



2027年1月期 第2四半期 (中間期) 決算説明資料

2026年9月10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. 2027年1月期 2Q SUMMARY
2. 2027年1月期 2Q 決算概要
3. 2027年1月期 業績予想
4. 成長方針
5. 事業セグメント別の概況
6. APPENDIX



2027年1月期 2Q SUMMARY

- ✓ 主に各事業での前期大型案件の反動減等の影響により減収減益、2Q前年同四半期比では赤字縮小。
- ✓ 下半期は、重要施策の実行に注力すると同時に、上半期に行った先行投資を下半期から来期にかけて着実に収益化へと結びつける重要なフェーズと位置付け。
- ✓ 上半期としての計画は、概ね想定通りに着地。

売上高

169百万円

前年同期比 68.5 %

(77百万円減)

営業利益

△49百万円

対前年増減率 — %

(46百万円減)

親会社株主に帰属する 中間純利益

△56百万円

対前年増減率 — %

(52百万円減)

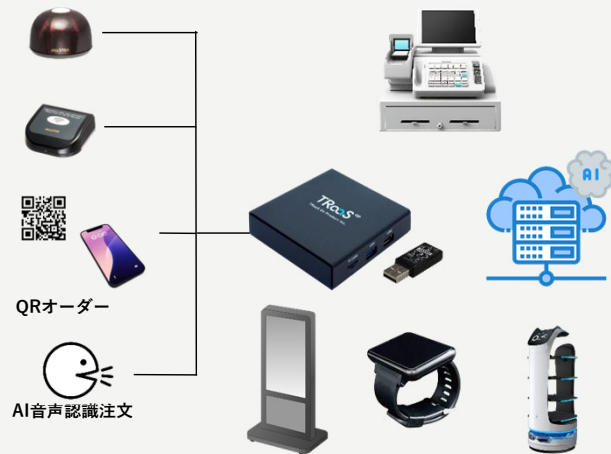
※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比（YoY）は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

①半導体価格高騰について

- ✓ AI需要の過熱による半導体不足は、前期に引き続き厳しい状況が継続。
- ✓ 半導体やメモリー価格が落ち着く目途は立っておらず、お客様への販売価格の調整を需要タイミングに合わせて実施中。

②アクスト東日本買収後の事業進捗について

- ✓ アクスト東日本を昨年8月に買収、飲食店向けの呼び出しベル販売を事業として取り込む。
- ✓ 現在までの事業進捗は、計画通りに推移する中、飲食店以外からの受注が予想以上に多くなっており、TRaaS製品とのシナジーが見えてきた状況。
- ✓ 下半期以降は、上記製品を市場拡大すべく進化させ、マーケットへの関与度を深化させていく予定。



飲食店向けネットワークイメージ

③Coretronic社との共同開発製品の開発進捗について

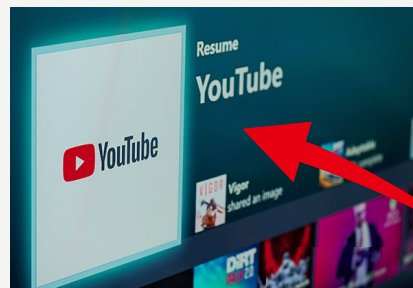
- ✓ 台湾Coretronic社との共同開発製品について、2026年6月の展示会「DSJ2026 デジタルサイネージジャパン」にて第一開発サンプルを予定通り展示（2026年5月適時開示）
- ✓ これまでにない画期的な「球面型サイネージ」。
- ✓ 展示会での来場者の反応は極めて良好で、写真撮影を行う方も多数いらっしゃるなど高い関心を確認。
- ✓ 本製品に関して、当社とCoretronic社では、第三者へのOEM提供を前提に開発を進めており、2026年9月完成予定の第二開発サンプルより本格的なOEM提供先への営業を開始予定。



完成品イメージ図

④ ホテル向け ホスピタリティー事業について

- ✓ 上場時の主軸であったホテル向けホスピタリティー事業（STB製品販売）は、2020年のコロナ禍以降、従来のサービス形態としては市場から完全に消失。
- ✓ 近年の世界的動画配信サービスの普及を背景に、客室テレビとスマートフォンを連動させる当社の「進化版ホスピタリティー製品」が市場へ浸透し始める。
- ✓ AI半導体需要に起因するSTB端末価格の急騰により当社の「進化版ホスピタリティー製品」の浸透が一時急減速したものの、市場が価格高騰に順応し始め、ホテル市場へ浸透していく道筋が見え始めてきた。
- ✓ 過去に20万台強をホテル市場向けに提供した当該ビジネスを、コロナ前の水準へと回復させていくことを大きなミッションとして推進。



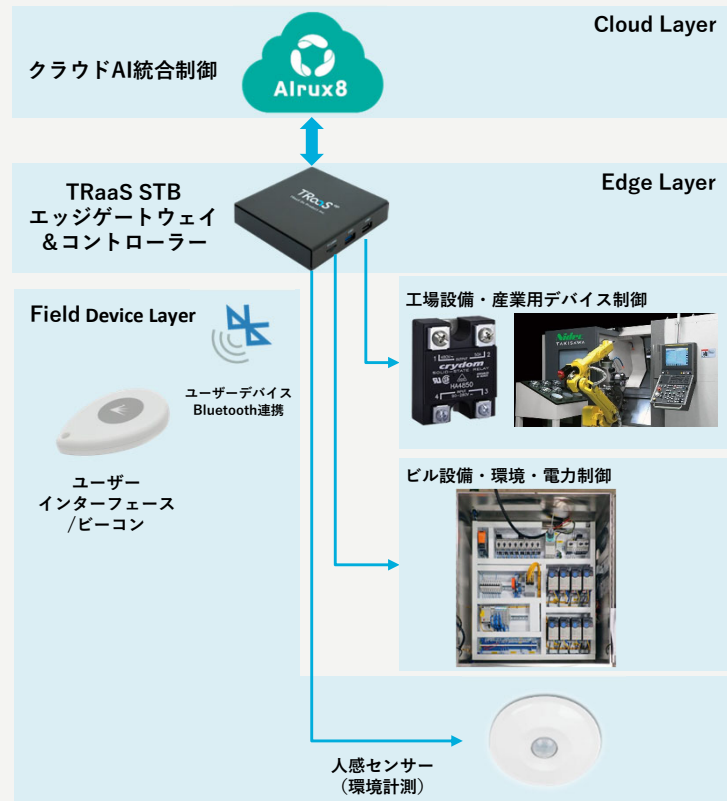
NETFLIX
amazon
prime video



⑤ Alrux、電力削減 & ビルディングオートメーションについて

- ✓ エネルギー削減に関する情報が、真偽含め市場に多量に氾濫し、顧客層は以前より慎重な姿勢に変化。
- ✓ 定期的にかかるソリューションブームの傾向から、まもなく市場動向が真に終息し、本格的に動き出すタイミングと推測。
- ✓ Alruxの基礎技術である「DXを活用した省人化」は、エネルギー削減以上に深刻な課題として検討されるケースが多数。
- ✓ 上記の背景を踏まえ、当社にしかできない独自のテイラーメイド開発および提供に注力していく方針。

