



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年4月17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. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 当社の強み・特徴
4. 成長方針及び事業計画
5. 市場環境
6. 事業等のリスク

TRaaS^{op}

会社概要



会社名	株式会社トラース・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)	岡安 俊英
	取締役 監査等委員 (社外)	佐々木 豊
	取締役 監査等委員 (社外)	原口 昌之
創立	1995年1月26日	
資本金	593百万円(2025年1月末現在)	
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	



〔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、2022年4月に社名変更に至りました。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いたします。

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



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で開発・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 PhilipsConsumerElectronics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通学。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)

TRaaS^{op}

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。

2023

Alrux8
日本展開
開始



2024

Alrux8の
技術が日本
で特許とし
て登録

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

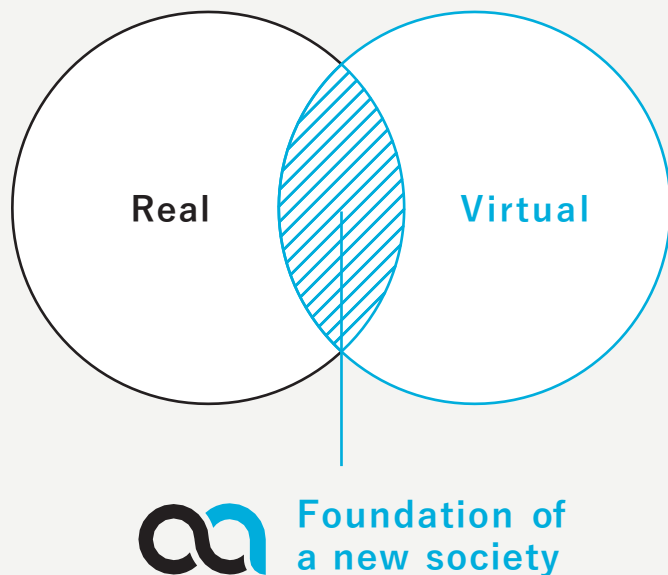
商号をピースリーから
トラース・オン・
プロダクトに変更

2022

流通小売店舗を対象とした
DX店舗活性プロダク
ト店舗の星誕生

インターネット上の消費者評価を集めてリアル店舗に反映する事で、バーチャルとリアルの融合を実現しました。ネット上の製品/サービスの評価をリアル店舗に表示致します。





－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、組合せて製品が成り立ち、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。

－モノづくり4.0とは①－

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
戦後の経済を牽引し支えた日本のモノづくり 機構的・電氣的制御ロジックの完成度に価値の主体を有するモノづくり。製作・実験・修正の繰り返しがモノの真価を磨く、研究を中心としたアナログ時代。	
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
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 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。	
代表製品	 DOSVマシン  Word  Excel

3	
モノづくり3.0	2000-2019
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 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。	
代表製品	 Macintosh  アンドロイド

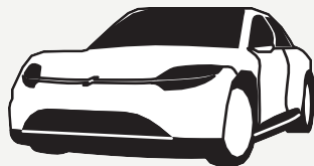
－モノづくり4.0とは②－

モノづくり 4.0

代表製品



Kindle(Amazon)



電気自動車

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。

当社は、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する、即ち、SaaSサービス提供の起点である、

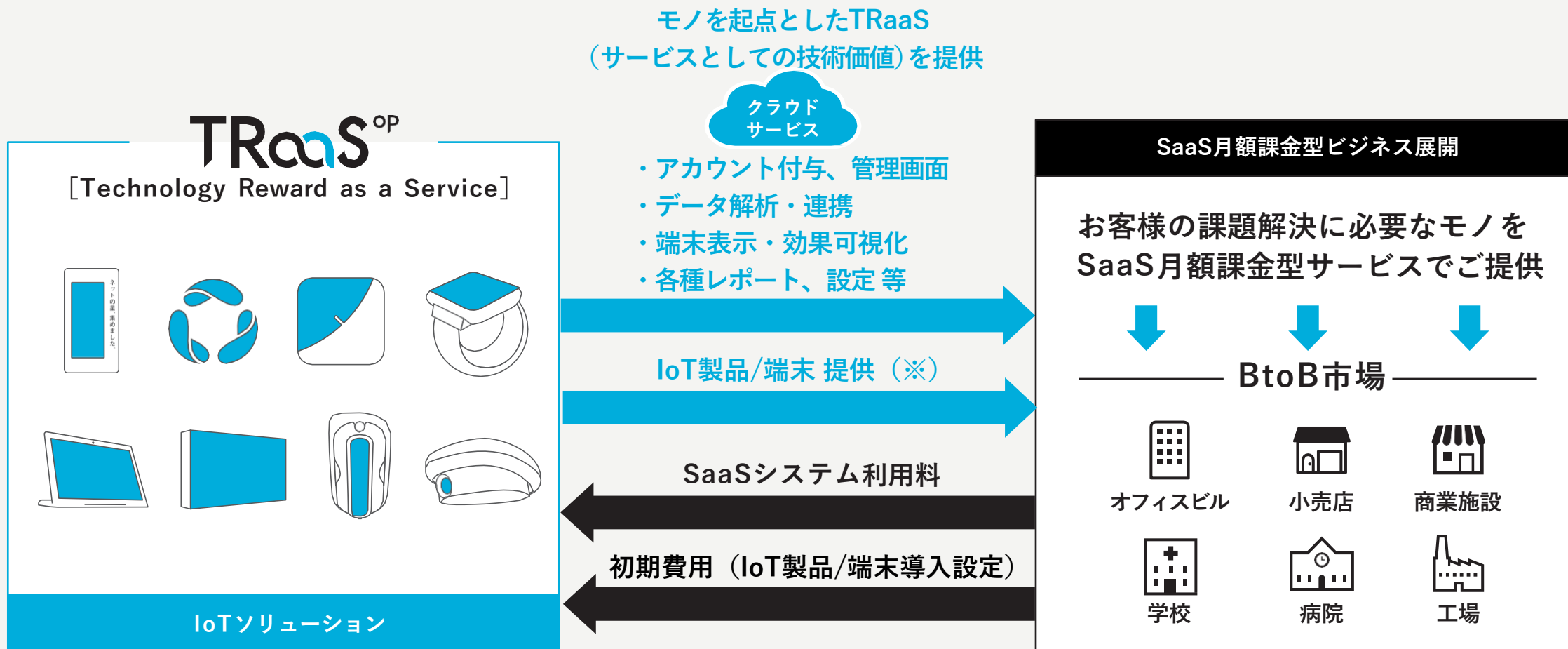
IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが当社のモノづくり、

TRaaS(Technology Reward as a Service)であると考えています。

TRaaS^{op}

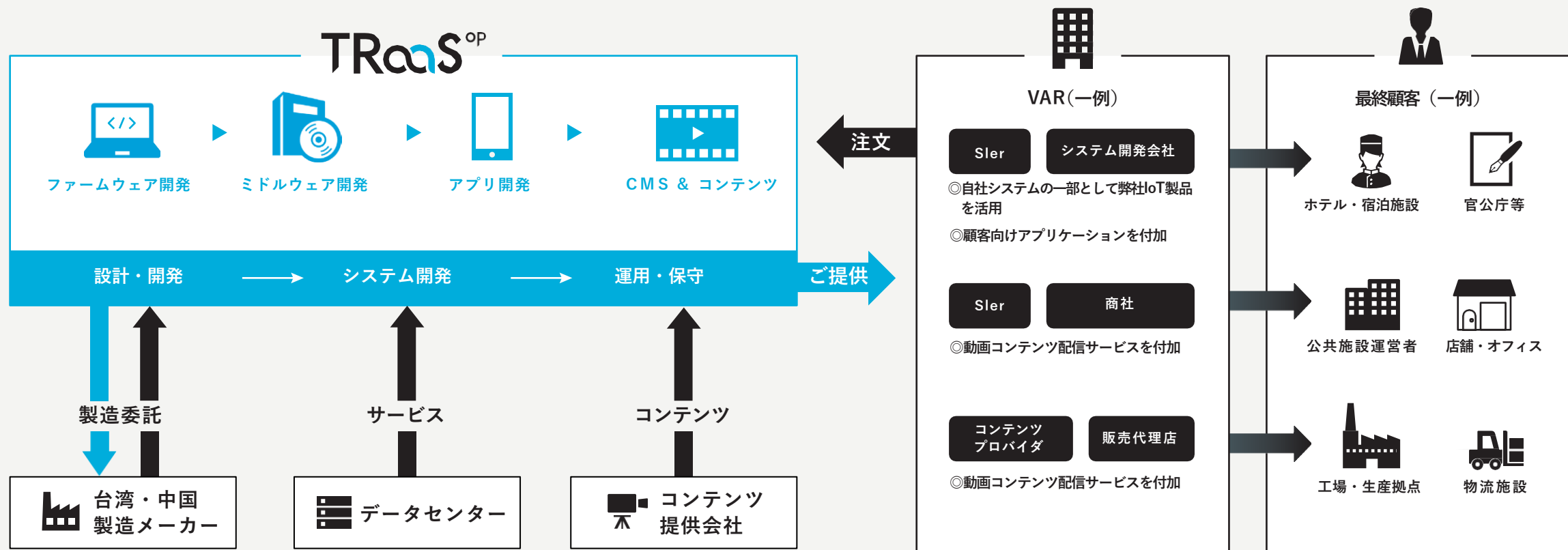
ビジネスモデル

BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための最適なIoTソリューションと最適なモノを選定し、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、モノを起点としたクラウドサービスをSaaS月額課金型で提供しております。



