

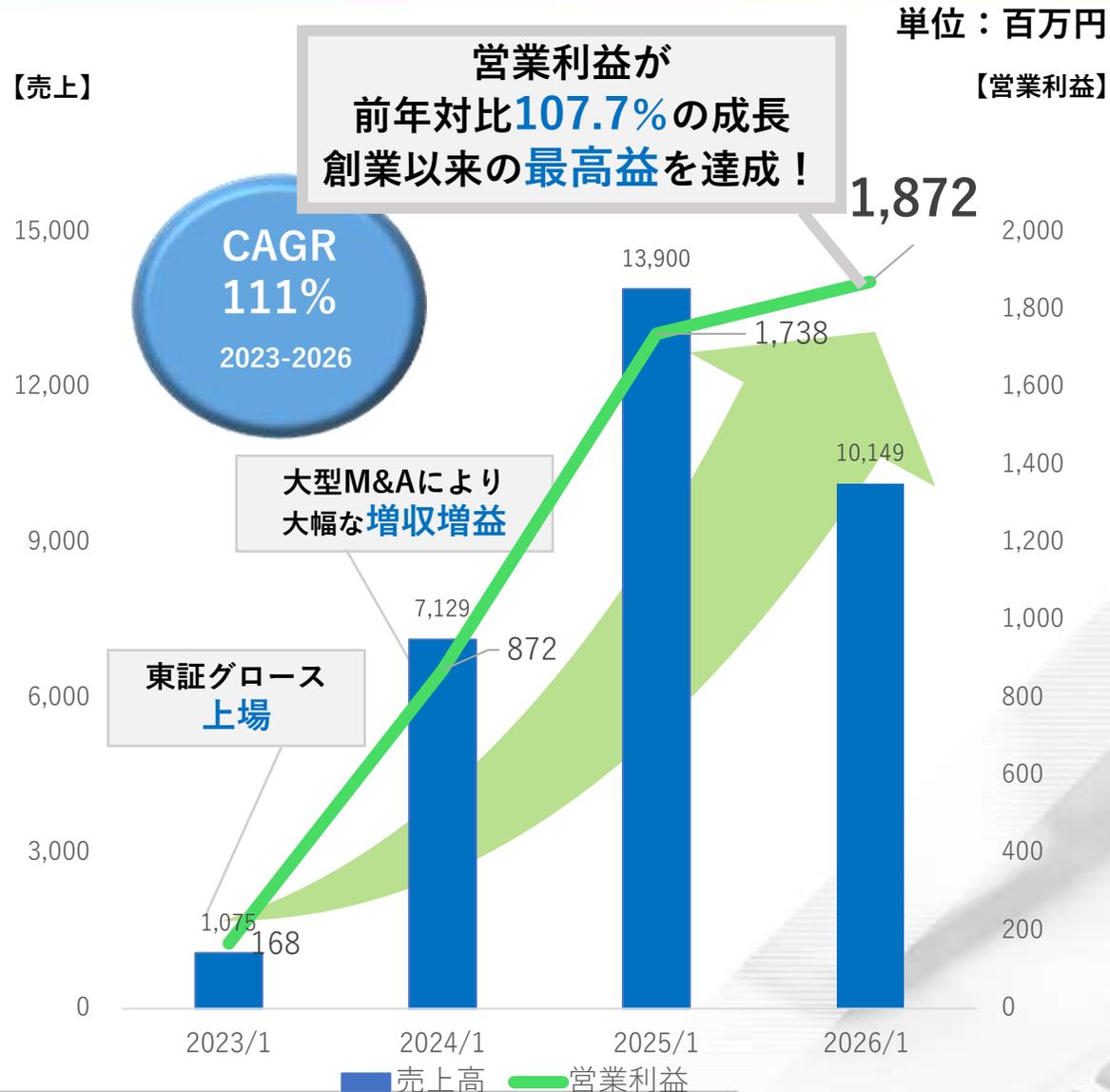
事業計画及び成長可能性に関する事項 並びに決算説明資料

株式会社テクノロジーズ

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

証券コード：5248 2026.03.17



当期実績について

当期実績においては、2026年1月期は**売上高101.4億円、営業利益18.7億円**と前年比で減収増益となりましたが、営業利益においては前年対比**107.7%**、**創業以来の最高益**を達成し、利益率の大幅な向上がみられました。

今後も継続的な成長見込み！

ITソリューション事業においては、**エンタメ映像ソフトウェア開発、AI開発**を中心に堅調に推移見込み。SaaS事業においては前年対比で**3年連続の成長**を達成し急成長を見込む。

再エネソリューション事業は、世界全体の脱炭素社会実現にむけた取組みにより今後も**急成長**が見込まれる。

全体サマリ・ハイライト

SUMMARY・HIGHLIGHTS

SaaS事業の売上は214百万円（前年対比132.2%）と堅調に売り上げを伸ばした一方、再エネソリューション事業は8,708百万円（前年対比69.3%）と減少しました。ITソリューション事業については（前年対比96.5%）で概ね想定の範囲内で推移しています。また、新規事業であるスポーツDX事業においてキックボクシングフェス「GOAT」を開催し98百万円の売上を計上しました。当期に創立以来最高益となった理由は、収益性の高い案件に係る売上が多かったためです。

※本資料で使用している業績予想は、2025年3月14日「2025年1月期決算短信」及び2025年12月15日連結業績予想の修正に関するお知らせにて開示されたものです。

売上高

10,149百万円

計画予想対比 50.9%、
修正後計画予想対比 89.5%
前年対比73.0%

営業損益(△は損失)

1,872百万円

計画予想対比73.2%、
修正後計画予想対比 79.2%
前年対比107.7%

ITソリューション事業

売上高
1,126百万円

計画予想対比 90.9%、
修正後計画予想対比 96.4%
前年対比96.5%

SaaS事業

売上高
214百万円

計画予想対比 101.1%、
修正後計画予想対比 103.7%
前年対比132.2%

再エネソリューション事業

売上高
8,708百万円

計画予想対比 47.6%、
修正後計画予想対比 88.2%
前年対比69.3%

スポーツDX事業

売上高
98百万円

計画予想対比52.1%、
修正後計画予想対比105.1%

当期実績においては売上高が前年比で減少したものの、利益率の高い販売等によって売上総利益率および営業利益率が増加する結果となりました。※2026年1月期の連結業績予想につきましては、2025年3月14日の「2025年1月期決算短信」にて公表いたしました連結業績予想を修正しております。

詳細につきましては、2025年12月25日公表の「連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

単位：千円	2025年1月期 実績	2026年1月期 業績予想	2026年1月期 修正業績予想	2026年1月期 実績
売上高	13,900,280	19,935,188	11,339,719	10,149,087
売上原価	10,466,812	15,326,120	7,216,242	6,615,437
売上総利益	3,433,467	4,609,068	4,123,476	3,533,649
売上総利益率	24.7%	23.1%	36.3%	34.8%
営業利益又は営業損失(△)	1,738,780	2,558,803	2,363,683	1,872,225
営業利益率	12.5%	12.8%	20.8%	18.4%
経常利益又は経常損失(△)	1,630,286	2,425,295	2,230,465	1,708,830
当期純利益又は四半期純利益	806,460	1,590,344	1,523,894	1,103,438
親会社株主に帰属する当期純利益	265,947	552,549	495,429	266,883

2027年1月期業績予想の開示について

2027年1月期の業績予想につきましては、現時点において合理的な業績予想の算定が困難であることから、未定としております。今後、業績予想の開示が可能となった時点で、速やかに公表いたします。当該理由につきましては以下のとおりです。

①当社は従来より積極的なM&A戦略を掲げており、当社のIT技術を活用したDX化やシナジーが見込める企業・事業領域に対して、M&Aおよび資本業務提携による事業拡大を推進しております。現在、複数の案件について具体的な検討および交渉が進行しており、その進捗や成約時期によって業績への影響が大きく変動する可能性があります。

②再生可能エネルギーソリューション事業においては、太陽光発電設備等に関する規制強化が見込まれており、事業環境が変化する可能性があります。当社ではこうした環境変化に対応するため、太陽光発電設備の施工・販売に加え、蓄電池の施工販売および運用事業の展開を検討・推進しております。蓄電池事業については、土地取得および設備開発を経て売却または運用を行うビジネスモデルであり、事業化の進展状況や契約条件等により売上計上時期および金額が変動する可能性があります。

以上のとおり、M&A案件の進捗および再生可能エネルギー事業を取り巻く事業環境の変化により、現時点で合理的な業績予想の算定が困難であることから、来期の業績予想は未定としております。

※2025年3月14日公表の成長可能性に関する事項52頁及び53頁において、2027年1月期及び2028年1月期の収支計画等を記載していましたが、非開示とさせて頂いております。

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	東京都港区白金1丁目27番6号
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	6億3,030万円
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 ・再エネソリューション事業 ・スポーツDX事業
関係会社	株式会社エコ革（連結子会社） 株式会社Cotori（連結子会社）、株式会社マーシャルアーツテクノロジーズ他（連結子会社）、合同会社小美玉パワー1匿名組合出資号（連結子会社）明和建设工業株式会社（非連結子会社）AIオーラルテクノロジーズ株式会社（33%持分持分法非適用会社）

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
2023年1月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2023年7月	新規事業の獲得を目的として株式会社エコ革を子会社化、再エネソリューション事業を開始
2023年8月	東京都港区に本社移転
2024年11月	合同会社小美玉パワー1号を連結子会社化
2025年5月	子会社 株式会社マーシャルアーツテクノロジーズを設立
2025年12月	孫会社 株式会社ファンクラブテクノロジーズを設立

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

慶應義塾大学卒業。公認会計士。
あらた監査法人(現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。
あらた監査法人(現PwCあらた有限責任監査法人)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。当社常勤監査役就任。

監査役 磯巧

公認会計士。株式会社富士総合研究所(現みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社)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。
当社監査役就任。株式会社大泉製作所 社外監査役就任。
株式会社フェローテックホールディングス 社外取締役就任(現任)。
株式会社HROTTI 社外監査役就任(現任)。

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。
当社監査役就任。

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」、「SaaS事業」、「再エネソリューション事業」、「スポーツDX事業」の4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。

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、導入企業も順調に伸びている状況です。

再エネソリューション事業においては、現在、社会全体としてSDGsの達成や、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする「カーボンニュートラル」の実現に向けた取り組みが注目されております。成長が見込まれる同業界において、弊社の技術力等を駆使することによりシナジー効果を発揮させながらDX化を図り、積極的に事業展開を行ってまいります。

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
- ビジネスモデル
- 事業別売上構成比
- ITソリューション事業(開発実績)
- ITソリューション事業の売上構成
- SaaS事業(主要プロダクト「jobs」)
- SaaS事業(Circle)
- SaaS事業の売上構成
- 再エネソリューション事業 (太陽光発電施工実績)
- スポーツDX事業 (興行実績)

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

再エネソリューション事業

最先端のテクノロジー技術を駆使し、「カーボンニュートラル」の実現に貢献する太陽光発電設備の施工・販売を行う事業

- 太陽光発電設備の施工販売事業
- ドローン、3Dデータ等の技術を駆使し産業用太陽光発電を中心に「カーボンニュートラル」の実現を提供

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。

スポーツDX事業

映像ソフトウェア技術を駆使し、スポーツビジネスの企画・興行を行うと共に、主に格闘エンターテインメント業界におけるDX化を推進していく事業

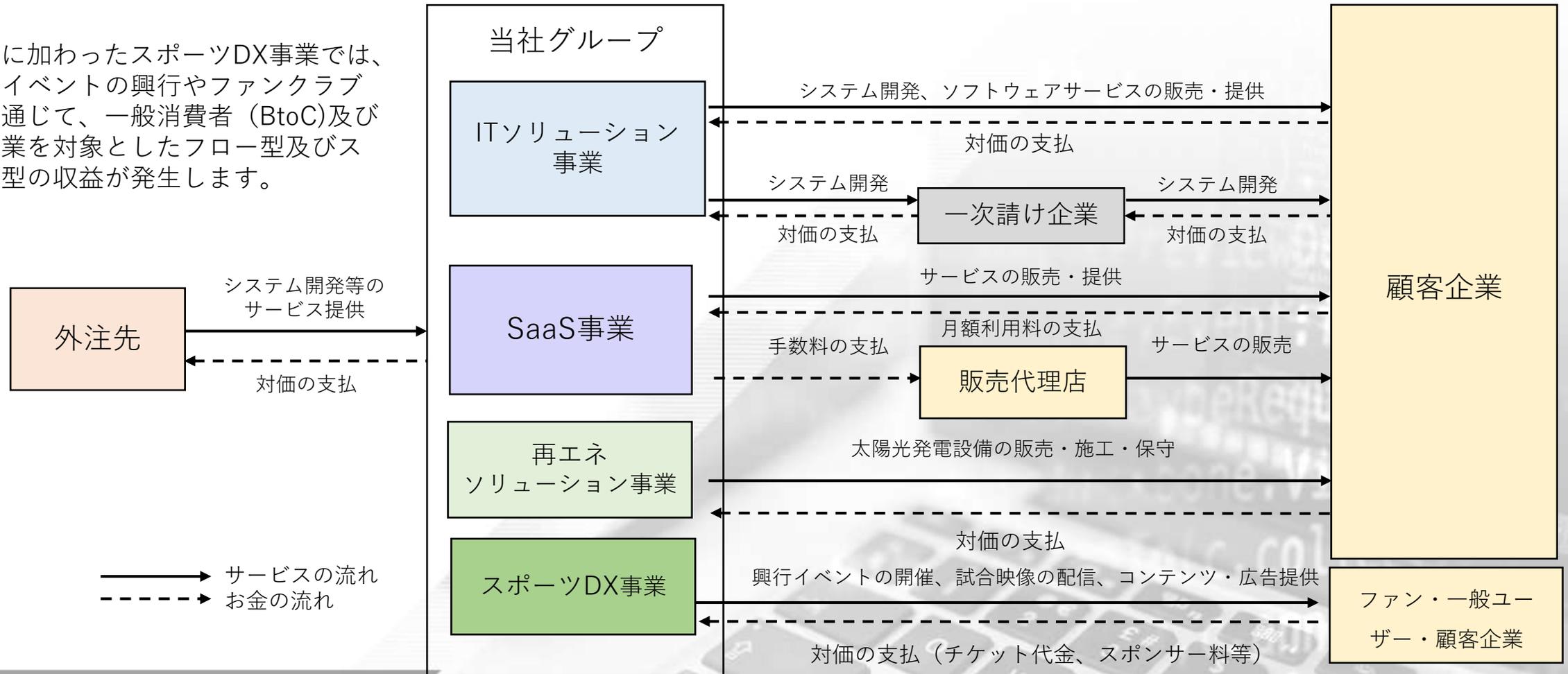
- 主に格闘技ビジネスにおける企画・興行事業
- IT技術を駆使した格闘技ビジネスのDX化事業
- 広告の営業代行事業
- その他格闘技に関連する事業

4事業を主軸にミッションを実現していく

■ 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、再エネソリューション事業は顧客企業との請負契約によるフロー型の収益が発生します。

