

# 株式会社スマートバリュー

## 第3次中期経営計画（ローリング版）

第77期：2023/7～第79期：2026/6

株式会社スマートバリュー  
(証券コード：9417)

2023.8.14



SMARTVALUE  
Hospitality First

01 歴史と位置づけ

02 企業概要と事業戦略

03 中期経営計画

04 APPENDIX

01

# 歴史と位置づけ

創業から95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。

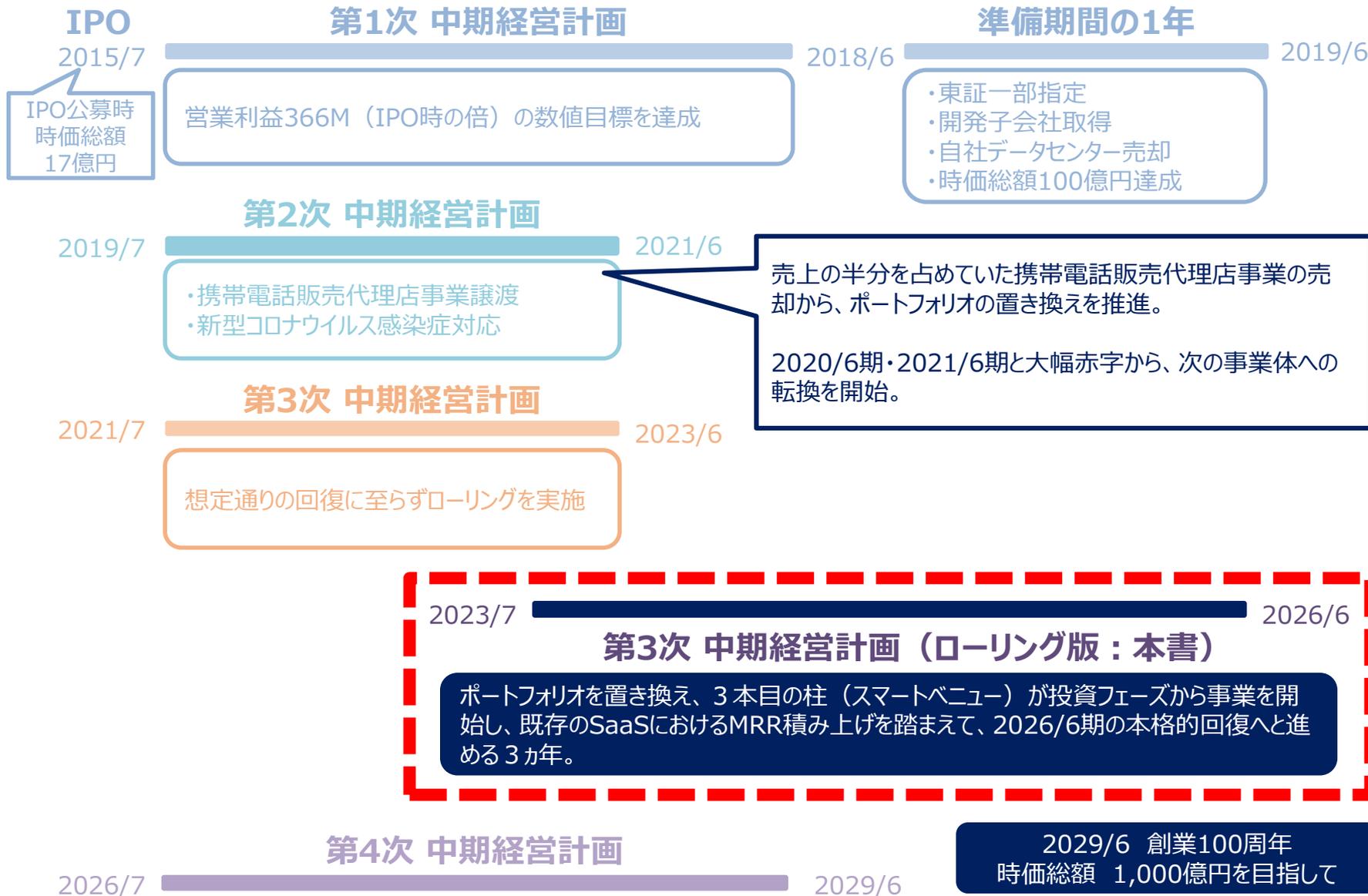
それを支えてきた携帯電話販売事業も同じく30年の歩みを2020年終了。

コロナ禍もあり厳しい時期でもありますが、確実に事業ポートフォリオの入れ替えを進めており、この3カ年はそれを成果にする重要な位置づけ。

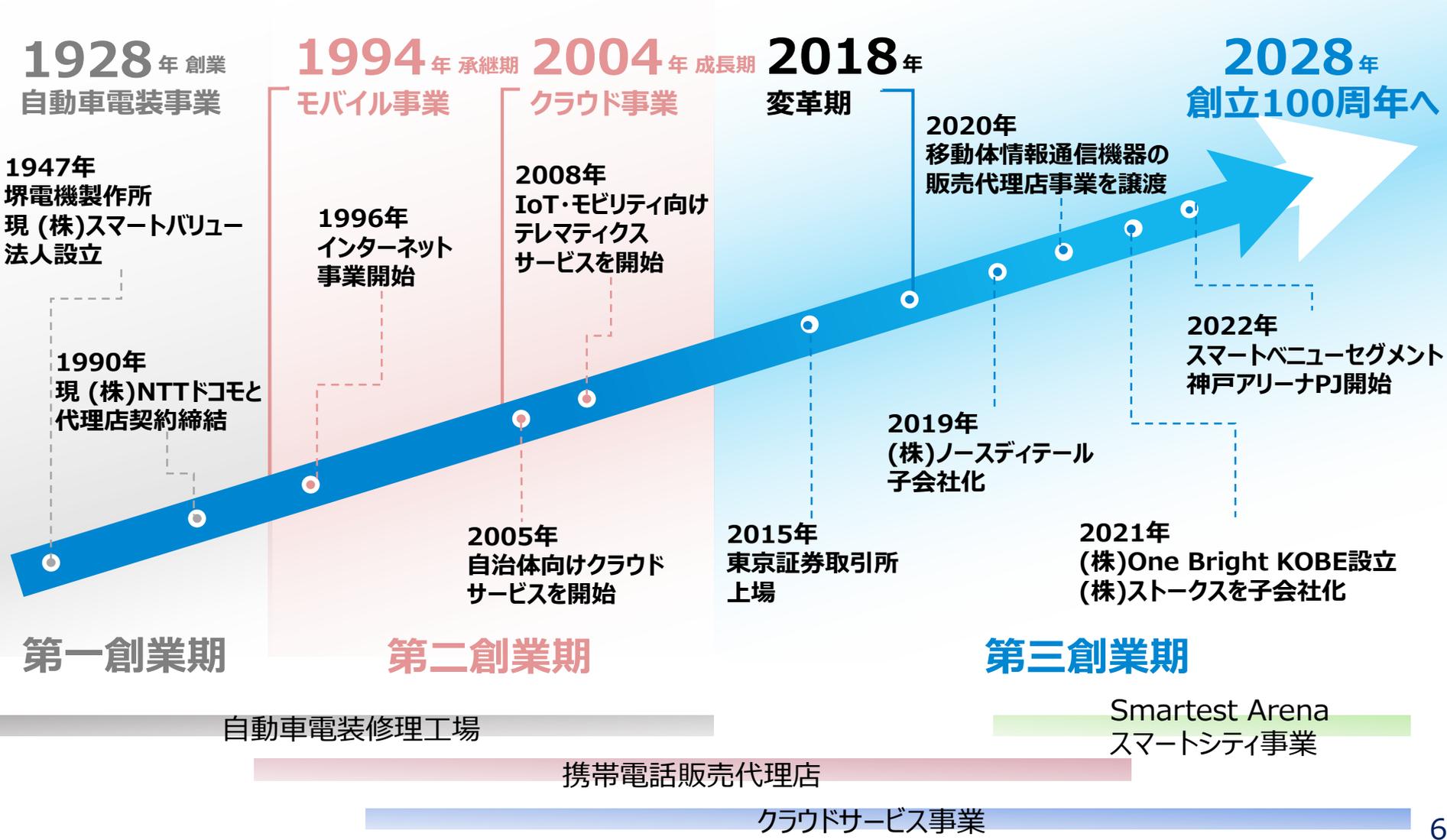
今後30年成長を継続できる事業領域・構造へとシフト。

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。



## 創業95年目 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！



02

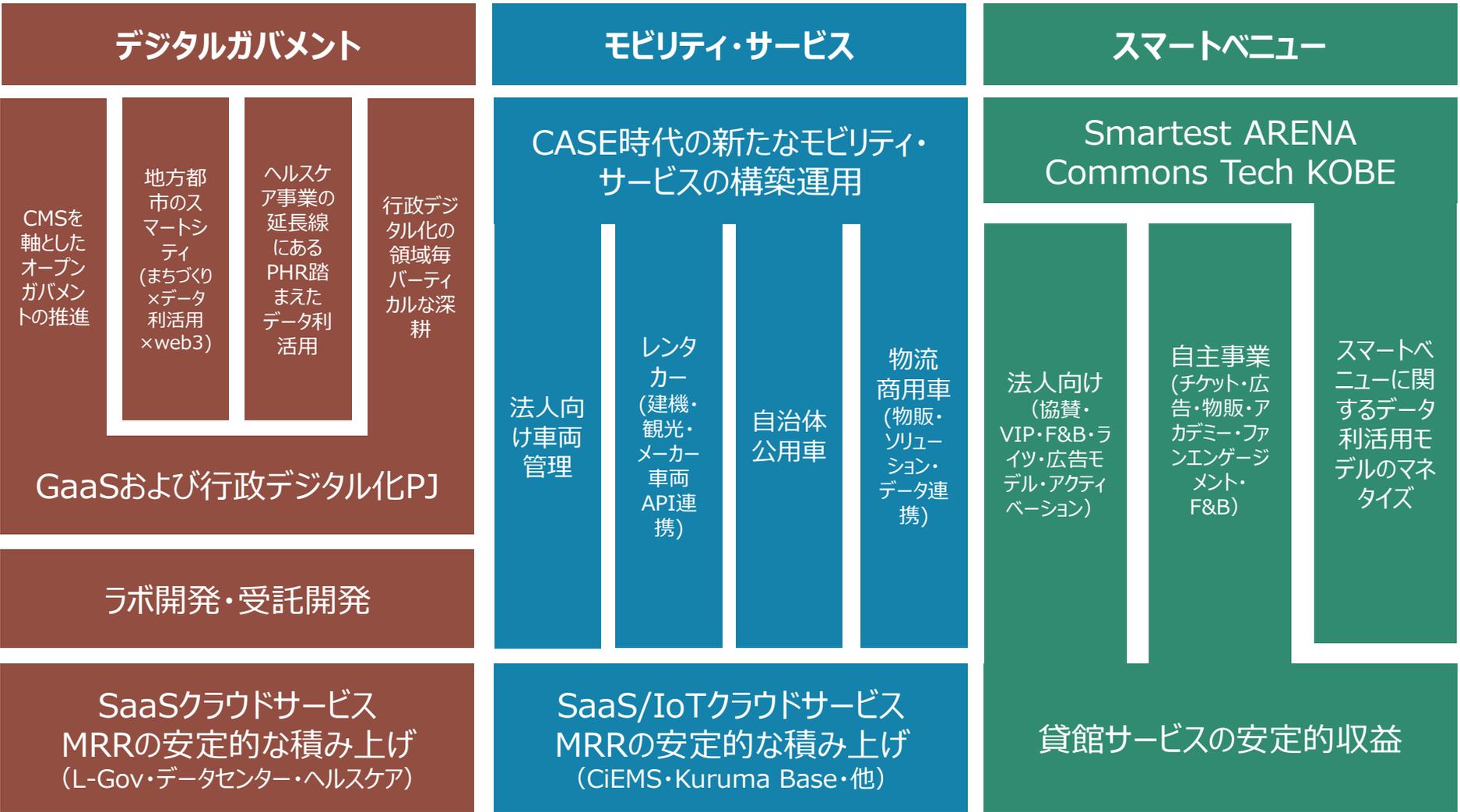
# 企業概要と 事業戦略

創業95年目のITベンチャー！町工場の3代目から**事業承継と業態転換**を図る。  
 まだまだ発展途上ですが、クラウドサービスおよびその先のデータ駆動やコモンズテックを社会に実装する主体者として**21世紀以降の社会インフラを担う事業**を推進します。

