



2020年9月第2四半期 決算補足説明資料



peers 株式会社ピアズ

2020年5月





目次

1



会社概要 2

2



2020年9月期第2四半期決算概要 5

3



事業概要 14

4

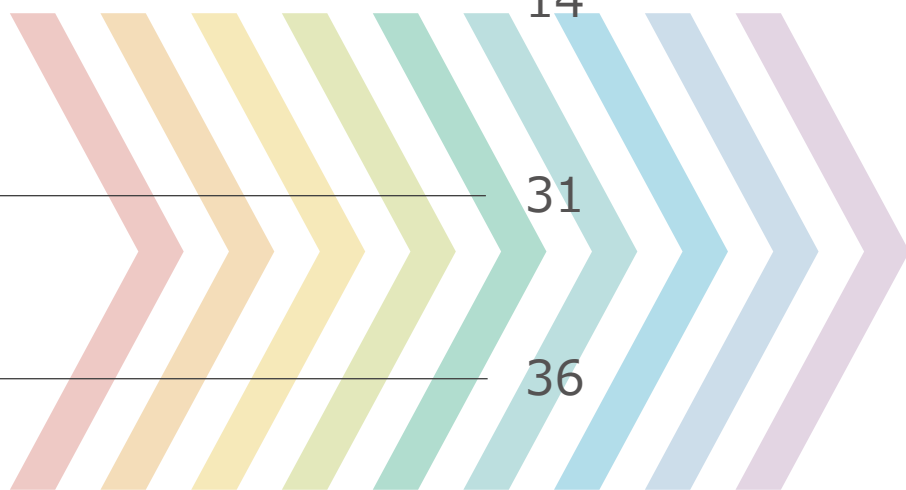


ピアズの強み 31

5



成長戦略 36



CHAPTER.1

peers

会社概要

Welcome to
Peers !!

14:00 ABC株式会社様



会社概要

事業内容 | コンサルティング事業

事業開始 | 2005年1月

上場市場 | 東京証券取引所マザーズ 証券コード7066 (2019年6月20日上場)

従業員数 | 122名 (2020年3月31日現在) ※パート・アルバイト含む

代表取締役社長 | 桑野 隆司

資本金 | 432百万 (2020年3月31日現在)



会社概要

- 東京本社** | 港区西新橋2丁目9番1号 PMO西新橋ビル 5階
- 東海支社** | 名古屋市中区錦3丁目4番6号 桜通大津第一生命ビル 11階
- 関西支社** | 大阪市北区西天満4丁目14番3号 リゾートトラスト御堂筋ビル 12階
- 中国支社** | 広島市中区大手町3丁目8番1号 大手町中央ビル 12階
- 九州支社** | 福岡市博多区博多駅南1丁目3番11号 KDX博多南ビル 5階

CHAPTER.2

2020年9月期 第2四半期決算概要

前年同期比及び計画進捗率

- 売上高は前年同期比**+180.0%**、通期計画に対し**78.8%**の進捗率。
第2四半期累計期間における**過去最高**の売上高を達成。
各段階利益の進捗率も**好調**。

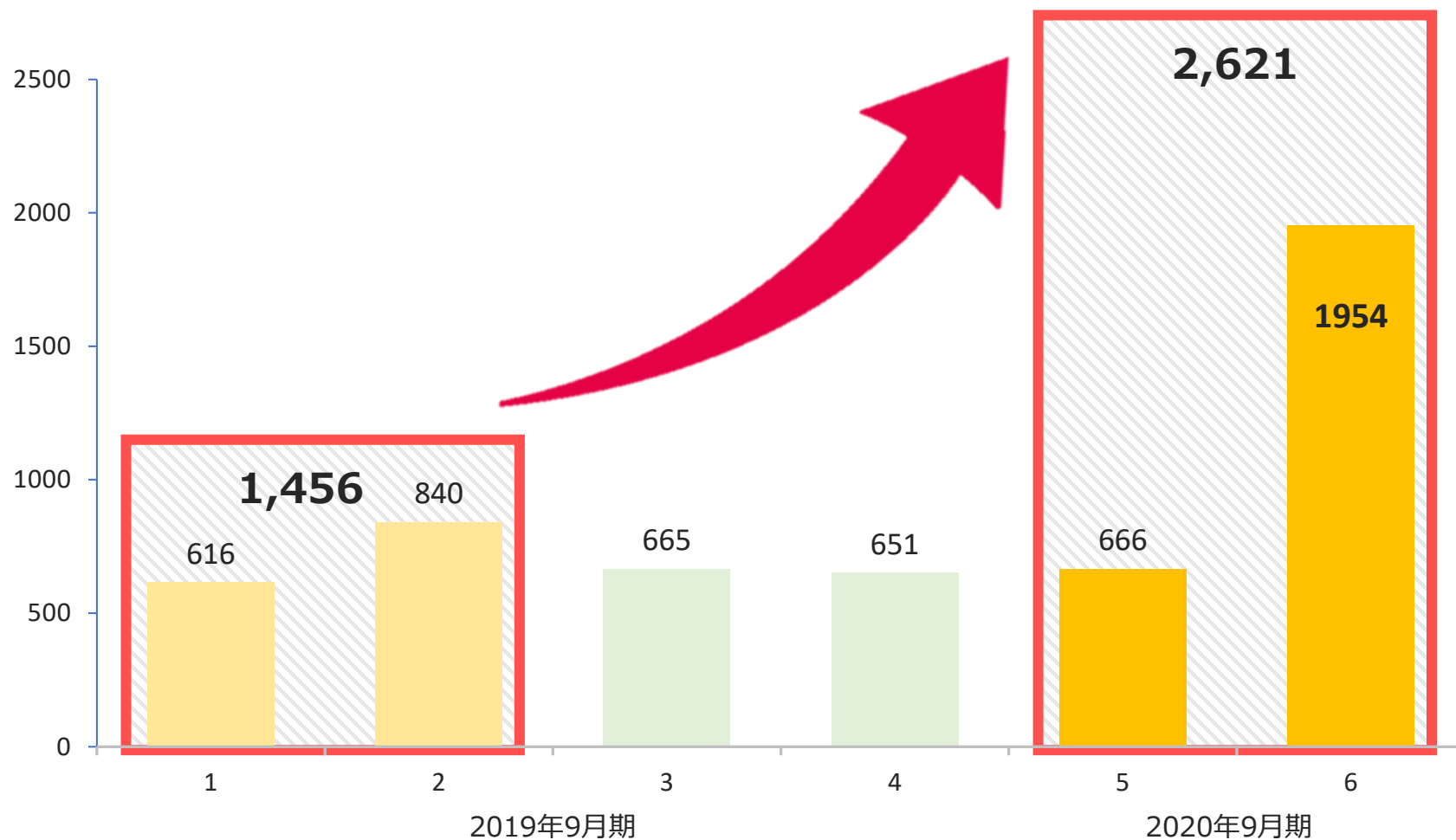
(単位：百万円)

	第2四半期累計期間 実績			通期計画	
	2020年9月期 2Q実績	2019年9月期 2Q実績	前年同期比 増減率	2020年9月期 通期計画	進捗率
売上高	2,621	1,456	+180.0%	3,325	78.8%
営業利益	391	337	+116.0%	453	86.4%
経常利益	392	334	+117.2%	425	92.3%
売上高経常利益率 (%)	15.0%	23.0%	—	12.7%	—
当期純利益	244	217	+112.4%	276	88.4%

