

# オンライン説明会資料



---

2024年6月28日  
株式会社 Will Smart

## 目次

1. 会社及び事業概要
2. 競争優位性
3. 成長戦略
4. 財務ハイライト
5. その他

# 1. 会社及び事業概要



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

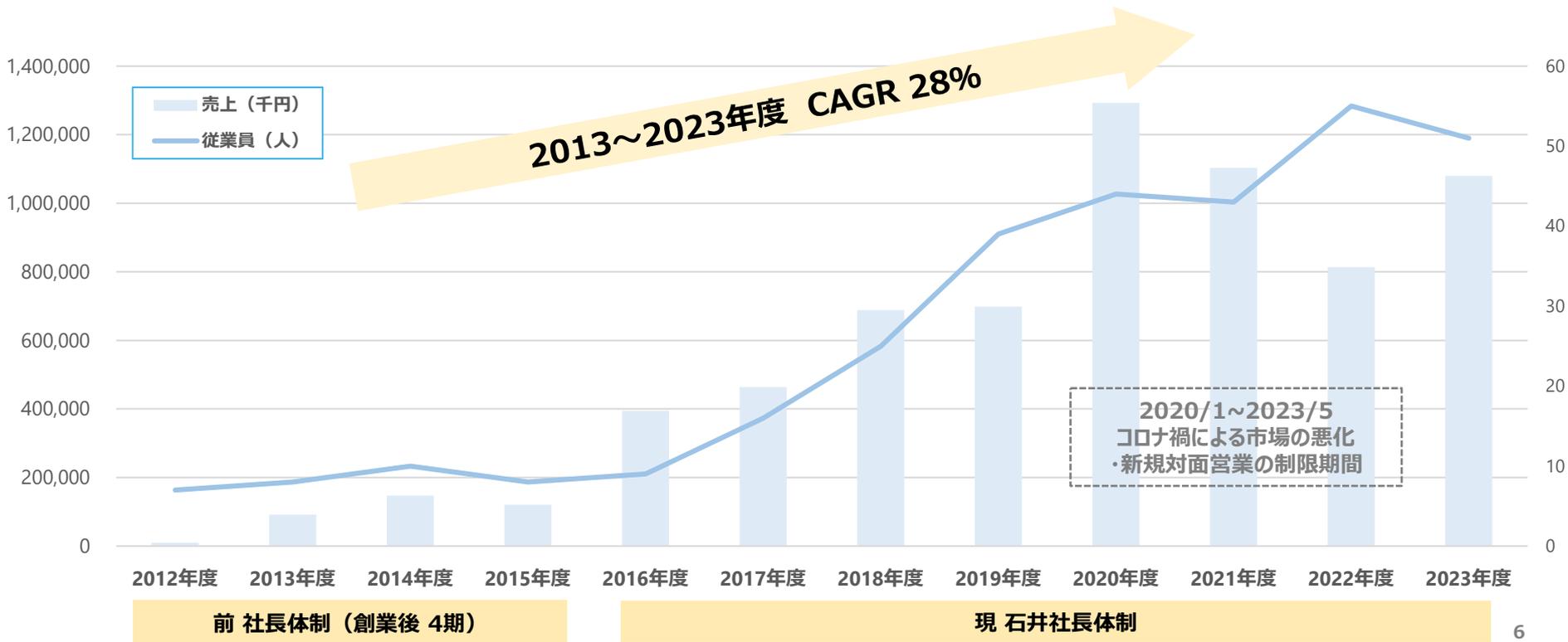
- ✓ 移動者の利便性向上
- ✓ モビリティDXの推進

上記価値の実現を進めてまいります。

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>社名</b>               | 株式会社 Will Smart  |
| <b>本社所在地</b>            | 東京都江東区富岡2-11-6 HASEMAN BLDG5-1   |
| <b>設立年月日</b>            | 2012年12月12日  |
| <b>事業内容</b>             | 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。   |
| <b>代表者</b>              | 石井 康弘  |
| <b>主な取引先<br/>(50音順)</b> | 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、<br>京浜急行バス株式会社、第一交通産業株式会社、大和ライフネクスト株式会社、西日本旅客鉄道株式会社、<br>パナソニック株式会社 |

## 沿革（売上高と従業員推移）

2016年度の経営体制変更後、課題解決型のソリューション提案へビジネスモデルを変換しモビリティ業界を中心とした事業拡大により、創業時からの売上高年平均成長率は28%で推移。





