



2025年1月期 通期決算説明会

2025年3月27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 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



2025年1月期 決算概要

- ✓ 通期黒字化を達成し、各段階利益は前年同期比で大幅増。全セグメントで増収増益。
- ✓ 業績回復により、「継続企業の前提に関する重要事業等」の記載を解消。
- ✓ TRaaS事業のSaaS月額課金サービスへの事業転換は着実に進行、戦略販売パートナーとの連携強化で大手採用実績増。
- ✓ ホスピタリティ市場の回復を背景に、当社の長年のIoT技術力を活かしたSTB等の受注案件が大きく売上に貢献。
- ✓ 大型のシステム開発案件の継続受注が大きく売上に貢献。

売上高

411百万円

前年同期比 132.3 %

(100百万円増)



営業利益

5百万円

対前年増減率 — %

(74百万円増)



当期純利益

2百万円

対前年増減率 — %

(88百万円増)



TOPICS

- Alrux8、大手老舗百貨店の本社ビル空調電力25%削減に成功、大手老舗百貨店のSDGsへの取り組みと共に導入エリアの拡大へ。
- Alrux8、丸紅I-DIGIOグループ会社の執務室及び会議室エリア、大手電子機器メーカー事業所へ導入決定。
- デジタルサイネージプラットフォームCELDIS（セルディス）、ドコモショップ約2,000店舗へ採用決定。

前期の赤字から通期黒字化を達成。売上高はYoY+ 32.3%増と大幅に成長し、業務効率改善とコスト管理を徹底。販管費を抑制しながら各段階利益もYoYで大幅に増加。通期業績予想を上回り着地。

(単位：百万円)

	2024年1月期 通期	2025年1月期 通期	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)	2025年1月期 業績予想 (※)	達成率 (%)
売上高	310	411	+ 100	+ 32.3%	410	+ 100.3%
売上総利益	169	240	+ 70	+ 41.8%	239	+ 100.6%
売上総利益率	54.6%	58.5%	—	—	58.3%	—
営業利益	△69	5	+ 74	—	4	+ 112.8%
経常利益	△76	6	+ 83	—	4	+ 140.8%
当期純利益	△85	2	+ 88	—	1	+ 225.5%

※2024年10月29日上方修正後

(単位：百万円)

		2024年1月期 通期	2025年1月期 通期	YoY 増減額	YoY 増減率（％）
合計	売上高	310	411	+100	+32.3%
	セグメント利益	169	240	+70	+41.8%
TRaaS事業	売上高	80	93	+12	+15.2%
	セグメント利益	39	59	+19	+49.7%
受注型Product事業	売上高	99	127	+28	+28.4%
	セグメント利益	65	79	+13	+21.2%
テクニカルサービス事業	売上高	130	190	+59	+45.9%
	セグメント利益	64	101	+37	+58.0%

