

2022/1月期 Q3 決算説明資料

2021年12月7日

証券コード: 6696 東証マザーズ

 Platform Planning & Product

1. 2022/1月期 Q3 決算概要 (P3～P10)
2. 2022/1月期 業績予想 (P11～P16)
3. 事業別の状況 (P17～P27)
4. 参考資料 (P28～P42)

2022/1月期 Q3 決算概要

<p style="text-align: center;">業績</p>	<p>YonYで減収減益。下期に見込んでいた売上が、新型コロナ拡大による影響に伴う広告出稿意欲低下、世界的な半導体不足に大きな影響を受けているものの、経費削減策を実施し、利益体質を目指し体制構築を急ぐ。</p> <p> 売上高 317百万円 YonY 25.0%減 営業利益 △277百万円 YonY — </p>
<p style="text-align: center;">Platform,Planning & Product事業※</p>	<p>美容サロンビジネスの出荷台数は微増となるも、他ロケーションにおける配信料、LED納品が売上に寄与し、YonYで売上高が大幅に増加。</p> <p> 売上高 109百万円 YonY 316.8%増 </p>
<p style="text-align: center;">受注型Product事業※</p>	<p>Q2より納期がずれ込んだSTB大型案件が売上寄与するも、YonY比では減。</p> <p> 売上高 131百万円 YonY 52.4%減 </p>
<p style="text-align: center;">テクニカルサービス事業※</p>	<p>システム受託開発案件減少により、YonY減。エンジニア派遣はYonY横ばい。</p> <p> 売上高 76百万円 YonY 36.8%減 </p>

※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、YonY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 Q3 決算概要

PLサマリー

単位:百万円	2022/1月期 Q3 実績	2021/1月期 Q3 実績	YoY
売上高	317	423	△ 25.0%
売上総利益	82	150	△ 45.2%
売上総利益率	26.0%	35.6%	△ 9.6pt
販売管理費	359	315	+14.0%
営業利益	△ 277	△ 165	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△ 286	△ 165	-
経常利益率	-	-	-
当期純利益	△ 414	△ 181	-

大型STB販売（高粗利案件）の受注減により売上総利益率が低下

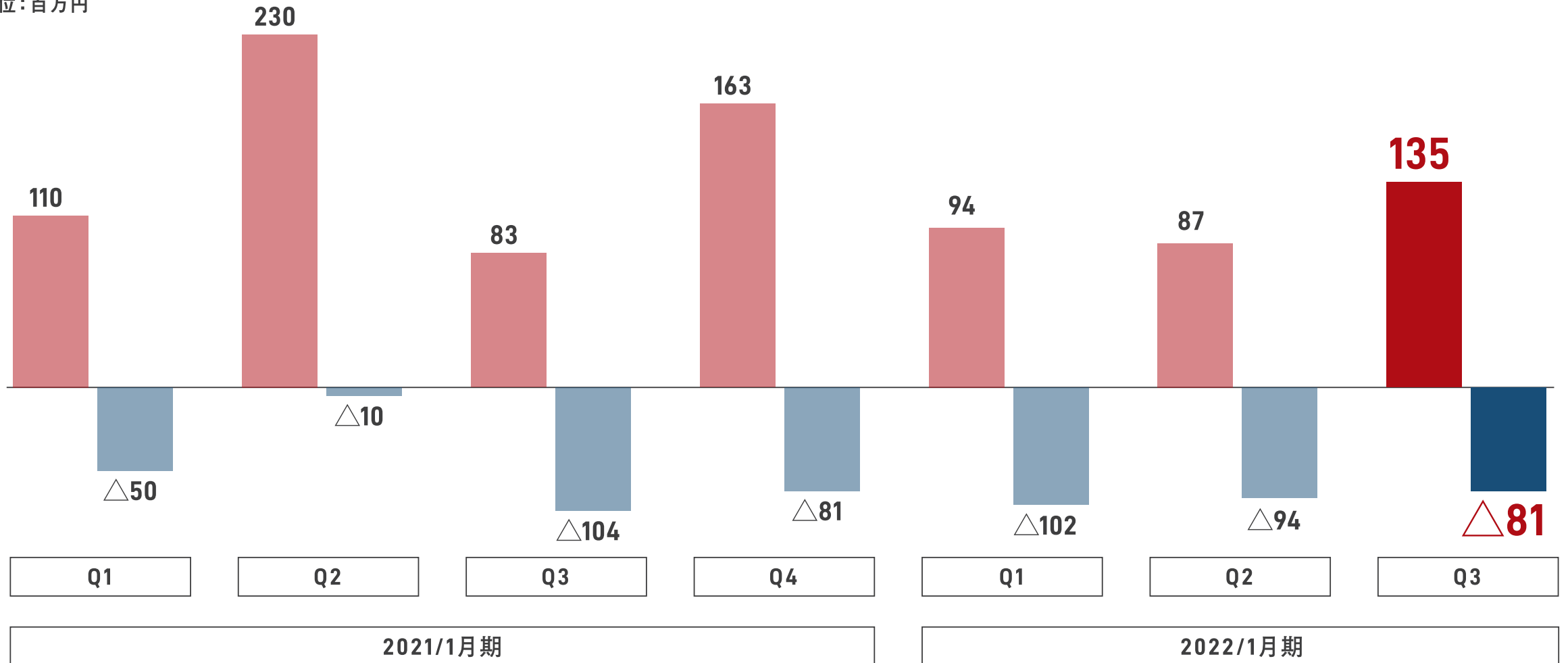
販売費の増加は主に研究開発費増25百万円、合併（2020年5月）による人件費増14百万円による

※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 Q3 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。

2022/1月期 Q3 決算概要

事業別売上高

単位:百万円	2022/1月期 Q3 実績	2021/1月期 Q3 実績	YoY
売上高	317	423	△25.0%
Platform,Planning &Product事業	109	26	316.8%
受注型Product事業	131	275	△52.4%
テクニカルサービス事業	76	121	△36.8%

