

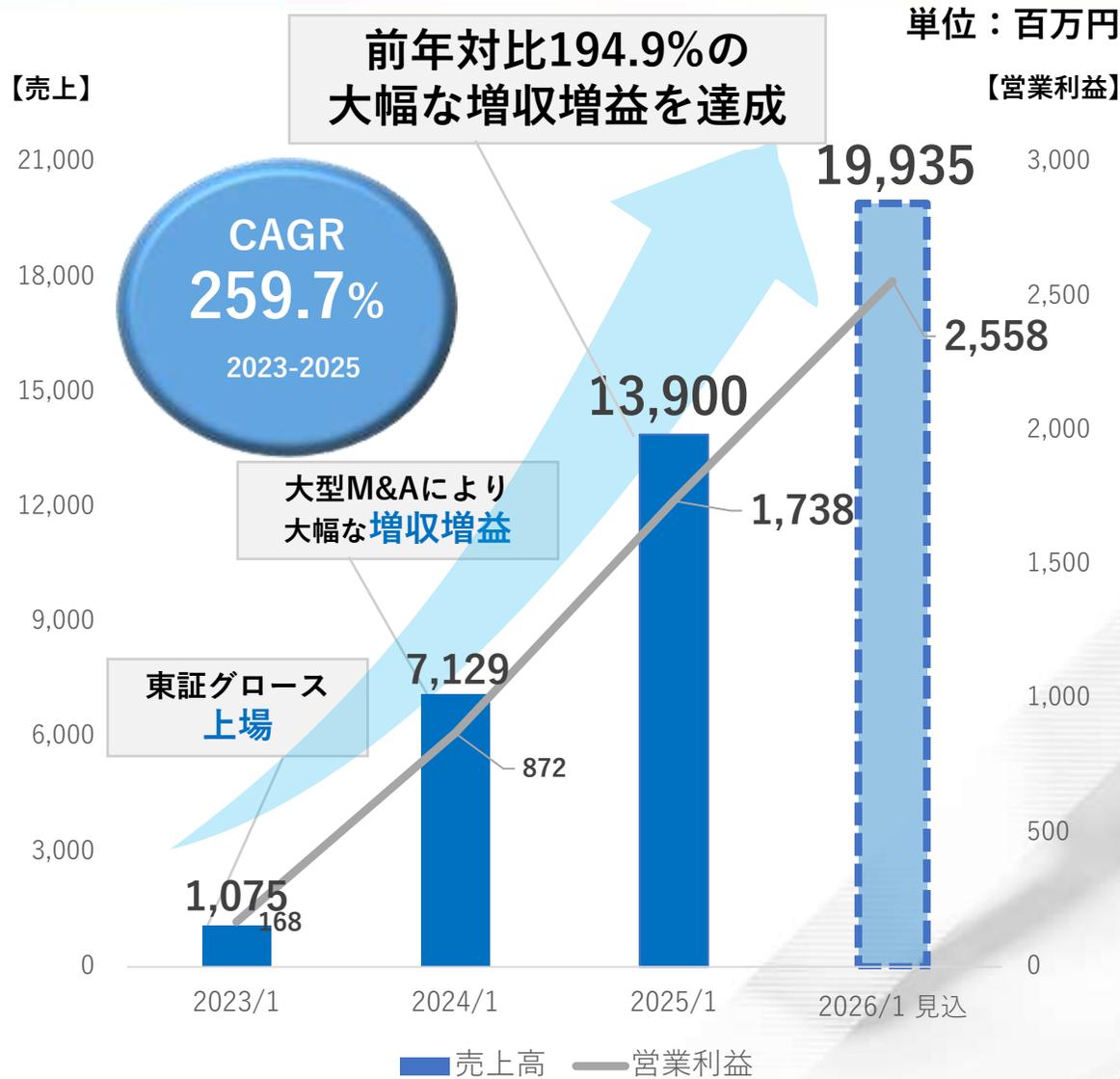
# 事業計画及び成長可能性に関する事項 並びに決算説明資料

株式会社テクノロジーズ

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

証券コード：5248 2025.03.14



## 全社全てが増収増益で着地！

**グループ全社が**増収増益で着地。  
再エネソリューション事業の急成長もあり、  
2025年1月期は**売上高139億円、営業利益17.3億円**  
と大幅な増収増益で着地。  
2026年1月期の業績見込みは、**売上高199.3億円、  
営業利益25.5億円**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  
**3年連続の成長**を達成し急成長を見込む。

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、2024年3月18日「2024年1月期決算短信」にて開示したものであります。

## 売上高

**13,900百万円**

(計画予想対比 98.2%、前年対比194.9%)

## 営業損益(△は損失)

**1,738百万円**

(計画予想対比111.3%、前年対比199.4%)

## ITソリューション事業

**売上高 1,168百万円**

(計画予想対比 106.8%、前年対比122.8%)

## SaaS事業

**売上高 162百万円**

(計画予想対比 81.8%、前年対比107.2%)

## 再エネソリューション事業

**売上高 12,569百万円**

(計画予想対比 97.7%、前年対比208.6%)

## 2025年1月期業績予想

**売上高 14,154百万円**

**営業利益 1,561百万円**

2025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13,900,280千円、営業利益は1,738,780千円、営業利益率は12.5%、親会社株主に帰属する当期純利益は265,947千円となりました。

単位：千円	2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	2026年1月期 計画予想
売上高	7,129,535	13,900,280	19,935,188
売上原価	5,303,521	10,466,812	15,326,120
売上総利益	1,826,013	3,433,467	4,609,068
売上総利益率	25.6%	24.7%	23.1%
営業利益又は営業損失(△)	872,030	1,738,780	2,558,803
営業利益率	12.2%	12.5%	12.8%
経常利益又は経常損失(△)	704,700	1,630,286	2,425,295
当期純利益又は四半期純利益	598,461	806,460	1,590,344
親会社株主に帰属する当期純利益	149,831	265,947	552,549

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） 合同会社小美玉パワー1匿名組合出資号（連結子会社） 明和建設工業株式会社（非連結子会社） AIオーラルテクノロジーズ株式会社（33%持分持分法非適用会社）

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
2023年 8月	東京都港区に本社移転
2024年11月	合同会社小美玉パワー1号を連結子会社化

## 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。  
株式会社フェローテックホールディングス 社外取締役就任(現任)。  
株式会社HROTTI 社外監査役就任(現任)。

## 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。

### 格闘エンターテインメント事業

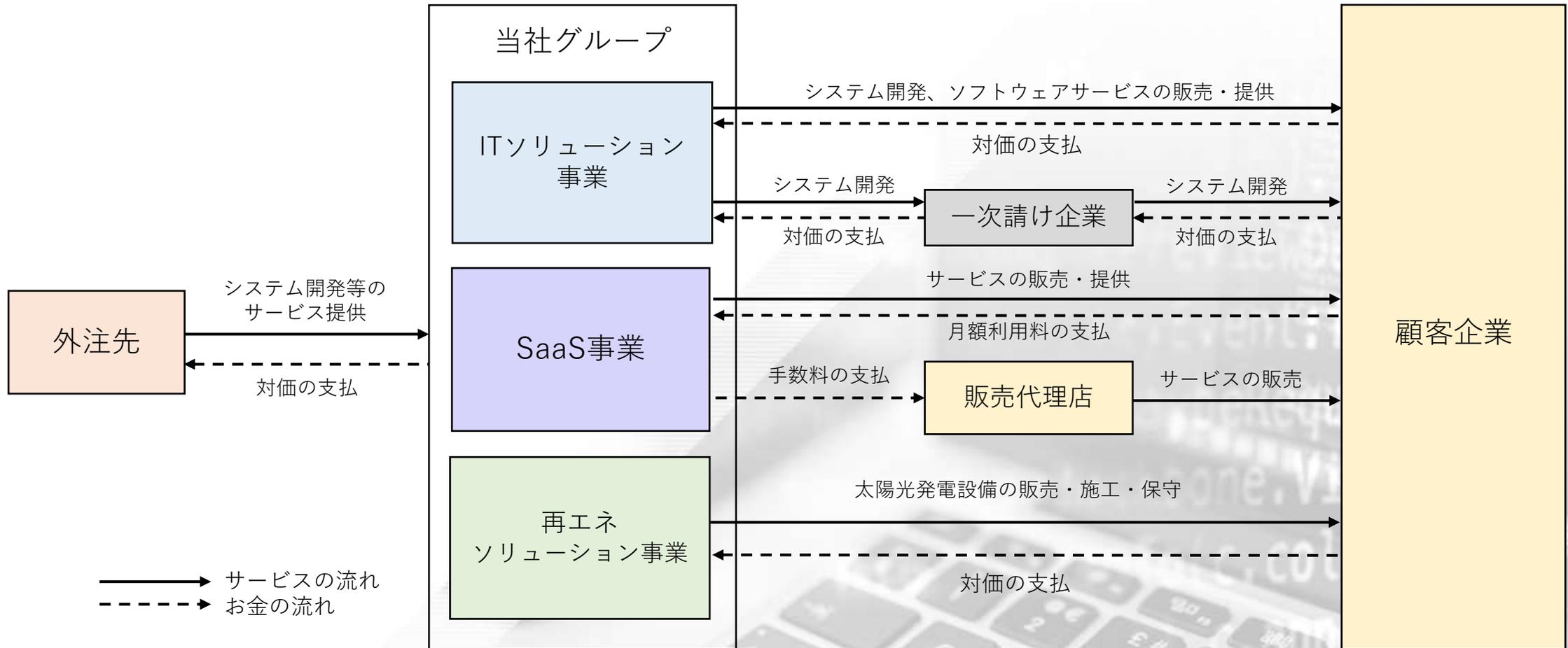
映像ソフトウェア技術を駆使し、格闘技ビジネス  
の企画・興行を行うと共に、格闘エンターテイン  
メント業界におけるDX化を推進していく事業

- 格闘技ビジネスにおける企画・興行事業
- IT技術を駆使した格闘技ビジネスのDX化事業
- 広告の営業代行事業
- その他格闘技に関連する事業

4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。

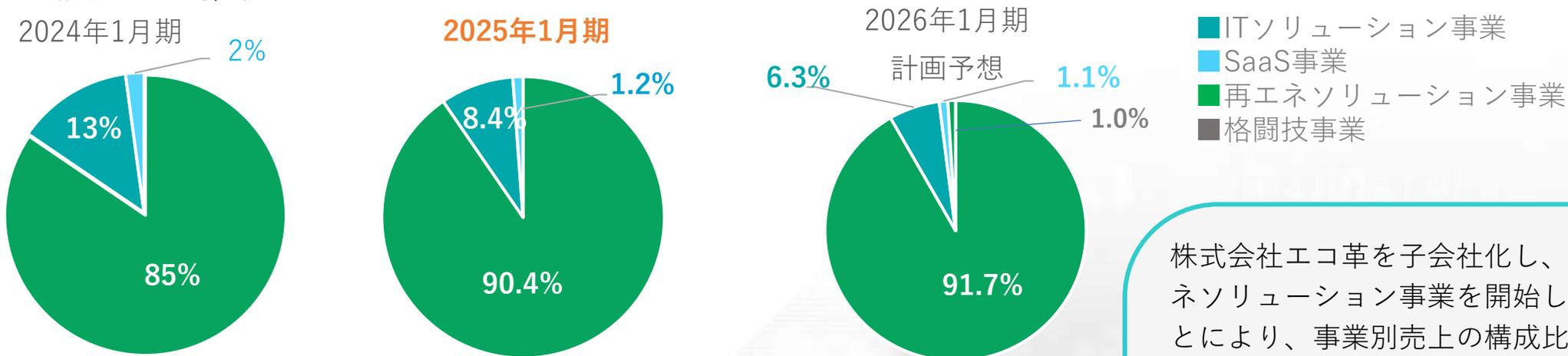
ITソリューション事業は顧客企業又は一次請け企業との請負契約によるフロー型の収益、SaaS事業は顧客企業からの月額利用料によるストック型の収益、再エネソリューション事業は顧客企業との請負契約によるフロー型の収益が発生します。