|         |   |
|---------|---|
| 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    | 278人（2023/6月末時点）グループ社員含む  |
| 本社      | 大阪府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）                                 |
| 連結子会社   | 株式会社ノースディテール（札幌市）<br>株式会社One Bright KOBE（神戸市）<br>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                                   |

| 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<br>ガバメント  | スマートバリュー<br>デジタルガバメント事業<br><br>ノースディテール | SaaS<br>プラットフォーム<br><br>ラボ開発                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 行政デジタル化</li> <li>● 自治体専用CMS</li> <li>● オンライン手続サービス</li> <li>● データ連携・解析</li> <li>● ソフトウェア開発</li> </ul>                 | <br><br><small>Government as a Service</small><br><b>Open-gov Platform</b>             |
| モビリティ・<br>サービス | スマートバリュー<br>モビリティ・サービス事業                | SaaS/IoT<br>プラットフォーム<br>受託開発<br>機器販売                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 社用車運行管理</li> <li>● モビリティIoTプラットフォーム</li> <li>● カーシェアプラットフォーム</li> <li>● 安全運転支援機器販売</li> <li>● IoT/ソフトウェア開発</li> </ul> | <br><small>Car Intelligence Energy Management System</small><br><br><b>Kuruma Base</b> |
| スマート<br>ベニュー   | One Bright<br>KOBE<br><br>ストークス         | ハード貸館<br>ソフトスポーツ・エン<br>ターテイメント<br>ホスピタリティ<br>まちづくりDX | <ul style="list-style-type: none"> <li>● スタジアムアリーナ運営</li> <li>● コモンズテックKOBE</li> <li>● プロスポーツクラブ運営</li> </ul>  | <br>   |

既存特定領域向けSaaSによる**月次経常収益（MRR）の積み上げ**と、アーリーナ事業の**安定的貸館収益の獲得**をベースとして、さらにパーティカルなアプリケーションをクラウドサービスとして展開し、そこで取得しているデータを**スマートシティモデルへと実装**していきます。



## 当社の全体戦略

21世紀以降の社会システムとして、**フィジカルとデジタル（ネットワークを通じたサイバー空間）が融合したモデル**を社会実装していく。

そのためのクラウドサービスによるストック収入積み上げと、並行してデータ取得を実現し、さらにデータ連携基盤を踏まえたスマートシティ領域へのアプローチを実践。

## 当社のリソース

### デジタルガバメント 事業領域

全国350以上の地方自治体・公共団体にCMSを提供。

全国の自治体とのタッチポイントのほか、アクセシビリティに配慮した開発が可能。

### モビリティ・サービス 事業領域

約27,000台以上の車両へ自社IoTサービスを導入。

膨大なIoTデータを蓄積し、様々な業界へサービス導入を推進。

既存サービスによる着実な収益獲得

## 事業戦略

従来のデジタルガバメント、モビリティ・サービス事業に加え、アリーナビジネスを中心としたスマートベンチャー事業の3領域で全体戦略に準じた事業展開へ

### デジタルガバメント 事業領域



行政DXの推進

### スマートベンチャー 事業領域



神戸アリーナ（仮称）

### モビリティ・サービス 事業領域



サステナブルな社会への貢献

これらを通じて  
当社のミッション（歴史に残る社会システムを創造）の実現へ

## 全体状況

### 目標KPIは未達ながらも、行政デジタル化の流れを受けて好調に推移 CMSを中心に自社サービスのシェアが拡大 広報コンクールにおいても好評価を受け、2サイトが受賞

# ガブクラ

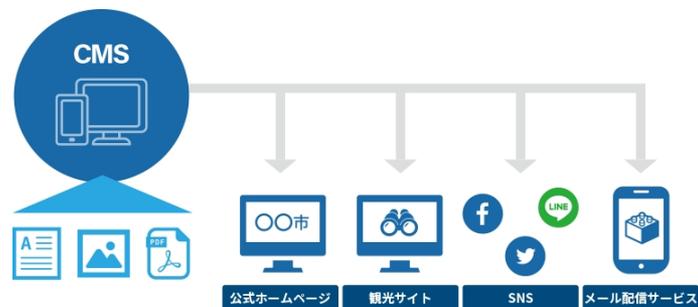
自治体DX オープンガバメントにおける透明性、参加、連携の社会実装を推進するための自治体向けCLOUD SUITE「ガブクラ」。

オープンガバメントにおける“透明性”を推進する地域情報プラットフォーム「SMART L-Gov」、住民と自治体をオンラインでつなぎ“参加・連携”を促すオンライン行政プラットフォーム「GaaS」、スマートシティ・スマートエリア向けデータ活用基盤「Open-gov Platform」の3つのプラットフォームによって構成される「ガブクラ」で、スマートバリューは持続的かつ民主的なまちづくりを推進します。

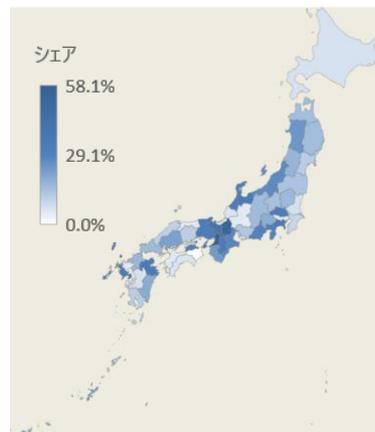


## SMART L-COV（スマートエルガブ）

高シェアを維持する自治体向けCMS  
全国**350**以上の地方自治体・公共団体へ導入



## 都道府県別のシェア状況



## 令和5年度も広報コンクール受賞!



総務大臣賞（特選）  
及び読売新聞社賞  
福岡県久山町  
(<https://www.town.hisayama.fukuoka.jp/>)

入選  
神奈川県寒川町  
(<https://www.town.samukawa.kanagawa.jp/>)

## 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  
公共施設予約や、来訪者エンゲージメントの向上施策など特定領域のノウハウ獲得

## オンライン行政P/F

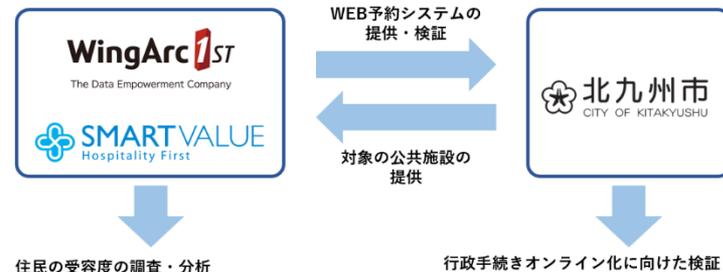
2022年12月  
大阪府泉佐野市  
手続き検索サイトリリース



## 行政DX実現の自治体SaaSの提供へ

北九州市で施設予約の  
DX化の実証実験

2022年11月  
資本提携先でもあるウイングアーク1  
st株式会社と共同で、北九州市の  
公共施設予約のDX化に関する実証  
実験を実施。



## 北海道北見市との連携協定

2023年5月  
「書かない窓口」の先行的な実践で行政DXの  
先頭を進む北海道北見市と、企業立地連携  
協定を締結。  
スマートバリューとノースディテールにて、北見ハイ  
テクパーク内の共創型オフィス「KITFRONT」に  
事業所を開設。  
北見市及び市内の事業者・市民向けのDX推  
進や市民エンゲージメント向上のための施策を  
展開する。

## 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><b>デジタル社会の実現に向けた重点計画</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6月9日に閣議決定</li> <li>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</li> </ul> | <p><b>行政向けデジタルマーケットプレイスがリリース</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>行政・自治体のためのカタログサイト</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <p><small>【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）<br/> <a href="https://www.digital.go.jp/councils/procurement-reform/d7917b18-7475-4b60-9199-ff252a463ce2/">https://www.digital.go.jp/councils/procurement-reform/d7917b18-7475-4b60-9199-ff252a463ce2/</a></small></p> | <p><b>ガバメントクラウドへの移行期限</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>政府共通のクラウドサービスの利用環境</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <p><small>【参考】デジタル庁：ガバメントクラウド<br/> <a href="https://www.digital.go.jp/policies/gov_cloud/">https://www.digital.go.jp/policies/gov_cloud/</a></small></p> |
| 当社戦略 | <p><b>自治体との連携協定等の拡大</b></p> <p>特定業務領域のノウハウ獲得</p>   | <p><b>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</b></p> <p>公募調達に依存しないビジネスモデルの構築</p>  | <p><b>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</b></p> <p>一気通貫型の行政DXの実現を目指す</p>   |

## 全体状況

**KPIの回復が遅れているが、MRRは、前年対比120%の伸長**  
**民間企業向けの独自サービスの開発受託などが推進**  
**さらに地方自治体の公用車にも展開を開始**

## 自社プラットフォームを活用した戦略

テクノロジーを用いて  
 サステナブルな  
 社会の実現へ

低炭素社会  
 の実現

業務の効率化

交通事故の  
 ない社会

制約のない  
 移動の実現



### ソフトウェア

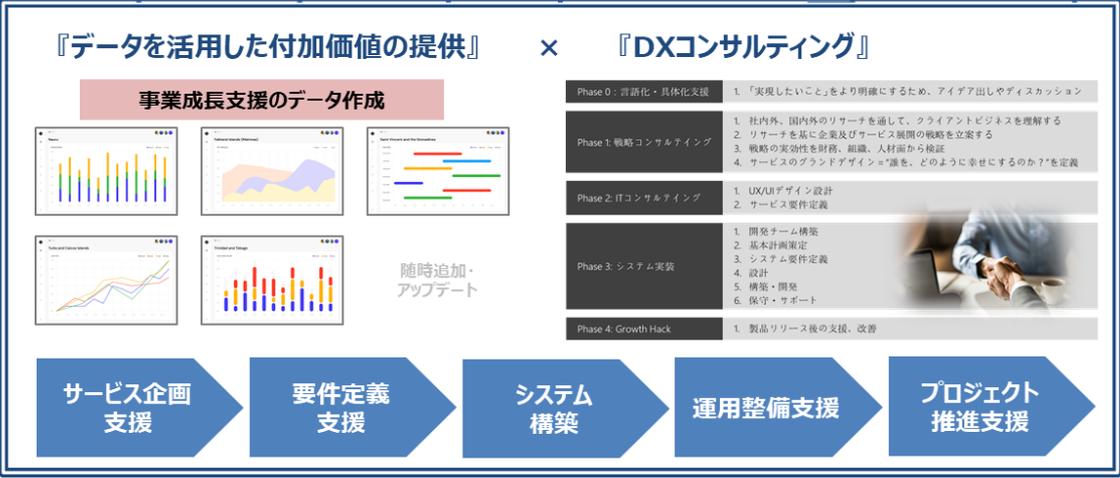
- ・クルマツナグプラットフォームやKurumaBaseなどの長年の経験
- ・自動車メーカーなどと培ってきたノウハウ