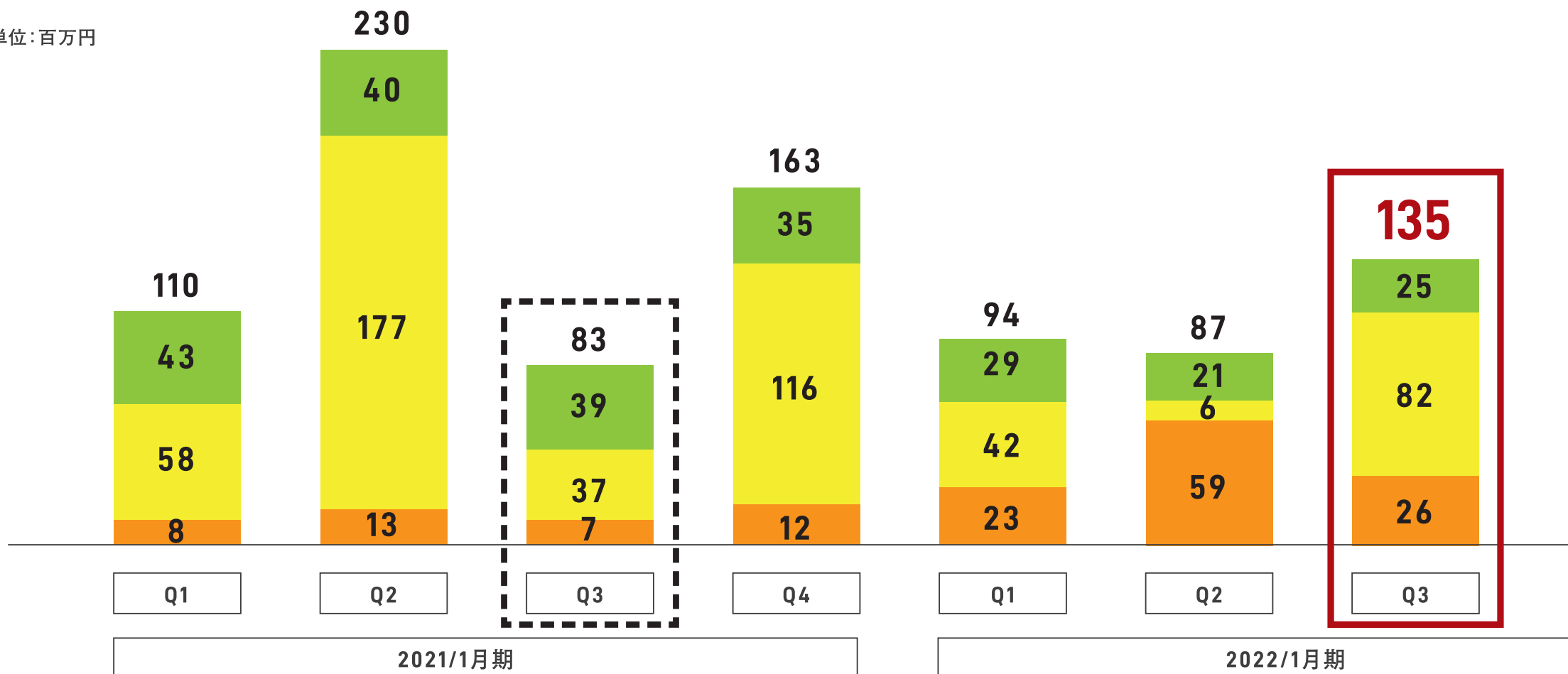
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q3 決算概要

事業別売上高推移

■ PPP事業 ■ 受注型Product事業 ■ テクニカルサービス事業

単位:百万円



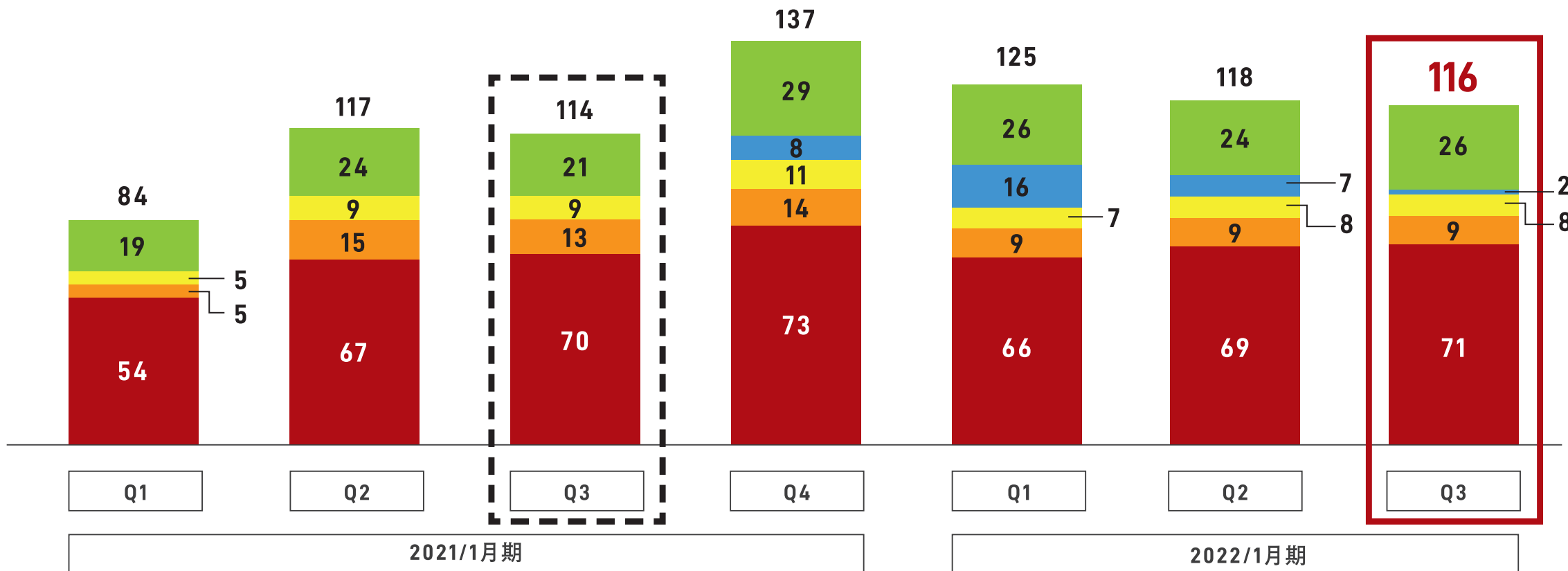
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。

2022/1月期 Q3 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 Q3 決算概要

BSサマリー

単位:百万円	2022/1月期 10月末	2021/1月期 1月末	増減
流動資産	336	651	△315
現金及び預金	157	432	△274
固定資産	120	274	△153
資産合計	456	926	△469
有利子負債	62	102	△40
無利子負債	82	97	△14
純資産	312	726	△414
負債・純資産合計	456	926	△469

銀行借入金返済△40百万円

2022/1月期 業績予想

今後の重点施策

成長の見込めるPPP事業に経営資源を投下し、新プラットフォームの企画提案から、そのプラットフォームに不可欠な自社製品開発、広告配信によるメディア提案まで当社1社で提案し、総合的なロケーションメディア化を推進します。

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

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

P3事業 成長方針

人々が集まりサービス提供を受けている場所（美容サロン、商業施設・小売店舗、交通、屋外サイネージ等）に向けての総合的なロケーションメディアの構築を目指します。同時に人々が目にするデジタルサイネージやタブレットなどP3自社設計で価格競争力のある製品も展開していくことで、メディア化に伴う広告収益の獲得と製品販売での収益の獲得を推進してまいります。



