



事業計画及び 成長可能性に関する事項

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

2023年4月14日

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CEO	藤吉 英彦
	取締役CFO	青柳 貴士
	取締役	鈴江 泰仁
	取締役(社外)	宮瀬 卓也
	取締役 監査等委員(社外)	原口 昌之
	取締役 監査等委員(社外)	佐々木 豊
	取締役 監査等委員(社外)	岡安 俊英
創立	1995年1月26日	
資本金	510百万円(2023年1月末日現在)	
所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸二丁目9-30 横浜西口加藤ビル2階	
決算月	1月	

会社概要 沿革 (1/2)

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提供し、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。

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。



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。

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。

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。



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。



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。



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。



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。

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。



会社概要 沿革 (2/2)

2017

アジア諸国への
進出が決定

本格的なIoT時代の到来に向けて、台湾にR&Dセンターを開設し、IoT技術の中心になりつつある中国との技術コラボレーションを可能にいたしました。またシンガポールにもTRANZAS Asia Pacific pte, Ltd.を設立し、IoT・デジタルトランスフォーメーション改革の本命となる東南アジア市場への足掛かりを作りました。

2019

エネルギー削減と
オフィス環境の
認識を可能にするAlrux8誕生

世界的なテーマであるエネルギー削減をテーマに、オフィス空間の照明や空調の無駄な消費を解決するIoTプラットフォームの導入を、中国、シンガポールを中心に開始いたしました。



2020

全国美容サロンに向けた
メディアプラットフォームの
提供を開始

サロン向け国内最大DOOHとして11,000台を展開・弊社プラットフォームで運用しています。DOOHに必須の視聴計測機能やSSP/DSP連携機能などをエッジコンピューティングにより実現しています。



2021

紫外線照射型
ウイルス不活性化機器
BIRDSAFEが誕生

国立大学法人広島大学の研究結果を踏まえて開発した紫外線殺菌IoT製品BIRD SAFEの販売を開始。



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。



2018

東証マザーズ上場

2020

商号をトランザスから
ピースリーに変更

2021

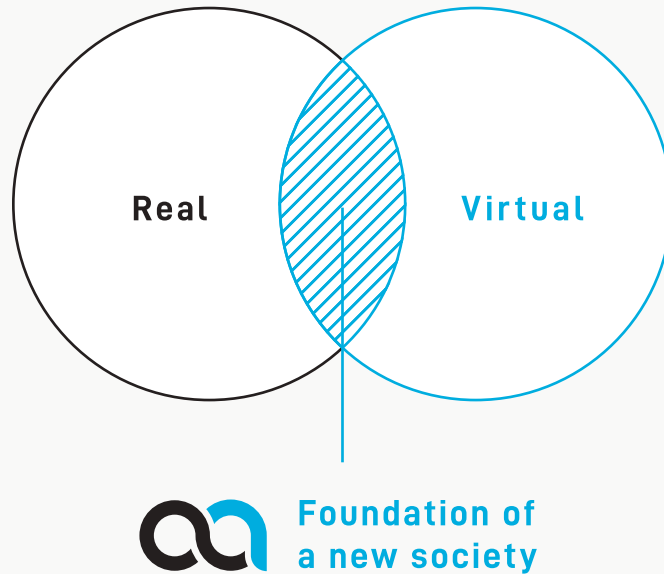
プロジェクター型
オールインワンサイネージ
BIRDEYESが誕生

アプリケーション内蔵の超軽量プロジェクター型サイネージをゼロから当社が設計して生み出しました。これ1台でサイネージを始められます。



2022

商号をピースリーから
トラス・オン・プロダクトに
変更



— 経営理念 —

お客様への真の価値提供を第一に
モノづくりを通じVirtualとRealを融合
最適化した新しい社会の礎を創造する

— ビジョン —

モノづくり4.0のNew standardを形成し
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる

当社は、組合せで製品が成り立ち、価値がインターネットを通じてSaaSで提供される時代に、その価値の享受を受ける起点となるモノを提供してまいります。
それは、VirtualとRealの融合点となるプラットフォームです。




当社は、この価値が多層に展開される製品づくりをモノづくり4.0と定義し、企業ビジョンとして、「モノづくり4.0のNew standardを形成し
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる」を掲げ、お客様に寄り添ったより一層の事業の拡充と、新たな事業創出にも挑戦してまいります。

経営理念について

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・修正の繰り返しがモノの真価を磨く、研究を中心としたアナログ時代。</p>	
代表製品	 ブラウン管TV  カセットテープ  レコードプレーヤー

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

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

経営理念について

—モノづくり4.0とは②—

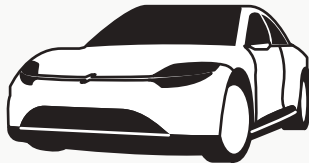
モノづくり

4.0

代表製品



Kindle (Amazon)



電気自動車 (SONY)

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

モノは“買う”から、サービスの為に“提供”される。

即ち、ネットを通じたSaaSの提供が前提となった「モノ」が

世の中に価値を提供してまいります。

SaaSサービス提供の起点である、IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが

当社のモノづくり、TRaaS (Technology Reward as a Service)

