

2025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）

2025年8月8日



目次

1. 2025年12月期 第2四半期業績報告
 2. 2025年12月期 業績予想及び今後の見通し
 3. Topics
- Appendix（会社概要・事業環境 etc.）

1. 2025年12月期 第2四半期業績報告

決算サマリー

売上高

361百万円

YoY +53.0%

売上総利益

98百万円

YoY - %

(前年同期は0百万円の売上総損失)

営業利益

△ **168百万円**

YoY - %

(前年同期は235百万円の営業損失)

TOPICS

2025年12月期
第2四半期総括

- Nextモビリティ分野でのEV関連需要の伸び悩みや一部大口顧客による事業方針見直しの影響などにより、前年1~6月比では売上高が減少
- 地域共創分野では、国プロジェクトの新規受注や、地域の「交通空白」解消に向けた自治体との取組を複数開始
- モビリティ企業DX分野においては、大型バスターミナルの開発受託に向けた取組が着実に進展
- 地域共創分野での(株)ゼンリンとの協業や、Nextモビリティ分野での(株)NTTドコモとのカーシェア領域における業務提携の開始を通じて、中期成長戦略に基づくストック売上の積み上げ・パートナーとの連携を一層強化

2025年12月期
今後の注力ポイント

- 営業体制強化（増員・活動量増加）・マーケティング施策拡充による売上増
- 地域共創分野における国・自治体との取組拡大
- 物流市場本格進出及び公共ライドシェアシステム拡販に向けた商品開発の推進
- 中長期的な事業拡大に向けた事業提携やM&Aの推進

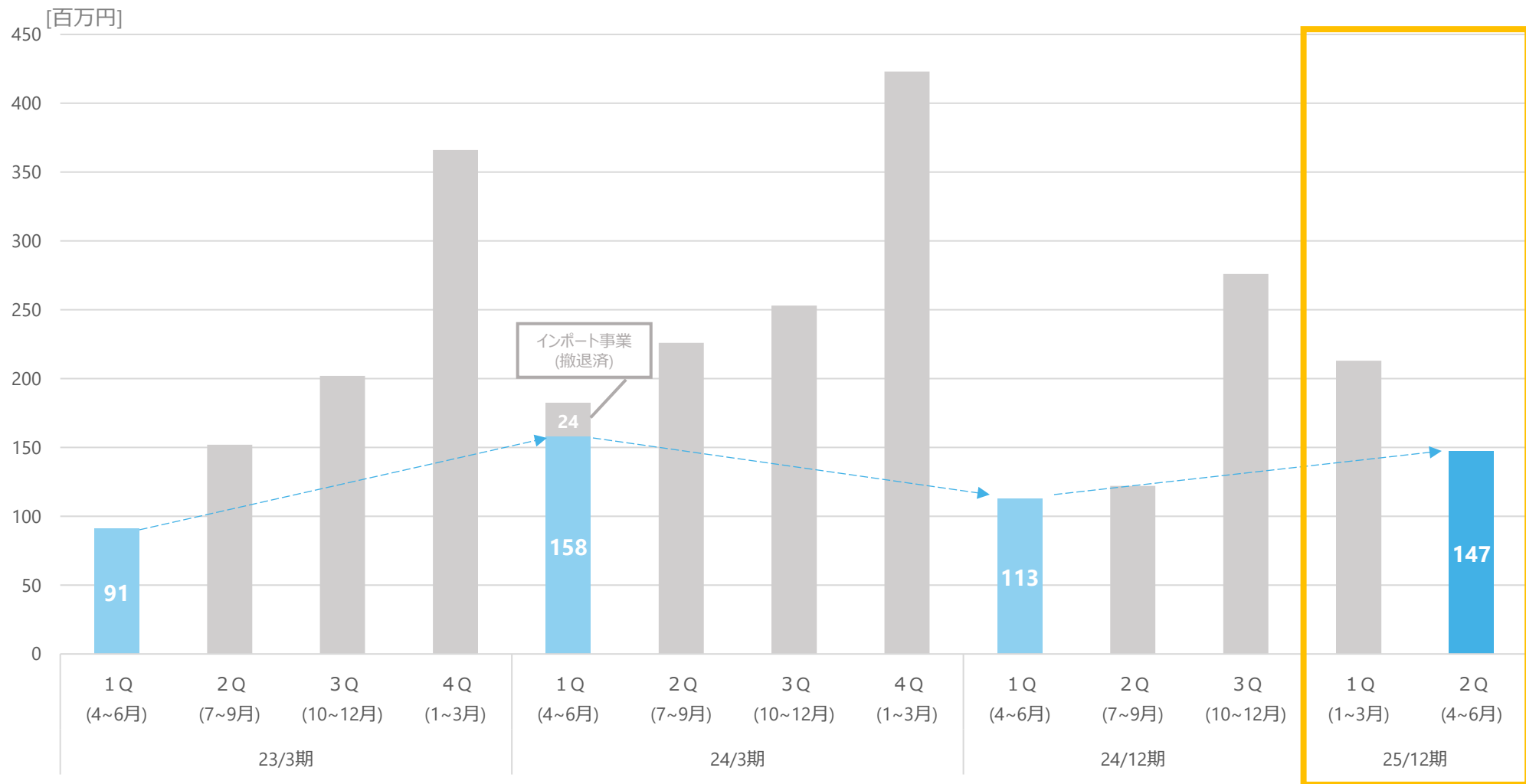
第2四半期業績

- 一部大口顧客による新規事業投資の撤退等の影響により、売上高は前年1～6月期比減少
- トラック等の大型車向け車載器関連の開発等で研究開発費を10百万円計上

(単位：百万円)	2024/12期 2Q (2024/4～9)	2025/12期 2Q (2025/1～6)	増減額	増減率	2024/1～6
売上高	235	361	+125	+53.2%	537
売上総利益	△0	98	+99	-	277
営業損益	△235	△168	+66	-	37
経常損益	△236	△153	+82	-	35
当期純損益	△238	△153	+84	-	26
研究開発費	3	10	+6	+66.8%	-

