



2025 年 7 月 25 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)

2025 年 9 月期第 2 四半期 質疑応答集

当社の 2025 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。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

記

質問	回答
SmartDrive Box について具体的な内容を教えて下さい。	車検証やリース契約書、保険契約書、免許証、その他車両関連費用に係る請求書等の各種書類の管理（OCR による電子化）に加え、コスト分析が可能なサービスです。 請求書管理システムに近いイメージで、書類をスキャンすれば書類の管理を簡易化できます。 各リース会社が個別にシステム化を試みている領域ですが、SmartDrive Box は複数の取引先に関する書類を一括管理できる点が強みです。
今回の決算について会社の評価を教えて下さい。	イニシャル売上については、複数の大型案件の受注が寄与しました。売上は通期計画に対して想定通りの進捗で、営業利益以下の各段階利益は計画より若干順調に進行しております。 また、顧客企業の決算期の影響により、当社決算の第 2 四半期および第 4 四半期は、売上が相対的に増加する傾向にあります。
第 1 四半期に比べ対前四半期比の契約社数増加が鈍化した要因を教えて下さい。	社数の増加幅が鈍化した一方で、顧客単価の大きい大型案件の受注が増加しており課題としては捉えておりません。 特別な要因は発生しておらず、直販およびパートナー販売ともに順調な受注状況です。
売上について、直接販売と代理店販売の比率はどうか。	売上全体の 2～3 割が代理店経由の売上であり、従来からの大きな変化はありません。 当社の主なパートナーとして住友三井オートサービス社が挙げられますが、同社を含むリース会社等の代理店が弊社サービスの販売を促進するメリットとして、リース提供後も継続的な顧客接点を持つことができる点があります。代理店の既存顧客に対して当社の車両管理サービスも提供することで、どのように車両を利用しているのか、どこに課題があるのかを把握することに寄与します。

以 上