

# 2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社Will Smart

東証グロース市場（証券コード：175A）



## 目次

1. 2024年12月期 第1四半期業績報告
  2. 2024年12月期 業績予想及び今後の見通し
- Appendix (会社概要・事業環境 etc.)

# 1. 2024年12月期 第1四半期業績報告

## 決算サマリー

売上高

**113百万円**

YoY  $\Delta$ 37.7%

売上総利益

$\Delta$ **5百万円**

YoY  $-$ %

(前年同期は37百万の売上総利益)

営業利益

$\Delta$ **125百万円**

YoY  $-$ %

(前年同期は76百万の営業損失)

## TOPICS

2024年12月期  
第1四半期総括

- ・期を跨ぐ開発案件の減少及びインポート事業からの早期撤退により、前年同期比で減収減益となったが、概ね計画通りに進捗。通期業績予想に変更なし。
- ・インポート事業からの早期撤退によるモビリティ事業の強化。
- ・新規及び追加開発案件の要件定義着手。
- ・長崎県平戸市と観光移動に関する課題解決を目的とした包括連携協定を締結。

2024年12月期  
今後の注力ポイント

- ・地方自治体と公共ライドシェアの社会実装に向けた取り組み拡大。
- ・充電サービス事業者向けOCPP\*対応の充電器を管理するCSMS\*\*の開発。
- ・トラックなど大型車向け車載器投入による販売先の拡大。
- ・「Will-Mobi」のラインナップ追加によるパートナー販売の強化、拡大。
- ・事業提携及びM&Aの検討。

\*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

\*\*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

## 第1四半期業績

- 期を跨ぐ開発案件の減少及びインポート事業からの早期撤退により売上高が減少
- 上記の他、マーケティング強化のため、販売費の微増による営業利益の減少

(単位：百万円)	2023/6	2024/6	増減額	増減率
売上高	182	113	△69	△37.7%
売上総利益	37	△5	△43	-
営業損益	△76	△125	△49	-
経常損益	△75	△127	△51	-
当期純損益	△76	△128	△52	-

## 第1四半期業績（セグメント別）

- 前期比マイナスであるが、概ね計画通り。
- 当期の第1四半期は要件定義フェーズの案件が多く、売上高への寄与は第2四半期以降。

(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			
	2023/6	2024/6	増減額	増減率	2023/6	2024/6	増減額	増減率
売上高	157	113	△44	△28.0%	24	-	△24	△100%
セグメント利益	△15	△67	△52	-	△1	-	+1	-

※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)	2023/6	2024/6	増減額	増減率
全社費用	58	58	±0	±0%

- 長崎県平戸市とデジタル技術の活用による地域交通の活性化や、観光活性化のための地域振興策の検討を目指し、包括連携協定を締結

## 締結の背景

### 平戸市の移動手段の不足

平戸市は、世界文化遺産や異国情緒ある歴史的な街並み、平戸城の城泊を核とした先進的な観光施策「アルベルゴ・ディフーズ」などの観光資源がある一方で、観光地までの移動手段の不足が課題となっている。



## これからの展開

### デジタルを活用し、平戸市の移動を支える

当社のデジタル技術を活用した新たな地域交通の検討や、観光移動に関する課題解決の推進を行う。

#### Will Smartの強み

- ✓ 独自プラットフォームの利用
- ✓ データ分析・検証基盤の構築
- ✓ データに基づく施策立案サポート

A map of Hirakata City with two circular callouts. The top callout is labeled '地域公共交通手段の構築' and the bottom callout is labeled '地域経済活性化'.

地域公共交通  
手段の構築

地域経済  
活性化

- システムリプレイスを担当した株式会社エネクスライフサービスの無人型レンタカー「楽のりスマート」が全国9店舗で稼働中。

## 楽のりスマートとは？

専用のWEBサイトからスマートフォン1つで貸出～返却までできる無人型レンタカーサービスです。

車両情報管理システム等と各車両の車載器との連携によって車両制御を行うことで、レンタカー貸渡業務（車両管理・貸渡&返却手続き）の無人化を実現しました。



## ～今後の展開～

apollostation（出光興産）などのサービスステーションを運営する全国の加盟店のほか、**観光地や住宅地の駐車場**で導入が進められています。



全国で約**20**台稼働中！

※今後も稼働台数を拡大予定

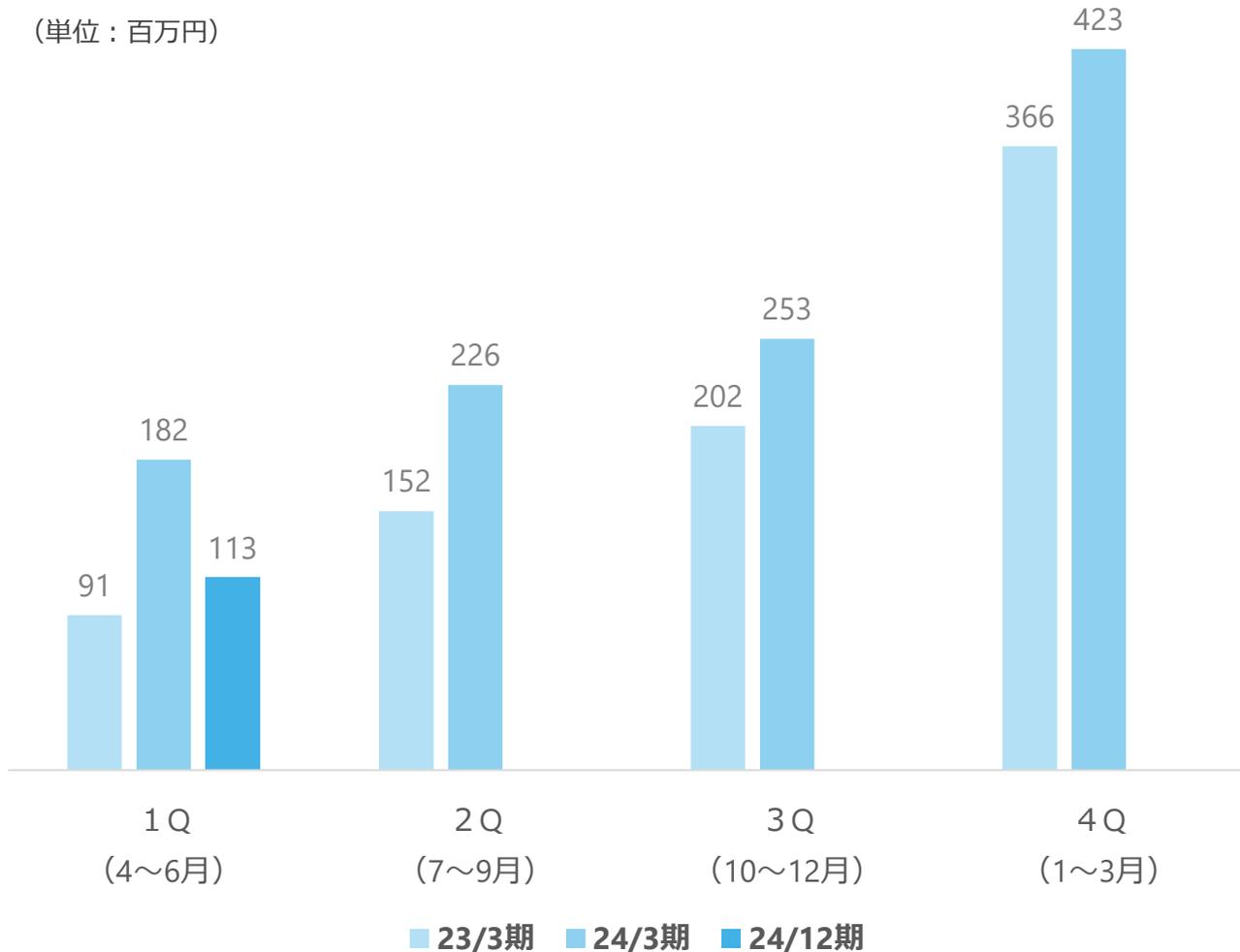
## 2. 2024年12月期 業績予想及び今後の見通し

■ 概ね計画通りのため業績予想の修正は無い

(単位：百万円)	2024/6		2024/12	2023/12
	実績	進捗率	業績予想	前年実績
売上高	113	16.1%	700	662
営業利益	△125	-	△90	△126
経常利益	△127	-	△91	△127
当期純利益	△128	-	△93	△128

