

# 2024年3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）



# 目次

**1. 2024年3月期 決算報告**

**2. 2025年3月期 業績予想**

## Appendix

- ・会社概要
- ・事業環境
- ・2024年3月期 導入実績 etc

# 1. 2024年3月期 決算報告

## 決算サマリー

売上高

**1,085百万円**

YoY +33.5%

売上総利益

**480百万円**

YoY +99.7%

営業利益

**36百万円**

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。

2025年3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。

## 通期業績

コロナ過からの営業不振を脱却するとともに、前期より改善に取り組んでいる開発の生産性向上施策により売上原価が抑制され黒字化を達成。

単位：百万円

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
売上高	813	1,085	+272	+33.5%
売上総利益	240	480	+239	+99.7%
営業損益	△179	36	+216	—
経常損益	△179	35	+214	—
当期純損益	△287	27	+314	—

## 通期業績（セグメント別）

モビリティセグメントは、売上高の回復と開発の生産性改善によりセグメント利益も改善。

インポートセグメントは、売上高は回復するも、円安の影響が長引き、収益率は悪化。

※インポートセグメントは25年3月期に事業撤退を決定

### モビリティセグメント

### インポートセグメント

単位：百万円

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
売上高	744	973	+228	+30.6%	68	111	+44	+65.5%
セグメント利益	41	277	+235	+563.0%	▲4	▲7	▲3	▲67.5%

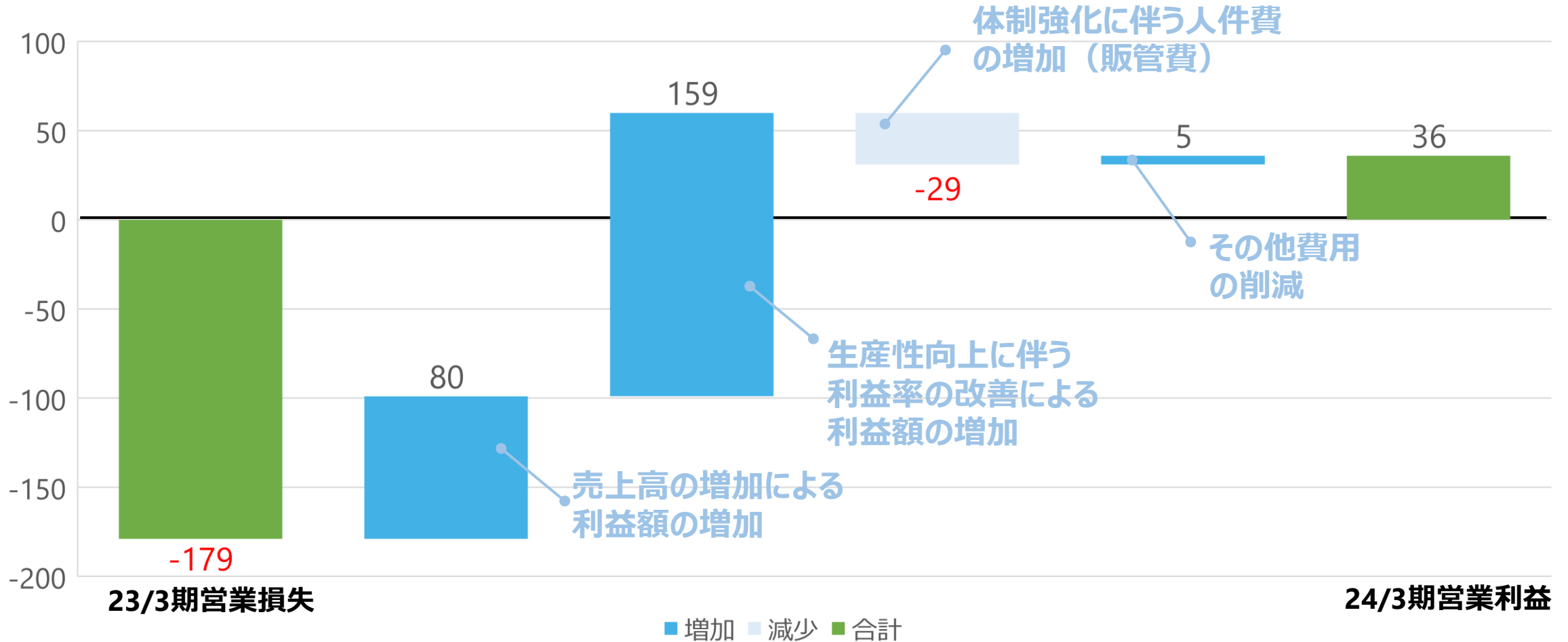
単位：百万円

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
全社費用	217	233	+16	+7.7%

# 営業利益の増減分析

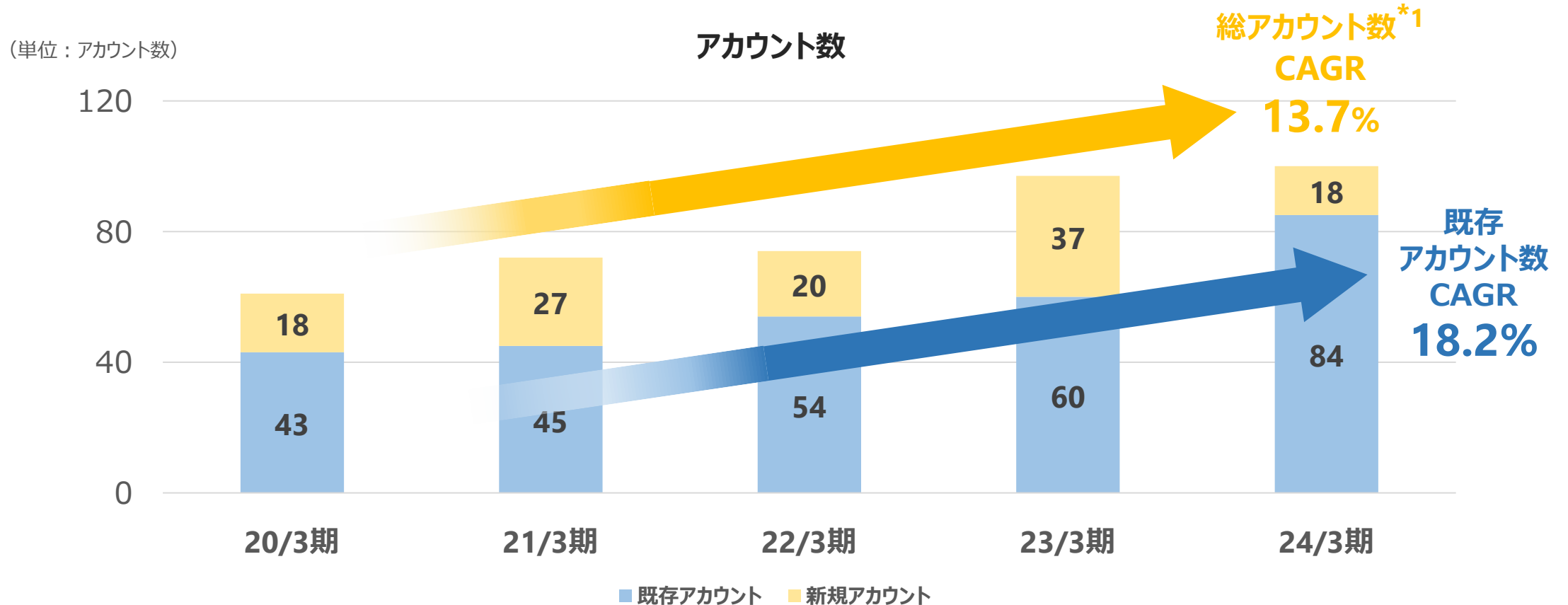
持続的な成長に向け、販売体制の強化のための投資を実施し、人件費（販管費）が増加するも、開発体制の強化に伴う生産性の向上により利益率が大幅改善。

