



Platform Planning & Product

2020年9月15日

各位

会社名 株式会社ピースリー  
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 藤吉 英彦  
(コード番号：6696 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 CFO 青柳 貴士  
(TEL. 03-3239-2020)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○ 開催状況

開催日時 2020年9月15日(火) 15:00(動画の公開日時)

開催方法 コーポレートサイトにおける決算説明動画の掲載

URL :

<http://www.pthree.co.jp/2020/09/15/2021%e5%b9%b41%e6%9c%88%e6%9c%9f%e7%ac%ac2%e5%9b%9b%e5%8d%8a%e6%9c%9f-%e6%b1%ba%e7%ae%97%e8%aa%ac%e6%98%8e%e5%8b%95%e7%94%bb%e3%82%92%e5%85%ac%e9%96%8b%e3%81%84%e3%81%9f%e3%81%97%e3%81%be%e3%81%97/>

#### 【添付資料】

説明会において使用した資料「2021年1月期第2四半期決算説明資料」

以上

# FY21 Q2 決算説明資料

September.8th.2020

*P3* Platform Planning & Product

# 目次

contents

1. 事業概要 (P4～P10)
2. FY21 Q2 決算概要 (P11～P14)
3. 業績見通し (P15～P16)
4. 事業別の状況 (P17～P29)
5. 参考資料 (P30～P33)
6. 免責事項 (P34)

## 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。

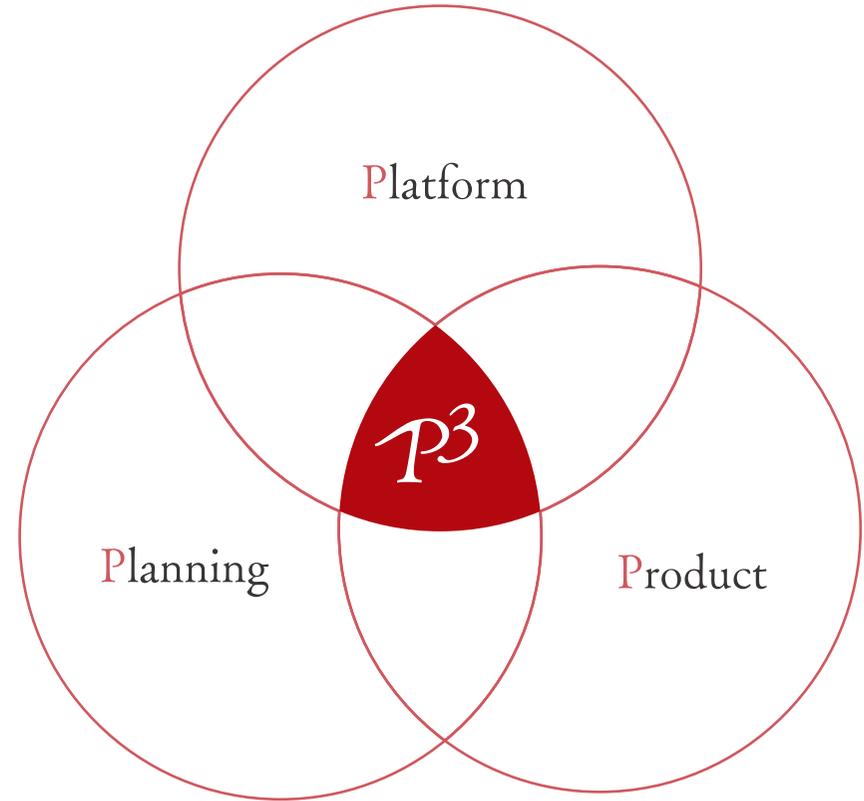
私たちP3は

世界水準のモノ作り (Product) を

人が集まる場所にサービス起点を創出 (Platform) し

最大の価値を生むように企画 (Planning) し

お客様にお届けしてまいります

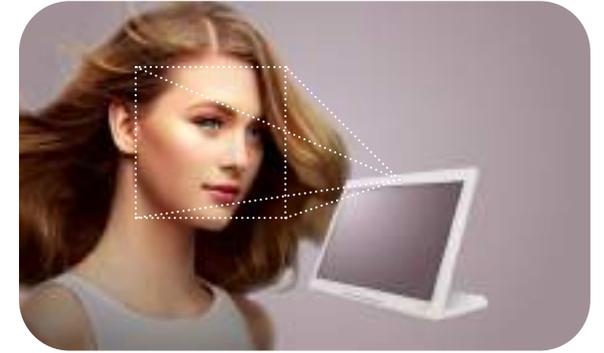


## 事業概要 | 今期の方針

今期はメディアPlatform&ITサービス事業の柱としてメディアPlatformとなり得る様々な場所に企画を提案し、今まで培ってきた世界水準のProductを提携先様とのアライアンスを強化しながら、共にメディア展開を進めてまいります。メディアPlatform&ITサービス事業には、P3の経営資源を集中させ将来の成長に向けたR&D投資を行い、メディア価値の増大に比例した収益獲得を目指してまいります。



