

2022/1月期 決算説明資料

2022年3月14日

証券コード:6696 東証マザーズ

 Platform Planning & Product

1. 社名変更・経営理念改定について (P3～P8)
2. 2022/1月期 決算概要 (P9～P16)
3. 2023/1月期 業績予想 (P17～P19)
4. 成長方針 (P20～P24)
5. 事業別の状況 (P25～P36)
6. 参考資料 (P37～P52)

社名変更・経営理念改定について

当社は、2023年1月期より社名を変更、経営理念を改定し、新しくスタートいたします。

TRaaS^{OP}

[新社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

[英文名] TRaaS On Product Inc.

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、社名変更に至りました。つまり、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致します。

※社名変更は、2022年4月26日開催予定の定時株主総会において、定款の一部変更が承認されることが条件となります。

4

— 新経営理念 —

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

— 新ビジョン —

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、組合せで製品が成り立ち、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。

社名変更・経営理念改定について

—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>構造的・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止となる、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マシン	 Word	 Excel	代表製品	 Macintosh	 アンドロイド

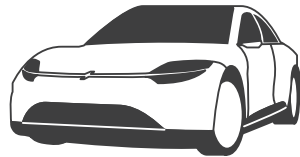
モノづくり

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。

即ち、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してまいります。

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。

社名変更・経営理念改定について

セグメント表記の変更について

新社名への変更に伴い、2023年1月期より「Platform,Planning & Product事業」を「TRaaS事業」にセグメント名称を変更いたします。

旧セグメント (2022年1月期)

Platform,Planning & Product事業

人々が集まりサービス提供を受けている場所に総合的なロケーションメディアを構築するビジネス

変更

新セグメント (2023年1月期より)

TRaaS事業

モノづくりを基盤として展開するSaaSサービス。モノがサービスを受けるプラットフォームとしての位置づけとなるビジネス。

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

変更なし

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

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

変更なし

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

2022/1月期 決算概要

<p style="text-align: center;">業績</p>	<p>新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、減収減益となるも、PPP事業への集中と共に、来期に向けた利益体質強化に向け経費削減策を実施。</p> <p> 売上高 404百万円 YoY △ 31.0% 営業利益 △ 356百万円 YoY — </p>
<p style="text-align: center;">Platform,Planning & Product事業※</p>	<p>美容サロンビジネスは、新型コロナウイルス影響により広告出稿意欲回復に時間がかかり鈍化したものの、デジタルサイネージの設置案件が大幅に増加。</p> <p> 売上高 163百万円 YoY 303.8% </p>
<p style="text-align: center;">受注型Product事業※</p>	<p>世界的な半導体不足の影響を受け、既存製品及び新製品の受注・納品に遅れが発生し、失注、納期ずれが発生。</p> <p> 売上高 139百万円 YoY △ 64.2% </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前期比減。エンジニア派遣は前期比微増。</p> <p> 売上高 102百万円 YoY △ 35.2% </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、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 決算概要

PLサマリー

単位:百万円	2022/1月期 実績	2021/1月期 実績	YonY	業績予想 (2021年10月29日発表)	
売上高	404	586	△ 31.0%	416	売上高の減少に加え、 固定資産の償却費の 追加計上の影響
売上総利益	81	206	△ 60.7%		売上高の減少による原価 に占める固定費割合の 増加に加え、固定資産 償却費追加計上の影響
売上総利益率	20.1%	35.3%	△ 15.2pt		
販売管理費	437	453	△ 3.4%		11月以降実施の人員削減 等の経費削減の影響
営業利益	△ 356	△ 246	-	△ 326	
営業利益率	-	-	-		
経常利益	△ 365	△ 246	-	△ 335	
経常利益率	-	-	-		
当期純利益	△ 517	△ 384	-	△ 460	

※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。 11

2022/1月期 決算概要

事業セグメント別売上高

単位:百万円	2022/1月期 実績	2021/1月期 実績	YoY
売上高	404	586	△ 31.0%
Platform,Planning &Product事業	163	40	303.8%
受注型Product事業	139	388	△ 64.2%
テクニカルサービス事業	102	157	△ 35.2%

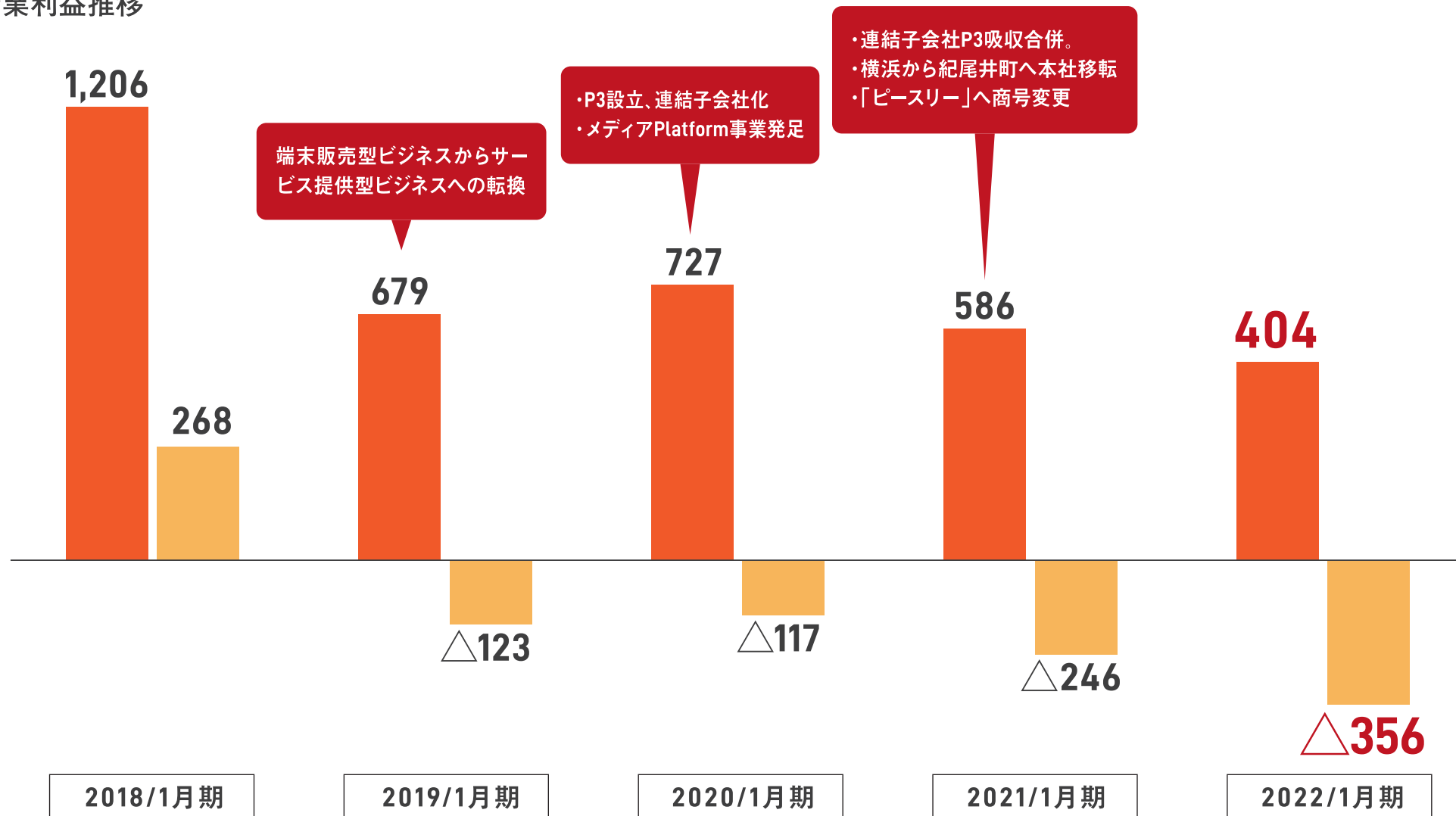
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。 12

