

事業計画及び 成長可能性に関する 説明資料

2021/12/23

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境と競争優位性
4. 事業計画
5. リスク情報



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

会社概要



会 社 名 : 株式会社ピアズ

事 業 内 容 : 働き方革新事業、店舗DX事業、セールスプロモーション事業、
おもてなしテック (Labo)

事 業 開 始 : 2005年1月 (設立 2002年)

本 社 : 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 : 350名 (社員107名・パートナー社員243名) ※

上 場 市 場 : 東証マザーズ 証券コード 7066 (2019年6月20日上場)

資 本 金 : 471百万円 ※

※2021年9月末時点

事業コンセプト



当社の企業理念を基に、New Normal Acceleration（新常識推進）をコンセプトとして事業を展開。

— 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、価値のある社会活動を行う

— 事業コンセプト —

NEW NORMAL ACCELERATION

— いつかの未来を、いつもの日々に

中長期ビジョン

中期では新しい店舗（顧客接点）の在り方を広めるリテールテックNo.1企業、
長期では未来都市実現を促進する企業となるべく活動を行う。



事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

ビジネスモデル



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

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を実施。他業界への展開を行うべく、働き方革新・店舗DX・おもてなしテックへ事業領域を拡大。

当社のメイン事業

セールスプロモーション事業

店舗の構築運営、即戦的なイベントや営業代行など
通信業界のあらゆる販売チャネルを
ワンストップで総合的に支援



働き方革新事業

それぞれの企業や組織に合った
「働き方改革」を明らかにするとともに、
企業の変革やシステムの導入を支援



店舗DX事業

小売店や飲食店における
店舗の省人化・無人化をITの力で実現し、
デジタルトランスフォーメーションを支援



おもてなしテック (Labo)

テクノロジーを活用し、日本のサービス業の
おもてなしの力を体系化、良質なサービス提供を行う
商品の企画・開発



ビジネスモデル



通信業界の販売チャネルにおけるコンサルティング事業を展開。
店舗（顧客接点）における課題解決を行うことで収益向上へ貢献。

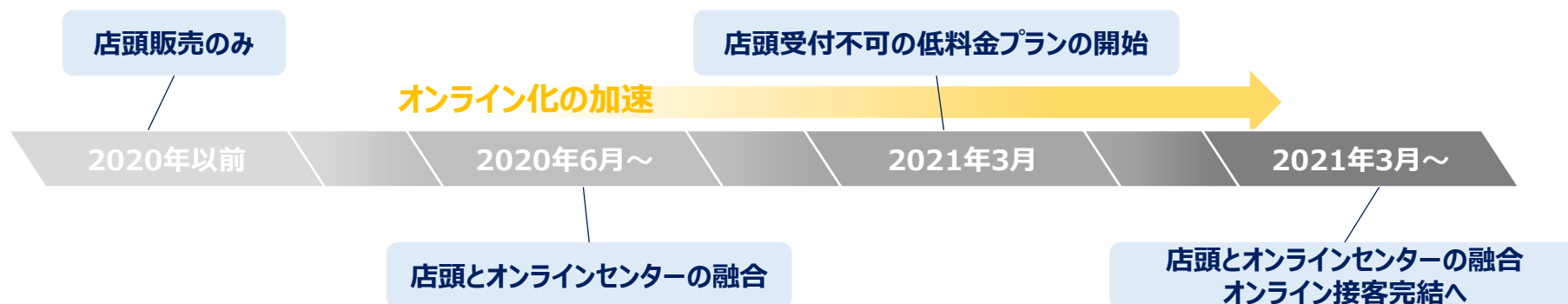


コロナにおけるチャネルの変化



感染症拡大により、通信業界の販売チャネルにおいてもオンライン化の流れが加速。
持ち前の機動力で他社に先駆けオンライン接客サービスの提供を開始。

通信業界におけるチャネルの変化



当社の提供サービス

従来から提供しているサービス

- ・店舗の運営コンサルティング
- ・販売支援 オンライン化
- ・研修 オンライン化



新たに提供を開始したサービス

- ・オンライン接客導入支援
- ・オンライン接客センターの運営
- ・オンライン接客システムの提供

主力サービス | オンライン接客運営



コロナ禍においても非対面での接客（オンライン接客）にシフトし、従来のモデルよりも費用対効果の高いサービスを提供。

従来の販売支援員派遣



- ✓ 店舗への移動交通費がかかる
- ✓ 店舗責任者に好かれる動き等、販促業務以外にも気を回さないとけない

コールセンター



- ・電話回線
- ・非対面の提案（視覚情報なし）

オンライン接客



- ✓ 移動交通費が不要になり**コストダウン**
- ✓ 提案に専念できる
- ✓ マネジメントしやすい
 - ➔ 応対中に詳しい人にすぐ確認できる
 - ➔ 常に競争環境にあり、成果への意識向上

新サービス | オンライン接客システム



通信業界でのノウハウを活かしたオンライン接客システムを設計・販売開始。
お客様の要件とスタッフのスキルをマッチさせるなどの店頭オペレーションを想定した機能が充実。

画面イメージ

■ 店舗利用に特化



■ 充実の管理機能



利用料金

■ 初回登録費用

項目	当社システム	他社サービス
店舗型 (IPアドレス制限込み)	¥20,000	¥130,000
or	or	
センター拠点型 (IPアドレス制限込み)	¥80,000	—

■ 月額利用料

項目	当社システム	他社サービス
システム利用料 (固定)	一式¥5,000	一式¥20,000
基本利用料	¥12,000/ID	¥15,000/ID

■ オプション (月額)

