



2019年9月期 決算概要

株式会社ピアズ
2019年11月

目次

CONTENTS

CHAPTER.1	会社概要	p.3
CHAPTER.2	当社の事業ミッション	p.6
CHAPTER.3	これまでの事業概要	p.12
CHAPTER.4	ピアズの強み	p.20
CHAPTER.5	2019年9月期 通期決算概要	p.29
CHAPTER.6	今後の成長戦略	p.36

CHAPTER.1

会社概要

COMPANY PROFILE

会社概要

COMPANY PROFILE

事業内容

コンサルティング事業

事業開始

2005年1月（設立 2002年）

上場市場

東証マザーズ 証券コード7066（2019年6月20日上場）

従業員数

140名（2019年9月30日現在）※パート・アルバイト含む

代表取締役社長

桑野 隆司

資本金

424百万（2019年9月30日現在）

会社概要

COMPANY PROFILE

東京本社

港区西新橋2丁目9番1号 PMO西新橋5階

東海支社

名古屋市中区錦3丁目4番6号 桜通大津第一生命ビル11階

関西支社

大阪市北区西天満4丁目14番3号 リゾートトラスト御堂筋ビル12階

中国支社

広島市中区大手町3丁目8番1号 大手町中央ビル12階

九州支社

福岡市博多区博多駅南1丁目3番11号 KDX博多南ビル5階



CHAPTER.2

当社の事業ミッション

OUR MISSION

当社の事業ミッション

