

peers

2023年9月期
第3四半期

決算説明資料



2023/08/14

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

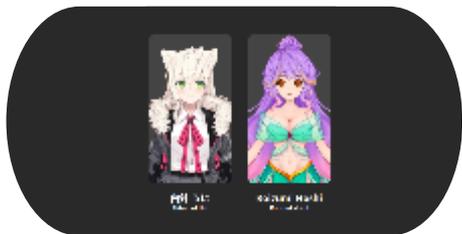


人材派遣



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 第3四半期実績・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3四半期 連結売上高
(累計)

41億円

(前年同期比+72.7%)

第3四半期 連結営業利益
(累計)

2.6億円

(前年同期比+2.9億円)

第3四半期 EBITDA
(累計)

3.7億円

(前年同期比+3.3億円)

決算のポイント

過去最高の売上・
営業利益を達成
(第3四半期累計)

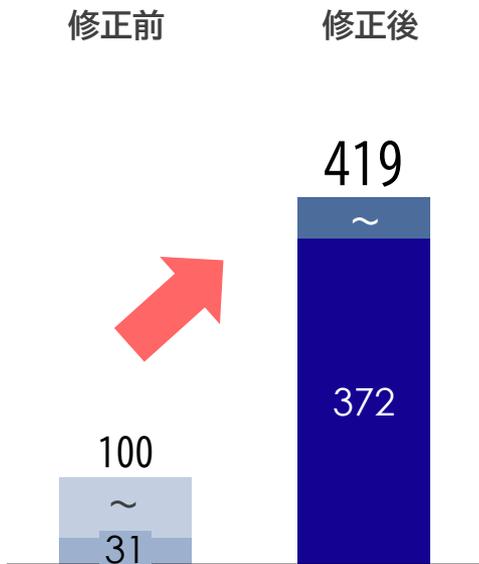
上方修正後の数値に
対して、想定通りに
進捗

生成AIプロダクト
開発および顧客基盤
開拓が進展

第2四半期発表時に、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。

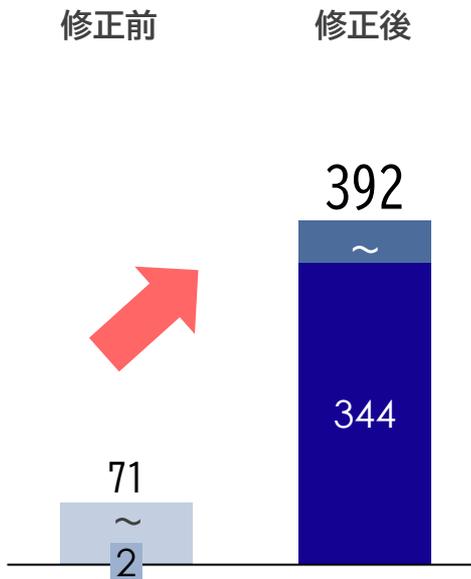
営業利益

(単位:百万円)



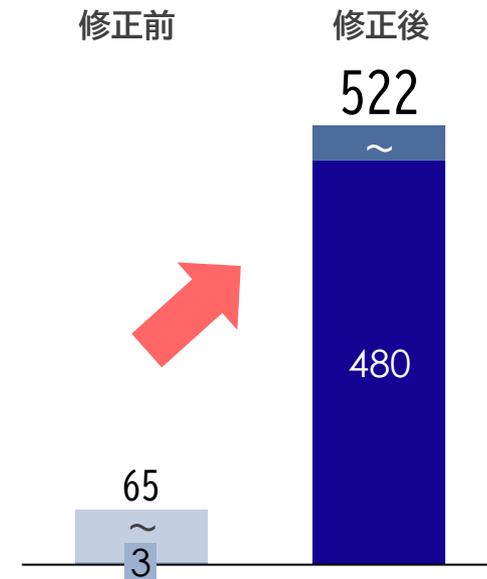
経常利益

(単位:百万円)

