

2022/1月期 Q1 決算説明資料

2021年6月9日

証券コード: 6696 東証マザーズ

 Platform Planning & Product

1. 2022/1月期 Q1 決算概要 (P3～P10)
2. 2022/1月期 業績予想 (P11～P15)
3. 事業別の状況 (P16～P28)
4. 参考資料 (P29～P43)

2022/1月期 Q1 決算概要

2022/1月期 Q1 決算概要

業績ハイライト

業績	PPP事業へのリソース集中、下半期の売上寄与に向けた準備を加速。 経費抑制と共に、黒字化に向けた体制構築を推進。 売上高 94 百万円 YoY 13.9%減 営業利益 △102 百万円 YoY —
Platform, Planning & Product事業※	美容サロンビジネス：2021年4月末に14,000台超える出荷が完了。前期比売上大幅増。 売上高 23 百万円 YoY 163.3%増
受注型Product事業※	STB納品のQ2ずれ込み。前期比減。 売上高 42 百万円 YoY 27.7%減
テクニカルサービス事業※	システム受託開発案件前期比減、エンジニア派遣横ばい。 売上高 29 百万円 YoY 31.3%減

新型コロナウイルス 感染症拡大の 主な影響

- ◎美容サロン向けサイネージビジネスにおいて、広告主様の広告出稿意欲が鈍化。
- ◎半導体産業の好調（5Gの高速の加速、DC建設増等）に伴う、半導体不足による納品リードタイムの長期化。

※2022年1月期より、セグメント名称を変更しております。Platform, Planning & Product事業は以下、PPP事業と表記。

※2021年3月31日付でTRANZAS Asia Pacific Pte. Ltd.の全株式を譲渡いたしました。これにより、2022年1月期（通期）は非連結の開示となり、第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、YoY増減率は前年同期の単体の業績と比較した数字を記載しております。

2022/1月期 Q1 決算概要

PLサマリー

単位:百万円	2022/1月期 Q1 実績	2021/1月期 Q1 実績	YoY
売上高	94	110	△ 13.9%
売上総利益	22	34	△ 34.1%
売上総利益率	23.7%	31.0%	△ 7.3pt
販売管理費	125	84	48.0%
営業利益	△ 102	△ 50	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△ 110	△ 50	-
経常利益率	-	-	-
当期純利益	△ 110	△ 58	-

美容サロン向けサイネージが
売上に寄与し前年比増となる
も、PPP事業へのリソース投
下により他事業は縮小

高粗利案件のSTB販売の減少
により、売上総利益率が低下

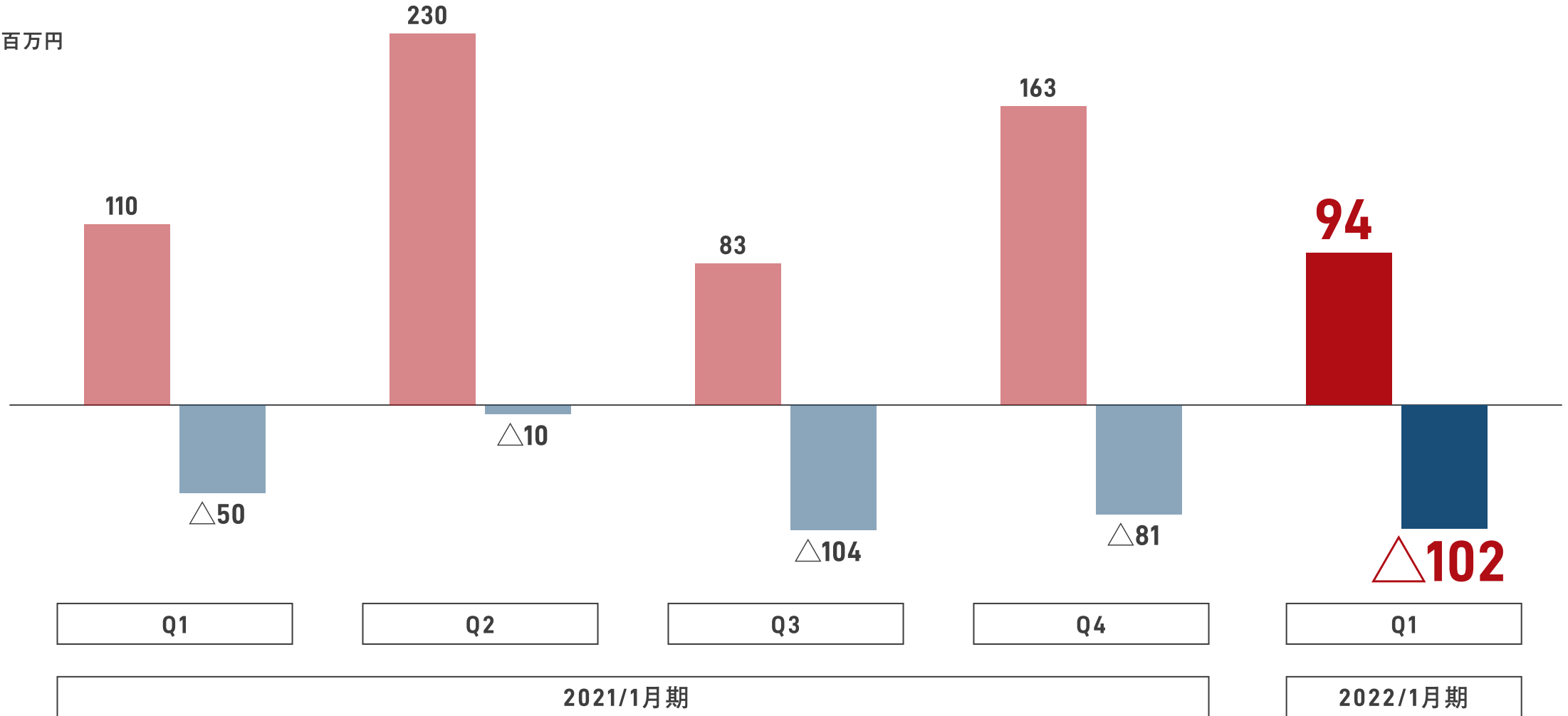
販管費の増加は主に研究開発
費増16M、合併(2020年5月1日)
による人件費増12Mによる

※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q1 決算概要

売上高及び営業利益推移

単位：百万円



※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。 6

2022/1月期 Q1 決算概要

事業セグメント別売上高

単位：百万円	2022/1月期 Q1 実績	2021/1月期 Q1 実績	YoY
売上高	94	110	△13.9%
Platform,Planning &Product事業	23	8	163.3%
受注型Product事業	42	58	△27.7%
テクニカルサービス事業	29	43	△31.3%

