



事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社トラス・オン・プロダクト
東証グロース市場 証券コード:6696
2022年4月27日

1. 会社概要	P.3 – P.6
2. 社名変更・経営理念改定について	P.7– P.11
3. ビジネスモデル	P.12– P. 17
4. 当社の強み・特徴	P.18– P.23
5. 成長方針及び事業計画	P.24– P.43
6. 市場環境	P.44– P.48
7. 事業等のリスク	P.49– P.51

TRaaS^{OP}

会社概要



会社名	株式会社トラス・オン・プロダクト	
株式公開市場	東京証券取引所グロース市場(証券コード:6696)	
役員	代表取締役CEO	藤吉 英彦
	取締役CFO	青柳 貴士
	取締役	鈴江 泰仁
	取締役(社外)	宮瀬 卓也
	取締役 監査等委員(社外)	原口 昌之
	取締役 監査等委員(社外)	佐々木 豊
	取締役 監査等委員(社外)	岡安 俊英
創立	1995年1月26日	
資本金	442百万円(2022年1月末日現在)	
所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸二丁目9-30 横浜西口加藤ビル2階	
決算月	1月	

1995

事業開始

2002

台湾工場との
ネットワーク機器開発

世界最先端のネットワーク機器を台湾工場が開発・日本への持ち込みを行い、技術アライアンスを拡大しました。東芝グループと日本初のIP対応インターフォンシステムの共同開発を手掛け、現在のIoT機器の開発に着手しました。同時期にSTB事業も開始しました。

1998

インターネットマンション
立ち上げ

日本のインターネット普及率は僅か10%程度でしたが、当社はいち早くネットの将来性に着目し、プロバイダとして業界内最速のインターネットマンションサービスを静岡に立ち上げました。サーバーも自社で組み上げIT技術の創成期に携わりました。

2006

警察監視カメラの
IP映像通信を開発

この頃はインターネット普及率は70%を超え、IP機器が市場に散見されるようになりました。当社は日本宇宙開発機構(JAXA)向けのIP端末機の提供、NTTエレクトロニクスのIP通信端末をOEM提供、更に警察の監視カメラのIP映像通信の仕組みを担い、国内最高レベルの技術が要求される市場に当社の技術が生かされました。

2004

IP放送の
実験端末機開発

Philips Consumer Electronics(オランダ)とテレビにIPで映像を流すIPTV機器(現在のNetflix、Amazon Fire stick TV)の原型を日本ホテル向けBtoB市場に向けて開発しました。また大手証券会社IP放送機器も含めたIPTV創成期の一端を担っていました。

2008

立体裸眼
3DTV技術

裸眼でも映像が飛び出して見える世界最高技術を駆使したPhilips Consumer Electronicsの立体裸眼3DTVの映像再生機を手掛けました。また再生機は米国Google本社のエントランスにも使用されGoogleに訪れる世界の技術者達の目にとまりました。

2007

デジタルサイネージ
サービスを開始

ここまでで培ったIoT開発の経験を活かし、自社サービスとしてのデジタルサイネージを開始いたしました。ここから、当社のIoTプラットフォーム提供が始まりました。

2011

中国の将来性
に向けての準備

当社代表の藤吉英彦が中国IT技術の将来性に深い関心と魅力を感じ、MBA取得の為に北京大学に入学。これにより、中国へのネットワークを拡大し、中国への見識に関し大きなアドバンテージを有する事になりました。

2010

100面スクリーンの
サイネージ技術

上海万博では日本技術紹介の為に、NHKが日本産業館で100面スクリーンの連動イベントを実施いたしました。壁面に設置された100面の連動動作の仕組みは当社のサイネージ技術が担っており、これらは現在のIoT技術の一部でもあります。

2016

ウェアラブルデバイス
Cygnusが誕生

初代Apple Watchが発売された翌年、業務特化型ウェアラブルデバイスとして、Cygnusを生み出しました。現在でも倉庫・製造工場に合わせたオーダーメイドシステムとして各地のDXを推進しています。

2015

防衛庁自衛艦
全艦にIP放送設置

南極観測船「しらせ」にも当社のIP放送設備が導入され、非常に特殊な環境下で利用される、極めて高い技術が要求される市場に当社の技術は生きています。



会社概要 沿革 (2/2)

2017

アジア諸国への
進出が決定

本格的なIoT時代の到来に向けて、台湾にR&Dセンターを開設し、IoT技術の中心になりつつある中国との技術コラボレーションを可能にいたしました。またシンガポールにもTRANZAS Asia Pacific Pet, Ltd.を設立し、IoT・デジタルトランスフォーメーション改革の本命となる東南アジア市場への足掛かりを作りました。



2019

エネルギー削減と
オフィス環境の
認識を可能にするAlrux8誕生

世界的なテーマであるエネルギー削減をテーマに、オフィス空間の照明や空調の無駄な消費を解決するIoTプラットフォームの導入を、中国、シンガポールを中心に開始いたしました。

2020

全国美容サロンに向けた
メディアプラットフォームの
提供を開始

サロン向け国内最大DOOHとして16,000台を展開・弊社プラットフォームで運用しています。DOOHに必須の視聴計測機能やSSP/DSP連携機能などをエッジコンピューティングにより実現しています。



2021

紫外線照射型
ウイルス不活性化機器
BIRDSAFEが誕生

国立大学法人広島大学の研究結果を踏まえて開発した紫外線殺菌IoT製品BIRD SAFEの販売を開始。



2018

STB販売台数
20万台達成

2002年から開始したSTB事業における販売台数が20万台を突破しました。



2018

東証マザーズ上場

2020

商号をトランザスから
ピースリーに変更

2021

プロジェクター型
オールインワンサイネージ
BIRDEYESが誕生

アプリケーション内蔵の超軽量プロジェクター型サイネージをゼロから当社が設計して生み出しました。これ1台でサイネージを始められます。



2022

商号をピースリーから
TRaaS On Productに
変更

TRaaS^{OP}

社名変更・経営理念改定について

当社は、2022年4月26日より社名を変更、経営理念を改定し、新しくスタートいたしました。



[英文名] TRaaS On Product Inc.

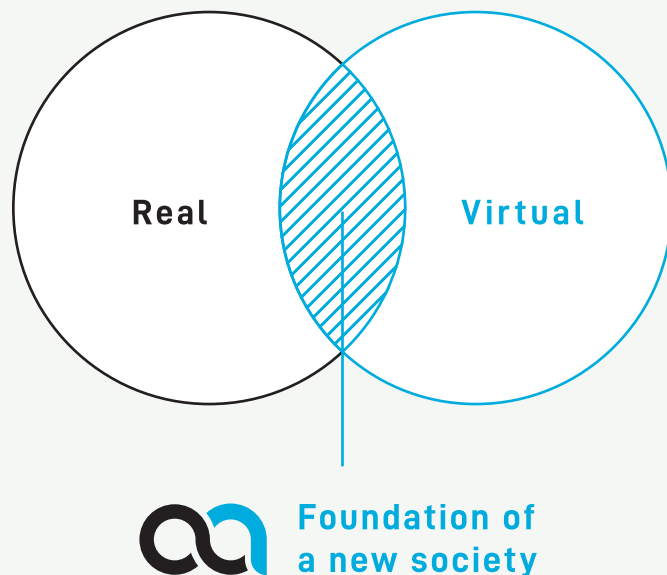
[新社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

今後、当社が目指すものは、様々なサービスに最適化できるモノづくり、そして、当社が創業から培ってきたモノづくりを基盤としたサービスとしての技術価値を提供する事を明確に定義すべく、社名変更に至りました。つまり、当社は、モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、企業価値を世の中に提供していきたいと考えています。

当社の創業からの社名であるTRANZASから“NZ”を除いた、TRaaS (Technology Reward as a Service サービスとしての技術価値)と、創業からの想いでもあるTrans-Aspiration(大望を貫く)。社員一同、企業価値の本質を改めて追及し、初心に立ち返り、企業価値の最大化に集中致します。

[ロゴに関して] aaを無限に広がるインフィニティマークと合わせ、どこまでも広がる可能性を表しています。





— 新経営理念 —

お客様への真の価値提供を第一に
モノづくりを通じVirtualとRealを融合
最適化した新しい社会の礎を創造する

— 新ビジョン —

モノづくり4.0のNew standardを形成し
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる


当社は、組合せで製品が成り立ち、価値がインターネットを通じてSaaSで提供される時代に、その価値の享受を受ける起点となるモノを提供してまいります。
それは、VirtualとRealの融合点となるプラットフォームです。




当社は、この価値が多層に展開される製品づくりをモノづくり4.0と定義し、企業ビジョンとして、「モノづくり4.0のNew standardを形成し
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる」を掲げ、お客様に寄り添ったより一層の事業の拡充と、新たな事業創出にも挑戦してまいります。

社名変更・経営理念改定について

ーモノづくり4.0とは①ー

当社は、モノづくりの進化の歴史を4つのセグメントに分類し、未来を切り開くモノづくりをモノづくり4.0と定義しております。

モノづくり 1.0		1945 / 1989	1
<p>戦後の経済を牽引し支えた日本のモノづくり</p> <p>機構的・電氣的制御ロジックの完成度に価値の主体を有するモノづくり。製作・実験・修正の繰り返しがモノの真価を磨く、研究を中心としたアナログ時代。</p>			
代表製品	 ブラウン管TV	 カセットテープ	 レコードプレーヤー

モノづくり 2.0		1990 / 1999	2
<p>オペレーションシステム (OS) によるデジタル時代の幕開け</p> <p>フィジカル層から、ロジカル層へ価値の主体が移行したモノづくり。画面操作を中心とした利便性が製品価値の決め手となるデジタル時代。</p>			
代表製品	 DOSVマシン	 Word	 Excel

モノづくり 3.0		2000 / 2019	3
<p>OSとハードウェアとの橋渡しを行うミドルウェアの登場</p> <p>フィジカル層・ロジカル層共に価値の組み合わせで製品が完成するようになったモノづくり。モジュール化のキーとなるミドルウェアやSoCの取扱いが開発の中心となる、組合せ開発時代。</p>			
代表製品	 Macintosh	 アンドロイド	

社名変更・経営理念改定について

—モノづくり4.0とは②—

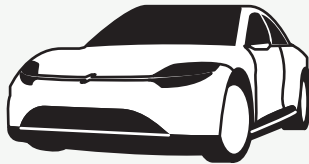
モノづくり

4.0

代表製品



Kindle (Amazon)



電気自動車 (SONY)

