



# 2024年1月期第3四半期 決算説明資料

2023年12月7日

株式会社トラス・オン・プロダクト  
東証グロース 証券コード:6696

## 目次

1. 2024年1月期 3Q決算概要
2. 2024年1月期 業績予想
3. 事業別の状況
4. APPENDIX

TRaaS<sup>OP</sup>

# 2024年1月期 3Q決算概要

## 2024年1月期 業績予想の修正

TRaaS事業への経営資源集中により、店舗の星及びAlrux8の各プロジェクトの引き合いは多く進行。新しい事業の柱として育ちつつあるも、最新技術ソリューション、かつ、そのプロジェクト規模も大きいことから、より着実な確認ステップを踏んで進行させる方針とし業績予想修正。

(単位:百万円)

	2024年1月期 業績予想(修正前) ※2023年3月7日発表	2024年1月期 業績予想(修正後) ※2023年11月9日発表	増減額
売上高	542	308	△233
TRaaS事業	208	81	△126
受注型Product事業	203	93	△109
テクニカルサービス事業	130	133	+3
営業利益	11	△76	△88
経常利益	8	△81	△89
当期純利益	8	△81	△89

## [主な修正要因]

## ◎売上高

## [TRaaS事業] 126百万円減

・上述の方針に基づき、複数の大型プロジェクトの進行について、当初の予想よりも多くの時間を要しており、38百万円が来期以降にその導入がずれ込む可能性が高くなったこと  
 ・88百万円が下半期において取引先様の再検討により保留となったこと

## [受注型Product事業] 109百万円減

当事業年度の下半期に見込んでいたSTBのプロジェクトの一部が取引先都合により中止となった事から売上高が109百万円減少。

## [テクニカルサービス事業] 3百万円増

当初計画どおり堅調に推移しており、売上高は133百万円となる見込み。

## ◎販売費及び一般管理費

当初計画していた人件費及び広告宣伝費の支出抑制と共に、業務効率化による経費削減を実施し42百万円減少する見込み。

※上記業績予想は、現時点において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

## 業績ハイライト

前期STB等大型受注案件の反動減により3Q累計はYoY減収。2023年11月9日通期業績予想を修正。継続して単なるモノの販売から脱却を推進し、新たなTRaaS事業(店舗の星、Alrux8)での4Q及び来期以降に向けた着実なプロジェクト進行と、導入実績の積み上げを実施し、SaaS月額課金型サービスを当社のコアビジネスとして拡大を目指す。

3Q累計  
(2月～10月)

[売上高]	[前年同期比(増減)]	[業績予想進捗率] <sup>(修正後)</sup>
<b>196</b> 百万円	△ <b>44.2</b> % (△155百万円)	<b>63.5</b> %
[営業利益]		
△ <b>75</b> 百万円	- % (△ 43百万円)	- %

3Q  
TOPIC

- ▶ AI電力削減ソリューション「Alrux8」、戦略販売パートナー加賀電子がクレア慶徳工場へ導入  
(2023年9月12日開示)
- ▶ 流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」に関する特許取得のお知らせ  
(2023年9月21日開示)
- ▶ AI電力削減ソリューション「Alrux8」、加賀電子本社へ導入決定  
(2023年11月15日開示)

## 2024年1月期 3Q（2月～10月）損益計算書

売上高はYoY△44.2%。粗利の減少を、販管費削減でカバー。営業利益はYoY△43百万円減で着地。

（単位：百万円）

	2023年1月期 3Q累計 (2月～10月)	2024年1月期 3Q累計 (2月～10月)	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	351	196	△155	△44.2%
TRaaS事業	71	61	△10	△14.2%
受注型Product事業	203	43	△159	△78.6%
テクニカルサービス事業	76	91	+14	+19.3%
営業利益	△31	△75	△43	-
営業利益率	-	-	-	-
経常利益	△40	△82	△42	-
当期純利益	△41	△82	△40	-

## [主な修正要因]

## ◎売上高

## [TRaaS事業] 10百万円減

## 減少要因

- ・前期にLEDサイネージ単体納品案件が複数有。
- ・前期、美容サロンサイネージ有(2023年3月末終了)

## 増加要因

- ・店舗の星納品案件が寄与。

## [受注型Product事業] 159百万円減

## 減少要因

- ・前期STB等大型受注案件の反動減。

## 増加要因

- ・既存顧客からのSTBライセンスインストール案件増。

## [テクニカルサービス事業] 14百万円増

## 減少要因

- ・既存システム受託開発案件一部契約終了。

## 増加要因

- ・SES事業単価上昇、新規システム受託開発案件増。

## ◎販売費及び一般管理費

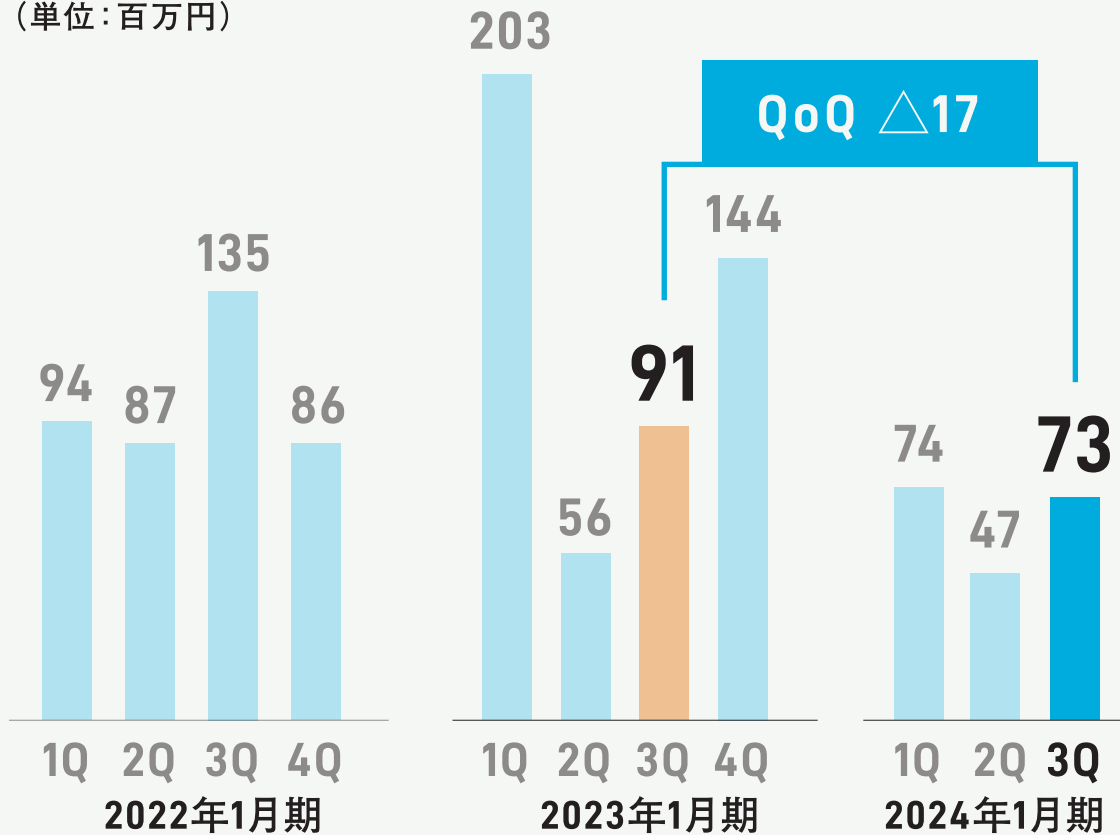
当初計画の人件費及び広告宣伝費の支出を抑え、業務効率化による経費削減を実施。

# 四半期単位の売上高及び営業利益推移

3Q売上高はQoQ17百万円減。テクニカルサービス事業の粗利増で3Q営業利益はQoQ 6百万円増で着地。

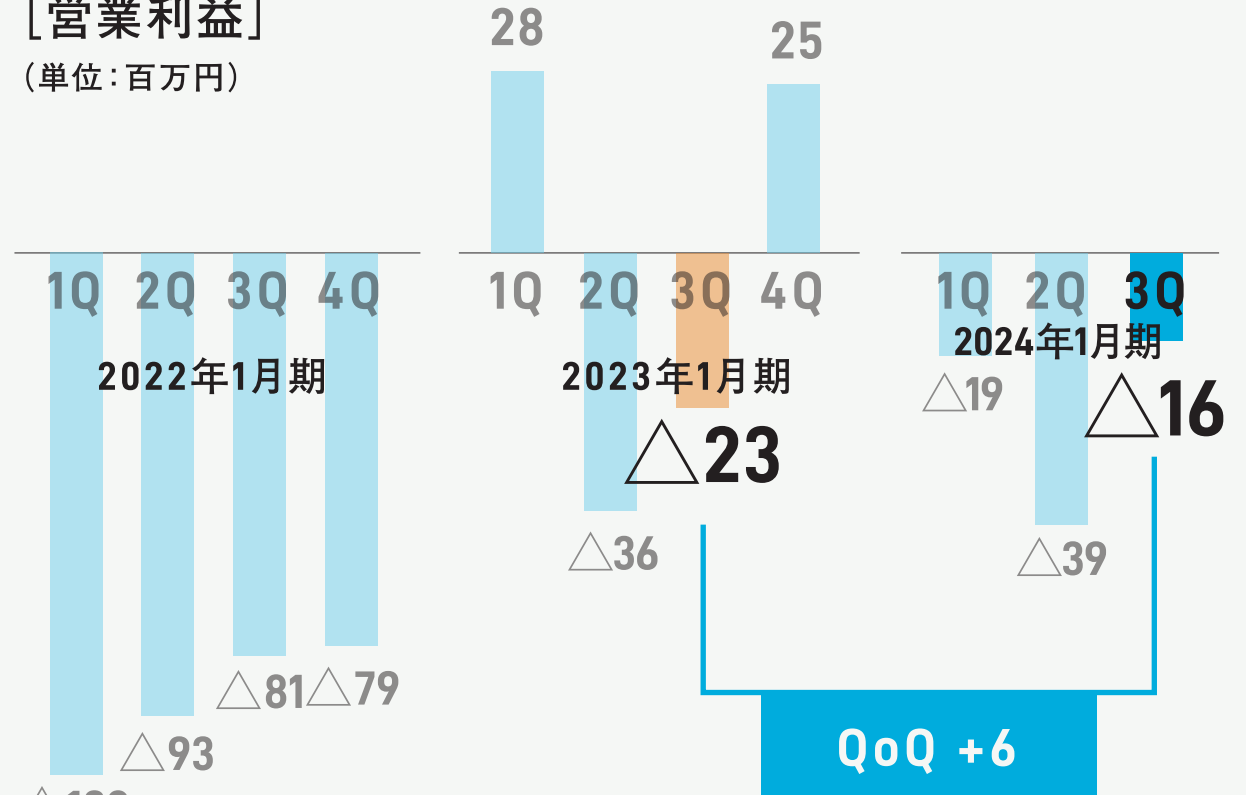
## [売上高]

