



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ピースリー | 証券コード: 6696 東証マザーズ

2021年12月7日

# 目次


|                     |             |
|---------------------|-------------|
| 1. 会社概要 .....       | P.3 – P.6   |
| 2. ビジネスモデル .....    | P.7 – P.13  |
| 3. 当社の強み・特徴 .....   | P.14 – P.17 |
| 4. 市場環境 .....       | P.18 – P.22 |
| 5. 成長戦略及び事業計画 ..... | P.23 – P.37 |
| 6. 事業等のリスク .....    | P.38 – P.39 |

# 会社概要

Company Profile



|      |   |
|------|---|
| 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<br>取締役 C.F.O 青柳 貴士<br>取締役 洲脇 充央<br>取締役(監査等委員) 岡安 俊英<br>取締役(監査等委員) 佐々木 豊<br>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<br>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。

# 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、業界内最速のイオ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。

2004

## 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創成期の一旦をこなしていました。

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面スクリーンの連動イベントを実施いたしました。壁面に設置された100面の連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通学。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

# ビジネスモデル

Business Model

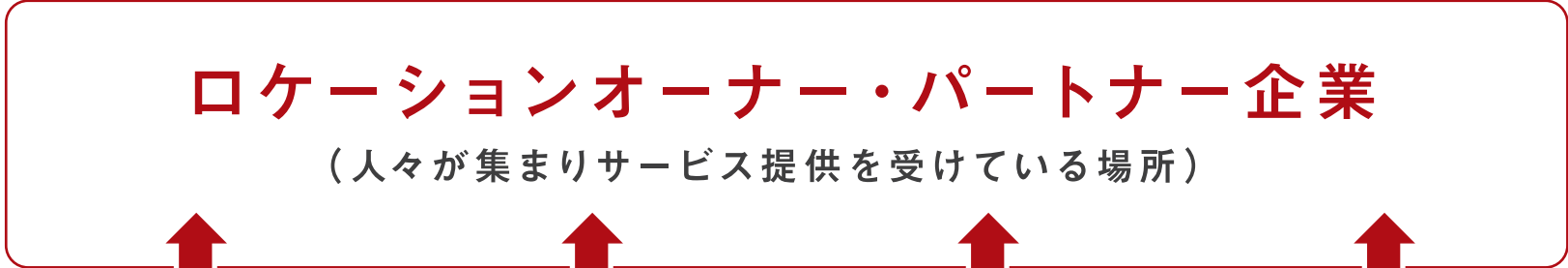
人々が集まりサービス提供を受けている場所のロケーションオーナー等に、総合的なロケーションメディアを構築することを企画提案し、自社開発による価格競争力のあるプロダクトと共に、その設置場所や市場に応じた情報コンテンツと広告の配信を行っております。また、デジタルサイネージに関する機器の販売、コンテンツ配信サービスの提供も行っております。