当社は、組合せで製品が成り立ち、製品の真価はインターネットを通じて外部から提供されるモノづくりの時代を、モノづくり4.0と定義しております。

モノは“買う”から、サービスの為に“提供”される。

即ち、ネットを通じたSaaSの提供が前提となった「モノ」が

世の中に価値を提供してまいります。

SaaSサービス提供の起点である、IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが

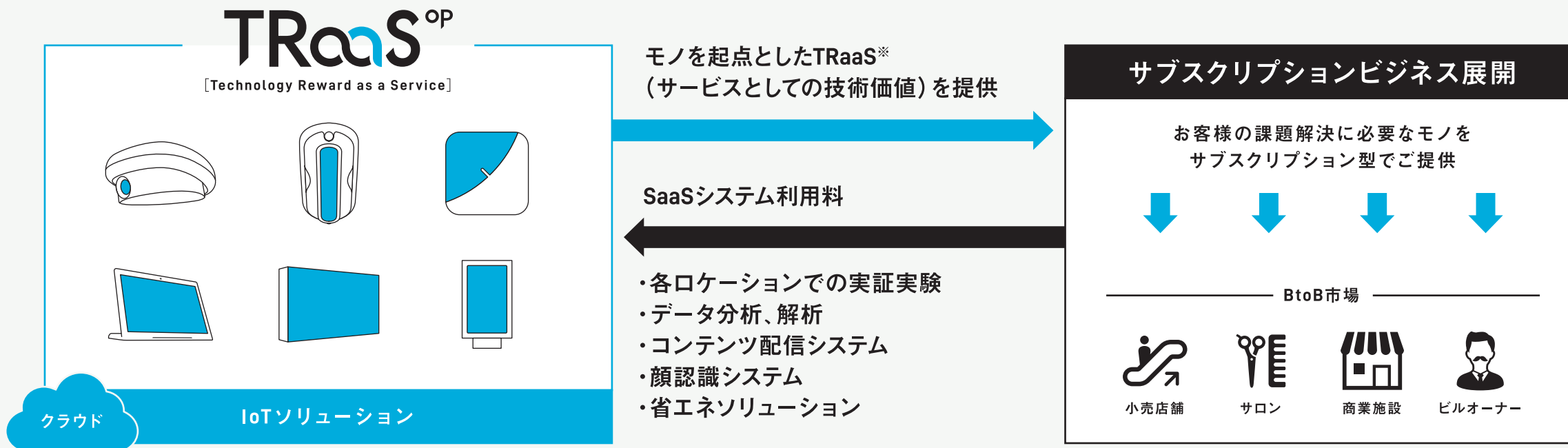
当社のモノづくり、TRaaS (Technology Reward as a Service)

であると考えています。

TRaaS^{OP}

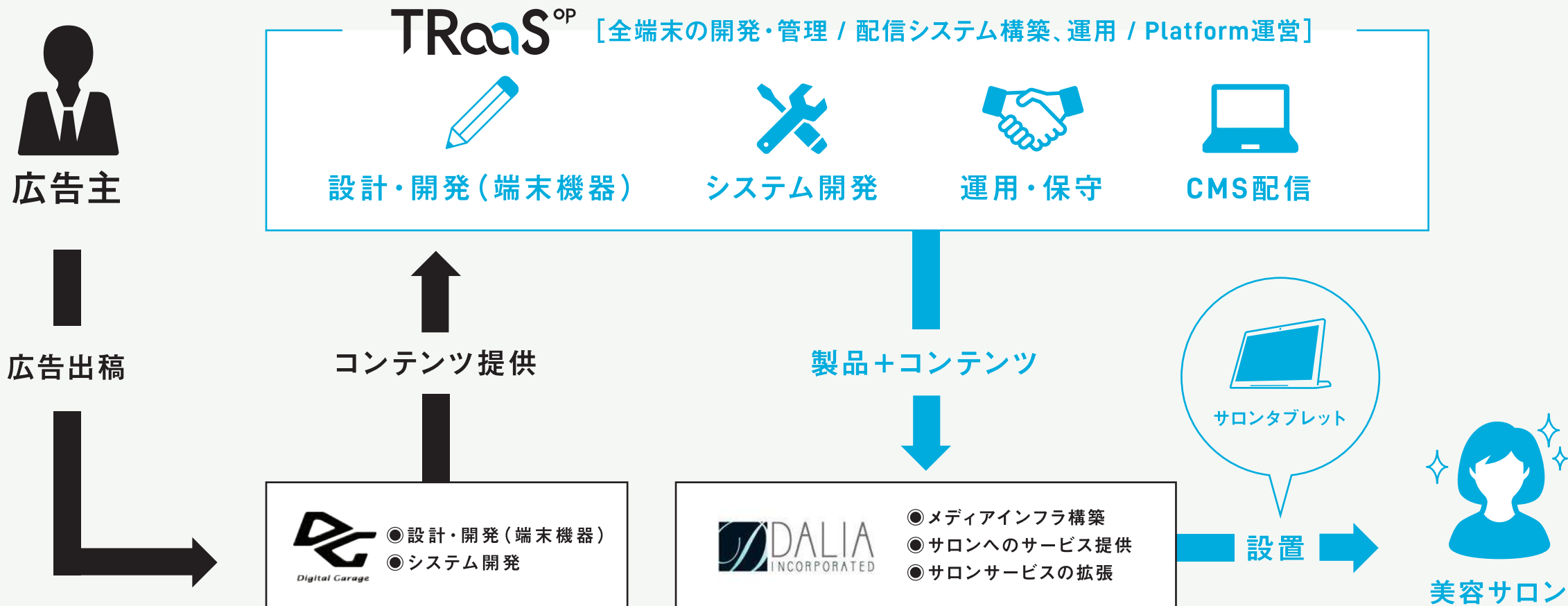
ビジネスモデル

BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための適切なIoTソリューションと最適なモノを選定し、そのモノを起点としたSaaSサービスを提供しております。モノは、ファブレス型で自社設計開発した製品特性に応じた海外ネットワークを選定することにより、価格競争力のある製品となっております。お客様がIoT、DXを進める上でのモノの導入コストの高さを、当社のテクノロジーで解消すべく、今後SaaSサービスを更に拡充してまいります。



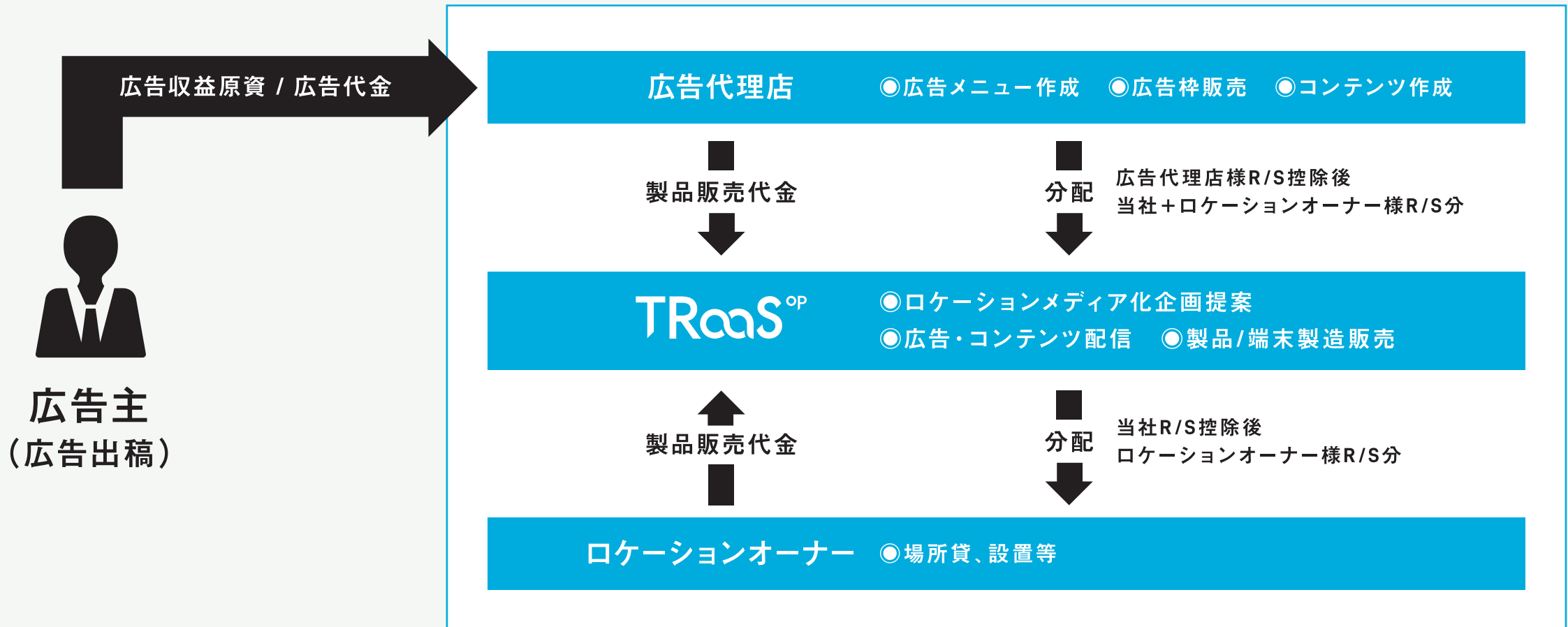
美容サロンサイネージ

美容サロンの環境に最適なオリジナルのデジタルサイネージ端末を開発し、当社独自の番組配信クラウドネットワークにてサービスを提供しております。本サービスは、当社、(株)デジタルガレージ、(株)ダリアの3社協業により提供しております。TRaaS事業の1つとして、今後の売上・利益の獲得を目指しております。