2022/1月期 決算概要

売上高及び営業利益推移

単位：百万円

■売上高
■営業利益



※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。 13

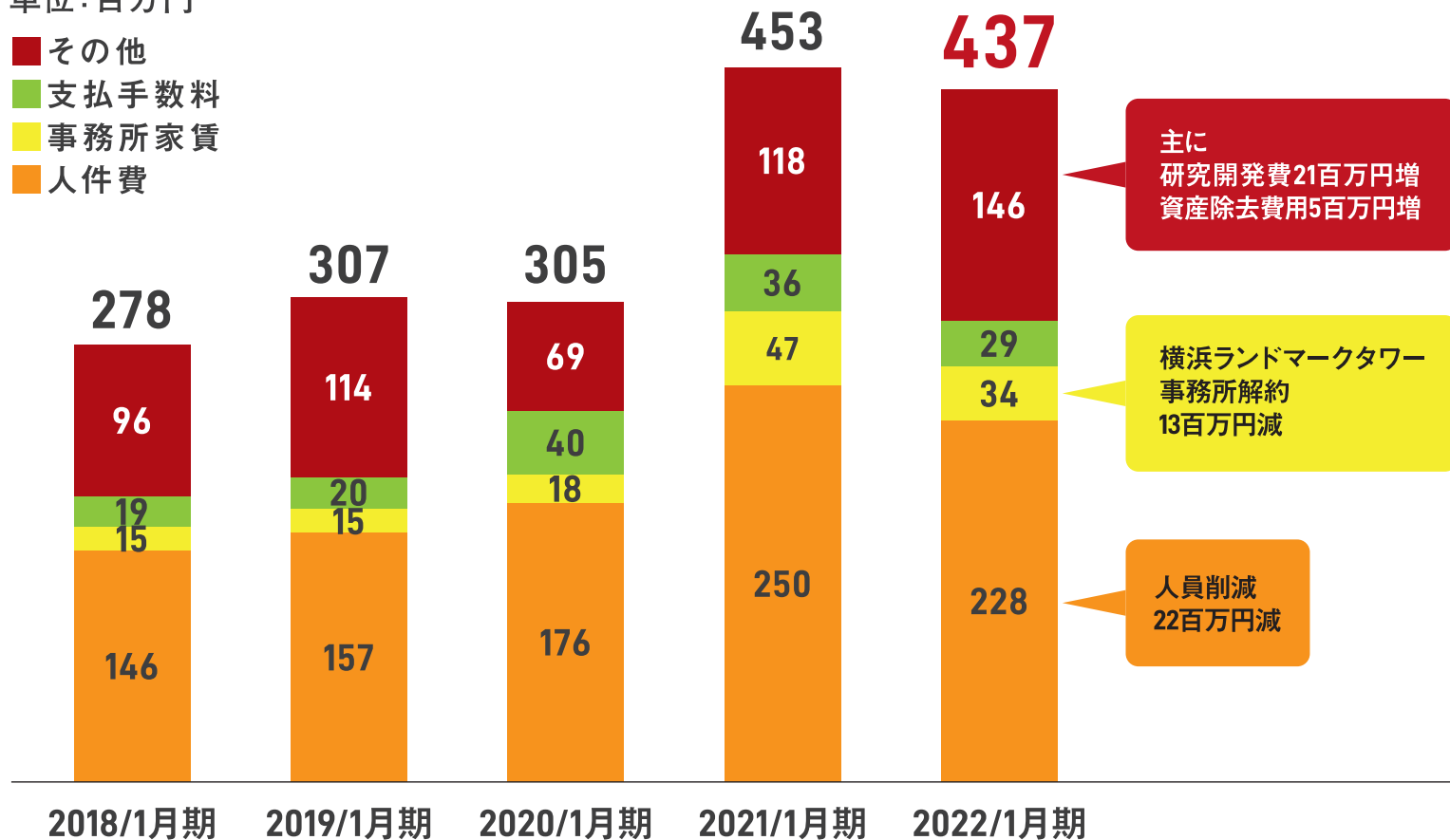
2022/1月期 決算概要

販売管理費推移及び従業員数

販売管理費

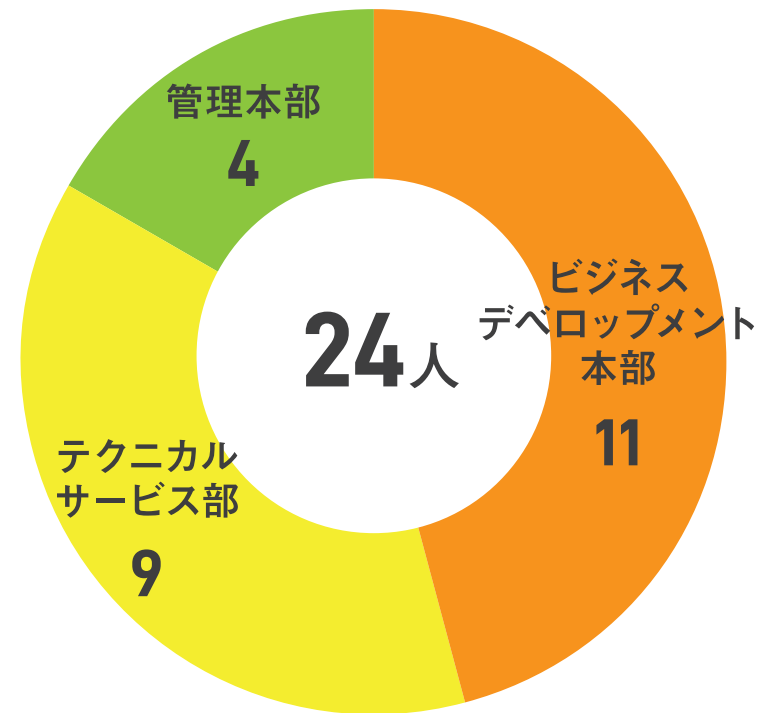
単位:百万円

- その他
- 支払手数料
- 事務所家賃
- 人件費



従業員数(2022年1月末現在)

単位:人



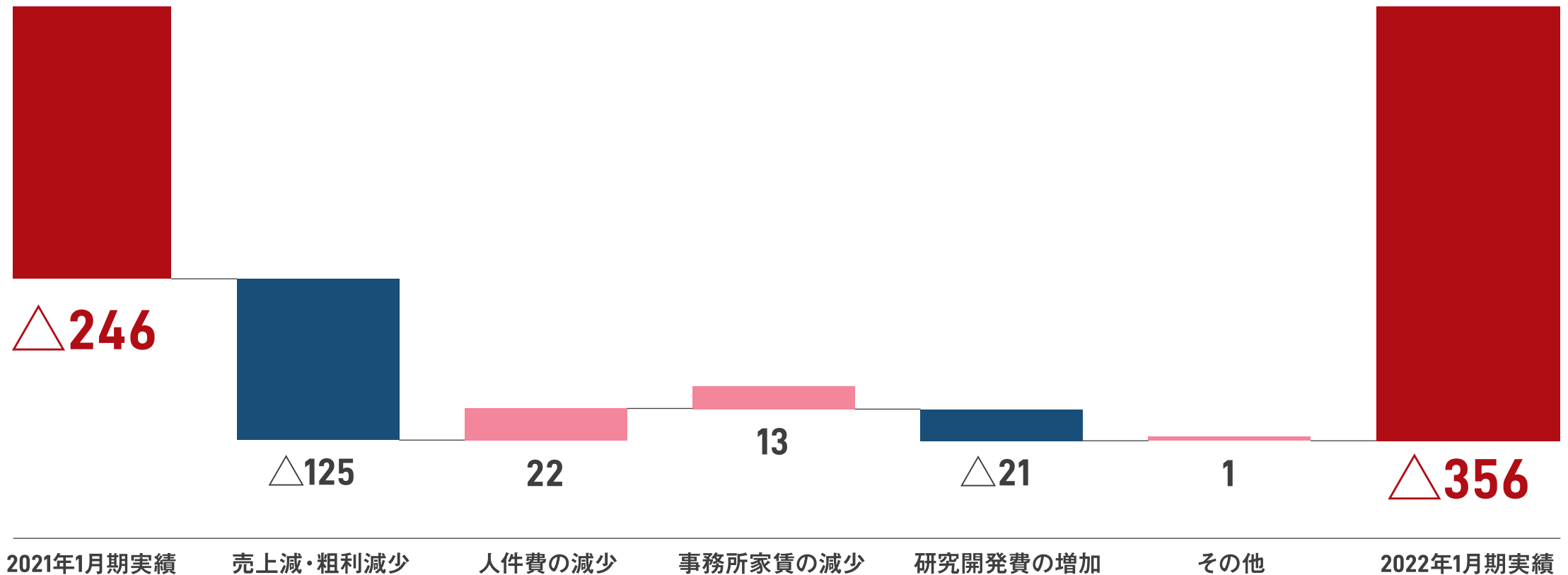
※2022/1月期の第1四半期より単体の業績を開示しておりますので、2021/1月期の業績も単体の数字を記載しております。 14

2022/1月期 決算概要

営業利益増減分析

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

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。 15

2022/1月期 決算概要

BSサマリー

単位:百万円	2022/1月期 1月末	2021/1月期 1月末	増減
流動資産	226	651	△424
現金及び預金	120	432	△312
固定資産	71	274	△202
資産合計	298	926	△627
有利子負債	61	102	△40
無利子負債	27	97	△69
純資産	209	726	△517
負債・純資産合計	298	926	△627

現金及び預金の減少に加え、
売掛金の減少
119百万円

主に減損損失135百万円
(内訳)
有形固定資産104百万円
無形固定資産27百万円 他

銀行借入金返済
40百万円

2023/1月期 業績予想

2022年1月期に進めてきた大幅な固定費削減施策により、固定費が大幅に圧縮されたことで、黒字化に向けた土台は整ったと認識。世界的な半導体不足の影響による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、2023年1月期において製品受注案件は継続して維持されており、その納品は、ほぼ確実に見込まれることから、当該案件でのコスト増の抑制を継続し、その収益性を確保することにより業績の回復を図る。加えて、今後TRaaS事業に集中し、BtoB市場に向けたモノづくりを基盤としたSaaSサービスやオウンドメディア構築等、新たな顧客獲得に向けた、営業体制及び営業活動の強化を図り、売上拡大を目指す。

単位：百万円	2022/1月期 実績	2023/1月期 予想	増減率
売上高	404	480	18.9%
売上総利益率	20.1%	43.6%	+23.6pt
営業利益	△356	△23	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△365	△44	-
経常利益率	-	-	-
当期純利益	△517	△44	-

※2023年1月期の業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、その収束時期や影響範囲等、様々な要因により大きく変動する可能性があります。当該業績見通しに影響を及ぼす事象が生じた場合には速やかに公表いたします。

2023/1月期 業績予想

セグメント別業績予想

[TRaaS事業]

新型コロナウイルス感染症や半導体不足の影響も考慮し、保守的に計画。今後の柱となる事業に成長させるべく、既存サイネージ案件、美容サロンサイネージ、新規LEDサイネージ案件を軸としつつ、新商品やオウンドメディア構築によるIoTソリューション推進と共に、経営資源を投下し販路拡大を目指す。

[受注型Product事業]

半導体不足による前期からの納期ズレ案件も確実な受注に繋げ、前期比売上増見込。新規に加え、過去からの既存顧客のニーズの掘り起こしにも注力し安定した売上拡大を目指す。

[テクニカルサービス事業]

