

2021年9月期通期

決算説明資料

2021/11/12

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

2021年9月期 通期業績（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。
 中期経営計画の方針に基づき、新規事業への投資を強化しているため減益。（詳しくはP5~7参照）

(単位：百万円)	2020年9月期 連結累計期間	2021年9月期 連結累計期間	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,484	3,130	△354	△10.2%
営業利益	331	101	△230	△69.5%
経常利益	377	137	△240	△63.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	238	52	△186	△78.2%

四半期業績比較



第3四半期に引き続き、第4四半期の売上高としては**過去最高を更新**。しかしながら急成長しているオンライン接客サービスの人員を外部で賄うことによりSP事業の利益率が低下。利益ベースではマイナスとなった。

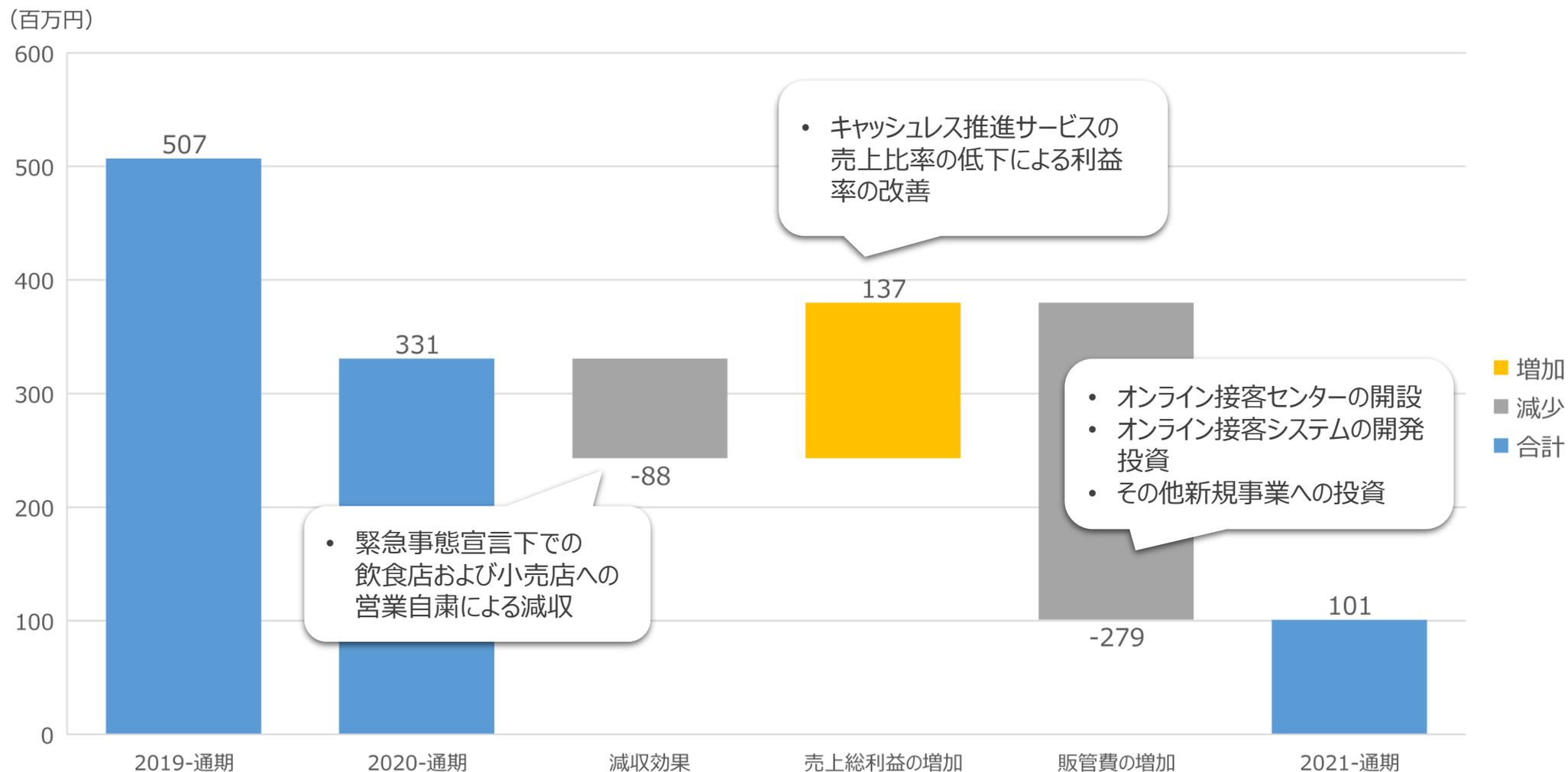
(単位：百万円)	2020年9月期 第4四半期 連結会計期間	2021年9月期 第4四半期 連結会計期間	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	452	742	+289	64.0%
営業利益	25	△86	△111	—
経常利益	51	△76	△127	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	37	△51	△88	—

