

2024年9月期
第2四半期

決算説明資料

株式会社ピアズ

東証グロース市場(証券コード: 7066)

2024年5月14日



peers

NEW NORMAL ACCELERATION

1

第2四半期 実績 p. 8

2

事業トピックス p. 16

3

会社概要 p. 27

連結売上高
(第2四半期)

微増 

30.7億円
(前年同期比 +7%)

連結営業利益
(第2四半期)

大幅増 

3.5億円
(前年同期比 +86%)

当期純利益
(第2四半期)

増 

3.3億円
(前年同期比 +15%)

EBITDA
(第2四半期)

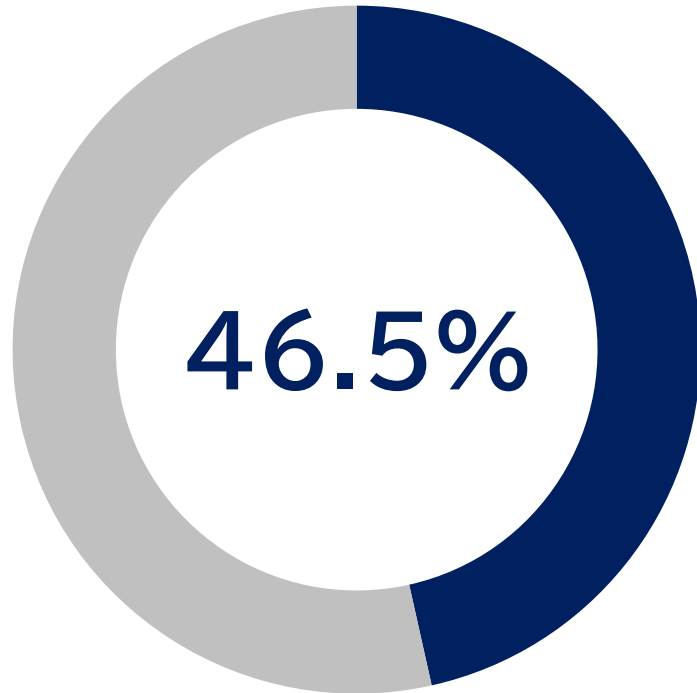
大幅増 

4.1億円
(前年同期比 +57%)

通期予想に対する進捗率

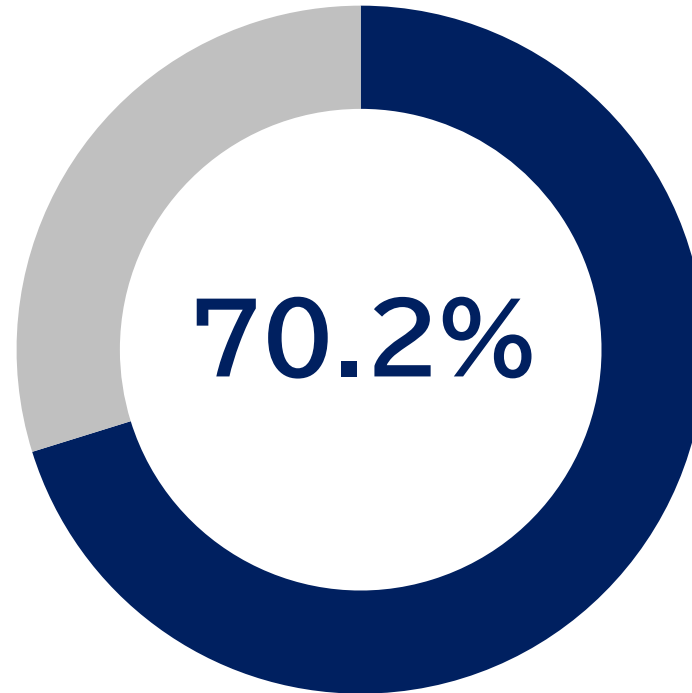
子会社合併等の統合効果による販管費削減で、営業利益と当期純利益が大きく進捗。下期での大型投資(採用強化、オフィス移転など)に備える。