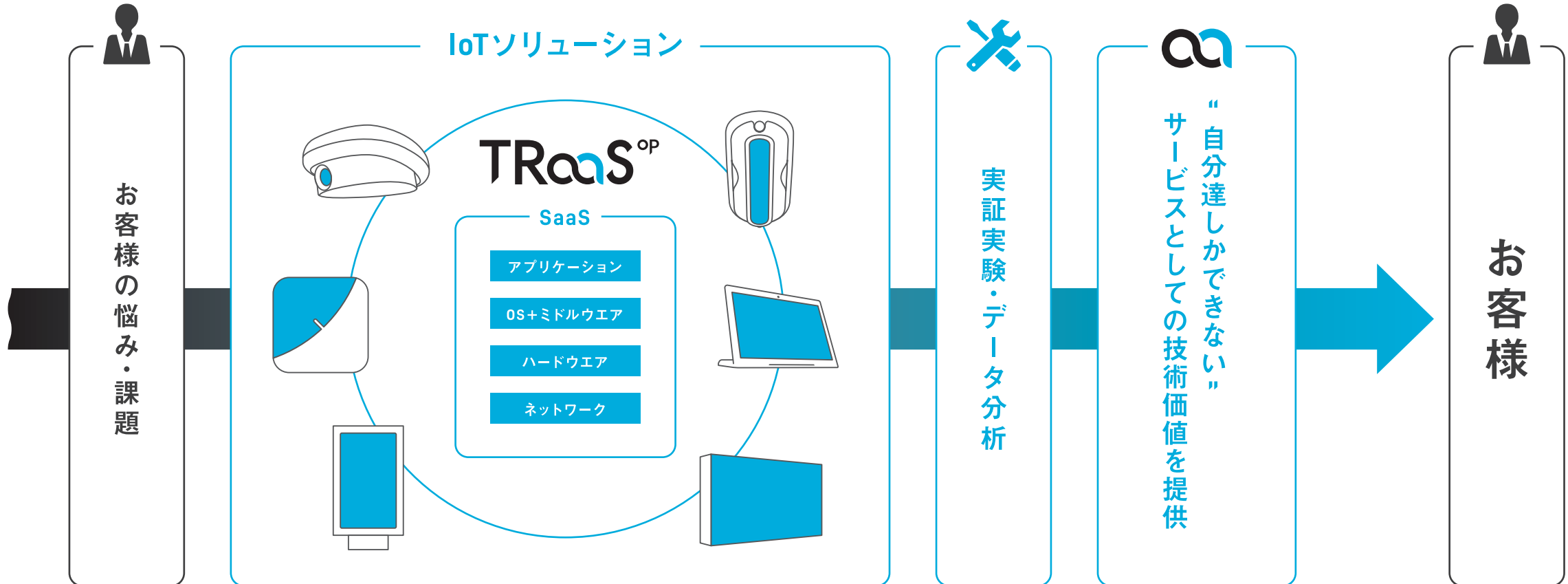
システム受託開発案件は売上減少傾向で見込むものの、エンジニア派遣の売上見込増により、前期比微増の計画。

単位：百万円	2022/1月期 実績	2023/1月期 予想	増減率
売上高	404	480	18.9%
TRaaS事業	162	122	△24.5%
受注型Product事業	139	254	81.9%
テクニカルサービス事業	102	103	1.8%

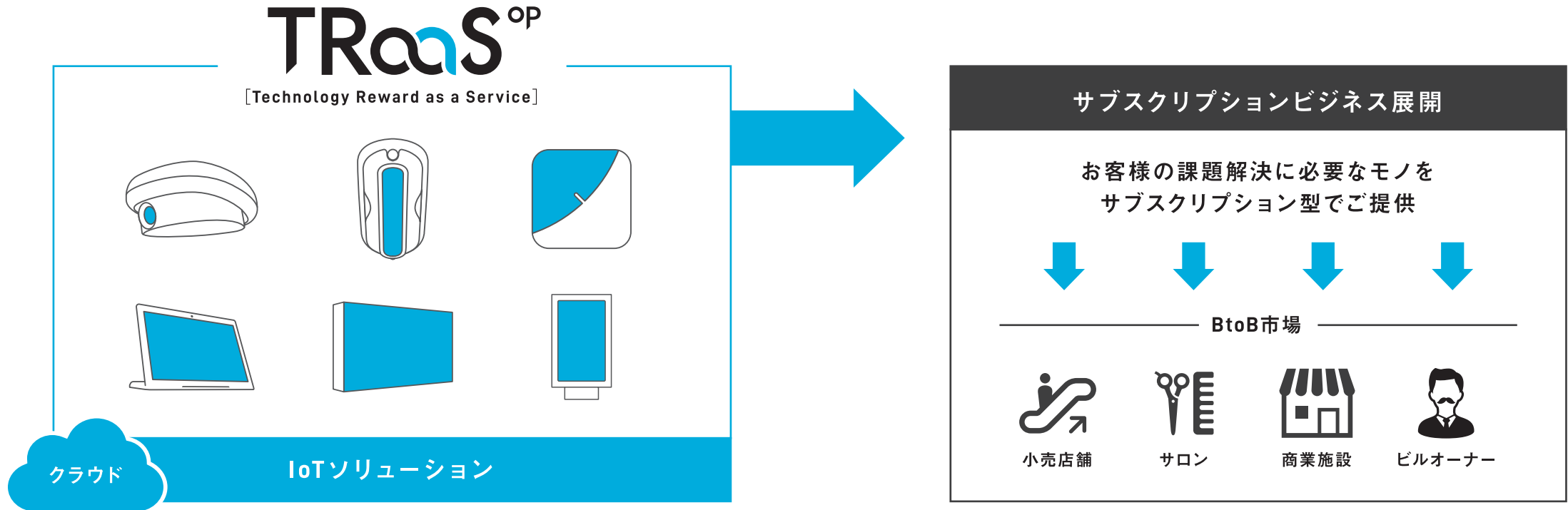
※Platform, Planning & Product事業は、2023年1月期より、セグメント名称を変更予定のため、TRaaS事業と表記しております。 19

成長方針

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、お客様の悩み・課題からワンストップで、“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) を提供し、TRaaS事業をメイン事業として推進します。

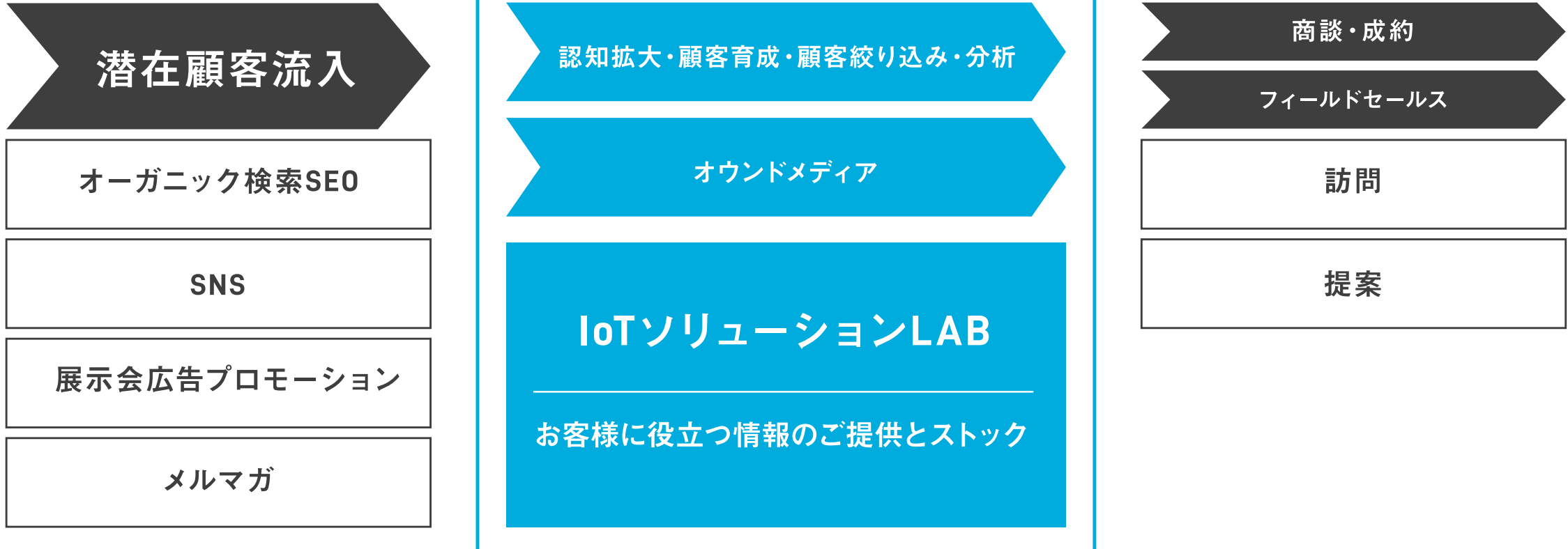


BtoB市場向けへの単なるモノの販売から脱却し、価値の提供によるサブスクリプション型ビジネスをモノづくりを通じて展開し、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを我々のテクノロジーで解消してまいります。



