



2026年1月期 第3四半期 決算説明資料

2025年12月4日

株式会社トラース・オン・プロダクト
東証グロース 証券コード:6696

目次

1. 2026年1月期 3Q決算概要
2. 2026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



2026年1月期 3Q決算概要

- ✓ 第3四半期より連結決算へ移行。（株式会社アクスト東日本を2025年8月に連結子会社化）
- ✓ 前年同期比でTRaaS事業、受注型Product事業の増収に加え、アクスト東日本の売上も増収に寄与するも、テクニカルサービス事業での前期大型開発案件の反動減による減収が影響し、減益で着地。

売上高

330百万円

前年同期比 113.3 %

（38百万円増）

営業利益

△33百万円

対前年増減率 — %

（41百万円減）

親会社株式に帰属する
四半期純利益

△36百万円

対前年増減率 — %

（42百万円減）

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比（YoY）は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

TOPICS

- デジタルサイネージプラットフォーム「CELDIS」について、大手携帯キャリアショップ約2,000店舗への設置導入完了、3Qより月額収益が最大化。
- 2025年8月のアクスト東日本の連結子会社化に伴い、9月より売上収益への貢献がスタート。アクスト東日本が有する延べ約1,500社の取引先に向けたクロスセル等、シナジー最大化を目指す。
- 連結決算移行に伴う連結業績予想及び個別業績予想修正を発表。（詳細P11～P15参照）

売上高がYoY38百万円増収となるも、営業利益はYoY △41百万円と減収。テクニカルサービス事業における粗利率の高い前期大型システム開発案件の反動減による減収が影響。

（単位：百万円）

	2025年1月期 3Q累計実績 （単体）	2026年1月期 3Q累計実績 （連結）	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	291	330	+ 38	+13.3%
売上総利益	183	151	△32	△17.5%
売上総利益率	63.0%	45.9%	—	△17.1pt
営業利益	7	△33	△41	—
経常利益	8	△32	△41	—
（親会社株式に帰属する） 四半期純利益	5	△36	△42	—

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比（YoY）は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

2026年1月期 3Q累計(2月～10月) 事業セグメント別実績

(単位：百万円)

		2025年1月期 3Q累計実績 (単体)	2026年1月期 3Q累計実績 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)
合計	売上高	291	330	+38	+13.3%
	セグメント利益	183	151	△32	△17.5%
TRaaS事業	売上高	68	121	+52	+76.8%
	セグメント利益	51	59	+8	+15.7%
受注型Product事業	売上高	84	111	+26	+30.8%
	セグメント利益	60	60	+0	+1.2%
テクニカルサービス事業	売上高	137	97	△40	△29.2%
	セグメント利益	71	30	△40	△57.0%

主な売上高の増減要因

● TRaaS事業

- ・ CELDISの大手携帯キャリアショップ約2,000店舗への導入設置が3Qに完了。1Qでの初期導入に加え、3Q以降は設置最大数での月額配信料収入が売上に貢献。
- ・ 店舗の星は、海外導入店舗案件が堅調に推移。
- ・ Alrux8は営業戦略の見直しを実施。DXソリューションプラットフォームとして「Alrux」をブランド化し、シナジーを有する各分野の専門パートナーとの協業を進める。

● 受注型Product事業

- ・ 主にホテル、飲食店等のホスピタリティ市場からの引き合いもあり、3QのSTB大型案件納品が完了。3Qから連結子会社化したアクスト東日本の売上も貢献。

● テクニカルサービス事業

- ・ 前期より継続の大型システム開発案件が4Qローンチ予定のため開発工数が順次減少しつつあり、同案件の前期反動により売上減。
- ・ エンジニア派遣は堅調に推移。

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比（YoY）は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

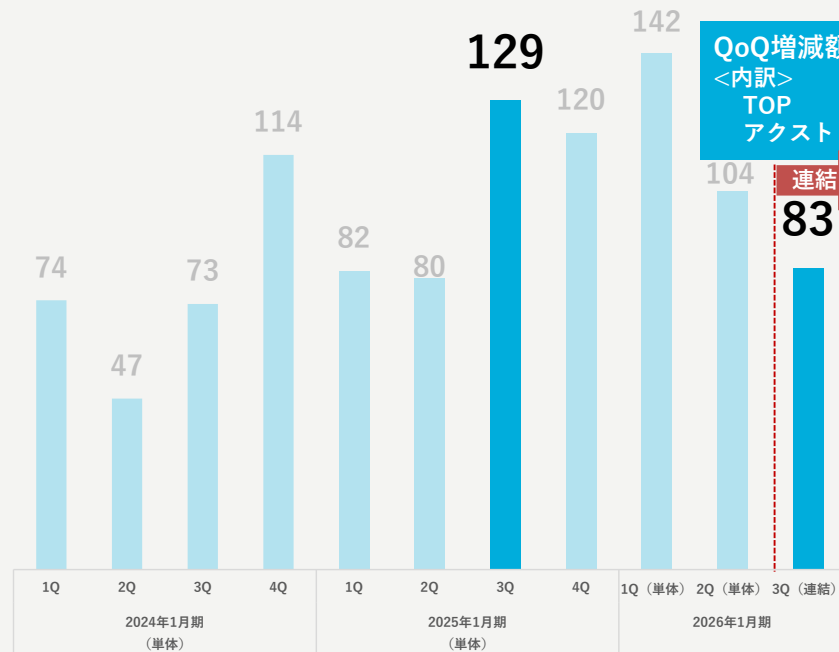
※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

四半期単位の売上高及び営業利益推移

前年同四半期比で売上高は46百万円減、営業利益は56百万円減。アクスト東日本の売上高、営業利益が3Q寄与。

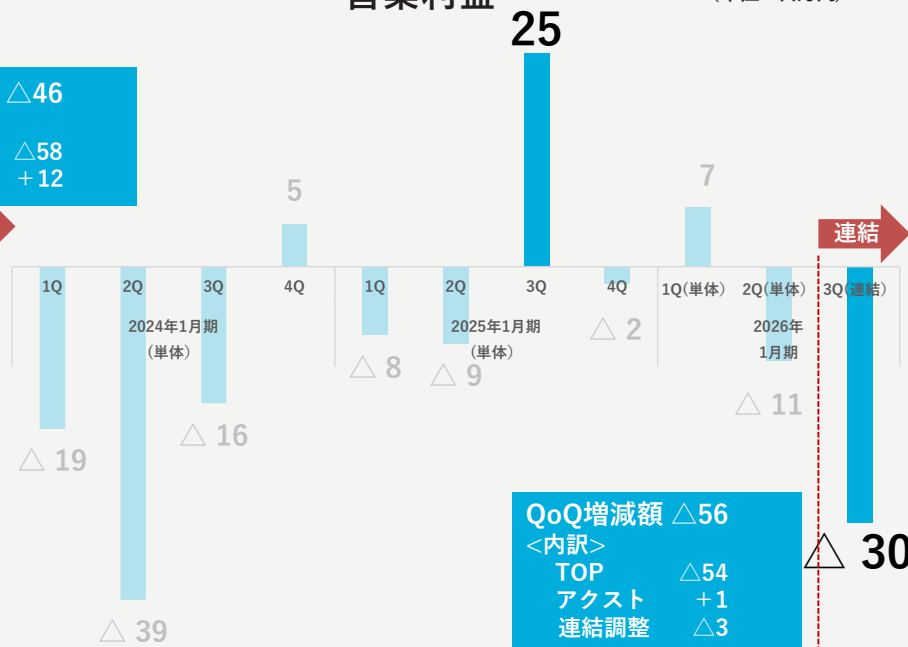
売上高

(単位：百万円)



