

Peers

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ピアズ

東証グロース市場(証券コード：7066)

2022/12/27



1	会社概要	p. 3
2	事業内容	p. 13
3	市場環境と競争優位性	p. 20
4	事業計画	p. 25
5	リスク情報	p. 35
6	参考情報	p. 38

会社概要

Company Information

会社概要

社名 株式会社ピアズ

事業開始 2005年1月

所在地 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 754名(社員476名・委託社員278名)

※2022年9月時点、グループ会社を含む

上場市場 東証グロース 証券コード7066 (2019年6月20日上場)

資本金 100百万円

※2022年9月末時点

グループ会社

- 株式会社Qualiagram
- 株式会社マックスプロデュース
- 2Links株式会社
- 株式会社ウィル
- XERO株式会社
- 株式会社ウィルコーポレーション

Purpose

いつかの未来を、いつもの日々に
NEW NORMAL ACCELERATION

世界では、日々様々な先端技術やイノベーションが生まれている
それらは、私たちの生活を豊かにする無限の可能性を秘めています

だが、先端技術やイノベーションが生まれれば社会全体が豊かになるのか

答えはNoだ

先端技術やイノベーションが次々に生み出される一方で
その多くは社会で有効的に活用されていない
そして、社会の豊かさが進む中で、その豊かさを享受できない人たちがいる

私たちピアズGroupは事業を通じ
「先端技術やイノベーションの社会実装」を行うことで
社会の豊かさを実現したいと考えています

いつか来るであろう豊かな未来が、1日でも早く訪れるように
その豊かさがより多くの人と共に享受できるように

そんな想いを込めて、パーパスを言語化しています



2005年の創業から約20年。

「いつかの未来を、いつもの日々に NEW NORMAL ACCELERATION」というパーパスを新たに掲げました。

ピアズグループは、先端技術やイノベーションの社会実装を通じ、社会の変化を加速させ、世の中をもっと豊かに、もっと便利にしていくことで社会に貢献する存在でありたいと考えています。

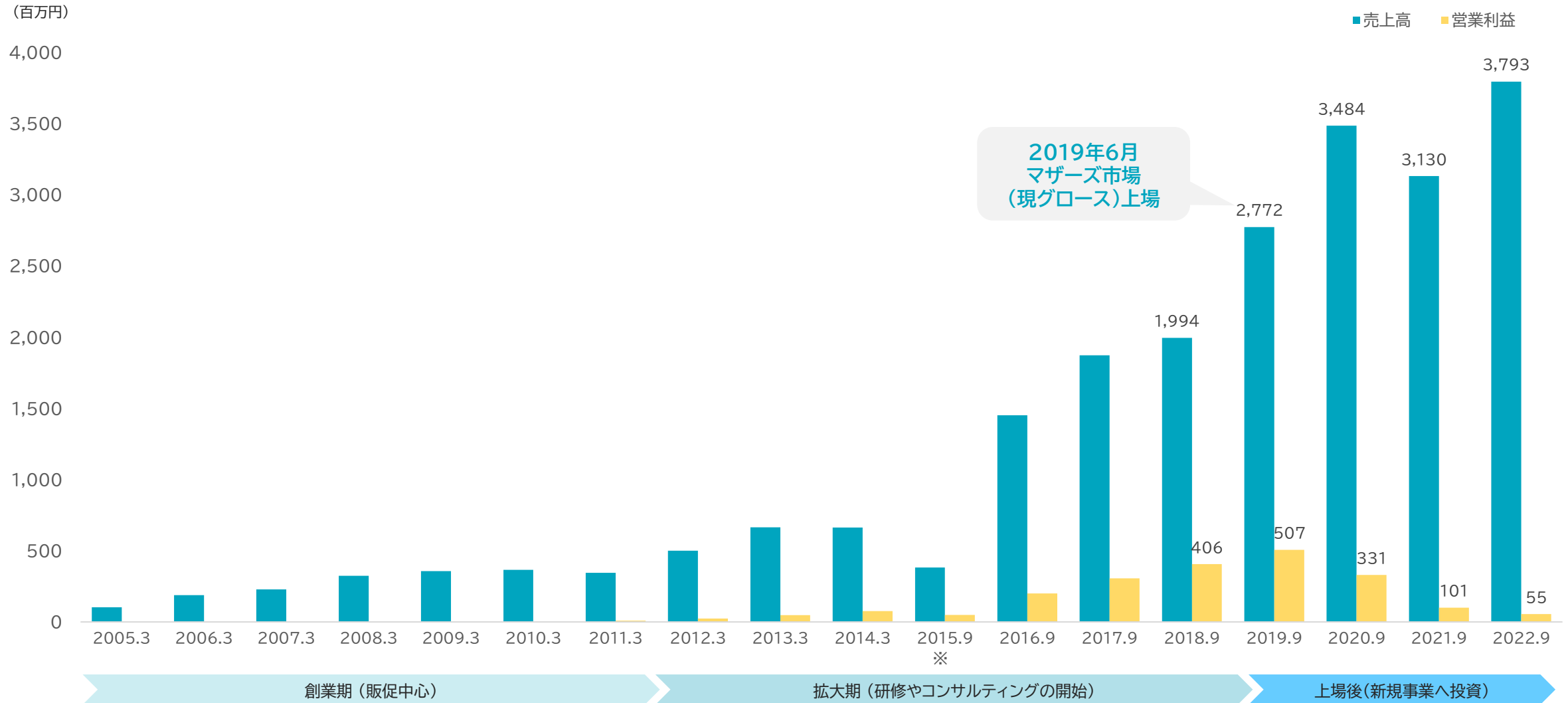
そのためにも、新規事業の創出のみならず、M&Aを通じ事業ドメインを拡大し多角化を図ることで、さまざまな事業を展開していきたいと考えています。その中で、グループ各社においても個々に成長を目指しながら、相互に事業シナジーを創出しています。

