

peers

2023年9月期  
通期

# 決算説明資料



2023/11/13

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

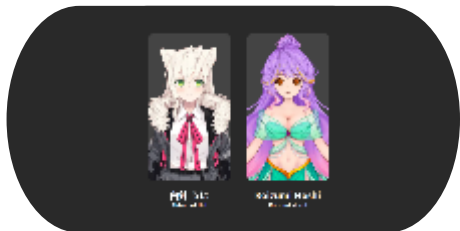


人材派遣



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 通期実績・事業トピックス

3 来期業績予想

4 今後の展望

5 APPENDIX

連結売上高  
(通期)

**56億円**  
(前期比 +48%)

連結営業利益  
(通期)

**4.2億円**  
(前期比 +637%)

親会社株主に帰属する  
当期純利益  
(通期)

**3.1億円**  
(前期比 +4.2億円)

EBITDA  
(通期)

**5.7億円**  
(前期比 +231%)

## 過去最高の通期 売上達成

- オンライン接客事業の売上が通期で好調
- コロナ禍が落ち着き、既存事業の収益が回復

## 営業/経常利益は、 計画を上回る

- 売上増加に加え、内製化によるコスト削減
- M&A企業の業績回復による利益寄与

## 当期純利益は、 一時的な特別 損失により未達

- リモートワークボックス事業の資産・ソフトウェアを保守的に一括償却



売上高は若干下回ったものの、コストコントロールが奏功し、営業利益および経常利益は業績予想（下限）を上回って着地。

当期純利益は、リモートワークボックス事業の一部固定資産の保守的減損による特別損失196百万円の計上により、業績予想を30%超下回り、業績修正。

	業績予想 (5月8日開示下限)	2023年9月期 (実績)	達成率
売上高	5,705	5,627	98.6%
営業利益	372	426	114.5%
経常利益	344	407	118.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	480	319	66.4%

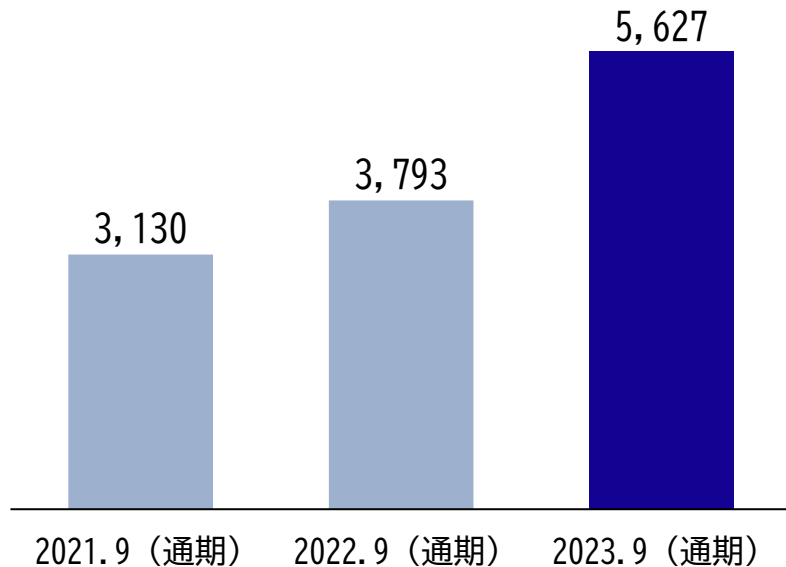
業績予想値を上振れ

リモートワークボックス事業の特別損失196百万円を計上したため、業績修正

過去最高の売上高を達成。営業利益は前期比で大きく向上。

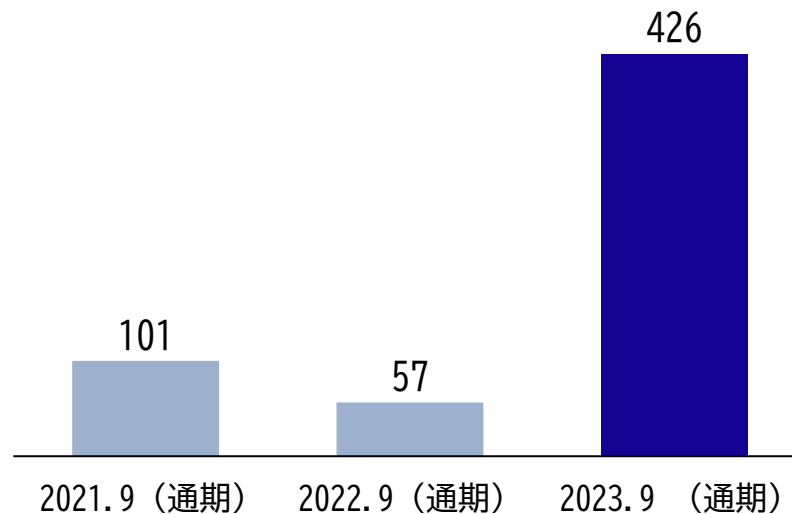
## 売上高推移

(単位:百万円)