## 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。



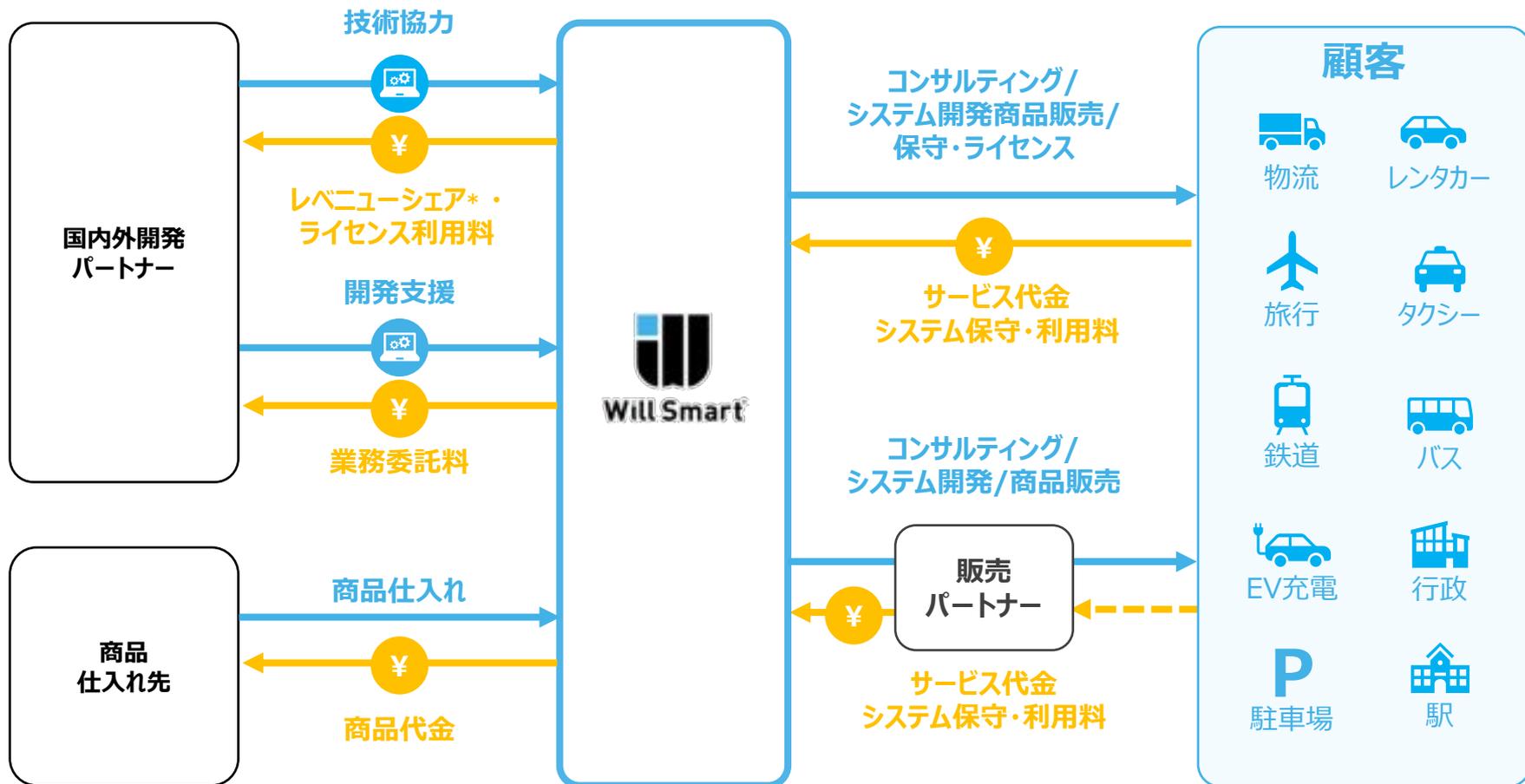
当社は、モビリティ業界の変化する課題に対して、経験・ノウハウや新技術を活用しながら、顧客（事業者及び行政）と共に社会課題を解決し、顧客の成長機会の支援と移動者の利便性向上を促進するためのソリューションの提供を行う。



