



2025年1月期 第2四半期 決算説明会

2024年9月13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. 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



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「Alrux8」、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	-

(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
TRaaS事業	売上高	122	162	+39	+32.7%
	セグメント利益※	61	100	+38	+62.1%
	売上高	42	36	△5	△12.6%
	セグメント利益	25	32	+7	+28.9%
	売上高	30	38	+8	+26.8%
	セグメント利益	21	25	+4	+20.6%
	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。

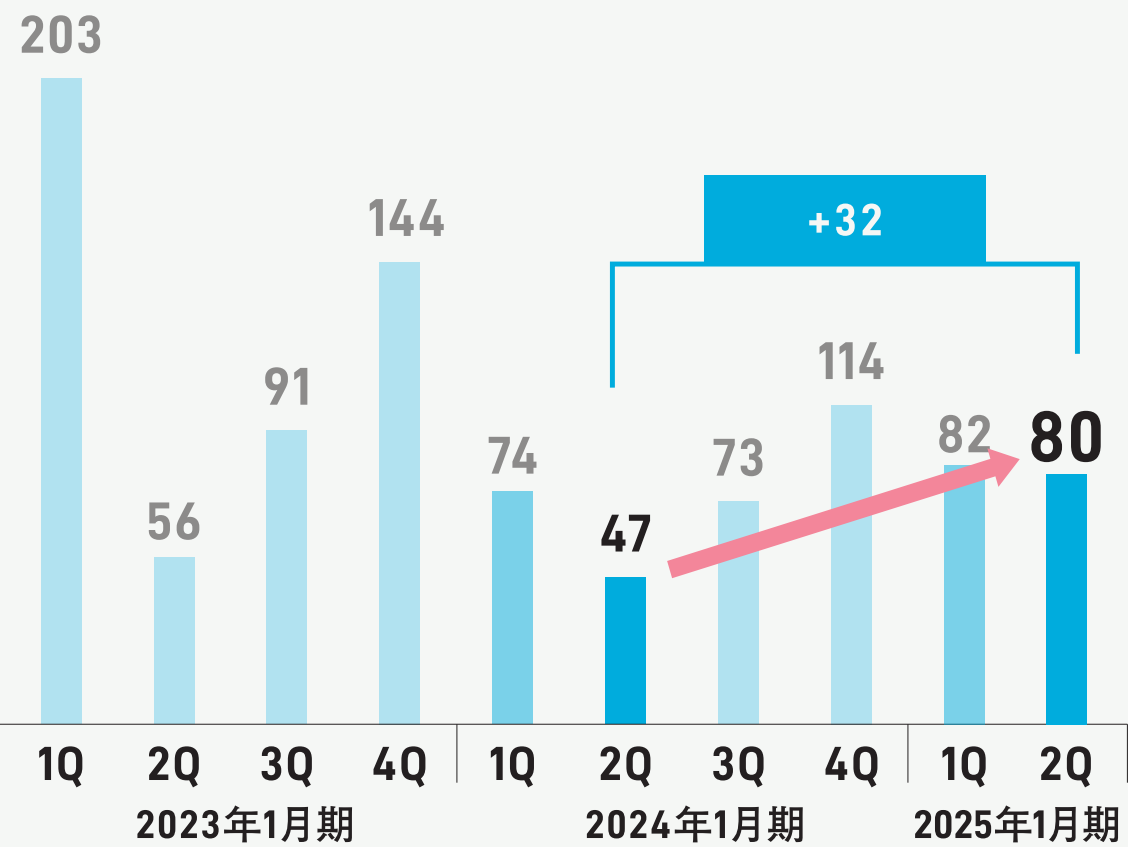
＜テクニカルサービス事業＞
システム開発案件の受注増に伴い、一部エンジニア派遣人員を当該案件に従事させ、売上高は大きく増加。