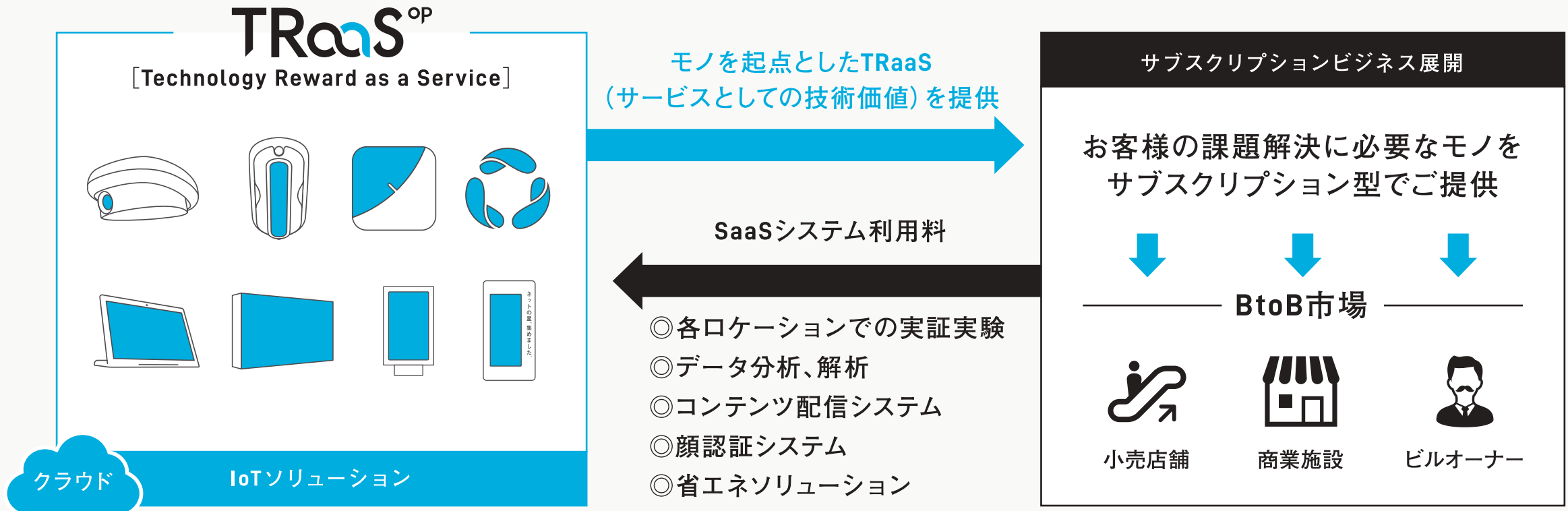
であると考えています。

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

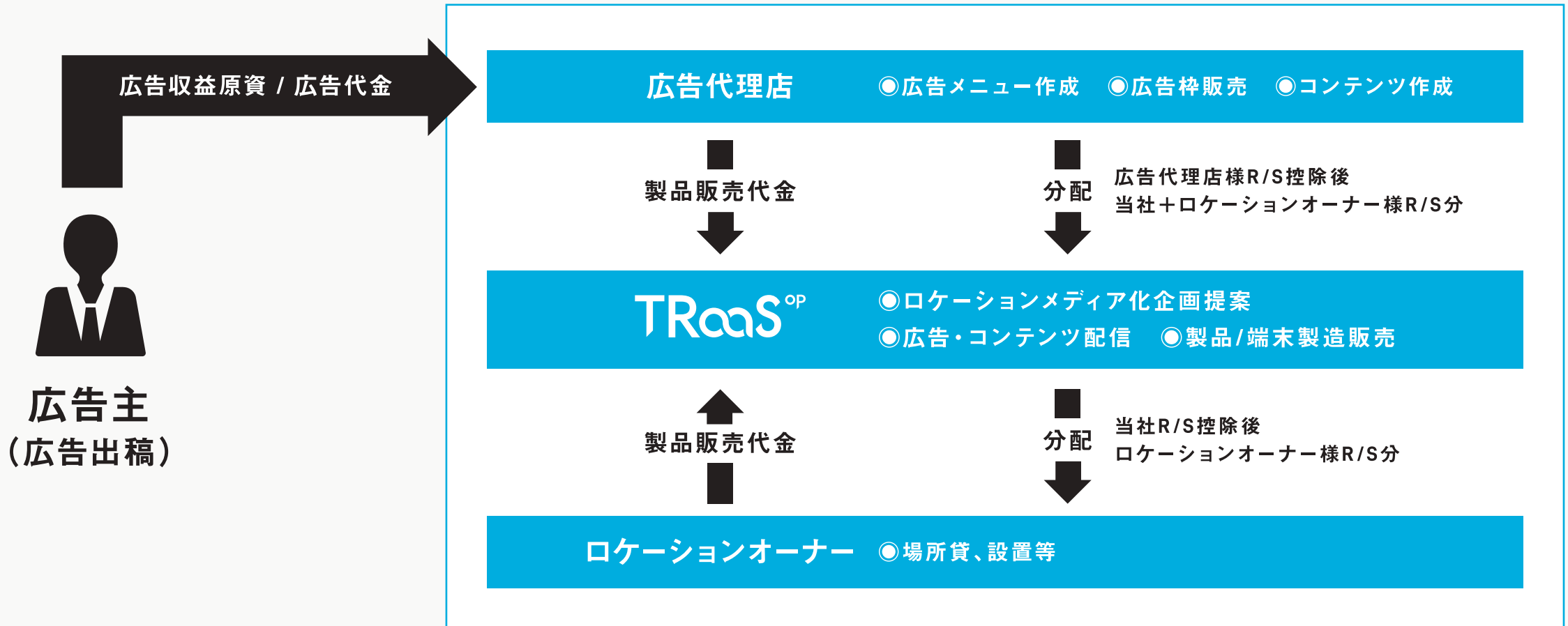
SaaSサービスにおける製品/端末代金は、当社から顧客へ無償提供し、当社サービスのシステム利用料等を頂く形をとっております。



※ 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。

ビジネスモデル | TRaaS事業

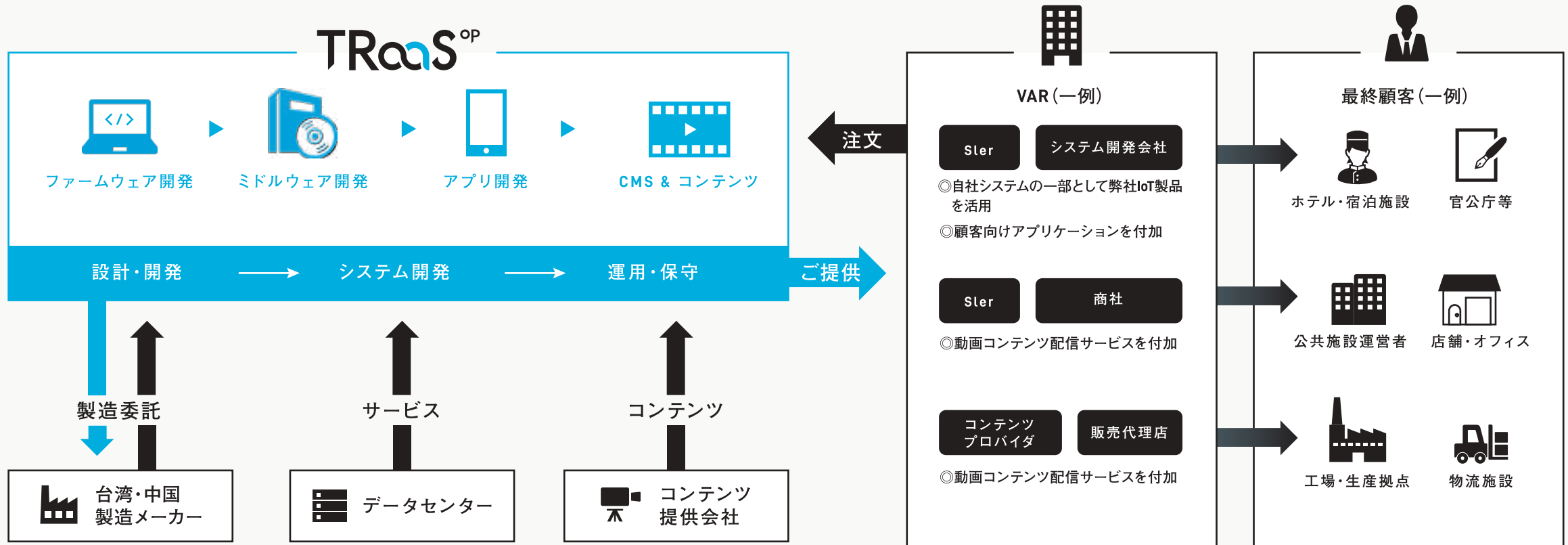
TRaaS事業内での広告ビジネスを主体とした場合の基本的な収益構造は、ロケーション毎の広告主様からの広告収益を原資として、当社、広告代理店様、ロケーションオーナー様との各役割に応じて、その広告収益をレベニューシェア方式(以下R/S)で分配する形をとっております。



※製品/端末代金は、当社負担又は広告代理店様負担、ロケーションオーナー様負担のケースがあり、当社以外に製品/端末を販売した場合は製品/端末代金収入が発生します。※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。

ビジネスモデル | 受注型Product事業

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

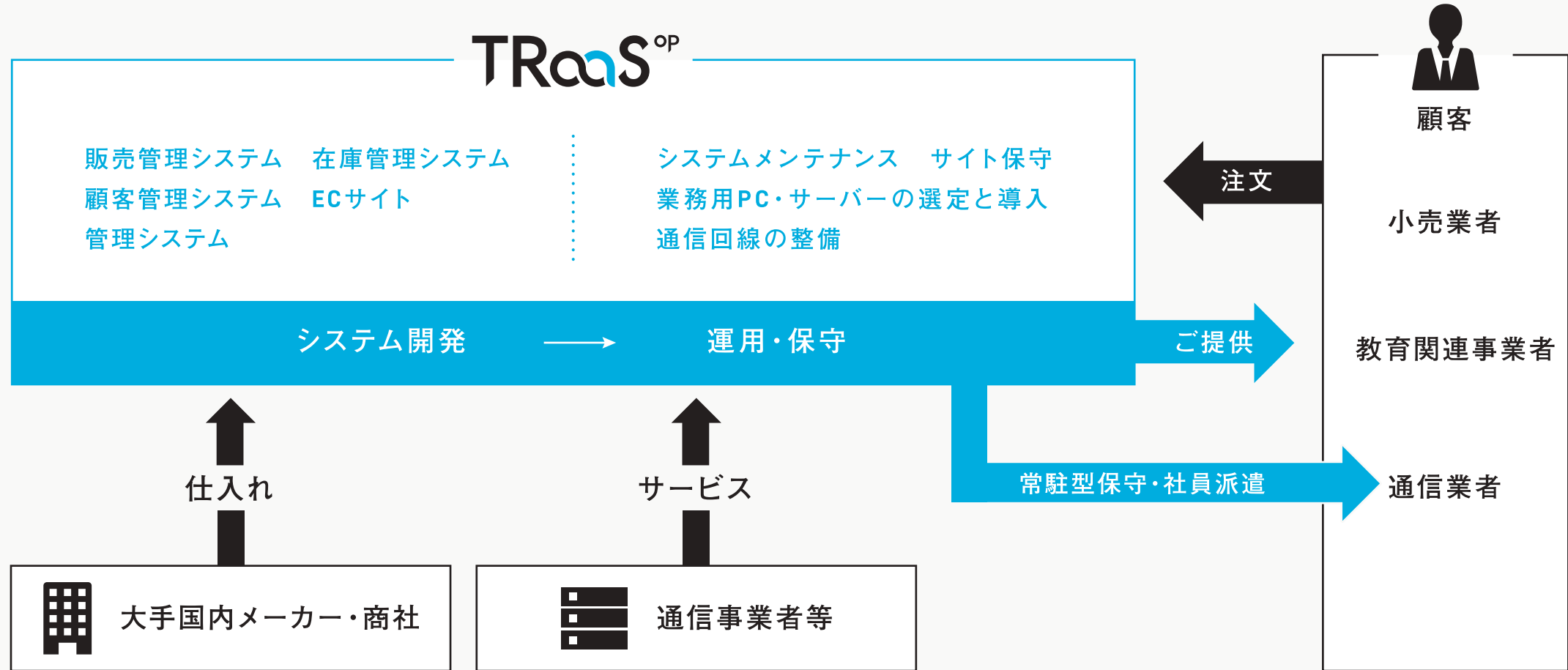


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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

