



2025年1月期 第2四半期 決算説明資料

2024年9月10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. 2025年1月期 2Q決算概要
2. 2025年1月期 業績予想
3. 成長方針
4. 事業セグメント別の概況
5. APPENDIX

TRaaS^{OP}

2025年1月期 2Q決算概要

2025年1月期 第2四半期業績(2月~7月)ハイライト

上半期は、前年同期比で増収、営業利益は赤字縮小。システム開発案件、STB等受注案件が大きく貢献。大型ソリューションである、AI電力削減ソリューション「Airux8」、流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」を中心としたSaaS月額課金サービスへの事業転換を推進中。戦略販売パートナーと共に更なる販売拡大を目指す。

売上高

162百万円

前年同期比 132.7%
(39百万円増)

営業利益

△18百万円

対前年増減率 - %
(40百万円増)

当期純利益

△20百万円

対前年増減率 - %
(44百万円増)

2Q TOPICS

- 「店舗の星」について、ワイズマートでの実証実験とその本格的な国内展開の開始を決定。
- 下半期での配信サーバー等、システム受託開発案件の受注確定。
- 戦略販売パートナー数は、当第2四半期末で11社まで増加。(前期末8社)

2025年1月期 2Q累計(2月～7月) 損益計算書

主にシステム開発案件及びSTB等受注案件が大きく貢献し、売上高はYoY増減率32.7%。業務効率化継続実施によりYoYで販管費も微減。段階利益はYoYで全て増加で着地。

(単位:百万円)

	2024年1月期 2Q累計 実績	2025年1月期 2Q累計 実績	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	122	162	+39	+32.7%
売上総利益	61	100	+38	+62.1%
売上総利益率	50.7%	61.9%	-	+11.2pt
営業利益	△58	△18	+40	-
経常利益	△65	△18	+47	-
当期純利益	△65	△20	+44	-

2025年1月期 2Q累計(2月~7月) 事業セグメント別実績

(単位:百万円)

		2024年1月期 2Q累計 実績	2025年1月期 2Q累計 実績	YoY 増減額	YoY 増減率
		売上高	122	+39	+32.7%
		セグメント利益*	61	+38	+62.1%
TRaaS事業	売上高	42	36	△5	△12.6%
	セグメント利益	25	32	+7	+28.9%
受注型Product事業	売上高	30	38	+8	+26.8%
	セグメント利益	21	25	+4	+20.6%
テクニカルサービス事業	売上高	49	87	+37	+74.5%
	セグメント利益	15	42	+26	+170.4%

主な売上高の増減要因

<TRaaS事業>

前期美容サロンサイネージビジネスが2023年3月末にサービス終了した影響により売上減少するも、CELDISサイネージ案件の売上増及びAlrux8、店舗の星が前期同様に進捗したことによりカバー。

<受注型Product事業>

既存顧客からのSTB等の受注案件増加及びCygnus案件増加。

<テクニカルサービス事業>

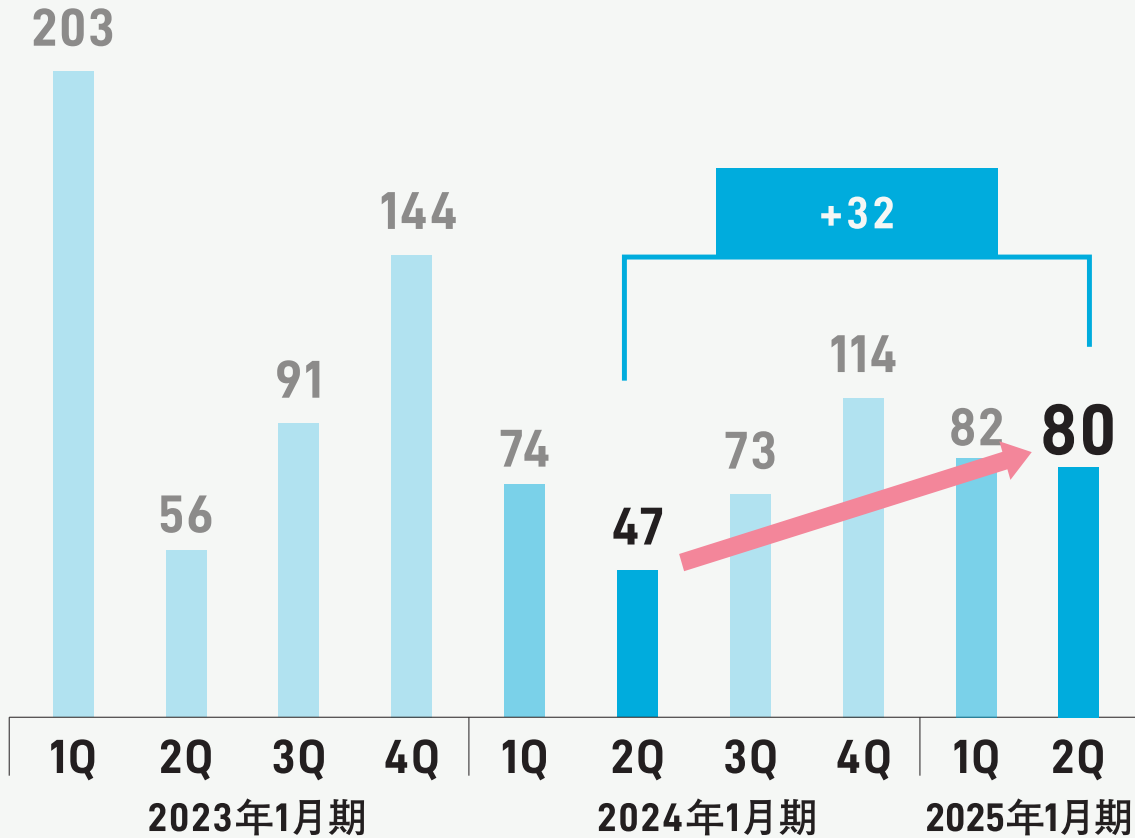
システム開発案件の受注増に伴い、一部エンジニア派遣人員を当該案件に従事させ、売上高は大きく増加。