【参考】四半期ごとの売上高推移

- 4~6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

56ポイント削減

成果

2025年12月期“上期”
特定顧客依存度

8%

売上高27百万円/総売上361百万円

(総アカウント数**89**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

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

2. 2025年12月期 業績予想及び今後の見通し

業績予想

- 売上高進捗率は30%であるが、中型大型案件の下期受注獲得により通期業績予想の変更なし
- 既存取引先に対しては、大型バスターミナル案件の横展開等のショット売上、及びモビリティシステムサービスのストック売上、双方の拡大を見込む
- 物流業界や地域共創分野での新規受注を拡大することで新たな取引の獲得を見込み、概ね計画通り

(単位：百万円)	2025/12期 2Q		2025/12期	2024/1~6
	実績	進捗率	業績予想	実績
売上高	361	30.1%	1,200	537
営業利益	△168	-	50	37
経常利益	△153	-	50	35
当期純利益	△153	-	40	26

上期の実績を踏まえ、下期での売上貢献を最大化し、通期計画を達成するための重点施策を設定

通期 **1,200** 百万円

残余必要

839 百万円

上期実績

361 百万円



進捗管理強化 × マーケティング施策

- ・ アクションプランの詳細化と進捗管理の高度化
- ・ コンテンツ／セミナー施策で、リード創出／商談数を拡大



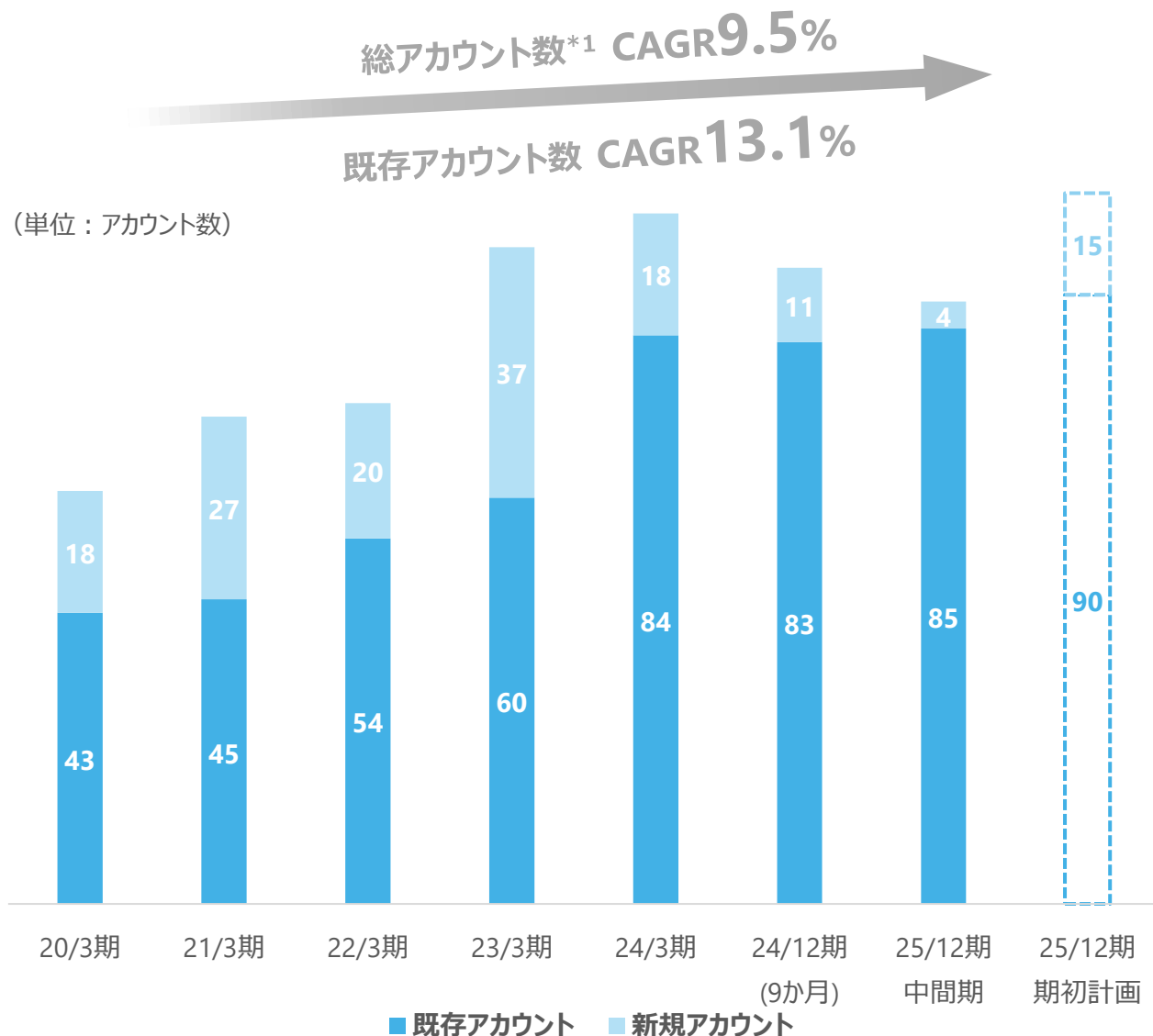
即戦力営業体制 の徹底活用

- ・ 上期拡充した経験豊富な営業人材の人脈・ノウハウを最大活用
- ・ AI活用による顧客データ分析の高度化を通じ、活動効率を最大化



戦略的協業・ 重点プロジェクトの 迅速収益化

- ・ パートナー連携強化による新規案件の受注拡大
- ・ バスターミナル／物流関連の重点案件を優先実行



*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24/12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。

