

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ピアズ

東証グロース市場(証券コード：7066)

2023/12/25



peers

NEW NORMAL ACCELERATION

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



INNOVATION



先端技術



社会実装

2005年の創業から約20年。

「いつかの未来を、いつもの日々に NEW NORMAL ACCELERATION」というパーパスを新たに掲げました。

ピアズグループは、先端技術やイノベーションの社会実装を通じ、社会の変化を加速させ、世の中をもっと豊かに、もっと便利にしていくことで社会に貢献する存在でありたいと考えています。

そのためにも、新規事業の創出のみならず、M&Aを通じ事業ドメインを拡大し多角化を図ることで、さまざまな事業を展開していきたいと考えています。その中で、グループ各社においても個々に成長を目指しながら、相互に事業シナジーを創出しています。

企業の成長の原動力は言うまでもなく「人」です。これから多くの仲間が増えていく中で、パーパスという共通の言葉を掲げ、創業から変わらない想いをつなぎ、いつかの未来を、いつもの日々にしていきたいと思っています。

桑野隆司



1	エグゼクティブサマリ	p. 5
2	事業内容	p. 11
3	中期経営方針	p. 21
4	事業計画	p. 27
5	会社概要	p. 41
6	リスク情報	p. 47

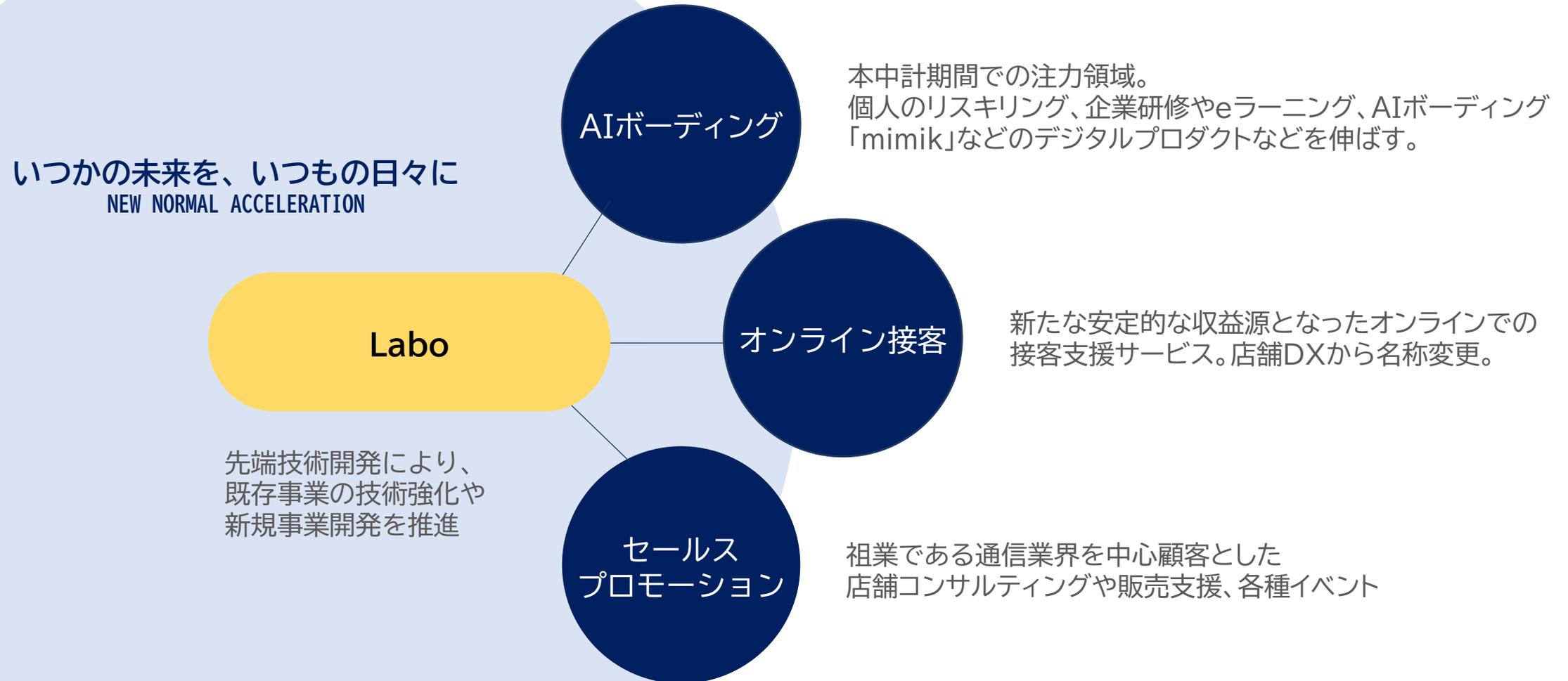
中期経営方針

1. リアルとデジタルを融合させた接客・営業領域の事業を拡大する
2. セールスプロモーション・店舗DXに引き続き、AIボーディング領域（AIによるリスキリング・企業の人材育成）を強化する
3. 長期構想の実現に向けて、AI接客プロダクト開発への投資を強化する

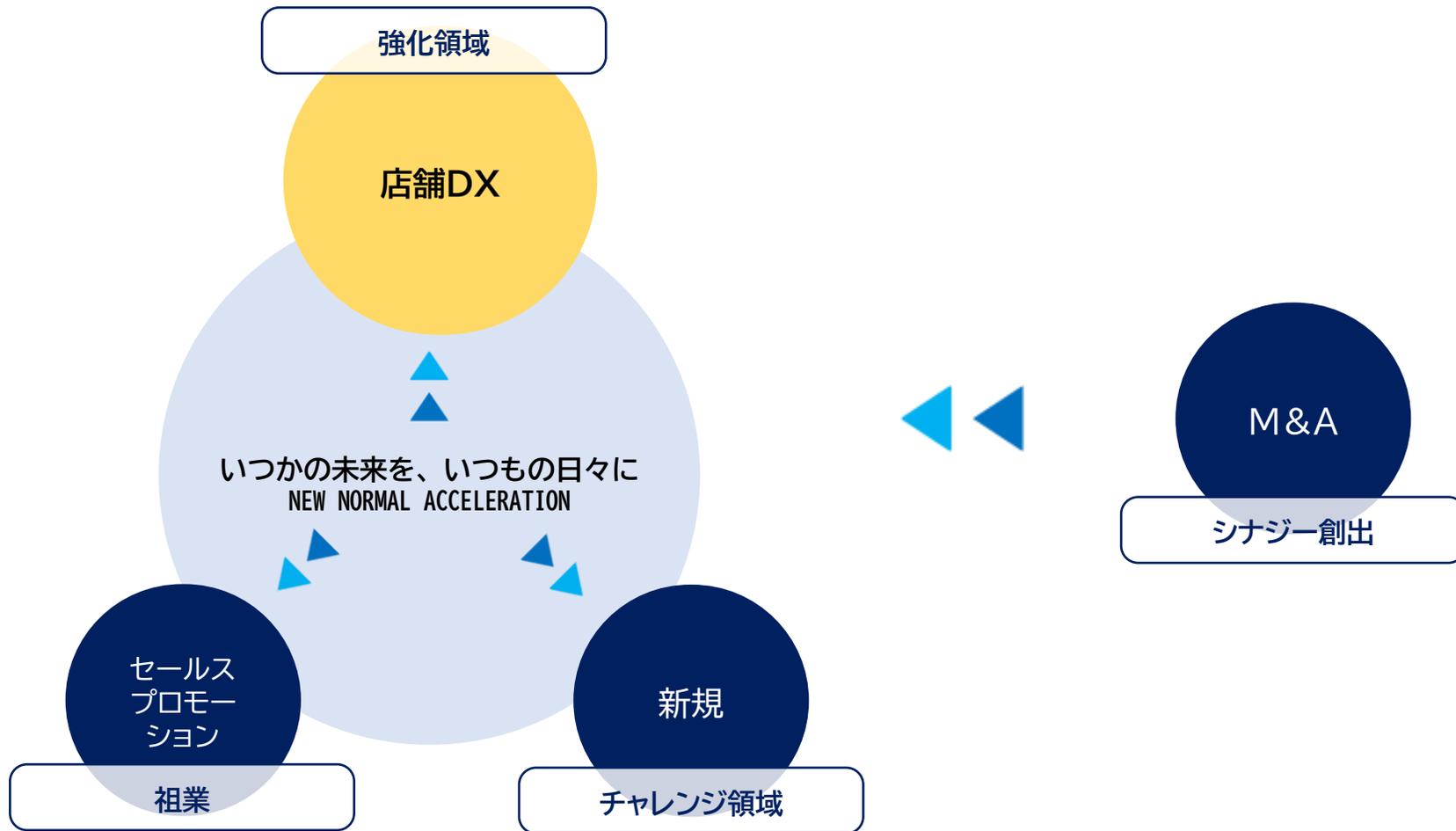
事業領域の再整理



事業領域を「セールスプロモーション」・「オンライン接客」・「AIボーディング」・「Labo」の4つの領域に再整理。通信業界を主力顧客とするセールスプロモーションに加え、オンライン接客(旧店舗DX)が安定的収益基盤へと成長。今後、AIロープレ「mimik」、リスキリングやトレーニングなどの人材育成におけるAIソリューションの立上げにも注力。



「セールスプロモーション」・「店舗DX」・「新規事業」の3つの領域で事業を展開。
M&A等も実施しながら、当社グループ全体の事業規模・領域の拡大を図る。



中期目標

2026年9月期に、

売上

100億円

(23年比 +77%)