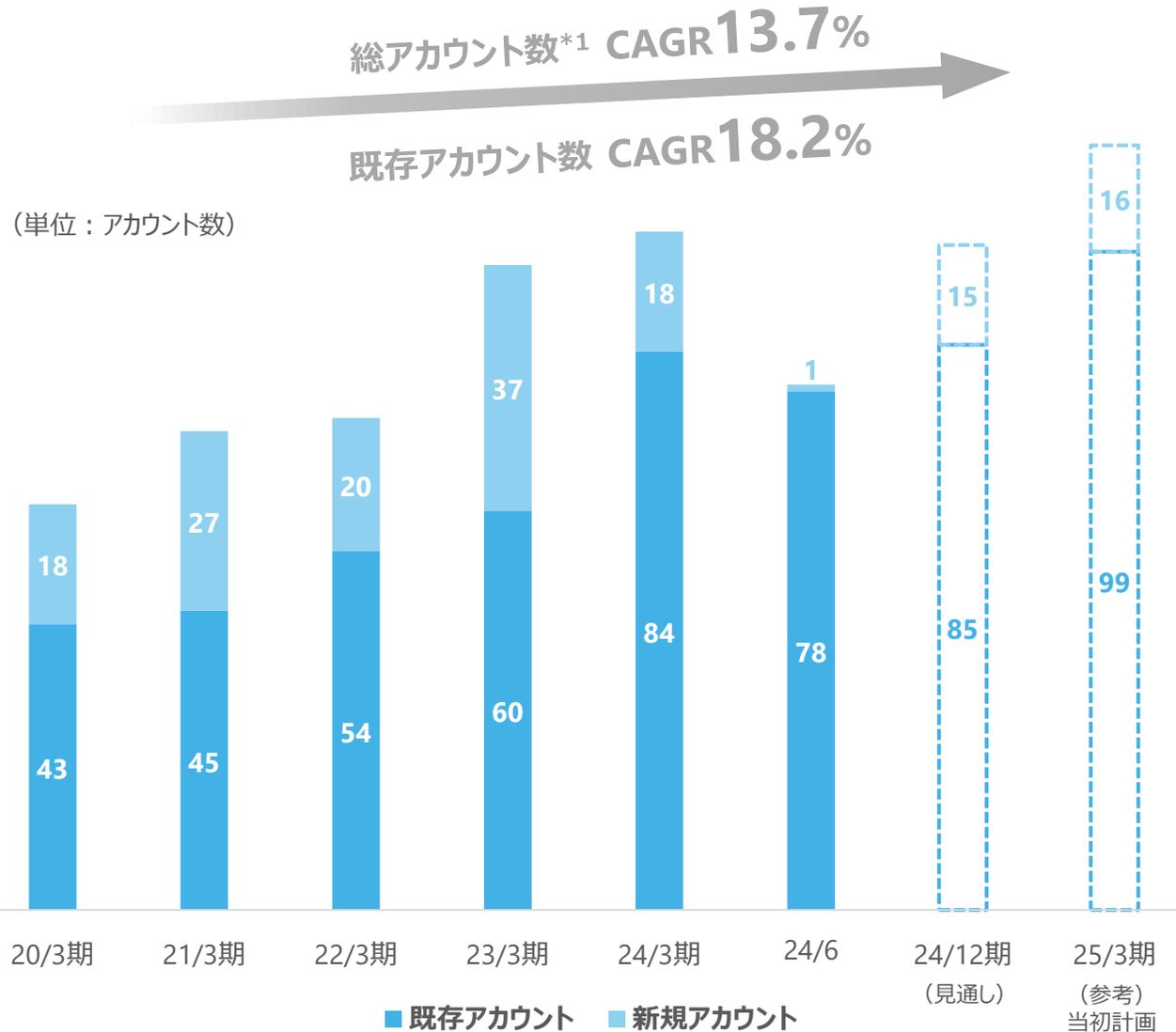
## 四半期会計期間ごとの売上高推移

(単位：百万円)



