



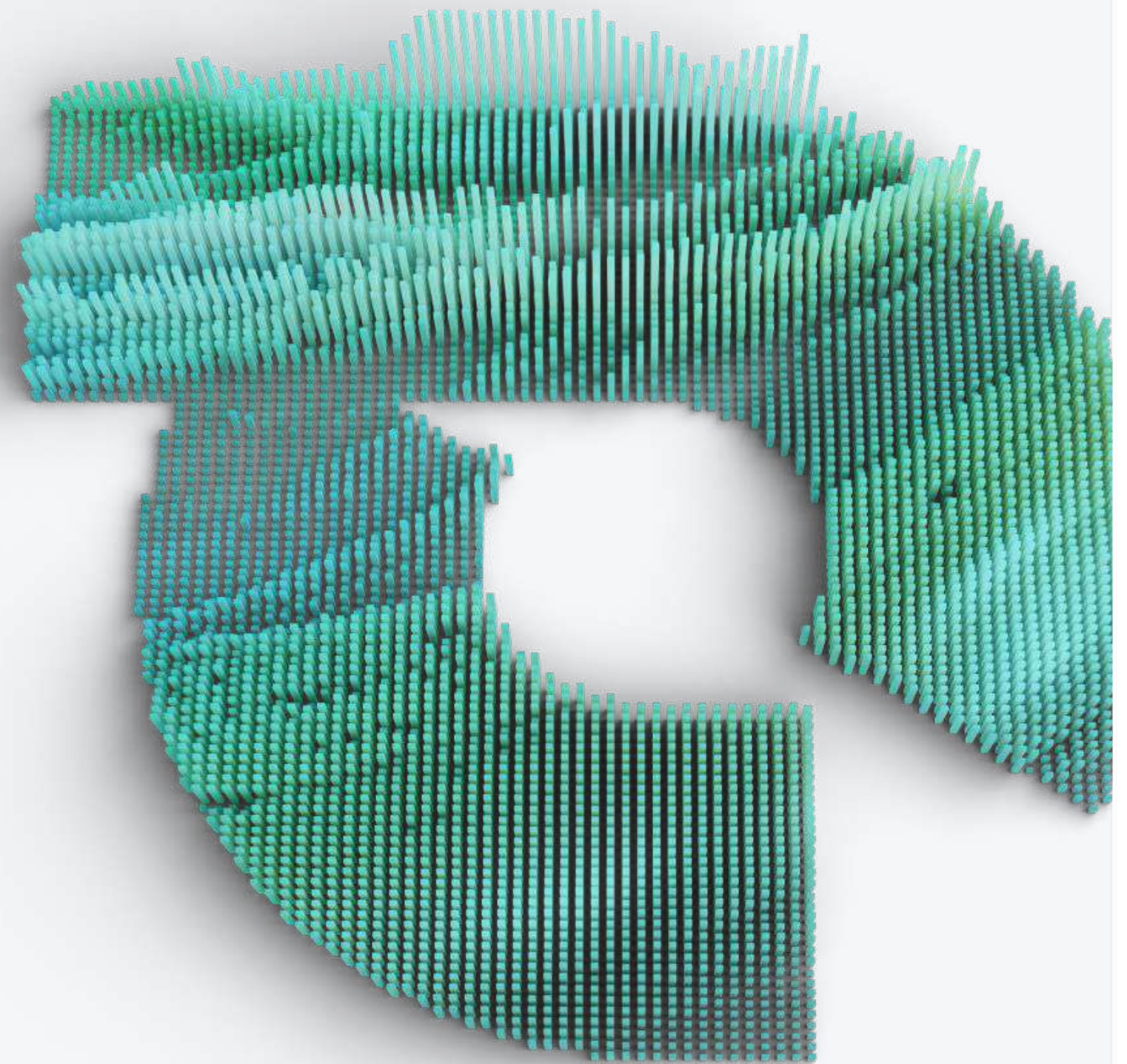
SmartDrive

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年12月

株式会社スマートドライブ

(コード番号: 5137 東証グロース市場)