※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

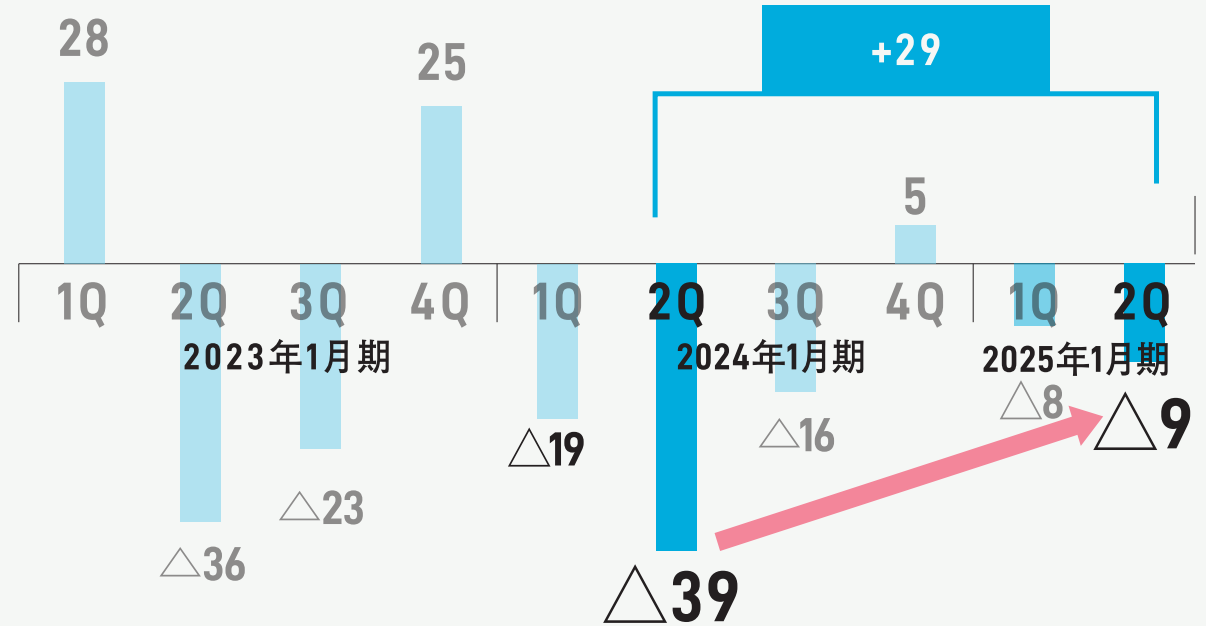
四半期単位の売上高及び営業利益推移

第2四半期売上高は、主にシステム受託開発案件が伸長し増収、営業利益も粗利増と販管費削減により赤字縮小。

[売上高] (単位:百万円)



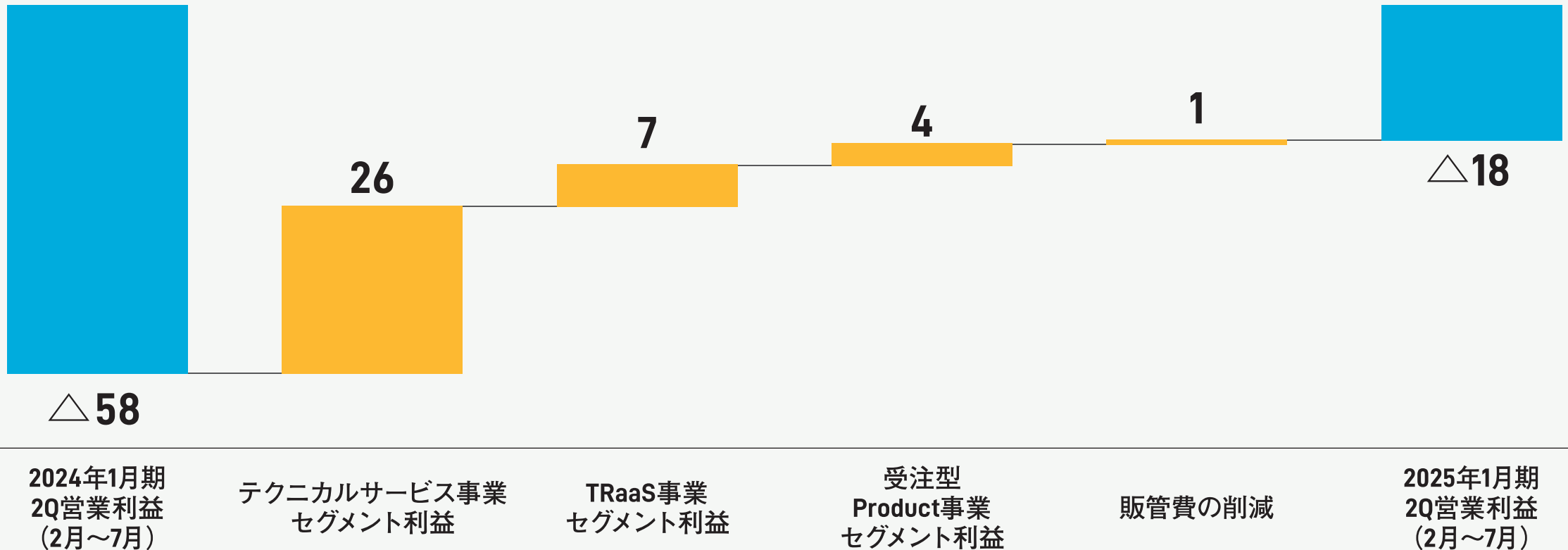
[営業利益] (単位:百万円)



2025年1月期 2Q 営業利益増減分析

テクニカルサービス事業におけるシステム開発案件が大きく貢献。TRaaS事業ではCELDISサイネージ案件における売上増と共に、Alrux8、店舗の星も着実に進行。受注型Product事業でのSTB等の受注案件も堅調に増加。業務効率化による販管費コストコントロールの継続実施により、2025年1月期2Qの営業利益は△18百万円で着地。

(単位:百万円)



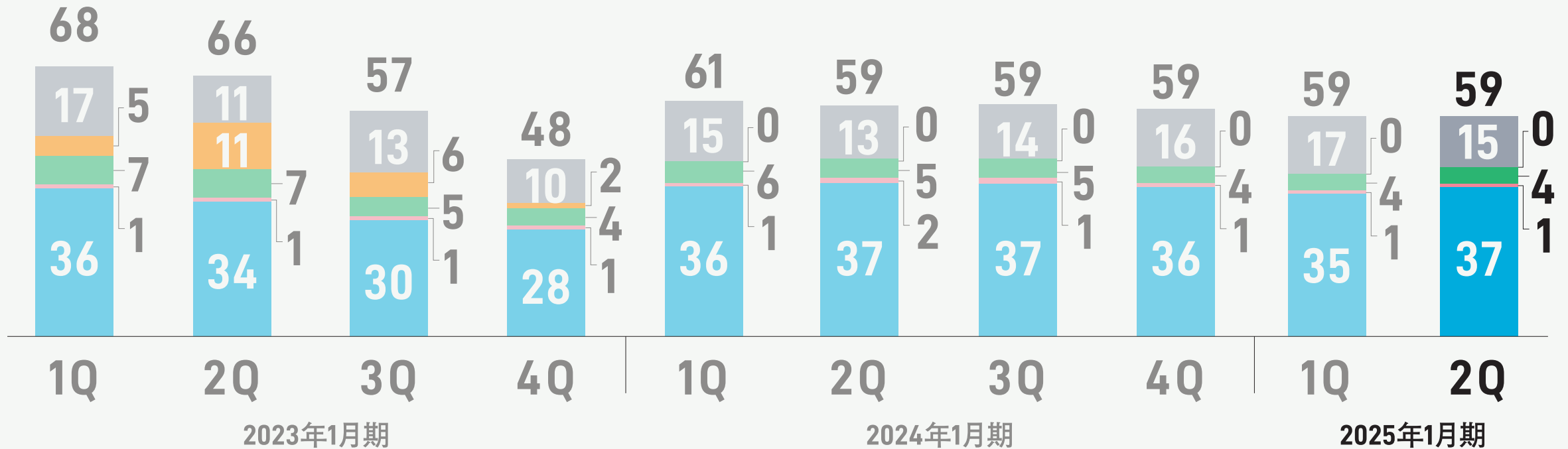
※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

販管費及び一般管理費推移

早期黒字化に向け、過去からの業務効率化の継続推進と徹底したコストコントロールを実施。

■ 人件費 ■ 事務所家賃 ■ 支払手数料 ■ 研究開発費 ■ その他

(単位:百万円)



2025年1月期 2Q 貸借対照表

財務健全性は安定して推移、2025年2Q末の自己資本比率80.6%。

(単位:百万円)

	2024年1月期 4Q末	2025年1月期 2Q末	増減額
流動資産	452	406	△46
現金及び預金	330	295	△34
固定資産	60	73	+12
資産合計	513	479	△33
流動負債	45	32	△13
固定負債	60	60	-
純資産	408	387	△20
負債・純資産合計	513	479	△33
自己資本比率	79.3%	80.6%	-