企業の成長の原動力は言うまでもなく「人」です。これから多くの仲間が増えていく中で、パーパスという共通の言葉を掲げ、創業から変わらない想いをつなぎ、いつかの未来を、いつもの日々にしていきたいと思っています。

桑野隆司

業績推移

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業を中心に成長。
上場以降は、さらなる成長を目指し、新規事業開発やM&Aなどへの積極投資を行い事業の多角化を推進中。



※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

移動体通信(携帯)業界へ特化しコンサルティング事業を展開

2005

2008

2012

2017

2020



人材支援



販売促進



店舗支援



店舗
コンサルティング



店舗DX
(オンライン接客)

業界動向

携帯端末の普及期

提供商品の多様化

コロナ禍の影響

販売現場
の状況

販売現場における専門人材の不足

販売競争の激化

収益低下や組織課題の増加

商品/サービスの多様化
店舗オペレーションの複雑化

接客様式の変化

事業概要

携帯端末の普及に伴い、
店舗数が増加したことで発生した
人材不足に対して店頭販売員の
派遣サービスを展開

販売数向上を目的に、通信キャリアや
端末メーカーから業務を受託し、
イベント運営や店頭の販売支援を展開

新卒から管理職向けの階層別研修や
営業力強化などの幅広い領域の
研修プログラムを開発・展開

販売現場で発生する販売課題や
組織課題の解決に向けて
クライアント伴走型の
コンサルティングを展開

コロナ禍以前から接客のオンライン化に
着手してきたノウハウを活かし
オンラインでの接客支援サービスを展開

テクノロジーの進化が直接、商材・サービスに反映される業界だからこそ、課題の変化速度が速く
それに合わせて、事業内容を変化させていくことで成長性を担保してきた

従来のビジネスモデル

移動体通信業界の販売現場におけるコンサルティング事業を展開。
店舗(顧客接点)の課題解決を行うことでクライアントの収益向上へ貢献。

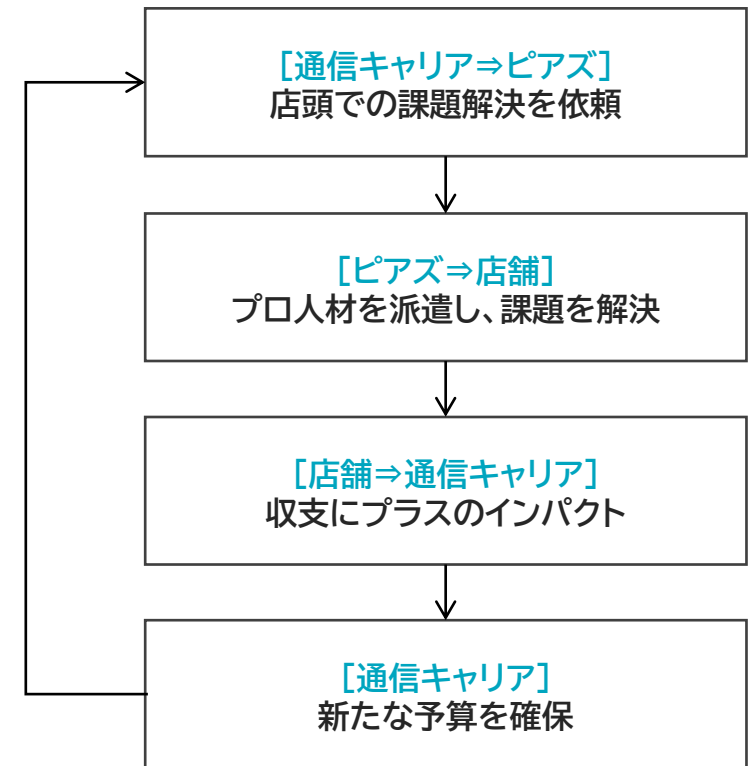
店頭 の課題

店頭スタッフの知識・スキル不足、人員不足、マネジメント力不足、提案時間不足など



通信キャリアの課題に合わせて
プロ人材の派遣や研修、コンサルティングを通じて、
販売現場の課題を解決

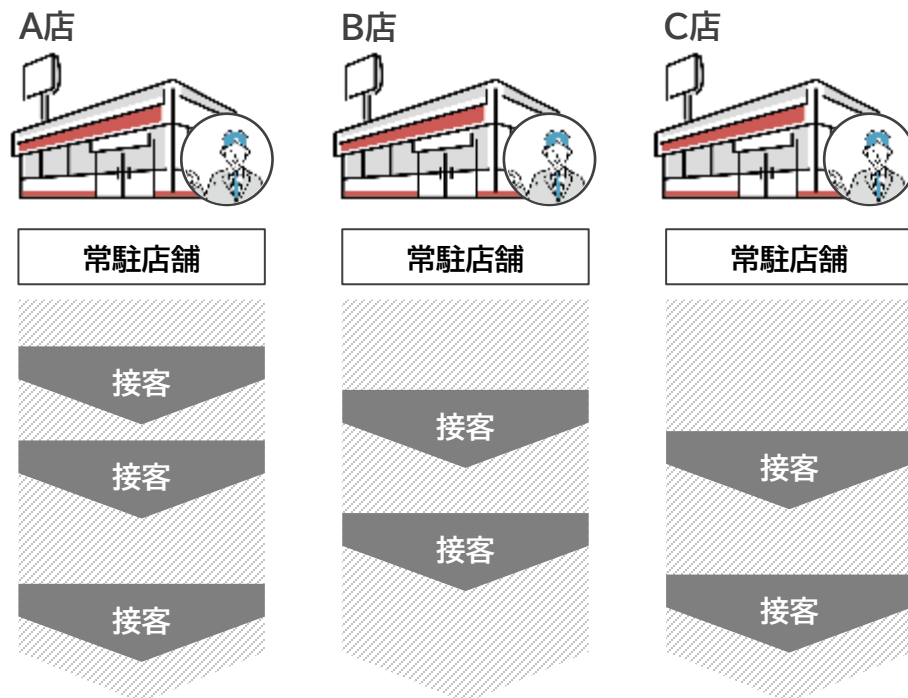
●売上向上のサイクル



コロナ禍によるビジネスモデルの変化

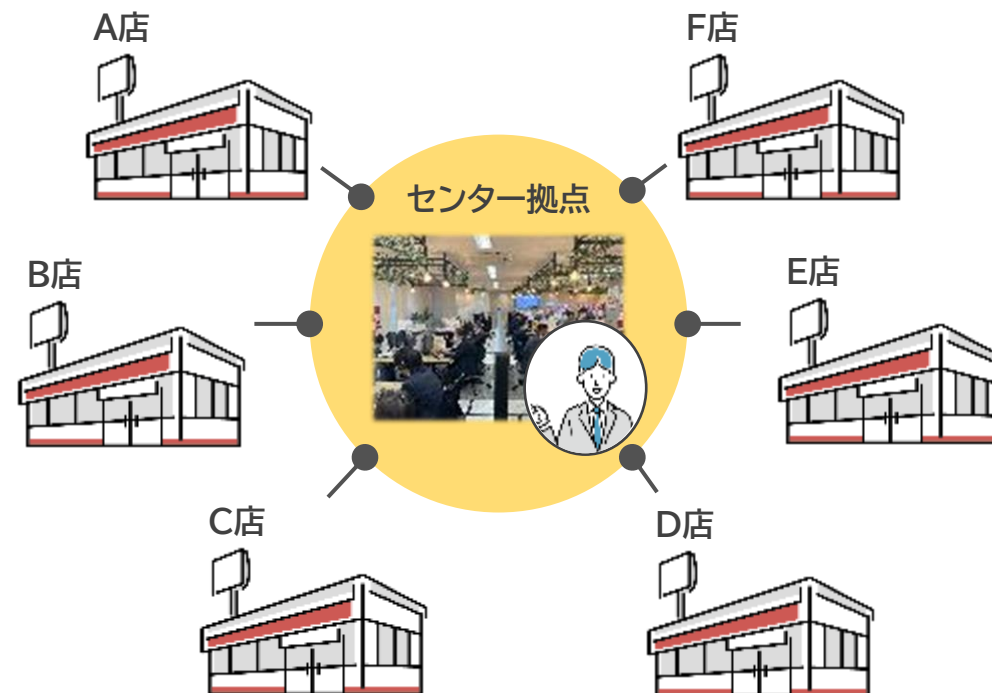
感染症拡大により、移動体通信業界の販売チャネルにおいてもオンライン化の流れが加速。
持ち前の機動力で他社に先駆けオンライン接客の運営を開始し、従来のモデルよりも費用対効果の高いサービスを提供。

オンライン接客センター導入前



- 1店舗1名の常駐スタッフが必要