(単位:百万円)



## [営業利益]

(単位:百万円)

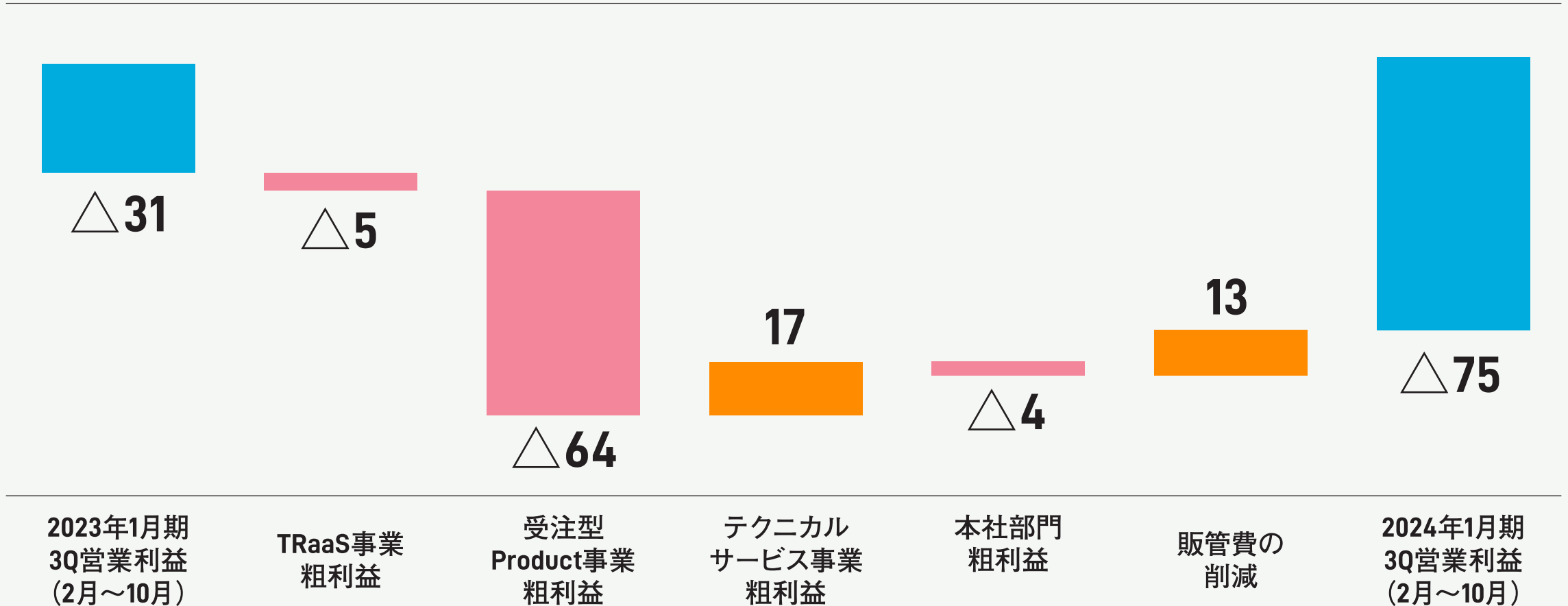


※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 2024年1月期 3Q (2月~10月) 営業利益増減分析

前期の受注型Product事業でのSTB等大型受注案件の粗利益の反動減を、テクニカルサービス事業の粗利増及び業務効率化による販管費削減によりカバー。

(単位:百万円)





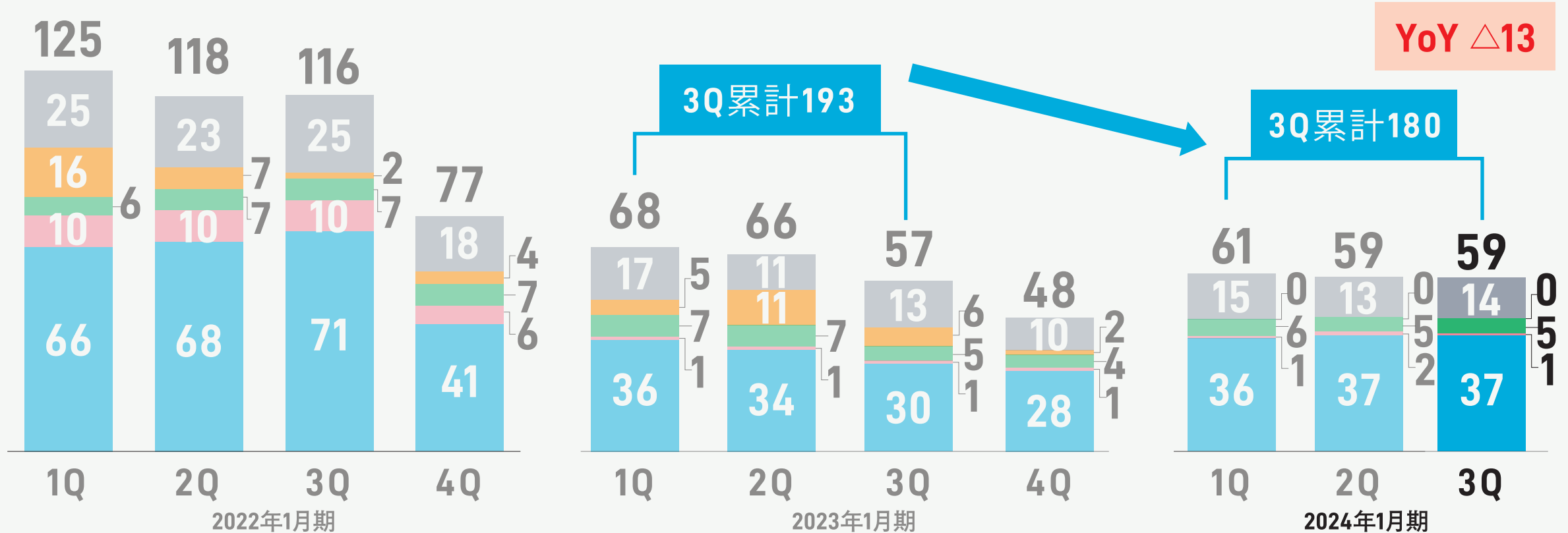
# 販売費及び一般管理費

継続した業務効率化により、3Q累計期間YoYは、△13百万円(△6.8%)減少。

販売費及び一般管理費推移

- 
 人件費
 - 
 事務所家賃
 - 
 支払手数料
 - 
 研究開発費
 - 
 その他
 

(単位:百万円)



※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 2024年1月期 3Q貸借対照表

2023年6月に第三者割当による第1回CB<sup>※1</sup>、第11回WT<sup>※2</sup>の全部行使完了。自己資本比率81.7%。

(単位:百万円)

	2023年1月期 4Q末	2024年1月期 3Q末	増減額
流動資産	494	445	△48
現金及び預金	388	350	△37
固定資産	28	57	+28
繰延資産	5	-	△5
<b>資産合計</b>	<b>527</b>	<b>502</b>	<b>△25</b>
流動負債	42	30	△11
固定負債	157	60	△97
純資産	327	411	+83
<b>負債・純資産合計</b>	<b>527</b>	<b>502</b>	<b>△25</b>

・ソフトウェア開発による  
無形固定資産+21百万円

・第1回CB 転換行使△97百万円

・資本金+82百万円  
・資本準備金+82百万円  
・その他利益剰余金△82百万円

※1 第1回無担保転換社債型新株予約権付社債 ※2 第11回新株予約権 10

TRaaS<sup>OP</sup>

# 2024年1月期 業績予想

TRaaS事業への経営資源集中により、店舗の星及びAlrux8の各プロジェクトの引き合いは多く進行。新しい事業の柱として育ちつつあるも、最新技術ソリューション、かつ、そのプロジェクト規模も大きいことから、より着実な確認ステップを踏んで進行させる方針とし業績予想修正。

(単位:百万円)

	2024年1月期 業績予想(修正前) ※2023年3月7日発表	2024年1月期 業績予想(修正後) ※2023年11月9日発表	増減額
売上高	542	308	△233
TRaaS事業	208	81	△126
受注型Product事業	203	93	△109
テクニカルサービス事業	130	133	+3
営業利益	11	△76	△88
経常利益	8	△81	△89
当期純利益	8	△81	△89

