

# 2024年12月期

## 決算説明資料／事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社Will Smart

東証グロース市場（証券コード：175A）

2025年2月14日



## 目次

1. 会社概要

2. 24/12期業績概要及び25/12期業績予想

3. 中期成長戦略

Appendix (事業概要、競争優位性、事業のリスク etc.)

# 1. 会社概要



## ミッション

自らのアイデアとテクノロジーを活用し  
社会課題を解決する

移動を支援するテクノロジー企業として、

顧客企業の課題解決を行い

- ✓ 移動者の利便性向上
- ✓ モビリティDXの推進

上記価値の実現を進めてまいります。

社名	株式会社 Will Smart
本社所在地	東京都江東区富岡2-11-6 HASEMAN BLDG5-1
設立年月日	2012年12月12日
事業内容	モビリティ業界を中心とした事業課題解決に対してDX技術を駆使したソリューションの企画・提案、ソフトウェアの受託開発と運用支援
代表者	石井 康弘
主な取引先 (50音順)	ENEOS株式会社、株式会社エネクスライフサービス、九州旅客鉄道株式会社、京王電鉄バス株式会社、京浜急行バス株式会社、大和ライフネクスト株式会社、パナソニック株式会社エレクトリックワークス社

## 2. 24/12期業績概要及び25/12期業績予想

## 9か月決算サマリー

売上高

**512百万円**

YoY  $\Delta$ 22.6%  
(モビリティセグメント前年同期比は $\Delta$ 6.8%)

売上総利益

**157百万円**

YoY  $\Delta$ 20.4%

営業利益

$\Delta$ **227百万円**

YoY  $-$ %  
(前年同期は127百万の営業損失)

## TOPICS

2024年12月期  
総括

- EV市場の成長停滞に伴う、案件投資時期の先送り等により売上高が減少。
- Hakobune（住友商事グループ）や楽のりスマート（伊藤忠エネクス）など大企業へのプラットフォームサービスの提供が進む。
- 地域創生を目的とした公共ライドシェアシステムの提供開始。
- 上位役職者の採用による営業・開発体制の再構築

成長戦略の進捗

- 新規取引社数はEV市場の成長停滞に伴い修正計画時に9社と見込みでしたが、11社と微増。
- 物流事業者とのPoCの開始、長崎県平戸市に公共ライドシェアシステムを提供するなど事業領域の拡大は順調。
- 公共ライドシェアシステムを含む4サービスの開発が進むなどプラットフォームの拡大も順調。

\*1 OCPP：充電設備と管理・運用システム間の通信を標準化する通信規格

\*2 CSMS：産業用オートメーションおよび制御システムを対象としたサイバーセキュリティのマネジメントシステム

## 9か月業績

当期は決算期変更により9か月決算となる。『インポート事業からの撤退』の影響及び、EV市場の成長停滞による予定していた『大型案件等の受注時期の後ろ倒し及び規模縮小』により、売上高が減少。

研究開発費などの成長投資のため販管費の増加に伴う利益の減少。

(単位：百万円)	2023/12	2024/12	増減額	増減率
売上高	662	512	△149	△22.6%
売上総利益	197	157	△40	-
営業損益	△126	△227	△100	-
経常損益	△127	△223	△95	-
当期純損益	△128	△233	△95	-



## 9か月業績（セグメント別）

- インポートセグメントは、当初想定よりも早期の事業撤退を実施。売上影響はあるものの、収益影響は軽微。
- モビリティセグメントは大型案件等の受注時期の影響から売上の計上が遅れ、昨年対比で売上が減少。

(単位：百万円)	モビリティセグメント				インポートセグメント			
	2023/12	2024/12	増減額	増減率	2023/12	2024/12	増減額	増減率
売上高	550	512	△37	△6.8%	111	-	△111	△100%
セグメント利益	45	△6	△51	-	△4	-	+4	-

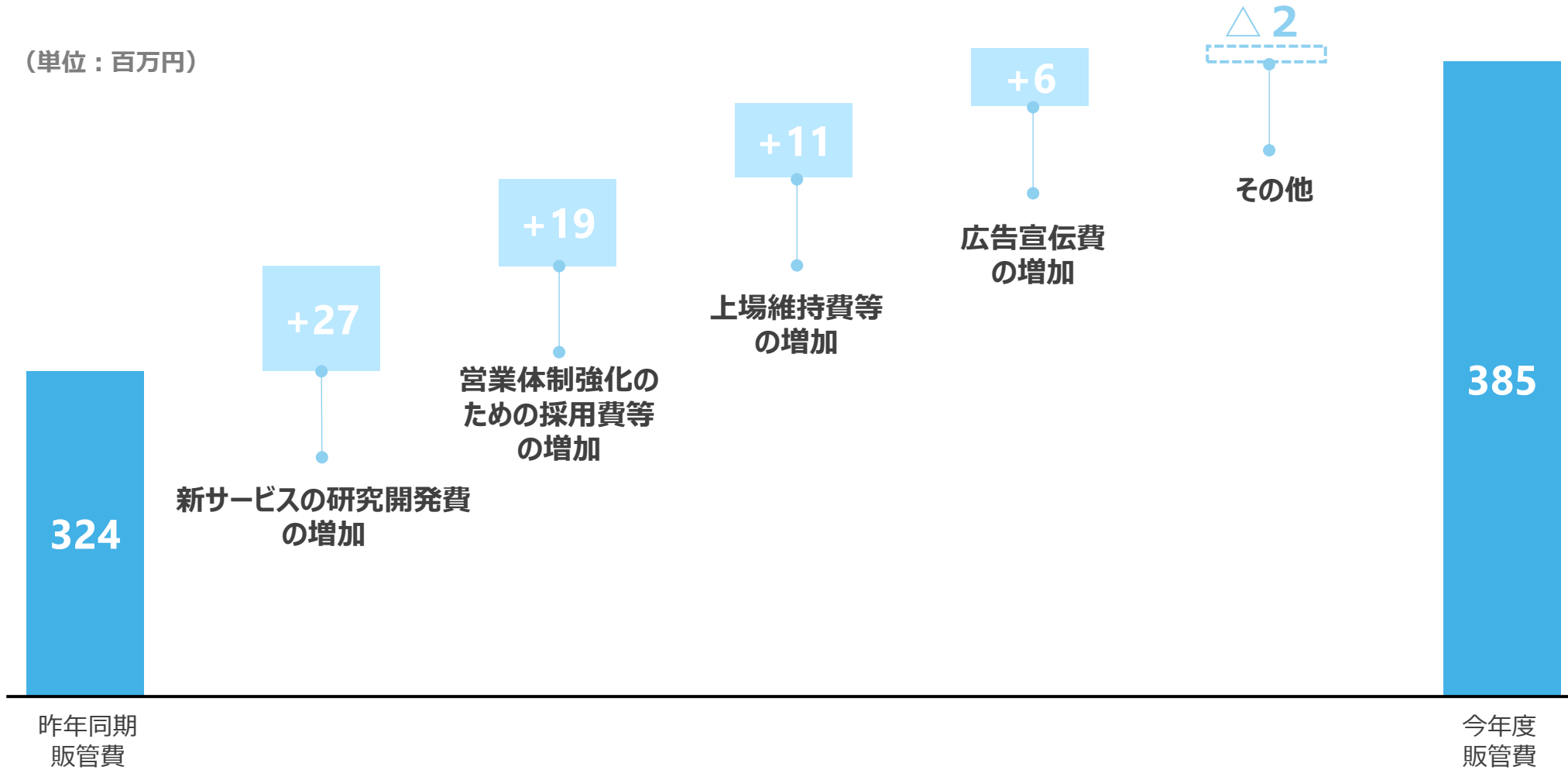
※インポートセグメントから撤退し、単一セグメントとなる。

(単位：百万円)	2023/12	2024/12	増減額	増減率
全社費用	168	221	+53	31.5%

# 販管費推移

- 新市場の開拓のため、新サービスの開発費が増加。
- 顧客・市場拡大のため、営業体制強化のための採用費等が増加。

(単位：百万円)



「販売力・商品力の強化」と「収益性・生産性の向上」の2軸で、安定的な黒字化への取り組みを進めてまいります。

販売力・商品力の強化

- 販売パートナー、フランチャイザー企業\*1との関係強化
- 営業組織力の強化
- Will-MoBiプラットフォームの商品力強化によるライセンス収益の拡大



収益性・生産性の向上

- 開発にかかる固定費の抑制
- 外注の利用による最適なコスト構成及び開発人員の1人当たり売上高の向上の追求
- Will-MoBiプラットフォームの商品力強化による開発の効率化
- 社内データを活用した生産性向上の仕組み作り



**安定的な黒字体質へ**

\*1フランチャイザー企業とは、例えばFC展開をしているレンタカーサービス事業者等の本部事業者のこと

## 2024年4月～2025年3月の業績見通し（参考値）

EV市場の成長停滞に伴う顧客の投資の先送りによる見込み案件の先送りにより売上高が減少。売上高の減少に伴い固定費負担が重くなり利益も減少。

(単位：百万円)	2024年4月～2025年3月				2023年4月～2024年3月	
	当初業績予想 (A)	業績見通し (B)	増減額 (B-A)	増減率	前年実績 (全社)	前年実績 ※インポート事業除く
売上高	1,250	750	△500	△40.0%	1,085	973
営業利益	120	△275	△395	—	36	43
経常利益	119	△272	△391	—	35	42
当期純利益	100	△273	△373	—	27	34

※インポートセグメントの売上高及びセグメント損失を除いたモビリティセグメント単独業績として独自に算出した金額

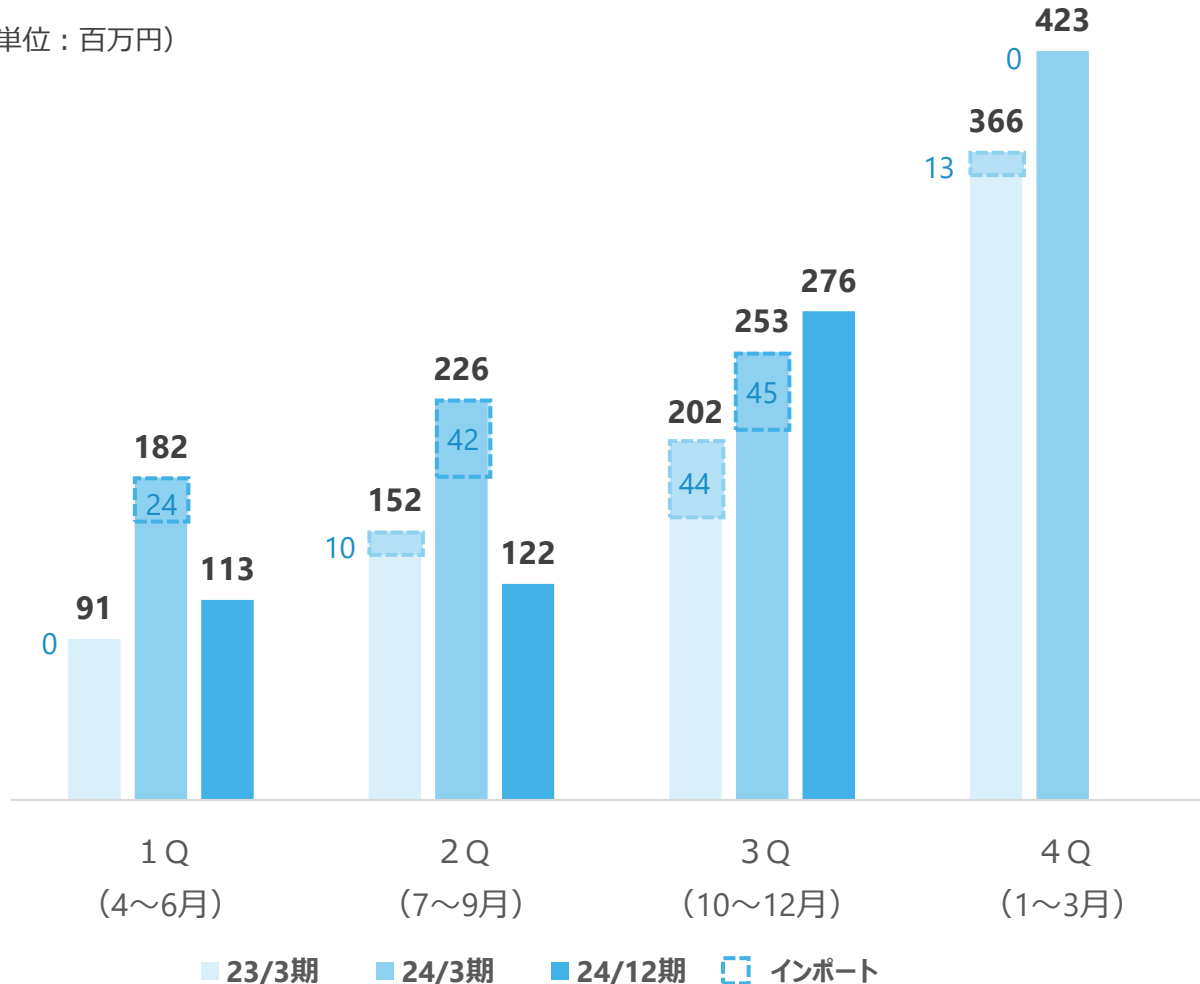
## 2025/12期業績予想

鉄道グループを中心とした企業DXの拡大により業績回復を行う。また、これまでPoC等で準備してきた物流事業へ本格進出し事業拡大を狙う。

(単位：百万円)	A	B	C	増減額 A-B	増減額 A-C
	2025/12期 (1月～12月)	2024/12期 (4月～12月)	2024年 1月～12月 ※参考情報		
売上高	1,200	512	936	+688	+264
営業利益	50	△227	△65	+277	+115
経常利益	50	△223	△60	+273	+110
当期純利益	40	△223	△68	+263	+108