### ハードウェア

- ・デバイスの選定からプラットフォームへのつなぎ込みまで一貫通貫した対応実績
- ・機器メーカー出身者など経験豊富なメンバー

### 営業支援

- ・リース業界やシェアリング業界の出身者など多数
- ・1,000台規模のお客様の車両管理DX化支援の実績



サービスプラットフォーム

Mobility IoT プラットフォーム

クルマツナグプラットフォーム

Mobility シェアリング プラットフォーム

クルマベース

## 全体戦略

自社IoTサービスは全国約27,000台の車両へ展開し、交通事故の削減に寄与  
膨大なIoTデータを蓄積し、それらの利活用を推進  
レンタカー事業者や地方自治体との提携も進め車両台数の適正化やEV化を推進し  
持続可能な社会の実現に貢献する

## 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

2023年8月4日時点、月間 **4,137,703,050** 件の走行データを取得。

月間あたりの走行距離は **22,061,814** km となっております

この距離は地球 **551.5** 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



## サステナブルな社会の実現へ



### 香川県三豊市との連携協定

2023年2月  
自治体DXの実態的な推進のため、自治体が抱える課題や方針を十分に理解し、新たなサービス開発を進めていくために、2023年2月21日、当社と香川県三豊市、ソフトバンク株式会社の三社で「自治体DXの実現に向けた連携協定」を締結。公用車管理や施設予約のDXについてPoCを推進。

### 徳島市との公用車シェアリング

2023年3月  
スマートレンタカーシステムで業務提携を締結しているスカイモビリティのほか、スカイレンタカー四国、日産サティオ徳島と共同で徳島市の公用車のシェアリングの実証実験を開始。  
効率的な公用車の利用を通じて環境負荷低減を目指すほか、災害時の緊急物資運送手段としての活用も検討。



## J-ウィングレンタリース（現スカイモビリティサービス）と業務提携

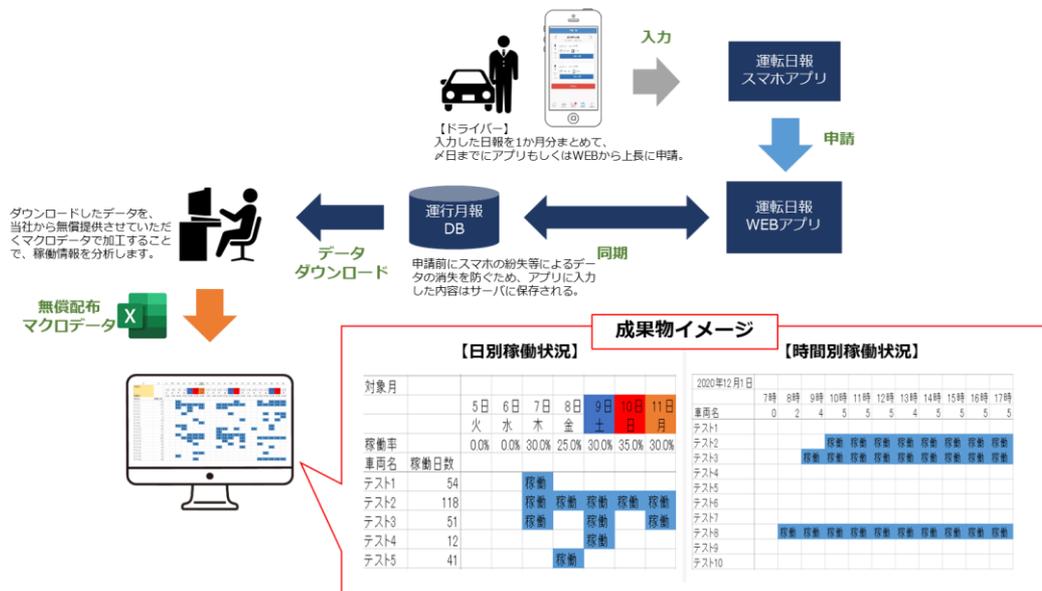
スマートバリューが開発・運営するシェアリングプラットフォーム「Kuruma Base」を活用し、非接触非対面を中心に新たなレンタカーサービスとして「スカイレンタカー・スマートサービス」を展開するJ-ウィングレンタリース（現スカイモビリティサービス）と業務提携を実施。本提携での取り組みにより、1年後に150台の展開、3年後に1,000台の展開を目指します。



## 公用車DX推進のサポート支援実施（例：三豊市 他）

スマートバリューが開発・運営するモビリティに特化したIoTプラットフォーム「クルマツナグプラットフォーム」を活用し、クルマの走行データやドライバーが入力するアプリケーションのデータから、公用車の適正台数化や運行日報の業務効率化の実現を推進しています。

更には、今後、自治体が進める移動手段の転換による脱炭素化の推進のためのEVを含む次世代自動車への乗換計画のサポートも行っていきます。



## 全体戦略

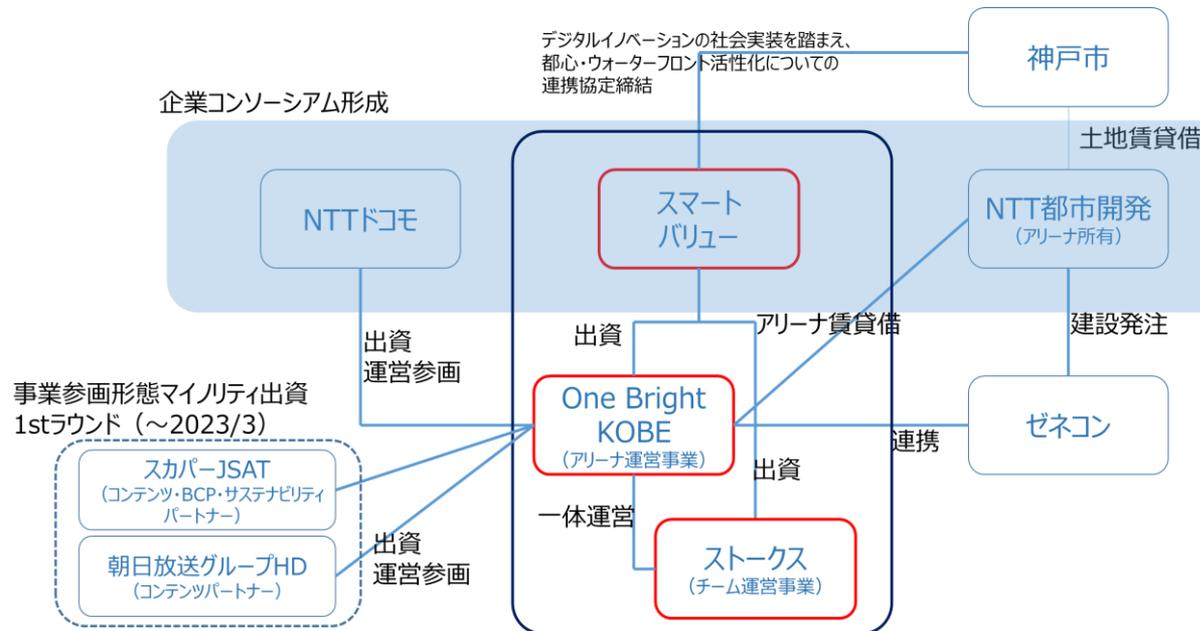
「この世界の心拍数を、上げていく。」を、コンセプトに、成長産業であるスタジアム・アリーナ改革の実現と、スマートベニューの社会実装を様々なステークホルダーと連携し推進中。

## アリーナ概要



|      |             |
|------|-------------|
| 施設名称 | 神戸アリーナ（仮称）  |
| 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



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、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！  
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！



アリーナアプリを  
活用した回遊性促進



地域限定デジタル  
クーポンによる送客



データ分析による  
地域活性化

## 民設民営



公設体育館ではない、新しい  
民設アリーナビジネスモデル

## 新しいまちづくり



データ連携基盤を活用した  
スマートシティの社会実装

## コンテンツ一体運営



バスケットボールや音楽興業などコンテンツを自主開発  
市民エンゲージメント（ファン）と共感のビジネス

## 神戸市との連携協定

2022年8月5日、神戸市とスマートバリューが「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



神戸アリーナ（仮称）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

神戸アリーナ（仮称）では、来訪者や市民向けのアリーナアプリを新設し、公共交通機関による来訪者へのインセンティブ付与や周辺店舗とのイベント情報の連携など、都心・ウォーターフロントエリアの回遊性を高めるための取り組みを行うとともに、来訪者や市民一人ひとりにあわせた最適なサービスの展開を予定しています。

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

神戸アリーナ（仮称）にお越しいただくことが難しい方が、メタバース上でリアルイベント参加を体感いただけるような仕組み等を検討します。神戸アリーナ（仮称）で新設するアリーナアプリを用いて、一人ひとりに合わせた最適なサービスや、新しい観戦体験を提供できるデータ連携基盤の構築を推進しています。これらの社会実装を実態的に推進していくため、令和4年秋に、都心・ウォーターフロントエリアの未来づくりに向けた価値創造を共創いただける民間企業や大学等とともに共創プログラムを立ち上げます。

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

アリーナアプリは、CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理システム）と連携し、一人ひとりとのエンゲージメントを可視化します。また、可視化したエンゲージメントを、NFT（Non-Fungible Token：非代替性トークン）を使って価値化することを検討します。

### 協定項目

## 協創パートナーシッププログラム

2023年4月にアリーナの新築工事が着工し、同月より神戸アリーナプロジェクトのビジョンにご賛同いただいた企業の皆様と「協創パートナーシッププログラム」の契約締結を開始しています。



朝日放送グループホールディングス株式会社  
株式会社ベストイ

ABC

Bestie

映像制作メディアの知見を活かした新たな感動体験の創出やアリーナ主催イベントの共同企画



スカパーJSAT株式会社

コンテンツ共同開発・宇宙事業の活用による災害時の緊急回線確保・サステナブルな取り組み

ウイングアーク1st株式会社

WingArc 1ST  
The Data Empowerment Company

アリーナを基点としたデータ活用におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）の創出



シナジーマーケティング株式会社

CRM領域におけるデジタルマーケティングを活用した利便性向上・地域活性化施策の協創

まだこの国にないビジネスモデルのため、前例と比較しにくいですが、米国では日本公設アリーナ（売上高約28億円）と同規模であるにも関わらず、売上高約400億円のアリーナもある。

2026年6月期には年間を通して事業を実践するが、この収益の蓋然性が重要。前期には投資が膨らみ、開業前から売上計上ができるライセンス上のスタートが遅れたが、ここへきて順調に実績を獲得中。

## スマートベニューセグメント (2026年6月期)

|      |        |
|------|--------|
| 売上高  | 約37億円  |
| 営業利益 | 約3.6億円 |

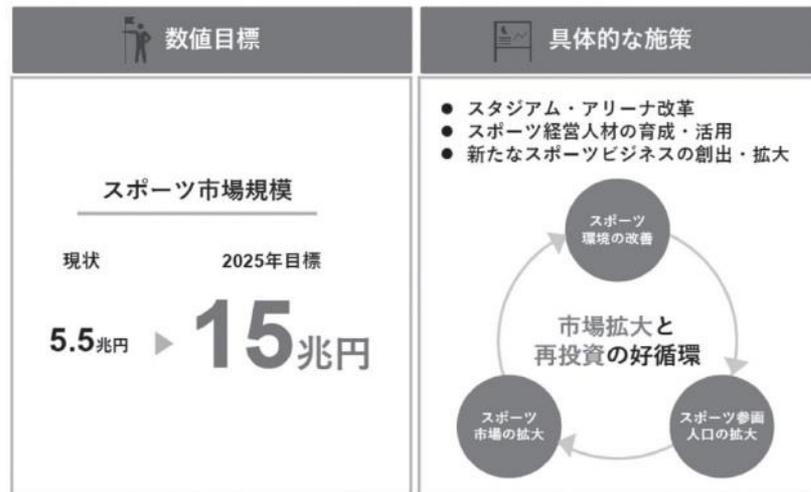
| 売上項目               | 考え方                               | 蓋然性  | 2026/6期に想定される売上比率 |
|--------------------|-----------------------------------|--|-------------------|
| 貸館サービス             | アリーナ本番稼働、準備日パーク貸出など               | 2025/4～9の需要調査において週末すべて埋まる。                           | 46%               |
| ホスピタリティサービス        | VIPフロアサービス                        | まだサービスメニュー検討段階だが、すでに申し込み複数アリ。                        | 6%                |
| ライセンス・広告           | B2Bでの協賛・アクティベーションや協創パートナーシップ、広告事業 | すでに収益獲得が進み始め、若干の遅れはあったがここへきて順調な進捗。                   | 11%               |
| テナント・Food&Beverage | 飲食などテナントリーシングや自主飲食など              | 大きなリスクはなく、他施設のケースを踏まえて貸館獲得できれば問題なくクリアできる規模。          | 11%               |
| 自主事業 (ストークス含む)     | 主催興行全般                            | 2025/4～の万博との相乗効果も期待できる自主事業とストークスの最低限の収益を計上するコンサバな計画。 | 26%               |