Alrux 統合システム構成図



⑥OMOソリューション 店舗の星について

- ✓ 本年7月より、東南アジア7カ国の大手小売店様向けに「店舗の星」のレビューアプリの提供を開始。
- ✓ 従来の「店舗での口コミの見える化」という役割に加え、自社アプリの提供による機能拡張を実現。
- ✓ アプリ提供により、口コミの収集から見える化まで、オンライン・オフライン両軸での対応が可能に。
- ✓ 導入検討顧客の増加を背景として、今後の事業展開をさらに加速していく方針。



店舗の星
店舗型DXソリューション

これはどういった商品？
どんな味？
お客様が全て
教えてください。

-  小売店様のアプリに「店舗の星」をアドオン開発
-  お客様自身がアプリから評価/レビューコメント投稿
-  商品棚に設置された「店舗の星」にリアルタイム反映

お客様の声を店舗の棚に反映し
お客様の声に基づき共に成長ができます。



2027年1月期 2Q決算概要

前期の粗利率の高い大型案件の反動減の影響により、売上高はYoY77百万円減、営業利益はYoY46百万円減。

(単位：百万円)

	2026年1月期 2Q累計実績 (単体)	2027年1月期 2Q累計実績 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率(%)
売上高	247	169	△77	△31.5%
売上総利益	115	83	△32	△27.9%
売上総利益率	46.8%	49.2%	—	+ 2.4pt
営業利益	△3	△49	△46	—
経常利益	△2	△50	△48	—
(親会社株主に帰属する) 中間純利益	△3	△56	△52	—

※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。

(単位：百万円)

		2026年1月期 2Q累計実績 (単体)	2027年1月期 2Q累計実績 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)
合計	売上高	247	169	△77	△31.5%
	セグメント利益	115	83	△32	△27.9%
TRaaS事業	売上高	97	53	△44	△45.7%
	セグメント利益	46	26	△20	△43.8%
受注型Product事業	売上高	75	79	+4	+6.3%
	セグメント利益	40	50	+10	+25.1%
テクニカルサービス事業	売上高	74	36	△37	△50.8%
	セグメント利益	28	6	△22	△77.0%

主な売上高の増減要因

● TRaaS事業

- ・前期1QのCELDISの大手携帯キャリアショップ約2,000店舗への初期導入売上の反動減が影響し大幅に売上減。
- ・JA山梨厚生連の運営施設への初期導入が1Qに完了したことにより売上増。
- ・店舗の星は、東南アジア7カ国の大手小売店向けに本年7月よりレビューアプリの提供を開始、更なる事業展開の加速を図る。

● 受注型Product事業

- ・動画配信サービスの世界的普及を背景に、客室テレビとスマートフォンを連携させる当社の次世代型製品の導入が進行。
- ・昨年子会社化したアクスト東日本の事業進捗は計画通りに推移し、売上に貢献。

● テクニカルサービス事業

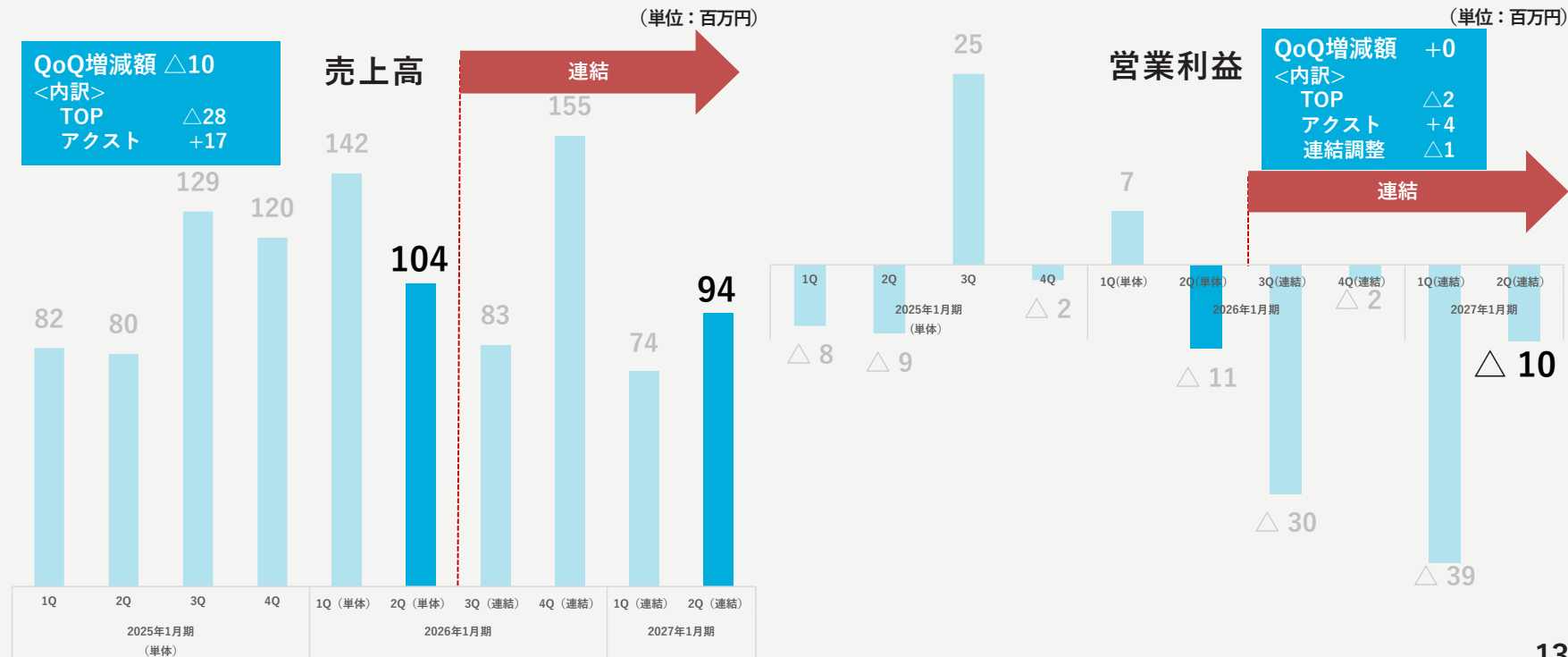
- ・前期大型のシステム開発案件終了に伴う反動減により売上が大きく減少。
- ・エンジニア派遣は堅調に推移。

