

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社テクノロジーズ

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

01. 会社概要
02. 事業内容
03. カンパニー・ハイライト
04. 成長戦略
05. リスク情報
06. 付属資料

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

01

会社概要

COMPANY PROFILE

- 会社概要
- 沿革
- 経営陣紹介
- メッセージ



INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

社名	株式会社テクノロジーズ
所在地	東京都中央区東日本橋二丁目7番1号 フロンティア東日本橋5階
代表者	代表取締役社長 良原 広樹
設立	2014年8月
決算期	1月
資本金	444百万円 (2022年12月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体の事業運営 ・ITソリューション事業 (受託開発、ソフトウェア販売等) ・SaaS事業
関係会社	株式会社Cotori (連結子会社)

- 当社グループの主な沿革は、次のとおりです。

2014年 8 月	東京都世田谷区において株式会社BEL AIR（資本金4,000千円）を設立
2014年 9 月	転職マッチングサービス「jobs」の提供を開始、SaaS事業を開始
2018年11月	技術者確保を目的として株式会社Tamagoを子会社化 ITソリューション事業（受託開発事業）を開始
2019年 2 月	転職マッチングサービス「jobs」をリプレイスし、 SaaS事業において人材派遣会社向け業務管理システム「jobs」の提供を開始
2019年 6 月	技術者確保を目的として株式会社Cotoriを子会社化
2020年 7 月	金融自動売買システム「SAZANAMI SYSTEM」の提供開始
2021年 7 月	SaaS事業において、Sales Enablementツール「Circle」の提供開始
2021年11月	連結子会社の株式会社Tamagoを吸収合併
2021年12月	デロイトトーマツグループテクノロジー企業成長率ランキング「2021年 日本テクノロジー Fast 50」受賞
2022年 5 月	株式会社テクノロジーズに商号変更

代表取締役社長 良原 広樹

日本大学卒業、明治大学大学院卒業（MBA取得）。
大手アミューズメント企業にて取締役副社長、
その他同社グループ会社の取締役を歴任。
2014年8月に当社を設立、代表取締役就任。

取締役 畠山 学

ニューヨーク工科大学大学院MBA取得。
日本の大手メーカーにて、海外営業として
中国、東南アジア、南アフリカ、UAEを担当。
2014年8月より当社取締役就任。

取締役 宮内 駿

慶応義塾大学卒業。公認会計士。
PwCあらた有限責任監査法人にてIPO監査及びIFRS、
USGAAPへのconversionを担当。
大手金融会社、家電メーカーの監査責任者を経験。
2015年9月より当社取締役就任。

社外取締役 賀島 義成

(株)エディア代表取締役社長。
スマホゲーム事業、メディア事業、コミック事業等、
総合エンターテインメント事業を展開。
2016年に同社を東証マザーズへ上場させる。
2020年8月より当社社外取締役就任。

常勤監査役 川合史郎

公認会計士。有限責任PWCあらた監査法人入社。
アメリカン・ライフ・インシュアランス・カンパニー
（現メットライフ生命保険株式会社）入社を経て、
川合史郎公認会計士事務所の代表就任（現任）。
株式会社光洋社外取締役就任。
株式会社テクノロジーズ常勤監査役就任。

監査役 磯巧

公認会計士。株式会社富士総合研究所（現みずほ総合研究
所）入社。朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入
所。
株式会社カナミックネットワーク取締役CFO就任。
同社の東京証券取引所上場等を手掛ける。
株式会社テクノロジーズ監査役就任。

監査役 太田祐司

株式会社レイズインターナショナル入社。
株式会社アルプス食品株式会社入社。
同社代表取締役社長就任。
株式会社テクノロジーズ監査役就任。

株式会社テクノロジーズ（旧：株式会社BEL AIR）は2014年夏、「テクノロジーでより面白く、より便利な世の中を創造する」というビジョンのもと、創業メンバーが集まり創業致しました。現在弊社は、「ITソリューション事業」及び「SaaS事業」の2事業を主軸に展開しております。

ITソリューション事業におきましては、主にAI領域や、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア領域を中心に、お客様の様々な要望や課題に対しシステム提案から設計、開発、環境構築まで、当社のIT技術によって解決やDX（デジタルトランスフォーメーション）に導いて参りました。

開発実績としましては、大手自動車メーカー向け自動運転アプリ、子供向けAI学習教材ロボ、LIVE配信アプリ、AR（拡張現実）試着アプリ、3Dデジタルサイネージ、プロジェクションマッピング等多岐に渡り、クライアント企業様からのリピート率も高く製品クオリティについてもご満足頂いております。

また、SaaS事業におきましては、弊社が開発&運営する中小の派遣会社様に向けて展開しているシステム「jobs（ジョブス）」の販売事業を行っており、多くの企業様に好評を頂いております。当システムはLINEとの連携機能を搭載しており、システムの使い方を学ぶ為の時間的猶予がないであろう中小の派遣会社様へのユーザビリティ（UI/UX）にもこだわりました。

しかし、どんなに良いシステムもお客様に利用して頂くには、+@の何かが必要だと考えています。現在、4万社以上存在するといわれる中小の人材派遣会社様の多くがシステムの導入ができていない一因は、業界における派遣管理システムの利用料が高いことではないかと考えております。他社のシステムを利用する際にかかる料金は、従量課金型にされているケースが多く、結果として、システムは中小の人材派遣会社にとって優しいものになっていないと考えています。弊社は中小の派遣会社様が笑顔で使えるシステムとなるべく、思い切って従量課金型の価格体系をとらない試みをしております。価格は安価でご提供し、更に、事前にシステム費用を明確に提示している為、利用企業様にとっても安心してご利用頂けるシステムになっていると確信しております。

昨今の世の中は暗いニュースばかりですが、弊社が提供する商品や技術で少しでも多くの方達が笑顔になり、身近にあるストレスを解決し、より面白く、より便利な世の中になることに貢献できれば幸いです。もっと本気で、もっと振り切ろう。面白くない世の中なら、みんなで面白くしよう。

代表取締役 良原広樹

02

事業内容

BUSINESS CONTENT

- 事業概要
- 事業別売上構成比
- ITソリューション事業の売上構成
- ITソリューション事業(開発実績)
- SaaS事業の売上構成
- SaaS事業(主要プロダクト「jobs」)
- SaaS事業(Circle)
- ビジネスモデル
- 業績推移
- 受賞実績

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

Mission

テクノロジーでより面白く、より便利な世の中を創造する

ITソリューション事業

クライアント企業の課題や要望に対してシステム提案から設計、開発、環境構築まで
当社のIT技術によって解決やDX(デジタルトランスフォーメーション)に導く事業

- エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発
- AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発

SaaS事業

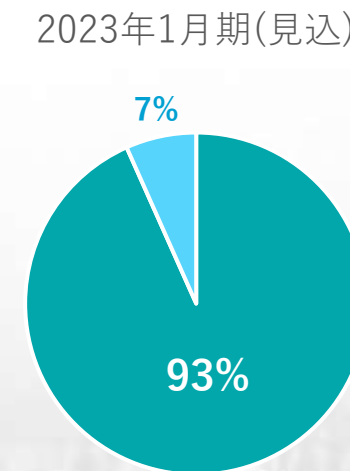
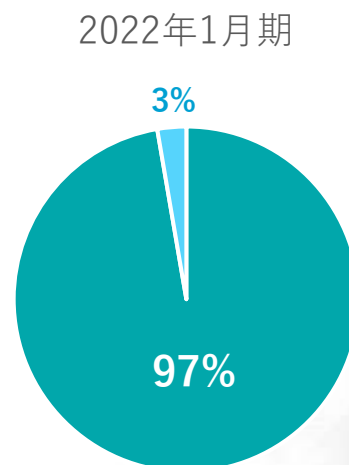
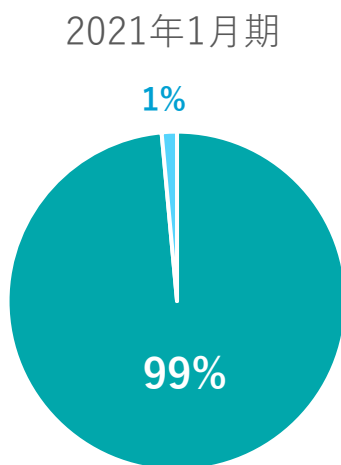
世の中の非効率性に目を付け、当社が開発した自社プロダクトにより
積極的にソリューションを提案していく事業