営業利益

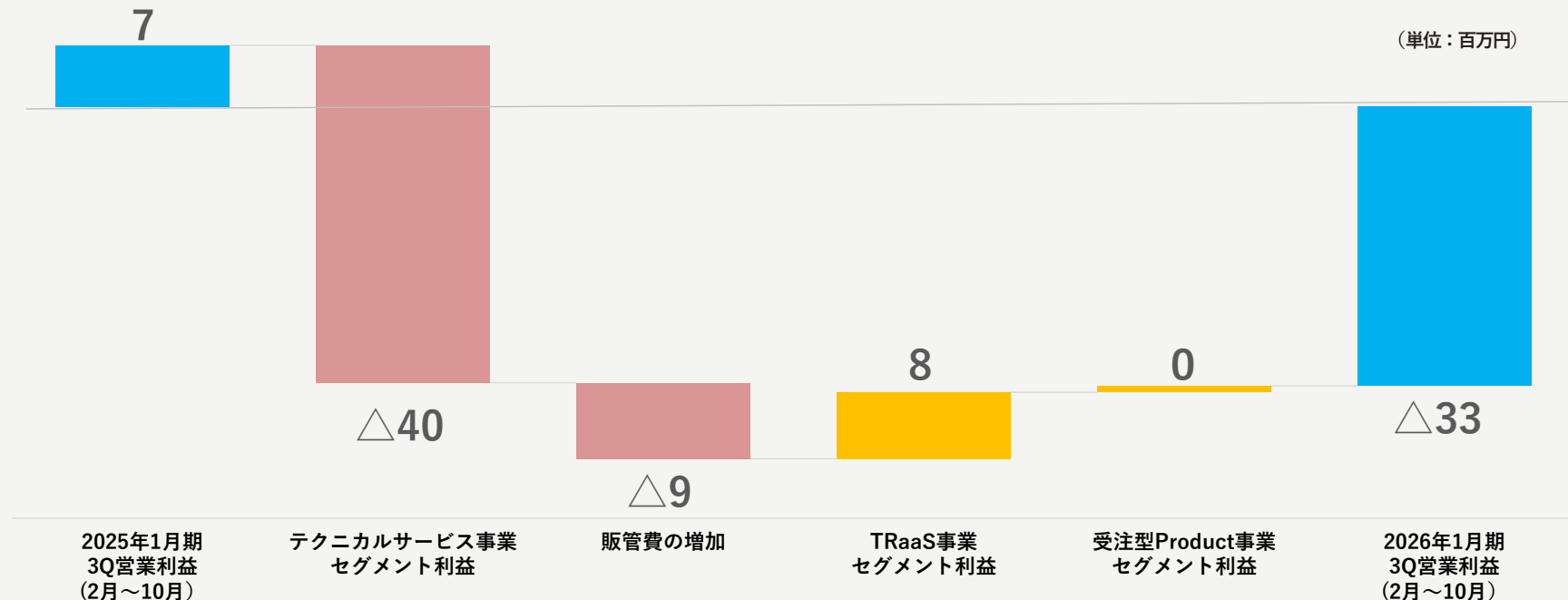
(単位：百万円)



※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期四半期比は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

2026年1月期 3Q累計(2月～10月) 営業利益増減分析

テクニカルサービス事業では前期から継続の大型システム開発案件の反動減。TRaaS事業及び受注型Product事業のセグメント利益が増加。販管費は主にアクスト東日本の販管費及びのれん償却等により増加。3Q営業利益は△33百万円で着地。

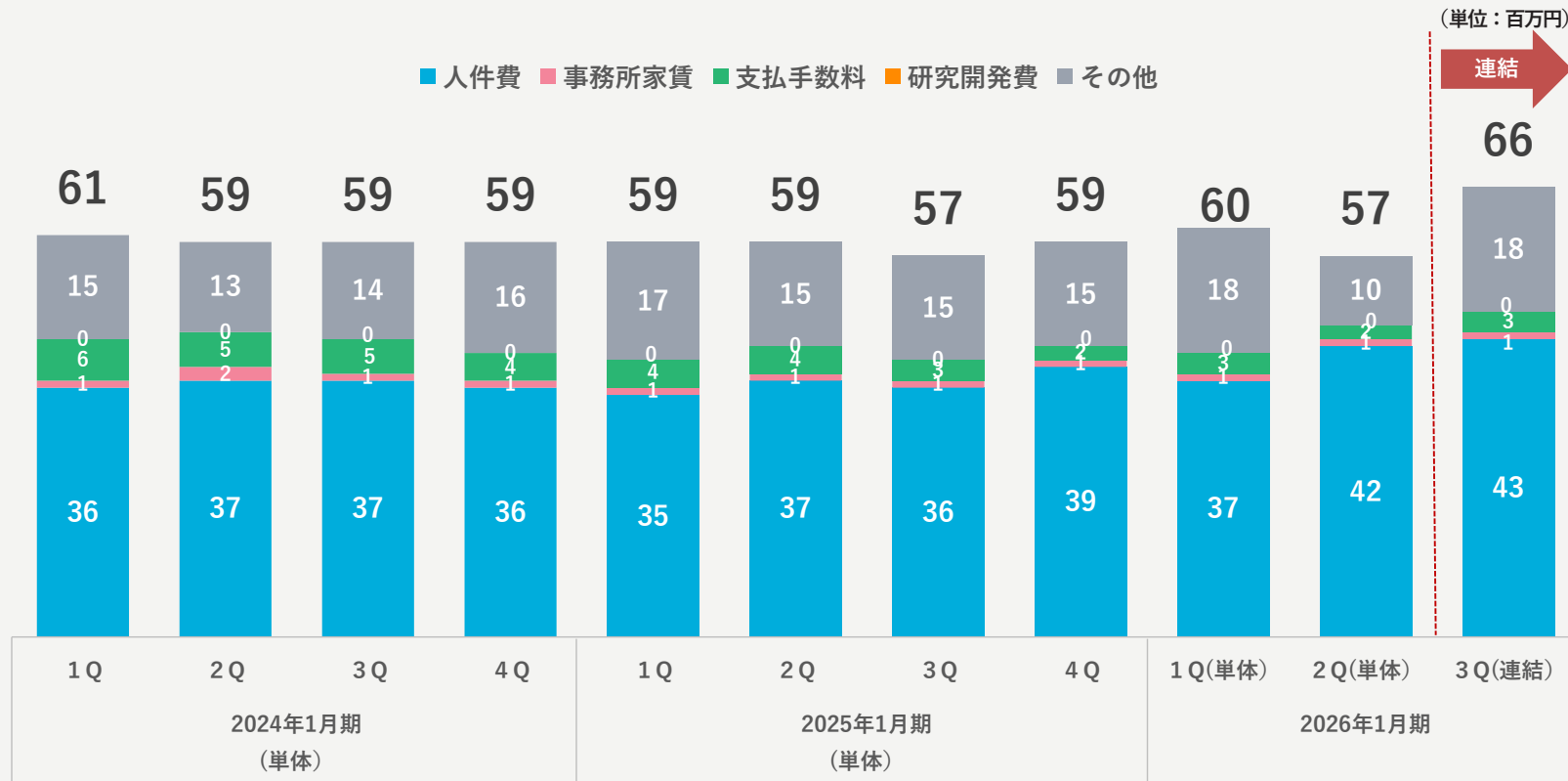


※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

販売費及び一般管理費推移

アクスト東日本の連結子会社化により3Qより連結販管費が増加。業務効率化による徹底したコスト管理を継続推進。



2026年1月期 3Q 貸借対照表

M&Aのための取引金融機関からの資金借入により有利子負債は一時的に増加。キャッシュフロー創出力及び財務健全性を踏まえ中長期的には財務バランスを維持・改善していく予定。自己資本比率63.7%。

(単位：百万円)

	2025年1月期 4Q末（単体）	2026年1月期 3Q末（連結）	増減額
流動資産	461	435	△25
現金及び預金	314	345	+30
固定資産	81	150	+69
資産合計	542	586	+44
流動負債	70	54	△15
固定負債	60	156	+96
純資産	412	375	△36
負債・純資産合計	542	586	+44
自己資本比率	75.7%	63.7%	—

のれん + 67
アクスト東日本連結子会社化

長期借入金 + 96
M & A株式取得資金

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、増減額は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。



2026年1月期 業績予想

売上高は当初の計画から116百万円減の見込み。利益面では、売上高減少に伴う売上総利益減少を販管費での投資コストの見直し及び業務効率化によるコスト削減により27百万円カバーするも営業利益は52百万円減少の見込み。

(単位：百万円)

	2026年1月期 【個別】業績予想 (期初)	2026年1月期 【個別】業績予想 (修正後)	増減額	増減率
売上高	576	460	△116	△20.2%
営業利益	11	△40	△52	—
経常利益	11	△39	△51	—
当期純利益	6	△43	△50	—