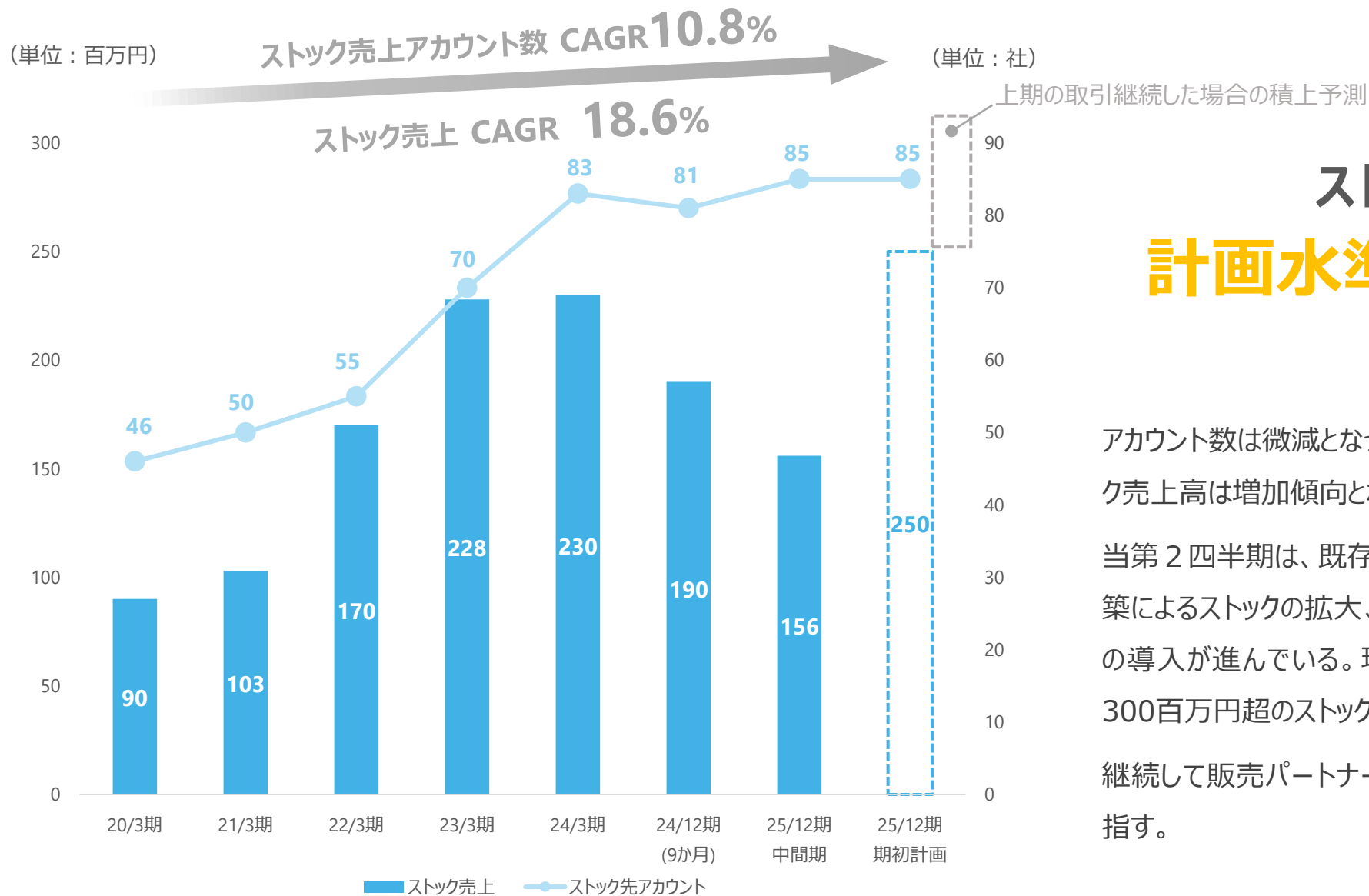
新規アカウントは小幅増も 既存アカウントは 過去最高水準で推移

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。

既存アカウントとの取引は、コロナ禍以前に当社の中心顧客であった鉄道グループの企業DXを中心に取引拡大を目指す。顧客の投資予算執行時期を注視しながら、営業活動の活性化を進めアカウント数の拡大につなげていく。

加えて、物流業界や自治体との取引拡大により、安定的な収益構造の構築を図る。

重要指数の推移



ストック売上高は 計画水準を上回る見通し

アカウント数は微減となったものの、顧客との関係性強化により、ストック売上高は増加傾向となっている。

当第2四半期は、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でいる。現状の取引継続を前提とした場合、通期で300百万円超のストック売上の計上が見込める。