※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

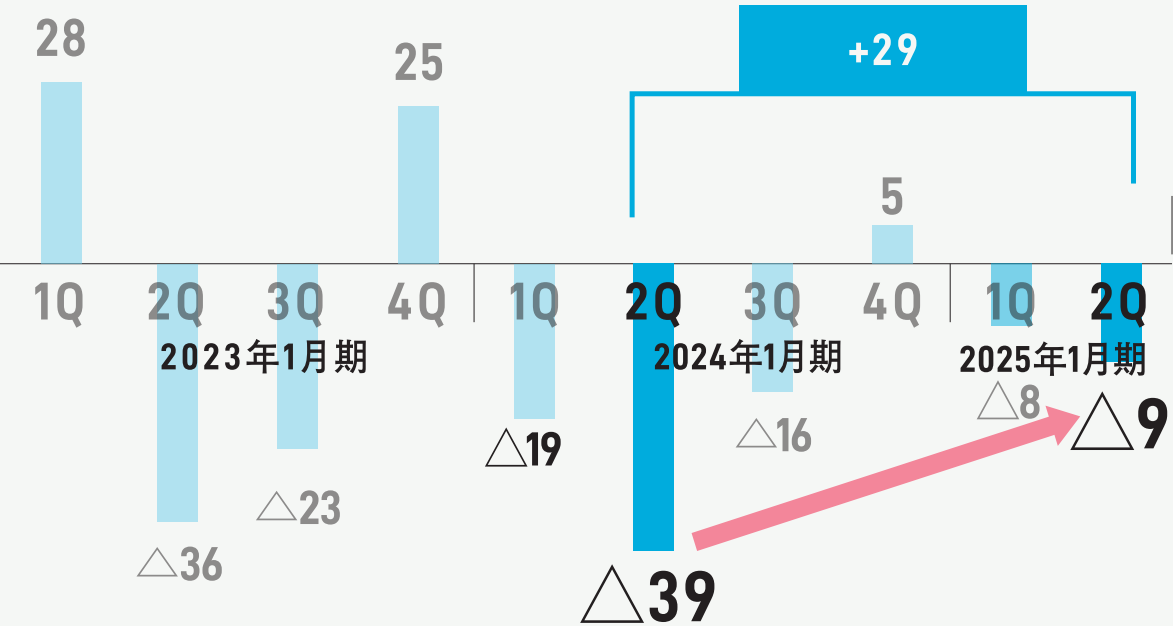
四半期単位の売上高及び営業利益推移

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)



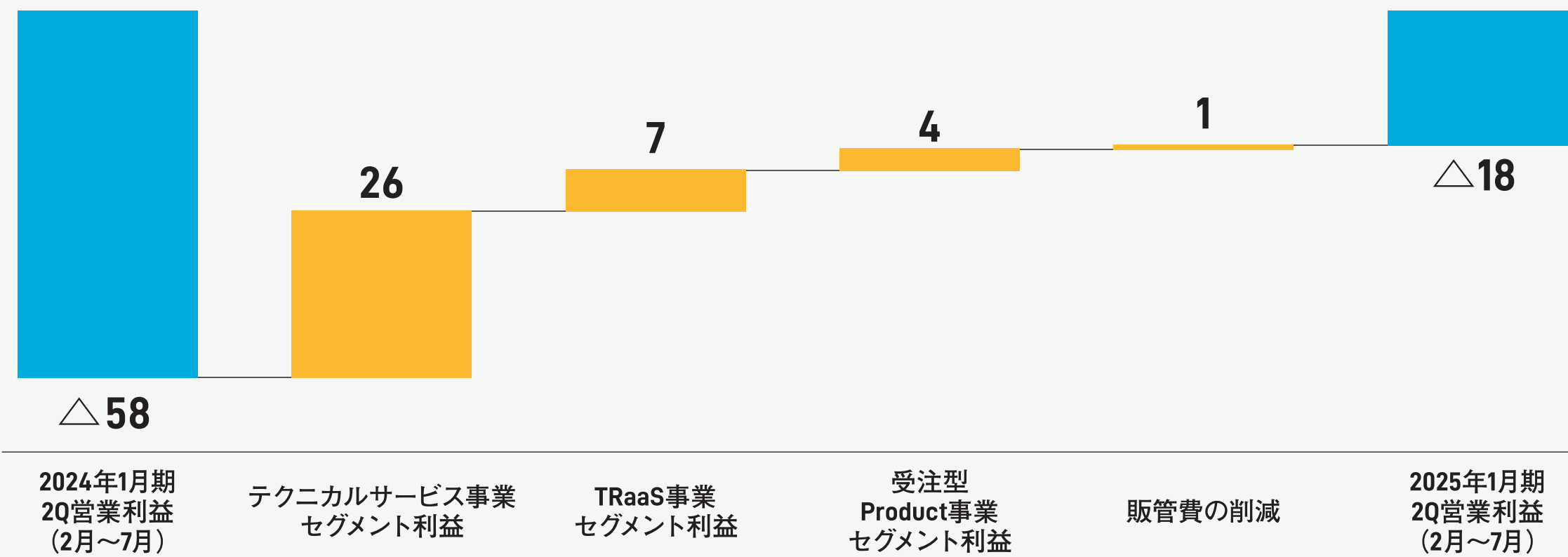
[営業利益] (単位:百万円)