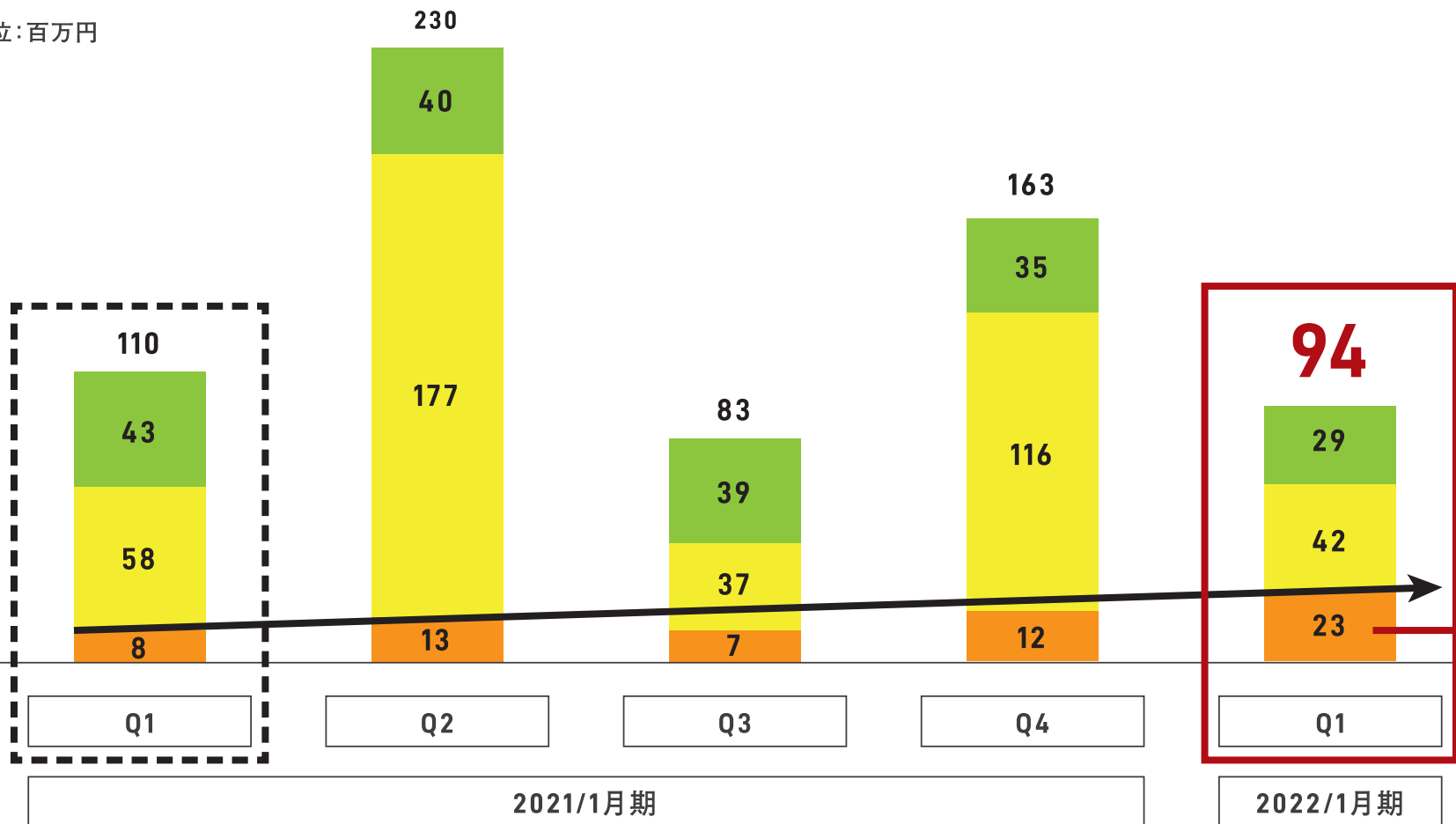
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q1 決算概要

事業セグメント別売上高推移

■ PPP事業 ■ 受注型Product事業 ■ テクニカルサービス

単位:百万円



美容サロン向けビジネスが伸長。
前年比163.3%増。
売上高に占めるPPP事業の割合は、下期に向け増加する見込み。

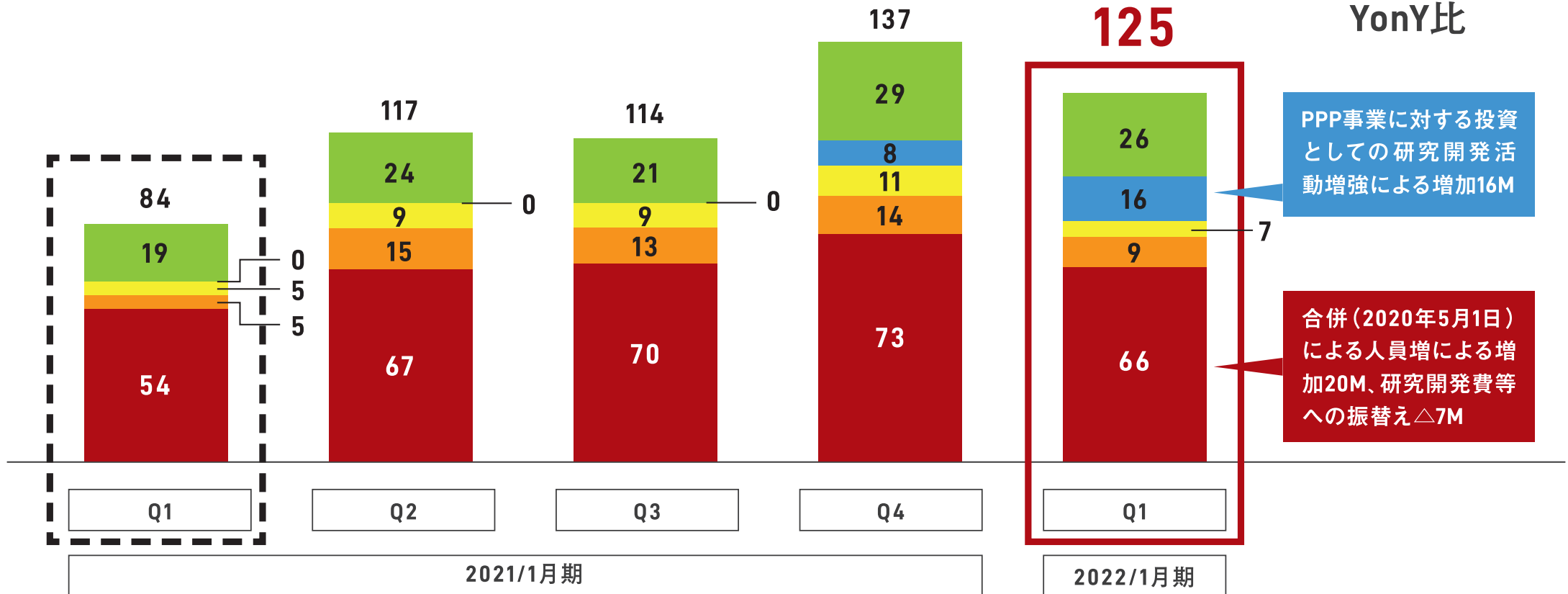
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q1 決算概要

販売管理費推移

■人件費 ■事務所家賃 ■支払手数料 ■研究開発費 ■その他

単位:百万円



※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q1 決算概要

BSサマリー

単位:百万円	2022/1月期 4月末	2021/1月期 1月末	QonQ
流動資産	511	651	△140
現金及び預金	429	432	△2
固定資産	260	274	△13
資産合計	771	926	△154
有利子負債	102	102	0
無利子負債	53	97	△44
純資産	616	726	△110
負債・純資産合計	771	926	△154

- ・売掛金回収による減少118M
- ・連結子会社売却による減少30M

- ・支払債務(買掛・未払)減少32M
- ・税金支払いによる減少3M

2022/1月期 業績予想

企画～製品開発～メディア化までピースリー1社で提案可能

Platform,
Planning &
Product事業

新プラットフォーム企画提案・アライアンス強化

人々がサービスを受ける場としてのロケーションを有する多様なパートナー様への企画提案、アライアンスを推進(デジタルガレージ社、ダリア社、長野トヨタ社、コーユレンティア社、広島大学、ビーアンドピー社 etc)

総合的なロケーションメディア化推進

広告主様のニーズを捉えた魅力的な広告、コンテンツ配信を、自社設計のIoT機器とクラウド経由の配信によりサービス提供し、総合的なロケーションメディアとして展開

P3自社開発の新しい製品の創造

新プラットフォームの企画提案に沿った自社設計・EMS製造における価格競争力のある製品開発



広告主

広告出稿



総合的な
ロケーションメディア

Platform, Planning
& Product事業

受注型
Product事業

STB 等

テクニカル
サービス

他社システム開発保守、
エンジニア派遣

ロケーションオーナー・パートナー企業

人々が集まりサービス提供を受けている場所



広告配信技術・魅力的なコンテンツ

美容サロン
サキザキテルコ

- ・全国3,000店舗
- ・設置ネットワーク20,000台

長野トヨタ
(自動車ディーラー)