目次

01 会社紹介

02 事業内容

03 競争優位性

04 成長戦略

05 経営指標

06 リスク情報・サステナビリティ

01 会社紹介

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

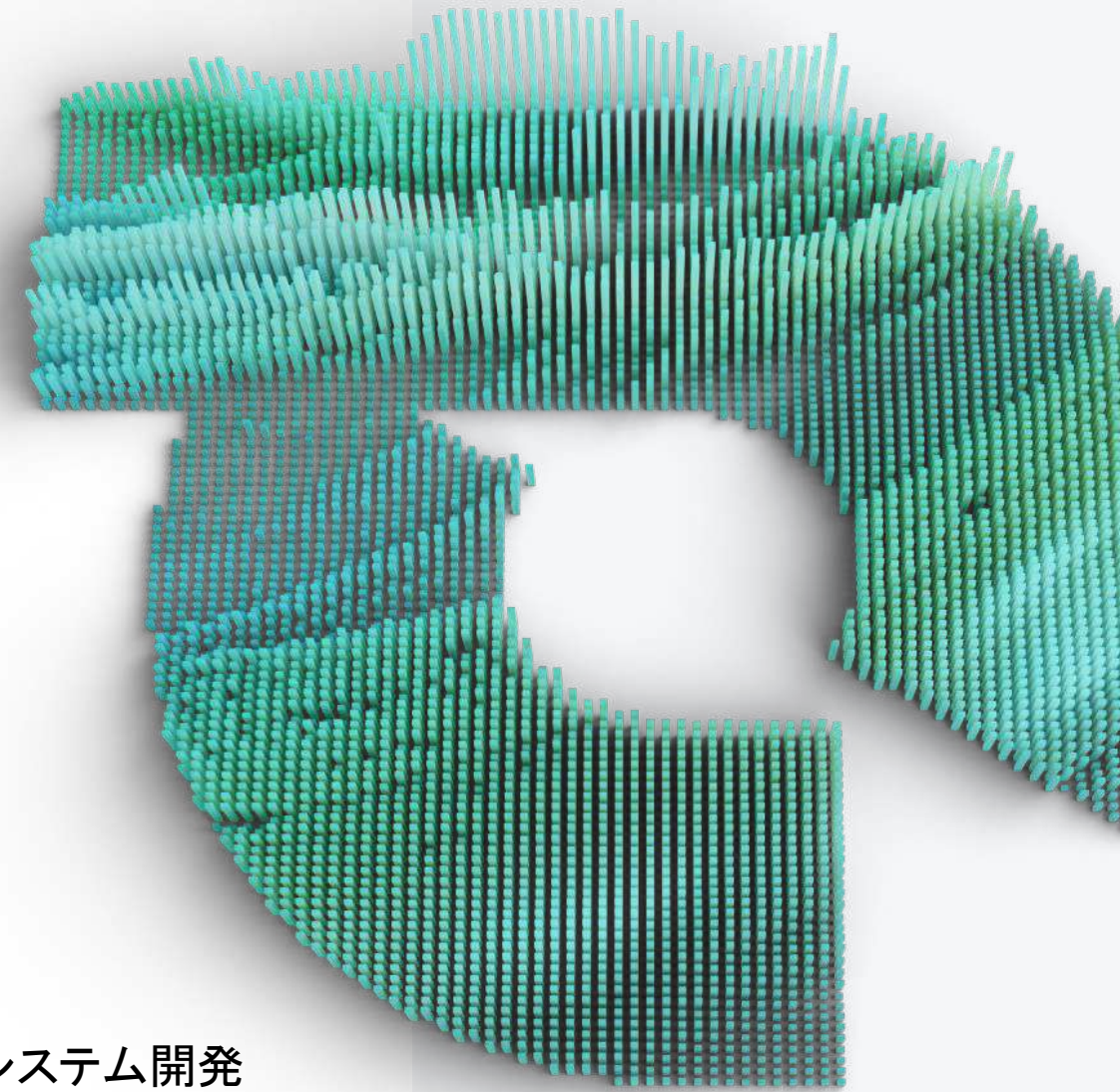
本社所在地 : 東京都千代田区有楽町 1-1-2 日比谷三井タワー12F

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



02 事業内容

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

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

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

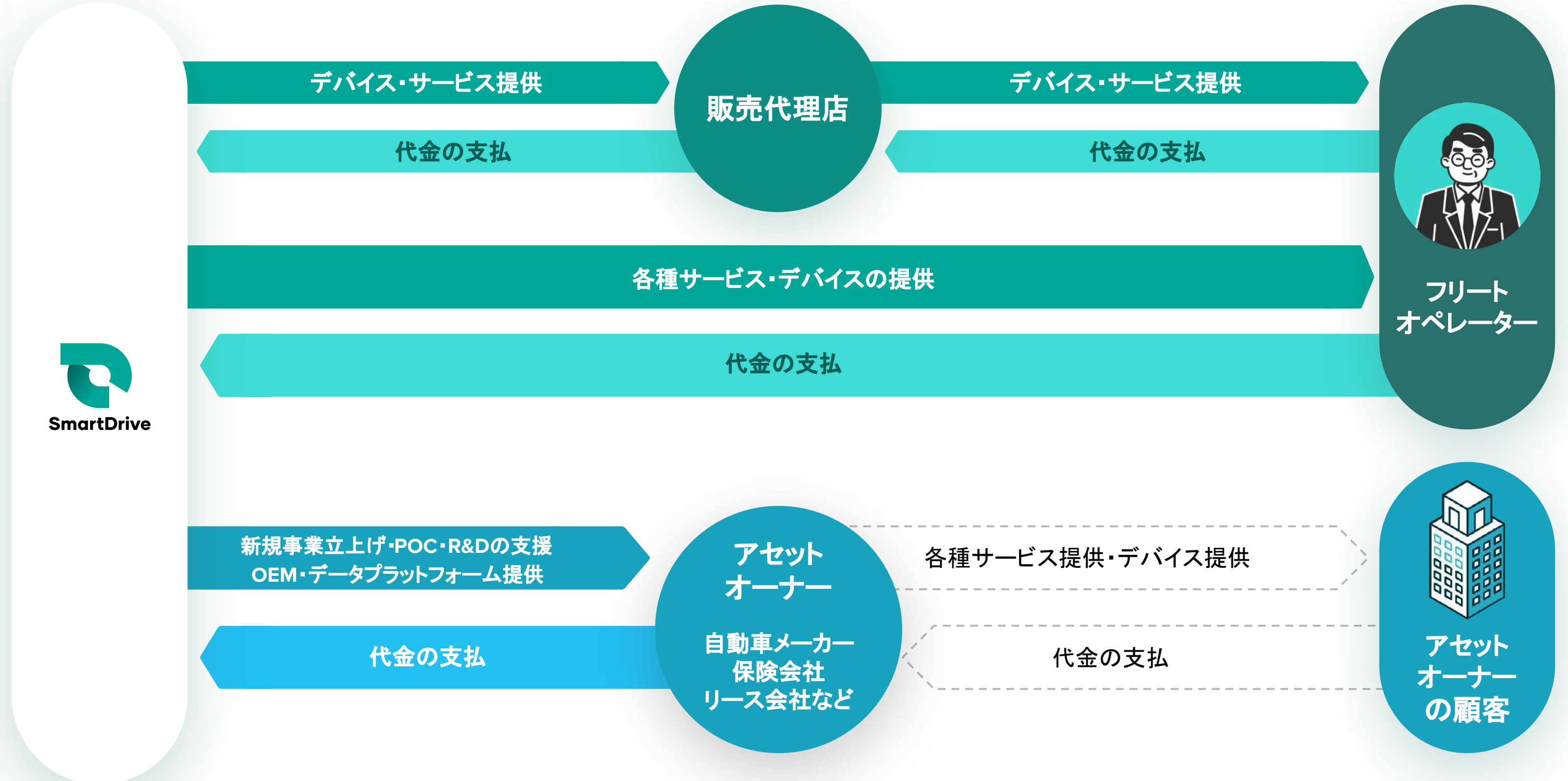
事業領域

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。



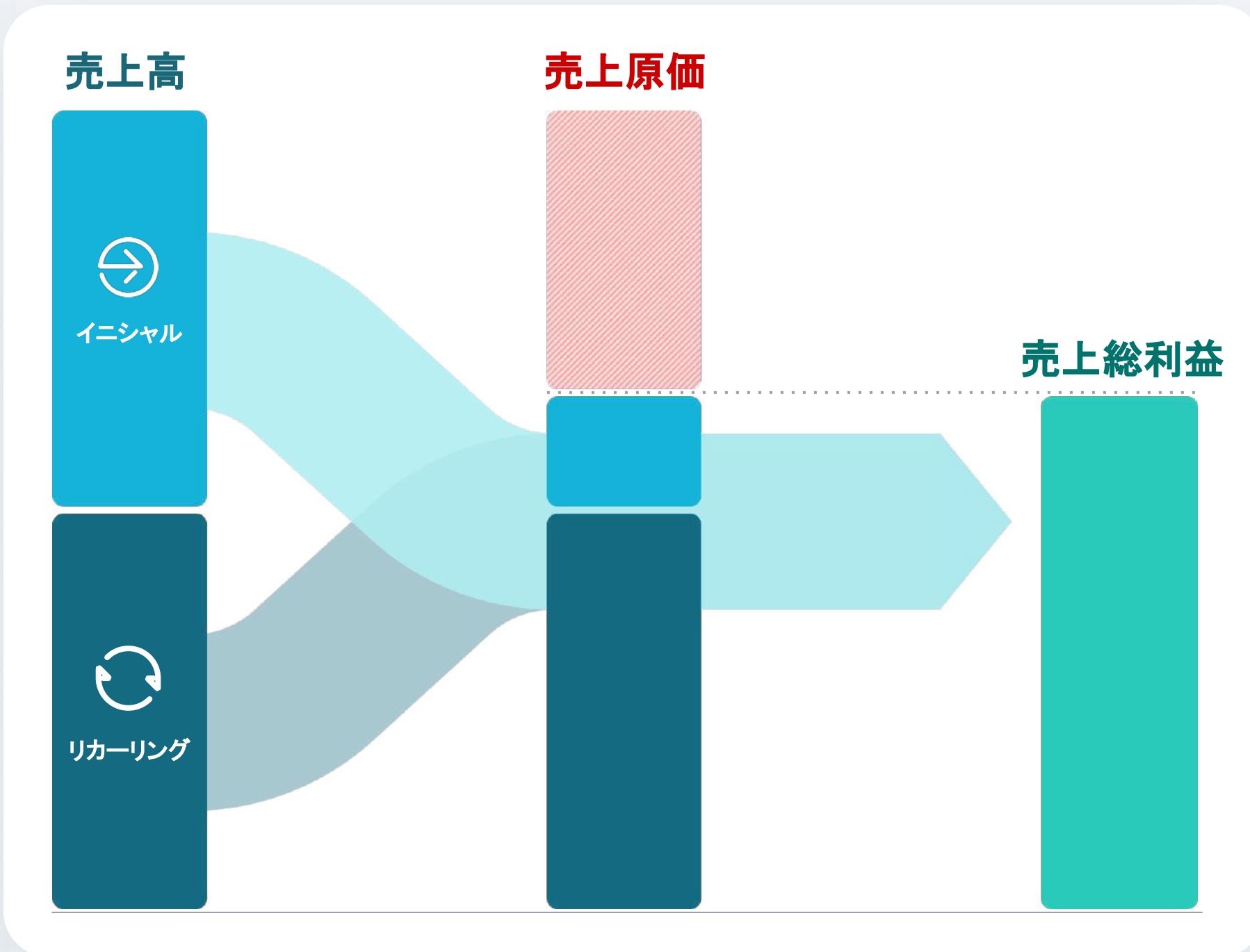
ビジネスモデル

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。



収益構造

- 売上高は、イニシャル売上と継続的で安定的なリカーリング売上で構成されています。
- 特に付加価値の高い国内AO事業におけるアセットオーナー向けの各種サービスが、全社の売上総利益率の向上に寄与しています。



売上高の主な構成

1 イニシャル売上

- ✓ 3rd Partyデバイス売上 **FO**
- ✓ 新規事業立上げ・POC・R&D支援 **AO**

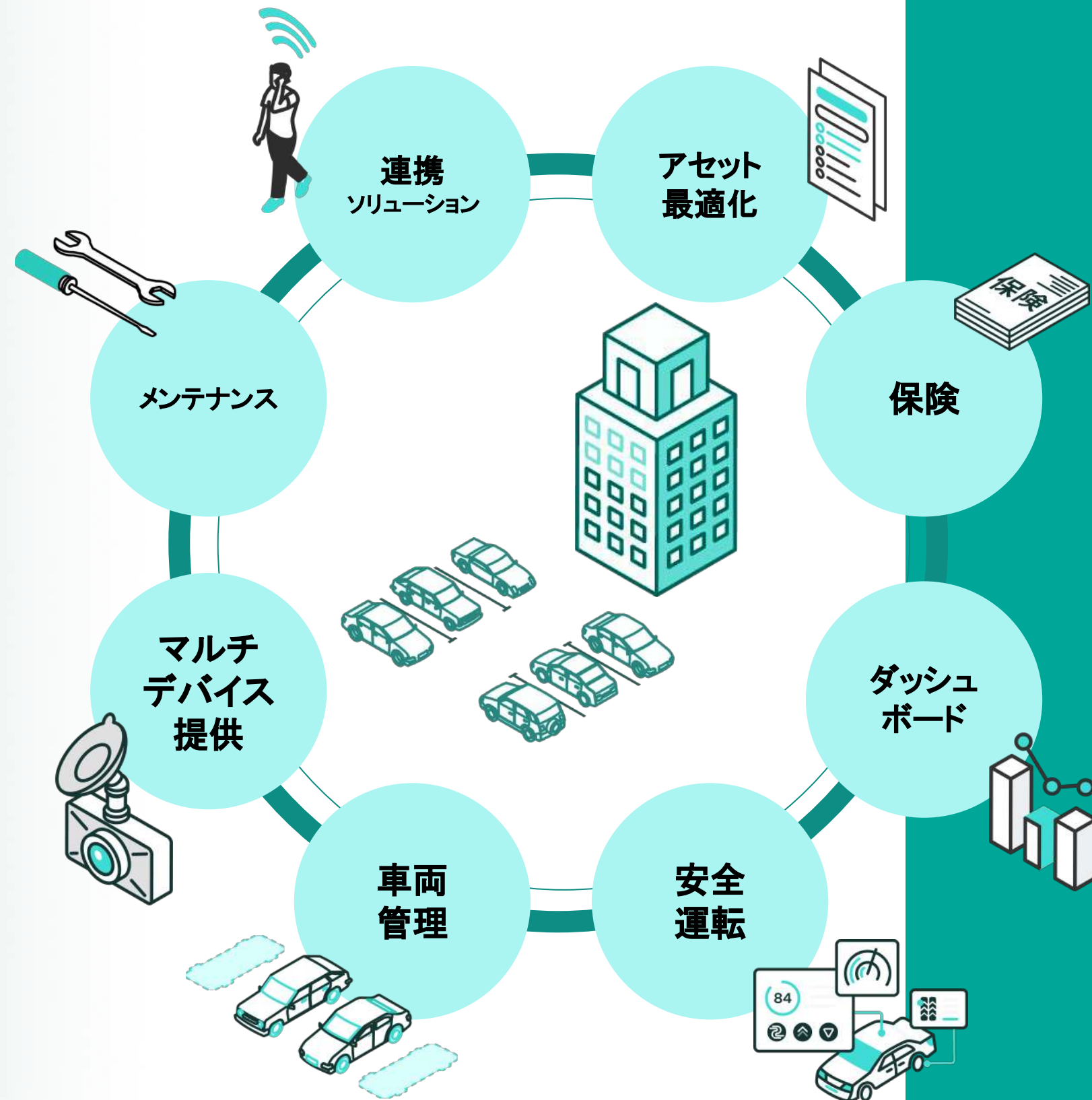
2 リカーリング売上

- ✓ 各種サービス利用料 **FO**
- ✓ データプラットフォーム基盤提供 **AO**
- ✓ 常駐支援・営業支援 **AO**

売上原価の構成

- ✓ デバイス原価 **FO**
- ✓ 通信費 等 **FO** **AO**

フリートオペレーター(FO)向けサービス



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

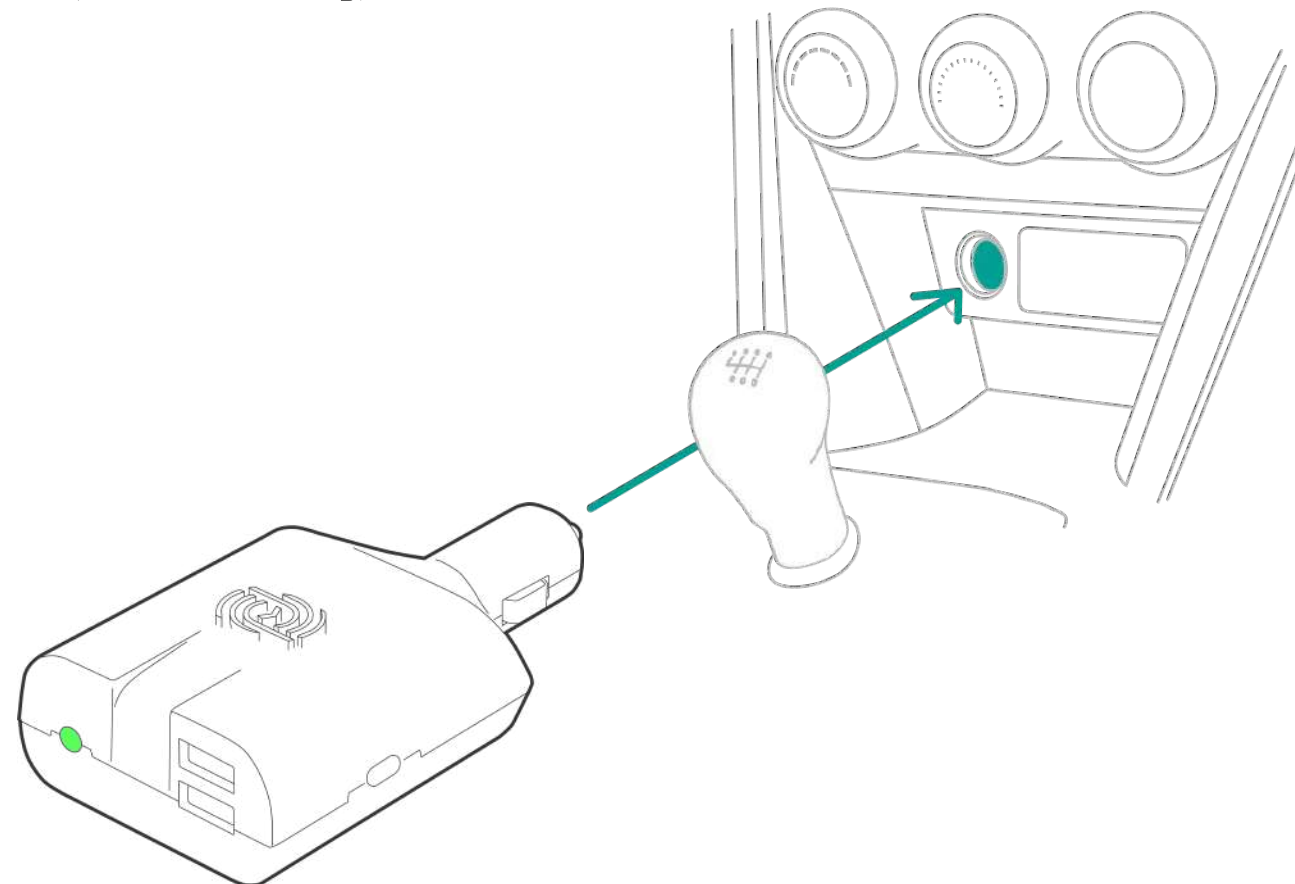
- 通信機能内蔵のデバイスで、車両をコネクテッド化し、走行毎のデータ自動取得・自動生成します。
- 3rdparty製デバイスも含めて当社サービスはマルチデバイス対応となっており、顧客企業は様々なデバイスを組み合わせて当社グループのサービスを活用することが可能です。

