



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年4月18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

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(2024年1月現在)	
所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸二丁目9-30 横浜西口加藤ビル2階	
決算月	1月	

TRaaS^{OP}

[英文名] TRaaS On Product Inc.

[社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

今後、当社が目指すものは、様々なサービスに最適化できるモノづくり、そして、当社が創業から培ってきたモノづくりを基盤としたサービスとしての技術価値を提供する事を明確に定義すべく、社名変更に至りました。つまり、当社は、モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、企業価値を世の中に提供していきたいと考えています。

当社の創業からの社名であるTRANZASから“NZ”を除いた、TRaaS (Technology Reward as a Service サービスとしての技術価値) と、創業からの想いでもあるTrans-Aspiration (大望を貫く)。社員一同、企業価値の本質を改めて追及し、初心に立ち返り、企業価値の最大化に集中致します。

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



会社概要 沿革 (1/2)

1995
事業開始2002
台湾工場との
ネットワーク機器開発

世界最先端のネットワーク機器を台湾工場が開発・日本への持ち込みを行い、技術アライアンスを拡大しました。東芝グループと日本初のIP対応インターフォンシステムの共同開発を手掛け、現在のIoT機器の開発に着手しました。同時期にSTB事業も開始しました。



1998

インターネットマンション
立ち上げ

日本のインターネット普及率は僅か10%程度でしたが、当社はいち早くネットの将来性に着目し、プロバイダとして業界内最速のインターネットマンションサービスを静岡に立ち上げました。サーバーも自社で組み上げIT技術の創成期に携わりました。

2006
警察監視カメラの
IP映像通信を開発

この頃はインターネット普及率は70%を超え、IP機器が市場に散見されるようになりました。当社は日本宇宙開発機構(JAXA)向けのIP端末機の提供、NTTエレクトロニクスのIP通信端末をOEM提供、更に警察の監視カメラのIP映像通信の仕組みを担い、国内最高レベルの技術が要求される市場に当社の技術が生かされました。



2004

IP放送の
実験端末機開発

Philips Consumer Electronics (オランダ)とテレビにIPで映像を流すIPTV機器(現在のNetflix、Amazon Fire stick TV)の原型を日本ホテル向けBtoB市場に向けて開発しました。また大手証券会社IP放送機器も含めたIPTV創成期の一端を担っていました。

2008
立体裸眼
3DTV技術

裸眼でも映像が飛び出して見える世界最高技術を駆使したPhilips Consumer Electronicsの立体裸眼3DTVの映像再生機を手掛けました。また再生機は米国Google本社のエントランスにも使用されGoogleに訪れる世界の技術者達の目にとまりました。



2007

デジタルサイネージ
サービスを開始

ここまでで培ったIoT開発の経験を活かし、自社サービスとしてのデジタルサイネージを開始いたしました。ここから、当社のIoTプラットフォーム提供が始まりました。

2011
中国の将来性
に向けての準備

当社代表の藤吉英彦が中国IT技術の将来性に深い関心と魅力を感じ、MBA取得の為に北京大学に入学。これにより、中国へのネットワークを拡大し、中国への見識に関し大きなアドバンテージを有する事になりました。

2010

100面スクリーンの
サイネージ技術

上海万博では日本技術紹介の為に、NHKが日本産業館で100面スクリーンの連動イベントを実施いたしました。壁面に設置された100面の連動動作の仕組みは当社のサイネージ技術が担っており、これらは現在のIoT技術の一部でもあります。

2016
ウェアラブルデバイス
Cygnusが誕生

初代Apple Watchが発売された翌年、業務特化型ウェアラブルデバイスとして、Cygnusを生み出しました。現在でも倉庫・製造工場に合わせたオーダーメイドシステムとして各地のDXを推進しています。



2015

防衛庁自衛艦
全艦にIP放送設置

南極観測船「しらせ」にも当社のIP放送設備が導入され、非常に特殊な環境下で利用される、極めて高い技術が要求される市場に当社の技術は生きています。



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

全国の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



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

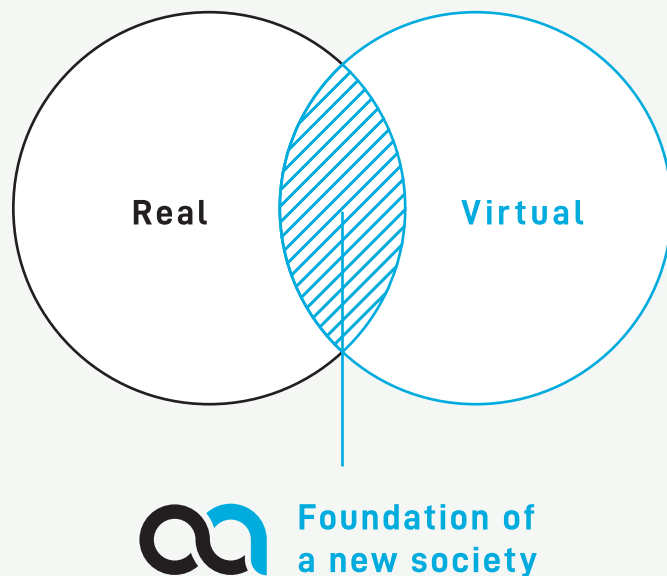
商号をピースリーからトラース・オン・プロダクトに変更

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いたします。





— 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、組合せで製品が成り立ち、価値がインターネットを通じてSaaSで提供される時代に、お客様がその価値の享受を受ける起点となるモノを提供してまいります。それは、VirtualとRealの融合点となるプラットフォームです。当社は、この価値が多層に展開される製品づくりをモノづくり4.0と定義し、企業ビジョンとして、「モノづくり4.0のNew standardを形成しSaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる」を掲げ、お客様に寄り添ったより一層の事業の拡充と、新たな事業創出にも挑戦してまいります。

経営理念・ビジョンについて

ーモノづくり4.0とは①ー

当社は、モノづくりの進化の歴史を4つのセグメントに分類し、未来を切り開くモノづくりをモノづくり4.0と定義しております。

1	
モノづくり1.0	1945 1989
<p>戦後の経済を牽引し支えた日本のモノづくり</p> <p>機構的・電氣的制御ロジックの完成度に価値の主体を有するモノづくり。製作・実験・修正の繰り返しモノの真価を磨く、研究を中心としたアナログ時代。</p>	
代表製品	 ブラウン管TV  カセットテープ  レコードプレーヤー

2	
モノづくり2.0	1990 1999
<p>オペレーションシステム (OS) によるデジタル時代の幕開け</p> <p>フィジカル層から、ロジカル層へ価値の主体が移行したモノづくり。画面操作を中心とした利便性が製品価値の決め手となるデジタル時代。</p>	
代表製品	 DOSVマシーン  Word  Excel

3	
モノづくり3.0	2000 2019
<p>OSとハードウェアとの橋渡しを行うミドルウェアの登場</p> <p>フィジカル層・ロジカル層共に価値の組み合わせで製品が完成するようになったモノづくり。モジュール化のキーとなるミドルウェアやSoCの取扱いが開発の中心となる、組合せ開発時代。</p>	
代表製品	 Macintosh  アンドロイド

経営理念・ビジョンについて

ーモノづくり4.0とは②ー

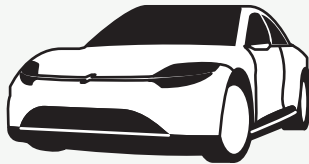
モノづくり

4.0

代表製品



Kindle (Amazon)



電気自動車 (SONY)

当社は、組合せで製品が成り立ち、製品の真価はインターネットを通じて外部から提供されるモノづくりの時代を、モノづくり4.0と定義しております。

モノは“買う”から、サービスの為に“提供”される。

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、

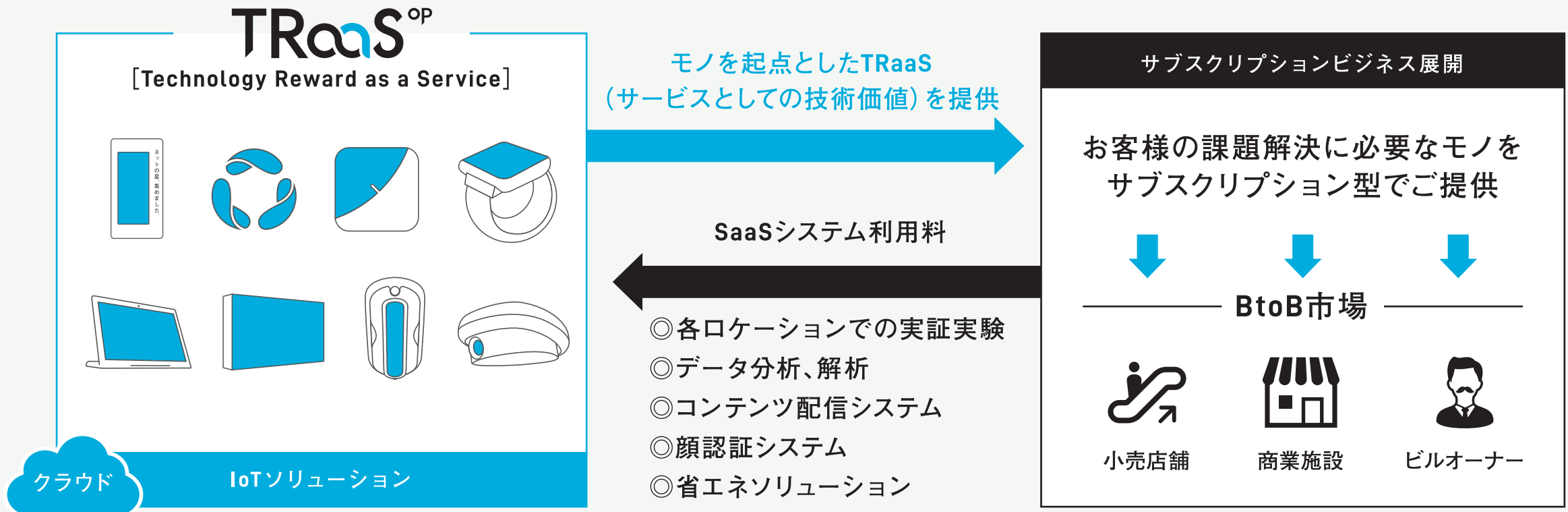
TRaaS (Technology Reward as a Service) であると考えています。