売上



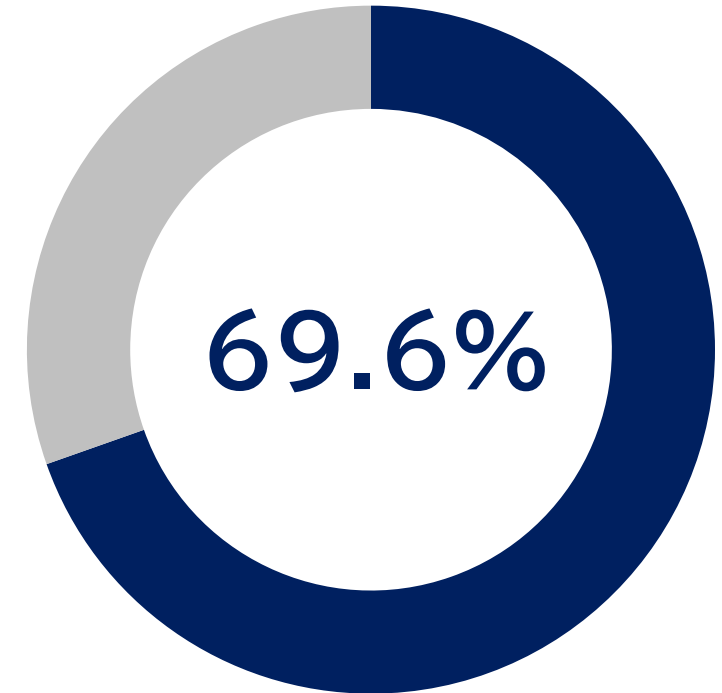
年度計画 6,600百万円
中間進捗 3,068百万円

営業利益



年度計画 500百万円
中間進捗 350百万円

当期純利益



年度計画 470百万円
中間進捗 327百万円

人材派遣から コンサルティング 重視へ



- ✓ ウィル社（2022M&A）吸収合併による事業構造の変革が加速している
- ✓ 人材派遣中心からコンサルティング事業や人材育成事業の比重を増やしている

AIボーディング (トレーニング分野) の構築推進



- ✓ 当社提唱のAIボーディングの中でも特にトレーニング/リスキング分野において推進
- ✓ AIボーディング事業について改めてご説明(後述)

デジタル人材育成 のためのソリュー ション構築強化



- ✓ 「Video Callcenter SYSTEM」と「mimik」がIT導入補助金の対象に認定
- ✓ AIを中心とした技術を活用したソリューション開発に注力

全指標において前年同期を上回る進捗。コスト意識を強化したことで、効率的な企業運営を実現。

(単位:百万円)	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	前年同期比
売上高	2,881	3,068	+6.5%
売上総利益	815	900	+10.5%
営業利益	188	350	+85.8%
経常利益	176	365	+107.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	327	+15.3%
EBITDA	259	409	+57.4%