※SP事業 = セールスプロモーション事業

営業利益増減分析



コロナ影響による減収分の利益減を売上総利益率の改善で補うものの、中期戦略における新規事業へのポートフォリオ転換に伴う先行投資を行ったため、全体としては減益となった。



小売・飲食店向けサービスの営業自粛

- 飲食店や小売店を対象としたキャッシュレス推進（QRコード決済、デリバリーの加盟店開拓）案件が、緊急事態宣言等により営業自粛期間が長引いたことにより減退
- オリンピック開催時の外国人旅行客増加を狙ったモバイルオーダー需要の減退、テイクアウト需要への切り替えを行ったものの、営業自粛による影響を受けた



コロナ影響による既存ビジネスの転換

- 店舗コンサル案件の需要が大幅に減少
店舗のオペレーションを改善するためのコンサルティングサービスは、コロナ影響で店舗へ訪問することができなくなった上に、来客減によって店舗の待ち時間問題自体が解消されたことによってサービス提供機会が減少
- コロナ禍によって延期されていた案件の多くが履行されることなく中止となった

オンライン接客に関するサービスの立ち上げ

- 売上総利益は前年度を上回り回復したものの、センターの設立や人員の増加、システムの開発などによる一時的な投資がかさんだことにより、営業利益は減少
- オンライン接客に関するサービスが立ち上がり、急速な成長をするものの、スタッフの採用が間に合わないため、パートナー企業の人的リソースで運営していることにより外注費が増加



新規事業によるコストの増加

- 新規事業立ち上げを加速するための専門家や高スキル人材への業務委託などの費用が増加
- 新規事業に関わる人材獲得のための広告宣伝費等が発生したため、一時的な費用が増加
- 子会社設立や事業領域が拡大したことによる管理部門などのマネジメントコストの増加

コロナ影響による注カサービスの変化



これまでの主力であるコンサル事業からオンライン接客関連サービスを展開することで新たな収益源を確保。また、モバイルオーダー事業の派生から新たに事業を立ち上げ、リモートワークスペースの提供をサービスとしたBOXの設置数を順調に伸ばしている。



連結貸借対照表

減収減益とはなったものの、高い自己資本比率と潤沢な手元資金を確保できている。
B/Sは昨年度と変わらず、財務基盤は引き続き健全な状態を維持できている。

(単位：百万円)	2020年9月末	2021年9月末	増減額
流動資産	2,935	2,578	△356
固定資産	202	439	+236
資産合計	3,138	3,018	△119
流動負債	501	332	△169
固定負債	500	500	—
負債合計	1,001	832	△169
純資産合計	2,136	2,186	+49
負債純資産合計	3,138	3,018	△119
自己資本比率	68.0%	72.4%	

コロナ禍における主力ビジネスの転換期

- 想定よりも早く需要減少となってしまった本来の主力サービスである“店舗コンサルティングサービス”や“キャッシュレス推進サービス”にある程度の目途をつけて、オンライン接客による“店舗DX支援サービス”へと軸足の事業を転換させている（減収減益要因）
- ニューノーマル時代の新たな働き方の変化に対応するためのRemoteworkBOX事業に力を注ぎ、中期経営計画に基づいて働き方革新事業を伸ばすべく、計画通り順調に投資を進めている

新規事業投資や一時的なコストの増加

- オンライン接客センターの開設やオンライン接客システムの開発などの事業転換のコストが増加
- 新規事業立ち上げの専門家への報酬や、高スキル人材の獲得のための広告宣伝費などの費用が一時的に増加

