

2026年12月期

第2四半期 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）

2026年8月14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。

目次

1. 2026年12月期 業績予想及び今後の見通し
 2. 2026年12月期 第2四半期業績報告
 3. 財務基盤の強化と成長投資
 4. 自社プラットフォーム戦略の進捗
 5. Topics
- Appendix（メディア掲載、会社概要）

01

通期業績

通期営業利益 **50**百万円 の達成に向けて順調に進捗

上期進捗率は売上高28.5%。売上計上が下期に偏重するため、通期業績予想の修正はなし。

02

売上構成

ストック売上は安定的に推移、**ショット**売上は下期に集中

新規事業の物流DX関連、既存事業のバスターミナル関連の売上が下期に集中。

03

財務基盤

第三者割当増資により **4.5**億円 の資金調達を実施

2026年6月1日付で払込完了。中期経営計画の達成に向けた成長投資に充当。

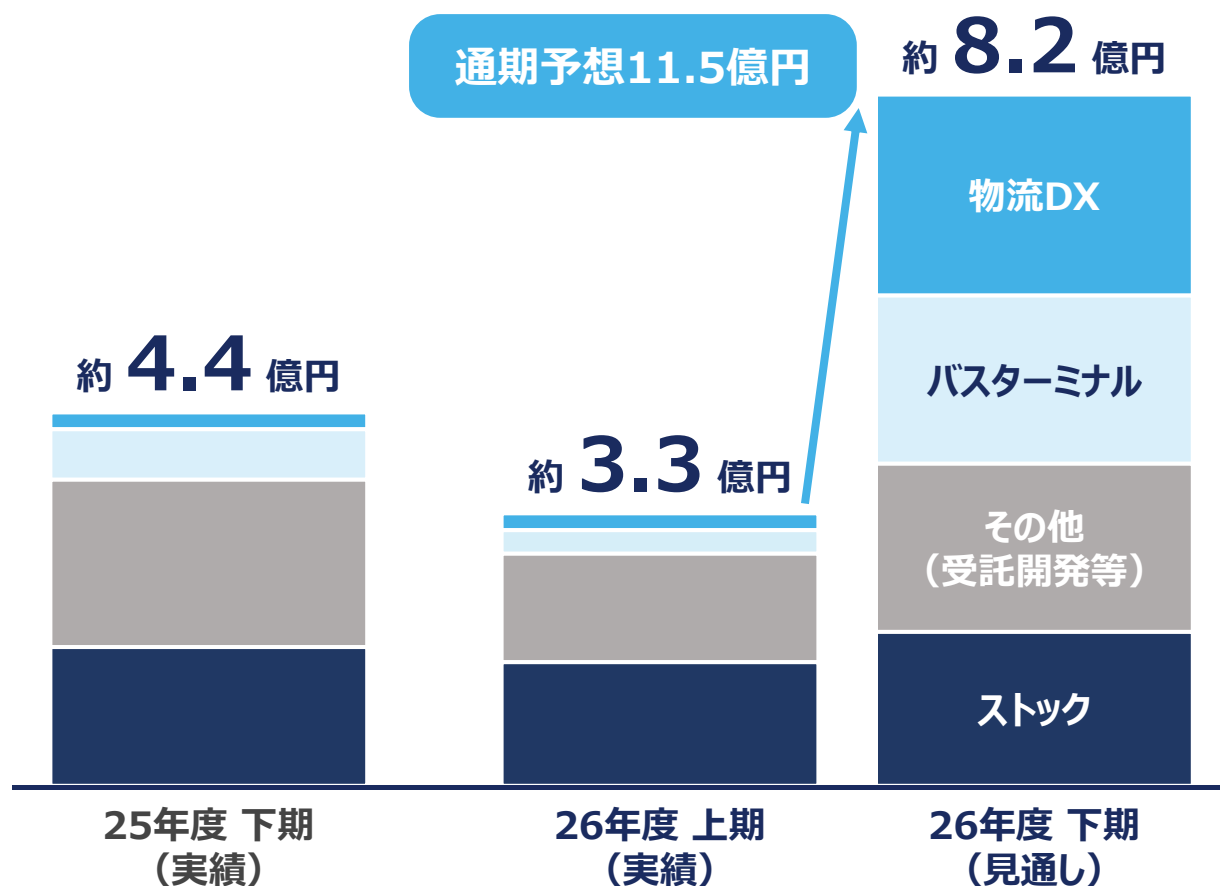
1. 2026年12月期 業績予想及び今後の見通し

中期経営計画の達成に向けた営業活動の強化により、上期は商談が着実に進展。
物流DX関連、バスターミナル関連の売上が下期に集中するため業績予想の修正はない。

(単位：百万円)	2026/12期 2 Q		2026/12期	2025/12期 2 Q
	実績	進捗率	業績予想	前年実績
売上高	328	28.5%	1,150	361
営業利益	△168	-	50	△168
経常利益	△170	-	50	△153
当期純利益	△173	-	40	△153

ストック売上は概ね安定的な推移を見込む。
 ショット売上はデジタコの本格納品開始と大型バスターミナル案件の計上により、下期に大きく伸長。

上期・下期の売上高比較



下期に売上計上が集中する理由

■ 物流DX (中計の新規事業)

OBD II 型デジタコの本格的な納品開始が9月以降となるため、売上計上が下期に集中。

□ バスターミナル

大型案件の契約締結時期により、進行基準に基づく売上計上が下期に集中。

バスターミナル東京八重洲をはじめとした直近3年以内に新規開業予定の大型バスターミナル3件は、すべて当社が受注。

■ その他 (受託開発等)

協業先企業との共同開発、官庁・自治体からの受託、民間DX案件の更なる受注が下期に寄与。

通期売上高 805 → **1,150** 百万円
 前期比 **+43%**

※ 棒グラフ内の区分は当社内の管理区分に基づく参考値。各期の売上高は開示済の通期・上期数値から算出。

2. 2026年12月期 第2四半期業績報告

決算サマリー

売上高

328百万円

YoY $\triangle 9.1\%$

売上総利益

79百万円

YoY $\triangle 19.4\%$

営業利益

$\triangle$ **168**百万円

YoY $- \%$

(前年同期は $\triangle 168$ 百万円の営業損失)