TRaaS^{OP}

ビジネスモデル

ビジネスモデル | TRaaS事業

BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための適切なIoTソリューションと最適なモノを選定し、そのモノを起点としたSaaSサービスを提供しております。モノは、ファブレス型で自社設計開発した製品特性に応じた海外ネットワークを選定することにより、価格競争力のある製品となっております。お客様がIoT、DXを進める上でのモノの導入コストの高さを、当社のテクノロジーで解消すべく、今後SaaSサービスを更に拡充してまいります。



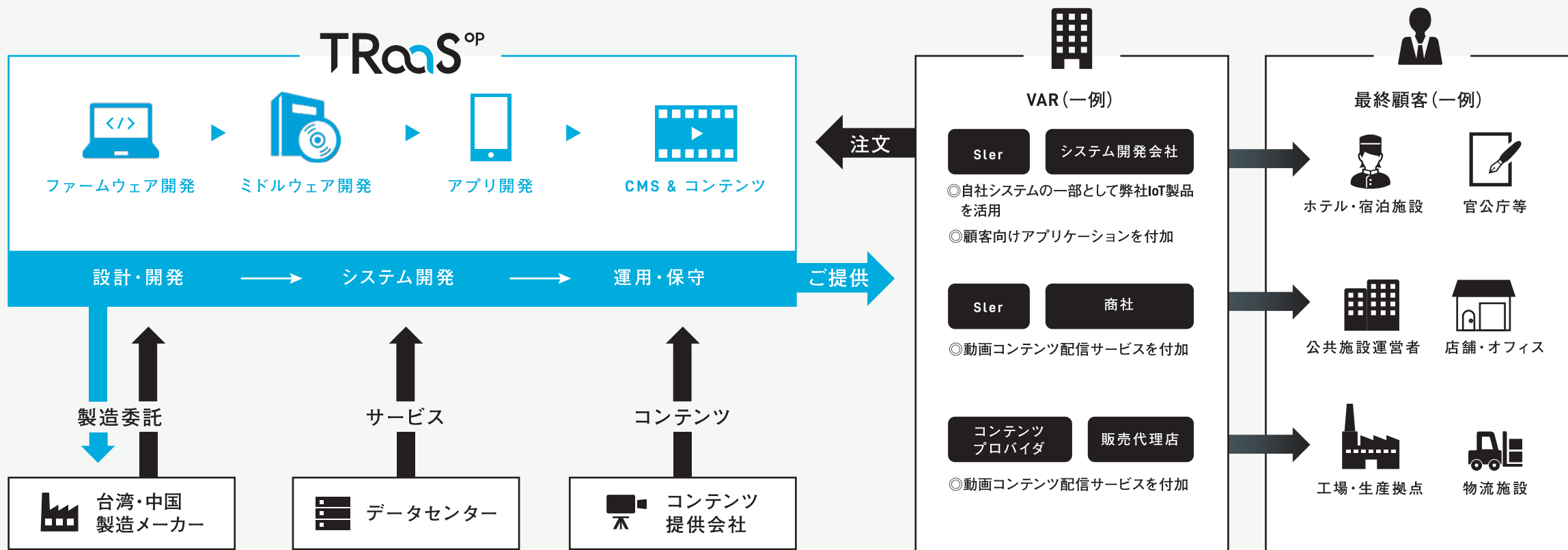
ビジネスモデル | TRaaS事業

SaaSサービスにおける製品/端末代金は、当社から顧客へ無償提供し、当社サービスのシステム利用料等を頂く形をとっております。
 なお、美容サロンサイネージでのビジネスは2023年3月に終了したため、広告ビジネスを主体としたビジネスは現在進行していません。



※ 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。

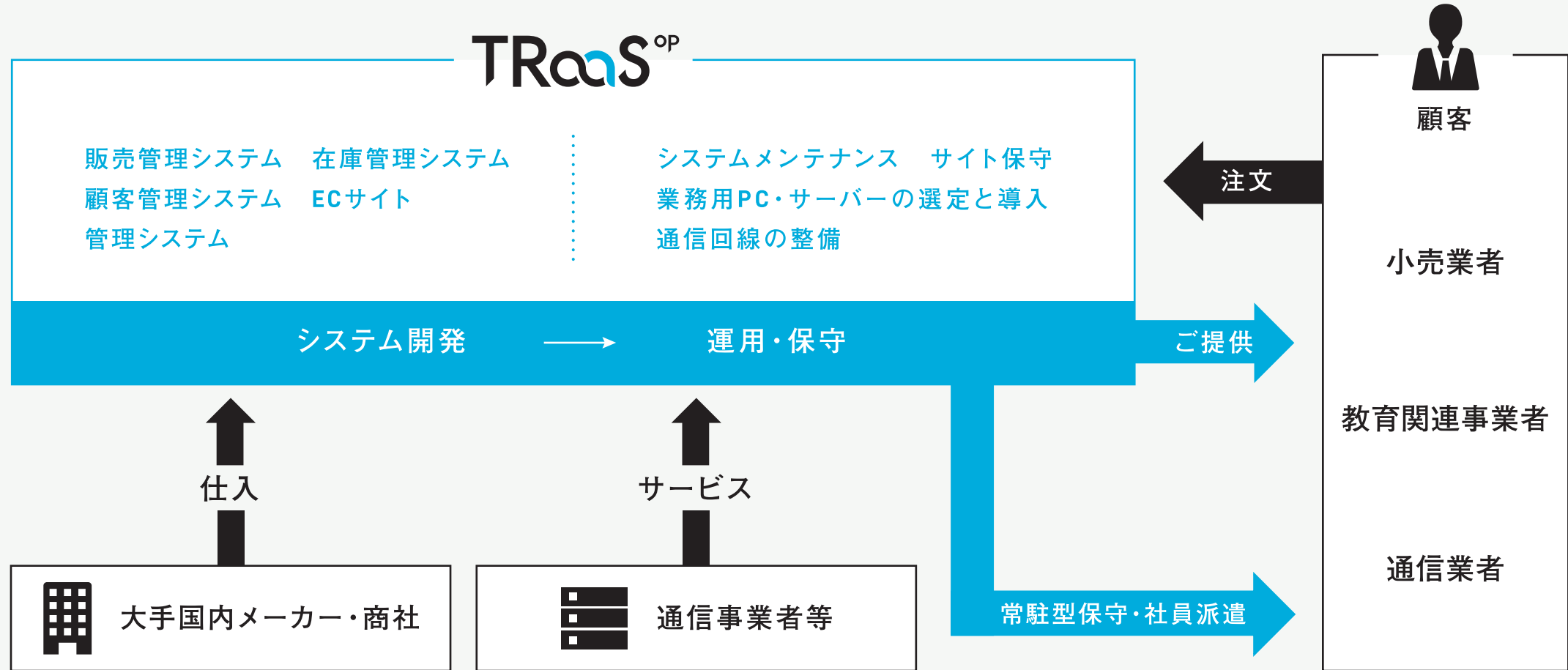


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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。

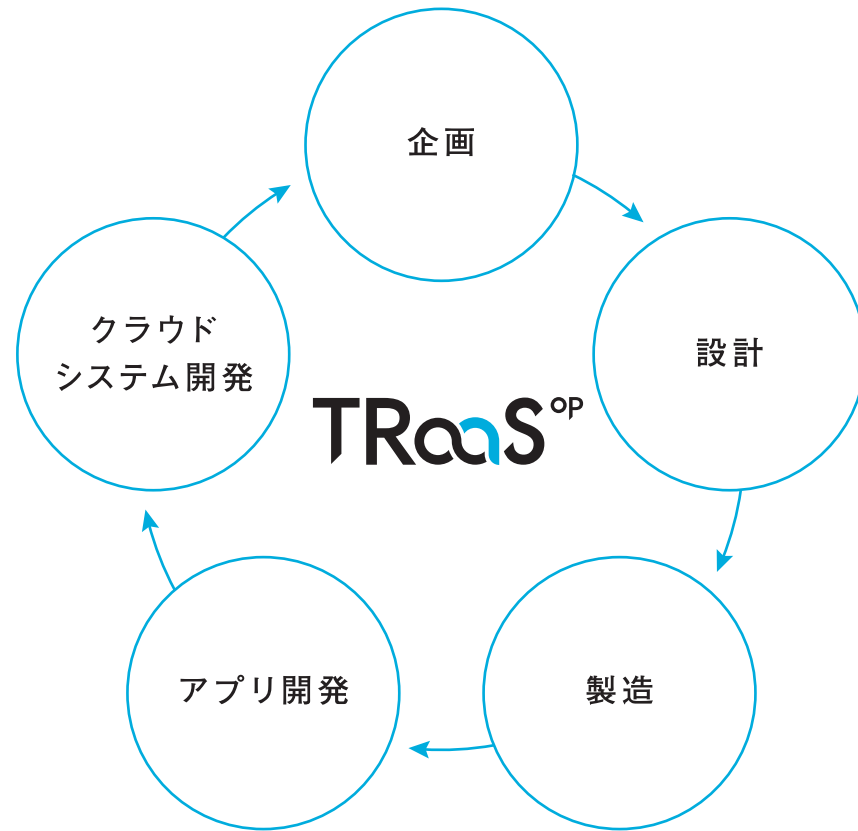
ビジネスモデル | テクニカルサービス事業

基幹業務システム等のアプリケーションソフトウェアの受託開発、システム運用に必要なパソコンやサーバー等の提供及びメンテナンス、開発したソフトウェア・システムのメンテナンスや常駐型保守に向けたエンジニア派遣サービスを提供しております。



