2020年８月21日

各　位

会 社 名　株　式　会　社　ピ　ア　ズ
代表者名　代表取締役社長　桑 野　隆 司
（コード番号：7066　東証マザーズ）
問合せ先　管理部部長　栗 田　智 代
（ TEL. 03-6811-2211）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

１．開催状況

開催日時　2020年５月20日　13:00～14:00

開催方法　インターネットによる音声配信

説明会資料名　2020年９月期第２四半期決算補足説明資料

２．添付資料

決算説明会において使用した資料

以　上







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

会社概要





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。

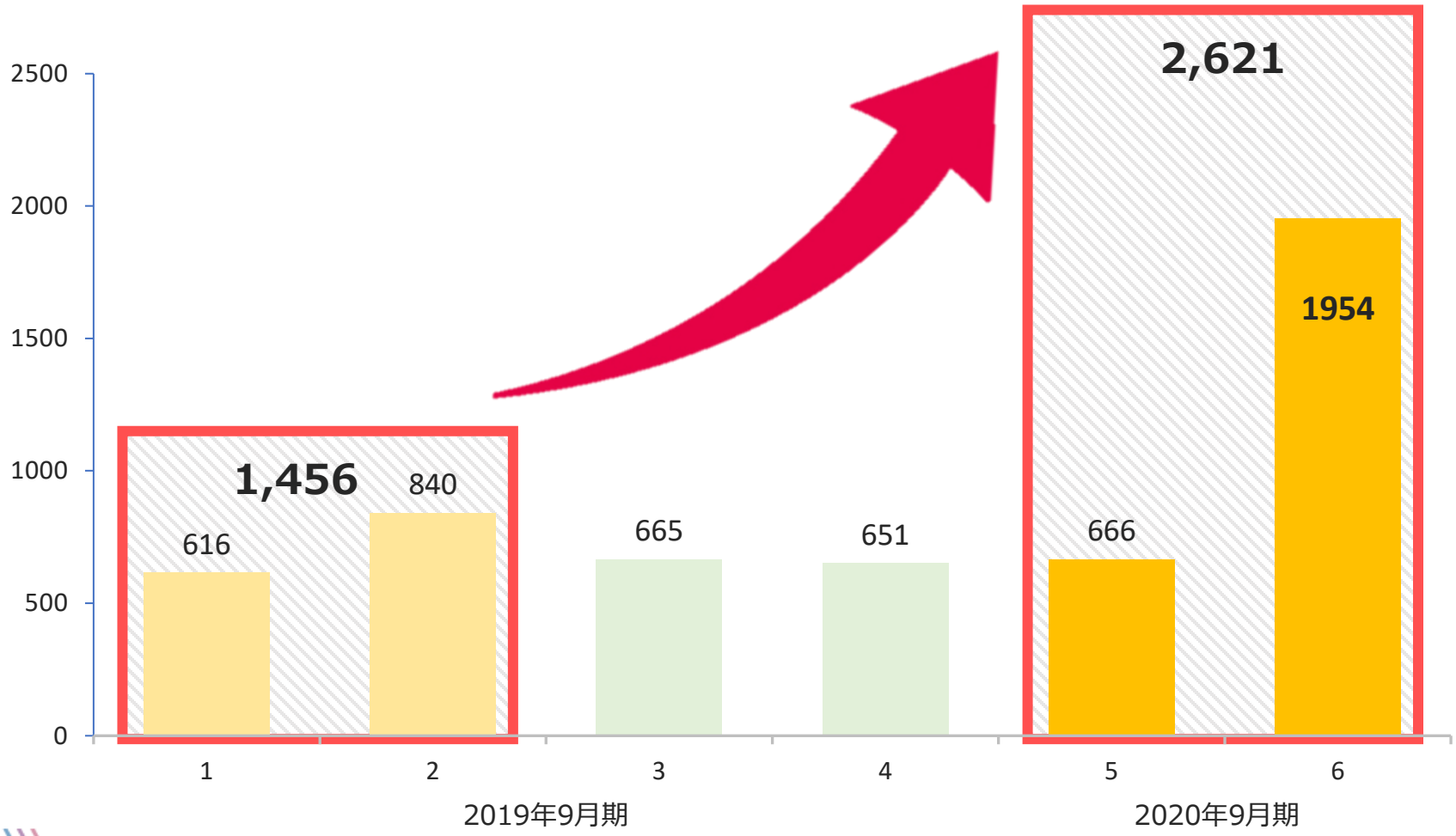
（単位：百万円）

	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%）