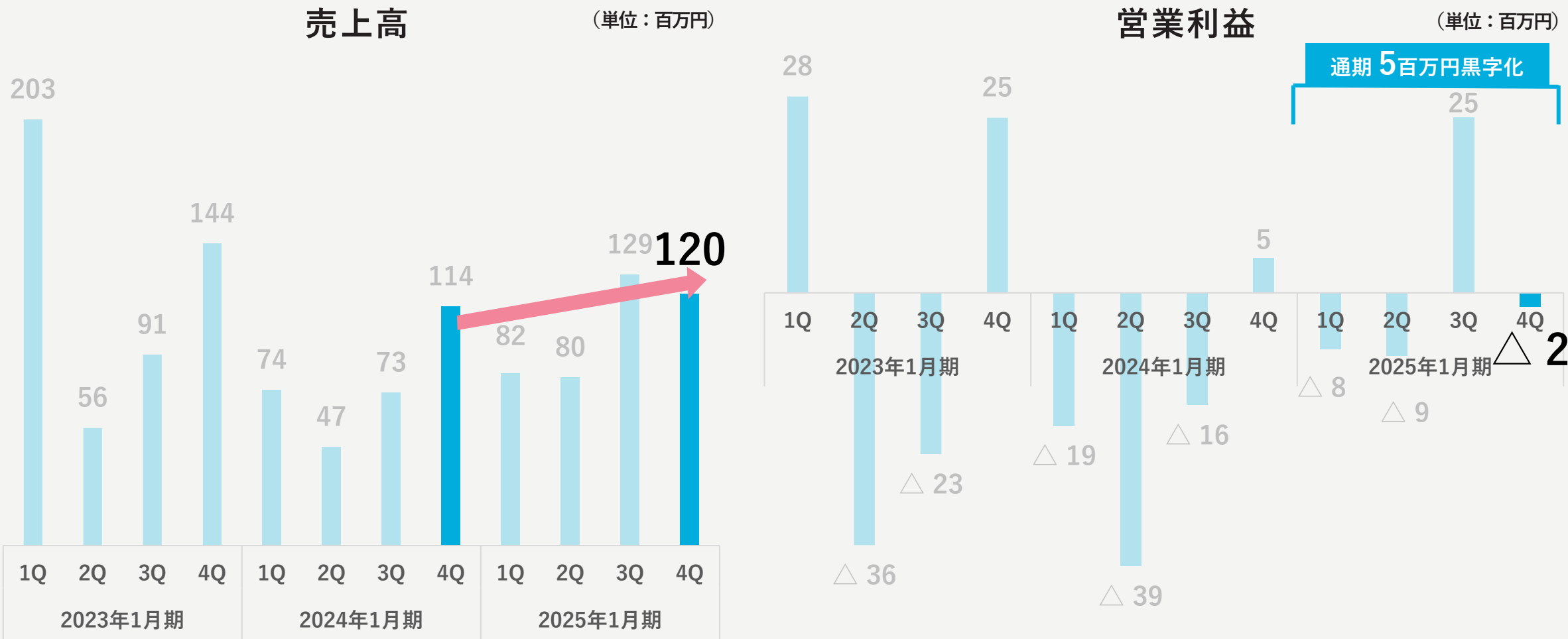
- 主な売上高の増減要因
- **TRaaS事業**
 - ・ Alrux8が大手老舗百貨店、大手電子機器メーカー、丸紅I-DIGIOグループへ採用され着実に成長。
 - ・ 店舗の星、海外大手小売企業の店舗へ追加導入。
 - ・ CELDISがSTATION Ai株式会社（ソフトバンク100%子会社）へ採用。主に上記の導入実績の積み上げによりYoY増。
 - **受注型Product事業**

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の増加等により、STB及び配信サーバー案件の受注が想定を大きく上回って着地。
 - **テクニカルサービス事業**