世の中にな  
ない新しい  
製品・サービスの創造



②

メディアPlatform&ITサービス事業

P3経営資源の集中とR&D投資の実施、提携先様とのアライアンスを強化



①

IoTソリューション IT技術

Platform製品及びIoTソリューション向け製品の技術力強化



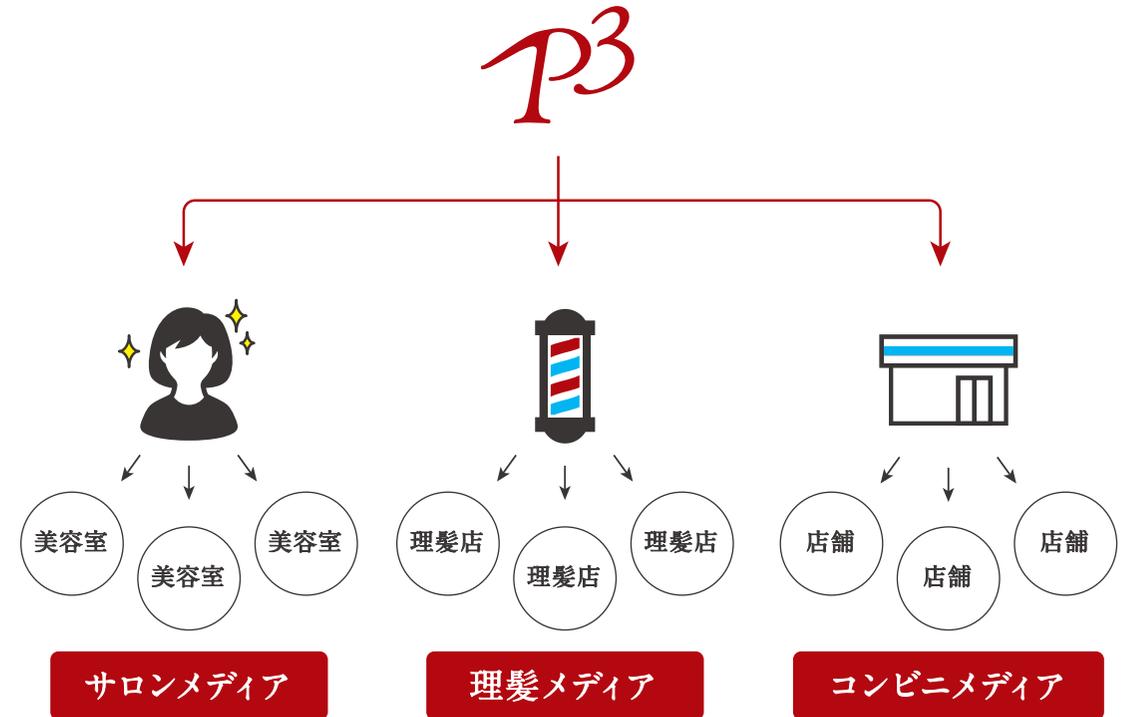
## 事業概要 | P3としての強み①

様々な人が集まる場所にPlatformを創出し、当社独自のクラウドサービス基盤を利用し、サービス展開いたします。P3独自開発のターミナルが故に他にないユニークなサービス展開が可能です。その大きな一つのテーマとして大規模なマスメディア展開を手掛けています。

[クラウドネットワーク]



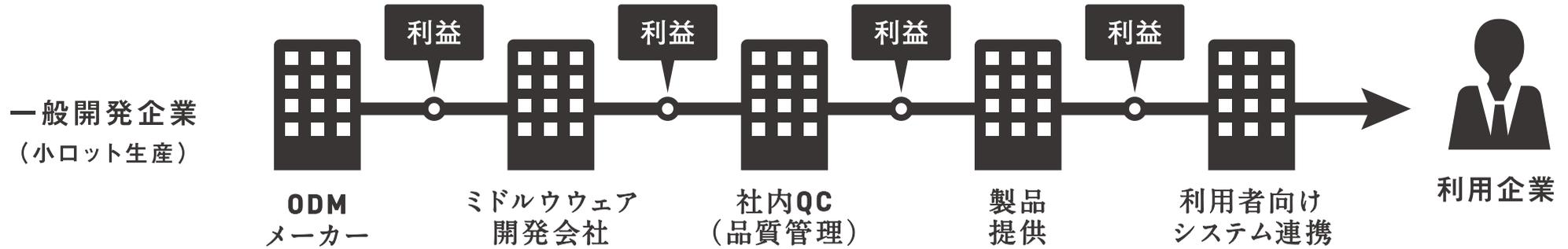
[P3ターミナル]



※通信機能を持ったIoT端末や機器装置 6

## 事業概要 | P3としての強み②

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。

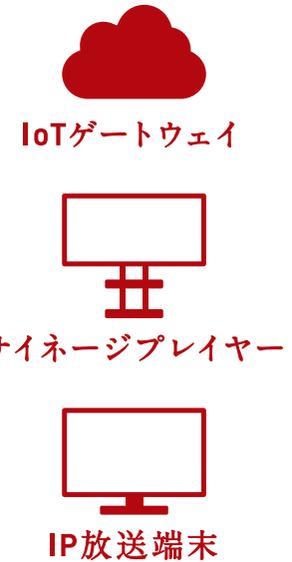
※VAR=Value Added Reseller(付加価値再販パートナー) 7