- 移動交通費コストも発生
- 各販売支援員に対するマネジメントが必要

オンライン接客センター導入後



- 1拠点のヘルパーで複数店舗の対応が可能
- 移動交通費などのコストは不要
- 全販売支援員を1拠点でマネジメント可能

従来のコンサルティング事業をオンライン型に展開し、接客のDX化に向けたシステムを開発



オンライン接客センター開設

コロナ禍以前から接客のオンライン化に着手してきたノウハウを活かし、オンラインでの接客支援サービスを展開



Video Callcenter SYSTEM



- ビデオコールセンターシステム -
「画面共有」によるビデオコール対応により、お客さまに更なる満足を短時間で提供可能なシステムを提供

ONLINEX



- 次世代型接客支援システム -
接客内容の可視化によるオペレーションの効率化、スキルの体系化などオンラインならではの接客支援システムを提供

mimik



- ロープレトレーニングAIシステム -
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にした、ロープレトレーニングシステムを提供

オンライン接客センターの開設に伴い、店舗のDX化に向けたシステムを開発
蓄積された接客データを元にした分析やトレーニング商品の提供を開始

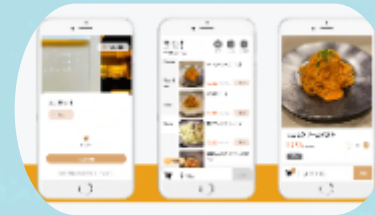
新規事業創出とM&Aを通じた加速度的な価値の向上

2LINKS INC.



