



2026年6月5日

各位

会社名 株式会社スマートドライブ
代表者名 代表取締役社長 北川 烈
(コード番号：5137 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 管理部門担当 高橋 幹太
(TEL 03-6712-3975)

2026年9月期第2四半期 質疑応答集（追加）

当社の2026年9月期第2四半期決算に関して、投資家・株主の皆様から頂いた主な質問と、その回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めること、及びフェアディスクロージャーを目的に、当社が自主的に実施するものです。寄せられたご質問は、文意を損なわない範囲で要約・整理しております。

記

質問	回答
1. 契約構造／イニシャル売上について	
Q2の契約社数は前年同期比+513社・前四半期比+120社と増加している一方、イニシャル売上は244百万円（前年同期比△40%）と減少しています。この構造的背景と、下期以降のイニシャル売上の見方、リカーリング系指標との位置づけについてご教示ください。	イニシャル売上は、その四半期の新規契約社数（前四半期比増加数）と、1社あたりの車両規模の組み合わせで決まります。当社の課金体系は法人単位ではなく接続車両台数単位を基本構造とするため、1社あたりの車両規模がイニシャル売上の振れ幅を左右いたします。 当Q2の新規契約社数（前四半期比増加数）は+120社で、前Q2の+80社を上回り、前年比で積み上げが拡大しています。一方、前Q2には大型案件を計上した実績があったものの、当Q2は同等規模の計上がなかったため、新規契約社数の増加にもかかわらずイニシャル売上は減少しました。なお、デバイス販売を伴わない契約（顧客側の既存搭載デバイスとの連携等）は当Q2時点では発生しておりません。下期は、新型デバイスを活用した新規顧客層へのアプローチやAI Mobility OS関連案件（エンタープライズ向け基幹システム連携を含む規模感の大きい案件を想定）の進展により、イニシャル売上にも一定の寄与を見込みます。 中長期的には、リカーリング売上比率が上昇基調にあることも踏まえ、接続車両累計台数やARPA等のリカーリング系指標が事業進捗を示す主指標になると考えているため、当該指標の開示拡充を含め、IR情報の見せ方を改善してまいります。なお、イニシャル売上は新規契約社数および1社あたり車両規模を反映する補完指標として一定の意義を有しており、両者を併せてご覧いただくことで進捗をよりの確にご把握いただけます。
2. インターゾーンについて	

第2四半期決算短信末尾の注記に記載されている、インターゾーン取得に係る「企業結合等関係」の想定影響額は、どの期間に対応する数値ですか。

また、想定影響額からインターゾーン側で解約等による減収が生じていないかについてご教示ください。

インターゾーンは8月決算で当社（9月決算）と決算期が1ヶ月ずれており、連結会計上はインターゾーンの月次数値を1ヶ月遅らせて取り込んでおります（例：インターゾーン2026年2月月次→当社連結上は3月月次として連結）。

当該想定影響額は、インターゾーンの2025年9月（インターゾーン期首）から2026年1月までの5ヶ月間、すなわち当社連結上の非連結対象期間に対応する、インターゾーン単体のPL数値を記載しております。

売上高について、連結化に伴う会計方針の統一化に際して、収益認識基準に基づき、売上と売上原価の一部を相殺処理した取引が含まれるため、外形上の売上高が小さく見える可能性があります。一方、当該会計処理は売上総利益以降の各段階利益には影響せず、営業利益ベースでは前期を上回って推移しております。

従いまして、インターゾーン側で解約等による減収状態となっているわけではありません。

3. 通期業績予想・下期見通しについて

AI Mobility OS／新型デバイスは通期計画、達成構成要素として織り込まれているのか、またはアップサイドの位置づけなのか、改めてご教示ください。

下期業績は、①インターゾーンの完全グループ化（H2は連結化6ヶ月分の上乗せ）、②AI Mobility OS関連案件の進展、③新型デバイスを活用した新規顧客層へのアプローチの本格化、以上の要因の進捗を前提に通期計画の達成を目指しております。