大型システム開発案件の継続受注に伴い、一部エンジニア派遣人員も当該案件に従事、YoY大幅増。

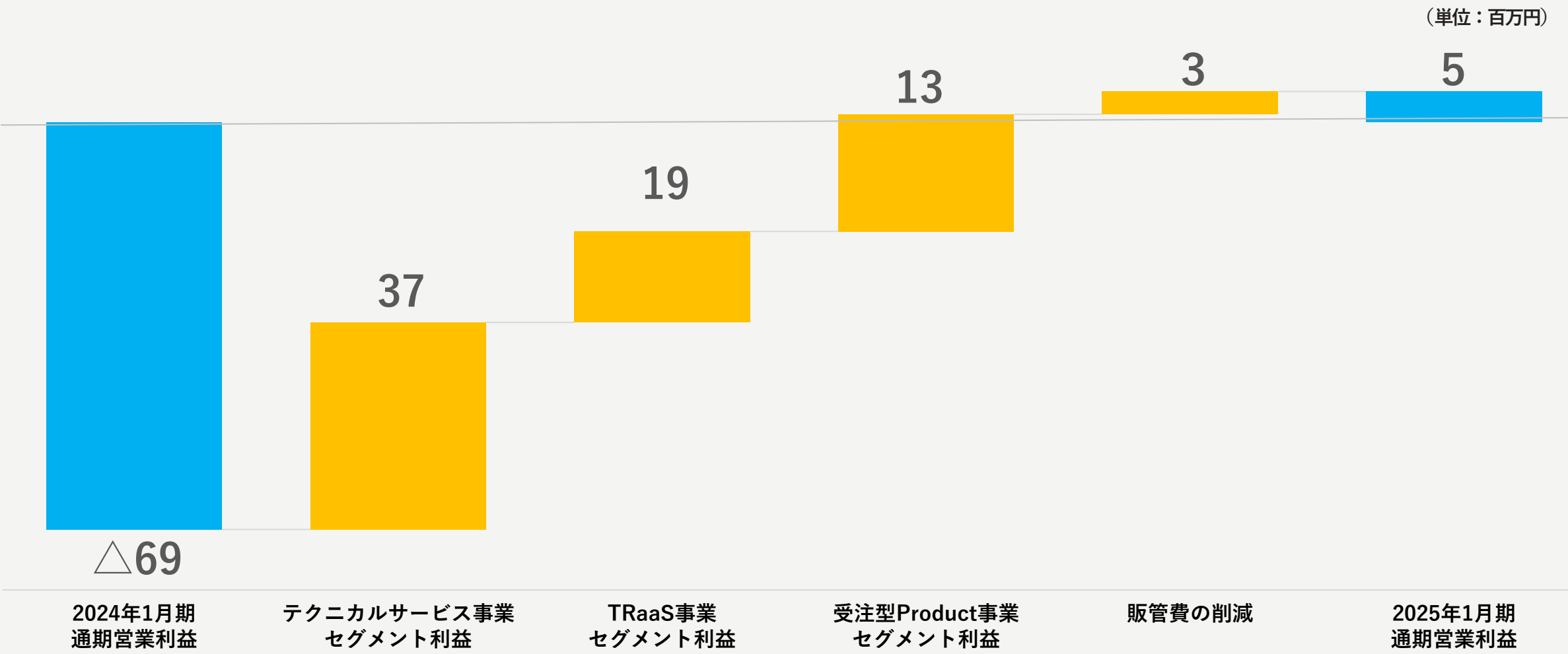
四半期単位の売上高及び営業利益推移

当期4QはAlrux8の大手老舗百貨店等への導入により、前年同四半期比で増収。当期4Qは高収益案件の受注が少なかったことから前年同四半期比で減益となったものの、2025年1月期通期で黒字化達成。



2025年1月期 通期 営業利益増減分析

各セグメントで利益が大幅に増加。業務効率の改善と販管費の徹底したコストコントロールにより販管費も減少。
2025年1月期の通期営業利益は5百万円となり通期黒字で着地。

