



会員向けレポート

2026/10/09

ビジネスモデル



GOの強み

01

すでに黒字化を達成

収益化フェーズへ着実に移行し、安定した経営基盤を構築。

02

高い限界利益率

限界利益率が高いビジネスモデルにより高い利益拡大率を実現。

03

認知度・提携台数トップ

圧倒的な認知度と最大級の提携ネットワークを確保。

04

配車アプリの成長余地

市場への浸透拡大に伴い、更なる利用促進と成長が期待可能。

05

タクシー会社 DX支援

運行管理や現場のDX化推進による収益拡大の余地。

06

自動運転タクシー導入

Waymoと協力し、次世代の自動運転タクシー導入を予定。

四半期業績推移

売上高

(単位：百万円)

■ アプリ配車事業

■ タクシー関連サービス事業

■ インキュベーション事業



調整後EBITDA⁽¹⁾/調整後EBITDAマージン

(単位：百万円)

■ 調整後EBITDA

◆ 調整後EBITDAマージン

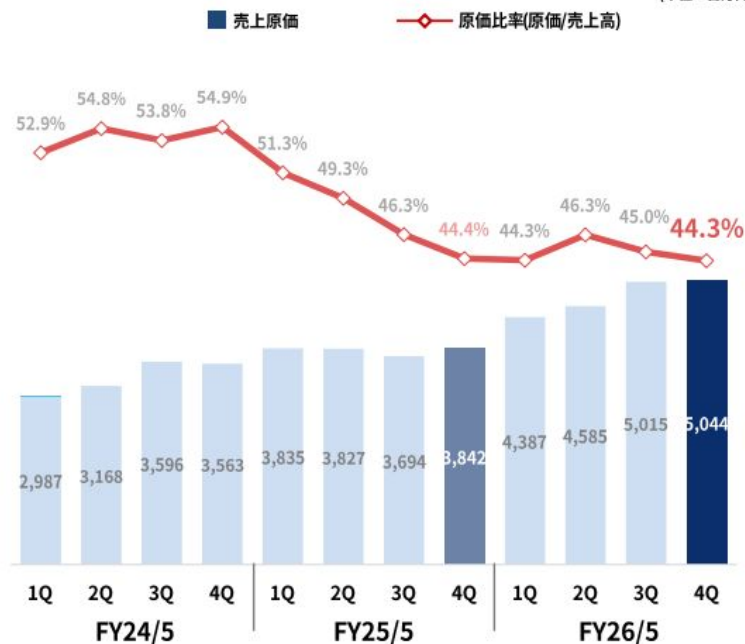


(1) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用

費用推移

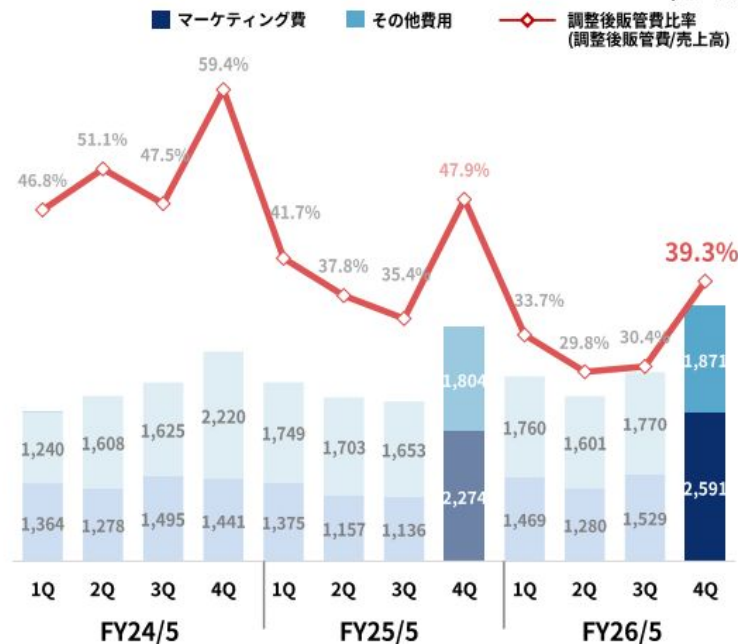
原価

(単位：百万円)