TRaaS^{OP}

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。

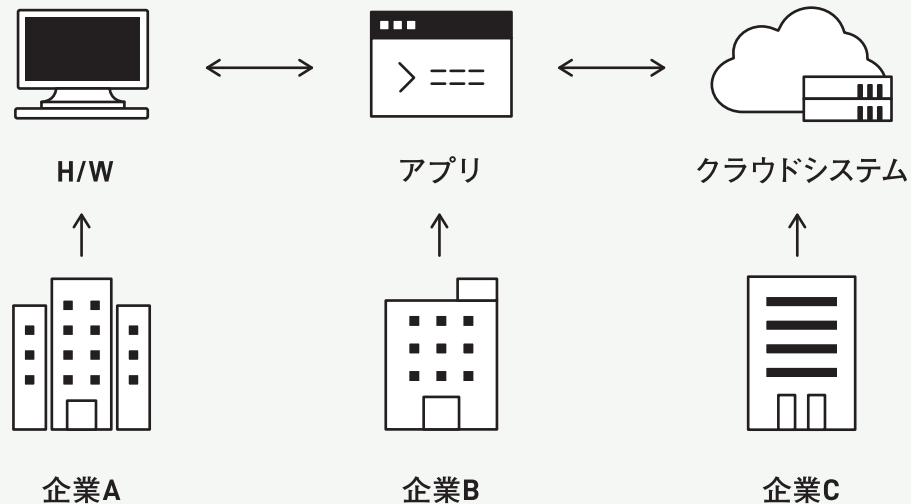
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

当社の強み・特徴

TRaaS事業では、IoTにおけるモノづくりで培った技術で、快適なSaaSプラットフォームをご提供いたします。クラウド側のアプリケーション、デバイス側のアプリケーションやデバイスハードウェアも自社で一気通貫に担えるため、機能の改善やメンテナンスがスムーズに行えます。高速でPDCAを回しながら、お客様のビジネスに役立つサービスをご提供いたします。

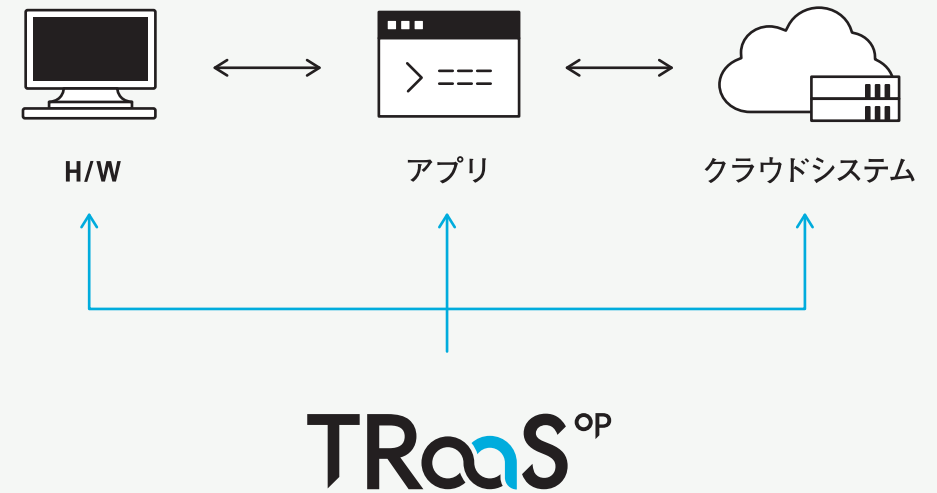
[一般的なIoT開発]

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を各企業が担当しており、個別最適に陥りやすい傾向があります。また、昨日の追加・修正に際し、各企業間での調整が必要になります。



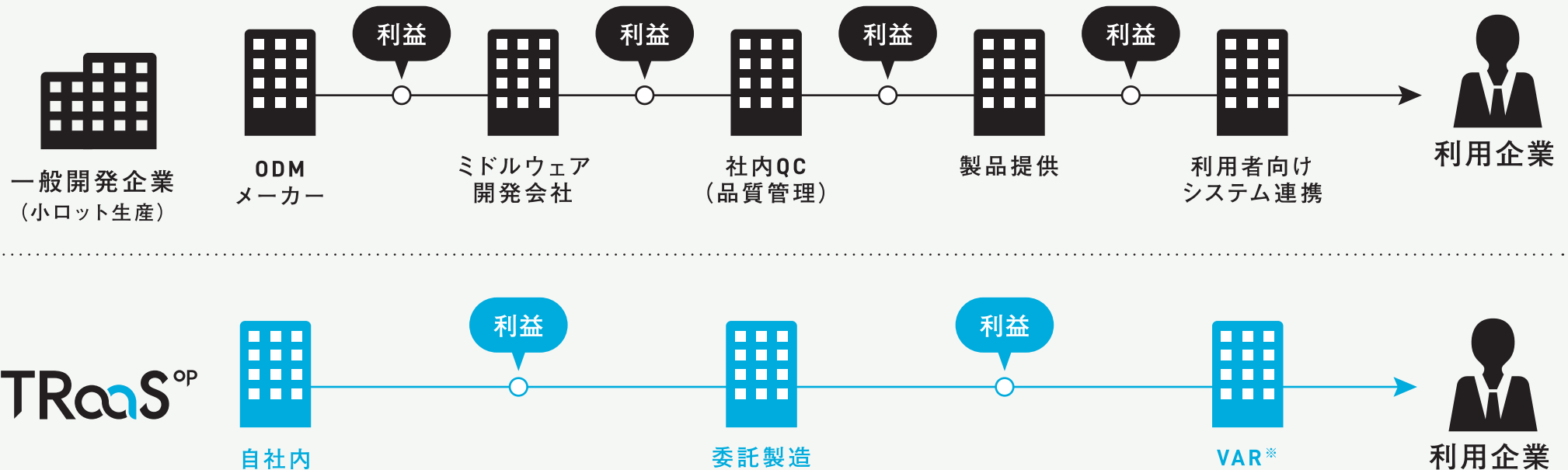
[当社のIoT開発]

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を一社で担当している為、サービス提供に関連するほぼ全てのしくみを把握し、最適なソリューションを生み出すことが可能です。更に一気通貫の体制でPDCAを回す事により、迅速な機能改善が可能になります。



当社の強み・特徴

TRaaS事業及び受注型Product事業における当社製品の製造にあたっては、ファブレスをベースとし、サプライチェーンにおける垂直統合型の体制を整えたことで価格競争力を高め、小ロットになりがちなIoTビジネスにおいても、パートナー企業様に安心して購入頂ける価値をご提供し、パートナー企業様が独自の強み・市場を形成することに貢献いたします。



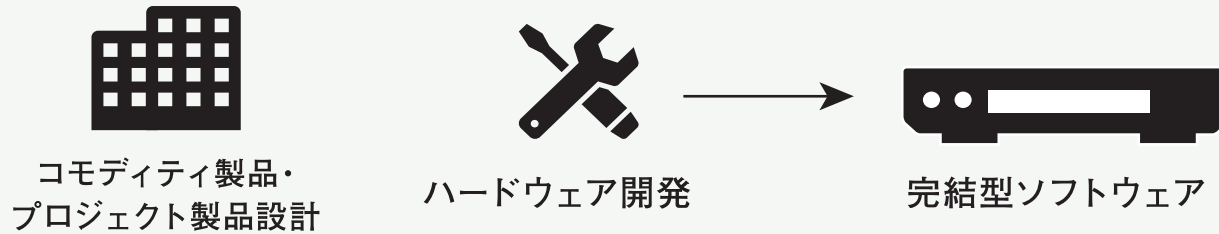
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

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

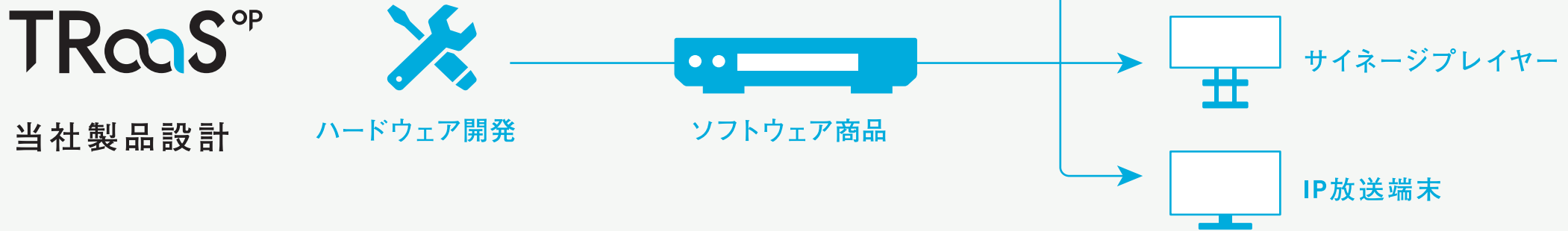
当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