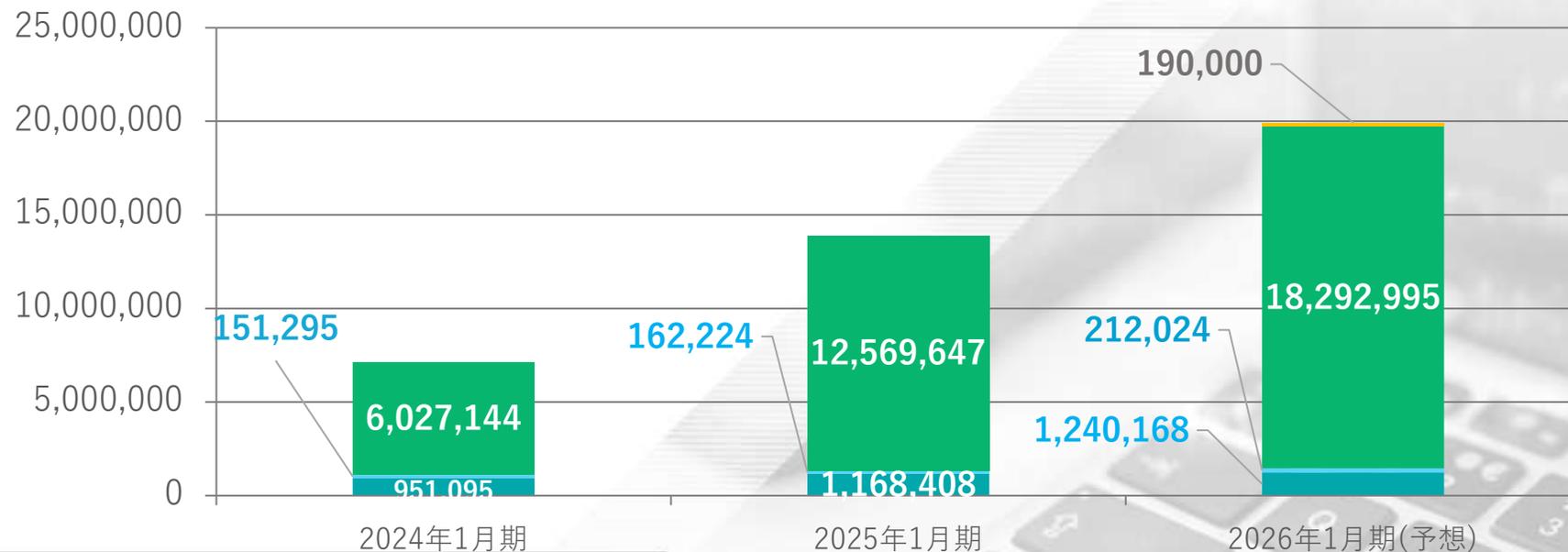
# 事業別売上構成比

# SALES COMPOSITION

## ＜事業別売上構成比の推移＞



(単位：千円)



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  
計画予想対比 103.9% 前年対比 122.8%
- ・ SaaS事業  
計画予想対比 81.9% 前年対比 107.2%
- ・ 再エネソリューション事業  
計画予想対比 97.7% 前年対比 208.6%

- 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ラウド型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



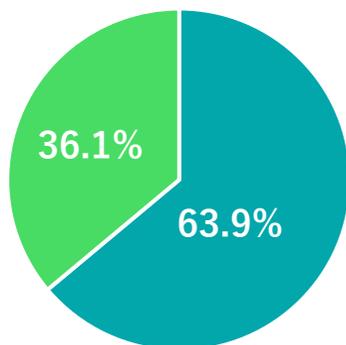
過去の為替データとアルゴリズムを掛け合わせる事で開発した富裕層向け金融自動売買システム(200万円/台)となります。

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。

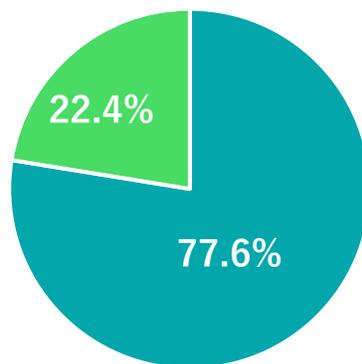
※当社は第一種、第二種、投資運用業、投資助言・代理業の金融商品取引業の免許は保有しておらず、売切販売のみ行っています。

## ■ <売上構成比の推移>

2024年1月期

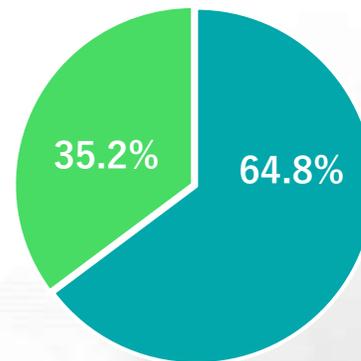


2025年1月期



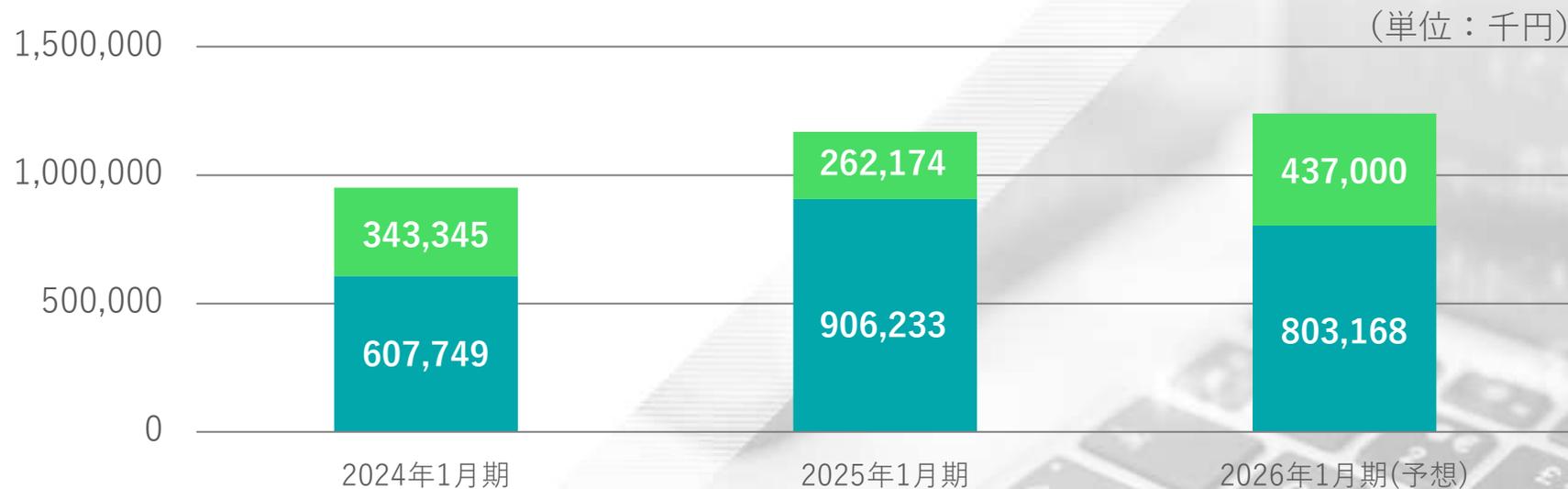
2026年1月期

計画予想



■ 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

■ 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



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が、大幅に計画を上回る結果となりましたが、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ついては、計画どおり受注できず売上予想より減少する結果となりました。

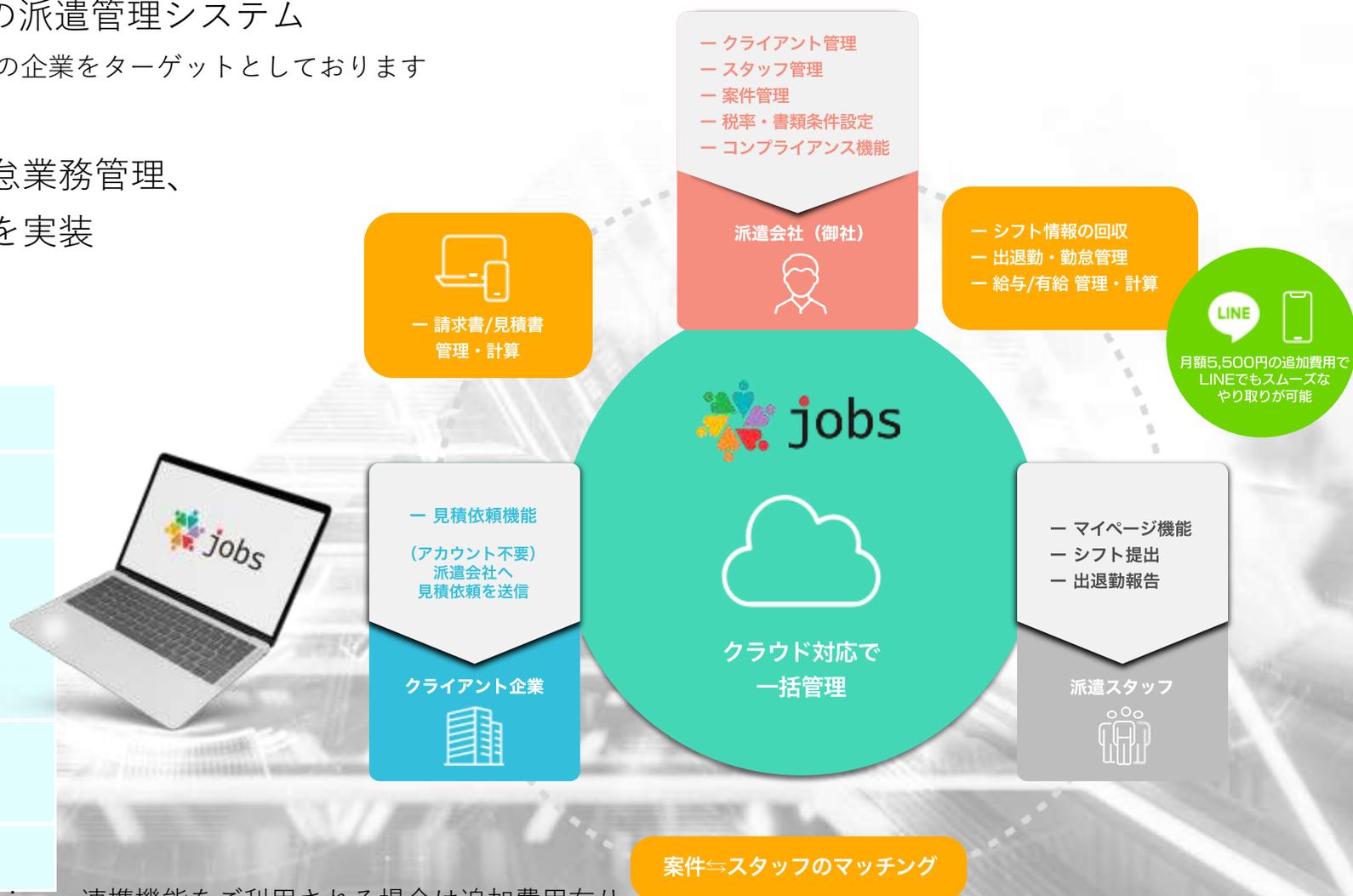
・ AI等  
計画予想対比 47.4%  
前年対比 76.4%

・ エンターテインメント  
計画予想対比 167.5%  
前年対比 149.1%

- 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

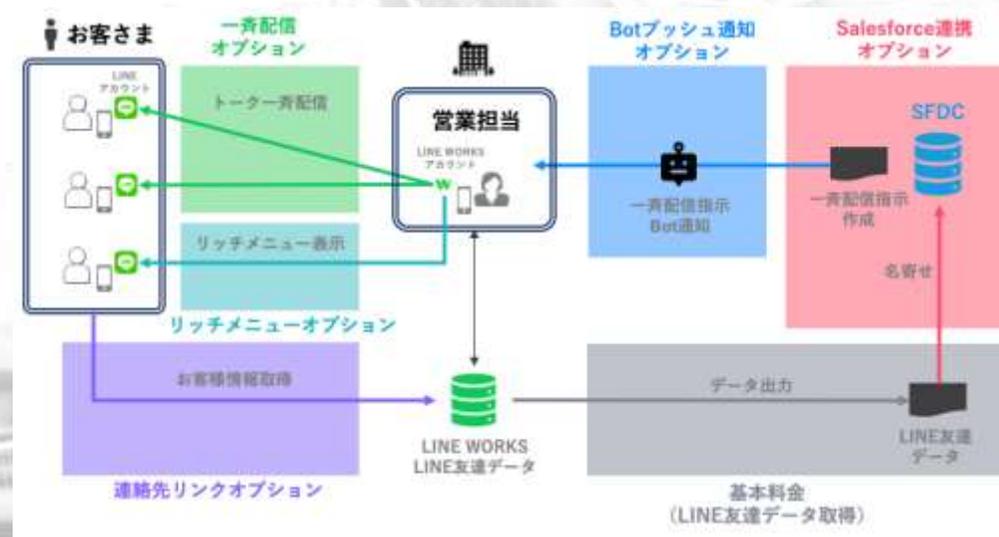


(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り

- 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】

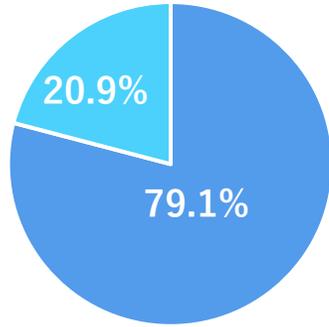
Circle 基本料金	150,000円
Botプッシュ通知 Option	150,000円
1ユーザー (LINE WORKSユーザー)	
LINE WORKS の Sales Tech Option 一斉配信	200円
LINE WORKS の Sales Tech Option 連絡先リンク	200円
LINE WORKS の Sales Tech Option リッチメニュー	200円
Salesforce連携 Option	500円



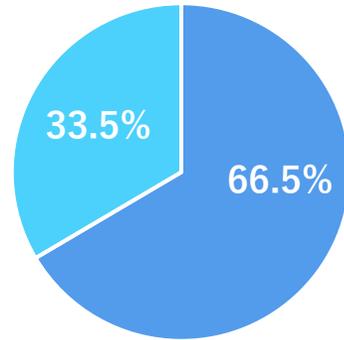
※1. ワークスマイロジャパン株式会社が提供する企業向けのクラウド型ビジネスチャットツールです。

