



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年4月16日

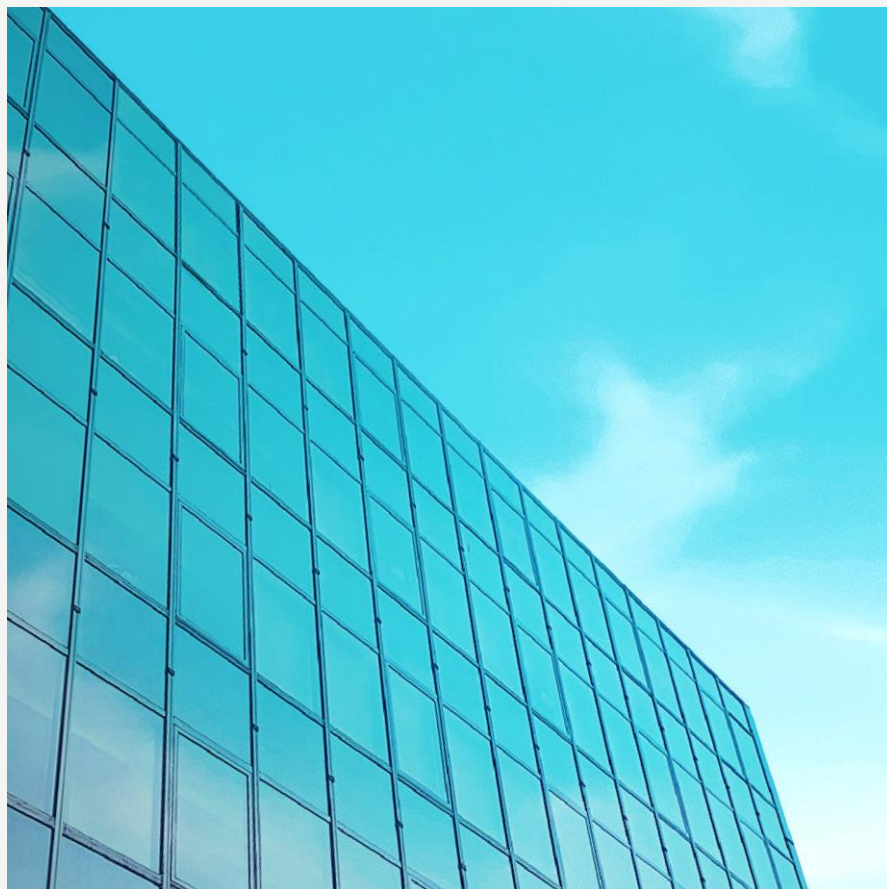
株式会社トラス・オン・プロダクト
東証グロース 証券コード:6696

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 当社の強み・特徴
4. 成長方針及び事業計画
5. 市場環境
6. 事業等のリスク

TRaaS^{op}

会社概要



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	594百万円(2026年1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ーマークと合わせ、どこまでも広がる可能性を表しています。



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が開発・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。

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。

2011

中国の将来性に向けての準備

当社代表の藤吉が中国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通学。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。

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。



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 Pte, 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。



2023

Alrux8 日本展開開始

2024

Alrux8の技術が日本で特許として登録

2017

東証マザーズ上場

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。



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ス・オン・プロダクトに変更

流通小売店舗を対象としたDX店舗活性プロダクト 店舗の星誕生

インターネット上の消費者評価を集めてリアル店舗に反映する事で、バーチャルとリアルの融合を実現しました。ネット上の製品/サービスの評価をリアル店舗に表示致します。

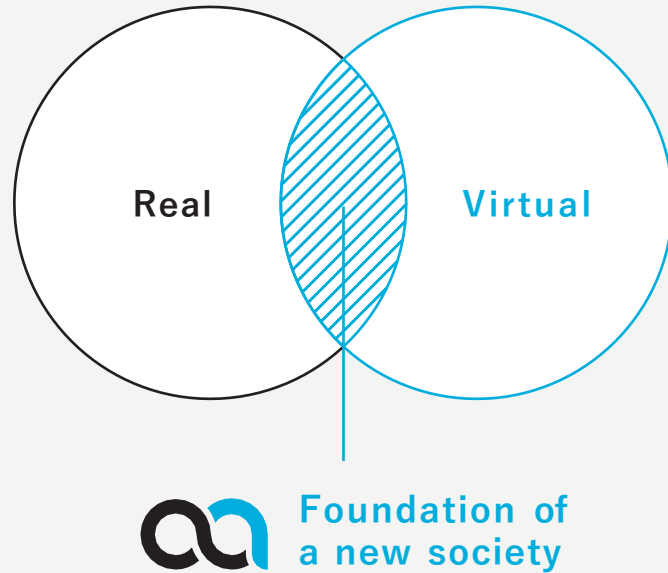


2025

CELDIS 大手携帯キャリアショップ 2,000店舗へ採用

アクスト東日本の全株式取得





－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

－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。

－モノづくり4.0とは①－

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	
<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>		<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>		<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	 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マシーン  Word  Excel	代表製品	 Macintosh  アンドロイド

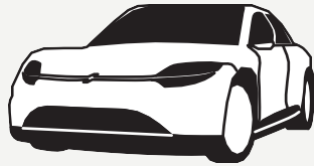
－モノづくり4.0とは②－

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。

TRaaS^{op}

ビジネスモデル

BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための最適なIoTソリューションと最適なモノを選定し、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、モノを起点としたクラウドサービスをSaaS月額課金型で提供しております。

モノを起点としたTRaaS
(サービスとしての技術価値)を提供

クラウド
サービス

- ・アカウント付与、管理画面
- ・データ解析・連携
- ・端末表示・効果可視化
- ・各種レポート、設定等

IoT製品/端末 提供 (※)

SaaSシステム利用料

初期費用 (IoT製品/端末導入設定)