売上高は  
**1月～3月に偏重**

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、1月～3月に売上高が偏重する傾向にある。



## 既存アカウントとの取引事例は 順調に推移

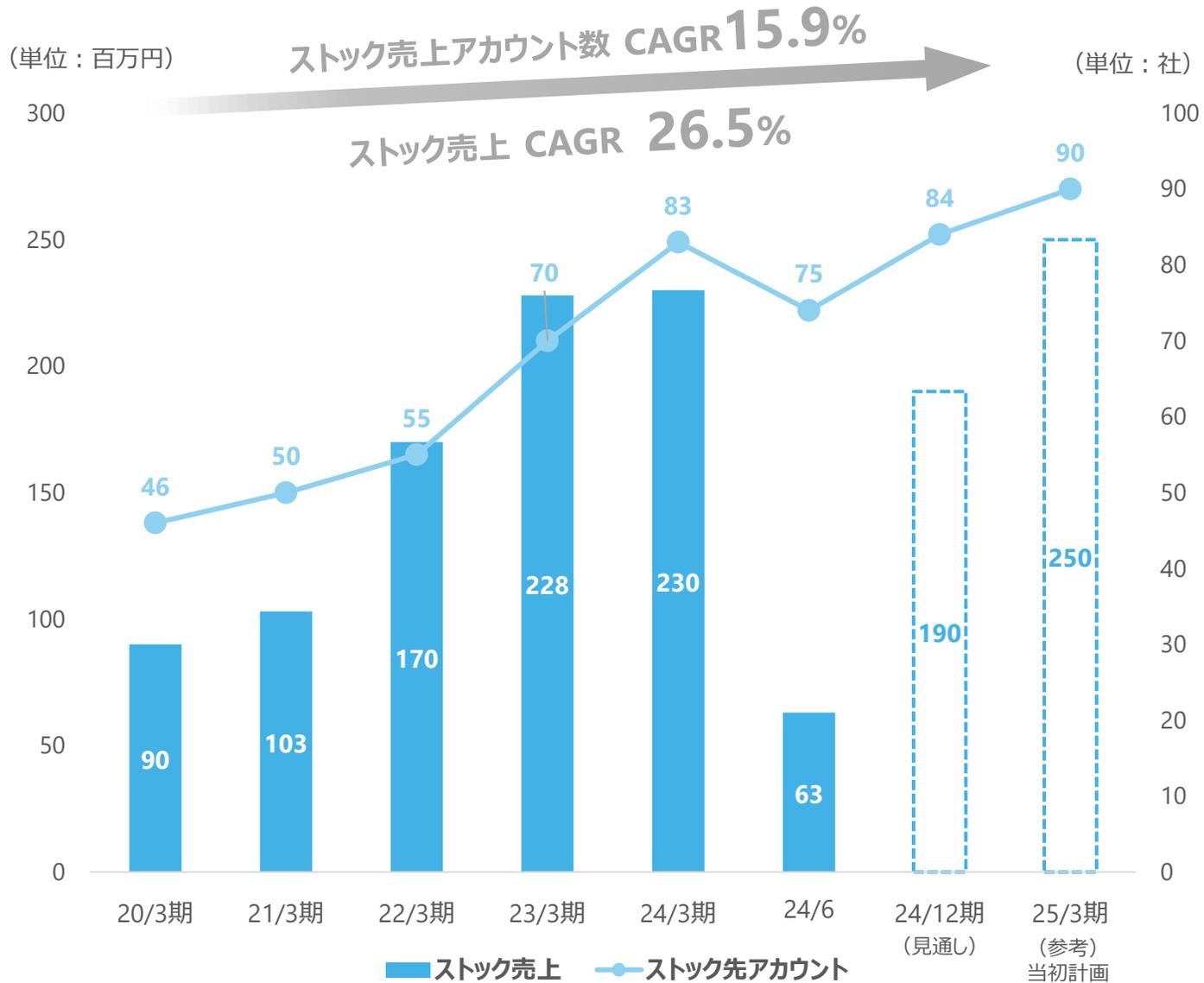
## 新規アカウントについても 想定通りの増加見込み

既存アカウントとの取引事例は順調に推移。新規アカウントについても第2四半期以降の案件受注により想定通りの増加を見込む。

当社の方針としては、これまでの成長率を維持し、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。

\*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CAGRは24/3期までの数値を利用し、算定。25/3期は参考値。

# 重要指数の推移

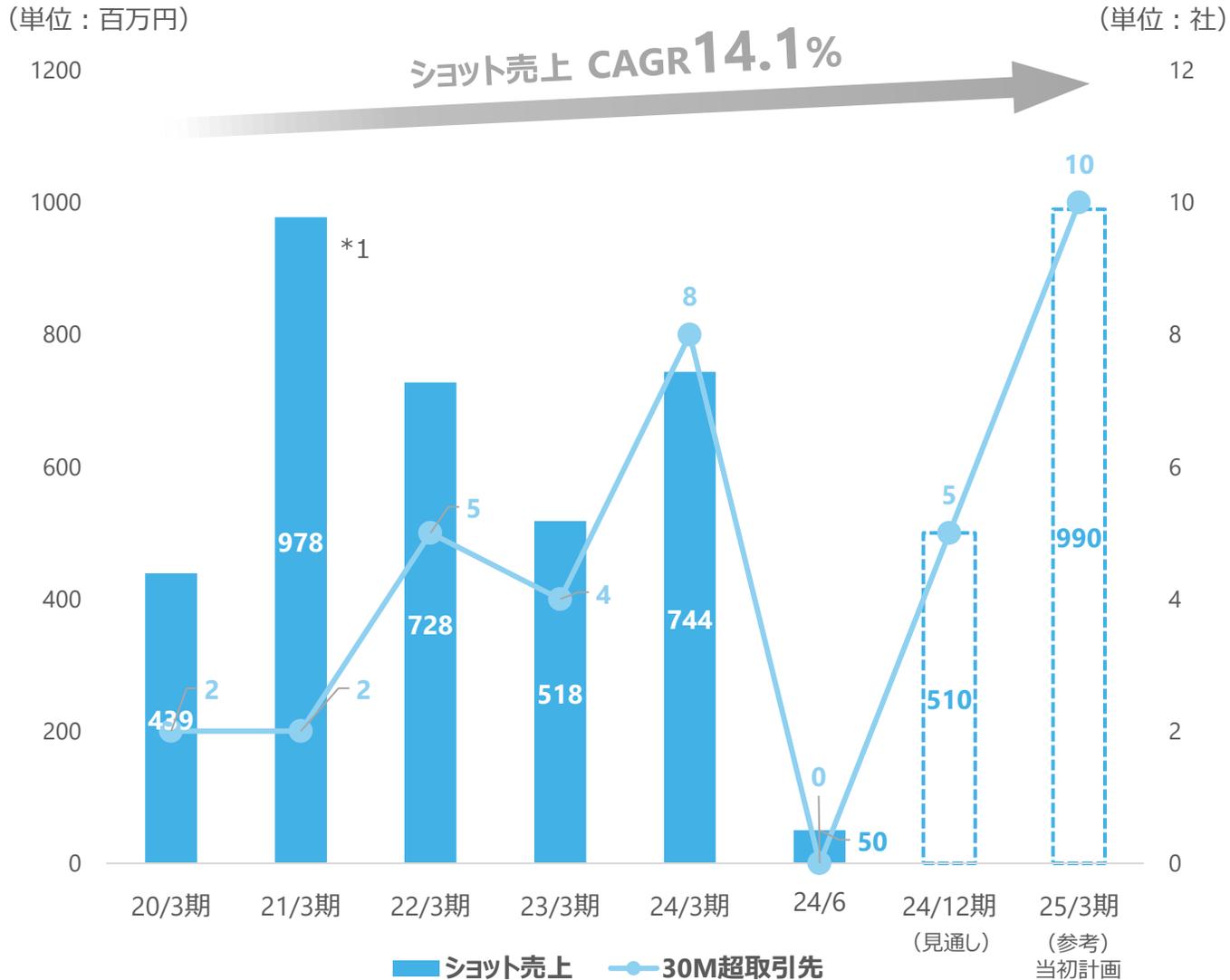


決算期変更に伴い、  
 スtock売上高総額は減少するも  
**これまでの成長率を維持し**  
**堅調な推移**

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するも、これまでの成長率を維持し、12ヶ月想定では堅調な推移を見込む。

\* 決算期変更に伴いCAGRは24/3期までの数値を利用し、算定。25/3期は参考値。

# 重要指数の推移



1Qのショット売上は進展しないが、  
2Q以降は案件の進捗に伴い  
**増加見込み**  
**見通しに変更なし**

第1四半期は要件定義などの工程が多く、ショット売上は進捗しない。  
第2四半期以降、開発工程に入り増加していくため、進捗は若干弱  
含みであるものの、見通しに変更はない。  
決算期の変更により、売上高が集中する1月～3月が含まれないため、  
24/12期は減少を見込むものの、12か月決算であればこれまでと同  
様の成長率を見込む。

\*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CAGRは24/3期までの数値を利用し、算定。25/3期は参考値。