当社の強み・特徴

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

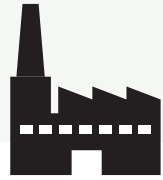


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみでしか利益が出せません。



当社の強み・特徴

当社のIoT製品は、様々な業界・分野において活用頂いております。培った開発ノウハウとIoT技術力でお客様のビジネス成功をサポートいたします。エンド顧客のIoTの発展ニーズに合わせて、ご提案段階から関与させて頂くことも可能です。



工場・生産拠点

生産ラインの作業状態の把握など工場のスマートファクトリー化推進に



宿泊施設

AI/IoT活用による客室内の自動化やデバイスやステータスの一元管理に



教育

Live/VOD視聴や電子黒板等と連結したeラーニング実現に



物流施設

作業者の位置情報や動線を見える化することで、作業効率の向上に



店舗

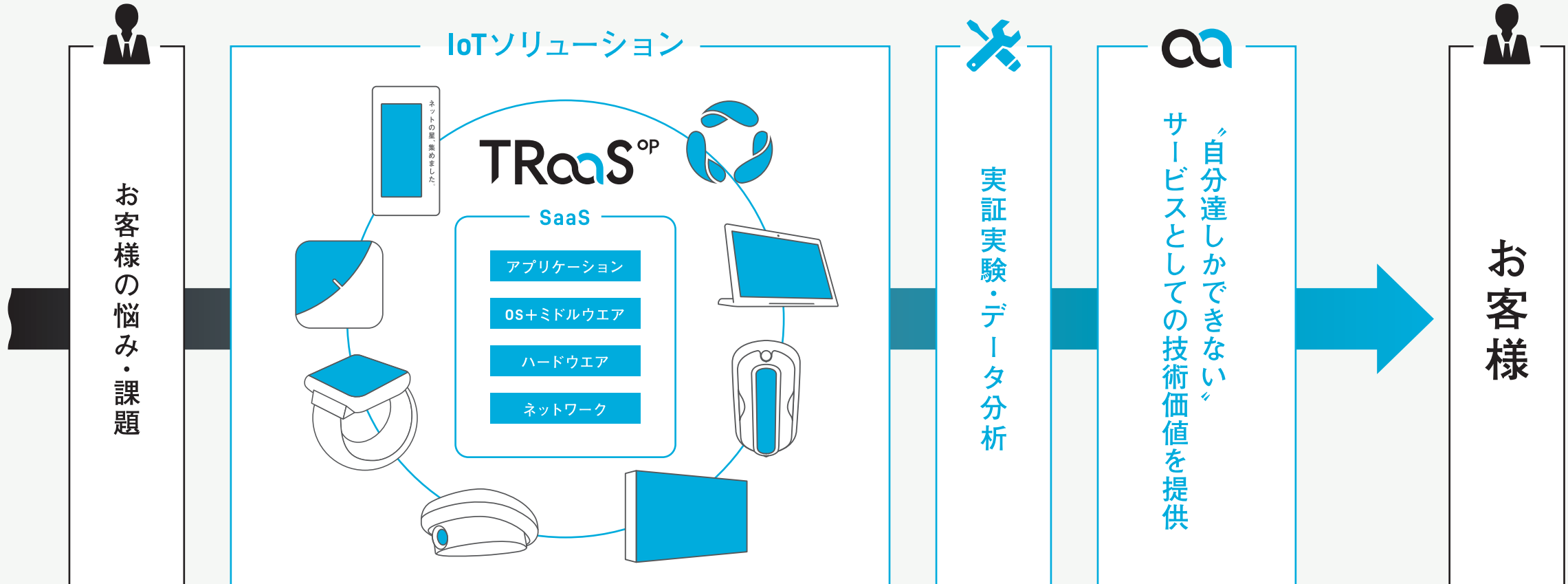
POSシステムと連結し、注文受付業務、テーブル管理の業務効率化に

TRaaS^{OP}

成長方針及び事業計画

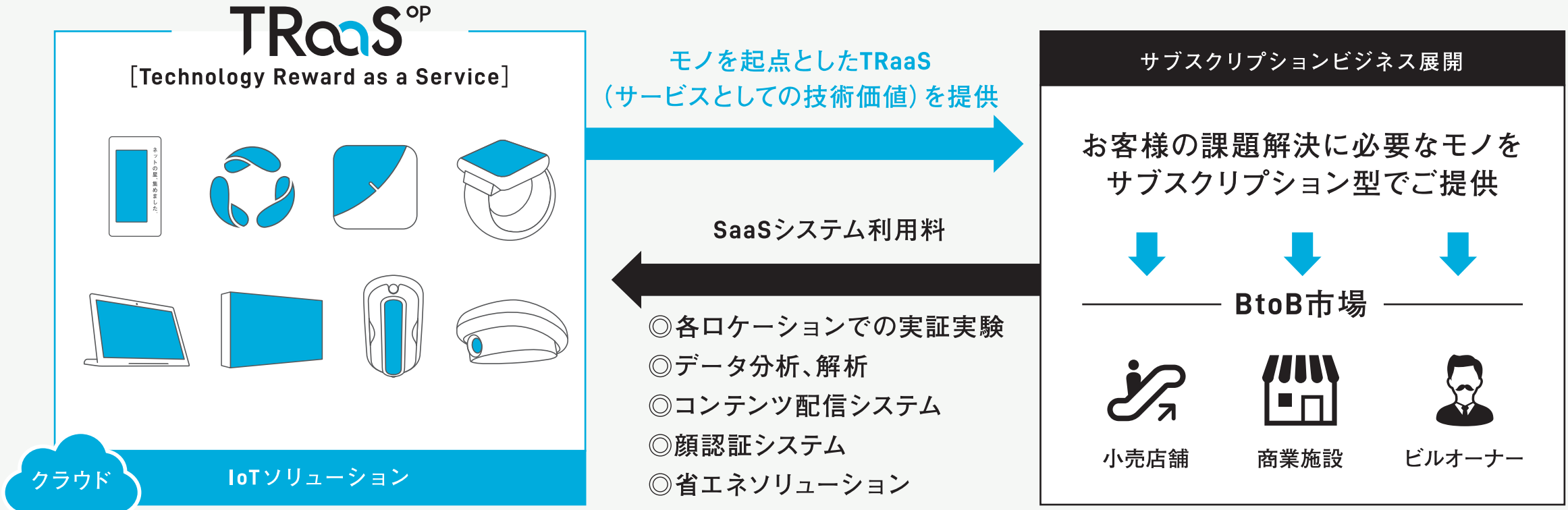
成長方針

モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点としての位置づけになると考え、お客様の悩み・課題からワンストップで、“自分達しかできない”サービスとしての技術価値TRaaS (Technology Reward as a Service) を提供し、TRaaS事業をメイン事業として推進。



成長方針

BtoB市場向けへの単なるモノの販売から脱却し、価値の提供によるサブスクリプション型ビジネスをモノづくりを通じて展開し、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させていく。

