

成長可能性に関する説明資料



株式会社 ピアズ
東証マザーズ: 7066
2019年6月20日





目次

1



会社概要
Company Profile

3

2



ピアズの強み
Our Strengths

12

3



成長戦略
Growth Strategy

24





会社概要





会社概要

■ 企業情報

会社名	株式会社ピアズ
事業内容	コンサルティング事業
事業開始	2005年1月
代表者	桑野隆司
本社所在地	東京都港区西新橋2-9-1 PMO西新橋ビル5F
従業員数	78名 2019年3月31日現在
資本金	8,000万円

■ 役員構成

役名	氏名
代表取締役	桑野 隆司
専務取締役	吉井 雅己
常務取締役	井之坂 亮之
取締役	立石 公彦
取締役	堂前 晋平
取締役	佐々 拓也
社外取締役	藤武 寛之
常勤監査役	二階堂 京介
監査役	植村 亮仁
監査役	猪野 由紀夫

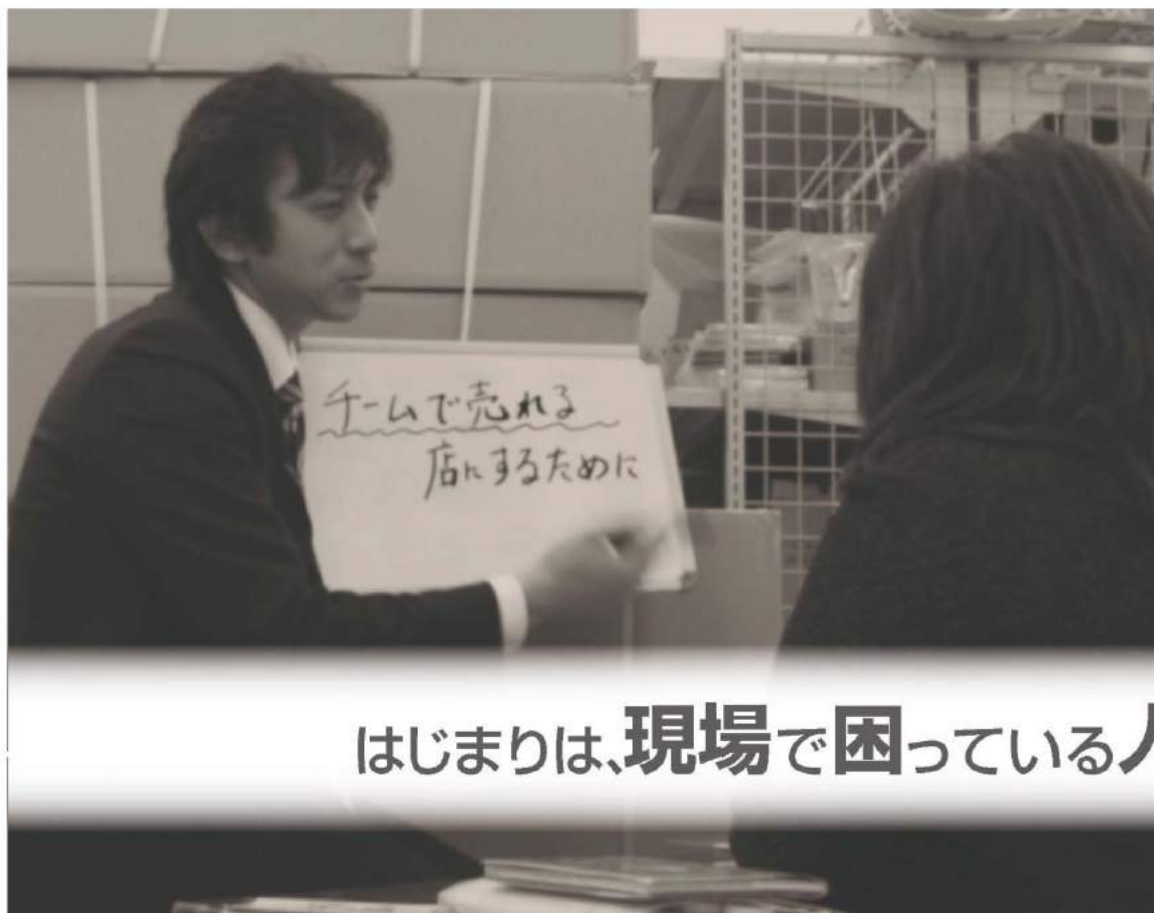


アイデンティティ

私たちは販売現場サポートを通じて
通信キャリアの課題解決を支援する
スペシャリスト集団です。



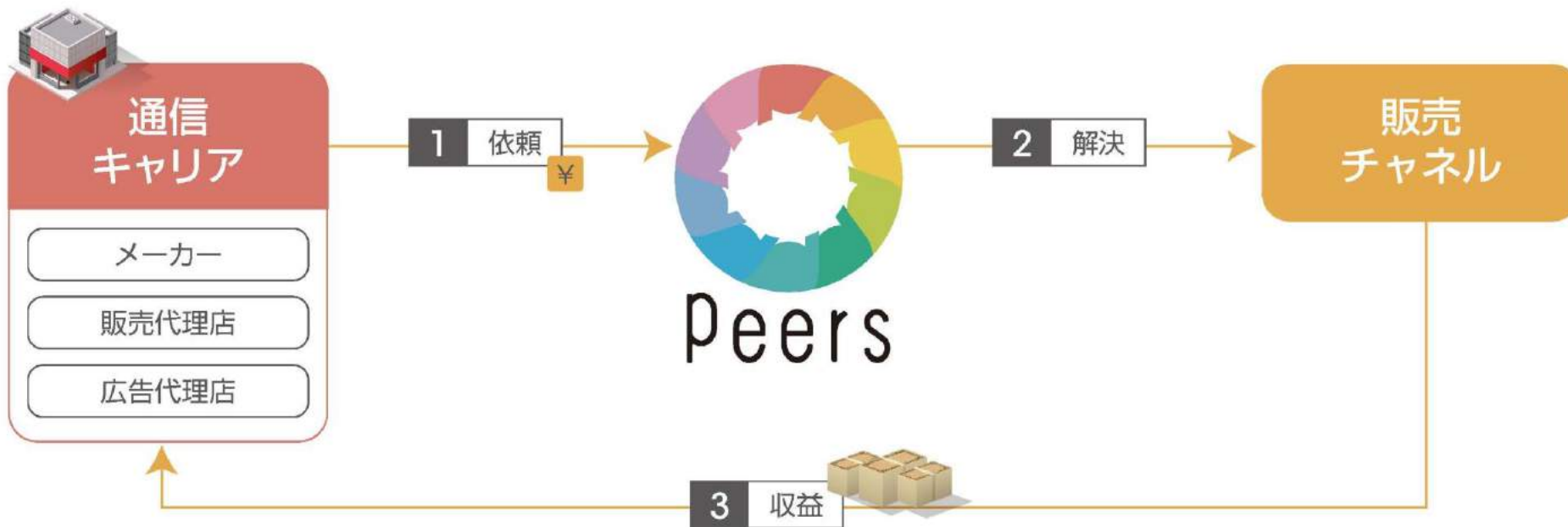
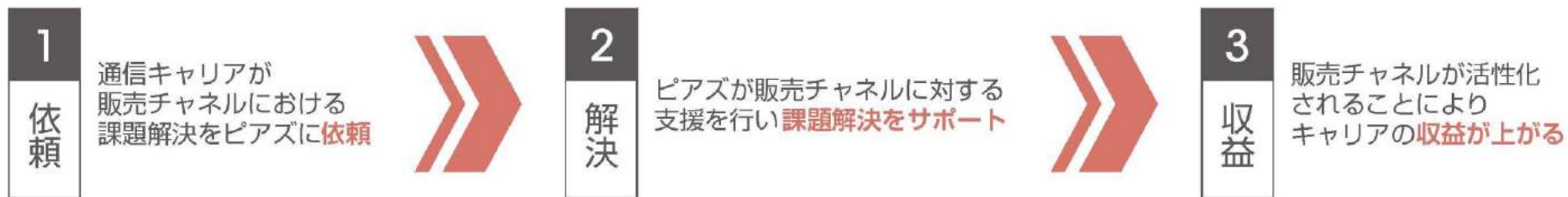
ピアズのルーツ