- RemoteworkBOX -
街中にある個室ブースをスマホ
1つで簡単に予約し、1時間500円〜で
使えるサービスを提供

XERO



- ZEROレジ -
非接触でオーダーから支払いまで
完結できる、人手不測の飲食店へ
省人化ソリューションを提供

NeoRad

自社IPを活用した新しい
トークンエコノミーの
仕組みを提供



M&A PRODUCE



社員総会などの社内イベント、ゲームショウなどの
プロモーションイベントまで幅広いイベントの
企画・製作・運営を提供

Will

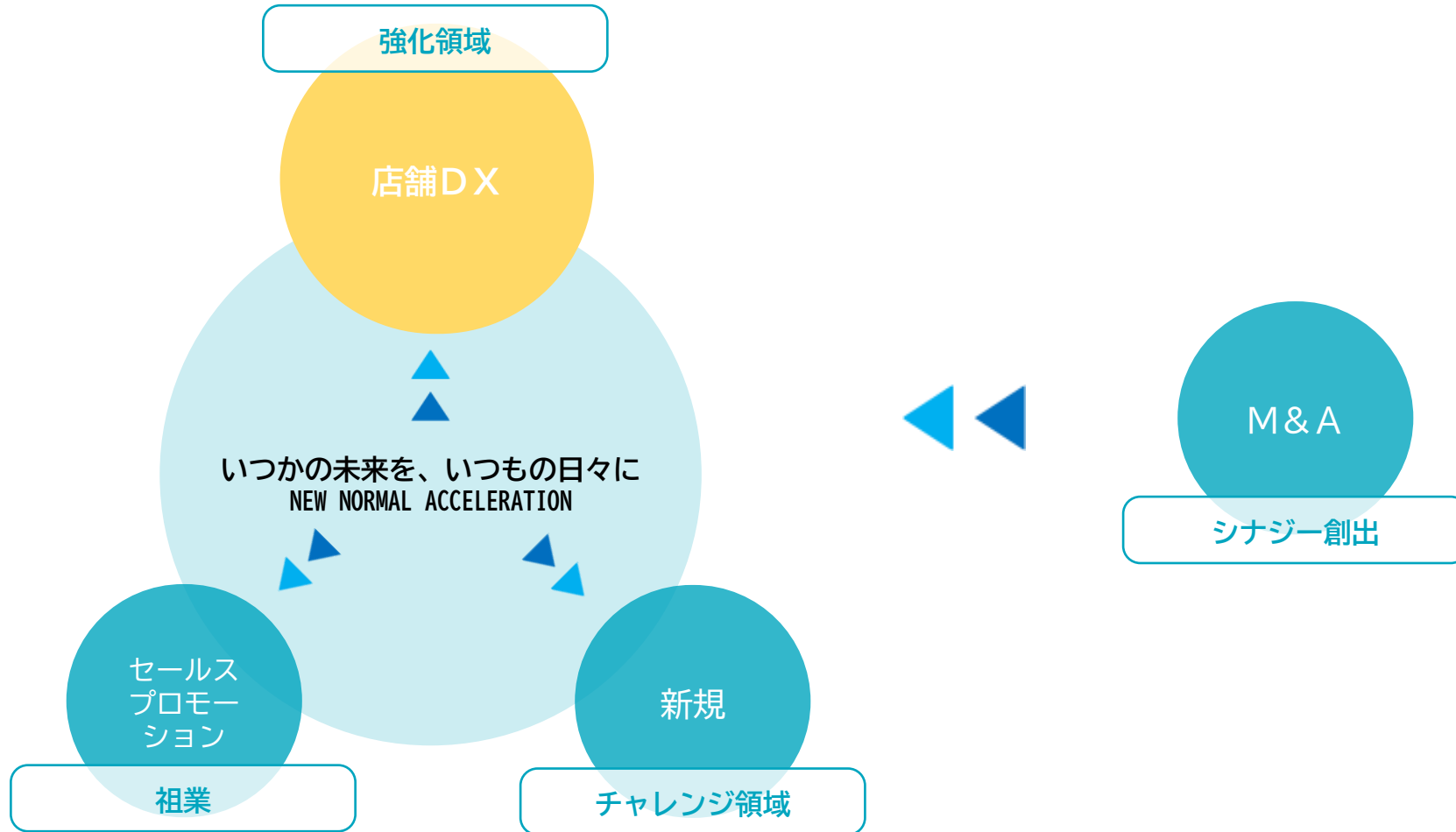


- 人材支援サービス -
販売現場を含む多岐に渡る現場課題を
解決するためにプロ人材派遣を提供

事業内容

Business Information

「セールスプロモーション」・「店舗DX」・「新規事業」の3つの領域で事業を展開。
M&A等も実施しながら、当社グループ全体の事業規模・領域の拡大を図る。



セールスプロモーション領域（祖業）

創業時から行っている移動体通信業界関連企業を主な顧客としたサービスを展開。あらゆる側面から顧客が抱える課題の解決を行い、収益向上へと貢献。



チャネルコンサルティング

販売現場で発生する組織課題や販売課題の解決に向けてクライアント伴走型のコンサルティングを展開



営業コンサルティング

営業組織における戦略の策定から営業マンの育成までを支援し、組織の売上・利益の向上に向けたコンサルティングを展開



HRコンサルティング

新卒から管理職向けの階層別研修や理念浸透コンサルティングなどの幅広い領域のプログラムを開発・展開



プロモーション

販売数向上を目的に、通信キャリアや端末メーカーから業務を受託し、イベント運営や店頭の販売支援を展開



人材派遣

販売現場の人員不足や販売目標達成に向け、課題に合わせたプロ人材を派遣するサービスを展開

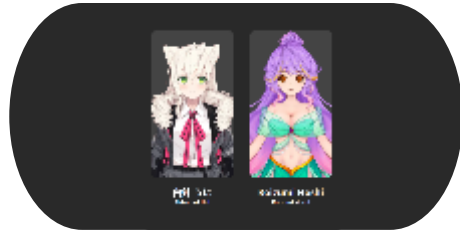


イベント

社員総会から株主総会まで、オフラインオンライン問わず『イベント』と名の付く様々な催事の企画・運営など幅広く展開