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

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

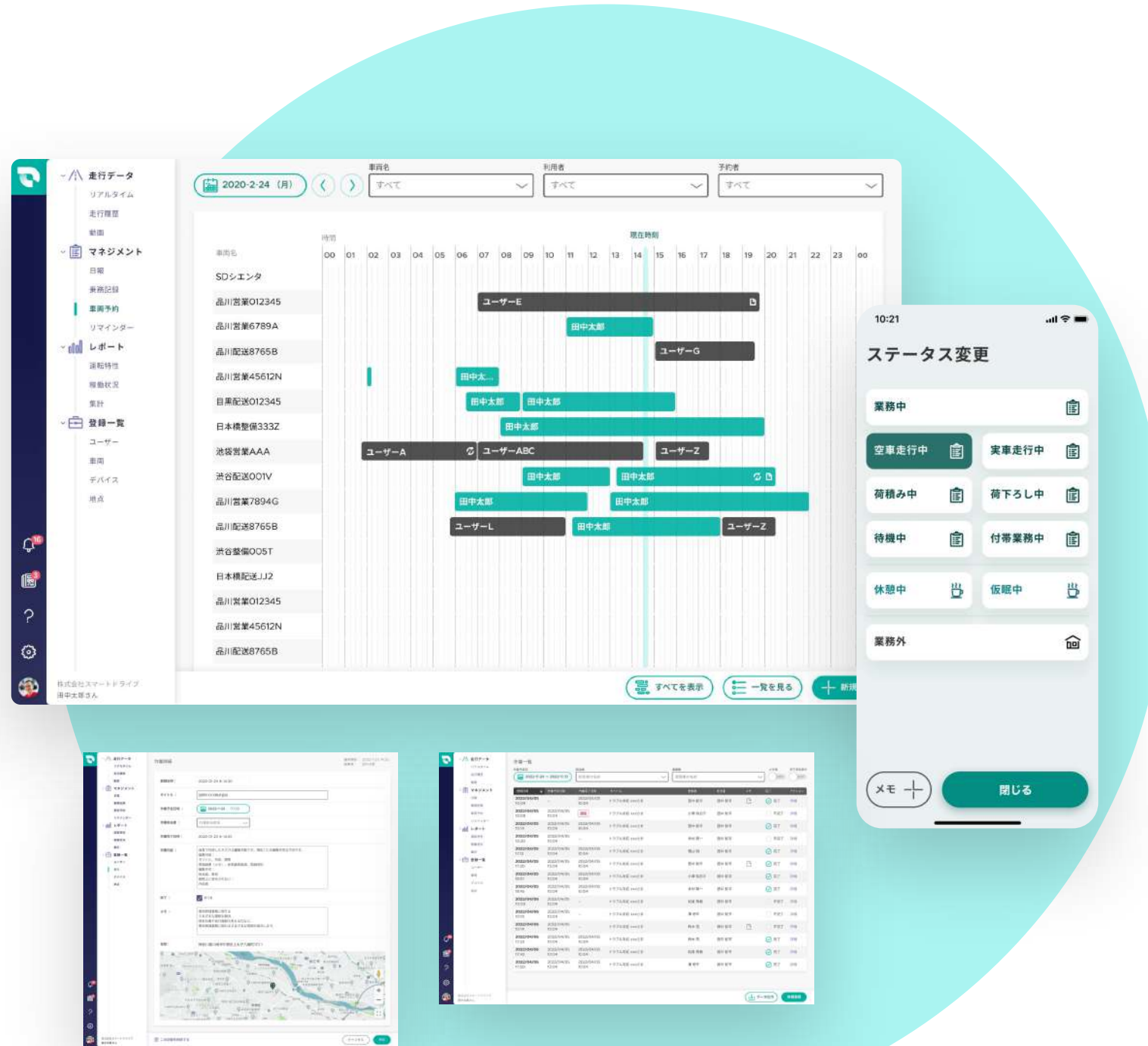
ポジティブフィードバック

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。

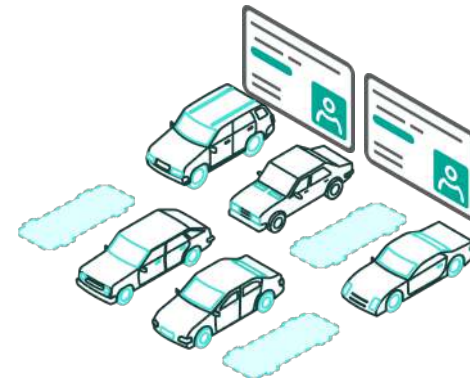
ペーパーレス
運転日報自動化



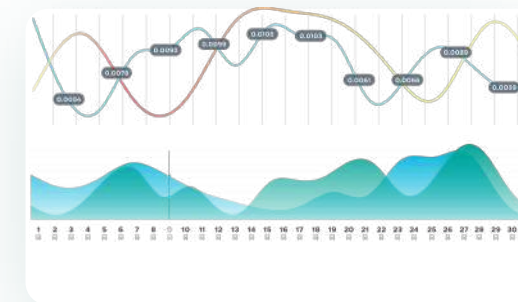
直行直帰の推奨
防災危機管理
BCP対策



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

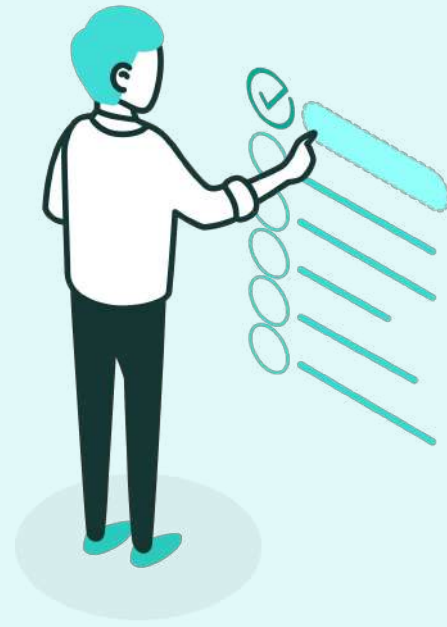


安全運転者を評価
社員向け福利厚生



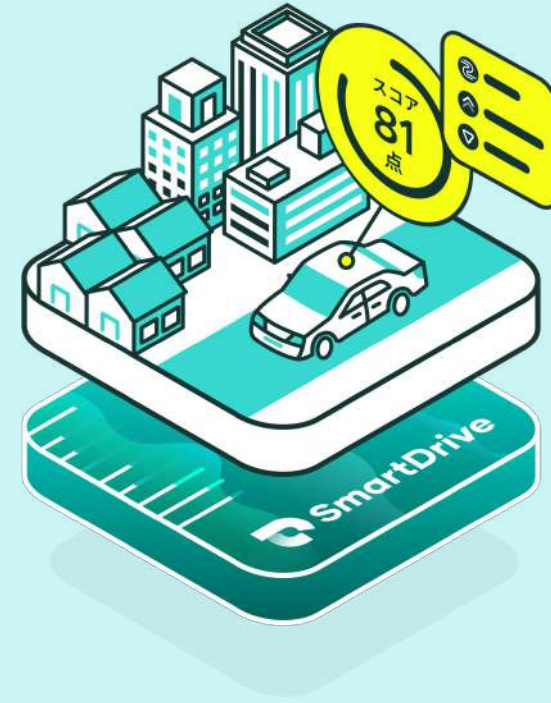
台数・保有形態見直し
車両予約の仕組み化

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。



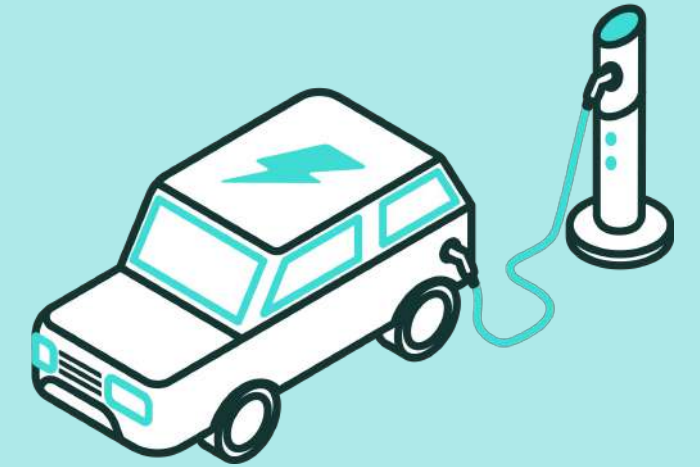
安全運転 事故削減

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

1,000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)