はじめは、**現場で困っている人の声**でした。



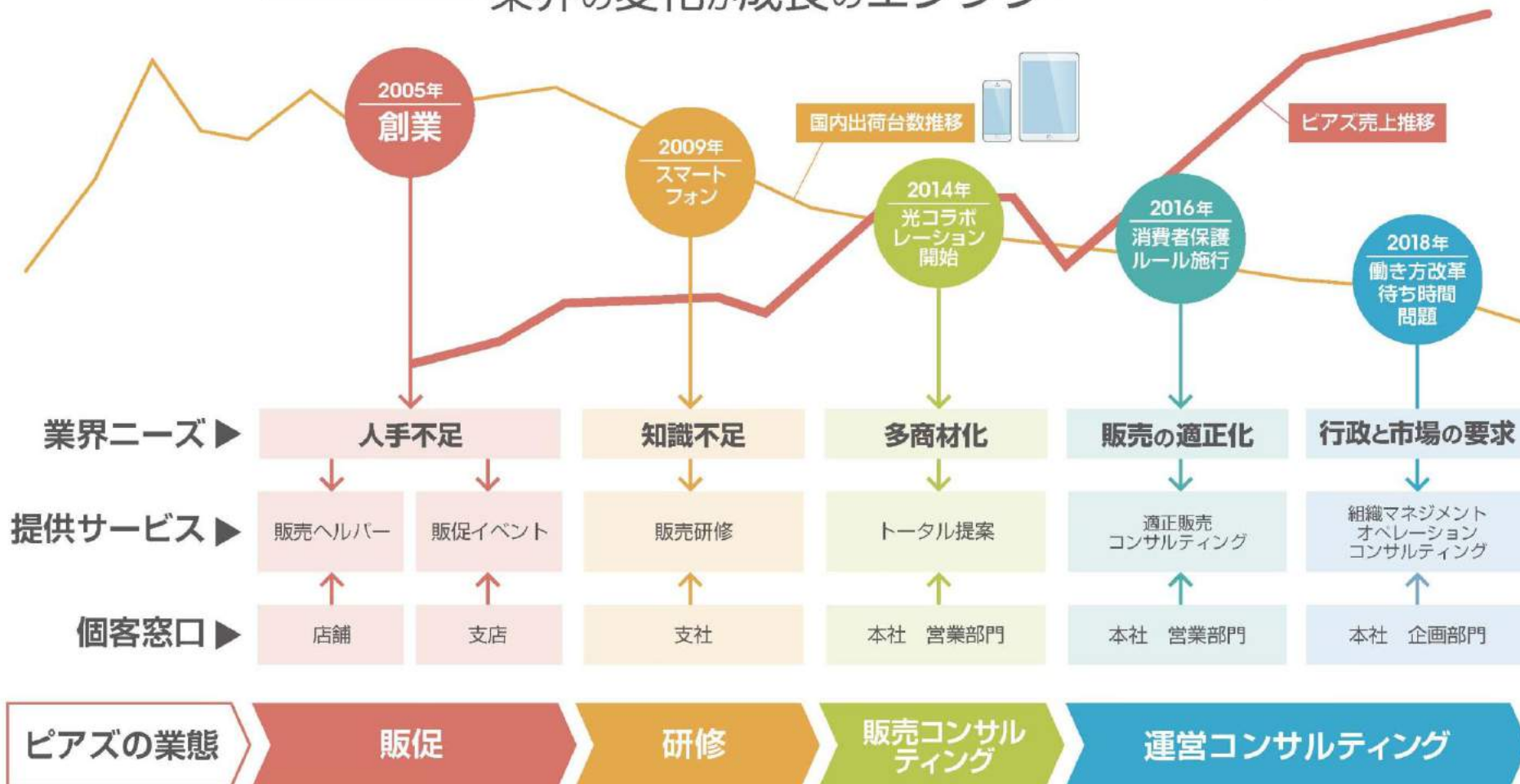
ビジネスモデル





業界変遷と提供価値

業界の変化が成長のエンジン





業界の変遷

通信市場の量的拡大と成長率の
リンケージは低い

業界全体は
成熟期



キャリアショップ数推移

携帯電話国内
出荷台数推移(万台)