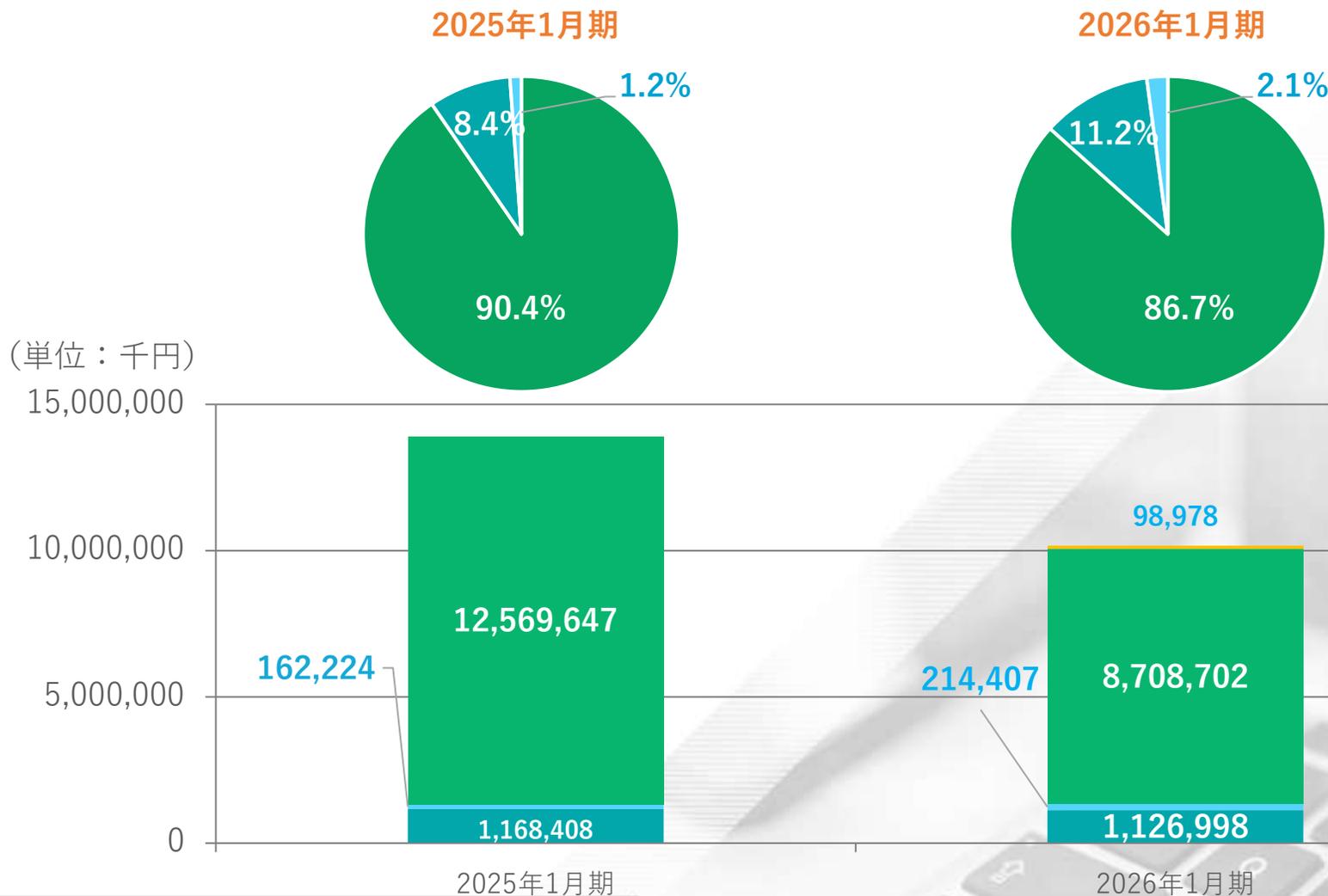
※新たに加わったスポーツDX事業では、格闘技イベントの興行やファンクラブ運営を通じて、一般消費者（BtoC）及び顧客企業を対象としたフロー型及びストック型の収益が発生します。



事業別売上構成比

SALES COMPOSITION

＜事業別売上構成比の推移＞



- ITソリューション事業
- SaaS事業
- 再エネソリューション事業
- スポーツDX事業

株式会社エコ革を子会社化し、再エネソリューション事業を開始したことにより、事業別売上の構成比率の大半を再エネソリューション事業が占める構成に。

- ・ ITソリューション事業
 計画予想対比 90.9%
 修正後計画予想対比 96.4%
 前年対比 96.5%
- ・ SaaS事業
 計画予想対比 101.1%
 修正後計画予想対比 103.7%
 前年対比 132.2%
- ・ 再エネソリューション事業
 計画予想対比 47.6%
 修正後計画予想対比 88.2%
 前年対比 69.3%

- 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ラウド型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

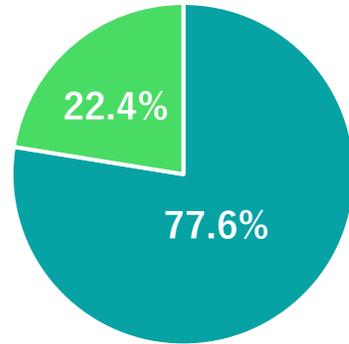


過去の為替データとアルゴリズムを掛け合わせる事で開発した富裕層向け金融自動売買システム(200万円/台)となります。当商品はバックテストにおいて、年間平均46.2%の利益率を達成しており、自動化された買い取引と売り取引の組み込みによりリスクを低減。

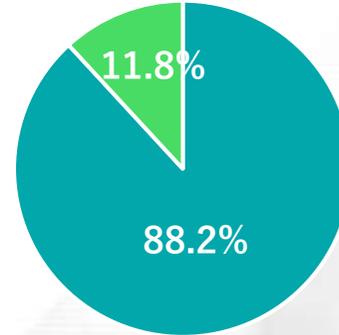
※当社は第一種、第二種、投資運用業、投資助言・代理業の金融商品取引業の免許は保有しており、売切販売のみ行っています。

■ <売上構成比の推移>

2025年1月期

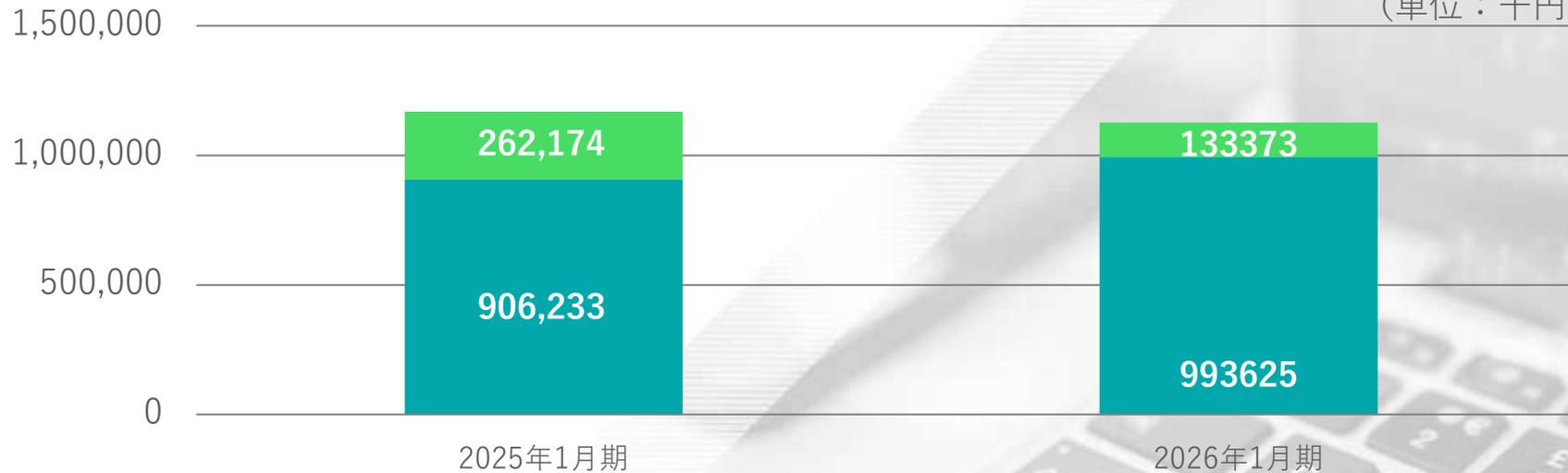


2026年1月期



- 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
- 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

(単位：千円)



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が、増加する結果となりましたが、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については、計画通り受注できず減少する結果となりました。※内部取引を除く

・AI等
 計画予想対比 30.5%
 修正後計画予想対比 36.4%
 前年対比 50.9%

・エンターテインメント
 計画予想対比 123.7%
 前年対比 109.6%

AIを実装した中小の人材派遣会社向け(注)のDXソリューション

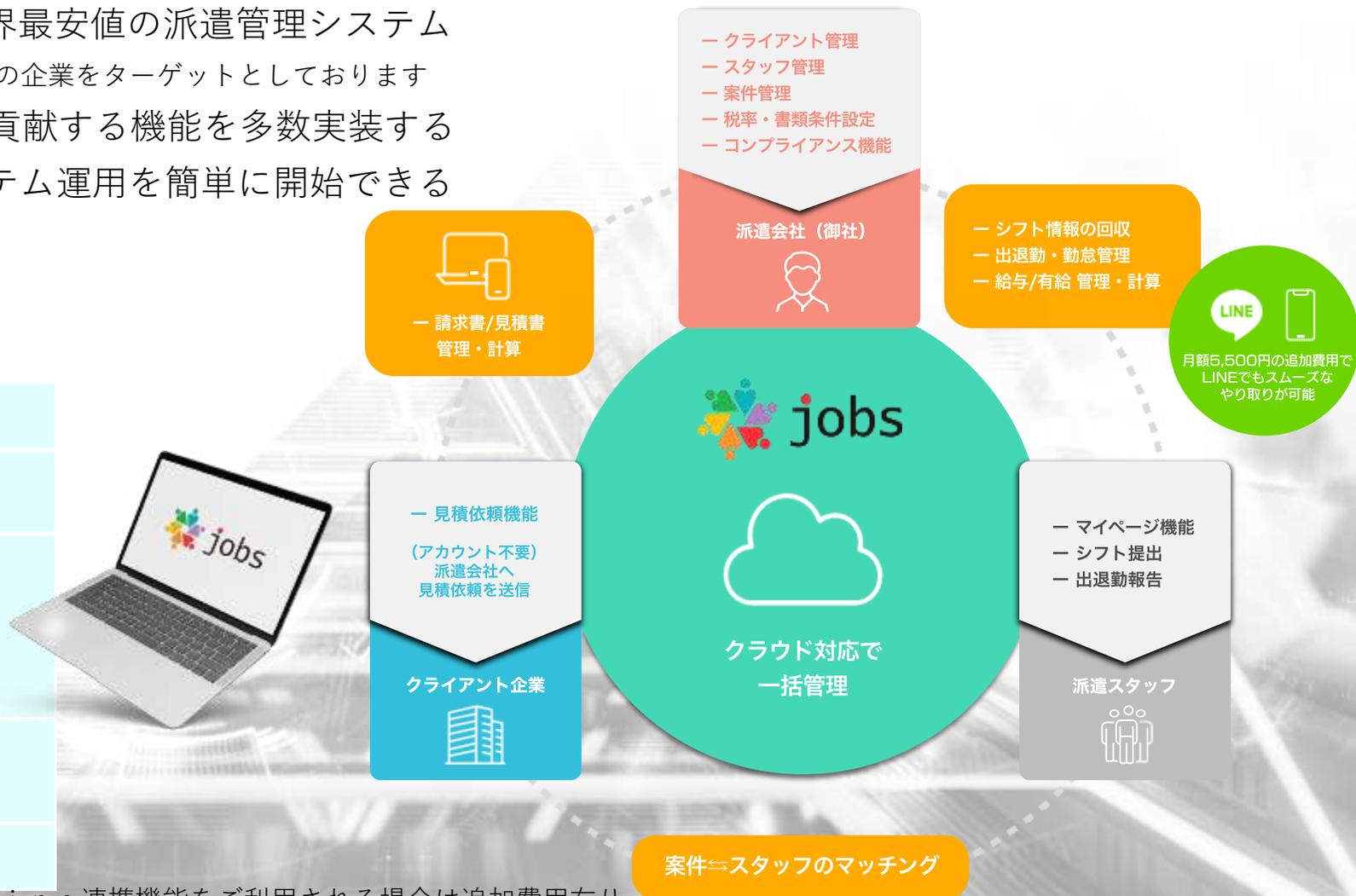
UI/UXに徹底的に拘って開発された業界最安値の派遣管理システム

(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

- 派遣の煩雑業務解決し、事故防止にも貢献する機能を多数実装する
- 派遣会社は備え付けのAIを使ってシステム運用を簡単に開始できる

【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



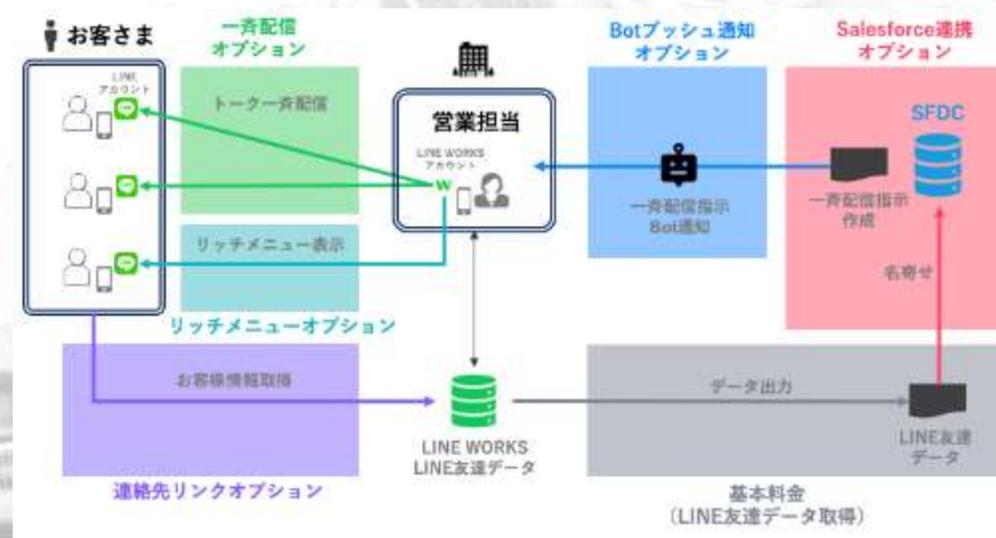
(注) Line連携機能をご利用される場合は追加費用有り

営業活動をDXの観点からサポートするセールスイネーブルメントシステム

- 「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】

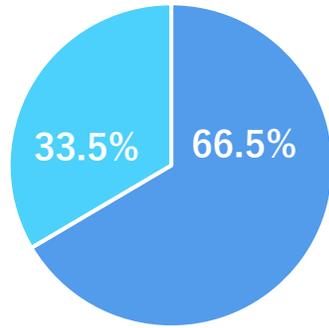
Circle 基本料金	150,000円
Botプッシュ通知 Option	150,000円
1ユーザー (LINE WORKSユーザー)	
LINE WORKS の Sales Tech Option 一斉配信	200円
LINE WORKS の Sales Tech Option 連絡先リンク	200円
LINE WORKS の Sales Tech Option リッチメニュー	200円
Salesforce連携 Option	500円



