

中期経営計画2030 Beyond 100

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社Will Smart

2026年3月25日

An isometric illustration of a city in shades of blue. It features various buildings of different heights and styles, streets with cars, a bus, a motorcycle, and pedestrians. The scene is viewed from an elevated perspective, looking down at the city.

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。

目次

1. 中期成長戦略の進捗と中期経営計画の位置づけ
2. エグゼクティブサマリ
3. 市場環境とビジネスチャンス
4. ビジョンと強み
5. 成長戦略
6. 数値計画
7. キャピタルアロケーション方針
8. リスク
9. Appendix（詳細情報）

過去に示した成長戦略・ビジョンを踏襲しながら、今回初めて数値計画を策定

中期成長戦略（2025年2月発表）

- 2025~2027年を想定
- 3つの注力分野と3つの成長戦略を提示

| 成長戦略 | 概要 | 進捗・実績 |
|-----------|--|--|
| 事業基盤の強化 | 新規アカウントの取引増加 × 既存アカウントとの関係維持 | <ul style="list-style-type: none"> • 25/12期の取引社数は約100社 • カーシェア・レンタカー関連中心に既存アカウントのストック売上増 |
| 事業領域の拡大 | 国・自治体・モビリティ企業との連携強化 | <ul style="list-style-type: none"> • 「交通空白」解消に向けた地域交通DX推進 • 地銀との協業実施 |
| サービス機能の強化 | <ul style="list-style-type: none"> • Will-MoBi プラットフォーム（自社PF）の各種機能拡大 • アライアンスの強化 | <ul style="list-style-type: none"> • OBD II 型デジタコの開発 • NTTドコモとの業務提携等 |

中期ビジョン2030（2025年9月発表）

- 2030年の社会ビジョン
「地方部におけるモビリティ社会の実現」
- 連続的・非連続的成長の方向性を提示

中期経営計画2030 Beyond 100

成長戦略・ビジョン
を踏襲
事業環境変化に
対応し具体化

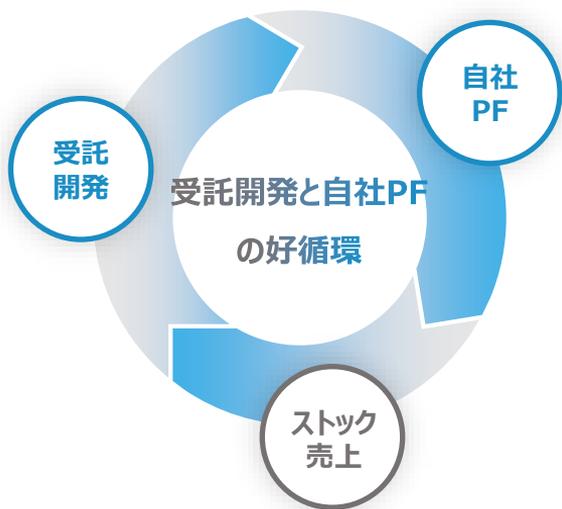


時価総額を意識し
数値計画を
初めて策定
売上・利益目標

移動を支援するテクノロジー企業として、自社プラットフォームを拡充しながら
ヒト・モノ両面の移動をDXで支援することで営業利益3.5億円を目指す

ビジネスモデルの核

受託開発で得た知見を自社PF商材へ
転換し、ストック売上を積み上げるサイクル



数値サマリ

売上高

25/12期

8億円

30/12期

30億円

営業利益

25/12期

▲2.8億円

30/12期

3.5億円

営業利益率
12%

成長の3ドライバー

POINT
01



地域交通DX

自社PF機能拡充
によりマーケットシェア
を拡大

POINT
02



物流DX

新商材デジタコを起
点とした市場本価格
参入

POINT
03



販売パートナー 体制強化

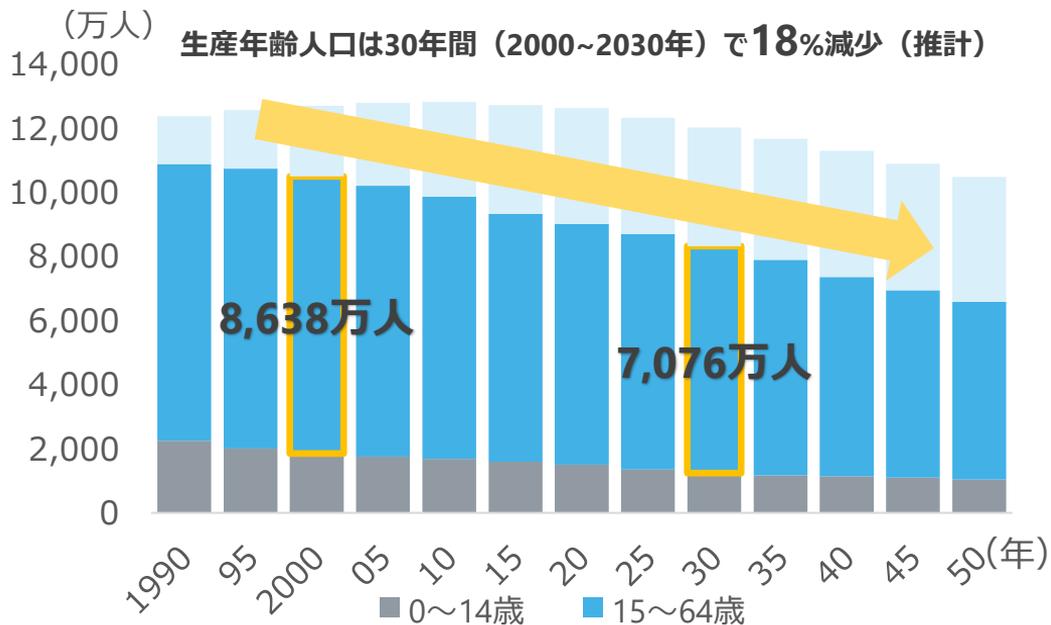
直販に依存しない
体制で全国展開

* 自社PF（自社プラットフォーム）は、自社のパッケージ商品群のこと

市場環境とビジネスチャンス

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（2025年まで実績）、国立社会保障・人口問題研究所（2030年以降推計値）

