

株式会社Will Smart

個人投資家の皆さま向け 会社説明会資料

東証グロース市場（証券コード：175A）
2025年3月8日



代表取締役社長

石井 康弘

福岡県朝倉郡筑前町生まれ。

趣味はアーセナル（サッカー観戦）、

エキサイトボクシング、温泉地、

飲酒の探求、食欲の探求

～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。 ＪＲ九州を始め、公共交通系事業者との事業連携を推進。
2016～	社長就任後	事業モデルを従来のサイン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、2024年4月に東証グロース市場へ上場。

目次

1. Will Smartについて
2. 業績について
3. 中期成長戦略について
4. 株主還元方針について

1. Will Smartについて

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
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
資本金	6億3,533万円（2024年12月末現在）
従業員数	50名（2024年12月末現在）

Will Smartは移動を支援するテクノロジー企業として、
お客様の課題解決を通じ、「モビリティ業界のDX」や「移動者の利便性向上」
に取り組み、社会課題の解決を目指します。

MISSION

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

VISION

我々は成長を実現する強い意志をもち、テクノロジーの可能性を追求して
社会の発展に貢献する未来志向のチームでありつづけます。

「モビリティ業界」＝「人や物の移動により経済活動を行う領域」 顧客課題に応じてデジタルを活用した新規ビジネス、省人化を支援

駅・鉄道

- 列車運行情報サイネージの提供
- 予約システム開発

タクシー

- ★ 車両管理システムの開発
- ★ EVタクシーデータ取得、運行管理システム連携

バス・バスターミナル

- ターミナル管理システムの開発
- バスデータ分析基盤の提供
- バスタイヤ表示システムの開発

EV・バッテリー

- ★ バッテリー遠隔管理システムの開発
- ★ EV充電予約システムの開発

物流

- ★ カーボンニュートラル対応
- 次世代車載デバイス

空港

- 空港発着バス案内システムの提供
- ダイヤ管理システムの提供

商業施設・集合住宅

- ★ EVカーシェアリングシステムの開発
- デジタルサイネージ

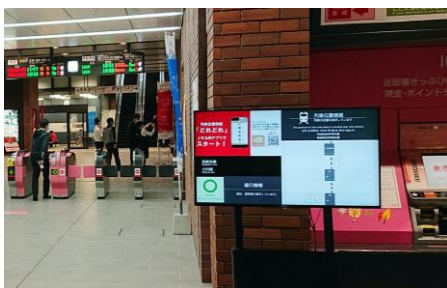
レンタカー・カーシェア

- 無人機能付きレンタカーシステムの開発
- ★ カーシェアリングパッケージWill-MoBiの提供
- ★ カーシェアリングシステムの受託開発

- 凡例
- : 無人化・自動化
 - : 労働参加障壁緩和
 - ★ : 新サービス

具体的なこれまでの当社取組みは以下のとおり。（詳細はAppendix参照）

📍 駅・鉄道



運行情報表示サイネージ
九州旅客鉄道株式会社様

📍 バス・バスターミナル



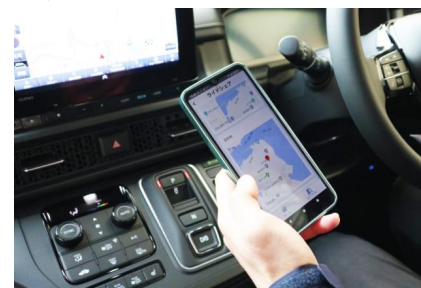
バスターミナル管制システム
京王電鉄バス株式会社様

📍 商業・不動産



**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

📍 国・自治体



**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

📍 バス・自治体



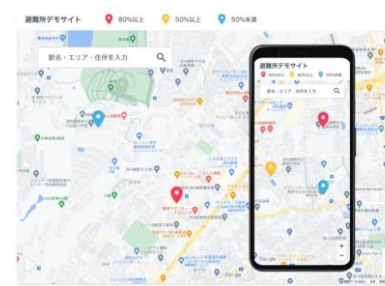
**持続可能な地域交通へ
データ可視化・分析システム**
松江市交通局様 一畑バス株式会社様

