

2021年9月期  
第3四半期

# 決算説明資料

---

2021/8/13

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066



peers  
NEW NORMAL ACCELERATION

# 2021年9月期 第3四半期業績（連結）



新型コロナウイルス感染拡大による飲食店および小売店への営業自粛により減収。  
オンライン化により収益性を改善するものの、事業領域拡大のための投資強化により減益。

(単位：百万円)	2020年9月期 第3四半期 連結累計期間	2021年9月期 第3四半期 連結累計期間	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,031	2,387	△644	△21.3%
営業利益	306	187	△118	△38.8%
経常利益	326	214	△112	△34.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	201	103	△98	△48.7%

# 四半期業績比較

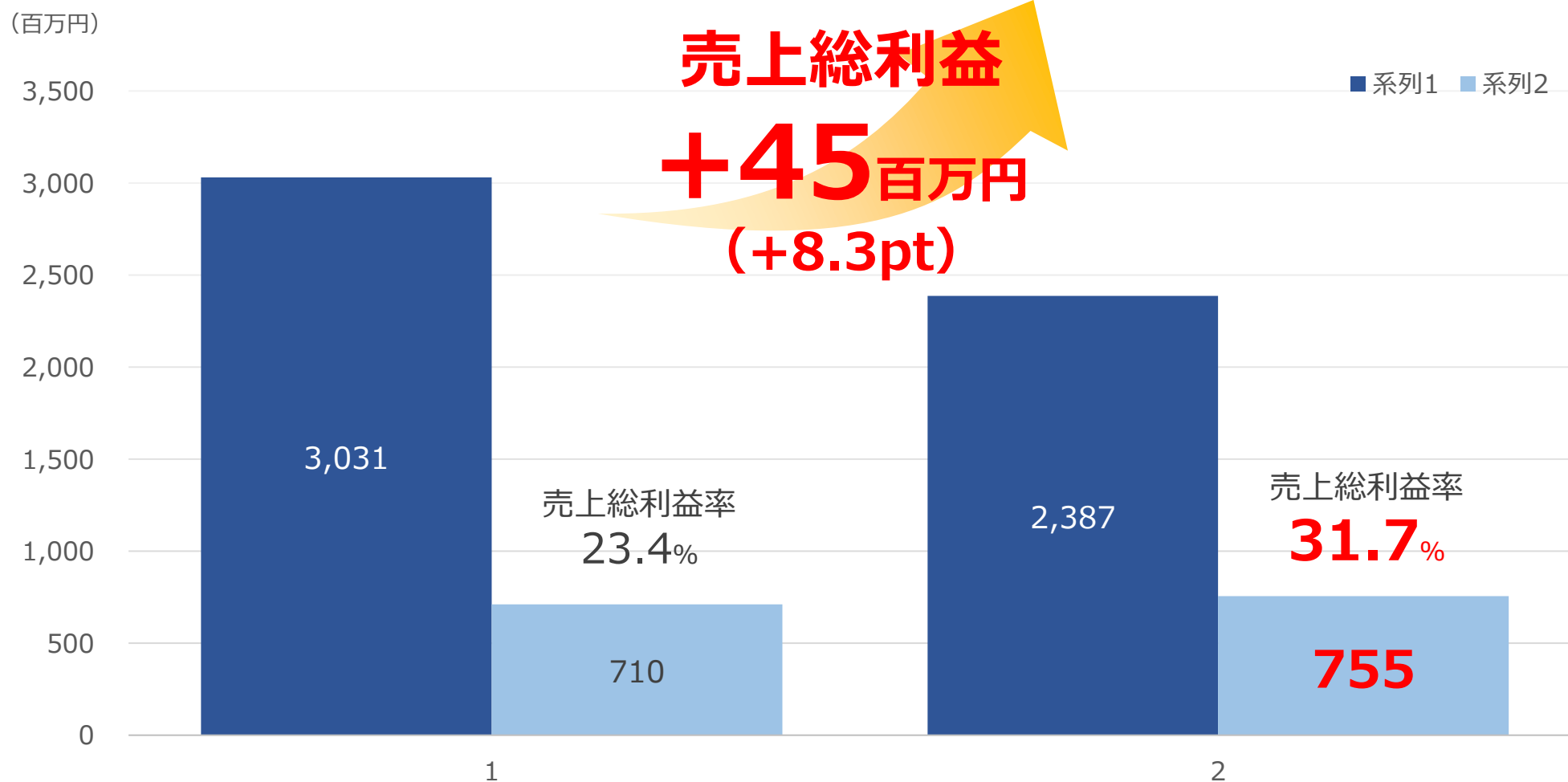
第3四半期の売上高としては**過去最高を更新**。  
前年同期比では売上高204.0%の増収、営業利益では88百万円の増益。