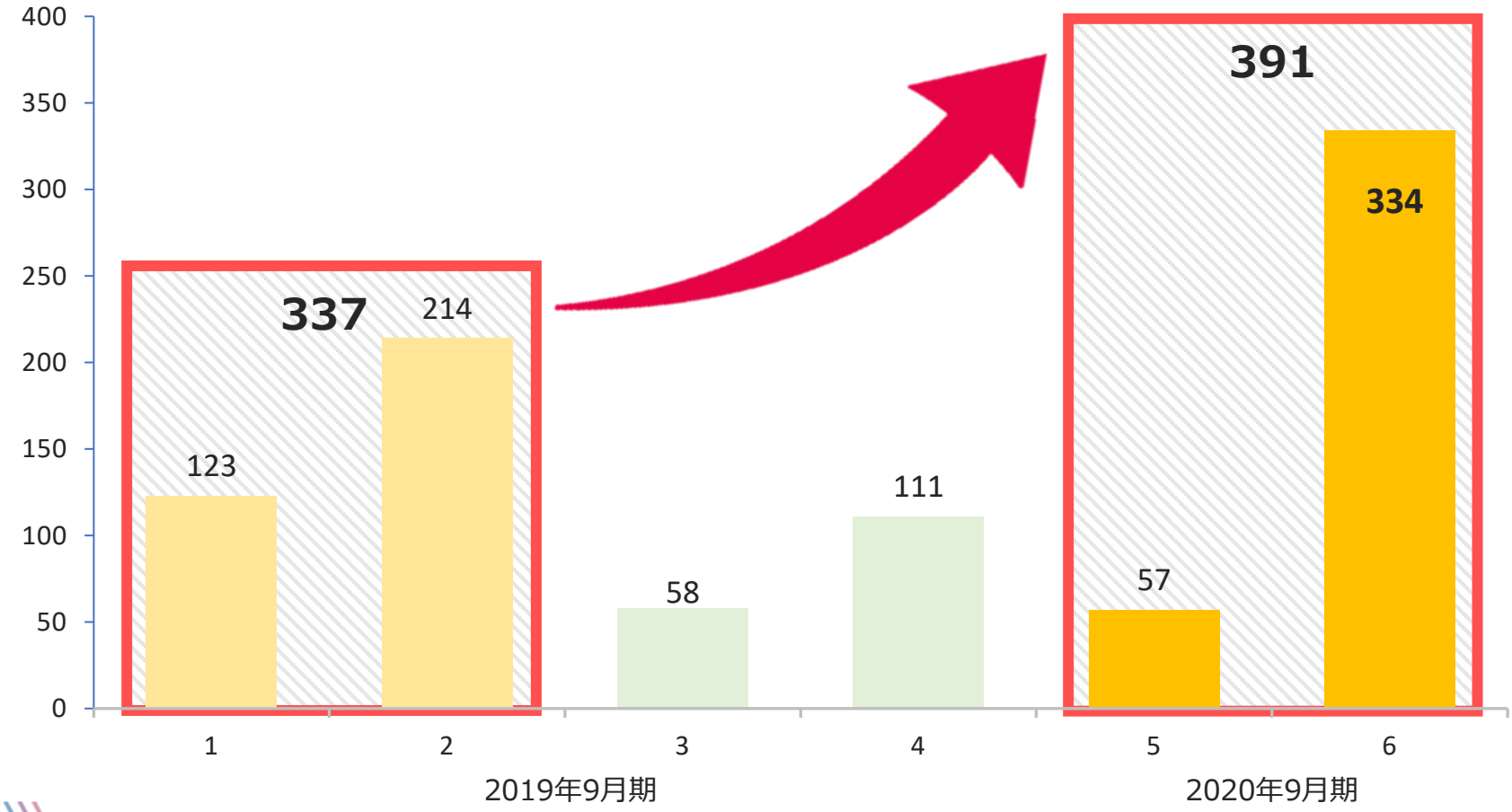
（単位：百万円）



営業利益の推移

■前年同期比+54百万円の増加（成長率 +116.0%）

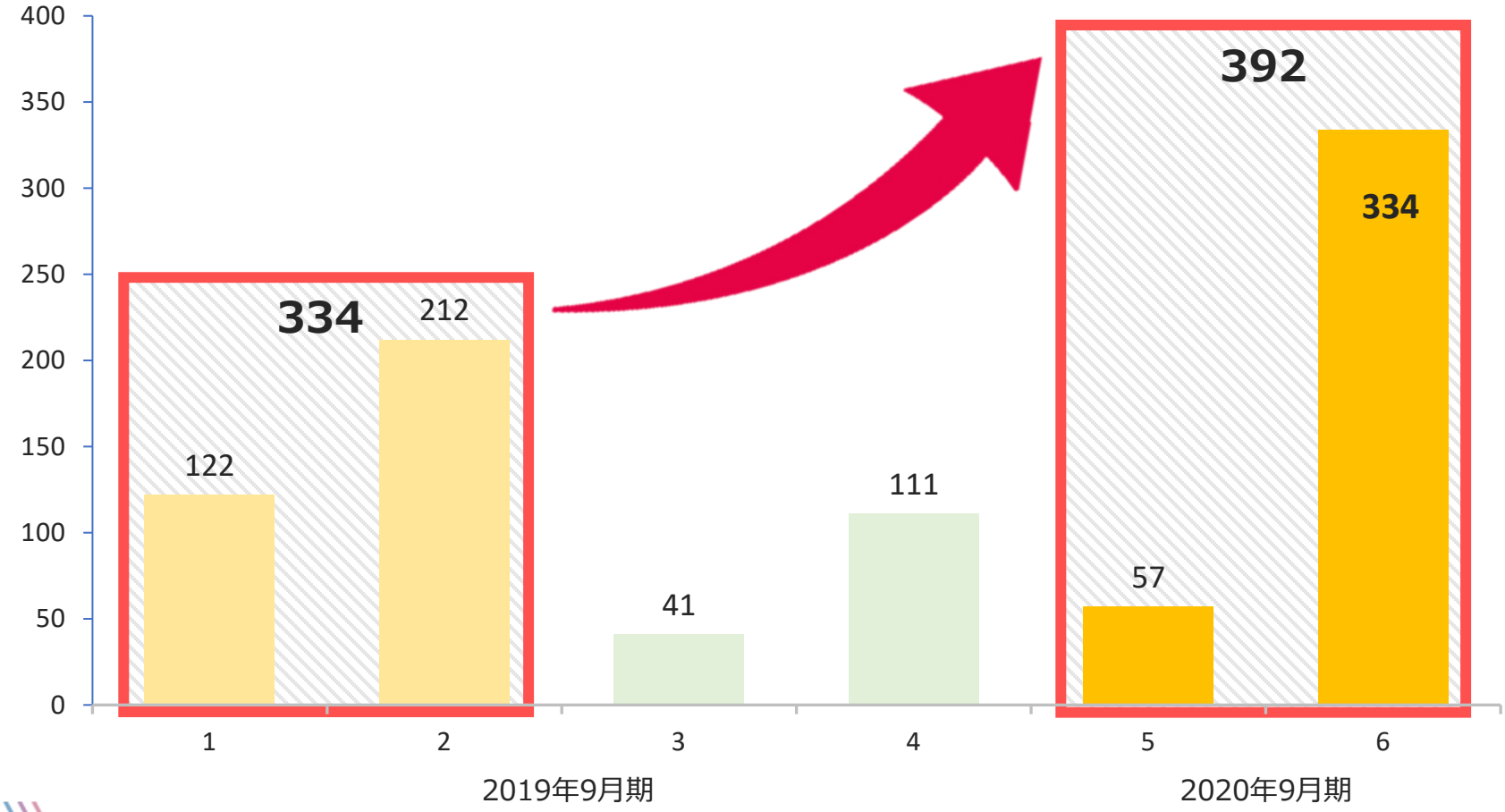
（単位：百万円）



経常利益の推移

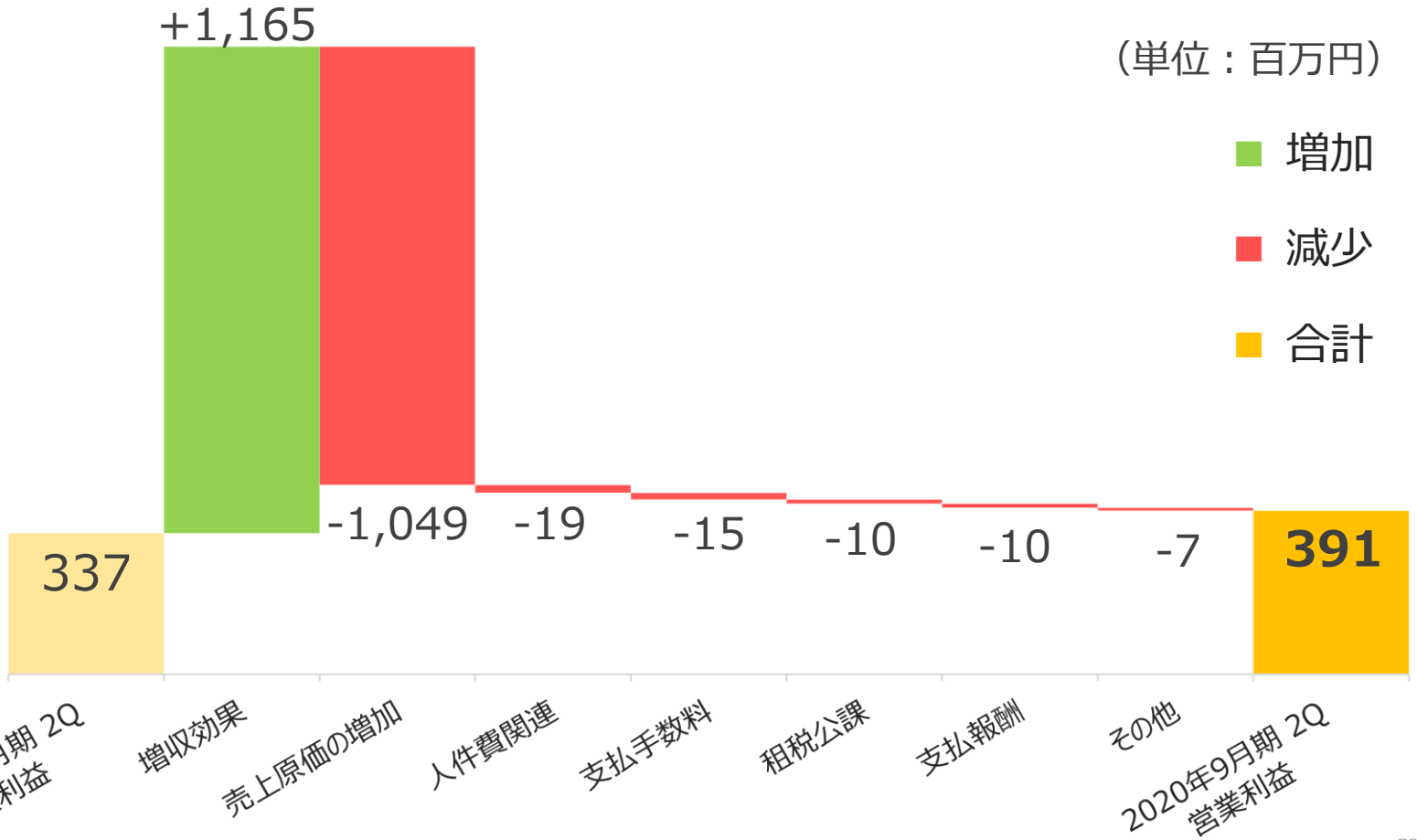
■前年同期比+57百万円の増加（成長率 +117.2%）

（単位：百万円）

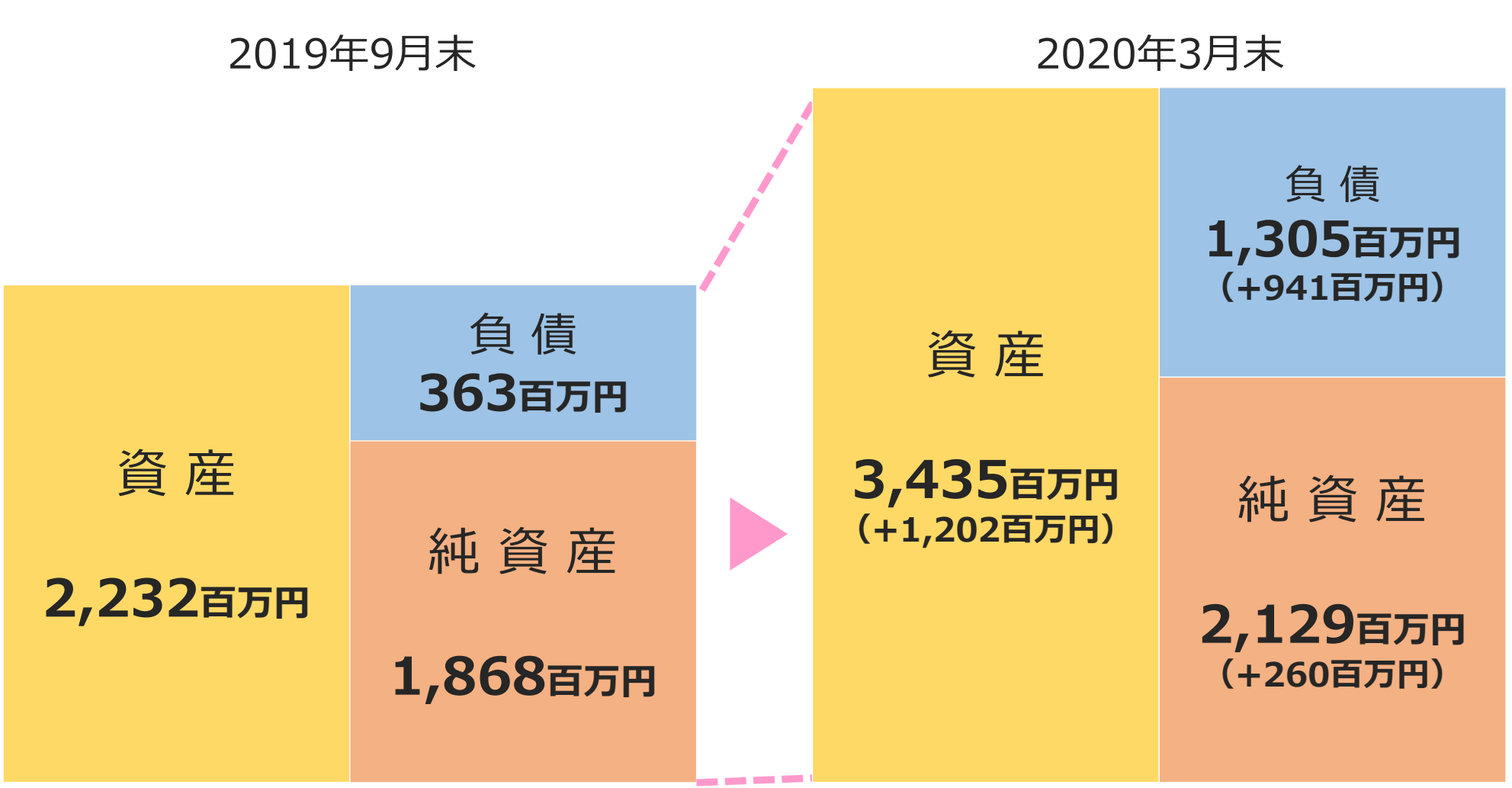


