



2026年5月22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

当社の2026年9月期第2四半期決算に関して、機関投資家及び個人投資家の方々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. 第2四半期業績について	
Q2のリカーリング売上が大幅増となった要因を教えてください。	主に2つの要因によるものです。 ①既存事業のMRR積み上げ継続（既存事業ベースでプラス27%）、②2026年2月からのインターゾーン連結化による上乘せ効果、の組み合わせにより、前年同期比プラス60%・過去最高の610百万円となりました。 リカーリング売上比率も前年の48%から71%へ大幅に上昇しています。
Q2のインシヤル売上（244百万円）にインターゾーン分は含まれますか？ また、インシヤル売上が減少した主な要因は何ですか？	インターゾーンの1ヶ月分の業績がQ2業績には含まれております。ただし、インターゾーンの売上は、ほぼ全てがリカーリング売上に分類されるため、インシヤル売上への分類は僅少です。 また、インシヤル売上が減少した主な要因は2点です。①前年同期（2025年9月期Q2）に大型案件を計上した反動、②AI Mobility OSの外部提供開始準備および商談対応への営業リソースシフトに伴い、既存事業の新規受注ペースが相対的に緩やかになっていること。 既存サービスの解約や需要減によるものではなく、AI Mobility OS立ち上げに伴う営業リソースの一時的な配分の結果と認識しております。下期の新規受注ペースについては、AI Mobility OS関連の商談進捗を踏まえて適時開示してまいります。
2. 費用・販管費について	
Q2の販管費が前年同期比プラス147百万円増加した内訳を教えてください。	主な内訳は、①インターゾーン連結化に伴う人件費等の固定費追加、②AI Mobility OS展開に向けた営業体制強化（採用・関連コスト）の2点です。子会社個別業績の開示は行っていないため、インターゾーン単体の数値については現時点で開示しておりません。

Q1 説明資料（2/13 開示）時点では「多額の費用増は想定せず」と記載されていましたが、Q2 実績では販管費が大幅増となりました。

Q1 時点で人件費増加・体制強化投資はどの程度見通せていたのでしょうか。

また、Q1 説明と Q2 実績のメッセージのギャップをどのように説明されますか。

Q1 説明資料での記載と Q2 実績の販管費水準との間にメッセージ上のギャップが生じた点について、率直にお詫び申し上げます。

【Q1 時点での実態と開示の課題】

Q2 に計上された人件費・関連コストの一部については、Q1 説明時点（2/13）以前から段階的に進行していた採用・体制強化投資に起因するものです。一方で、費用の発現タイミングや上半期における積み上がり水準について、株主・投資家の皆様への説明が十分ではなかったと認識しております。「多額の費用増は想定されず」との記載は、通期・中長期での営業利益改善トレンドを示す趣旨でしたが、結果として、当社の説明と市場の受け止めとの間にギャップが生じる結果となりました。

【今後の開示改善】

当社の IR 開示の信頼性に関わる重要なご指摘と認識しております。今後の四半期開示において、(1) 進行中の投資・採用の水準と説明のトーンが整合するよう、(2) 数字の前提や見通しが変化した場合の背景説明を明示的に行うよう、改善してまいります。

費用投下自体は中長期成長に向けた計画的な投資であり、その成果については四半期ごとに進捗を適時開示することで、説明の整合性と見直し精度を高めてまいります。

3. 通期業績予想・下期見通しについて

上半期の営業利益進捗率が低い中、通期予想を据え置いた根拠を教えてください。

上半期の業績は期初より説明してきた「下期偏重」の構造の範囲内と認識しております。

進捗が低位にある主因は、①インターゾーンの連結化が2月開始(上半期への寄与は1ヶ月のみ)であること、②AI Mobility OS 展開に向けた先行投資(販管費プラス147百万円)が計画的に発生していること、の2点です。これらは通期計画には織り込んでいた要素ですが、Q1 説明資料における開示の表現としては必ずしも十分ではなかったと認識しており、その点は前述のとおりです。

下期に大幅な回復が可能と考えている具体的な根拠と、それぞれの達成確度・下期売上積み増し2,999百万円(通期売上予算から上半期実績を控除した額)に占める構成感を教えてください。