📍 不動産



**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

📍 自治体

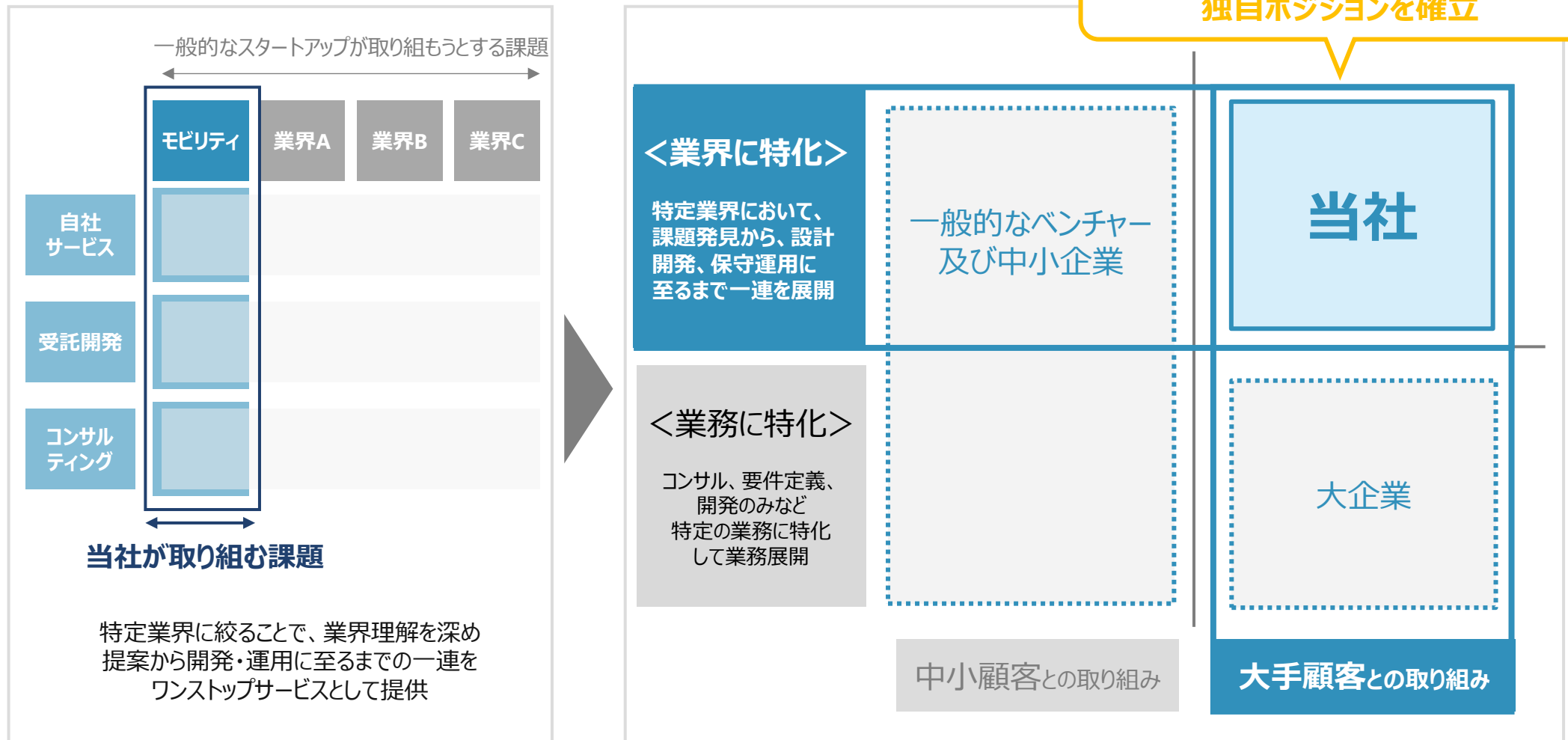


**災害時の避難を支える
サポートシステム**
大日本コンサルタント株式会社様

モビリティ業界の大手顧客との直接取引により

最新の業界知見に触れることで独自のポジショニングを確立

「知見豊富×大企業との取り組み」で
独自ポジションを確立



2. 業績について

2024年12月期業績サマリー（9か月決算）

9か月決算サマリー

売上高

512百万円

YoY $\triangle 22.6\%$

（モビリティセグメント前年同期比は $\triangle 6.8\%$ ）

売上総利益

157百万円

YoY $\triangle 20.4\%$

営業利益

$\triangle 227$ 百万円

YoY $- \%$

（前年同期は127百万の営業損失）

TOPICS

2024年12月期 総括

- EV市場の成長停滞に伴い、案件投資時期の先送り等により売上高が減少
- Hakobune（住友商事グループ）や楽のりスマート（伊藤忠エネクス）など大企業への自社サービスの提供が進む
- 地域創生を目的とした公共ライドシェアシステムの提供開始
- 顧客・市場開拓のため、営業体制の強化を実施

定性情報

- 当社顧問に元観光庁長官の田端氏を招聘するなど、外部連携を強化
- 物流事業者とのPoCの開始、長崎県平戸市に公共ライドシェアシステムを提供するなど事業領域の拡大の準備が整う
- 公共ライドシェアシステムを含む4サービスの開発が進むなど自社サービスの拡充が順調に進む

「販売力・商品力の強化」と「収益性・生産性の向上」の2軸で、
安定的な黒字化への取り組みを進めてまいります。

販売力・商品力の強化



収益性・生産性の向上

- 販売パートナー、フランチャイザー企業*¹との関係強化
- 営業組織力の強化
- 自社サービスの商品力強化によるライセンス収益の拡大
- 開発にかかる固定費の抑制
- 外注の利用による最適なコスト構成及び開発人員の1人当たり売上高の向上の追求
- 自社サービスの商品力強化による開発の効率化
- 社内データを活用した生産性向上の仕組み作り



安定的な黒字体質へ

*¹フランチャイザー企業とは、例えばFC展開をしているレンタカーサービス事業者等の本部事業者のこと

25年12月期業績予想

売上高

1,200百万円

前期比 +688百万円

売上総利益

600百万円

前期比 +463百万円

営業利益

50百万円

前期比 +277百万円

TOPICS

2025年12月期 取組

- 「モビリティ企業DX」「地域共創」「Nextモビリティ」の3分野で、事業の安定化と新業界の拡大を図る
- コロナ禍を機に取引量が減少した鉄道グループなど規模の大きい市場に営業リソースを投下
- 国の研究開発プロジェクトを獲得するべく企業間連携を強化
- 新サービスの早期化を図るため開発体制の強化・効率化。