売上高の推移

■ 前年同期比+1,164百万円の増加（成長率 +180.0%）

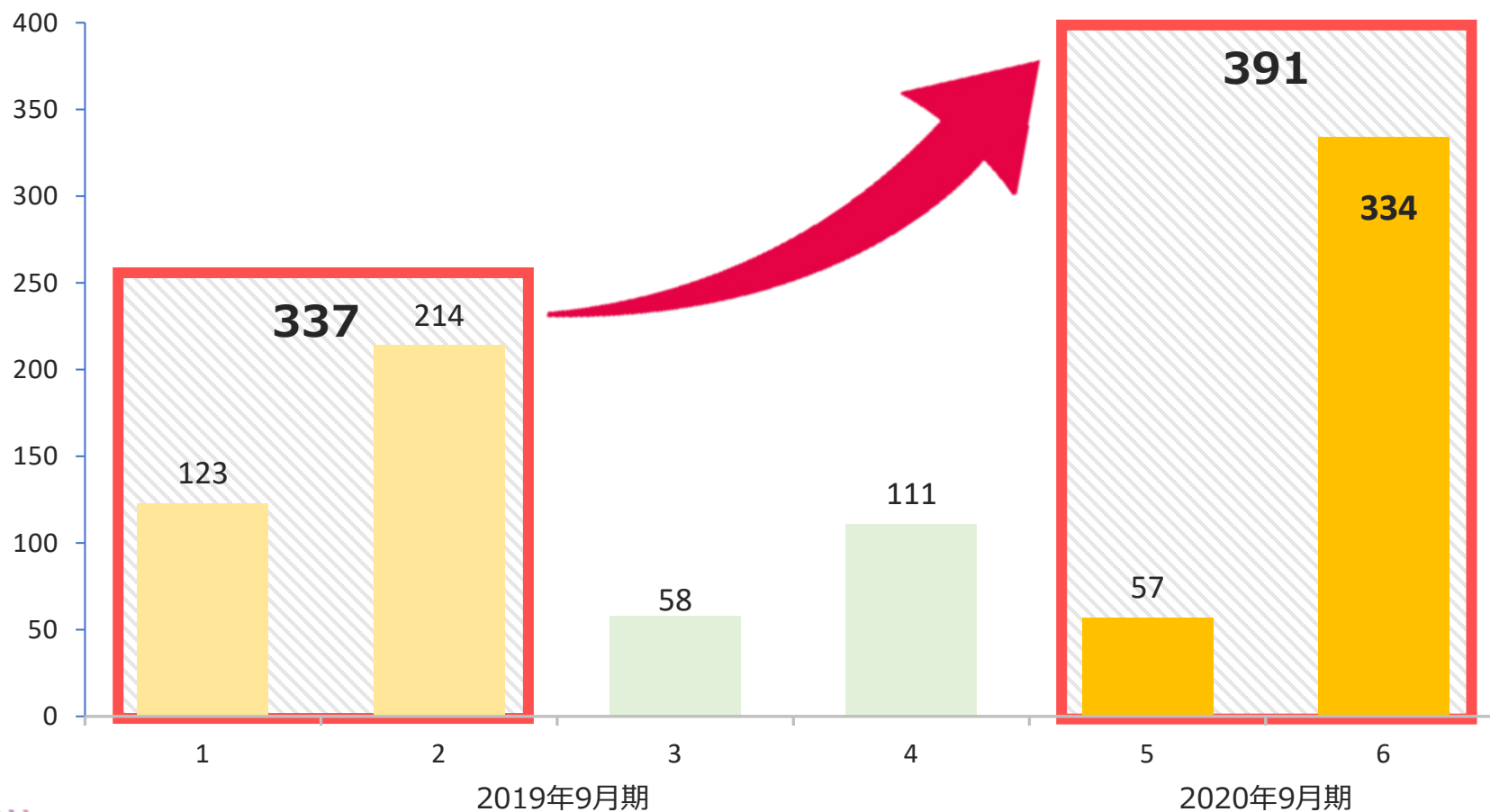
（単位：百万円）



営業利益の推移

■ 前年同期比+54百万円の増加（成長率 +116.0%）

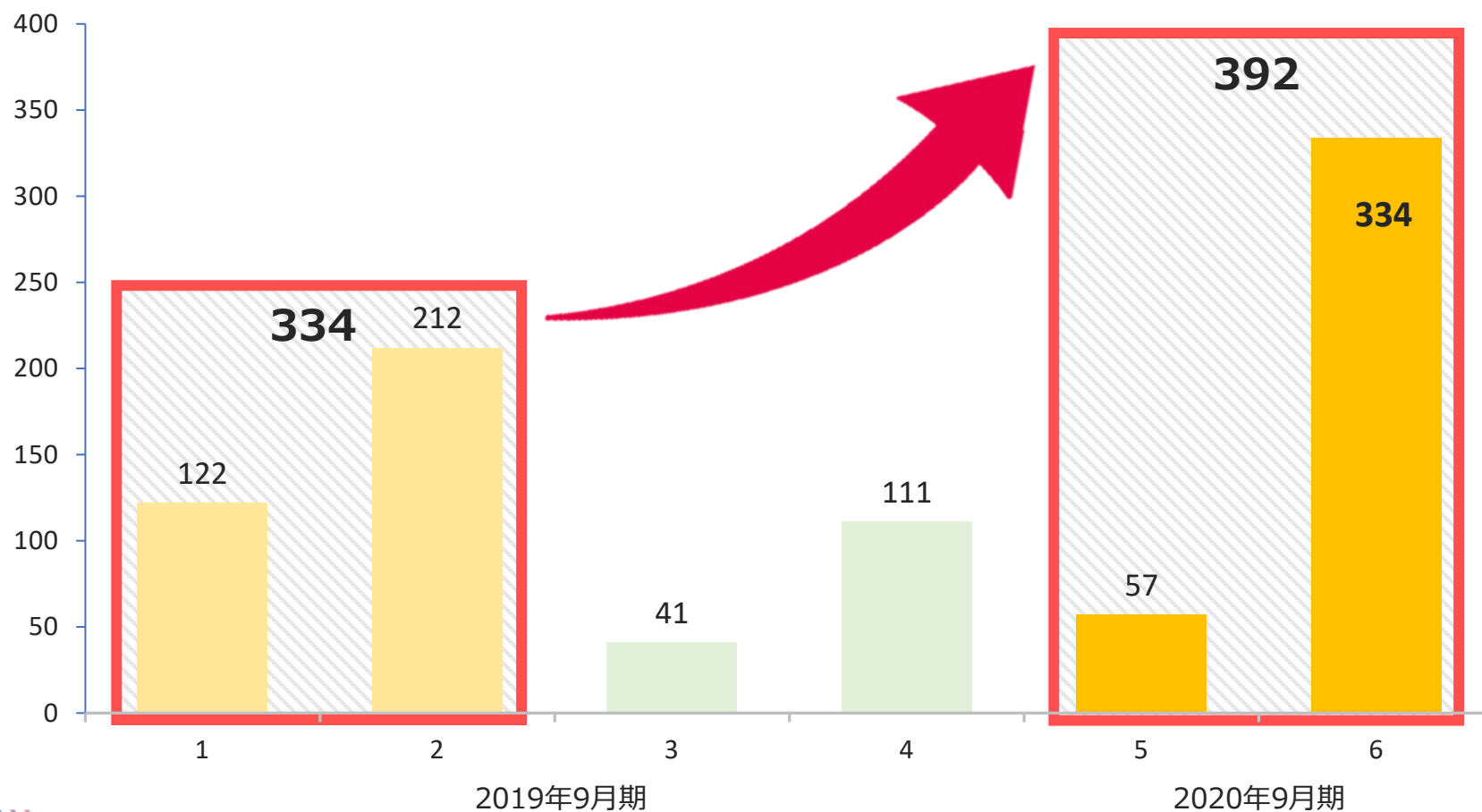
（単位：百万円）



経常利益の推移