広告主

広告出稿

最善の  
ソリューション提供



BIRDSAFE



BIRDEYES



VIEWGATE

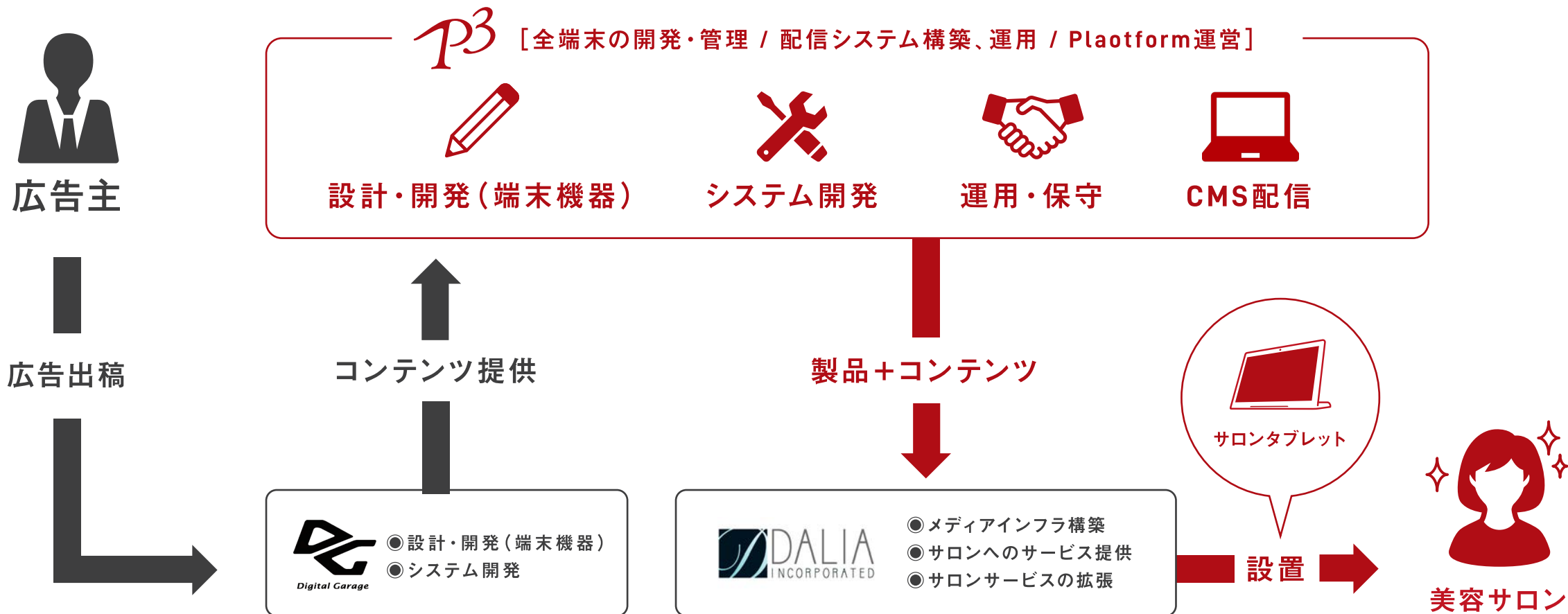


PX-1000

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

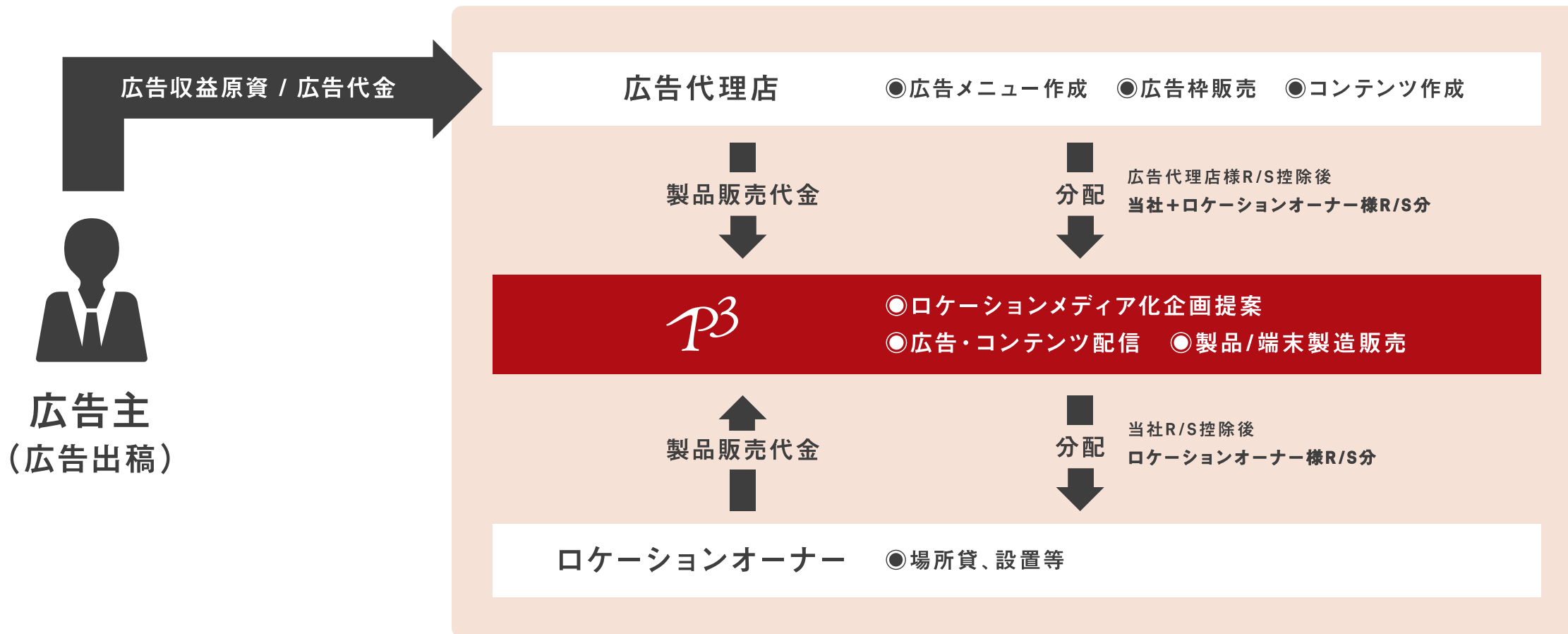


当社の総合的なロケーションメディア第一弾として、美容サロン向けサイネージを2020年8月よりスタートいたしました。美容サロンの環境に最適化なオリジナルのデジタルサイネージ端末を開発し、当社独自の番組配信クラウドネットワークを提供します。本サービスは、当社、(株)デジタルガレージ、(株)ダリアの3社協業により提供しております。本メディアでの広告価値を高めるため、設置台数及びリーチ数の増加を推進し、今後の売上・利益の獲得を目指しております。



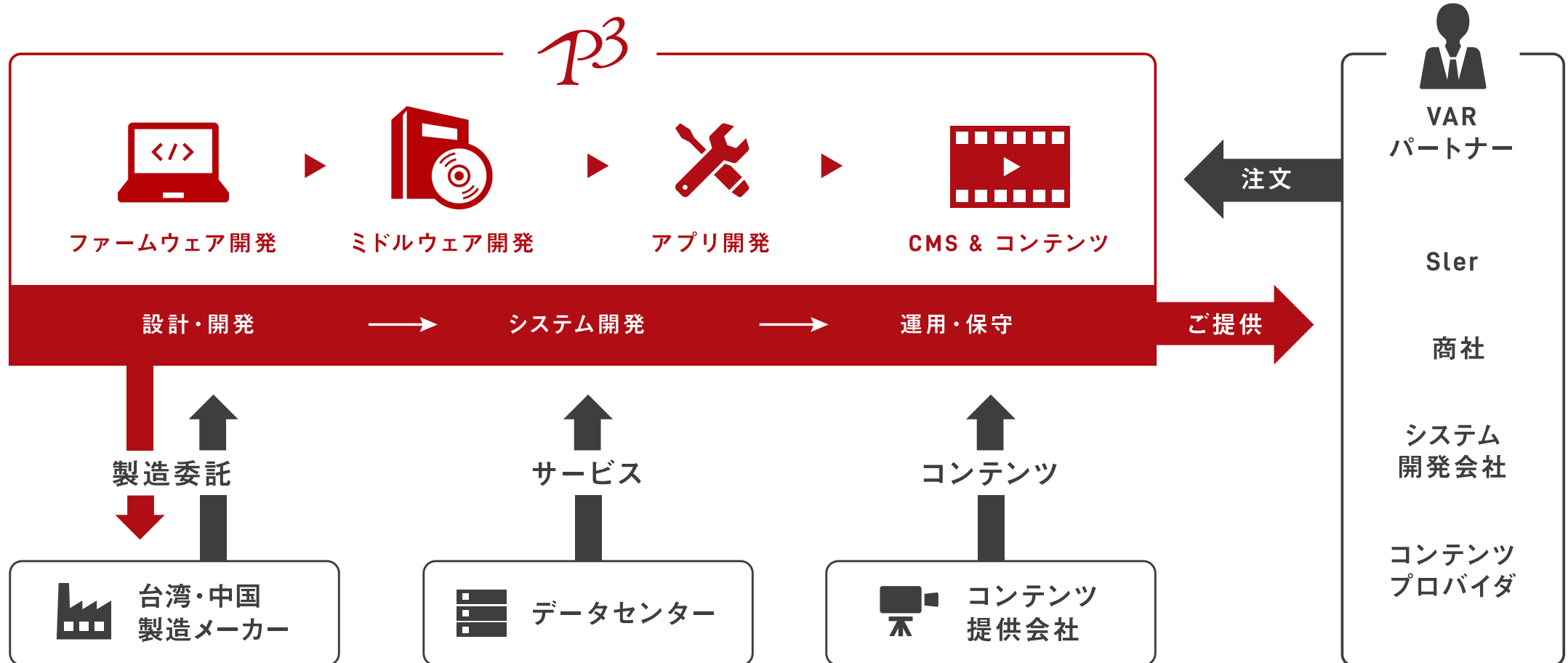
※2021年1月期における当事業の売上高が全売上高に占める割合は約1%でしたが、第一弾の美容サロン向けサイネージを皮切りに、ロケーションメディアの構築による収益を、今後の当社の事業の中核とするべくリソースを注いでおります。

PPP事業での基本的な収益構造の考え方として、ロケーションメディアに対する広告主様からの広告収益を原資とし、当社、広告代理店様、ロケーションオーナー様との各役割に応じて、その広告収益をレベニューシェア方式(以下R/S)で分配する形をとっております。