SaaS月額課金型ビジネス展開

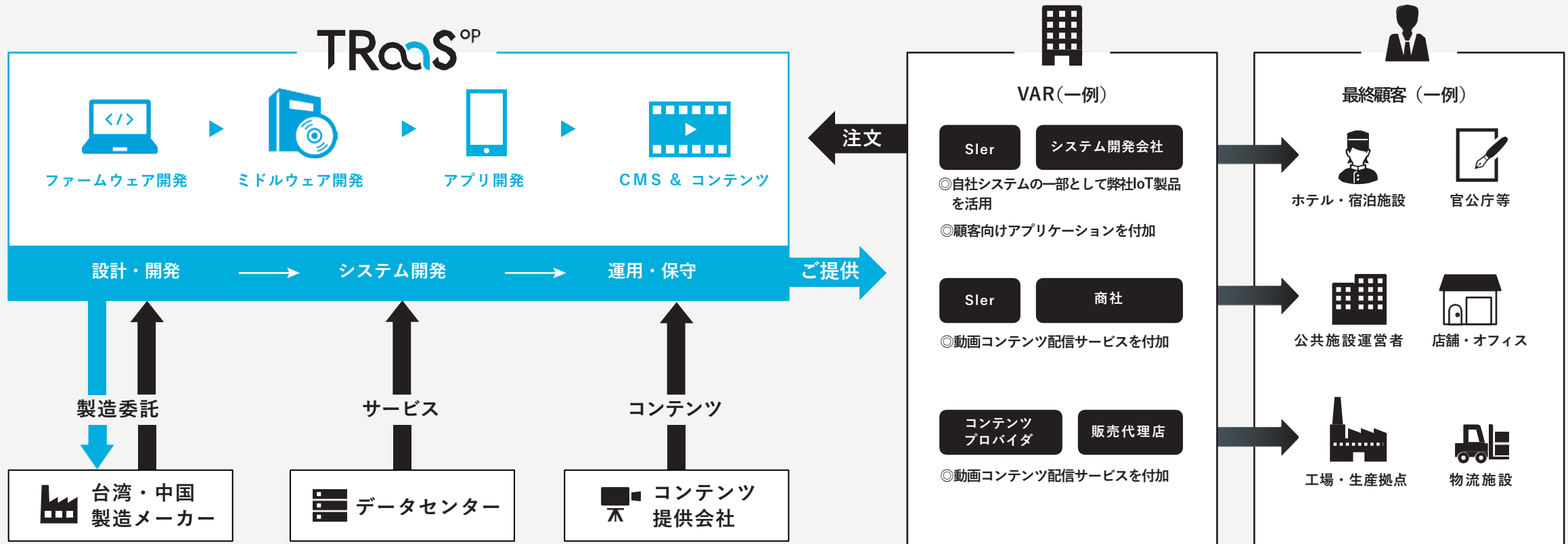
お客様の課題解決に必要なモノを
SaaS月額課金型サービスでご提供

BtoB市場



※本モデルは一例です。各パートナー企業様とのアライアンスにより内容が変動する場合があります。

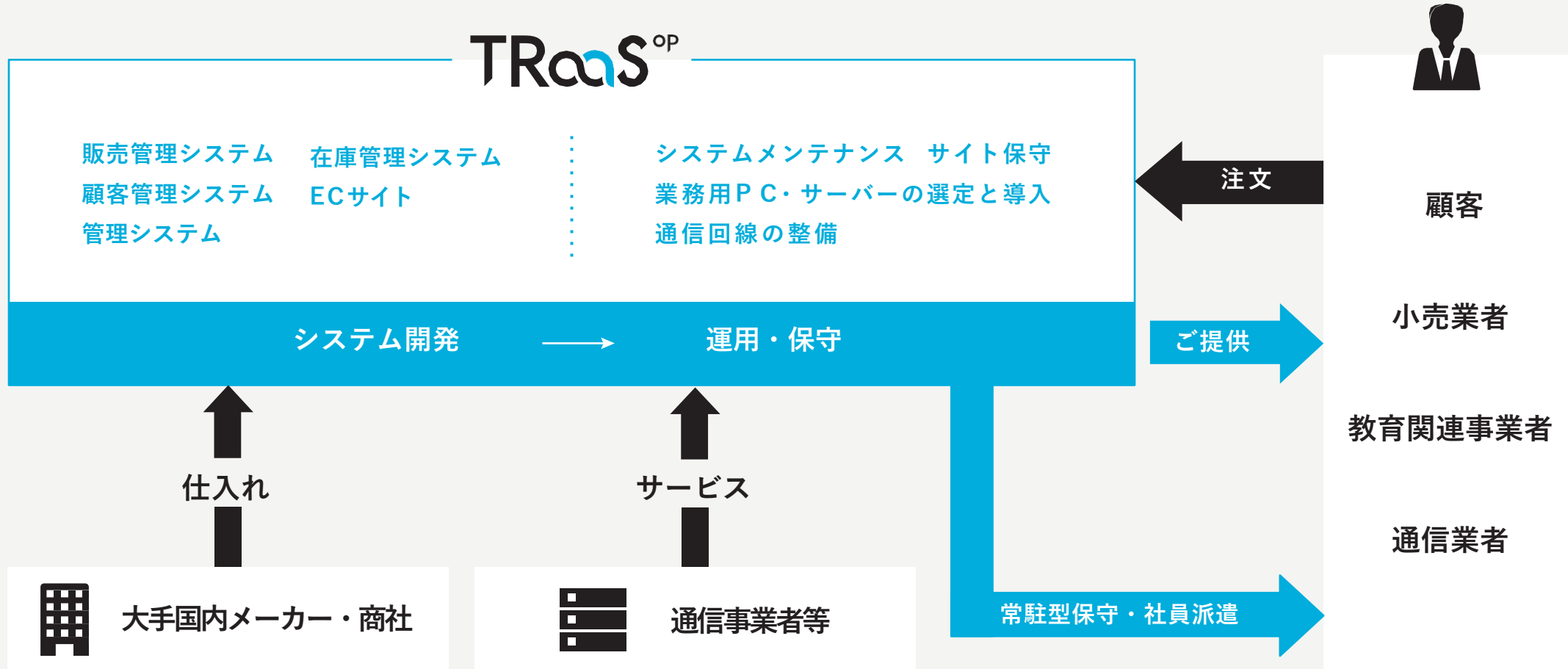
IoT技術を用いた製品・ソリューションの企画、設計、製造からの運用・保守サポートまで完全垂直統合を実現し、お客様（※VAR）が望む製品を柔軟に提供いたします。



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

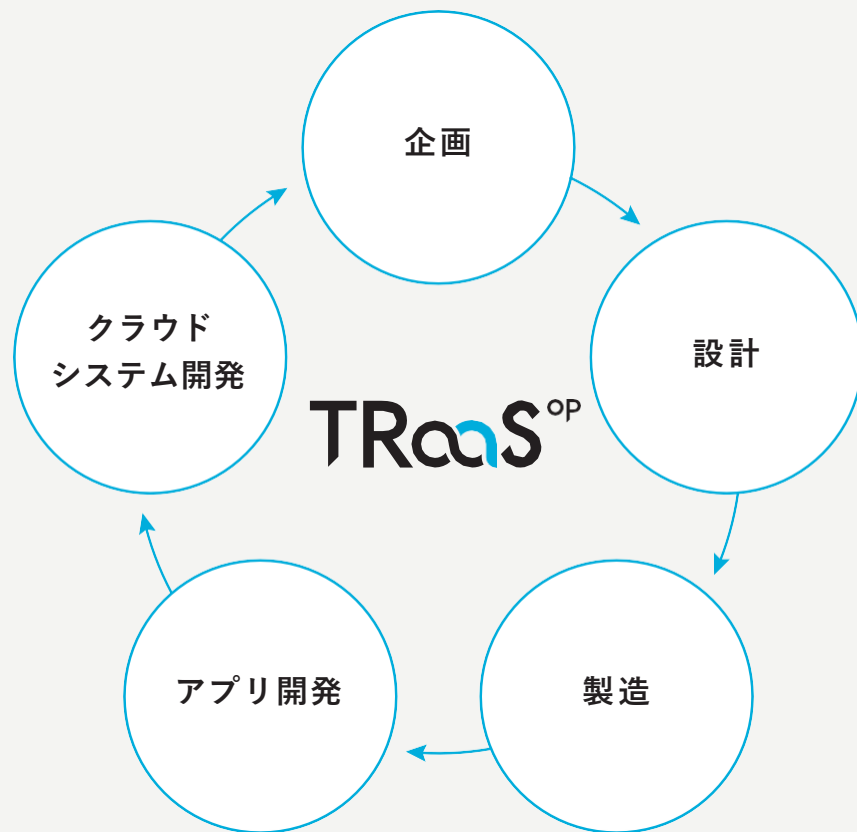
当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

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。



TRaaS^{OP}

当社の強み・特徴



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貫通貫でご提案いたします。

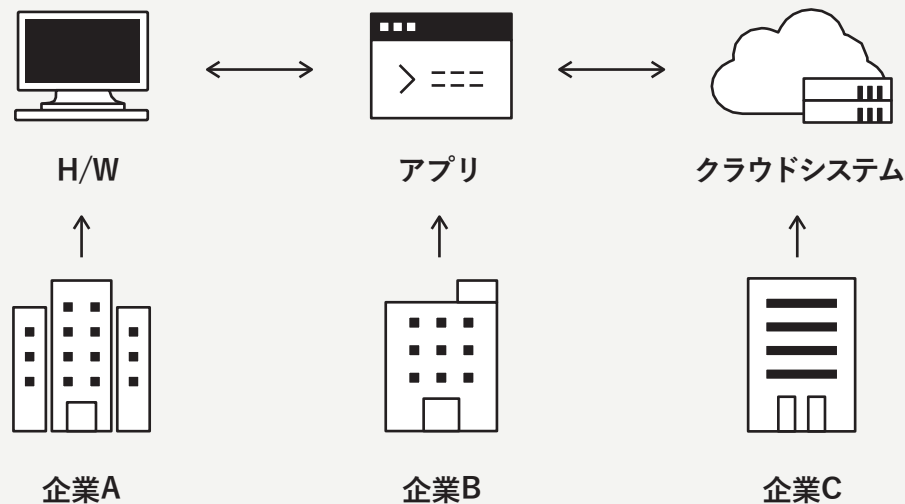
企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中にないIoT製品・サービスを実現いたします。

当社の強み・特徴

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。

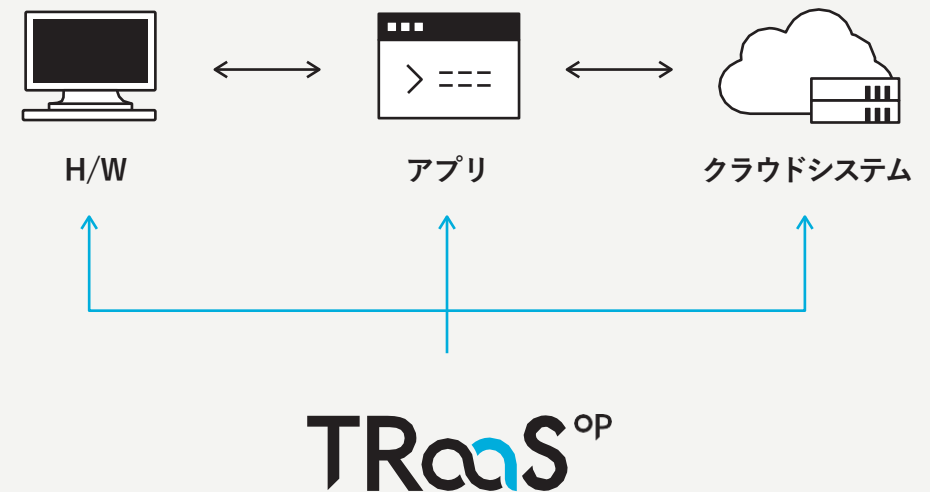
[一般的なIoT開発]