営業利益

10億円

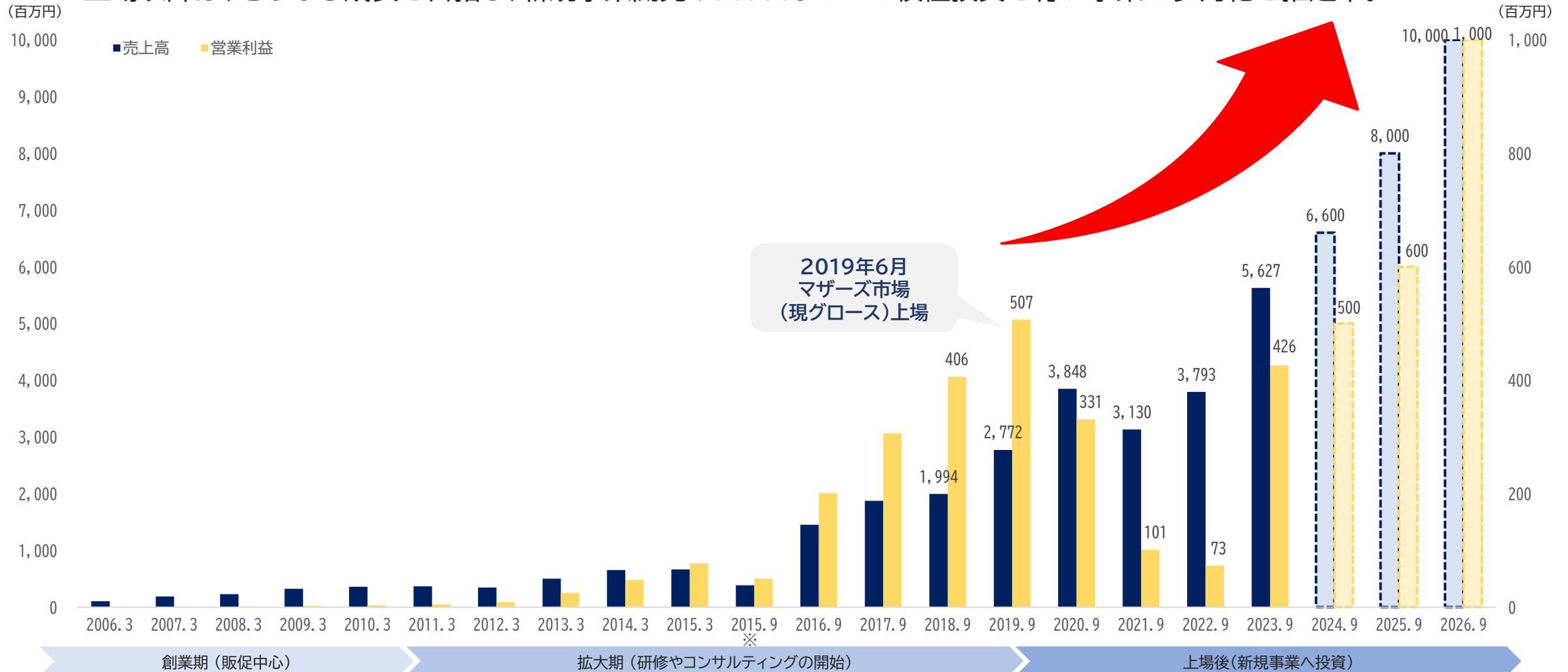
(23年比 +134%)

を達成する。

なお、本目標の前倒し達成に向けて、全社一丸として取り組む。

業績推移

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業を中心に成長。
 上場以降は、さらなる成長を目指し、新規事業開発やM&Aなどへの積極投資を行い事業の多角化を推進中。



※2015年9月期は会計年度を3月から9月へ変更したため半期での算出

事業内容

Business Information

創業時から行っている移動体通信業界関連企業を主な顧客としたサービスを展開。
あらゆる側面から顧客が抱える課題の解決を行い、収益向上へと貢献。



人材派遣

人材不足による
プロ販売員派遣



プロモーション

業務受託型
店頭販売支援



人材育成

階層・スキル別
育成研修



コンサルティング

店舗オペレーション
/販売力向上

売上:高

利益率:高

AIボーディング
事業へ

接客シーンをオンライン完結することで、効率化とデータ分析による生産性向上を実現。
営業人材やオペレーター人員不足などの顧客課題の解決に貢献。(旧・店舗DX事業から名称を変更)



オンライン接客センター

オンライン接客システムを
活用した遠隔での
接客センター運営を受託



オンライン接客システム

Video Callcenter
SYSTEM

オールインワンビデオコール
により、顧客満足を短時間で
提供可能なシステム



AI接客分析システム

ONLINE

接客データのAI解析を行い、
成約につながる対応品質の差
を形式知化し、スキルを平準化

オンライン接客事業 — Video Callcenter SYSTEM(VCS)のシステム概要

VCSは、顧客と対応スタッフの非対面接客を、画面共有により分かりやすく、効率的な案内が可能になる対面接客と同レベルのクオリティでのサービス提供を実現するシステム。



活用シーン① コールセンター

- 資料や映像共有で顧客課題を解決
- 短時間で理解度の高い説明ができ、オペレーターの稼働効率を向上

○ 映像付きでわかりやすい説明ができる
○ 同時にすぐ返えてくれず時間がかかる
○ 映像付きで対策の説明を受けられるのでわかりやすい

× 音声だけの説明には限界がある
× 対策の説明を聞いても理解に時間がかかる

× 説明が簡潔になつたり、わかりづらい部分がある
○ 短い時間でわかりやすい説明を受けられる
× 同時にすぐ返えてくれず時間がかかる
○ 相談しただけで解決がもたえる

活用シーン② 手話・外国語対応

- 全店舗での通訳サポートを実現し、販売機会や満足度を向上
- CSR・ブランド力を向上

○ 映像付きでわかりやすい説明ができる
○ お客さまの言語に合わせたオペレーターが対応
○ 全店舗の店舗からでもサポート可能

× 手話・外国語ができない
× 音声だけの説明は限界がある

× 言葉が通じないので不便
○ 手話・外国語対応スタッフが接客してくれるので安心

× 説明が簡潔になつたり、わかりづらい部分がある
○ 映像付きで対策の説明を受けられるのでわかりやすい

活用シーン③ 営業マン支援(店頭型・訪問型)

- 必須説明事項の抜け漏れを防ぎ、ログも蓄積
- クロスセル機会の増加

○ 抜け漏れのない説明ができ、ログを蓄積できる
○ 営業機会を増やす、クロスセルができる

× 重要事項説明をキチンとしなければならない
○ 説明が簡潔になつたり、わかりづらい部分がある
× 同時にすぐ返えてくれず時間がかかる
○ 相談しただけで解決がもたえる

オンライン接客事業 — AI接客分析システム『ONLINX』

将来的には、接客データのAI分析、ロープレAIとの連携により、オールイン型の接客システムへと進化。
ハイパフォーマーの接客ノウハウを可視化し、企業の資産として蓄積させ、誰でも再現可能にするプラットフォームとする。

次世代型接客支援システム

ONLINX

オンライン接客システム(※データ蓄積)

接客データAI分析

ロープレAI

Video Callcenter SYSTEM

開発中

mimik

従来のコールセンターシステム機能が
オールインワンに
録音・録画機能により
接客データの蓄積が可能

応対から成約につながる因果関係を調査
応対データ(成約 有/無など)から各種モデルを
利用した分析を行い、要因の調査を行う

「表情」と「コンテキスト(文脈)」
の組み合わせを解析
表現力を数値化(可視化)することで、
より理解度が増し、体系化可能

これまで、接客はスタッフ個人の暗黙知と呼ばれる「スキル」で行われており、
このスキルをナレッジとして企業の資産とすることは非常に困難だった

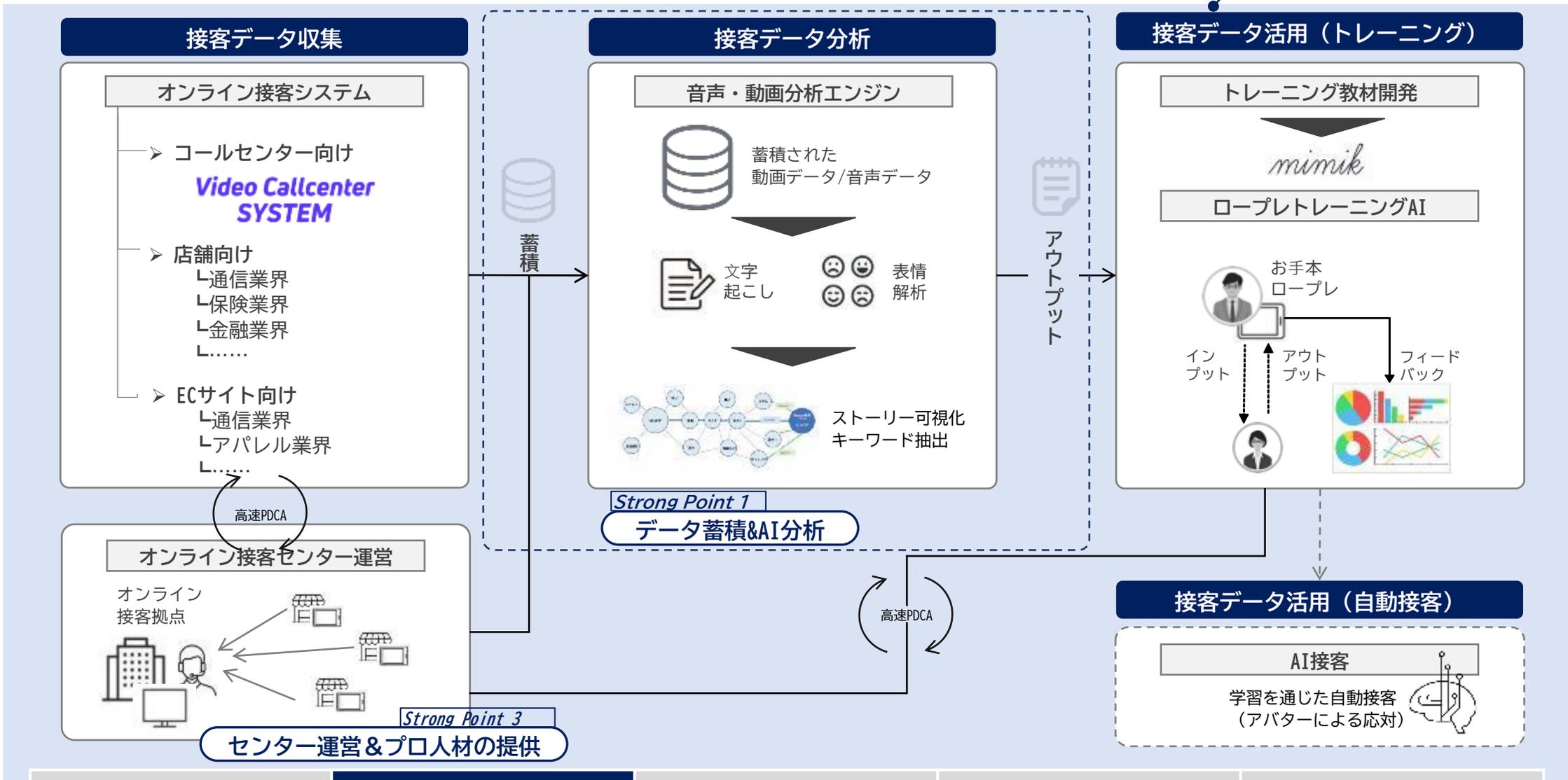
接客をデータ化、分析・活用し、体系化する

接客データの収集・分析を行い、「接客内容」を可視化することで、
応対品質の差を“形式知”にし、スキルの平準化を支援。

オンライン接客事業 — 『ONLINX』の構造イメージ

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)



