

2024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）

2024年11月21日



目次

1. 2024年12月期 第2四半期業績報告
 2. 2024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. 2024年12月期 第2四半期業績報告

決算サマリー

決算サマリー

売上高

235百万円

YoY Δ 42.4%

(モビリティセグメント前年同期比は Δ 31.1%)

売上総利益

Δ 0百万円

YoY $-$ %

(前年同期は93百万の売上総利益)

営業利益

Δ 235百万円

YoY $-$ %

(前年同期は127百万の営業損失)

TOPICS

2024年12月期
第2四半期総括

- 大型案件等の開発着手（当社への発注）時期が当初予定から変動し、開発の進捗に応じて計上する売上が減少。
- ストック収益の拡大に向けて、自社サービスのライセンス拡充及びシステム開発が完了した運用保守へのスムーズな移行に注力。
- 公共ライドシェアシステム及び、充電サービス事業者向けOCPP*¹対応の充電器を管理するCSMS*²の開発開始。

2024年12月期
今後の注力ポイント

- 早期納品や早期受注による収益の向上。
- 地域共創分野における国・自治体との取組拡大。
- 「Will-Mobi」のラインナップ追加及びパートナー販売の強化、拡大。
- 営業体制の強化並びに、事業提携やM&Aの推進。

*¹ OCPP : 充電設備と管理・運用システム間の通信を標準化する通信規格

*² CSMS : 産業用オートメーションおよび制御システムを対象としたサイバーセキュリティのマネジメントシステム

第2四半期業績

『大型案件等の受注時期に起因する開発着手時期の後ろ倒し』『前期から今期に跨る開発案件総額の減少』『インポート事業からの早期撤退』などの影響により、売上高が減少

(単位：百万円)	2023/9	2024/9	増減額	増減率
売上高	409	235	△173	△42.4%
売上総利益	93	△0	△94	-
営業損益	△127	△235	△107	-
経常損益	△125	△236	△110	-
当期純損益	△126	△238	△112	-

第2四半期業績（セグメント別）

- インポートセグメントは、当初想定よりも早期の事業撤退を実施。売上影響はあるものの、収益影響は軽微。
- モビリティセグメントは大型案件等の受注時期の影響から売上の計上が遅れており、昨年対比で売上が減少。

(単位：百万円)	モビリティセグメント				インポートセグメント			
	2023/9	2024/9	増減額	増減率	2023/9	2024/9	増減額	増減率
売上高	342	235	△106	△31.1%	66	-	△66	△100%
セグメント利益	△10	△115	△104	-	△3	-	+3	-

※インポートセグメントから撤退し、単一セグメントとなる。

(単位：百万円)	2023/9	2024/9	増減額	増減率
全社費用	113	119	+6	5.3%

2. 2024年12月期 業績予想及び今後の見通し

業績予想

一部の大型案件で受注時期の変動及び案件規模の縮小が判明し、売上高の達成が難しい状況となり、業績予想を下表のように修正。

(単位：百万円)	2024/12				2023/12	
	当初業績予想 (A)	修正業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率	前年実績 (全社)	前年実績 ※インポート事業除く
売上高	700	520	△180	△25.7%	662	550
営業利益	△90	△215	△125	—	△126	△122
経常利益	△91	△210	△119	—	△127	△123
当期純利益	△93	△213	△120	—	△128	△124

※インポートセグメントの売上高及びセグメント損失を除いたモビリティセグメント単独業績として独自に算出した金額

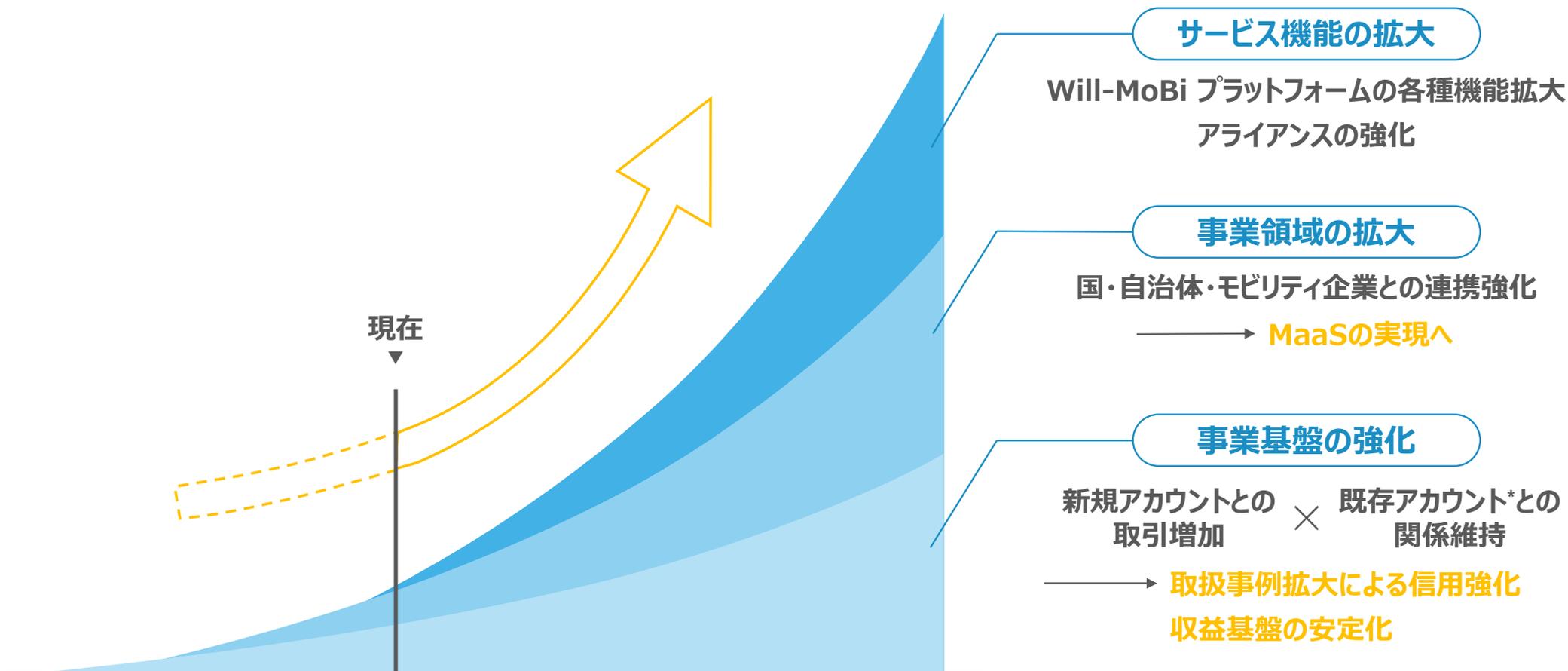
業績予想 修正要因

今回は以下の要因により期初計画を下回る見通しとなったことから、計画の修正を行うもの。

項目	要因
受注時期の変動 及び 案件規模の縮小	一部の大型案件の事業計画変更に伴い、案件投資時期や規模の見直しの決定が第2四半期決算発表後に判明。受注予定の金額変更と開発着手の時期が来期以降にズレ込むことが明らかになった。
事業の選択と集中	モビリティセグメントへのリソース集中のため、インポートセグメントから当初想定よりも早期での撤退を実施したことにより、今期見込んでいた売上高が削減となった。

成長戦略 (Appendixより)

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

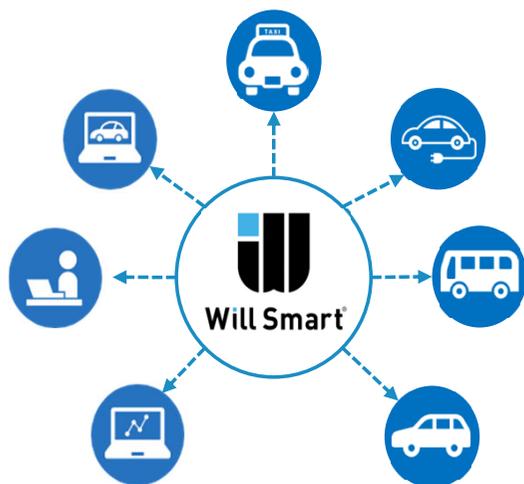


*既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引顧客

成長戦略 事業領域の拡大 (Appendixより)