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)



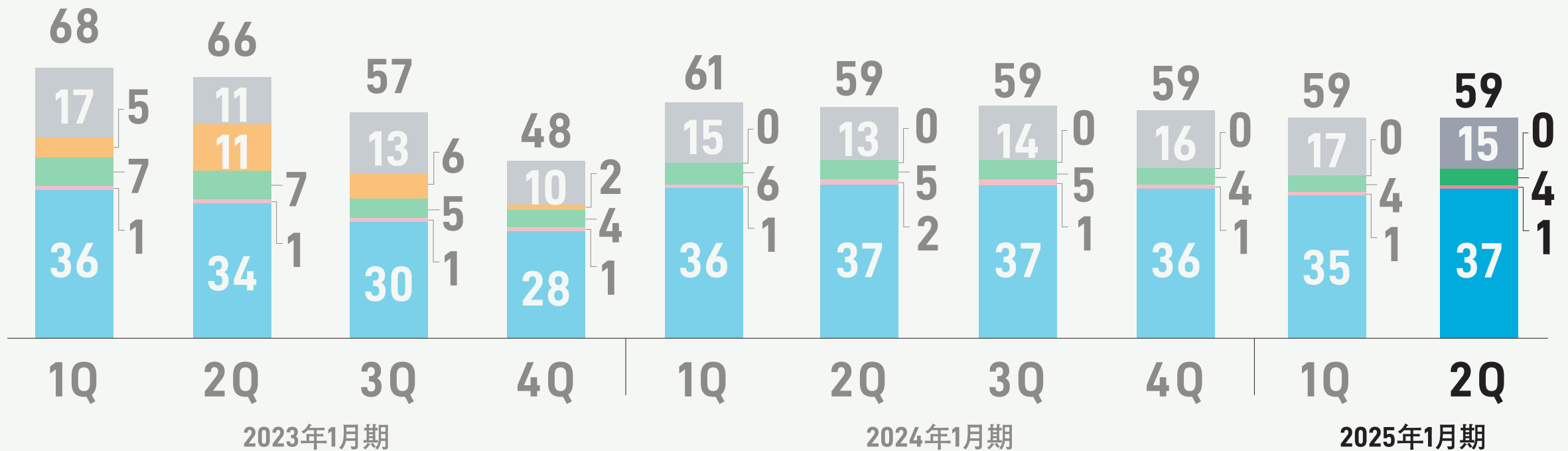
※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

販売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



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お応えすることで、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。