人的資本の向上により、企業の成長を加速化するAIを中心とした人材育成のサービスを展開。
今後はサービスラインナップを拡充し、新たな収益源として位置付ける。



リスキリング トレーニング

階層別研修やセールス研修、
理念浸透コンサルなどの幅広い
領域のプログラムを開発・展開

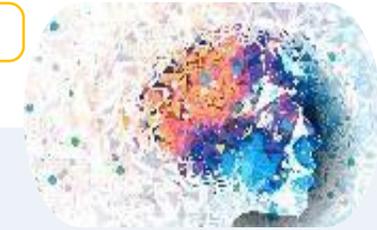
人的資源
高収益



eラーニング

成功事例動画制作から、
オンラインテストや予習復習と
プロセス管理のシステム

強化



AIトレーニングシステム *mimik*

ハイパーフォーマーノウハウや
表情/感情解析による
AIロープレトレーニング

DX
高継続率

できる人にしか分からない感覚知(雰囲気、空気感)を可視化し、教師データを作成。営業で結果を出せるスタッフとの違いを課題点として検知し、フィードバックが可能。

URL : <https://mimik.jp/>

「成約率の高いスタッフを真似ることで学ぶ」



価値の高いトレーニングを、より効率的に行うことができます

メソッド①

「表現力(伝わる)」を解析

❖ 上手い人のノウハウが定義されにくい理由

- ・あまり人に教えたくない
- ・センスでやっていて体系化されていない(暗黙知)
- ・プレゼンは得意だが教えるのは下手



メソッド②

正確・的確にフィードバック

❖ 「伝わる」に必要な要素をすべて解析

- ・バーバルトレーニング(トークスクリプト)
 - ・ノンバーバルトレーニング(表情・ジェスチャー)
- ⇒特にノンバーバルは相手に与える影響が大きい、可視化、分析することは非常に難しいとされてきた。

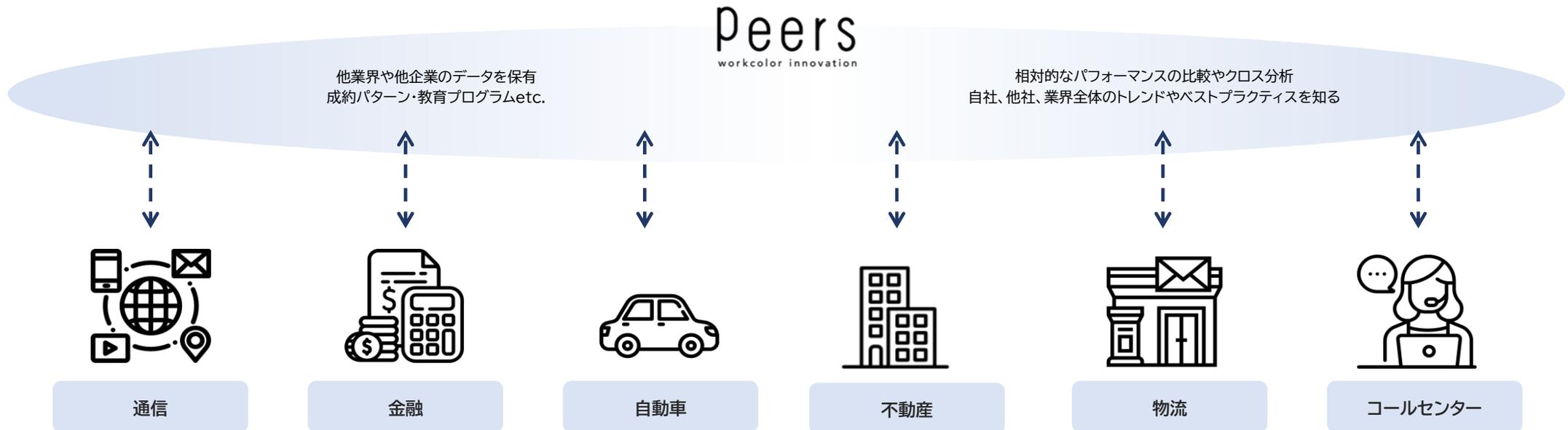


「まず徹底的に真似る」ことで、効果的なクロスセルトレーニングを可能とする

各産業との横断的な関わりから接客・人材育成領域における、AI・データシェアリングを促進し顧客体験の未来を創造。接客データの集積及び分析・アルゴリズム開発・システム実装を一気通貫で行える中心的なポジショニングを確立する。

接客領域におけるAIの社会実装を行い、顧客体験の未来を創造

AI技術を接客業務に実装することで、顧客満足度を向上させ、ビジネスの成長を促進する



小売・接客領域への AI を含む最先端テクノロジーを社会実装するサービス構築を重要戦略事業と位置付け注力。AI技術を用いて、今後のDXソリューション実現を目指す。

社会シミュレータを用いた組織形成最適化の共同研究



画像引用：Park, J. S., O'Brien, J. C., Cai, C. J., Morris, M. R., Liang, P., & Bernstein, M. S.(2023). Generative Agents: Interactive Simulacra of Human Behavior. Proceedings of theUIST '23



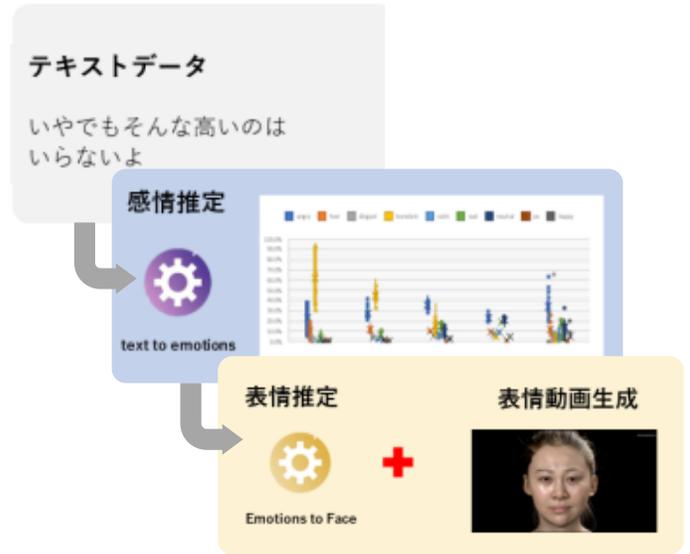
大規模言語モデルベース社会シミュレータを用いた組織形成最適化の共同研究を開始し、モチベーション向上施策検討への活用の実証実験を予定。