ソフトウェア開発による無形固定
資産 +13百万円

買掛金 △17百万円

TRaaS^{OP}

2025年1月期 業績予想

2025年1月期 通期 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「Alrux8」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。

2024年3月13日発表

(単位:百万円)

	2024年1月期 実績	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に着実に応えすることで、その導入効果の実績と共に、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。

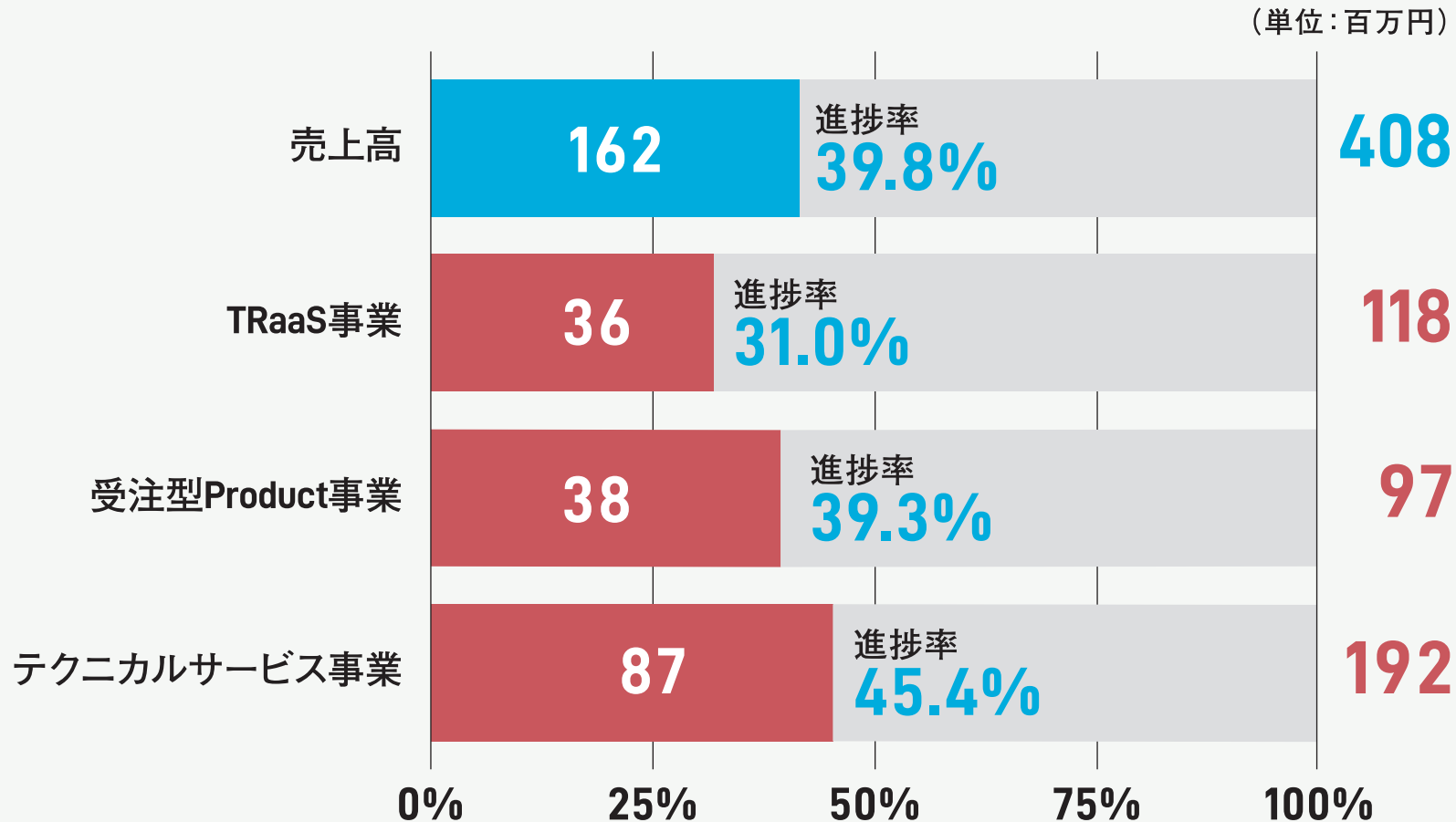
2024年3月13日発表

(単位:百万円)

	2024年1月期 実績	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%

2025年1月期 業績予想(売上高)の進捗率

全体として概ね期初予想通り順調に進捗。下期案件での売上高の比重が大きくなる見込み。



各事業の進捗状況

<TRaaS事業>

Alrux8は、戦略販売パートナー及びエンドユーザー等との設置に向けての着実な確認ステップを踏みながら進行していることから、期初想定よりも時間を要している状況。また、下期に見込んでいるCELDISサイネージ案件の着実な納品に向けて進行中。