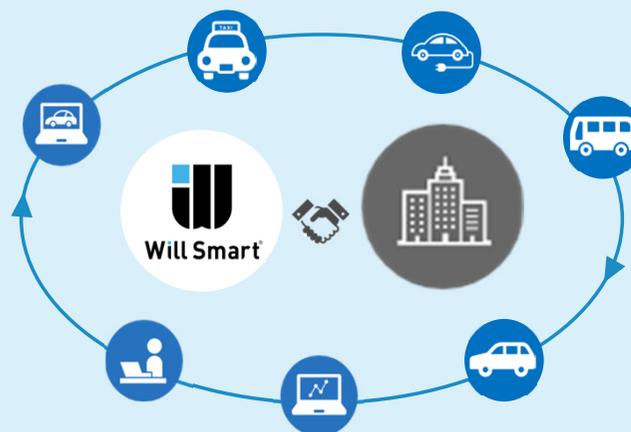
- 国や各自治体が地域交通問題への取り組みを強化する中で、再編のための政策的な取組によって生まれるライドシェアのような新たなビジネス形態へ事業領域を拡大
- 自治体との共同取組による相互連携を図っていくことで、地域交通でのMaaS実現に寄与する

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

業績予想 修正要因の対策

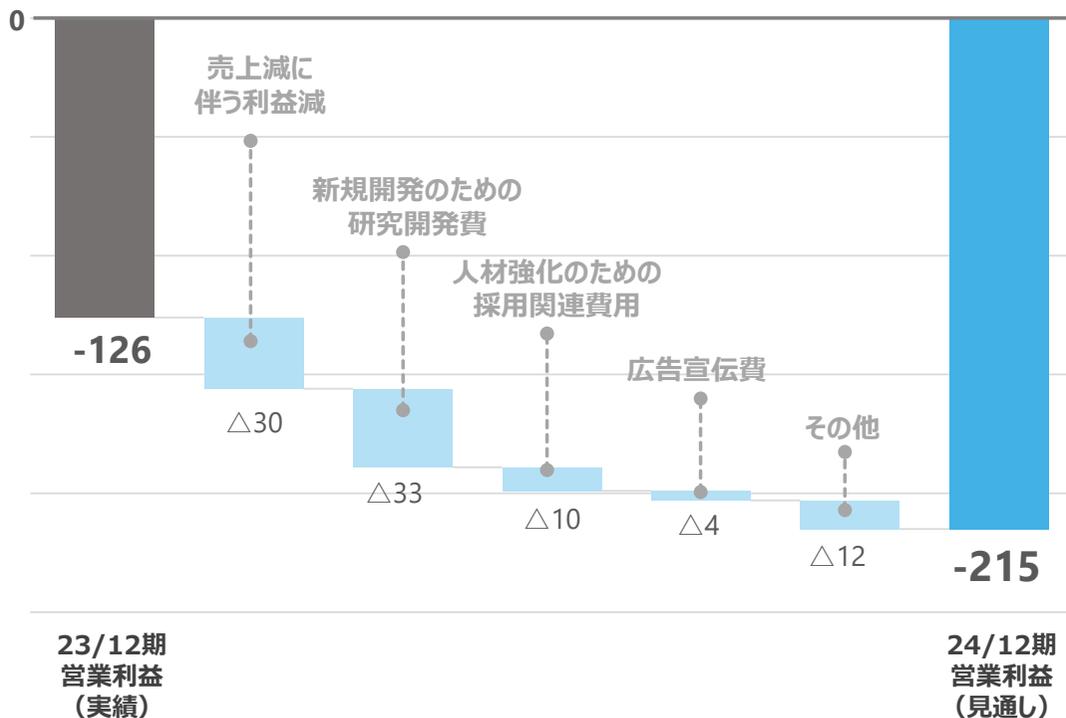
今後の対策（今期及び来期以降含む）

項目	今後の対策
受注時期の変動 及び 案件規模の縮小	<ul style="list-style-type: none">● 受注時期が変動した案件の確実な獲得のための継続営業はもとより、顧客側での方針変更等を当然起こりうるものであると捉え、取引顧客数及び案件総数の拡大が必須となる。よって、営業体制を強化し、個別大型案件の計画変更に左右されにくい顧客基盤を構築を目指す。● 自社サービスの拡充と営業強化によりストック型売上の比率を高め業績の確実性向上を進めるとともに、案件創出総数の拡大のための営業体制強化、開発期間の短縮と効率化による生産性の改善と開発人員体制の強化を並行で進める。● 成長戦略に基づく新規事業事業分野の開拓を進め特定の市場動向の影響度を下げするためにリスク分散を図っていく。
事業の選択と集中	モビリティセグメントへの集約が完了。今後は従来のモビリティ・DXへの取り組みに加え、国・自治体との地域共創分野での取り組みを強化していく。

業績予想 営業利益推移

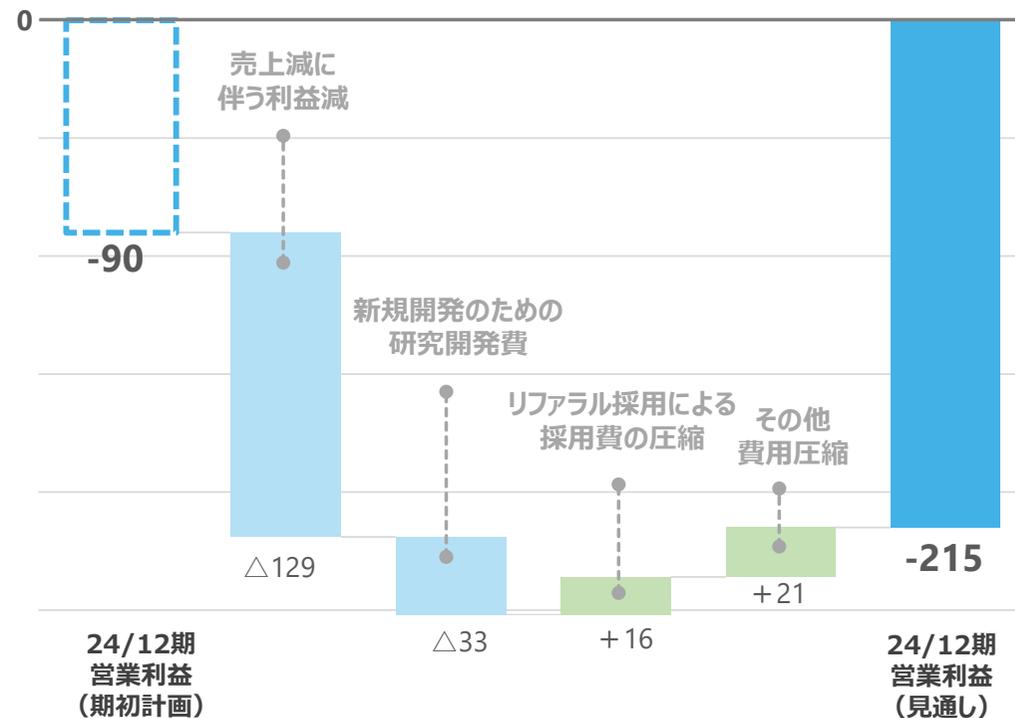
前年実績対比

前年実績対比での営業利益は、期初計画で見込んでいた今後の事業成長に向けた投資に係るもの（新サービス開発に向けた研究開発費、新サービスのマーケティング調査費、人材強化のための採用費）が中心となっている。



期初計画対比

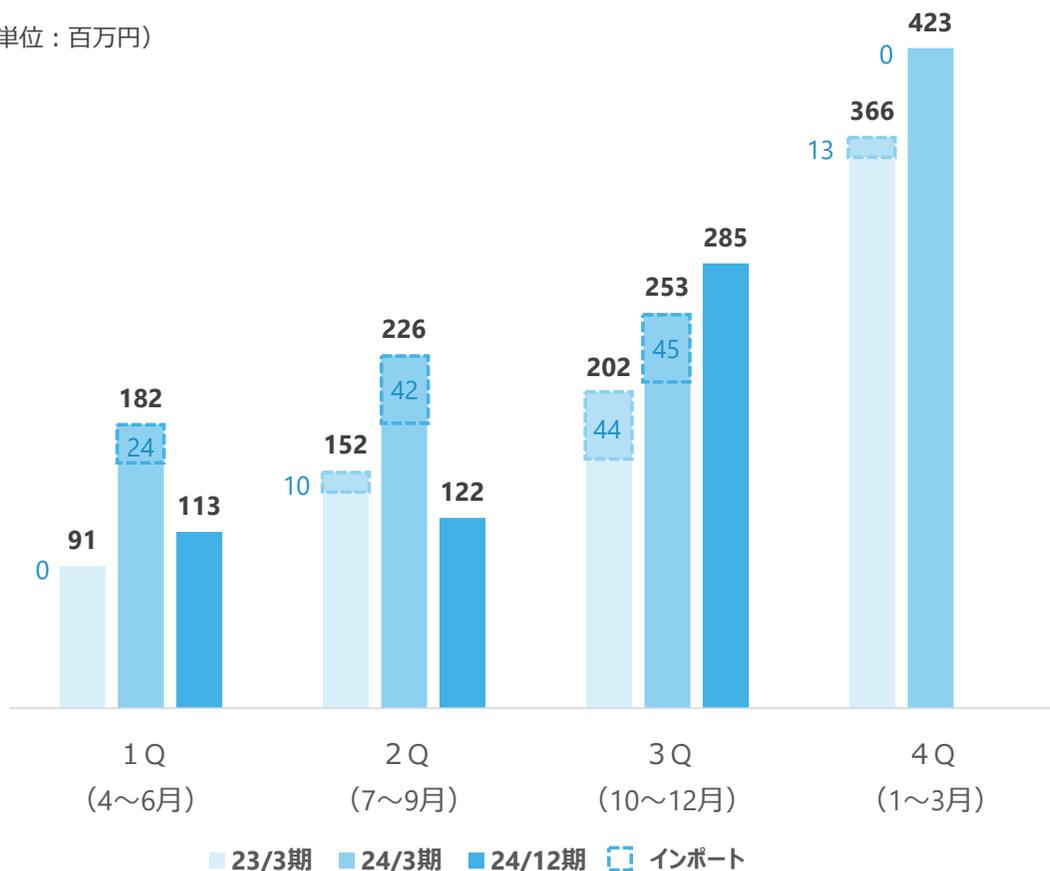
期初計画対比での営業利益は、売上減に伴う粗利減と研究開発費が影響しているが、人材強化の採用コストはリファラル採用を促進することで効率的に取組み、その他費用も予算比で圧縮している。



