

# 事業計画及び成長可能性に関する事項 並びに決算説明資料

株式会社テクノロジーズ

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

証券コード：5248 2023.10.12

# 提出遅延及び決算短信発表の延期について

2023年9月14日に「2024年1月期第2四半期報告書の提出遅延及び2024年1月期第2四半期決算短信発表の延期並びに監理銘柄(確認中)への指定見込みに関するお知らせ」にて、発表いたしましたとおり、この度は提出遅延及び決算短信発表の延期並びに監理銘柄への指定となりましたこと、深くお詫び申し上げます。

株主の皆様をはじめ、お取引先および関係者の皆様には、多大なご迷惑とご心配をお掛けし誠に申し訳ございませんでした。

このような遅延が二度と起きぬよう再発防止策を徹底し、当社経営陣一同、全力を挙げて信頼の回復に努めて参ります。

今後ともご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 良原 広樹

## 株式会社エコ革及び株式会社OGIXを子会社化

2023年7月27日に株式会社エコ革の株式34%を、7月31日に株式会社OGIXの株式49.9%を取得し、連結子会社といたしました。会社概要、経営成績および財政状態などについての詳細は下記参照元より開示資料をご覧ください。  
2023年7月1日より、株式会社エコ革及び株式会社OGIXを連結処理することにより、大幅に売上が増加いたします。

株式会社エコ革：[2023年7月14日 株式の取得（子会社化）に関するお知らせ](#)

株式会社OGIX：[2023年7月28日 株式の取得（子会社化）に関するお知らせ](#)

## 再エネソリューション事業の開始

現在、社会全体としてSDGsの達成や、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする「カーボンニュートラル」の実現に向けた取り組みが注目されております。再エネソリューション事業（主に太陽光発電設備の施工・販売事業）において、申請から販売、造成、測量、施工、保守までワンストップで行う株式会社エコ革のノウハウと当社のテクノロジーの強み（ソフトウェア開発・AI・SaaS）を活かしたDX化等を促進することで、お互いの強みを生かしつつ、顧客層の裾野を広げるような活動、営業活動の強化、再生可能エネルギー生産能力の増加、「カーボンニュートラル」の実現に貢献できると考えております。

## ハイパーカジュアルゲーム『夢を掴め！HOMERUN MILLIONAIRE(ホームランミリオネア)』配信開始

当社初の作品となるハイパーカジュアルゲームアプリ『夢を掴め！HOMERUN MILLIONAIRE(ホームランミリオネア)』を、株式会社 NOVANOVA と共同開発を行い、App Store®およびGoogle Play™にて配信開始いたしました。当ゲームアプリはAppストア無料アプリランキングにてアクション部門1位、スポーツ部門1位の2冠を達成しております。詳細は下記参照元よりニュースリリースをご覧ください。

[2023年7月11日](#) [ハイパーカジュアルゲーム『夢を掴め！HOMERUN MILLIONAIRE\(ホームランミリオネア\)』配信開始！](#)

[2023年9月11日](#) [無料アプリランキングにて、アクション部門1位、スポーツ部門1位の2冠を達成！及び、「サワヤンゲームズ」コラボイベント決定のお知らせ](#)

## 全国TOYOTA系販売店向け営業追客ツール「トヨトーク」に「Circle」が採用

ビジネス現場のコミュニケーションツール「LINE WORKS」を提供するワークスマバイルジャパン株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：増田 隆一、以下 ワークスマバイルジャパン）と、オーティィー情報システム株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：中野吾一 / 大阪トヨタ自動車株式会社傘下）が共同で提供を開始した、自動車ディーラー向けのデジタルセールスによる営業支援ソリューション「トヨトーク」に自社プロダクトである「Circle」が導入されました。詳細は下記参照元より開示資料をご覧ください。

[2023年8月7日](#) [全国 TOYOTA 系販売店向け営業追客ツール「トヨトーク」に 当社の SaaS 型 SalesTech 製品「Circle」の採用決定のお知らせ](#)

## 業績予想の修正

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2023年3月15日に公表いたしました2024年1月期（2023年2月1日～2024年1月31日）の連結業績予想を下記のとおり修正いたしました。

2023年7月1日より、株式会社エコ革及び株式会社OGIXを連結処理することにより、予想数値を上回る見込みとなりました。

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 属する当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	1,396	166	165	88	31.38
今回修正予想(B)	5,807	455	269	111	39.49
増減額(B-A)	4,410	288	104	22	8.11
増減率(%)	+315.8%	+173.3%	+63.3%	+25.8%	+25.8%

全事業で成長を維持し、当社グループ売上高は当初計画予想対比319.3%、前年同期比223.7%

株式会社エコ革及び株式会社OGIXを連結子会社化したことにより売上高が大幅に予算を上回る結果となりました。

## 売上高

**1,286百万円**

(当初計画予想対同期比 319.3%、前年対同期比223.7%)

## 営業損益(△は損失)

**△81百万円**

(当初計画予想対同期比110.3%)

## ITソリューション事業

**売上高 355百万円**

(当初計画予想対同期比 106.2%、前年対同期比64.2%)

## SaaS事業

**売上高 78百万円**

(当初計画予想対同期比 114.6%、前年対同期比355.0%)

## 再エネソリューション事業

**売上高 852百万円**

## 今期業績予想 10/12修正

**売上高 5,807百万円**

**営業利益 455百万円**

2024年1月期第2四半期の売上高は1,286,457千円、営業損失は81,139千円、営業利益率は△6.3%、四半期純損失は60,052千円であります。これは、主に当初予算には見込んでいなかった、営業外費用に買収関連費用としてアレンジメントフィー59,500千円、デューデリジェンス費用5,381千円、金融機関からの借入費用等10,350千円、事務所移転費用等発生し特別損失を23,140千円計上し、**合計で98,371千円の一過性の費用を計上したことが要因となります。**

単位：千円	2023年1月期 実績	2024年1月期 第2四半期実績	2024年1月期 当初計画予想	2024年1月期 10/12修正予想
売上高	1,075,505	1,286,457	1,396,521	5,807,143
売上原価	570,687	1,083,773	736,406	4,081,420
売上総利益	504,817	202,683	660,114	1,725,722
売上総利益率	46.9%	15.8%	47.3%	29.7%
営業利益又は営業損失(△)	168,885	△81,139	166,491	455,094
営業利益率	15.7%	△6.3%	11.9%	7.8%
経常利益又は経常損失(△)	160,888	△158,711	165,111	269,705
当期純利益又は四半期純損失(△)	74,638	△60,052	88,360	111,200

※当社は2023年1月期第2四半期において四半期連結財務諸表を作成していないため、2023年1月期第2四半期の数値及び比較情報については記載しておりません。

01. 会社概要
02. 事業内容
03. カンパニー・ハイライト
04. 成長戦略
05. リスク情報
06. 付属資料

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES



# 01

## 会社概要

### COMPANY PROFILE

- 会社概要
- 沿革
- 経営陣紹介
- メッセージ



INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

社名	株式会社テクノロジーズ
所在地	東京都港区白金1丁目27番6号
代表者	代表取締役社長 良原 広樹
設立	2014年8月
決算期	1月
資本金	6億3,030万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ全体の事業運営</li> <li>・ITソリューション事業（受託開発、ソフトウェア販売等）</li> <li>・SaaS事業</li> <li>・再エネソリューション事業</li> </ul>
関係会社	株式会社エコ革（連結子会社） 株式会社Cotori（連結子会社） 株式会社OGIX（連結子会社）

- |          |   |
|----------|---|
| 2014年 8月 | 東京都世田谷区において株式会社BEL AIR（資本金4,000千円）を設立                                   |
| 2014年 9月 | 転職マッチングサービス「jobs」の提供を開始、SaaS事業を開始                                       |
| 2018年11月 | 技術者確保を目的として株式会社Tamagoを子会社化、ITソリューション事業（受託開発事業）を開始                       |
| 2019年 2月 | 転職マッチングサービス「jobs」をリプレイスし、<br>SaaS事業において人材派遣会社向け業務管理システム「jobs」の提供を開始     |
| 2019年 6月 | 技術者確保を目的として株式会社Cotoriを子会社化  |
| 2020年 7月 | 金融自動売買システム「SAZANAMI SYSTEM」の提供開始  |
| 2021年 7月 | SaaS事業において、Sales Enablementツール「Circle」の提供開始                             |
| 2021年11月 | 連結子会社の株式会社Tamagoを吸収合併   |
| 2021年12月 | デロイトトーマツグループ テクノロジー企業成長率ランキング「2021年 日本テクノロジー Fast 50」受賞                 |
| 2022年 5月 | 株式会社テクノロジーズに商号変更  |
| 2023年 1月 | 東京証券取引所グロース市場に株式を上場   |
| 2023年7月  | 新規事業の獲得を目的として株式会社エコ革を子会社化、再エネソリューション事業を開始<br>既存事業の拡大を目的として株式会社OGIXを子会社化 |
| 2023年 8月 | 東京都港区に本社移転  |

## 代表取締役社長 良原 広樹

日本大学卒業、明治大学大学院卒業（MBA取得）。  
大手アミューズメント企業にて取締役副社長、  
その他同社グループ会社の取締役を歴任。  
2014年8月に当社を設立、代表取締役就任。

## 取締役 畠山 学

ニューヨーク工科大学大学院MBA取得。  
日本の大手メーカーにて、海外営業として  
中国、東南アジア、南アフリカ、UAEを担当。  
2014年8月より当社取締役就任。

## 取締役 宮内 駿

慶應義塾大学卒業。公認会計士。  
あらた監査法人(現PwCあらた有限責任監査法人)にて  
IPO監査及びIFRS、USGAAPへのconversionを担当。  
大手金融会社、家電メーカーの監査責任者を経験。  
2015年9月より当社取締役就任。

## 社外取締役 賀島 義成

(株)エディア代表取締役社長。  
スマホゲーム事業、メディア事業、コミック事業等、  
総合エンターテインメント事業を展開。  
2016年に同社を東証マザーズへ上場させる。  
2020年8月より当社社外取締役就任。

## 常勤監査役 川合史郎

公認会計士。  
あらた監査法人(現PwCあらた有限責任監査法人)入社。  
アメリカン・ライフ・インシュアランス・カンパニー  
(現メットライフ生命保険株式会社)入社を経て、  
川合史郎公認会計士事務所の代表就任(現任)。  
株式会社光洋社外取締役就任。当社常勤監査役就任。

## 監査役 磯巧

公認会計士。株式会社富士総合研究所(現みずほリサーチ&  
テクノロジーズ株式会社)入社。朝日監査法人(現有限責任  
あずさ監査法人)入所。  
株式会社カナミックネットワーク 取締役CFO就任。  
同社の東京証券取引所上場等を手掛ける。  
当社監査役就任。株式会社大泉製作所 社外監査役就任。

## 監査役 太田祐司

株式会社レイズインターナショナル入社。  
株式会社アルプス食品株式会社入社。  
同社代表取締役社長就任。  
当社監査役就任。

株式会社テクノロジーズ（旧：株式会社BEL AIR）は2014年夏、「テクノロジーでより面白く、より便利な世の中を創造する」というビジョンのもと、創業メンバーが集まり創業致しました。現在弊社は、「ITソリューション事業」、「SaaS事業」、「再エネソリューション事業」の3事業を主軸に展開しております。

ITソリューション事業におきましては、主にAI領域や、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア領域を中心に、お客様の様々な要望や課題に対しシステム提案から設計、開発、環境構築まで、当社のIT技術によって解決やDX（デジタルトランスフォーメーション）に導いて参りました。開発実績としては、大手自動車メーカー向け自動運転アプリ、子供向けAI学習教材ロボ、LIVE配信アプリ、AR（拡張現実）試着アプリ、3Dデジタルサイネージ、プロジェクションマッピング等多岐に渡り、クライアント企業様からのリピート率も高く製品クオリティについてもご満足頂いております。

SaaS事業におきましては、弊社が開発&運営する中小の派遣会社様に向けて展開しているシステム「jobs（ジョブス）」の販売事業を行っており、多くの企業様に好評を頂いております。当システムはLINEとの連携機能を搭載しており、システムの使い方を学ぶ為の時間的猶予がないであろう中小の派遣会社様へのユーザビリティ（UI/UX）にもこだわり、導入企業も順調に伸びている状況です。

再エネソリューション事業においては、現在、社会全体としてSDGsの達成や、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする「カーボンニュートラル」の実現に向けた取り組みが注目されております。成長が見込まれる同業界において、弊社の技術力等を駆使することによりシナジー効果を発揮させながらDX化を図り、積極的に事業展開を行ってまいります。

昨今の世の中は暗いニュースばかりですが、弊社が提供する商品や技術で少しでも多くの方達が笑顔になり、身近にあるストレスを解決し、より面白く、より便利な世の中になることに貢献できれば幸いです。

