

peers

2023年9月期
第2四半期

決算説明資料



2023/05/12

株式会社ピアズ（東証グロース7066）

Purpose

いつかの未来を、いつもの日々に NEW NORMAL ACCELERATION

ピアズグループは
世界中で生み出される「先端技術やイノベーションの社会実装」を通じ
社会を豊かに前進させるために存在します

いつか訪れるであろう豊かさを1日でも早くいつもの日々へ
一部の人しか享受できない豊かさを社会全体の豊かさへ

そして、SDGsに基づく「誰も取り残されない社会」の実現へ

運営事業領域

先端テクノロジーを用いて、店舗運営や接客を
進化させるサービスを展開しています

店舗DX領域

オンライン接客センター運営、AI接客分析、
AI接客トレーニングシステムなどを展開

セールスプロモーション領域

通信業界を中心とするコンサルティング、
イベントなどのプロモーション事業を展開

新規領域

イベント・プロモーションノウハウを活用
したメタバース関連事業、当社事業とシナ
ジーあるCVC事業などを展開

先端技術とビッグデータを活用した接客DXにより、店舗運営の効率化・高品質化を実現



オンライン接客システム
(Video Callcenter SYSTEM)



AI接客分析システム



AIトレーニングシステム
(mimik)



オンライン接客センター運営

顧客が抱える接客・集客・店舗運営課題への総合ソリューションサービス



チャネルコンサルティング



営業コンサルティング



HRコンサルティング



プロモーション

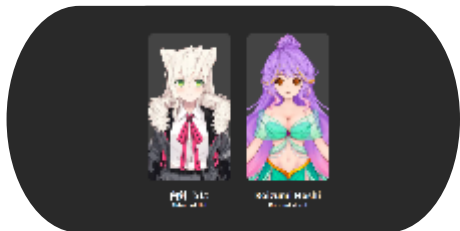


人材派遣



イベント

これまで培ってきたプロモーションやイベント運営などの強みを、**メタバース・NFTなどの新領域**で展開。
同時に、**技術加速化のためのCVC（投資）**事業も開始。



トークンエコノミー
ライブ&コマース NeoRad



メタバースイベント



公衆個室ブース



CVC投資

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 2Q実績・事業トピックス

3 通期予想に対する進捗

4 今後の展望

5 APPENDIX

業績ハイライト

第2四半期 連結売上高
(累計)

28億円

(前年同期比+93.2%)

第2四半期 連結営業利益
(累計)

1.8億円

(前年同期比+2.0億円)

第2四半期 EBITDA
(累計)

2.5億円

(前年同期比+2.4億円)

決算のポイント

**過去最高の売上・
営業利益を達成**

(第2四半期累計)

さらに、子会社売却による
1.3億円の特別利益を計上。

**営業利益等の通期
予想を大幅上方修正**

<修正後利益>

営業利益 4.1億円
経常利益 3.9億円
純利益 5.2億円

**AI・DXプロダクトの
開発やCVC投資事業
が進捗**

好調な既存事業（店舗DX・セール
スプロモーション）に加え、
未来に向けた種まきも進捗。

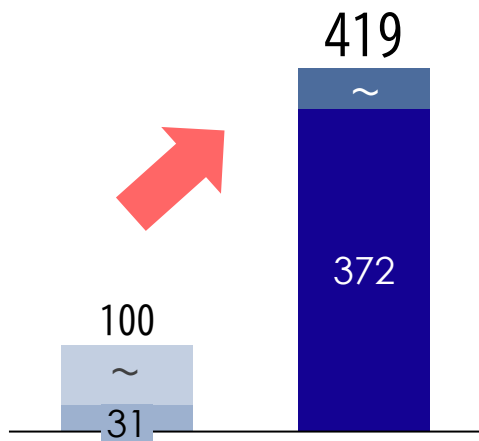
営業利益、経常利益、当期純利益を大幅に上方修正。
M&Aなどの不確定要因もあることからレンジでの業績予想を公表。

営業利益

(単位:百万円)

修正前

修正後

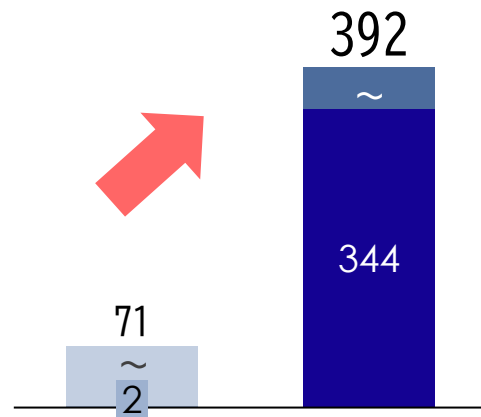


経常利益

(単位:百万円)