販管費の
削減効果

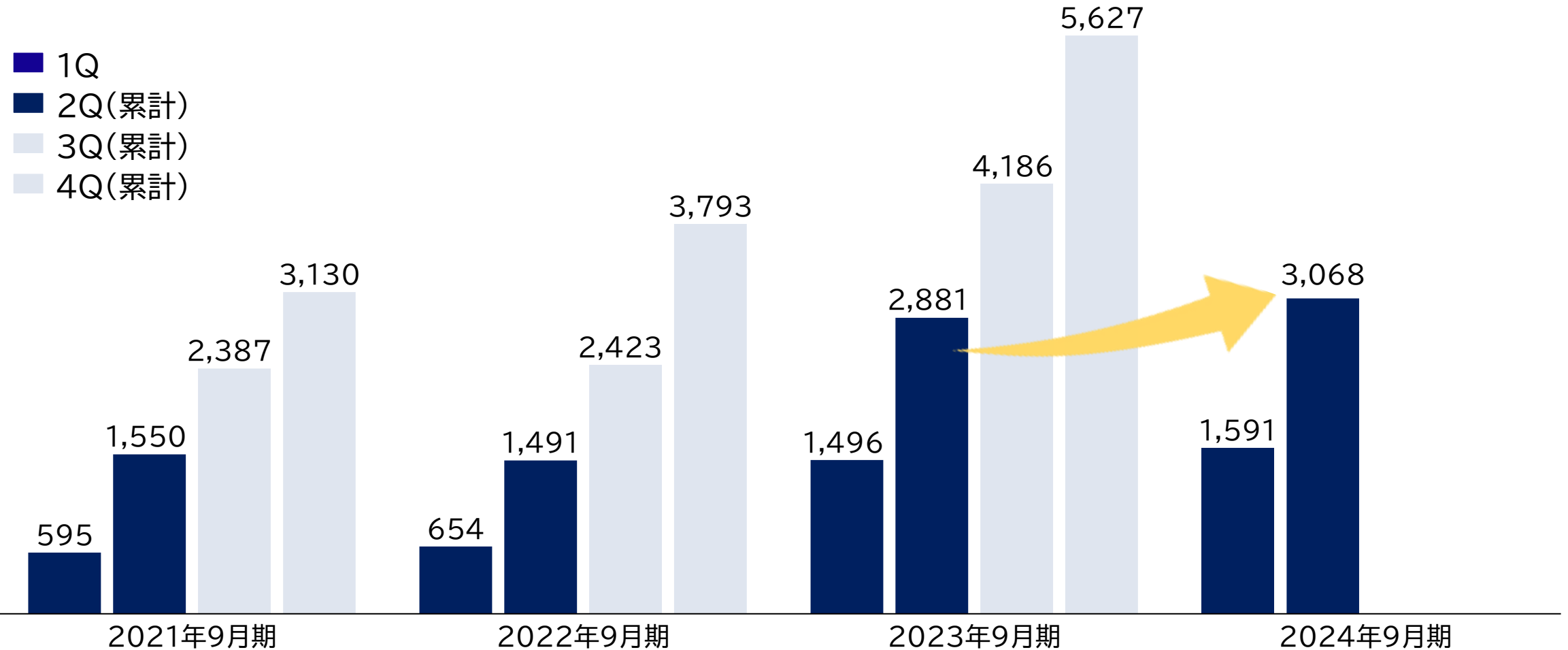
連結貸借対照表

財務を健全化することでバランスシート改善を行い、経営の効率化をする。

(単位:百万円)	2023年9月末	2024年3月末	増減額
流動資産	3,664	3,165	△499
(うち、現預金)	2,771	2,275	△496
固定資産	1,084	1,125	+40
(うち、のれん)	190	169	△21
資産合計	4,749	4,290	△459
流動負債	1,129	859	△270
固定負債	1,264	813	△450
負債合計	2,394	1,673	△720
純資産合計	2,355	2,616	+261
負債純資産合計	4,749	4,290	△459
自己資本比率	49.6%	61.0%	+11.4pt