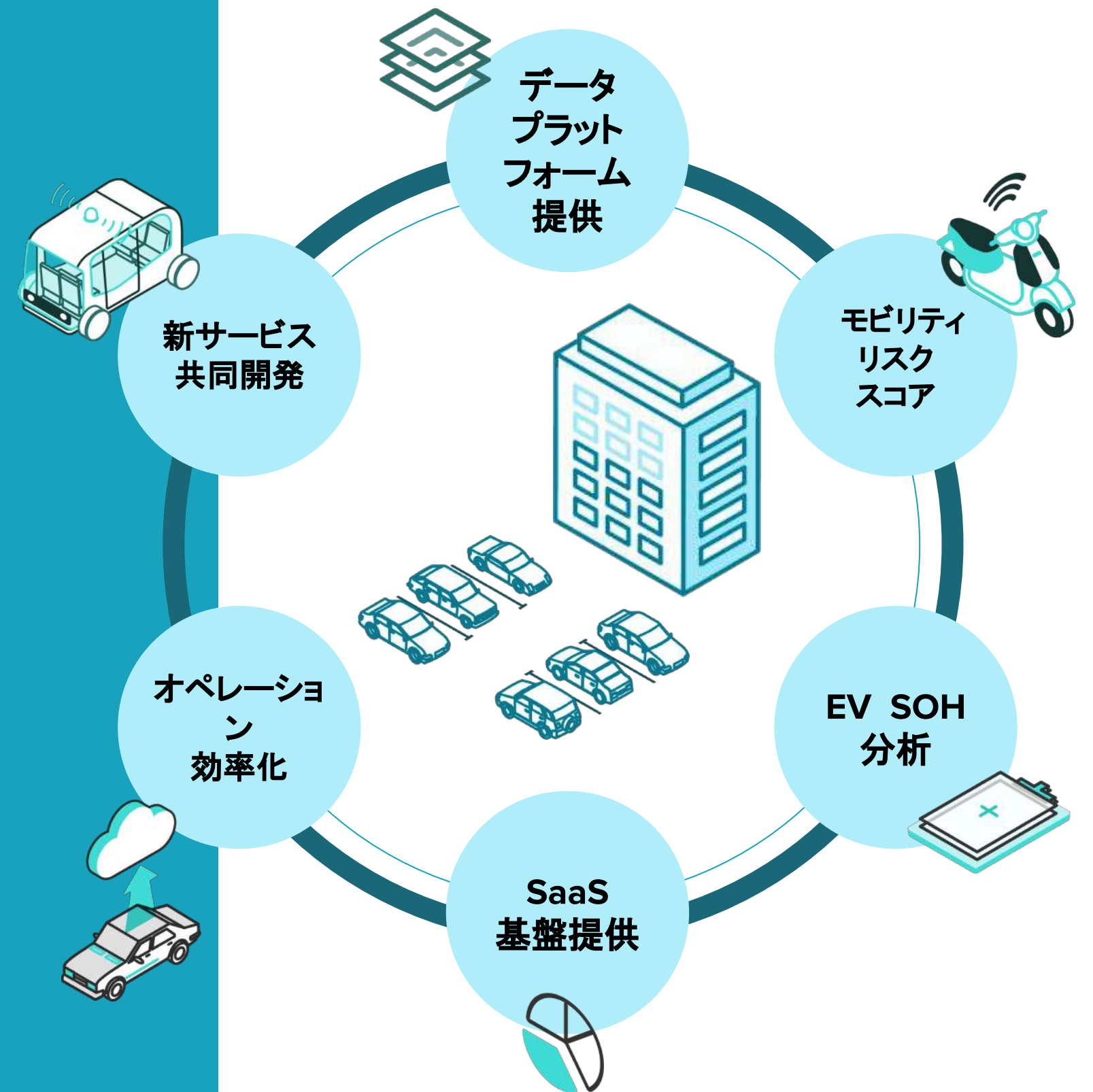
事例掲載数No.1 (※2)

※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

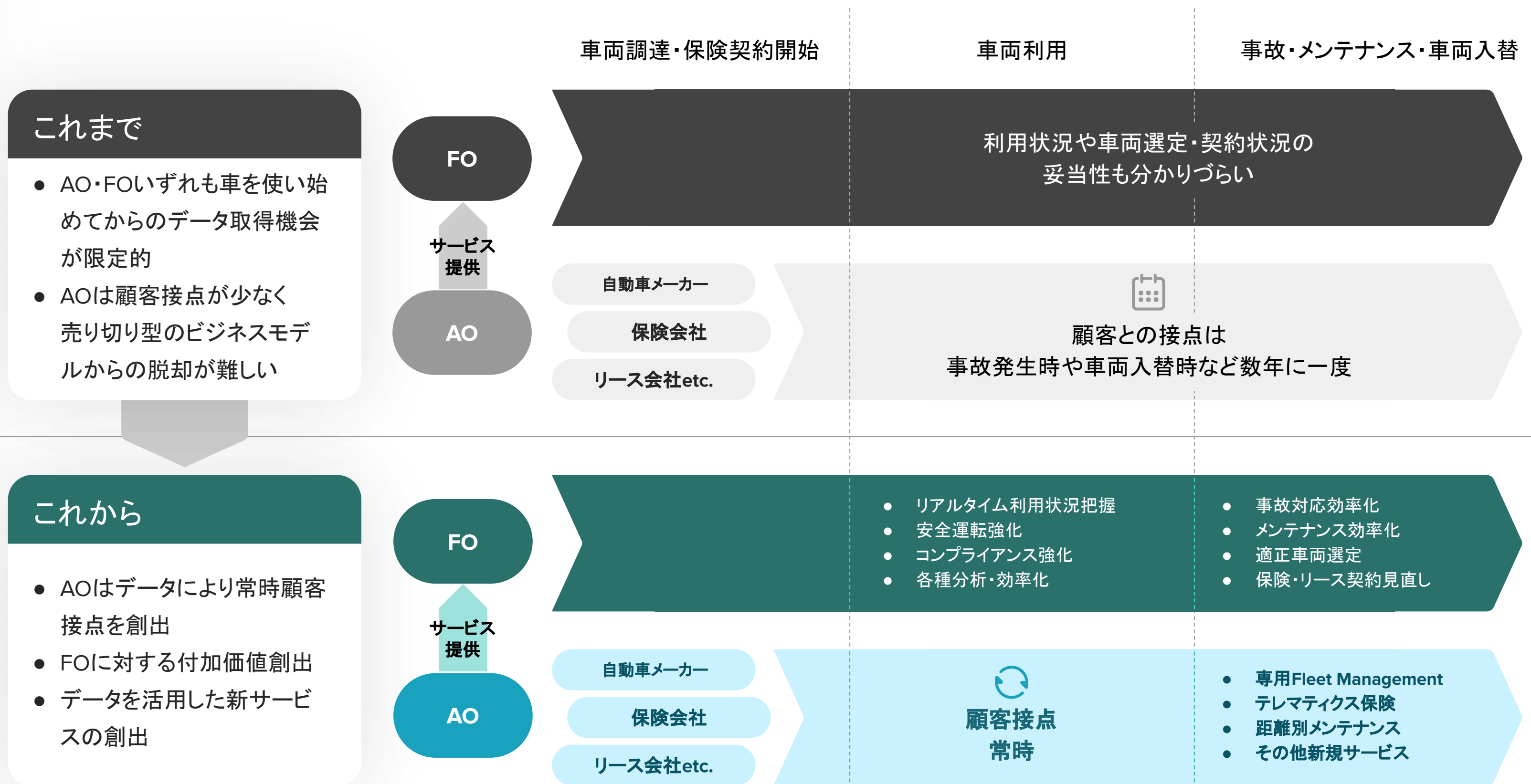
アセットオーナー(AO)向けサービス

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

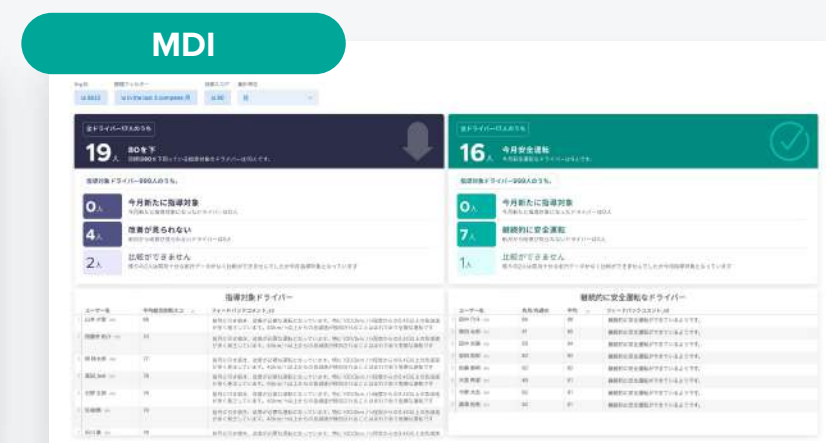
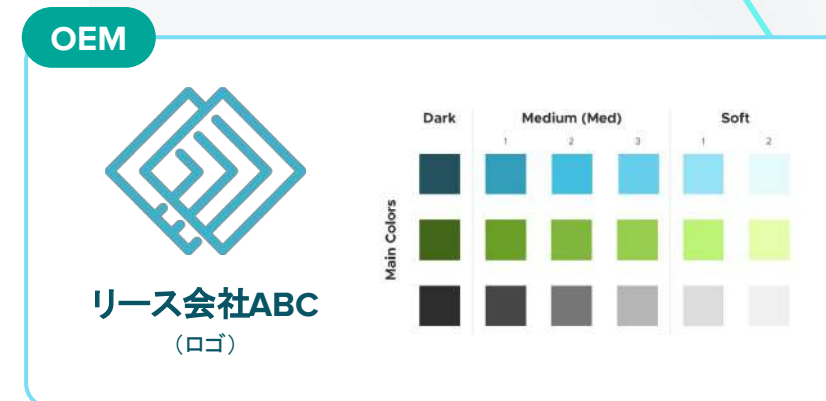
提供サービス

● 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

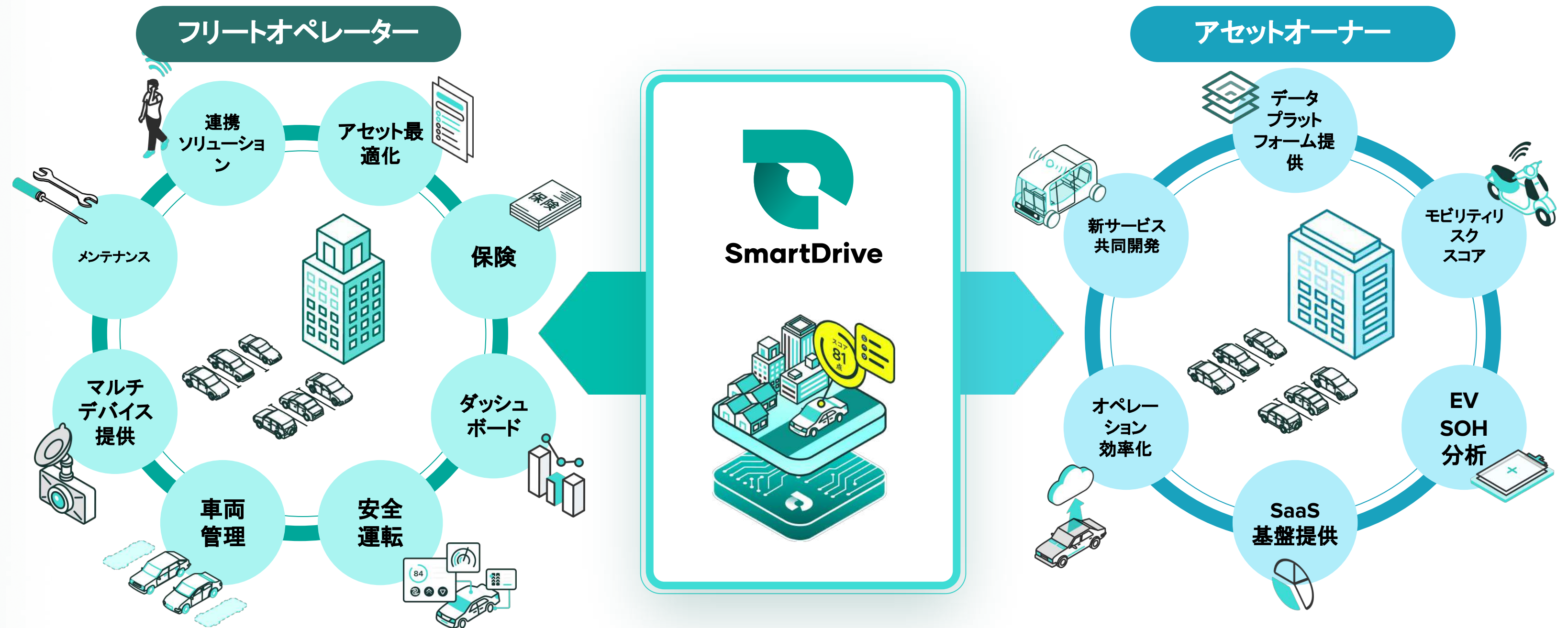
- 事故リスクの軽減、新商品によるマーケティング的差別化に加え、事故対応や過失割合分析などの周辺領域も豊富



