

FY21 Q3 決算説明資料

November. 30th.2020

 Platform Planning & Product

1. 事業概要 (P4～P14)
2. FY21 Q3 決算概要 (P15～P18)
3. 業績見通し (P19～P20)
4. 事業別の状況 (P21～P35)
 - ・メディアPlatform&ITサービス (P22～27)
 - ・IoTソリューション (P28～P33)
 - ・IT技術 (P34～35)
5. 参考資料 (P37～P39)
6. 免責事項 (P40)

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。

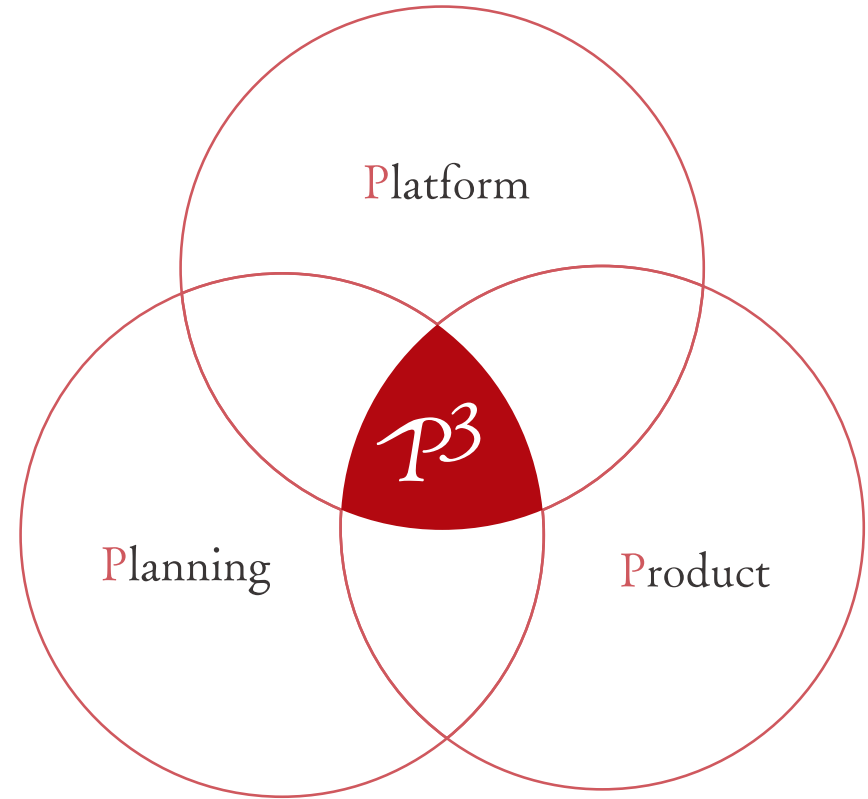
私たちP3は

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

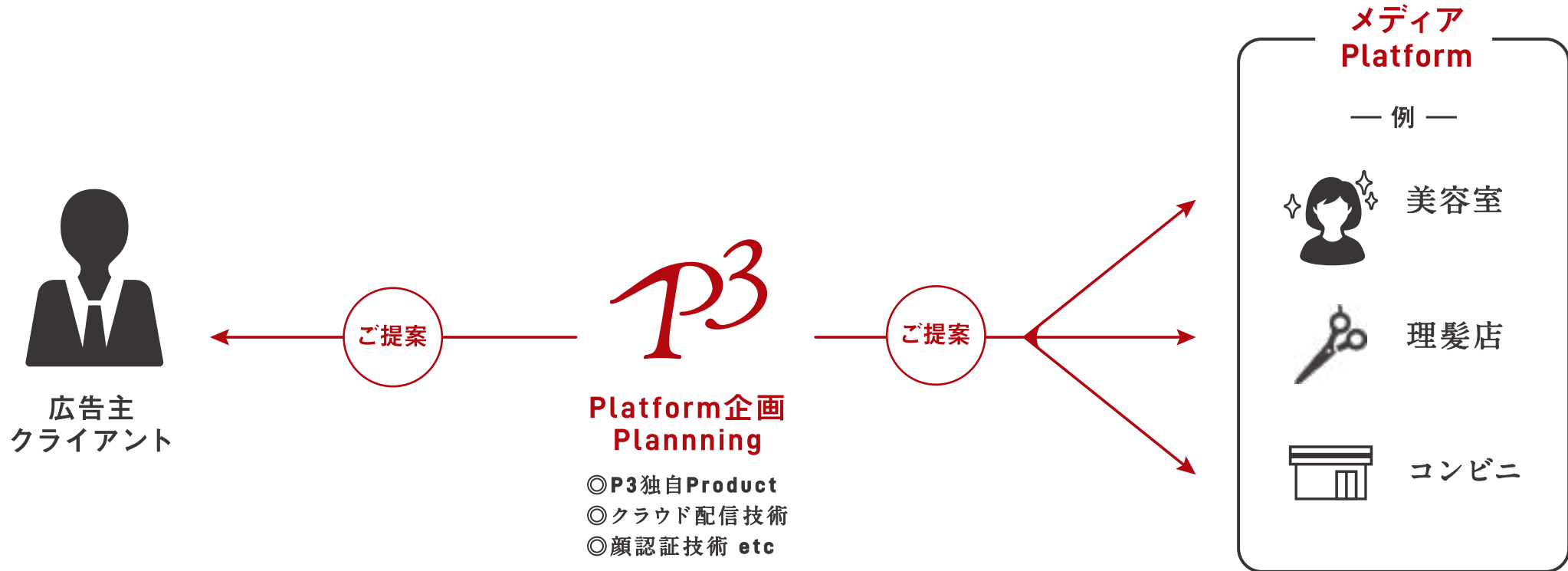
最大の価値を生むように企画 (**Planning**) し

お客様にお届けしてまいります



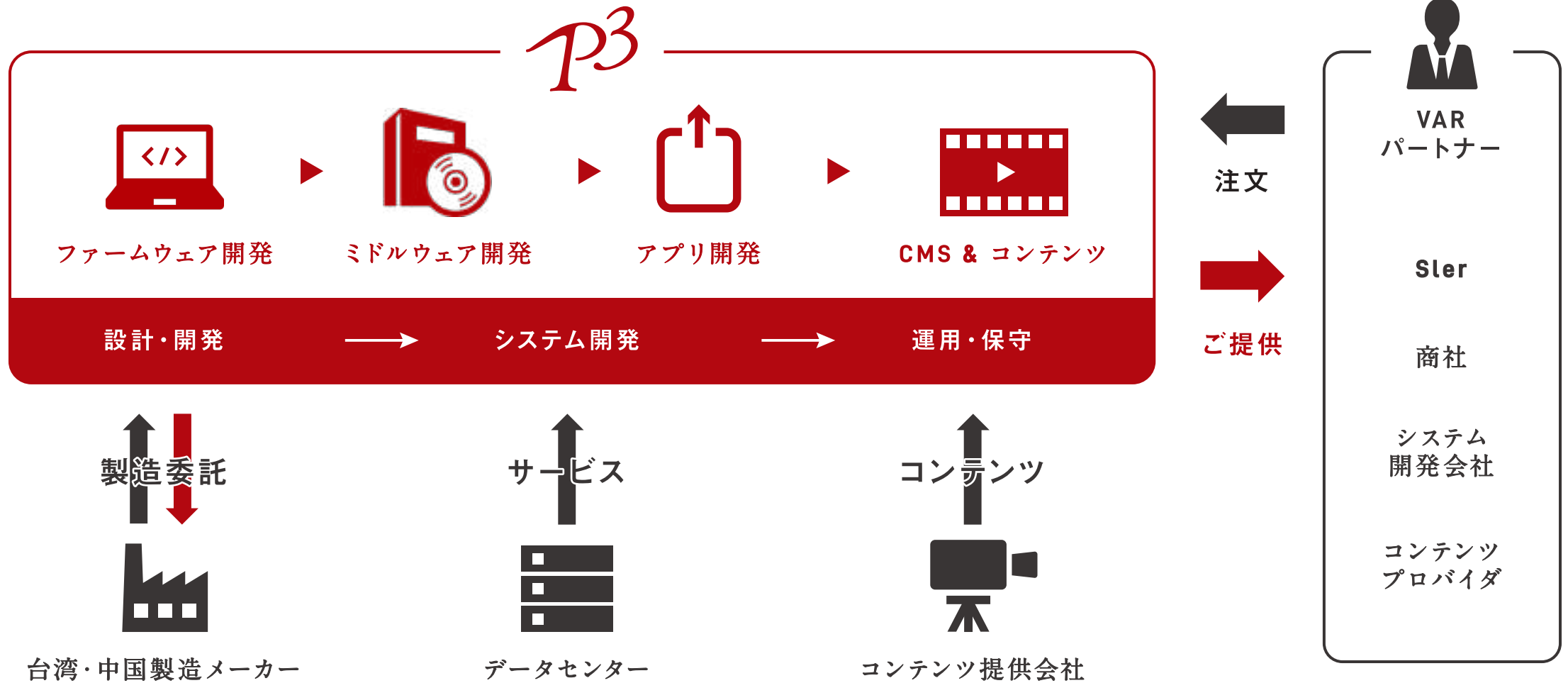
事業概要 | メディアPlatform & ITサービス事業