修正前

修正後

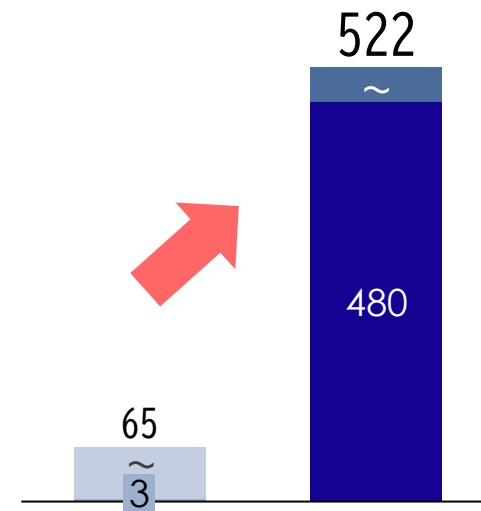


親会社株主に帰属する当期純利益

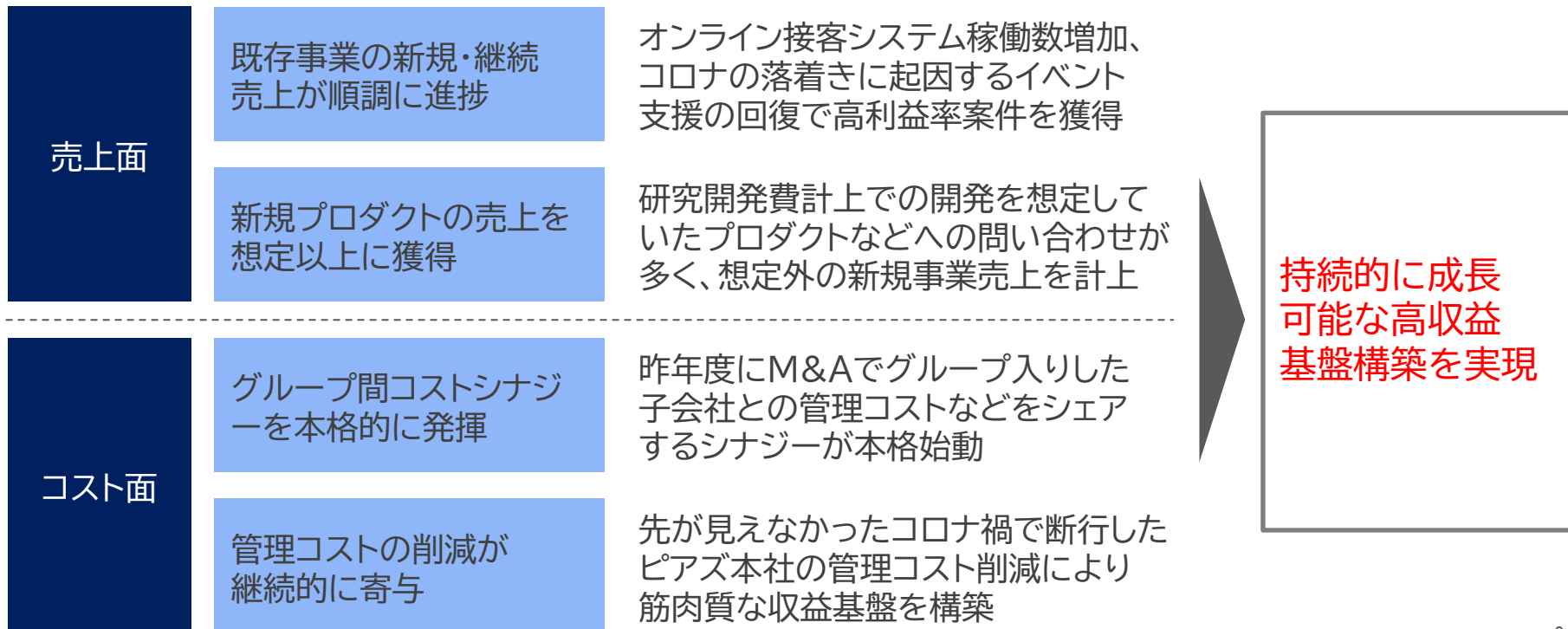
(単位:百万円)

修正前

修正後



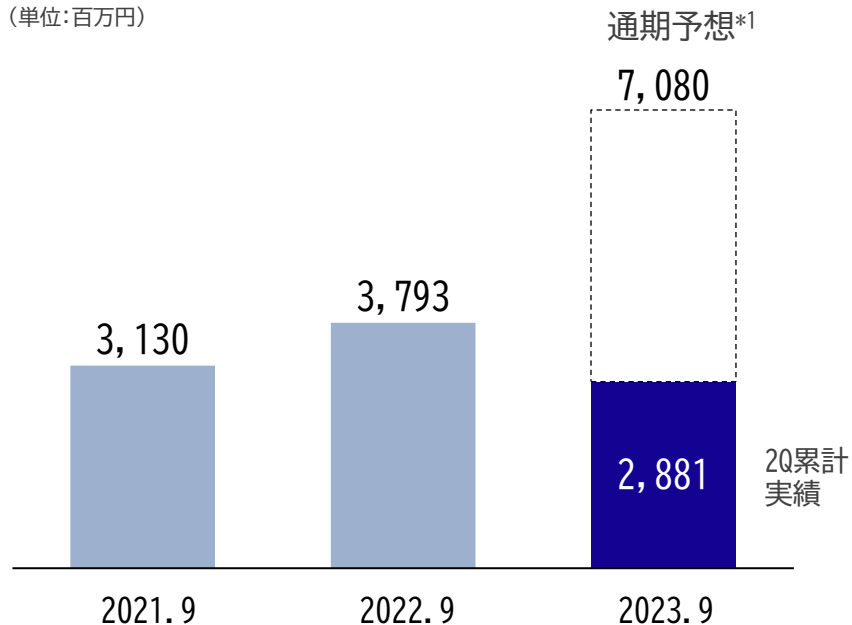
堅調な売上、利益率の高い案件獲得、コストコントロールなどが要因。



売上・営業利益ともに今期より大きく反転上昇。

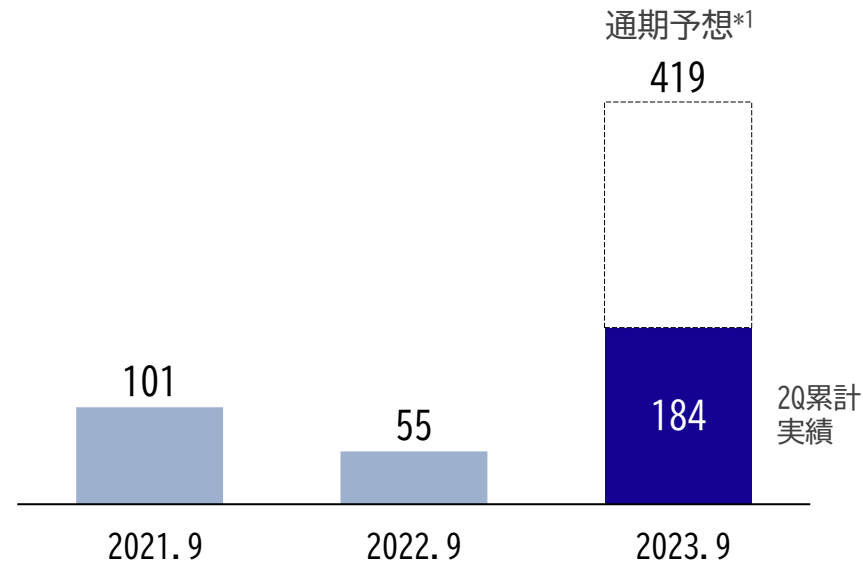
売上高推移

(単位:百万円)