※製品/端末代金は、当社負担又は広告代理店様負担、ロケーションオーナー様負担のケースがあり、当社以外に製品/端末を販売した場合は製品/端末代金収入が発生します。  
 ※本モデルは一例です。各パートナー企業様とのアライアンスにより内容が変動する場合があります。

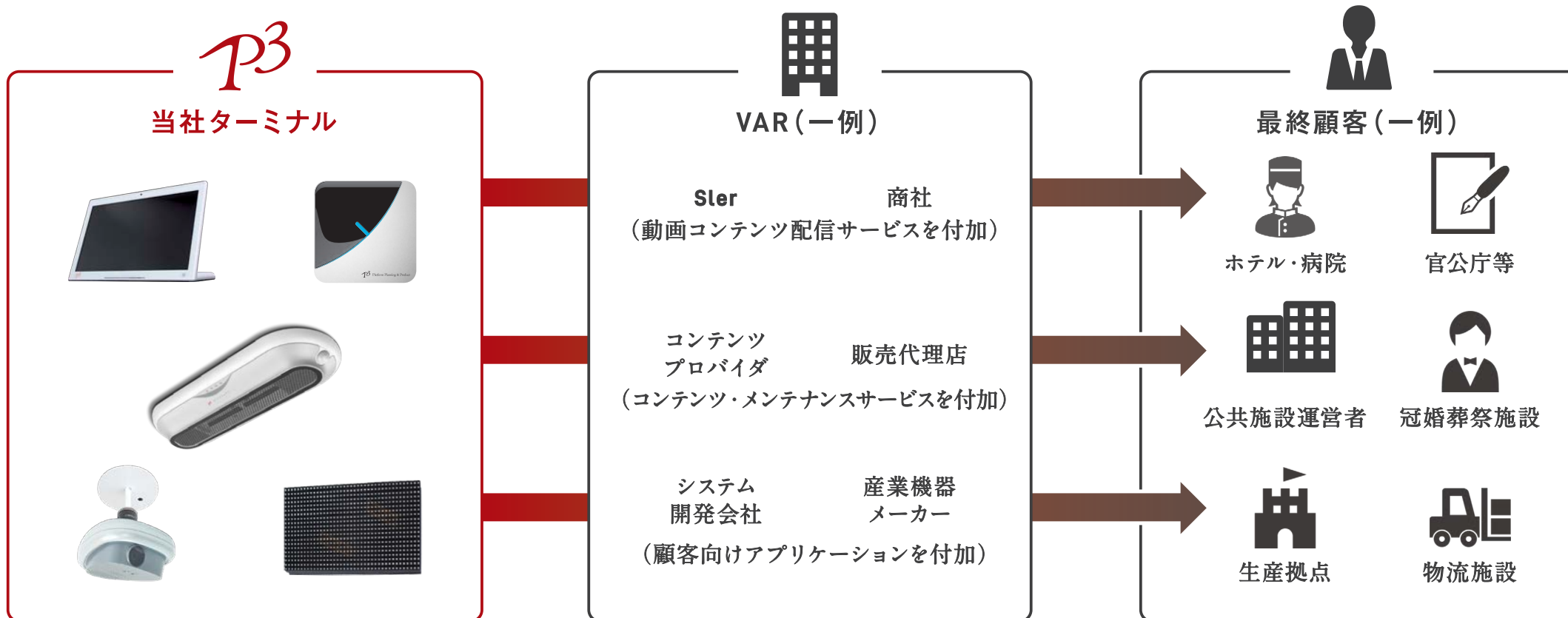
ターミナル\*の設計・開発から運用保守までの完全垂直総合を実現し、VAR(パートナー)が望むターミナルを柔軟に開発しご提供いたします。