## 四半期会計期間ごとの売上高推移

(単位：百万円)



## 売上高は 10月以降に偏重

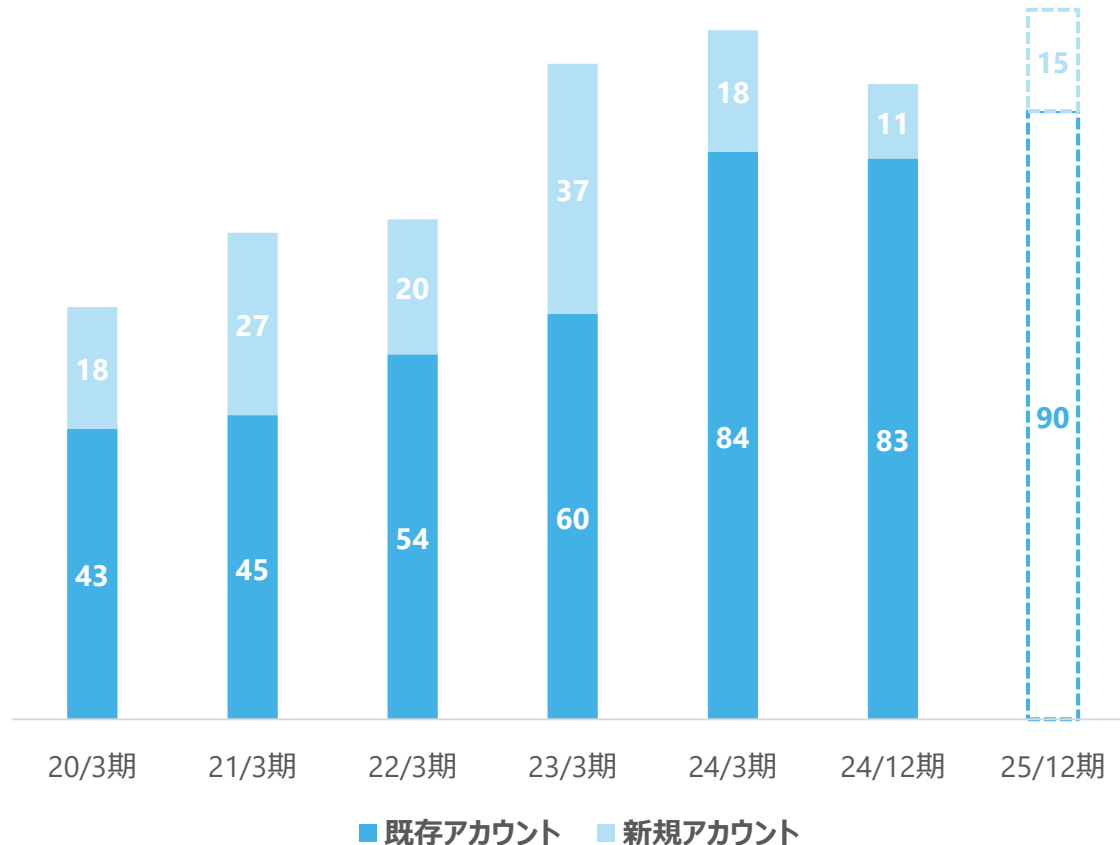
当社が提供するソリューションは、顧客のシステム投資予算並びに新製品開発予算の対象となり、顧客企業の予算執行のタイミング、開発するシステムの工期や受託契約案件の検収のタイミングとの兼ね合いから、10月以降に売上高が偏重する傾向にある。

大型開発案件や継続開発案件を受注することで平準化に努める。

# 重要指数の推移

総アカウント数\*1 CAGR9.5%  
既存アカウント数 CAGR13.1%

(単位：アカウント数)



## 既存アカウント及び新規アカウントは 軟調で着地

当社の方針としては、総アカウント数を伸ばしながら、既存アカウントとの取引増に注力していく。

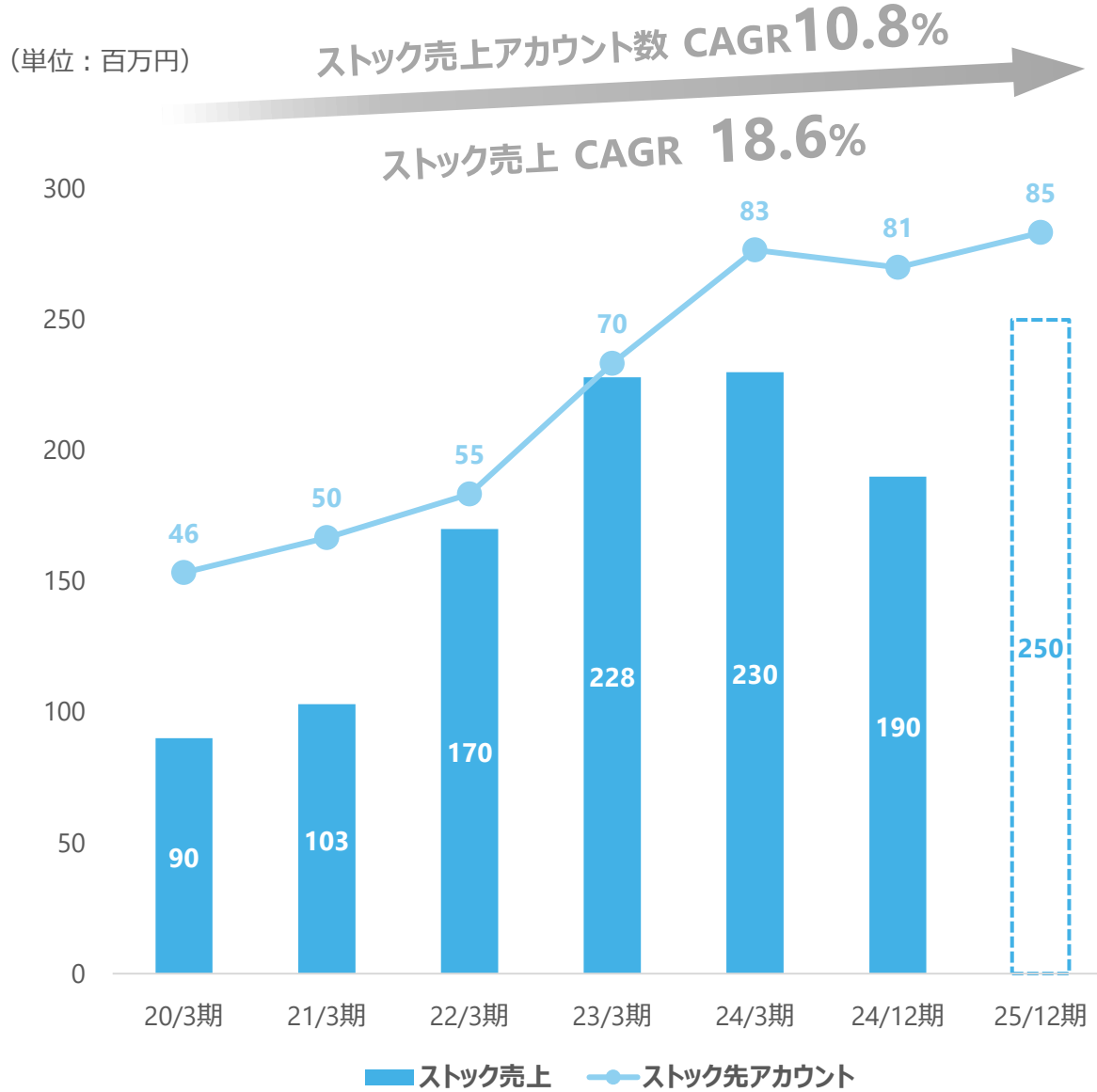
24/12期は軟調に終わったものの、コロナ過以前に当社の中心顧客であった鉄道グループの企業DXを中心に来期巻き返しを図る。

また、物流業界や自治体との取引拡大により安定的な収益構造の構築を進める。

\*1 総アカウント数：当該年度に取引のあった 既存アカウント+新規アカウント

\*\* 決算期変更に伴い24/12期も1年としてCAGRを算定。

# 重要指数の推移



(単位：社)

## 決算期変更に伴い、 ストック売上高総額は減少するも 計画通りに着地

決算期変更に伴い、9か月決算となるためストック売上高総額は減少したものの、計画通りの計上となる。

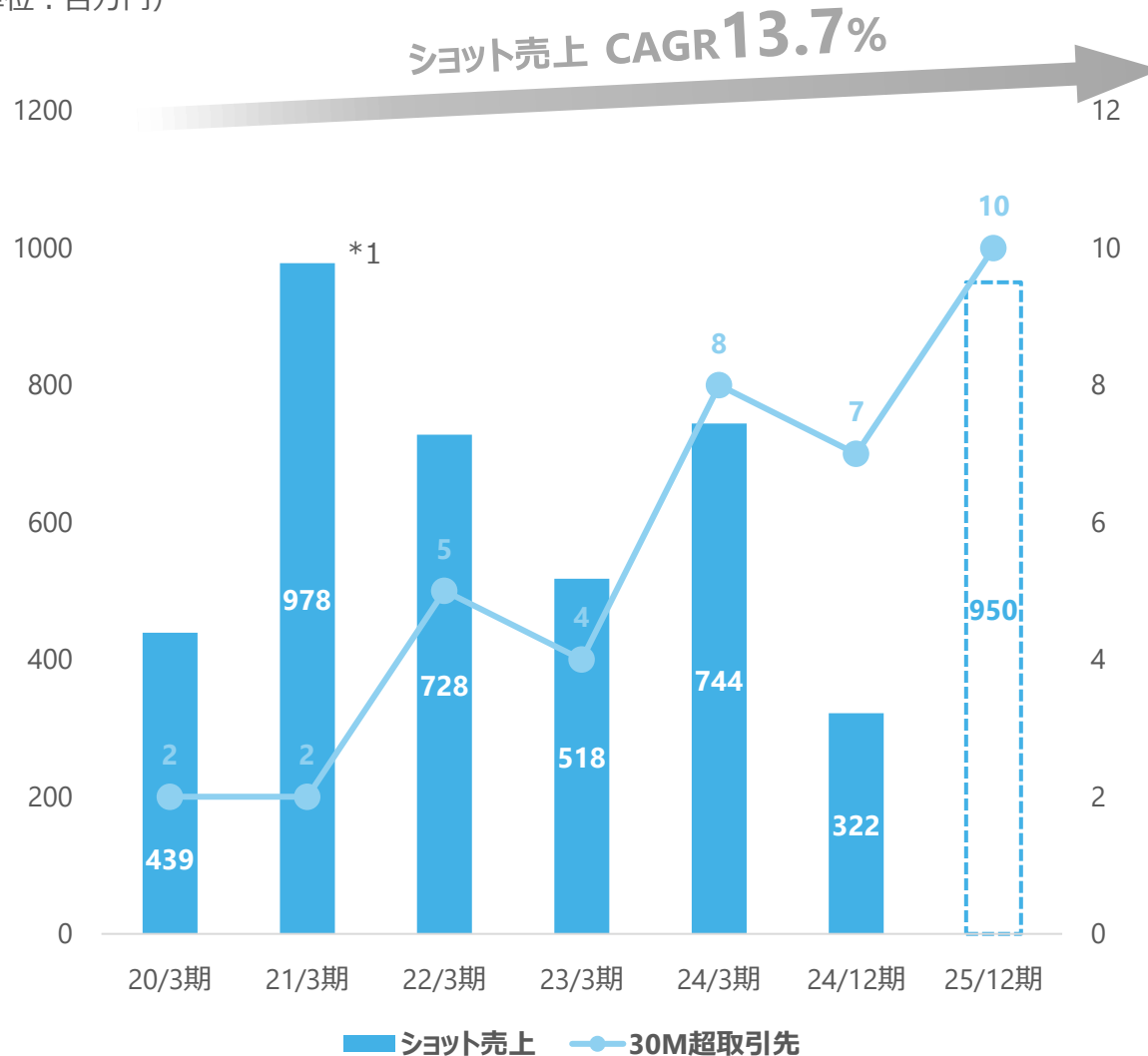
当期は、前期にPoCを行った企業の解約が一部行われたものの、本導入企業は継続し計画通りとなった。今後もフランチャイザー企業との関係強化によるストックの拡大と、新パートナーの獲得及び関係強化を行い、来期も堅調な成長を見込む。