OUR MISSION

2019年6月20日

伊野野特取

働きがい追求し、社会全体の生産性を向上する

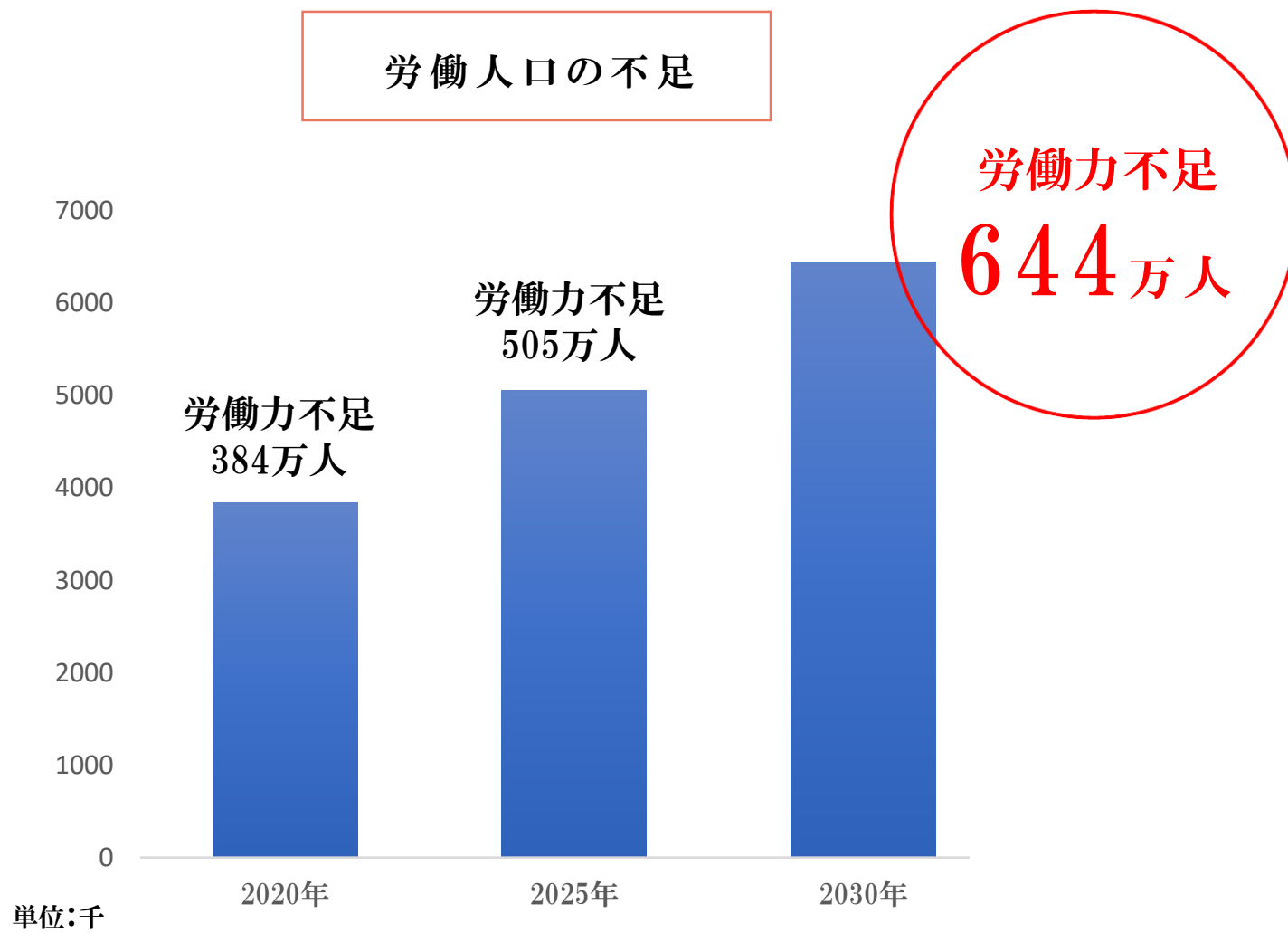
幸福に働く人を増やす

労働時間短縮と業績及び企業価値向上を両立する



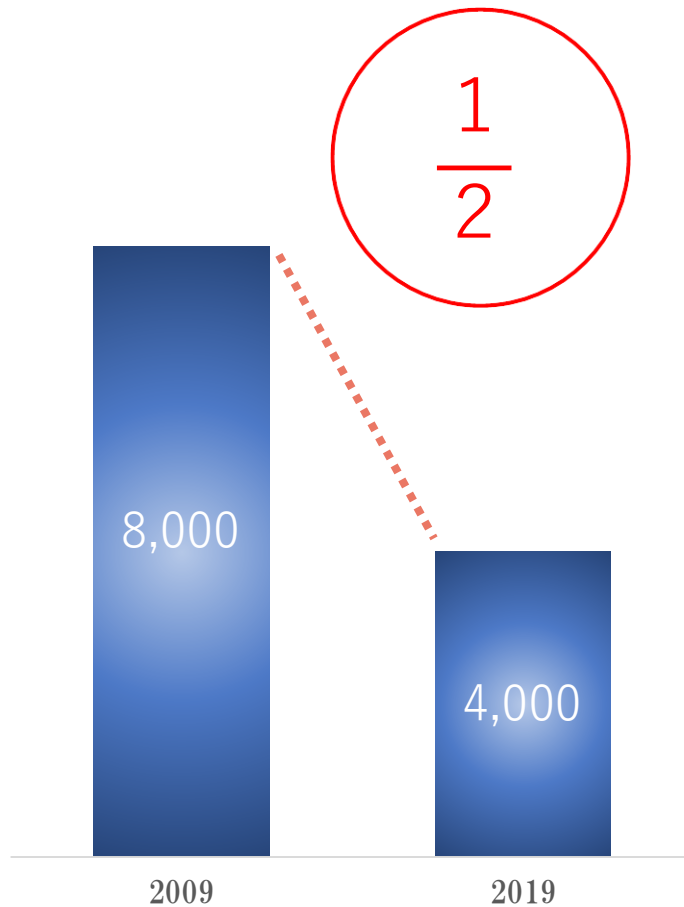
日本の現状

労働人口の不足

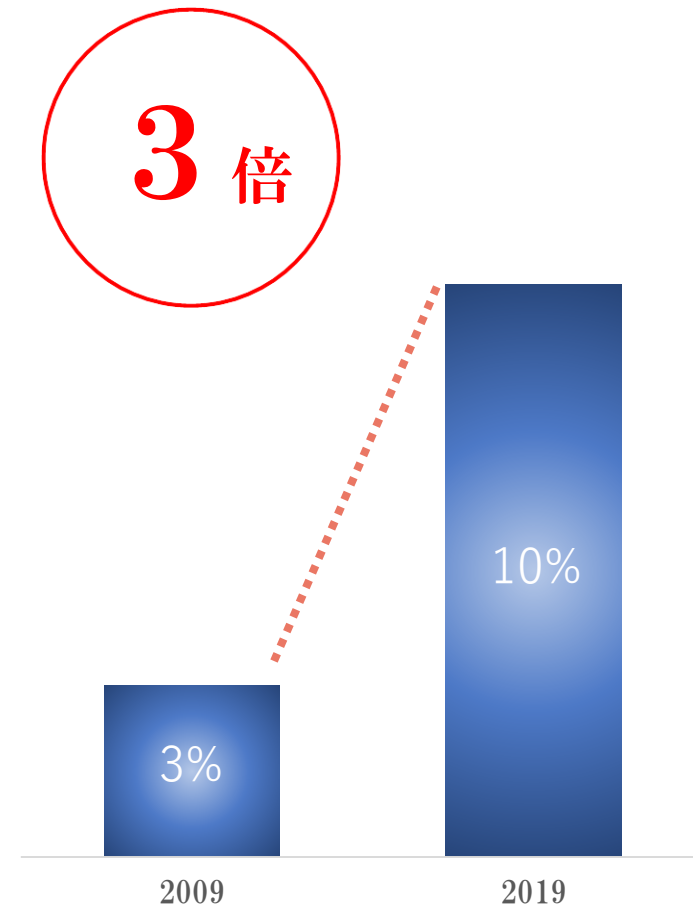


日本の現状

企業の倒産件数



企業の人手不足による倒産件数



日本の課題と対策

日本政府の描く対策

1. 働く女性を増やす
2. 働くシニアを増やす
3. 働く外国人を増やす
4. 生産性を上げる
例：IT化、ロボットやAIの活用など

具体的には？

- ダイバーシティマネジメント推進
- 女性の活躍推進、定年退職の引き上げ
- 外国人技能実習生の受入れ拡大など
- デジタルツールの開発及びRPA活用支援・デジタルトランスフォーメーション

上記すべての人（個）が期待した効果が上がるよう機能することが重要

個人の働きがいを追求することで生産性は最大化できる！

社会全体の働きがいの最適化を追求する

今後の事業展開イメージ



CHAPTER.3

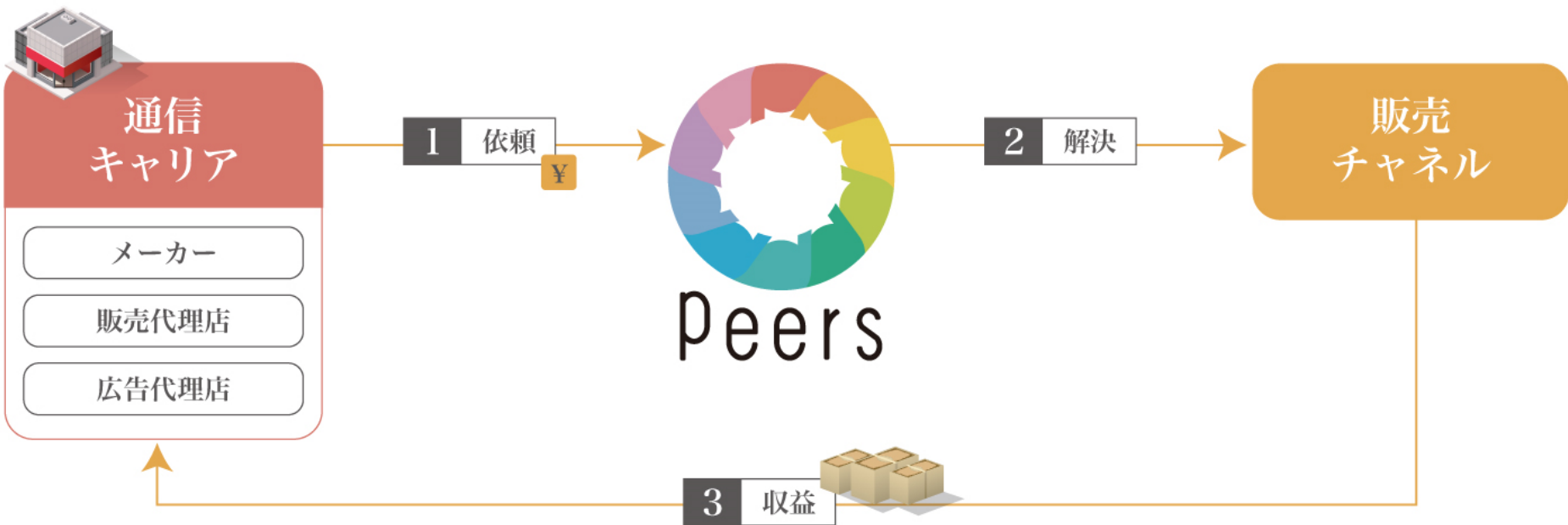
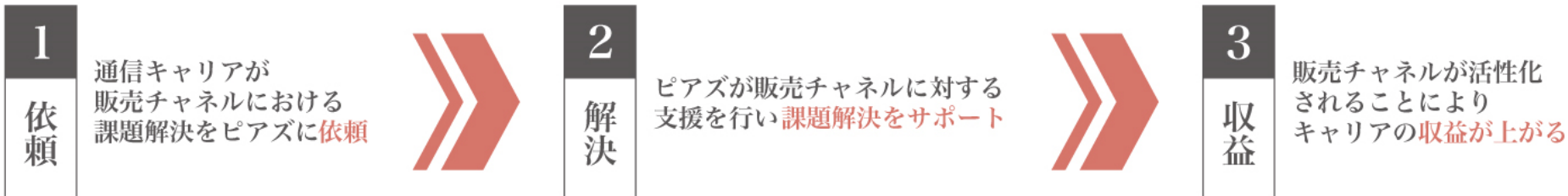
これまでの事業概要

