

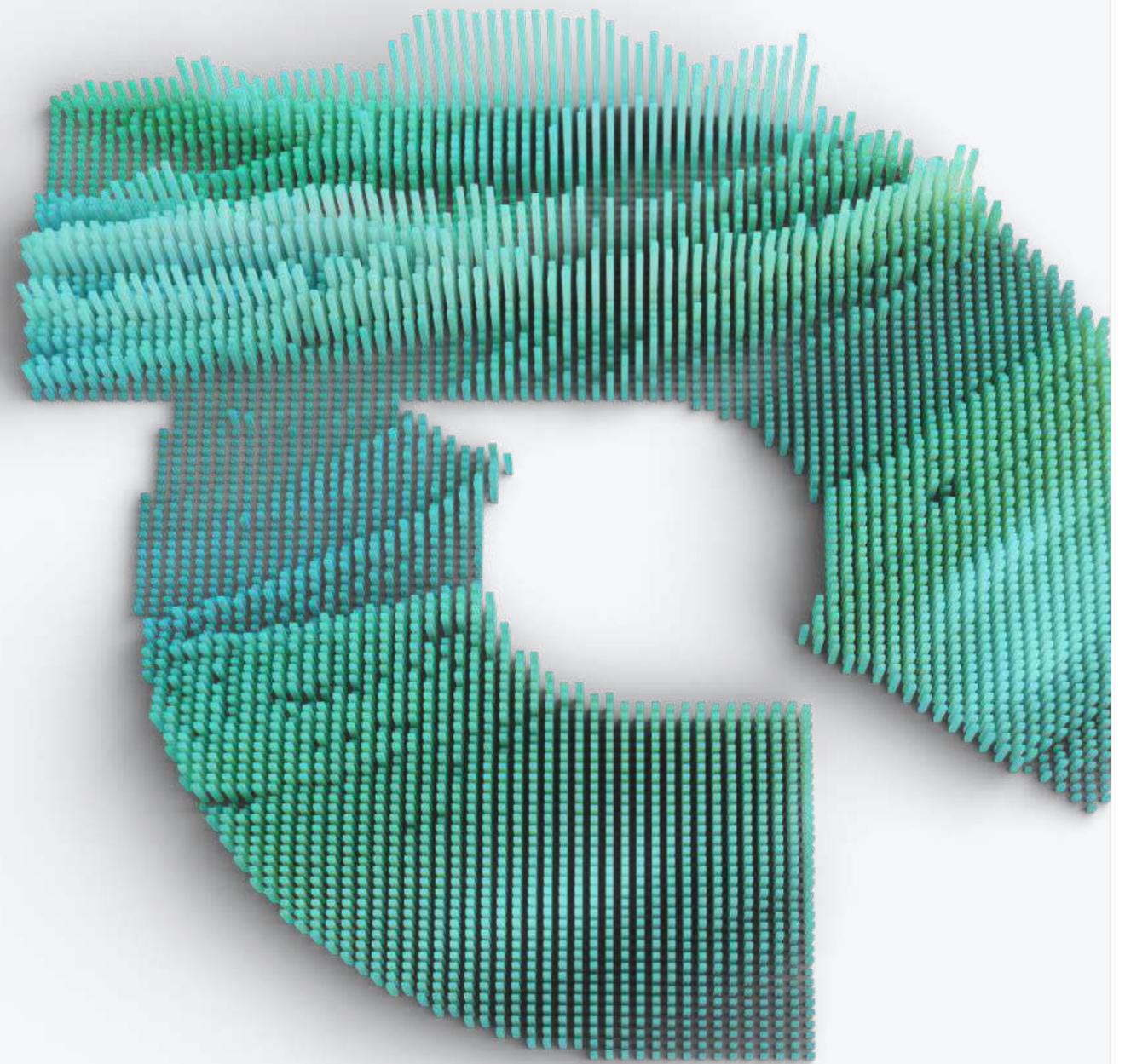


SmartDrive

2024年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スマートドライブ

(証券コード:5137 東証グロース市場)



目次

01 **2024年9月期 第2四半期業績報告**

02 **2024年9月期 業績予想及び第3四半期以降の見通し**

03 **成長戦略**

04 **成長戦略の進捗(TOPICS)**

05 **Appendix**

⁰¹ **2024年9月期 第2四半期業績報告**

エグゼクティブ・サマリー

四半期連結業績

- 売上高は**555百万円**（前年同期比+35%）と過去最高
- リカーリング売上高は**299百万円**（前年同期比+27%）と過去最高。リカーリング売上比率(*1)も**54%**（前年同期は58%）と安定的に推移
- 営業利益は**80百万円**（前年同期比+87百万円）と黒字計上かつ過去最高益

事業指標の進捗

- 契約社数は**1,460社超**となり、前年同期比で40%増加
- AO事業の売上高は**89百万円**（前年同期比△40%）と減収するも、AO事業で立ち上がったサービスの影響もありFO事業の売上高は**465百万円**（前年同期比+78%）と増収

業績予想と収益性の成長

- 売上高の予想比進捗率は**48%**（前年同期の通期売上高比進捗率は48%）
- 営業利益は、期初計画を上回る進捗となったため、2024年4月に業績予想の修正を実施
- 修正後の業績予想に対して各利益ともに堅調な進捗

(*1) 売上全体に占めるリカーリング売上の比率・構成比

ハイライト

売上高は前年同期比+35%の大幅増収
営業利益率は14%となり中期目標である20%に向けて順調に推移

売上高

555百万円
(前年同期比+35%)

FO事業売上高

465百万円
(前年同期比+78%)

AO事業売上高

89百万円
(前年同期比△40%)

リカーリング売上高

299百万円
(前年同期比+27%)

契約社数

1,460社超
(前年同期比+40%)

営業利益

80百万円
(前年同期比+88百万円)

連結業績サマリー

上半期の売上高は前年同期比+30%の大幅増収
営業利益は71百万円と大きく黒字化

	第2四半期				第2四半期累計期間			
	2023/9	2024/9	前年増減	前年同期比	2023/9	2024/9	前年増減	前年同期比
(単位:百万円)								
売上高	410	555	+144	+35%	820	1,070	+249	+30%
営業利益 (利益率)	$\triangle 7$ ($\triangle 2\%$)	80 (14%)	+87	-	$\triangle 37$ ($\triangle 9\%$)	71 (13%)	+108	-
経常利益 (利益率)	$\triangle 6$ ($\triangle 2\%$)	81 (15%)	+87	-	$\triangle 53$ ($\triangle 2\%$)	69 (16%)	+123	-
当期純利益	$\triangle 6$	80	+87	-	$\triangle 54$	68	+123	-

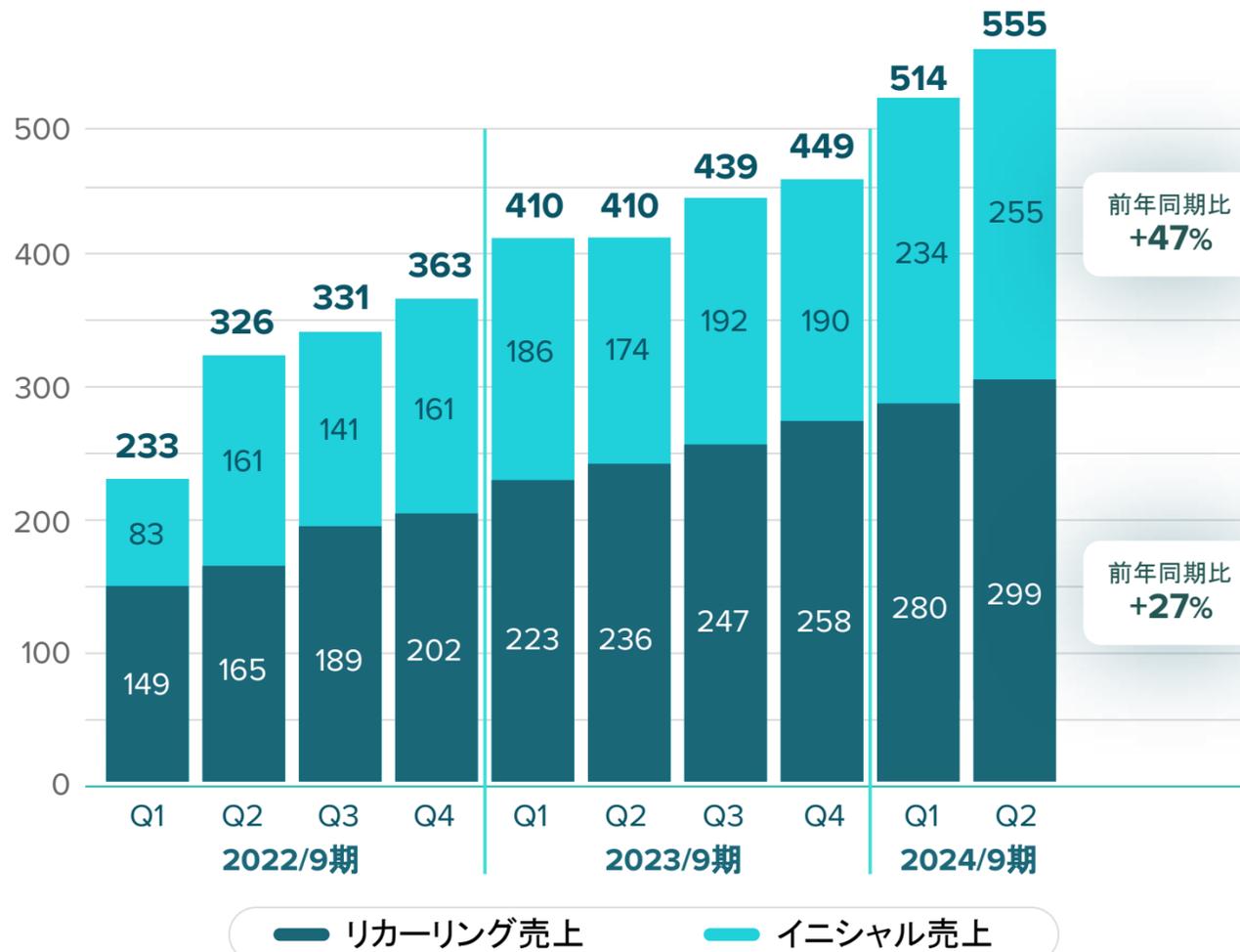
売上高の推移

FO事業は前年同期比+78%の大幅増収

AO事業は前年大型案件の反動減があった一方で、新規案件の仕込みは順調に進行
なおAO事業でサービスが立ち上がった後の売上は、FO事業に分類

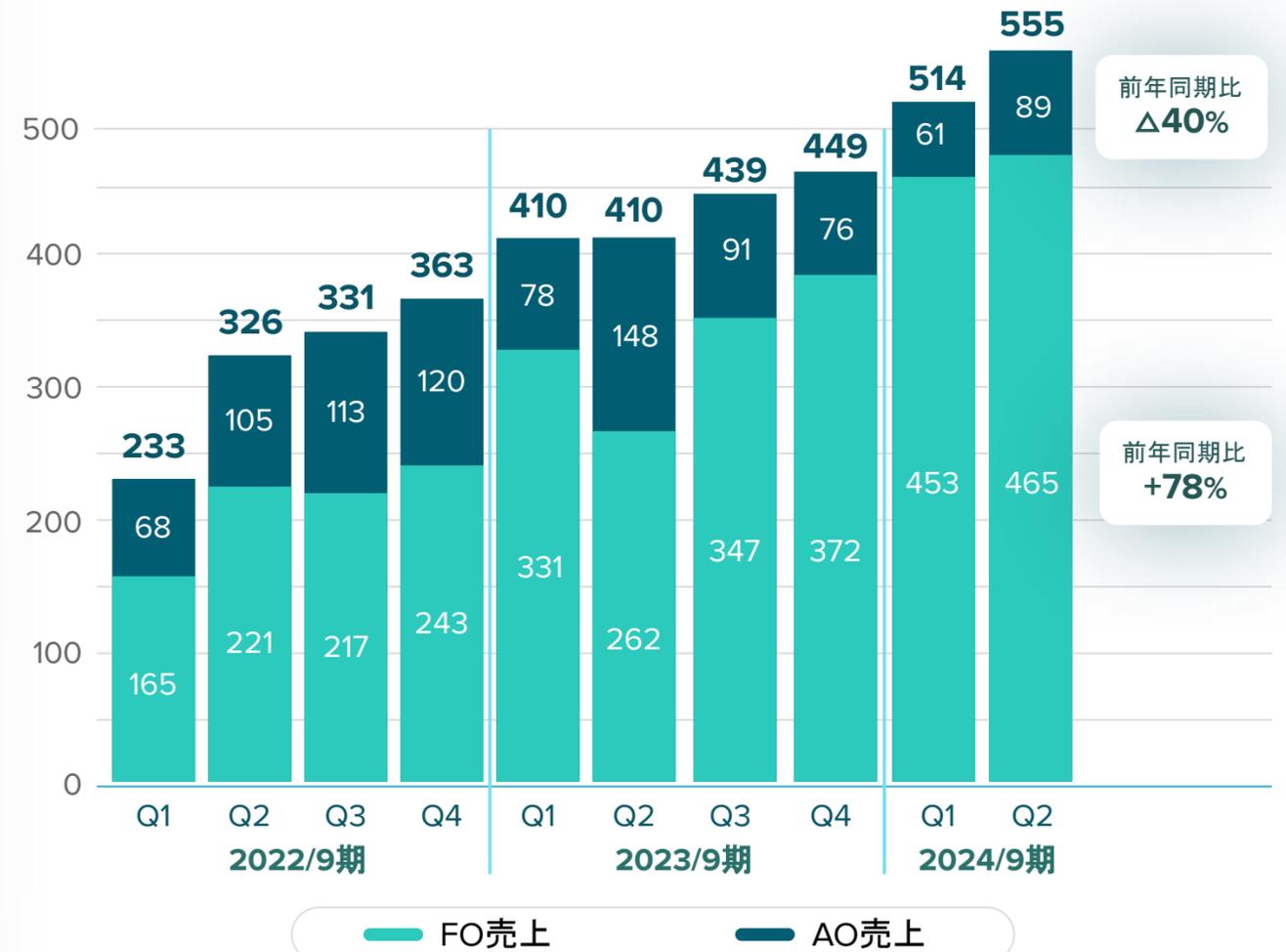
種別売上高

(単位:百万円)