- ・次世代型ショールーム
- ・販売店舗70店舗

商業ビル
ビルサイネージ

- ・400ビル ・トイレ(40,000個室)
- ・エレベーター

コーユレントピア
建設現場

- ・毎月1,000箇所以上
- ・サイネージ(仮囲い、休憩所、会議室、事務所、朝礼会場)

P3自社設計の価格競争力
あるProduct開発・提供



BIRDSAFE



BIRDEYES



VIEWGATE



PX-1000

今下半期において、PPP事業での売上寄与を見込んでおり、通期予想は変更なし。

Q1決算は想定内の着地となるも、下半期の売上確度を上げるべく、総合的なロケーションメディアの拡大を急ぐと共に、経費支出の抑制も実施。黒字化を目指し推進。

単位：百万円	2022/1月期 Q1 実績	2022/1月期 通期 予想	進捗率
売上高	94	1,232	7.7%
売上総利益率	23.7%	40.7%	-
営業利益	△ 102	10	-
営業利益率	-	0.9%	-
経常利益	△ 110	4	-
経常利益率	-	0.4%	-
当期純利益	△ 110	3	-

セグメント別業績予想

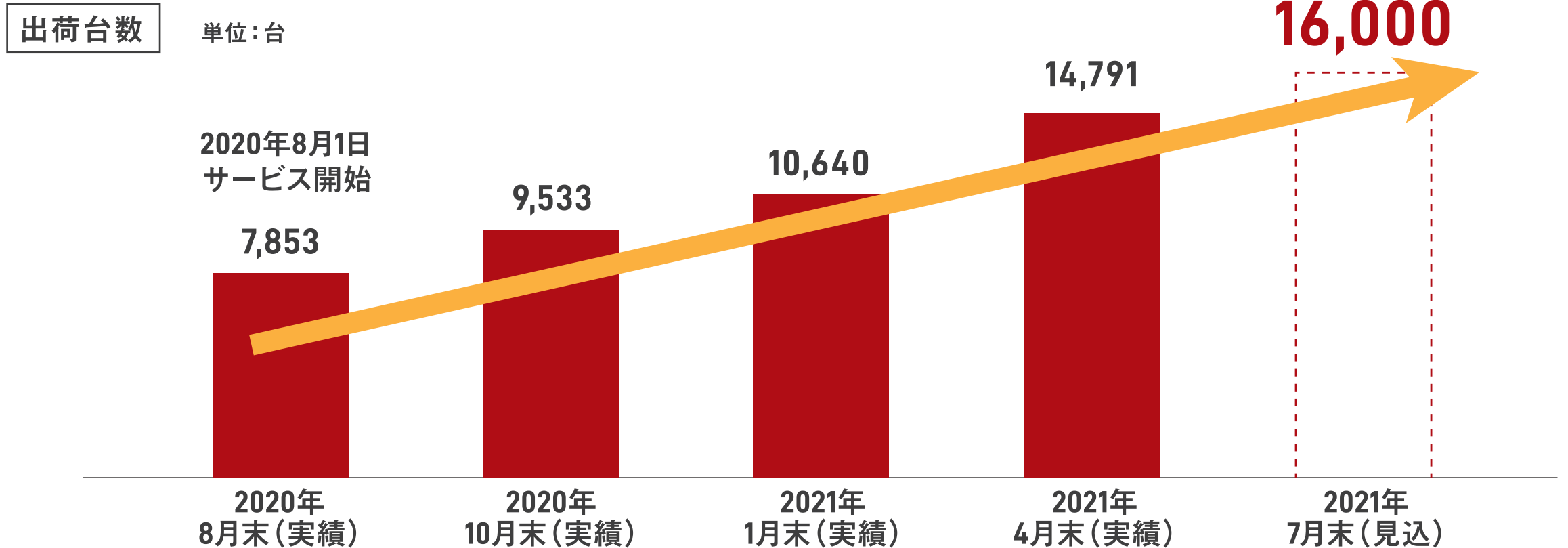
単位:百万円	2022/1月期 Q1 実績	2022/1月期 通期 予想	進捗率
売上高	94	1,232	7.7%
Platform,Planning &Product事業	23	1,006	2.3%
受注型Product事業	42	131	32.1%
テクニカルサービス事業	29	95	31.0%

事業別の状況

美容サロン向けサイネージ

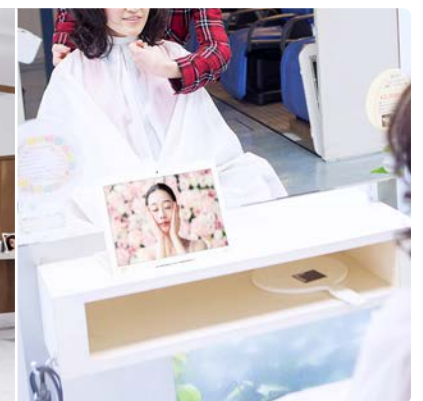
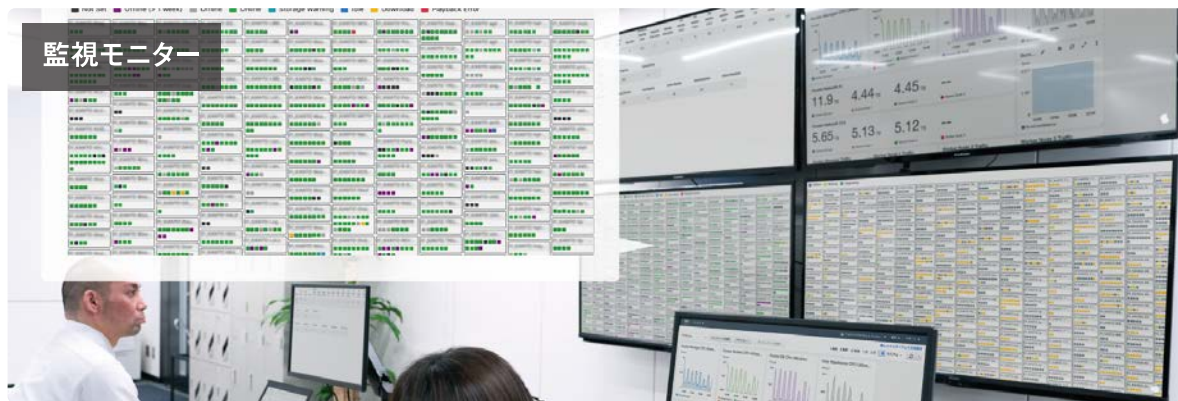
2021年4月末に当初見込の14,000台を超える14,791台を達成。2021年7月までに16,000台の出荷を目指す。

2021年3月末時点で、全国2,448店舗（北海道45、東北41、関東626、中部243、近畿579、中国/四国355、九州559）に設置済。
月間リーチ100万人のメディアに成長。



美容サロン向けサイネージ

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、広告主様の出稿意欲が鈍化している中、期初予想内でQ1は着地。Q2は緊急事態宣言発令により依然広告獲得に向けては、厳しい状況が続くものの、出荷台数を積み上げ広告メディア価値を高め、システム刷新による広告効果訴求力の向上を図る。



長野トヨタ社との業務提携

長野トヨタ本社やその販売店舗へ「次世代ショールームサービス」を展開予定。

本社へのLED設置やコンテンツ制作、サービス開発に向けて順次スタートしており、その後、長野トヨタ社の販売店舗に拡大していく予定。

[長野トヨタ本社]

2022/1月期 下期予定



[販売店舗]

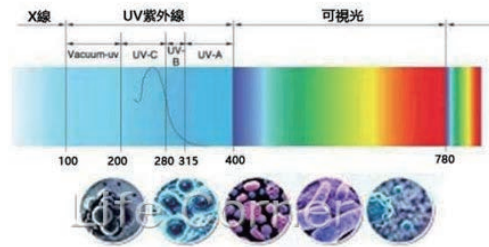
2022/1月期 下期 ~ 2023/1月期 上期予定



BIRDSAFE

2021年7月発売予定

国立大学法人広島大学の研究結果を踏まえて開発した、紫外線照射によるウイルス不活化・殺菌機能搭載の新製品「BIRD SAFE」を2021年7月に発売することを決定。昨今の衛生に対する意識の上昇を受けて、コロナ終息後も衛生関連製品への需要は継続するものと思われ、今下期への売上寄与を見込む。