ChatGPT を活用したリアルタイムサジェスト



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(ヒントの提示)する機能を開発。

テキストデータからAIを用いてアバターの表情を生成

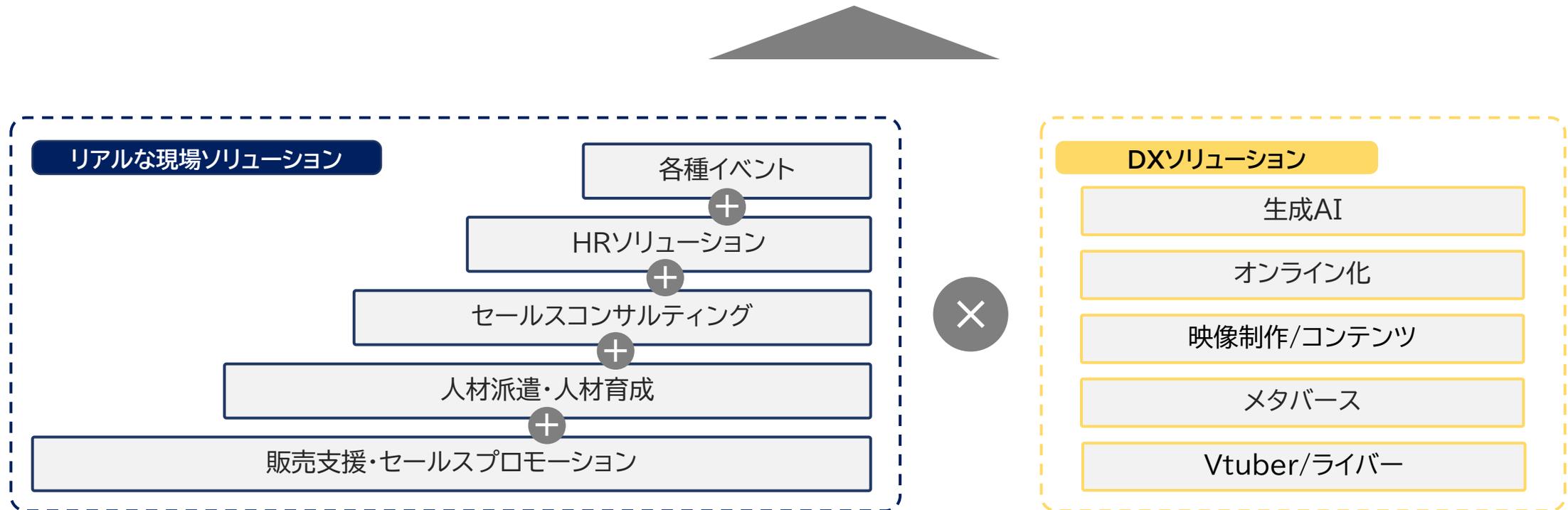


文字のテキストデータから感情を推定し、さらにその感情をアバターの表情に反映して生成する AI エンジンを開発。

中期經營方針

Management Policy

“顧客接点のコミュニケーション”へのDXソリューション提供によって、 企業の業績と生産性向上を支援する

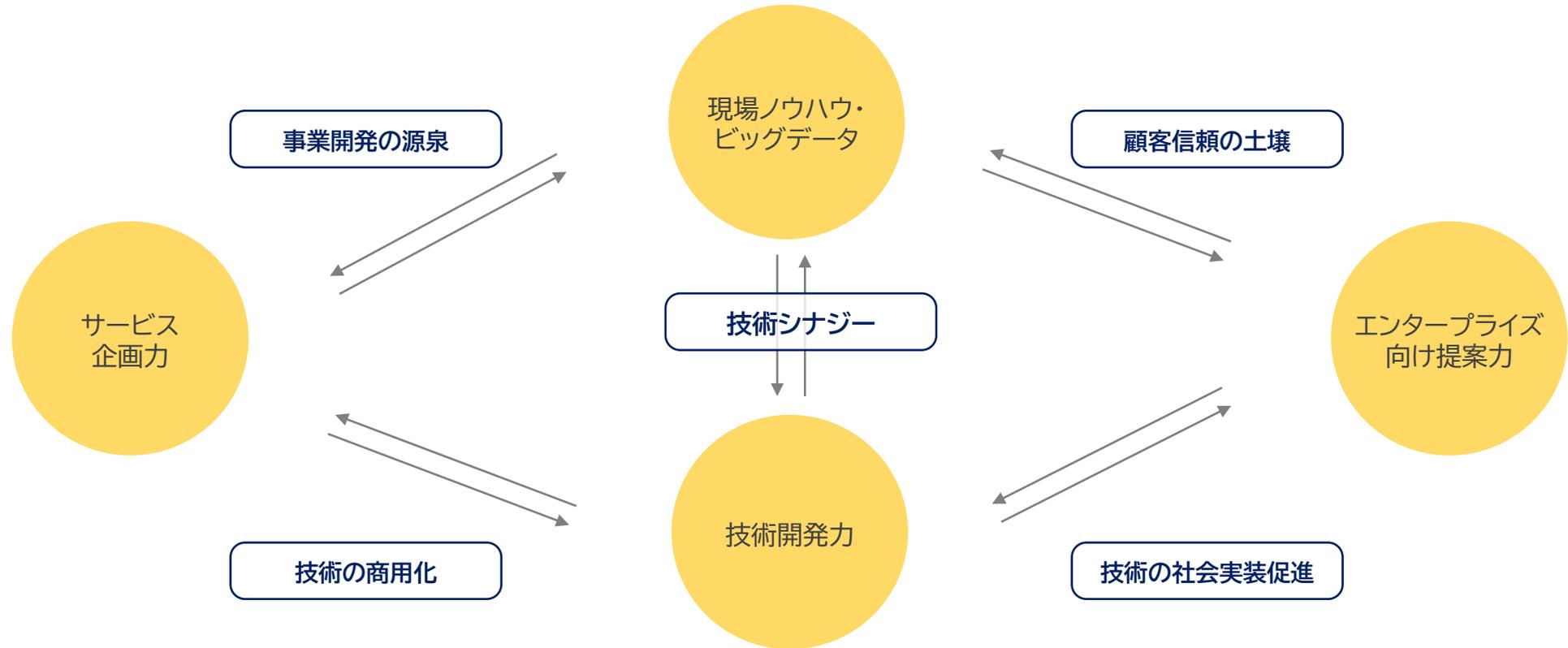


トレンドと技術により変化する従来ビジネス

従来型の接客・店舗ビジネスは、社会課題と技術革新によって、数年間で大きく変化するものと確信。



「現場ノウハウ」、「先端技術」、「事業化ノウハウ」が、相互に関連し新プロダクト・サービスを創出するのが当社の持つ強み。

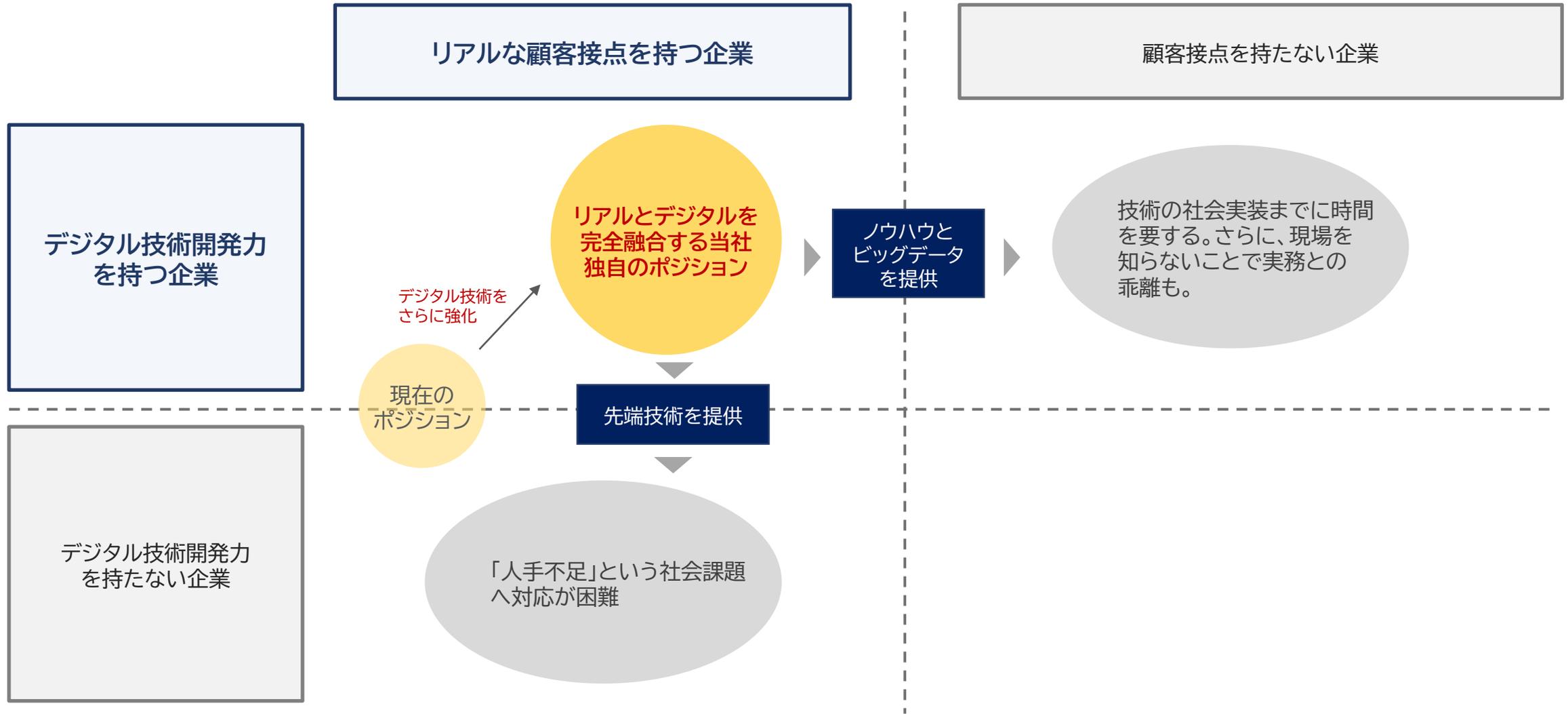


さらなる強みの蓄積、業界ポジションの確立には、多様な業界知見とビッグデータの蓄積が必須

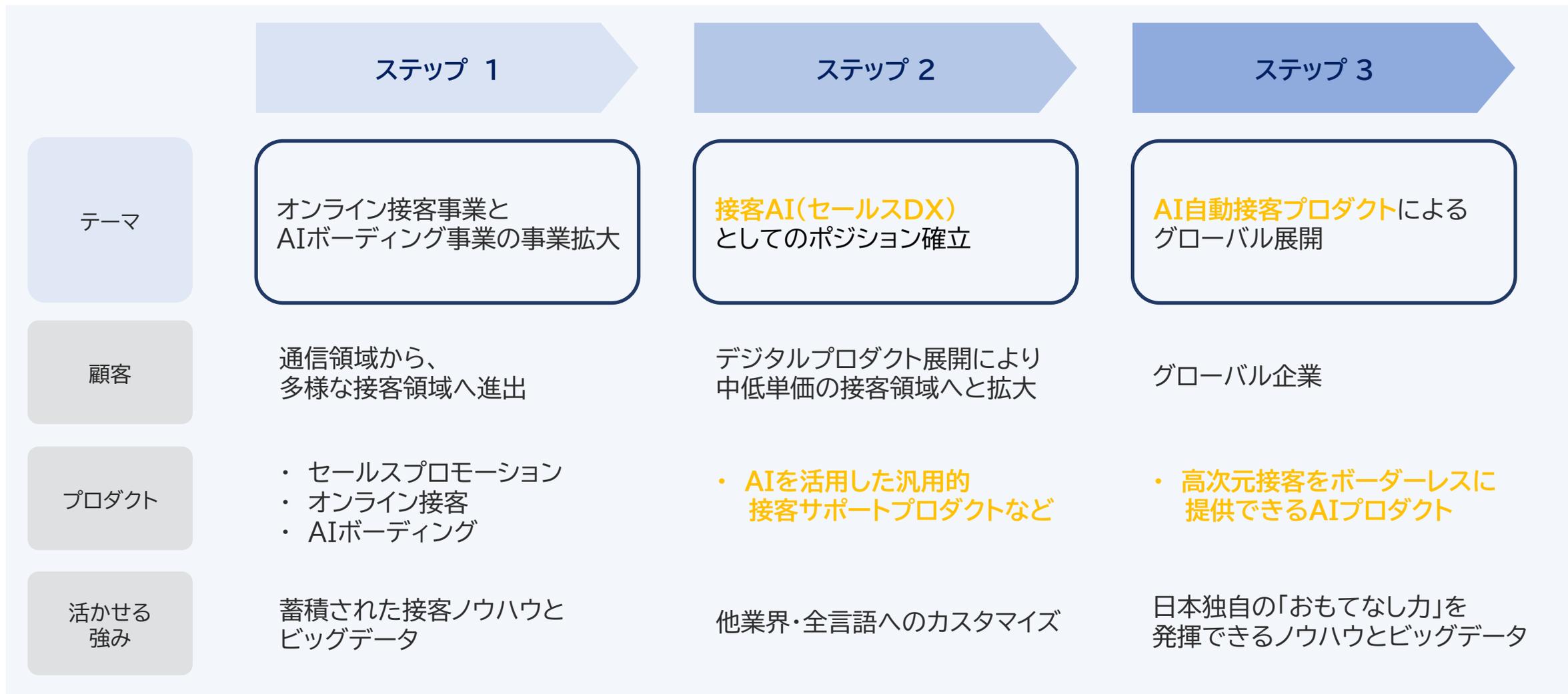
オーガニック成長に加え、M&AやCVC投資にも注力する

当社の目指すポジション

当社の強みを活かしつつ、社会変化による需要を捉えるため、「リアルとデジタルを融合した接客・店舗支援サービス」を提供できる唯一無二のポジションを目指す。このポジショニングにより、競合企業に対するビジネス展開も可能に。