■ <売上構成比の推移>

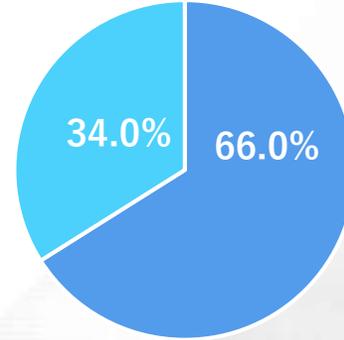
2024年1月期



2025年1月期



2026年1月期  
計画予想



■ jobs

■ circle



SaaS事業全体として売上は増加傾向を維持しています。

・ jobs  
計画予想対比 73.4%  
前年対比 90.3%

・ circle  
計画予想対比 106.4%  
前年対比 171.4%

# 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



栃木県佐野市 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



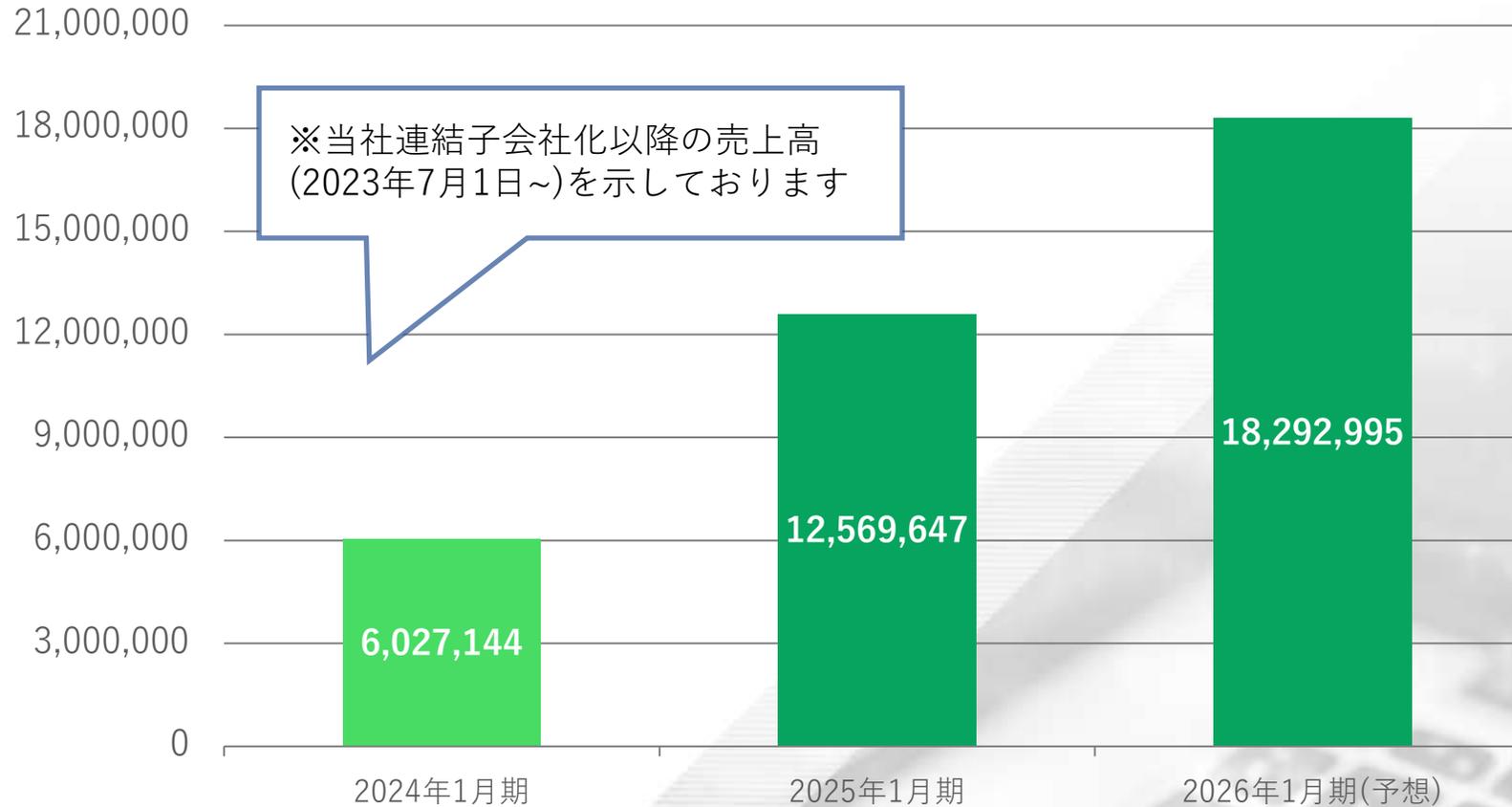
ドローン（無人航空機）を活用した画像データの撮影



3D（3次元）地形データの作成

## ■ < 売上の推移 >

(単位：千円)



※当社連結子会社化以降の売上高  
(2023年7月1日~)を示しております

概ね予算どおりの着地となっており、今後も脱炭素社会実現にむけた取組みにより好調が見込まれます。計画対比で微減となったのは、福島いわき市の大型契約の原価の発生が翌期以降に見込まれたこと等が要因となっております。

計画予想対比 97.7%  
前年対比 208.6%

# デロイト トーマツ グループ 企業成長率ランキング を受賞いたしました 『Technology Fast 50』



- 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において、受賞いたしました。
- 「Technology Fast 50 2021 Japan」 第1位
- 「Technology Fast 50 2022 Japan」 第18位

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**17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**90%**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、2025年1月末現在97.7%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2025年1月末現在で99.2%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89.9%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**17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



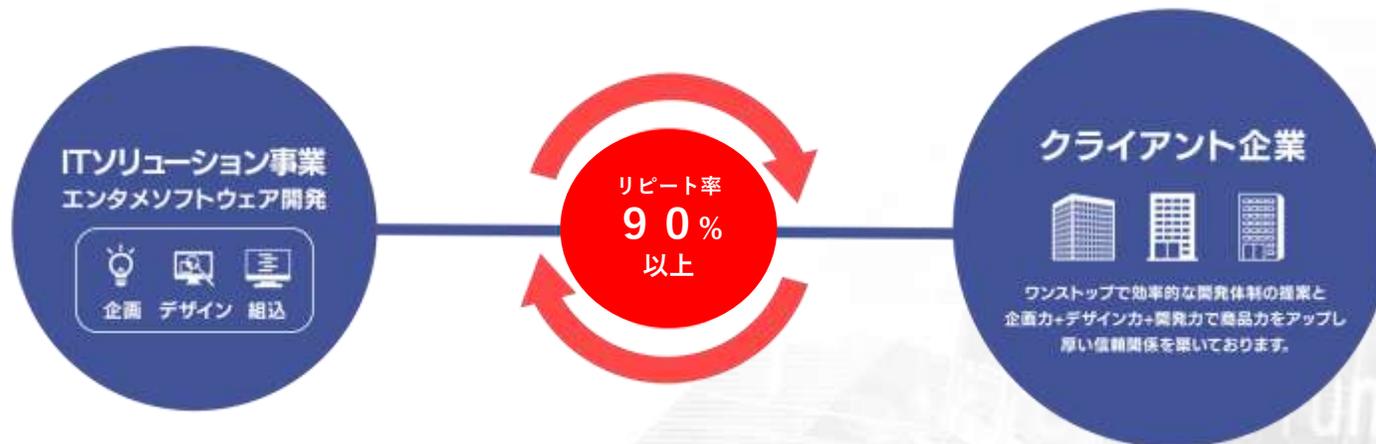
jobs



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**90%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。

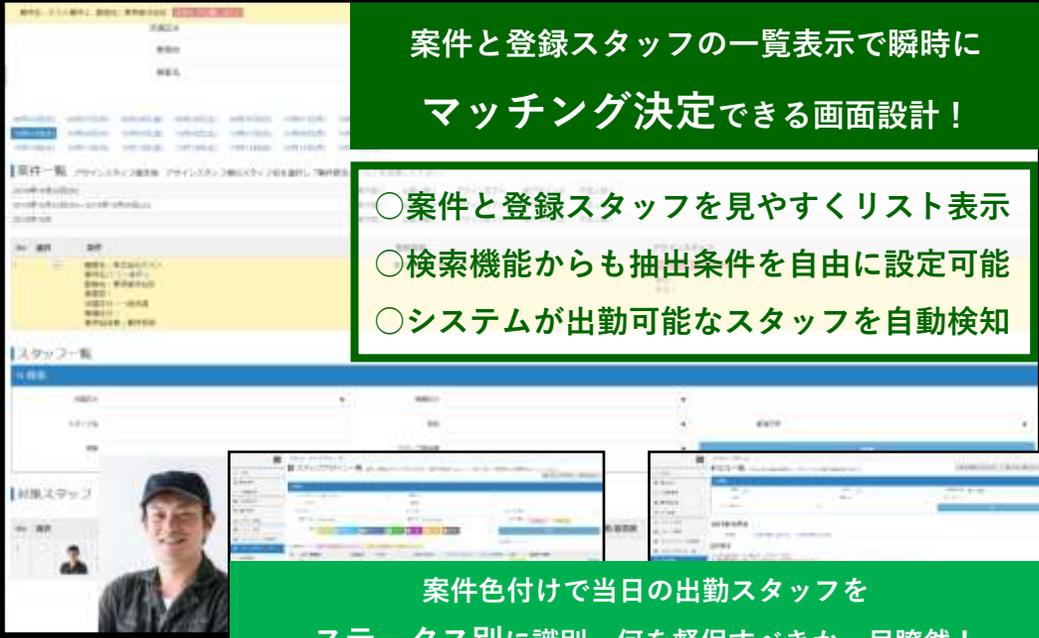
- 中小企業にとっての真のソリューションツールとなるべく、価格は初期費用なし・月額3万円の『定額制』を採用。ワンプライスで全ての機能を利用可能。システム初心者でも直感的に使えるUI/UXとなるよう設計。
- SaaSでの提供のため、機能改善や法改正等による変更等のバージョンアップも自動で適用。
- 「派遣業務をカバーする機能を」有償オプションなく利用可能。

## 月額3万円～の価格設定

	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

## 直感的なUI/UX



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！

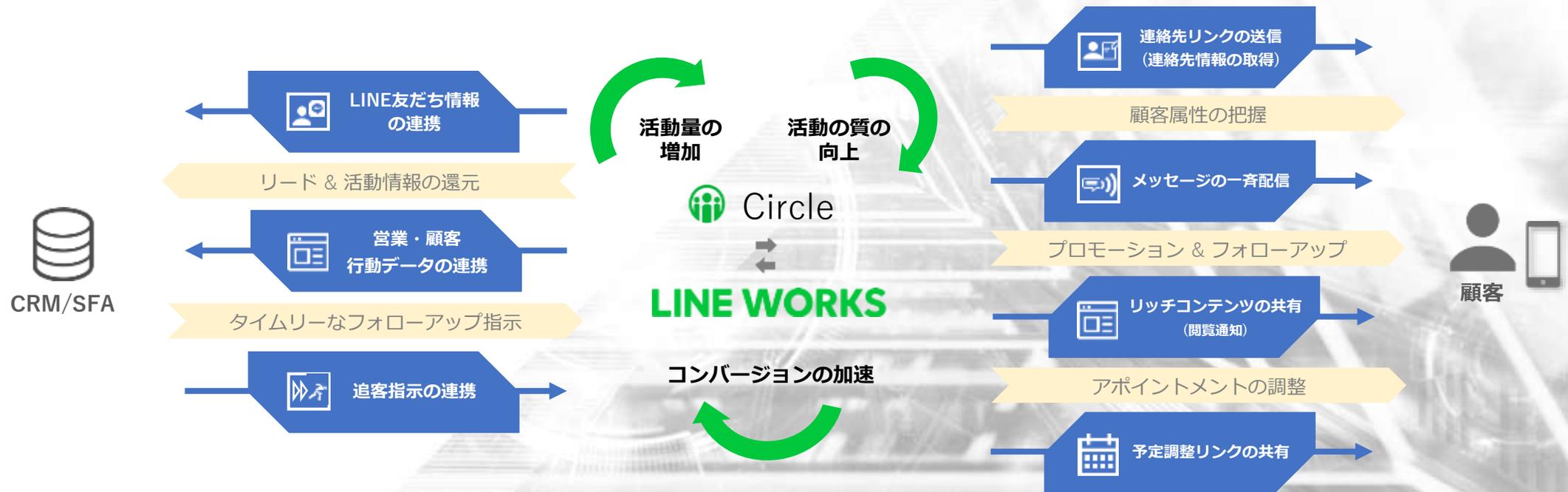
- 案件と登録スタッフを見やすくリスト表示
- 検索機能からも抽出条件を自由に設定可能
- システムが出勤可能なスタッフを自動検知

