

2022年9月期
第2四半期

決算説明資料

2022/05/13

株式会社ピアズ

東証マザーズ 7066



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

今期計画に対する進捗率

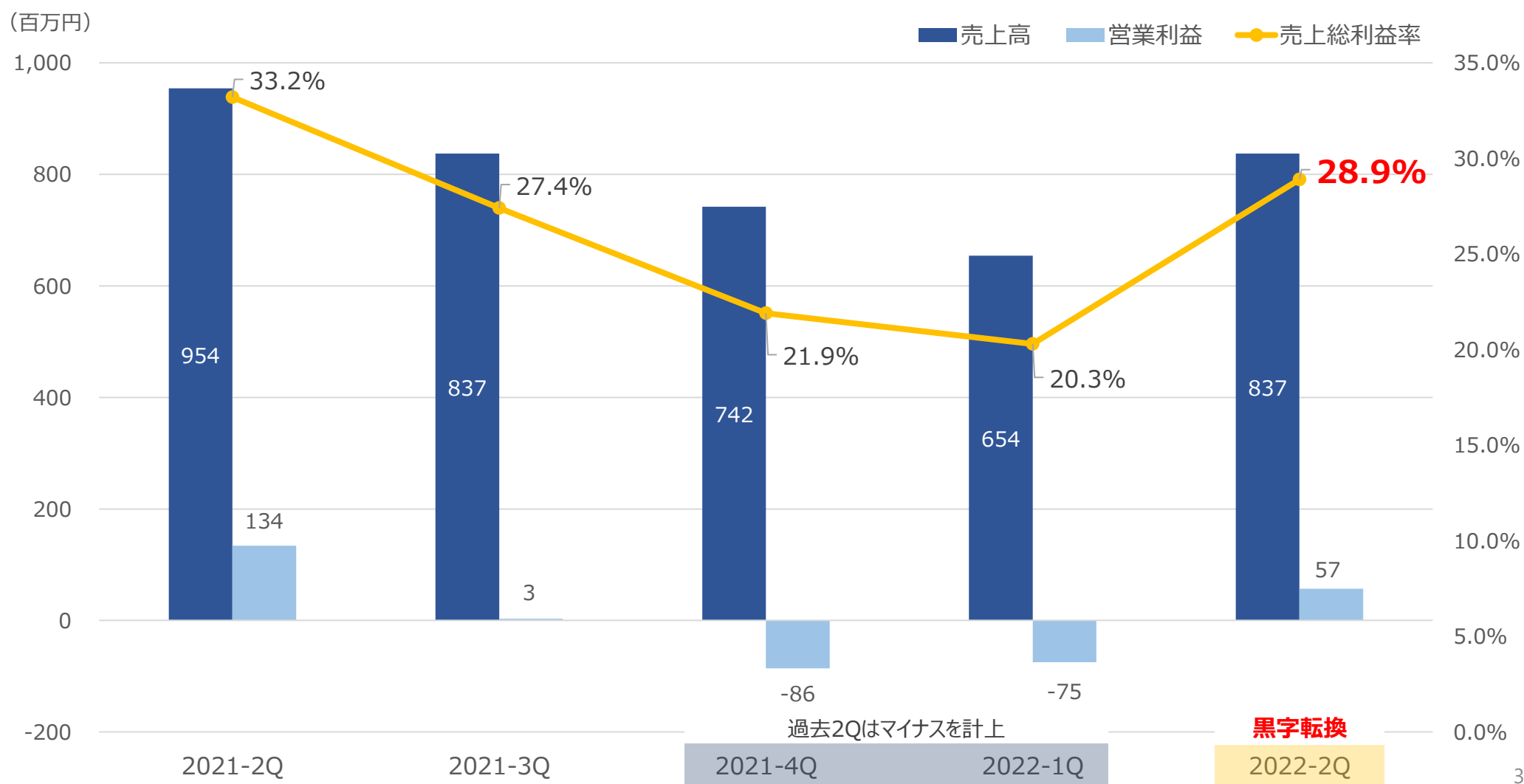
売上高の進捗率は50%を下回っているものの、当初の計画どおり進捗している。
各段階利益においては、外注費の圧縮による売上総利益率の改善および子会社事業への広告宣伝等の投資を実施しなかったため赤字額が縮小。黒字転換に向けて推移している。