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。



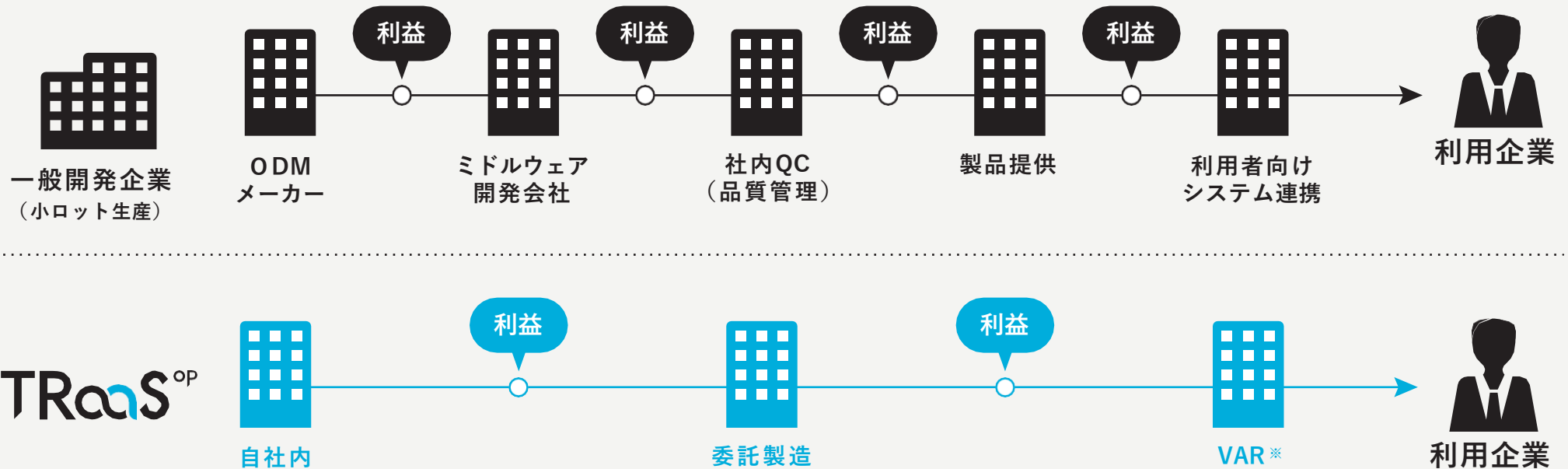
[当社のIoT開発]

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。



当社の強み・特徴

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。



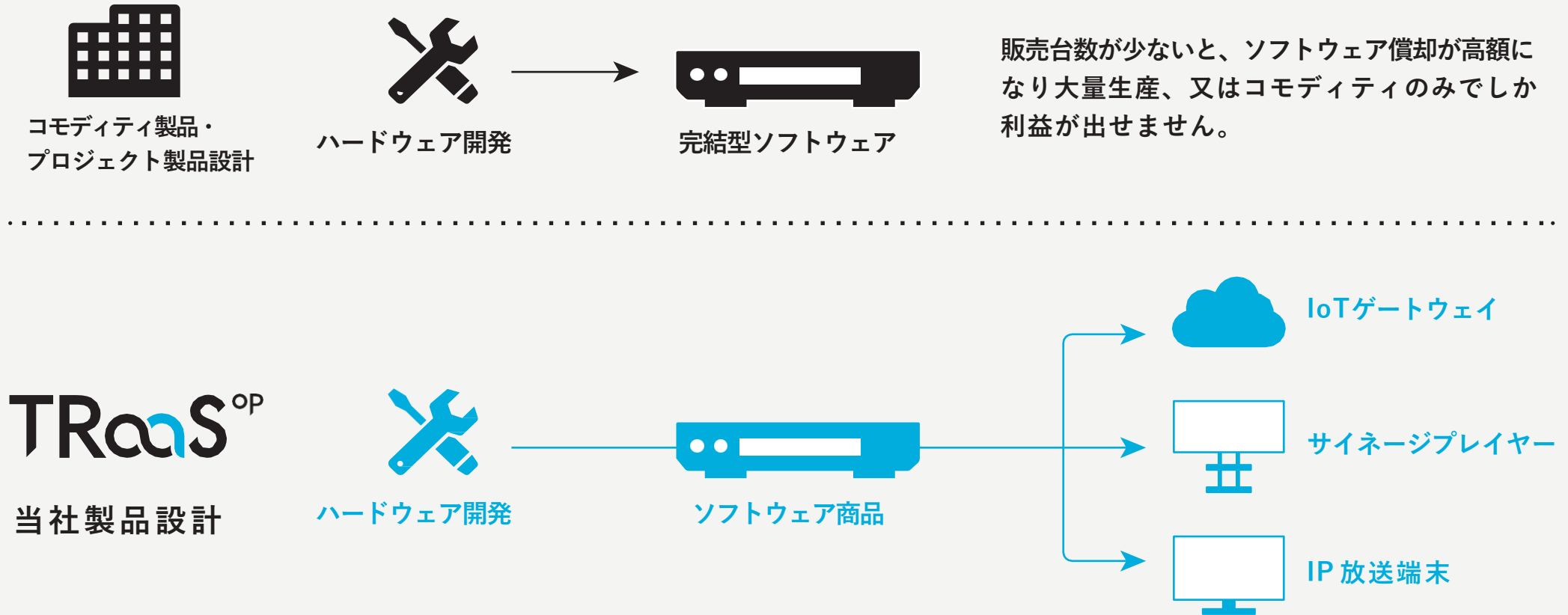
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

※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。

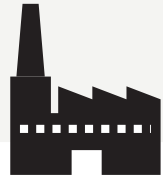
当社の強み・特徴

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。



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

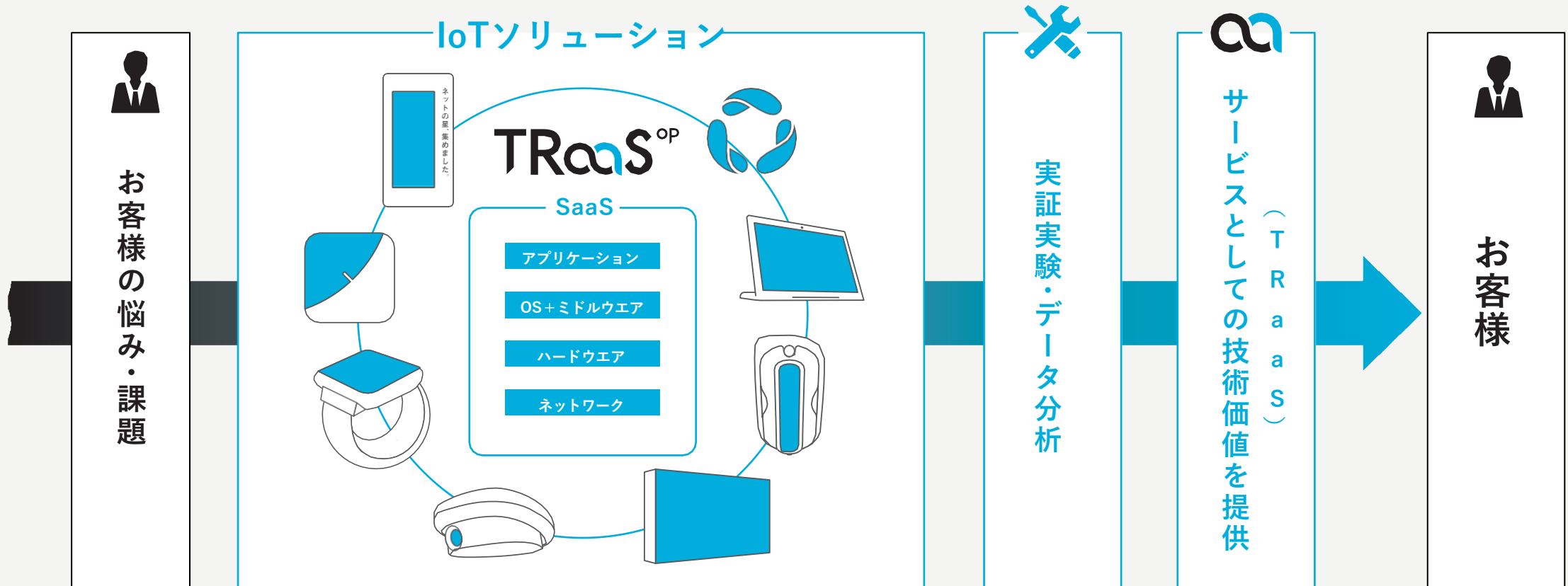
POSシステムと連結し、注文受付業務、テーブル管理の業務効率化に。

TRaaS^{OP}

成長方針及び事業計画

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。



成長方針

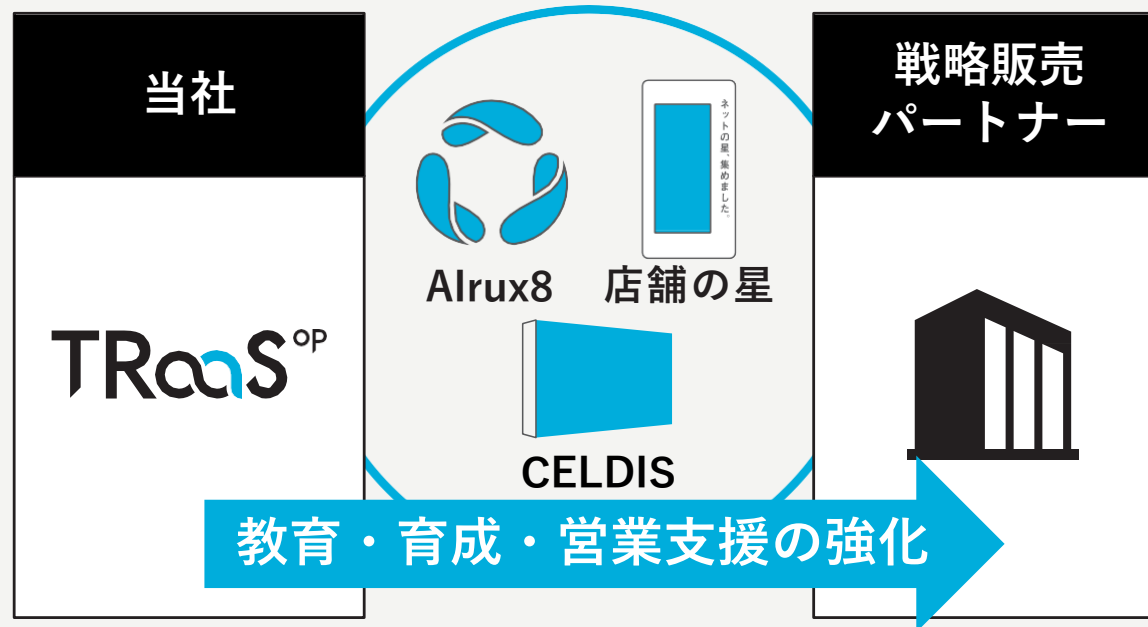
BtoB市場向けの単なるモノの販売ビジネスから脱却し、サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供するSaaS月額課金型ビジネスへの転換を図る。当社の長年培った強みであるモノづくりを通じて、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させ、収益拡大を目指す。