# Appendix



## 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



## 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。



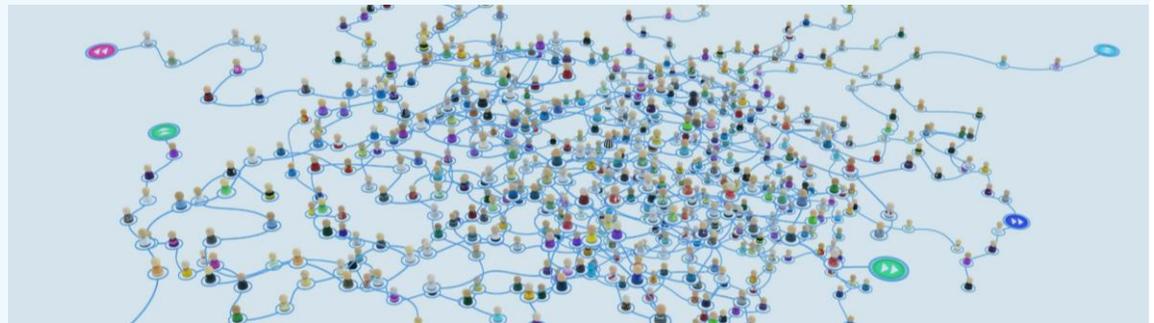
## モビリティシステムサービス

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

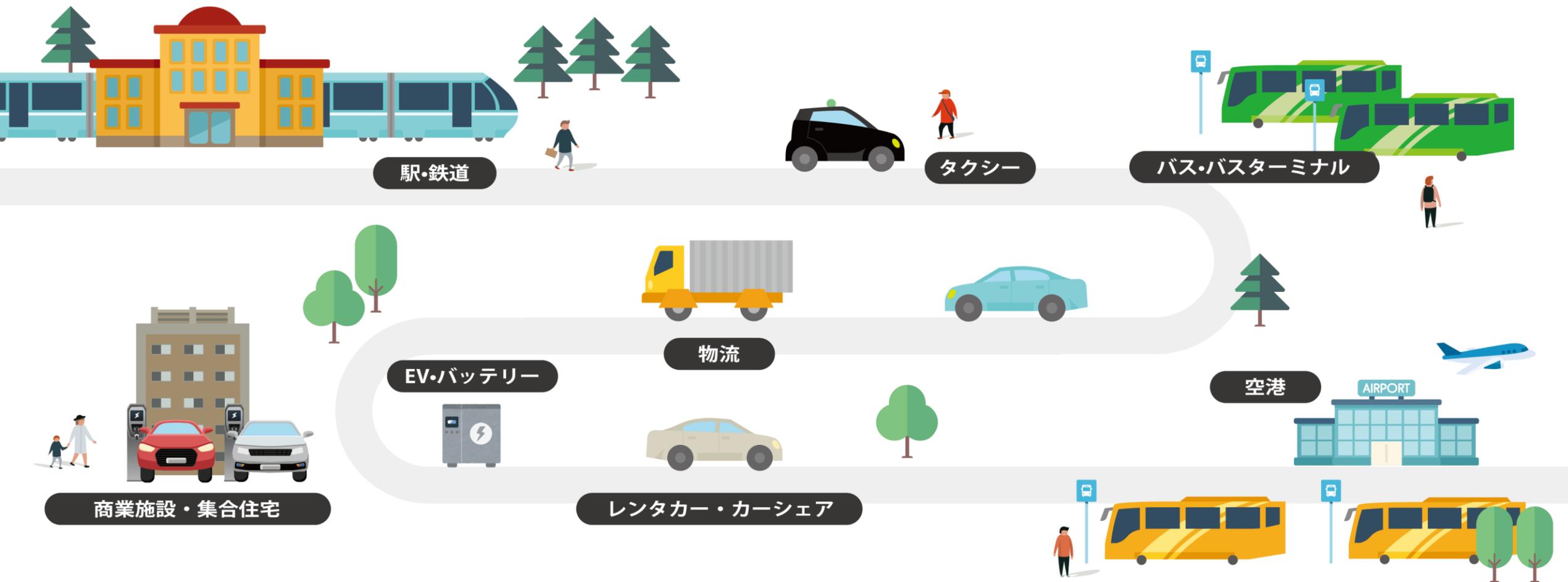
モビリティ業界の企業様が利用するフロントエンドシステム（販売や予約システムなど）を中心に、オンプレミスのシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発を行っています。