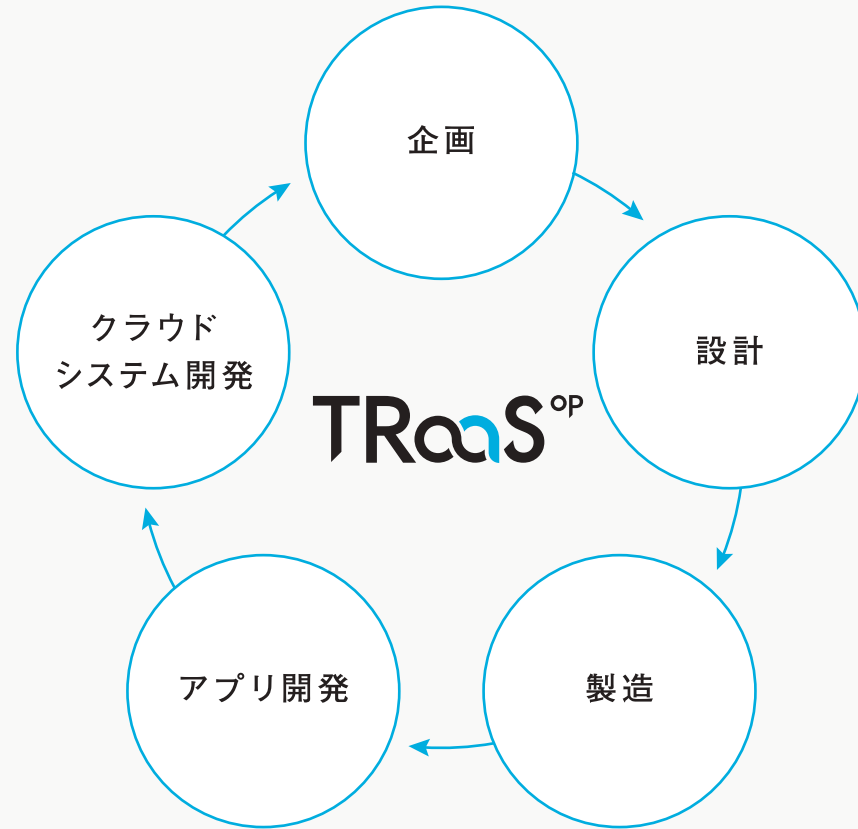
ビジネスモデル | テクニカルサービス事業

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貫通貫でご提案いたします。

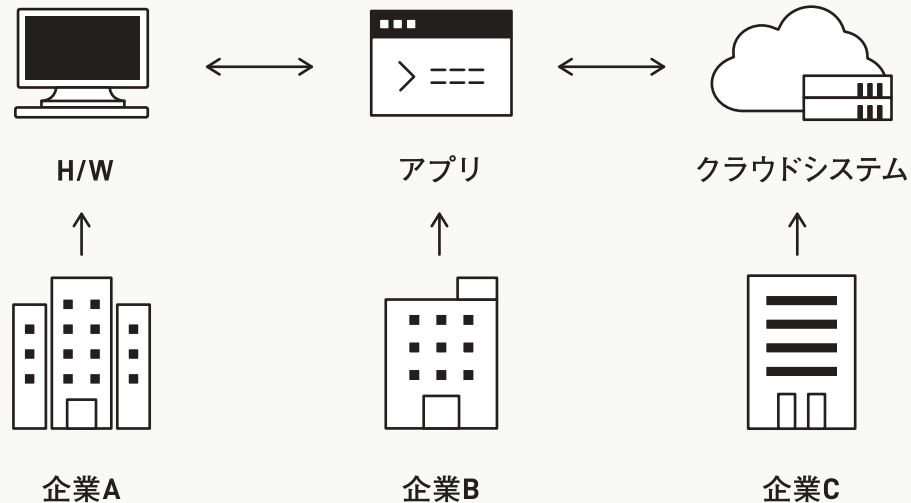
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

当社の強み・特徴

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

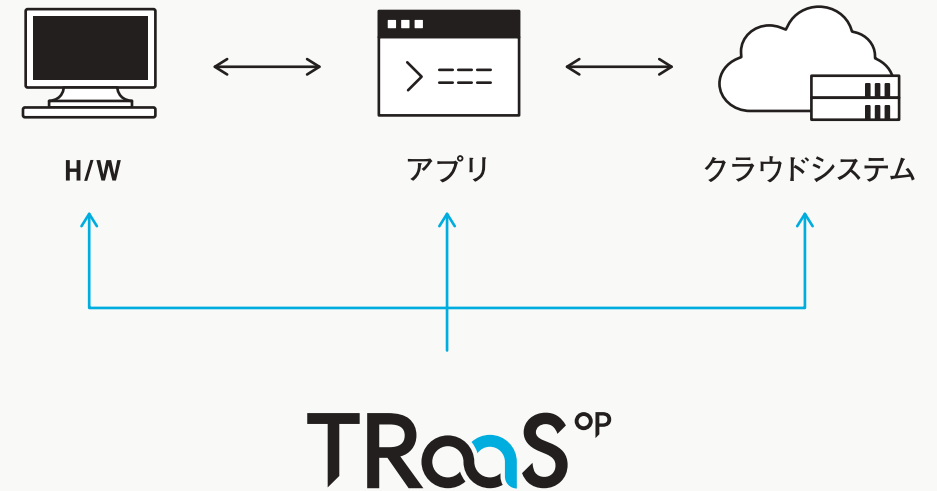
[一般的なIoT開発]

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



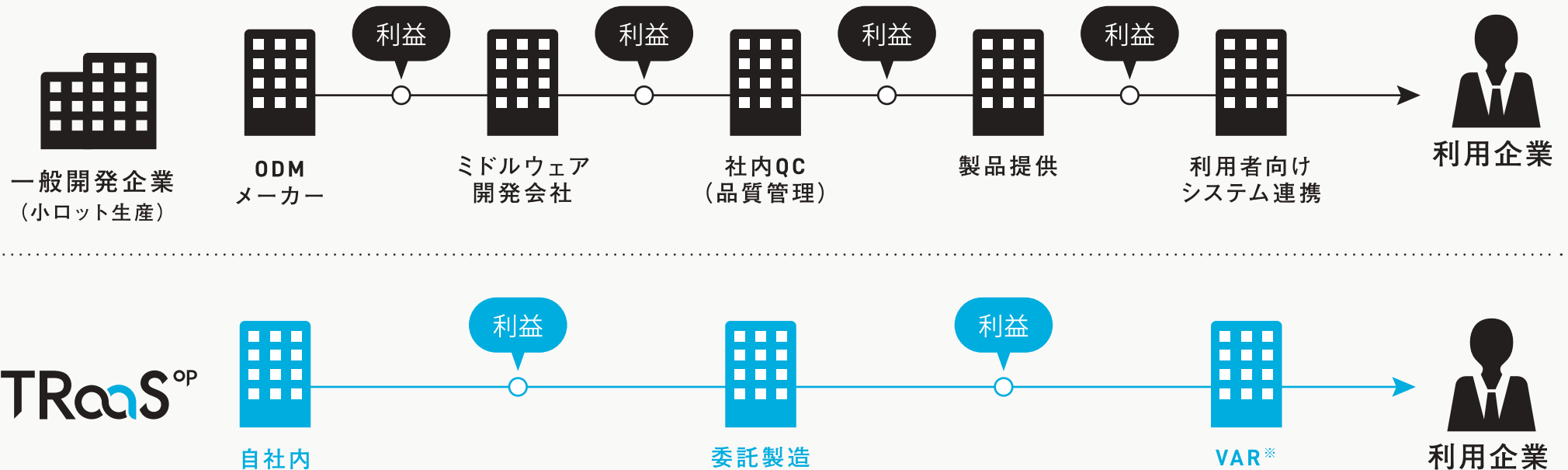
[当社のIoT開発]