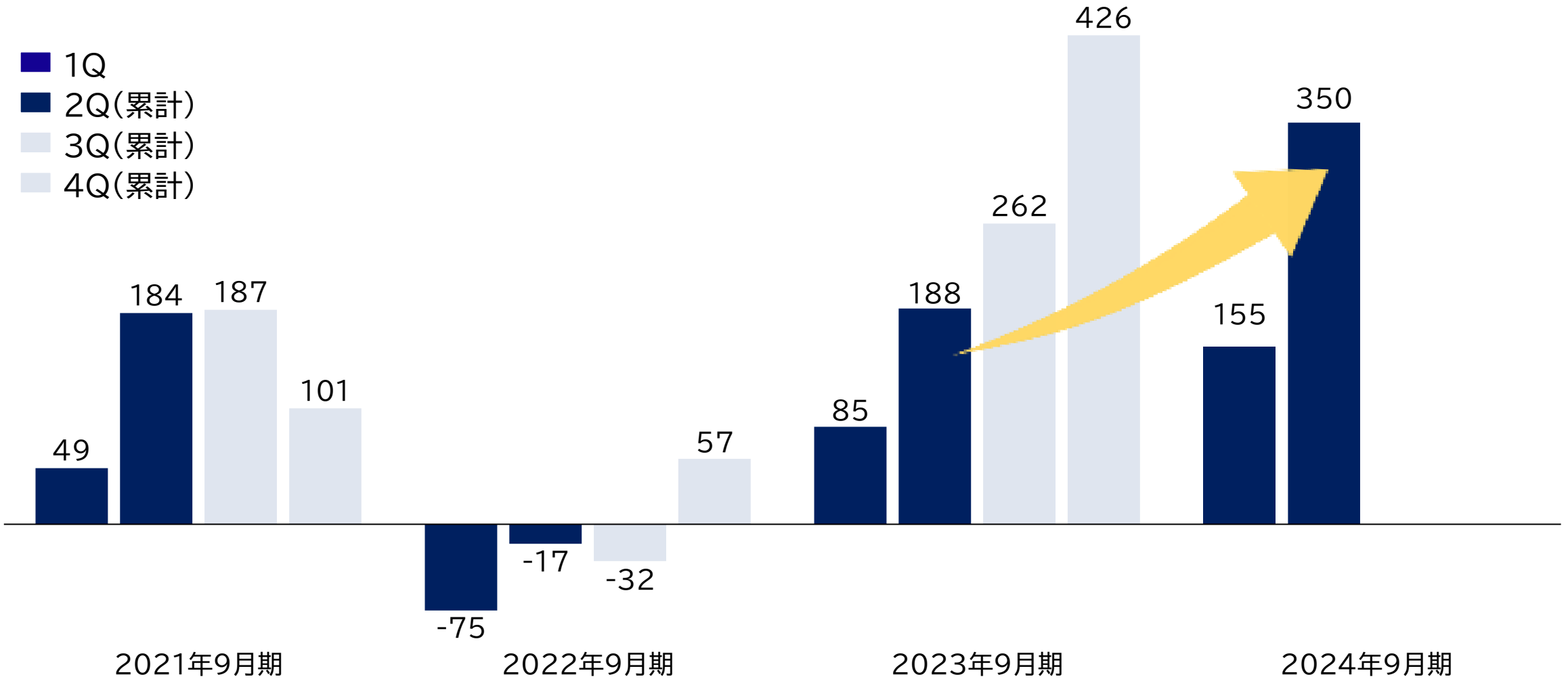
四半期別 連結売上高推移

第2四半期売上 of 過去最高値を更新。
コロナ禍の影響から完全に復活し、新たな事業の芽も着実に成長している。



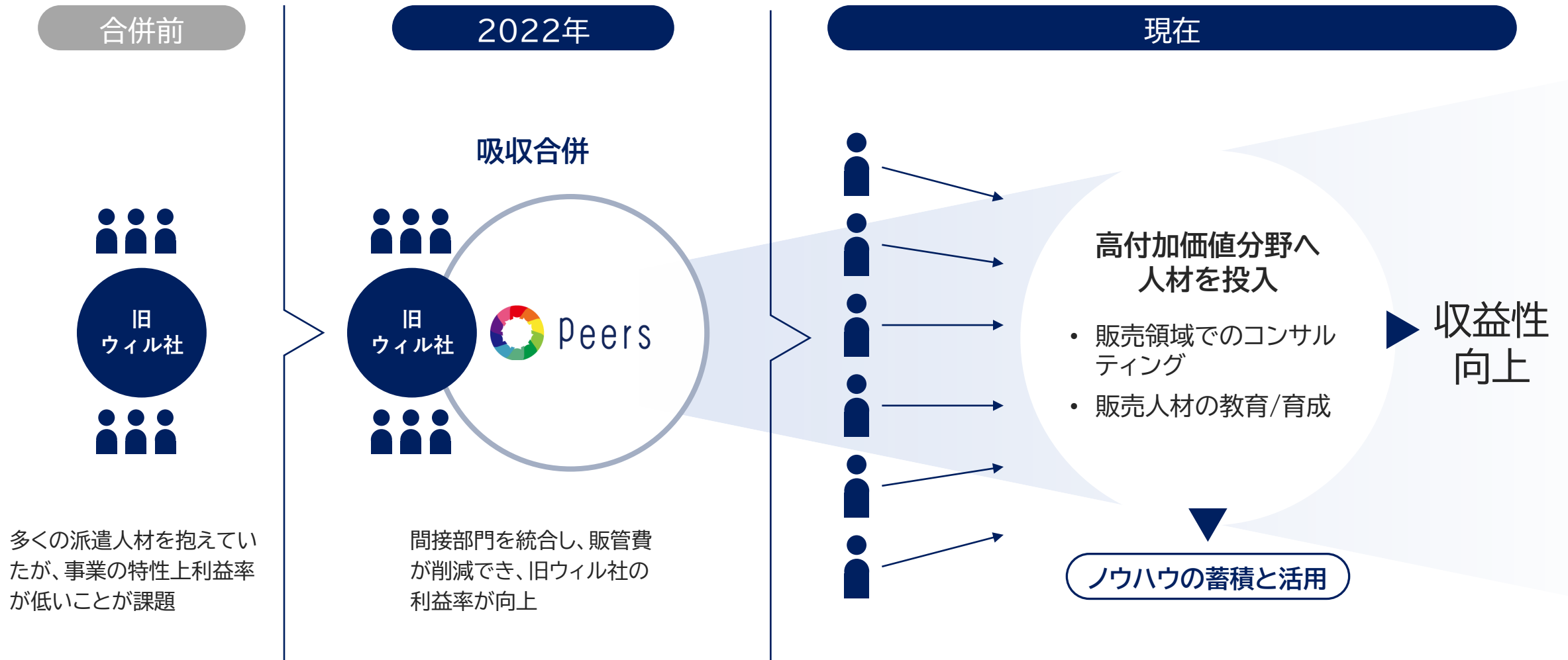
四半期別 営業利益推移

第2四半期営業利益の過去最高値を大幅に更新。
旧子会社の統合効果である販管費削減により、収益体質を盤石なものにできている。



- 1 第2四半期 実績 p. 8
- 2 事業トピックス p. 16
- 3 会社概要 p. 27

人材派遣領域において販売経験を積んだ人材のノウハウ活用による収益増が顕在化してきた。



「AIボーディング事業」とは「AI+オンボーディング」という表現の造語。当社のこれまでの経験とノウハウを蓄積した販売領域において、AIを活用して包括的なサービスを提供する人材関連事業である。