定性情報

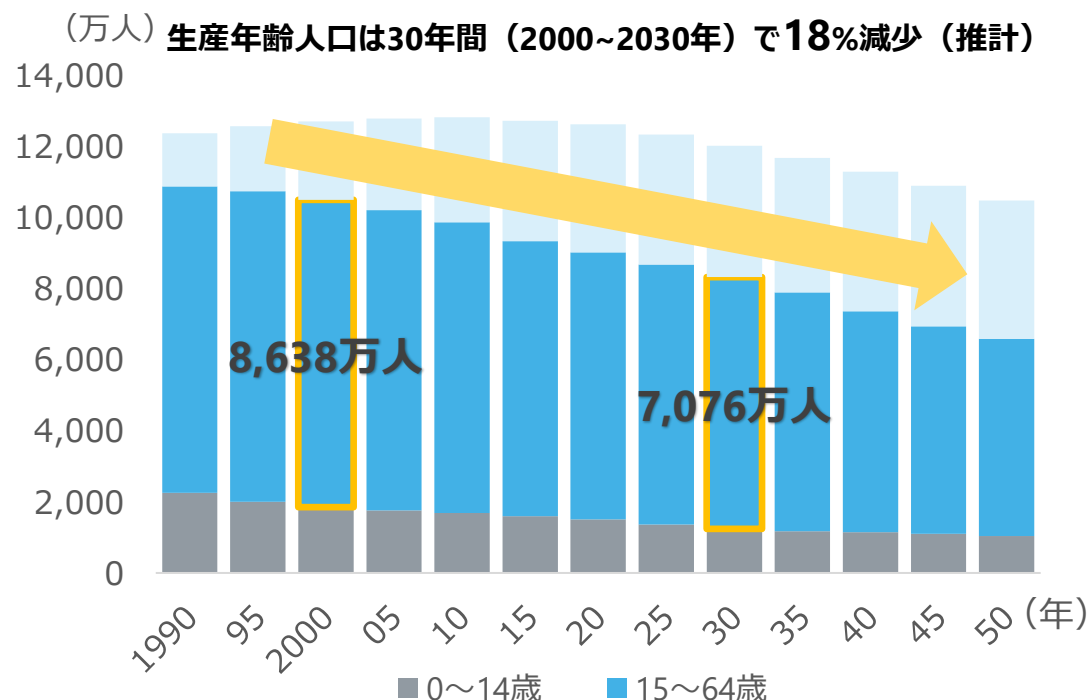
- 当社相談役に京王電鉄(株)会長の紅村氏を招聘し、業界知見や経営ノウハウを深める
- 物流事業者への本格進出と新サービスの開発
- 地域共創分野への本格進出と協業パートナーとの連携強化。