下期業績改善を見込む背景として、主に以下の3要因を想定しております。

- ① インターゾーンの完全グループ化：上半期の1ヶ月計上に対し、下期では6ヶ月分の売上・利益寄与が見込まれます。連結化は既に行済みであり、連結期間差による寄与という意味で、比較の見通しの高い要因と認識しております。
- ② AI Mobility OS 関連商談の進展：複数の具体的な商談が進行しており、PoC や導入検討の進捗を踏まえ、下期に向けた事業機会の拡大を見込んでおります。
- 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：提供開始準備は計画通り進捗しており、下期の販売立ち上げを見

込んでおります。

個別の構成比率は開示しておりませんが、①は連結期間差による寄与という意味で比較的通しの高い要因であり、②③については商談・販売ベースで進捗する性質上、①と比較して不確実性を伴う要因であると認識しております。

現時点で把握している商談状況・販売パイプライン等を踏まえ、現時点では通期計画を据え置いております。一方で、②③の商談・販売ベースの積み増し要因については進捗に一定の不確実性があるため、四半期ごとの進捗を適時開示してまいります。

下期積み増し3要因は期初業績予想策定時点(2025年11月)からどの程度具体化されていたものか、その後の事業進展で具体化したものか教えてください。

- ① インターゾーンの完全グループ化：期初業績予想策定時点から織り込み済みです。連結化スケジュール・下期への6ヶ月寄与を前提として通期計画を策定しております。
- ② AI Mobility OS 関連商談の進展：期初時点から主要施策として位置づけており、計画にも織り込んでおりました。一方、外部提供開始のタイミング確定や、個別のエンタープライズ商談の具体的な進展は、事業の進行とともに見えてきた要素を含みます。
- ③ 新型デバイスを活用した新規顧客層アプローチ：期初時点から想定していたシナリオに沿うものです。提供時期・対象顧客セグメントの精緻化は事業の進展とともに進めております。

Q2決算において3要因として整理し直してお示したのは、上半期業績と通期計画のギャップに関するご質問が多く寄せられたことを受け、下期偏重構造の根拠をより明確にお伝えするためです。期初計画からの構成・方針に大きな変更はございません。

4. AI Mobility OS について

AI Mobility OS の外部提供状況を教えてください。すでに導入が完了している企業はありますか？

現時点で本格導入(本契約に基づく運用開始)に至った企業はございません。

複数の企業でPoC(実証実験)が進行中であり、提案・検討段階の企業も含めて商談は本格化しております。個別の社名・進捗詳細につきましては、相手方企業への影響を鑑み開示を差し控えております。下期にかけて本格導入フェーズへの移行を見込んでおり、進捗は適時開示してまいります。

下期に計上を見込むAI Mobility OS 関連の大型案件について、受注確定済みか、また商談先の社数感・ステージ別内訳・単価規模感・下期内の受注タイミング想定をレンジで教えてください。

個社特定を避けるレンジ・傾向としてお答えします。

【受注確定の状況】

現時点で受注確定(本契約締結)に至った案件はございません。一方で、複数の大型案件について具体的な商談・導入検討フェーズにあります。個社ごとの詳細については、相手方企業への影響を鑑み開示を差し控えております。一方で、PoC(実証実験)や導入検討の進捗状況を含め、下期に向けた商談パイプラインについ

ては一定程度の可視性を有しており、現時点では通期計画を据え置いております。

【商談先の社数感】

エンタープライズ向け基幹システム連携を含め、複数の企業と商談・検討を進めております。なお、案件の進捗段階は初期接触、PoC（実証実験）、契約条件協議中など幅があり、成約確度には差があります。

【ステージ別内訳】

初期接触段階・PoC（実証実験）実施中・契約条件協議中まで複数ステージに分散しており、一部にはPoCを経て導入検討フェーズに入っている案件もございます。

【大型案件の単価規模感】

個社別の金額開示は差し控えますが、従来の車両管理サービスと比較して案件単価のレンジは大きく、受注に至った場合にはリカーリング・イニシャルの両面から下期業績への寄与が見込まれます。