営業利益増減分析

■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。

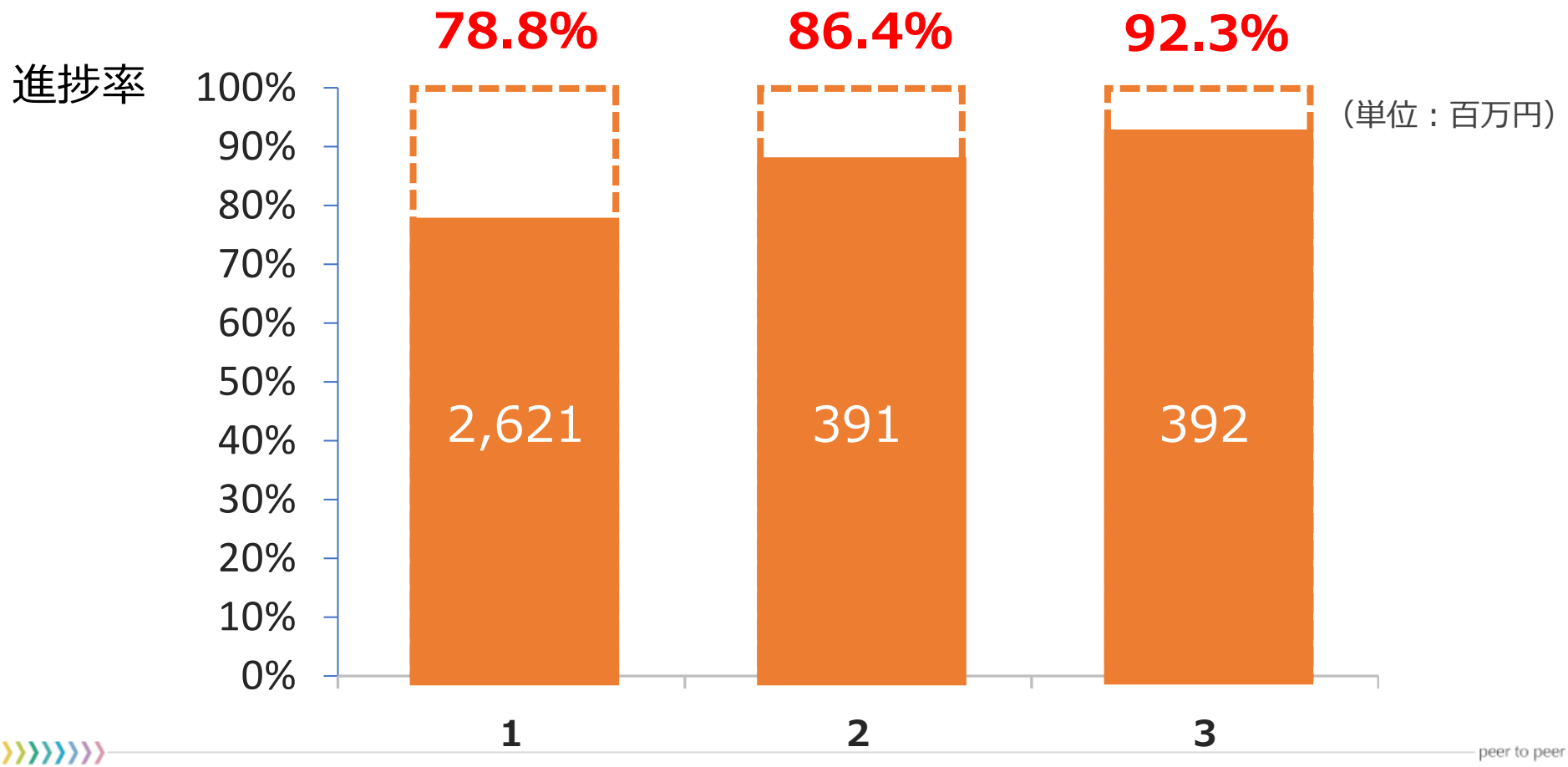


貸借対照表概要


2019年9月末
資産
2,232百万円
負債
363百万円
純資産
1,868百万円
2020年3月末
資産
3,435百万円
(+1,202百万円)
負債
1,305百万円
(+941百万円)
純資産
2,129百万円
(+260百万円)