B/Sは健全な状態を維持

- 自己資本比率72.4%と高い水準を維持しており、安全性は高い

2021年9月期通期
決算説明資料
事業方針

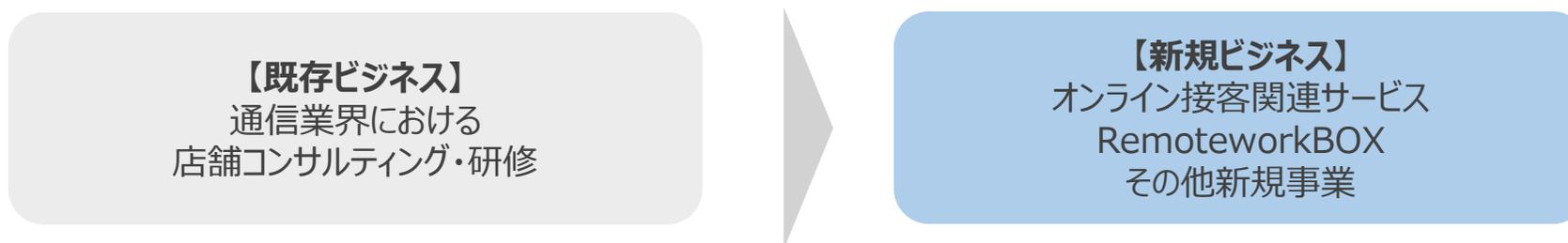


peers
NEW NORMAL ACCELERATION

安全性重視から成長性重視へ

方針①：事業ポートフォリオの転換

- 既存の衰退ビジネスから新規の成長ビジネスへの転換を図る



方針②：収益構造の転換

- 事業ポートフォリオ転換に伴い、一社依存の高収益ショット型の受託ビジネスから脱却
- LTVを重視した長期視点での収益向上を図り、今後はKPI進捗を積極的に開示

方針③：組織の若返りと新たな人材の登用

- 10月以降、執行役員人事を大幅に変更
執行役員の平均年齢が44歳から38歳となり、組織の若返りとともに組織変革を行う
- 事業ポートフォリオ転換に伴うプロフェッショナル人材の採用強化を継続

2022年9月期 業績予想



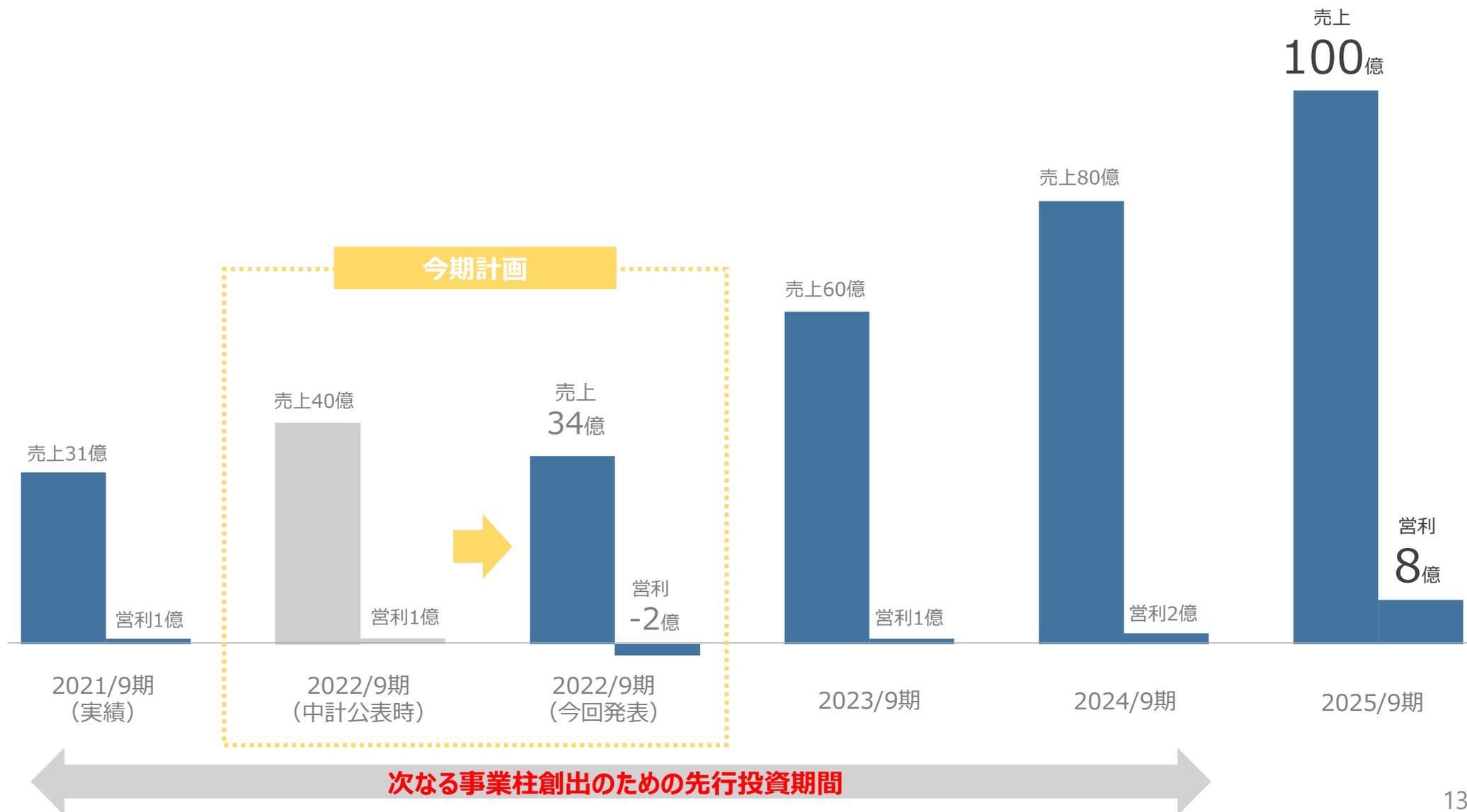
オンライン接客関連サービスの拡大は見込めるものの、現状のパートナー企業依存の運営体制での中期的な収益率の悪化が予想される。その中で、次なる収益柱となる新規事業へのリソース配分を強化。一時的な赤字を許容する。