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。



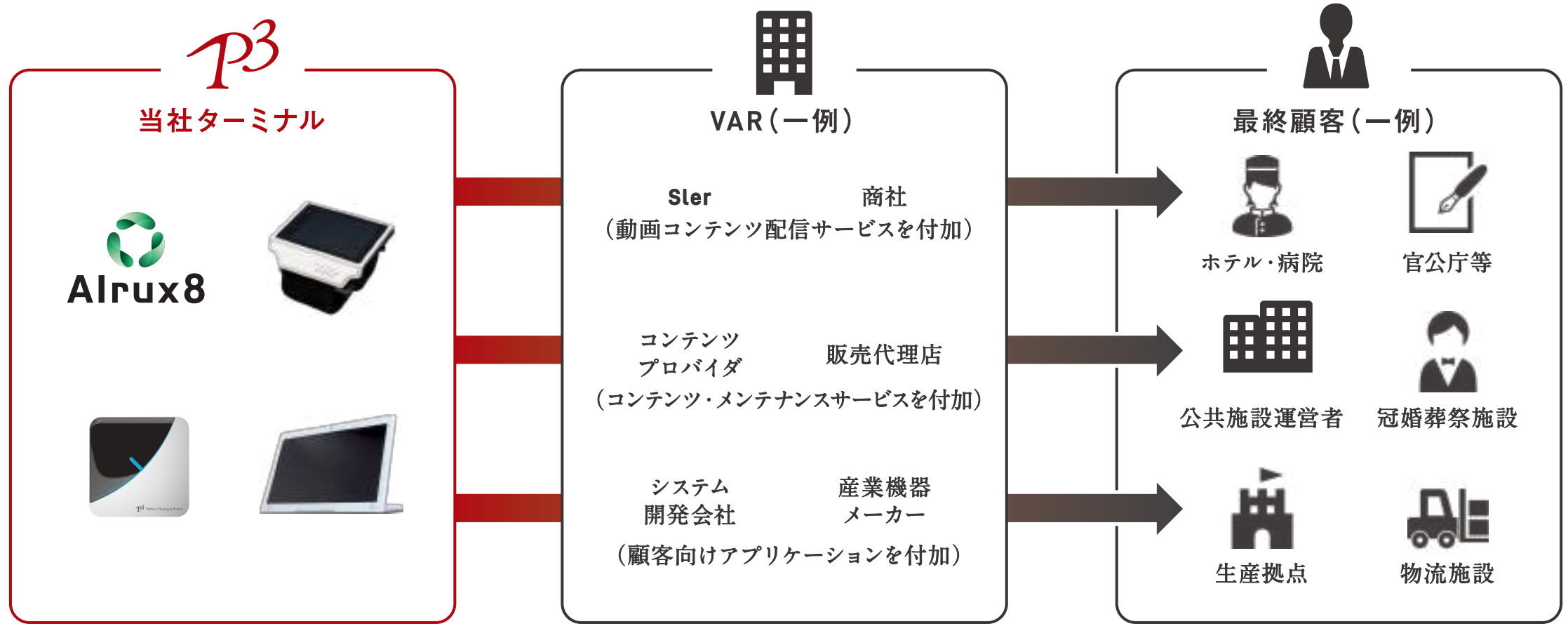
事業概要 | IoTソリューション事業

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。



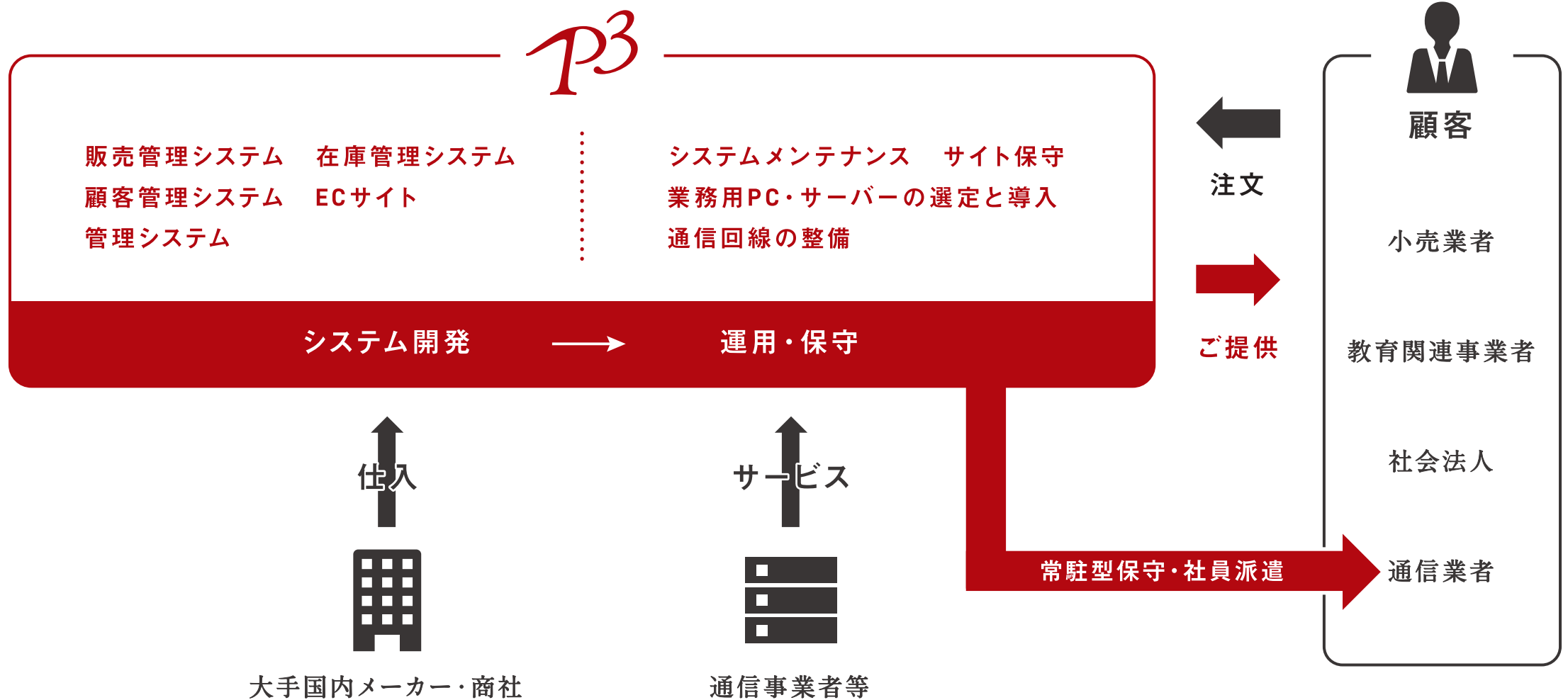
VAR (Value Added Reseller: 付加価値再販パートナー) との協業について