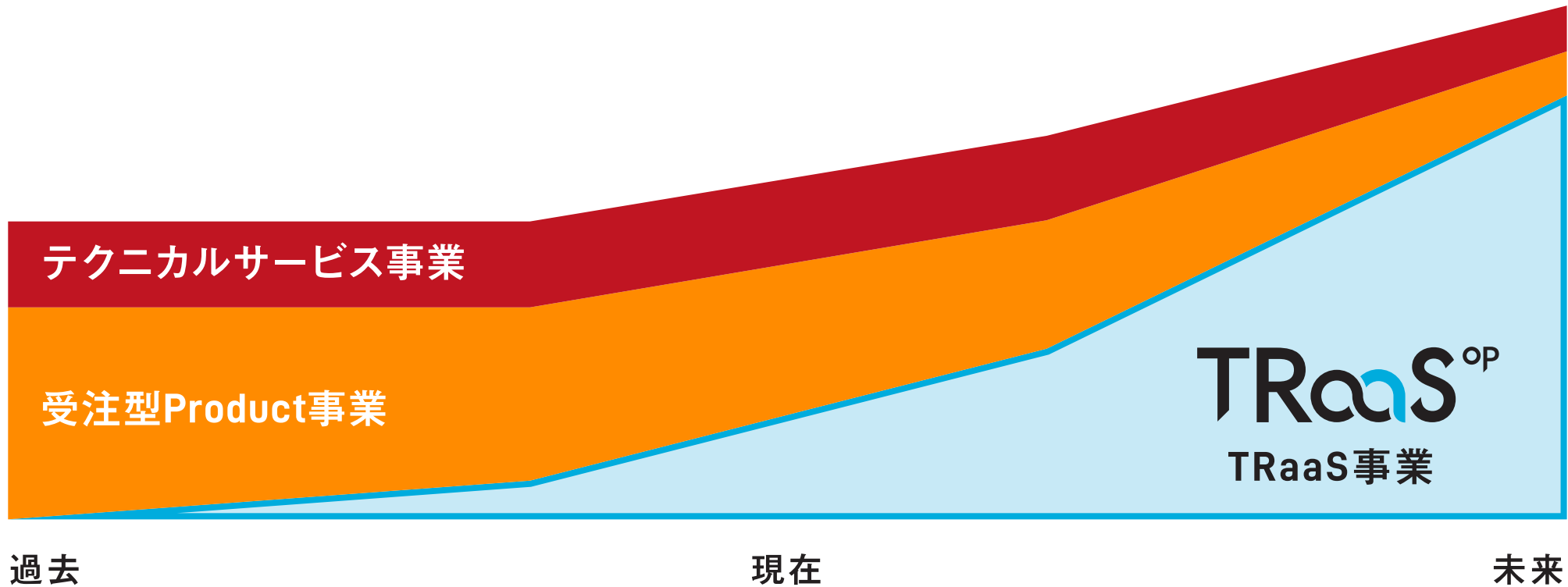
オウンドメディア「IoTソリューションLab」の構築

IoTソリューションにおけるBtoB市場での潜在顧客獲得に向けて、自社オウンドメディアを構築・発信し、見込顧客の育成と、顕在顧客化を狙い、営業力強化を図ります。



中長期成長イメージ

モノづくりを通じたVirtualとRealの融合を最適化させるため、“自分達しかできない”サービスとしての技術価値 (Technology Reward as a Service) の提供に向け、TRaaS事業を推進。



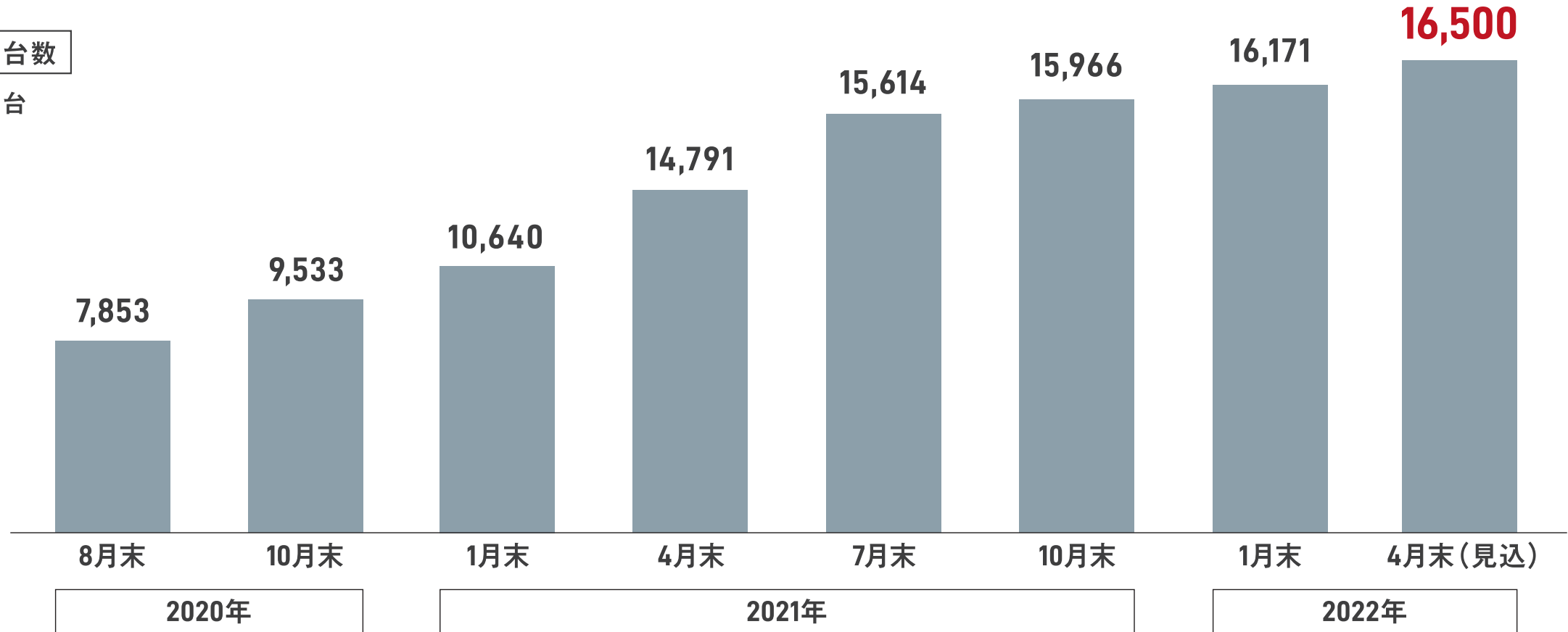
事業別の状況

美容サロン向けサイネージ

出荷台数は、2022年1月末の目標16,500台には未達だったものの着実に積み上げを実施。

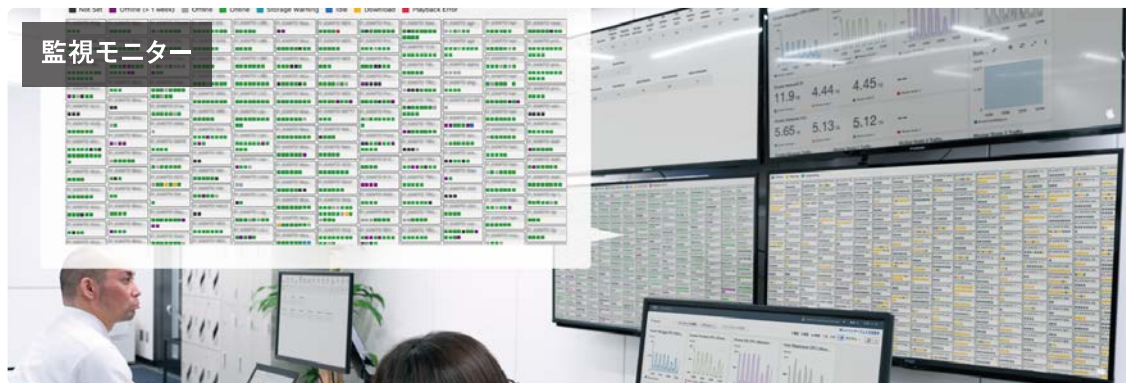
出荷台数

単位：台



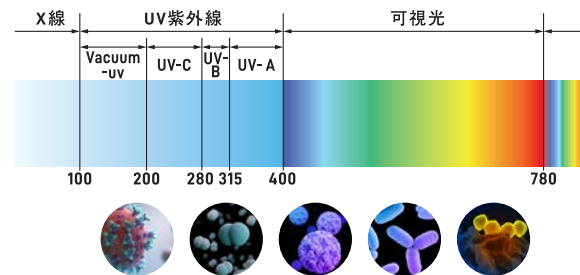
美容サロン向けサイネージ

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、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、美容サロンサイネージ認知施策を図り、メディア価値向上にむけた各種施策を実行し、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、半導体不足の解消までは売上寄与を見込んでいないものの、中長期的な展開を計画。



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

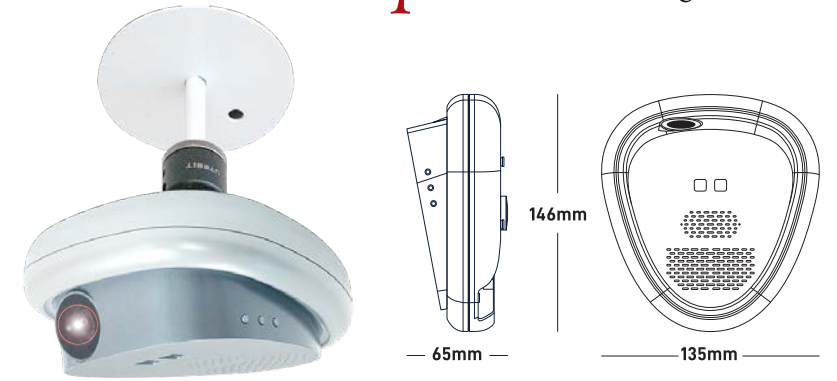
多彩なシチュエーションと展開商品



※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

新しいDOOH製品として、大手小売店舗等からの問い合わせや商談が進行中。Q3には、ドン・キホーテ中目黒本店でのサインージ視認率実証実験を実施（2022年1月11日プレスリリース）。本実験のように、視認性の計測から設置有効場所のご提案、そしてお客様のニーズに合ったサインージ製品等を自社設計・製造できることを当社の最大の強みとし、今後も提案予定。2023年1月期での売上寄与を見込む。



空間に可能性を

本来、店舗でのサイン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、新たな店舗サインージの可能性を広げます。

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



[ドン・キホーテ店舗でのサインージ視認率計測実験]