(単位：百万円)	(参考) 2021年9月期 通期	2022年9月期 通期	前年比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	3,130	3,490	+ 359	+11.5%
営業利益	101	△213	△314	-
経常利益	137	△204	△342	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	52	△287	△339	-

中期経営計画について



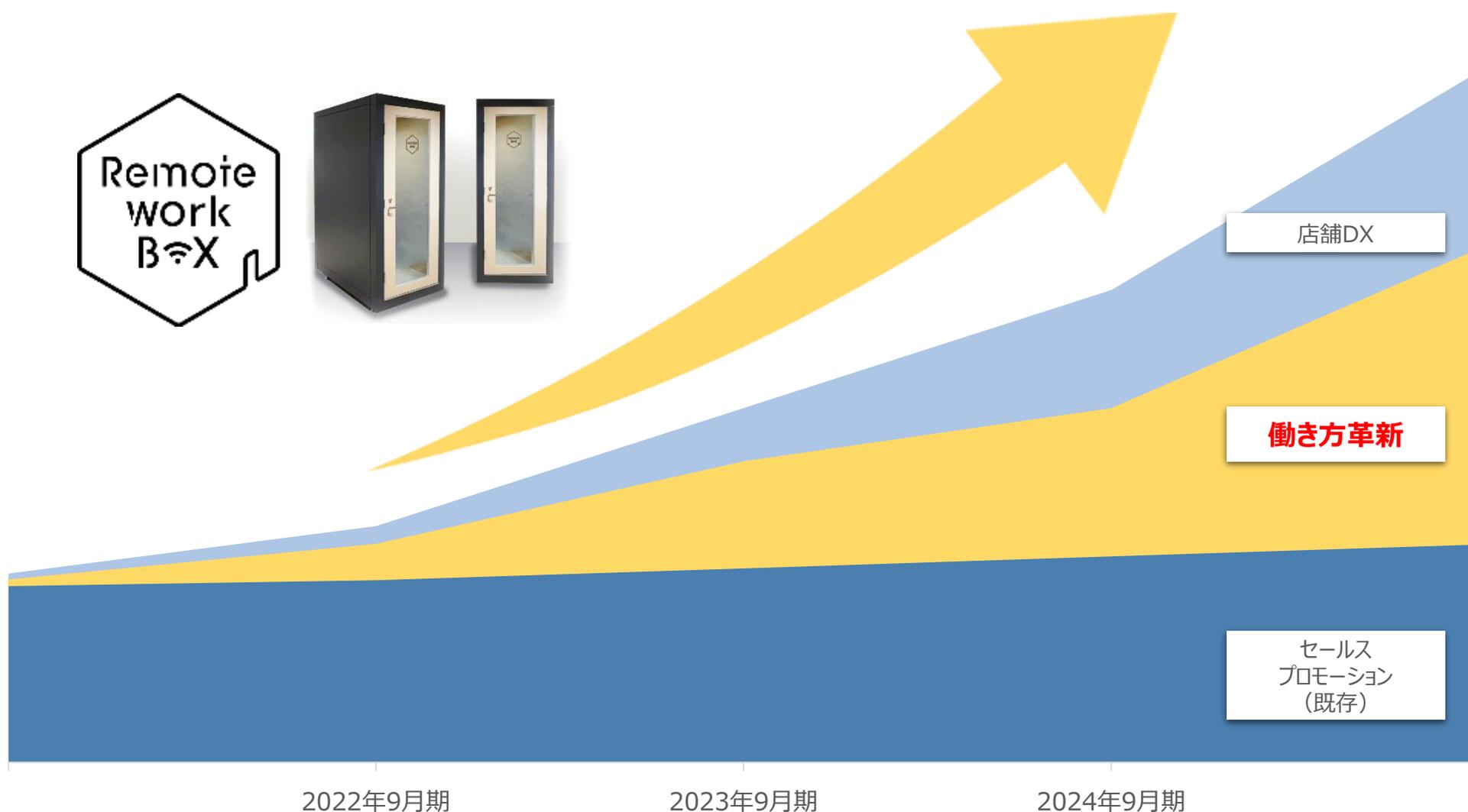
2022年9月期は、2022年～2025年を対象とした中期経営計画の1期目となる。
昨今の情勢を鑑み、既存事業と新規事業のバランスを見直した上で1期目をスタート。