## 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。

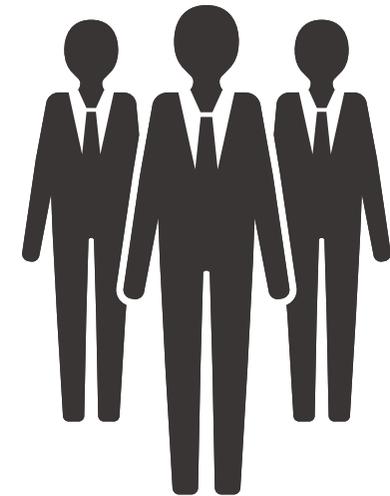


## 事業概要 | P3としての強み④

Platformの創出とモノ作りの価値の最大化を当社で完結させ、最善のソリューションをお客様へご提案いたします。



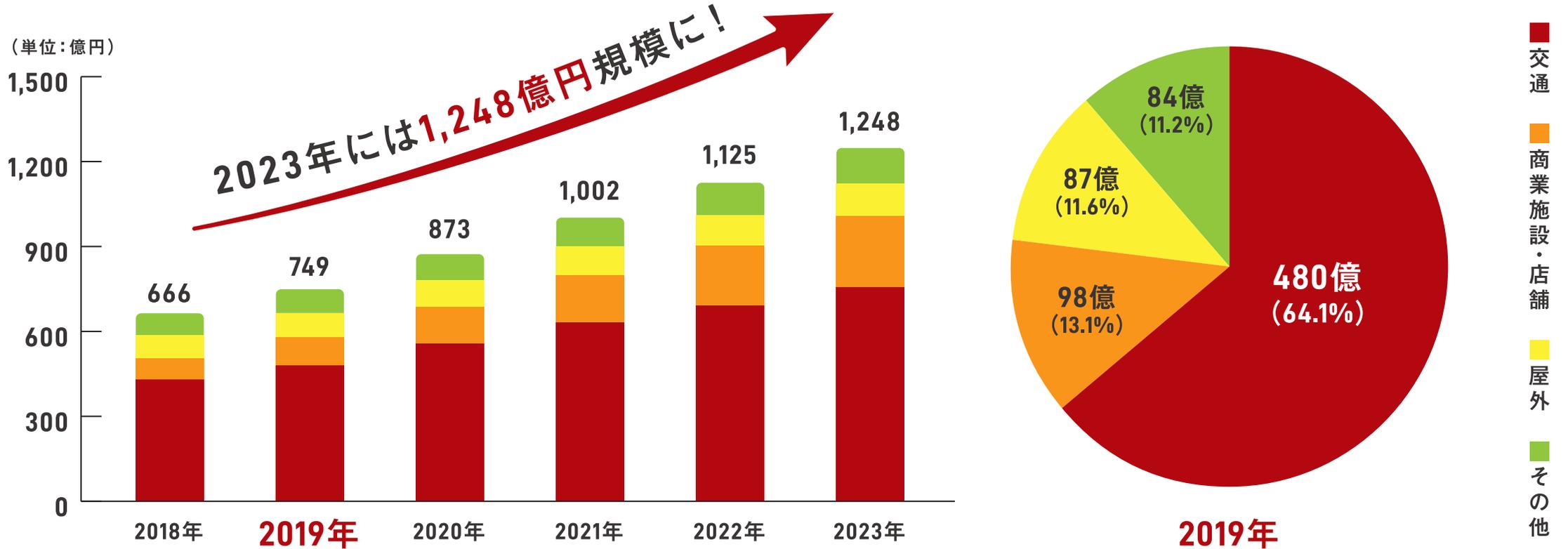
最善の  
ソリューション



提携先様・広告主様

# 事業概要 | デジタルサイネージ市場規模

今後の市場規模の拡大を見据え、交通、商業施設・店舗、屋外、公共施設、マンション等Platform展開が可能な場所へ投資を加速していきます。



**交通** 鉄道(車両・駅)、タクシー、空港、航空機、バス車両、バス停

**商業施設・店舗** スーパーマーケット(店頭・店内)、コンビニエンスストア、ドラッグストア、美容院、飲食店、ショッピングモール、薬局・病院

**屋外** 大型ビジョン、アミューズメント施設、その他屋外に設置されているデジタルサイネージ

**その他** 公共施設(自治体・郵便局・教育施設・その他公共施設)、マンション、エレベーター、映画館(シネアド)

# FY21 Q2 決算概要

## 決算概要 | ハイライト

新型コロナウイルスの影響により、美容サロン向けメディアPlatform展開のサービスINに遅れが生じ、上半期売上予想は未達となるも、Q2及び上半期の前年同期比の売上・利益ともに増加しました。他業態においてもPlatform展開の引き合いがあり、コロナ禍の最中においてもWEB会議により商談を積極的に推進し、下半期の着地に向けた仕込みを進めております。

### Q2決算(2020年2月~7月)

**売上高** 338百万円(前年同期比+2.3%)

**営業利益** ▲79百万円(前年同期比+12百万円)

**EBITDA** ▲55百万円(前年同期比+19百万円)

**当期純利益<sup>※1</sup>** ▲91百万円(前年同期比+7百万円)

### Platform&ITサービス

◎美容サロン向けメディアPlatform展開でのタブレット設置、番組配信準備を加速。

2020年8月3日サービスIN、2021年3月末までにサロン3,000店舗18,000台設置予定 ※プレスリリース済

◎Platform展開に向けた引き合いが増加。各取引先との商談を積極的に推進。

### Product事業

◎IoTソリューション: STB端末に関する大型受注が売上に寄与。新型コロナウイルスの影響でのマイナスを相殺。

◎IT技術: 業務システムの保守サービスは、Q1同様に堅調推移。

※1 親会社株主に帰属する 12

## 決算概要 | FY21 Q2

STB端末の大型受注、商材の選別による売上総利益率の向上施策の結果、対前年同期比では売上高の増加と共に、売上総利益率も改善しました。前期から開始したPlatform事業への設備投資、人材の採用を進めたため販管費は増加したものの、営業利益はQ2対前年同期比で+31百万円増、Q2累計対前年同期比でも+12百万円増の結果になりました。