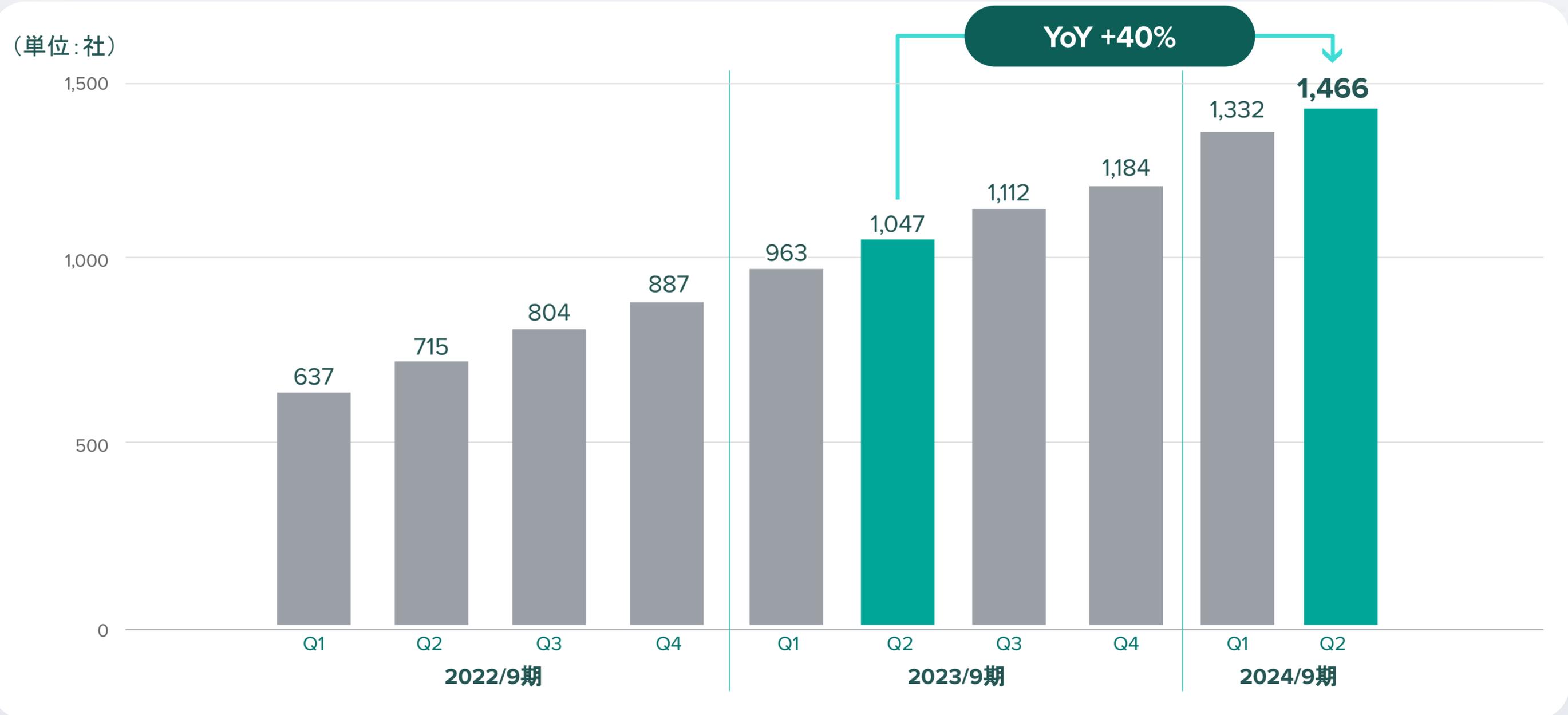
事業別売上高

(単位:百万円)



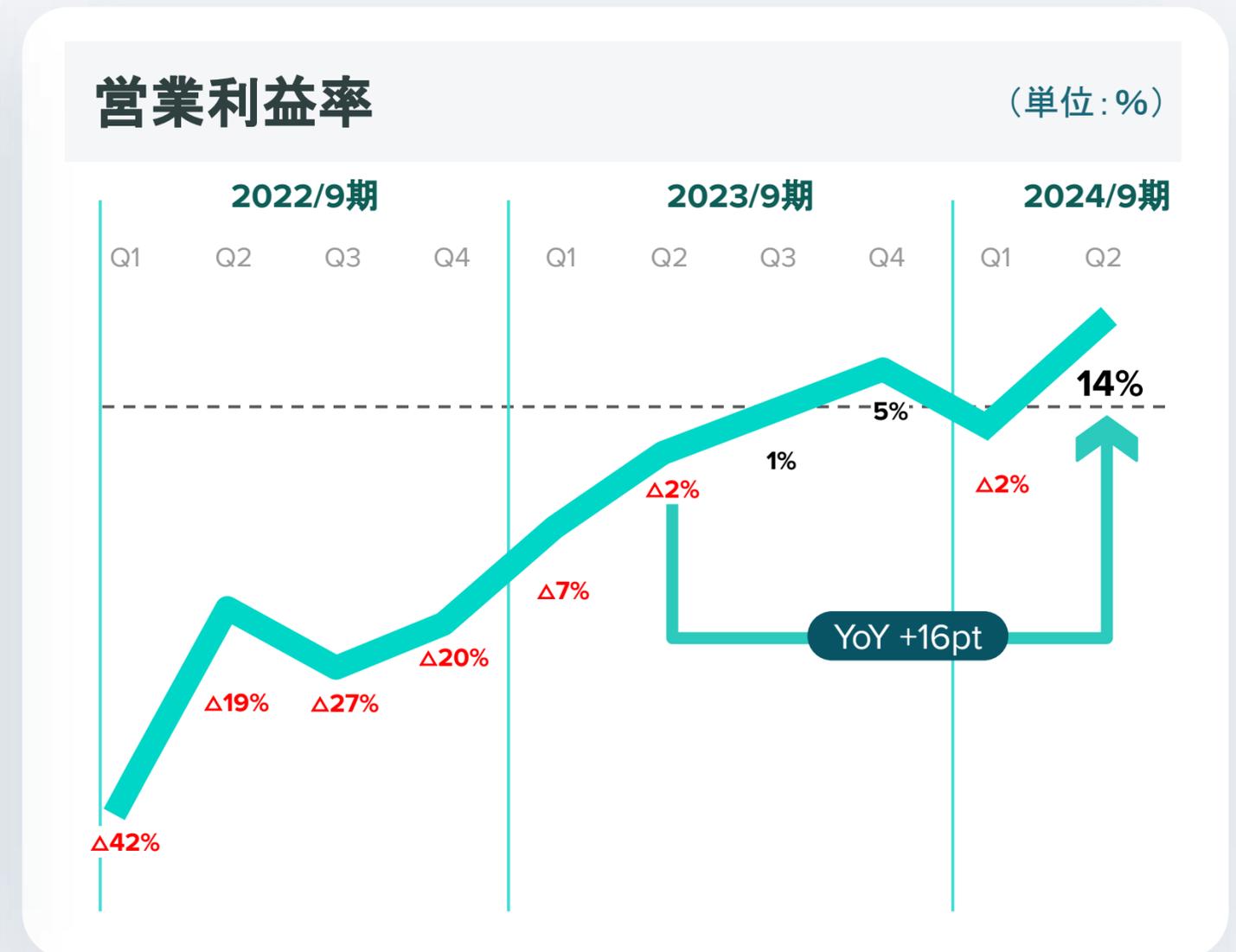
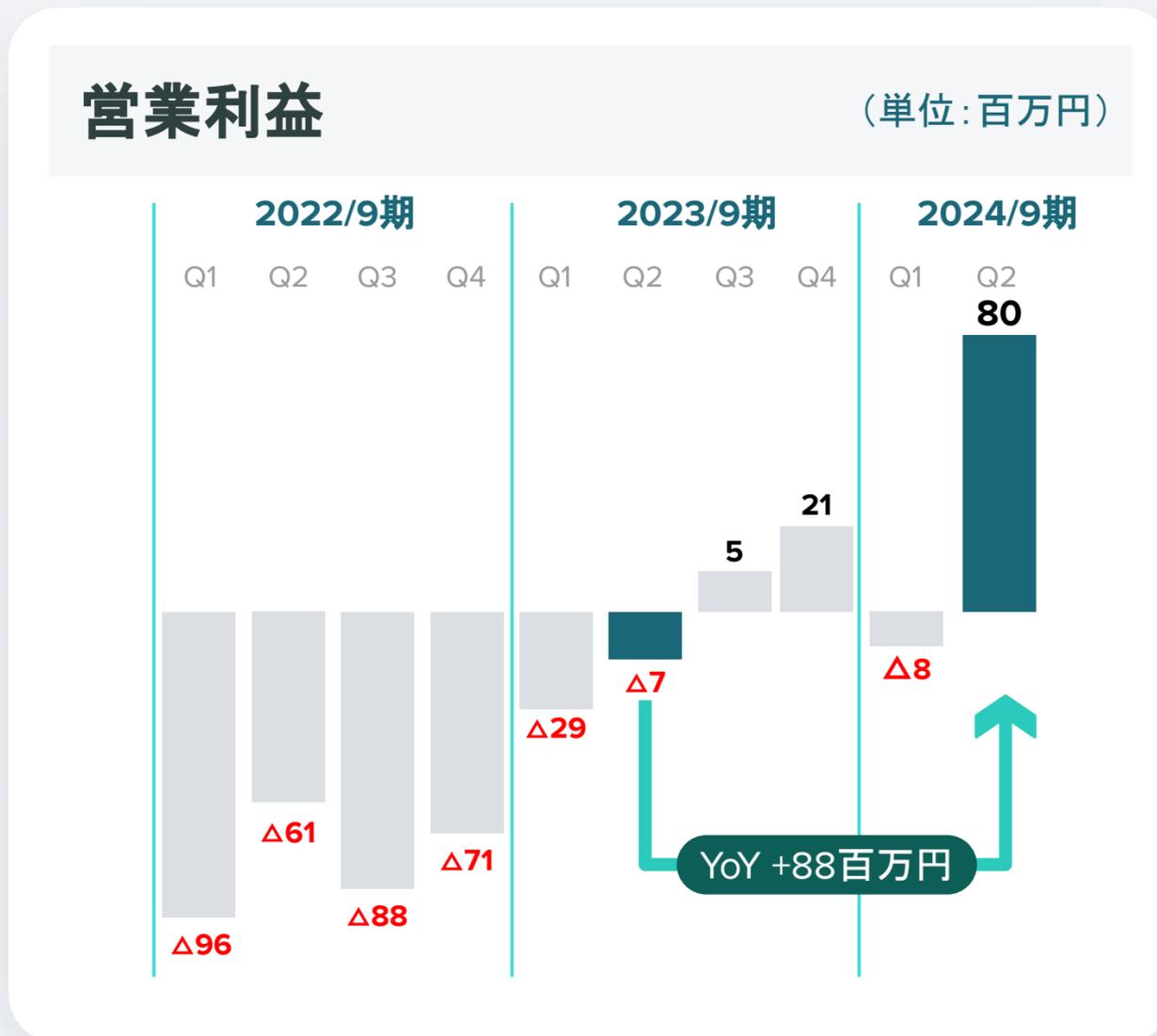
契約社数の推移