- 人材派遣会社向け業務管理SaaS「jobs」の開発・提供
- Sales Enablement(※)ツール「Circle」の開発・提供

※営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。

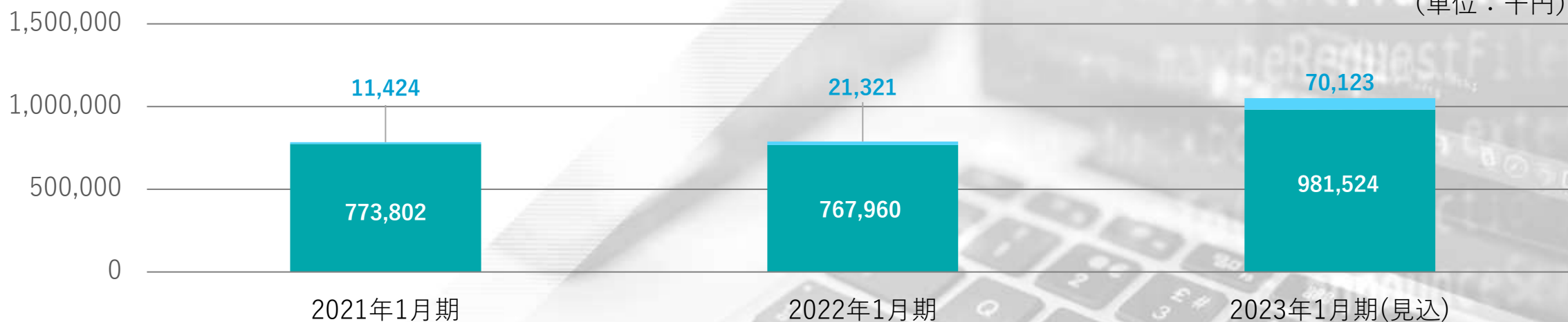
2事業を主軸にミッションを実現していく

■ <売上構成比の推移>



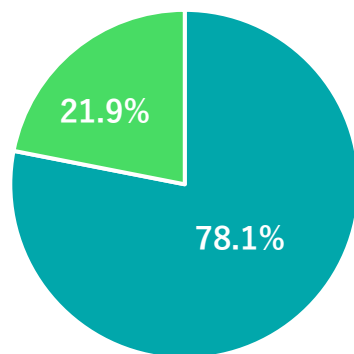
■ ITソリューション事業

■ SaaS事業

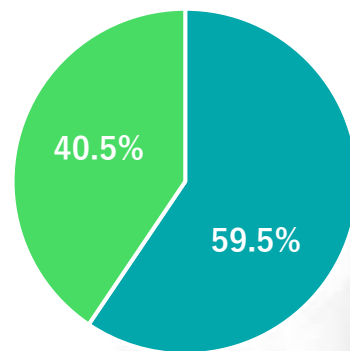


■ <売上構成比の推移>

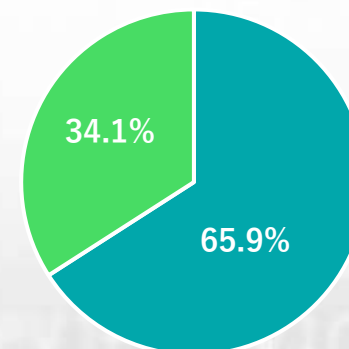
2021年1月期



2022年1月期



2023年1月期(見込)



- エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発
- AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発

(単位：千円)

1,500,000

1,000,000

500,000

0

2021年1月期

2022年1月期

2023年1月期(見込)

169,648

604,154

311,399

456,561

334,457

647,066

- 企業運営に関連する様々な課題や要望に対し、システム提案から設計、開発、環境構築まで、当社のIT技術によってソリューションに導いてきました。
- 特定の業界、業種に縛られず、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発領域やAI開発領域、DX開発領域等、幅広く開発実績がございます。(AI開発、DX開発等につきましては、多様な案件受託による技術向上の為、PoC案件を中心に受託していく方針です。)

エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発



企画・映像制作・制御ソフトウェア開発等の一連の構成をワンストップ体制で請負い、クライアント企業の要望に沿った開発を実施。遊技機メーカーを中心にゲーム・3Dアニメ・3DCG等の映像開発においてこれまでも多数の受注を頂いております。

※遊技機とはパチンコ・スロットを意味し、開発した映像ソフトウェアが遊技機に組み込まれます(ハードウェアを含む筐体等の開発は行っておりません)。なお、特定の会社に紐づくものではございません。

AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発



自動車自動運転アプリ

2021年東京オリンピック向け大手自動車メーカーの自動運転プロトタイプアプリ開発。



子供向けAI学習ロボ

子供向け教材学習ロボ開発。お子様がゲーム感覚で学べ、当製品は3年連続で数十万台規模の販売実績。



LIVE配信アプリ

タレントの方向けの会員制クローズド型LIVE配信アプリ。顔認識のAI機能等も実装され多くのタレント様が利用。



3Dデジタルサイネージ

経産省主催の科学フェスティバルにおける3Dデジタルサイネージの映像開発。



AI感情分析システム

結婚式等、余興イベント向け感情分析システム。AIによる感情分析で笑顔の点数化を可能にしたシステム。



AR(拡張現実)試着アプリ

当社のAR(拡張現実)技術をECサイト内に組込む事で、商品購入前のオンライン仮想試着を可能にしたアプリ。



プロジェクションマッピング

当社の映像制作技術を駆使し立体的な長編映像の開発。



介護施設向けタブレット

老人ホーム・介護施設に入所している高齢者様向けに完全特化。脳トレなど認知症予防に役立つアプリの開発。

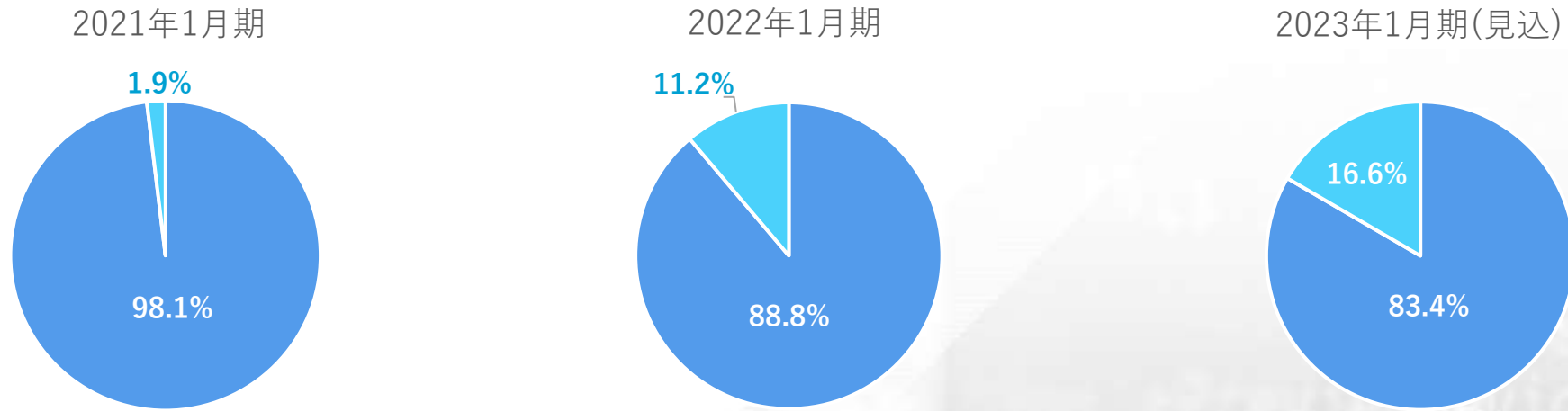
金融自動売買システム



過去の為替データとアルゴリズムを掛け合わせる事で開発した富裕層向け金融自動売買システム(200万円/台)となります。当商品はバックテストにおいて、年間平均65.5%の利益率を達成しており、自動化された買い取引と売り取引の組み込みによりリスクを低減。

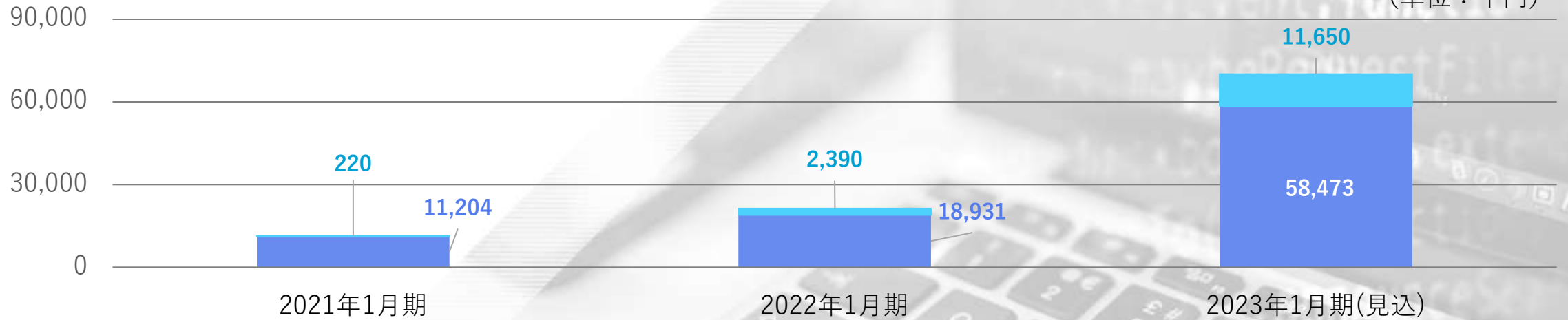
※当社は第一種、第二種、投資運用業、投資助言・代理業の金融商品取引業の免許は保有しておらず、売切販売のみ行っています。

