



株式会社スマートバリュー
(証券コード:9417)

第3次中期経営計画（ローリング版）

第78期：2024/7～第80期：2027/6

2024.08.14

INDEX

01 歴史と位置づけ

02 中期経営計画

03 事業戦略

04 APPENDIX

歴史と位置づけ

01

創業から96年の時間軸の中で、昭和の自動車電装修理工場から30年かけて業態を転換。

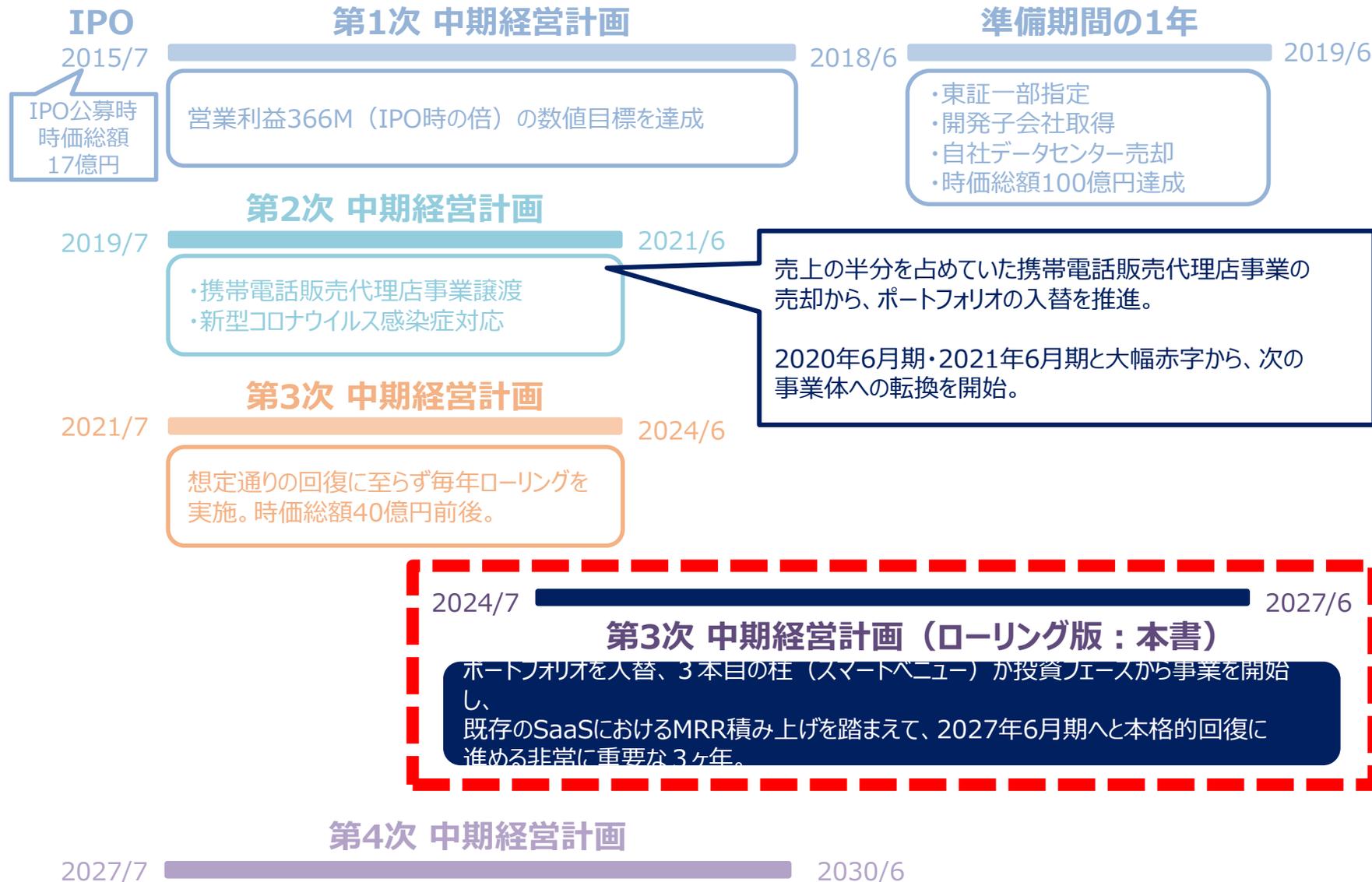
それを支えてきた携帯電話販売事業も同じく30年の歩みを2020年終了。ここまでコロナ禍もあり、さらに内部組織の課題、また新規事業への投資も重なり、厳しいタイミングとなっていました。

しかし、確実に事業ポートフォリオの入替を進めており、次の3ヶ年はそれを成果にする重要な位置づけ。

今後30年成長を継続できる事業領域・構造へとシフト。

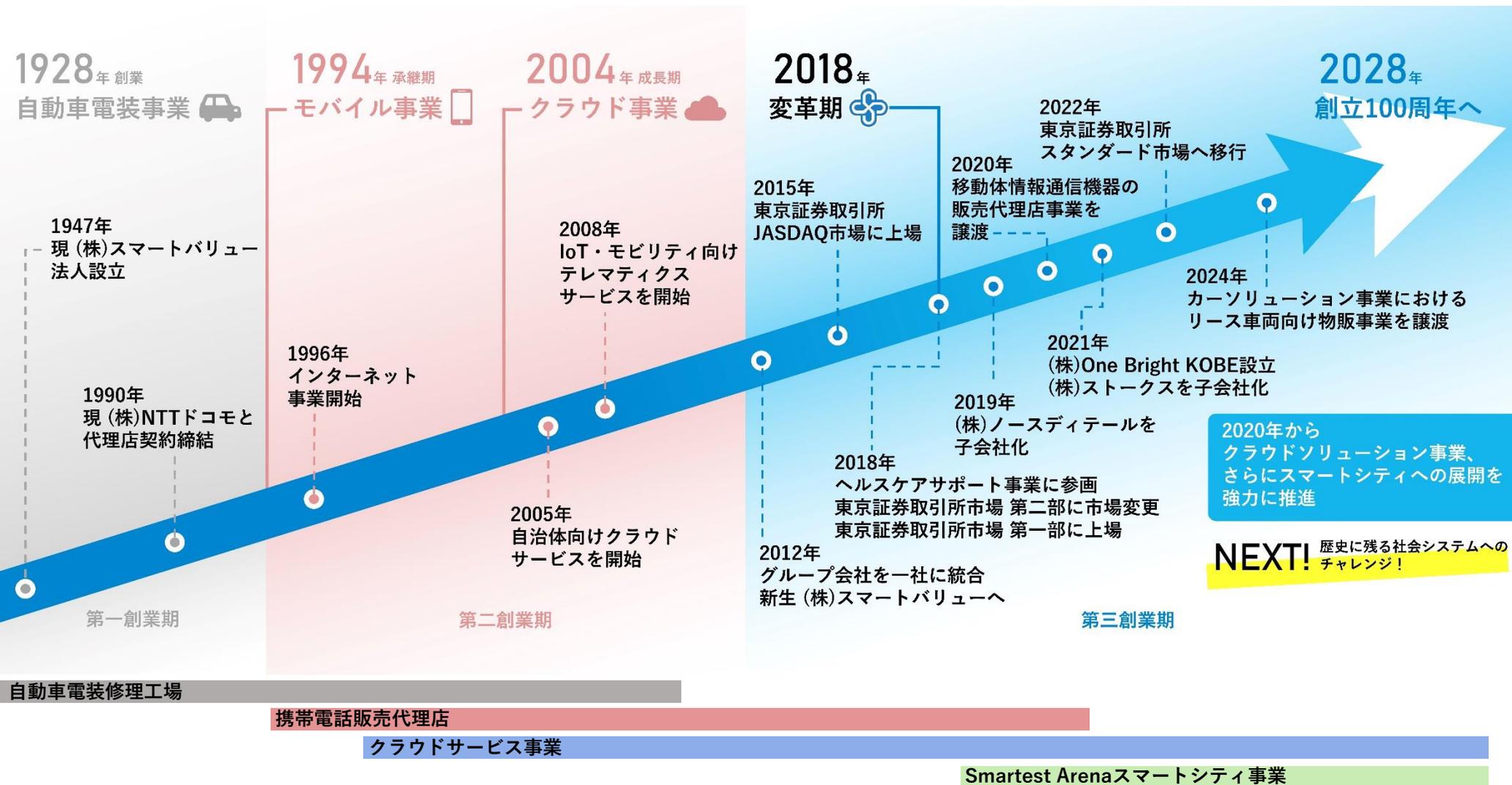
新しい領域へのチャレンジであるため、想定通りに行かないこともありますが、着実に上記実践できる方向へ向かっています。

本中期経営計画では、シンプルにその可能性と蓋然性のご理解を頂ければ幸いです。



沿革

創業96年 昭和の町工場からクラウドサービス事業者、更に変わりゆく時代に社会システムを担える企業へと！



中期経営計画 02

第77期～第80期 損益計算書

02. 中期経営計画

既存のデジタルガバメントとモビリティ・サービスは人的資本に対する投資などを吸収して、月次経常収益を踏まえた安定的な成長を実践。3本目の柱になるスマートベニューは2026年6月期より本格寄与。

(単位：百万円)

| | | 2024年6月期 (第77期) 実績 | 2025年6月期 (第78期) 予想 | 2026年6月期 (第79期) 予想 | 2027年6月期 (第80期) 予想 |
|------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| デジタルガバメント | 売上 | 1,711 | 2,070 | 2,276 | 2,532 |
| | 営業利益 | 245 | 348 | 346 | 484 |
| モビリティ・サービス | 売上 | 1,462 | 1,302 | 1,493 | 1,527 |
| | 営業利益 | 193 | 223 | 232 | 284 |
| スマートベニュー | 売上 | 641 | 2,235 | 4,686 | 5,039 |
| | 営業利益 | ▲271 | 6 | 466 | 608 |
| 管理部門 | 営業利益 | ▲475 | ▲509 | ▲538 | ▲530 |
| 連結全社 | 売上 | 3,814 | 5,609 | 8,456 | 9,099 |
| | 営業利益 | ▲308 | 68 | 506 | 846 |
| | 経常利益 | ▲312 | 23 | 465 | 812 |
| | 親会社株主に帰属 する当期純利益 | ▲348 | 3 | 337 | 595 |

第77期～第80期 想定経営指標サマリ

GLION ARENA KOBE開業による営業利益の改善に伴い現預金残高も増加するが、固定資産の取得による借入金・リース債務の増加により一時的に自己資本比率およびROEが減少。

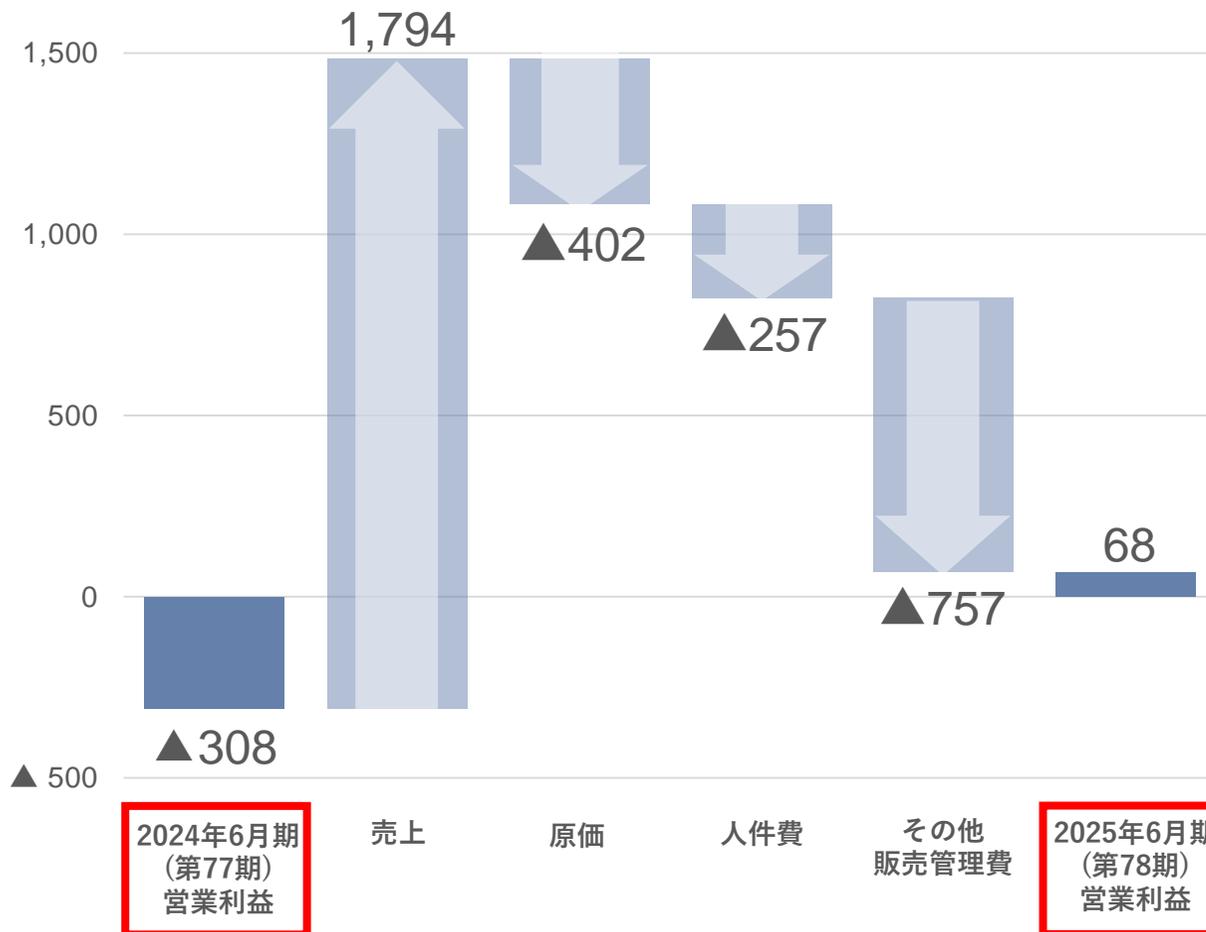
| | | 2024年6月期 (第77期) 実績 | 2025年6月期 (第78期) 予想 | 2026年6月期 (第79期) 予想 | 2027年6月期 (第80期) 予想 |
|--------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| EBITDA | (百万円) | ▲152 | 321 | 1,098 | 1,421 |
| 期末想定 キャッシュポジション | (百万円) | 1,726 | 2,764 | 3,074 | 3,620 |
| 固定資産投資計画 | (百万円) | — | 2,104 | 136 | 33 |
| 自己資本比率 | (%) | 41.8 | 22.3 | 27.0 | 34.0 |
| ROE | (%) | ▲18.3 | 0.2 | 18.7 | 26.2 |

※EBITDA = 税引前当期純利益 + 利息(支払利息 - 受取利息) + 減価償却費

営業利益の増減（2024年6月期→2025年6月期予想）

連結会社 スマートベニューでの投資フェーズを終えて、2025年4月開業に向け実事業運用へ。
人件費の高騰を吸収して黒字回復へ！

（単位：百万円）



| 売上の増加 | |
|------------|-------|
| デジタルガバメント | 359 |
| モビリティ・サービス | ▲ 159 |
| スマートベニュー | 1,594 |

| 原価の増加 | |
|------------|-------|
| デジタルガバメント | 58 |
| モビリティ・サービス | ▲ 139 |
| スマートベニュー | 484 |

| 人件費の増加 | |
|------------|------|
| デジタルガバメント | 156 |
| モビリティ・サービス | ▲ 27 |
| スマートベニュー | 122 |
| 管理 | 7 |