(単位：百万円)	2020年9月期 第3四半期 連結会計期間	2021年9月期 第3四半期 連結会計期間	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	410	837	+427	204.0%
営業利益	△85	3	+88	—
経常利益	△65	△8	+56	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△42	△32	+10	—

# 売上総利益

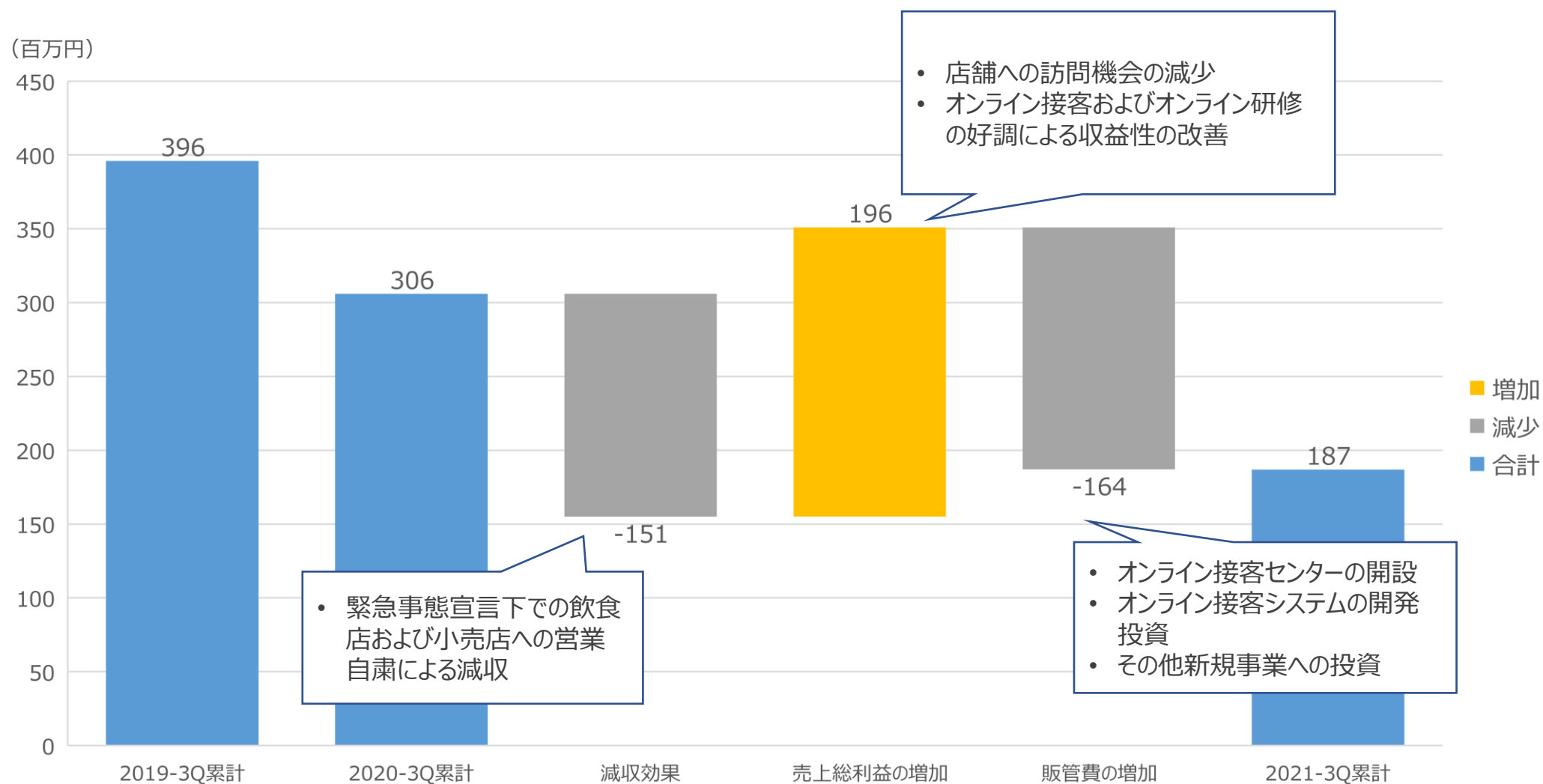


売上高は減収したものの、案件のオンライン化を行い売上原価が低減されたことにより売上総利益は+45百万円の増益、売上高総利益率では8.3pt上昇した。



# 営業利益増減分析

減収分の収益減を売上総利益率の改善で補うものの、  
中期戦略におけるリテールテック領域への投資に費用がかさみ、減益となった。



# 計画に対する進捗率

2021年5月14日に新型コロナウイルス感染拡大影響による営業自粛による減収、リテールテック領域への事業領域拡大による投資強化のための減益を見込み業績予想を修正。2021年第4四半期でさらなる投資を見込む。

(単位：百万円)	2021年9月期 通期	2021年9月期 通期	2021年9月期 第3四半期 連結累計期間	進捗率
	当初計画	修正後計画	実績	
売上高	4,830	3,340	2,387	71.5%
営業利益	345	70	187	267.7%
経常利益	350	100	214	214.3%
親会社株主に 帰属する当期純 利益	243	69	103	149.9%

# 連結貸借対照表

引き続き高い自己資本比率と潤沢な手元資金を確保。  
財務基盤は健全な状態を維持している。

(単位：百万円)	2020年9月末	2021年6月末	増減額