項目	当社システム	他社サービス
録画機能 (基本IDごと)	¥3,000/20h/ID	¥5,400/20h/ID
モニタリング機能 (SV用)	¥5,000/ID	¥8,000/ID
販売実績管理機能 (オペレーターID追加)	¥1,000/ID	¥15,000/ID

推奨環境

本システムの使用においては、右図の通りの環境を推奨。

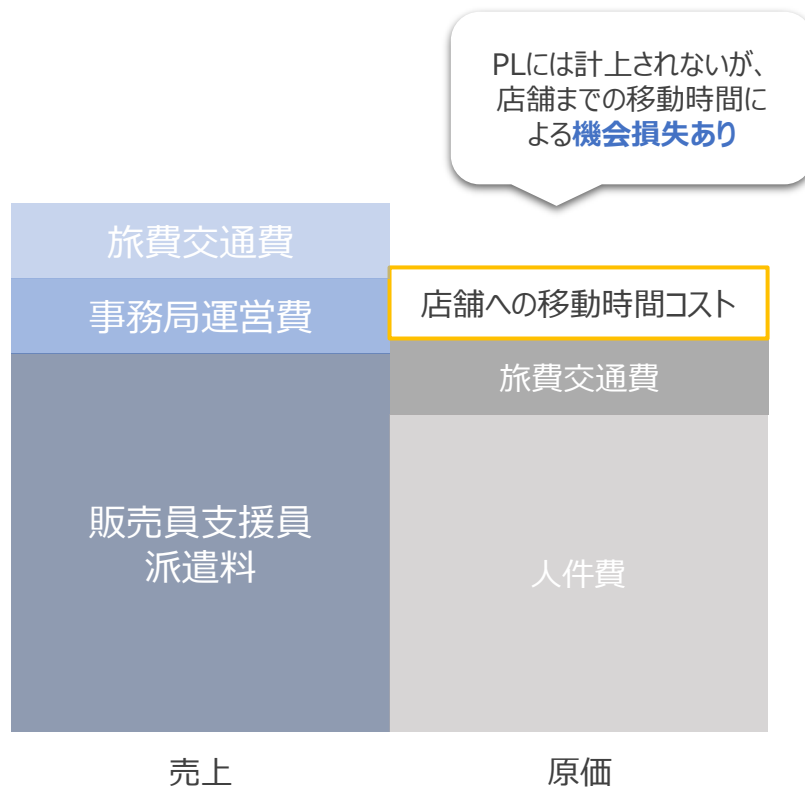
OS	<ul style="list-style-type: none"> Apple macOS Microsoft Windows Chrome OS
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> Android iOS
Webブラウザ	<ul style="list-style-type: none"> Chrome ブラウザ (推奨) Apple Safari Mozilla Firefox Microsoft Edge
推奨ハードウェア	<ul style="list-style-type: none"> デュアルコア プロセッサ 2GBのメモリ