QonQで凡そ50~100社(100~110%)のペースで増加中
 代理店経由の顧客獲得等も堅調で、QonQでは134社増加



営業利益等の推移

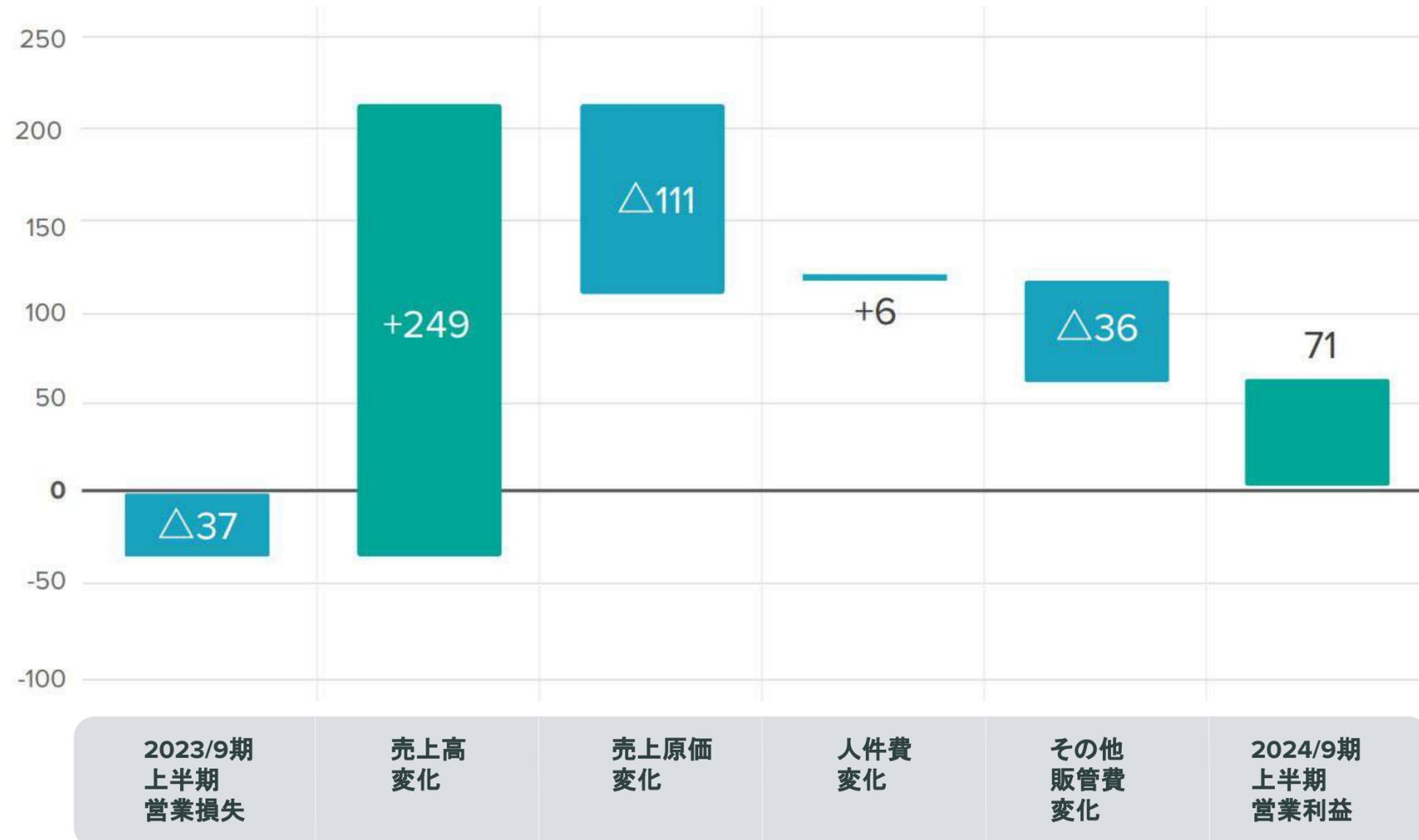
営業利益は80百万円と大幅に黒字転換し、営業利益率は14%へ上昇



営業利益の増減分析(前年同期比)

人件費は前年同期比で減少するも、業務委託によりリソースを補填一方で、採用強化や社内開発、海外事業投資等、将来に向けた投資は積極的に推進

(単位:百万円)





SmartDrive

02

2024年9月期 業績予想の修正 及び第3四半期以降の見通し

2024年9月期通期業績予想の修正

4月に営業利益予想を138百万円から170百万円へ上方修正

(単位:百万円)	2023/9	2024/9 (前回予想)	2024/9 (修正予想)	修正比	前年同期比 (修正予想)
売上高	1,709	2,234	2,234	—	+31%
営業利益 (利益率)	△9 (△1%)	138 (6%)	170 (8%)	+23%	—
経常利益 (利益率)	△26 (△2%)	134 (6%)	166 (7%)	+23%	—
当期純利益	△28	131	163	+24%	—

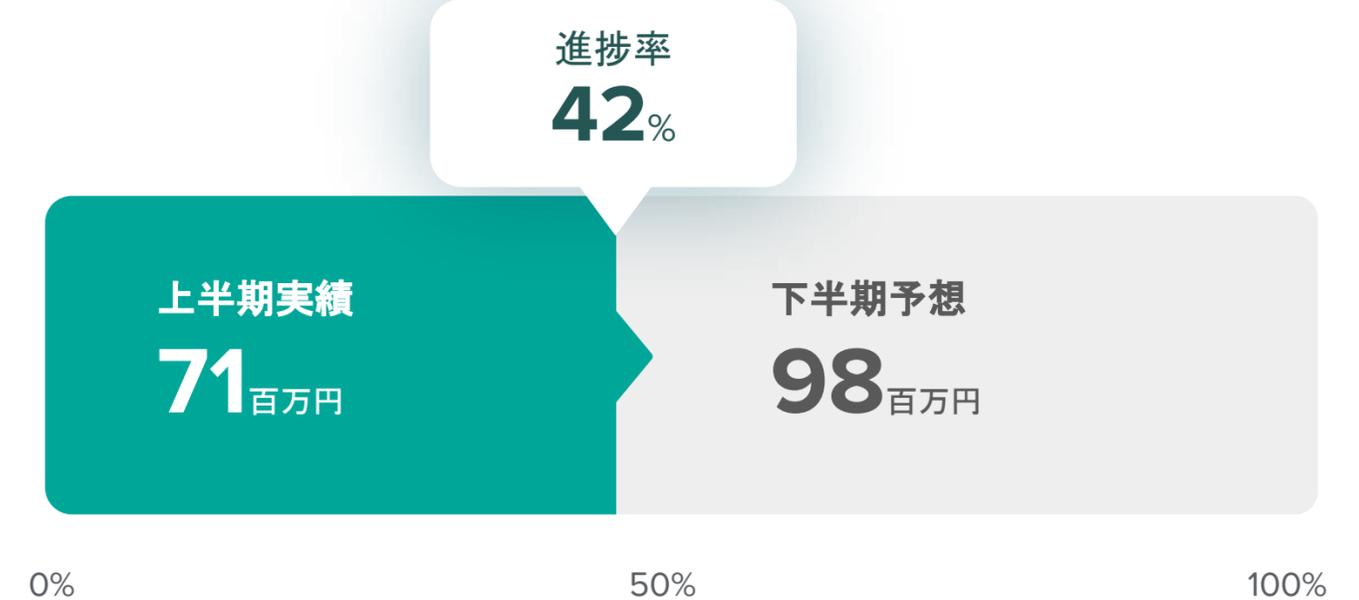
進捗率および下半期以降の見通し

FO事業は上半期までの堅調な成長を維持し、AO事業は新規案件の進行を見込む一方で積極的な人材採用や成長投資による費用の増加も織り込む

売上高

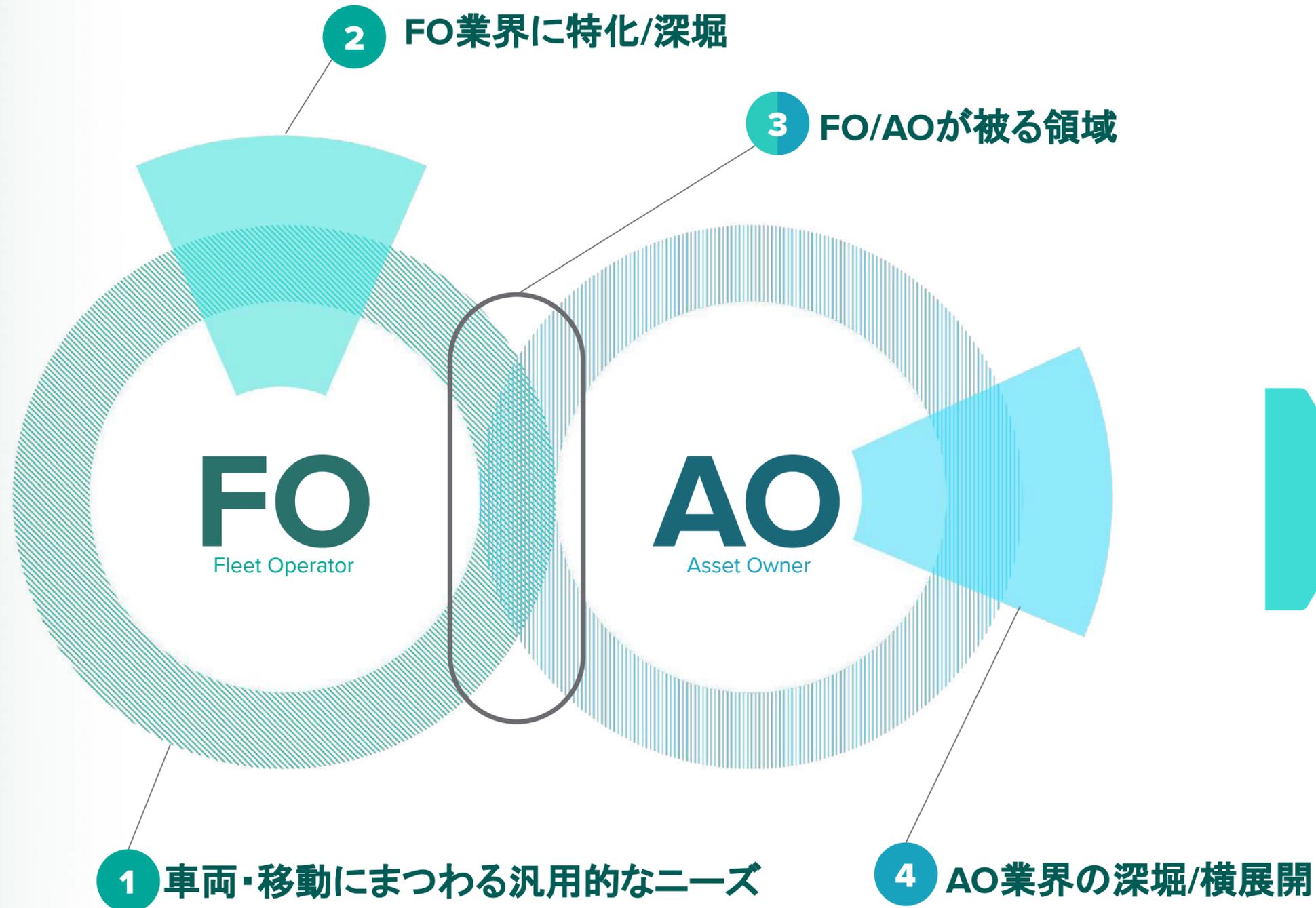


営業利益



03 **成長戦略**

今後の成長戦略



ビジョン

「移動の進化を後押しする」

実現を目指す社会

- データによって移動にまつわる各業界課題を解決
 - ・移動を伴う企業(FO)のDX推進
 - ・モビリティ産業(AO)のDX推進
- 社会および環境インパクトの創出
 - ・非効率業務の解消
 - ・CO2削減
 - ・事故削減による安全な社会

(参考) 取締役の業績条件型報酬 ※再掲

業績予想とは別に、株式報酬の業績条件を設定
2028年9月期は売上高100億円・営業利益20億円

	2024年9月期	2026年9月期	2028年9月期
株式報酬の業績条件	<p>売上高 : 25億円 営業利益: 2億円^(※1)</p> <p>(参考)2024年9月期通期予想 売上高 : 22.3億円 営業利益: 1.7億円</p>	<p>売上高 : 50億円 営業利益: 10億円^(※1)</p>	<p>売上高 : 100億円 営業利益: 20億円^(※1)</p>

(※1) 株式報酬費用控除前の営業利益

(※2) 詳細は2023年12月22日適時開示をご参照ください

04 成長戦略の進捗 (TOPICS)

①車両・移動に関わる汎用的なニーズ

FO事業の拡販施策

キャンペーンによる販促活動や機能拡充による他社との差別化を継続

春の導入サポートキャンペーン

- 期間中は初期設定費用やデバイス購入費用が 20%オフ
- 人事異動で初めて車両管理の担当になる方や新入社員の獲得を狙う



SmartDrive Fleet
春の車両管理導入サポート
キャンペーン

初期開設費用
無料

デバイス購入費用
20% OFF

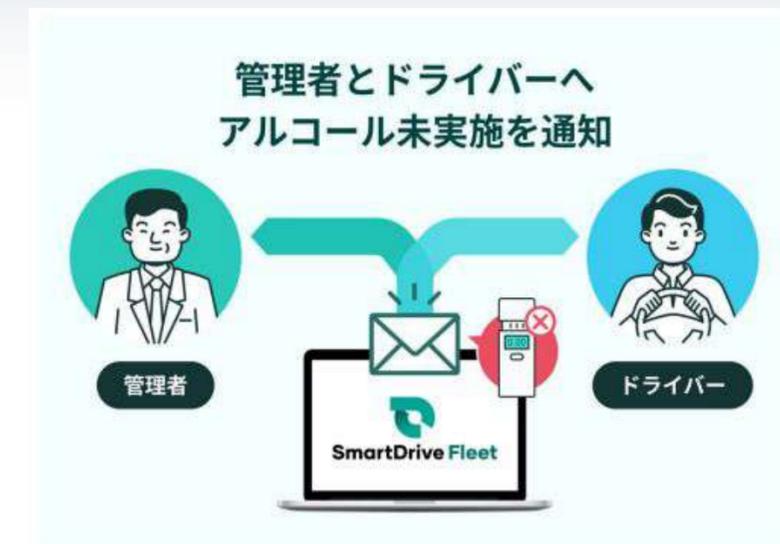
2024.5.31(金)まで

アルコールチェック

82

機能拡充

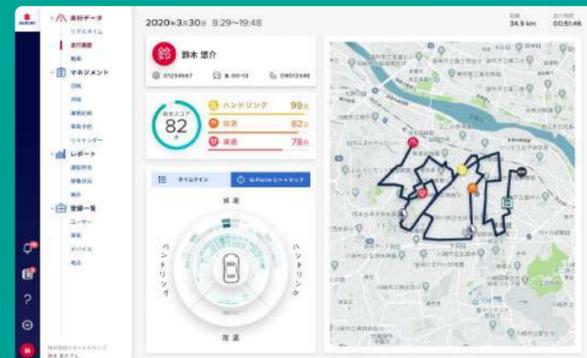
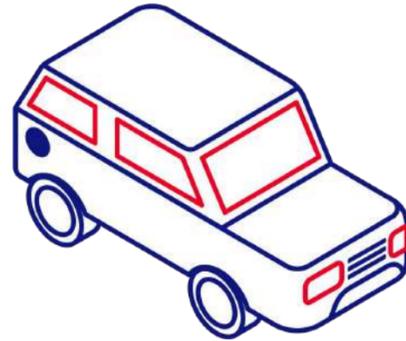
- SmartDrive FleetがSAML認証によるSSO連携に対応
- 運転前後におけるチェック未実施時の通知機能を拡充
- アルコール検知器 ネオブルーとSmartDrive Fleetの連携開始