公設と民設の圧倒的な違いはあるが、既存公設施設の業績と比較。  
 Aホール・Bアリーナ共にコロナ前は年間稼働率90%以上の水準であり、施設不足が足かせとなり、スポーツやライブエンターテイメントの市場成長の阻害にもなっている。（特に関西は不足顕著）  
 政府のスタジアム・アリーナ改革においては、この分野を成長産業と位置付け、欧米で活況な同市場を国内においても活性化させるべく推進中。（現在全国で100か所近い新設・改修などの計画あり）

| スマートベニューセグメント<br>(2026年6月期) |        | 公設Aホール<br>(2023年3月期) |       | 公設Bアリーナ<br>(2020年3月期) |       |
|-----------------------------|--------|----------------------|-------|-----------------------|-------|
| 売上高                         | 約37億円  | 売上高                  | 約23億円 | 売上高                   | 約26億円 |
| 営業利益                        | 約3.6億円 | 営業利益                 | 約11億円 | 営業利益                  | 約12億円 |

## スポーツの成長産業化

スポーツで「社会」を変える！



(出典：スポーツ庁：スポーツ基本計画の解説, 18頁)

出典：スポーツ庁2018

## 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

### 現状



単機能型  
行政主導  
郊外立地  
低収益性

### 目指す姿



→ 多機能型  
→ 民間活力導入  
→ 街なか立地  
→ 収益性改善

「スマートベニュー®」  
(株) 日本政策投資銀行

### 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**

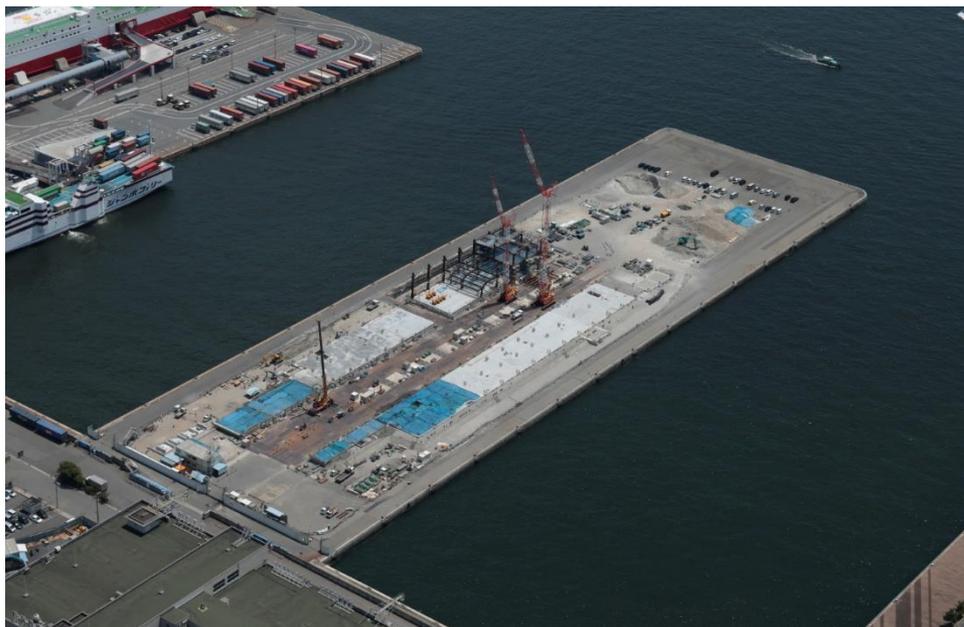
### スタジアム・アリーナ改革による地域への効果

- **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存続
- **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

## 神戸アリーナ（仮称）建設状況（2023年7月末時点）

2025年4月に着工した工事は順調に進捗中。  
震災から30年の節目で且つ大阪・関西万博開催の  
2025年4月開業を目指します。

神戸ウォーターフロントにおける中核的施設となる  
アイコン的な存在であり、新たな神戸の象徴となる  
よう取り組みます。



フィジカルとデジタルが融合した社会システムの提供を目指すという全体戦略の実現に向けて、専門性や独自の強みを持つ様々なアライアンスパートナー様と連携し、積極的に各プロジェクトを推進します。

| デジタルガバメント事業領域  | スマートベニュー事業領域                                 | モビリティ・サービス事業領域  |
|--|--|---|
| WingArc 1ST<br>The Data Empowerment Company<br>自治体向けSaaSの共同企画・開発 | データ活用に依る利便性向上                                | TDBCへの参画  |
| SynergyMarketing<br>自治体向け観光CRMの検討                                | デジタルマーケティング・CRM                              | スカイレンタカー<br>多様なサービスニーズへの対応<br>脱炭素社会実現のためのEV推進<br>店舗業務の省力化<br><br>徳島市<br>Tokushima City<br>公用車カーシェアによる資産の効率化 |
| SAKURA internet<br>自治体向けSaaSの共同企画の検討                             | スガパーJSAT<br>コンテンツ・BCP・サステナビリティ               |   |
| 北見市<br>住民エンゲージメント向上<br>行政DX推進                                    | ABC Bestie<br>コンテンツ・イベントの共同企画                |   |
|  | KOBE CITY of DESIGN<br>都心・ウォーターフロントエリアの未来づくり | 三豊市<br>公用車管理のDXの検証  |

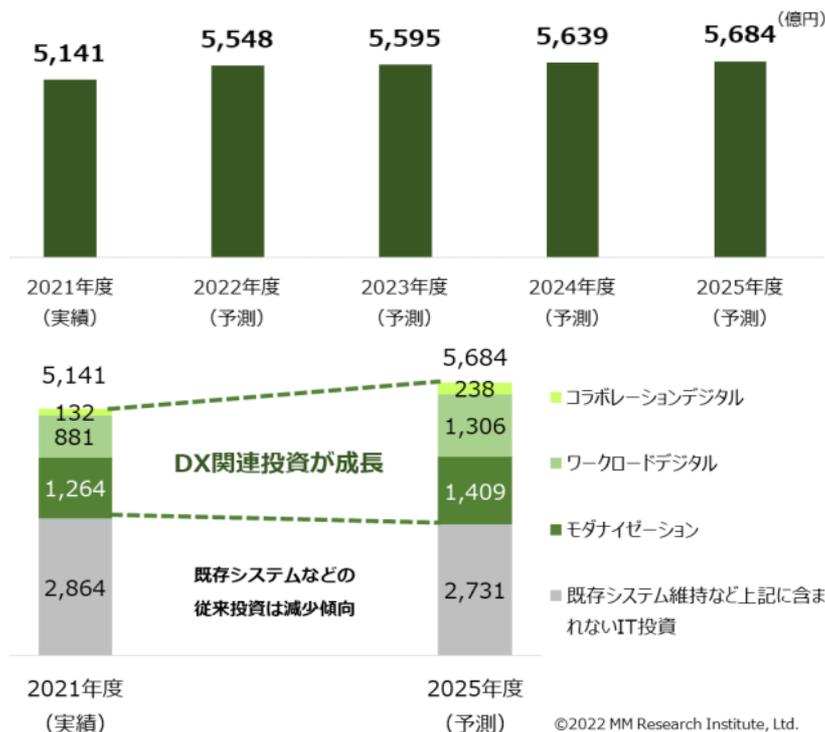
今後の事業展開について、下記の通り検討をしております。  
公開可能なもののみを記載していますので、スマートバリューグループのミッションの実現に向けてアライアンスパートナーとの連携を行いながら、積極的に推進します。

|                        | 76期 2022/07～                             | 77期 2023/07～  | 78期 2024/07～         | 79期 2025/07～        |
|------------------------|--|---|----------------------|---------------------|
| デジタル<br>ガバメント<br>事業領域  |  | 2023/05 北見市連携協定   | 北見事業所開業、北海道エリアでの体制強化 |                     |
|                        | 2022/11 GaaSマイナ連携開始                      | オンライン行政P/F GaaSの外部アライアンス強化、提供サービスの拡大<br>スマートシティ・タウン向け 住民連携サービスの開始 |                      |                     |
|                        | 2022/10 北九州市施設予約DX                       | 自治体とのPoC、連携協定の拡大  | 自治体向け 行政DX SaaS提供    |                     |
| モビリティ・<br>サービス<br>事業領域 | 2021/12 整備事業向けDXシステム開始                   | IoTデータを活用したDX支援・サービス開発（物流業界向け・テレマティクス保険・特殊車両・建機等…）                |                      |                     |
|                        | 2022/12 スカイモビリティと業務提携                    | レンタカー店舗の効率化、EV導入推進の共同展開   |                      |                     |
|                        | 2023/02 三豊市と連携協定<br>公用車DXの実証実験           | 公用車DXの実証実験拡大、サービス化の検討   |                      |                     |
|                        | 2023/03 徳島市と公用車<br>カーシェアの実証実験を開始         |   |                      |                     |
| スマート<br>ベニュー<br>事業領域   | 2021/3 神戸市の公募にて優先交渉権獲得                   | 2023/4 神戸アリーナ着工・工事  | 2025/2神戸アリーナ竣工       | 2026/6 売上規模<br>37億円 |
|                        | 2022/8 神戸市とまちのデジタルイノベーション実装に向けた連携協定締結・実装 | 2025/4神戸アリーナ開業<br>事業提供開始  |                      |                     |

ターゲットとする市場規模について、自治体向けの行政DXの分野においては、2025年度2,738億円の規模を狙います。

行政DXにとどまらず、スマートシティ全体まで広げた場合、2030年度で6兆5,300億円が見込まれているため、神戸アリーナを中心としたスマートベニュー事業を推進することで、ここまでの規模を狙う成長を進めてまいります。

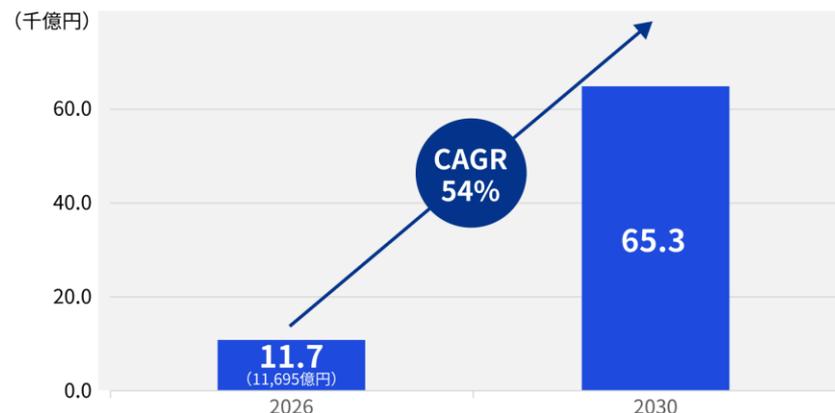
## 自治体ICT投資動向調査



## 行政DX・スマートシティ (都市OS) 国内市場規模

2026年に1兆1700億円

2030年に6兆5300億円まで成長



出典：MM総研「自治体ICT投資動向調査」(2022年3月)  
<https://www.m2ri.jp/release/detail.html?id=543>