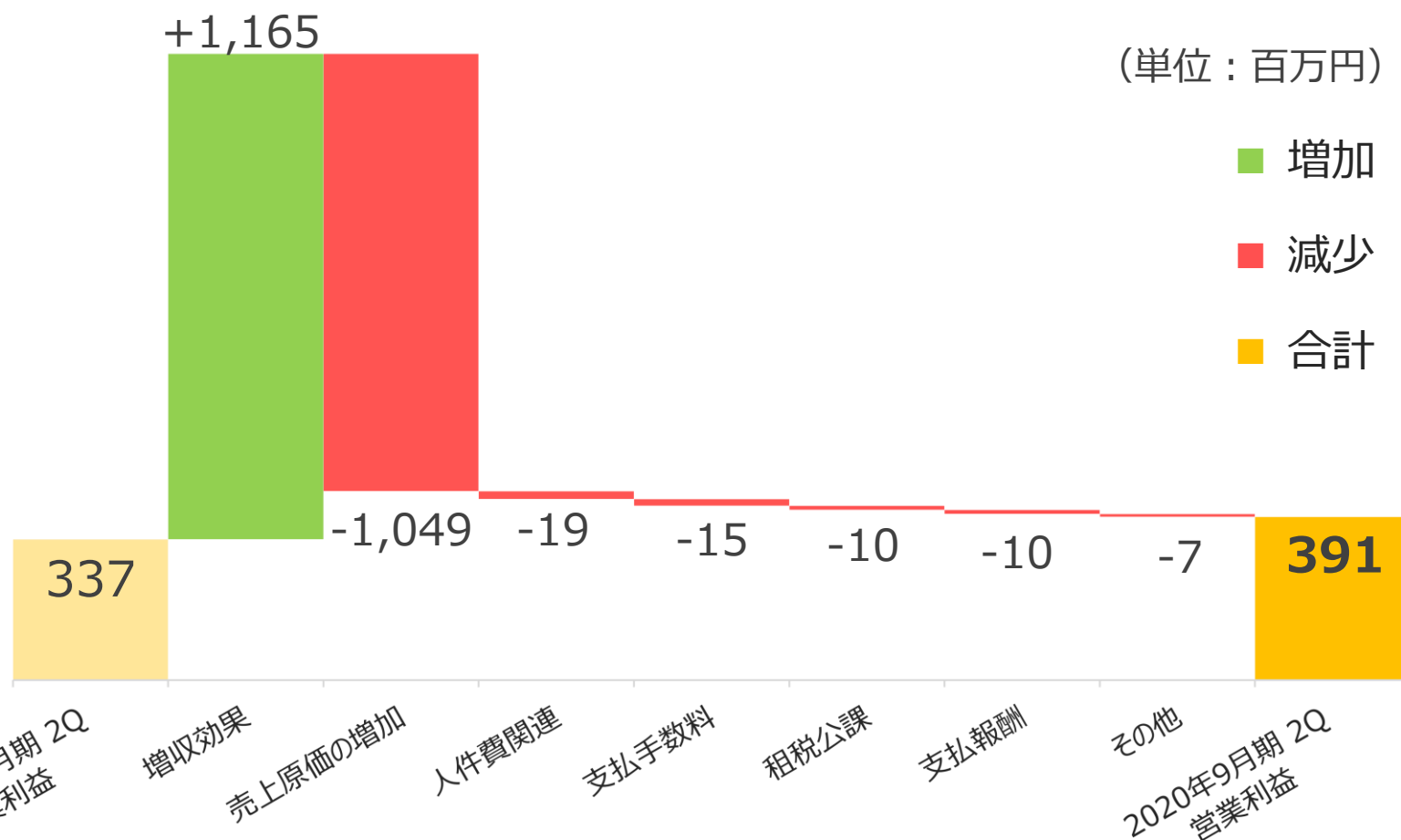
■ 前年同期比+57百万円の増加（成長率 +117.2%）

（単位：百万円）



営業利益増減分析

- 売上高の前年同期比が**+80.0%**となり、大幅な増収効果（**+1,164百万円**）となった。
第2四半期累計期間における営業利益は、前年同期比**+16.0%**の、**391百万円**となった。