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



当社の強み・特徴

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



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

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

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

当社の強み・特徴

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

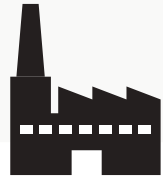


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみでしか利益が出せません。



当社の強み・特徴

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



工場・生産拠点

生産ラインの作業状態の把握など工場のスマートファクトリー化推進に



宿泊施設

AI/IoT活用による客室内の自動化やデバイスやステータスの一元管理に



教育

Live/VOD視聴や電子黒板等と連結したeラーニング実現に



物流施設

作業者の位置情報動線を見える化することで、作業効率の向上に



店舗

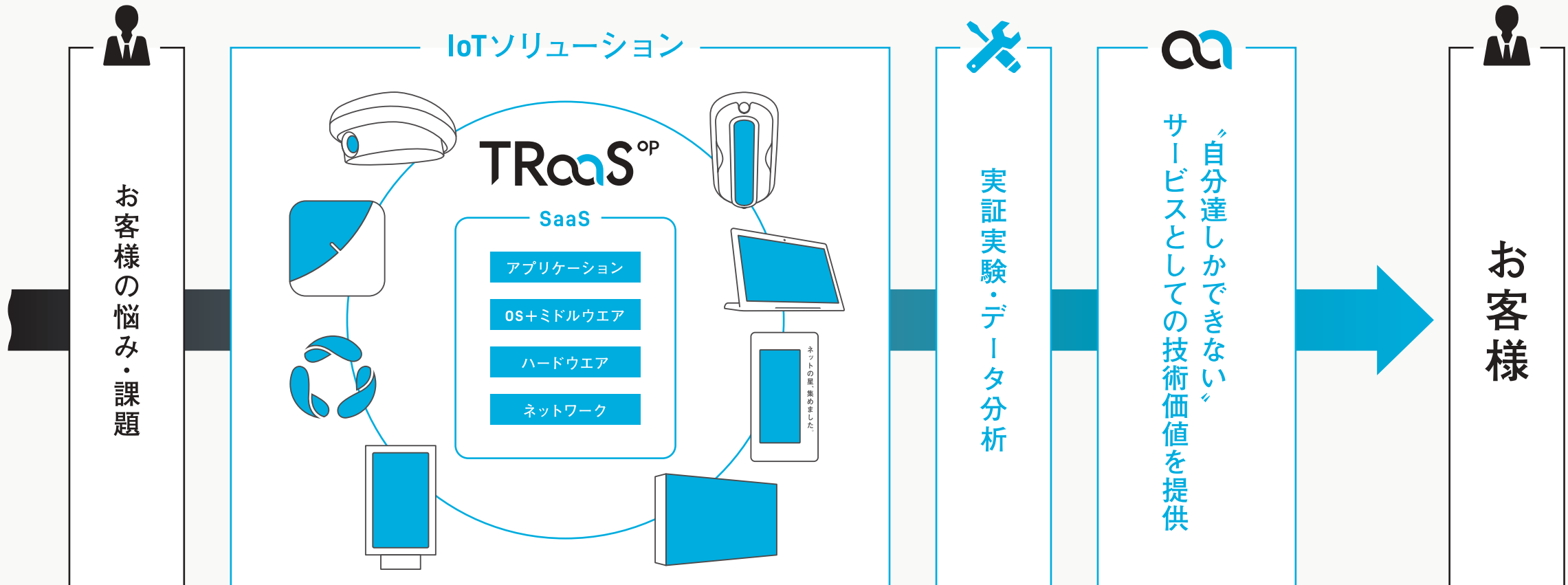
POSシステムと連結し、注文受付業務、テーブル管理の業務効率化に

TRaaS^{OP}

成長方針及び事業計画

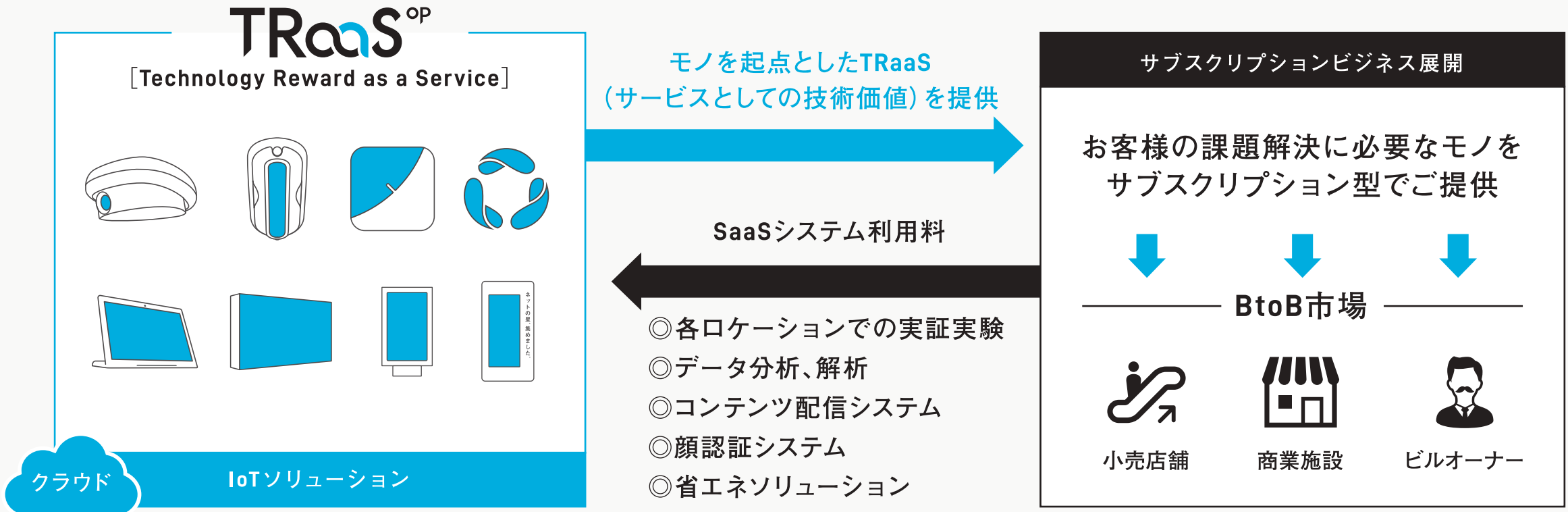
成長方針

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します。



成長方針

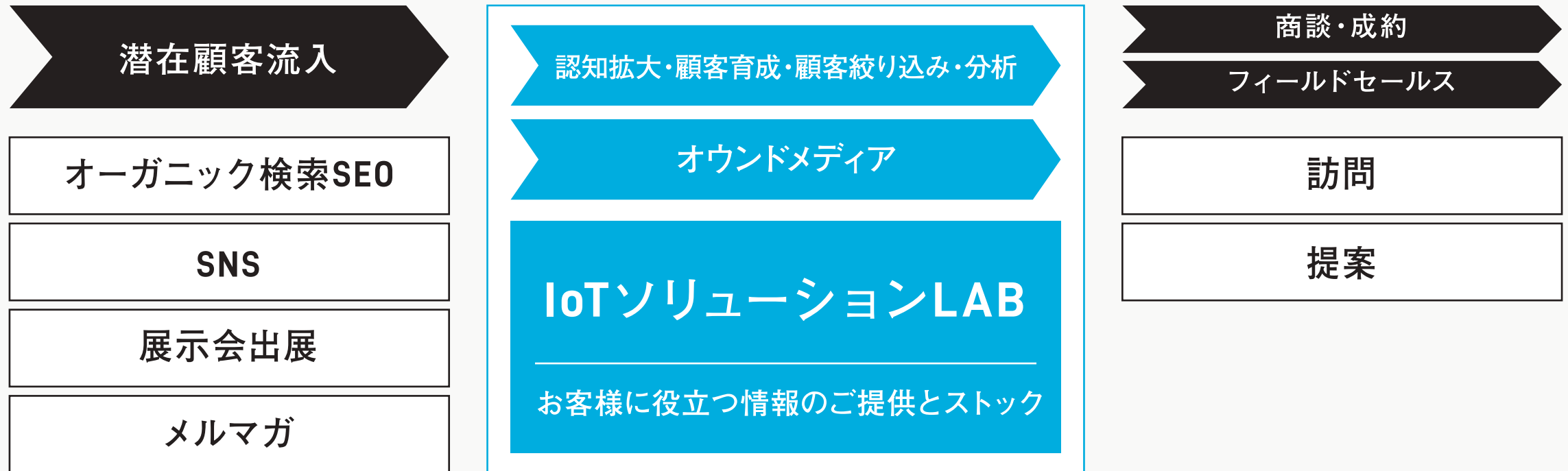
BtoB市場向けへの単なるモノの販売から脱却し、価値の提供によるサブスクリプション型ビジネスをモノづくりを通じて展開し、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを我々のテクノロジーで解消してまいります。



成長方針

オウンドメディア「IoTソリューションLab」の構築

IoTソリューションにおけるBtoB市場での潜在顧客獲得を狙い、オーガニック検索SEO、SNSでの発信、展示会への出店、メルマガ配信等の施策を検討してまいります。更に、自社オウンドメディアを構築し、お客様に役立つ情報を提供しストックすることで、Webでの認知拡大・検索流入と共に、サイト内における見込顧客の育成と、その顧客を絞り込んだ分析が実施可能となります。このオウンドメディアを通じた問い合わせ等からの顕在顧客を、営業体制を強化し商談・成約に繋がるよう推進してまいります。