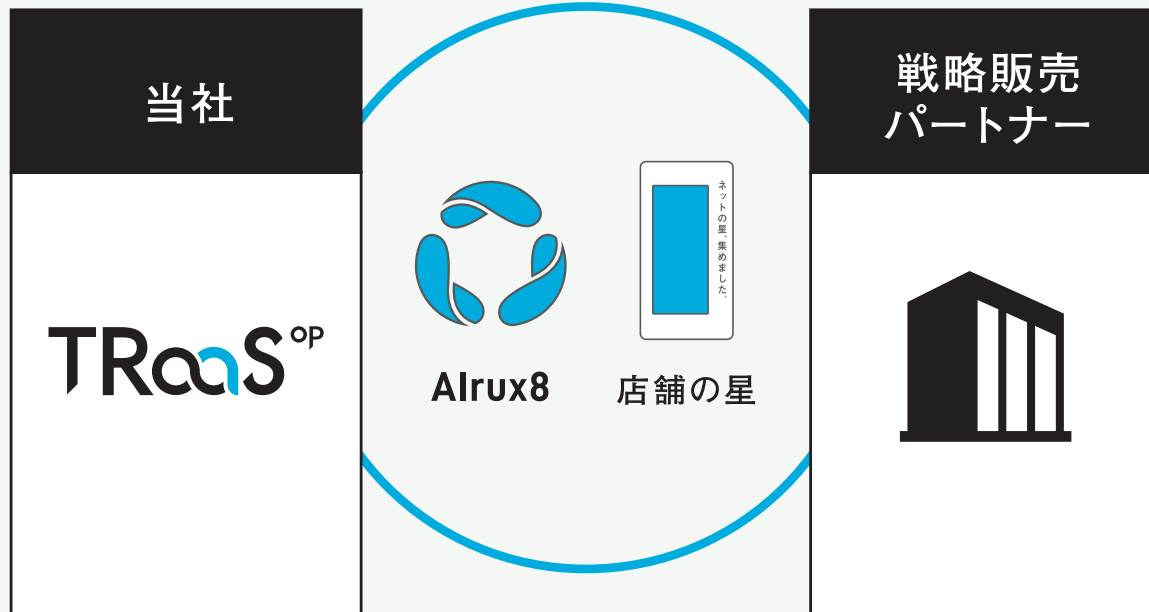


成長方針

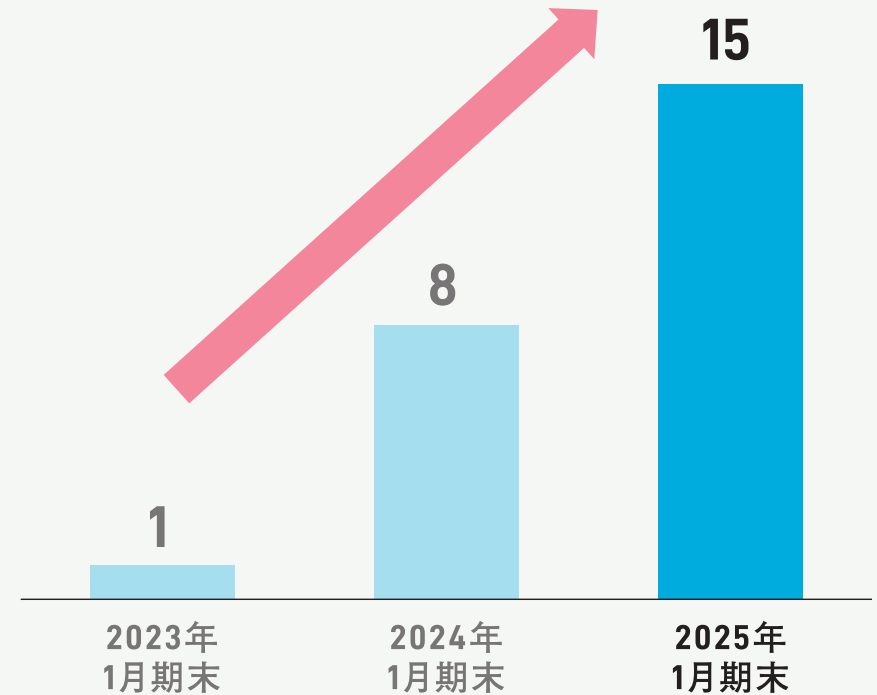
KPI及び進捗状況

大型ソリューション「Alrux8」「店舗の星」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、そのパートナー数を増やし販売を加速させていく方針。2025年1月期末までに、15社まで戦略販売パートナーの拡大を目指す。

認知拡大・営業力強化



戦略販売パートナー数 (単位:社)

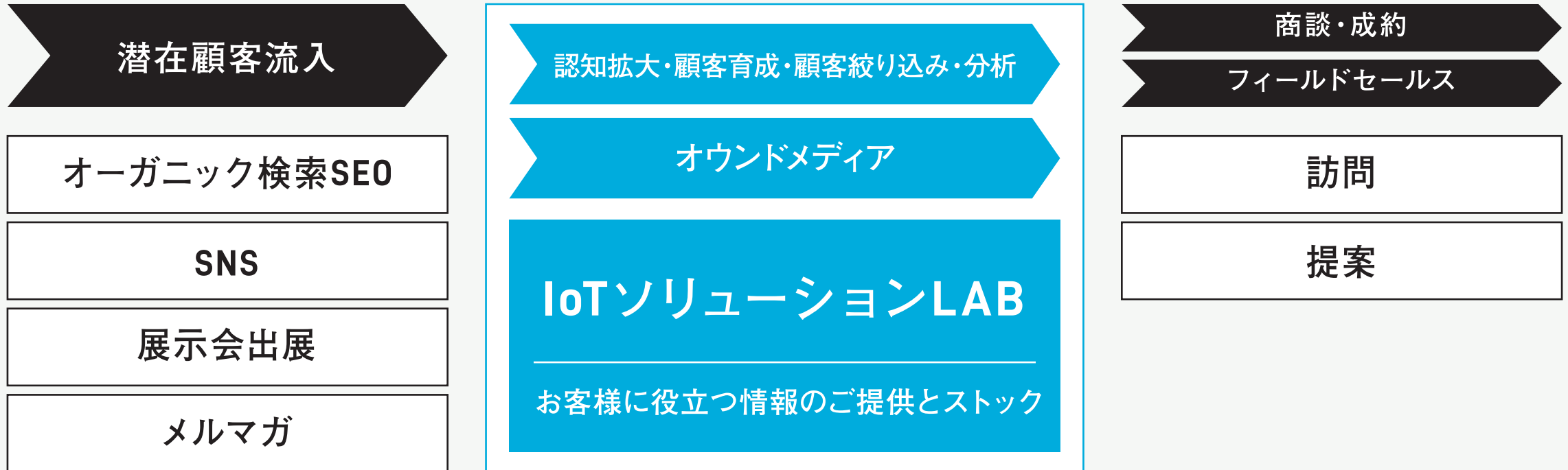


成長方針

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、展示会への出店、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。

この「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、戦略的販売パートナーと共に商談・成約に繋がるように推進。



成長方針

IoTソリューションLab

「IoTソリューションLab」は、IoTソリューションを活用して新たなビジネスや製品開発を目指す企業様向けのビジネス活用事例やヒントをお届けする情報サイト。

IoT (Internet of Things) は、産業用など様々な分野・用途で活用が進み、近年急速に普及中。今後IoTソリューションの市場規模は拡大し、より様々な業種で導入が進むことを予測。



IoTのビジネス活用コラム

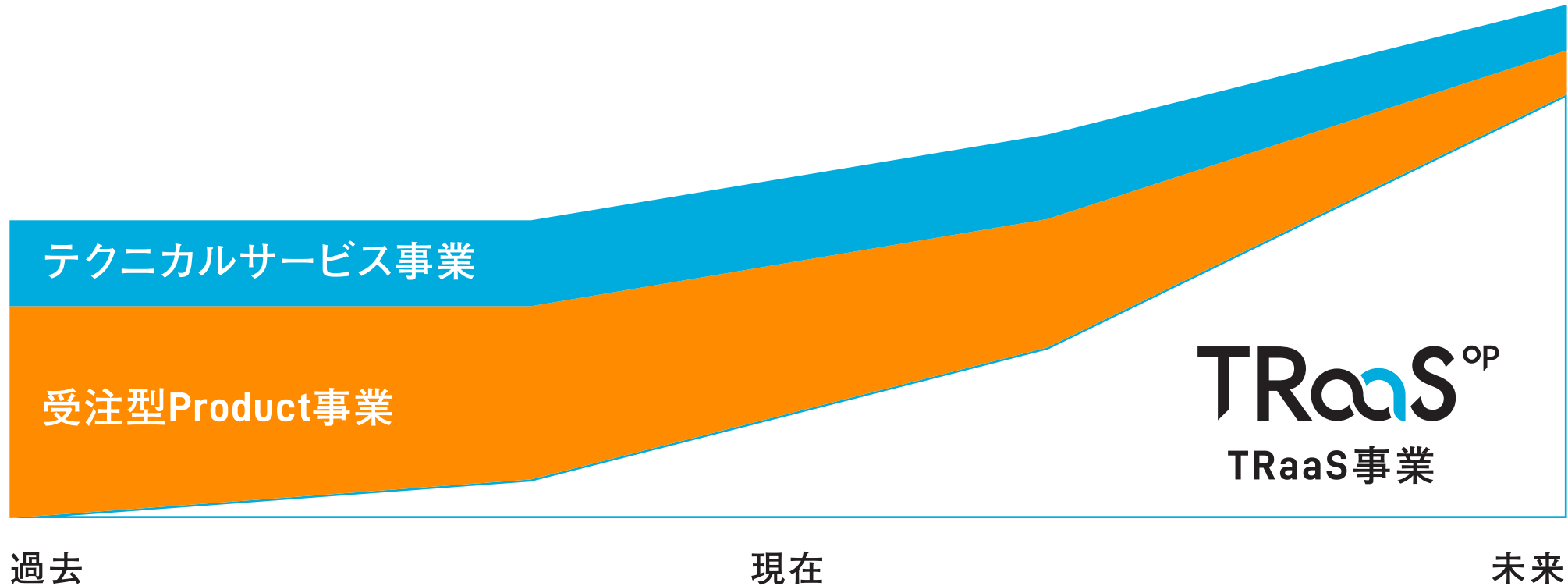


IoT製品ラインナップ



その他様々な情報や資料をご覧いただけます。

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。



2024年1月期 期初業績予想と通期実績の増減要因

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

(単位:百万円)

	2024年1月期 業績予想(修正前) ※2023年3月7日発表	2024年1月期 通期	増減額
売上高	542	310	△231
TRaaS事業	208	80	△127
受注型Product事業	203	99	△103
テクニカルサービス事業	130	130	+0
営業利益	11	△69	△81
経常利益	8	△76	△84
当期純利益	8	△85	△93

[主な増減要因]

◎売上高

[TRaaS事業]

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

[受注型Product事業]

当事業年度の下半期に見込んでいたSTBのプロジェクトの一部が取引先都合により中止。

[テクニカルサービス事業]

当初計画どおり堅調に推移。

◎販売費及び一般管理費

当初計画していた人件費及び広告宣伝費の支出抑制と共に、業務効率化による経費削減を実施し48百万円減少。

2024年1月期 通期 損益計算書

売上高YoY△37.4%。主に前期STB等大型受注案件の反動減が要因となるも、売上総利益率は+7.2ptと収益性は大きく改善。業務効率化による販管費コスト減と共に、売上高は対業績予想(修正後)で2百万円増、営業利益は6百万円増で着地。

(単位:百万円)

	2023年1月期 通期	2024年1月期 通期	YoY 増減額	YoY 増減率	通期 業績予想 (2023年11月9日修正後)	対業績予想 (増減額)
売上高	496	310	△185	△37.4%	308	+2
売上総利益	235	169	△65	△27.8%	169	+0
売上総利益率	47.4%	54.6%	-	+7.2pt	54.8%	△0.2pt
営業利益	△6	△69	△63	-	△76	+6
経常利益	△15	△76	△61	-	△81	+5
当期純利益	△16	△85	△69	-	△81	△4

2024年1月期 通期 事業セグメント別実績

- ・新ビジネスである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」やAIによる電力削減ソリューション「Alrux8」のSaaS月額課金型ビジネスの引き合いが増加。今後の大きな成長を見込み経営資源をこれらの大型ソリューションへ事業集中。
- ・受注型Product事業では、前期のSTB大型受注案件の反動減により売上高が減少するも、ウェアラブル端末Cygnus2の引き合いが増加。
- ・テクニカルサービス事業でのシステム受託開発案件が大きく貢献。