成長戦略



中期経営計画期間において、既存事業から新規事業へと事業ポートフォリオを転換。
まずは、働き方革新事業のRemoteworkBOXサービスを次なる収益柱へと成長させる。



KPIについて



2022年9月期より主要KPIの進捗を毎月定期での開示を行う。(毎月20日前後を予定)
直近においては、RemoteworkBOXの設置台数を最重要KPIとして設定。

主要KPI

サービス KPI	RemoteworkBOX	設置台数
	オンライン接客	導入店舗数
	ZEROレジ	導入店舗数

RemoteworkBOX設置台数



注カサービス | RemoteworkBOX



遊休スペースや空室物件などを活かしたセキュアな個室型マイクロオフィスサービス。
感染症拡大によりリモートワークが普及し、公共インフラとして需要が急拡大。



周囲が気にならない遮音設計



声や音を遮断する遮音仕様。
周囲を気にすることなく電話や
Web会議が可能です。

万全なセキュリティ



セキュリティ・プライバシーが確保された
静かな個室空間で、集中して作業でき
感染リスクも軽減可能です。

スマホ1つで予約・ロック解除



スマートフォンで利用予約、
課金、解除が全て可能です。

設備が充実



電源やUSBポート、心地よい椅子が
用意されています。

設置対象場所

・空きテナント
・カフェ
・ホテル

・コワーキングスペース
・オフィスビル
・会議室

・公共施設
・商業施設
・百貨店

・フィットネス
・スーパー銭湯
etc…

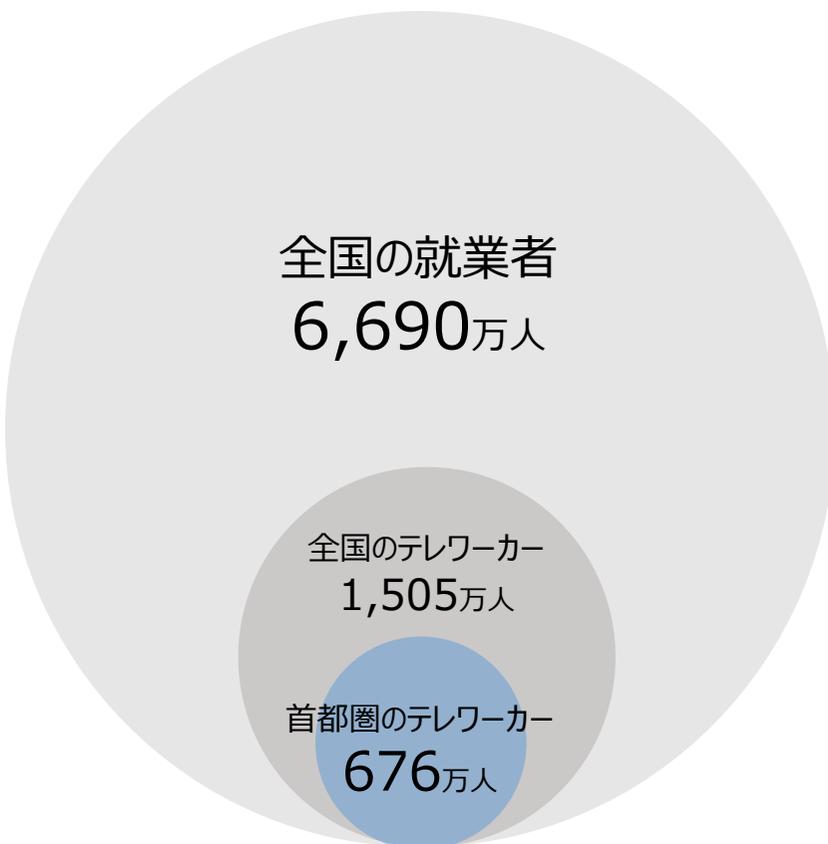
1時間450円～
利用可能

RemoteworkBOX | 市場性