## 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

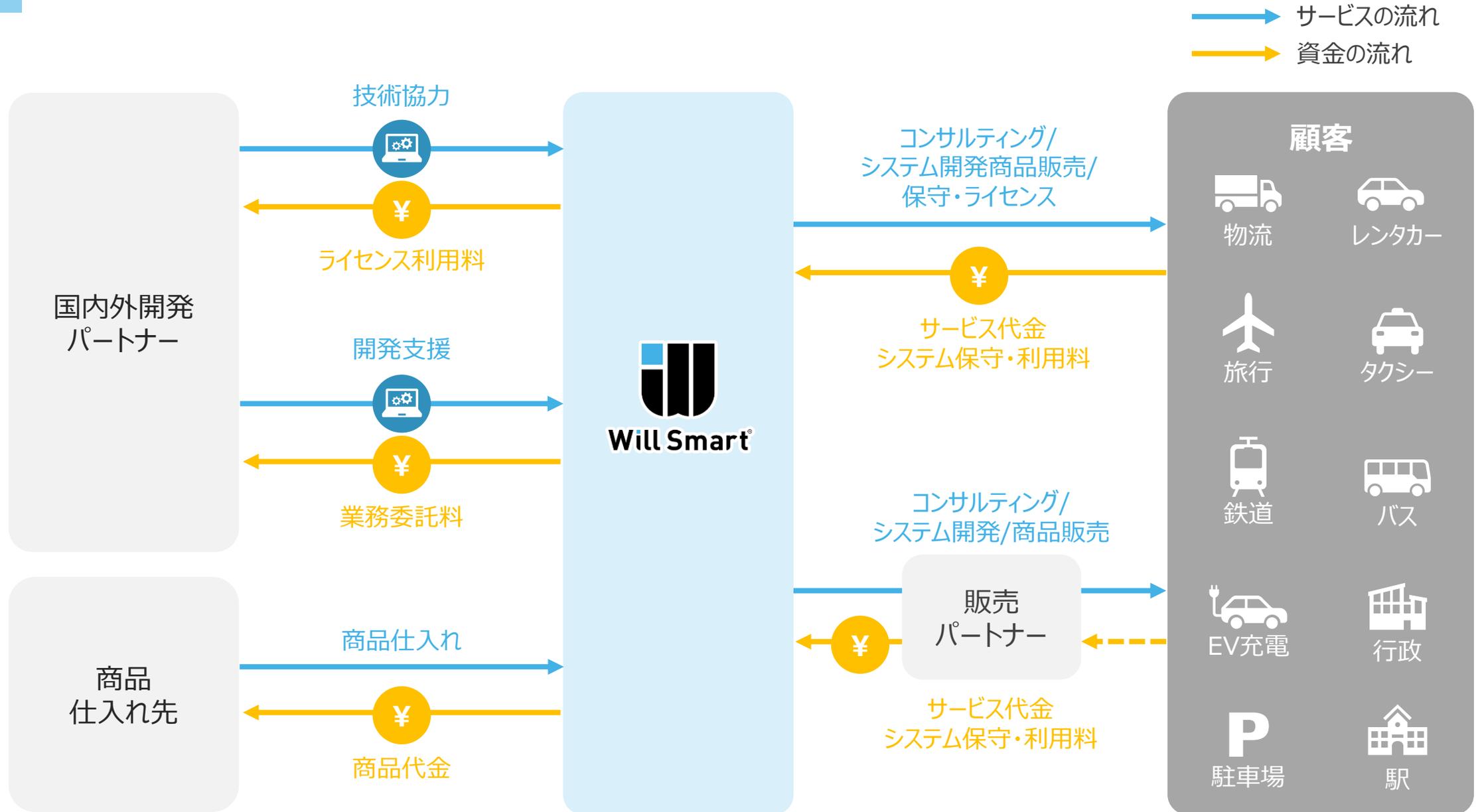
事業者・行政  
の取り組み

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。

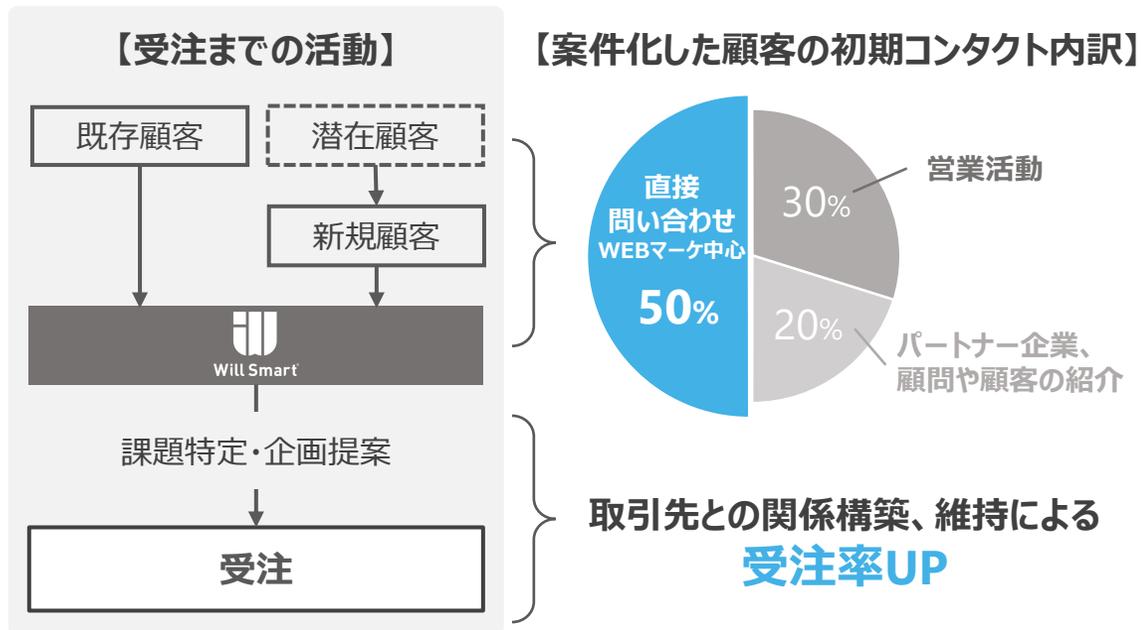
# ビジネスモデル（全体）



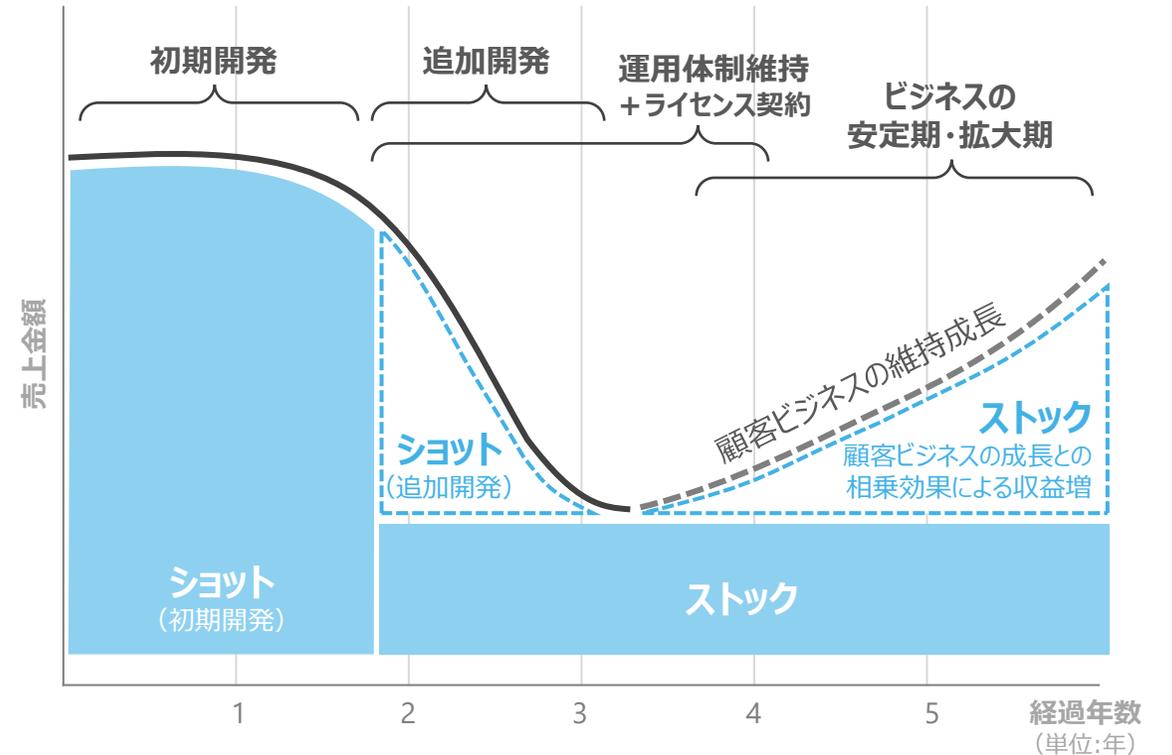
# ビジネスモデル（個別案件）

- 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

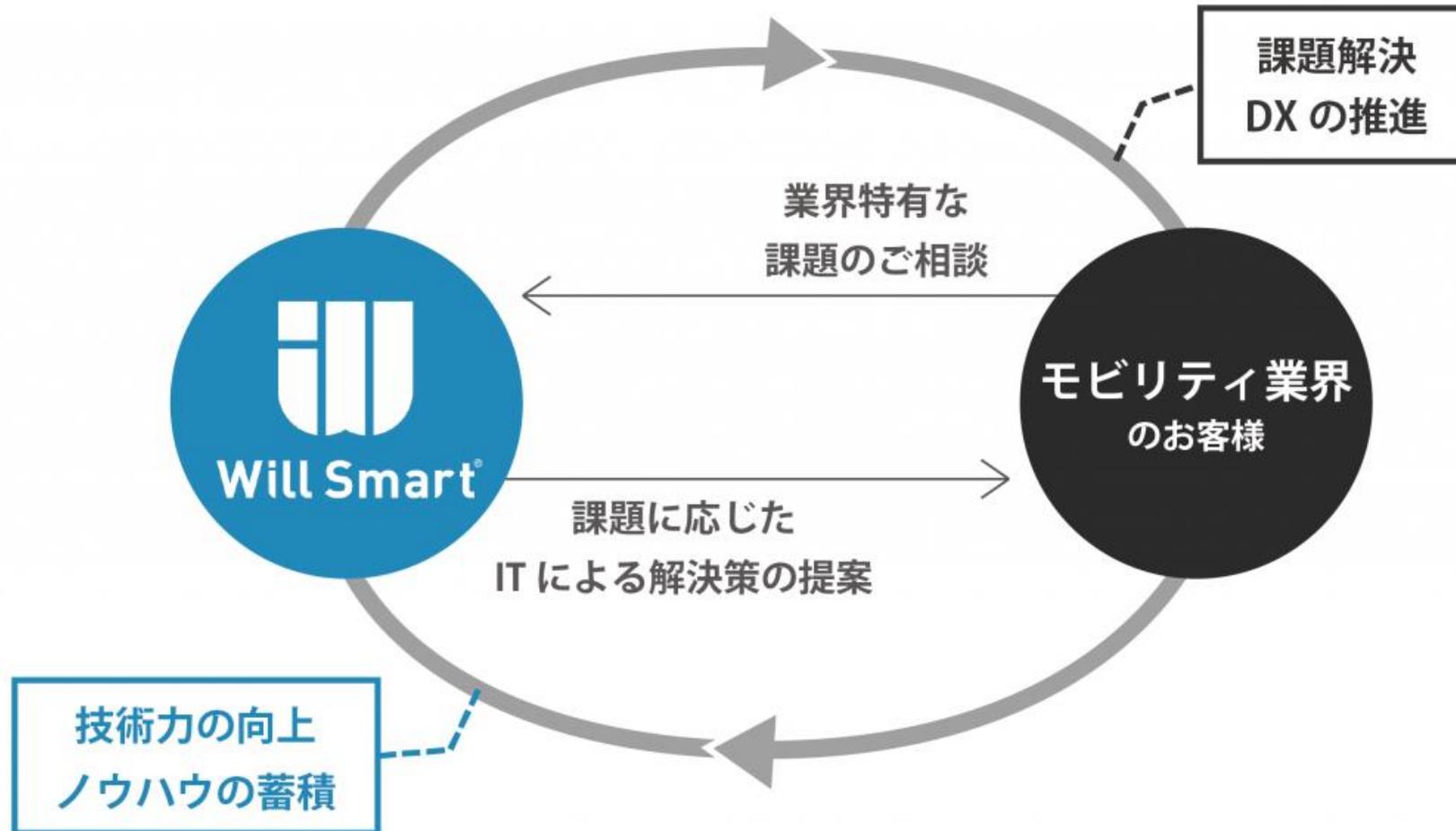


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「**顧客理解力**」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「**技術力**」
3. モビリティ業界に特化し「**プラットフォーム化したサービス**」