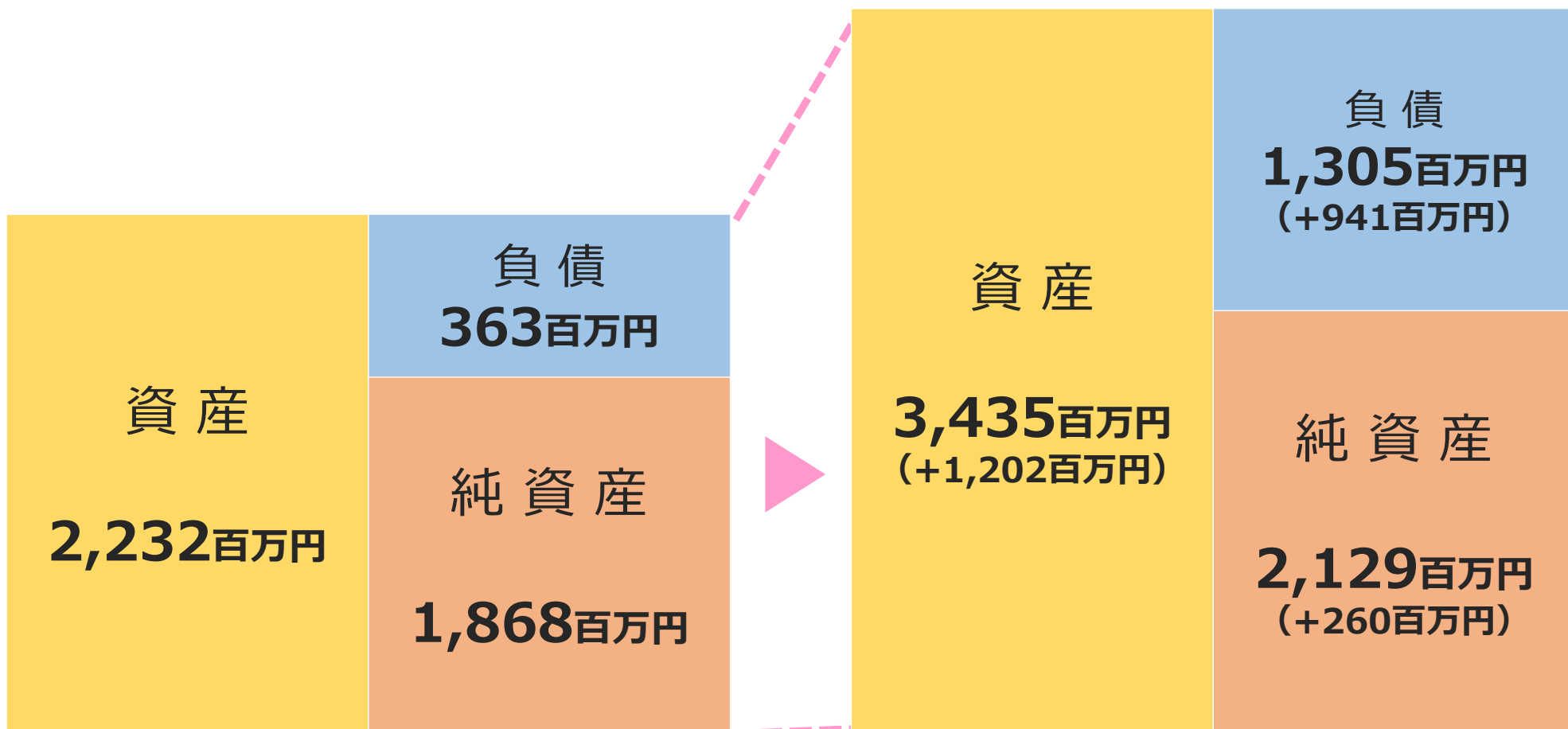




貸借対照表概要

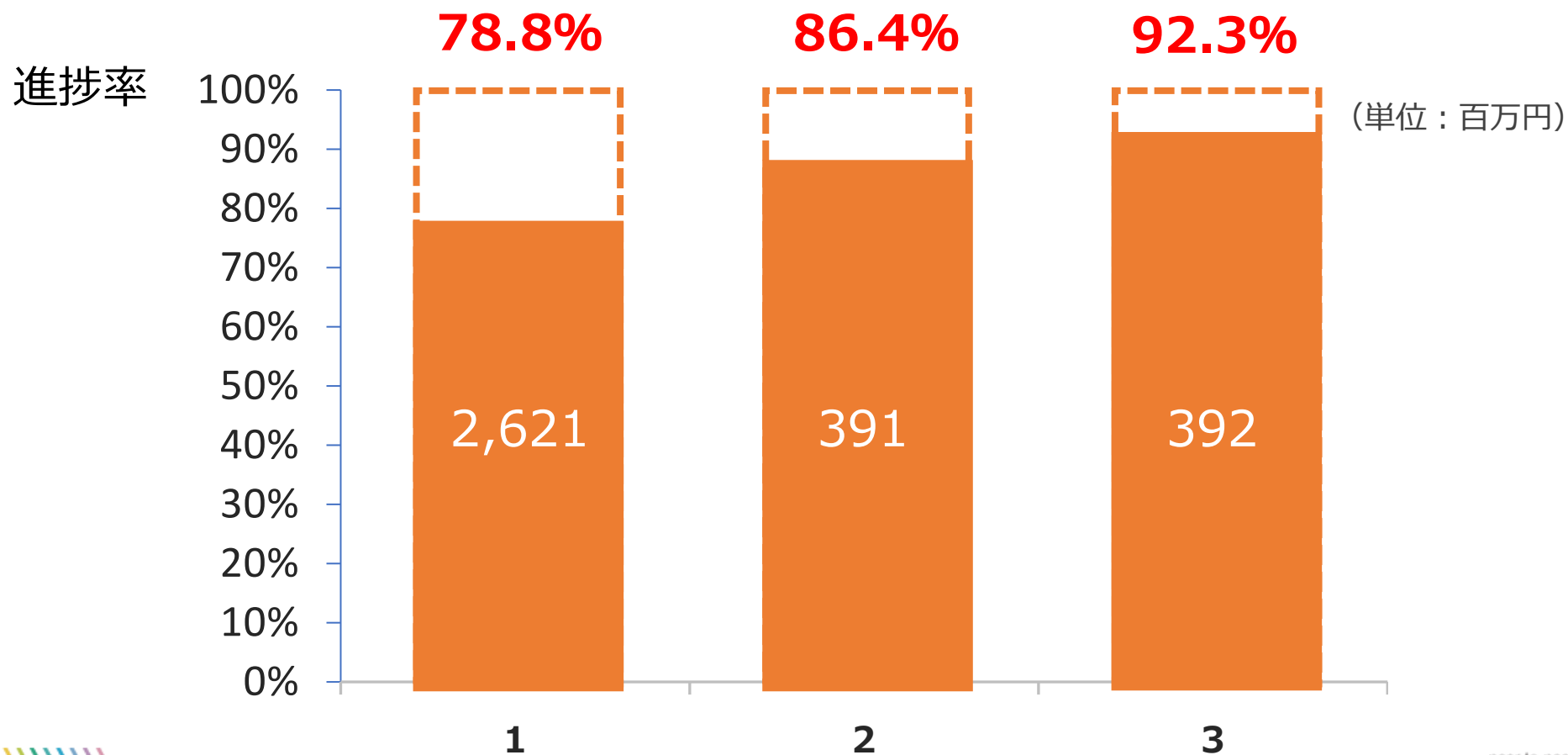
2019年9月末

2020年3月末



通期進捗率

■ 通期計画に対する、2Qまでの売上及び各段階利益の進捗は、ほぼ達成している状況

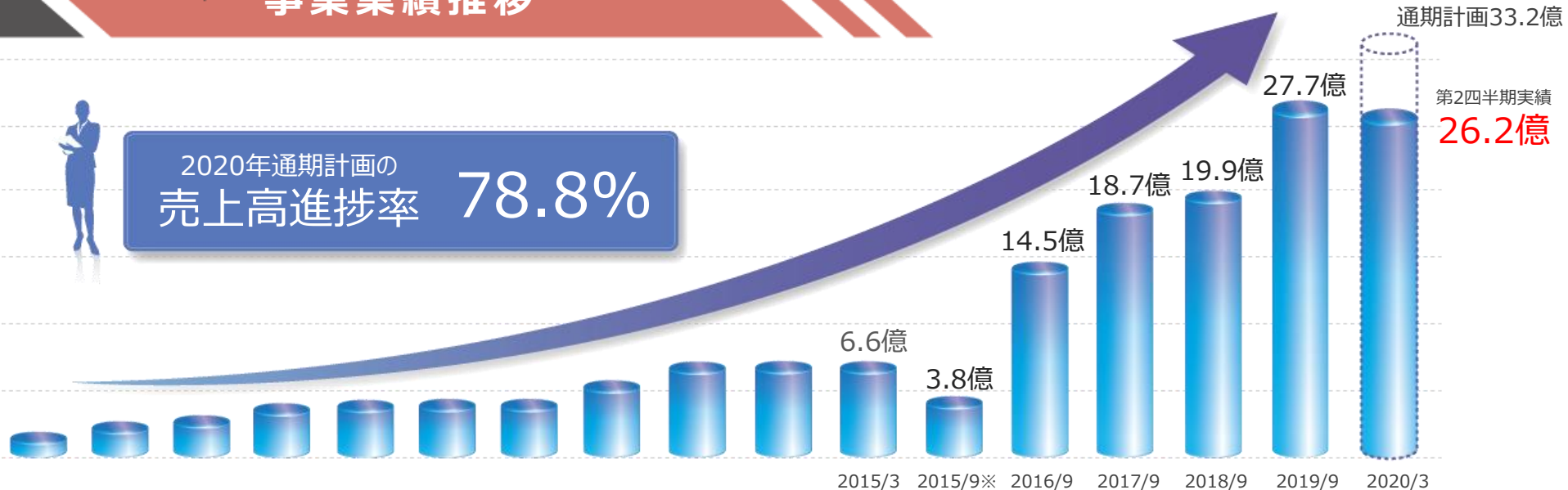




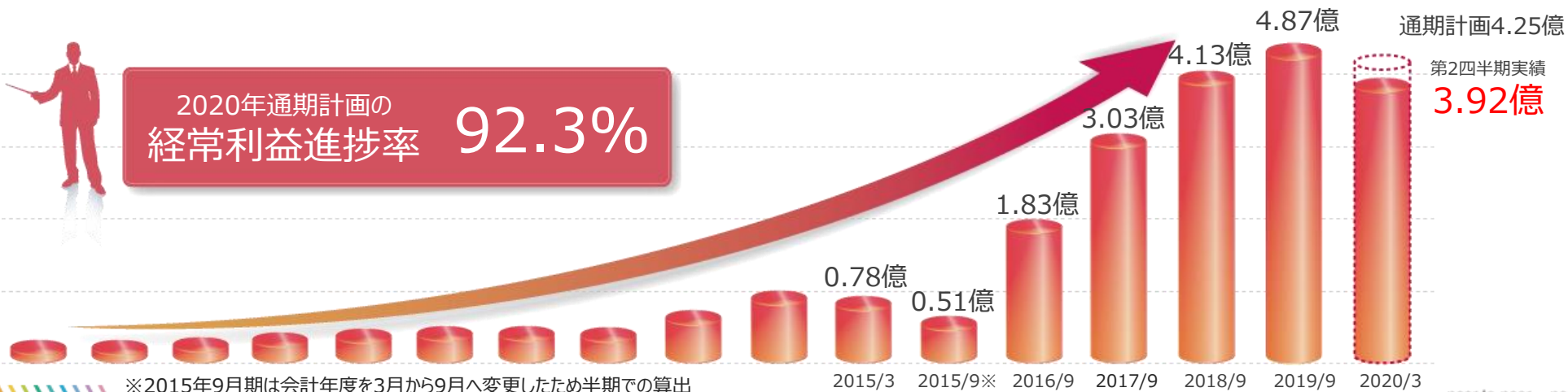
事業業績推移



2020年通期計画の
売上高進捗率 **78.8%**



2020年通期計画の
経常利益進捗率 **92.3%**



※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

CHAPTER.3

事業概要

事業概要

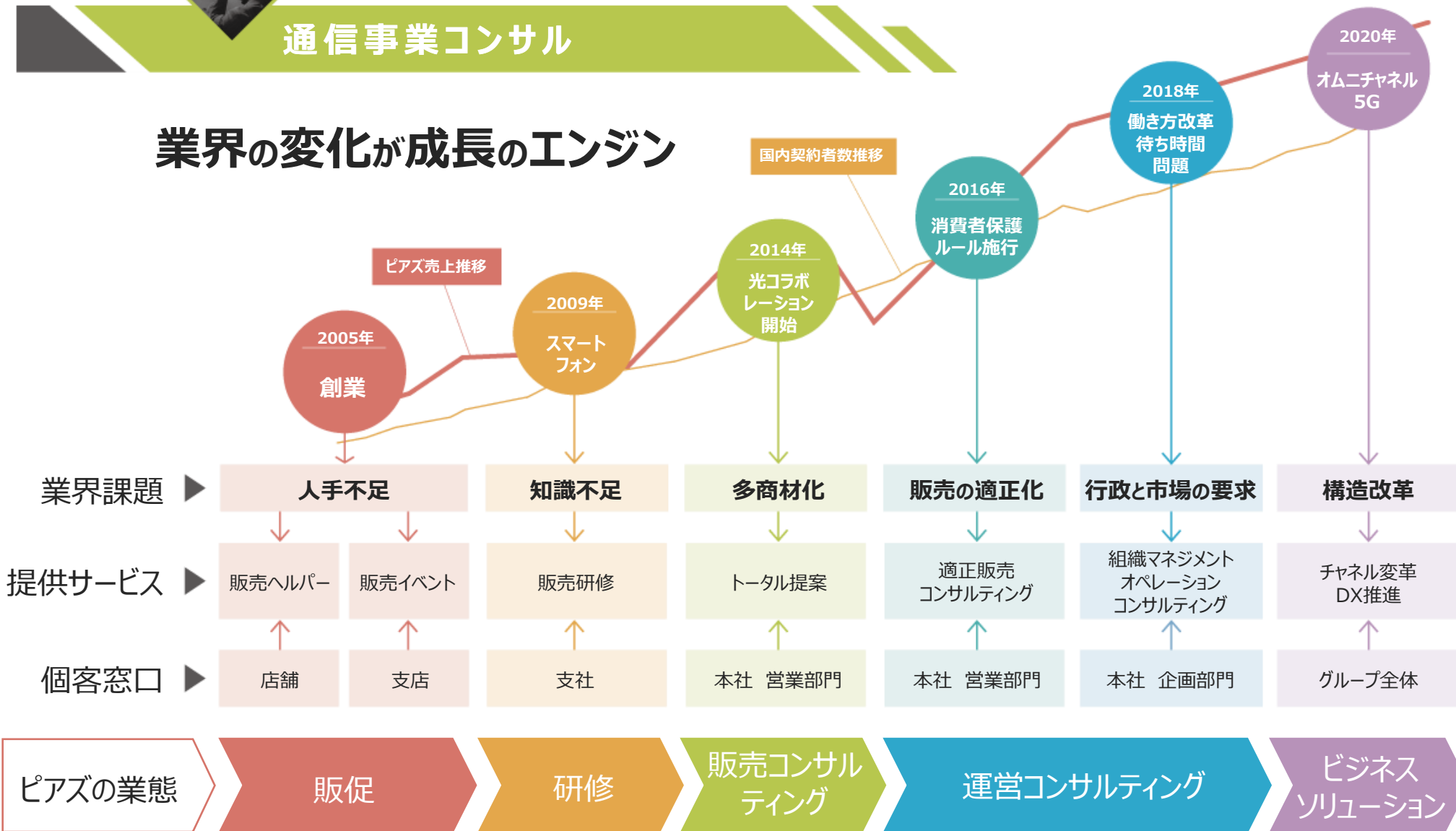
- 1.コンサルティング事業
- 2.SP事業
- 3.キャッシュレス推進事業





通信事業コンサル

業界の変化が成長のエンジン



ビジネスソリューションコンサル

人的ソリューション

オンラインコンサル（非接触型）

育成プログラム導入
販売力向上研修
オンラインサポート
OJTトレーニング
通信業界の基礎学習

etc



オフラインコンサル（接触型）

提案力強化研修
OJTトレーニング
オペレーション構築
責任者向けコンサル
営業マン育成プログラム
組織活性化研修

etc