教授紫外線は新型コロナウイルスを含めウイルスや細菌など病原微生物全般の不活化に有効です。P3社の製品には広島大学で有効性の確認を行った紫外線装置を使用しています。本製品は人に照射せず安全性を確保した上で、自然な形で生活空間に取り込まれる点が特徴です。紫外線の特徴を生かして、安心で安全な環境につながることを願っています。

国立大学法人広島大学病院 感染症部 大毛宏喜

多彩なシチュエーションと展開商品



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

BIRDEYES

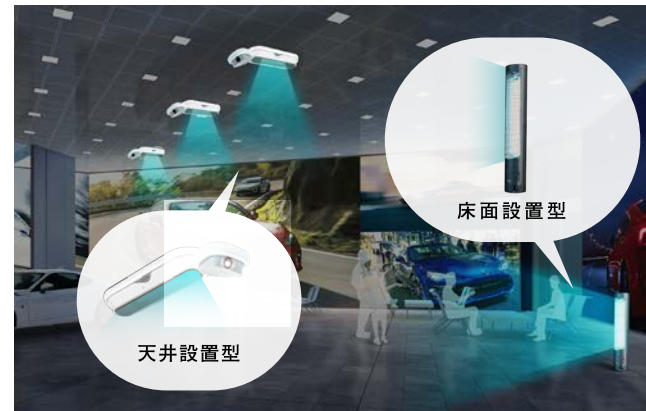
2022/1月期 下期予定

天井設置型 映像照射サイネージ新製品「BIRD EYES」の発売が決定。今まで設置が難しいと考えられていた場所や空間に、新たなDOOH製品として、何処にでも手軽にあらゆる演出を可能にします。今下期の販売開始に向けて準備、売上寄与を見込む。



P3独自の技術とデザインによるオールインワン照射型サイネージ。天井から壁面へ照射するので、スクリーンを設置出来ない小さなスペースでもコンテンツを再生する事が可能です。

多彩なシチュエーションと展開商品



※製品は開発中の為イメージです。 ※本製品は、法人企業様向けのBtoB展開を予定しております。

コユーレンティア社との業務提携

2022/1月期 下期予定

建設現場市場に、サイネージ端末及び映像配信システムの設置を展開予定。配信システムの統合及び、広告ビジネスを通じて取得したデータを解析・活用し、新たなサービスを構築予定。



広告主

広告出稿

LEDサイネージ設置、クラウド広告配信管理、魅力的なコンテンツ



単一システムで一元管理

朝礼会場サイネージ



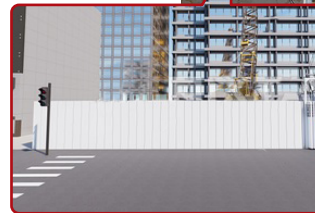
会議室サイネージ



事務所サイネージ



板囲いサイネージ



休憩室サイネージ



商業ビルへのビルLEDサイネージ (VIEWGATE) 設置案件や、商業ビルオーナー様へのPlatform事業提案が進行中。当社の新商品を導入し、商業ビルオーナー様の多くのビルに展開していく予定。

モール内



モール内通路

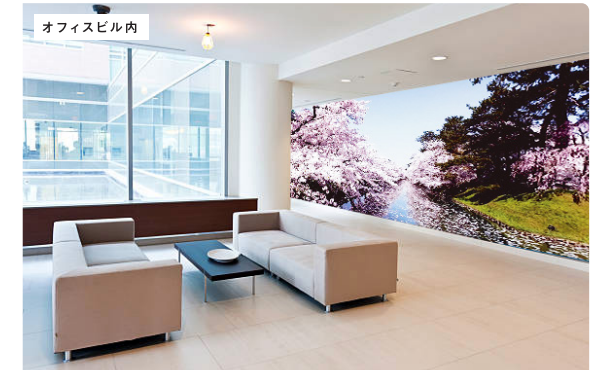
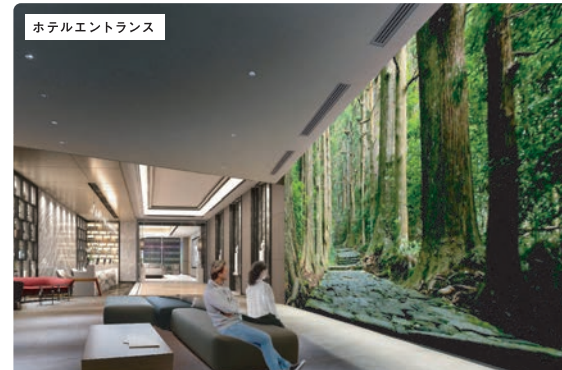
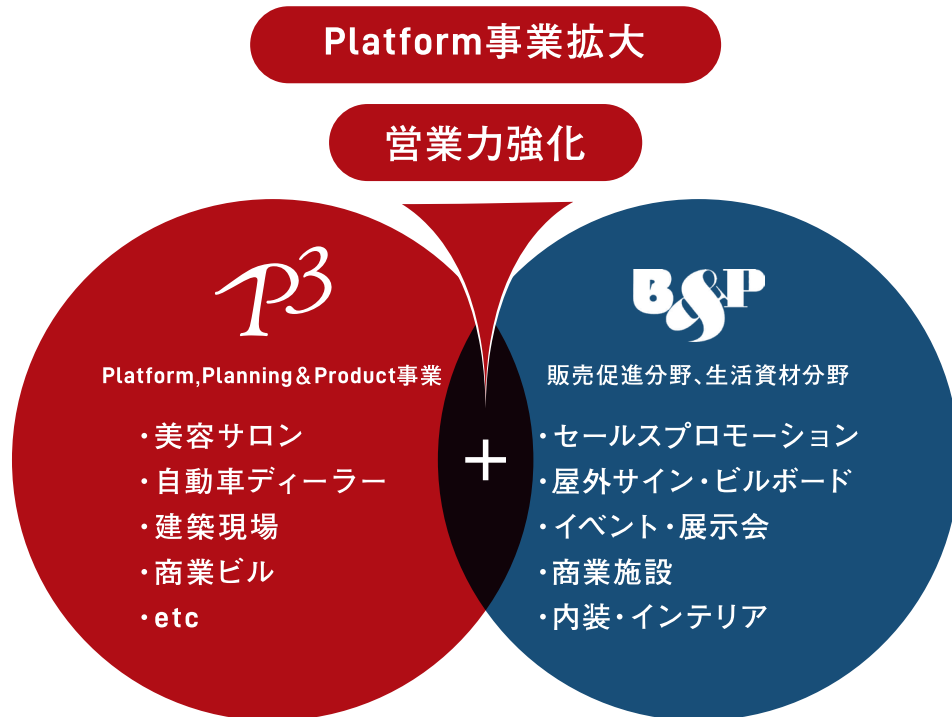


屋外サイネージ



ビーアンドピー社との業務提携

P3のデジタルサイネージを軸としたPlatform事業拡大、ビーアンドピー社の既存ビジネスの拡大と新しい市場の開拓を目的として、ビーアンドピー社と業務提携契約を締結。今後、P3のLEDサイネージ端末や、新製品群を、P3クラウドネットワーク及び映像コンテンツ等を活用した空間演出～スペースクリエーションサービス～等、幅広い市場に共同で展開予定。



P3-Signage

シンプル・簡単で直感的な操作感を徹底的に追求したデジタルサイネージのコンテンツ配信システム。「何を」「どうやって」「いつ」「どこに」配信するかをドラッグ&ドロップだけで番組配信が可能。4K映像への対応も開始し、今後は更に広範囲への導入を目指します。