(単位：百万円)



## 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、新規投資への取組が再開されたもの。他方、新規アカウントの積上げも進み、当該年度における取引総アカウントが100社を超える結果となった。

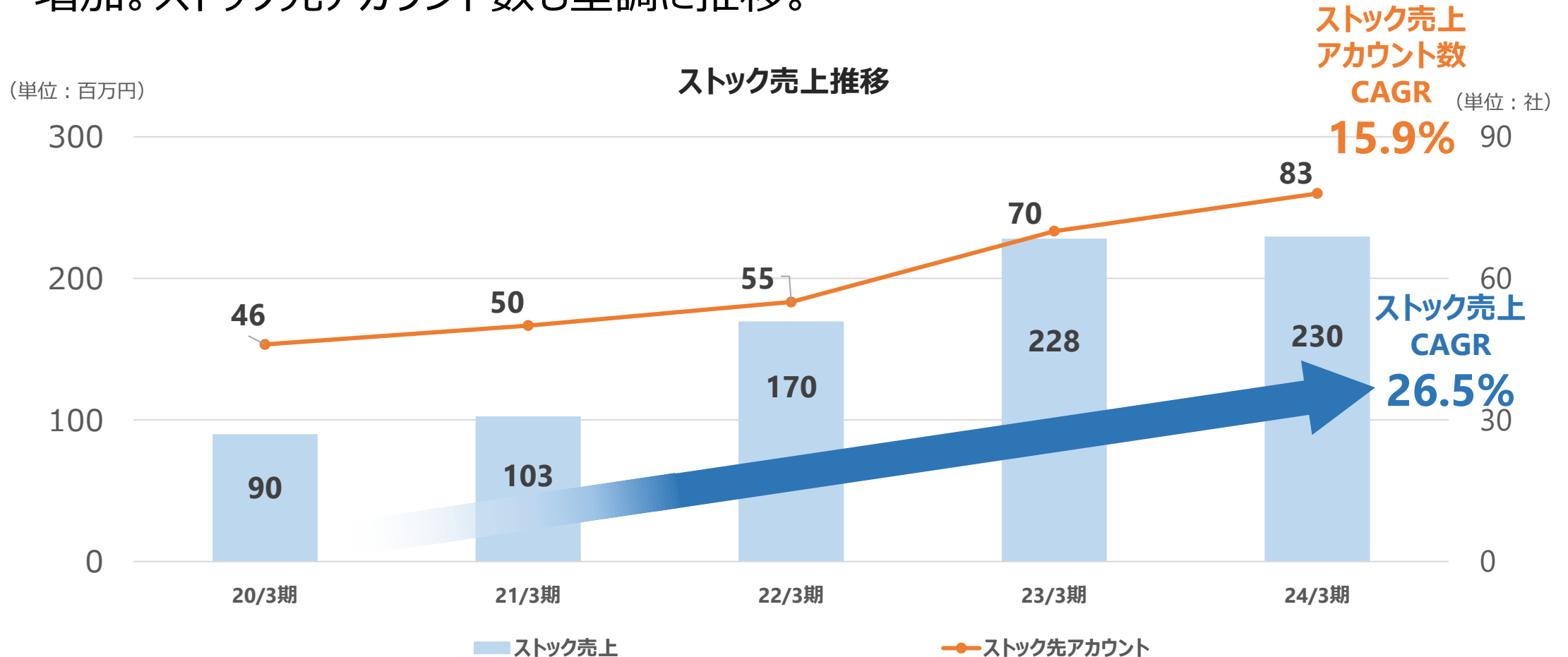


\*1 総アカウント数：当該年度に取引のあった 既存アカウント+新規アカウント



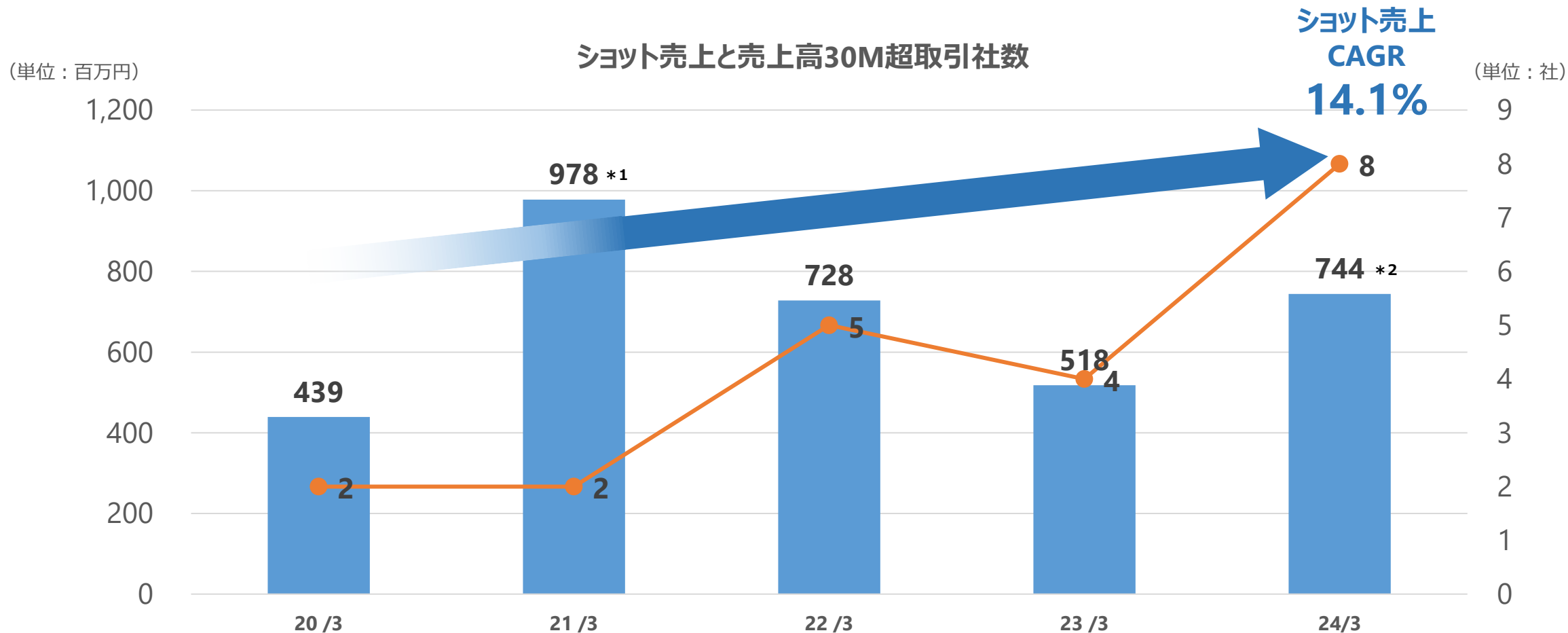
## 重要指数の推移

特定顧客のシステムが安定化したことで、売上が一部削減しストック売上高の総額は前年同水準となるも、その他の顧客に対するストック売上高は前期比+24.2%と順調に増加。ストック先アカウント数も堅調に推移。



