

事業計画及び成長可能性に関する説明資料



2024年6月26日
株式会社 Will Smart

目次

1. 会社及び事業概要
2. 顧客業界の市場環境に関して
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 財務ハイライト
6. 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。

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、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



代表取締役社長
石井 康弘

～2011

当社以前

楽天グループ(株)において、トラベル事業に在籍。
航空会社との新規事業立上げメンバーとしてモビリティ系の新規事業に従事。
この時の知見が、現在の業界把握・課題解決力の基礎となる。

2011～2013

設立前 ～ 黎明期

ゼンリンデータコム入社後、当社設立に携わり、創業メンバーとして参画。

2013～2016

取締役時代

当社取締役就任後、経営企画及び営業責任者として顧客開拓に従事。
J R九州を始め、公共交通系事業者との事業連携を推進。

2016～2021

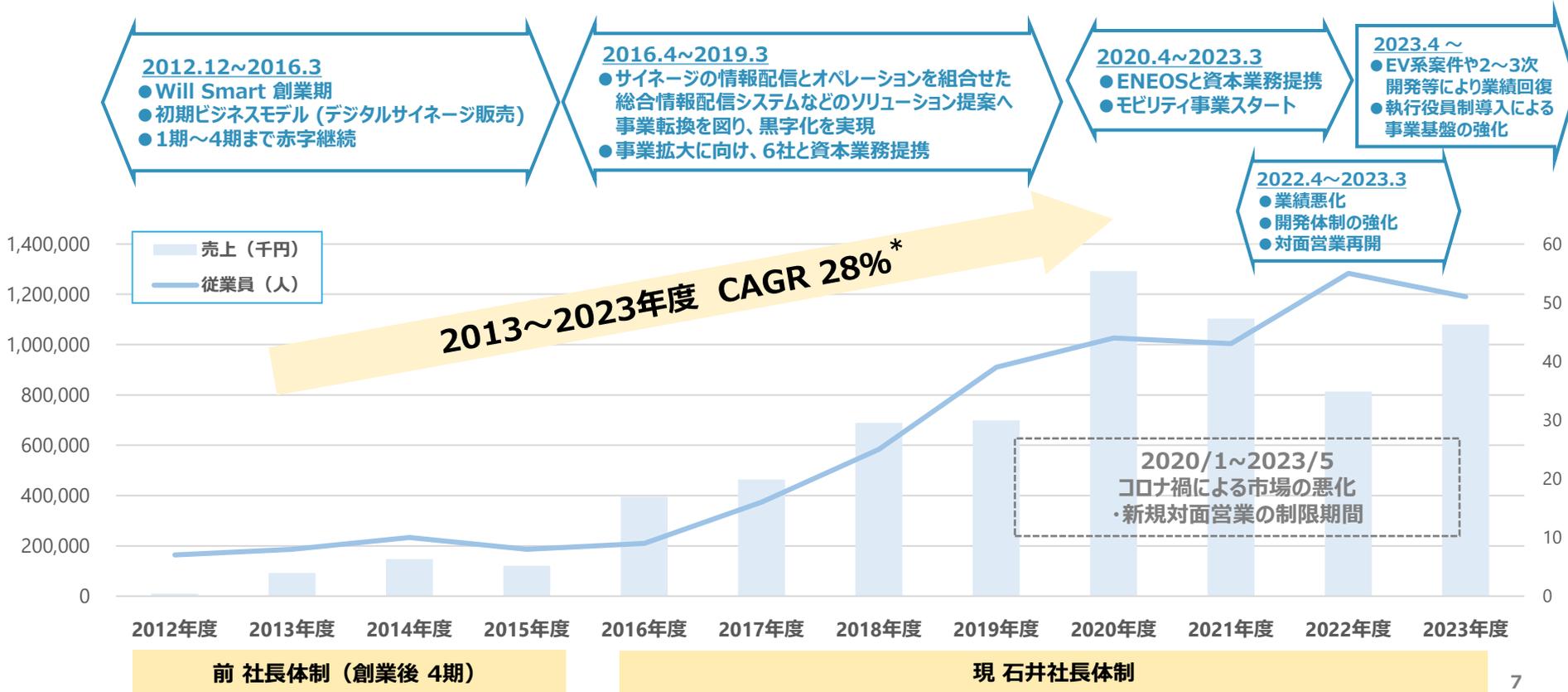
社長就任後

事業モデルを従来のサイネージ販売モデルから、ソリューション提案型に転換
創業以来初の黒字化を3期連続で実現。その後、資本業務提携を通じ、
新規事業を打ち出すことで業績拡大を果たし、現在に至る。

沿革（売上高と従業員推移）

* 2012年度は4か月決算のため、CARGには含まず

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。



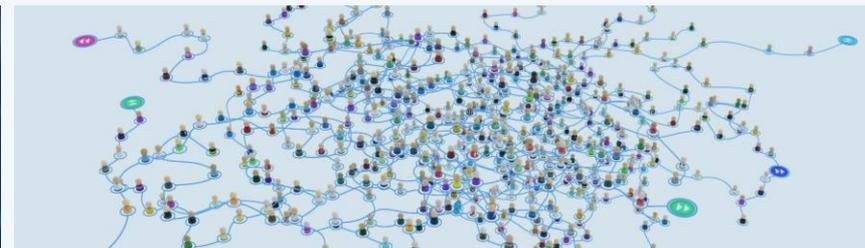
モビリティシステムサービス

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

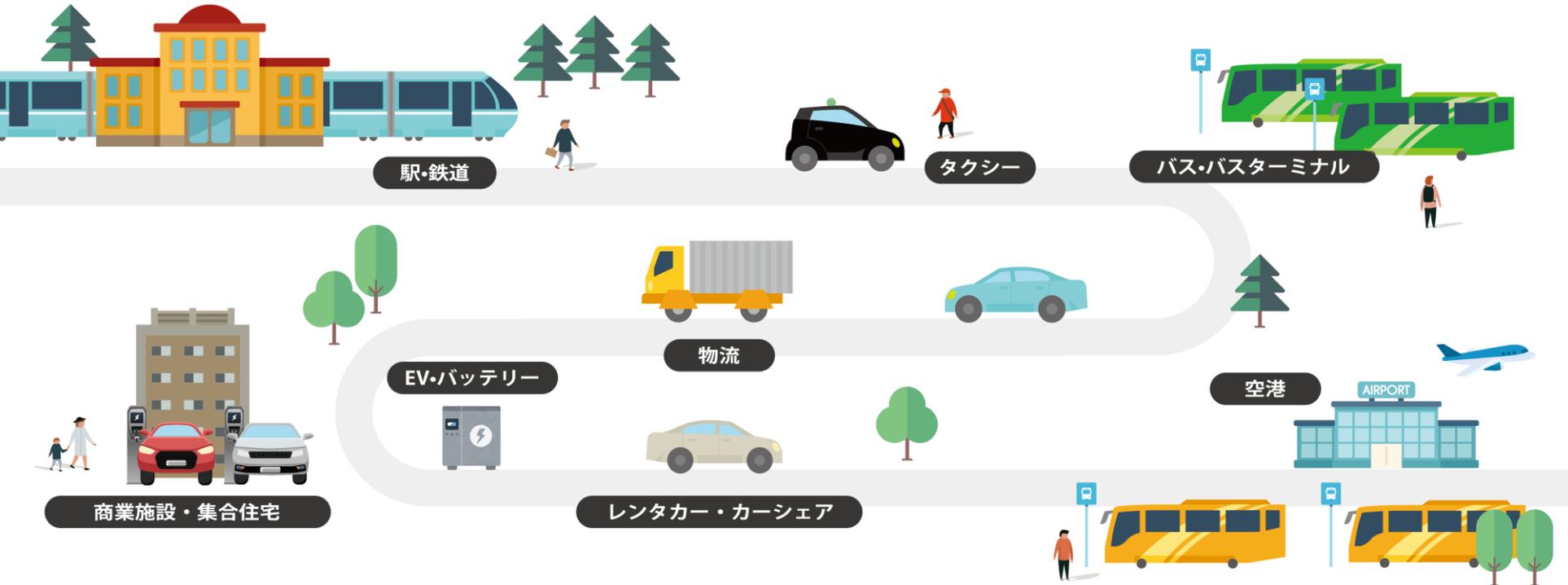
モビリティ業界の企業様が利用するフロントエンドシステム（販売や予約システムなど）を中心に、オンプレミスのシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発を行っています。