業績の季節変動と進捗状況について

四半期会計期間ごとの売上高推移

(単位：百万円)



売上高は 1月～3月に偏重

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、1月～3月に売上高が偏重する傾向にある。

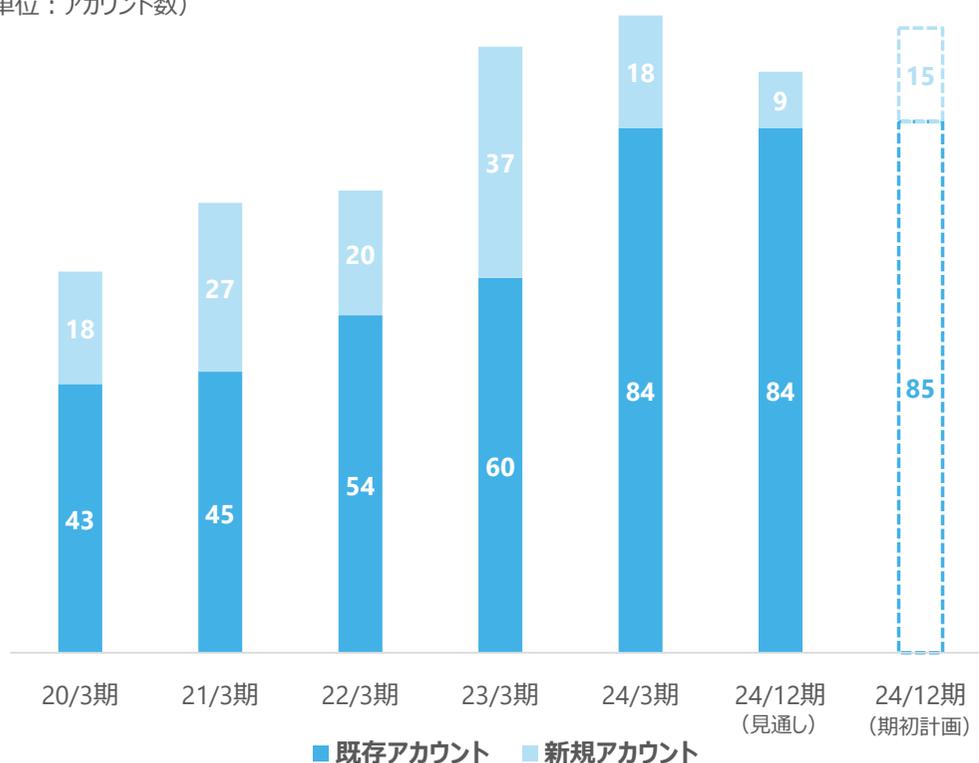
今期は案件受注時期が遅延し、より後半偏重の業績となることが明らかになった。

重要指数の推移

総アカウント数*1 CAGR13.7%

既存アカウント数 CAGR18.2%

(単位：アカウント数)



既存アカウント及び新規アカウントは 軟調に推移

当社の方針としては、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。

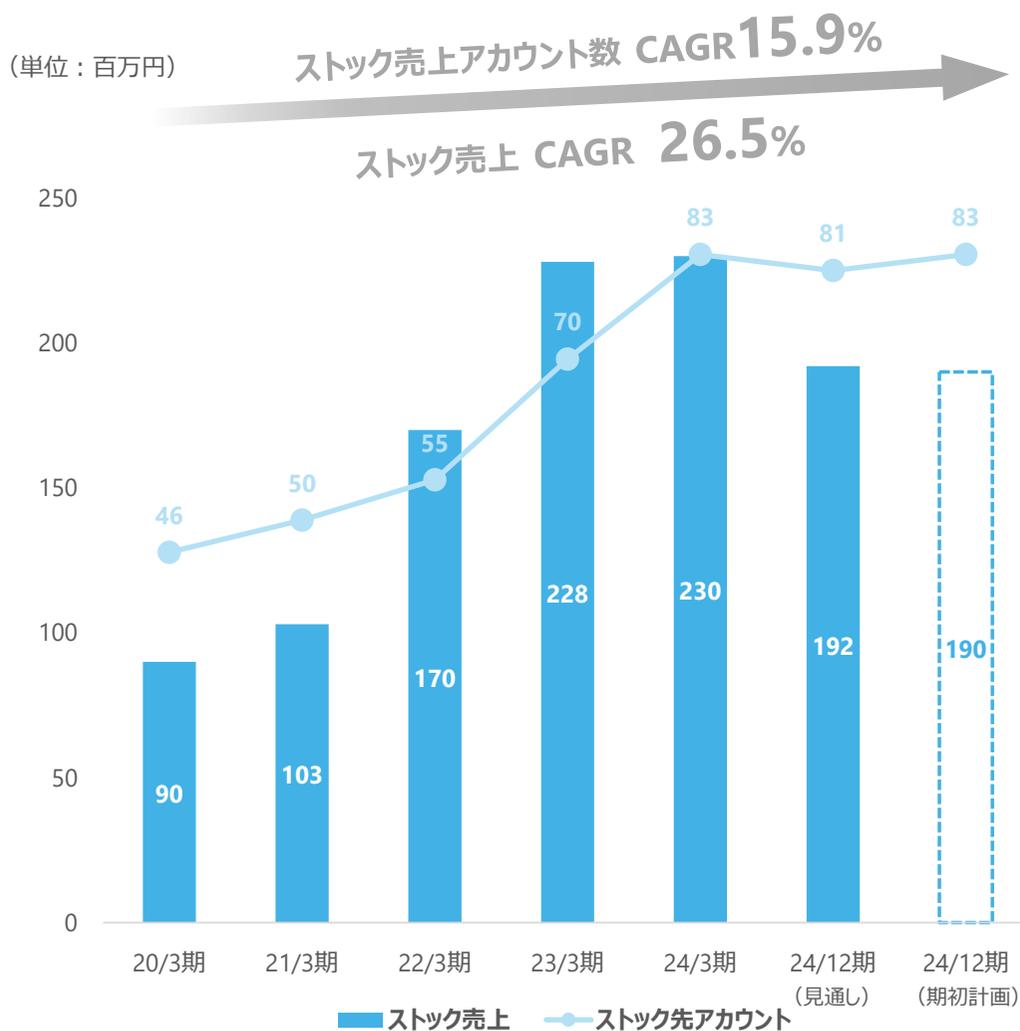
既存アカウントとの取引は計画比微減であるが、今後は営業体制の強化に注力し、取引増を狙い、見通し数値以上の拡大を目指す。

また、新規アカウントも来期以降の重要顧客になる可能性があり、今後の巻き返しを図る。

*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期は未定のため、記載なし。

重要指数の推移



(単位：社)