※ 本モデルは一例です。各パートナー企業様とのアライアンスにより内容が変動する場合があります。

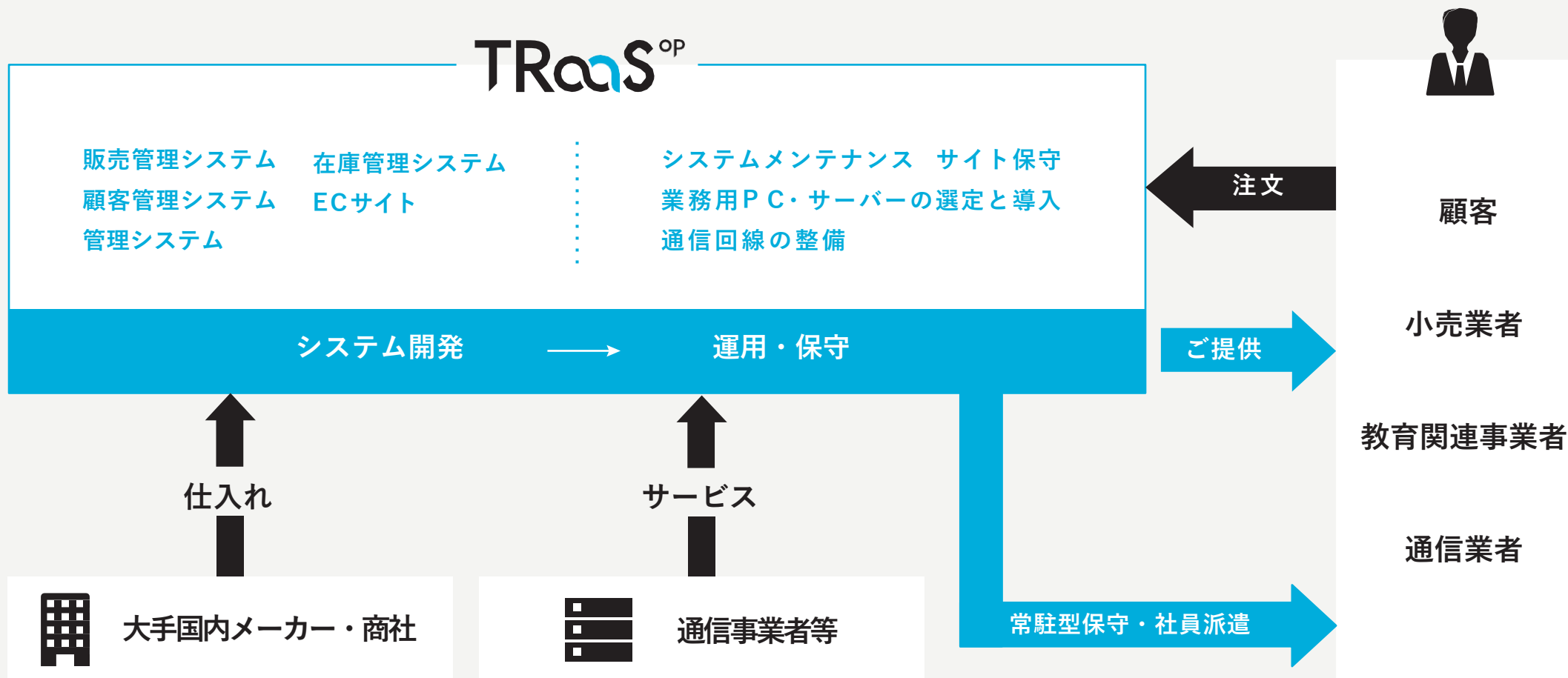
IoT技術を用いた製品・ソリューションの企画、設計、製造からの運用・保守サポートまで完全垂直統合を実現し、お客様（※VAR）が望む製品を柔軟に提供いたします。



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

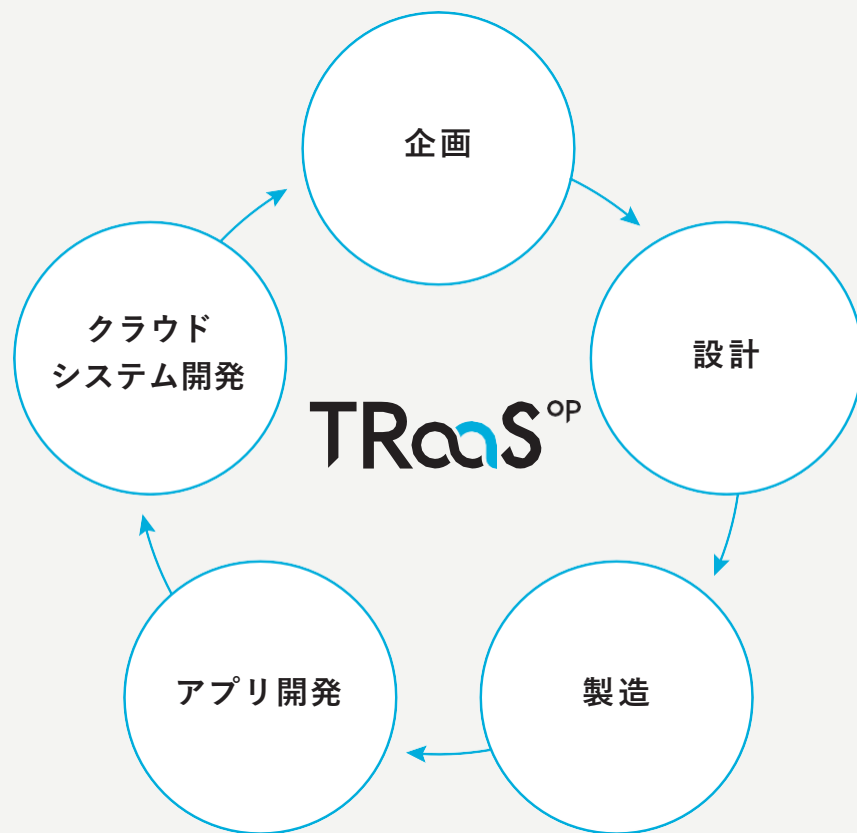
当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

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。





当社の強み・特徴



今の、これからの未来に起こる
あらゆる問題をIoTの力で解決する。

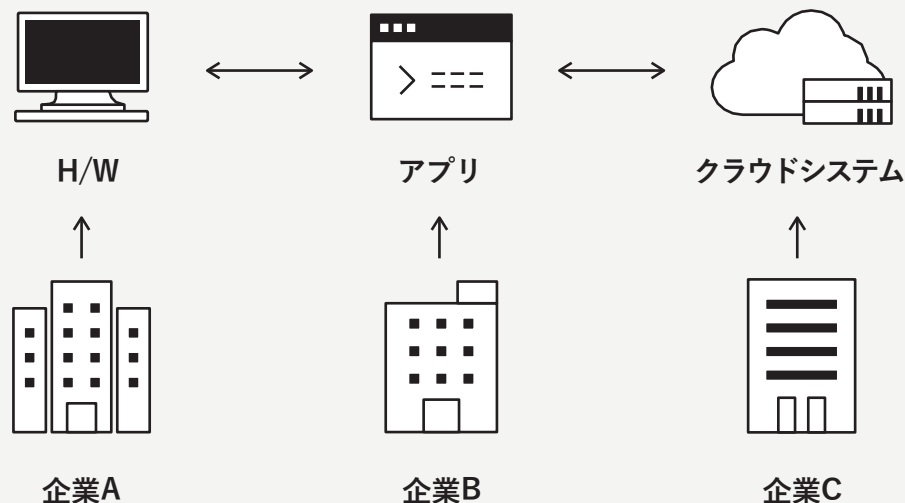
お客様が抱える課題解決・ビジネス構想具現化の為に、そこに“しか”無い独自のIoT環境を構築することが可能です。また、デバイスの他にネットワークやクラウドも一気通貫でご提案いたします。

