



# 2023年1月期 第2四半期 決算説明資料

2022年9月6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. 2023年1月期 2Q決算概要**

**2. 2023年1月期 業績予想**

**3. 事業別の状況**

**4. APPENDIX**

TRaaS<sup>OP</sup>

# 2023年1月期 2Q決算概要

## 2023年1月期 業績予想の修正

2022年9月6日に業績予想の修正(上方修正)を発表。

(単位:百万円)

	2023年1月期 業績予想 (修正前)	2023年1月期 業績予想 (修正後)	増減額
売上高	480	518	+37
TRaaS事業	122	107	△15
受注型Product事業	254	306	+51
テクニカルサービス事業	103	104	+0
営業利益	△23	△15	+7
経常利益	△44	△23	+21
当期純利益	△44	△23	+20

## [主な修正要因]

## ◎売上高

・TRaaS事業  
サイネージ案件は堅調も美容サロン向けサイネージビジネスが当初計画を下回る。

## ・受注型Product事業

半導体不足の影響で、50百万円規模のサーバー案件の納品が下半期へずれ込むものの、下期への確実な納品に繋げ、既存の顧客様からのSTB受注案件を中心に、更なる受注獲得が当初計画を超える見込み。

## ◎段階利益

粗利益増加に加え、前期からの固定費削減施策及び業務効率改善の徹底により、販管費が当初計画を下回る見込み、かつ、当初見込んでいた2022年5月に実施したファイナンスに関する費用が当初計画を下回る。

※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。

2Q累計で増収増益。売上高YoY+42.6%、営業利益+188百万円増。

通期業績予想修正の発表(上方修正)と共に、下期での更なる利益積上げと通期黒字化を目指す。

2Q累計  
(2月～7月)※4

[売上高]	[前年同期比(増減)]	[業績予想進捗率(修正後)]
259 百万円	+ 42.6 % (+77百万円)	50.1 %
[営業利益]		
△8 百万円	- % (+188百万円)	- %

2Q  
TOPIC

- ▶ サイネージ案件は堅調も、美容サロン向けサイネージビジネスが当初計画を下回る。
- ▶ AI電力コスト削減システム「Alrux8」の日本実証実験を下期に開始予定。
- ▶ 半導体不足の影響で、50百万円規模のサーバー案件の納品が下期へずれ込むものの、下期への確実な納品に繋げ、既存の顧客様からの受注案件を中心に、更なる受注獲得を目指す。
- ▶ 第三者割当により第1回CB※1及び第11回WT※2、第12回WT※3の発行を決議。  
(2022年5月23日払込完了)

※1 第1回無担保転換社債型新株予約権付社債 ※2 第11回新株予約権 ※3 第12回新株予約権 ※4 2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 2023年1月期 2Q（2月～7月）損益計算書

売上高がYoY+42.6%、営業利益はYoY188百万円増、経常利益YoY189百万円増、当期純利益YoY192百万円増と、1Q決算同様、全てにおいて業績が大きく改善。

（単位：百万円）

	2022年1月期 2Q累計(2月～7月)	2023年1月期 2Q累計(2月～7月)	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	182	259	+77	+42.6%
営業利益	△196	△8	+188	-
営業利益率	-	-	-	-
経常利益	△205	△15	+189	-
当期純利益	△209	△16	+192	-

◎売上高は、サインージ案件が堅調推移し、既存のお客様からのSTB案件の受注が大きく貢献。

◎販管費は、昨年からの固定費見直しの継続により人件費、事務所家賃が大幅減。

◎2023年1月期では1Qに営業外費用として旧本社家賃遊休分9百万円を計上。

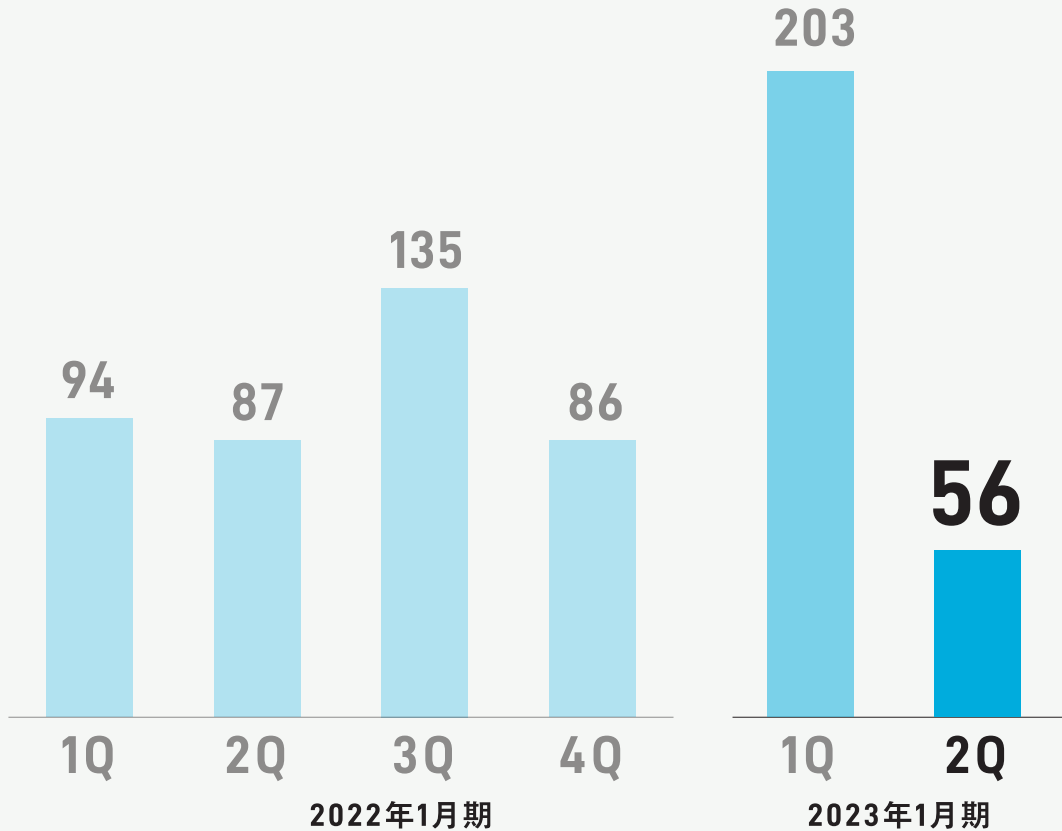
※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 四半期単位の売上高及び営業利益推移

売上高は、サーバー案件50百万円規模の納品が半導体不足により下期にずれ込んだ影響でYoY減となるも、営業利益は、YoYで大幅な増益を達成。

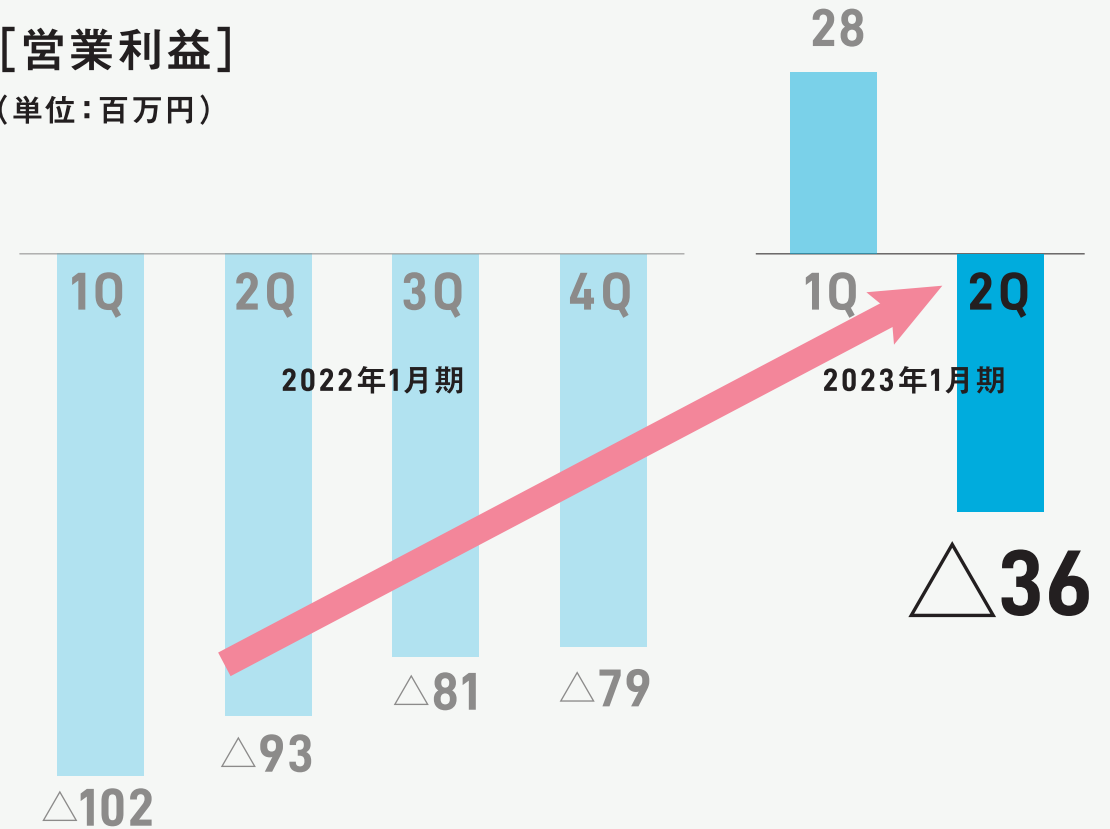
### [売上高]