[導入事例]

導入企業

◎某大手コンビニエンスストアチェーン(最大2,100店舗設置実績あり)

◎某空港ビル ◎某中古車販売チェーン 等

- ①商業施設内でのフロア案内、交通機関での運行情報、金融機関での金利/株価情報などを表示します。
- ②ビルボード(大型ビジョン)広告に加え、駅中の柱まきなどで、広く広告や情報を伝えたい企業や団体が活用しています。
- ③商業施設での販促に活用されるモデルです。MD(マーチャндаイジング)と呼ばれるその時々の注力商品の店頭販促に活用したり、店舗施策の紹介や告知に活用されたりしています。最も導入件数が伸びているモデルです。
- ④商業施設や公共施設における空間演出に活用するモデルです。建物のリニューアルは簡単にできませんがデジタルサイネージならばコンテンツを変更するだけで新しいイメージや、季節に合わせた演出などが可能になります。
- ⑤ある一定期間開催される大きなイベントを円滑に運営するという目的で活用されます。今後、オリンピックに向けてニーズが高くなっていくと思われます。

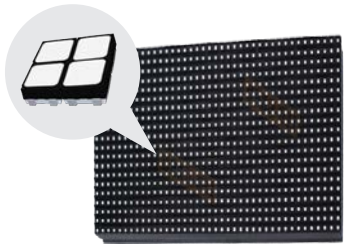


VIEWGATE

モジュールの組み合わせによって大きさを自由に調整することが可能なLEDサイネージ。今期はVIEWGATEの名称で、商業ビル、ホテル、オフィスのエントランス等、屋内屋外問わず、Platform事業の戦略商品として展開予定。

VIEWGATE

モジュールの組み合わせによって大きさを自由に調整する事が可能です。設置場所に応じて適切なサイズでご提案いたします。「人が多く集う場所を心から安らげる空間」へ。LEDサイネージによる全く新しい技術をお届けいたします。



Module



Cabinet

[導入事例] 大手通信キャリア店舗 / 結婚式会場 など



STB（セットトップボックス）

テレビ番組の放送受信に限らず「機能特化型コンピューター」としてあらゆる場面に応じた活用をすることが可能なターミナル。ホテル向けVOD、デジタルサイネージ等、P3が提供するIoTソリューションのあらゆる用途で使用。今期は教育支援ソリューション用途での販売拡大を目指します。

[導入事例]

ホテル向けSler（全国のビジネス、シティ、レジャーホテルへの導入）

国内大手メーカー、Sler（官公庁、地方自治体、放送局、文教市場への導入）

[利用例]

ホテル用途

- ◎インフォメーション機能：ホテル内の施設案内、近隣施設の情報やイベント情報、ホテルからのメッセージ等を表示。
- ◎VOD機能：海外/日本の映画、ドラマ、アニメ等の放送。
- ◎オーダリング機能：ホテル内/外（デリバリ）で販売している飲食物の注文機能。
- ◎リネンシステム機能：客室清掃の要/不、完了/未完等を清掃員に視覚的にお知らせする機能。
- ◎アクセスポイント機能：宿泊者のモバイル端末向けのWifi機能。

その他

- ◎監視ソリューション（防災等）：監視カメラからの映像受信、Live/VOD（録画）視聴等。
- ◎放送/モニタリングソリューション：Live中継、イベント放送、映像品質のモニタリング等。
- ◎教育支援ソリューション：Live/VOD視聴や電子黒板、プロジェクタ機器等と連携したe-ラーニング等。
- ◎データ変換ソリューション：他の機器から収集したデータを変換/伝送し利用者へのイベント通知等。
- ◎その他：映像によるインフォメーションや、娯楽、社内放送用途として。



Technical Service

車用品事業、ブライダル事業、通販事業等の企業様の業務システムの受託開発・メンテナンスサービスの提供を実施。今期もクライアント企業様からのニーズを捉え継続した安定月額収益の獲得を目指します。

[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



参考資料

本社

会社名 株式会社ピースリー (旧:株式会社トランザス)
上場市場 東京証券取引所マザーズ市場 (証券コード:6696)
役員 取締役会長**C.E.O** 寺山 隆一
代表取締役**C.E.O** 藤吉 英彦
取締役 **C.F.O** 青柳 貴士
取締役 洲脇 充央
取締役(監査等委員) 岡安 俊英
取締役(監査等委員) 佐々木 豊
取締役(監査等委員) 原口 昌之
創立 1995年1月26日
資本金 442,475千円 (2021年4月末日現在)
所在地 〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町4番3号 泉館紀尾井町3F

台湾R&Dセンター

所在地 新北市新店區民權路95號12樓之5
TEL 02-2218-1253



世の中に無い新しい製品・サービスの創造

いかなるサービスも人の為であり、

そのサービスの仕組みやビジネス上の仕掛けの為ではありません。

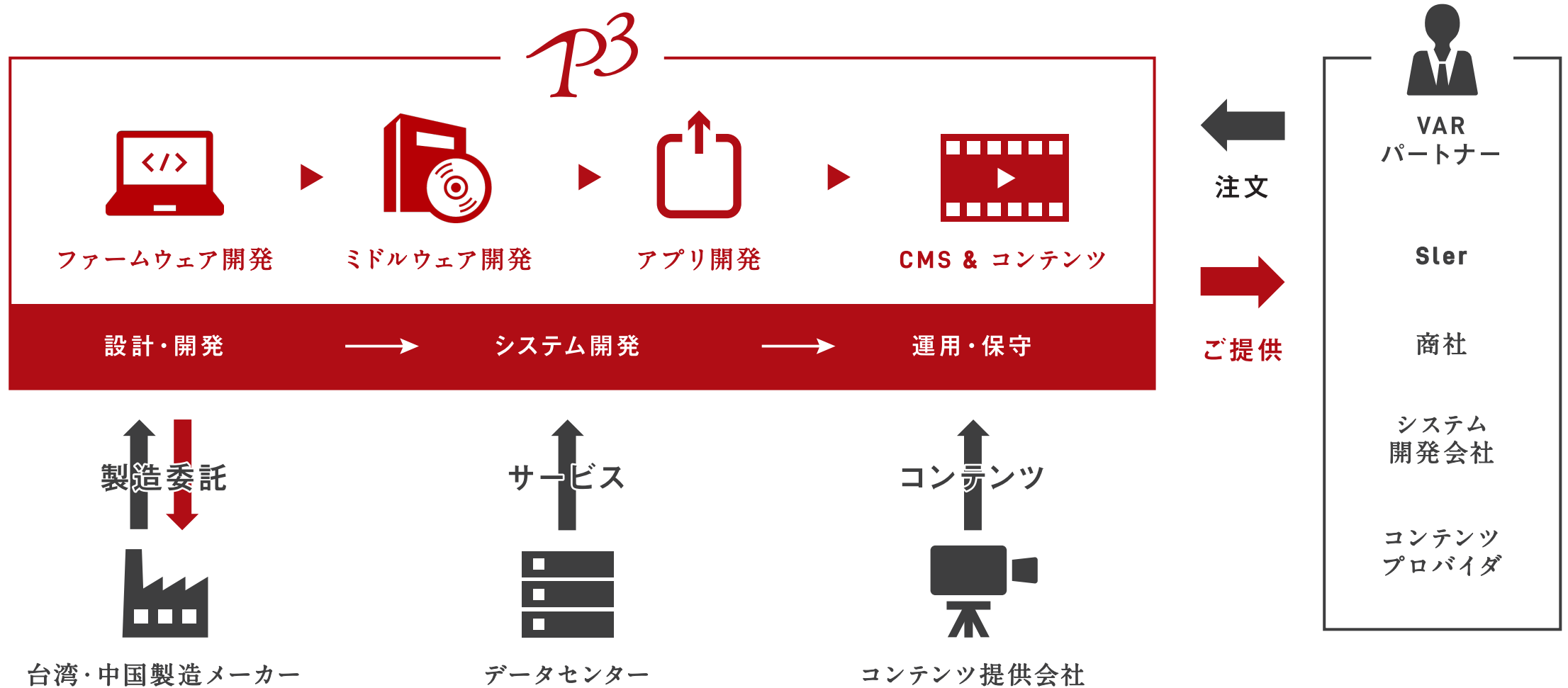
いかなるビジネスも「その先に人がいる」ことを忘れず、

我々は利用者への価値の提供を第一に考えます。

人々が集まりサービス提供を受けている場所のロケーションオーナー等に、総合的なロケーションメディアを構築することを企画提案 (Platform & Planning) し、P3の自社設計の価格競争力のある幅広いProductと共に唯一のメディア価値を創造します。