# 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。社内開発体制の強化により、大規模システム開発の件数も増加。



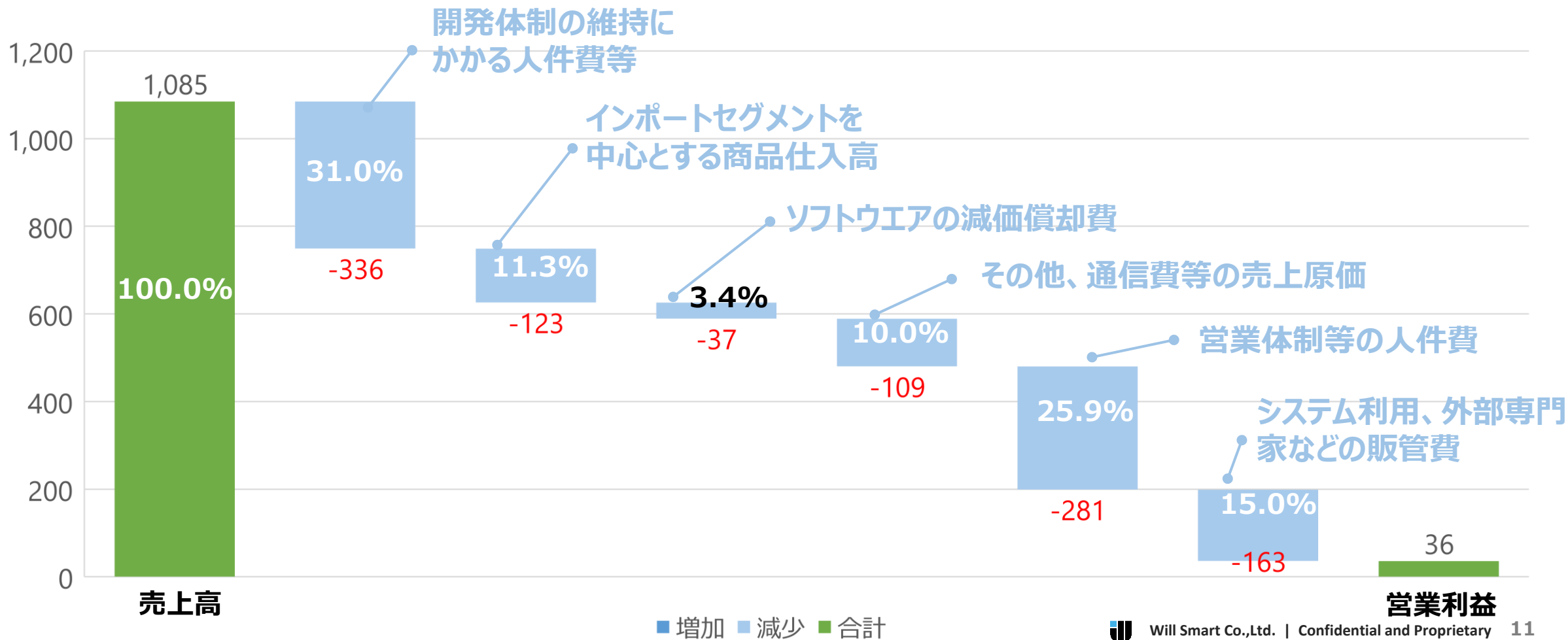
\*1 大型開発案件受注により一時的に増収  
\*2 インポートセグメントを除く

■ ショット売上 (単位：百万円)    ● 30M超取引社数 (単位：件)