収益構造

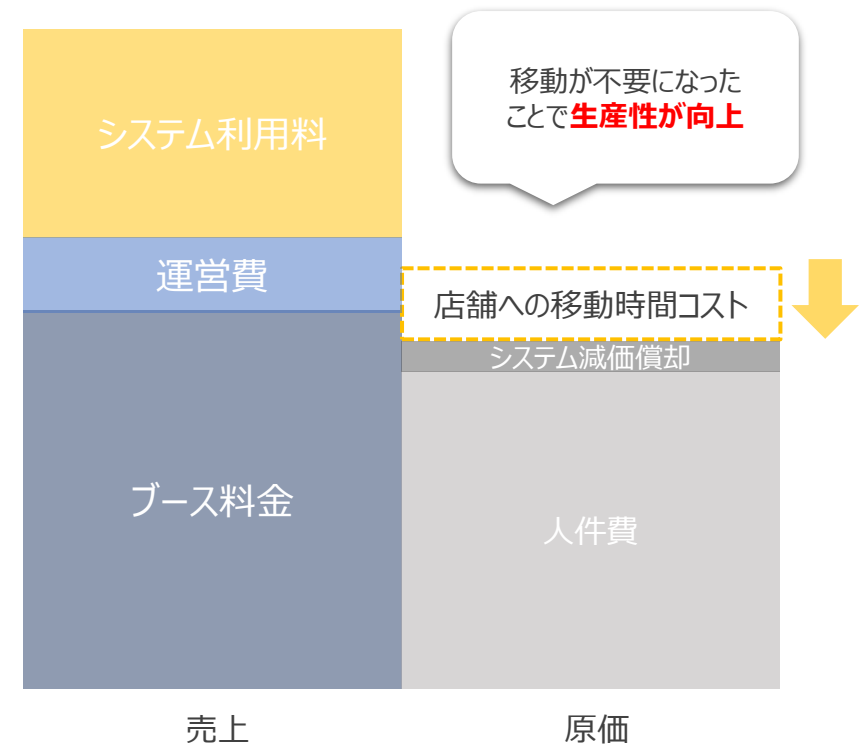


従来の販売支援員派遣にはなかった新たな収益源（システム利用料やコンサル料）を確保。
また、店舗への移動時間がなくなったことによって生産性も向上。

従来の販売支援員派遣



オンライン接客サービス



事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

市場環境と競合優位性



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

市場規模



当社のサービス提供先である移動体通信業界におけるオンライン接客市場を推計。
年間約440億円の市場規模まで拡大の余地あり。他キャリア・他業界への拡大も必須。

オンライン接客市場の推定市場規模

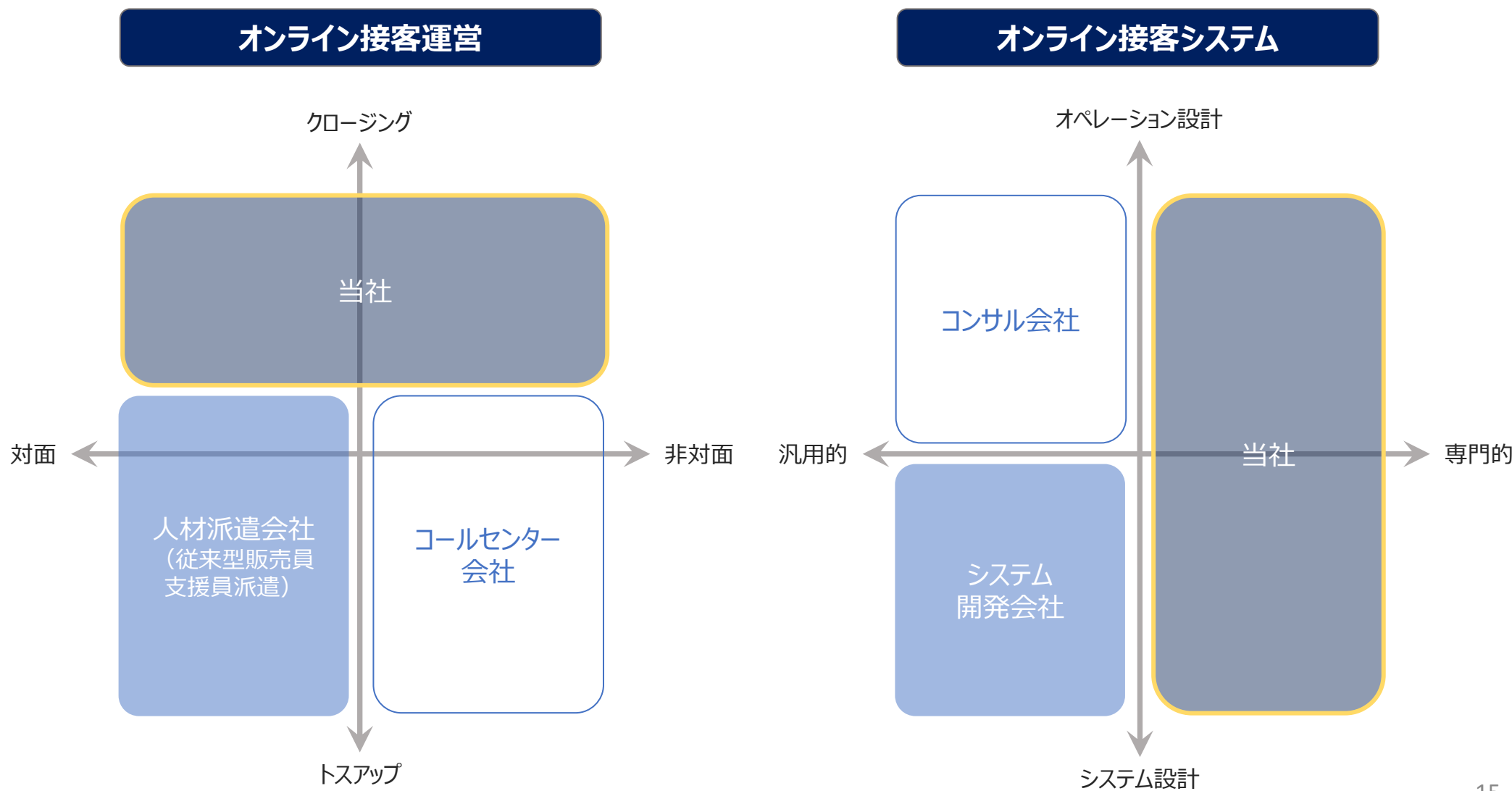


※2MCA「キャリアショップの展開状況と店舗一覧 2021秋」よりキャリアショップの全国店舗数を引用。現状の店頭接客のうち30%がオンライン接客に置き換わると想定し、当社算出。

当社のポジショニング



オンライン接客運営では人材派遣会社やコールセンター運営会社、
オンライン接客システムにおいては、システム開発会社やコンサル会社が競合にあたる。



競争優位性

オンライン接客の運営とシステム開発の双方を行うことで相互シナジーを発揮。
さらなるオペレーションエクセレンスの実現を可能とする。

オンライン接客運営

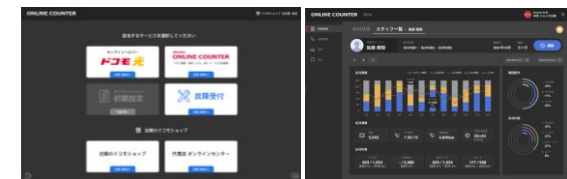
- ・従来型の販売派遣サービスで培った顧客接点ノウハウを持つスタッフをオンラインへ転換
- ・オンラインでの接客ならではの工夫を凝らし、高いクローリング力を発揮



オンライン接客
運営ノウハウの蓄積

オンライン接客システム

- ・通信業界に特化しているため、専門性の高い知識・ノウハウを活かしたシステム設計が可能
- ・AI接客トレーニングシステムを融合し接客データを基にした販売員育成も可能