お客様

AIボーディング

移動体通信業界の
販売現場で培った
経験とノウハウ

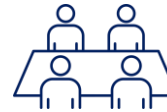
AI

包括的な
人材支援



スカウティング

販売人材の探索とターゲティングの効率性向上



リクルーティング

応募者の書類選考と面接などの採用業務をAIが補助



オンボーディング

販売現場での教育経験をもとにした新入社員研修システム

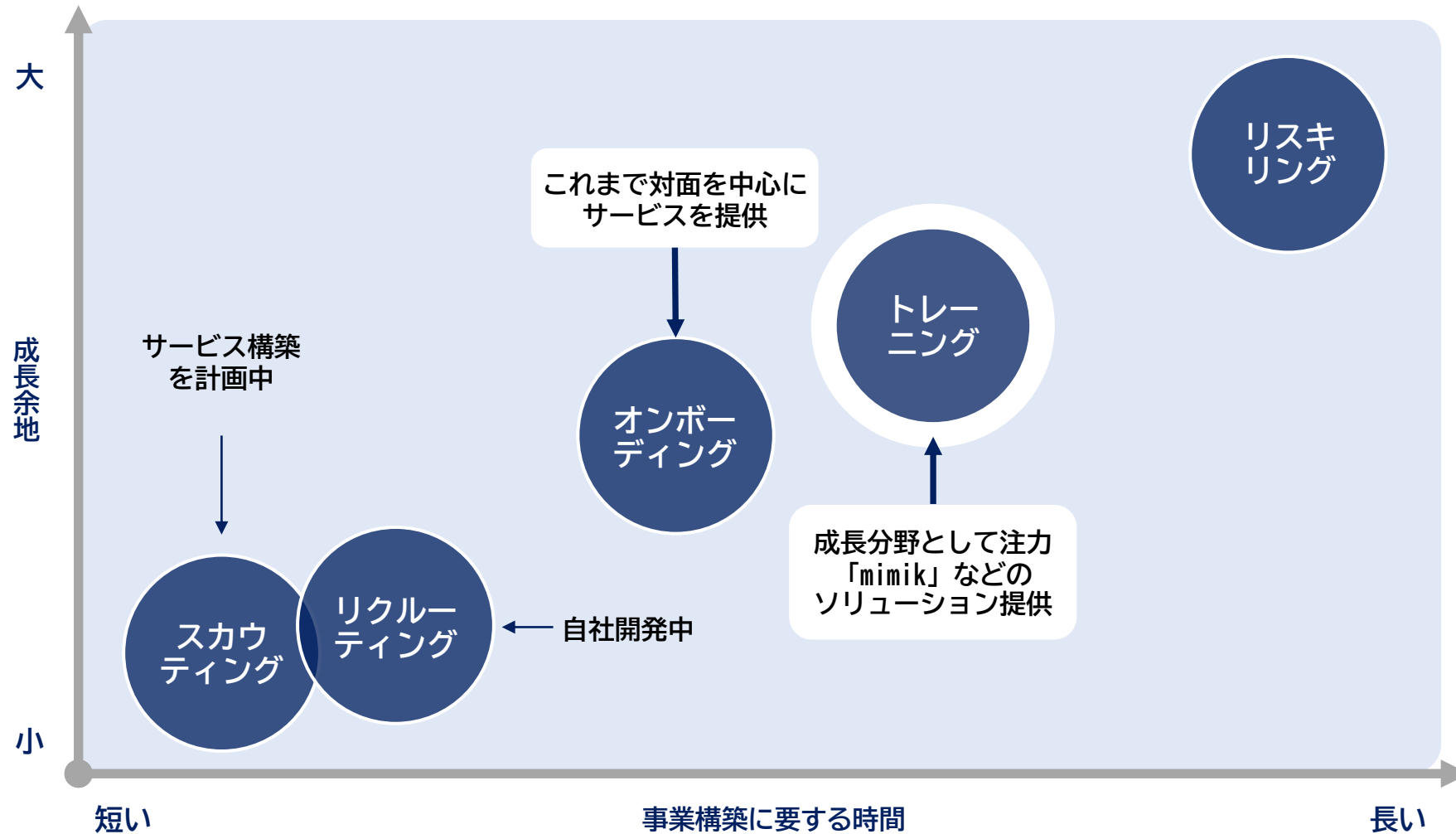


トレーニング/リスキリング

販売成績向上のための研修と販売領域でのデジタル活用人材の育成

AIボーディング事業の構築推進

当第2四半期においては、AIボーディング事業の中でも特に「トレーニング/リスキリング」の分野において、仕組み構築や事業推進ができています。



1	第2四半期 実績	p. 8
2	事業トピックス	p. 16
3	会社概要	p. 27

会社概要

社名 株式会社ピアズ

事業開始 2005年1月

所在地 東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー15F

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

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