ビジネスモデル | TRaaS事業

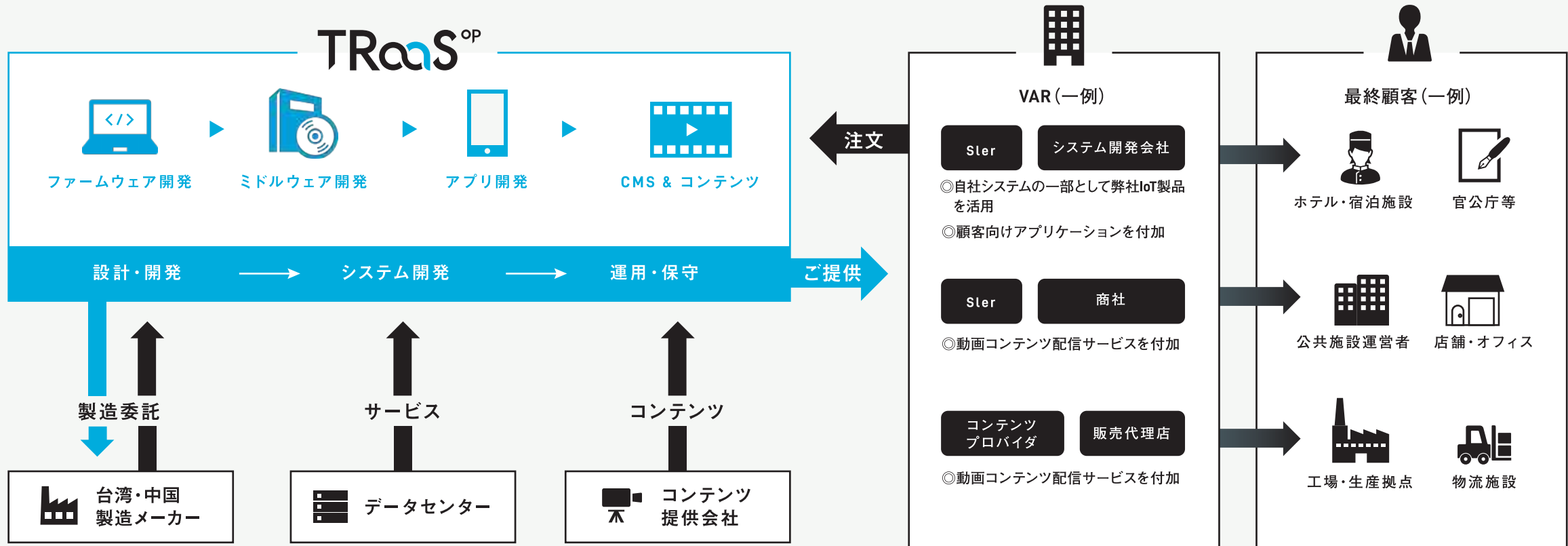
TRaaS事業内での広告ビジネスを主体とした場合の基本的な収益構造は、ロケーション毎の広告主様からの広告収益を原資として、当社、広告代理店様、ロケーションオーナー様との各役割に応じて、その広告収益をレベニューシェア方式(以下R/S)で分配する形をとっております。



※製品/端末代金は、当社負担又は広告代理店様負担、ロケーションオーナー様負担のケースがあり、当社以外に製品/端末を販売した場合は製品/端末代金収入が発生します。※本モデルは一例です。各パートナー企業様とのアライアンスにより内容が変動する場合があります。

ビジネスモデル | 受注型Product事業

IoT技術を用いた製品・ソリューションの企画、設計、製造からの運用・保守サポートまで完全垂直統合を実現し、お客様 (VAR※) が望む製品を柔軟に提供いたします。

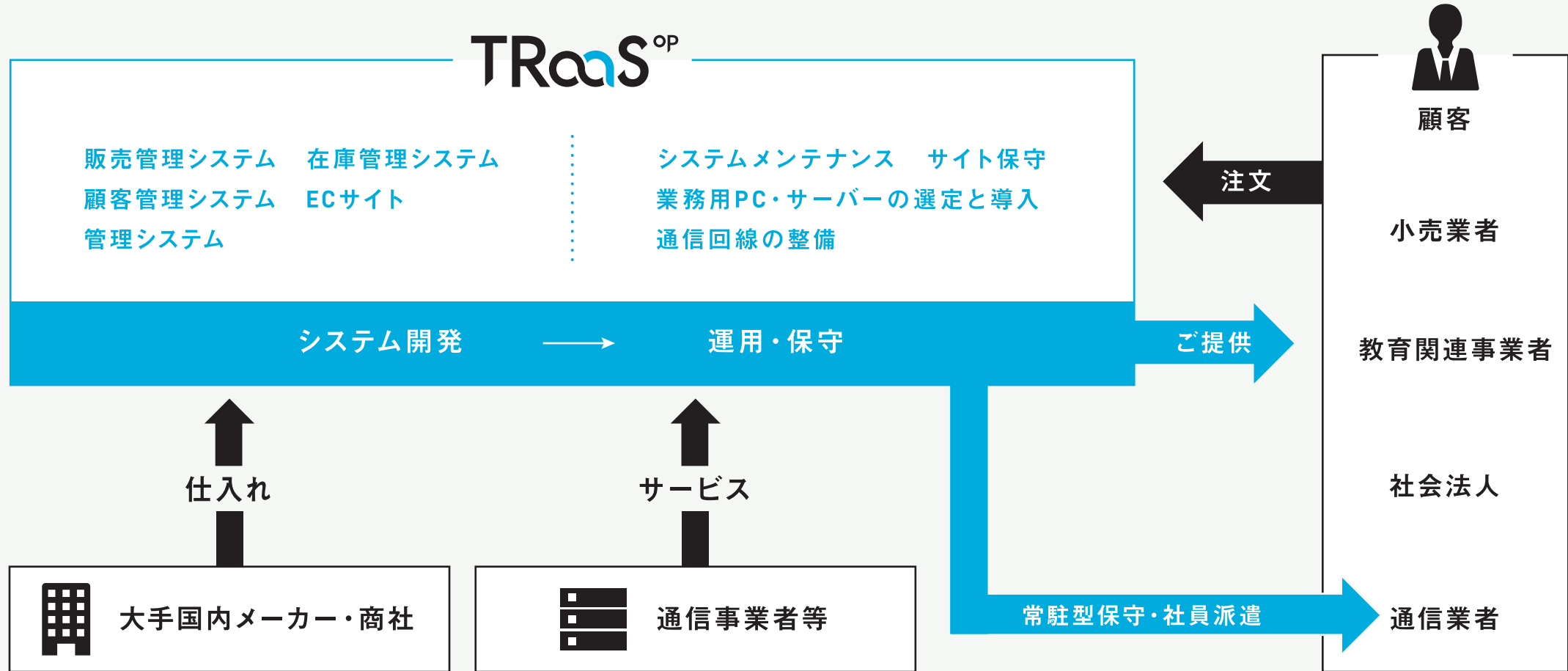


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして、VARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

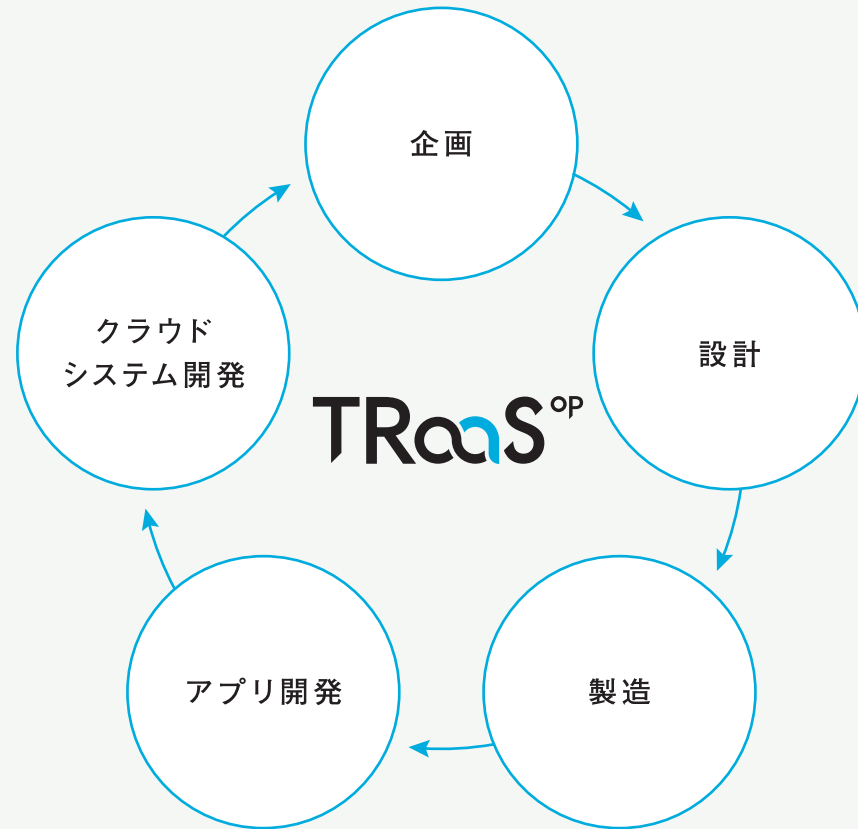
ビジネスモデル | テクニカルサービス事業

基幹業務システム等のアプリケーションソフトウェアの受託開発、システム運用に必要なパソコンやサーバー等の提供及びメンテナンス、開発したソフトウェア・システムのメンテナンスや常駐型保守に向けたエンジニア派遣サービスを提供しております。



TRaaS^{OP}

当社の強み・特徴



今の、これからの未来に起こる
あらゆる問題をIoTの力で解決する。

お客様が抱える課題解決・ビジネス構想具現化の為に、そこに“しか”無い独自のIoT環境を構築することが可能です。また、デバイスの他にネットワークやクラウドも一気通貫でご提案いたします。

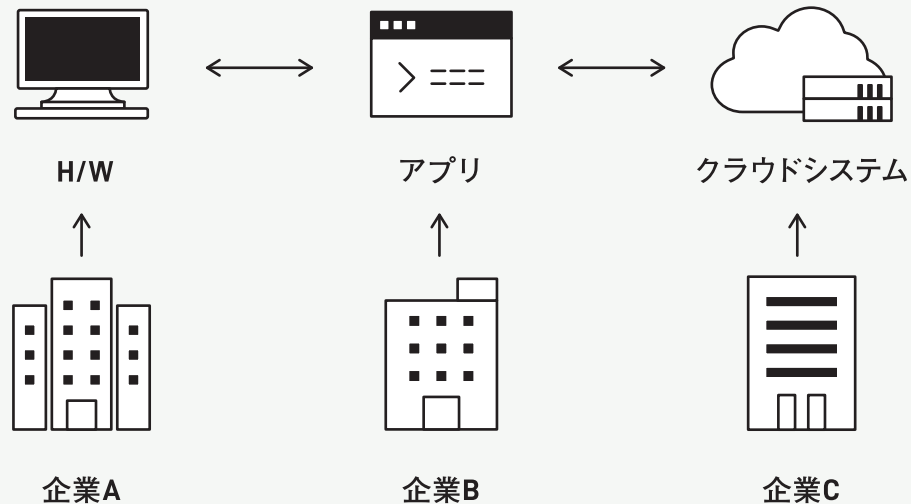
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

当社の強み・特徴

TRaaS事業では、IoTにおけるモノづくりで培った技術で、快適なSaaSプラットフォームをご提供いたします。クラウド側のアプリケーション、デバイス側のアプリケーションやデバイスハードウェアも自社で一気通貫に担えるため、機能の改善やメンテナンスがスムーズに行えます。高速でPDCAを回しながら、お客様のビジネスに役立つサービスをご提供いたします。