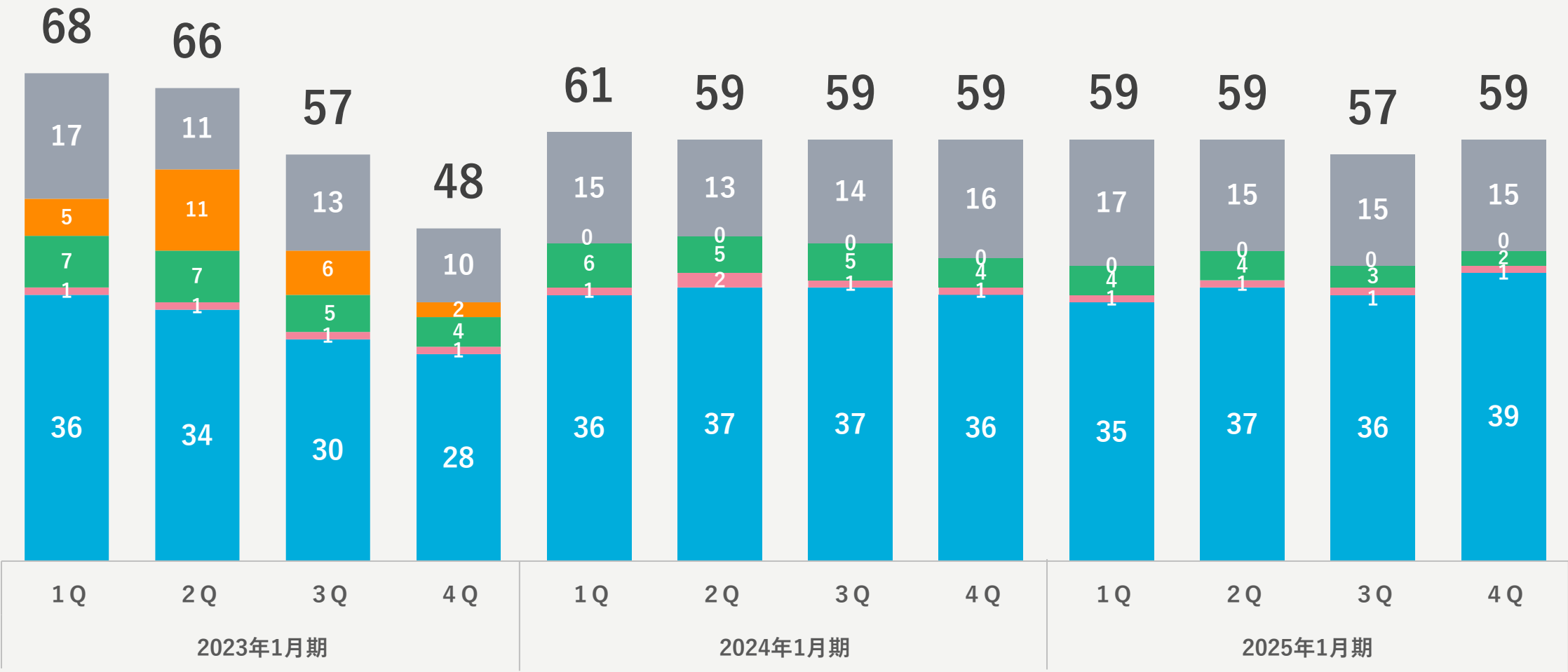


※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

販売費及び一般管理費推移

業務効率化を継続的に推進し、徹底したコストコントロールを実施。2025年1月期販管費は一定水準をキープして推移。

■ 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)



財務健全性は安定して推移、2025年1月期 4Q末の自己資本比率は75.7%。

(単位：百万円)

	2024年1月期 4Q末	2025年1月期 4Q末	増減額
流動資産	452	461	+ 8
現金及び預金	330	314	△15
固定資産	60	81	+ 20
資産合計	513	542	+ 29
流動負債	45	70	+ 25
固定負債	60	60	—
純資産	408	412	+ 3
負債・純資産合計	513	542	+ 29
自己資本比率	79.3%	75.7%	—



2026年1月期 業績予想

- ✓ 前期に黒字転換を実現。2026年1月期は、さらなる成長を目指し増収増益を計画。
- ✓ 着実な成長に向け、人材投資による人件費及び各製品のマーケティング活動等の広告宣伝費等の販管費増を見込んでいるものの、継続して業務効率改善とコストコントロールを実施し、利益拡大を目指す。
- ✓ 成長方針に掲げるSaaS月額課金サービスへの事業転換を継続推進。

（単位：百万円）

	2025年1月期 通期	2026年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	411	576	164	+40.0%
営業利益	5	11	6	+ 127.0%
経常利益	6	11	4	+ 65.9%
当期純利益	2	6	3	+ 169.9%

※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。

- ✓ TRaaS事業は前期比90.6%増、受注型Product事業は前期比115.8%増。大きな成長を見込む。
- ✓ テクニカルサービス事業は前期大型システム開発案件の反動減により前期比35.7%減も、エンジニア派遣ビジネスは堅調。

	2025年1月期 通期	2026年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	411	576	+ 164	+ 40.0%
TRaaS事業	93	177	+ 84	+ 90.6%
受注型Product 事業	127	275	+148	+ 115.8%
テクニカル サービス事業	190	122	△67	△35.7%

● TRaaS事業

SaaS月額課金型サービスへの事業転換に向け、Alrux8、店舗の星、CELDISを中心として、着実に大手企業の採用が決定。特にAlrux8については、大手企業のSDGsの取り組み等の本格化により、更なる空調消費電力の削減余地に向け、継続して戦略販売パートナーの製品理解の成熟と協力体制及びマーケティング活動も強化しながら、導入エリアの拡大を目指す。CELDISのドコモショップ2,000店舗への採用決定。
(2026年1月期1Q以降順次設置予定)