※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。

(単位：百万円)

	2026年1月期 【個別】 業績予想 (期初)	2026年1月期 【個別】 業績予想 (修正後)	増減額	増減率
売上高	576	460	△116	△20.2%
TRaaS事業	177	144	△33	△18.7%
受注型Product事業	275	192	△83	△30.3%
テクニカルサービス事業	122	123	+ 0	+ 0.6%

主な修正要因

● TRaaS事業

「CELDIS」の大手携帯キャリアショッ
プ2,000店舗への設置が9月に完了し、3Q
以降の月額収益の積み上げがスタート。
「店舗の星」も海外を中心として堅調推移。
一方、「Alrux8」は中規模以上の案件にお
いて、エネルギー削減とビル全体のDX化
が、同時に求められることがほとんどで
あり、案件あたりの売上・利益の大幅な増加
が見込める一方で、プロジェクトの進行ス
ピードが停滞している状況。照明及び空調
制御における省エネ商品・サービスにとど
まらず、AIを利用した顧客課題解決型の
DXソリューションとして進化させること
への市場からの期待も強く、将来的な事業
収益最大化に向けた重要事項と認識し、そ
の営業及び開発戦略の見直しを図る。

● 受注型Product事業

AI向け需要の急増により、世界的なメモ
リー半導体の供給逼迫及び価格上昇が深刻
な状況になりつつあり、製品製造納期が見
通せない状況が発生。第4四半期に予定し
ていた一部のホスピタリティ市場向けの
STB納品案件のお客様からの発注調整及び
製品納品期日の不確実性により、いくつか
の大型案件が来期にずれ込む見通し。

● テクニカルサービス事業

概ね当初計画どおり堅調に推移。

(単位：百万円)

	2026年1月期 業績予想（連結）
売上高	493
TRaaS事業	144
受注型Product事業	225
テクニカルサービス事業	123
営業利益	△41
経常利益	△41
(親会社株式に帰属する)	
四半期純利益	△46

● TRaaS事業

安定収益となる月額収益の更なる積み上げに向け、特に来期に向けAlrux8の営業及び開発戦略の見直しを図り、DXソリューションプラットフォームとしてAlruxをブランド化、各分野の専門パートナーとの協業を進め市場開拓を推進。

● 受注型Product事業

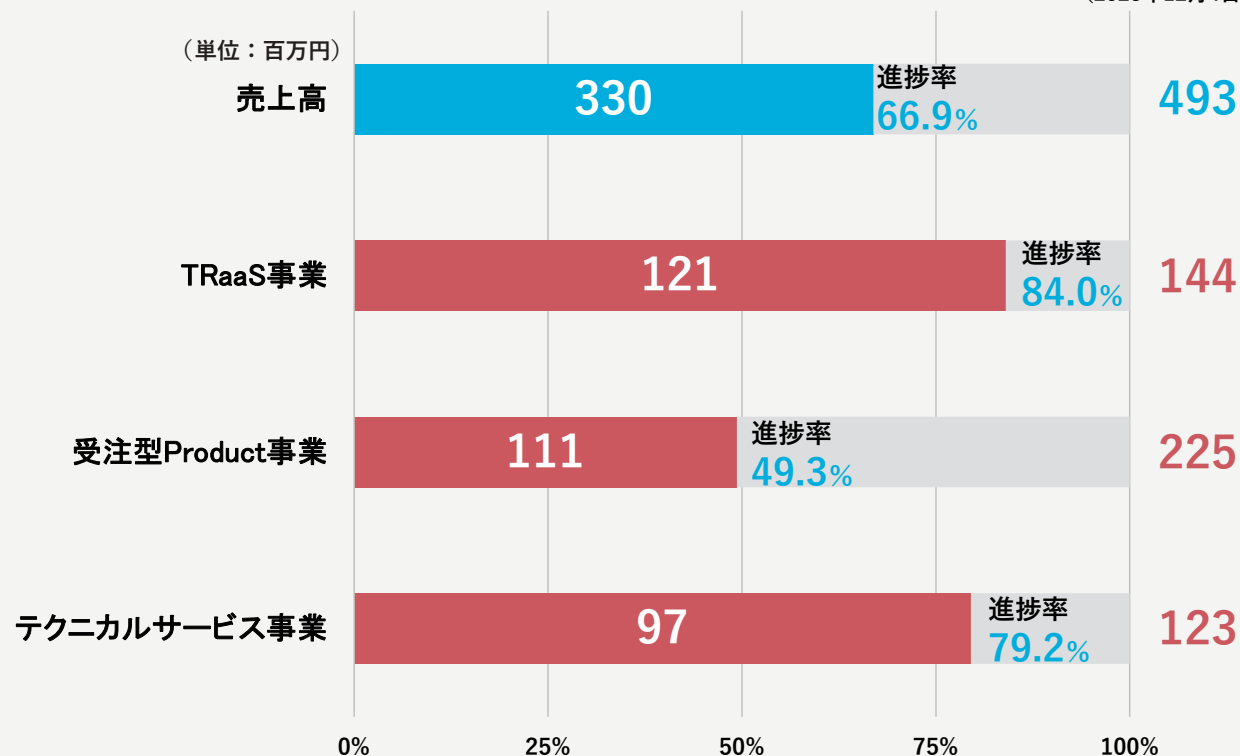
AI向け需要の急増によるメモリー供給逼迫及び価格上昇等の影響も注視し、STBの4Qでの着実な納品と、アクスト東日本の連結子会社化による売上収益を取り込み、来期以降、ホスピタリティ市場を中心とした事業拡大を目指す。

● テクニカルサービス事業

前期より継続の大型システム開発案件の4Qローンチと共に、エンジニア派遣事業での安定収益も確保していく。

2026年1月期 【連結】業績予想（売上高）のセグメント別進捗率

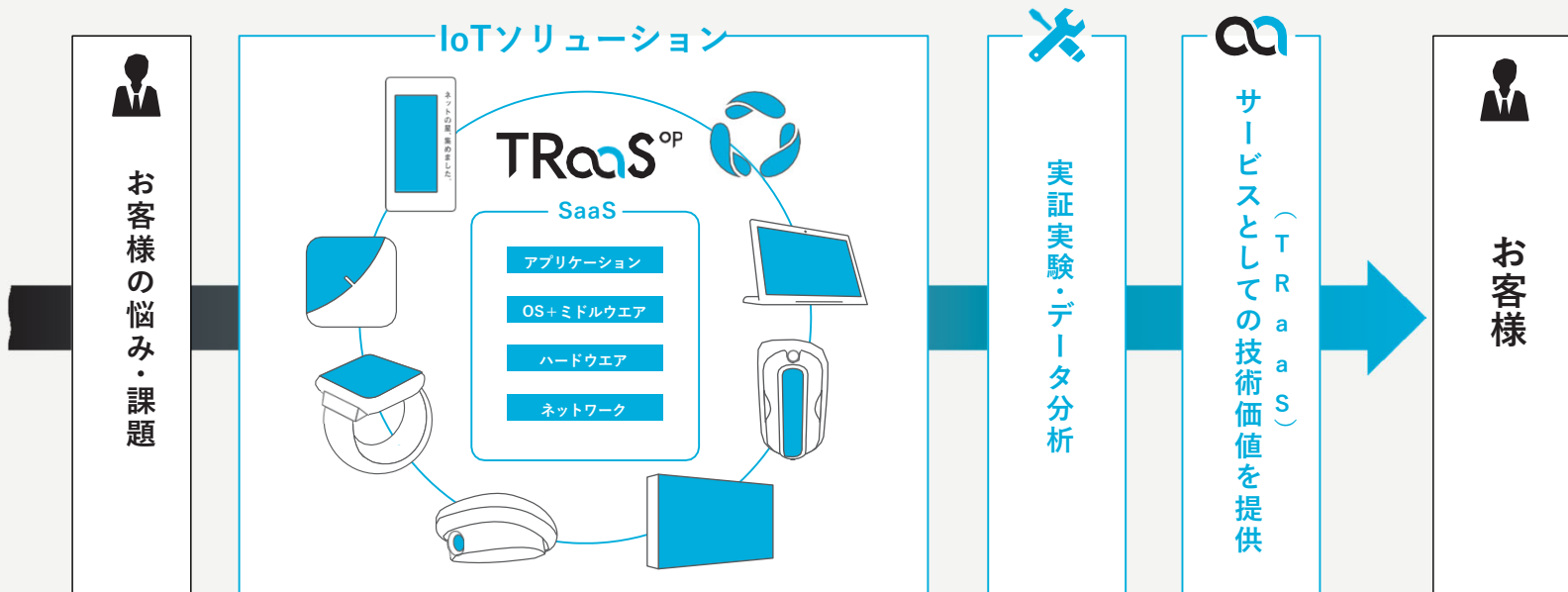
【連結】業績予想
(2025年12月4日発表)