営業利益推移

(単位:百万円)



*1 レンジでの開示予想数値のうち、最大値を記載

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 2Q実績・事業トピックス

3 通期予想に対する進捗

4 今後の展望

5 APPENDIX

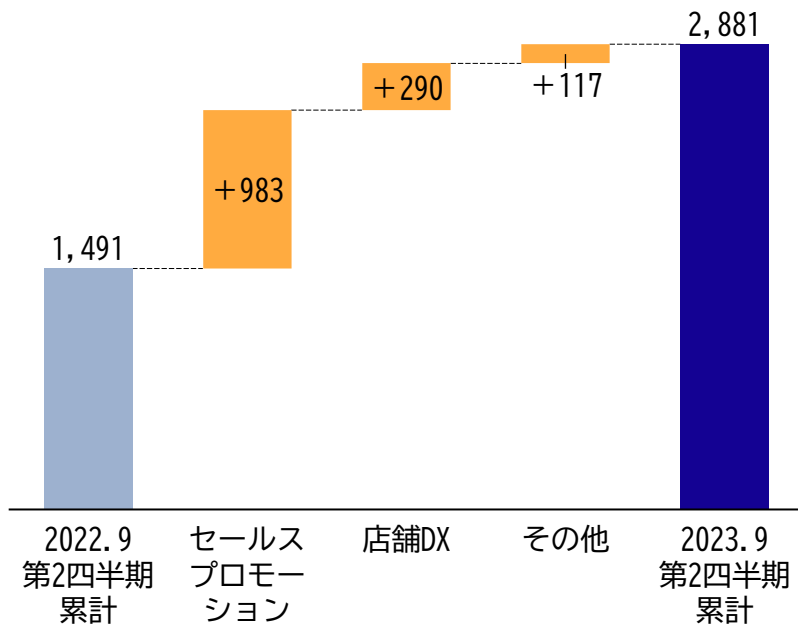
前年同期比で売上は倍増、利益は黒字へと大きく転換。

(単位:百万円)	FY2022 2Q実績	FY2023 2Q実績	前年同期比	
売上高	1,491	2,881	+93%	} 倍増
営業利益	▲17	184	+201百万円	
経常利益	▲10	172	+182百万円	} 黒字 転換
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲34	278	+312百万円	
EBITDA	18	259	+241百万円	} 過去 最高

売上高は、全事業において増加。営業利益は、店舗DXの伸びがけん引。

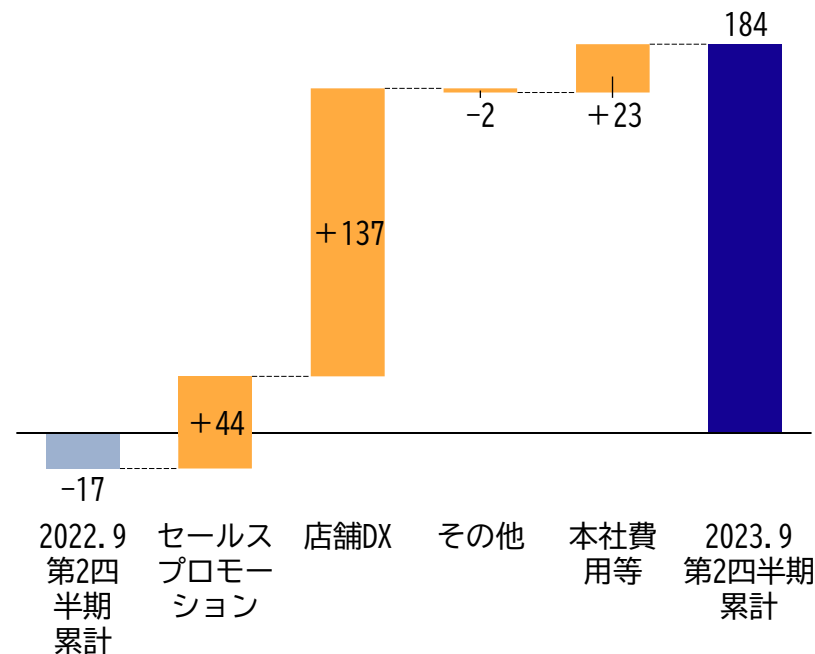
差異分析 | 売上高

(単位:百万円)



差異分析 | 営業利益

(単位:百万円)



好調な業績と子会社売却により、前期末と比較して純資産が2.2億円増加

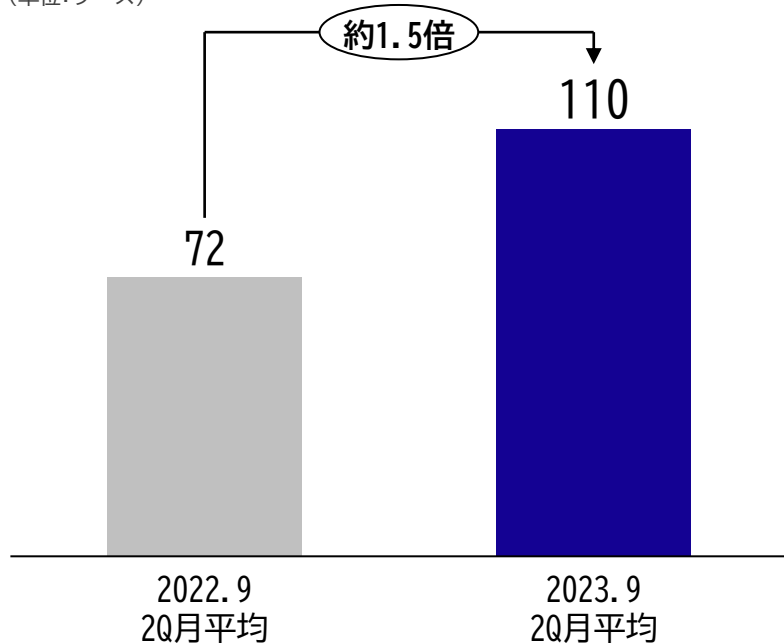
(単位:百万円)	2022年9月末	2023年3月末	増減額
流動資産	3,335	3,125	▲209
(うち、現預金)	2,345	2,311	▲34
固定資産	1,022	1,446	+424
(うち、のれん)	306	277	▲29
資産合計	4,357	4,572	+214
流動負債	1,354	1,394	+39
固定負債	1,085	1,035	▲49
負債合計	2,439	2,429	▲10
純資産合計	1,917	2,142	+224
負債純資産合計	4,357	4,572	+214
自己資本比率	44%	47%	-%