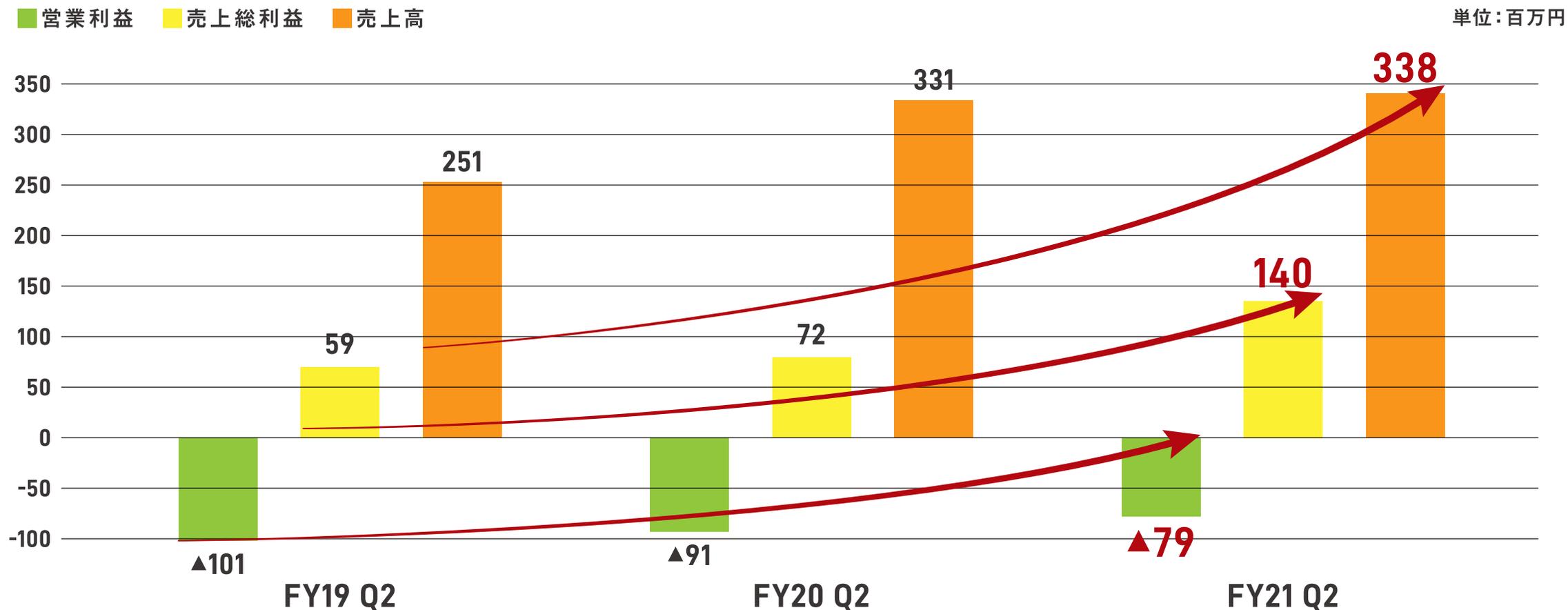
単位：百万円

	FY21 Q2 (2020年5月～7月)					FY21 Q2累計 (2020年2月～7月)		
	実績	前年同期		前四半期		実績	前年同期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	230	165	38.9%	108	111.9%	338	331	2.3%
売上総利益	106	27	283.7%	33	217.5%	140	72	94.3%
売上総利益率	46.3%	16.8%	+29.5pt	30.9%	+15.4pt	41.4%	21.8%	+19.6pt
営業利益	▲15	▲47	-	▲63	-	▲79	▲91	-
経常利益	▲14	▲49	-	▲63	-	▲77	▲93	-
当期純利益※	▲23	▲55	-	▲68	-	▲91	▲99	-

※親会社株主に帰属する 13

## 決算概要 | FY19～FY21 Q2同期比推移

FY19から実施していたフロービジネスからサービス提供型ストックビジネスへの転換をFY20まで着実に進めてまいりました。更に今期FY21Q2では、IoT(モノづくり)を基盤としたPlatformビジネスを軸に注力し、各商材の粗利率の改善と共に売上・利益共に改善傾向で推移しております。



# 業績見通し

## 業績見通し

Q2のメディアPlatform事業では、新型コロナウイルスの影響により美容サロン向けのサイネージ設置及び2020年7月予定のサービスINの遅れが生じたこと、また、広告クライアント獲得に向けた商談が当初の想定より進捗しなかった為、進捗は2%で推移しました。しかし、下半期は遅れが生じていた美容サロン向けサービスも2020年8月にサービスINしており、更に他のPlatform展開での商談も着実に進めPlatform事業での本格的な下期売上寄与を見込みます。IoTソリューション事業についてはSTBが売上に貢献し、想定を上回り進捗いたしました。また、IT技術についてもQ1同様、ほぼ想定通りに進捗いたしました。