03 競争優位性

両者を繋ぐデータプラットフォーム

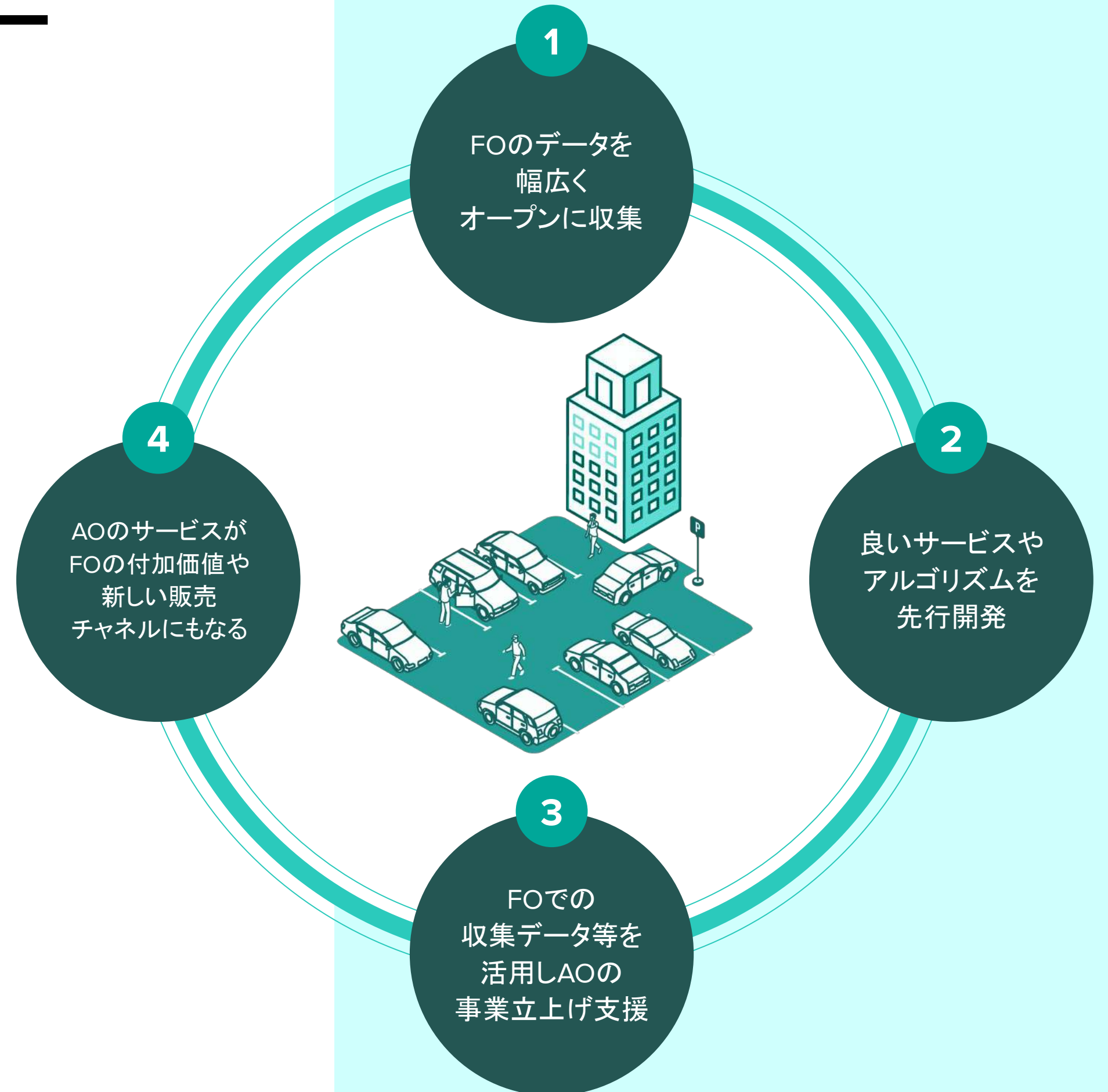
当社グループのデータプラットフォームは、各種サービス提供を可能とするデータ解析基盤として、国内FO事業や国内AO事業を通じて収集されるモビリティデータの格納・加工・解析を行っております。データプラットフォームの構築によって、新サービスの共同開発や各種サービスのクロスセルの実現など、国内FO事業と国内AO事業双方に価値を出すことが可能となり、当社グループのビジネスモデルを支える重要な役割を果たします。