} 好調な業績と
子会社売却に
よる純資産増加

引き続き、ブース稼働数が好調に伸長。
コールセンター運営のテレコメディア社など新規顧客開拓も順調に進捗。

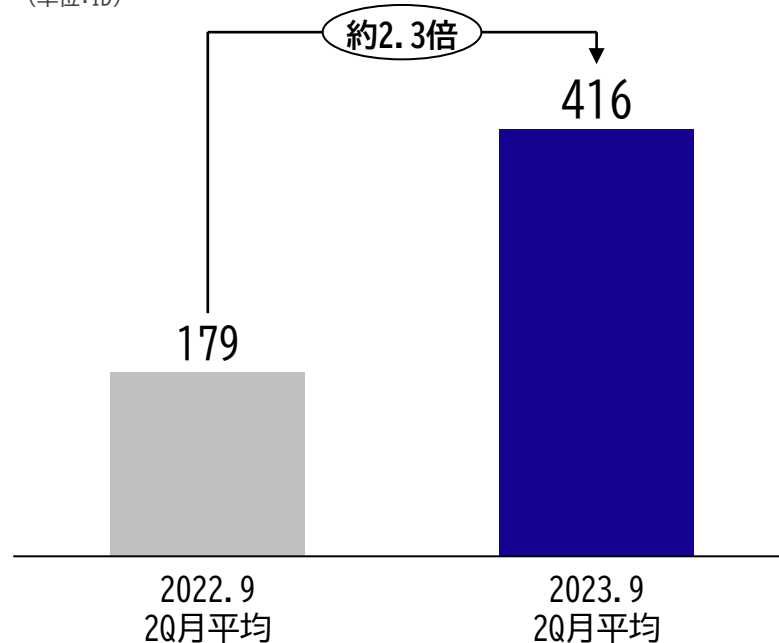
稼働ブース数の伸び

(単位:ブース)



利用ID数の伸び

(単位:ID)



AIロープレ “mimik” にChatGPTを活用してプロダクト進化へ取り組み。
多くの企業におけるトライアル利用も進捗。

mimik の概要

- お手本を真似て、ロープレを行うことで表情や対応内容などをAIが評価するシステム
- ピアズの持つ接客ビッグデータを活用
- 個別企業の実態に応じた“バーチャル顧客”を創出するため、ChatGPTを活用した開発を実行



展開状況

多様な業界各社との実証実験やトライアル導入により、ロープレの精度やUI/UXを向上中。今後、さらに多様な企業への導入を予定。

第一フロンティア 生命様

昨年度より、mimikを研修に本格導入。

【2022年8月公表資料】
[業界初！第一フロンティア生命保険株式会
社でロープレAI「mimik」の本格導入が開始](#)

富士フィルム システムサービス 様

城西大学様での服薬指導ロープレ
共同実験において改善効果を受け、
トライアル利用の検討を開始。

【2023年5月公表資料】
[AIロープレ”mimik” Powered by ChatGPT、
AI服薬指導ロープレサービスのトライアル
利用検討開始](#)

コロナ禍からの本格的な回復を見せる中、セールスプロモーション領域の成長への取組みを加速化

人材派遣子会社の体制強化

- 通信キャリア業界に特化した人材アウトソーシング、イベント支援のウィル社の体制を強化
- 代表取締役をピアズ代表取締役の桑野による兼任にするなど、よりピアズ本体とのシナジー発揮ができる体制へ進化

メタバースイベント強化に向けた戦略的CVC出資

- ノーコードのイベントプラットフォーム構築サービス「eventos」を展開するイベントテックbravesoftへのCVC出資
- 今後、自前でのメタバースイベント実施やライブコマース市場の拡大を見据えた提携を実現

人的資本経営強化支援に向けた事業提携

- 企業イベント支援の子会社マックスプロデュースと、社員幸福度の可視化ツールを提供するリーディングマーク社との提携
- 政策でもある企業の人的資本経営強化の支援サービスを両社で提供