オペレーション設計～
システム設計・開発・運用を
ワンストップで提供

さらなるオペレーションエクセレンスの実現

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

事業計画

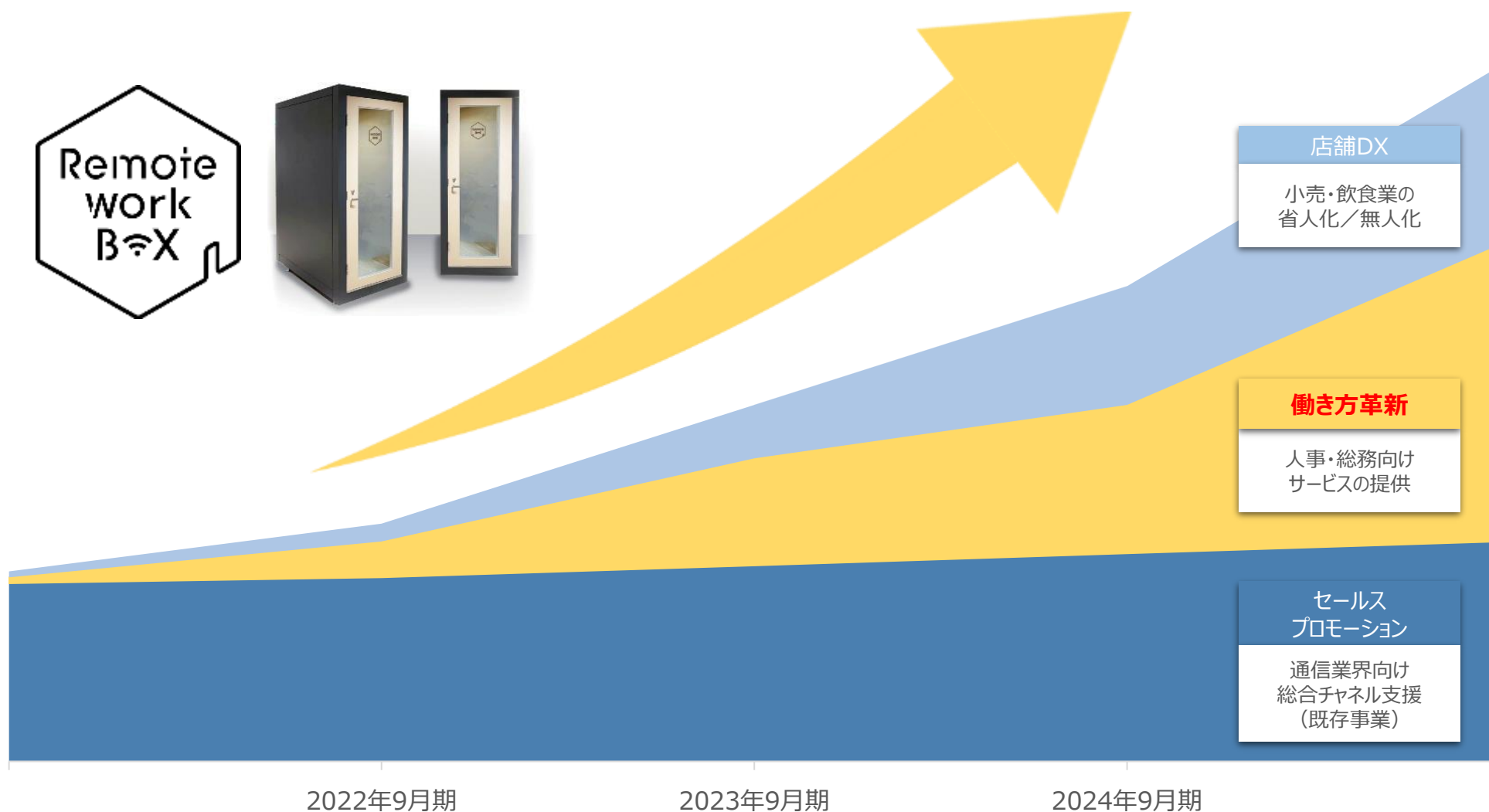


peers
NEW NORMAL ACCELERATION

成長戦略



中期経営計画期間において、既存事業から新規事業へと事業ポートフォリオを転換。
まずは、働き方革新事業のRemoteworkBOXサービスを次なる収益柱へと成長させる。



注カサービス | RemoteworkBOX



空室物件などを活かしたセキュアな個室型マイクロオフィスサービス。在宅勤務からオフィス勤務へ戻りつつもWeb商談・会議は定着、オフィス内や外出先での会議室難民が増加。公共インフラとして需要が急拡大。