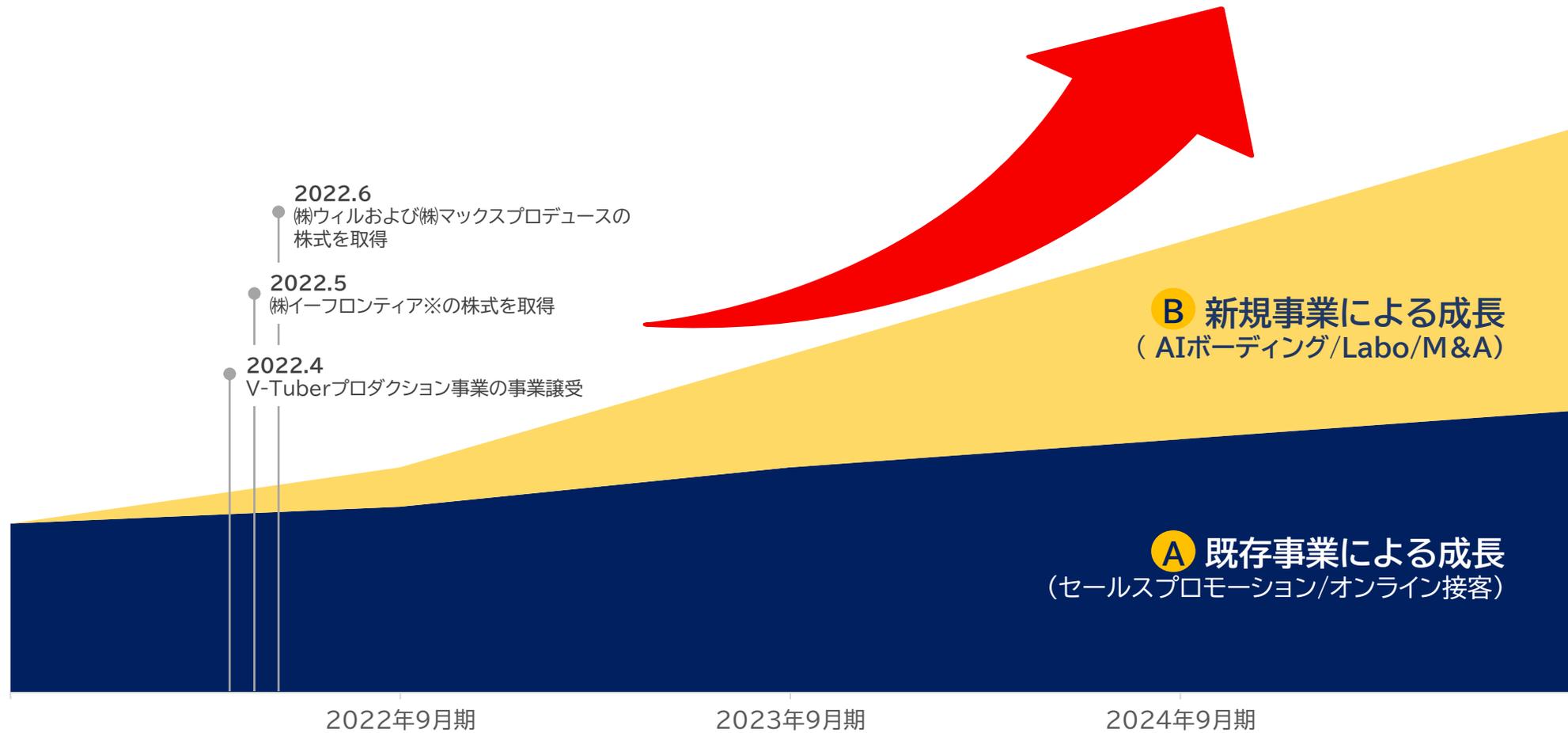
社会変化と当社の強みを踏まえ、3ステップに分けた中期経営方針のステップを設定。
 なお、ステップごとの期間は設けず、前倒しの姿勢で最短での実現を目指す。



事業計画

Business Plan

既存事業のオーガニック成長と次なる事業柱となる事業創出のための新規事業の複数展開による成長を目論む。
M&Aも積極的に行い、事業成長を加速化。



※株式会社イーフロンティアは、株式会社メタライブへと商号変更の後、2022年9月26日付で株式会社ピアズへ吸収合併しております。

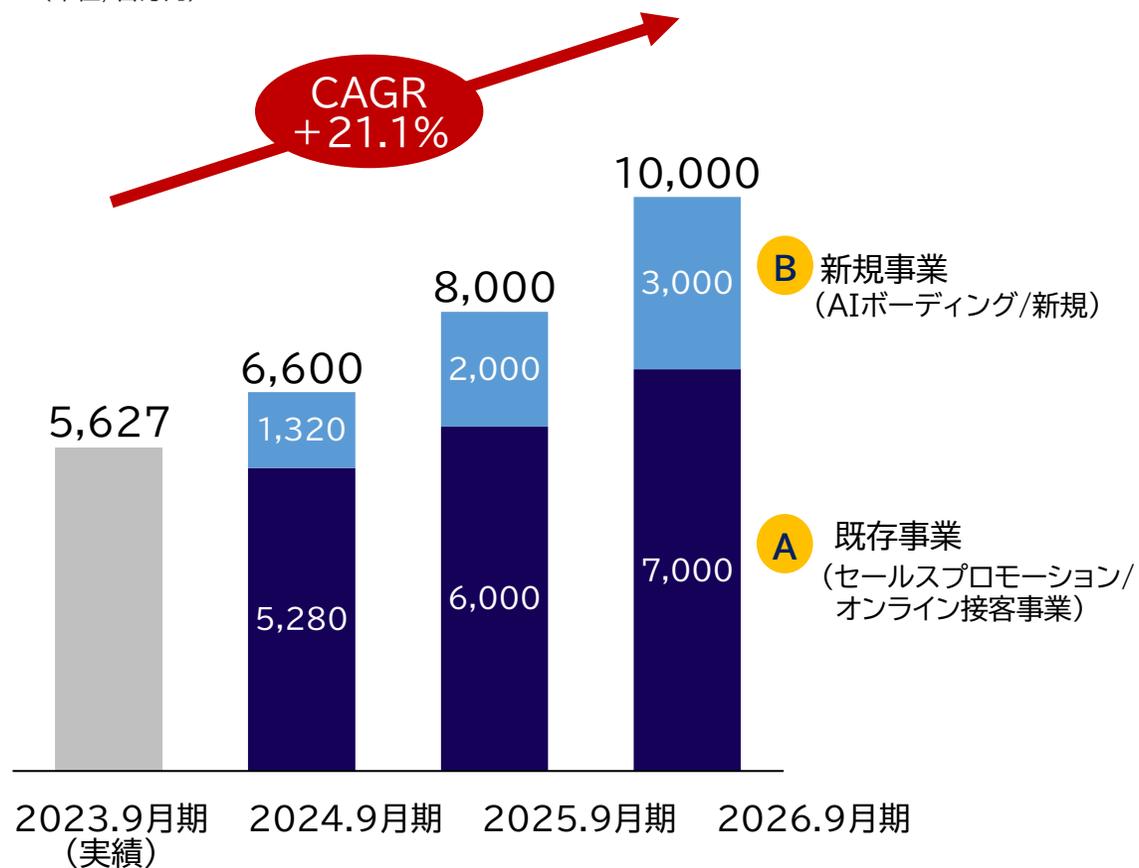
※株式会社ウィルは、2023年●月●日付で株式会社ピアズへ吸収合併しております。

3か年事業計画

本中期経営方針の3年間に、一気に事業規模を拡大する。
2026年9月期では、売上100億円、営業利益10億円を達成する。

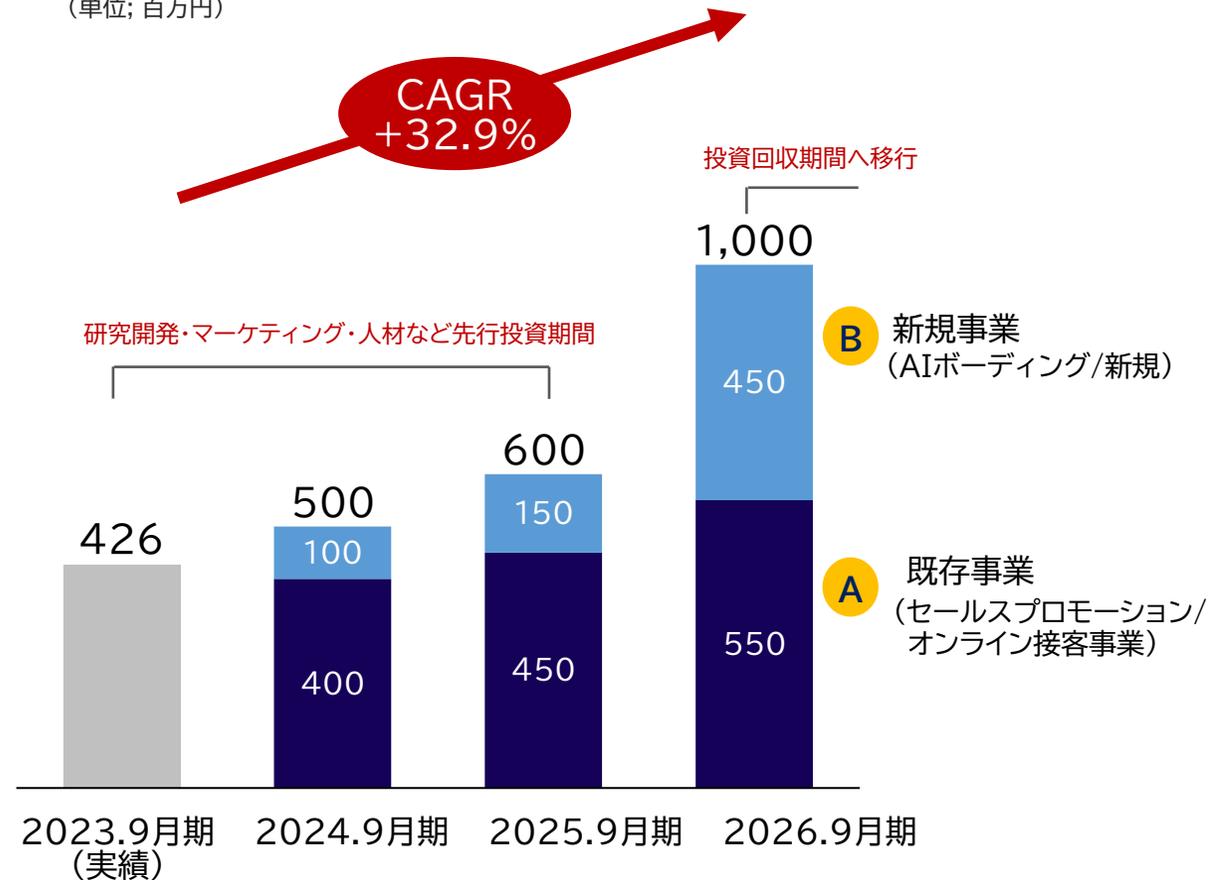
売上

(単位: 百万円)