## 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）

- 企画開発の過程で大手企業と直接対話し、共創型のシステム開発を行っている
- 最新の業界知見や業務フローに触れる機会を得ることで、顧客事業の理解と課題解決力が向上し、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し、車両データ収集・管理基盤などを制御するIoT技術 (ハードウェア)
- 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技術 (ソフトウェア)
- 上記2つに業界知見を加え、新たなビジネスモデルを共創し、開発を実行できることが業界特化型IT企業としての強み

### 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

#### 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

#### 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

### 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

#### 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

#### 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



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

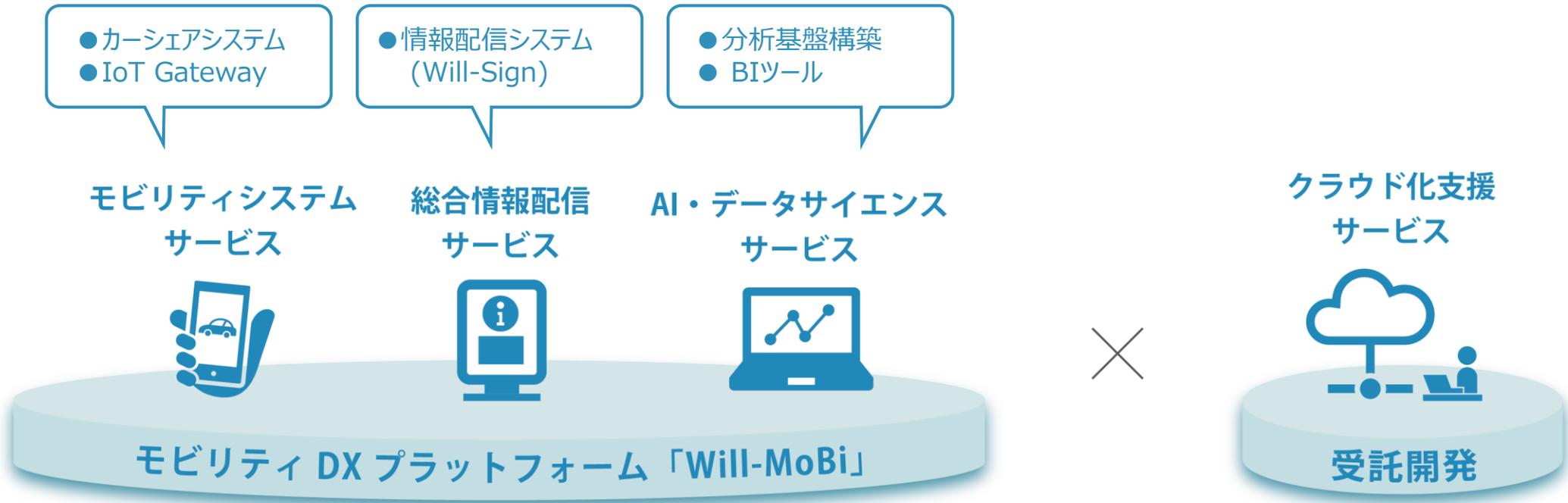


屋外環境におけるIoT機器の敵である気象条件への対応

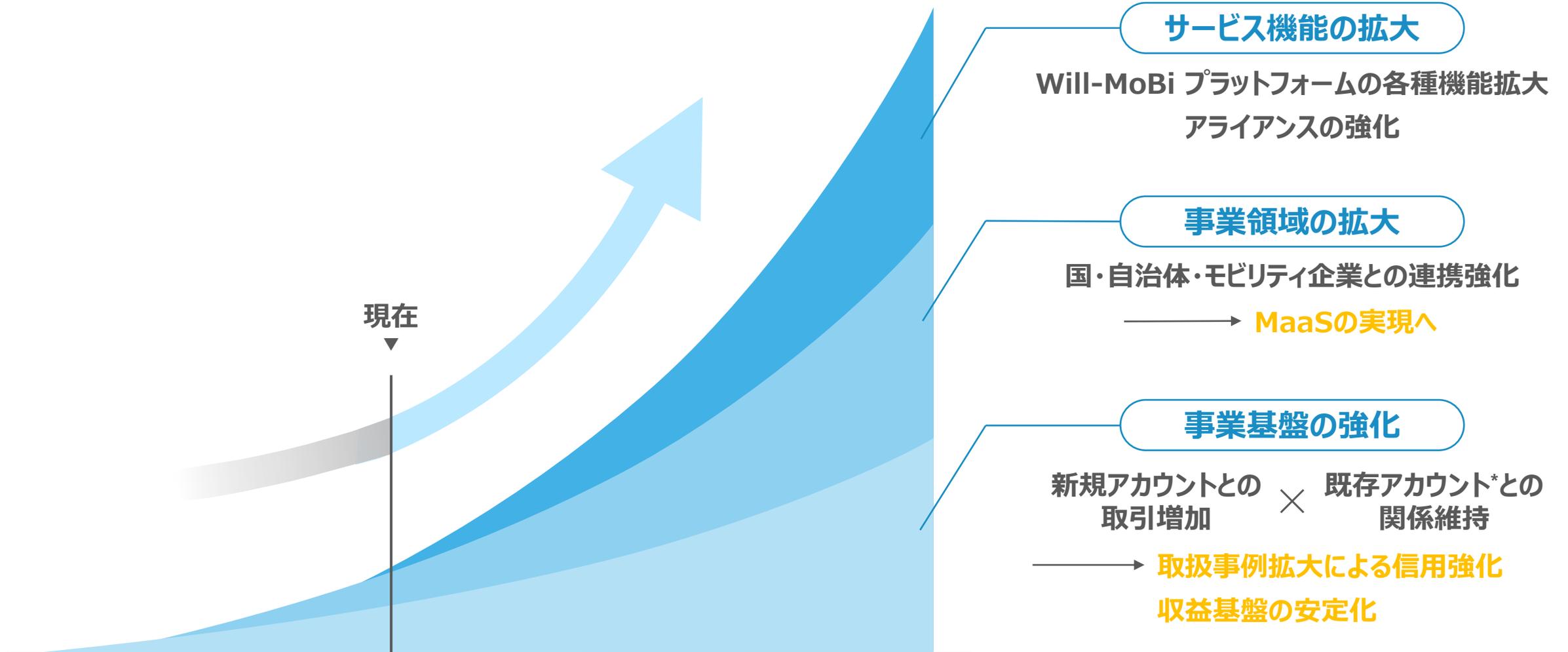
## 競争優位性③ (独自プラットフォームの展開)

- これまで開発したサービスを機能ごとに提供するため、独自プラットフォームを展開
- 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が可能
- パッケージ化したことで、販売代理店を通じた販売が可能