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

IoTにおけるモノづくりにより培った技術で、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。

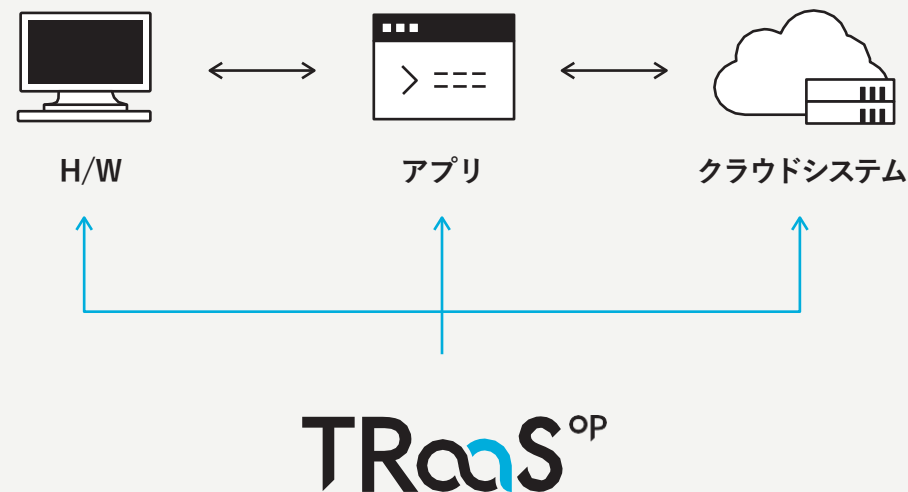
〔一般的なIoT 開発〕

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。

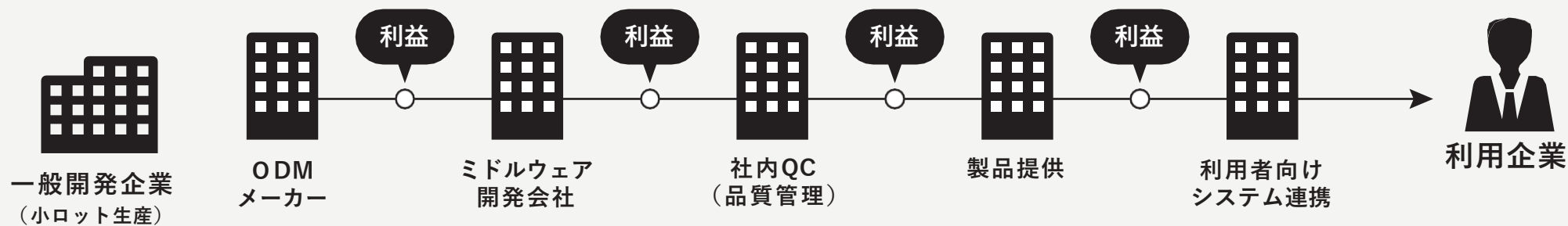


〔当社のIoT 開発〕

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。



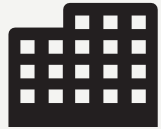
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

※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として定義し、その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

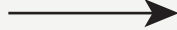
当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能毎にモジュール化を行っております。
開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生みだします。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。



コモディティ製品・
プロジェクト製品設計



ハードウェア開発



完結型ソフトウェア

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。

TRaaS^{OP}

当社製品設計



ハードウェア開発



ソフトウェア商品



IoTゲートウェイ

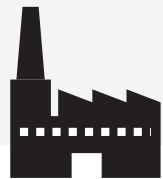


サイネージプレイヤー



IP放送端末

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。



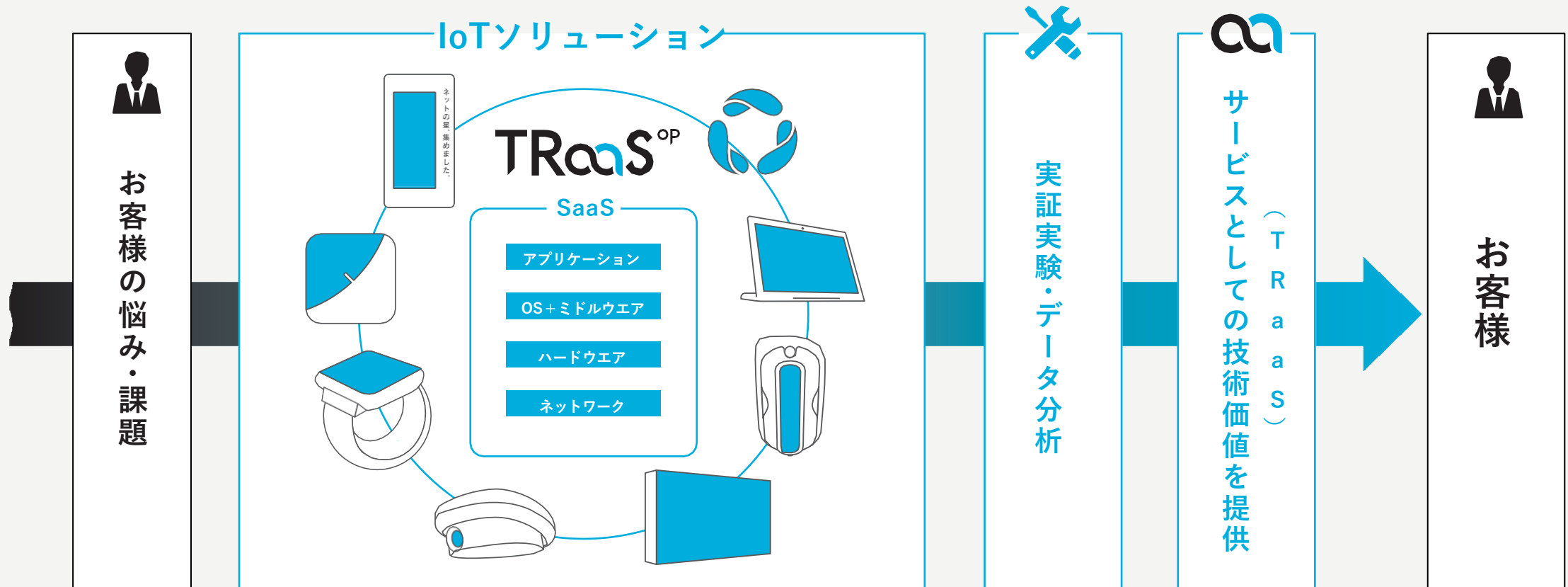
店舗

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。

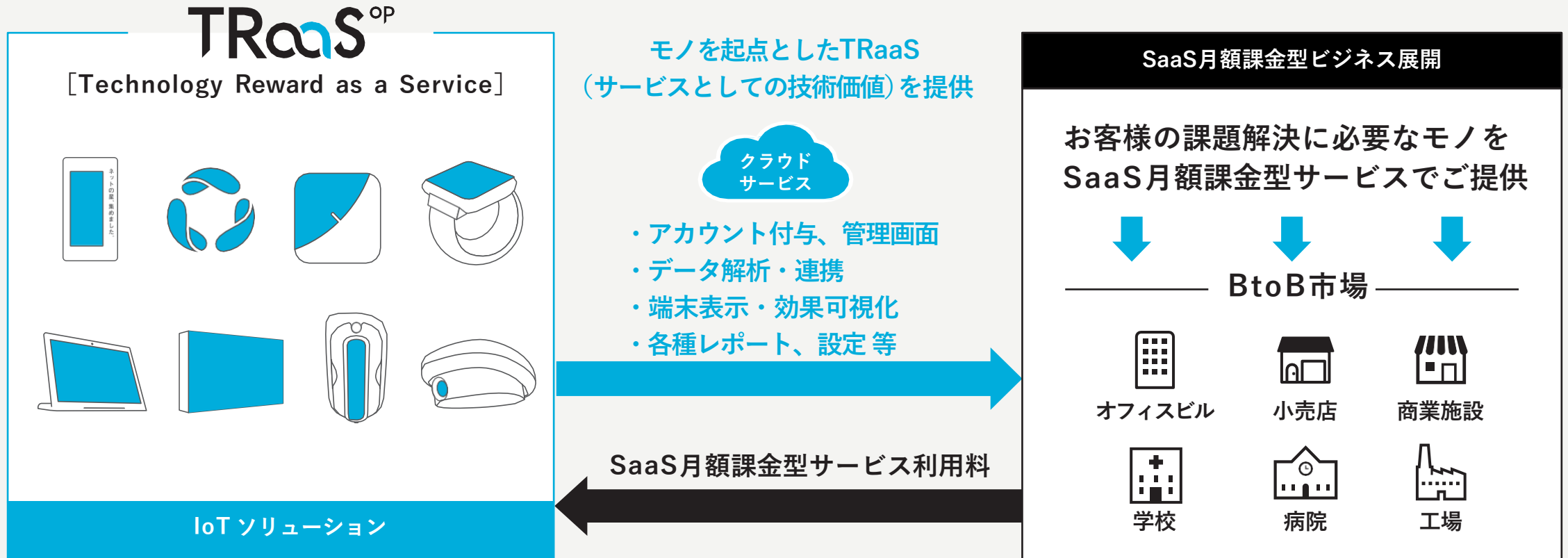


成長方針及び事業計画

モノづくりを基盤としたSaaS月額課金型ビジネスでは、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であると認識。お客様の悩み・課題からワンストップで、“自分達にしかできない”サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供し、このTRaaS事業をメイン事業として推進していく。

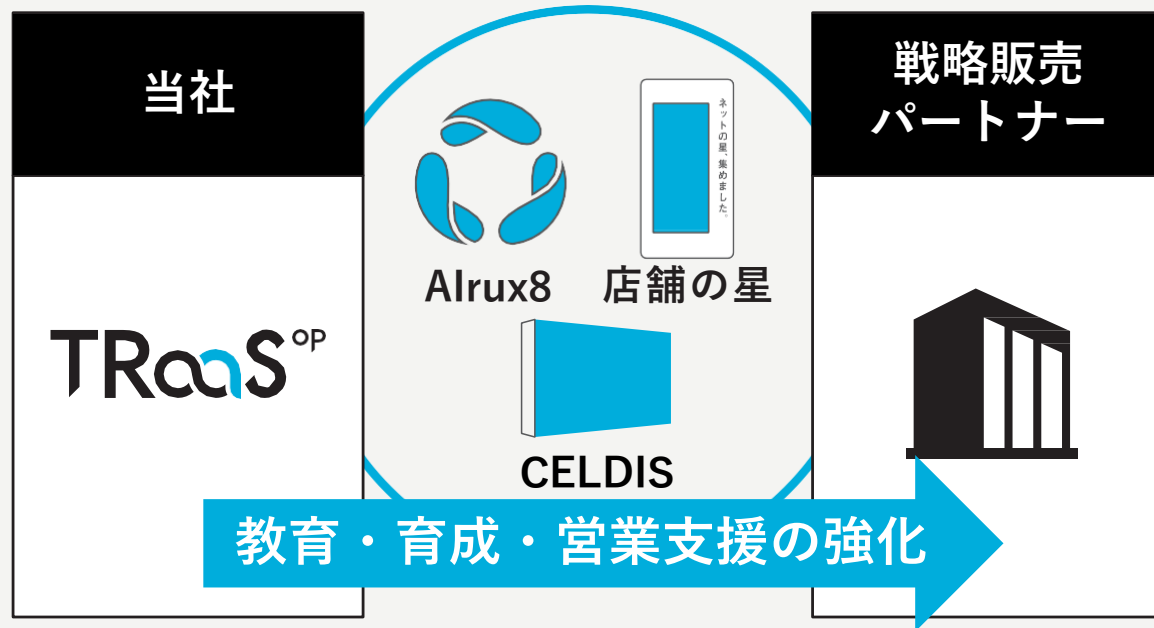


BtoB市場向けの単なるモノの販売ビジネスから脱却し、サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供するSaaS月額課金型ビジネスへの転換を図る。当社の長年培った強みであるモノづくりを通じて、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させ、収益拡大を目指す。