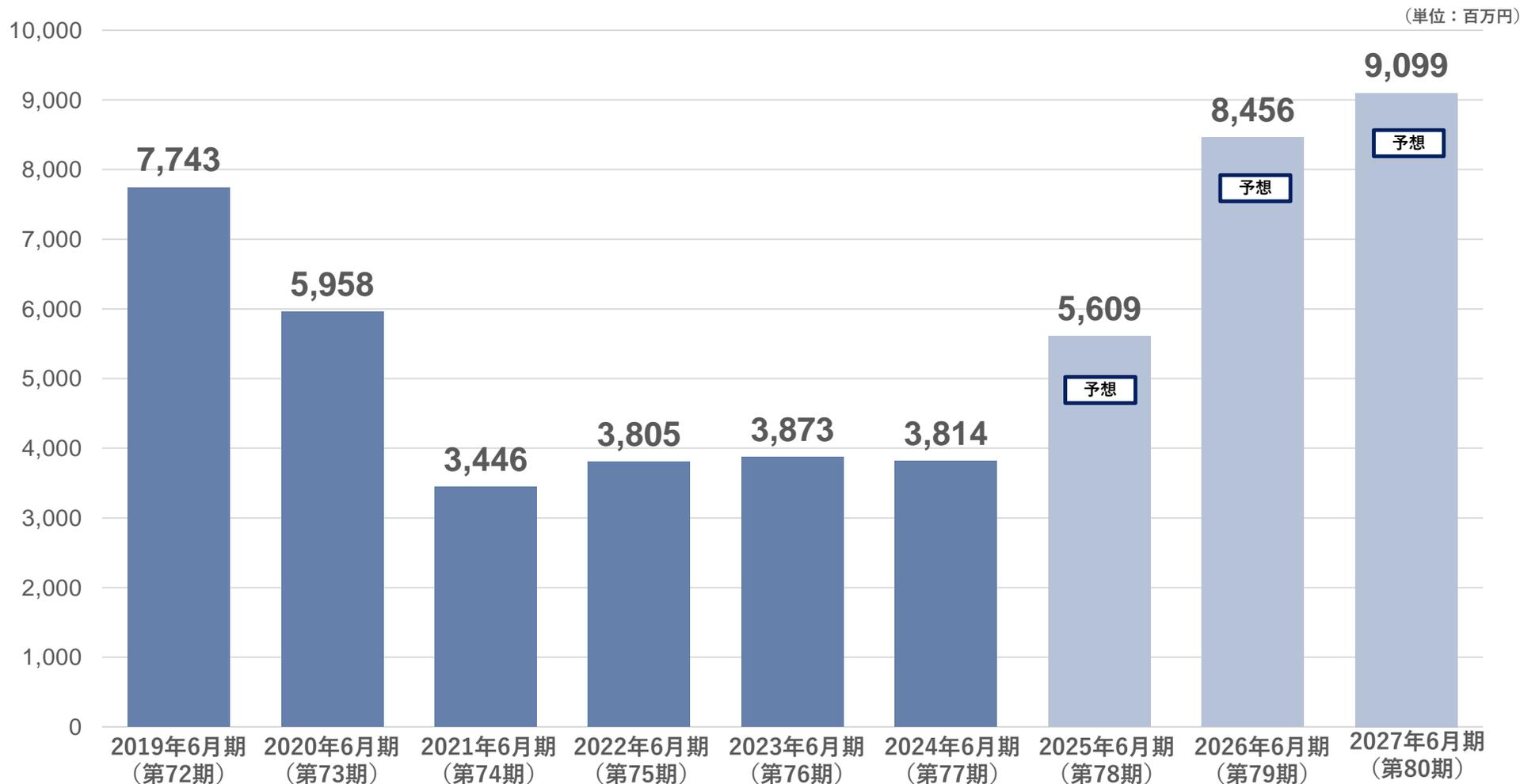
| その他販売管理費の増加 | |
|-------------|------|
| デジタルガバメント | 41 |
| モビリティ・サービス | ▲ 21 |
| スマートベニュー | 710 |
| 管理 | 27 |

売上高の過去推移と今後の予想

連結会社

2020年の携帯電話販売事業撤退から、コロナ禍もあり厳しい時期を迎えており2024年6月期は想定を下回り減収。

ポートフォリオ入替を踏まえて、2025年6月期からは人件費の高騰を吸収して大幅増収へ！

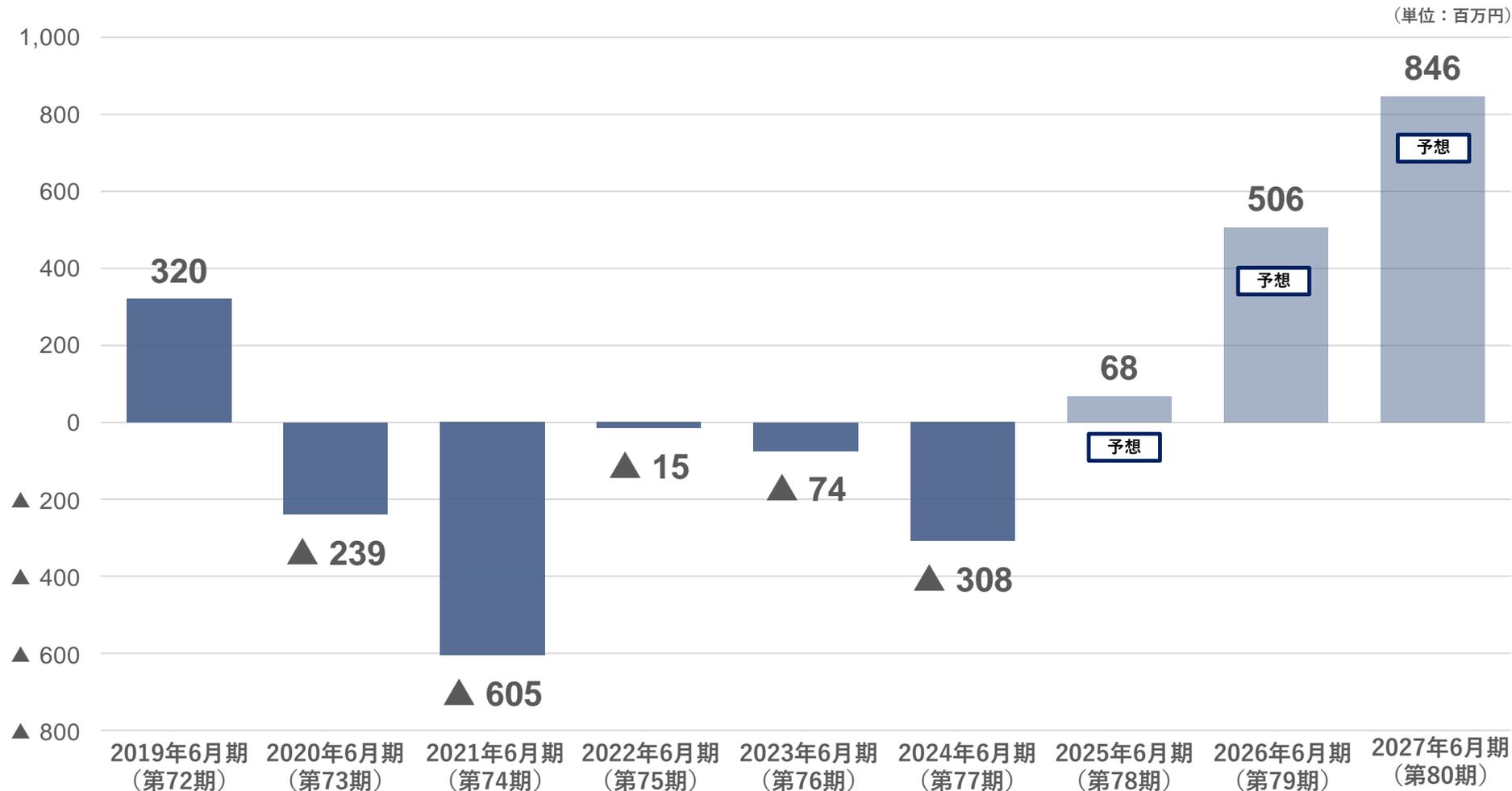


営業利益の過去推移と今後の予想

連結会社

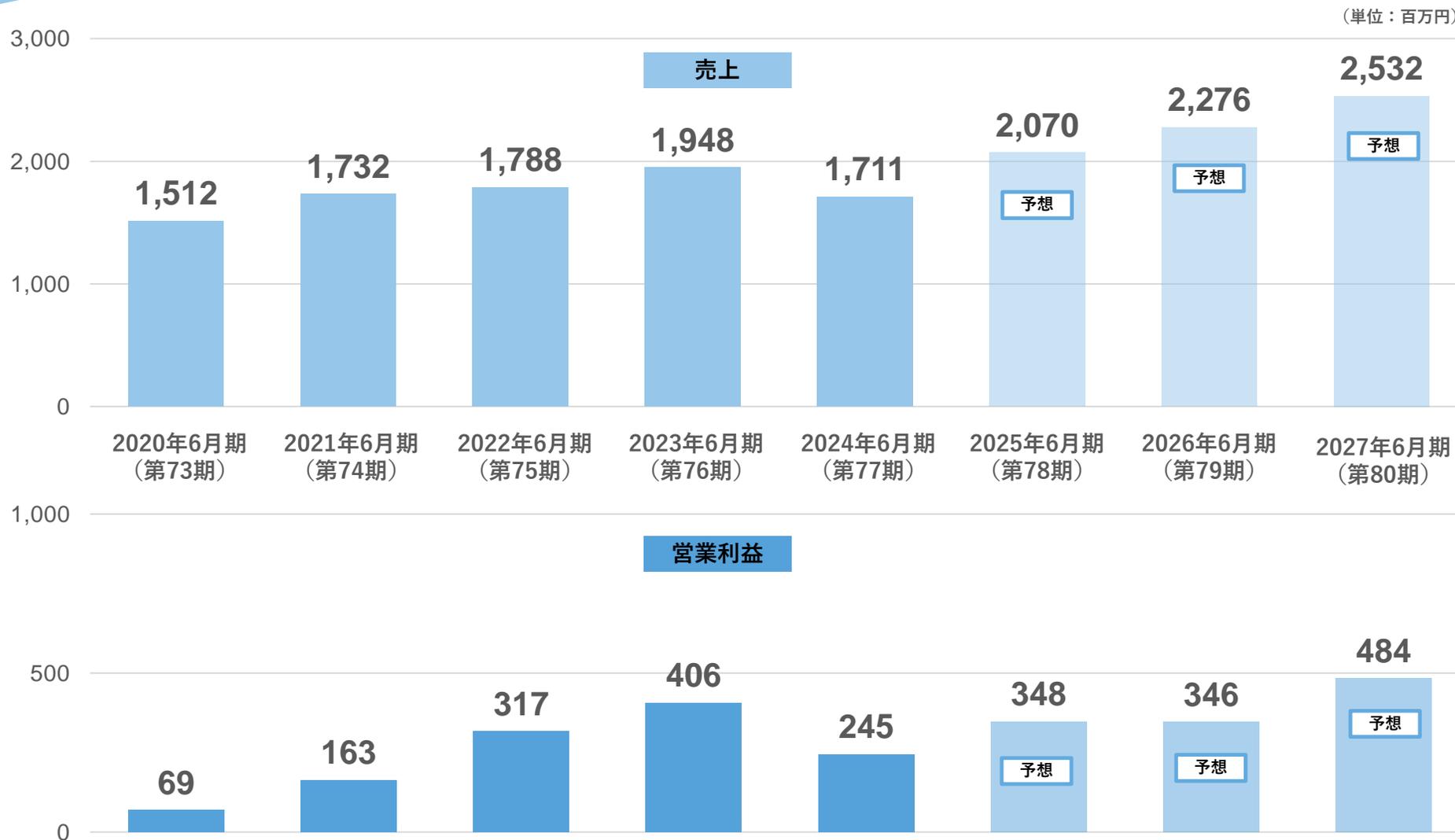
2020年の携帯電話販売事業撤退から、コロナ禍もあり厳しい時期を迎えており2024年6月期は想定を大幅に下回り、黒字確保できず。