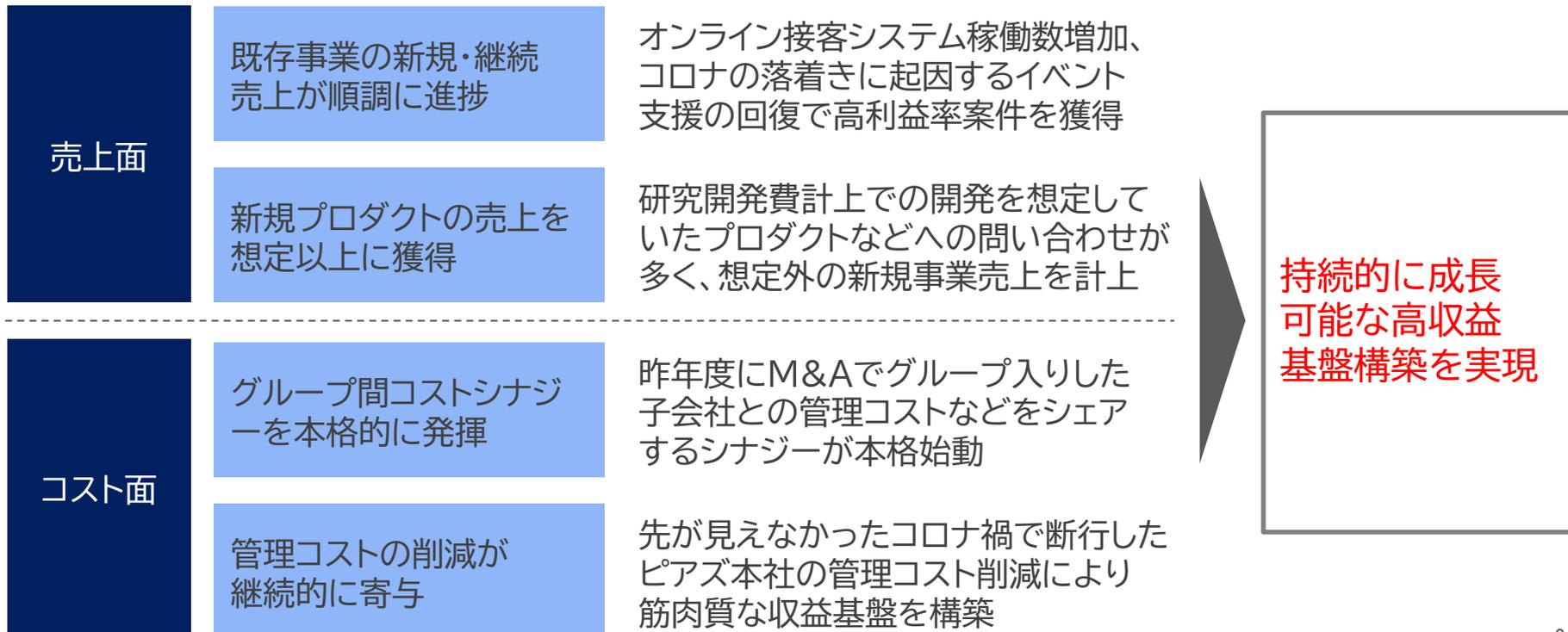


親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



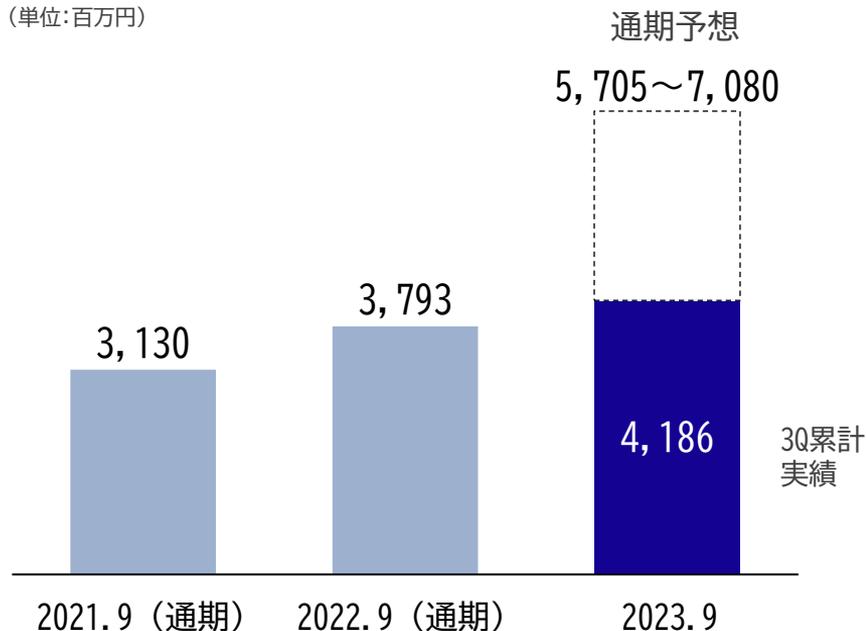
堅調な売上、利益率の高い案件獲得、コストコントロールなどが要因。



売上・営業利益ともに、反転上昇傾向が継続し、過去最高値を達成。

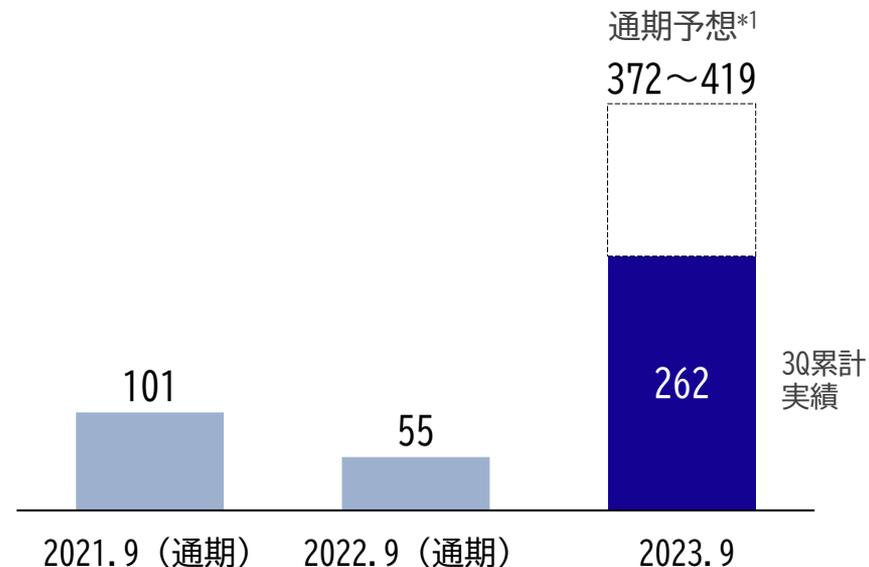
売上高推移

(単位:百万円)



営業利益推移

(単位:百万円)



1 業績ハイライト

2 2023年9月期 第3四半期実績・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大幅に増収・増益。