(単位:百万円)		2023年1月期 通期	2024年1月期 通期	YoY 増減額
	売上高	496	310	△185
	セグメント利益*	235	169	△65
TRaaS事業	売上高	133	80	△52
	セグメント利益	75	39	△35
受注型Product事業	売上高	260	99	△160
	セグメント利益	124	65	△59
テクニカルサービス事業	売上高	102	130	+28
	セグメント利益	34	64	+29

主な売上高の増減要因

<TRaaS事業>

- 増加要因
 - ・店舗の星、Alrux8の案件が着実に寄与。
- 減少要因
 - ・前期にLEDサイネージ単体納品案件が複数有。
 - ・美容サロンサイネージの提供が2023年3月末終了。

<受注型Product事業>

- 増加要因
 - ・既存顧客からの配信ライセンスインストール案件の増加。
 - ・Cygnus2の引き合い増加。
- 減少要因
 - ・前期STB等大型受注案件の反動減。

<テクニカルサービス事業>

- 増加要因
 - ・SES事業単価上昇、新規システム受託開発案件増。
- 減少要因
 - ・既存システム受託開発案件一部契約終了。

※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

2025年1月期 業績予想(全社)

- ・過去からの単なるモノの販売からの脱却に向け、モノづくりを基盤としたSaaS月額課金型サービスに経営資源を集中。前期よりTRaaS事業として土台作りを進めてきた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」やAI電力削減ソリューション「AIRUX8」の大型ソリューションを軸に、新規システム受託開発案件の獲得も目指し、売上高は前期比31.2%増を予想。
- ・TRaaS事業への積極的な投資、業務効率改善による経費の見直しと経費圧縮により、営業利益は前期比57百万円増を予想。

(単位:百万円)

	2024年1月期 業績	2025年1月期 予想	増減額	増減率
売上高	310	408	+97	+31.2%
営業利益	△69	△11	+57	-
経常利益	△76	△11	+64	-
当期純利益	△85	△15	+70	-

※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。

2025年1月期 通期 業績予想 (事業セグメント別)

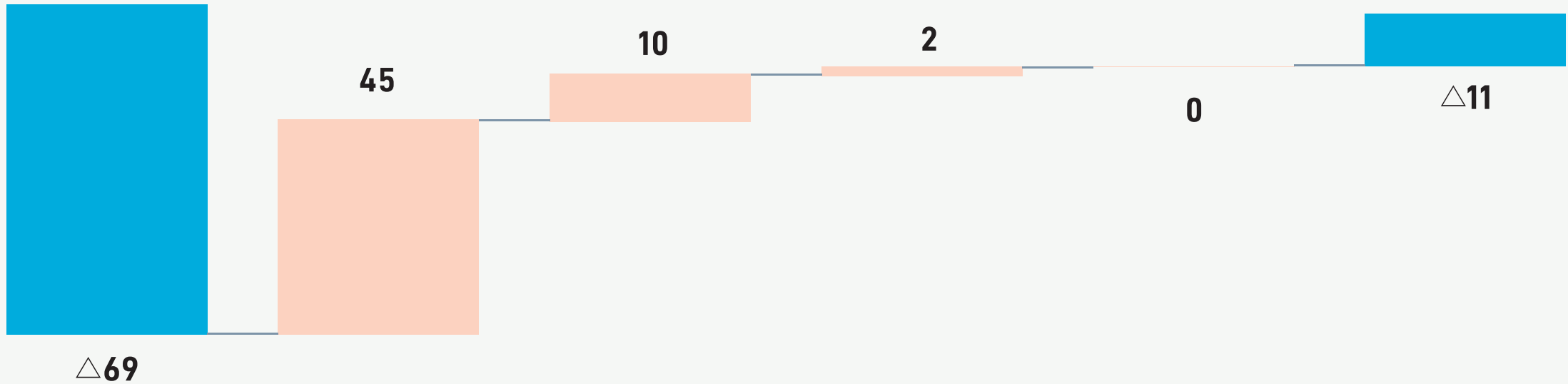
- ・TRaaS事業においては、「店舗の星」及び「Alrux8」の戦略販売パートナー数の増加と共に新規取引先への提案が数多く進行。様々な取引先様からのご要望を着実な確認ステップを踏みながら、その導入効果実績と共に、導入数を着実に積み上げ、売上高は前期比37百万円増を目指す。
- ・受注型Product事業では、既存のお客様をベースにSTB、サーバー等の需要を安定的に取り込み、特に引き合いが多いCygnus2を幅広い市場におけるお客様のニーズに応えられるよう自社開発を進め対応し、進化し続けるウェアラブルデバイスとして収益拡大を目指す。
- ・テクニカルサービス事業においては、エンジニア派遣事業にて安定的な収益を確保すると共に、新たなシステム受託開発案件の獲得も推進し、売上高は前期比61百万円増を見込む。

(単位:百万円)

	2024年1月期 業績	2025年1月期 予想	増減額	増減率
売上高	310	408	+97	+31.2%
TRaaS事業	80	118	+37	+46.6%
受注型Product事業	99	97	△2	△2.1%
テクニカルサービス事業	130	192	+61	+47.1%

(単位:百万円)

営業利益増減分析・計画対前年度比



2024年1月期
通期営業利益
(実績)

テクニカルサービス事業
セグメント利益

TRaaS事業
セグメント利益

販売費の減少

受注型Product事業
セグメント利益

2025年1月期
通期営業利益
(計画)

事業別の状況 | TRaaS事業

ソーシャルプルーフ「店舗の星」

流通小売店舗を対象とした、DX 店舗活性プロダクト新製品「店舗の星」を昨年リリース。2023年7月にDONKI(Thailand) Co.,Ltd.様の6店舗へ正式導入が決定し、その納品と共に、現在、その運用と販売データの解析等を進め販売促進効果、販売活性効果の可視化が進行中。また、インターネット上に多数存在する一般消費者のレビュー評価を「店舗の星」パネルに“見える化”する技術に関して特許も取得。本特許の取得は、今後「店舗の星」が Online Merges with Offline戦略ソリューションとして流通小売店舗での唯一無二の店舗DX製品に成長するための大きな一歩であり、戦略販売パートナーと共に、新規顧客獲得に向け販路を拡大しSaaS月額課金型収益の積み上げを目指す。

ネット上の製品/サービスの評価を総合的に表示

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



リアル店舗の販売促進に大きな役割を

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



クラウドダッシュボード上で配置店舗の端末表示状況や、効果を可視化

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



事業別の状況 | TRaaS事業

「店舗の星」の特徴：東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

店舗の星利用商品の販売促進効果

80% 超の商品が売上増になりました。

商品棚全体の販売活性効果

棚全体に
15% を超える売上上昇がみられました。

嗜好品への効果

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

店舗毎に管理可能



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

TOP独自のクラウドシステム



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

自社製品を搭載したGateway



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

店舗に馴染むサイズとデザイン



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

事業別の状況 | TRaaS事業

AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」(エアイラックス8)

日本市場に向けた戦略販売パートナーとして加賀電子株式会社様との協業を進め、多くの企業様との商談が進行。株式会社クリア様の慶徳工場へ導入では、その電力消費量が**29.6%**削減する等、大きな導入効果を達成。加賀電子株式会社様の本社導入も完了し、今後、日本市場展開拡大に向けて、戦略販売パートナーとの提携を強化しながら、その導入を加速させSaaS月額課金型収益を積み上げを目指す。

空調電力41%削減達成

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

シンプルなGUI

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



Alrux8の特徴

◎照明の電力 **33%** 削減

◎空調の電力 **41%** 削減

◎導入実績 **15** 件
(2023年現在) ※海外での導入実績含む

Alrux8の導入前の電力削減比較

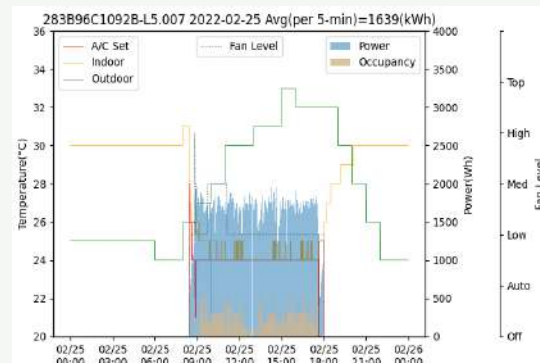
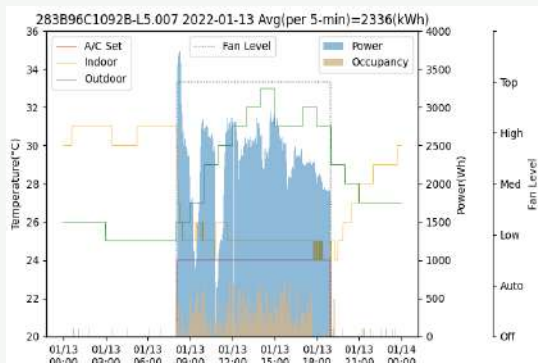
①設定温度を変えず、エアコン起動時のピーク消費電力のみを制御した場合

(Alrux8導入前)

消費電力にムラがあり、無駄な電力を使用している状態。

(Alrux8導入後)