2021年3月9日に公表いたしました2022年1月期の業績予想を2021年10月29日に修正しております。主な理由は以下のとおりです。

- ・新型コロナウイルスの感染拡大による美容サロン向けサイネージビジネスでの広告主獲得に向けた事業予測が難しい状況となり修正。
- ・世界的な半導体不足の影響にて、弊社既存製品及び新製品の製造に不可欠な半導体が枯渇。原価の高騰、製品納品までのリードタイムの長期化に収束の目途が立たず、商談における受注・納品時期の不確実性が営業活動に大きな影響を与え修正。

単位：百万円	2022年1月期 通期予想 (修正前)	2022年1月期 通期予想 (修正後) [※]	増減
売上高	1,232	416	△816
売上総利益率	40.7%	25.7%	-
営業利益	10	△326	△336
営業利益率	0.9%	-	-
経常利益	4	△335	△340
経常利益率	0.4%	-	-
当期純利益	3	△460	△464

主な要因
<PPP事業>
 ・美容サロンサイネージ △182百万円
 ・LEDサイネージ (VIEWGATE) △421百万円
 ・新製品 (BIRDSAFE、BIRDEYES) △222百万円
 ・その他 △24百万円
<受注型Product事業>
 ・STB受注 +32百万円

主な要因
<特別損失の計上>
 ・建物等の減損処理 115百万円
 ・工具器具備品等の減損処理 79百万円

※2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。

通期予想(修正後)どおり進捗。ただし、新型コロナウイルス感染症の拡大状況や世界的な半導体不足の影響の中、製造開発のリードタイムや納品時期の影響も想定されることから、継続的な調達先との交渉や新たな調達先の選定、経費削減等の対策を実施し、最大限の利益確保を目指す。

単位：百万円	2022年1月期 Q3 実績	2022年1月期 通期予想 (修正後) [※]	進捗率
売上高	317	416	76.2%
売上総利益率	26.0%	25.7%	—
営業利益	△277	△326	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	△286	△335	—
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△414	△460	—

※2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。

2022/1月期 業績予想

セグメント別業績予想

単位：百万円	2022/1月期 Q3 実績	2022/1月期 通期予想 (修正後)※	進捗率
売上高	317	416	76.2%
Platform,Planning &Product事業	109	155	70.7%
受注型Product事業	131	163	80.1%
テクニカルサービス事業	76	97	78.5%

※2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。

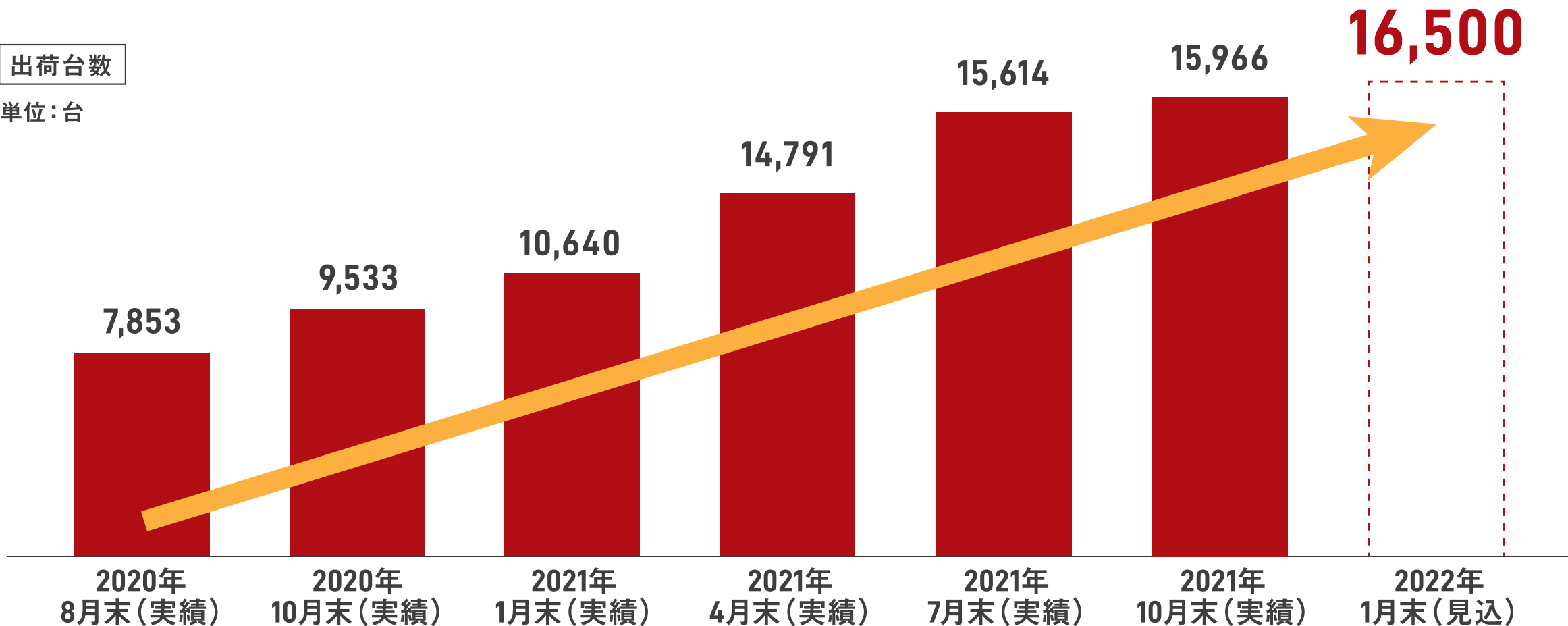
事業別の状況

美容サロン向けサイネージ

出荷台数については、大型チェーンへの設置導入を目指し推進しているものの商談が決まらず2021年10月末時点の目標17,000台には未達。2022年1月末の目標を16,500台に修正。今後継続して設置導入を目指してまいります。

出荷台数

単位：台



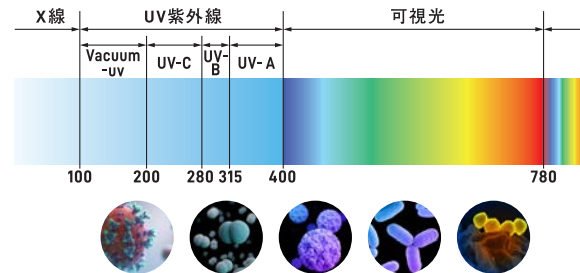
美容サロン向けサイネージ

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、広告主様の広告出稿意欲の回復までに想定以上の時間がかかっており、広告主獲得に向けた事業予測が難しい状況となっているものの、出荷台数の増加、着座再生率向上等への注力によるメディア価値向上と美容サロンサイネージ認知のマーケティング施策により、売上向上を目指す。



BIRDSAFE

新型コロナウイルス感染拡大による、世界的な半導体不足の影響により、製品納品までのリードタイムの長期化が発生しているものの、受注に向けた複数商談は進行しており、来期2023年1月期での売上寄与を見込む。



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、安心して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 感染症科 大毛宏喜 教授