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

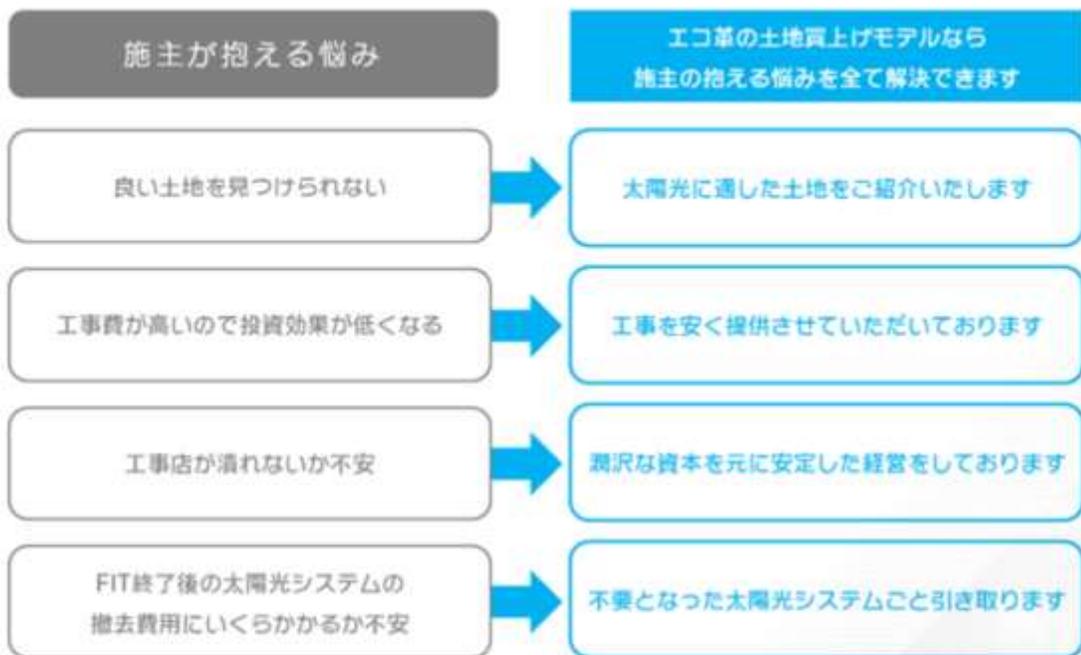
株式会社エコ革の再エネソリューション事業の工事費用はkW単価でも他社に比べて約1.5~4万円程度の差が生まれます。この差は80kWの発電所を購入する場合、工事費の削減が可能となり、この削減額によって利回りに大きな影響を及ぼします。この工事費の削減によっては、平均の利回りが約1%程度上昇させることが可能となる場合がございます。他社の工事費より安く提供することで顧客企業の投資に貢献いたします。

### 他社より適切な工事価格の実現

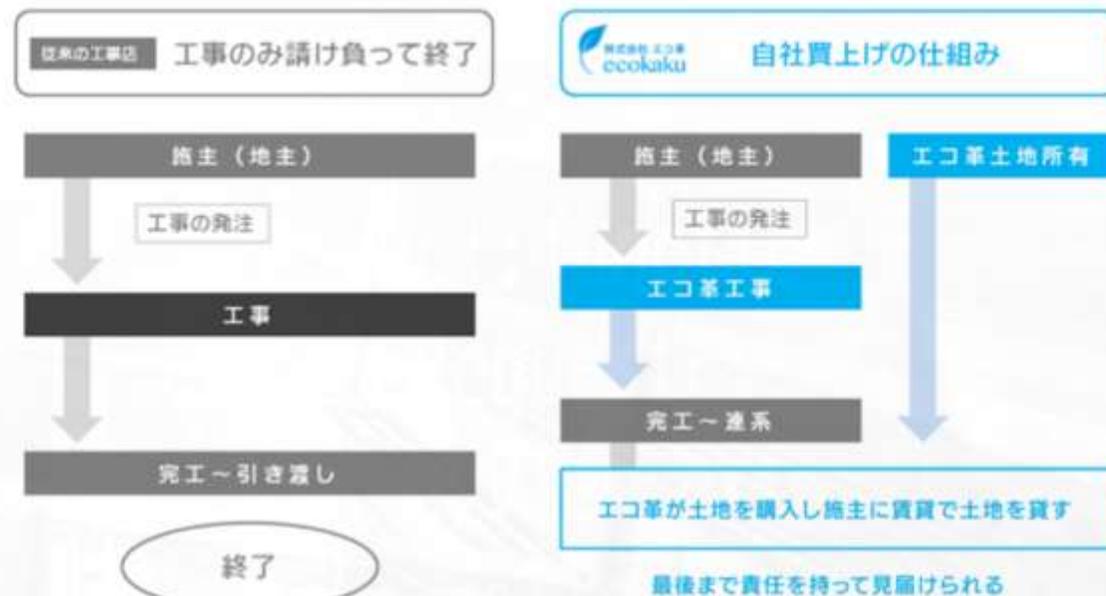
株式会社エコ革の再エネソリューション事業は工事施工が強みであり得意分野としていることから、他社に比べて工事費用の削減が可能です。大量の出荷実績による安価な調達価格と経験豊富なスタッフにより工事工期の短縮が実現可能です。

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)
- 新規事業への参画について

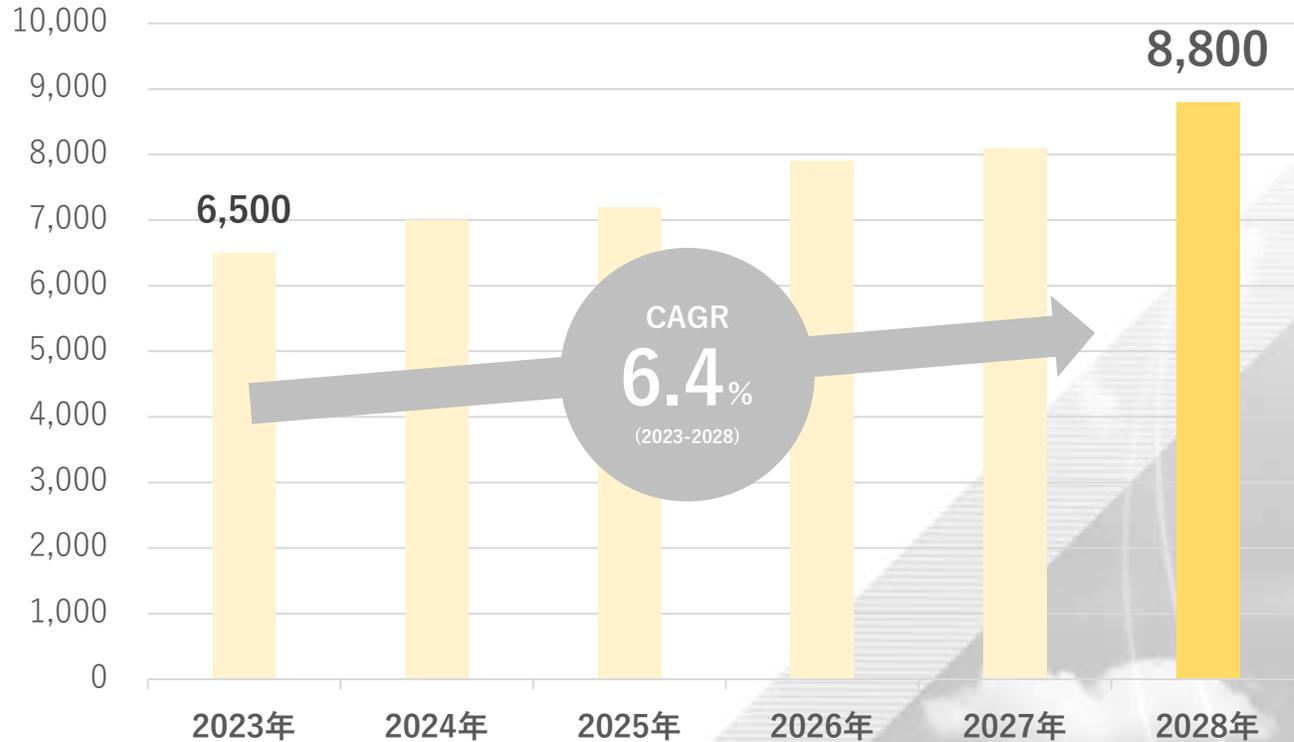
INNOVATION × TECHNOLOGY

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。

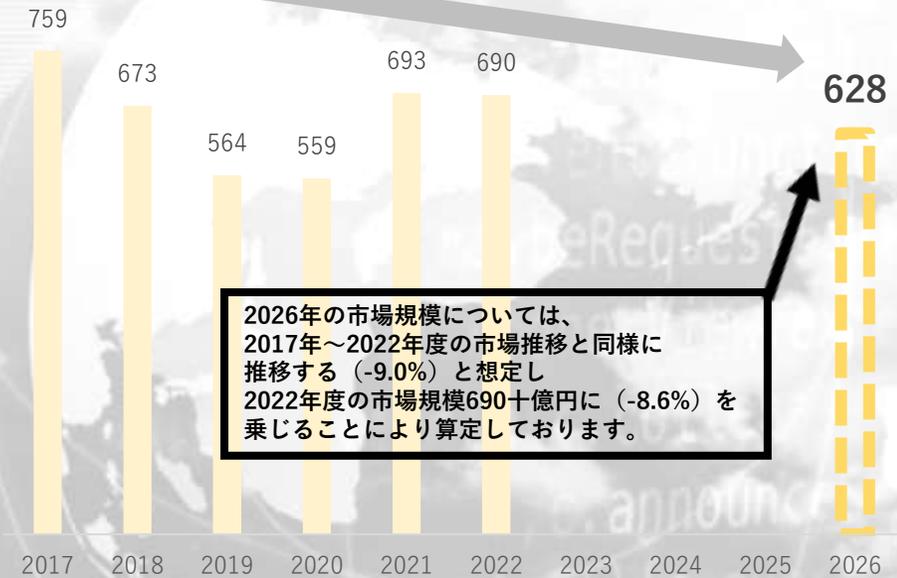
国内ITサービス市場予測（単位：十億円）

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



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

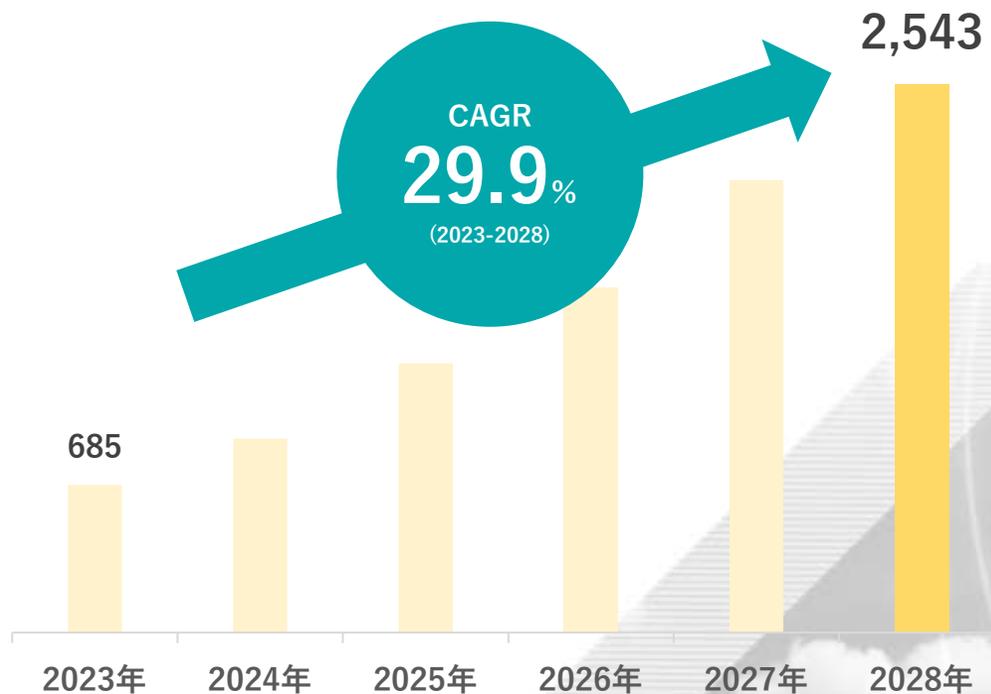


（出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2024年12月  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52768424>）2023年は実績推定値、2024年以降は予測