ポートフォリオ入替を踏まえて、2025年6月期からは人件費の高騰を吸収して黒字回復へ！



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

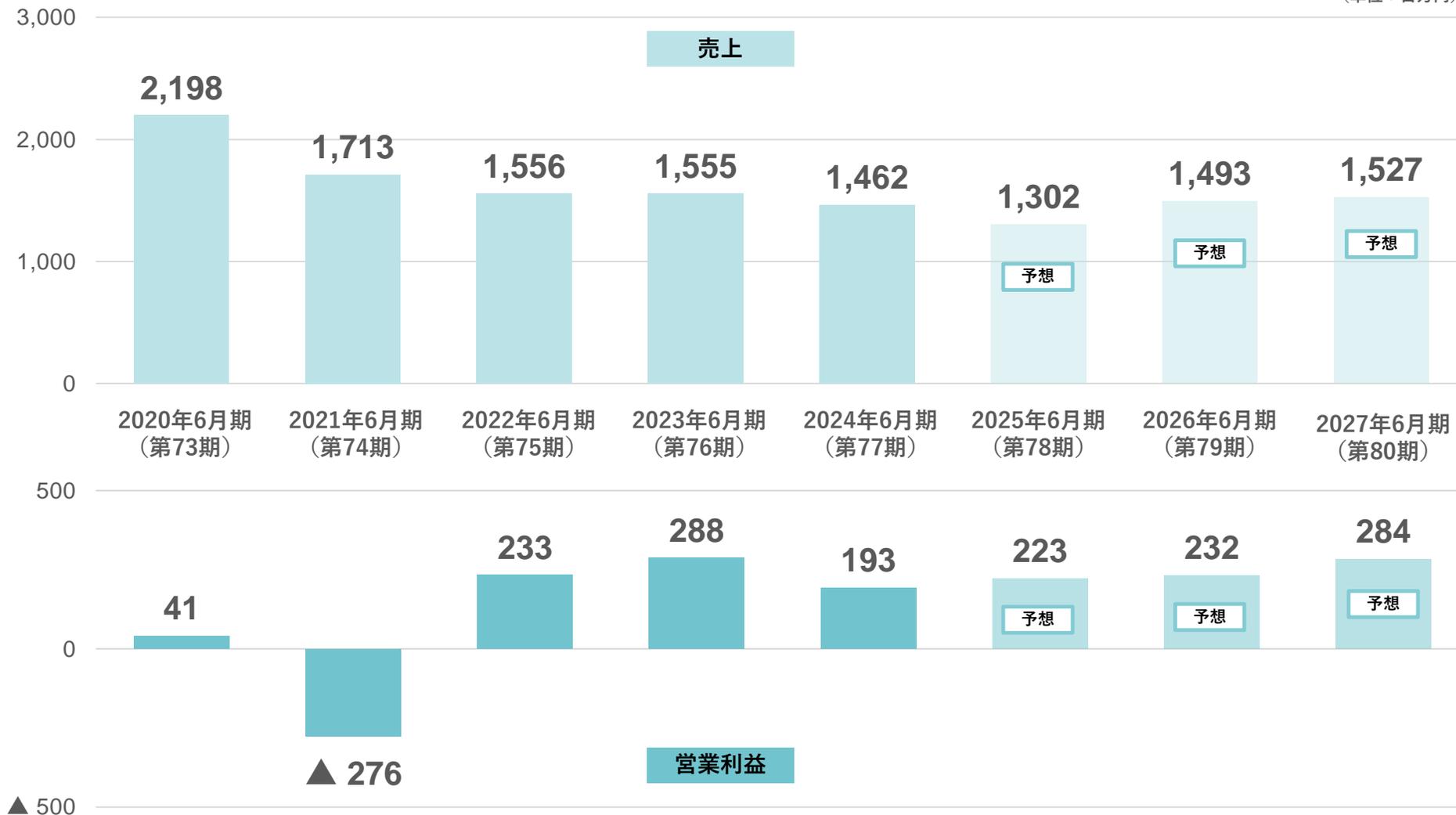
デジタルガバメント



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

モビリティ・サービス

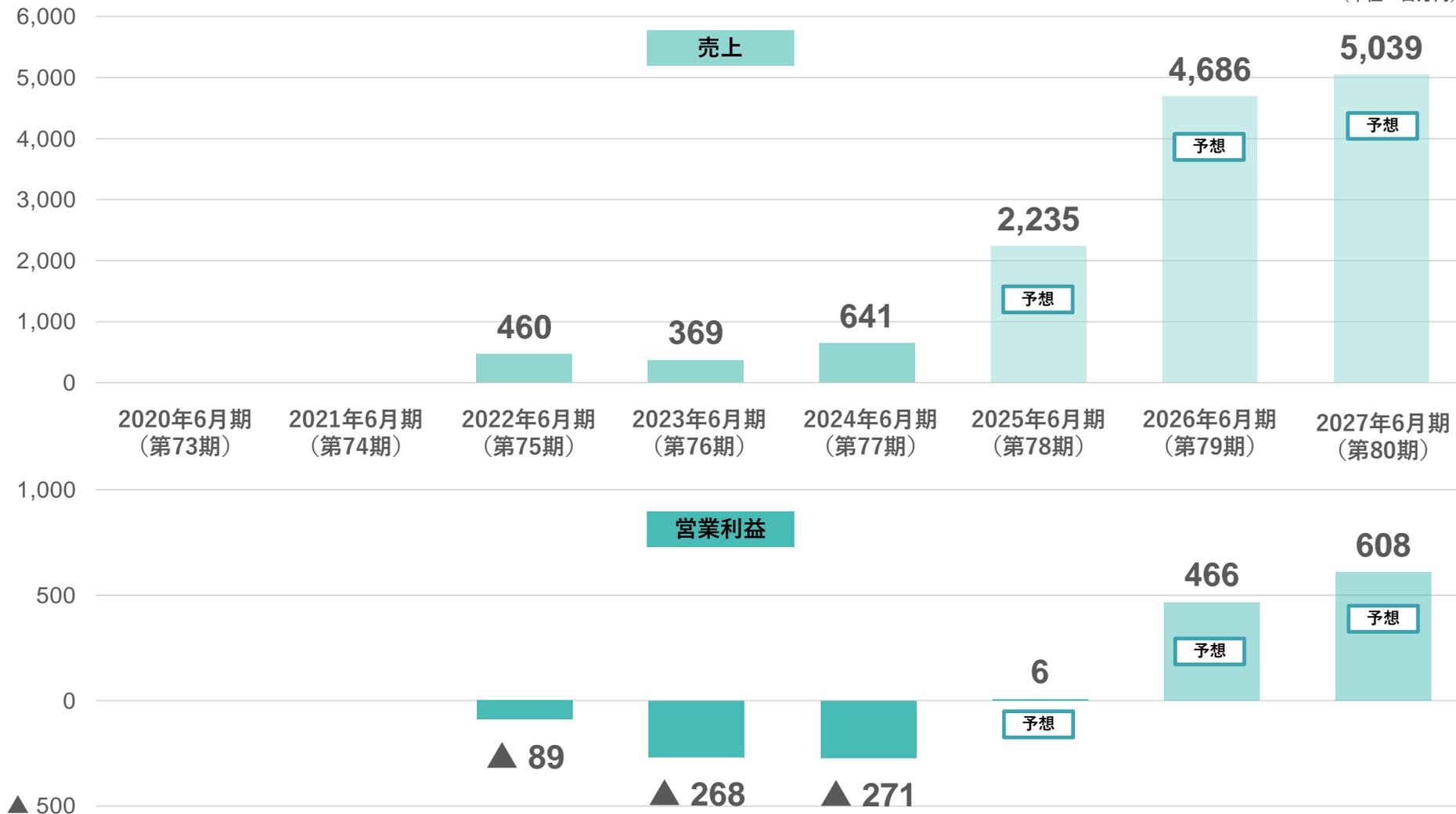
(単位：百万円)



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

スマートベニュー

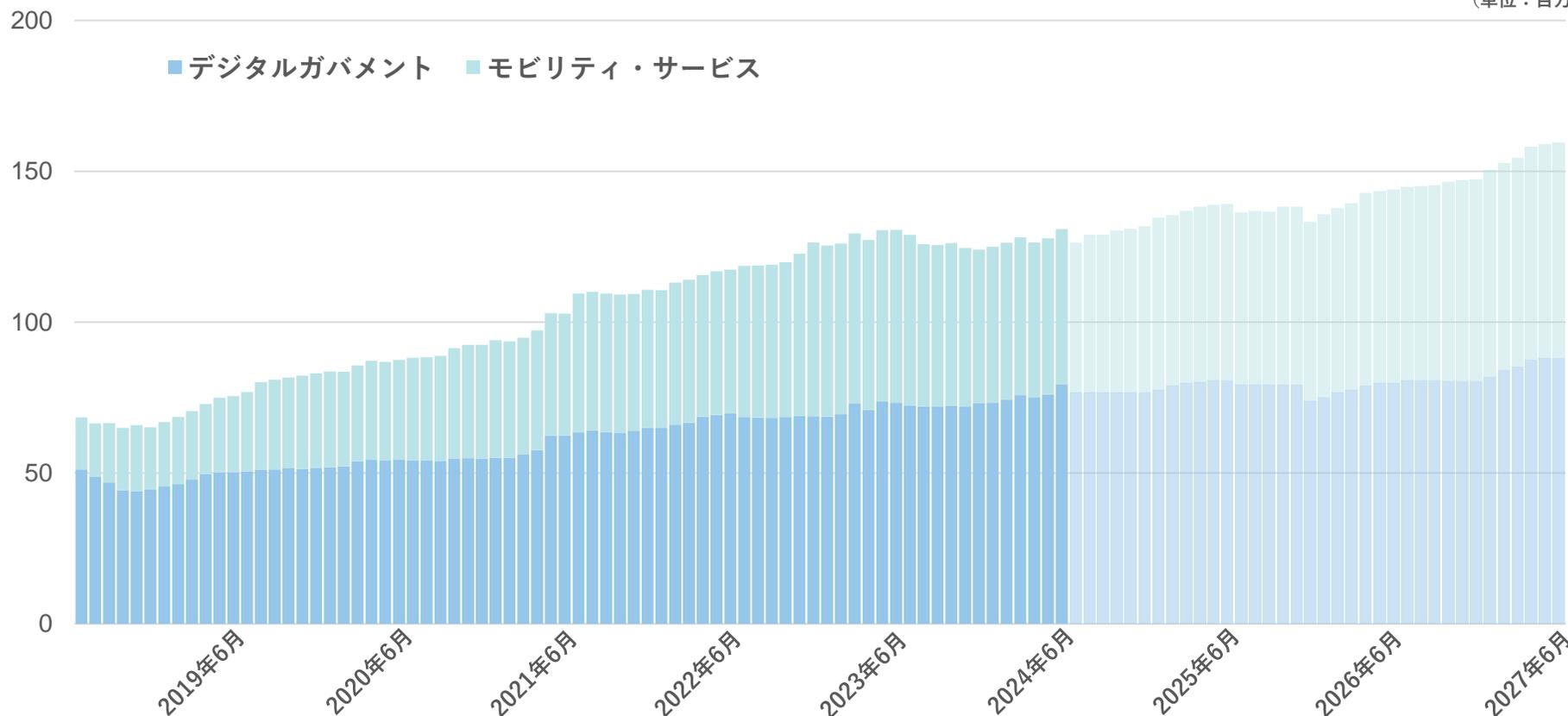
(単位：百万円)



MRRの推移

02. 中期経営計画

(単位：百万円)



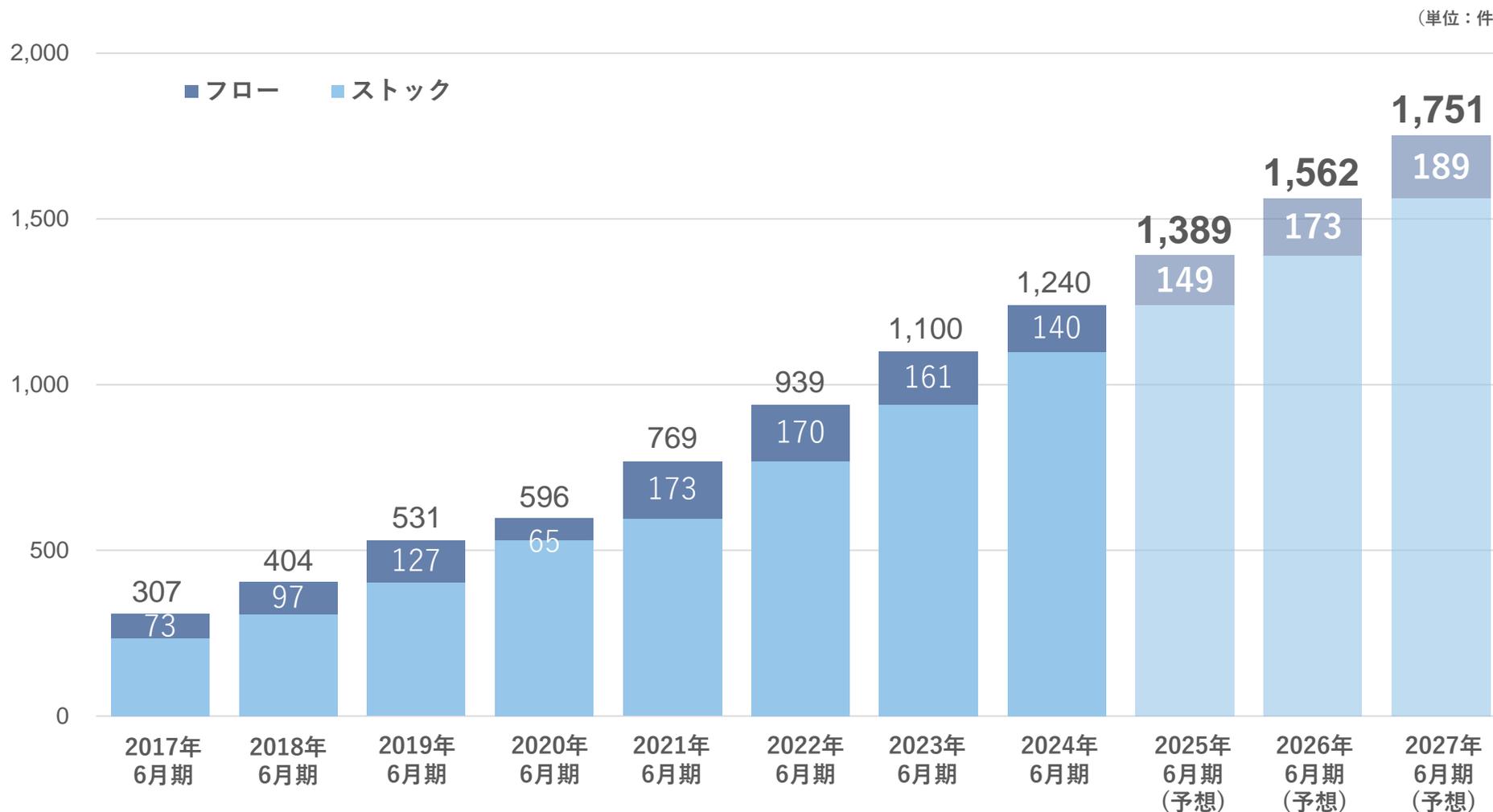
期末時点でのMRR

| | 2019年6月 実績 | 2020年6月 実績 | 2021年6月 実績 | 2022年6月 実績 | 2023年6月 実績 | 2024年6月 実績 | 2025年6月 (予想) | 2026年6月 (予想) | 2027年6月 (予想) |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| デジタルガバメント | 50 | 54 | 62 | 69 | 73 | 79 | 80 | 79 | 88 |
| モビリティ・サービス | 25 | 33 | 40 | 47 | 57 | 51 | 58 | 64 | 71 |
| 合計 | 75 | 87 | 102 | 117 | 130 | 130 | 139 | 143 | 159 |