■ <売上構成比の推移>



■ jobs ■ circle

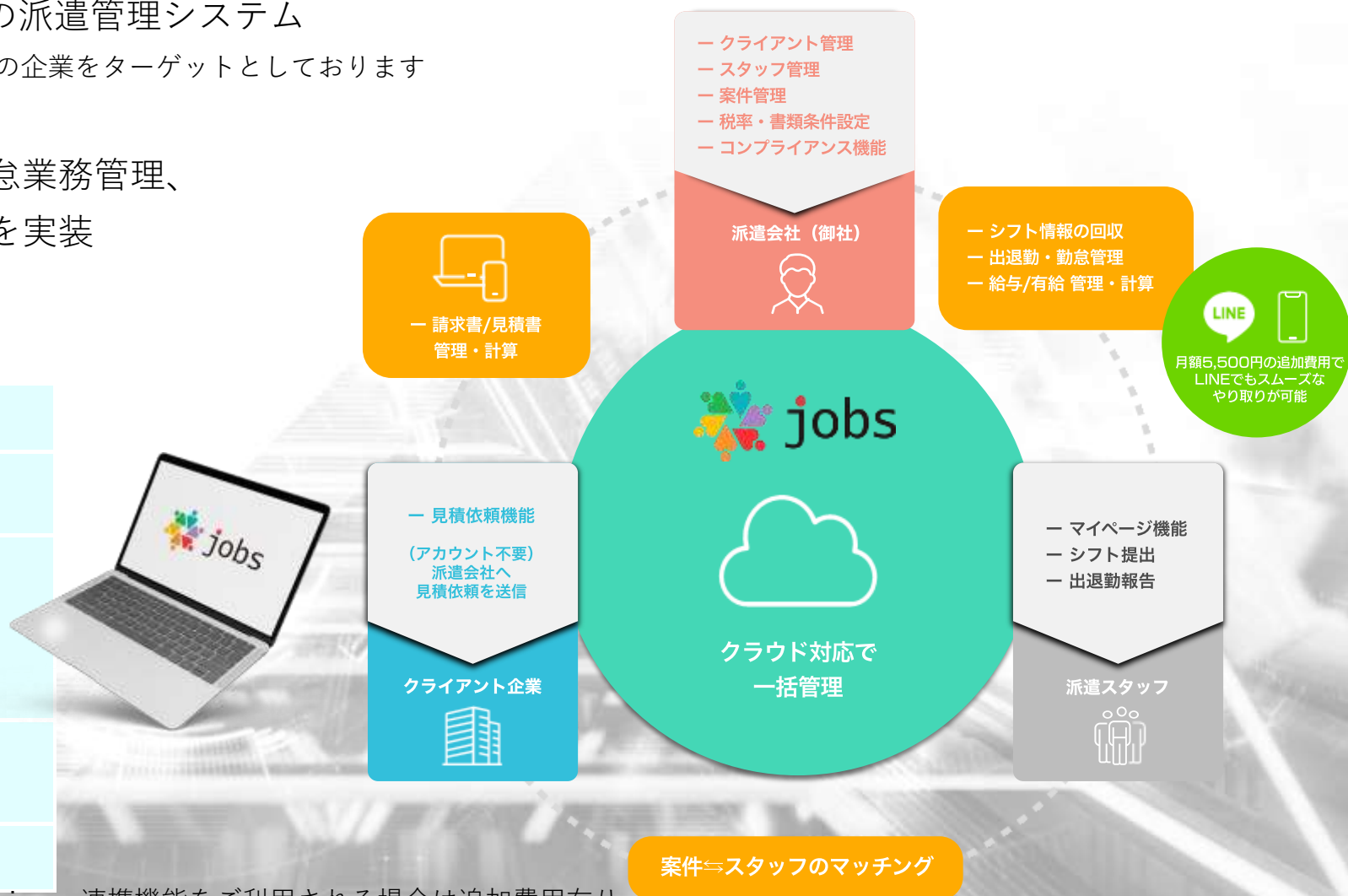
(単位：千円)



- 中小の人材派遣会社向け（注）に
UI/UXに拘って開発された業界最安値の派遣管理システム
（注）資本金3億円以下、常時使用従業員数300名以下の企業をターゲットとしております
- 人材管理、案件管理、仕事割振り、勤怠業務管理、給与管理等々、派遣業務に必要な機能を実装

【サービス料金体系】

利用形態	クラウド(SaaS)
初期費用	無料
月額費用	ライセンス数 制限なし 3万円
有償オプション	なし(注)
保守費用	無料



(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り

- 営業工数が高い企業向けに営業活動の一部をDX化することで営業活動における生産性を高めるサポートをするサービスです
 - 「LINE WORKS」(※1)とシステム連携して、企業の営業活動をIT技術の活用により効率化。
「Circle」を導入することで、「LINE WORKS」でつながる「LINE」の友だち (=顧客) の情報を自動取得し、管理画面から顧客データを出力するといった顧客管理機能や、1 : n (複数) の配信機能が利用可能。
 - 「Circle」を「LINE WORKS」の「Salesデータハブ」(複数のシステム間のデータを一カ所で管理するシステム) とすることで、SalesforceやCRM (クライアントの顧客管理システム) を起点にシステムを跨いだ営業活動が可能。
 - 「LINE WORKS」の新サービスであるSales Tech Option APIを活用した機能も提供 (Sales Tech Option APIはLINE WORKSとの収益分配が発生します)

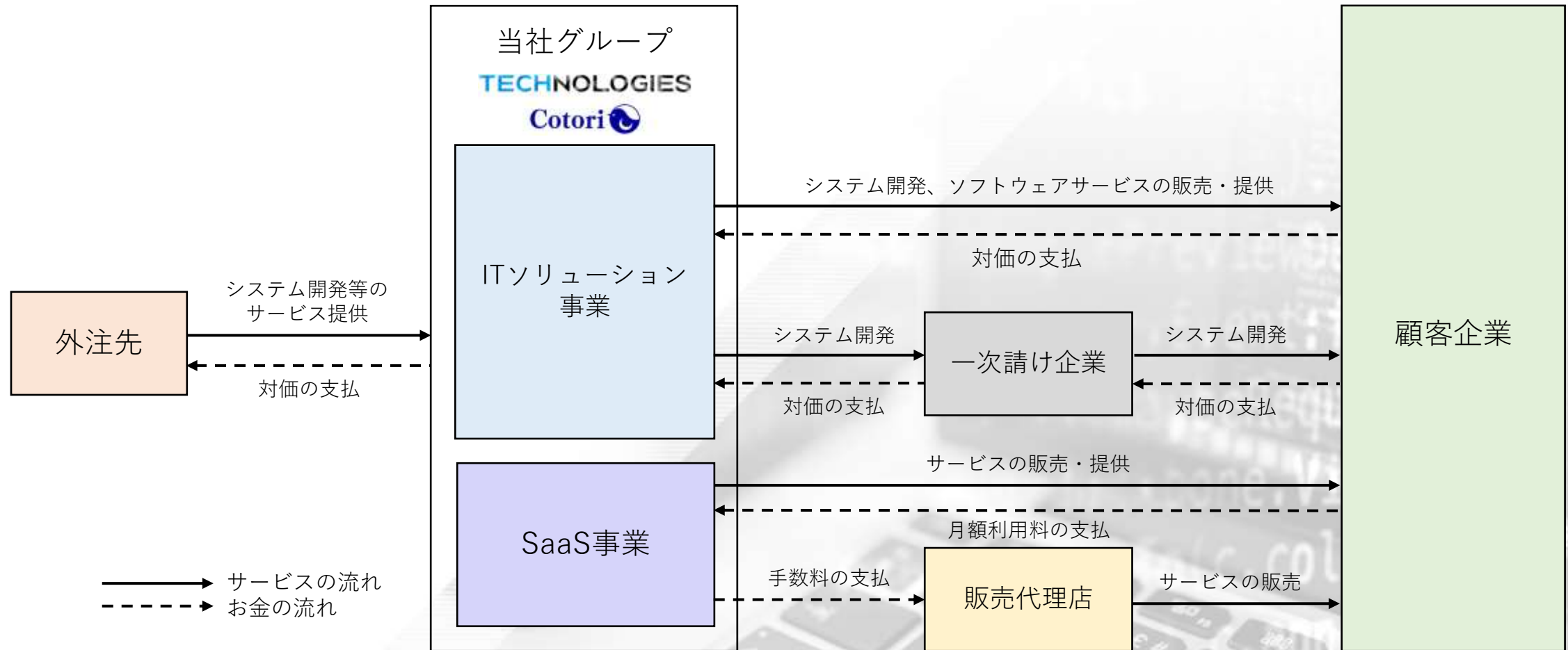
【サービス料金体系】

	1社	ユーザー数 1人	Discription
Circle 基本契約	150,000円/月額	0円	「LINE友達」情報の一括取得サービス (手動/CSV/Storage格納の選択式) トークルームへの遷移URLの生成 アドレス帳(友達数)が10万人以上となる場合には個別見積りとなります
一斉配信 (Sales Tech Option)	N/A	200円/月額	担当者からの共通メッセージを複数人 (1回30人迄) に展開できる一斉配信 LINE WORKS ユーザーID数が3,000 ID を超える場合は個別見積りとなります