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

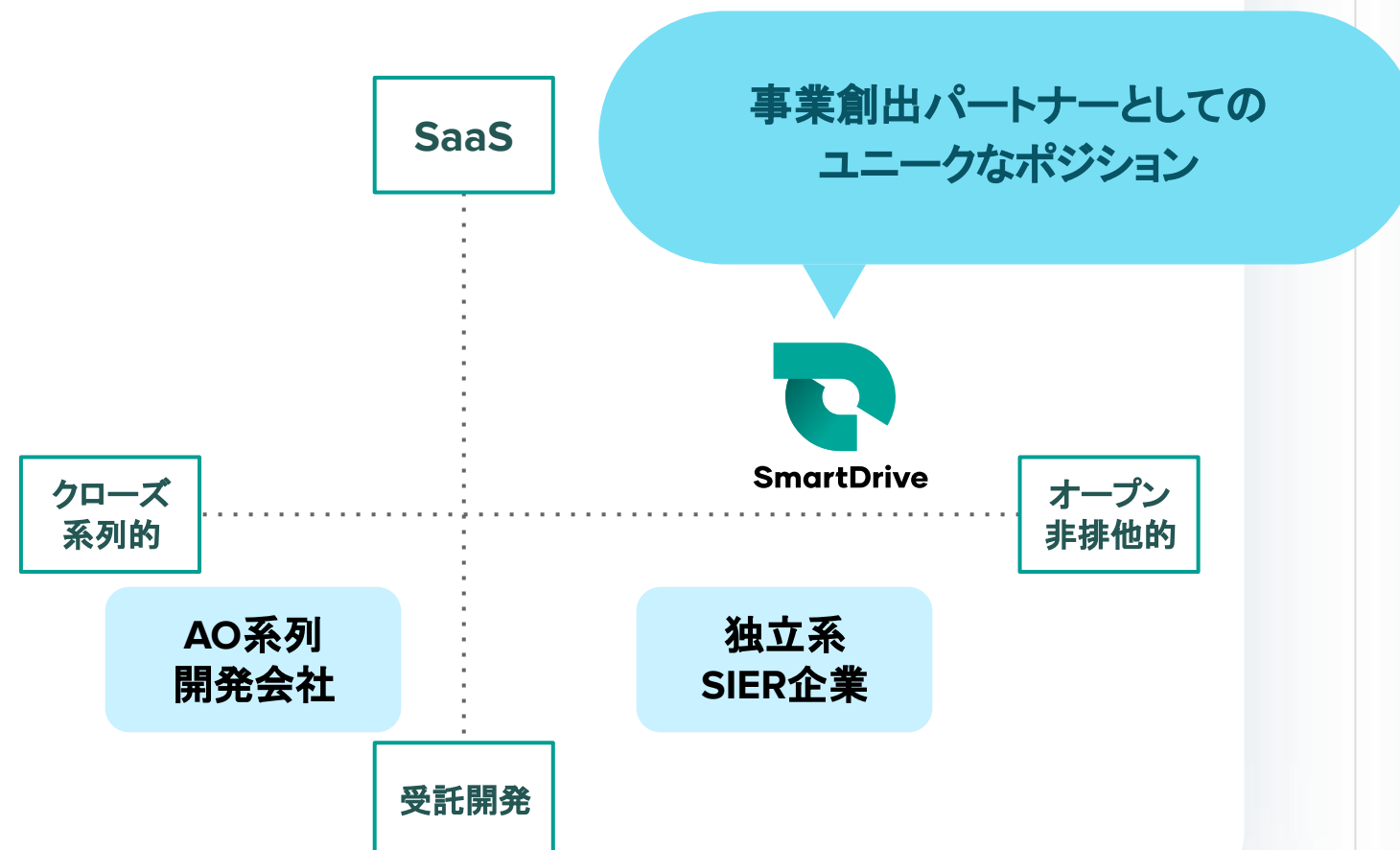


国内FO事業 × 国内AO事業によるユニークなポジション

- 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。

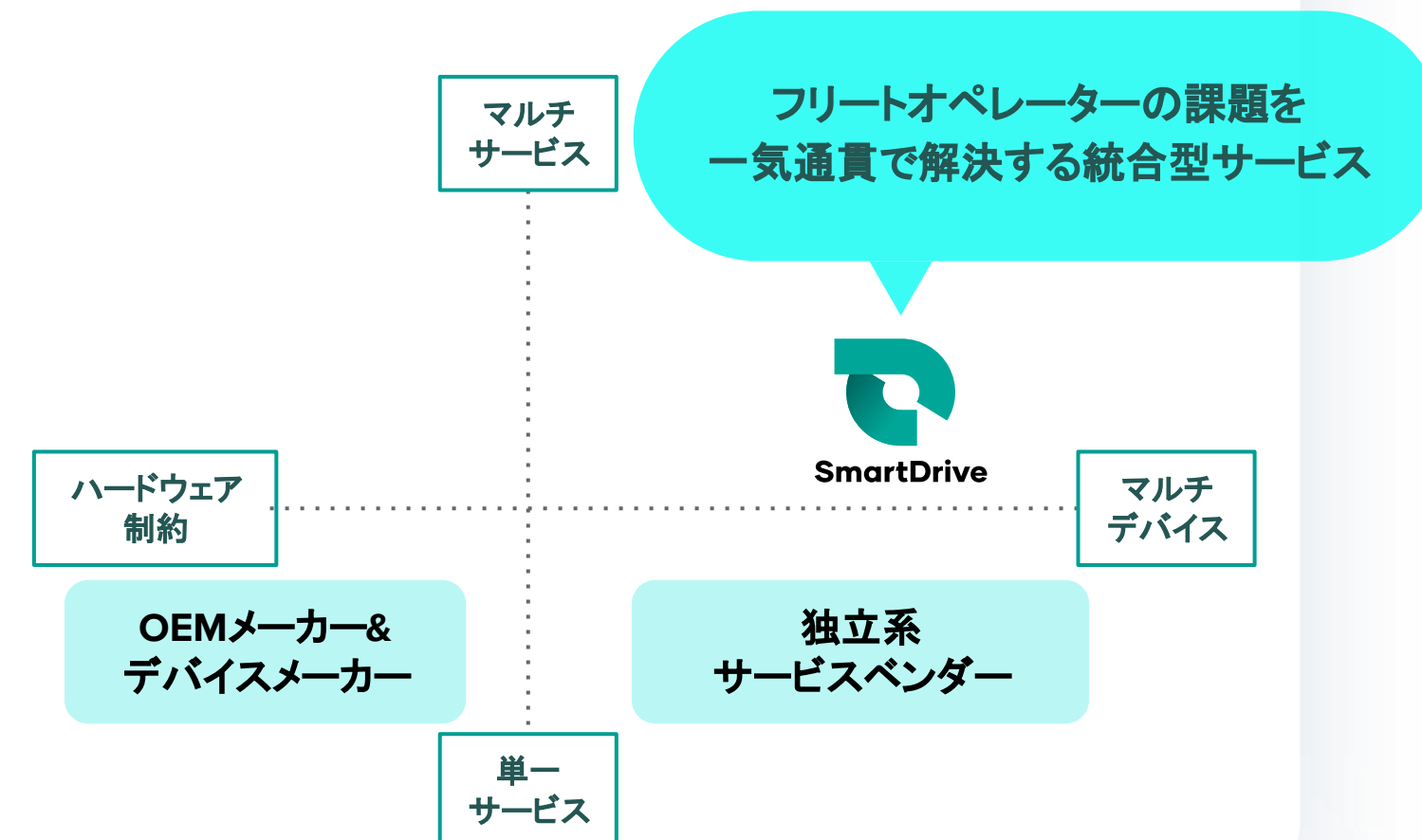
国内AO事業

- 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



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

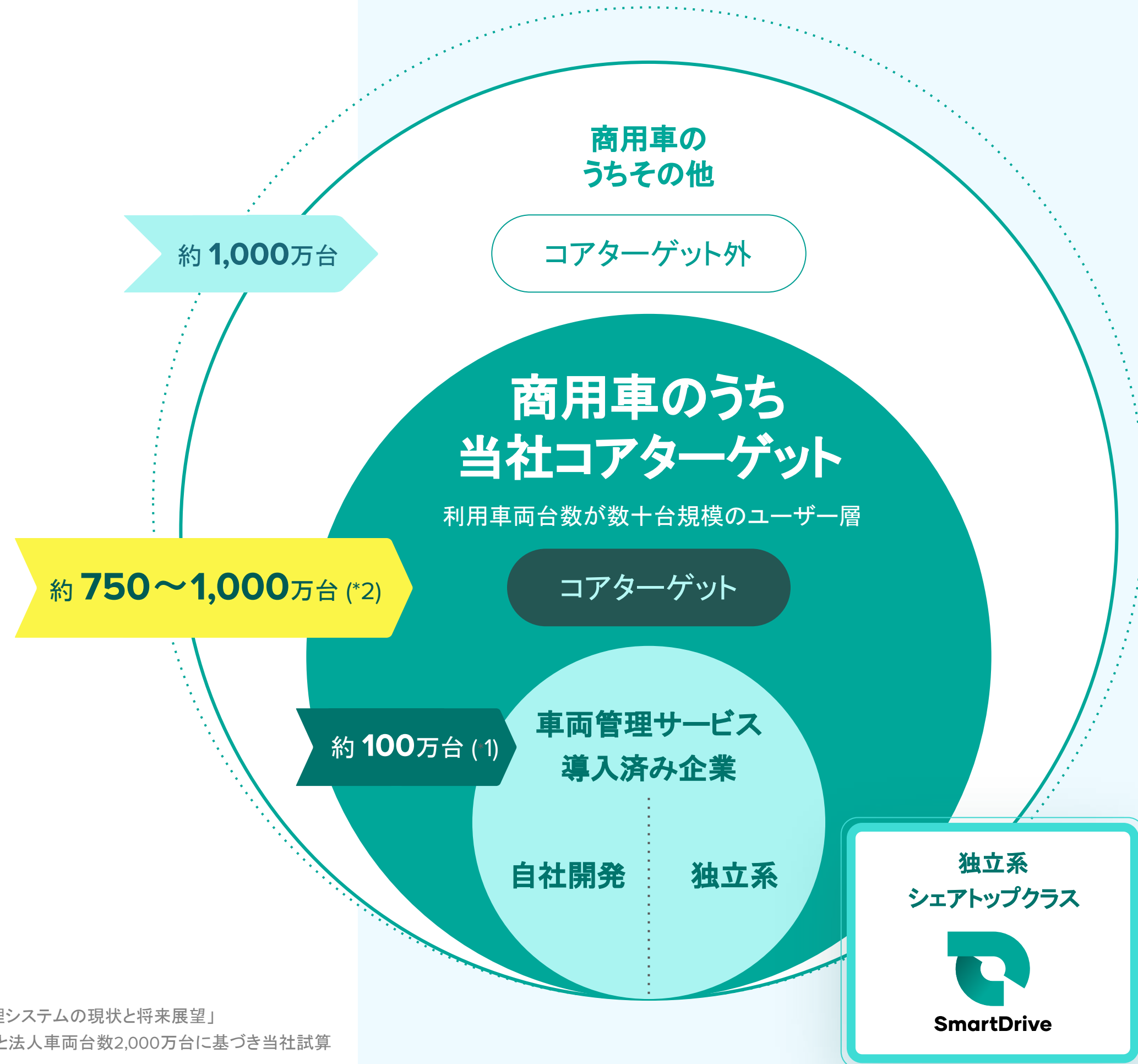
(*2)株式会社矢野経済研究所「VOL.1分析編 2017年度版 乗用車向けコネクテッドカーの事業モデル別2025年予測」を参照

(*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。



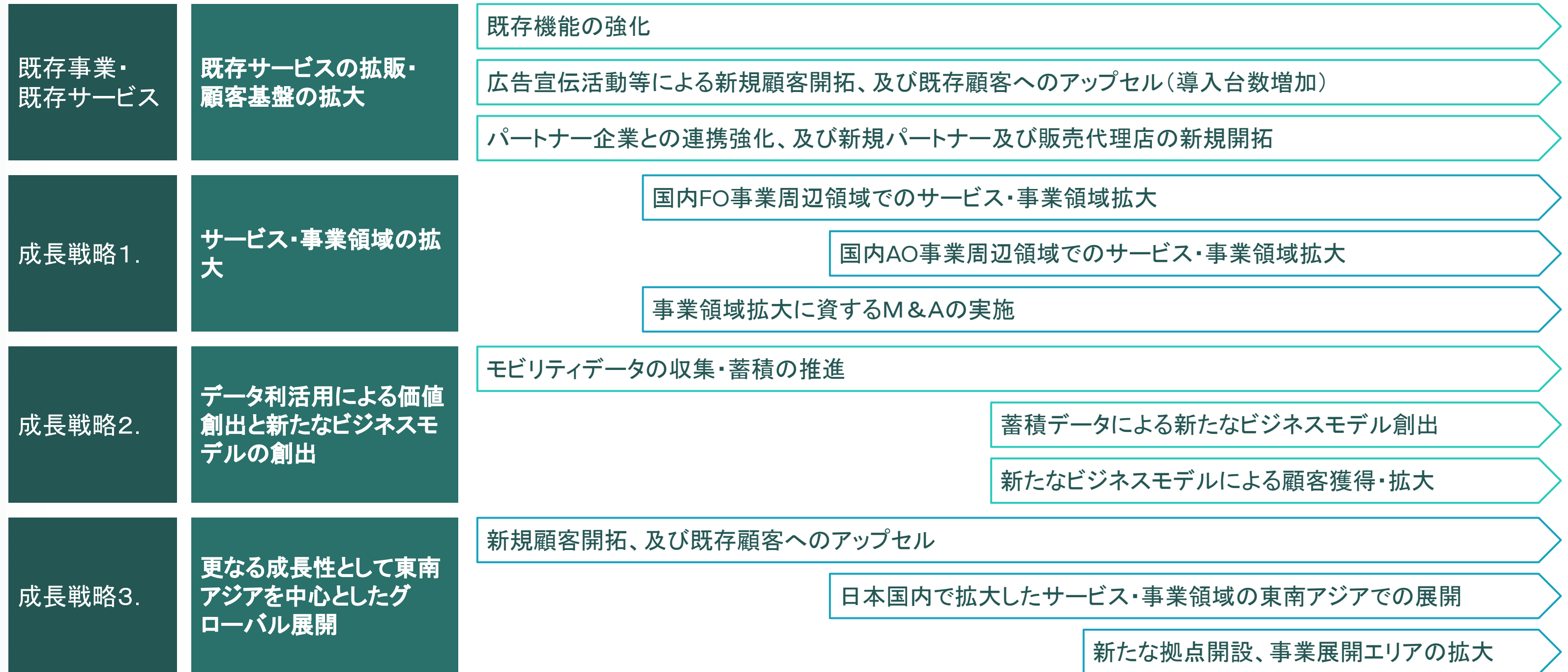
(*1)株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望」

(*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

04 成長戦略

成長戦略ロードマップ

- 既存事業・サービスの拡大に加え、各成長戦略を遂行することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。



成長戦略1 サービス・事業領域の拡大

- 顧客企業のニーズの変化やカスタマージャーニーに沿った形で、最適なサービスの提供を行うべく、提供可能なサービス領域及び事業領域の拡大を進めます。
- サービス領域・事業領域の拡大に伴い、提供可能なサービスの付加価値を上げることで、顧客企業あたりの取引量・取引額の最大化を図ります。
- 2023年9月期における進捗は、FO事業におけるアルコールチェック義務化に合わせたサービス内容拡大や、AO事業における新たなパートナーであるあいおいニッセイ同和損害保険社との協業開始など、サービス・事業領域の拡大を行っています。

アセットオーナー事業

- メンテナンス、車両・駐車場等のアセット管理、充電給油など、アセットオーナーとの協業の更なる推進やM&Aを通じた事業領域の拡大を図る

フリートオペレーター事業

- BtoBマーケットにおけるベース機能として Fleet Managementの普及・拡充が見込まれる
- M&A含む周辺領域への展開が可能

EV充電/給油関連

車両・駐車場等のアセット管理

メンテナンス

その他総務関連業務

 **SmartDrive Fleet Basic**
コンプライアンス対応

 **SmartDrive Fleet**
Fleet Management

AO領域

FO領域

成長戦略2 データ利活用による価値創出と新たなビジネスモデルの創出

- 当社グループでは非排他的な協業関係に基づくオープンなネットワークの構築を重視し、車両を使用する企業に向けて、データプラットフォーム内の各種モビリティデータを活かした新規サービスの提供や、顧客企業側での新規サービス立上げ支援など、収集データの価値最大化とそれを活用した新たなビジネスモデルの構築を推進します。
- 2023年9月期における進捗は、ソニー社独自の通信規格との連携開始によって新たなビジネス創出の基礎を構築しています。

モビリティデータの収集・分析・価値創出

新たなビジネス・サービスの創出

自動車メーカー

リース会社

保険会社

整備工場

駐車場運営会社

給油充電業者

アフターサービス業者

各種サービス^(*)業者

etc.

マルチデバイス対応

スマートフォン

各種センサー

コネクテッドカー

外部データプラットフォームとの連携

パートナー企業からの収集



位置データ

運転挙動

動産情報

削減コスト試算

駐車場空状況

EVチャージャー

車両稼働状況

CO2削減試算

事故率予測

動画データ

法令対応情報

etc.