決算期変更に伴い、 ストック売上高総額は減少するも 計画通りの計上を見込む

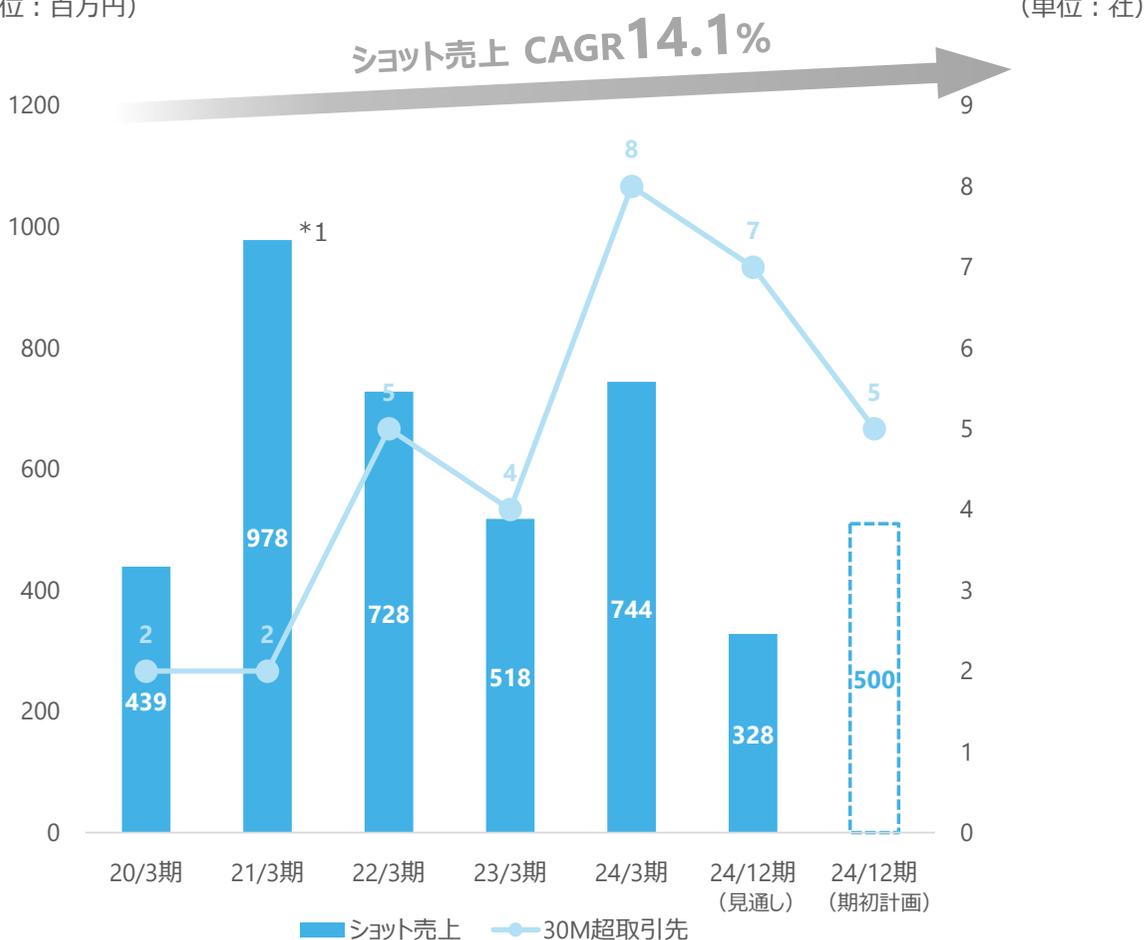
決算期変更に伴い、9か月決算となるためストック売上高総額は減少するも、計画通りの計上を見込む。

24/3期はカーシェアシステムのPoCにより、ストック先アカウントが増加したものの、24/12期はPoCの顧客が投資中止の判断を行いアカウント数は微減した。しかし、着実に既存顧客の利用料売上を増やすなど計画通りの売上計上を見込む。

* 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期は未定のため、記載なし。

重要指数の推移

(単位：百万円)



案件受注が想定より変動し、 ショット売上が計画比で減少

想定より案件の受注時期が変動したため、開発工程の増員等により
挽回は図るものの、計画比で減少を見込む。

売上高が30百万円超の取引先が7社になり、期初計画の5社を上
回ったものの、大型案件の受注時期の変動が影響した。

*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。

Topics

地域共創の取り組みについて

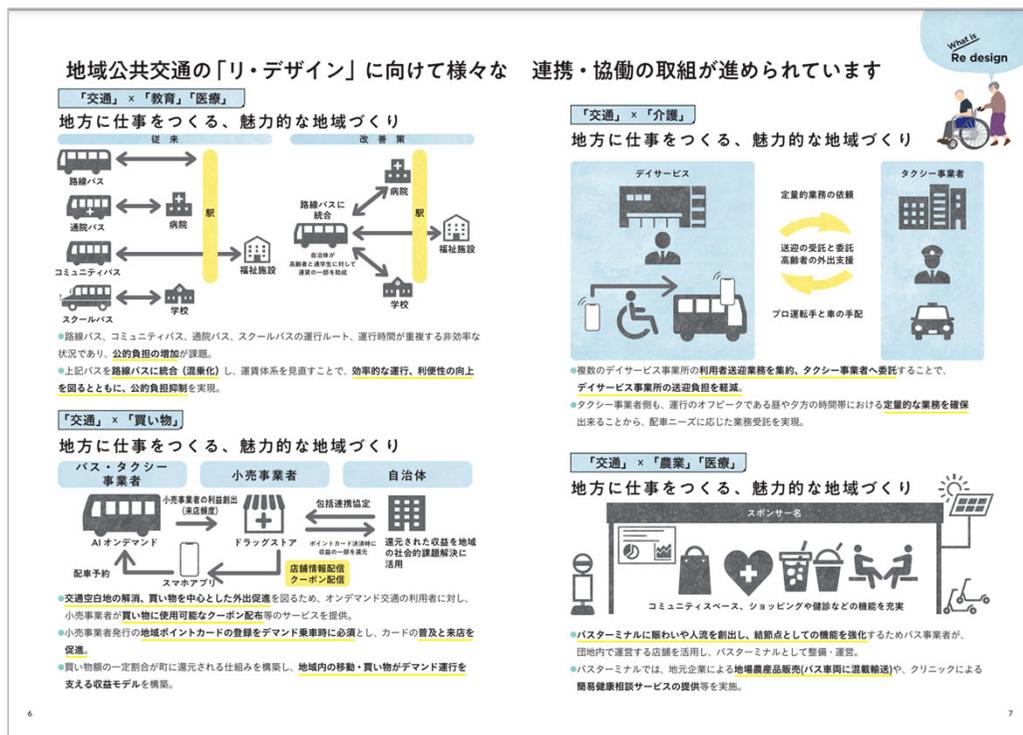
成長戦略に関する取り組み
地域共創を推進し、交通分野での実績を拡大中。

交通分野 『計画』『分析』『対策』 全てに対応 	計画	地域公共交通計画の策定支援を開始
	分析	熊本共同経営推進室データ分析基盤構築を皮切りに複数の自治体や地域においてデータに基づく地域交通の現状分析の基盤構築と支援を実施
	対策	九州MaaSに参画し広域的な地域交通の改善発展への貢献に取り組む ※公共ライドシェアの取り組み開始

取り組みの背景

国土交通省による地域公共交通ネットワーク「リ・デザイン」推進

国土交通省では、交通DX・GXや地域の関係者の連携・協働（共創）を通じ、利便性・持続可能性・生産性の高い地域公共交通ネットワークへの「リ・デザイン」（再構築）を推進している。



バス共同経営におけるデータ分析システム導入の経緯

課題

・ステークホルダとの合意形成の難しさ

地域公共交通事業リ・デザインに向けた共同経営において、多岐にわたるステークホルダとの合意形成が必要だが、同じ目線で議論するための意思決定の材料が少ない。

・データ分析業務の負荷の大きさ

共同経営においてはデータ活用が必要不可欠だが、複数社かつ複数種類のデータを扱うため、加工や集計に手間がかかってしまい、肝心の分析及び対策立案作業にリソースを仕向けることがに注力できない。

解決策

・Will Smartのデータ分析システムの導入

データの集計前の統合作業の効率化や自動化、分析・可視化するシステムの構築により、データに基づく事業運営の実現に寄与。

効果

・バス路線の最適化により、**3年累計で約3億円の収支改善**に

・効率化ばかりではなく公共交通の価値を上げ、累計で**利用者2倍増のための取り組み**を推進

地域共創_対策項目（背景）

ライドシェア解禁の背景

・タクシー運転手の不足

新型コロナウイルスの影響や高齢化により、2023年3月末時点で、タクシー運転手の数は約23万人で、2019年と比較して約2割減少

・観光客の増加

訪日観光客の数が急増したことで、観光地や都市部でのタクシー不足が深刻化

国土交通省

地域交通の現状と取組の方向性②

- 「地域の公共交通リ・デザイン実現会議」（議長：斉藤国土交通大臣）におけるとりまとめ（令和6年5月）を踏まえ、今後、交通空白地、地方中心都市、大都市などそれぞれの地域事情ごとに、「移動の足」の確保に向けた取組が求められる。
- その際、制度拡充された「公共ライドシェア」（自家用有償旅客運送）や、本年4月に創設された「日本版ライドシェア」など、地域交通を支える新しいツールなども積極的に導入し、「交通空白」を解消していく必要。