その他オプション機能としてBot プッシュ通知の設定機能やLINE WORKSのアドレス帳に情報を取り込む為にURL生成機能等がございます。

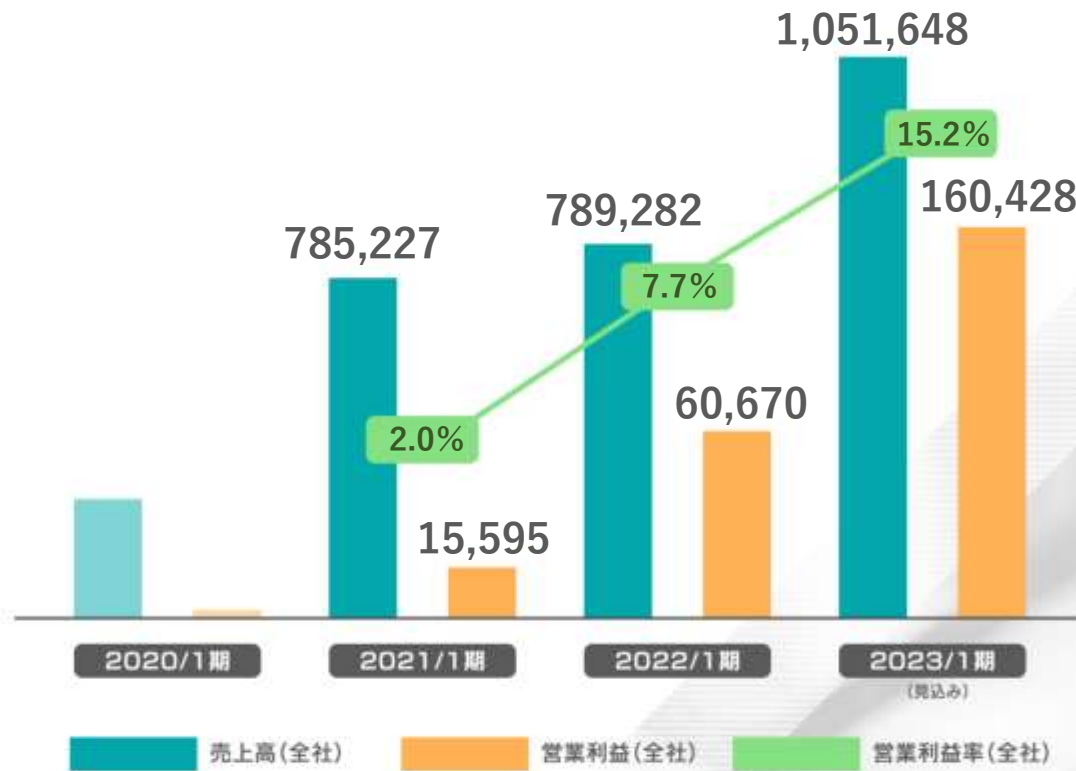
※1. ワークスモバイルジャパン株式会社が提供する企業向けのクラウド型ビジネスチャットツールです。

- 当社グループの事業系統図は次のとおりです。ITソリューション事業は顧客企業又は一次請け企業との請負契約によるフロー型の収益、SaaS事業は顧客企業からの月額利用料によるストック型の収益が発生します。



- 2022年1月期の売上高は789,282千円(前連結会計年度比100.52%)、営業利益は60,670千円(前連結会計年度比389.02%)、営業利益率は7.7%と堅調に推移しております。

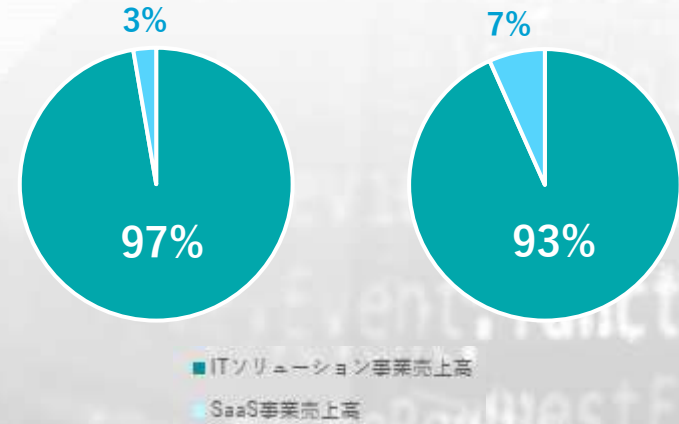
連結売上高・営業利益・営業利益率推移 (単位：千円)



セグメント別売上高構成比

2022年1月期

2023年1月期(見込)



セグメント別営業損益 (単位：千円)

セグメント	2022年1月期	2023年1月期 (見込み)
ITソリューション事業	111,432	258,861
SaaS事業	△50,762	△98,433
計	60,670	160,428

※SaaS事業について、現状は取引先企業様の獲得に重きを置いていることから費用が先行していますが(現状粗利は黒字ですが、販管費の負担によって赤字となっています)、更なる獲得数の増加や追加機能改修などによって、改善してまいります。



1位

株式会社 BEL AIR

 BELAIR

収益成長率
2525.7%

SaaS事業（人材派遣管理システム「jobs」の
販売）、SI（DX）事業



代表取締役CEO
良原 広樹 氏

<https://belairgroup.co.jp/>

初受賞

この度は弊社が栄えある賞にて表彰頂き、誠にありがとうございます。

現在当社は、『革新的テクノロジーで笑顔溢れる、便利な世の中を創造する』ことを経営ビジョンとし、現在急速に進むIoT（Internet Of Things）を支えるDXおよび、System Integrateを事業ドメインに活動している会社でございます。

また、自社開発のSaaS商材の運営も行っており、こちらは成長産業として注目されているHRテック領域において、人材派遣会社の社内オペレーションをサポートするクラウド型システム「jobs（ジョブズ）」を展開しております。現在「jobs」は、派遣基幹システム分野で急成長を遂げており、将来的にはセールステック領域まで稼働範囲を拡大させる構想がございます。既にその実現に向け関連会社様との連携強化を進めておりますので、今後の「jobs」に是非注目頂ければと思います。

また、DX領域においては、常に世の中の課題やストレスに目をつけ、テクノロジーによるソリューションにチャレンジしてまいりました。大手自動車メーカー様、教育関連会社様、エンタメ関連業者様、そして公官庁など業界、業種を問わず、開発依頼の案件を頂けるようになり、それが更なる開発ノウハウを蓄積させ、より多くの企業様と取引させて頂ける好循環サイクルを生んでいるのが、弊社の成長要因だと私達は考えております。

依然としてコロナ禍という事もあり、昨今の世の中は暗いニュースばかりですが、弊社が開発する商品で少しでも多くの方が笑顔になり、身近にあるストレスを解決し、より面白く、より便利な世の中になることに貢献できれば幸いです。

デロイトトーマツ日本テクノロジーFast50にて 2021年度1位を受賞

※日本国内のテクノロジー・メディア・通信（TMT）業界の企業を対象にした、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率のランキングで受賞致しました。

03

カンパニー・ハイライト

COMPANY HIGHLIGHTS

- 当社グループの強み
- 「jobs」の優位性
- 「Circle」の優位性

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

1 

グループ会社含め**15年**以上の開発実績

2 

長年のエンタメ映像ソフトウェア開発実績で培った**企画力・映像制作デザイン力・開発力**

3 

画像認識、音声認識、感情認識等の最新のAI技術を用いた**開発力**

4 

ITソリューション事業における受託開発のリピート率が**88%**以上（納品クオリティの信用力、**顧客満足度**の高さ）⇒新規クライアント企業からの受注増に応じて増収が見込まれる

5 

上流(企画)～中流(開発/制作)から下流(組込)まで、一貫して行える**ワンストップ開発体制**

6 

経験豊富な技術者が**70名**以上(派遣社員含む)が在籍（協力会社を含めると**200名**以上の開発体制が可能）
⇒急な開発等に対してもすぐに対応できる開発体制があり、多様な案件を受注可能

7 

HRテック領域における**将来成長性が高い**SaaS商材を保有
⇒ITソリューション事業の財務基盤に支えられた積極的な投資が可能

(注) ITソリューション事業における受託開発のリピート率は、2022年1月末現在88%を達成しております。リピート率は、売上高に占めるリピート売上の割合であり、ITソリューション事業における受託開発のうち、過去に取引実績がある顧客企業に係る売上高により算定しております。なお、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の顧客企業のリピート率は2022年1月末現在で99.7%を達成しており、当社グループの安定的な収益獲得源となっております。また、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）以外のリピート率については26.5%となっており、今後リピート率の向上に努めてまいります。

1

グループ会社含め**15年**以上の開発実績

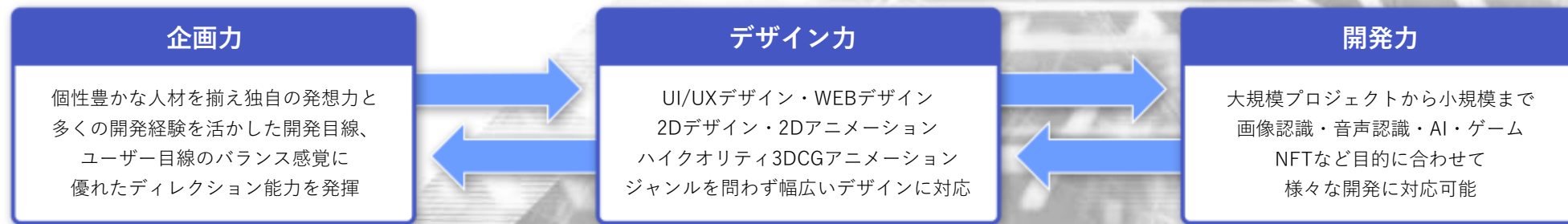
- 他社では特定のジャンルの開発に傾注する傾向があるが、当社は長年の開発実績において幅広いジャンルの開発実績有り。結果として、様々な開発に対応可能であり、経験豊富な技術者集団に成長。