単位：百万円

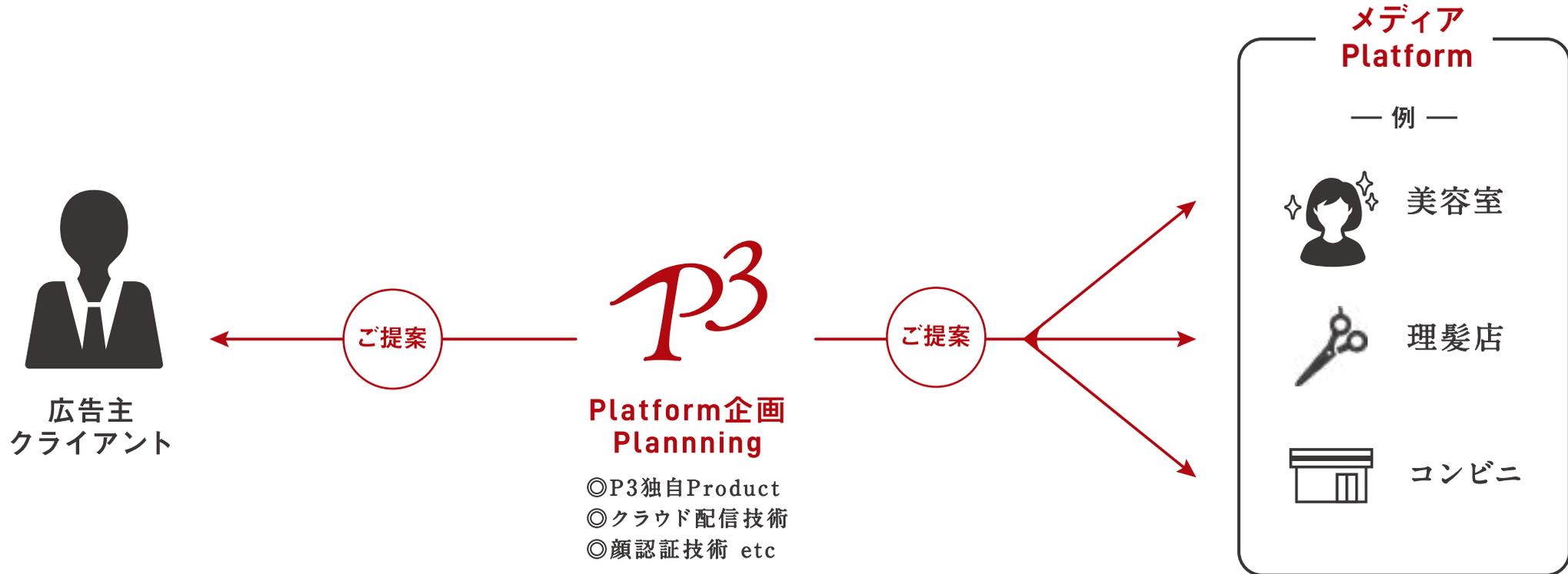
	FY21 Q2	FY21 予想	進捗率
メディアPlatform&ITサービス	19	899	2.2%
IoTソリューション	235	474	49.6%
Hospitality	167	230	72.8%
Enterprise	67	243	27.7%
IT技術	83	172	48.4%
合計	338	1,545	21.9%

※Hospitality=ホテル、旅館等 / Enterprise=Cygnus他(Hospitality以外) 16

# 事業別の状況

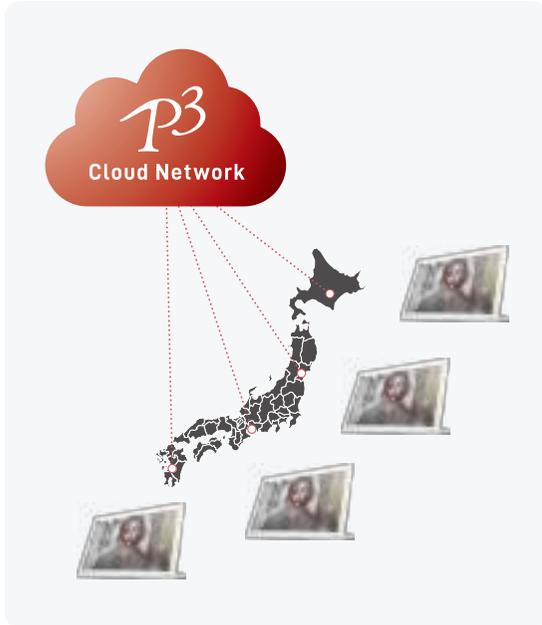
## 事業別の状況 | メディアPlatform & ITサービス事業①

各協業先様へメディアPlatform企画を提案し、P3独自の幅広いProductとIT技術と共にサービスを提供することで唯一のメディア価値を創造します。



### 美容サロン向けサイネージ(1)

2020年8月にサービスを開始しました。美容サロンの環境に最適化したオリジナルのデジタルサイネージ端末を開発、当社独自の番組配信クラウドネットワークを提供します。本サービスは、(株)ピースリー、(株)デジタルガレージ、(株)ダリアの3社協業にて提供しています。設置台数及びリーチ数の増加に比例して、本メディアPlatformの広告価値が高まるため、今後の売上・利益の増加が見込まれます。



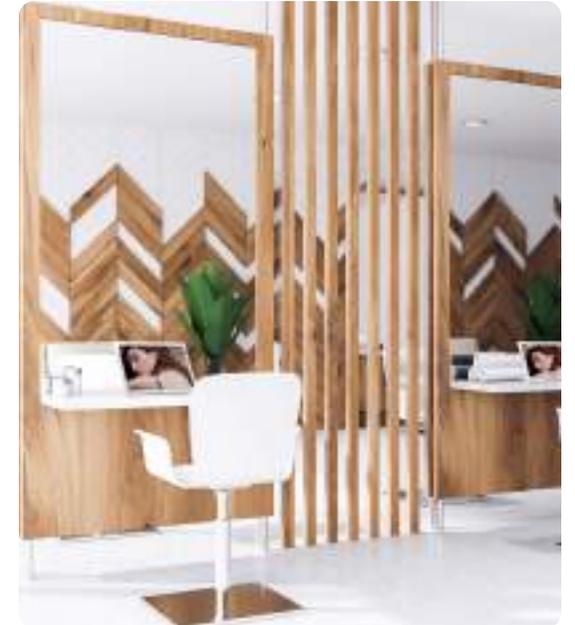
P3クラウド配信



着座判定システム“eve”



