

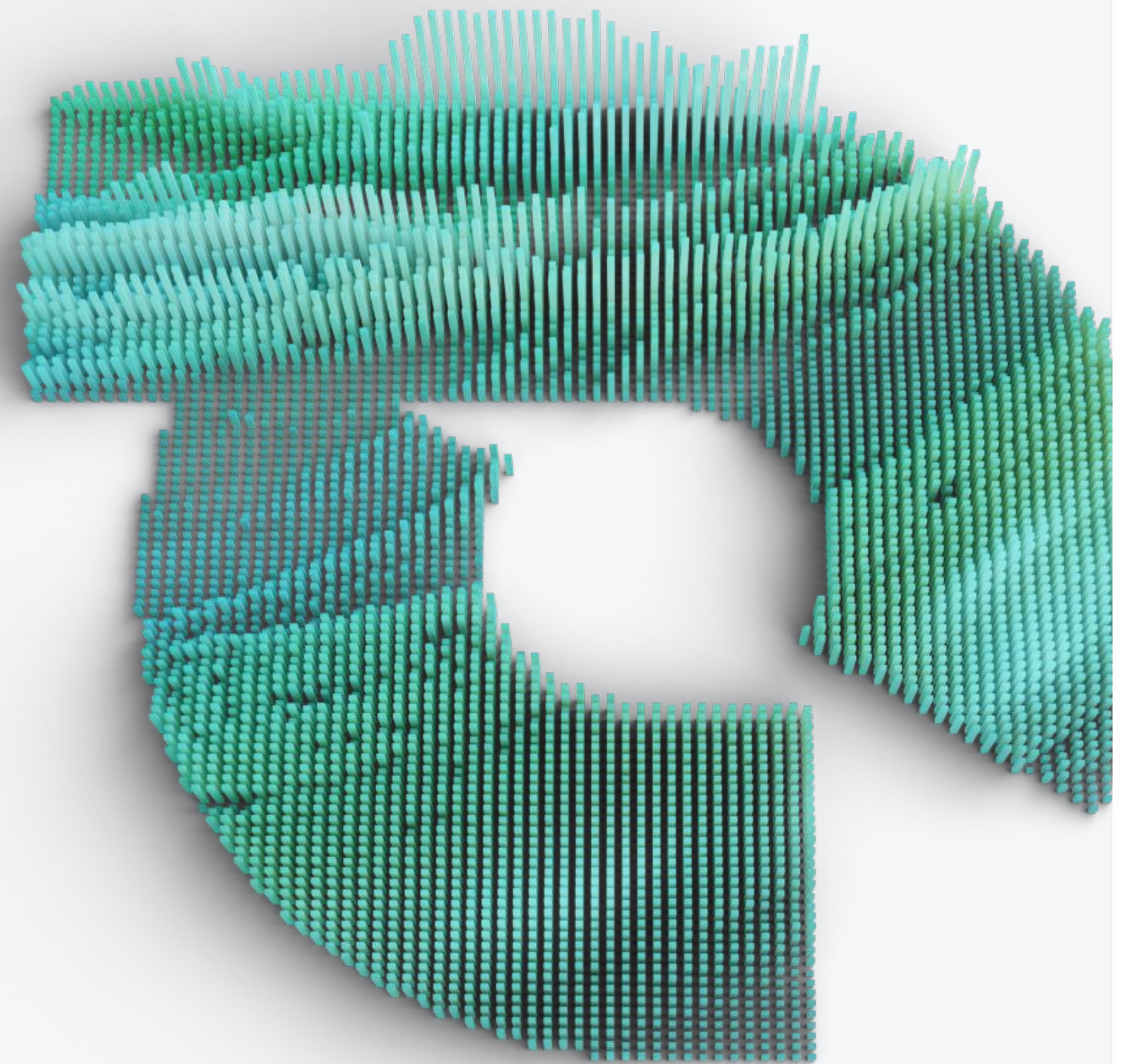


SmartDrive

業績条件型報酬制度の概要 及び業績条件の説明

株式会社スマートドライブ

(コード番号: 5137 東証グロス市場)



取締役の業績条件型報酬制度を新設

制度概要 (1年後・3年後・5年後の業績条件達成に応じて付与)

制度	対象	株式上限
新株予約権 (有償ストックオプション)	代表取締役社長1名	5年合計で62,000株 (発行済株式1%)
業績条件型株式報酬 (PSU)	取締役2名 (代表取締役社長除く)	5年合計で62,000株 (発行済株式1%)

業績条件・想定費用

	1年後 (2024年9月期)	3年後 (2026年9月期)	5年後 (2028年9月期)
業績条件	売上高 : 25億円 営業利益: 2億円 ^(※1) (参考)2024年9月期通期予想 売上高 : 22.3億円 営業利益: 1.3億円	売上高 : 50億円 営業利益: 10億円 ^(※1)	売上高 : 100億円 営業利益: 20億円 ^(※1)
達成した場合の想定費用	2024年9月期: 約2,100万円	2025年9月期: 約2,300万円 2026年9月期: 約2,300万円	2027年9月期: 約3,200万円 2028年9月期: 約3,200万円