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。



事業概要 | IT技術事業

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。

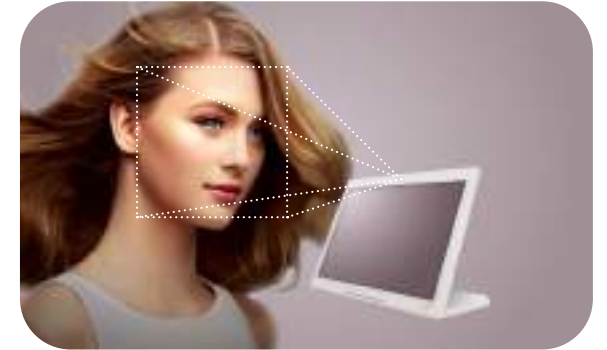


事業概要 | 今期の方針

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



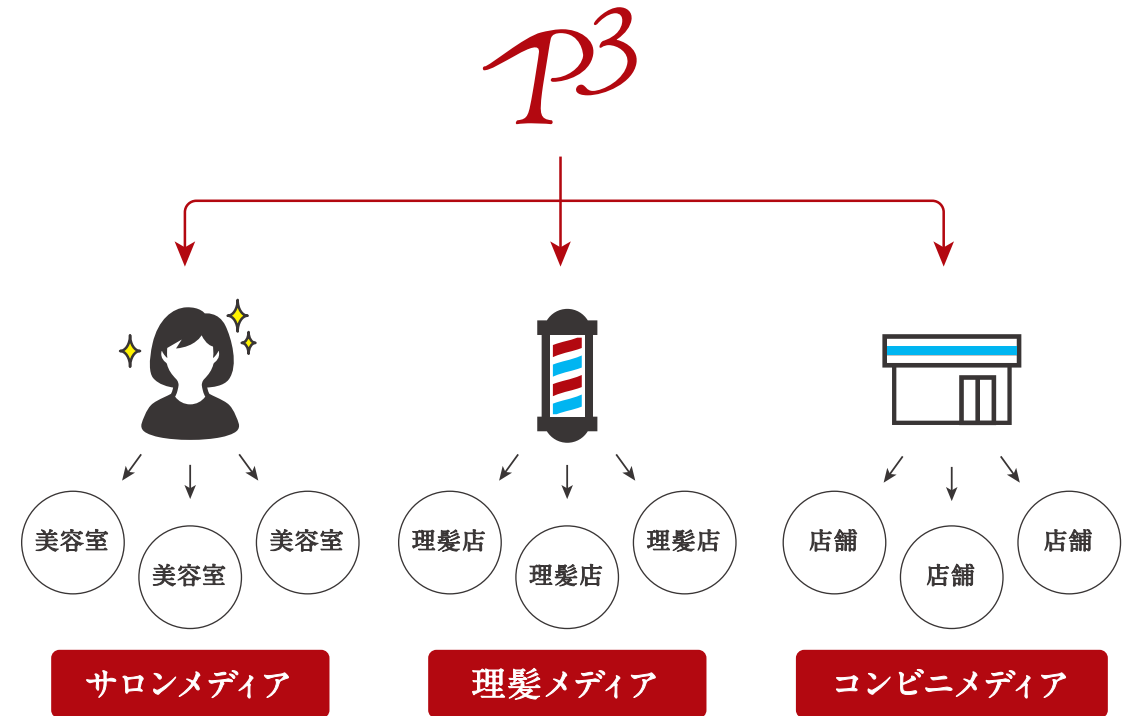
事業概要 | P3としての強み①

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]



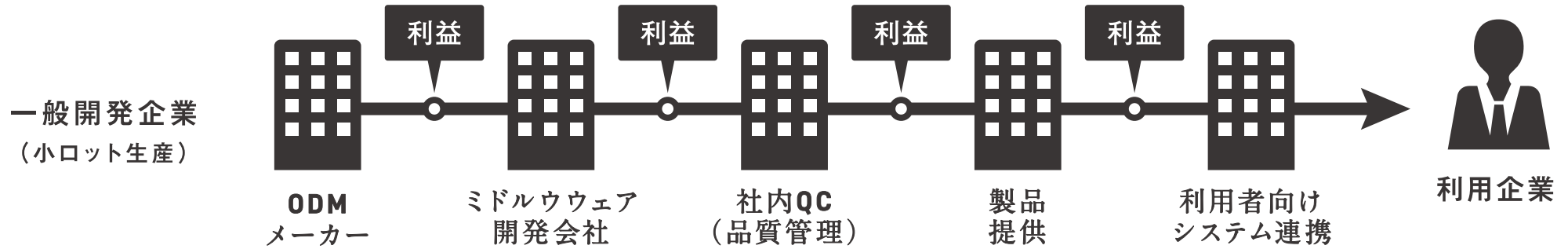
[P3ターミナル]



※通信機能を持ったIoT端末や機器装置 10

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。

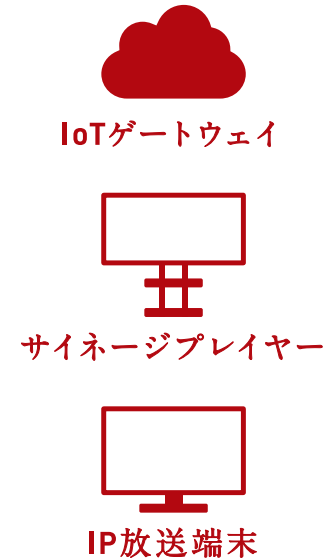
※VAR=Value Added Reseller(付加価値再販パートナー) 11