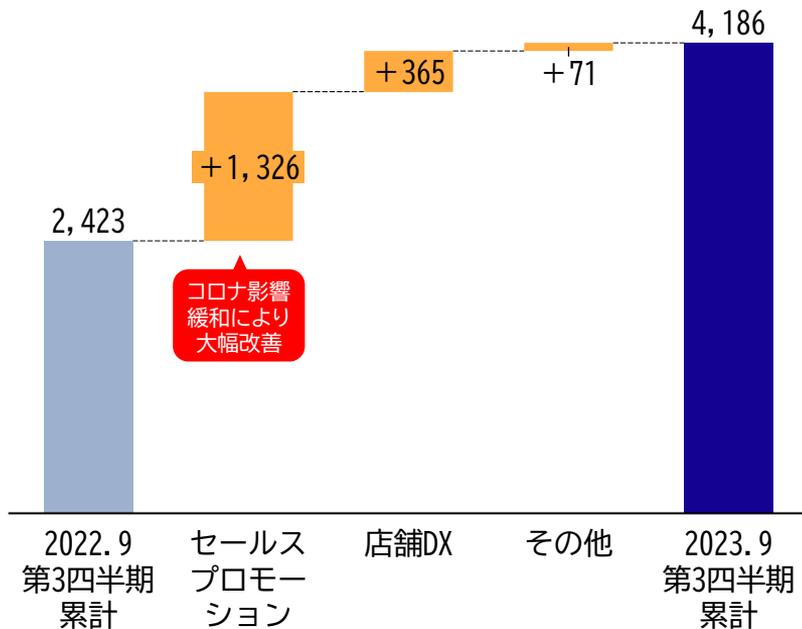
(単位:百万円)	FY2022 3Q実績	FY2023 3Q実績	前年同期比
売上高	2,423	4,186	+72%
営業利益	▲33	262	+295百万円
経常利益	▲15	252	+267百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2	336	+338百万円
EBITDA	33	370	+336百万円

全指標で
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。

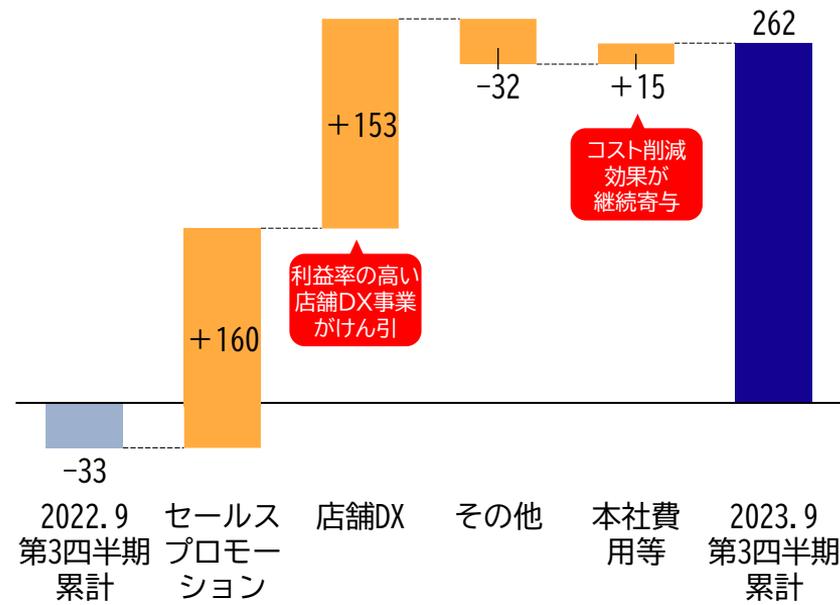
差異分析 | 売上高

(単位:百万円)



差異分析 | 営業利益

(単位:百万円)



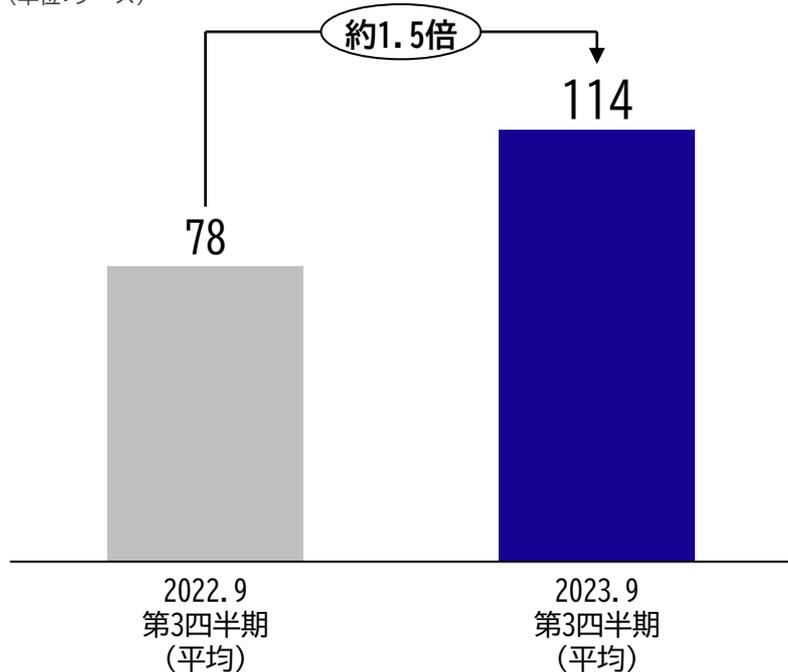
純資産が3.4億円増加し、自己資本比率が50%まで到達。

(単位:百万円)	2022年9月末	2023年6月末	増減額	
流動資産	3,335	3,202	▲133	
(うち、現預金)	2,345	2,487	+141	
固定資産	1,065	1,284	+219	
(うち、のれん)	233	201	▲32	
資産合計	4,400	4,486	+86	
流動負債	1,354	1,234	▲119	
固定負債	1,124	986	▲138	
負債合計	2,479	2,221	▲258	
純資産合計	1,921	2,265	+344	} 好調な業績と子会社 売却による純資産増加
負債純資産合計	4,400	4,486	+86	
自己資本比率	43%	50%	+6pt	} 自己資本比率が 50%まで到達