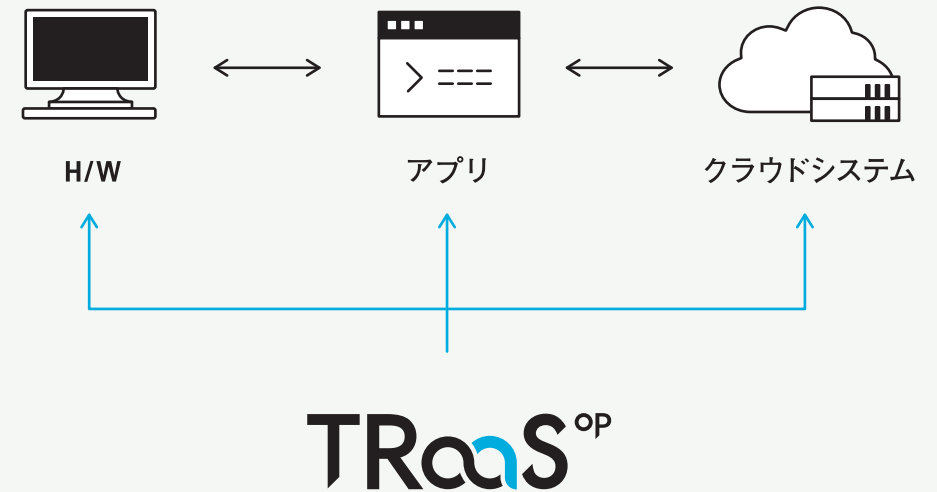
【一般的なIoT開発】

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を各企業が担当しており、個別最適に陥りやすい傾向があります。また、昨日の追加・修正に際し、各企業間での調整が必要になります。



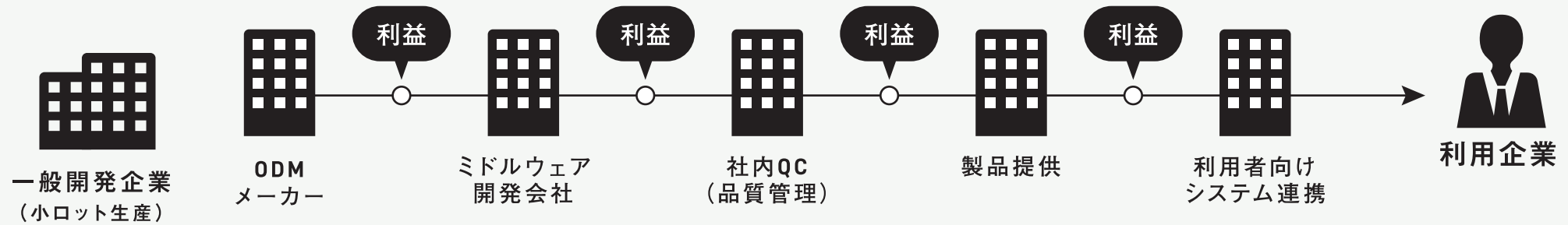
【当社のIoT開発】

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を一社で担当している為、サービス提供に関連するほぼ全てのしくみを把握し、最適なソリューションを生み出すことが可能です。更に一気通貫の体制でPDCAを回す事により、迅速な機能改善が可能になります。



当社の強み・特徴

TRaaS事業及び受注型Product事業における当社製品の製造にあたっては、ファブレスをベースとし、サプライチェーンにおける垂直統合型の体制を整えたことで価格競争力を高め、小ロットになりがちなIoTビジネスにおいても、パートナー企業様に安心して購入頂ける価値をご提供し、パートナー企業様が独自の強み・市場を形成することに貢献いたします。



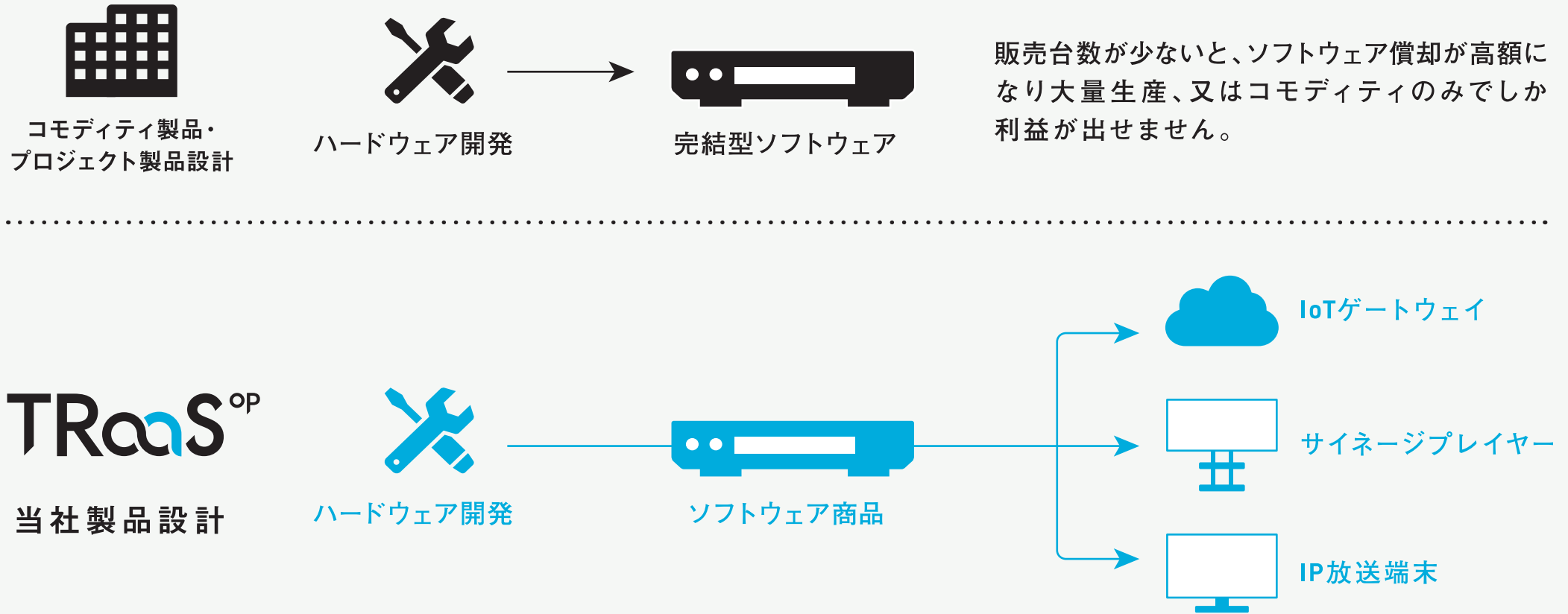
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして、VARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

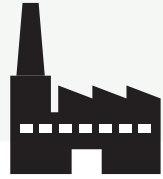
当社の強み・特徴

TRaaS事業及び受注型Product事業における当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能毎にモジュール化を行っております。開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生みだします。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。



当社の強み・特徴

当社のIoT製品は、様々な業界・分野において活用頂いております。培った開発ノウハウとIoT技術力でお客様のビジネス成功をサポートいたします。エンド顧客のIoTの発展ニーズに合わせて、ご提案段階から関与させて頂くことも可能です。



