

2025年12月期

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）

2026年2月13日



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、

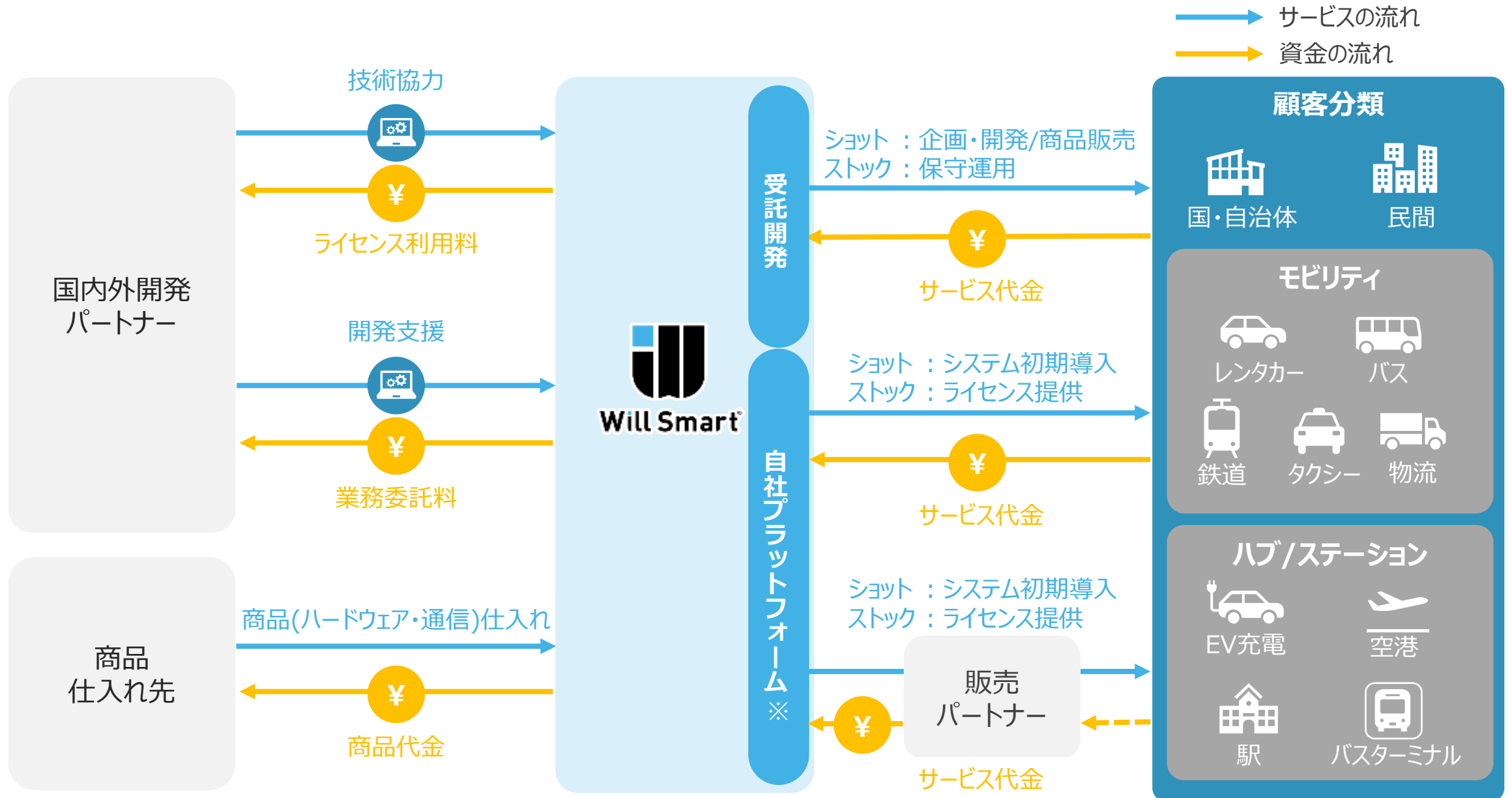
顧客企業の課題解決を行い

- ✓ 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、国土交通省、地方自治体、パナソニック株式会社エレクトリックワークス社

ビジネスモデル（全体）



※自社プラットフォームとは、当社の商品パッケージ群のこと。ハードウェアも含む。

目次

1. 25/12期業績概要 及び 26/12期業績予想

2. Topics

Appendix (会社概要・事業環境 etc.)

1. 25/12期業績概要 及び 26/12期業績予想

決算サマリー

売上高

805百万円

対修正業績予想比 +25

売上総利益

231百万円

営業利益

△**283百万円**

対修正業績予想比 +6

当期純利益

△**415百万円**

対修正業績予想比 △145

TOPICS

2025年12月期
総括

- Nextモビリティ分野において、EV関連需要伸び悩みを起因とした案件消滅、並びに大口顧客の事業終了による影響、物流市場への本格進出に向けた商品開発の遅れにより、売上高が低調に推移
 - 当社保有の有形固定資産（オフィス事務機器等）及び無形固定資産（のれん・ソフトウェア）につき、減損損失155百万円を計上（次期より償却費減少）
 - 日本初のOBD II 型デジタル式運行記録計（デジタルタコグラフ）が、国の型式指定を取得
- OBD II（On-Board Diagnostics II）：車両のエンジンやトランスミッションなどの制御システムに関する情報を取得するための車載診断システム。標準化された端子を通じて外部デバイスの接続が可能。

中期成長戦略の進捗

- モビリティ企業DX分野において、物流市場本格進出に向けた中核プロダクトであるOBD II 型デジタル式運行記録計（デジタルタコグラフ）の型式指定を取得し、中期的な売上成長の基盤を整備
- 地域共創分野において、「交通空白」解消に向けた地域交通DX推進の取り組みを複数（南足柄市・笠間市など）実施
- 全国の企業・自治体への販売力拡大のためのパートナーシップの強化を推進

* 前年度の決算期変更により、当期(1月～12月)は前期(4月～12月)と比較対象期間が異なるため、前期比較はしていません

** 対修正業績予想比は、2025年11月21日発表の修正業績予想の数値との比較

【参考】2025年12月期業績

- EV関連需要の伸び悩みによる顧客投資予算の縮小、大口顧客のカーシェアリング事業終了の影響に加え、物流分野の本格進出の遅れにより、売上高が低調に推移
- 当社保有の有形固定資産（オフィス事務機器等）及び無形固定資産（のれん・ソフトウェア）を減損したことにより、155百万円の特別損失を計上

(単位：百万円)	2024/12期 (2024/4~12)	2025/12期 (2025/1~12)	2025/12期 計画**	対計画比
売上高	512	805	780	+25
売上総利益	157	231	-	-
営業損益	△227	△283	△290	+6
経常損益	△223	△259	△270	+10
当期純損益	△223	△415	△270	△145

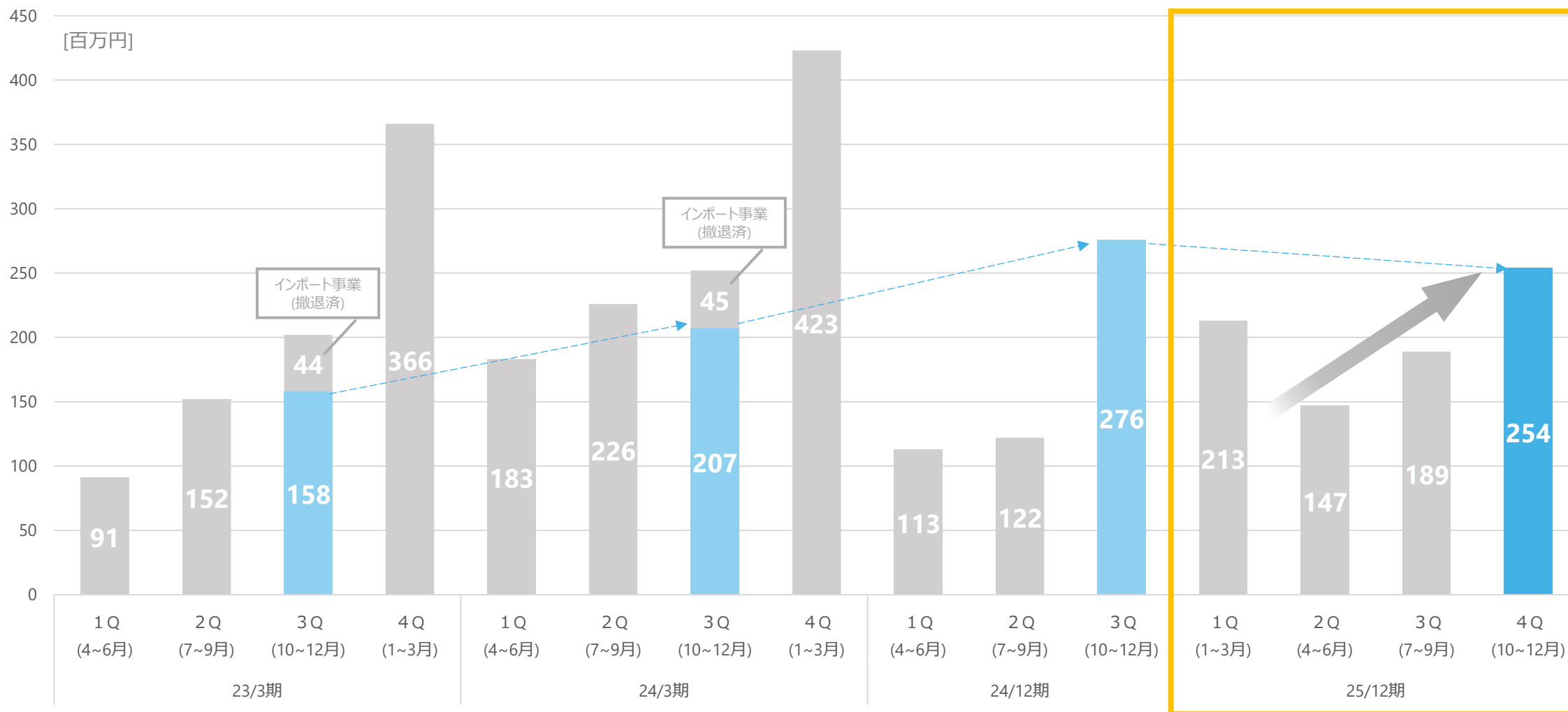
* 前年度の決算期変更により、当期(1月~12月)は前期(4月~12月)と比較対象期間が異なるため、前期比較はしていません

