

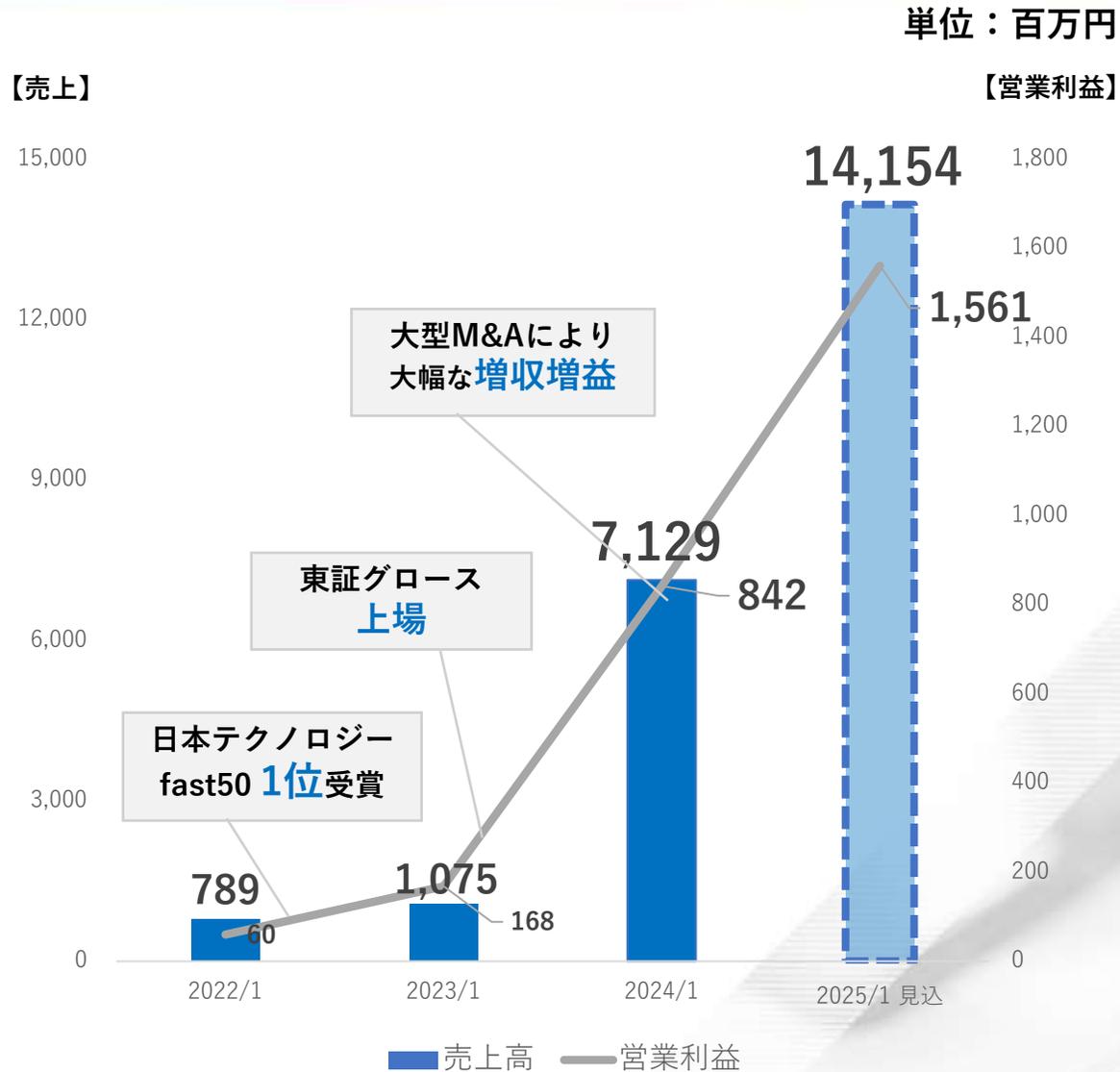
事業計画及び成長可能性に関する事項 並びに決算説明資料

株式会社テクノロジーズ

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

証券コード：5248 2024.03.18



大幅な増収増益で着地

2023年7月に実行した大型M&Aによる再エネソリューション事業への参入により、2024年1月期は売上高71.3億円、営業利益8.4億円と大幅な増収増益で着地。2025年1月期の業績見込みは、売上高141.5億円、営業利益15.6億円と、更なる増収増益が見込まれる。

今後も継続的な成長見込み

ITソリューション事業においては、エンタメ映像ソフトウェア開発、AI開発を中心に堅調に推移見込み。SaaS事業においては前年対比で2年連続の2桁の成長率を達成し急成長を見込み。

再エネソリューション事業は、世界全体の脱炭素社会実現にむけた取組みにより今後も急成長が見込まれる。

再エネソリューション事業が弊社の売上、営業利益に寄与することによって、前年対比で大幅な上昇となりました。

※本資料で使用している業績予想は、2023年10月12日「連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示したものであります。

売上高

7,129百万円

(計画予想対比 122.8%、前年対比662.9%)

営業損益(△は損失)

842百万円

(計画予想対比185.1%、前年対比498.9%)

ITソリューション事業

売上高 951百万円

(計画予想対比 66.9%、前年対比95.1%)

SaaS事業

売上高 151百万円

(計画予想対比 103.7%、前年対比199.9%)

再エネソリューション事業

売上高 6,027百万円

(計画予想対比 142.2%)

2024年1月期業績予想

売上高 5,807百万円

営業利益 455百万円

2024年1月期の売上高、営業利益、当期純利益等については再エネソリューション事業が好調であったことから、売上高7,129,535千円、営業利益は824,073千円、営業利益率は11.6%、親会社株主に帰属する当期純利益は102,083千円となりました。

単位：千円	2023年1月期 実績	2024年1月期 実績	2025年1月期 計画予想
売上高	1,075,505	7,129,535	14,154,167
売上原価	570,687	5,315,902	10,701,464
売上総利益	504,817	1,813,632	3,452,702
売上総利益率	46.9%	25.4%	24.4%
営業利益又は営業損失(△)	168,885	842,500	1,561,575
営業利益率	15.7%	11.8%	11.0%
経常利益又は経常損失(△)	160,888	675,170	1,375,336
当期純利益又は四半期純利益	74,638	549,460	830,734
親会社株主に帰属する当期純利益	74,638	106,202	241,827

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"> ・グループ全体の事業運営 ・ITソリューション事業（受託開発、ソフトウェア販売等） ・SaaS事業 ・再エネソリューション事業
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）

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、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 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
2024年1月	株式会社OGIXを連結除外

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

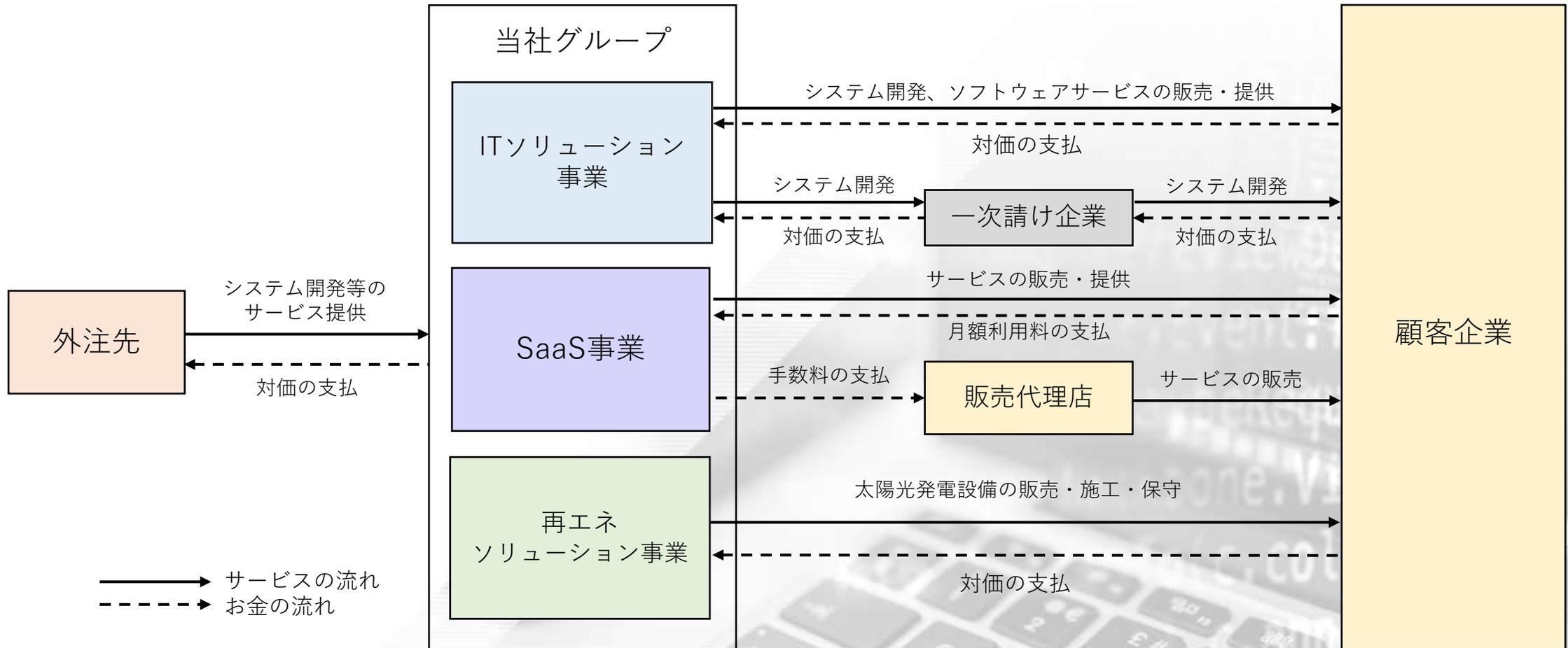
- 人材派遣会社向け業務管理SaaS「jobs」の開発・提供
- Sales Enablement(※)ツール「Circle」の開発・提供