周囲が気にならない遮音設計



声や音を遮断する遮音仕様。
周囲を気にすることなく電話や
Web会議が可能です。

万全なセキュリティ



セキュリティ・プライバシーが確保された
静かな個室空間で、集中して作業でき
感染リスクも軽減可能です。

スマホ1つで予約・ロック解除



スマートフォンで利用予約、
課金、解除が全て可能です。

設備が充実



電源やUSBポート、心地よい椅子が
用意されています。

設置対象場所

- ・空きテナント
- ・カフェ
- ・ホテル

- ・コワーキングスペース
- ・オフィスビル
- ・会議室

- ・公共施設
- ・商業施設
- ・百貨店

- ・フィットネス
- ・スーパー銭湯
- etc…

1時間500円～
利用可能

RemoteworkBOX | 競合比較



他社と比較して安価な金額で安心・安全なサービスを提供。
各社設置台数を増やしているものの、今後も市場自体の広がりが期待できる。

	RemoteworkBOX	A社	B社
個人向け料金	500円/時間～ (125円/15分～)	1,100円/時間 (275円/15分)	1,100円/時間 (275円/15分)
法人向け料金	年内提供開始予定 定額・使い放題プラン (66,000円/月)	基本+従量プラン (55,000円~/月) ※59時間利用可能、超過分は従量課金 従量プラン (275円/15分)	従量プランのみ (275円/15分)
設置台数	119台 (※2021年11月末時点)	355台 (※2021年9月末時点、OEM含む)	100台
設置場所	街ナカ 空きテナント、商業施設、ホテル、カフェ、 コワーキングスペースなど…	駅チカ 駅構内、オフィスビル、商業施設など…	駅チカ 駅構内、オフィスビル、商業施設など…
BOX単体販売	販売も行うが、 公共スペースへの設置がメイン	販売実績多数 ※2021年9月末時点5,292台	販売も行っている

RemoteworkBOX | ビジネスモデル



3種類の出店方法でBOXの設置を拡大。
現時点では、スペース提供型でレベニューシェアを行うモデルでの展開が中心。

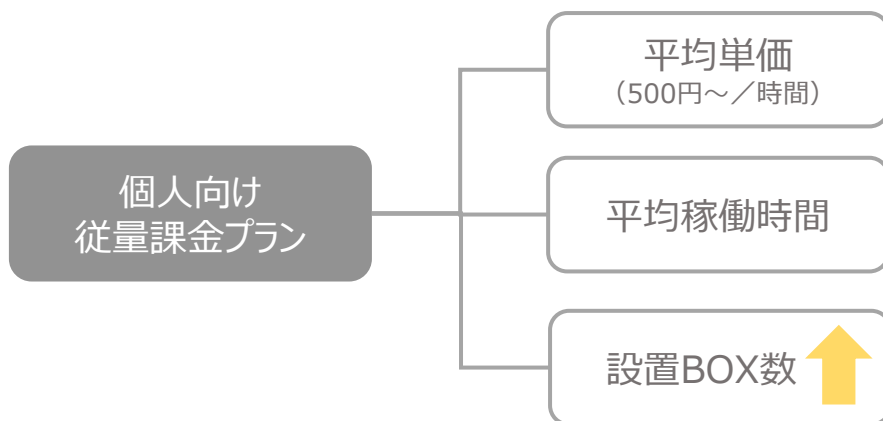
	契約	BOX費用	家賃
① 自社出店	<p>不動産業者</p> <p>当社</p> <p>賃貸借契約</p> <p>賃料</p> <p>2LINKS INC.</p>	当社負担	当社負担
② スペース提供型	<p>スペース提供者</p> <p>当社</p> <p>一時利用契約</p> <p>レベニューシェア</p> <p>2LINKS INC.</p>	当社負担	スペース提供者様負担
③ オーナー買取型	<p>不動産オーナー</p> <p>当社</p> <p>販売+運営委託契約</p> <p>レベニューシェア</p> <p>2LINKS INC.</p>	オーナー様負担	オーナー様負担