## 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となる。

その他、インポートセグメントの撤退やライセンス収入を中心としたストック売上高の増加による利益率の改善に努める。



## 4. 2025年3月期 業績予想

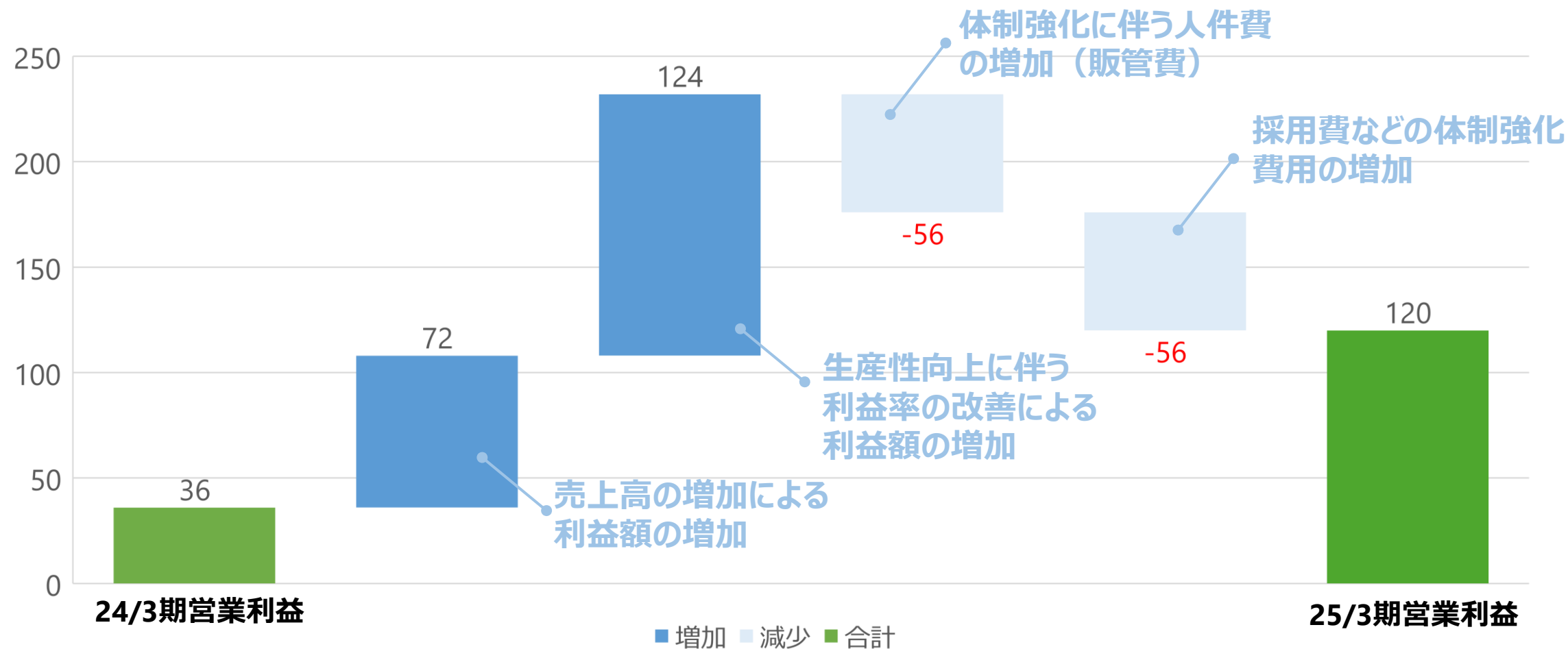
## 業績予想

インポートセグメントからの撤退により、売上高は15.2%増にとどまるものの、モビリティセグメントにおけるストック売上高の増加、大型案件の追加開発等の積上げによる継続成長を見込む。費用面では、体制強化による人件費の増加や採用費の増加を予定しているものの、開発の生産性向上により営業利益の増加を見込む。

単位：百万円	2024/3期		2025/3期		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前期比
売上高	1,085	100.0%	1,250	100.0%	+15.2%
売上総利益	480	44.3%	678	54.2%	+41.1%
営業利益	36	3.3%	120	9.6%	+233.2%
経常利益	35	3.3%	119	9.5%	+237.2%
当期純利益	27	2.5%	100	8.0%	+269.6%

## 営業利益増減

体制強化のための採用費や人件費の増加を見込むものの、開発の生産性向上（インポートセグメントからの撤退を含む）による収益率の良化により営業利益の増加を見込む。



# 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。



<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>	IoTとソフトウェアの企画開発およびDXソリューションの提供
<b>代表者</b>	石井 康弘
<b>主な取引先 (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、 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、 パナソニック株式会社



## 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。



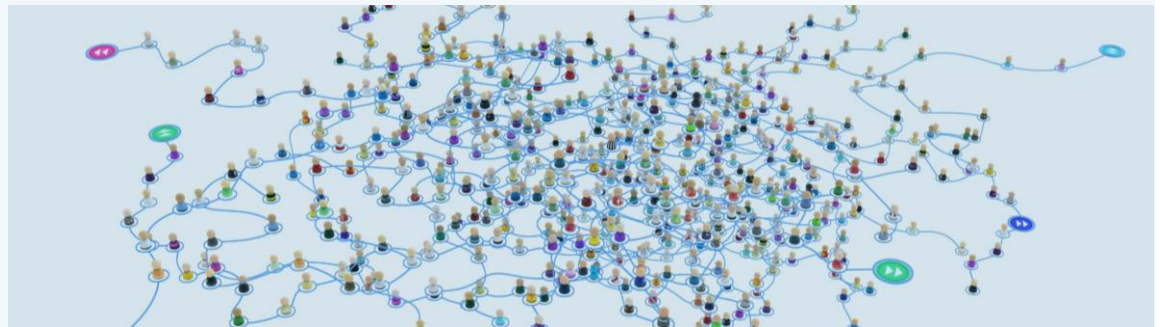
## モビリティシステムサービス

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います。

### 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

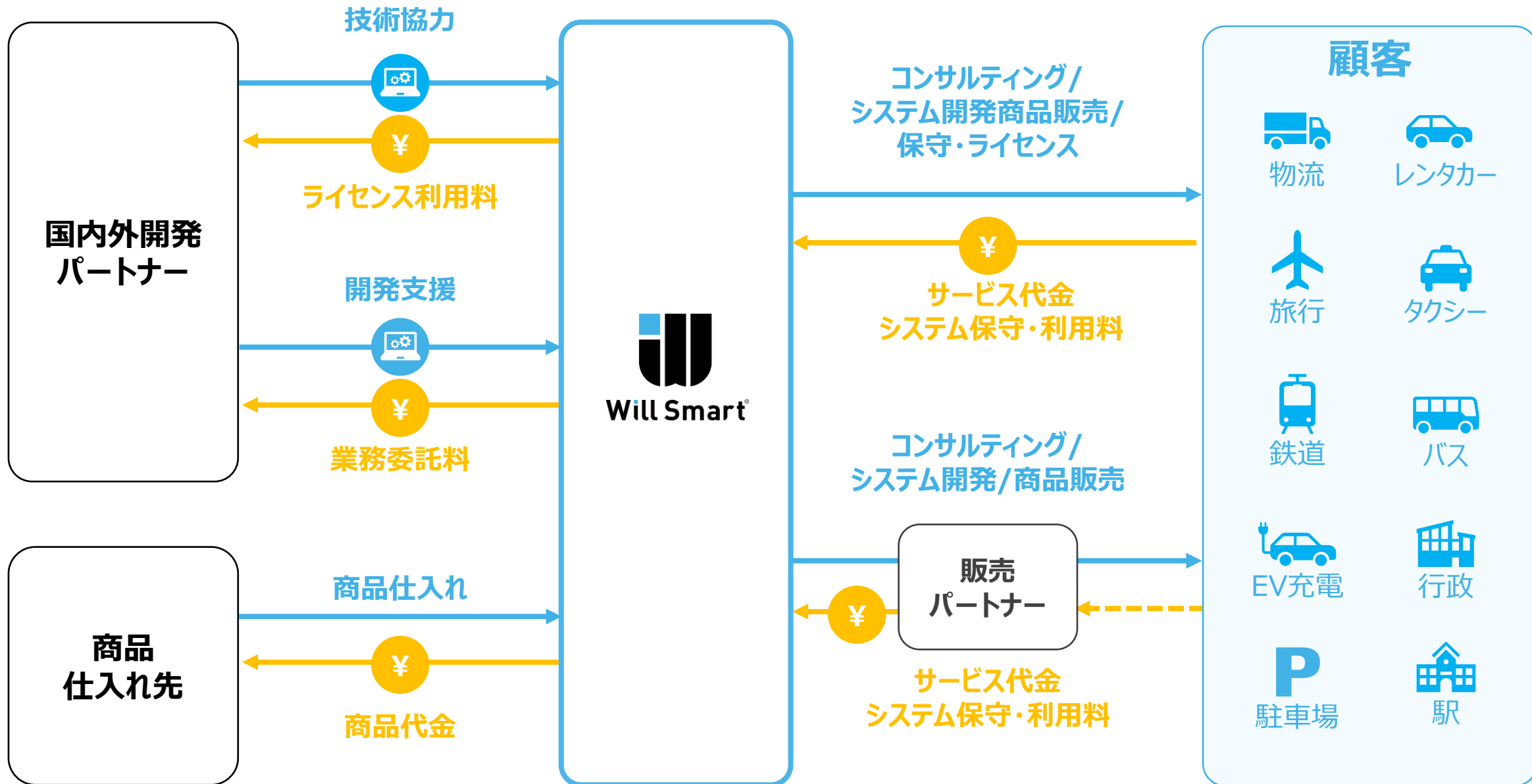
- DXの推進に向けた現状把握支援
  - ーデータの収集・分析基盤構築
  - ー業務フローに応じたシステム設計 etc.
- 働き手不足に対応する
  - シェアリングシステム基盤構築
- EVシフトに対応するサービス開発