## [主な修正要因]

## ◎売上高

## [TRaaS事業] 126百万円減

・上述の方針に基づき、複数の大型プロジェクトの進行について、当初の予想よりも多くの時間を要しており、38百万円が来期以降にその導入がずれ込む可能性が高くなったこと  
 ・88百万円が下半期において取引先様の再検討により保留となったこと

## [受注型Product事業] 109百万円減

当事業年度の下半期に見込んでいたSTBのプロジェクトの一部が取引先都合により中止となった事から売上高が109百万円減少。

## [テクニカルサービス事業] 3百万円増

当初計画どおり堅調に推移しており、売上高は133百万円となる見込み。

## ◎販売費及び一般管理費

当初計画していた人件費及び広告宣伝費の支出抑制と共に、業務効率化による経費削減を実施し42百万円減少する見込み。

※上記業績予想は、現時点において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

## 2024年1月期業績予想の進捗率

2023年11月9日通期業績予想を修正。修正後3Q累計での売上高進捗率は63.5%。

(単位:百万円)

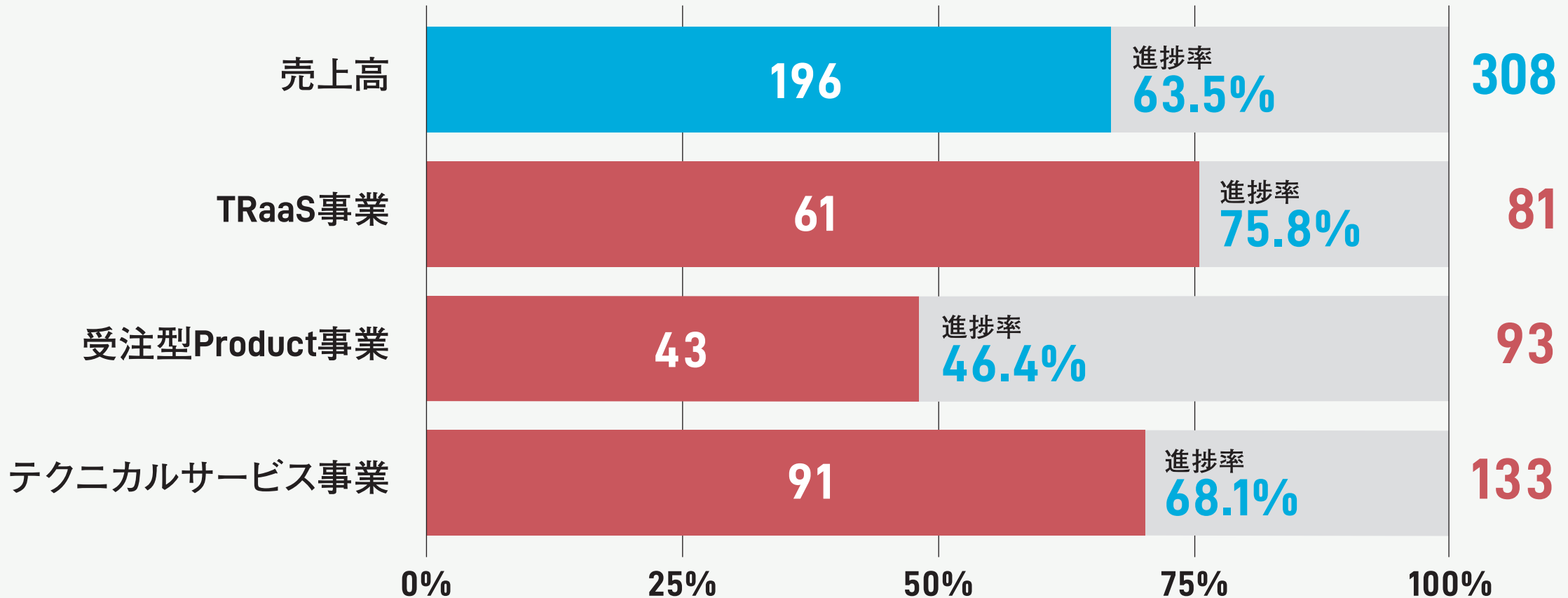
	2024年1月期 業績予想(修正後) ※2023年11月9日発表	2024年1月期 3Q実績	進捗率
売上高	308	196	63.5%
営業利益	△76	△75	-
経常利益	△81	△82	-
当期純利益	△81	△82	-

## 2024年1月期業績予想(売上高)の進捗率

各事業での進捗率は順調に推移。受注型Product事業は4Qに案件集中。着実な納品を目指す。

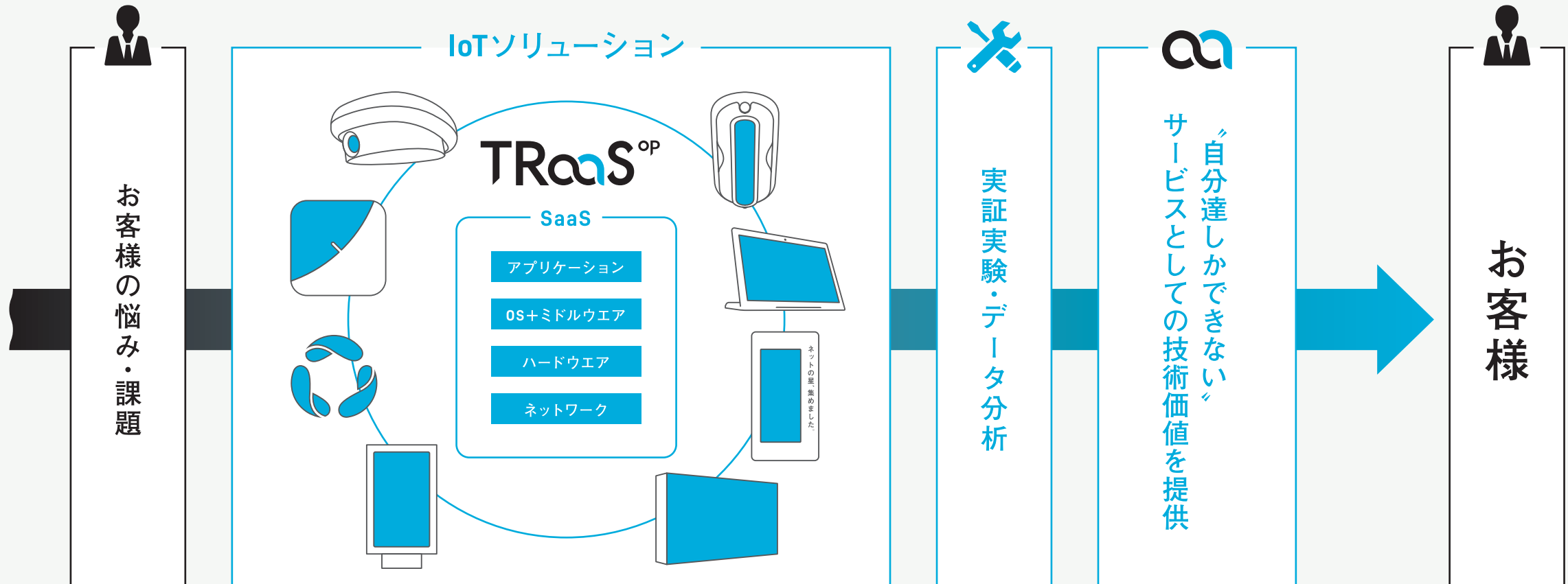
## [売上高(事業別)の進捗状況](単位:百万円)