ブース稼働数の伸長以上に、ブースあたりの利用ID数が伸長。より、高収益なビジネスモデルへと成長。

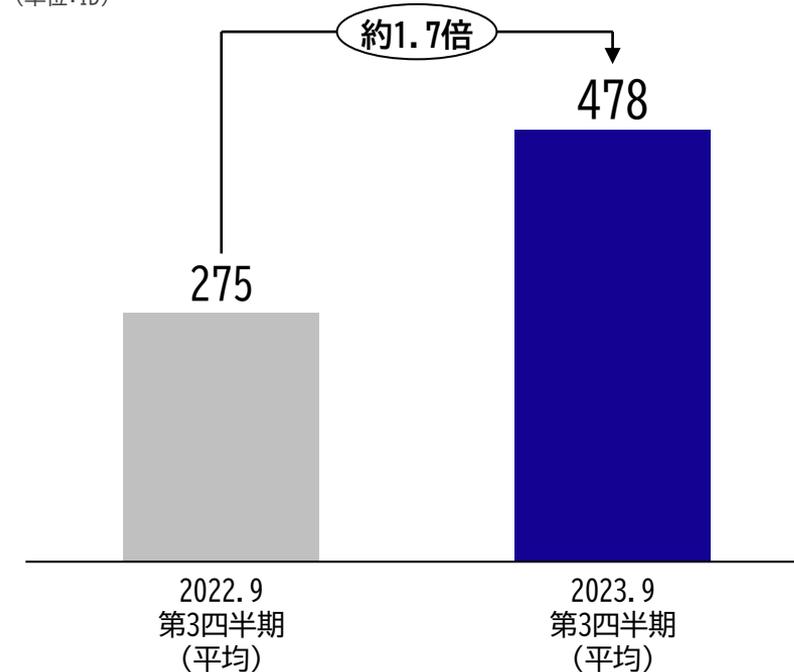
稼働ブース数の伸び

(単位:ブース)



利用ID数の伸び

(単位:ID)



店舗DX事業の主力プロダクトであるオンライン接客システムについて、各社との連携やメディア紹介などが進捗。

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](#)

AWS様

当社が支援し、ドコモ様が展開する『d サービスオンラインカウンター』が、Amazon Web Service, Inc.のウェブサイトにて、プロダクトケーススタディとして紹介

【2023年5月公表資料】

[ピアズが支援するドコモの『d サービスオンラインカウンター』、アマゾンウェブサービス（AWS）のケーススタディとして紹介](#)

凸版印刷様

凸版印刷様提供の「VoiceBiz®Dial」機能に、テレコメディア社とも連携し、当社「Video Callcenter SYSTEM」の機能を提供

【2023年6月公表資料】

[凸版印刷が提供する「VoiceBiz®」へオンライン接客システム機能を提供](#)



「VoiceBiz」連携上でのアイコン連携

AIロープレ “mimik” の大幅な機能強化へと取組み。
CVC事業として、量子・AI技術スタートアップとも資本業務提携。

生成AIを用いたリアルタイム サジェスト機能

ChatGPTを活用したジェネレーティブ（生成）AIがリアルタイムでオペレーターに対し、お客様への回答や提案内容をサジェスト（ヒント提示）する機能開発に着手。



※画像は開発中のもの

量子コンピューティングを用いた 接客ビッグデータ解析

量子コンピューティング技術を活用し、接客に関する無限に近いビッグデータ解析を実施。
これにより、精度の高いAIロープレ支援機能のアップデート機能が可能に。

※ 量子コンピューティングとは、量子力学の法則により従来のコンピュータではできなかった並列処理、数十億のデータパターン特定を可能とすることでスーパーコンピュータでも数千年かかるような処理を超高速に解決できる技術