● 受注型Product事業

ホテル・飲食店等のホスピタリティ市場の回復を受け、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及びサーバー案件等の安定受注に、新規受注が加わることで、当社の強みが最大限発揮できるセグメントとして、売上の拡大を見込む。

● テクニカルサービス事業

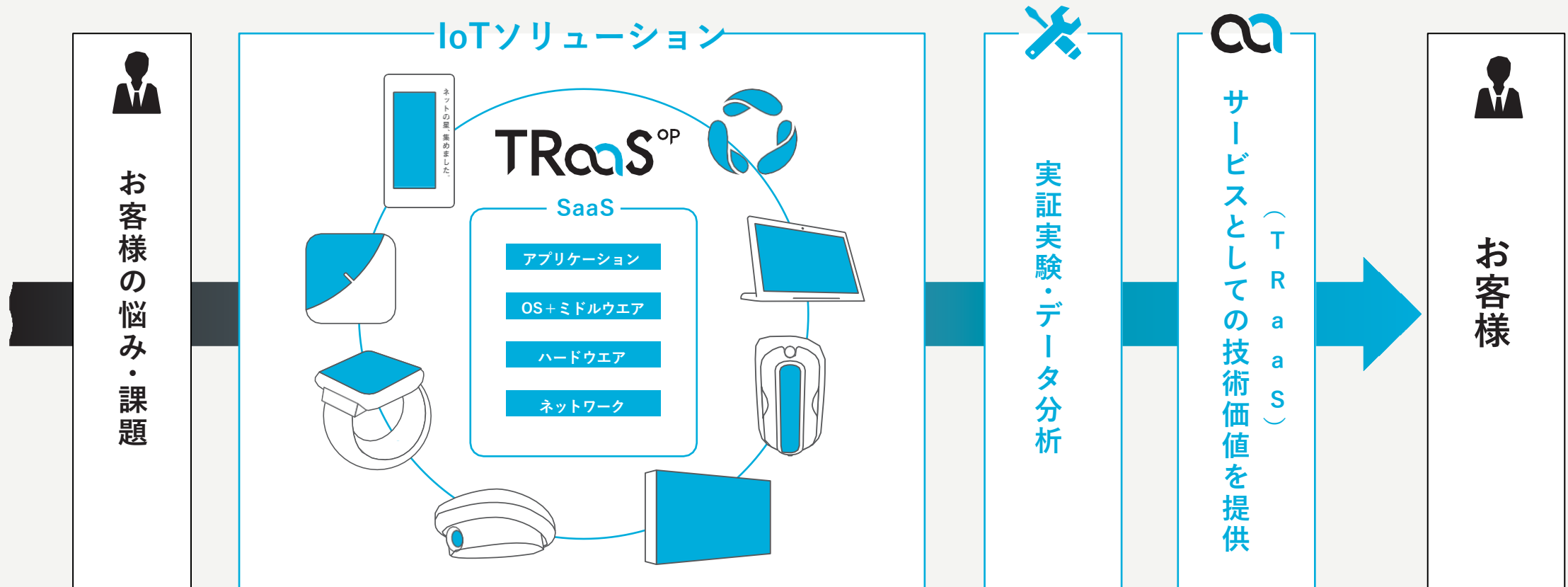
前期の大型システム開発案件が2026年1月期にローンチ予定であることから、その反動減で売上は減少する見込みではあるものの、エンジニア派遣ビジネスは堅調に推移する見込み。