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。

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

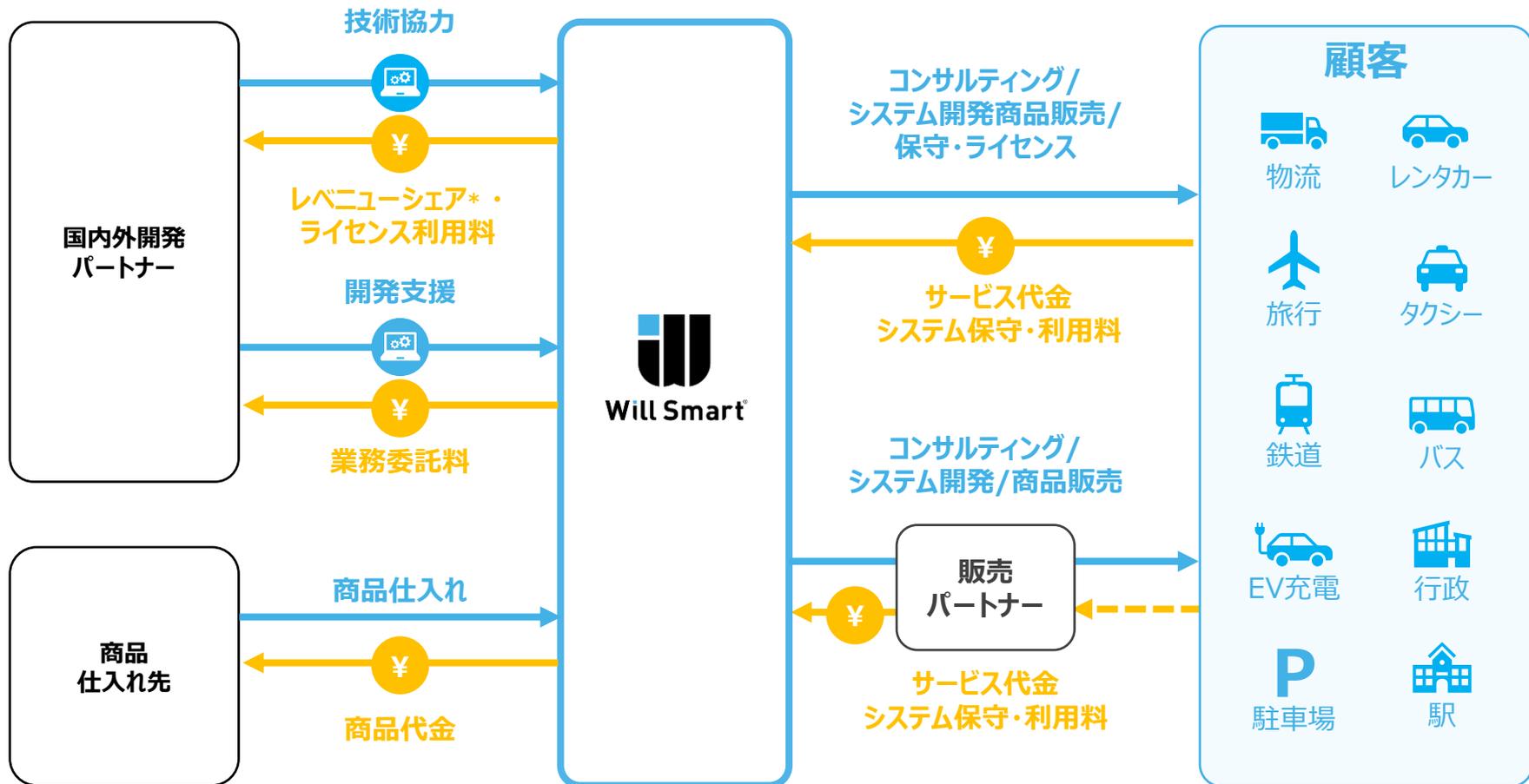
Will Smart
のソリューション

- 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

ビジネスモデル (全体)

→ サービスの流れ

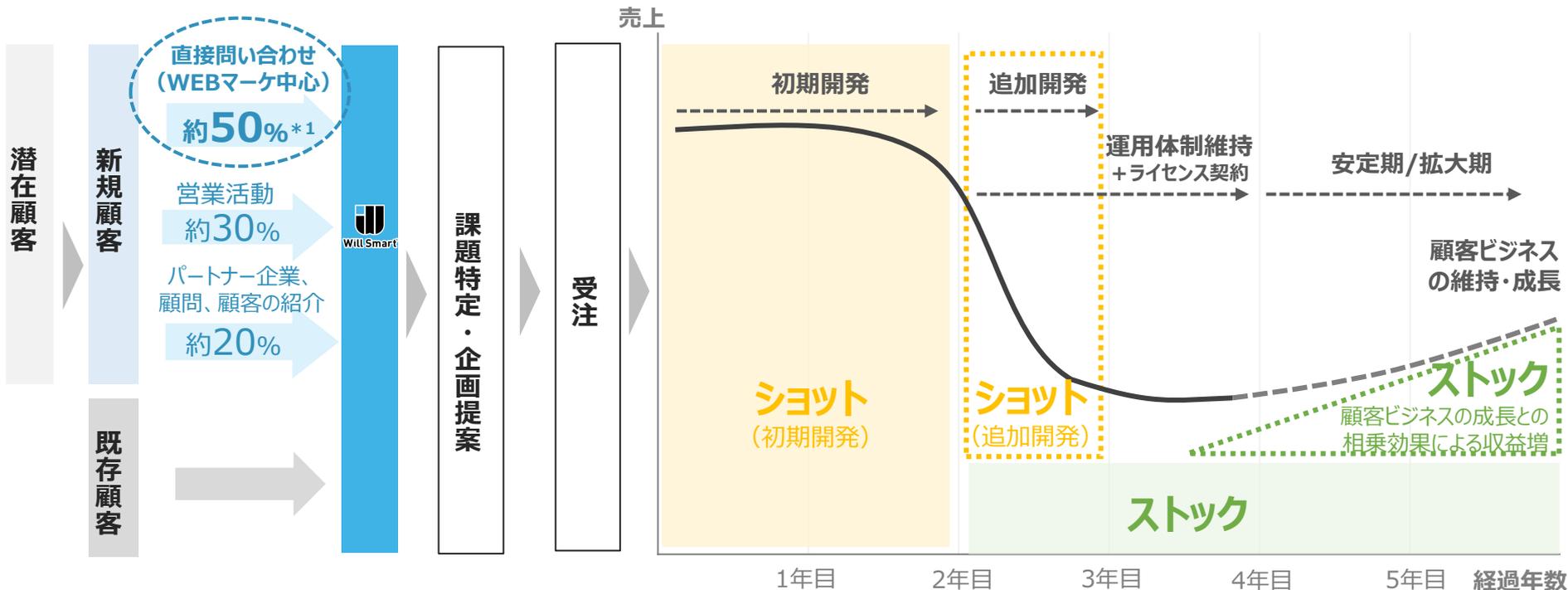
→ 資金の流れ



* : 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。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。