もっと本気で、もっと振り切ろう。  
面白くない世の中なら、みんなで面白くしよう。

代表取締役 良原広樹

# 02

## 事業内容

### BUSINESS CONTENT

- 事業概要
- ビジネスモデル
- 事業別売上構成比
- ITソリューション事業(開発実績)
- ITソリューション事業の売上構成
- SaaS事業(主要プロダクト「jobs」)
- SaaS事業(Circle)
- SaaS事業の売上構成
- 再エネソリューション事業 (太陽光発電施工実績)
- 受賞実績

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

## Mission

テクノロジーでより面白く、より便利な世の中を創造する

### 再エネソリューション事業

最先端のテクノロジー技術を駆使し、  
「カーボンニュートラル」の実現に貢献する  
太陽光発電設備の施工・販売を行う事業

- 太陽光発電設備の施工販売事業
- ドローン、3Dデータ等の技術を駆使し産業用太陽光発電を中心に「カーボンニュートラル」の実現を提供

### ITソリューション事業

クライアント企業の課題や要望に対してシステム提案から  
設計、開発、環境構築まで当社のIT技術によって解決や  
DX(デジタルトランスフォーメーション)に導く事業

- エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発
- AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発

### SaaS事業

世の中の非効率性に目を付け、  
当社が開発した自社プロダクトにより  
積極的にソリューションを提案していく事業

- 人材派遣会社向け業務管理SaaS「jobs」の開発・提供
- Sales Enablement(※)ツール「Circle」の開発・提供

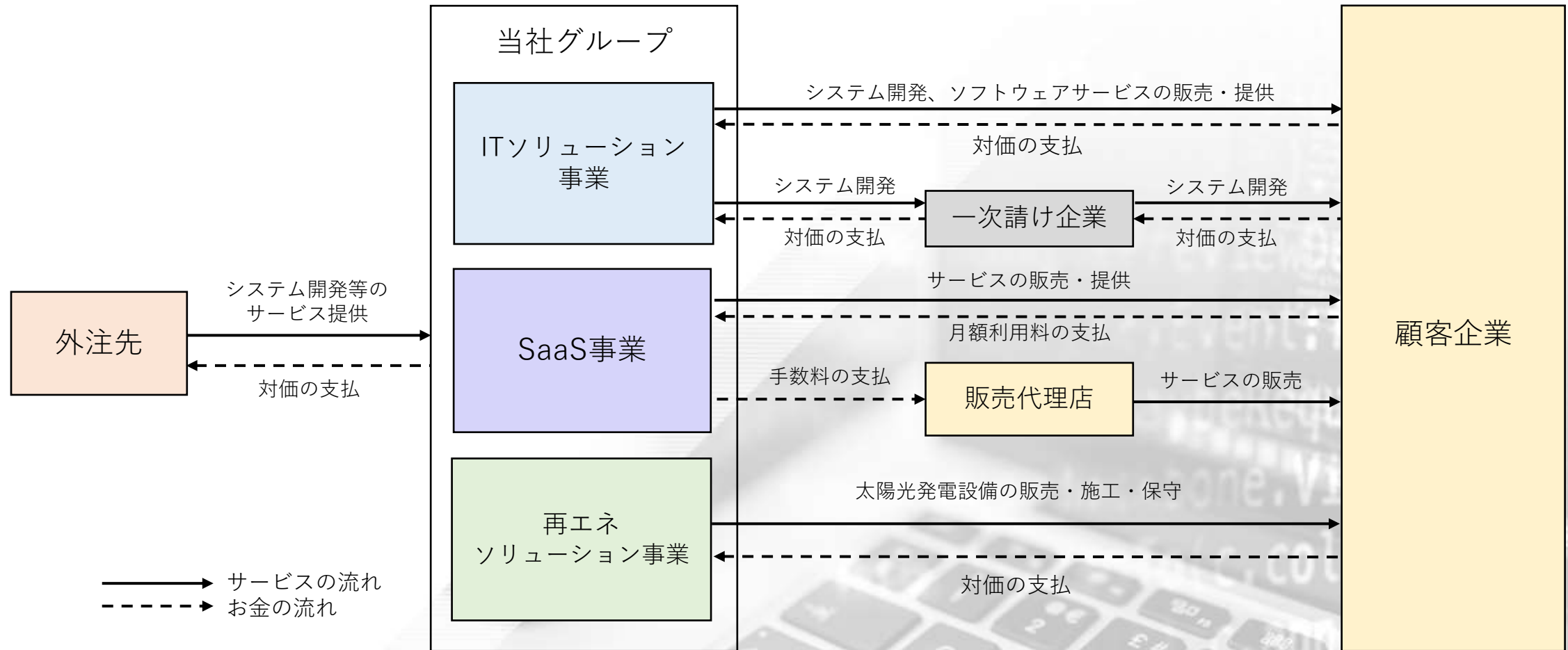
※営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。

3事業を主軸にミッションを実現していく



■ 当社グループの事業系統図は次のとおりです。

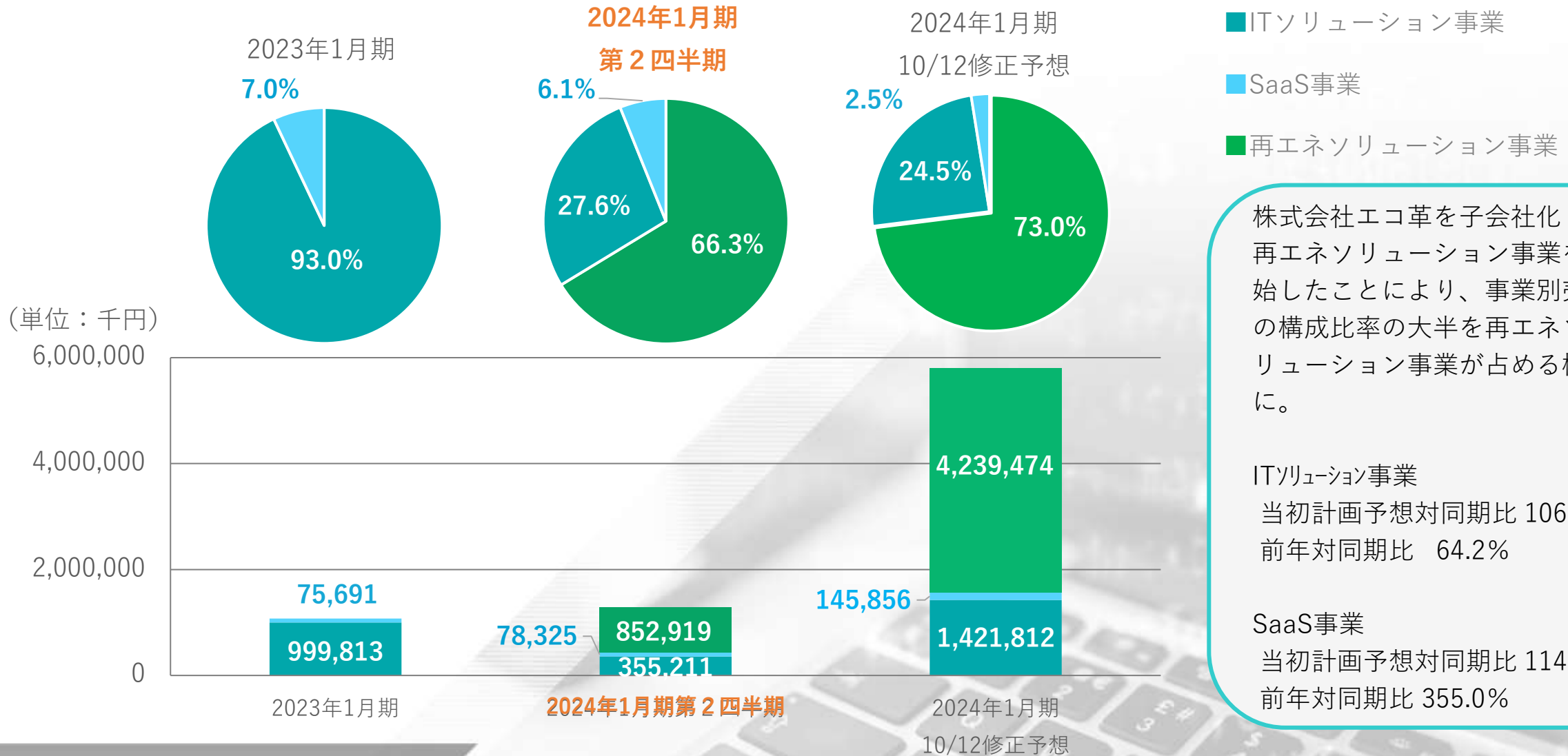
ITソリューション事業は顧客企業又は一次請け企業との請負契約によるフロー型の収益、SaaS事業は顧客企業からの月額利用料によるストック型の収益、再エネソリューション事業は顧客企業との請負契約によるフロー型の収益が発生します。



# 事業別売上構成比

# SALES COMPOSITION

## ＜事業別売上構成比の推移＞



株式会社エコ革を子会社化し、再エネソリューション事業を開始したことにより、事業別売上の構成比率の大半を再エネソリューション事業が占める構成に。

ITソリューション事業  
当初計画予想対同期比 106.2%  
前年対同期比 64.2%

SaaS事業  
当初計画予想対同期比 114.6%  
前年対同期比 355.0%

- 企業運営に関連する様々な課題や要望に対し、システム提案から設計、開発、環境構築まで、当社のIT技術によってソリューションに導いてきました。
- 特定の業界、業種に縛られず、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発領域やAI開発領域、DX開発領域等、幅広く開発実績がございます。(AI開発、DX開発等につきましては、多様な案件受託による技術向上の為、PoC案件を中心に受託していく方針です。)

## エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発



企画・映像制作・制御ソフトウェア開発等の一連の構成をワンストップ体制で請負い、クライアント企業の要望に沿った開発を実施。遊技機メーカーを中心にゲーム・3Dアニメ・3DCG等の映像開発においてこれまでも多数の受注を頂いております。

※遊技機とはパチンコ・スロットを意味し、開発した映像ソフトウェアが遊技機に組み込まれます(ハードウェアを含む筐体等の開発は行っておりません)。なお、特定の会社に紐づくものではございません。

## AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発



### 自動車自動運転アプリ

2021年東京オリンピック向け大手自動車メーカーの自動運転プロトタイプアプリ開発。



### 子供向けAI学習ロボ

子供向け教材学習ロボ開発。お子様がゲーム感覚で学べ、当製品は3年連続で数十万台規模の販売実績。



### LIVE配信アプリ

タレントの方向けの会員制クローズド型LIVE配信アプリ。顔認識のAI機能等も実装され多くのタレント様が利用。



### 3Dデジタルサイネージ

経産省主催の科学フェスティバルにおける3Dデジタルサイネージの映像開発。



### AI感情分析システム

結婚式等、余興イベント向け感情分析システム。AIによる感情分析で笑顔の点数化を可能にしたシステム。



### AR(拡張現実)試着アプリ

当社のAR(拡張現実)技術を用いてECサイト内に組込む事で、商品購入前のオンライン仮想試着を可能にしたアプリ。



### プロジェクションマッピング

当社の映像制作技術を駆使し立体的な長編映像の開発。



### 介護施設向けタブレット

老人ホーム・介護施設に入所している高齢者様向けに完全特化。脳トレなど認知症予防に役立つアプリの開発。

## 金融自動売買システム

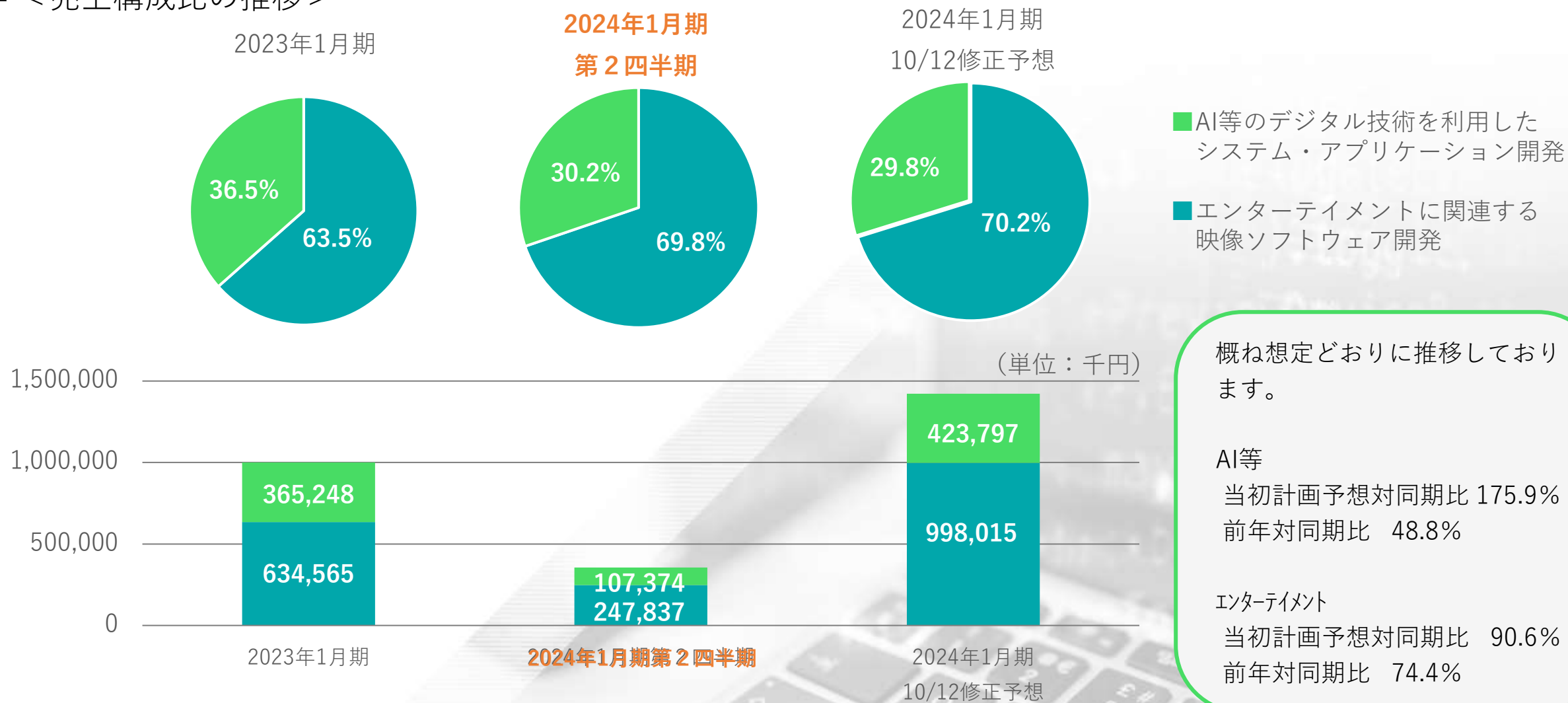


過去の為替データとアルゴリズムを掛け合わせる事で開発した富裕層向け金融自動売買システム(200万円/台)となります。

当商品はバックテストにおいて、年間平均65.5%の利益率を達成しており、自動化された買い取引と売り取引の組み込みによりリスクを低減。

※当社は第一種、第二種、投資運用業、投資助言・代理業の金融商品取引業の免許は保有しておらず、売切販売のみ行っています。

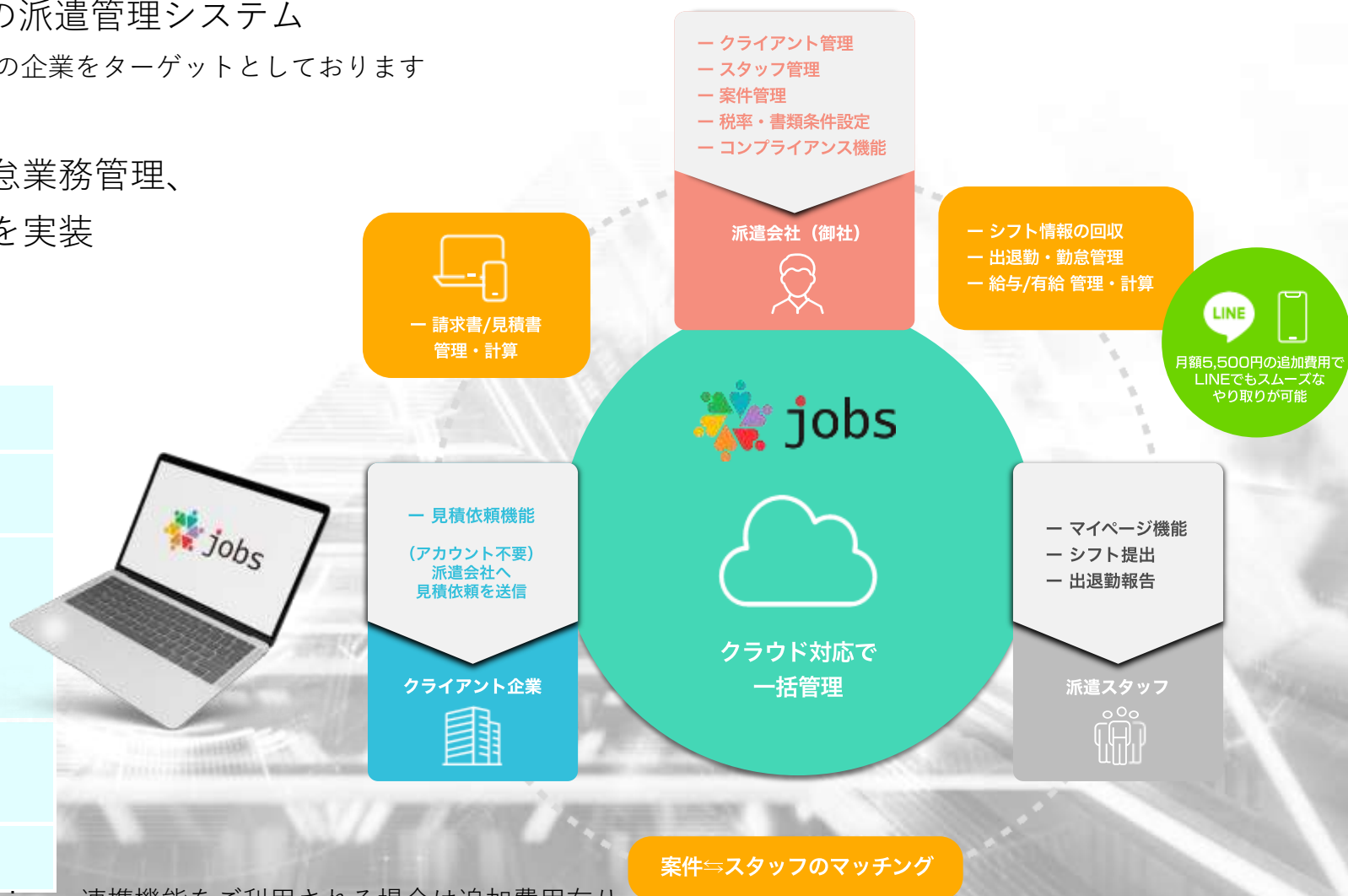
■ <売上構成比の推移>



- 中小の人材派遣会社向け（注）に  
UI/UXに拘って開発された業界最安値の派遣管理システム  
（注）資本金3億円以下、常時使用従業員数300名以下の企業をターゲットとしております
- 人材管理、案件管理、仕事割振り、勤怠業務管理、給与管理等々、派遣業務に必要な機能を実装

## 【サービス料金体系】

利用形態	クラウド(SaaS)
初期費用	無料
月額費用	ライセンス数 制限なし <b>3万円</b>
有償オプション	なし(注)
保守費用	無料



(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り

- 営業工数が高い企業向けに営業活動の一部をDX化することで営業活動における生産性を高めるサポートをするサービスです
  - 「LINE WORKS」(※1)とシステム連携して、企業の営業活動をIT技術の活用により効率化。  
「Circle」を導入することで、「LINE WORKS」でつながる「LINE」の友だち(=顧客)の情報を自動取得し、管理画面から顧客データを出力するといった顧客管理機能や、1:n(複数)の配信機能が利用可能。
  - 「Circle」を「LINE WORKS」の「Salesデータハブ」(複数のシステム間のデータを一カ所で管理するシステム)とすることで、SalesforceやCRM(クライアントの顧客管理システム)を起点にシステムを跨いだ営業活動が可能。
  - 「LINE WORKS」の新サービスであるSales Tech Option APIを活用した機能も提供 (Sales Tech Option APIはLINE WORKSとの収益分配が発生します)

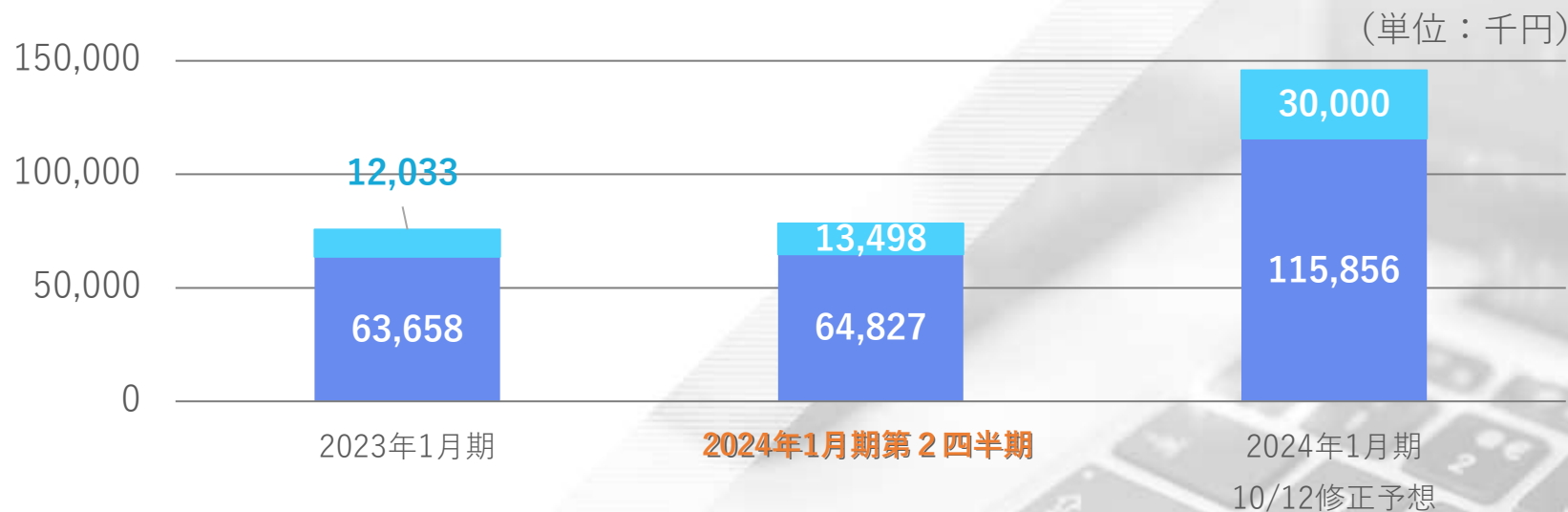
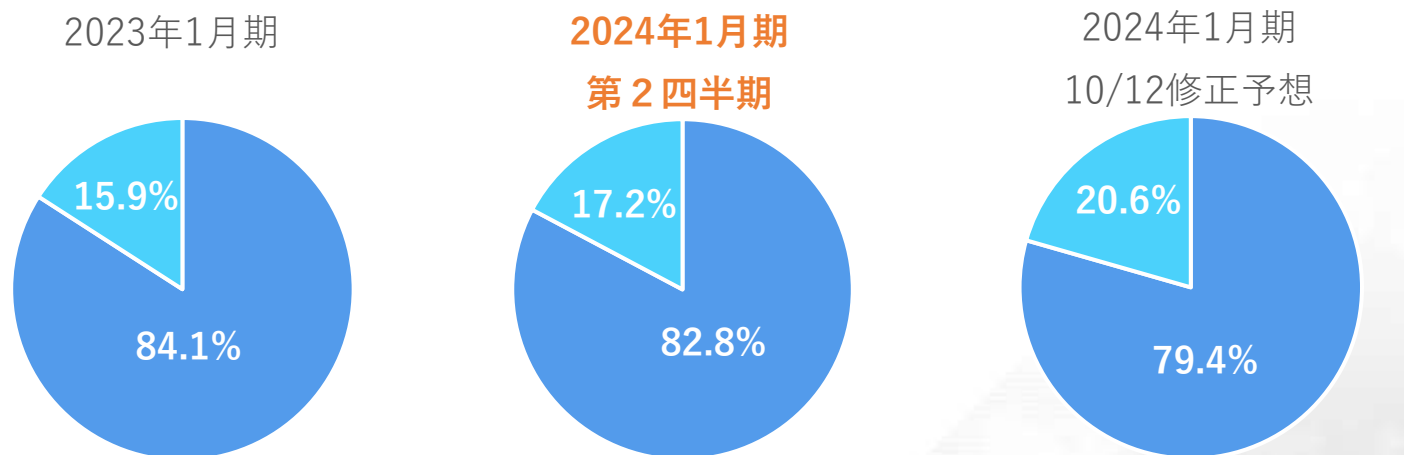
## 【サービス料金体系】

	1社	ユーザー数 1人	Discription
<b>Circle 基本契約</b>	150,000円/月額	0円	「LINE友達」情報の一括取得サービス(手動/CSV/Storage格納の選択式) トークルームへの遷移URLの生成  アドレス帳(友達数)が10万人以上となる場合には個別見積りとなります
<b>一斉配信 (Sales Tech Option)</b>	N/A	200円/月額	担当者からの共通メッセージを複数人(1回30人迄)に展開できる一斉配信  LINE WORKS ユーザーID数が3,000 ID を超える場合は個別見積りとなります