モビリティ分野の将来需給ギャップ（2030年）

地域公共交通（バス）

推計 **28%** の運転手不足
(3.6万人分)

物流分野

推計 **34%** の輸送力不足

出所：国土交通省「令和7年国土交通白書」

人口減少・労働力不足が深刻化する中、
地域交通の維持と新しいモビリティサービス構築、観光による地域活性化が喫緊の課題となっている。

生活の足・観光の足の減少や 物流インフラの脆弱化

- 人口減少・高齢化に加え、バス運転士不足や2024年問題による労働時間規制が重なり、地域交通・物流の維持が一層困難に。

中小規模事業者の デジタル化の遅れ

- 地方の中小規模交通事業者では、資金・人材の制約からシステムが会社ごとに個別開発されており、DX化の遅れが深刻化。
- 業務・データの標準化による導入障壁の引き下げが業界全体の喫緊の課題となっている。

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

- 利用者減により大規模路線の維持が困難となる中、改正地域交通法のもと自治体が計画策定とデータ収集の主体を担うことが明確化。
- オンデマンド交通やMaaS等の新モード導入が各地で急がれているが、実行を担える体制は多くの自治体で未整備のままとなっている。

地域活性化に向けた 国による観光関連施策の推進

- インバウンド需要の回復を地域活性化につなげるため、観光DX推進モデル実証事業等により、観光DXと「観光の足」の強化、誘客・再来訪促進・需要分散を支援。

交通空白解消・地域交通DXの展開と物流2法の本格運用により、
地域交通と物流の持続可能性確保に向けた政策支援が拡充し、モビリティDXニーズが一層高まっている。



ヒトの移動



交通空白解消と地域交通DX

- **交通空白解消集中対策(2025-2027)**
国主導で約2,000地区の「地域の足」整備を推進。自治体・交通事業者・IT企業が連携
- **地域交通DX「MaaS2.0」(2025-)**
運行データ・人流データ活用による運行最適化、オンデマンド交通などサービス高度化
- **第3次交通政策基本計画(2026-2030)**
交通空白解消・地域交通DXを最優先課題として位置付け

自治体・交通事業者向け配車・運行管理・データ可視化システムへの需要拡大



モノの移動



物流2法・CLO・可視化

- **2024年問題**
ドライバー不足により2030年に輸送力不足。物流効率化が喫緊課題
- **物流2法改正(2025年4月施行、2026年4月本格適用)**
改正物流効率化法で荷主に中長期計画・データ可視化・CLO(物流統括管理者)選任を義務化。貨物自動車運送事業法で運送契約書面化・下請規制を強化
- **第3次交通政策基本計画(2026-2030)**
物流DX推進と生産性向上を重点施策に位置付け

CLO向け物流データ可視化・配車最適化・荷待ち削減などDX投資の本格化

国内交通DX市場と物流DX市場は2030年にかけて拡大し、
合計で約3兆円規模のモビリティDX市場が形成される見込み。

ヒトの移動：国内地域交通DX市場



- 2021年 約4,900億円→2030年 約1.7兆円へ拡大予測
- 交通空白解消・地域交通DX(MaaS2.0)など、地方の移動サービスデジタル化が成長ドライバー

当社ポジション: 地域交通DX・オンデマンド交通の配車・運行管理・データ可視化領域

モノの移動：国内物流DX市場



- 倉庫システム、配車計画、バース管理など業務効率化・可視化系ソフトが中心
- 2024年問題・物流2法・CLO義務化を背景に、データ可視化・最適化ニーズが顕在化

当社ポジション: 物流データ可視化・配車最適化・荷待ち削減システム領域

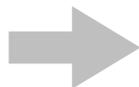
今後の当社にとっての中心的な顧客は、中小規模の交通および物流事業となる。
一社あたりの経済規模は小さいものの、その数は極めて多くかつDXが急務な市場である。

現状の顧客群



約 100 社

大手公共交通
事業者グループ
エネルギー会社等



今後の当社にとって中心となる顧客群



約 2,300 社

中小乗合バス事業者
(資本金3億円以下又は従業員300人以下)



175 社

ローカル鉄道事業者
(JR、大手民鉄、公営以外の旅客鉄道)



約 63,000 社

中小トラック事業者
(資本金3億円以下又は従業員300人以下)



1,636 自治体

中核市未満の自治体
(政令指定都市・中核市・特別区を除いたもの)

ビジョンと強み

地方部における人やモノの自由な移動を実現し、住む人も訪れる人も快適に暮らせる社会を目指す

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おり、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