※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。

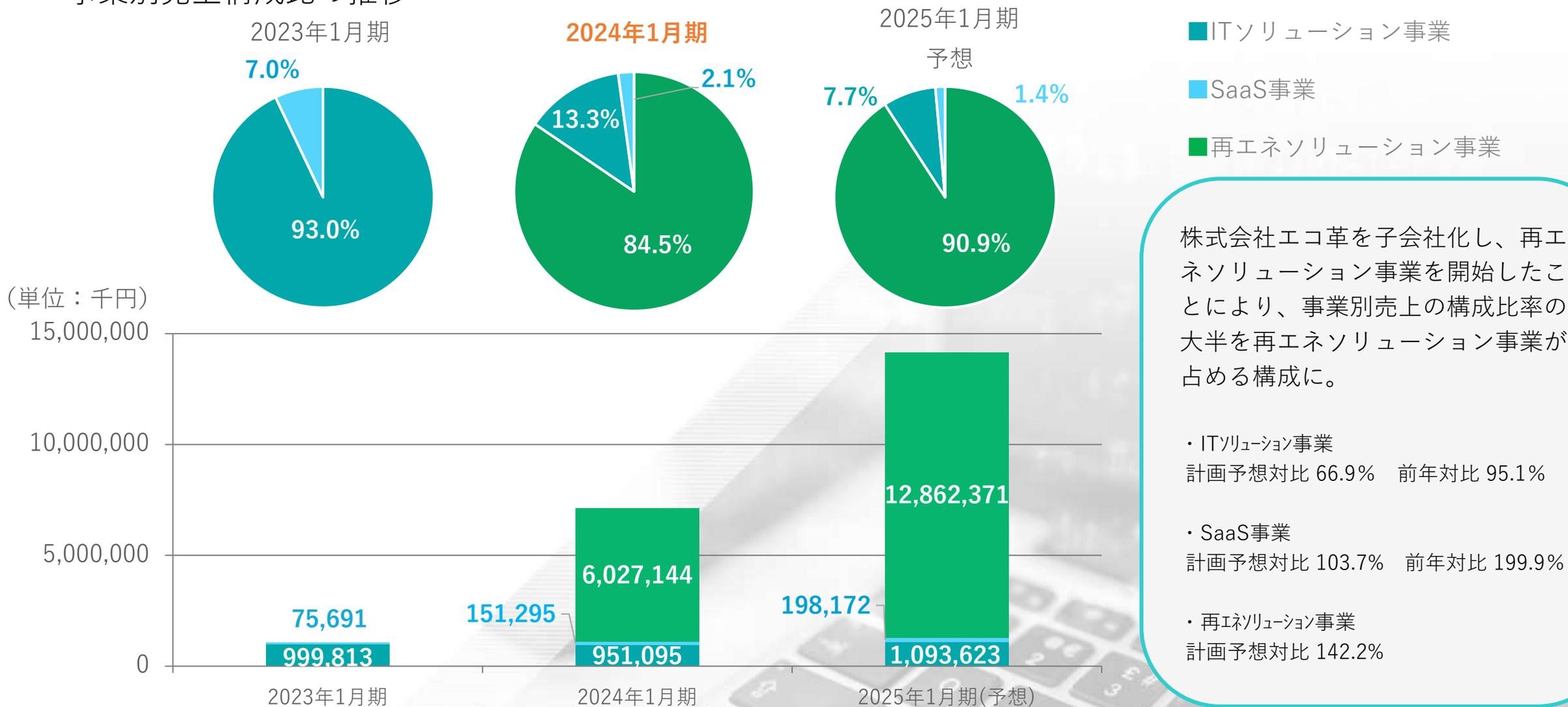
ITソリューション事業は顧客企業又は一次請け企業との請負契約によるフロー型の収益、SaaS事業は顧客企業からの月額利用料によるストック型の収益、再エネソリューション事業は顧客企業との請負契約によるフロー型の収益が発生します。



