



2020年11月17日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ピ ア ズ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 桑 野 隆 司
(コード番号：7066 東証マザーズ)
問 合 せ 先 執 行 役 員 管 理 本 部 長 栗 田 智 代
(TEL. 03-6811-2211)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 開催状況

開催日時 2020年11月16日 16:00～17:00
開催方法 オンライン会議システムを利用したライブ配信
説明会資料名 2020年9月期決算説明資料

2. 添付資料

決算説明会において使用した資料

以 上

2020年9月期

決算説明資料



2020/11/16

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066

Agenda



1. 2020年9月期決算説明
2. 中期経営計画発表
3. 質疑応答

2020年9月期

第4四半期及び通期
決算説明資料



peers
workcolor innovation

2020/11/16

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066

1. 2020年9月期 業績

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	前年度比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,772	3,484	+712	+25.7%
営業利益	507	331	△176	△34.7%
経常利益	487	377	△110	△22.6%
当期純利益	318	238	△79	△24.9%

売上高
25.7% up

- 売上高は過去最高益を達成
- コロナ禍でも利益を確保

1. 2020年9月期 業績



2019年9月期末
(単位：百万円)

2020年9月期末

外部環境の
不確実性に備え

順調に
資金確保

2. 2020年9月期 第4四半期業績

(単位：百万円)	2019年9月期 第4四半期	2020年9月期 第4四半期	前年度四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	650	452	△197	△30.4%
営業利益	112	25	△87	△77.5%
経常利益	111	51	△60	△54.2%
四半期純利益	84	37	△47	△55.8%

コロナ禍でも 利益確保

- コロナ禍売上高は減少
- 四半期利益を確保

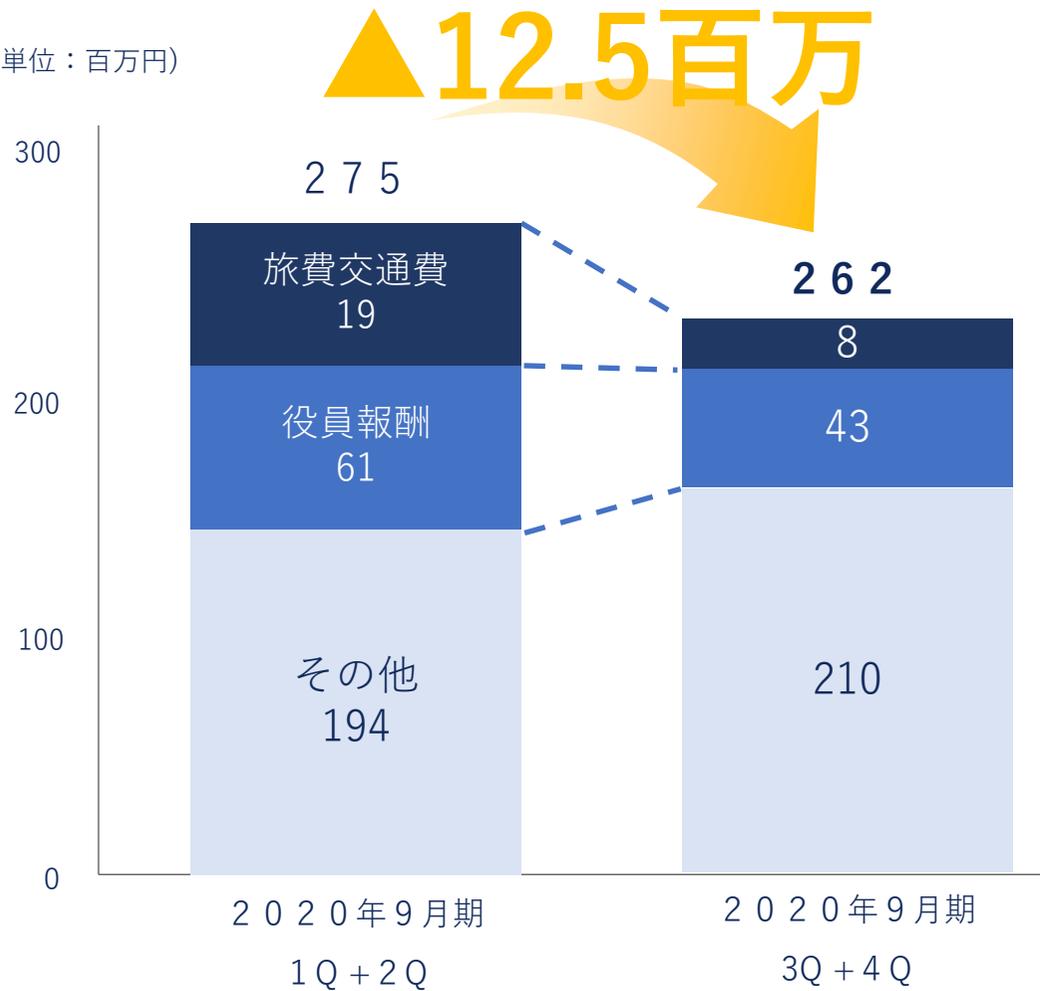
販管費
削減

コロナ禍での
対応

オンライン
研修

3. コロナ禍での対応

(単位：百万円)



販管費削減

- ・ 旅費交通費を中心にコスト最適化
- ・ 役員報酬を見直し

3. コロナ禍での対応

実施時期	研修名	実施エリア
2020年6月～7月	サービス活用研修	中央
2020年6月～7月	新人スタッフ育成研修 (マインド醸成)	北陸
2020年7月	スキル強化研修	中央
2020年7月～8月	スキル強化研修	中国
2020年8月	スキル強化研修	東海
2020年8月	スタッフ定着支援施策	九州
2020年9月	新オペレーション研修	中央
2020年9月	新オペレーション研修	中央
2020年9月	新オペレーションディスカッション コメンテーター	中央

オンライン研修

コロナ禍の新たな研修実施方法として、
オンライン研修を各エリアで実施。

受講者の参画意識を高めるために、
チャット機能を活用するなどの工夫を凝らす
ことで受講後のアンケートでもこれまでの
集合研修と変わらない高評価を得ている。

4. 2021年9月期 事業計画

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期
	実績	実績
売上高	2,772	3,484
営業利益	507	331
経常利益	487	377
当期純利益	318	238