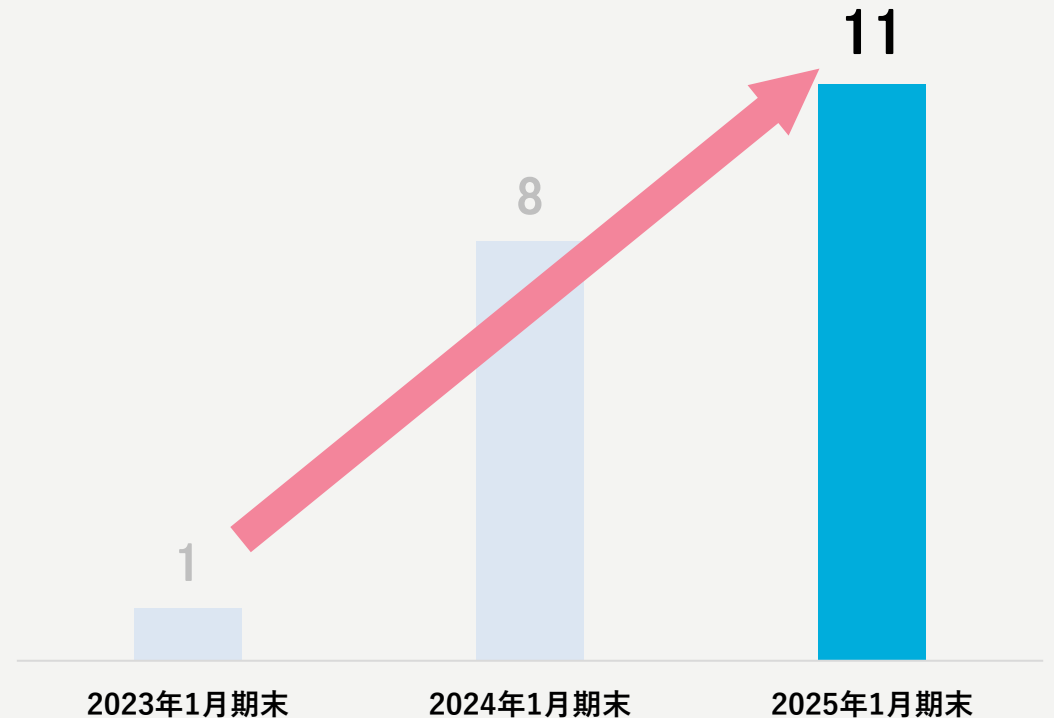


大型ソリューション「Alrux8」「店舗の星」「CELDIS」については、その認知拡大・営業力強化のため、戦略販売パートナーとの協業を進める方針。期初計画では、戦略販売パートナー数の拡大を15社を目指すこととしておりましたが、2025年1月期下期以降、戦略販売パートナー数を増やすよりも、着実に導入実績を積み上げることができるよう、戦略販売パートナーに向けた教育、育成と営業支援を優先する方針に変更。2025年1月期末は、11社まで戦略販売パートナー数が拡大。

認知拡大・営業力強化

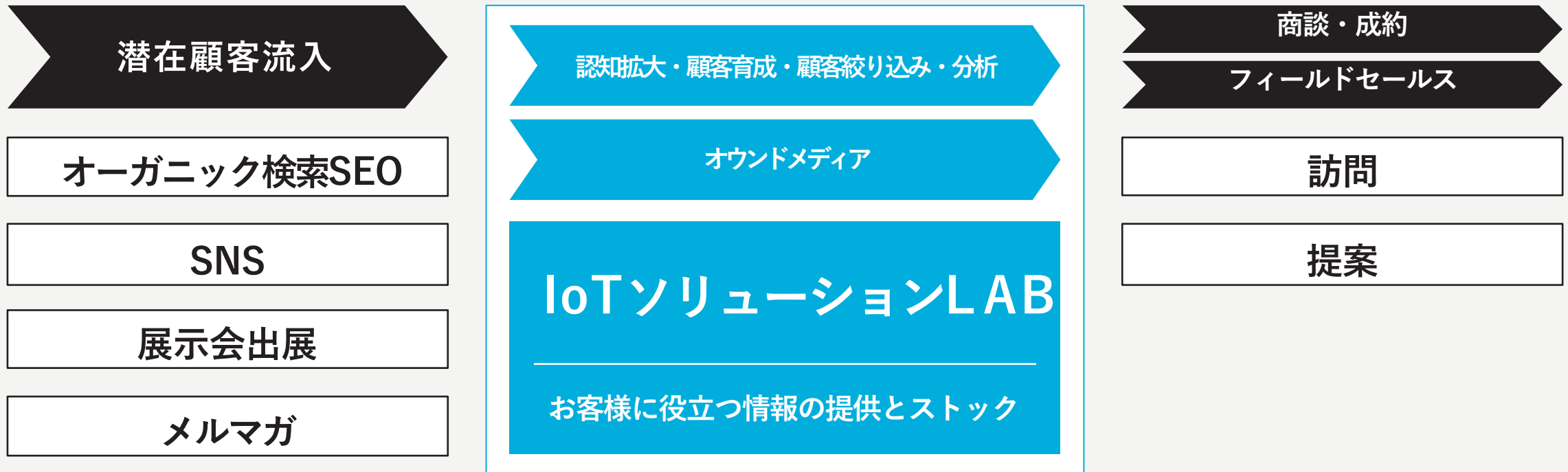


戦略販売パートナー数 (単位：社)



Webオウンドメディア「IoTソリューションLab」の充実化

IoTソリューションにおけるBtoB市場での潜在顧客を狙い、オーガニック検索SEO、SNSでの発信、展示会への出展、メルマガ配信等の施策を継続して推進。Webオウンドメディア「IoTソリューションLab」により、お客様に役立つ情報を提供しストックしていくことで、Webでの認知拡大・検索流入を目指すと共に、サイト内における見込み顧客の育成と、その顧客を絞り込んだ分析も実施。IoTソリューションLabを通じた問い合わせ等からの顕在顧客を、戦略販売パートナーと連携し、商談・成約に繋がるように推進。



IoTソリューションLabは、IoTソリューションを活用した新たなビジネスや製品開発を目指す企業様向けのビジネス活用事例やヒントをお届けする情報サイト。当社製品の活用事例、最新トレンド情報をお届けします。