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。



**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



**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

モビリティ業界に特化したIoT企業として培った3つの強みを基盤とし、
地域交通DX・物流DXにおける市場変化を捉え、競争優位を確立できる立場にある

Soft Skill
直接対話により
蓄積された業界特化の

顧客理解力
(国の政策理解も含む)

Hard Skill
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

Service
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***

* Appendixにて「IoTビジネスとしての自社プラットフォームの成長戦略」を掲載

地域交通DX・物流DXにおける競争・市場・当社ポジション

地域交通DX

| | |
|-----------------|--|
| 競争 | 同業界におけるシステムベンダーは限定的かつ新規参入がないため機能刷新が行われてない |
| 市場見通し | 交通事業の大半は規模縮小傾向にあるものの社会インフラとしての必要性は変わりなく、生産性向上・先進技術活用によるDXが急務となっている |
| 当社のポジション | 最新のWEB・AI・IoTを活用し、市場課題の解決を推進する |

物流DX

| | |
|-----------------|--|
| 競争 | 大手企業を対象としたシステムベンダーは存在するが、中規模以下の事業者に対しては特定業務に特化したSaaSベンチャー企業を中心となっている |
| 市場見通し | 2024年問題・物流2法の施行により、中小事業者でも運行・配送データの可視化・管理が急務となっている |
| 当社のポジション | モビリティDXの知見を活かし、IoTデバイス（HW）からシステム（SW）までトータルで提供し、柔軟に市場ニーズに適應していく |

地域に根差した企業を主要ターゲットとし、大手企業とは共創によるサービス開発で協業を目指す

ターゲット

地域密着型事業
中～小規模の自治体

全国規模の大手企業・大都市

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

- 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

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

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

- ※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

成長戦略

自社プラットフォームを軸に市場シェアを獲得し、国の政策支援と販売パートナー連携で事業を拡大

Point

1

自社プラットフォーム
(パッケージ商品群) ※後述
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、KCS など



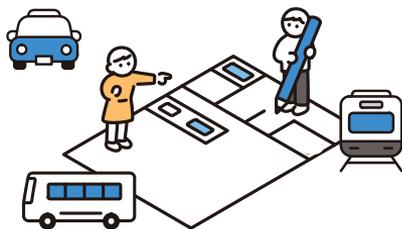
M&Aと戦略的パートナーシップにより、顧客課題への対応力を強化

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.) 地域金融機関、観光事業者etc



Point

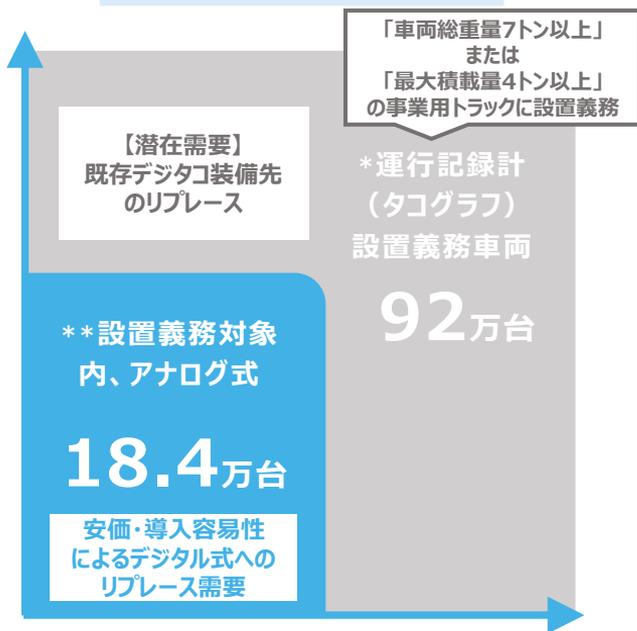
3

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

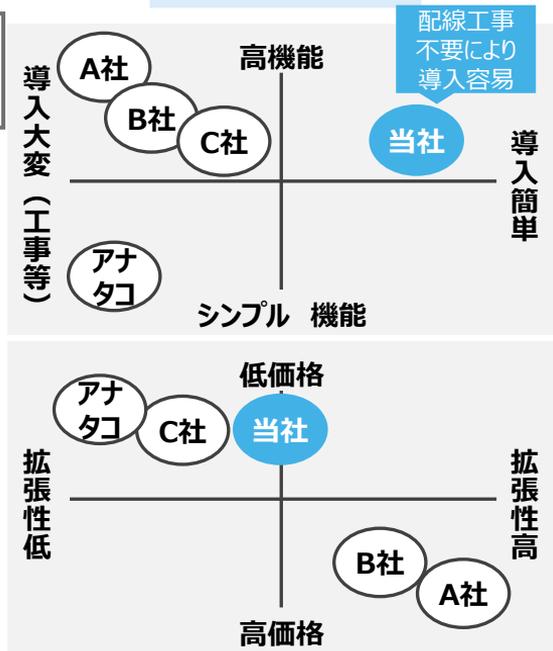


2025年12月に国の型式指定を取得した日本初のOBD II型デジタル式運行記録計(デジタコ)を2026年4月から販売開始し、導入容易性と低価格を強みに補助金活用しつつ普及拡大を図る方針