OUR WORKS

これまでのビジネス

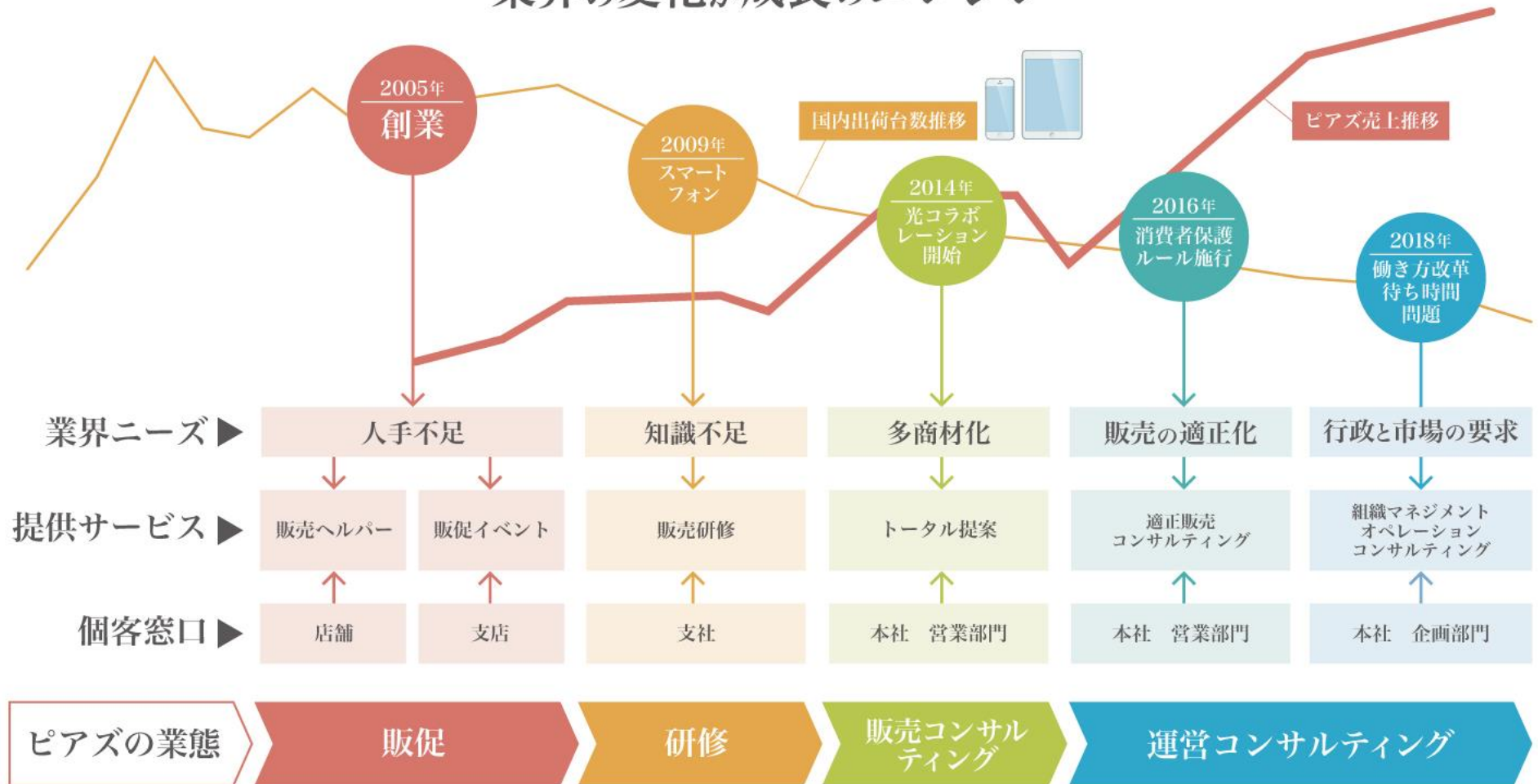
コンサルティング事業

ビジネスモデル



業界変遷と提供価値

業界の変化が成長のエンジン

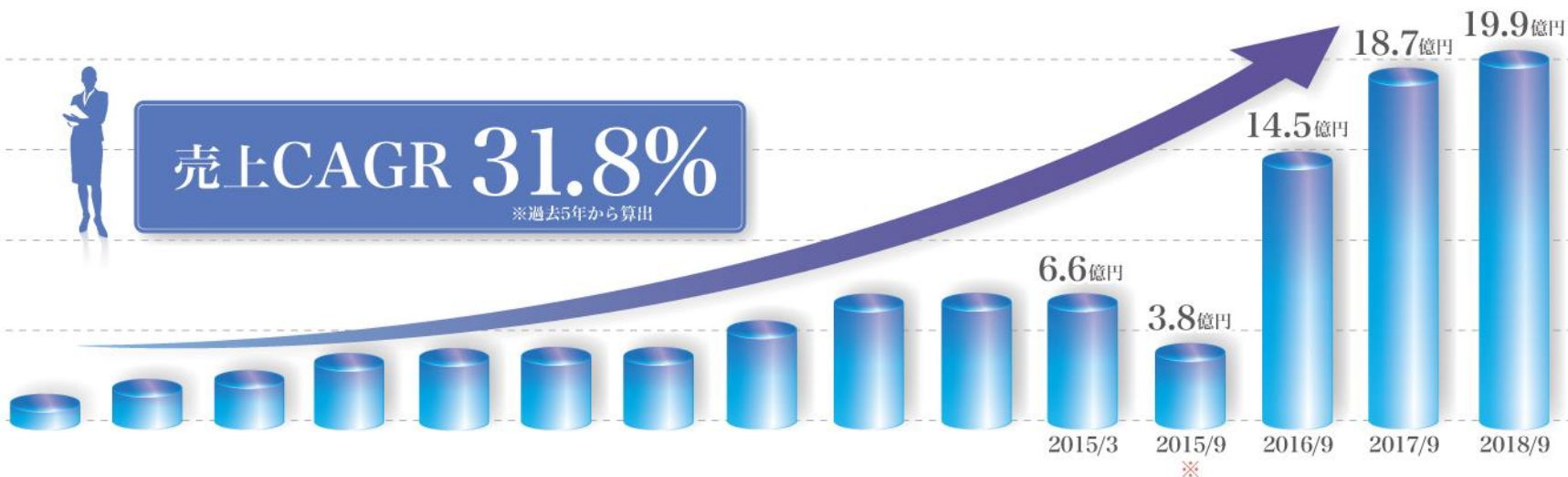


事業業績推移



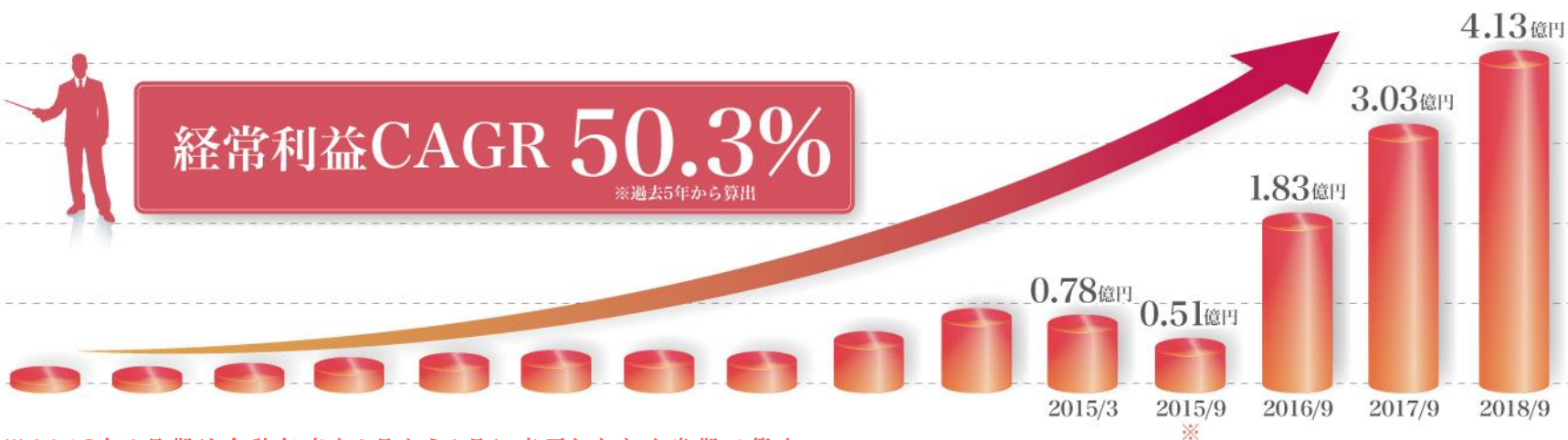
売上CAGR 31.8%

※過去5年から算出



経常利益CAGR 50.3%

※過去5年から算出



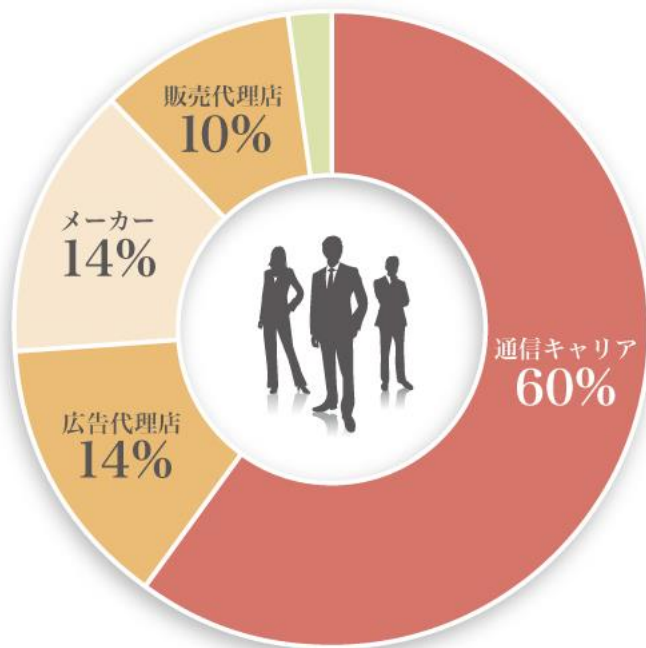
※2015年9月期は会計年度を3月から9月に変更したため半期で算出

売上構成比

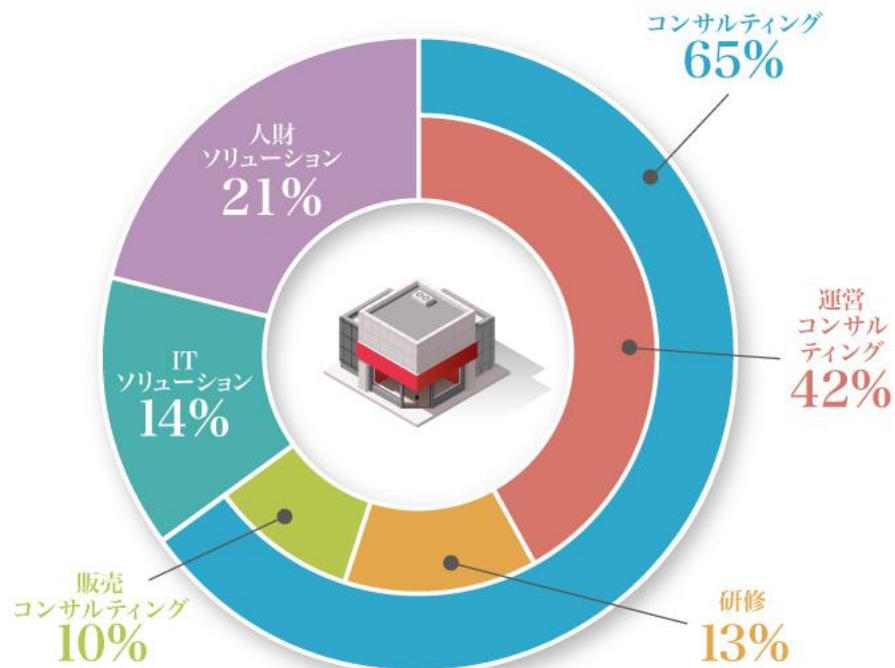
通信業界のあらゆるプレイヤーを支援

個客セグメント別

※個客：ピアズでは個別の満足度を重視することから顧客を個客と呼んでいる



提供サービス別



2018年9月期実績

コンサルティングサービス

人的ソリューション

マインドセット研修
販売力向上研修
提案力強化研修
組織活性化研修
マネジメント研修



OJTトレーニング
オペレーション構築
責任者向けコンサル
営業マン育成プログラム



ITソリューション

Eラーニングプラットフォーム
学習動画コンテンツ
業務効率アップツールの開発



顧客満足度、個クライアントからのピアズへの評価

コンサルを実施した代理店様に満足度調査を実施しています。(10点満点)

満足度調査:10点

業績はよくなりましたか?:はい

若いスタッフを中心に指導してもらいました。スタッフの動機付けが素晴らしく、指導してもらったスタッフは早速自力で獲得することができ、自信を持って対応ができるようになりました。