\* : 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）

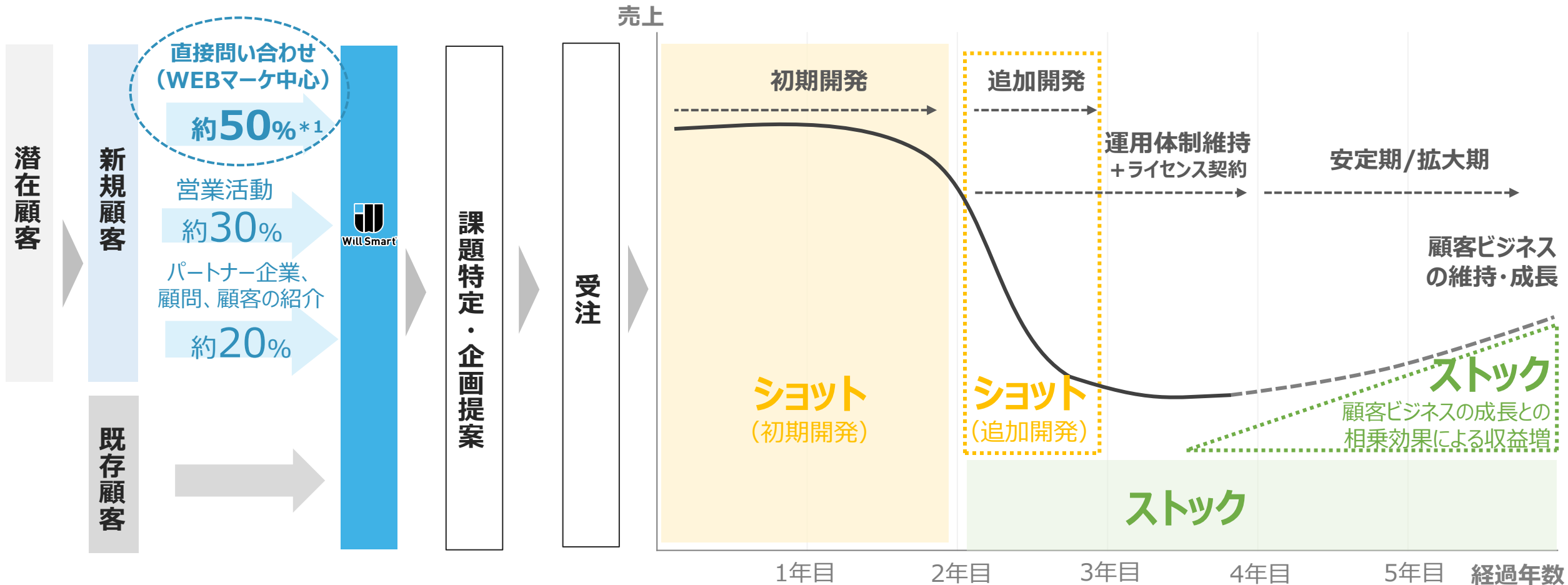
→ サービスの流れ

→ 資金の流れ



# ビジネスモデル（個別案件）

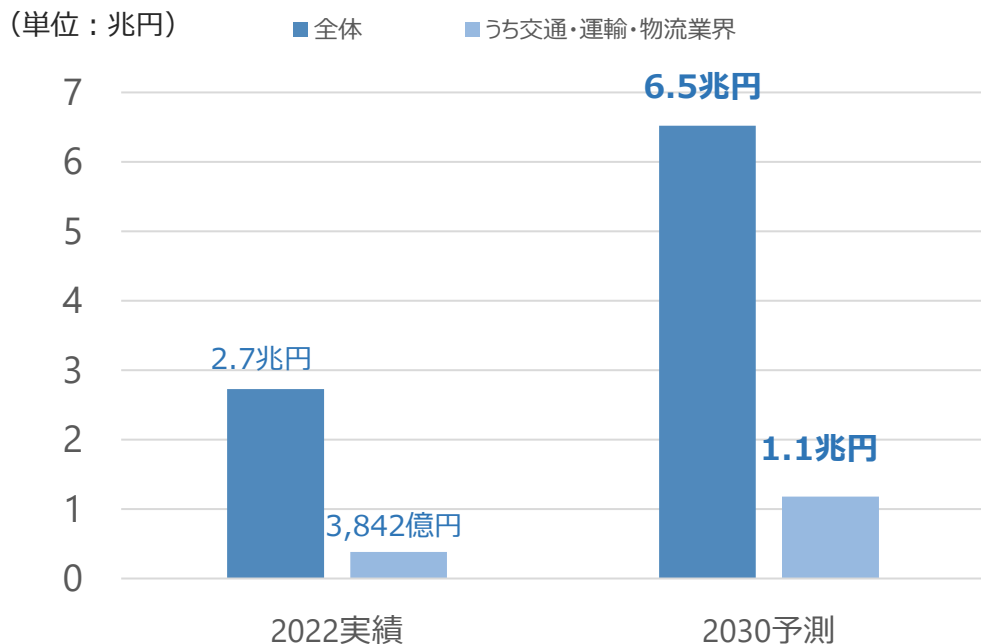
当社の新規受注は、Webを中心とした事例紹介などへの直接問い合わせから始まるケースが多いことが特徴。また案件発生～受注後の一般的な売上推移イメージは、初期、追加開発フェーズでのショット売上を経て、運用フェーズでのストック売上に転化するのが通常の収益モデルとなる。



\*1： 案件化した新規顧客との初期コンタクト内訳

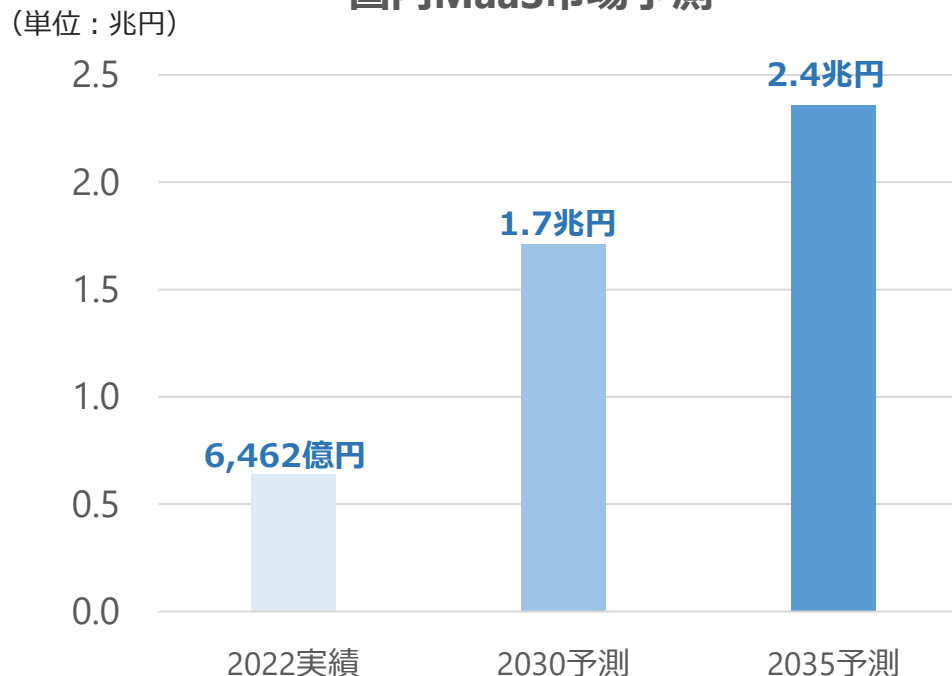
MaaS\*市場の拡大により発生する新たなDXニーズをビジネスチャンスと捉え、成長が見込まれるカーシェアリング・ライドシェア・EV・物流領域や市場規模の大きい鉄道領域を中心に事業を展開