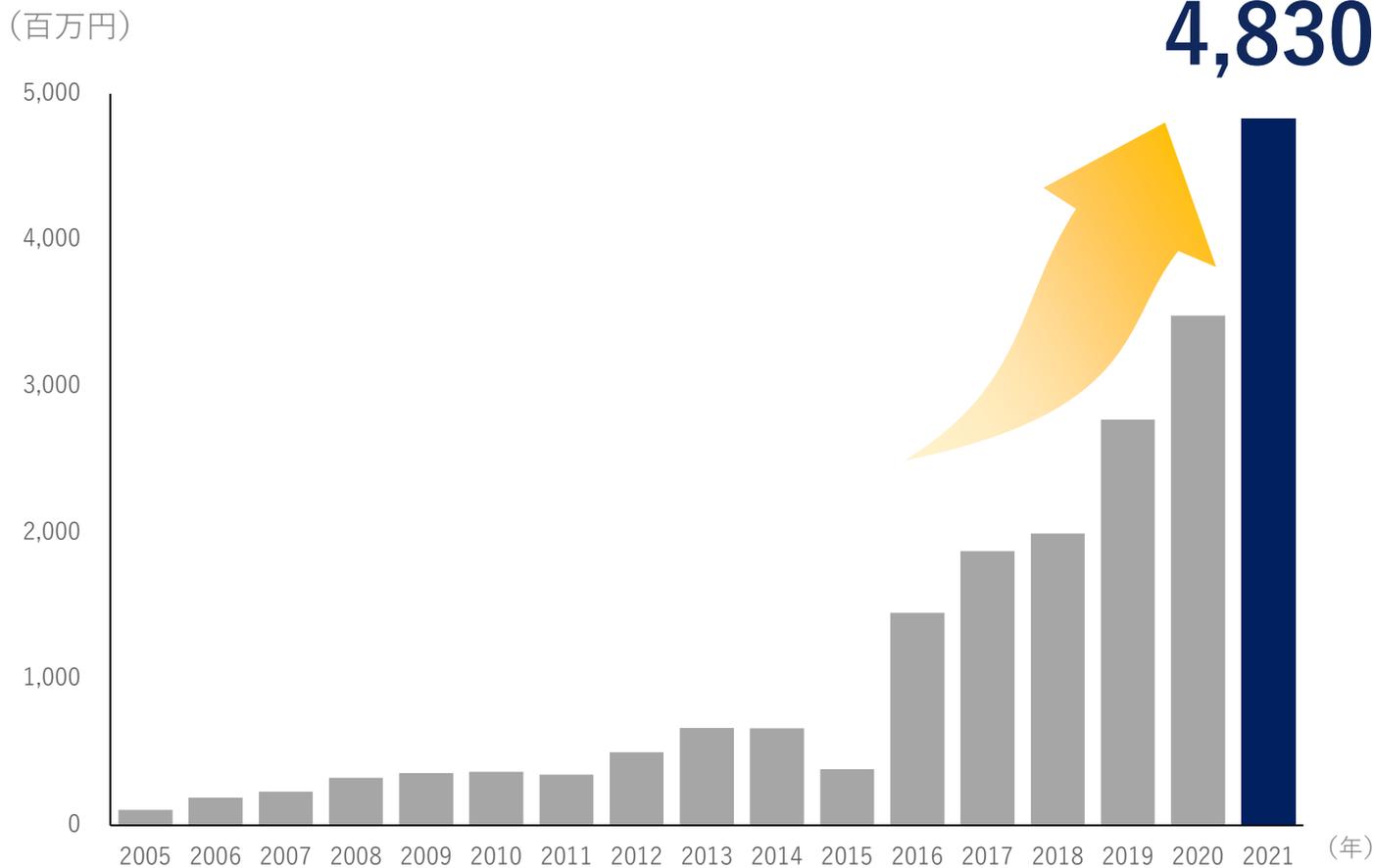


計画	2021年9月期	
	前年比 増減額	前年比 増減率
4,830	+1,345	+38.6%
345	+13	+4.1%
350	△27	△7.3%
243	+4	+1.7%

売上高は38.6%増を目指し事業投資の増加をする予定



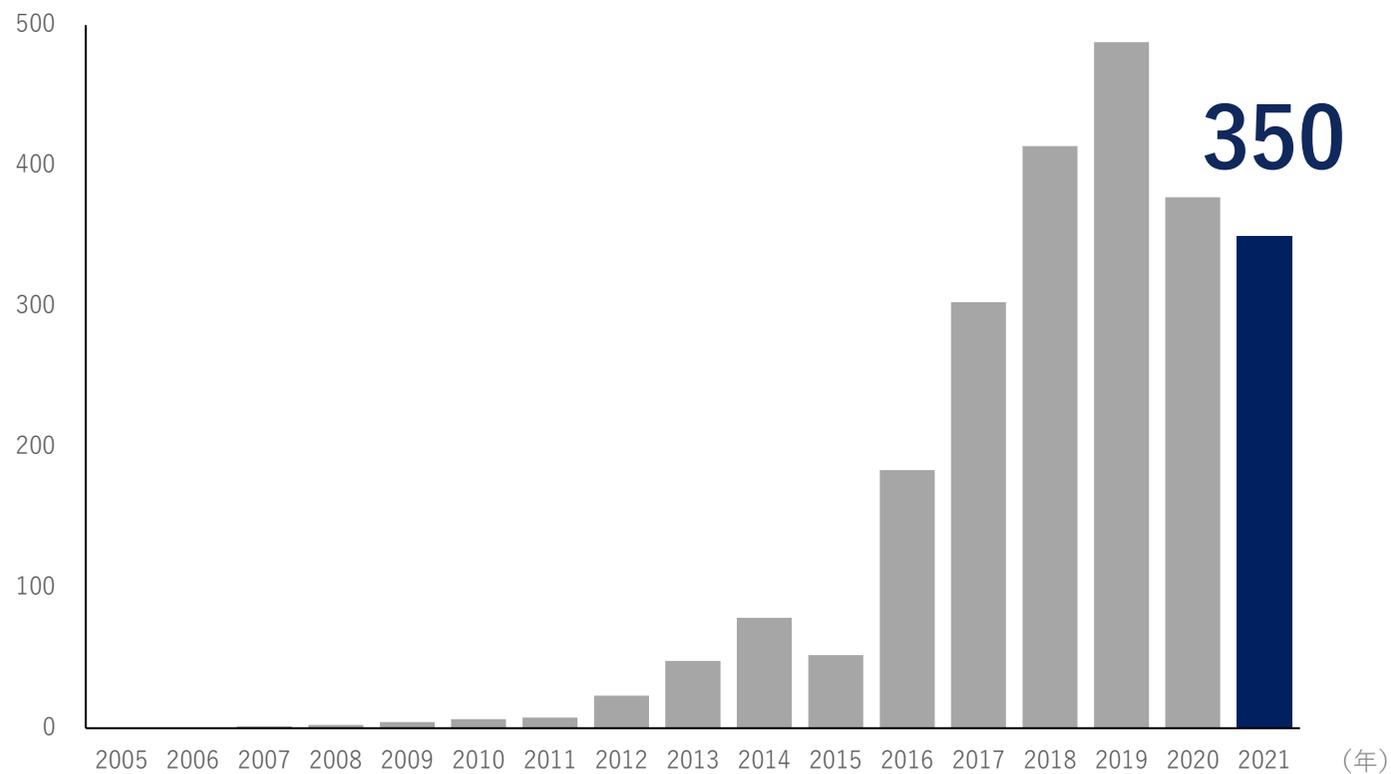
5. 業績推移



売上高は
“過去最高”の
4,830百万円
に設定

5. 業績推移

(百万円)



経営環境を見つ

“慎重”かつ“大胆”

に投資を行い利益を確保

中期 経営 計画

2020年9月期

決算発表において

中期経営計画を発表



新たな常識を加速させる

成長戦略

PEERS TRIPLE GEAR

東証マザーズ:7066 \$
株式会社ピアズ

目次

INDEX

01 中期經營方針

02 Peers Triple Gear (中期計画)

03 事業概要

04 投資戦略

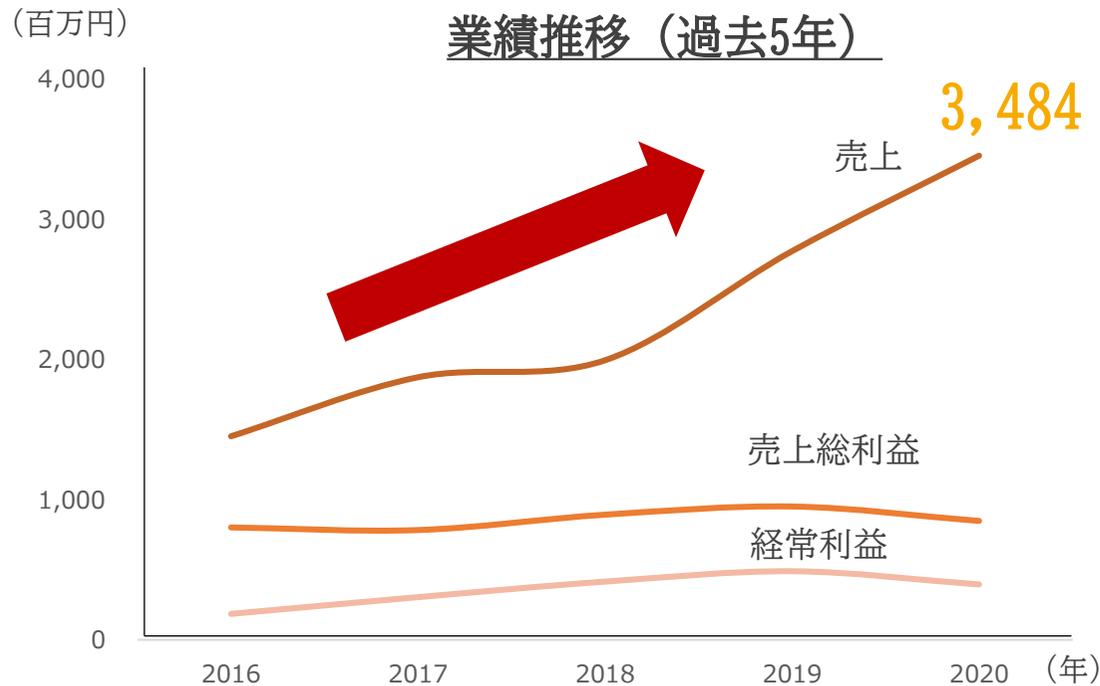
1

中期經營方針

1 振り返り

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	2020年9月期	2020年9月期
	実績	当初計画	修正計画	実績
売上高	2,772	3,325	3,680	3,484
営業利益	507	453	340	331
経常利益	487	425	373	377

2020年9月期は通信業界に携わる当社にとって、メモ問題、ドコモ口座問題、ドコモ完全子会社化のみならず、新型コロナウイルス感染症拡大による自粛要請等、苦難の年となりました。案件オンライン化、対応の企画提案を行って参りましたが、株主・投資家の皆様のご期待を裏切る結果となったことは慚愧に堪えません。