①車両・移動に関わる汎用的なニーズ

SUZUKI FLEET提供1周年

スズキ社とのサービス開始から1周年を迎え、車両台数は順調に増加



内容

- 車両の使用状況が見える化、走行データを収集・解析
- 安全運転の促進や労務環境の改善
- 現場の負担軽減など業務効率化

今後の展望

- ✓ 顧客別売上高No.1の住友三井オートサービス社も提供開始1年間と同様の導入状況
- ✓ 営業・顧客サポートにおける連携強化
- ✓ 今後はリースやレンタカーなど自動車業界での横展開につながる余地がある

業界初の新リースカーサービスの提供開始

キムラユニティー社と走行データによる
距離に応じたメンテナンスを可能とした新サービスを開始

現
状

リース車両のメンテナンス

スケジュール
メンテ

法定
メンテ

内容

- 車両の利用状況に合わせたメンテナンスを可能に
- 車両管理担当者様の生産性向上を実現
- 適切なタイミングでの点検により事故リスクを抑える

今
後

~~スケジュール
メンテ~~

・走行距離が少なかったため
訪問不要
→ オンラインでの相談により代替

法定
メンテ

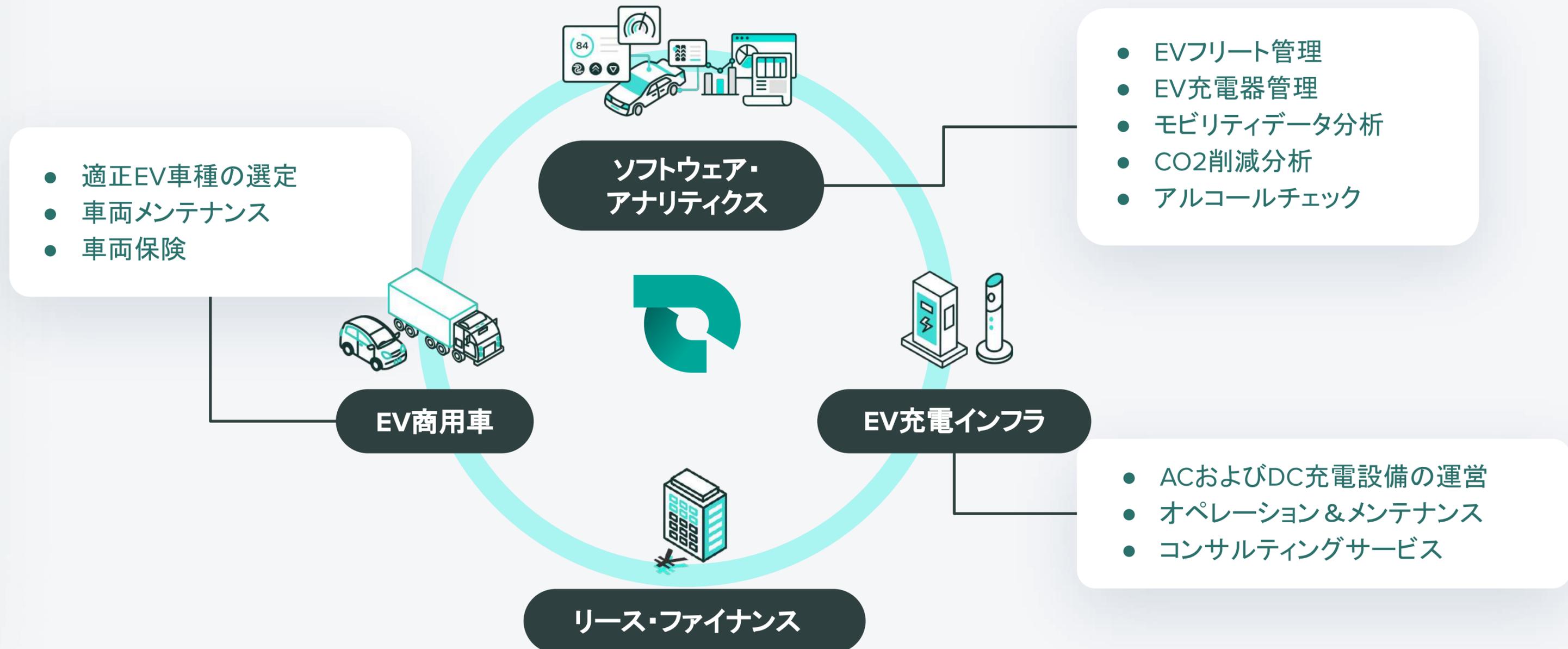
稼働実態をもとに再リースの「個別
具体的なプラン」を提案

今後の
展望

- ✓ 2030年の管理車両台数70,000台の達成を目指す
- ✓ キムラユニティー社との連携も第3の住友三井オートサービス社となることを狙う
- ✓ AO事業のサービスだが、今後はFO事業である車両管理サービスにつながる余地がある

海外事業の戦略と進捗

マレーシアにおいてシームレスなEVシフトソリューションを提供
走行データと充電データを活用した分析など既存事業との高い親和性



モビリティサービス協会の設立に参画

当社代表取締役が発起人の一人として記者会見へ参加

協会の役割

- Missionはユーザー視点に立った多様なモビリティサービスを世に送り出すこと
- 長期的な社会づくり活動のハブとしての位置づけ

発起人所属団体※順不同

- | | |
|-------------------------------|------------------|
| ● Global Mobility Service株式会社 | ● 埼玉大学 |
| ● 株式会社ローランド・ベルガー | ● 早稲田大学大学院 |
| ● 東京大学 | ● ランディット株式会社 |
| ● 株式会社スマートドライブ | ● 株式会社SkyDrive |
| ● 株式会社三菱総合研究所 | ● 株式会社オプティマインド |
| ● 大日本印刷株式会社 | ● 株式会社セブン銀行 |
| ● ナイル株式会社 | ● 株式会社本田技術研究所 |
| ● 株式会社NearMe | ● 株式会社オートバックスセブン |
| ● 東京理科大学 | |



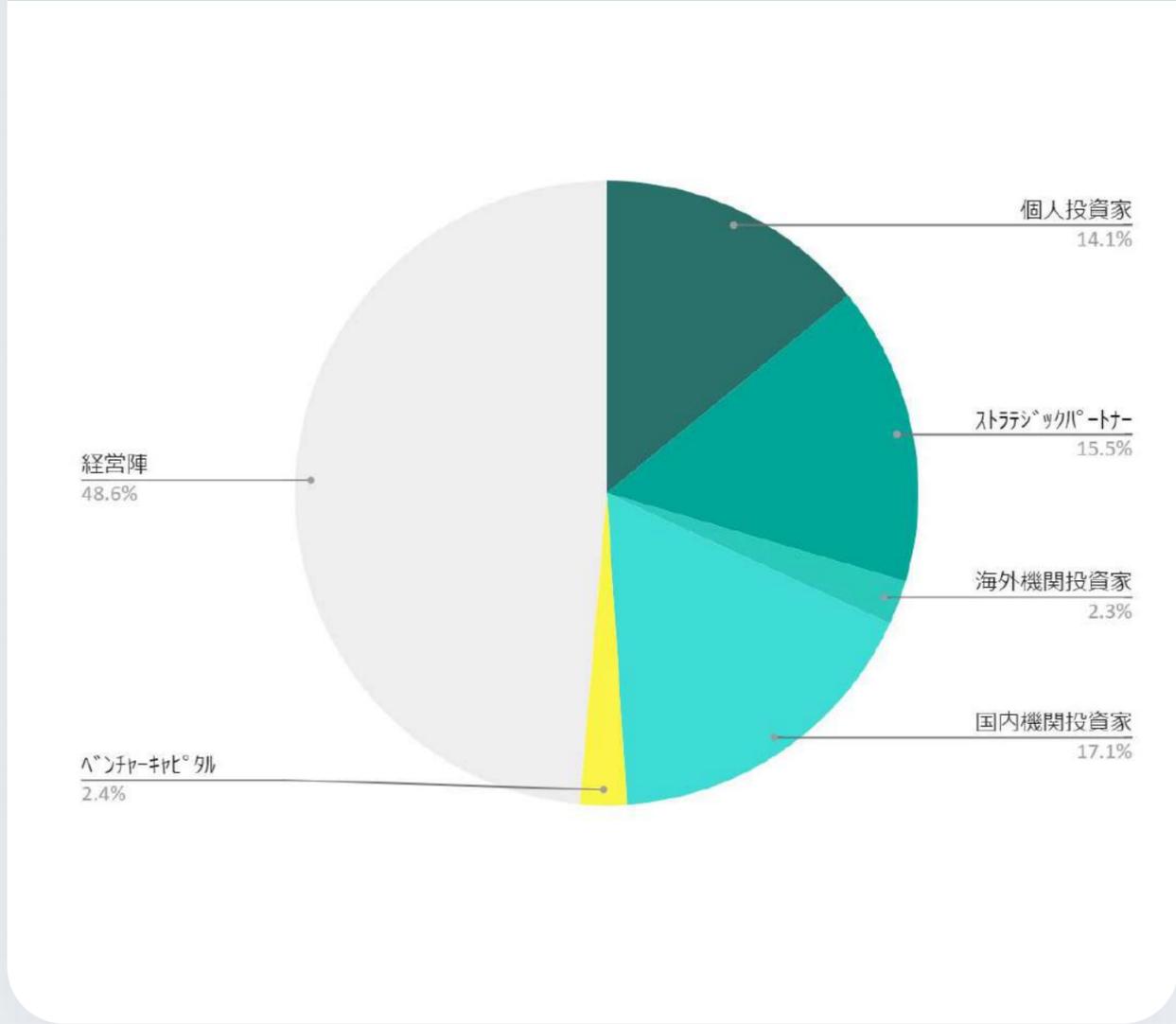
出所：一般社団法人モビリティサービス協会ホームページ 2024年4月23日設立記者会見

05

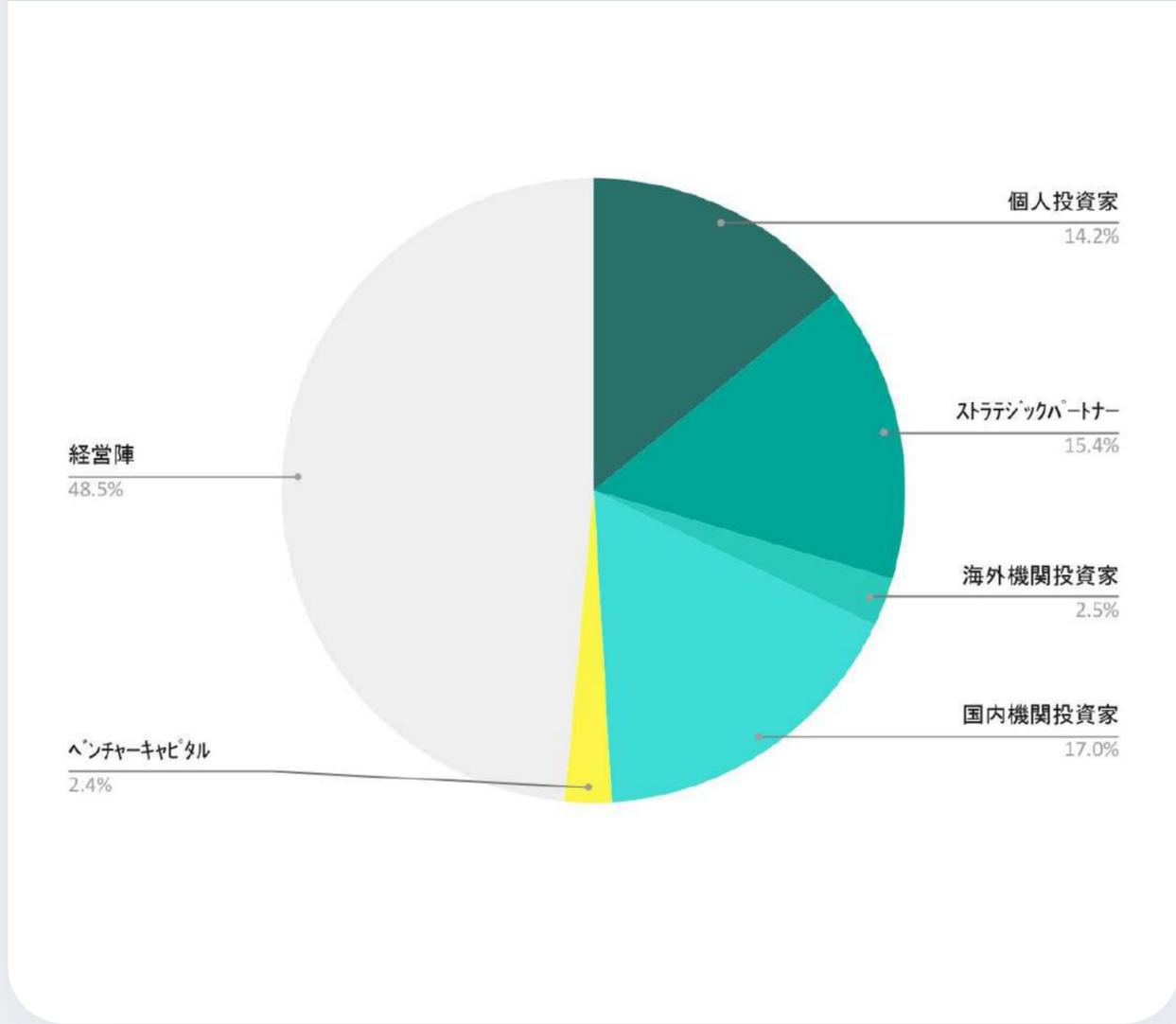
Appendix

株式保有者別状況

2023年9月期第4四半期末



2024年9月期第2四半期末



(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) 2022年10月20日付で普通株式1株につき30株の分割を行っております。
 (3) 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。