事業別売上構成比

SALES COMPOSITION

＜事業別売上構成比の推移＞



- 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。



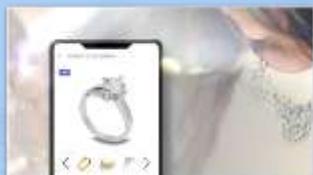
3Dデジタルサイネージ

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

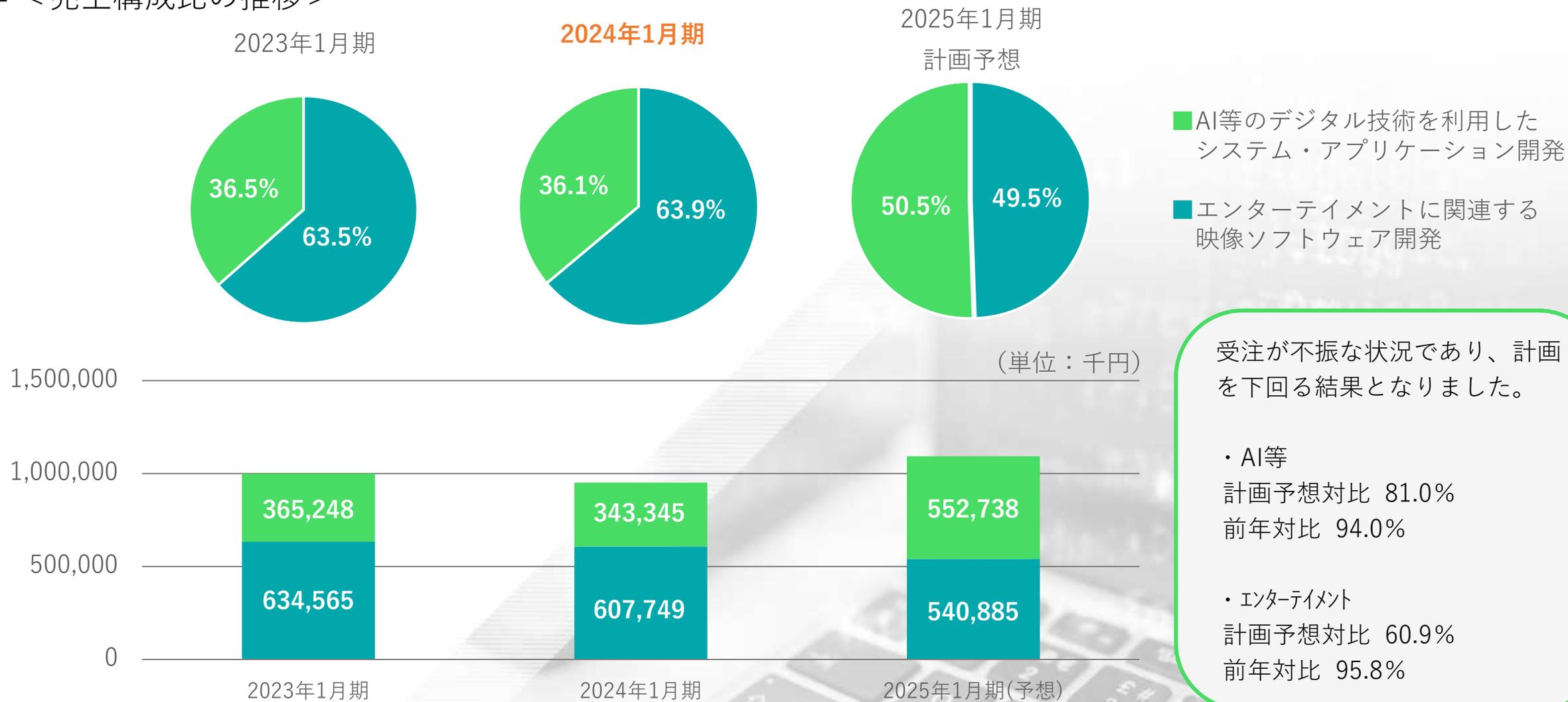


過去の為替データとアルゴリズムを掛け合わせる事で開発した富裕層向け金融自動売買システム(200万円/台)となります。

当商品はバックテストにおいて、年間平均46.2%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。

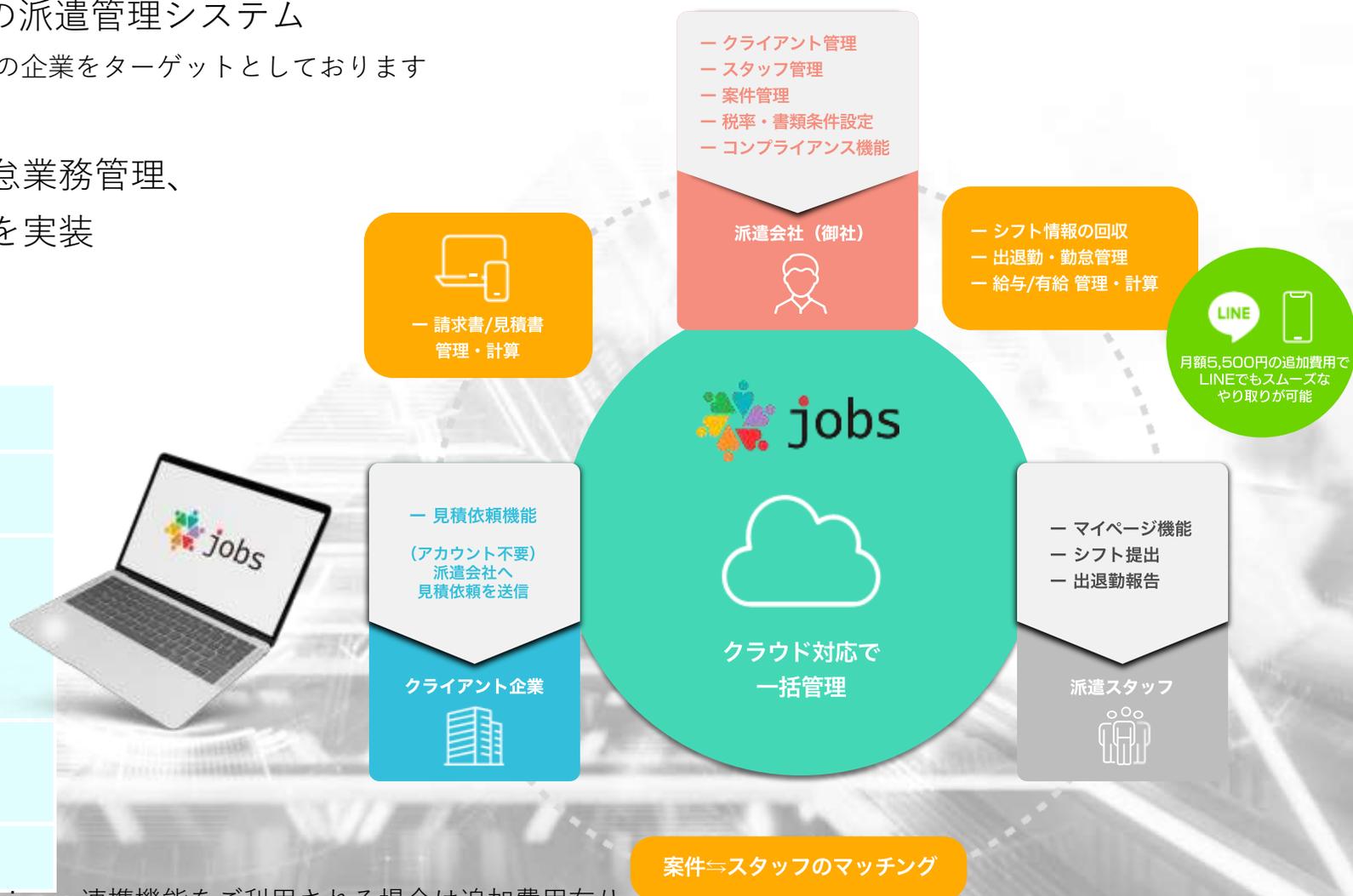
■ <売上構成比の推移>



- 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 3万円
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】

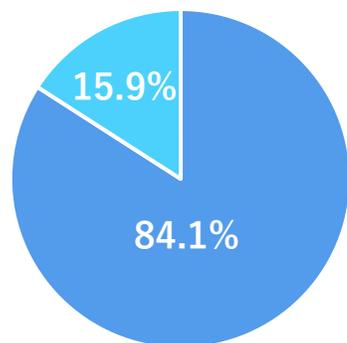
	1社	ユーザー数 1人	Discription
Circle 基本契約	150,000円/月額	0円	「LINE友達」情報の一括取得サービス(手動/CSV/Storage格納の選択式) トークルームへの遷移URLの生成
			アドレス帳(友達数)が10万人以上となる場合には個別見積りとなります
一斉配信 (Sales Tech Option)	N/A	200円/月額	担当者からの共通メッセージを複数人(1回30人迄)に展開できる一斉配信
			LINE WORKS ユーザーID数が3,000 ID を超える場合は個別見積りとなります

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。

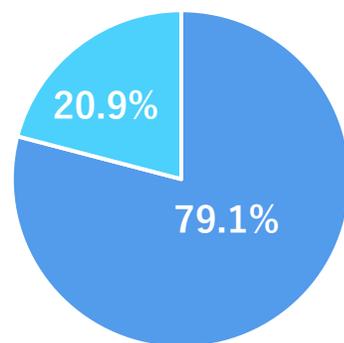
※1. ワークスモバイルジャパン株式会社が提供する企業向けのクラウド型ビジネスチャットツールです。

■ <売上構成比の推移>

2023年1月期

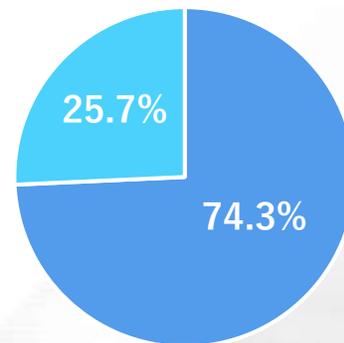


2024年1月期



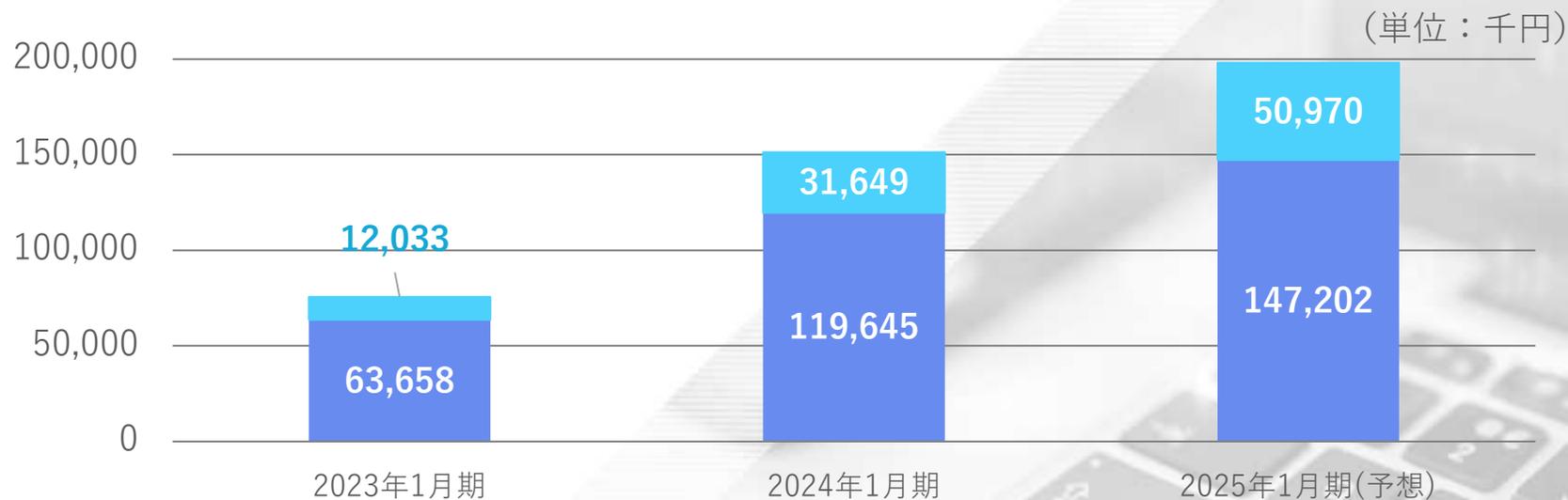
2025年1月期

計画予想



■ jobs

■ circle



予算・実績共に、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
計画予想対比 103.3%
前年対比 188.0%