TOPICS

2026年12月期 第2四半期総括

- 通期業績予想達成に向けた案件受注が進捗
- 6/1に第三者割当増資を実施
- 物流DXサービスとして「Will-Fleet」を販売開始

2026年12月期 今後の注力ポイント

- 「Will-Fleet」の販売体制強化・推進
- 交通事業者向け自社PF商材の開発進行
- エクイティ調達資金を活用した自社PF開発促進

第2四半期業績

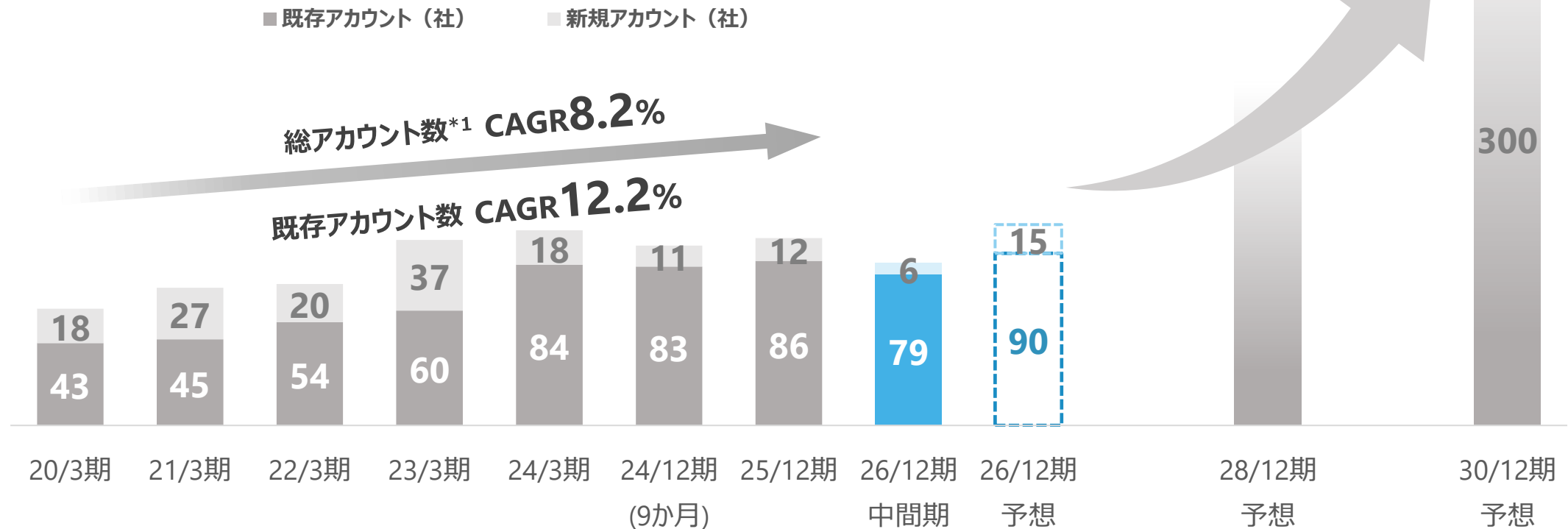
大口案件の受注遅れにより売上高は前期比減少も、固定費削減により営業損益は前期同水準
経常損益・当期純損益の減少要因は、前期の補助金収入（営業外収益）の計上によるもの

(単位：百万円)	25/12期 2Q	26/12期 2Q	増減額	増減率
売上高	361	328	△32	△9.1%
売上総利益	98	79	△19	△19.4%