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

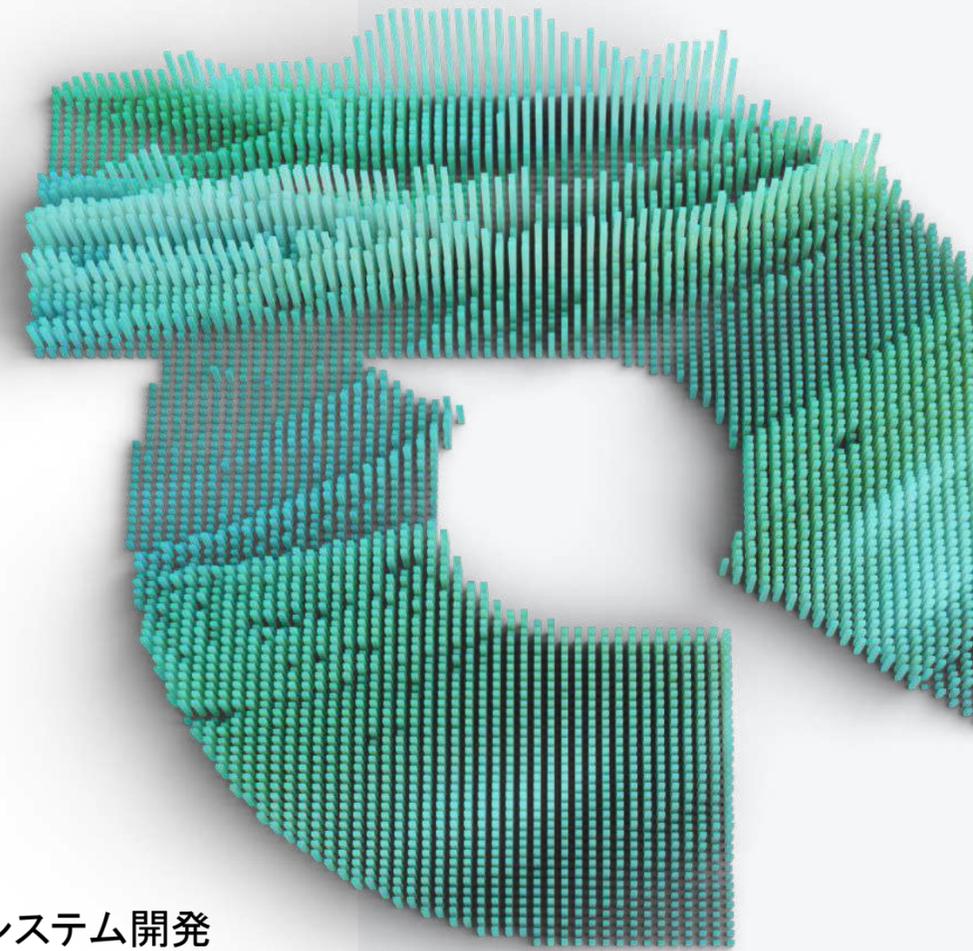
本社所在地 : 東京都千代田区有楽町 1-1-2 日比谷三井タワー12F

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



事業概要

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

国内フリートオペレーター事業 (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利用可能

移動を伴う企業の業務を効率化する事業

国内アセットオーナー事業 (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

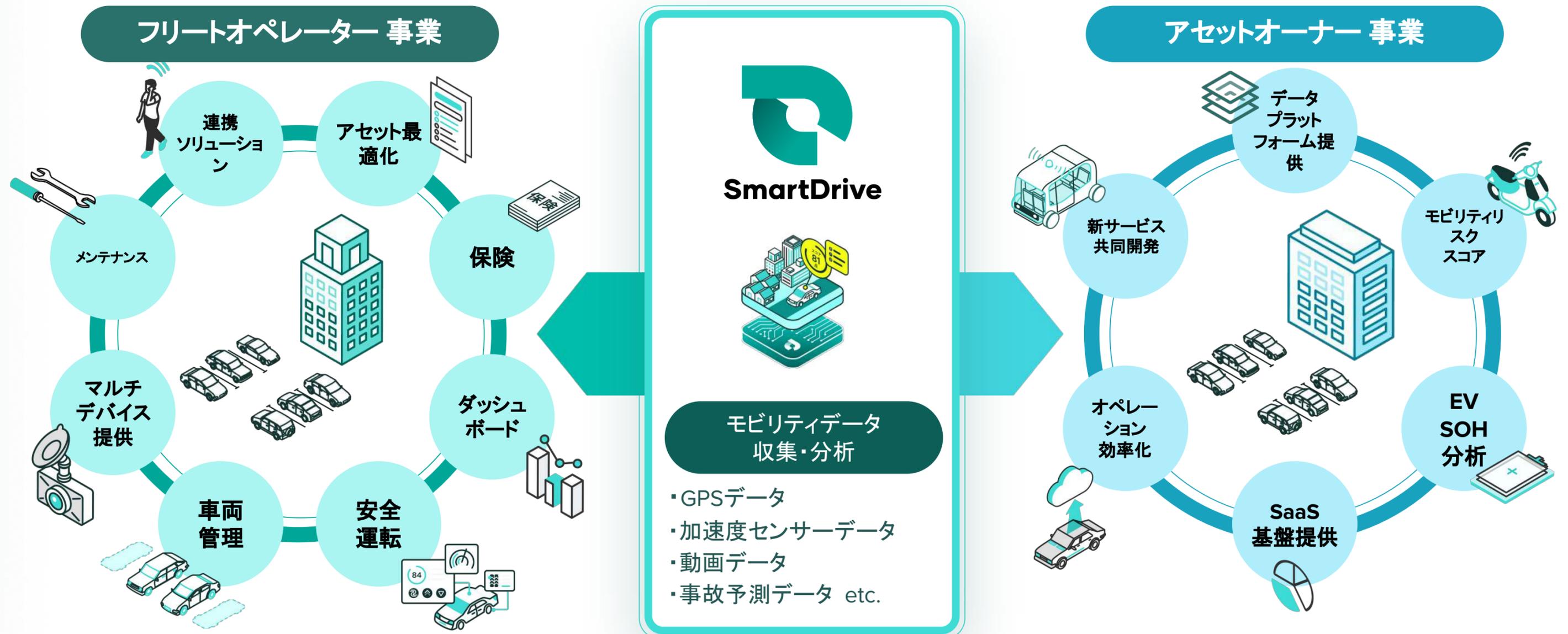
事業領域

当社グループでは、モビリティデータの収集（データインプット）、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、モビリティデータを活用した各種サービス提供までを一気通貫で行います。



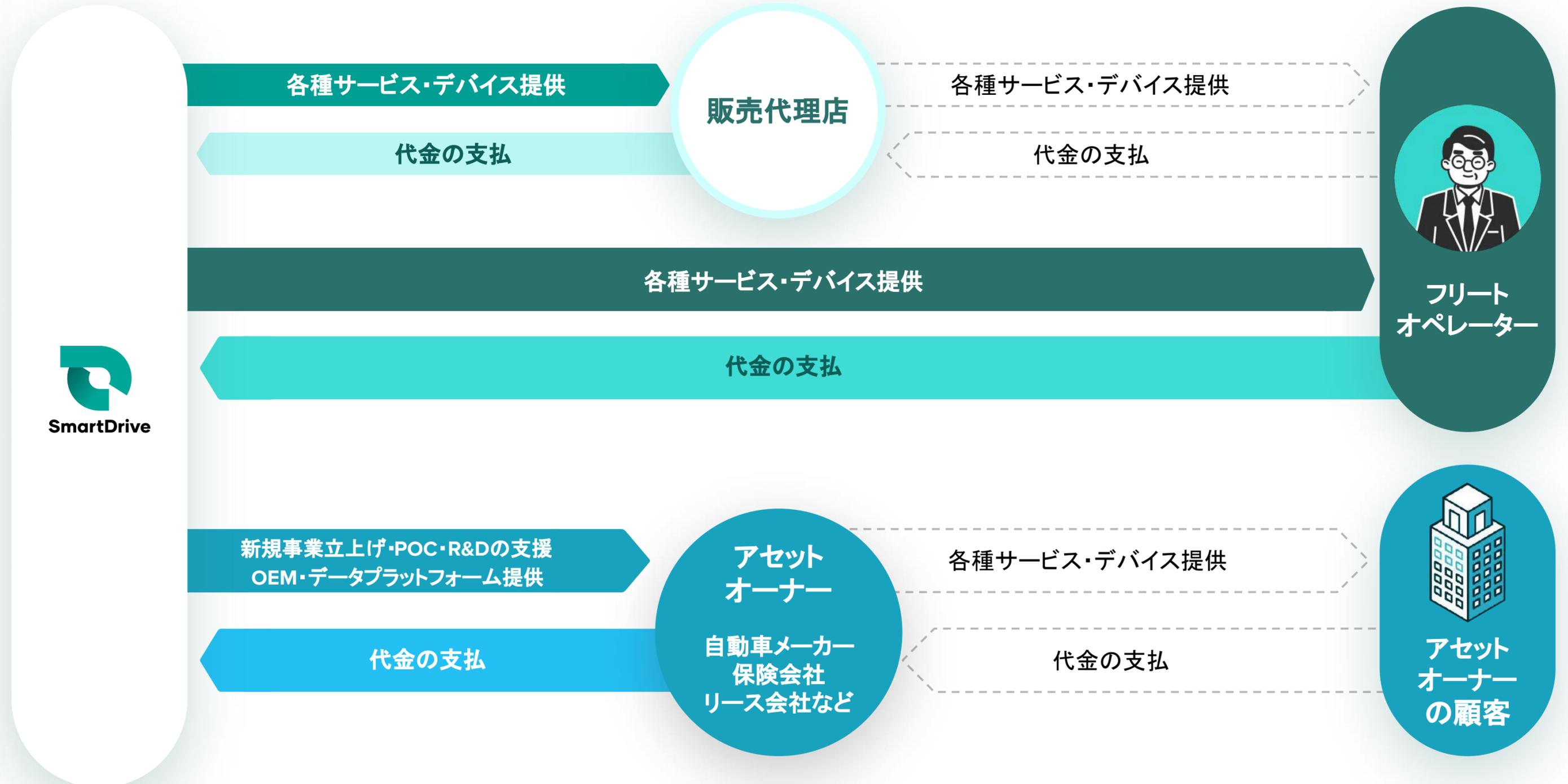
両者を繋ぐデータプラットフォーム

当社グループのデータプラットフォームは、各種サービス提供を可能とするデータ解析基盤として、FO事業やAO事業を通じて収集されるモビリティデータの格納・加工・解析を行っております。データプラットフォームの構築によって、新サービスの共同開発や各種サービスのクロスセルの実現など、FO事業とAO事業双方に価値を出すことが可能となり、当社グループのビジネスモデルを支える重要な役割を果たします。



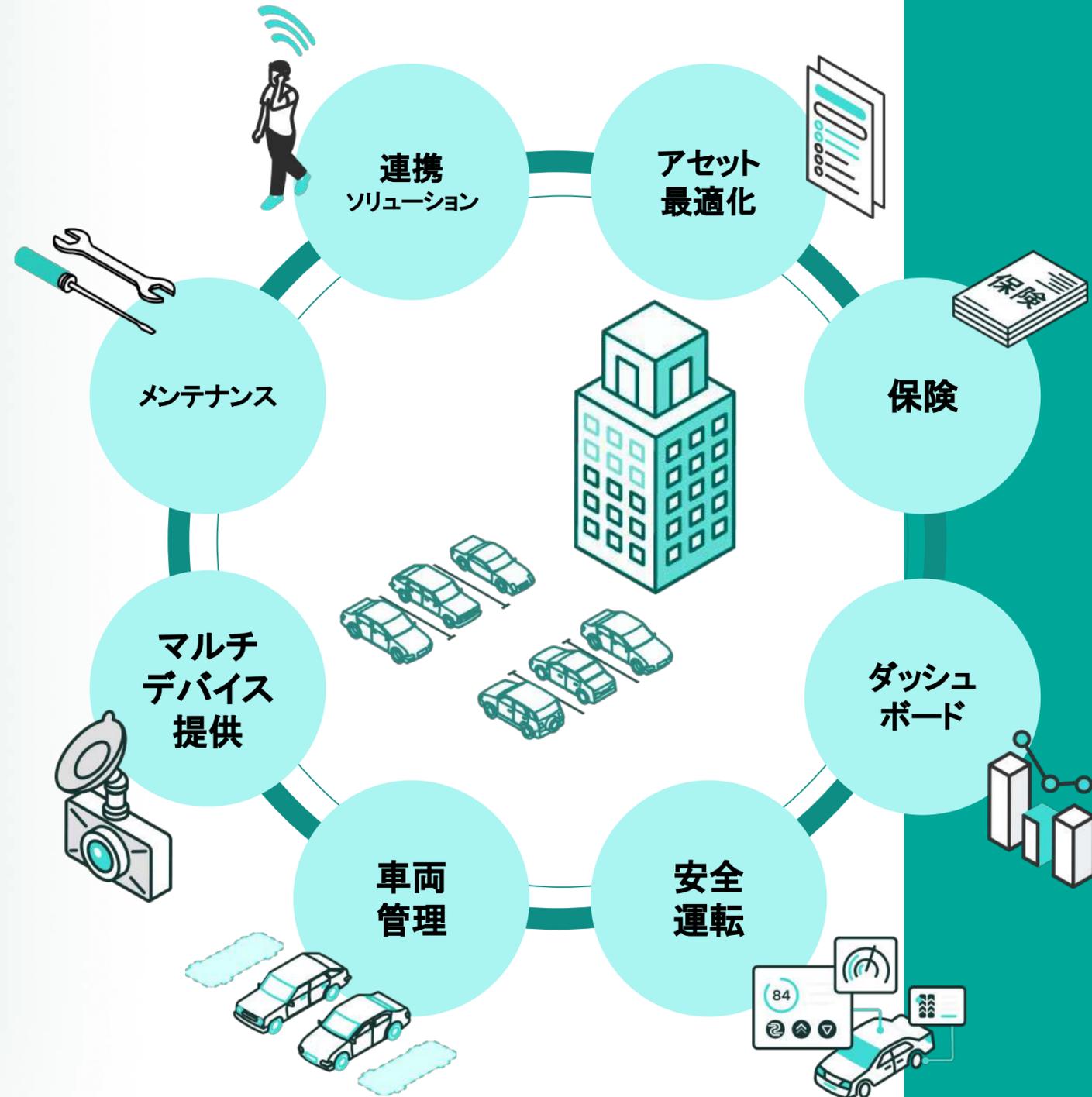
ビジネスモデル

各事業ともに、3rd Party デバイス販売代金や短期プロジェクト支援収入などの「イニシャル売上」と、各種サービス利用料やOEMライセンスフィー、長期プロジェクト支援収入などの「リカーリング売上」によって収益化を行っています。