当社は
成長が加速

ピアズ売上推移

ピアズ創業

年次 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

出所：一般社団法人 電気通信事業者協会

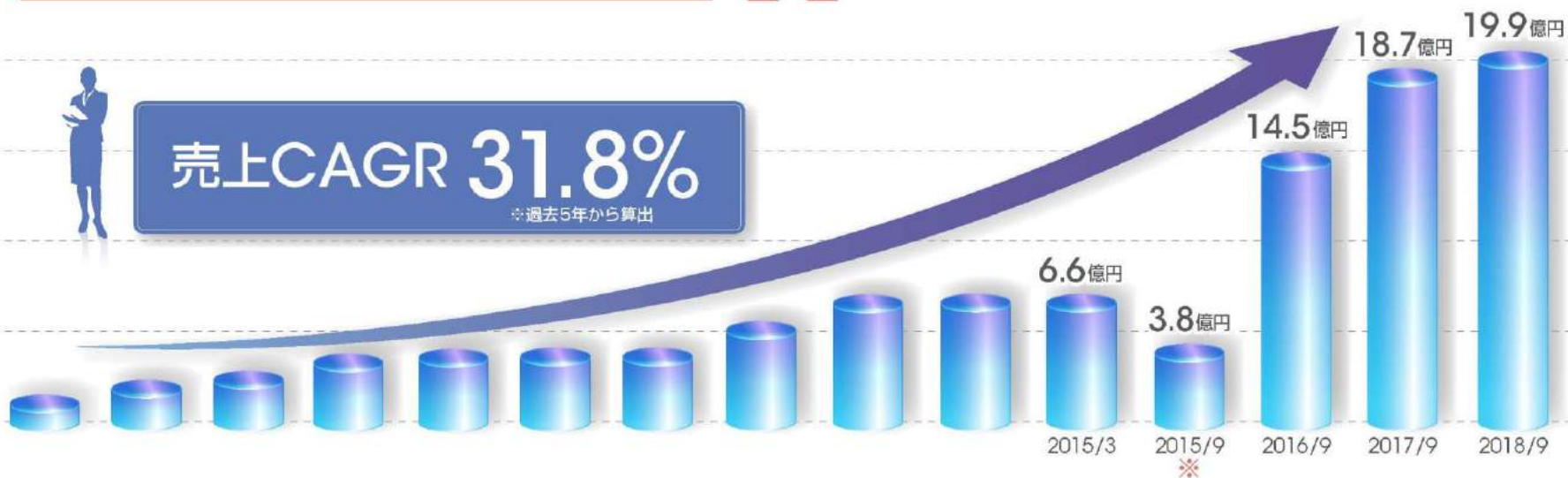


事業業績推移



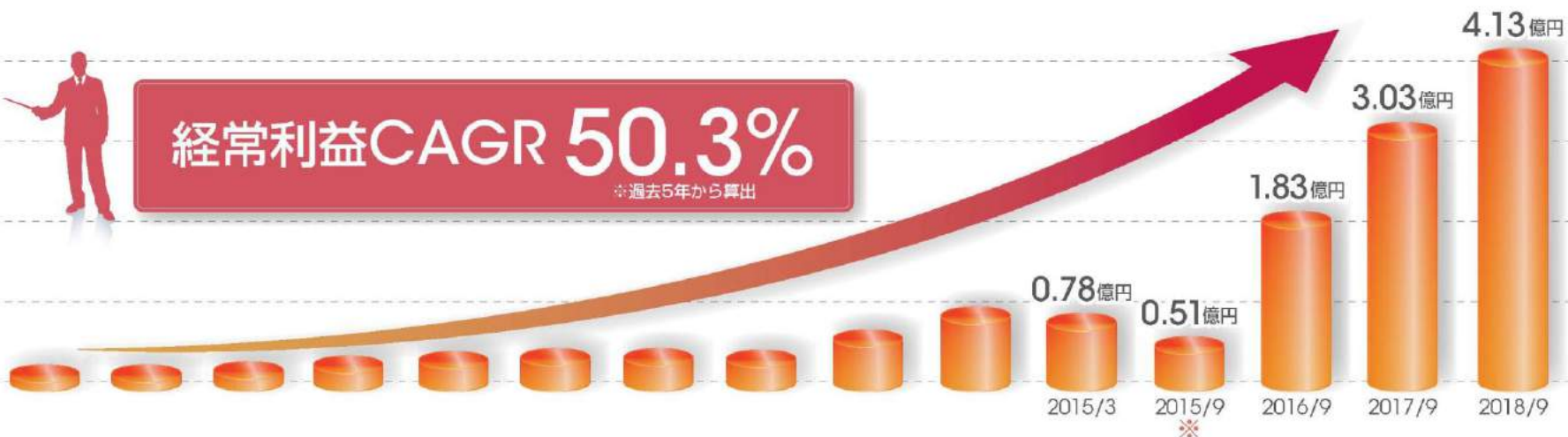
売上CAGR **31.8%**

※過去5年から算出



経常利益CAGR **50.3%**

※過去5年から算出



※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

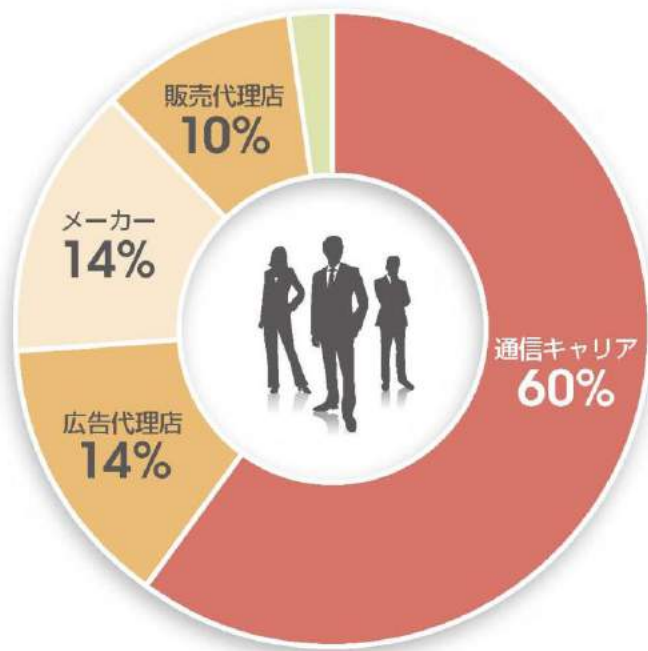


売上構成比

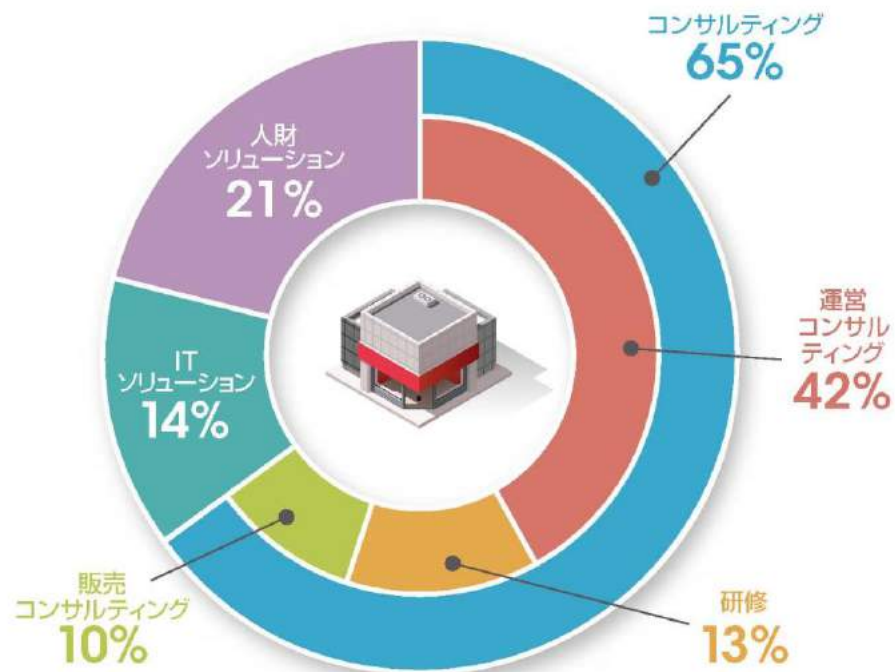
通信業界のあらゆるプレイヤーを支援

個客セグメント別

※個客：ピアズでは個別の満足度を重視することから顧客を個客と呼んでいる



提供サービス別



2018年9月期実績



ピアズの強み



Our Strengths

ピアズの強み





3つの強み

1. 人事組織力

独自の組織マネジメントにより、
“個人の高いモチベーション”と
“柔軟な組織の状態”を高いレベルで実現

2. 情報収集力

“全国各地の数多くの現場(川下)”から
“全体統括や企画戦略を考える本部(川上)”まで、
縦横無尽に動き回り、活きた情報を収集

3. 変化適応力

活きた情報から未来を予測し、次なる変化に
対応し、柔軟に組織を変化させ、新たな価値を
生み出す事業にシフト



人事組織力 — 採用



求める人物像

新卒採用とリファラル採用に力を入れて
当社の価値基準に合った良い人材を計画通り採用



「情熱系 個性型 未完成 ニンゲン」

◆3つの基準



本気 for you

トコトンあなたの為に!!

利他主義

利他の心を持ち、相手のために考え続ける。
相手の幸福こそ私の幸せ、私の幸せを相手にも与えたい。そう思えるあなたを待っています。



over the limit

常に己の限界にチャレンジ!!

限界超越

向上心を持ち、限界を超え続ける。自分で限界は作らない。だから人間は成長するのです。ともに成長していける仲間をお待ちしております。



every thanks

いつも、いつでもアリガトウ!!

感謝

感謝の心を忘れず、前向きな気持ちを持ち続ける。全ての人や全ての環境に感謝できる人こそ周りからも感謝されるような人になるのです。

◆新卒エントリー・採用数推移





人事組織力 — 育成

独自の育成プログラムにより
模倣困難な“**事業家感覚を持った人財の育成**”を実現!