SaaS型サービスの提供

プラットフォーム提供

各種アルゴリズム提供

パートナー側の
新規事業立上げ支援

メディア
(Mobility Transformation)

データ分析ダッシュボード

データを活用した
今後の新サービス

成長戦略3 更なる成長を目指し東南アジアを中心にグローバル展開

- 当社グループでは、マレーシアに現地法人を有し、現地法人及び現地の日系企業に向けて、デバイスレスなテレマティクスサービスやEVチャージャーをはじめとしたEV関連サービスを提供しております。
- 今後もマレーシアのみならず東南アジア諸国での事業展開を進め、グローバルでの収益機会創出や事業規模拡大を図ります。
- 2023年9月期における進捗は、現地のEV関連企業とパートナーシップを組み、電気自動車の充電チャージャーの設置・運営を開始しています。

市場

6.6億人

ASEAN人口(日本の5.2倍)

3億人

うち都市部の人口

86,000人

交通事故による年間の死者数
ASEAN加盟国(2016年)
※日本 約3,000人(2019年)

70%以上

うち二輪乗用車の割合
タイ、インドネシア
※日本17%

機会

競争環境

東南アジアは巨大な市場かつ
欧米企業との競争は限定的

社会課題

交通渋滞や交通事故など社会的課題
通勤時の交通事故が企業にとって大きな課題

ソリューション

各種サービス展開

デバイスレス・テレマティクス
サービスやEV関連サービスを提供

地理的多角化

マレーシアに現地法人設立
他国でのサービス展開も視野に

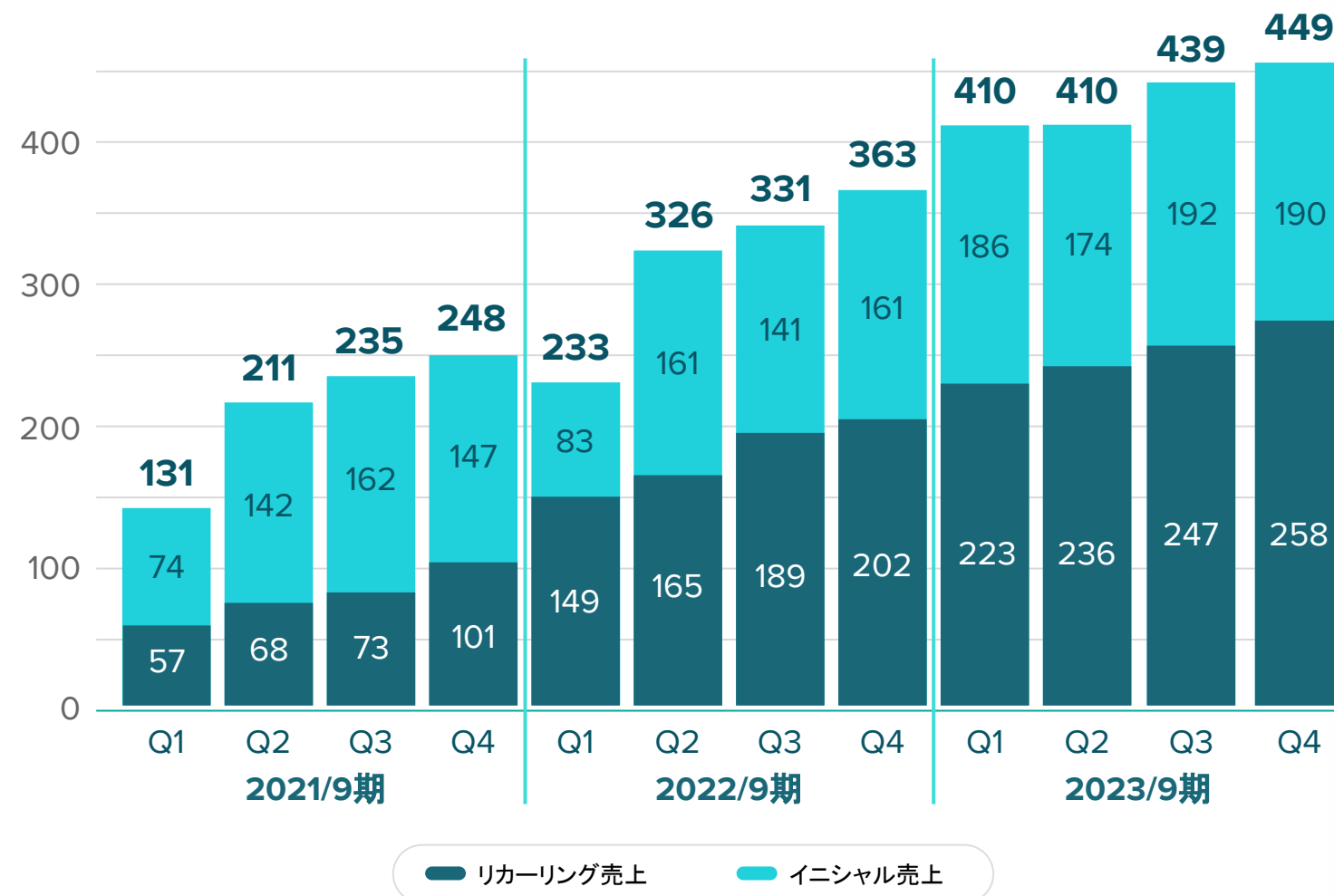


05 經營指標

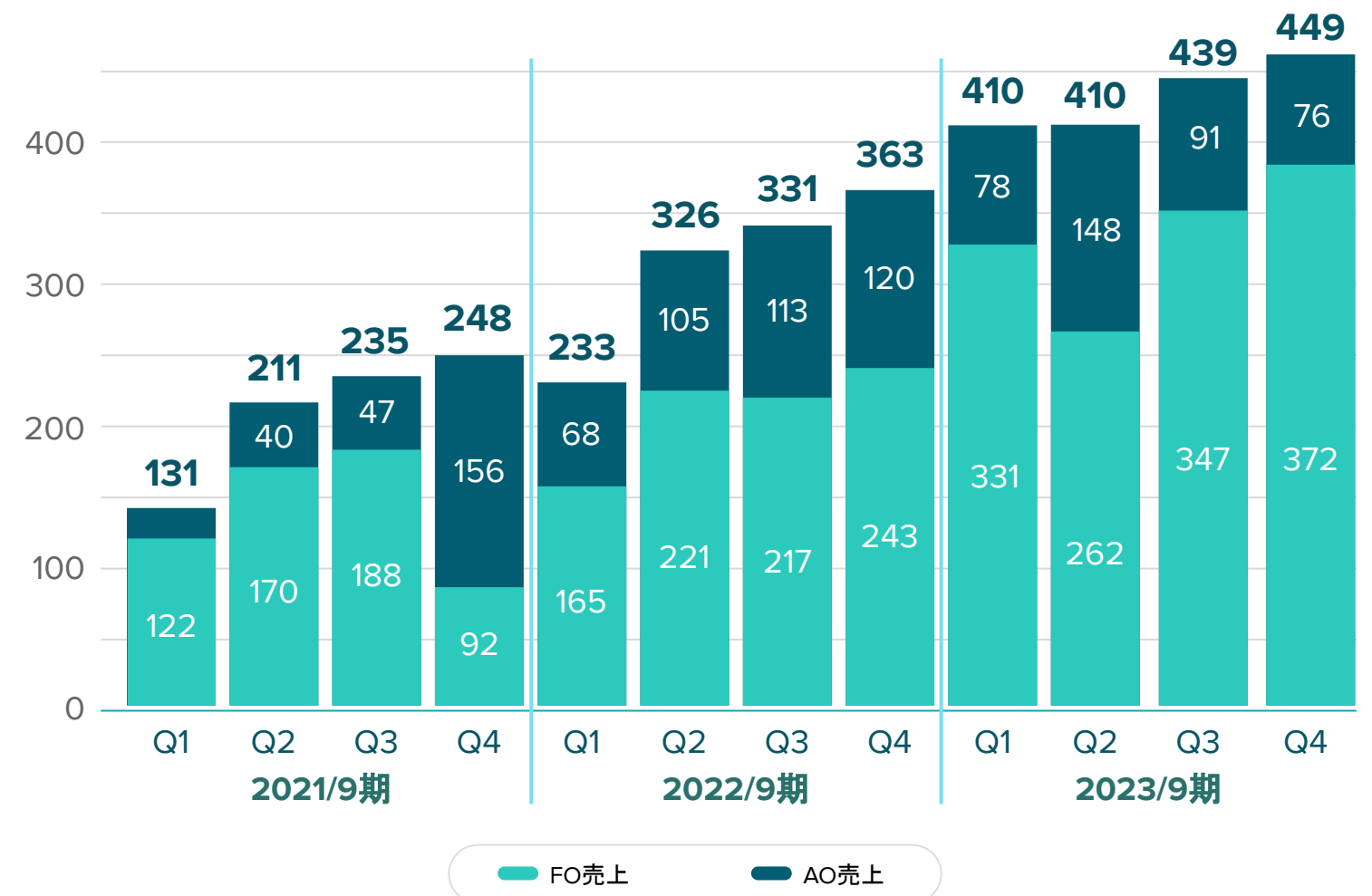
売上高の推移(四半期)

- 第4四半期は主にFO事業の増収により、前四半期比+2%および前年同期比+24%増収の449百万円となりました。
- 事業別では、AO事業売上が前年度に計上した大型案件に関するイニシャル売上の反動で前年同期比△37%の減収となるも、FO事業は直販営業や販売代理店経由の新規顧客獲得による増収(前年同期比+53%)がカバーする結果となりました。

売上高



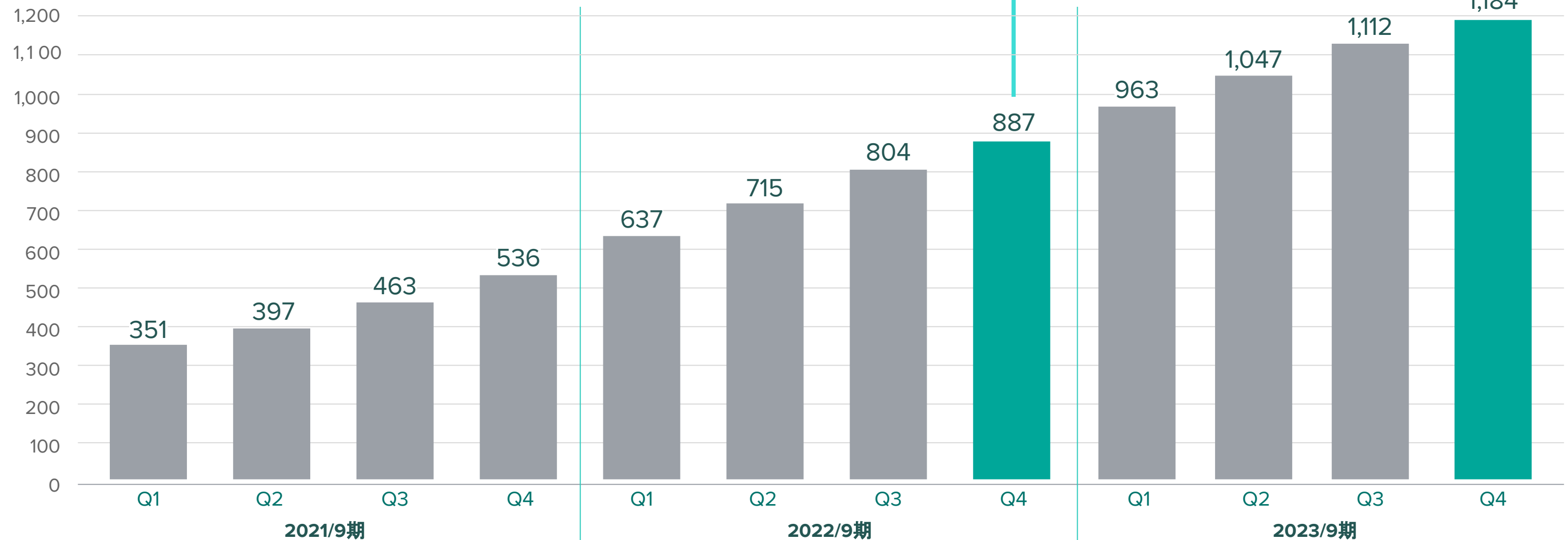
事業別売上高



契約社数の推移

- 当社グループの売上は、顧客との契約期間やユーザー数、データ利用量に応じて定期定額契約としてマネタイズすることでリカーリングレベニューを得ることができるビジネスモデルであるため、契約社数(エンドユーザー数)を重視します。
- 国内FO事業における取引社数(契約社数)は、QonQで凡そ50~100社(100%~110%)のペースにて増加中です。
- 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。特に2023年9月期第4四半期においては、2024年9月期以降にサービス提供及び契約開始予定の受注残の獲得も堅調に進みました。