・ circle
計画予想対比 105.5%
前年対比 263.0%

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



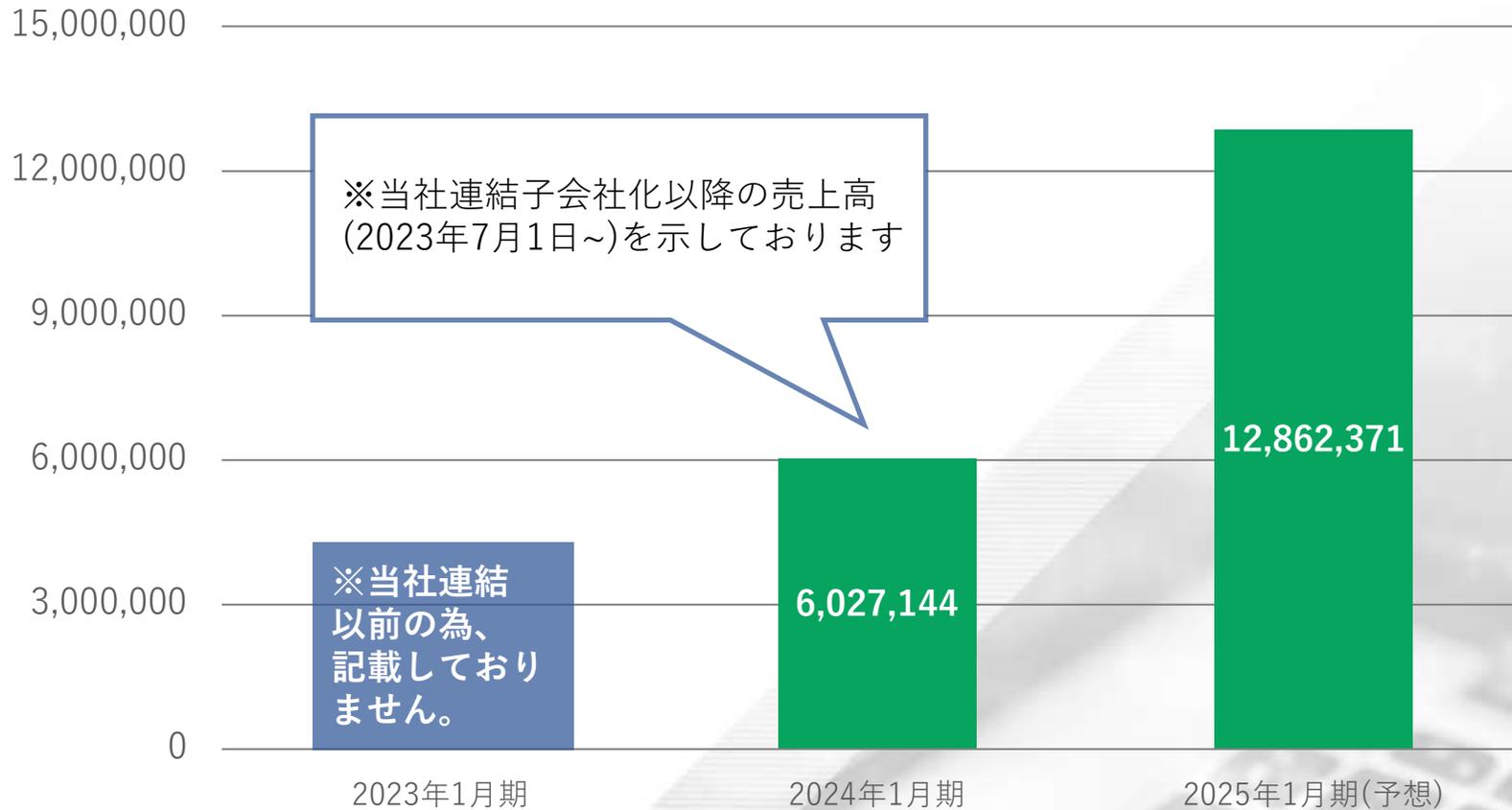
ドローン（無人航空機）を活用した画像データの撮影



3D（3次元）地形データの作成

■ < 売上の推移 >

(単位：千円)



予算に対し上方で着地しており、今後も脱炭素社会実現にむけた取り組みにより好調が見込まれます。

計画予想対比 142.2%

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**80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、2024年1月末現在85%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2024年1月末現在で88.4%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78.4%となっており、リポート率の向上を図りました。

1

グループ会社含め**16年**以上の開発実績

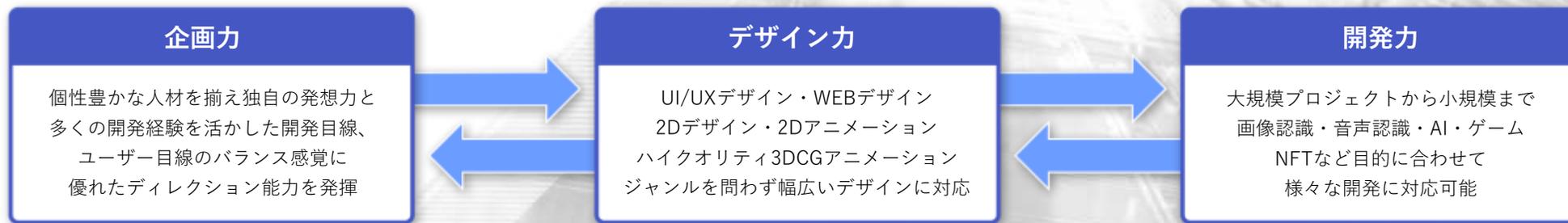
- 他社では特定のジャンルの開発に傾注する傾向があるが、当社は長年の開発実績において幅広いジャンルの開発実績有り。結果として、様々な開発に対応可能であり、経験豊富な技術者集団に成長。



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



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。



6 

経験豊富な技術者が**80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 3万円
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！**

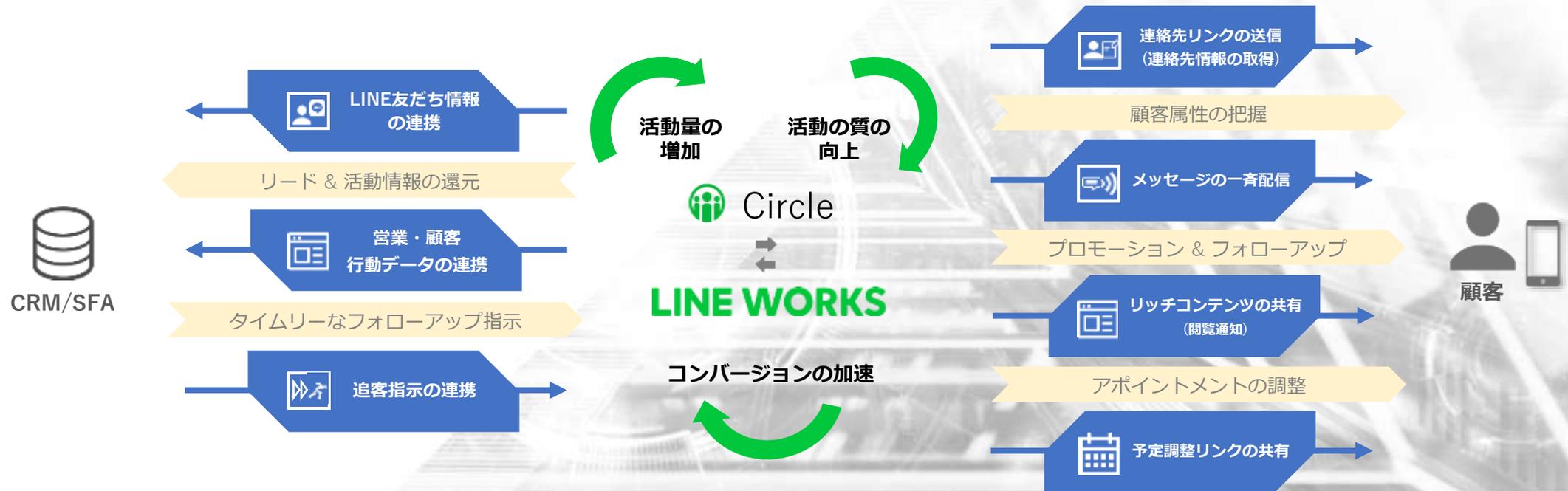
- 案件と登録スタッフを見やすくリスト表示
- 検索機能からも抽出条件を自由に設定可能
- システムが出勤可能なスタッフを自動検知