(単位:百万円)



### [営業利益]

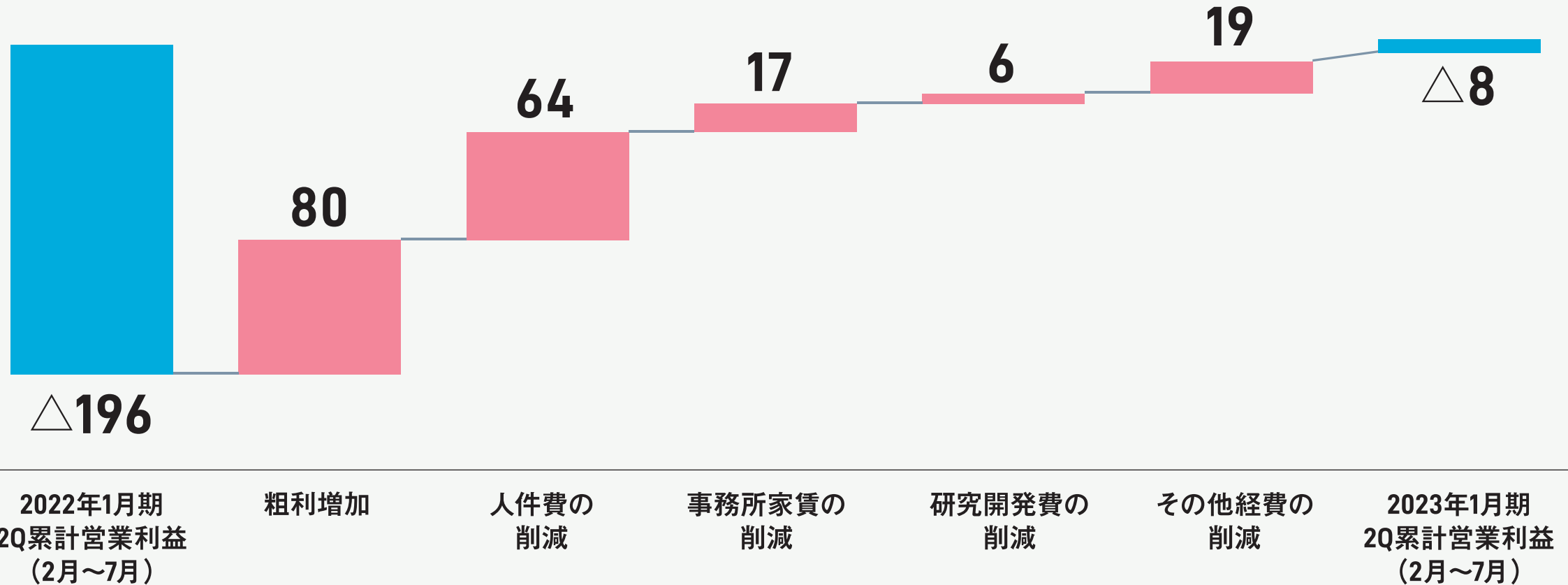
(単位:百万円)



※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 2023年1月期 2Q累計(2月~7月) 営業利益増減分析

粗利の増加に加え、前期より進めてきた固定費(人件費・事務所家賃・その他経費)削減施策により、大幅に利益が改善。



※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。



## 2023年1月期 2Q(2月～7月) 事業別売上高

TRaaS事業YoY△33.8%となるも、受注型Product事業YoY+218.7%と大幅に増収。  
 テクニカルサービス事業YoY+0.9%と堅調に推移。

(単位:百万円)

	2022年1月期 2Q累計 <sup>※2</sup> (2月～7月)	2023年1月期 2Q累計 (2月～7月)	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	182	259	+77	+42.6%
TRaaS事業 <sup>※1</sup>	82	54	△28	△33.8%
受注型Product事業	48	153	+105	+218.7%
テクニカルサービス事業	51	51	+0	+0.9%

## ◎TRaaS事業

サインージ案件は、前期2Qに大型LED単発納品がありYoYは減少、美容サロンサインージもYoY減少。

## ◎受注型Product事業

1QのSTB大型受注と2Qでの既存取引先からのSTB継続受注案件によりYoYで大幅増。

## ◎テクニカルサービス事業

システム受託開発案件はYoY減を、エンジニア派遣事業への派遣人員増でカバーしYoY増。

※1 2023年1月期より、セグメント名称を変更しております。 ※2 2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

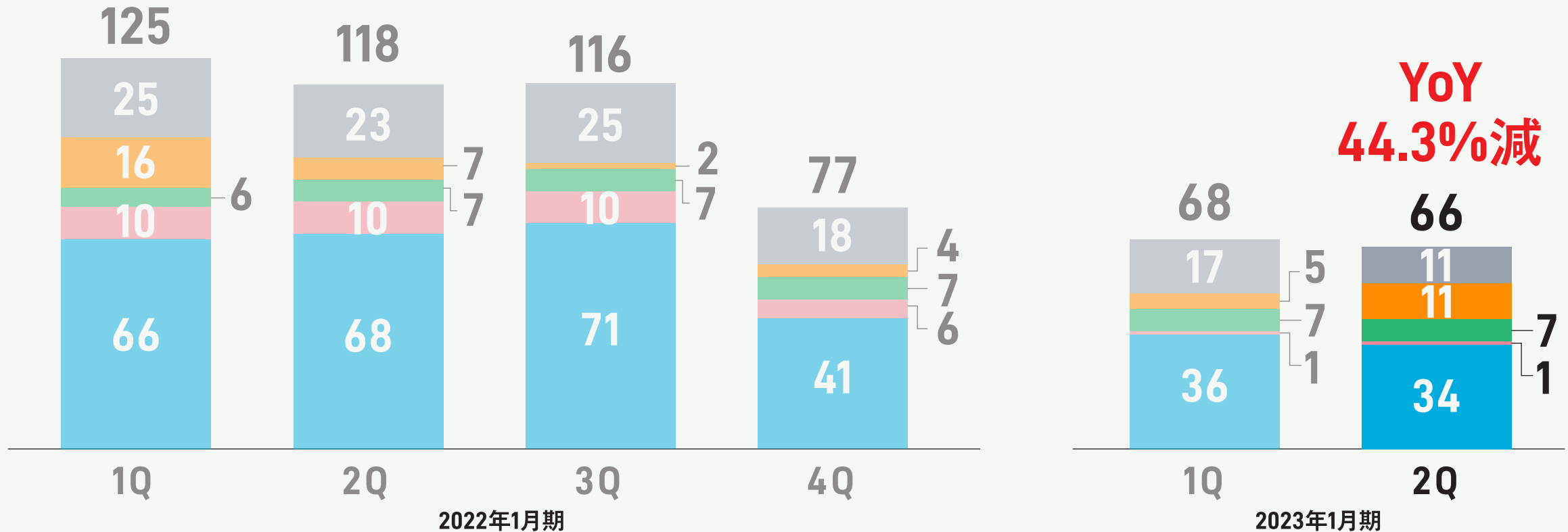
## 販管費及び一般管理費推移

前期からの固定費削減施策により、YoYでは、大幅に44.3%減少。

### 販売費及び一般管理費推移

■ 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)