当製品をドン・キホーテ中目黒店内の5カ所に設置し、表示画面上部に取りつけた超小型カメラにて、人影と目線を計測し視認率を算出いたしました。



※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。

コーユーレンティア社との業務提携

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

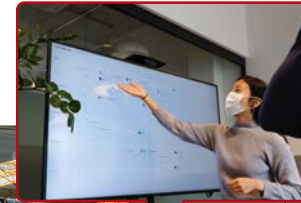
LEDサイネージ設置、クラウド広告
配信管理、魅力的なコンテンツ



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



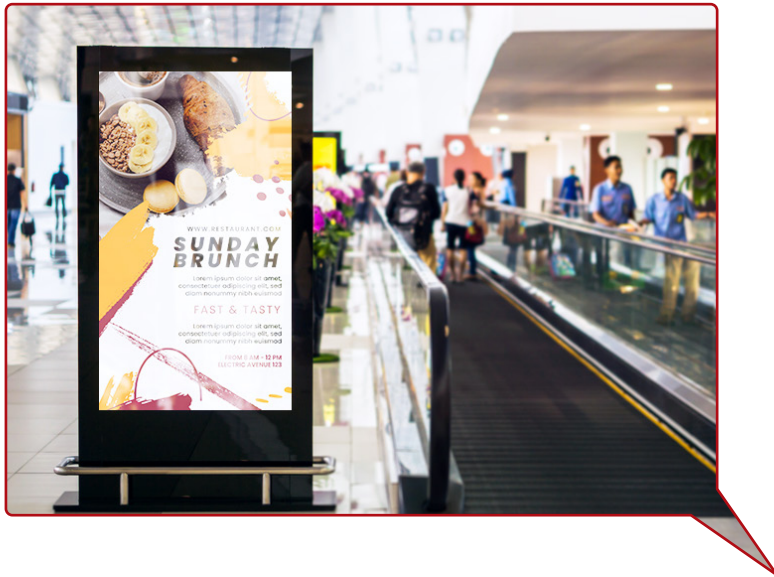
板囲いサイネージ



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



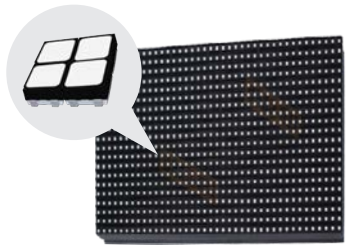
※画像は開発中の為イメージです。

VIEWGATE

公共施設向けや法人需要に合わせて展開中。2022年1月期Q3には、プロバスケットボールチームの茨城ロボッツのホームアリーナである「アダストリアみとアリーナ」に軽量・折り畳み式天井吊り下げ設置型でBリーグ最大※の大型LEDビジョンを導入（2022年2月17日プレスリリース）。今後も、IoT技術の独自性と、中国・台湾の幅広いネットワークにより、業界の最新技術をお客様が求める適切な場所に最善のソリューションを提案予定。

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。設置場所に依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。

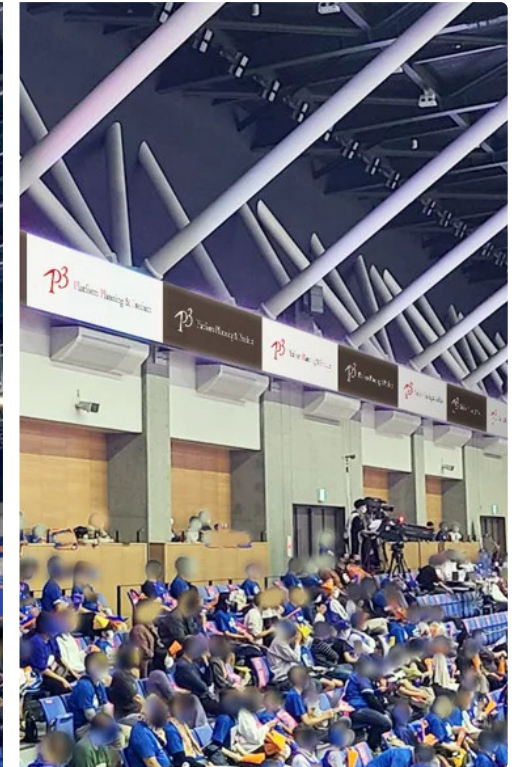
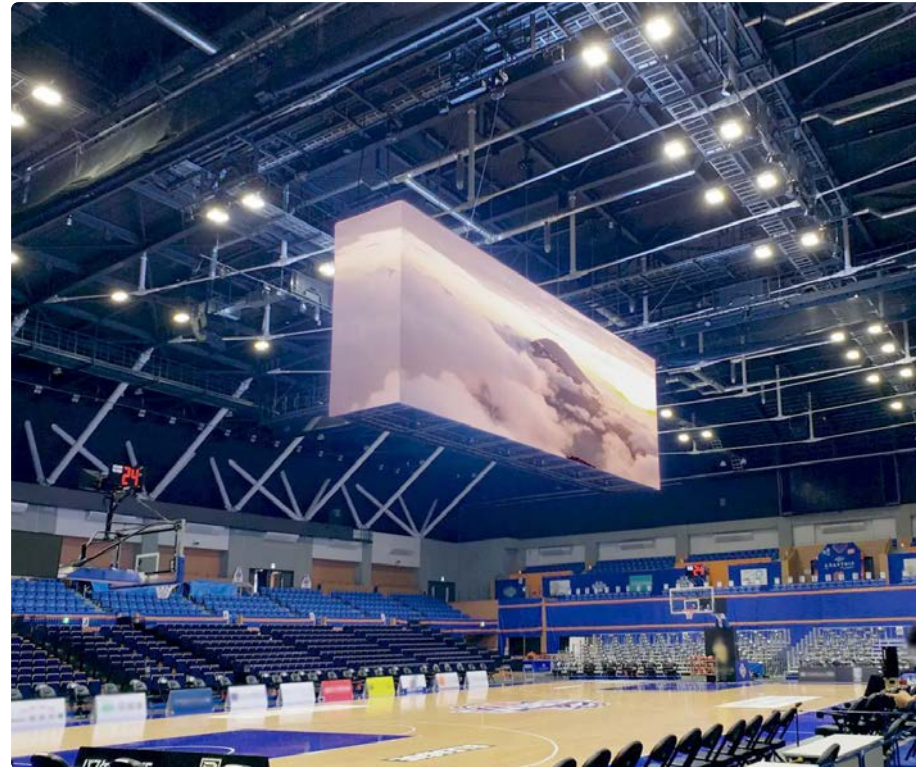


Module



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知らせる機能。
- ◎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。



Cygnus

利用用途に応じた各種アプリケーションを端末に搭載可能とし、顧客の思い通りの端末操作を実現可能な端末。大手製造業の企業様との製造ライン向けラインナップの開発を進めており、今後の横展開を目指す。

[導入事例]

某大手運送会社 物流倉庫

[導入後の改善例]

- ◎必要最低限の機能、画面レイアウトによりOJTの時間が減少。
- ◎棚にラベルを貼りスキャン時にNGならバイブレーションと音声通知。
- ◎詳細な各端末のログを取り生産性が見える化。
- ◎ハンズフリー、画面の視認性、1回当たりの持てる量が増え約8割のスタッフが約2~3割生産性向上。
- ◎画面、音声、バイブレーションなど好みのイメージ、タイミングでカスタマイズ可能なため現場の運用にマッチしたオリジナル端末として運用。



Technical Service

お取引様からシステム受託開発案件やエンジニア派遣にニーズに対応し、安定した売上の獲得を目指す。

[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(2022年1月末日現在)
本店所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4番3号 泉館紀尾井町3F
本社事務所	〒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 (2022年1月31日より移転)

HISTORY

of P THREE

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、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。

事業開始
1995

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で開発・日本への持ち込みを行い、技術アライアンスの拡大しました。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。

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創成期の一旦になっていました。

2004

2006

警察監視カメラの IP映像通信開発

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。



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た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本社のエンタランスにも使用されGoogleに訪れる世界の技術者達に確認されました。



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面スクリーンの運動イベントを実施いたしました。壁面に設置された100面の運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

当社代表の藤吉英彦が中国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入学。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。

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 Pet, 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。



2018

東証マザーズ 上場

商号を
トランザスから
ピースリーに
変更

2020

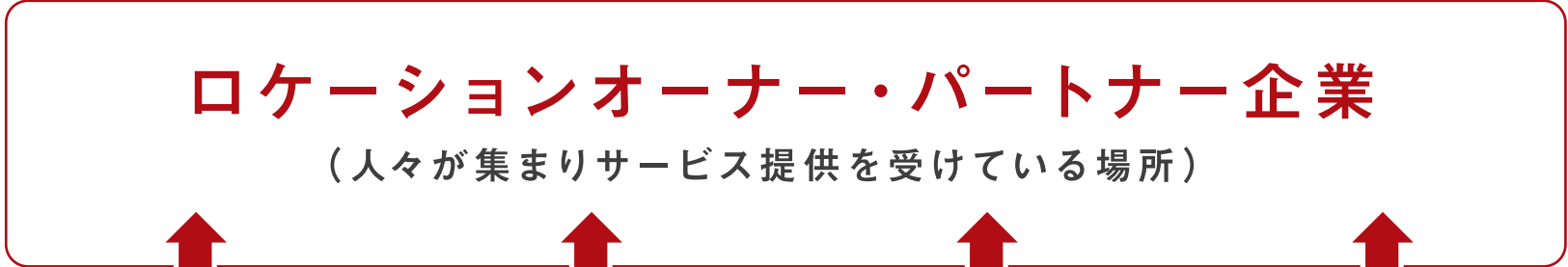
人々が集まりサービス提供を受けている場所のロケーションオーナー等に、総合的なロケーションメディアを構築することを企画提案し、自社開発による価格競争力のあるプロダクトと共に、その設置場所や市場に応じた情報コンテンツと広告の配信を行っております。また、デジタルサイネージに関する機器の販売、コンテンツ配信サービスの提供も行っております。