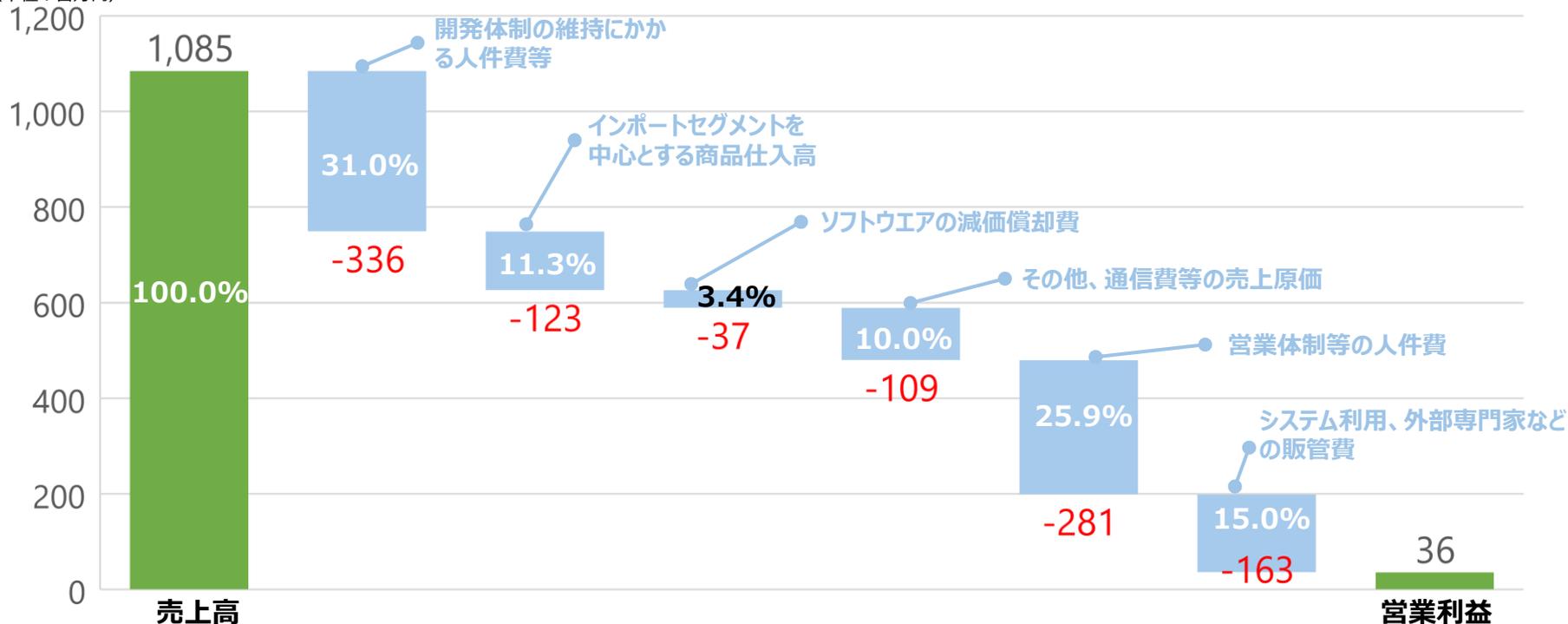
*1： 案件化した新規顧客との初期コンタクト内訳

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。

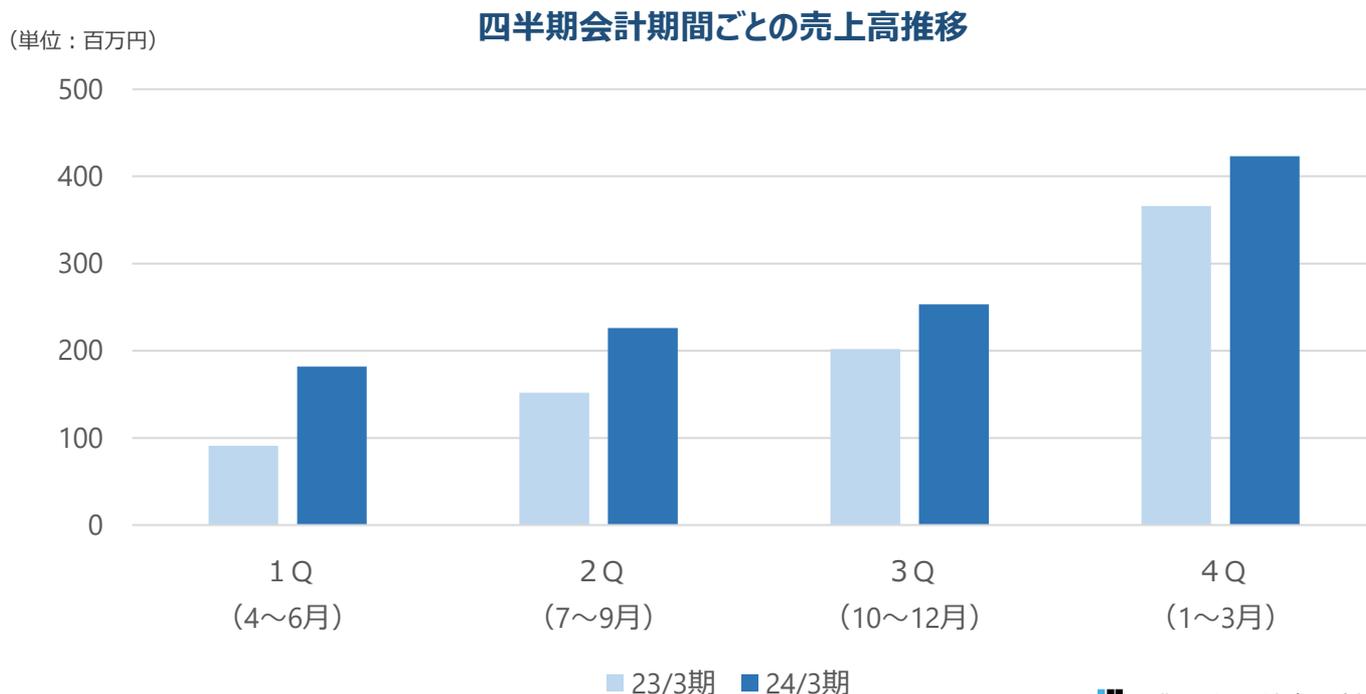
その他、インポートセグメントからの撤退やライセンス収入を中心としたストック売上高の増加による利益率の改善に努める。

(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。



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。

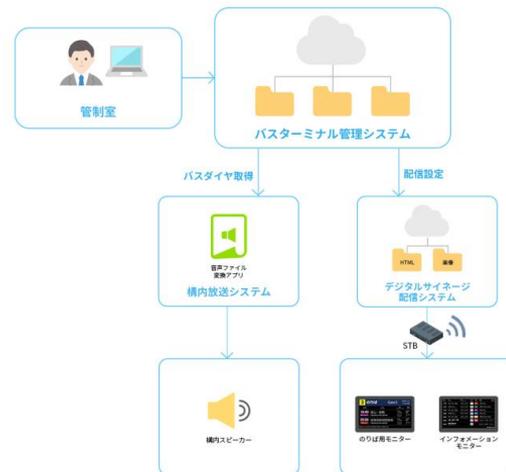
将来のバスターミナルの運営も踏まえ、拡張性と保守費用の削減を実現する当社システムの採用に至る。

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

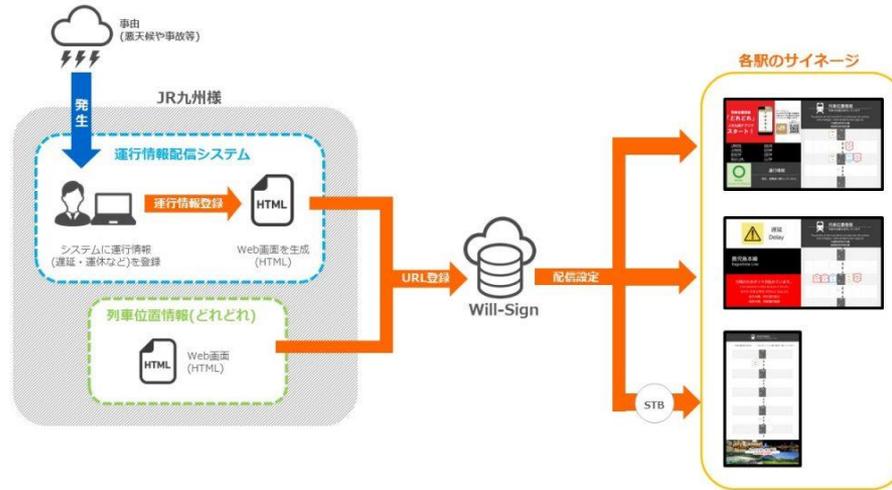
効果

- ・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】



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。
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

九州MaaSのポスター。黄色い背景に様々な交通手段のアイコンが描かれています。中央には「九州がまるっとつながる 九州MaaS」という大きな文字があります。下部には「2024.8.1 START! 九州全県から80者以上が参加!」と記載されています。

九州中の電車、バス、飛行機、船、あらゆる移動サービスが連携して、どこに行くにもスマホから最適なルートが一括検索、最適な料金、特典でコストパフォーマンスもgood! そんな未来がやってきます。移動が楽になれば、街が愛おしく、毎日が愛おしく、九州が楽しくなる。九州に住む人にも訪れる人にも、地球にも優しい取り組み。九州がまるっとつながる「九州MaaS」スタートです!

九州MaaSは、**2024.8.1**からスタートします。九州全県から**80者以上**が参加! 一画社単位で九州MaaS協議会

もっと便利に、もっとお得に!

01 旅行はもちろん、観光の場にも。	02 スマホひとつで簡単に移動
03 複数の交通手段をまとめて予約・決済	04 お好きな特典、お好きな特典
05 最も便利なルート案内で時間を節約	06 環境にやさしい新しい移動

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

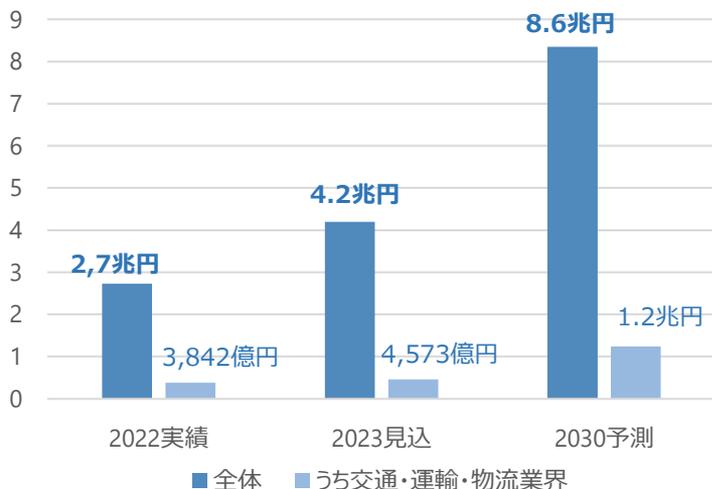
地域経済活性化

2. 顧客業界の市場環境に関して

DXニーズの高まりとモビリティ業界の市場見通し

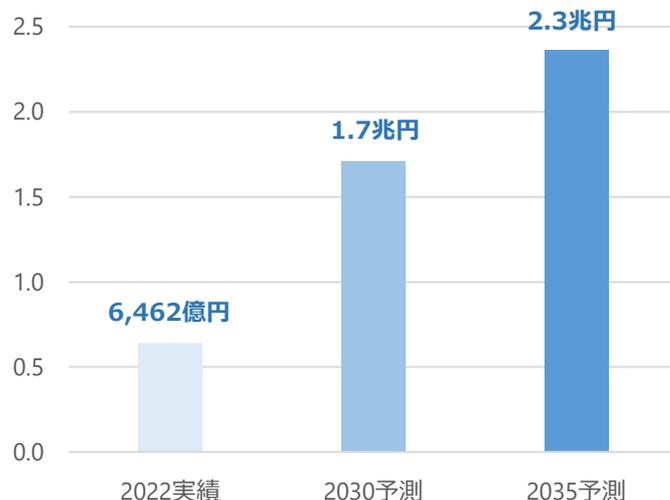
MaaS市場の拡大により発生する新たなDXニーズをビジネスチャンスと捉え、成長が見込まれるカーシェアリング・ライドシェア・EV・物流領域や市場規模の大きい鉄道領域を中心に事業を展開。