(単位：百万円)	2022年9月期 通期	2022年9月期 第2四半期 連結累計期間	通期 進捗率
	計画	実績	
売上高	3,490	1,491	42.7%
営業利益	△213	△17	—
経常利益	△204	△10	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△287	△34	—

四半期業績の推移



過去2Qにかけてマイナスを計上するも、オンライン接客サービスの人員の内製化が進んだことによって、売上総利益率が改善。販管費の削減も行ったことから2022年2Qにおいて黒字転換となった。



2022年9月期 第2四半期業績（連結）

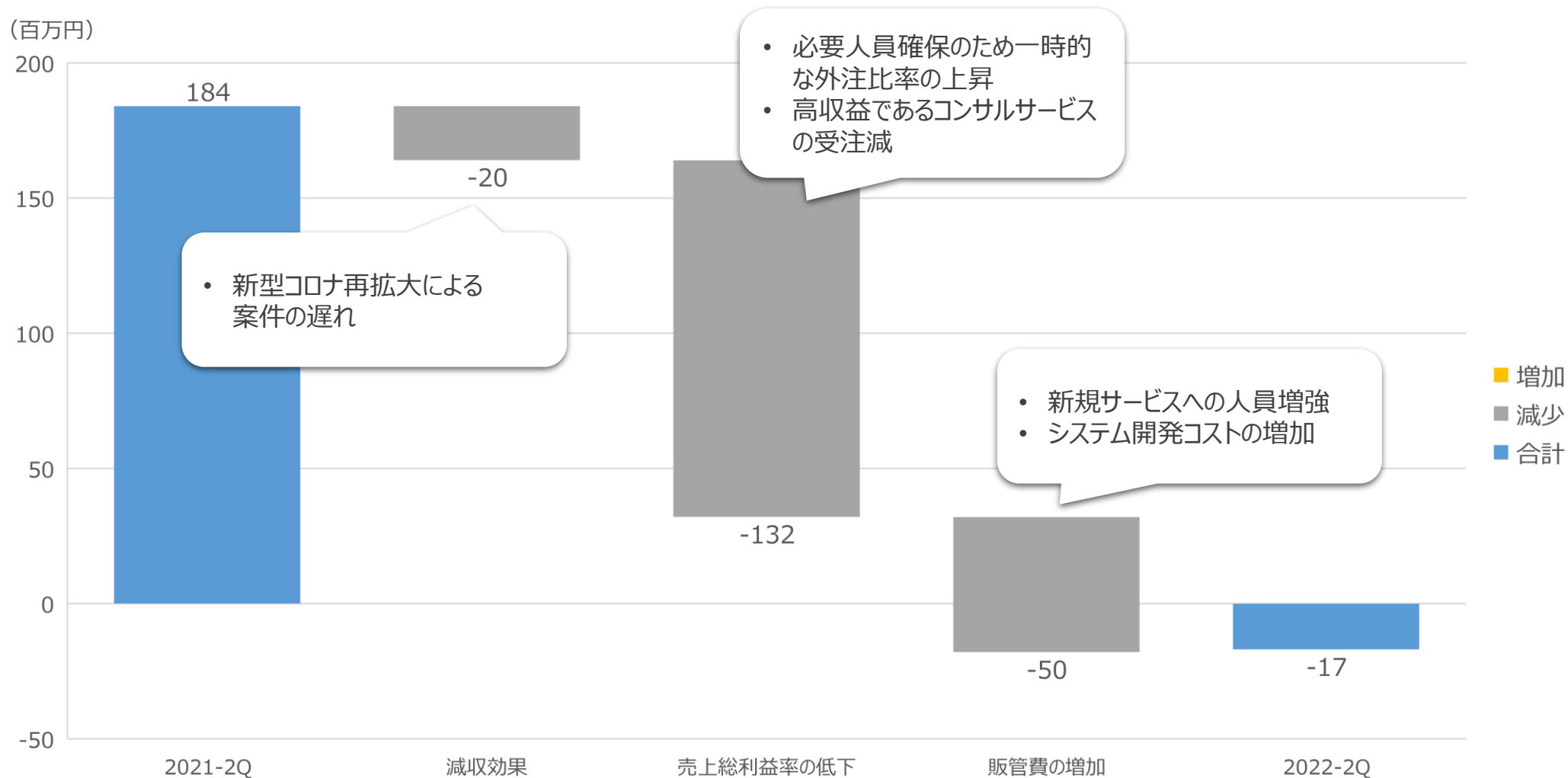


オンライン接客サービスが順調に伸びるとともに、人員の内製化が進み、売上総利益率の改善が行われた。また、子会社の新規事業において見込んでいたコストが低減され、赤字額が縮小された。

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期 連結累計期間	2022年9月期 第2四半期 連結累計期間	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,550	1,491	△58	△3.8%
営業利益	184	△17	△201	—
経常利益	223	△10	△233	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	136	△34	△170	—

営業利益増減分析

オンライン接客サービスの拡大にあたり外注比率が上昇したことを受け、
人員の内製化を進めるものの、前年同期と比較するとまだ改善の余地がある。



連結貸借対照表

自社サービスの増加により固定資産が増加。RemoteworkBOX設置拡大のための借入実行により自己資本比率が減少したものの、財務基盤は引き続き健全な状態を維持。

(単位：百万円)	2021年9月末	2022年3月末	増減額
流動資産	2,578	2,682	+103
固定資産	439	663	+223
資産合計	3,018	3,345	+327
流動負債	332	649	+317
固定負債	500	554	+54
負債合計	832	1,203	+371
純資産合計	2,185	2,142	△43
負債純資産合計	3,018	3,345	+327
自己資本比率	72.4%	64.0%	

流動資産

主に現預金の増加

固定資産

主にRemoteworkBOXの予約システムライセンス取得、ZEROレジデリバリー統合システム開発、およびオンライン接客システムの開発によるソフトウェアの増加

流動負債

主に子会社2Linksにおける借入の実行
(RemoteworkBOX設置拡大のため)