** 2025/12期計画は、2025年11月21日発表の修正業績予想の数値



【参考】四半期ごとの売上高推移

- 10~12月としては、過去2番目の売上高
- EV市場停滞の影響や特定の大口顧客への取引依存から脱却し、ストック売上の積み上げと新たな顧客群との取引強化が進んでいる



特定の大口顧客への依存度を削減し、安定的な収益基盤の確立へ着実に進捗

課題

2021年3月期
特定顧客依存度

64%

売上高830百万円/総売上1,292百万円

(総アカウント数**72**社)

・収益基盤の不安定さ

特定顧客の事業方針変更による影響過大

・持続的成長の障壁

事業ポートフォリオの偏り

依存度

58ポイント削減

成果

2025年12月期
特定顧客依存度

6%

売上高50百万円/総売上805百万円

(総アカウント数**98**社)

・安定収益基盤の確立へ進捗

特定顧客リスクの大幅軽減

ストック売上比率の向上

市場環境変化への耐性向上

【主要施策（継続）】

ストック売上基盤の強化

- ・プラットフォームの拡充により運用保守契約と利用料収益を拡大
- ・継続収益モデルの比率を高め、収益の安定度を向上
- ・OBD II 型デジタコの市場浸透及び国プロジェクトを通じて拡充したパッケージ商材の横展開の推進

新規案件獲得の加速

- ・モビリティ企業DX、Nextモビリティ分野で得た導入実績をベースに顧客領域を拡大
- ・クロスセル戦略とパートナー協業により、既存顧客の案件数および新市場参入を推進

* 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

2026/12期 業績予想

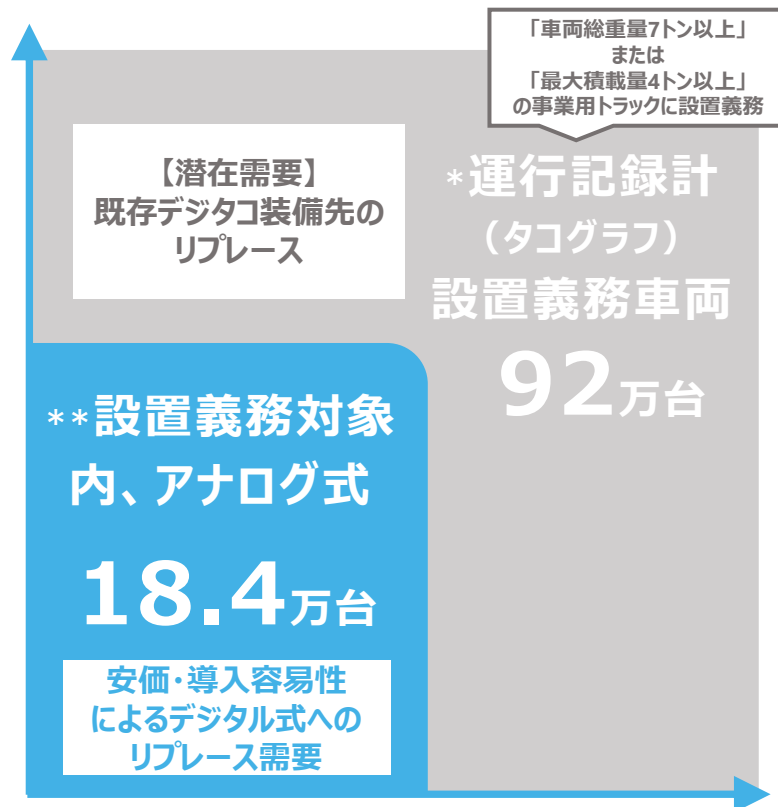
- 2026年12月期は、前期比+42.8%の増収と営業黒字化を見込む一方、OBDⅡ型デジタコや地域交通関連の政策動向に一定の不確実性があることを織り込んだ保守的な業績予想としている
- 2025年12月期の固定資産減損により、減価償却費（のれん償却含む）負担が約45百万円減少
- 2025年12月期に実行した人員や開発・販売体制の強化などの先行投資の成果を活かすことで、収益性の改善を図る

(単位：百万円)	A	B	増減額 A-B	増減率
	2026/12期	2025/12期		
売上高	1,150	805	+ 344	+42.8%
営業利益	50	△283	+ 333	-
経常利益	50	△259	+ 359	-
当期純利益	40	△415	+ 455	-

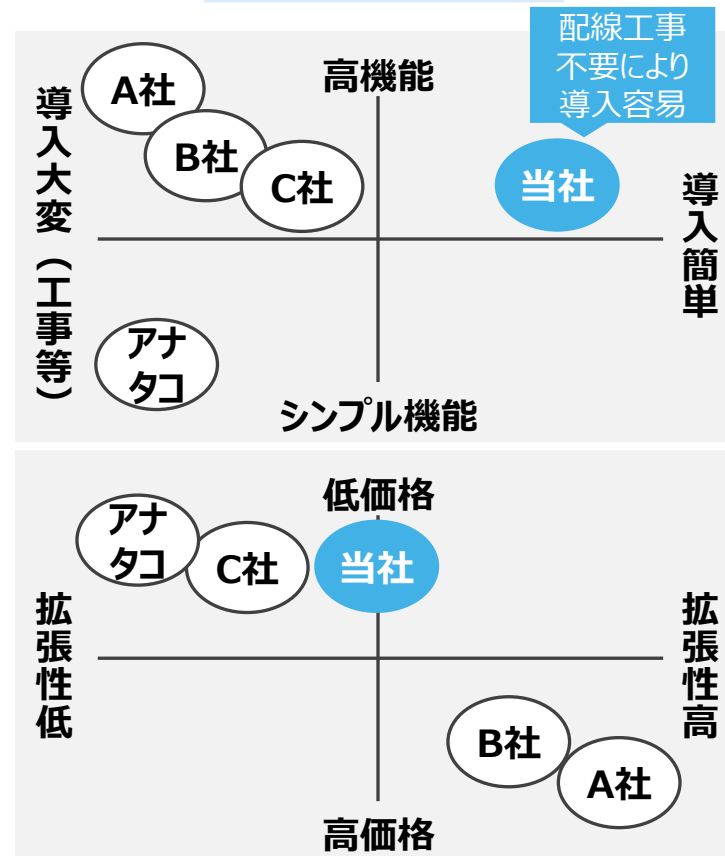
2026/12期 重要施策①（デジタコの販売開始）

- 2025年12月に国の型式指定を取得した日本初のOBD II 型デジタル式運行記録計（デジタルタコグラフ。以下、デジタコ）を2026年4月から販売開始予定（2025年12月19日公表の「新たな事業の開始について」参照）
- 約18万台の推定市場規模に対して一定の機能を持ちつつ導入容易性と低価格を強みとしてシェア獲得を目指す
- 国土交通省が実施する中小物流事業者向けの補助金活用による導入促進を検討中

物流業界における市場規模



ポジショニング



収益モデル

販売価格は現時点で未定だが、コストリーダーシップ戦略による市場浸透を目指す方針
（参考）一般のデジタコ初期導入費用は1台10~40万円

ショット売上

デジタコの販売及び設置に係る売上
（導入台数×1台当たり単価）
※導入事業者側は補助金活用も想定

ストック売上

通信費（SIM及びデータ利用料）
（導入台数×1台当たり月額）
※5年更新が一般的

* 全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業現状と課題2025」より。貨物自動車自動車保有車両 大型自動車31万台と中型自動車31万台の合計からの推計。

** 国土交通省発表資料より（アナログタコグラフの割合20%）

規制環境の変化を追い風に、運行データの見える化・効率化ニーズを
当社デジタコで捉え、中長期の成長ドライバー化を目指す。

法規制の流れ

2024.4

ドライバー時間外労働の上限規制

(2024年問題)

2025.4

物流効率化法（物効法）

全ての荷主・事業者に効率化努力義務

貨物自動車運送事業法（トラック法）

取引実態の見える化強化

2026.4

“物効法”施行第2弾（予定）

一定規模以上の事業者の中長期計画・定期報告を義務化

規制により“運行データの記録・見える化”
が荷主・事業者双方の対応必須テーマに

物流事業者・荷主のニーズ

拘束時間・荷待ち・荷役時間・積
載効率計測・見える化

中長期計画・定期報告に使える、
運行データ基盤

人手不足化で輸送力を維持する
ためのデータ活用による運行管
理・配車の高度化

業務効率化と法令対応を同時に適えるデジ
タコ・運行管理システムの投資が拡大

当社デジタコのポジションと機会

低価格かつOBD II型による設置
容易性により中小トラック運送事
業者にも導入しやすい

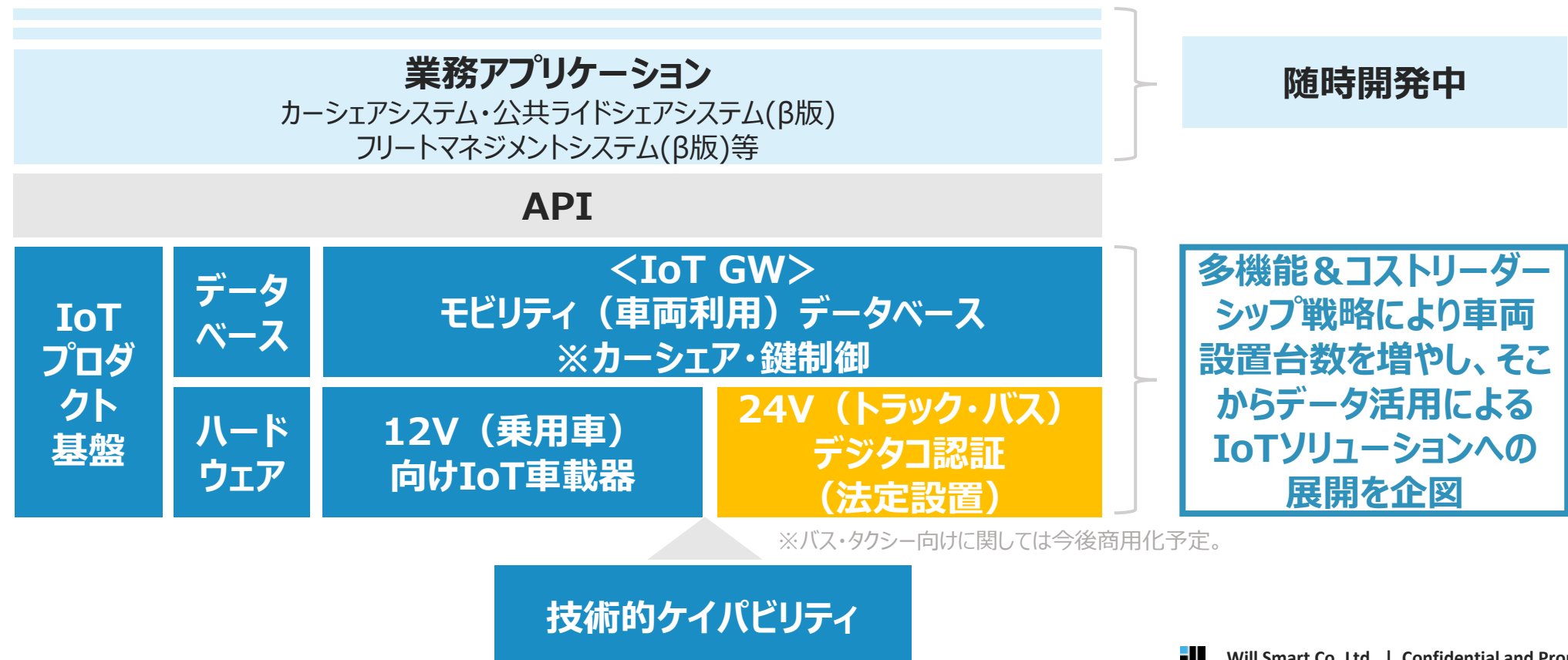
コスト面から導入が進んでいない協
力会社（T2・T3以下）も含めた
稼働データの取得を可能にすること
で、サプライチェーン全体の物流の
見える化ニーズを新たな成長機会
として捉える