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



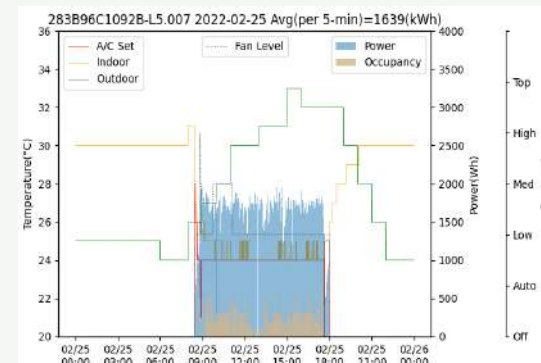
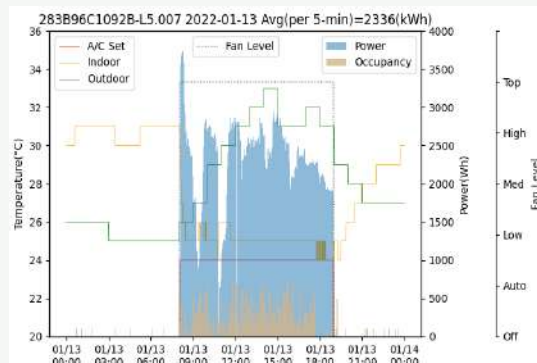
②外気温度(緑のグラフ)が低い日での比較

(Alrux8導入前)

手でエアコンの設定を変更しており、電気消費にムラがある状態。

(Alrux8導入後)

Alrux8がダイナミックに温度調整を実施した結果、適温を維持しながら**41%の削減**を達成。



事業別の状況 | TRaaS事業

CELDIS (セルディス)

空間演出のためのLEDサイネージによるデジタルサイネージプラットフォームとして、用途に合わせたカスタマイズと、設置からコンテンツ配信、アフターケアまで全て一気通貫型でのお客様へご提供可能であること、徹底した事前検証とアフターフォローによる快適なLEDサイネージ運用が強み。商業ビルや公共施設など、法人需要に合わせて展開中。2021年秋、プロバスケットボールチームの茨城ロボッツのホームアリーナに軽量・折り畳み式天井吊り下げ設置型でBリーグ最大の大型LEDビジョンを導入。また、2022年11月、国立大学法人広島大学へ3面の大型LEDビジョン及び連動音響システムも導入。LEDサイネージを活用したいお客様のニーズを的確に捉え、CELDISの販売拡大を目指す。



ブランド認知の拡大・確立に

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



来店数アップにつながる販促活動に

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



リアルタイムの情報提供に

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



今までにない新しい空間の演出に

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

事業別の状況 | TRaaS事業

CELDISの特徴

IoT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、デバイスハードウェア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**4,100**箇所

デジタルサイネージ出荷台数
約**25,000**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。

※2024年4月5日時点 **40**

事業別の状況 | 受注型Product事業

STB (セットトップボックス)

IPマルチキャスト放送用、デジタルサイネージ用、IoTゲートウェイ/エッジコンピューティング用など、あらゆる場面、目的に最適化されたIoTデバイス。既存のお客様を中心としたIoT、DX展開ニーズに合わせた機能特化型コンピュータとして、自社開発ならではの付加価値をお客様へ提供し、売上拡大を目指す。



さまざまな種類の映像配信に

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



高品質で安定的な映像配信に

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



IoTゲートウェイ、エッジコンピューティングデバイスに

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



事業別の状況 | 受注型Product事業

STB (セットトップボックス) 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}

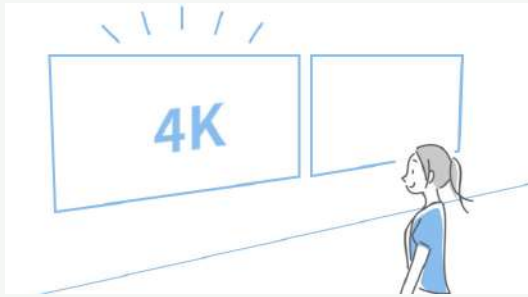
20.6万台

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



様々なソフトウェアを組み込み可能

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



安心の耐久性

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



安価で安定した稼働

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

※1 2024年4月5日時点 ※2 過去モデルを含む ※3 当社による推計

Cygnus2 (シグナス2)

大手運送会社の物流倉庫での導入では、ウェアラブル端末ならではの大幅な作業効率改善実績が増加。多数の引き合いと共に複数の商談が進行中。2023年9月にNX総研の倉庫作業分析ツール「ろじたん」へCygnus2の提供を開始。今後、物流施設及び工場等における業務効率改善等だけではなく、幅広い市場におけるお客様のニーズに合わせたビジネス展開が可能な製品として提供予定。



工場のスマートファクトリー化に

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



物流倉庫における作業者の業務効率化に

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



顧客対応スタッフ業務の効率化に

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



Cygnus2 (シグナス2) の特徴

物流倉庫のピッキング業務における
生産性向上実績ピッキング作業ミスが
1/10 に減少1人当たり1hの生産性
376 ▶ 420 個コストダウン実績
△10,368,000円 /年

[長時間作業可能]

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



[専用保護フィルム]

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



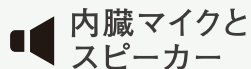
[SIMカード]

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



[バイタルセンサー搭載]

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

内臓マイクと
スピーカー

ボイス入力をサポート入力困難な環境で様々なオペレーションが可能です。



内臓カメラ

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

Wi-Fi&
Bluetooth

Wi-FiとBluetoothを設定する事で通信可能になります。

マグネット
ケーブル

本端末の充電はマグネット式ケーブルを使用しております。

参考例:

お客様のニーズに合わせて、わかりやすい直感的な作業が可能。



ログイン



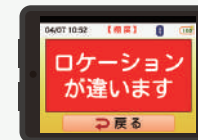
作業選択



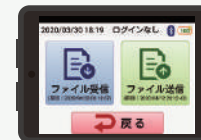
設定メニュー



製品スキャン時



エラー時



データ受送信



手入力画面

事業別の状況 | テクニカルサービス事業

Technical Service

豊富な経験と技術力を有する専門スタッフが、大手通販会社、大手ITベンダー等へエンジニアとして常駐支援を実施。エンジニア派遣での安定的な収益を見込むと共に、新たなシステム受託開発案件獲得により売上拡大を目指す。

[導入事例]

受託開発

- ◎ブライダル事業者様向け婚礼、イベント受発注システム
- ◎カー用品事業者様向け
 - ・売上実績管理システム
 - ・ピット作業予約管理システム
- ◎小売業様向け受発注管理システム

導入支援事例

- ◎ブライダル事業者様向け
 - ・通信ネットワーク環境の改善
 - ・マルチモニタ導入
- ◎カー用品事業者様向け統合ビジネスソリューション (ERP)
- ◎資格取得学校運営事業者様向けECサイトのクラウド移行