新卒育成プログラム例

入社前

トップ・役員による経営者プログラム
リーダーシップやプロ意識、
企業価値分析など経営者視点による育成を行う

入社後

新入社員だけの**仮想会社**設立
投資回収の計画を自分たちで計画

毎月

月次の収支報告と今後の計画

組織マネジメントと事業採算感覚のある
コンサルタントへ

事業責任者

管理職

内定者と社長のスカイプ面談



内定者合宿



企業価値分析



リーダーシッププログラム



業務的なスキルアップだけでなく**当社の理念教育**や**リーダーシップ**
事業家マインドの醸成に**役員が中心**となって時間をかけて育成



人事組織力 — 定着

独自の評価制度と表彰の仕組みによって
 高い向上心とモチベーションを維持する組織マネジメント

◆独自の評価制度



面談の様子



本人の自己評価

◆P-1グランプリ



◆年間アワード



社員目線での改善によって独自の人事評価制度を構築



人事組織力 — 各種アワード

2016年度

日本経営品質賞



Japan Quality Award
2016 Winner



2017年度

ホワイト企業大賞



2018年度

グッドカンパニー大賞



2019年度

ホワイト企業アワード

働きがい部門



ホワイト企業認定





情報収集力 — エリアと数



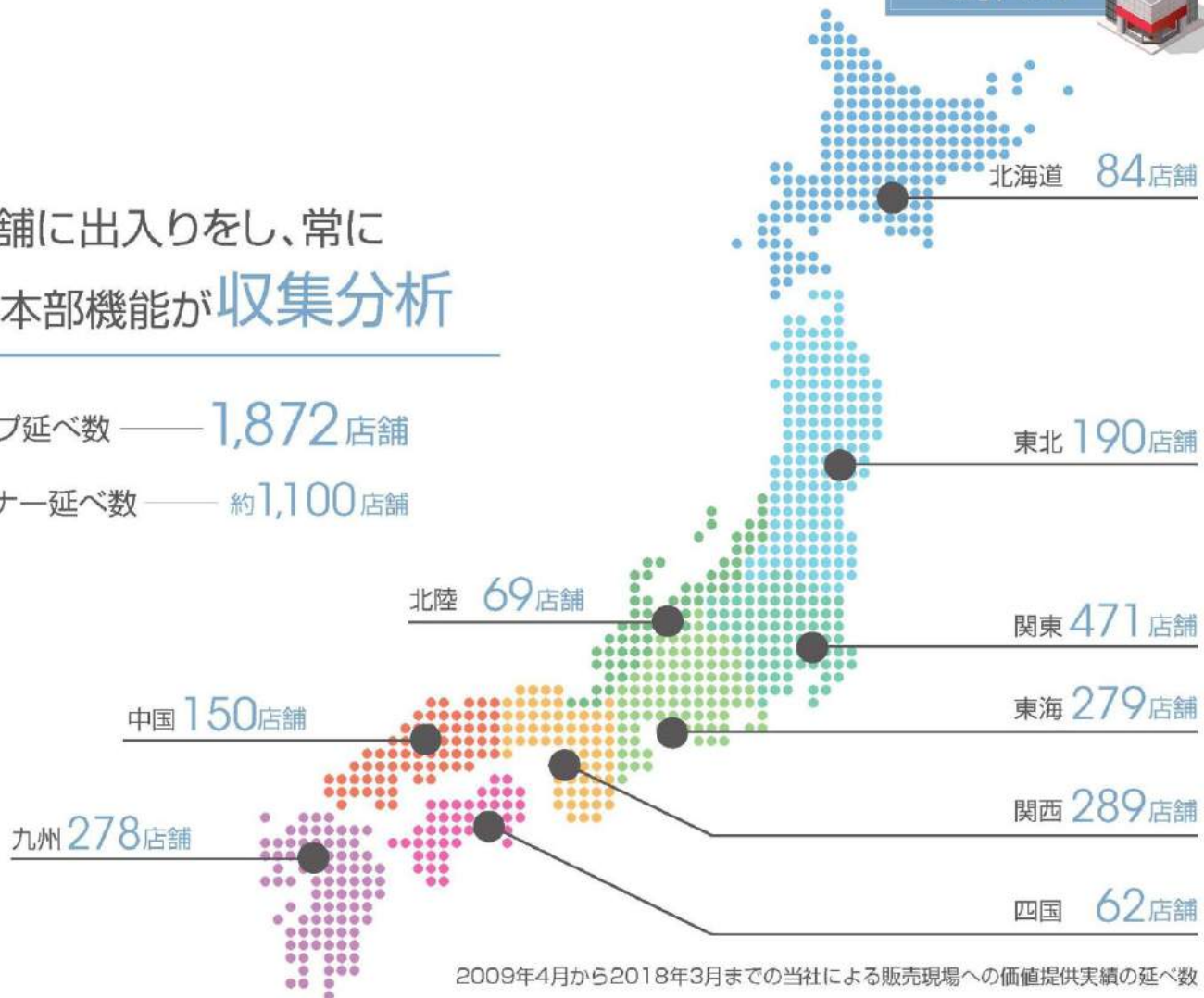
全国3000店舗に出入りをし、常に
現場の変化を本部機能が**収集分析**

取引キャリアショップ延べ数 — 1,872店舗

取引ケータイコーナー延べ数 — 約1,100店舗



キャリアショップ
取引マップ



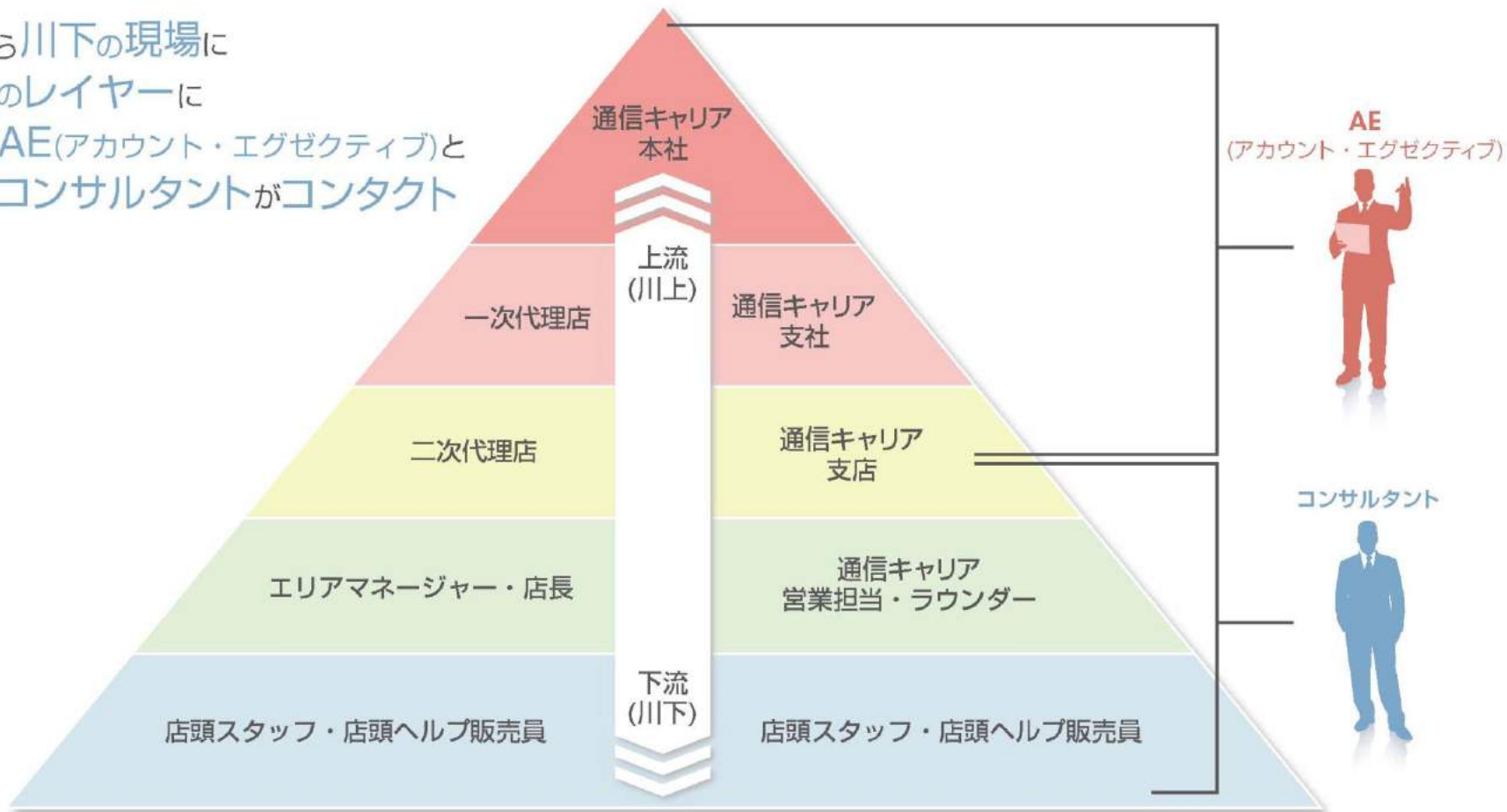
2009年4月から2018年3月までの当社による販売現場への価値提供実績の延べ数