成長方針

IoTソリューションLabとは

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



IoTのビジネス活用コラム

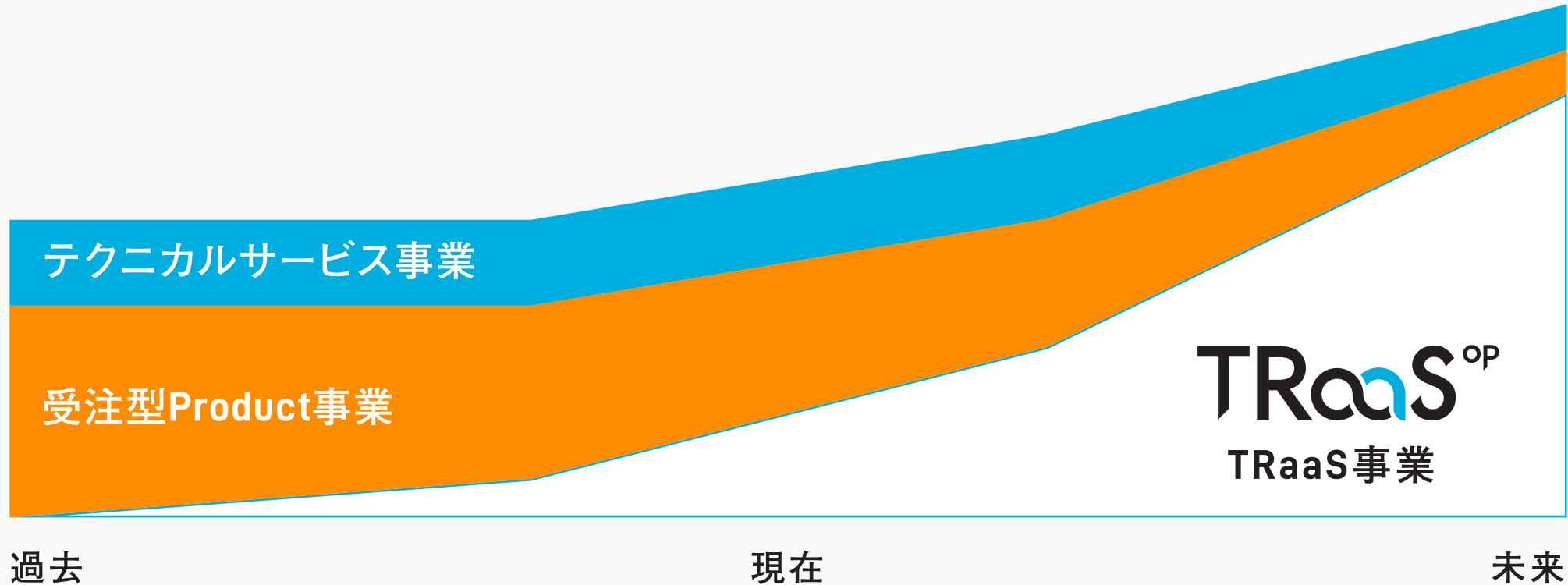


IoT製品ラインナップ



その他様々な情報や資料をご覧いただけます。

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。



2023年1月期通期(2月～1月)損益計算書

売上高がYoY +22.7%、営業利益は350百万円改善、経常利益は350百万円改善、当期純利益も501百万円の改善。売上高計画進捗率は95.8%で着地。

(単位:百万円)

	2022年1月期 通期 (1Q～4Q)	2023年1月期 通期 (1Q～4Q)	YoY 増減額	YoY 増減率	通期 業績予想 (2022年9月6日)	進捗率
売上高	404	496	+91	22.7%	518	95.8%
営業利益	△356	△6	+350	-	△15	-
経常利益	△365	△15	+350	-	△23	-
当期純利益	△517	△16	+501	-	△23	-

◎受注型Product事業にて、一部の納品案件が来期にずれ込み売上は計画届かず。

◎業務効率化による経費削減により営業利益は計画を上回る。

◎1Qに営業外費用として日本社家賃遊休分約10百万を計上したことに伴い経常損失は△15百万円で着地。

2023年1月期 通期(2月～1月) 事業別売上高

TRaaS事業YoY△18.1%となるも、受注型Product事業でYoY+87.1%と大幅に増収。
テクニカルサービス事業YoY+0.2%と微増。

(単位:百万円)

	2022年1月期 通期 (1Q～4Q)	2023年1月期 通期 (1Q～4Q)	YoY 増減額	YoY 増減率	通期 業績予想 (2022年9月6日)	進捗率
売上高	404	496	+91	+22.7%	518	95.8%
TRaaS事業	163	133	△29	△18.1%	107	124.3%
受注型Product事業	139	260	+121	+87.1%	306	85.1%
テクニカルサービス事業	102	102	+0	+0.2%	104	97.9%

2023年1月期通期実績と
通期業績予想の差異の
主な要因

◎TRaaS事業

国立大学法人広島大学への3面大型LEDビジョン及び音響システム導入案件が売上高に寄与。

◎受注型Product事業

受注型Product事業一部のSTB納品案件が、来期にずれ込み売上は計画届かず。

2024年1月期 業績予想

新型コロナの行動制限が緩和され、ホスピタリティー市場に明るい兆し到来。「店舗の星」「Alrux8」の大型ソリューションの新しい展開も始まり、収益の見通しも劇的に改善。SaaS月額課金型収益を事業の柱としているため、その売上高の積み上げにはまだ時間がかかる事を予測。将来のSaaS月額課金型収益の積み上げに向けて積極的な投資を予定し、来期は黒字化を見込む。

(単位:百万円)

	2023年1月期 業績	2024年1月期 予想	増減率
売上高	496	542	+9.2%
営業利益	△6	11	-
経常利益	△15	8	-
当期純利益	△16	8	-

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

2024年1月期 事業別業績予想

TRaaS事業はYoY+55.7%の成長、受注型Product事業はYoY△21.9%、
テクニカルサービス事業はYoY+27.6%を見込む。

(単位:百万円)

	2023年1月期 実績	2024年1月期 予想	増減額	増減率
売上高	496	542	+45	+9.2%
TRaaS事業	133	208	+74	+55.7%
受注型Product 事業	260	203	△57	△21.9%
テクニカル サービス事業	102	130	+28	+27.6%

◎TRaaS事業

- ・流通小売店様向け「店舗の星」提供開始。2023年春予定。
- ・Alrux8の日本市場展開に向けて加賀電子との販売協業推進。
- ・LEDサイネージ案件やそのコンテンツ配信提供、ホスピタリティ市場向けSaaSビジネスも検討。
- ・美容サロンサイネージは2023年3月末にサービス終了。業績予想には含めず。

◎受注型Product事業

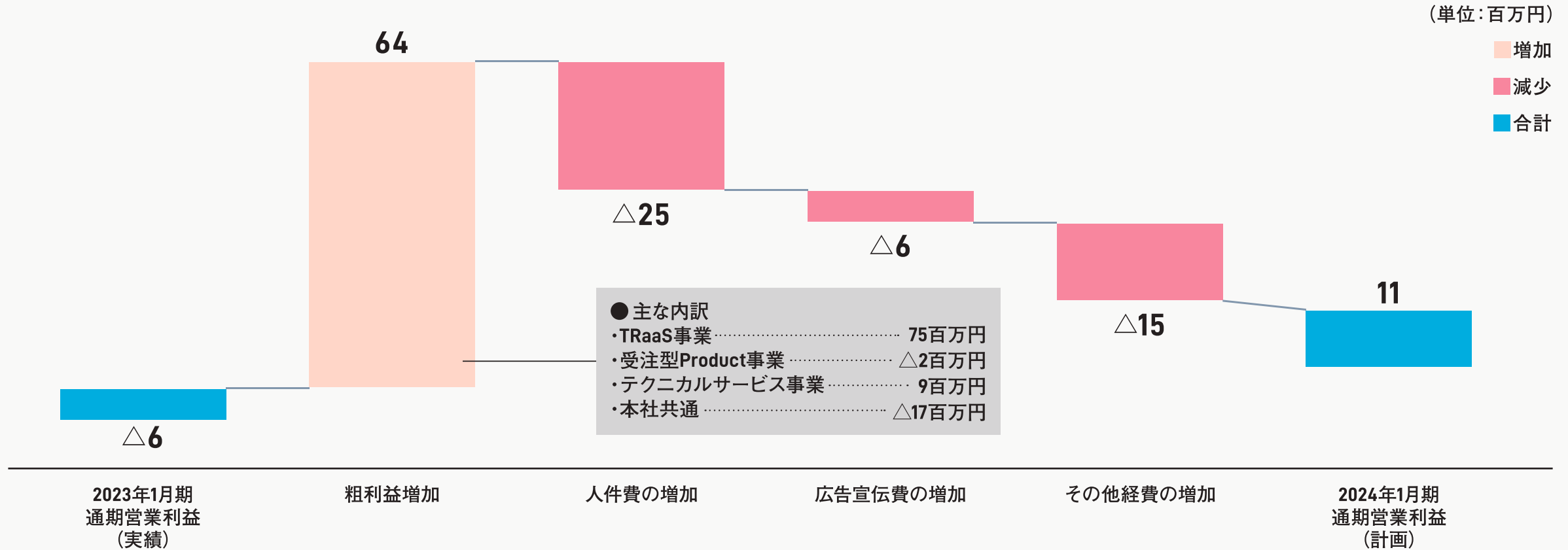
- ・既存取引先からのSTB及びサーバー継続受注案件を獲得。
- ・Cygnusの引合い増、ニーズに合う開発及び受注を目指す。
- ・将来の顧客ニーズに合う新STB開発も検討。

◎テクニカルサービス事業

- ・システム受託開発案件を見込む。
- ・エンジニア派遣事業の単価上昇及び派遣人員増も見込む。

営業利益増減分析・計画対前年度比

TRaaS事業において、既存サイネージ配信CELDIS導入数の増加に加え、大型ソリューション「店舗の星」「AlruX8」でのSaaS月額課金型収益を事業の柱とすべく、人材採用、広告宣伝費等の投資も積極的に推進予定。



※2024年1月期以降の中長期的な業績計画については、新型コロナウイルス感染症の収束時期や影響範囲等、様々な要因により大きく変動する可能性があり、現時点で合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、計画の算定が可能となった時点で速やかに発表することができるよう努めてまいります。