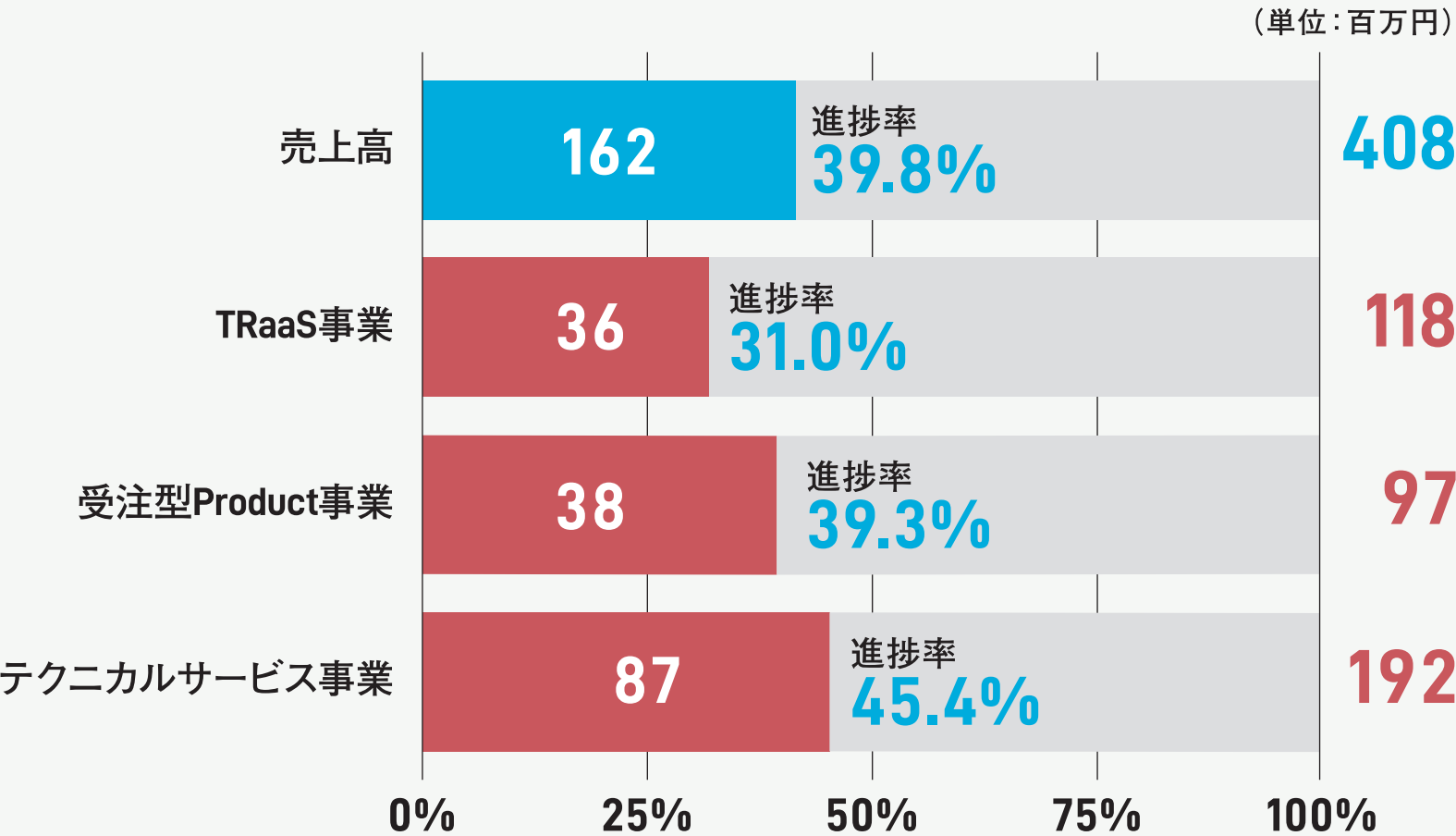
2024年3月13日発表

（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。

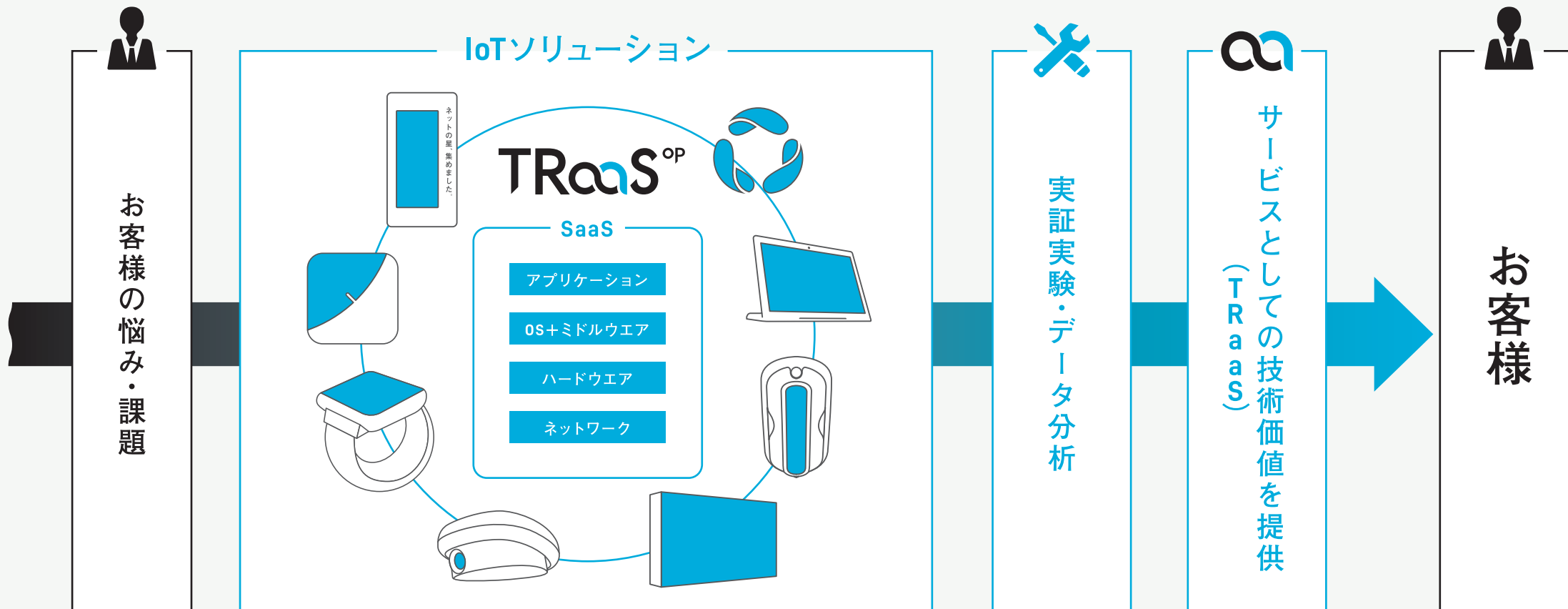
<テクニカルサービス事業>

システム受託開発案件の受注は堅調に進捗。

TRaaS^{op}

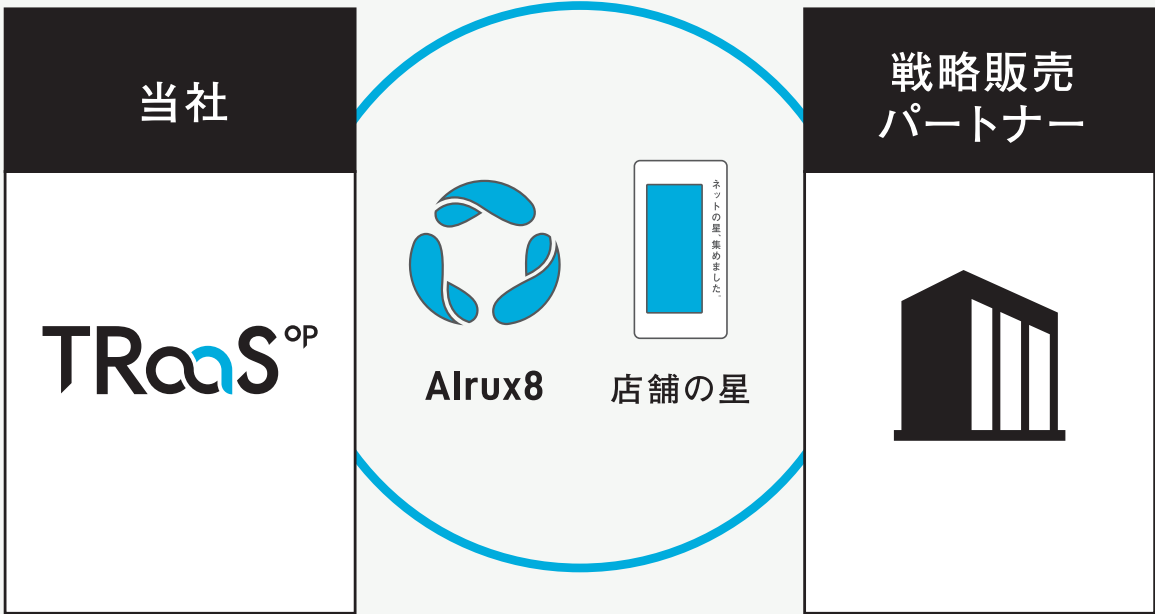
成長方針

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。

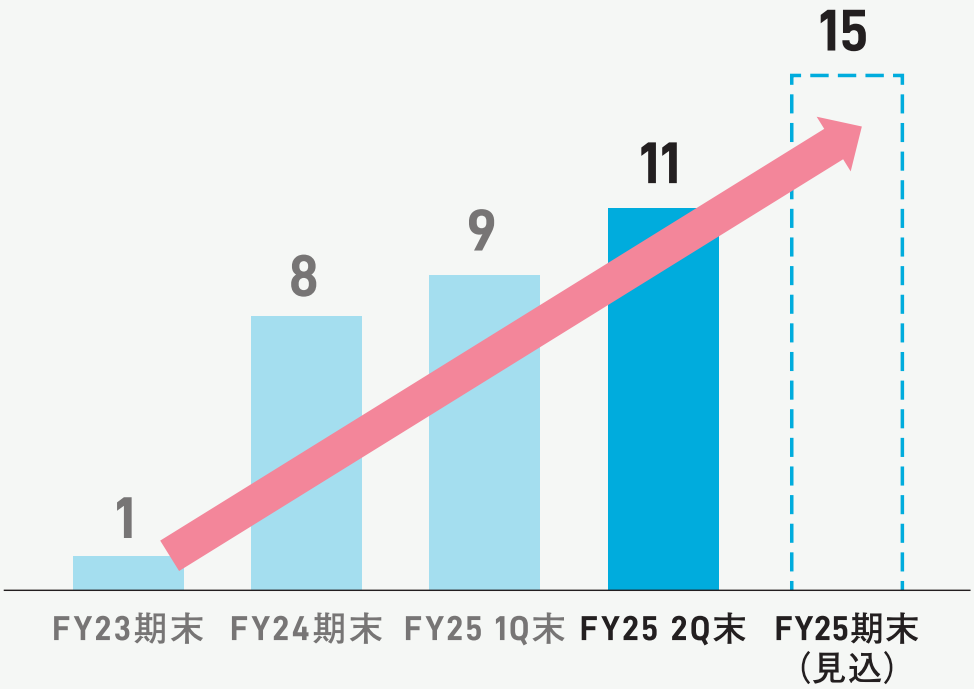