新規領域（チャレンジ領域）

これまで当社が行ってきた事業とは異なる新しい領域でのサービスも展開。
中長期での成長を目指し、新規事業の創出を積極的に行う。



ライブ&コマース

自社IPを活用した新しい
トークンエコノミーの仕組みを
NeoRadで提供



メタバースイベント

企業の社員総会などのイベントを
メタバース内で実現する
メタワールドイベントを展開



公衆個室ブース

街中にある個室ブースをスマホ1つで
簡単に予約し、1時間500円~で
使えるサービスを提供



モバイルオーダーシステム

非接触でオーダーから支払いまで
完結できる、人手不測の飲食店への
省人化ソリューションを提供



CVC投資

優れたスタートアップ、ベンチャー企業へ
積極的な投資を行い、アライアンスを強化
することで、事業推進力を向上

店舗DX領域（強化領域）

コロナ禍以降、急速に拡大したオンライン接客を中心としたサービスを展開。
接客のDXを通じて顧客の生産性向上へ貢献。



オンライン接客システム
(Video Callcenter SYSTEM)

「画面共有」によるビデオコール対応によりお客さまに
更なる満足を短時間で
提供可能なシステムを提供。



AI接客分析システム

接客データから成約につながる
因果関係を解析。
「接客内容」を可視化することで、
対応品質の差を“形式知”にし、
スキルの平準化を支援。



AIトレーニングシステム
(mimik)

AIを活用し表情解析や感情解析を
可能にしたロープレトレーニング
システムを提供。



オンライン接客センター運営

コロナ禍以前から接客のオンライン化に
着手してきたノウハウを活かし
オンラインでの接客支援サービスを展開。

店舗DXにおけるオンライン接客の強化

単なる接客のオンライン化だけでなく、オンライン化によって蓄積された接客データを活用した応対品質向上のための仕組みを設計。ハイパフォーマーの接客ノウハウを可視化し、企業の資産として蓄積させ、誰でも再現可能にする。

次世代型接客支援システム

ONLINEX

オンライン接客システム(※データ蓄積)