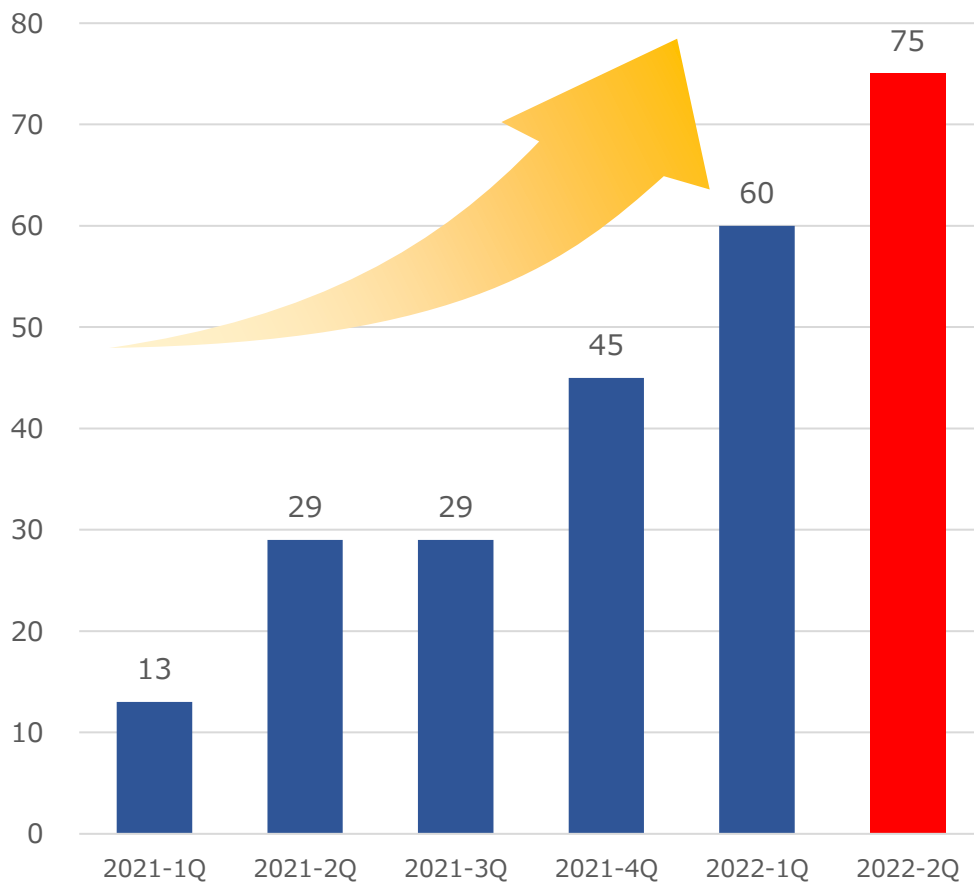
固定負債

主に子会社2Linksにおける借入の実行
(RemoteworkBOX設置拡大のため)

TOPIC: オンライン接客センター運営

秋葉原・池袋・千葉の3拠点を運営。総運営ブース数は75ブース、スタッフ数は約140名にまで拡大。
今後もニーズが増加する傾向でさらなるブース増加を見込む。

ドコモ光オンラインセンター・dサービスオンラインカウンター
総運営ブース数の推移



オペレーター接客ブース@秋葉原



オペレーター接客ブース@千葉



TOPIC: 次世代型接客システムのトライアル販売開始