3. 中期成長戦略について

生産年齢人口の減少 ⇒ 顧客の事業環境の変化

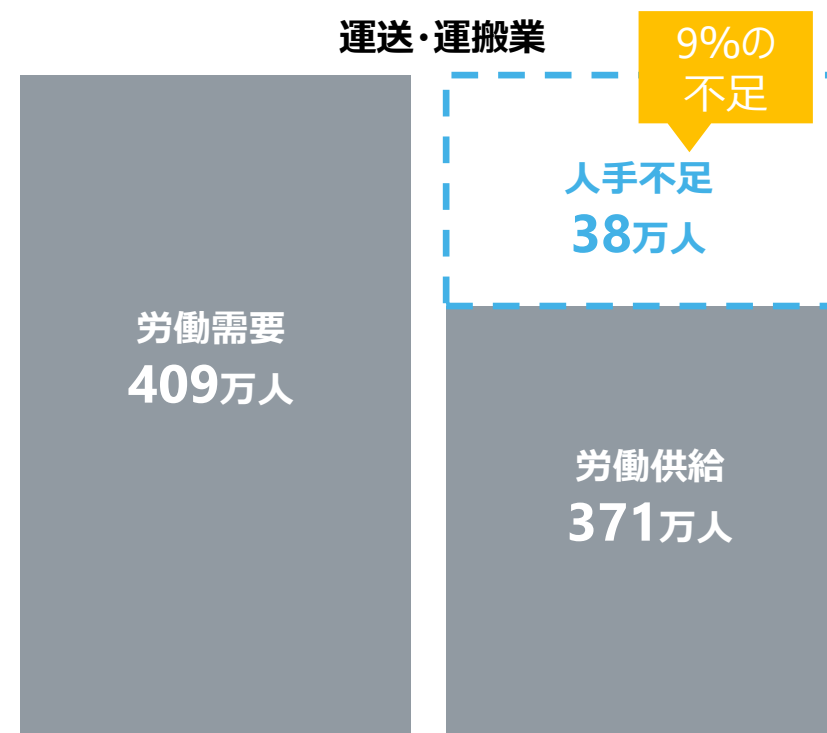
地方部の需要減少 & 加速度的な働き手の減少

【国内における年齢別人口推移】



出所：統計局（2020年まで実績）、国立社会保障・人口問題研究所（2025年以降推計値）

【2030年における国内の労働需給推計】

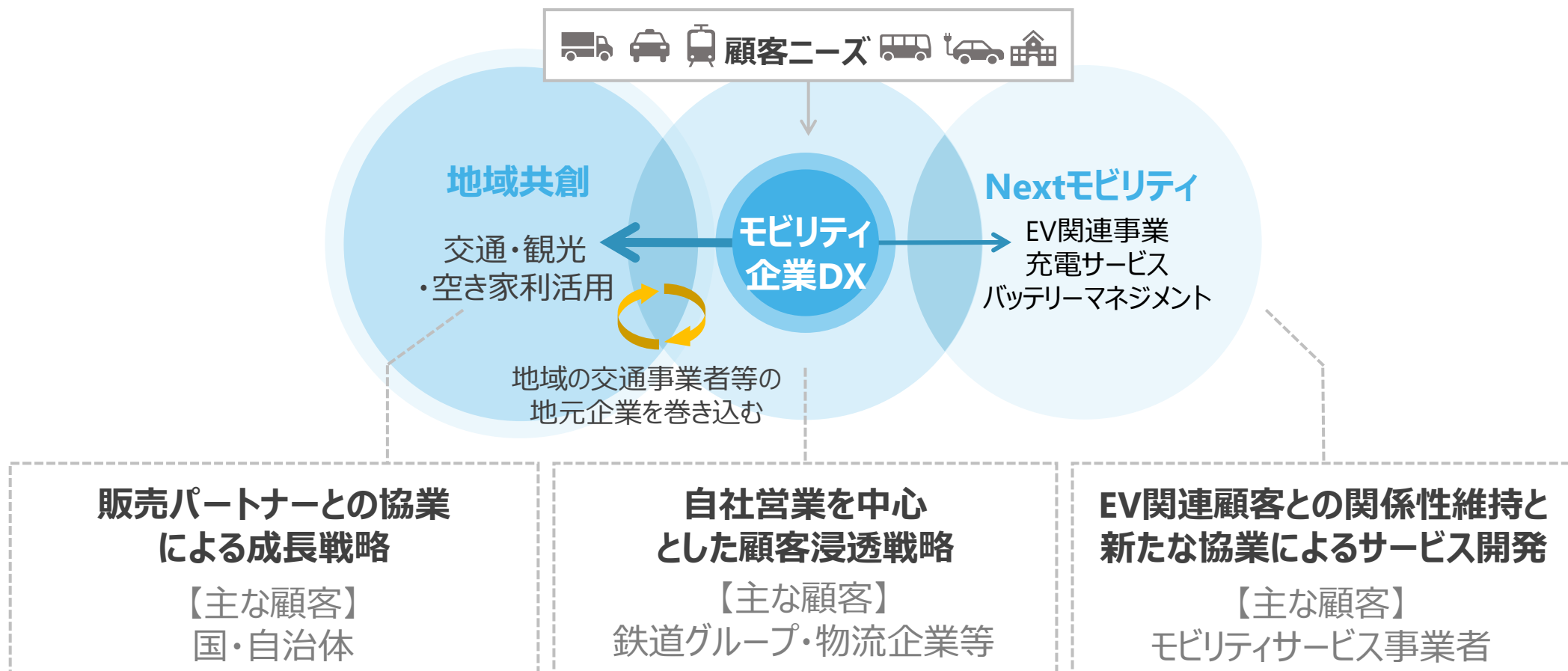


出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040」

モビリティ企業DXを事業のコアとし、

『地域共創』『Nextモビリティ』を加え事業を推進

事業の安定化を図りつつ、新業界の開拓により成長を継続



既存企業群のシェア拡大、 モビリティ分野のDXパートナーとしての地位確立

新領域（地域共創・物流業界）への本格進出により非連続の成長へ！

当社既存企業群*2

全体数（グループ企業含む）	2,500社超
公共交通事業社	1,500社超
その他（エネルギー会社等）	1,000社超

（うち、商談実績は約1,000社）

物流業界
2,500社程度*1

国・自治体数
1,700自治体

3年後

取引社数
200～250社

現在

取引社数
100社

*1 全トラック運送事業社約5万社のうち大企業の該当数国交省「自動車輸送統計」より

*2 自社商談リスト及び有価証券報告書等の外部資料を用いた当社調べ