2024年1月期  
業績予想(修正後)  
※2023年11月9日発表



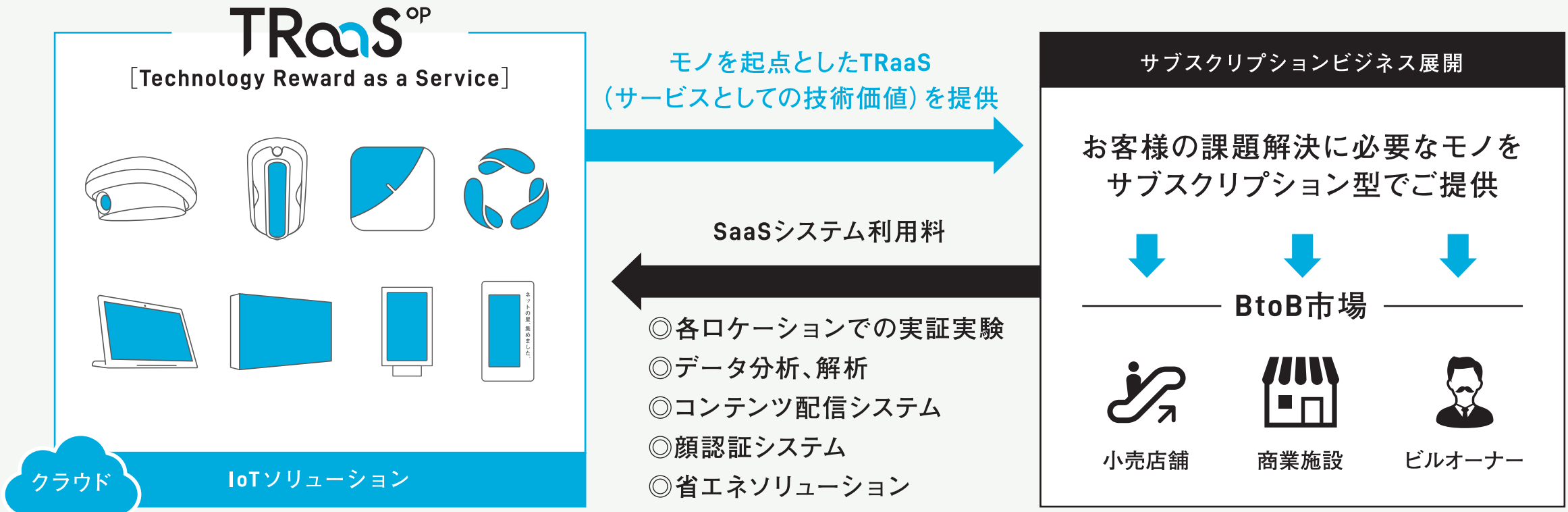
## 成長方針

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。



# 成長方針

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。

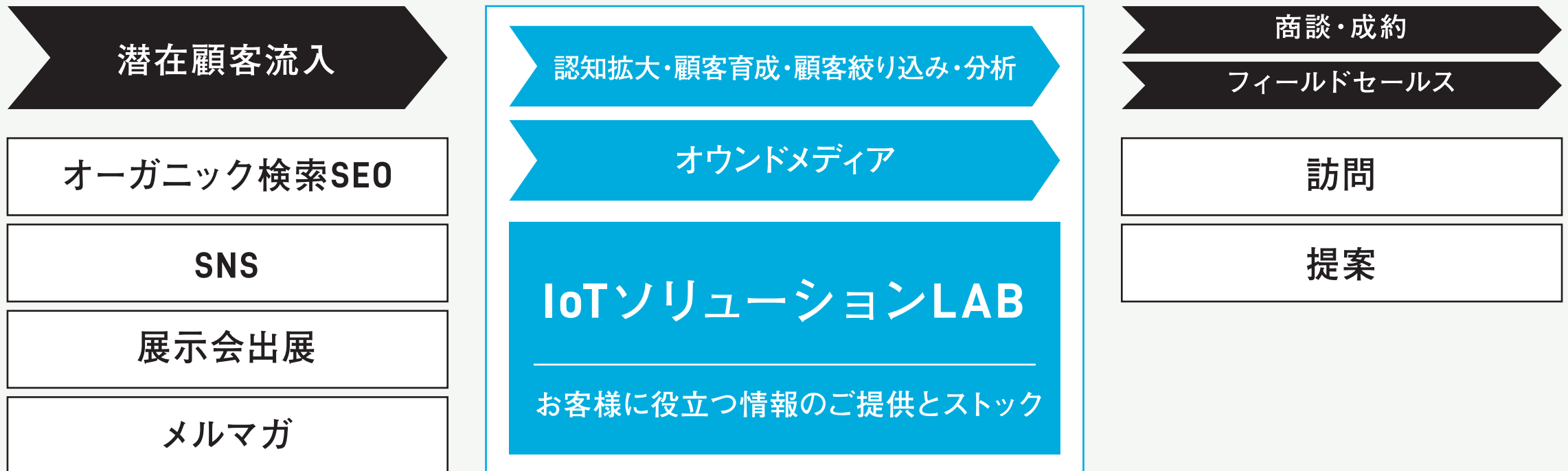




## 成長方針

### 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。



## IoTソリューションLabとは

IoT (Internet of Things) は、近年急速に普及が進み、産業用においてもさまざまな分野・用途で活用されています。今後もIoTソリューションの市場規模は拡大し、さまざまな業種で導入が進むことが予測されています。IoTソリューションLabは、IoTソリューションを活用して新たなビジネスや製品開発を目指す企業様向けに、ビジネス活用事例やヒントをお届けする情報サイトです。



### IoTのビジネス活用コラム



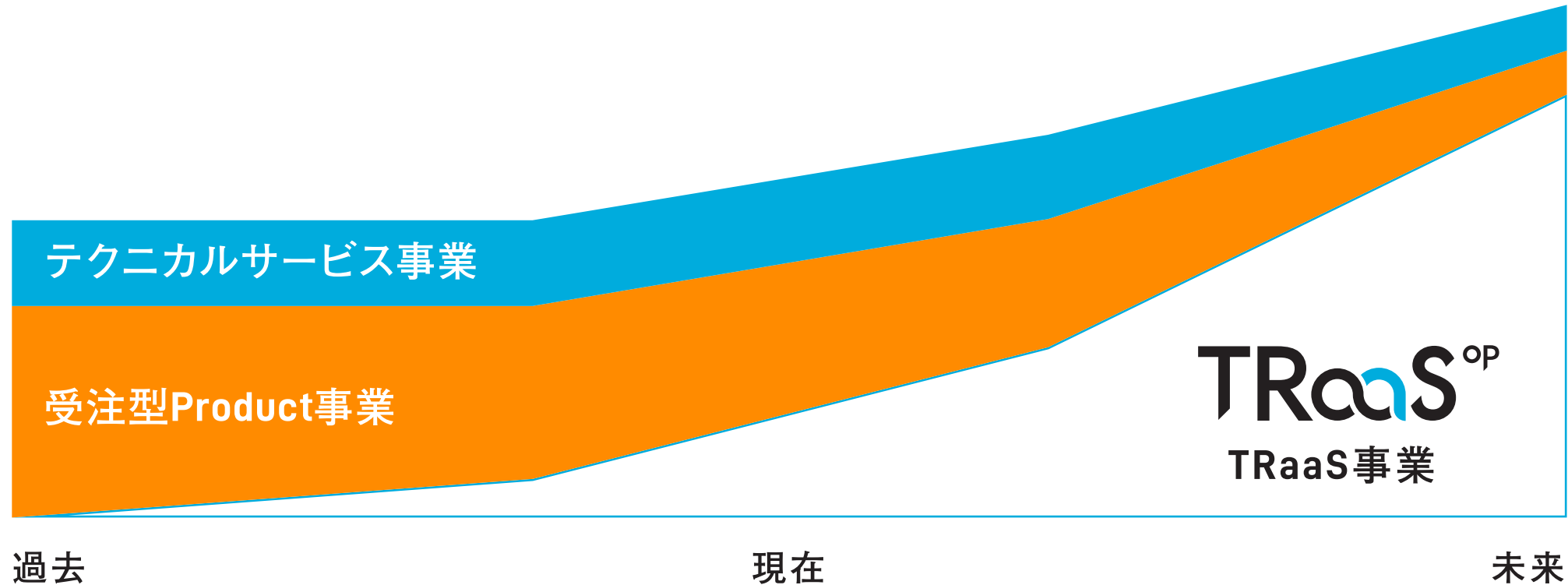
### IoT製品ラインナップ



その他様々な情報や資料をご覧いただけます。

## 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。



TRaaS<sup>OP</sup>

# 事業別の状況

## 事業別の状況 | TRaaS事業

### ソーシャルプルーフ「店舗の星」

流通小売店舗を対象とした、DX店舗活性プロダクト新製品「店舗の星」を昨年リリース。2023年7月にDONKI(Thailand) Co.,Ltd様の6店舗へ正式導入が決定し、3Qに納品が完了いたしました。今後はその運用及び販売データの解析等を進め販売促進効果、販売活性効果を可視化してまいります。また、この「店舗の星」におけるインターネット上に多数存在する一般消費者のレビュー評価を、リアル店舗に陳列される商品に対して“見える化”する非常に価値の高い技術に関する特許を取得いたしました。本特許の取得は、今後「店舗の星」が唯一無二のOnline Merges with Offline戦略ソリューションとして流通小売店舗での唯一無二の店舗DX製品に成長するための大きな一歩であり、更なる新規顧客獲得に向け販路を拡大すると共に、SaaS月額課金型収益を積み上げていく予定です。

#### ネット上の製品/サービスの評価を総合的に表示

- ◎インターネット上の商品に関する消費者評価を収集し表示する他、QRコードアタッチメントを取り付ける事で、ネットとの連携を可能にします。
- ◎5段階評価分布を表示する事でリアルな消費者評価をお客様にお伝えいたします。



#### リアル店舗の販売促進に大きな役割を

- ◎選択肢が多すぎる嗜好品のお客様の選択をアシストする事で、手が出せなかった商品へのチャレンジを促します。
- ◎商品の知識が乏しい場合でも、ネット上のリアルな評価が確認できるので、お客様の購入サポートに繋がります。



#### クラウドダッシュボード上で配置店舗の端末表示状況や、効果を可視化します。

- ◎店舗に配置した店舗の星の運用はクラウドダッシュボードにて店舗毎に自由に行う事が可能です。
- ◎シンプルで見やすく、どなたでも簡単に管理いただけます。



# 事業別の状況 | TRaaS事業

## 「店舗の星」の特徴：東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

店舗の星利用商品の販売促進効果

**80%** 超の商品が売上増になりました。

商品棚全体の販売活性効果

棚全体に  
**15%** を超える売上上昇がみられました。

嗜好品への効果

嗜好品への効果が強く、  
他店舗比 **4** 倍超の販売増につながった商品が多数。

### 店舗毎に管理可能



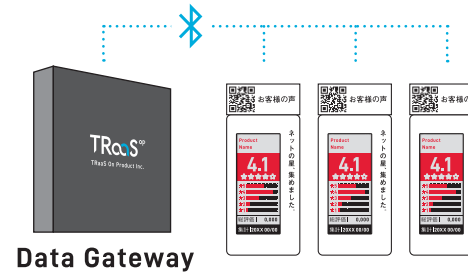
専用のクラウドダッシュボードでは効果の可視化、表示商品の切替等、店舗での運用を店舗管理者様に自由に御利用いただけます。シンプル&感覚的な操作性で店舗運営をご支援いたします。