フリートオペレーター(FO)向けサービス

車両管理・安全運転を月額サービスSaaSの形で提供しています。



フリートオペレーター向けサービスの概要

配送用、営業用、保守メンテナンス用など国内に約2,000万台ある商用車を日々利用している企業向けのサービス

車両を利用する企業であれば必要となる車両管理、コンプライアンス、安全運転、保険などを月額サービスの形で提供

顧客企業は、デバイスと月額サービスを自由に組み合わせて契約可能

マルチデバイス対応

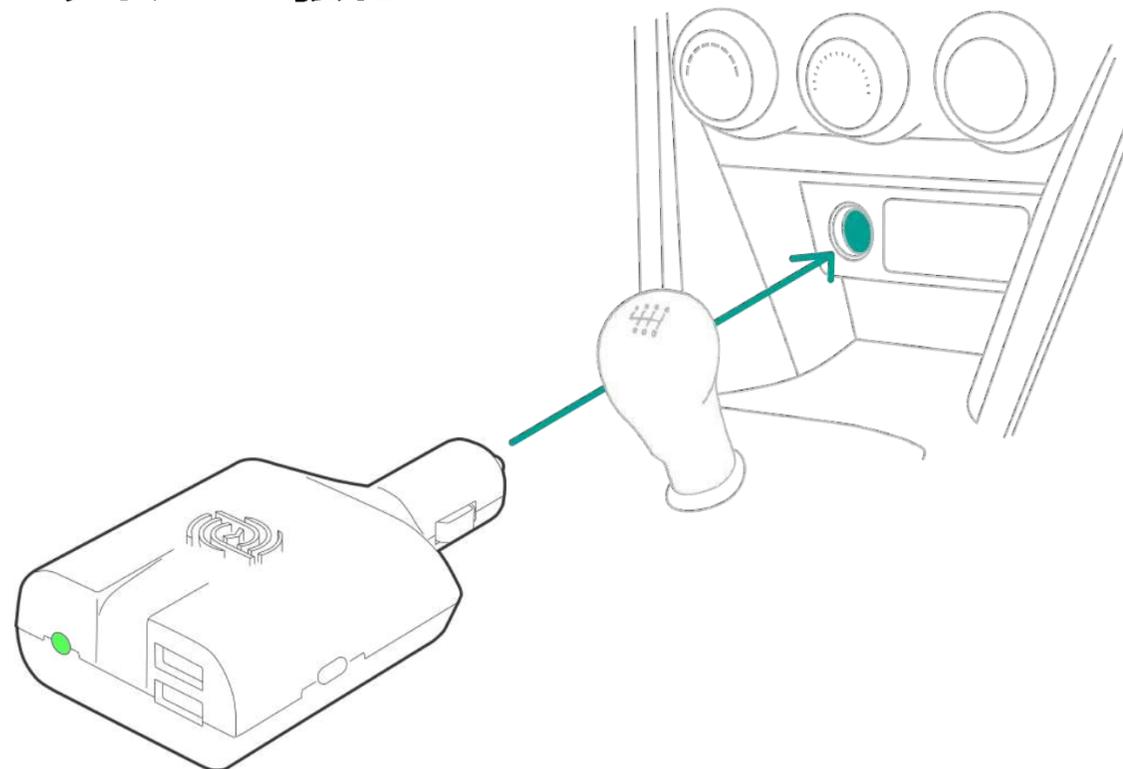
- 通信機能内蔵のデバイスで、車両をコネクテッド化し、走行毎のデータ自動取得・自動生成します。
- 3rd party製デバイスも含めて当社サービスはマルチデバイス対応となっており、顧客企業は様々なデバイスを組み合わせて当社グループのサービスを活用することが可能です。

シガーソケット型 (非映像型)	通信型 ドライブレコーダー	AI搭載型 通信型 ドライブレコーダー	ETC 2.0	スマートフォン	
 <p data-bbox="383 1468 703 1521">SmartDrive</p>	 <p data-bbox="926 1468 1166 1525">3rd Party</p>	 <p data-bbox="1392 1457 1689 1525">Yupiteru</p>	 <p data-bbox="1845 1465 2232 1517">JVCKENWOOD</p>	 <p data-bbox="2435 1468 2635 1521">ETC2.0</p>	 <p data-bbox="2868 1465 3198 1590">専用アプリ (※海外限定)</p>

フリートオペレーター向けサービス

SmartDrive Fleet

- 車載デバイスでクルマをコネクテッド化
- 業務効率化
- 営業生産性向上
- コンプライアンス強化



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
ングの削減

燃費10%改善

(一般財団法人省エネルギーセンター資料参照)

コンプライ
アンス強化

法的必要書類のDX化

安全運転管理者に必要な日報や、2022年10月以降に義務化されるアルコールチェッカーにも対応

車両の稼働率

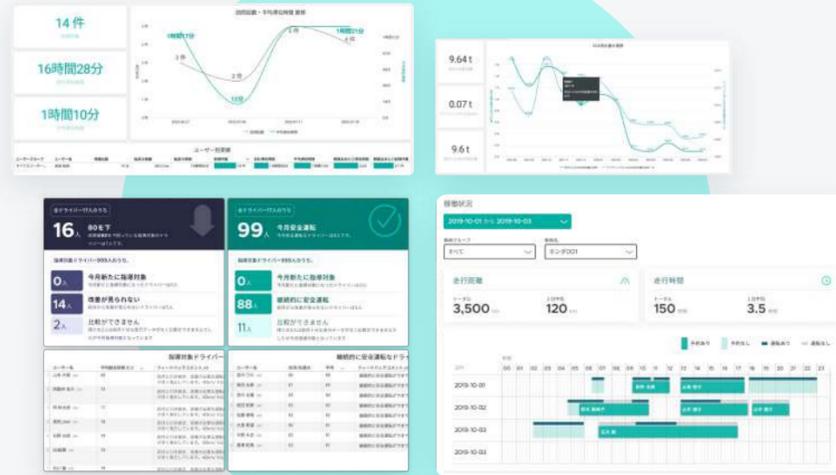
保有車両を16%削減

(大手OA機器販売会社の過去事例)