※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

2Qはアクスト東日本の連結寄与に加えて、STB機器等のNTTインベティブデバイス社への納品が完了し、前期大型案件の反動減等の影響を吸収した結果、2Q前年同四半期比で売上高10百万円減、営業損失縮小で着地。

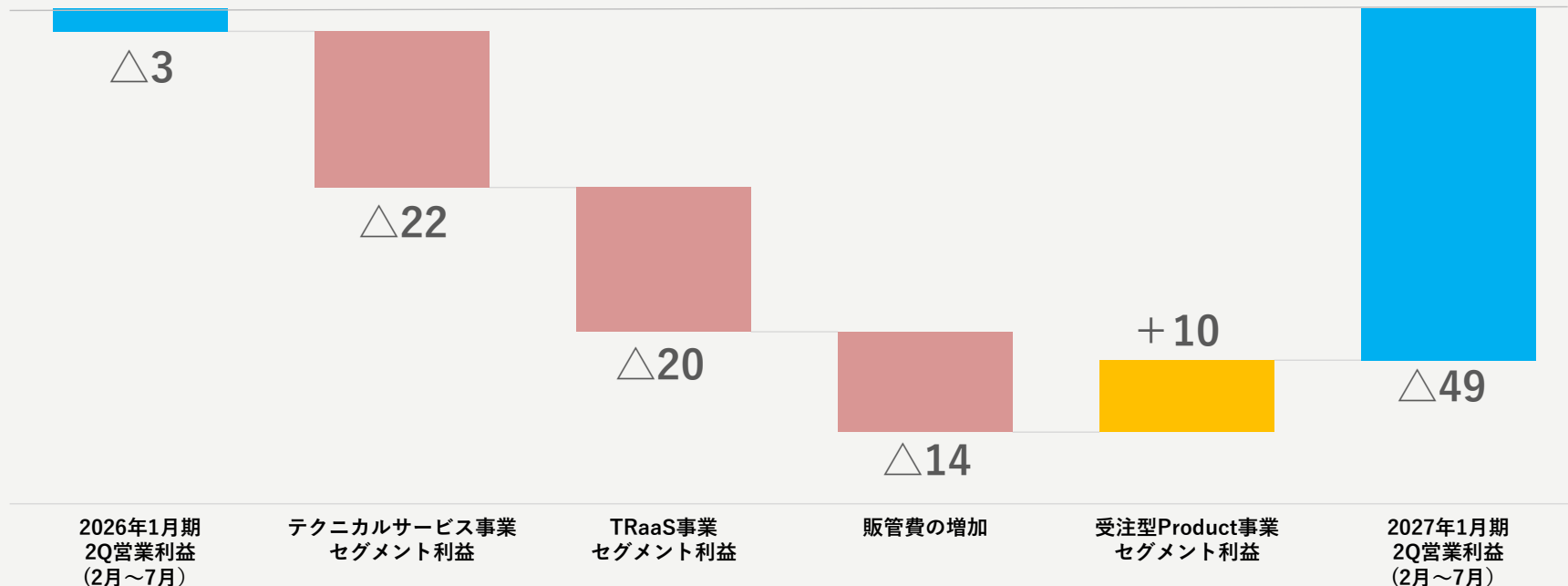


※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期四半期比は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

2027年1月期 2Q業績(2月～7月) 営業利益増減分析

主にテクニカルサービス事業の前期大型システム開発案件の終了による利益減少に加え、TRaaS事業の前期CELDISの大手携帯キャリアショップへの初期導入売上の反動減によりセグメント利益が減少。アクスト東日本の連結子会社化及びのれん償却等により販管費が増加するも、受注型Product事業では、STB機器等の受注より増益。

(単位: 百万円)