物流2法（物効法・トラック法）を背景に市
場は構造的に拡大
中長期的には当社の新たな成長ドライバーへ

当社事業におけるデジタコの位置づけ

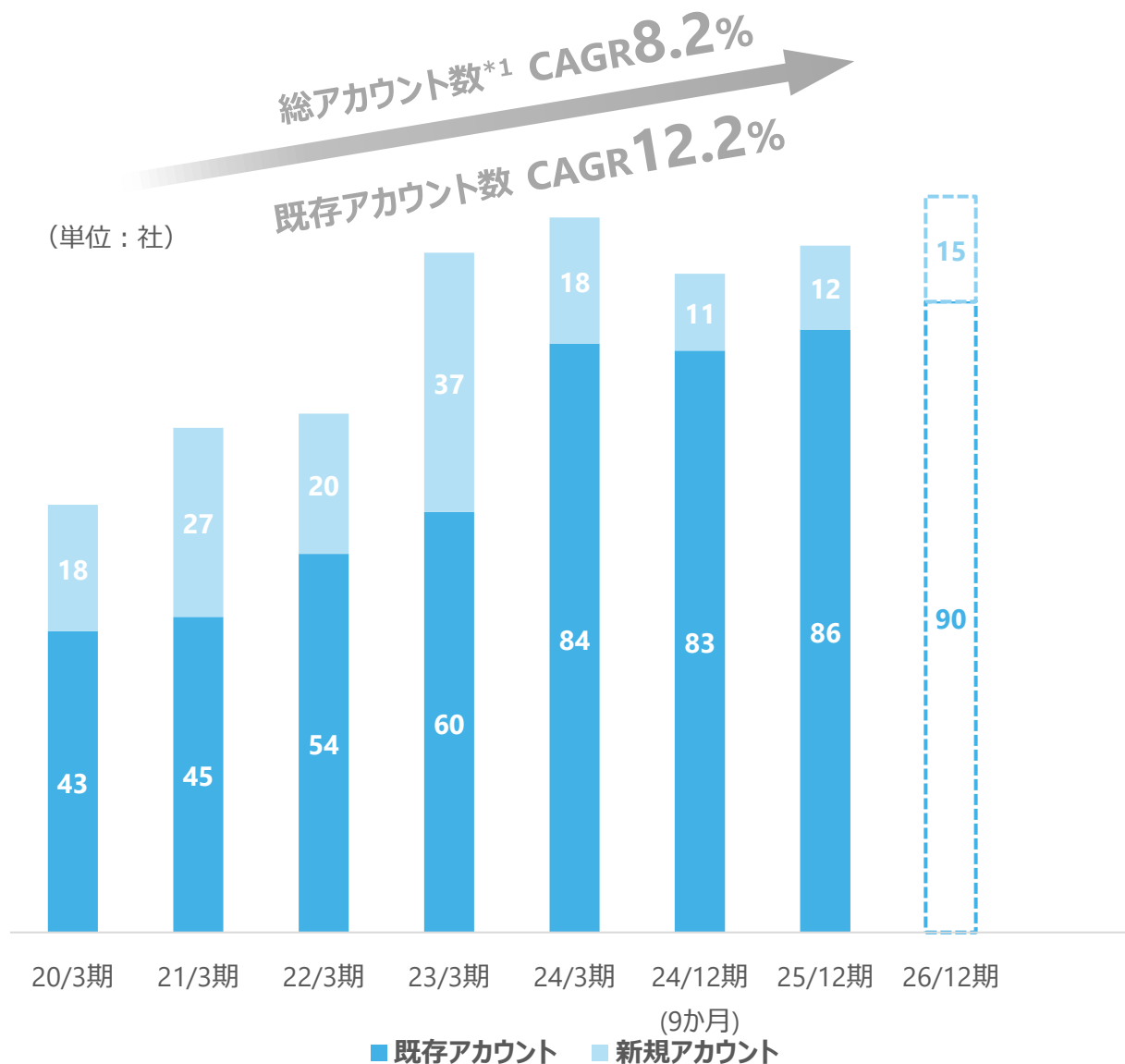
- 自社プラットフォームについて、競争力の源泉となるIoTプロダクト基盤の整備が着実に進んでおり、今後の商用化予定プロダクトも含めアプリケーションラインナップの拡充を目指す
- デジタコについては法定設置の製品特性を活かし、トラック、バス、タクシー事業者に対して導入および運用コスト低減メリットを訴求しつつ装着率の向上を目指す
- IoTプロダクト基盤の導入を下地に互換性の高いアプリケーション提供を推進しIoTソリューションの市場浸透を図る

IoTプロダクト基盤の階層イメージ



- 自社プラットフォームの商材販売は、自社営業ではなく販売パートナーを活用した販売戦略とする
- 特にデジタコの販売においてはパートナー経由での販売体制の構築が重要な施策である





*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

** CAGRは25/12期までの数値を利用し算定。なお、決算期変更に伴い24/12期も1年として算定。

新規アカウントは小幅増も 既存アカウントは 過去最高水準で推移

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。

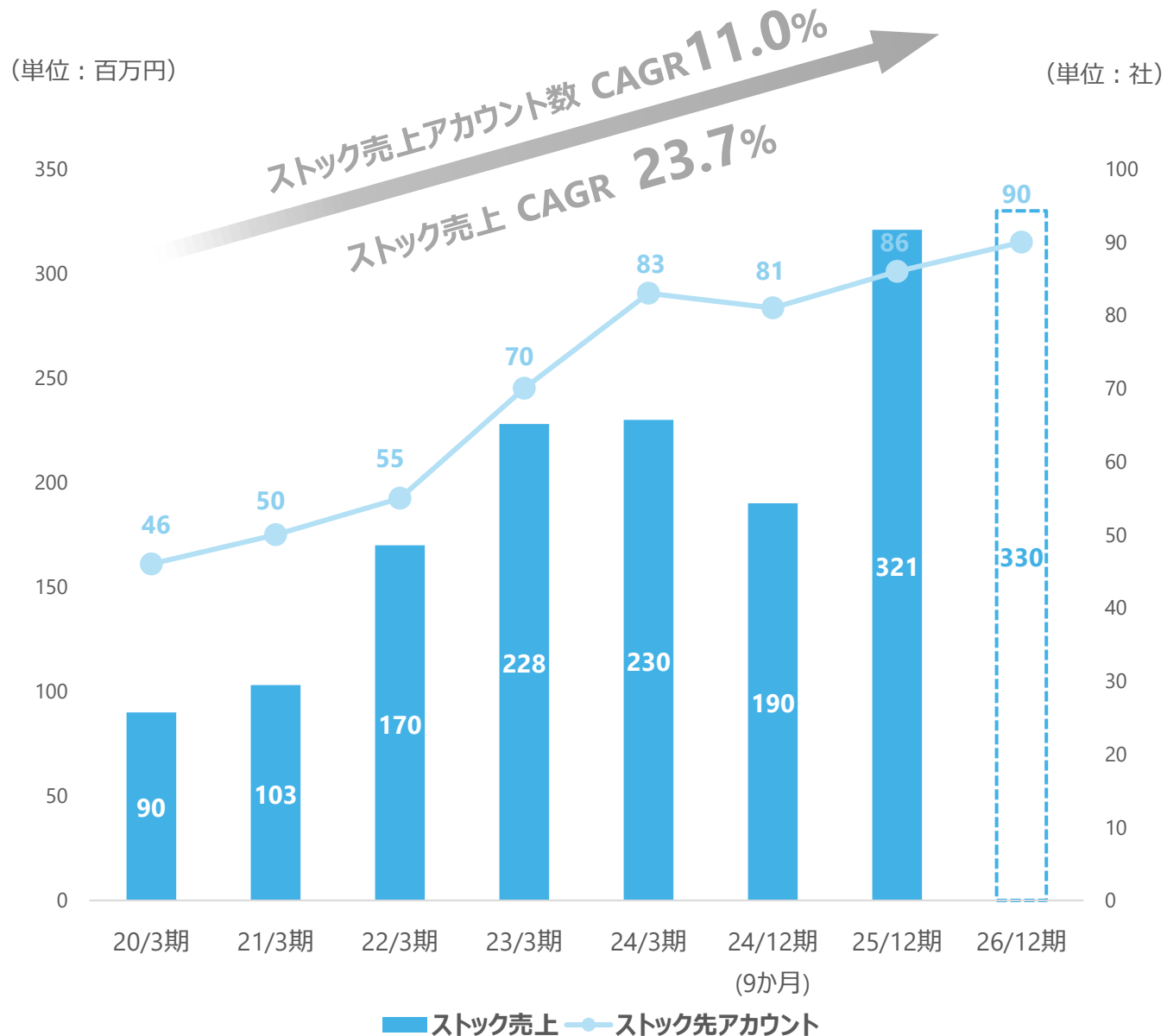
既存アカウントでは、EVやカーシェアにおける顧客新規事業のPoC案件の完了などに伴う離脱がある一方、既存アカウント数は過去最高水準で推移している。