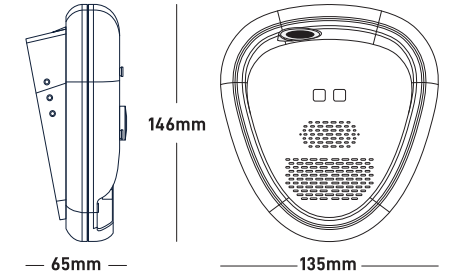
多彩なシチュエーションと展開商品



※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

今まで設置が難しいと考えられていた場所への新しいDOOH製品として大手小売り店舗等からの問い合わせや商談が進行中。新型コロナウイルス感染拡大による、世界的な半導体不足の影響により、製品納品までのリードタイムの長期化が発生しているものの、来期2023年1月期での売上寄与を見込む。

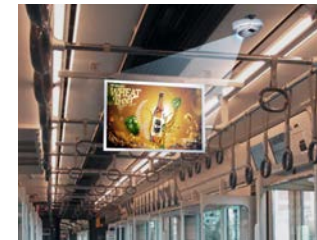


空間に可能性を

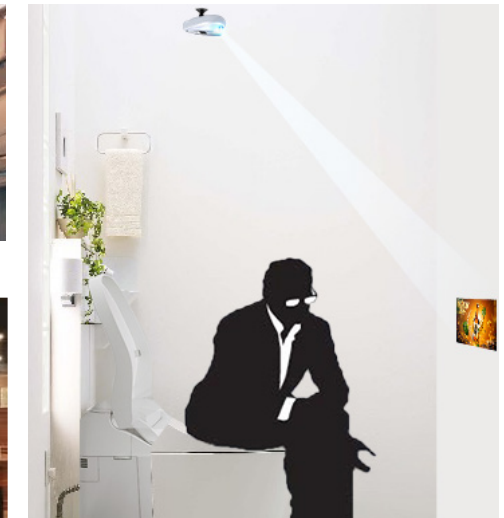
本来、店舗でのサイネージは天井からの吊り下げが理想です。しかしながら実際に導入に至らない事情が多くありました。それらの問題をバードアイズが乗り越え、新たな店舗サイネージの可能性を広げます。

[多彩なシチュエーションと展開商品]

天吊りパネルに照射



壁面に直接照射



壁面パネルに照射



従来の天井吊り下げ型



店舗天井の補強



天吊り金具の価格



安全性の問題



損なわれる美観



BIRDEYES



※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。

コーユーレンタリア社との業務提携

2023年1月期予定

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

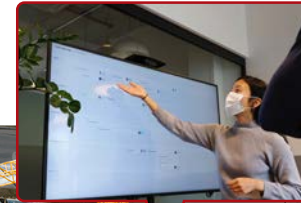
LEDサイネージ設置、クラウド広告
配信管理、魅力的なコンテンツ



朝礼会場サイネージ



会議室サイネージ



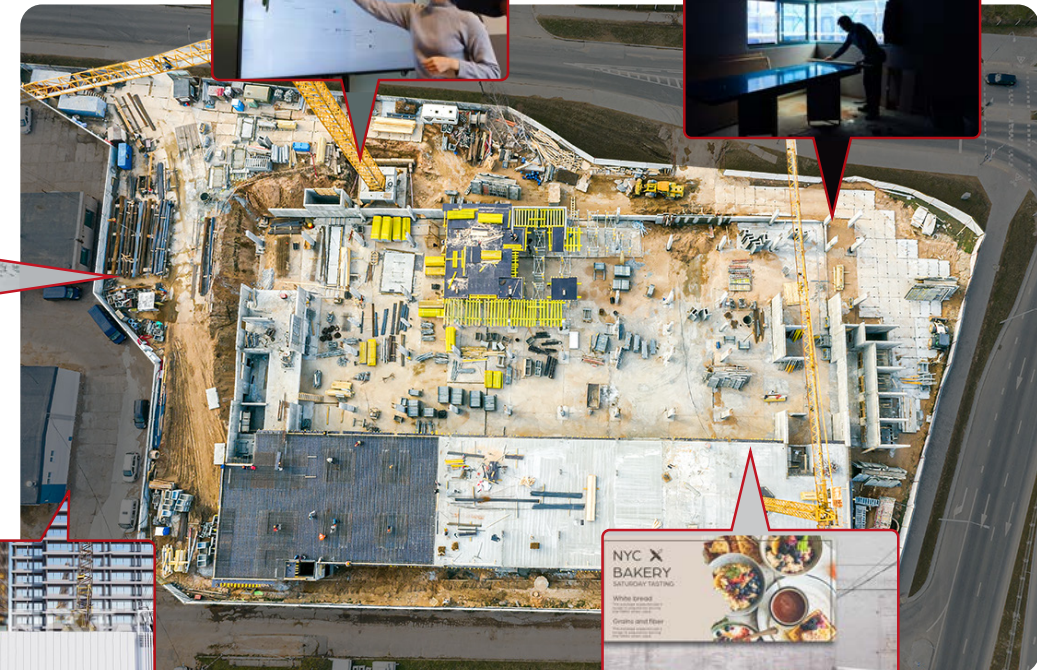
事務所サイネージ



板囲いサイネージ



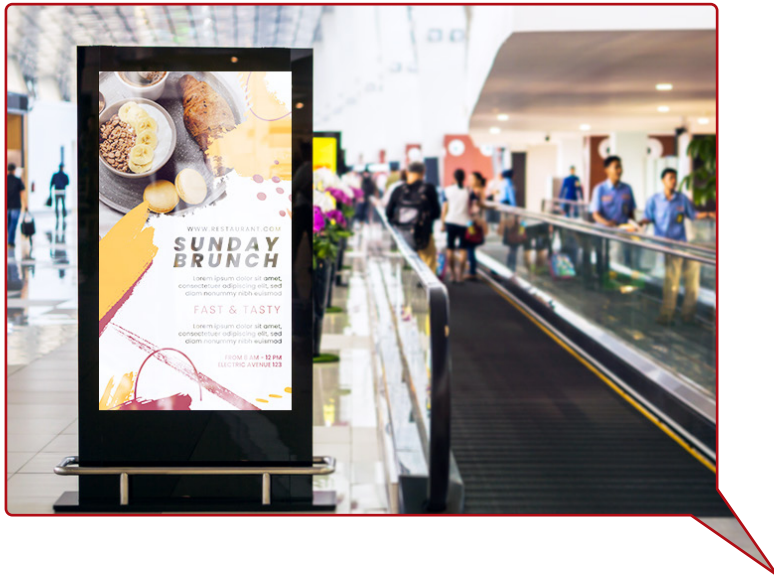
休憩室サイネージ



商業ビル

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。当社の新商品も提案し、商業ビルオーナー様が所有する多くのビルへの導入を目指す。

モール内



モール内通路



屋外サイネージ



P3-Signage

携帯キャリアショップなどへの4K映像対応サービスの提供が順調に増加。今後のDOOH展開における広告・コンテンツ配信の要であり、そのシンプル・簡単に直感的な操作感を徹底的に追及した番組配信が可能。バージョンアップによる既存取引先需要、新規DOOH取引先への導入を目指す。