TRaaS^{OP}

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。

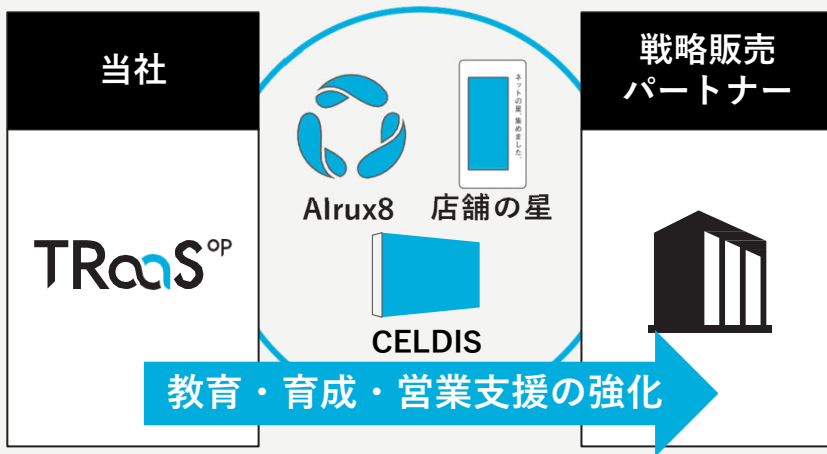


BtoB市場向けの単なるモノの販売ビジネスから脱却し、サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供するSaaS月額課金型ビジネスへの転換を図る。当社の長年培った強みであるモノづくりを通じて、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させ、収益拡大を目指す。



TRaaS事業の「Alrux8」「店舗の星」「CELDIS」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、着実に導入実績を積み上げることができるよう、戦略販売パートナーに向けた教育、育成と営業支援を優先する方針。

認知拡大・営業力強化



Webオウンドメディア「IoTソリューションLab」の充実化

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



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



IoTで電力削減

【電気代値上がり動向】電気代補助事業終了で各社電気料金値上がり 2025年10月・11月分をチェック

2025.11.09



IoTで電力削減

省エネ・創エネ「AIが電力をコントロールする」時代へ知っておきたい「コントロール（制御）とAIの違い」の話

2025.10.01



IoTで電力削減

空調の省エネは必須「ゼロ・エネルギー時代のキーワード「ZEB」とは？AIの果たす役割とは？」

2025.08.23



IoTで電力削減

夏の電気代補助事業がスタート 企業オフィスのスマートな省エネ・脱炭素の進め方

2025.07.26



IoTのトレンド

大手通信キャリア2,000店舗に採用決定 クラウド型デジタルサイネージシステム「CELDIS」

2025.06.01



IoTで電力削減

【特報】電力コスト削減に着手 エネルギー価格高騰受け丸紅・DIGIOグループがAtrux8導入 多くの業界で高い関心

2025.04.30



IoTで電力削減

【電気代値上がり動向】2025年3月分は各社値上がり 補助金終了で4月はさらに値上がり

2025.03.27

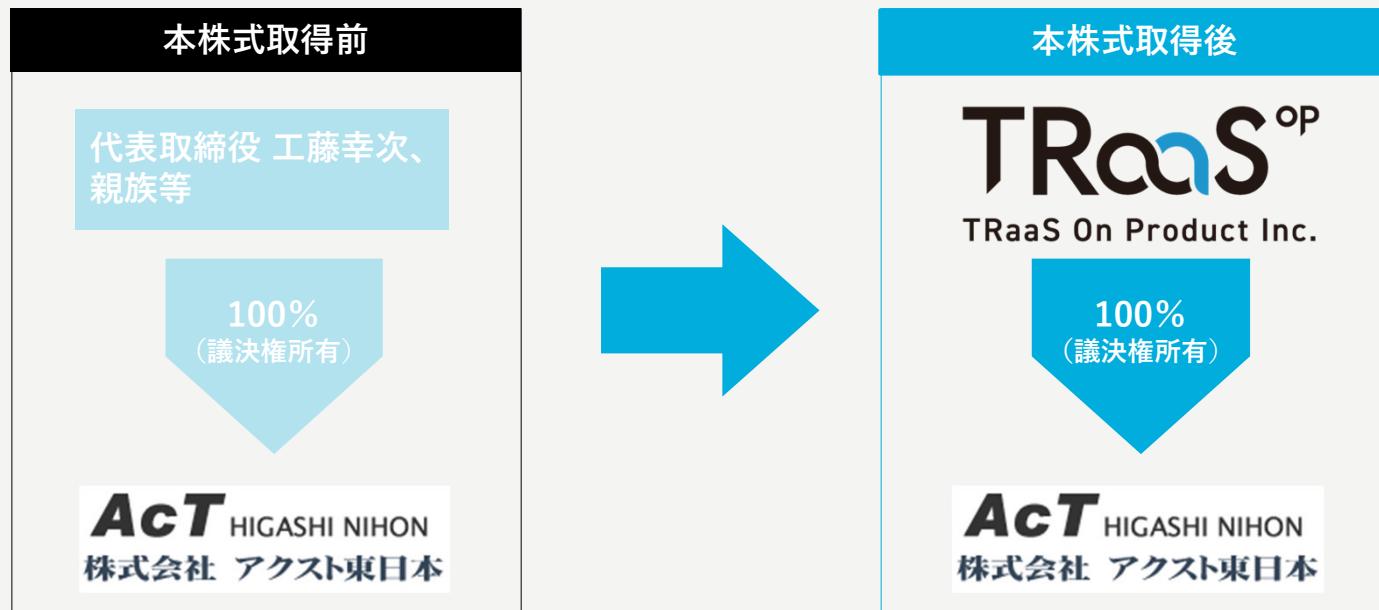


IoTで電力削減

大手老舗百貨店オフィスのAtrux8導入 空調電力25%削減を実現できた理由

2025.02.26

2025年8月21日の取締役会において、アクスト東日本の発行する全ての株式を取得し、子会社化することを決議。

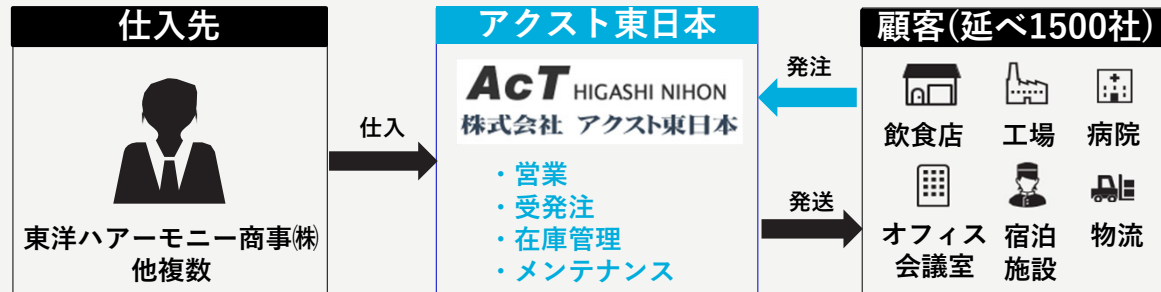


コードレス呼び出しチャイム「ベルスター」をはじめとした、呼び出しチャイムの卸売事業

主な特徴

- ・ベルスター製品※の総合代理店として約20年以上の業歴を有し独占的に販売、
ベルスター販売数が日本一 ※製造元：東洋ハアーモニー商事株式会社
- ・強固な顧客取引基盤を有し、飲食業を中心に、医療や製造現場など、
あらゆる業界への取引実績有（顧客数延べ1,500社程度）
- ・取引先を分散した安定した経営と複数社からの呼び出しチャイム仕入れルート有