(※1) 株式報酬費用控除前の営業利益

(※2) 2023/12/22時点株価が基準となる予定。詳細は12月22日適時開示をご参照ください

創業10年でのハイライト

導入社数

1,184社

(2023年9月末時点)

FY2023業績

売上 17.1億

(前年同期比36%成長)

2四半期連続黒字化(3Q/4Q)

FY2024業績予想

売上 22.3億円

(前年同期比31%成長)

当期純利益1.3億円
初の通期黒字化予定

プロダクトリリース

平均週1以上

過去合計 450回の

リリースアップデート

1日あたりの走行データ

地球 40周分の

走行データ蓄積

海外展開

2020年より
マレーシア展開

次の5年の成長戦略と根拠

既存事業の成長

FO事業の安定的な成長

過去実績成長率51%(直近2年CAGR)
及び
外部環境の後押し
(アルコールチェッカー義務化、2024年問題)

AO事業でのレバレッジ

自動車メーカー、
リース会社に加えて保険会社との
取り組みスタート
及び
FO事業への寄与

横展開と領域の拡大

近接領域への展開

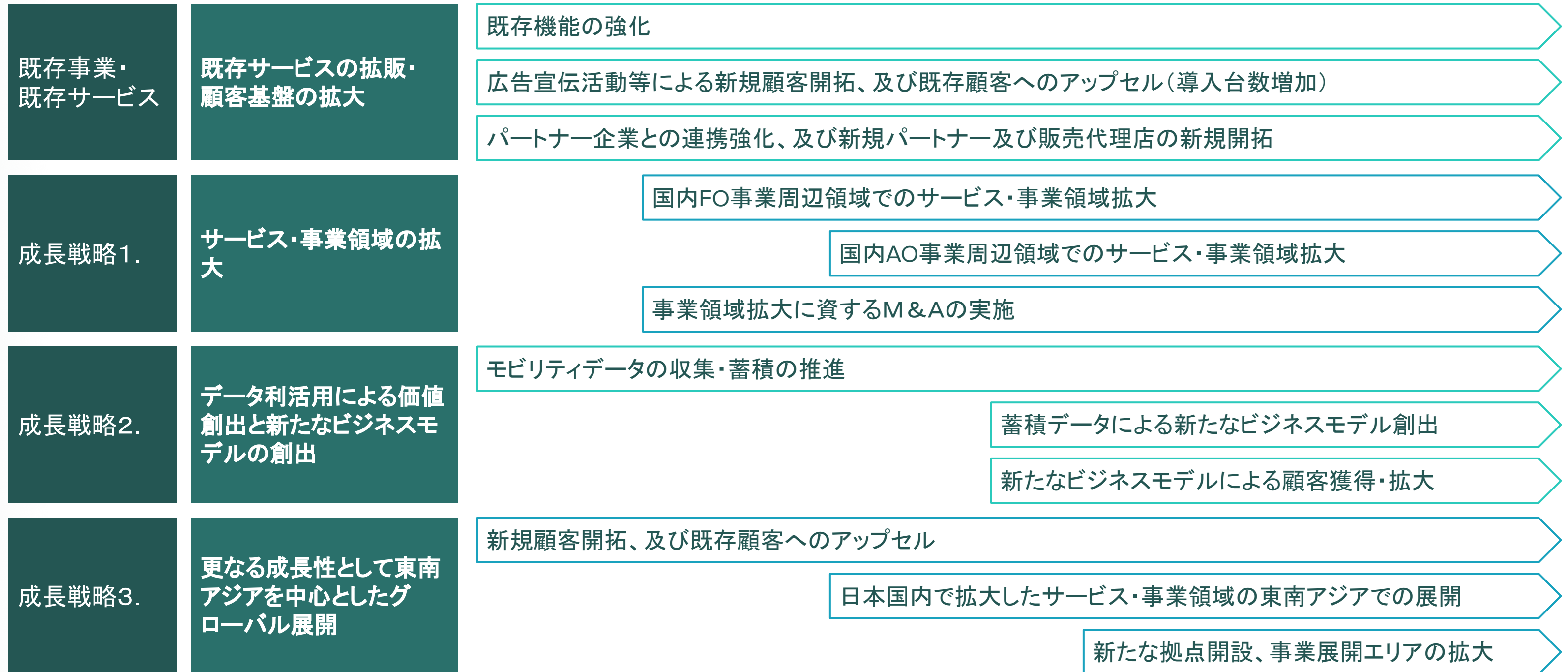
FO: 企業の移動関連業務のDX支援
AO: 自動車産業のDX支援

海外展開

マレーシア起点の東南アジア展開
EV関連など新規事業の検討

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。

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

A
O
領域

F
O
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。

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

(*) レンタカー、カーシェア、ロードサービス等

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。

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