RemoteworkBOX | 収益構造

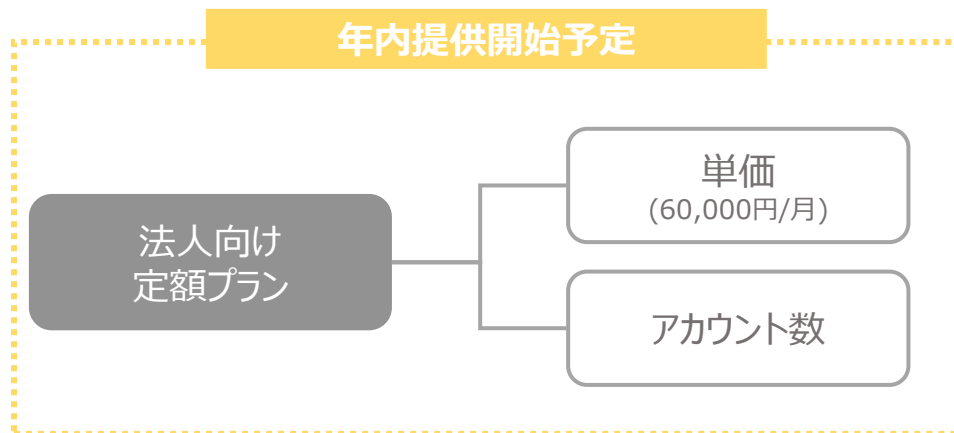


個人向けの従量課金プランおよび法人向け定額プラン（年内提供開始予定）でサービスを提供。スペース提供型（レベニューシェアモデル）で設置台数増加を加速させる。

基本的な売上構成

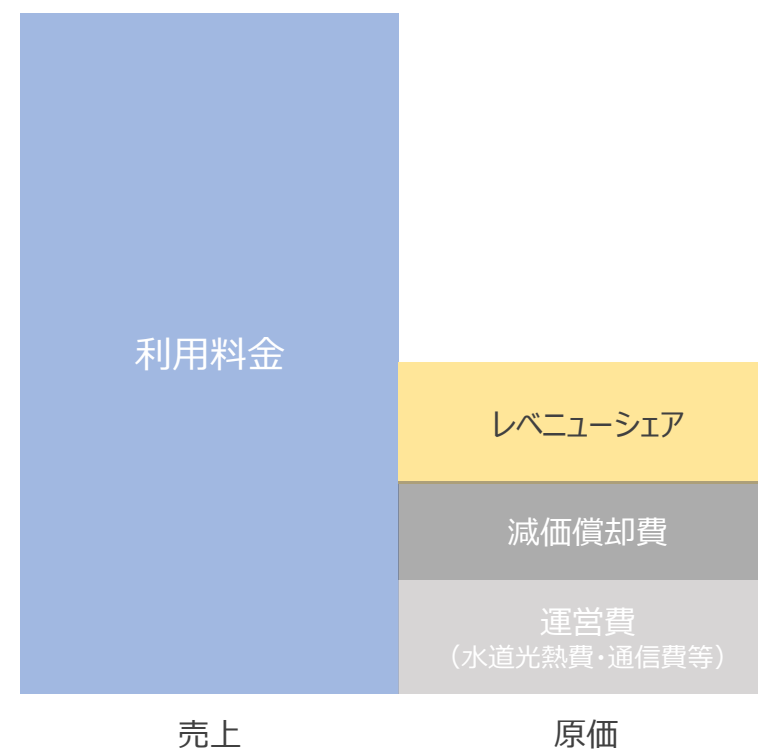


年内提供開始予定



収益構造

例) 時間貸しサービス（スペース提供型）の場合



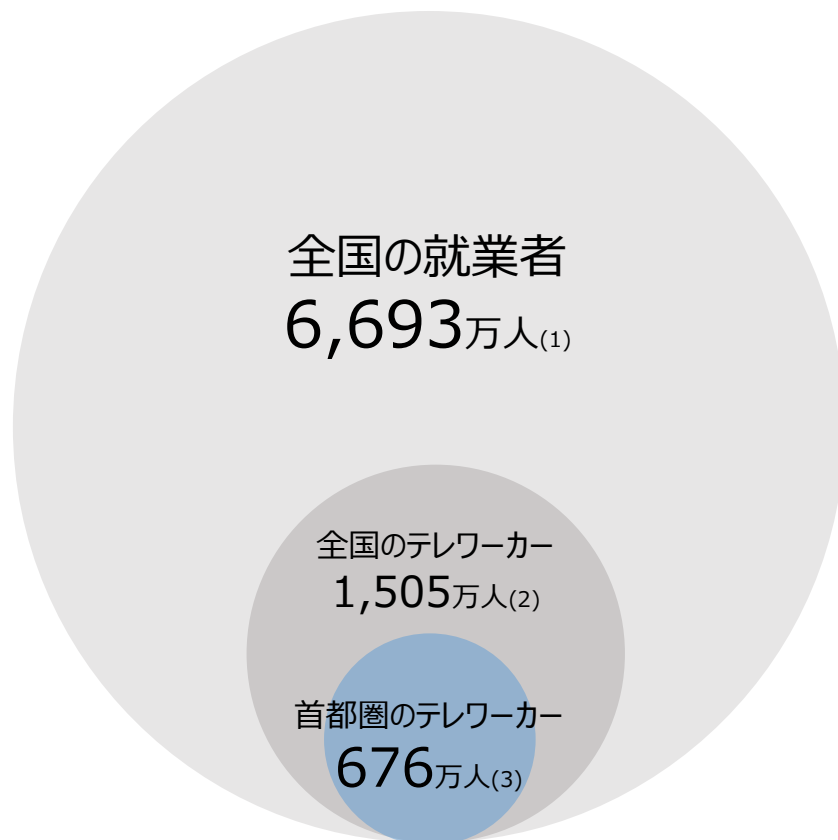
※自社出店型の場合は、地代家賃が費用として発生する代わりにレベニューシェアが不要となる
※オーナー買取型の場合は、レベニューシェア割合が増加し、他の費用が不要となる

RemoteworkBOX | 市場性



テレワーク人口実態調査を基に市場規模（TAM）は1,082億円と推計。
設置BOX数の拡大および法人向けサービスの強化を行い、当社シェア50億を目指す。

リモートワーカー人口



推定市場規模※当社推計



(1)統計局「労働力調査（基本集計）2021年8月分」より引用。(2)国土交通省「令和2年度テレワーク人口実態調査」よりテレワーカー割合を引用し算出。(3)統計局「労働力調査（基本集計）都道府県別結」および国土交通省「令和2年度テレワーク人口実態調査」のテレワーカー割合を引用し算出。(4)国土交通省「令和2年度テレワーク人口実態調査」より本事業のターゲットとなるテレワーカーの割合、平均実施時間、平均頻度を引用の上、年間の総実施時間に時間単価を乗じて算出。