2

長年のエンタメ映像ソフトウェア開発実績で培った**企画力・映像制作デザイン力・開発力**

- 特化した技術から応用する柔軟性を持ち、各部署とのスムーズな連携により他社よりも幅広いジャンルの開発に対応。



3

人体認識、音声認識、感情認識等の最新のAI技術を用いた**開発力**

AI関連開発

(株)Tamagoをグループ化により
AI開発技術の取得

AI開発技術+映像ソフトウェア開発

映像ソフトウェア開発
+AI開発技術により事業拡大

ITソリューション+SaaS事業で急成長

ITソリューション事業における
クライアントからのリピート率の強み
+SaaS事業（自社プロダクト）の伸びで
急成長が見込めるステージ

2022

成長期

事業拡大期

新技術 習得期

映像ソフトウェア開発

映像ソフトウェア開発を
中心に実績を積み上げる

2007

ITソリューション 事業開始期



エンタメ映像
ソフトウェア開発



2Dアニメ映像制作



3Dデジタルサイネージ



3DCG映像制作



自動車遠隔制御システム



仮想通貨決済システム



RPAグループウェアシステム



自動車自動運転アプリ



人体認識AI絵画システム



プロジェクションマッピング



AR(拡張現実)試着アプリ



感情認識AI写真システム



子供向けAI学習教材ロボ



AI機能付きLIVE配信アプリ



4 

ITソリューション事業における受託開発のリポート率が**85%以上**
(納品クオリティの信用力、**顧客満足度**の高さ)



5 

上流(企画)～中流(開発/制作)から下流(組込)まで、一貫して行える**ワンストップ開発体制**

- 他社では部分的な開発が多い中、当社グループはワンストップ開発体制を構築しており、顧客の要望に沿う開発が可能です。



(注) ITソリューション事業における受託開発のリポート率は、2022年1月末現在88%を達成しております。リピート率は、売上高に占めるリピート売上の割合であり、ITソリューション事業における受託開発のうち、過去に取引実績がある顧客企業に係る売上高により算定しております。なお、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の顧客企業のリポート率は2022年1月末現在で99.7%を達成しており、当社グループの安定的な収益獲得源となっております。また、エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発（遊技機向け）以外のリピート率については26.5%となっており、今後リピート率の向上に努めてまいります。

6 

経験豊富な技術者が**70名**以上(派遣社員含む)が在籍 (協力会社を含めると**200名**以上の開発体制が可能)

当社グループの技術者

プロジェクトプランナー

フロントエンジニア

2Dデザイナー

バックエンドエンジニア

3DCGデザイナー

サーバーエンジニア

システムエンジニア

ネットワーク、インフラエンジニア



協力会社は25社以上

7 

HRテック領域における**将来成長性が高い**SaaS商材を保有
更に、ITソリューション事業での財務基盤により**業界最安値水準**での提供が可能



中小人材派遣・業務請負会社向けの派遣管理システムを
SaaS型で提供するサービスです。



Circleは、LINE WORKSのAPIを使うことにより、
LINE WORKS単体で実現できないOption機能をSaaS型で提供するサービスです。

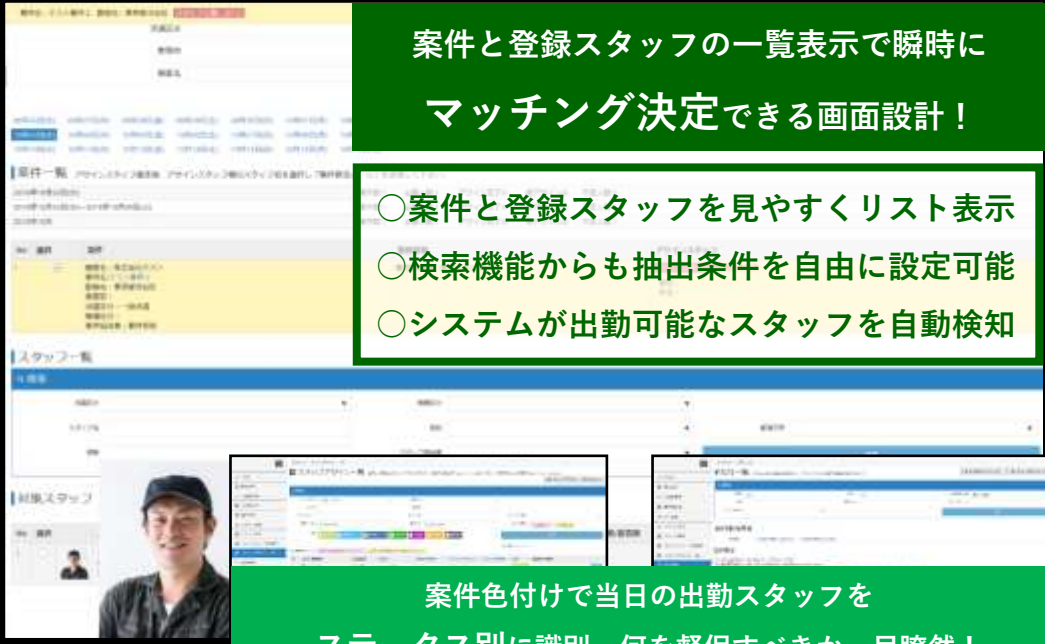
- 中小企業にとってのソリューションツールとなるべく、価格は初期費用なし・月額3万円とし、オプション料金等もなく、ワンプライスで全ての機能を利用可能。かつ直感的に使えるUI/UXとなるよう設計。
- SaaSでの提供のため、機能改善や法改正等による変更等のバージョンアップも自動で適用。
- 「派遣業務をカバーする機能を」有償オプションなく利用可能。

月額3万円～の価格設定

直感的なUI/UX

	A社	B社	当社
利用形態	インストール	インストール	クラウド (SaaS)
初期費用	1ライセンス 買切り 50万円～	15万円	無料
月額費用	なし	1ライセンス 4万円～	ライセンス数 制限なし 3万円
有償 オプション	あり	あり	なし(注)
保守費用	有料	有料	無料

(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り



案件と登録スタッフの一覧表示で瞬時に
マッチング決定できる画面設計！

- 案件と登録スタッフを見やすくリスト表示
- 検索機能からも抽出条件を自由に設定可能
- システムが出勤可能なスタッフを自動検知

案件色付けで当日の出勤スタッフを
ステータス別に識別、何を督促すべきか一目瞭然！

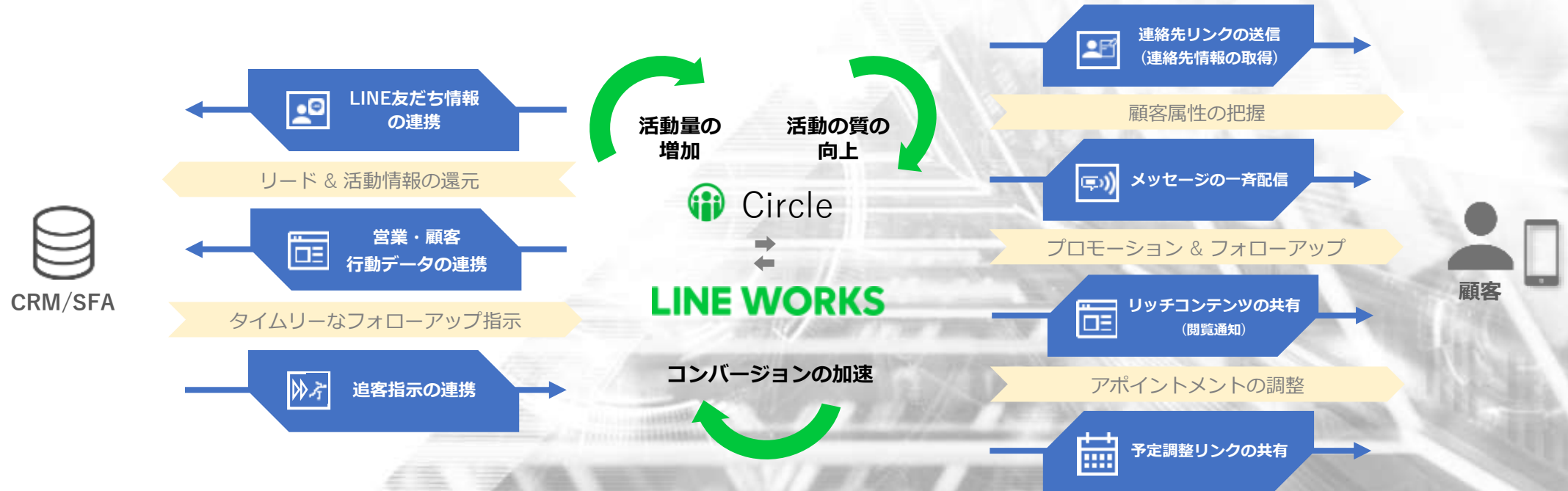
- 関連作業を同一画面で完結できる為、画面遷移によるストレスを軽減
- 業務フォローに沿った画面設計（ネクストアクションが指南されるようなボタン表示）にしていることで次に何をすればよいか一目瞭然