IoTで電力削減

【電気代値上がり動向】2024年11月分の電気代は？各社500円超の値上に
りに

2024.11.11



IoTのトレンド

柔軟な拡張性・美しい発色 最先端IoT
技術を駆使したLEDデジタルサイネー
ジの魅力

2024.10.29



IoTで電力削減

【電気代値上がり動向】2024年10月
分の電気代は？支援額減少で各社値上
がりに

2024.10.16



IoTで電力削減

【電気代値上がり動向】2024年9月分
の電気代は？各社で小幅な値上に
がりに

2024.09.17



IoTで電力削減

【電力会社値上がり動向第3弾】2024
年8月分の電気代は？「緊急支援」補
助で各社大幅値下がり

2024.08.07



店舗のIoT事例

【実証実験結果】商品評価を実店舗で
見える化「店舗の星」はなぜワイ
ン・酒に効果大なのか？

2024.07.30



IoTで電力削減

【電力会社値上がり動向第2弾】2024
年7月分の電気代は？8月スタートの
緊急支援とは？

2024.07.16

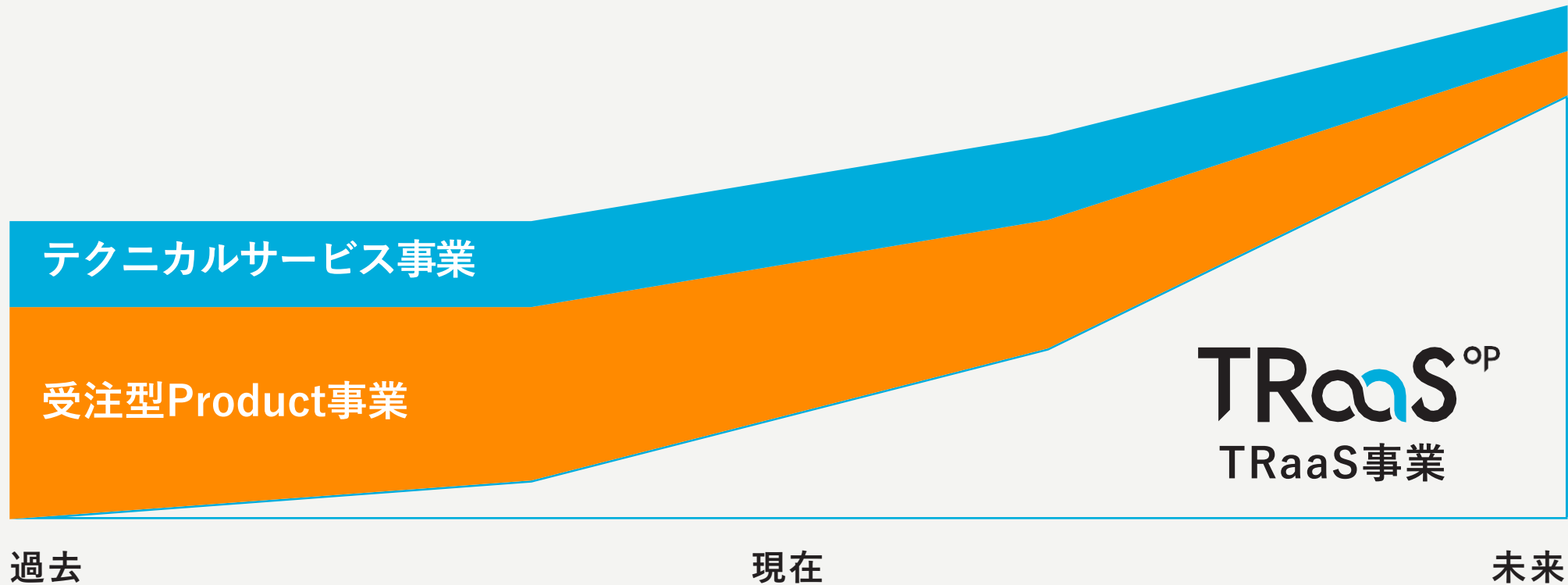


その他業界のIoT事例

身近なIoT事例紹介 病院や飲食店の順
番待ち案内システムに活用されるIoT
とは？

2024.06.26

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。



2025年1月期 期初業績予想と通期実績の増減要因

期初予想から売上は増収、各段階利益も大幅な増益で着地。通期黒字化を達成。

(単位：百万円)

	2025年1月期 期初業績予想 ※2024年3月13日発表	2025年1月期 通期実績	増減額
売上高	408	411	+3
TRaaS事業	118	93	△25
受注型Product事業	97	127	+30
テクニカルサービス事業	192	190	△1
営業利益	△11	5	+17
経常利益	△11	6	+18
当期純利益	△15	2	+17

主な増減要因

● 売上高

[TRaaS事業]

Alrux8、店舗の星については、最新技術を駆使した唯一無二のソリューションであることや、そのサービスの特性からそのプロジェクト規模も拡大傾向が継続するも、その導入にあたっての様々なご要望事項が発生したこと等により、期初予想よりも導入時期想定がずれ込む。

[受注型Product事業]

徐々に回復しつつあるホスピタリティ市場からの引き合いの増加等により、STB 及びサーバー案件の受注が想定を上回って着地。

[テクニカルサービス事業]

大型のシステム開発案件の継続受注が大きく売上に貢献すると共に、エンジニア派遣ビジネスも堅調に推移。

● 販売費及び一般管理費

業務効率の改善と徹底したコストコントロールにより、期初予想を若干下回り着地。

前期の赤字から通期黒字化を達成。売上高はYoY+ 32.3%増と大幅に成長し、業務効率改善とコスト管理を徹底。販管費を抑制しながら各段階利益もYoYで大幅に増加。通期業績予想を上回り着地。

(単位：百万円)

	2024年1月期 通期	2025年1月期 通期	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)	2025年1月期 業績予想 (※)	達成率 (%)
売上高	310	411	+ 100	+ 32.3%	410	+ 100.3%
売上総利益	169	240	+ 70	+ 41.8%	239	+ 100.6%
売上総利益率	54.6%	58.5%	—	—	58.3%	—
営業利益	△69	5	+ 74	—	4	+ 112.8%
経常利益	△76	6	+ 83	—	4	+ 140.8%
当期純利益	△85	2	+ 88	—	1	+ 225.5%

※2024年10月29日上方修正後

(単位：百万円)

		2024年1月期 通期	2025年1月期 通期	YoY 増減額	YoY 増減率（％）
合計	売上高	310	411	+100	+32.3%
	セグメント利益	169	240	+70	+41.8%
TRaaS事業	売上高	80	93	+12	+15.2%
	セグメント利益	39	59	+19	+49.7%
受注型Product事業	売上高	99	127	+28	+28.4%
	セグメント利益	65	79	+13	+21.2%
テクニカルサービス事業	売上高	130	190	+59	+45.9%
	セグメント利益	64	101	+37	+58.0%

主な売上高の増減要因

- **TRaaS事業**
 - ・ Alrux8が大手老舗百貨店、大手電子機器メーカー、丸紅I-DIGIOグループへ採用され着実に成長。
 - ・ 店舗の星、海外大手小売企業の店舗へ追加導入。
 - ・ CELDISがSTATION Ai株式会社（ソフトバンク100%子会社）へ採用。主に上記の導入実績の積み上げによりYoY増。
- **受注型Product事業**

主にホテル、飲食店等のホスピタリティ市場からの引き合いの増加等により、STB及び配信サーバー案件の受注が想定を大きく上回って着地。
- **テクニカルサービス事業**

大型システム開発案件の継続受注に伴い、一部エンジニア派遣人員も当該案件に従事、YoY大幅増。

2026年1月期 業績予想（全社）

- ✓ 前期に黒字転換を実現。2026年1月期は、さらなる成長を目指し増収増益を計画。
- ✓ 着実な成長に向け、人材投資による人件費及び各製品のマーケティング活動等の広告宣伝費等の販管費増を見込んでいるものの、継続して業務効率改善とコストコントロールを実施し、利益拡大を目指す。
- ✓ 成長方針に掲げるSaaS月額課金サービスへの事業転換を継続推進。

（単位：百万円）

	2025年1月期 通期	2026年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	411	576	164	+40.0%
営業利益	5	11	6	+ 127.0%
経常利益	6	11	4	+ 65.9%
当期純利益	2	6	3	+ 169.9%

※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。

- ✓ TRaaS事業は前期比90.6%増、受注型Product事業は前期比115.8%増。大きな成長を見込む。
- ✓ テクニカルサービス事業は前期大型システム開発案件の反動減により前期比35.7%減も、エンジニア派遣ビジネスは堅調。

	2025年1月期 通期	2026年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	411	576	+ 164	+ 40.0%
TRaaS事業	93	177	+ 84	+ 90.6%
受注型Product 事業	127	275	+148	+ 115.8%
テクニカル サービス事業	190	122	△67	△35.7%

● TRaaS事業

SaaS月額課金型サービスへの事業転換に向け、Alrux8、店舗の星、CELDISを中心として、着実に大手企業の採用が決定。特にAlrux8については、大手企業のSDGsの取り組み等の本格化により、更なる空調消費電力の削減余地に向け、継続して戦略販売パートナーの製品理解の成熟と協力体制及びマーケティング活動も強化しながら、導入エリアの拡大を目指す。CELDISのドコモショップ2,000店舗への採用決定。
(2026年1月期1Q以降順次設置予定)

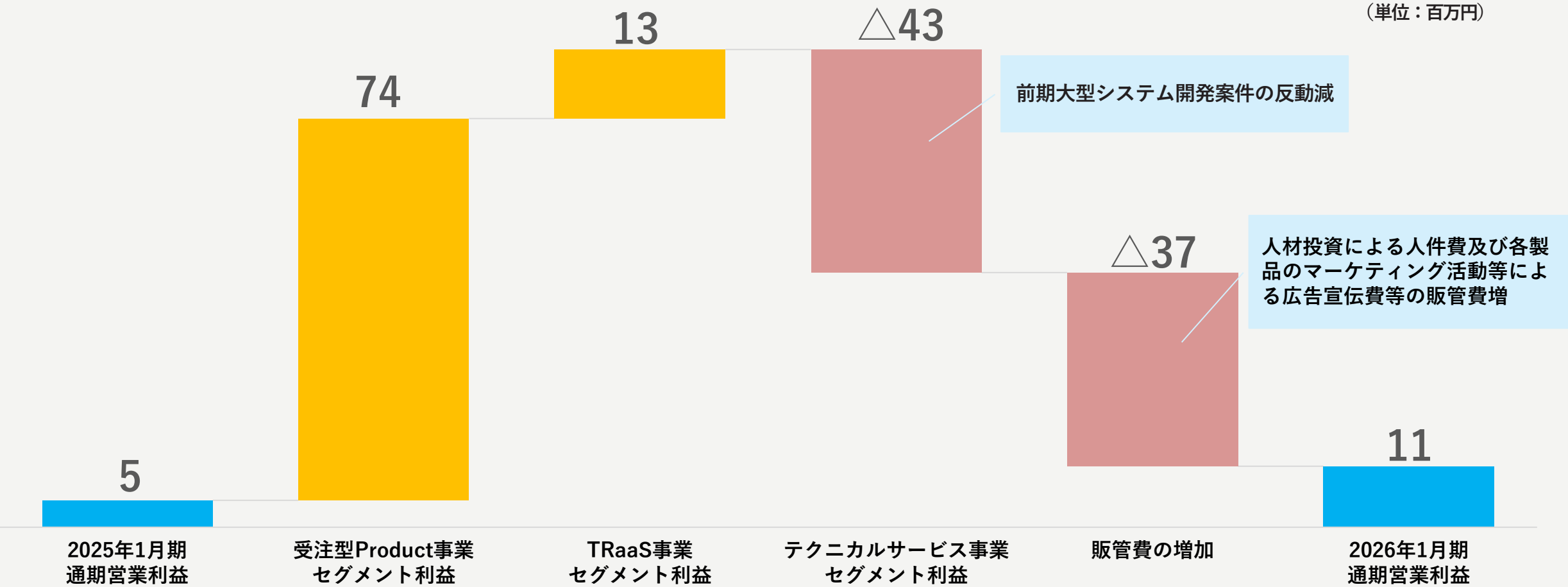
● 受注型Product事業

ホテル・飲食店等のホスピタリティ市場の回復を受け、引き合いが増加。当社が長年培ったSTBの開発技術力と調達ネットワークを活かしたお客様のニーズを捉えた的確な提案により、従来からの既存取引先からのSTB及びサーバー案件等の安定受注に、新規受注が加わることで、当社の強みが最大限発揮できるセグメントとして、売上の拡大を見込む。