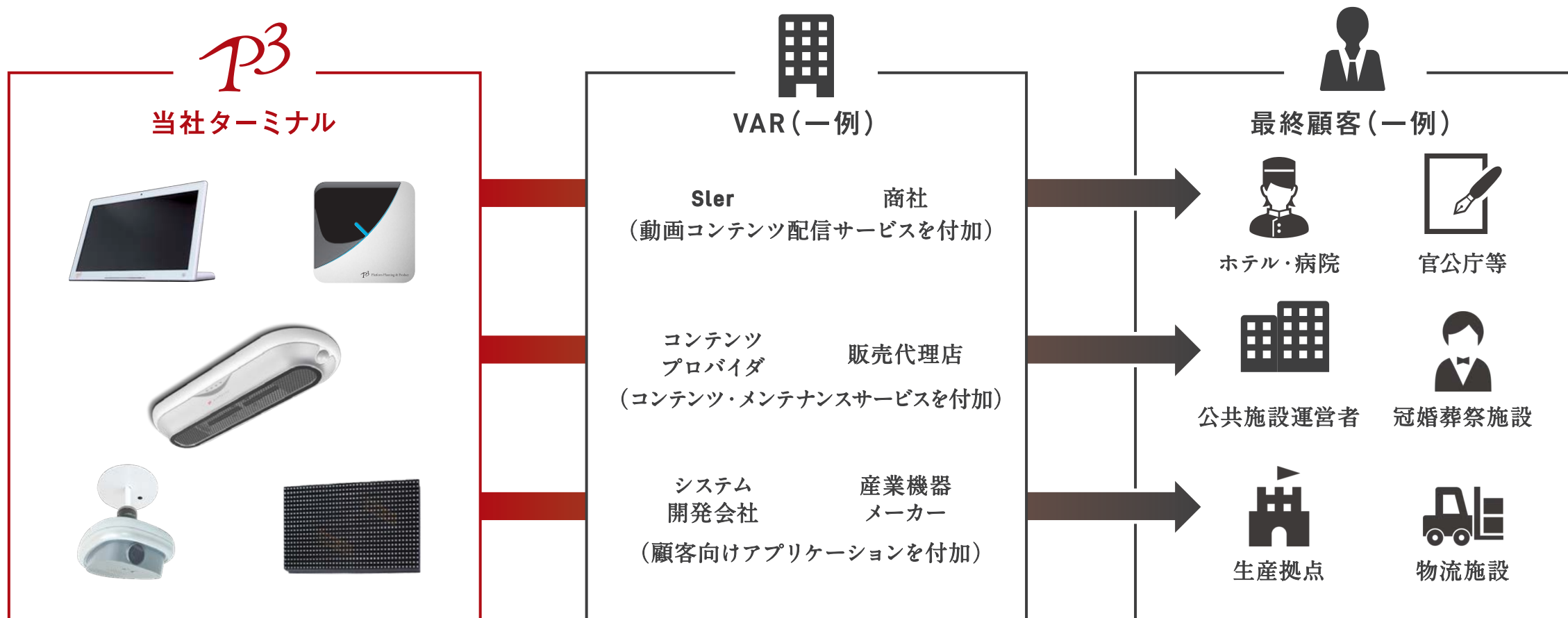
ターミナル*の設計・開発から運用保守までの完全垂直総合を実現し、VAR (パートナー) が望むターミナルを柔軟に開発しご提供いたします。



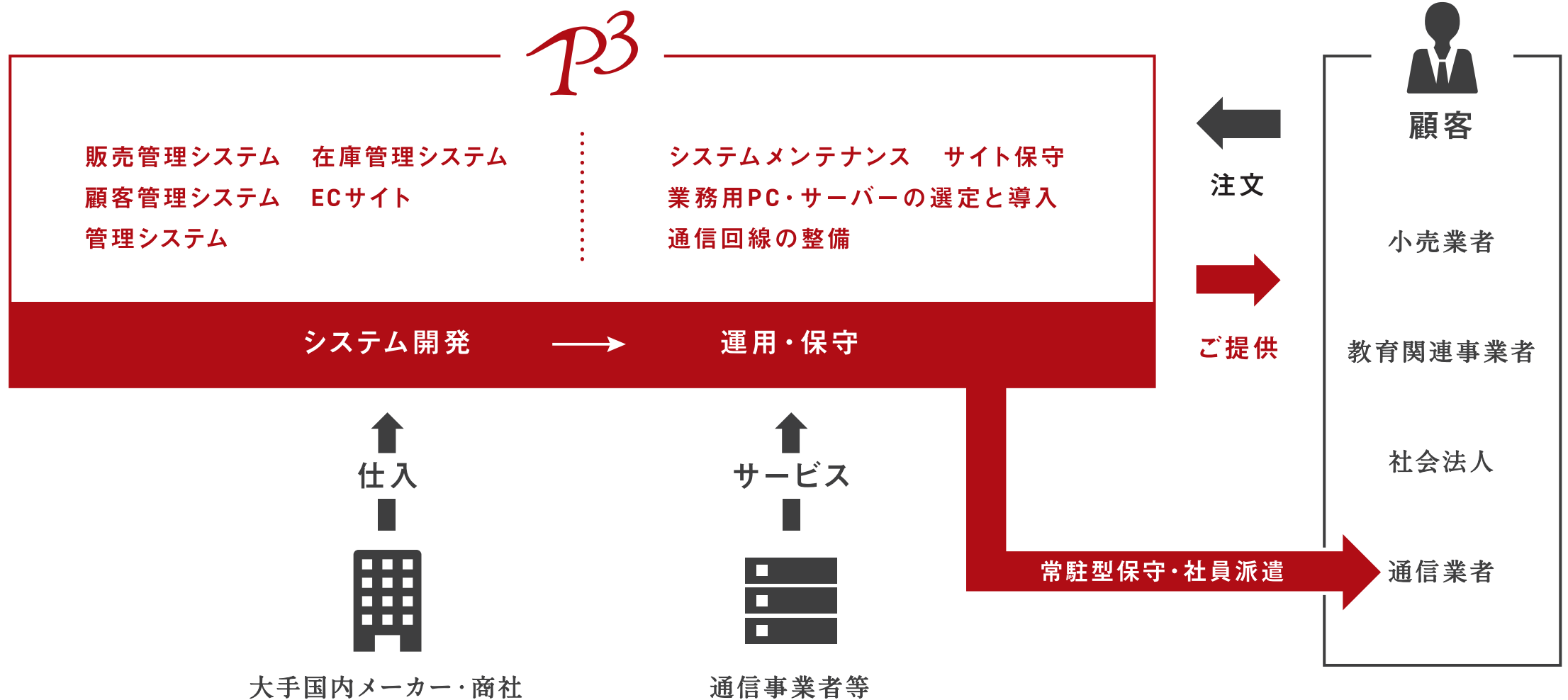
*通信機能を持ったIoT端末や機器装置

VAR (Value Added Reseller: 付加価値再販パートナー) との協業について

当社ターミナルに価値を付加し再販する事業者をVARとし、VARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社ターミナルに価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社ターミナルは新たなマーケットに拡販されております。