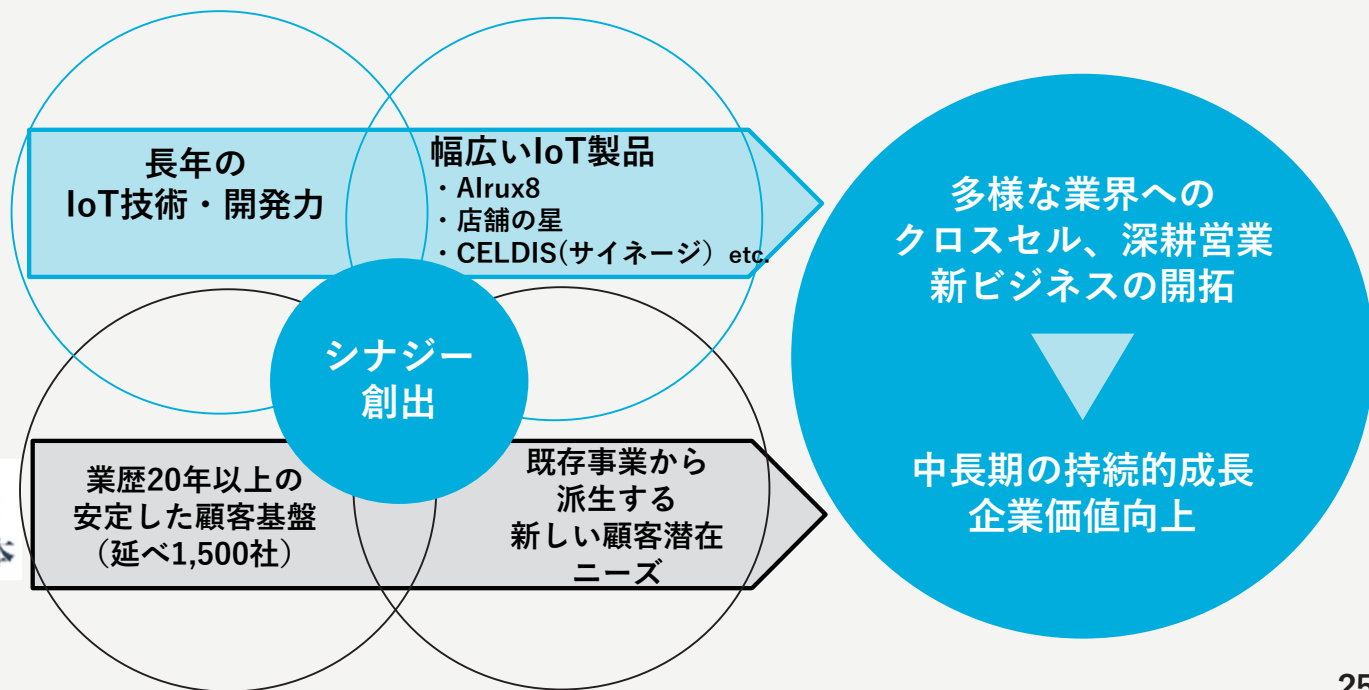
ビジネスモデル



両社の強みを最大限に活かしたシナジー創出により、中長期にわたる持続的な成長とさらなる企業価値向上の実現を目指す。

TRaaS^{OP}
TRaaS On Product Inc.

AcT HIGASHI NIHON
株式会社 アクスト東日本



TRaaS^{OP}

事業セグメント別の概況

TRaaS事業

モノづくりを基盤として展開するSaaS月額課金型ビジネス。

※モノは、お客様がSaaSサービスを受けるために提供される起点としての位置づけ。

Alrux8

AI電力コスト削減システム



店舗の星

流通小売店舗向けDX製品



CELDIS

デジタルサイネージプラットフォーム



受注型Product事業

自社設計・開発の商品を受注し販売するビジネス。

STB

機能特化型コンピューター



Cygnus

ウェアラブルデバイス



アクスト東日本

コードレス呼び出しチャイム



2025年8月 連結子会社化

テクニカルサービス事業

システム開発・運用保守、エンジニア派遣ビジネス。

システム開発等

基幹システム開発受託等、保守業務

エンジニア派遣

常駐型エンジニア派遣

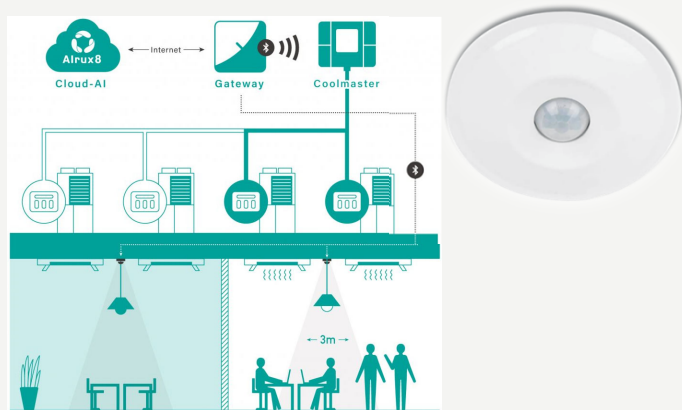
AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」 (エアイラックスエイト)

TOPICS

- ✓ Alrux8は、中規模以上の案件において、エネルギー削減とビル全体のDX化が、同時に求められることがほとんどであり、案件あたりの売上・利益の大幅な増加が見込める一方で、プロジェクトの進行スピードが停滞している状況。照明及び空調制御における省エネ商品・サービスにとどまらず、AIを利用した顧客課題解決型のDXソリューションとして進化させることへの市場からの期待も強く、将来的な事業収益最大化に向けた重要事項と認識し、その営業及び開発戦略の見直しを図る。
- ✓ Alrux8の技術は日本で特許として登録済（特許第7477595号）

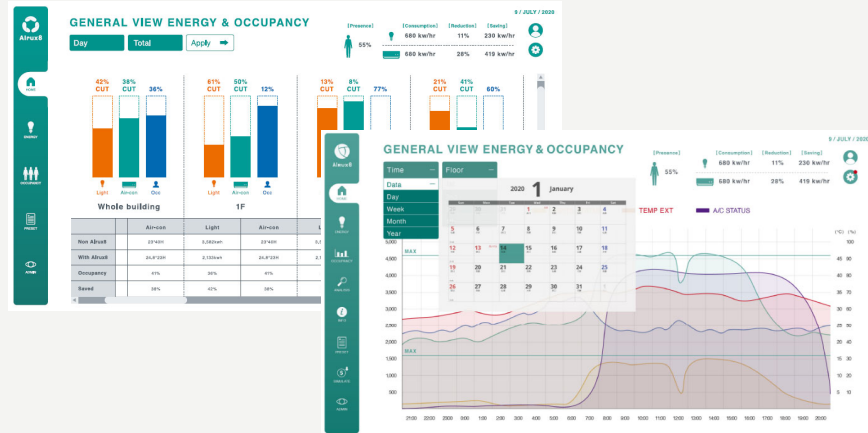
センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