今後の戦略

まずは首都圏を中心に設置台数を増やし、どこでも使うことのできる利便性の高いサービスへ。基盤を整えた上で、法人利用契約の開拓を強化し、収益の安定化を図る。

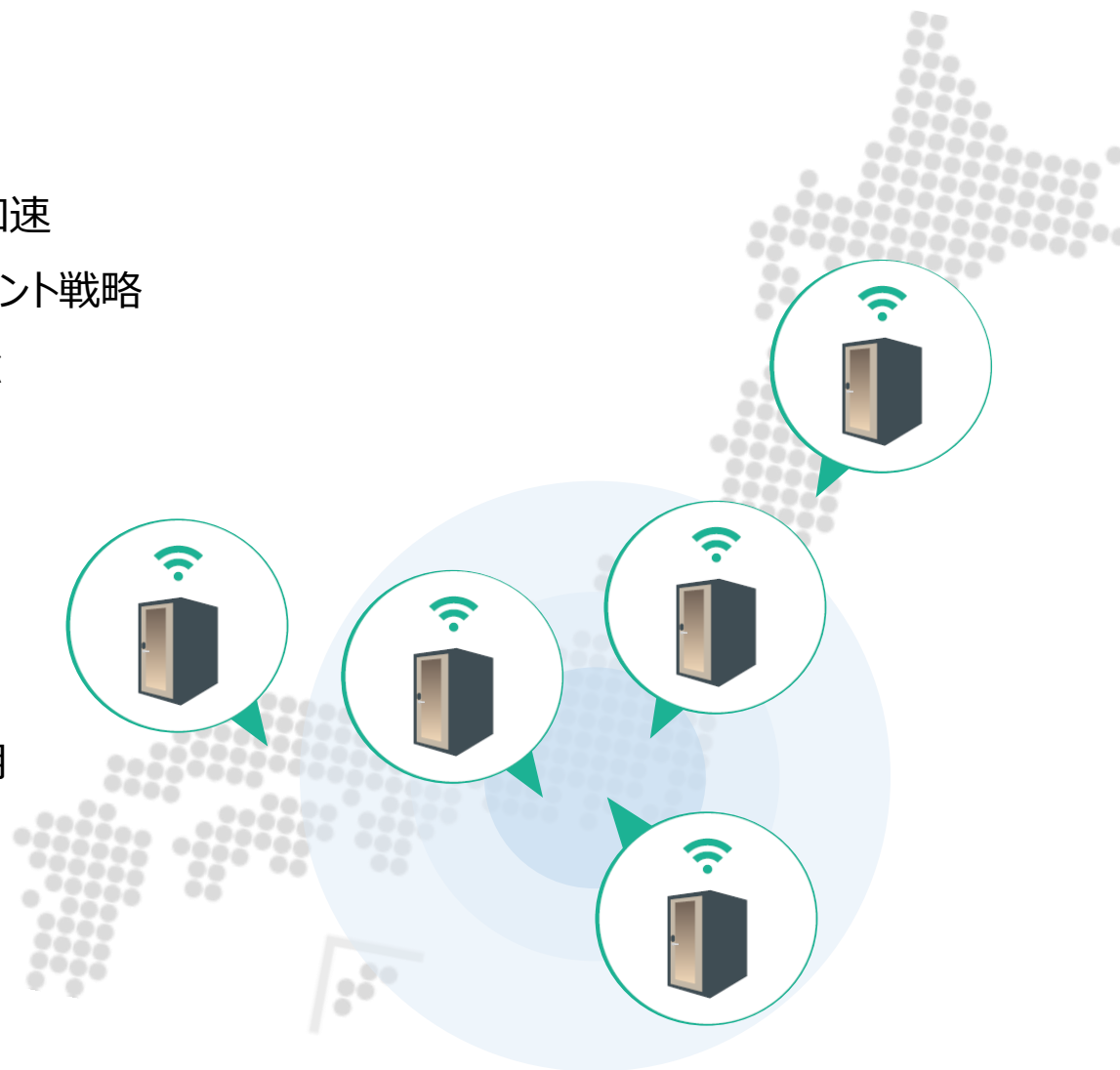
設置台数の増強

- リベニューシェアおよび自社出店での設置加速
- 主要オフィス街に集中して設置を行うドミナント戦略
- 新規採用および配置展開による人員増強

法人契約の開拓強化

- 月額定額プランの販売
- 設置の多い主要オフィス街への営業特化
- 当社グループが持つ顧客リレーションの活用

収益の安定化
(ストック収入の成長)



今後の可能性

RemoteworkBOXは、リモートワーク以外にも様々な用途での活用が見込まれる。
当社のオンライン接客サービスと組み合わせるなど、総合的なサービス提供を検討。



etc...