[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



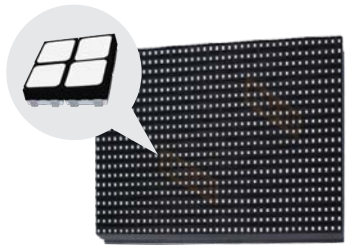
※画像は開発中の為イメージです。

VIEWGATE

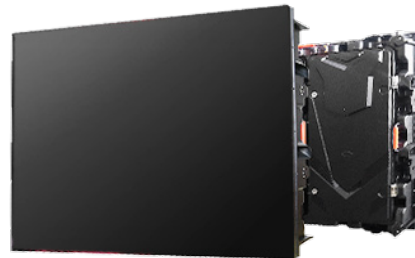
公共施設向けや法人エントランス等に向けて設置が進捗。公共施設向け製品はQ3に納品完了。屋内、屋外問わず、PPP事業での戦略商品として、様々なロケーションオーナーへ展開予定。

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）

教育支援ソリューション用途での大型案件を受注。機能特化型コンピューターとして様々な場面に応じて活用可能なターミナル。取引先のIoT展開でのニーズ、用途に合わせ設計・開発を進め売上拡大を目指す。

[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。
- ◎オーダーリング機能：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

上半期はシステム受託開発案件は一部減少したものの、取引先からのエンジニア派遣への一定のニーズを踏まえ、下期に向けた売上拡大施策を推進予定。更なる安定した月額収益の獲得を目指す。

[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



会社名	株式会社ピースリー
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	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	442,900千円 (2021年10月末日現在)
所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-3泉館紀尾井町ビル 3階



その先に
人がいる

世の中に無い新しい製品と 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。

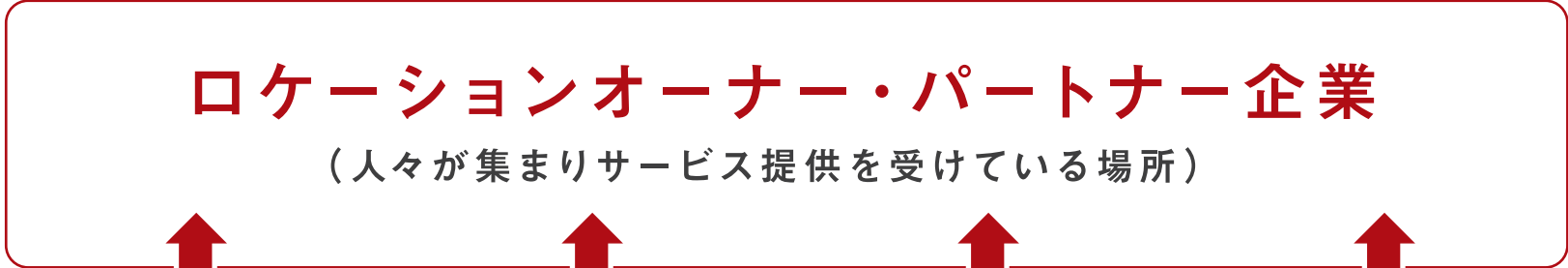
人々が集まりサービス提供を受けている場所のロケーションオーナー等に、総合的なロケーションメディアを構築することを企画提案し、自社開発による価格競争力のあるプロダクトと共に、その設置場所や市場に応じた情報コンテンツと広告の配信を行っております。また、デジタルサイネージに関する機器の販売、コンテンツ配信サービスの提供も行っております。