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



シンプルな画面で快適でスマートな空間づくりをサポート

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

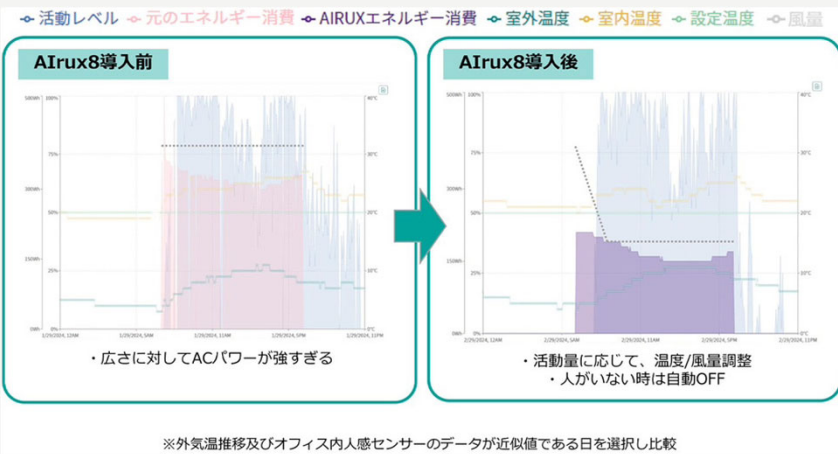


Alrux8の電力削減効果

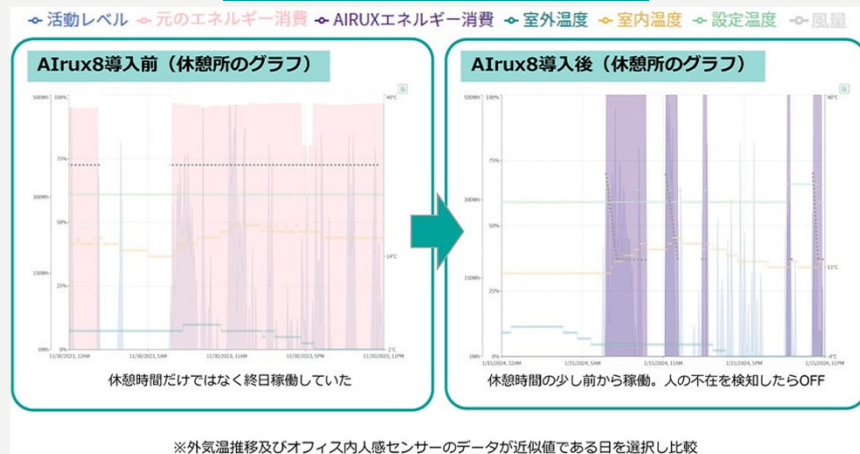
◎空調電力 最大**50.9%** 削減◎照明(調光)電力 最大**33%** 削減※1◎導入実績 **19** 件※2

Alrux8の導入前・導入後の電力削減比較

オフィス

空調消費電力**31.2%**の削減達成

工場

空調消費電力**29.6%**の削減達成

※1 海外での実績値 ※2 2025年10月31日時点 (海外導入実績含む)

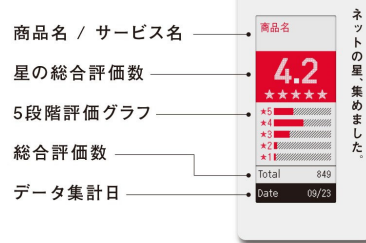
流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

TOPICS

- ✓ 海外での大手小売企業への店舗導入が堅調に推移しており、国内外の市場拡大に向けた流通小売店舗の既存会員アプリとアドオン可能な「お客様レビューアプリ」の開発準備が進行中。
- ✓ マーケティングにおけるOMO(※)ソリューションとして、アプリと連動した効果的な口コミレビュー収集やビッグデータを活用したビジネス展開予定。
- ✓ 消費者評価情報表示システムとして特許取得済（特許第7336112号）

ネット上の製品/サービスの評価を総合的に表示

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



リアル店舗の販売促進に大きな役割を

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



クラウドダッシュボード上で配置店舗の端末表示状況や、効果を可視化

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



「店舗の星」の効果一例 (※)

◎店舗の星利用商品の販売促進効果

80% 超の商品が売上増になりました。

◎商品棚全体の販売活性効果

棚全体に

15% を超える売上上昇がみられました。

◎嗜好品への効果

嗜好品への効果が強く、

他店舗比 **4** 倍超の販売増につながった商品が多数。

店舗毎に管理可能



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

TOP独自のクラウドシステム



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

自社製品を搭載したGateway



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

店舗に馴染むサイズとデザイン



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

デジタルサイネージプラットフォーム CELDIS（セルディス）

TOPICS

- ✓ 大手携帯キャリアショップ約2,000店舗での設置導入が3Qに全て完了したことから、3Qより配信料の月額収益が最大化。
- ✓ UI、配信システムの使いやすさ、機能及び設置からメンテナンス等のアフターケアまでの一貫したサービス内容は、お客様より高評価。
- ✓ 当社の強みであるお客様のニーズに合わせた柔軟な開発体制と共に、コンテンツ再生端末であるSTB（セットトップボックス）も自社開発、製造であることから、他社が真似できないコストメリットで販売拡大を推進中。



ブランド認知の拡大・確立に

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



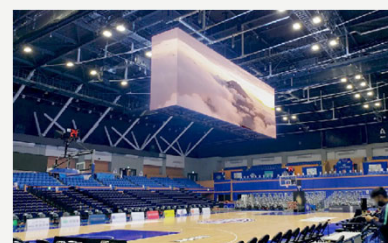
来店数アップにつながる販促活動に

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



リアルタイムの情報提供に

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



今までにない新しい空間の演出に

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

CELDISの特徴

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

デジタルサイネージ 分野における豊富な実績※

デジタルサイネージ設置場所
約**4,500**箇所

デジタルサイネージ出荷台数
約**31,000**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。

STB (セットトップボックス)

TOPICS

- ✓ ホスピタリティ市場（ホテル、飲食店等）の回復により、各施設内でのテレビへの映像配信ニーズに向けた引き合いが増加。
- ✓ 当社が長年培ったSTBの開発技術力と調達ネットワークを活かした新たなお客様のニーズを捉えた的確な提案により、従来からの既存取引先からのSTB等の安定受注に加え、3Qでも新機能を付加したSTBの販売/納品が完了、売上に貢献。
- ✓ AI向け需要の急増により世界的なメモリー半導体の供給逼迫及び価格上昇が深刻な状況になりつつあり、製品製造納期が見通せない状況が発生。4Qの着実な納品を目指す。

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



さまざまな種類の映像配信に

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



高品質で安定的な映像配信に

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



IoTゲートウェイ、エッジコンピューティングデバイスに

- ◎ さまざまな機器・センサーからのデータを、ゲートウェイであるSTBに集約し、クラウドサーバーで見える化を実現



STBの特徴

各分野における
豊富な実績※1

当社の累計出荷台数 ※2

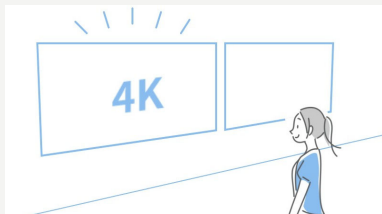
21.1万台

累計導入企業数 ※3

5,000社超

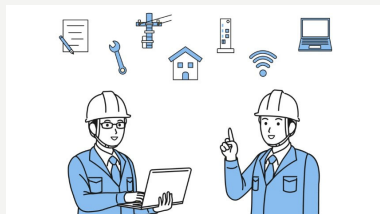
開発アプリケーション数

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使用する高精細かつ臨場感のある映像が実現できます。これまでの常識を覆す、まったく新しい映像体験を皆さまにご提供いたします。



様々なソフトウェアを組み込み可能

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



安心の耐久性

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



安価で安定した稼働

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

※1 2025年10月31日時点 ※2 過去モデルを含む ※3 当社による推計

受注型Product事業

Cygnus 2 (シグナス2)

TOPICS

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



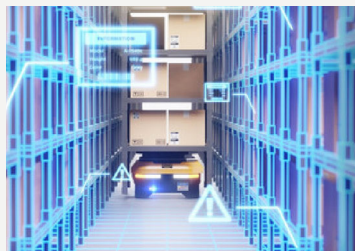
工場のスマートファクトリー化に

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



物流倉庫における作業者の業務効率化に

- ◎ ハンズフリーによるピッキング作業の効率化
- ◎ 作業データを数値化し、生産性を見える化・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の特徴

物流倉庫のピッキング業務における 生産性向上実績(一例)

ピッキング作業ミスが
1/10に減少

1人当たり1hの生産性
376▶420個

コストダウン実績
△約1,000万円/年



[長時間作業可能]

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



[専用保護フィルム]

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



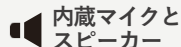
[バイタルセンサー搭載]

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



[SIMカード]

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



内蔵マイクと スピーカー

ボイス入力をサポート入力困難な環境で様々なオペレーションが可能です。



内蔵カメラ

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



Wi-Fi& Bluetooth

Wi-FiとBluetoothを設定する事で通信可能になります。

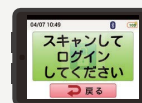


マグネットケ ーブル

本端末の充電はマグネット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



データ受信



手入力画面

テクニカルサービス事業

Technical Service

TOPICS

- ✓ システム受託開発ビジネスは、前期から継続している大型システム開発案件が売上に貢献。
- ✓ エンジニア派遣ビジネスは、安定的な収益を確保し、堅調に推移。

[導入事例]