調整後販管費⁽¹⁾

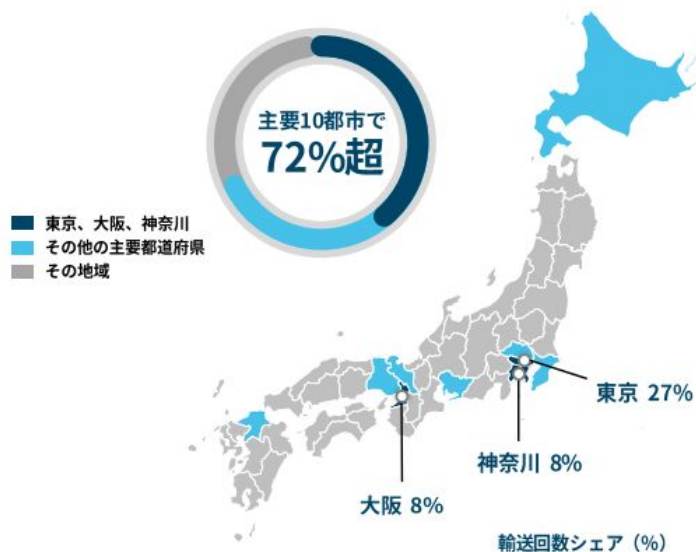
(単位：百万円)



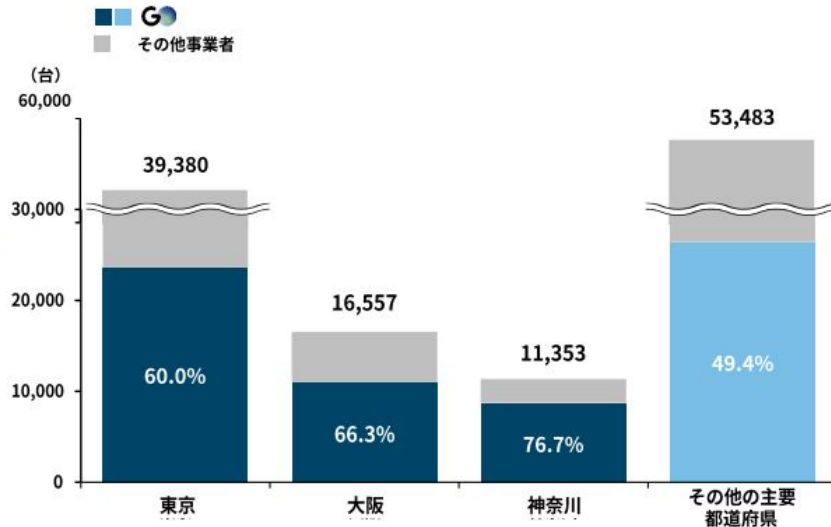
(1) 販管費から減価償却費、のれん償却額、株式報酬費用、自動運転費用を差し引いた費用