ITソリューション

オンライン学習プラットフォーム

学習コンテンツ制作
学習動画配信
理解度テスト
受講アンケート etc



業務効率化システム開発

ペーパーレスアプリ開発
勤怠管理システム開発
接客サポートアプリ開発

etc



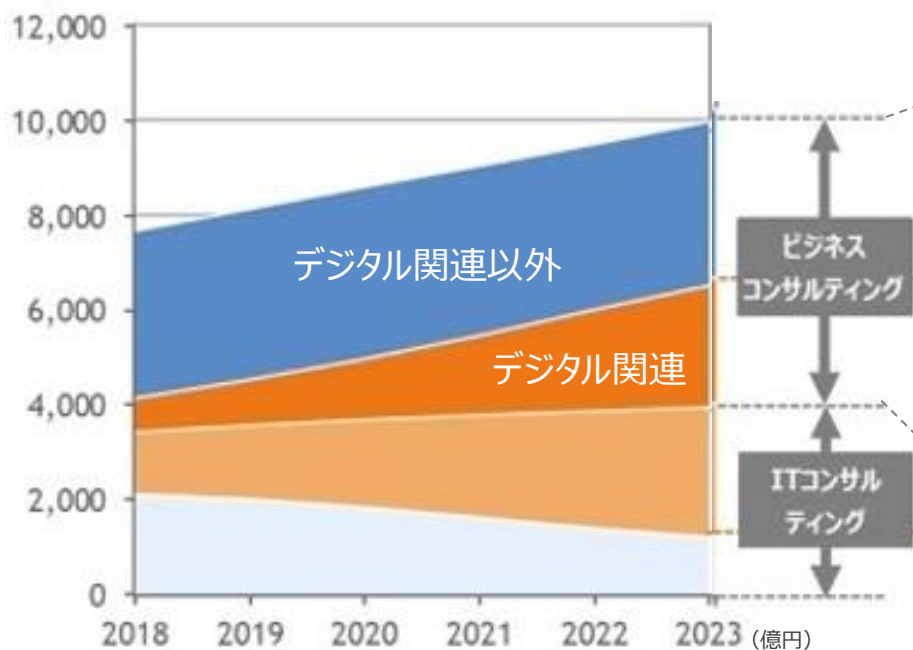


他業界コンサル

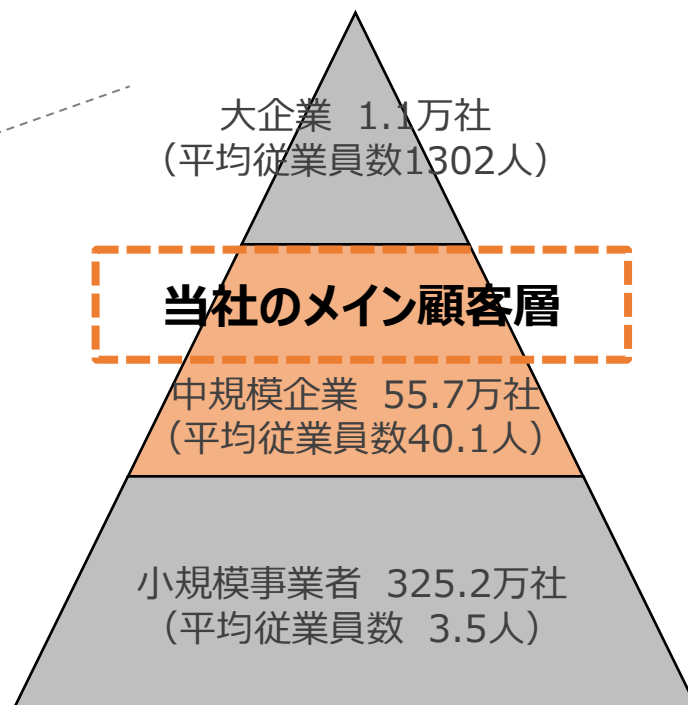
国内コンサルティング市場予測

国内コンサルティング市場における、ビジネスコンサルティング市場が2018年に前年比7.8%増の
4,227億円となり、初めて**4,000億円**を突破。

国内コンサルティング市場予測



【出所】IDC japan



【出所】中小企業白書2018年度版

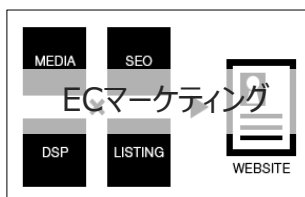
他業界コンサル

2019年10月より、これまで培ったノウハウを基に、組織に課題を抱える企業様に対し
“らしさ” 浸透をフックに『ミドル人材のオーナーシップ強化』をコミットするプログラムを実施し
『1、採用力強化 2、定着力強化 3、生産性向上』を支援する新サービスを開始

エンパ!

- “らしさ” 浸透プログラム -

導入業界



など
 業界問わず多数の企業様に
 導入頂いています。



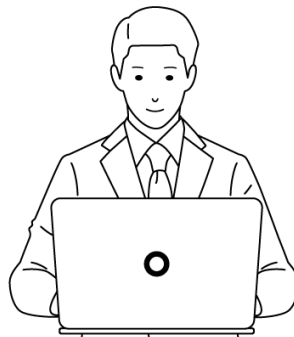
エンパ！実施フロー

エンパ! VIEW



組織診断サーベイによって
“らしさ”の状態把握

エンパ! CONSULTING