受託開発

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

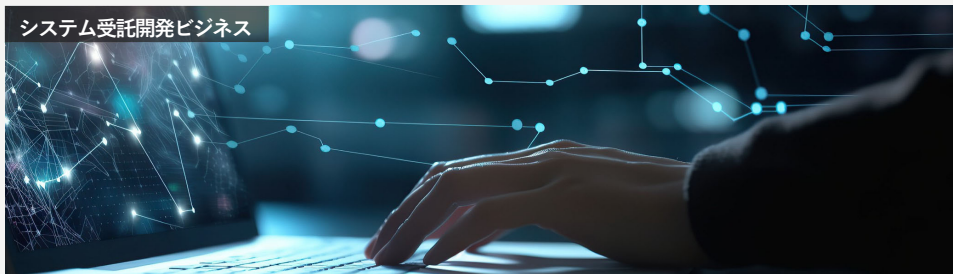
導入支援事例

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

エンジニア派遣ビジネス



システム受託開発ビジネス



TRaaS^{op}

APPENDIX



会社名	株式会社トラース・オン・プロダクト	
株式公開市場	東京証券取引所グロース市場(証券コード: 6696)	
役員	代表取締役社長	藤吉 英彦
	取締役CFO	青柳 貴士
	取締役	鈴江 泰仁
	取締役 監査等委員 (社外)	岡安 俊英
	取締役 監査等委員 (社外)	佐々木 豊
	取締役 監査等委員 (社外)	原口 昌之
創立	1995年1月26日	
資本金	593百万円(2025年10月末現在)	
所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸二丁目9-30 横浜西口加藤ビル2階	
決算月	1月	



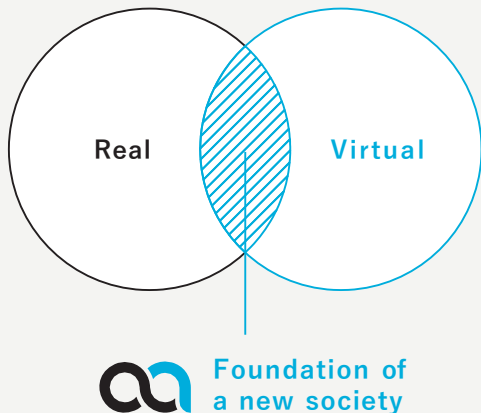
〔英文名〕 TRaaS On Product Inc.

〔社名〕 株式会社トラース・オン・プロダクト

今後、当社が目指すものは、様々なサービスに最適化できるモノづくり、そして、当社が創業から培ってきたモノづくりを基盤としたサービスとしての技術価値を提供する事を明確に定義すべく、2022年4月に社名変更に至りました。当社は、モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、企業価値を世の中に提供していきたいと考えています。当社の創業からの社名であるTRANZASから“NZ”を除いた、TRaaS（Technology Reward as a Service サービスとしての技術価値）と、創業からの想いでもある Trans-Aspiration（大望を貫く）。社員一同、企業価値の本質を改めて追及し、初心に立ち返り、企業価値の最大化に集中いたします。

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





ー経営理念ー

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

ービジョンー


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




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

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

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	   <p>ブラウン管TV カセットテープ レコードプレーヤー</p>

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	   <p>DOSVマシン Word Excel</p>

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	  <p>Macintosh アンドロイド</p>

－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。

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、

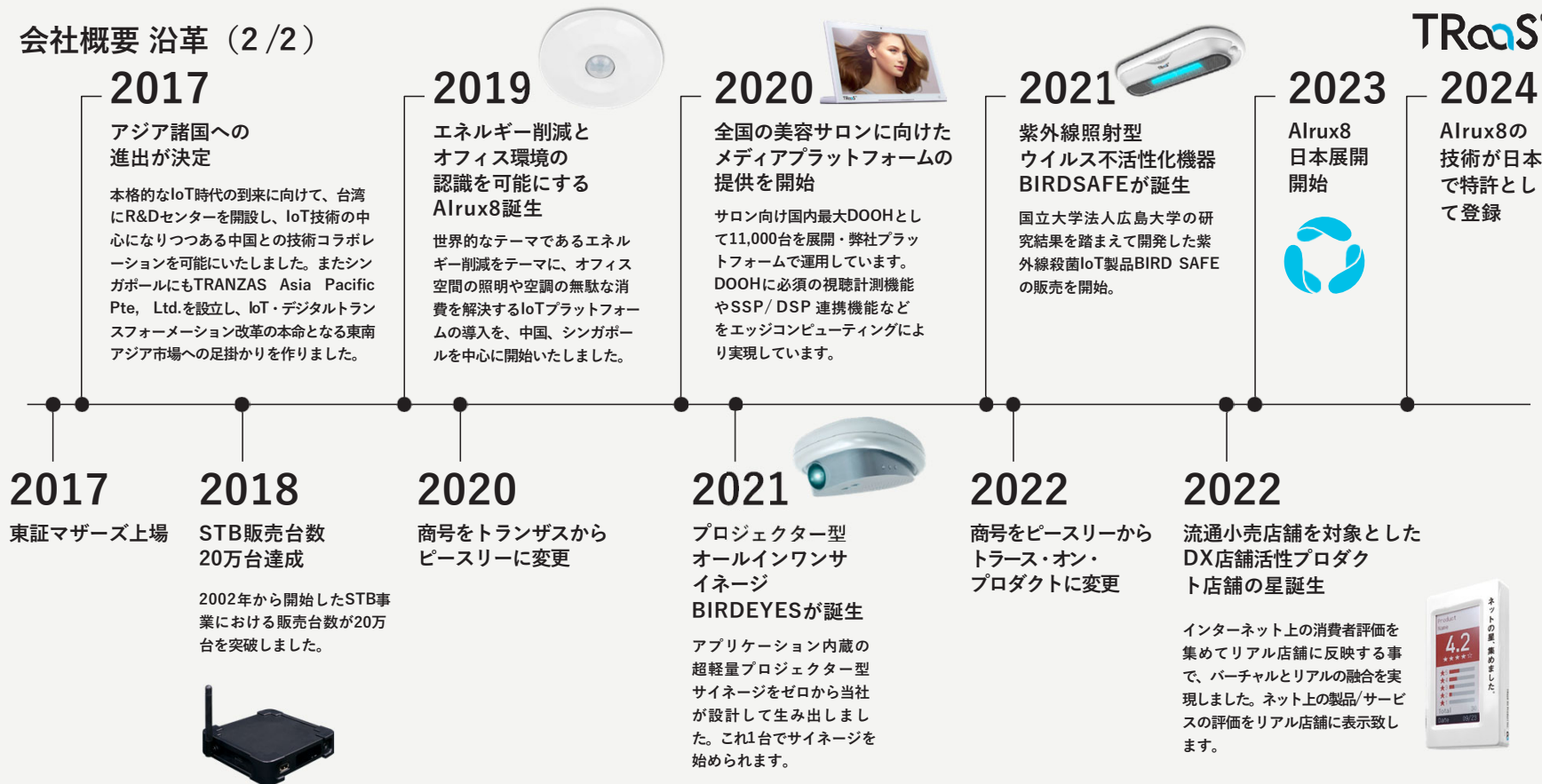
IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが当社のモノづくり、

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



会社概要 沿革 (2/2)