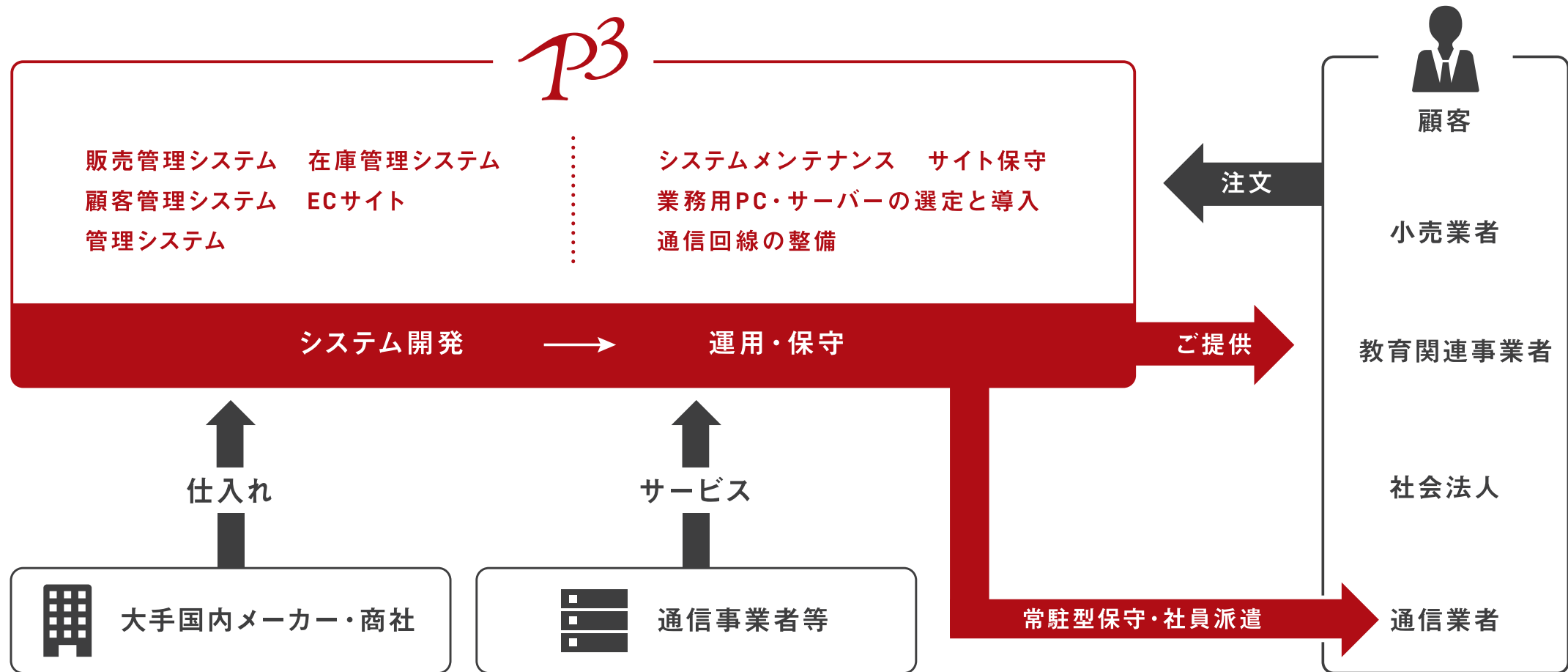
\*通信機能を持ったIoT端末や機器装置

## 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。

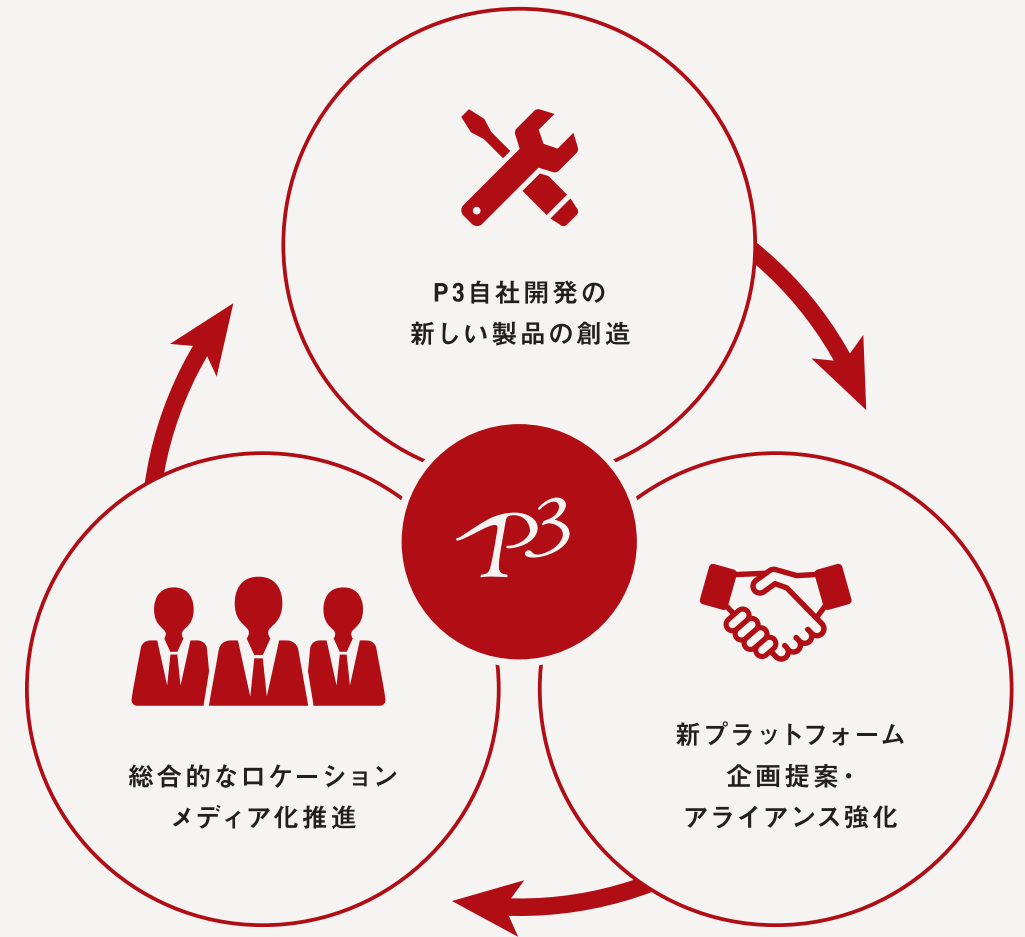


# 当社の強み・特徴

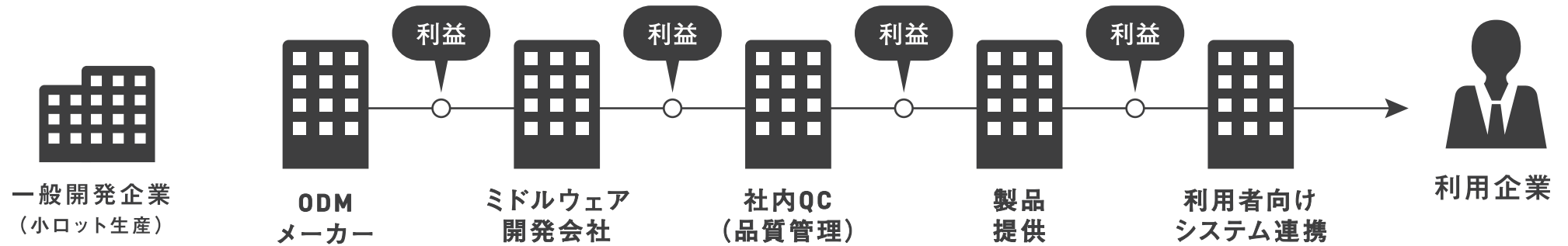
Our strengths and features

## 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。



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。



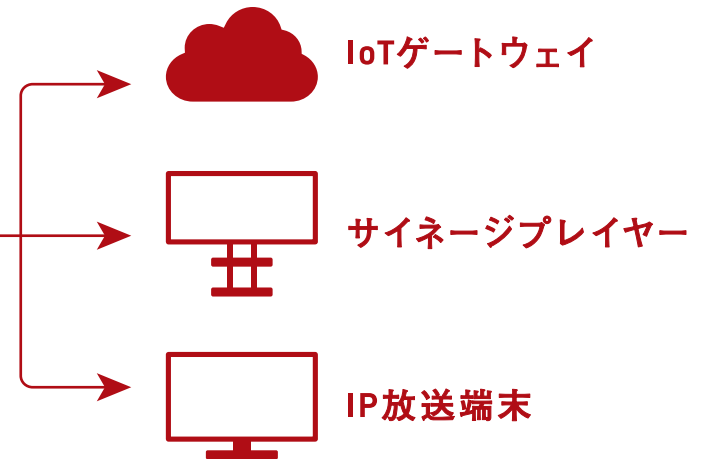
徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。