オンライン接客センター運営のノウハウを活用して、新たなシステムの開発を行い、トライアル販売をスタート。トライアルと追加開発を進めながら、慎重に今後の事業戦略を具体的にしていく予定。

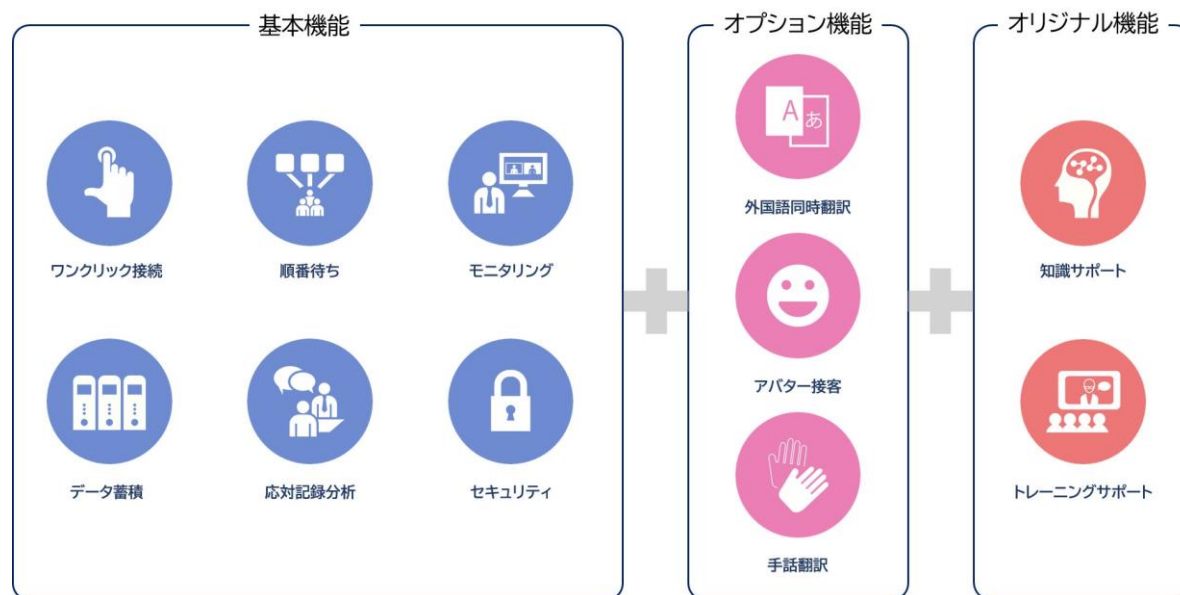
ONLINX

次世代型接客システム「ONLINX（オンリンクス）」

接客業や販売業、営業部門のDX化を推進。いままで可視化することが難しいとされていた接客をデータ化、分析することで、接客データを企業の資産とする。

ターゲット：不動産、保険、ホテル、商業施設、旅行代理店など

主な機能：商談のデータ蓄積と分析、商談補助など



▲知識サポート機能
(お客さまとの会話から必要な知識をサジェスト表示)