INNOVATION

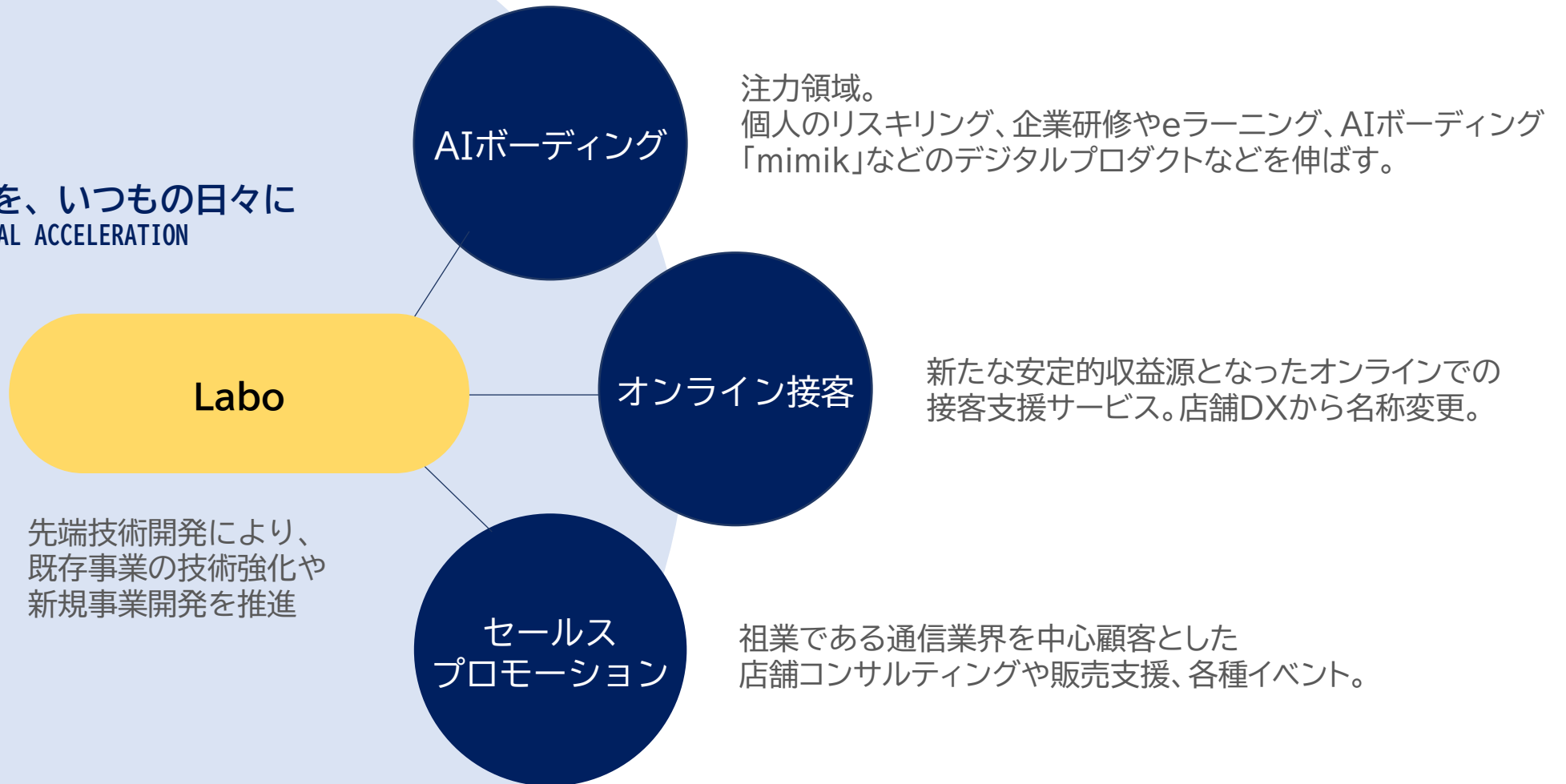


先端技術



社会実装

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



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

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

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



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

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





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月に東証グロース上場。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。

ヒストリー - 2005~2020 -

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)