工場・生産拠点

生産ラインの作業状態の把握など工場のスマートファクトリー化推進に



宿泊施設

AI/IoT活用による客室内の自動化やデバイスやステータスの一元管理に



教育

Live/VOD視聴や電子黒板等と連結したeラーニング実現に



物流施設

作業者の位置情報動線を見える化することで、作業効率の向上に



店舗

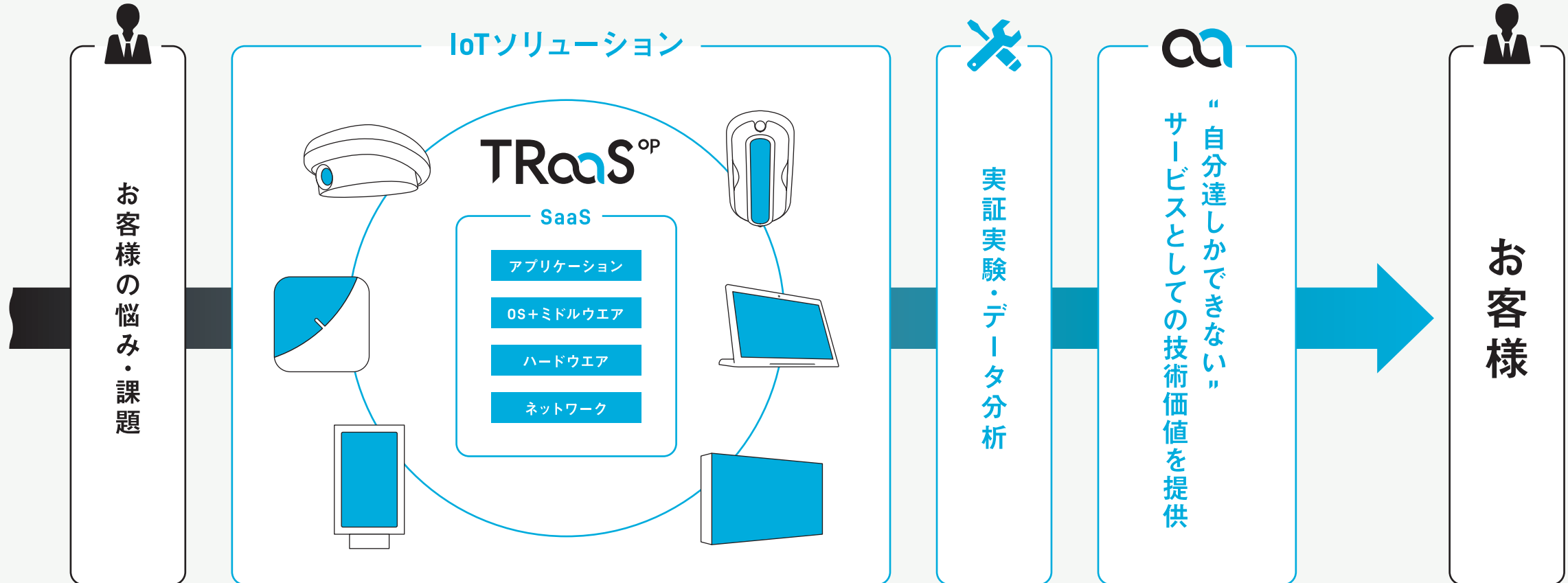
POSシステムと連結し、注文受付業務、テーブル管理の業務効率化に

TRaaS^{OP}

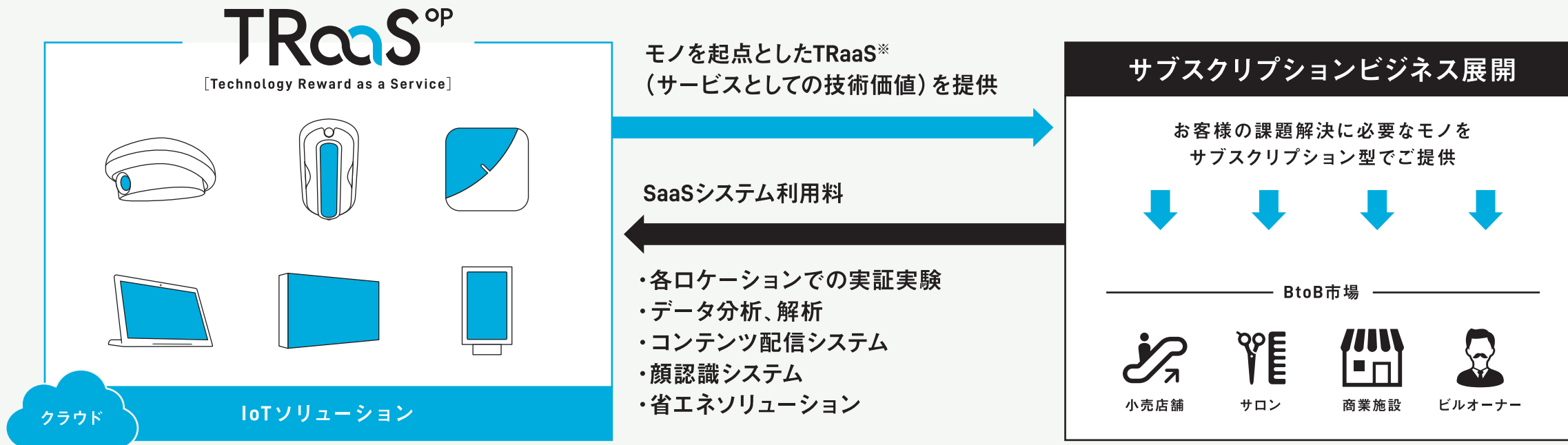
成長方針及び事業計画

成長方針

モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、お客様の悩み・課題からワンストップで、“自分達しかできない”サービスとしての技術価値TRaaS (Technology Reward as a Service) を提供し、TRaaS事業をメイン事業として推進します。



BtoB市場向けへの単なるモノの販売から脱却し、価値の提供によるサブスクリプション型ビジネスをモノづくりを通じて展開し、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを我々のテクノロジーで解消してまいります。

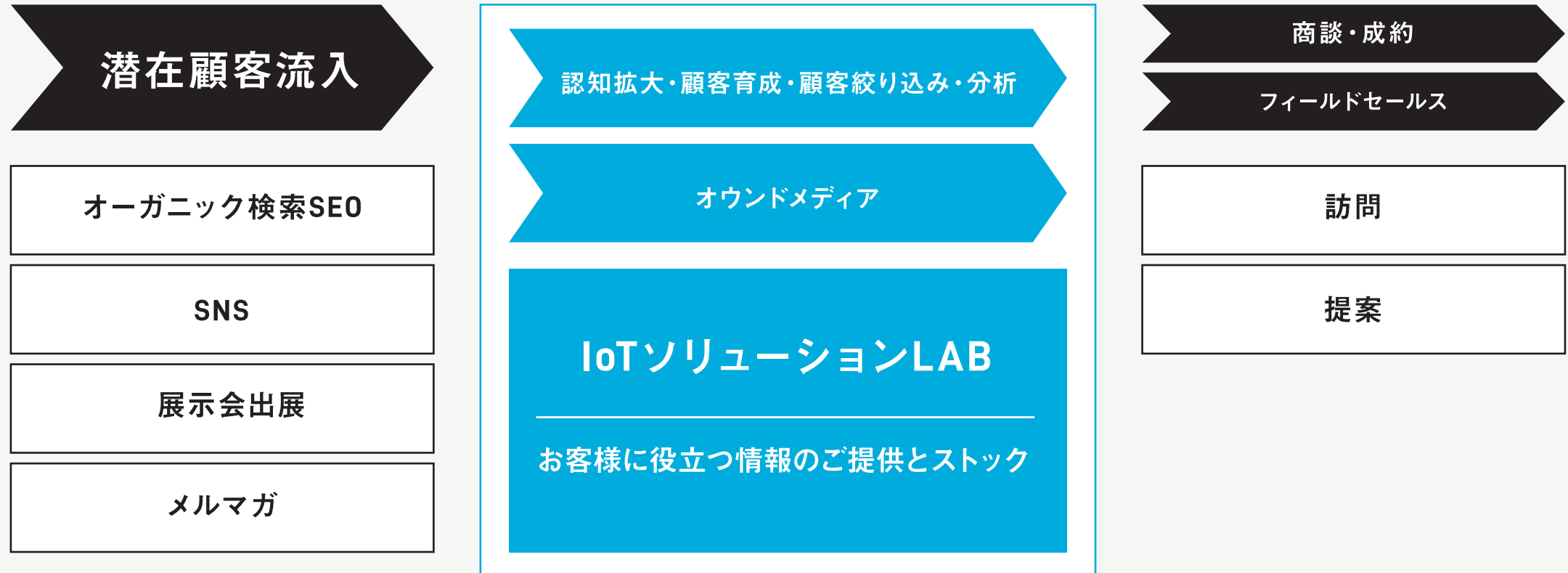


- ・各ロケーションでの実証実験
- ・データ分析、解析
- ・コンテンツ配信システム
- ・顔認識システム
- ・省エネソリューション

成長方針

オウンドメディア「IoTソリューションLab」の構築

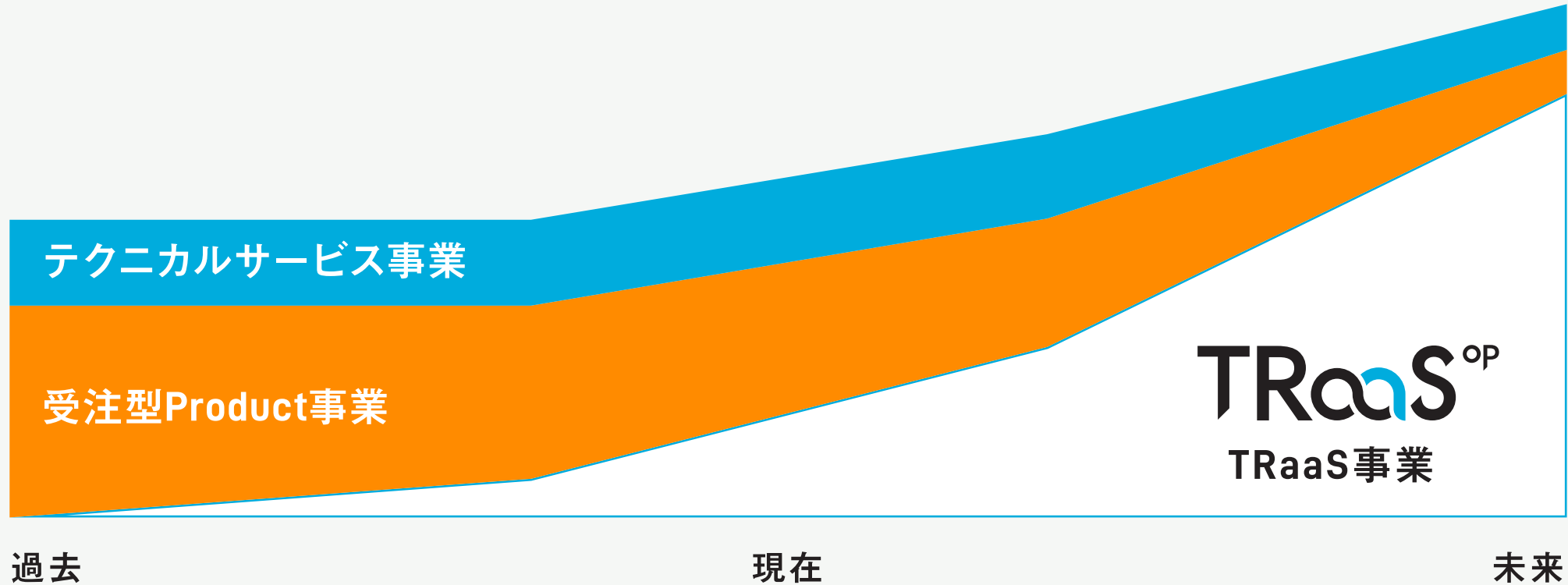
IoTソリューションにおけるBtoB市場での潜在顧客獲得を狙い、オーガニック検索SEO、SNSでの発信、展示会への出店、メルマガ配信等の施策を検討してまいります。更に、自社オウンドメディアを構築し、お客様に役立つ情報を提供しストックすることで、Webでの認知拡大・検索流入と共に、サイト内における見込顧客の育成と、その顧客を絞り込んだ分析が実施可能となります。このオウンドメディアを通じた問い合わせ等からの顕在顧客を、営業体制を強化し商談・成約に繋がるよう推進してまいります。



成長方針

中長期成長イメージ

モノづくりを通じたVirtualとRealの融合 最適化させるため、“自分達しかできない”サービスとしての技術価値TRaaS (Technology Reward as a Service)の提供に向け、TRaaS事業を推進いたします。



	2022年1月期 計画※	2022年1月期 実績	増減
PPP事業	155	162	7
受注型Product事業	163	139	△23
テクニカルサービス	97	102	4
売上高合計	416	404	△12
営業利益	△326	△356	30
経常利益	△335	△365	29
当期純利益	△460	△517	56

●主な要因
 <PPP事業>
 P3サイネージ配信増 +7百万円
 <受注型Product事業>
 サーバー納品翌期ズレ△22百万円
 <テクニカルサービス>
 案件微増 +4百万円

●主な要因
 ・ソフトウェア償却増 +19百万円

●主な要因
 減損損失 +19百万円

※当社は2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。

事業計画 2023年1月期業績予想

2022年1月期に進めてきた大幅な固定費削減施策により、固定費が大幅に圧縮されたことで、黒字化に向けた土台は整ったと認識。

世界的な半導体不足の影響による製品納品までのリードタイムの長期化が発生しているものの、2023年1月期において製品受注案件は継続して維持されており、その納品は、ほぼ確実に見込まれることから、当該案件でのコスト増の抑制を継続し、その収益性を確保することにより業績の回復を図る。加えて、今後TRaaS事業に集中し、BtoB市場に向けたモノづくりを基盤としたSaaSサービスやオウンドメディア構築等、新たな顧客獲得に向けた、営業体制及び営業活動の強化を図り、売上拡大を目指す。

単位：百万円	2022/1月期 実績	2023/1月期 予想	増減率
売上高	404	480	18.9%
売上総利益率	20.1%	43.6%	+23.6pt
営業利益	△356	△23	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△365	△44	-
経常利益率	-	-	-
当期純利益	△517	△44	-

※2023年1月期以降の中長期的な業績計画については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、その収束時期や影響範囲等、様々な要因により大きく変動する可能性があり、現時点で合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、計画の算定が可能となった時点で速やかに発表することができるよう努めてまいります。

事業計画 2023年1月期業績予想

セグメント別業績予想

[TRaaS事業]