**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。



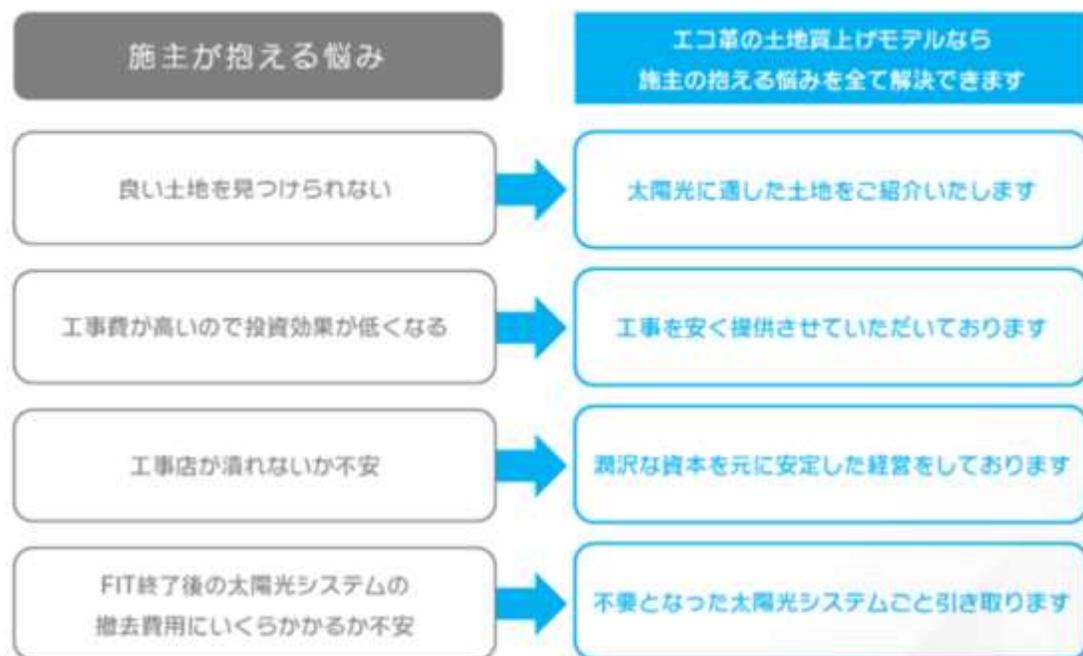
3次元（3D）データの作成

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。

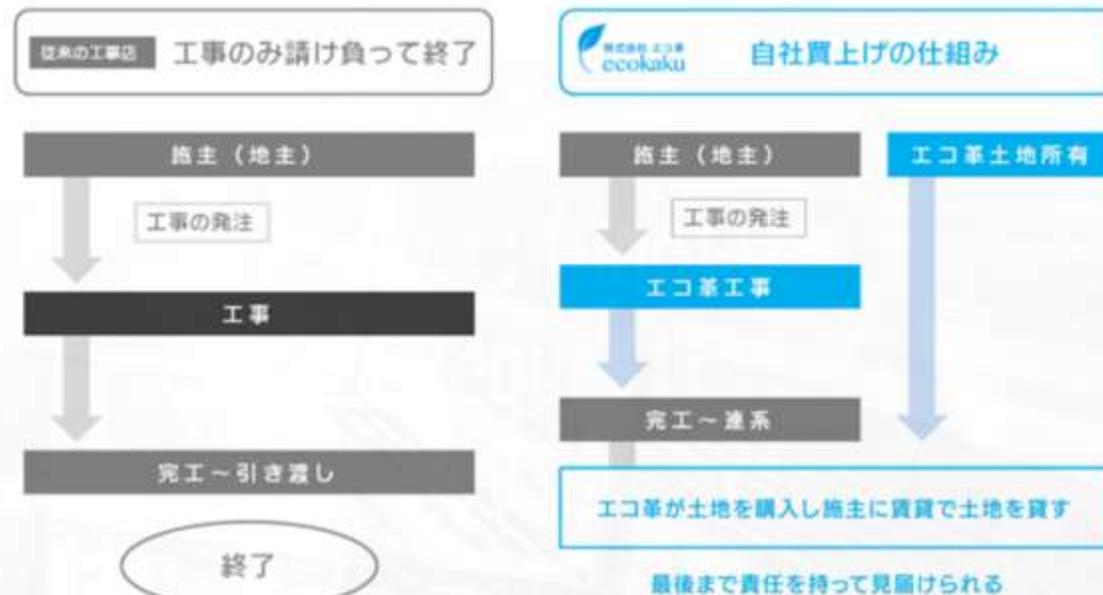
最新技術を活用する事で、より効率的かつ精度が高いデータを基に、顧客企業へ最適な提案が可能

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

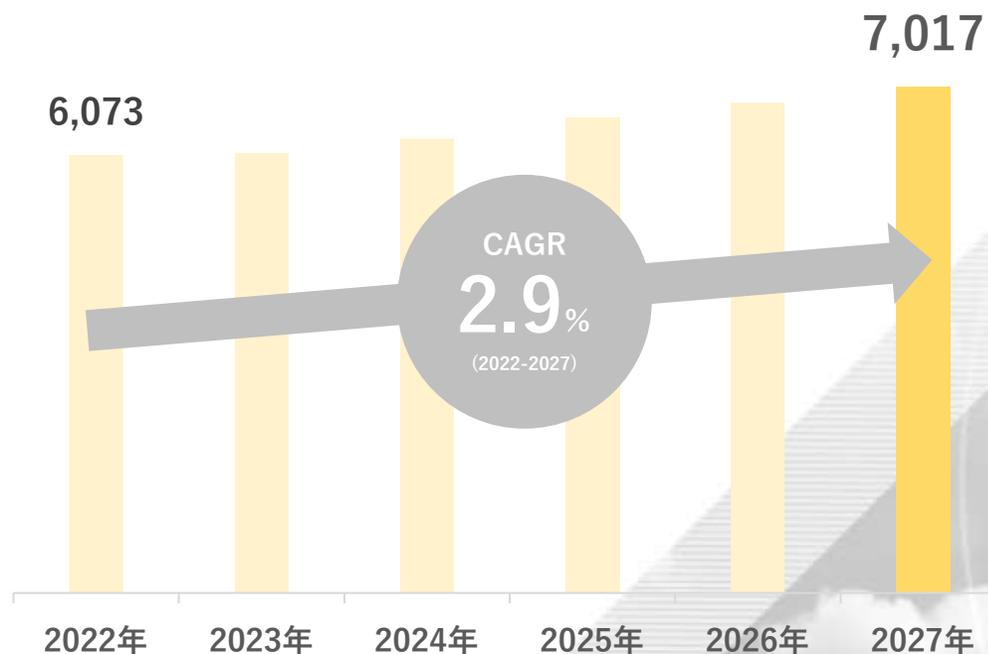
TECHNOLOGIES

- 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）

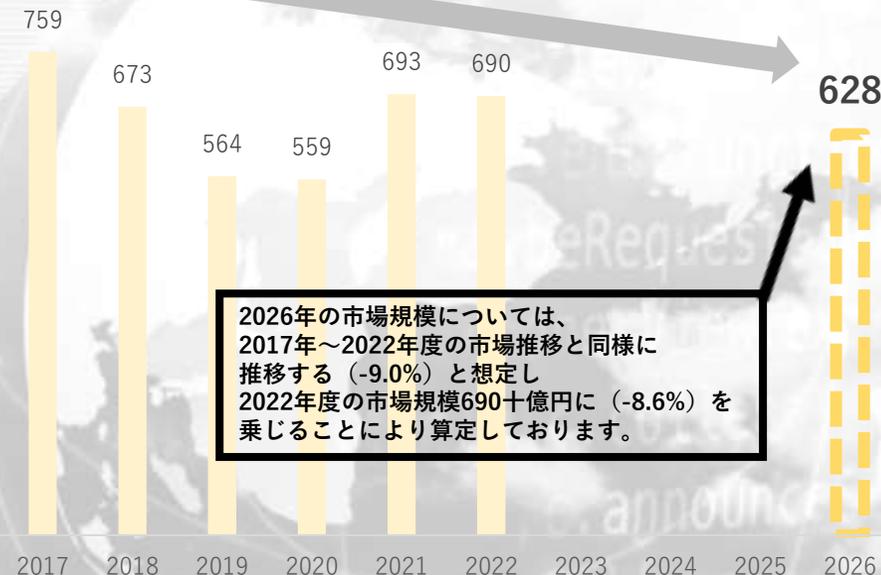
エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア
開発市場（遊技機向け）予測（単位：十億円）

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」、2023年4月、
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50551123>)