“らしさ”を浸透させる
プログラムを実施

エンパ! TOOL



“らしさ”浸透のための
HRTechの導入及び
活用サポート！

会社概要



One Colors

Workcolor Innovation

Engagement is Everything

〇〇らしさを鮮やかに表現できる組織へ

社名	株式会社One Colors (ONE COLORS co., Ltd)
代表者	代表取締役 堂前 晋平
設立年月	2020年4月
本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋2丁目9番1号 PMO西新橋ビル 5階
資本金	5百万円/準備金5百万円 【2020年4月末】
株主構成	ピアズ100%
役員構成	代表取締役 堂前 晋平
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・経営・組織コンサルティング ・従業員向け研修 ・クラウド組織サーベイの提供 ・HRTechの提供 ・採用支援

事業概要

- 1.コンサルティング事業
- 2.SP事業
- 3.キャッシュレス推進事業

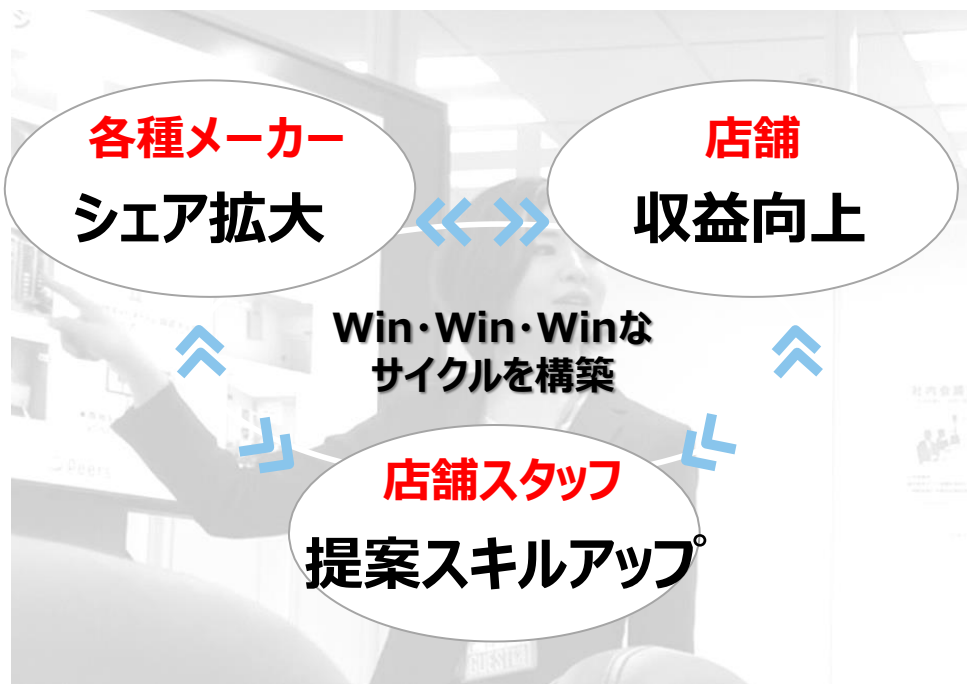




セールスプロモーション

マーケティング支援

各種メーカー・店舗・スタッフ、
関わる全てのプレイヤーがWinな関係を構築



5G推進

5Gで実現可能な新エンターテインメントを
お客様へ体感促進





eスポーツ

eスポーツ(エレクトロニック・スポーツ)