# ビジネスモデル (全体)

→ サービスの流れ

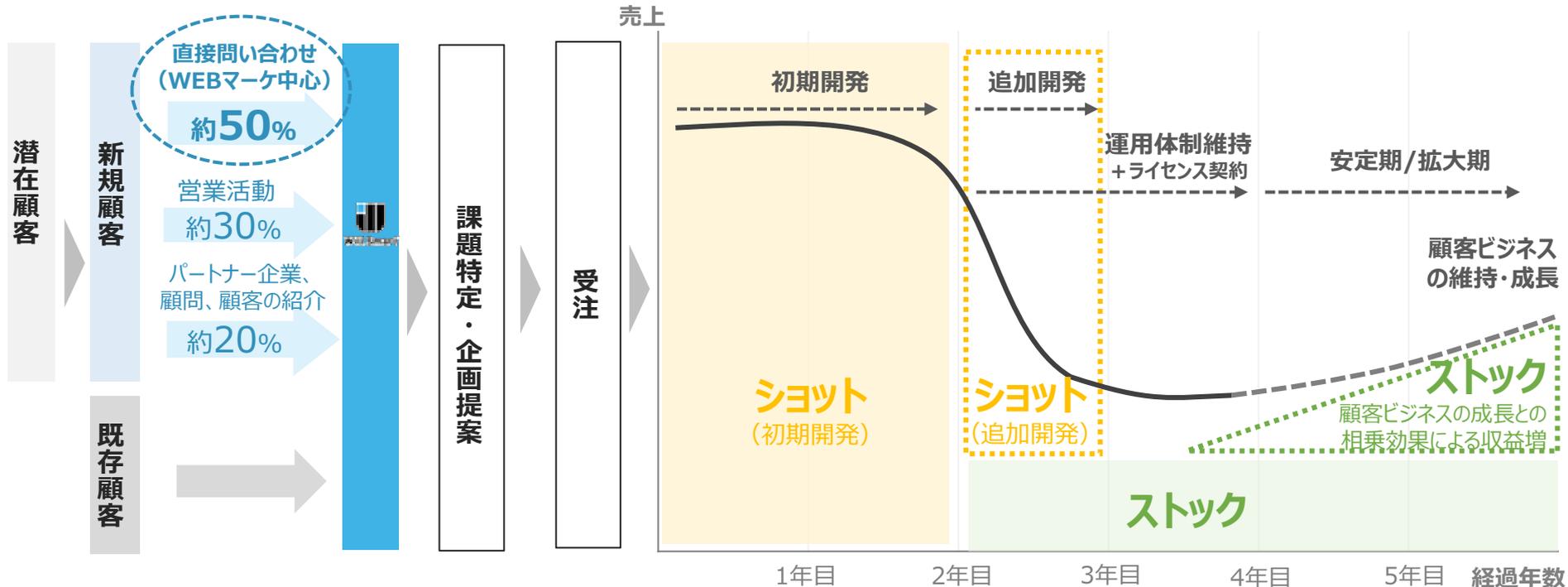
→ 資金の流れ



\* : 顧客が利用するシステム利用料の分配金

# ビジネスモデル（個別案件）

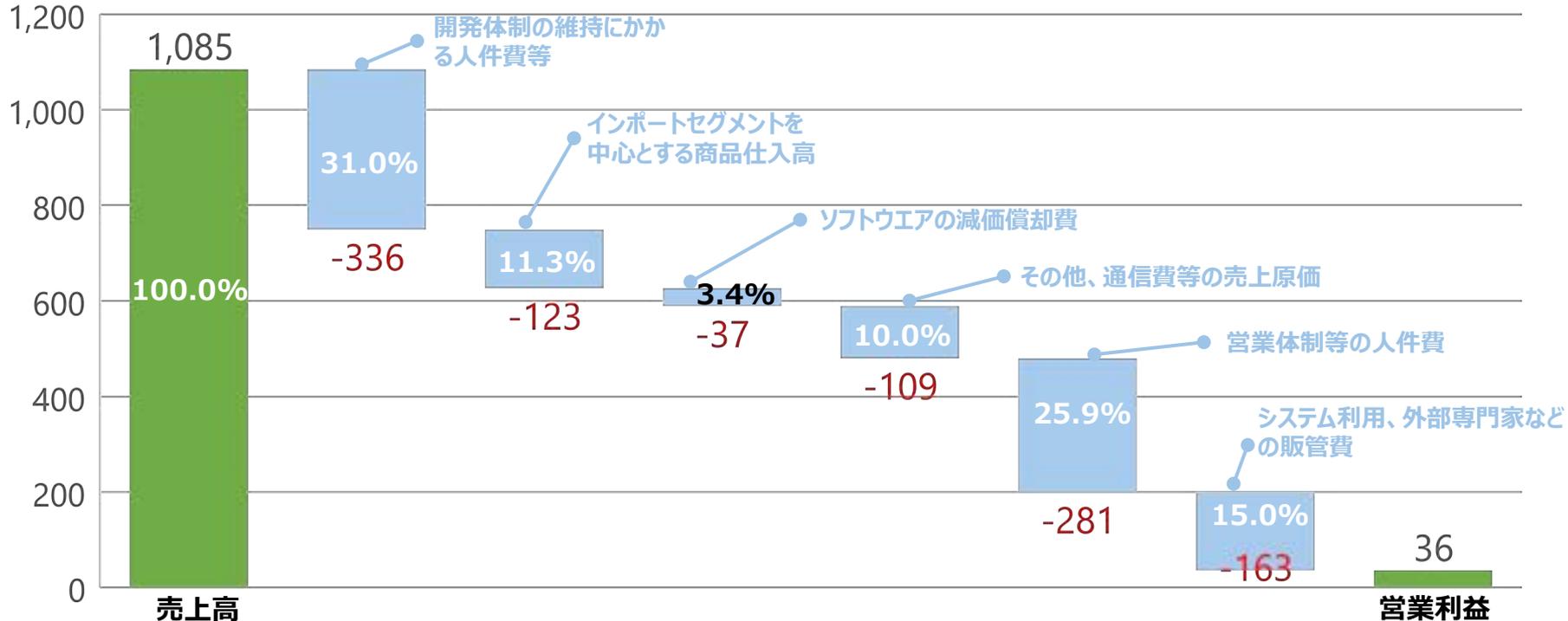
当社の新規受注は、Webを中心とした事例紹介などへの直接問い合わせから始まるケースが多いことが特徴。下図は、案件発生～受注後の一般的な売上推移イメージ及び収益モデルである。



# 利益構造

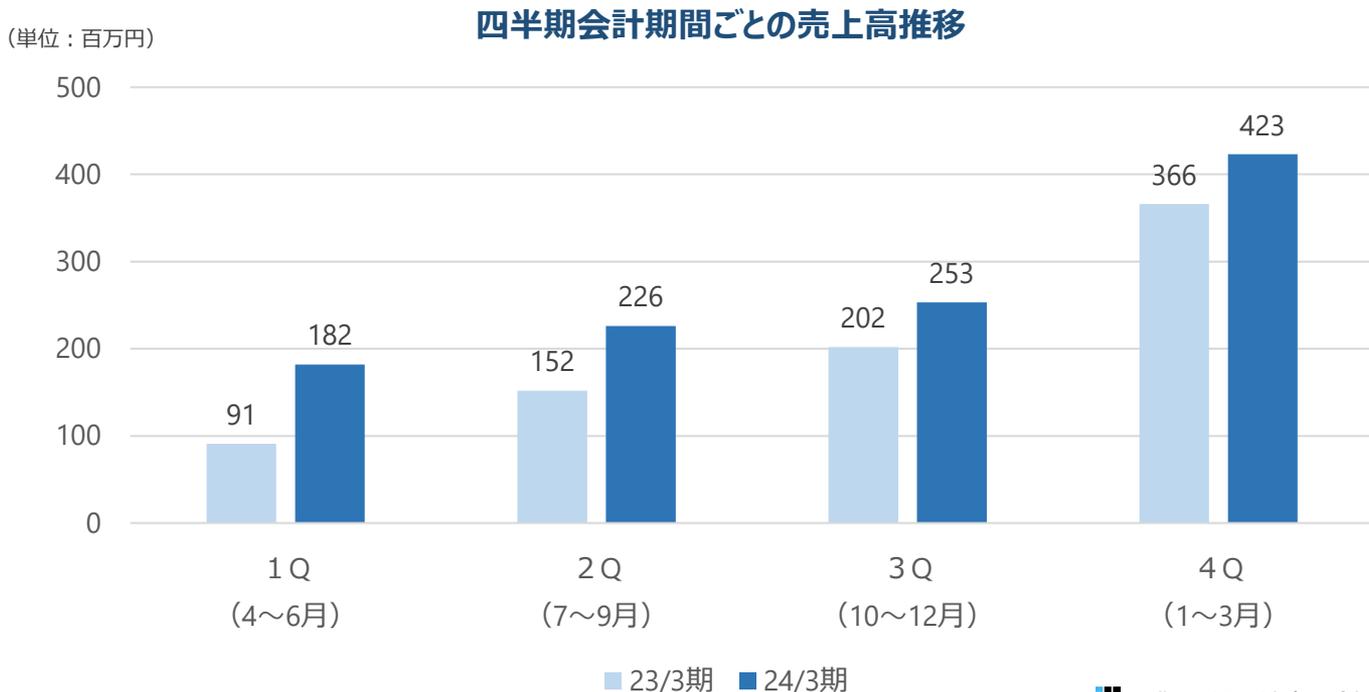
24/3期売上高対比では原価・販管費の体制維持（人件費等）が50%超を占めるため、開発・営業の生産性向上がポイント。

(単位：百万円)