営業利益

(単位: 百万円)



(参考)2024年9月期 業績予想

オンライン接客とAIボーディングの収益基盤拡大による成長を見込む。

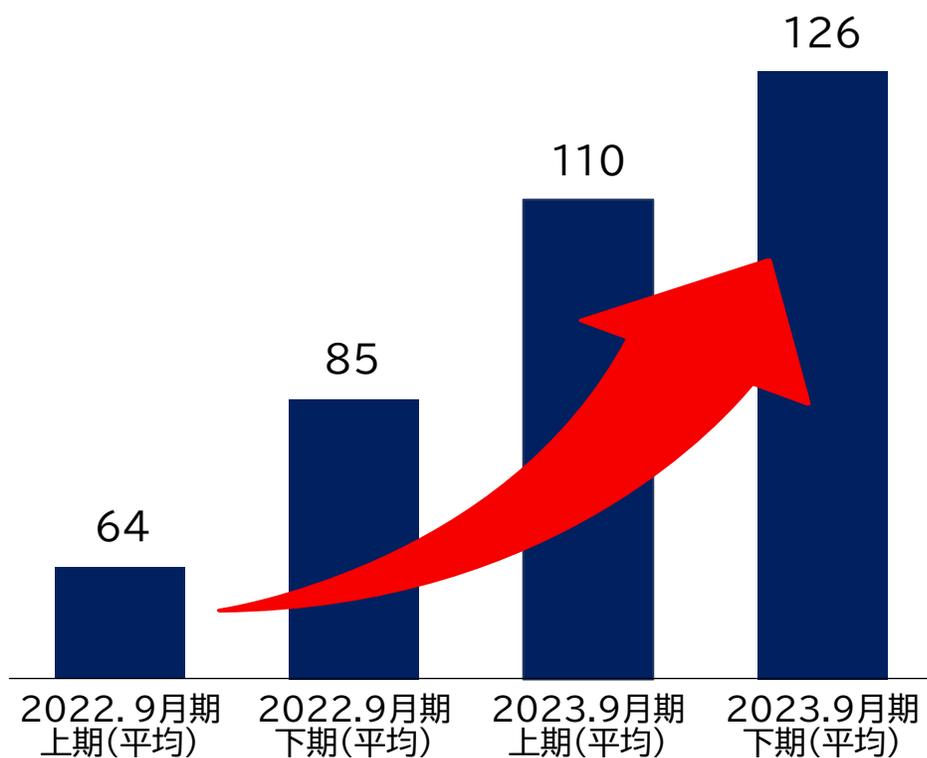
(単位:百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 計画	2023年9月期比
売上高	5,627	6,600	+17.3%
営業利益	426	500	+17.3%
経常利益	407	470	+15.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	470	+47.2%
EBITDA	571	624	+9.3%
ROE(%)	13.55	17.12	+26.3%

A 既存事業による成長 — オンライン接客事業の運営ブース数および提供アカウントID数の推移(実績)

運営ブース数および提供アカウントID数ともに好調に伸長しているため高収益性を確保した売上向上につながっている。
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。

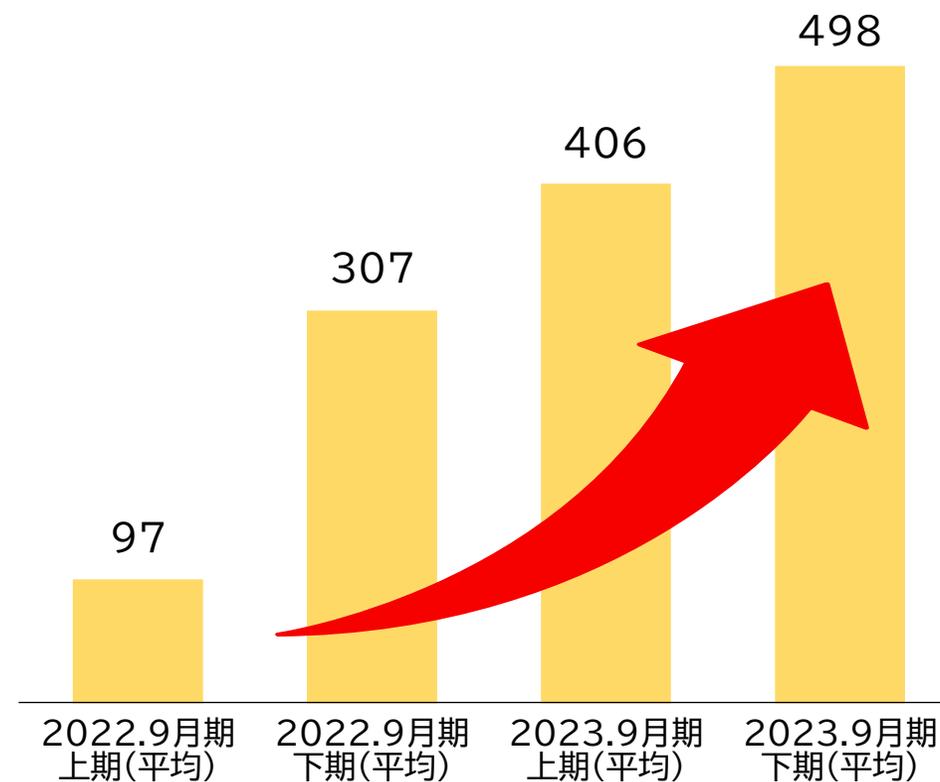
運営ブース数

(単位: ブース)



提供アカウントID数

(単位: ID)

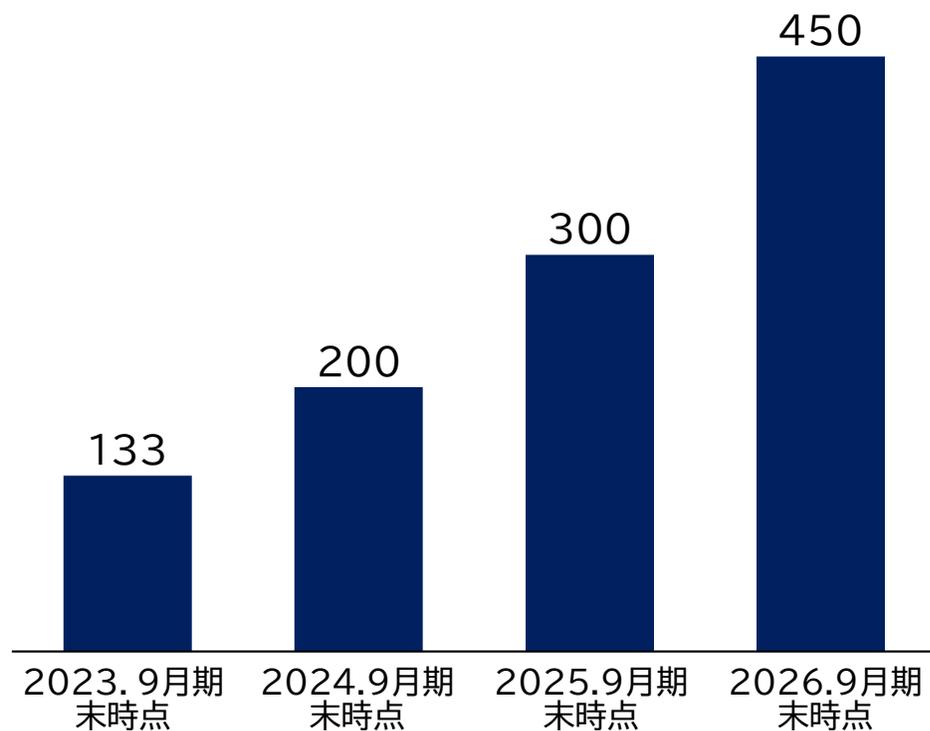


A 既存事業による成長 — オンライン接客事業の運営ブース数および提供アカウントID数の推移(目標)

今後も、引き続き、製品の磨きこみと営業体制を強化し、ブース数、ID数ともに倍増させる。同時に、オンライン接客をフックとしたクロスセルによる顧客単価の向上も目指す。

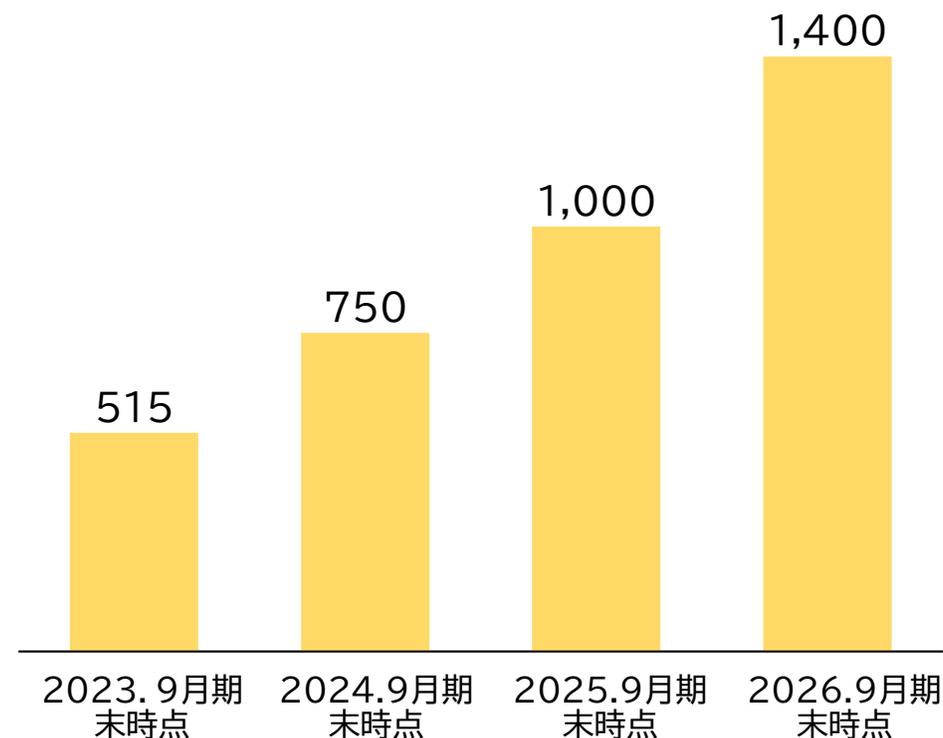
運営ブース数

(単位: ブース)