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

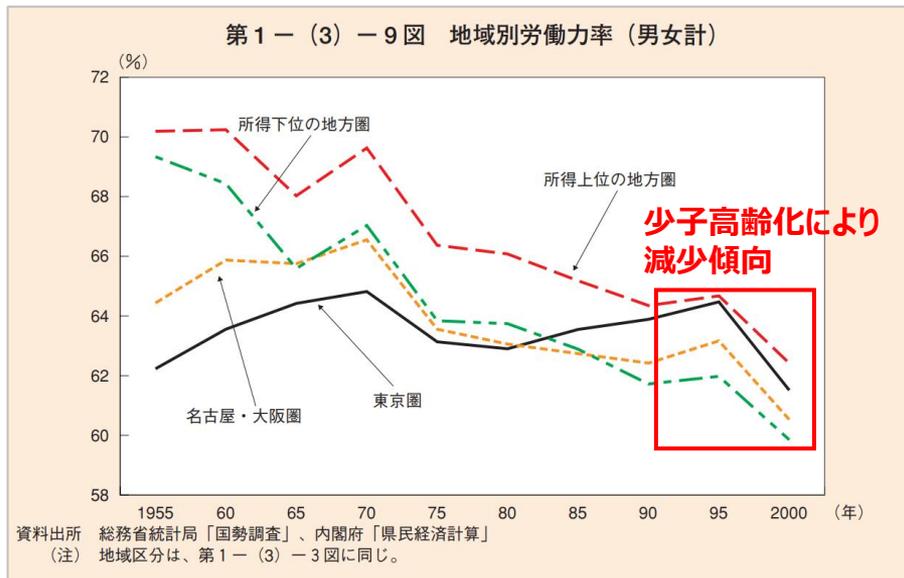
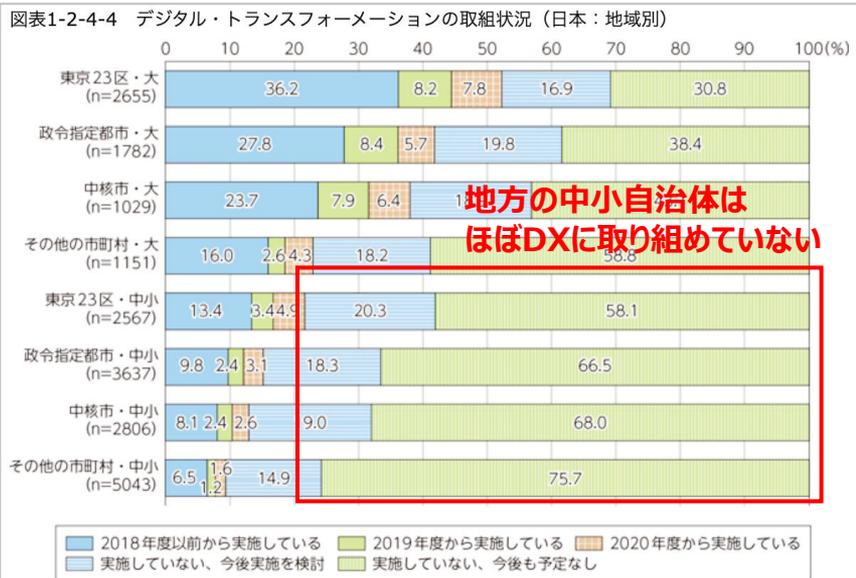
国内MaaS市場予測



※『矢野経済研究所』のデータを元に当社にて作成

DXニーズの高まりと地方部における労働力不足

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

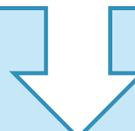
対策における 課題

- 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

✓ DXニーズの高まり

✓ 地方部に顕著な
労働力不足

✓ 地域交通の
再編における課題



顧客企業のIT投資が守りから攻めにシフトし、当社の事業機会に！

～想定顧客～



レンタカー・カーシェア
・カーリース



タクシー



鉄道



バス



物流



EV充電
(主に電力会社・メーカー)



駐車場

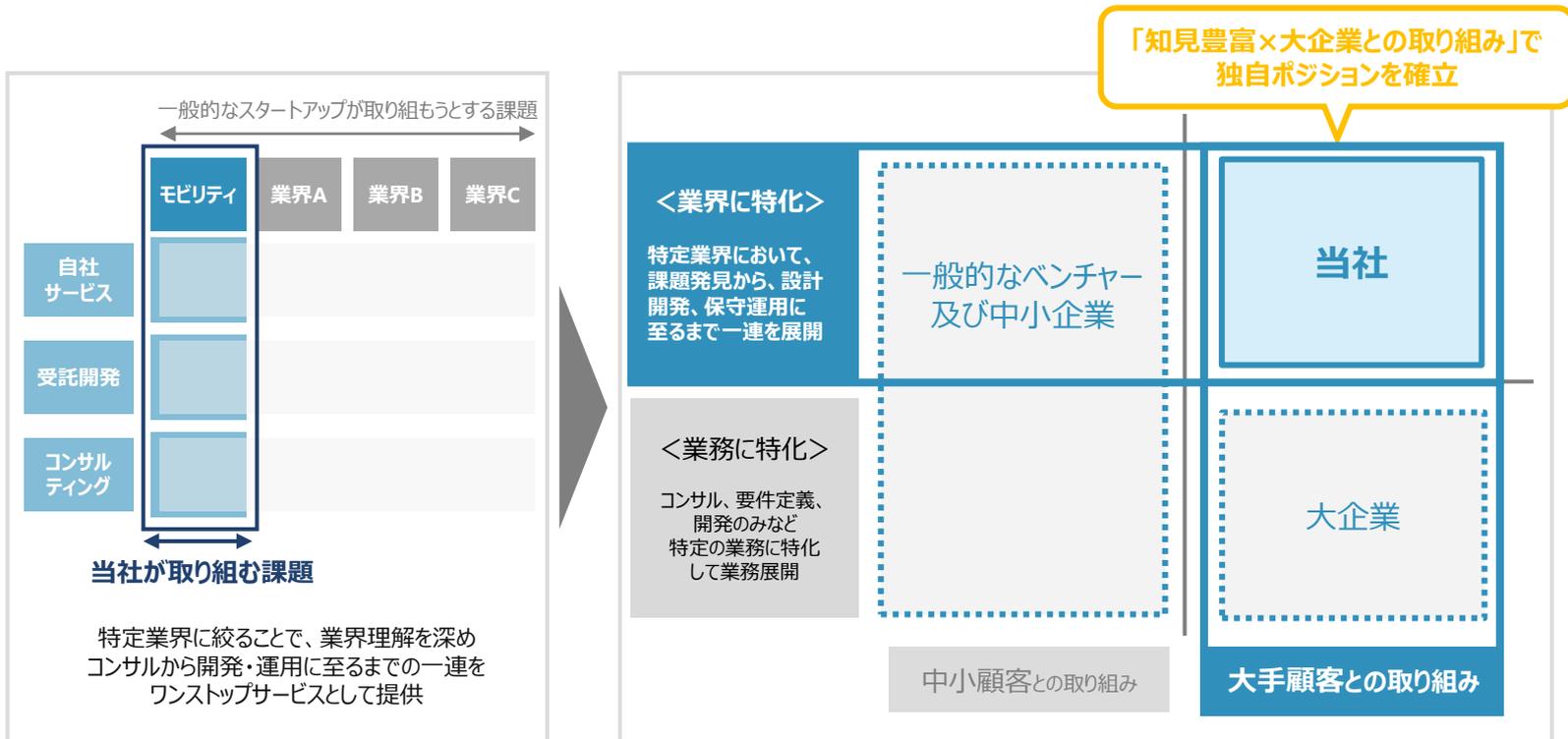


国・地方自治体
(主に交通・観光・防災)