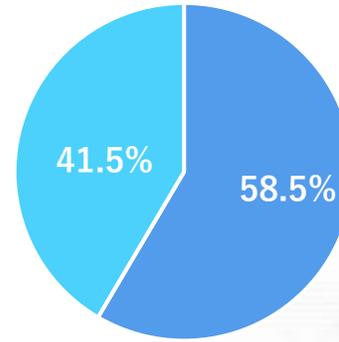
※1. ワークスマイモバイルジャパン株式会社が提供する企業向けのクラウド型ビジネスチャットツールです。

■ <売上構成比の推移>

2025年1月期



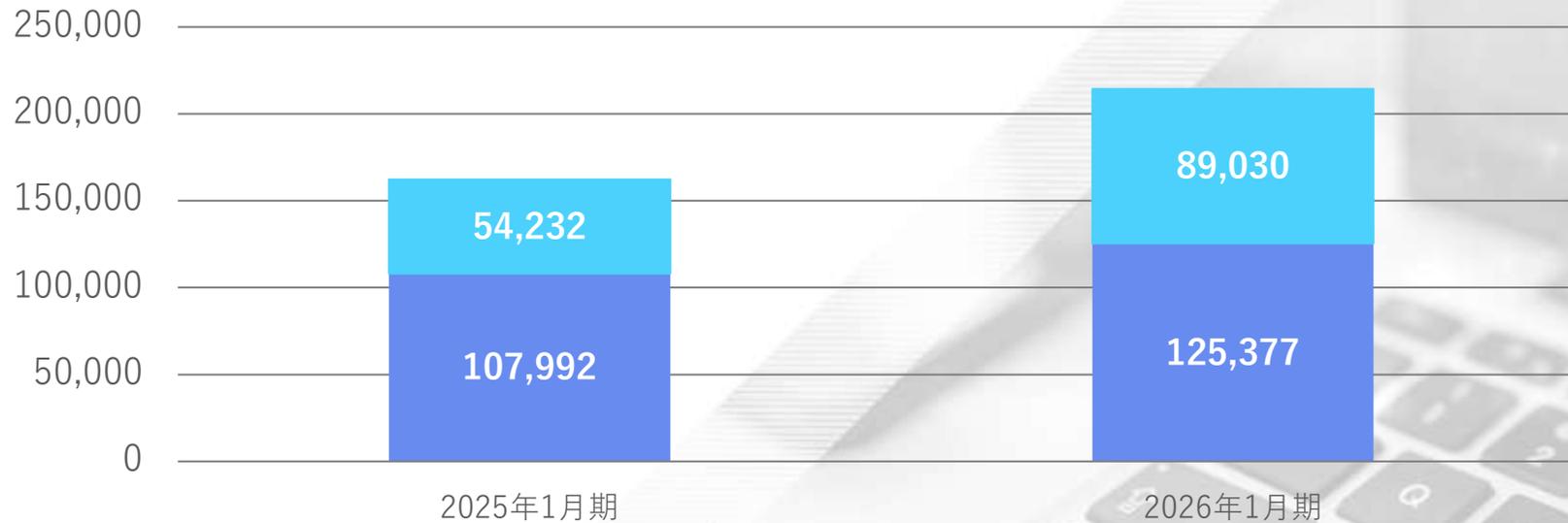
2026年1月期



■ jobs

■ circle

(単位：千円)



SaaS事業全体として売上は増加傾向を維持しました。Circle事業も軌道にのせることができました。

・ jobs

計画予想対比 89.5%

修正後計画予想対比 105.3%

前年対比 116.1%

・ circle

計画予想対比 123.7%

修正後計画予想対比 101.6%

前年対比 164.2%

再エネソリューション事業(太陽光発電施工実績) DEVELOPMENT

- 申請から販売、造成、測量、施工、メンテナンスまで、ワンストップで対応しております。
- ドローン（無人航空機）による空撮や3D（3次元）地形データの作成等、最先端のテクノロジーを活用し事業展開をしており、産業用をメインとした太陽光発電施工実績が多数ございます。

産業用太陽光発電



栃木県佐野市 954.72kw ソーラーフロンティア



群馬県桐生市 598.4kw ソーラーフロンティア



茨城県筑西市 544kw ソーラーフロンティア



埼玉県羽生市 ソーラーフロンティア 468.18kw

最先端のIT技術を活用



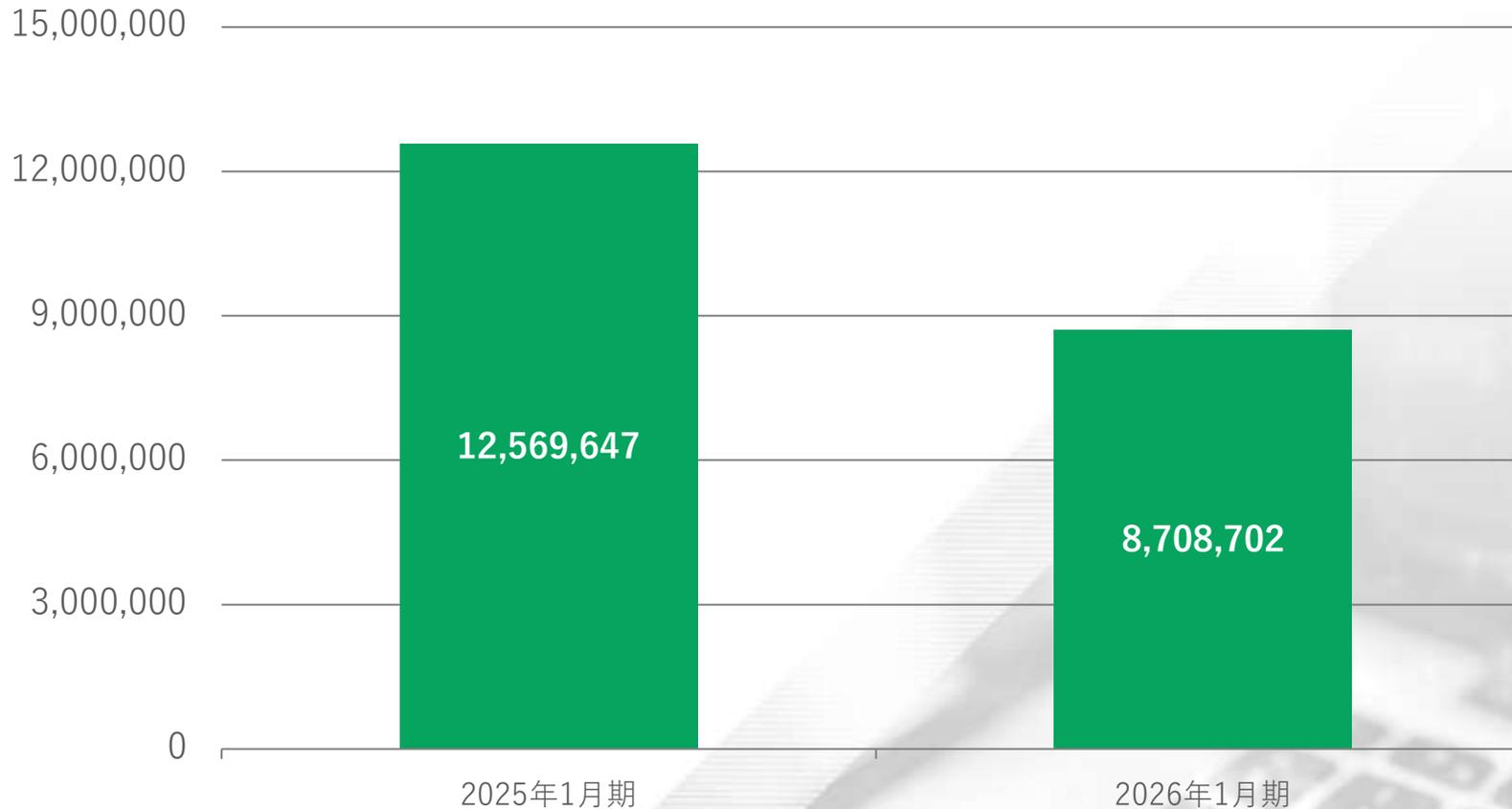
ドローン（無人航空機）を活用した画像データの撮影



3D（3次元）地形データの作成

■ < 売上の推移 >

(単位：千円)



概ね、修正後計画予算通りの着地となっており、今後も脱炭素社会実現にむけた取組みにより好調が見込まれます。修正計画対比で微減となったのは、売上の期ずれ等によるものです。

計画予想対比 47.6%

修正後計画予想対比 88.2%

前年対比 69.3%

スポーツDX事業

Martial Arts Technologies

興行実績



TECHNOLOGIES



キックボクシングフェス「GOAT」の開催

当会計期間において、後楽園ホールにて格闘技イベント「GOAT」を開催いたしました。平日の開催にも関わらず本イベントは大盛況となり、来場者、関係各社から非常に高い評価をいただきました。試合会場では、映像・音響・照明・特殊演出を融合させた総合的な演出を実施し、従来の格闘技イベントの枠を超え、音楽フェスを彷彿とさせる革新的な体験を提供いたしました。これにより、各方面大きな反響をいただき、当社のエンターテインメント事業における新たな可能性を示す結果となりました。



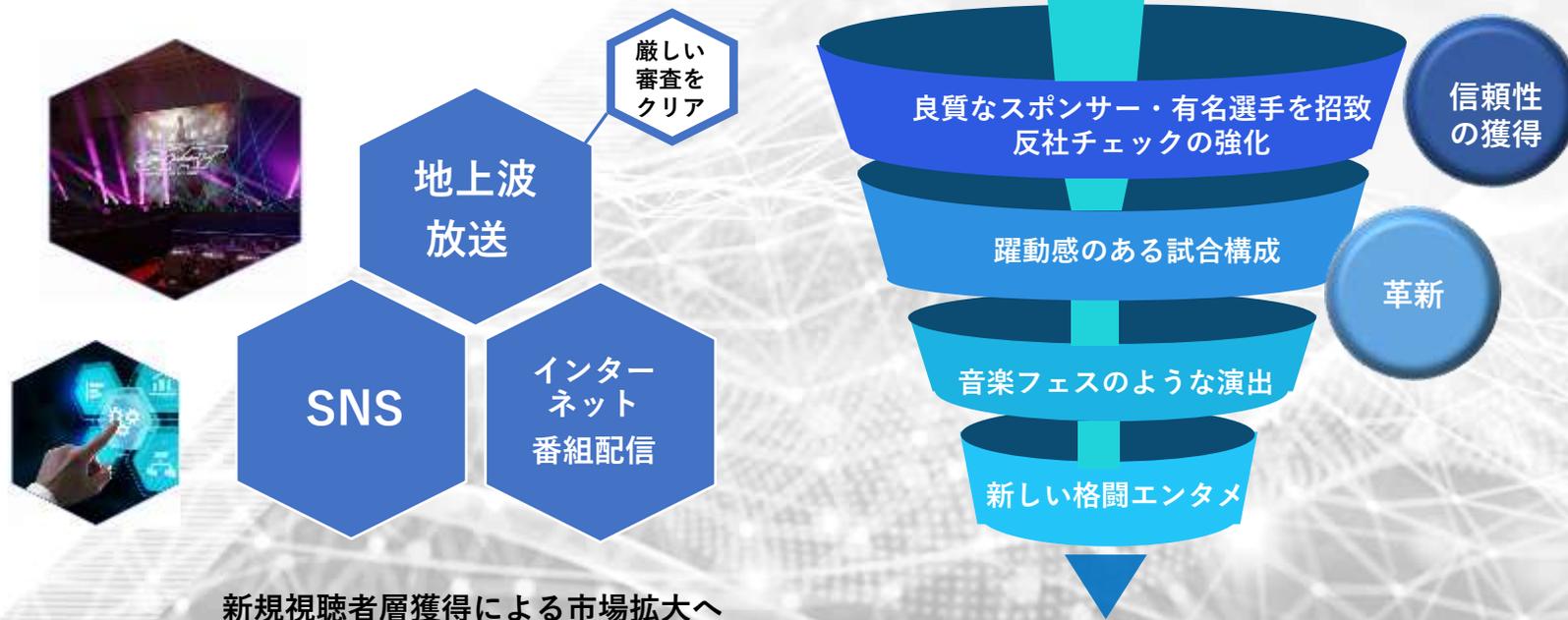
テレビ東京系列全国
6局ネットにて
放送されました。



Tver、ネットもテレ東
、YouTubeで
配信されました。



SNS媒体でも大き
な反響を得ました。



03

カンパニー・ハイライト

COMPANY HIGHLIGHTS

- ITソリューション事業及びSaaS事業の強み
- 「jobs」の優位性
- 「Circle」の優位性
- 再エネソリューション事業の強み
- スポーツDX事業の強み

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

1 グループ会社含め**18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**90%**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**80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、2026年1月末現在95.7%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2026年1月末現在で99.5%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79.5%となっております。

1

グループ会社含め**18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

新たなMA事業等へのDX

既存のITソリューション事業、SaaS事業の
成長に加え、今後弊社の技術力を駆使する事
でシナジーが見込まれる事業等に対して、
積極的にDX化やITソリューションを提供

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

新技術 習得期

事業拡大期

成長期

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



RPAグループウェアシステム



仮想通貨決済システム



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

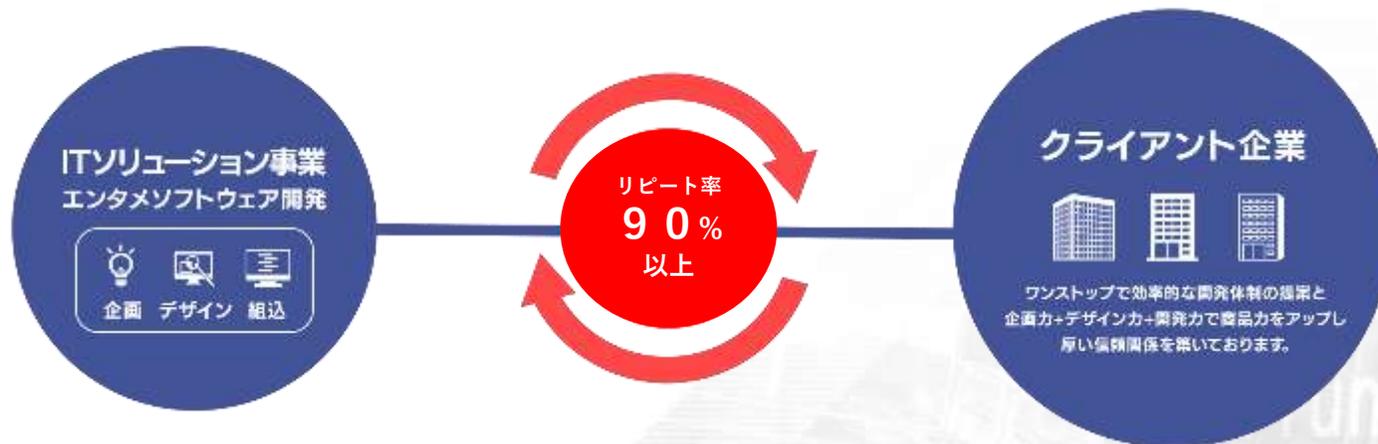


AI機能付きLIVE配信アプリ



4 

ITソリューション事業における受託開発のリピート率が**90%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。