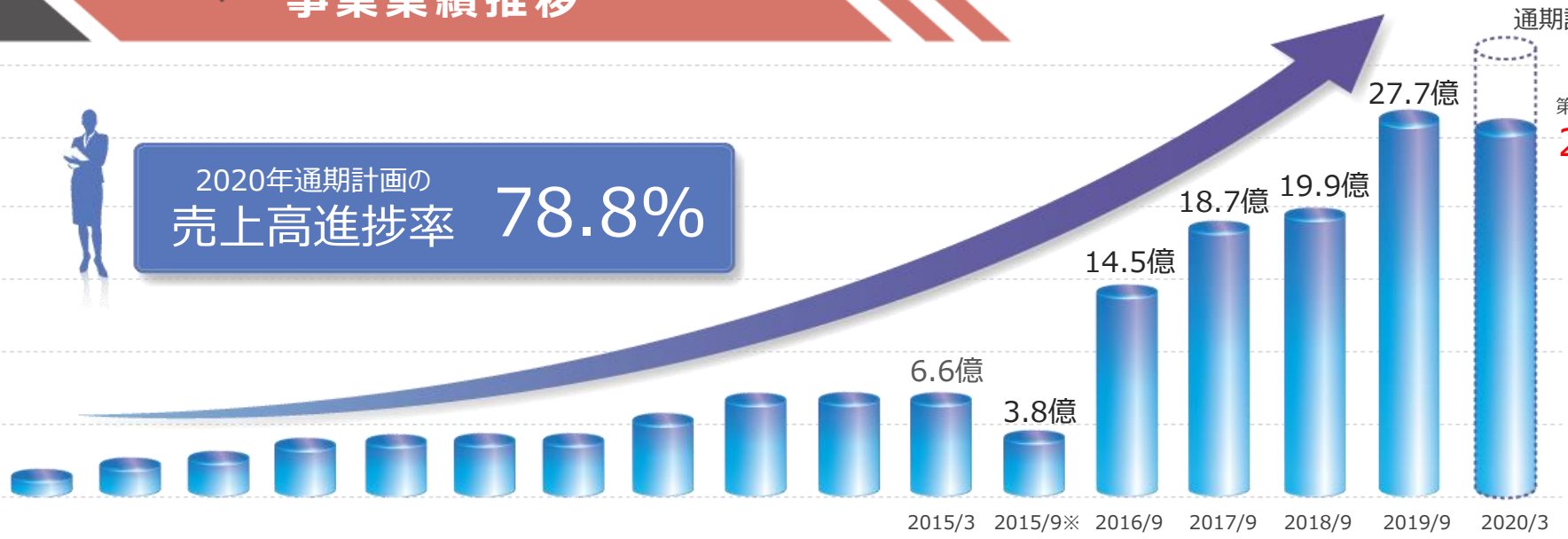
通期進捗率

■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

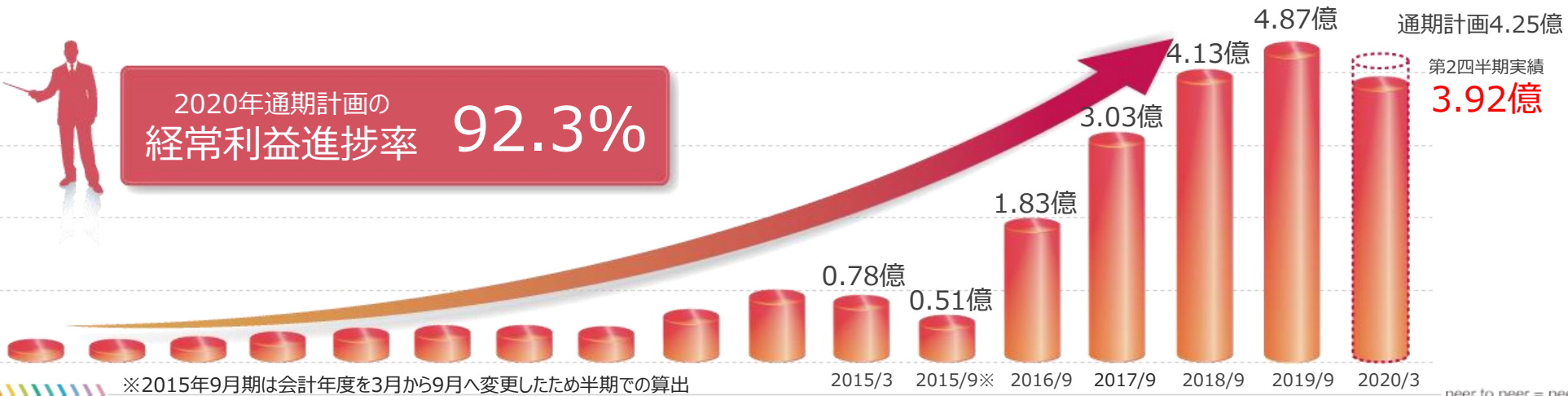


事業業績推移

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

Peers

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

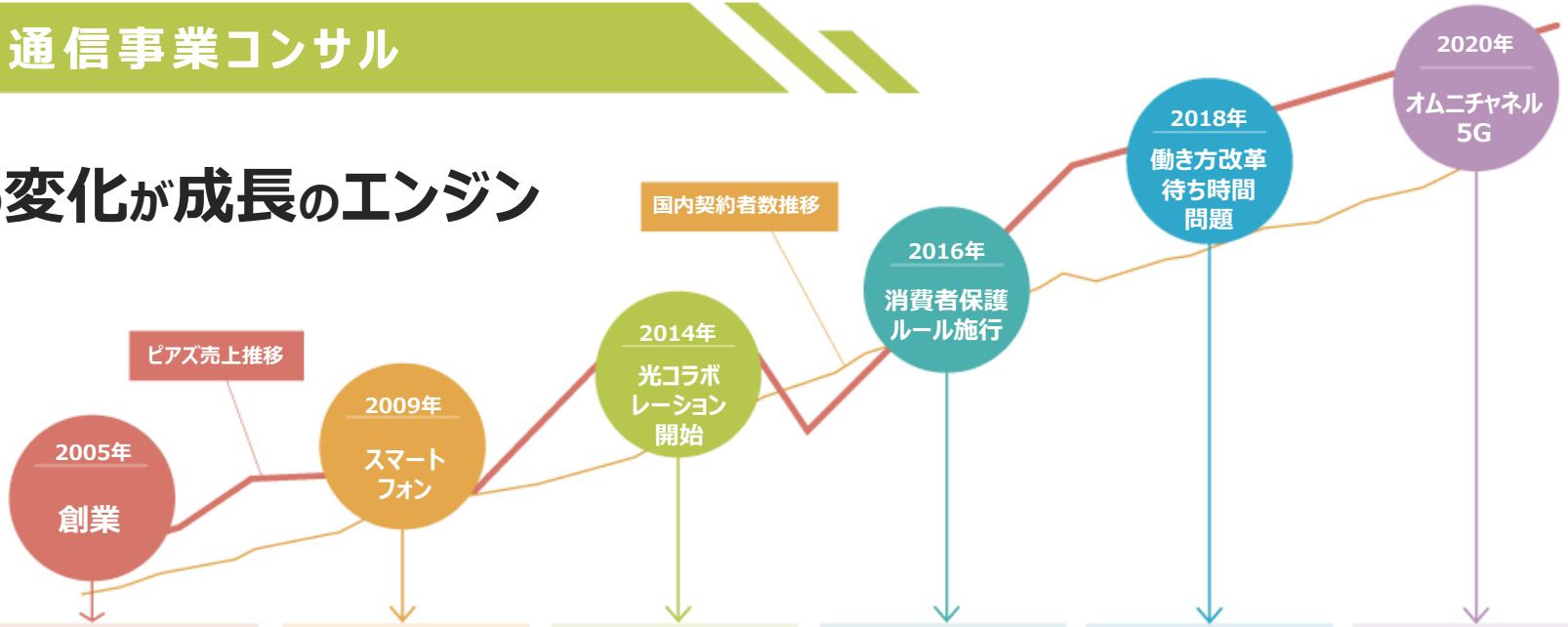






通信事業コンサル

業界の変化が成長のエンジン



業界課題	人手不足	知識不足	多商材化	販売の適正化	行政と市場の要求	構造改革
提供サービス	販売ヘルパー / 販売イベント	販売研修	トータル提案	適正販売 コンサルティング	組織マネジメント オペレーション コンサルティング	チャネル変革 DX推進
個客窓口	店舗 / 支店	支社	本社　営業部門	本社　営業部門	本社　企画部門	グループ全体