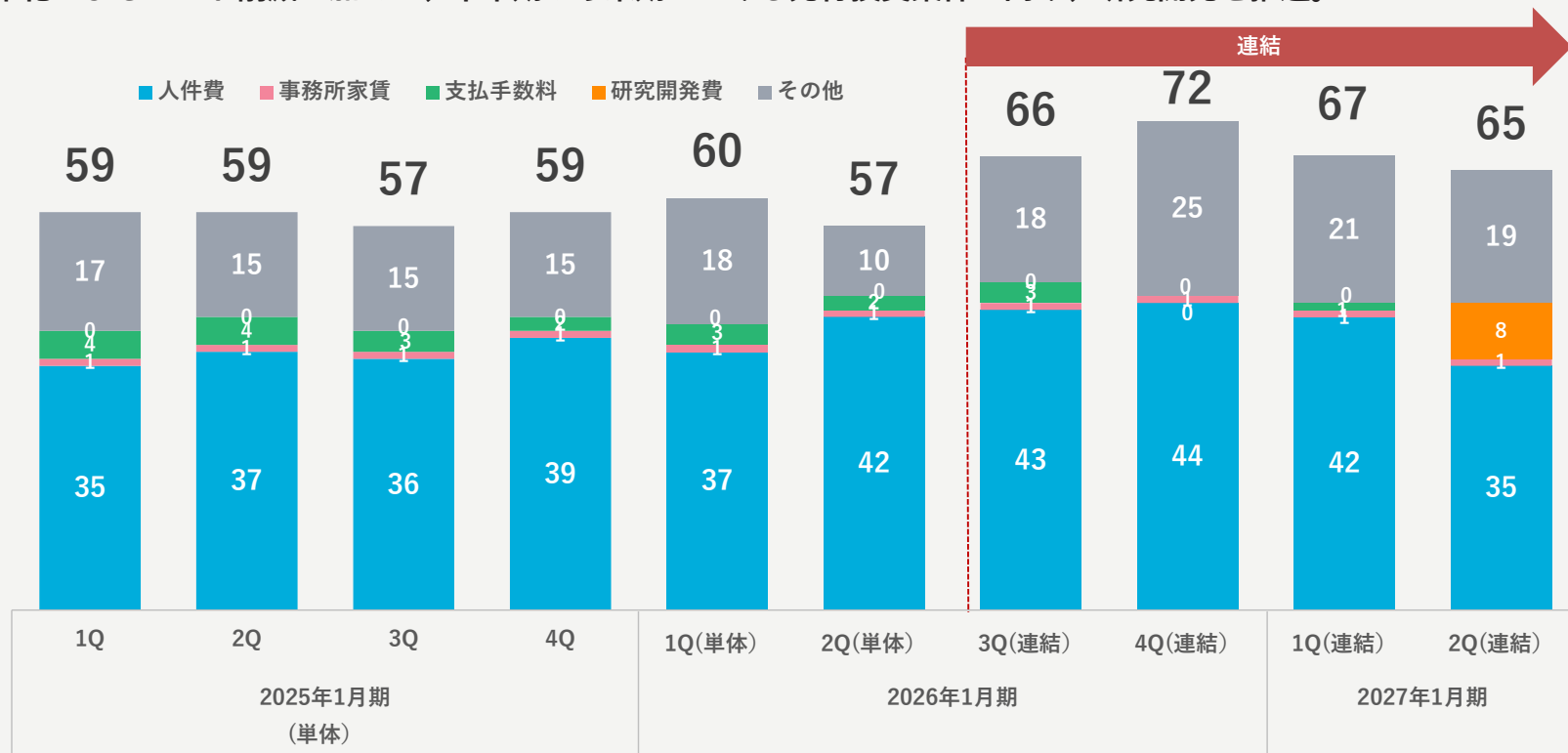


※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

※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

アクト東日本の連結子会社化以降、販管費は増加傾向となっているものの、グループ統合シナジーによる業務プロセスの効率化によるコスト削減に加えて、下半期から来期における先行投資案件に向け、研究開発を推進。
(単位：百万円)



2027年1月期 2Q 貸借対照表

自己資本比率は63.2%と健全性を維持。前期のM&Aに伴う借入で有利子負債は一時的に増加したものの、今後のキャッシュフローを原資とした中長期的な財務バランスの改善を推進。

(単位：百万円)

	2026年1月期 4Q末	2027年1月期 2Q末	増減額	
流動資産	435	340	△94	・ 主に売掛金の減少 △63
現金及び預金	279	247	△31	
固定資産	128	123	△5	
資産合計	564	464	△99	
流動負債	90	63	△27	・ 主に買掛金の減少 △17
固定負債	122	106	△15	・ 長期借入金の減少 △15
純資産	350	294	△56	
負債・純資産合計	564	464	△99	
自己資本比率	62.0%	63.2%	—	



2027年1月期 業績予想

- ✓ AlruxプロジェクトやSTB案件及びアクスト東日本の通期連結寄与により売上高は前期比10.3%の成長を見込む。
- ✓ 実証実験の成果検証から、着実に実受注に繋げていくプロジェクト進行プロセスの確立を目指す。
- ✓ 各段階利益は前期比で増加。最終赤字を見込むも、本業の収益回復を通じた財務基盤の安定化を目指す。

2026年3月12日発表

（単位：百万円）

	2026年1月期 通期	2027年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	485	535	+ 49	+10.3%
営業利益	△36	3	+ 39	—
経常利益	△35	1	+ 36	—
当期純利益	△61	△6	+ 55	—

※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。

- ✓ 注力領域であるTRaaS事業（前期比27.5%増）と受注型Product事業（同28.6%増）が伸長し、全社売上高の成長を牽引。
- ✓ テクニカルサービス事業（同42%減）は大型案件の一巡の影響を受けるも、エンジニア派遣は堅調推移。全社的なエンジニアリソースの最適配置を推進。

2026年3月12日発表

（単位：百万円）

	2026年1月期 通期	2027年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	485	535	+49	+10.3%
TRaaS事業	143	182	+39	+27.5%
受注型Product 事業	219	281	+62	+28.6%
テクニカル サービス事業	123	71	△51	△42.0%

● TRaaS事業

「CELDIS」は、前期導入完了の大手携帯キャリアショップ約2,000店舗による月額課金が通年寄与し、安定的な収益源へ。実証実験から実受注への進行プロセス確立を推進する
「Alrux」は、第1四半期のJA山梨厚生連様での売上計上をスタートさせ、検証成果の横展開と着実な受注獲得に向けた市場開拓を進める。「店舗の星」の国内外での展開も加わり、セグメント全体における力強い売上成長を目指す。

● 受注型Product事業

インバウンド需要拡大を背景とした、ホテルや飲食店等ホスピタリティ市場からの継続的かつ堅調な引き合い増。前期末の半導体供給逼迫等により期ずれとなった複数の大型STB案件について、外部環境を注視しながらの確実な売上計上と収益貢献の実現を目指す。さらに、アクスト東日本の連結化により売上が通年寄与。長年培ってきた延べ1,500社に及ぶ顧客基盤に対する、当社IoT商材のクロスセルの本格展開を進め、シナジー最大化と新たな収益機会の創出を通じた、事業セグメントの拡大を推進。