## 営業利益推移

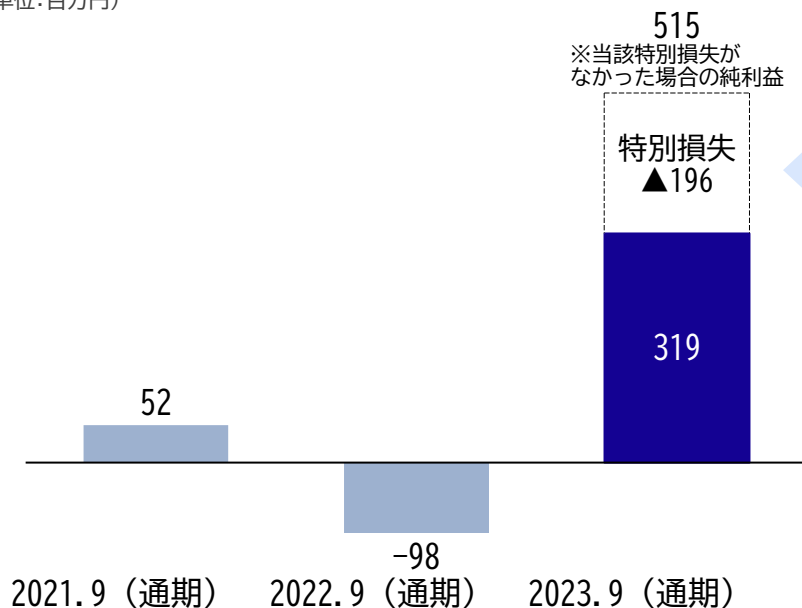
(単位:百万円)



一時的な特別損失が発生したものの、前期より大幅改善し黒字化。

## 当期純利益推移

(単位:百万円)



### 【特別損失の内容】

リモートワークボックス事業に関するソフトウェアやボックス資産を減損し、特別損失196百万円を計上

### 【特別損失の理由】

- ・ コロナ明けのオフィス戻りが想定より早く、今後のボックスの稼働率維持の先読みが困難
- ・ 業績に対する不確実性を排除するため、利用収益による長期回収から、売却も含めた短期回収へ戦略変更
- ・ そのため、会計上も長期回収予定の将来CF分を減損することとし、24年9月期において投資回収と財務健全化を目指す