利益率の高いリアルな大型イベント案件や、今後増加が予測されるバーチャルイベント案件などを積極的に獲得

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス

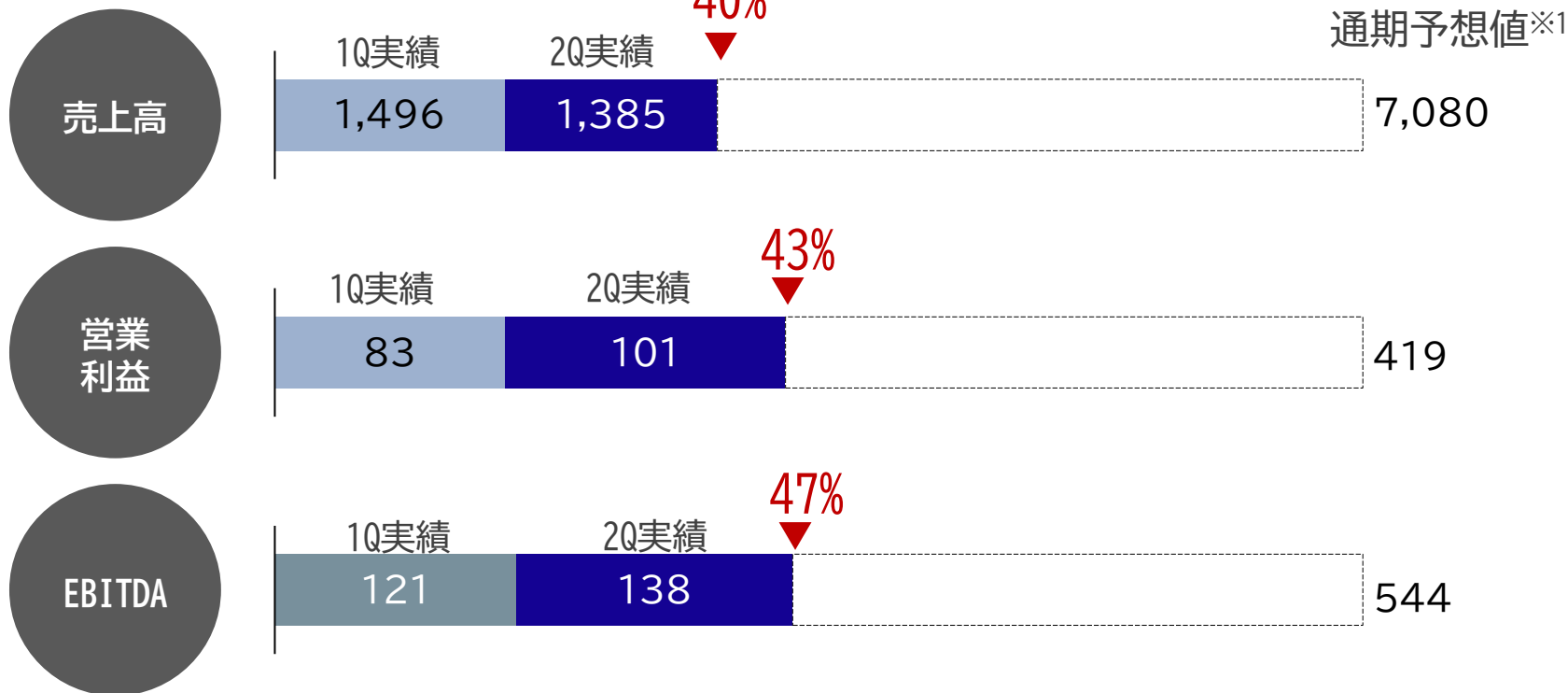
3 通期予想に対する進捗

4 今後の展望

5 APPENDIX

上方修正後の通期予想値に対して想定通り進捗。
今後のM&Aの実現により上振れ余地も。

(単位:百万円)

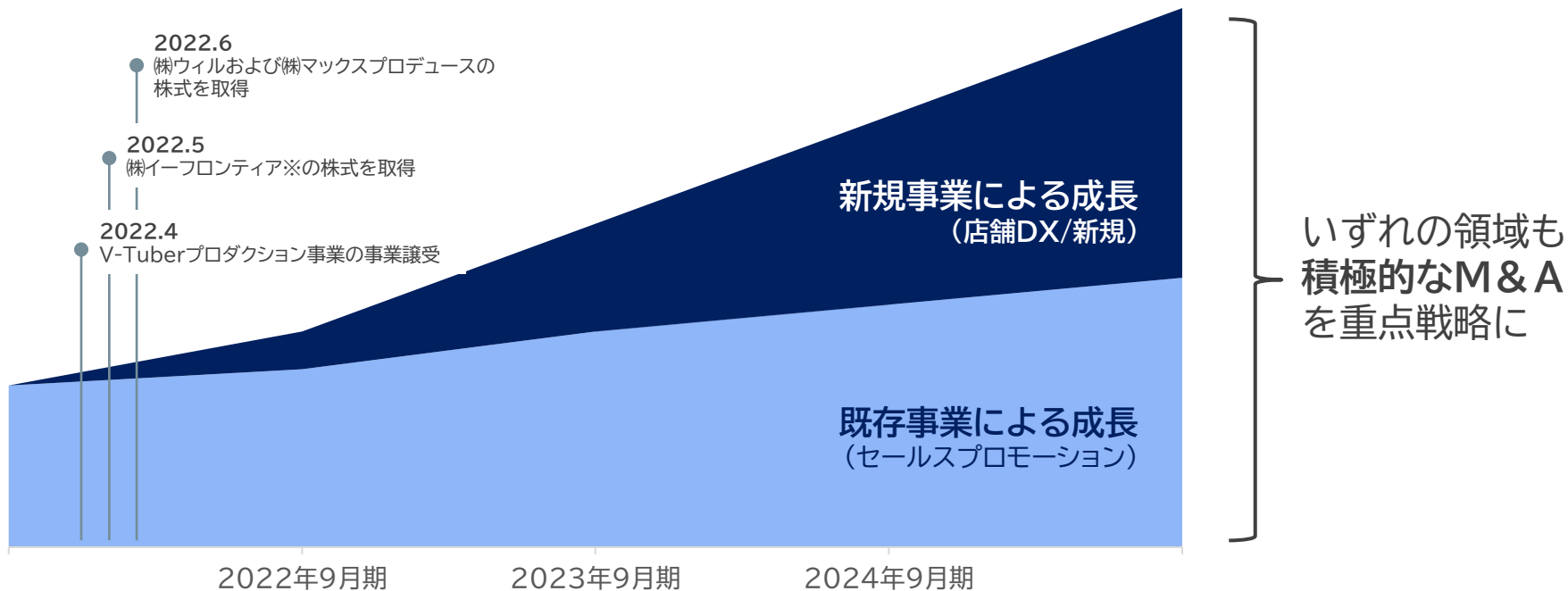


*1 レンジでの開示予想数値のうち、最大値を記載

- 3Q以降も、ストック型の売上であるオンライン接客センターなどの店舗DX領域については継続的な売上を見込む。
- 各種イベントも本格稼働する中、高利益率の案件を獲得。
3年超にわたるコロナ禍後も、大型イベントに対応できるリソースを確保してきた強みを活用。
- グループ間コストシナジーなどグループ経営全体の筋肉質化による高利益体質構築に引き続き注力していく。

- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 2Q実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗
- 4 今後の展望**
- 5 APPENDIX