過去のトレンドに従い市場は今後微減と予測

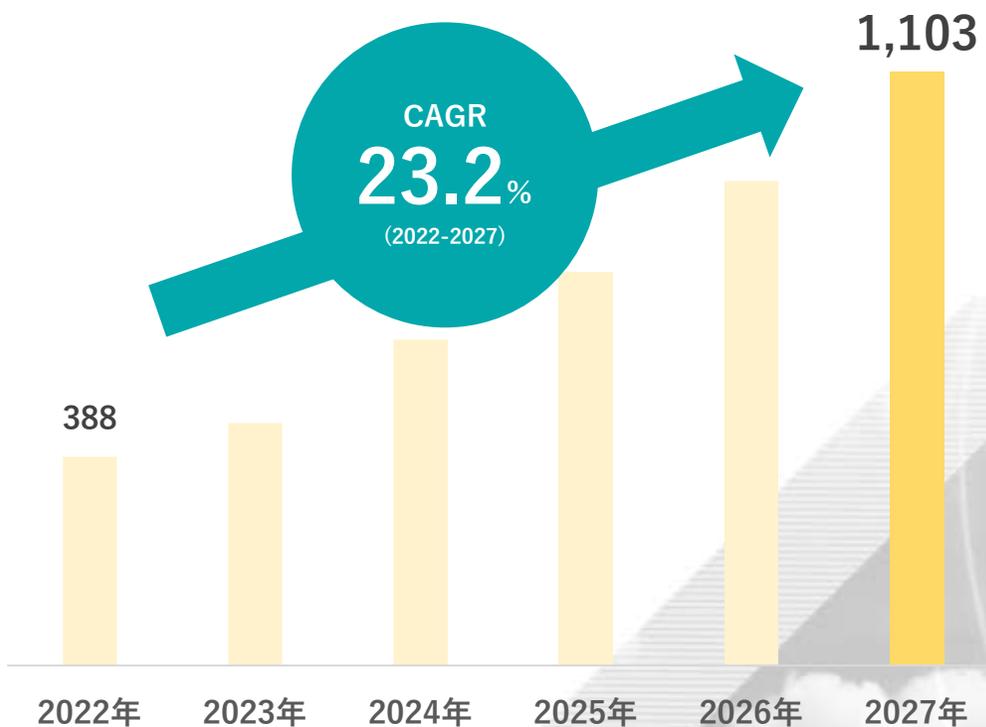


2026年の市場規模については、
2017年～2022年度の市場推移と同様に
推移する（-9.0%）と想定し
2022年度の市場規模690十億円に（-8.6%）を
乗じることにより算定しております。

(出典：(株)矢野経済研究所「パチンコ関連機器市場に関する調査」、2023年11月
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3085)
(※2017年から2022年のデータは、上記のデータを参照しております)

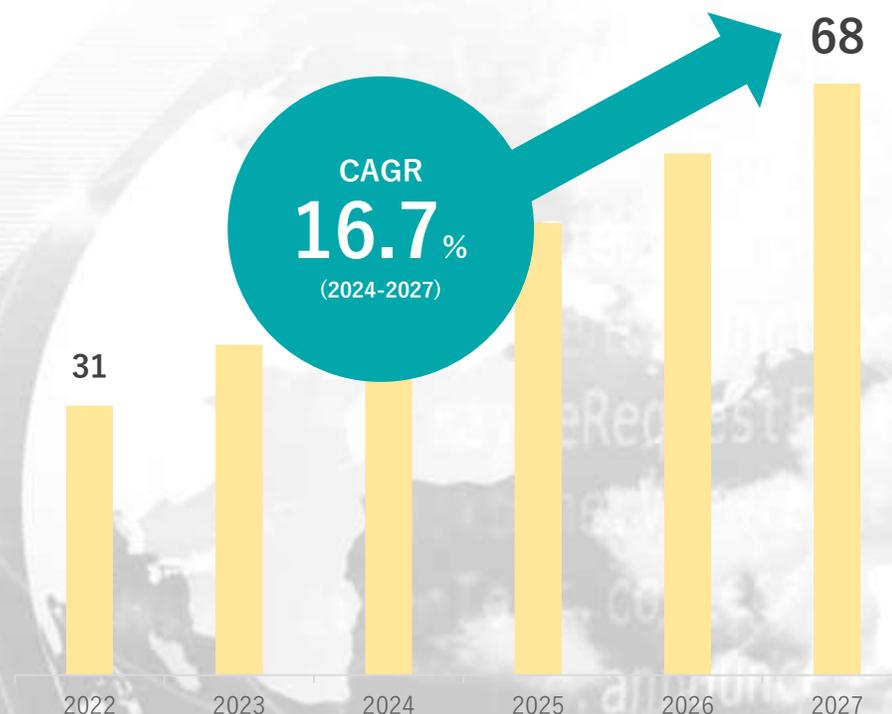
- 国内のAIビジネス市場が堅調な成長が見込まれる中、特にAI画像認識市場は急成長が見込まれる。

国内AIビジネス市場予測 (単位：十億円)



(出典：IDC Japan(株)「国内AIビジネス市場予測を発表」、2023年4月、<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50603323>)

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 2023年度版」、2023年8月、<https://mic-r.co.jp/mr/02870/>)

- 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

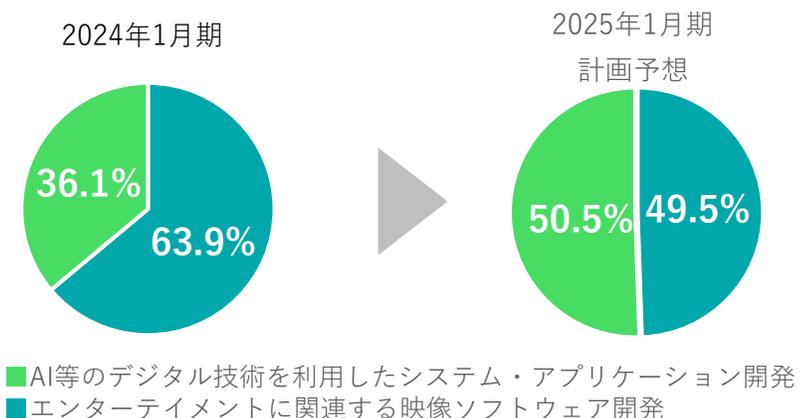


※1 今後、弊社の既存の事業に関連する事業のみならず、シナジー効果等が見込まれ、企業価値向上が見込まれる案件については、異業種であっても積極的にM&Aを行ってまいります。

市場の堅調な成長が見込まれる

「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」の割合を増加させ、売上・利益率の向上を図る。

引き続き事業領域の拡大を目指し、受注の拡大や自社プロダクトの展開等により収益の安定化を目指して参ります。



「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」市場については、今後も引き続き市場の微減が見込まれることから、同開発領域の受注も継続して展開しつつ、「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」における受注の拡大・自社プロダクトの展開を目指して参ります。

2024年
1月期

継続して受注の獲得を行って参りましたが、クライアント企業の販売スケジュール見直しに伴う開発スケジュールの遅延等の理由により、売上高は計画予想を下回る結果となりました。

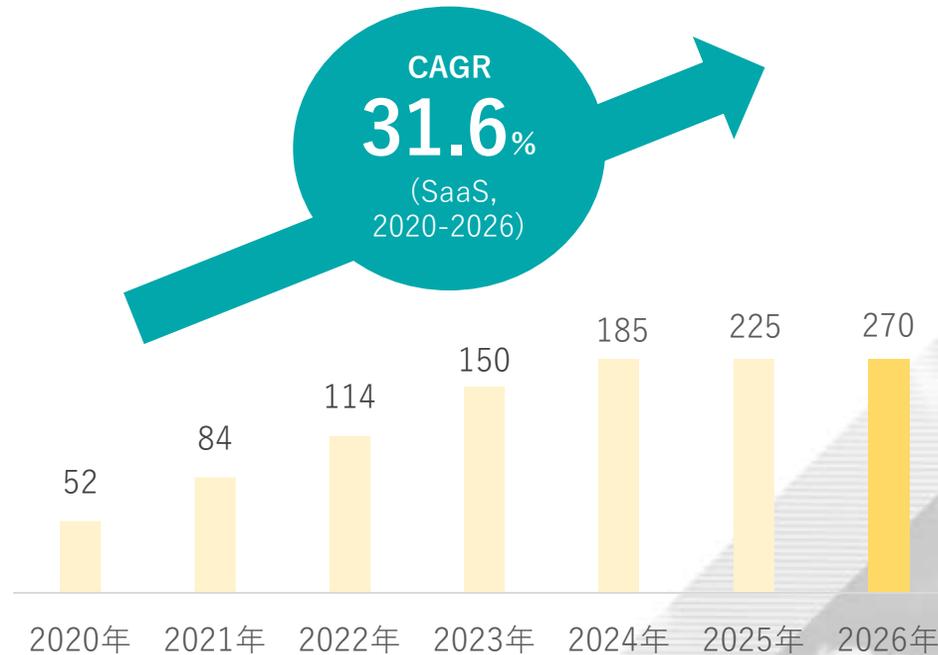
一方で、当社初の作品となるハイパーカジュアルゲームアプリゲームの開発を行う等、自社プロダクト開発・展開にも力を入れております。

2025年
1月期

「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」についても継続して案件を獲得し、受注を伸ばしていくと共に、「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」領域における更なる受注の拡大を目指して参ります。