量子コンピューティングや生成AI技術に強みを持つKandaQuantum社と資本業務提携を実施。

先端技術×ビッグデータ×社会実装に共同で取り組む。

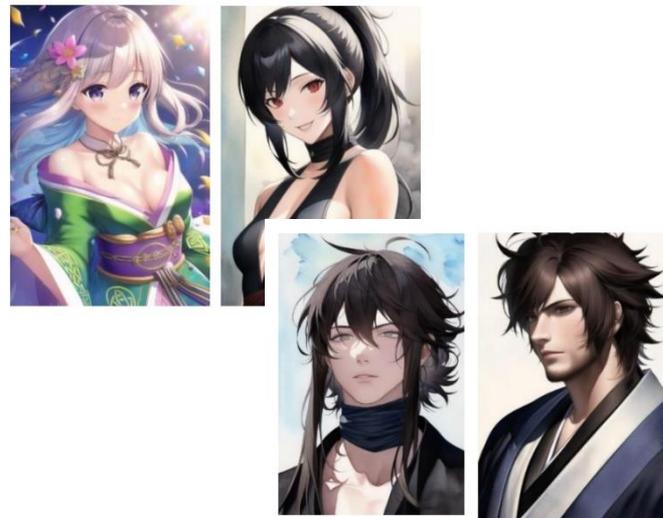


江戸をモチーフとしたメタバース（Edoverse）とのマーケティングおよびコンテンツ企画運営などで業務提携契約を締結。

“Edoverse” のイメージ



ピアズが開発・提供する Vtuberのイメージ

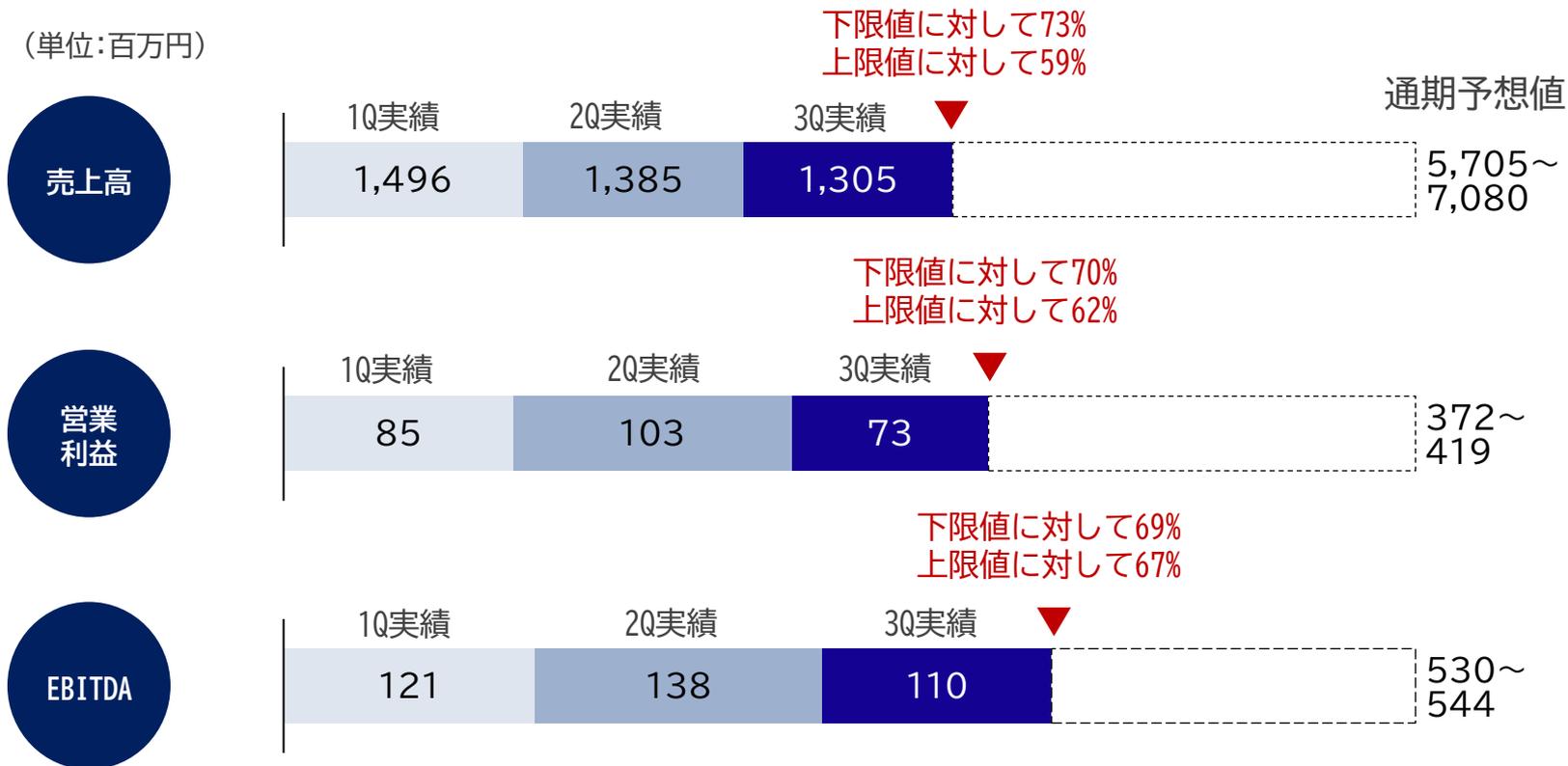


【リリースURL】
[ピアズ、VTuber を活用したメタバース空間集客などで Edoverse と業務提携](#)

- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 第3四半期実績・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

M&Aが実現に至らなかったものの通期予想に対しては順調に進捗。

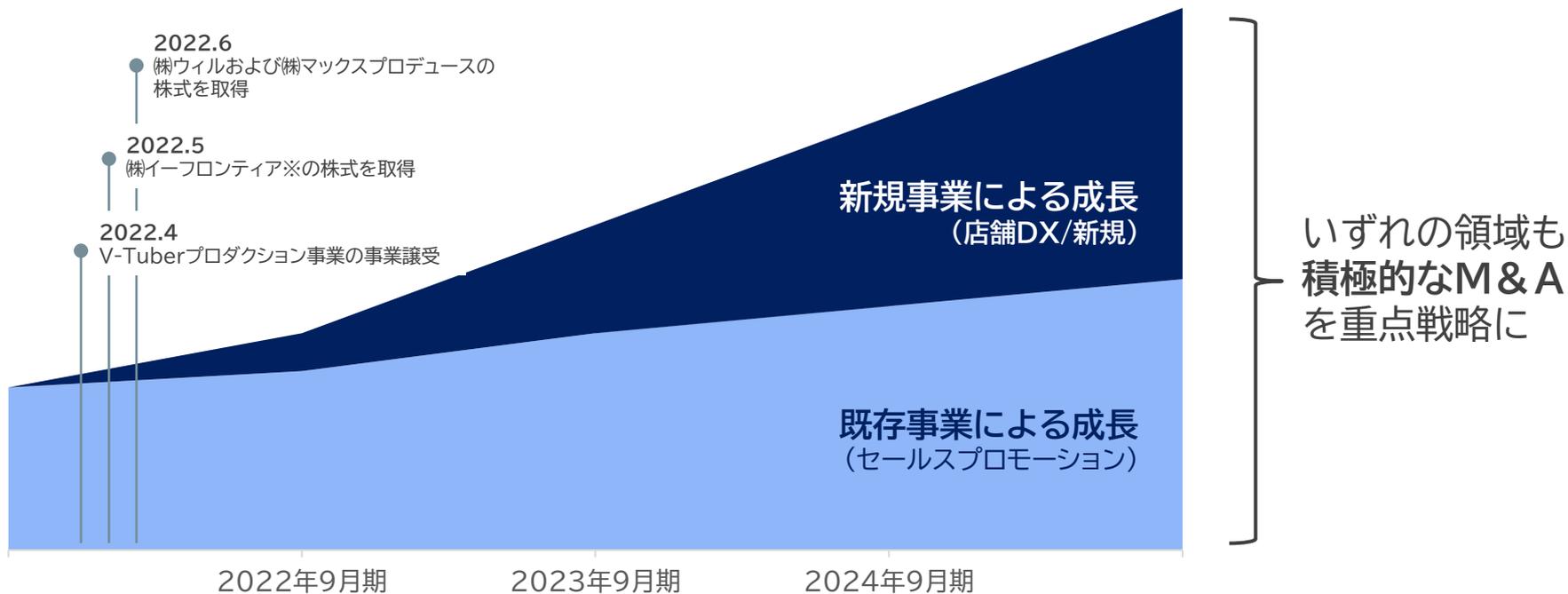
(単位:百万円)