情報収集力 — レイヤー

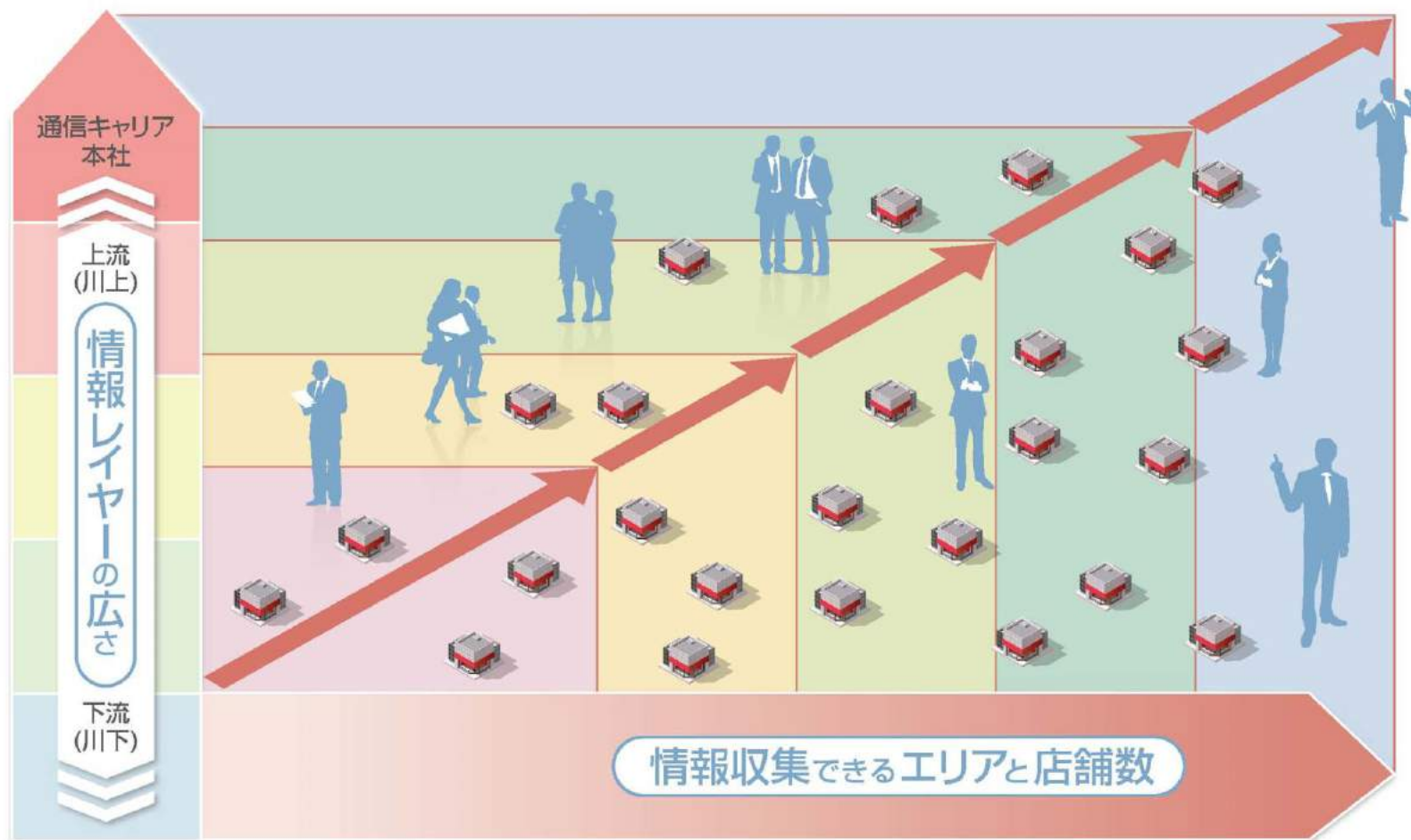
川上の本社から川下の現場に至るまでの全てのレイヤーに
 個客創造部のAE(アカウント・エグゼクティブ)と
 価値創造部のコンサルタントがコンタクト