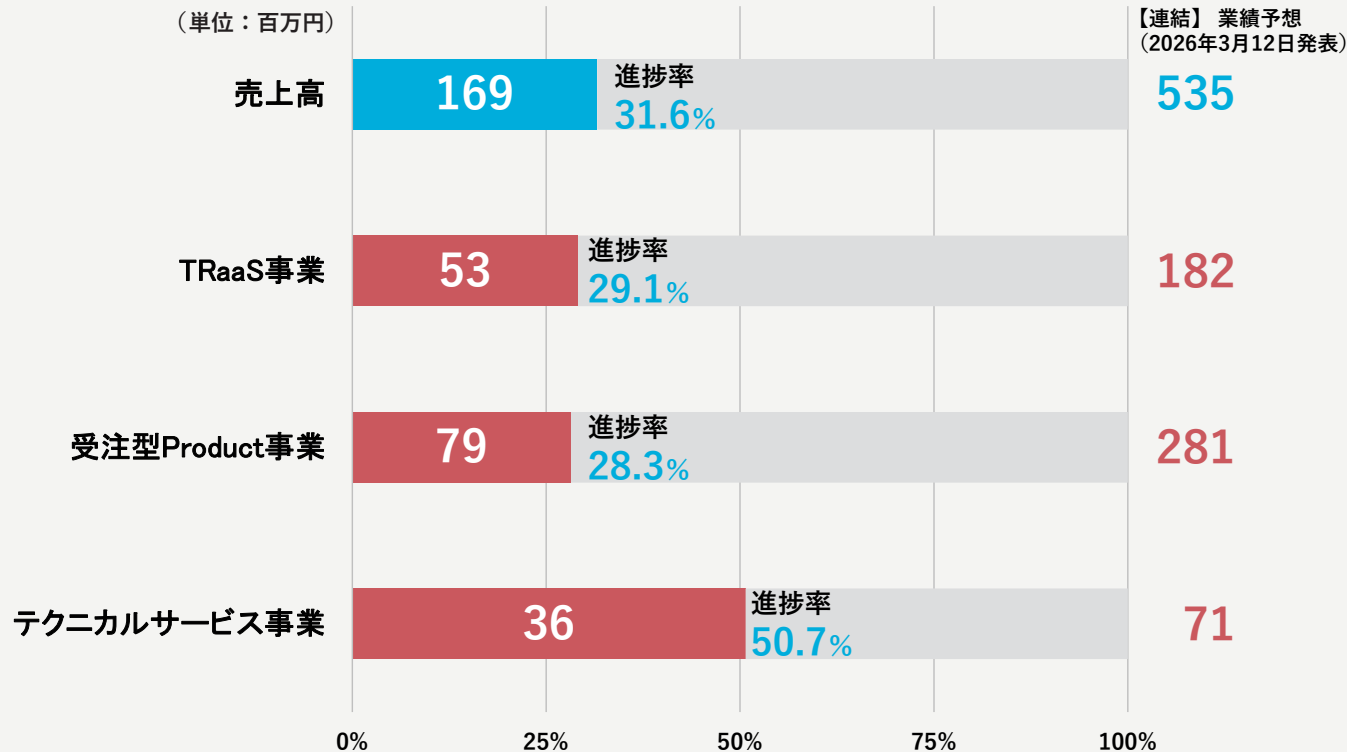
● テクニカルサービス事業

エンジニア派遣ビジネスにおける、引き続き安定した稼働の維持と堅調な収益基盤を確保。一方でシステム受託開発については、前期末での大型開発案件完了に伴い、売上高は減少。

※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。

2027年1月期【連結】業績予想（売上高）のセグメント別進捗率

2Qまでの進捗は、概ね計画通りに進捗。下半期は計画済みの重要施策の実行に注力すると同時に、上半期に行った先行投資を、下半期から来期にかけて着実に収益化へと結びつける重要なフェーズと位置付け。



TRaaS^{op}

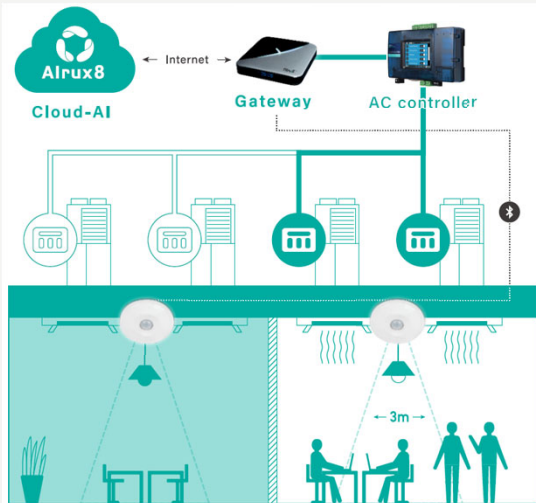
成長方針

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。



AIによる電力コスト削減システム「Alrux」（エーアイラックス）

AIを使ったOffice消費電力の削減



導入決定判断に、効果予想の是非が重要視され
ニワトリ卵論に陥り易く、市場浸透までに
長い時間とプロセスを要する。

進化

ビル制御の総合DXソリューション + エネルギー削減



ビル制御システムとの連携結合により
導入決定権者が総務担当からシステム担当に移る為
ビル全体の様々お悩みを総合的に解決可能。

流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

店舗でのお客様評価の見える化



※イメージ画像

店舗でのパネル運用に課題。
見た目の変化が少ない為、長期運用に飽きが発生する。

進化

店舗アプリに当社アプリをアドオン結合し
完全なOMOソリューション



アプリで口コミを完全見える化。
自分の購入商品の他者評価が可視化され、
人気のある他商品を試そうとの意欲が生まれる。
結果、お客様と店舗との結びつきが強化される。

アクスト東日本 飲食店戦略

呼出しベル・表示器



呼出しと表示に特化した独立ネットワークシステム。
これ以上のシステム発展が難しい。

進化

飲食店機器ネットワークシステム



飲食店内の機器を相互に繋ぐ
マルチネットワークGATEWAY(STB)にて
全ての機器を連携。あらゆる発展可能性が広がる。

ホテルVOD（ビデオオンデマンド）戦略

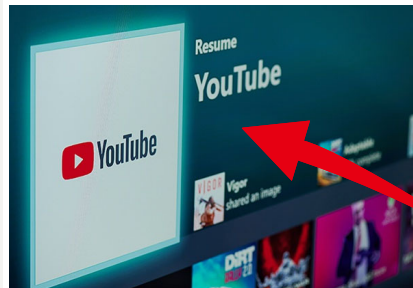
当社は、過去より20万室以上のビデオ視聴端末をホテルに提供してきた映像再生装置の老舗開発メーカー。コロナ以降、縮小したホテルVODビジネスにおいて、携帯電話とテレビを連携する端末として復活の兆しを見せている今、マーケットリーダーとして再びホテルVOD市場に当社ソリューションを提供開始。

過去に培った20万室以上の
ビデオ視聴端末の導入実績



進化

ホテルVOD市場に再び
当社ソリューションを提供



NETFLIX

prime video

YouTube



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

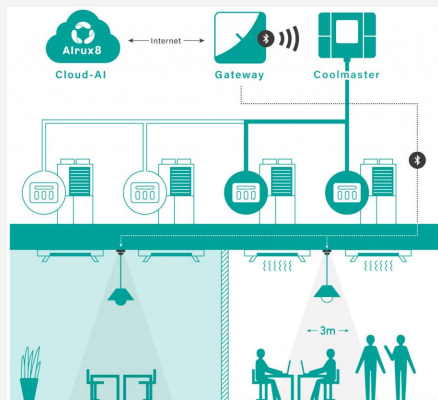
エンジニア派遣

常駐型エンジニア派遣

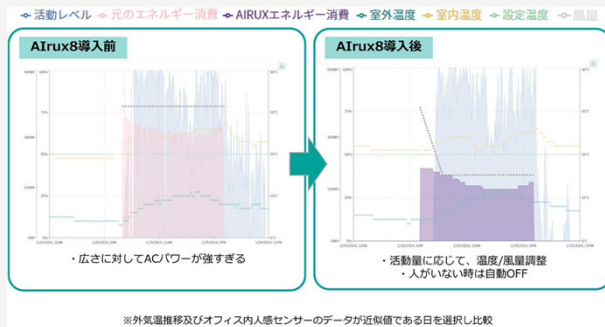
AIによる電力コスト削減システム「Arlux8」 (エーアイラックス)

センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

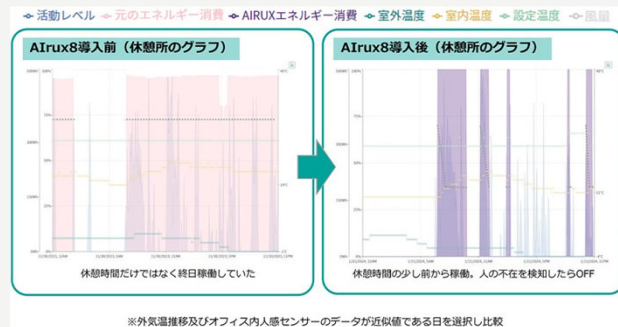
◎Arlux8は、設置された人感センサーを組み込んだ「Node(ノード)」と呼ばれるセンサーを通して、施設内の混雑状況や不在状況等のデータを取得し、AIで解析、空調・照明(調光照明)を自動制御し、無駄な電力をカットして省エネにつなげるサービスです。



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

Arlux8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 **20** 件※2

※1 海外での実績値 ※2 2026年7月31日時点 (海外導入実績含む)

店舗型DXソリューション「店舗の星」

お客様の声を店舗の棚に反映し、お客様の声に基づき共に成長する

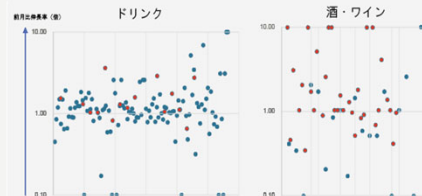


店舗の星

店舗型DXソリューション

これはどうい商品？
どんな味？
お客様が全て
教えてくれます。

-  小売店様のアプリに「店舗の星」をアドオン開発
-  お客様自身がアプリから評価/レビューコメント投稿
-  商品棚に設置された「店舗の星」にリアルタイム反映

デジタルサイネージプラットフォーム CELDIS（セルディス）



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



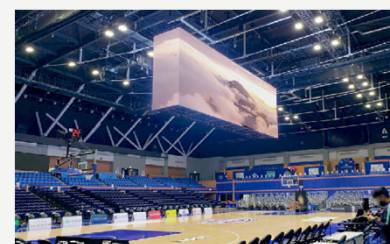
来店数アップにつながる販促活動に

- ◎ 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



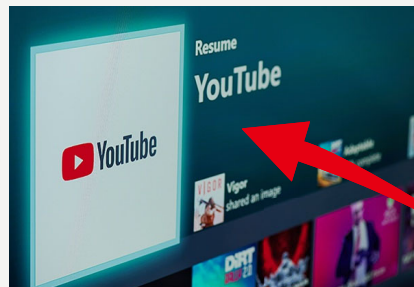
今までにない新しい空間の演出に

- ◎ 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

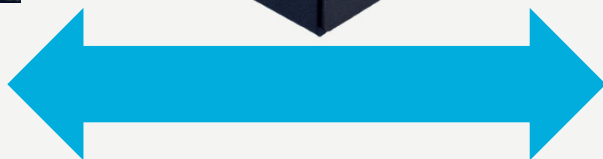
STB (セットトップボックス)

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

世界的な動画配信サービスの普及を背景に、客室テレビとスマートフォンを連動させる「進化版ホスピタリティー製品」としてSTBが市場へ浸透へ。



NETFLIX
amazon
prime video



アクト東日本 主な取扱製品

コードレス呼び出しチャイム「ベルスター」

- コードレス呼び出しチャイムといえば「ベルスター」。その知名度は高く、他社製品も「ベルスター」と呼ばれるほど市場で認知されている。
- 呼び出しの優先順位が分かる仕組みを採用しており、迅速かつ効率的な対応が可能。
- 大手ファミレスやフランチャイズチェーンなどの大型店から、低コストで導入可能な小型店向け製品まで幅広く提供。飲食業界で広く普及している。
- 飲食店に限らず、工場では部品切れや交代要員の呼び出し、トラブル対応時に、病院では患者からのナースコールに活用されるなど、多業種で使用されている。

コードレス・パーソナルコールシステム「リプライコール」

- 受信機をお客様にお渡しし、LED・チャイム音・バイブレーションで呼び出しが可能。大きな声を出す必要がなく、スマートに対応ができる。
- 長距離通信が可能のため、お客様は自由に移動できるのが特長。ファミレスやフードコート、病院を中心に、幅広い業界で活用可能。
- 送信機は電池での使用が可能のため、レジャー施設や屋外施設など電源確保が難しい場所でも活用できる。

各種送信機 新機能追加でさらに便利になりました!
★反押し消去機能 ★送着防止機能 ★個別チャイム音設定

置き場所を選ばない豊富なバリエーション。
ベルスターの送信機はバリエーションが豊富。メニューボード、ナプキンスタンドとの組み合わせでさらに広がるデザインバリエーション、お店にピッタリのデザインをお選び下さい。

LED内蔵ラインナップ
●音と光でお知らせ
●消灯可
●簡単お手入れ

【LED内蔵ラインナップ】
【タイプ1】LED付 8800-KBL
【タイプ2】LED付 8800-KBL
【タイプ3】LED付 8800-KBL
【タイプ4】LED付 8800-KBL
【タイプ5】LED付 8800-KBL
【タイプ6】LED付 8800-KBL
【タイプ7】LED付 8800-KBL
【タイプ8】LED付 8800-KBL
【タイプ9】LED付 8800-KBL
【タイプ10】LED付 8800-KBL

送信機
スマートに対応できる。
●送信機がスマートに対応できる。
●送信機がスマートに対応できる。
●送信機がスマートに対応できる。
●送信機がスマートに対応できる。

受信機
待ち時間を有効に活用できる。
●受信機が待ち時間を有効に活用できる。
●受信機が待ち時間を有効に活用できる。
●受信機が待ち時間を有効に活用できる。

LED・チャイム音・バイブレーションなどでお客様をスマートに呼び出し、トラブルもすっきり予防する先進のパーソナルコールシステムです。

信号が受信機に届いたことを
送信機で確認可能。
お知らせ音が鳴ります。

受信機が「鳴り」に反応すると
送信機が「鳴り」に反応すると
送信機が「鳴り」に反応すると
送信機が「鳴り」に反応すると

Cygnus 2 (シグナス2)



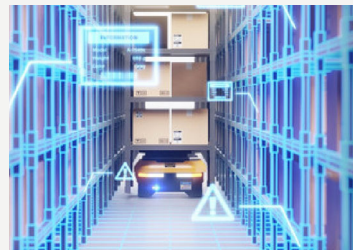
工場のスマートファクトリー化に

- ◎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



Technical Service

[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 監査等委員 (社外)	岡安 俊英
	取締役 監査等委員 (社外)	原口 昌之
	取締役 監査等委員 (社外)	前川 昌之
創立	1995年1月26日	
資本金	594百万円(2026年7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	



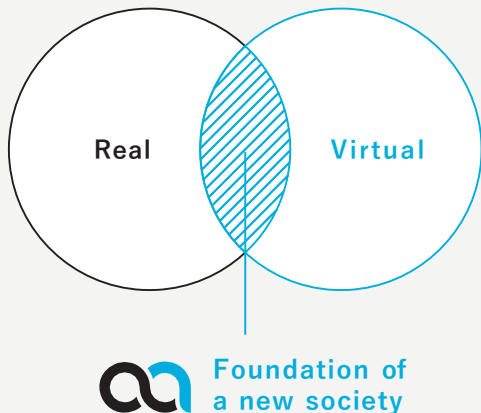
〔英文名〕 TRaaS On Product Inc.