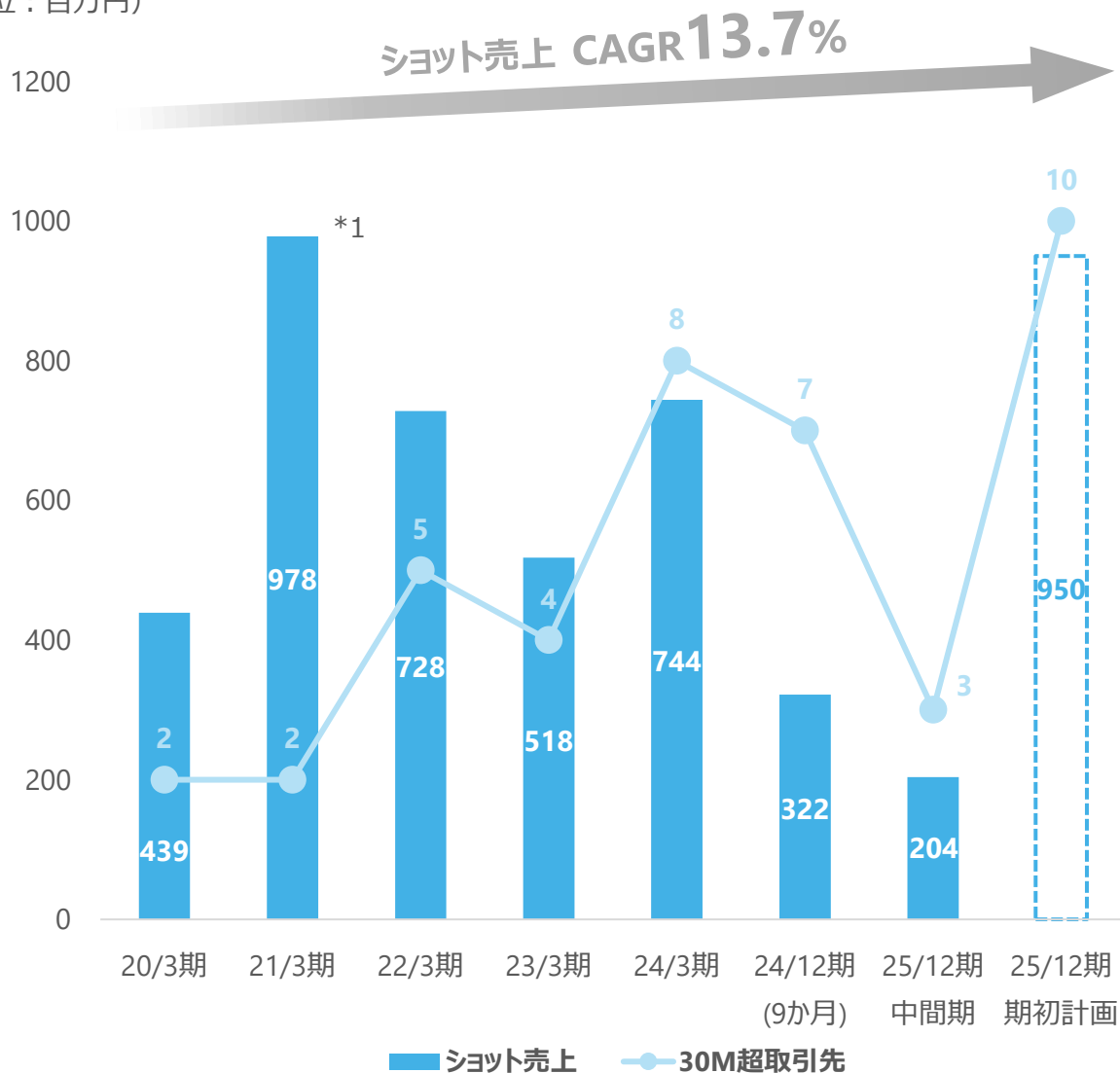
継続して販売パートナーとの関係強化を行い、更なる積み上げを目指す。

* CAGRは24/12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)



案件受注の先送り等により、 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一部大口顧客による事業方針見直しの影響などにより、低調に推移。

地域共創分野においては、国プロジェクトの新規案件を1件、受注し、開発進捗に応じて、一部を当期に売上計上を見込む。自治体からの受注については、原則来期の売上貢献を見込む。

今後は顧客の予算執行計画を引き続き注視しながら、鉄道グループ、物流業界への浸透等により巻き返しを図る。

*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

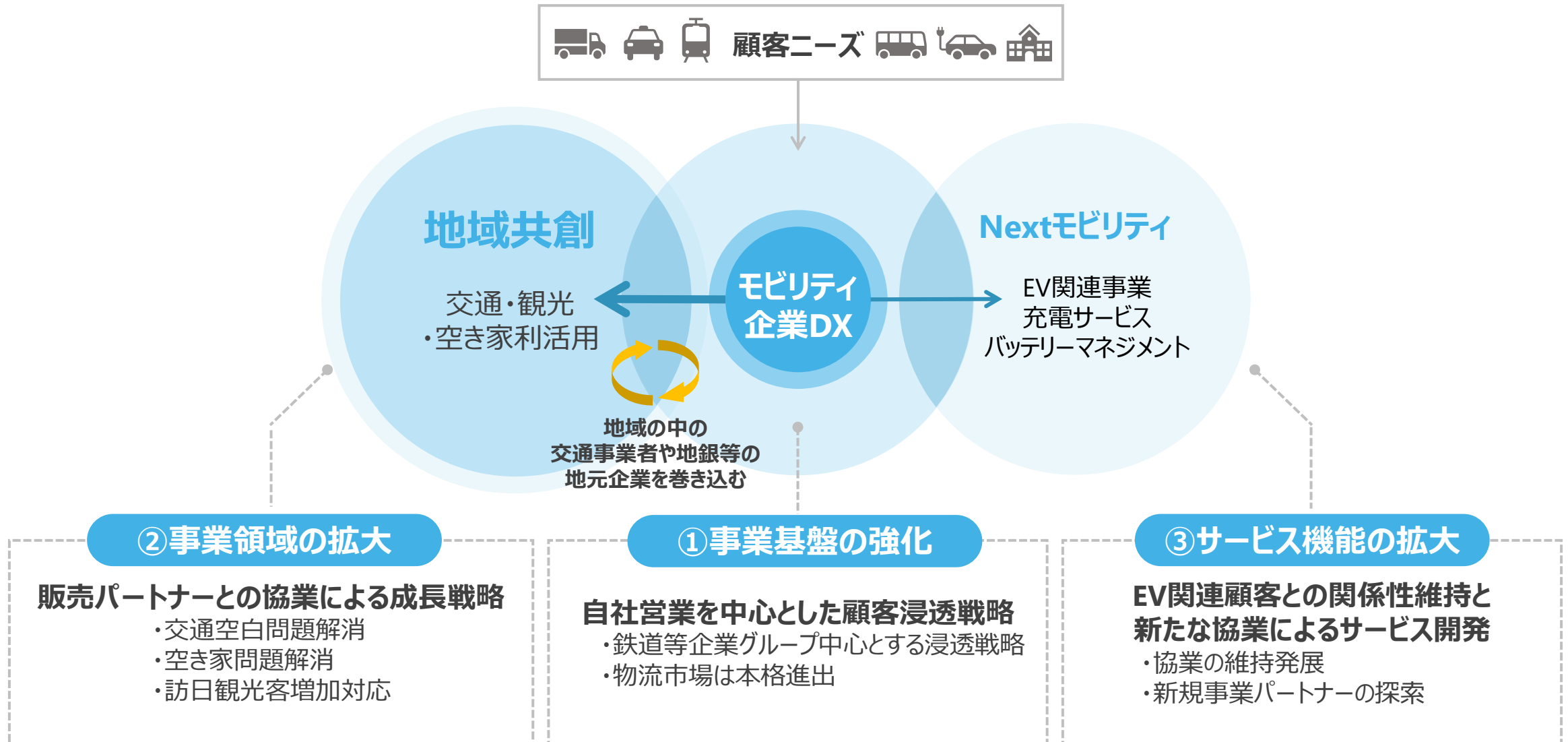
** CAGRは24/12期までの数値を利用し算定。なお、決算期変更に伴い24/12期も1年として算定。