営業損益	△168	△168	+0	-
経常損益	△153	△170	△16	-
当期純損益	△153	△173	△19	-

既存アカウントは顧客構造転換により「若干の弱含み」 新規アカウントは「概ね計画線上で推移」

既存アカウントでは、顧客構造の転換に伴う単純な総合配信システムやEV関連案件の離脱あり。

新規アカウントでは、バスターミナル関連での新規顧客獲得が進展しており、内示案件含め、更なる積み増しを見込む。物流DX関連では、販売パートナー経由での新規アカウント獲得を目指す。



*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

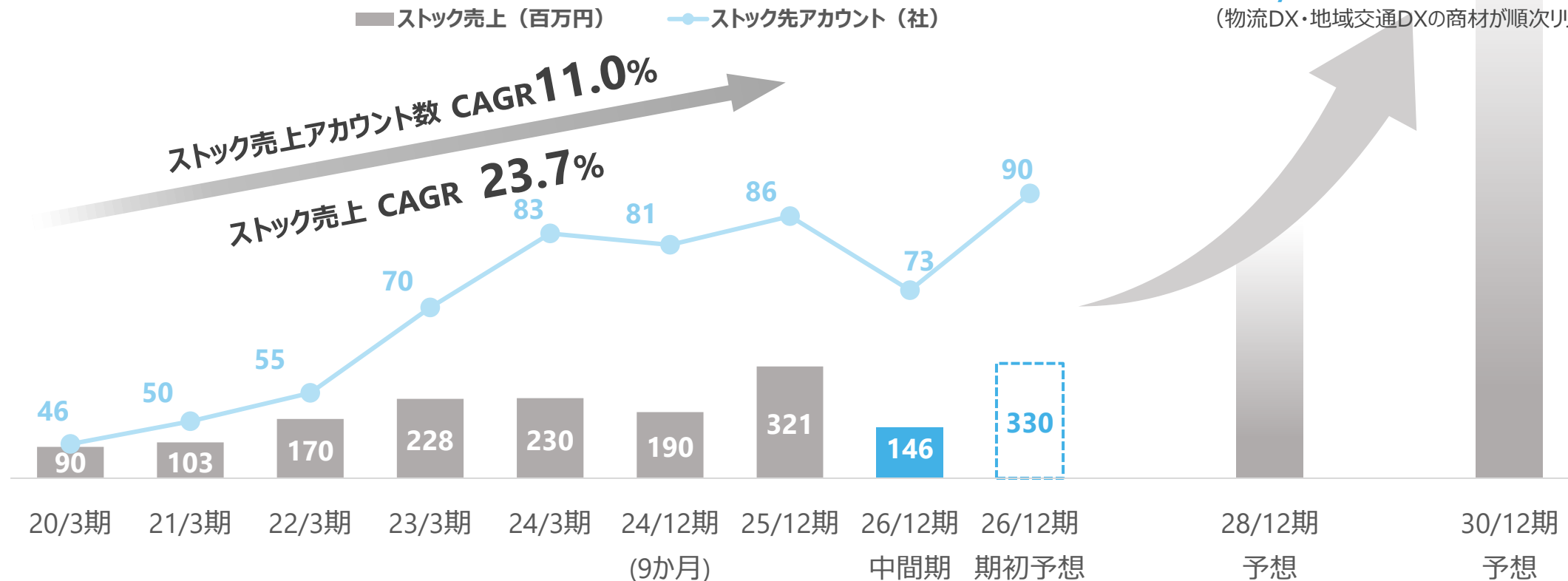
** CAGRは25/12期までの数値を利用し算定。なお、決算期変更に伴い24/12期も1年として算定。