その他オプション機能としてBot プッシュ通知の設定機能やLINE WORKSのアドレス帳に情報を取り込む為にURL生成機能等がございます。

※1. ワークスモバイルジャパン株式会社が提供する企業向けのクラウド型ビジネスチャットツールです。

■ <売上構成比の推移>



■ jobs  
■ circle

予算と前年実績を上回るペースで好調に売上が推移しております。

jobs

当初計画予想対同期比 110.3%  
前年対同期比 349.7%

circle

当初計画予想対同期比 140.6%  
前年対同期比 383.1%

# 再エネソリューション事業(太陽光発電施工実績) DEVELOPMENT

- 申請から販売、造成、測量、施工、メンテナンスまで、ワンストップで対応しております。
- ドローン（無人航空機）による空撮や3D（3次元）地形データの作成等、最先端のテクノロジーを活用し事業展開をしており、産業用をメインとした太陽光発電施工実績が多数ございます。

## 産業用太陽光発電



新木町佐野市 954.72kw ソーラーフロンティア



群馬県桐生市 598.4kw ソーラーフロンティア



茨城県筑西市 544kw ソーラーフロンティア

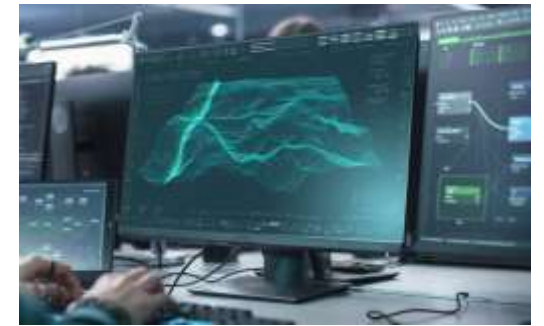


埼玉県羽生市 ソーラーフロンティア 468.18kw

## 最先端のIT技術を活用



ドローン（無人航空機）を活用した画像データの撮影



3D（3次元）地形データの作成



## デロイト トーマツ グループ 企業成長率ランキング、 『Technology Fast 50』で昨年の第1位受賞に続き、 2年連続2回目の選出となりました！



- デロイト トーマツ グループが発表した日本国内のテクノロジー・メディア・通信（以下、TMT）業界の収益（売上高）に基づく成長率の上昇が著しい日本企業（上場・未上場問わず）50社を表彰するランキングプログラム、「Technology Fast 50 2022 Japan」において、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率146%を記録し、18位を受賞いたしました。
- 当社は昨年の第1位受賞に続き、2年連続2回目の選出となりました。今後も収益の拡大及び企業価値の向上に努めてまいります。

# 03

## カンパニー・ハイライト

### COMPANY HIGHLIGHTS

- ITソリューション事業及びSaaS事業の強み
- 「jobs」の優位性
- 「Circle」の優位性
- 再エネソリューション事業の強み

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

1 グループ会社含め**16年**以上の開発実績2 長年のエンタメ映像ソフトウェア開発実績で培った**企画力・映像制作デザイン力・開発力**3 画像認識、音声認識、感情認識等の最新のAI技術を用いた**開発力**4 ITソリューション事業における受託開発のリポート率が**80%**以上（納品クオリティの信用力、**顧客満足度**の高さ）⇒新規クライアント企業からの受注増に応じて増収が見込まれる5 上流(企画)～中流(開発/制作)から下流(組込)まで、一貫して行える**ワンストップ開発体制**6 経験豊富な技術者が**100名**以上(派遣社員含む)が在籍（協力会社を含めると**200名**以上の開発体制が可能）  
⇒急な開発等に対してもすぐに対応できる開発体制があり、多様な案件を受注可能7 HRテック領域における**将来成長性が高い**SaaS商材を保有  
⇒ITソリューション事業の財務基盤に支えられた積極的な投資が可能

(注) ITソリューション事業における受託開発のリポート率は、2023年1月末現在84%を達成しております。リポート率は、売上高に占めるリポート売上の割合であり、ITソリューション事業における受託開発のうち、過去に取引実績がある顧客企業に係る売上高により算定しております。なお、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の顧客企業のリポート率は2023年1月末現在で90.6%を達成しており、当社グループの安定的な収益獲得源となっております。また、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）以外のリポート率については63.3%となっており、今後リポート率の向上に努めてまいります。

## 1

### グループ会社含め**16年**以上の開発実績

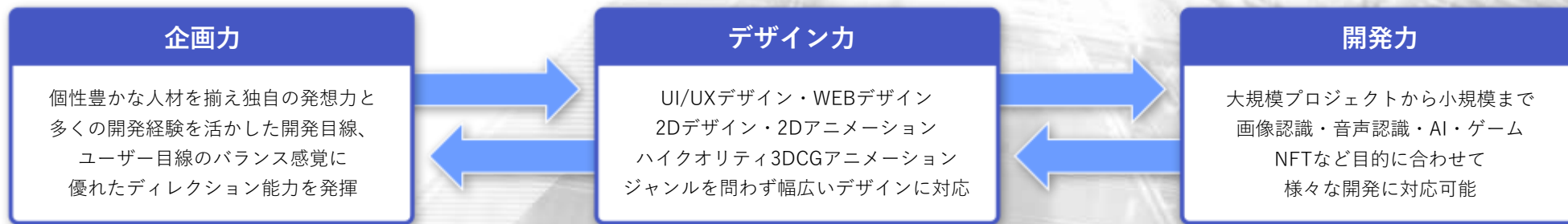
- 他社では特定のジャンルの開発に傾注する傾向があるが、当社は長年の開発実績において幅広いジャンルの開発実績有り。結果として、様々な開発に対応可能であり、経験豊富な技術者集団に成長。



## 2

### 長年のエンタメ映像ソフトウェア開発実績で培った**企画力・映像制作デザイン力・開発力**

- 特化した技術から応用する柔軟性を持ち、各部署とのスムーズな連携により他社よりも幅広いジャンルの開発に対応。



## 3

人体認識、音声認識、感情認識等の最新のAI技術を用いた**開発力**

### AI関連開発

(株)Tamagoをグループ化により  
AI開発技術の取得

### AI開発技術+映像ソフトウェア開発

映像ソフトウェア開発  
+AI開発技術により事業拡大

### ITソリューション+SaaS事業で急成長

ITソリューション事業における  
クライアントからのリピート率の強み  
+SaaS事業（自社プロダクト）の伸びで  
急成長が見込めるステージ

### 新たなMA事業等へのDX

既存のITソリューション事業、SaaS事業の  
成長に加え、今後弊社の技術力を駆使する事  
でシナジーが見込まれる事業等に対して、  
積極的にDX化やITソリューションを提供

### 映像ソフトウェア開発

映像ソフトウェア開発を  
中心に実績を積み上げる

## 新技術 習得期

## 事業拡大期

## 成長期

2007

ITソリューション  
事業開始期



エンタメ映像  
ソフトウェア開発



2Dアニメ映像制作



3Dデジタルサイネージ



3DCG映像制作



自動車遠隔制御システム



RPAグループウェアシステム



仮想通貨決済システム



自動車自動運転アプリ



人体認識AI絵画システム



プロジェクションマッピング



AR(拡張現実)試着アプリ



感情認識AI写真システム



子供向けAI学習教材ロボ



AI機能付きLIVE配信アプリ



jobs



Circle

4 

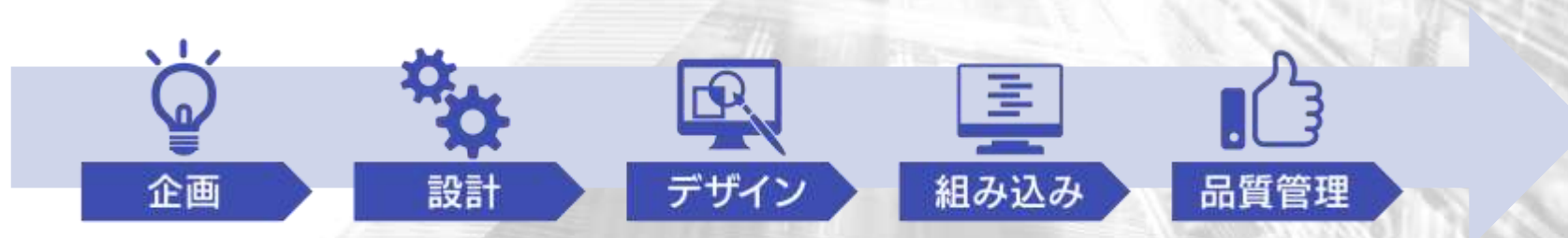
ITソリューション事業における受託開発のリポート率が**80%以上**  
 (納品クオリティの信用力、**顧客満足度**の高さ)



5 

上流(企画)～中流(開発/制作)から下流(組込)まで、一貫して行える**ワンストップ開発体制**

- 他社では部分的な開発が多い中、当社グループはワンストップ開発体制を構築しており、顧客の要望に沿う開発が可能です。



(注) ITソリューション事業における受託開発のリポート率は、2023年1月末現在84%を達成しております。リピート率は、売上高に占めるリピート売上の割合であり、ITソリューション事業における受託開発のうち、過去に取引実績がある顧客企業に係る売上高により算定しております。なお、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の顧客企業のリポート率は2023年1月末現在で90.6%を達成しており、当社グループの安定的な収益獲得源となっております。また、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）以外のリピート率については63.3%となっており、今後リピート率の向上に努めてまいります。

6 

経験豊富な技術者が**100名**以上(派遣社員含む)が在籍 (協力会社を含めると**200名**以上の開発体制が可能)

当社グループの技術者

プロジェクトプランナー

フロントエンジニア

2Dデザイナー

バックエンドエンジニア

3DCGデザイナー

サーバーエンジニア

システムエンジニア

ネットワーク、インフラエンジニア



協力会社は25社以上

7 

HRテック領域における**将来成長性が高い**SaaS商材を保有  
更に、ITソリューション事業での財務基盤により**業界最安値水準**での提供が可能



中小人材派遣・業務請負会社向けの派遣管理システムを  
SaaS型で提供するサービスです。



Circleは、LINE WORKSのAPIを使うことにより、  
LINE WORKS単体で実現できないOption機能をSaaS型で提供するサービスです。


- 中小企業にとってのソリューションツールとなるべく、価格は初期費用なし・月額3万円とし、オプション料金等もなく、ワンプライスで全ての機能を利用可能。かつ直感的に使えるUI/UXとなるよう設計。
- SaaSでの提供のため、機能改善や法改正等による変更等のバージョンアップも自動で適用。
- 「派遣業務をカバーする機能を」有償オプションなく利用可能。

## 月額3万円～の価格設定

## 直感的なUI/UX

	A社	B社	当社
利用形態	インストール	インストール	クラウド (SaaS)
初期費用	1ライセンス 買切り 50万円～	15万円	無料
月額費用	なし	1ライセンス 4万円～	ライセンス数 制限なし <b>3万円</b>
有償 オプション	あり	あり	なし(注)
保守費用	有料	有料	無料

(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り



**案件と登録スタッフの一覧表示で瞬時に  
マッチング決定できる画面設計！**

- 案件と登録スタッフを見やすくリスト表示
- 検索機能からも抽出条件を自由に設定可能
- システムが出勤可能なスタッフを自動検知

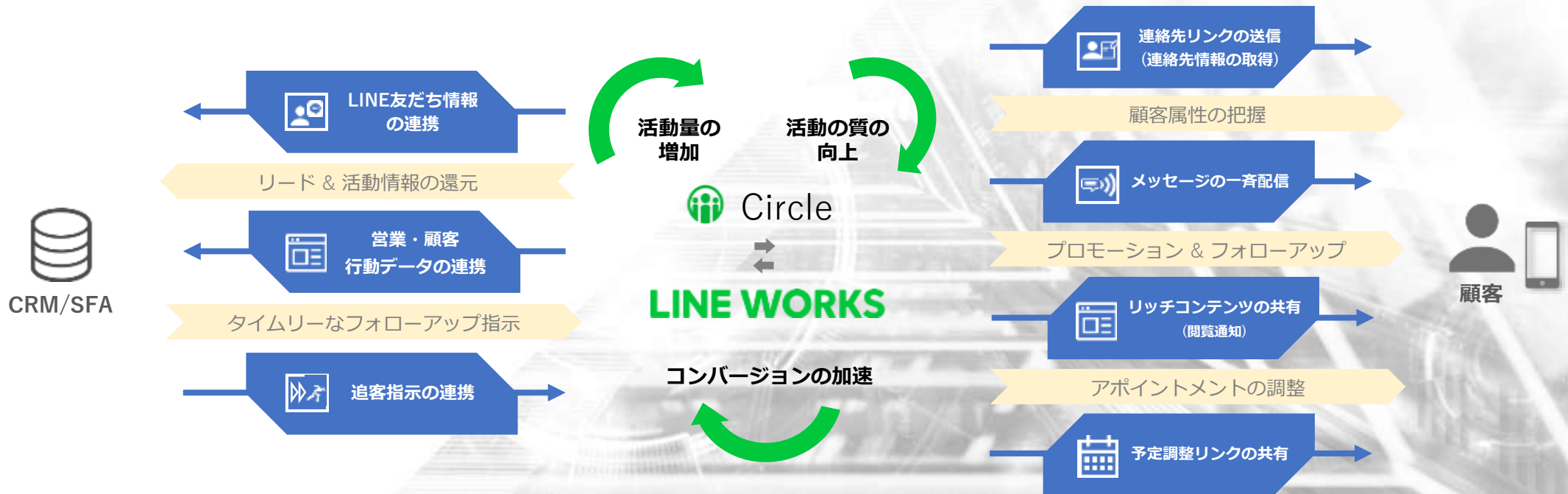
**案件色付けで当日の出勤スタッフを  
ステータス別に識別、何を督促すべきか一目瞭然！**