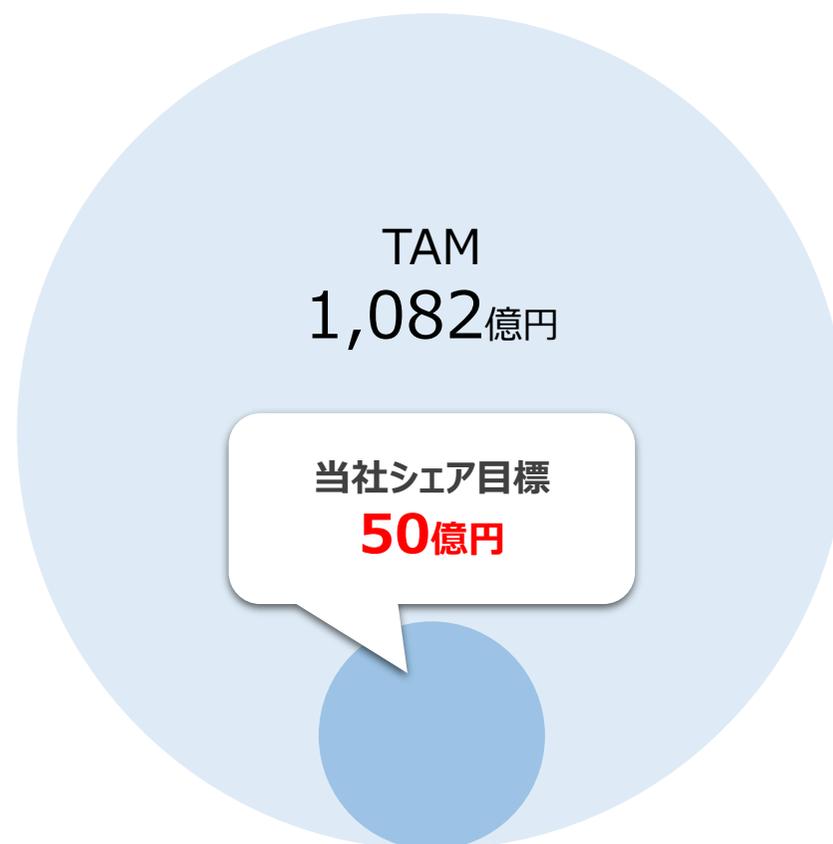
テレワーク人口実態調査を基に市場規模（TAM）は1,082億円と推計。
首都圏のテレワーカーをターゲットとしてサービスを展開し、当社シェア50億を目指す。

リモートワーカー人口



※ 国土交通省「令和2年度テレワーク人口実態調査」
統計局「労働力調査」に基づき当社算出

推定市場規模



※ 国土交通省「令和2年度テレワーク人口実態調査」
統計局「労働力調査」に基づき当社推計

RemoteworkBOX | 競合比較



他社と比較して安価な金額で消防法を遵守した安全なサービスを提供。
価格優位性を保ちながらシェア拡大を目論む。

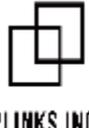
	RemoteworkBOX	A社	B社
個人向け料金	500円/時間～	1,000円/時間 (250円/15分)	1,000円/時間 (250円/15分)
法人向け料金	年内提供開始予定 定額・使い放題プラン (60,000円/月)	基本+従量プラン (55,000円~/月) ※59時間利用可能、超過分は従量課金 従量プラン (275円/15分)	従量プランのみ (275円/15分)
サイズ	① W1000×D1000×H2350 ② W1000×D1300×H2350 ③ W1700×D1300×H2350 ※サイズ調整可能	W1205×D1205×H2315	W1530×D1100×H2460
重量	約170kg～	約352kg	約405kg
消防法 (622号対応)	○	○	○
設置場所	空きテナント、商業施設、ホテル、カフェ、 コワーキングスペースなど…	駅構内、オフィスビル、商業施設など…	駅構内、オフィスビル、商業施設など…