魅力的なコンテンツ



美容院イメージ

## 美容サロン向けサイネージ(2)

都心を中心に全国の人気ヘアサロンに1席1台サイネージを設置しています。リーチ数はコマースを届けることができる施術中のお客様の数です。2021年3月までに全国約3,000店の美容サロンに18,000台を設置し、月間リーチ数は約180万人を予定しています。

2020年8月31日時点

設置台数

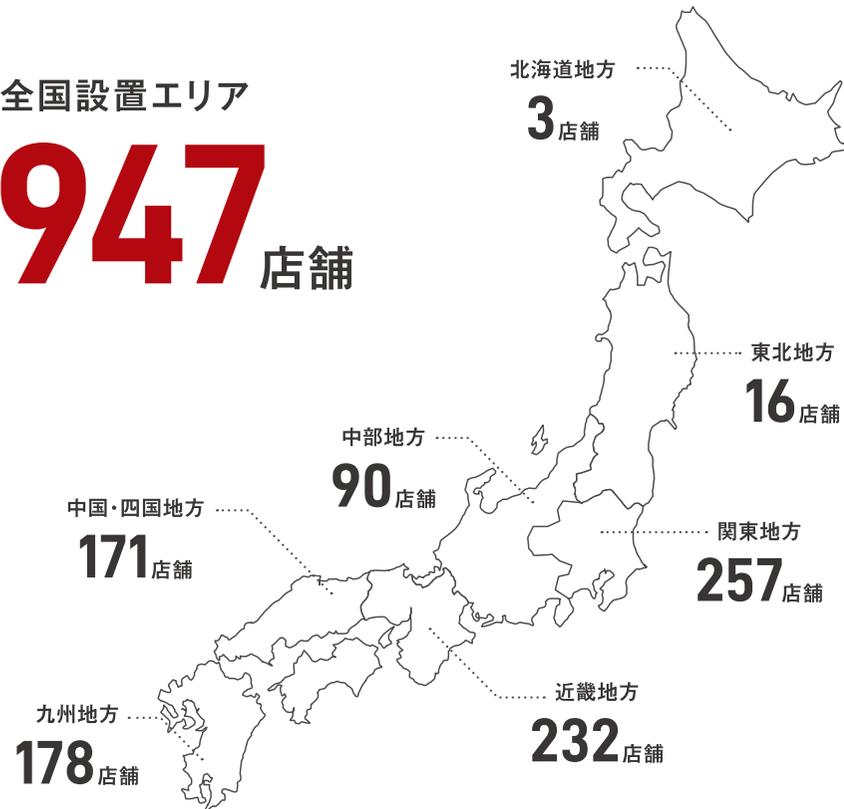
**5,667** 台

月間リーチ人数

**450,000** 人

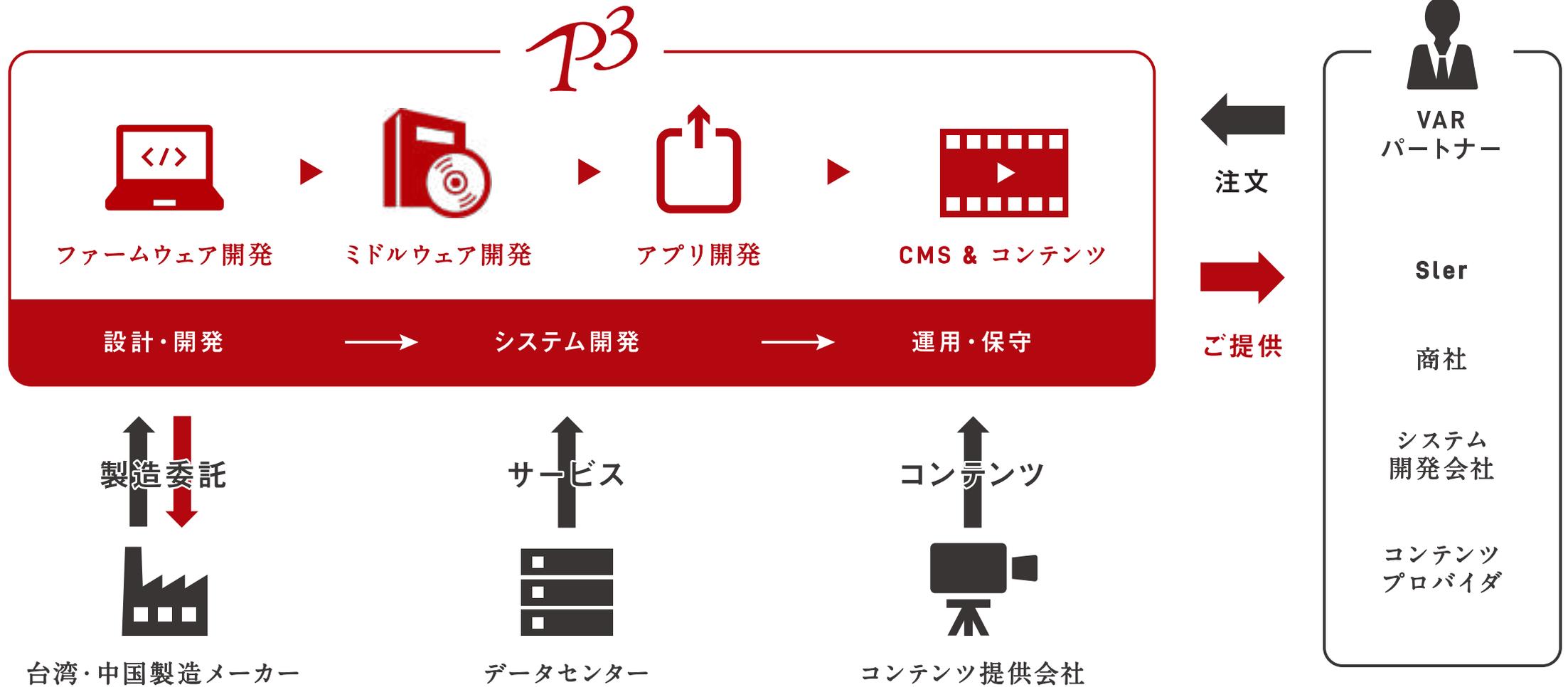
全国設置エリア

**947** 店舗



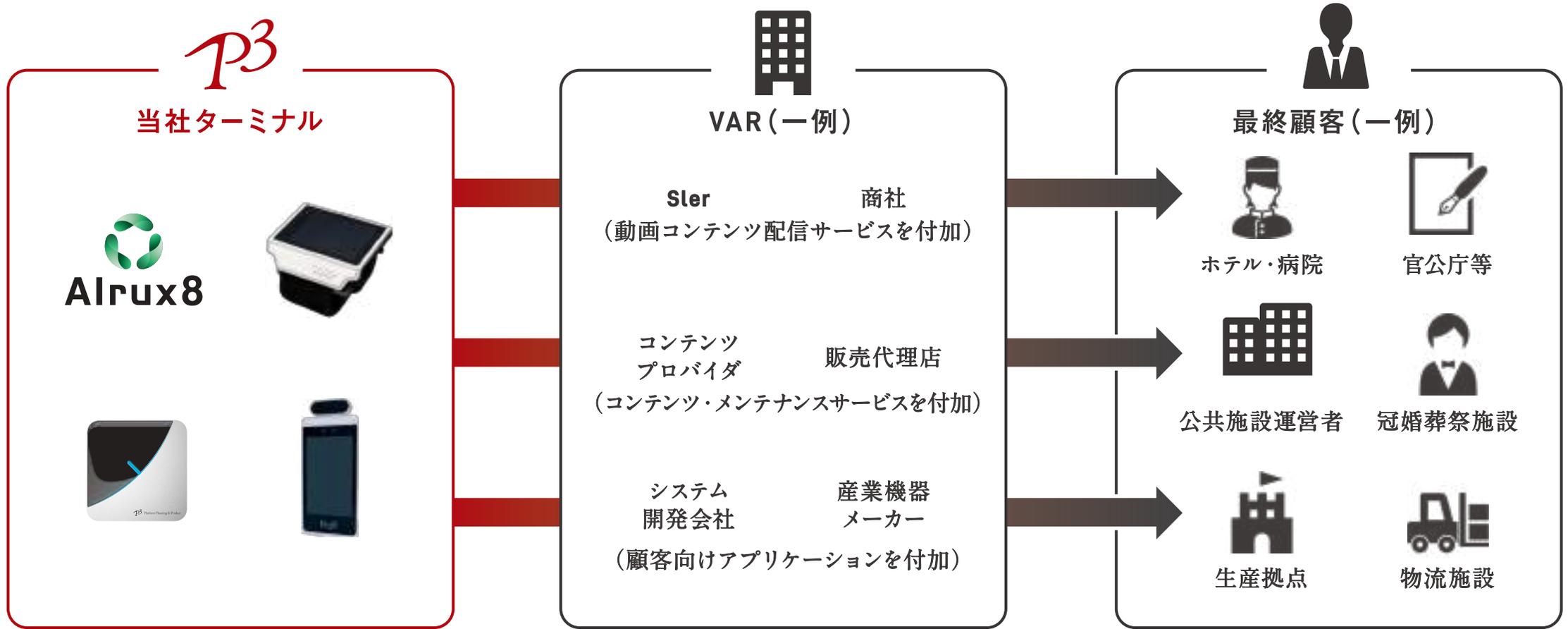
# 事業別の状況 | IoTソリューション①

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。



## 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。

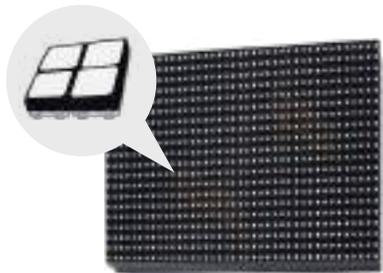


## LEDサイネージ

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サイネージです。商業ビルエントランスやラグジュアリー志向の店舗などにエレガンスな空間を提供いたします。通信キャリアの複数の店舗への導入実績があり、これを導入することで、従来の販売方法を省力化し、コロナ時代にも対応した施策を数多く打つことが可能となります。蓄積したノウハウを武器に下半期はより広範囲への導入を予定しております。

# LED Signage

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



### 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提案することが可能な端末機です。上半期は既存VAR中心にVODやサイネージ向けに7,000台以上を販売。通期では10,000台超の販売を見込んでおります。

#### [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。



### 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。上半期には大手ロジスティクス企業様の倉庫に導入いたしました。また、導入済みの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、下半期における横展開を目指します。

#### [導入事例]

#### 導入企業

#### 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。



### T-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になります。導入数は堅調に増加しております。

#### [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

#### [導入後の改善例]

- 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。



### Alrux8（省エネ環境Platform）

世界的なテーマであるエネルギー削減をテーマに、施設環境を制御するIoTプラットフォーム。新型コロナウイルスの影響で、シンガポールにおける商談が一時的に中断したものの、大手銀行への設備導入プロジェクトが再開・進行中です。下半期の導入を目指します。