### TOP独自のクラウドシステム



店舗の星に特化された独自のクラウドシステムにより、端末エラーや不具合の対応・保守にも即座に対応いたします。

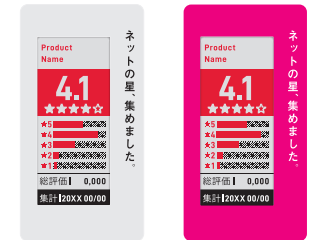
### 自社製品を搭載したGateway



Data Gateway

店舗の星の各端末に接続するGatewayにも、最新の自社プロダクト「STB」を使用しております。

### 店舗に馴染むサイズとデザイン



様々な店舗にも馴染むシンプル性を重視したデザインなので、ドラッグストア、ディスカウントショップ、スーパー等、あらゆる場所にご利用いただけます。

## 事業別の状況 | TRaaS事業

### AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」

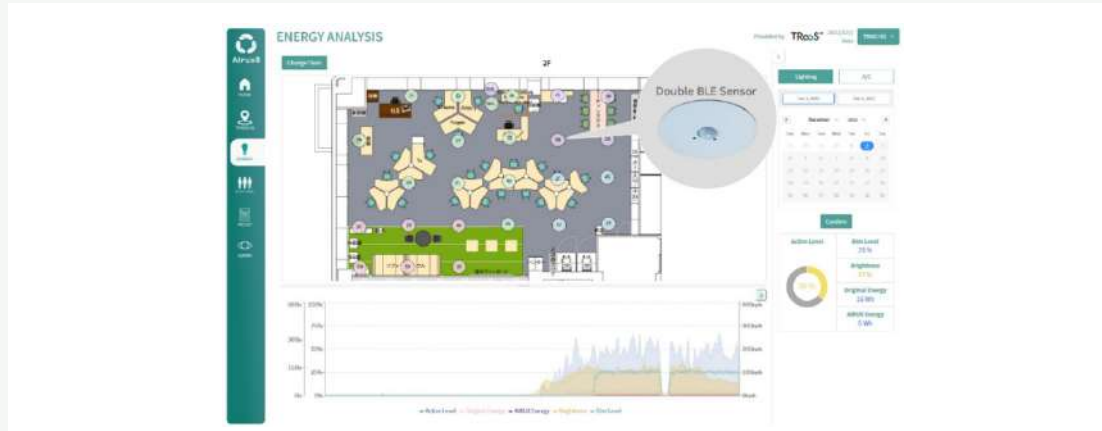
日本市場に向けた戦略的な販売パートナーとして加賀電子株式会社様との協業を進め、多くの企業様との商談が進行しております。3Qでは株式会社クレア様の慶徳工場へ導入が決定いたしました。4Qでの導入開始となり、今後も「Alrux8」の日本市場展開拡大に向けて、引き続き日本国内での実証実験及び導入を更に進めると共に、戦略販売パートナーとの提携を強化しながら、その導入を加速させるべく販売体制を拡充し、早期にSaaS月額課金型収益を積み上げていけるよう事業推進していく予定です。

オフィス空間における無駄なエネルギー消費を当社のIoT&AI技術により解決いたします。

世界的なテーマであるエネルギー削減をテーマに、環境を制御するIoTプラットフォームの研究・開発・提供を行っております。

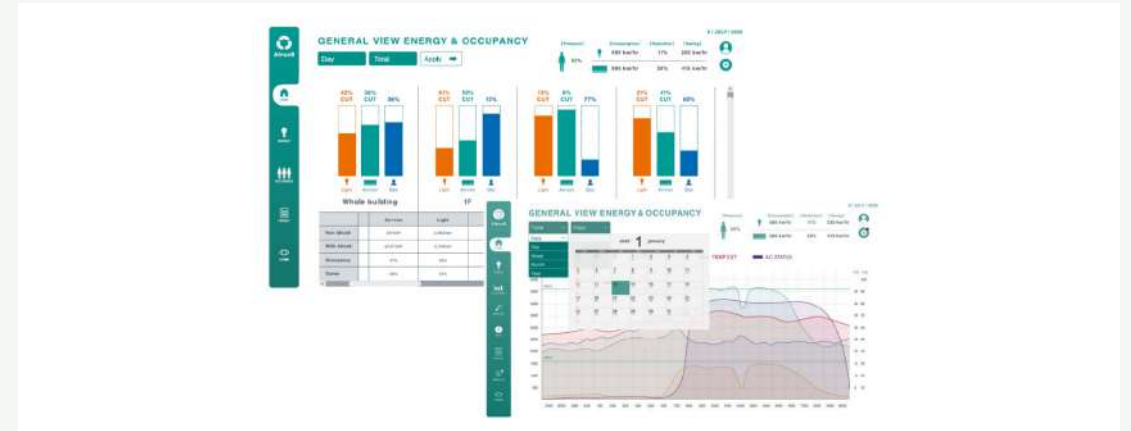
### 建物のエネルギーコスト41%削減達成

◎Alrux8は、様々なIoT機器をAI自動制御する為の集中コントローラー装置です。電力消費を実状況に合わせて適正值に自動制御したり、人の混雑状況に応じて環境を最適化することも可能です。



### シンプルなGUI

◎外気温度、内部温度、エアコンセット温度など、不要な消費をシンプルなGUIで可視化



AlruX8の特徴

◎照明の電力 **33%** 削減

◎空調の電力 **41%** 削減

AlruX8の導入前の電力削減比較

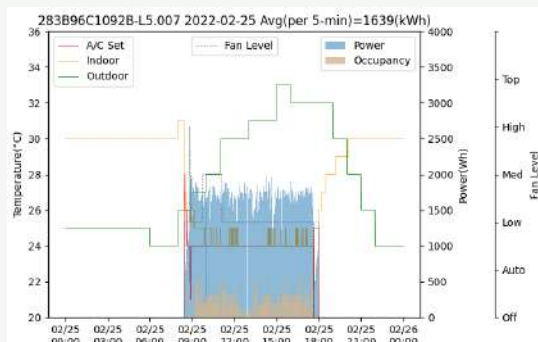
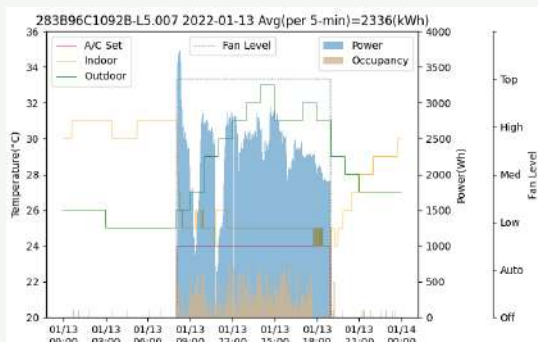
①設定温度を変えず、エアコン起動時のピーク消費電力のみを制御した場合

(AlruX8導入前)

消費電力にムラがあり、無駄な電力を使用している状態

(AlruX8導入後)

温度設定は同じ24℃、外気温度もほぼ同じにも関わらず、消費電力は30%以上削減されています。



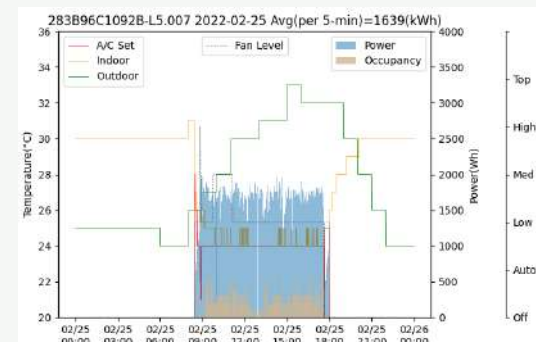
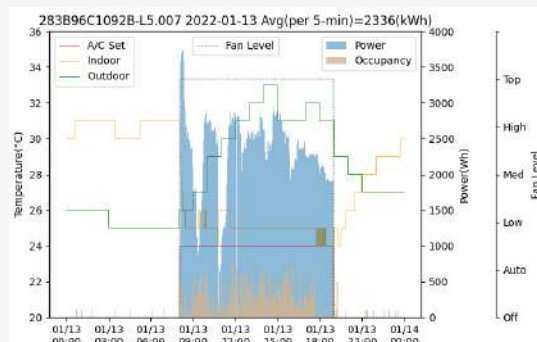
②外気温度(緑のグラフ)が低い日での比較

(AlruX8導入前)

手動でエアコンの設定を変更しており、電気消費にムラがある状態。

(AlruX8導入後)

AlruX8がダイナミックに温度調整を実施した結果、適温を維持しながら**41%の削減を達成**。





## 事業別の状況 | TRaaS事業

### CELDIS (セルディス)

CELDISは、IoT技術を用いたデジタルサイネージプラットフォームです。用途に合わせてカスタマイズし、設置からアフターケアまで全て通貫してお客様へご提供いたします。商業ビルや公共施設、法人需要に合わせて展開中。空間演出のためのLEDサイネージによる全く新しいプラットフォームです。2021年秋には、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。

また、2022年11月に、国立大学法人広島大学へ3面の大型LEDビジョン及び連動音響システムも導入いたしました。LEDは導入後のトラブルも散見される機器ですが、当社は徹底した事前検証とアフターフォローによって快適なLED運用をご提供いたします。



#### ブランド認知の拡大・確立に

- 音声と映像を合わせた訴求で、ブランド連想を向上
- タッチ操作などのインタラクティブ型コミュニケーションが可能であるため、顧客体験の質を高めることに繋がり、ユーザー満足度が向上