2020年9月期は外部環境の影響もあったことから、成長鈍化の兆しが見られましたが、コロナ禍でも利益を確保してまいりました。

株価が低迷している要因としましては、ビジネスモデルがわかりにくく、スケールビリティが見えないこと、また、認知度が低いことが要因と考えております。

このような現状を踏まえまして、中期経営計画を策定し、公表することといたしました。



NEW NORMAL ACCELERATION

いつかの未来を、いつもの日々に

トリプルシー

CCCサクセス企業



NEW NORMAL ACCELERATION

いつかの未来を、いつもの日々に

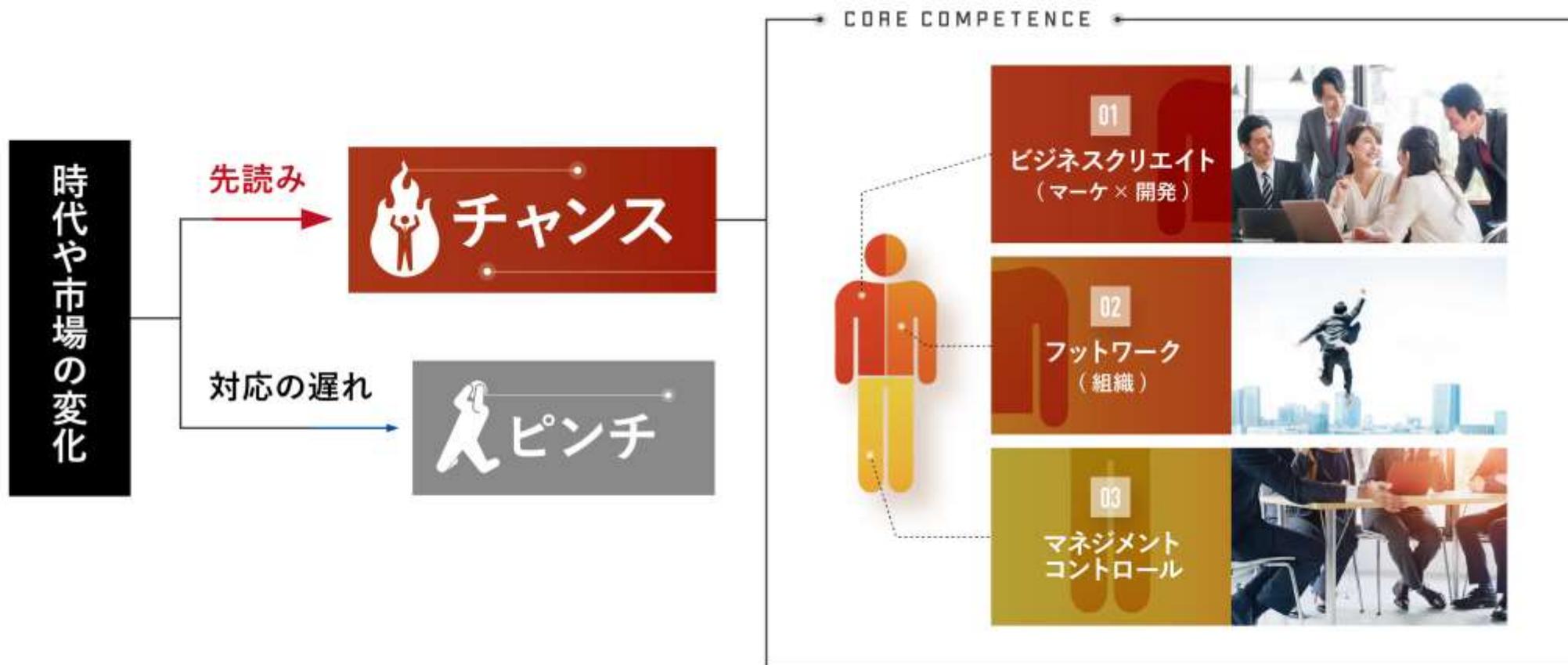
変化の時代に新たな価値をいち早く浸透させていく。

それが我々のミッション。

新たなモノ・コトを積極的に活用していくための活動を社会に広げていく

新常識推進が我々のビジネスです。

常に時代や市場の変化を先読みしてピンチをチャンスに変える 攻めと守りのバランスの取れた組織





競争優位性

ビジネスクリエイト & フットワーク



理念に基づき既存の慣習に囚われず本質を捉えた上で 新たな価値を生み出すのが当社の強み

ナレッジ・ノウハウを活かし企画から実行までをスピーディーに行う



経営理念

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

物事の本質を捉えるために
思考を繰り返すことが
社内で習慣化されている

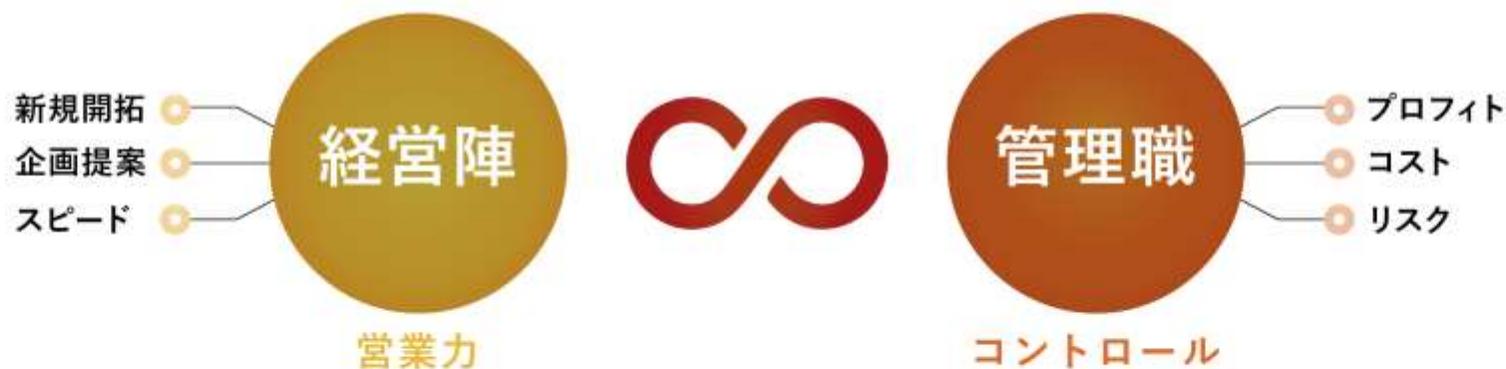
ビジネスコンテスト (Peers Next Innovation)



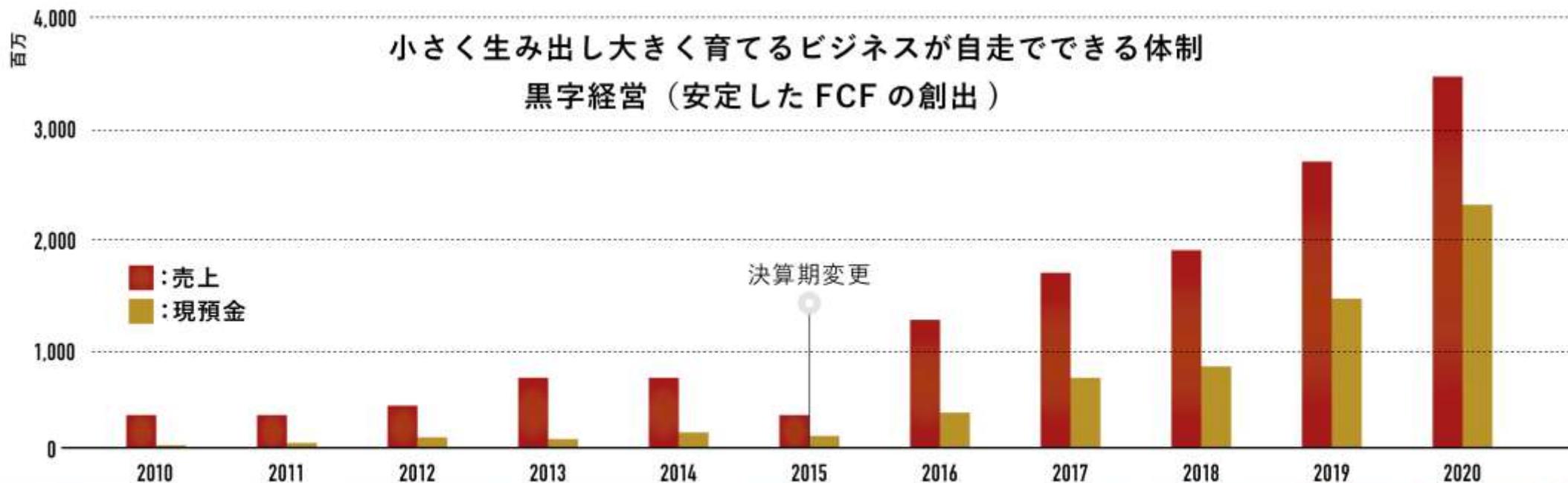
ビジネス化するための思考を養い
次世代の事業家を育成

高い営業力 × 管理能力が生み出す利益体質

経営陣の高い営業力を活かし、全ての管理職がプロフィット・コスト・リスクコントロールを徹底して行える利益体質により創業以来15年間黒字経営を継続



小さく生み出し大きく育てるビジネスが自走でできる体制
 黒字経営（安定したFCFの創出）



2

PEERS TRIPLE GEAR

中期計画

通信業界をメインステージとした

セールスプロモーション

(販売促進・営業代行)