新規アカウントについては、公共ライドシェアなどの地域共創分野での新規顧客獲得が進展。

26/12期は物流業界や自治体などのアカウント数の増加を目指す。

なお、物流業界では、パートナー経由での販売が主となる見込みであり、パートナー先の最終顧客（物流事業者）のアカウント数は含んでいない。

重要指数の推移



ストック売上高・アカウント数ともに 過去最高を更新

アカウント数・売上高ともに過去最高の積み上がり。顧客との関係性強化により、継続的に増加傾向となっている。

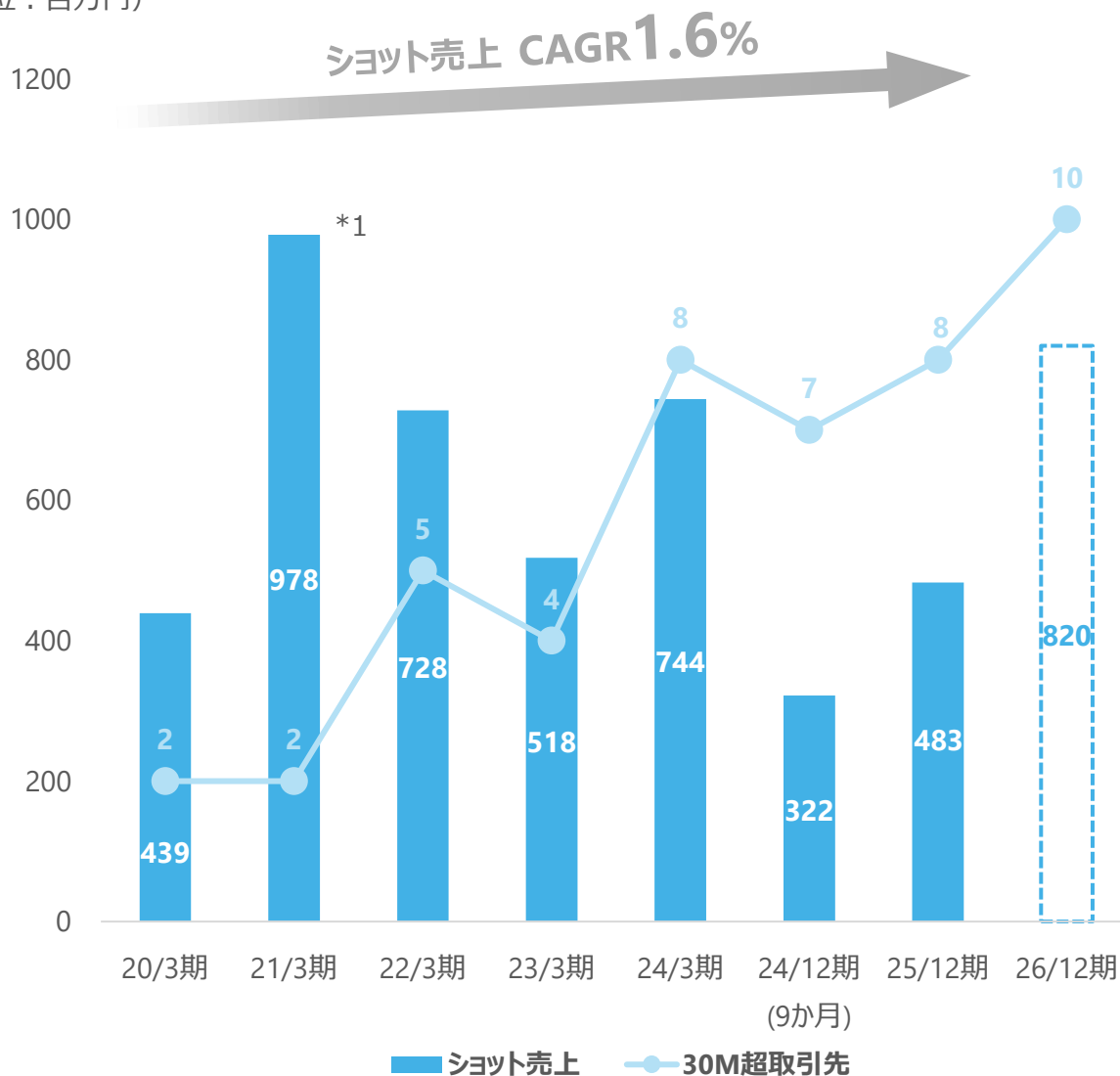
25/12期は、既存及び新規の販売パートナーとの関係強化・構築によるストックの拡大、及び自社プラットフォームのモビリティシステムの導入が進んだことで過去最高のストック売上・アカウント数を更新。

26/12期は、大口顧客のカーシェア事業撤退並びに大阪・関西万博終了による保守運用売上の消滅を、パートナー経由でのカーシェア関連のライセンス利用料の積み増し、並びに物流市場向けの新規サービスが補う見通し。

* CAGRは25/12期までの数値を利用し算定。なお、決算期変更に伴い24/12期も1年として算定。

重要指数の推移

(単位：百万円)



(単位：社)

事業環境の変化を起因とした 受託案件消滅等により、 ショット売上は低調

Nextモビリティ分野でのEV関連需要の伸び悩みや大口顧客のカーシェア事業撤退の影響などにより、低調に推移。

モビリティ企業DX分野においては、鉄道グループ向けのバスターミナル案件含めた受託開発案件を計上。

地域共創分野においては、国プロジェクトの受託開発及び複数自治体の交通空白解消のための地域交通DX関連の案件が寄与。

26/12期は、バスターミナル東京八重洲のシステム開発等、新たな国プロジェクトに加え、新規事業のOBD II 型デジタルタコグラフの納品を中心に計上を見込む。

*1 大型開発案件受注により一時的に増収 *2 24/12期に撤退したインポート事業を除く

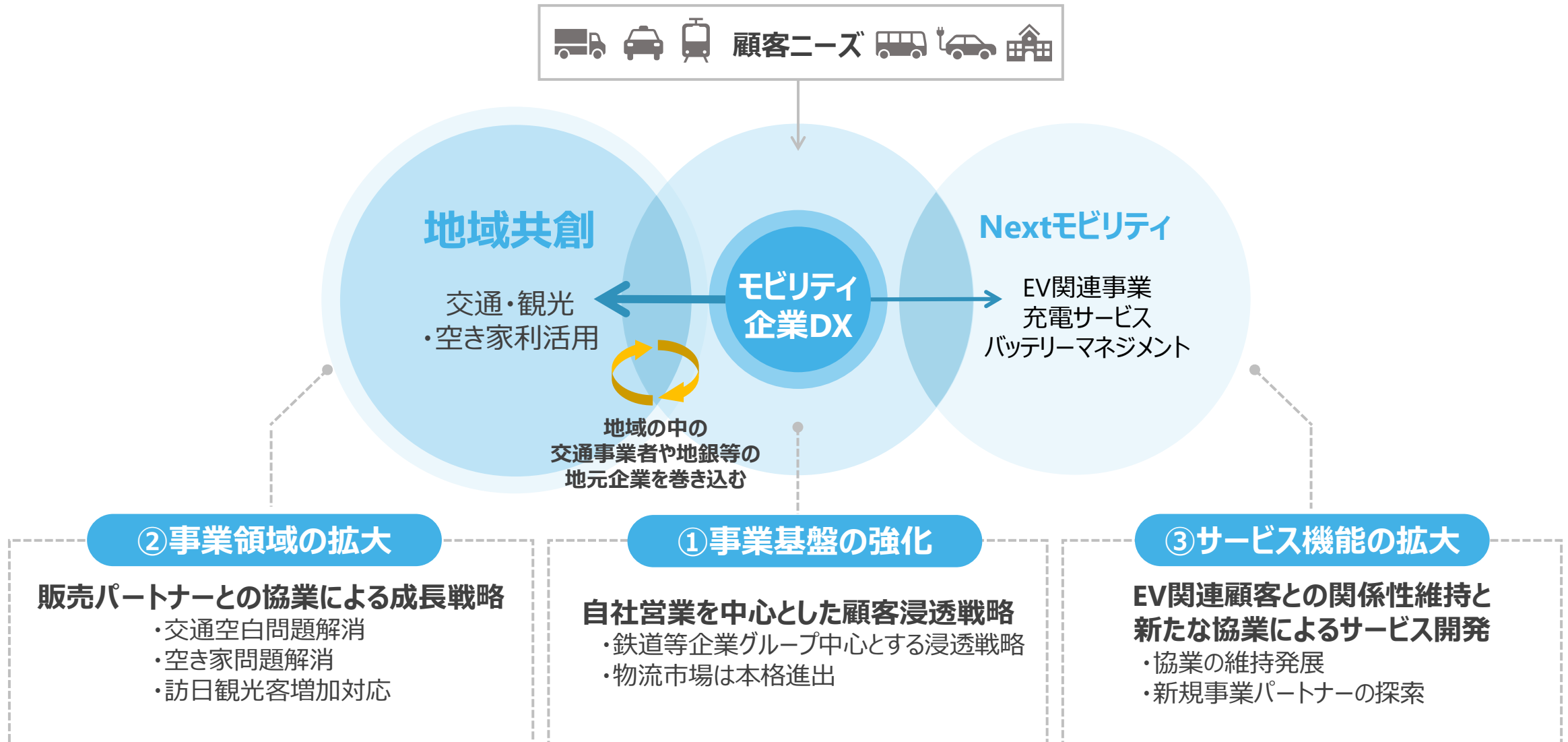
** CAGRは25/12期までの数値を利用し算定。なお、決算期変更に伴い24/12期も1年として算定。



2. Topics

中期成長戦略における注力分野について

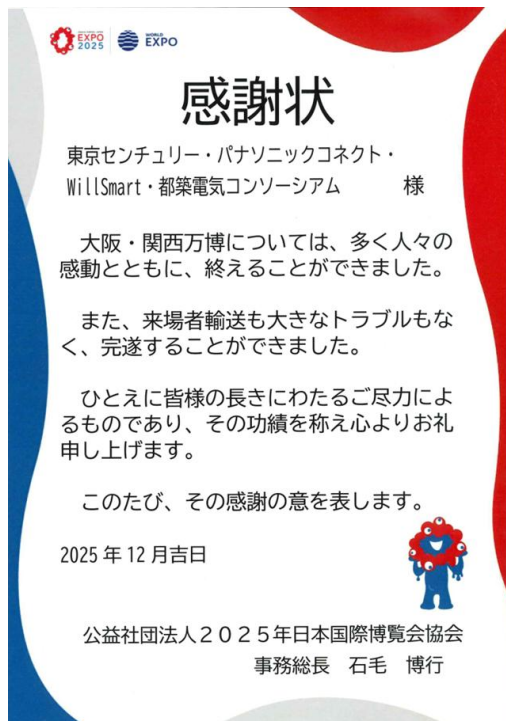
モビリティ企業DXに、地域共創、Nextモビリティを加えた3本柱で、業績の安定化を図りつつ事業拡大を図る