※2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

## 2023年1月期 2Q 貸借対照表

主に第1回CB<sup>※1</sup>の払込により現預金、固定負債が増加。第1回CBの行使により純資産も増加。

(単位:百万円)

	2022年1月期 4Q末	2023年1月期 2Q末	増減額
流動資産	226	417	+190
現金及び預金	120	329	+209
固定資産	71	19	△51
繰延資産	-	6	+6
<b>資産合計</b>	<b>298</b>	<b>443</b>	<b>+144</b>
流動負債	28	39	+10
固定負債	61	169	+108
純資産	209	235	+25
<b>負債・純資産合計</b>	<b>298</b>	<b>443</b>	<b>+144</b>

・第1回CB +150M

・本店移転による敷金返金

・ファイナンスに関する  
社債発行費等

・第1回CB  
+109M(行使41M)

・資本金 +20M  
・資本準備金 +20M  
・その他利益剰余金△16M

※1 第1回無担保転換社債型新株予約権付社債 ※2 2022年1月期の第1四半期より単体の業績を開示しております。

TRaaS<sup>OP</sup>

# 2023年1月期 業績予想

2022年9月6日に業績予想の修正（上方修正）を発表。

（単位：百万円）

	2023年1月期 業績予想 (修正前)	2023年1月期 業績予想 (修正後)	増減額
売上高	480	518	+37
TRaaS事業	122	107	△15
受注型Product事業	254	306	+51
テクニカルサービス事業	103	104	+0
営業利益	△23	△15	+7
経常利益	△44	△23	+21
当期純利益	△44	△23	+20

### [主な修正要因]

#### ◎売上高

##### ・TRaaS事業

サイネージ案件は堅調も美容サロン向けサイネージビジネスが当初計画を下回る。

##### ・受注型Product事業

半導体不足の影響で、50百万円規模のサーバー案件の納品が下半期へずれ込むものの、下期への確実な納品に繋げ、既存の顧客様からのSTB受注案件を中心に、更なる受注獲得が当初計画を超える見込み。

#### ◎段階利益

粗利益増加に加え、前期からの固定費削減施策及び業務効率改善の徹底により、販管費が当初計画を下回る見込み、かつ、当初見込んでいた2022年5月に実施したファイナンスに関する費用が当初計画を下回る。

※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。

上方修正後の通期業績予想達成に向けて業績は堅調に推移。更に下期での各営業案件を着実に収益に繋げ、通期黒字化達成を目指す。

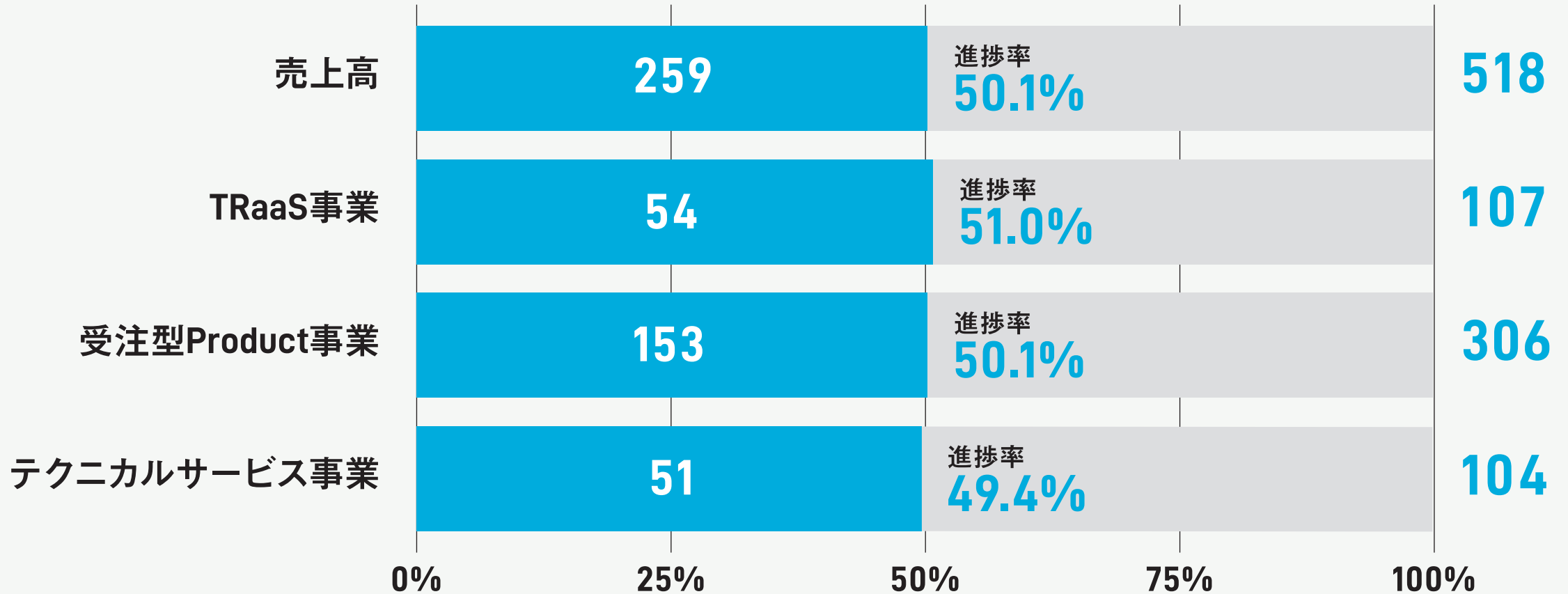
(単位:百万円)

	2022年1月期 業績予想(修正後)	2023年1月期 2Q累計(2月~7月)実施	進捗率
売上高	518	259	50.1%
営業利益	△15	△8	-
経常利益	△23	△15	-
当期純利益	△23	△16	-

## 2023年1月期 業績予想(売上高)の事業別進捗率

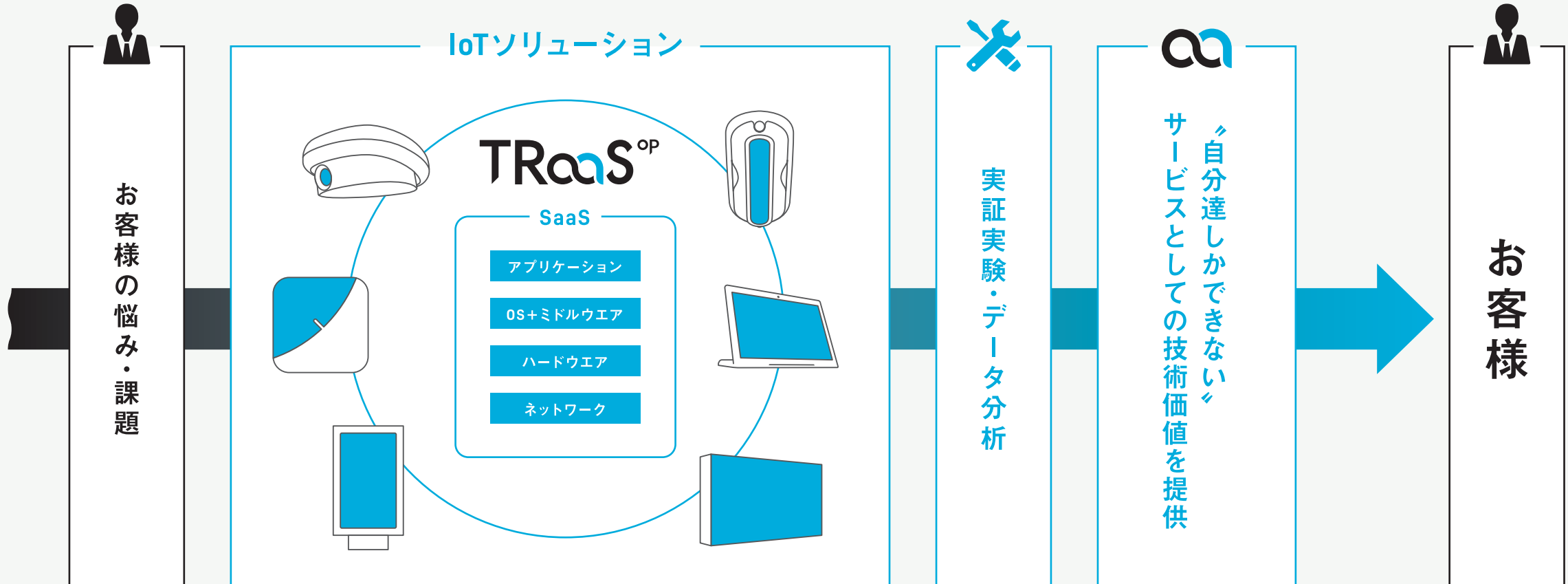
売上高は業績予想に対して進捗率50.1%と順調に推移。各事業別の売上高も順調に進捗。