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。



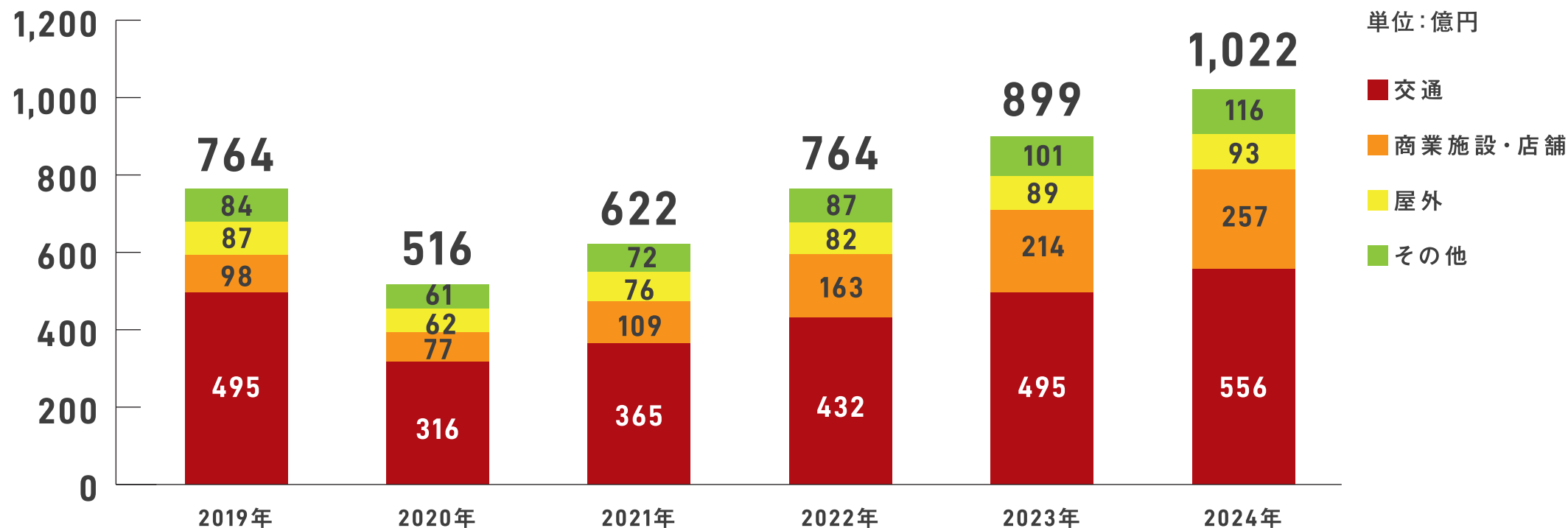
販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみ利益が出せません。