新型コロナウイルス感染症や半導体不足の影響も考慮し、保守的に計画。今後の柱となる事業に成長させるべく、既存サイネージ案件、美容サロンサイネージ、新規LEDサイネージ案件を軸としつつ、新商品やオウンドメディア構築によるIoTソリューション推進と共に、経営資源を投下し販路拡大を目指す。

[受注型Product事業]

前期からのサーバー納品期ズレ案件22Mは、上半期に確実な受注を見込む。上半期には、前期から商談を進めてきた既存顧客からのSTB大型案件等の受注が見込まれることで、前期比大幅増の計画。更に既存顧客のニーズの掘り起こしによる新たな製品提案や、オウンドメディアからの案件問い合わせによる新規顧客獲得も推進し、売上の積み増しを狙う。

[テクニカルサービス事業]

システム受託開発案件は売上減少傾向で見込むものの、エンジニア派遣の売上見込増により、前期比微増の計画。

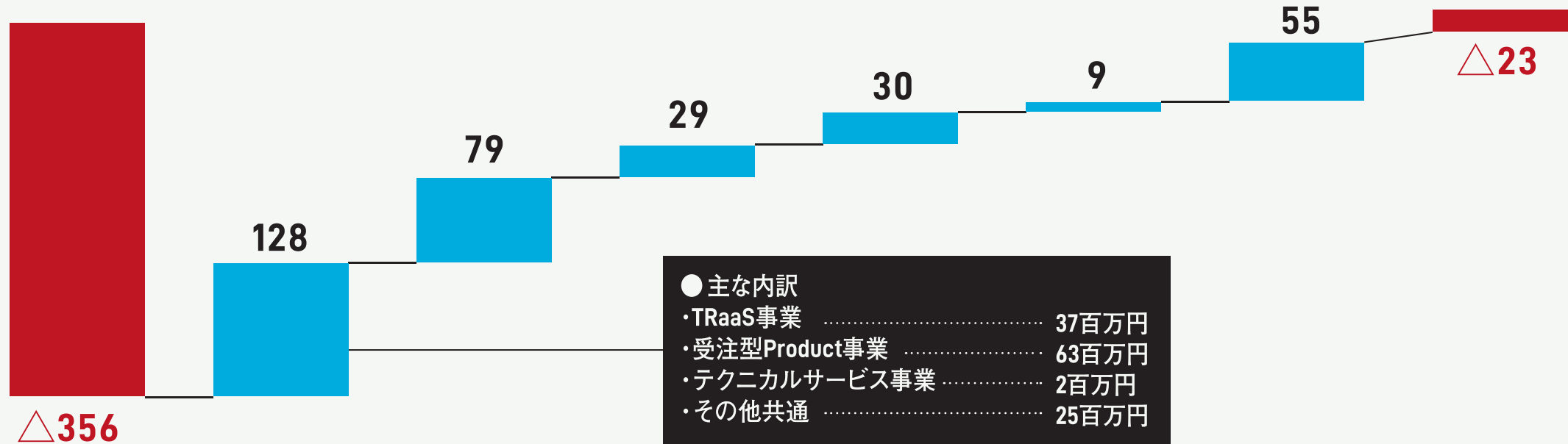
単位：百万円	2022/1月期 実績	2023/1月期 予想	増減率
売上高	404	480	18.9%
TRaaS事業	162	122	△24.5%
受注型Product事業	139	254	81.9%
テクニカルサービス事業	102	103	1.8%

事業計画 営業利益増減分析・計画対前年度比

2022年1月期より進めた固定費削減施策により、販管費は大きく減少見込。前期より納品がずれ込んだ受注型Product事業での製品受注案件も2023年1月期にて納品予定であり、粗利額は増加見込。更に今後TRaaS事業を事業成長の柱として推進し、売上高及び粗利益の更なる増加とともに営業黒字化を目指す。

単位：百万円

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



2022年1月期実績

粗利増加

人件費の削減

地代家賃等の削減

研究開発費の削減

減価償却費の削減

その他経費の削減

2023年1月期計画

※2023年1月期以降の中長期的な業績計画については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、その収束時期や影響範囲等、様々な要因により大きく変動する可能性があり、現時点で合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、計画の算定が可能となった時点で速やかに発表することができるよう努めてまいります。

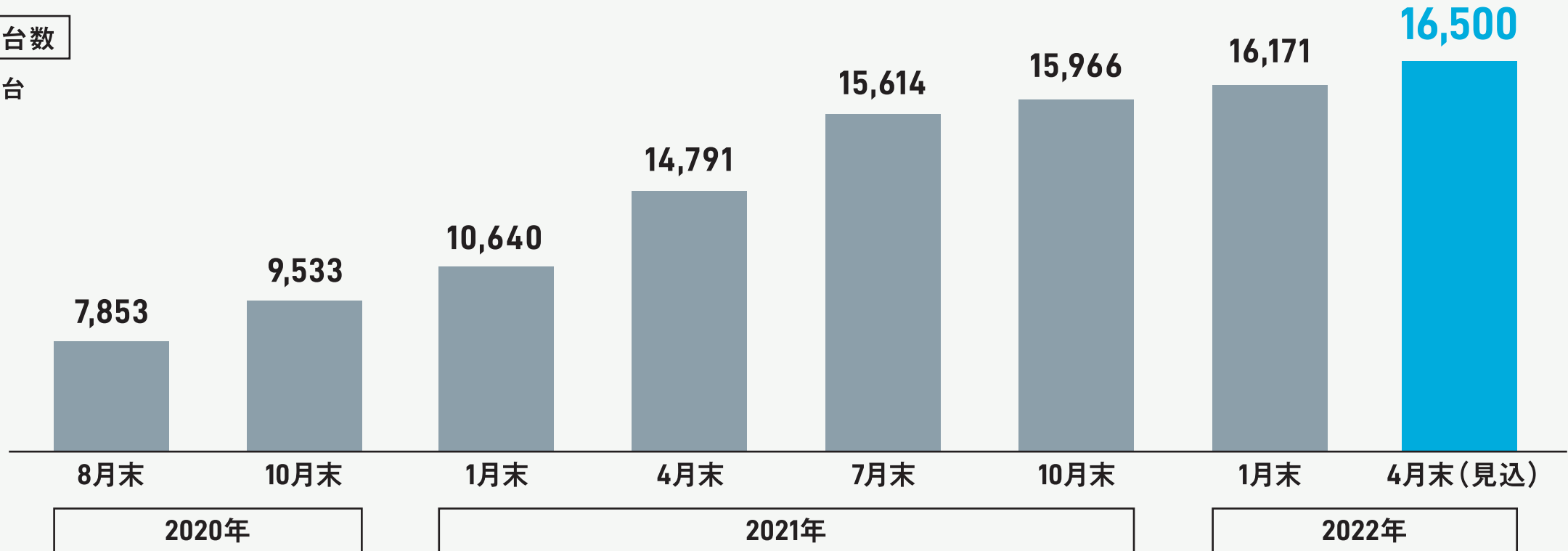
事業計画 | KPI及び進捗状況

美容サロン向けサイネージ

出荷台数は、大型チェーン店への導入商談が広告主の広告出稿意欲の低下により進まず出荷ペースが鈍化。2022年1月末時点で16,171台となり、当初目標の16,500台には未達。2022年4月には、改めて16,500台を目標とし、出荷台数の増加に比例した広告のリーチ数の増加を目指しつつ、プログラマティック配信の連携強化も進め、広告主獲得に向けてその認知と魅力ある広告枠の提案を実施し、美容サロン向けサイネージのメディア広告価値の向上を推進。

出荷台数

単位：台



事業別の状況 | TRaaS事業

美容サロン向けサイネージ

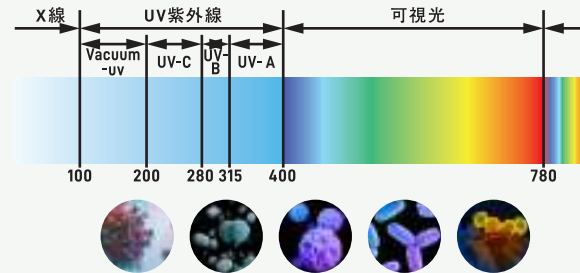
新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、広告主獲得に向けた事業予測が難しい状況となっているものの、美容サロンサイネージ認知施策を図り、メディア価値向上にむけた各種施策を実行し、売上向上を目指す。



事業別の状況 | TRaaS事業

BIRDSAFE

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、広告主獲得に向けた事業予測が難しい状況となっているものの、美容サロンサインージ認知施策を図り、メディア価値向上にむけた各種施策を実行し、売上向上を目指す。



紫外線は新型コロナウイルスを含めウイルスや細菌など病原微生物全般の不活化に有効です。P3社の製品には広島大学で有効性の確認を行った紫外線装置を使用しています。本製品は人に照射せず安全性を確保した上で、自然な形で生活空間に取り込まれる点が特徴です。紫外線の特徴を生かして、安心して安全な環境につながることを願っています。

国立大学法人広島大学病院 感染症科 大毛宏喜 教授

多彩なシチュエーションと展開商品



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

BIRDEYES

新しいDOOH製品として、大手小売店舗等からの問い合わせや商談が進行中。Q3には、ドン・キホーテ中目黒本店でのサインージ視認率実証実験を実施(2022年1月11日プレスリリース)。本実験のように、視認性の計測から設置有効場所のご提案、そしてお客様のニーズに合ったサインージ製品等を自社設計・製造できることを当社の最大の強みとし、今後も提案予定。2023年1月期での売上寄与を見込む。



空間に可能性を

本来、店舗でのサインージは天井からの吊り下げが理想です。しかしながら実際に導入に至らない事情が多くありました。それらの問題をバードアイズが乗り越え、新たな店舗サインージの可能性を広げます。

[ドン・キホーテ店舗でのサインージ視認率計測実験]

当製品をドン・キホーテ中目黒店内の5カ所に設置し、表示画面上部に取りつけた超小型カメラにて、人影と目線を計測し視認率を算出いたしました。

従来の天井吊り下げ型

	店舗天井の補強	天吊り金具の価格
	安全性の問題	損なわれる美観

BIRDEYES



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

事業別の状況 | TRaaS事業

コーユーレンティア社との業務提携

建設現場市場に、サイネージ端末及び映像配信システムの設置を展開予定。配信システムの統合及び、広告ビジネスを通じて取得したデータを解析・活用し、新たなサービスを構築予定。



広告主

広告出稿

LEDサイネージ設置、クラウド広告
配信管理、魅力的なコンテンツ



単一システムで一元管理

朝礼会場サイネージ



会議室サイネージ



事務所サイネージ



板囲いサイネージ



休憩室サイネージ

事業別の状況 | TRaaS事業

商業ビル

商業ビルへのビルLEDサイネージ (VIEWGATE) 設置案件や、商業ビルオーナー様へのPlatform事業提案が進行中。当社の新商品も提案し、商業ビルオーナー様が所有する多くのビルへの導入を目指す。