接客データAI分析

ロープレAI

Video Callcenter SYSTEM

開発中

mimik

従来のコールセンターシステム機能が
オールインワンに
録音・録画機能により
接客データの蓄積が可能

応対から成約につながる因果関係を調査
応対データ(成約 有/無など)から各種モデルを
利用した分析を行い、要因の調査を行う

「表情」と「コンテキスト(文脈)」
の組み合わせを解析
表現力を数値化(可視化)することで、
より理解度が増し、体系化可能

これまで、接客はスタッフ個人の暗黙知と呼ばれる「スキル」で行われており、
このスキルをナレッジとして企業の資産とすることは非常に困難だった

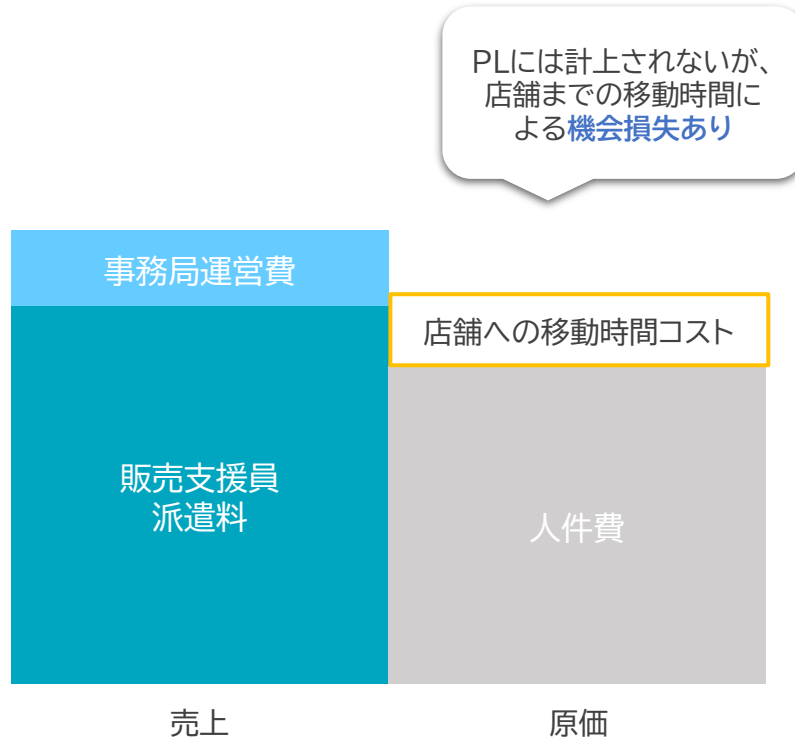
接客をデータ化、分析・活用し、体系化する

接客データの収集・分析を行い、「接客内容」を可視化することで、
応対品質の差を“形式知”にし、スキルの平準化を支援。

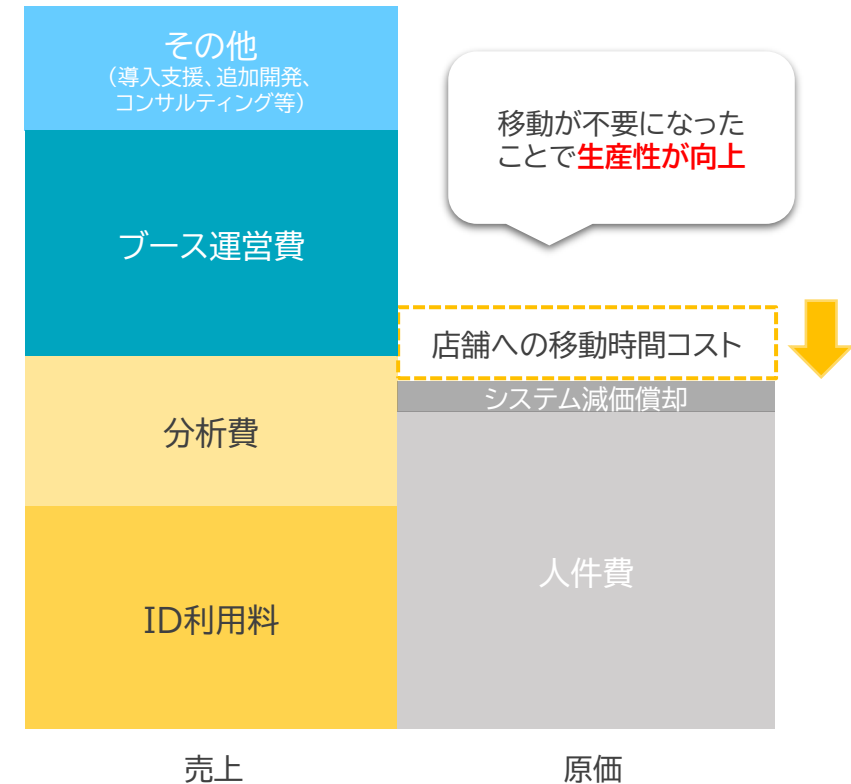
収益構造

オペレーションのみでなく、システムも合わせて提供することで、新たな収益源(システム利用料やコンサル料)を確保。
また、販売支援員が店舗へ移動する必要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 (セールスプロモーション)



オンライン接客 (店舗DX)