提供アカウントID数

(単位: ID)



A 既存事業による成長 — オンライン接客事業の市場規模

すでにサービス提供を行っている移動体通信業界におけるオンライン接客市場は440億円の規模まで拡大の余地がある。他業界への展開とともに、オンライン接客業界のトップシェアを目指していく。



※1 2MC「キャリアアショップの展開状況と店舗一覧 2021秋」キャリアアショップの全国店舗数を引用。現状の店頭接客のうち30%がオンライン接客に置き換わる事を想定し、当社にて算出。

※2 「生命保険市場の概要」|「デトロイト調査:日本銀行顧客のデジタル活用が遅れが明らかに」|「令和3年 電子商取引に関する市場調査」|「リアル店舗を主としたアパレル流通・小売企業における 販売チャネル別購買行動と関係性に関する研究」より各業界別のリアル販売チャネルを引用。10%がオンライン接客に置き換わる事を想定し、当社にて算出。

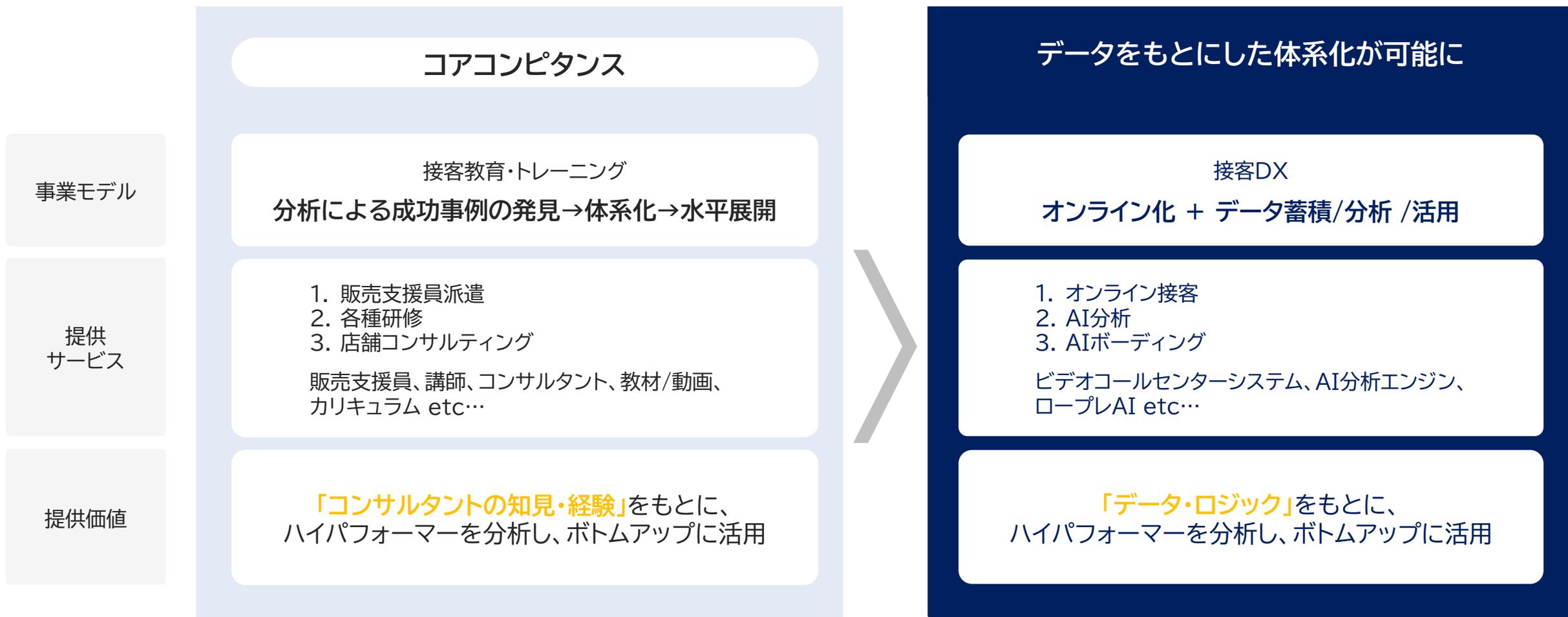
※3 「2021年度 教育研修費用の実態調査」、「労働政策研究機構 産業越え就業者数」より業界別育成市場規模を引用。現状の研修・育成のうち10%がAIに置き換わる事を想定し、当社にて算出。

A 既存事業による成長 — オンライン接客事業の持つ競争優位性

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

オンライン接客領域



A 収益構造

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。



AIソリューションによる人事領域の効率化・最適化(データ蓄積 → カリキュラムの質向上 → 人材強化)

- ・属人的なフレームではなく、データ蓄積、分析、パラメータチューニングを通じて質を高める
- ・各層のストレッチポテンシャルを早期に見極めることで、生産性を向上させる
- ・将来的に評価方針策定や退職予兆等々にも活用していくことで、優位性のあるアセット化を目指す

mimik

育成

育成効率向上・省人化

- ロープレトレーニングAI
- リスキリング



採用

採用コスト効率・生産性向上

- 採用スコアリング
- 検定評価・適正判断自動化

オンボーディング × AI
データ蓄積・分析PF

評価

評価適正化

- データ蓄積・可視化
- 評価の一貫性



配置

戦略的人事配置

- 人材適正判断
- 部署適合度判定

HR市場

積極的なM&Aを通じ加速度的な企業価値の向上を目指す



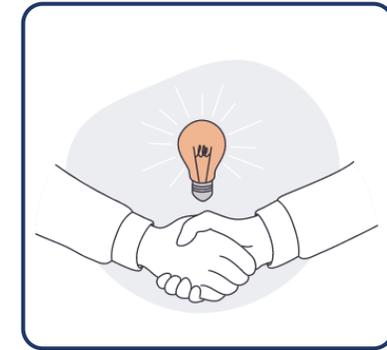
事業規模の拡大

オーガニックグロースと合わせ、シナジー創出が見込める企業または事業の買収によって、グループ内事業のより高い継続的な成長を目論む



新規事業の創造

グループパーパスに沿った新規事業領域へ積極的に進出し、中長期的な企業価値向上のためのポートフォリオマネジメントを実施する



経営リソースの獲得

専門性の高い人材、ノウハウ、スキル、取引先などの経営リソースの獲得により、既存事業の成長及び新規事業の創造を加速させる

非連続の事業規模拡大に向け、「既存事業のスケールアップ」と「事業領域の拡大」を目的とするM&Aを実現する。さらに、既存事業のDX化を実現する「AI技術の強化」も狙う。

実績

方針

事業規模を拡大する
M&A



株式会社ウィル
(人材アウトソーシング)

PMIのポイント

- ✓ 経営の見直しによる収益性向上
- ✓ 吸収合併したことにより、取引信用度を高め事業を拡大

同業種・同業界のため重複コストを削減することで収益率を高める

当社とのシナジーを
発揮できるM&A



株式会社マックスプロデュース
(イベント支援)

PMIのポイント

- ✓ イベント企画力を用いて、ピアズのコンサル先の店舗へイベント実施
- ✓ ピアズの採用力を活かした人材強化

左記の成功事例や、他業域の顧客基盤を有する企業のM&Aに取り組む。
特に、HR領域については拡大余地が広範

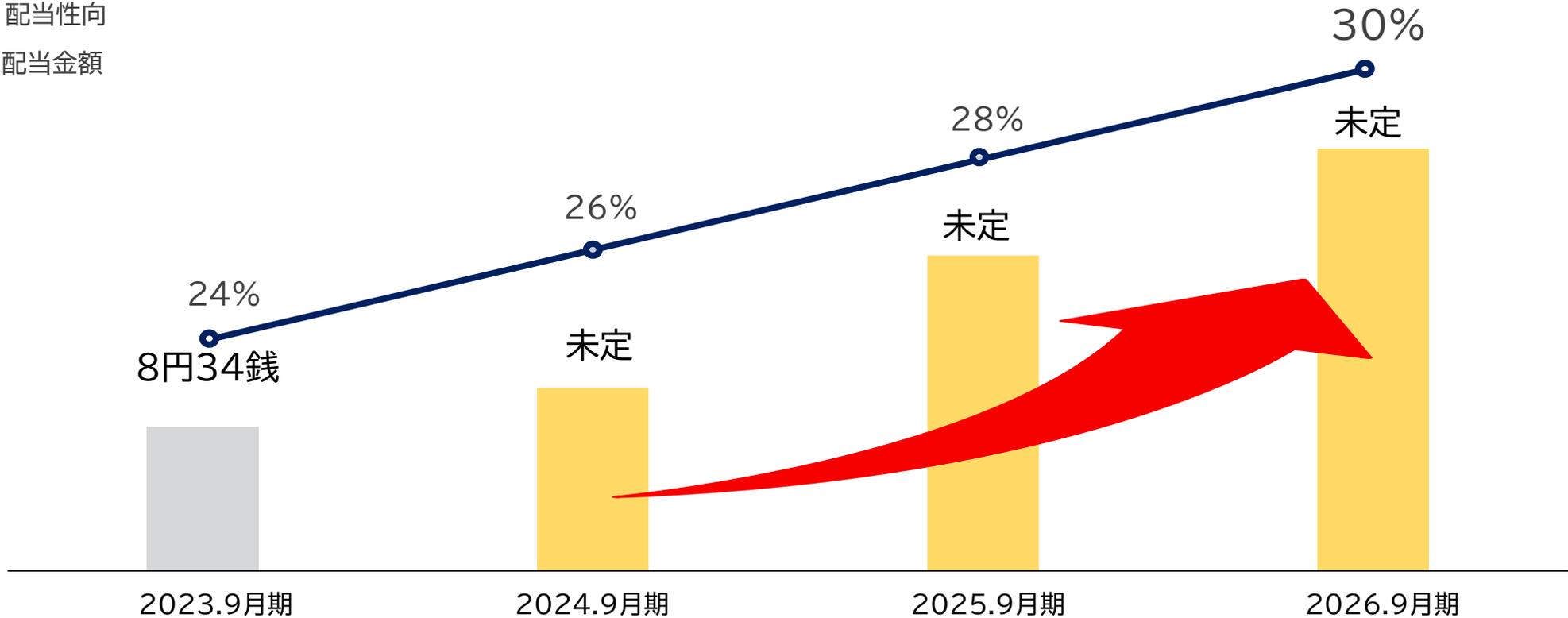
※ M&Aに必要な投資資金としては、業績、資産、キャッシュフロー状況などを適切に勘案し、必要に応じて、借入れや増資による資金調達を検討してまいります。