▲トレーニングサポート機能
(AIロープレを通じて優秀なスタッフのスキルを習得)

本件の詳細は[リリース文書](#)をご確認ください

TOPIC: RemoteworkBOX | 設置台数



2022年2月に公衆個室ブース稼働台数においてシェアNo.1*を獲得。稼働率向上を重要施策として取り組むため、2022年9月までに1,000台設置目標に関しては、今後は時期を定めず、厳選して設置。
※設置台数の月次KPI開示を2022年4月より非開示とさせていただき、適宜トピックをご報告させていただく。



これまでの稼働データを基に、高稼働が見込める拠点に厳選した上で設置

TOPIC: RemoteworkBOX | 稼働率向上

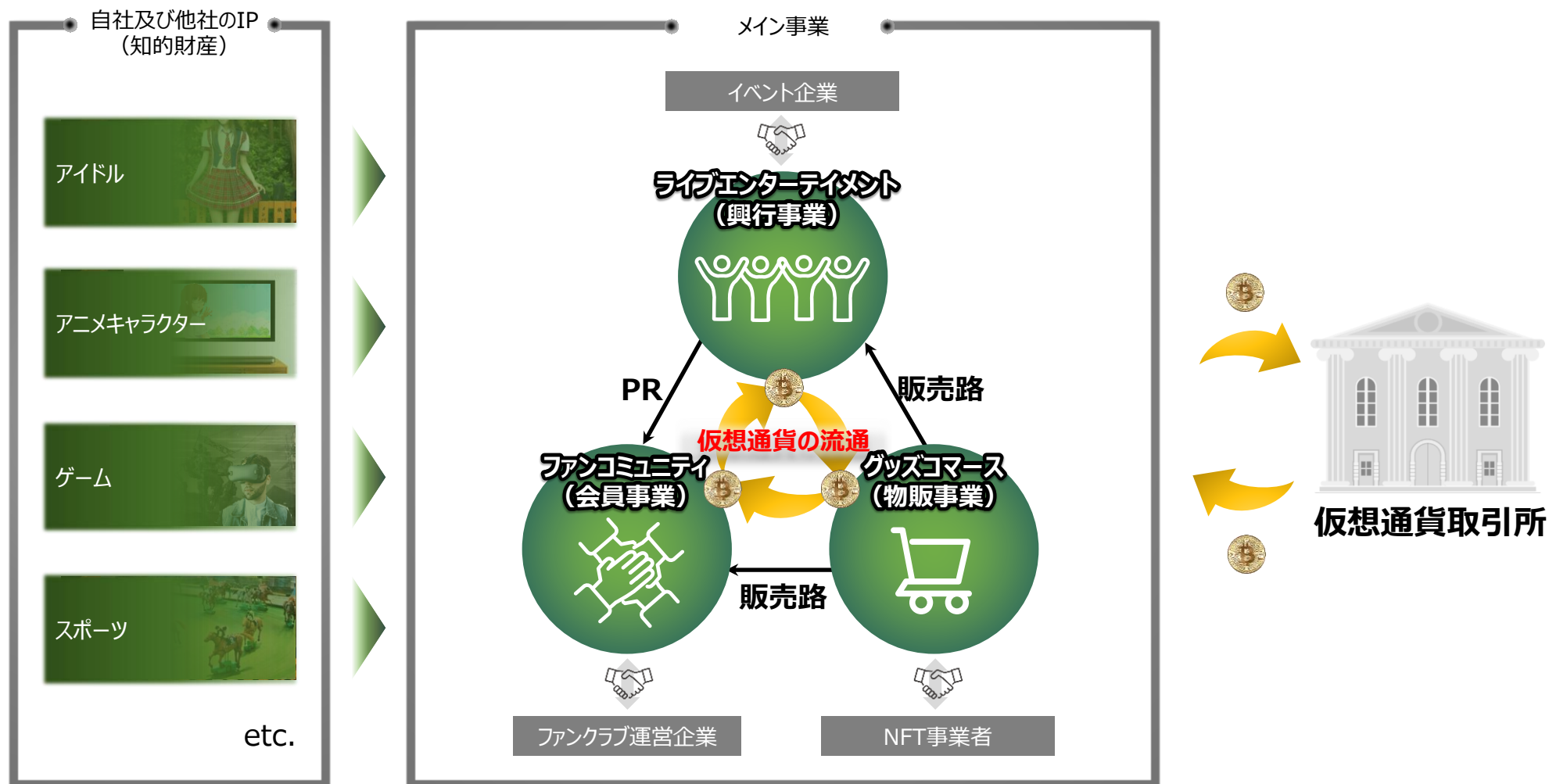
稼働率向上のため、BtoCマーケティングおよび法人アカウントの開拓を強化。
5月13日に予約サイトのリニューアルを完了、新規利用時のクーポン配布キャンペーンを開始。