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

車両データ利活用、データドリブン経営支援、M&Aの3つの柱で物流DX市場への本格参入を進める

1

車両データの利活用

- OBD II 型デジタルタコグラフの市場浸透
- 多様な車両データの活用による物流業務、労務管理、保守点検業務の効率化高度化の実現



2

データドリブン経営支援

- 運行、案件配車、労務、車両、経理等データを活用した管理会計、人材評価等の主要業務の効率化支援
- マニュアル業務のデジタルツール化支援



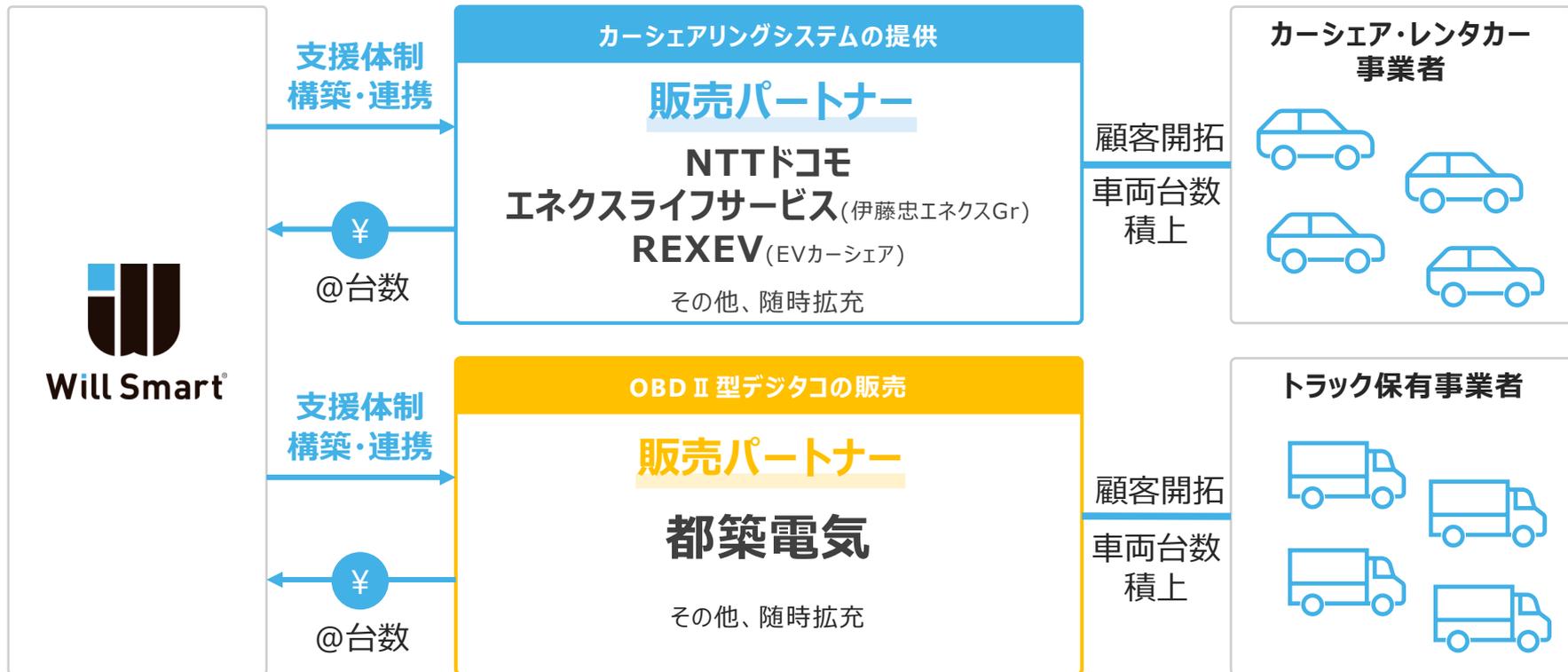
3

業務提携及びM&Aの推進

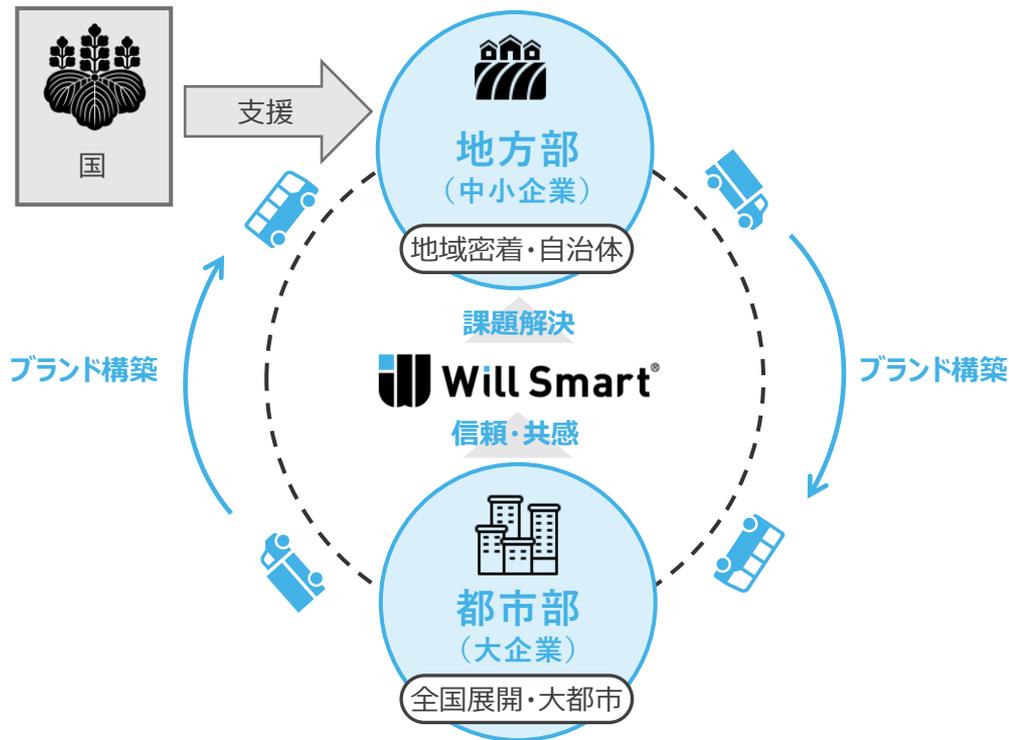
- 業務提携やシステム連携による物流DXのための機能強化の推進
- パッケージサービスの事業会社や事業の取得による自社サービスの拡充