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 通期実績・事業トピックス

3 来期業績予想

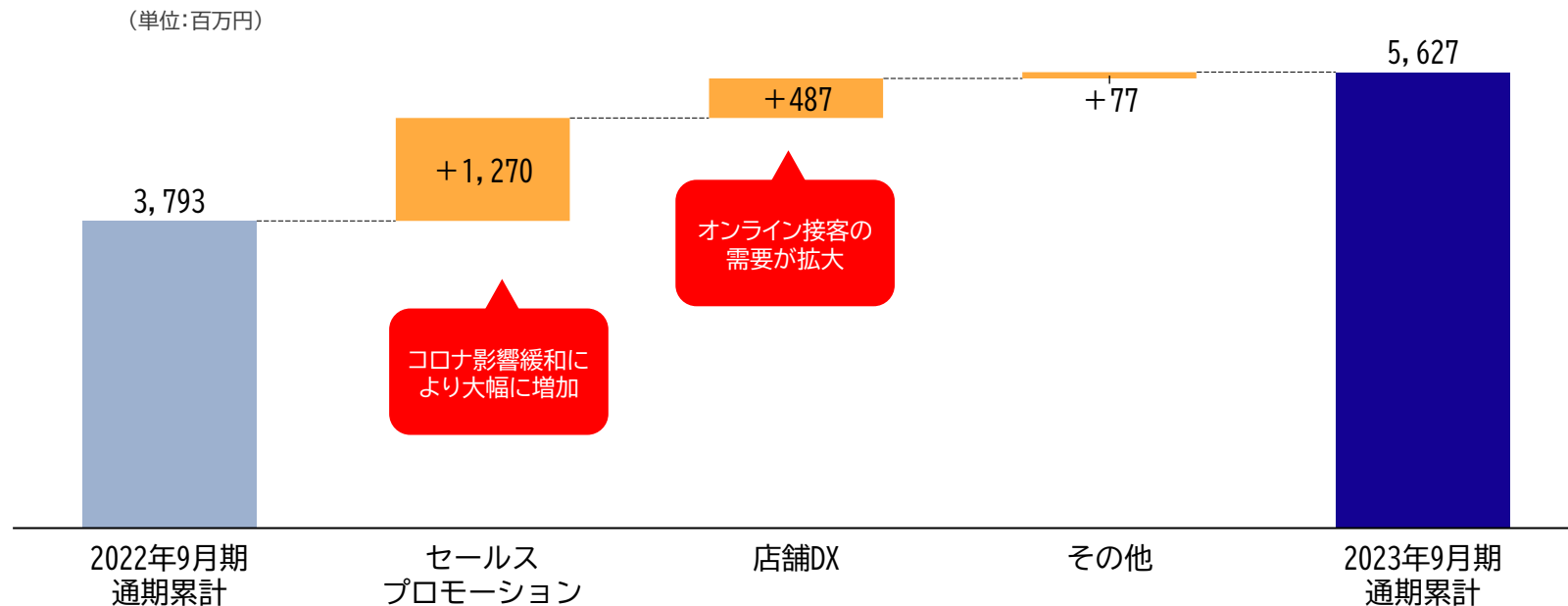
4 今後の展望

5 APPENDIX

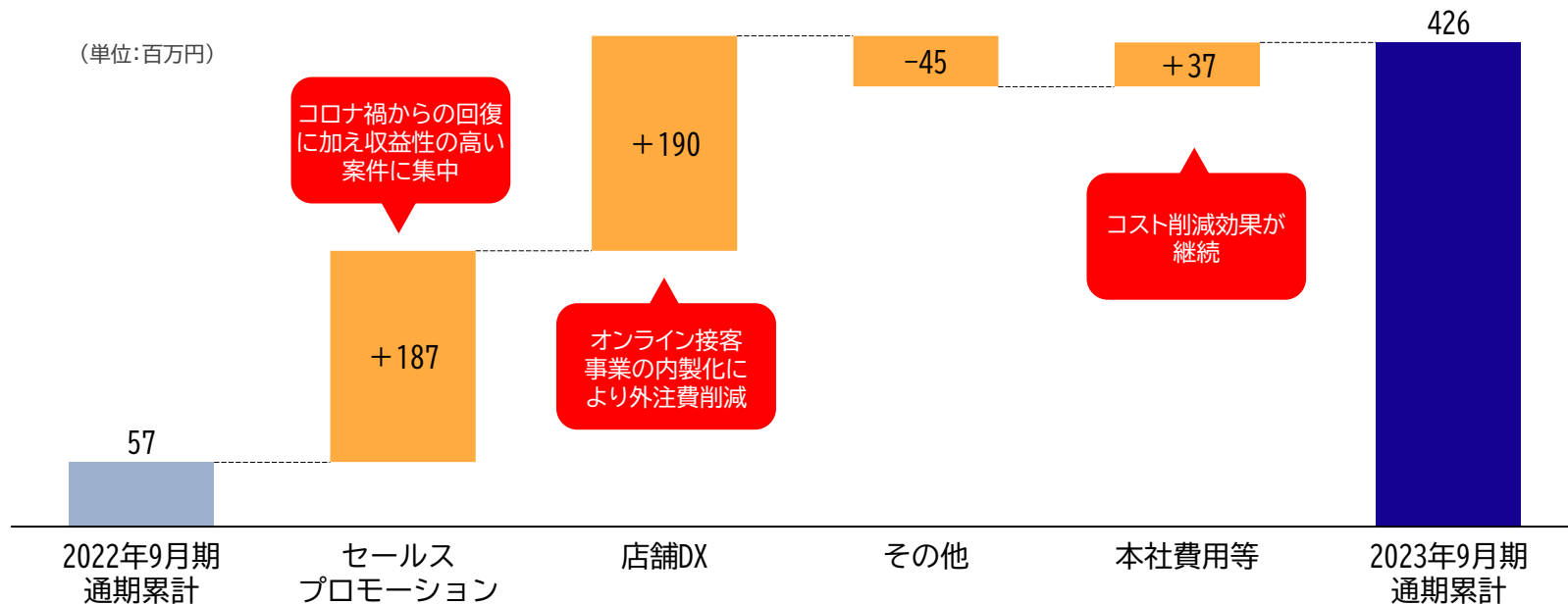
全指標で、前年同期比で大幅に増加。

(単位:百万円)	2022年9月期 通期	2023年9月期 通期	前期比
売上高	3,793	5,627	+48%
営業利益	57	426	+637%
経常利益	74	407	+447%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲98	319	+417百万円
EBITDA	172	571	+399百万円

セールスプロモーション事業と店舗DX事業の成長が売上増加をけん引。  
また、顧客基盤も通信業界から他業界にまで拡大。



各事業の利益体質化が進捗。本社費用等のコスト削減も寄与。  
さらに、グループにおける赤字事業の撤退など選択と集中による効果も寄与。



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9月末	増減額	
流動資産	3,335	3,664	+329	
(うち、現預金)	2,345	2,771	+426	
固定資産	1,065	1,084	+19	
(うち、のれん)	233	190	▲43	
<b>資産合計</b>	<b>4,400</b>	<b>4,749</b>	<b>+349</b>	
流動負債	1,354	1,129	▲224	
固定負債	1,124	1,264	+140	
<b>負債合計</b>	<b>2,479</b>	<b>2,394</b>	<b>▲85</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>1,921</b>	<b>2,355</b>	<b>+434</b>	} 好調な業績と子会社 売却による純資産増加
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,400</b>	<b>4,749</b>	<b>+349</b>	
<b>自己資本比率</b>	<b>43%</b>	<b>50%</b>	<b>+7pt</b>	} 自己資本比率が 50%まで到達