● テクニカルサービス事業

前期の大型システム開発案件が2026年1月期にローンチ予定であることから、その反動減で売上は減少する見込みではあるものの、エンジニア派遣ビジネスは堅調に推移する見込み。

※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。



※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

事業セグメント別の主な製品ラインナップ

TRaaS事業

モノづくりを基盤として展開するSaaS月額課金型ビジネス。
※モノは、お客様がSaaS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。

受注型Product事業

自社設計・開発の商品を受注し販売するビジネス。

テクニカルサービス事業

システム開発・運用保守、エンジニア派遣ビジネス。

Alrux8

AI電力コスト削減システム



店舗の星

流通小売店舗向けDX製品



CELDIS

デジタルサイネージプラットフォーム



STB

機能特化型コンピューター



Cygnus

ウェアラブルデバイス



システム開発等

基幹システム開発受託等、保守業務

エンジニア派遣

常駐型エンジニア派遣

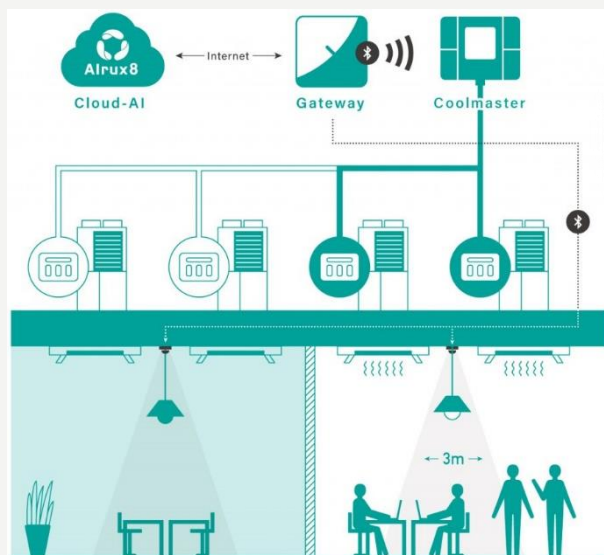
AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」（エアイラックスエイト）

TOPICS

- ✓ 大手老舗百貨店の本社ビル空調電力25%削減に成功、大手老舗百貨店のSDGsへの取り組みと共に導入エリアの拡大へ。
- ✓ Alrux8、丸紅I-DIGIOグループ会社の執務室及び会議室エリア、大手電子機器メーカー事業所へ導入決定。
- ✓ 戦略販売パートナーの数は4Q末で11社まで拡大。今後は戦略販売パートナー数を増やすよりも、パートナーへの教育、育成と営業支援を優先方針に変更。
- ✓ プロジェクト規模も拡大傾向、現在導入にあたっての様々な要望を戦略パートナー及びエンドユーザーとなる取引先様と共に確認しつつ、着実に進行中。
- ✓ Alrux8の技術が日本で特許として登録（特許第7477595号）

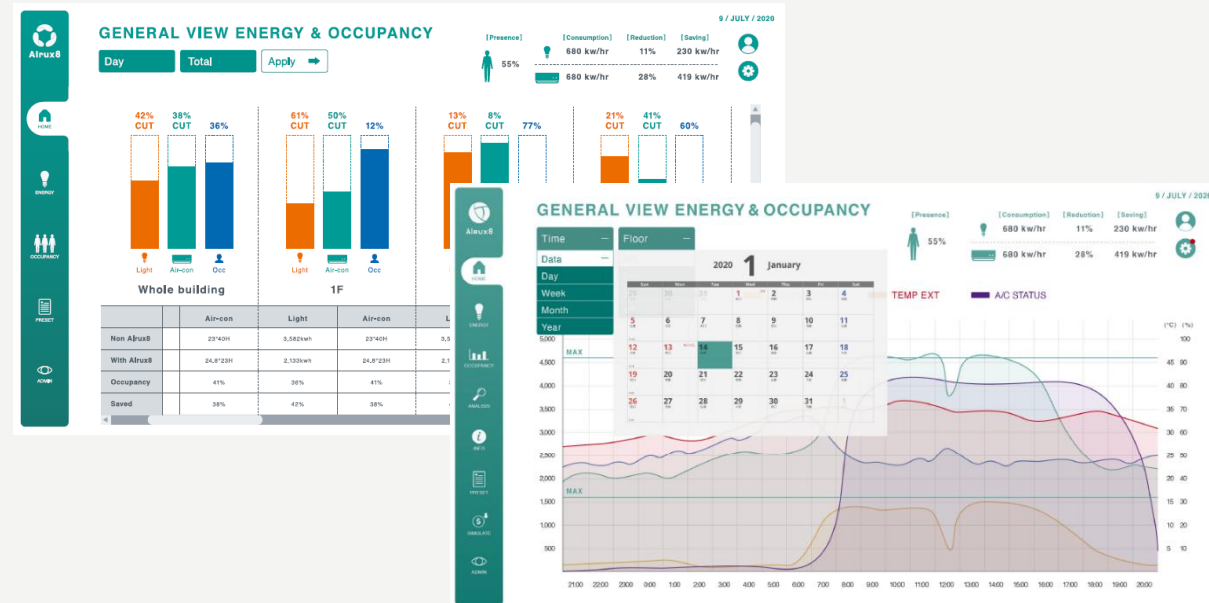
センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

◎Alrux8は、天井に設置された人感センサーを組み込んだ「Node（ノード）」と呼ばれるセンサーを通して、施設内の混雑状況や不在状況等のデータを取得し、AIで解析、空調・照明（調光照明）を自動制御し、無駄な電力をカットして省エネにつなげるサービスです。