(2021年10月当社調べ) ※料金は税抜価格で記載しております。なお、料金は予告なく変更になる可能性があります。

RemoteworkBOX | ビジネスモデル



3種類の出店方法でBOXの設置を拡大。
現時点では、スペース提供型でレベニューシェアを行うモデルでの展開が中心。

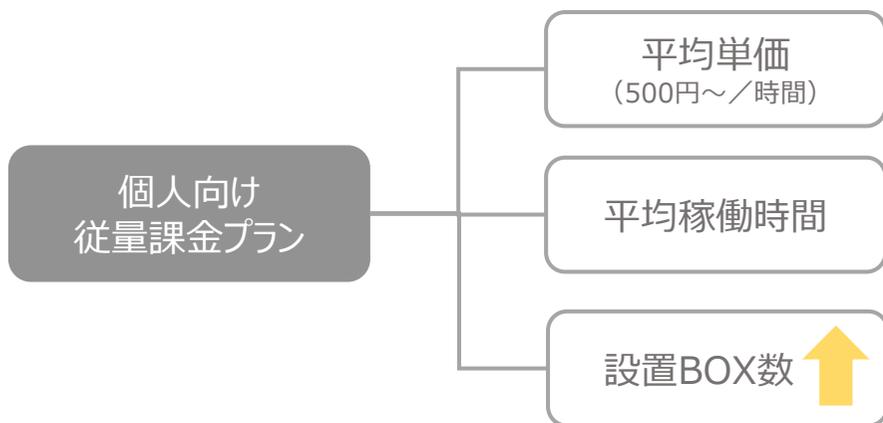
	契約	BOX費用	家賃
① 自社出店	<p>不動産業者</p>  <p>当社</p>  <p>賃貸借契約</p> <p>賃料</p>	当社負担	当社負担
② スペース提供型	<p>スペース提供者</p>  <p>当社</p>  <p>一時利用契約</p> <p>レベニューシェア</p>	当社負担	スペース提供者様負担
③ オーナー買取型	<p>不動産オーナー</p>  <p>当社</p>  <p>販売+運営委託契約</p> <p>レベニューシェア</p>	オーナー様負担	オーナー様負担

RemoteworkBOX | 収益構造

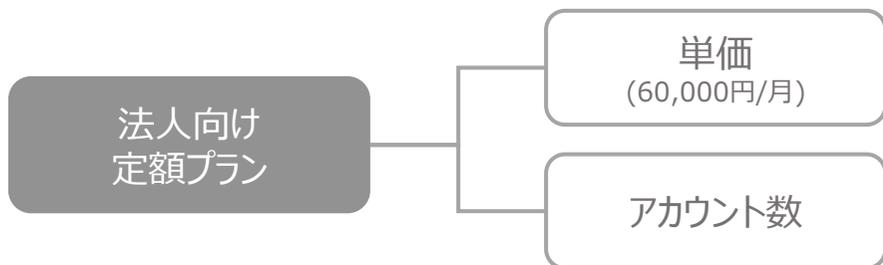


個人向けの従量課金プランおよび法人向け定額プラン（年内提供開始予定）でサービスを提供。スペース提供型（レベニューシェアモデル）で設置台数増加を加速させる。

基本的な売上構成

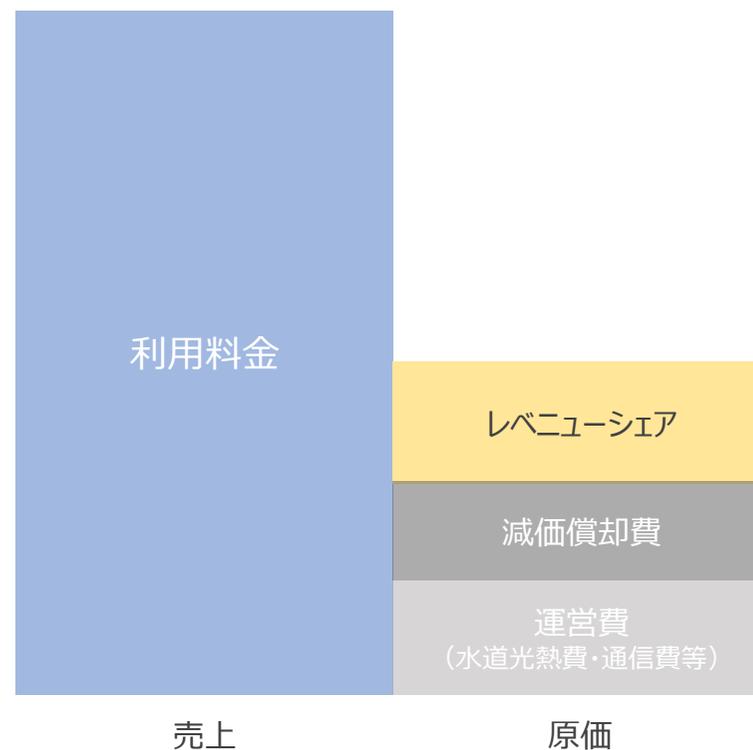


年内提供開始予定



収益構造

例) 時間貸しサービス（スペース提供型）の場合



※自社出店型の場合は、地代家賃が費用として発生する代わりにレベニューシェアが不要となる
※オーナー買取型の場合は、レベニューシェア割合が増加し、他の費用が不要となる

今後の可能性

RemoteworkBOXは、リモートワーク以外にも様々な用途での活用が見込まれる。
当社のオンライン接客サービスと組み合わせるなど、総合的なサービス提供を検討。



etc...