- 関連作業を同一画面で完結できる為、画面遷移によるストレスを軽減
- 業務フォローに沿った画面設計（ネクストアクションが指南されるようなボタン表示）にしていることで次に何をすればよいか一目瞭然



- 新興市場である統合型マーケティング支援市場において、ビジネスチャットとして日本No.1(※1)のシェアを誇るLine Worksとのアライアンスによるサービスになります。
- LINE WORKSから一部排他的なAPIの利用権を獲得しております。  
ex. 一斉配信・リッチメニューなど

## Sales Enablement (※2)



※1. 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」、有料ビジネスチャットシェア 2021年度No.1

※2. 営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。

## 長年の実績に基づいた適正価格（部材費、施工費等）でのサービス提案

### 発電所工事費用の大幅な削減

発電所の投資金額の割合の約70%は部材・工事の費用が占め、いかに工事を安く丁寧に仕上げるかが投資効果に大きな影響を及ぼします。株式会社エコ革の再エネソリューション事業では、今まで積み上げてきた多くの施工実績により、部材費用を大幅に削減することが可能です。

### 工事費用の削減により投資効果向上

株式会社エコ革の再エネソリューション事業の工事費用はkW単価でも他社に比べて約1.5~4万円程度の差が生まれます。この差は80kWの発電所を購入する場合、工事費の削減が可能となり、この削減額によって利回りに大きな影響を及ぼします。この工事費の削減によっては、平均の利回りが約1%程度上昇させることが可能となる場合がございます。他社の工事費より安く提供することで顧客企業の投資に貢献いたします。

### 他社より適切な工事価格の実現

株式会社エコ革の再エネソリューション事業は工事施工が強みであり得意分野としていることから、他社に比べて工事費用の削減が可能です。大量の出荷実績による安価な調達価格と経験豊富なスタッフにより工事工期の短縮が実現可能です。

## 最先端のIT技術を活用した設計技術による効率的かつ高精度なサービス提案



### ドローン（無人航空撮影機）の使用

無人航空機を空へ打上げマッピングし画像データを撮影します。広範囲かつ精度の高い3次元地形データを作成し現地の情報を細部まで再現することが出来る為、撮影に要する人件費の削減を可能にし、また現地から距離のあるリモートでの打合わせ等にも利用できます。



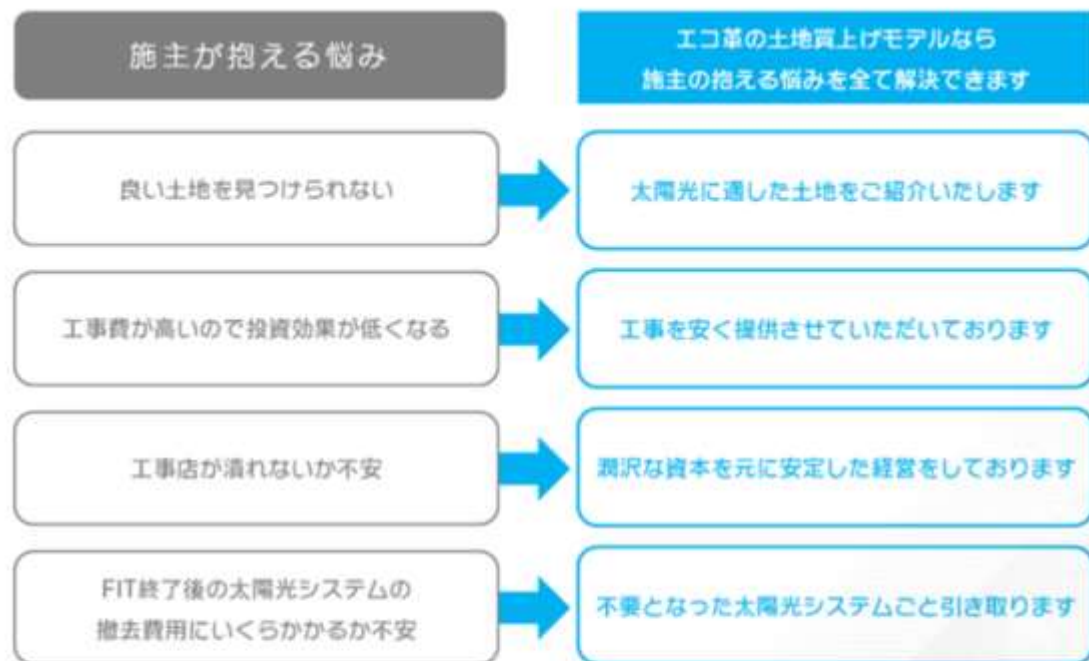
### 3次元（3D）データの作成

計画に合わせて3次元（3D）データを造成します。誰が見ても具体的かつ明瞭な完成イメージを作成し、プレゼン資料・説明会資料としても役立ちます。また、工事前にイメージ図を見ながら打ち合わせが可能の為、現場のミスを最小限に抑えることができます。

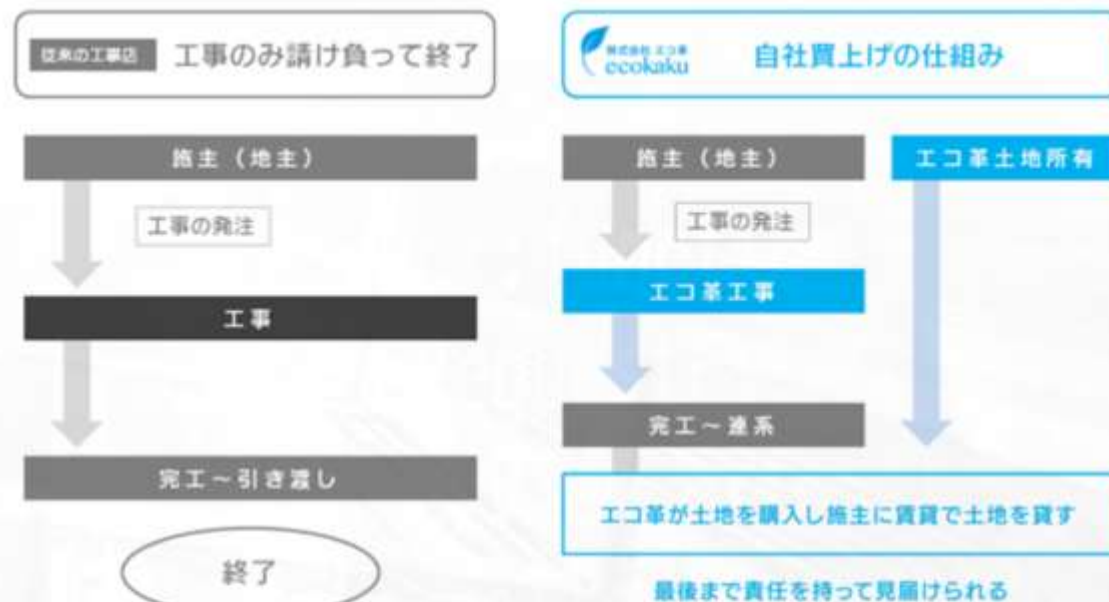
最新技術を活用する事で、より効率的かつ精度が高いデータを基に、顧客企業へ最適な提案が可能

太陽光に適した物件を提案し、株式会社エコ革が物件を購入した上で顧客企業に賃貸をする事から、企画～物件賃貸～施工（設営）～保守運用、一貫して行うワンストップ体制にてサービスを提供

## エコ革が提供する新しい太陽光の設置のカタチ



## エコ革の土地買上げの仕組みで安心を提供



# 04

## 成長戦略

### GROWTH STRATEGY

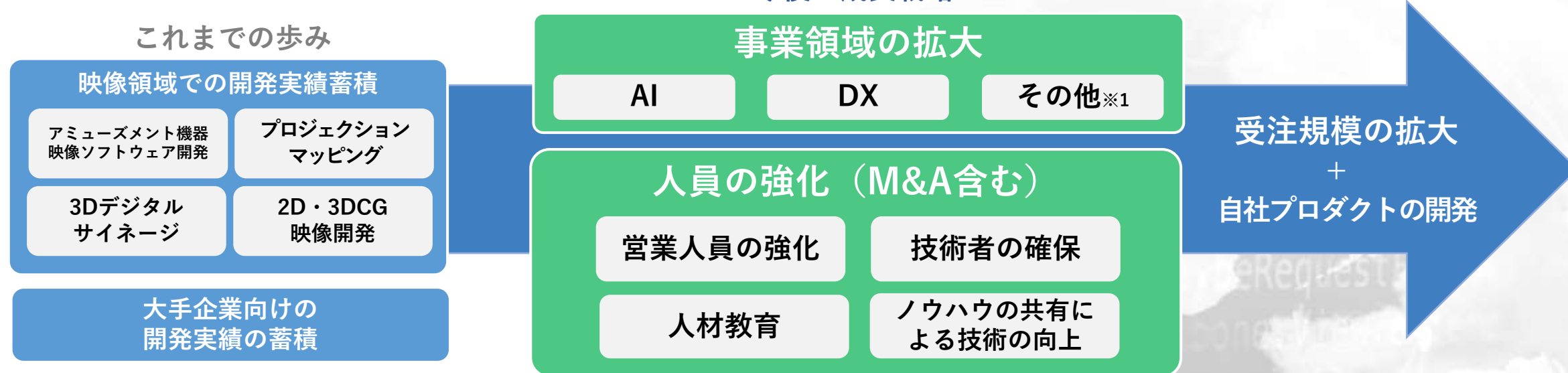
- ITソリューション事業の成長戦略
- ITソリューション事業を取り巻く市場環境
- SaaS事業の成長戦略
- SaaS事業を取り巻く市場環境
- 再エネソリューション事業の成長戦略
- 再エネソリューション事業を取り巻く市場環境
- 主な経営指標(KPI)
- その他の経営指標(KPI)
- 開発人員の強化
- 技術者の育成(再エネソリューション事業)

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

- これまでの開発実績・大手企業との顧客接点の蓄積を足掛かりとした上で、市場動向を適時にキャッチアップし、AI受託開発を強みに。
- 加えて、創業以来蓄積した開発ノウハウを元に自社プロダクトを開発・展開し、収益の安定化を目指す。

## 今後の成長戦略

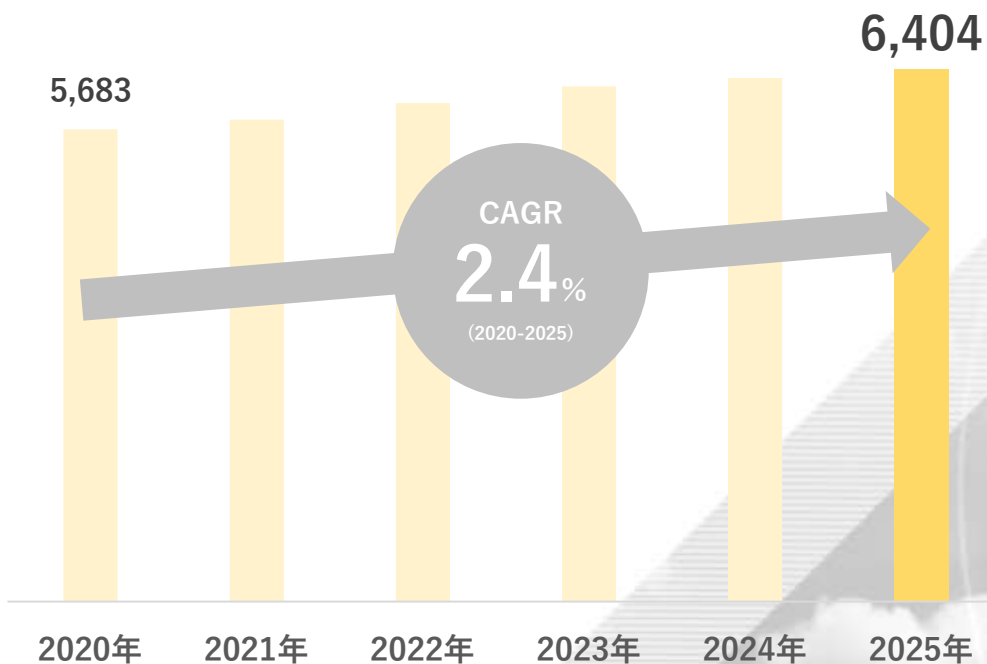


※1 今後、弊社の既存の事業に関連する事業のみならず、シナジー効果等が見込まれ、企業価値向上が見込まれる案件については、異業種であっても積極的にM&Aを行ってまいります。