ピアズの業態	販促	研修	販売コンサルティング	運営コンサルティング	ビジネスソリューション





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）

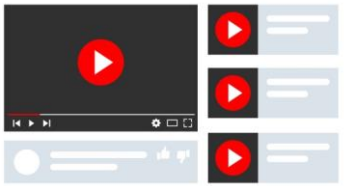
提案力強化研修
OJTトレーニング
オペレーション構築
責任者向けコンサル
営業マン育成プログラム
組織活性化研修
etc



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



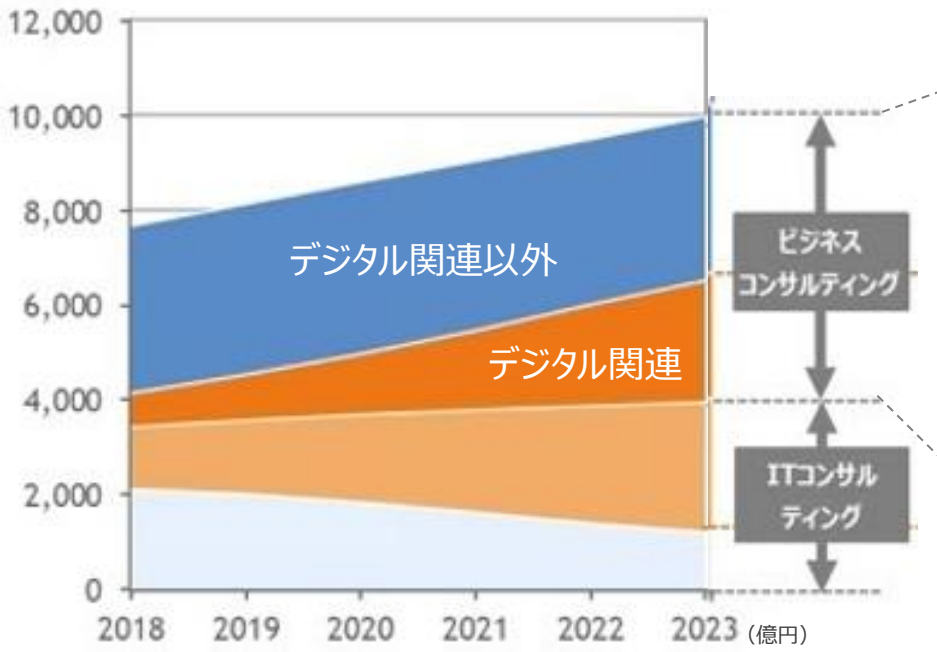
他業界コンサル

国内コンサルティング市場予測

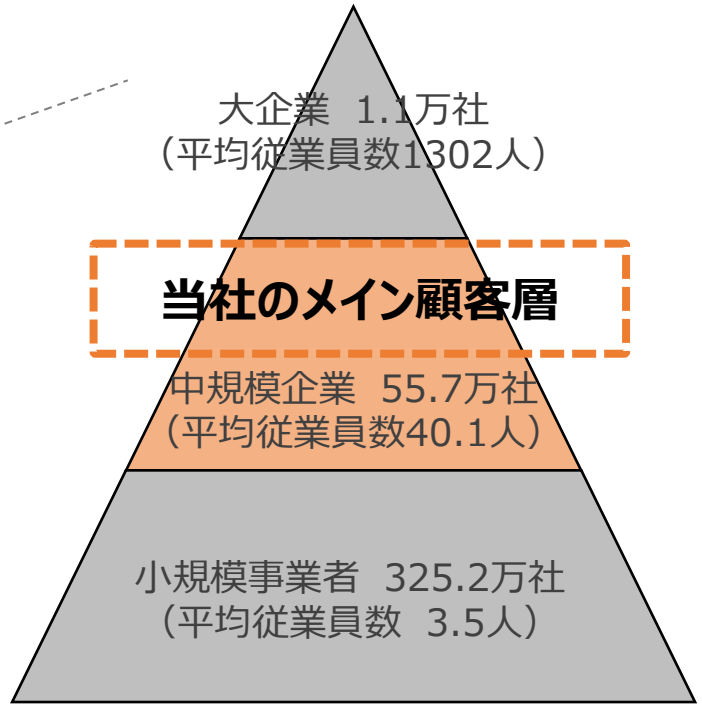
国内コンサルティング市場における、ビジネスコンサルティング市場が2018年に前年比7.8%増の

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

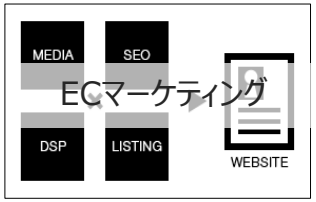














など
業界問わず多数の企業様に
導入頂いています。





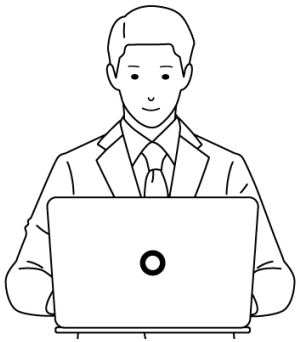
エンパ！実施フロー

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
○○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	・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