3 . Topics

中期成長戦略における注力分野について

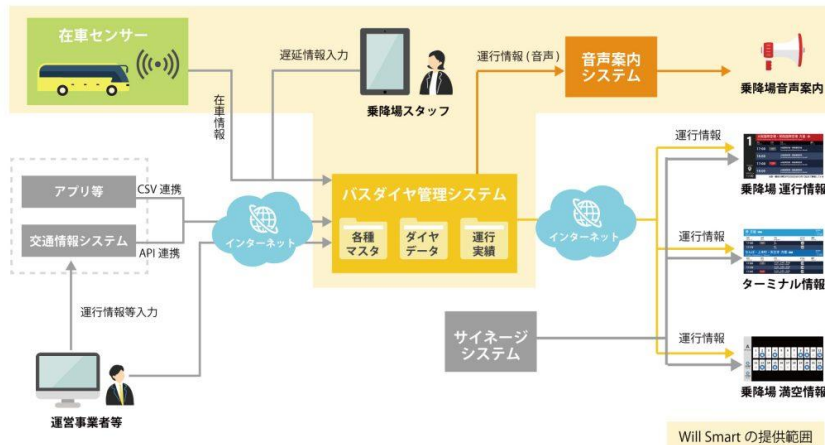
モビリティ企業DXに、地域共創、Nextモビリティを加えた3本柱で、業績の安定化を図りつつ事業拡大を図る



- 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

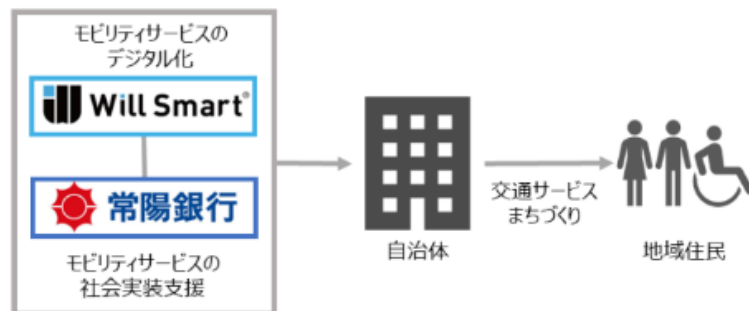
ゼンリンと「交通空白」把握・解消に向けた協業を開始



- 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。

Appendix

第1 四半期 Topics（再掲）

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

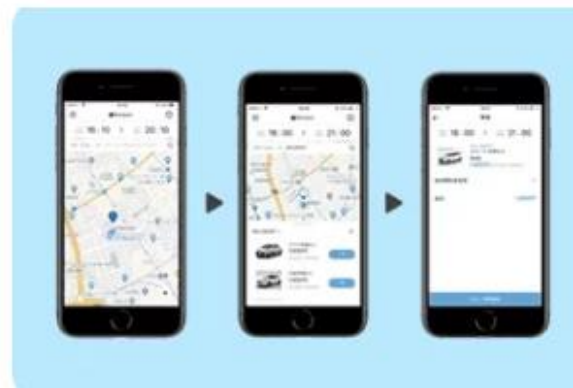


紅村氏の鉄道グループにおける業界知見や経営ノウハウをもとに、的確な顧客課題の把握・DXソリューションの提供を目指す。

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

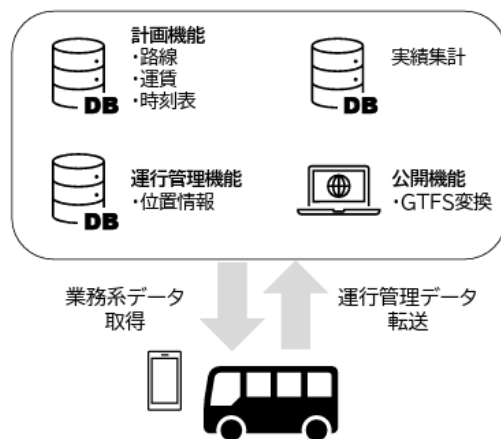


当社のモビリティシステムとNTTドコモのモビリティサービスの連携により、システムの普及促進・サービス提供エリアの拡大を目指す。

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

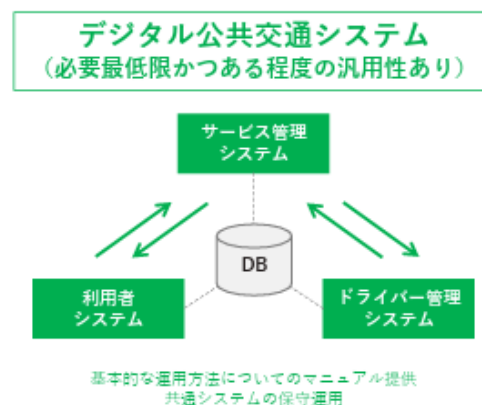
地域共創

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、大和ライフネクスト株式会社、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

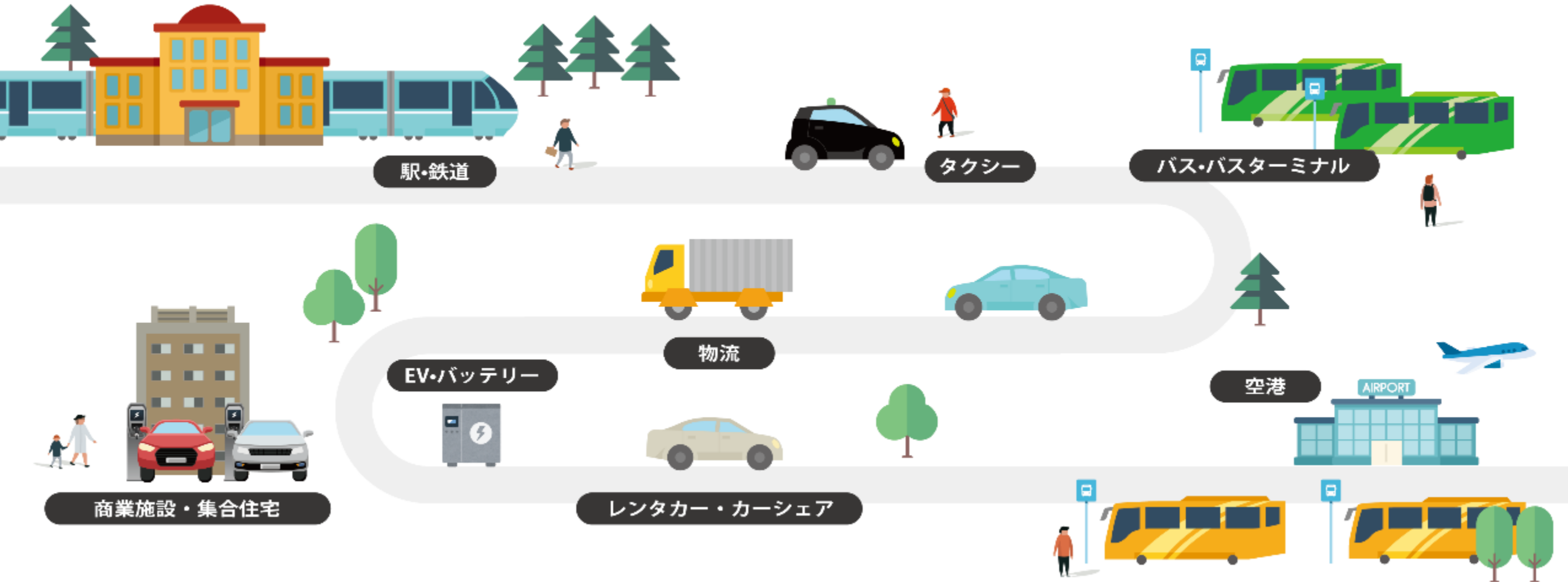
モビリティ業界の企業様が利用するフロントエンドシステム（販売や予約システムなど）を中心に、オンプレミスのシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発を行っています。