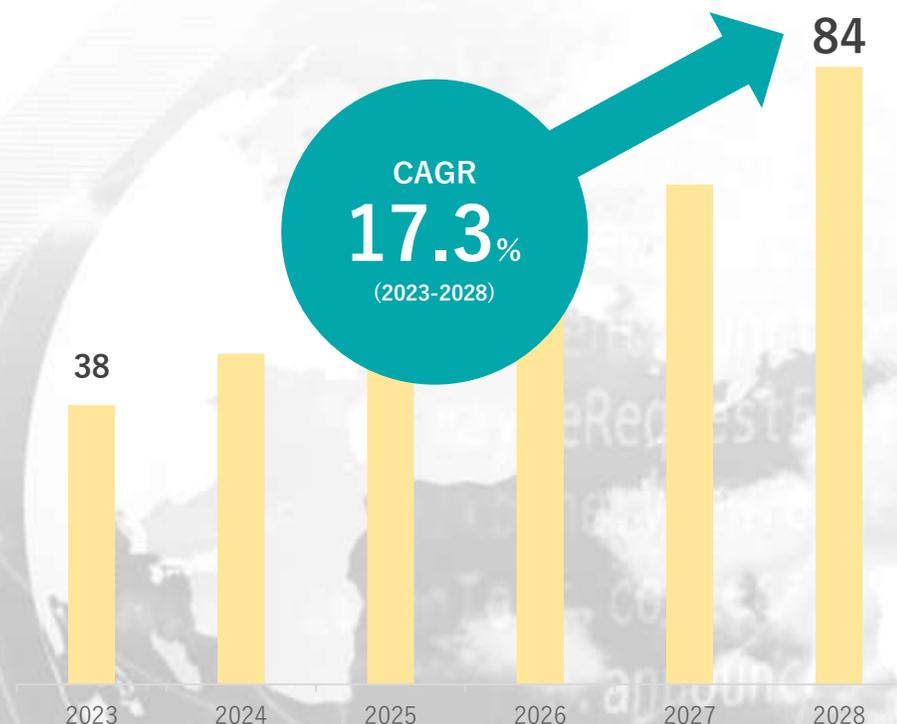
（出典：(株)矢野経済研究所「パチンコ関連機器市場に関する調査」、2023年11月  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3401](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3401)  
 （※2017年から2022年のデータは、上記のデータを参照しております）

- 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システム市場予測 (単位：十億円)



国内AI画像認識市場予測 (単位：十億円)



(出典：IDC Japan(株)「国内AIシステム市場予測を発表」、2024年4月)  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52070224>

(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 2024年度版」、2024年9月)  
<https://mic-r.co.jp/mr/03210/>

- 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

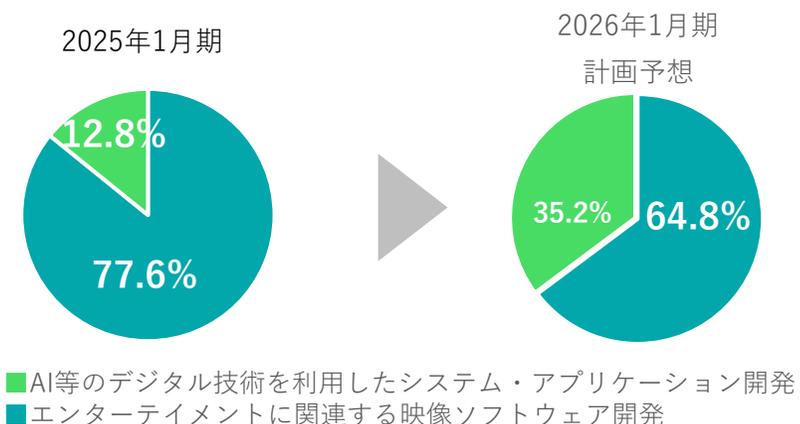


※1 今後、弊社の既存の事業に関連する事業のみならず、シナジー効果等が見込まれ、企業価値向上が見込まれる案件については、異業種であっても積極的にM&Aを行ってまいります。

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。

2025年  
1月期

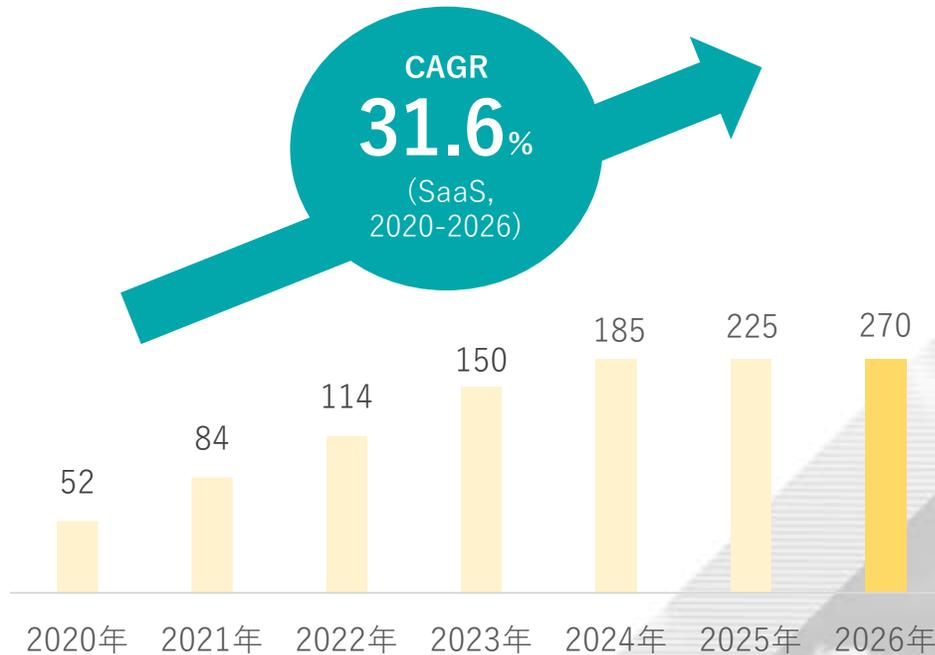
「エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発」については大幅に計画を上回る結果となりました。一方で「AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発」については、計画どおり受注できず売上予想より減少する結果となりました。

2026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、受注を伸ばしていきます。また「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」については、案件を選択と集中により拡大を目指して参ります。

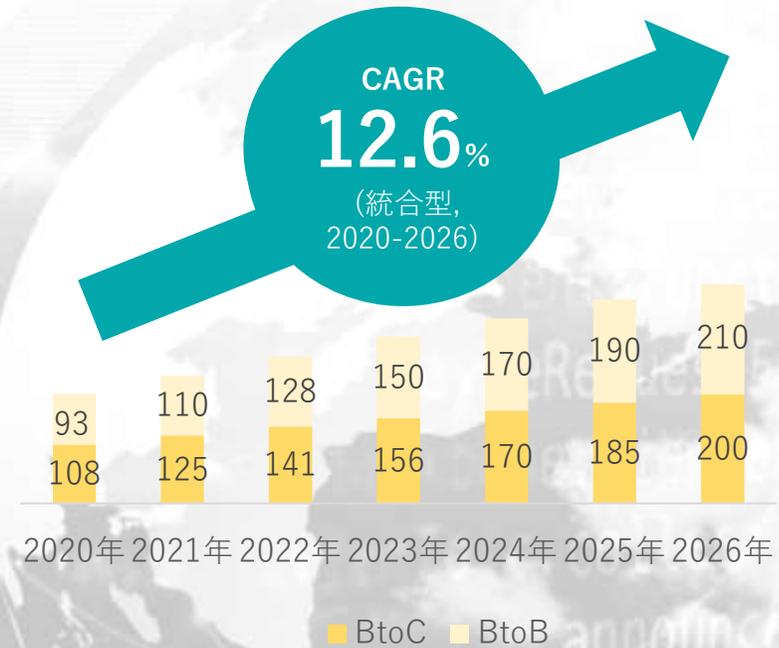
- 労務管理SaaSの市場規模は大きな成長が予測される。当該環境を追い風に「jobs」の拡販を図る。
- 「Circle」及びその他の新規サービスの開発を推進し、ストック型ビジネスであるSaaS事業の拡大による利益率向上・収益安定化を目指す。

## 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>)

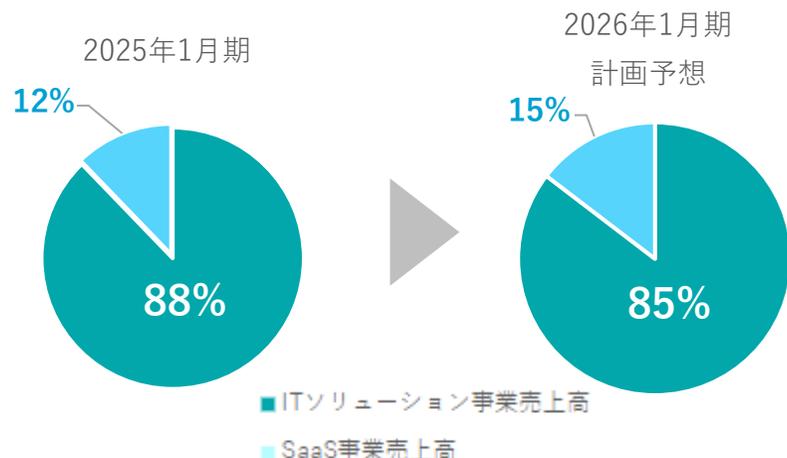
## 統合型マーケティング支援市場（単位：億円）



(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

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



2025年  
1月期

直販、パートナー企業経由ともに販売を強化。エンタープライズ企業との取引のスケールリングを実行

UI & UXに関するシステムの見直しも実施し今後の拡販を目指せる体制を構築中。

BPOサービスの開始などより顧客満足度を上げる取り組みも開始することができました。

2026年  
1月期

2026年1月期のパートナーとの取組（代理店契約先、紹介斡旋先開拓、システム連携）と、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。

(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。

2026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。

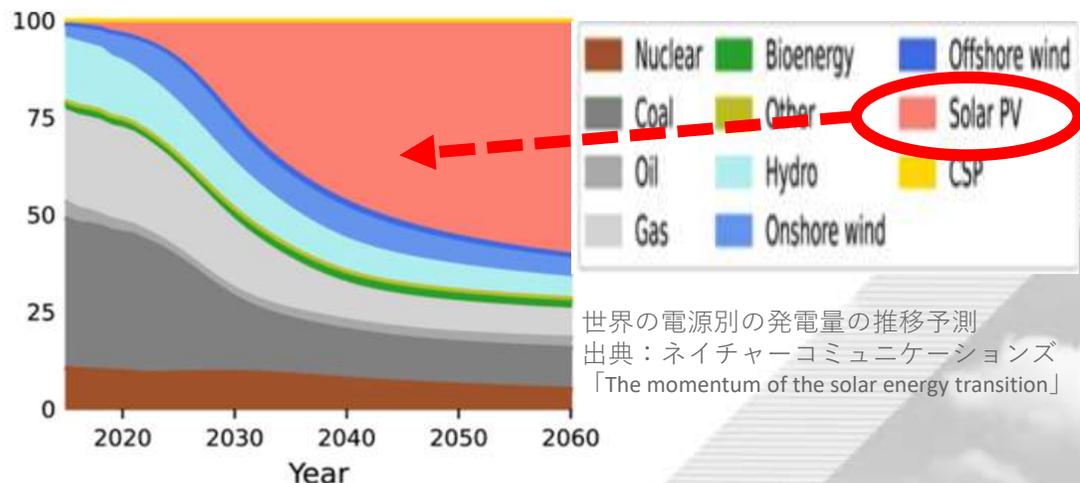
(単位: %)

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

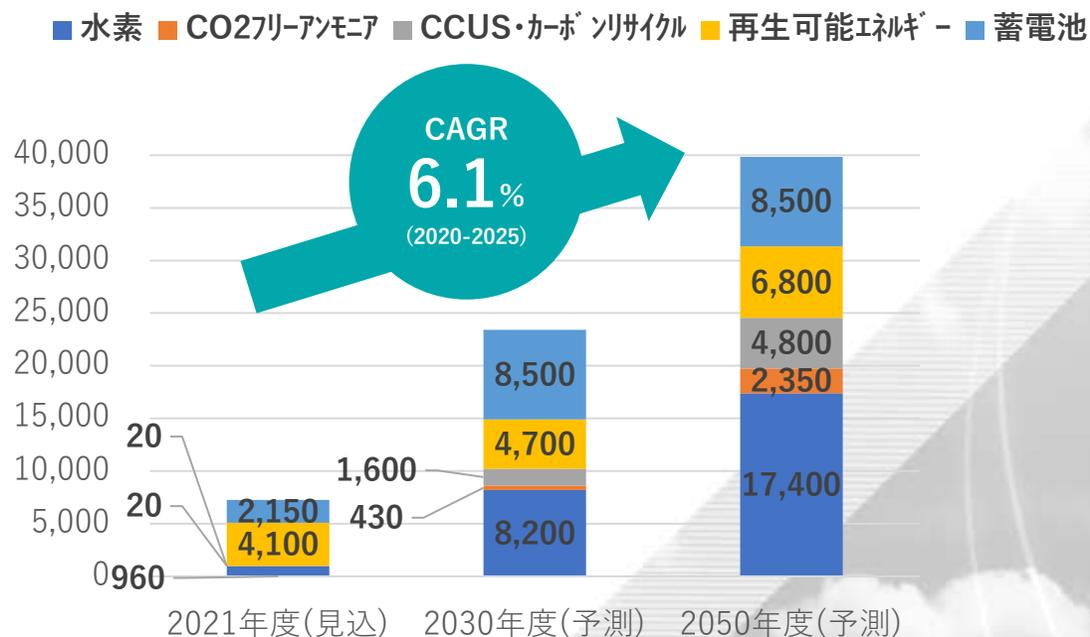
太陽光発電で世界の**電力全体の56%**をカバーすると予想

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）

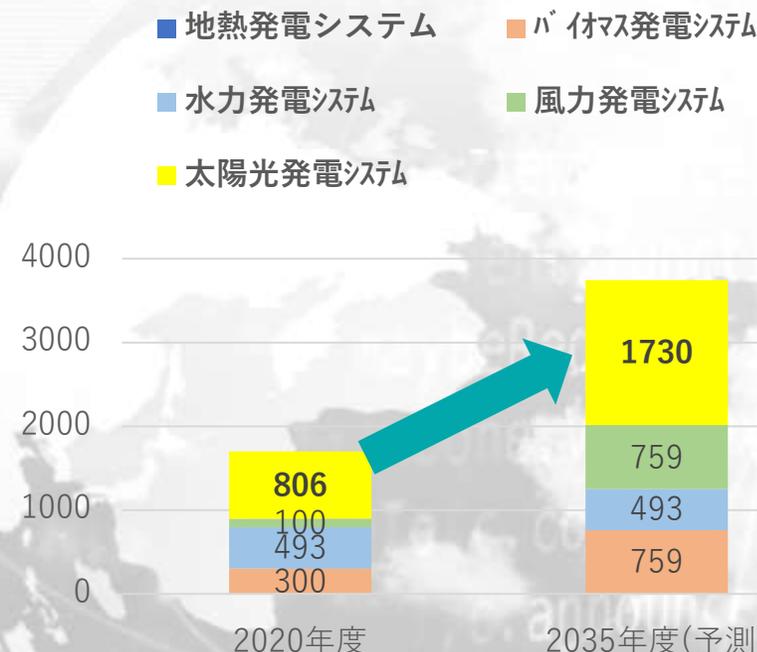
2021年度の同市場は7,250億円の見込みで、  
2050年度には3兆9,850億円に拡大すると予測されている。