<受注型Product事業>

STB等の受注納品案件が期初予想を超えて進捗。下期見込案件でも着実な納品を目指す。

<テクニカルサービス事業>

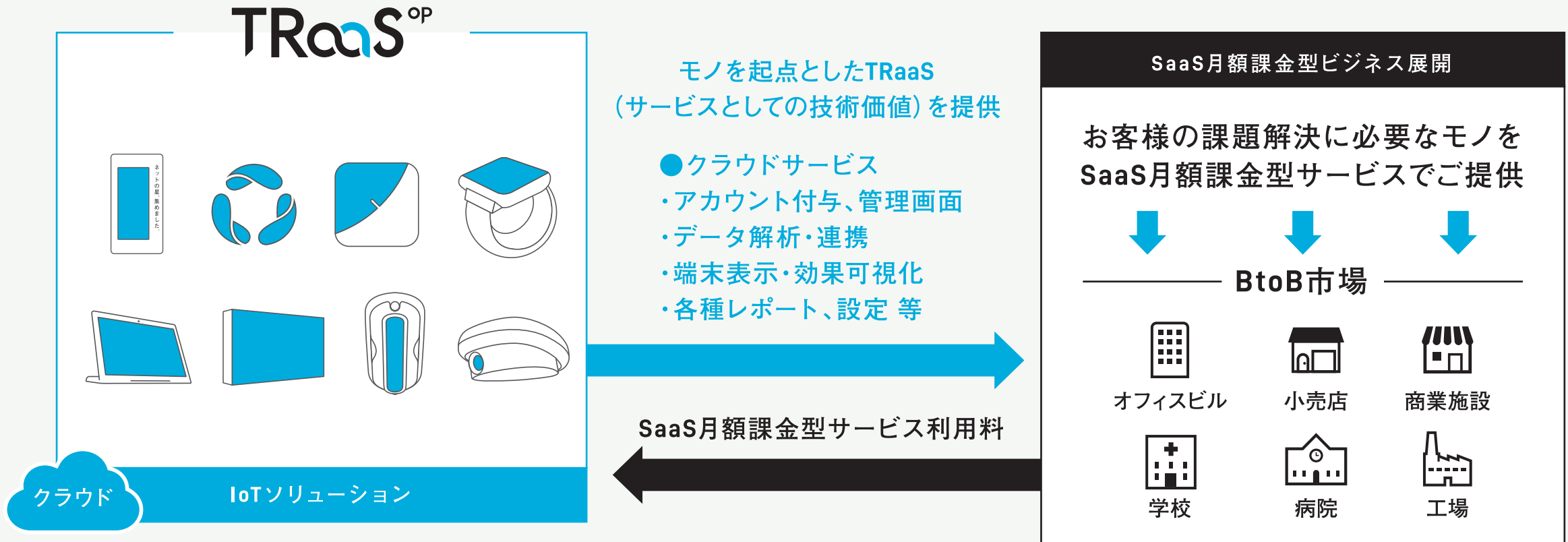
システム受託開発案件の受注は堅調に進捗。

TRaaS^{OP}

成長方針

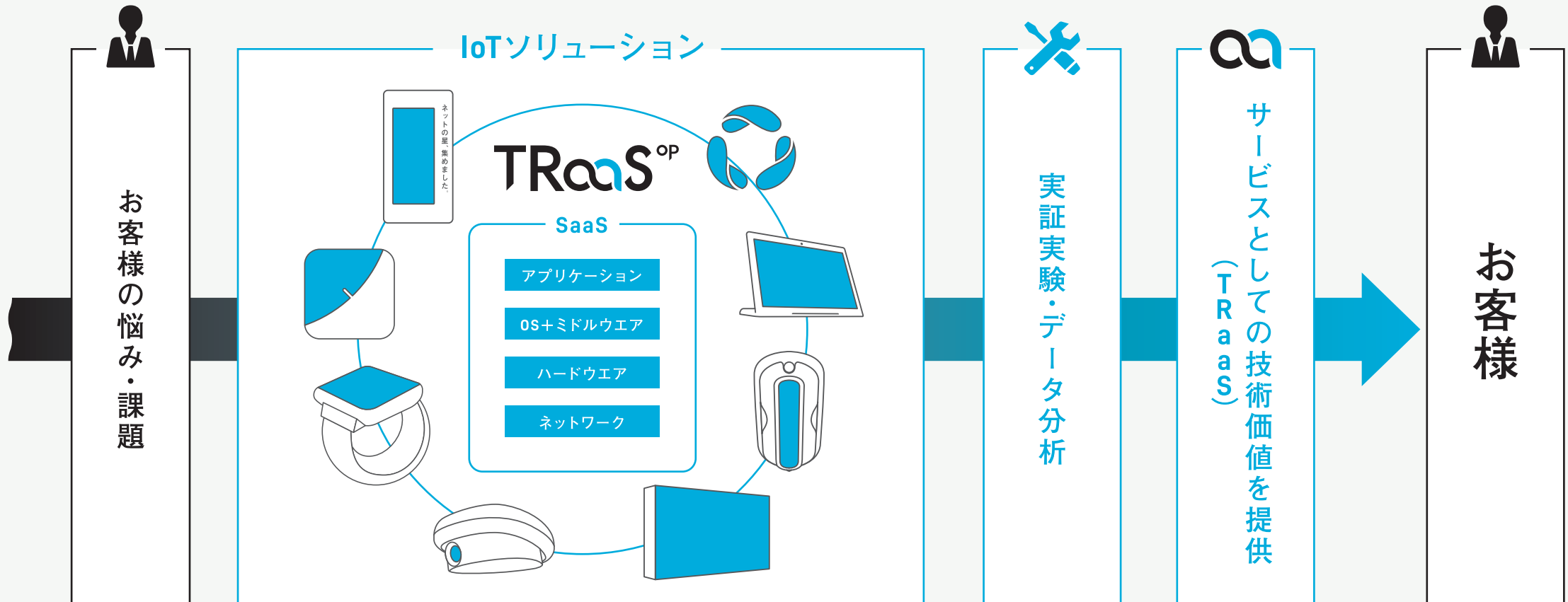
成長方針

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。



成長方針

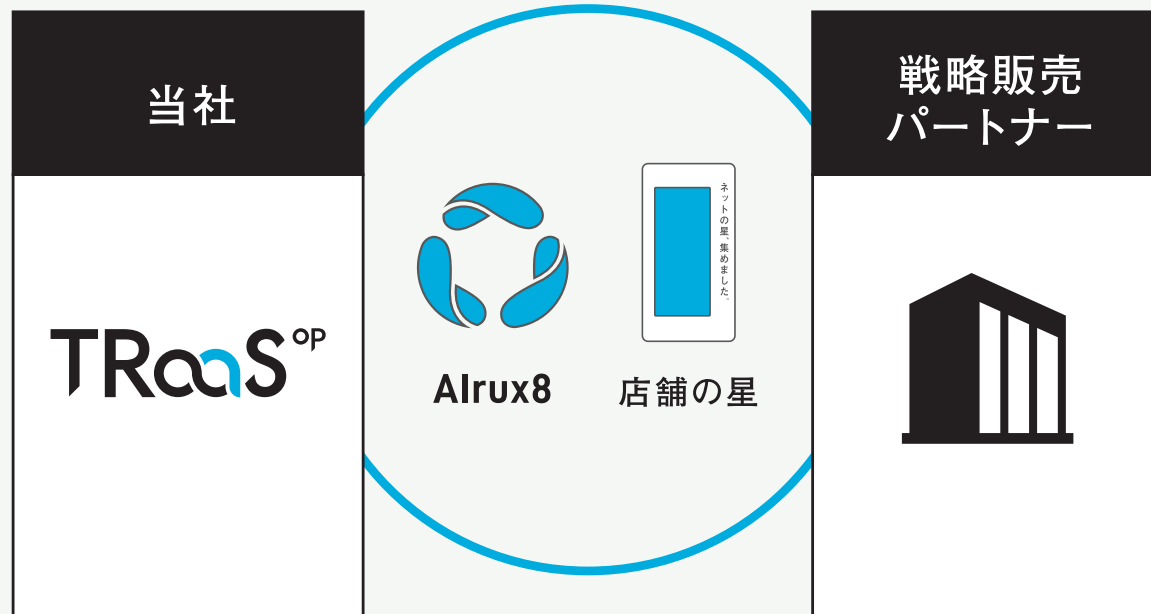
モノづくりを基盤としたSaaS月額課金型ビジネスでは、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点としての位置づけであると認識。お客様の悩み・課題からワンストップで、“自分達にしかできない”サービスとしての技術価値 (TRaaS※) を提供し、このTRaaS事業をメイン事業として推進していく。



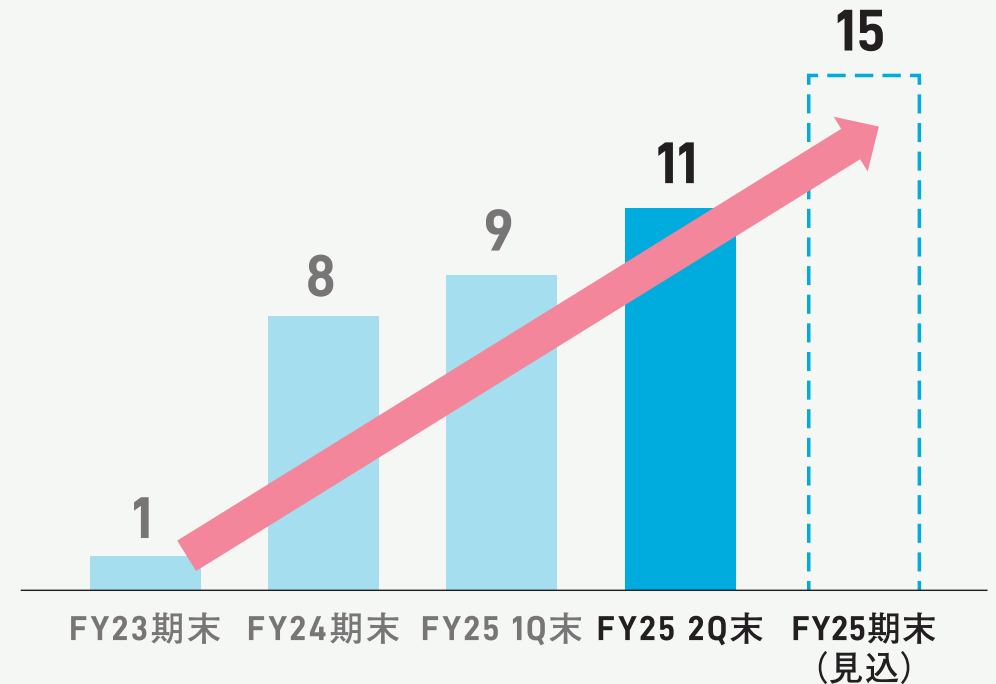
成長方針

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を進め、その数を一定の絞り込みをしつつ、販売を加速させていけるように増やしていく方針。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