3. 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。

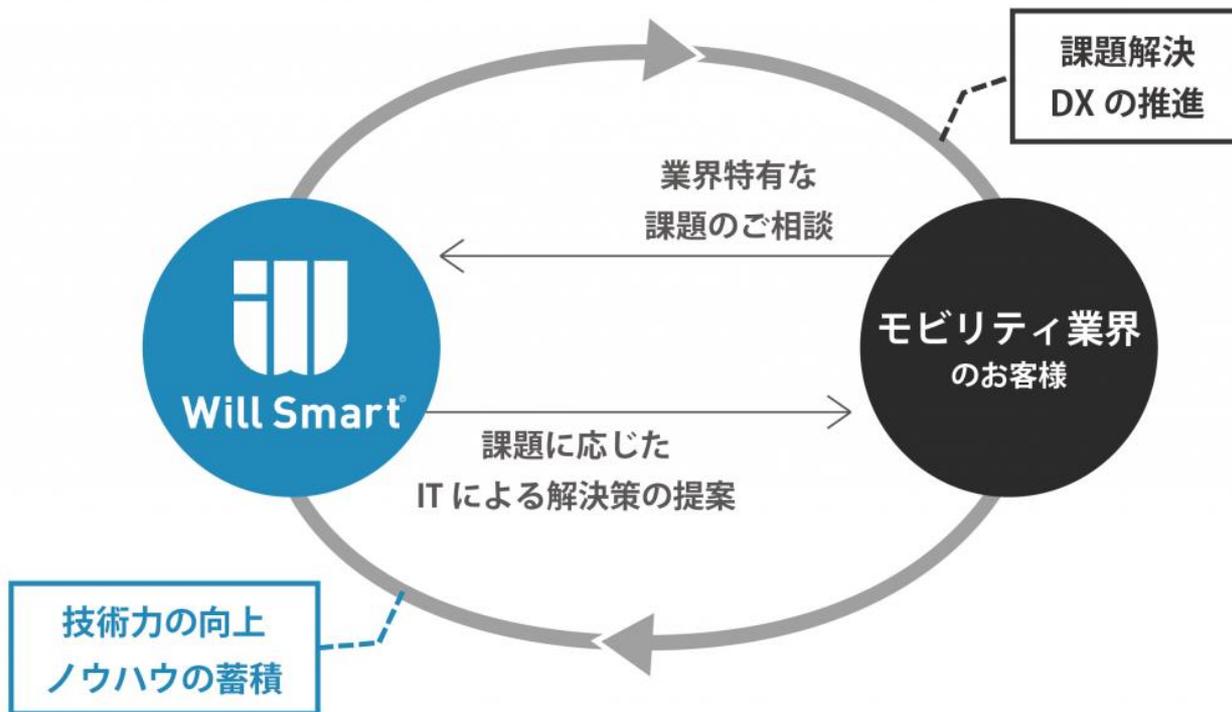


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「顧客理解力」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「技術力」
3. モビリティ業界に特化し「プラットフォーム化したサービス」



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

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

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

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

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

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



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」



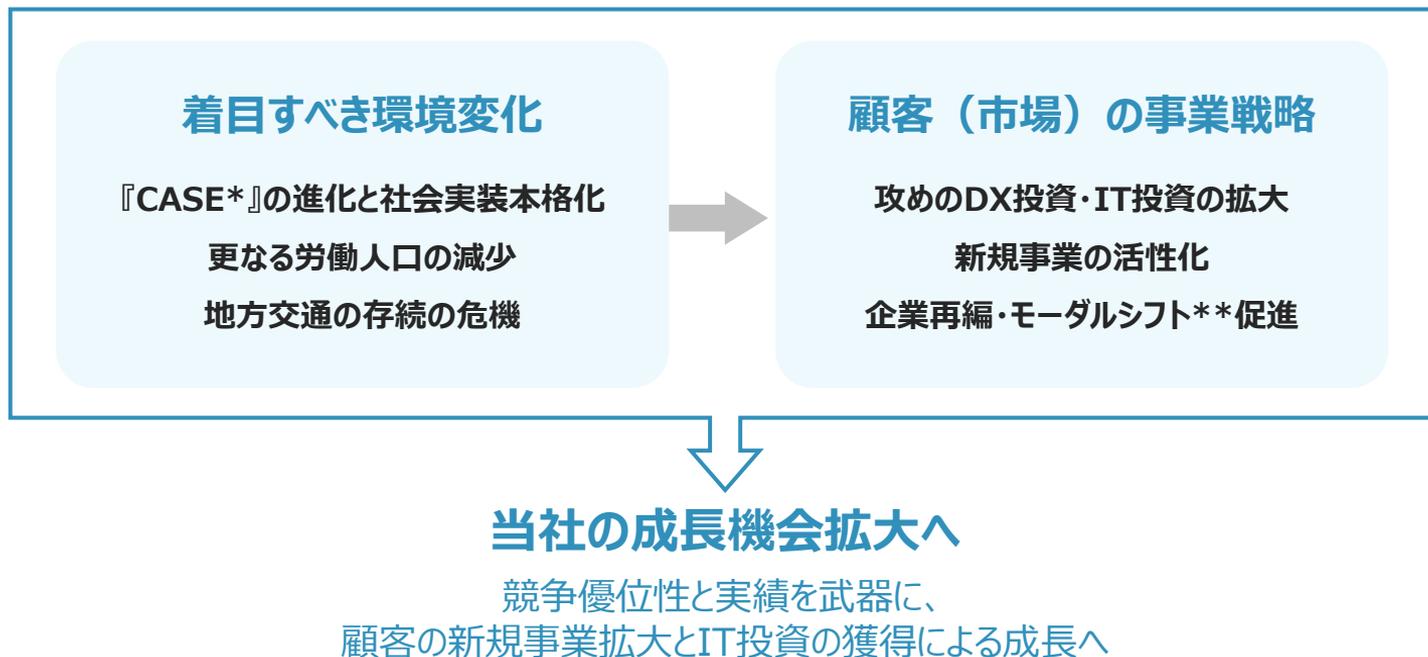
クラウド化支援
サービス



受託開発

4. 成長戦略

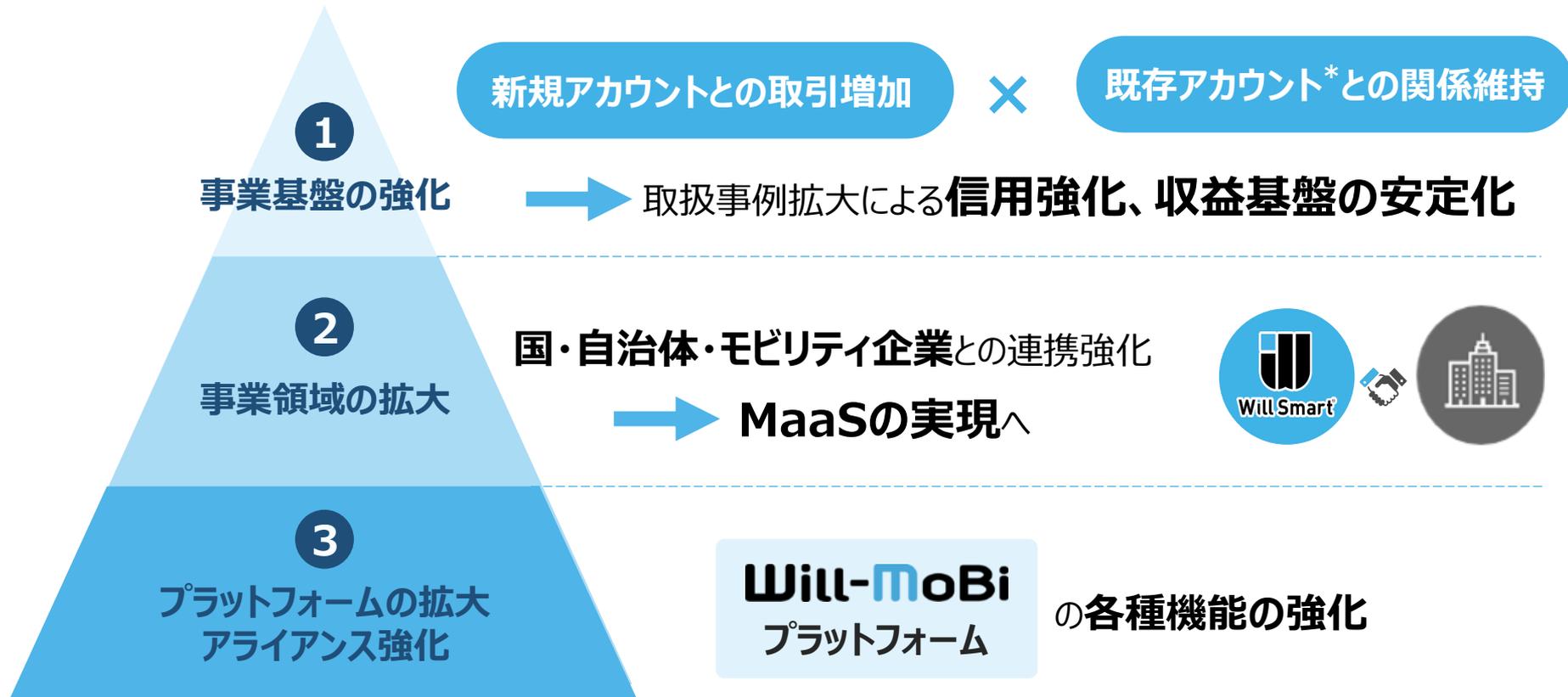
市場環境変化により、顧客の変革意識が高まることで、IT投資は更に拡大すると想定している。



* CASEとは「Connected」「Automated/Autonomous（自動運転）」「Shared & Service」「Electrification」というモビリティの変革を表す4つの領域の頭文字をつなげた造語