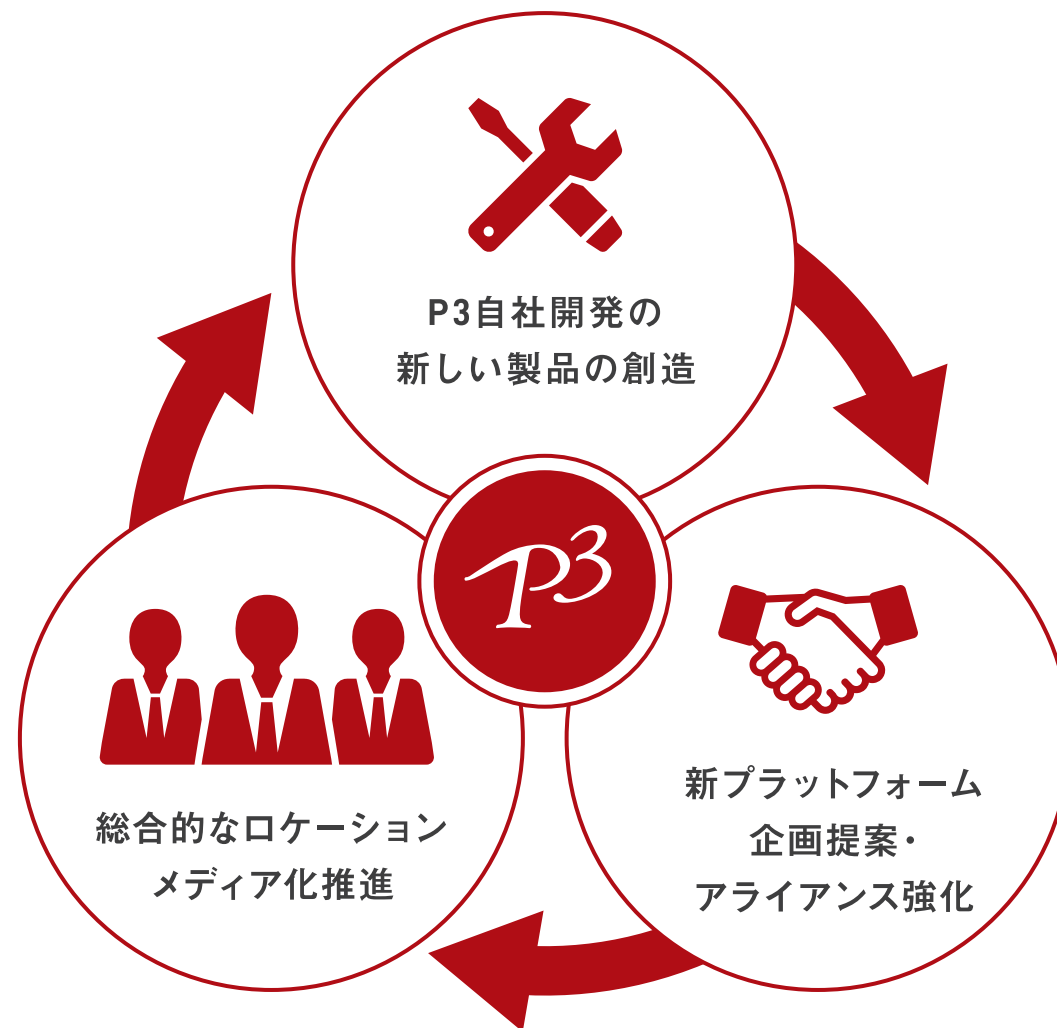


業務システムの構築、アプリケーション開発及びターミナルの導入支援、並びにそれらのメンテナンスをご提供しております。

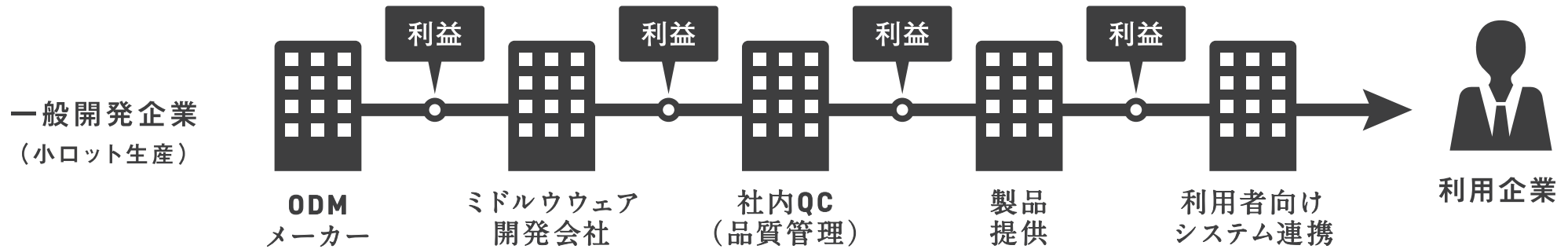


Platform, Planning & Product事業

様々な人が集まる場所のロケーション
オーナー、パートナー企業様に向け、各広告
主様のニーズに合わせたPlatform &
Planning(企画提案)、Product(製品開
発)、総合的なロケーションメディア化まで
ピースリー1社で提案可能。お客様の価値
が最大化するよう最善のソリューションを
ご提案いたします。



ファブレスをベースとし、製品設計開発からサービス提供までを一気通貫で行うビジネスモデルです。



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。

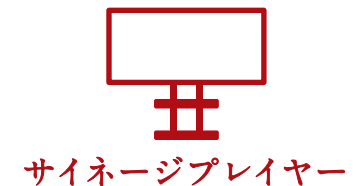
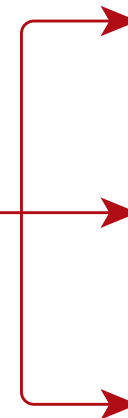
※VAR=Value Added Reseller (付加価値再販パートナー)

事業概要 | P3としての強み③

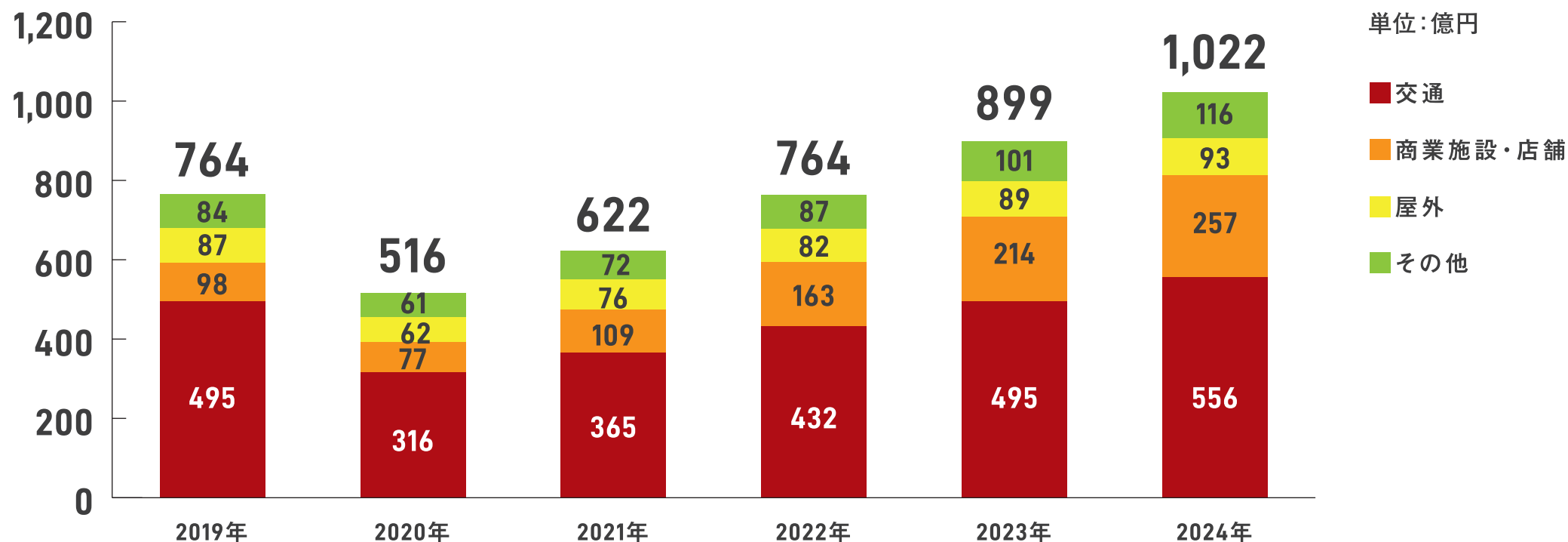
あらゆるプロジェクトにも利用できるよう、ソフトウェアは機能毎にモジュール化を行います。