配当性向を24%として、前期比較で大幅な株主還元を実施予定。

2022年9月期 実績

配当性向

△12.48%

1株当たり配当金

2円72銭

2023年9月期 予定

配当性向

24.00%

1株当たり配当金

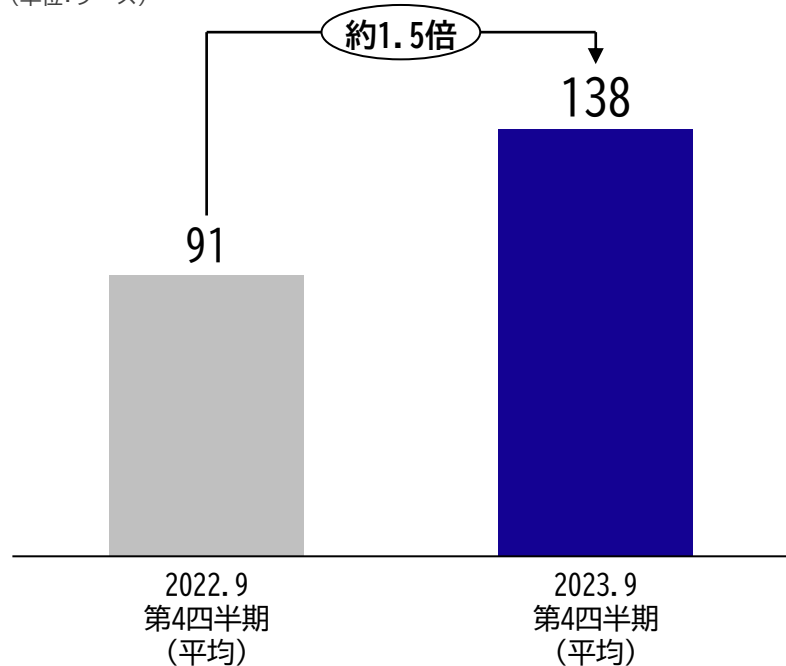
8円34銭



引き続き、オンライン接客センターが成長をけん引。

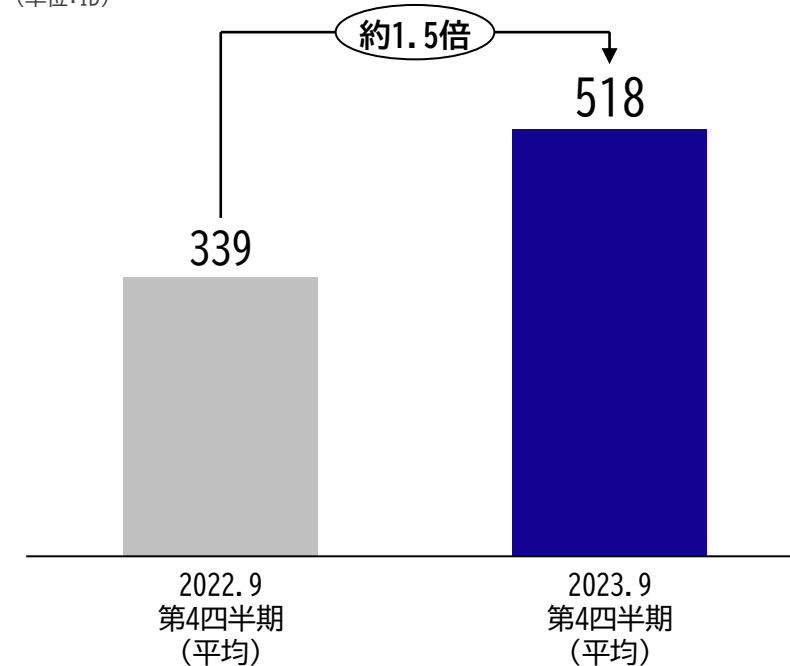
## 稼働ブース数の伸び

(単位:ブース)



## 利用ID数の伸び

(単位:ID)



成長事業である「mimik」の提供事業領域が拡大フェーズへと転換。

## 第3四半期まで



AI服薬指導トレーニングサービスの  
のトライアル検討 (2023/5/10)



chatGPTを活用した新機能の共同  
実証実験 (2023/5/19)



AI・量子技術を活用する同社と  
資本業務提携 (2023/5/23)

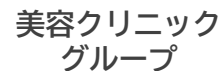
## 第4四半期



「mimik」導入とAI導入支援  
を提供 (2023/10/27)



服薬指導実習への「mimik」導入  
(2023/10/30)



接客研修への「mimik」導入  
(2023/9/15)

「スゴ得コンテンツ®」※1に、オリジナルコンテンツをNTTドコモと共同提供。  
ピアズ運営の「NeoRad」所属Vtuberもコンテンツとして出演。



想定している主な動画コンテンツ

- ・健康に関する情報
- ・暮らしにかかわる経済情報
- ・趣味
- ・占い
- ・VTuber配信
- など



※1 「スゴ得コンテンツ®」は、株式会社NTTドコモが提供する幅広いジャンルのコンテンツが月額418円（税込）で使い放題になるサービスです。初回お申込みから月額使用料が31日間無料でご利用頂けます。『スゴ得コンテンツ』は、NTTドコモの登録商標です。

今期は、安定的な収益基盤の構築と、成長に向けた種まきが両立した1年。

## 安定収益基盤の構築

### オンライン接客の収益基盤化

- オンライン接客システム「ONLINX」の利用IDが継続的に増加
- システム利用とともにオペレーターブースの稼働も向上し、継続的収益基盤へと成長

### コストの適正化

- コロナ禍での経営筋肉質化に向けて本社コストの適正化を推進
- 内製化により外注費コストが削減され、恒常的な利益体質の構築に成功

## 成長に向けた種まき

### AIロープレ「mimik」の進化

- ピアズの持つ店舗運営ノウハウ、接客ビッグデータを活かしたプロダクトとして技術を進化
- 多様な業界からの引き合いにより成長性の高いプロダクトへと進化

### 生成AIに関する知見・ネットワーク獲得

- アパレルAI・DXのL-DX、生成AI・量子AIのKanda QuantumなどへのCVC投資を実施
- 感情分析AI、声調分析AIなど自社でのAI技術開発力も強化

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 通期実績・事業トピックス

**3 来期業績予想**

4 今後の展望

5 APPENDIX

連結売上高  
(通期)

66億円

連結営業利益  
(通期)

5.0億円

親会社株主に帰属する  
当期純利益  
(通期)

4.7億円

EBITDA  
(通期)

6.2億円


上記に加え、事業規模拡大に向けた戦略的M&Aに継続的に取り組む

2024年9月期は、堅調な成長を見込む。

(単位:百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 計画	2023年9月期比
売上高	5,627	6,600	+17.3%
営業利益	426	500	+17.3%
経常利益	407	470	+15.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	470	+47.2%
EBITDA	571	624	+9.3%