6 

経験豊富な技術者が**80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。

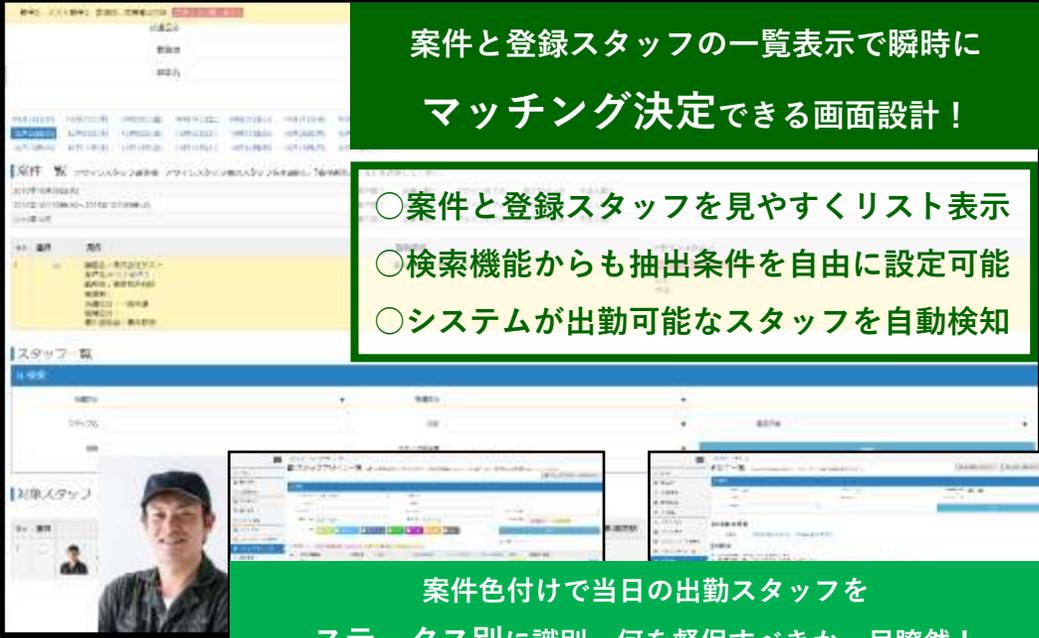
- 中小企業にとっての真のソリューションツールとなるべく、『定額制』や『簡単操作設計』を採用
- 業界で頻発する法改正等へ対応も即時行うことで人手不足に悩む中小人材派遣会社を徹底的に支援
- AIのサポートも実装され中小派遣会社にとって負担と不安が解消された新感覚の派遣管理システム

月額3万円～の価格設定

	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

直感的なUI/UX



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！

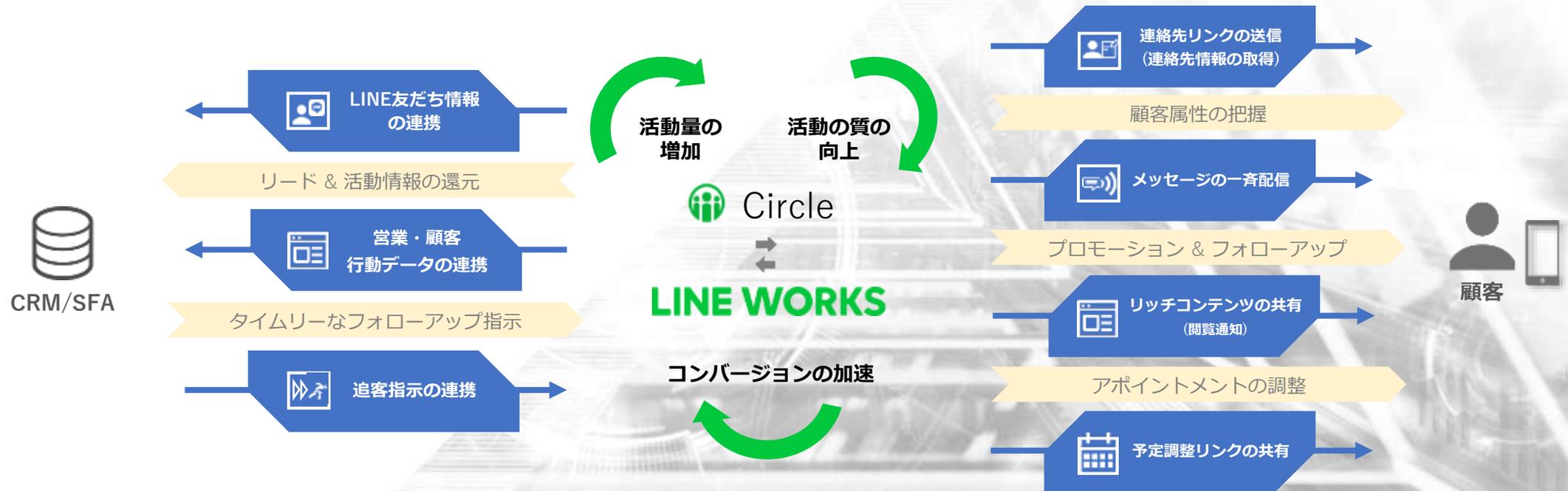
- 案件と登録スタッフを見やすくリスト表示
- 検索機能からも抽出条件を自由に設定可能
- システムが出勤可能なスタッフを自動検知

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No.1(※1)のシェアを誇るLine Worksとの協業によって開始されたサービスになります。
- 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 (※2)



※1. 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」、有料ビジネスチャットシェア 2021年度No.1

※2. 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。

長年の実績に基づいた適正価格（部材費、施工費等）でのサービス提案

発電所工事費用の大幅な削減

発電所の投資金額の割合の約70%は部材・工事の費用が占め、いかに工事を安く丁寧に仕上げるかが投資効果に大きな影響を及ぼします。株式会社エコ革の再エネソリューション事業では、今まで積み上げてきた多くの施工実績により、部材費用を大幅に削減することが可能です。

工事費用の削減により投資効果向上

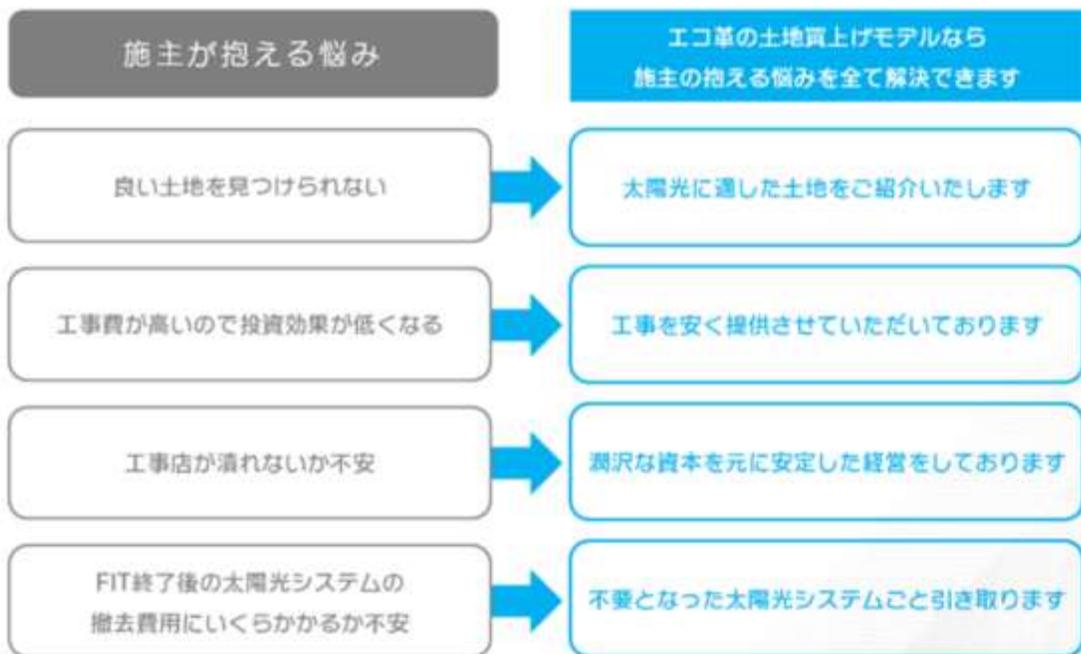
株式会社エコ革の再エネソリューション事業の工事費用はkW単価でも他社に比べて約1.5~4万円程度の差が生まれます。この差は80kWの発電所を購入する場合、工事費の削減が可能となり、この削減額によって利回りに大きな影響を及ぼします。この工事費の削減によっては、平均の利回りが約1%程度上昇させることが可能となる場合がございます。他社の工事費より安く提供することで顧客企業の投資に貢献いたします。

他社より適切な工事価格の実現

株式会社エコ革の再エネソリューション事業は工事施工が強みであり得意分野としていることから、他社に比べて工事費用の削減が可能です。大量の出荷実績による安価な調達価格と経験豊富なスタッフにより工事工期の短縮が実現可能です。

太陽光に適した物件を提案し、株式会社エコ革が物件を購入した上で顧客企業に賃貸をする事から、企画～物件賃貸～施工（設営）～保守運用、一貫して行うワンストップ体制にてサービスを提供

エコ革が提供する新しい太陽光の設置のカタチ



エコ革の土地買上げの仕組みで安心を提供



5つの強みの相互補完・統合された競争優位性の構築



地上波放送とデータ活用→大規模
マーケットの実現

格闘技イベントでの映像技術とDX
の融合→他社が模倣困難な体験価値

合併体制とFUNKEON→リスク分散
と安定収益

全要素の統合→持続可能な成長モデル

短期的
価値

早期の認知度向上
合併体制による
初期リスクの低減

短期的価値

中期的
価値

FUNKEON事業取得等による
安定収益基盤の確立

中期的価値

長期的
価値

複合的優位性による
国内格闘技市場での地位獲得
および強固な
ブランドポジションの獲得

長期的価値

04

成長戦略

GROWTH STRATEGY

- ITソリューション事業の成長戦略
- ITソリューション事業を取り巻く市場環境
- SaaS事業の成長戦略
- SaaS事業を取り巻く市場環境
- 再エネソリューション事業の成長戦略
- 再エネソリューション事業を取り巻く市場環境
- スポーツDX事業における戦略（シナジー・マーケティング）
- 主な経営指標(KPI) ▪ その他の経営指標(KPI)
- 開発人員の強化 ▪ 技術者の育成(再エネソリューション事業)