流動資産	2,935	2,613	△321
固定資産	202	478	+276
<b>資産合計</b>	<b>3,138</b>	<b>3,092</b>	<b>△45</b>
流動負債	501	422	△79
固定負債	500	500	—
<b>負債合計</b>	<b>1,001</b>	<b>922</b>	<b>△79</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,136</b>	<b>2,170</b>	<b>+33</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,138</b>	<b>3,092</b>	<b>△45</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>68.0%</b>	<b>70.2%</b>	

## 売上高の減収

- 依然として新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、飲食店・小売店への営業自粛を余儀なくされ、前年比で減収となった。
- 一方で、第3四半期としての売上高は**過去最高を更新**。

## 売上総利益の増益

- 従来、オフラインで実施していた案件のオンライン化を実施。
- 人員稼働が効率化により外注費・人件費が低減、現場への移動が不要になったことにより旅費交通費の低減がされ、コストが圧縮された。
- その結果、第3四半期累計期間において、売上総利益では前年同期比で+45百万円の増益、売上総利益率が+8.3pt向上した。

## 事業領域拡大のための投資強化

- 事業領域拡大のためのオンライン接客等を中心としたリテールテック領域への投資は今後も積極的に行う。
- 短期的ではなく、**中長期における利益の最大化を図る**。