(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](https://release.nikkei.co.jp/attach/623633/01_202112131403.pdf))

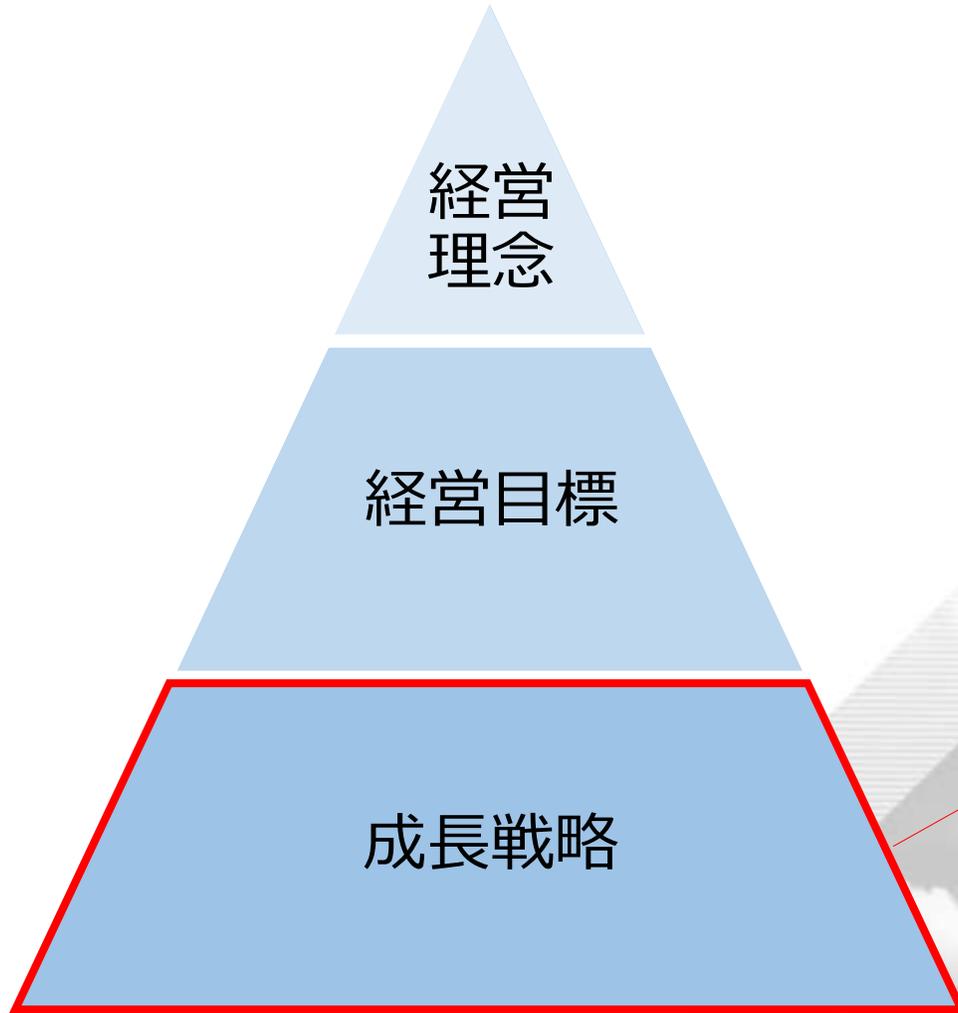
再生可能エネルギー発電システムの発電量（単位：億kWh）

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/](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。)

## 01 成長戦略のポジショニング



### 経営理念 -MANAGEMENT PHILOSOPHY-

地球環境を第一に考え、持続的な事業を展開するなかで、会社として人として関わる全ての人たちに幸せを考える

### 経営目標 -MANAGEMENT GOALS-

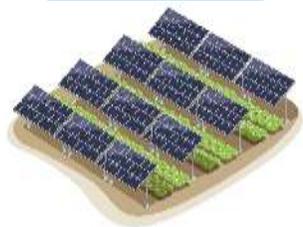
長期にわたり信頼され支持される企業となること

### 成長戦略

再生可能エネルギー産業が新局面を迎える中で、時代の変化に柔軟に対応し、より既存事業を深化させていくとともに、サステイナブルな企業に進化し、ベンチャー企業として積極的に事業領域の拡大を図っていきます

## 02 成長戦略が目指す姿

ソーラーシェアリング



O&M



太陽光EPC

売電事業

### これまで

土壌活性剤「収穫力」

ソーラーシェアリング



O&M



自家消費型

データセンター



系統用蓄電池



太陽光EPC

売電事業

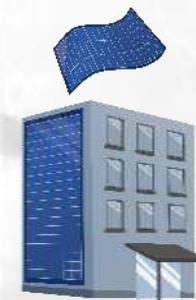
わさけPPA

次期大規模特高



屋根設置

わさけPPA



自家消費型

ハコバコ

### 目指す姿

## 03 3つの戦略

### エコ革成長戦略

#### 積極攻勢戦略

- ・ 大企業から需要が多い**大規模特高**案件について、次期案件に事業着手
- ・ 土地仕入れからO&Mまで一貫して行うEPC事業者の強みを活かし、**自家消費型でデータセンター事業**に参入
- ・ **系統用蓄電池**の適地候補を抽出し、電力会社とのネットワークで絞り込みを行い、早期に事業化を推進
- ・ **ペロブスカイトの導入拡大**を見据えるとともに、建物への設置需要に応えるため、新規事業を立ち上げ

#### 差別化戦略

- ・ 大企業ニーズが高い**ソーラーシェアリングの需要**を取り込み、積極的に推進
- ・ 土壌活性剤「**収穫力**」の世界展開
- ・ 国や地方公共団体の課題や懸念について、当社の強みを生かした**地域貢献**の可能性を模索

#### リスクハッジ戦略

- ・ 人的制約により応えきれしていない**低圧需要**に応えるため、エリア需要を補強する企業をM&A
- ・ 太陽光EPC事業者としての信頼と実績を活かし、**オンサイト・オフサイトPPA**を積極的に展開
- ・ **人材の安定確保**に向け、社員教育、人材育成、福利厚生に積極的に投資

## 04 データセンター事業

生成AI活用ニーズの拡大を背景に需要が拡大しているGPUサーバーを格納するデータセンターを、**自家消費型のエネルギーを活用して整備**していくこととし、取り組みを開始いたしました。

**※Check** 既発表PR：ソーラーシェアリングと蓄電池を併用し、消費電力の過半を賄うことを目指したグリーン・データセンター整備事業の開始に関するお知らせ  
<https://technologies-group.co.jp/4838/>

### ■背景

近年、生成AIに欠かせない高性能なGPU（画像処理半導体）を提供するGPUクラウドの需要が高まっています。生成AIの世界需要見通しは、2030年に2023年比で約20倍の規模になるといわれています。

### ■グリーン・データセンター

当社の**強みである太陽光発電**の経験や知見を最大限に活かし、**自家消費の発電・供給**も併せて行うことで、**消費電力の50%以上を賄う**ことを目指した**グリーン・データセンター**の整備を進めていきます。

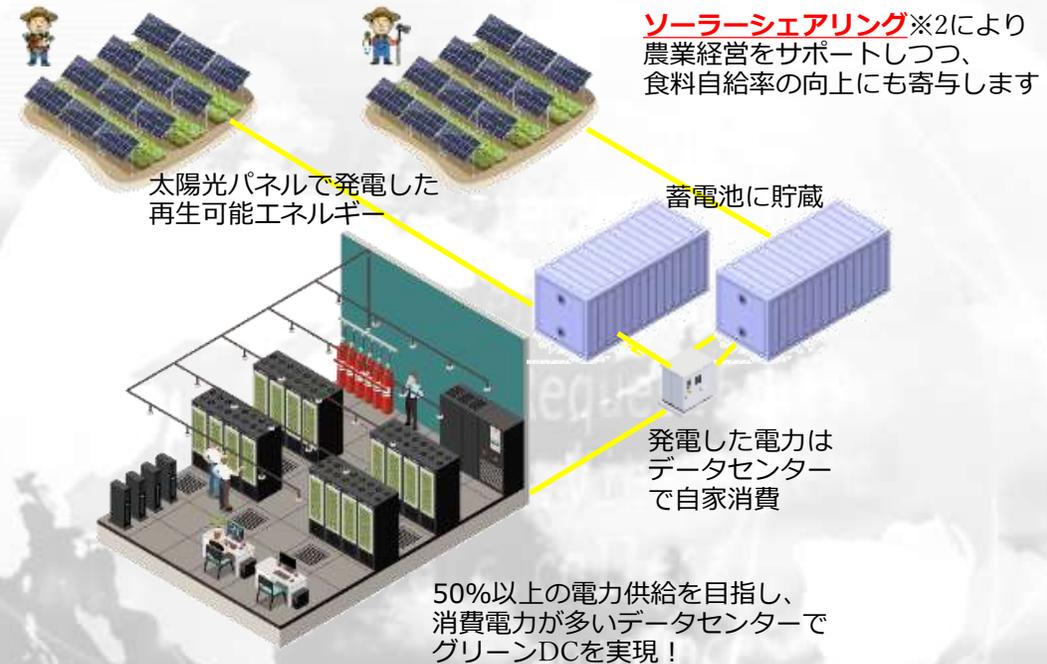
### ■発電コスト

データセンターは電力消費が非常に膨大なため、国は国内電力の需給バランスの逼迫を懸念しています。一方、太陽光発電は発電コストが最も安価であると経済産業省も認めて※1おり、データセンター整備による電力を太陽光発電で50%以上を賄うことの意義は大きいと考えています。

※1（令和3年7月12日）経済産業省「発電コスト検証に関するこれまでの議論について」  
[https://www.enecho.meti.go.jp/committee/council/basic\\_policy\\_subcommittee/mitoshi/cost\\_wg/2021/data/07\\_05.pdf](https://www.enecho.meti.go.jp/committee/council/basic_policy_subcommittee/mitoshi/cost_wg/2021/data/07_05.pdf)

### ■今後の展望

高い需要を背景にスピード感を持って整備を進めていくとともに、通信・電力のキャパシティや冷却機能の確保など、GPUの能力に耐える施設の構築を進めていきます。

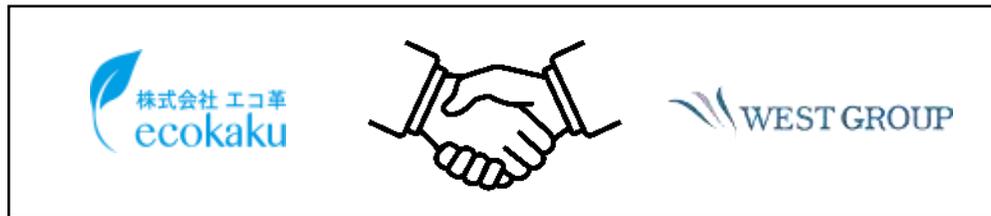


### ※Check

※2 参考IR:森ビル「営農型太陽光発電所」全6サイト・約10haを開発  
<https://www.mori.co.jp/company/press/release/2023/10/20231018140000004546.html>

## 05 蓄電池事業

蓄電池の急速な導入需要の拡大に対応していくため、**株式会社ウエストホールディングス**（広島県広島市、代表取締役社長 江頭 栄一郎）と系統用蓄電池事業に関する**業務提携契約**を締結しました。



### ■今後の展望

整備場所により電力会社の需要が異なるため、候補地を1件ずつ電力会社に系統申請を打診する必要があります。当社は既に160件以上(内訳：特別高圧13件、高圧147件以上)の候補地について各電力会社に系統申請を済ませ、かつ毎月20件から30件を目標に系統申請を追加し続けているなど、既に適地の絞り込みを進めています。