事業計画 | KPI及び進捗状況

昨年は、美容サロン向けサイネージについて、出荷台数をKPIとして採用しておりましたが、2023年3月31日をもって事業終了となりましたので、継続的に進捗を測定できる主たる指標については変更することといたします。

なお、現時点では、TRaaS事業における「店舗の星」「Alrux8」等の大型ソリューションの事業がスタートしたばかりの状況であるため、その進捗に合わせて適切な主たる指標の設定を検討し決定次第、速やかに開示する予定です。



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店舗活性化プロダクト新製品「店舗の星」をリリースいたしました。「店舗の星」は、ECの世界で極めて重要である、商品及び店舗に関する消費者評価（ソーシャルプルーフ）をネット上よりクラウドエンジンがスクレイピングし、リアル店舗に落とし込み表示する為のシステムになります。当社の提供する「店舗の星」システムは、単に消費者評価を商品に表示するだけではなく、「店舗の星」を取り付ける前と取り付けた後の効果計測が可視化出来るクラウドダッシュボードを有しており、店舗のPOSデータと連携する事で店舗運営のBIツールとして極めて大きな役割を果たしてまいります。複数の店舗様との共同実験では、極めて良好な結果がでており（2022年12月20日プレスリリース）、2023年春より具体的な店舗への導入と共にマーケットへの本格的な展開を予定しております。

ネット上の製品/サービスの評価を総合的に表示

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



リアル店舗の販売促進に大きな役割を

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



クラウドダッシュボード上で配置店舗の端末表示状況や、効果を可視化します。

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



事業別の状況 | TRaaS事業

「店舗の星」の特長：東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

店舗の星利用商品の販売促進効果

80% 超の商品が売上増になりました。

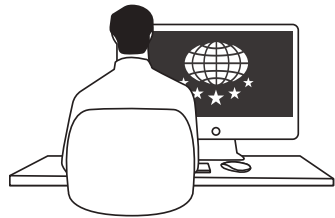
商品棚全体の販売活性効果

棚全体に
15% を超える売上上昇がみられました。

嗜好品への効果

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

店舗毎に管理可能



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

TOP独自のクラウドシステム



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

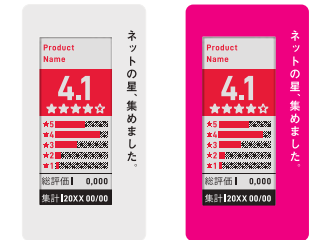
自社製品を搭載したGateway



Data Gateway

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

店舗に馴染むサイズとデザイン



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

事業別の状況 | TRaaS事業

AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」

世界的な SDGs 推進の潮流の中で重要性が高まるカーボンニュートラル実現に向けて、電力使用量を削減する Alrux8は、まさに画期的なソリューションであると考えております。日本展開に向けての実証実験先リサーチ、選定、ROI 検証と実証実験結果を元に、その効果提案を実施し、Alrux8を加賀電子様へ2023年1月より日本における最初の販売パートナーとして提供開始することとなりました。Alrux8を当社の主要ソリューションとして、Alrux8の日本市場展開に向けて、日本国内での実証実験を更に進めると共に、加賀電子様を戦略パートナーとして販売協業し、その販売を加速させていく予定です。

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

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

建物のエネルギーコスト41%削減達成

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



圧倒的な電力削減パフォーマンス

◎一般的なオフィスにおけるシミュレーションでは、月100万円程度の電力コスト削減見込み(月の電力消費量が多ければ多いほど、削減コストも増加)

◎建物のエネルギーコスト41%の削減実績



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の特長

◎照明の電力 **33%** 削減 ◎空調の電力 **41%** 削減 ◎2022年導入決定施設 ビル **11** 棟

Alrux8の導入前の電力削減比較

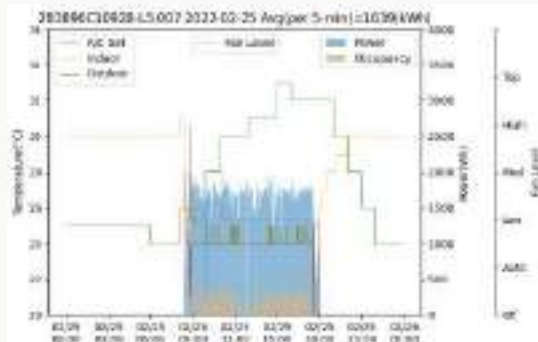
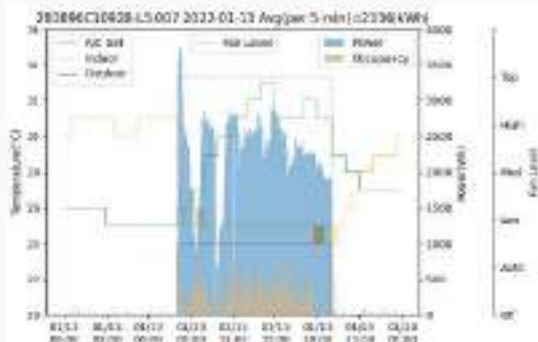
①設定温度を変えず、エアコン起動時のピーク消費電力のみを制御した場合

(Alrux8導入前)

消費電力にムラがあり、無駄な電力を使用している状態

(Alrux8導入後)

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



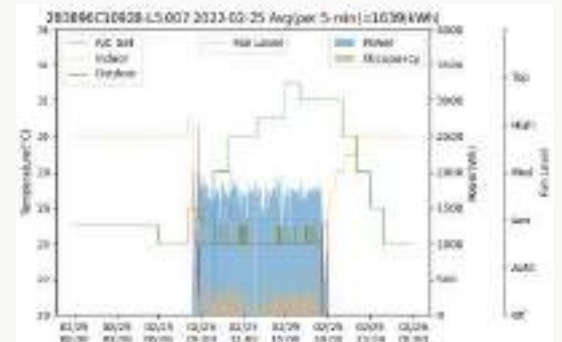
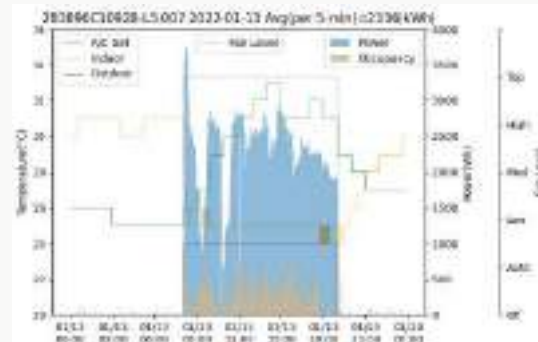
②外気温度(緑のグラフ)が低い日での比較

(Alrux8導入前)

手動でエアコンの設定を変更しており、電気消費にムラがある状態。

(Alrux8導入後)

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



事業別の状況 | TRaaS事業

IoTプラットフォーム「CELDIS (セルディス)」

IoTものづくりで培った技術で、快適なプラットフォームをご提供します。お客様の用途に合わせてカスタマイズし、クラウド側のアプリケーション、デバイス側のアプリケーション・デバイスハードウェアも自社で一気通貫に担えるため、機能の改善やメンテナンスがスムーズに行えます。高速でPDCAを回しながら、お客様のビジネスに役立つサービスをその設置からアフターケアまでご提供致します。

デジタルサイネージ
分野における豊富な実績

デジタルサイネージ設置場所

3,400 箇所

デジタルサイネージ出荷台数

23,000 台

全国への導入実績数

47 都道府県



高いIoT技術

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



多様なIoT製品に配信可能

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



使いやすいCMS

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



豊富な販促機能

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

事業別の状況 | TRaaS事業

CELDISラインナップ①

商業ビルや公共施設、法人需要に合わせて展開中。空間演出のためのLEDサイネージによる全く新しいプラットフォームです。2021年秋には、プロバスケットボールチームの茨城ロボッツのホームアリーナに軽量・折り畳み式天井吊り下げ設置型でBリーグ最大の*大型LEDビジョンを導入。(2022年2月17日プレスリリース)。また、2022年11月に、国立大学法人広島大学へ3面の大型LEDビジョン及び連動音響システムも導入いたしました。(2022年12月6日プレスリリース)。LEDは導入後のトラブルも散見される機器ですが、当社は徹底した事前検証とアフターフォローによって快適なLED運用をご提供いたします。

VIEWGATE

モジュールの組み合わせによって大きさを自由に調整する事が可能です。設置場所に応じて適切なサイズでご提案いたします。「人が多く集う場所を心から安らげる空間」へ。LEDサイネージによる全く新しい技術をお届けいたします。



Module



Cabinet



[導入事例] 大手通信キャリア店舗 / 結婚式会場 など

事業別の状況 | TRaaS事業

CELDISラインナップ② L TABLET(エルタブレット) ～美容サロンサイネージ～

美容サロンサイネージは、2020年8月より、「サキザキテルコ」としてデジタルガレージ社、ダリア社と約3年にわたり協業してまいりましたが、この度、2023年3月31日をもって事業を終了することとなりました。サービススタート時より生じた新型コロナウイルス感染症の影響に伴い、広告主の獲得に向けた出稿意欲回復までに想定以上の時間を要している事につき、各社の事業判断に従い事業継続を断念致しました。「サキザキテルコ」より得られた多くのノウハウを精査し、他のパートナーとの新しいビジネスの構築を引き続き検討いたしております。なお、美容サロンサイネージについては、2024年1月期業績予想に織り込んでおりません。