※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。

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。

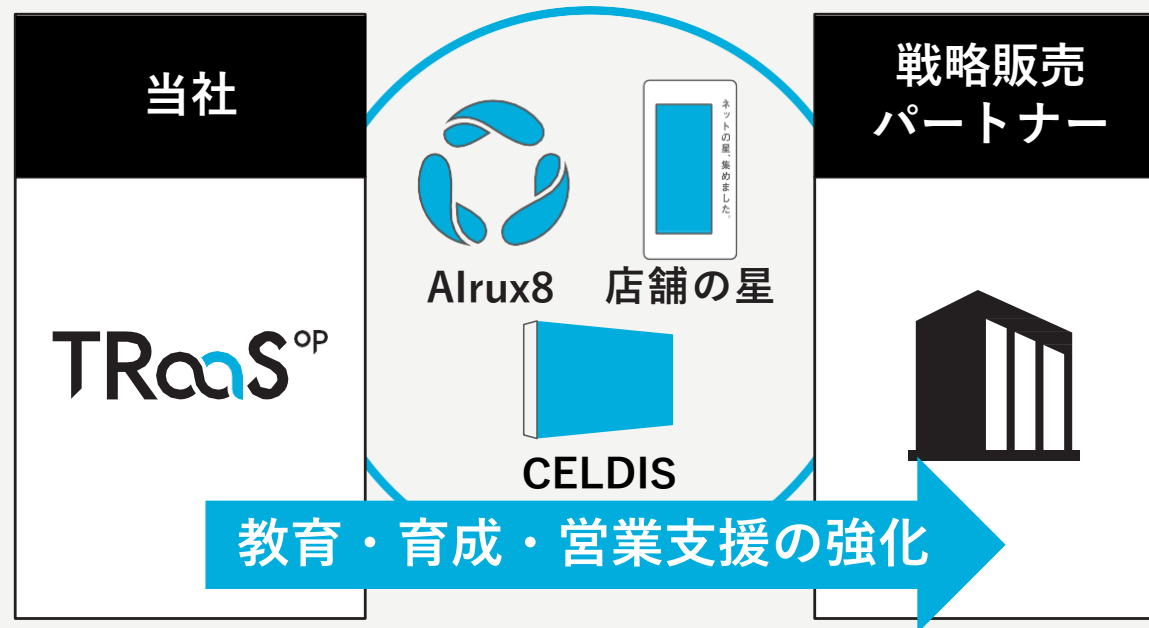


BtoB市場向けの単なるモノの販売ビジネスから脱却し、サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供するSaaS月額課金型ビジネスへの転換を図る。当社の長年培った強みであるモノづくりを通じて、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させ、収益拡大を目指す。



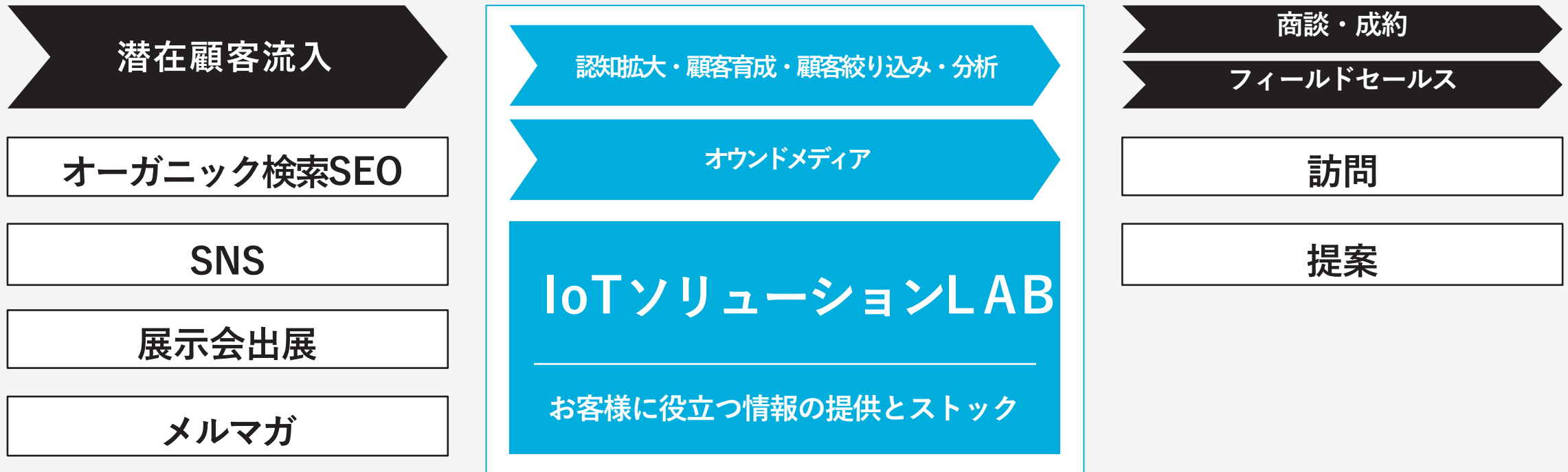
大型ソリューション「Alrux8」「店舗の星」「CELDIS」については、その認知拡大・営業力強化のため、戦略販売パートナーとの協業を進め、前期末から2025年1月期4Q末で11社まで拡大。今後は戦略販売パートナーの数を増やすよりも、着実に導入実績を積み上げることができるよう、戦略販売パートナーに向けた教育、育成と営業支援を優先する方針とする。