地域共創分野では、中期成長戦略に則り、事業推進に必要な外部とのネットワークを着実に構築

モビリティ企業DX

大阪・関西万博の「夢洲第1交通ターミナル」の安定的な来場者輸送に対して評価



東京センチュリー・パナソニックコネクト・Will Smart・都築電気の4社で構成されるコンソーシアムに対して公益社団法人2025年日本国際博覧会協会より感謝状を受領。大阪・関西万博において大きなトラブルもなく西ゲートへの安定的な来場者輸送の実績が評価されたもの。当社はバスターミナル向け統合管理システムの構築・運用を提供。今後、同様の大規模イベントへの横展開を期待。

OBD II (*)型デジタコを開発し、国交省の型式指定を取得（日本初）



中小トラック事業者でも手軽に導入できる、日本初のOBD II 型デジタコ「OD420JP」を開発し、国土交通省の型式指定を取得した。配線工事不要の簡易な取付けと高精度な運行データ取得を両立し、物流DXと経営効率化を支援するプロダクトであり、2026年4月の販売開始以降は補助金活用も視野に本格的な拡販を進めていく方針である。

* OBD II（On-Board Diagnostics II）：車両のエンジンやトランスミッションなどの制御システムに関する情報を取得するための車載診断システム。標準化された端子を通じて外部デバイスの接続が可能。

地域共創分野では、中期成長戦略に則り、事業推進に必要な外部とのネットワークを着実に構築

地域共創

南足柄市で路線バス小型化の実証運行をデジタルで支援



神奈川県南足柄市の路線バス小型化実証運行事業において、**ドライバー不足と「観光の足」不足という地域課題**に対し、運行指示や車両配置を一元管理するデジタル運行支援システムを提供し、業務負担の軽減とサービス水準の維持を両立する取り組み。

笠間市での「公共ライドシェア」実証運行をデジタルで支援



茨城県笠間市で開始した公共ライドシェア実証「わかものライド」において、**常陽銀行と連携**し、予約システム・ドライバーアプリ・運行／予約管理を一体化した運行支援システムとデータ分析基盤を提供。学生の通学を支え、**産金官連携による持続可能な地域交通モデルを検証**する取り組み。

当社がEBPMの支援をした八戸圏域が国交大臣賞受賞



八戸圏域で当社とKCSが提供した「バスICカード可視化・分析システム」により、乗車データ等を統合・可視化し、路線再編の議論と合意形成をデータに基づき推進した取組が、国交省「交通関係優良団体大臣表彰」を受賞。**EBPM型地域交通ネットワーク構築の全国展開につながる事例**。

* EBPM（Evidence-Based Policy Making）とは、科学的根拠やデータに基づいて政策を立案・実行・評価する手法のこと

中期ビジョン2030達成に向けた中期経営計画は現状の足元の状況と政策動向を考慮し、3月中に公表予定

2025年 2月	中期成長戦略 公表	2025~2027年の3年間における成長戦略 (数値計画は含まず)
2025年 9月	中期ビジョン2030 公表	2030年までの当社が目指すビジョン及び戦略概要
2026年 3月	中期経営計画 公表予定	中期ビジョン2030達成に向けた2026~2030年の 5年間における成長戦略及び数値計画

中期ビジョン2030（抜粋）

2025年現在、地域の「移動」に関するトピックで当社が注目しているものは下記の通り。
これらを踏まえて、2030年に向けた当社の考える社会ビジョンを策定した。（次ページ）

地域の課題

生活の足・観光の足の減少や 物流インフラの脆弱化

全国で急激に進む人口減少と高齢化は特に地方で深刻。特に地方では、人口減少による働き手不足に伴い、地域交通の維持確保が難しくなっているほか、物流インフラにも影響が出ており、人手に頼らない仕組みの構築が急務。

小中規模事業者の デジタル化の遅れ

潤沢に資金のある大企業に比べ、地方部に多い小中規模事業者はITへの投資が難しく、DXが進んでいない。オペレーションが最適化されず、人員も少ない中で非効率的な運営を強いられており、そのような現場でこそDXのニーズが高まっている。

地域の「生活の足」を支える 新しい交通サービス構築の ニーズの高まり

地域交通においては大規模輸送（定時定路線運行）が成立しなくなり、新たに小規模輸送（多頻度運行）への移行が進んでいる。小規模輸送の手段として、自動運転が最適解となりうるが、未だ実証段階でありフィールドへの実装は時間がかかる。それまでの間を支えるための新しい交通モードの創成過渡期となり、モビリティサービス構築の機会が多い。

地域活性化に向けた 国による観光関連施策の推進

増加傾向が続くインバウンドなど、旅行客を呼び込むことで地域活性化に繋げるため、「地域」に行きやすく、「地域」の魅力をさらに向上する取り組みが推進されている。具体的には、交通周辺のDX推進、新たな移動手段の導入・構築といった「観光の足」の不足解消や、歴史的資源や空き家活用などの観光資源化の取り組み。

地域活性化の促進を目的とした 銀行法の改正

2021年の銀行法の改正に伴い地域商社が多く設立され、全国各地で地域活性化の取り組みが進められている。また地銀により設立された地域デザイン会社など、地銀を軸とした地方活性化が促進されている。

地域活性化の取り組み

地方部におけるモビリティ社会の実現

技術革新によって、人やモノがより自由に移動し、多様な移動手段を享受できる社会

【観光地方都市のモビリティターミナルイメージ】※ChatGPTにて作成



デジタル時刻表やスマートロッカーが設置された交通ハブとなっている。EVバス、トラック、自転車、ドローンが行き交う。さらに、自動運転タクシー・自動運転の物流トラックも。地元住民や観光客のほか、荷物を受け取る人や車輪型の小型自律走行ロボット（案内・配送用）や四足歩行型ロボット（巡回・警備・案内用）の活用で人手不足を補う。

地方部におけるあらゆる課題を解決し、
住む人も訪れる人も快適な暮らしができる社会を目指す。

✓ 移動が課題にならない暮らし

「生活の足」を確保し持続可能なまちづくり

✓ 移動も楽しくなる観光

スムーズな「観光の足」を作り、地域を活性化

✓ 地域をつなぐモノの移動

地域間のモノの移動で広がりのある社会に

国土交通省によるまちづくり施策のひとつとして「コンパクトプラスネットワーク」型のまちづくりが進められている。^{*1}
当社はその「コンパクトプラスネットワーク」型のまちづくりの主たるプレーヤーとしての地位を確立する。

「コンパクトプラスネットワーク」型のまちづくりとは ^{*2}

人口減少や高齢化を背景に、生活利便施設を集約し公共交通で結ぶことで、無計画な開発で不便になったまちをコンパクトに集約し、暮らしやすくするためのまちづくり。AIやIoTなどの技術を活用するスマートシティは、人やモノの移動、都市運営の効率化に貢献し、その実現を後押しする。

WHAT WE SHOULD BE WSの目指す姿

自治体や地域事業者にとっての

デジタル × フィジカル なまちづくりのベストパートナー

WHAT WE NEED 実現のためのケイパビリティ

共創を加速させ、「デジタル×フィジカル」の能力を獲得

ex.) 都市空間デザイン・開発 + プロジェクトファイナンス

「コンパクトプラスネットワーク」型のまちづくりにおける 地方部特有の課題

一方で、地方においては既存設備が古くデジタルツールの導入が物理的に難しいといったケースも発生しており、DXが部分的にならざるを得ないフィジカル面の要因がある。よって、デジタルの活用を前提とした総合的なまちづくりの検討が必須。

「コンパクトプラスネットワーク」型のまちづくりに関する 当社の取り組み

すでにファームステイ協会理事や九州MaaS、デジタル庁のモビリティWG等に参加し、自社のプレゼンスと実行力の強化に取り組んでいる。

^{*1,2} 出典：令和7年版 交通政策白書
https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/sosei_transport_fr_000191.html

すでに全国各地で開発実績を重ねている。

今後、これら「点」の実績をパッケージングしたソリューションの提供により未来のまちづくりを「面」で支える企業へと展開を進める。



運行情報表示サイネージ
九州旅客鉄道株式会社様



バスターミナル管制システム
京王電鉄バス株式会社様



**居住者専用
カーシェアシステム**
大和ライフネクスト株式会社様



**観光の足を支える
公共ライドシェア**
一般社団法人平戸観光協会様



**持続可能な地域交通へ
データ可視化・分析システム**
松江市交通局様 一畑バス株式会社様



**集合住宅向け
EV充電サービス開発支援**
パナソニック株式会社エレクトリックワークス社様



**災害時の避難を支える
サポートシステム**
大日本コンサルタント株式会社様

モビリティステーションの構築、1次交通と2次交通のシステム連携、EVやシェアリングモビリティの連携、生活や旅行者の利便性に寄与する情報発信、効率的な移動データの収集と活用をパッケージングしたソリューションを提供することで未来の街づくりに積極的に関与していく。

ターゲットとするセグメントは、顧客の事業規模に応じて下記の方方向性で整理する。

ローカルセグメント

ターゲット

エリア特化型で中小規模の企業
中～小規模の自治体

抱える課題
・近年の動向

- ・ 中小規模の企業や自治体が多く、ITへの投資が進みにくい
- ・ 事業規模にあった最適なツールが不足
- ・ 人材不足にも関わらず、アナログ中心の業務が主流

戦略

地方部・中小規模事業者の
ニーズに沿ったデジタルツールの提供

※特に中小規模の顧客に注力し、サービスプラットフォームの
機能の拡充を行う
※販売パートナー連携による全国展開の推進

エンタープライズセグメント

全国規模の大手企業・大都市

- ・ 大手事業者による新規事業の取組においてモビリティ分野のサービス開発が盛ん

モビリティ領域の知見・開発技術を活かし、
共創により新しいモビリティサービスを
社会実装

中小規模の交通・物流企業・自治体（交通・観光分野）におけるDXパートナーとしての地位確立（ニッチトップ）を目指す。

Point

1

自社プラットフォーム
（パッケージ商品群）
を軸とした市場シェアの獲得



Point

2

国の政策的支援を最大限活用し、
顧客のDX化をドライブさせる



Point

3

全国の企業・自治体への販売力拡大に
向けた戦略的パートナーシップの強化
（締結済）ゼンリン、NTTドコモ +新規



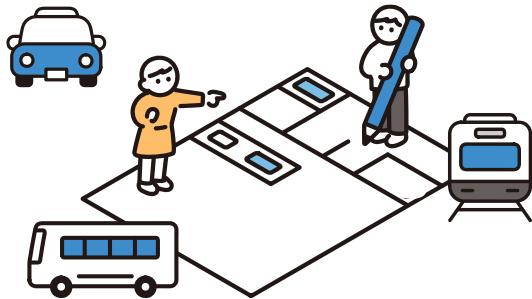
フィジカル分野の能力獲得とプラットフォーム強化を目的としたM&Aや戦略的パートナーシップの構築を行う。