[売上高(事業別)の進捗状況] (単位:百万円) (修正後)



## 成長方針

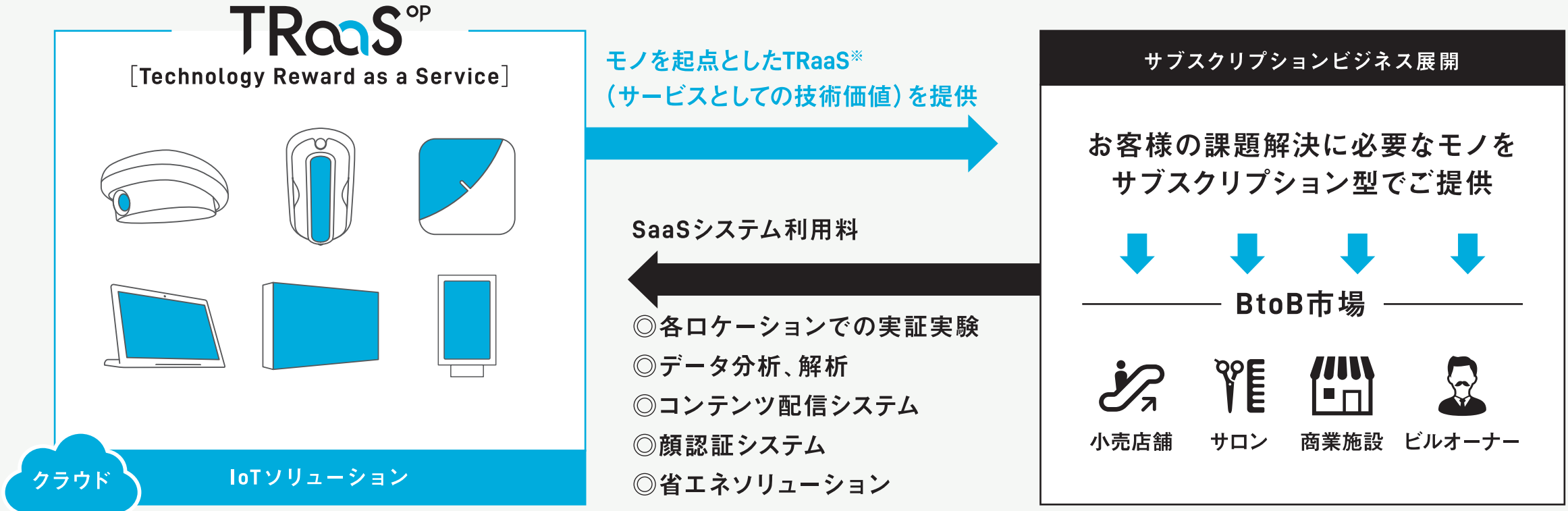
モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、お客様の悩み・課題からワンストップで、“自分達しかできない”サービスとしての技術価値TRaaS (Technology Reward as a Service) を提供し、TRaaS事業をメイン事業として推進します。





# 成長方針

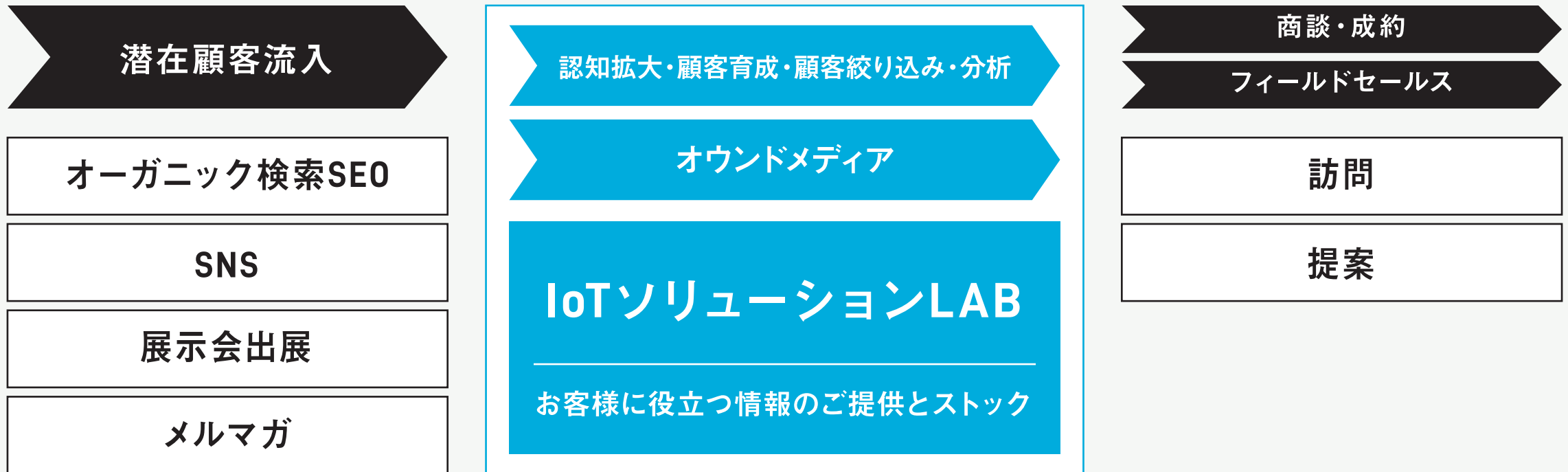
BtoB市場向けへの単なるモノの販売から脱却し、価値の提供によるサブスクリプション型ビジネスをモノづくりを通じて展開し、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを我々のテクノロジーで解消してまいります。



## 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。



## IoTソリューションLabとは

2022年4月26日ローンチ ( <https://www.tranzas.co.jp/> )。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。

TRaaS<sup>OP</sup>

# 事業別の状況

## 事業別の状況 | TRaaS事業

### AIによる電力コスト削減システム「AIRUX8」

2023年1月期 下期国内 実証実験予定

世界的なSDGs推進、ESG経営の高まりを受け、「AIRUX8」をTRaaS事業での主要Productと位置づけ、2023年1月期上期に日本展開に向けた実証実験先をリサーチ、選定を行いました。2023年1月期下期には、実証実験をスタートさせ、その電力削減効果の検討と共に具体的な設置・導入に向けて推進してまいります。

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

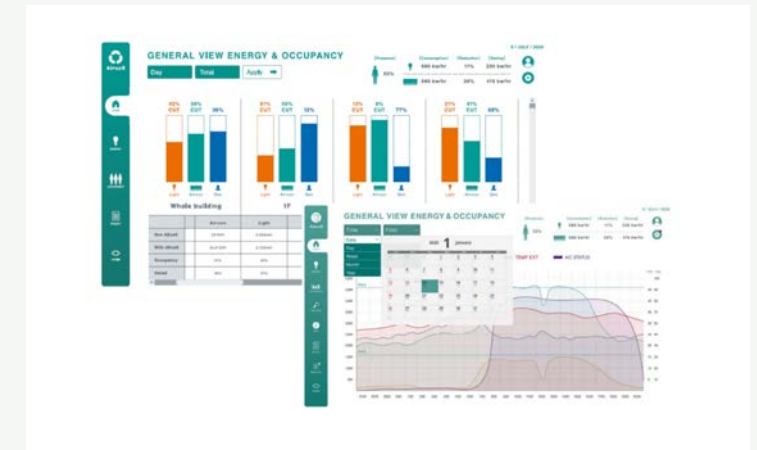
AIRUX8は、様々なIoT機器をAI自動制御する為の集中コントローラー装置です。電力消費を実状況に合わせて適正値に自動制御したり、人の混雑状況に応じて環境を最適化することも可能です。