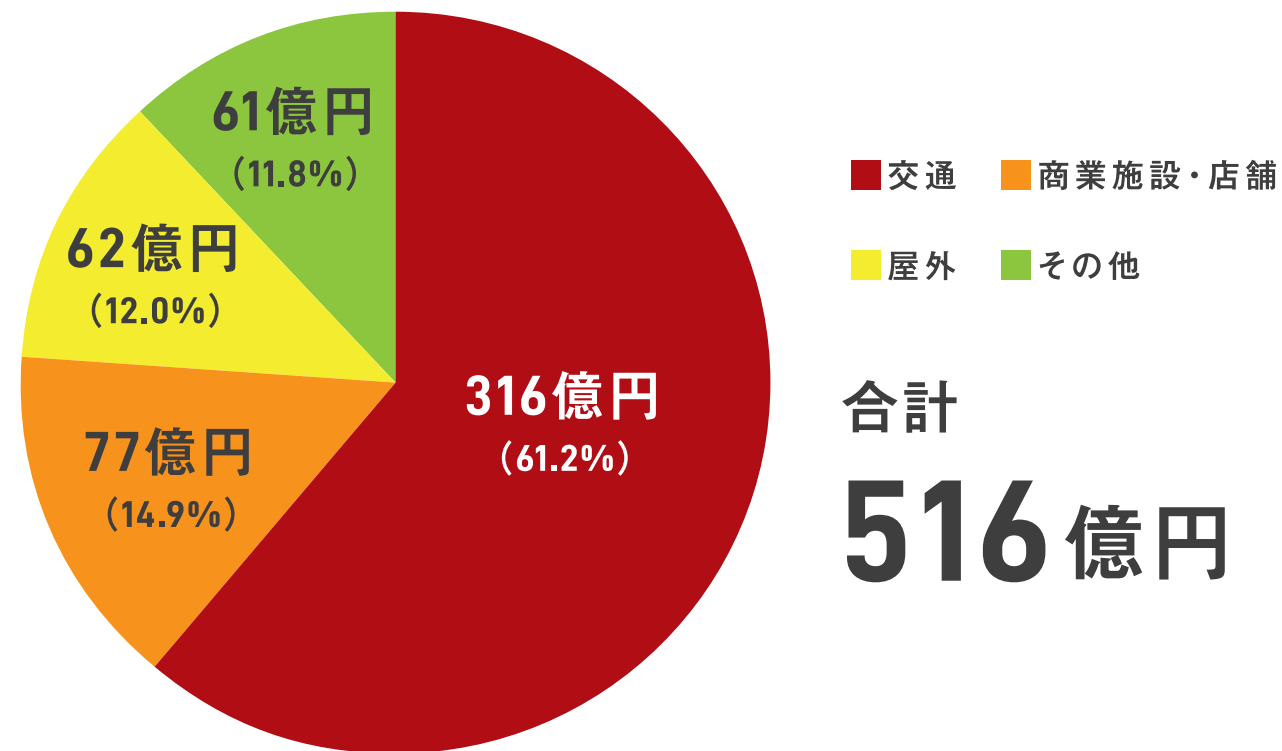
販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が
高額になり大量生産、又はコモディティ
のみでしか利益が出せません。



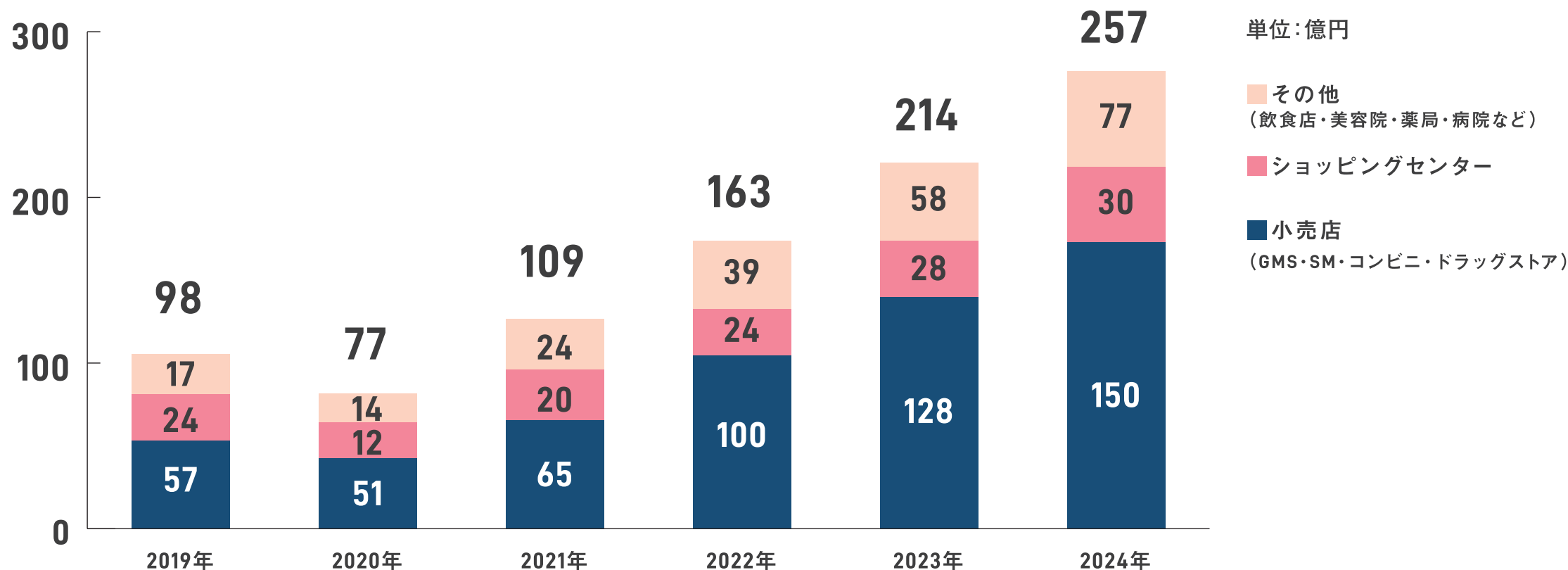
新型コロナの感染拡大にともなう外出自粛により、デジタルサイネージと生活者の接触数が大きく減少。2020年のデジタルサイネージ広告市場規模は、前年比で32%減の516億円となる見通し。一方、2021年以降はコロナ禍が収束すると見込んで回復基調となり、2024年には1,022億円に達すると予測。



メインとなる「交通機関」セグメントは、利用者の大幅減少にともない、出稿も大幅に抑制も、既に2020年後半以降、需要回復の兆しが見られる。また、プログラマティックによる広告配信、大型サイネージの広告商品などが、今後市場を牽引すると考えられる。その他セグメントについても同じく、活発な取り組みが改めて回復すると考えられる。



「商業施設・店舗」セグメントでは、従来の販売員による対面販売に代わる手法として、デジタルサイネージが急拡大する可能性もあり、2020年の77億円から、2024年には257億円まで市場が拡大すると予測。



その先に人がいる

P3 Platform Planning & Product

免責事項

- ・本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標等が記載されております。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されております。
- ・当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わずいかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。