既存事業の成長とともに、中期的成長に向けた新規事業創出も加速。
いずれも、**M&Aによる非連続成長**を常に見据える。



安定的な収益基盤を構築しつつ、新たな収益源の創出に積極的に取り組む

安定収益基盤領域



コロナ影響の回復も受け、
安定的な収益基盤を構築
する

強化領域



オンライン接客システム、
接客ロープレAIなど、
店舗DXプロダクトを新た
な収益基盤へ成長させる

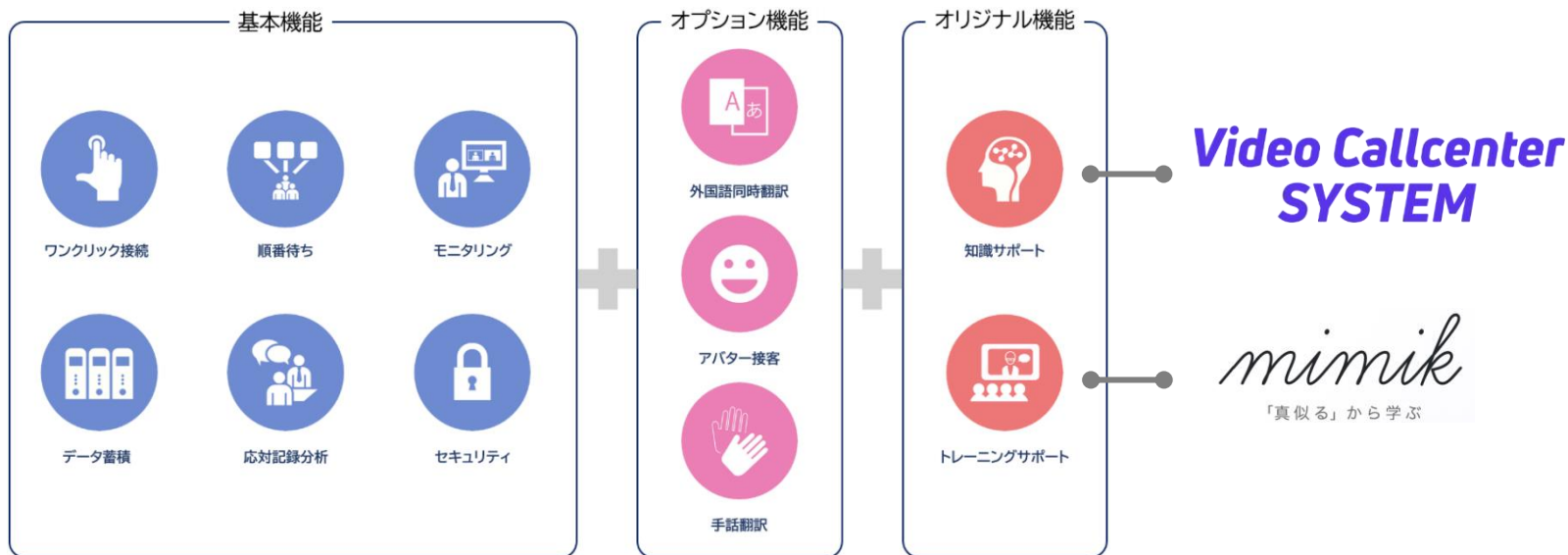
チャレンジ領域



AI、メタバース、NFT
など投資効果を見極め
ながら積極的に推進する

現時点では、「点」での提供であるコールセンターシステム“Video Callcenter SYSTEM”やAIロープレ“mimik”などを、統合接客オンラインシステム「ONLINX」として接客DX全体の「面」として提供していく

ONLINX

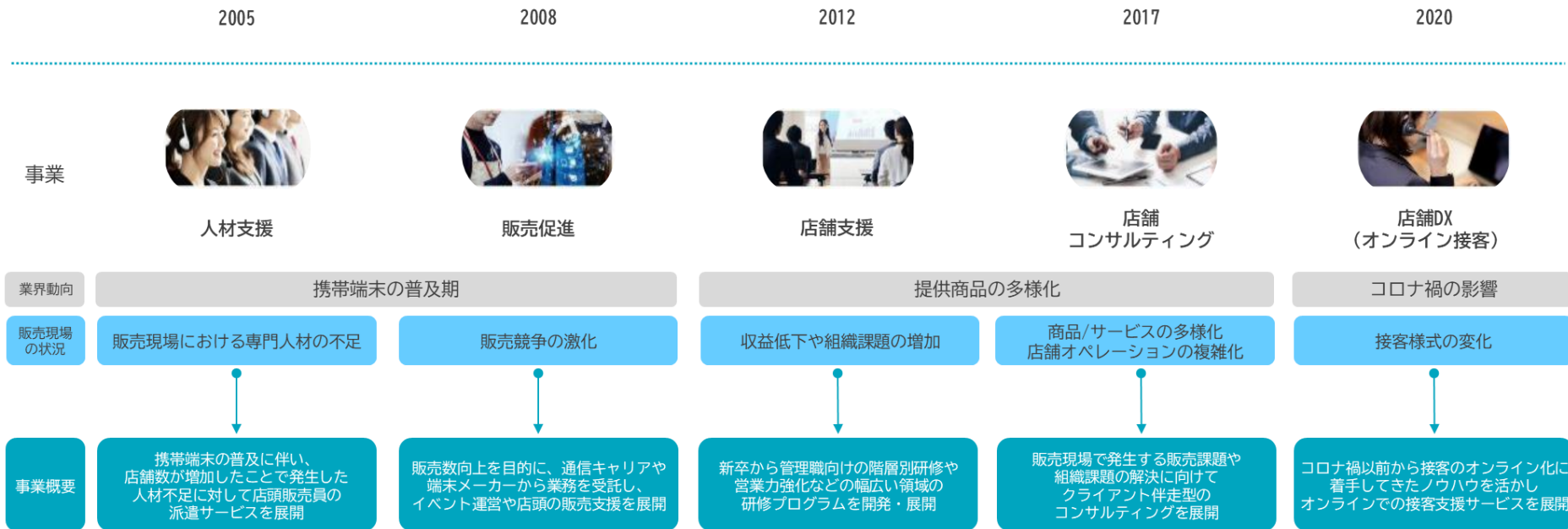


- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗
- 4 今後の展望
- 5 APPENDIX**

社名	株式会社ピアズ
事業開始	2005年1月
所在地	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	754名(社員476名・委託社員278名) <small>※2022年9月時点、グループ会社を含む</small>
上場市場	東証グロース 証券コード7066 (2019年6月20日上場)
資本金	100百万円 <small>※2022年9月末時点</small>