## 業績の季節変動について

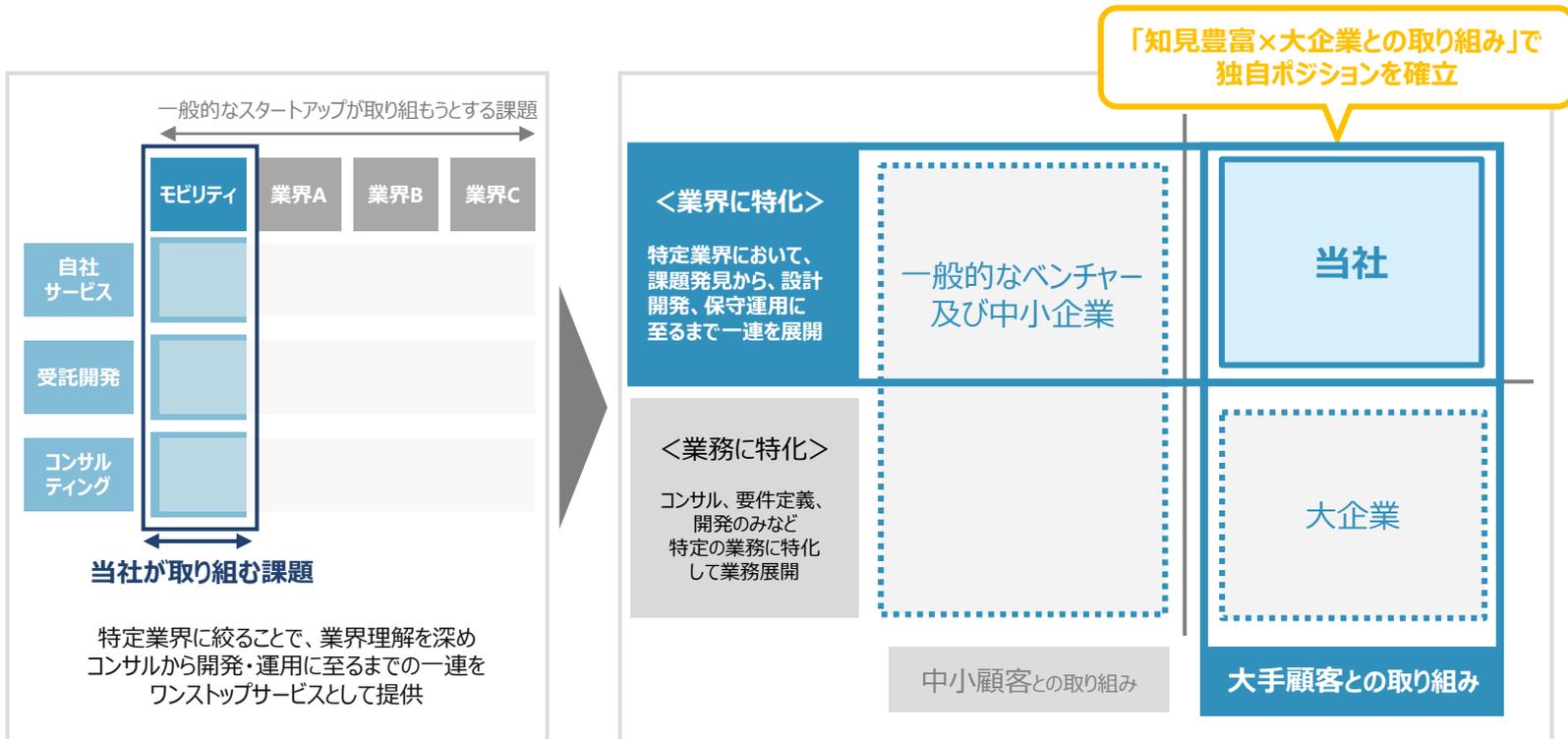
当社が提供するソリューションは、顧客のシステム投資予算並びに新製品開発予算の対象となり、顧客企業の予算執行のタイミング、開発するシステムの工期や受託契約案件の検収のタイミングとの兼ね合いから、第4四半期会計期間（1月～3月）に売上高が偏重する。



## 2. 競争優位性

# ポジショニングマップ

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。

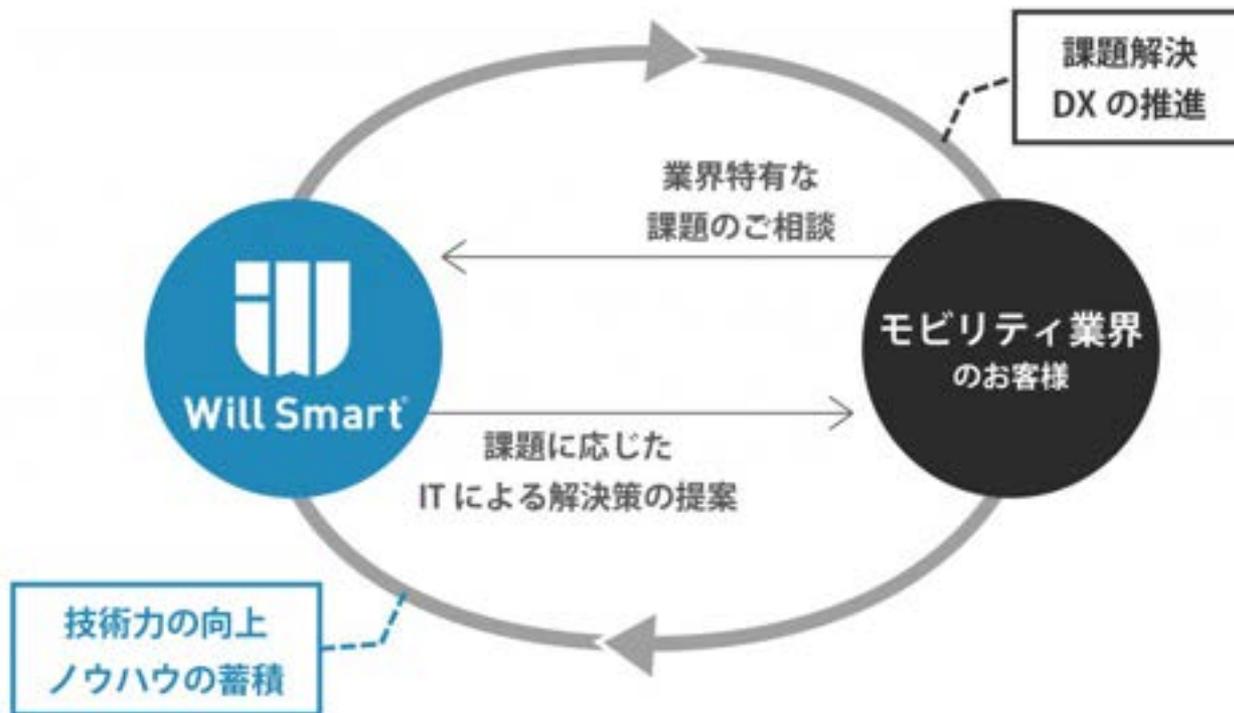


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「顧客理解力」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「技術力」
3. モビリティ業界に特化し「プラットフォーム化したサービス」