\* 決算期変更に伴い24/12期も1年としてCAGRを算定。



# 重要指数の推移

(単位：百万円)



(単位：社)

## 案件受注が先送りとなり、 ショット売上が減少

案件の受注が先送りとなり、9か月決算ではあるものの減少。

しかしながら、売上高が30百万円超の取引先が7社と、大型案件の受注は順調。

来期は、大型案件の他、小型案件も受注していくことで業績の安定化を図る。

\*1 大型開発案件受注により一時的に増収 \*2 インポートセグメントを除く

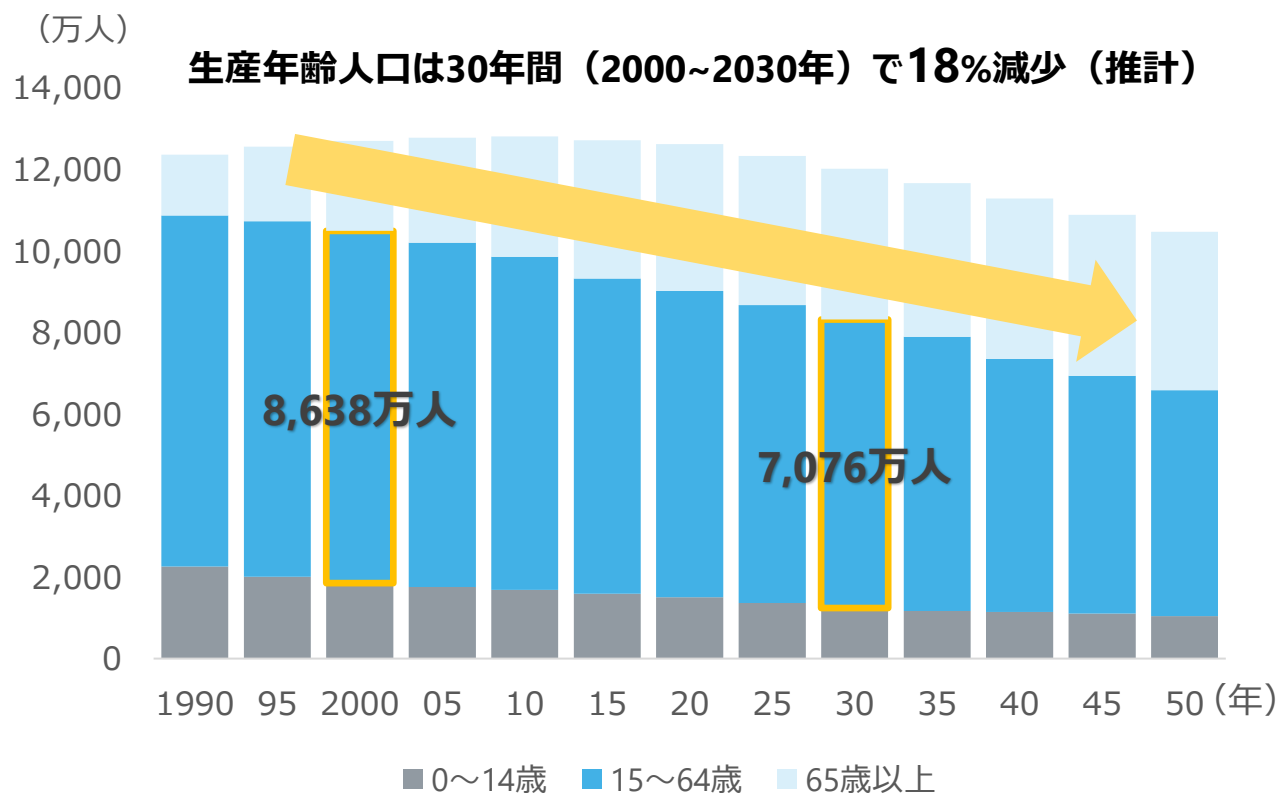
\*\* 決算期変更に伴い24/12期も1年としてCAGRを算定。

# 3. 中期成長戦略

# 当社顧客（市場）を取り巻く環境について

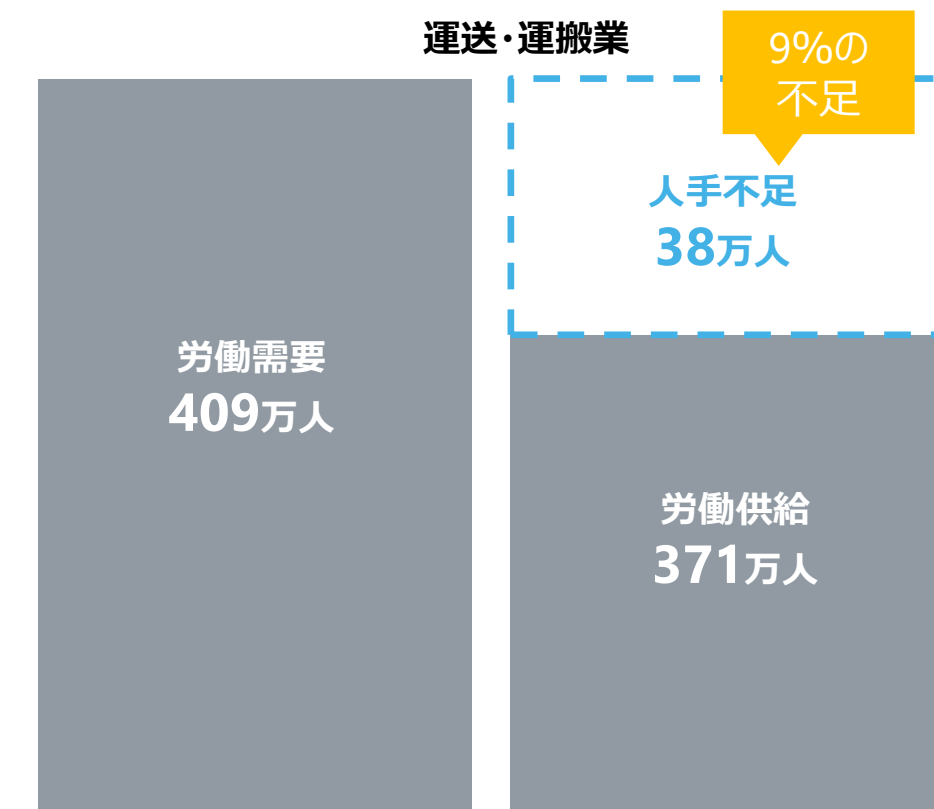
生産年齢人口が減少する中で当社顧客の事業環境が劇的に変化している。  
地方部の需要減少もさることながら働き手の減少が加速度的に進んでいる。

### 【国内における年齢別人口推移】



出所：統計局（2020年まで実績）、国立社会保障・人口問題研究所（2025年以降推計値）

### 【2030年における国内の労働需給推計】



出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040」

人口減少を背景として多くの顧客課題が生まれており、これらが当社の市場機会となる。

## モビリティ業界の顧客課題の例

人的作業の削減

業務時間の把握による  
適正運賃収受（物流）

若年層や女性や  
外国人の採用

地方部における  
公共交通の減少

従来事業の収益縮小



## 当社の考える打ち手

無人化・自動化

労働参加障壁の緩和  
(外国人・未経験者・ギグワーカーなど)