#### 来店数アップにつながる販促活動に

- Web連携によるイベントやセール情報の配信
- 待ち時間・順番・混雑状況の情報リアルタイム伝達

#### リアルタイムの情報提供に

- 災害時報等インフォメーションボードとしての活用
- 会議室のリアルタイムの空室情報
- 多言語案内によるインバウンド対応に

#### 今までにない新しい空間の演出に

- 音と3D映像を使った従来にない空間の演出を実現
- 操作型LEDサイネージを使用して、新しいエンターテインメント体験を実現

## 事業別の状況 | TRaaS事業

### CELDISの特徴

IoTものづくりで培った技術で、快適なプラットフォームをご提供します。お客様の用途に合わせてカスタマイズし、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・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その設置からアフターケアまでご提供致します。

### デジタルサイネージ 分野における豊富な実績

デジタルサイネージ設置場所

**3,400** 箇所

デジタルサイネージ出荷台数

**23,000** 台

全国への導入実績数

**47** 都道府県



#### 高いIoT技術

創業からIoTネットワークの技術を磨き、映像・H/Wを掛け合わせる事で、映像分野でのIoTを実現し続けてきました。以後「映像×IoT」のスペシャリストとして各企業様IoT活用をサポートしております。



#### 多様なIoT製品に配信可能

LEDビジョン・モニター・タブレット・プロジェクター等、様々なデバイスに対して、1つのCMSでシームレスに配信可能なので、デバイスによって操作感が変わる事なく、店舗側の事業などに合わせて簡単に設定ができます。



#### 使いやすいCMS

10年以上サイネージ業界に携わりながら、本当に使いやすいCMSを追求し続けています。従来通りのサイネージでも広告出稿でも対応可能です。



#### 豊富な販促機能

動画・静止画・Web表示やスケジュール配信・上書き追加、エリア配信、権限コントロール、素材予約、縦横対応など多彩な機能を備えております。

## 事業別の状況 | 受注型Product事業

### STB (セットトップボックス) PX-1000

既存顧客からの継続受注と共に、取引先様のIoT展開ニーズに合わせて、新規サイネージ配信ゲートウェイや、その他幅広いニーズを捉え、売上拡大を目指してまいります。

PX-1000 (STB) は、IPマルチキャスト放送用・デジタルサイネージ用・IoTゲートウェイ/エッジコンピューティング用など、“機能特化型コンピュータ”として、あらゆる場面・目的に最適化されたIoTデバイスとして活躍します。



#### さまざまな種類の映像配信に

- ◎IPマルチキャスト放送だけでなく、ユニキャスト、衛星放送、地デジなど、あらゆる種類の映像配信に対応
- ◎受信した映像の自動保存や、アプリでの閲覧など、ご要望に応じた対応が可能



#### 高品質で安定的な映像配信に

- ◎4K対応で大型モニタに美しい映像を表示可能
- ◎当社サイネージシステム「CELDIS」と組み合わせ、用途に応じた必要な機能だけをカスタマイズすることで、コストを抑え、快適なサイネージ環境を提供



#### IoTゲートウェイ、エッジコンピューティングデバイスに

- ◎さまざまな機器・センサーからのデータを、ゲートウェイであるPX-1000 (STB) に集約し、クラウドサーバで見える化を実現
- ◎顔認識などを実施する際は、個人情報サーバに送信せず、PX-1000 (STB) 内で画像解析し完結。見える化・集計に必要な要素のみをサーバに送信することが可能



## 事業別の状況 | 受注型Product事業

## STB (セットトップボックス) PX-1000の特徴

各分野における  
豊富な実績

当社の累計出荷台数※1

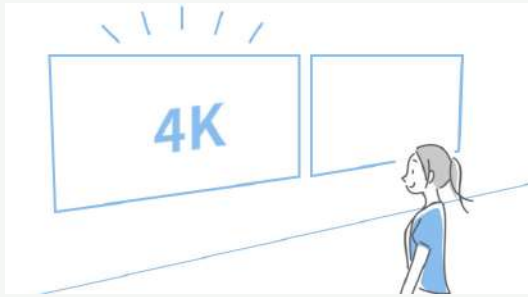
**20**万台

累計導入企業数※2

**5,000**社超

開発アプリケーション数

**200**アプリ超



### 4K出力対応

4K対応なので、大型モニターでもプロの現場で通用する高精細かつ臨場感のある映像が実現できます。これまでの常識を覆す、まったく新しい映像体験を皆さまにご提供いたします。



### 様々なソフトウェアを組み込み可能

IPマルチキャスト放送・地デジ受信・VOD・デジタルサイネージ・顔認証・DOOH・データゲートウェイ等、用途に合わせたソフトウェアを組み込むことで映像配信だけでなくさまざまなシーンで活用可能です。



### 安心の耐久性

ビジネスホテルのVOD用など、電源プラグの雑な扱いや、ほこりがたまったり熱のこもりやすい密閉空間といった過酷な環境下で何年も正常稼働を続けた実績のある、耐久性・タフネスさが特長です。



### 安価で安定した稼働

Android OSを搭載した機能特化型コンピュータのため、安価で安定した稼働を実現します。

※1 過去モデルを含む ※2 当社による推計 ※2021年8月11日時点

## Cygnus2 (シグナス2)

大手運送会社の物流倉庫での導入にて、ウェアラブル端末ならではの大幅な作業効率の向上実績が積み上がってきており、多数の引き合いと共に複数の商談が進行中です。2023年9月にNX総研の倉庫作業分析ツール「ろじたん」へCygnus2の提供を開始いたしました。今後、物流施設及び工場等における業務効率改善等だけでなく、幅広い市場におけるお客様にニーズに合わせたビジネス展開が可能な製品として提供してまいります。



### 工場のスマートファクトリー化に

- ◎バーコードやQRコードの読み取りによるピッキング作業、各種データ取得が可能
- ◎生産ラインにおけるPLCや各種警告灯・ロボットなどと連携させることで、ライン従事者のアラート対応への迅速化やロボット利用における業務を効率化



### 物流倉庫における作業者の業務効率化に

- ◎ハンズフリーによるピッキング作業の効率化
- ◎作業データを数値化し、生産性を見える化・改善
- ◎画面・音・バイブレーションによる作業指示の明確化と作業ミス防止



### 顧客対応スタッフ業務の効率化に

- ◎スタッフ同士の通信手段として、ウェアラブルデバイスを活用することで、施設内の運営業務を効率化
- ◎対応が漏れることや複数の運営スタッフが対応をするような業務の重複化も避けることが可能



## Cygnus2 (シグナス2) の特徴

物流倉庫のピッキング業務における  
生産性向上実績

ピッキング作業ミスが  
**1/10** に減少

1人当たり1hの生産性  
**376 ▶ 420** 個

コストダウン実績  
**△10,368,000円** /年



### [長時間作業可能]

バッテリー2,700mAhを搭載している為、長時間の仕様が可能になりました。Cygnus1に比べると、持ち時間は約2倍に!



### [専用保護フィルム]

画面は硬度9Hレベルの硬さなので、例え作業中にぶつけ閉まっても破損しにくく安心してご利用いただけます。



### [SIMカード]

SIMカードを入れる事でGPSでの位置管理や野外での作業が可能になり、作業の幅がさらに広がります。



### [バイタルセンサー搭載]

心拍、歩数、移動距離等を感知する事が可能なので、アプリを通して使用者の健康管理が出来ます。



内臓マイクとスピーカー

ボイス入力をサポート入力困難な環境で様々なオペレーションが可能です。



内臓カメラ

5MピクセルのAFカメラ搭載。QRコードリーダーにより情報取得。入力時間を大幅に削減可能です。



Wi-Fi & Bluetooth

Wi-FiとBluetoothを設定する事で通信可能になります。

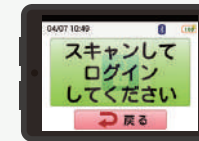


マグネットケーブル

本端末の充電はマグネット式ケーブルを使用しております。

参考例:

お客様のニーズに合わせて、わかりやすい直感的な作業が可能。



ログイン



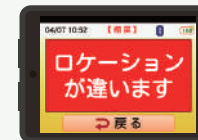
作業選択



設定メニュー



製品スキャン時



エラー時



データ受送信



手入力画面

## 事業別の状況 | テクニカルサービス事業

### Technical Service

豊富な経験と技術力を有する専門スタッフが、大手通販会社様、大手ITベンダーへエンジニアとして常駐支援を行っております。エンジニア派遣での安定的な収益を見込むと共に、新たなシステム受託開発案件獲得も目指してまいります。

#### [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

エンジニア派遣ビジネス



システム受託開発ビジネス



TRaaS<sup>OP</sup>

# APPENDIX





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	代表取締役社長	藤吉 英彦	
	取締役CFO	青柳 貴士	
	取締役	鈴江 泰仁	
	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	593百万円(2023年10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		

TRaaS<sup>OP</sup>

[英文名] TRaaS On Product Inc.