## 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ることで、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

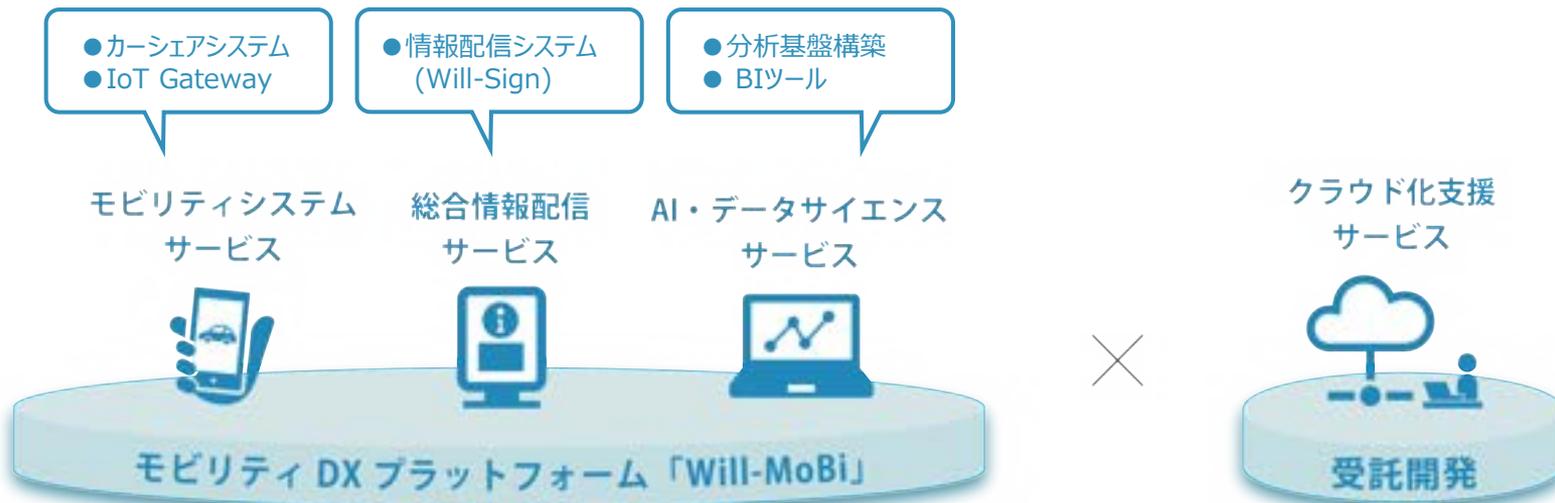


屋外環境における  
IoT 機器の敵である気象条件への対応

## 競争優位性③ (独自プラットフォームの展開)

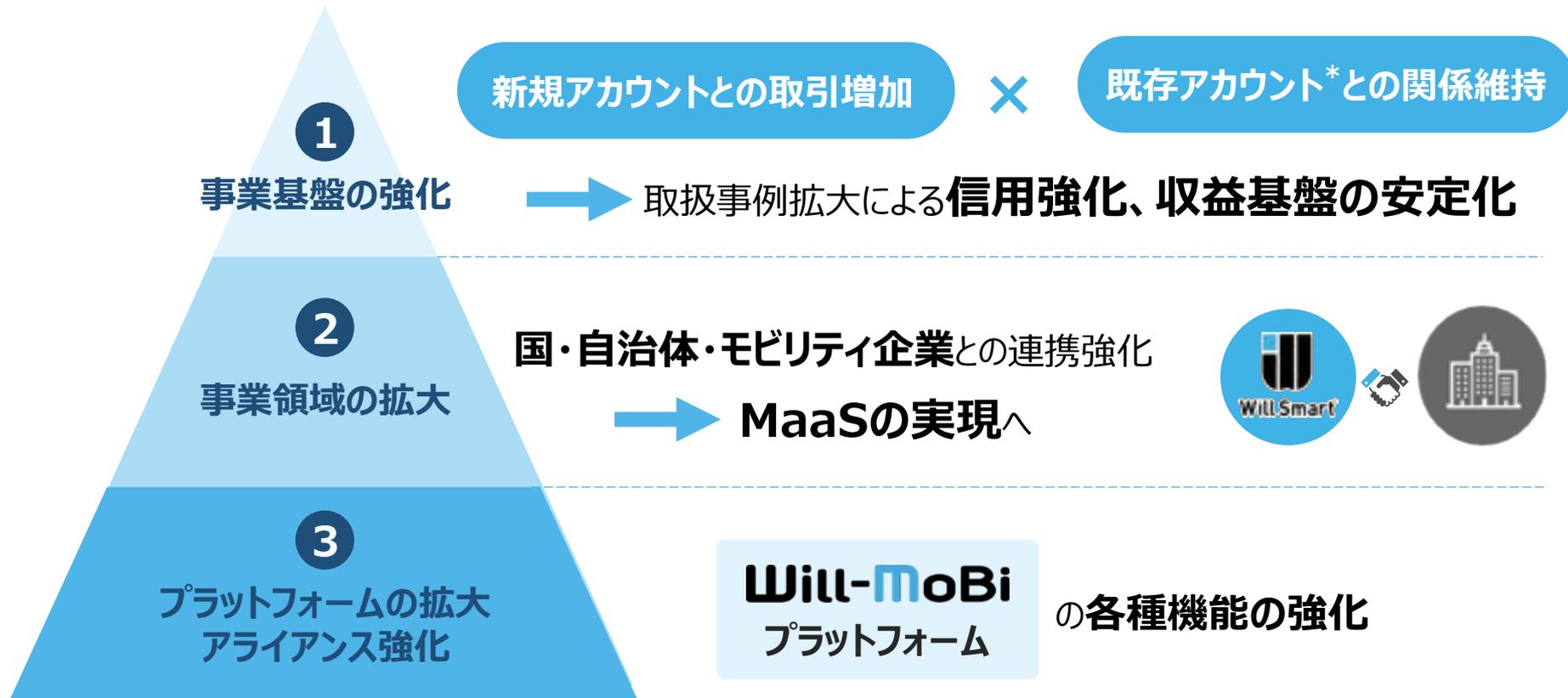
これまで開発したサービスを機能ごとに提供できるよう独自のプラットフォームとして展開し、各種機能を必要とする顧客に応じたカスタマイズや横展開を実現。また、パッケージ化したことにより、販売代理店を通じた販売が可能。