広告主

広告出稿

最善の
ソリューション提供



BIRDSAFE



BIRDEYES



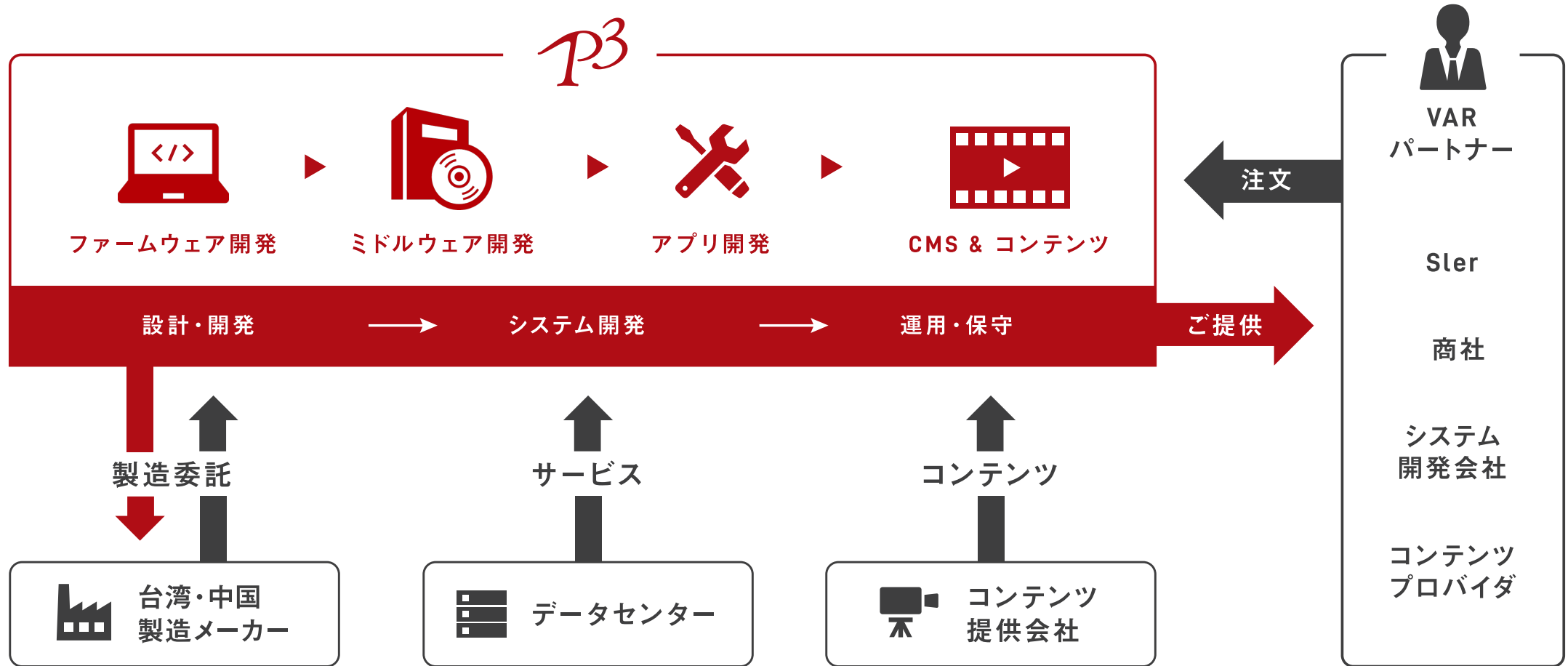
VIEWGATE



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

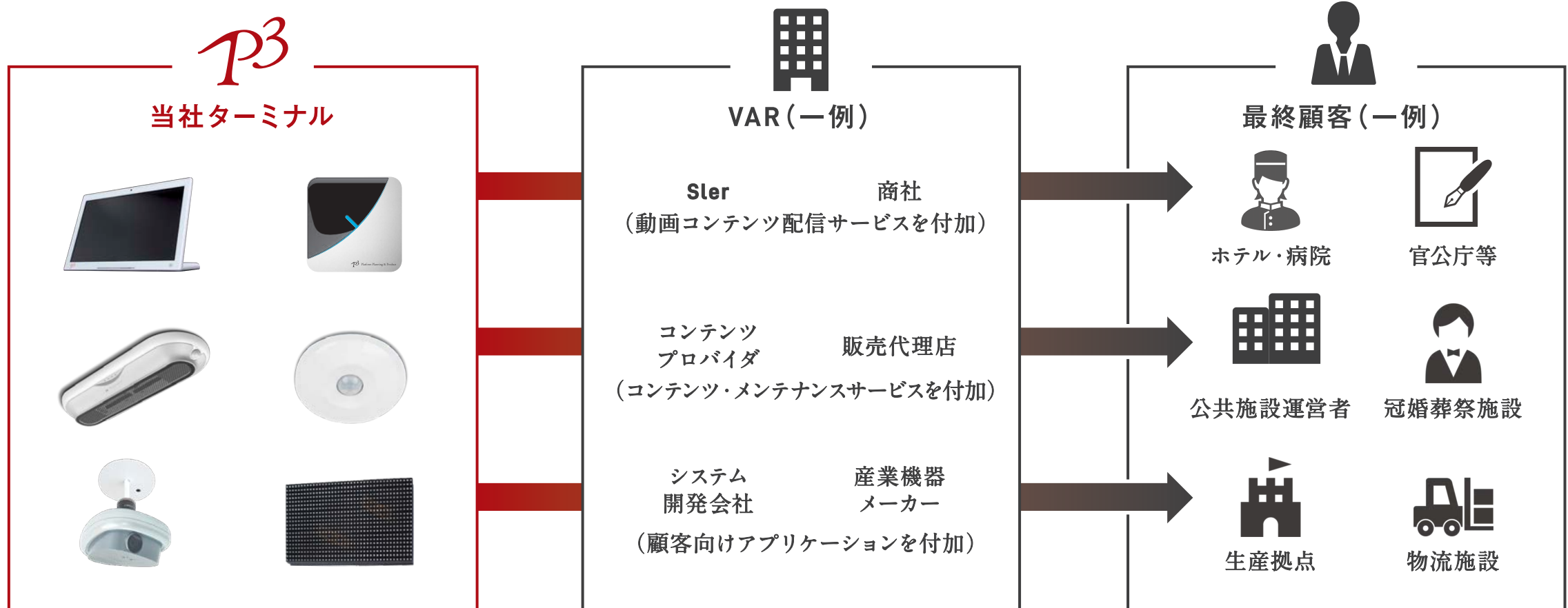
ターミナル*の設計・開発から運用保守までの完全垂直総合を実現し、VAR(パートナー)が望むターミナルを柔軟に開発しご提供いたします。