高いシェアを誇る

都道府県別の輸送回数シェア⁽²⁾



主要10都市におけるGOのカバー率（提携車両数ベース）⁽³⁾

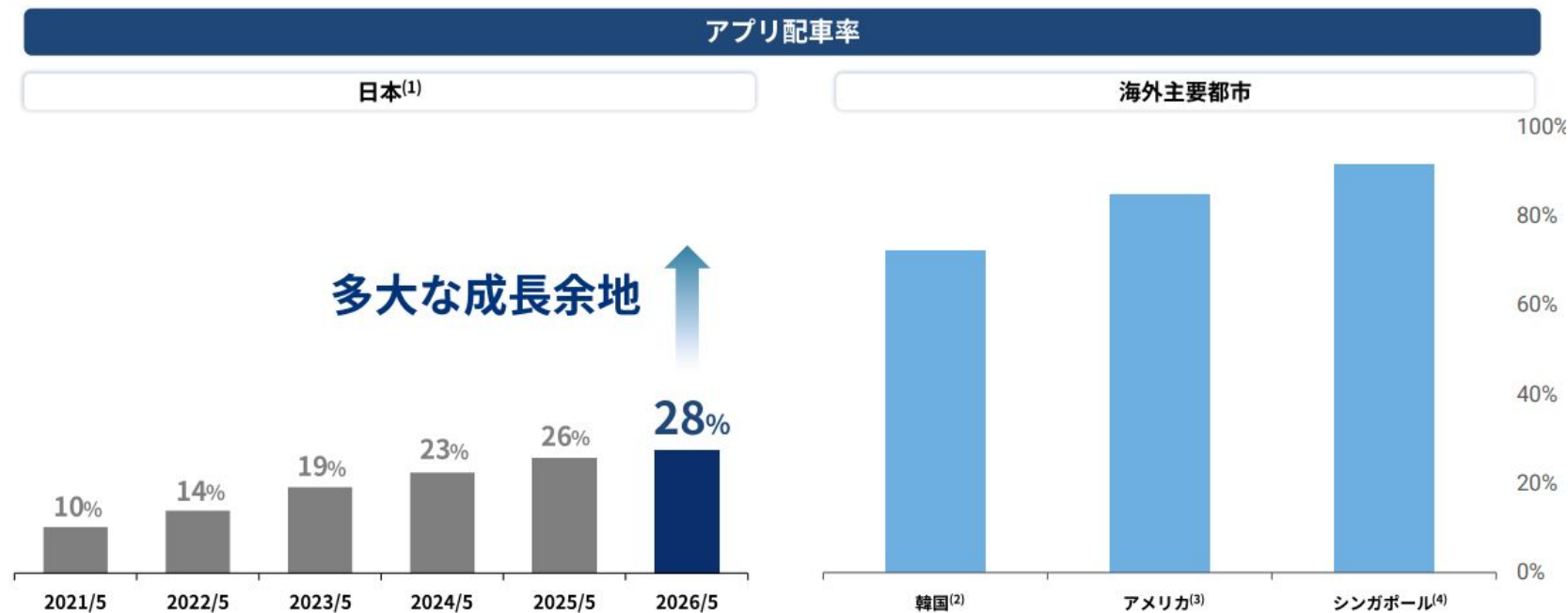


(1) 主要10都市は東京、大阪、神奈川、北海道、福岡、愛知、京都、兵庫、千葉、埼玉

(2) 出所：ハイヤー・タクシー年鑑2026（データは2024年度）。数値は国内のタクシー輸送回数に対する主要都道府県内のタクシー輸送回数の割合

(3) 出所：対象地域の市場カバー率。一般財団法人全国ハイヤー・タクシー連合会「TAXI TODAY in Japan 2026」（2025年3月末現在）を基に、対象地域内で営業するタクシー総数に対するGOアプリインストール台数（2025年3月時点）の割合として算出。なお、数値は同時点における提携事業者へのヒアリング結果を反映し調整。

アプリ配車の拡大余地



- (1) 2021年5月期は2020年9月以降のデータ。主要な10都道府県（北海道、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県及び福岡県）における、GOのパートナータクシー事業者の年間実車数に対する、GOのパートナータクシー事業者がGOアプリを使用して配車した年間実車数の割合
- (2) 出所：流し営業での乗車回数と配車による乗車回数の合計に占める配車による乗車回数の割合（ソウル研究院（2024年時点）。調査は2022年11月に実施）
- (3) 出所：ニューヨークの有料送迎乗車回数に占める配車乗車回数の割合（タクシー・リムジン委員会 Q025年10月2日時点）、データは2025年8月31日時点のもの
- (4) 出所：P2P（2地点間輸送）車の全乗車回数に占める配車による乗車回数（1日あたりの平均値、陸上交通庁が公表したデータ、2025年8月25日時点）