### 各種機能



## 3. 成長戦略

成長戦略を通じて**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。



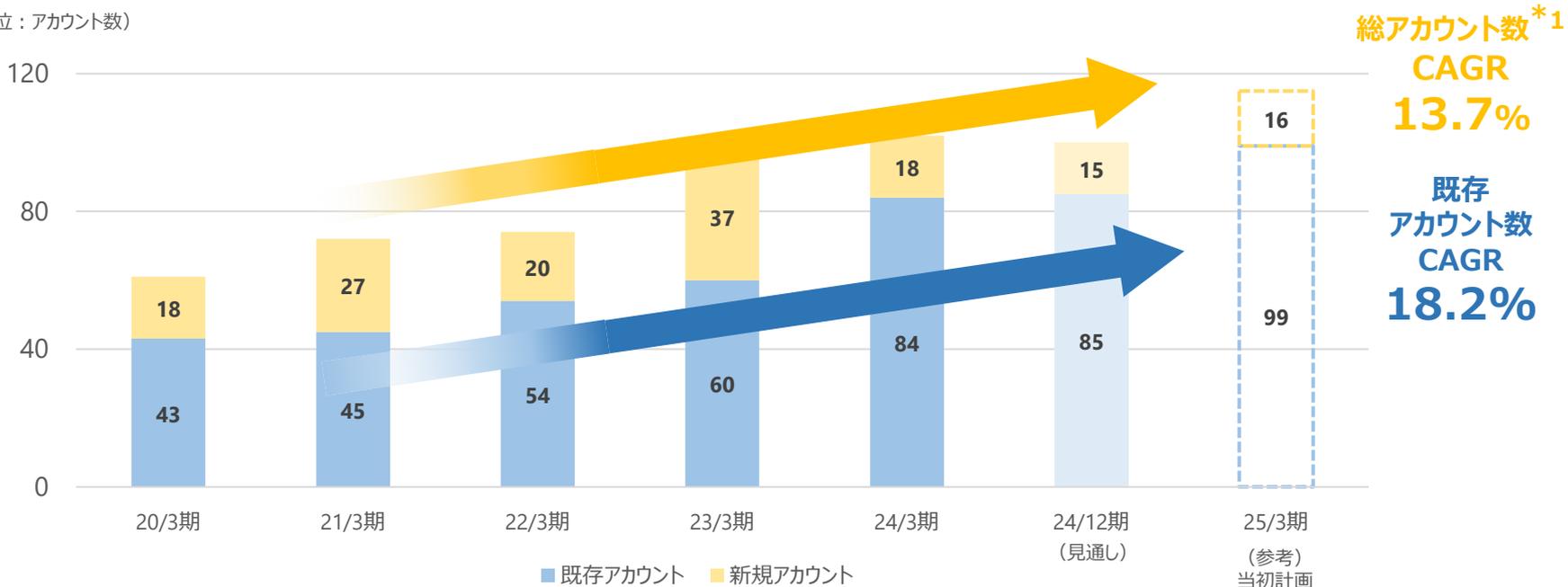
\* 既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

## 重要指数の推移

既存アカウントとの取引事例が大幅増加。モビリティ業界のコロナ禍からの脱却が鮮明となり、設備投資への取組が再開されたもの。

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。

(単位：アカウント数)