Point

1

モビリティステーション*1のデザインや設計などデジタルだけでは解決できない顧客課題を解決する能力の獲得

*1 駅やバスターミナルの次世代化



Point

2

地域の重要なステークホルダーとの戦略的パートナーシップの実現
ex.) 地銀、地域商社、地域デザイン会社



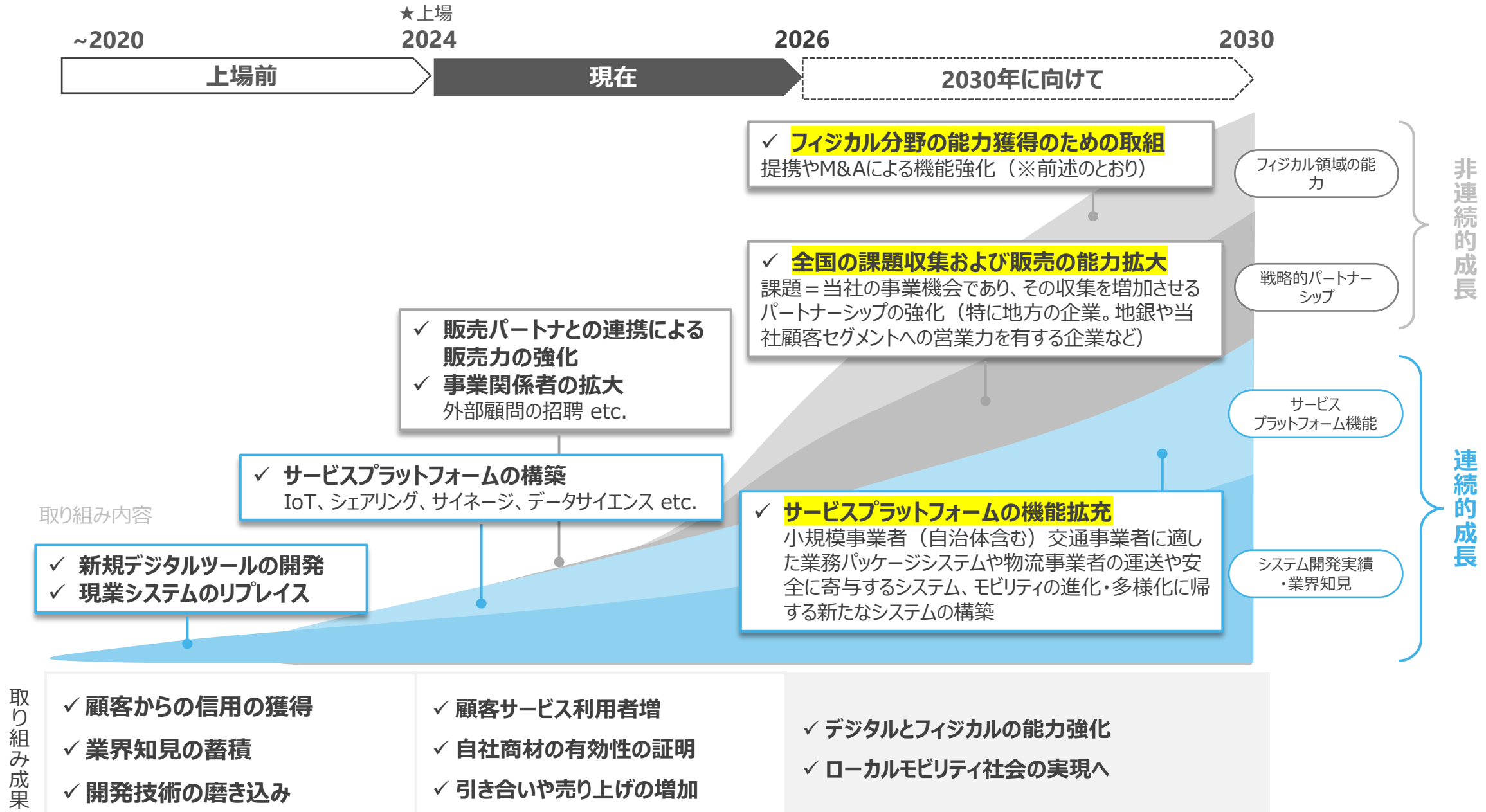
Point

3

プラットフォーム強化に向けたパッケージ商品群拡大のためのM&Aの実行



2030年に向けたロードマップ



Appendix

第3 四半期累計 Topics（再掲）

地域課題の解決に向け、多様な主要プレイヤーとの連携・共創を推進

モビリティ企業DX

兼 地域共創

車両・駅舎の設計・デザインの第一人者
(株)イチバンセンとの協業



ICHIBANSEN



next stations



代表 川西康之 氏

車両や駅舎をはじめ交通結節点の空間設計・デザインで豊富な実績を有するイチバンセンと協業開始。
デジタル最適化されたモビリティインフラの構築・提供を通じて、当社策定の「中期ビジョン2030」の実現と地域交通サービスの質向上を目指す。

地域共創

国交省「交通空白」解消官民連携PF協力
「地域交通×DX」共創イベント開催

Will SmartモビリティDXカンファレンス

地域共創で切り拓く
未来の**モビリティ社会**

8/19 火 13:00～17:00

会場・オンライン同時開催

参加無料

主催 株式会社Will Smart
協力 国土交通省「交通空白」解消・官民連携プラットフォーム

静岡市 市長 難波 喬司

Will Smart代表 石井 康弘

Will Smart

国土交通事務次官や静岡市長をはじめ、行政・交通・観光・地銀など多様な分野のリーダーが登壇し、地域交通のDX推進と官民連携をテーマに開催。**関係者ネットワークを拡充し、地域交通課題解決のためのDX実装推進に向けた重要な一歩となった。**

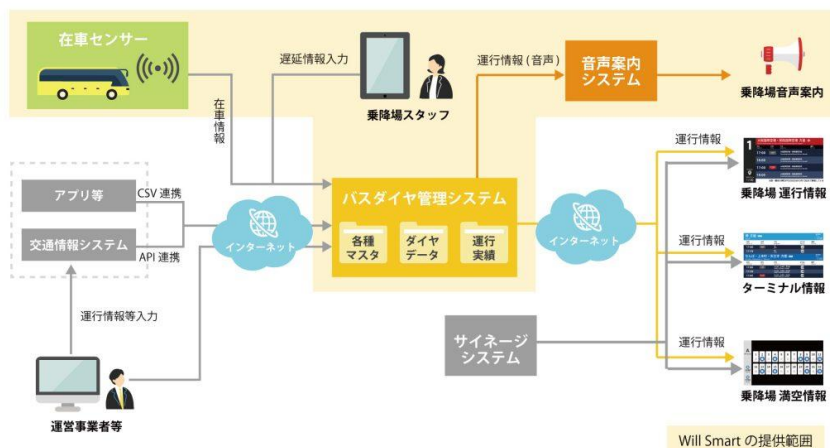
開催レポートはこちら

<https://miraicolabo.willsmart.co.jp/article/20251003/>

- モビリティ企業DX分野においては、バスターミナルのDX領域における更なるプレゼンスを強化
- Nextモビリティ分野においては、中期成長戦略に則った新たな協業によるサービス提供を開始

モビリティ企業DX

大阪「夢洲第1交通ターミナル」にバスターミナル統合管理システム提供

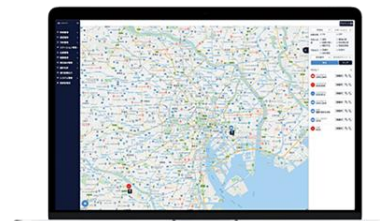


当社の複数のバスターミナルにおける省人化、業務効率化の導入実績が評価され、大阪の国際的な大規模イベントのバスターミナル案件を納品。今後、同様の大規模イベントへの横展開を期待。

Nextモビリティ

NTTドコモとカーシェア領域における業務提携を開始

Will-MoBi



dcar share



当社のモビリティシステムとNTTドコモのモビリティサービスの連携により、システムの普及促進・サービス提供エリアの拡大を目指す。中長期的には当社車載器の導入拡大とストック売上拡大を期待。

地域共創分野では、中期成長戦略に則り、事業推進に必要な外部とのネットワークを着実に構築

地域共創

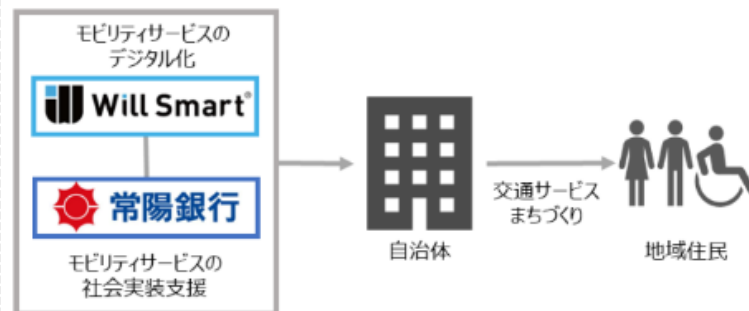
ゼンリンと「交通空白」把握・解消に向けた協業を開始



- ①移動の実態を可視化するデータ分析基盤の開発
- ②地域公共交通計画策定業務支援
- ③交通空白地向けモビリティサービスの提供

データを活用した地域の交通ニーズの調査から地域に最適なモビリティサービスの開発までをトータルでサポートするソリューションの提供に向けて協業を開始。**ゼンリンが有する全国の自治体への販売ネットワークを活用**したソリューション提供の拡大を期待。

【地銀連携の開始】 常陽銀行との協業を開始



2025年4月に常陽銀行 × eiicon 新事業協創プログラム『Nexus Bridge2024』選定協業アイデアとして、当社の「交通空白解消に向けた協創型地域モビリティ事業」が選定（その後、**2025年7月23日付で当社と常陽銀行間で協業に関する基本合意書締結**）。

当社代表の石井が 日本ファームステイ協会理事就任

一般社団法人
JPCSA 日本ファームステイ協会



「農泊(*)」の推進に向けた情報プラットフォームの強化に加え、農山漁村地域における**地域二次交通推進**のワーキンググループを立ち上げ公共ライドシェア等の移動支援の可能性を検討する。また、**空き家の有効活用**も検討。