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。

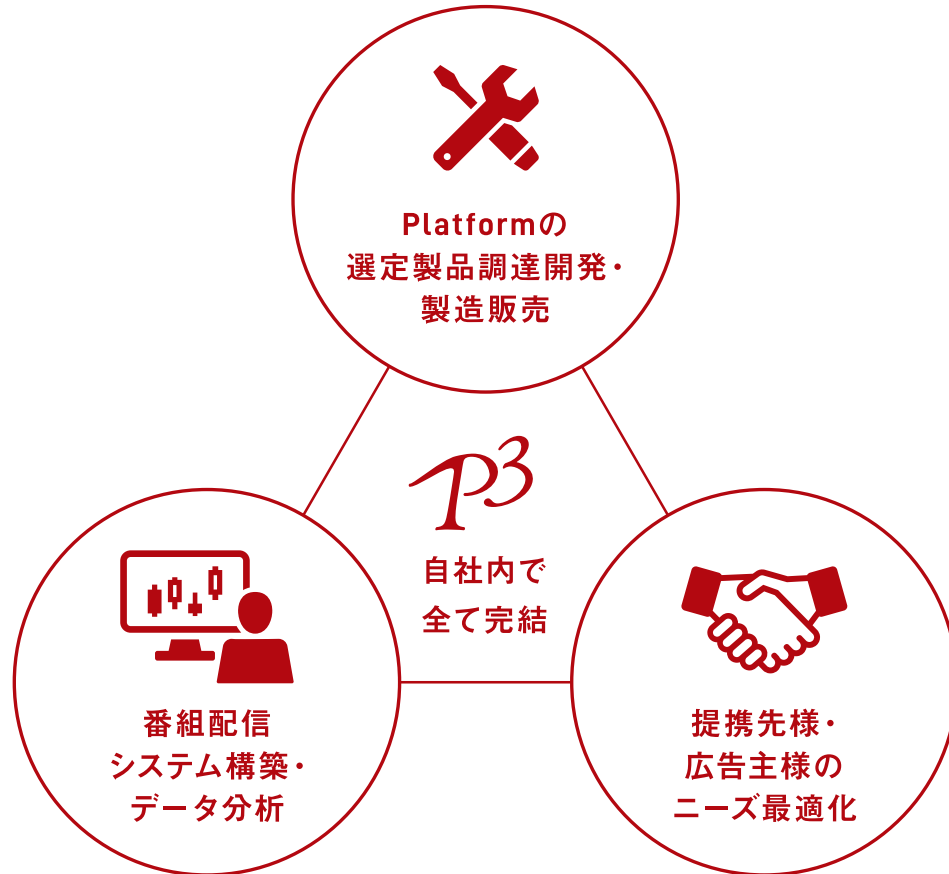


販売台数が少ないと、ソフトウェア償却
が高額になり大量生産、又はコモディ
ティのみでしか利益が出せません。



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。



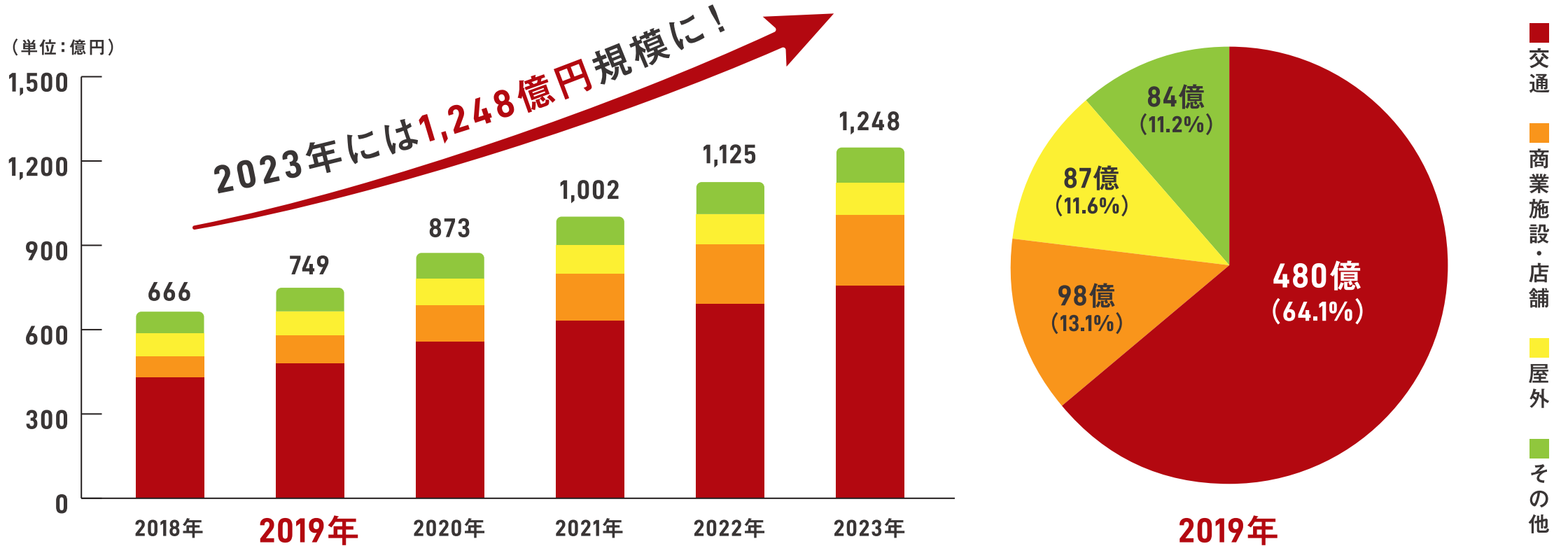
最善の
ソリューション



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 Q3 決算概要

Q3決算(2020年2月~10月)

売上高 421百万円(前年同期比▲2.7%)

営業利益 ▲190百万円(前年同期比▲48百万円)

EBITDA ▲151百万円(前年同期比▲37百万円)

当期純利益^{※1} ▲201百万円(前年同期比▲52百万円)

メディアPlatform&ITサービス **売上高** 26百万円

美容サロン向けサイネージ:8月のサービス以降、美容サロンへ着実に設置台数を積み上げ、広告予算獲得に注力。
新Platformビジネス:長野トヨタ自動車株式会社との業務提携開始、Q4以降の受注に向け本格始動。

IoTソリューション **売上高** 272百万円

Hospitality:STB堅調 Enterprize:LEDサイネージ導入及び設置が伸長。

IT技術 **売上高** 122百万円

業務受託開発、運用保守サービスが、堅調に推移。

決算概要 | FY21 Q3

新型コロナの影響を受け、美容サロン向けビジネスでは、端末設置の遅れ、広告予算獲得に想定よりも時間がかかっている状況です。しかしながら、各商材の粗利益の改善を継続して進め、粗利益は前年同期比で大幅に改善しました。Q4にて、長野トヨタ自動車株式会社との業務提携による次世代ショールーム展開をスタートさせる等、Q4～来期に向けた積極的な新Platform展開を実施する見込みです。