** モーダルシフトとは、トラック等の自動車で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換すること

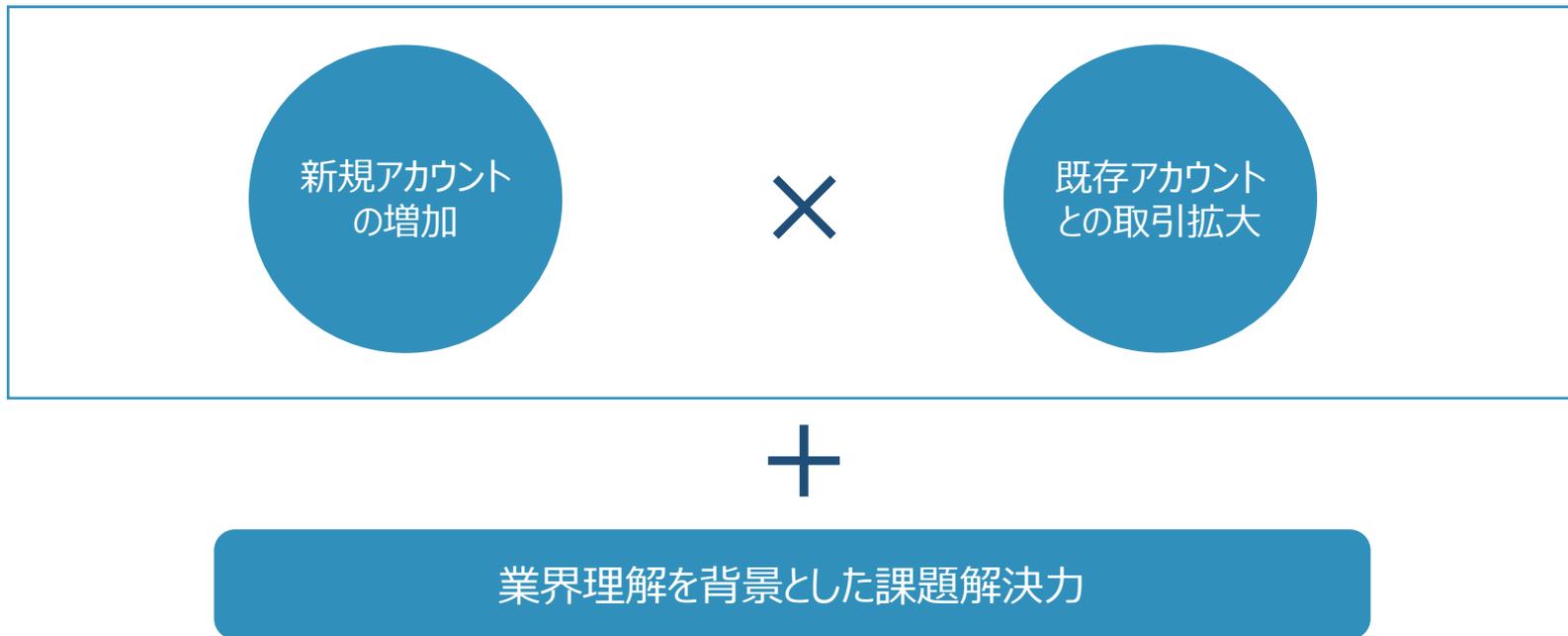
成長戦略を通じて**当社の強みを拡大**し、**成長機会の獲得**と**企業価値の向上**を目指す。



* 既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

成長戦略 1 事業基盤の強化

新規アカウントとの取引増加と、既存アカウント先との関係維持による追加開発、ストックの積上強化に加え、新たな課題解決に向けた新規案件対応など、一社あたりの取引総額を拡大することにより、安定かつ継続的な成長を図る。



成長戦略 1 事業基盤の強化ポイント

新規アカウント増

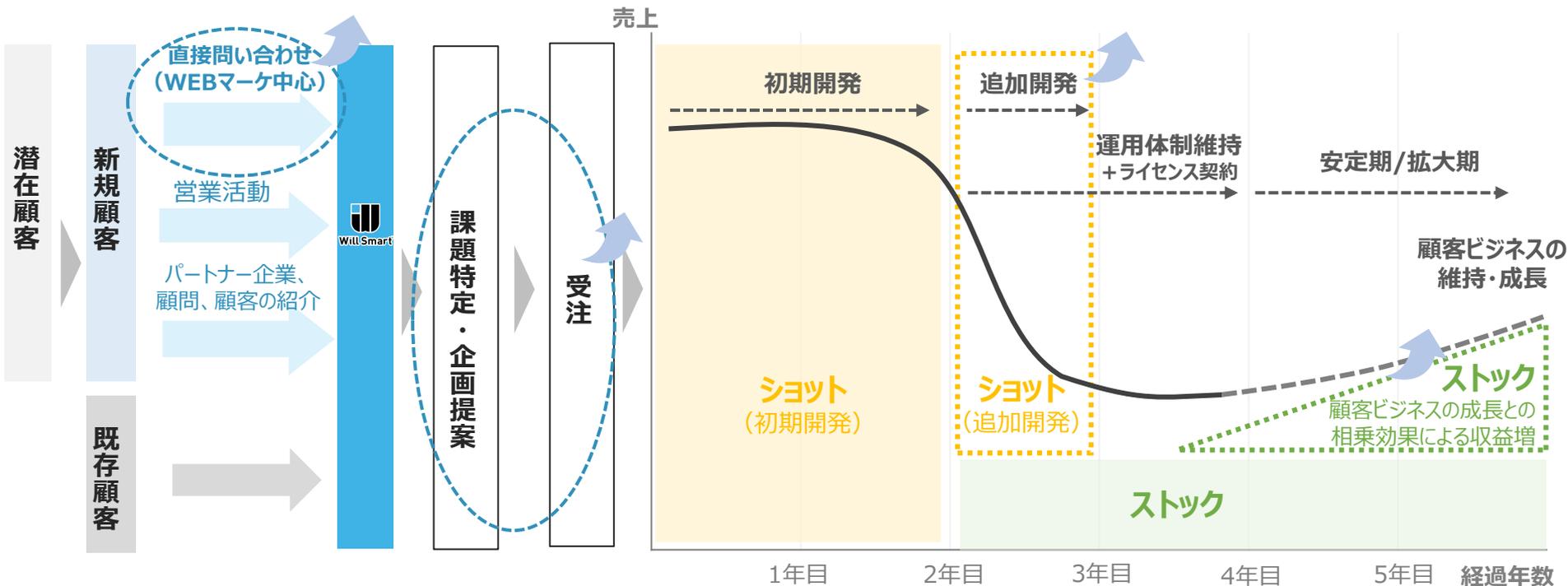
- ・マーケティング施策の強化
- ・認知度向上による新規流入増
- ・営業体制強化(自社・パートナー含む)

取引先との関係構築・維持による受注率Up

- ・営業スキルUpの社内教育と新規採用による体制強化
- ・開発の採用促進と体制強化による品質の向上
- ・取扱事例拡大による当社の信用強化

収益基盤の安定化

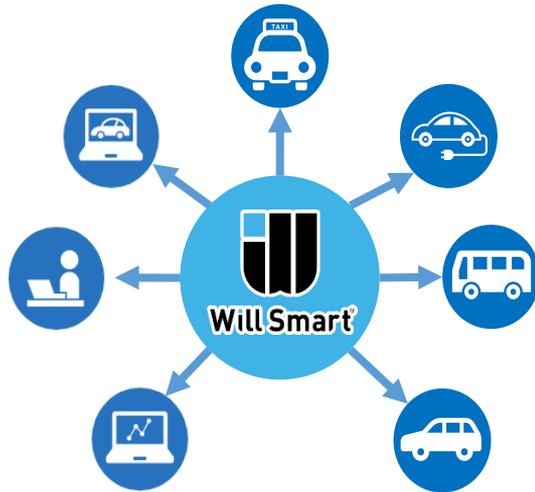
- ・既存案件の追加開発や別案件による取引拡大
- ・保守・運用の増強によるストック売上増
- ・顧客ビジネスの成長に伴うストック売上増



成長戦略 2 事業領域の拡大

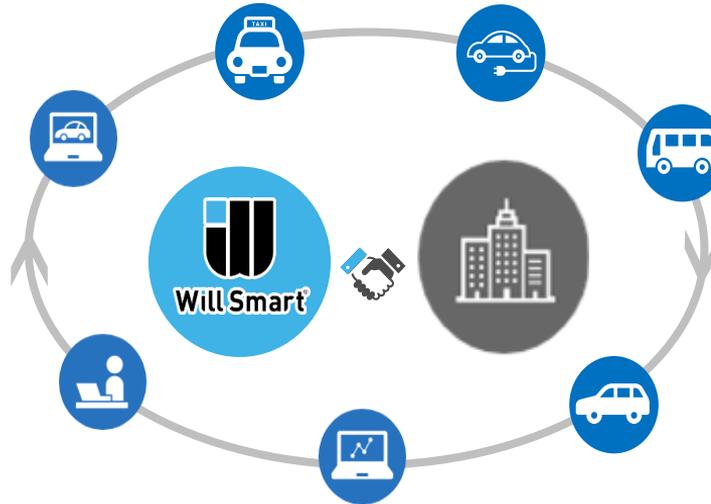
国や各自治体が、地域交通問題に対する取り組みを強化する中、再編のための政策的な取組によって生まれるライドシェアの様な新たなビジネス形態へ事業領域を拡大し、自治体との共同取組による相互連携を図っていくことで、地域交通でのMaaS実現に寄与する。