2021年9月期第3四半期  
決算説明資料

# Appendix

---



peers  
NEW NORMAL ACCELERATION

# 会社概要



---

会社名：株式会社ピアズ

---

事業内容：店舗DX事業、働き方革新事業、セールスプロモーション事業、Labo

---

事業開始：2005年1月（設立 2002年）

---

本社：東京都港区西新橋2-9-1 PMO西新橋 5F

---

代表取締役：桑野 隆司

---

従業員数：316名（社員88名・パートナー社員216名）※

---

上場市場：東証マザーズ 証券コード7066（2019年6月20日上場）

---

資本金：438百万円 ※

※2021年6月末時点

# 子会社一覧



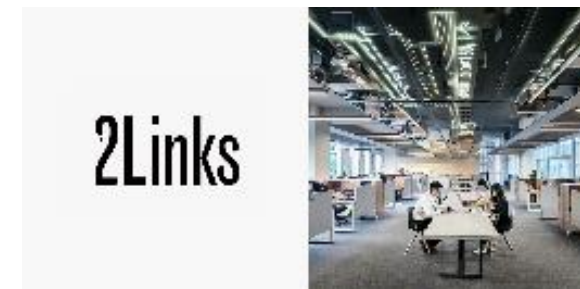
## 株式会社OneColors

事業内容 組織コンサルティング  
代表取締役 堂前 晋平  
資本金 500万円・準備金500万円  
出資比率 100%



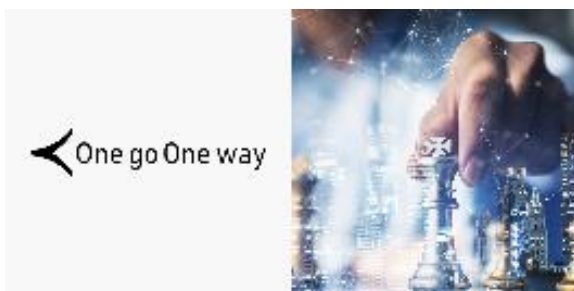
## XERO株式会社

事業内容 モバイルオーダー決済サービス  
代表取締役 小沼 亮  
資本金 500万円・準備金500万円  
出資比率 100%



## 2Links株式会社

事業内容 リモートワーク推進  
代表取締役 森岡 真生  
資本金 500万円・準備金500万円  
出資比率 60%



## 株式会社One go One way

事業内容 総合支援事業  
代表取締役 清田 直哉  
資本金 100万円  
出資比率 100%



## 株式会社Qualiagram

事業内容 企画・開発  
代表取締役 吉井 雅己  
資本金 500万円・準備金500万円  
出資比率 100%

# 事業内容

## セールスプロモーション事業



変化の激しい通信業界をメインステージに顧客の課題解決を行うセールスプロモーションや研修を企画・実施

## 働き方革新事業



弊社の持つ組織づくりノウハウを活かした「働き方改革」を超えた「働き方革新」を起こす組織コンサルティング

## 店舗DX事業



弊社の持つショップ運営ノウハウを活かした店舗運営におけるデジタルトランスフォーメーションを推進する業務効率化改善コンサルティング

## Labo(企画開発)



テクノロジーを活用し、日本のサービス業のおもてなし力を体系化、良質なサービス提供ができる商品の企画・開発



# 中長期ビジョン

「New Normal Acceleration」をコンセプトに世の中に新しいモノ・コトを社会に広める。  
通信業界で培ったノウハウを活用し、リテール業全般へ事業領域を拡大。



# 事業ドメイン



日本のリテール業に世界中の最適なテクノロジーを繋ぎこむ  
国内No.1リテールテックプラットフォームを目指す。



# リテールテックプラットフォーム開設

10の 카테고리、日本国内外20種類以上のリテールテックソリューションを取り扱い。  
販売現場のDX推進によって日本のリテール業の生産性向上に寄与する。



The screenshot shows the homepage of the RetailTech Platform. At the top left is the logo "RetailTech Platform" and a search bar. The main banner features silhouettes of business people and the text: "日本国内初リテールテック特化型プラットフォーム" (Japan's first retail tech specialized platform) and "プロフェッショナルチームがツールの選定から導入、使いこなせるようになるまでサポートします" (Our professional team supports you from tool selection to implementation and training). Below the banner are navigation tabs for "カテゴリー" (Category), "業種" (Industry), "テーマ" (Theme), and "記事" (Articles), along with a "お問い合わせ" (Contact Us) button. The "カテゴリー" section displays 10 icons representing different retail tech solutions: 無人店舗 (Unmanned store), ストアロボット (Store robot), 体験型店舗 (Experience store), スマートロッカー (Smart locker), スマートカート (Smart cart), モバイルオーダー (Mobile order), オンライン接客 (Online customer service), データ分析 (Data analysis), 店舗管理 (Store management), and 在庫管理 (Inventory management). On the right, there is a "新着記事" (New articles) section with three featured articles.