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

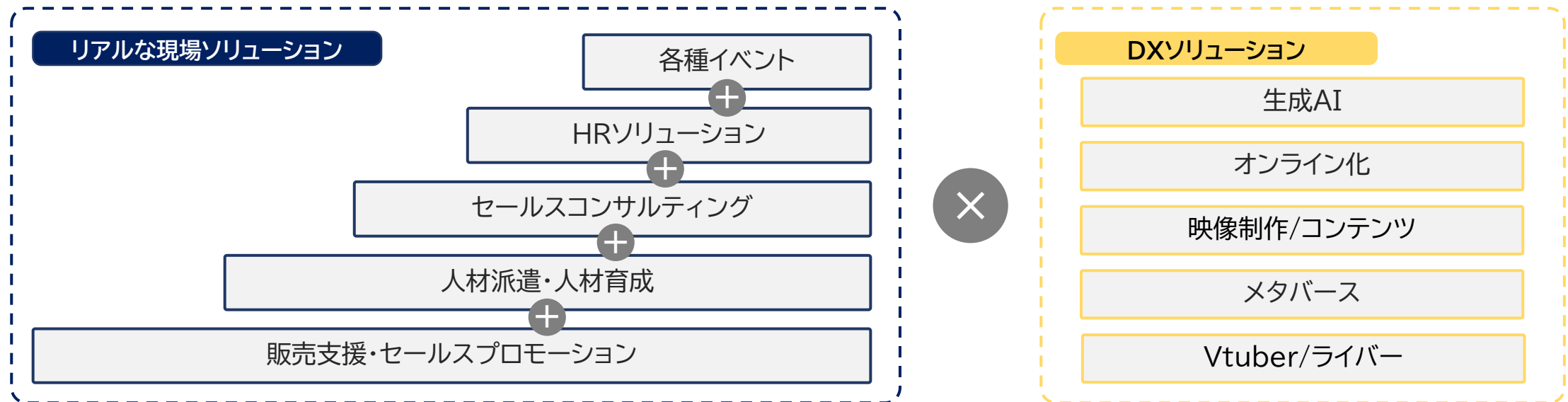


- ロープトレーニングAIシステム -
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にした、ロープトレーニングシステムを提供