- 国内のITサービス市場が堅調に推移する中、エンタメ機器関連開発業界も安定した市場形成が見込まれる。

国内ITサービス市場予測（単位：十億円）

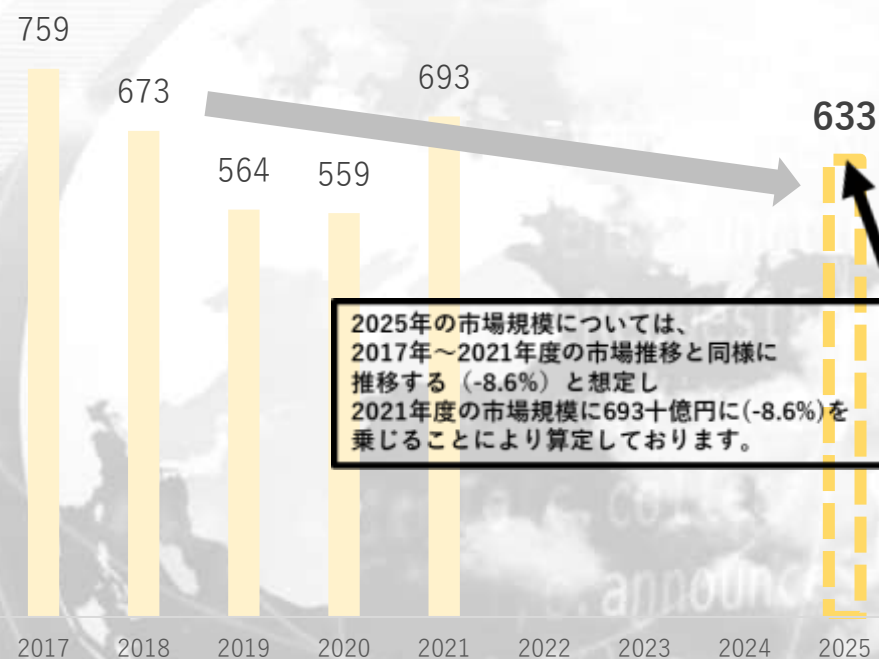
ITサービス事業者の受注状況は回復傾向にあり、市場は堅調に成長すると予測



(出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2021年10月、<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48259521>)

エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発市場（遊技機向け）予測（単位：十億円）

過去のトレンドに従い市場は今後微減と予測

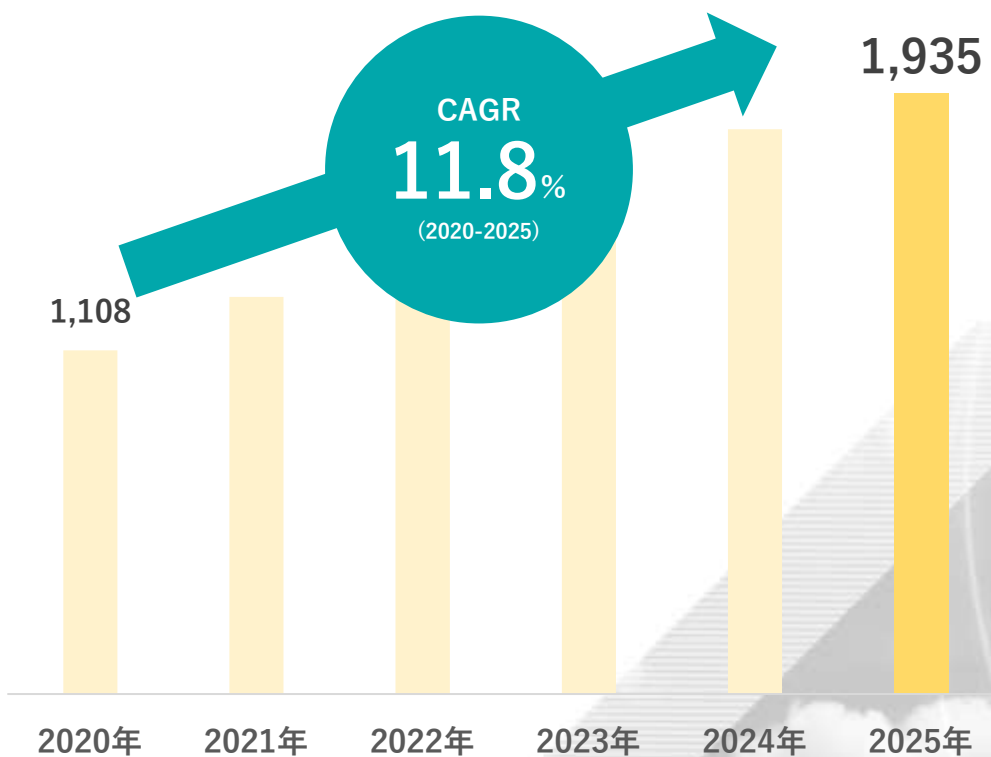


2025年の市場規模については、2017年～2021年度の市場推移と同様に推移する（-8.6%）と想定し、2021年度の市場規模に693十億円に（-8.6%）を乗じることにより算定しております。

(出典：株式会社矢野経済研究所 [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3085](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3085)  
※2017年から2021年のデータは、上記のデータを参照しております)

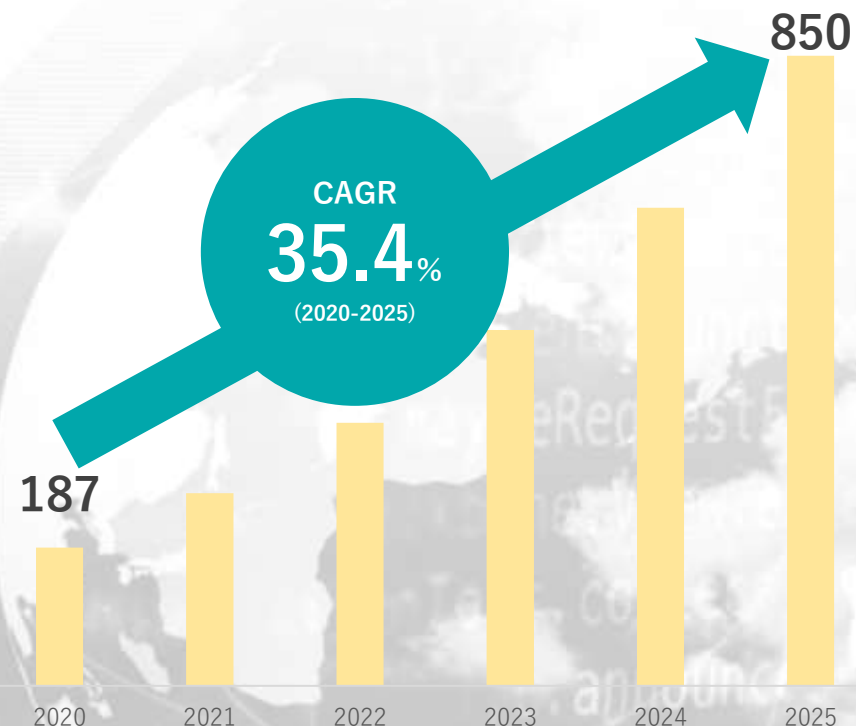
- 国内のAIビジネス市場が堅調な成長が見込まれる中、特にAI画像認識市場は急成長が見込まれる。

国内AIビジネス市場予測（単位：十億円）



(出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2021年10月、<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48259521>)

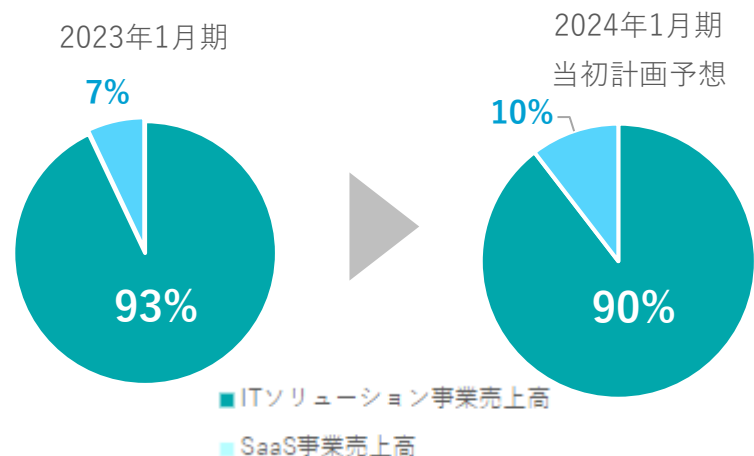
国内AI画像認識市場予測（単位：十億円）



(出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「AI（ディープラーニング）活用の画像認識ソリューション市場の現状と展望 2021年度版」、2021年10月、<https://it.impress.co.jp/articles/-/22181>)



ITソリューション事業を上回る伸び率（前年対比192.7%）でSaaS事業の割合を増加させることで、利益率向上・収益安定化に寄与



(注) SaaS事業について、現状は取引先企業様の獲得に重きを置いていることから、新規従業員採用等に伴う費用が先行していますが、売上規模の拡大に従い早期に黒字化することによって投資の回収フェーズに移行してまいります。なお、調達資金については当該費用に充当する予定です。

2024年1月期以降については、調達資金を引き続き投資していく方針であることから、引き続き営業損益については赤字となる見込みではありますが、投資完了後の早期の黒字の達成をするようにいたします。黒字化の時期については、明確になり次第速やかに公表させていただきます。

直販での利用企業社数も安定的に増加させるとともに、パートナー企業との取り組みや商品価値の向上に努めてまいります

## 2023年 1月期

ディップ株式会社（本社：東京都港区六本木、代表取締役社長：富田英揮、東証1部2379）のDX商材である「HRコボット」とAPIで物理的連携を行いセット販売を行うことで、同社の既存取引先に対して拡販を目指してまいりました。

※ディップ株式会社は「バイトル」「はたらこねっと」をはじめとする、インターネット求人広告サイトを運営する企業です。

「バイトル」はアルバイト情報をインターネット上で発信している日本最大級のアルバイト情報ポータルサイトです。

※「HRコボット」はディップ株式会社の提供するもので、派遣会社の人手不足や業務効率に課題を抱える業界・業種の定型業務を自動化します。例) 人材派遣スタッフとの面談予約からスケジュール調整の自動化

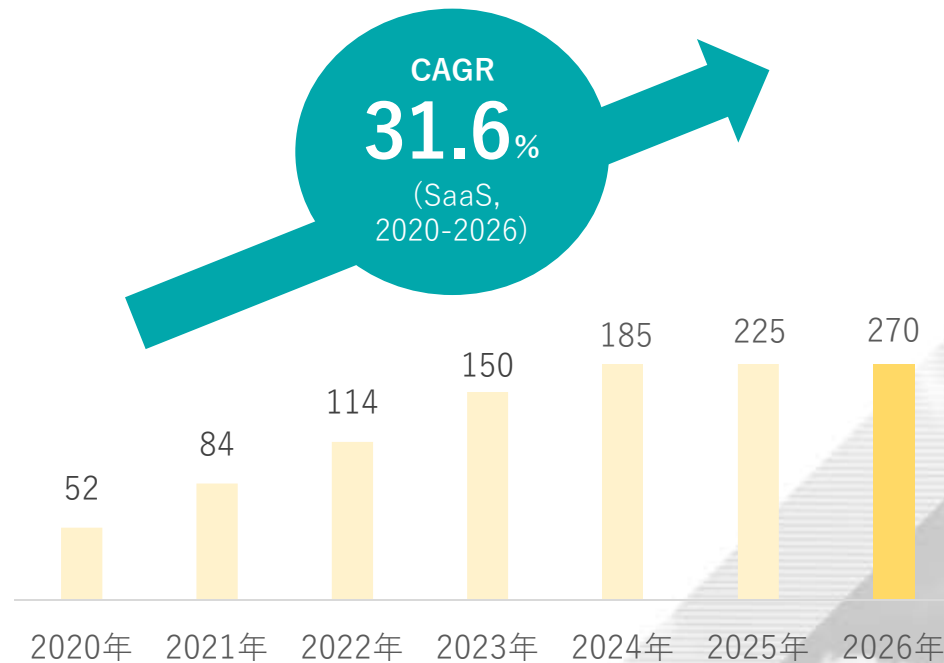
※APIでの連携をしたことでHRコボットを通じて採用したスタッフの情報をシームレスにjobsへ取り込むことが可能となります。