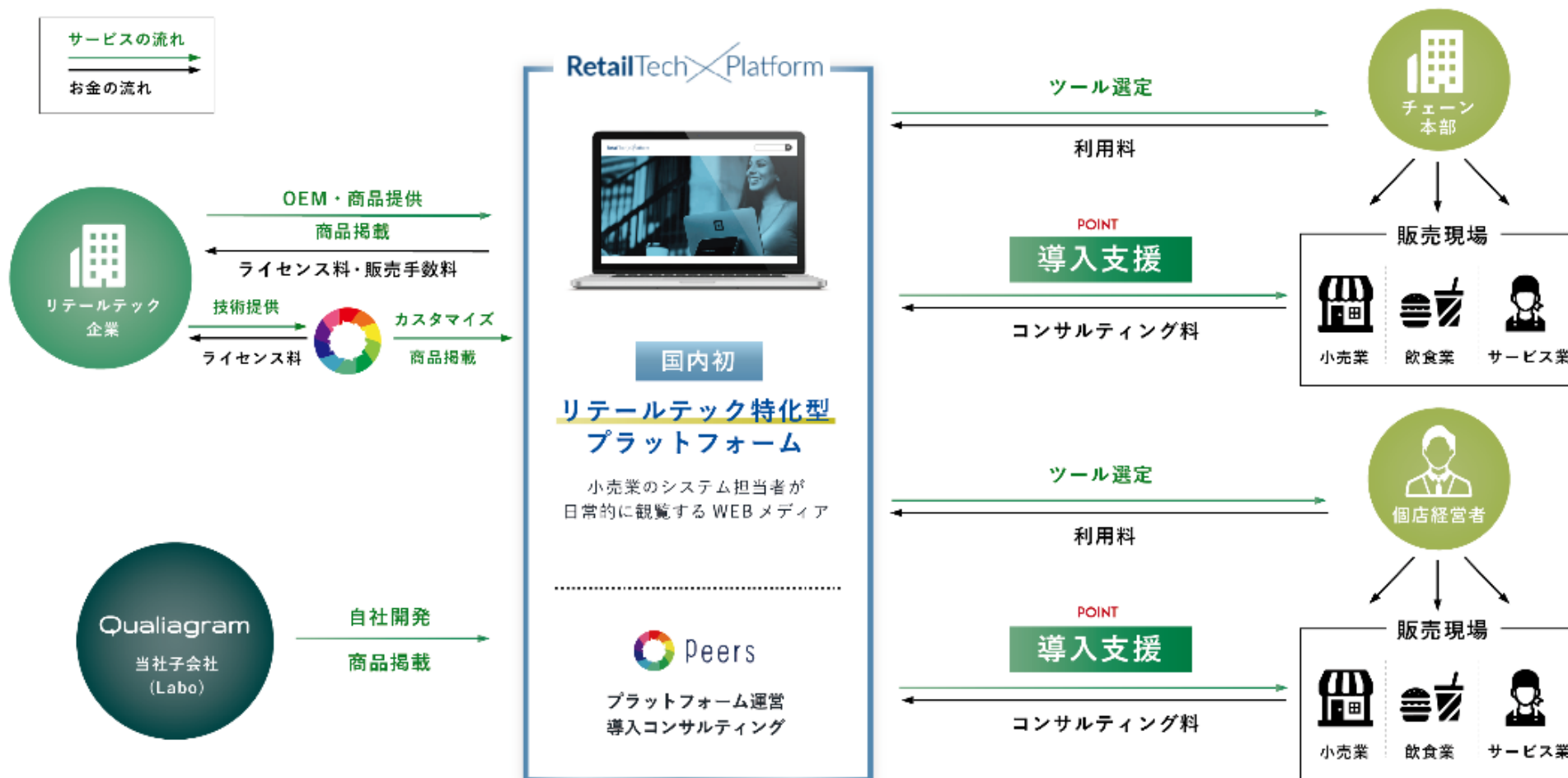
リテールテックプラットフォームへのアクセスはこちらから ▶▶ <https://retailtech.co.jp/>