関西エリア 某販売店
H店長

満足度調査:10点

業績はよくなりましたか?:はい

某大手メーカーの端末の拡販だけでなく、大津店の課題についてもお話をさせていただきました。人柄も良く、親身に店舗について一緒に考えてくれました。



東海エリア 某販売店
O店長

平均9点
満足度調査

CHAPTER.4

ピアズの強み

OUR STRENGTH

3つの強み

1. 人事組織力

独自の組織マネジメントにより、
“個人の高いモチベーション”と
“柔軟な組織の状態”を高いレベルで実現

2. 情報収集力

“全国各地の数多くの現場（川下）”から
“全体統括や企画戦略を考える本部（川上）”まで、
縦横無尽に動き回り、活きた情報を収集

3. 変化適応力

活きた情報から未来を予測し、次なる変化に
対応し、柔軟に組織を変化させ、新たな価値を
生み出す事業にシフト

これまでのビジネス

コンサルティング事業

人事組織力～各種アワード～

2016年度

日本経営品質賞



Japan Quality Award
2016 Winner



2017年度

ホワイト企業大賞



2018年度

グッドカンパニー大賞



2019年度

ホワイト企業アワード

働きがい部門

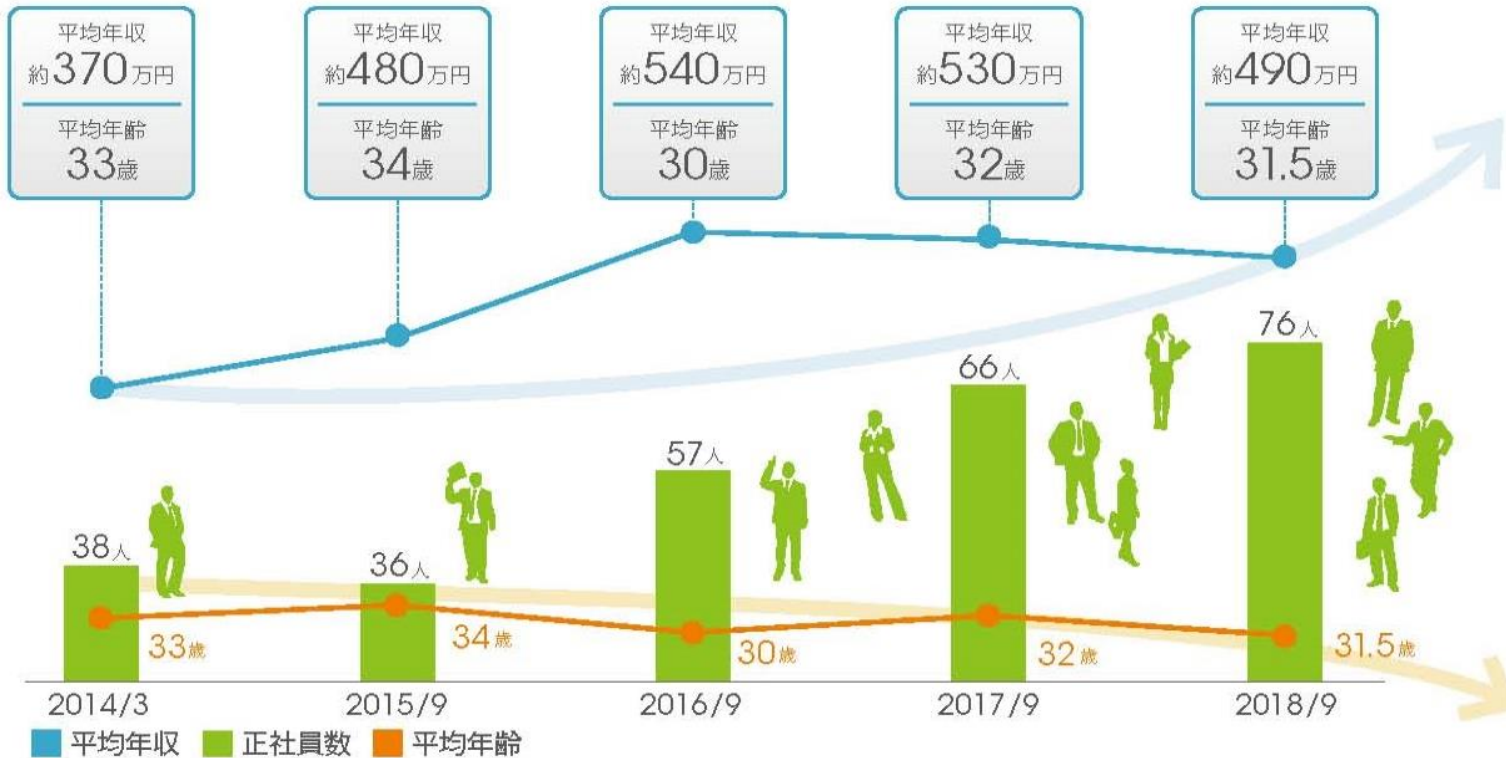


ホワイト企業認定



人事組織力～成果～

高い平均年収を維持したまま
社員が増加し平均年齢も下がっている



平均年収：各月の総支給額を月末時点の社員数で割った月額平均の月分で算出(※一部特別賞与を除いて算出)
社員数・平均年齢：年度末9/30時点で算出、2014年度のみ3/31時点