BtoC 向けのモバイル回線
及びサービスの販促

非通信サービスの拡販

店舗への販促サポート

販売イベントの企画、請負

トレーニング

(育成・研修)



営業人材育成研修

ミドルマネージャー育成

eラーニング

オンライン接客化の支援

コンサルティング



店頭の待ち時間問題の解消
(店舗オペレーション改善)

効率化ツールの開発

組織マネジメントコンサルティング

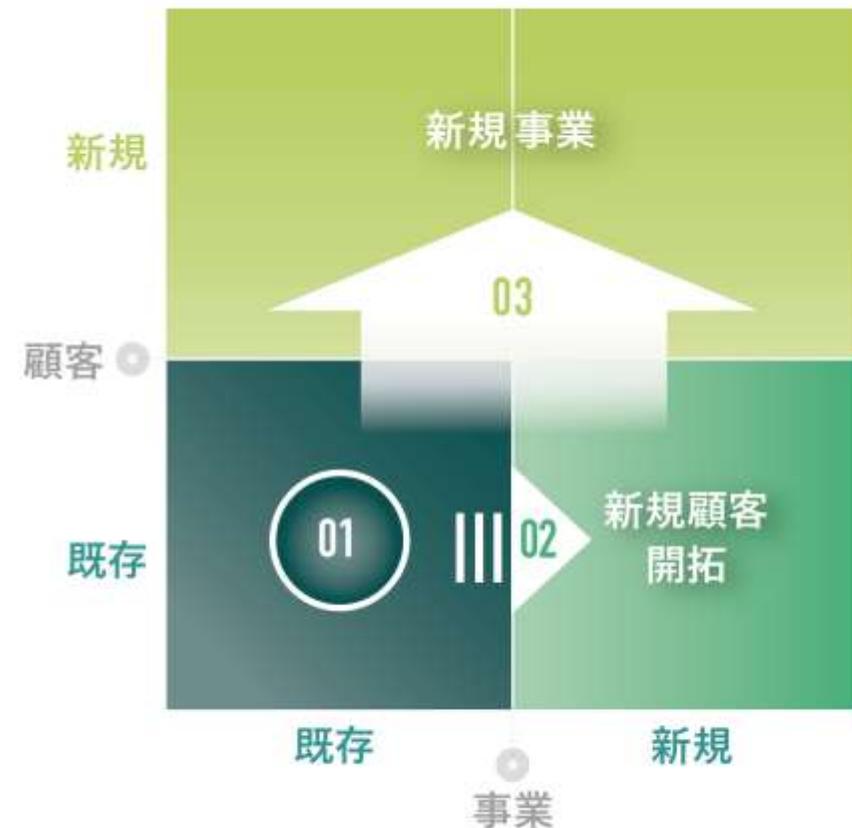
評価制度設計

ITソリューション



業界の変革により追い風の**既存事業を固め**
既存事業のノウハウを活かし**他業界に広げ、新規事業へ投資**

- 01 既存事業の地盤固め**
業界再編が起きる通信業界を好機と捉え注力
- 02 他業界へ事業拡大 (新規開拓)**
既存事業で培ってきたノウハウを他業界へ展開
- 03 積極的な事業投資 (新領域 / 新規事業)**
企画開発を担う子会社(Labo)の設立
積極的なアライアンス、今後は M&A も行う



2021年9月期より 3セグメントに細分化、Laboが企画開発を行う

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を企画・実施

働き方革新事業



弊社の持つ組織づくり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



弊社の持つショップ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業務効率化改善コンサルティング

Labo(企画開発)



テクノロジーを活用し、日本のサービス業のおもてなし力を体系化、良質なサービス提供ができる商品の企画・開発

1st Gear

-現状-

通信業界

Communications industry

その他業界

Other industry



既存



働き方革新



店舗DX



Labo

セールスプロモーション

研修

キャリアアップ
支援

外国人人材
登用

新入社員研修

オペレーション
コンサル

eスポーツ

組織コンサル
(エンバ)

セールス
スタッフ育成
(ノゾケル)

リモートワーク推進
(Remote Office)

セルフオーダー
ペイメント
(ゼロレジ)