## 2024年 1月期

代理店との連携を軸に拡販を目指します。営業・CSなどの直接的販売に貢献度が高いリソースの補強を実行し販売強化を図ります。また、営業活動からの得た市場動向を参考に新規機能実装を行い商品力を高めることで顧客層を広げていきます。

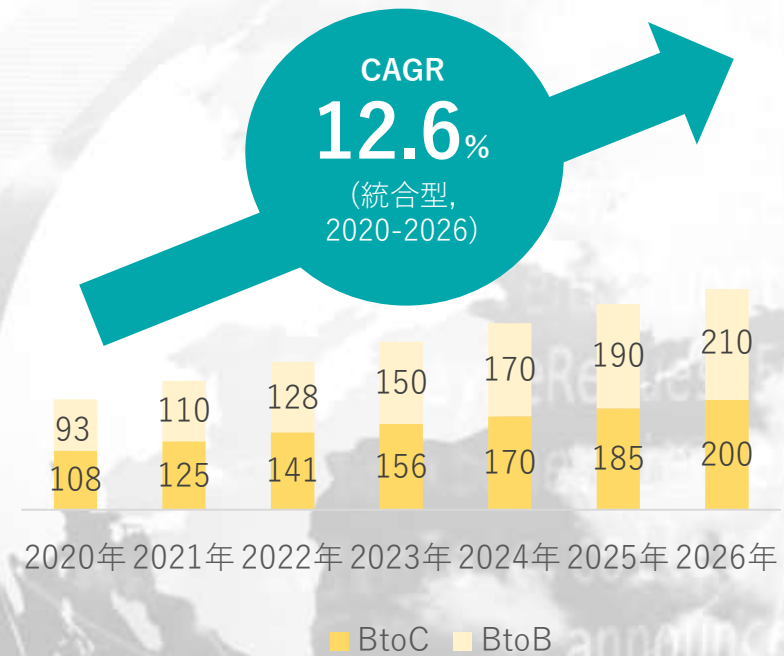
- 労務管理SaaSの市場規模は大きな成長が予測される。当該環境を追い風に「jobs」の拡販を図る。
- 「Circle」及びその他の新規サービスの開発を推進し、ストック型ビジネスであるSaaS事業の拡大による利益率向上・収益安定化を目指す。

## 労務管理システム市場予測（単位：億円）



(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2023」、2023年4月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000700.html>)

## 統合型マーケティング支援市場（単位：億円）



(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：SFA/統合型マーケティング市場2023」、2023年1月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000200.html>)

これまでの実績を足掛かりとして、IT技術の活用を強みにNonFITの利益率の向上を図り、更なる受注規模の拡大を目指す。具体的には、当社の技術力・デザイン力を駆使した物件施工前の3Dデータ等に対する画像認識処理及びデザインの技術提供、最適化による提案力の強化、当社の営業販路を活用した売上拡大を図っていく。

## これまでの歩み

施主の要望に適したサービスを提供できるワンストップ体制

発電の  
申請手続き

販売

土地の選定  
造成・測量

施工・保守

工事屋としての実績により  
安価な調達価格と工期の短縮を実現

FITにより20年間、固定買取価格で売電可能

## 今後の成長戦略

### IT技術の活用

DX

高精度3Dデータ  
デザイン等

### 営業力、技術力の強化

営業人員及び  
営業販路の強化

技術者の確保

人材教育

ノウハウの共有に  
よる技術の向上

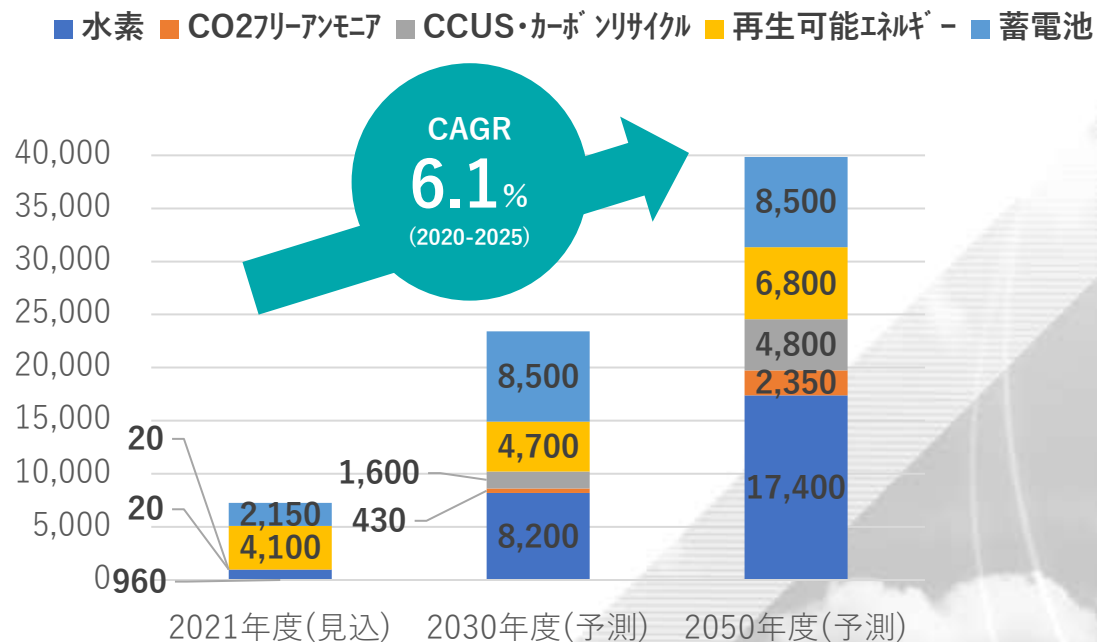
固定買取期間終了の案件の増加、NonFITへの移行  
⇒需要と供給にあった市場価格での売電体制の確立を目指す

受注規模

脱炭素社会に向けた市場規模の拡大が見込まれ、太陽光発電システムは主力システムとして期待されている。

脱炭素社会を実現するための  
国内エネルギー設備・システム市場予測（単位：億円）

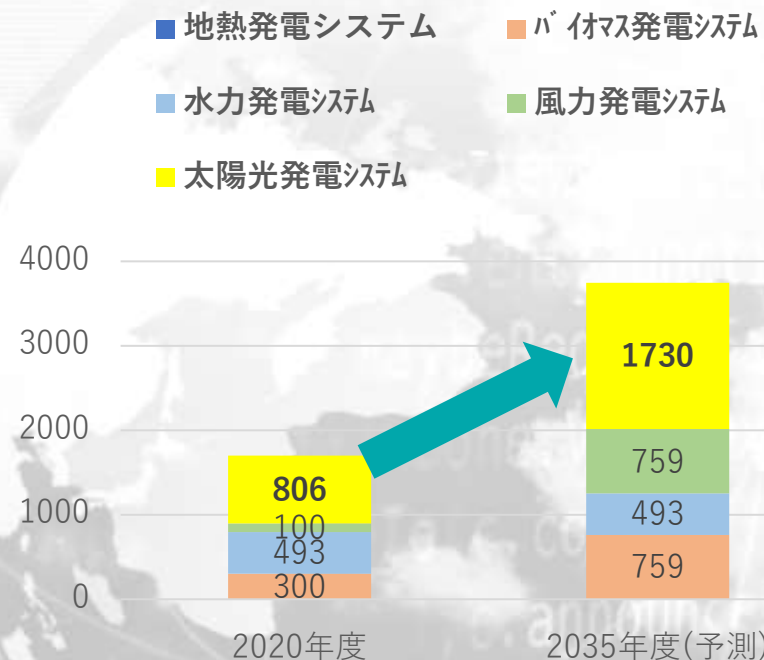
2021年度の同市場は7,250億円の見込みで、  
2050年度には3兆9,850億円に拡大すると予測されている。



(出典：矢野経済研究所「脱炭素社会を実現するための国内エネルギー設備・システム市場予測」、2021年12月、[https://release.nikkei.co.jp/attach/623633/01\\_202112131403.pdf](https://release.nikkei.co.jp/attach/623633/01_202112131403.pdf))

再生可能エネルギー発電システムの発電量（単位：億kWh）

太陽光発電システムは長期的に再エネ発電量全体の  
45～50%の構成比を維持するとみられる。



(出典：㈱富士経済「FIT・再生可能エネルギー発電関連システム・サービス市場/参入企業実態調査 2021」、2021年6月、[https://www.nikkei.com/article/DGXLRS613228\\_U1A620C2000000/](https://www.nikkei.com/article/DGXLRS613228_U1A620C2000000/) ※値は出典資料の記述をもとに推定値にて算出しております。)

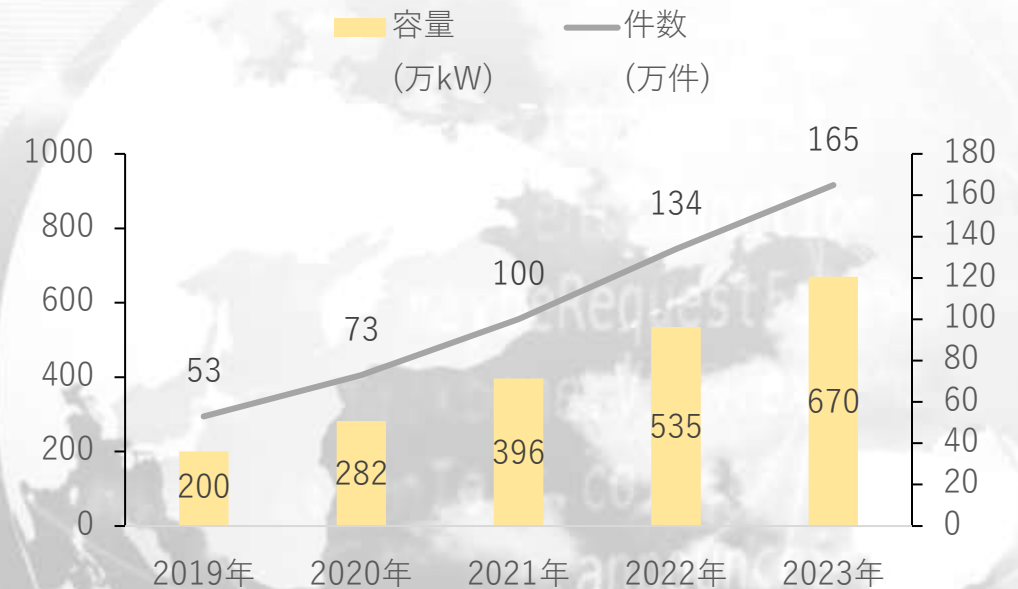
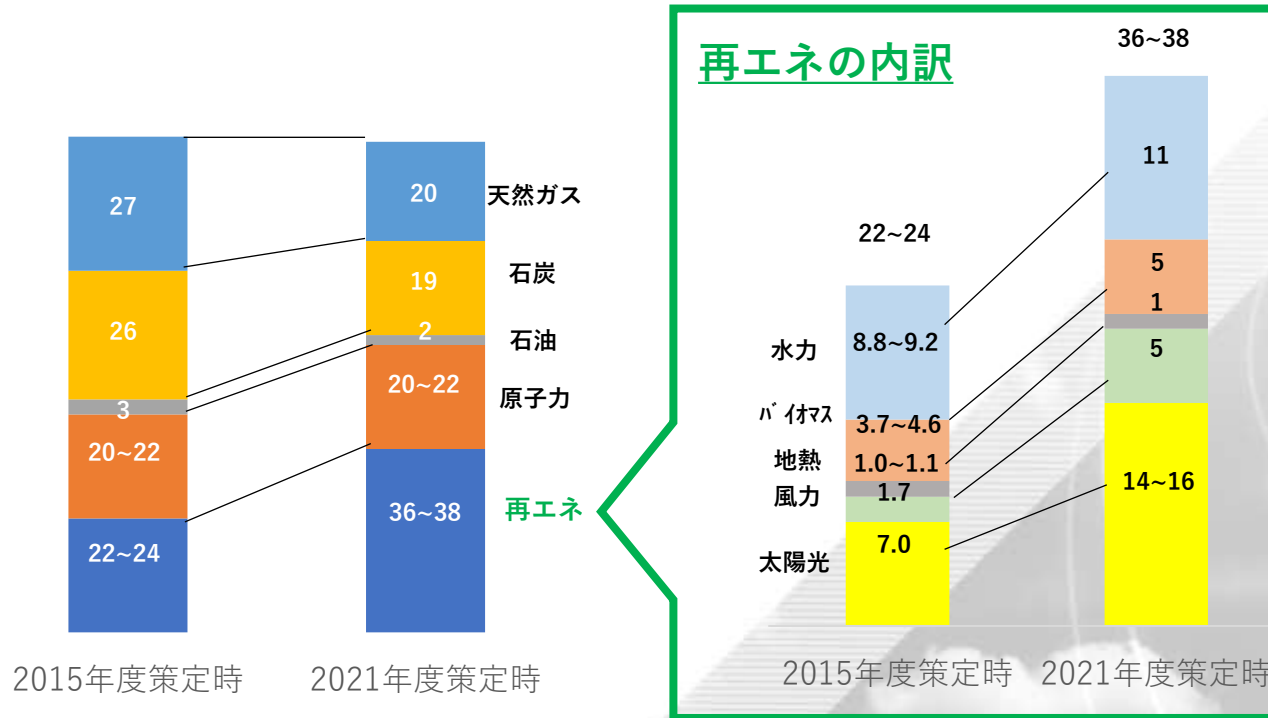
FITにより固定価格での買取が可能であったがNonFITへの移行によって市場価格に左右されることとなり一定の利益減が見込まれるものの、「2050年カーボンニュートラル」の実現に向け太陽光発電への社会的ニーズは高まっており今後も続く見込み。