エンジニア派遣ビジネス



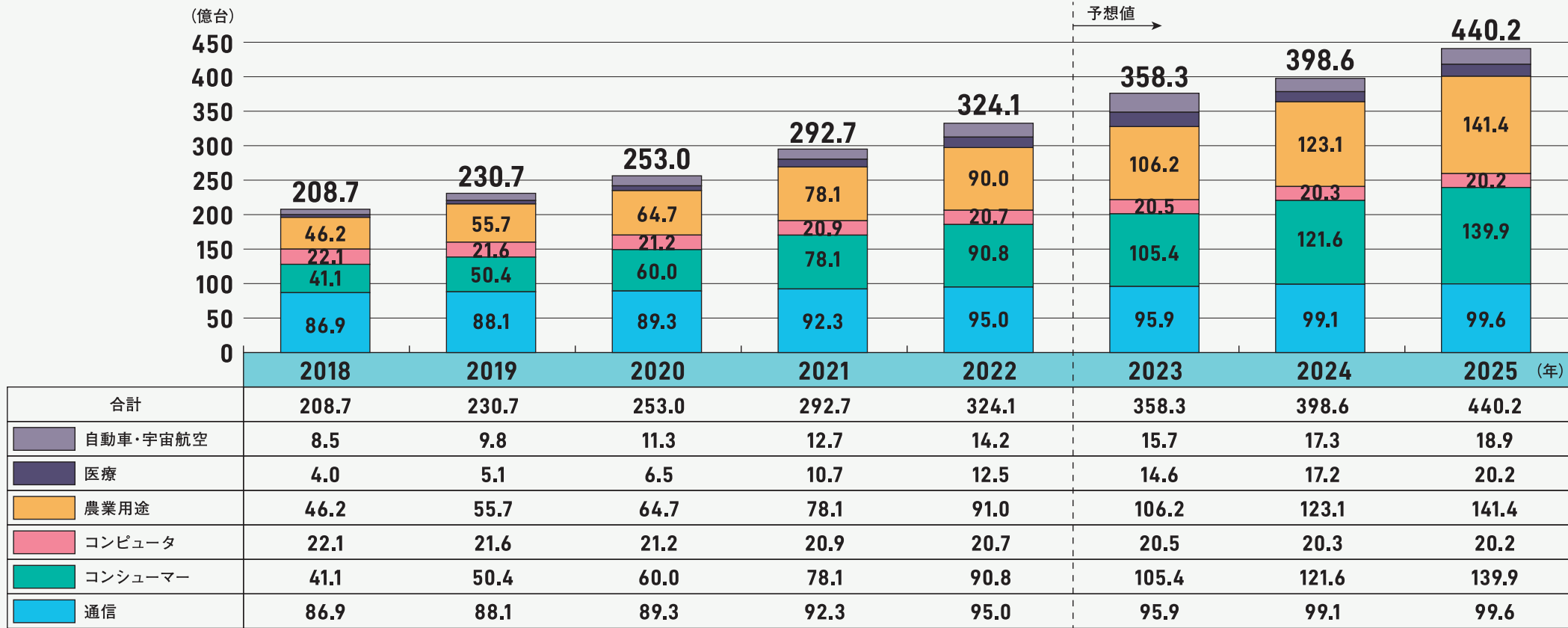
システム受託開発ビジネス



TRaaS^{OP}

市場環境

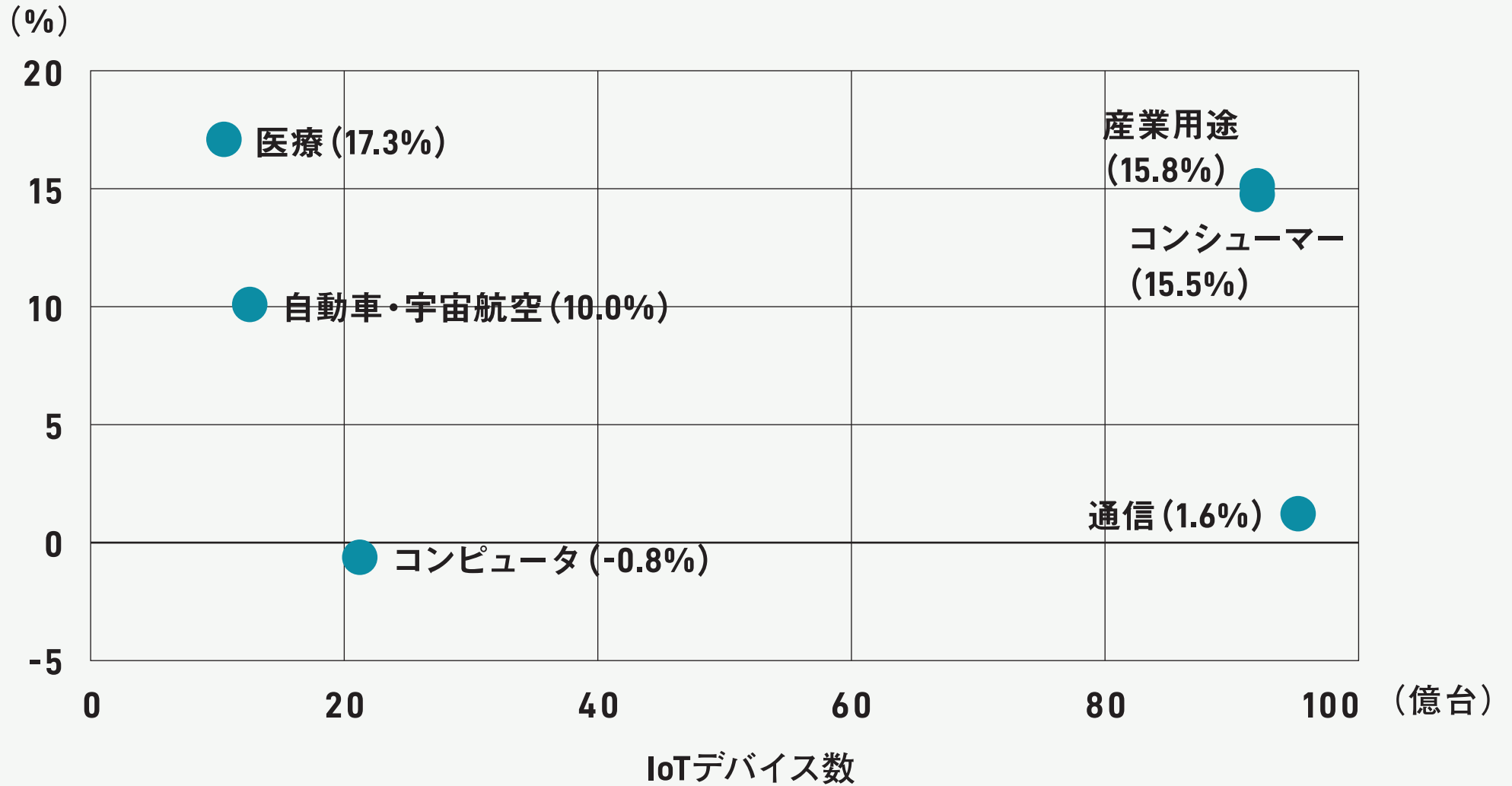
世界のIoTデバイス数の推移及び予測



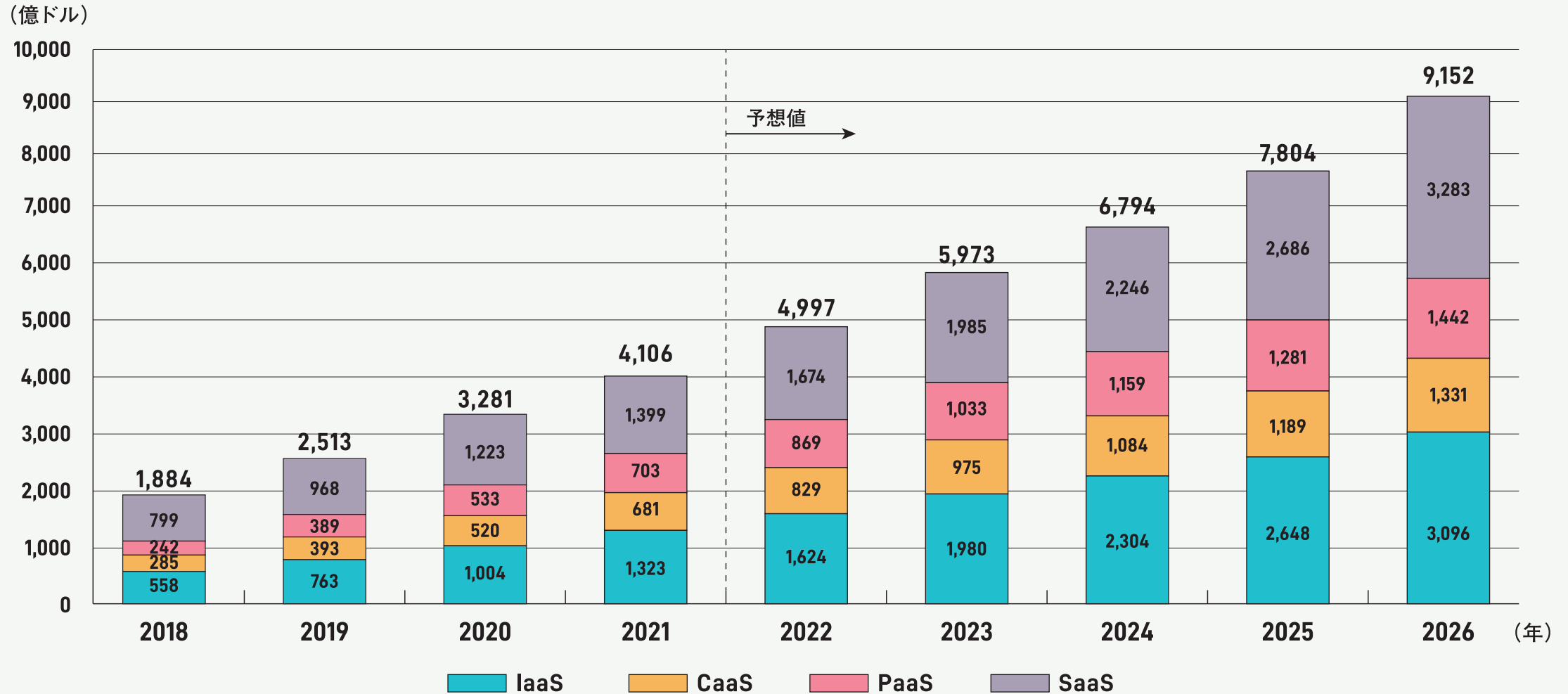
※Omdiaの定義では、IoTデバイスとは、固有のIPアドレスを持ちインターネットに接続が可能な機器及びセンサーネットワークの末端として使われる端末等を指す。
 ※各カテゴリの範囲は以下のとおり。
 「通信」: 固定通信インフラ・ネットワーク機器、2G・3G・4G各種バンドのセルラー通信及びWi-Fi・WiMAXなどの無線通信インフラ及び端末。
 「コンシューマー」: 家電(白物・デジタル)、プリンターなどのパソコン周辺機器、ポータブルオーディオ、スマート玩具、スポーツ・フィットネス、その他。
 「コンピュータ」: ノートパソコン、デスクトップパソコン、サーバー、ワークステーション、メインフレーム・スパコンなどのコンピューティング機器。
 「産業用途」: オートメーション (IA/BA)、照明、エネルギー関連、セキュリティ、検査・計測機器などのオートメーション以外の工業・産業用途の機器。
 「医療」: 画像診断装置ほか医療向け機器、コンシューマーヘルスケア機器、その他検査機器(血糖値計、心電計などのウェアラブル検査機器)。その他検査機器は、2021年の数値から集計対象としている。
 「自動車・宇宙航空」: 自動車(乗用車、商用車)の制御系及び情報系においてインターネットに接続が可能な機器、軍事・宇宙・航空向け機器(例: 軍用監視システム、航空機コックピット向け電装・計装機器、旅客システム用機器など)。

分野・産業別の世界のIoTデバイス数及び成長率予測

世界のIoT
デバイス数の
年平均成長率
2022年～2025年



世界のパブリッククラウドサービス市場規模(売上高)の推移及び予測



©IaaS (Infrastructure as a Service) : インターネット経由でハードウェアやICTインフラを提供。©CaaS (Cloud as a Service) : クラウド上で他のクラウドのサービスを提供。©PaaS (Platform as a Service) : インターネット経由でアプリケーションを実行するためのプラットフォームを提供。©SaaS (Software as a Service) : インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供。

TRaaS^{OP}

事業等のリスク

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。