※MRR：Monthly Recurring Revenueの略で、クラウドサービスの利用料など毎月定期的に得られる月次経常収益のこと

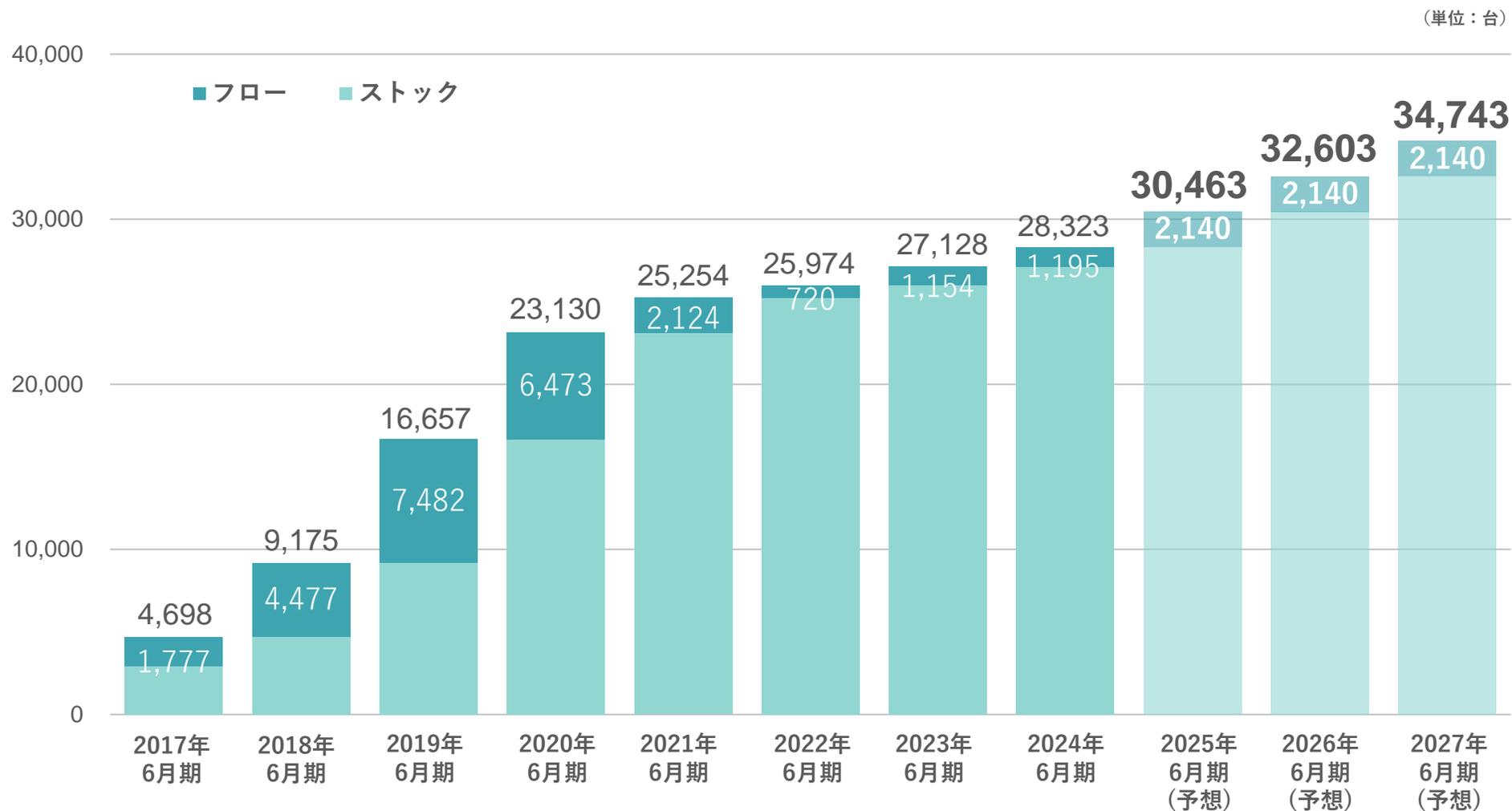
KPI（地域情報クラウド：サービス契約数）

デジタルガバメント



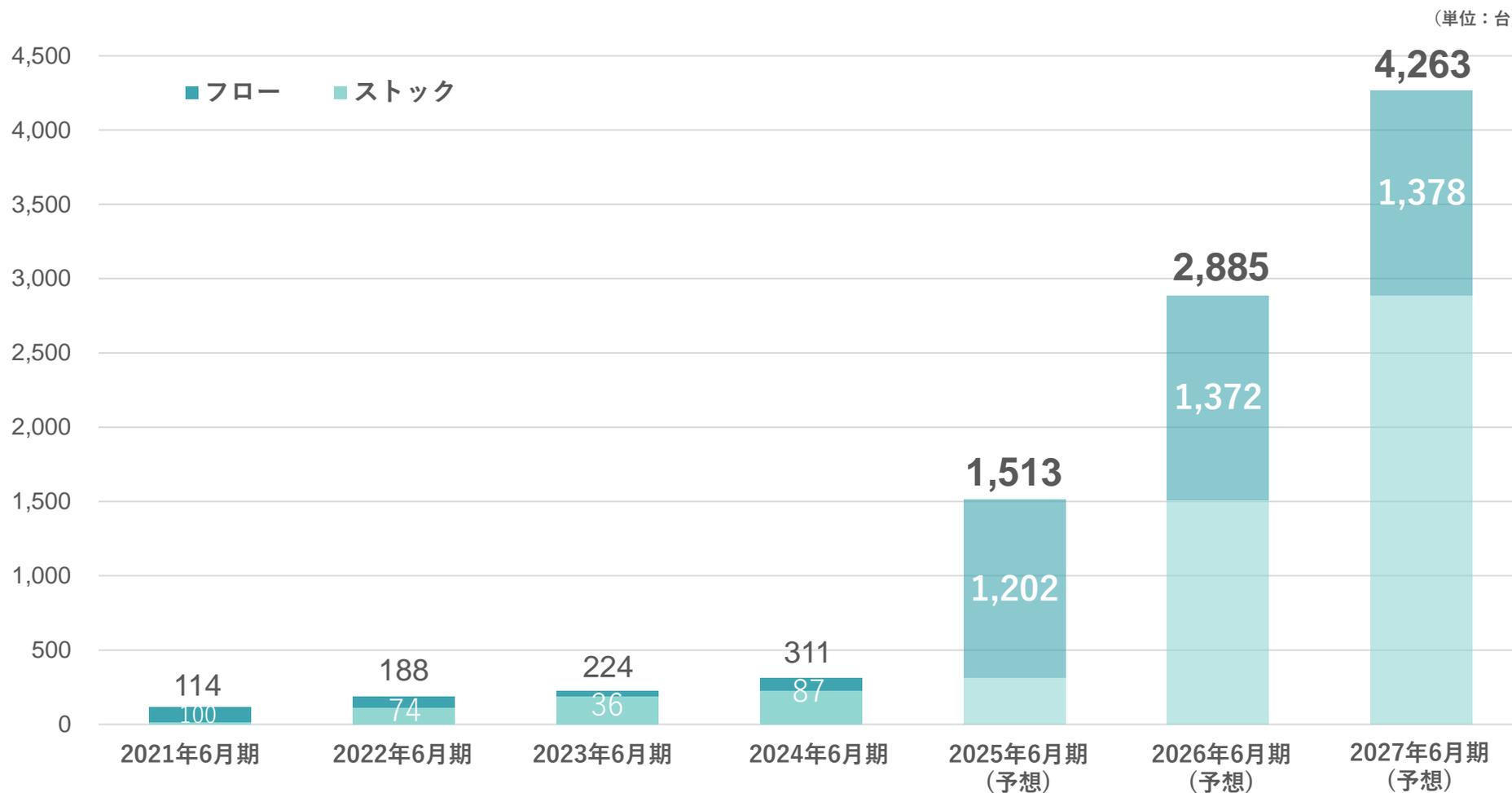
KPI (モビリティIoT : CiEMS契約数)

モビリティ・サービス



KPI (モビリティIoT : Kuruma Base契約数)

モビリティ・サービス



事業戰略

03

会社概要

創業から96年となるがベンチャーマインドを持った100年企業を目指す。
 法人創立から78年目となる今期（第78期：2025年6月期）から、大きく事業を転換していくタイミング。

| | |
|---------|---|
| 会社名 | 株式会社スマートバリュー |
| 上場市場 | 東証スタンダード（9417） |
| 創業 | 1928年10月（昭和3年） |
| 設立 | 1947年6月（昭和22年） |
| 資本金 | 1,044,944千円 |
| 代表者 | 取締役兼代表執行役社長 渋谷 順 |
| 従業員数 | 280人（2024年6月末時点）グループ社員含む |
| 本社 | 大阪市中央区道修町三丁目6番1号 京阪神御堂筋ビル7階 |
| 事業所 | 東京事業所（東京都中央区）・都城BPOセンター（宮崎県都城市） 北見オホーツク事業所（北海道北見市） |
| 連結子会社 | 株式会社ノースディテール（札幌市） 株式会社One Bright KOBE（神戸市） 株式会社ストークス（西宮市） |
| 事業セグメント | デジタルガバメント/モビリティ・サービス/スマートベニュー |

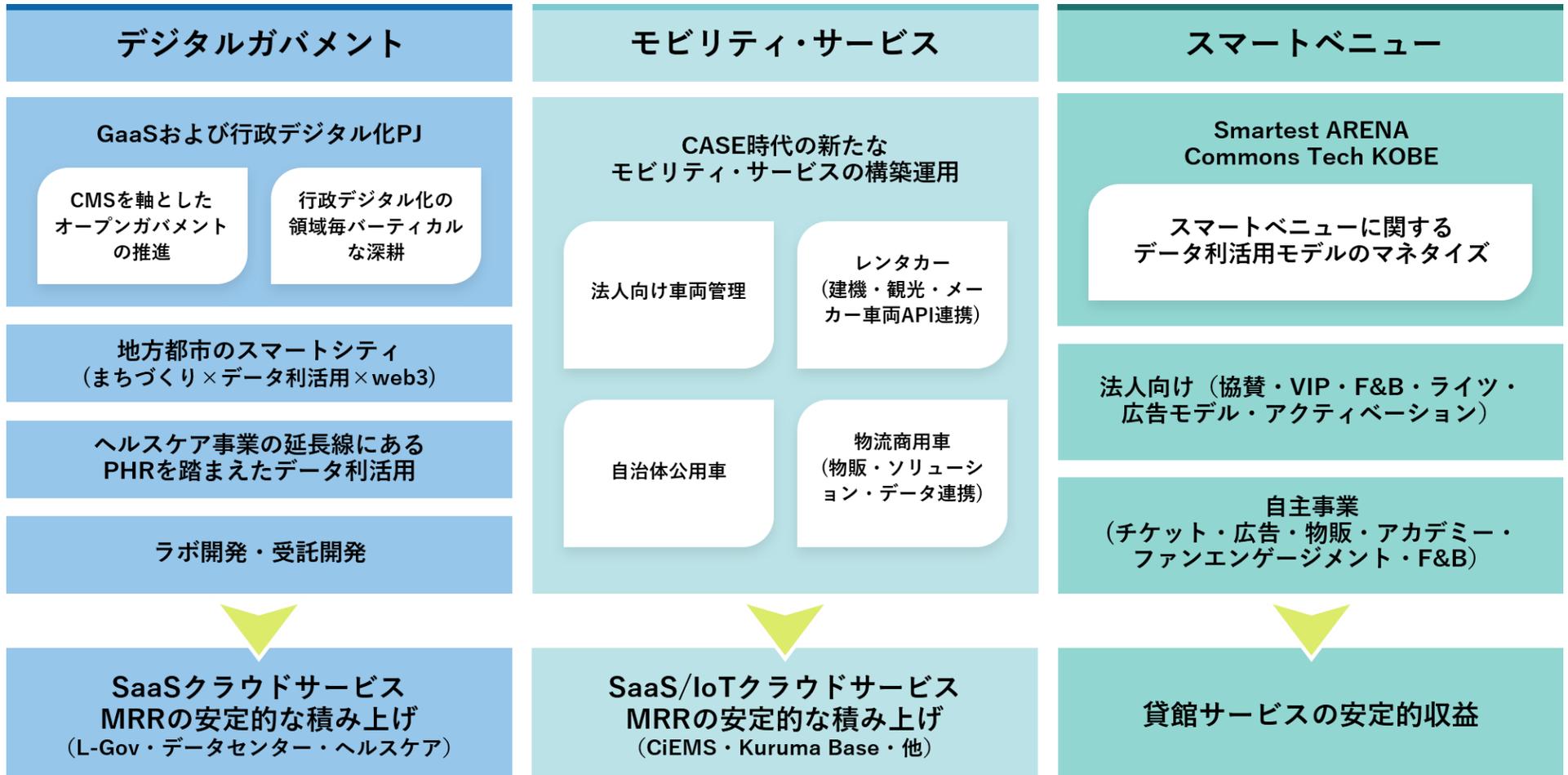
事業の概要 セグメント情報とグループ構成

長年手掛けてきた行政デジタル化を担うデジタルガバメントと、モビリティIoTを軸としてモビリティ・サービスの安定的な収益を踏まえて、3本目の柱となるスマートベニユーの成長を見込む。

| セグメント | 事業会社・部門 | 事業区分 | 事業内容 | サービス |
|----------------|---|--|---|--|
| デジタル ガバメント | スマートバリュー デジタルガバメント事業  ノースディテール  | 自治体向け クラウドサービス ラボ開発 | <ul style="list-style-type: none"> 自治体専用CMS オンライン手続サービス データ連携・解析 ソフトウェア開発 |   Open-gov Platform |
| モビリティ・ サービス | スマートバリュー モビリティ・サービス事業  | モビリティIoTサービス IoTソリューション | <ul style="list-style-type: none"> 社用車運行管理 モビリティIoTプラットフォーム カーシェアプラットフォーム IoT/ソフトウェア開発 |  クルマツナグ プラットフォーム  Kuruma Base |
| スマート ベニユー | One Bright KOBE  ストークス KOBE STORKS | アリーナ運営 スポーツ・エンタメ スマートシティ まちの賑わい創出 まちのマーケティング | <ul style="list-style-type: none"> スタジアムアリーナ運営 アリーナICTソリューション プロスポーツクラブ運営 賑わい創出イベント まちのマーケティング |   |

事業の概要 セグメント情報と事業構成

デジタルガバメントおよびモビリティ・サービスにおけるクラウドサービスによる月次経常収益（MRR）積み上げとアリーナ事業の安定的な貸館事業収益をベースとして足元の収益を獲得し、さらに次世代の社会システムである「行政デジタル化」「行政オンラインサービス」「マイナンバー連携」「MaaS」「アリーナICT」「スマートシティ」など、21世紀の社会基盤を担える事業体を目指す。



当社のミッション

スマート&テクノロジーで歴史に残る社会システムを創る!

具体的に

- A クラウドサービスのMRRをベースに
- B 販わい創出・関係人口増加をキャッシュポイントに
- C 技術力とソリューション力
- D フィジカルとデジタルの融合・まちのデジタル化を事業に

方針

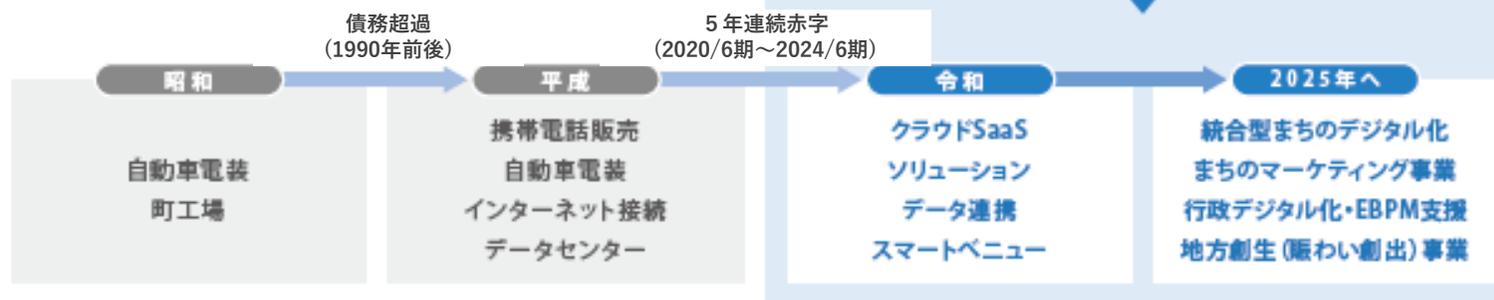
- 1 足元の収益確実を獲得
- 2 未来の収益基盤を築く
- 3 社会課題解決に向き合う
- 4 ツール屋ではなく社会の主体者になる

2025/6期より

ポートフォリオ入替の期間から
本格的に次の世界観実現に向け
アクション推進!!