キャッシュレス
推進

2nd Gear

通信業界

Communications industry

その他業界

Other industry



既存



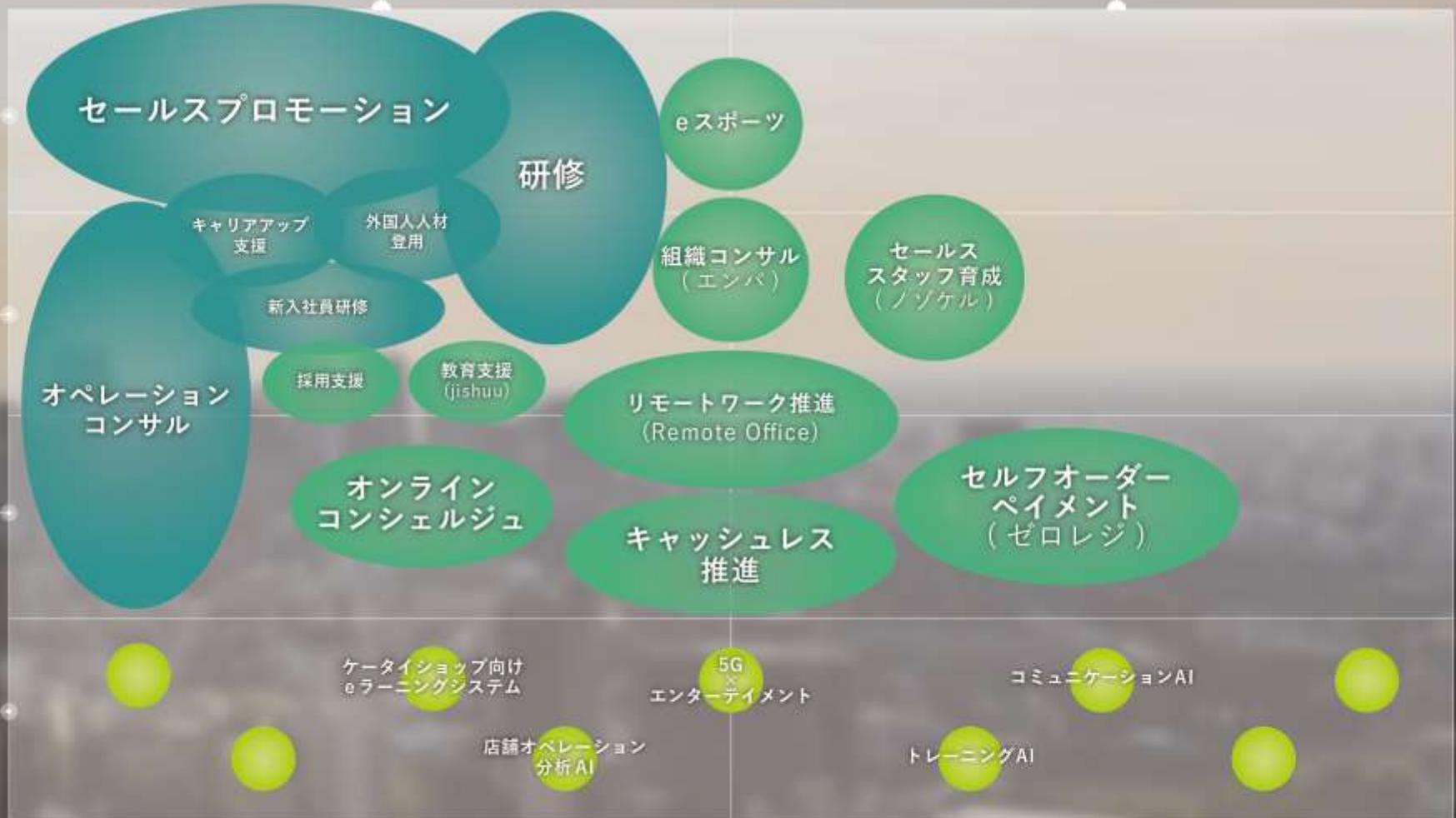
働き方革新



店舗DX



Labo



3rd Gear

通信業界 Communications industry

その他業界 Other industry



既存



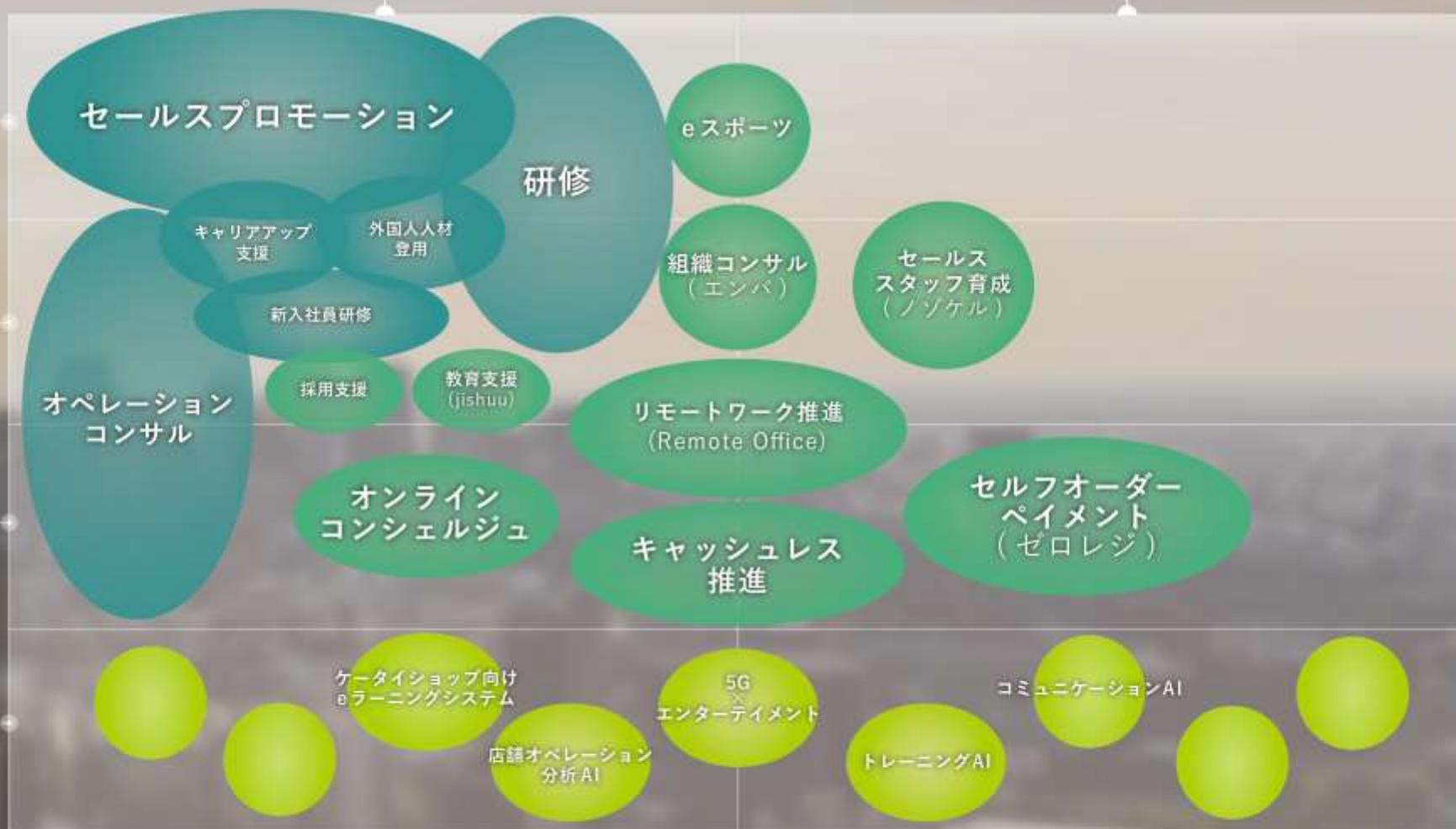
働き方革新



店舗DX

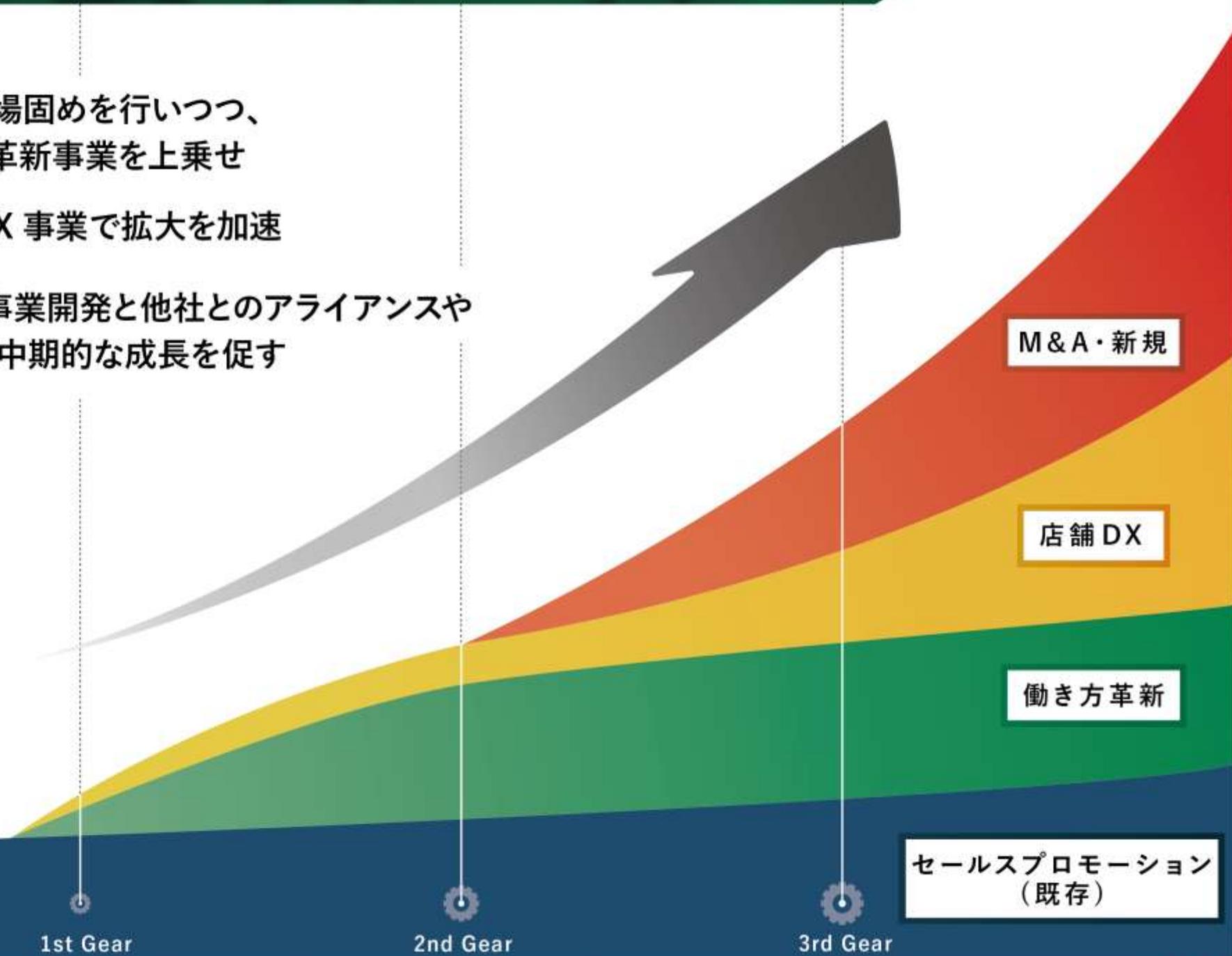


Labo



2 成長図

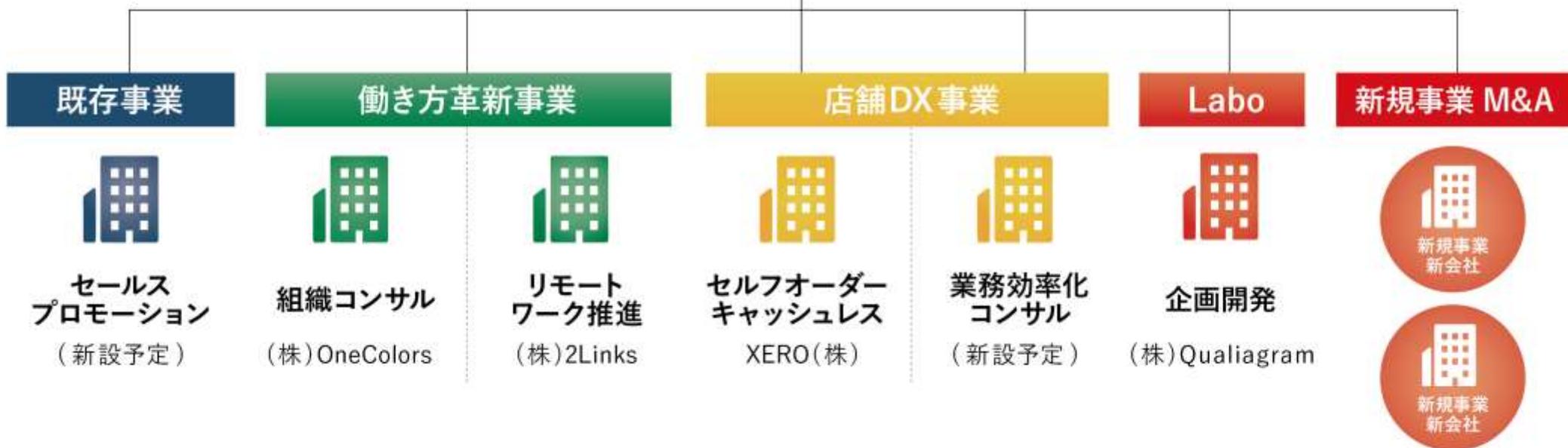
- 既存事業の足場固めを行いつつ、
着実に働き方革新事業を上乗せ
- 期待の店舗 DX 事業で拡大を加速
- さらには新規事業開発と他社とのアライアンスや
M&A によって中期的な成長を促す



2 ホールディングス化構想

各セグメントを子会社化し **ホールディングス化** を予定
意思決定スピードを早め、さらなる **事業拡大** を目論む

ピアズホールディングス



3

事業概要

ここ最近の通信業界での出来事

携帯大手に値下げ機運
楽天5G、月2980円
菅政権、価格競争促す

キャリア	月額料金	データ通信量の容量	4G利用の制限
楽天	2980円	上限なし	0円
NTTドコモ	7850円	100GB	500円 プラス
KDDI (au)	8650円	上限なし	1000円 プラス
ソフトバンク	8480円	50GB	1000円 プラス

ドコモを完全子会社化
HIS系、料金4割
携帯料金下げに
大容量プラン焦点
首相が指示、総務相「具体的に」

通信業界の変革の波を受けて

- 01 コンシューマーチャネル（ショップやコールセンター）の強化と再編
- 02 非通信事業（キャッシュレス推進や5G、コンテンツビジネスなど）のパートナービジネス
- 03 法人ビジネス部門への新規進出