これにより、早期の事業化への蓋然性が高まっています。

### ※Check

**既発表IR**：連結子会社である株式会社エコ革と株式会社ウエストホールディングスとの業務提携に関するお知らせ

<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS09135/c4c14e2b/2e71/45d9/853b/4449be601df0/140120250311591569.pdf>

### ■背景

近年、再エネの導入拡大や電力の安定供給に向けて、再エネの出力変動に応じて柔軟に充電・放電のできる蓄電池の重要性が高まっています。また、2050年カーボンニュートラルを見据えた再エネの更なる導入拡大に向けて、今後も蓄電池の重要性は一層増していくと考えられています。

【参考】経済産業省(2024/5/24)「系統用蓄電池の現状と課題」

[https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/shoene/shinene/shin\\_energy/keito\\_wg/pdf/051\\_03\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/shoene/shinene/shin_energy/keito_wg/pdf/051_03_00.pdf)



## 06 土壌活性剤「収穫力」<sup>しゅうかくりき</sup> 世界的快拳 - 驚異の改善率！

当社が100%出資する子会社として、株式会社PH ASIA（以下、「PH ASIA」という。）を設立し、土壌活性剤「収穫力」のアジア圏内における独占的な製造と販売の一次ライセンスを取得しました。

「収穫力」は、日本国内資本のフルーツメジャー企業やフィリピン国内の大手農業従事者からの採用が決定する等、拡大を続けています。

PH ASIAは、現地の販売代理店と製造・販売二次ライセンス契約を締結し、販売代理店からライセンス使用料を獲得していく予定です。

※Check 既発表PR：新法人設立のお知らせ  
<https://technologies-group.co.jp/4764/>

### ■ 「収穫力」採用の背景

「収穫力」が採用された背景は、フルーツメジャー企業が、「新パナマ病」に対して様々な試験を行っても有効性と経済性の両立が認められず、バナナ業界において深刻な被害をもたらしている状況下において、顕著な成果が確認されたことによります。

### ■ 「収穫力（しゅうかくりき）」とは

「収穫力」とは、日本のバイオテクノロジーを駆使した土壌改良剤で、USDA認証、EUオーガニック認証およびハラール認証を取得しています。魚・海藻を原料とし有効バクテリアと酵素で長時間発酵分解しています。作物の収穫量が増えたり、土壌の活性化を促すことで土壌が改良され、植物の病気の70%以上は糸状菌が由来とされていますが、「収穫力」にはこの糸状菌を抑制する効果があり、作物の病気の改善や予防が期待できます。

### ■ 新パナマ病対策に「収穫力」

フィリピン現地での実証試験で、「収穫力」の新パナマ病に対する顕著な効果が確認されています。確認を行った民間研究機関の報告では、研究所ベースで平均94%、実地ベースで82%~94%もの改善がみられました。このような**顕著な成果は世界的にも例がなく**、今後の新パナマ病対策の大きな前進になると期待されています。

### ■ 今後の展望

今後の実証結果によって更なる拡大が期待されています。



新パナマ病で壊死したバナナ



「収穫力」で再生したバナナ

## 07 ペロブスカイト実装に向けて

当社は、これまで郊外部の野立てを中心に太陽光発電所の整備を進めてきましたが、ペロブスカイトの社会実装が2027年から本格的に開始されると見込まれています。このため、今後は屋根や窓への設置需要が拡大することが予想され、これらに対応するため、**自家消費に精通した核となる人材を既に確保済み**であり、8月頃までに自家消費とペロブスカイト販売の**新規部署を立ち上げる**ことにしましたのでお知らせします。

### ※Check

**既発表PR**：ペロブスカイトの製造拡大に併せた新規部署の立ち上げについて  
<https://technologies-group.co.jp/4828/>

### ■背景

ペロブスカイト太陽電池は、日本発の技術であり、**2027年には本格的に社会実装**がなされていくものと期待されています。

ペロブスカイト太陽電池開発のリーダー的存在とみられている積水化学工業は、ペロブスカイトの売上計画を発表※しており、2028年に100MWで250億円、2030年には1GWで1500億から2000億円としています。当社は、**ペロブスカイトの製造拡大に合わせ、事業規模を拡大**していきます。

【参考】積水化学工業(株)(2025/1/7)「ペロブスカイト太陽電池事業説明会」

[https://www.sekisui.co.jp/ir/event/other/\\_icsFiles/afieldfile/2025/01/07/20250107PVK.pdf](https://www.sekisui.co.jp/ir/event/other/_icsFiles/afieldfile/2025/01/07/20250107PVK.pdf)

### ■今後の展望

当社では、ペロブスカイト太陽電池の社会実装に備えるとともに、事業拡大に向けて様々な準備を加速していきます。

当社がこれまで構築してきた多くの大手企業様との信頼関係を更に発展させ、お互いのリソースを有効活用してシナジー効果を発揮することで、本事業を強力に推進していきます。



## 08 太陽光EPC事業

### ■ 太陽光発電設備販売施工

北関東最大手の太陽光販売施工店としての長年の信用と実績を活かし、いち早く環境価値の高いNON-FIT電源の開発・設計・施工に特化・シフトしたため大手デベロッパー、エネルギー大手との協業の拡大を見込んでいます。

※Check 参考IR:大型の特別高圧太陽光発電設備を開発する契約の受注  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS09135/fe05a55b/f914/4411/af18/e0f89086592e/140120231227510042.pdf>

### ■ ソーラーシェアリング事業の拡大

グループ会社内に農業法人を設立し、耕作放棄地を所有してソーラーシェアリング用地として開発が可能です。ソーラーシェアリングは、大企業のニーズも高く、更なる事業の拡大を見込んでいます。

※Check 参考IR:森ビル「営農型太陽光発電所」全6サイト・約10haを開発  
<https://www.mori.co.jp/company/press/release/2023/10/20231018140000004546.html>

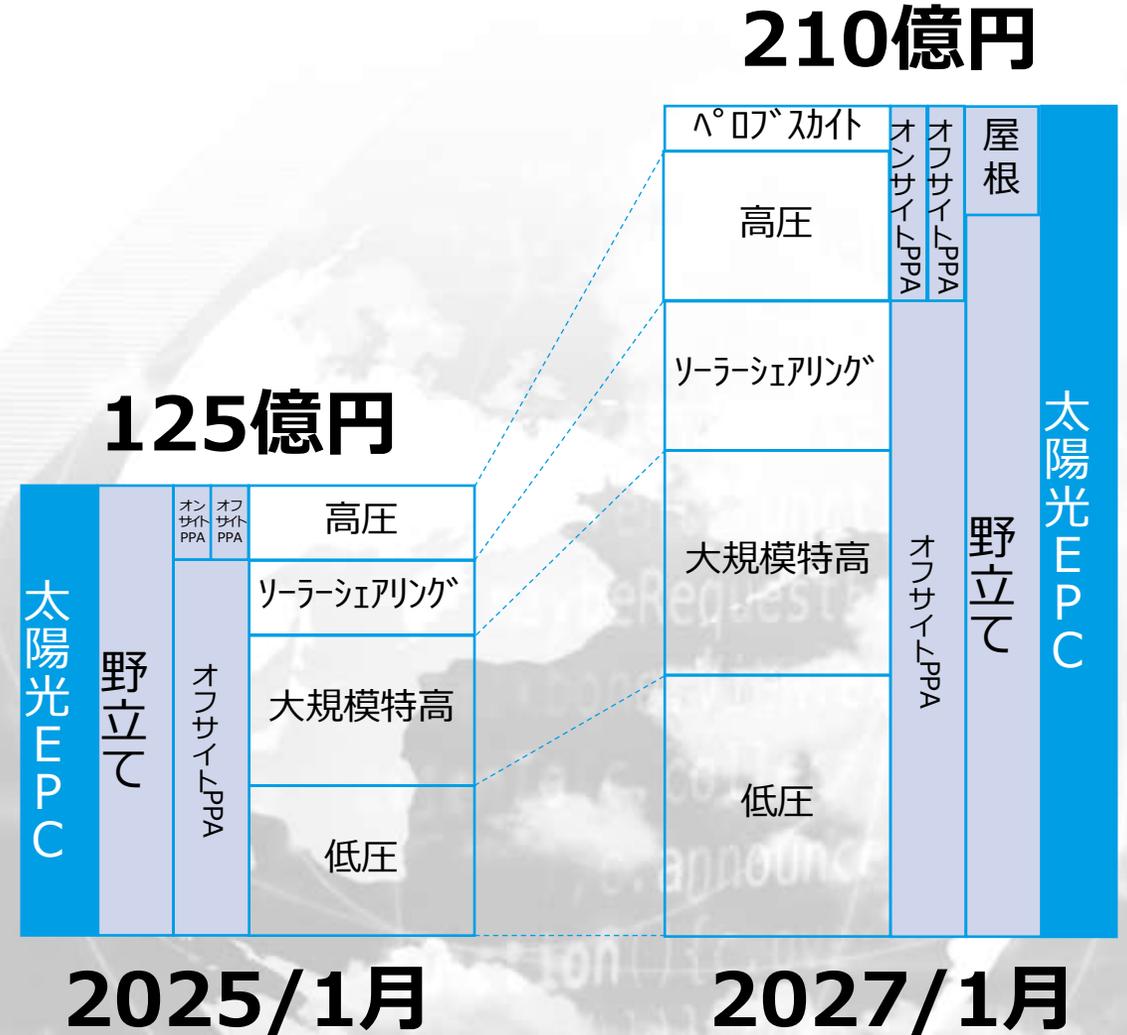
### ■ オフサイト・オンサイトPPA事業の強化

テクノロジーとのシナジーを強化させることで、事業の拡大を図ることができます。当社の信用と知見を活かし、グローバルスタンダードに対応すべき企業へのアプローチを活性化していきます。

※Check 参考IR:ソーラーフロンティア(株)と東急(株)グループが太陽光発電所開発に関する協業を開始  
[https://www.tokyu.co.jp/company/news/list/Pid%3Dpost\\_53751.html](https://www.tokyu.co.jp/company/news/list/Pid%3Dpost_53751.html)

### ■ セカンダリー市場の活性化

過年度にFIT(固定価格買取)制度により発電設備を取得した投資家の利益確定ニーズと、近年価値が高まっているFIT制度によらない発電設備の活用など、安定投資を求めるニーズとをマッチングしていきます。



## 09 M&A -Mergers & Acquisitions-

積極攻勢戦略を実現するためおよびリスクヘッジ戦略を実現するため、企業のM&Aを積極的に展開し、事業拡大を図っていきます。

### ■屋根設置企業のM&A

都市部への進出を含め、建物への設置需要に応えるため、屋根設置を得意とする企業のM&Aを目指します。

### ■エリア需要を補強するM&A

旺盛な低圧発電所整備需要に応えるため、エリア需要を補強する企業のM&Aを目指します。

### ■開発コンサルタント企業のM&A

用地仕入れから設計業務までの事業領域を強化するため、測量・土木設計・開発協議まで行える企業のM&Aを目指します。

### ■土木建設企業のM&A

工事着手からパネル設置までの事業領域を強化するため、土木工事業を担う企業のM&Aを目指します。

### ■伐採樹木リサイクル企業のM&A

CO2排出量を削減し、地球環境を守りながら事業を行っていくため、伐採した樹木をリサイクル資源として再生する技術を持つ企業のM&Aを目指します。

## エコ革の課題

### ■建設業界の人材確保の状況

近年の建設業界は、若手の入職者が少なく高齢化が進んでいることや、労働時間が長く休暇が少ないと言われて久しくありません。このような状況を示す数値として、建設業の技能者のうち、60歳以上の割合が約4分の1を占める一方、29歳以下は全体の約12%となっています。従って、将来の建設業を支える担い手の確保が急務となっています。

### ■当社の対策

特に若者の入職や定着の促進などに重点を置き、担い手の処遇改善、働き方改革、生産性向上を一体として進めていくことが重要であると考えています。

### ■処遇の改善

当社の高い利益率を背景に処遇の改善を進めてきました。その結果、平均勤続年数4年半で平均年収は628万円を超え、正社員（技能実習性除く）一人当たりの売上は約1.9億円（今期）となっています。