#### 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



## 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。

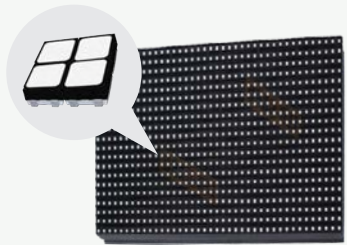
## 事業別の状況 | TRaaS事業

### 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。昨年2022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「アダストリアみとアリーナ」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)。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。

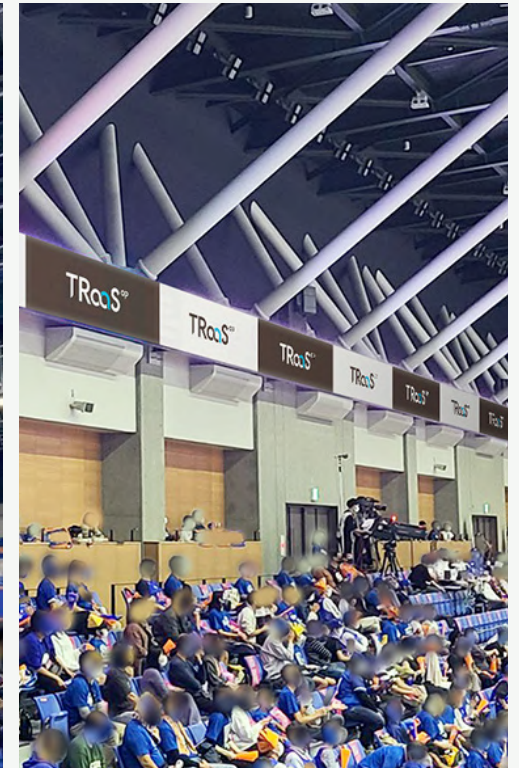
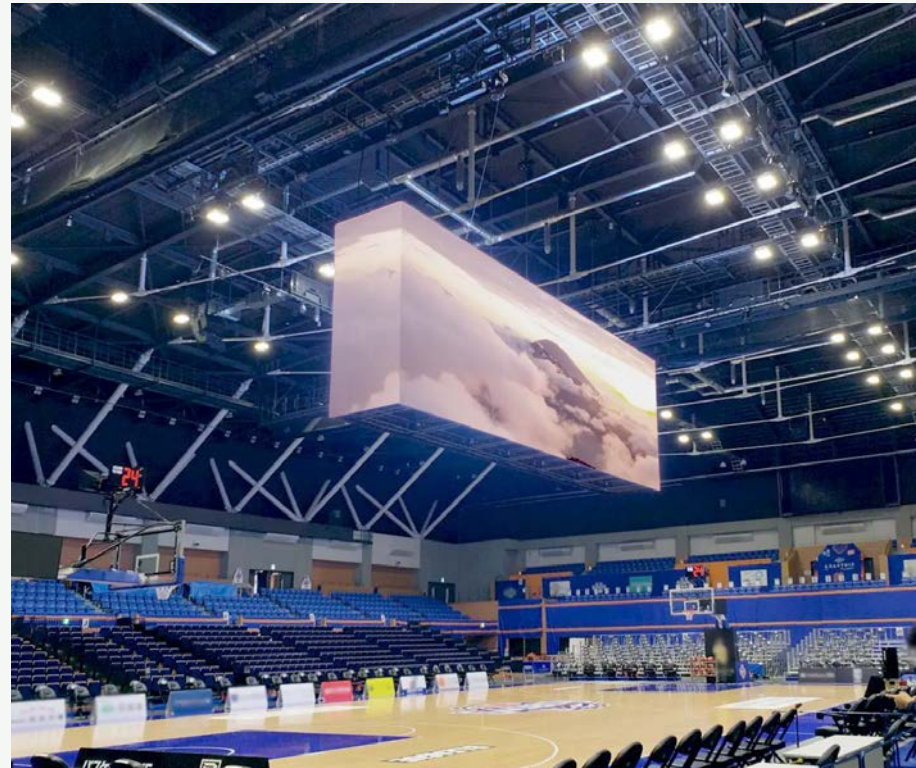


Module



Cabinet

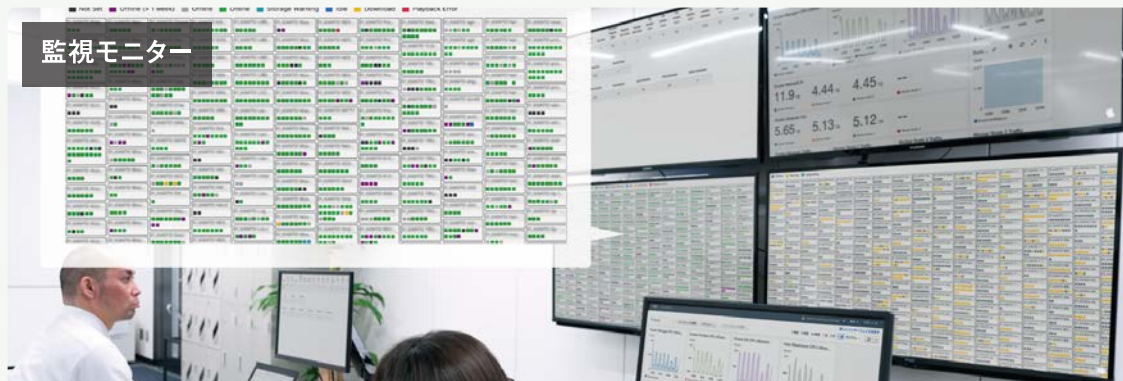
[導入事例] 大手通信キャリア店舗 / 結婚式会場 など



## 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~

美容サロン向けサイネージビジネスでは、継続して広告主の出稿意欲回復までに想定以上の時間がかかっておりますが、既に配信台数約11,000台、月間リーチ112万を超えるメディアに成長したことから、今後は規模拡大に向けた出荷台数ではなく、この約11,000台を軸として、新しい広告主獲得に向けた営業案件見込件数、提案件数を重視し進めてまいります。





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

当社独自の技術とデザインによる照射型デジタルサイネージです。従来の天井サインにあって店舗天井の補強や安全性の問題、金具価格等のデメリットを乗り越えた新しい店内POPのカタチです。ドン・キホーテ中目黒本店でのサイン視認率実証実験を実施(2022年1月11日プレスリリース)し、小売店向けの店内販促に向けた新しいDOOH製品として提案を進めております。なお、現在の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ているため、2023年1月期下期での売上寄与は見込んでおりません。



### 空間に可能性を

本来、店舗でのサイン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、新たな店舗サインの可能性を広げます。

### [ドン・キホーテ店舗でのサイン視認率計測実験]

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 | 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ているため、2023年1月期下期での売上寄与は見込んでおりません。一方、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、開発を急ぎ来期以降の中長期的な展開を計画しております。



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事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、安心で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



株式会社トラース・オン・プロダクト殿

## 総括報告書

紫外線照射によるメチシリン耐性黄色ブドウ球菌(MRSA)の殺菌効果  
および新型コロナウイルスの不活化効果

株式会社トラース・オン・プロダクト製の紫外線照射装置BIRDSAFE (P3BS02A-01) によるメチシリン耐性黄色ブドウ球菌(MRSA)の殺菌効果および上記の試作モデルによる新型コロナウイルスの不活化効果を評価した。

【実験1】

BIRDSAFE によるメチシリン耐性黄色ブドウ球菌 (MRSA) の殺菌効果

	積算照射量 <sup>#1</sup> (mJ/cm <sup>2</sup> )		
	2	4	6
対数減少値	2.23	3.4	4.39
減少率 (%)	99.6%	99.96%	99.996%

【実験2】

コロナウイルス (SARS-CoV-2) の不活性化効果

	積算照射量 <sup>#2</sup> (mJ/cm <sup>2</sup> )		
	2	4	6
対数減少値	2.594	4.232	4.632
減少率 (%)	99.746%	99.994%	99.998%

本試験に使用したBIRDSAFE は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に対する不活化効果を有している事を確認した。

2022年7月22日 広島大学病院感染症科  
教授 大毛宏喜

#1 紫外線照射距離が1m の距離における照射量0.0296mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が2.23、0.0592mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が3.4、0.0888mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が4.39であった。  
#2 紫外線照射距離が1m の距離における照射量0.0296mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が2.594、0.0592mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が4.232、0.0888mJ/cm<sup>2</sup>で対数減少値が4.632であった。

※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

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、既存のお客様からの継続受注が2023年1月期上期には大きく貢献。2023年1月期下期に、取引先様のIoT展開ニーズに合わせた受注開発型案件に加え、新規サイネージ配信ゲートウェイとしての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