新興市場である統合型マーケティング支援市場において、ビジネスチャットとして日本No1のシェアを誇るLine Worksとのアライアンスによるサービスになります。

2022年11月10日時点ではありますが、LINE WORKSから一部排他的なAPIの利用権を獲得しております。

ex. 一斉配信・リッチメニューなど

Sales Enablement (※1)



※1. 営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。

04

成長戦略

GROWTH STRATEGY

- ITソリューション事業を取り巻く市場環境
- ITソリューション事業の成長戦略
- SaaS事業を取り巻く市場環境
- SaaS事業の成長戦略
- 主な経営指標 (KPI)
- その他の経営指標 (KPI)
- 開発人員の強化

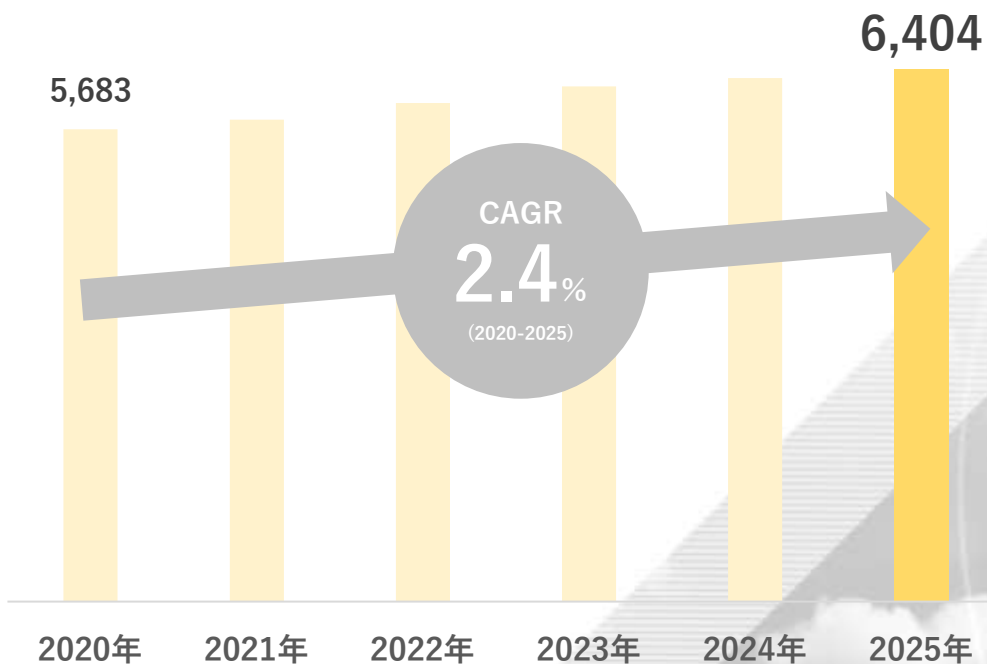
INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

- 国内のITサービス市場が堅調に推移する中、エンタメ機器関連開発業界も安定した市場形成が見込まれる

国内ITサービス市場予測（単位：十億円）

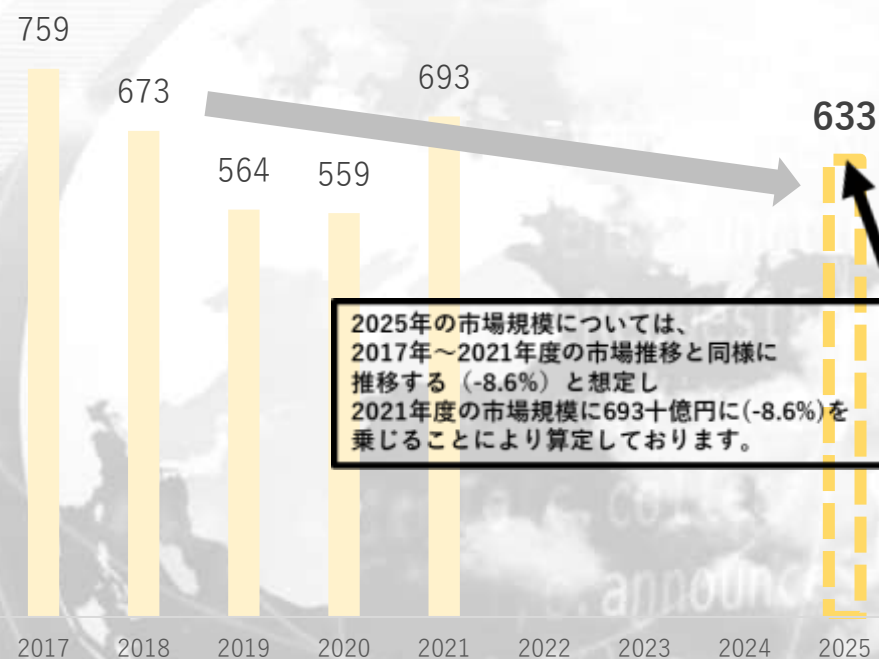
ITサービス事業者の受注状況は回復傾向にあり、市場は堅調に成長すると予測



(出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2021年10月、<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48259521>)

エンターテインメントに関連する映像ソフトウェア開発市場（遊技機向け）予測（単位：十億円）

過去のトレンドに従い市場は今後微減と予測

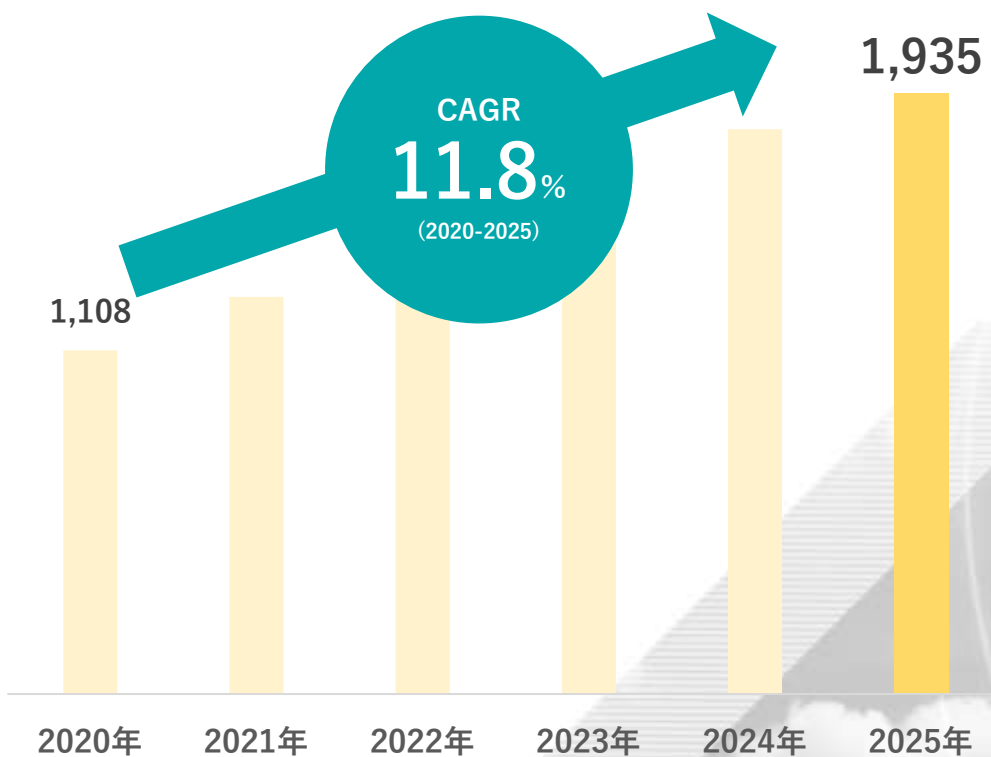


2025年の市場規模については、2017年～2021年度の市場推移と同様に推移する（-8.6%）と想定し、2021年度の市場規模に693十億円に（-8.6%）を乗じることにより算定しております。

(出典：株式会社矢野経済研究所 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3085
※2017年から2021年のデータは、上記のデータを参照しております)