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。

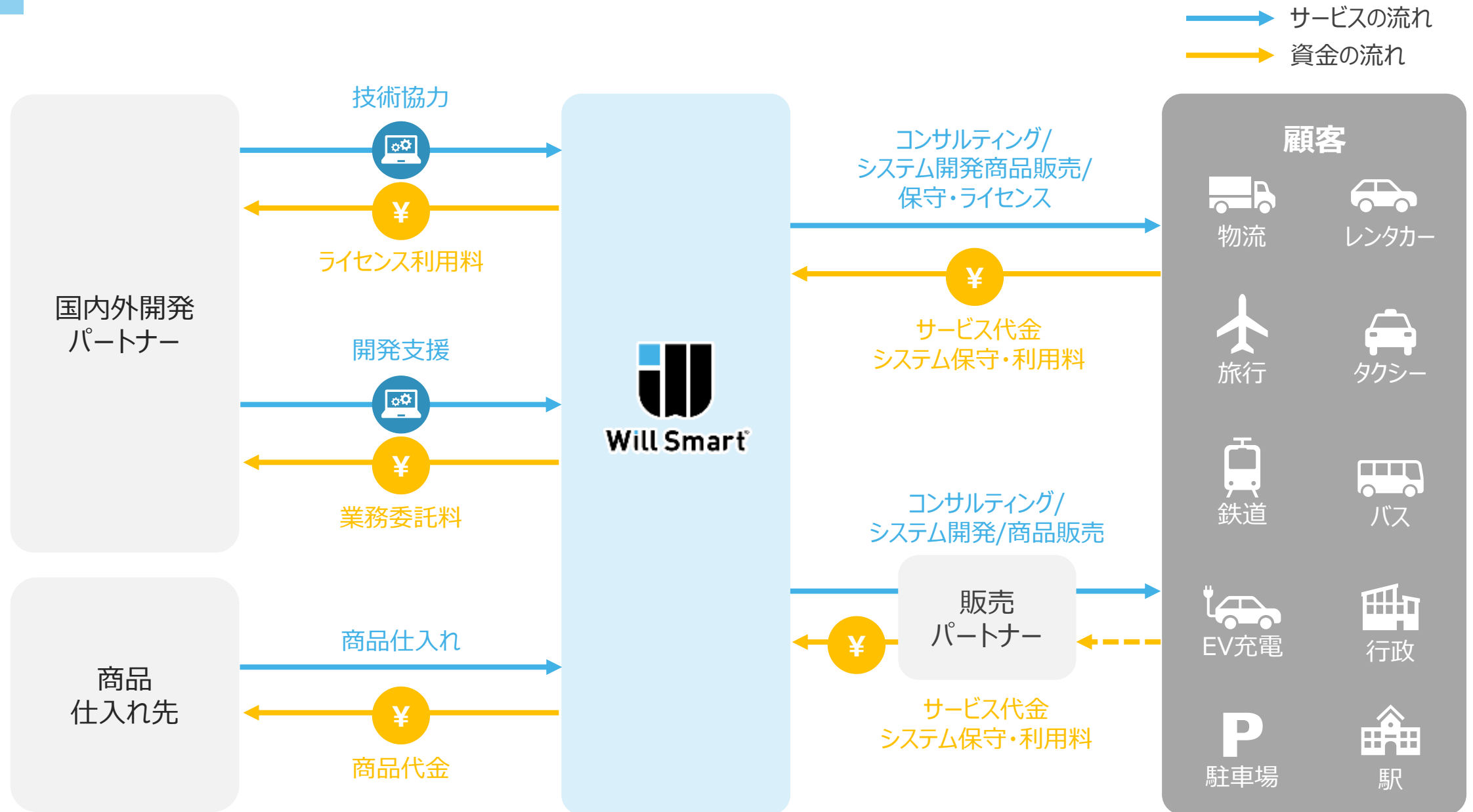


当社は、モビリティ業界*の変化する課題に対して、顧客（事業者及び行政）と共に社会課題を解決し、顧客の成長機会の支援と移動者の利便性向上を促進するためのソリューションを提供する