事業別の状況 | TRaaS事業

BIRDSAFE (バードセーフ)

世界的な半導体不足の影響により、製品納品までのリードタイムの長期化が発生したため、2023年1月期は売上に寄与していませんが、新型コロナウイルス等のウイルス対策に向けた製品の引き合いも増しているため、受注に向けた開発体制を強化すると共に、2024年1月期以降も中長期的な展開を検討してまいります。また、2024年1月期業績予想には織り込んでおりません。



BIRDSAFEは、広島大学病院感染症科での不活化効果の評価で、メチシリン耐性黄色ブドウ球菌 (MRSA) に対する殺菌効果および新型コロナウイルスの不活化効果を有することが確認できております。天井から広範囲にUVライトを照射出来るので、あらゆる場所の細菌やウイルスを不活性化することが可能な天井設置タイプの新型コロナウイルス対策照射型UVウイルス除去プロダクトです。

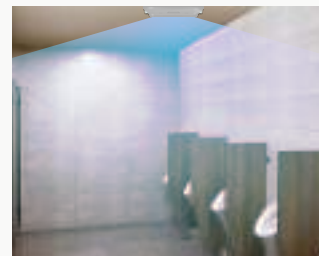
紫外線は新型コロナウイルスを含めウイルスや細菌など病原微生物全般の不活化に有効です。TRaaS社の製品には広島大学で有効性の確認を行った紫外線装置を使用しています。本製品は人に照射せず安全性を確保した上で、自然な形で生活空間に取り込まれる点が特徴です。紫外線の特徴を生かして、安心して安全な環境につながることを願っています。

国立大学法人広島大学病院 感染症科 大毛宏喜 教授

(シチュエーション例)
個室



公共トイレ



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

CELDISラインナップ③ ～照射型デジタルサイネージ「BIRDEYES」～

世界的な半導体不足の影響により、製品納品までのリードタイムの長期化が発生したため、2023年1月期は売上に寄与しておりませんが、新たなDOOH製品として、大手小売り店舗等からの問い合わせや商談が進行しているため、受注に向けた開発体制を強化すると共に、2024年1月期以降も中長期的な展開を検討してまいります。また、2024年1月期業績予想には織り込んでおりません。



空間に 可能性を

本来、店舗でのサイネージは天井からの吊り下げが理想です。しかしながら実際に導入に至らない事情が多くありました。それらの問題をバードアイズが乗り越え、新たな店舗サイネージの可能性を広げます。

[ドン・キホーテ店舗でのサイネージ視認率計測実験]

当製品をドン・キホーテ中目黒店内の5カ所に設置し、表示画面上部に取りつけた超小型カメラにて、人影と視線を計測し視認率を算出いたしました。

従来の天井吊り下げ型



店舗天井の補強 	天吊り金具の価格
安全性の問題 	損なわれる美観

BIRDEYES



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

事業別の状況 | 受注型Product事業

STB (セットトップボックス) PX-1000

2023年1月期では、教育支援ソリューション(電子黒板、プロジェクター連動e-ラーニング等)での大型案件や、既存顧客からの継続受注が売上に大きく貢献いたしました。2024年1月期は、既存顧客からの継続受注と共に、取引先様のIoT展開ニーズに合わせた新規サイネージ配信ゲートウェイや、その他幅広いニーズを捉え、売上拡大を目指してまいります。

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



さまざまな種類の映像配信に

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



高品質で安定的な映像配信に

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



IoTゲートウェイ、エッジコンピューティングデバイスに

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



事業別の状況 | 受注型Product事業

STB (セットトップボックス) PX-1000の特長

各分野における
豊富な実績

当社の累計出荷台数^{※1}

20万台

累計導入企業数^{※2}

5,000社超

開発アプリケーション数

200アプリ超



4K出力対応

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



様々なソフトウェアを組み込み可能

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



安心の耐久性

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



安価で安定した稼働

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

※1 過去モデルを含む ※2 当社による推計 ※2021年8月11日時点

Cygnus (シグナス)

大手運送会社の物流倉庫での導入にて、ウェアラブル端末ならではの大幅な作業効率(ハンズフリー、ピッキング人材の適正配置、WiFi倉庫内通話等)の向上実績が積み上がってきております。取引先様のニーズに応じたカスタマイズも柔軟に可能であり、多数の引き合いと共に複数の商談が進行中です。2024年1月期は、大手運送会社の他事業所展開に向けての追加開発を行い販売数増加を目指すと共に、新規顧客の獲得を目指してまいります。



工場のスマートファクトリー化に

- ◎バーコード・NFCタグスキャンや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



Cygnus (シグナス) の特長

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



操作のしやすい大画面

現場作業を効率化することを第一に、操作しやすく作業の邪魔にならない合理性を重視した3インチの大画面パネルを採用しています。



オーダーメイドのシステム

業界毎の異なる要件にも対応できるように、お客様の業務をヒアリングし、業務効率を最大化するためのシステムをオーダーメイドで作成します。



Wifi・Bluetooth対応

Wifi・Bluetoothなど各種機器・システムと連携する為に必要となる通信手段を網羅しており、さまざま端末や機器と連携することが可能です。



多様なオプション

システムやアプリケーションだけでなく、バイタルセンサ・SIM対応など、ご希望に応じてハードウェアのカスタムも可能です。お気軽にご相談ください。

事業別の状況 | テクニカルサービス事業

Technical Service

豊富な経験と技術力を有する専門スタッフが、大手通販会社様、大手ITベンダーへエンジニアとして常駐支援を行っております。2024年1月期においては、このエンジニア派遣での安定的な収益を見込むと共に、新たなシステム受託開発案件獲得も目指してまいります。

[導入事例]

受託開発

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

導入支援事例

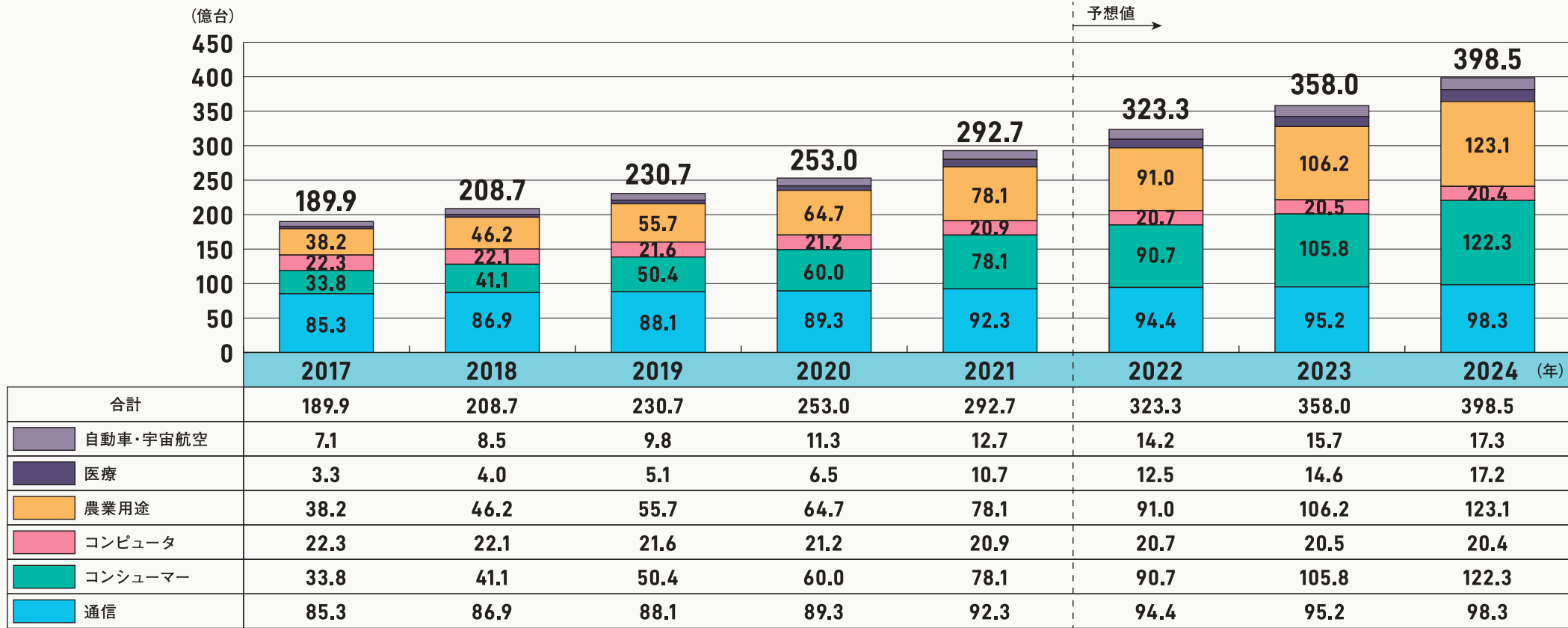
- ◎ブライダル事業者様向け
 - ・通信ネットワーク環境の改善
 - ・マルチモニタ導入
- ◎カー用品事業者様向け統合ビジネスソリューション (ERP)
- ◎資格取得学校運営事業者様向けECサイトのクラウド移行