情報収集力 — 広さと深さ

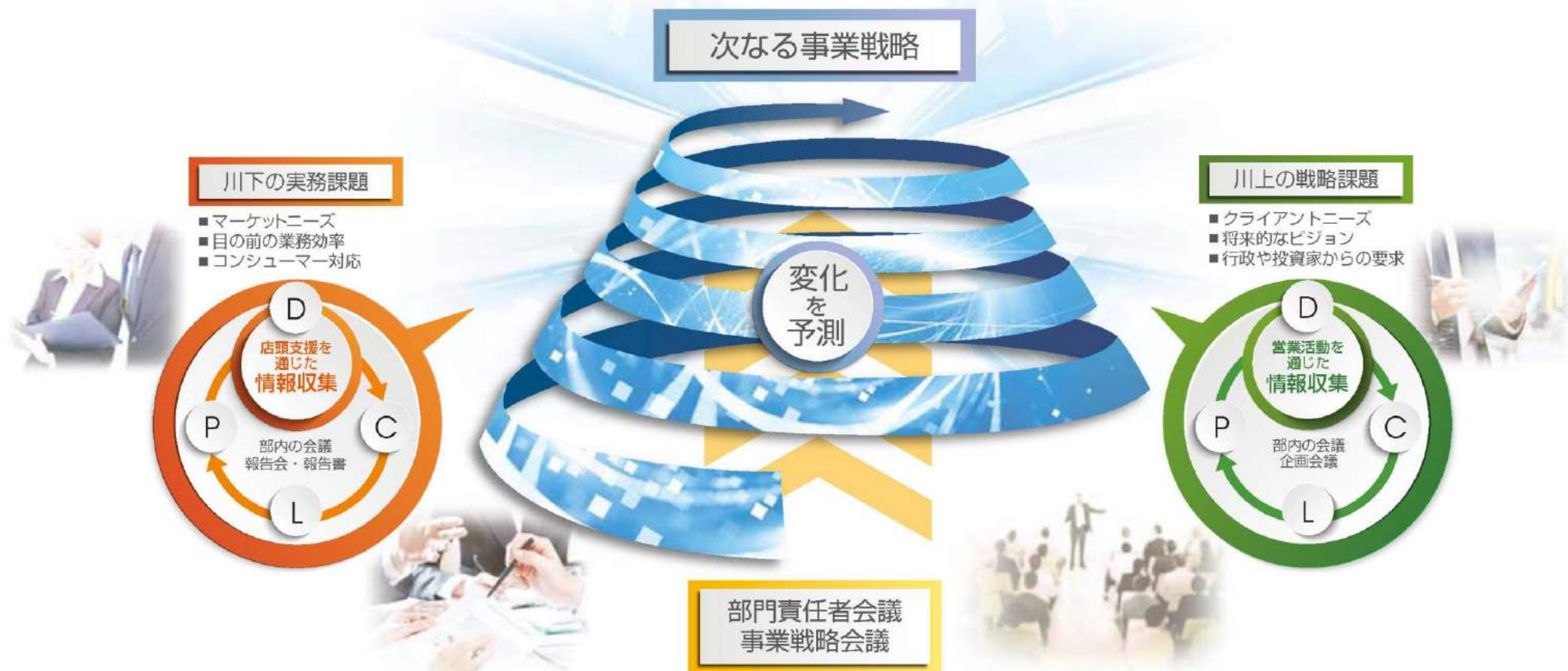
—— 前述のレイヤー × 店舗数の情報網 = 当社の情報収集力 ——





情報収集力 — 情報分析・戦略策定

“川上・川中・川下”のそれぞれの情報を収集し現状と課題を整理・分析・解釈する体制により
次なる変化を予測し迅速な事業戦略を展開





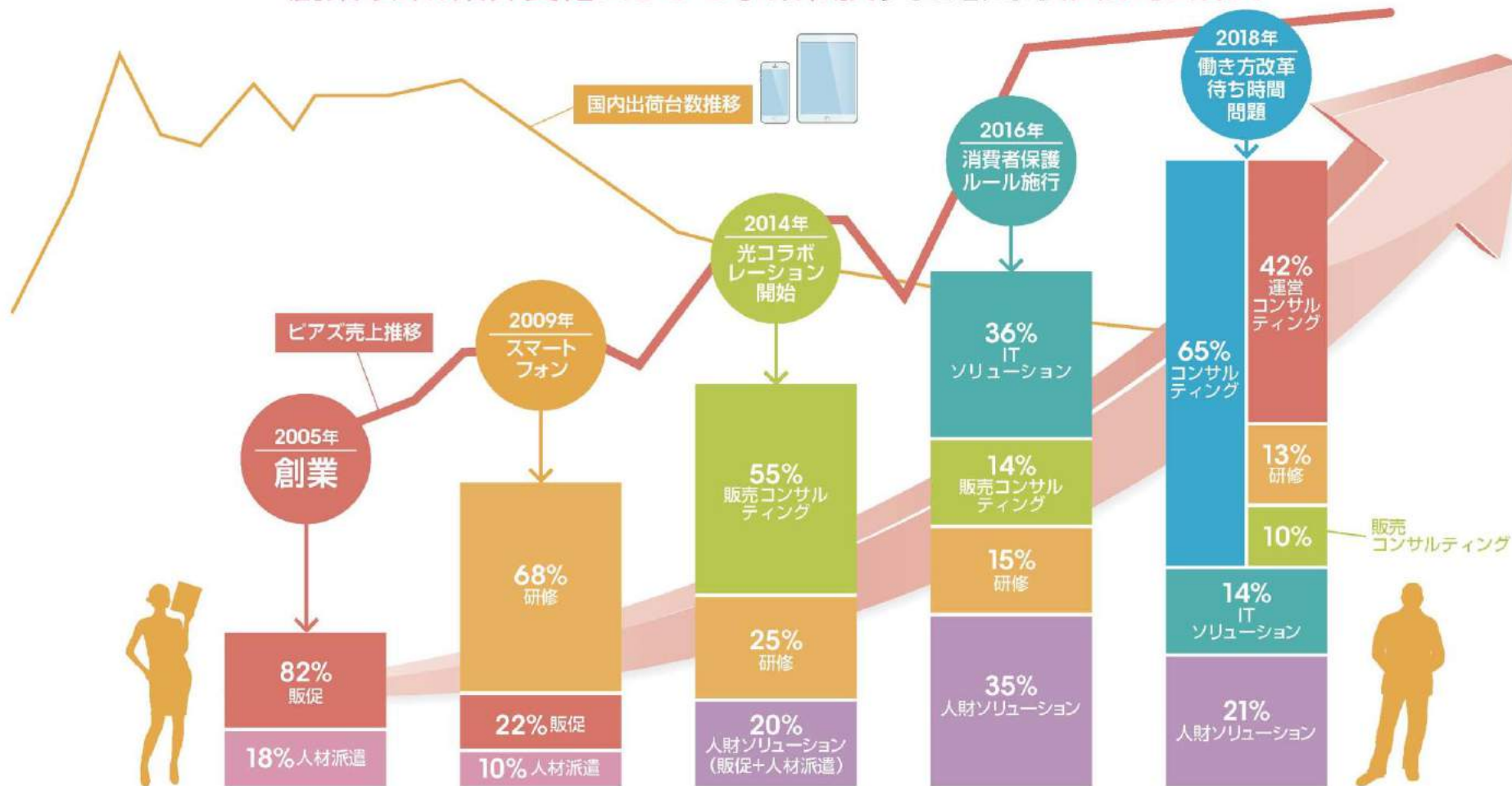
変化適応力 — 2つの強みとの関係





変化適応力 — 適応実績

情報収集力(事業戦略)と人事組織力(柔軟な組織)を組み合わせることによって
創業以来、業界変化に応じて事業転換することにより継続的に成長



※当社サービスセグメントであるコンサルティングサービスを「研修」、「販売コンサルティング」、「運営コンサルティング」の3サービスに分解して再集計



成長戦略



Growth strategy
成長戦略





成長戦略

既存事業のさらなる成長投資に加えて 新規事業開発と新規顧客開拓に投資し成長を加速!

◆ 新規顧客・既存事業

自社のノウハウを体系化した組織マネジメント(HRM)を、他業界に対してコンサルティング及びシステム提供するなど、新規顧客を開拓

◆ 既存顧客・新規事業

既存事業をフックに同業界における新領域(非通信、IoT支援、スマートライフビジネス推進など)へと本格的に拡大

◆ 既存顧客・既存事業