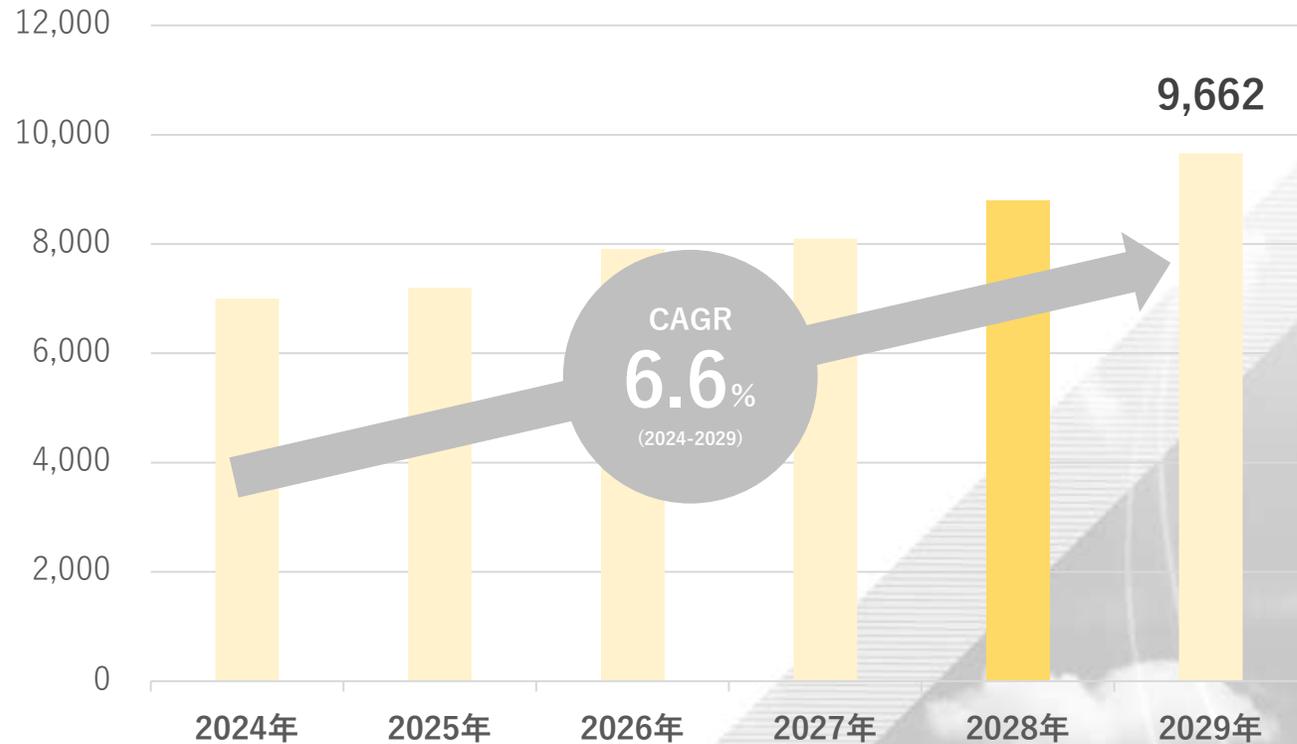
INNOVATION × TECHNOLOGY

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。

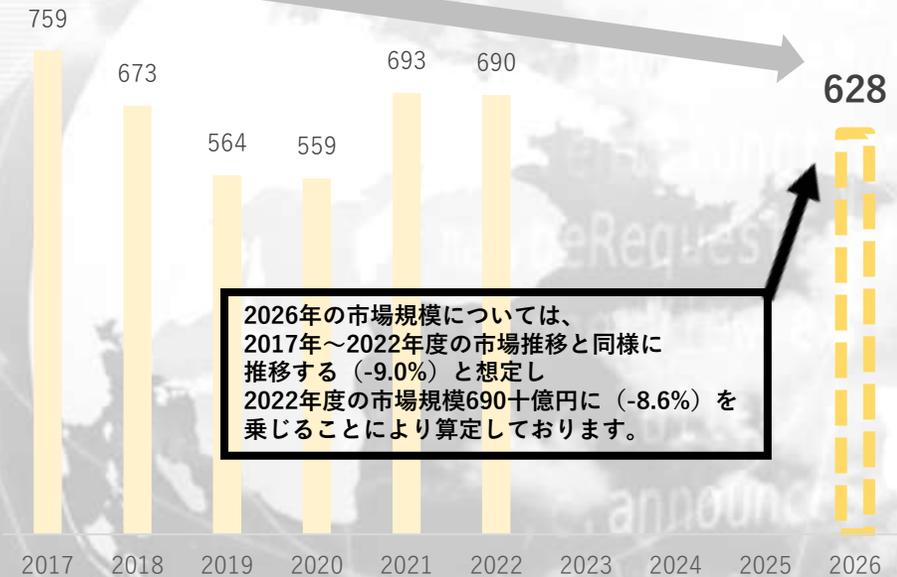
国内ITサービス市場予測（単位：十億円）

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



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

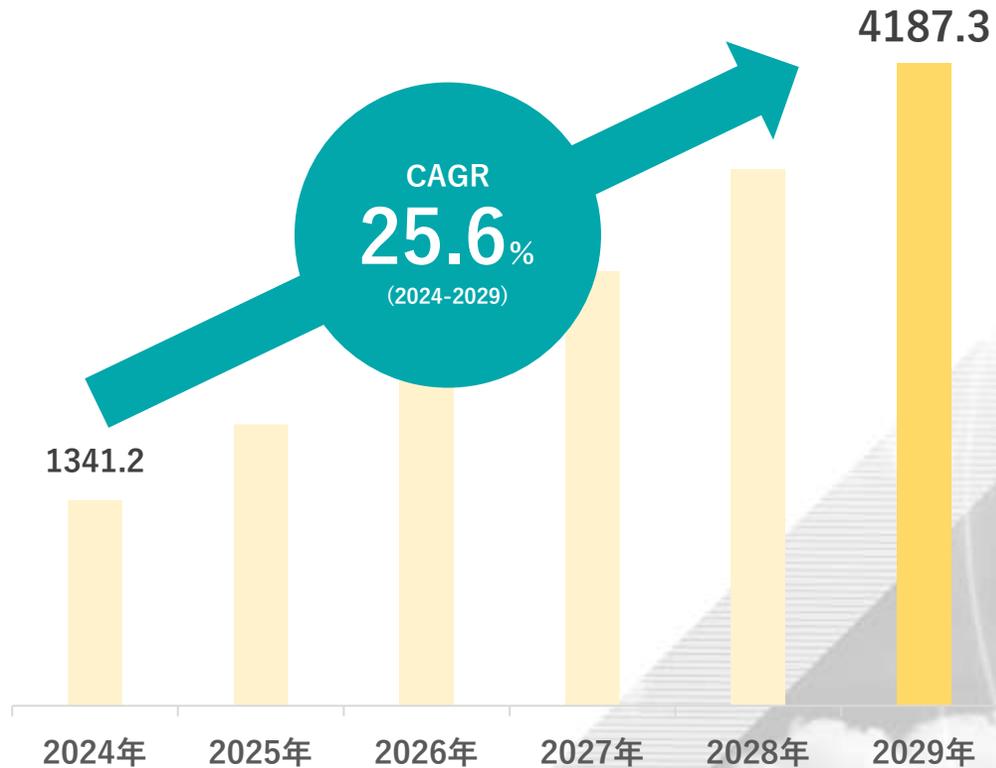


（出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場予測を発表」、2025年3月
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52768424>）2023年は実績推定値、2024年以降は予測

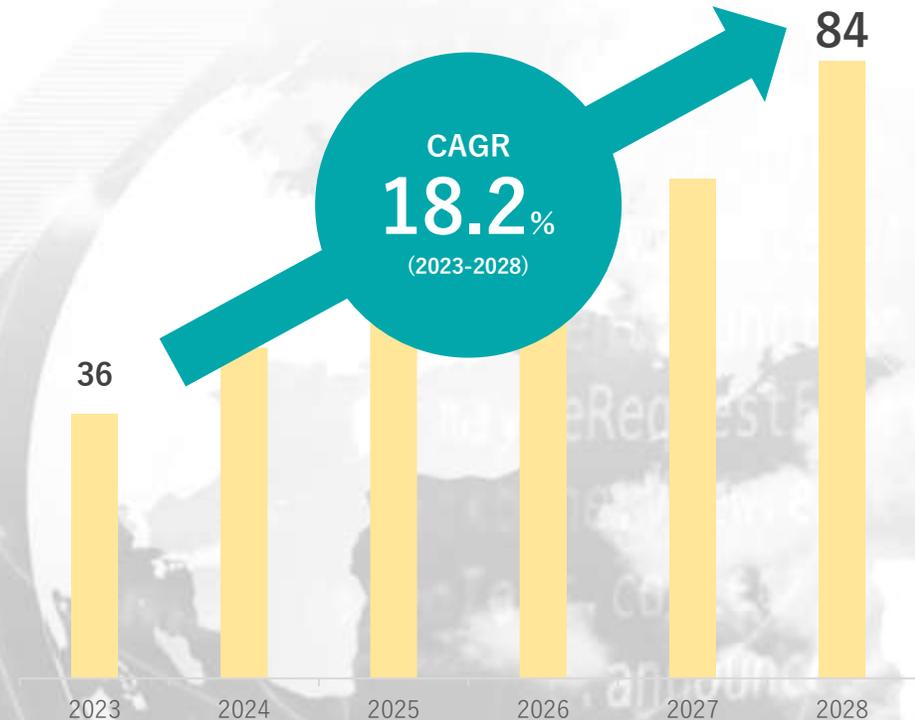
（出典：(株)矢野経済研究所「パチンコ関連機器市場に関する調査」、2023年11月
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3401
 （※2017年から2022年のデータは、上記のデータを参照しております）

- 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システム市場予測（単位：十億円）



国内AI画像認識市場予測（単位：十億円）



（出典：IDC Japan(株)「国内AIシステム市場予測を発表」、2025年5月）
<https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ53362125>

（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 2024年度版」、2024年9月）
<https://mic-r.co.jp/mr/03210/>

- 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



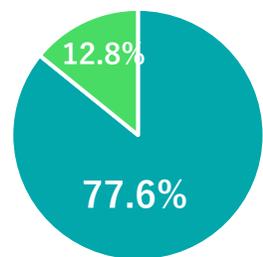
※1 今後、弊社の既存の事業に関連する事業のみならず、シナジー効果等が見込まれ、企業価値向上が見込まれる案件については、異業種であっても積極的にM&Aを行ってまいります。

市場の堅調な成長が見込まれる

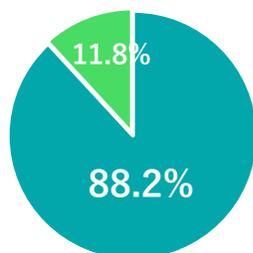
「AI等のデジタル技術を利用したシステム・アプリケーション開発」の割合を増加させ、売上・利益率の向上を図る。

引き続き事業領域の拡大を目指し、受注の拡大や自社プロダクトの展開等により収益の安定化を目指して参ります。

2025年1月期実績



2026年1月期実績



■ 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
■ 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

2026年1月期

「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」については売上が増加する結果となりました。また「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」については売上が横ばいとなっております。

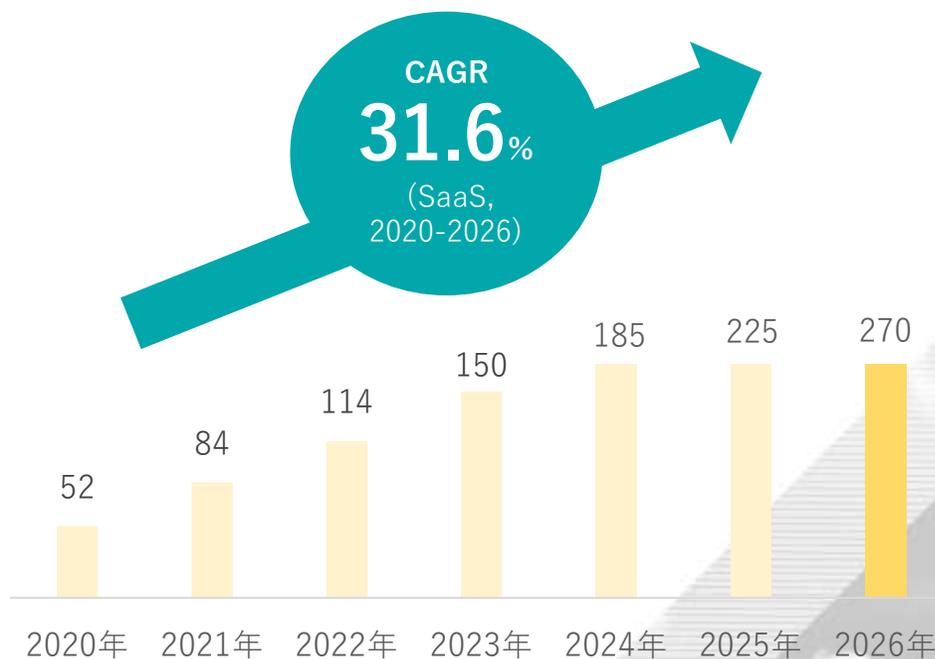
2027年1月期

「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」については継続して案件を獲得し、受注を伸ばしていきます。また「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」については、案件を選択と集中により拡大を目指して参ります。

「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」市場については、今後も引き続き市場の微減が見込まれることから、同開発領域の受注も継続して展開しつつ、「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」における受注の拡大・自社プロダクトの展開を目指して参ります。

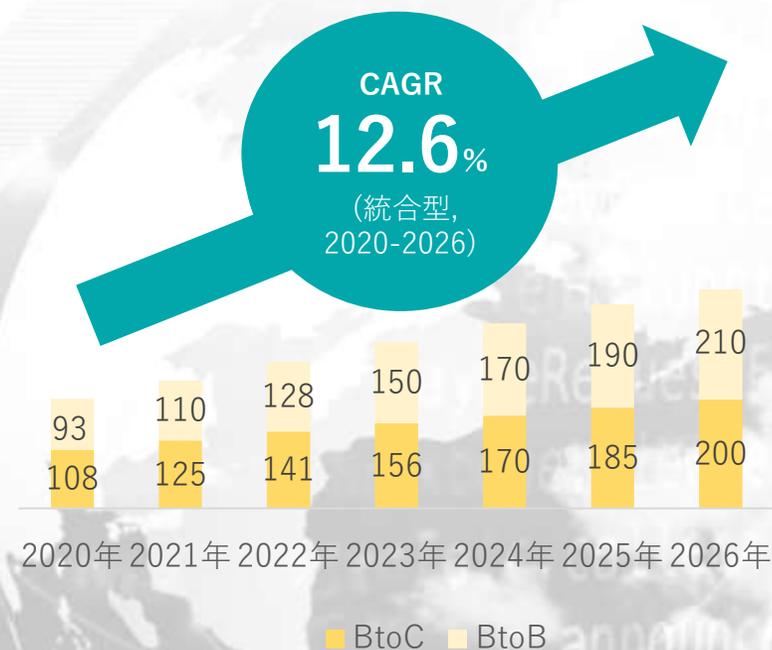
- 労務管理SaaSの市場規模は大きな成長が予測される。当該環境を追い風に「jobs」の拡販を図る。
- 「Circle」及びその他の新規サービスの開発を推進し、ストック型ビジネスであるSaaS事業の拡大による利益率向上・収益安定化を目指す。

労務管理システム市場予測（単位：億円）



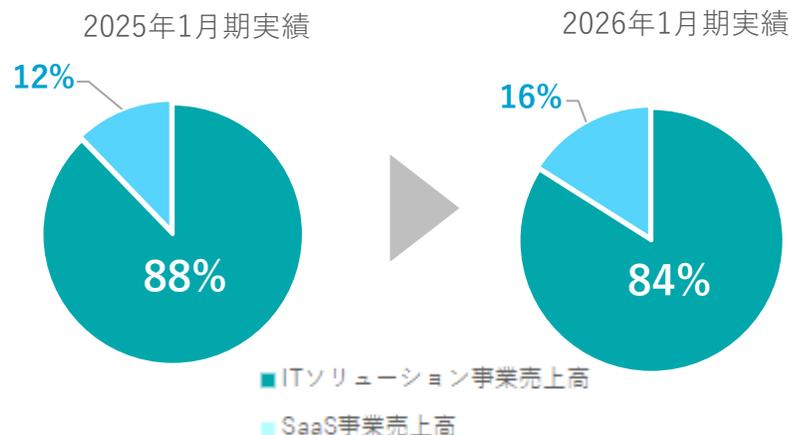
(出典：(株)アイ・ティ・アール「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2023」、2023年4月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000700.html>)

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2023」、2023年1月、<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000200.html>)

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



SaaS事業から生まれる収益から、関連する費用を差し引いた直接的な損益は黒字成長を達成・継続できております。会社全体の固定費の各事業への配賦は人員数により行っており、SaaS事業の担当人数が大きいことから便宜上営業損益では赤字の結果となっております。

AI機能の実装により顧客データを有するシステムとしての利用価値を向上させる

2026年
1月期

弊社SaaSシステムは利用会社様への更なる利便性の向上や削減を目的にUI & UX箇所へAIを取り込むこと検討してまいりました。具体的には、jobsが顧客行動データを蓄積しているプラットフォームとしてAI時代にも価値が創造でき、現場で使われ続けるシステムの土台作りを行いました。

また、パートナー会社とのアライアンスを強化していくことでシステムの外部連携などを視野に販路拡大も積極的に行いました。

2027年
1月期

成功事例を蓄積⇒テンプレ化することで顧客にとって必要機能を拡大してまいります。それに伴い、顧客への新たな価値提供と顧客単価の向上から売上UPを目指します。

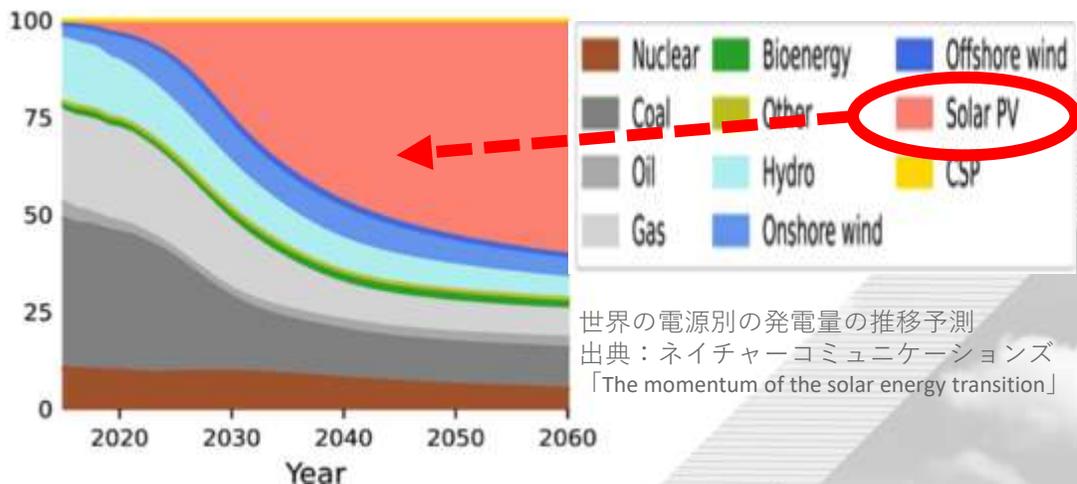
(単位: %)

電源種	2021/5推計			2023/9推計			(b)-(a)
	2020実績	2030	2050(a)	2022実績	2030	2050(b)	
再エネ	29	61	88	30	59	89	1
太陽光	3	19	33	4	21	41	8
風力	6	21	35	7	19	31	-4
その他	20	21	20	19	19	17	-3
原子力	10	10	8	9	10	8	0
水素・CCUS	0	3	4	0	2	3	-1
化石	61	25	0	61	29	0	0
計	100	100	100	100	100	100	

(出典: 日経ビジネス IEA Net Zero by 2050、IEA Net Zero Roadmap)