### 各種機能



## 当社の強みを拡大し、成長機会の獲得と企業価値の向上を目指す



\*既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

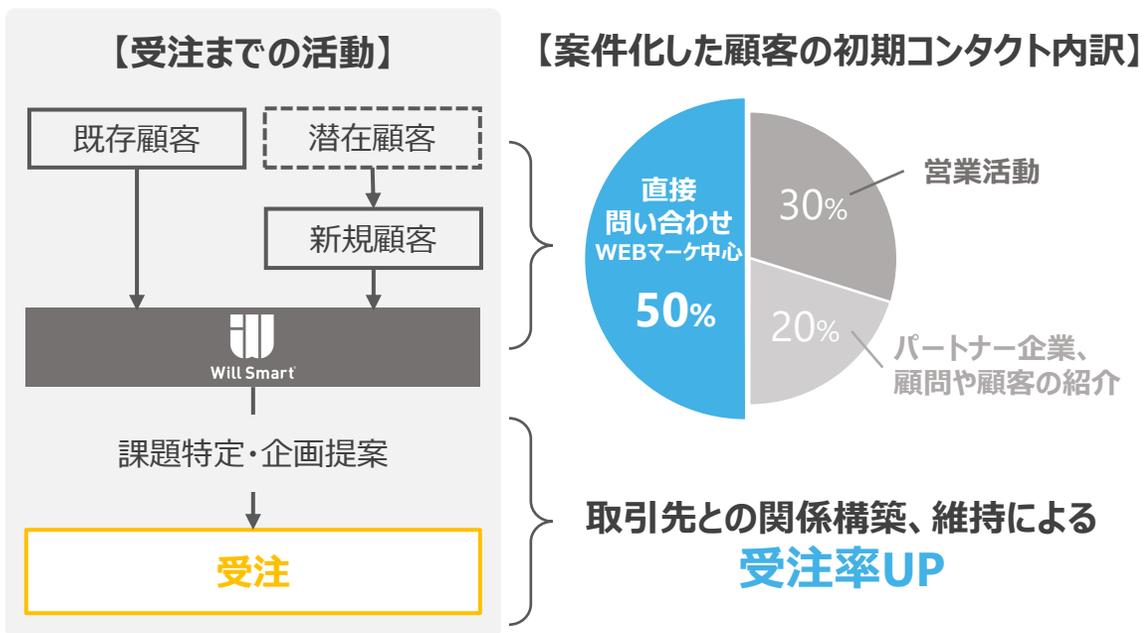
## 受注まで

### 新規アカウント増

- マーケティング施策の強化、認知度向上による新規流入増
- 自社およびパートナーの営業体制強化

### 取引先との関係構築・維持による受注率UP

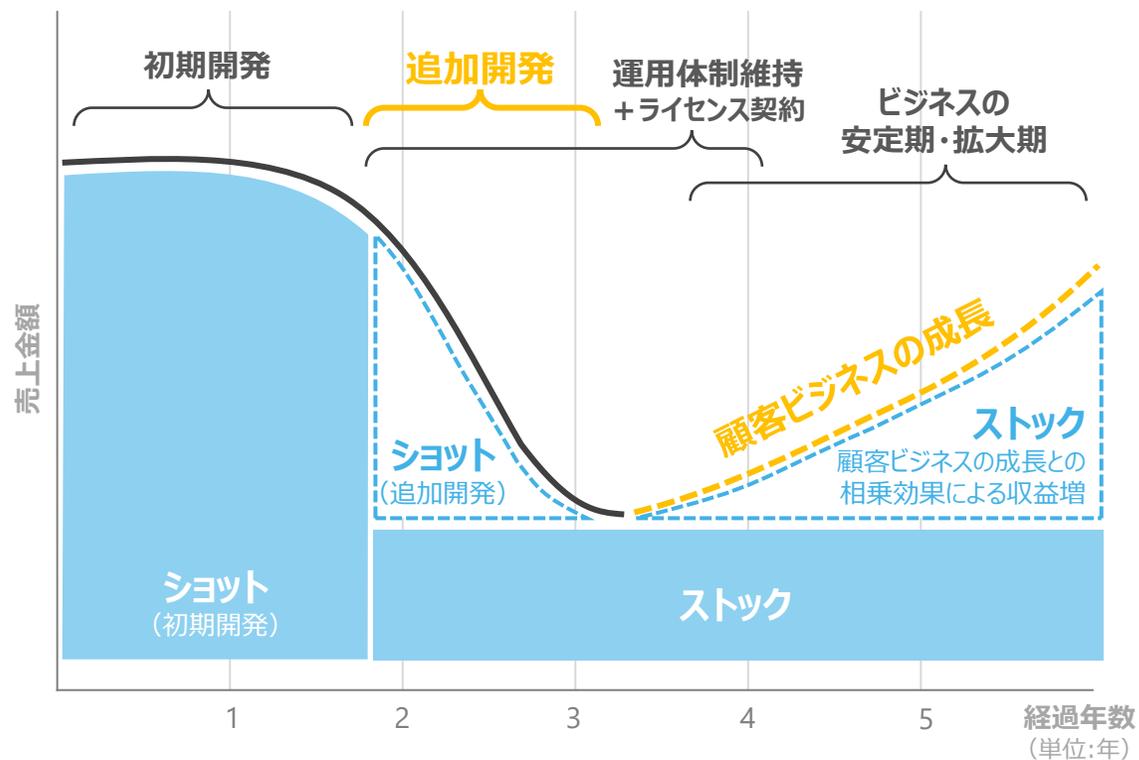
- 営業スキルUPの社内教育と新規採用による体制強化
- 開発の採用促進と体制強化による品質の向上
- 取扱事例拡大による当社の信用強化



## 受注後

### 収益基盤の安定化

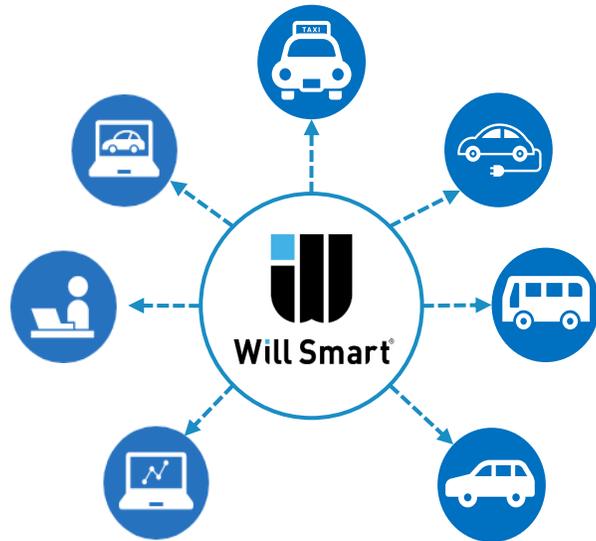
- 既存案件の追加開発や別案件による取引拡大
- 保守・運用の増強によるストック売上増
- 顧客ビジネスの成長に伴うストック売上増