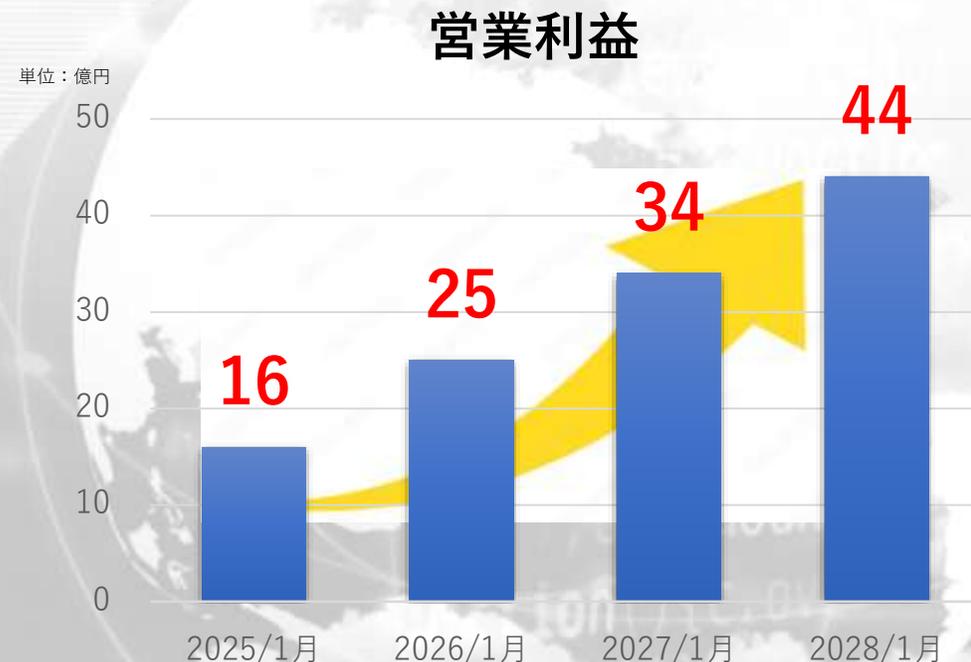
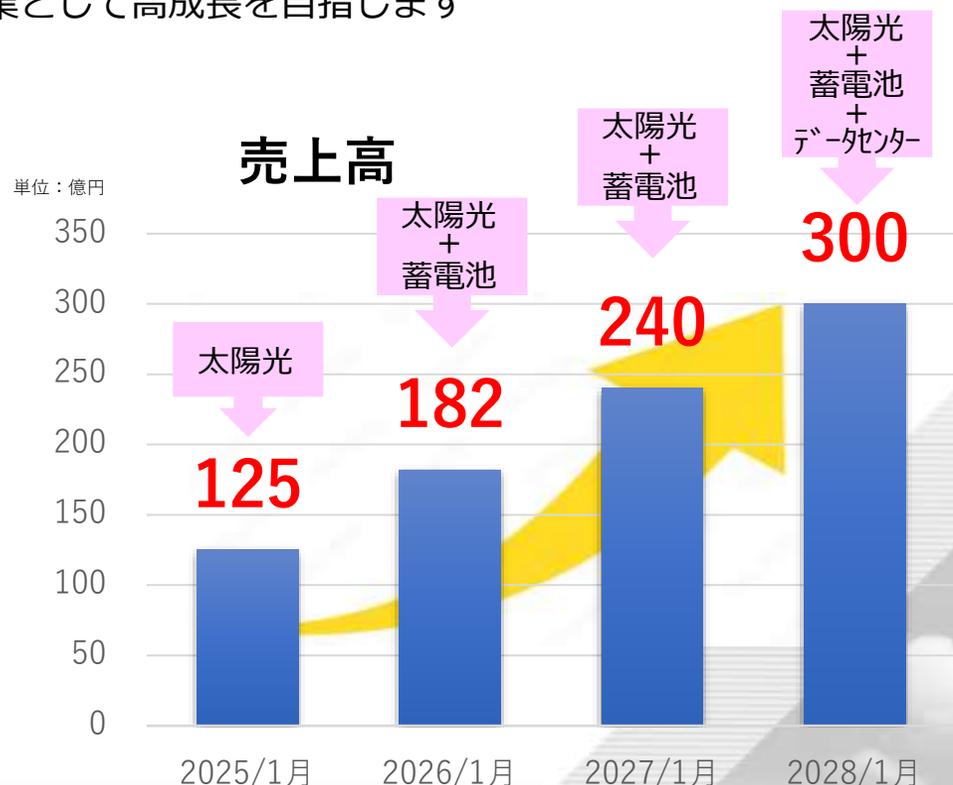
### ■今後の展望

今後も引き続き人材の安定確保に向け、社員教育や人材育成、福利厚生に積極的に投資するとともに、必要な部門については企業のM&Aを積極的に展開し、事業拡大を図っていきます。

## 10 収支計画・財務戦略

- 2026/1月(R8) 大手企業を中心とした受注済み案件の完工により計画達成見込みです
- 2027/1月(R9) 大規模高圧80億円、ソーラーシェアリング 20億円を含めて太陽光事業で210億円、蓄電池事業で30億円、計240億円の予想
- 以降、蓄電池事業、ペロブスカイト事業も売上高に寄与し、ベンチャー企業として高成長を目指します

- 2030年までの目標達成を掲げた脱炭素標榜企業へのNon-FIT案件は緊急性高く、需要が旺盛です
- 当社は開発から設計・造成・施工・保守までワンストップで行うことができる体制を構築していることから、一工事当たりの社内基準である売上高総利益率、営業利益率を確保することで計画達成を目指します



■本成長戦略の実施に伴い、想定される各種指標の予想は次の通りです

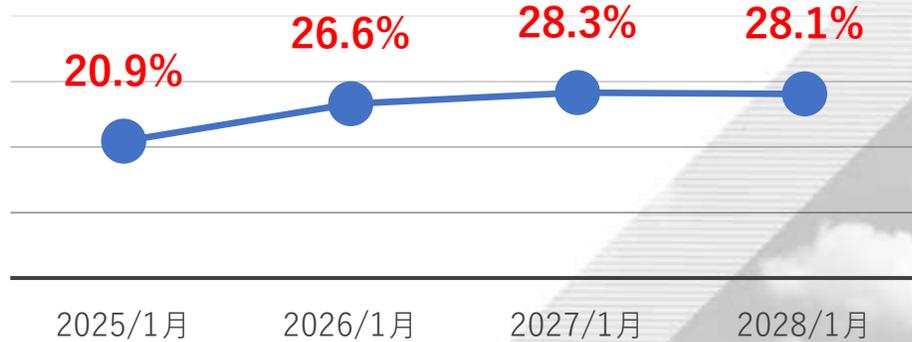
## 経常利益



## 自己資本比率



## ROE



## ROA



## 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データセンター事業
- ②蓄電池事業
- ③**土壤活性剤「収穫力」**
- ④ペロブスカイト実装
- ⑤**太陽光EPC事業**
- ⑥**M&A**

⇒これらの6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

# 格闘エンターテインメントDX事業における戦略（シナジー）

## 当社のデザイン力を活かしたシナジー

### 当社グループの開発実績

3Dデジタル  
サイネージ



プロジェクション  
マッピング



ゲーム・遊技機等の  
エンタメ映像SW



興行時の試合会場での、映像演出、音響演出、照明演出、特殊演出等において、当社が長年の開発実績で培ったデザイン技術とのシナジーが見込まれる

## 当社の技術力を生かしたDX化（例）

### 観戦中の飲食

長蛇の列..



座席からスマホで注文



### チケット

紛失、盗難リスク..



電子チケット



強みであるエンタメ映像領域のデザイン力及びDX化の技術力を最大限に活かす

# 格闘エンターテインメントDX事業における戦略（マーケティング）

既存の格闘技ビジネス

ネット放送のみ

⇒コアな格闘技ファンがターゲット。  
PPV数からも、  
数千人～数十万人しか観ていない..

TV地上波放送

⇒数百万人～が視聴する可能性

新たな層の発掘

格闘技マーケット全体にとってもプラス！

⇒コアな格闘技ファンのみでなく一般視聴者層の  
**新たなファン層の発掘**を狙う

ブランディングの確立

⇒厳しいTVキー局の審査クリアにより上場企業を含む  
良質なスポンサーが集まりやすい体制の構築（増収体制へ）

地上波により新たなファン層の発掘及びブランディングを確立させる

# 格闘エンターテインメントDX事業における経営指標

2026年1月期 見込み

売上高	190,000,000円
営業利益	25,845,000円

## 【補足】リスク管理体制について

日経テレコン等の外部専門機関と連携し、通常の反社チェック体制に加え、当社加盟の暴力追放運動推進センターや、警察及び当社の特別顧問である元警視總監や、警察OBで構成された組織と連携して対応を行う予定です。

また、出場する全選手には違約条項及び損害賠償が記載された、反社会的勢力と一切の関係が無い旨の誓約書への捺印を出場条件とする事で、より一層透明性の高い運営を行ってまいります。

- 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 (2025年1月期)

**13,900,280 千円**

連結営業利益 (2025年1月期)

**1,738,780 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

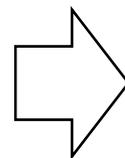
高単価・高利益率  
案件の獲得

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。

## SaaS事業

2025年1月期末時点  
「jobs」売上高 **107,992**千円



2026年1月期末時点目標  
「jobs」売上高 **140,024**千円

2025年1月期 目標対比  
「jobs」売上高 -26.7% (目標 147.202千円)

※利益率改善に向け代理店経由の販売を直販に切り替える取り組みをした結果、新規契約アカウント数については増加が見られるものの、代理店売上分の減少がありました

2025年1月期末時点  
「Circle」売上高 **54,232**千円



2026年1月期末時点目標  
「Circle」売上高 **72,000**千円

2025年1月期 目標対比  
「Circle」売上高 +6.4% (目標 50,970千円)

※営業DXシステム サークルは順調に新規顧客の開拓販路拡大が実施でき前年を大きく上回る結果となりました。

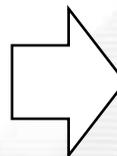
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

## ITソリューション事業

### 2025年1月期末時点

受注契約高(※1) **900,793** 千円

内 エンタメ映像ソフトウェア 開発案件	<b>754,273</b> 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	<b>146,520</b> 千円



### 2026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	<b>803,168</b> 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	<b>196,831</b> 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。

### 2025年1月期 目標対比

受注契約高(※1) -9.9%(目標 1,000,000千円)

※エンタメ映像ソフトウェア開発案件については、計画より増加致しましたが、AI等のデジタル技術に関する案件については、当期中の契約獲得とすることができなかつたことにより業績予想に対して減少しております。

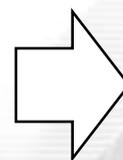
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

## 再エネソリューション事業

2025年1月期末時点

売上高 **12,569,647**千円

営業利益率 **13.5%**



2026年1月期末時点目標

売上高 **18,292,995**千円

営業利益率 **13.7%**

### 2025年1月期 目標対比

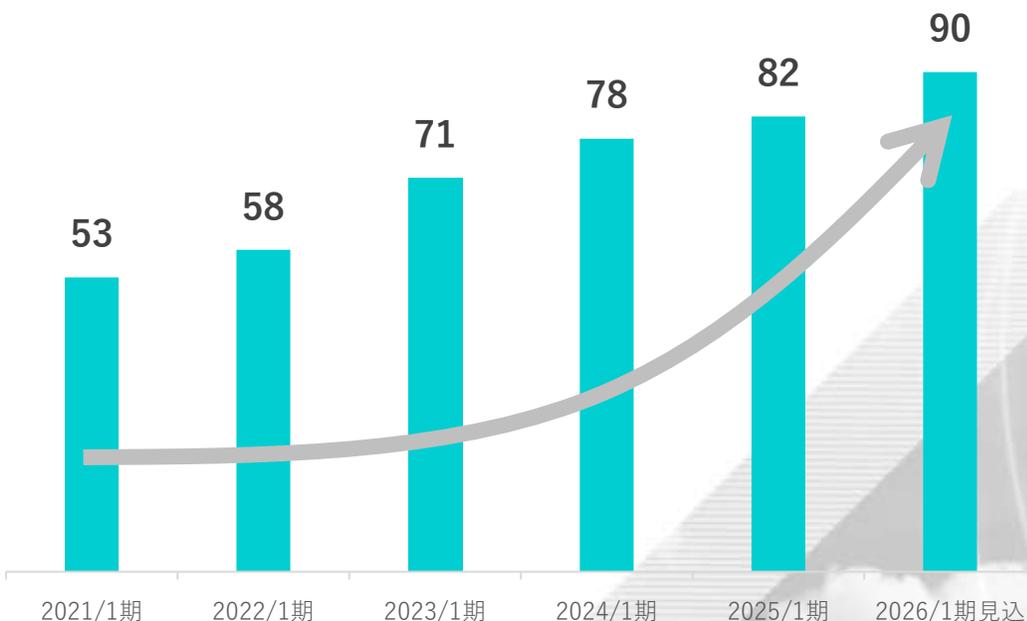
売上高 -2.28% (目標 12,862,371千円)

営業利益率 +2.1ポイント (目標 11.4%)

※第4四半期において、大型案件に係る工事の受注増額が可能となったため営業利益率が計画を上回りました。売上については、概ね計画どおりとなっております。

- 「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



(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)

### 技術研修会の様子



# 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。

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。
<p><b>反社会的勢力について（格闘エンターテイメント事業）</b> 当社が意図せず反社会的勢力と取引を行ってしまう可能性等によりリスクが顕在化した場合、当社グループに対する顧客及び社会の信用低下を招く可能性があります。</p>	低	大	日経テレコン等の外部専門機関と連携し、通常の反社チェック体制に加え、当社加盟の暴力追放運動推進センターや、警察及び当社の特別顧問である元警視総監や、警察OBで構成された組織と連携して対応を行う予定です。 また、出場する全選手には違約条項及び損害賠償が記載された、反社会的勢力と一切の関係が無い旨の誓約書への捺印を出場条件とする事で、より一層透明性の高い運営を行ってまいります。

# 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（2026年3月開示予定）で開示していく予定です。