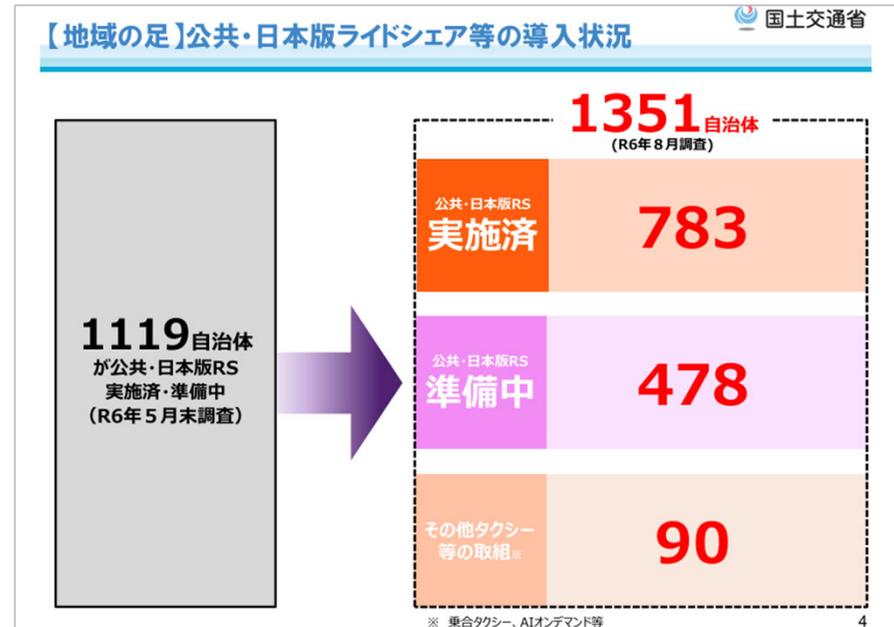
A：交通空白地など	B：地方中心都市など	C：大都市など
○ 公共交通事業者だけでは移動手段を十分に提供することが困難 ⇒ 地域の輸送資源の総動員・公的関与の強化	○ 提供されている公共交通と、各分野の送迎輸送との重複による需要の分散がみられ、将来的に公共交通の持続性が課題 ⇒ 地域の公共交通の再評価・徹底活用	○ 内外から多くのビジネス客・旅行者が訪問（一部時間帯・エリアでは供給が不足） ⇒ 利便性・快適性に優れたサービス提供を質・量ともに拡充
● 自家用有償旅客運送制度の見直し及び活用（道路運送法78条2号関係）	● 地域の自家用車・ドライバーを活用した新制度の活用（道路運送法78条3号関係）	
<p>自家用有償旅客運送（公共ライドシェア）</p> <p>○ 市町村やNPO法人などが、自家用車を活用して提供する、有償の旅客運送。</p> <p>○ 省令において「交通空白地有償運送」及び「福祉有償運送」を規定。</p> 	<p>自家用車活用事業（日本版ライドシェア）</p> <p>○ タクシー事業者の管理の下で、地域の自家用車・一般ドライバーを活用した運送サービス（令和6年3月創設）。</p> <p>○ タクシー配車アプリなどを活用して、タクシーが不足する地域・時期・時間帯を特定。</p> 	

3

公共ライドシェアのひろがり

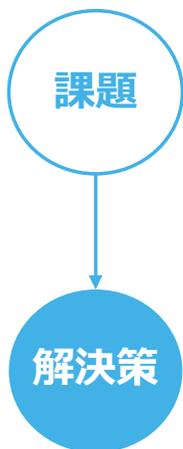
・国土交通省による交通空白解消本部の立ち上げ

日本の各地で、「交通空白」の解消に向けて早急に対応していくため、2024年7月に、国交省「交通空白」解消本部が設置されました。「交通空白」解消本部のもと、自治体・交通事業者とともに取り組みが進められています。



地域共創_対策項目（当社事例）

ライドシェアシステム基盤開発の経緯



- 地方都市はタクシー事業者の撤退が相次ぎ、公共ライドシェアの導入が**急務**
- 一方で公共ライドシェアは多数の業務が生じるため、旅客運送業のノウハウが無い自治体等には**運営面で負担**
- 一種免許のドライバーが運行を担うことによる乗客の**安全性の確保**
- **車両の状態をリアルタイムで可視化**し、未使用時を利用した車両の活用が可能
- **旅客運送業の業務フローを考慮したライドシェアの各種オペレーションの自動化**を実現
- **一般ドライバーにもわかりやすい業務ナビゲーション及び運行指示、ドライバー管理**を実現

今後の展望



- 2024/11/29開始予定の平戸市での実証運行で公共ライドシェアの有効性やニーズを確認。システム基盤の安全性や利便性向上を目指す。
- 本システム基盤を複数自治体へ導入し、費用負担を抑えつつ交通空白地対策を推進することを目指す。
- 本実証実験は国土交通省が推進する「令和6年度「共創・MaaS実証プロジェクト」」に選定される。