シンプルな画面で快適でスマートな空間づくりをサポート

◎ 外気温度、内部温度、エアコンセット温度等、エネルギー消費を可視化し、効率化。



Alrux8の電力削減効果

◎空調電力 最大**50.9%** 削減

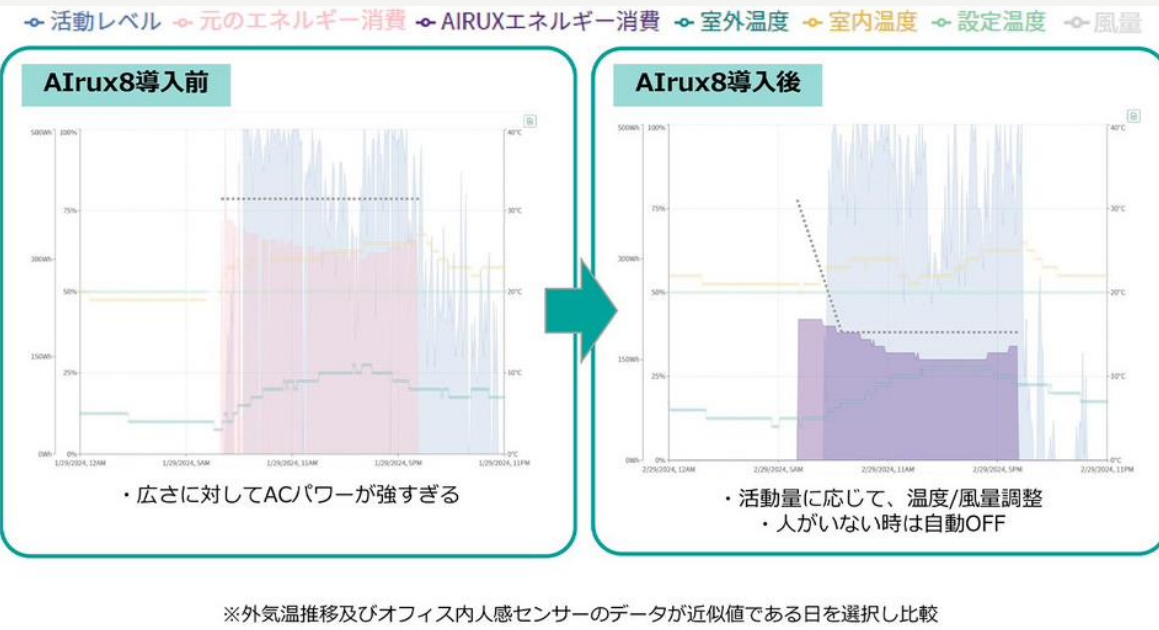
◎照明(調光)電力 最大**33%** 削減※1

◎導入実績 **19** 件※2

Alrux8の導入前・導入後の電力削減比較

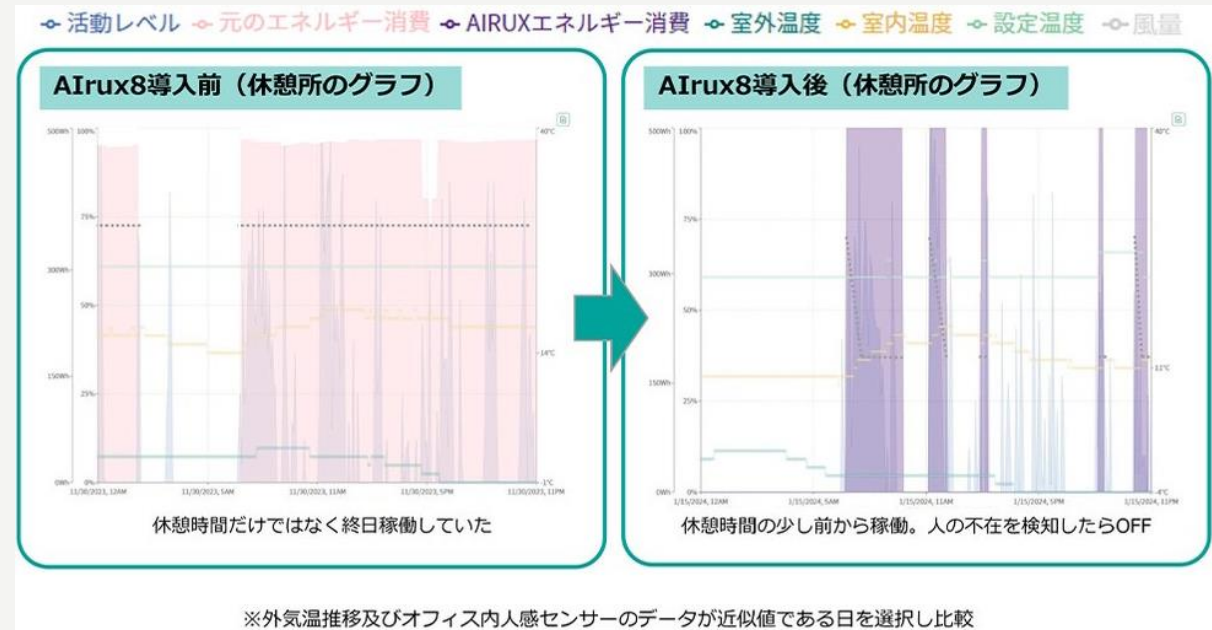
オフィス

空調消費電力**31.2%**の削減達成



工場

空調消費電力**29.6%**の削減達成



※1 海外での実績値 ※2 2025年3月13日時点 (海外導入実績含む)

流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

TOPICS

- ✓ 海外では大手小売企業の店舗へ追加導入が決定し、本格的な国内展開もすべく、流通小売店様向けの実証実験を含む営業展開を推進中。
- ✓ 流通小売店舗の既存会員アプリとアドオン可能な「お客様レビューアプリ」の開発準備が進行中。
- ✓ マーケティングにおけるOMO(※)ソリューションとして、アプリと連動した効果的な口コミレビュー収集やビッグデータを活用したビジネス展開を検討中。
- ✓ 消費者評価情報表示システムとして特許取得済（特許第7336112号）

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において、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

- ◎ 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。



※Online Merges with Offline

「店舗の星」の効果一例 (※)

◎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



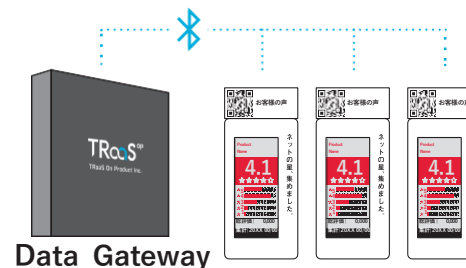
専用のクラウドダッシュボードでは効果の可視化、表示商品の切替等、店舗での運用を店舗管理者様に自由に御利用いただけます。シンプル&感覚的な操作性で店舗運営をご支援いたします。

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



店舗の星の各端末に接続す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。

※東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

38

デジタルサイネージプラットフォーム CELDIS（セルディス）

TOPICS

- ✓ 国内最大規模のオープンイノベーション施設へ導入決定し、2024年9月に納品完了。
- ✓ ドコモショップ約2,000店舗へ採用決定、2026年1月期1Q以降順次導入予定。
- ✓ UI、配信システムの使いやすさ、機能及び設置からメンテナンス等の一貫したサービス内容は、お客様より高評価。
- ✓ 当社の強みであるお客様のニーズに合わせた柔軟な開発体制と共に、コンテンツ再生端末であるSTB（セットトップボックス）も自社開発、製造であることから、他社が真似できないコストメリットで販売拡大を推進中。



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

CELDISの特徴

IoTモノづくりで培った技術での快適なプラットフォームとして、お客様の用途に合わせてカスタマイズ可能。高速でPDCAを回しながら、クラウド側とデバイス側のアプリケーション、デバイスも自社で一気通貫に担い、機能の改善やメンテナンス、アフターケアもお客様へスムーズにご提供可能。

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
約**4,200**箇所

デジタルサイネージ出荷台数
約**26,000**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。

※2025年3月13日時点

受注型Product事業

STB(セットトップボックス)

TOPICS

- ✓ アフターコロナでのインバウンド需要拡大に伴い、ホスピタリティ市場（ホテル、飲食店等）の回復が顕著。引き合いが増加、STB等の好調継続。
- ✓ 当社が長年培ったSTBの開発技術力と調達ネットワークを活かした新たなお客様のニーズを捉えた的確な提案により、従来からの既存取引先からのSTB等の安定受注に加え、新規提案での受注を獲得。

映像配信、IoTゲートウェイとしての活用等、お客様の様々なニーズに合わせた機能を付加できる機能特化型コンピューター



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STBに集約し、クラウドサーバーで見える化を実現



STBの特徴

各分野における
豊富な実績※1

当社の累計出荷台数 ※2

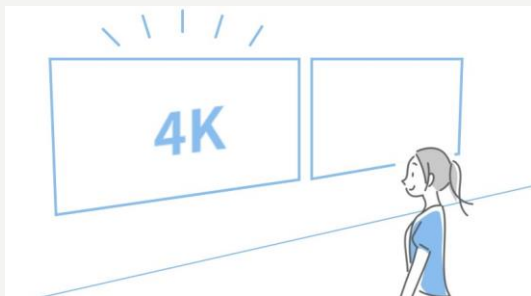
20.8万台

累計導入企業数 ※3

5,000社超

開発アプリケーション数

300アプリ超



4K出力対応

4K対応なので、大型モニタ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様々
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
が特徴です。



安価で安定した稼働

AndroidOS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 2025年3月13日時点 ※2 過去モデルを含む ※3 当社による推計

Cygnus 2 (シグナス2)

TOPICS

- ✓ 当社の物流業での導入実績をベースとして、DXを推進し、業務効率の改善を目指すお客様からの問い合わせが多数。
- ✓ お客様が考える様々な用途に対応すべく、ニーズに合わせた開発を検討し、大きな受注に繋がる案件を中心に、当社の開発技術力を活かした営業提案を実施。



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、生産性が見える化・改善
- ◎画面・音・パイプ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、施設内の運營業務を効率化
- ◎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



Cygnus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(一例)

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
△約1,000万円/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、例えば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。



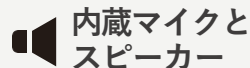
[バイタルセンサー搭載]