モール内



モール内通路



屋外サイネージ



事業別の状況 | TRaaS事業

TRaaS-Signage

携帯キャリアショップなどへの4K映像対応サービスの提供が順調に増加。今後のDOOH展開における広告・コンテンツ配信の要であり、そのシンプル・簡単に直感的な操作感を徹底的に追及した番組配信が可能。バージョンアップによる既存取引先需要、新規DOOH取引先への導入を目指す。

[導入事例]

導入企業：◎某大手コンビニエンスストアチェーン(最大2,100店舗設置実績あり) ◎某空港ビル ◎某中古車販売チェーン 等



事業別の状況 | TRaaS事業

VIEWGATE

公共施設向けや法人需要に合わせて展開中。2022年1月期Q3には、プロバスケットボールチームの茨城ロボッツのホームアリーナである「アダストリアみとアリーナ」に軽量・折り畳み式天井吊り下げ設置型でBリーグ最大※の大型LEDビジョンを導入（2022年2月17日プレスリリース）。今後も、IoT技術の独自性と、中国・台湾の幅広いネットワークにより、業界の最新技術をお客様が求める適切な場所に最善のソリューションを提案予定。

VIEWGATE

モジュールの組み合わせによって大きさを自由に調整する事が可能です。設置場所に応じて適切なサイズでご提案いたします。「人が多く集う場所を心から安らげる空間」へ。LEDサイネージによる全く新しい技術をお届けいたします。

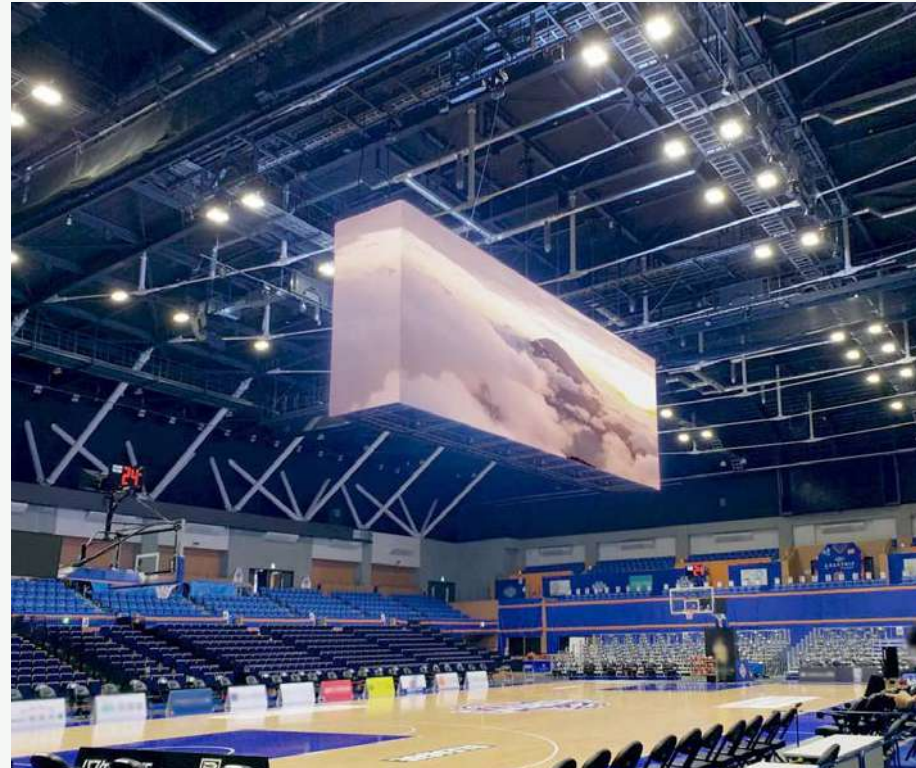


Module



Cabinet

[導入事例] 大手通信キャリア店舗 / 結婚式会場 など



事業別の状況 | 受注型Product事業

STB（セットトップボックス）

教育支援ソリューション用途での大型案件を受注。機能特化型コンピューターとして様々な場面に応じて活用可能なターミナル。取引先のIoT展開でのニーズ、用途に合わせ設計・開発を進め売上拡大を目指す。

[導入事例]

ホテル向けSler（全国のビジネス、シティ、レジャーホテルへの導入）

国内大手メーカー、Sler（官公庁、地方自治体、放送局、文教市場への導入）

[利用例]

ホテル用途

- ◎インフォメーション機能：ホテル内の施設案内、近隣施設の情報やイベント情報、ホテルからのメッセージ等を表示。
- ◎VOD機能：海外/日本の映画、ドラマ、アニメ等の放送。
- ◎オーダリング機能：ホテル内/外（デリバリ）で販売している飲食物の注文機能。
- ◎リネンシステム機能：客室清掃の要/不、完了/未完等を清掃員に視覚的に知らせる機能。
- ◎アクセスポイント機能：宿泊者のモバイル端末向けのWifi機能。

その他

- ◎監視ソリューション（防災等）：監視カメラからの映像受信、Live/VOD（録画）視聴等。
- ◎放送/モニタリングソリューション：Live中継、イベント放送、映像品質のモニタリング等。
- ◎教育支援ソリューション：Live/VOD視聴や電子黒板、プロジェクタ機器等と連携したe-ラーニング等。
- ◎データ変換ソリューション：他の機器から収集したデータを変換/伝送し利用者へのイベント通知等。
- ◎その他：映像によるインフォメーションや、娯楽、社内放送用途として。



事業別の状況 | 受注型Product事業

Cygnus (シグナス)

利用用途に応じた各種アプリケーションを端末に搭載可能とし、顧客の思い通りの端末操作を実現可能な端末。大手製造業の企業様との製造ライン向けラインナップの開発を進めており、今後の横展開を目指す。

[導入事例]

某大手運送会社 物流倉庫

[導入後の改善例]

- ◎必要最低限の機能、画面レイアウトによりOJTの時間が減少。
- ◎棚にラベルを貼りスキャン時にNGならバイブレーションと音声通知。
- ◎詳細な各端末のログを取り生産性が見える化。
- ◎ハンズフリー、画面の視認性、1回当たりの持てる量が増え約8割のスタッフが約2~3割生産性向上。
- ◎画面、音声、バイブレーションなど好みのイメージ、タイミングでカスタマイズ可能なため現場の運用にマッチしたオリジナル端末として運用。



事業別の状況 | テクニカルサービス事業

Technical Service

お取引様からシステム受託開発案件やエンジニア派遣にニーズに対応し、安定した売上の獲得を目指す。

[導入事例]

受託開発

- ◎ブライダル事業者様向け婚礼、イベント受発注システム
- ◎カー用品事業者様向け
 - ・売上実績管理システム
 - ・ピット作業予約管理システム
- ◎小売業様向け受発注管理システム

導入支援事例

- ◎ブライダル事業者様向け
 - ・通信ネットワーク環境の改善
 - ・マルチモニタ導入
- ◎カー用品事業者様向け統合ビジネスソリューション (ERP)
- ◎資格取得学校運営事業者様向けECサイトのクラウド移行