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。





事業セグメント別の概況

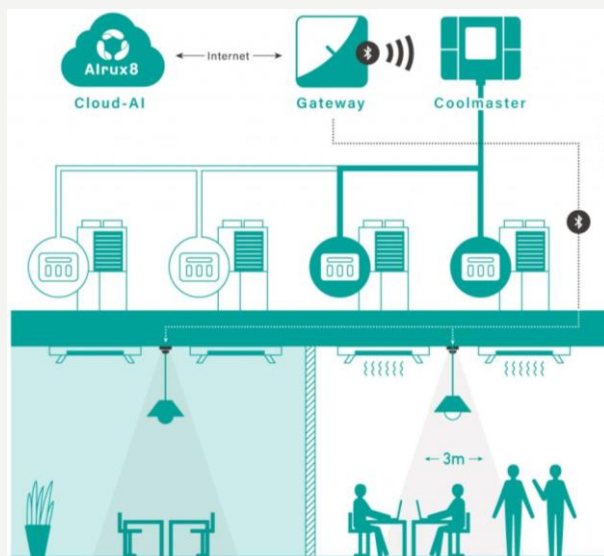
AIによる電力コスト削減システム「Alrux8」（エアイラックスエイト）

TOPICS

- ✓ 大手老舗百貨店の本社ビル空調電力25%削減に成功、大手老舗百貨店のSDGsへの取り組みと共に導入エリアの拡大へ。
- ✓ Alrux8、丸紅I-DIGIOグループ会社の執務室及び会議室エリア、大手電子機器メーカー事業所へ導入決定。
- ✓ 戦略販売パートナーの数は4Q末で11社まで拡大。今後は戦略販売パートナー数を増やすよりも、パートナーへの教育、育成と営業支援を優先方針に変更。
- ✓ プロジェクト規模も拡大傾向、現在導入にあたっての様々な要望を戦略パートナー及びエンドユーザーとなる取引先様と共に確認しつつ、着実に進行中。
- ✓ Alrux8の技術が日本で特許として登録（特許第7477595号）

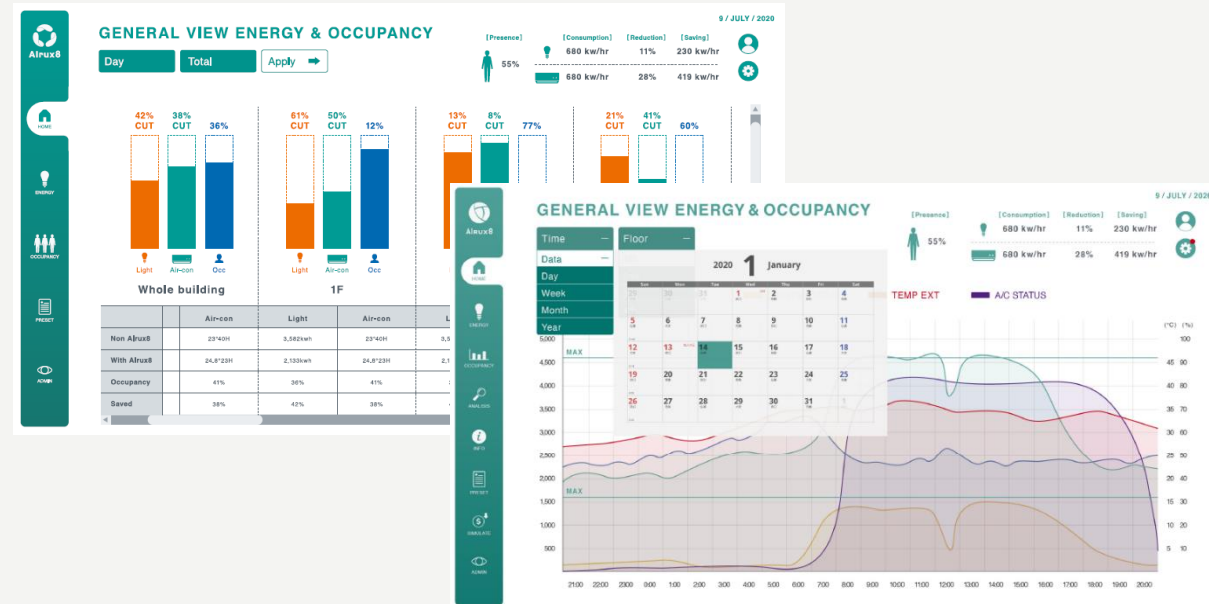
センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