- 4Qにおける売上・利益とも、引き続き好調に推移。
- 次年度に向けての営業力強化や人員の増強計画も順調に準備が進んでいる。
- AIロープレ” mimik” などAIを活用したプロダクト・サービスの拡大にも注力し、新規リードも増えてきている。
- 組織改革を含めた基盤づくりにも着手。内製化と若返りが進んでいる。
- 来期に向けての事業再編のための選択と集中を進めている。
- 今後のIRやM&Aを推進していくためのコーポレート部門の強化も始まる。

- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 第3四半期実績・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

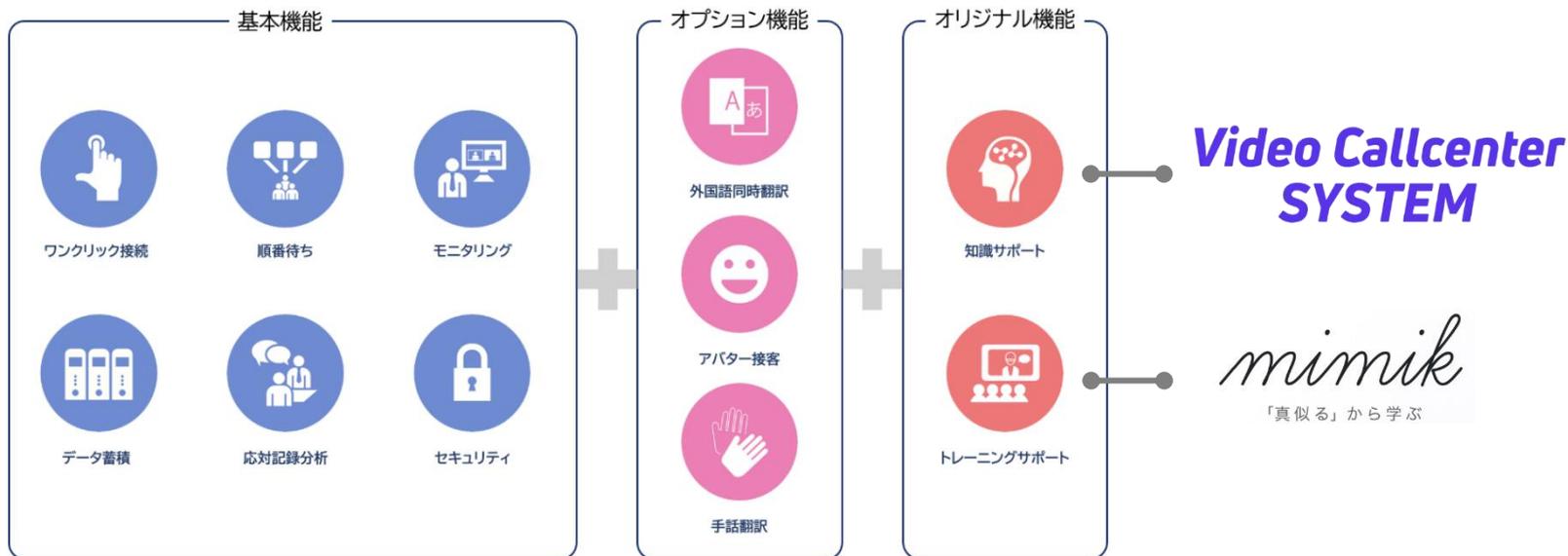
チャレンジ領域



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

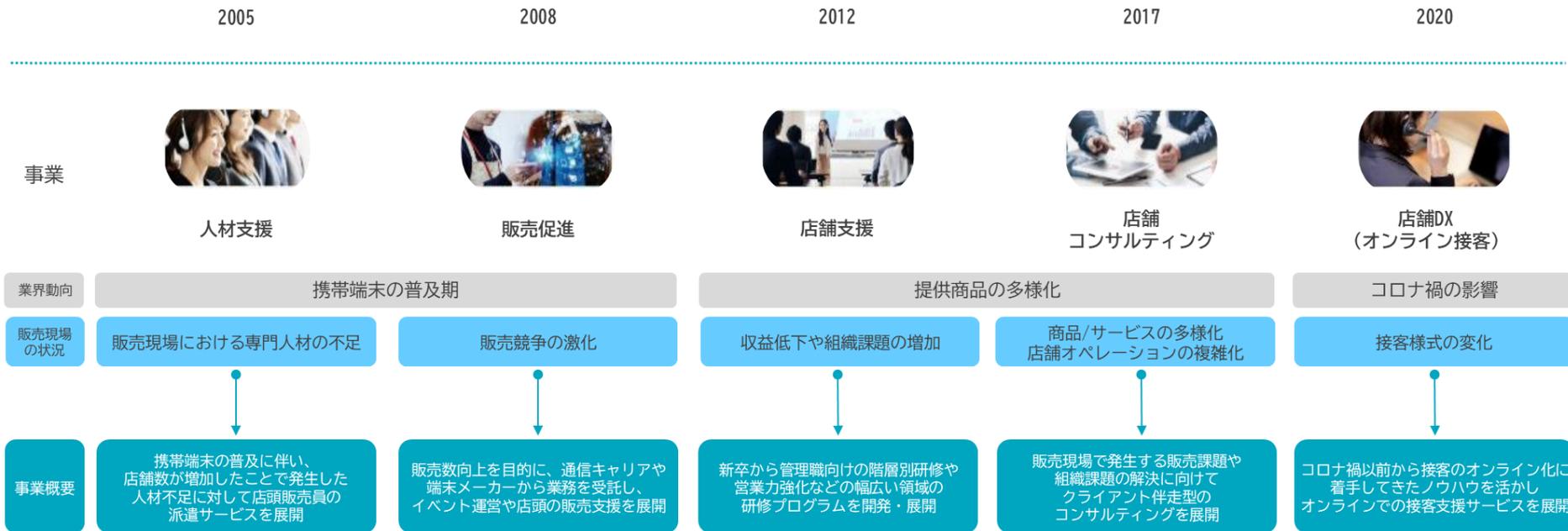


- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 第3四半期実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗
- 4 今後の展望
- 5 APPENDIX**

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



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

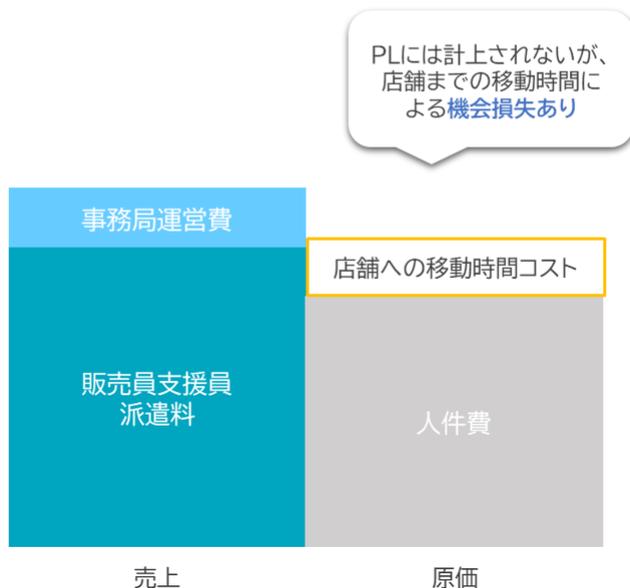


- ロープレトレーニングAIシステム -
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にした、ロープレトレーニングシステムを提供

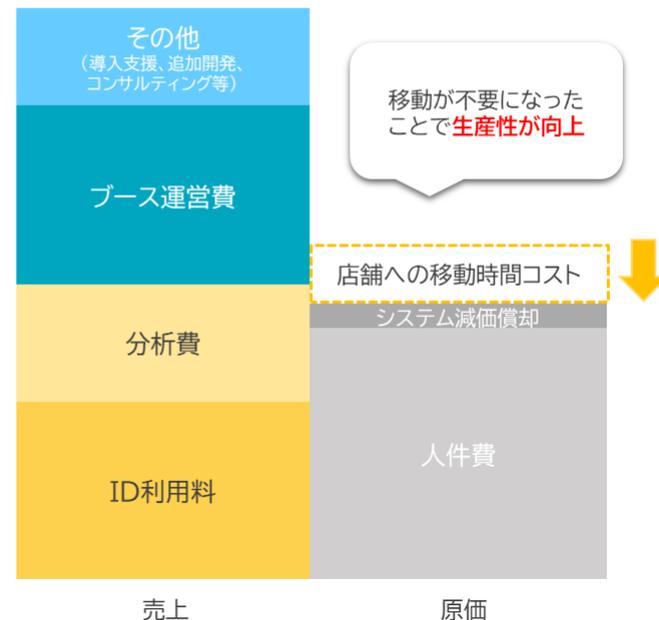
オンライン接客センターの開設に伴い、店舗のDX化に向けたシステムを開発
蓄積された接客データを元にした分析やトレーニング商品の提供を開始

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)