デジタコ・カーシェア等の自社プラットフォームの商材は、
販売パートナー活用により全国展開を加速し、営業効率化を目指す

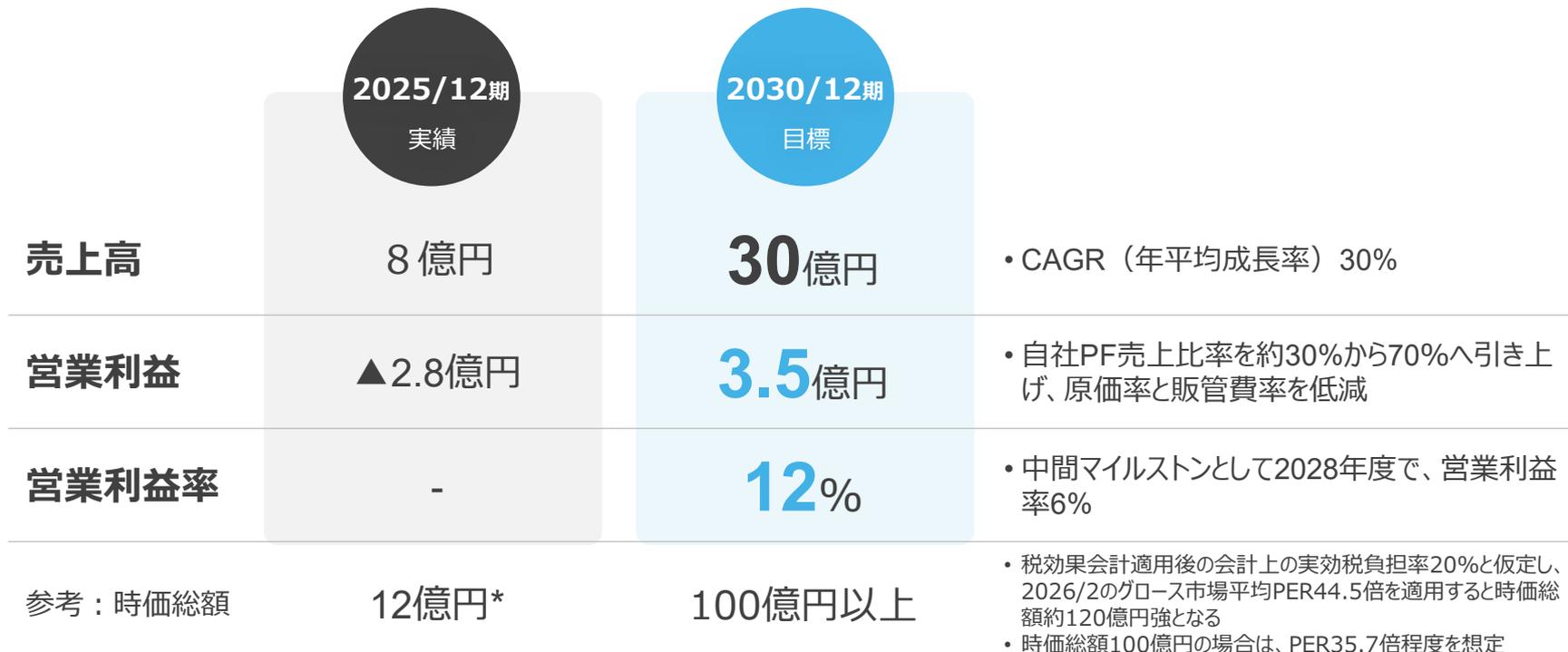


地方部での課題解決が信頼を生み、都市部からの共感を得ることで、ブランド価値向上の好循環を創出する



数值計画

自社PF売上拡充・販売パートナー体制強化により、2030年度に営業利益率**12%**、
営業利益**3.5**億円を実現するとともに、M&Aにより更なる上積みを目指す



* 時価総額の実績数値は、2026年2月末を基準とした直近3ヶ月平均

** 各数値は、M&A効果を除いたオーガニック成長によるもの

営業利益3.5億円・営業利益率12%の達成に向け、取引社数の拡大と自社PF売上比率の向上を推進

KGI

営業利益3.5億円／営業利益率12%

中間 2028年度で6%

KPI ① [売上成長]

取引社数の増加

2030年度 **3**倍(300社)以上
(対2025年度 約100社)

効果①

ストック売上高の向上

KPI ② [収益性向上]

自社PF売上比率の向上

2030年度 **70%**以上
(2025年度 約30%)