大型ソリューション「Alrux8」「店舗の星」については、その認知拡大・営業力強化のため、戦略販売パートナーとの協業を進め、その数を一定の絞り込みをしつつ、販売を加速させていけるように増やしていく方針。2025年1月期末までに、15社まで戦略販売パートナーの拡大を目指す。

認知拡大・営業力強化



戦略販売パートナー数 (単位:社)





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

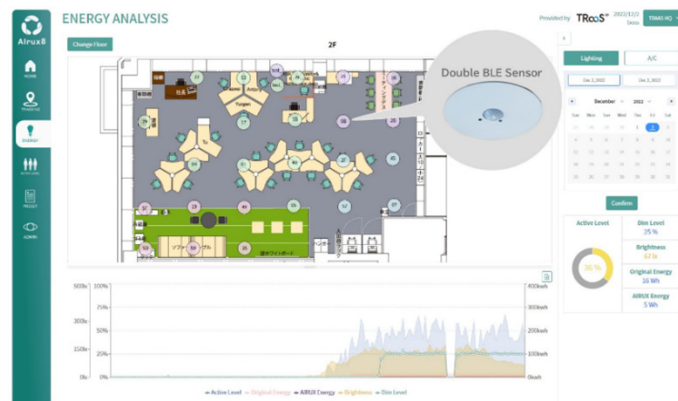
日本市場における認知拡大と販売力強化に向け、一定の絞り込みをしながら戦略販売パートナーの数が着実に増加(2025年1月期2Q末:11社)。現在、戦略販売パートナーとの連携を通じ、エンドユーザーからのお問い合わせも着実に増えており、その消費電力削減効果及び機能性を十分に確認いただきながら商談が進行中。

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



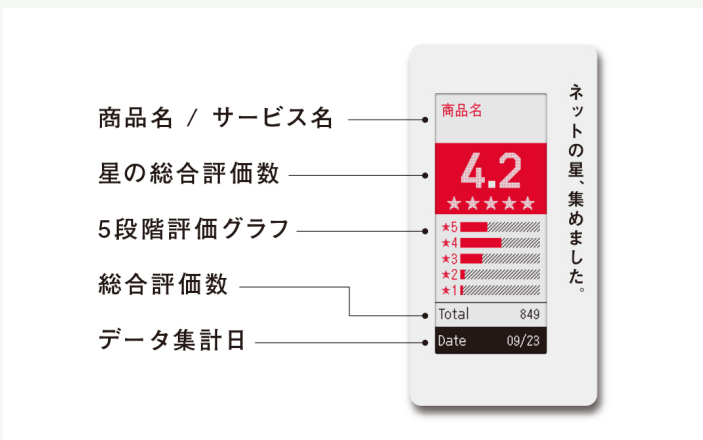
流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

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

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



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



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 On Product Inc.