#### [導入事例]

#### シンガポール フォルクスワーゲンビル

2020年1月にTRANZAS Asia Pacific(100%連結子会社)が現地パートナー企業OTTO社と共同で実施したAlrux8導入の第1弾プロジェクトです。ビル全館に設置されたOTTO社製IoT照明設備をAlrux8が自動制御します。時間帯、季節、人の有無により照明設備を適切にコントロールすることにより、エネルギー削減を実現しました。

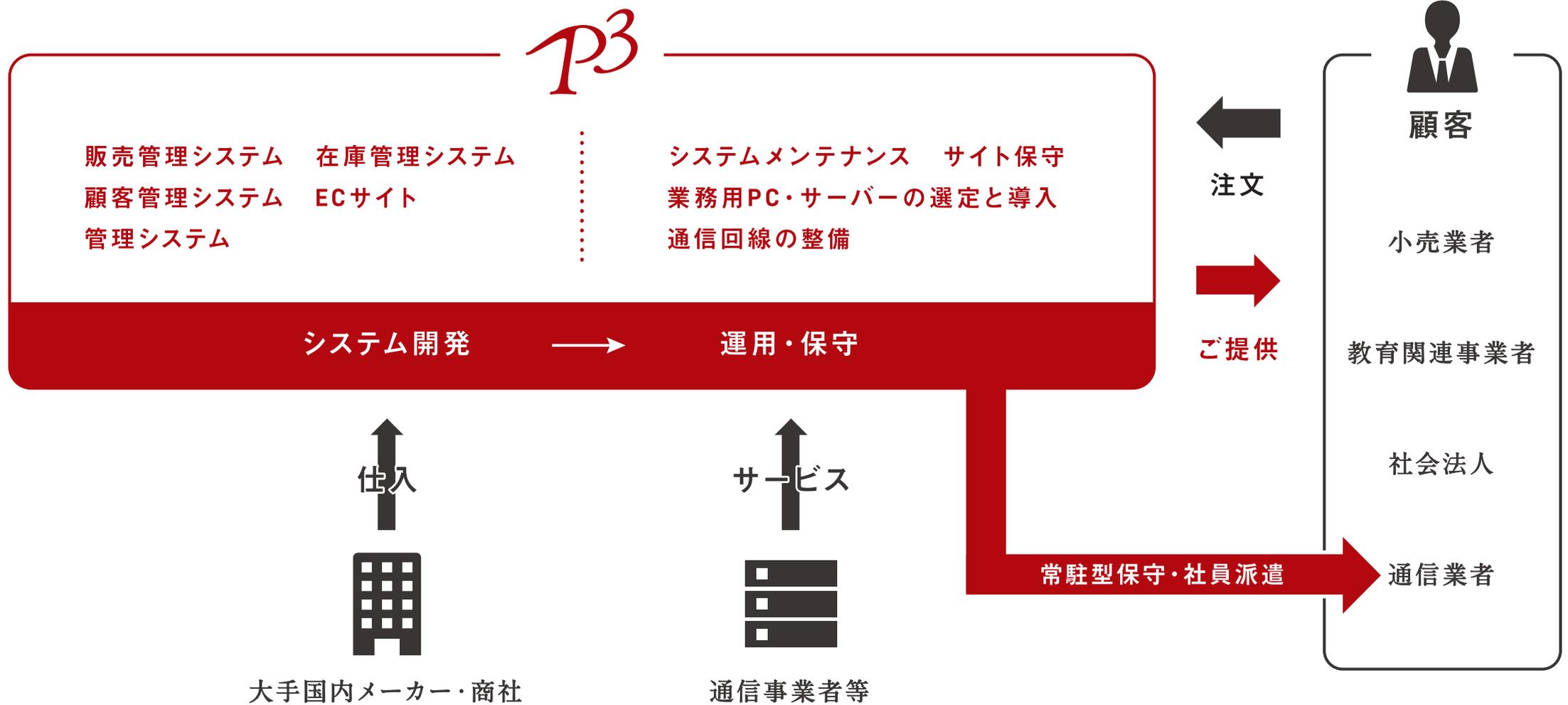
#### [今後の展開]

今期及び来期において、シンガポールの複数施設に導入を予定しております。また、機能面では照明のみにとどまらず、エアコン等を含めた施設全体のエネルギー削減機能を実装する予定です。



# 事業別の状況 | IT技術事業①

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。



### IT Technology

車用品事業、ブライダル事業、通販事業など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行っており、月額収益により上半期における売上高は堅調に推移いたしました。下半期は上記企業様からの受託開発案件の積極的な受注を目指します。

#### [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



※画像はイメージです 29

# 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.O.O 坂本 博昭  
取締役 C.F.O 青柳 貴士  
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 439,625千円 (2020年7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

## 横浜技術センター

所在地 〒220-8117 神奈川県横浜市西区みなとみらい2丁目2-1  
TEL 045-650-7000

## 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

## TRANZAS Asia Pacific Pte, Ltd.

所在地 7500A Beach Road,  
#08-320/321 The Plaza Parkroyal Singapore 199591  
TEL 65-6385-6987

単位：百万円

	FY21 Q2	FY20 Q4
流動資産	851	1,009
現金及び預金	622	617
固定資産	332	157
資産合計	1,184	1,166
有利子負債	105	3
無利子負債	83	71
純資産	995	1,091
資本金	439	438
資本剰余金	385	378
負債・純資産合計	1,184	1,166

その先に人がいる

*P3* Platform Planning & Product

- ・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。