インターゾーンは連結化が実行済みで機械的に積み上がる確度の高い要因、AI Mobility OS・新型デバイスは商談・販売ベースで積み上げる要因であり、前者と比較して相対的に確度面での幅があります。

AI Mobility OS関連案件および新型デバイス展開による一定の案件進捗を前提としており、インターゾーンのみで機械的に達成される構造ではありません。

Q3決算時点における通期達成確度の判断構造についてご教示ください。

①インターゾーン利益寄与および既存リカーリングの回復はQ3時点でどの程度可視化される見込みか、②AI Mobility OS／新型デバイスの本契約・売上・業績への反映タイミングは、Q3とQ4でどのように異なるのか（時間軸）、③通期業績予想の修正に関する基本方針。

①インターゾーンの利益寄与は、Q3が連結化後初めてのフル四半期（3ヶ月分）となるため、月次の連結効果が積み上がった実績として一定程度確認できる見込みです。既存リカーリングの回復については、AI Mobility OSへの営業リソースシフトの影響と新型デバイスを活用した新規アプローチの立ち上がり之交差する四半期となるため、回復トレンドの兆候は確認できる一方、確たる回復判断にはQ4までの推移を併せてご覧いただく側面もございます。

②AI Mobility OS関連案件は、Q3時点で進捗の一定程度の可視化は可能ですが、通期着地の最終判断はQ4の進捗を含めて行う性質と認識しております。新型デバイスについても、Q3に立ち上がる新規受注の規模感とQ4にかけての継続的な積み上がりの両面で判断する性質です。

③通期業績予想の修正については、適時開示

規則に基づき、修正の必要性が生じたと判断した時点で速やかに開示する方針です。

4. IR方針／適時開示について

株価が低位推移する中での適時開示・市場との対話のあり方について教えてください。

①TDnetでの開示とX・プレスリリース等での発信の整理（基準・考え方）。②直近の新サービス提供開始や提携案件についての開示方針の整理。③市場との対話強化に関する経営の課題認識。

①TDnetでの適時開示は、適時開示規則に基づき、投資判断に重要な影響を与え得る「決定事実」「発生事実」「決算情報」等を対象としており、会社の宣伝やサービス紹介は基本的に適時開示の対象外と整理しております。一方、TDnetには「PR情報区分」での開示も用意されており、新規サービスのローンチや事業連携等についてはPR情報区分での発信が可能です。

②BRAKEPAD SCAN提供開始とJA三井リースオートとの協業は、適時開示基準には該当しないものの、PR情報区分での開示は可能であったと認識しております。今後の新規サービスのローンチや提携案件等については、PR情報区分も含め、必要性・重要性を踏まえて適切に開示を検討してまいります。

③現在の株価水準について、経営陣として強い課題認識を持っております。当社の事業内容は複数の事業軸にまたがる構造であるため、当社の事業構造について、より分かりやすい説明の余地があると認識しております。

今後は、(1)TDnetチャンネルでの情報発信の頻度・粒度の見直し（PR情報区分の活用を含む）、(2)質疑応答集等の能動的な投資家コミュニケーションの継続、(3)中期的な事業ビジョンの分かりやすい発信、を通じて市場との対話の改善に努めてまいります。

上半期の進捗を受けて、大型案件の進捗・受注状況に関する市場の不安が広がっています。

案件受注時のIR適時開示・株主への情報提供を強化してください。

当社のIR・適時開示の整理として、TDnetでの適時開示は「決定事実」「発生事実」「決算情報」等の投資判断に重要な影響を与える事象を対象としており、AI Mobility OSをはじめとする大型案件の受注情報についても、契約規模・確定性等が適時開示基準に該当する場合は速やかに開示する方針です。

また、新規サービスのローンチや提携案件等についても、TDnetの「PR情報区分」での開示が可能であり、今後はPR情報区分も含め、必要性・重要性を踏まえて適切に開示を検討してまいります。

四半期決算のタイミングにおいても、質疑応答集や決算説明資料を通じて商談ステージ・進捗状況を可能な範囲でお伝えしてまいります。引き続き、株主・投資家の皆様への情報透明性の確保を重視し、可能な範囲で適時に進捗を共有してまいります。

以上