既存顧客への深耕で離脱を補完し、通期予想の達成に向けて積み上げを推進

前期の大阪万博案件終了や顧客構造の転換に伴う一過性の離脱によりストック先アカウント数は減少。既存顧客との取引量拡大がこれを一部補完。下期も既存顧客との取引量拡大を中心に積み上げを進め、通期予想の達成を目指す。加えて、物流DX関連での新規積み上げにも取り組む。

自社PF売上比率（KPI②）は通期実績ベースで計測。期中では受託開発のショット売上計上時期の偏在により通期と乖離。

**自社PF由来のストック売上は
2027/12期より本格的に積み上がる見込み**
(物流DX・地域交通DXの商材が順次リリース)



* 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。

3. 財務基盤の強化と成長投資

2026年6月1日付で第三者割当増資（約450百万円）の払込が完了 財務基盤を強化し、中期経営計画の達成に向けた成長投資を推進

第三者割当増資の概要

払込期日	2026年6月1日（払込完了）
発行価額	672円 / 株
調達総額	約450百万円（差引手取概算額 約445百万円）
割当先	(株)ゼンリン 520,800株 / 泉陽興業(株) 148,800株
資金使途	① 受託開発のシステム構築 ② 自社PF開発・製造・保守

資本提携の内容

(株)ゼンリン 資本提携 及び 協業の強化

- 全国の自治体への共同提案・共同受注を推進（2025年4月より協業開始済）
- 全国販売ネットワークを活用し地域交通DXプロジェクトの獲得を加速

泉陽興業(株) 資本業務提携（新規）

- 施設へのデジタルサイネージ・予約発券などのDX化を推進
- 地方観光地×モビリティの新市場を共同開拓

本増資・資本提携等による効果

財務基盤の強化

増資払込により純資産はプラスに転換
（2026年6月末時点 290百万円）

成長投資の推進

受託開発・自社PF開発への投資を実行し
中期経営計画を加速

支配株主の異動

(株)ゼンリンの連結子会社に
議決権比率 54.10%

※ 資本提携・業務提携の具体的内容は、2026年5月15日付適時開示をご参照ください。

4. 自社プラットフォーム戦略の進捗

受託開発で得た知見を自社PFへ転換し、市場取引シェア拡大によりストック売上が積み上げるサイクルが「中期経営計画2030 Beyond 100」の成長シナリオの中核