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。



[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。



内蔵マイクと 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。



内蔵カメラ

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

テクニカルサービス事業

Technical Service

TOPICS

- ✓ システム受託開発ビジネスは、大型のシステム開発案件が売上に大きく貢献。
- ✓ エンジニア派遣ビジネスは、安定的な収益を確保し、堅調に推移。

〔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

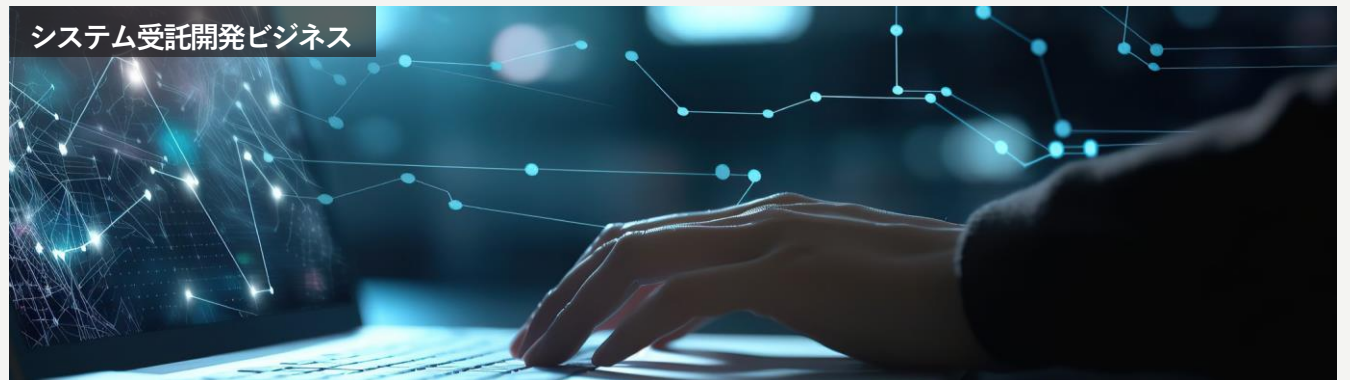
導入支援事例

- ◎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

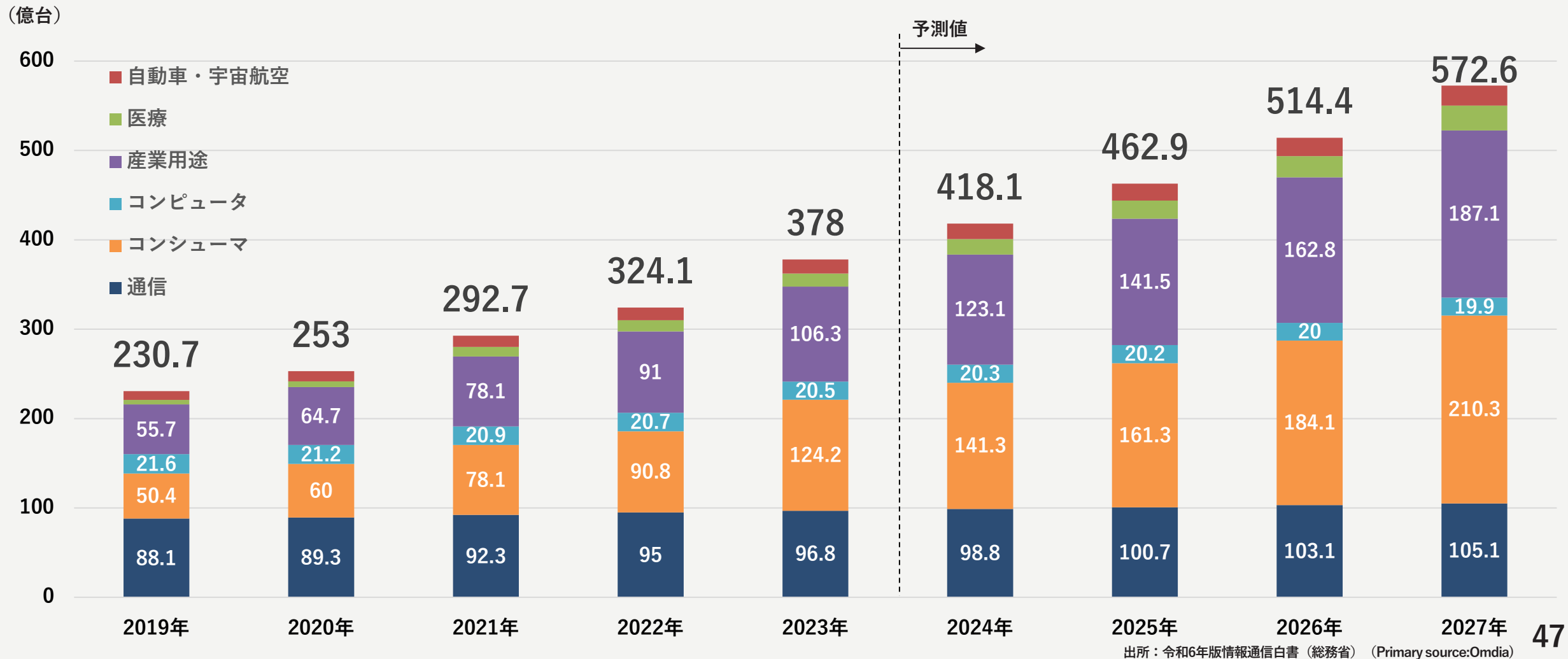


TRaaS^{op}

市場環境

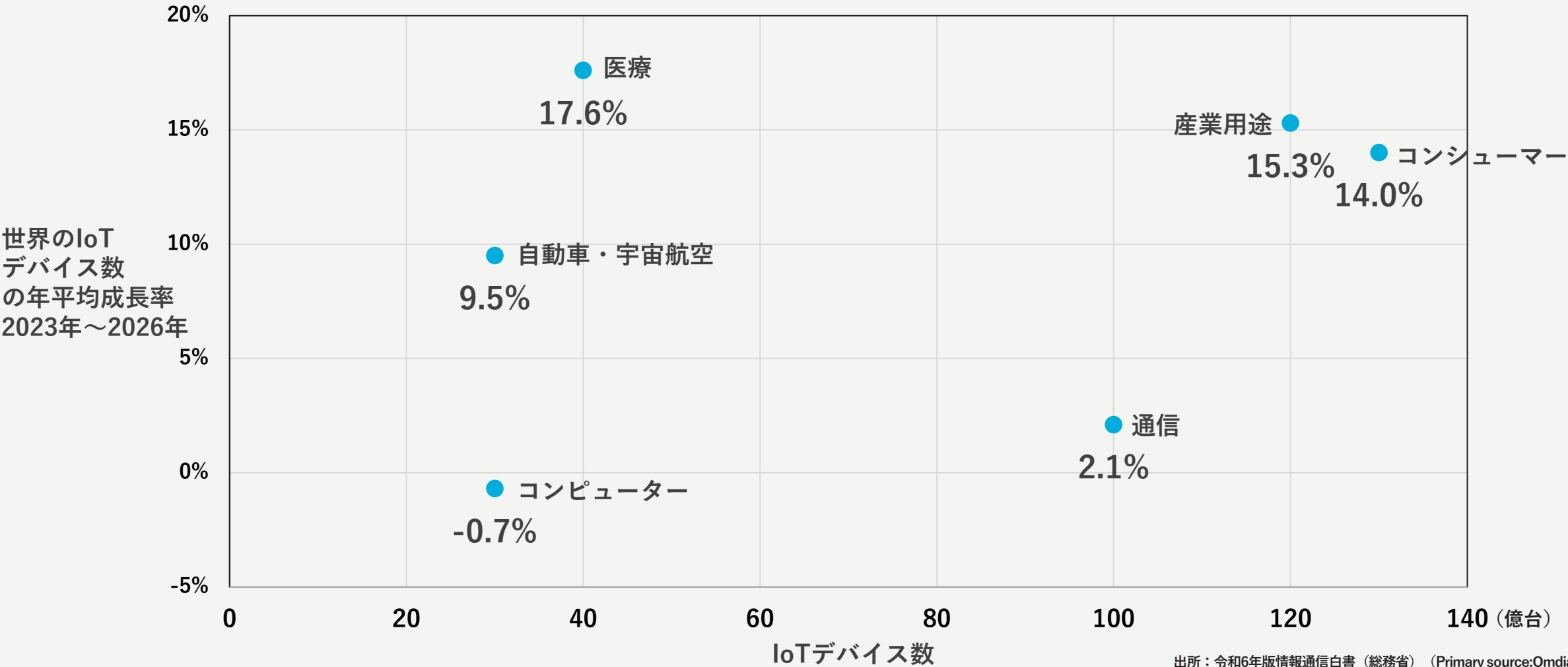
世界のIoTデバイス数の推移及び予測

IoTデバイス数は2023年の378億台から2027年にかけて約572億台までの拡大見通し。中でも産業用途は106億台から187億台、通信分野は96億台から105億台へと増加傾向。当社が展開する両領域における堅調な市場成長を期待。



分野・産業別の世界のIoTデバイス数及び成長率予測

IoT市場全体は拡大傾向。当社が展開する産業用途分野は、2023～2026年における年平均成長率15.3%で高水準に推移し、デバイス数も大幅に増加見込み。通信分野も引き続き堅調な成長を維持。両分野はIoT市場を支える中核領域として、当社事業の成長を後押しすると期待。



出所：令和6年版情報通信白書（総務省）（Primary source:Omdia）



事業等のリスク

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

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	影響度	リスク対応策
市場動向	IoTソリューション関連市場、SaaS市場の景気低迷や、技術革新による当社製品・サービスの陳腐化が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	研究開発活動やマーケティング活動により、顧客ニーズを的確に捉えた新製品・新サービスの供給等の対策を講じております。
為替変動	IoT製品の製造を海外企業に委託し、一部のIoT製品の販売及びサービス提供に関する取引の多くを外貨（主に米ドル）建て取引が占めるため、急激な為替変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	為替動向に応じて為替変動リスクを軽減できる取引を都度検討し、必要に応じて実行しております。
特定地域への依存	製品製造のOEM委託先の多くを中国深圳企業が占めており、同地域における予測しない法律・規制の変更、日中間の関係悪化等が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	コスト、品質等を検討して代替可能な製造委託先を検討し、常に代替可能な製造委託先を確保することで、リスクの分散を図っております。
自然災害等	大地震等の自然災害や新型コロナウイルス感染症等の感染症によって、この影響が継続、拡大した場合には、取引先との商談や工場稼働の悪化要因にもなり、当社の業績のみならず当社の活動に影響を与える可能性があります。	中	中長期	中	危機管理規程に基づきリスク対策会議を開催し、従業員の安全を守るよう務めると共に、生産性の向上、コストダウン等の対策を講じてリスクを最小限に抑えるよう努めております。
研究開発活動	日進月歩で進化するIoT製品及びソフトウェア開発の技術に対応するために行っている研究開発活動は、成果が必ずしも収益につながる保証がなく、研究開発投資負担が業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中期	小	研究開発テーマと予算は取締役会において設定し、研究開発の進捗状況をモニタリングしております。



TRaaS On Product Inc.

- ・本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等の当社以外の第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- ・発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- ・本資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期（3月～4月）を目途に開示を行う予定です。