株主還元施策

株主還元施策として、企業価値上昇による「キャピタルゲイン」還元と同時に、配当による「インカムゲイン」還元を目指す。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。利益増加分もあわせ、3年間で配当金額を大幅に向上させる。

インカムゲイン(イメージ)

- 配当性向
- 配当金額



更に当社グループの成長戦略にあった分野のみへの投資を強化。

	前回までの方針	進捗及び今後の方針
コアサービスへの投資	オンライン接客関連システムをローンチ。 移動体通信業界でのシェア拡大、他業界への展開を強化する。	オンライン接客に関しては、移動体通信業界以外の展開を強化。 新たな事業領域としてAIボーディング事業を展開予定。
組織への投資	副社長の選任をはじめとし、コーポレート部門を中心に プロフェッショナル人財の採用が進んだ。 引き続き積極採用を行う。	上場企業での経営経験者を採用し、執行役員体制の強化を図る。 グループ拡大に適した、ガバナンス・コンプライアンス 体制強化に注力する。
ブランディング	新パーパス「いつかの未来を、いつもの日々に NEW NORMAL ACCELERATION」を制定。 投資家市場と労働者市場に向けて、新しいブランドイメージの浸透 を強化していく。	顧客接点を強化できるテクノロジーを実装できる B2Bカンパニーとしての地位確立を目指す。
アライアンス M&A	2022年9月期において4件のM&Aを実施。 CVC投資事業も開始し、引き続きアライアンス・M&Aを 積極的に強化。	2023年9月期において6件の投資を実施。 今後は、当社グループの戦略に適した企業のみを 投資/M&Aの対象とする。

会社概要

Company Information

会社概要

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)

※2023年9月時点、グループ会社を含む

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

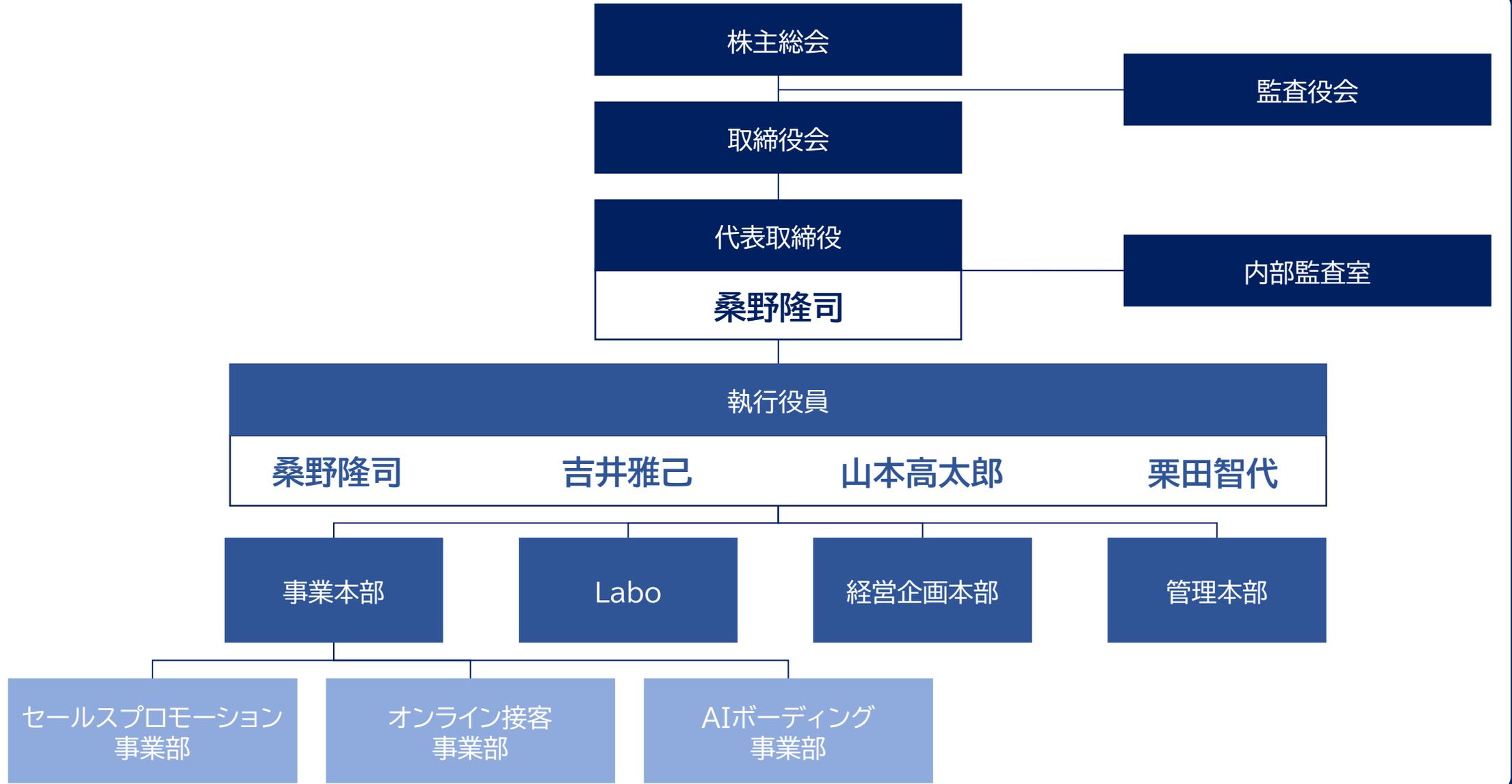
※2023年9月末時点

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





代表取締役
代表執行役員
桑野 隆司

2005年に当社創業。通信業界におけるセールスプロモーション事業からスタートし、適正販売・組織活性化に向けたコンサルティング事業へ事業拡大。2019年6月に東証グロス上場。常にイノベーションを忘れずに、他業界への事業領域拡大等スピード感のある企業成長を目指す。



執行役員
吉井 雅己

2008年当社に販売スタッフとして入社し、店舗のオペレーション改善や組織改善の研修・コンサルティングを実施。当社常務取締役を経て2020年11月に株式会社Qualiagram(現連結子会社)を立上げ、販売現場での知見を活かした新商品の開発に専任。



執行役員
CFO
山本 高太郎

2023年7月、執行役員CFOとして当社に入社。これまで複数社の上場企業にてCFO、COOを歴任。経営企画本部にてIR、M&A、CVC事業を管掌。既存事業をコアにし、グループ全体の価値向上につながる戦略の実行を目指す。



取締役
執行役員
栗田 智代

2009年1月、当社入社。2019年のIPOを牽引し、2020年12月に当社取締役就任。管理本部長として経理/財務、法務/総務などバックオフィス全般を管掌。今後課題となるコーポレートガバナンス、法令順守の強化をすることで、グループ全体の価値向上を目指す。

移動体通信(携帯)業界へ特化しコンサルティング事業を展開

2005

2008

2012

2017

2020



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)

事業

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

従来のコンサルティング事業をオンライン型に展開し、接客のDX化に向けたシステムを開発



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を短時間で提供可能なシステムを提供

ONLIN'X



- 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

リスク情報

Risk Information

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下のとおり。

主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
<p>取引依存度の高い取引先について</p> <p>当社グループの主要な受託先は、NTTグループであり、当社グループの売上高実績に対する依存度は2023年9月期42.7%と高い割合になっております。今後とも当社グループは、取引先ニーズの先取り及び幅広い事業展開により同グループとの良好な関係を維持し、取引の維持・拡大に努める方針であります。同グループとの永続的な取引が確約されているものではなく、万一、同グループとの間において、契約条件の重要な変更が生じたり取引高が大幅に減少した場合等には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中期	中	NTTグループとは引き続き良好な関係を継続しながら、新規顧客開拓を積極的に進め、顧客数を増やすこと、新しい事業を早期に事業化することで特定顧客の依存度は低下するものと考えております。
<p>法的規制について</p> <p>当社グループは、「労働者派遣法」に基づき派遣業務を行っており、当社グループが営む事業については労働者派遣法及び関係諸法令による法的規制を受けております。また、「電気通信事業法」及び「独占禁止法」といった規制の直接的な対象ではありませんが、当社グループの主要な販売先において大きな影響を及ぼすため、副次的に規制等に則した対応が求められます。今後、これらの法令等の改正や当社グループの行う事業そのものが規制の対象となった場合等には、当社グループの事業展開に支障をきたし、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/長期	中	顧問弁護士や外部の専門家と連携し、法規制等の動向について注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。また、各種法的規制などに関して、それらの法令等を遵守するよう、定期的な勉強会の開催等の方法により社員教育を行うとともに、「リスク・コンプライアンス管理規程」並びにコンプライアンスに対する方針を制定することにより法令遵守体制を整備・強化しております。

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下のとおり。

主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
<p>個人情報の漏洩リスクについて</p> <p>当社グループは、顧客の個人情報を取り扱っており、「個人情報の保護に関する法律」に規定される個人情報取扱事業者に該当いたします。しかしながら、万一、個人情報が外部に流出した場合には、当社グループの社会的信用が毀損され企業イメージの低下を招くなど、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/長期	大	<p>当社グループは、個人情報の適切な保護措置を講ずる体制の構築・維持の一環として、ISO27001の認証を受けており、個人情報の適切な取扱いに努めております。</p>
<p>組織体制及び人材の確保・育成について</p> <p>当社グループは創業以来、比較的少数の役職員数で事業を遂行してきたことから、各業務分野、及び内部管理において少数の人材に依存しております。当社グループの事業拡大に応じた十分な人材の確保が思うように進まない場合、又は人材の社外流出等、何らかの事由によりこれらの施策が計画通り進行しなかった場合には、当社グループの今後の事業展開及び業務遂行に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/長期	中	<p>業務を属人化させないために、業務の仕組化を徹底、組織体制の整備・強化を行っております。優秀な人材の確保・育成により経営体制を整備し、全般的な経営リスクの軽減に努めるとともに、内部管理体制の整備・強化を図っております。</p>

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 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 管理本部 IR担当

E-mail ir@peers.jp

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

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

peers