大型ソリューション「Alrux8」「店舗の星」「CELDIS」は、昨年下期以降、戦略販売パートナー数を増やすよりも、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。

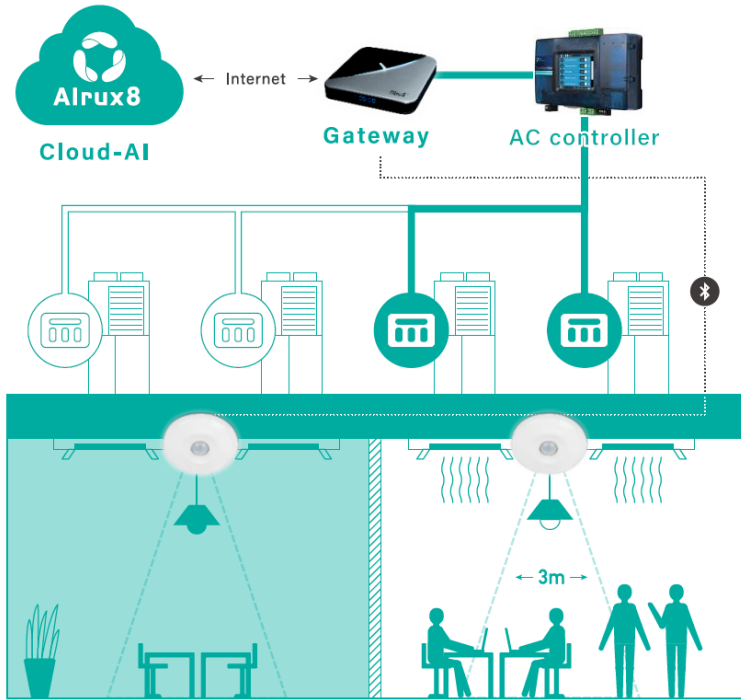
※上記方針により2025年1月期末より戦略販売パートナー数の増加はないことから、今後、その数については開示いたしません。

認知拡大・営業力強化



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。



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



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。



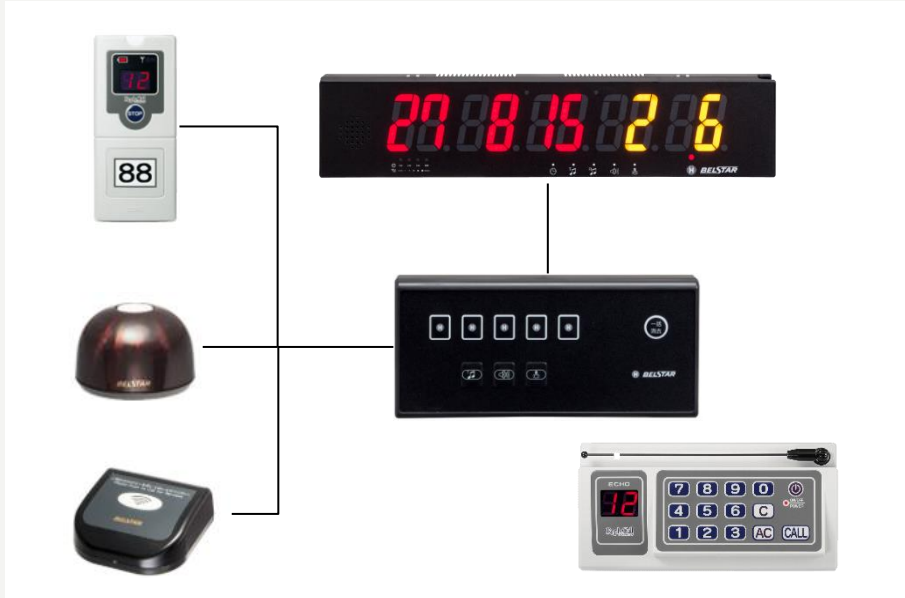
店舗アプリに当社アプリをアドオン結合し
完全なOMOソリューション

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。

成長方針

アクト東日本 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。



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。

成長方針

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

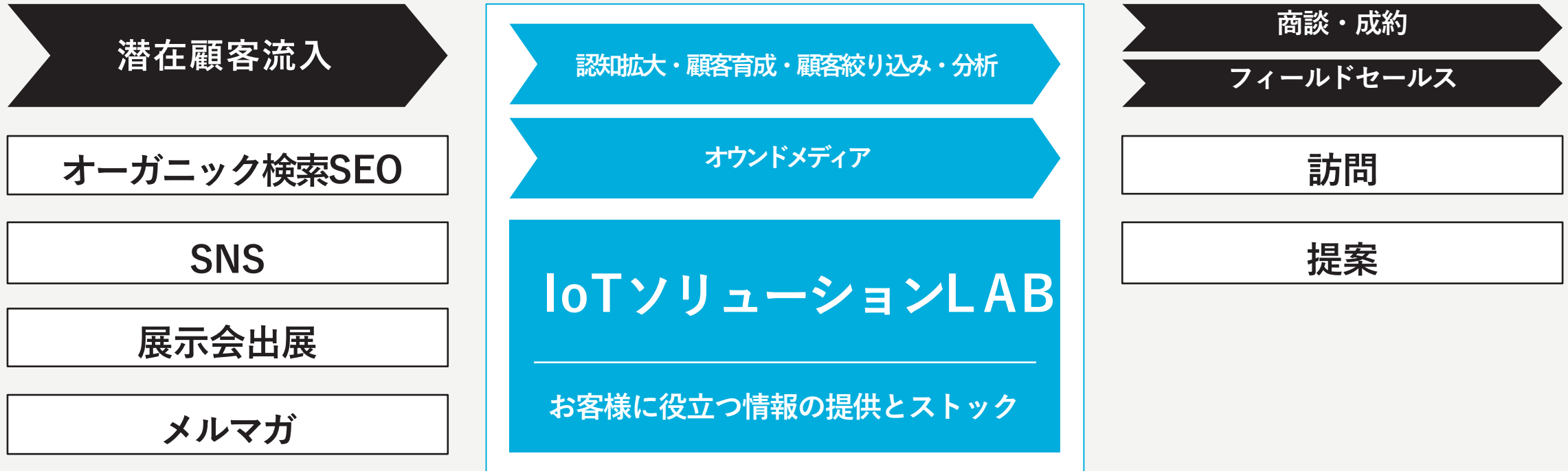
prime video

YouTube










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、単価販売パートナーと連携し、商談・成約に繋がるように推進。