## STB (セットトップボックス) PX-1000の特徴

各分野における  
豊富な実績

当社の累計出荷台数<sup>※1</sup>

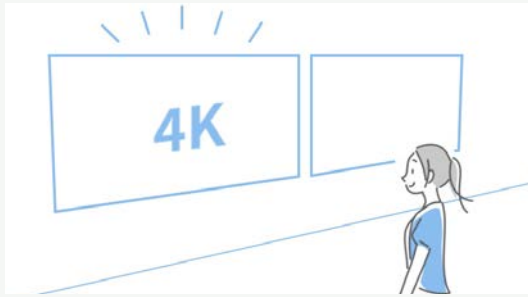
**20**万台

累計導入企業数<sup>※2</sup>

**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日現在数値

## 事業別の状況 | 受注型Product事業

### 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)アップ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、2023年1月期下期には、様々な業種へも商談を進め、今期の売上寄与と共に中長期の戦略プロダクトとして開発を進めてまいります。



#### 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



### 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・NFC対応

Wifi・Bluetooth・NFC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、ご要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。システム受託開発案件も安定した収益を生み出しており、テクニカルサービス事業全体として、2023年1月期上期は堅調に推移いたしました。

#### [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<sup>OP</sup>

# 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	463百万円(2022年7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	

当社は、2022年4月26日より社名を変更、経営理念を改定し、新しくスタートいたしました。



[英文名] TRaaS On Product Inc.

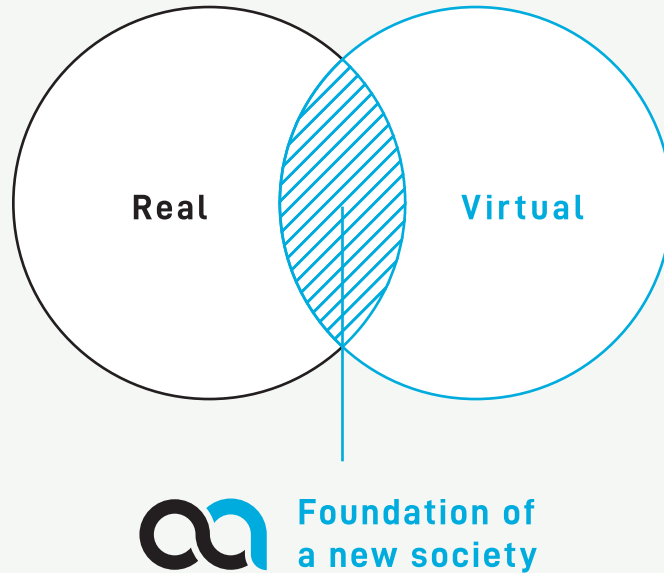
[新社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

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。





## — 新経営理念 —

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

## — 新ビジョン —

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。

# 社名変更・経営理念改定について

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。

<b>1</b>	
<b>モノづくり 1.0</b>	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

<b>2</b>	
<b>モノづくり 2.0</b>	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

<b>3</b>	
<b>モノづくり 3.0</b>	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

# 社名変更・経営理念改定について

—モノづくり4.0とは②—

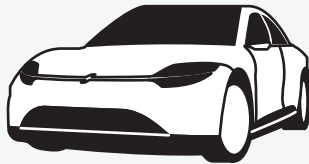
## モノづくり

# 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。

**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。



## 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 Pet, 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

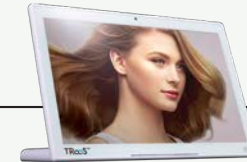
エネルギー削減と  
オフィス環境の  
認識を可能にするAlrux8誕生

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。

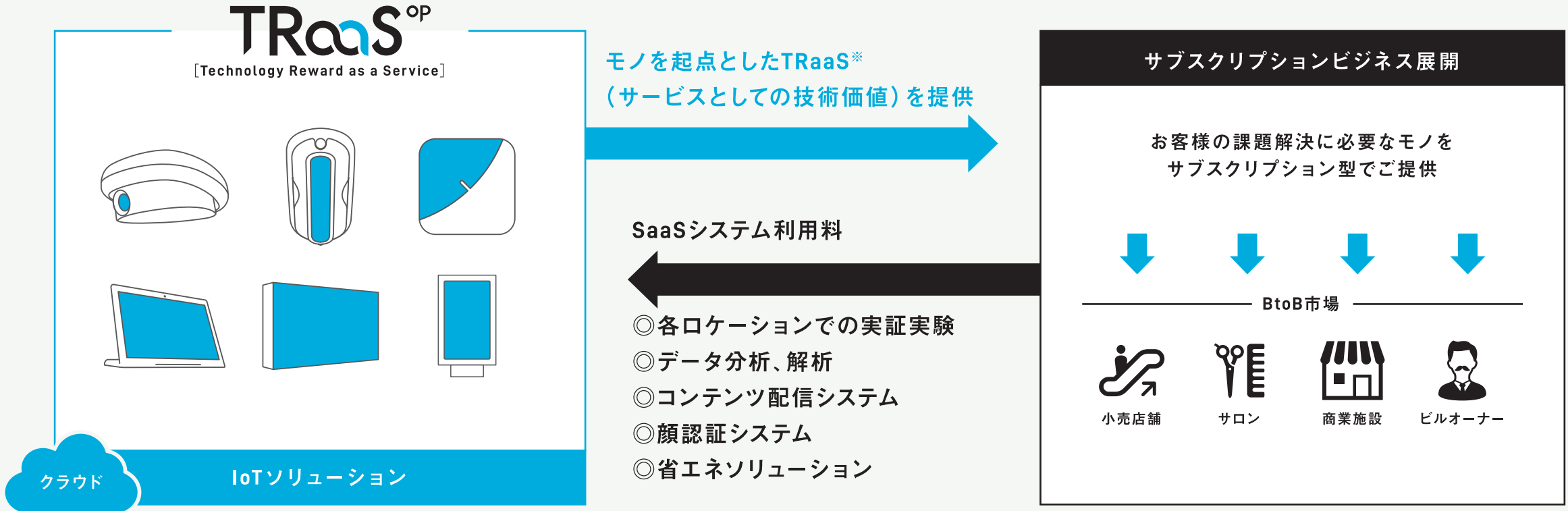


2022

商号をピースリーから  
トラース・オン・プロダクトに  
変更

# 事業概要 | TRaaS事業

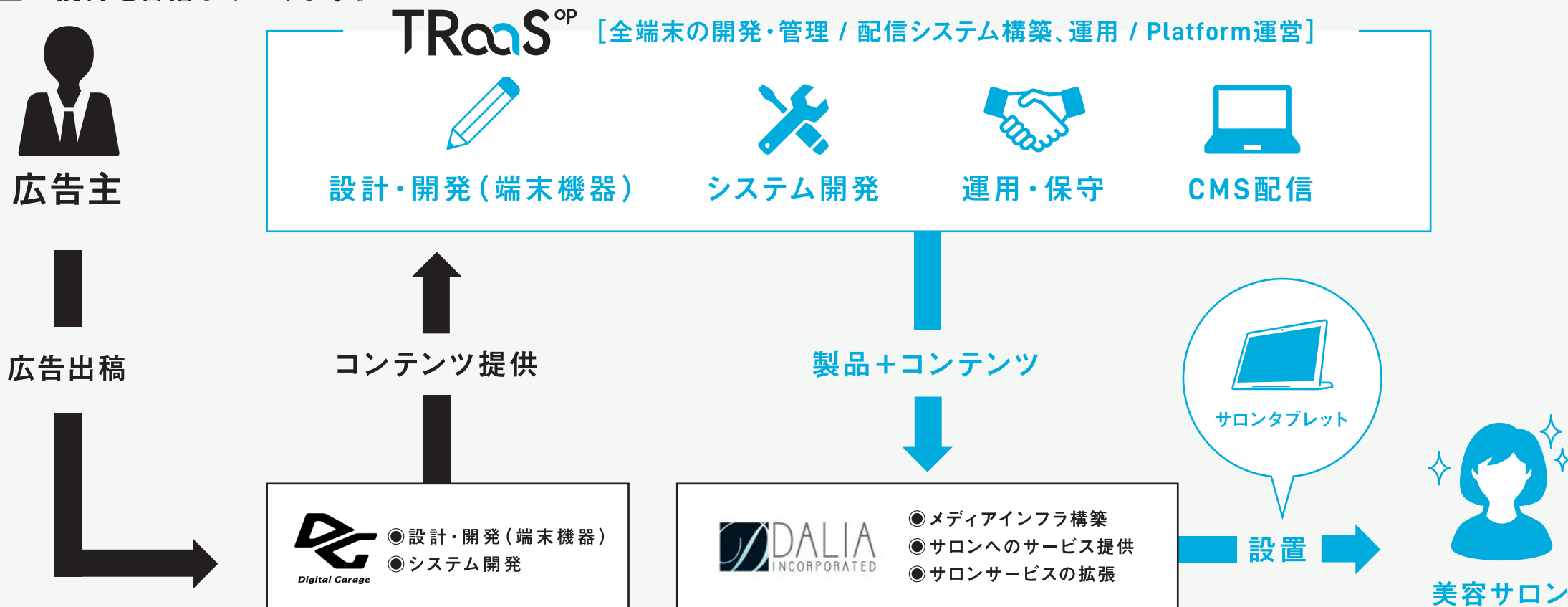
BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための適切なIoTソリューションと最適なモノを選定し、そのモノを起点としたSaaSサービスを提供しております。モノは、ファブレス型で自社設計開発した製品特性に応じた海外ネットワークを選定することにより、価格競争力のある製品となっております。お客様がIoT、DXを進める上でのモノの導入コストの高さを、当社のテクノロジーで解消すべく、今後SaaSサービスを更に拡充してまいります。