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、ストック売上が積み上がるサイクル



数値サマリ

受託開発 → 自社PF → ストック売上

この循環の拡大が、中期経営計画の成長シナリオ

- 30/12期 売上高30億円・営業利益3.5億円 の達成は、ストック売上の積み上げが前提。
- 成長の3ドライバーは、いずれも自社PFの拡充が土台。
- 本セクションでは、自社PF戦略の進捗をご報告。

* 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

IoTプロダクト基盤を活用した自社PFの成長戦略を具体化

IoTプロダクト基盤の階層イメージ



Will-Fleet

随時開発により
業務アプリケーションを拡充

・開発済
・商用版開発中（β版）

多機能&コストリーダーシップ
戦略により車両設置台数を
増やし、そこからデータ活用ビ
ジネスへの展開を企図

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・タクシー向けには今後商用化予定）。

2026年4月
販売開始

OBD II 型デジタコを起点にデータ基盤を構築し、標準機能で導入台数を拡大
Phase2以降の有償機能により、ストック売上と自社PF売上比率の向上を図る

Will-Fleet 展開ロードマップ

Phase 1 | H/W普及期
標準機能 | 年内提供



- 機器販売・設置（ショット） **提供中**
- 走行・位置データの収集と可視化
- 日報・法定記録の自動保存

Phase 2 | 経営支援
拡張機能（有償） | 開発中



- 周辺システムとのデータ連携
- 車両・運行別の原価管理
- 安全対策業務の自動化

Phase 3 | データPF化
高度機能（有償） | 将来構想



- 計画vs実績の差分AI分析
- 積載効率の改善提案
- 拠点間連携の強化

収益モデル（イメージ図）

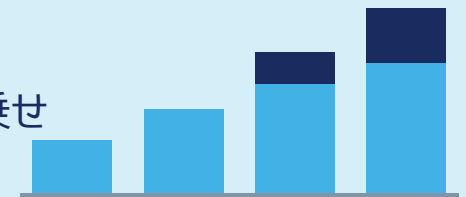
ショット売上 | 機器の販売・設置

- 導入時に一括で計上
- 下期の売上寄与の中心



ストック売上 | 通信・データ利用の月額

- 導入台数の積み上げが基盤
- Phase2以降は有償機能が上乗せ



※ 上図はイメージであり、実際の金額・比率・時期を示すものではありません。濃紺部分はPhase2以降の有償機能を表しています。

※ 標準機能はデジタコの月額利用料（通信費含む）に含めて提供。当社の強みはAppendix「競争優位性について」をご参照ください。

バス業務標準化仕様に準拠した自社パッケージシステムの開発に着手 物流DXと並ぶ自社プラットフォームの柱として育成

地域交通DX | バス業界向け基幹システムパッケージ



市場・政策の背景

- 国土交通省がバス業務の標準化を推進
- 運転士不足により生産性向上が急務



当社の取組

- 標準仕様に準拠した自社パッケージを開発開始
- 受託開発で得た業務知見を商材化

受託開発で知見を蓄積
〈実績〉

標準パッケージ化
〈開発中〉

全国の交通事業者へ横展開
〈狙い〉

収益モデル

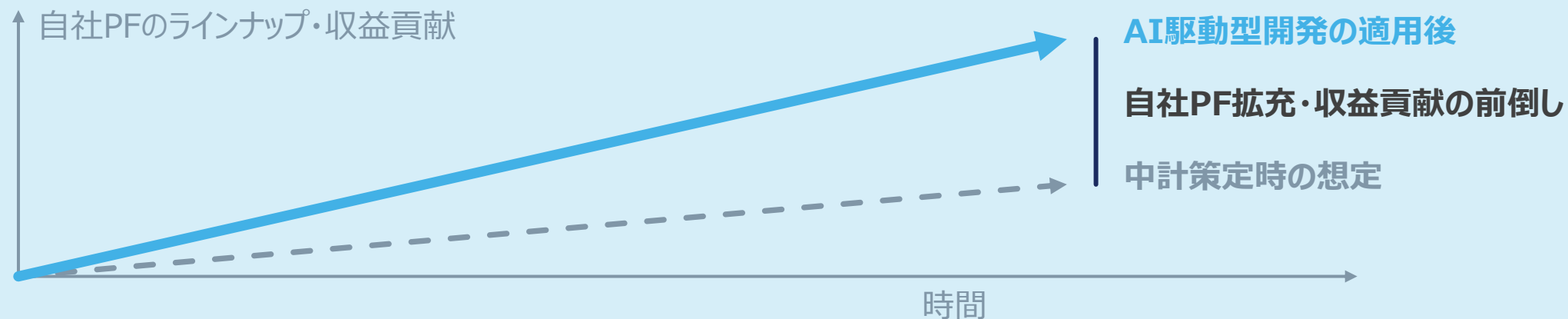
- 導入時 = システム構築（ショット売上）
- 継続 = ライセンス・保守（ストック売上）
- 自社PF売上比率の向上に寄与