モビリティ企業DX分野において物流業界へ本格進出！

新サービス開発、パートナーとの協業などの取り組みを拡大

市場規模は29兆円*1

物流DXに向けた直近の取り組み

課題*2

物流効率化

荷主・消費者の
行動変容

商慣習の見直し



- 物流におけるDX推進実証事業【補助金対象】
- 中小トラック事業者による物流DXの推進支援【補助金対象】

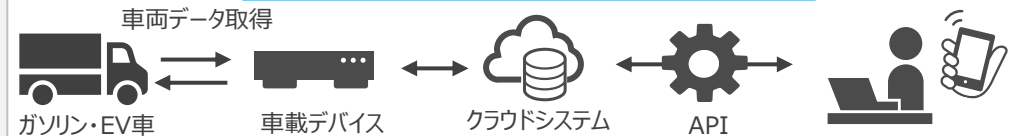
国交省監督

公共交通

物流

これまでのモビリティ業界での知見・ノウハウが活かせる

当社次世代IoT車載デバイスを活用した データ収集・管理基盤の構築



車両からのデータ収集による実証検証を実施

- 案件・配車管理、動態管理の検証
- 受発注の連携（荷主からの受発注のデジタル化）
- CO2排出量の算出、安全運転情報などの取得

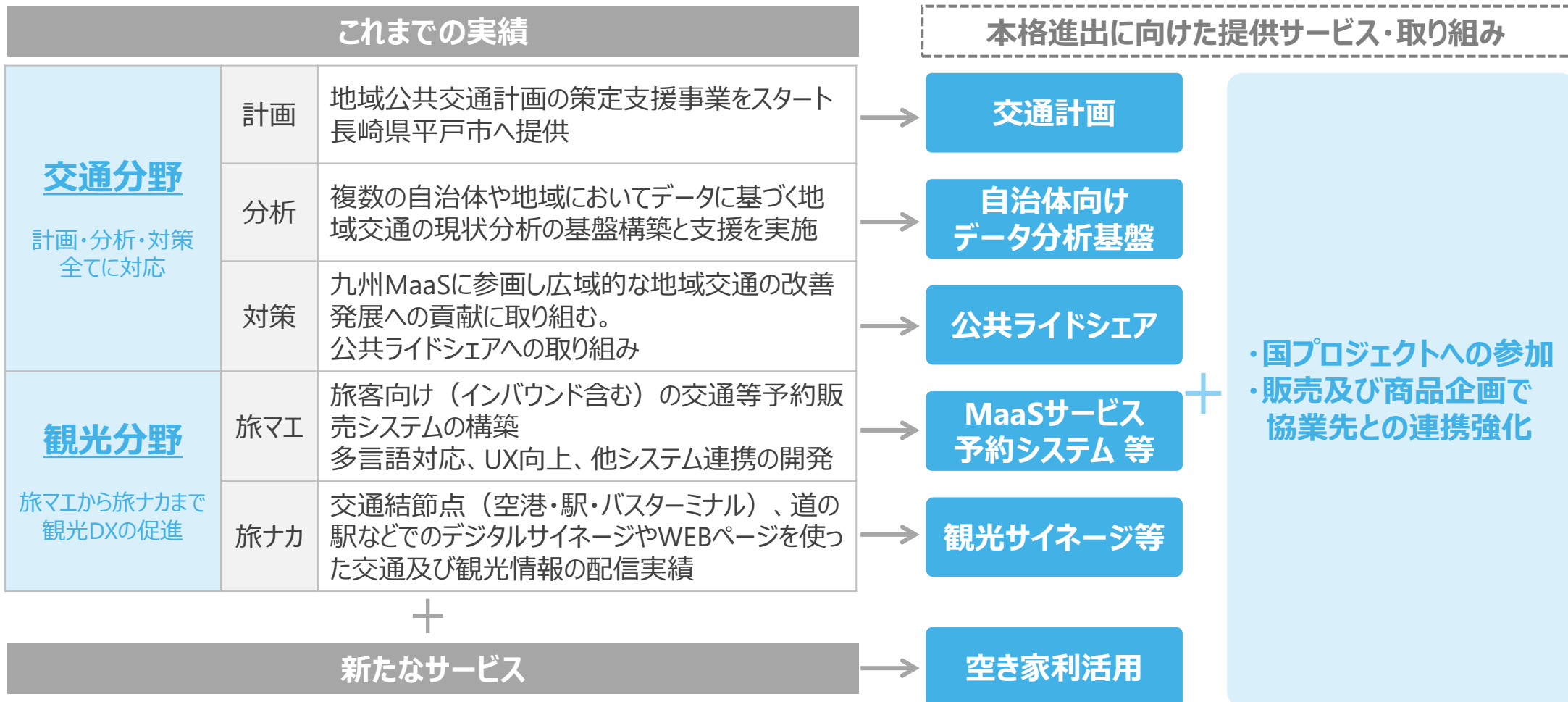
得られる効果

- ✓ 最適な配送計画と輸送効率化
- ✓ 現場の業務改善

*1 2021年度営業収入ベース、国土交通省資料より

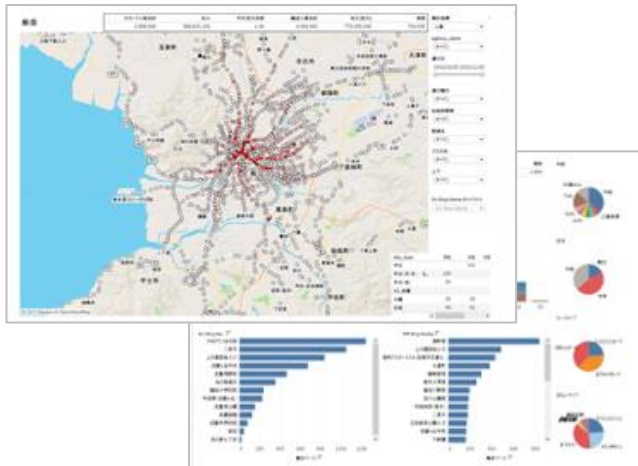
*2 国土交通省：「物流革新緊急パッケージ」より

- これまで自治体との共同取組により公共ライドシェアサービスの提供を開始し事業領域を拡大
- 今後も地域課題の解決のため、国や自治体との取り組みを強化し、新たなサービスの創出とトータルサービスの提供を目指す