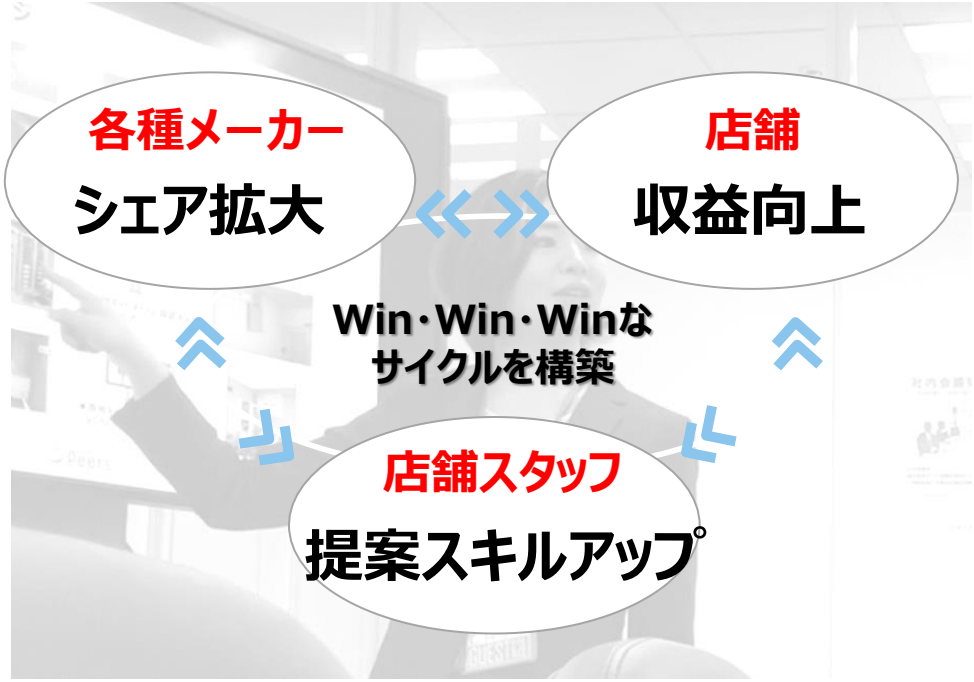
1.コンサルティング事業
2.SP事業
3.キャッシュレス推進事業



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、
関わる全てのプレーヤーが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。







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



他社サービス導入支援

他社ペイメント決済サービスの

「新規開拓」と**「利用促進」**に対して

全国で導入支援を実施



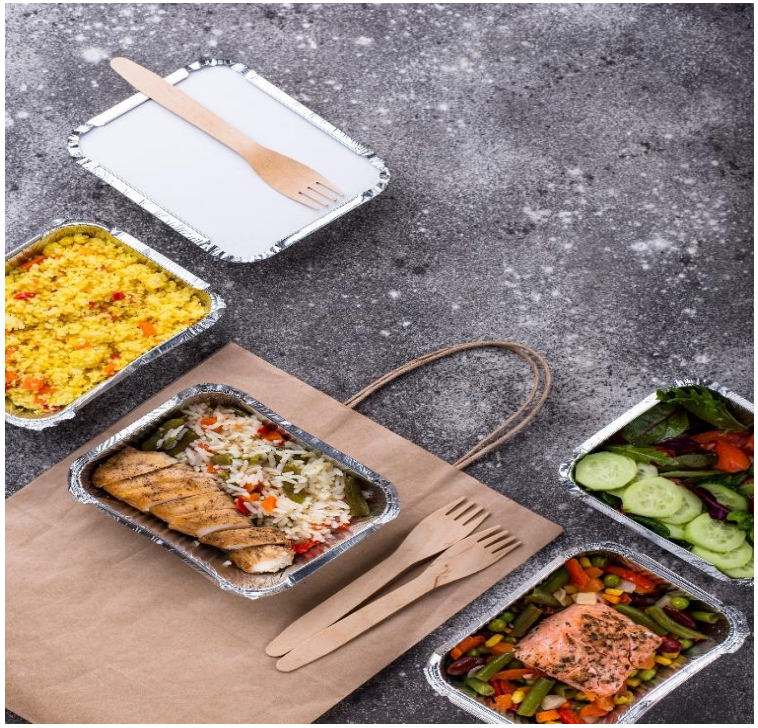
独自サービス提供

【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







会社概要

XERO

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	・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