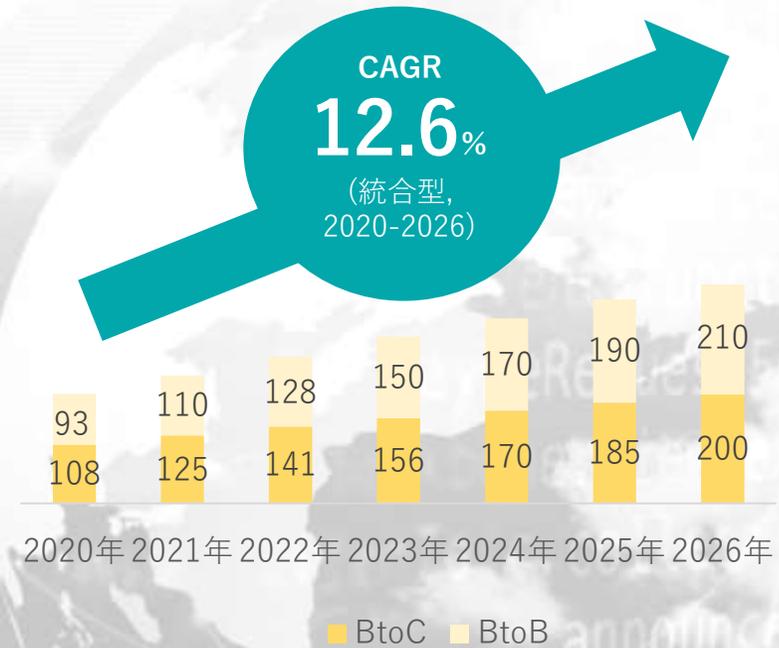
- 労務管理SaaSの市場規模は大きな成長が予測される。当該環境を追い風に「jobs」の拡販を図る。
- 「Circle」及びその他の新規サービスの開発を推進し、ストック型ビジネスであるSaaS事業の拡大による利益率向上・収益安定化を目指す。

労務管理システム市場予測（単位：億円）



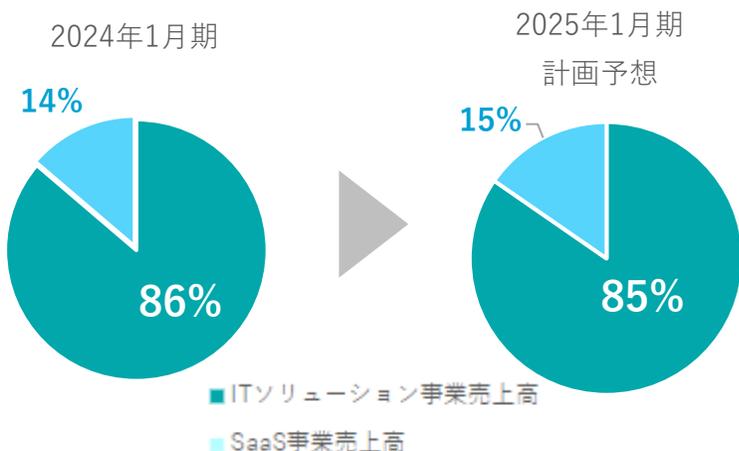
(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2023」、2023年4月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000700.html>)

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>)

ITソリューション事業を上回る伸び率（前年対比199.9%）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。

2025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

2024年
1月期

代理店との連携を軸に拡販を致しました。人材派遣管理システムjobsにつきましては、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が実行でき、営業DXシステムサークルに関しては新規に代理店契約を締結する等、新規代理店の発掘・展開をいたしました。両システムともに、現市場動向を参考に新規機能の実装準備にはいっております。

2025年
1月期

2024年1月期の代理店との取組に加え、利益率の見込める直販での販売についても継続して強化を行ってまいります。既存の顧客基盤をさらに有効活用すべく、アップセルに貢献する機能・サービスのリリースを積極的に行う予定です。

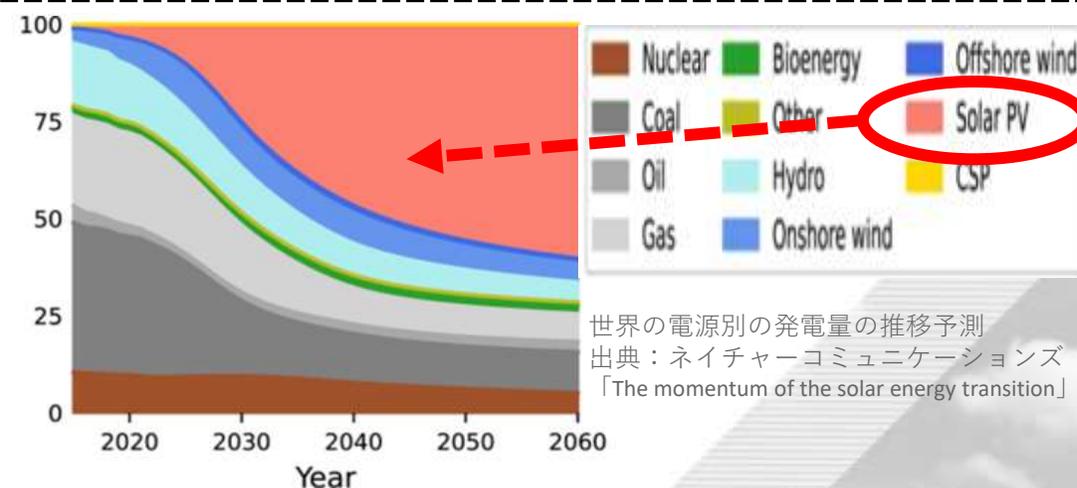
(単位: %)

電源種	2021/5推計			2023/9推計			(b)-(a)
	2020実績	2030	2050(a)	2022実績	2030	2050(b)	
再エネ	29	61	88	30	59	89	1
太陽光	3	19	33	4	21	41	8
風力	6	21	35	7	19	31	-4
その他	20	21	20	19	19	17	-3
原子力	10	10	8	9	10	8	0
水素・CCUS	0	3	4	0	2	3	-1
化石	61	25	0	61	29	0	0
計	100	100	100	100	100	100	

(出典: 日経ビジネス IEA Net Zero by 2050、IEA Net Zero Roadmap)