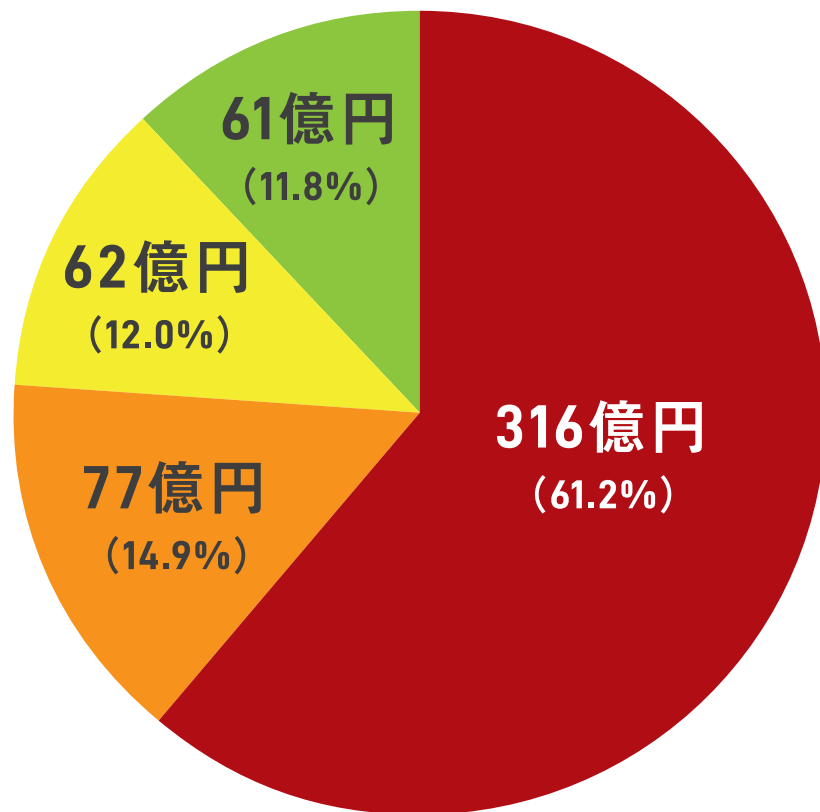


# 市場環境

Market

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。



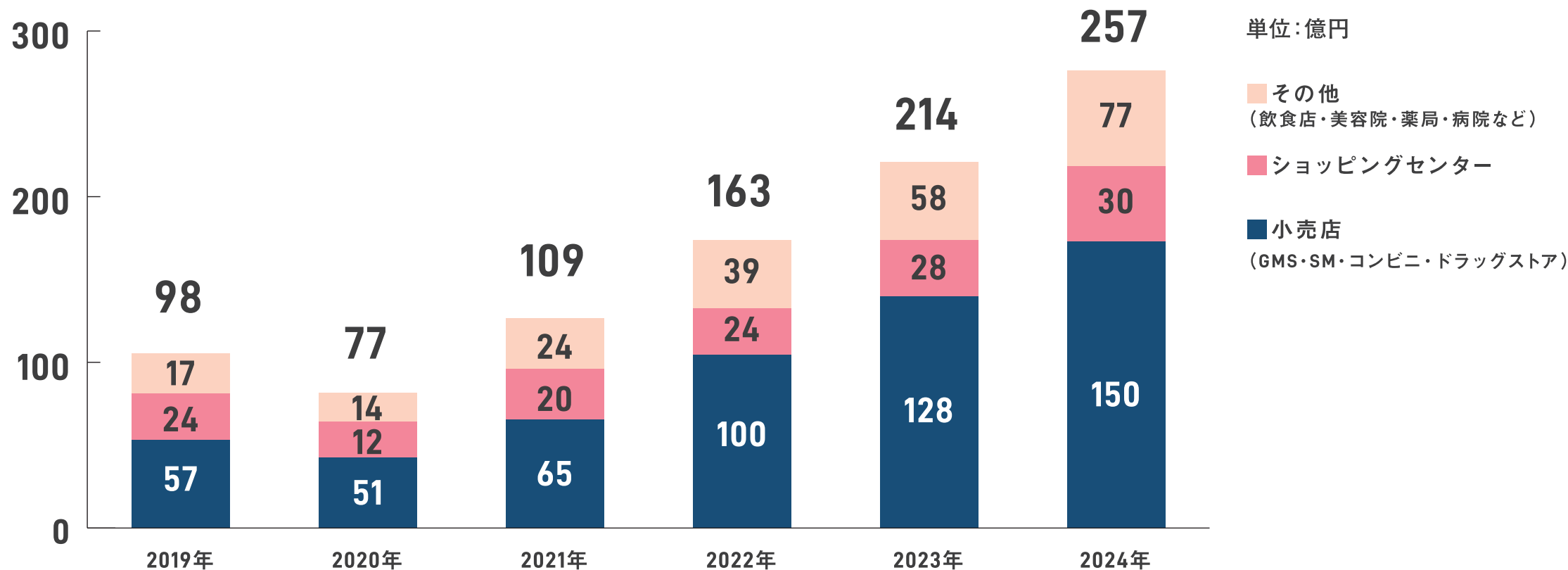


合計 **516 億円**

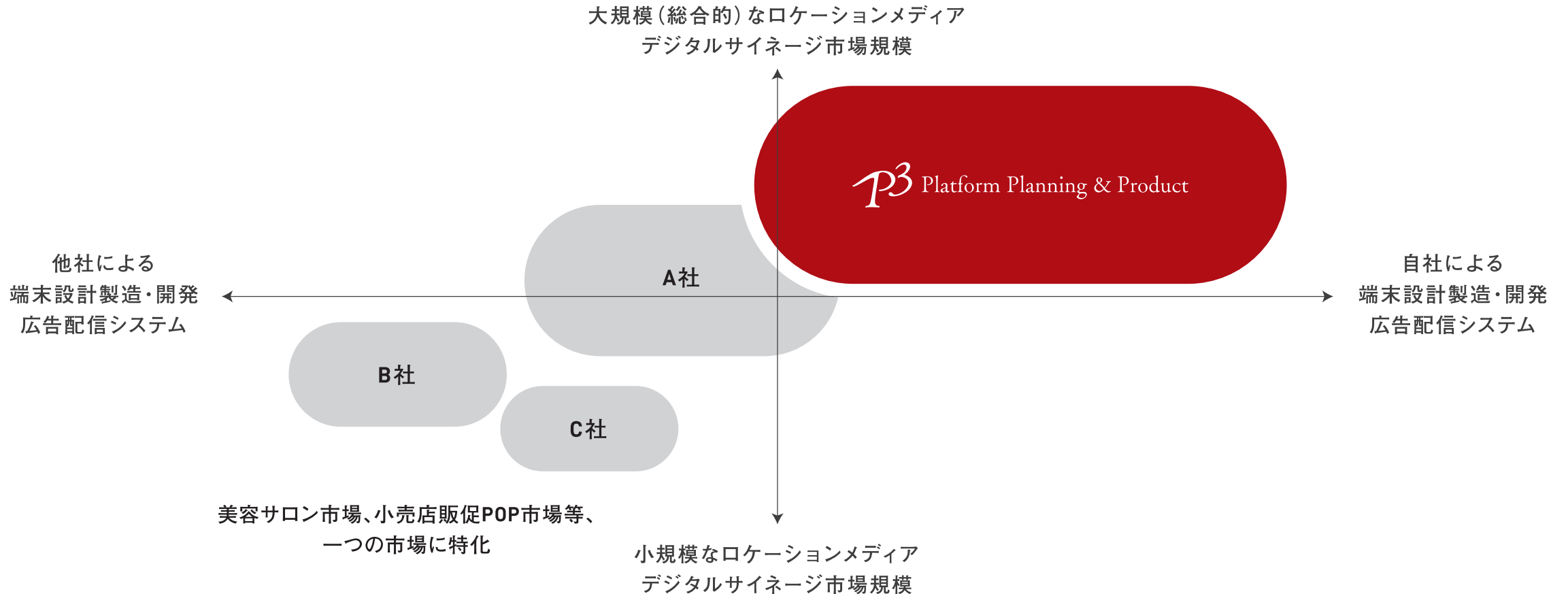
■ 交通 ■ 商業施設・店舗 ■ 屋外 ■ その他

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。



当社は、デジタルサイネージ市場（交通、商業施設、小売店舗等）における1セグメントではなく、市場全体のセグメントに対して、人々が集まる場所に向け総合的なロケーションメディアを構築することを目指しております。更に自社でそのセグメントに合わせた端末設計や開発、広告及びコンテンツ配信などを手掛けサービスを提供します。



# 成長戦略及び事業計画

Growth strategy & business plan

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

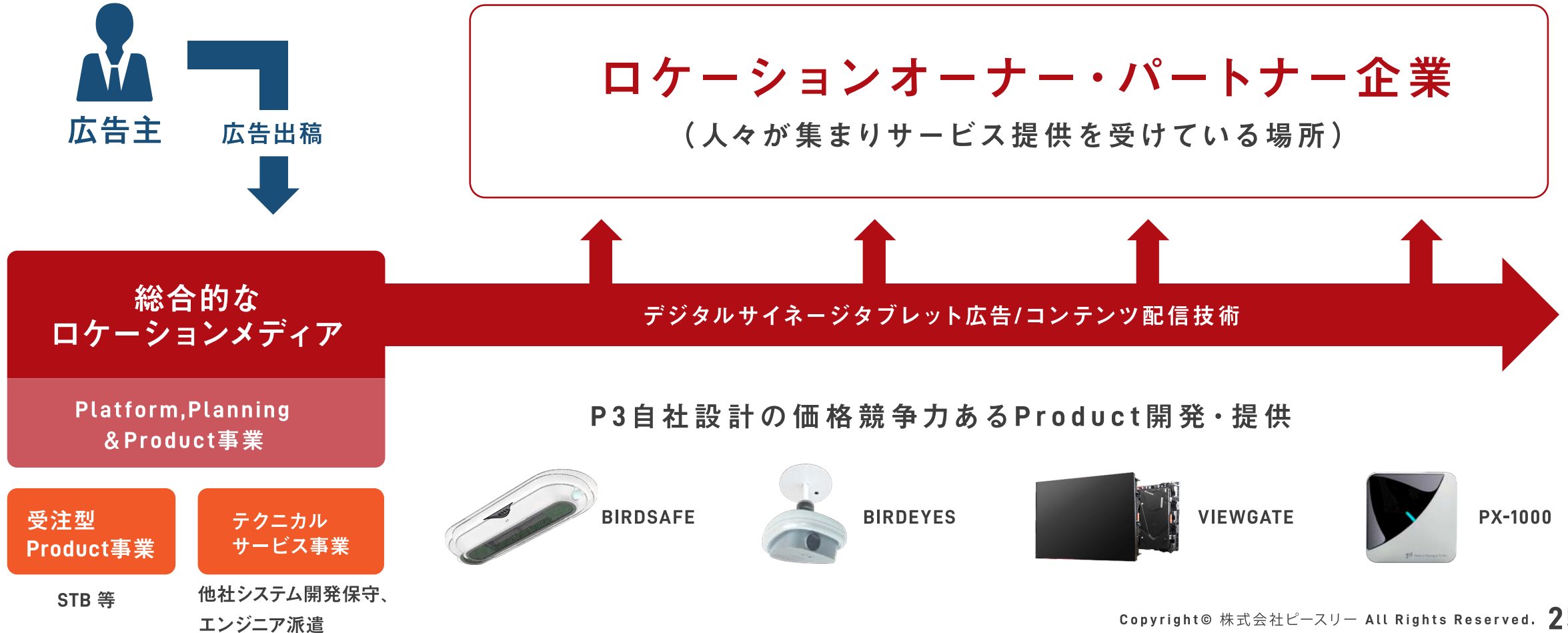
広告主様のニーズを捉えた魅力的な広告、コンテンツ配信を、自社設計のIoT機器とクラウド経由の配信によりサービス提供し、総合的なロケーションメディアとして展開