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

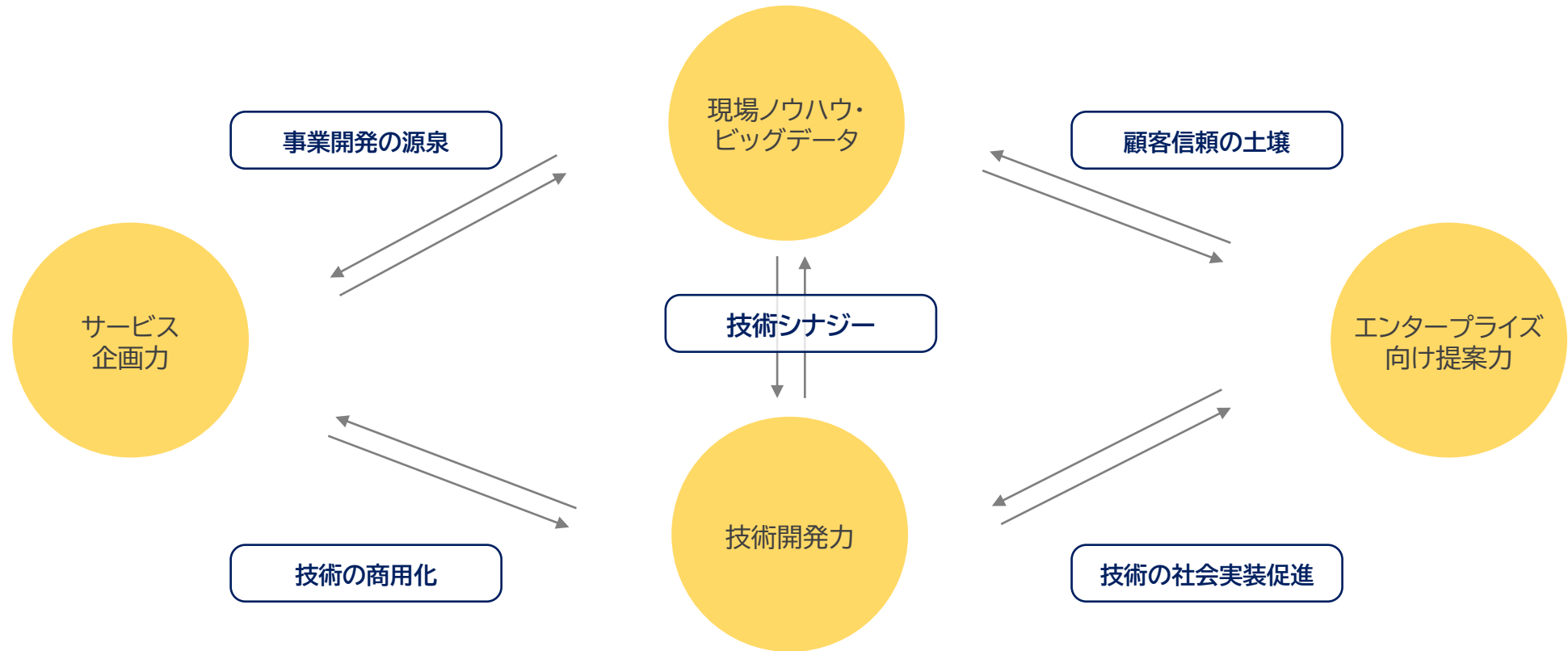
APPENDIX

“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



当社の持つ強み

「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。

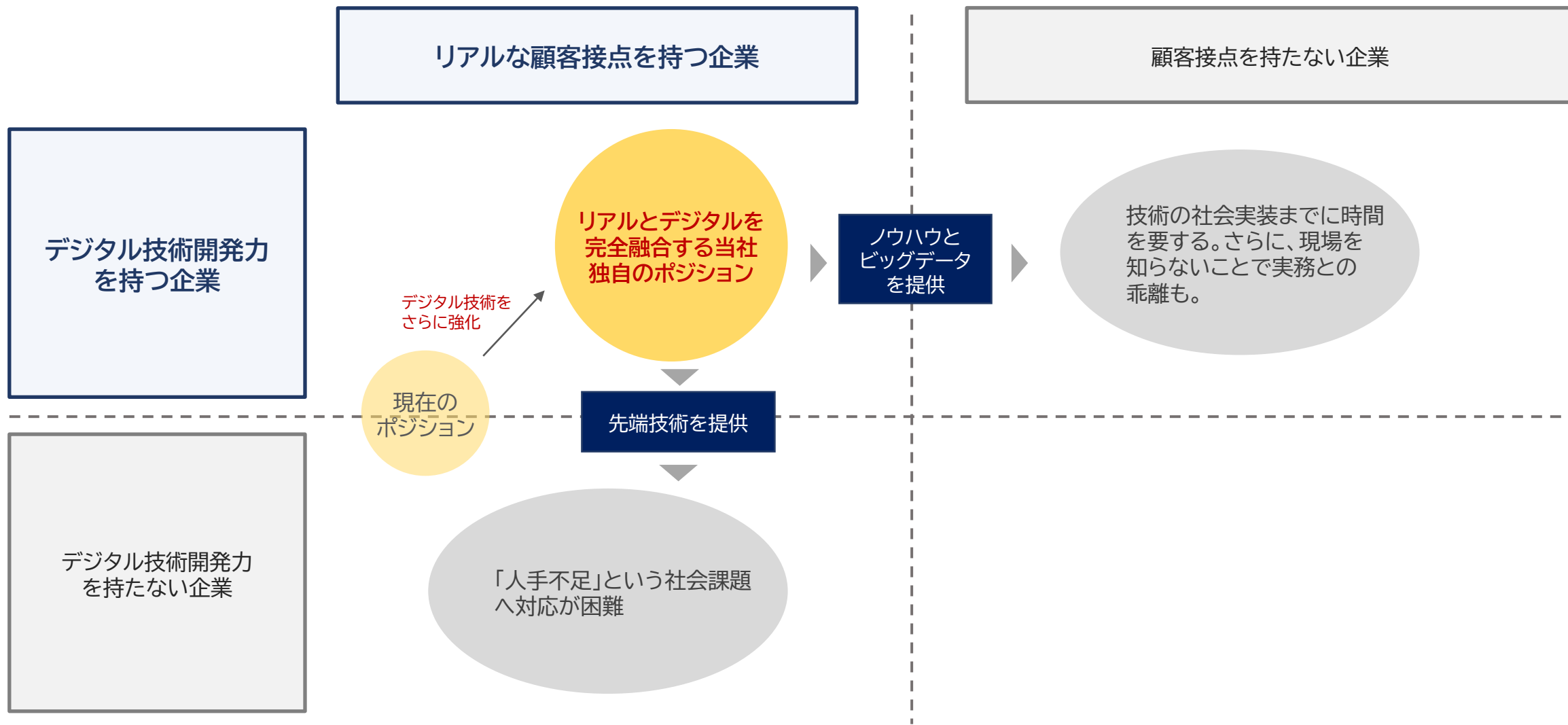


さらなる強みの蓄積、業界ポジションの確立には、多様な業界知見とビッグデータの蓄積が必須

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。



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。

- 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