◎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。



流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

TOPICS

- ✓ 海外では大手小売企業の店舗へ追加導入が決定し、本格的な国内展開もすべく、流通小売店様向けの実証実験を含む営業展開を推進中。
- ✓ 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を検討中。
- ✓ 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。



※Online Merges with Offline

デジタルサイネージプラットフォーム CELDIS（セルディス）

TOPICS

- ✓ 国内最大規模のオープンイノベーション施設へ導入決定し、2024年9月に納品完了。
- ✓ ドコモショップ約2,000店舗へ採用決定、2026年1月期1Q以降順次導入予定。
- ✓ 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

受注型Product事業

STB(セットトップボックス)

TOPICS

- ✓ アフターコロナでのインバウンド需要拡大に伴い、ホスピタリティ市場（ホテル、飲食店等）の回復が顕著。引き合いが増加、STB等の好調継続。
- ✓ 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、新規提案での受注を獲得。

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



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て、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多数。
- ✓ 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、生産性が見える化・改善
- ◎画面・音・パイプ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、施設内の運營業務を効率化
- ◎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

TOPICS

- ✓ システム受託開発ビジネスは、大型のシステム開発案件が売上に大きく貢献。
- ✓ 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

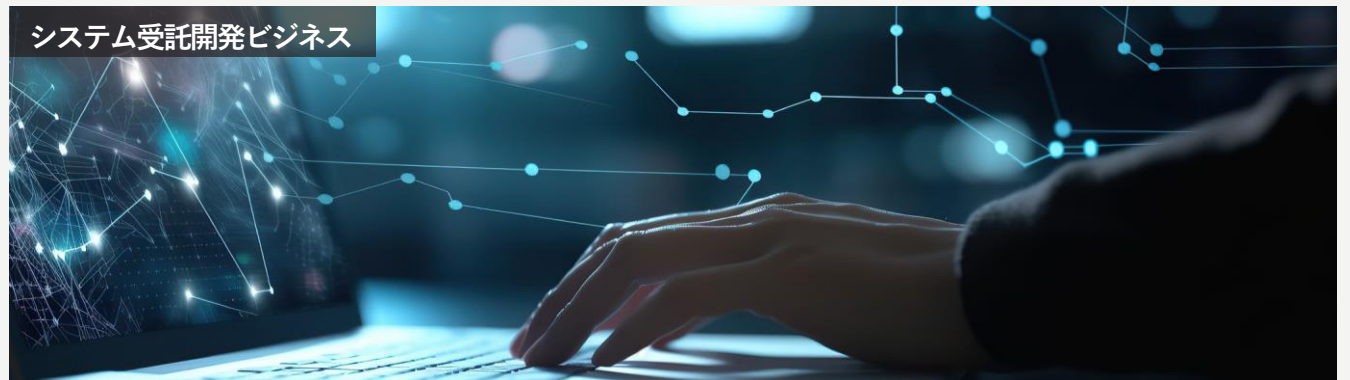
導入支援事例

- ◎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 On Product Inc.