### 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



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。



- PPP事業は、今期の成長方針の元、事業の柱とすべく経営資源の集中を図り売上高は大きく成長。ただし、美容サロンビジネスは、新型コロナ影響により広告出稿意欲回復まで時間がかかり鈍化。
- 受注型Product事業は、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・納品が見通せず、失注、納期ずれが発生。前期比売上が大きく減少。
- テクニカルサービス事業は、システム受託開発案件減少により前期比減。

| 単位:百万円       | 2021年1月期<br>実績 | 2022年1月期<br>計画※ | 増減           |
|--------------|----------------|-----------------|--------------|
| PPP事業        | 40             | 155             | 114          |
| 受注型Product事業 | 388            | 163             | △ 225        |
| テクニカルサービス事業  | 157            | 97              | △ 59         |
| <b>売上高</b>   | <b>586</b>     | <b>416</b>      | <b>△ 169</b> |
| 営業利益         | △ 246          | △ 326           | △ 79         |
| 経常利益         | △ 246          | △ 335           | △ 89         |
| 当期純利益        | △ 384          | △ 460           | △ 76         |

**PPP事業の主な内訳**

- ・美容サロン向けサイネージ:28百万円
- ・VIEWGATE(LEDサイネージ):68百万円
- ・その他:59百万円

**特別損失の主な内訳**

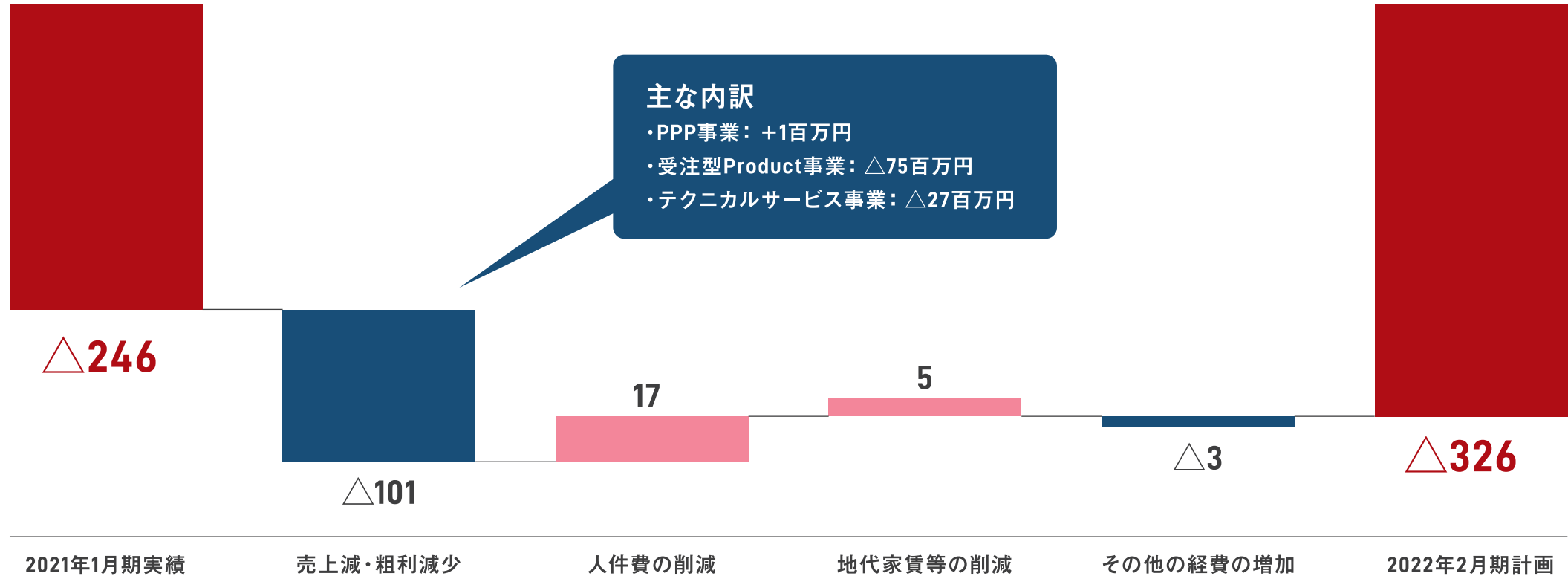
- ・建物等の減損処理:36百万円
- ・工具器具備品及びソフトウェア等:79百万円

※当社は2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。また、2023年1月期以降の中長期的な業績計画については、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、現時点で合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、計画の算定が可能となった時点で速やかに発表することができるよう努めてまいります。

業績予想の修正(下方)に伴い、販売管理費の削減を積極的に推進。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮しつつ、来期以降の業績計画を踏まえ、販売管理費の最適化を図り、黒字化に向けた業績向上に努めてまいります。