出典：KPMGコンサルティング 2030年市場展望と人材要件：行政（行政DX・スマートシティ（都市OS））  
<https://kpmg.com/jp/ja/home/insights/2023/05/hr-strategy-smartcity.html>

03

# 中期経営計画

(第77期：2023/7～第79期：2026/6)

# 第77期～第79期 損益計算書

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2026/6期より本格寄与。

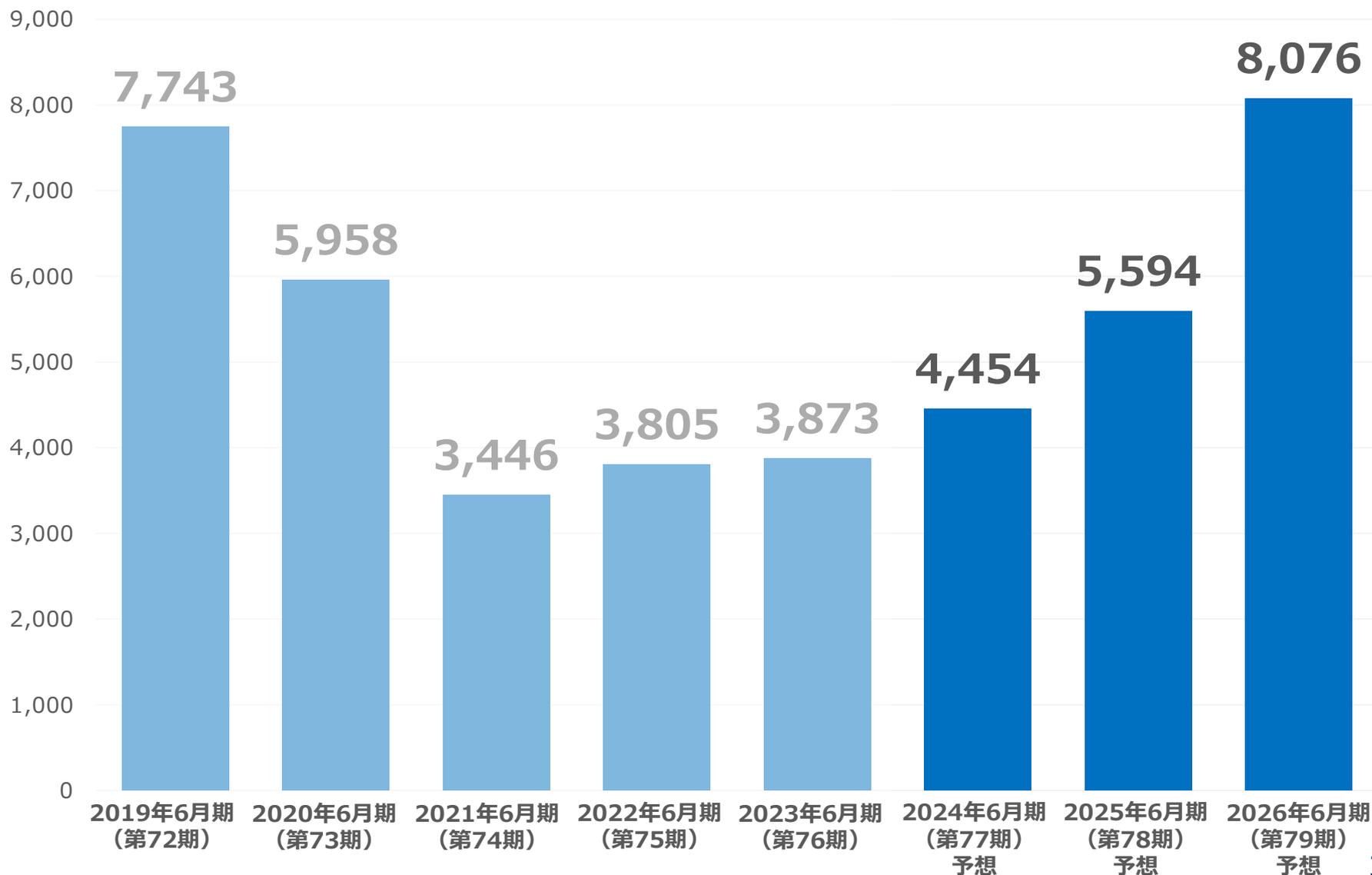
(単位：百万円)

|            |      | 2023年6月期<br>(第76期) | 2024年6月期<br>(第77期)<br>予想 | 2025年6月期<br>(第78期)<br>予想 | 2026年6月期<br>(第79期)<br>予想 |
|------------|------|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| デジタルガバメント  | 売上   | 1,948              | 2,049                    | 2,209                    | 2,371                    |
|            | 営業利益 | 406                | 384                      | 430                      | 396                      |
| モビリティ・サービス | 売上   | 1,555              | 1,658                    | 1,750                    | 1,951                    |
|            | 営業利益 | 288                | 236                      | 244                      | 314                      |
| スマートベニュー   | 売上   | 369                | 746                      | 1,634                    | 3,752                    |
|            | 営業利益 | ▲268               | ▲78                      | ▲25                      | 366                      |
| 管理部門       | 営業利益 | ▲501               | ▲518                     | ▲547                     | ▲574                     |
| 連結全社       | 売上   | 3,873              | 4,454                    | 5,594                    | 8,076                    |
|            | 営業利益 | ▲74                | 23                       | 101                      | 503                      |
|            | 経常利益 | ▲75                | 16                       | 86                       | 459                      |

## 連結全社

2020年の携帯電話販売事業の撤退から、コロナ禍もあり厳しい時期を迎えているが、ポートフォリオ入れ替えも奏功し始め次の展開へ！

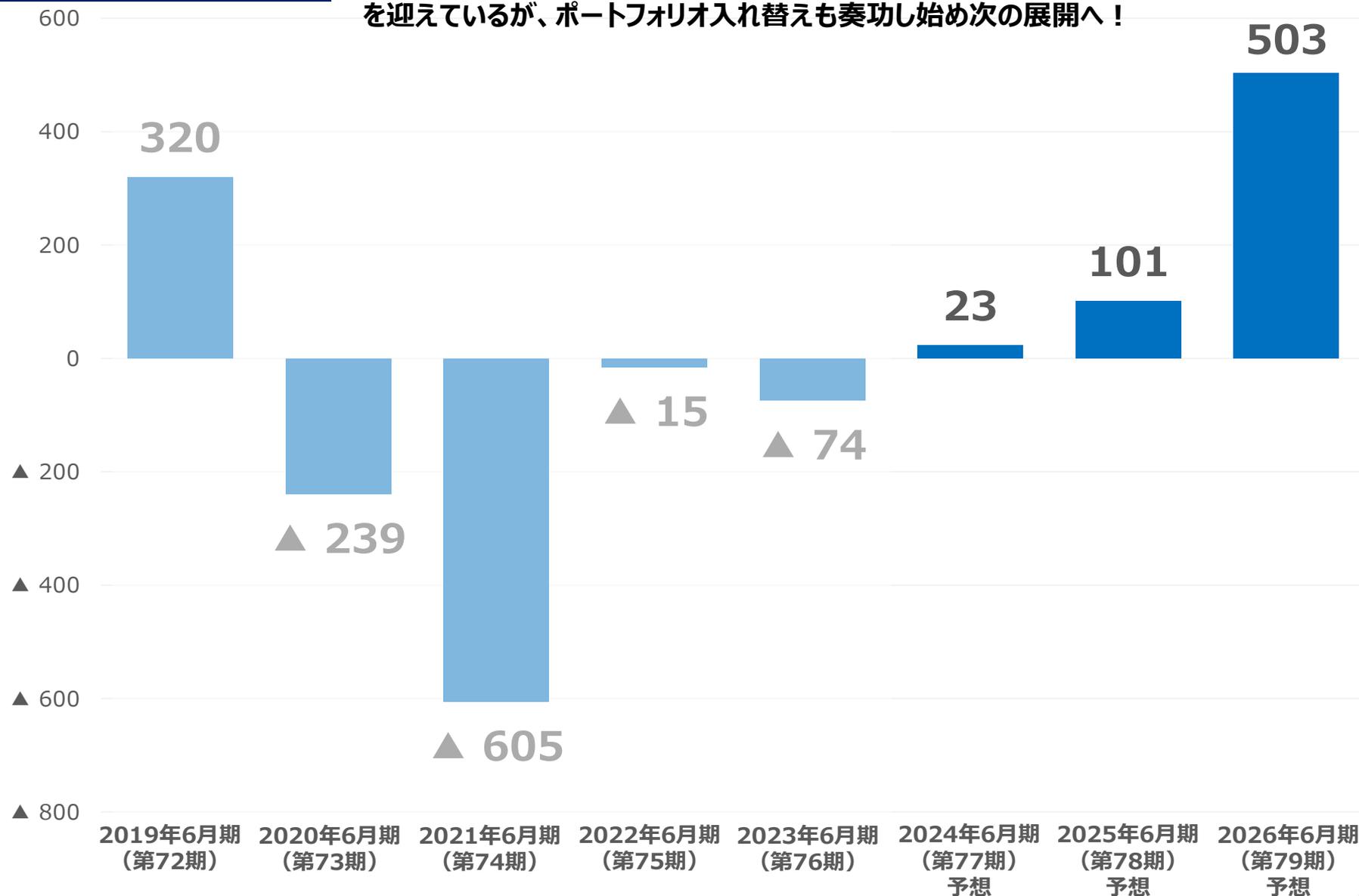
（単位：百万円）



## 連結全社

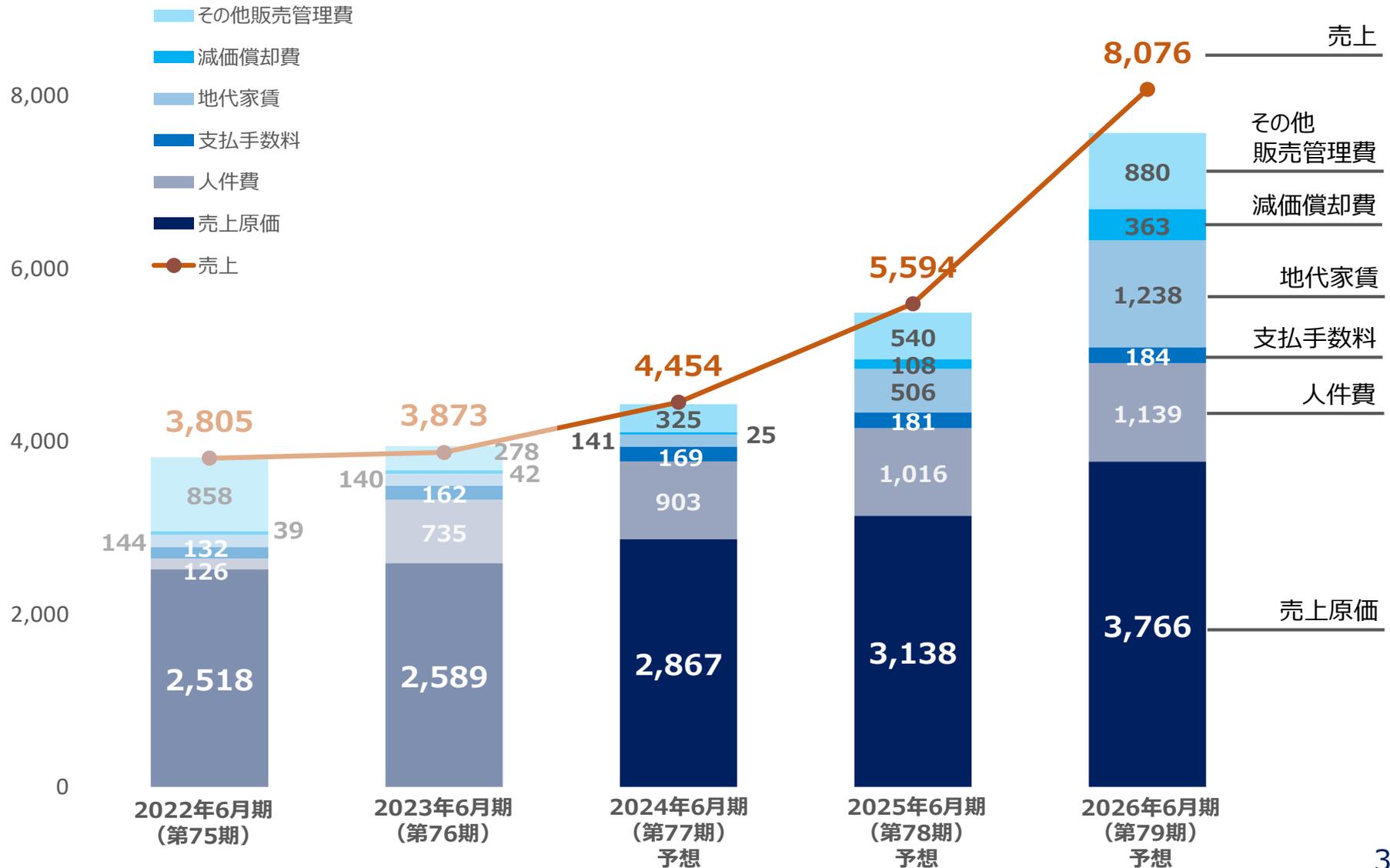
2020年の携帯電話販売事業の撤退から、コロナ禍もあり厳しい時期を迎えているが、ポートフォリオ入れ替えも奏功し始め次の展開へ！