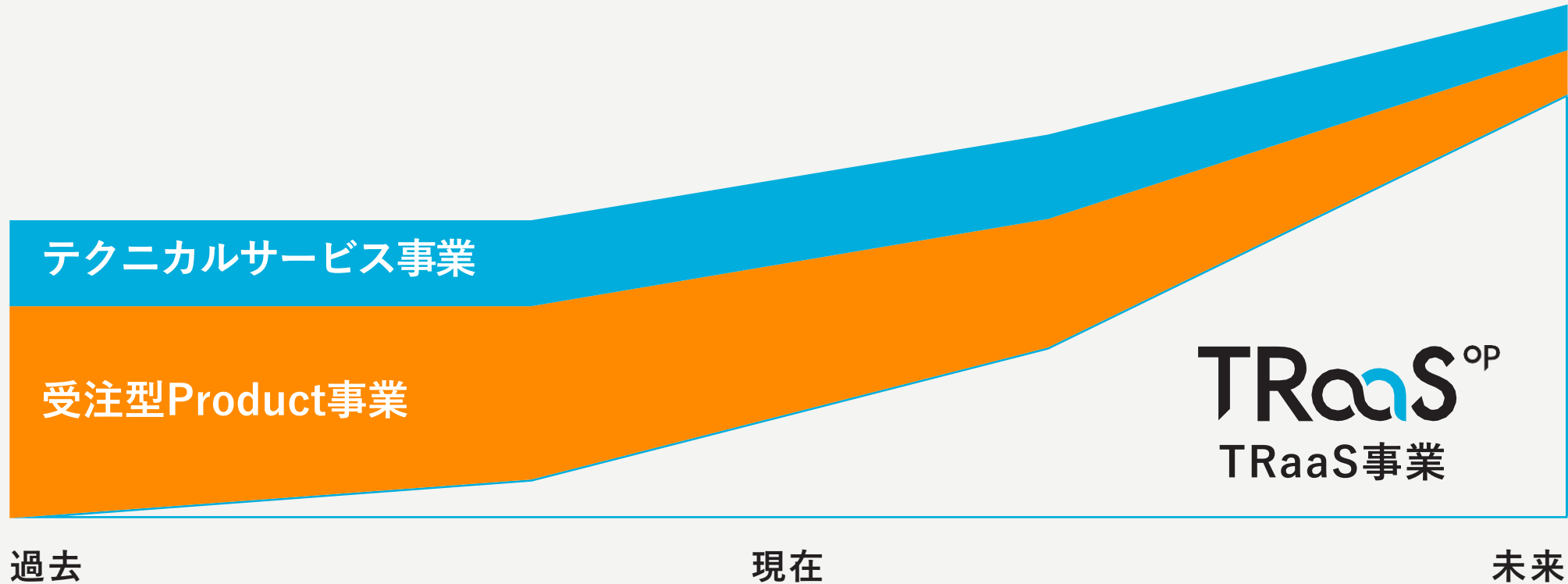


IoTソリューションLabは、IoTソリューションを活用した新たなビジネスや製品開発を目指す企業様向けのビジネス活用事例やヒントをお届けする情報サイト。当社製品の活用事例、最新トレンド情報をお届けします。



 <p>IoTで電力削減</p> <p>【電気代値上がり動向】2024年11月分の電気代は？各社500円超の値上りに</p> <p>2024.11.11</p>	 <p>IoTのトレンド</p> <p>柔軟な拡張性・美しい発色 最先端IoT技術を駆使したLEDデジタルサイネージの魅力</p> <p>2024.10.29</p>	 <p>IoTで電力削減</p> <p>【電気代値上がり動向】2024年10月分の電気代は？支援額減少で各社値上がりに</p> <p>2024.10.16</p>	 <p>IoTで電力削減</p> <p>【電気代値上がり動向】2024年9月分の電気代は？各社で小幅な値上がりに</p> <p>2024.09.17</p>
 <p>IoTで電力削減</p> <p>【電力会社値上がり動向第3弾】2024年8月分の電気代は？「緊急支援」補助で各社大幅値下がり</p> <p>2024.08.07</p>	 <p>店舗のIoT事例</p> <p>【実証実験結果】商品評価を実店舗で見える化「店舗の星」はなぜワイン・酒に効果大なのか？</p> <p>2024.07.30</p>	 <p>IoTで電力削減</p> <p>【電力会社値上がり動向第2弾】2024年7月分の電気代は？8月スタートの緊急支援とは？</p> <p>2024.07.16</p>	 <p>その他業界のIoT事例</p> <p>身近なIoT事例紹介 病院や飲食店の順番待ち案内システムに活用されるIoTとは？</p> <p>2024.06.26</p>

モノづくりを通じたVirtualとRealの融合 最適化させるため、“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)の提供に向け、TRaaS事業を推進いたします。



2026年1月期 期初業績予想と通期実績の増減要因

(単位：百万円)

	2026年1月期 期初業績予想 (単体)	2026年1月期 通期実績 (単体)	増減額	2026年1月期 通期実績 (連結)
売上高	576	453	△122	485
TRaaS事業	177	143	△34	143
受注型Product事業	275	186	△89	219
テクニカルサービス事業	122	123	+1	123
営業利益	11	△35	△47	△36
経常利益	11	△35	△46	△35
当期純利益	6	△58	△65	△61

主な増減要因

● 売上高

【TRaaS事業】

「CELDIS」の大手キャリアショップ約2,000店舗への設置が完了、「店舗の星」は海外を中心に堅調に推移したものの、「AlruX8」については、プロジェクトの進行スピードが停滞傾向にあったため、省エネ商品に留めず、AIを活用した顧客課題解決型のDXソリューションプラットフォームへ進化させ、AlruXブランドとして、その「特異性/得意性」を武器に、シナジーを生む専門パートナー協業を進める戦略へ転換したことに伴い、期初予想より売上が減少。

【受注型Product事業】

- ・AI向け需要急増に伴う半導体不足等の影響で一部STB納品案件が来期にずれ込む見通しとなり売上高が減少
- ・2026年1月期3Qから連結子会社化したアクスト東日本の売上が貢献。

【テクニカルサービス事業】

当初計画どおり堅調に推移。

CELDIS、STB案件に加え、アクスト東日本の3Qからの連結化も貢献し、売上高はYoY+18.1%増と成長。主に半導体不足等の影響で一部STB納品案件が来期にずれ込んだことから減益。

Alrux8戦略変更に伴い関連資産の減損損失を計上、将来の償却負担を解消し財務体質を強化。

(単位：百万円)

	2025年1月期 通期(単体)	2026年1月期 通期(連結)	YoY 増減額	YoY 増減率(%)	2026年1月期 業績予想(連結)	対業績予想 増減額
売上高	411	485	+74	+18.1%	493	△7
売上総利益	240	222	△18	△7.8%	221	+0
売上総利益率	58.5%	45.7%	—	—	44.9%	—
営業利益	5	△36	△41	—	△41	+5
経常利益	6	△35	△42	—	△41	+5
当期純利益	2	△61	△63	—	△46	△15

※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)

		2025年1月期 通期 (単体)	2026年1月期 通期 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)
合計	売上高	411	485	+74	+18.1%
	セグメント利益	240	222	△18	△7.8%
TRaaS事業	売上高	93	143	+49	+53.6%
	セグメント利益	59	69	+9	+16.2%
受注型Product事業	売上高	127	219	+91	+71.3%
	セグメント利益	79	116	+36	+45.8%
テクニカルサービス事業	売上高	190	123	△66	△35.0%
	セグメント利益	101	36	△64	△63.8%

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以降の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・開発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需要増により、4QのSTB案件も着実に納品完了。3Qから連結子会社化したアクスト東日本の売上也貢献。

● テクニカルサービス事業

- ・ 前期より継続していた大型のシステム開発案件の4Q終了により、開発工数が反動減となったことから売上が大きく減少。
- ・ 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。

- ✓ 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。
- ✓ Alruxを顧客課題解決型DXソリューションとする戦略に転換。シナジーパートナーとの協業等で着実な市場開拓を推進。
- ✓ 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。

（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。

2027年1月期 連結業績予想（事業セグメント別売上高）

- ✓ 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。

（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。顧客課題解決型DXソリューションプラットフォームとして戦略転換した「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、専門パートナー協業と「特異性/得意性」を武器とした市場開拓の推進を進める。「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。