*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。

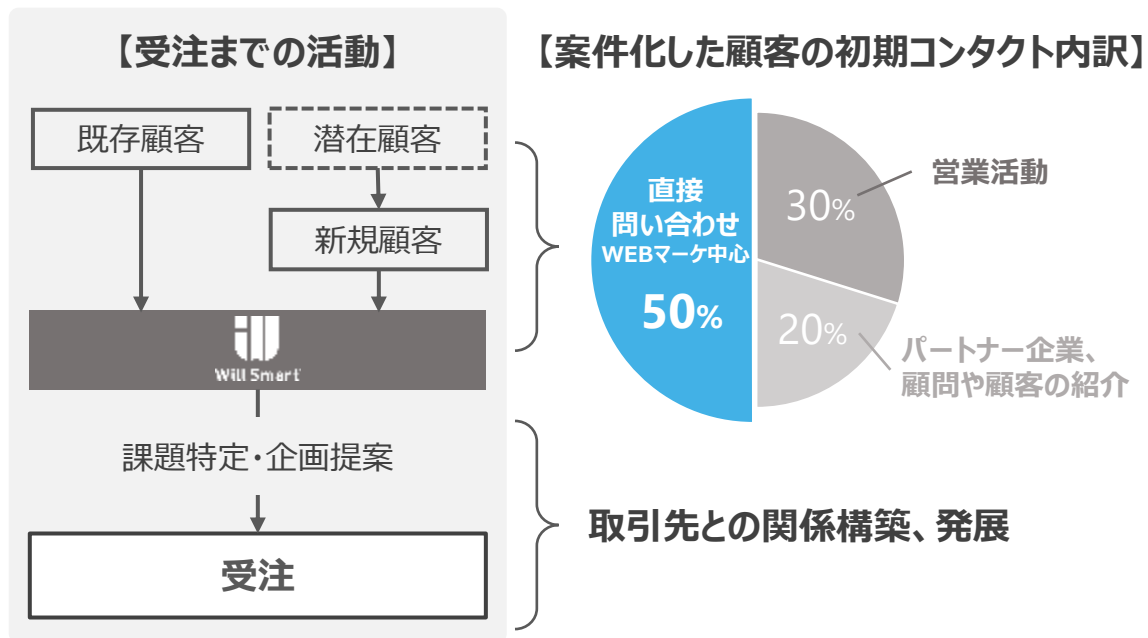
ビジネスモデル（全体）



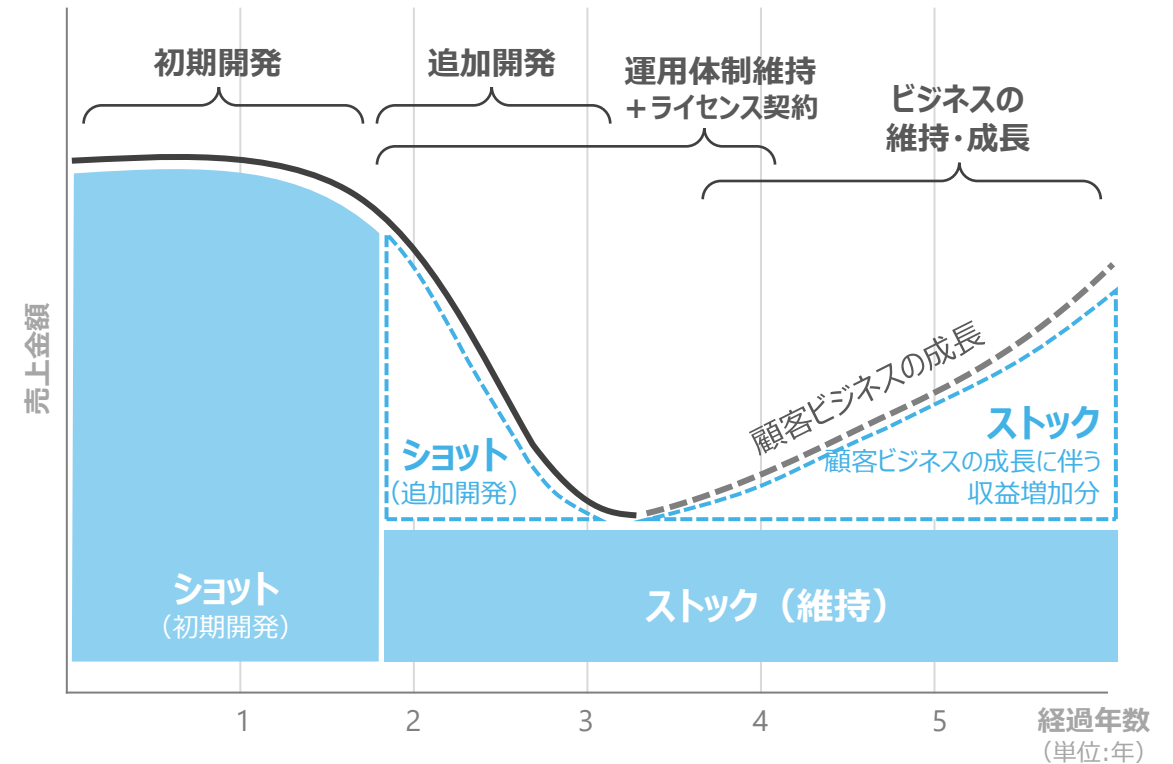
ビジネスモデル（個別案件）

- 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

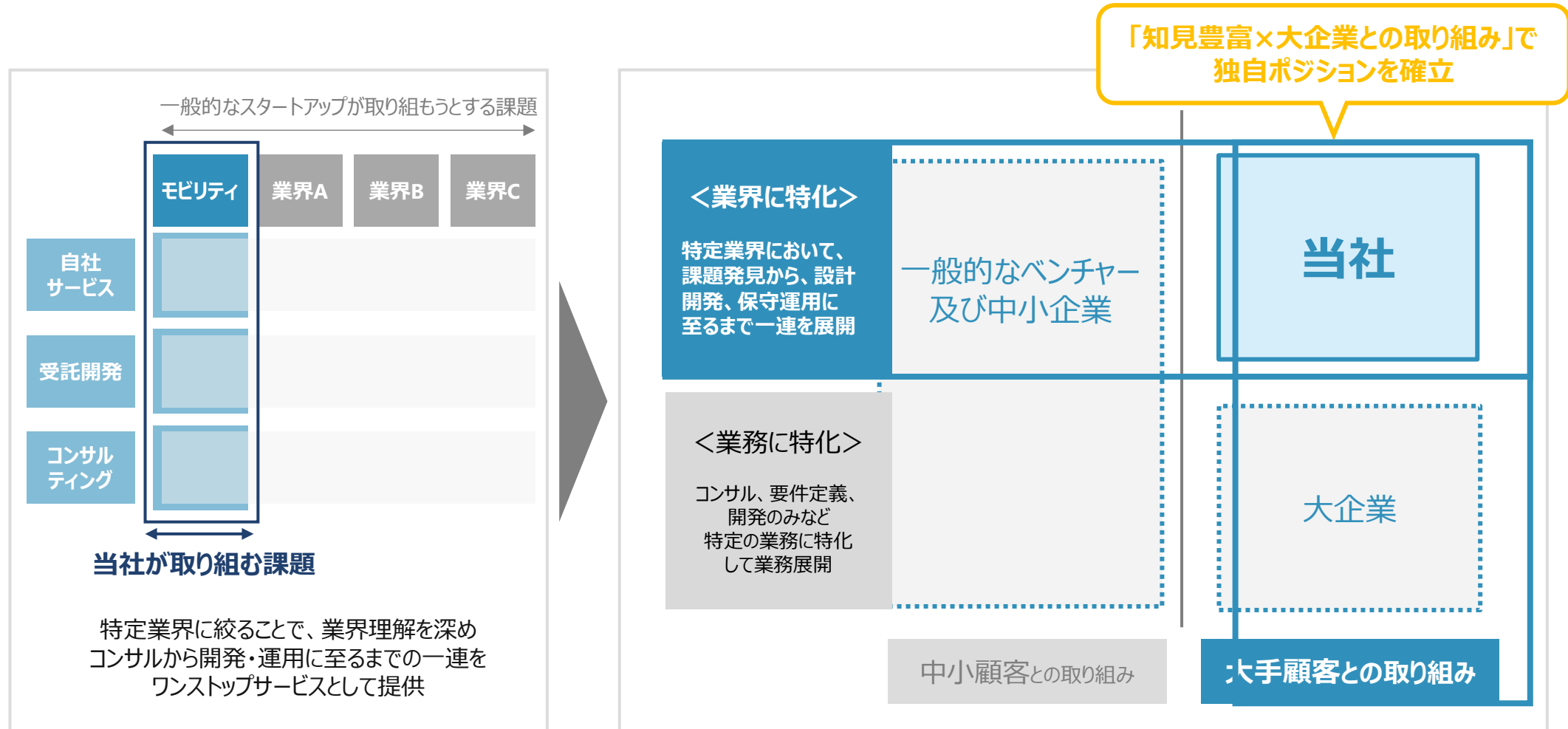