（単位：百万円）



## 連結全社

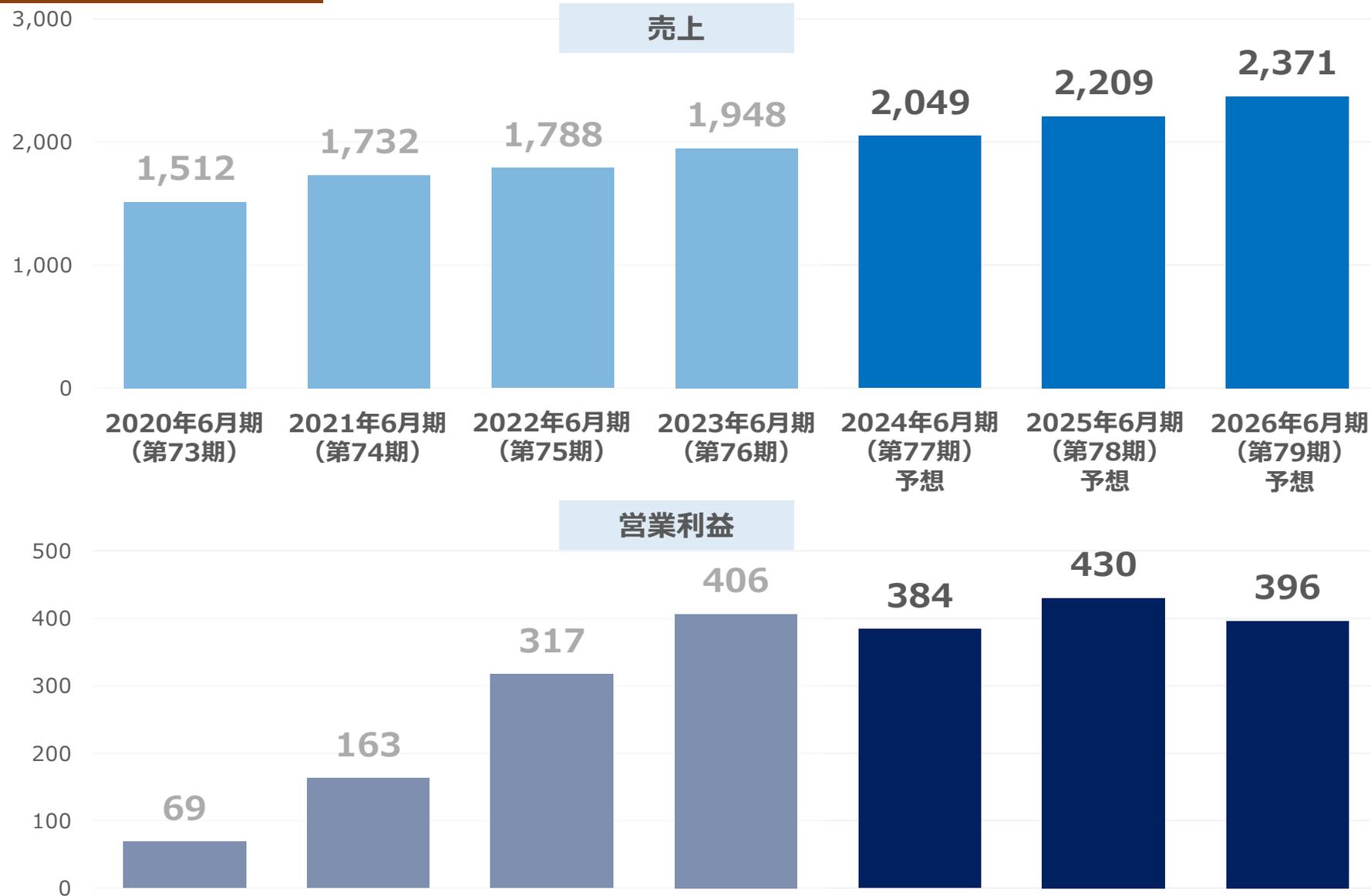
(単位：百万円)



# 売上高・営業利益の推移（デジタルガバメント）

## デジタルガバメント

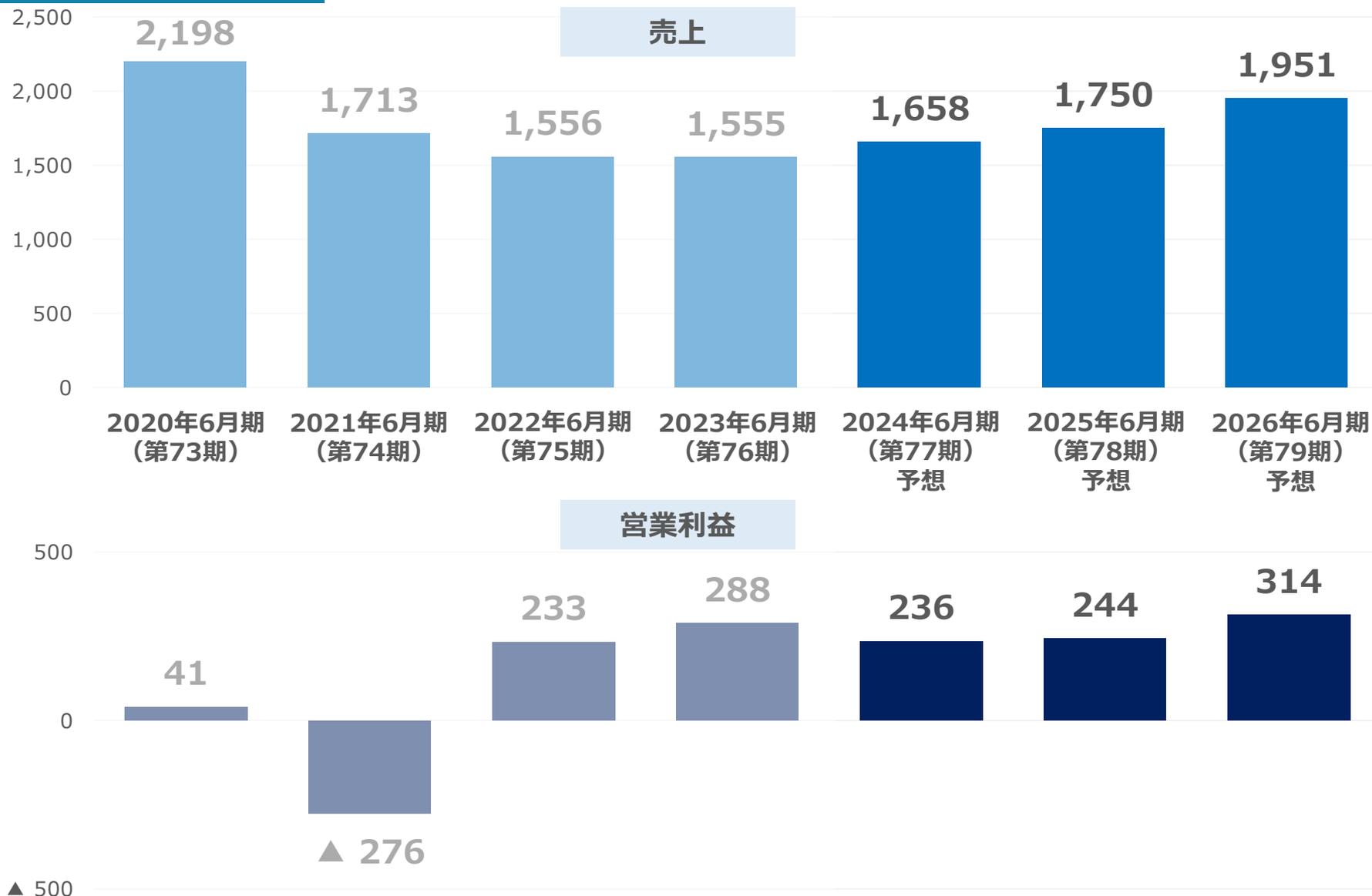
(単位：百万円)



# 売上高・営業利益の推移（モビリティ・サービス）

## モビリティ・サービス

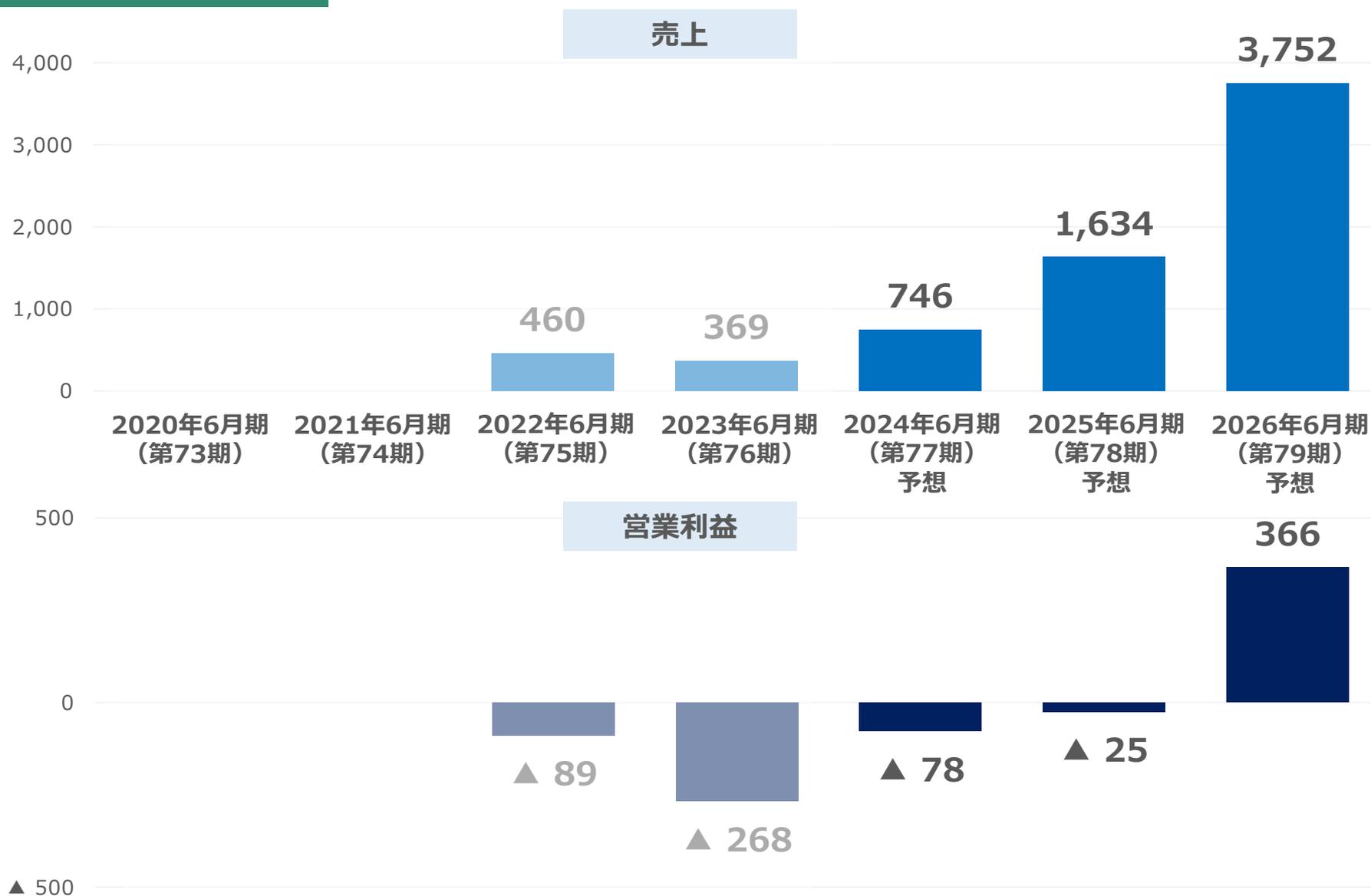
(単位：百万円)