2030年電源構成比の政府目標（単位：％）

FITが終了する住宅用太陽光発電の推計容量・件数の推移（累積）

国のエネルギー政策の指針となる「エネルギー基本計画」の電源構成比では太陽光の割合が7%から14～16%へ大きく増加

FITの買取期限が終了する推計容量・件数が増加することからNonFITへの移行が進んでいく見込み



(出典：(株)野村総合研究所「エネルギー市場動向2021」、2021年10月、  
[https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/knowledge/report/cc/industry\\_trends/japanreport2021\\_jp.pdf?la=ja-JP&hash=435015A34F723FC3D1580E9240DC4DBCEB3EC694](https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/knowledge/report/cc/industry_trends/japanreport2021_jp.pdf?la=ja-JP&hash=435015A34F723FC3D1580E9240DC4DBCEB3EC694))

- 売上高規模及び営業利益を重視する理由は、企業として一定程度の売上高規模を確立することで、事業基盤の安定性を確保するとともに、安定した利益成長を継続させることで、新規領域への投資を機動的に行うことが重要であると考えているためであります。

連結売上高 (2024年1月期 10/12修正予想)

**5,807,143 千円**

連結営業利益 (2024年1月期 10/12修正予想)

**455,094 千円**

再エネソリューション事業

ITソリューション事業

SaaS事業

NonFITの拡大

高単価・高利益率  
案件の獲得

事業領域拡大

高単価・高利益率  
案件の獲得

ストック型収益の拡大  
利益率向上・収益安定化

- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

## ITソリューション事業

2023年1月期末時点

受注契約高<sup>(※1)</sup>

**748,022**千円

内 エンタメ映像ソフトウェア  
開発案件 **578,544**千円

AI等のデジタル技術  
に関する案件 **169,478**千円

2024年1月期  
第2四半期時点

受注契約高<sup>(※1)</sup>

**358,989**千円

内 エンタメ映像ソフトウェア  
開発案件 **313,415**千円

AI等のデジタル技術  
に関する案件 **45,574**千円

2024年1月期末時点目標

受注契約高<sup>(※1)</sup>

**1,200,000**千円

内 エンタメ映像ソフトウェア  
開発案件 **928,118**千円

AI等のデジタル技術  
に関する案件 **271,881**千円

※1. 間接的ではありますが、既存の確定受注高によって当期又は来期以降の売上の確認が可能となるために設定しております。

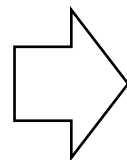
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

## SaaS事業

2023年1月期末時点

「jobs」売上高

**63,658**千円



2024年1月期  
第2四半期時点

「jobs」売上高

**64,827**千円



2024年1月期末時点目標

「jobs」売上高

**115,856**千円



- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

## 再エネソリューション事業

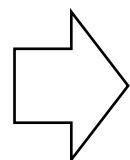
※参考

2022年9月期末時点  
(2021年10月1日～2022年9月30日)

営業利益率

6.9 %

※当社連結決算には含まれておりません。



2024年1月期  
第2四半期時点  
(2023年7月1日～2023年7月31日)

営業利益率

△5.7 %

※2023年7月1日より連結処理しております。  
※営業利益率がマイナスとなっている要因は、7月単月において営業損失を計上したことが要因であり、収益性の低い物件の販売の割合が多かったためであります。



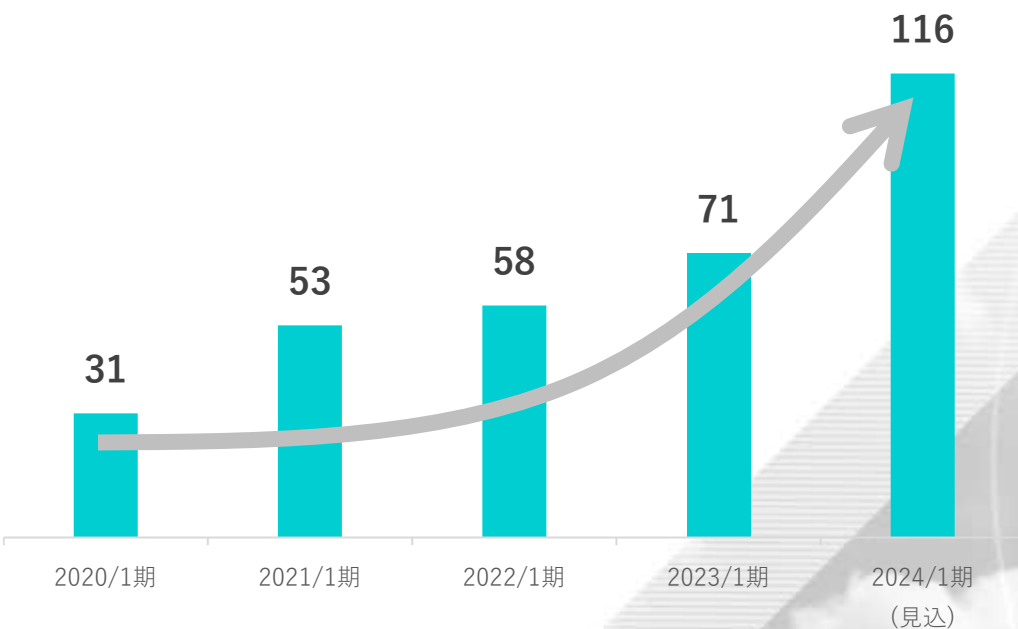
2024年1月期末時点目標  
(2023年7月1日～2024年1月31日)

営業利益率

7.3 %

- 「成長の源泉」として、また、強みである開発力・デザイン力・企画力の維持・向上のためにも、優秀な人材の確保を重要な経営課題の一つとしております。
- 育成施策として、全社員また部署ごとに技術向上を目的としたケーススタディや技術研修を組み定期的に勉強会を行っています。また新しい情報や参考文献など都度情報共有も行っております。
- 人材の獲得方法については、有料求人媒体への掲載や紹介会社への求人案内、採用、M&A等を行ってまいります。

### 技術者人員計画



### 技術研修会の様子



(注) デザイナー、プログラマー、エンジニア等の各期末時点の就業人員数であり、派遣社員等の臨時社員も含んでおります。(臨時社員については当該年度に関与した人数)

# 技術者の育成(再エネソリューション事業) REINFORCEMENT

- 株式会社エコ革では、「未経験者」を「経験者」、そして「技術者」に変えていくことで、事業を拡大してまいりました。今後、更なる事業拡大のためにも人材育成を重要な課題の一つとしております。
- 人材育成の方法としては、設置工事のスタッフに測量を手掛けてもらうなど、OJTを積極的に利用して多くの職種を任せの方針としております。
- 指導者として、外部から経験豊富な技術者も呼び込んでおり、時には北海道から指導役を招聘することによって人材育成を進めております。
- 品質をコントロールしながら、様々な挑戦を後押しするような育成環境を整えてまいります。



# 05

## リスク情報

### RISK INFORMATION

- 認識するリスク及びその対応策

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

- 以下は、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及びその対応策です。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

業務遂行上の重要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
<p><b>市場動向について（エンタメ映像ソフトウェア開発（遊技機向け）市場）</b></p> <p>当社グループのITソリューション事業におけるエンタメ映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の市場動向については、遊技機業界における規制により利用者人口が減ったことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響で断続的な行動制限施策が続いたことによる国内経済の停滞、また世界的な半導体不足によるハードウェアの調達困難等により、遊技機メーカーの販売台数も伸ばすことができず、落ち込んでいる状況となっております。経済環境の悪化や景気低迷等により、同市場がさらに縮小し、中長期に渡って停滞した場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	大	当社グループは、上記動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、ITソリューション事業の売上におけるエンタメ映像ソフトウェア開発への依存度を低減するため、AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発の強化に注力し、エンタメ映像ソフトウェア開発以外の領域の案件・顧客の開拓を進めてまいります。
<p><b>受託開発におけるスケジュール遅延等について</b></p> <p>当社グループのITソリューション事業においては、顧客のニーズに応じたシステムの受託開発業務を行っておりますが、その工程において開発スケジュールの遅延によるコスト増加や納品後の不具合の修正作業等が発生した場合は、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	低	中	当社グループでは、受注管理の徹底やプロジェクトマネジメントの強化による品質改善等を推進することにより、リスクの低減を図っております。
<p><b>人材の確保及び育成について</b></p> <p>当社グループが今後も顧客にとって付加価値、満足度の高いサービスを提供し続け、事業の拡大を図るためには、デザイン・プロジェクトマネジメント・マーケティング・リサーチの高い技能やノウハウ等を有し、顧客の業界にも精通した優秀な人材を継続的に確保し、育成していくことが重要と考えています。しかしながら、優秀な人材は多くの業界において需要が高いため、今後人材採用競争の激化等の要因により優秀な人材を確保できない場合や、採用等に係るコストや人件費が増加する場合は、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	中	当社グループでは、中途採用による即戦力人材の採用を中心とし、リファラル（社員紹介）、人材紹介など複数のチャネルを組み合わせ合わせた採用アプローチを採っております。また、事業計画に基づいて策定した人員計画に従って、コストを慎重に見極めながら採用活動を行ってまいります。

- 以下は、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及びその対応策です。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

業務遂行上の重要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
<p><b>適用される法令の変更について（再エネソリューション事業）</b> 再エネソリューション事業は、「建設業法」、「電気事業法」、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」等といった法的規制を受けております。将来これらの法令の改正や新たな法令規制が適用された場合、その制約をうけることになり、経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	大	各種講習会等に参加して法的知識を習得すること等により、法令を遵守した事業運営を行い、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
<p><b>政府の施策の変更について（再エネソリューション事業）</b> 再エネソリューション事業は、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」による電力の「固定価格買取制度」における買取価格による影響等により、経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	大	上記動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
<p><b>市場動向について（受託開発ソフトウェア市場）</b> 当社グループの主要事業であるITソリューション事業が属する受託開発ソフトウェア市場は、今後も着実に成長していくと考えております。しかしながら、経済環境の悪化や景気低迷等により、同市場が縮小し、中長期に渡って停滞した場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	低	大	当社グループは、上記動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。

# 06

## 付属資料

### APPENDIX

- 用語解説
- 免責事項

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

FIT	再生可能エネルギー源を用いて発電された電気を、国が定める価格で電気事業者が一定期間買い取ることを義務付けた制度です。
NonFIT	FIT法の開始から再生可能エネルギーの導入量は大幅に増加した一方、再エネ賦課金による国民負担の増大や、未稼働の発電施設の増加などの課題があり、その解決のためFIT法に依存しないNonFITへのシフトが進められています。
SaaS	Software as a Serviceの略称であり、ユーザーのコンピューター等にソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用する形態のサービスを指します。
PoC	Proof of Concept（概念実証）の略称であり、新しい概念や理論、原理、アイデアの実証を目的とした、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指します。
Sales Enablement	営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。
3Dデジタルサイネージ	印刷・手書き等に代わりディスプレイなどの電子的な表示機器を使って情報を発信するメディアを総称する「デジタルサイネージ」について、そのコンテンツを3D化したものを指します。2Dと比較して、よりエンターテインメント性を高めることが出来ます。
プロジェクションマッピング	プロジェクターを使用して空間や物体に映像を投影し、重ね合わせた映像にさまざまな視覚効果を与える技術、およびパフォーマンスのことを指します。
UI/UX	UI（User Interface）とは、ユーザーがPCとやり取りをする際の入力や表示方法などの仕組みを指し、UX（User Experience）はサービスなどによって得られるユーザー体験のことを指します。
HRテック	「Human Resources」と「テクノロジー」をかけた言葉で、テクノロジーを用いて、企業の人事部・人事関連業務が抱える課題を解決に導くサービスや技術のことを指します。



## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、本資料のアップデートは、今年度決算発表後のタイミング（2024年3月開示予定）で開示していく予定です。