情報収集力～エリアと数～

キャリアショップ
取引マップ



全国3000店舗に出入りをし、常に
現場の変化を本部機能が**収集分析**



取引キャリアショップ延べ数 —— **1,872**店舗

取引ケータイコーナー延べ数 —— 約**1,100**店舗



九州 **278**店舗

中国 **150**店舗

北陸 **69**店舗

東北 **190**店舗

関東 **471**店舗

東海 **279**店舗

関西 **289**店舗

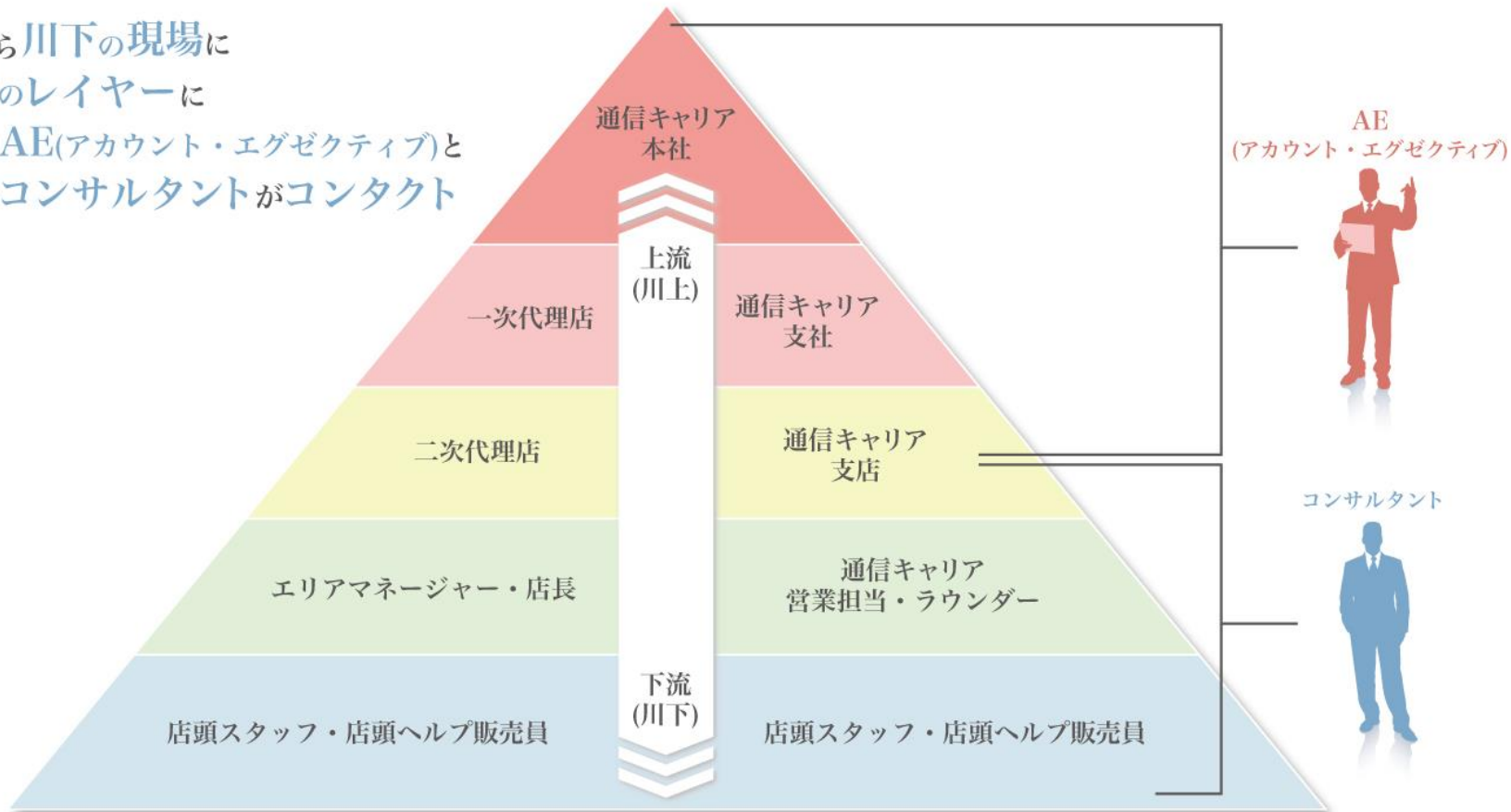
四国 **62**店舗

北海道 **84**店舗

2009年4月から2018年3月までの当社による販売現場への価値提供実績の延べ数

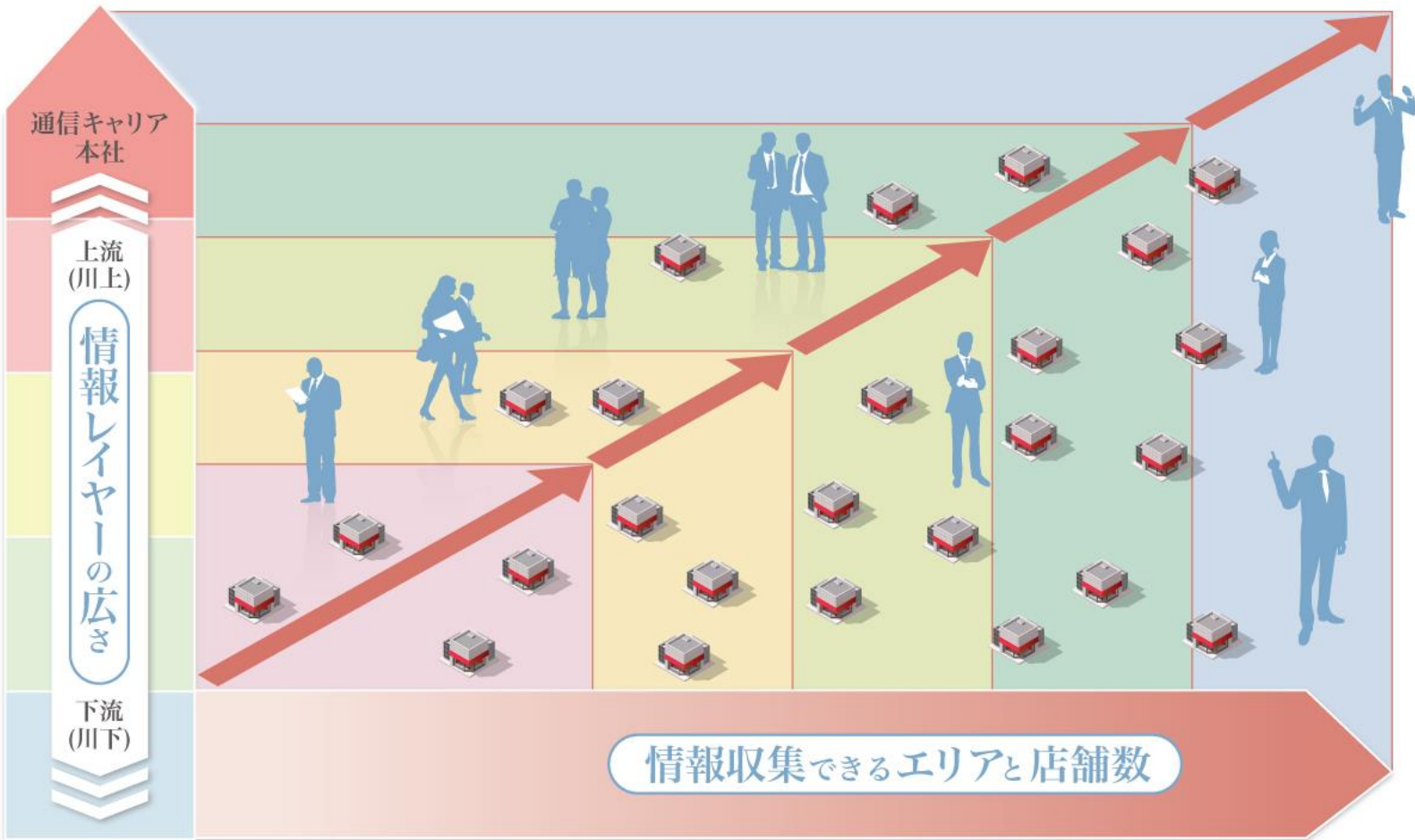
情報収集力～レイヤー～

川上の本社から川下の現場に至るまでの全てのレイヤーに
個客創造部のAE(アカウント・エグゼクティブ)と
価値創造部のコンサルタントがコンタクト



情報収集力～広さと深さ～

—— 前述のレイヤー × 店舗数の情報網 = 当社の情報収集力 ——



情報収集力～情報分析・戦略策定～

“川上・川中・川下”のそれぞれの情報を収集し現状と課題を整理・分析・解釈する体制により
次なる変化を予測し迅速な事業戦略を展開