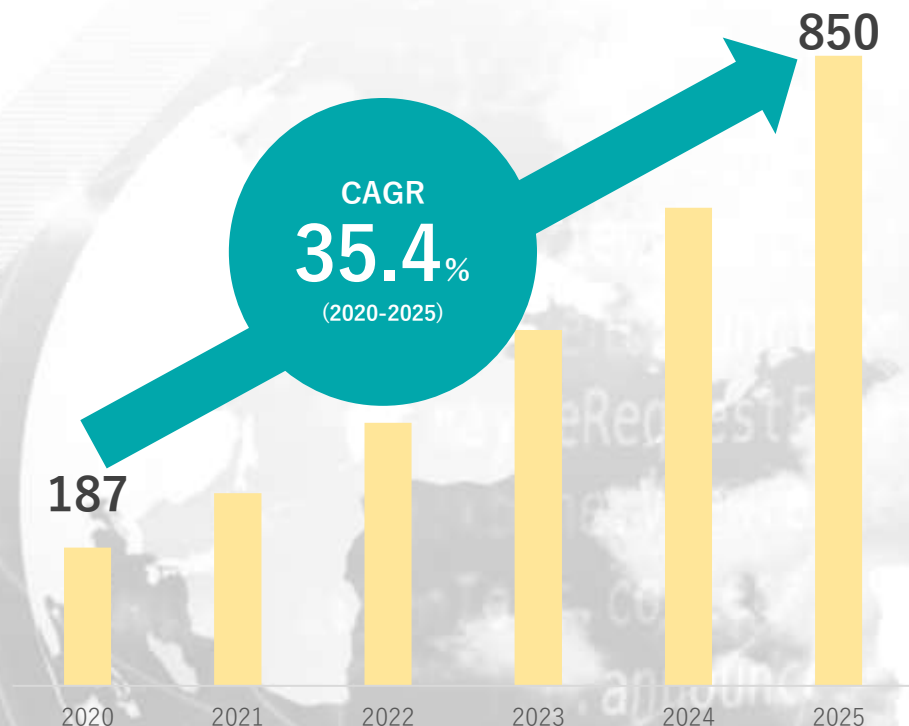
- 国内のAIビジネス市場が堅調な成長が見込まれる中、特にAI画像認識市場は急成長が見込まれる。

国内AIビジネス市場予測 (単位：十億円)



(出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2021年10月、<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48259521>)

国内AI画像認識市場予測 (単位：十億円)



(出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「AI (ディープラーニング) 活用の画像認識ソリューション市場の現状と展望 2021年度版」、2021年10月、<https://it.impress.co.jp/articles/-/22181>)

- これまでの開発実績・大手企業との顧客接点の蓄積を足掛かりとした上で、市場動向を適時にキャッチアップし、AI受託開発を強みに。
- 加えて、創業以来蓄積した開発ノウハウを元に自社プロダクトを開発・展開し、収益の安定化を目指す。

今後の成長戦略

事業領域の拡大

AI

DX

人員の強化（M&A含む）

営業人員の強化

技術者の確保

人材教育

ノウハウの共有による技術の向上

これまでの歩み

映像領域での開発実績蓄積

アミューズメント機器
映像ソフトウェア開発

プロジェクション
マッピング

3Dデジタル
サイネージ

2D・3DCG
映像開発

大手企業向けの
開発実績の蓄積

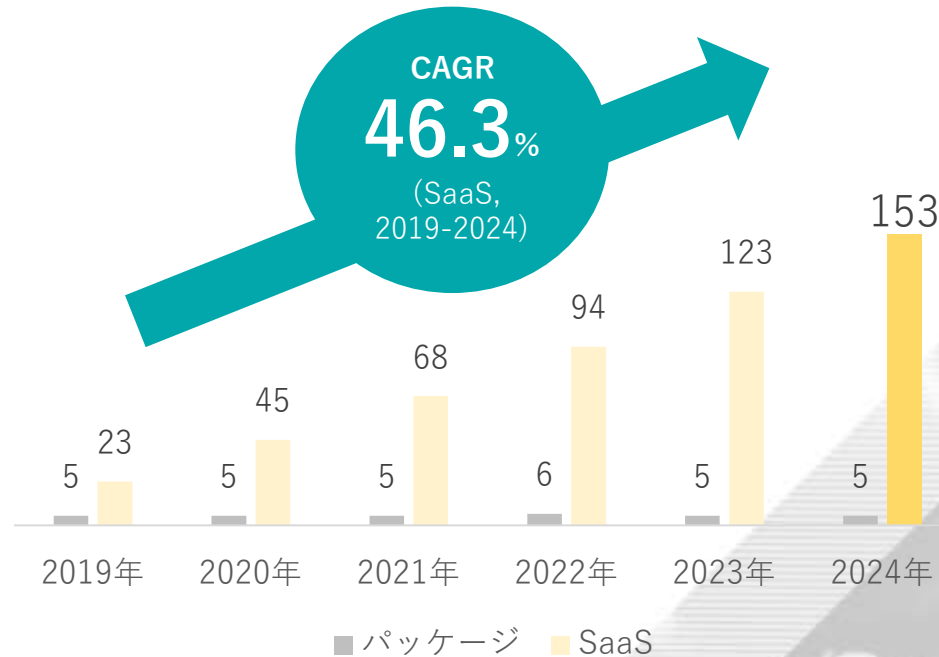
受注規模の拡大

+

自社プロダクトの開発

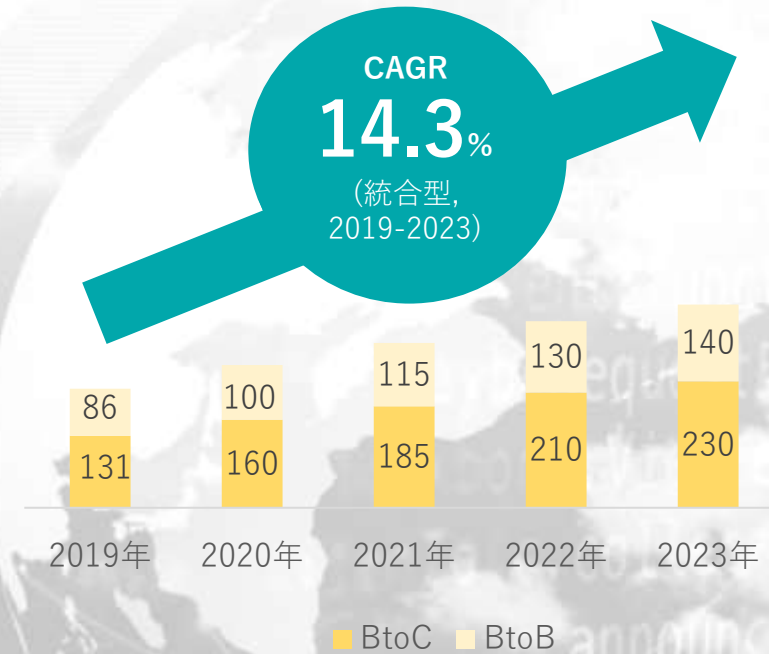
- 労務管理SaaSの市場規模は大きな成長が予測される。当該環境を追い風に「jobs」の拡販を図る。
- 「Circle」及びその他の新規サービスの開発を推進し、ストック型ビジネスであるSaaS事業の拡大による利益率向上・収益安定化を目指す。

労務管理システム市場予測 (単位：億円)



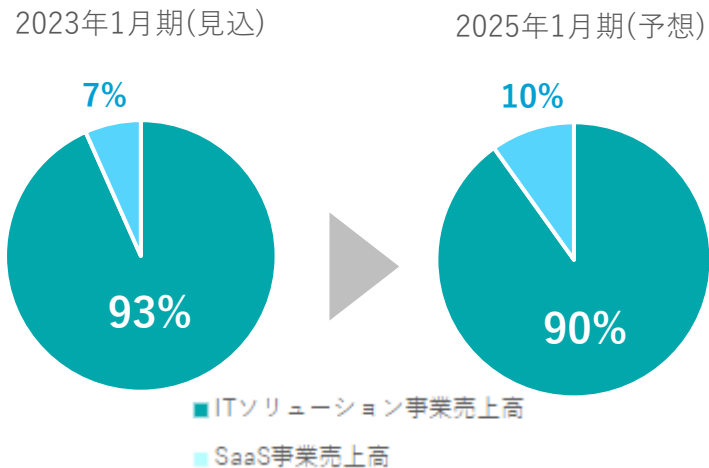
(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2021」、2021年4月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/M21000700.html>)

統合型マーケティング支援市場 (単位：億円)



(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：SFA/統合型マーケティング市場2020」、<https://news.mynavi.jp/techplus/article/20200226-982508/>)

ITソリューション事業を上回る伸び率で
SaaS事業の割合を増加させることで、
利益率向上・収益安定化に寄与



(注) SaaS事業について、現状は取引先企業様の獲得に重きを置いていることから、新規従業員採用等に伴う費用が先行していますが、売上規模の拡大に従い早期に黒字化することによって投資の回収フェーズに移行してまいります。なお、調達資金については当該費用に充当する予定です。

2024年1月期以降については、調達資金を引き続き投資していく方針であることから、引き続き営業損益については赤字となる見込みではありますが、投資完了後の早期の黒字の達成をするようにいたします。黒字化の時期については、明確になり次第速やかに公表させていただきます。

直販での利用企業社数の増加を狙うとともに
以下の施策を実行していきます

2022年度

ディップ株式会社（本社：東京都港区六本木、代表取締役社長：富田英揮、東証1部2379）のDX商材である「HRコボット」とAPIで物理的連携を行い

セット販売を行うことで、同社の既存取引先に対して拡販を目指しています。

※ディップ株式会社は「バイトル」「はたらこねっと」をはじめとする、インターネット求人広告サイトを運営する企業です。

「バイトル」はアルバイト情報をインターネット上で発信している日本最大級のアルバイト情報ポータルサイトです。

※「HRコボット」はディップ株式会社の提供するもので、派遣会社の人手不足や業務効率に課題を抱える業界・業種の定型業務を自動化します。例) 人材派遣スタッフとの面談予約からスケジュール調整の自動化