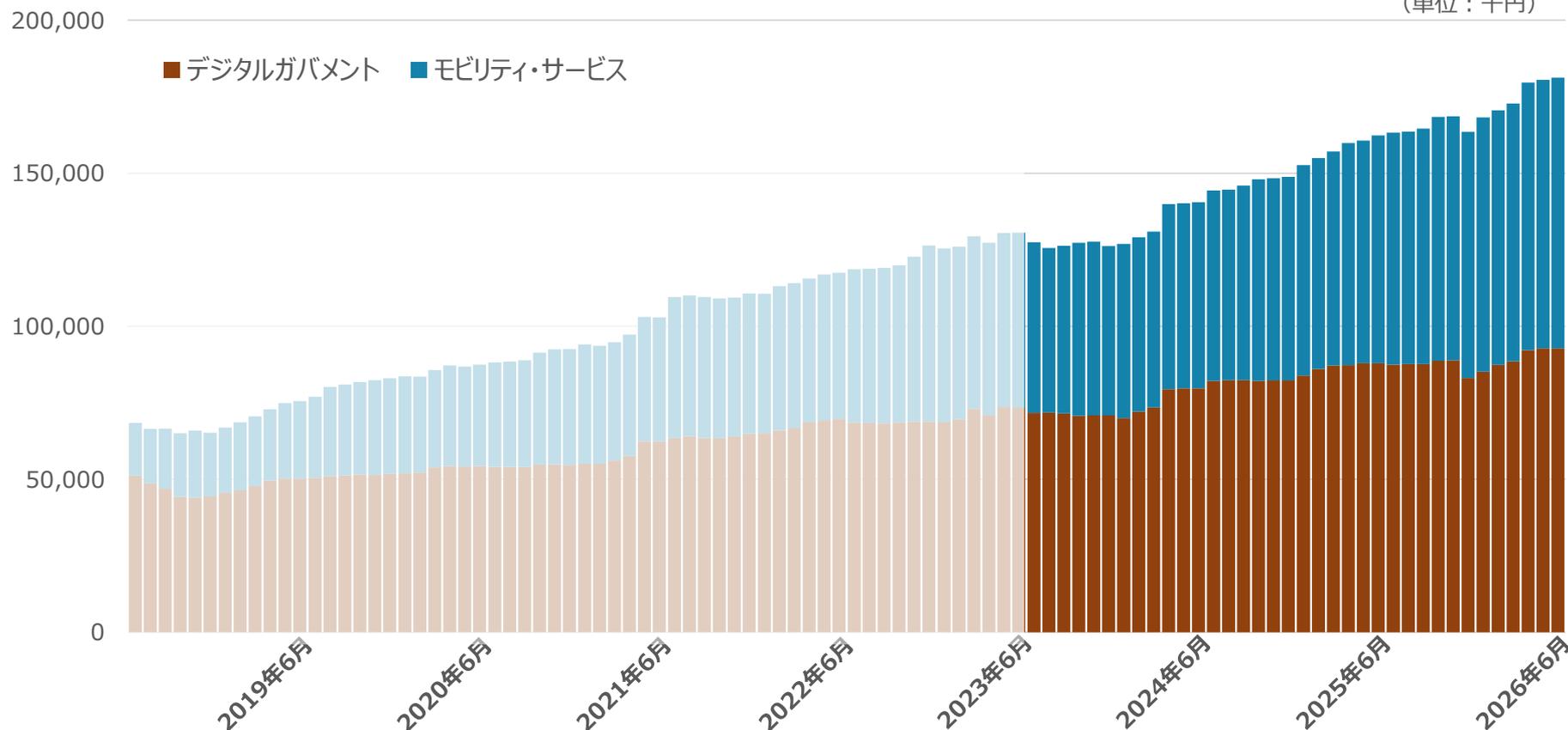
# 売上高・営業利益の推移（スマートベニュー）

## スマートベニュー

(単位：百万円)



(単位：千円)



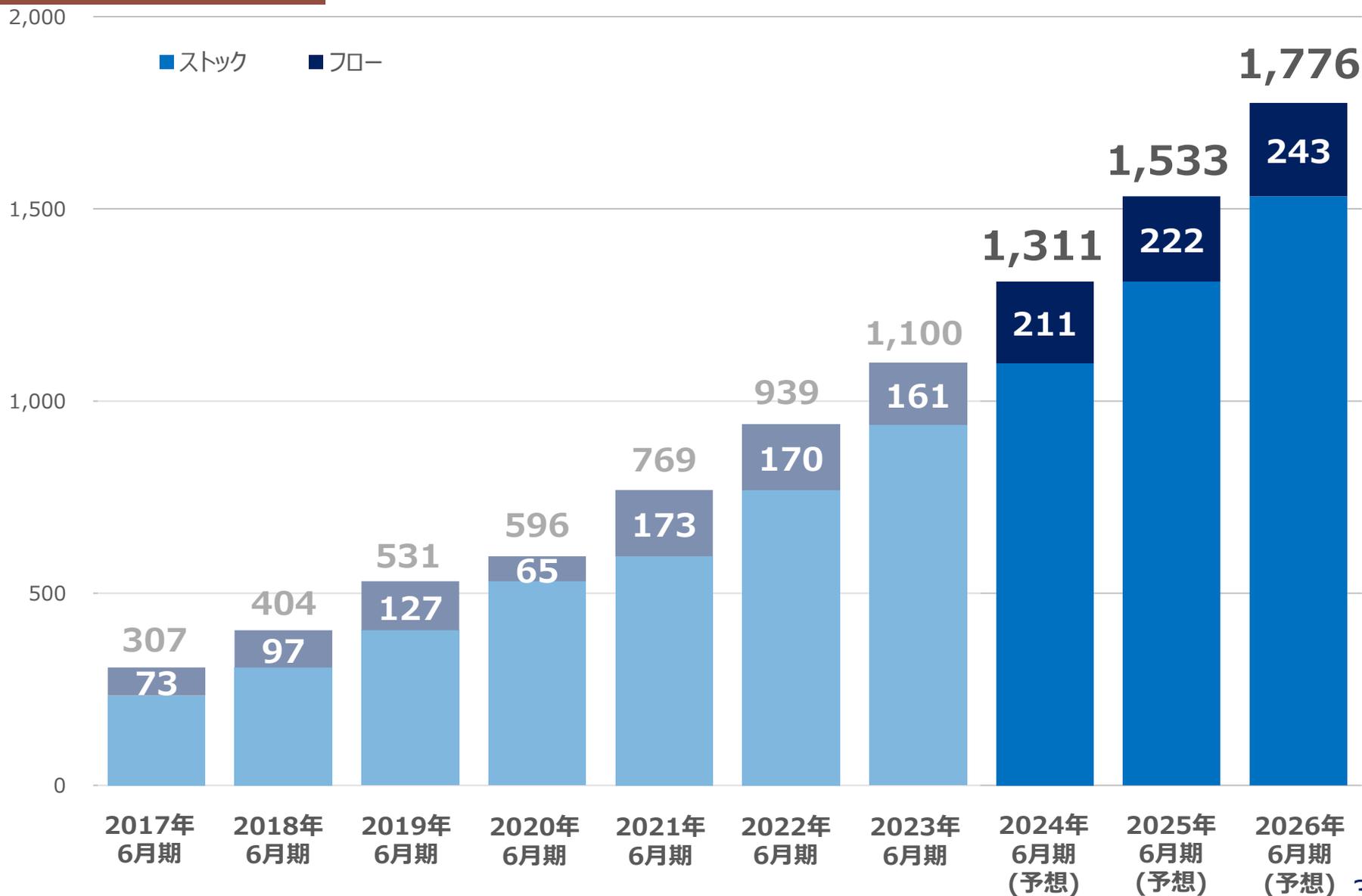
## 期末時点でのMRR

| セグメント      | 2019年6月<br>実績 | 2020年6月<br>実績 | 2021年6月<br>実績 | 2022年6月<br>実績 | 2023年6月<br>実績 | 2024年6月<br>(予想) | 2025年6月<br>(予想) | 2026年6月<br>(予想) |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| デジタルガバメント  | 50,243        | 54,336        | 62,331        | 69,702        | 73,335        | 79,670          | 87,926          | 92,830          |
| モビリティ・サービス | 25,279        | 33,131        | 40,504        | 47,737        | 57,224        | 60,866          | 74,385          | 88,433          |
| 合計         | 75,522        | 87,468        | 102,835       | 117,440       | 130,559       | 140,537         | 162,312         | 181,263         |