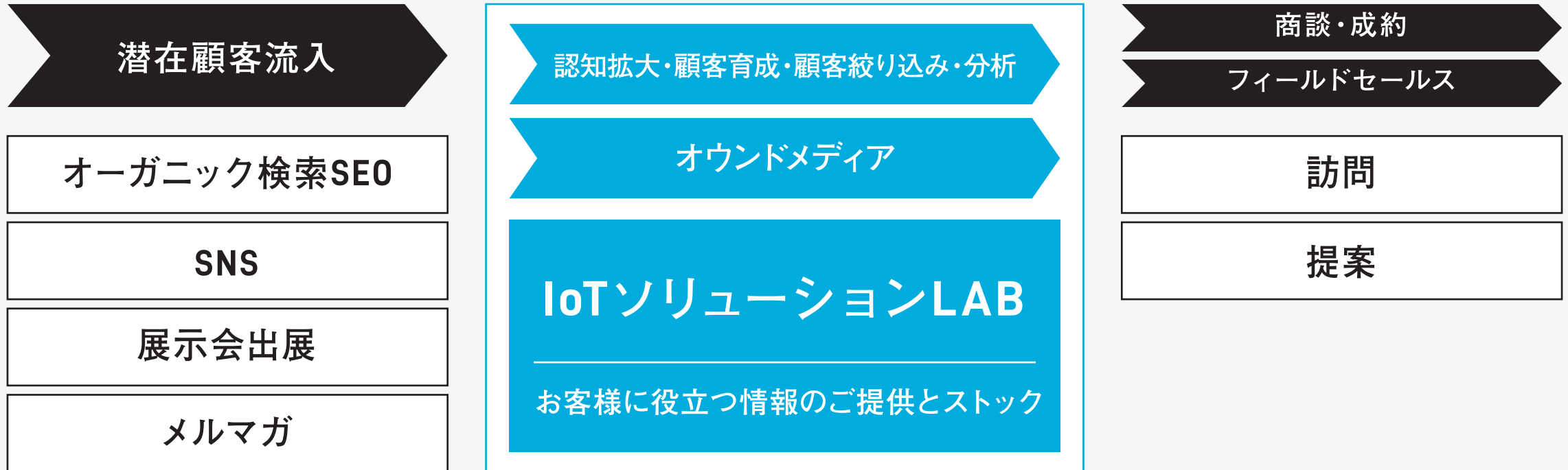
戦略販売パートナー数 (単位:社)



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。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。

TRaaS^{OP}

事業セグメント別の概況

AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」(エアイラックス8)

2Q TOPICS

日本市場における認知拡大と販売力強化に向け、一定の絞り込みをしながら戦略販売パートナーの数が着実に増加(2025年1月期2Q末:11社)。現在、戦略販売パートナーとの連携を通じ、エンドユーザーからのお問い合わせも着実に増えており、その消費電力削減効果及び機能性を十分に確認いただきながら商談が進行中。

空調電力41%削減達成

◎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)を自動調整し、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(一例)

◎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

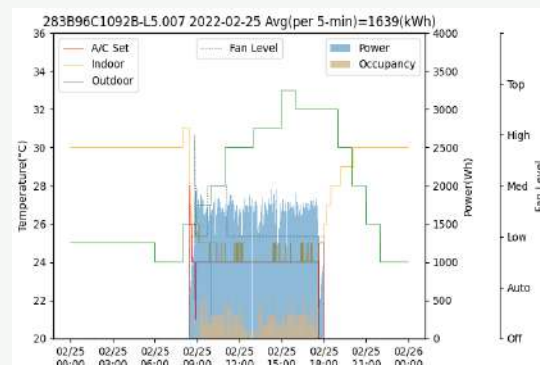
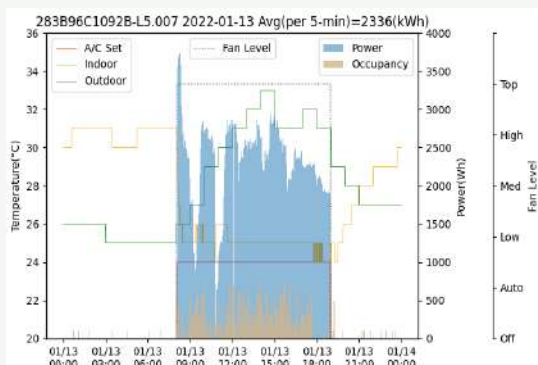
①設定温度を変えず、エアコン起動時のピーク消費電力のみを制御した場合

(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。



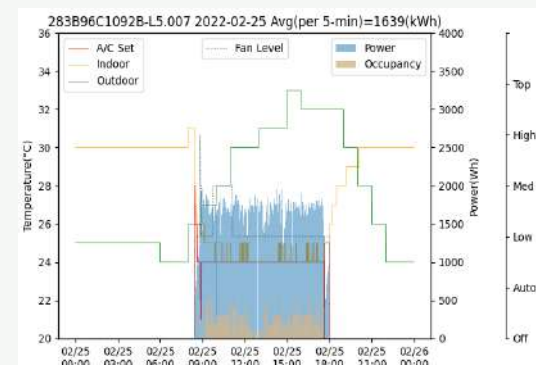
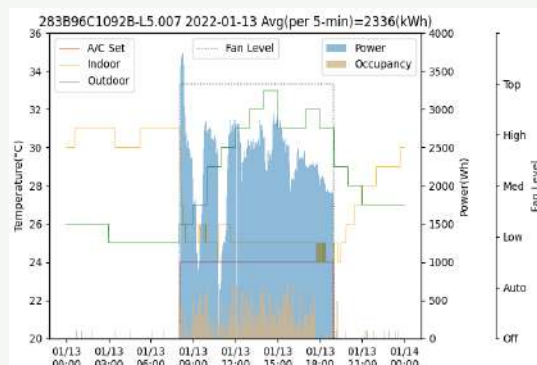
②外気温度(緑のグラフ)が低い日での比較

(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**。



TRaaS事業

流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

2Q TOPICS

海外では大手小売企業の3店舗へ導入が決定し、日本国内では株式会社ワイズマート様の首都圏3店舗での実証実験を実施。本実証実験において、「店舗の星」がOMO※ソリューションとして、国内でも海外同様、非常に高い導入効果が見られたことから、本格的に国内展開を開始させることを決定。現在、複数の流通小売店舗様から「店舗の星」の実証実験のお申込みをいただいております。「店舗の星」の経済効果及び社会効果の検証を継続的に推進中。

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」の特徴：東南アジア、大型店舗様での導入効果実績（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



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。

2Q TOPICS

CELDIS (セルディス)

LEDサイネージプラットフォームとして、導入されたお客様への継続的なコンテンツ配信システムの提供やお客様のニーズに合わせた配信システムの開発等を実施。リーズナブルな価格でのLED選定、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提供を強みとし、更なるLEDサイネージ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