〔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こと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、モノは買うものから、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求し、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		2		3	
モノづくり1.0		モノづくり2.0		モノづくり3.0	
1945-1989		1990-1999		2000-2019	
戦後の経済を牽引し支えた日本のモノづくり 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。		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 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。		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 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。	
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	代表製品	 DOSVマシン  Word  Excel	代表製品	 Macintosh  アンドロイド

－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、

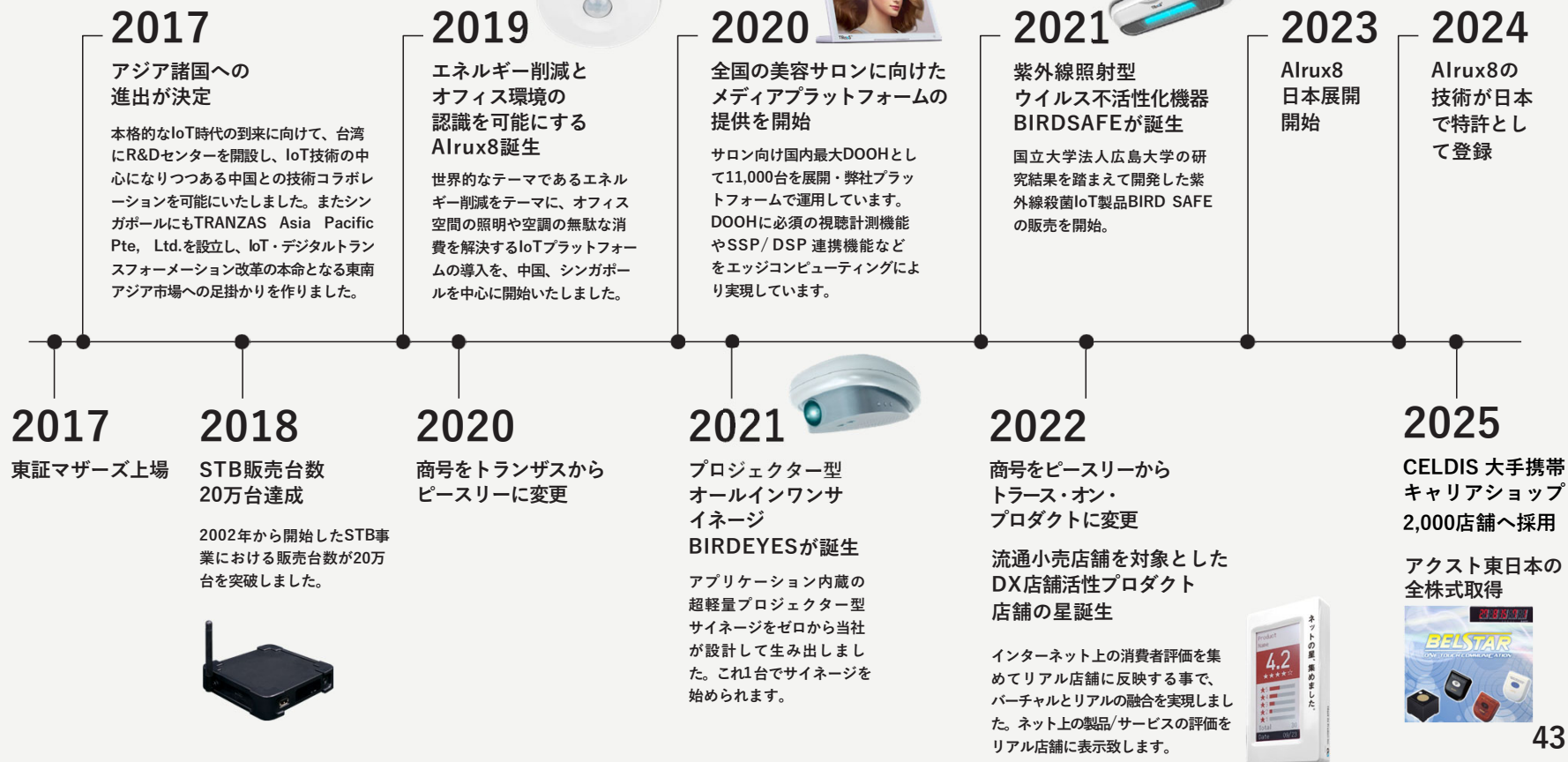
IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが当社のモノづくり、

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



会社概要 沿革 (2/2)