21世紀の社会課題

- 人口減少と高齢化
- 地方の疲弊
- 地球レベルの環境負荷
- 地域活性における行政の限界



全体状況

販売体制の再構築に時間を要したこと、クラウド環境の移行によるコスト増加のため、KPI、営業利益の目標が未達となるも行政DXの実現にむけた自治体向け施設予約システムをサービス開始。
CMSについては全47都道府県へのサービス契約締結、GaaSは100契約を達成。

販売体制の再構築

主に地方エリアを対象として外部の代理店で行っていた営業対応を、自社および連結子会社（ノースディテール）へ2023年4月から切り替え。

それぞれの地域での営業対応を行うものの十分には至らず、実績へ影響を与えてしまうが、2024年4月移行は徐々に体制も安定化。

クラウド環境の移設

従来の自社運営のデータセンターからさくらインターネット社との協業に基づき、さくらのクラウド環境への移設を実施中。

このため、従来の自社データセンターの運営費とさくらのクラウドの利用料が二重でかかるため、原価の増加要因となってしまったが、内資クラウド事業者によるセキュリティ性の向上および移設完了後のコスト削減を実現させる。

CMS47都道府県 サービス契約締結達成！

自社CMS（ホームページコンテンツ管理システム）「SMART L-Gov」が、全47都道府県へのサービス契約締結を達成。

合計契約数では、388団体となり、国内トップクラスのシェアを維持。

GaaS 累計100契約達成！

2023年12月に、オンライン申請プラットフォーム「GaaS」が累計100契約を達成。

自社CMSによるWEBサイトとの連携が可能である点を強みとし、導入数が拡大中。

全体方針

国内トップクラスのシェアを持つCMSの基盤を活用しつつサービス提供範囲を拡大
 地方自治体との連携協定により関係性を強固にし、行政DXにまつわる課題をベースに
 アライアンスパートナーとの協業も活用し、自治体SaaSの開発を推進。

自治体との連携協定

北海道北見市と香川県三豊市において締結した連携協定をもとに、それぞれの自治体の行政DXにまつわる課題のヒアリングを推進。

それぞれのヒアリング結果から、ガバメントクラウドへの移行を見据えた新たなサービス展開を模索。

施設予約システム「ラクリザ」サービス開始

2024年4月、資本業務提携先でもあるウイングアーク1stと共同で自治体向け施設予約システム「ラクリザ」のサービスを開始。

2024年5月から北九州市における第2弾の実証実験も開始するほか、その他の自治体へも幅広く営業活動を開始。

将来的には自社CMSとの連携や、公募調達に頼らないSaaSモデルをめざす。

市場環境



矢野経済研究所調べ
 注：事業者売上高ベース。
 注：市場規模には、ハードウェアやソフトウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、要員派遣費、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含む。
 地方自治体側の費目でみると、機器購入費、情報システムの委託費、各種研修費用、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含む。自治体職員の人件費、政府が自治体に交付する補助金、政府によるガバメントクラウドなどの調達費は含まない。
 注：2023年度以降予測値。

2025年の自治体によるガバメントクラウド移行へのクラウドリフトのタイミングのみ一時的に上昇することが予想されているが、それ以降については、8000億円前後の市場規模となる。

従来のWEBサイトのみではなく、行政DXの推進を軸とした提供サービスの幅を広げていくことで売上の拡大を図る。

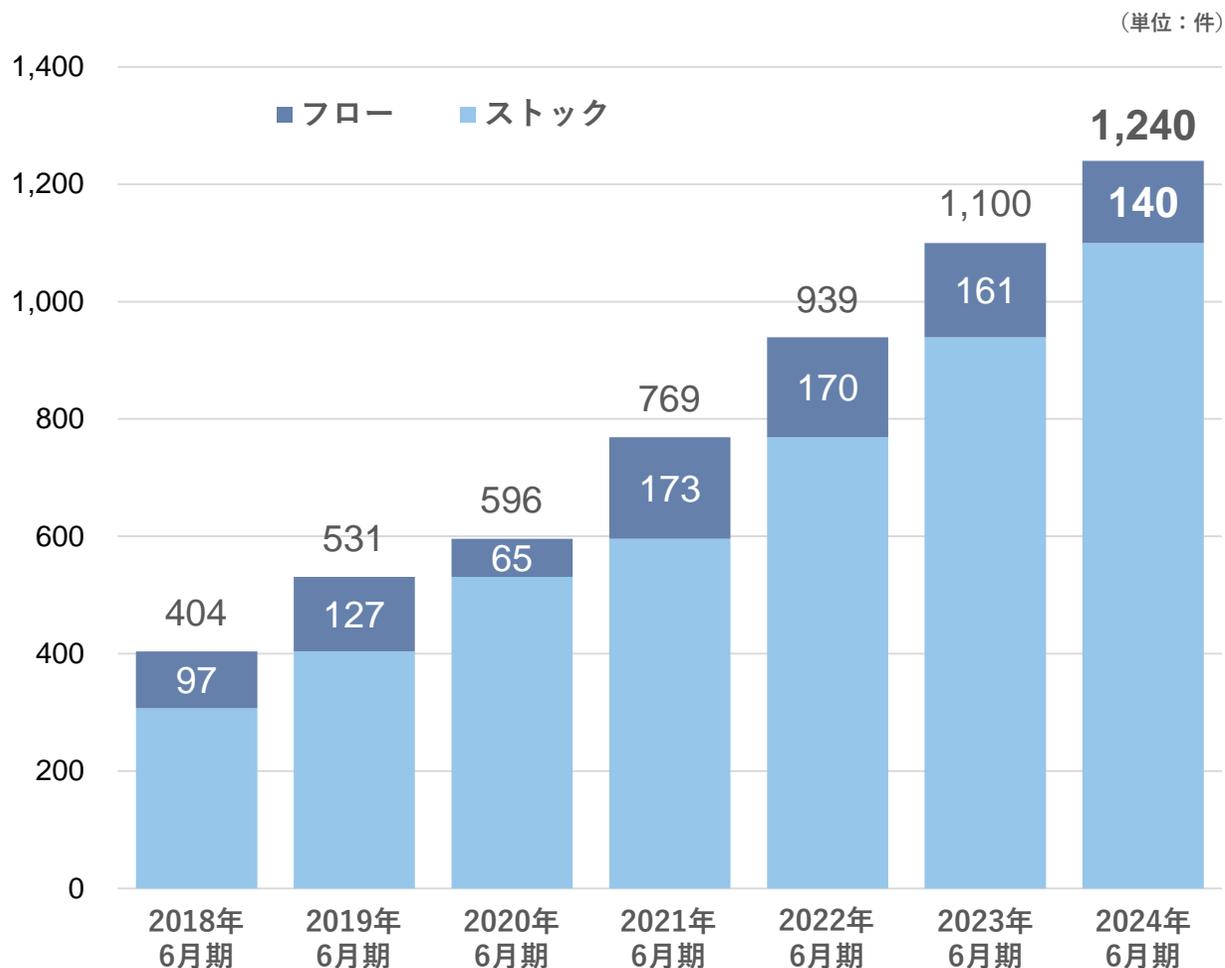
全体戦略

2024年の行政向けデジタルマーケットプレイスの開始。2025年のガバメントクラウド移行による行政の本格的なクラウド化。アライアンスパートナーとの連携を強化し、サービスラインナップを拡充。これらの行政デジタル化の流れをすべて追い風にし、さらなる事業拡大を追求。

| | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
|------|---|--|---|
| 政府方針 | <p>デジタル社会の実現に向けた重点計画</p> <ul style="list-style-type: none"> 6月9日に閣議決定 オンプレではなくクラウド利用を標準とするクラウド・バイ・デフォルト原則やオンライン手続きに関する指針が示される | <p>行政向けデジタルマーケットプレイスがリリース</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政・自治体のためのカタログサイト 透明性・競争性を担保して迅速なITシステムの調達を目指す 契約行為を大幅に効率化するとともに、ベンダーの新規参入を促進させていく <p>【参考】デジタル庁：デジタル庁情報システム調達改革検討会（第7回） https://www.digital.go.jp/councils/procurement-reform/d7917b18-7475-4b60-9199-ff252a463ce2/</p> | <p>ガバメントクラウドへの移行期限</p> <ul style="list-style-type: none"> 政府共通のクラウドサービスの利用環境 高いセキュリティ基準のほか移行時の仕様公開なども要件に 基幹システムを中心に2025年までの移行が目標とされている <p>【参考】デジタル庁：ガバメントクラウド https://www.digital.go.jp/policies/gov_cloud/</p> |
| 当社戦略 | <p>自治体との連携協定等の拡大</p> <p>特定業務領域のノウハウ獲得</p> | <p>自治体向け特定業務領域のSaaS（パーティカルSaaS）をリリース</p> <ul style="list-style-type: none"> 施設予約システム「ラクリザ」をリリース DMP α版へデータ連携基盤を登録 | <p>クラウド化された自治体基幹システムとのサービス接続を推進</p> <p>ガバメントクラウド環境との連携を想定した自治体SaaSの展開へ</p> |

デジタルガバメント：KPI

地域情報クラウド：サービス契約数



前年対比**113%**の成長。

一部代理店制度を解消し、今後の行政デジタル化進展を見越して自社グループ内製の営業体制へ移行。

序盤はコンペにおける勝率がやや鈍ったものの、体制整備と並行して終盤は回復基調となる。

※SMART L-Gov主要4サービスおよび付加サービス、GaaSの合計
※自治体数ではなく、サービス契約数

全体状況

ポジティブ

① 定量

KPI 前年対比 CiEMS104%
前年対比 KurumaBase139%の伸長

② 定性

KurumaBase事業（シェアリングプラットフォーム）
建機レンタル業界国内トップのアクティオ社と提携

ネガティブ

① 定量

KGI 前年対比 減収減益（売上94%、営業利益67%）
ARR(年次経常収益) 前年対比97%
※しゅあくる事業の事業引継ぎによるもの
カーソリューションズセグメント 営業利益で赤字

② 定性

カーソリューションズ（リース物販）事業譲渡

事業部の方針

モビリティ・サービス

CASE時代の新たなモビリティ・サービスの構築運用

法人向け車両
管理

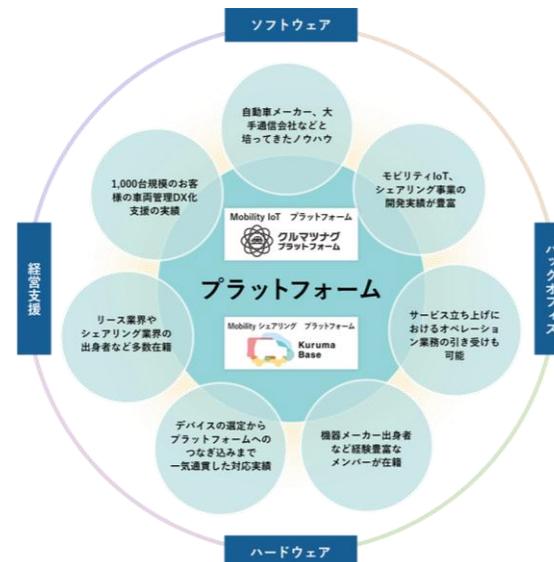
レンタカー
(建機・観光・
メーカー車両API連
携)

自治体公用車

物流
商用車
(物販・ソリュー
ション・データ連
携)

SaaS/IoTクラウドサービス
MRRの安定的な積み上げ
(CiEMS・KB・他)

事業部の強み



全体戦略

- ・モビリティIoTおよびシェアリング事業で、随時蓄積されるデータと開発実績の知見を活かし、モビリティサービス事業者へ積極的に開発支援を行う。
- ・物販割合を縮小し、MRR/ARRの比率を引き上げ（IoTへ注力）、更に、半導体や為替などの影響で引き上がった原価率は78期より3年かけて徹底的に見直す。

随時蓄積される膨大なモビリティIoTデータ

モビリティデータ

2024年7月21日時点、月間 **3,724,299,614** 件の走行データを取得。

月間あたりの走行距離は **20,435,035** kmとなっており、

この距離は地球 **510.8** 周分に相当します。

これらのデータを活用し、
様々なモビリティ業界のサービスを開発

カーシェア・
レンタカーシ
ステム

テレマティクス
保険

建機・
特殊車両

整備事業向け
プラット
フォーム

物流業界向け
IoTサービス

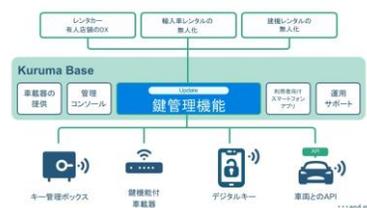
自治体
公用車DX

主なトピックス

建機レンタルの無人化サービスのため、 「Kuruma Base」を株式会社アクティオへ提供

2024年1月

スマートバリューは、シェアリングプラットフォーム「Kuruma Base」を提供することで、土日・祝日の無人出庫対応等の実現のため、アクティオと協働して全国へ「アクスポ」の無人化システムを展開していきます。



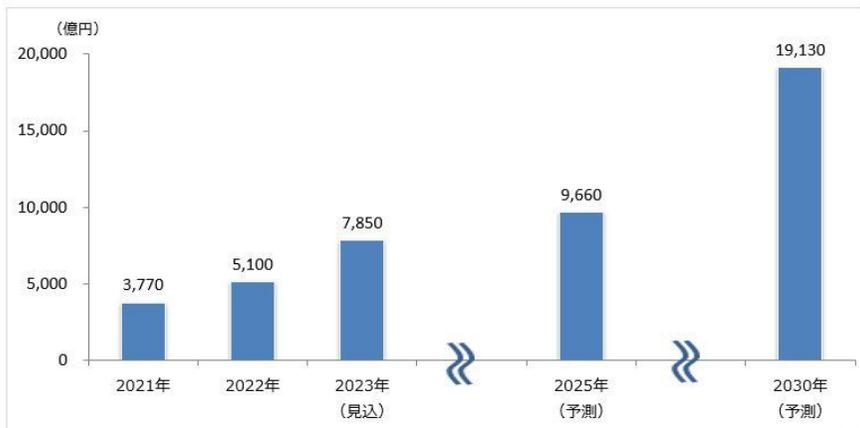
カーソリユーション事業におけるリース車両向け 物販事業をコシダテックに譲渡

2024年6月

株式会社スマートバリュー（9417）は、株式会社コシダテック（東京都港区高輪）に対して、カーソリユーション事業におけるリース車両向け物販事業を譲渡することを決定しました。事業規模は縮小し、営業損失が続いていることから、不採算事業の撤退という判断を行いました。当グループは、これまで経営資源をコアビジネスの強化とクラウドサービスを主体とした新規ビジネス等の推進に振り向け、ポートフォリオを転換し続けております。

市場背景

国内車載ソフトウェア市場



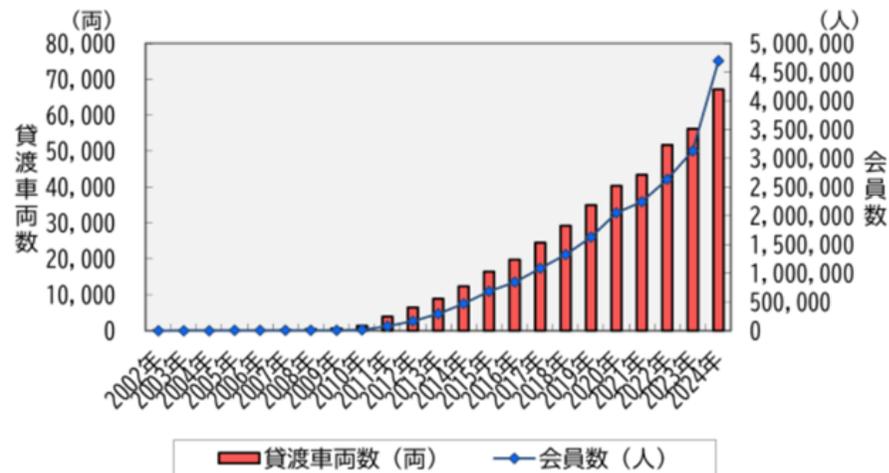
注1. 2023年は見込値、2025年、2030年は予測値
 注2. ECUなどの制御系やCASEを志向した車載IT系の車載ソフトウェアを対象とし、ソフトウェア開発ベンダーから自動車メーカー（OEM）や自動車部品サプライヤー（Tier1等）への渡し価格ベースで算出した。