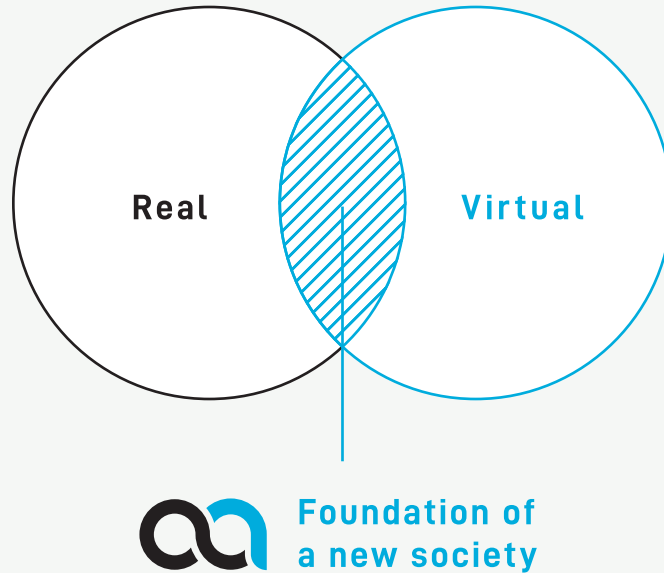
[社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

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。





## — 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

## — 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。

## 経営理念・ビジョンについて

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。

1	
モノづくり 1.0	1945   1989
<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

2	
モノづくり 2.0	1990   1999
<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

3	
モノづくり 3.0	2000   2019
<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

# 経営理念・ビジョンについて

—モノづくり4.0とは②—

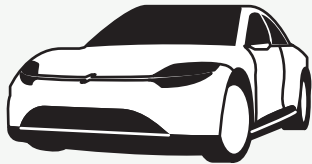
## モノづくり

# 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。

## 会社概要 沿革 (1/2)

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 Pte, 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11,000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。