既存事業の収益基盤拡大と、将来の成長事業につながるAI技術投資を実施。



オンライン接客  
システムの販売拡大

ストック  
収益基盤


人手不足を背景に、  
引き続き旺盛な  
オペレーター需要を補足



イベント、セールス  
プロモーション事業  
の拡大

フロー  
収益基盤

需要に対して、当社の供給が  
追いついていない状況を解消



AI技術への  
先行投資

先行投資

今期に培ったAI技術開発力と  
開発ネットワークを  
引き続き強化

利益面は、「内製化による外注費削減や本社コスト削減」、「リモートワークボックス事業の特損計上による収益改善」、「高利益率のコンサルティング事業増加」等による利益率強化を見込む。

配当性向については、今期の24%から継続的に30%まで引き上げる予定。

2023年9月期 予定

配当性向

**24.00%**

1株当たり配当金

**8円34銭**

配当基本方針

事業投資と株主還元のバランスを総合的に考慮し、配当性向は短期的（2025年9月期～2026年9月期までを目途）には30%、中長期的にはそれ以上に引き上げる

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 通期実績・事業トピックス

3 来期業績予想

4 今後の展望

5 APPENDIX

中期的には、接客AIテック企業としてグローバル展開を目指す体制を構築する。

- ・ 事業規模の拡大
- ・ 先端技術への継続研究投資

接客AIテックとしての  
ポジション確立

グローバル企業への進化



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(12月予定)にて、  
具体的な中期経営目標および事業推進施策についてご説明予定

1 業績ハイライト

2 2023年9月期 通期実績・事業トピックス

3 来期業績予想

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	815名(社員458名・委託社員357名) <small>※2023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	67百万円 <small>※2023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

2005

2008

2012

2017

2020

事業



人材支援



販売促進



店舗支援



店舗  
コンサルティング



店舗DX  
(オンライン接客)

業界動向

携帯端末の普及期

提供商品の多様化

コロナ禍の影響

販売現場  
の状況

販売現場における専門人材の不足

販売競争の激化

収益低下や組織課題の増加

商品/サービスの多様化  
店舗オペレーションの複雑化

接客様式の変化

事業概要

携帯端末の普及に伴い、店舗数が増加したことで発生した人材不足に対して店頭販売員の派遣サービスを展開

販売数向上を目的に、通信キャリアや端末メーカーから業務を受託し、イベント運営や店頭の販売支援を展開

新卒から管理職向けの階層別研修や営業力強化などの幅広い領域の研修プログラムを開発・展開

販売現場で発生する販売課題や組織課題の解決に向けてクライアント伴走型のコンサルティングを展開

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

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

### ONLIN.Y



- 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



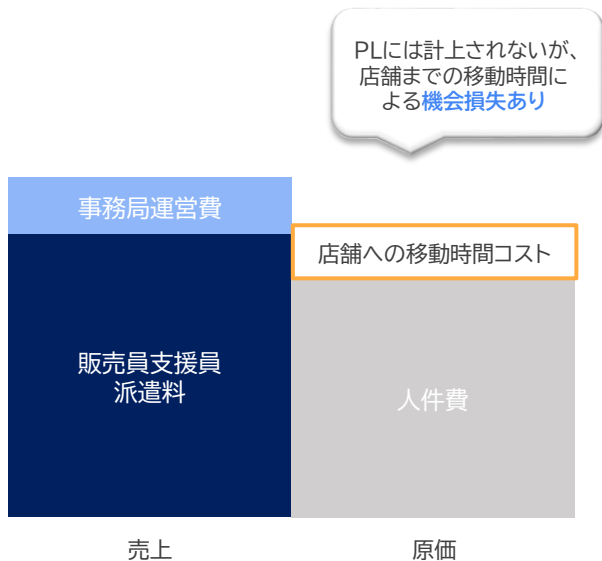
- ロープレトレーニングAIシステム -  
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にしたロープレトレーニングシステムを提供