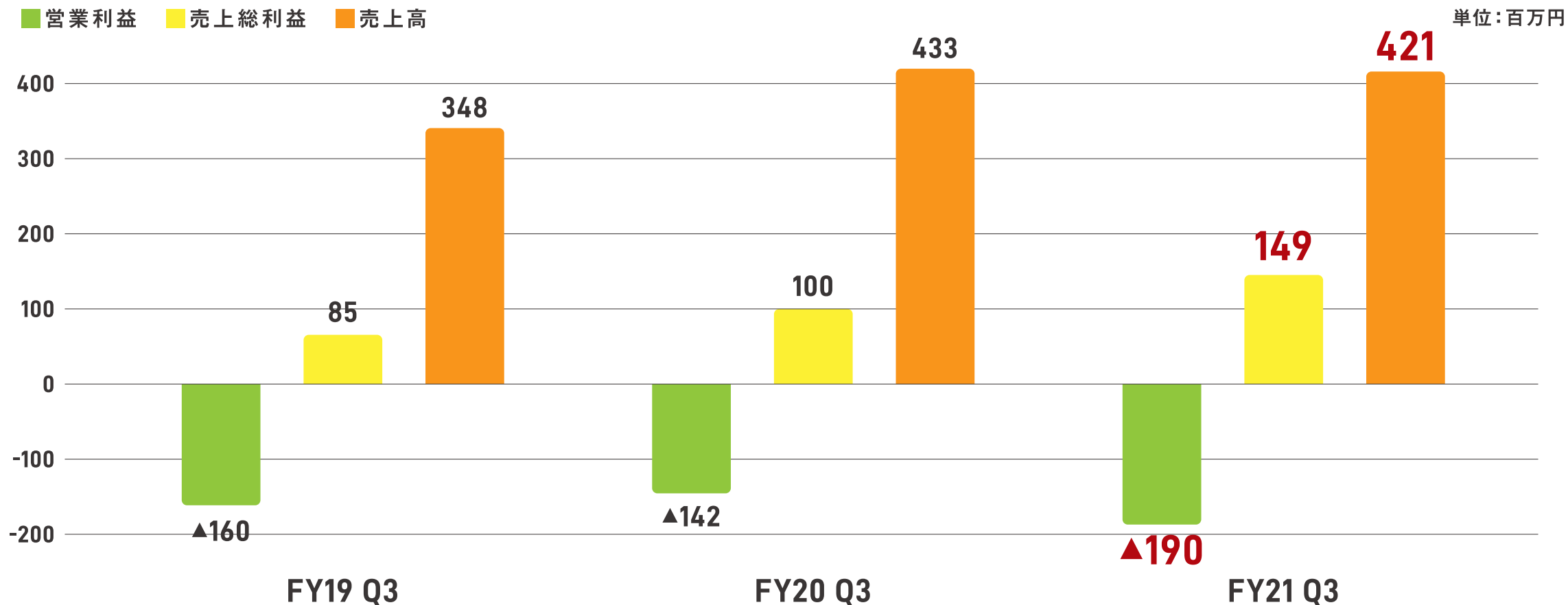
単位：百万円

	FY21 Q3 (2020年8月～10月)					FY21 Q3累計 (2020年2月～10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	83	102	▲18.9%	230	▲63.8%	421	433	▲2.7%
売上総利益	9	28	▲64.9%	106	▲90.7%	149	100	49.5%
売上総利益率	11.9%	16.8%	▲4.9pt	30.9%	▲19.0pt	35.6%	23.1%	+12.4pt
営業利益	▲111	▲50	-	▲15	-	▲190	▲142	-
経常利益	▲110	▲49	-	▲14	-	▲187	▲143	-
当期純利益※	▲109	▲49	-	▲23	-	▲201	▲148	-

※親会社株主に帰属する 17

決算概要 | FY19～FY21 Q3同期比推移

売上高は前年同期比で11百万円の減少となりましたが、前年にスポットの大型受注であるNW機器導入案件があった影響によるものです。粗利益は前年同期比で49M増加と、今期各商材の粗利益の改善に努めた結果、改善傾向で進んでおりますが、売上減少に伴い販管費が前年同期比で97M増加しております。その主なものは合併に伴う人件費の増加44M、本社移転による地代家賃の増加16Mとなります。



業績見通し

業績見通し

メディアPlatform&ITサービス事業:

新型コロナの影響により、特に美容サロン向けのサイネージ設置に遅れが生じ、広告獲得が当初の予想を下回って推移するも、Q4以降の広告案件獲得に向けて現在積極的に営業活動を進めております。さらに、新規Platform事業となるビジネスとして、長野トヨタ自動車株式会社との業務提携案件や広告配信と絡めたLEDサイネージの設置案件等にてQ4にて売上寄与を見込みます。

IoTソリューション事業:

STB、LEDサイネージ単体の販売は、堅調に推移。大型案件の商談が進んでおりQ4に売上寄与を見込んでおります。

IT技術事業:

業務受託開発、運用保守サービスは堅調に受注。ほぼ想定どおり進捗しております。

単位:百万円

	FY21 Q3	FY21 予想	進捗率
メディアPlatform&ITサービス	26	899	2.9%
IoTソリューション	272	474	57.5%
Hospitality	191	230	83.0%
Enterprise	80	243	33.2%
IT技術	122	172	71.4%
合計	421	1,545	27.3%