*農山漁村地域に宿泊し、滞在中に豊かな地域資源を活用した食事や体験等を楽しむ旅行のことで、地域資源を観光コンテンツとして活用するもの。

中期成長戦略に則り、モビリティ企業DX、Nextモビリティ分野において、布石を打った。

モビリティ企業DX

当社の相談役に 京王電鉄会長 紅村氏が就任



紅村氏の鉄道グループにおける業界知見や経営ノウハウをもとに、的確な顧客課題の把握・DXソリューションの提供を目指す。

写真出典：裏辺研究所

Nextモビリティ

NTTドコモとサービス連携に係る 基本合意書を締結

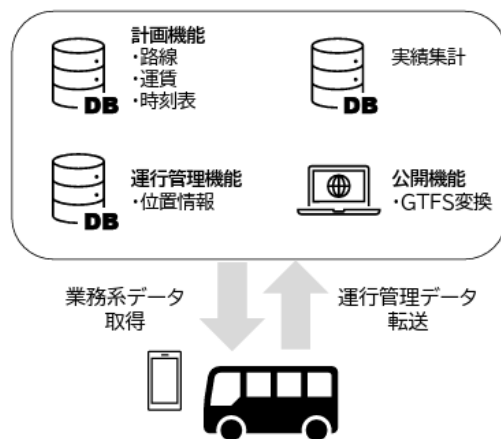


当社のモビリティシステムとNTTドコモのモビリティサービスの連携により、システムの普及促進・サービス提供エリアの拡大を目指す。

地域共創分野では国の政策に則りながら 国プロジェクトの受託等を通じて「交通空白」解消に向けた取り組みを推進

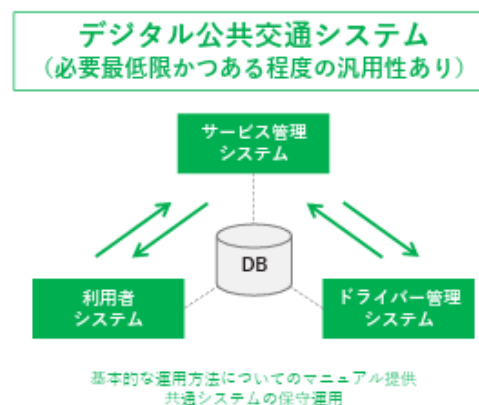
地域共創

国交省「地域交通DX: MaaS2.0プロジェクト」受託



地方の中小バス/コミュニティバスの運行を効率化するツールを開発する「コミュニティバスキット開発プロジェクト」を受託。開発成果をオープンソースとして公開して中小バス事業者でも導入しやすくし全国への横展開を推進する。

地域交通における「デジタル公共財(*)」整備に向けた仕様を検討



デジタル庁主催の「デジタル化横展開推進協議会」において、博報堂・イツモスマイル・Will Smart共同で公共ライドシェアシステムをデジタル公共財とするための仕様を検討。

公共ライドシェアプロジェクト DXイノベーション大賞優秀賞



平戸市や地域企業等と関係性を構築した共創性の高さが高評価だったことに加え、地方部における新たな交通サービスを短期間で実現した技術力が受賞の決め手となった。

* 誰もが自由に使え、社会全体の利益に貢献するオープンなデジタル技術やデータのこと。広く社会で共同利用されることを目指す。

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、国土交通省、地方自治体、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。



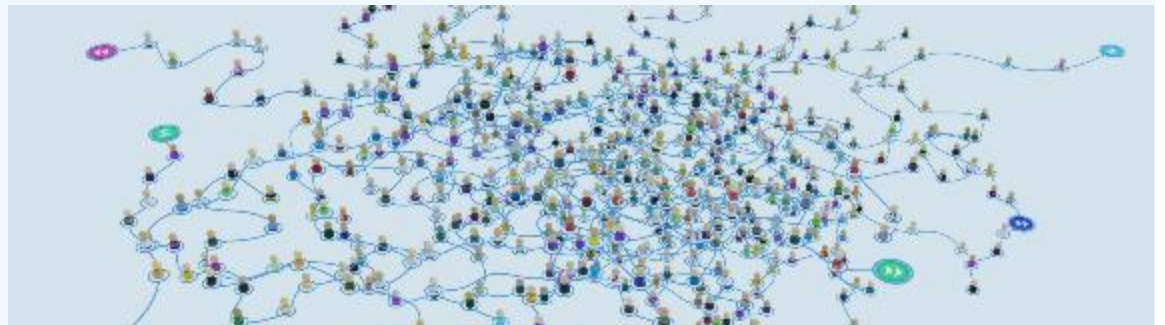
モビリティシステムサービス

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

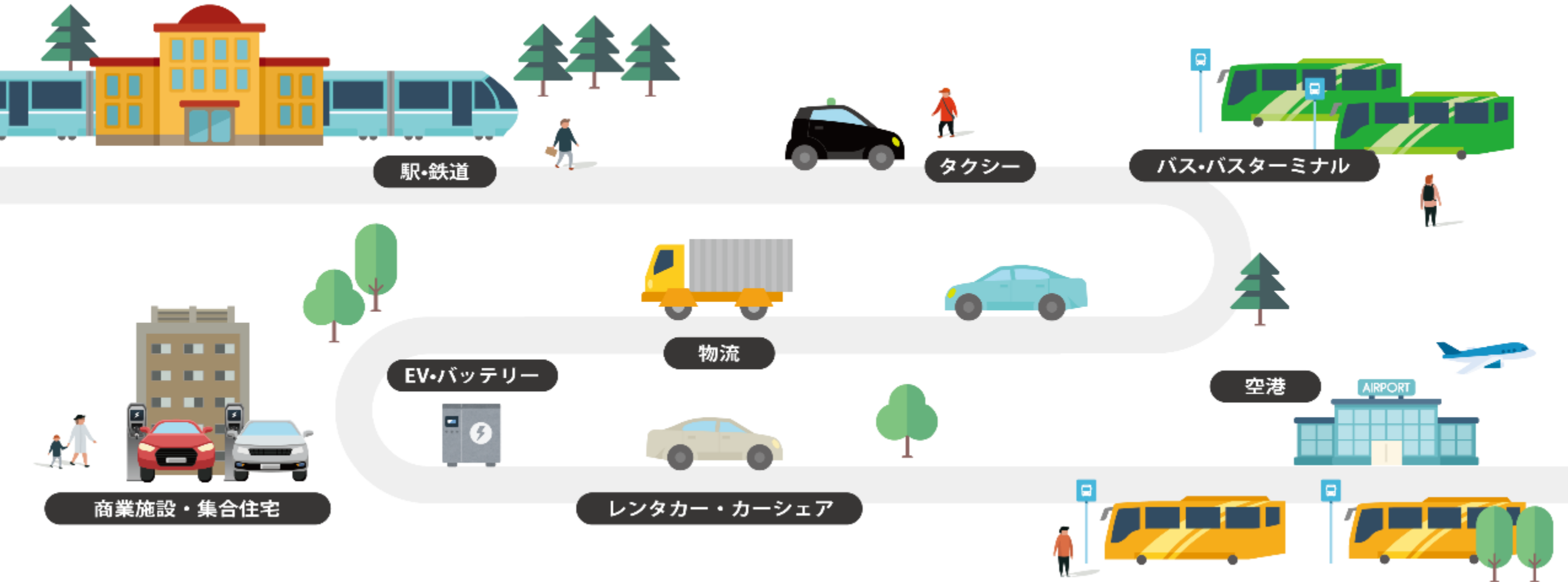
モビリティ業界の企業様が利用するフロントエンドシステム（販売や予約システムなど）を中心に、オンプレミスのシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発を行っています。



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政策立案）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。

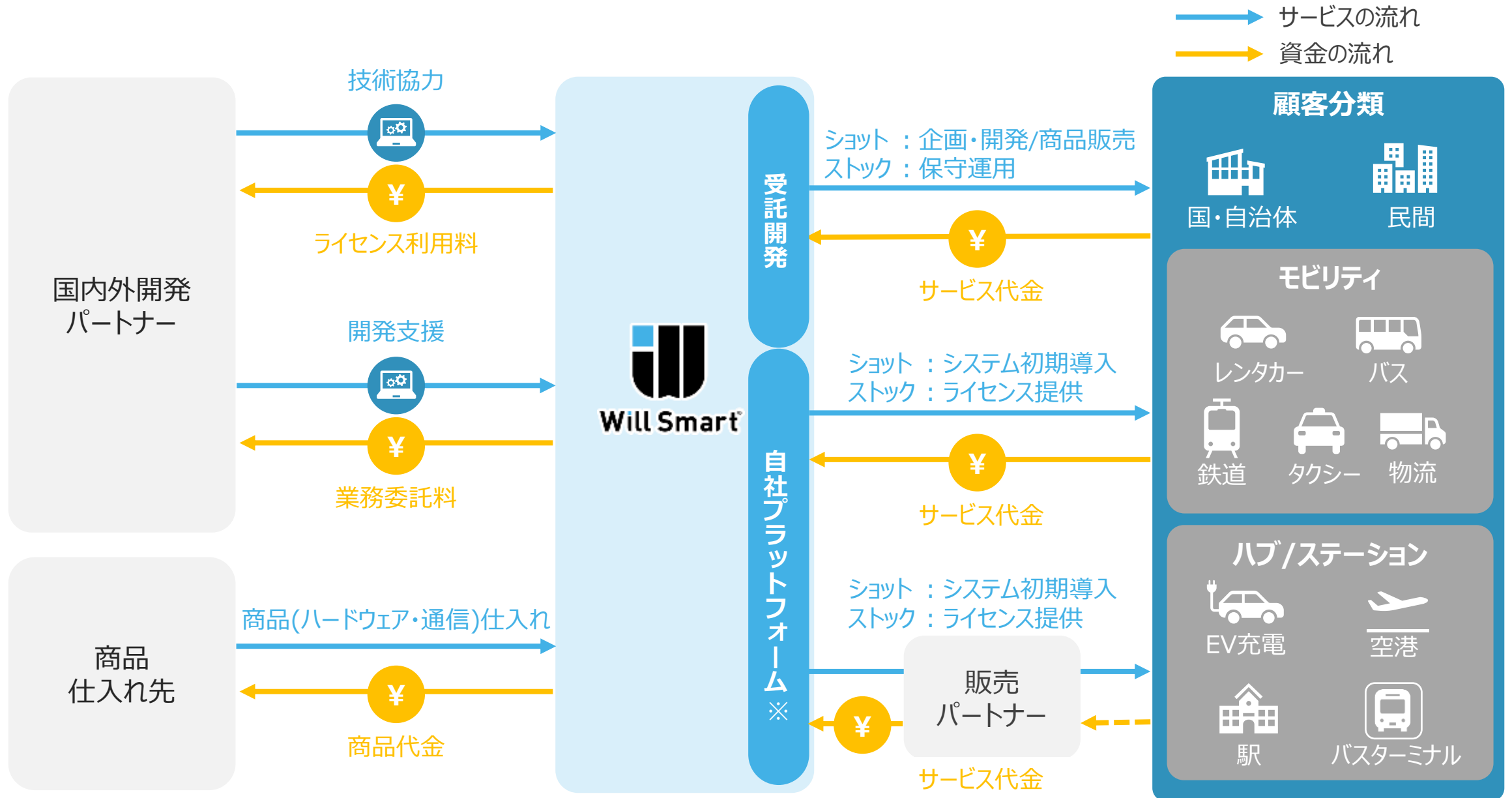


当社は、モビリティ業界*の変化する課題に対して、顧客（事業者及び行政）と共に社会課題を解決し、顧客の成長機会の支援と移動者の利便性向上を促進するためのソリューションを提供する