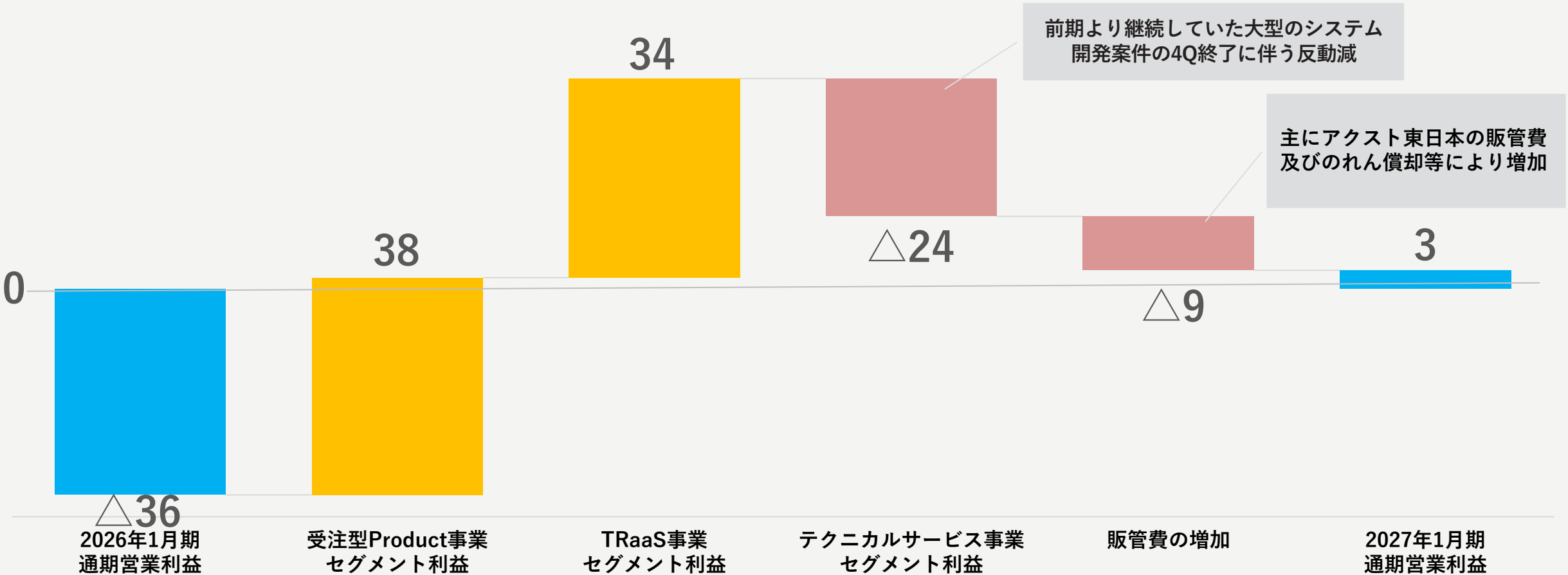
● 受注型Product事業

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。



※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。 37

事業セグメント別の主な製品ラインナップ

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

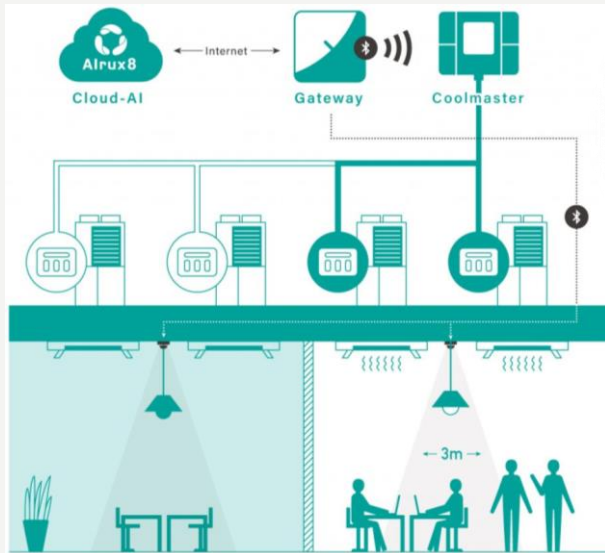
AIによる電力コスト削減システム「AlruX」（エアイラックス）

TOPICS

- ✓ 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市場ニーズに対応するため、AlruX8を単なる省エネ商品から顧客課題解決型のDXソリューションプラットフォーム「AlruX」へと進化させる戦略転換を実行。
- ✓ シナジーを有する専門パートナーとの協業体制を構築し、「特異性(OnlyOne)」と「得意性(Specialty)」を武器に、営業戦略を推進。
- ✓ JA山梨厚生連が運営する施設への導入が決定（2027年1月期 1Qに売上計上予定）。
- ✓ AlruX8の技術は日本で特許として登録済（特許第7477595号）

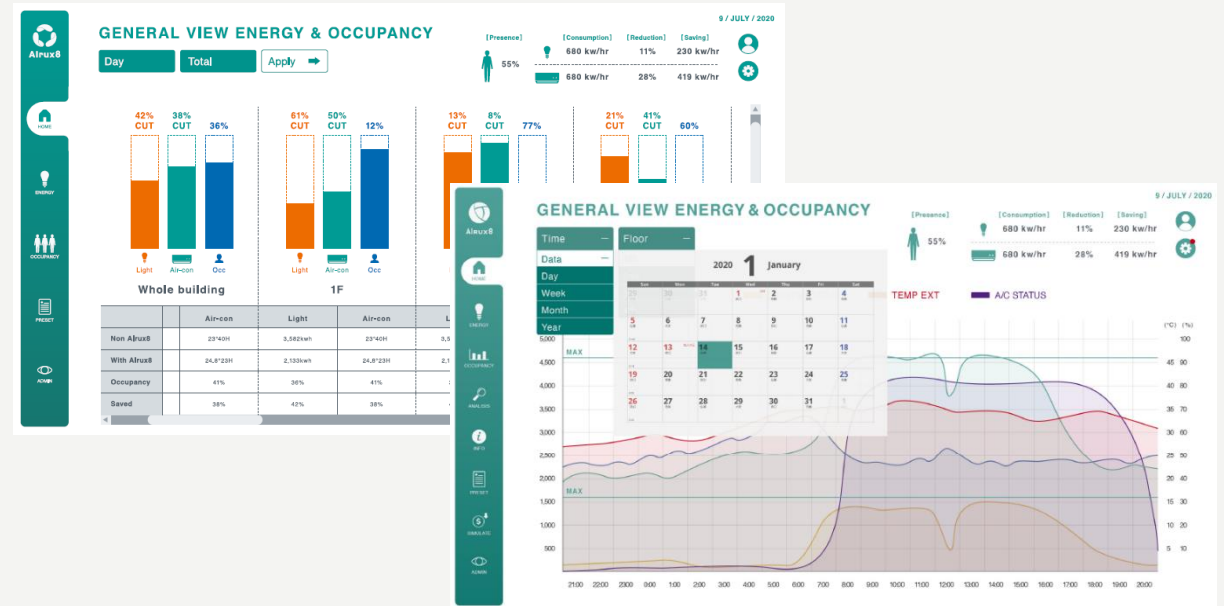
センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

◎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

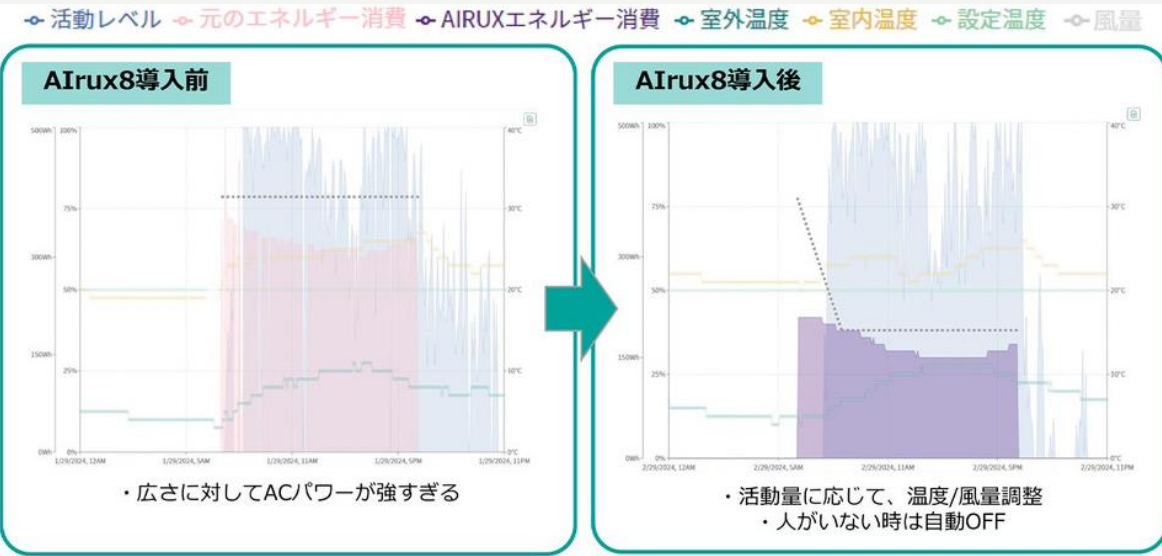
◎照明(調光)電力 最大**33%** 削減※1

◎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

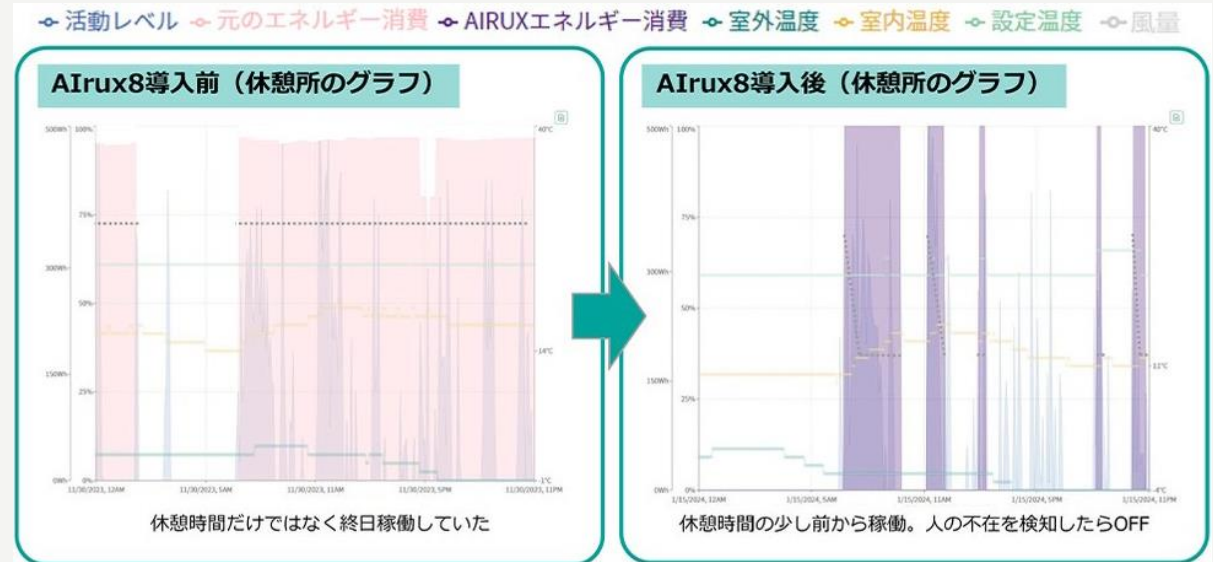
空調消費電力**31.2%**の削減達成



※外気温推移及びオフィス内人感センサーのデータが近似値である日を選択し比較

工場

空調消費電力**29.6%**の削減達成



※外気温推移及びオフィス内人感センサーのデータが近似値である日を選択し比較

※1 海外での実績値 ※2 2026年1月31日時点 (海外導入実績含む)