# ビジネスモデル



世界中のリテールテックソリューションを取り扱い、ツール選定・導入・運用定着までサポート。  
日本のリテール業のDX促進を行い、生産性向上とともに顧客体験の向上に寄与する。





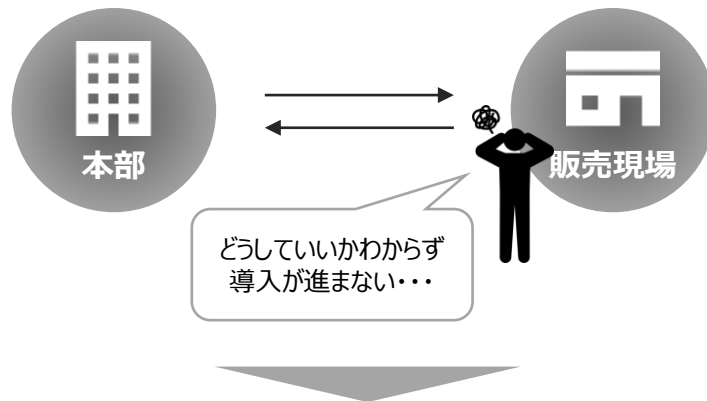
# 当社の強み



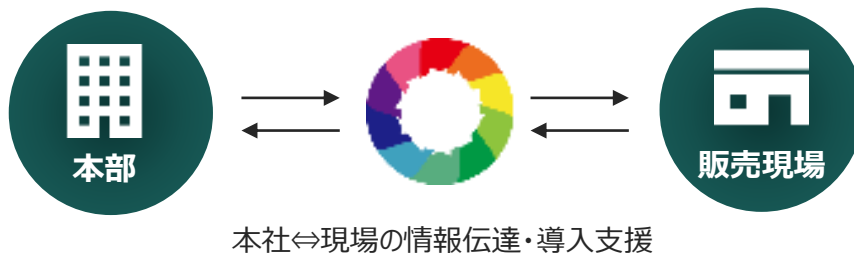
リテール業の販売現場におけるDXの課題はリテラシー。  
長年通信業界でテクノロジーと現場に向き合ってきたプロフェッショナルチームが伴走。

## システムを導入する際に抱える課題

本部からの指示だけでは導入が進まない



ピアズが本部と現場の間に入ることによって導入が進む



## 強み① 高い現場力

現場の課題を発見し、ソリューション導入に向けた企画を立案。  
運用定着のための現場教育から定着後の課題抽出・改善まで、  
現場に入り込んだ導入支援をワンストップで実施。



