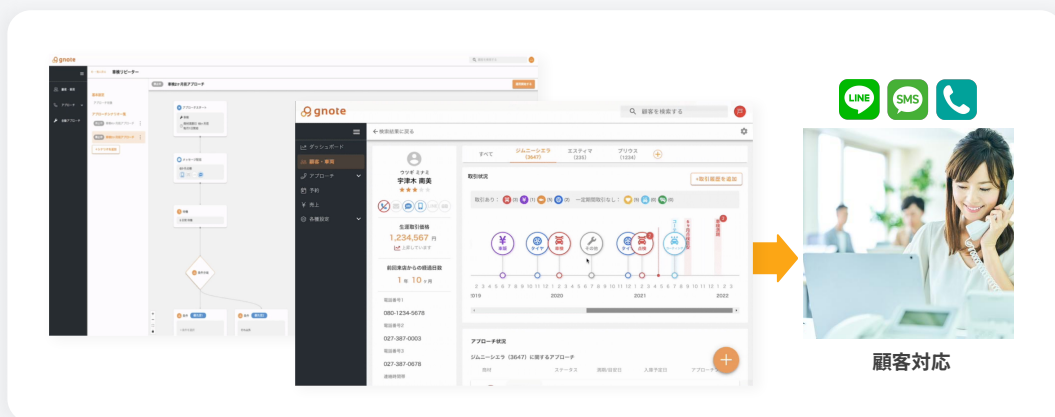
自動車業界では新車中古車販売、整備、ガソリンスタンドなど統合販売型への変化が進んでいますが、システム対応が遅れているため、サービス別に顧客の2重管理などの課題が発生しています。加えて人手不足も進んでいるため、システムとBPOを組み合わせることで提供することにより、ワンストップでカーアフターマーケット事業者の課題を解決します。

これまで、自動車メーカーやリース会社のDXに携わる中で、販売会社や整備会社内の業務は紙の利用の多さなど、改善余地があることを実感していました。

インターゾーン社の株式を取得することによって、これらの課題に対してもソリューションを提供することが可能になるため、事業シナジーは大きいと見込んでいます。

## 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



1つ目の事業は自動車業界特化型 CRM(顧客管理システム)「gnote」です。顧客管理、受注管理、在庫管理など、自動車関連事業者の基幹業務を効率化・デジタル化します。

自動車業界の複雑な業務フローに最適化された設計が強みであり、予約の WEB入庫化で電話の件数を削減や、車検や点検の案内自動化を実現します。

## 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 %     |

2つ目の事業は自動車業界特化型 BPO事業です。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します。

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%以上を実現します。

## 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



3つ目はwebマーケティング事業です。業界特化の webマーケティング支援を顧客へ提供しています。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します。

## インターゾーンとの事業シナジー

- 相互送客や事業開発の他、事業推進の過程で顕在化した顧客課題を共同解決するシナジーを見込む
- これにより、両社のサービス・商材の拡充による顧客層の拡大、顧客単価の上昇を狙う

### AO事業との 補完関係

- AO事業において自動車メーカー、ディーラー、整備会社、レンタカー会社の業務プロセスDX化に取り組む中で、エンドユーザーとのやり取りにおける紙や電話利用など、非デジタルかつ当社サービス単独では対応が難しい領域もあり、インターゾーンの事業は当社にないサービスを補完する
- 一例として、AO事業の距離ベースメンテナンスにおいて、gnoteは当社顧客と整備工場とのコミュニケーション向上や調整連携等に有効に寄与する

### 営業・販売

- 顧客や連携先の相互送客や紹介

### 技術・開発

- R&D活動の強化・連携、双方の技術・ノウハウ共有

### 中間持株会社 を介した連携

- 中間持株会社が出資するアセットオーナービジネス事業者群に対し、共同でDX・業務効率化支援を行うとともに、自動車産業の知見が深いインターゾーンと出資候補先のソーシングや出資後の経営支援・PMIを共同で推進

インターゾーンの株式取得に関する事業シナジーについてお話いたします。

相互送客や事業開発の他、事業推進の過程で顕在化した顧客課題を共同解決するシナジーを見込んでおり、これにより両社のサービス・商材の拡充による顧客層の拡大、顧客単価の上昇を狙います。



## インターゾーンとの資本業務提携の内容

- 今回の取得時は20%の出資比率で持分法関連会社とする（2025年9月末のみなし取得処理）
- シナジー効果を勘案し、2026年9月期中の追加株式取得による完全子会社化を想定した契約を締結

### 今回の提携内容

- 取得比率: 20.83%取得の関連会社
- 取得総額: 255百万円
- 取得日付: 2025年8月15日
- インターゾーン社の取締役会にオブザーバーとして参加

### 今後の予定

- 本資本業務提携の締結日後6ヶ月から24ヶ月が経過するまでの期間において、当社はインターゾーンの既存株主に対して既存株主が保有する株式の全部の譲渡を求めることができ、将来の完全子会社化を想定
- 完全子会社化後は全部連結処理を行う

資本業務提携の内容として、2025年8月の株式取得時は20%の出資比率で持分法関連会社としています。

追加株式取得による完全子会社化を想定した契約を締結しており、2026年9月期業績予想においてご説明申し上げたとおり、今期中の100%株式取得を予定しています。