フリートオペレーター向けオプションプラン



Fleet Option Report



データ分析レポートにより、更なる付加価値を提供

- 訪問効率分析
- 安全運転分析
- EV切り替え分析
- 台数最適化分析 等

SmartDrive Cars



安全運転の見える化

ポイント機能

各種イベントを設定

スマホで簡単振り返り

毎日の走行をスマホで簡単に振り返り安全運転を習慣づけ

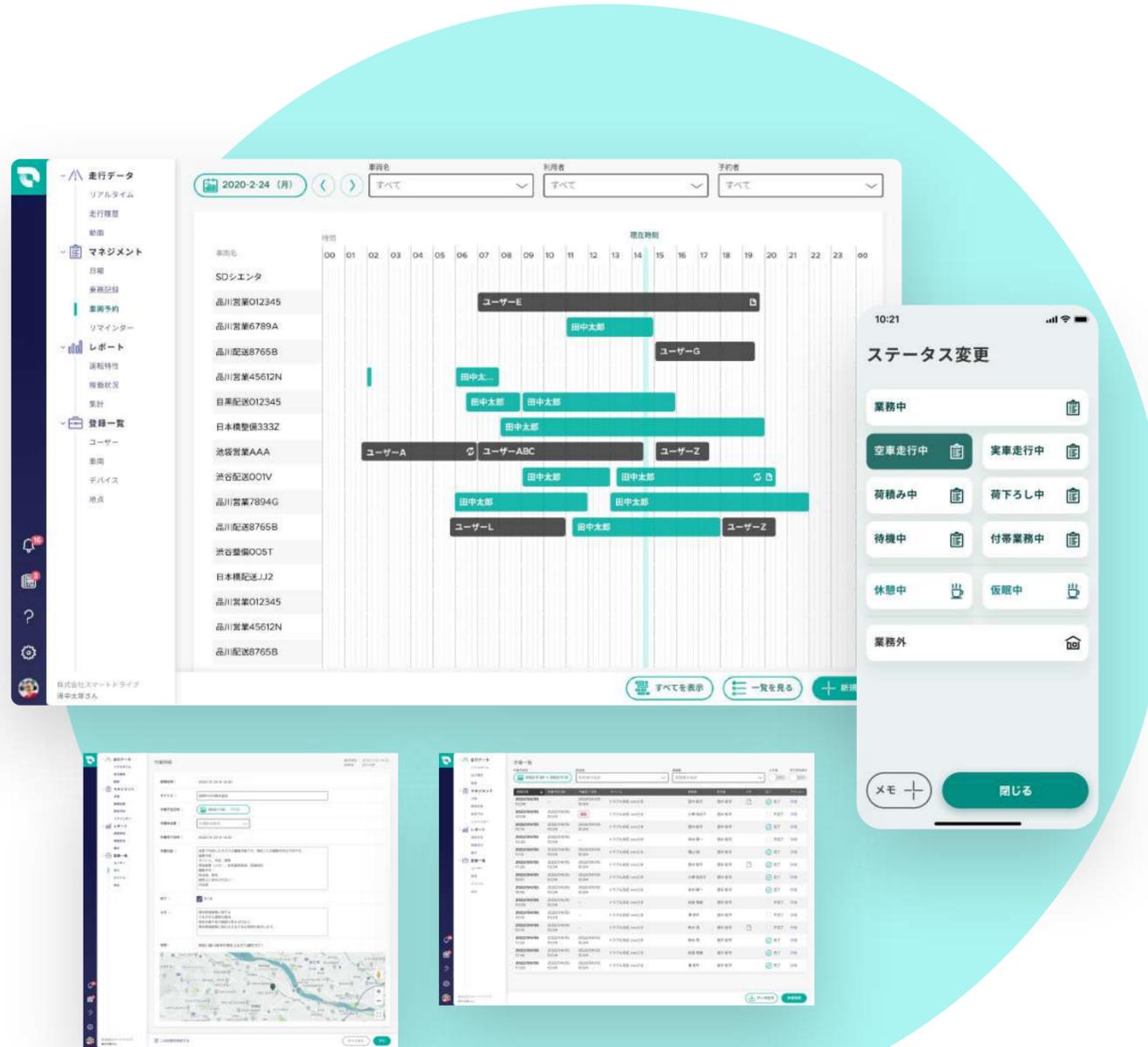
ポジティブフィードバック

ドライバー目線に立ち楽しみながら安全運転を強化

管理者側にもメリット

安全運転に特化したイベントなどを設定し
ドライバーと管理者が同じ目線でゴールを設定

フリートオペレーター向けエントリープラン SmartDrive Fleet Basic



スマホベース

IoTデバイス不要

デバイスなしで、簡単にスタート可能

低価格

初期費用なしで
簡単スタート

初期費用やランニングを抑えた価格設定

コンプライアンス
特化機能

法的必要書類のDX化

安全運転管理者に必要な日報や、2022年10月以降に義務化されるアルコールチェッカーにも対応

動産管理機能

データを活用した
クロスセル

サービス導入時に入力される車両情報等から効率的に他サービスをクロスセル

顧客企業が当社サービスを導入する背景と動機

- 各顧客企業においては、法令遵守・安全運転推進を含む幅広い課題解決の為に、当社サービスをご利用頂いております。

ペーパーレス
運転日報自動化



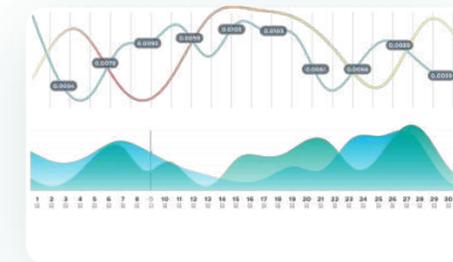
直行直帰の推奨
防災危機管理
BCP対策



動産・免許情報管理



アイドリング削減
CO2排出量削減



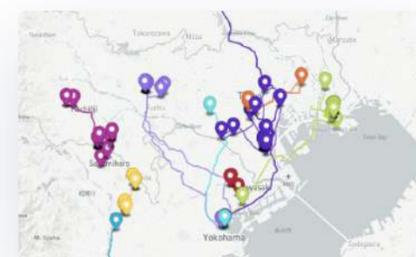
EV車への切替検討
シミュレーション



安全運転推進
事故削減
保険割引率改善



営業効率向上
ルート・エリア見直し



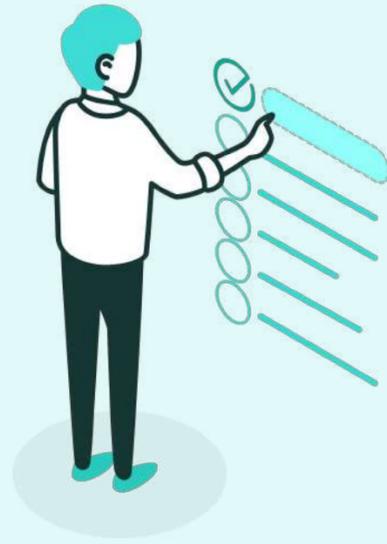
安全運転者を評価
社員向け福利厚生



台数・保有形態見直し
車両予約の仕組み化



法人車両のコネクテッド化による4つの価値提供



法定遵守

運転日誌の自動作成や酒気帯び有無の確認リアルタイム証左など、一定数の法人車両を所有する法人の関連法令遵守をペーパーレス化・自動化を実現。



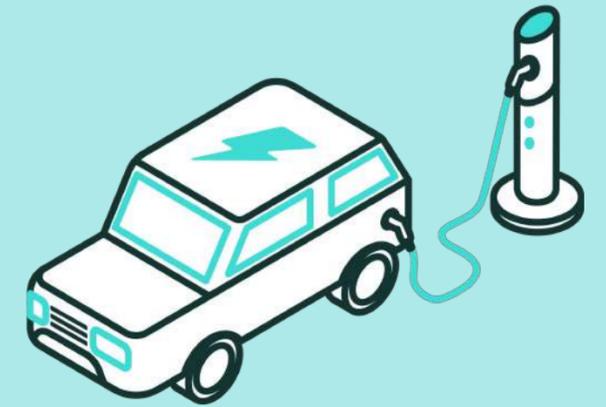
安全運転 事故削減

AIを用いた技術アセットを活用し、安全運転推進支援機能を開発。事故削減や安全運転推進をサポート。利用車両に合ったデバイスを組合せて利用でき、レンタカーやカーシェア利用時の安全運転も支援。



生産性向上 コスト削減

車両の予約実績管理・動産管理・営業効率向上ルート・エリア見直しなど移動データを活用した業務生産性向上をサポート。車両の稼働状況から車両所有台数の最適化によるコスト削減も実現。



SDGs対応 EVシフト

車両の最適化・移動の効率化・アイドリング時間削減・燃費改善（急操作の削減）など実測値に基づくCO2排出量削減からEV切り替え診断などEVシフトをサポート。



Case Study 1

顧客の事業内容
アミューズメント事業

従業員数
約 800名

導入サービス
SmartDrive Fleet
シガーソケット型デバイス

運転日誌作成業務 「手書き」の廃止に成功

背景

- コンプライアンス・ガバナンス視点から、事業拠点ごとに異なっていた運転日誌の運用・車両管理体制を改善・統一化したい
- 全国にある車両の利用実態を本社側が把握できるように

導入後

- ✓ 走行後すぐに、運転日誌が自動で作成可能に
- ✓ 日誌の手書き作成 → 集約 → 保管業務をなくすことに成功
- ✓ 各拠点の集約を待たず、本社ですぐに把握できるように
- ✓ 運用開始から数ヶ月で、ドライバーからも喜びの声が



Case Study 2

顧客の事業内容

住宅設計・施工・管理事業

従業員数

約 100名

導入サービス

SmartDrive Fleet

シガーソケット型デバイス

事故の原因となる 危険運転操作を40%削減

背景

- 事故予防のみならず、職種によっては長時間の外出が多く、業務効率改善も目的に、移動実績を可視化できる手段を模索
- 社有車以外に借上げ車両(従業員のマイカー)も利用

導入後

- ✓ 急操作回数2割削減を目標に → 開始2ヶ月で達成
- ✓ 4ヶ月目には 急操作回数を4割削減
- ✓ 危険走行データをもとに、具体的な改善指導を実施
- ✓ 月1回の全社会議で、優良ドライバーのナレッジ共有

1,400社超の法人顧客 営業/配送車両への導入実績

営業や配送・運送の車両を、Webやスマホでリアルタイムに管理するサービスです。交通事故や保険料の削減のサポート、稼働率などの分析レポートの提供、日報の自動化や各種通知機能など、車両を使った事業活動の効率化を促進します。中間流通、建設、インフラメンテナンス、不動産など幅広い業界のお客様に導入していただいています。

SmartDrive Fleet



経営者が使いたい
法人向け車両管理サービス (※1)



ドライバーが使いたい
法人向け車両管理サービス (※1)

事例掲載数No.1 (※2)

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

アセットオーナー(AO)向けサービス

2つ目のAO事業は、データプラットフォームを活用して大手企業と連携しています。

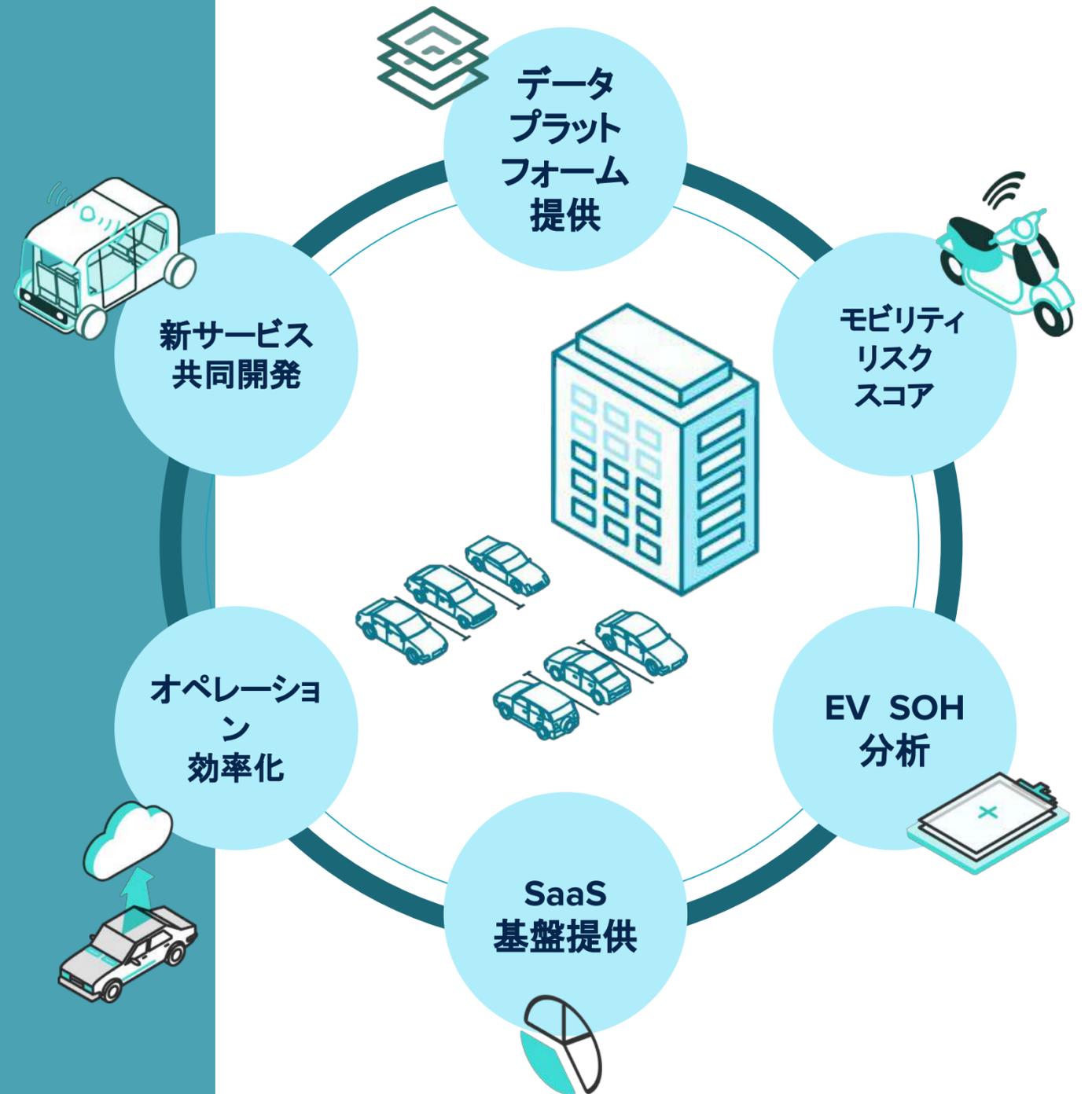
アセットオーナー向けサービスの概要

国内FO事業にて培った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

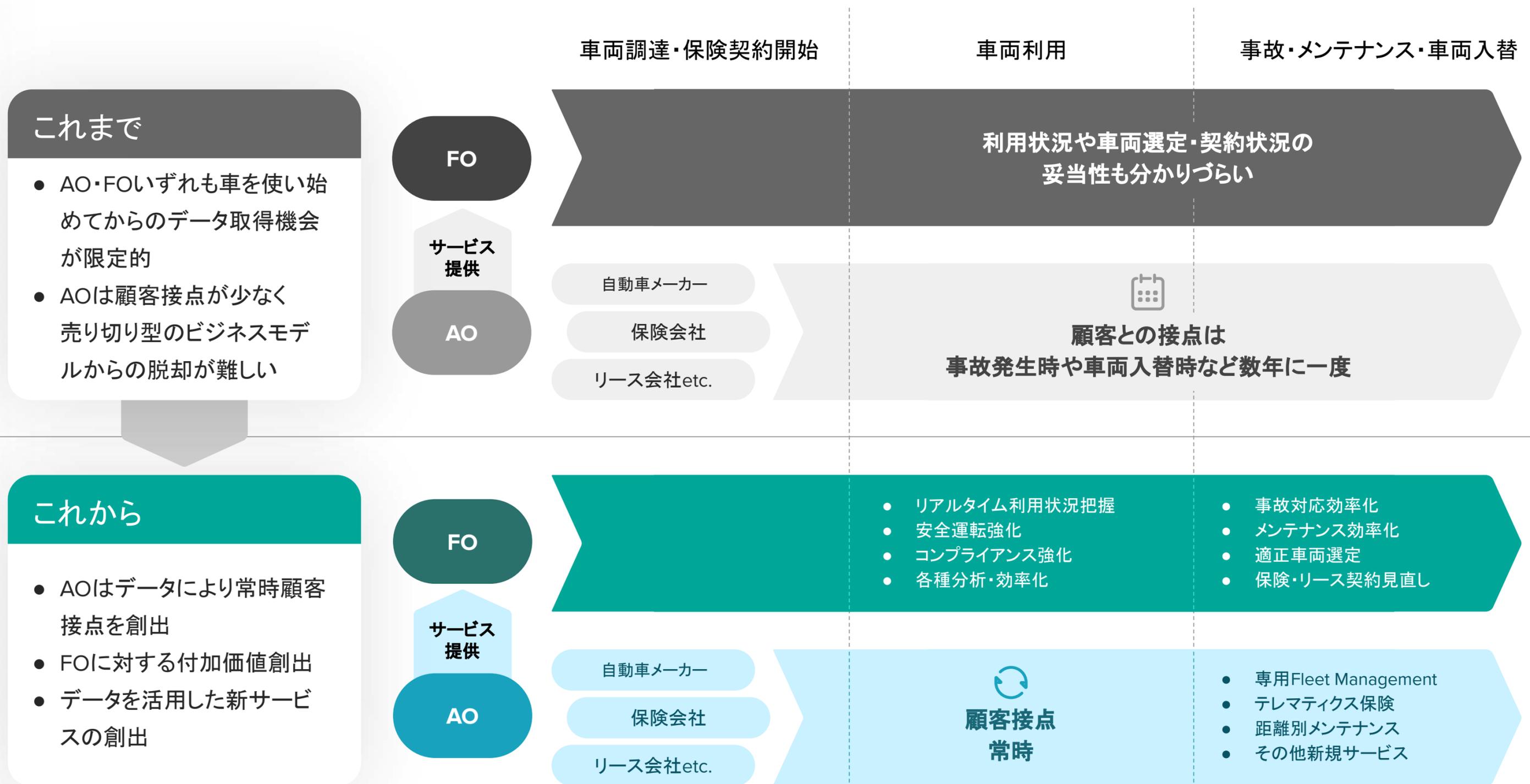
データを活用した新サービスに取り組みたいが既存のSIerではスピード感や顧客ニーズに合うサービスを作れていない企業が対象

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



アセットオーナーが直面する課題



アセットオーナーとの取組事例

自動車メーカー・リース会社

特徴

既に国内FO事業での提供実績があるサービス基盤を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

提供サービス

● Mobility Data Analysis/Insight (MDA/MDI)

国内FO事業で収集した利用状況、車種、保険/リース契約などのデータを匿名化し、AOの自動車販売、リース販売、カーシェア事業などの既存事業に活用、またAOの顧客に向けて特徴的なダッシュボードを提供