新サービス

人口減少時代において、既存業務の無人化・自動化、労働参加障壁の緩和、人手のかからないビジネスへの転換が求められている。



↓  
人の作業の置換による  
人手不足の解消



↓  
専門知識修得期間短縮  
言語ハンディの解消  
働き方の多様化



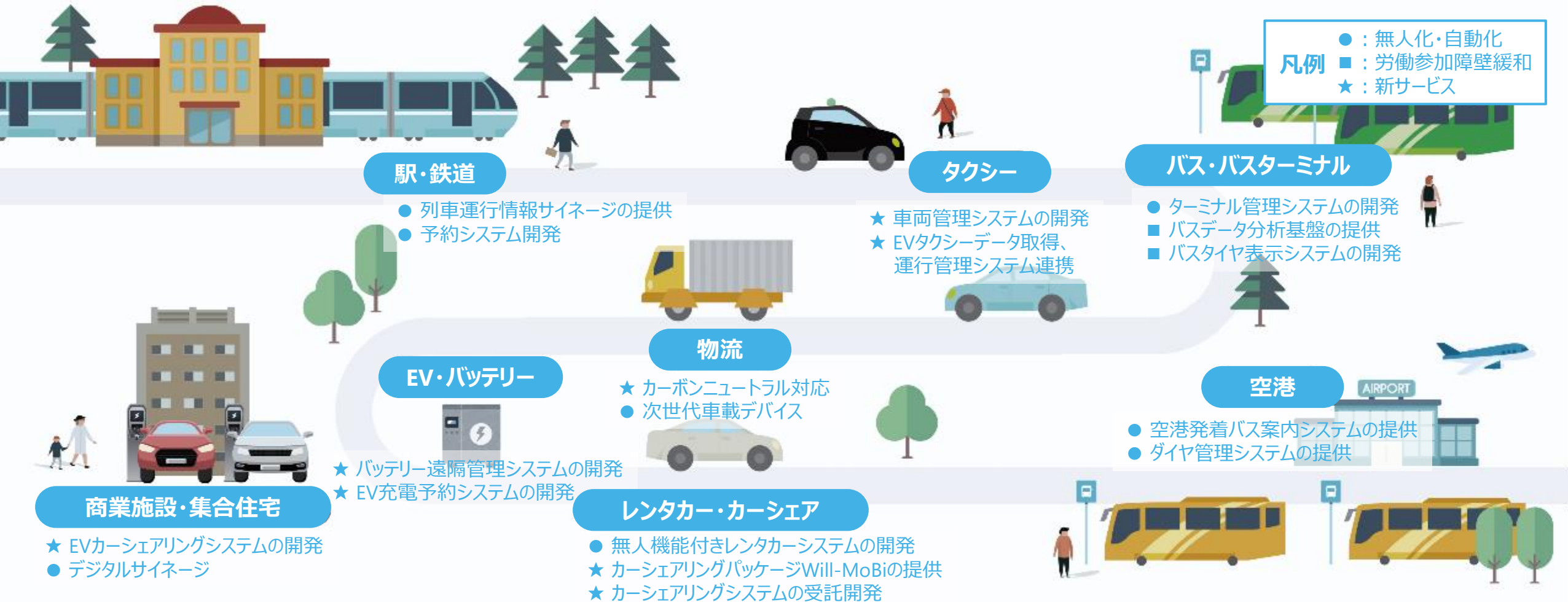
↓  
人を中心のビジネスから  
デジタル中心のビジネスへの転換

必要な  
取り組み



# これまでの当社の取り組み

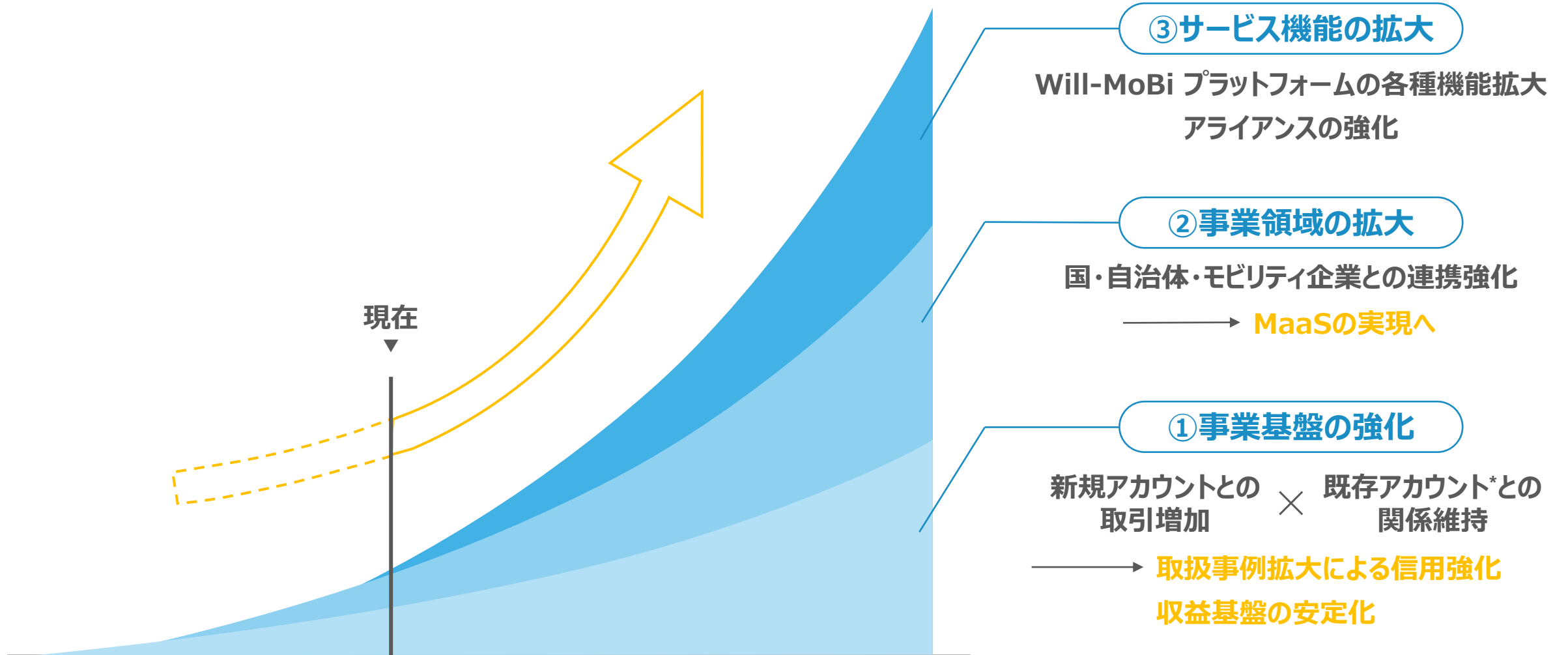
顧客課題に応じてデジタルを活用した新規ビジネス、省人化を支援してきた。



当社のミッション

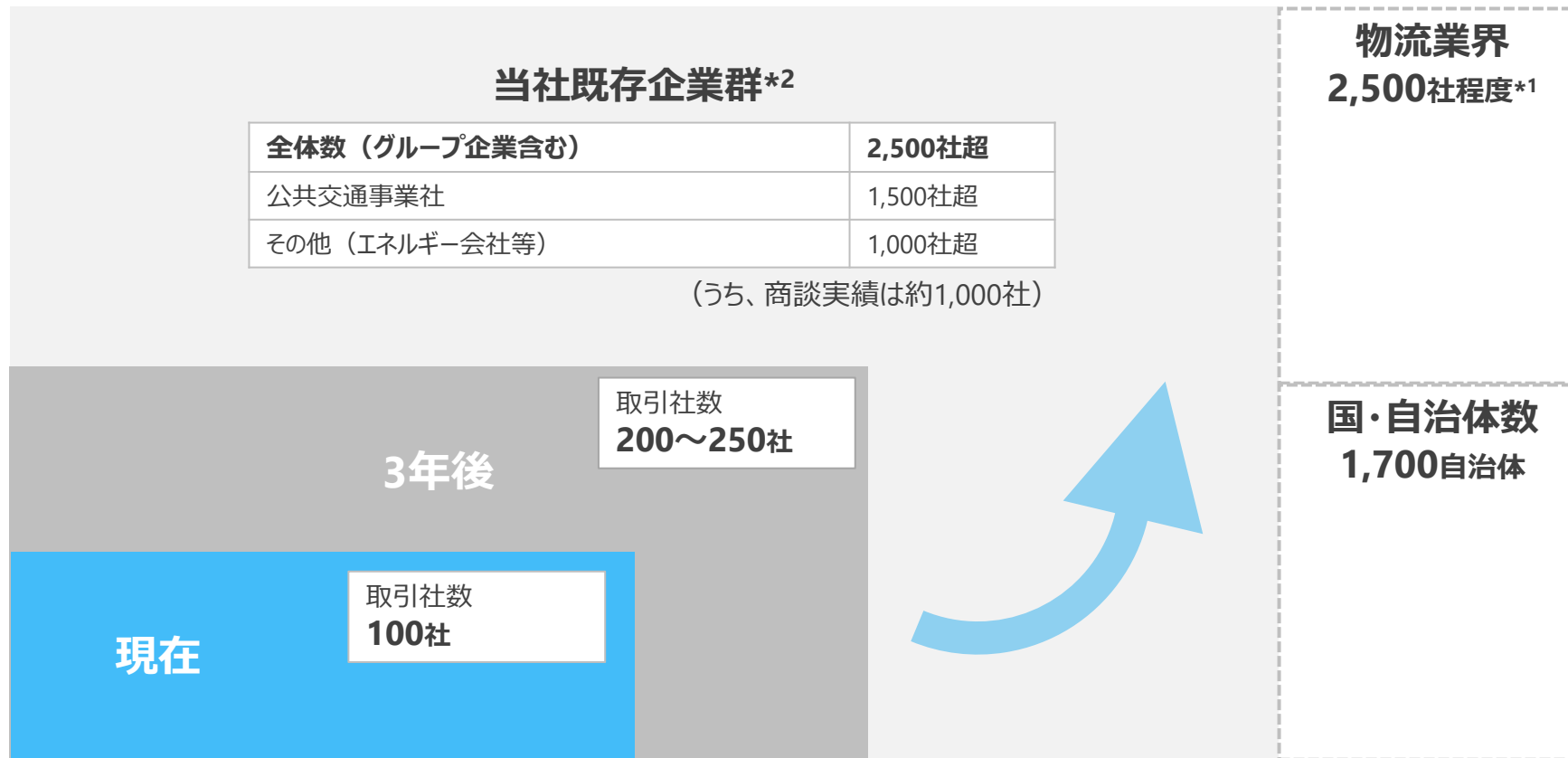
自らのアイデアとテクノロジーを活用し、社会課題を解決する

モビリティDX、地域共創、Nextモビリティの3本柱で、業績の安定化を図りつつ事業拡大を図る



\*既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

既存企業群のシェアを拡大し、モビリティ分野のDXパートナーとして地位を確立するとともに  
新領域（地域共創・物流業界）へと本格進出し、これまでの延長線外の成長を目指す。



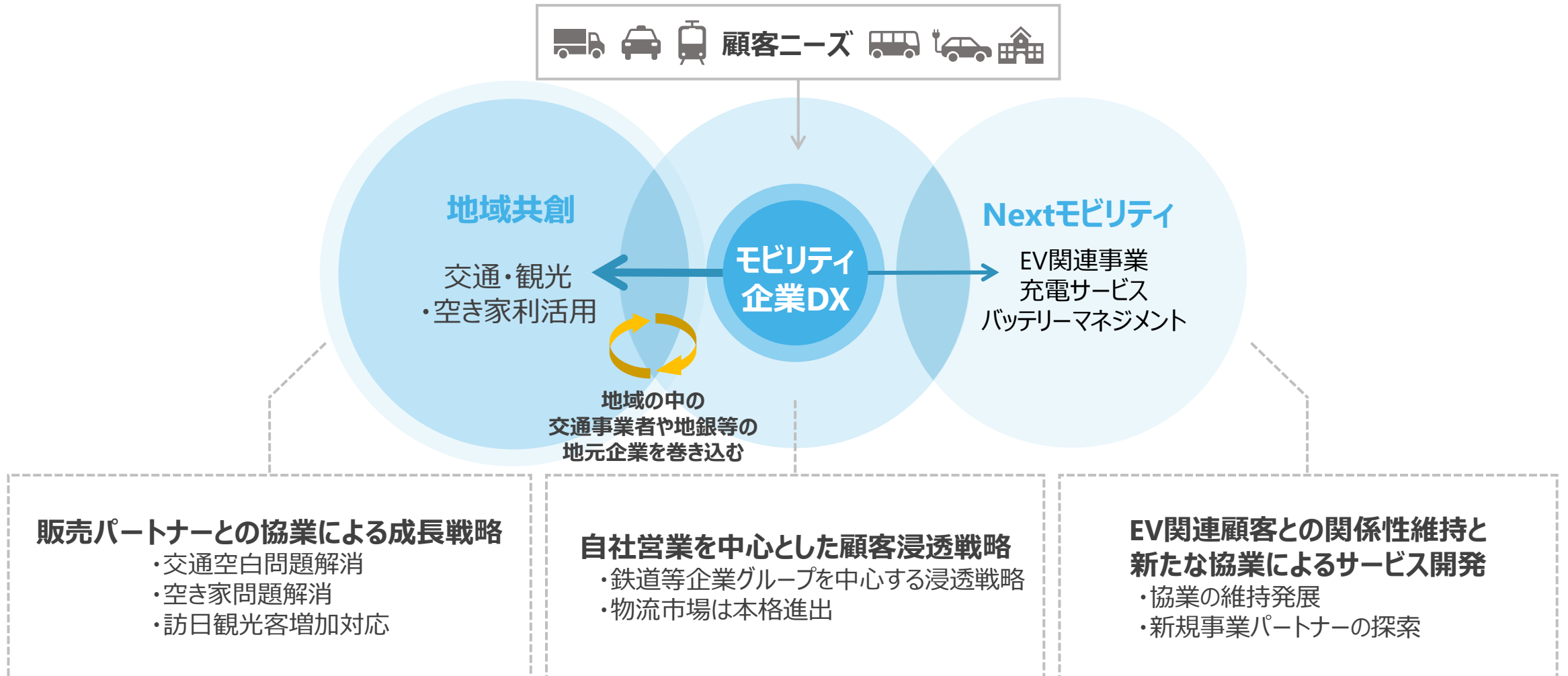
\*1 全トラック運送事業社約5万社のうち大企業の該当数国交省「自動車輸送統計」より

\*2 自社商談リスト及び有価証券報告書等の外部資料を用いた当社調べ



## ①事業基盤の強化及び②事業領域の拡大サマリー

モビリティ企業DXを事業のコアとし、『地域共創』『Nextモビリティ』の2分野を加え事業を推進する。  
3分野にすることで事業の安定化を図りつつ、新業界の開拓することで成長を継続させる。