世界の競技人口は**1億人**以上

観戦者も含めると**4億人**以上

コンピューターゲームを使ったスポーツ競技

すでに世界各地にプロゲーマーがおり、eスポーツ選手として活躍。海外トッププレイヤーの年収は2-3億円。身近な韓国や中国でも「eスポーツ」は人気を博しており、市場規模は年々拡大。現段階で2022年アジアオリンピックでは正式種目としてeスポーツが採用されており、国体種目にもなっている。



©RAGE



eスポーツ実績

スポンサー企業より委託を受け、各イベントでの企画運営を実施



<RAGE>

次世代スポーツ競技「eスポーツ」に様々なエンターテインメント性を掛け合わせた、株式会社CyberZ、エイベックス・エンタテインメント株式会社と株式会社テレビ朝日の3社で協業し運営するeスポーツイベントおよび、eスポーツリーグの総称。

- ・RAGE 2019 Winter内スポンサーエリア（予選大会：10月5日(土)・6日(日)、GRAND FINALS：11月23日(土)）
- ・RAGE 2020 Spring内スポンサーエリア（予選大会：1月25日(土)・26日(日)、GRAND FINALS：3月15日(日)）



<TEPPEN WORLD CHAMPIONSHIP 2019 >

ガンホーのスマートフォン向けアルティメットカードバトル『TEPPEN』初の公式世界大会。

決勝大会では、アメリカ・EU・アジアパシフィック・日本の各地域で行われた予選大会の上位入賞者3名（計12名）が2019年12月21日（土）に東京国際フォーラムに集結し、賞金総額5,000万円（優勝賞金3,000万円）をかけて、頂点を目指す白熱したバトルが繰り広げられた。



<パズドラ プロリーグSEASON.2>

「パズル＆ドラゴンズ」のパズルをそのままに、プレイヤー同士で戦いができる「パズドラ バトル」を使用し、パズドラ公認プロ選手13名が全国から集まり総当たりで順位を競う大会。NO.1の座と、賞金総額300万円をかけて全78試合の総当たり戦が2020年3月21日(土)より開催されている。

事業概要

- 1.コンサルティング事業
- 2.SP事業
- 3.キャッシュレス推進事業





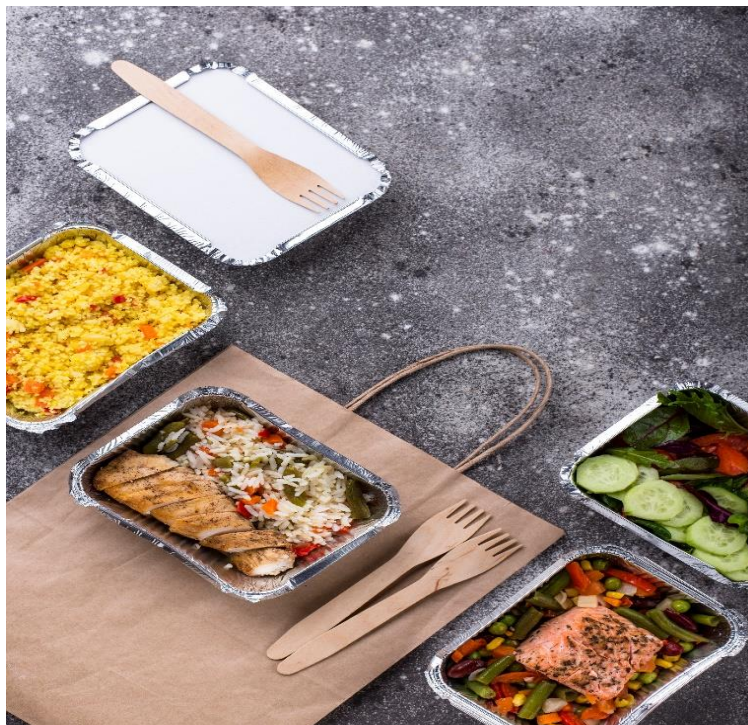
独自サービス提供

【セルフオーダー & 決済システム】

マーケット

デリバリー店舗／テイクアウト店舗／スタジアム／イベント会場／展示会場

レストラン／フードコート／フードホール／居酒屋／ファストフード／カフェ／バー／ホテル／シェアオフィス



独自サービス提供

サービスの特徴

- 1) QRだけで**セルフオーダー**が出来る
- 2) **自動多言語対応**、外国人旅行客も安心
- 3) レジや接客対応の、**省人化**が図れる

QRを読み取ると、そのままオーダーが可能





会社概要

わたしたちは、
持続可能な社会の実現に向けて、
新たな顧客体験を生み出す
ソリューションを創造します

社名	XERO株式会社
代表者	代表取締役 小沼亮
設立年月	2020年4月
本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋2丁目9番1号 PMO西新橋ビル 5階
資本金	5百万円/準備金5百万円【2020年4月末】
株主構成	ピアズ100%
役員構成	代表取締役 小沼 亮 執行役員COO 木村 世紀
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイルオーダー決済サービスの開発・販売 ・OMOソリューションの提供 ・その他