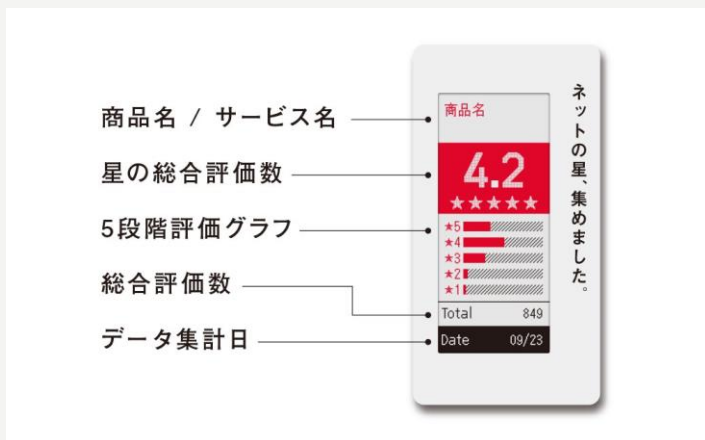
流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

TOPICS

- ✓ 海外大手小売企業への店舗導入が継続して堅調に推移。国内外でのさらなる導入効果の最大化と市場拡大に向け、店舗の既存会員アプリにアドオン可能な「お客様レビューアプリ」の提供を通じたOMOソリューション展開が進行中。
- ✓ 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。



「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



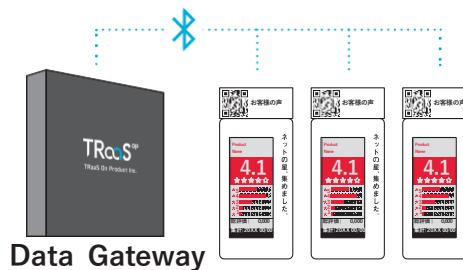
専用のクラウドダッシュボードでは効果の可視化、表示商品の切替等、店舗での運用を店舗管理者様に自由に御利用いただけます。シンプル&感覚的な操作性で店舗運営をご支援いたします。

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。

※東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

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店舗への設置導入が完了。月額配信料収益が最大化し、来期以降の安定的なSaaS収益の柱として強固な基盤を確立。
- ✓ UIや配信システムの利便性に加え、設置からメンテナンス等のアフターケアまでワンストップで提供する一貫したサービス体制が、お客様から継続して高い評価を獲得。
- ✓ 顧客ニーズに合わせた柔軟な開発体制と、自社開発・製造のSTB（再生端末）による他社を圧倒するコストメリットを武器に、さらなる販売拡大を推進。



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。

※2026年1月31日時点

受注型Product事業

STB (セットトップボックス)

TOPICS

- ✓ インバウンド需要の拡大等に伴う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継続して堅調に推移。
- ✓ 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的確な提案により、既存取引先からの安定受注や新機能を付加したSTBの受注等を着実に獲得。
- ✓ 世界的な半導体供給逼迫の影響により、当第4四半期に予定していた一部の大型STB納品案件が来期へずれ込む結果となったものの、来期の確実な売上収益の貢献を見込む。

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



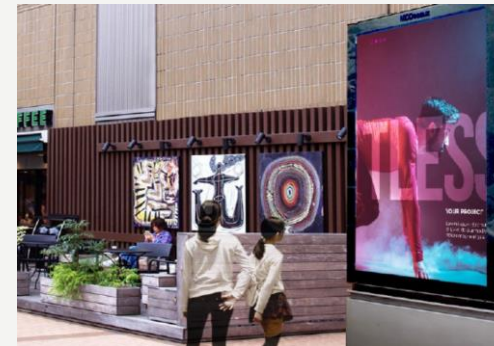
さまざまな種類の映像配信に

- ◎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

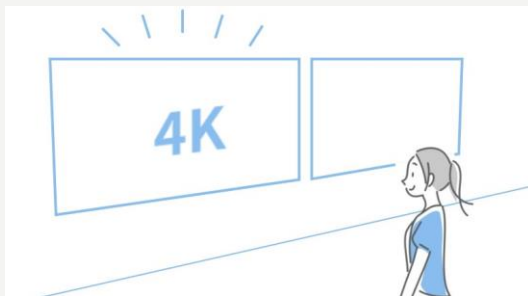
21.3万台

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 2026年1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

アクト東日本

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
- ・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
- ・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



アクスト東日本 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、LED・チャイム音・バイブレーションでお呼び出しが可能。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!
★長押し消去機能 ★盗難防止機能 ★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
- 壁付け可
- 簡単お手入れ

押すと赤色LEDが「ピカッ」と点灯します

【ブラック】BS5K-XRL ※壁付け不可
【ブラック】BS5B-XRL
【ホワイト】BS5B-XC
【ブラック】BS5C-XRL
【赤】BS5T-XR
【ブルー】BS5T-XB
【シルバー】BS5T-XW2
【ブラウン】BS5T-XW3
【パール】BS5T-XP
【パール】BS5Q-XR

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お呼び出し。トラブルもしっかり予防する先進のパーソナルコールシステムです。

送信機

スタッフは—
スマートにお呼び出し。スムーズに対応できる。
●お客様を呼び出す時に大きな声を出す必要がなくなります。
●音と光で別の場所をお客様に通知してしまおうといったことが大音量に減ります。
●留守時や休憩中に別の場所を呼び出してしまおうといったことが大音量に減ります。
●ディスプレイの途中で電源が落ちるので、上げアンプが期待できます。

受信機

お客様は—
待ち時間を有効に活用できる。
●自分の場所へ移動したのを知らなくても、自分の場所に着くまで。
●自分の場所が来たことがパッと分かる。
●うるさい場所でも確実に呼び出されることがあります。
●留守時でもお客様を呼び出すことができます。
抗腐蝕樹脂採用 水濡れも大丈夫です。お手入れも簡単です。

信号が受信機に届いたことを送信機側で確認可能。トラブルを未然に防止します

受信機は無線 2WAY電圧対応

受信機が「圏外」になったことをチャイムやバイブレーションなどでお知らせ。お客様の安全を第一に。

【国内】お取り寄せ機能 ロングライフ設計

抗腐蝕樹脂採用

複数の受信機を一度に充電。かんたんお手入れも実現しています。かんたんお手入れも実現しています。水濡れも大丈夫

Cygnus 2 (シグナス2)

TOPICS

- ✓ 物流現場等における確かな生産性向上実績（作業ミス削減やコスト低減等）が評価され、現場DXによる抜本的な業務効率化を目指す企業からの引き合い増。
- ✓ 顧客ごとに異なる複雑な現場課題や用途に柔軟に対応すべく、当社の強みである開発技術力を活かしたカスタマイズ提案を強化し、営業展開を推進。



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



Cygnus2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、例え作業中にぶつけ閉まっても破損し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式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



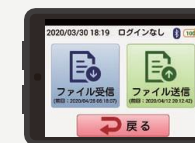
設定メニュー



製品スキャン時



エラー時



データ受送信



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において、前期より進行していた大型プロジェクトが当期末に終了し、通期業績に大きく貢献。
- ✓ エンジニア派遣ビジネスは、年間を通じて安定した稼働水準を維持し、全社のベース収益を支える事業として堅調に推移。
- ✓ 大型案件の終了に伴い、従事していたエンジニアリソースを今後の成長領域であるTRaaS事業等へ再配分・最適化する体制移行を実施。