※「バス業務標準化システム（COMmmONS）」は国土交通省が推進する業務標準化の枠組みであり、当社は同枠組みを活用した自社パッケージを開発しています。

業界知見を有するエンジニアがAIを活用し、開発サイクルの加速によるアウトプットの拡大を実現
自社PFのラインナップ拡充を前倒しし、収益貢献の拡大を目指す

自社PFのラインナップ拡充ペース（イメージ）



AI駆動型開発がもたらす変化

開発リードタイムの短縮

実装・テストをAIが担う

開発品質の均一化

ノウハウを組織資産へ

人員増に依存しない拡大

開発能力をスケール

中期経営計画の策定時想定を上回るペースで、自社PFのラインナップ拡充を進める

5. Topics

地域交通DX、物流DXともに自社プラットフォーム拡充に向けた取り組みを着実に実施

地域交通DX

国土交通省 地域交通DX 案件として2件採択



コミュニティバスキットの
社会実装プロジェクト



地域鉄道業務DXのための業務
システムの技術実証プロジェクト

日本旅行との共同提案により、コミュニティバスとローカル鉄道のDXプロジェクトを国土交通省の地域交通DX「COMmmONS」プロジェクトとして受託。

物流DX

日本初のOBD II 型デジタコを 「Will-Fleet」として販売開始



物流DXサービス「Will-Fleet」として日本初のOBD II 接続によるデジタコを正式に販売開始。データ活用を見据えた市場浸透を図る。

Appendix

地域交通DX・物流DXの取組が、新聞・Web媒体およびラジオ番組で紹介されています

メディア掲載事例

トラックニュース

2026年 8月 6日

WEB

Will Smart／物流DXサービス「Will-Fleet」に運行管理に必要な機能を標準装備、OBDII型デジタコ活用

LOGISTICS TODAY

2026年 8月 4日

WEB

Will Smart、格安デジタコ各種機能を実質無料化へ

物流ウィークリー

2026年 5月 21日

紙面

日本初OBD型デジタコ Will Smart CO2可視化も実現

ラジオ番組

まちと移動のミライコラボ

～Will Smartと街づくりのプロが描く日本のこれから～