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。

会社概要

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

事業概要



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。



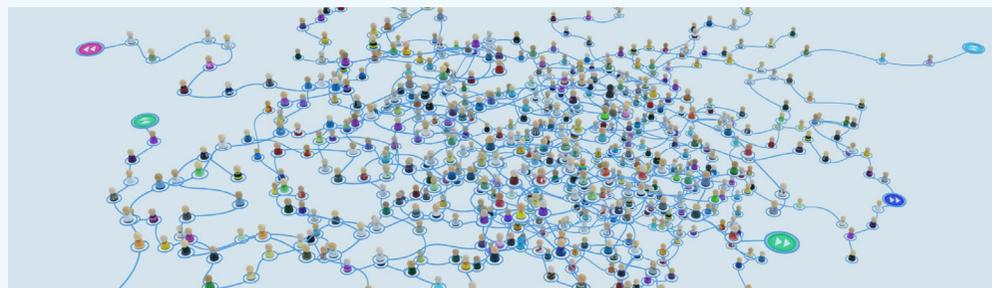
モビリティシステムサービス

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。

事業領域

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



事業方針

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

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

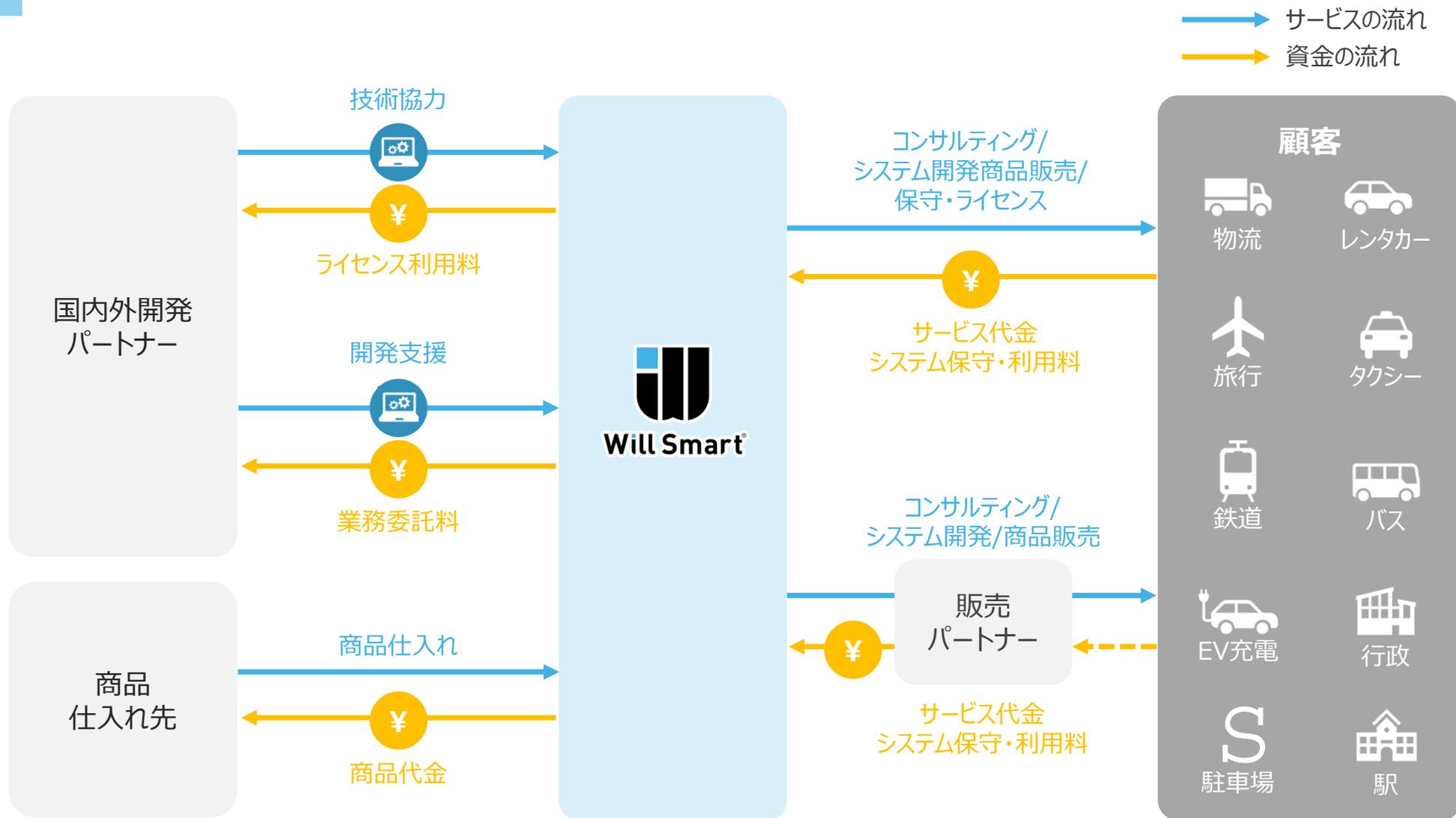
事業者・行政
の取り組み

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

*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。

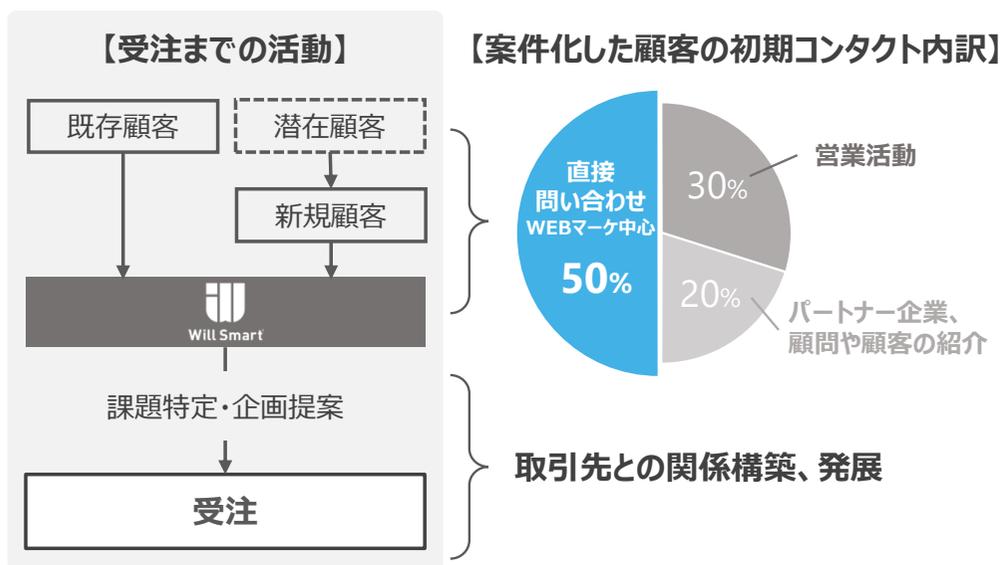
ビジネスモデル（全体）



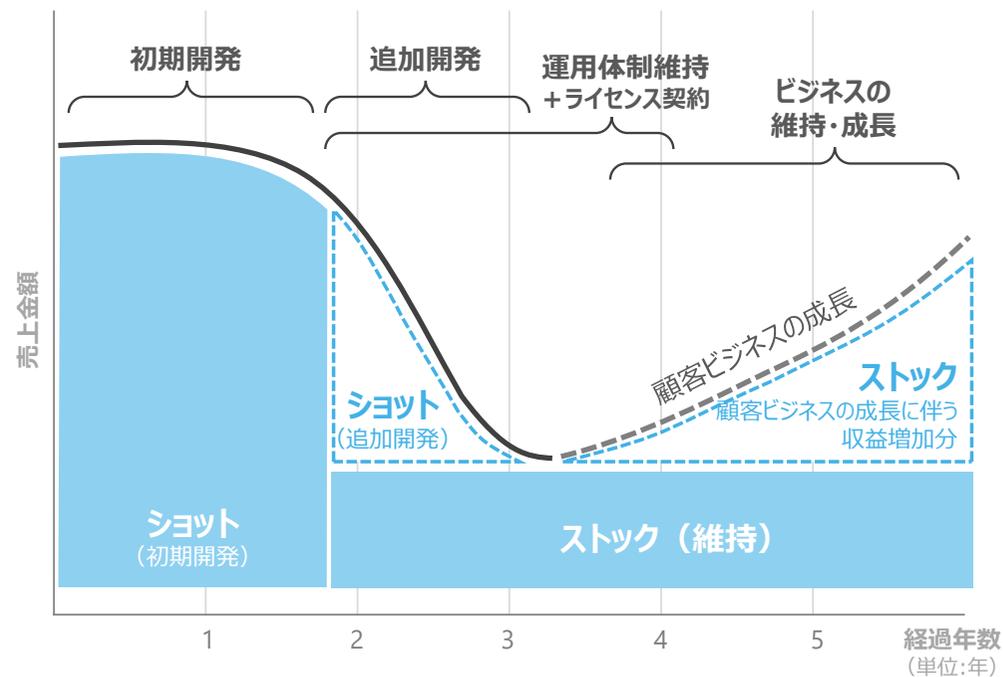
ビジネスモデル（個別案件）

- 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



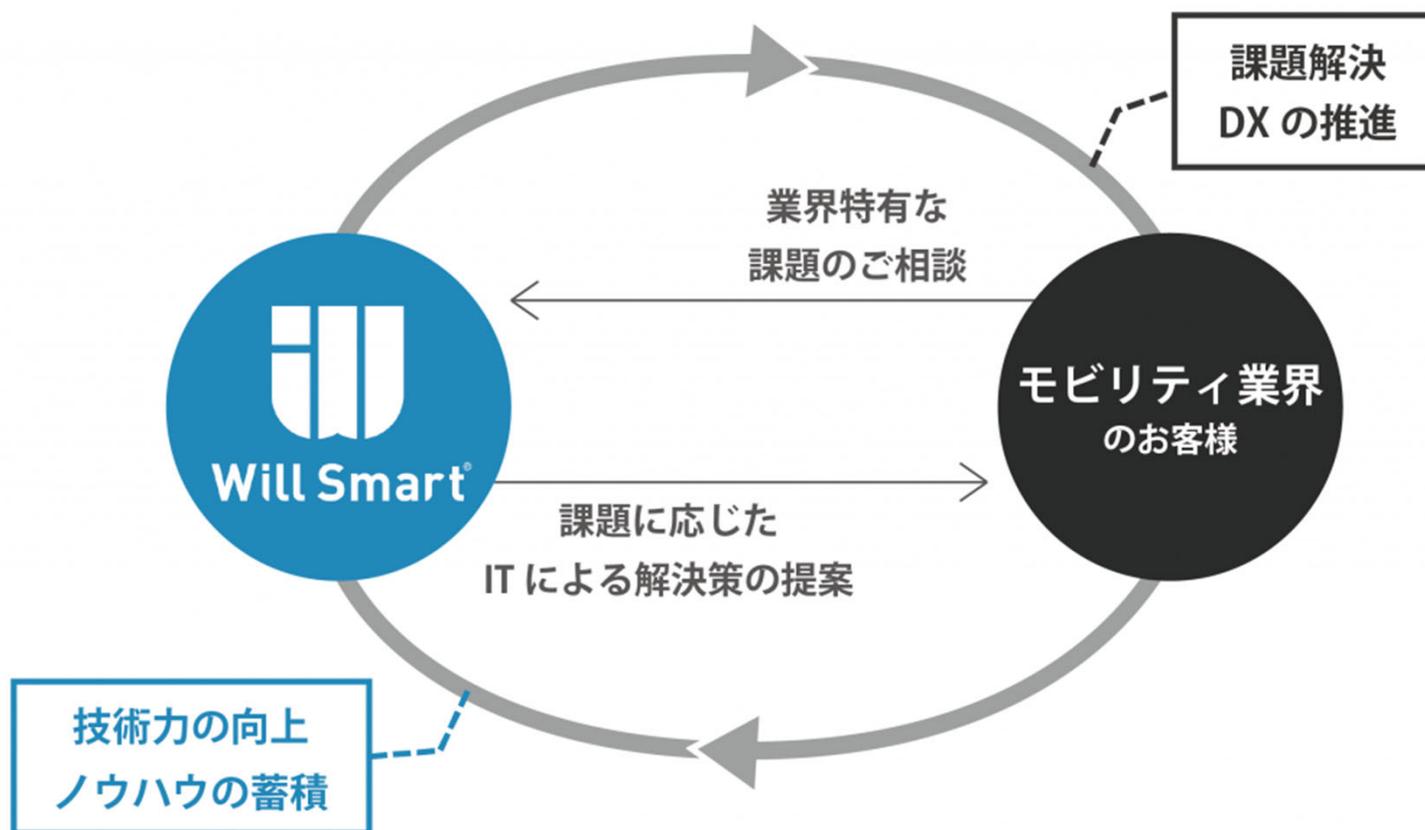
競争優位性

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）

- 企画開発の過程で大手企業と直接対話し、共創型のシステム開発を行っている
- 最新の業界知見や業務フローに触れる機会を得ることで、顧客事業の理解と課題解決力が向上し、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し、車両データ収集・管理基盤などを制御するIoT技術 (ハードウェア)
- 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技術 (ソフトウェア)
- 上記2つに業界知見を加え、新たなビジネスモデルを共創し、開発を実行できることが業界特化型IT企業としての強み