Peers





人財組織力 ー 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

The White Company Way



2018年度

グッドカンパニー大賞

GOOD COMPANY AWARD



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

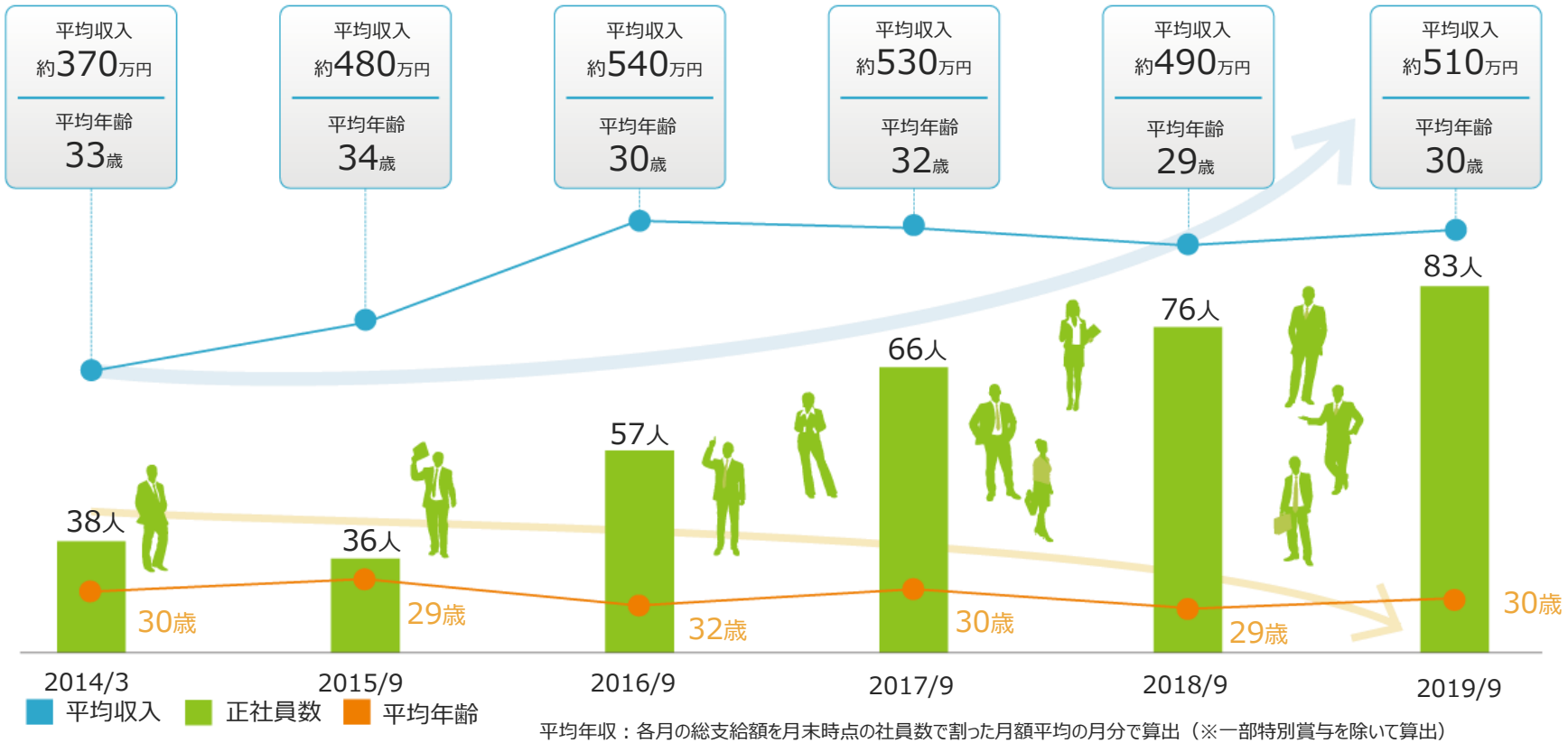






人財組織力 － 成果

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 ー 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



川下の実務課題

- マーケットニーズ
- 目の前の業務効率
- コンシューマー対応



次なる事業戦略



経営戦略会議

川上の戦略課題

- クライアントニーズ
- 将来的なビジョン
- 行政や投資家からの要求













変化適応力 ー 2つの強みとの関係



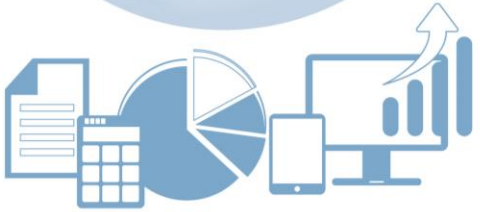








Peers





CHAPTER.5

今後の成長戦略





変化適応力を活かして







ピアズの事業ミッション







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

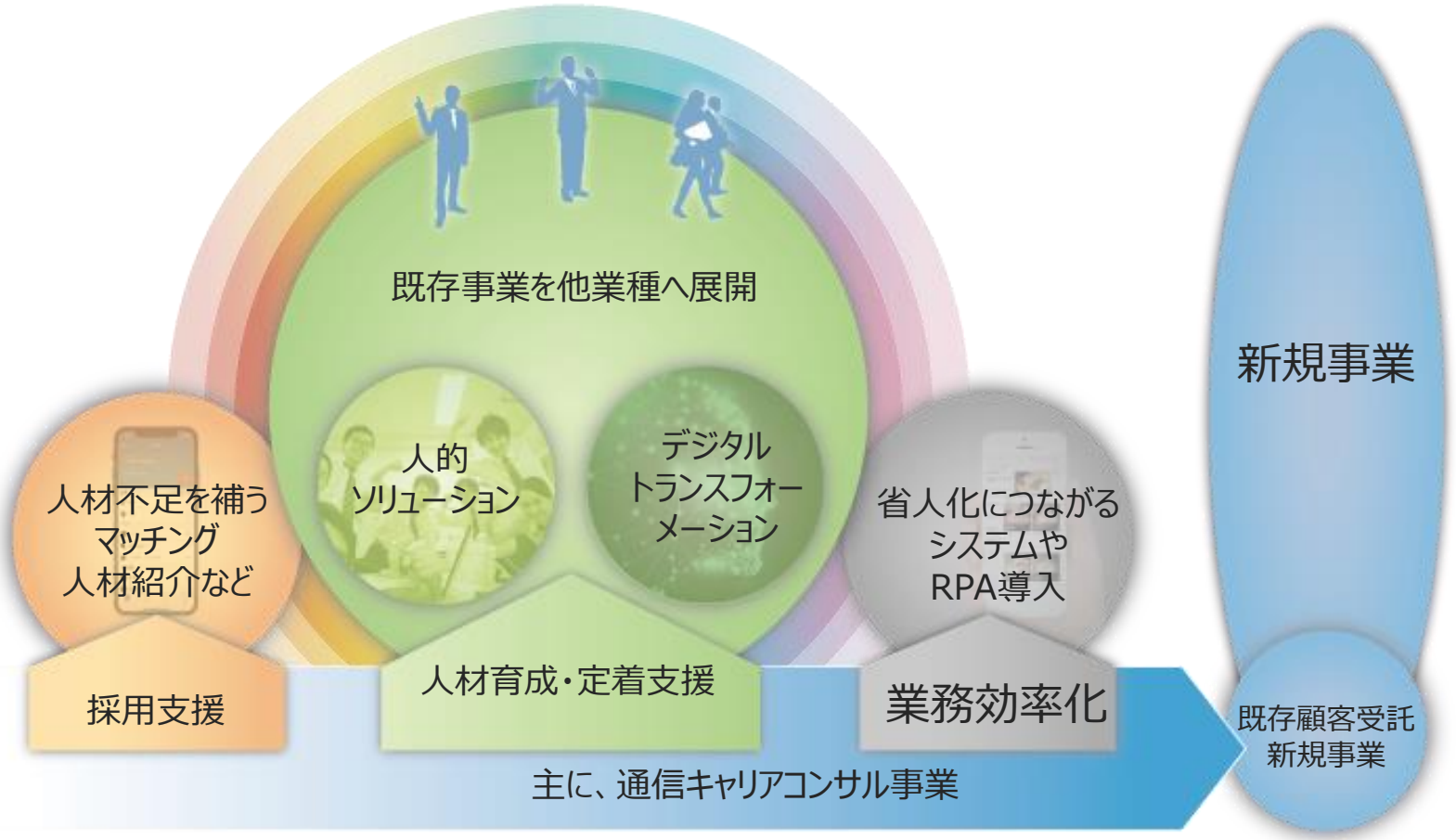
ITソリューション提案、
オリジナルシステムの開発を通して、
業務の効率化を図る





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







グループ化イメージ

Tech

労働集約

子会社
XERO

採用支援

DXD

他業界支援

RPA

M&A

新しい働き方支援
新規事業

セールス
プロモーション

Peers
通信業界
既存事業

子会社
One Colors
Workcolor Innovation

外国人人材教育
人材派遣・紹介

通信業界・HR

他業種・他業界

成長イメージ

社会全体の働きがいの増大による
生産性向上を追求する



M&Aなど
新規事業

XERO

採用支援事業

Orario

エンパ!

既存事業を
他業界へ

One Colors
Workcolor Innovation

Peers

既存事業

2019

2022

2030

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。

Peers
workcoler innovation