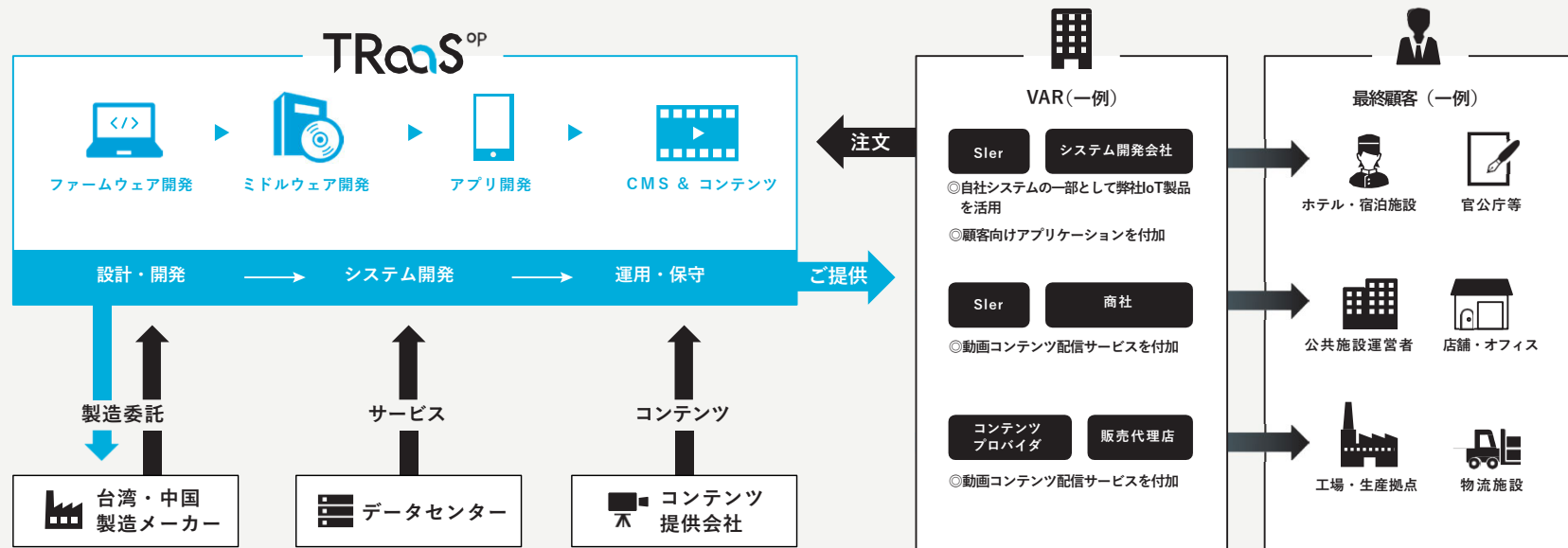
TRaaS^{op}



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。

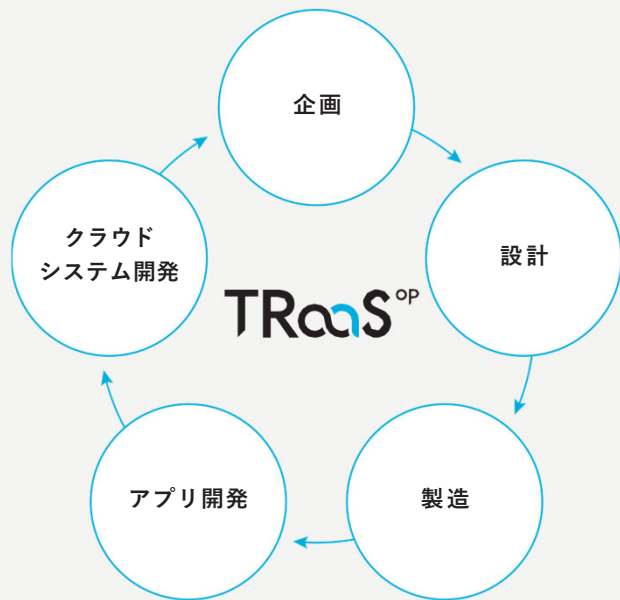


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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。

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。

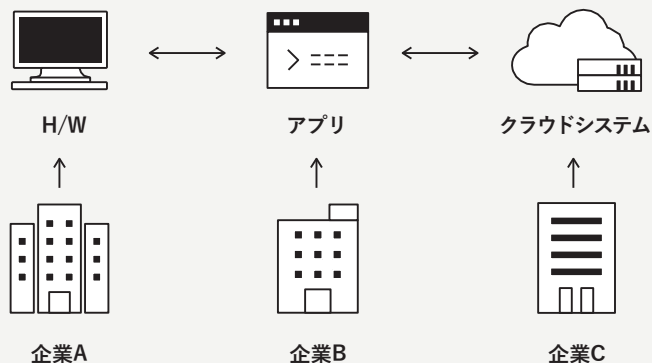
お客様が抱える課題解決・ビジネス構想具現化の為に、そこに“しか”無い独自のIoT環境を構築することが可能です。また、デバイスの他にネットワークやクラウドも一気通貫でご提案いたします。

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、今の世の中にないIoT製品・サービスを実現いたします。

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

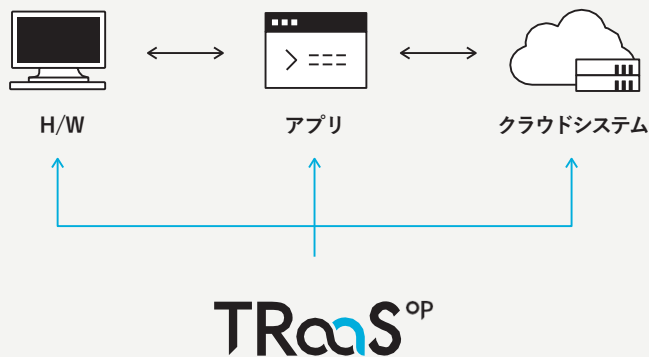
[一般的なIoT 開発]

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

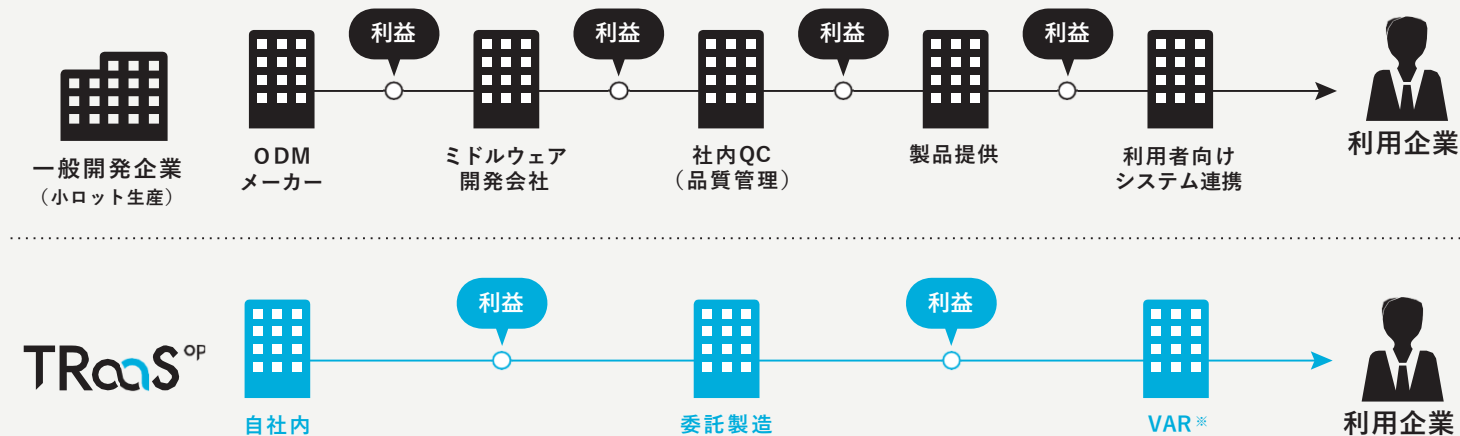


[当社のIoT 開発]

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



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



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

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

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

当社の強み・特徴

当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能毎にモジュール化を行っております。

開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生みだします。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。



コモディティ製品・
プロジェクト製品設計



ハードウェア開発



完結型ソフトウェア

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

TRaaS^{op}

当社製品設計



ハードウェア開発



ソフトウェア商品



IoTゲートウェイ



サイネージプレイヤー



IP放送端末

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



工場・生産拠点

生産ラインの作業
状態の把握など工
場のスマートファク
トリー化推進に。



宿泊施設

AI/IoT活用による
客室内の自動化やデ
バイスやステータス
の一元管理に。



教育

Live/VOD視聴や電
子黒板等と連結した
eラーニング実現に。



物流施設

作業者の位置情報
動線を見える化する
ことで、作業効率の
向上に。



店舗

POSシステムと連結
し、注文受付業務、
テーブル管理の業務
効率化に。

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.