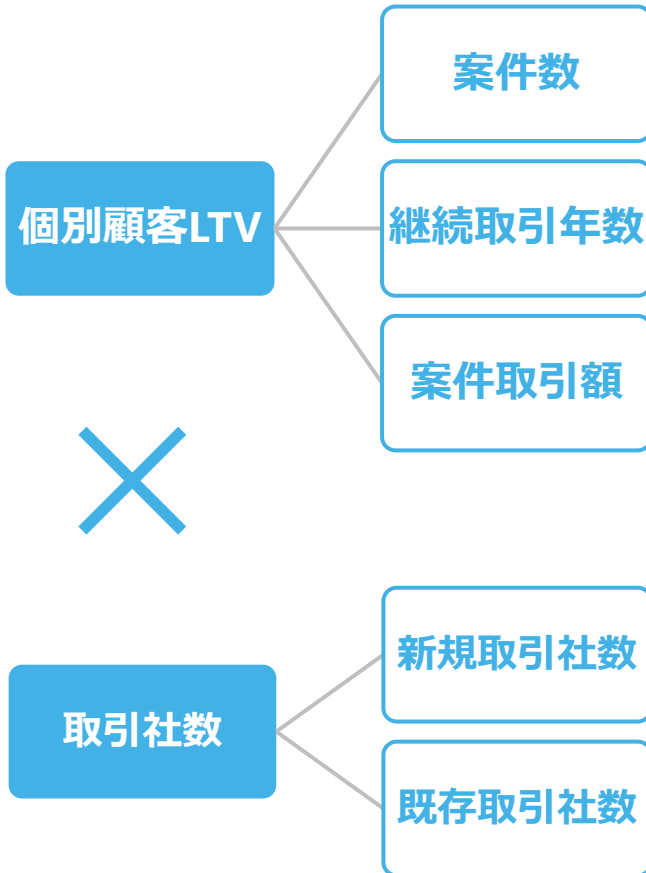


# ①事業基盤の強化（顧客浸透戦略）

顧客浸透を図り顧客LTVを最大化することで売上高を伸ばす。

①新規取引の拡大及び②複数案件の受注を重要ポイントとし改善を図る。

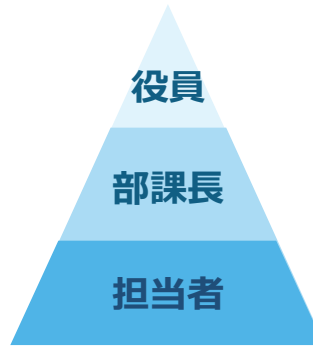
## 売上構成



## LTVを支える営業戦略

LTVを支える重要ポイントとして①新規取引の拡大、②複数案件の受注。  
まずは新規取引社数を最重要とし、顧客獲得のための戦略商材を設ける。

### ①新規取引社数

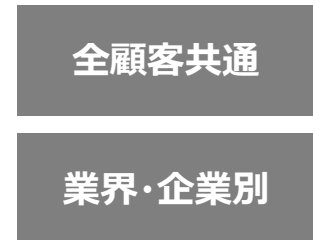


経営/事業の見える化ソリューション  
データ活用基盤構築やデータ分析支援

デジタルサイネージソリューション  
現場の省人化や効率化、インフォメーション販促支援

顧客獲得のための  
戦略商材

### ②複数案件受注社数



全顧客共通  
販売系基幹システム等のリプレース、  
マニュアルオペレーションのシステム化の企画提案

業界・企業別  
新規事業系のシステム開発の企画提案

これまでPoC等で実績を積み上げてきた物流業界への本格的な進出を図る。

新サービス開発、パートナーとの協業などの取り組みを拡大する。

## 市場規模は29兆円

(2021年度営業収入ベース、国土交通省資料より)

課題 (国土交通省：「物流革新緊急パッケージ」より)

物流効率化

荷主・消費者の  
行動変容

商慣習の見直し

### ● 物流におけるDX推進実証事業

→ 車両動態管理システム、IoT活用した輸送余力見える化システム。さらに、トラック事業者の運行管理の高度化デジタル式運行記録計普及促進【補助対象】

### ● 中小トラック事業者による物流DXの推進支援

→ 物流DXによる生産性向上や経営力強化の促進【補助金対象】

国交省監督

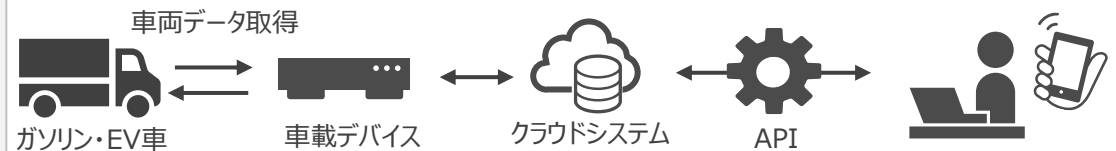
公共交通

物流

これまでのモビリティ業界での知見・ノウハウが活かせる

## 物流DXに向けた直近の取り組み

### 当社次世代IoT車載デバイスを活用したデータ収集・管理基盤の構築



### 車両からのデータ収集による実証検証を実施

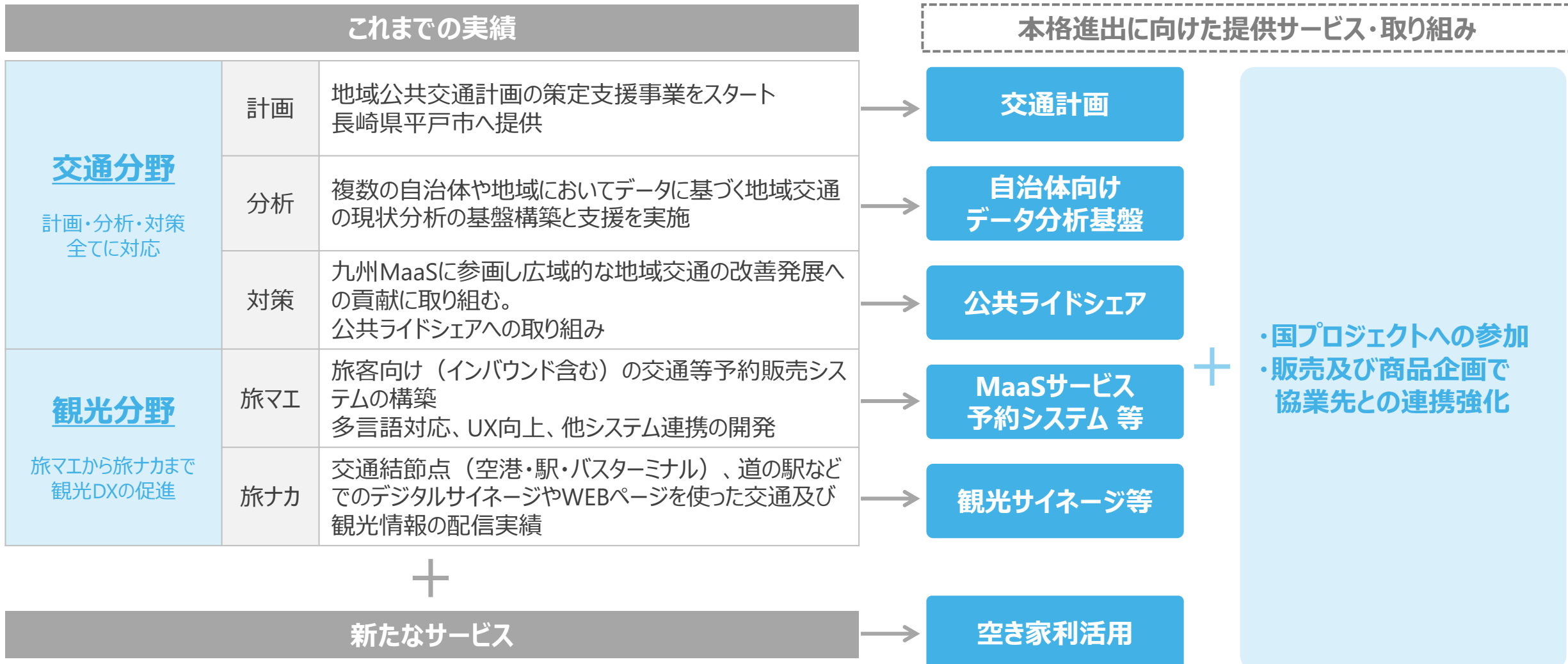
- 案件・配車管理、動態管理の検証
- 受発注の連携（荷主からの受発注のデジタル化）
- CO2排出量の算出、安全運転情報などの取得

### 得られる効果

- ✓ 最適な配送計画と輸送効率化
- ✓ 現場の業務改善

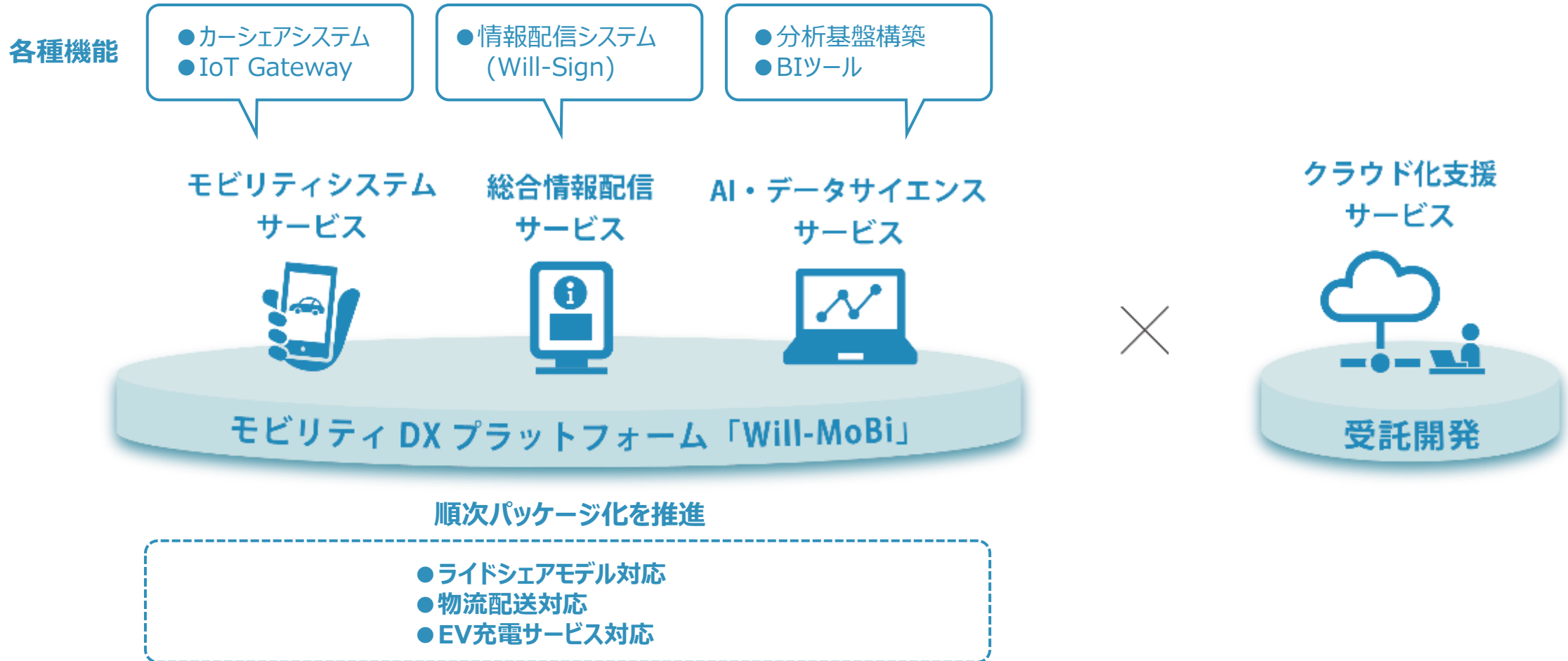
## ②事業領域拡大

- 自治体との共同取組により公共ライドシェアサービスの提供を開始し事業領域を拡大
- 今後も地域課題の解決のため、国や自治体との取組みを強化し、新たなサービスの創出とトータルサービスの提供を目指す。