中間 2028年度で50%超

効果②

原価率・販管費率の低減

3フェーズで営業利益率6%→12%を段階的に達成し、高収益モデルを確立する

● Phase 01

2026 - 2027

基盤強化期

- デジタコ本格投入で物流市場本格参入
- 自社PF比率：約30% → 約45%
- 営業利益率：4～5%台

● Phase 02

2028

構造転換の分岐点

- 営業利益率6%達成
(中間マイルストーン)
- 自社PF比率50%超達成

● Phase 03

2029 - 2030

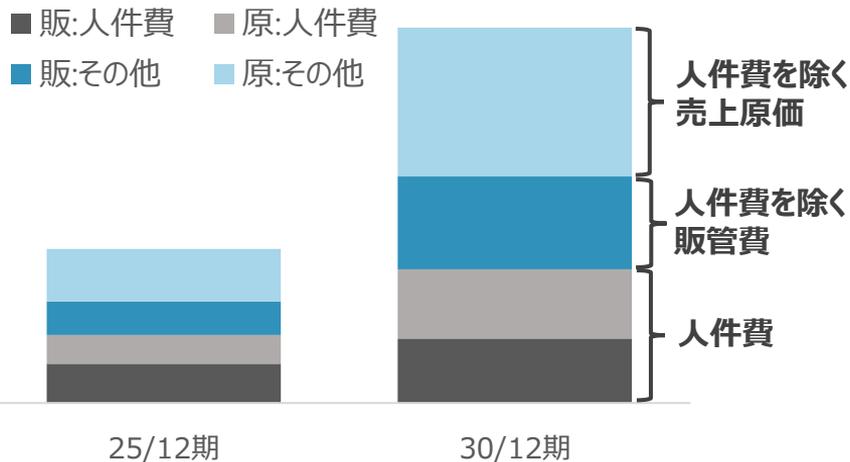
高収益モデルの確立

- 営業利益率12%達成 (最終KGI)
- 自社PF比率70%達成
- ストック型収益中心の安定成長モデルへ

ストック売上とパートナー経由売上の拡大に加え、
売上規模の拡大に伴う固定費の効率化により、構造的に利益率が向上

コスト構造の変遷

総費用の内の人件費の割合は低減
 売上原価の内、ハードウェア・通信費等が増加要因
 販管費の内、自社PF体制構築・社内システム投資等が増加要因

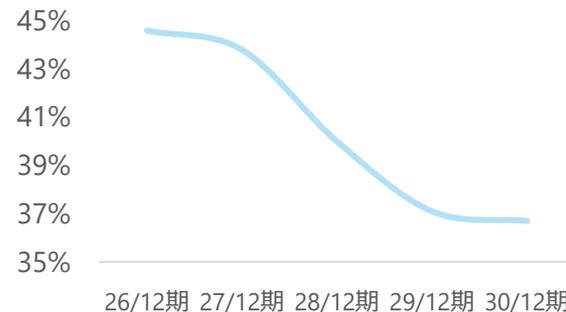