出所：矢野経済研究所

車載IT系ソフトウェアの研究開発案件を、自動車メーカーや部品サプライヤーがソフトウェア開発ベンダーに委託する傾向が今後増加すると予測。

さらに、2021年推計では制御系70.3%、車載IT系29.7%の構成比が、このような開発案件の成果物が実用化する、2030年頃には逆転すると見込む。また、一般法人/自治体マーケットでは、アフターコロナ禍でDX推進が更に加速、投資見込みである。物流業界も2024年問題に対して、デジタル化に対して、投資が加速している。

国内カーシェアリング車両台数と会員数の推移



公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団

2024年3月の調査で、国内カーシェアリングステーション数は、26,797箇所（前年比17.6%増）、貸渡車両数は、67,199台（同19.6%増）、会員数は4,695,761人（同50.0%増）と引き続き増加。当社では、この市場で培ったIoT開発のノウハウを、2024年に建機レンタル業界へ流用し、新たなサービスを構築しました。国内レンタカー市場規模は2030年に1兆円超、カーシェアリング市場は1,500億円超になると予測。また、建機レンタル市場も、年々拡大しており、現在、1.3兆超規模。当社は、このフィールドで挑戦を試みる。

クルマツナグプラットフォーム活用

一般法人
自治体

物流
運送業

KurumaBase活用

レンタカー
カーシェア

3つの領域を注力領域とし、IoT開発へ投資し続け、新たなサービス構築を行います。

一般法人 自治体



車両管理の効率化を実現すべくCRM・BIツールと連携/強化

ターゲット：白ナンバー社有車を保有する法人

市場規模：約1,320万台の規模で、うち95%以上はテレマティクス未導入先

企業が抱える社有車管理で抱える課題“コスト”“事故”“法令順守”“工数”をテレマティクスやアプリケーションで取得したデータを活用した推進を行っています。

レンタカー カーシェア



レンタカーシステムとの連携/自動車とAPI連携推進

ターゲット：車両や駐車場のアセットを持っている事業者

市場規模：レンタカー約92万台/カーシェア約5.2万台

建機レンタル業界向けにリリースした無人化サービスの水平展開とレンタカー業界向けにカーシェア事業の支援業務を展開しています。

物流 運送業



運送事業者向けのクラウドサービス構築に投資

ターゲット：運送業/トラック保有企業

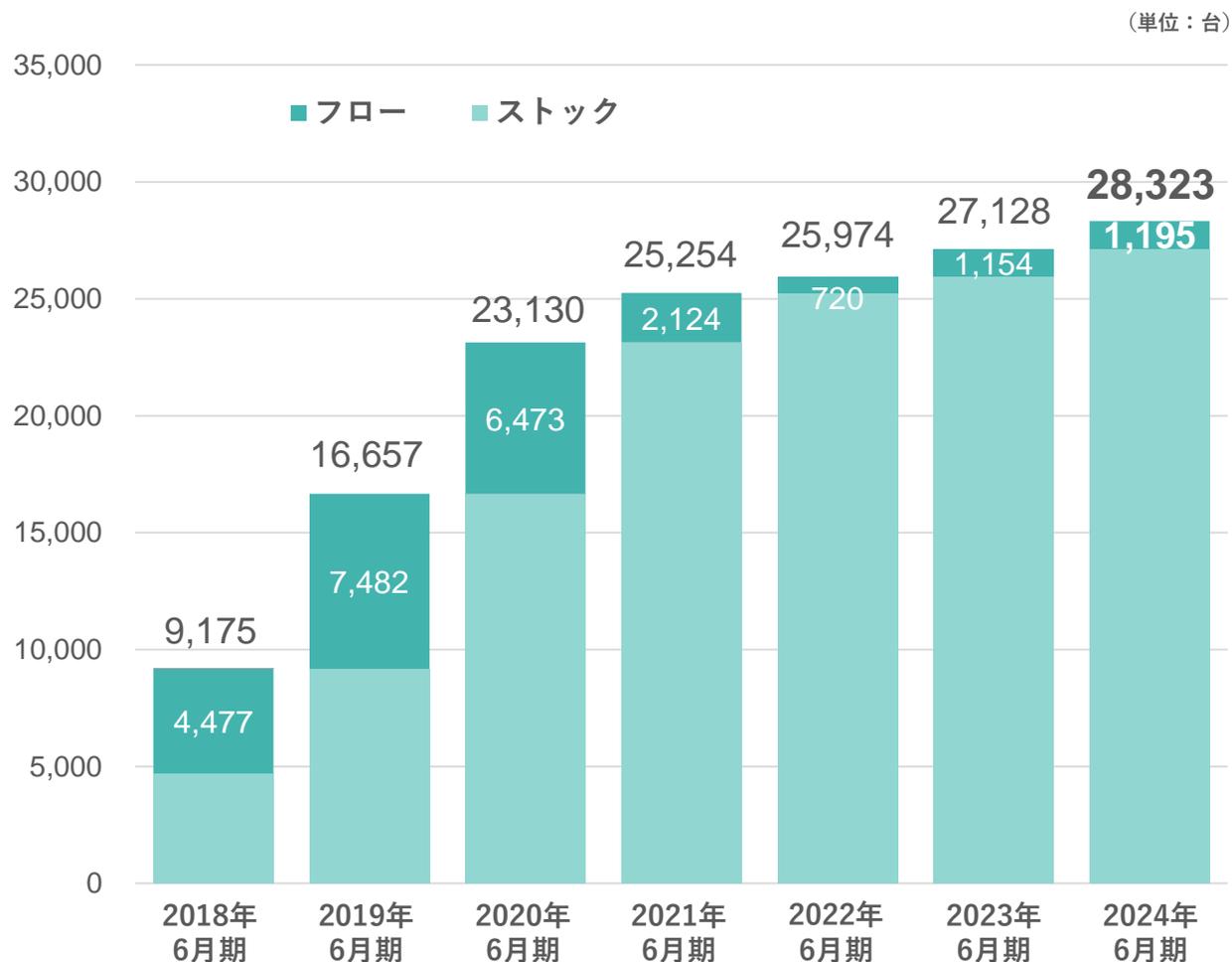
市場規模：約1,440万台

2024年問題（労働時間の上限規制）、整備士の高齢化、人材不足、燃料の高騰、環境対策（CO2排出量削減）と業界の課題が多い中で、遠隔故障診断および燃費消費量の可視化サービスの実現に向けて、投資を行っています

出所：株式会社スマートバリュー 独自調査（当サービスのコアターゲットと未開拓市場を予測）
将来に関する記述は、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の結果や業績を保証するものではありません。
また、当社以外に関する情報に関して、その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。

モビリティ・サービス：KPI

モビリティIoT：CiEMS契約数



28,323
契約

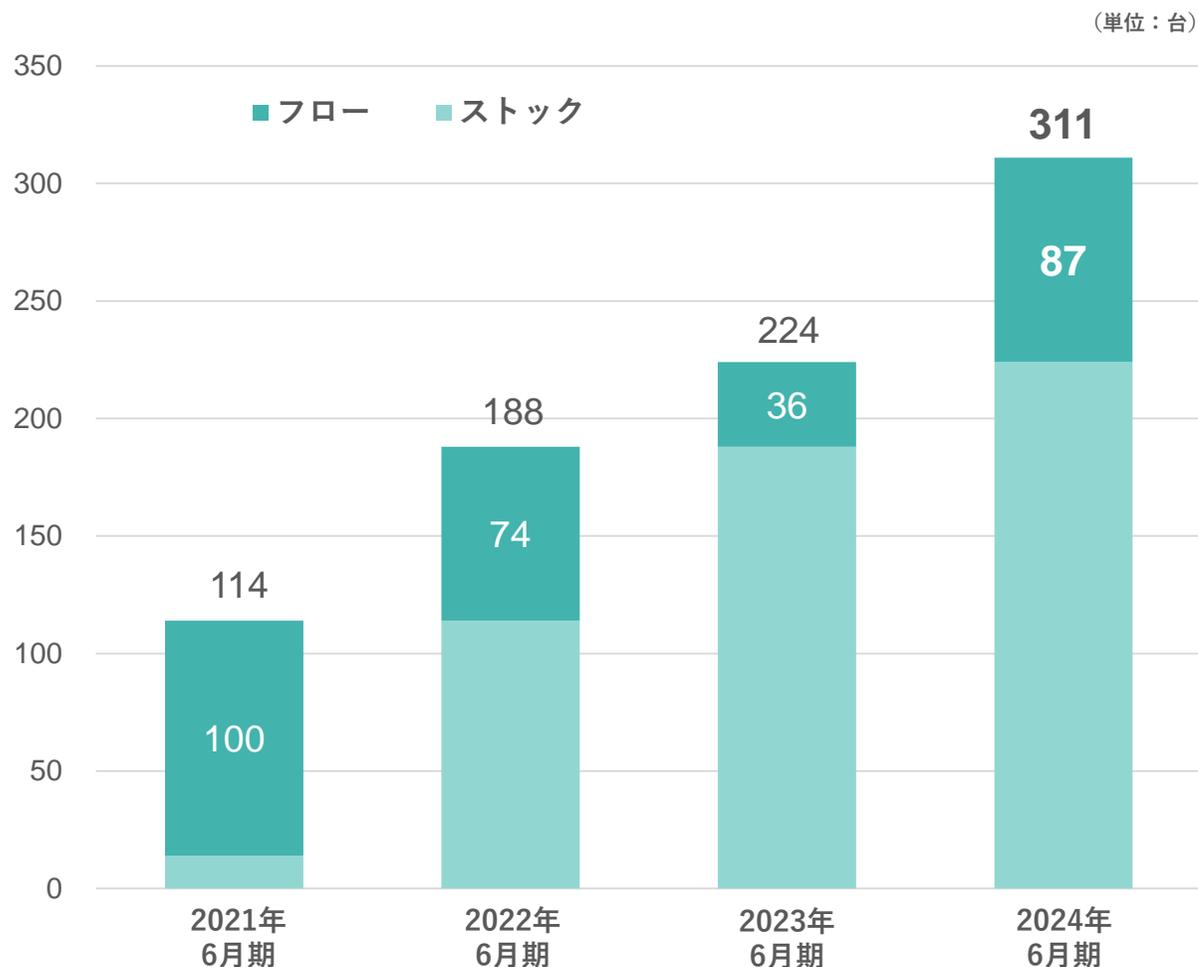
前年対比**104%**の成長。

大口解約1件発生1,259台
前期に引き続き、アルコールチェック記録サービス（アプリケーション）へ投資を進め、システムを強化いたします。2024年中に、新サービスをリリース予定。

前期3,418台の新規販売数については、77期4,314台と126%と伸長。

モビリティ・サービス：KPI

モビリティIoT：Kuruma Base契約数



311
契約

前年対比**139%**の成長。

これまで課題であったVK（バーチャルキー）の不具合/品質の問題を新サービスリリースにて改善。

アクティオ社との提携に伴い、Q4より大幅にKPIが増加。

次年度においては、建機レンタル業界への水平展開とシステム強化を積極的に行う予定。

全体戦略

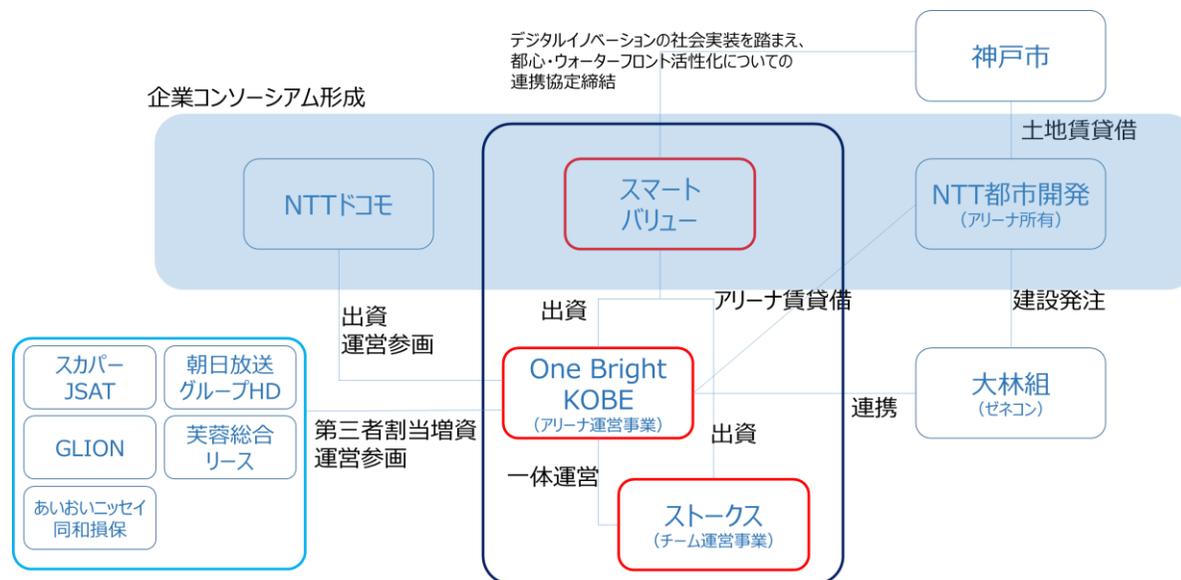
政府成長戦略に位置づけられるスタジアム・アリーナ改革の実現と、スマートベニュー(※)の社会実装を推進。具体的には2025年4月開業の民設民営アリーナの運営での収益獲得と、データを活用したまちづくり（スマートシティ）への展開を実施。

アリーナ概要



| | |
|------|--------------|
| 施設名称 | ジーライオンアリーナ神戸 |
| 収容客数 | 約10,000人 |
| 竣工時期 | 2025年2月（予定） |
| 開業時期 | 2025年4月（予定） |
| 敷地面積 | 約23,700㎡ |
| 延床面積 | 約32,300㎡ |

スキーム



※スマートベニュー：スタジアム・アリーナなどのベニューを核として、賑わい創出やデータ活用などを包含して進めるまちづくりの戦略

アリーナ内およびパーク全体で年間300万人の来場者を目指す、270度海に囲まれた神戸の新しいランドマーク！
スポーツやエンターテインメントの持つ力をベースに、フルデジタルで実装するSmartest Arena！
民設民営の自由度をフルに活かして、まちの中までデータで連携するスマートシティの社会実装へ！

民設民営 50年続く事業として神戸に根付いていく

水辺の魅力を最大限活かした
270度海に囲まれた圧倒的な立地
さらに海と山が近い神戸の魅力を堪能
※世界初の突堤に建つアリーナ

神戸市150万人周辺経済圏まで合わせ
300万人超の後背地を持つ
そのターミナル三宮駅より徒歩圏内

神戸ウォーターフロント再開発の
中核施設
旧居留地・中華街・メリケンパークなど神戸
観光の中心地との回遊性も良い。

賑わい創出、回遊性向上などまちの課題に主体者として向き合い、交流人口増を実現させる。いわゆるスマートシティの実証実験ではなく、行政・教育機関・そして多くの企業や住民と一緒に築いていくプラットフォームであり続け、主体者として50年間継続する事業へ。

民設民営 50年続く事業として神戸に根付いていく

関西待望の興行施設

関西に数少ない最大1万人収容のアリーナ。在阪プロモーターを中心に行った利用意向調査では、かなりのニーズと期待感を持っていただいていることを把握。

協創パートナーシップ

従来の広告露出に重きを置いたスポンサーシップに留まらず、アリーナ基点でのまちづくりや社会課題解決を目的としたパートナーシップによる共創/協業。

スマートシティの推進

親会社スマートバリューのまちづくりDX事業を通じたスマートシティの実現を目指す。独自アプリやペイメントの実装によるデータ集積と活用を予定。

VIPフロア

ラグジュアリーな空間で特別なひとときを叶え、新しい鑑賞体験を提供するVIPフロア。神戸ストークスの試合だけでなく、一部の音楽興行も観覧が可能になる予定。

主催共催興行開催

貸館による収益が大多数を占める従来のアリーナ事業からの進化を図り、主催共催興行の開催によってリスクテイクしながらも主体的に賑わいを創出。

神戸ストークス連携

2026年に開幕するB LEAGUE PREMIERを目指している神戸ストークスとの一体運営を推進。ハードとソフトの連携により、効率的な運営と演出効果の最大化を図る。

2024 © One Bright KOBE Co., Ltd. All rights reserved.