2017

東証マザーズ上場

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。



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。

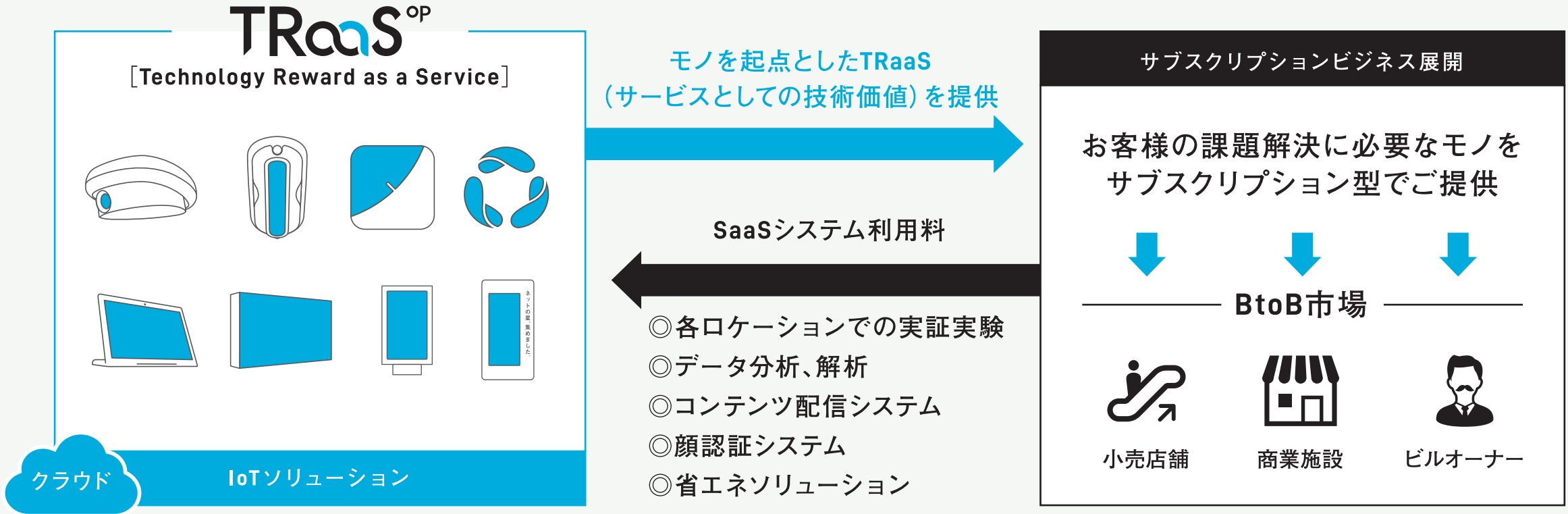


2022

商号をピースリーから  
トラス・オン・プロダクトに変更

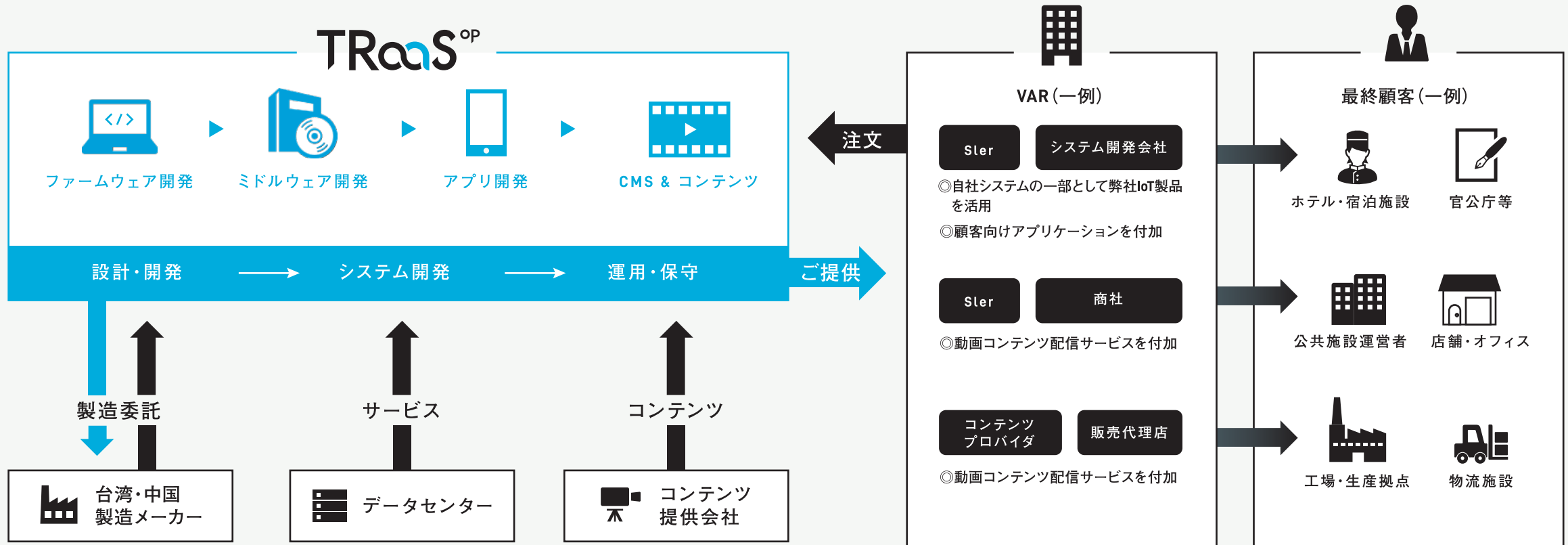
# 事業概要 | TRaaS事業

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。





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。

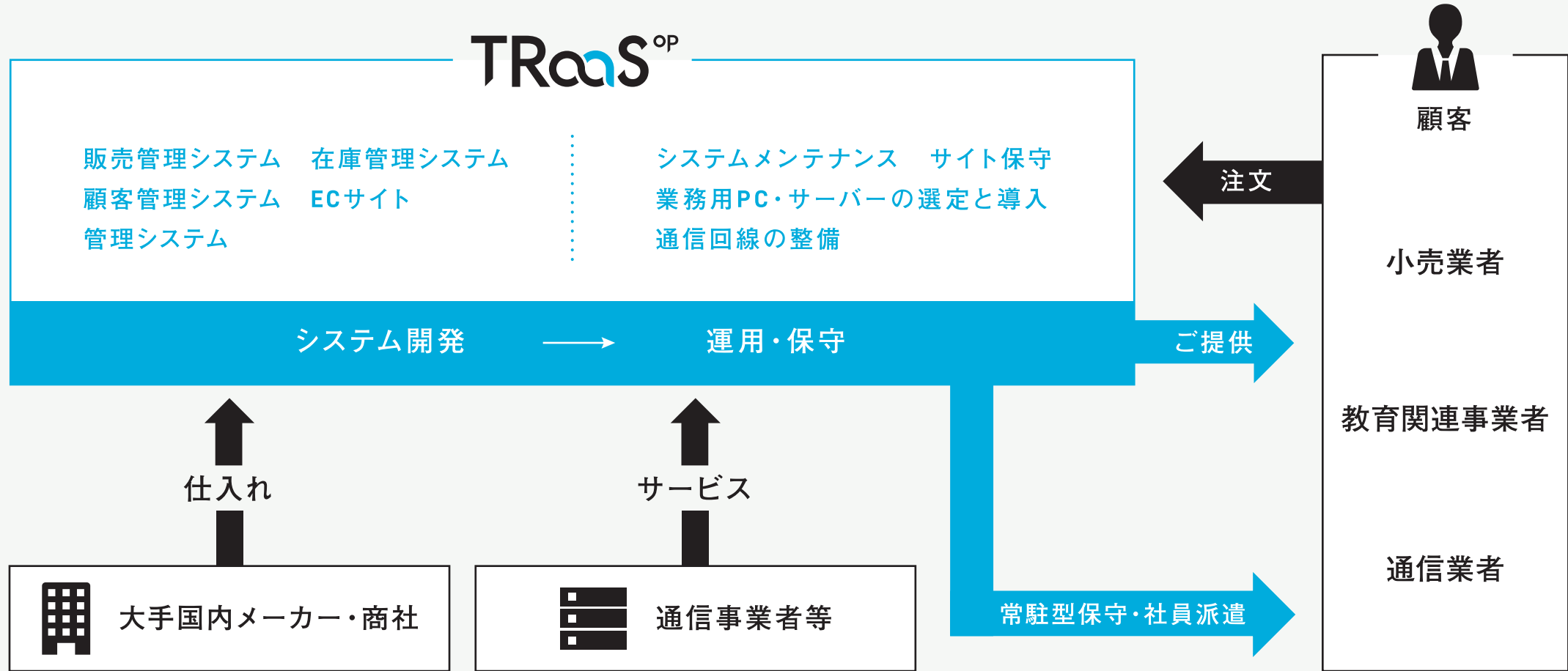


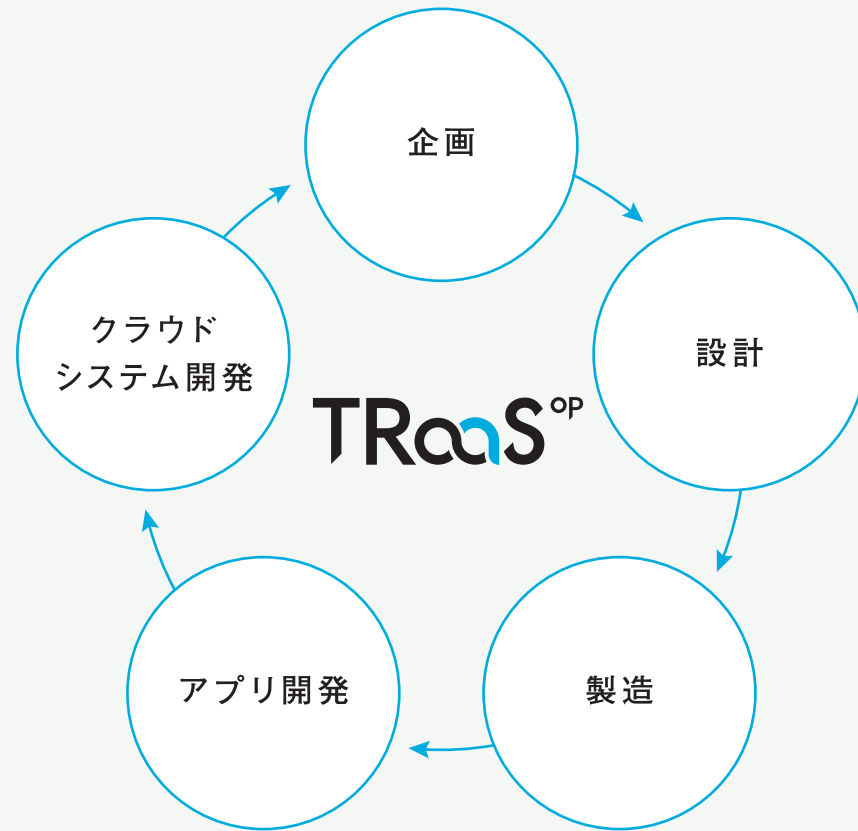
※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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。

# 事業概要 | 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。





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。

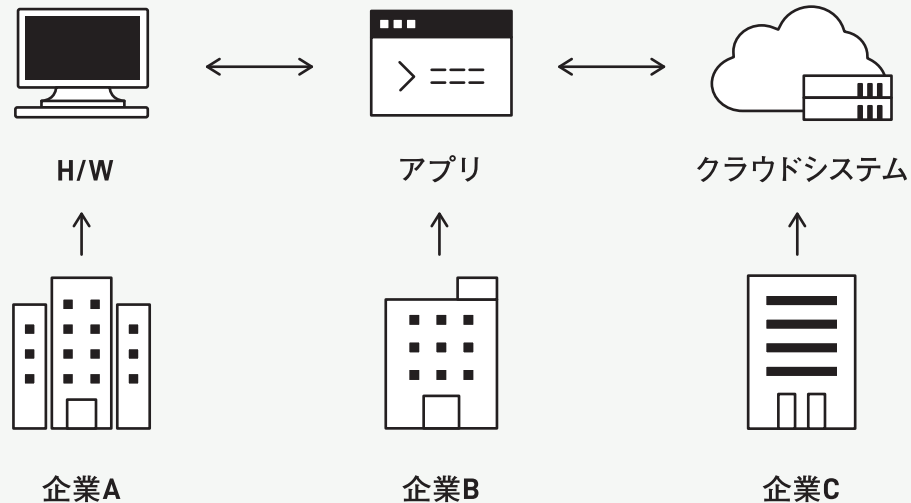
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

## 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。

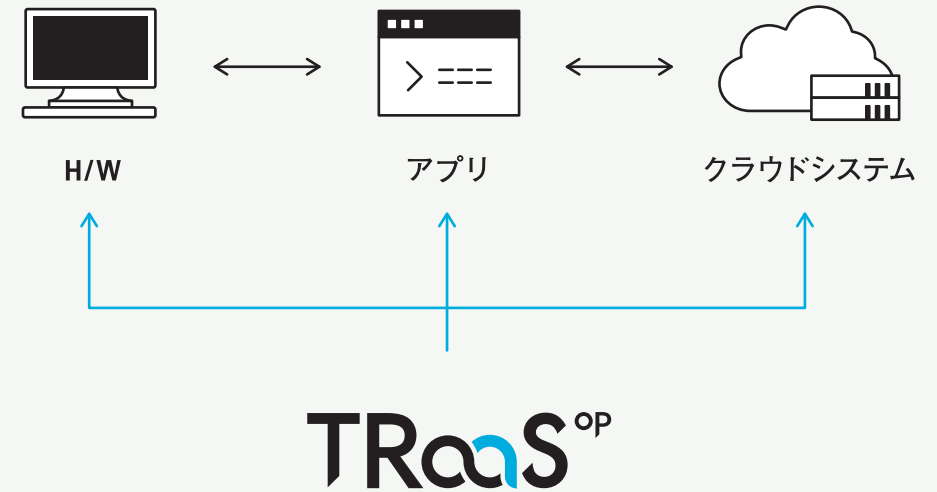
### [一般的なIoT開発]

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。



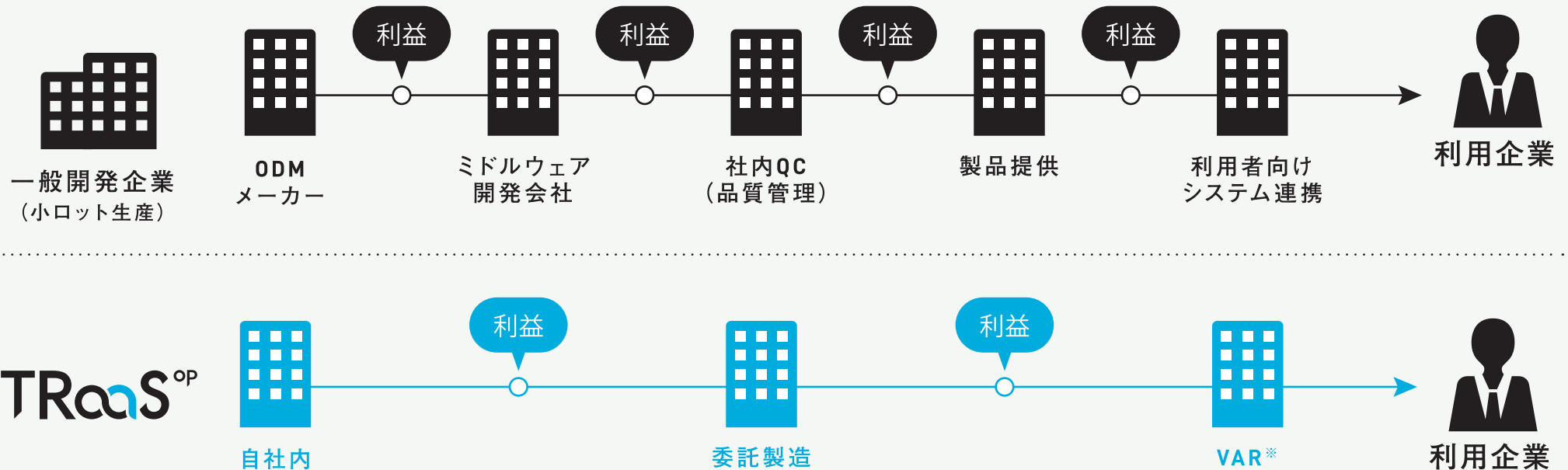
### [当社のIoT開発]

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

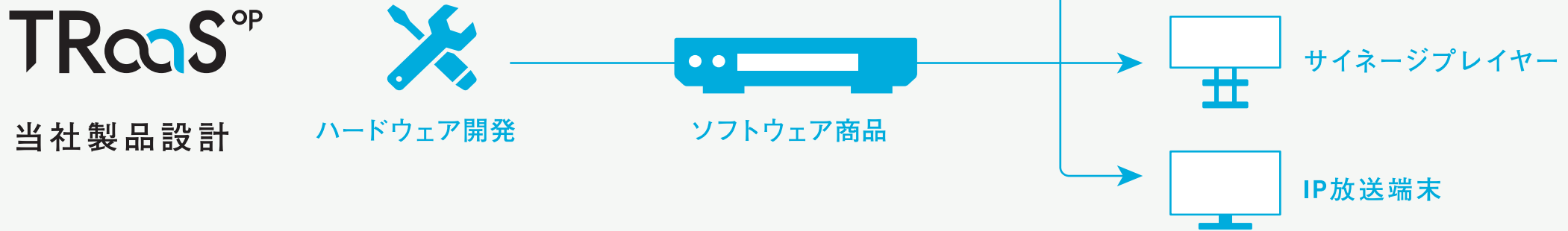
当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして、VARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

# 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。

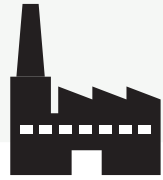


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみでしか利益が出せません。



## 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

## 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

### 免責事項

- ・この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社トラス・オン・プロダクト（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- ・当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

### 将来見通しに関する注意事項

- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。





**TRaaS On Product Inc.**