AI活用と技術の進化により、開発生産性や管理部門の業務効率は、
本数値計画を上回る更なる向上が期待される

営業利益率の推移

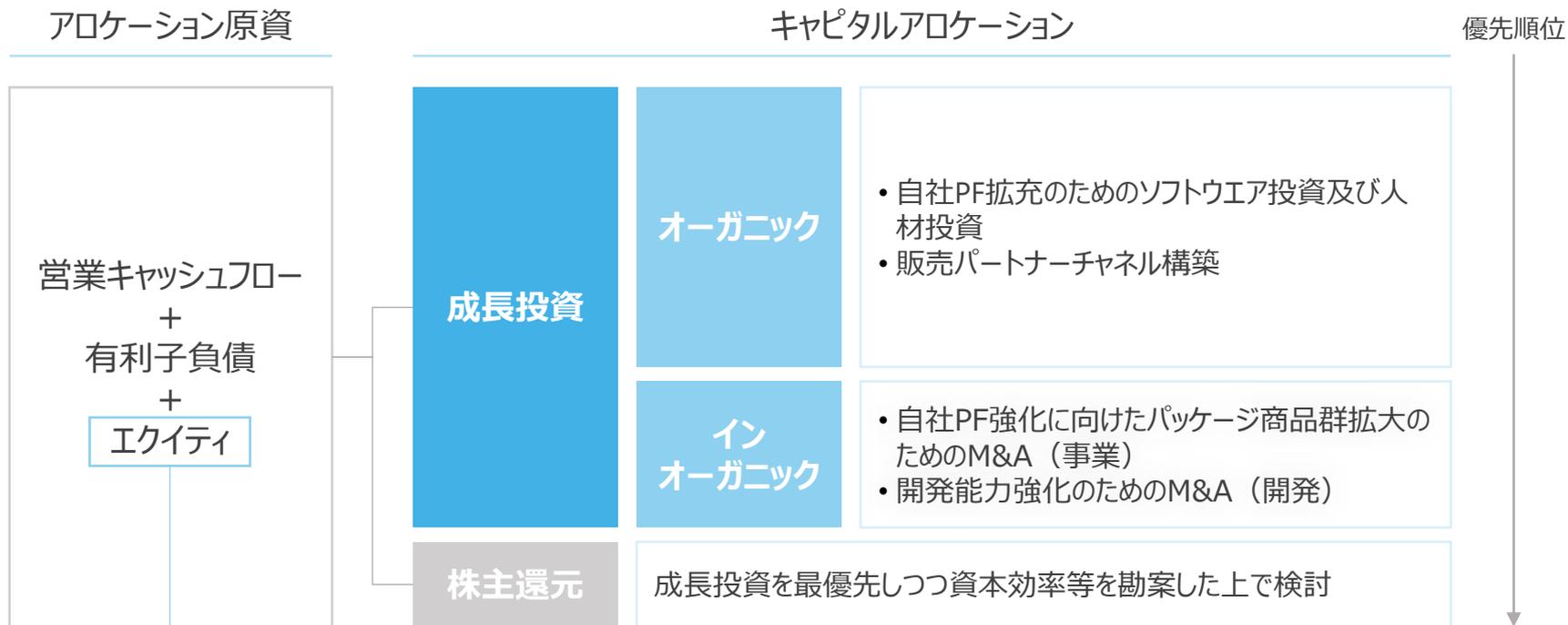


販管費率の推移



26/12期 27/12期 28/12期 29/12期 30/12期

成長投資、特に自社PFの拡充及び体制強化を最優先とする



市場環境、財務状況等を総合的に判断し、資金調達による増収増益を前提に検討
⇒業務提携を伴うものを想定

リスク

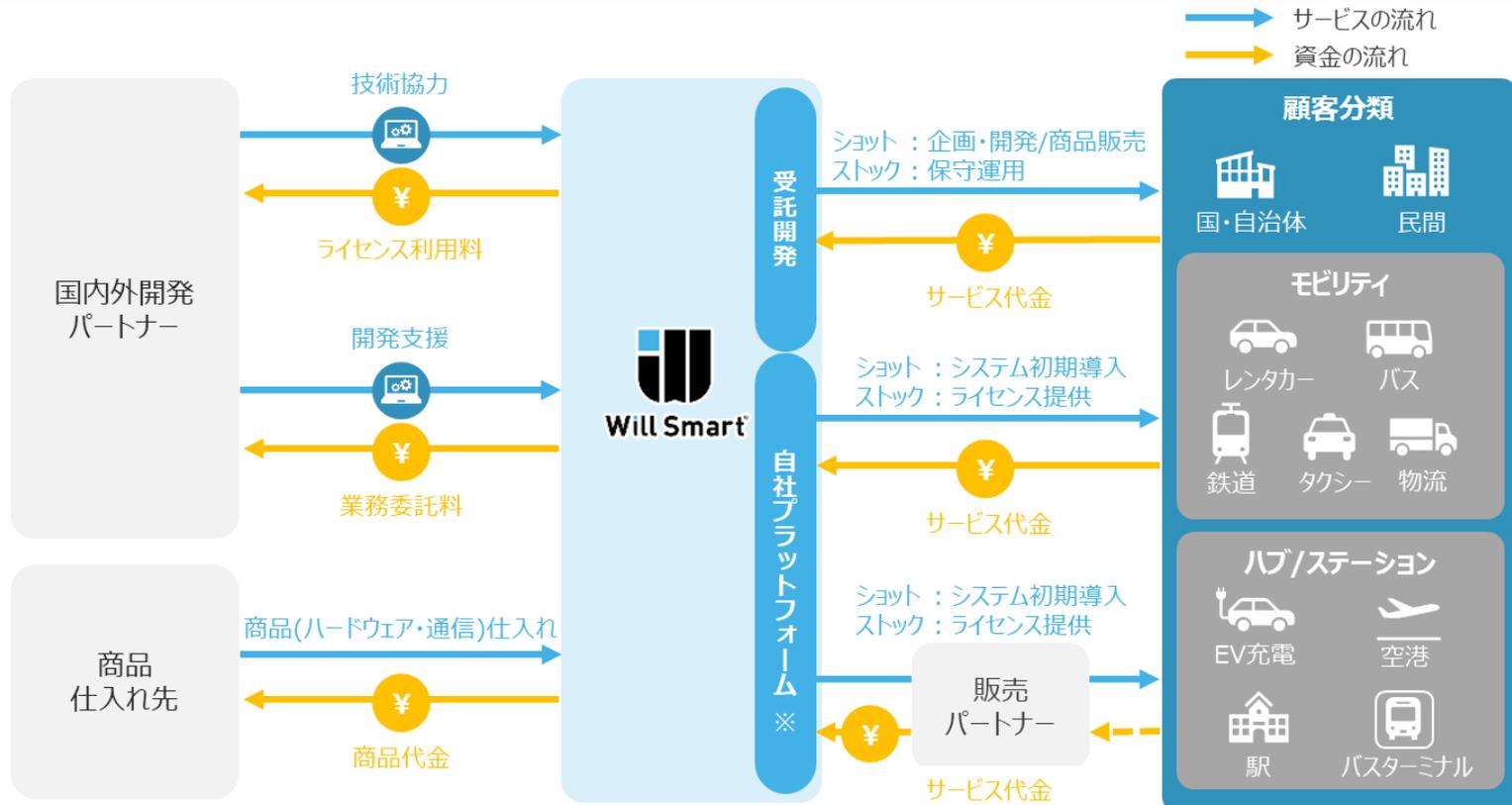
現時点で当社が認識している主なリスクとその対応方針は以下になります。
 その他のリスクは、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

| 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 |

※前回の「事業計画及び成長性に関する事項」で記載していた「無形固定資産の減損リスク」については、2025年12月期の固定資産減損により影響度が小さくなったことから削除