変化適応力～2つの強みとの関係～



CHAPTER.5

2019年9月期 通期決算概要

FINANCIAL SUMMARY

第3四半期累計期間の前年同期比及び計画進捗率

■売上高は前年同期比**+39.0%**と大幅に上回り着地

■採用計画の遅れにより外注費が増加し、新規株式公開に伴うコストも増加したため、売上高経常利益率が前年同期比3.2ポイント低下

■保険の解約に係る特別利益の計上および税額の増加等もあり、前年同期比 **+19.5%** 増加

(単位:百万円)

	通期実績			通期計画	
	2019年9月期 実績	2018年9月期 実績	前年同期比 増減率	2019年9月期 通期計画	増減率
売上高	2,772	1,994	+39.0%	2,684	+3.3%
営業利益	507	406	+24.9%	505	+0.5%
経常利益	487	413	+17.8%	503	▲3.2%
売上高経常利益率 (%)	17.8%	20.8%	—	18.8%	—
当期純利益	318	266	+19.5%	326	▲2.6%

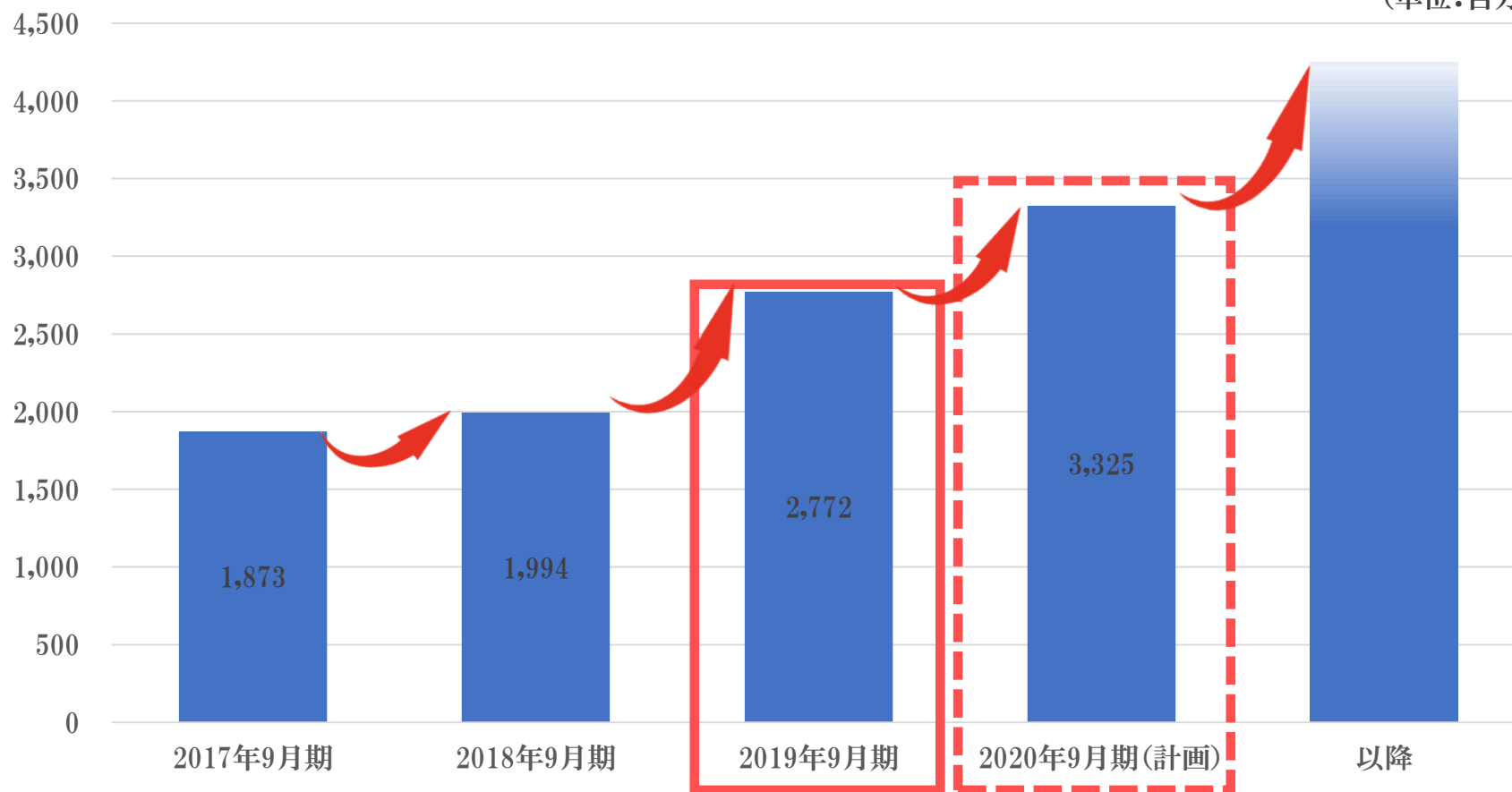
売上高の推移

■前年同期比**+777百万円** (成長率は、**+39.0%**) と大幅に増加

■今年度2020年度9月期計画においても成長率は、**+20.0%** と右肩上がり

売上高推移

(単位:百万円)