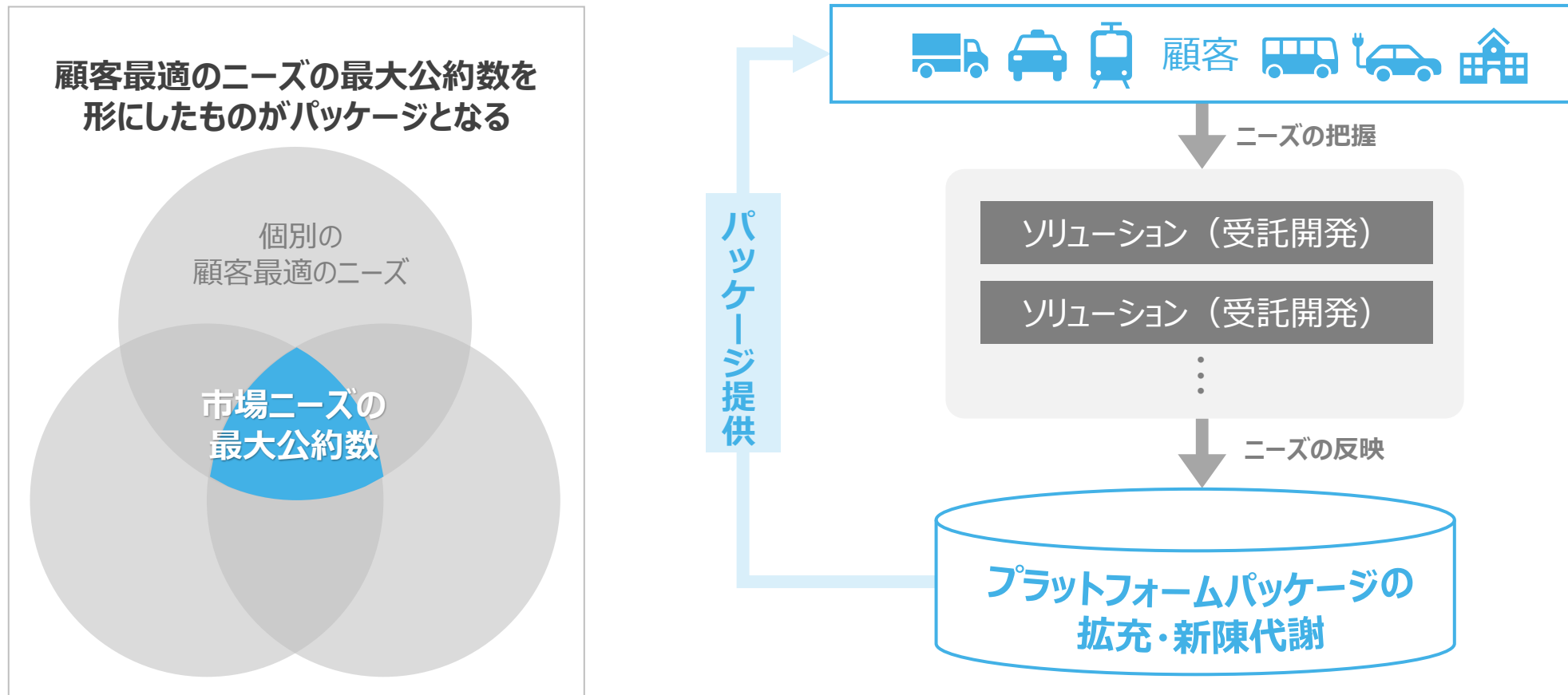


### ③プラットフォームの拡大

これまでのノウハウを活かし、  
ライドシェア・物流・EV充電などの業務領域における機能をモジュール化し、プラットフォームの充実化を図る。

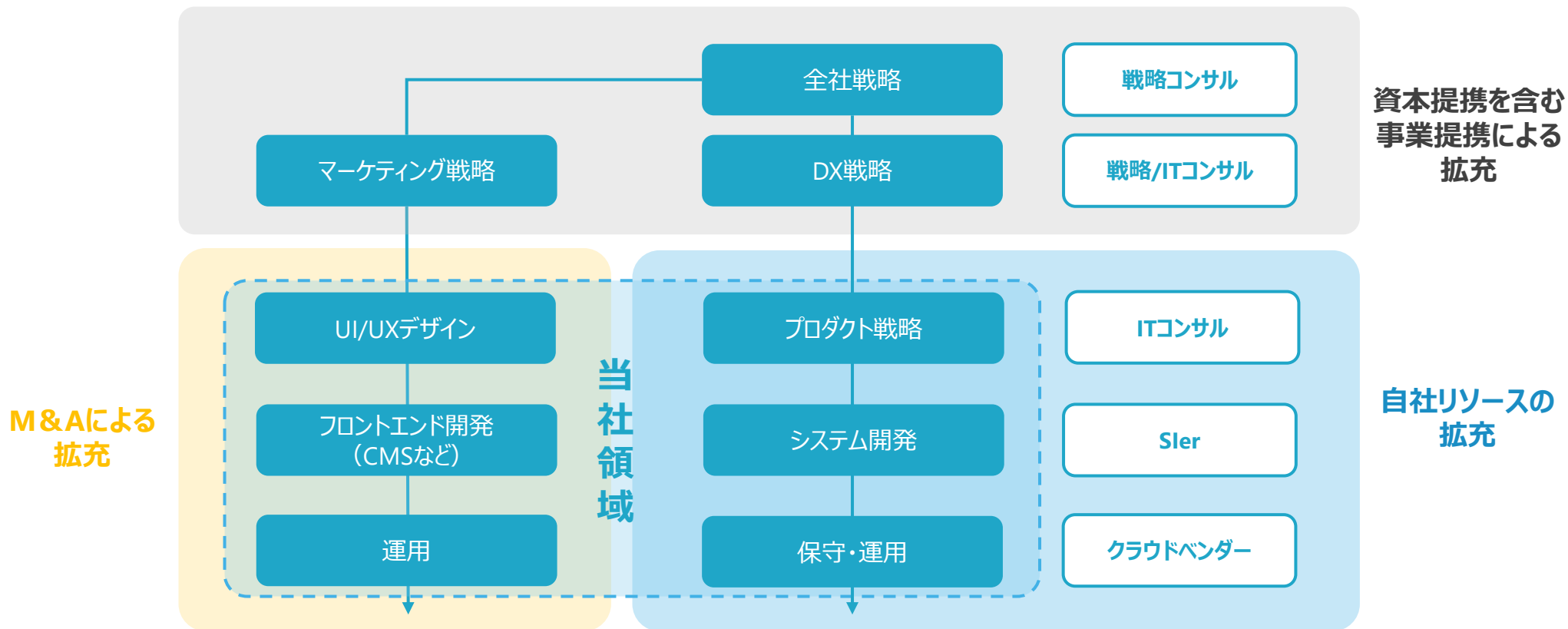


当社はモビリティ業界の横断的なニーズを把握できる顧客群とニーズを具現化できる開発力を有している。  
『プラットフォームが継続的に生み出されていく』サイクルを意識し、プラットフォームの拡充をこれまで以上に進める。



必要なケイパビリティをM&Aによって獲得

顧客の課題ニーズに対応する当社領域を拡大することでシェアの獲得を目指す。



# Topics



2024年11月に創業以来初となる「ユーザーカンファレンス」を開催。  
当社をハブとして国・自治体、モビリティ企業との連携強化を目指す。

## 基調講演



当社の顧問を務める田端浩氏より、国土交通省在職中に自家用有償旅客運送制度を創設した経験から、次世代のモビリティを確立するために必要な行政の意識改革についてお話いただきました。

## 当社の成長戦略について



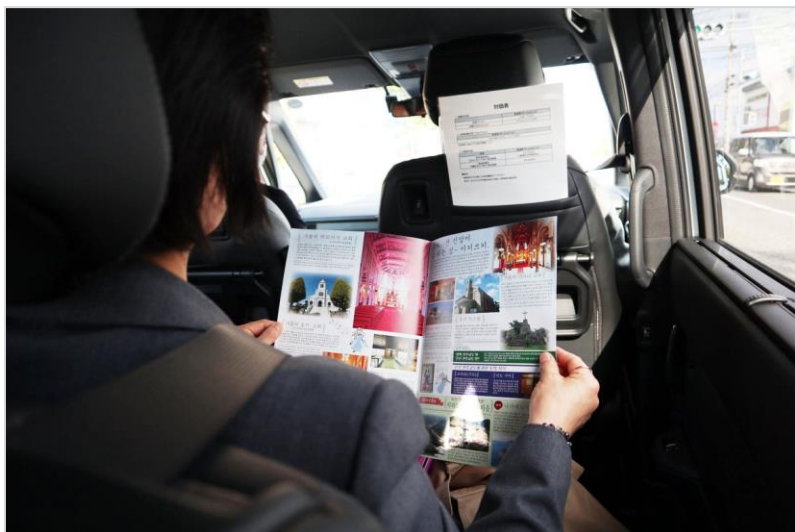
当社代表 石井康弘が、私たちを取り巻く国内の社会課題への見解と今後3年間の成長戦略について講演。今後3年間の主要テーマとして「企業のDX支援」「交通・観光分野における地域共創」「新しいモビリティサービス」の3つを挙げました。

## トークセッション



顧客企業のご担当者様に登壇いただき、トークセッションを実施。九州の地域交通における課題とその解決策について議論が展開されました。

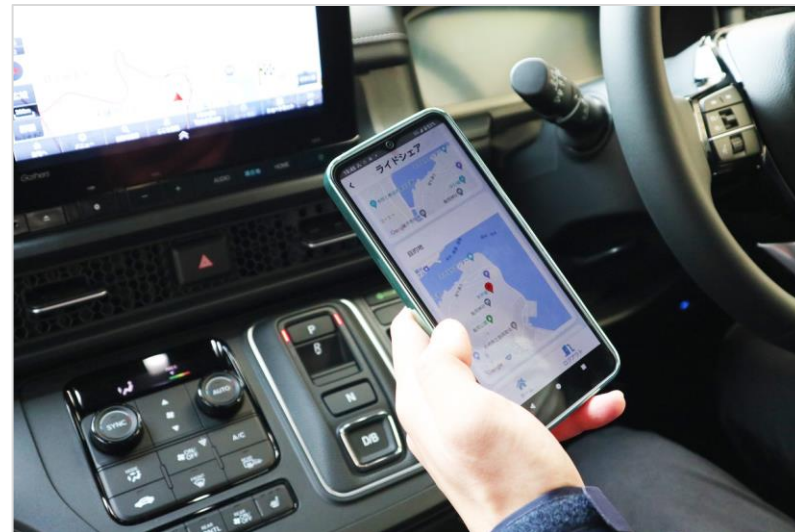
当社がシステム基盤を提供する平戸市公共ライドシェアが初の乗客を迎え、実証運行がスタート。  
地場企業との共存繁栄を図りながら、交通空白地域の課題を解決していく。



ライドシェアの車内では、平戸市の観光パンフレットなどを見ながらお過ごしいただきました。



初めてのお客様を平戸市の黒田市長らがお迎え。花束と記念品を贈呈しました。



当社が提供した公共ライドシェアのドライバー用アプリ。実車・降車のステータス変更や運賃計算等の機能を搭載。

# Appendix





## 総合情報配信サービス

公共空間・交通機関などの場所にあるディスプレイ（デジタルサイネージ）を使って施設の館内情報や交通機関の運行情報などを情報発信するサービスを行っています。



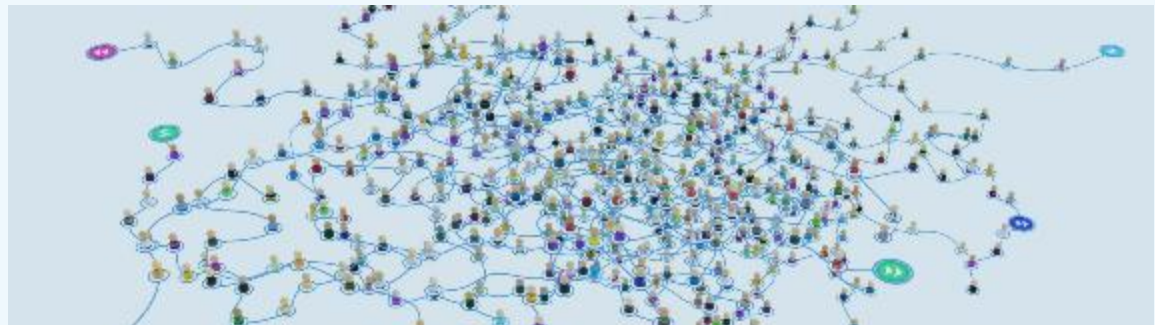
## モビリティシステムサービス

モビリティビジネスに必要な車両データを取得するための「データ収集基盤（車載デバイス）」の提供とビジネスのフロントエンド機能となる「予約システム・利用アプリ」の提供を行っています。