広告主

広告出稿

最善の
ソリューション提供



BIRDSAFE



BIRDEYES



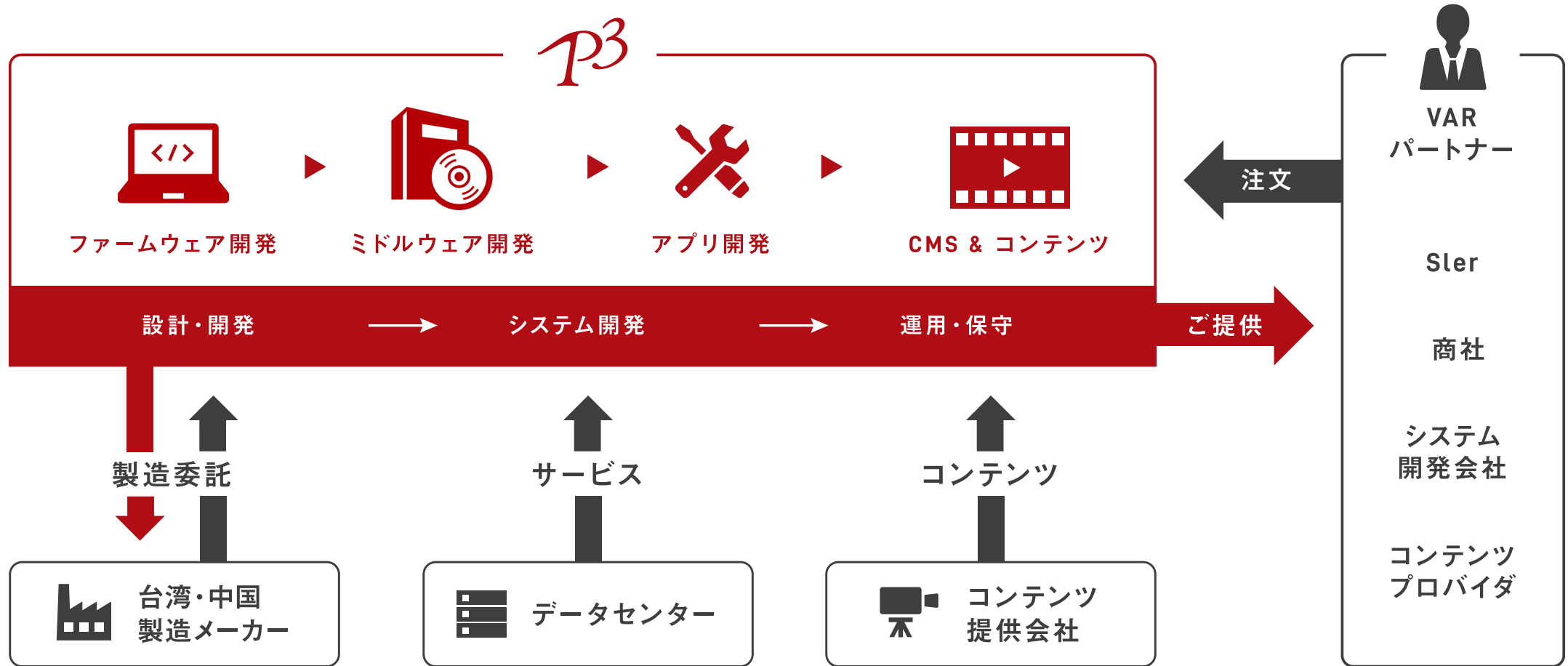
VIEWGATE



PX-1000

広告配信技術・魅力的なコンテンツ / P3自社設計の価格競争力のあるProduct開発・提供

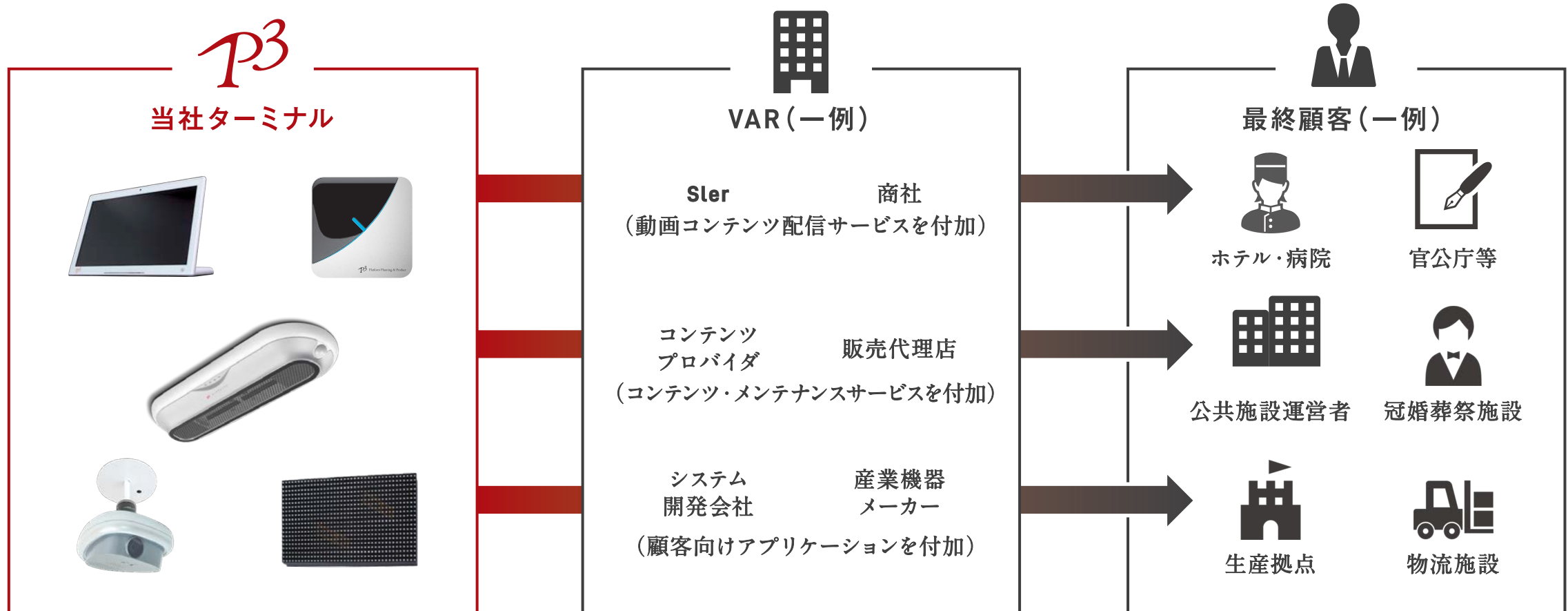
ターミナル*の設計・開発から運用保守までの完全垂直総合を実現し、VAR(パートナー)が望むターミナルを柔軟に開発しご提供いたします。