【下期内の受注タイミング】

商談の進捗状況を踏まえ、下期中の受注・売上寄与を見込んでおります。もっとも、契約締結時期や導入スケジュールは相手先企業的意思決定等に左右されるため、受注・売上計上時期が変動する可能性があります。進捗については適時開示してまいります。

5. インターゾーンについて

インターゾーンの売上構成・季節性を教えてください。

インターゾーンの売上は、gnoteをはじめとしたサービスの月次利用料（リカーリング）と、システム導入・初期設定等（イニシャル）から構成されております。

季節性については車検繁忙期（春・秋）に僅かなピークがあるものの、上記のとおり売上のほぼ全てがリカーリング売上であるため、顕著な季節性はありません。詳細な構成比率については現時点で個別開示しておりません。

インターゾーンとのシナジーが数字として顕在化するのはいつ頃ですか？

Q2は連結化の初月（2026年2月分の1ヶ月のみ）であり、シナジーが売上・利益として数字に表れるのは、下期以降が本格フェーズとなります。「FO（フリートオペレーター事業：車両を運用する事業者向けDX）×AO（アセットオーナー事業：自動車関連事業者向けDX）」と「AI Mobility OSとのデータ連携準備」は進行中であり、完全連結化後に順次顕在化していく見込みです。

インターゾーン取得に伴う有利子負債の増加と自己資本比率の低下について、財務健全性への影響はどのようにお考えですか？

2026年3月末時点の財務状況は以下のとおりです。

- 有利子負債合計：19.50億円（短期2.13億円・長期17.37億円）、純資産：13.51億円、総資産：42.86億円
- 自己資本比率：31.5%
- DEレシオ：1.44倍

インターゾーン取得に係る借入はグループ全

体のキャッシュフロー創出力の範囲内として計画的に実施しました。インターゾーンの完全連結化によりリカーリング売上・利益の追加貢献が見込まれ、利益成長を通じた借入の返済を進めながら財務基盤を強化していく方針です。引き続き財務健全性を重視した経営に努めてまいります。

6. オーガニック成長について

インターゾーンを除いたスマートドライブ単体ベースのリカーリング売上のQoQ伸び率が、第2四半期決算短信P11の開示から推計するとプラス2%強程度となり、過去トレンドと比較して鈍化しているように見受けられます。鈍化要因と下期回復シナリオを教えてください。

ご指摘の推計（インターゾーン除くりカーリングQoQプラス2%強程度）は概ね妥当な水準と認識しております。

【要因】

AI Mobility OSの外部提供開始準備および商談対応への営業リソースシフトに伴い、既存サービスの新規受注ペースが相対的に緩やかになった部分があります。なお、既存契約の解約等によるリカーリングベースの毀損ではなく、ベース自体は継続して積み上がっております。

【回復シナリオ】

- ①AI Mobility OSの外部提供開始に伴う基幹システム連携案件のリカーリング寄与の立ち上がり。
- ②新型デバイスを活用した新規顧客層への本格アプローチによる新規受注の立ち上がり。
- ③インターゾーンとのグループ間クロスセル商談の進展（FO×A0連携）。

これらにより、単体ベースのリカーリングについても下期にかけて改善に向かう想定です。進捗は四半期ごとに開示してまいります。

7. その他

BRAKEPAD SCANの提供時期が当初予定から変更された理由と業績への影響を教えてください。

パートナー企業との最終調整・品質確認に追加期間を要したため、提供時期を変更いたしました。当期業績計画における本件の寄与は当初より限定的に見込んでおり、提供時期の変更による通期計画への影響は限定的と認識しております。提供開始後の業績寄与については、下期以降の進捗を踏まえて開示してまいります。

自己株式取得の検討状況を教えてください。

自己株式取得を含む資本政策については、財務状況・事業投資の優先順位・市場環境等を総合的に勘案しながら検討してまいります。

現時点で具体的な実施の有無・時期についてお答えできる段階にはありませんが、成長投資とのバランス、財務健全性、および株主価値向上の観点から総合的に検討してまいります。

以上