グループ会社

- ・株式会社Qualiagram
- ・2Links株式会社
- ・株式会社マックスプロデュース
- ・株式会社ウィル
- ・株式会社ウィルコーポレーション



テクノロジーの進化が直接、商材・サービスに反映される業界だからこそ、課題の変化速度が速くそれに合わせて、事業内容を変化させていくことで成長性を担保してきた



オンライン接客センター開設

コロナ禍以前から接客のオンライン化に着手してきたノウハウを活かし、オンラインでの接客支援サービスを展開



Video Callcenter SYSTEM



- ビデオコールセンターシステム -
「画面共有」によるビデオコール対応により、お客さまに更なる満足度を短時間で提供可能なシステムを提供

ONLINEX



- 次世代型接客支援システム -
接客内容の可視化によるオペレーションの効率化、スキルの体系化などオンラインならではの接客支援システムを提供

mimik

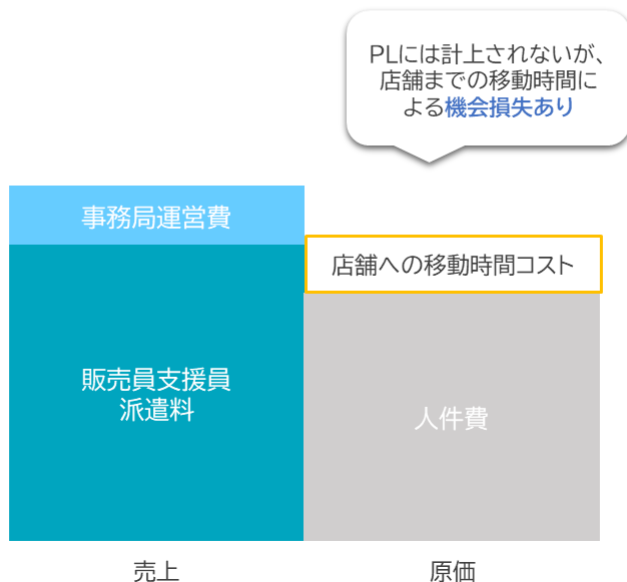


- ロープレトレーニングAIシステム -
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にしたロープレトレーニングシステムを提供

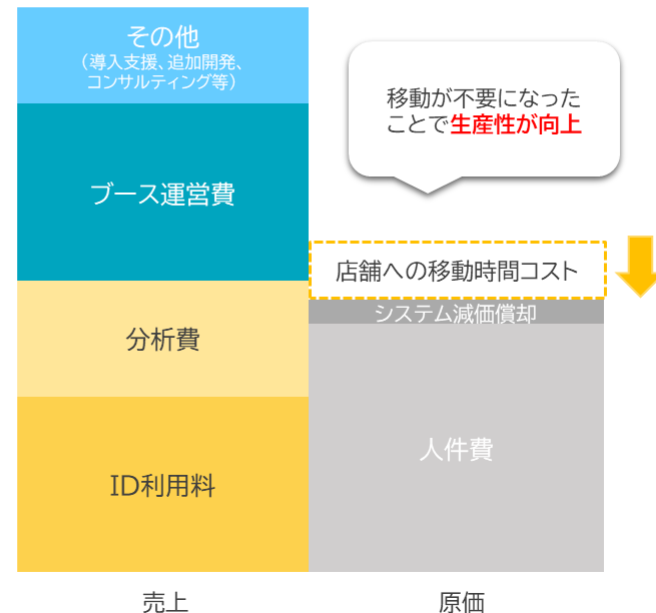
オンライン接客センターの開設に伴い、店舗のDX化に向けたシステムを開発
蓄積された接客データを元にした分析やトレーニング商品の提供を開始

オペレーションのみでなく、システムも合わせて提供することで、新たな収益源(システム利用料やコンサル料)を確保。
また、販売支援員が店舗へ移動する必要がなくなったことによって生産性も向上。

従来の販売支援員派遣
(セールスプロモーション)



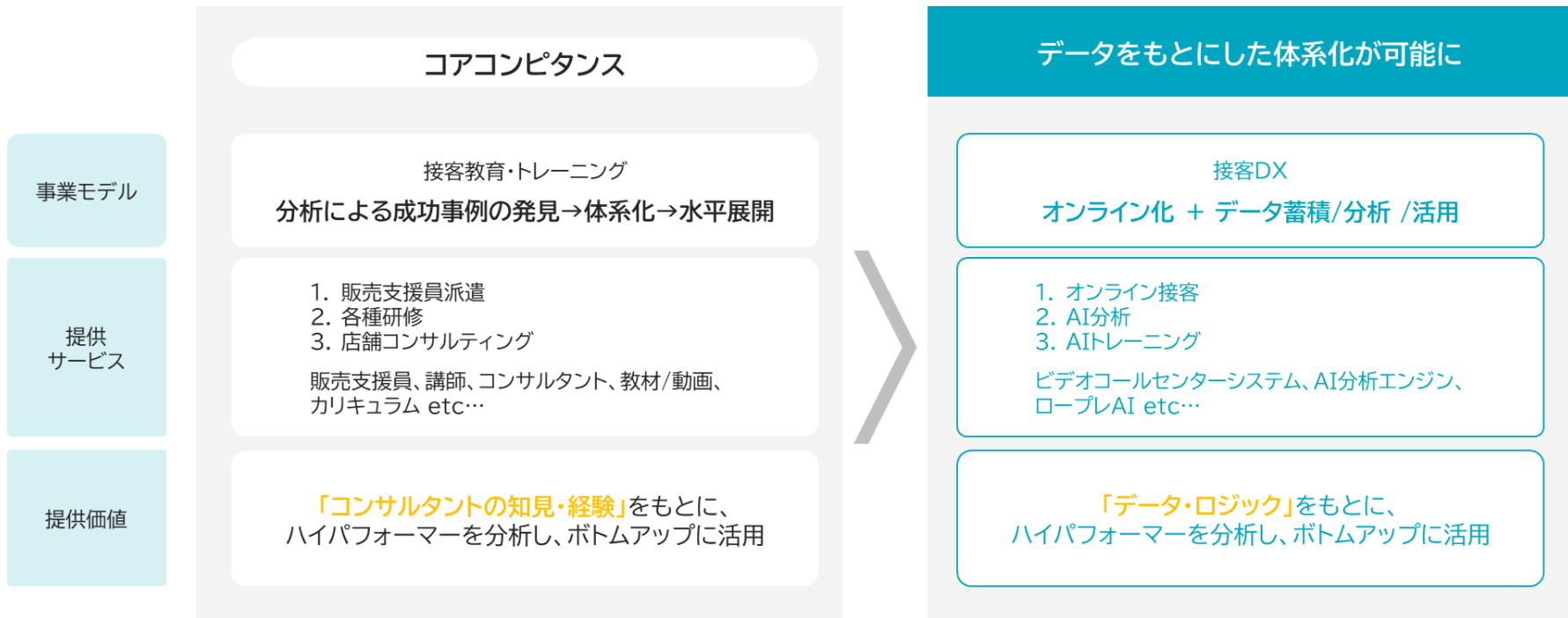
オンライン接客
(店舗DX)