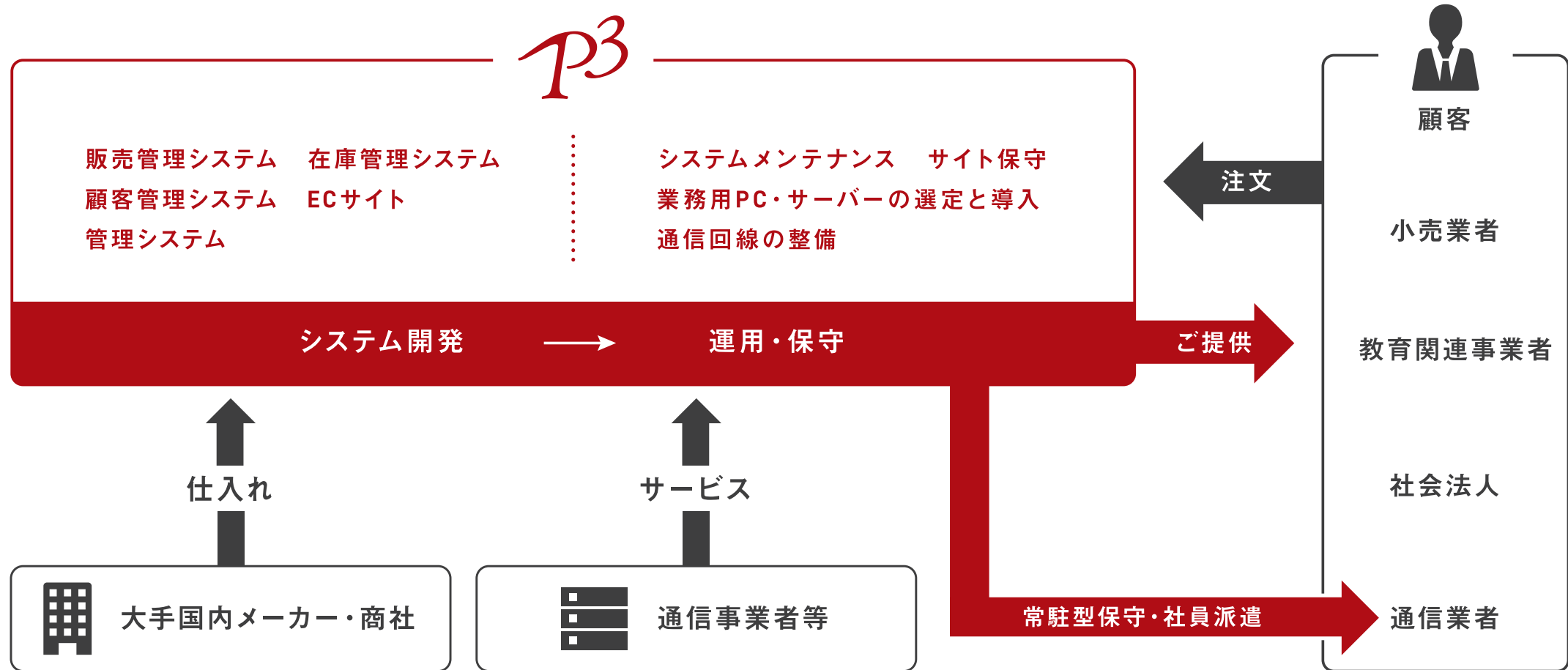
*通信機能を持ったIoT端末や機器装置

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。

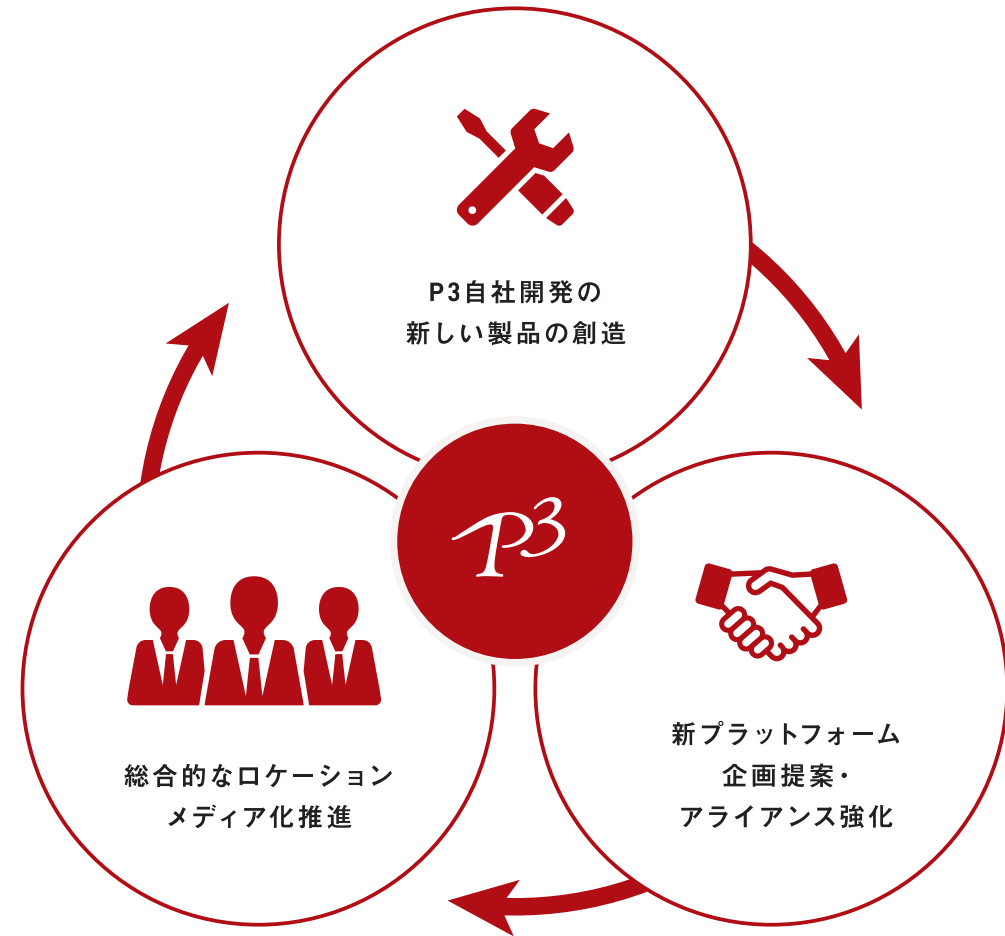


業務基幹システム等のアプリケーションソフトウェアの受託開発、システム運用に必要なパソコンやサーバ等の提供及びメンテナンス、開発したソフトウェア・システムのメンテナンスを提供しております。



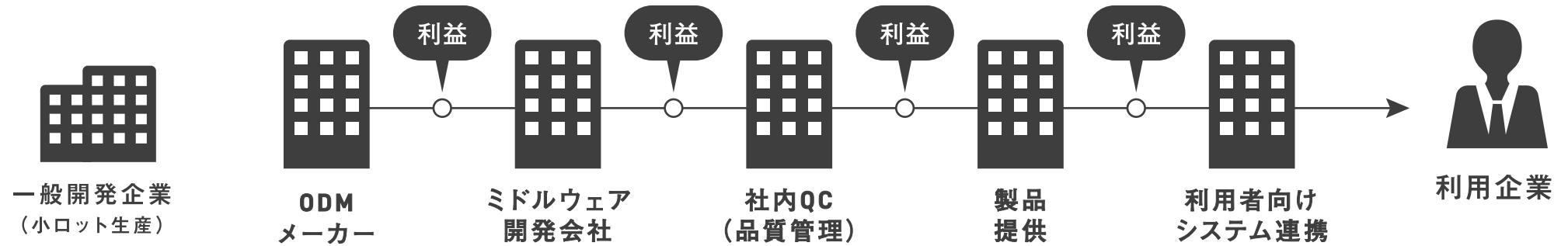
Platform, Planning & Product事業

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。



P3としての強み②

PPP事業及び受注型Product事業では当社製品を商材として取り扱っております。当社製品の製造にあたっては、ファブレスをベースとし、製品設計開発からサービス提供までを一気通貫で行っており、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格競争力の源泉です。



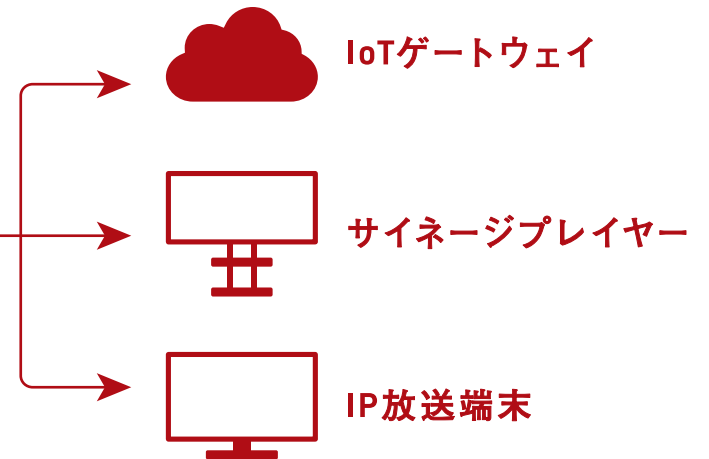
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