通信業界の変革の波を受けて弊社のサービス提供先であるマーケットは広がったと認識
今後も積極的にビジネス領域を広げ事業を展開

販売促進・営業代行

販売支援



高い販売ノウハウを活かして顧客のKPIにコミット

- ・販売イベントの請負
- ・販売人員のヘルプ
- ・スーパーバイジング

トレーニング

販売店スタッフ研修



販売ノウハウを基にした人材の育成

- ・販売スタッフ向け研修
- ・店舗責任者向け研修
- ・コールセンタースタッフ研修
- ・販促ツール、成功マニュアルの制作

イベント/ショールーム運営



企画のみでなく自社でディレクションし運営まで

- ・短期イベント
- ・eスポーツイベント
- ・長期ショールーム運営

営業社員研修



営業ノウハウを基にした人材の育成

- ・新入社員研修
- ・マス営業スタッフ研修
- ・法人営業スタッフ研修

組織マネジメントのマーケットはまだまだ広がっていくと認識

採用・育成・定着 というHR領域に対し、風土・制度・システム という3ジャンルで価値を提供



風土

自社の強みであるコンサルティングノウハウを活用

制度

実績やノウハウ豊富なHR領域のコンサルタントとの
パートナーシップ

システム

HR Tech 関連企業とのアライアンス提携



新しい社会に
適応した
組織づくりを支援

100社のHR Tech 企業とのアライアンス

100人のトッププレイヤーとのパートナーシップ

「働き方改革」を超えた
「働き方革新」を推進

創業期から理念経営を継続

日本経営品質賞をはじめとし、
数々の賞を受賞し外部からも評価いただく

日本経営品質賞



ホワイト企業大賞



グッドカンパニー大賞



ホワイト企業アワード
働きがい部門



理念経営コンサル



組織の成長速度を加速する！
成長ベンチャー向けプログラム



empa-program.com

セールススタッフ
育成コンサル



システム × プロトレーナーによって
貴社独自の営業ノウハウを体系化



nozokeru.com

リモートワーク推進



リモートワークを含めた
働き方の変化にも対応しうる
教育支援システム



Jishuu-empa-program.com



作業スペースを「貸したいお店」と
「借りたい人」をつなぐこれからの
働き方を支えるプラットフォーム



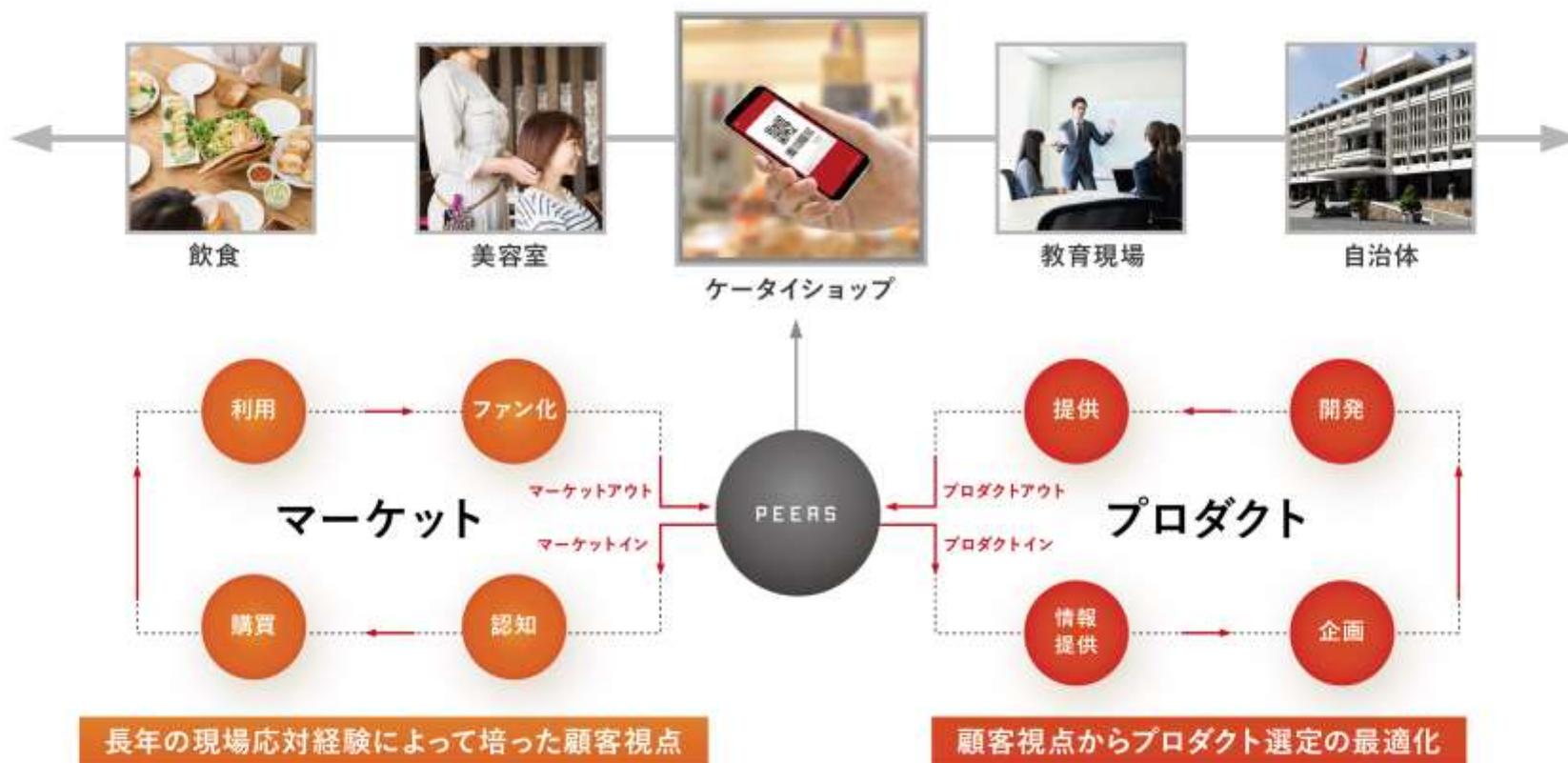
remote-office.jp

“workcolor innovation” をコンセプトに掲げ 働くにフォーカスした事業を展開

国内DX市場の市場規模は2030年には2兆3,687億円※に拡大する見通し
 これまで培ってきた顧客接点でのノウハウとデジタル商材を掛け合わせ

店頭現場の人手不足や人材不足といった課題を解決

ケータイショップ現場で培った知見を
 他業種他業界へ水平展開



サービス提供側の業務効率化とサービスを楽しむ消費者の利便性を両立させる

オフライン及びオンライン店舗運営ソリューションを提供

オペレーションコンサル



事前予約や新しい行動様式に対応した
ショップ運営のコンサルティング

ゼロレジ



非接触でオーダーから支払いまで完結できる
人手不足の飲食店への省人化ソリューション

キャッシュレス推進



店舗側も利用者も便利な
キャッシュレスサービスの推進

バーチャルショップ



非対面でも接客が伴う Web を活用した
新たなバーチャルショップの運営コンサル

スタジアムソリューション



オーダーアプリを活用した
スタジアム運営のソリューション提供

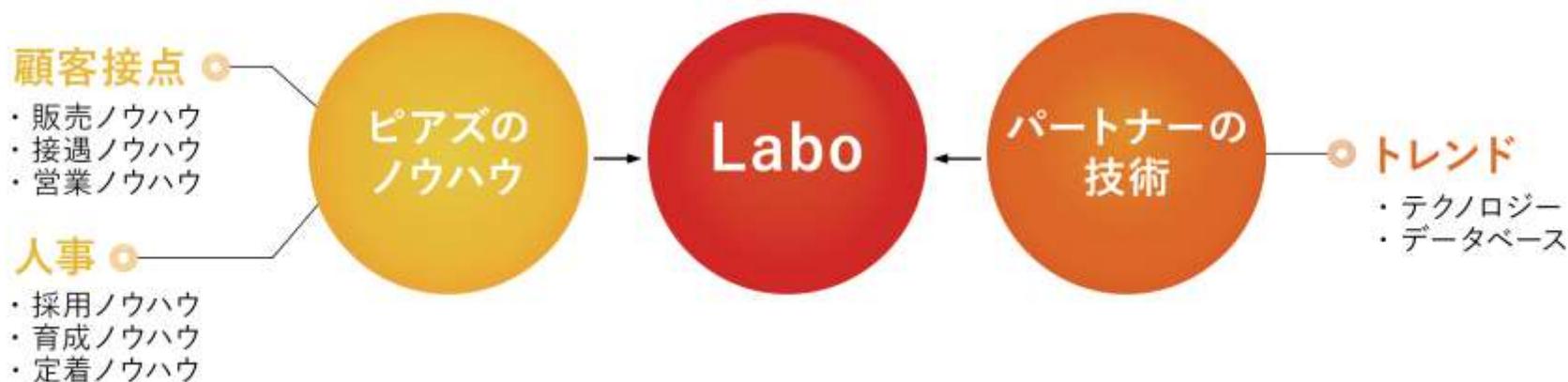
美容室ソリューション



アナログ主導で効率化が求められる
美容室への DX ソリューション提供

「おもてなしテック」をコンセプトに、

日本のサービス業のおもてなし力をテクノロジーを活用し体系化
より多くの企業に向けた良質なサービス提供ができる商品企画・開発を行う



新しい商品・サービスとしてデジタルソリューションの創出
様々な業界の課題を解決

おもてなしテック

自社のノウハウをデジタルソリューション化
将来的には海外へ輸出



ビジネス企画・開発

おもてなしテックだけにこだわらず
積極的に新規サービス立案に挑戦

技術支援パートナーとの業務提携を積極的に行い
トライアルを繰り返しながら新たなビジネスを生み出す

おもてなしテック



- ← スキルアップトレーニング →
言語・表情解析を活用した
トレーニングシステム
- ← 店頭接客オペレーション →
言語解析を活用した接客対応の
可視化ツール

ビジネス企画・開発



- ← 5G×エンターテイメント →
カラオケルームを活用した
ライブ配信企画・運営

パートナー・取引先



ハウスメーカー



マスメディア



サービス業 など

4

投資戰略

2020年度においては、新型コロナウイルスの感染拡大などを鑑みて
現預金の確保を優先し、当初予定していた投資計画の見送り

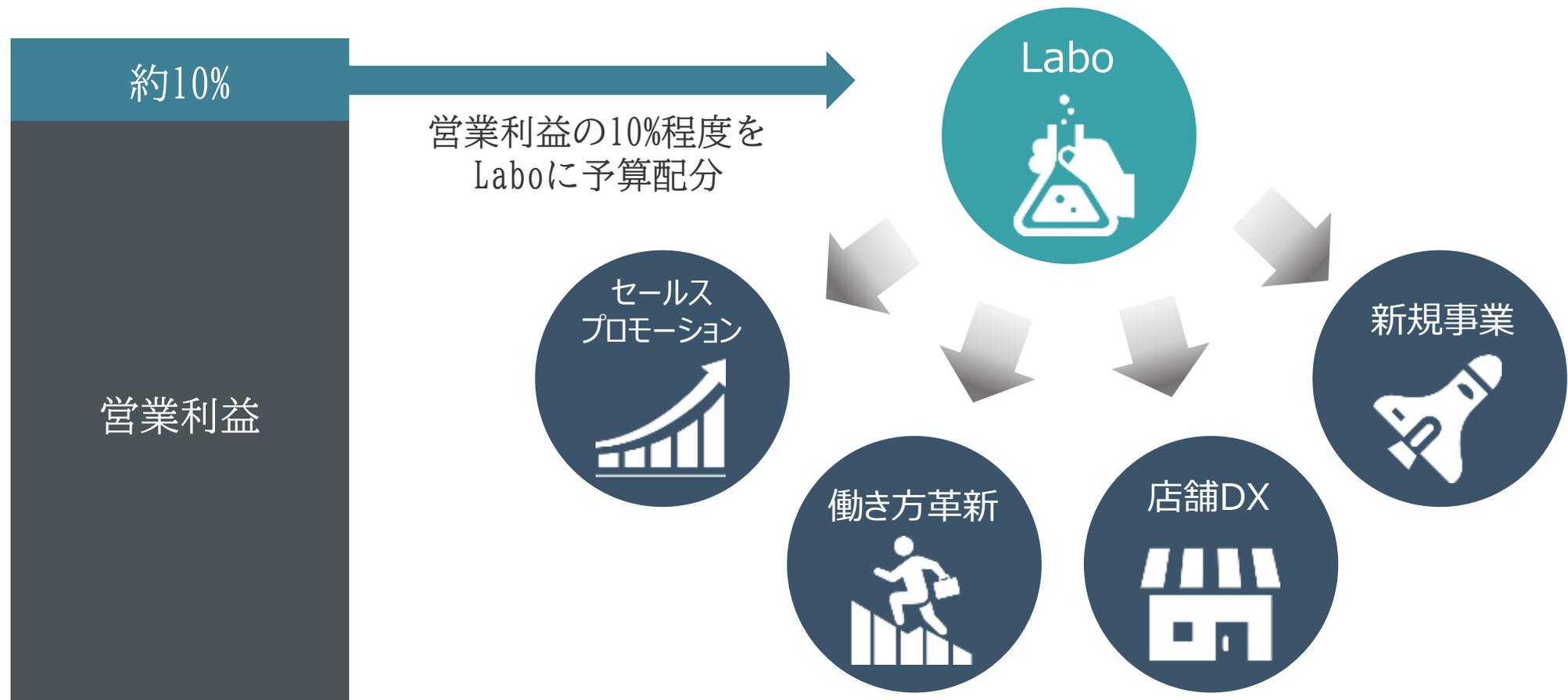
2021年度以降は、引き続きマーケットの動きに注視しながらも
慎重かつ大胆に投資活動を進めていく