### DX関連市場の拡大見込



※『富士キメラ経済』のデータを元に当社にて作成

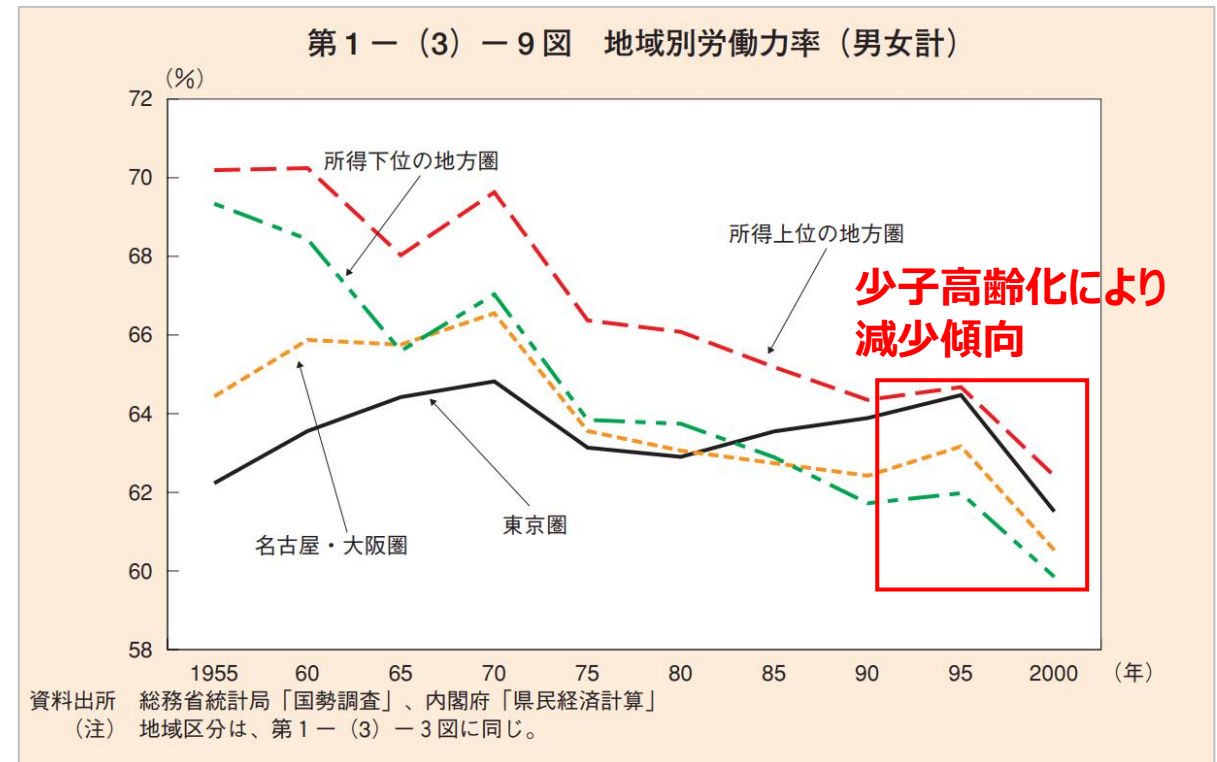
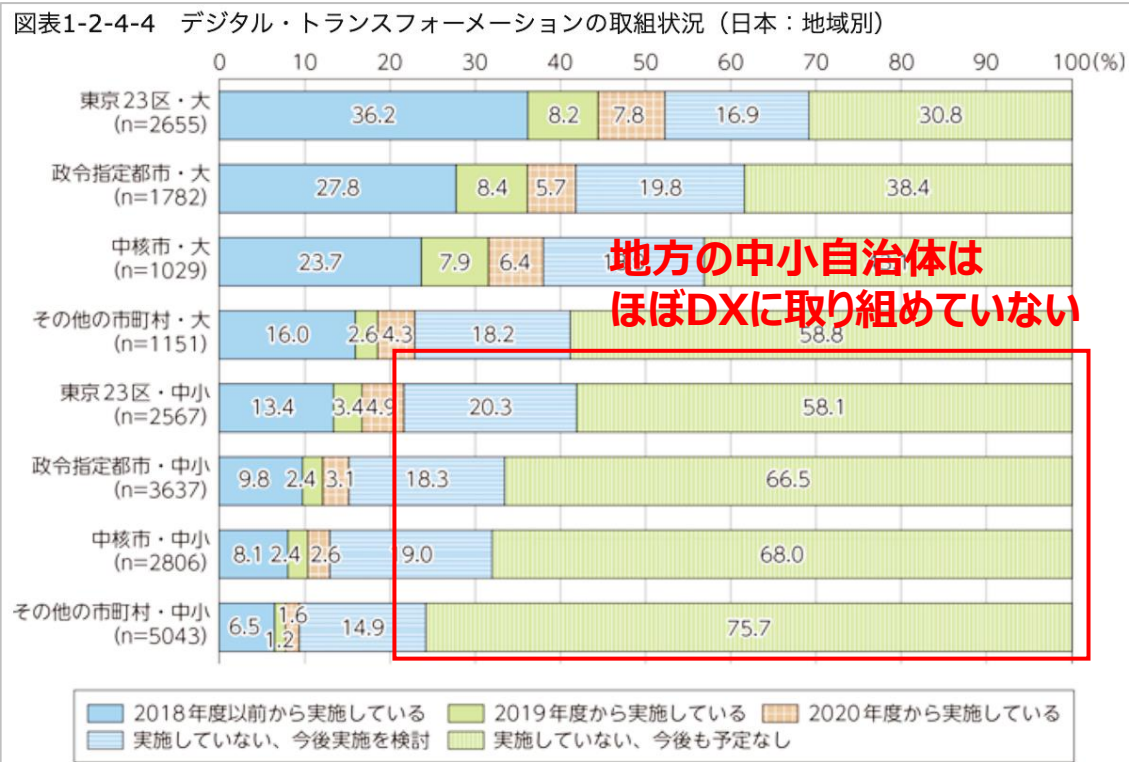
### 国内MaaS市場予測