スマートベニュー：神戸市連携協定

2022年8月5日、アリーナ開業に先立って、神戸市と「都心・ウォーターフロントエリアの未来づくり」に向けた事業連携協定を締結。デジタルイノベーションの創造を目指す。



ジーライオンアリーナ神戸を基点にした都心・ウォーターフロントエリアの回遊性の向上に関すること

デジタルツイン都市の実現などデジタルイノベーションの社会実装に関すること

市民や来訪者とのエンゲージメントを高め、関係人口を拡大するための仕組みづくりに関すること

アリーナアプリを軸に、公共交通機関や周辺事業者と連携したポイント配布やインセンティブ付与、エリア情報の連携などを踏まえて、地域における回遊性を高め、来訪者に最適なサービスをお届けします。

物理社会であるフィジカルとデジタルを融合させて、機能的・効率的、そして体験価値にまで広げるエンターテイメント要素を提供します。

まちのマーケティングという視点でCRMを実装し、関係人口拡大や来訪者とのエンゲージメント構築を目指します。またすべての人々の共通課題である地球環境に資する課題解決との連携も実装します。

スマートベニュー：アリーナICT概念

街の賑わいを生み出す「Smartest Arena」プラットフォームは、TOTTEI KOBEアプリを活用し、市内の「イベント情報」の発信と「チケットの購入」を実現。

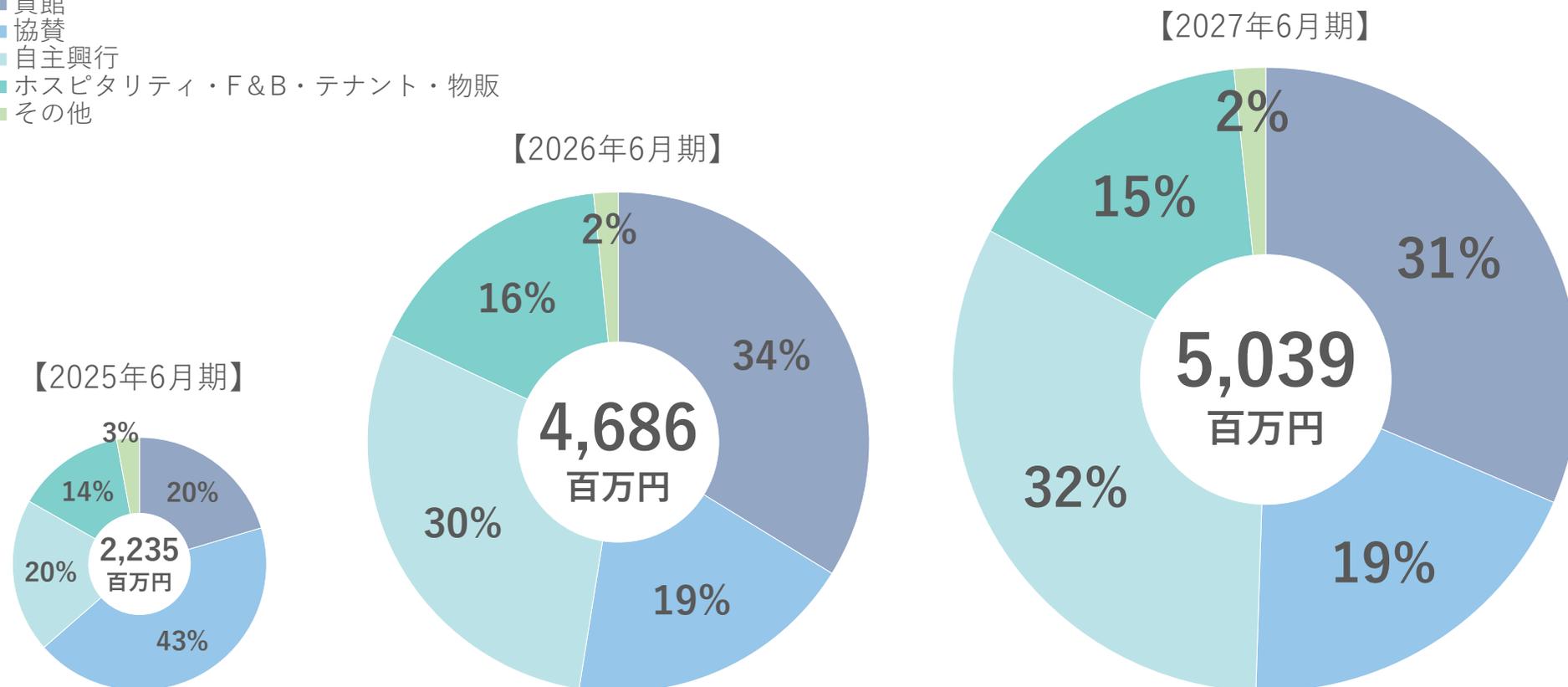
「イベント来場」を中心に「街における回遊（人流）」、「決済データをベースとした「購買/消費」情報を収集し、まち全体のマーケティングに活用可能。



スマートベニユール：2025年4月開業を踏まえ3ヶ年予算

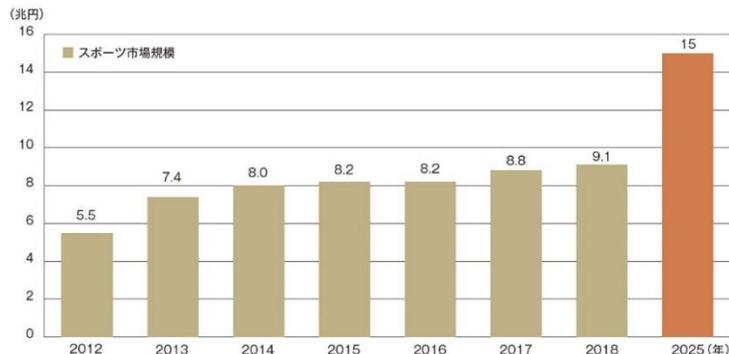
ここまでの投資フェーズを終えて、2025年4月開業に向け実事業運用へ。
すでに貸館売上の予約状況、協賛売上の既獲得、ホスピタリティの契約状況などを踏まえて、
予算達成の蓋然性は高まっている状況。

- 貸館
- 協賛
- 自主興行
- ホスピタリティ・F&B・テナント・物販
- その他



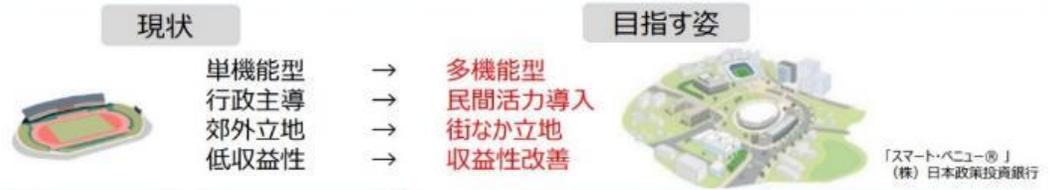
スポーツ市場およびスタジアム・アリーナ事業は政府の成長戦略に位置づけられる成長産業。その中でもスタジアム・アリーナ改革は中核的施策であり、全国に今後50か所以上の計画が存在。またスマート・ベニューについても、スタジアム・アリーナ改革の延長線にある、ベニューを中心としたまちづくり戦略として地方創生の中核施策であると考えられる。

| スポーツ産業の活性化の主な政策 | |
|-----------------|-----------------------|
| (主な政策分野) | (主な増要因) |
| ①スタジアム・アリーナ | ▶ スタジアムを核とした街づくり |
| ②アマチュアスポーツ | ▶ 大学スポーツなど |
| ③プロスポーツ | ▶ 興行収益拡大（観戦者数増加など） |
| ④周辺産業 | ▶ スポーツツーリズムなど |
| ⑤IoT活用 | ▶ 施設、サービスのIT化進展とIoT導入 |
| ⑥スポーツ用品 | ▶ スポーツ実施率向上策、健康経営促進など |



スタジアム・アリーナ改革に向けて

- スタジアム・アリーナ改革は、**スポーツの成長産業化の大きな柱**
- これまでのスポーツ施設に対する固定観念・前例主義等に関する**マインドチェンジ**
- スタジアム・アリーナを核とした**地域経済の持続的成長等、官民による新しい公益の発現**を目指す
- スポーツを核とした**周辺のエリアマネジメント**を含む、複合的な機能を組み合わせた交流施設を目指す



スタジアム・アリーナの定義

- 数千人から数万人の観客を収容する**集客施設**
- **スポーツを観ることを主な目的とした施設**

コストセンターからプロフィットセンターへ

- **地域住民がスポーツをする施設とスタジアム・アリーナを区別**。観客の利便性やチームの営業活動を重視。
- **施設の収益性の向上による公的負担の軽減**
- **にぎわいの創出や持続可能なまちづくりの実現等、投資以上の効果を地域にもたらすことがプロフィットセンター**
- **事業方式や資金調達**の検討を通じ、施設・サービスの**充実・向上**

スタジアム・アリーナ改革による地域への効果

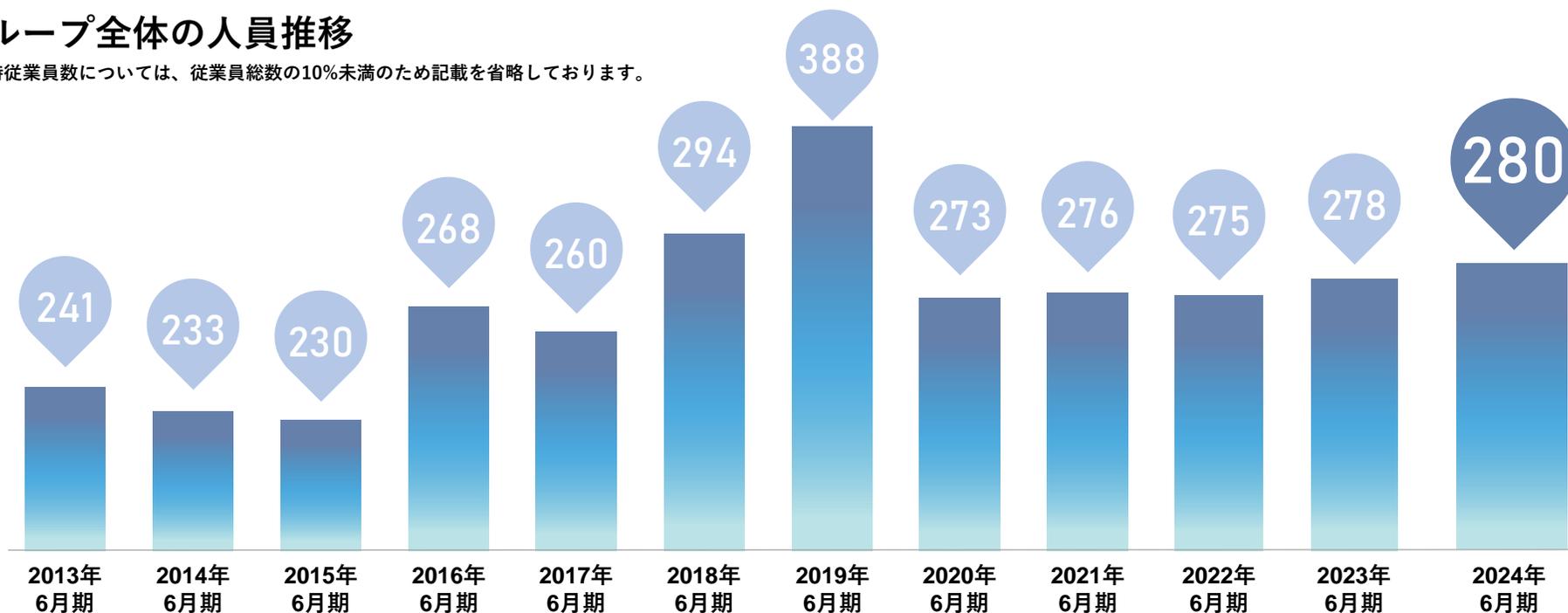
- **地域のシンボル**
 - ・民間ノウハウの活用と収益性の確保
 - ・サステナブルな施設として長期的に持続
- **新たな産業集積の創出**
 - ・周辺産業への波及を含む経済効果、雇用創出
 - ・スポーツチームがあればより継続的に
- **地域への波及効果を活用したまちづくり**
 - ・まちの賑わいの創出
 - ・地域住民のスポーツ機会の増加
 - ・社会貢献活動や啓発等の社会問題の解決
- **地域の持続的成長**
 - ・地域のアイデンティティの醸成
 - ・地域の不動産価値の向上