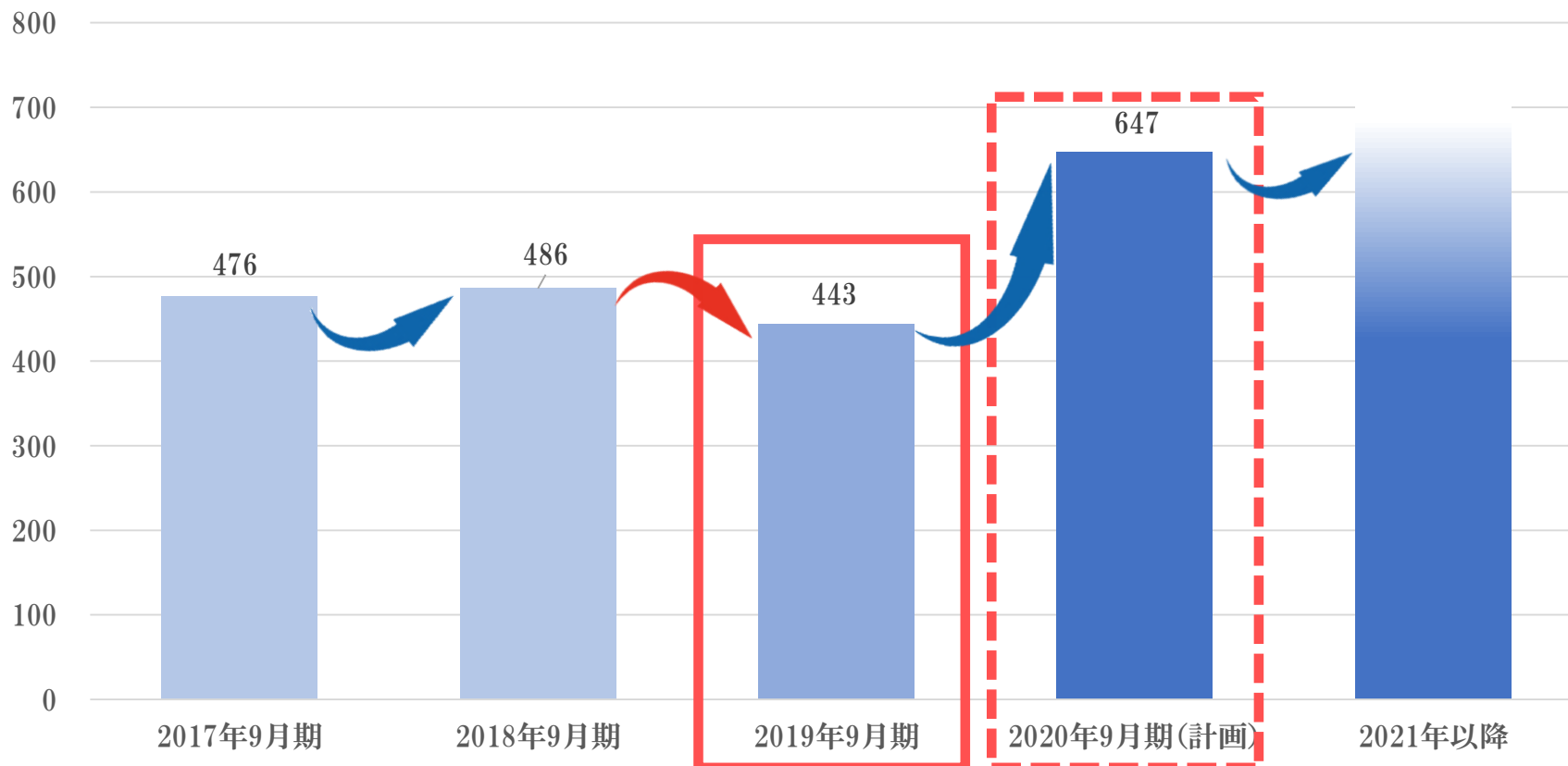


販売費及び一般管理費の推移

- 前年同期比で▲42百万円の削減
- 今期においては調達資金の用途であった採用関連費用および設備投資関連への積極的な投資を行うため、+203百万円見込み

販売費及び一般管理費推移

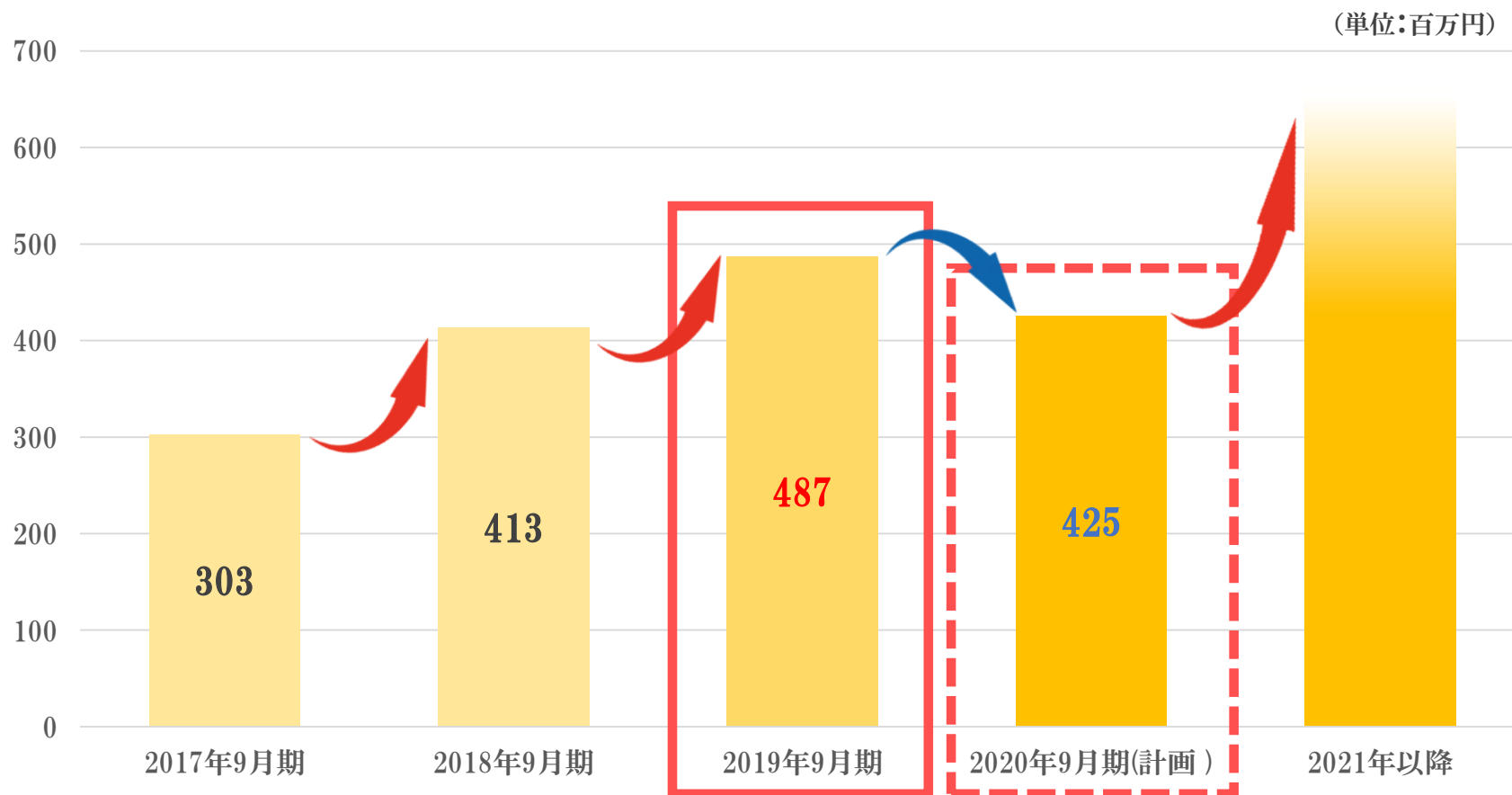
(単位:百万円)