※APIでの連携をしたことでHRコボットを通じて採用したスタッフの情報をシームレスにjobsへ取り込むことが可能となります。

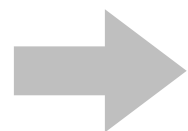
2023年度

2023年度はディップ株式会社との連携を軸に拡販を目指します。営業・CSなどの直接的販売に貢献度が高いリソースの補強を実行し販売強化を図ります。また、営業活動からの得た市場動向を参考に新規機能実装を行い商品力を高めることで顧客層を広げていきます。

- 売上高規模及び営業利益を重視する理由は、企業として一定程度の売上高規模を確立することで、事業基盤の安定性を確保するとともに、安定した利益成長を継続させることで、新規領域への投資を機動的に行うことが重要であると考えているためであります。
- 各指標の推移については「業績推移」のスライドをご参照ください。

連結売上高 (2022年1月期) **789,282千円**

連結営業利益 (2022年1月期) **60,670千円**



下記の成長戦略を遂行し、各指標の向上を図ってまいります。

ITソリューション事業

SaaS事業

事業領域拡大

高単価・高利益率
案件の獲得

ストック型収益の拡大
利益率向上・収益安定化

- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

ITソリューション事業

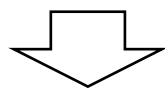
SaaS事業

受注契約高(※1)
(2022年1月期末時点)

600,283千円

エンタメ映像ソフトウェア
開発案件 **503,539千円**

AI等のデジタル技術
に関する案件 **96,744千円**



受注契約高(※1)
(2023年1月期末時点目標)

949,084千円

エンタメ映像ソフトウェア
開発案件 **765,180千円**

AI等のデジタル技術
に関する案件 **183,904千円**

「jobs」売上高及び新規アカウント数
(2022年1月期末時点)

売上高 **18,931千円** 新規
アカウント数 **70**



「jobs」売上高及び新規アカウント数
(2023年1月期末時点仮目標)

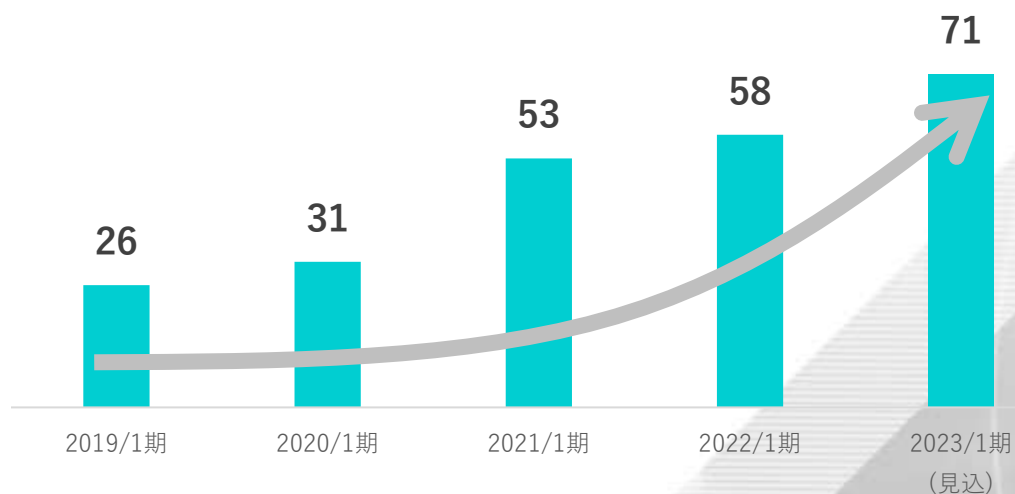
売上高 **58,473千円** 新規
アカウント数 **181**

※1. 間接的ではありますが、既存の確定受注高によって当期又は来期以降の売上の確認が可能となるために設定しております。

- 「成長の源泉」として、また、強みである開発力・デザイン力・企画力の維持・向上のためにも、優秀な人材の確保を重要な経営課題の一つとしております。
- 育成施策として、全社員また部署ごとに技術向上を目的としたケーススタディや技術研修を組み定期的に勉強会を行っています。また新しい情報や参考文献など都度情報共有も行っております。
- 人材の獲得方法については、有料求人媒体への掲載や紹介会社への求人案内、採用、M&A等を行ってまいります。

技術者人員計画

技術研修会の様子



(注) デザイナー、プログラマー、エンジニア等の各期末時点の就業人員数であり、派遣社員等の臨時社員も含んでおります。(臨時社員については当該年度に関与した人数)

05

リスク情報

RISK INFORMATION

- 認識するリスク及びその対応策

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

- 以下は、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及びその対応策です。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

業務遂行上の重要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
市場動向について（受託開発ソフトウェア市場） 当社グループの主要事業であるITソリューション事業が属する受託開発ソフトウェア市場は、今後も着実に成長していくと考えております。しかしながら、経済環境の悪化や景気低迷等により、同市場が縮小し、中長期に渡って停滞した場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。	低	大	当社グループは、上記動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
市場動向について（エンタメ映像ソフトウェア開発（遊技機向け）市場） 当社グループのITソリューション事業におけるエンタメ映像ソフトウェア開発（遊技機向け）の市場動向については、遊技機業界における規制により利用者人口が減ったことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響で断続的な行動制限施策が続いたことによる国内経済の停滞、また世界的な半導体不足によるハードウェアの調達困難等により、遊技機メーカーの販売台数も伸ばすことができず、落ち込んでいる状況となっております。経済環境の悪化や景気低迷等により、同市場がさらに縮小し、中長期に渡って停滞した場合には、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。	中	大	当社グループは、上記動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、ITソリューション事業の売上におけるエンタメ映像ソフトウェア開発への依存度を低減するため、AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発の強化に注力し、エンタメ映像ソフトウェア開発以外の領域の案件・顧客の開拓を進めてまいります。
受託開発におけるスケジュール遅延等について 当社グループのITソリューション事業においては、顧客のニーズに応じたシステムの受託開発業務を行っておりますが、その工程において開発スケジュールの遅延によるコスト増加や納品後の不具合の修正作業等が発生した場合は、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。	低	中	当社グループでは、受注管理の徹底やプロジェクトマネジメントの強化による品質改善等を推進することにより、リスクの低減を図っております。
人材の確保及び育成について 当社グループが今後も顧客にとって付加価値、満足度の高いサービスを提供し続け、事業の拡大を図るためには、デザイン・プロジェクトマネジメント・マーケティング・リサーチの高い技能やノウハウ等を有し、顧客の業界にも精通した優秀な人材を継続的に確保し、育成していくことが重要と考えています。しかしながら、優秀な人材は多くの業界において需要が高いため、今後人材採用競争の激化等の要因により優秀な人材を確保できない場合や、採用等に係るコストや人件費が増加する場合は、当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。	中	中	当社グループでは、中途採用による即戦力人材の採用を中心とし、リファラル（社員紹介）、人材紹介など複数のチャネルを組み合わせ合わせた採用アプローチを採っております。また、事業計画に基づいて策定した人員計画に従って、コストを慎重に見極めながら採用活動を行ってまいります。

06

付属資料

APPENDIX

- 業績ハイライト
- 用語解説
- 免責事項

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

(単位：千円)

	2021年1月期	2022年1月期	2023年1月期 第3四半期累計期間
売上高	785,227	789,282	780,119
売上原価	552,845	512,128	423,777
売上総利益	232,381	277,153	356,341
売上総利益率	29.6%	35.1%	45.7%
営業利益	15,595	60,670	114,629
営業利益率	2.0%	7.7%	14.7%
経常利益	23,246	61,450	115,993
当期純利益	29,364	81,260	44,902

SaaS	Software as a Serviceの略称であり、ユーザーのコンピューター等にソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用する形態のサービスを指します。
PoC	Proof of Concept（概念実証）の略称であり、新しい概念や理論、原理、アイデアの実証を目的とした、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指します。
Sales Enablement	営業組織が「継続的に営業成果を出し続けるための仕組みを構築すること」を指します。
3Dデジタルサイネージ	印刷・手書き等に代わりディスプレイなどの電子的な表示機器を使って情報を発信するメディアを総称する「デジタルサイネージ」について、そのコンテンツを3D化したものを指します。2Dと比較して、よりエンターテインメント性を高めることができます。
プロジェクションマッピング	プロジェクターを使用して空間や物体に映像を投影し、重ね合わせた映像にさまざまな視覚効果を与える技術、およびパフォーマンスのことを指します。
UI/UX	UI（User Interface）とは、ユーザーがPCとやり取りをする際の入力や表示方法などの仕組みを指し、UX（User Experience）はサービスなどによって得られるユーザー体験のことを指します。
HRテック	「Human Resources」と「テクノロジー」をかけた言葉で、テクノロジーを用いて、企業の人事部・人事関連業務が抱える課題を解決に導くサービスや技術のことを指します。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、本資料のアップデートは、今後年度決算発表後のタイミング（2023年4月予定）で開示していく予定です。