熊本県バス5社共同経営推進室

熊本県内のバス事業者5社の共同経営事業のデータ統合・可視化・分析システムを構築



九州MaaS協議会

九州におけるシームレスな移動の実現を目指す「九州MaaS」に参画



一般社団法人平戸観光協会

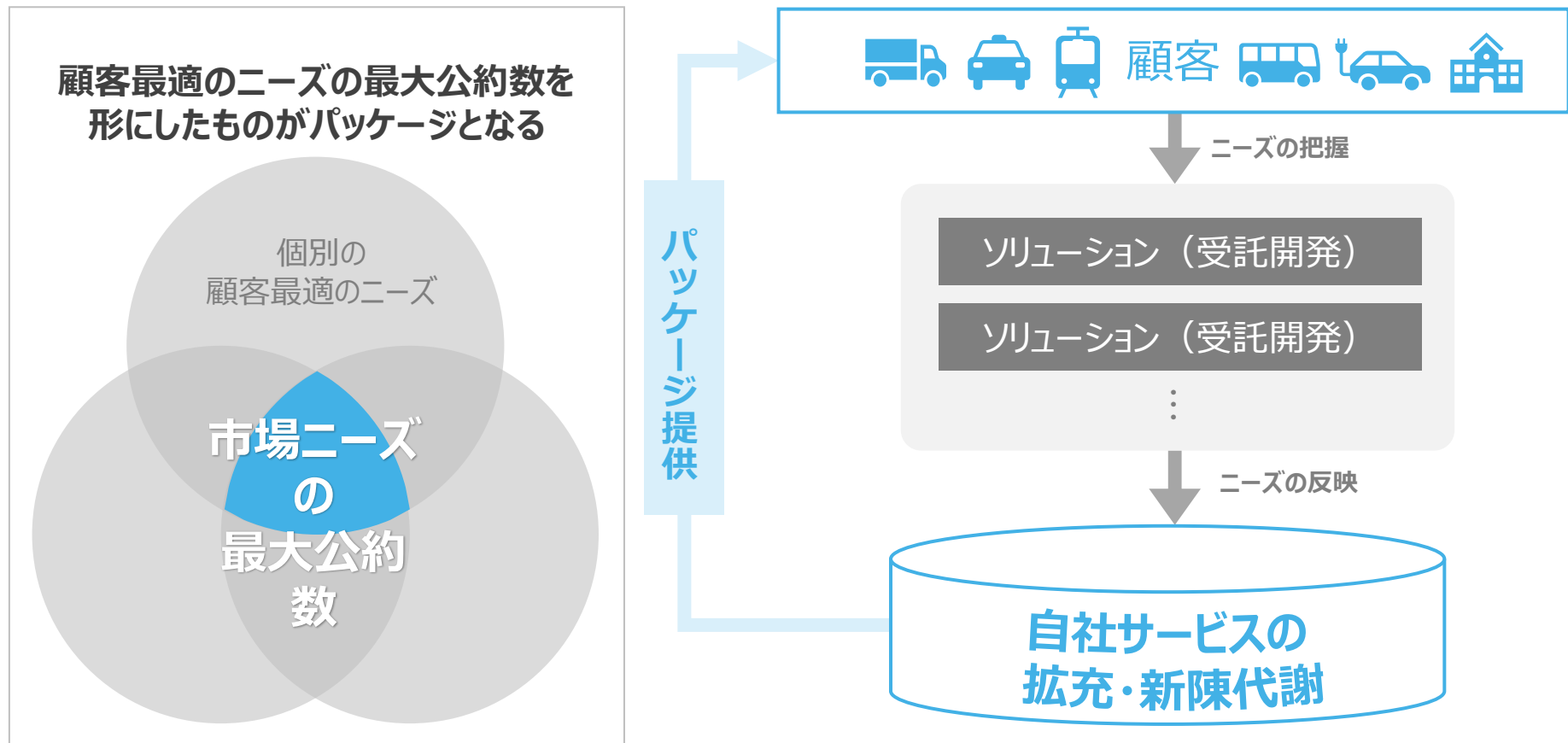
交通空白地の観光の足を支える公共ライドシェアシステムの構築



自社サービスの継続的な開発戦略（当社プラットフォーム拡大）

業界のニーズ把握につながる**優良な顧客群**とニーズを具現化できる**開発力**

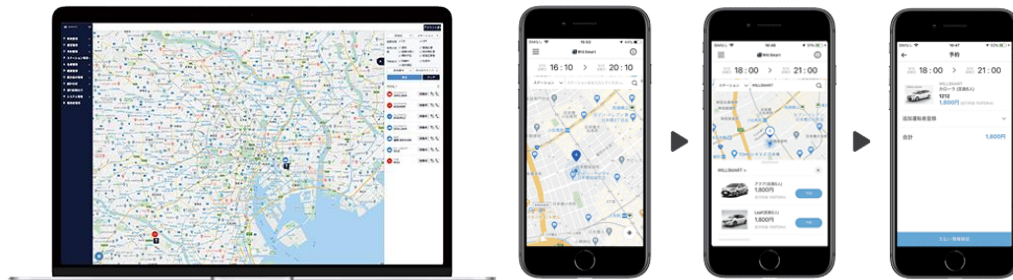
自社サービスの拡充を加速 ⇒ スtock売上による安定収益確保





カーシェアシステム

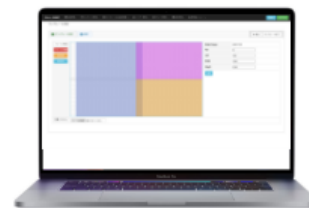
- カーシェアリングビジネスを始めるために必要な機能やシステムを提供
- 当社提供の車載機器を車両に取り付け、ユーザーアプリによるスマートキー機能や、管理画面による車両異常検知が可能



情報配信システム（Will Sign）

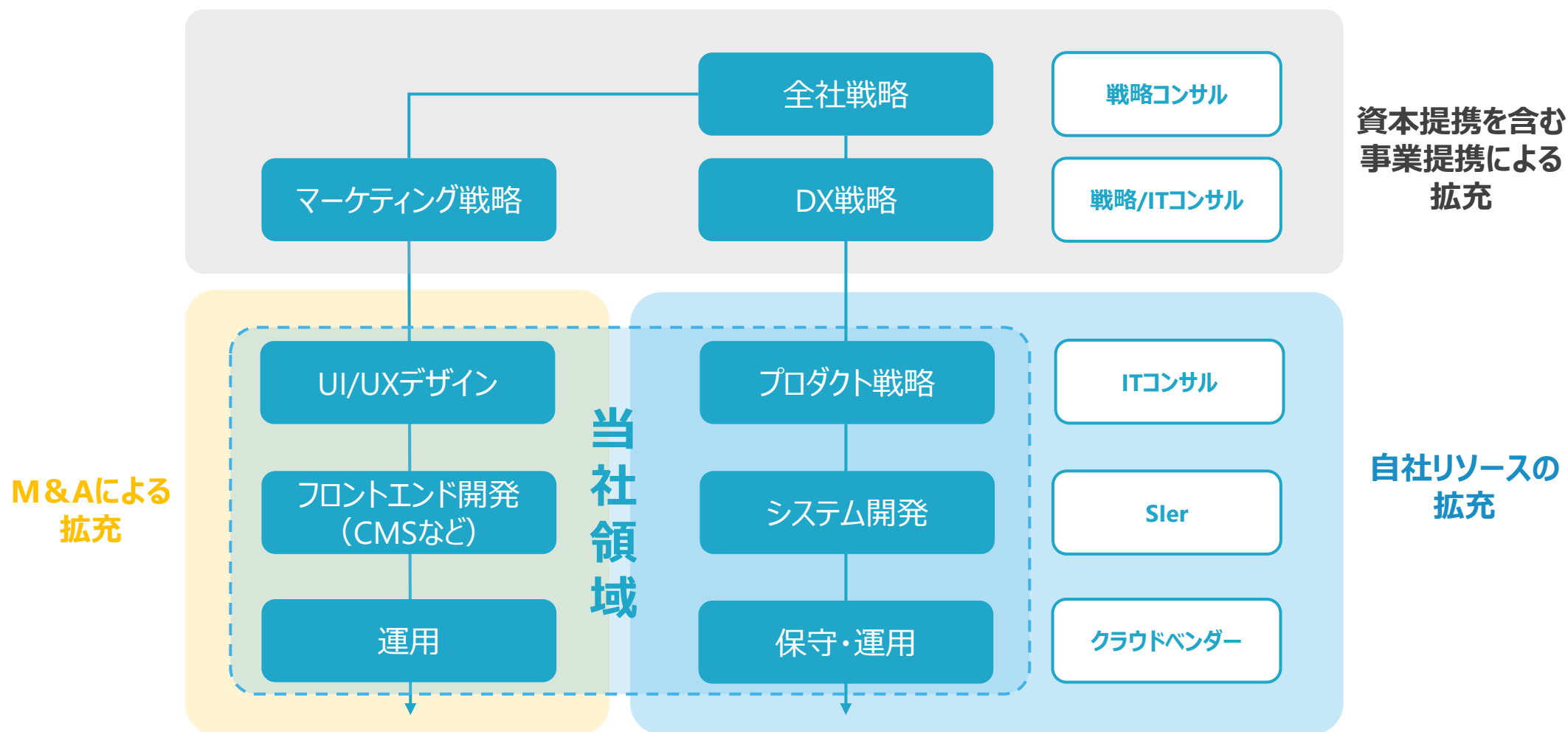
- デジタルサイネージへのコンテンツ配信やスケジュール管理を行うシステムを提供
- 多様なコンテンツ形式に対応し、簡単な操作で配信設定が可能。また、遠隔からの配信や状態監視が可能