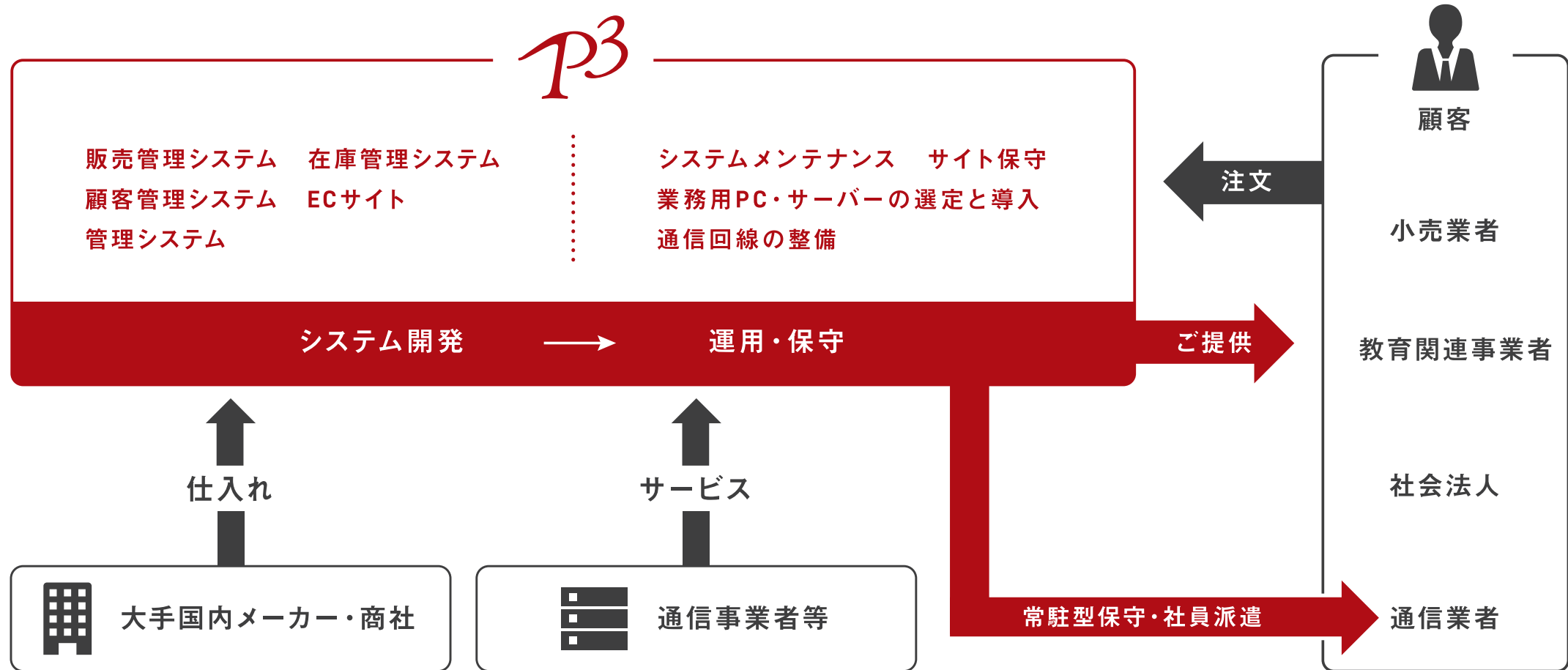
*通信機能を持ったIoT端末や機器装置

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。

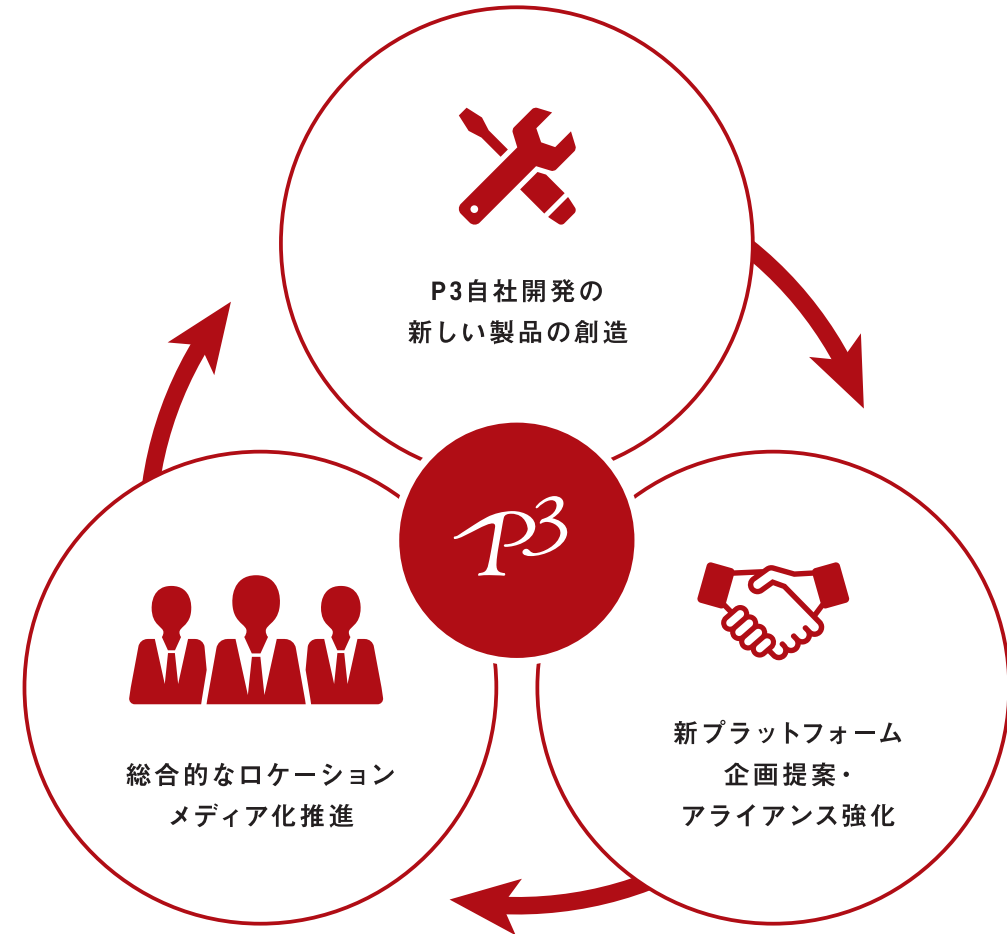


業務基幹システム等のアプリケーションソフトウェアの受託開発、システム運用に必要なパソコンやサーバ等の提供及びメンテナンス、開発したソフトウェア・システムのメンテナンスを提供しております。



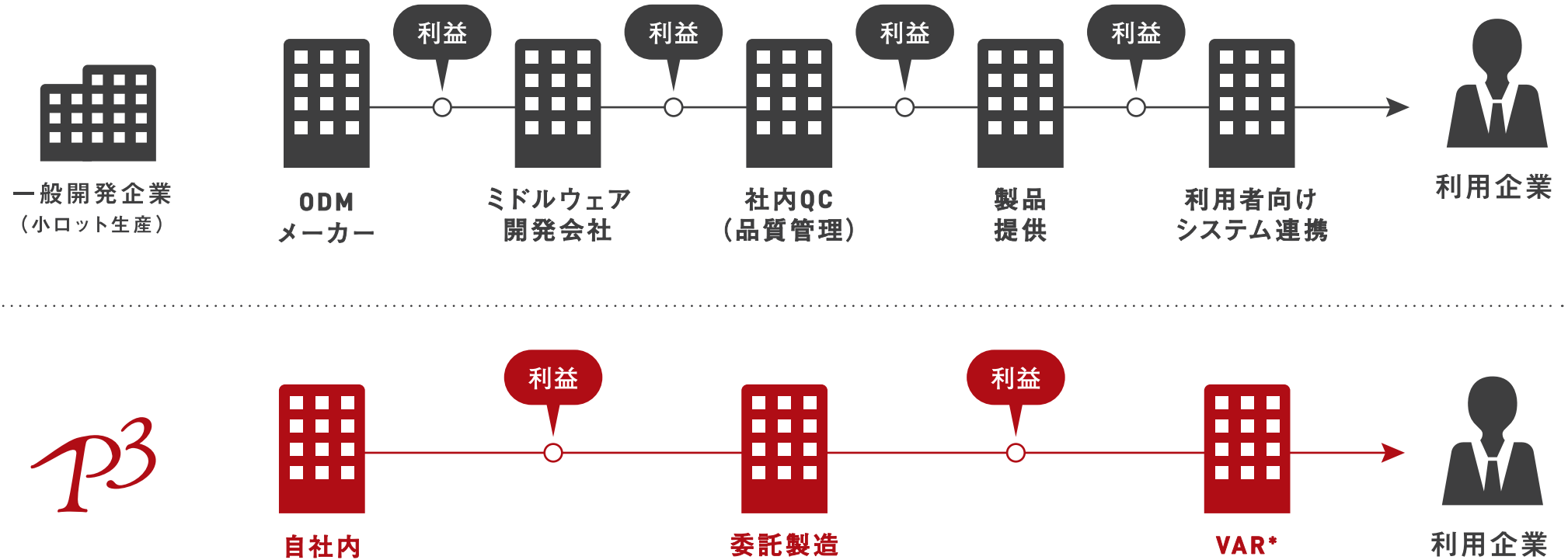
Platform, Planning & Product事業

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。



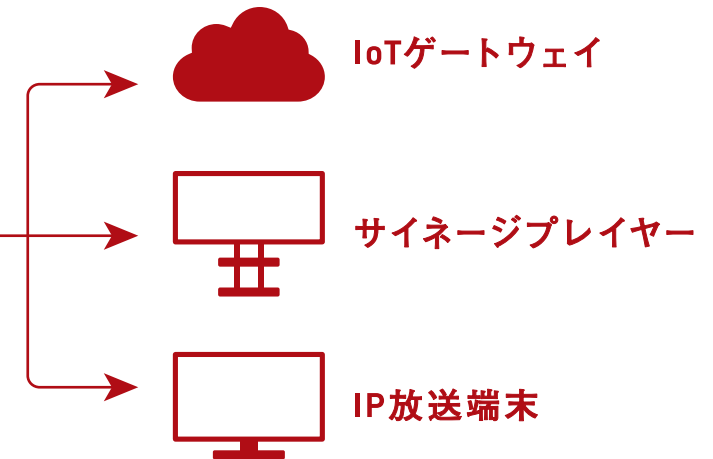
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

P3としての強み③

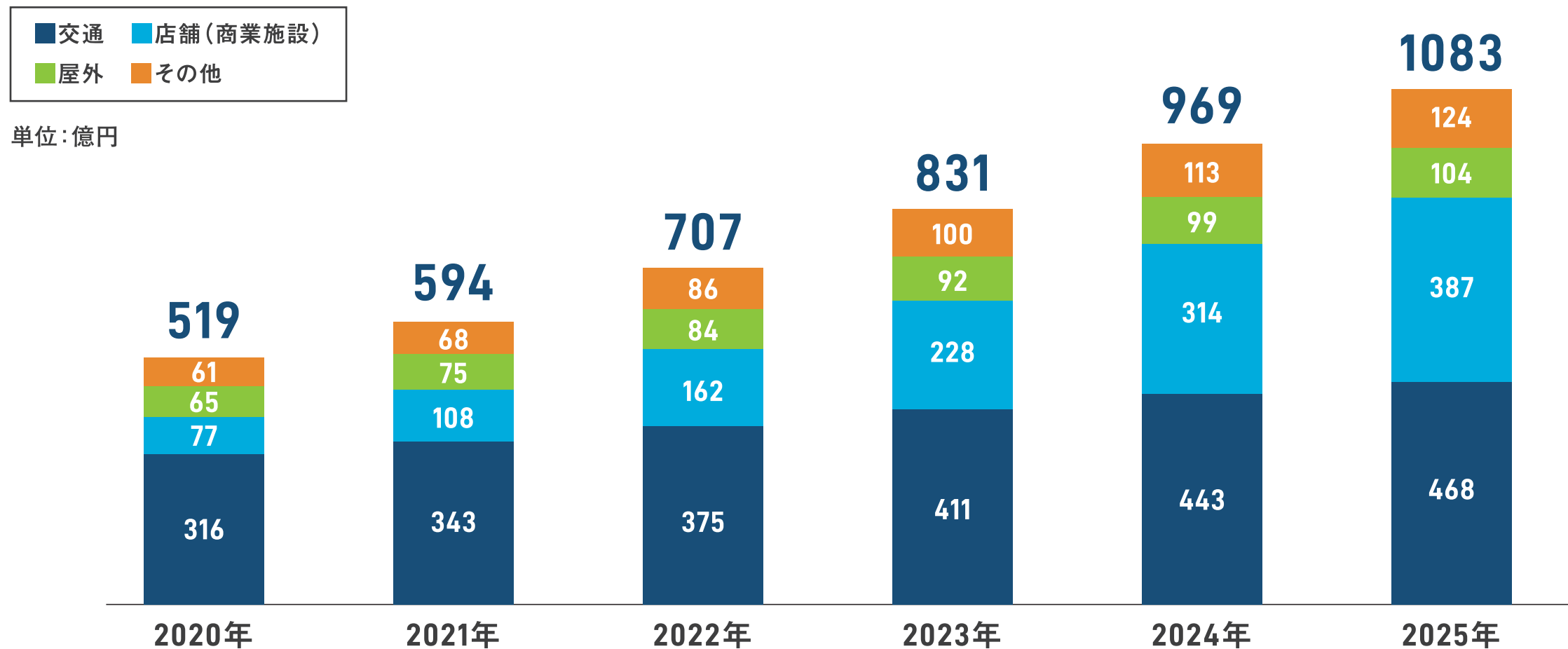
PPP事業及び受注型Product事業で取り扱っている当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能ごとにモジュール化を行っております。開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生み出します。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。