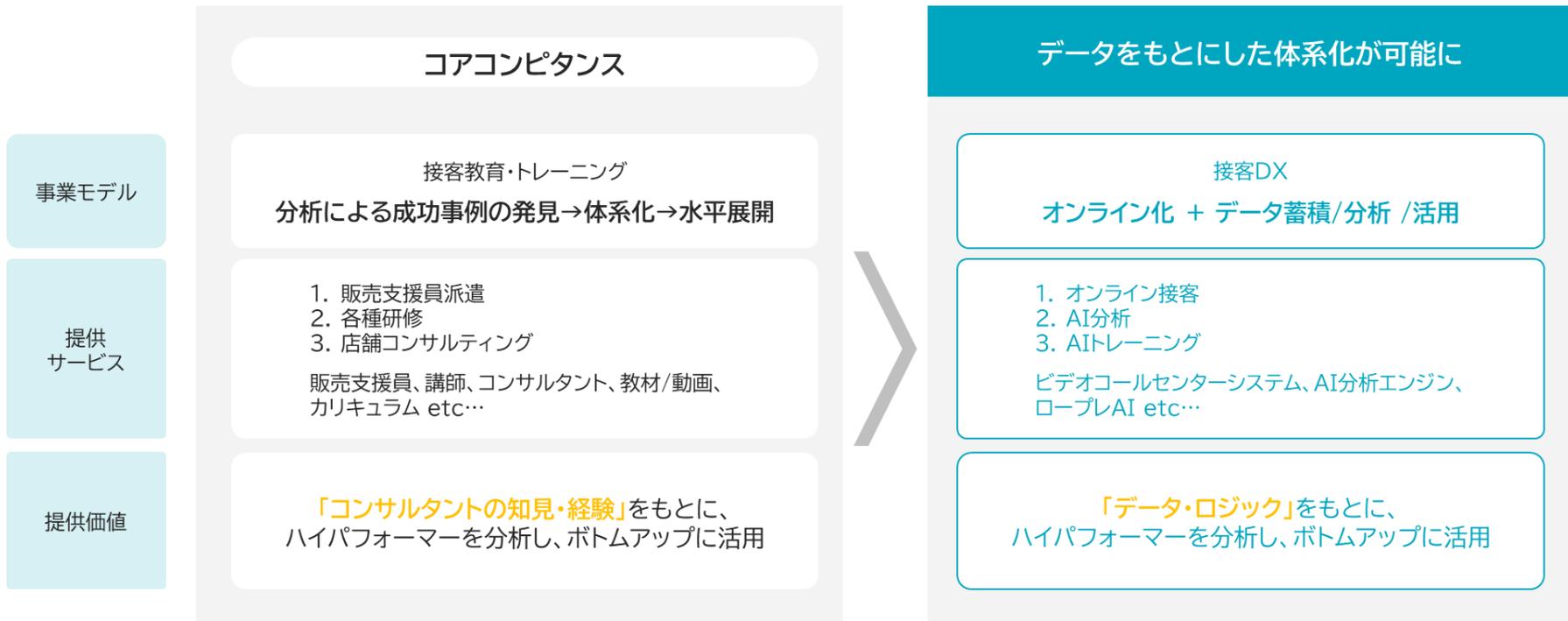
オンライン接客
(店舗DX)



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

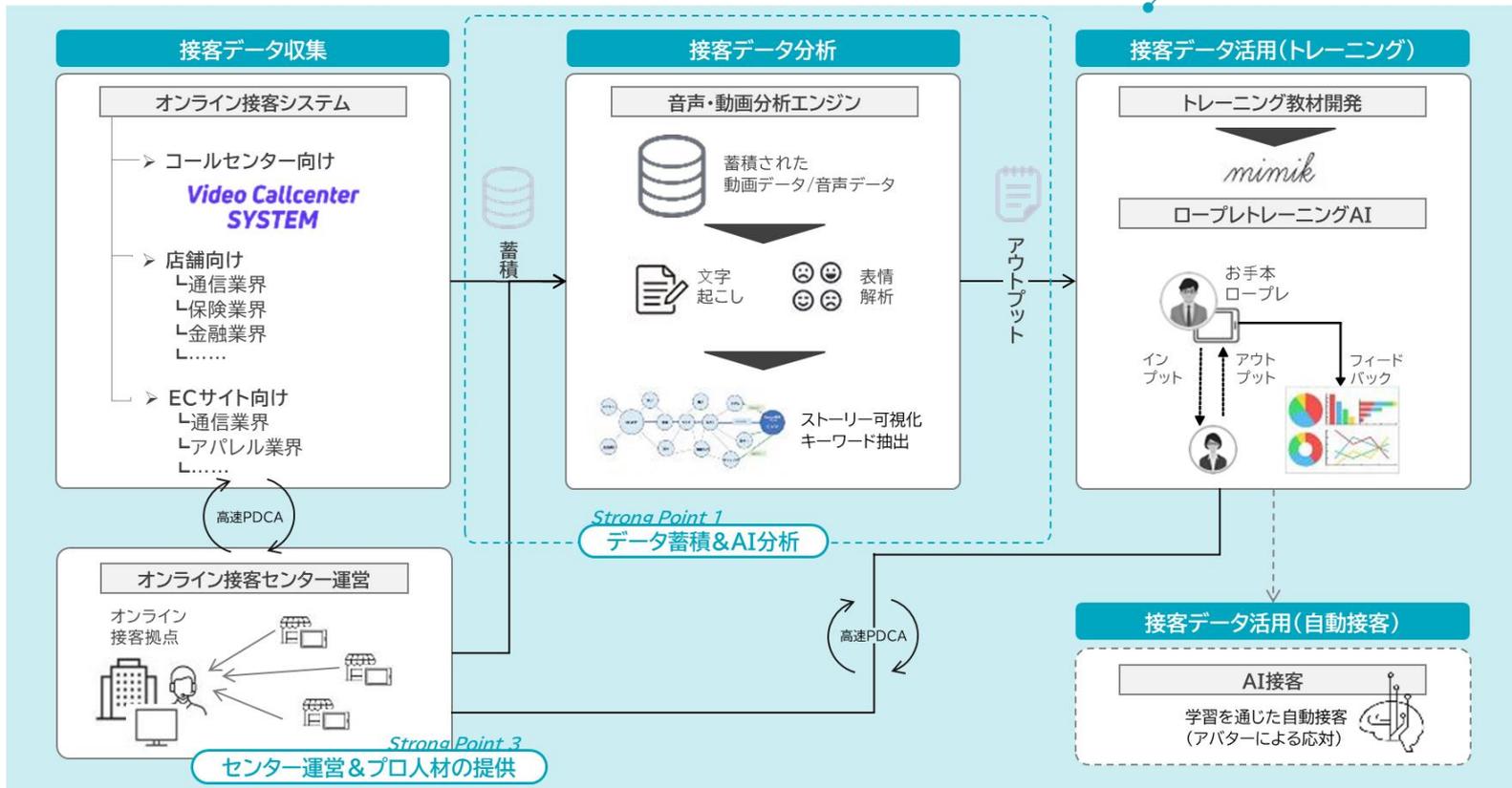
店舗DX領域



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による自動対応を可能にすることを見据える。

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。

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