※『矢野経済研究所』のデータを元に当社にて作成

\* MaaS : Mobility as a Serviceの略。公共交通機関やライドシェア、シェアサイクルなどのサービスをICT（情報通信技術）を活用してシームレスに結び付け、マイカー以外の交通手段による移動を1つのサービスとして捉える概念。

## 労働力人口の減少傾向が強い中小自治体のモビリティ支援を中心とした社会のDX化を推進



※出典

<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r03/html/nd112420.html>

<https://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/roudou/05/dl/02-01c.pdf>

## 各地における地域交通再編の取り組みで生じている課題の解決が急務

### 現状の課題

- 地方の人口減少・コロナ禍などにより、経営の悪化・担い手不足により、地域交通を取り巻く環境が悪化し、公共交通サービスの維持が困難になりつつある
- 高齢者の免許返納に伴い、地方での交通手段の需要が高まり、その整備は急務となっている

### 対策

各地での  
取り組み

- 地方公共団体は「地域公共交通計画（マスタープラン）」をデザイン
- 「新技術やデータを活用した取り組み」や「既存サービス維持に向けた地域交通ネットワークの再構築」、「地域に最適な交通手段の創設」などの対策を推進
- ライドシェア議論に代表されるように法律上の障壁や既存事業者との調整に議論を要すケースが少なからず存在し、新技術や新サービスの導入の障壁となっている。
- 新技術の活用に関しては実証実験が複数実施されるも、社会実装まで進めていないことが多く、社会実装に至っても企業や自治体毎の単独導入が進み、MaaSの実現が先送りとなっている