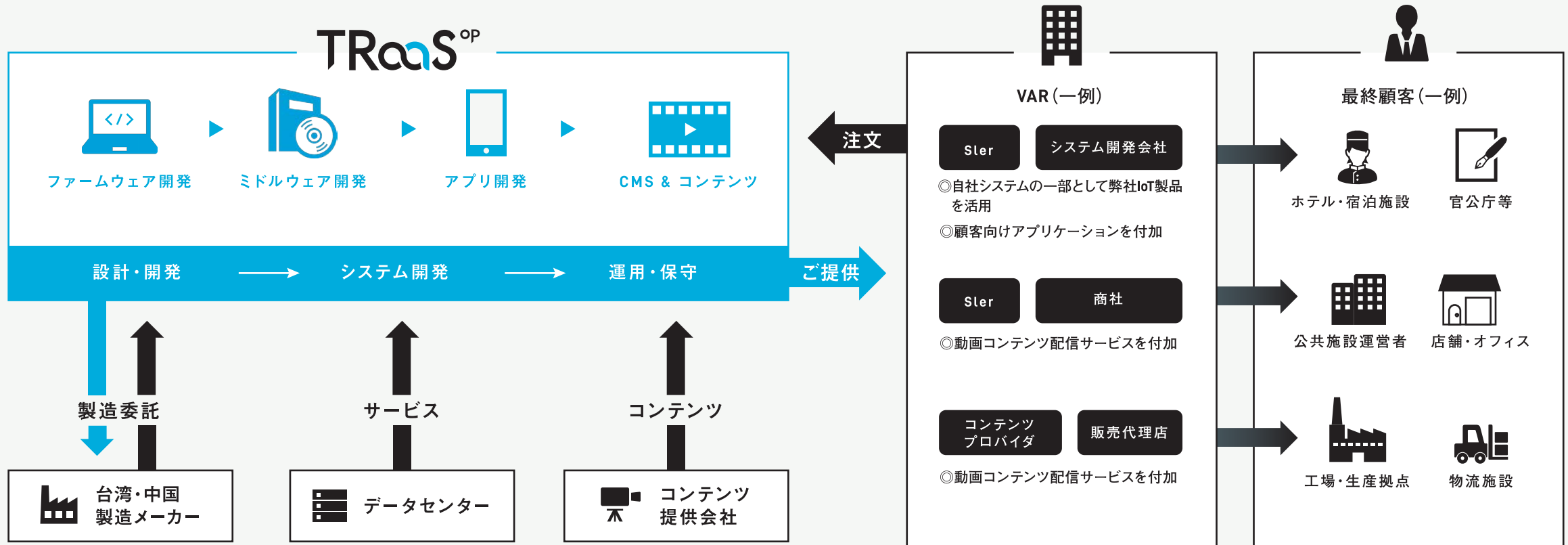


## 美容サロンサイネージ

美容サロンの環境に最適なオリジナルのデジタルサイネージ端末を開発し、当社独自の番組配信クラウドネットワークにてサービスを提供しております。本サービスは、当社、(株)デジタルガレージ、(株)ダリアの3社協業により提供しております。TRaaS事業の1つとして、今後の売上・利益の獲得を目指しております。