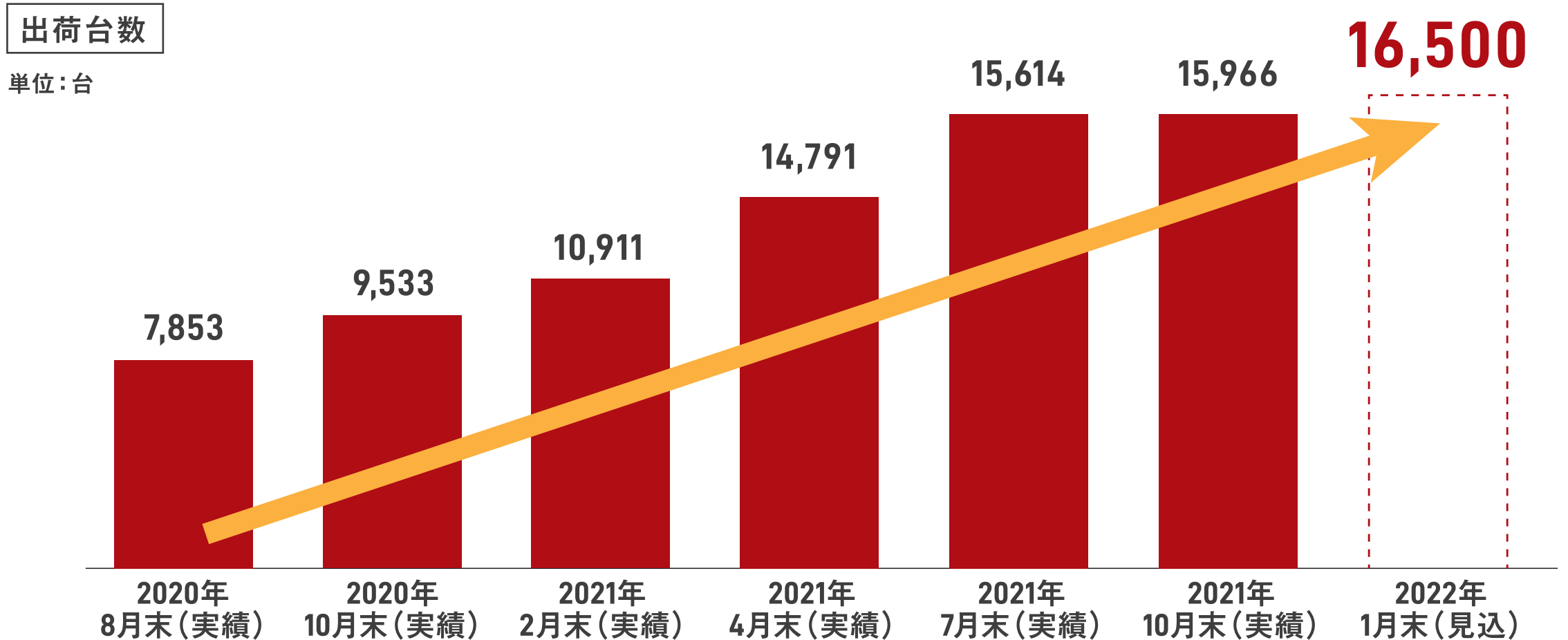
単位:百万円

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



※当社は2021年10月29日に業績予想の修正(下方)を行っております。また、2023年1月期以降の中長期的な業績計画については、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、現時点で合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、計画の算定が可能となった時点で速やかに発表することができるよう努めてまいります。

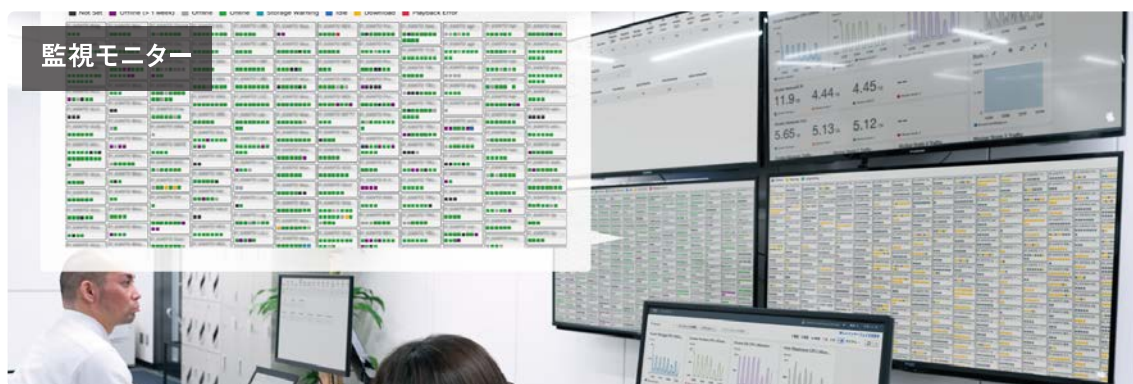
事業の重要なKPIとして美容サロンサイネージ端末の出荷台数を採用しております。美容サロンへの端末の出荷に伴い、設置台数が増加していくことで、広告のリーチ数(広告が人の目に触れる回数)が増え、美容サロン向けサイネージのメディア広告価値の増大が期待できます。



※端末の設置費用については、美容サロンへの設置の役割を担うダリア様のご負担となっております。

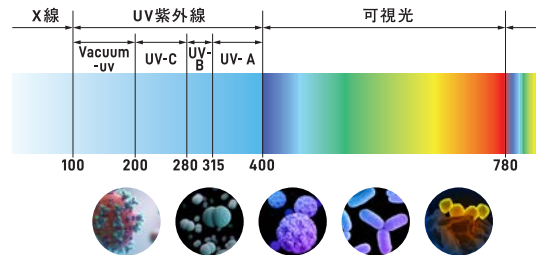
## 美容サロン向けサイネージ

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



個室



公共トイレ



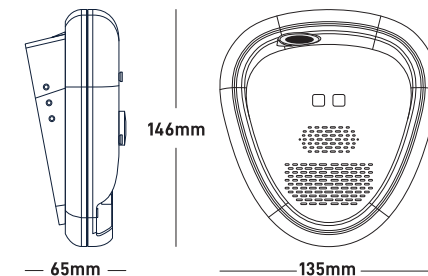
車内タイプ



スタンドタイプ

## 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。

### 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

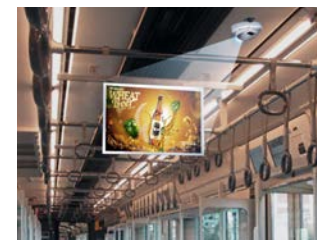


## BIRDEYES



### [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



コーユーレンティア社との業務提携

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。



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

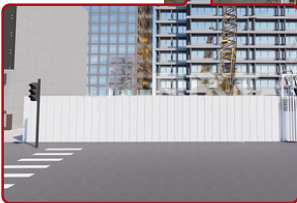
朝礼会場サイネージ



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

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

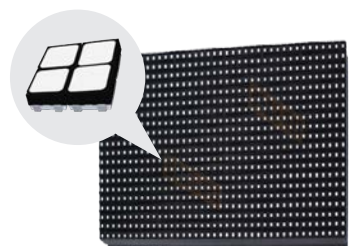


## VIEWGATE

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。



## 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

# 事業等のリスク

Business risks

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクについて記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照下さい。

| 項目        | 主要なリスク  | リスク対応策  |
|-----------|---|---|
| 新型コロナウイルス | 新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、顧客の財政状態が悪化した場合、収益の減少や、売上債権の回収が困難となる事態が生じる可能性があります。                        | 生産性の向上、コストダウン等の対策を講じるとともに、市場環境の見極めや顧客への与信調査の徹底に努めることにより、これらのリスクを最小限に抑えるよう努めております。 |
| 市場動向      | 広告市場、デジタルサイネージ市場及びIoT関連市場の景気低迷や、技術革新による当社製品・サービスの陳腐化が業績に影響を及ぼす可能性があります。                         | 研究開発活動やマーケティング活動により、顧客ニーズを的確に捉えた新製品・新サービスの供給等の対策を講じております。                         |
| 特定地域への依存  | 製品製造のOEM委託先の多くを中国深圳企業が占めており、同地域における予測しない法律・規制の変更、日中間の関係悪化等が業績に影響を及ぼす可能性があります。                   | コスト、品質等を検討して代替可能な製造委託先を検討し、常に代替可能な製造委託先を確保することで、リスクの分散を図っております。                   |
| 為替変動      | 製品の製造を海外企業にOEM委託し、仕入取引の多くを外貨(主に米ドル)建て取引が占めるため、急激な為替変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。                        | 為替動向に応じて為替変動リスクを軽減させる取引を行っております。  |
| 研究開発活動    | 日進月歩で進化するIoT製品及びソフトウェア開発の技術に対応するために行っている研究開発活動は、成果が必ずしも収益につながる保証がなく、研究開発投資負担が業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 研究開発テーマと予算は取締役会において設定し、研究開発の進捗状況をモニタリングしております。                                    |

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。
- ・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。

## 今後の開示

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。