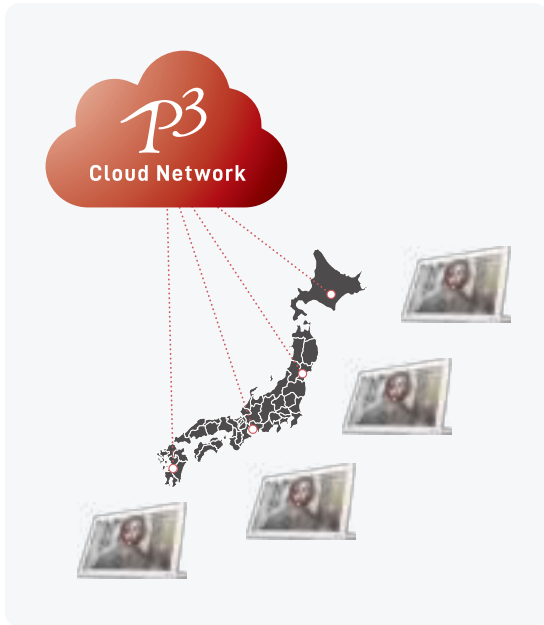
※Hospitality=ホテル、旅館等 / Enterprise=Cygnus他(Hospitality以外) 20

事業別の状況

メディアPlatform & ITサービス事業

美容サロン向けサイネージ(1)

2020年8月に、(株)ピースリー、(株)デジタルガレージ、(株)ダリアの3社協業にてサービス提供を開始。弊社にて美容サロン内の環境に最適化させたサイネージ端末を開発し、広告効果を最大化するための着座判定システムも端末内に組み込み提供いたしました。更に当社が構築した番組配信クラウドネットワークを提供し、3社協業で設置台数及びリーチ数の増加、広告主の獲得を進め広告価値を高めることで、本メディアPlatformにおける今後の売上・利益の増加を見込んでおります。



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)

2020年8月のサービス開始以降、美容院からの問い合わせも安定的に増加してきております。2021年3月末までに全国約3,000店の美容サロンに18,000台の設置、月間リーチ数は約180万を目標として進めており、Q4以降に向けた広告主の予算枠獲得に向けて営業活動を加速させております。

2020年10月30日時点

設置台数

6,503 台

全国設置エリア

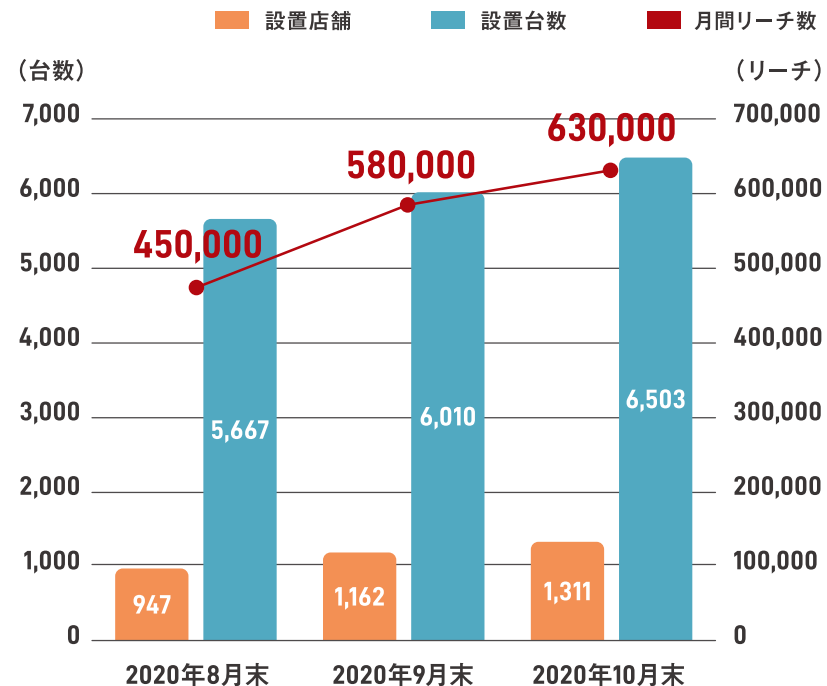
1,311 店舗

月間リーチ人数

630,000 人



設置店舗/台数・月間リーチ数 推移



事業別の状況 | メディアPlatform & ITサービス事業③

美容サロンでの動画視聴により、ストレス度が減少。「サキザキテルコ」の動画コンテンツを視聴する環境が、動画視聴時の感性変化に影響を与えることが判明。美容院では、視聴者がリラックスした状態で動画コンテンツを視聴している傾向。*

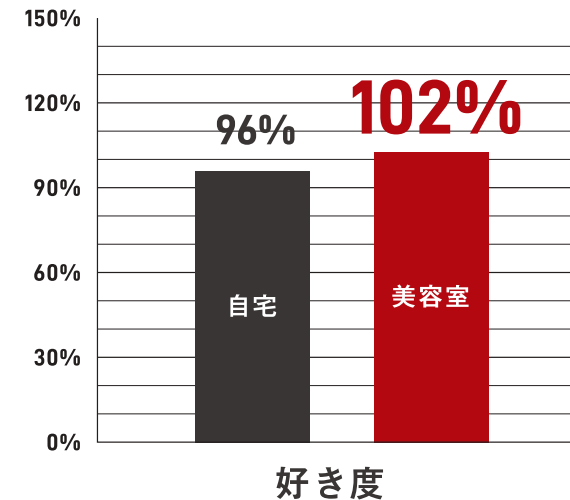
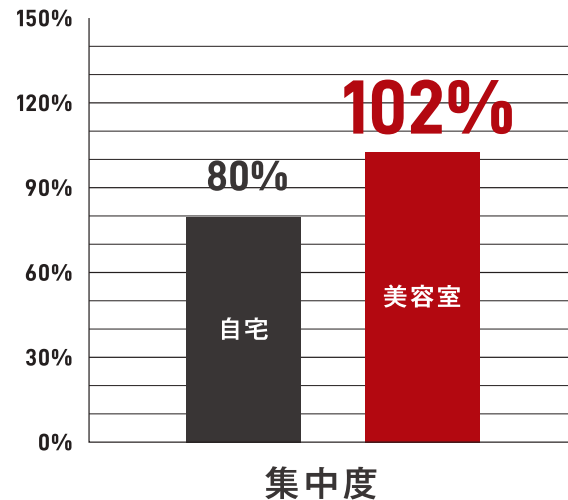
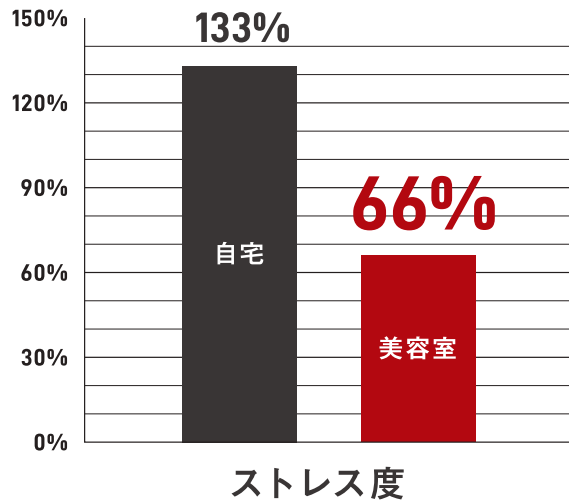
[調査概要]