経常利益の推移

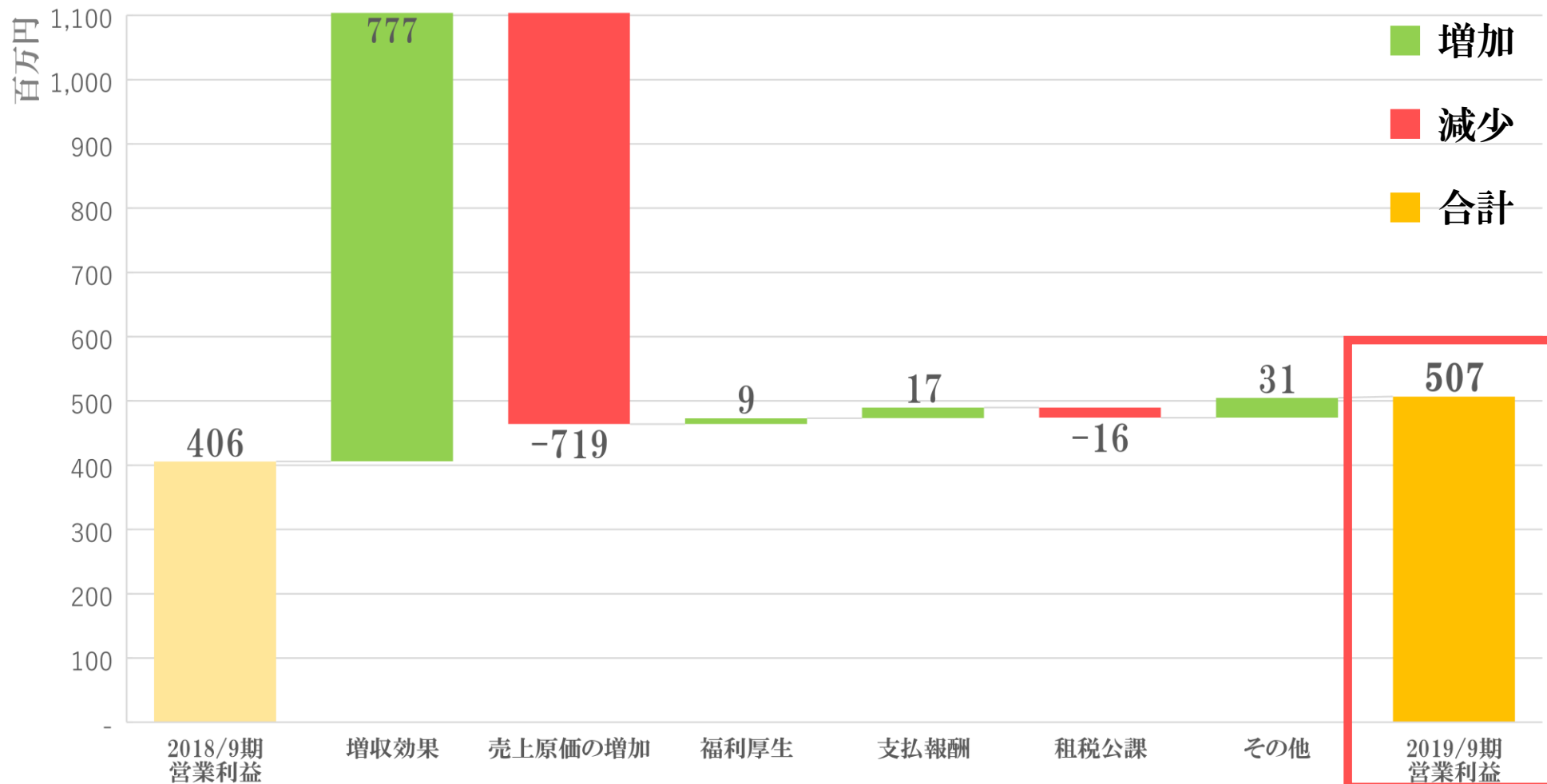
- 新規株式公開に関連するコストを営業外費用に計上したものの
前年同期比**+73百万円(17.8%)**と増加

■ 経常利益推移



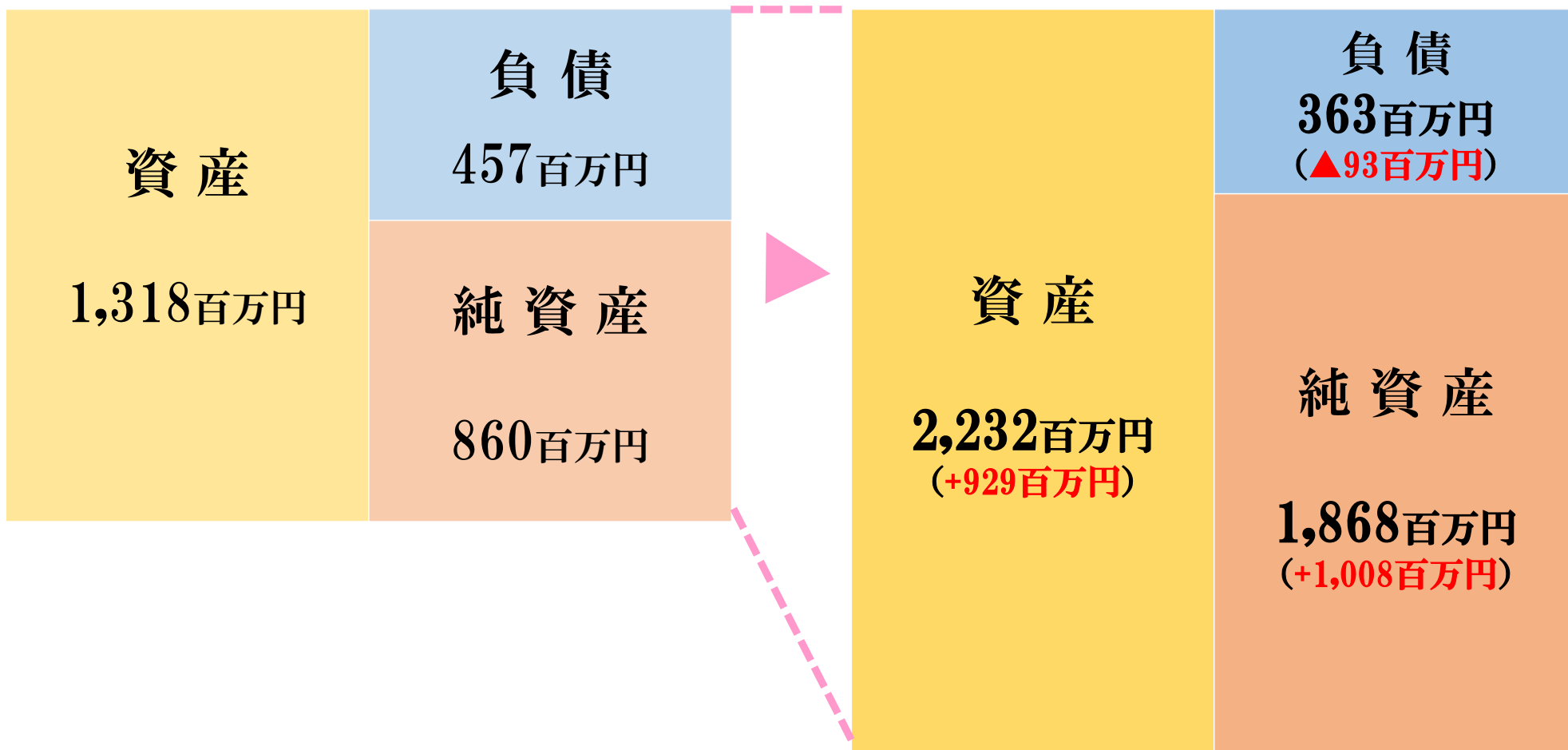
前期比営業利益増減分析

■ 案件の受注が大幅に増加したため、それに伴い外注費も増加したが、
過去最高営業利益を達成



■新規上場に伴う資金調達の結果、事業資金が大幅に増加

■増資ならびに有利子負債の返済により、自己資本比率83.7%へ向上



CHAPTER.6

今後の成長戦略

GROWTH STRATEGY

成長イメージ

社会全体の働きがいの増大による
生産性向上を追求する



中長期的な展開

MEDIUM TO LONG-TERM DEPLOYMENT

中長期展開構想「HATARAKIGAI」