これまで培ってきた通信業界のブランドとノウハウをさらに磨き、業界の課題解決を価値とした「販売チャネルにおけるコンサルティング事業」、「IT及び人財両面でのソリューション事業」、「セールスプロモーション事業」を組織の拡大により増加



※当該グラフは各事業の将来イメージとなります。中期事業計画などではありません。



既存事業の拡大

コンサルタントの増員と育成強化、サービスメニューの拡大により既存事業の成長をさらに加速

◆ 通信業界のソリューション事業

店頭待ち時間の拡大やオムニチャンネル化に向けた取り組み、会員化などによる顧客基盤の整備(DMP)や、慢性的な人員不足に代理店制度の見直しなど、未だ改善が必要とされる課題が数多くある通信業界に対して、これまでのコンサルティング事業の拡大と共に新たなソリューションサービスを、個客領域を拡大して提供

- ① コンサルタントの採用と育成強化
- ② 店頭の作業軽減及び効率化(システム改善)
- ③ 新たな店頭オペレーションのマニュアル化
- ④ 外国人人材の採用と育成支援
- ⑤ 有能な退職者の再活用
- ⑥ オムニチャンネル化に向けた幅広い支援事業
- ⑦ 新商品・サービスの営業支援

Peers OUTLINE SERVICE PROJECT BUSINESS MODEL FLOW CONTACT

SERVICE
サービス概要

・ショップ(企業)様の為の職業訓練校「ピアスグローバルアカデミー」

外国人を戦力として育成し、採用に結び代理店様に紹介します。

優秀な外国人 talent を採用し、育成し、採用として紹介。
人材に不足する店舗や地域に就職・転職支援事業を、各地域で実施。
高品質なサービスによりお客様の満足度を高めます。