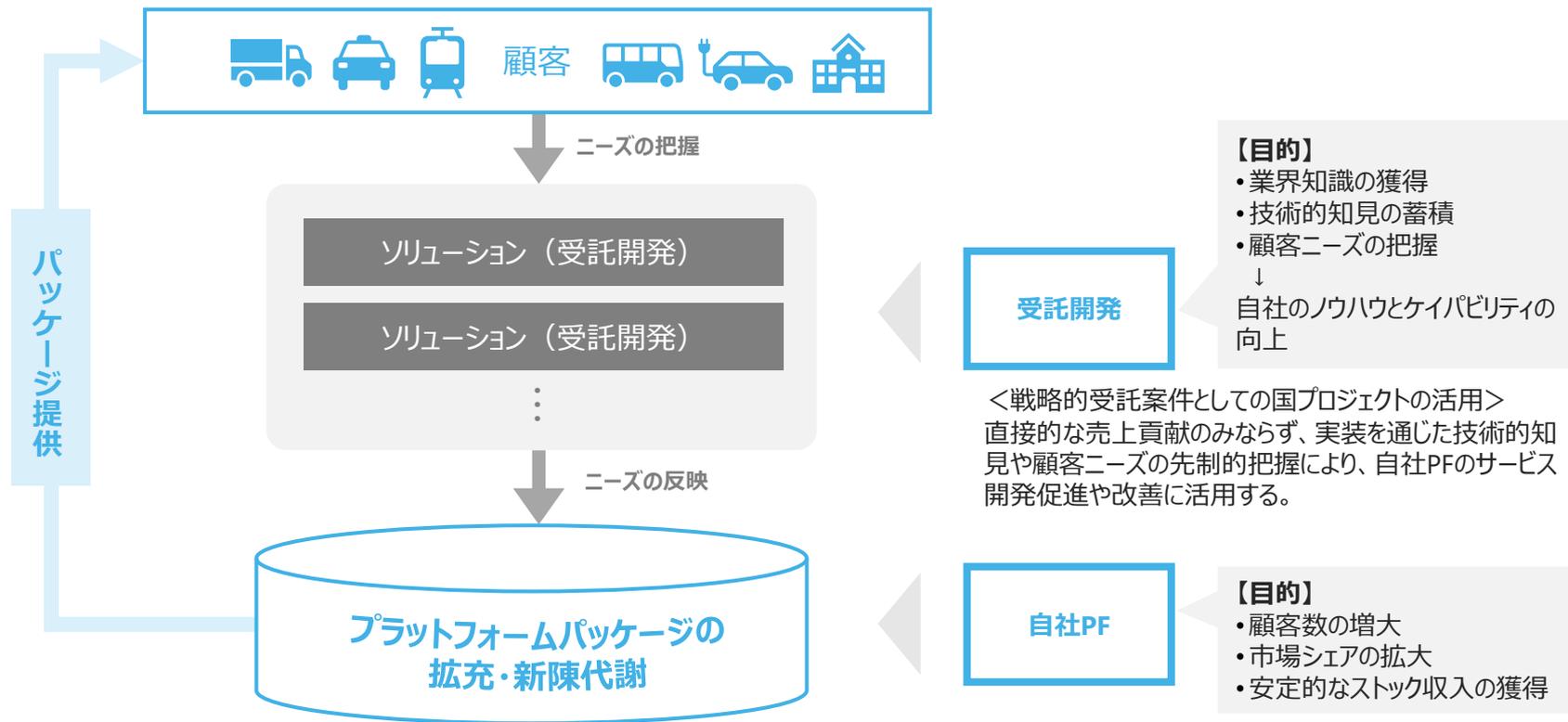
Appendix

システム受託・受託開発（個別開発・保守運用）並びに
 自社プラットフォーム（パッケージ導入・ライセンス提供）の2つの収益形態に分類される



※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。

戦略的受託開発を通じてプラットフォームが継続的に生み出されるサイクルを意識し、自社PFを拡充していく



自社PF上で既に開発済みのIoTパッケージ商材群であり、
今後の商用化展開とアプリケーションラインナップ拡充の基盤となる

Will-Sign デジタルサイネージ
コンテンツ配信管理システム



クラウド型システムで遠隔拠点へのコンテンツ配信とリモート監視やメンテナンスが可能

【導入実績】

空港バス乗り場、駅、バスターミナル、商業施設等 多数の導入運用実績

カーシェアリングシステムパッケージ



カーシェア事業に必要なユーザー向けアプリ・管理機能・車載機器までをパッケージ化したサービス

【導入実績】

カーシェア事業へのフルパッケージ提供、車載器及び車両データ管理機能の部分提供 実績多数

公共ライドシェア
システムパッケージ β版



ユーザーアプリ、ドライバーアプリ、管理者機能をパッケージ化した公共ライドシェア専用サービス

【導入実績】

長崎県平戸市での試験導入、β版の開発完了

OBD II型デジタルタコグラフ



車両OBD IIポートからデータ取得し、運行管理・車両診断・安全運転管理を一元化する
次世代型デジタルタコグラフ

【導入実績】

中堅物流事業者にて試験導入

コミュニティバス運行業務
システムパッケージ β版

自治体向けコミュニティバス運行計画管理業務向けシステムパッケージ

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

IoTプロダクト基盤の階層イメージ



収益性のある業務アプリケーションの基盤となるため競争力の源泉であり、これは当社の技術的ケイパビリティでもある

※トラックのみ商用化済み。バス・タクシー向けに関しては今後商用化予定。

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り、保証しておりません。

本資料のアップデートは2027年2月に開示を行う予定です。