日経ビジネスによると、初版のNZEシナリオから第2版の改訂がなされ、太陽光が**33%⇒41%と大幅増**となり、風力の31%を大きく上回る結果に。

2023年10月には、英国の名門エクセター大学の研究者が「2050年に**太陽光発電のシェアは過半となる**」というシミュレーション結果を発表した。



世界的権威の科学誌ネイチャー誌の論文サイトに掲載されたイギリスの研究者等の調査結果によると、2050年には

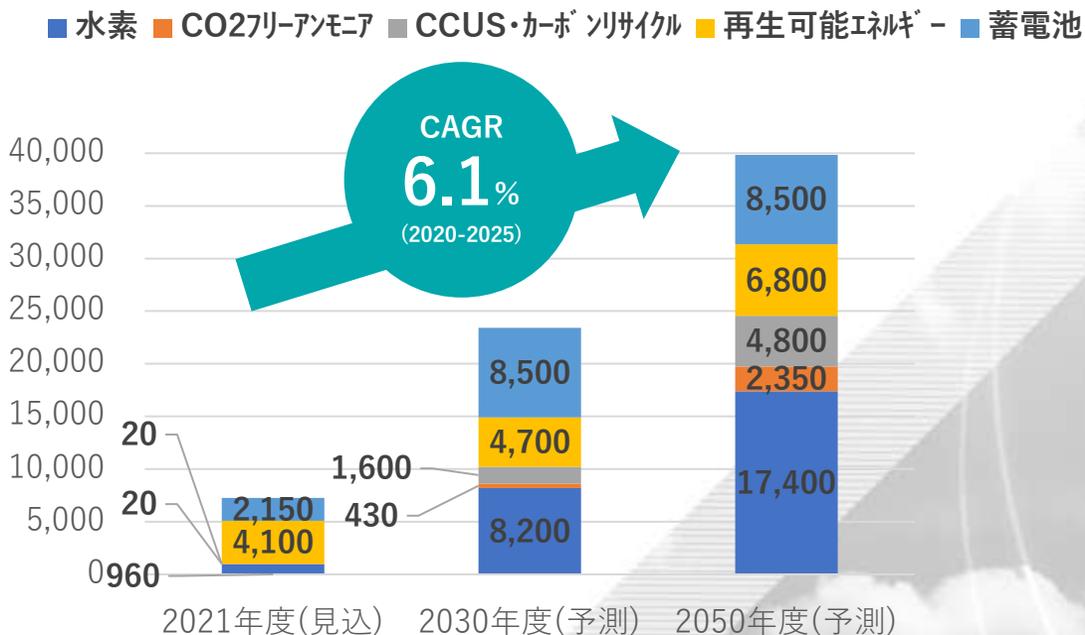
太陽光発電で世界の**電力全体の56%**をカバーすると予想

世界的な2050年脱炭素社会実現も追い風となり**太陽光事業の急成長**が見込まれる

脱炭素社会に向けた市場規模の拡大が見込まれ、太陽光発電システムは主力システムとして期待されている。

脱炭素社会を実現するための
国内エネルギー設備・システム市場予測（単位：億円）

2021年度の同市場は7,250億円の見込みで、
2050年度には3兆9,850億円に拡大すると予測されている。

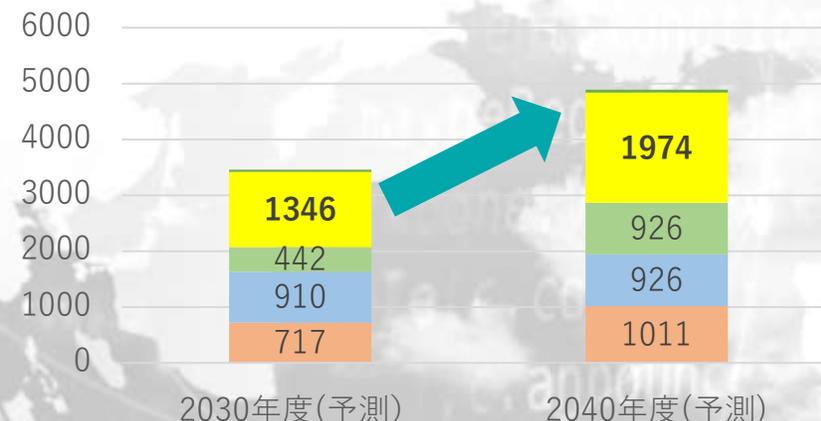


(出典：矢野経済研究所「脱炭素社会を実現するための国内エネルギー設備・システム市場予測」、2021年12月、
https://release.nikkei.co.jp/attach/623633/01_202112131403.pdf)

再生可能エネルギー発電システムの発電量（単位：億kWh）

太陽光発電システムは2040年の予測において、
再生可能エネルギー発電量全体の
構成比で40.8%を占めるとみられる。

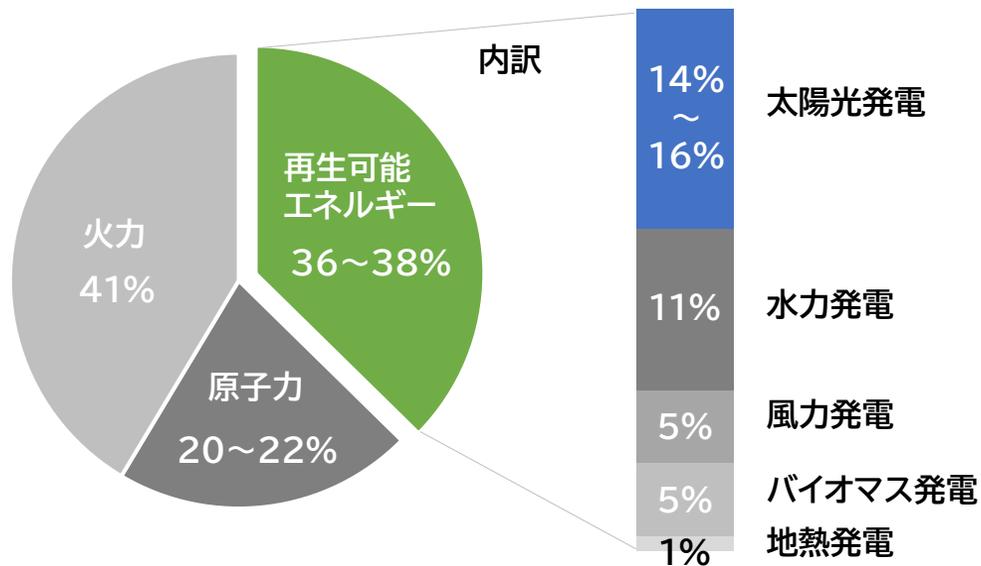
- 地熱発電システム
- バイオマス発電システム
- 水力発電システム
- 風力発電システム



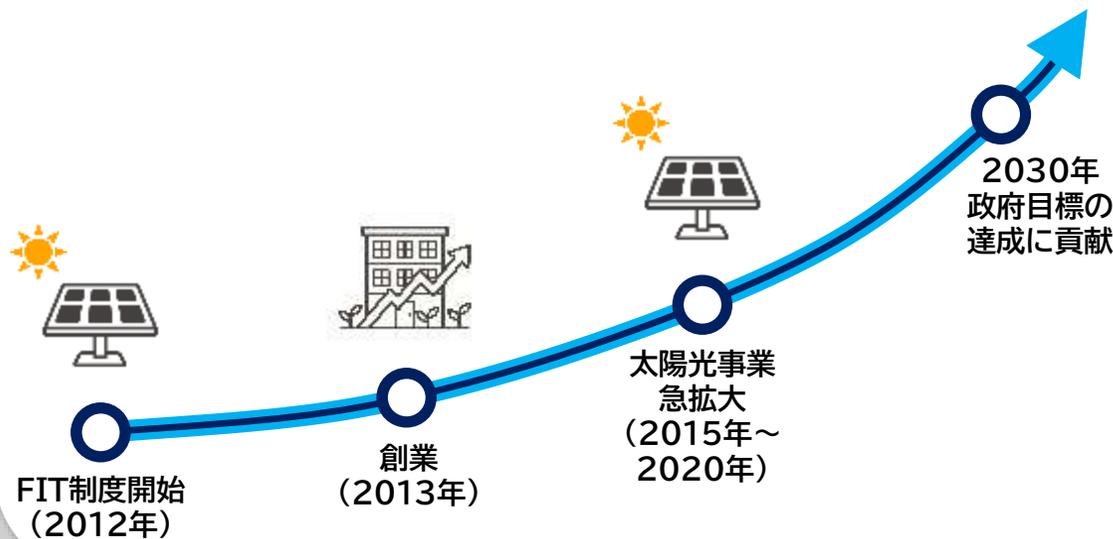
(出典：(株)富士経済「FIT・再生可能エネルギー発電関連システム・サービス市場/参入企業実態調査 2025」、
2025年7月、
https://www.nikkei.com/article/DGXZRSP694195_Y5A710C2000000/?msockid=21fb0d9b2d2761862f6119ea2c5d602e ※値は出典資料の記述をもとに推定値にて算出しております。)

01 再エネ事業を基盤とした事業成長

2030年度の電源構成目標（第6次エネルギー基本計画）



エコ革の成長軌跡



- 日本政府が「2030年再エネ比率36~38%」という野心的な目標掲げる
- エコ革は主力である太陽光発電事業を通じ、FIT制度を活用した安定的な収益基盤を構築し、再生可能エネルギーの普及に貢献してきました

02 再エネ開発は量的拡大から質的成長へ

適地の減少



- 平地が少ない日本では、大規模開発可能な土地が減少
- 既開発地・遊休地活用の重要性が上昇

規制の高度化



- 環境影響評価制度の強化
- 立地条件を重視した審査へ移行
- 地域合意・景観配慮の重要性増加

地域共生型開発



環境調和

地域共生

- 環境・景観・地域社会との調和
- 地域と共生する再エネ開発モデルへ

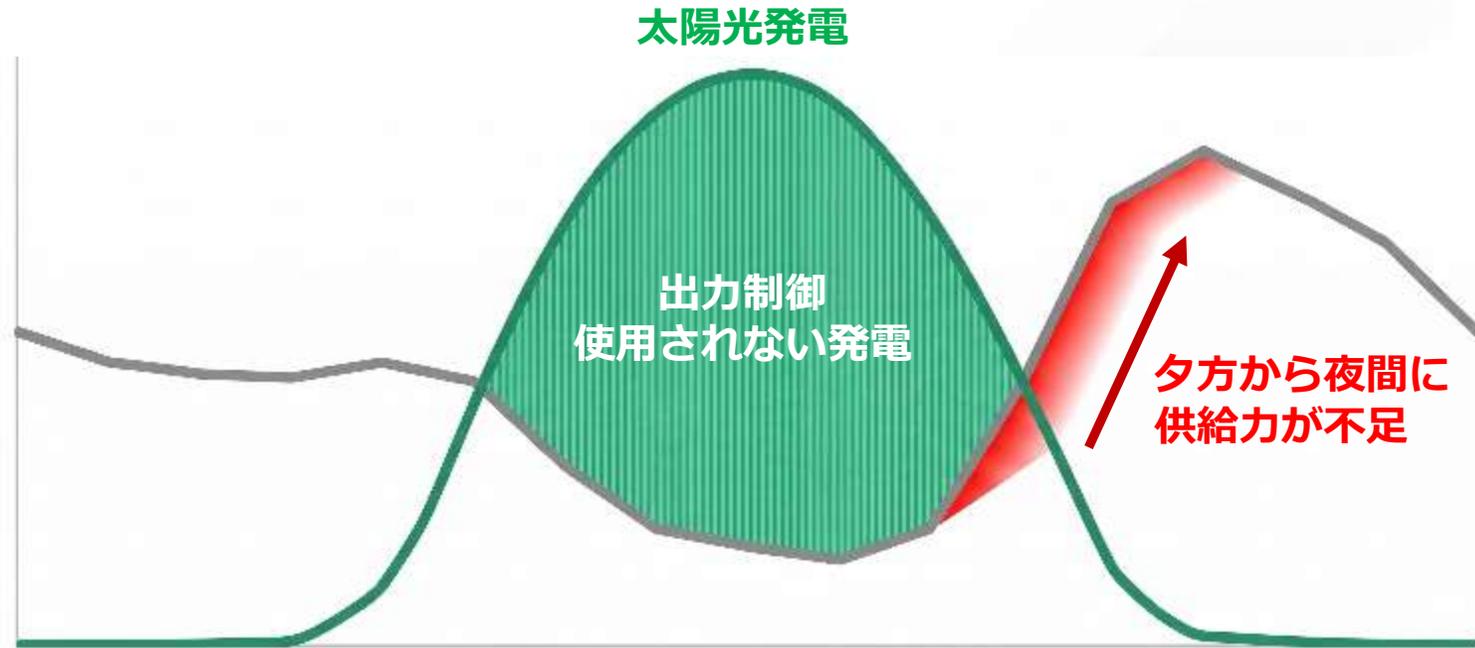
■ 制度環境の変化

環境影響評価制度の強化などにより、立地・地域合意を重視した再エネ開発が求められている

■ 開発モデルの転換

量的拡大から、環境・地域と調和した質的成長へ

03 系統電力の不安定化



- 太陽光の発電ピーク（昼間）における余剰電力の発生（出力制御）と、夜間・厳冬期における慢性的な電力不足
- エネルギーは『発電する』だけでなく、『蓄え、効率的に活用する』フェーズへ移行しています

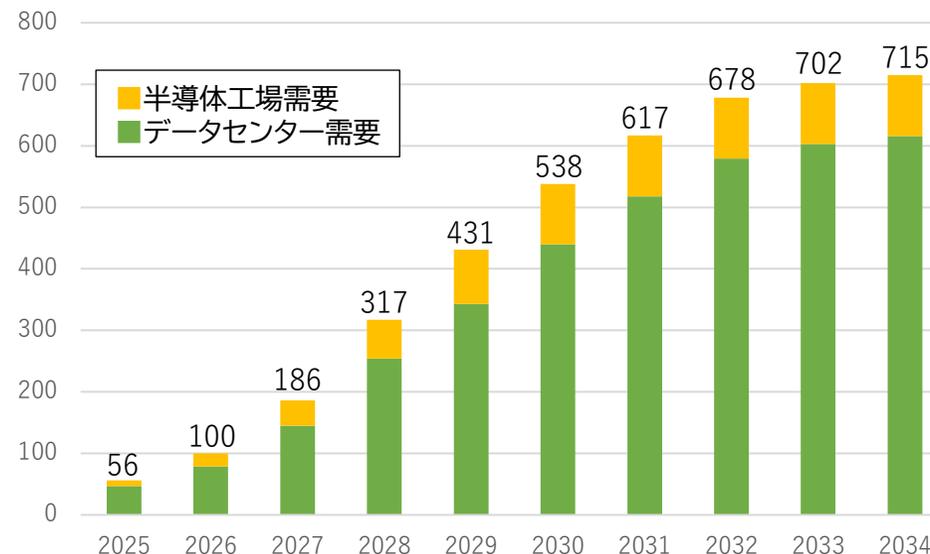
04 AI時代の到来による電力需要の急増

全国電力需要（億kWh）



出展：全国及び供給区域ごとの需要想定（2025年度）2025/1/22 電力広域的運営推進機関

データセンター・半導体工場最大需要電力（万kW）



出展：全国及び供給区域ごとの需要想定（2025年度）2025/1/22 電力広域的運営推進機関

- 「経済産業省」の最新予測。長らく減少傾向にあった日本の電力需要は、生成AIの普及とデジタルインフラの拡大により、劇的な増加トレンドへ転換
- この莫大な新規需要に対し、脱炭素要件を満たす「クリーンな電力」の供給が圧倒的に不足