これまでの取組



モビリティ企業各社との
単独での取り組みが中心

今後の領域拡大



国・自治体、モビリティ企業との
連携強化によるMaaS構築へ

<想定される取組例>

データに基づく地域公共交通計画作成

新しい移動手段の導入

ex.カーシェア、ライドシェア、
自家用有償旅客運送



既存交通サービスの維持と改善

ex. 路線ダイヤ再編、動態分析



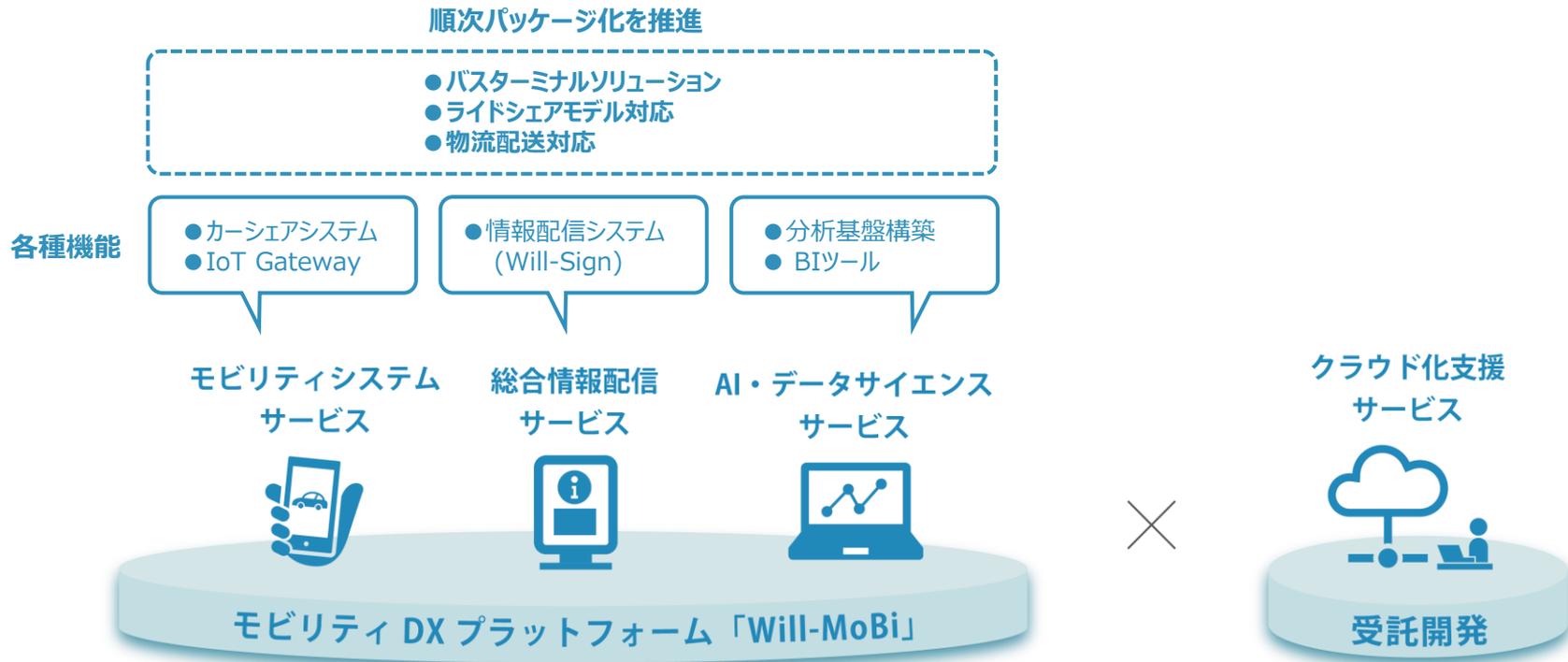
カーボンニュートラルの推進

ex. 車両削減、EV導入促進



成長戦略3. プラットフォームの拡大

これまでのノウハウを活かし、ライドシェア、物流、EV充電などの業務領域における機能をモジュール化し、プラットフォームの充実化を図る。



成長戦略3. アライアンス強化 -販売パートナーの営業網による拡販例-



- 総合情報配信サービスパッケージの1つとして「Will-Signコンテンツパッケージ」を展開
- ゼンリン、ゼンリンデータコム、共同通信デジタル、ボールドライトなどの開発パートナーからのコンテンツを販売先のニーズに沿って組み込んで提供
- ハードウェア提供と設置は都築テクノサービスが対応
- 都築テクノサービス、JTB商事など販売パートナーの営業力と販売網を通じ、今後の販売拡大を図る

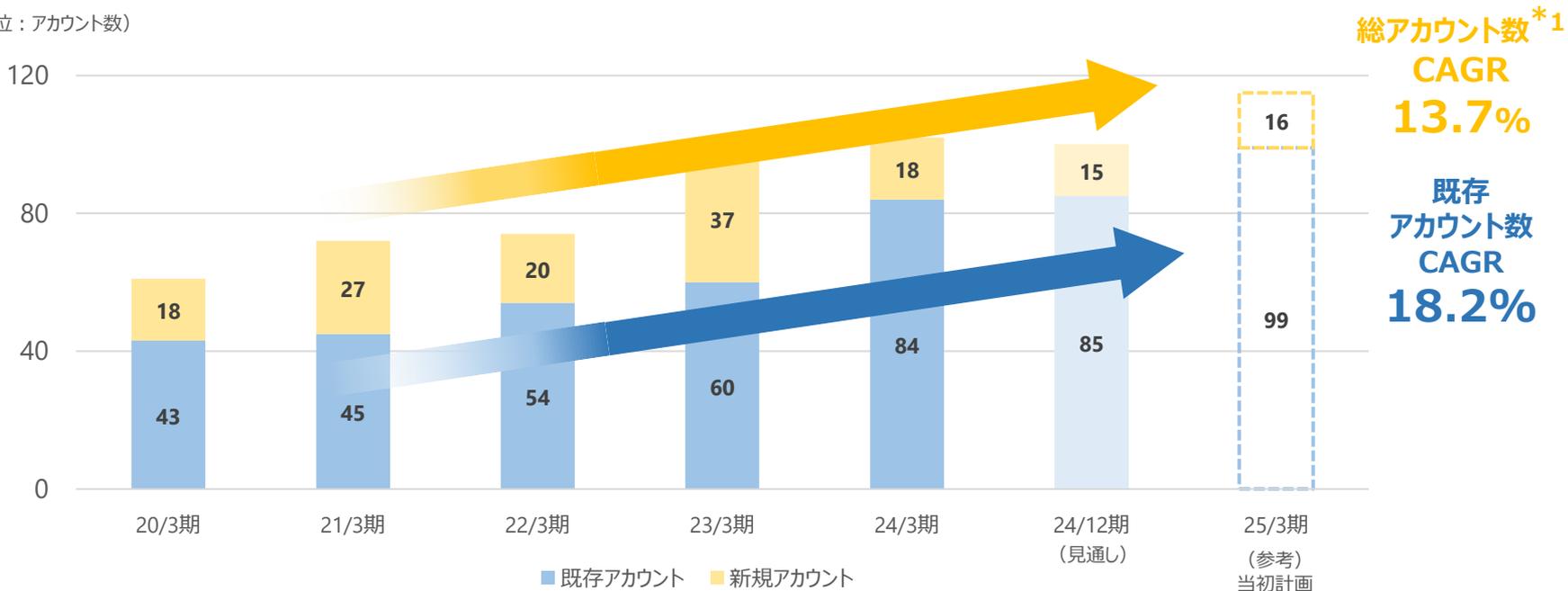


重要指数の推移

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)