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**4,100**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

27

受注型Product事業

STB (セットトップボックス)

2Q TOPICS

映像配信、IoTゲートウェイ用途などのお客様のIoT、DX展開ニーズに合わせ、機能特化型コンピュータとして2Q累計期間においてSTB及び配信サーバー等を受注。納品を下期にかけて予定している案件の着実な進行を目指す。



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



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}

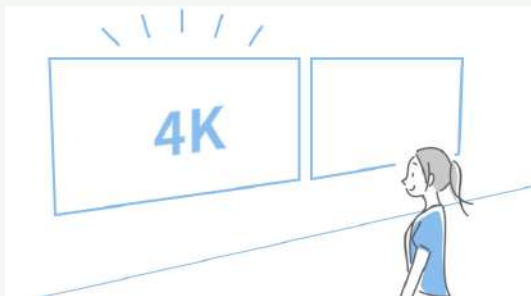
20.6万台

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)

2Q TOPICS

特に2024年の物流問題に伴い、物流業のお客様の問い合わせが増加。物流業以外にも、Cygnus2にて、DXを推進し業務効率改善、課題解決をしたいお客様からの問い合わせも多数入っており、ニーズに合わせた開発検討等、商談が随時進行中。



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



受注型Product事業

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
△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。



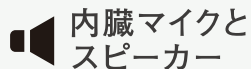
[SIMカード]

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

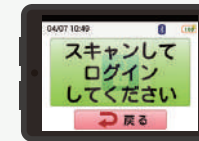
Wi-FiとBluetoothを設定する事で通信可能になります。

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



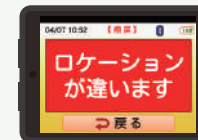
作業選択



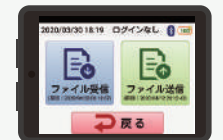
設定メニュー



製品スキャン時



エラー時



データ受送信



手入力画面

テクニカルサービス事業

Technical Service

2Q TOPICS

システム開発案件が大幅増。エンジニア派遣事業は、その人員の一部リソースを好調なシステム開発人員へ充当したことにより売上若干減となるもテクニカルサービス事業全体では売上は大きく増加。

[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}

APPENDIX



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7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	



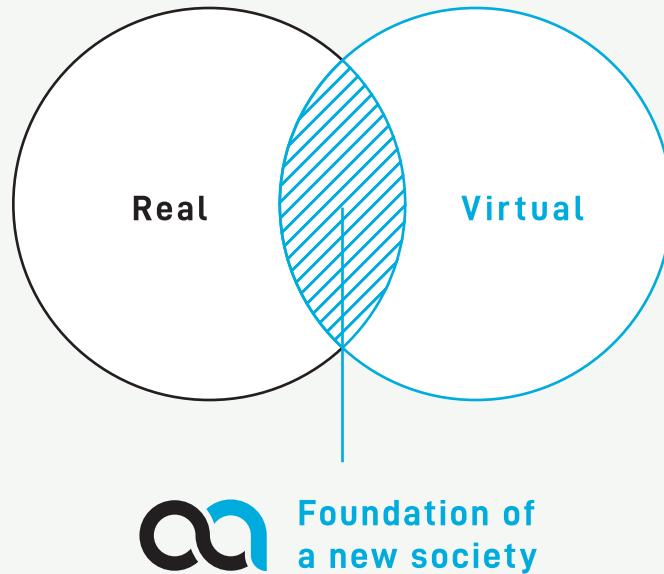
[英文名] TRaaS On Product Inc.

[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。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。





— 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・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