経営指標



事業の成長を表す売上高の伸長率およびサービスKPIを経営指標とする。
直近においては、RemoteworkBOXの設置台数を最重要指標として設定。

経営指標

サービス KPI	RemoteworkBOX	指標見直し 策定中
	オンライン接客	
	ZEROレジ	

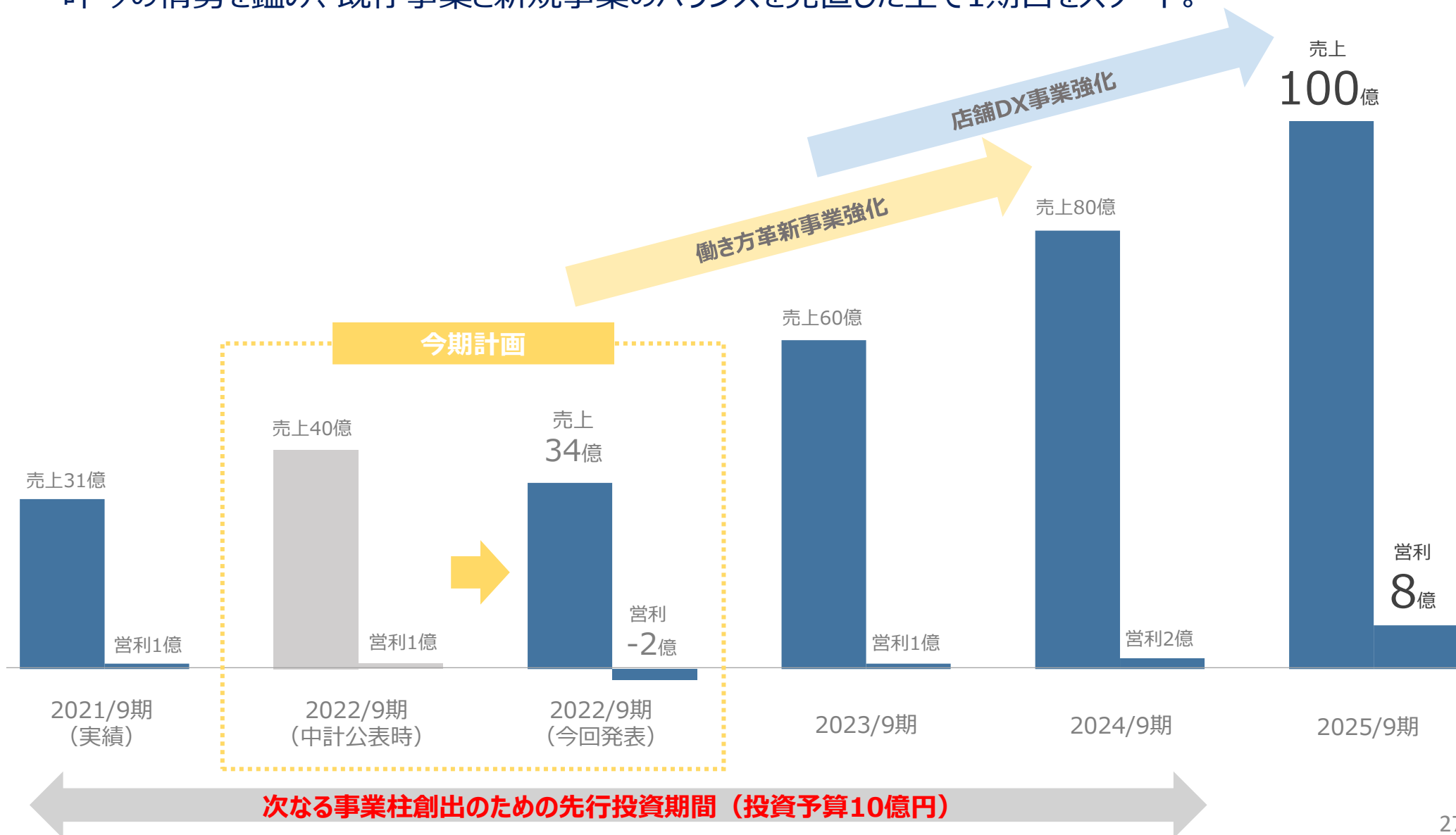
RemoteworkBOX設置台数



売上・利益計画




2025年度において売上高100億、営業利益8億を目標に設定。
昨今の情勢を鑑み、既存事業と新規事業のバランスを見直した上で1期目をスタート。



投資方針




2021年9月期～2024年9月期において、次なる事業柱となる事業創出のため既存事業で生み出した利益を基に積極的な投資を実行。

A photograph showing a person's hands holding a tablet or smartphone, with a blurred background of what appears to be a service counter or office environment.

コア
サービスへの投資

自社サービスの新規開発・既存サービスのシェア拡大
中長期目線での収益の最大化

A photograph showing several hands of different skin tones stacked on top of each other, symbolizing teamwork and organizational strength.

組織の強化

事業成長を牽引するプロフェッショナル人財の獲得
事業領域拡大のための組織の構築

A photograph showing a person's hands holding a tablet displaying a bar chart and data, with a blurred background of a city or office setting.

PR・
ブランディング

中期ビジョン「リテールテックNo.1企業」
長期ビジョン「未来都市実現促進企業」としての認知度向上

A photograph showing two hands in business suits shaking hands, symbolizing an alliance or merger and acquisition.

アライアンス
M&A

事業領域拡大・成長を加速させるための
アライアンス・M&Aの実行

安全性_{重視}から成長性_{重視}へ

方針①：事業ポートフォリオの転換

- 既存の衰退ビジネスから新規の成長ビジネスへの転換を図る



方針②：収益構造の転換

- 事業ポートフォリオ転換に伴い、一社依存の高収益ショット型の受託ビジネスから脱却
- LTVを重視した長期視点での収益向上を図り、今後はKPI進捗を積極的に開示

方針③：組織の若返りと新たな人材の登用

- 10月以降、執行役員人事を大幅に変更
執行役員の平均年齢が44歳から38歳となり、組織の若返りとともに組織変革を行う
- 事業ポートフォリオ転換に伴うプロフェッショナル人材の採用強化を継続

2022年9月期 業績予想



オンライン接客関連サービスの拡大は見込めるものの、現状のパートナー企業依存の運営体制での中期的な収益率の悪化が予想される。その中で、次なる収益柱となる新規事業へのリソース配分を強化。一時的な赤字を許容する。

(単位：百万円)	(参考) 2021年9月期 通期	2022年9月期 通期	前年比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	3,130	3,490	+ 359	+11.5%
営業利益	101	△213	△314	-
経常利益	137	△204	△342	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	52	△287	△339	-

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

リスク情報



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

認識するリスク及び対応策



有価証券届出書の「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、N T T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2020年9月期62.8%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すが、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	リテールテック分野を中心に新たな業界への新規顧客開拓を進め、顧客数を増やす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、「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、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

認識するリスク及び対応策



有価証券届出書の「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
個人情報の漏洩リスクについて 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。	低/長期	大	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、プライバシーマークや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。
組織体制及び人材の確保・育成について 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。	中/長期	中	特定の人材に過度に依存しないよう、組織体制を整備・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。

※その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項



- 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 経営企画部 IR担当

E-mail IR@peers.jp

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