Will-Sign



成長戦略を加速させるM&A戦略

- 必要なケイパビリティをM&Aによって獲得
- 顧客の課題ニーズに対応する当社領域を拡大することでシェアを獲得



3. 株主還元方針について

当社は、事業拡大と企業価値の向上が株主の皆様に対する最大の利益還元につながると考えております。現時点においては、成長余地及び機会が多くあると捉えており、当面の間は獲得した利益は成長投資に利用することを考えております。

	2024/3期	2024/12期 (9か月)	2025/12期 (計画)
EPS (一株当たり当期純利益)	21.78円	△154.67円	27.51円
ROE (自己資本当期純利益率)	9.1%	△62.1%	※ 9.3%
年間配当金	0	0	0

※ 純資産の変動が当期純利益の額のみであったと仮定した場合の単純計算

Appendix

導入実績



京王電鉄バス株式会社 様

バスターミナル東京八重洲に運営のための基幹システムを構築
日本最大級のバスターミナルで、オペレーションの効率化を実現

課題

サービスの質を落とさずに運営スタッフを少なくしたい

導入の決め手

- ・全国各地のバスターミナルへの豊富な導入実績やノウハウ
- ・長期的な運用、拡張も視野に入れた設計（クラウドでのシステム構築）

効果

- ・多岐にわたる運營業務を一元管理
- ・安全性を確保した上で少人数での運用を実現



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

導入実績

熊本県バス共同経営推進室 様

複数社のデータを扱いやすく、拡張性のあるデータ分析基盤を構築
バス事業者5社による共同経営事業の業務効率化を支援

課題

データの種類や形式が多岐にわたるため、分析前の加工・集計作業に時間を取られてしまっている

導入の決め手

- ・複数社のデータでも扱いやすく、分析の拡張性もあったこと
- ・初期費用や将来のリプレイス費用が安価であること

効果

複数社のデータの分析前の加工や集計などの作業が効率化され、分析を中心とした業務に注力できるようになった



↓ 乗降データ解析イメージ



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

導入実績

松江市交通局様 一畑バス株式会社様

持続可能な公共インフラの確立を目指し、
交通系にカードデータの可視化・分析システムを導入

課題

データの集計や分析を行うには相当な時間や手間がかかるため、着手できていなかった

導入の決め手

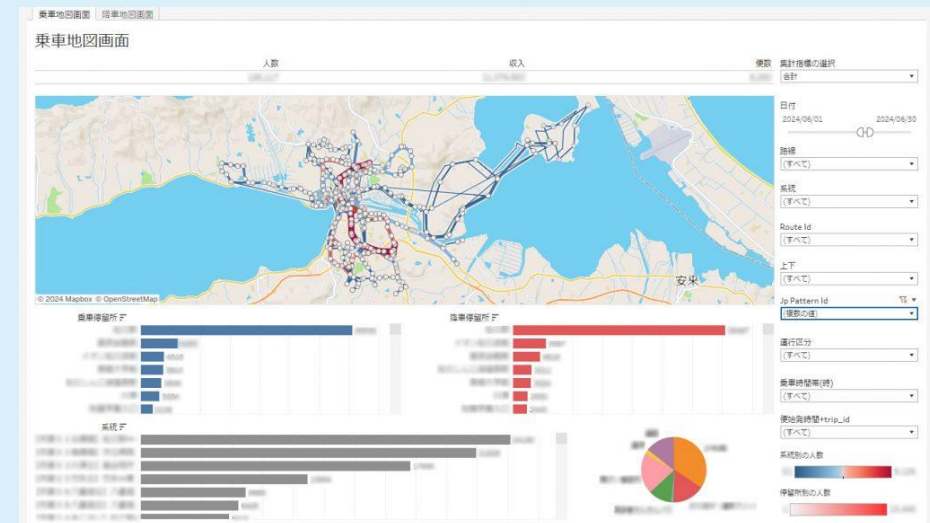
- ・表やグラフ、地図などで分かりやすく可視化されていてスムーズに分析ができる
- ・導入後のサポート体制が充実していたこと