2021年9月期通期
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 : 働き方革新事業、店舗DX事業、セールスプロモーション事業、
おもてなしテック (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 : 350名 (社員107名・パートナー社員243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 : 471百万円 ※

※2021年9月末時点

事業コンセプト



当社の企業理念を基に、New Normal Acceleration（新常識推進）をコンセプトとして事業を展開。

— 理念 —

無意味な常識に囚われず、
意味のある非常識を追求し、価値のある社会活動を行う

— 事業コンセプト —

NEW NORMAL ACCELERATION

— いつかの未来を、いつもの日々に

中長期ビジョン

中期では新しい店舗（顧客接点）の在り方を広めるリテールテックNo.1企業、
長期では未来都市実現を促進する企業となるべく活動を行う。



創業以来、移動体通信業の販売チャネルにおける販売促進及びコンサルティングを実施。他業界への展開を行うべく、働き方革新・店舗DX・おもてなしテックへ事業領域を拡大。

当社のメイン事業

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の企画・実施



働き方革新事業

弊社の持つ組織づくりの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

弊社の持つ店舗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コンサルティング



おもてなしテック (Labo)

テクノロジーを活用し、日本のサービス業のおもてなしの力を体系化、良質なサービス提供を行う商品の企画・開発



ビジネスモデル



通信業界の販売チャネルにおけるコンサルティング事業を展開。
店舗（顧客接点）における課題解決を行うことで収益向上へ貢献。



コロナにおけるチャネルの変化



感染症拡大により、通信業界の販売チャネルにおいてもオンライン化の流れが加速。
持ち前の機動力で他社に先駆けオンライン接客サービスの提供を開始。

通信業界におけるチャネルの変化



当社の提供サービス

従来から提供しているサービス

- ・店舗の運営コンサルティング
- ・販売支援 オンライン化
- ・研修 オンライン化



新たに提供を開始したサービス

- ・オンライン接客導入支援
- ・オンライン接客センターの運営
- ・オンライン接客システムの提供

主力サービス | オンライン接客運営



コロナ禍においても非対面での接客（オンライン接客）にシフトし、従来のモデルよりも費用対効果の高いサービスを提供。

従来の販売支援員派遣



- ✓ 店舗への移動交通費がかかる
- ✓ 店舗責任者に好かれる動き等、販促業務以外にも気を回さないとけない

コールセンター



- ・電話回線
- ・非対面の提案（視覚情報なし）

オンライン接客



- ✓ 移動交通費が不要になり**コストダウン**
- ✓ 提案に専念できる
- ✓ マネジメントしやすい
 - ➔ 対応中に詳しい人にすぐ確認できる
 - ➔ 常に競争環境にあり、成果への意識向上

新サービス | オンライン接客システム



通信業界でのノウハウを活かしたオンライン接客システムを設計・販売開始。
お客様の要件とスタッフのスキルをマッチさせるなどの現場オペレーションを想定した機能が充実。

画面イメージ

■ 店舗利用に特化



■ 充実の管理機能



利用料金

■ 初回登録費用

項目	当社システム	他社サービス
店舗型 (IPアドレス制限込み)	¥20,000	¥130,000
or	or	
センター拠点型 (IPアドレス制限込み)	¥80,000	—

■ 月額利用料

項目	当社システム	他社サービス
システム利用料 (固定)	一式¥5,000	一式¥20,000
基本利用料	¥12,000/ID	¥15,000/ID

■ オプション (月額)

項目	当社システム	他社サービス
録画機能 (基本IDごと)	¥3,000/20h/ID	¥5,400/20h/ID
モニタリング機能 (SV用)	¥5,000/ID	¥8,000/ID
販売実績管理機能 (オペレーターID追加)	¥1,000/ID	¥15,000/ID

推奨環境

本システムの使用においては、右図の通りの環境を推奨。

OS	<ul style="list-style-type: none"> Apple macOS Microsoft Windows Chrome OS
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> Android iOS
Webブラウザ	<ul style="list-style-type: none"> Chrome ブラウザ (推奨) Apple Safari Mozilla Firefox Microsoft Edge
推奨ハードウェア	<ul style="list-style-type: none"> デュアルコア プロセッサ 2GBのメモリ

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>