## クラウド化支援サービス

モビリティ業界の企業様が利用するフロントエンドシステム（販売や予約システムなど）を中心に、オンプレミスのシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発を行っています。



## AI・データサイエンスサービス

交通事業者や自治体などの交通利用データを分析・可視化することで課題となる論点を整理し、交通事業者や自治体によるEBPM（エビデンスに基づく制作立案）への取組支援を主に行っております。

当社では、人や物の移動により経済活動を行う領域を「モビリティ市場」と位置付け、  
下記の事業領域を中心にソリューションを提供。



当社は、モビリティ業界\*の変化する課題に対して、顧客（事業者及び行政）と共に社会課題を解決し、顧客の成長機会の支援と移動者の利便性向上を促進するためのソリューションを提供する

## 社会課題の解決

- DXの推進
- データに基づく施策立案 (EBPMの推進)
- 地域交通の維持再編
- 脱炭素社会への対応

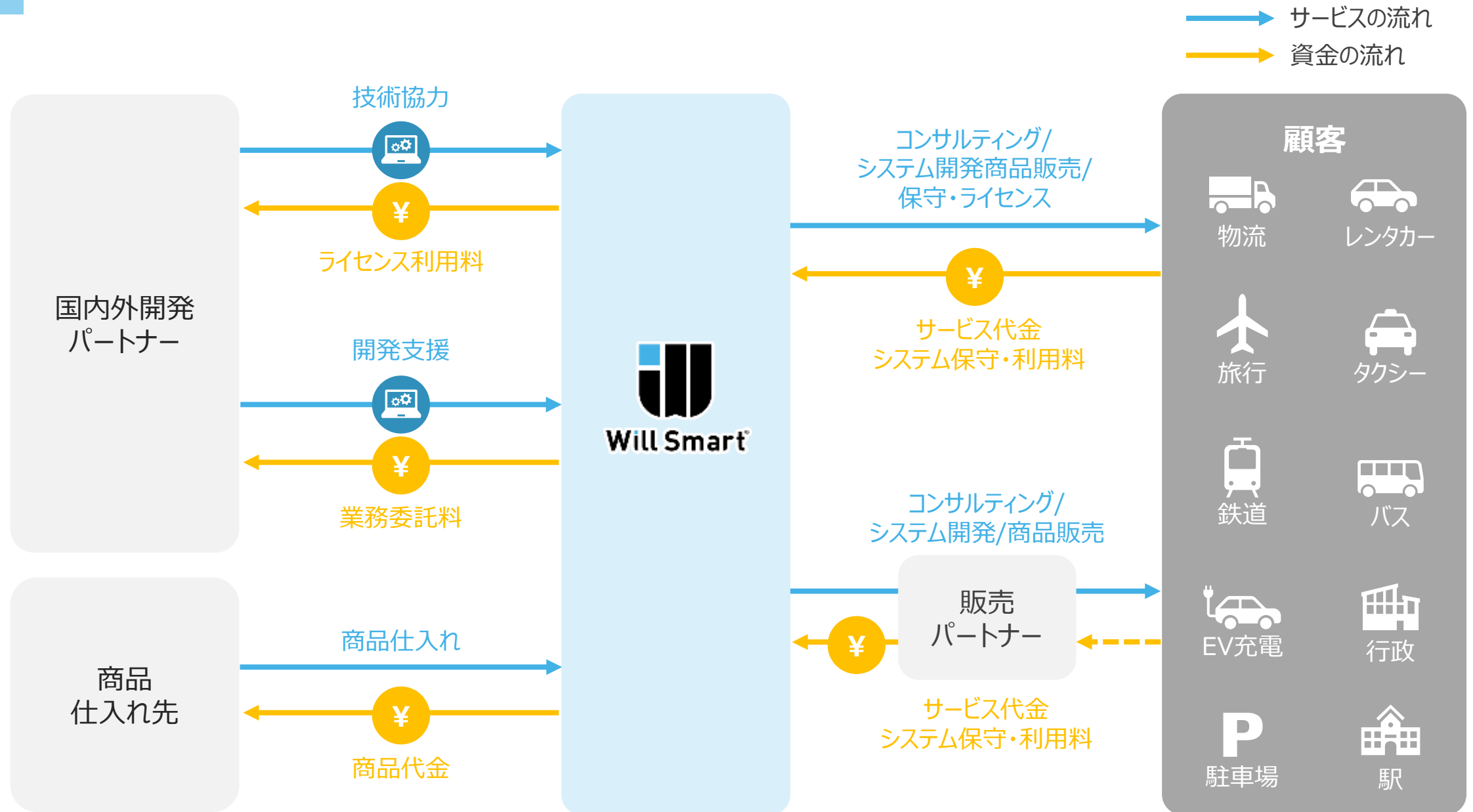
事業者・行政  
の取り組み

Will Smart  
のソリューション

- DXの推進に向けた現状把握支援
  - ーデータの収集・分析基盤構築
  - ー業務フローに応じたシステム設計 etc.
- 働き手不足に対応する
  - シェアリングシステム基盤構築
- EVシフトに対応するサービス開発

\*モビリティ業界：交通や物流など人や物の移動によって経済活動を行う事業群の総称。

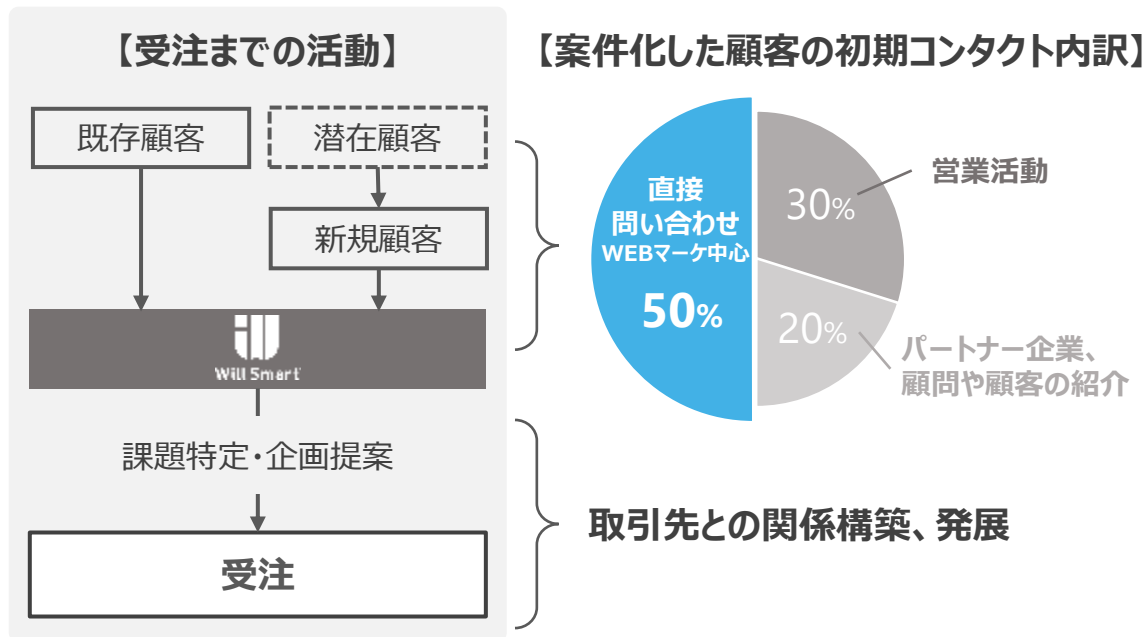
# ビジネスモデル（全体）



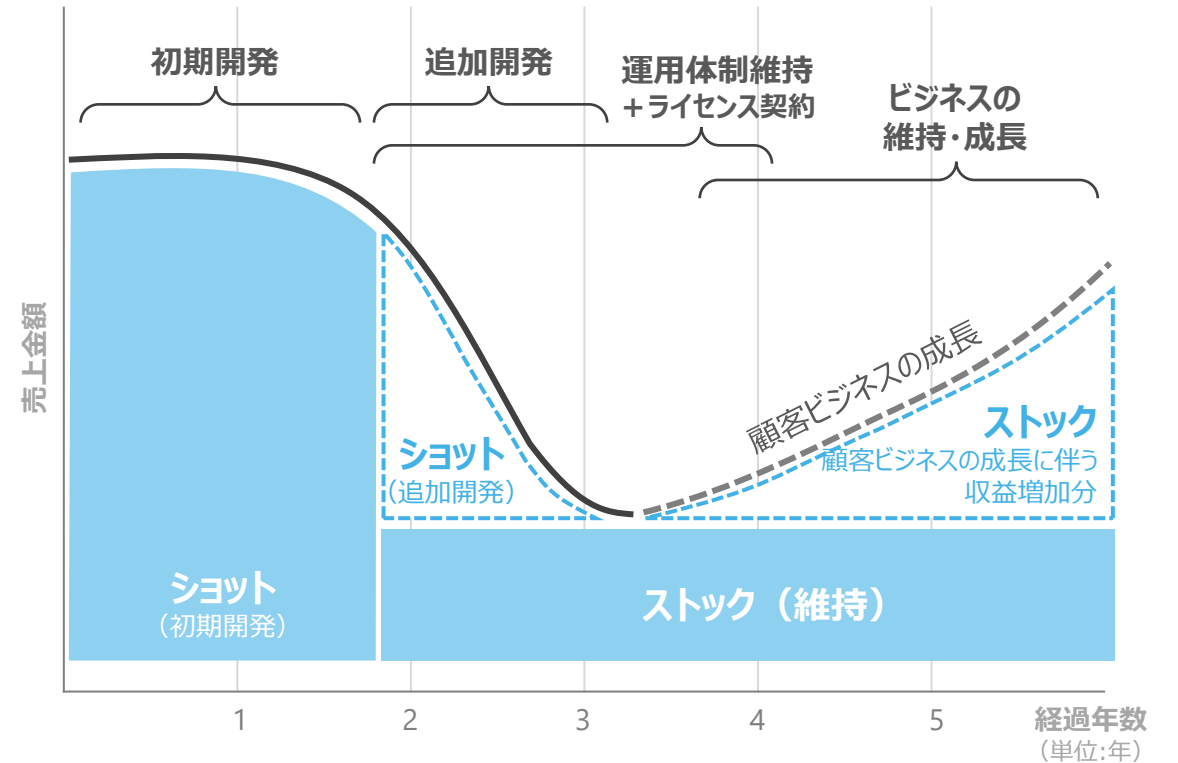
# ビジネスモデル（個別案件）

- 当社の新規受注は、Webを中心とした直接問い合わせが多いことが特徴
- 受注後の売上推移イメージは、開発フェーズのショット売上を経て、運用フェーズのストック売上に転化する収益モデル