(単位:社)

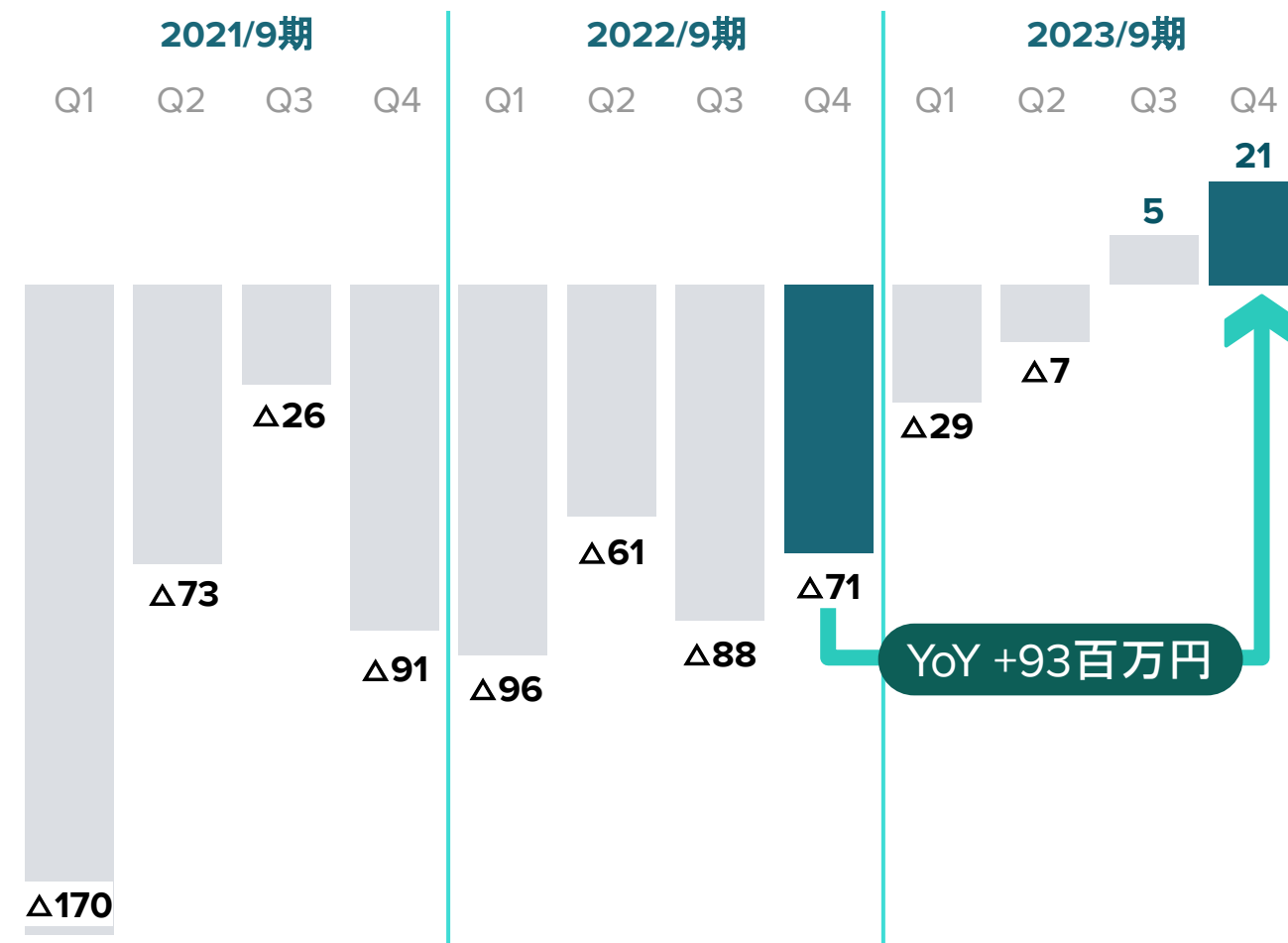


営業損益等の推移

- パートナー企業や代理店経由での新規顧客の獲得、並びに、大掛かりな広告宣伝や人員増を必要としないアセットオーナー向け売上やリカーリング売上の安定的な成長により、多額の広告宣伝費や人件費等の諸経費の大幅増加を伴わずに売上が増加傾向にあるため、営業損益及び営業利益率は改善傾向にあります。
- 一方で、新製品開発や新技術の発明等に要する研究開発費等、将来への成長投資も一定の規律を持って継続投資しております。
- 第4四半期は黒字となりました。次年度以降もリカーリング売上の継続的な上昇により、恒常的な黒字化が見込まれます。

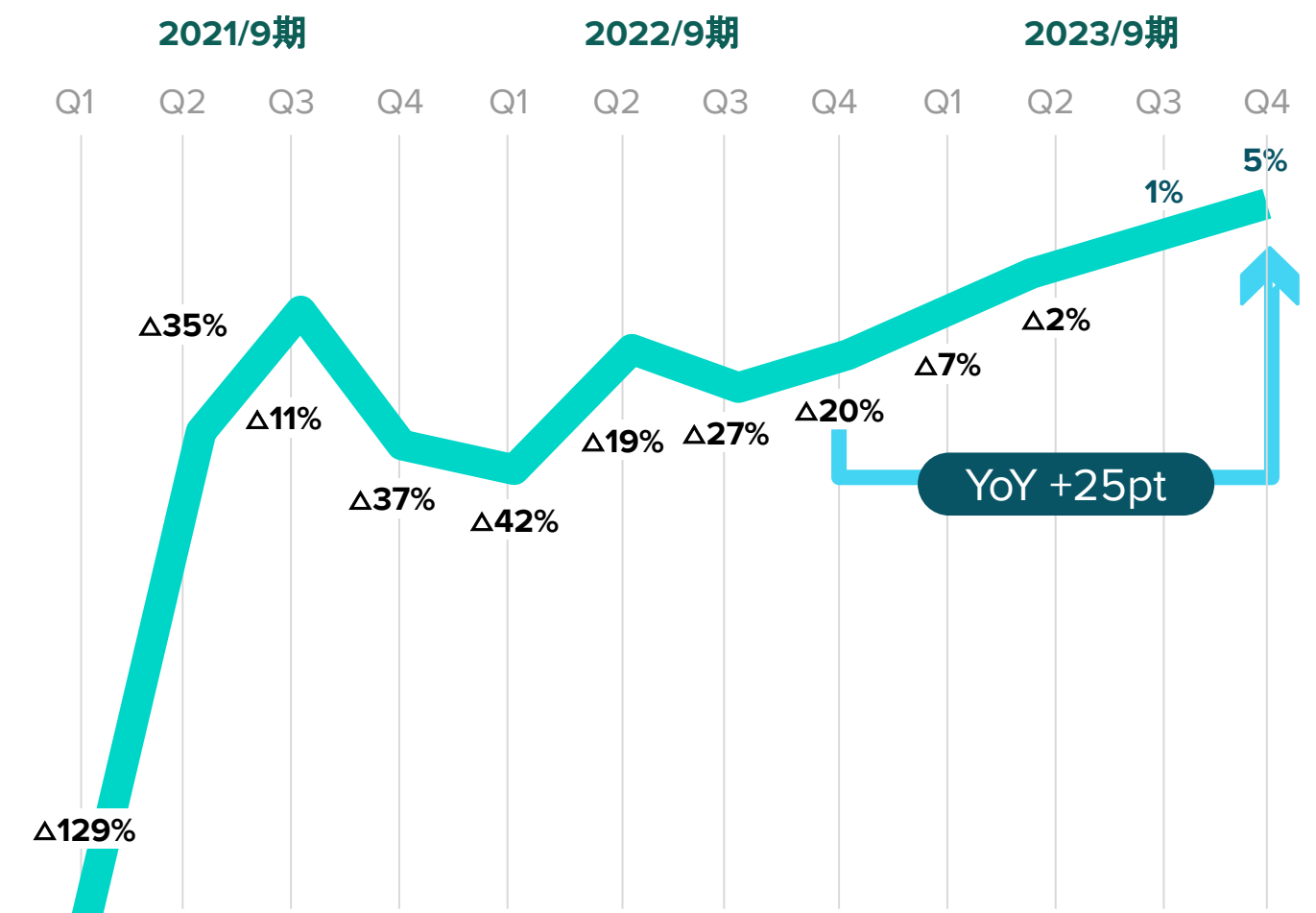
営業損益推移

(単位:百万円)



営業利益率

(単位:%)



2024年9月期の通期業績予想

- FO事業は直販営業や販売代理店経由の新規顧客獲得による増収が引き続き予想されます。アルコールチェック義務化等の外部環境の変化に伴う受注残の増加や、同様に、AO事業は既存アセットオーナーとの間のプロジェクト継続が見込まれ、海外事業においても2023年9月期から開始した現地保険会社向けアプリ提供やEV充電チャージャーの設置による増収が予想されます。以上より、売上高は前年同期比で+31%の増収を見込みます。
- 新規顧客の増加と既存顧客のリテンションにより売上高の増加が見込まれ、一方で、リファラル等による効率的な採用活動や効果的な広告宣伝等により、良好なコスト構造が継続し、各段階損益も大きく増益することが予想され、創業以来初の通期黒字化を見込みます。

(単位:百万円)

	2023/9期実績	2024/9期予想	前期比
売上高	1,709	2,234	+31%
営業損益 (利益率)	△9 (△1%)	138 (6%)	—
経常損益 (利益率)	△26 (△2%)	134 (6%)	—
当期純損益	△28	131	—

06 リスク情報・サステナビリティ

主要なリスク及び対応策

情報管理体制に関するリスク

(顕在化可能性: 中、影響度: 大)

事業を通じて個人情報及び顧客企業の情報資産を取り扱っており、個人情報取扱事業者に該当します。何らかの理由で重要な個人情報又は情報資産が外部に漏洩するような場合、当社グループの社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

「個人情報の保護に関する法律」等に則った個人情報保護方針及び情報セキュリティ基本方針を策定するとともに、2017年2月にISO/IEC27001:2013(情報セキュリティマネジメント)の認証を取得しております。

人材の採用・育成に関するリスク

(顕在化可能性: 中、影響度: 中)

質の高いサービスの安定的な提供や競争力の向上にあたっては、開発部門を中心に高度な技術力・企画力を有する人材が要求されます。当社グループの採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材の育成が計画通り進まなかった場合には、当社グループの事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続的に採用するとともに、成長ポテンシャルの高い人材の採用及び既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めていく方針です。

特定の取引先への依存について

(顕在化可能性: 低、影響度: 中)

AO事業として、各サービスのOEM提供や新規事業の立上げ支援を行いますが、特定のパートナー企業との取引が当社グループの総売上高に占める割合は上昇傾向にあり、当該特定の取引先の今後の経営方針が当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

国内FO事業の拡大や新規顧客の開拓、提供サービスの多様化等を推進し、収益基盤の安定化を目指しております。

*その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

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



免責事項

本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。

そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2024年12月に開示する予定です。