日経ビジネスによると、初版のNZEシナリオから第2版の改訂がなされ、太陽光が**33%⇒41%と大幅増**となり、風力の31%を大きく上回る結果に。

2023年10月には、英国の名門エクセター大学の研究者が「2050年に**太陽光発電のシェアは過半となる**」というシミュレーション結果を発表した。



世界的権威の科学誌ネイチャー誌の論文サイトに掲載されたイギリスの研究者等の調査結果によると、2050年には

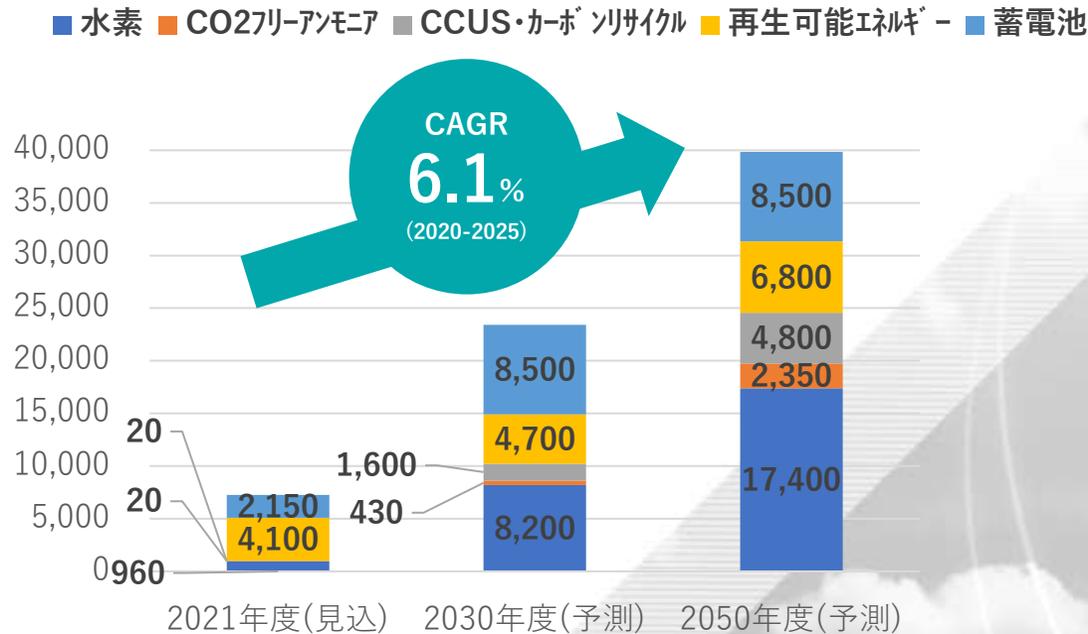
太陽光発電で世界の**電力全体の56%**をカバーすると予想

世界的な2050年脱炭素社会実現も追い風となり**太陽光事業の急成長**が見込まれる

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）

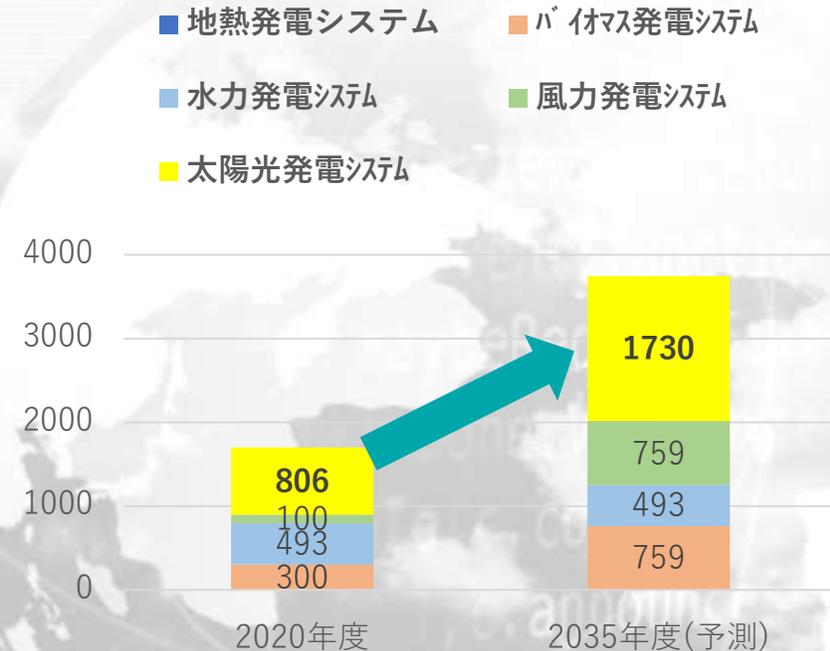
2021年度の同市場は7,250億円の見込みで、
2050年度には3兆9,850億円に拡大すると予測されている。



(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)

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/DGXLRSPP613228_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。)

TECHNOLOGIES



- ①IT業界における長年の実績にて培った
営業販路を活用した営業支援
⇒オンサイトPPA（店舗、工場等の物件屋根や
駐車場への太陽光導入）
- ②**技術力**を生かしたDX化
⇒土地の買い付けサイトの構築
⇒（株）エコ革の業務効率化システム導入
⇒CO2排出量の見える化システム開発

- ①**太陽光発電システムの施工・販売**
- ②**ソーラーシェアリング事業**
- ③**PPA事業**
- ④**売電事業**
- ⑤**M&A**
⇒これらの5本の事業領域を強化・拡大
⇒(株)テクノロジーズのリソースも活用

2050年脱炭素社会実現にむけて急成長が見込まれる太陽光業界において、
グループ全体でシナジーを効かせながら**更なる事業強化及び成長**を実現させる

①太陽光発電システム施工販売

北関東最大手の太陽光発電システムの施工販売店としての長年の信用と実績から大手デベロッパー事業者、大手エネルギー事業者との協業し更なる拡大を見込む。いち早く環境価値が付加されたNon-FIT電源の開発・設計・施工にシフト。市場のニーズが高いNon-FITに今後は特化。国際イニシアチブRE100などが重要視する「追加性」において太陽光発電システムの優位性が認められ高い競争力を保持。

②ソーラーシェアリング事業の拡大

提携先を活用した営農が可能となり、ソーラーシェアリング用地の課題である永続的な営農問題を解決。耕作放棄地の有効利用、地方創生など、ソーラーシェアリング事業に注目する大手企業のニーズに対応。

③PPA事業の強化

2050年カーボンニュートラル宣言の目標達成、2030年の段階的目標達成により市場拡大。環境価値の付加されたトレーサブルな再生可能エネルギーの使用拡大。ペロブスカイト太陽電池、産業用蓄電池などの新しい技術やシステムを取り入れエネルギーニーズの多様化に対応。

- ・ オフサイトPPA事業は自社にて土地の仕入、開発を強化
- ・ オンサイトPPA事業はテクノロジーズにノウハウ等を共有し同社の販路で販売

④ 売電事業の拡大

活況なセカンダリー市場から状態の良い太陽光発電システムを購入。

自社で申請した低単価のFIT案件を自社原価で開発し売電。

自社で申請したNon-FIT案件は同じく自社原価で開発し大手小売電気事業者に売電し、Non-FITとして長期的な売電事業を目指す。

⑤ 土木建設会社及び太陽光発電事業会社のM&A

用地仕入から保守管理までのワンストップオーダーをより拡大させるため事業領域を強化

同業他社の優良人材やマーケットを獲得

- 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)

7,129,535 千円

連結営業利益 (2024年1月期)

842,500 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

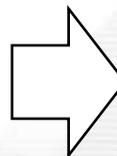
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

ITソリューション事業

2024年1月期末時点

受注契約高(※1) **806,339**千円

内 エンタメ映像ソフトウェア 開発案件	715,831 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	90,507 千円



2025年1月期末時点目標

受注契約高(※1) **1,000,000**千円

内 エンタメ映像ソフトウェア 開発案件	540,885 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	459,114 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。

2024年1月期 目標対比

受注契約高(※1) -32.8%(目標 1,200,000千円)

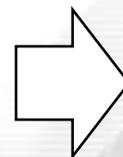
※エンタメ映像ソフトウェア開発案件、AI等のデジタル技術に関する案件共に、契約時期のずれ等、当期中の契約獲得とする事ができなかったことにより業績予想に対して減少しております。

- 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

2024年1月期末時点

「jobs」売上高 **119,645**千円



2025年1月期末時点目標

「jobs」売上高 **147,202**千円

2024年1月期 目標対比

「jobs」売上高 +3.3% (目標 115,856千円)

※「jobs」の新規契約アカウント数について、引き続き堅調な成長をみせており、業績予想を上回っております。

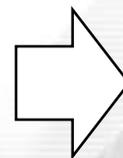
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

再エネソリューション事業

2024年1月期末時点

売上高 **6,027,144**千円

営業利益率 **15.2%**



2025年1月期末時点目標

売上高 **12,862,371**千円

営業利益率 **11.4%**

2024年1月期 目標対比

売上高 +42.17% (目標 4,239,474千円)

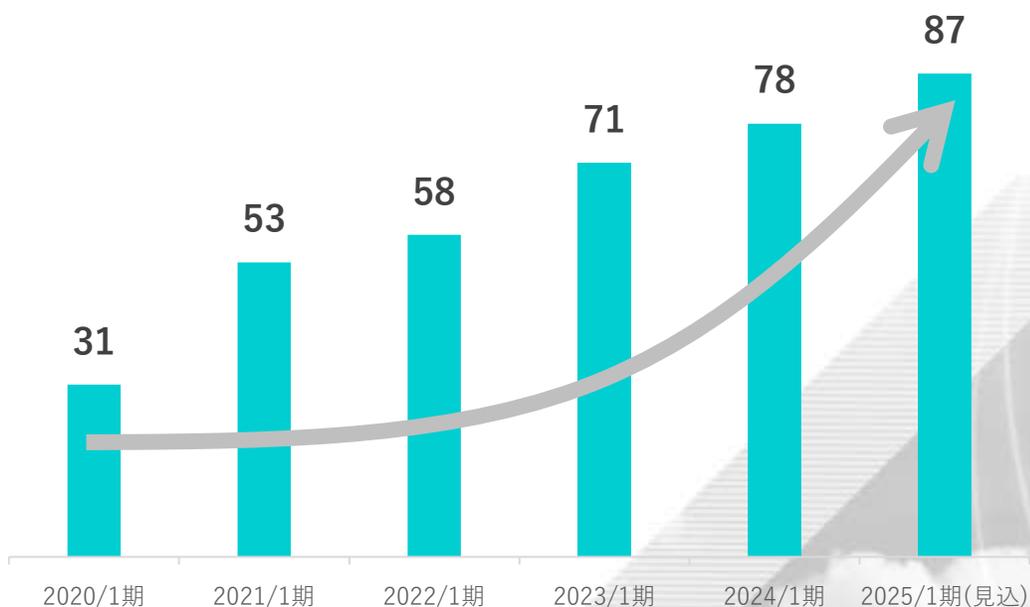
営業利益率 +7.9ポイント (目標 7.3%)

※第4四半期において、大型案件に係る工事の進捗に応じた収益の認識が可能となった他、受注が好調であった為、売上高・営業利益共に予想を上回っております。

- 「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>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） 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>受託開発におけるスケジュール遅延等について 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>人材の確保及び育成について 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>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） 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>政府の施策の変更について（再エネソリューション事業） 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>市場動向について（受託開発ソフトウェア市場） 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（2025年3月開示予定）で開示していく予定です。