05 エコ革の競争優位性

エコ革は再生可能エネルギー事業で培った
開発・電力運用ノウハウを基盤に、

- 再エネ発電所の開発・運営ノウハウ
- 電力市場・系統制約への深い理解
- 再エネ電源と電力需要を統合した事業モデル

これらを背景に「発電」「蓄電」「電力消費」を
統合したエネルギーインフラ企業への進化を
目指します。



太陽光発電設備



自家消費(屋根設置)



ソーラーシェアリング



パロブスカイト実装準備



系統用蓄電池



データセンター

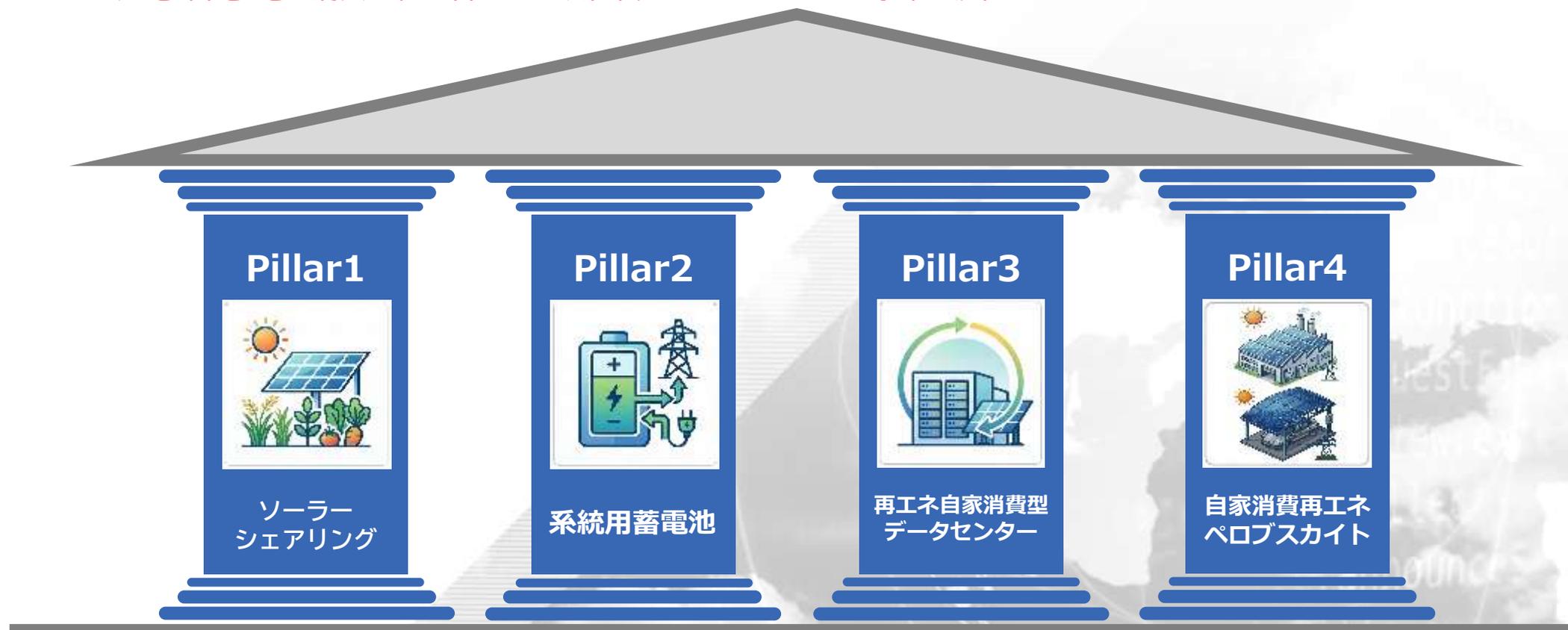
発電

蓄電

電力消費

06 エコ革の4つの成長戦略

生成AIの普及と電力需要の急増という社会変化に対応するため、エコ革は再生可能エネルギー事業を基盤として、**発電・蓄電・電力消費を組み合わせた次世代エネルギーインフラ事業へ展開します**



07 Pillar1_ソーラーシェアリング事業

グループ会社内に農業法人を設立し、耕作放棄地を所有してソーラーシェアリング用地として開発が可能
ソーラーシェアリングは、大企業のニーズも高く、更なる事業の拡大を見込んでいます。

国内農業の課題

農家の 高齢化・減少	耕作放棄地 の増加
農家の 後継者不足	農地の減少
農家の 収入減少	食料自給率の低さ 2020年：37%



収益モデル

売電収入
+
収穫物販売収益
=
・農家の所得向上
・地域経済活性化

- 農地の上部空間を活用した発電により、農業と再生可能エネルギー発電を両立する、地域に新たなエネルギー供給拠点を創出
- 持続可能な一次産業を支援するインフラへ

進捗状況

- 桐生市および栃木市案件について、農作物の収穫達成
- 栃木市案件は、森ビル株式会社と収穫祭を実施
- 今後の計画案件として、渋川市において2件を事業化予定



収穫祭の様子

 参考情報 営農型太陽光発電について（令和8年1月 農林水産省）
<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/renewable/energy/attach/pdf/einou-64.pdf>

 参考IR 森ビル「営農型太陽光発電所」全6サイト・約10haを開発
<https://www.mori.co.jp/company/press/release/2023/10/20231018140000004546.html>

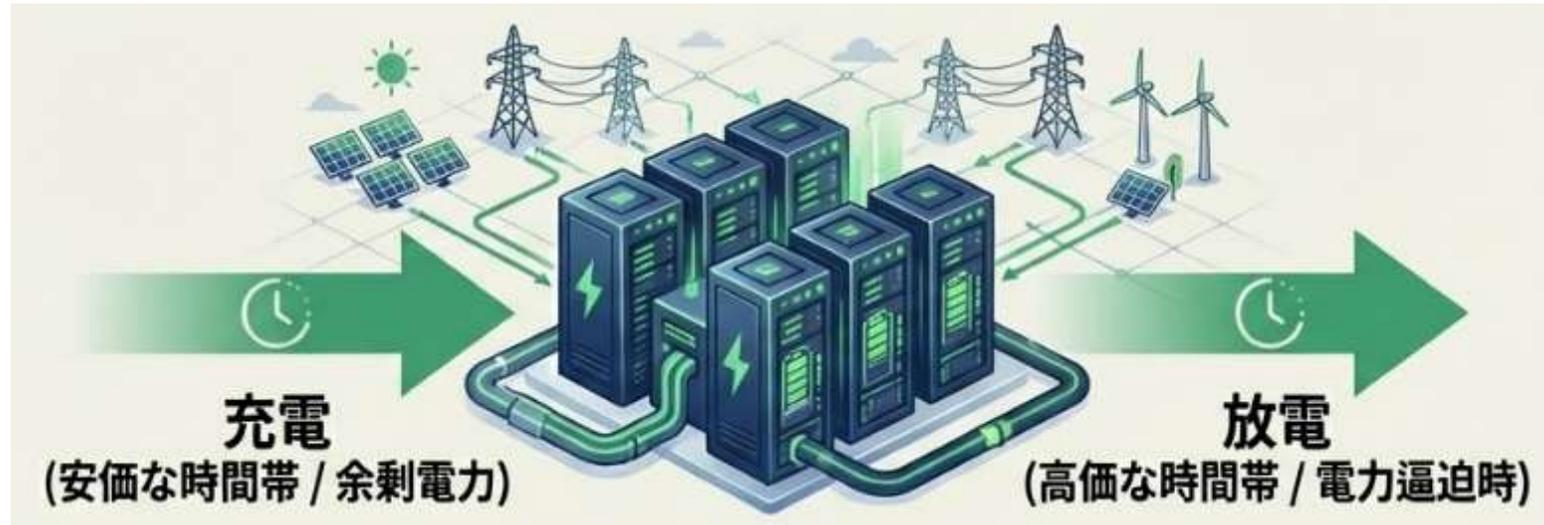
08 Pillar2_系統用蓄電池事業

市場課題

再エネの出力制御と
系統の不安定化

解決策

蓄電池単体で機能する自
立型インフラであり、需給
バランスを最適化



収益モデル

- アービトラージ収益
 - ・卸電力市場
 - ・需給調整市場
 - ・容量市場

への参入による
多重収益化が可能

- 電力の「タイムシフト」により、出力制御の無駄を削減
- 電力市場の価格変動を活用した高収益エネルギー運用モデル
- 再エネ拡大に不可欠な電力インフラ事業
- 今後拡大する電力調整市場への参入機会

進捗状況

事業化見込み件数の増加推移 (2026/3/6現在)



※事業化見込み件数とは、
電力会社の承諾を得て
実現が確定した件数を
いう

09 Pillar3_再エネ自家消費型データセンター事業

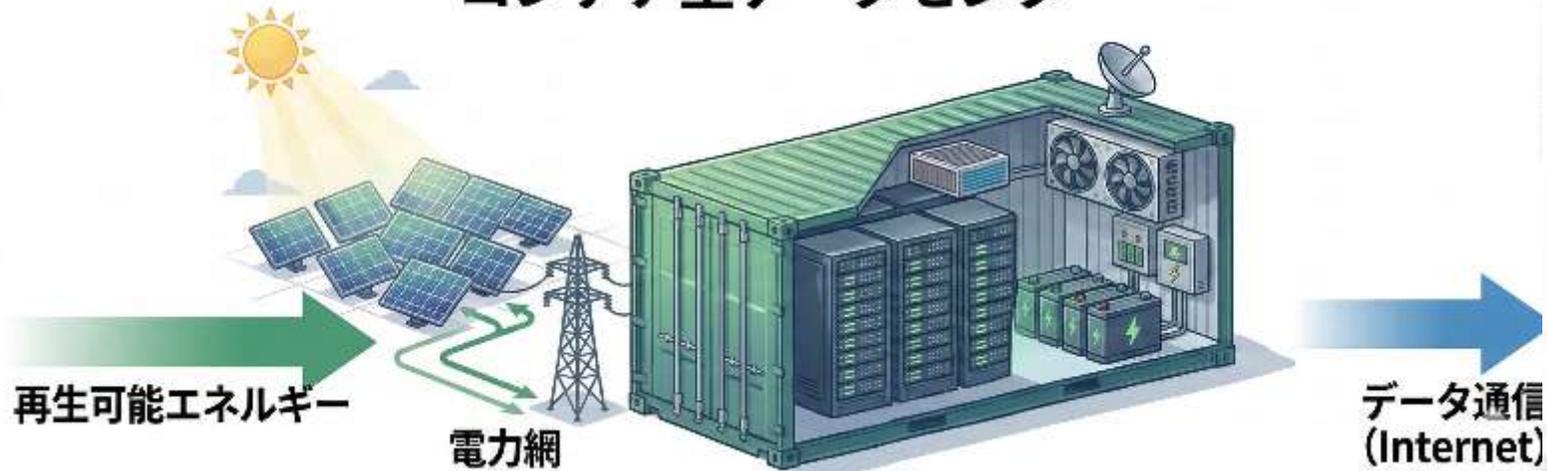
市場課題

生成AIによる膨大な消費電力と厳格な脱炭素基準

解決策

データセンターに隣接した再エネ発電所を整備し、直接データセンターに供給

コンテナ型データセンター



収益モデル

ハウジング事業収入
・ラック使用料
・電力使用料
・通信使用量
・管理手数料
などによる収益化

- 生成AIの普及によりデータセンター需要は世界的に急拡大
- 再エネ電源と連携したデータセンターにより脱炭素要求に対応
- 電力供給とデータ処理を一体化した次世代インフラ事業

進捗状況

2025/10/23 【環境省】二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金（データセンターのゼロエミッション化・レジリエンス強化促進事業）採択取得

2025/2/24 同補助事業について、補助金交付額が確定し、3月末受領予定

 参考IR グリーン・データセンター整備事業の本格始動及び補助金採択に関するお知らせ
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09135/b8b26c81/e92c/4235/ab6b/eb62f639a494/140120251023577637.pdf>

 参考IR グリーン・データセンター整備事業に係る令和7年度事業完了および補助金交付額確定のお知らせ
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09135/bfc998ad/8c94/4135/a065/9b0f72238614/140120260227571719.pdf>

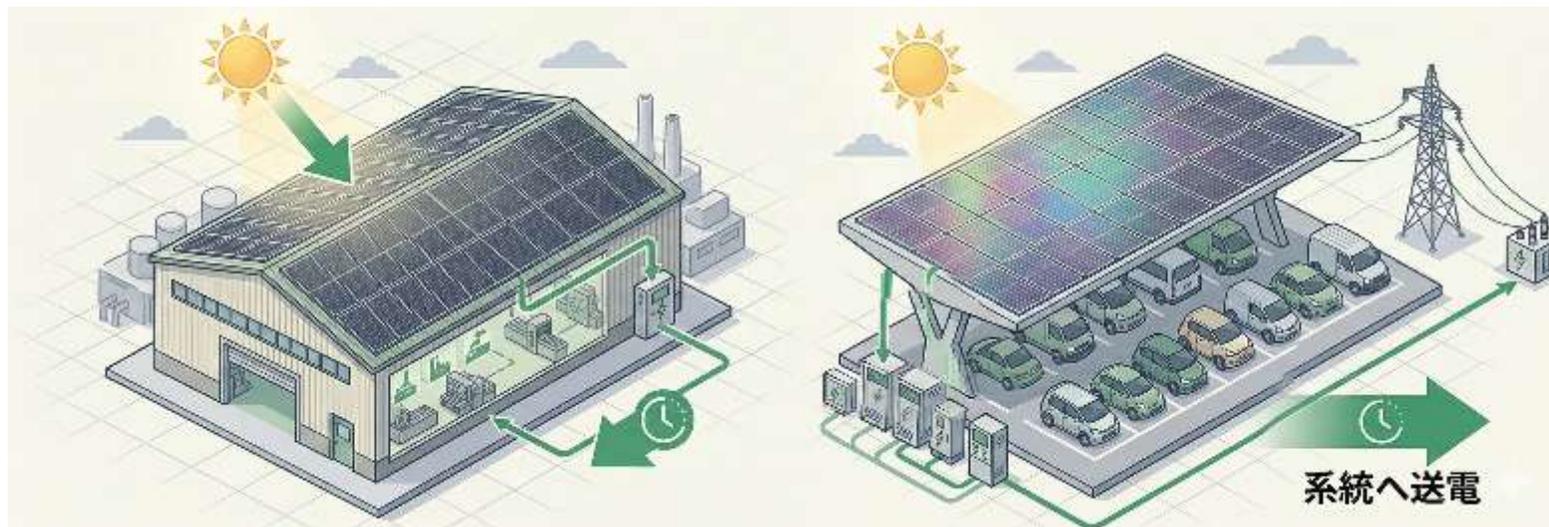
10 Pillar4_自家消費型EPCとペロブスカイト

市場課題

- 企業の脱炭素対応による自家消費型再エネ需要が拡大
- 次世代太陽電池(ペロブスカイト)の社会実装への期待

解決策

- 工場・倉庫屋根などを活用した自家消費型太陽光の導入
- ペロブスカイト太陽電池の実証と実装準備



収益モデル

EPC事業

需要領域

- 脱炭素対応需要
- 自家消費電源需要
- リパワリング需要

- 企業の脱炭素化ニーズの拡大により自家消費型再エネ市場が急成長
- 屋根設置型太陽光・オフサイトPPAなど企業向け再エネソリューションを展開
- ペロブスカイト太陽電池の実装を見据えた次世代再エネ事業を推進