TRaaS^{OP}

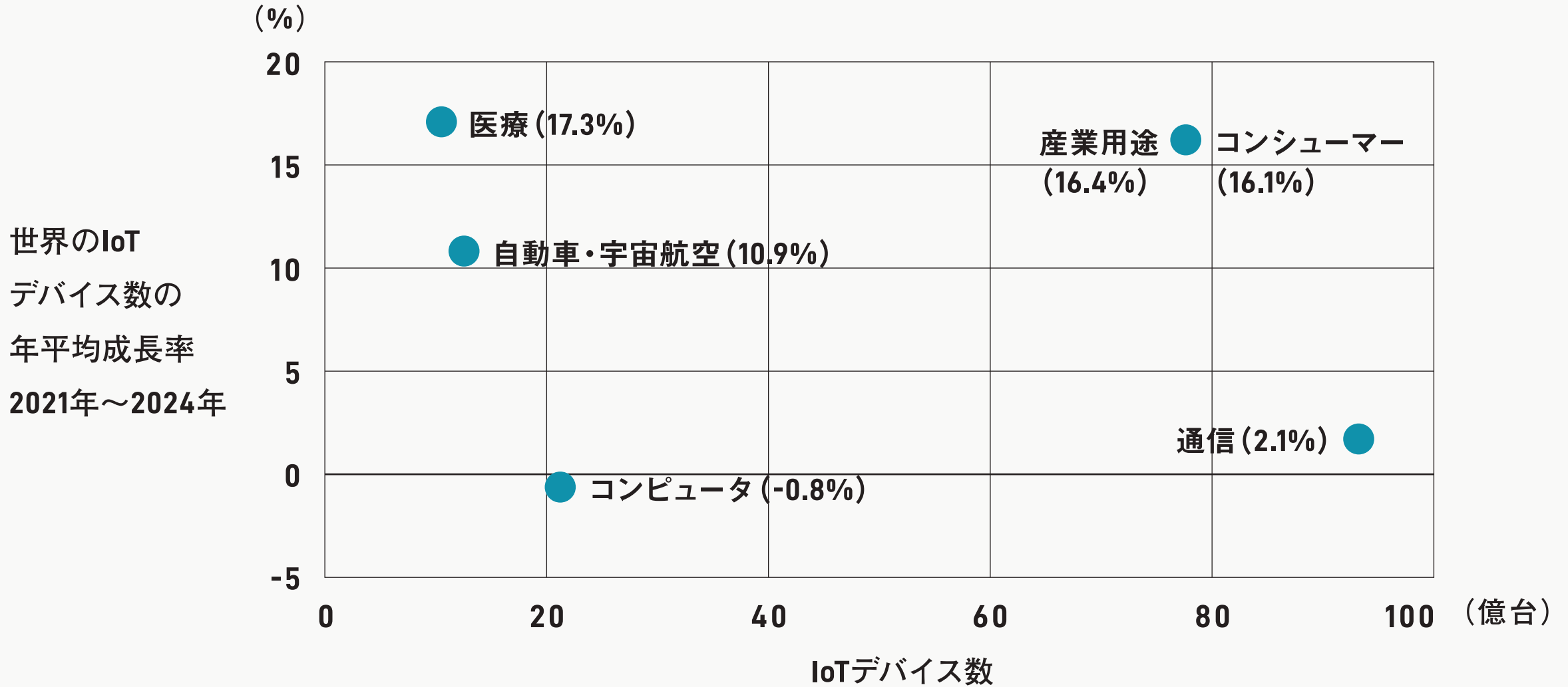
市場環境

世界のIoTデバイス数の推移及び予測

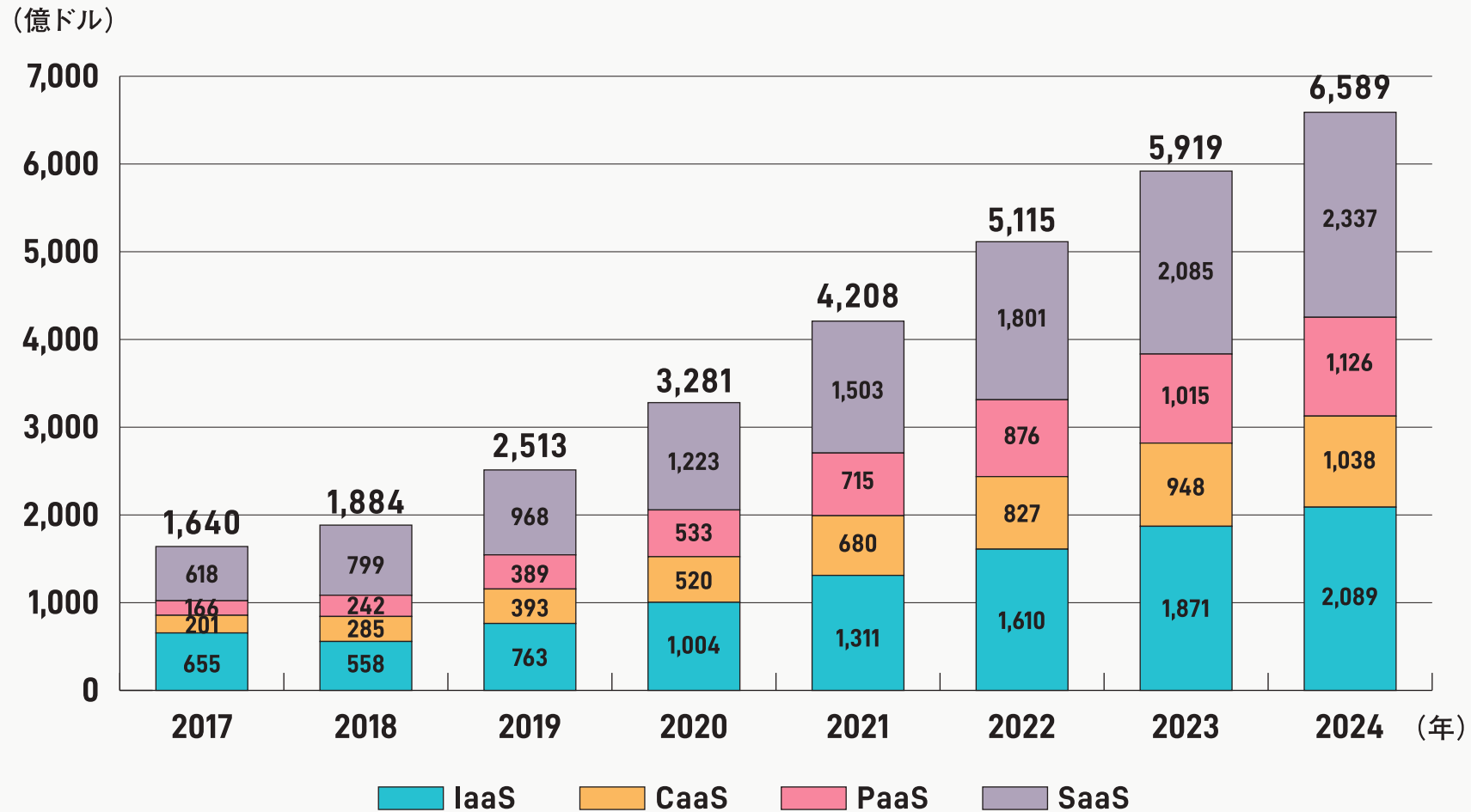


※Omdiaの定義では、IoTデバイスとは、固有のIPアドレスを持ちインターネットに接続が可能な機器及びセンサーネットワークの末端として使われる端末等を指す。
 ※各カテゴリの範囲は以下のとおり。
 「通信」: 固定通信インフラ・ネットワーク機器、2G・3G・4G各種バンドのセルラー通信及びWi-Fi・WiMAXなどの無線通信インフラ及び端末。
 「コンシューマー」: 家電(白物・デジタル)、プリンターなどのパソコン周辺機器、ポータブルオーディオ、スマート玩具、スポーツ・フィットネス、その他。
 「コンピュータ」: ノートパソコン、デスクトップパソコン、サーバー、ワークステーション、メインフレーム・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。

出所:総務省 情報通信白書令和4年版

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
新型コロナウイルス	新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、顧客の財政状態が悪化した場合、収益の減少や、売上債権の回収が困難となる事態が生じる可能性があります。	中	中長期	中	生産性の向上、コストダウン等の対策を講じるとともに、市場環境の見極めや顧客への与信調査の徹底に努めることにより、これらのリスクを最小限に抑えるよう努めております。
為替変動	製品の製造を海外企業にOEM委託し、仕入取引の多くを外貨(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させる取引を行っております。
市場動向	IoT関連市場の景気低迷や、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。
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。
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。

本資料の取り扱いについて

- ・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、他社との競争、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、本決算の発表時期を目途（3月～4月）に開示を行う予定です。