その他

- その他、ディーラーや各支店の営業管理、データを活用したメンテナンス効率化など周辺領域も豊富



アセットオーナーとの取組事例 保険会社

特徴

国内FO事業で収集したデータやアライアンスで培った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

提供サービス

- **Mobility Risk Score**
AIによる分析で、走行データから事故リスクを導き出す
- **ETC2.0/ スマホアプリ**
個人向け保険ならではのデバイスとして、初期費用を抑えたETC2.0やスマホアプリのラインナップも充実

その他

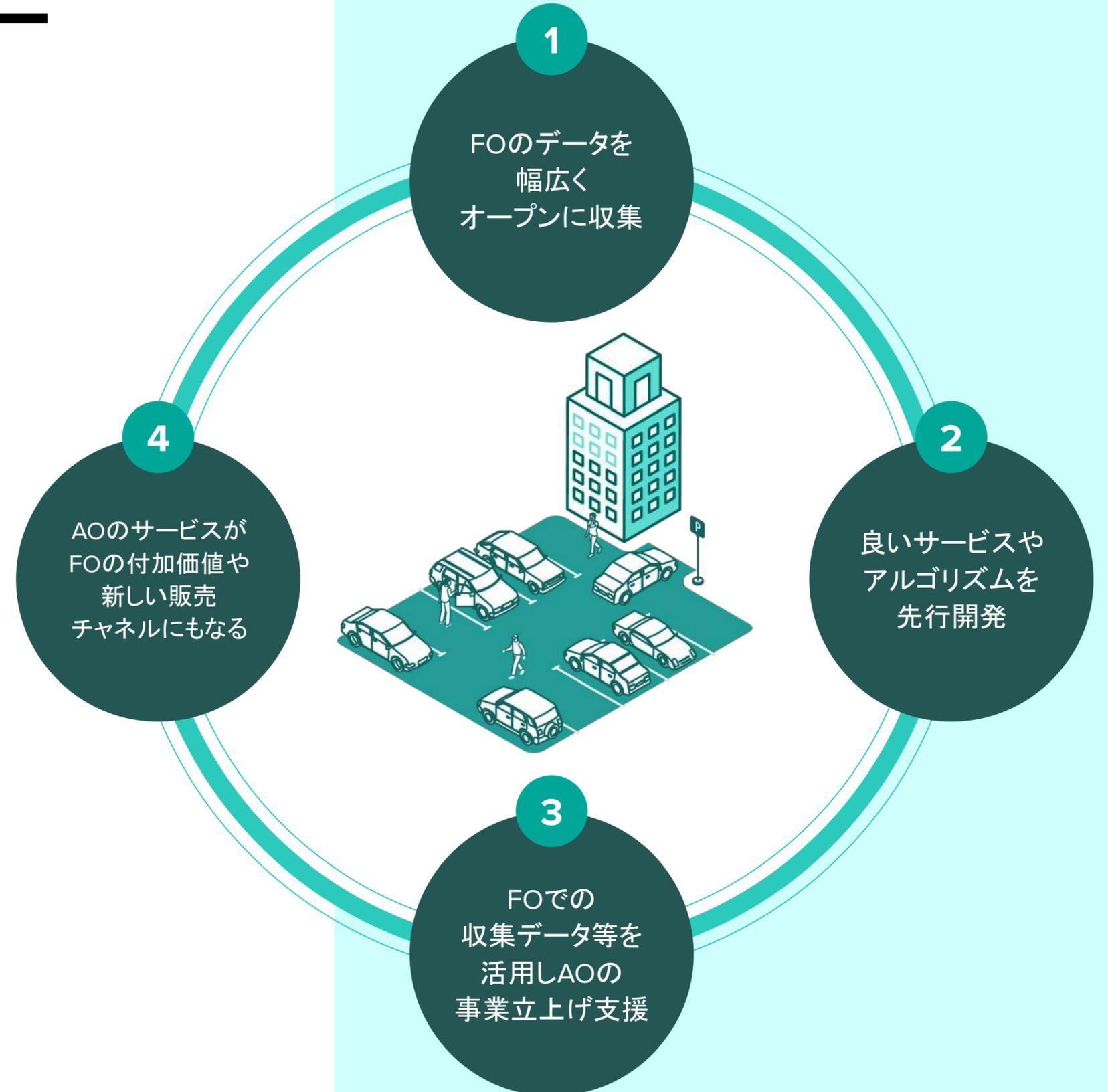
- 事故リスクの軽減、新商品によるマーケティング的差別化に加え、事故対応や過失割合分析などの周辺領域も豊富



好循環を作るコアバリュー

モビリティ データプラットフォームの特徴

- 様々なデータが繋がる前提で構築されたデータプラットフォーム
- 大量データのリアルタイム処理や連携のための各種APIを完備
- 特定の業種、会社に縛られないポジショニングとアライアンス
- コア技術に関連した特許取得済及び出願件数 50件超

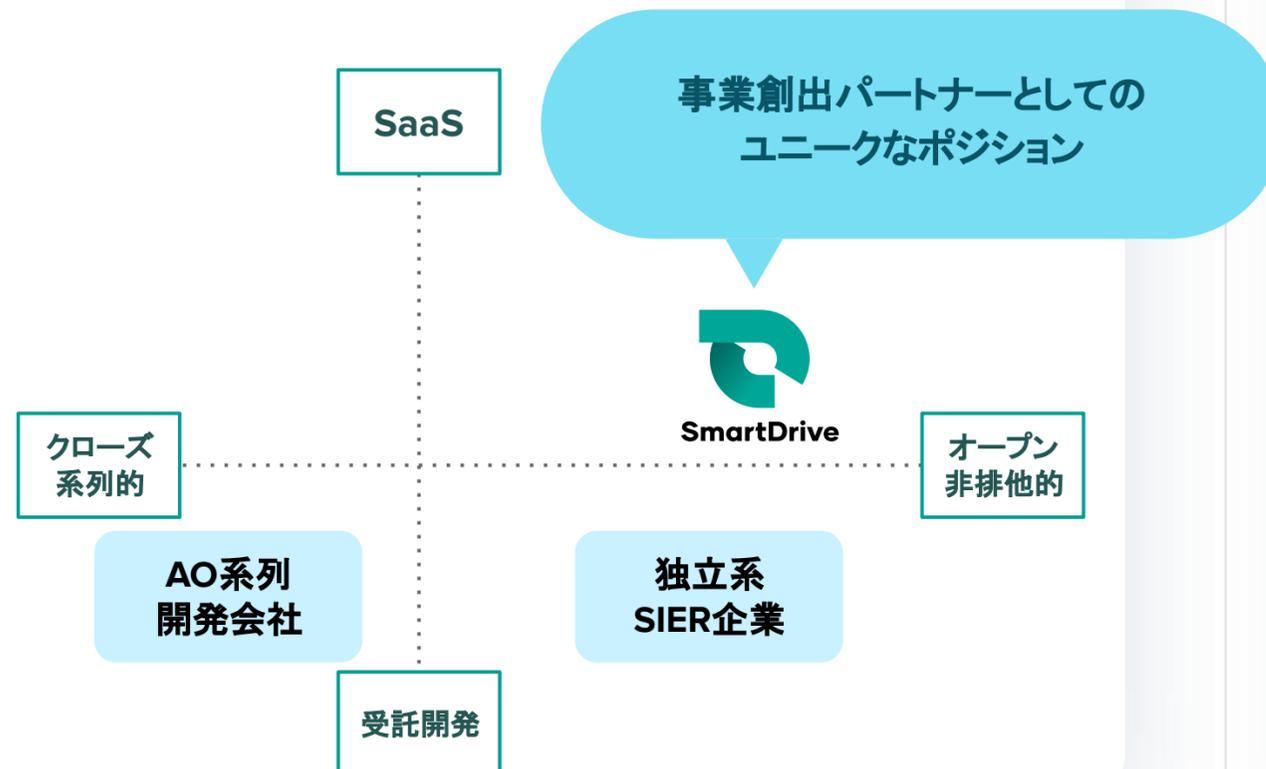


国内FO事業 × 国内AO事業によるユニークなポジション

- 国内FO事業として各種サービスを自社開発・顧客向けに直接提供しております。
- 国内AO事業として、国内FO事業で開発された各種サービスをアセットオーナーにOEM提供するとともに、収集データやデータプラットフォームを活用してアセットオーナーの新規事業立上げを支援しております。
- 以上の両事業を並行して行うことが、ユニークかつ差別化要素であり、当社グループにおける競争力の源泉になっております。

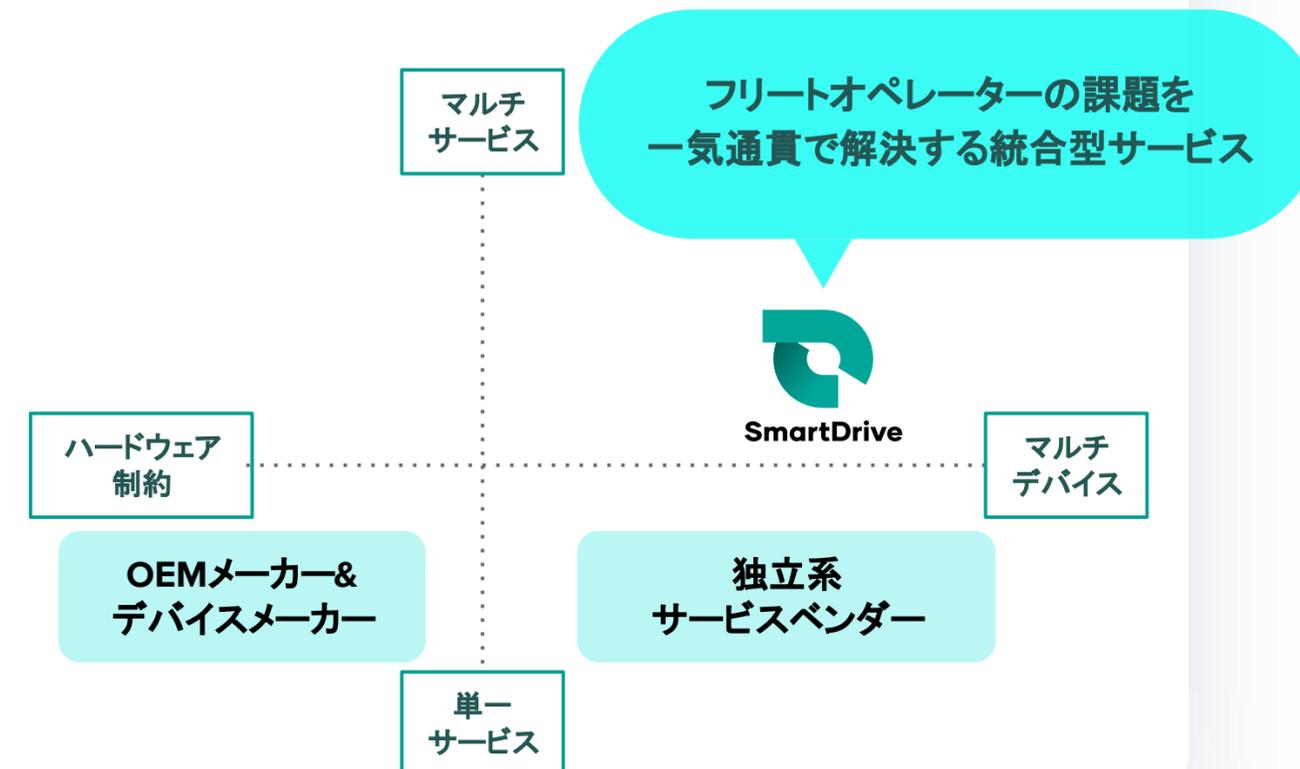
国内AO事業

- SaaSのOEM提供により安価でスピーディーな事業立上げ支援
- 非排他的な協業関係によるオープンなサービス提供
- 国内FO事業で培ったデータやノウハウを活用



国内FO事業

- マルチデバイス対応で様々な企業の運用に対応
- マルチサービスで幅広いニーズに対応
- 国内AO事業の拡大により今後の拡張性も多様



サステナビリティの取り組み



Sustainability from our business
運転フィードバックや分析による
交通事故の削減

Sustainability from our business
分析ダッシュボードによるCO2
排出量の削減やEVへのシフト



Sustainability from social outreach
スポーツへの支援



当社が属する市場の規模(当社推定)

試算の前提

市場規模	前提条件等
東南アジア テレマティクス市場	2025年57.8億USD (*1) 適用為替 140円/USD
アセットオーナー向け 事業化支援等	コネクテッドカー関連市場に おける研究開発投資規模(*2)
テレマティクス及び アフターマーケット	法人車両台数 2,000万台(*3) サービス単価 3万円/年(*4)

潜在的な市場規模

- 世界的に、新車販売に占めるコネクテッドカーの比率は大きく伸びる見通し
- 当社の事業戦略として、様々なサービスが様々なチャネルを通じてエンドユーザーに提供されるマーケットプレイス(各市場を包含)の形成を想定

海外市場(東南アジア)
+ 8,000億円

AO向け事業化支援等(日本)
+ 6,000億円

FO向け各種サービス(日本)
+ 6,000億円

(*1) Report Ocean社が発行した最新レポート「自動車OEMテレマティクス市場:ソリューション別、チャネル別、車両タイプ別。Southeast Asia Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021-2025」を参照

(*2)株式会社矢野経済研究所「VOL.1分析編 2017年度版 乗用車向けコネクテッドカーの事業モデル別2025年予測」を参照

(*3)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

(*4)当社サービスの年間平均利用料(車両1台あたり30,000円)×2,000万台(国内商用車数)にて試算。なお、当該金額はあくまでも上記の前提に基づく当社の試算値であり、高い不確実性を伴うものであって、実際の市場規模と大きく異なる可能性があります。

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

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。