効果

路線の最適化の分析ができ、また、システム化することで業務効率化につながっている。



↓ 乗降データ解析イメージ



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

導入実績

 株式会社エネクスライフサービス 様

レンタカーシステムをリプレイスし、レンタカー貸渡業務の無人化及び
ダイナミックプライシング機能を実現

課題

収益最大化と従業員不足

導入の決め手

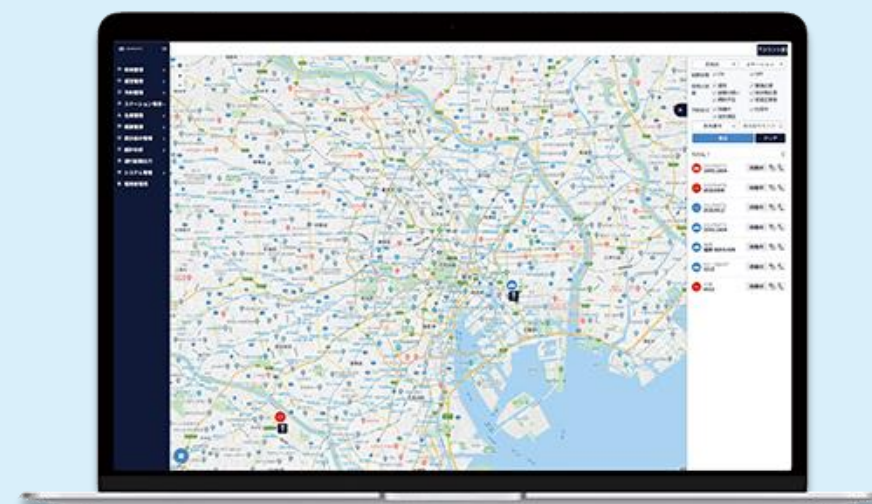
コミュニティ型EVカーシェアサービス「TERASELカーシェア」のシステムを共同開発しており、車両制御機能や車両動態管理機能などを応用できること

効果

- ・無人化による**利用者の利便性向上**を実現
- ・ダイナミックプライシングの導入により**収益の最大化**を実現



↓管理者画面イメージ／ユーザアプリ画面イメージ



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

導入実績

 大和ライフネクスト株式会社 様

「所有」から「シェア利用へ」マンションの居住者のみが
利用できるカーシェアリングシステムを導入

課題

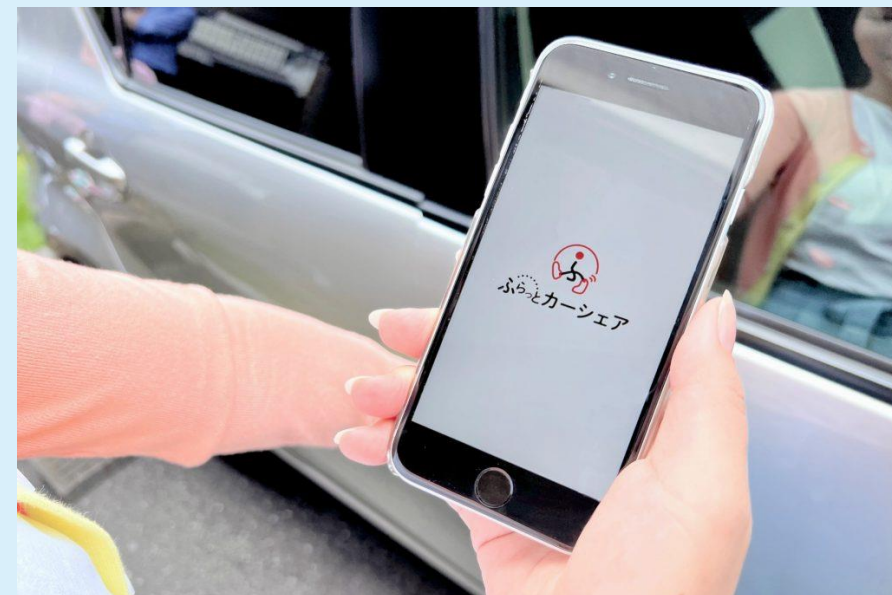
空き駐車場が増加し、不動産価値と駐車場収入が減少

導入の決め手

- ・「不動産×モビリティ」の自社ソリューションを持ちたい
- ・構想に合わせたカスタマイズを当社システムをベースにすることで開発工数や費用を抑えて実現できること

効果

- ・空き駐車場の利用で収益性が向上、**不動産価値も向上**
- ・居住者専用のカーシェアリングサービスで**住民のQOL向上**



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

導入実績

 パナソニック株式会社エレクトリックワークス社 様

パナソニックの新EV充電サービス「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乏しい



導入の決め手

- ・当社システムを活用し、短期間でのサービスリリースが可能
- ・これまでのカーシェアシステムなどの開発経験



効果

- ・足りない部分のみ補うことでサービスリリースまでの期間を短く、また、費用も必要な部分のみに抑えることができた。



【ユーザー認証のイメージ】



※導入事例の記事全文を[Will Smart WEBサイト](#)よりご覧いただけます。

九州におけるシームレスな移動の実現を目指す「九州MaaS」へ参画

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「**モビリティデータ利活用の推進**」を目指す



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

- 長崎県平戸市とデジタル技術の活用による地域交通及び観光活性化のため、包括連携協定を締結
- 公共ライドシェアシステムを導入

締結の背景

平戸市の移動手段の不足

平戸市は、世界文化遺産や異国情緒ある歴史的な街並み、平戸城の城泊を核とした先進的な観光施策「アルベルゴ・ディフーゾ」などの観光資源がある一方で、観光地までの移動手段の不足が課題となっている。



これからの展開

公共ライドシェアを活用し、平戸市の移動を支える

当社のデジタル技術を活用した新たな地域交通の検討や、観光移動に関する課題解決の推進を行う。

Will Smartの強み

- ✓ 独自プラットフォームの利用
- ✓ 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
手段の構築

地域経済
活性化

2025年2月28日に開催されたDXイノベーション大賞にて、
当社の平戸市における公共ライドシェアの取り組みが優秀賞を受賞し、
優れた取り組みとして表彰されました。



プロジェクト概要

長崎県平戸市において、交通空白解消のため、
公共ライドシェアにより「空港ダイレクトアクセス」と
「市内回遊」の移動手段を創出する取り組み





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。