① 外国人採用
② 外国人育成
③ 採用支援

④ 採用支援
⑤ 採用支援

⑥ 採用支援
⑦ 採用支援

⑧ 採用支援
⑨ 採用支援

⑩ 採用支援
⑪ 採用支援

⑫ 採用支援
⑬ 採用支援

⑭ 採用支援
⑮ 採用支援

⑯ 採用支援
⑰ 採用支援

⑱ 採用支援
⑲ 採用支援

⑳ 採用支援
㉑ 採用支援

⑳ 採用支援
㉑ 採用支援

Best Partner

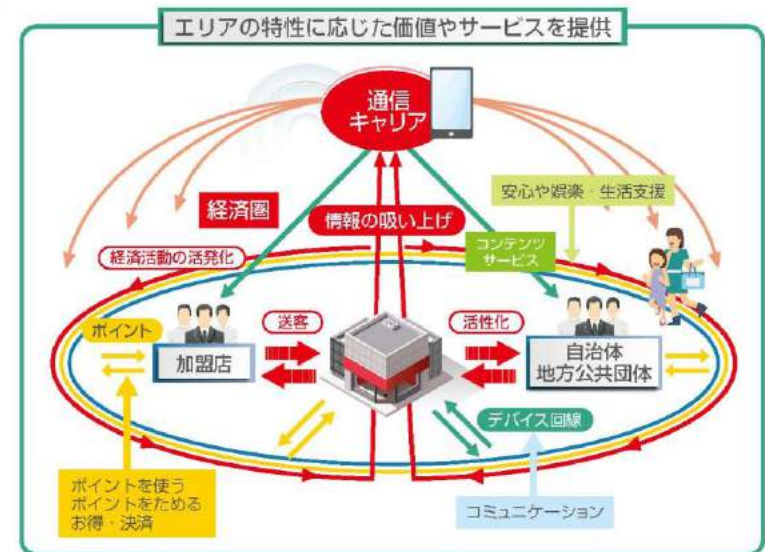
その経験、コンサルタントとして
役立ててみませんか?

あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?

あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?

あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?

あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?
あなたの経験を活かして、
コンサルタントとして活躍してみませんか?





既存顧客×新規事業

通信業界の新領域ビジネスに注力

通信業界のビジネス基盤の変化(回線から会員へ)の流れを受けて、回線契約及びデバイス販売の営業支援から、IoTによるスマートな生活を推進する営業支援事業に領域を拡大

- ◆ 回線/デバイス販売からコンテンツ/サービス販売の営業支援に領域拡大
- ◆ スマートフォンなどのデバイスをより有効に活用するためのコンテンツ推進支援
- ◆ ポイントビジネス、キャッシュレス化の促進を支援
- ◆ RPAなどBtoB商材の販促支援
- ◆ BtoB営業人材に対する育成支援、Eラーニング etc...



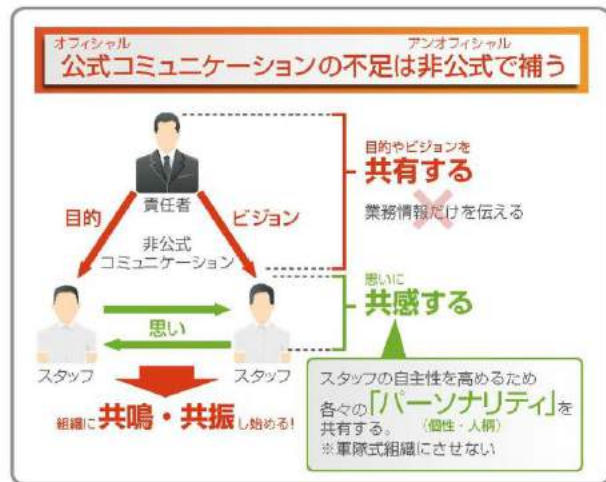
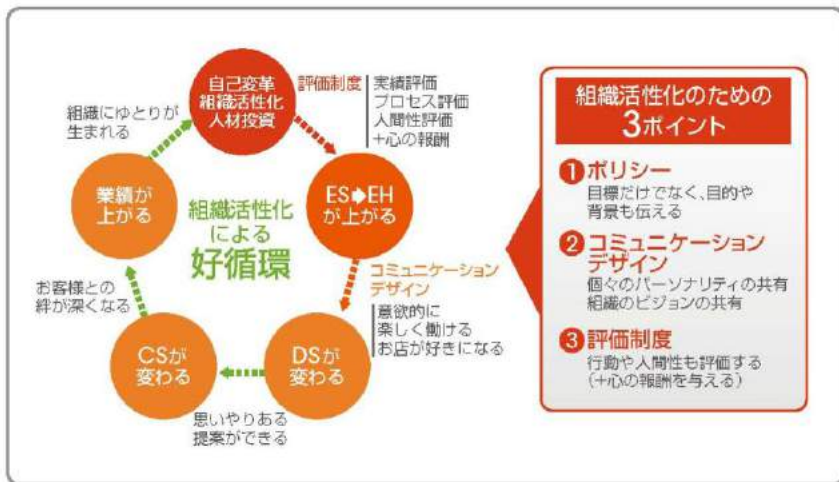
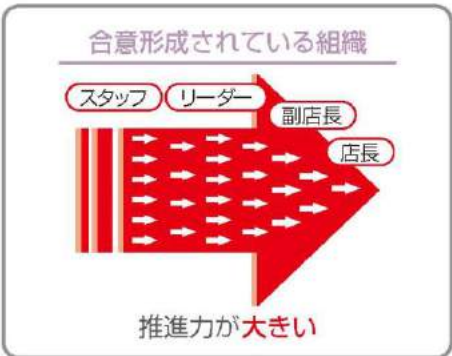


新規顧客×既存事業

組織マネジメントコンサルティング

自社の培ってきた組織づくりのノウハウを体系化し、ピアズ式組織マネジメント(仮称)としてプログラム化し、中小企業経営者層、大手企業管理者向けにコンサルティング及び管理者育成として商品化して他業界に進出を計画中

- ◆ 経営者向けEHマネジメント
- ◆ 管理者向けエンパワーメントマネジメント
- ◆ 新人向けプロフェッショナルプログラム





新規顧客×既存事業

組織マネジメントデジタルツール

組織の健康状態と課題を見る化し、組織のエンパワーメントを加速させるデジタルツールを大学及び研究機関などと協力し、マネジメント支援ツールとして提供予定

- ◆ ESとEHの定点観測
- ◆ 組織のエンパワーメント力の分析
- ◆ 感謝報酬、成長報酬などの見える化
- ◆ ビジョンの一致力
- ◆ 価値観の共有力
- ◆ 社内エンゲージメント支援ツール
- ◆ 社内SNSなどによるコミュニケーション支援と
定着率向上KPI分析など

新たな時代の組織マネジメントを自社のソリューションと共に提供していくことで、少子化、グローバル化社会において、力を発揮させる組織づくりを強力にサポート





次なるビジョン

私たちは、通信業界の発展の中で生まれた
社会的課題を解決する

スペシャリスト集団を目指します。





ご留意事項

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。