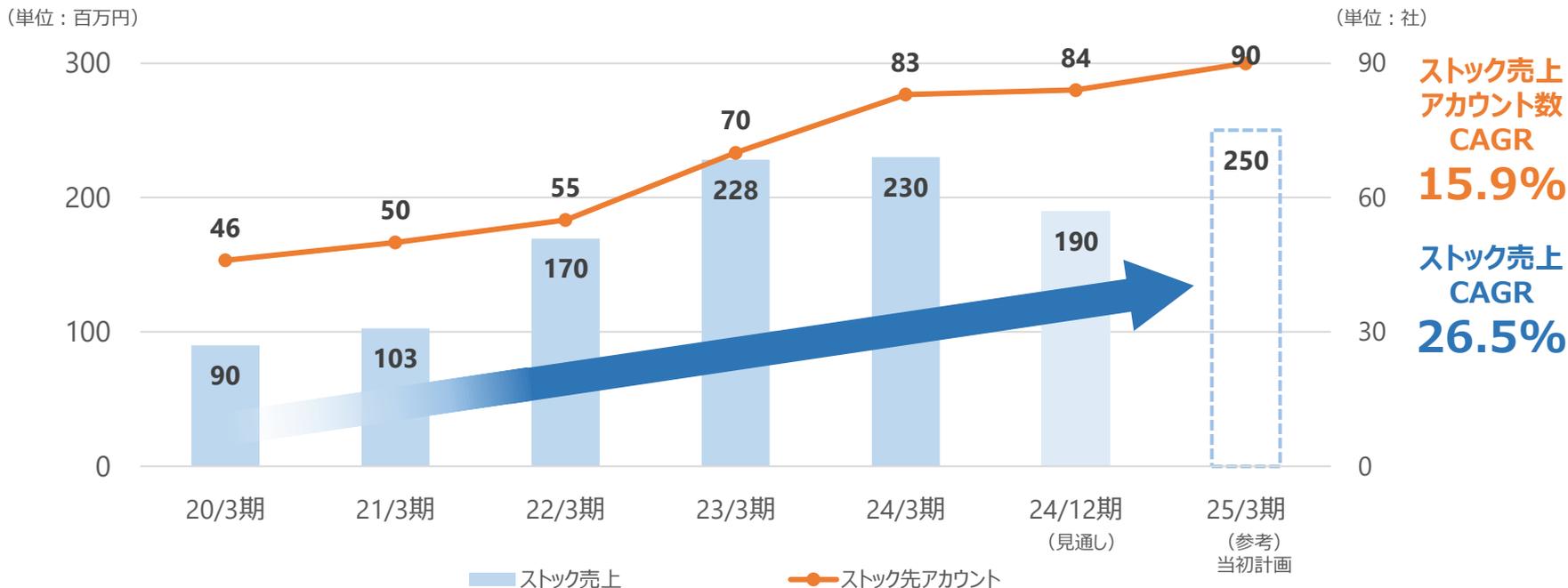


*1 総アカウント数：当該年度に取引のあった 既存アカウント+新規アカウント

** 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。



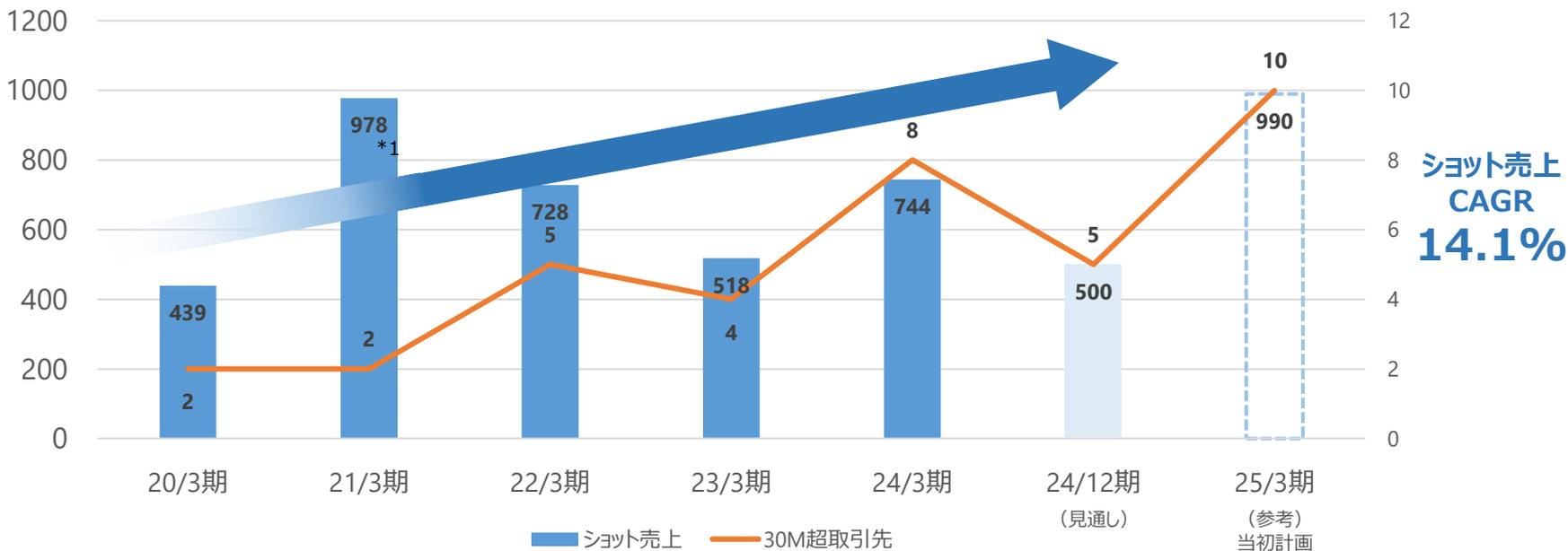
** 決算期変更に伴いCAGRは24/3期までの数値を利用し、算定。25/3期は参考値。

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。

(単位：百万円)

(単位：社)



*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。

5. 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。

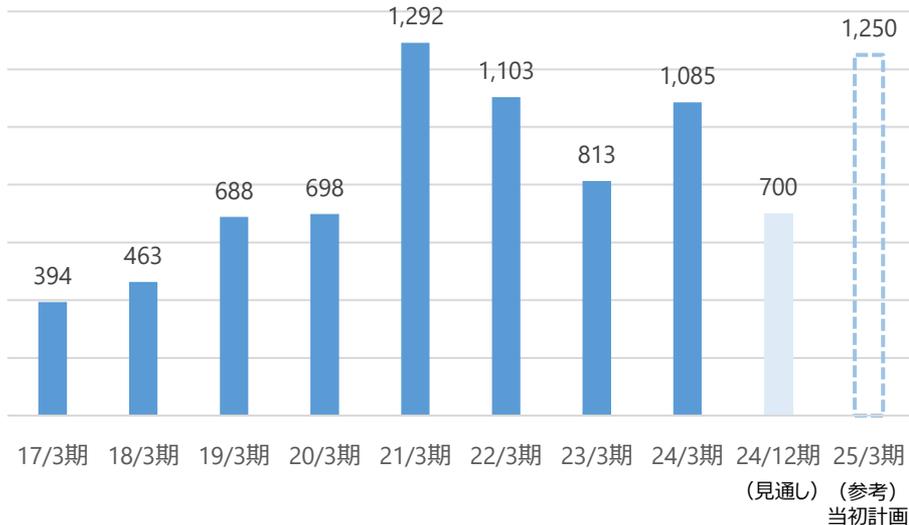
2024年12月期 注力ポイント

- ・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。

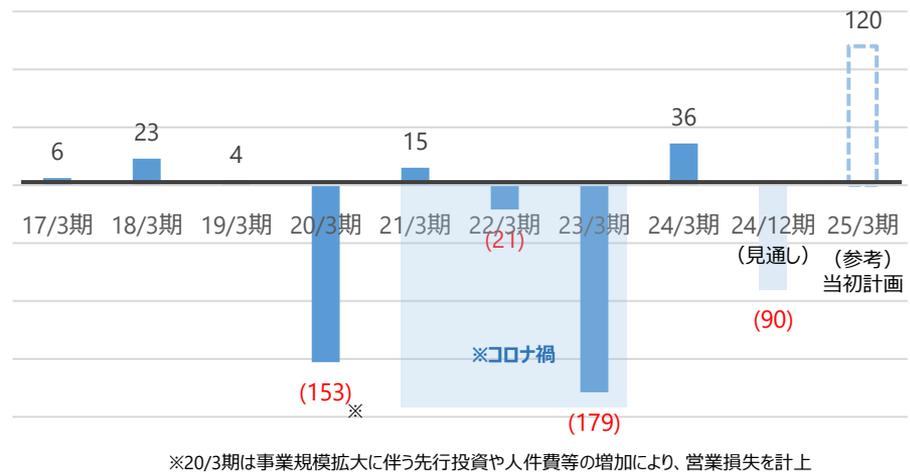
売上高及び営業利益の推移

コロナ禍の影響をカバーしていた大型開発案件リリース後、顧客の投資抑制の影響が顕著となり2期連続で業績悪化の影響を受けるも、コロナ禍の収束に伴い市場が回復基調に戻り、受注状況も改善。
 ※2024年12月期は決算期変更に伴う9か月決算となった影響

売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



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 (9か月)	実績 (12か月)	業績予想 (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 業績予想	2025年1月～ 3月想定業績	12か月 想定業績	対売上高	2024年3月期 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%

6. その他

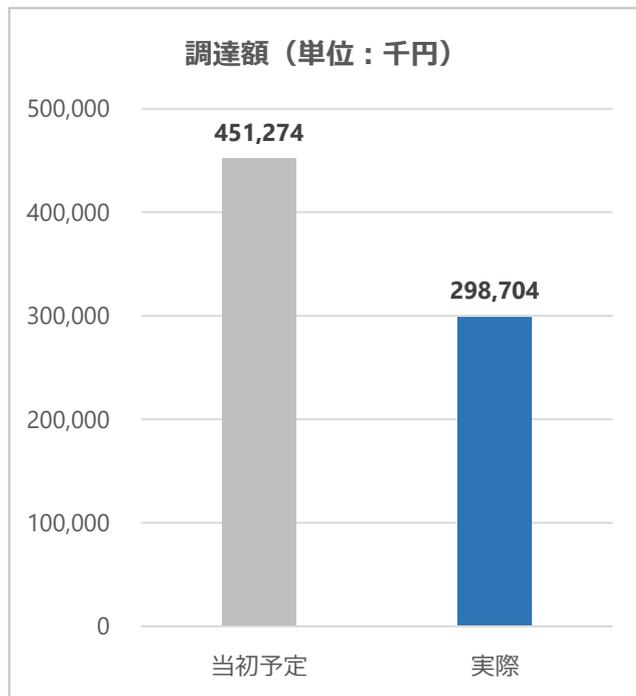
事業のリスクと対応方針

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	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

IPOによる調達資金の使途

2024年5月10日に発表しました「第三者割当増資の結果に関するお知らせ」のとおり、発行予定であった株式数100,800株は全株につき失権したため、募集株式発行は実施しておりません。その結果、調達金額に変更があったため、資金使途を一部変更いたします。



資金使途	当初予定		変更後	
	25年3月期	26年3月期	24年12月期	25年12月期
①人材採用及び 人件費・教育費用	119,000	234,000	80,000	182,704
②設備投資	24,000	12,000	24,000	12,000
借入金の返済	62,274	-	-	-

本資料の取扱いについて

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。

本資料のアップデートは2025年3月に開示を行う予定です。