APPENDIX 04

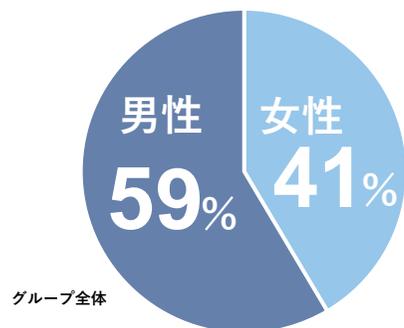
従業員の状況

グループ全体の人員推移

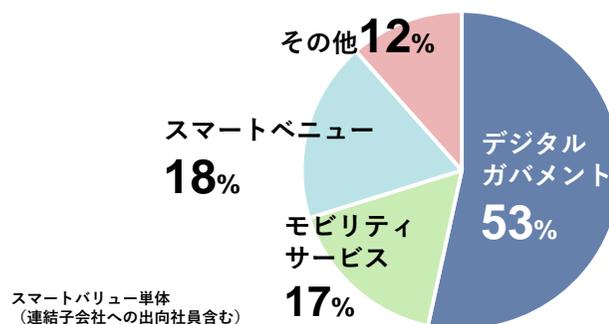
※臨時従業員数については、従業員総数の10%未満のため記載を省略しております。



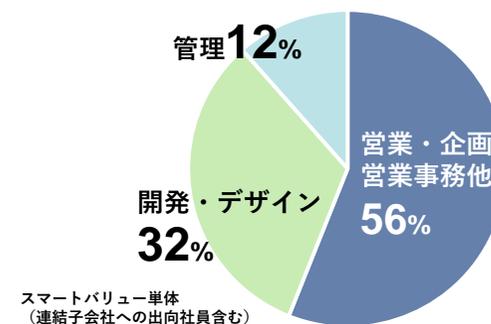
男女比率



セグメント別比率



職種別比率



人的資本に関する取り組み

当社では、「SMART WORK」と称したプロジェクトで、多様な働き方への対応、子育て支援の強化、介護との両立支援等、職場環境の改善に向けて様々な取り組みを実施しています。
今後も働く環境整備や少子高齢化への対応等に継続的に取り組み、誰もが安心してイキイキと働ける環境づくりに努めてまいります。

「くるみん」認定



2023年3月に「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣より4回目の「くるみん」認定を受けています。
(2013年4月～継続して認定取得)

「えるぼし」認定



2022年9月に「女性活躍推進に関する状況等が優良な企業」として、厚生労働大臣より認定を受けています。

育児休業取得率



女性は、取り組み当初から現在まで100%を維持しています。
男性も、直近1年(2023.7-2024.6)では100%の方が取得しました。



介護との両立支援



独自の両立支援制度を設け、仕事と介護の両立を支援しています。(介護休暇の一部有給化、6時間以外を選択できる介護短時間勤務制度)

不妊治療支援制度



2023年7月から不妊治療支援をスタートしました。(不妊治療休暇制度、短時間勤務制度、相談窓口の設置)

両立支援制度説明会



定期的に両立支援制度説明会を実施し、情報提供や制度の浸透を図っています。



DE&I推進方針

当社は、「働きやすい環境づくりを推進することで、ワーク・ライフ・バランスを実現し、結果、生産性向上に繋がる」と考え、2013年から子育て支援を積極的かつ継続的に取り組んできました。

そして2017年からは、「生産性の向上」「付加価値の向上」「社員の安全と健康の確保」を目的に、「SMART WORK」と称したプロジェクトで多様な働き方への対応、子育て支援の強化、介護や不妊治療との両立支援等、職場環境の改善に向けて様々な取り組みを実施してまいりました。

更にこれからは“全員”がお互いを尊重し合い、寄り添い、個々の能力が発揮できる環境を整備することで、信頼を前提としたコミュニティを育み、会社・個人の成長と事業の変革を促します。その上で「未来に残るバリュー」を生み出し続けることを目指して、DE&I * (Diversity, Equity & Inclusion) を推進して参ります。

*DE&I (ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン) とは：「多様性を受け入れ、個々の能力が発揮できる環境を整備したり、働きかけをしていくこと」の意味をもつD&Iに、「公平性 (エクイティ)」という考えをプラスした概念のこと。

コーポレートサイトに「DE&I」ページを新設いたしました！



サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ基本方針

株式会社スマートバリューは、「社会の公器として永続する事業体となる。そして変わりゆく時代を創造する主体者になる。」という目的を持ち、社会課題解決型の事業を通じた活動および企業活動におけるコーポレートガバナンスの整備と運営、さらに地球環境問題への取り組みなど、公の器として永続すること＝サステナビリティの実践自体を企業目的に掲げています。



デジタルとリアルの融合

社会課題に向き合い、テクノロジーを駆使してデジタルとリアルが融合することで、その解決に資する事業を展開します。



地球が最大のステークホルダー

最大のステークホルダーは地球であるという思想に基づき、地球環境問題への取り組みを実践します。



多様性の尊重

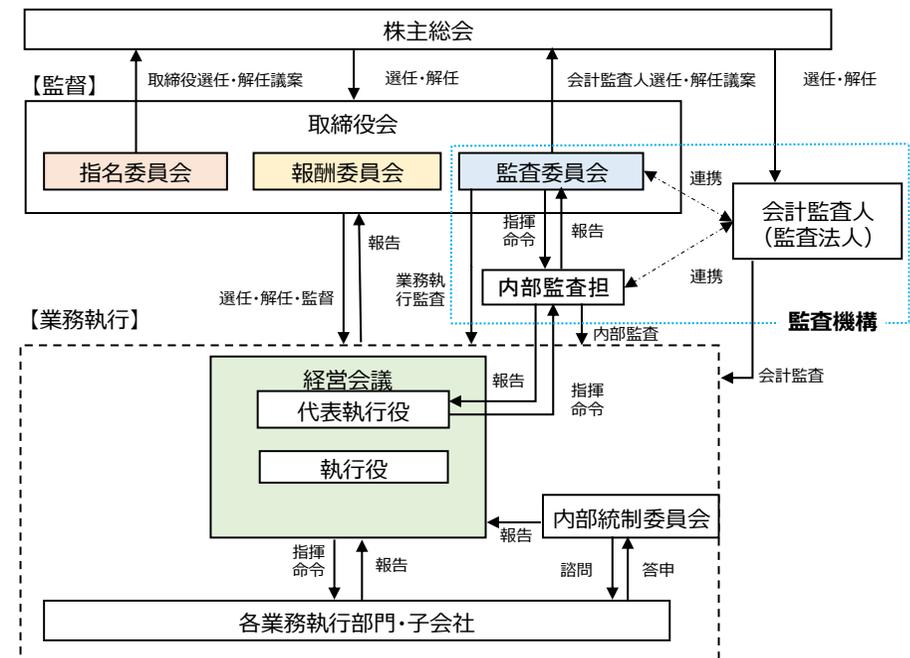
多様性を尊重し、そこにこそイノベーションが創出されるという前提に立って、人間主義的な組織風土を醸成します。

企業価値向上に向けたガバナンス体制の構築

「社会の公器として、永続する事業体となる。そして変わりゆく時代を創造する主体者になる。」を経営理念に掲げ、「スマート&テクノロジーで社会システムの未来を創る!」という企業目的に基づき、常に新しい価値を提供し続ける企業を目指します。

経営の効率化を高め、ステークホルダーと良好な関係を保ち、企業としての社会的責任を果たすため、コーポレートガバナンスの整備・拡充を進め、中長期的な企業価値向上を図っております。

【コーポ・レートガバナンス 体制図】



指名・報酬委員会の趣旨に適合した運営

- 監督機能の強化
- ・執行のスピードアップ
 - ・社外取締役の充実

CGコード踏まえた適切な対応

ステークホルダーへの情報提供強化

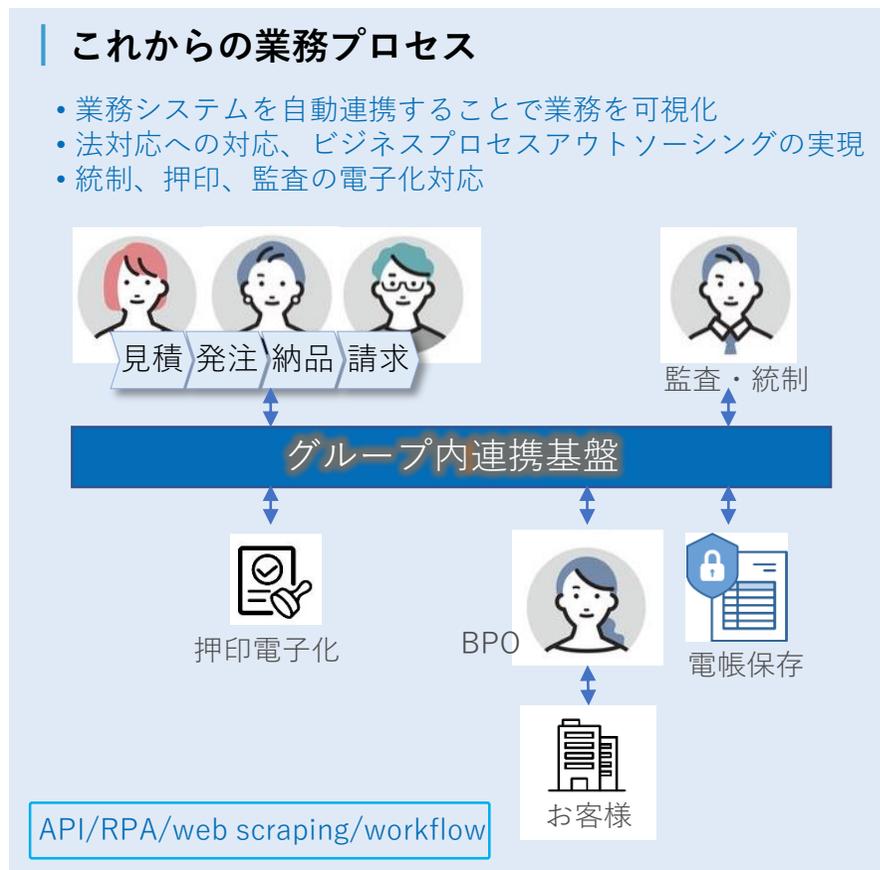
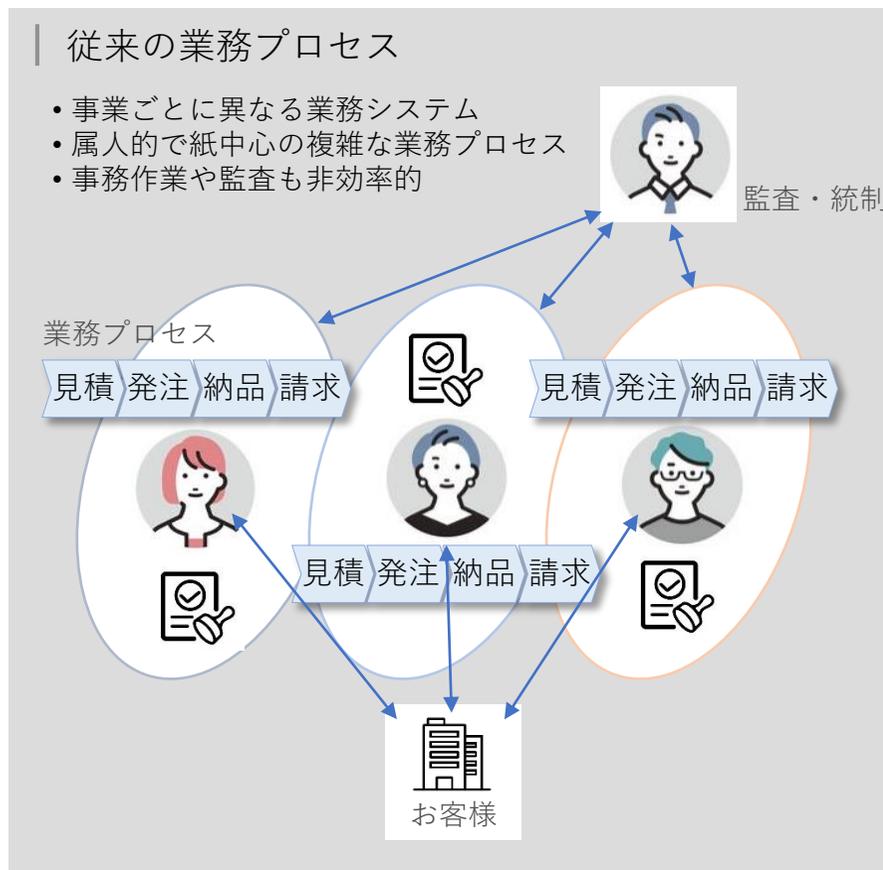
グループ会社管理の強化

業務プロセスオートメーション

社内DXの取り組みを通じ、2大法改正対応（インボイス法、電子帳簿保存法）だけでなく、企業競争力向上に向けた各事業の業務プロセスの標準化および高生産・高品質の取り組みを進めてきました。

IT企業らしく、多角的事業のコアとなるフロントシステムを自動連携することで、属人的な業務を排除した仕組みを構築。

このグループ内連携基盤を軸に、業務アウトソーシングや一元的な監査対応を実現しています。

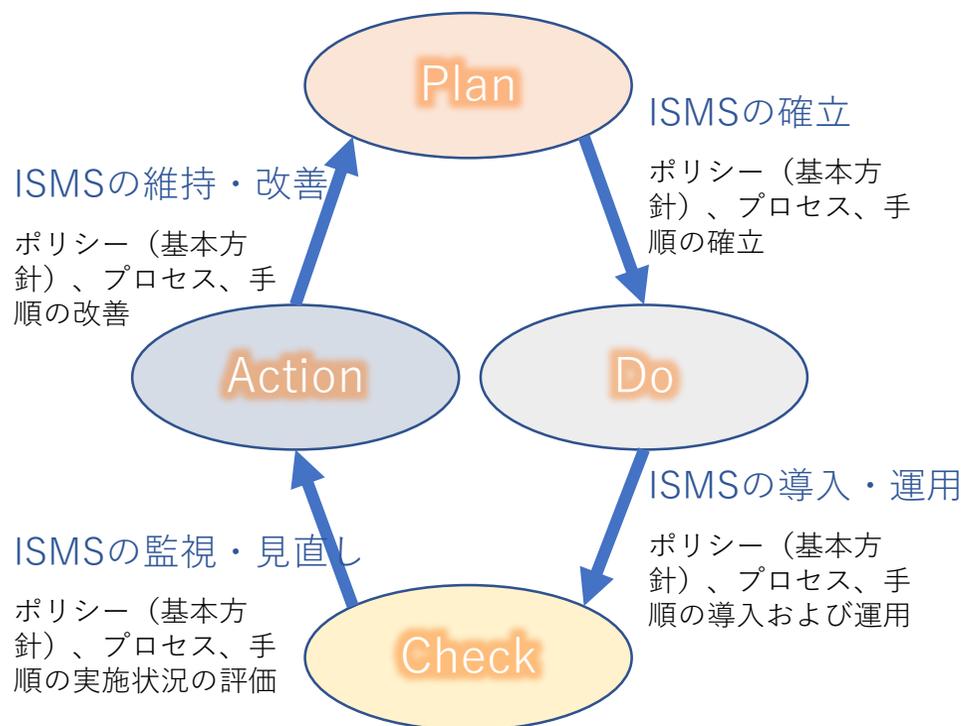


ISO27001認証を取得しています

私達は2005年にISO27001認証を取得し、情報を安全に管理する仕組みを構築しています。
また、事業に合わせて認証範囲の順次拡大を進めています。

個別の技術対策だけでなく、組織マネジメントの観点で自らのリスクを評価し、必要なセキュリティレベルに合わせて策定したプランを組織運用に活かすための全社の推進体制を有しています。

グループ全体でISMS実施サイクルを運用



- リスク管理の仕組みに基づく情報資産の適切な保護
- 情報セキュリティの維持・向上、コンプライアンスの強化
- 取引先・消費者からの信頼感の醸成、他社との差別化
- セキュリティ事故の未然防止、CSR（社会的責任説明）
- 情報保護に関する法令・規制等への対応



SMART VALUE
Hospitality First