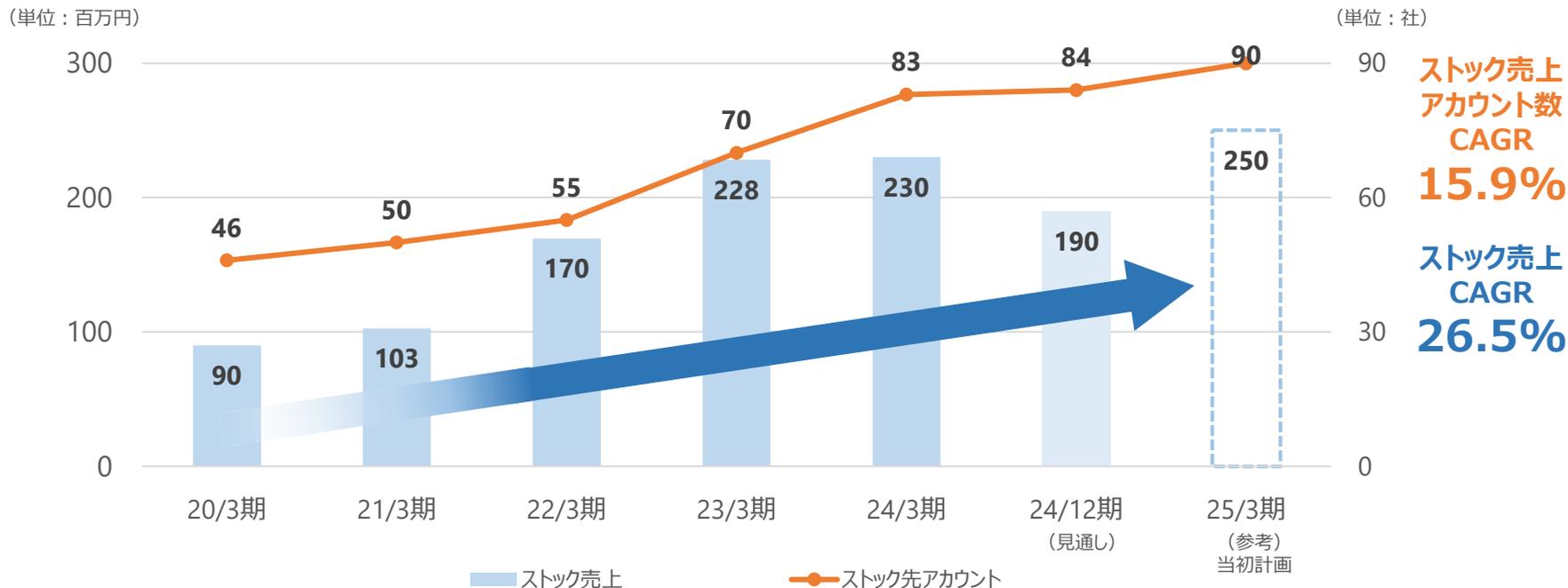
\*1 総アカウント数：当該年度に取引のあった 既存アカウント+新規アカウント

\*\* 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

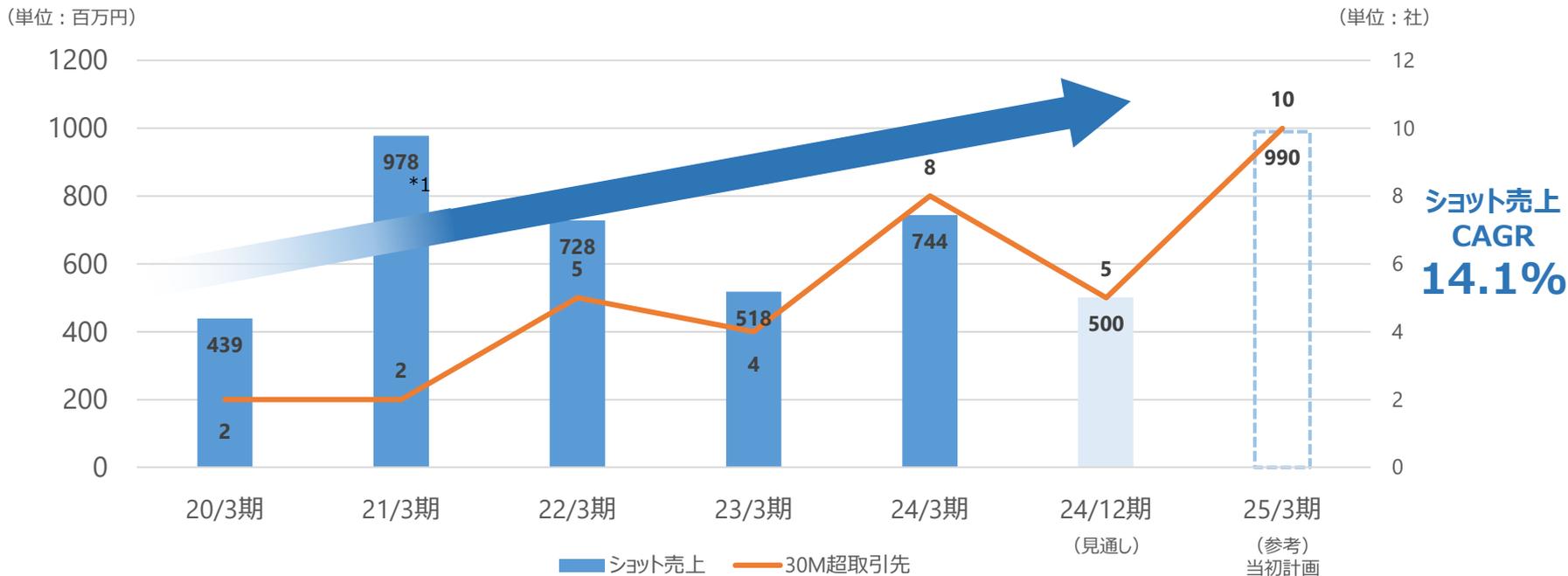
決算期変更に伴い、9か月決算となるためストック売上高総額は減少するも、これまでの成長率を維持し、12か月想定では、堅調な推移を見込む。



\*\* 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

新規システム開発案件に加え、継続的な追加開発案件が増加したことで、ショット売上高は回復基調。決算期変更に伴い、売上高が集中する1月～3月が無いいため、24/12期は減少を見込むものの、12か月決算だった場合の成長率はこれまでと同様を見込む。



\*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。

## 4. 財務ハイライト

## 決算サマリー

売上高

**1,085百万円** ( 上場時業績予想  
1,080百万円 )

YoY +33.5%

売上総利益

**480百万円**

YoY +99.7%

営業利益

**36百万円** ( 上場時業績予想  
30百万円 )

YoY - %  
(前年同期は赤字のため)

## TOPICS

2024年3月期 総括

- ・複数の大型案件の初期システム開発が完成し、次フェーズ（追加開発又は運用）へ移行。
- ・特定顧客への売上依存度が低下。
- ・開発体制の強化による安定的な収益体制の強化。
- ・プラットフォーム「Will-Mobi」のリリース及び、類似事例の受注による収益力の改善。

2024年12月期 注力ポイント

- ・既存顧客からの新規案件受注による取引拡大。
- ・運用（ストック売上）の増加による、さらなる収益体制の強化。
- ・「Will-Mobi」のラインナップ追加による収益力の向上。
- ・事業成長へ繋がる人材への投資。

## 業績予想

決算期の変更により2024年12月期は9か月となる。  
当社は季節変動があり1月～3月に売上高・利益が偏重するため、決算期の変更により赤字決算を見込むが12か月予想に変更は無い（詳細は次ページ）。

| 単位：百万円 | 2024/3期     |              | 2024/12期      |       |
|--------|-------------|--------------|---------------|-------|
|        | 実績<br>(9か月) | 実績<br>(12か月) | 業績予想<br>(9か月) | 前年同期比 |
| 売上高    | 662         | 1,085        | 700           | +5.7% |
| 営業利益   | △126        | 36           | △90           | —     |
| 経常利益   | △127        | 35           | △91           | —     |
| 当期純利益  | △128        | 27           | △93           | —     |

## 業績予想

12か月決算を想定した場合は、以下の業績となり、前回発表（2024年4月26日付）から変更点はない。

| 単位：百万円 | 2024/12期<br>業績予想 | 2025年1月～<br>3月想定業績 | 12か月<br>想定業績 | 対売上高   | 2024年3月期<br>比（12か月） |
|--------|------------------|--------------------|--------------|--------|---------------------|
| 売上高    | 700              | 550                | 1,250        | 100.0% | + 15.2%             |
| 営業利益   | △90              | 210                | 120          | 9.6%   | + 233.2%            |
| 経常利益   | △91              | 210                | 119          | 9.5%   | + 237.2%            |
| 当期純利益  | △93              | 193                | 100          | 8.0%   | + 269.6%            |