### 対策における 課題



# 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

新規アカウントとの取引増加



既存アカウント\*との関係維持

1

事業基盤の強化



取扱事例拡大による**信用強化、収益基盤の安定化**

2

事業領域の拡大

国・自治体・モビリティ企業との連携強化



**MaaSの実現へ**



3

プラットフォームの拡大  
アライアンス強化

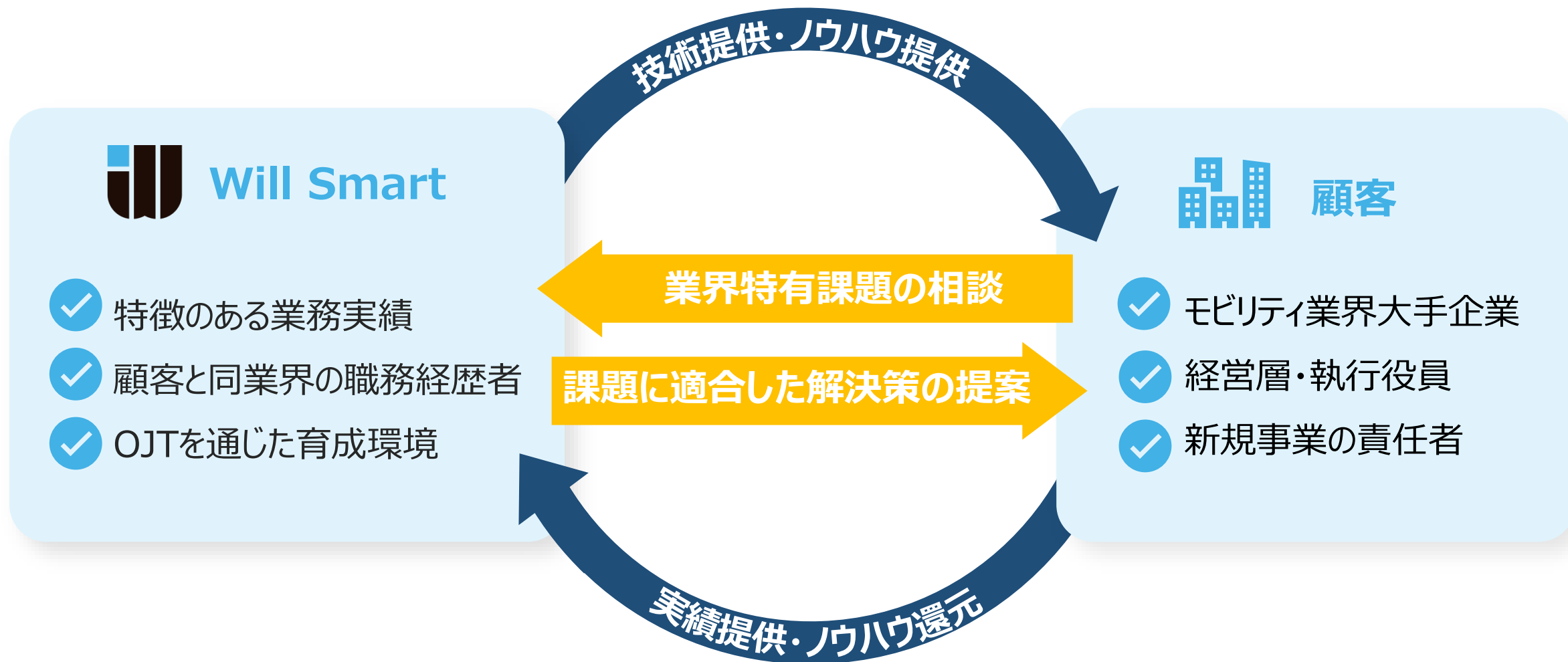
**Will-moBi**  
プラットフォーム

の**各種機能の強化**

\* 既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

## 競争優位性①

顧客との直接取引で最新の業界知見を蓄積。顧客事業の理解と課題解決力の向上に寄与



## 競争優位性②

# 業界理解に基づいたコンサルティングとシステム開発・保守をワンストップで提供

### Will Smartの強み

#### 業界知見の背景

モビリティ関連業界\* 出身者が複数在籍。

\* 旅行 公共交通 車両関連 など

#### ノウハウ

- ・屋外対応
- ・移動体への設置
- ・複数データ統合
- ・他システムとの連携

#### 開発力

複数言語に対応

### サービスの階層構造

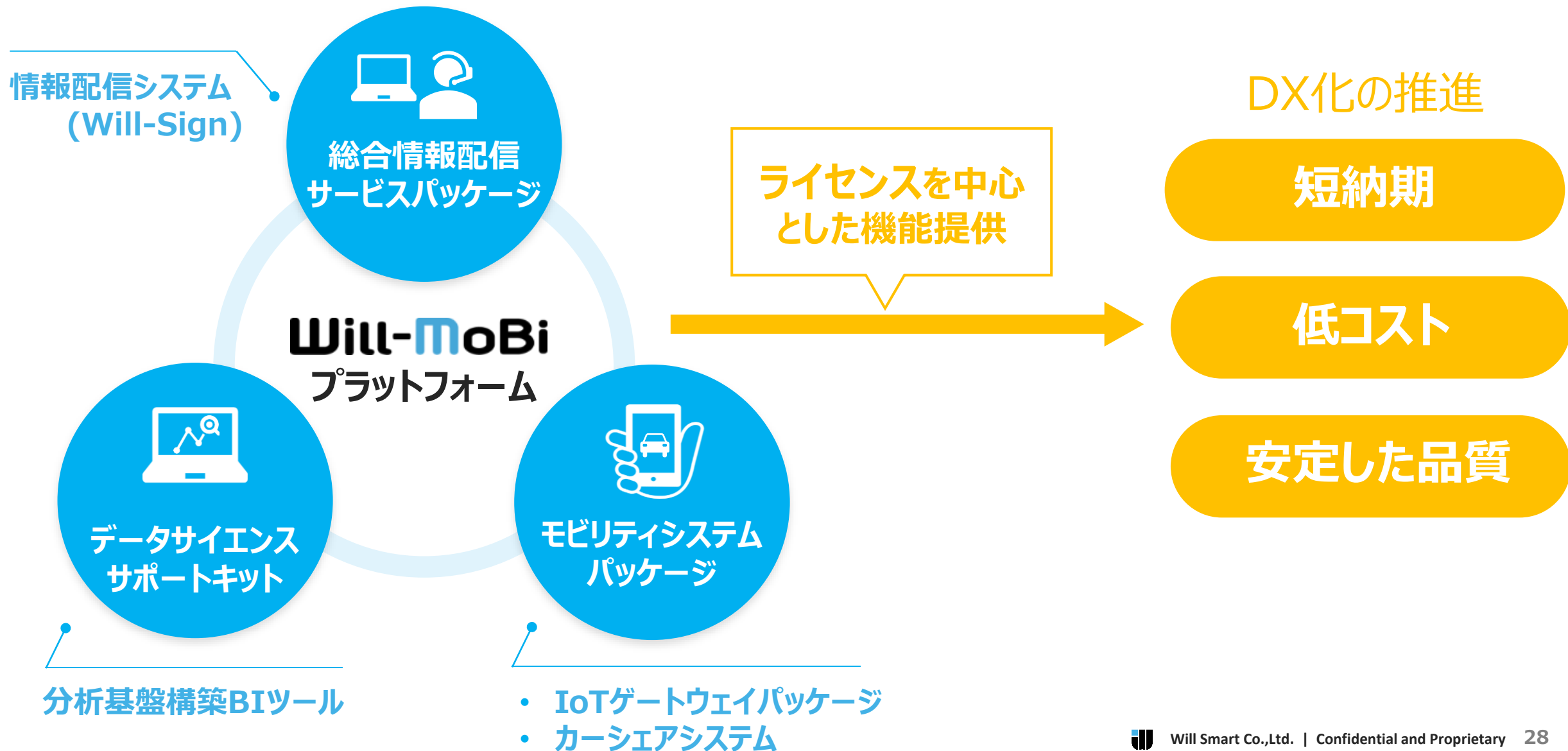


#### 継続力

保守・運用フェーズでもヒアリングを継続。  
システム改善の提案を実施。

## 競争優位性③

ソリューションの知見を独自のプラットフォームとして拡張。効率的なサービス開発を実現



# 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。

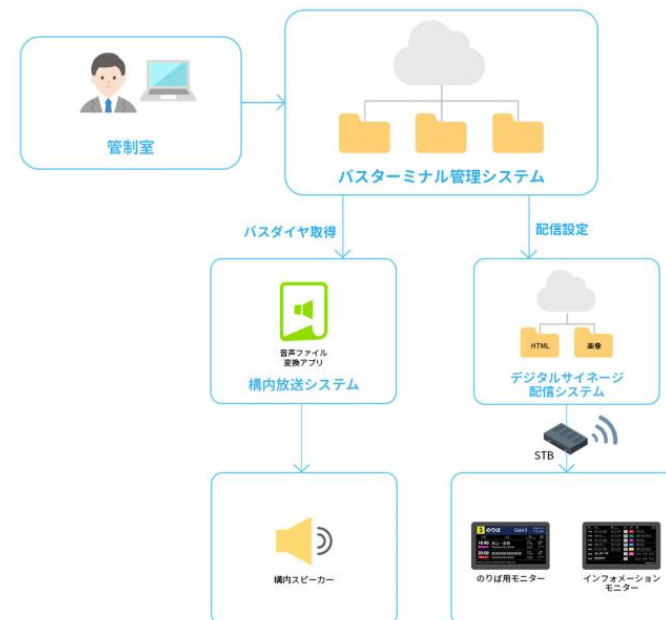
将来のバスターミナルの運営も踏まえ、拡張性と保守費用の削減を実現する当社システムの採用に至る。

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。



— システム構成 —



# 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

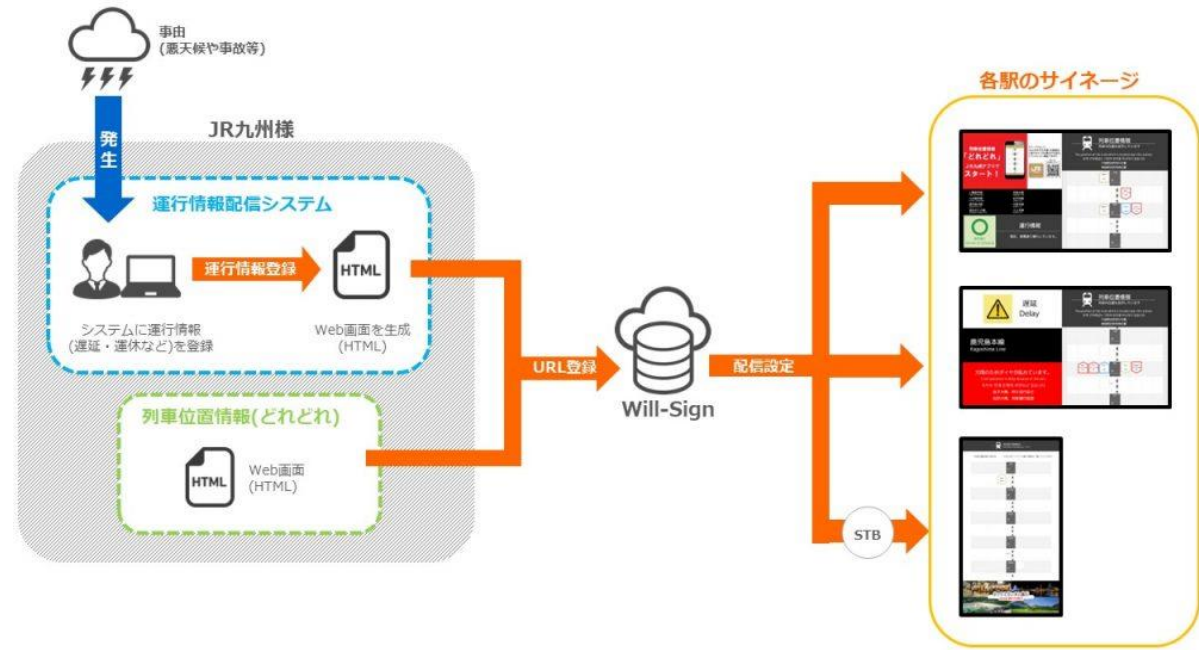
## 効果

- ・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】





# 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、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、3月末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。