*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。

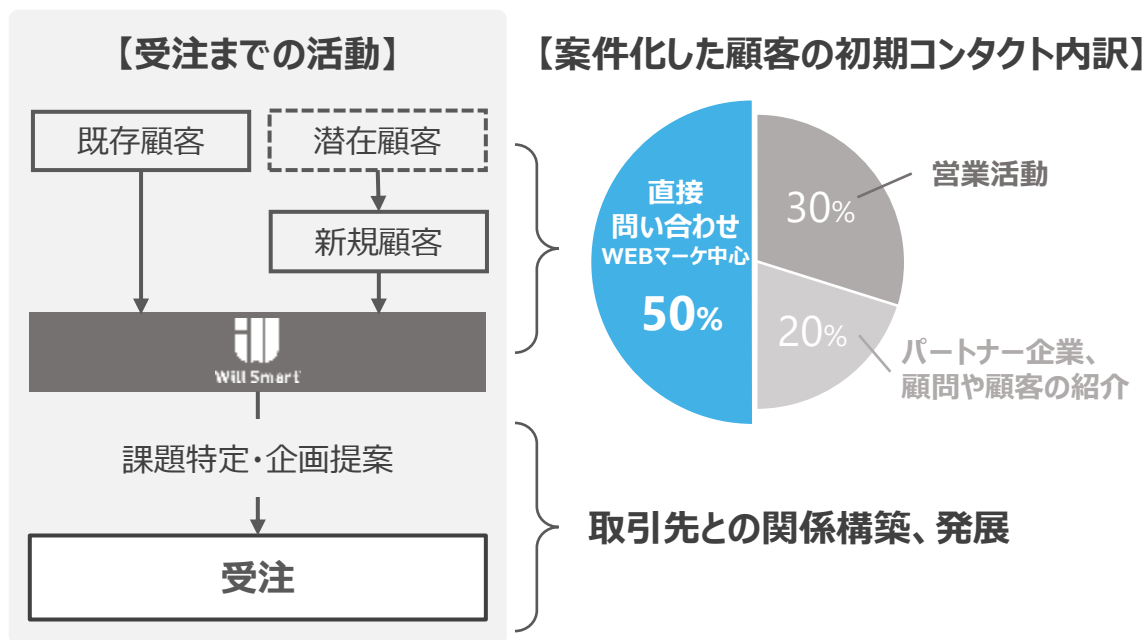
ビジネスモデル（全体）



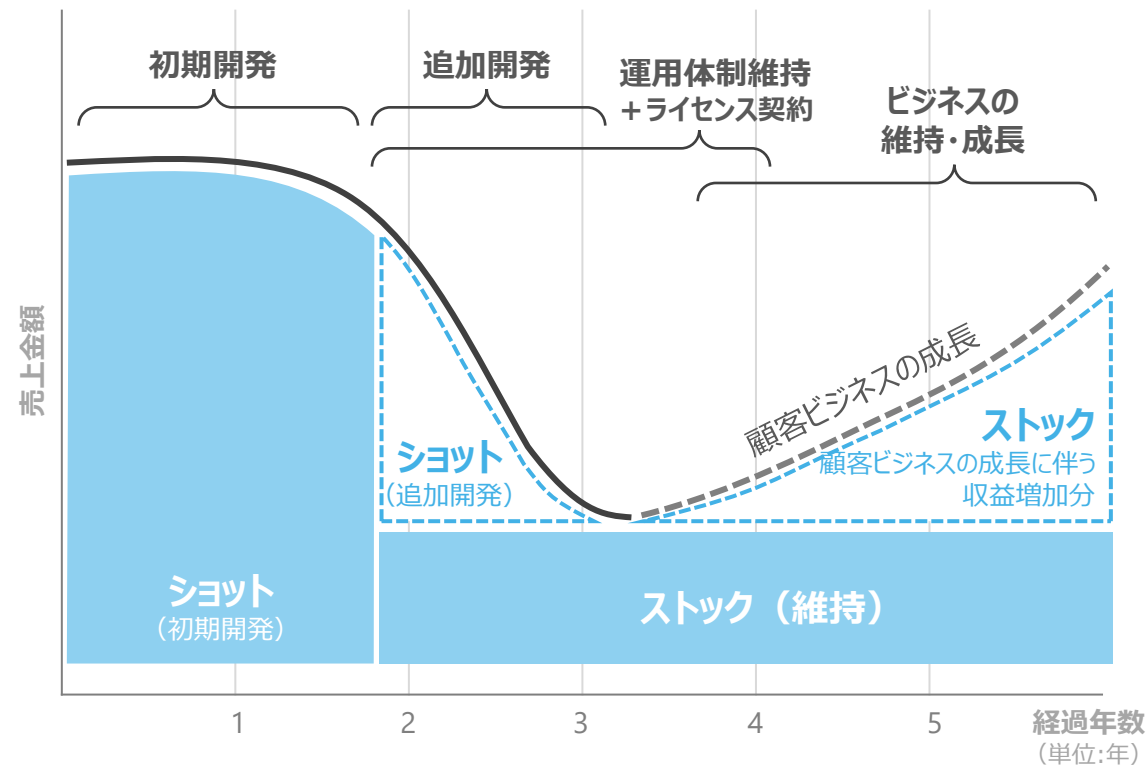
※自社プラットフォームとは、当社の商品パッケージ群のこと。ハードウェアも含む。

- 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

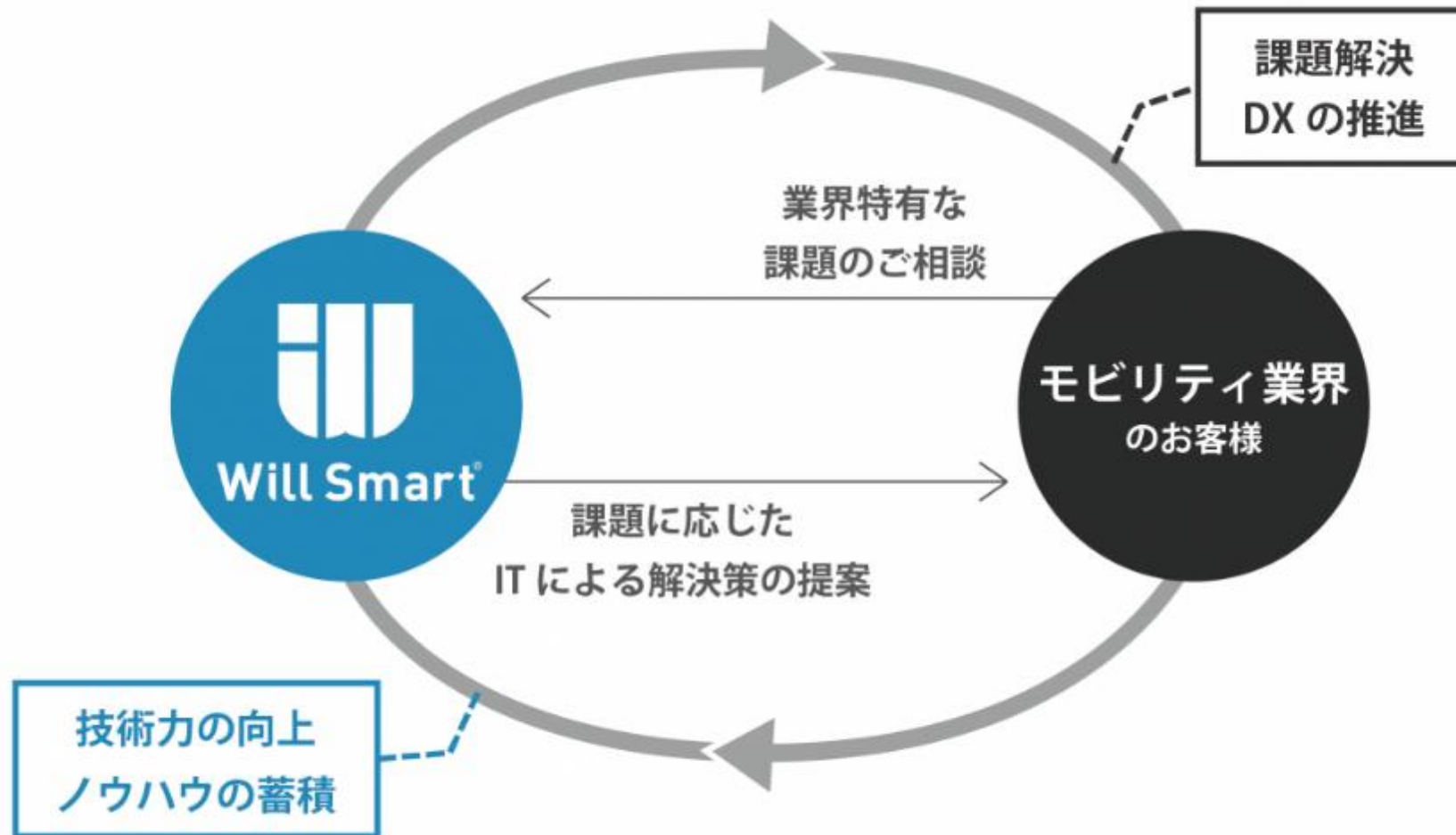


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「顧客理解力」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「技術力」
3. モビリティ業界に特化し「プラットフォーム化したサービス」



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）

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

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。