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

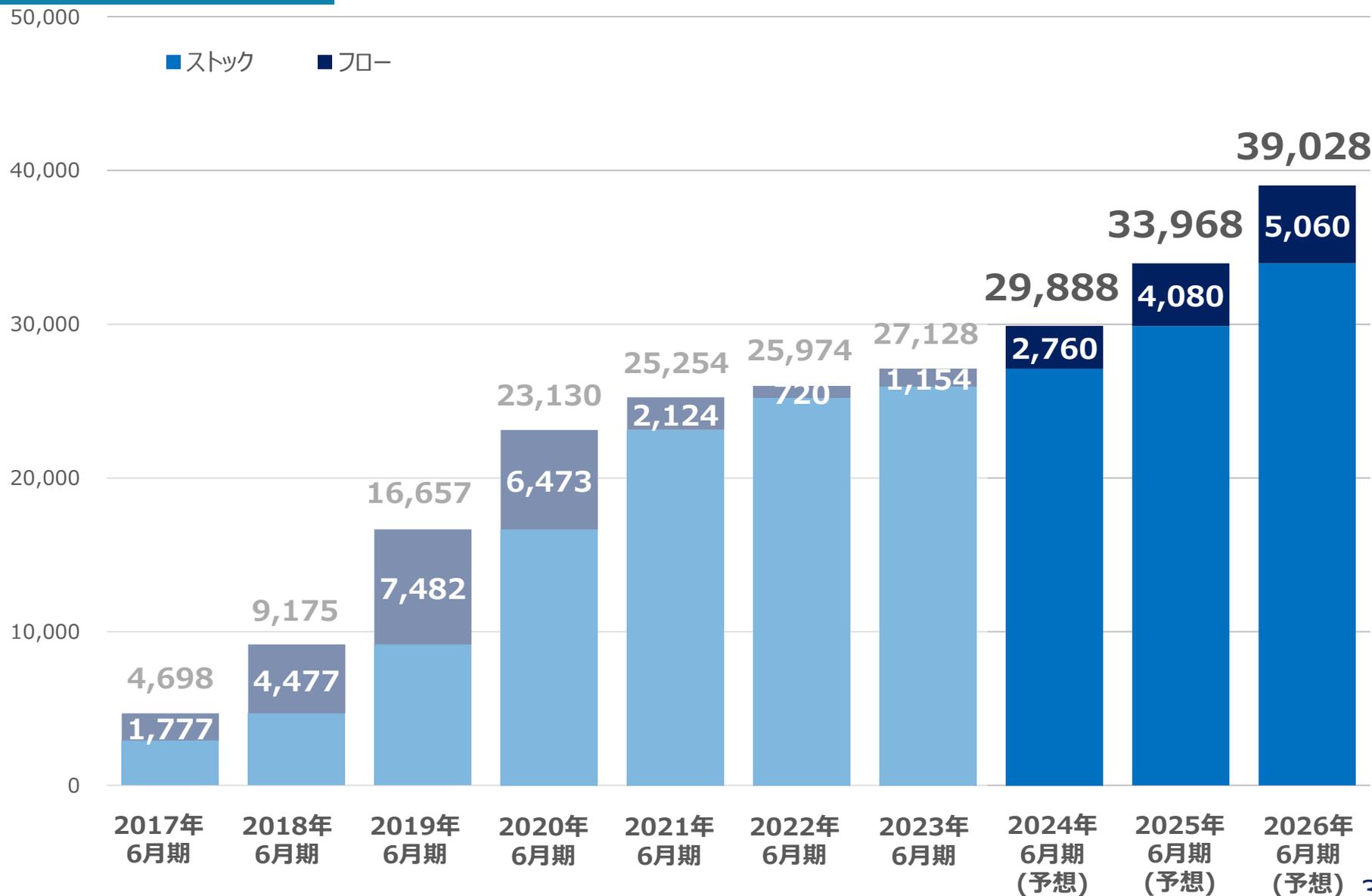
## デジタルガバメント

(単位 : 件)



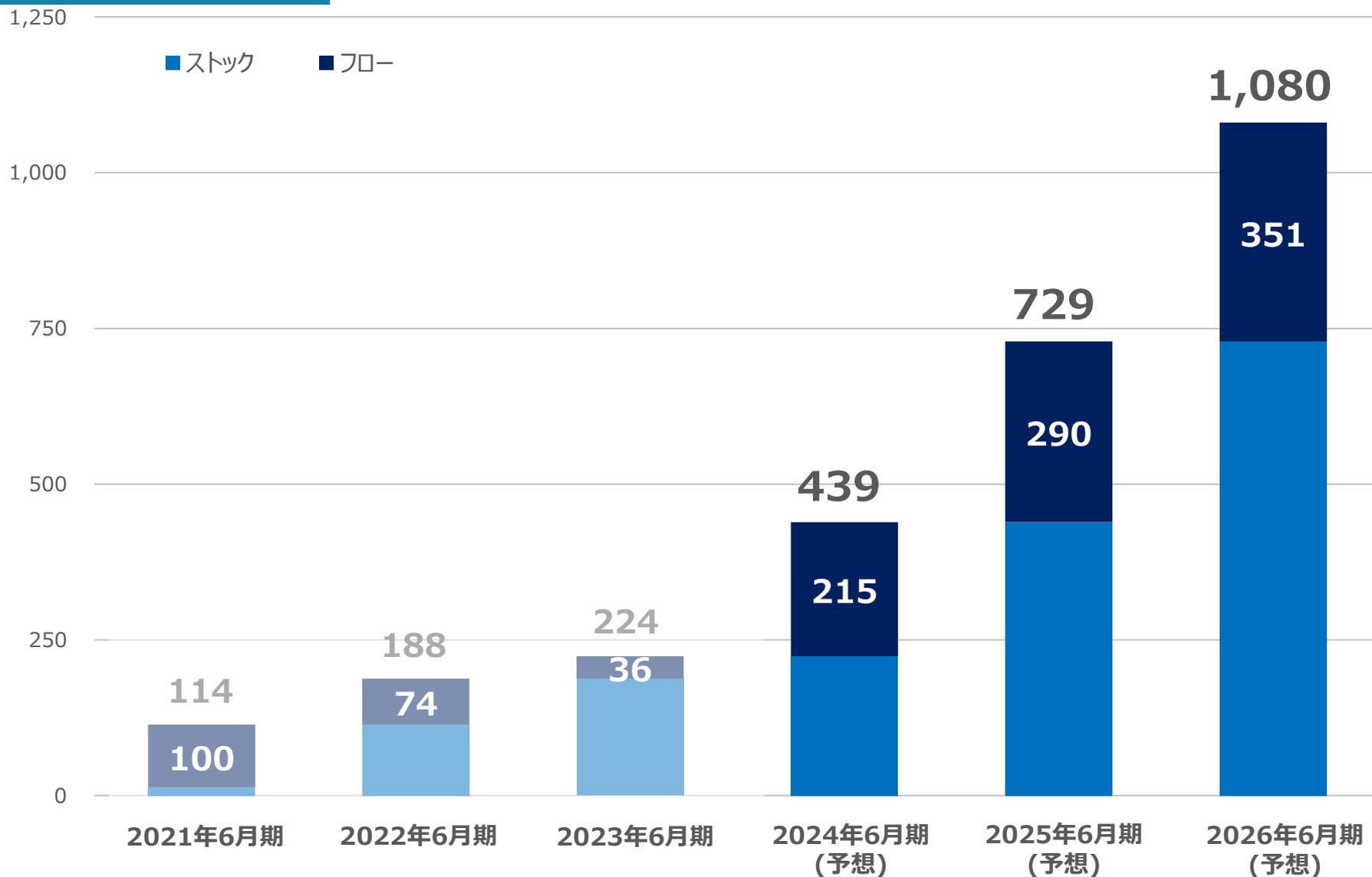
## モビリティ・サービス

(単位：台)



## モビリティ・サービス

(単位 : 台)



# 04 APPENDIX

## SMART WORK

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。

今後も働く環境の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

100%

男性

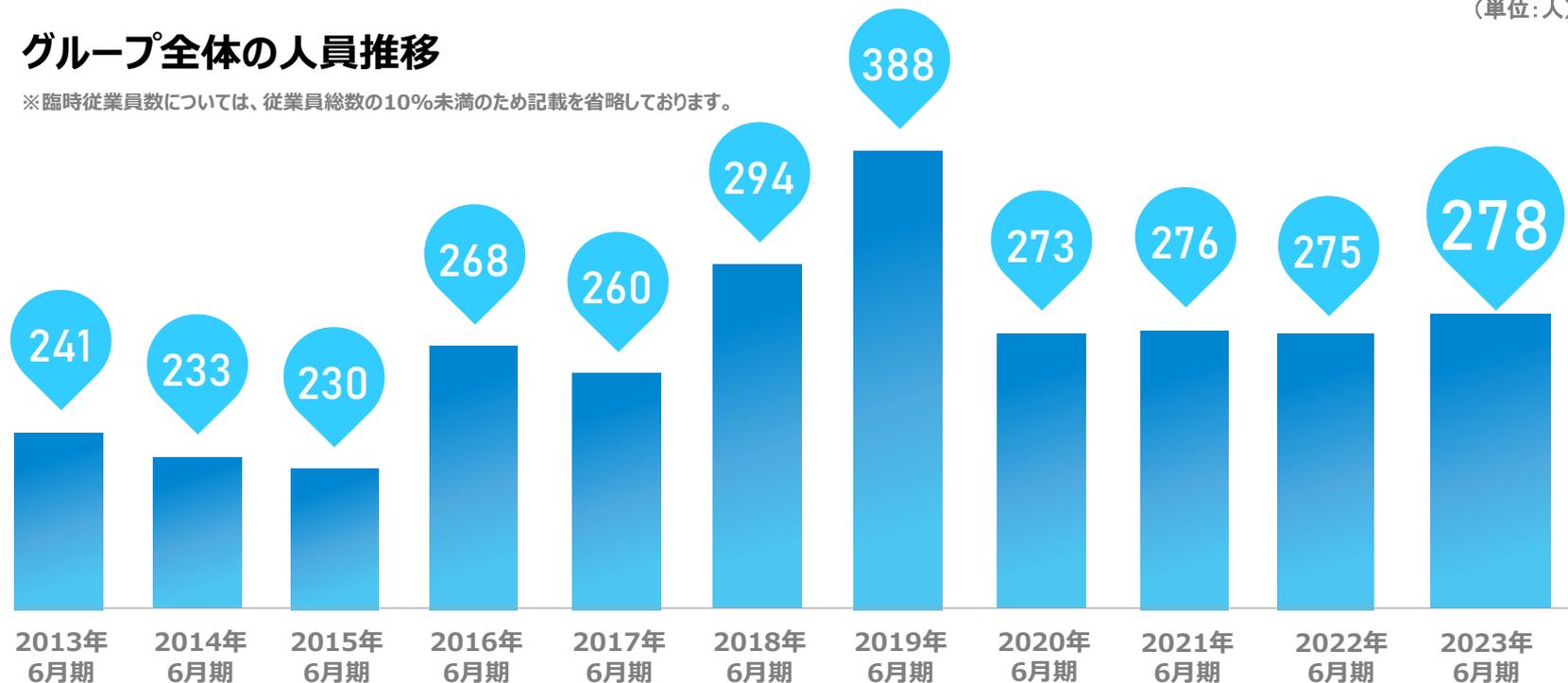
40%

女性は、取り組み当初から現在まで100%を維持しています。  
男性は、直近（2021/7～2022/6）40%の方が取得しています。  
(※2022/7～2023/6は配偶者の出産報告なし)

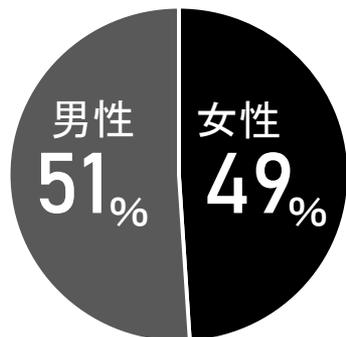
(単位:人)

## グループ全体の人員推移

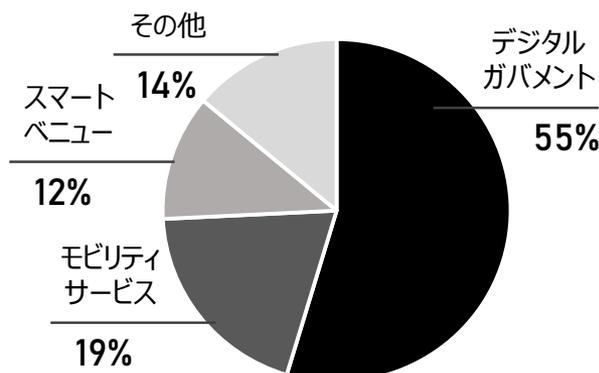
※臨時従業員数については、従業員総数の10%未満のため記載を省略しております。



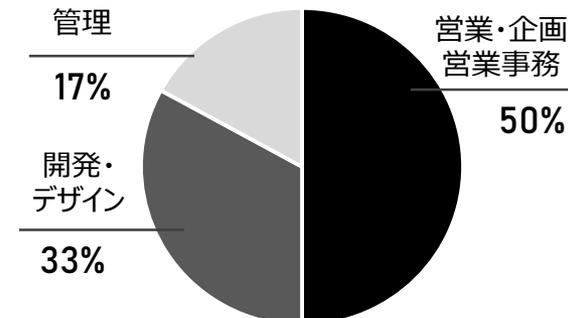
### 男女比率



### セグメント別比率



### 職種別比率



※男女比率・セグメント別比率・職種別比率は、スマートバリュー単体 2023年6月末時点

## 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。