オンライン化の波を受け、これまでコンサルタントが属人的に行っていたサービスをシステムへと昇華。
オンライン接客によって蓄積されたデータをもとに接客の平準化、品質向上へ繋げる。

セールスプロモーション領域

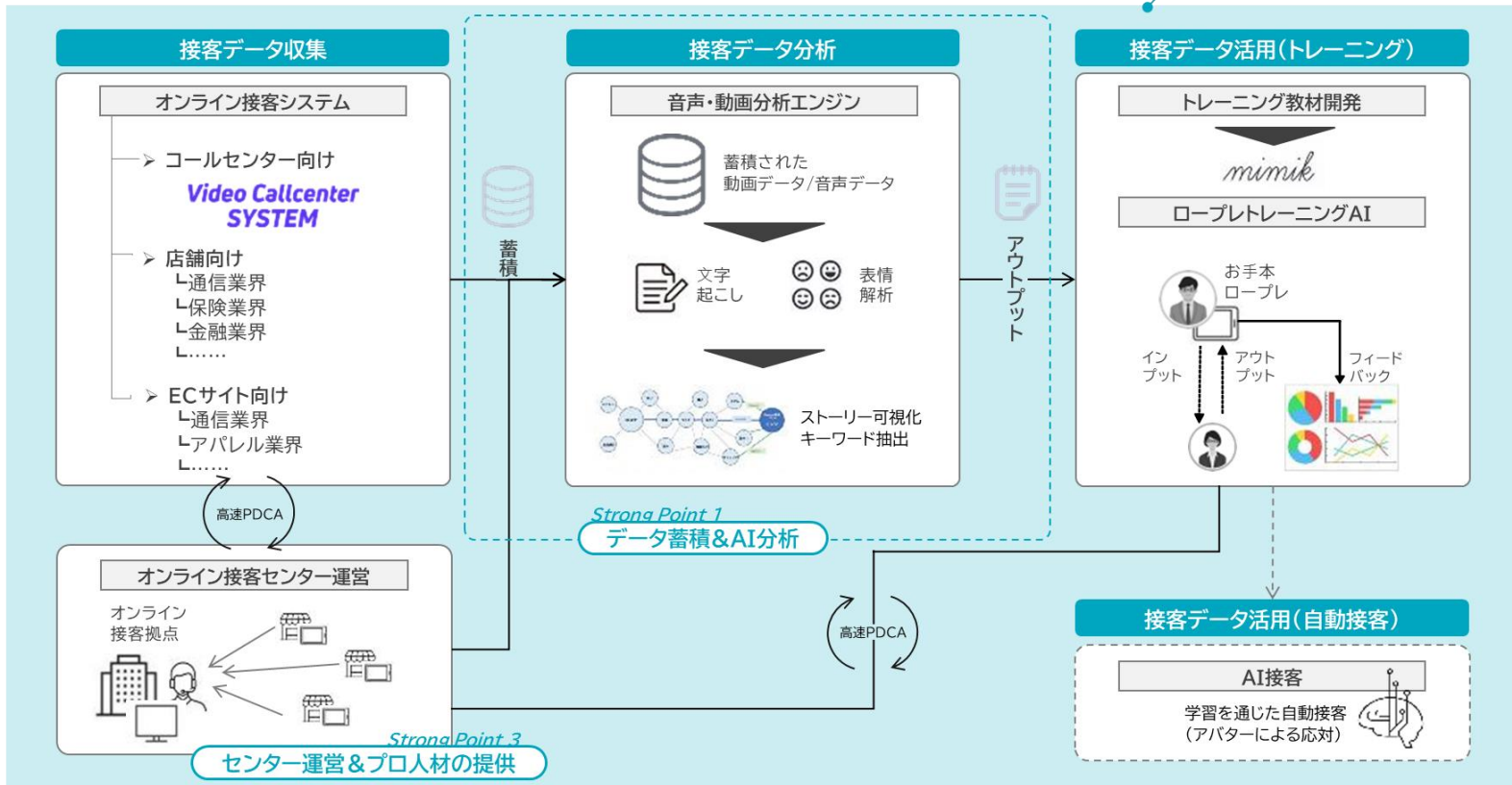
店舗DX領域



データの収集から分析、活用まで一気通貫で行い、高速でPDCAを回す。
ゆくゆくは蓄積された接客データからAIによる自動応対を可能にするを見据える。

Strong Point 2

データ活用(高速PDCAによる業績向上)



- 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。
- 当資料のアップデートは今後、毎年12月を目処として開示を行う予定です。

IRに関するお問い合わせ

株式会社ピアズ 管理部 IR担当

E-mail ir@peers.jp

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

Peers