[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

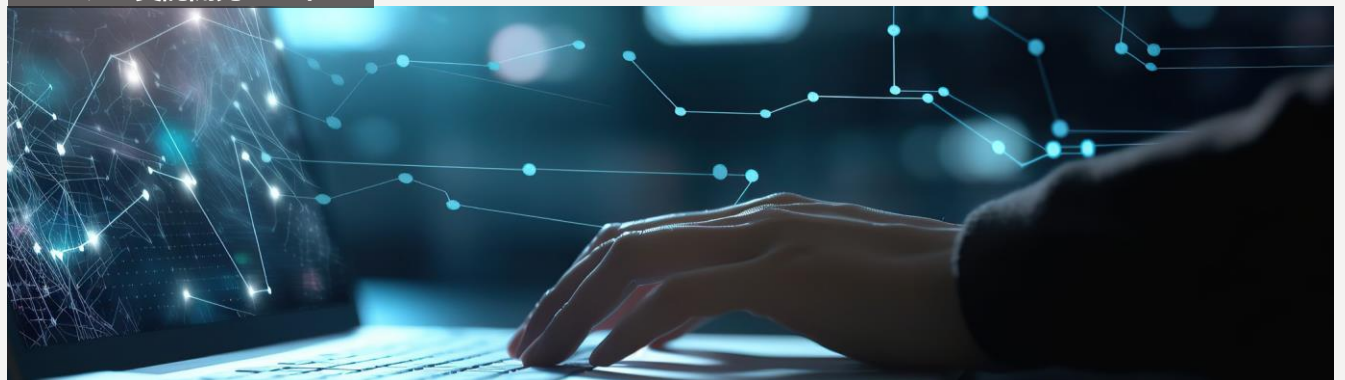
導入支援事例

- ◎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

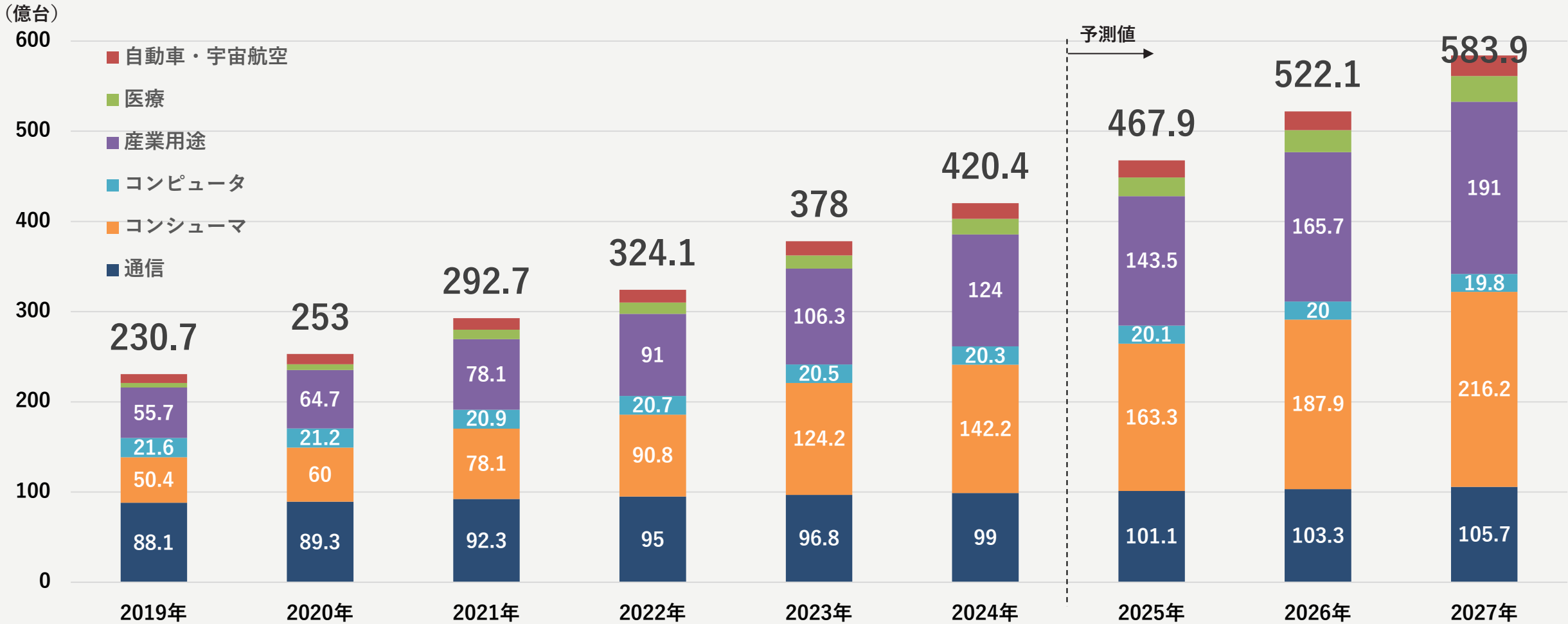


TRaaS^{OP}

市場環境

世界のIoTデバイス数の推移及び予測

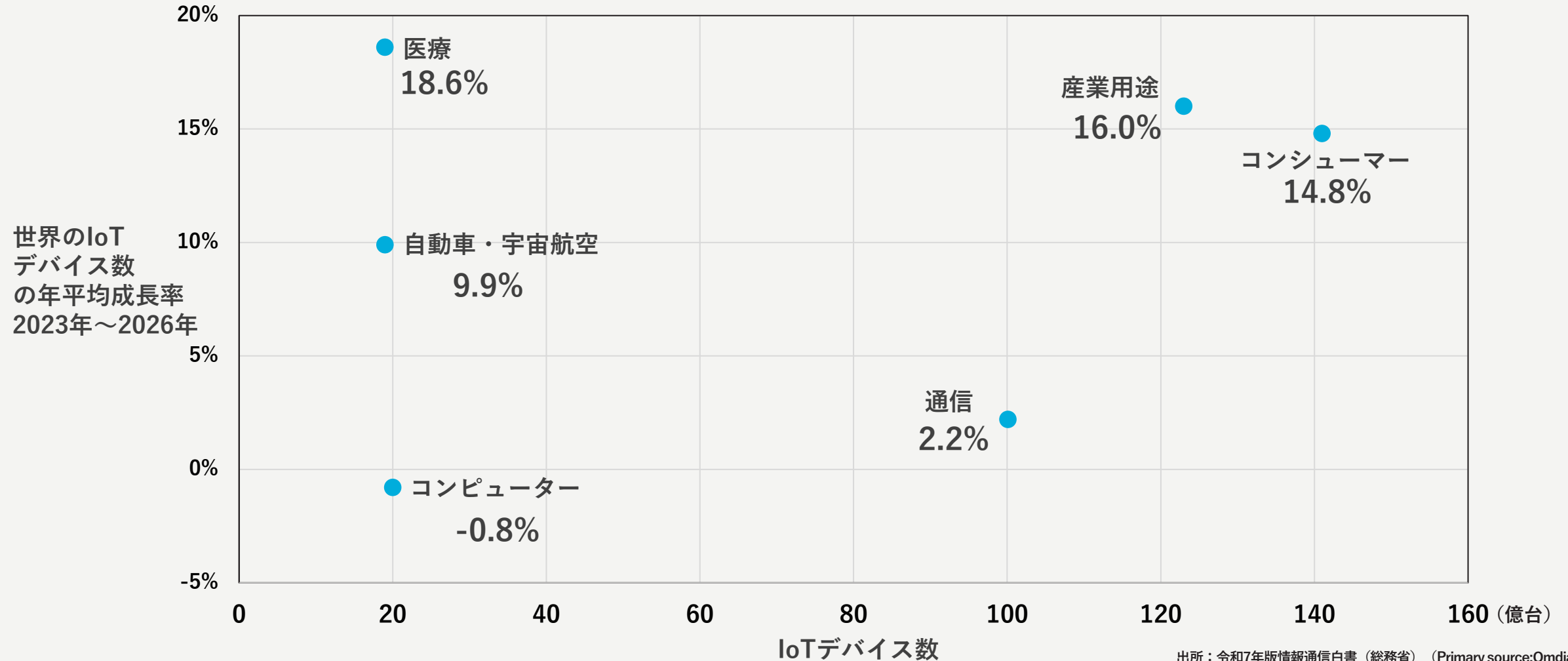
IoTデバイス数は2023年の378億台から2027年にかけて約583億台までの拡大見通し。中でも産業用途は106億台から191億台、通信分野は96億台から105億台へと増加傾向。当社が展開する両領域における堅調な市場成長を期待。



出所：令和7年版情報通信白書（総務省）（Primary source:Omdia）

分野・産業別の世界のIoTデバイス数及び成長率予測

IoT市場全体は拡大傾向。当社が展開する産業用途分野は、2023～2026年における年平均成長率16.0%で高水準に推移し、デバイス数も大幅に増加見込み。通信分野も引き続き堅調な成長を維持。両分野はIoT市場を支える中核領域として、当社事業の成長を後押しすると期待。



出所：令和7年版情報通信白書（総務省）（Primary source:Omdia）

TRaaS^{OP}

事業等のリスク

事業等のリスク

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクについて記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照下さい。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	影響度	リスク対応策
市場動向	IoTソリューション関連市場、SaaS市場の景気低迷や、技術革新による当社製品・サービスの陳腐化が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	研究開発活動やマーケティング活動により、顧客ニーズを的確に捉えた新製品・新サービスの供給等の対策を講じております。
為替変動	IoT製品の製造を海外企業に委託し、一部のIoT製品の販売及びサービス提供に関する取引の多くを外貨（主に米ドル）建て取引が占めるため、急激な為替変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	為替動向に応じて為替変動リスクを軽減できる取引を都度検討し、必要に応じて実行しております。
特定地域への依存	製品製造のOEM委託先の多くを中国深圳企業が占めており、同地域における予測しない法律・規制の変更、日中間の関係悪化等が業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	コスト、品質等を検討して代替可能な製造委託先を検討し、常に代替可能な製造委託先を確保することで、リスクの分散を図っております。
自然災害等	大地震等の自然災害や新型コロナウイルス感染症等の感染症によって、この影響が継続、拡大した場合には、取引先との商談や工場稼働の悪化要因にもなり、当社の業績のみならず当社の活動に影響を与える可能性があります。	中	中長期	中	危機管理規程に基づきリスク対策会議を開催し、従業員の安全を守るよう務めると共に、生産性の向上、コストダウン等の対策を講じてリスクを最小限に抑えるよう努めております。
研究開発活動	日進月歩で進化するIoT製品及びソフトウェア開発の技術に対応するために行っている研究開発活動は、成果が必ずしも収益につながる保証がなく、研究開発投資負担が業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中期	小	研究開発テーマと予算は取締役会において設定し、研究開発の進捗状況をモニタリングしております。



TRaaS On Product Inc.

- ・本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等の当社以外の第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- ・発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- ・本資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期（3月～4月）を目途に開示を行う予定です。