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するため、独自プラットフォームを展開
- 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が可能
- パッケージ化したことで、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」

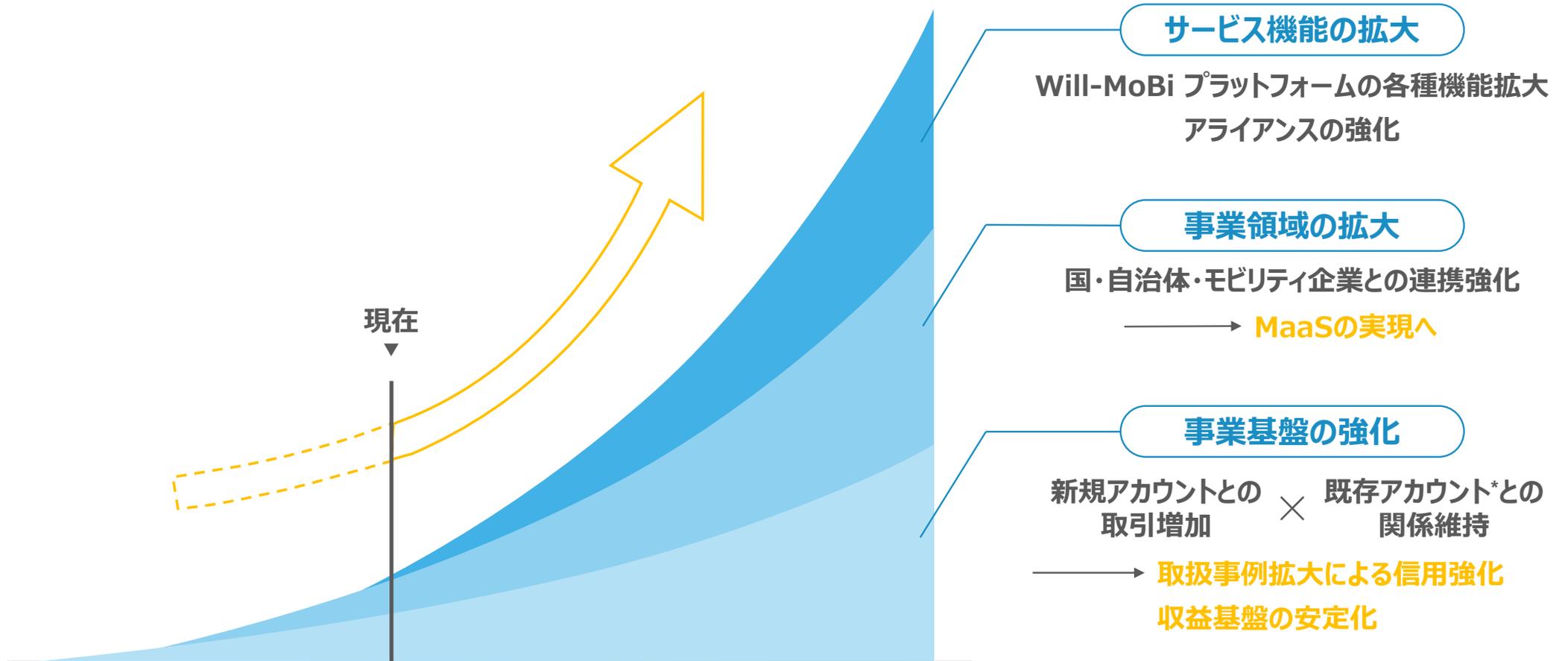


クラウド化支援
サービス



受託開発

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

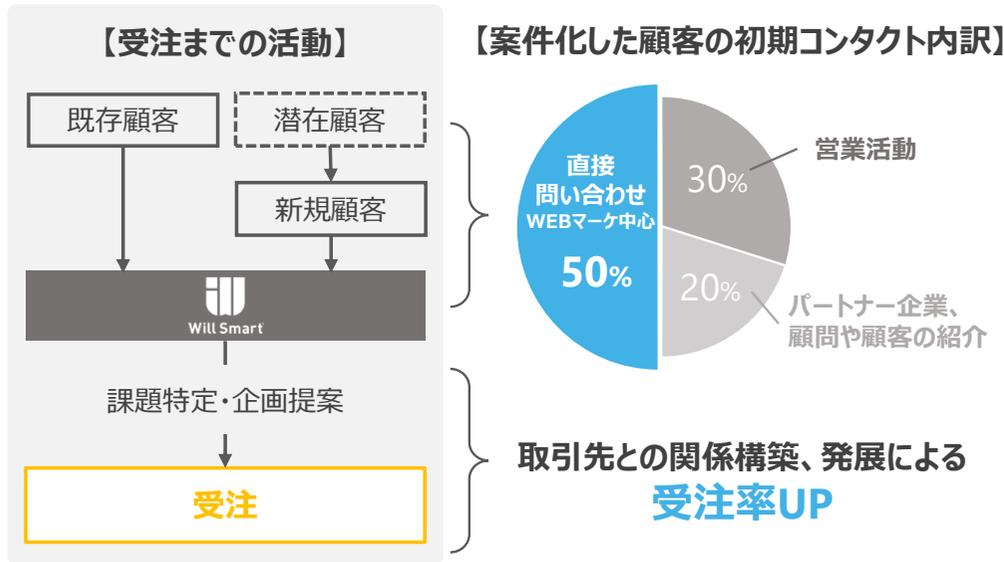
受注まで

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
- 自社およびパートナーの営業体制強化

取引先との関係構築・発展による受注率UP

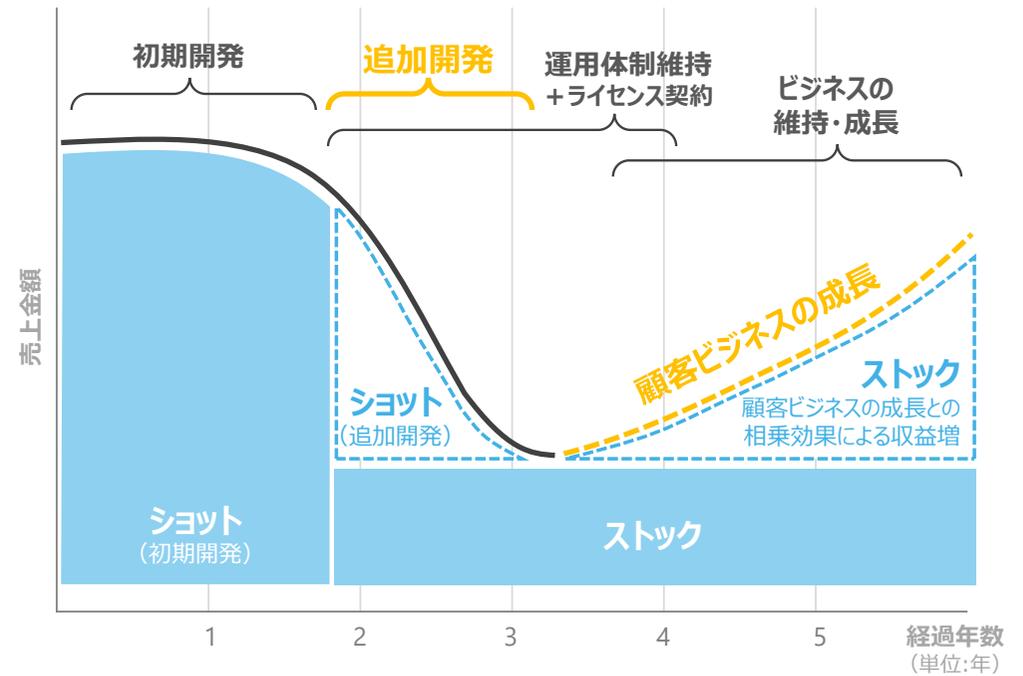
- 営業スキルUPの社内教育と新規採用による体制強化
- 開発の採用促進と体制強化による品質の向上
- 取扱事例拡大による当社の信用強化