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。

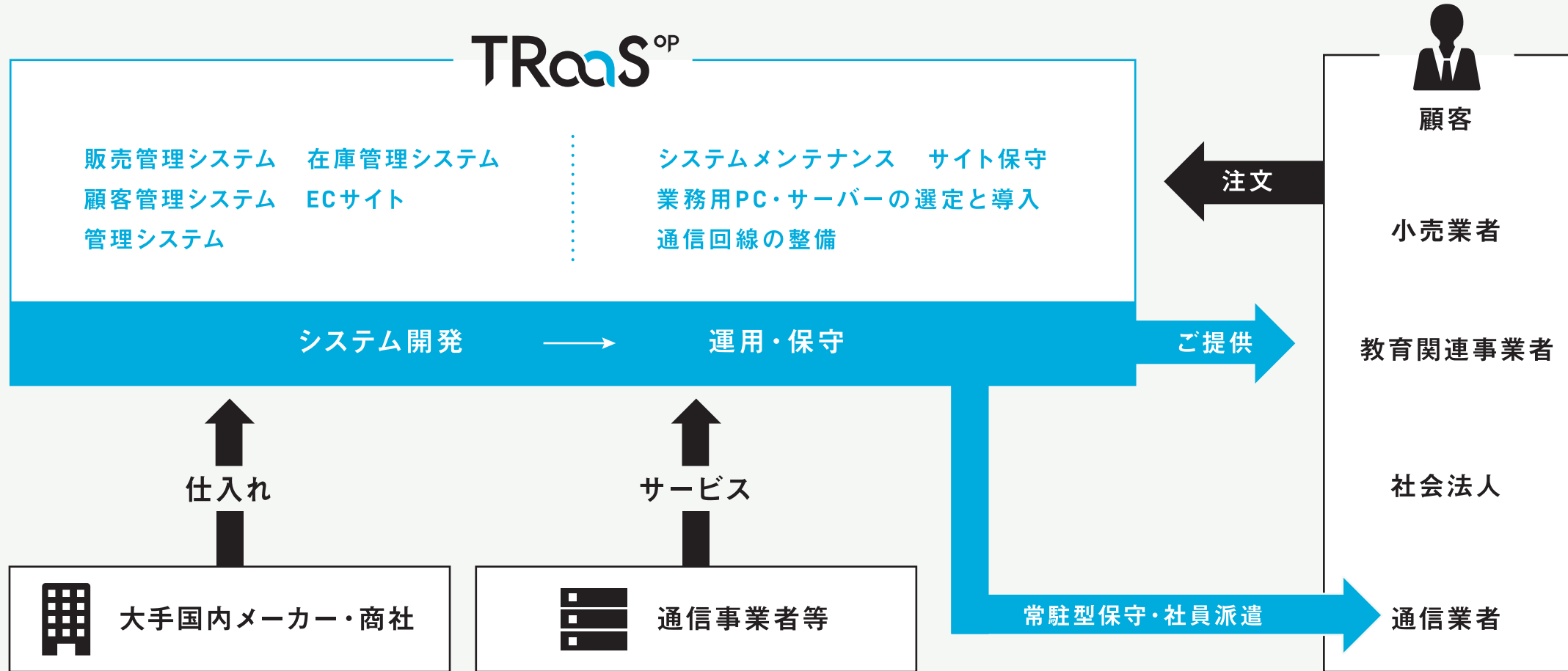


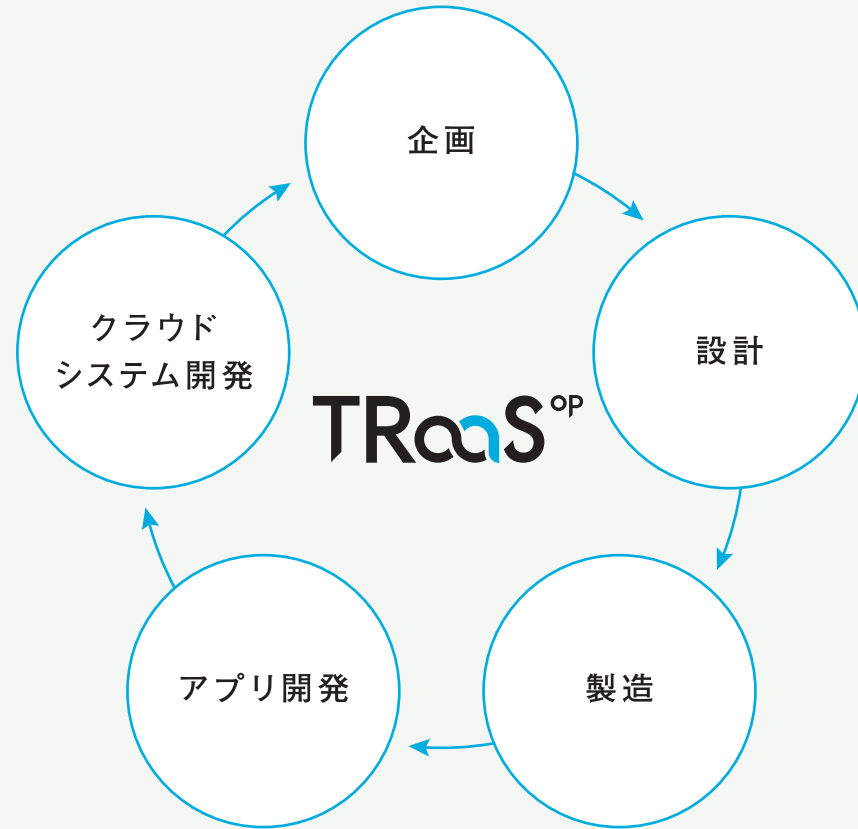
※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして、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。

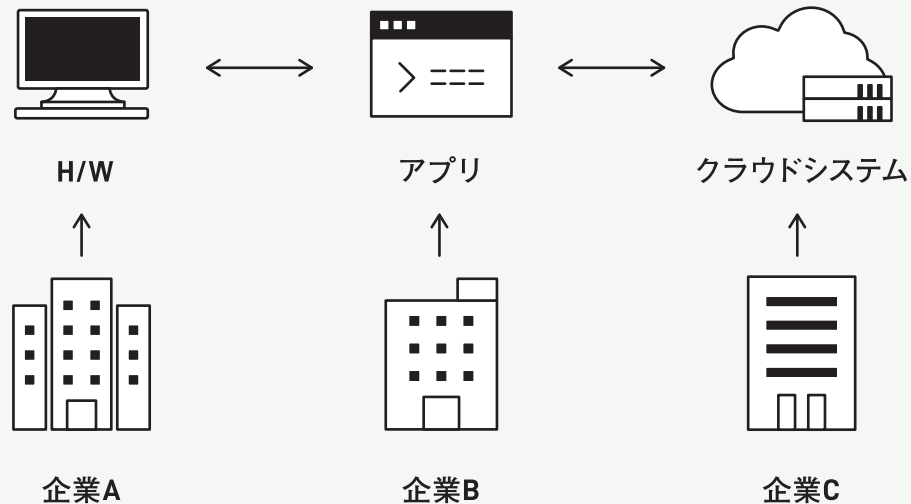
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中になかったIoT製品・サービスを実現いたします。

# 当社の強み・特徴

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。

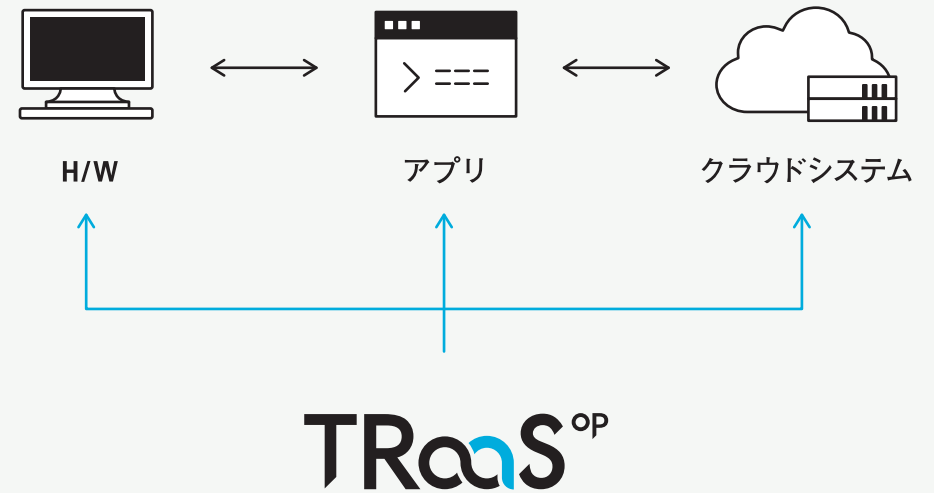
## [一般的なIoT開発]

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。



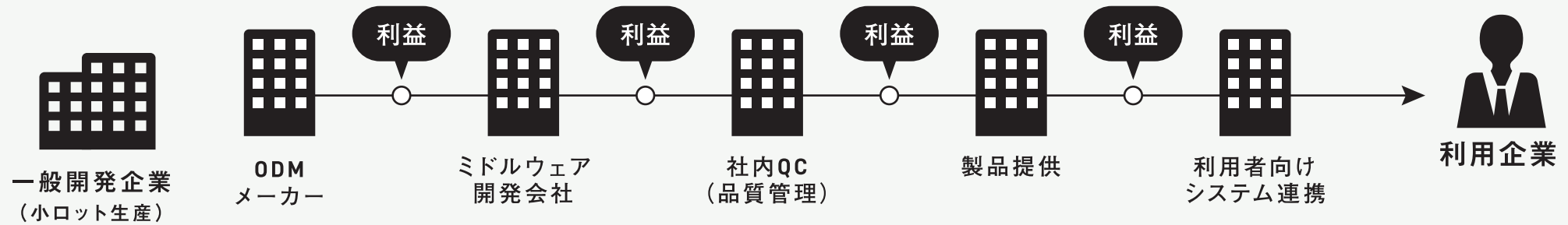
## [当社のIoT開発]

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。



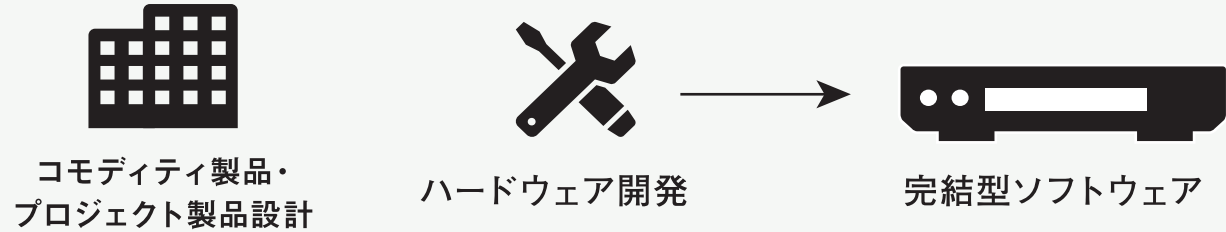
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

※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。

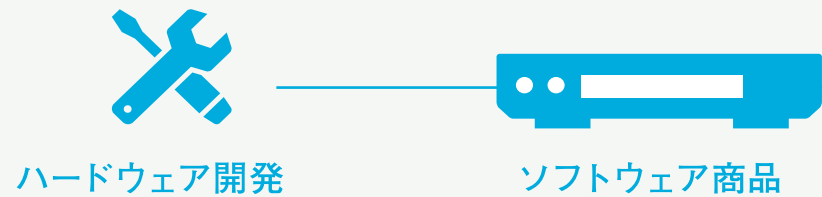
## 当社の強み・特徴

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。

TRaaS<sup>OP</sup>  
当社製品設計



IoTゲートウェイ



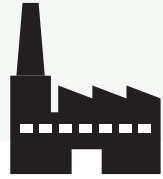
サインプレイヤー



IP放送端末

## 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、株式会社トラース・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.**