## 5. その他

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。

# Appendix

# 導入実績（総合情報配信サービス）

## 西日本最大級のバスターミナル（OCAT）運営のための 管理システムをリプレイス

### 既存システムの課題を解消

課題

- ・モニターの劣化による視認性の低下とシステム不具合の頻発
- ・複雑な構内放送用システムの操作性と保守費用の負担

効果

- ・導入実績があるバスターミナル管理システムを利用し、  
安定運用と操作性の課題を解決
- ・安定運用により保守運用の負担も軽減

既存のシステムの老朽化に伴い、リプレイスを検討。システム開発のみではなく、バスターミナル運営の知識を活用し、客観的な目線から必要な機能を提案。

将来のバスターミナルの運営も踏まえ、拡張性と保守費用の削減を実現する当社システムの採用に至る。

これまで改良を続けてきたWill-Signなどを利用することで誰でも利用可能なシステムとなり、構内放送と連携することで複雑な操作性も改善した。

拡張性があるシステムを利用することで将来のバスターミナル施策への柔軟性も備える。



# 導入実績（総合情報配信サービス）

インバウンド旅客向け多言語情報配信や、  
無人駅での運行情報等の配信による利便性向上  
無人化・省人化促進により、顧客のコストを削減

## 課題

- ・訪日外国人旅行者の増加に伴い、問い合わせ業務が急増
- ・サービス品質の維持と従業員の生産性向上が課題

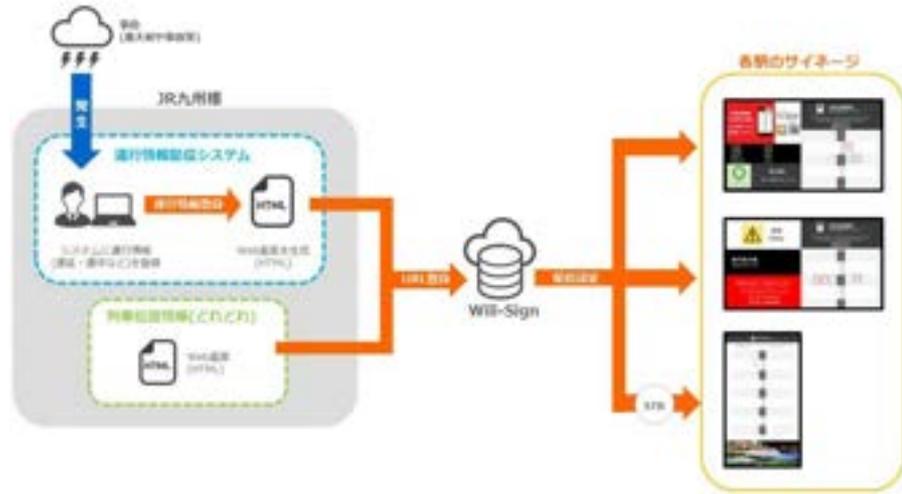
## 効果

- ・利用者は多言語表示の運行情報をサイネージで確認可能
- ・サービス品質を維持しつつ、従業員の生産性向上にも寄与

駅の移動者対応をサービス品質を維持しつつ、従業員の生産性を向上させるため、運行情報などをご案内するための総合情報配信サービスを導入。日英中韓の多言語表記に加え、音声放送にも連動。またリアルタイム性を持たせるため、従業員が状況に合わせてスマートフォンから表示を切り替えられる仕様となっている。

さらに既製品を中心とした機器構成や、基幹システムと連携することなく列車位置情報を表示できるHTMLページを参照することにより、初期費用を最小限に抑えた導入が可能となる。

JR九州では導入台数が100台を超える。



## 導入実績（モビリティシステムサービス）

### 車の「所有」から「シェア利用」という消費者行動の変化を見据え、マンション経営課題の解決に向けた住民特化型のカーシェアシステムを開発

#### 課題

- ・車を所有する人が減少し、空き駐車場が増加
- ・不動産価値の減少と駐車場収入の減少が課題

#### 効果

- ・空き駐車場の利用で収益性に加え、不動産価値も向上
- ・居住者専用のカーシェアサービスで住民のQOL向上にも貢献

近年、集合住宅の駐車場空室率増加による管理組合の収入減が、分譲マンションの積立金不足という社会問題に直結、将来的な住民のQOLにも影響を及ぼしている中、管理会社がソリューションをもつことに意義があると、数年前から「不動産×モビリティ」の観点でのプロジェクトが大和ライフネクストにおいて推進している。

居住者専用カーシェアは月額費用を定額化。マンション居住者かつ特定5世帯で1台の車をシェア。使いたい時に使いやすいカーシェアサービスを構築。

本システムは、当社のカーシェアリングシステムをベースに本構想に合わせたカスタマイズをすることで開発工数や費用を抑えた設計・開発を実現。



## 導入実績（モビリティシステムサービス）

### EV充電サービスのスタンダードを創る、 パナソニックの新サービス「Resi-Charge」の 開発を支援

#### 課題

集合住宅で必要な受益者負担を実現する、  
課金システムや予約サービスの知見が無い

#### 効果

カーシェアサービスなどでの知見を活かし、  
新サービスの課題を克服

パナソニックでは以前から集合住宅向けのEV充電器シェアサービス構想があったものの、ポイントなる受益者負担を実現するための課金システムと予約サービスの知見がなかった。そこで、カーシェアシステムや予約サービスの構築経験がある当社が支援することでこれまでの構想を実現した。

当社が既知のシステムを利用することで8か月という短期間でのサービスリリースにも繋る。東京都の条例改正もあり、今後の導入範囲の拡大を見込む。



【ユーザー認証のイメージ】



## 関連実績

株式会社エネクスライフサービス「カースタレンタカー」のシステムリプレイスを担当し、レンタカーを無人で貸渡できるサービス「楽のりスマート」を実現。



### リプレイスのポイント

#### ● レンタカー貸渡業務の無人化による エンドユーザーの利便性向上

車両情報管理システムとレンタカーシステム、カースタレンタカーWEBサイトをシステム上で連携させて車両制御を行うことで、貸渡業務の無人化を実現。既存のレンタカーシステムとの親和性やエンドユーザーの利便性を考慮し、スマートフォンアプリではなく、WEBサイト上から解錠ができるように設計。

#### ● ダイナミックプライシングの導入による 「日車収入」の向上

これまで、予約状況に応じた価格変動は行われていなかったが、最新の需給予測に応じて最適な価格を設定できるようになった。

### 楽のりスマートの使い方

1

カースタレンタカーに会員登録し、  
運転免許証の登録・承認を行う



2

楽のりスマート対応の車両を選び、  
WEB上で予約手続きを行う



3

予約時間になったら駐車スペースへ。  
ドアの解錠はWEBページから操作。



4

返却時は駐車スペースに車を戻し、  
WEBページからドアを施錠して完了



九州におけるシームレスな移動の実現を目指す「九州MaaS」への参画を発表。

## 九州MaaSとは

- 九州全体におけるシームレスな移動を目指す、**官民連携**の一大プロジェクト
- 九州経済連合会を・九州各県・交通事業者など**約80社・団体**が参加

## 今後の展開について

- 全国の交通事業者や自治体に対して提供してきた**データ分析・活用に必要な知見を提供**
- 九州MaaSの基礎理念のひとつである「**モビリティデータ活用**の**推進**」を目指す



### Will Smartの強み

複数事業者の持つデータの統合

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

地域公共交通  
構築

地域経済  
活性化