進捗状況

- 自家消費型EPC複数案件を受注・施工
- 特別高圧規模の大型案件が内示・申請段階へ進行中
- 国内外メーカーとペロブスカイトの実証検討を開始
- 蓄電池を組み込んだ実証システムの構築を予定



参考IR ペロブスカイトの製造拡大に併せた新規部署の立ち上げについて
<https://technologies-group.co.jp/4828/>

参考情報 積水化学工業(株)(2025/1/7)「ペロブスカイト太陽電池事業説明会」
https://www.sekisui.co.jp/ir/event/other/_icsFiles/afieldfile/2025/01/07/20250107PVK.pdf

11 太陽光EPC事業

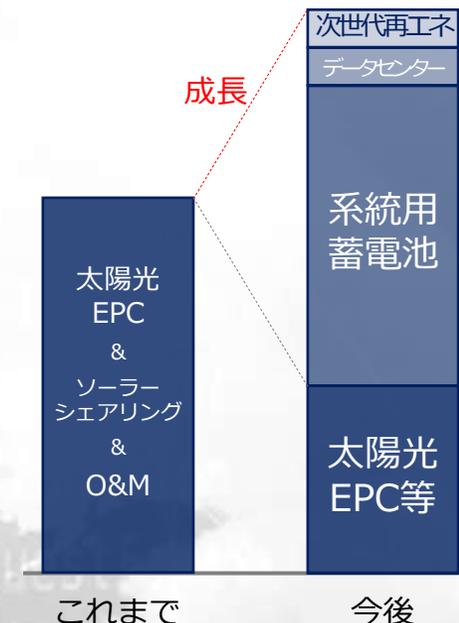
※2025年3月14日公表の成長可能性に関する事項50頁において、2027年1月期の事業計画金額を記載していましたが、5頁に記載のとおり、規制環境等が変化していることから当年度に関しては非開示とさせて頂いております。

市場の変化

- 制度環境の変化
環境影響評価制度の強化などにより、立地・地域合意を重視した再エネ開発が求められている
- 開発モデルの転換
量的拡大から、環境・地域と調和した質的成長へ



事業の転換



- 太陽光発電設備の開発・設計・調達・施工までを一体で提供するEPC事業を展開
- 再エネ開発で培った技術力と実績を基盤に、企業向け再エネ案件を拡大
- EPC事業を基盤として、蓄電池・データセンターなど次世代再エネ事業へ展開

進捗状況

- 三菱HCキャピタルエナジー株式会社と業務提携
- 森ビル株式会社との大型EPC案件を受注
- リコーリース株式会社向け発電所の供給開始
- 企業向け再エネ案件の受注を継続拡大

参考IR 連結子会社である株式会社エコ革と三菱HCキャピタルエナジー株式会社との業務提携
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09135/6c6e8866/5348/4c11/908c/0000c4e77145/140120251205515169.pdf>

参考IR 大型受注に関するお知らせ（森ビル株式会社との受注契約）
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09135/dcde1b5c/da29/4432/bcd5/af9ffa1c334c/140120250509537367.pdf>

参考IR 連結子会社である株式会社エコ革によるリコーリース株式会社への複数の発電所供給開始
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09135/5f022db6/1db0/4bfc/8bcd/c5c684c6f95d/140120250731524843.pdf>

12 土壌活性剤「収穫力」事業

市場課題

- バナナ産業に深刻な被害をもたらす新パナマ病の世界的拡大
- 従来の農薬では有効性と経済性の両立が困難
- 持続可能な農業を実現する土壌改良技術の需要

解決策

- 日本のバイオ技術を活用した土壌活性剤「収穫力」を開発
- 有効バクテリアと酵素発酵による土壌改善と病害抑制
- 新パナマ病に対し実地試験で最大94%の改善効果

収益モデル

- PH ASIAがアジア圏の一次ライセンスを取得
- 現地販売代理店と二次ライセンス契約
- 販売代理店からライセンス使用料収入



新パナマ病で壊死したバナナ



「収穫力」で再生したバナナ

- フィリピンの実証試験で新パナマ病に対する顕著な効果を確認
- 日本資本フルーツ企業や現地農業事業者が採用
- ライセンスモデルによりアジア圏で事業拡大

進捗状況

- 販売量が大きく増加
- バナナに限らず、様々な品種への適用も開始
- 製造工場を増設しており、年内稼働を目指している

年間販売量の推移



参考IR

新法人設立のお知らせ
<https://technologies-group.co.jp/4764/>



参考記事

【日本経済新聞】バナナに「絶滅」危機 枯死病が猛威、ワクチンを早く
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC190MB0Z10C22A7000000/>

13 エコ革が目指す未来

再生可能エネルギーの拡大生成AIの普及電力需要の急増これらの社会変化を背景にエコ革は、



を統合した次世代エネルギーインフラ企業として持続的な成長を目指します

3つの戦略要素の融合



地上波放送

コアファン向けのPPV市場だけでなく、テレビ地上波放送を軸に据えることで、事業の社会的信頼性を構築します。



最先端の映像技術

ゲーム開発で培った映像ソフトウェア開発を格闘技興行に応用し、大会興行における圧倒的な没入感とドラマチックな演出を生み出します。



DXソリューション

座席からのモバイルオーダーや予約管理システムの構築など、当社技術を生かしたDXソリューションをイベント興行に取り入れ、顧客ロイヤリティの向上を目指します。

当社のデザイン力を活かしたシナジー

当社の技術力を活かしたDX化（例）

当社グループの開発実績

3Dデジタル
サイネージ



プロジェクション
マッピング



ゲーム・遊技機等の
エンタメ映像SW



興行時の試合会場での、映像演出、音響演出、照明演出、特殊演出等において、当社が長年の開発実績で培ったデザイン技術とのシナジーが見込まれる

観戦中の飲食

長蛇の列..



座席からスマホで注文



チケット

紛失、盗難リスク..



電子チケット

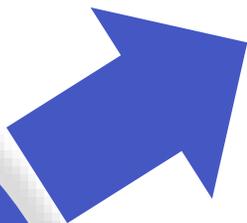


強みであるエンタメ映像領域のデザイン力及びDX化の技術力を最大限に活かす

既存の格闘技ビジネス

ネット放送のみ

⇒コアな格闘技ファンがターゲット。
PPV数からも、
数千人～数十万人
しか観ていない..



TV地上波放送

⇒ **開かれたメディア** による多くの視聴者数

新たな層の発掘

格闘技マーケット全体にとってもプラス!

⇒コアな格闘技ファンのみでなく一般視聴者層の
新たなファン層の発掘を狙う

ブランディングの確立

⇒厳しいTVキー局の審査クリアにより上場企業を含む
良質なスポンサーが集まりやすい体制の構築（増収体制へ）

地上波により新たなファン層の発掘及びブランディングを確立させる

- 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。

連結売上高 (2026年1月期)

10,149,087 千円

連結営業利益 (2026年1月期)

1,872,225 千円

再エネソリューション事業

NonFITの拡大

高単価・高利益率
案件の獲得

ITソリューション事業

事業領域拡大

高単価・高利益率
案件の獲得

SaaS事業

ストック型収益の拡大
利益率向上・収益安定化

スポーツDX事業

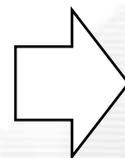
事業領域拡大

LTV最大化による
収益性の向上

- 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。

SaaS事業

2025年1月期末時点
「jobs」売上高 **107,992**千円



2026年1月期末時実績
「jobs」売上高 **125,377**千円

Circleについては、

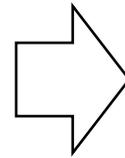
当該KPIについては、提携先企業（Line Works社）とのアライアンス事業（=提携を一部排他的に行わせて頂いているシステム）に関連する数値であり、これまで当社の任意開示として参考情報を開示しておりました。

一方で、提携先企業においては当該事業に関する予算・計画数値を非開示としていることから、情報開示方針の整合性およびパートナー企業との関係性への配慮の観点から、今後は当該数値の開示を控えることと判断致しました。

スポーツDX事業における経営指標

2025年1月期末時点 目標
売上高 190,000千円

2025年1月期末時点 修正目標
売上高 94,133千円



2026年1月期 実績
売上高 98,978千円

目標値との差異の理由: スポンサー料収入等が想定よりも下回ったため。

【補足】リスク管理体制について

日経テレコン等の外部専門機関と連携し、通常の反社チェック体制に加え、当社加盟の暴力追放運動推進センターや、警察及び当社の特別顧問である元警視總監や、警察OBで構成された組織と連携して対応を行う予定です。

また、出場する全選手には違約条項及び損害賠償が記載された、反社会的勢力と一切の関係が無い旨の誓約書への捺印を出場条件とする事で、より一層透明性の高い運営を行ってまいります。

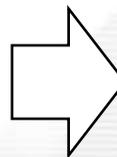
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

ITソリューション事業

2025年1月期末実績

受注契約高(※1) **900,793** 千円

内 エンタメ映像ソフトウェア 開発案件	754,273 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	146,520 千円



2026年1月期末実績

受注契約高(※1) **945,932** 千円

内 エンタメ映像ソフトウェア 開発案件	817,849 千円
AI等のデジタル技術 に関する案件	128,082 千円

※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。

2026年1月期 目標対比

受注契約高(※1) -5.4%(目標 1,000,000千円)

※エンタメ映像ソフトウェア開発案件については、計画より増加致しましたが、AI等のデジタル技術に関する案件については、当期中の契約獲得とすることができなかつたことにより業績予想に対して減少しております。

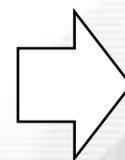
- 前頁の主な経営指標 (KPI) を補完するものとして、下記を管理しております。

再エネソリューション事業

2025年1月期末時点

売上高 **12,569,647**千円

営業利益率 **13.5%**



2026年1月期末時点実績

売上高 **8,708,702**千円

営業利益率 **21.1%**

2026年1月期 目標対比

売上高 -52.4% (目標 18,292,995千円)

修正後売上高 -11.8% (目標 9,869,260千円)

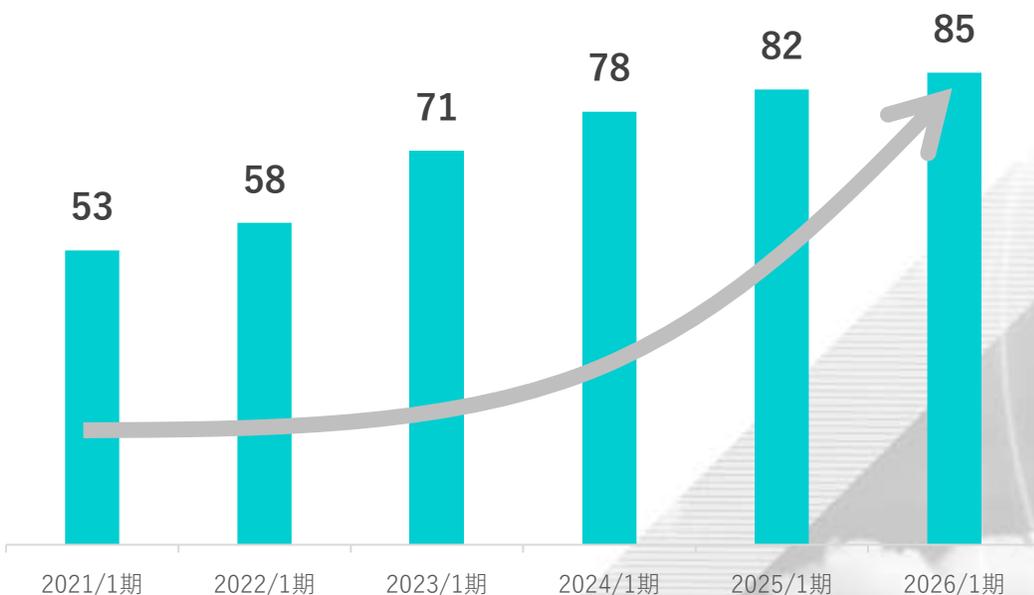
営業利益率 +7.5ポイント (目標 13.7%)

修正後営業利益率 -2.5% (目標 23.6%)

※売上金額については、引渡が可能と判断していた案件の引渡しが完了しなかったこと等によって2025年1月期と比較すると売上が減少する結果となりましたが、利益率の高い案件の売上計上ができたことから営業利益率については改善しております。

- 「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



(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)

技術研修会の様子



技術者の育成(再エネソリューション事業) REINFORCEMENT

- 株式会社エコ革では、「未経験者」を「経験者」、そして「技術者」に変えていくことで、事業を拡大してまいりました。今後、更なる事業拡大のためにも人材育成を重要な課題の一つとしております。
- 人材育成の方法としては、設置工事のスタッフに測量を手掛けてもらうなど、OJTを積極的に利用して多くの職種を任せの方針としております。
- 指導者として、外部から経験豊富な技術者も呼び込んでおり、時には北海道から指導役を招聘することによって人材育成を進めております。
- 品質をコントロールしながら、様々な挑戦を後押しするような育成環境を整えてまいります。



05

リスク情報

RISK INFORMATION

- 認識するリスク及びその対応策

INNOVATION X 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、有価証券報告書の「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
<p>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。</p>	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。
<p>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。</p>	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。
<p>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。</p>	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。

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
<p>適用される法令の変更について（再エネソリューション事業） 再エネソリューション事業は、「建設業法」、「電気事業法」、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」等といった法的規制を受けております。将来これらの法令の改正や新たな法令規制が適用された場合、その制約をうけることになり、経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	大	各種講習会等に参加して法的知識を習得すること等により、法令を遵守した事業運営を行い、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。
<p>政府の施策の変更について（再エネソリューション事業） 再エネソリューション事業は、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」による電力の「固定価格買取制度」における買取価格による影響等により、経営成績等に影響を与える可能性があります。</p>	中	大	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。
<p>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。</p>	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。
<p>反社会的勢力について（スポーツDX事業） 当社が意図せず反社会的勢力と取引を行ってしまう可能性等によりリスクが顕在化した場合、当社グループに対する顧客及び社会の信用低下を招く可能性があります。</p>	低	大	日経テレコン等の外部専門機関と連携し、通常の反社チェック体制に加え、当社加盟の暴力追放運動推進センターや、警察及び当社の特別顧問である元警視総監や、警察OBで構成された組織と連携して対応を行う予定です。 また、出場する全選手には違約条項及び損害賠償が記載された、反社会的勢力と一切の関係が無い旨の誓約書への捺印を出場条件とする事で、より一層透明性の高い運営を行ってまいります。

06

付属資料

APPENDIX

- 用語解説
- 免責事項

INNOVATION × TECHNOLOGY

TECHNOLOGIES

FIT	再生可能エネルギー源を用いて発電された電気を、国が定める価格で電気事業者が一定期間買い取ることを義務付けた制度です。
NonFIT	FIT法の開始から再生可能エネルギーの導入量は大幅に増加した一方、再エネ賦課金による国民負担の増大や、未稼働の発電施設の増加などの課題があり、その解決のためFIT法に依存しないNonFITへのシフトが進められています。
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出来ます。
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、今年度決算発表後のタイミング（2027年3月開示予定）で開示していく予定です。