## 強み② 店舗との幅広い関係性

移動体販売店舗  
**3,000**店舗

キャッシュレス決済加盟店舗  
**8,000**店舗

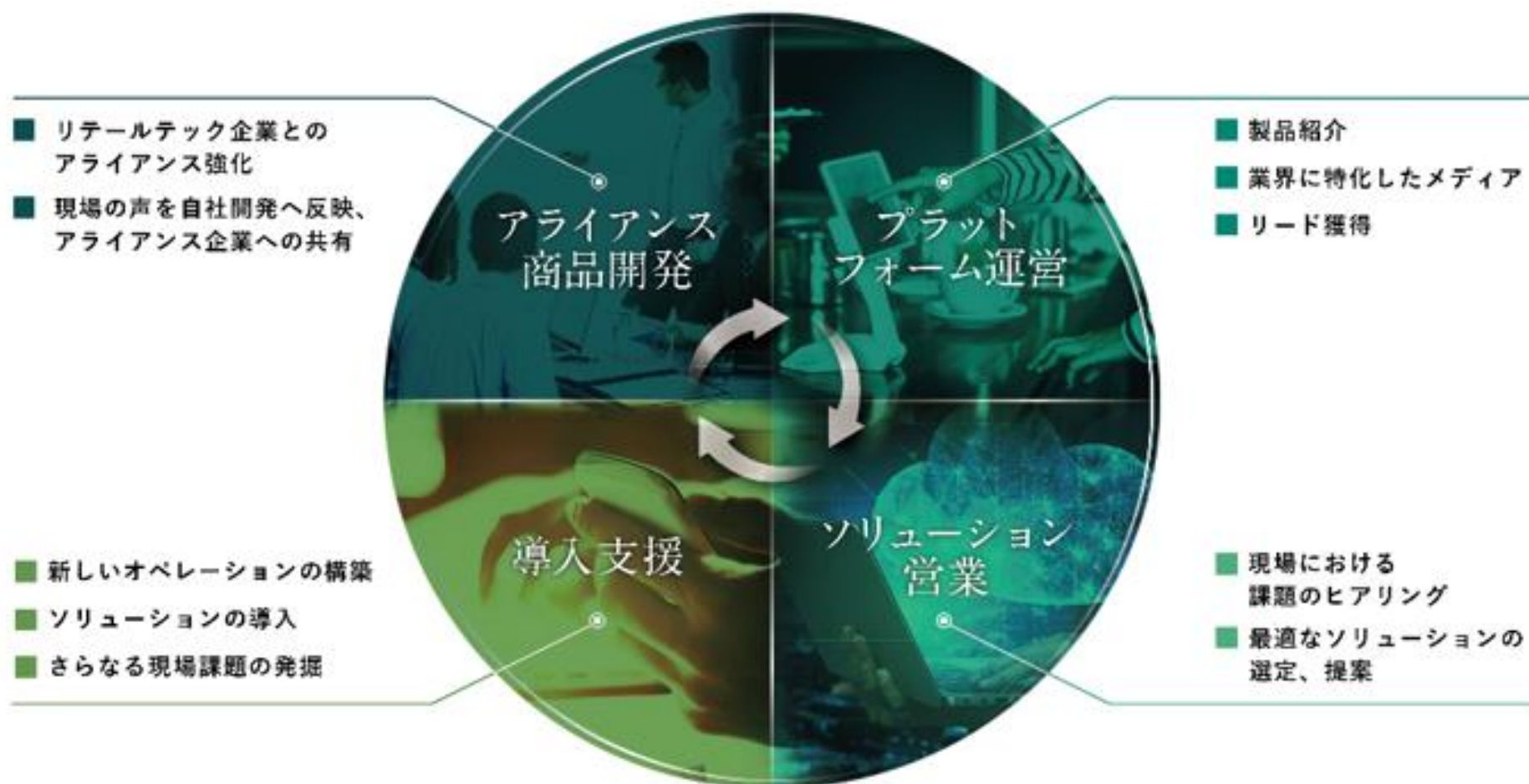
モバイルオーダーシステム導入店舗  
**600**店舗



# サービス提供フロー



販売現場に精通したコンサルタントが課題発見から導入後のサポートまでを丁寧に伴走。  
現場の声を自社ノウハウとして蓄積するとともに、アライアンス企業へフィードバックし機能拡充。



# 中期経営計画の更新



2020年11月13日に公表した中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」を更新。  
前回の発表から内容をより具体化し、中期の計画だけでなく、長期ビジネス構想も掲載。



# 免責事項



- 本資料に記載された将来情報等は、本資料作成時点における弊社の認識、意見、判断及び予測であり、その実現を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果と乖離が生じる可能性がありますのでご承知おき下さい。
- 本資料に記載されている弊社及び弊社以外の企業に関する情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。
- 本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。

IRに関するお問い合わせ

株式会社ピアズ 経営企画部 IR担当

E-mail IR@peers.jp

URL <https://peers.jp/ir/contact>