ーモノづくり4.0とは②ー

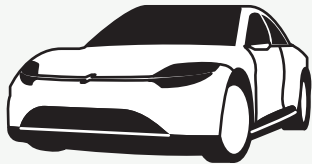
モノづくり

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。

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



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

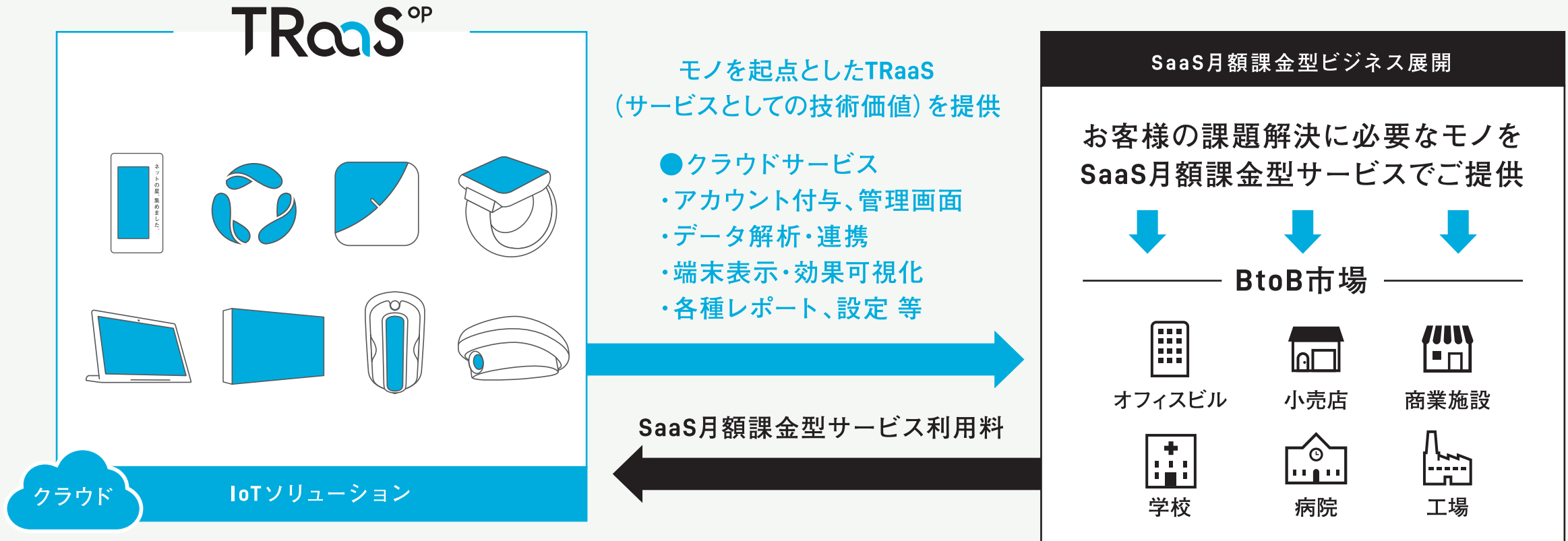
流通小売店舗を対象としたDX店舗活性プロダクト 店舗の星誕生

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。

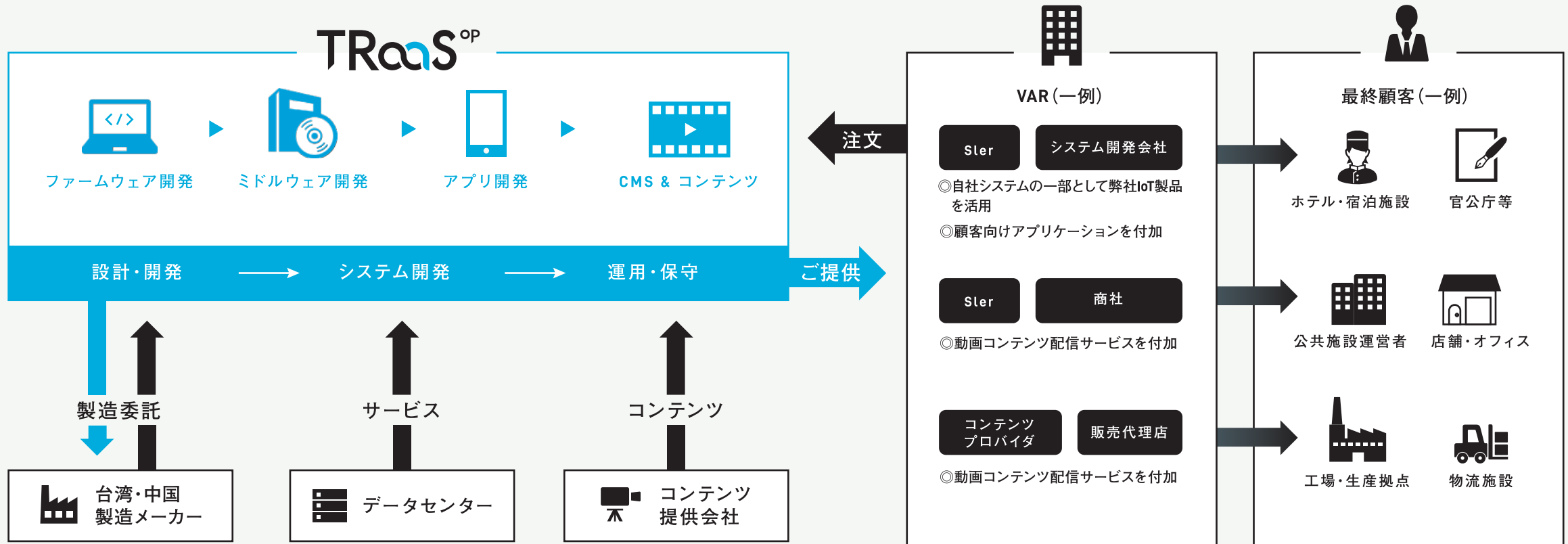


事業概要 | TRaaS事業

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。



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。

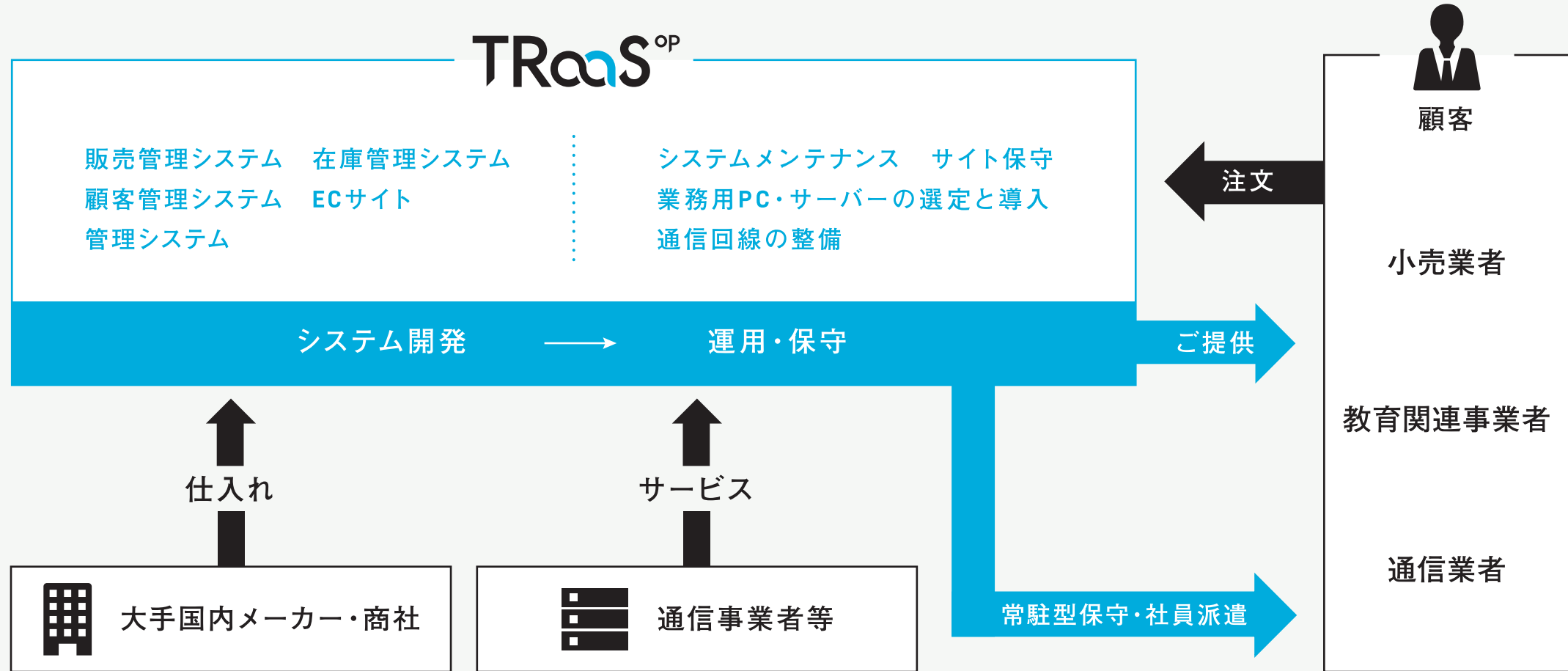


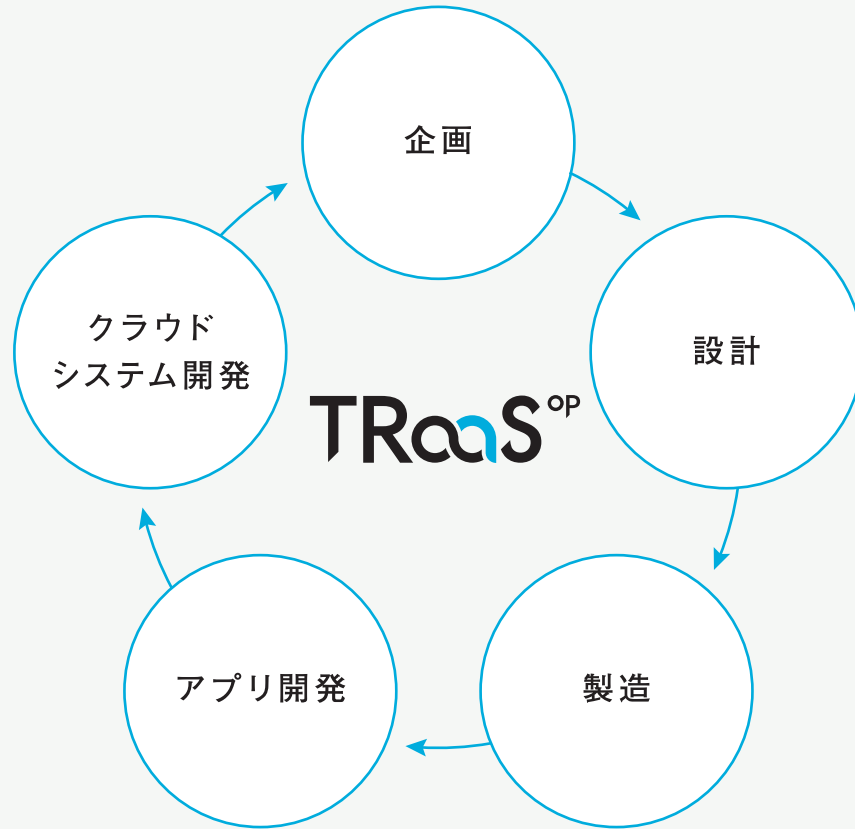
※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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。