タクシーのDXを実現



タクシー事業者

GO端末・システムでDX化支援

- 車載ハードウェアによるシステム連携
- 運行管理支援
- レベニューシェアによる端末導入コストの低減
- 売上管理と日報作成のデジタル化



タクシー乗務員

乗務員の業務を端末・アプリで支援

- 配車リクエストの円滑な受託による営業の効率化
- 送迎プロセスの簡素化
- キャッシュレス決済による業務の簡素化

タクシー事業者と乗務員の業務に深く入り込み、継続利用を創出

自動運転商用化に向けた 3社戦略的パートナーシップ

2027年中に東京で国内初となる「自動運転レベル 4」完全無人タクシーの商用運行を目指す

GO

全体設計・事業者連携

- タクシー事業者との連携の要として全体設計を担当
- Waymo技術の国内産業への円滑な組み込み推進
- 『GO』アプリを通じたサービス提供

Waymo

自動運転技術・車両管理

- 業界を牽引する自動運転技術と安全性の提供
- 運用基盤・車両管理システムおよび知見の提供
- 『Waymo』アプリを通じたサービス提供

日本交通

運行管理・営業所運営

- 現場における運行管理および営業所運営
- 地域に根ざした管理体制と顧客サポート
- 伝統と実績に基づく徹底したサービス品質の追求

GOの成長フェーズと将来展望

足下の配車アプリ拡大から、タクシー DX、そして自動運転プラットフォームへ進展

Phase 01

配車アプリ普及・拡大

成長機会・強み

- アプリ利便性向上に伴う使用率増加で売上伸長
- 限界利益率が高い特性により、売上以上の利益成長が期待できる

リスク・課題

- 他社配車アプリとのシェア競争
- ユーザー側は単一アプリへの集約を志向
- アプリ利用料(100円)加算のユーザー受容性

Phase 02

タクシー会社DX深化

成長機会・強み

- 決済・デジタルサイネージ広告で既に実績
- バックオフィス基幹システム開発による大きな収益獲得機会
- 他社やシステム開発会社に対し大きな一日の長あり

リスク・課題

- 事業者ごとのレガシーな運用プロセスの標準化ハードル
- 開発リソースの継続的な投入が必要

Phase 03

自動運転・移動PF

成長機会・強み

- 自家用車非保有化が進む都市部での自動運転オンデマンド移動
- 送迎・無人移動ニーズを捕捉し『移動プラットフォーム』へ

リスク・課題

- Waymo等パートナーが競合(自社アプリ展開)となる可能性
- Uberなど海外巨大自動運転勢力の参入リスク

GO: 下方リスクと成長余地をどう評価するか

慎重な投資家が求めるのは「下方リスクが限定的で、アップサイドのある銘柄」

下方リスク

既存事業による強固な下支え

足元の安定した業績基盤

- 足元は黒字化を達成しており、キャッシュフローも良好な推移
- 現在の市場シェアを維持できれば、今後も継続的かつ安定した収益が期待できる
- 確固たる国内ポジションが投資における強力なリスクヘッジ(下方硬直性)として機能

アップサイド

将来の成長余地と負担抑制

スマートな自動運転展開

- 将来像には未知数な部分が多いものの、独自のポジションに明確な優位性
- 自動運転のコア技術はWaymo、運行管理は日本交通が担う協業モデル
- 自社での巨額投資負担は比較的小さく抑えられ、効率的なアップサイド展開が可能

Valuation

株価評価と投資判断

表面PER

約 26 倍

税効果調整後 PER

約 35 倍

※分析時点の数値。税効果等により一時的に純利益が押し上げられている点を考慮

将来の成長可能性を踏まえ、
このバリュエーションを
「高い」と見るか「低い」と見るか？

5つの論点

事業成長・競合優位性・業界構造・将来技術・バリュエーションの視点から検証

01



競合優位性

シェア維持

配車アプリのシェアを維持できるか

競合アプリとのシェア争いおよびユーザーの単一化傾向への対応力

02



事業成長

市場拡大

配車アプリの市場は伸びるか

アプリ利用率の向上と利用料受容性による全体のパイ拡大見通し

03



業界構造

業界DX

タクシー業界は GOに乗ってくるか

事業者ごとの運用標準化とシステム連携・基幹 DXの推進力

04



将来技術

自動運転

自動運転で良い立場に立てるか

Waymo等パートナーとの競合リスク回避と移動 PFの主導権

05



バリュエーション

株価評価

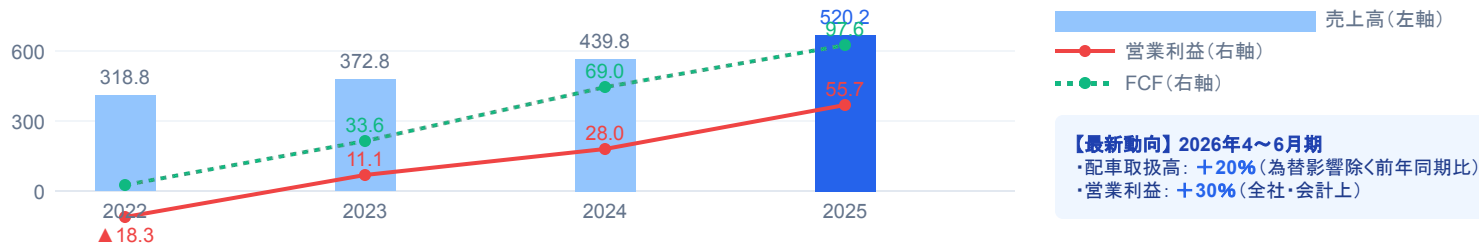
将来性を踏まえて株価は割安か

既存事業の下方硬直性と将来成長に伴う PER・Valuationの妥当性

(参考) Uber: 赤字の成長企業から、利益と現金を生む配車プラットフォームへ

2023年に通期営業黒字へ転換。取扱高の成長を維持し、利益FCFはさらに拡大。自動運転が次の成長機会。

1. 業績推移(全社通期実績／単位:億ドル)



2. 事業モデルの変化(戦略のロードマップ)



補足: 郊外・低価格・予約・法人利用で配車需要を拡大。配送・会員・広告で顧客接点を多角的に収益化。

3. バリュエーション(2026年10月7日時点)

実績PER
約 15 倍

直近12か月・会計上の利益ベース

調整後 PER
約 28 倍

2025年会社公表Non-GAAP EPS(2.45\$)対比

時価総額 / FCF
約 14 倍

直近12か月FCF(101億ドル)対比

終値: 68.45ドル / 時価総額: 約1,398億ドル

※会計上利益には税効果・投資評価損益を含む。FCF＝営業CF－設備投資(株式報酬費用は現金流出として控除されず)。

結論: 配車事業での成長と収益化を証明。次の焦点は「自動運転でも顧客接点を利益につなげられるか」
(Uberは自動運転関連に今後数年間で100億ドル超の資本投入を計画)