## 成長戦略② 事業領域の拡大

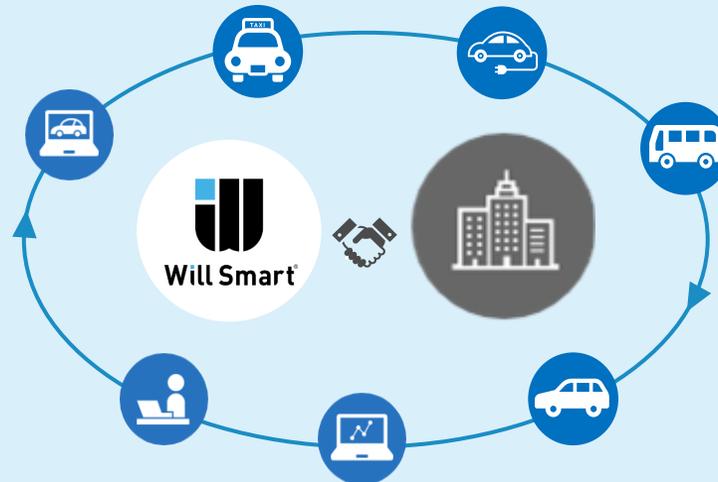
- 国や各自治体が地域交通問題への取り組みを強化する中で、再編のための政策的な取組によって生まれるライドシェアのような新たなビジネス形態へ事業領域を拡大
- 自治体との共同取組による相互連携を図っていくことで、地域交通でのMaaS実現に寄与する

### これまでの取組



モビリティ企業各社との  
単独での取り組みが中心

### 今後の領域拡大



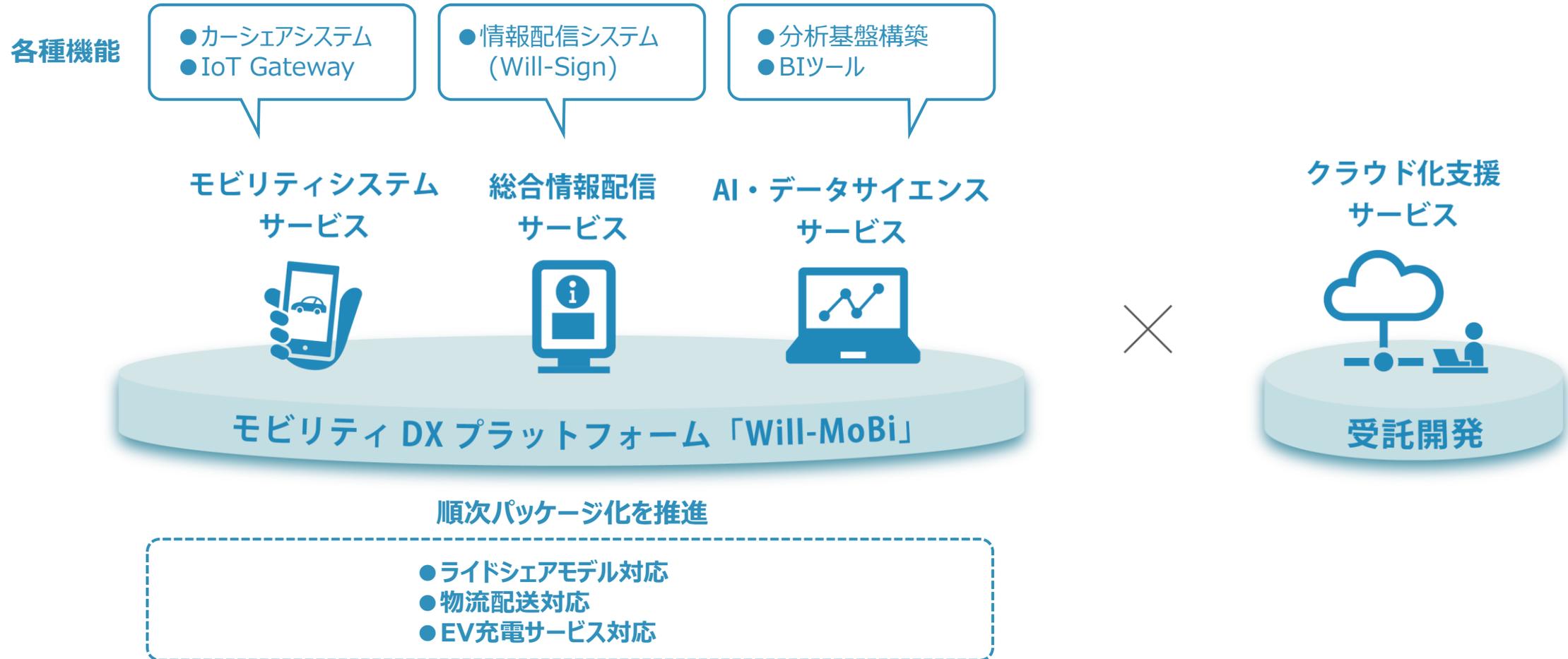
国・自治体、モビリティ企業との  
連携強化によるMaaS構築へ

#### <想定される取組例>

- ✓ データに基づく地域公共交通計画作成
- ✓ 新しい移動手段の導入  
ex. カーシェア、ライドシェア、自家用有償旅客運送
- ✓ 既存交通サービスの維持と改善  
ex. 路線ダイヤ再編、動態分析
- ✓ カーボンニュートラルの推進  
ex. 車両削減、EV導入促進

## 成長戦略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



## 導入実績



熊本県バス共同経営推進室 様

## 複数社のデータを扱いやすく、拡張性のあるデータ分析基盤を構築 バス事業者5社による共同経営事業の業務効率化を支援

## 課題

共同経営のためには複数社のデータの統合・分析が必要だが、データの種類や形式が多岐にわたるため、分析前の加工・集計作業に時間を取られてしまっている

## 導入の決め手

- ・クラウドシステムで構築するため、複数社のデータでも扱いやすく、分析の拡張性もあったこと
- ・初期費用や将来のリプレイス費用がほとんどかからなかったこと

## 効果

システムの活用により、**複数社のデータの分析前の加工や集計などの作業が効率化**され、共同経営に必要な需要供給バランスの検証など、**分析を中心とした業務に注力**できるようになった



↓乗降データ解析イメージ



## 導入実績

 株式会社エネクスライフサービス 様

## Will Smartのモビリティシステムパッケージを活用し、 コミュニティ型EVカーシェアリングサービスの構築を実現

### 課題

脱炭素化に向けた取り組みとして、ホテル宿泊者やマンション居住者などの特定コミュニティに所属している人が利用できるEVカーシェアサービスを実現したい

### 導入の決め手

Will Smartのモビリティシステムパッケージが、コミュニティ型EVカーシェアの構想と親和性が高く、データ取得に必要な車載器も多機能だったこと

### 効果

- ・前述の既存システムをベースに、ホワイトラベルでのカーシェアサービスを実現
- ・特定コミュニティでの利用・管理が可能な機能やアプリ・システム画面を構築



↓管理者画面イメージ/ユーザーアプリ画面イメージ



## 導入実績



京王電鉄バス株式会社 様

## バスターミナル東京八重洲に運営のための基幹システムを構築

### 日本最大級のバスターミナルで、オペレーションの効率化を実現

## 課題

従来のバスターミナルとの差別化のため、サービスの質を落とさずに運営スタッフを少なくしたい  
 ※通常バスターミナルでは、安全確保のために人員を多く配置するため

## 導入の決め手

- ・全国各地のバスターミナルへの豊富な導入実績やノウハウ
- ・長期的な運用、拡張も視野に入れた設計（クラウドでのシステム構築）

## 効果

- ・ターミナル内複数のシステムや機器を連携し、**多岐にわたる運営業務を一元管理**
- ・システムの一元管理により、**安全を確保した上で少人数での運用を実現**



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、新規上場申請のための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	業績の季節変動について	契約締結時期の遅れ、作業開始時期の遅延や顧客都合による検収時期の遅延により、決算月までに検収が行われず、売上高が計上できないリスク	中	大	適切な開発人員リソースの確保や、開発標準を作成のうえ、タスク管理を可視化することにより、納期管理を徹底することによりリスクの低減に努める
	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。