◎調査対象者:20~30代の女性8名 ◎調査期間:2020年7月20日~7月28日 ◎視聴動画:デジタルサイネージメディア「サキザキテルコ」で配信される約10分間の動画コンテンツ ◎調査方法:調査対象者が自宅と美容サロンで動画を視聴している間の脳波を計測し、興味、ストレス、集中、沈静などの感性指標を可視化して比較しました。◎使用機材:感性アナライザ(株式会社電通サイエンスジャムが開発・提供)
<https://www.dentsusciencejam.com/kansei-analyzer/>

[調査結果]

美容サロンでの動画視聴により、ストレス度が **34** ポイント 減少!

動画視聴前を100%とした動画視聴時の感性変化率



◎美容サロンでの動画視聴中は、動画視聴前と比較して、「ストレス度」が34ポイント減少し「集中度」が2ポイント上昇、「好き度」が2ポイント上昇しました。

◎自宅で動画を視聴した場合は視聴前と比較して、「ストレス度」が33ポイント上昇しました。また、「集中度」が20ポイント減少し、「好き度」が4ポイント減少しました。

※株式会社デジタルガレージ マーケティングテクノロジーカンパニーと株式会社電通サイエンスジャムの共同調査による **25**

次世代型ショールームサービス

2020年11月30日、P3と長野トヨタ自動車株式会社（以下、長野トヨタ）は、業務提携契約を締結し、P3開発の大画面デジタルサイネージを活用した、次世代型ショールームサービスを共同で企画・開発いたします。

業務提携の内容

P3開発の大画面デジタルサイネージを活用した画期的なDOOH製品です。セールスマンが手元でP3開発・提供のタブレットを操作し、ショールーム内の大画面デジタルサイネージ上で、お客様の希望に沿う車種のボディの色、ホイールの形、内装やインテリアを瞬時に変化させ、その車が実際に走っている姿を、その場に居ながらにして確認することが可能になります。

更に、長野トヨタは、その次世代型ショールームサービスを販売促進の用途の他、災害発生等の有事において近隣住民に情報提供を行うこと、更には緊急時に災害対策本部が設置される場所になること等、地域社会においての役割を担うことを想定しております。

[今後の展開]

長野トヨタの本社や主力店舗にフラグシップモデルを導入し、その後順次、販売店舗に拡大していく予定です。



ショールーム イメージ図



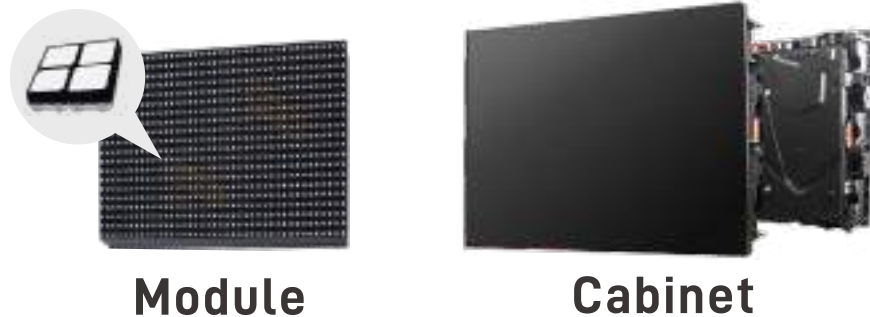
IoTソリューション事業

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。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します。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を可能にします。屋外への設置も決定しており、今後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。



[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、Airux8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しています。4K映像対応型の開発が完了し、第4四半期より出荷を開始します。

[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。



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。第3四半期は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。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

[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。オフィスに取り付けたセンサーが相互にBluetoothメッシュ技術で連携することによりオフィス空間の人の動きを把握し、照明・空調を制御し unnecessary 電力を削減します。シンガポール大手銀行施設2件、一般商業ビル3件への導入が決定しました。

[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。

[Bluetoothメッシュとは]

複数のデバイス同士での通信を可能にするBluetoothの機能です。Bluetooth通信が可能なデバイス同士が多対多で接続することにより、格子(mesh)状のネットワークを構築します。大規模かつ広範囲なエリアのネットワークの構築に適しています。



IT技術事業

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しました。第3四半期は大手予備校運営会社のシステム改修の受注が売上に貢献しました。

[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.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10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 Q3	FY20 Q4
流動資産	737	1,009
現金及び預金	603	617
固定資産	326	157
資産合計	1,064	1,166
有利子負債	104	3
無利子負債	68	71
純資産	892	1,091
資本金	442	438
資本剰余金	388	378
負債・純資産合計	1,064	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。