受注までの活動



売上の構成



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

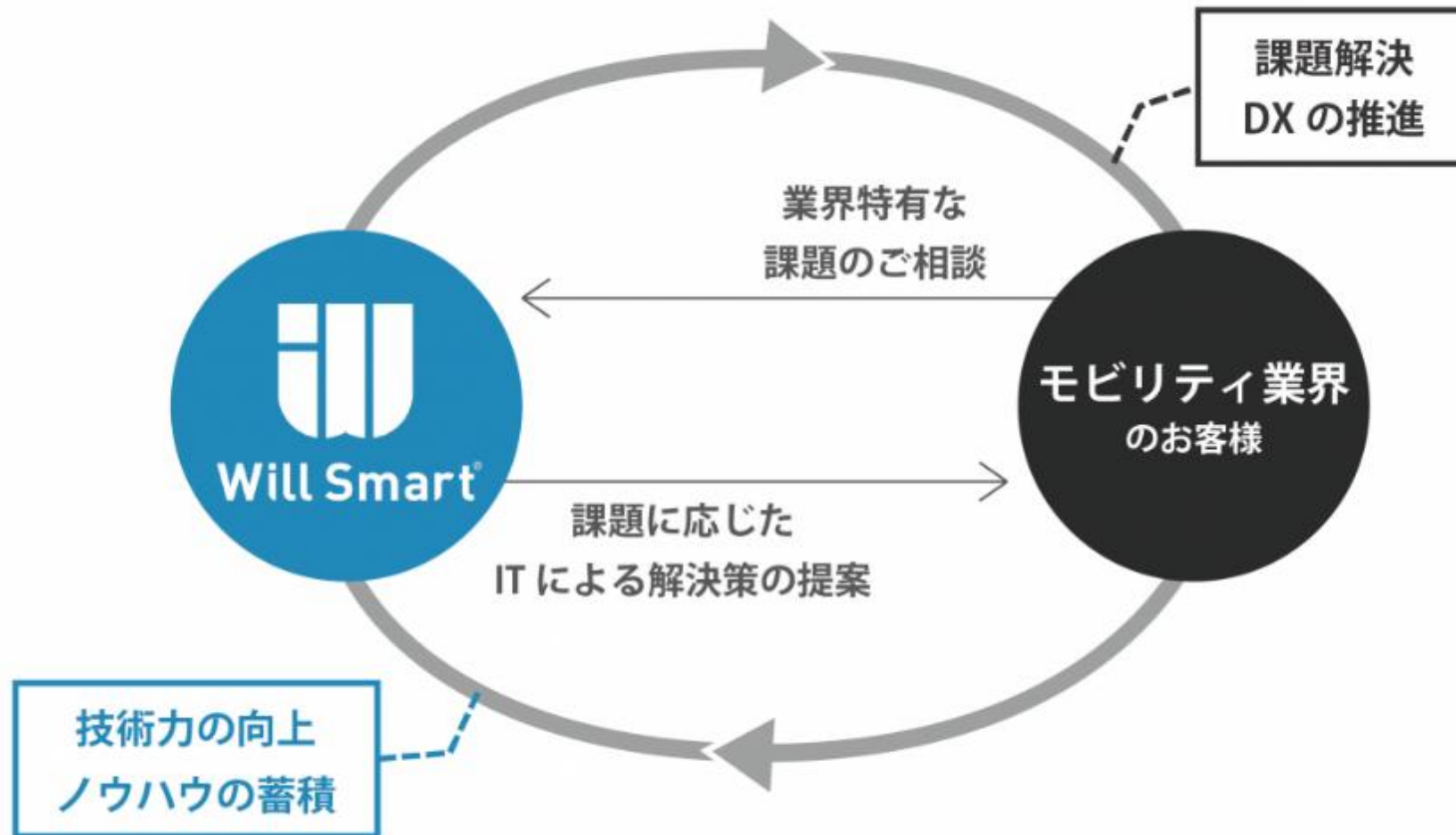


1. 直接対話により蓄積された業界特化の「顧客理解力」
2. 総合的な企画開発や幅広いフィールドでの運用を実現する「技術力」
3. モビリティ業界に特化し「プラットフォーム化したサービス」



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。