今後の投資方針

1. 新規事業開発への投資
2. 人事への投資
3. オフィスへの投資
4. アライアンス及び
資本業務提携

3~5年間で
予算 10 億円

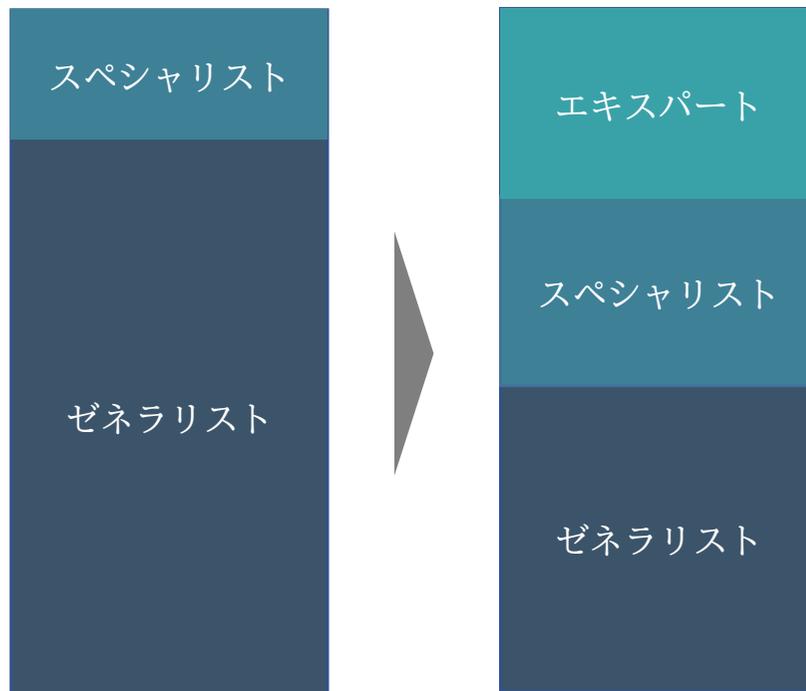
独自の商品・サービスを企画開発することを目的とした株式会社Qualiagram（100%子会社）を設立
Laboが各事業の新サービス開発の後方支援をし、事業拡大の一翼を担う



事業拡大に備え、エキスパート人材の採用を強化
社内基幹システムへの投資を通じて、さらなる業務効率化を図る

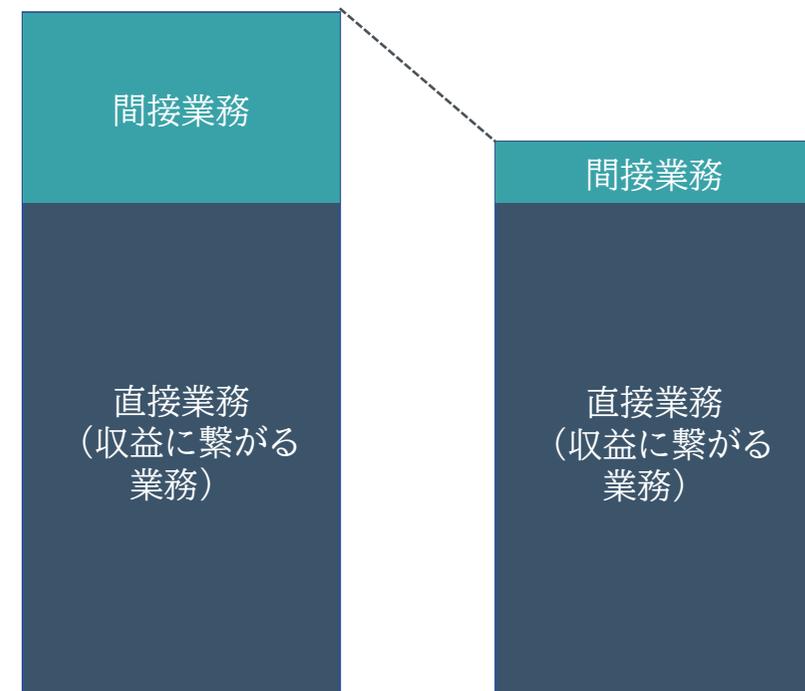
人材への投資

裁量労働制を導入し、副業・兼業の解禁
高い専門性を有するエキスパート人材の獲得に注力
エキスパート・スペシャリストの比率を5割へ



システムへの投資

基幹システム導入によって
間接業務にかかっている時間の削減
重要な業務のみに注力できる環境を整える



オフィスは“働く場所”から“集まる場所”へ
一拠点集中型の大規模オフィスではなくサテライト拠点を増やし、
ライフスタイルに合わせた柔軟な働き方を提供
資本及び業務効率の向上を図る

大規模オフィス
“働く場所”

施設・設備への投資の見直し
長い通勤時間

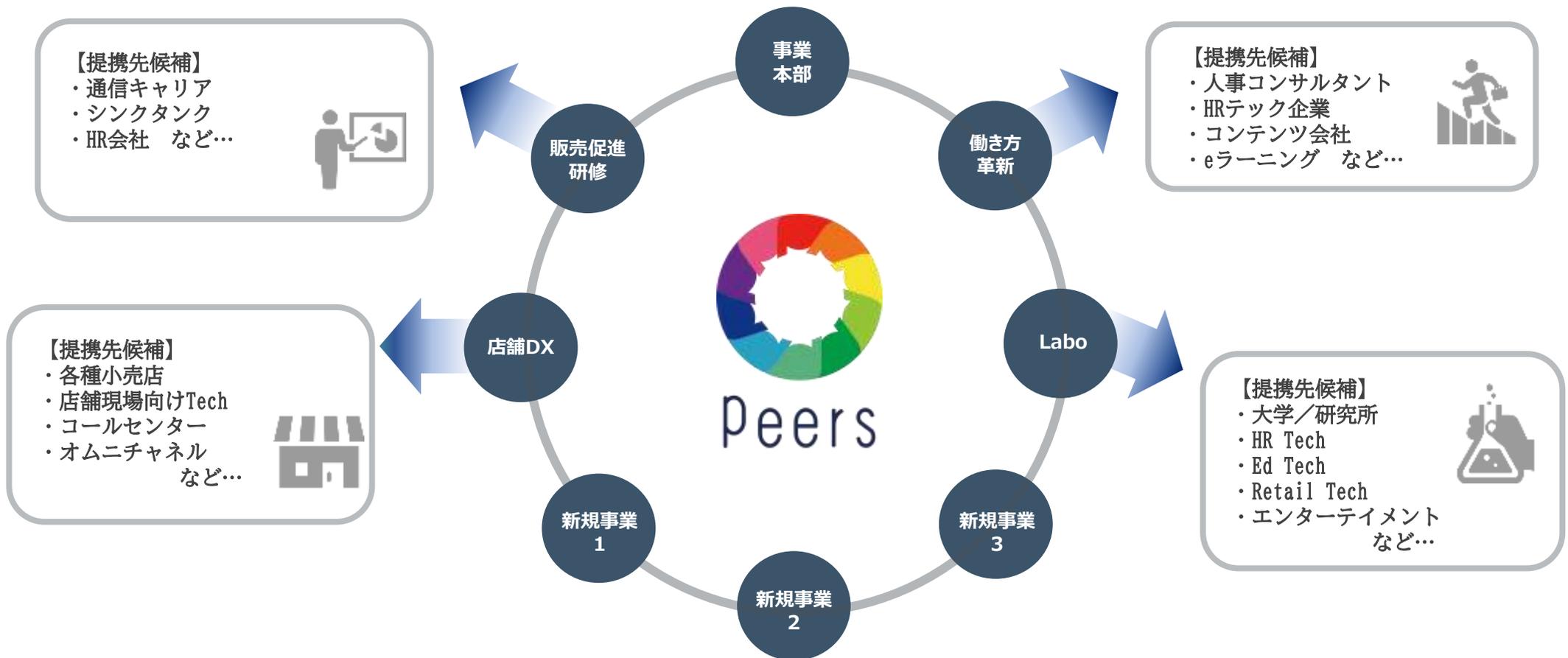


サテライトオフィス
“集まる場所”

資本効率向上
生産性向上



積極的なアライアンス戦略によって事業シナジーを創出
 主に「店舗DX」、「働き方革新」、「Labo」の分野でのアライアンス強化を目論む
 将来的には資本業務提携・マジョリティでの出資等も検討



中期経営計画のまとめ

今後3～5年をかけて中期経営計画の実現を図る



	1st Gear	2nd Gear	3rd Gear
目標	時価総額100億	時価総額200億	時価総額300億
概要	<p><自社事業の成長></p> <p>既存事業の地盤固め 他業界への種まき開始 開発部門 (Labo) の設立</p>	<p><他社アライアンス強化></p> <p>既存事業の拡大 他業界での収益柱の確立 数多くの新サービス立案</p>	<p><収益効率性の向上></p> <p>既存事業の安定 他業界での事業拡大 主力となるサービスの強化</p>
戦略	<p>エキスパート人材の獲得 オフィスへの投資</p>	<p>自社開発への投資 業務資本提携の強化</p>	<p>M&Aなど</p>

株式会社ピアズは中期で時価総額300億円企業を目指します

- ▶ 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>

5

質疑応答

THANK YOU !



皆様には、日頃から格別のご愛顧賜り、厚くお礼申し上げます。
当社は、さらなる企業価値向上に向けて日々精進するとともに、透明性の高い企業経営により、
株主・投資家の皆様のご理解とご共感をいただけるよう、努めていく所存です。
今後ともご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。