toC、toBともにキャンペーン実施等によるマーケティング活動の強化を行う

TOPIC: メタバース領域における新規事業開始

当社グループの新規事業としてメタバース内でのライブ&コマース事業を立ち上げ。5月1日に子会社化した「株式会社イーフロンティア」を「株式会社メタライブ」へと商号変更し、中長期視点での新たな事業を開始。



事業転換も進み、コロナ禍による打撃を吸収しつつ既存事業の回復のタイミングを迎える

第2四半期決算は黒字転換

- オンライン接客センターの立ち上げが完了し、継続的な運営体制の構築を進めていく中で、スタッフの内製化が進み、売上総利益率が改善傾向にある。
- RemoteworkBOXやZEROレジの戦略修正を行い、コストの圧縮を行っている。
- オンライン接客のノウハウを活用した新たな商品となるシステムのリリースとトライアル販売を進めている。
- 第2四半期会計期間において黒字転換し、業績予想の上方修正を実施する。

プロフェッショナル人材の登用

- 2022年1月に執行役員 副社長の岡崎、2022年5月にはCBO（最高ブランディング責任者）の梁瀬を迎えるなど、プロフェッショナル人材の登用が順調に進んでいる。

メタバース領域における新規事業の開始

- 2022年5月に株式会社イーフロンティアを子会社化、株式会社メタライブに商号変更の上、ライブ&コマース事業の立ち上げを行う。
- ライブエンターテイメント、ファンコミュニティ、グッズコマースの3つの事業を軸に置き、今後も関連企業とのアライアンスを強化していく。

2022年9月期第2四半期
決算説明資料
業績予想の修正



peers
NEW NORMAL ACCELERATION

通期業績予想の修正について



第2四半期会計期間において黒字転換、また、子会社で実施している新規事業への広告宣伝等を含む投資方針を見直したことから、営業利益以下の各段階利益の上方修正を行う。

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2022年9月期 通期連結業績予想 (2021/11/12発表)	3,490	△213	△204	△287
2022年9月期 通期連結業績予想 (2022/5/13発表)	3,490	40	63	37
(参考) 2021年9月期通期実績	3,130	101	137	52

投資家の皆様への発信を強化しております

IRメール配信



配信内容

- IR関連情報
- プレスリリース
- その他お知らせ



ご登録はこちらから
弊社IRサイトからも登録可能です

代表桑野のtwitter



フォローはこちらから

ご登録よろしくお願いたします

2022年9月期第2四半期
決算説明資料

Appendix



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、
メタバーズ事業、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104名・パートナー社員246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 ※

※2022年3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。



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。



事業内容



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。
2020年以降、子会社を設立の上、働き方革新・店舗DX・おもてなしテックへと事業領域を拡大。

	セールス プロモーション	働き方革新	店舗DX	Labo
ターゲット	通信業界	人事・総務	小売・飲食	サービス
提供サービス	販売促進支援	RemoteworkBOX 人事総合コンサル	ZEROレジ リテールテック	おもてなしテック (接客支援システム)
主となる 提供会社	 Peers	  OneColors workcolor innovation		Qualiagram

※OneColors、2Links、XERO、Qualiagramは当社の連結子会社となります
2022年5月1日より株式会社メタライブ（旧：株式会社イーフロンティア）が当社の連結子会社としてグループに参画

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>