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

### コアコンピタンス

#### 接客教育・トレーニング

分析による成功事例の発見→体系化→水平展開

1. 販売支援員派遣
2. 各種研修
3. 店舗コンサルティング

販売支援員、講師、コンサルタント、教材/動画、カリキュラム etc…

「**コンサルタントの知見・経験**」をもとに、  
ハイパフォーマーを分析し、ボトムアップに活用

### データをもとにした体系化が可能に

#### 接客DX

オンライン化 + データ蓄積/分析 /活用

1. オンライン接客
2. AI分析
3. AIトレーニング

ビデオコールセンターシステム、AI分析エンジン、  
ロープレAI etc…

「**データ・ロジック**」をもとに、  
ハイパフォーマーを分析し、ボトムアップに活用

事業モデル

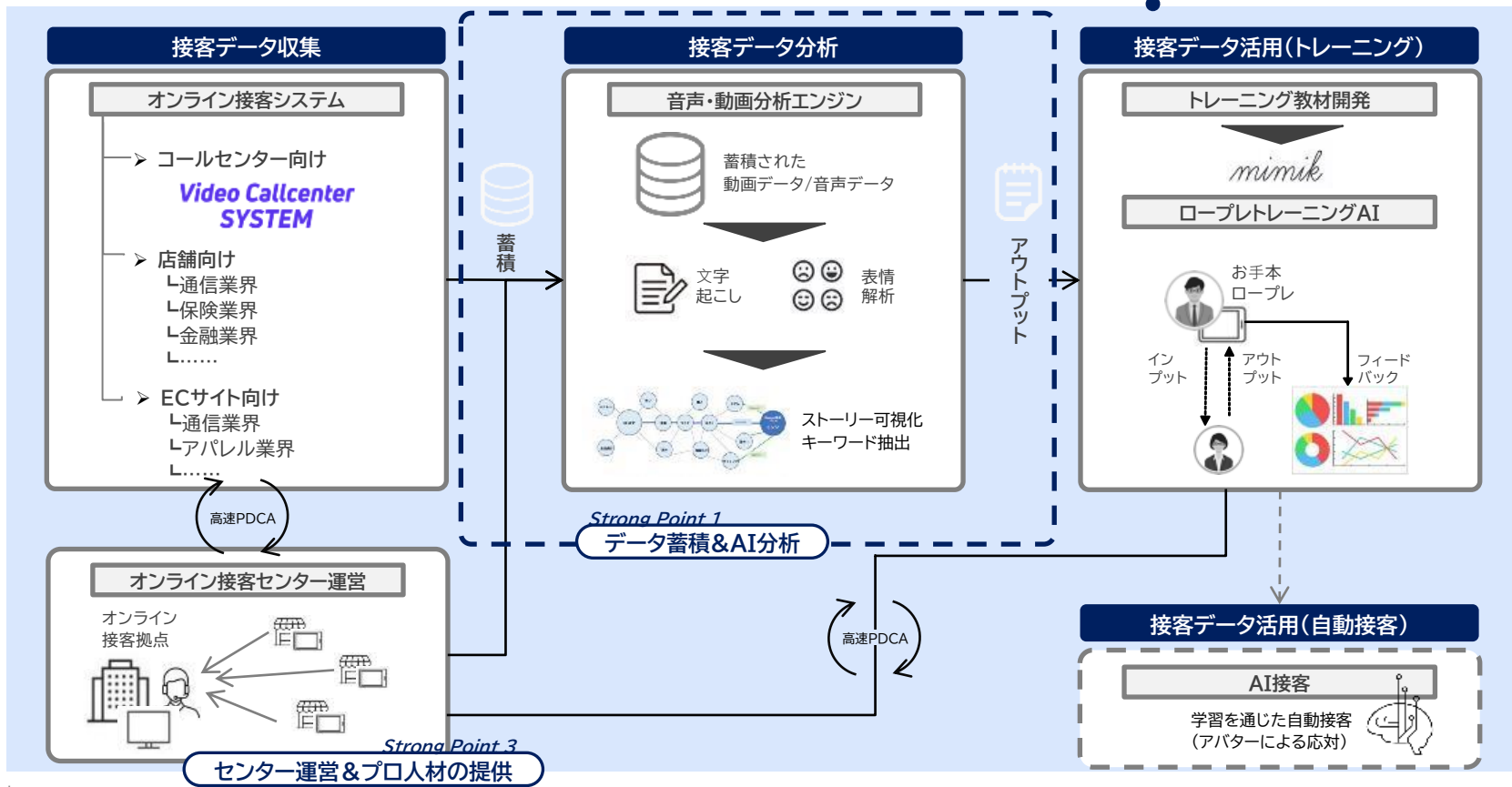
提供  
サービス

提供価値

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](mailto:ir@peers.jp)

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

Peers