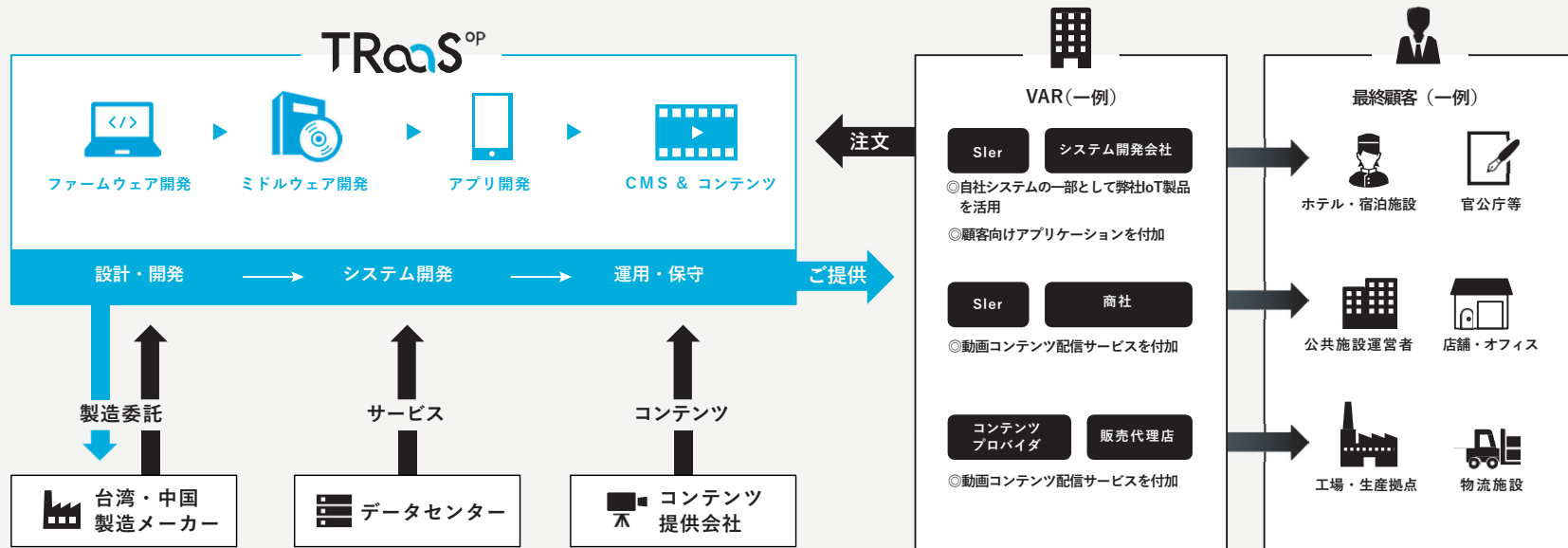
TRaaS^{op}



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。

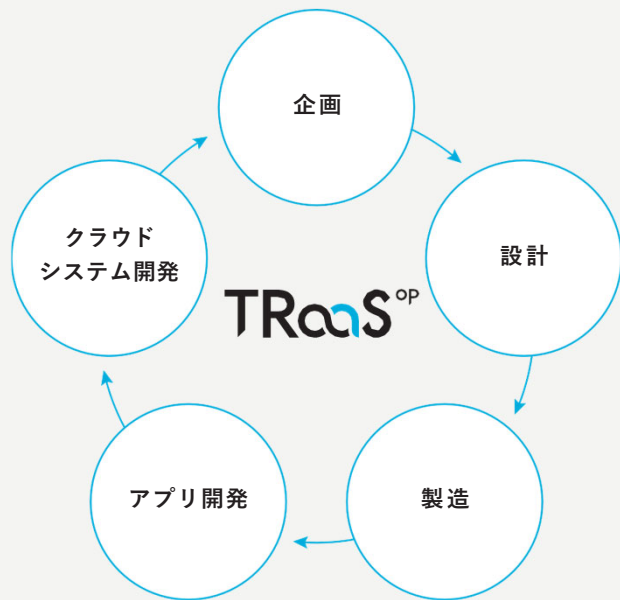


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

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。

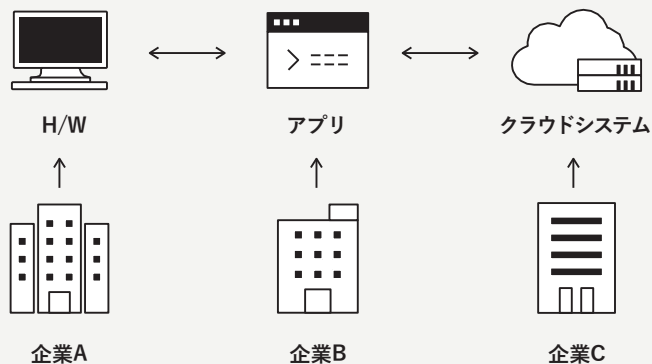
お客様が抱える課題解決・ビジネス構想具現化の為に、そこに“しか”無い独自のIoT環境を構築することが可能です。また、デバイスの他にネットワークやクラウドも一気通貫でご提案いたします。

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。

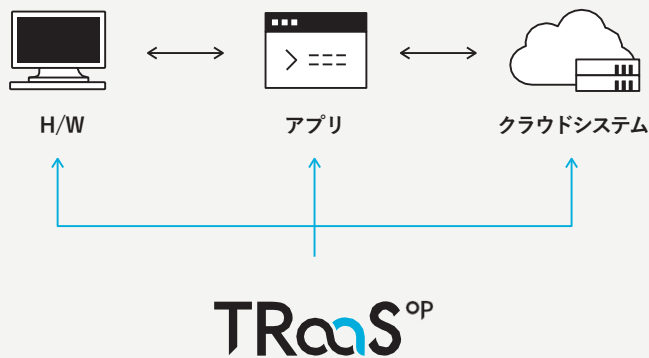
[一般的なIoT 開発]

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。

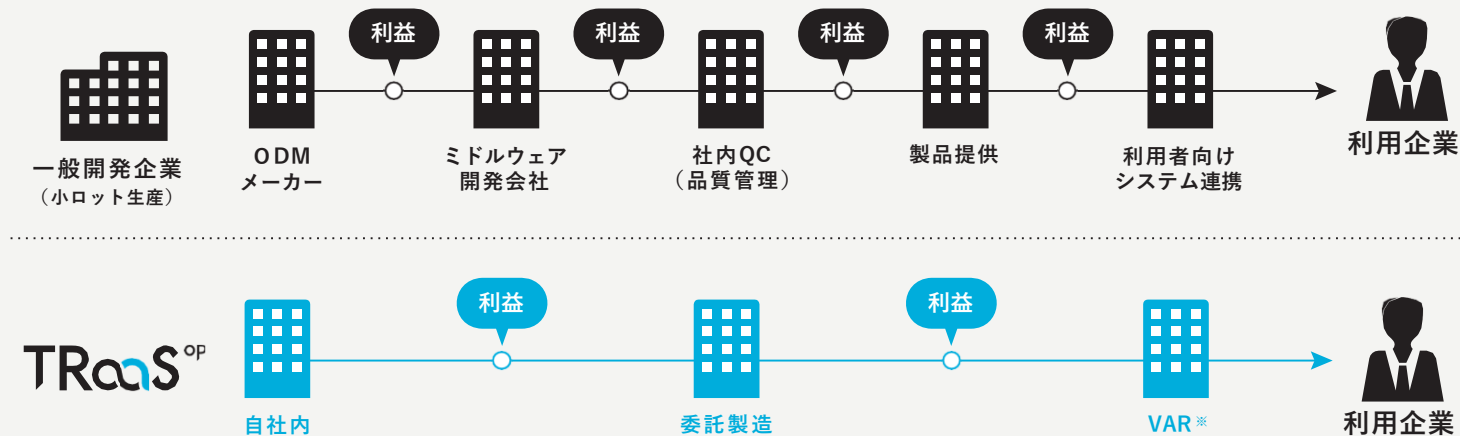


[当社のIoT 開発]

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}

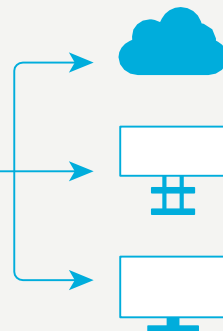
当社製品設計



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.