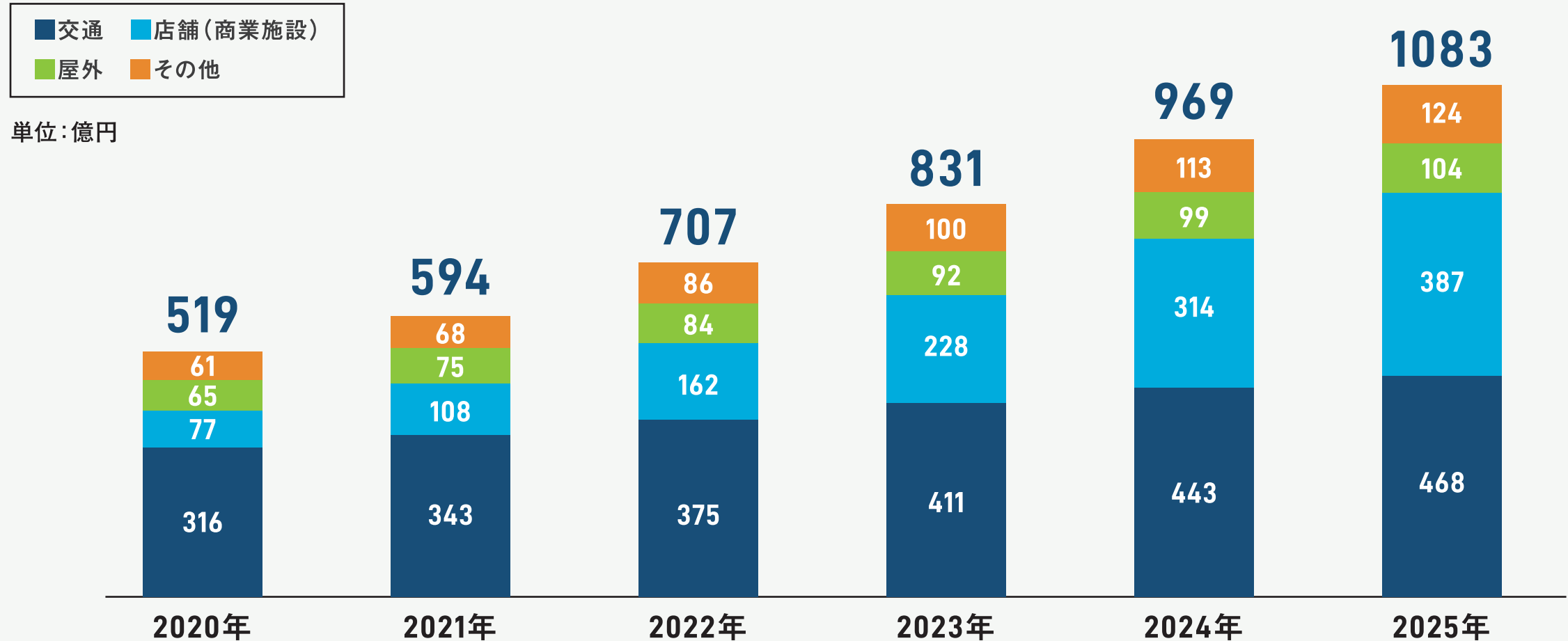


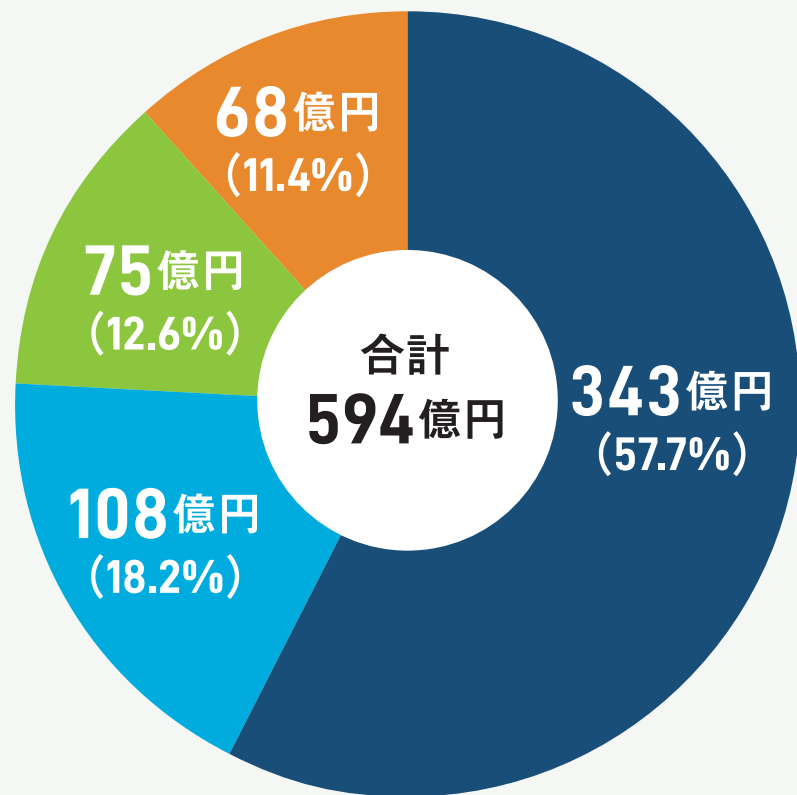
TRaaS^{OP}

市場環境

デジタルサイネージ市場規模

2021年のデジタルサイネージ広告市場規模は594億円の見通し（前年比114%）となり、2025年予測は、2021年比約2倍の1,083億円となりました。





2021年セグメント別 デジタルサイネージ広告市場規模推計

合計 **594 億円**

■交通 ■店舗 (商業施設) ■屋外 ■その他

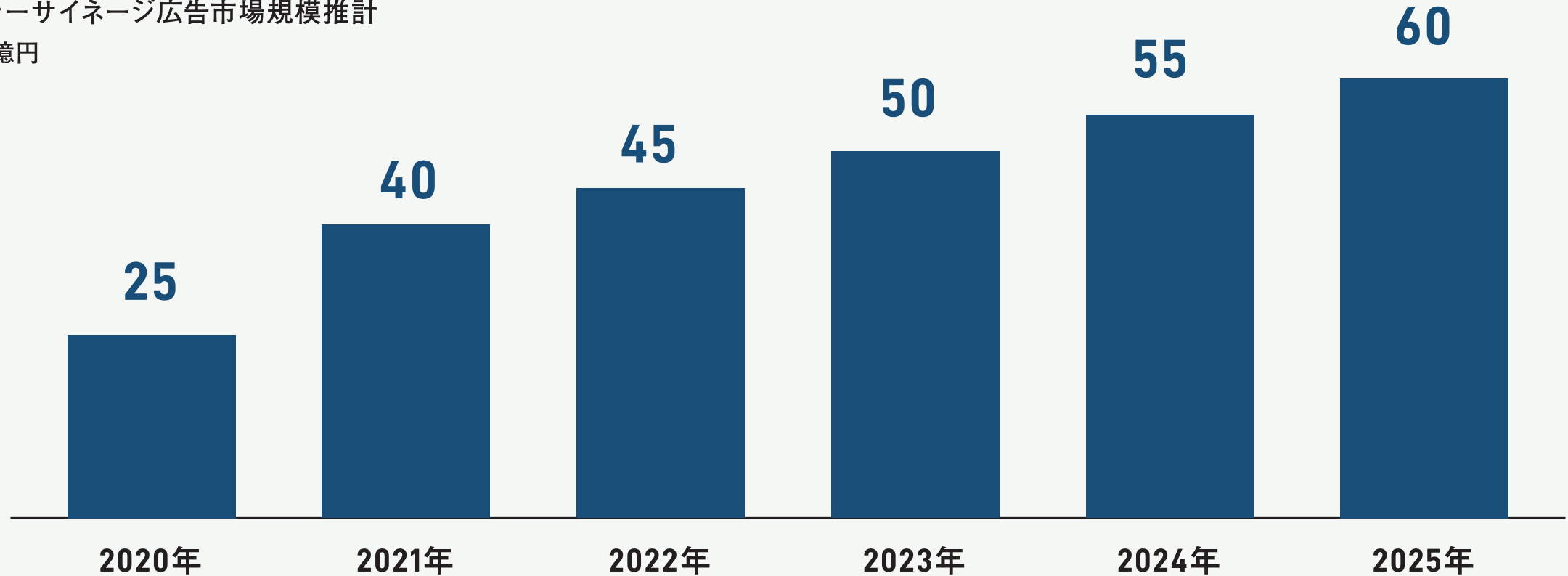
2021年のデジタルサイネージ広告市場規模は594億円と推測され、交通機関は343億円で全体の57.7%、商業施設・店舗は108億円で全体の18.2%、屋外は75億円で全体の12.6%、その他は68億円で全体の11.4%を占めると推測されています。

デジタルサイネージ市場規模

交通機関のセグメントのうち、タクシー広告への出稿は際立って速いペースで回復しています。経営層向けのターゲティングメディアとして確立したことに加えて、媒体の新規取付けも継続している最中にあり、更なる市場の成長が見込まれます。

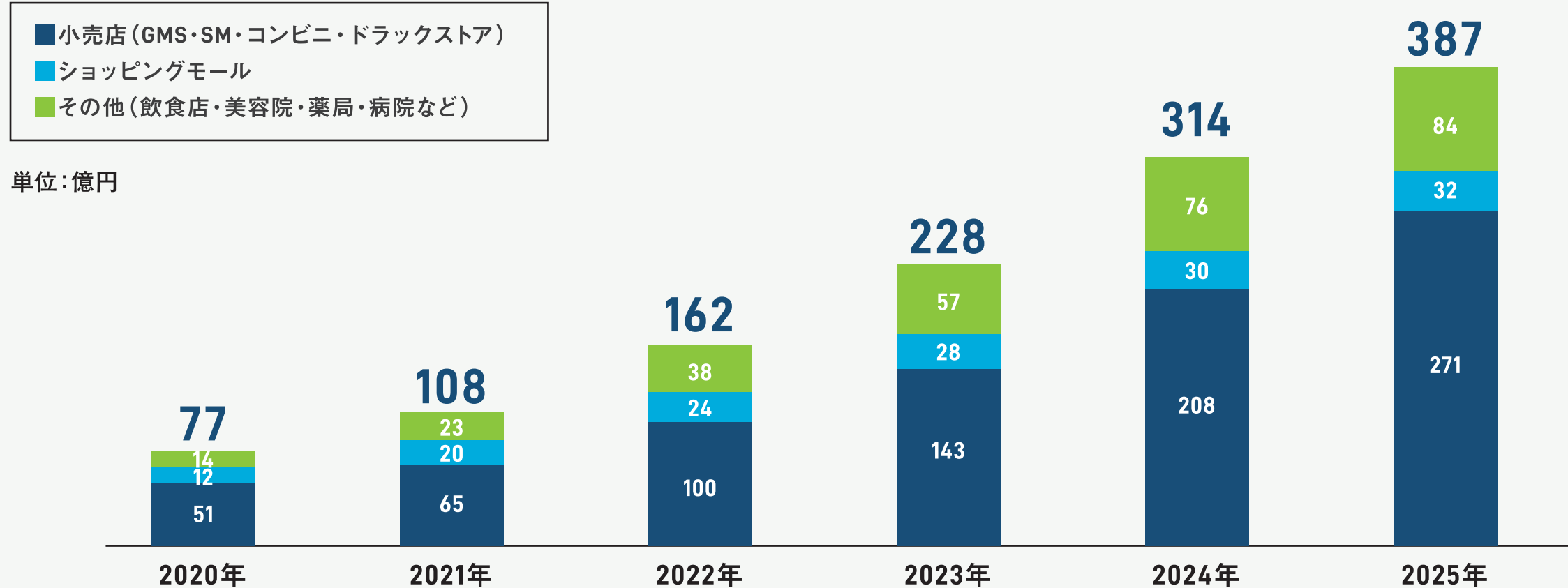
タクシーサイネージ広告市場規模推計

単位:億円



デジタルサイネージ市場規模

商業施設・店舗では、媒体の新規取り付けが積極的に行われているため、今後は広告配信面の拡大に伴う急激な市場成長が見込まれるカテゴリです。スーパーマーケットの食品エリアでは小型のデジタルサイネージ端末を目にする機会が増えました。コロナ禍でも人流の減少が限定的であり、感染状況に左右されにくいという特徴があります。配信面数が一定規模に達すれば、マス広告向けの広告宣伝費の対象となり、飛躍的な成長を遂げることが期待されています。



TRaaS^{OP}

事業等のリスク

事業等のリスク

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクについて記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照下さい。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	影響度	リスク対応策
新型コロナウイルス	新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、顧客の財政状態が悪化した場合、収益の減少や、売上債権の回収が困難となる事態が生じる可能性があります。	中	中長期	中	生産性の向上、コストダウン等の対策を講じるとともに、市場環境の見極めや顧客への与信調査の徹底に努めることにより、これらのリスクを最小限に抑えるよう努めております。
市場動向	広告市場、デジタルサイネージ市場及びIoT関連市場の景気低迷や、技術革新による当社製品・サービスの陳腐化が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	研究開発活動やマーケティング活動により、顧客ニーズを的確に捉えた新製品・新サービスの供給等の対策を講じております。
特定地域への依存	製品製造のOEM委託先の多くを中国深圳企業が占めており、同地域における予測しない法律・規制の変更、日中間の関係悪化等が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	コスト、品質等を検討して代替可能な製造委託先を検討し、常に代替可能な製造委託先を確保することで、リスクの分散を図っております。
為替変動	製品の製造を海外企業にOEM委託し、仕入取引の多くを外貨(主に米ドル)建て取引が占めるため、急激な為替変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	為替動向に応じて為替変動リスクを軽減させる取引を行っております。
研究開発活動	日進月歩で進化するIoT製品及びソフトウェア開発の技術に対応するために行っている研究開発活動は、成果が必ずしも収益につながる保証がなく、研究開発投資負担が業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中期	小	研究開発テーマと予算は取締役会において設定し、研究開発の進捗状況をモニタリングしております。

その他の事項

免責事項

- ・本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標等が記載されております。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されております。
- ・本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わずいかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

今後の開示

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期2023年3月を目途として開示を行う予定です。