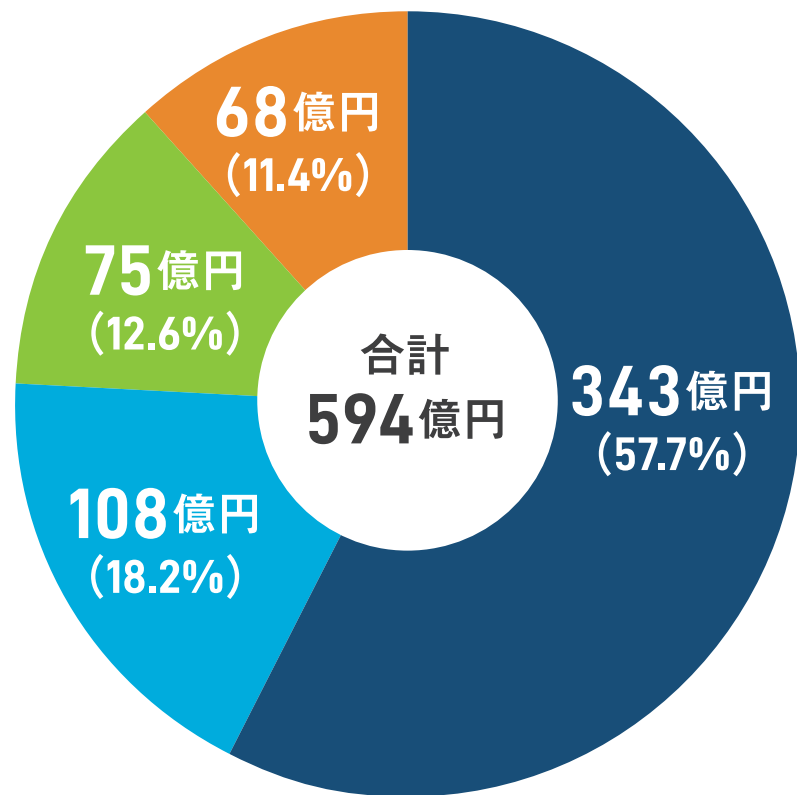


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみ利益が出せません。



2021年のデジタルサイネージ広告市場規模は594億円の見通し（前年比114%）となり、2025年予測は、2021年比約2倍の1,083億円となりました。





2021年セグメント別 デジタルサイネージ広告市場規模推計

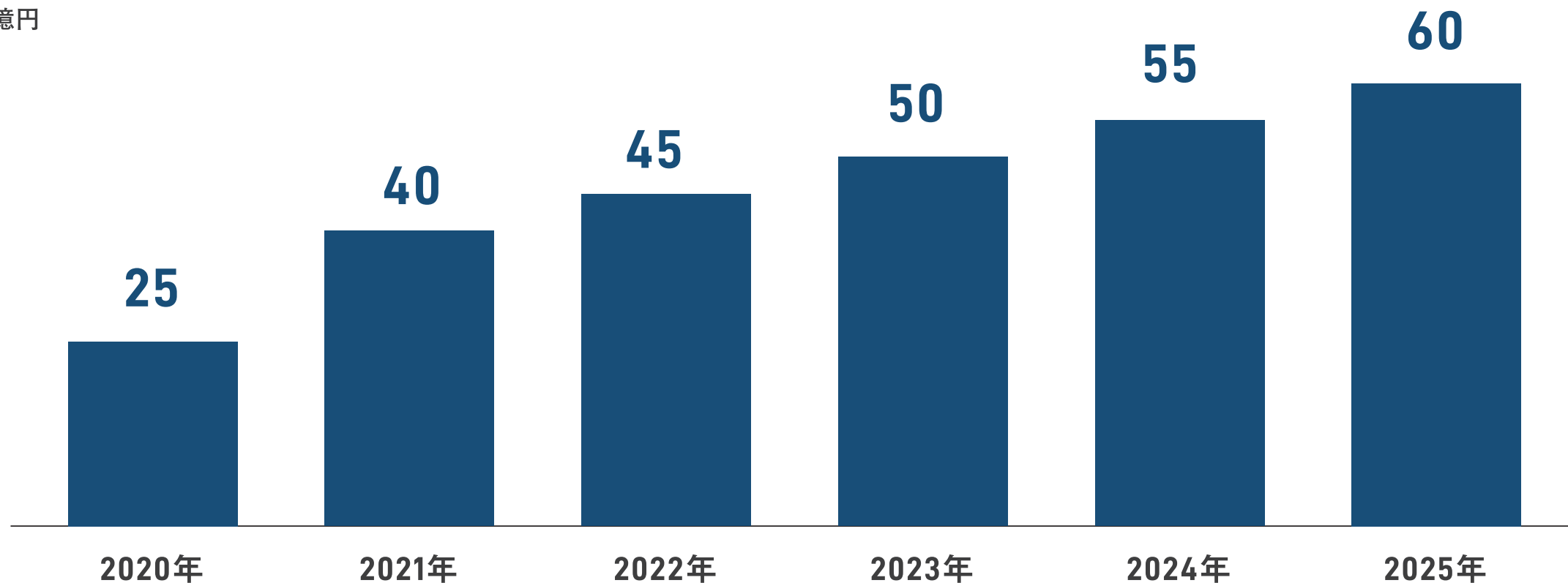
合計 **594 億円**

■交通 ■店舗 (商業施設) ■屋外 ■その他

2021年のデジタルサイネージ広告市場規模は594億円と推測され、交通機関は343億円で全体の57.7%、商業施設・店舗は108億円で全体の18.2%、屋外は75億円で全体の12.6%、その他は68億円で全体の11.4%を占めると推測されています。

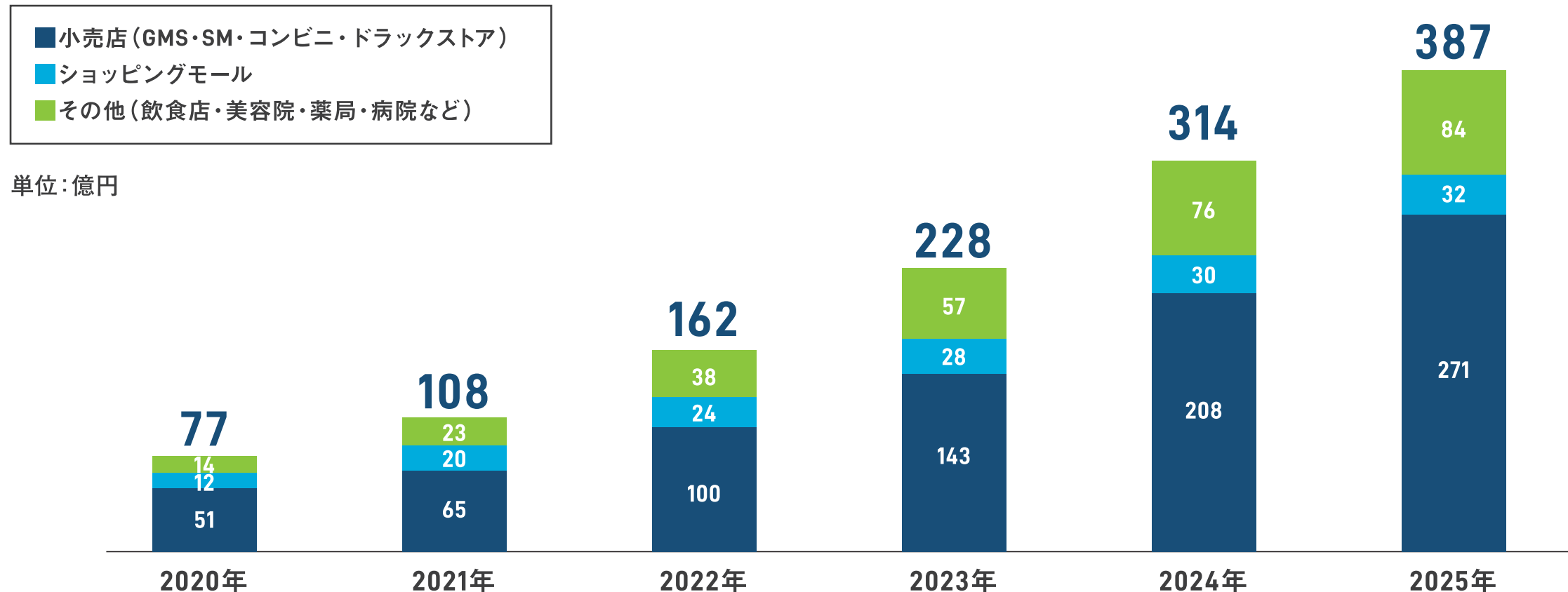
タクシー広告への出稿は際立って早いペースで回復しています。経営層向けのターゲティングメディアとして確立したことに加えて、媒体の新規取付けも継続している最中にあり、更なる市場の成長が見込まれます。

単位：億円



デジタルサイネージ市場規模

商業施設・店舗では、媒体の新規取り付けが積極的に行われているため、今後は広告配信面の拡大に伴う急激な市場成長が見込まれるカテゴリです。スーパーマーケットの食品エリアでは小型のデジタルサイネージ端末を目にする機会が増えました。コロナ禍でも人流の減少が限定的であり、感染状況に左右されにくいという特徴があります。配信面数が一定規模に達すれば、マス広告向けの広告宣伝費の対象となり、飛躍的な成長を遂げることが期待されています。



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。