CHAPTER.4

ピアズの強み



人財組織力 - 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



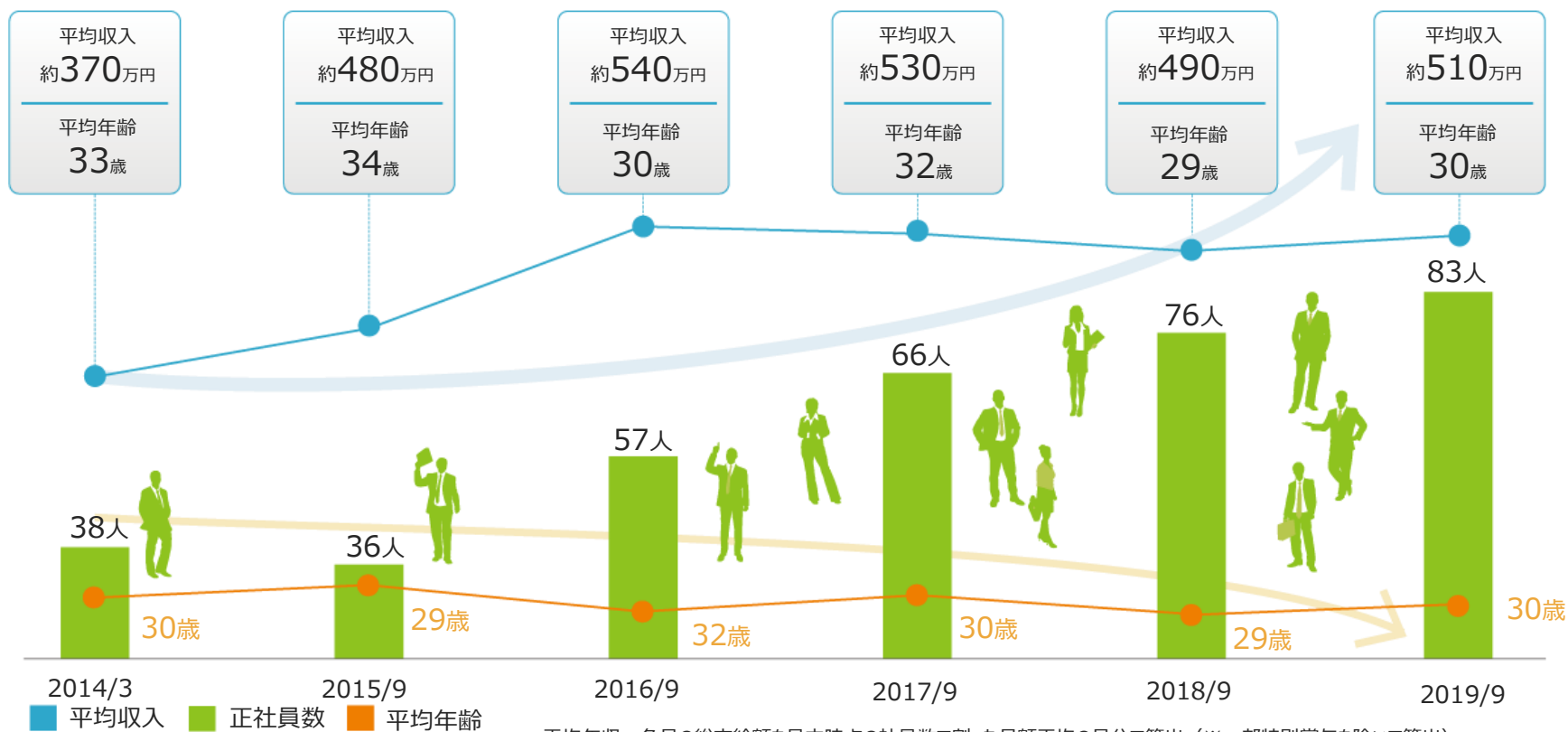
2019年度

ホワイト企業アワード
働きがい部門



人財組織力 - 成果

高い平均年収を維持したまま
社員が増加し平均年齢も下がっている



平均年収：各月の総支給額を月末時点の社員数で割った月額平均の月分で算出（※一部特別賞与を除いて算出）
社員数・平均年齢：年度末9/30時点で算出、2014年度のみ3/31時点

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

人事組織力 (マネジメント)

変化適応力

情報取集力 (戦略)



Peers



CHAPTER.5

今後の成長戦略



変化適応力を活かして

働きかた革新

workcolor innovation

「働く」方程式を解く。
{短時間×高成果=働き方革新}



ピアズの事業ミッション



働きがいを追求めし、 社会全体の生産性を向上する

- ・幸福に働く人を増やす
- ・労働時間短縮と業績及び、企業価値向上を両立する



事業紹介 - 事業全体像 -

主軸となるピアズの 3つの柱

働きかた革新
WORK COLOR INNOVATION

採用支援

ターゲット分析と
企業分析の両面から、
アンマッチを無くす採用戦略を提案

人材育成 組織づくり

徹底したヒアリングから、
人的課題を抽出。
働く人のモチベーションを
フォーカスした専門コンサルティング

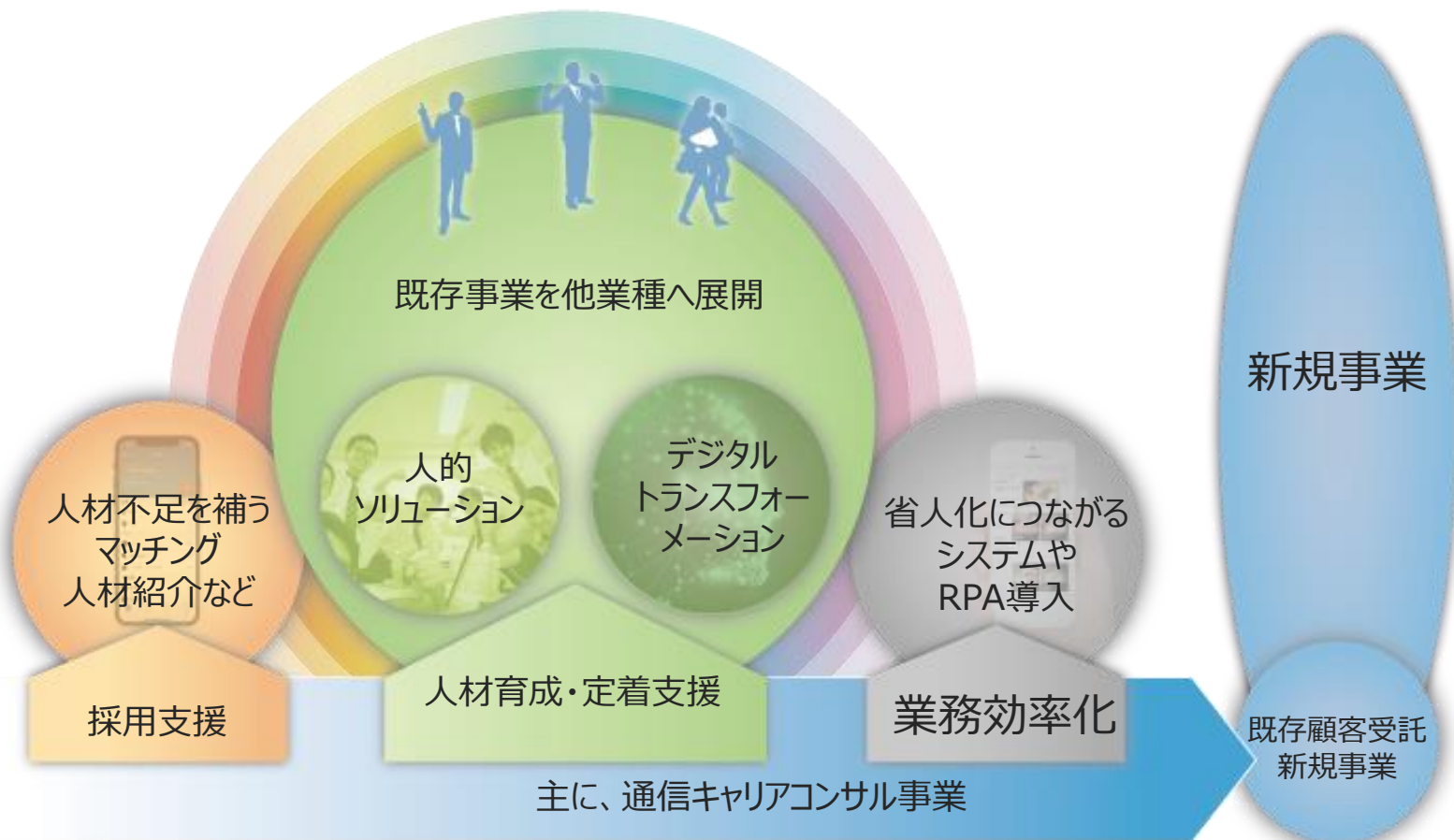
業務効率化

ITソリューション提案、
オリジナルシステムの開発を通して、
業務の効率化を図る



今後の事業展開イメージ

社会全体の働きがいの最適化を追求する



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。