事業概要 | 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。





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。

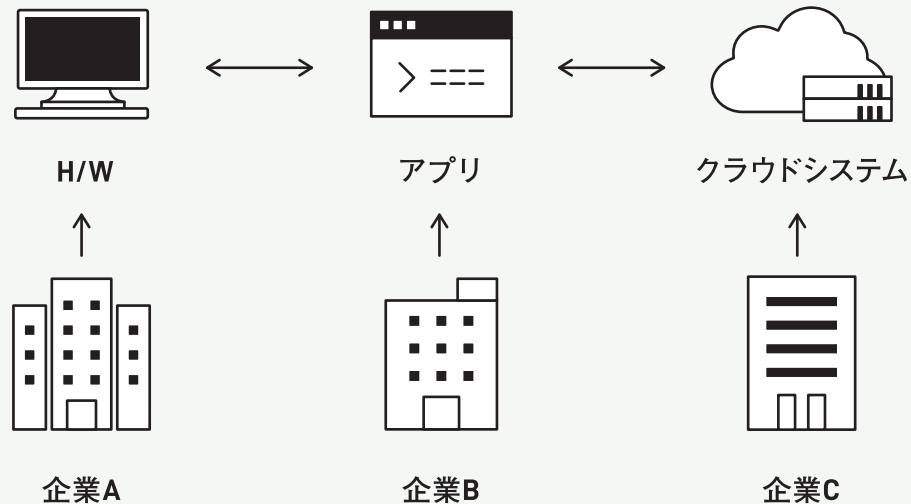
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

当社の強み・特徴

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。

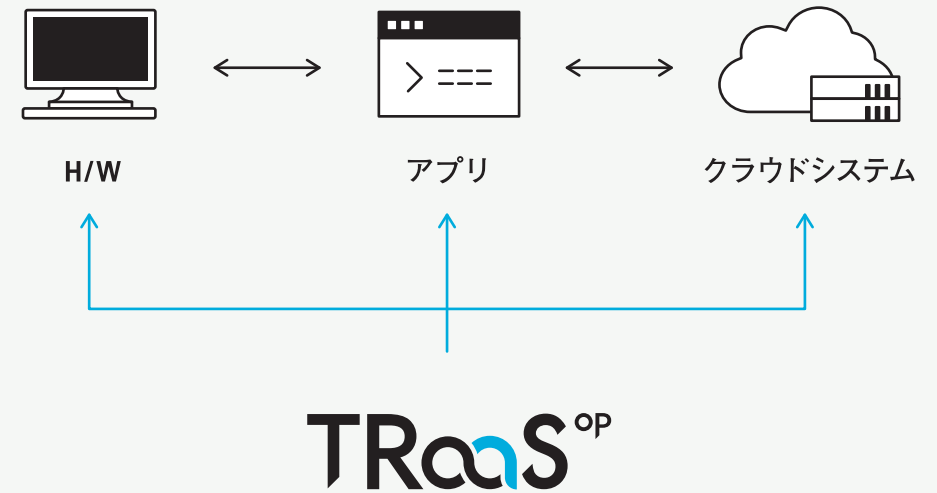
[一般的なIoT開発]

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。



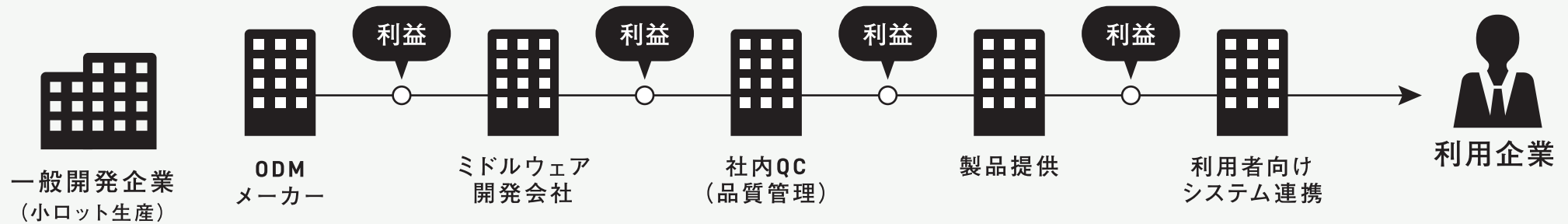
[当社のIoT開発]

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。



当社の強み・特徴

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。



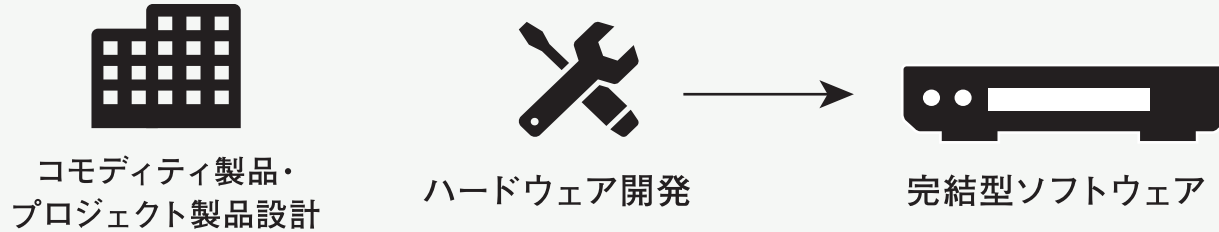
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

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

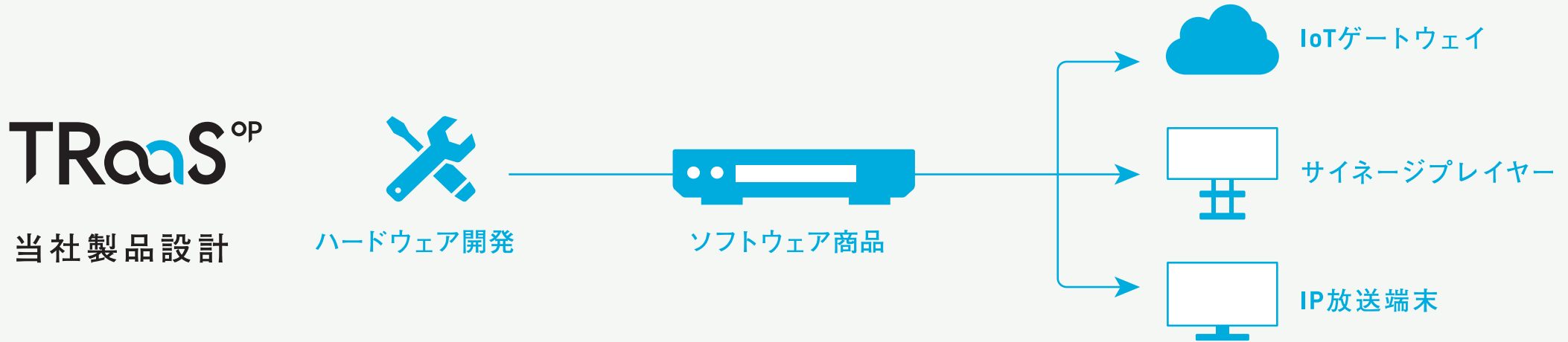
当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

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。

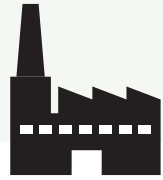


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみでしか利益が出せません。



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

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

免責事項

- ・この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社トラス・オン・プロダクト（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- ・当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

将来見通しに関する注意事項

- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



TRaaS On Product Inc.