P3としての強み③

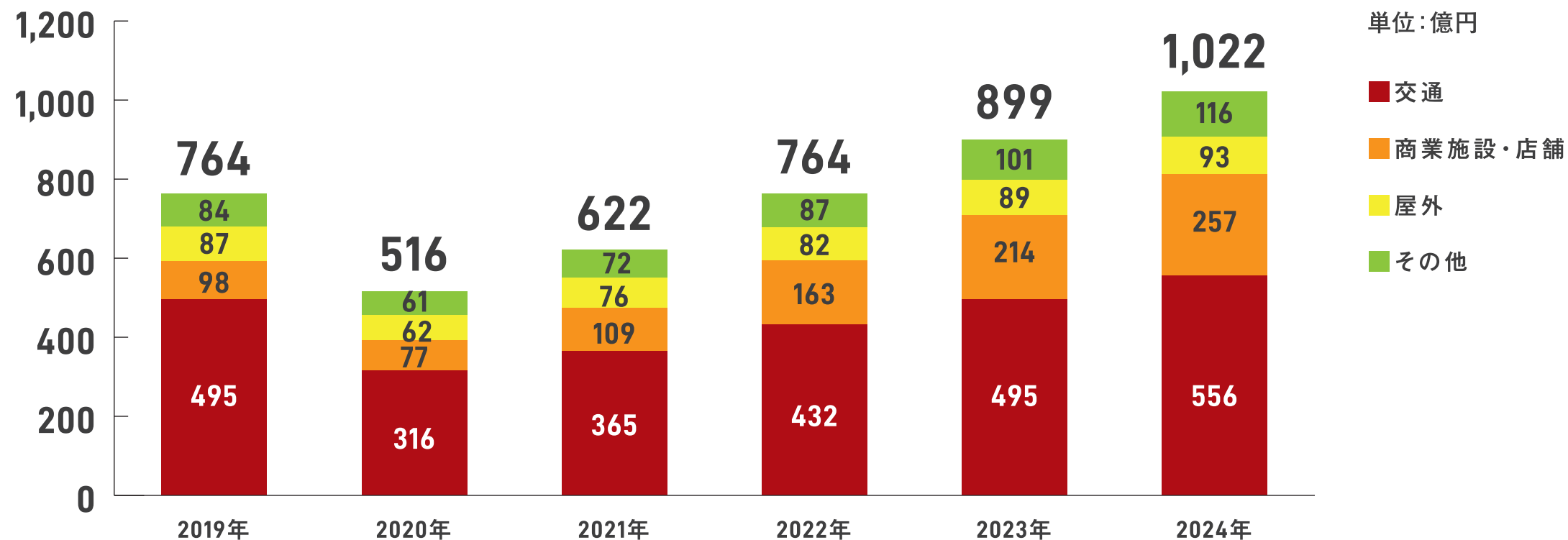
PPP事業及び受注型Product事業で取り扱っている当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能ごとにモジュール化を行っております。開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生み出します。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。

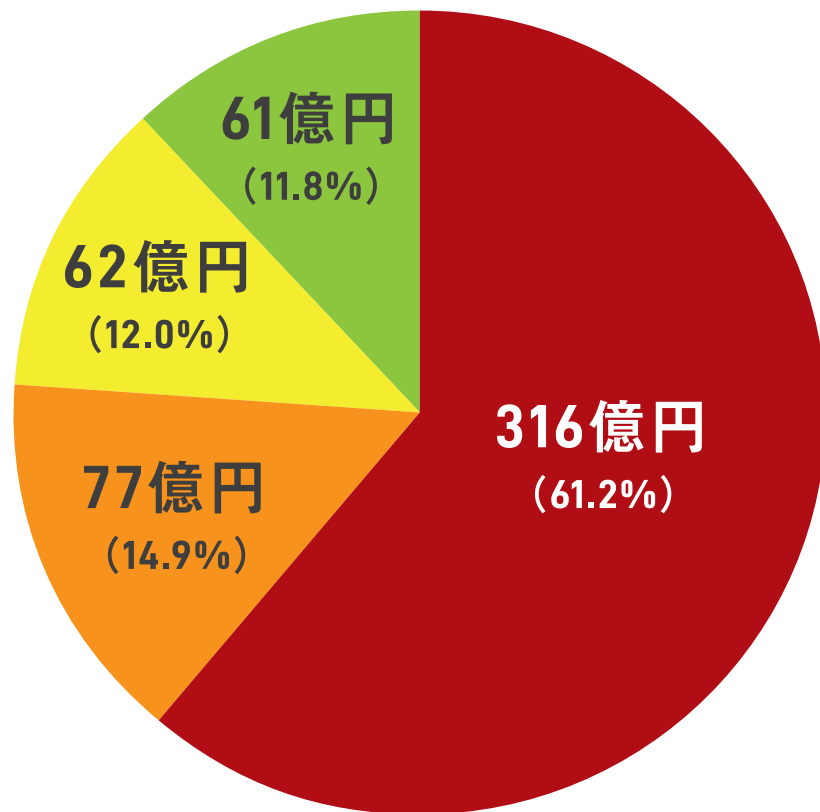


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみ利益が出せません。



デジタルサイネージの市場規模は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出自粛により、2020年は縮小しましたが、今後は再度拡大に転じ、2024年には1,000億円を超えることが見込まれています。



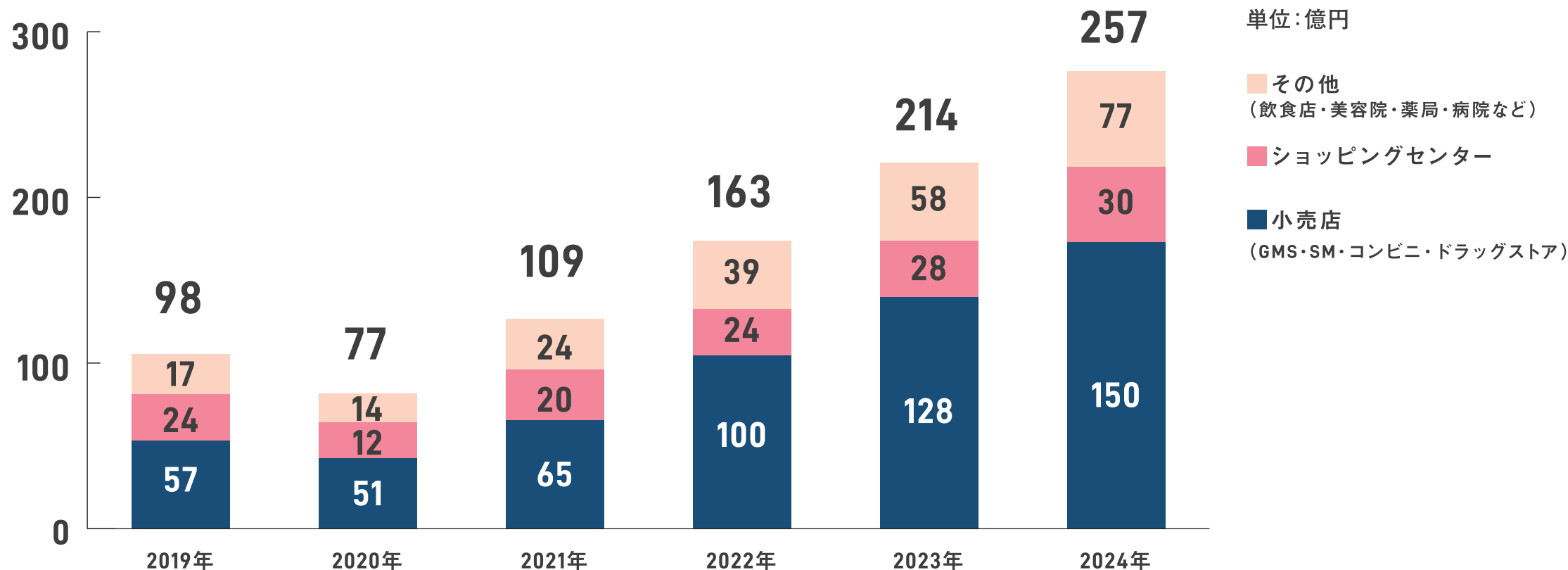


合計 **516 億円**

■ 交通 ■ 商業施設・店舗 ■ 屋外 ■ その他

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。