日本の街づくりと移動の未来を創り出すキーパーソンをゲストに迎え、当社代表・石井と共に現場のリアルと未来への構想を掘り下げる対談番組

■放送局・放送枠

ラジオ大阪（毎週日曜17:15～17:30）

文字起こし掲載・アーカイブ音声（長尺版）を当社メディア「ミライコラボ」にて配信中！！

 ミライコラボ

https://miraicolabo.willsmart.co.jp/radio_miraicolabo



■直近文字起こし・アーカイブ配信

2026年 8月 2日、9日放送分 第30、31回

ゲスト：呉工業高等専門学校 神田教授

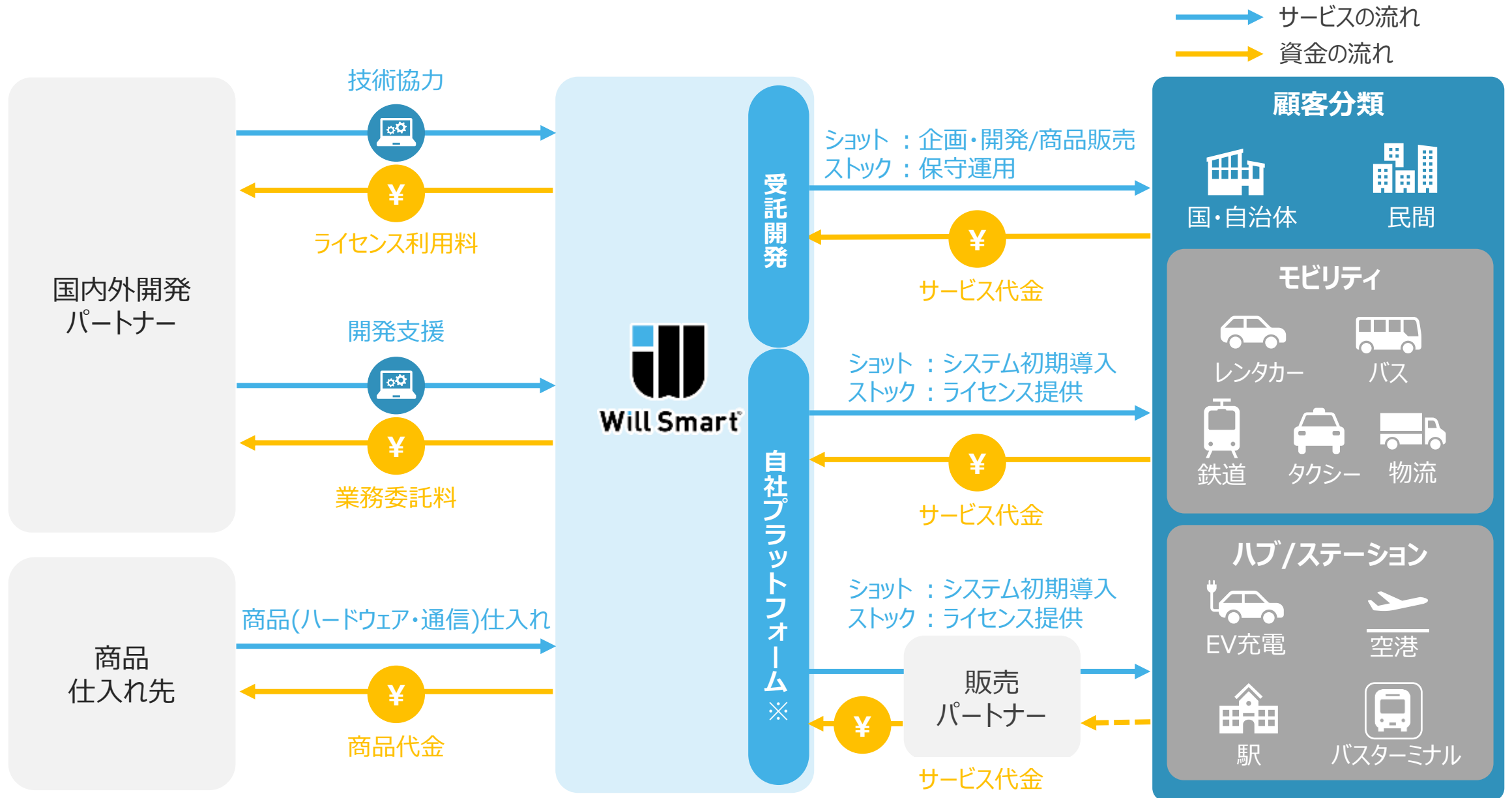
2026年 7月 19日、26日放送分 第28、29回

ゲスト：(株)フジドリームエアラインズ 本田社長

会社概要等

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)	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、パナソニックエレクトリックワークス株式会社

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。

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**

地域交通DX・物流DXにおける競合・市場・当社ポジション

地域交通DX

競合	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

競合	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ベンチャー企業が中心となっている
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応していく

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

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。