受注後

収益基盤の安定化

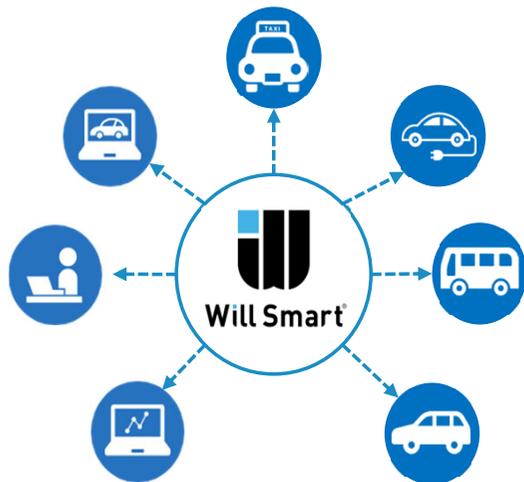
- 既存案件の追加開発や別案件による取引拡大
- 保守・運用の増強によるストック売上増
- 顧客ビジネスの成長に伴うストック売上増



成長戦略② 事業領域の拡大

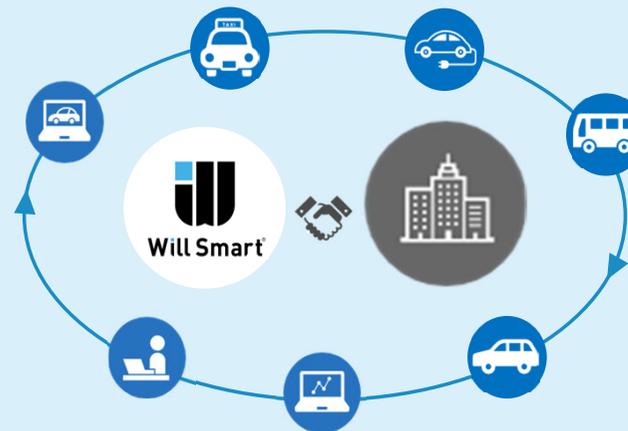
- 国や各自治体が地域交通問題への取り組みを強化する中で、再編のための政策的な取組によって生まれるライドシェアのような新たなビジネス形態へ事業領域を拡大
- 自治体との共同取組による相互連携を図っていくことで、地域交通でのMaaS実現に寄与する

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



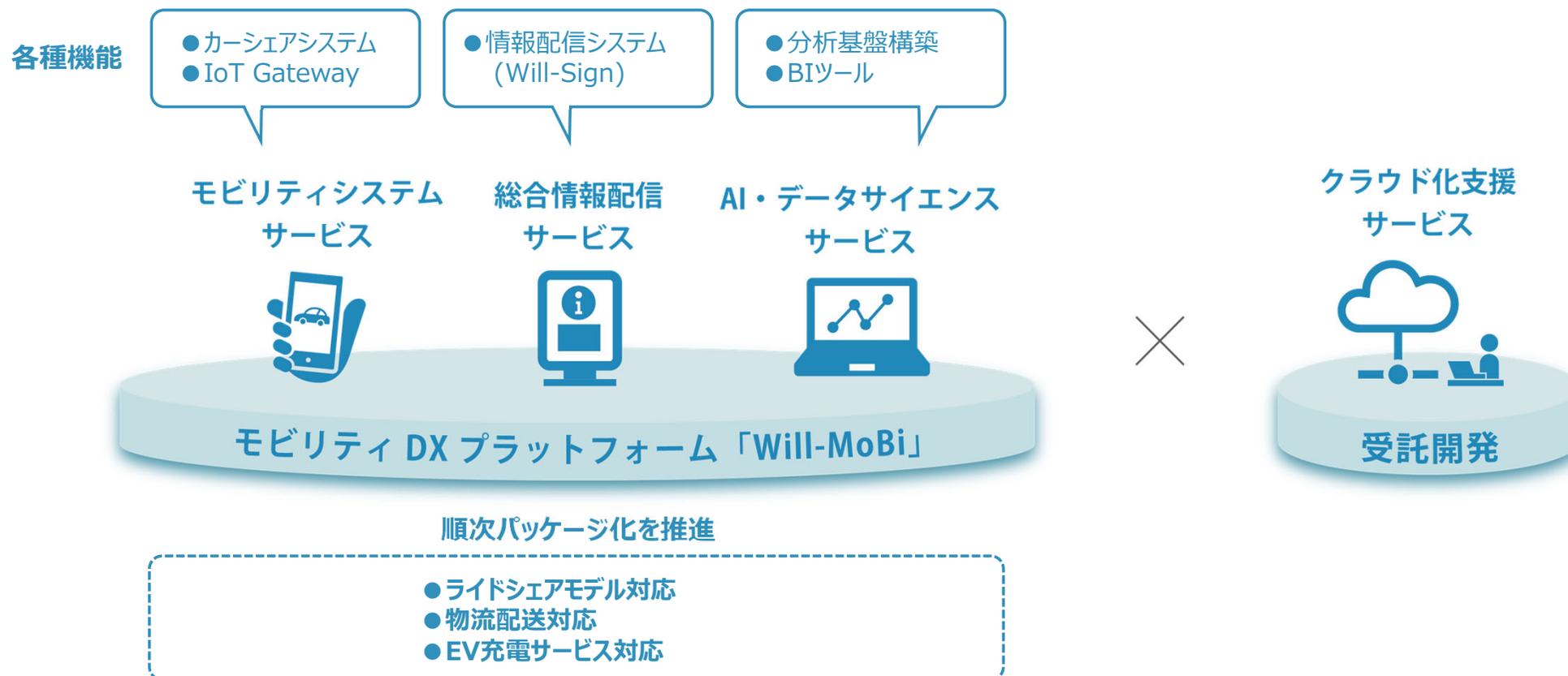
国・自治体、モビリティ企業との
連携強化によるMaaS構築へ

<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



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

路線及びダイヤの見直しを行うため、交通系にカードの運行データを活用する必要があったが、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

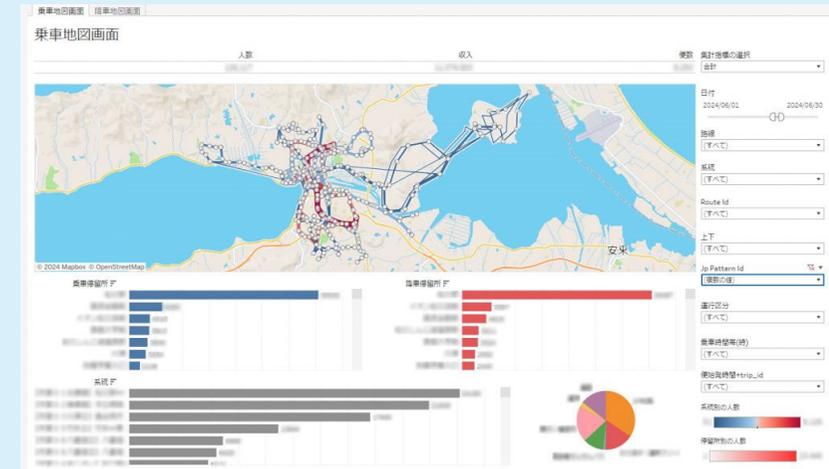
- 表やグラフ、地図などで分かりやすく可視化されていてスムーズに分析ができる
- 実現したいと思っているものに一番近かったことや導入後のサポート体制が充実していたこと

効果

データをもとに乗降実績や決済方法を分析し、**路線の最適化に役立っている**。さらに、ダイヤ改正後の利用者の増減などの調査を実地ではなく**システムから確認できるようになり、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

収益最大化や従業員不足などの課題解決のため、今までの機能を踏襲しながら、配車業務の無人化やトレンドに応じて最適な価格を設定することによる予約単価の向上の必要性

導入の決め手

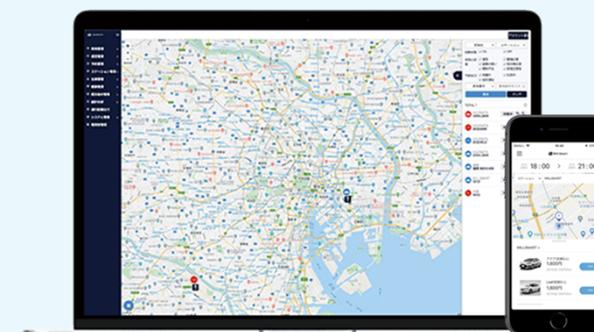
2021年にコミュニティ型EVカーシェアサービス「TERASELカーシェア」のシステムを共同開発しており、今回のシステムリプレイスでは既存の車両制御機能や車両動態管理機能などを応用できること

効果

- ・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を実現
- ・ダイナミックプライシングの導入により任意のタイミングで細かな価格設定ができるように。



↓ 管理者画面イメージ / ユーザー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

 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

従来のバスターミナルとの差別化のため、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
※通常バスターミナルでは、安全確保のために人員を多く配置するため

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

- ・ターミナル内複数のシステムや機器を連携し、多岐にわたる運營業務を一元管理
- ・システムの一元管理により、安全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。

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。