## 受注までの活動

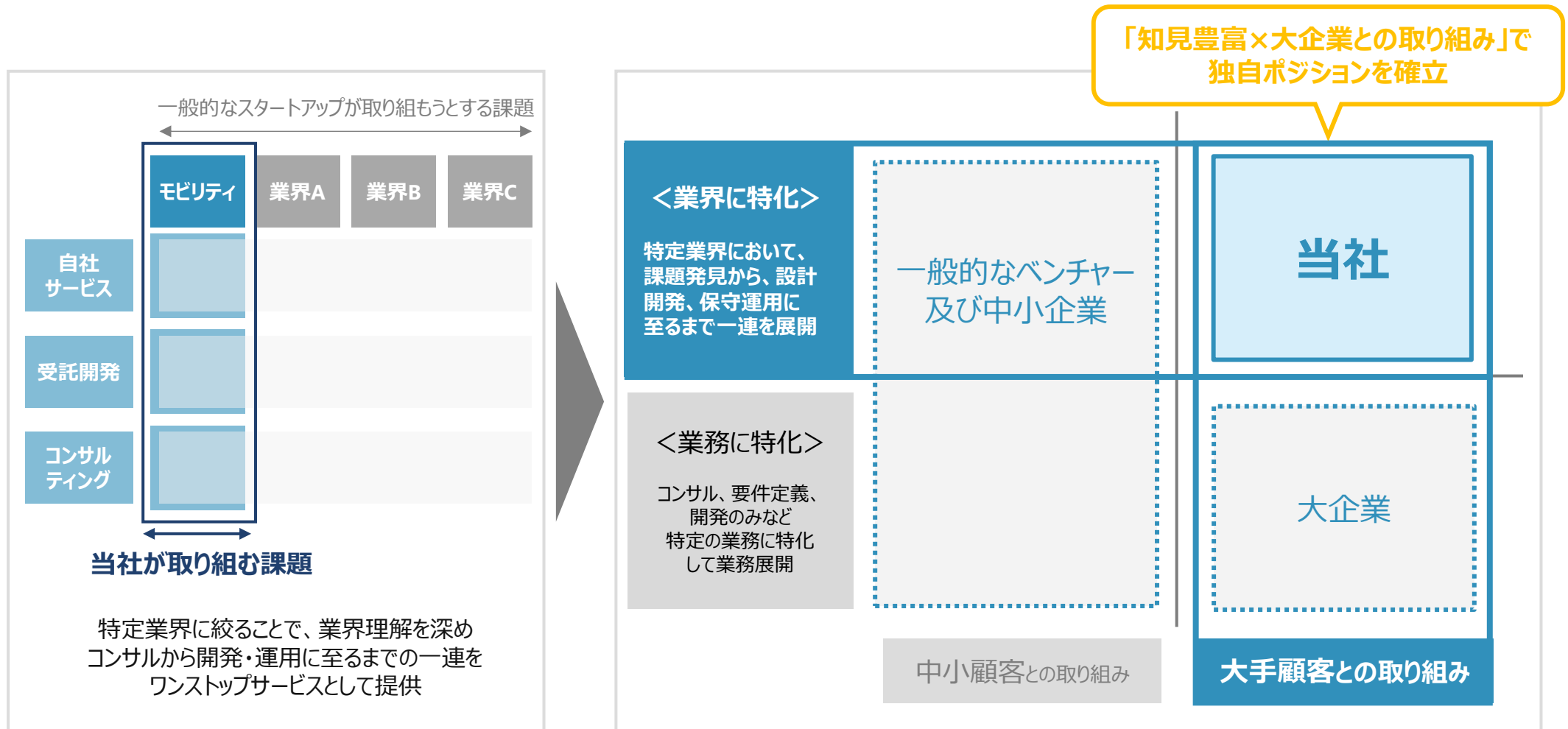


## 売上の構成





創業以来、モビリティ業界の顧客と直接契約で取引を行い、常に最新の業界知見に触れつつ顧客事業の理解と課題解決提案力の向上に努めることで、他のベンチャー企業と異なる独自の強みとポジショニングの確立を目指す

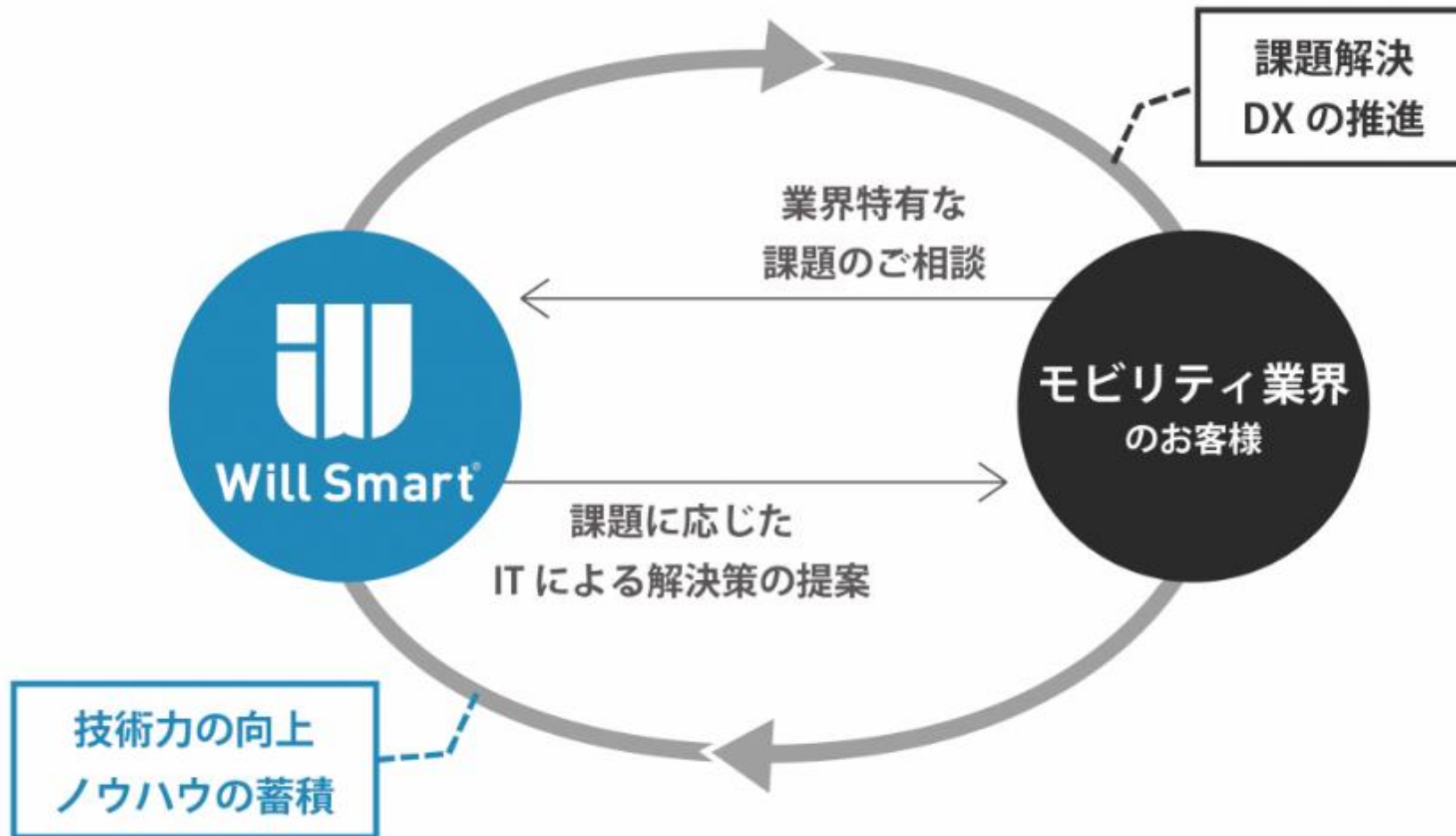


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「顧客理解力」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「技術力」
3. モビリティ業界に特化し「プラットフォーム化したサービス」



## 競争優位性①（顧客との直接取引によって蓄積されるノウハウと課題解決力）

モビリティ業界の大手企業と直に対話し、共創型のシステム開発を行うことで、最新の業界知見・業務フローに触れる機会となり顧客事業の理解と課題解決力の向上に寄与し、当社の強みとなっている。



## 競争優位性② (IoT×WEB 実務経験に基づく技術的優位性)

屋外や移動体などの環境下で安定稼働を維持するハードウェアや、ガソリン車・EV車両の車両データ収集・管理基盤などを制御するIoT技術と、需要により変動する料金体系と在庫の連動が重要な要素となる予約系ビジネスを中心としたWEBオープン系技術、そこに業界知見を組み合わせて企画開発を行うことで、モビリティ業界に特化したIT企業としての強みとなっている。

### ハードウェア (IoT 技術)

#### 通信型 映像表示器 (STB)

- 交通拠点や商業施設における安定稼働、運用実績

#### 車載器 (通信型 車両情報取得デバイス)

- ガソリン車 / EV 車の双方に対応した車両データの解析が可能

#### 流通品を利用したソリューション

- LTE ネットワーク、センサ、AI カメラなどの流通品を利用したソリューションの開発

### ソフトウェア (WEB 技術)

#### 業界の特定業務に特化したシステム

- 業界特有の慣習や企業別の独自ルールへの対応

#### 予約販売用 WEB システム

- 在庫連動を前提とした予約管理フローの徹底
- ダイナミックプライシングなど特徴ある価格設定
- 多様な決済方法や SNS 連携

#### IoT 技術と連携した WEB システム

- IoT 技術との連携によるモノの情報取得や動作制御



- ✓ 駅やバスターミナルなどの公共施設における365日運営を前提とした安定稼働と緊急時の対応

- ✓ 移動体 (モビリティ) における通信や位置情報取得の不安定さに対する対応

- ✓ 屋外環境におけるIoT機器の敵である気象条件への対応

## 競争優位性③ (独自プラットフォームの展開)

これまで開発したサービスを機能ごとに提供できるよう独自のプラットフォームとして展開し、各種機能を必要とする顧客に応じたカスタマイズや横展開を実現。また、パッケージ化したことにより、販売代理店を通じた販売が可能。

### 各種機能

- カーシェアシステム
- IoT Gateway

モビリティシステム  
サービス



- 情報配信システム  
(Will-Sign)

総合情報配信  
サービス



- 分析基盤構築
- BIツール

AI・データサイエンス  
サービス



モビリティ DX プラットフォーム「Will-MoBi」



クラウド化支援  
サービス



受託開発

## IPOによる調達資金の用途状況

IPOによる資金調達資金は、当社の成長に繋がると考えている①人材採用及び人件費・教育費用と②設備投資に使用いたします。2024年12月末時点の使用状況は以下のとおりです。  
なお、設備投資資金は一部研究開発費となっております。

資金用途	資金用途予定		使用状況
	24年12月期	25年12月期	24年12月期
① 人材採用及び 人件費・教育費用	80,000	182,704	34,631
② 設備投資	24,000	12,000	34,840

## 事業のリスクと対応方針

現時点で当社が認識している主なリスクとその対応方針は以下になります。

その他のリスクは、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスクの種類		リスクの概要	顕在可能性	影響度	当社の対応方針
事業上のリスク	特定業界への特化について	モビリティ業界に特化しており、顧客企業の業績悪化に伴い投資抑制がかかり、受注案件数が減少するリスク	中	大	ストック売上高の増加による安定的な収益の確保及び顧客層の拡大を行うことでリスク低減に努める
組織体制に関するリスク	事業規模の拡大について	(a)人材確保・維持について 計画通りの採用や、想定外の退職者が発生した場合に事業成長に必要な人材の確保・維持ができないリスク (b)情報システムの拡充について バグや不具合の発生により一時的に十分なサービス提供が行えないリスク (c)内部管理体制の充実について 急速な事業拡大に、内部管理体制が追いつかないリスク	中	大	(a)人材育成プログラムの確立やインセンティブプランの設定等により、人材の確保・維持に努める (b)十分な要件設計やテストの実施、必要に応じたシステムの並行稼働等によってリスク低減に努める (c)コンプライアンス研修の継続的な実施及び管理部門の人員補強により、リスク低減に努める
その他のリスク	無形固定資産の減損リスク	業績の悪化により無形固定資産（ソフトウェア及びのれん）の減損損失が発生するリスク	中	大	ストック収益を増やし、安定的な事業基盤を構築することでリスクの低減に努める

本資料は、当社の情報提供を目的としており、有価証券または取引に関する募集、投資の勧誘を意図しておりません。

また、本資料には将来予測に関する記述が含まれておりますが、これらの記載は当社の見解や仮定、本資料作成時点において入手した情報に基づき作成したものであります。将来予測には多くのリスク及び不確実性が存在し、実際の経営成績及び財政状態等については、予測と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社以外の情報は公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証しておりません。

本資料のアップデートは2026年2月に開示を行う予定です。