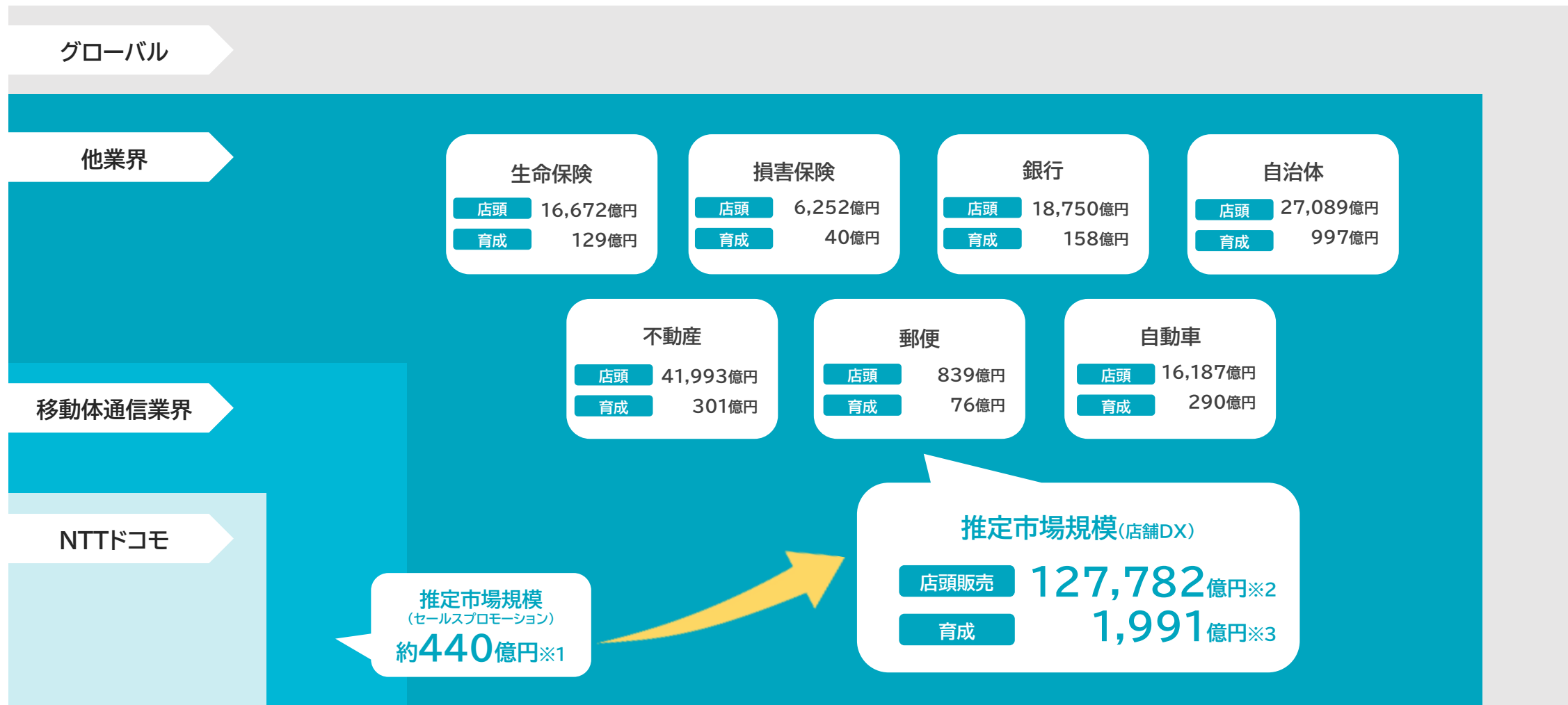


市場環境と競争優位性

Market Environment & Competitive Advantage

市場規模（セールスプロモーション・店舗DX領域）

すでにサービス提供を行っている移動体通信業界におけるオンライン接客市場は440億円の規模まで拡大の余地がある。他業界への展開とともに、オンライン接客業界のトップシェアを目指していく。



※1 2MC「キャリアショップの展開状況と店舗一覧 2021秋」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事を想定し、当社にて算出。
※2 「生命保険市場の概要」| デトロイト調査: 日本銀行顧客のデジタル活用の遅れが明らかに | 「令和3年 電子商取引に関する市場調査」| 「リアル店舗を主としたアパレル流通・小売企業における 販売チャネル別購買行動と関係性に関する研究」より各業界別のリアル販売チャネルを引用。10%がオンライン接客に置き換わる事を想定し、当社にて算出。
※3 「2021年度 教育研修費用の実態調査」, 「労働政策研究機構 産業越え就業数」より業界別育成市場規模を引用。現状の研修・育成のうち10%がAIに置き換わる事を想定し、当社にて算出。

コアコンピタンス

オンライン化の波を受け、これまでコンサルタントが属人的に行っていたサービスをシステムへと昇華。
オンライン接客によって蓄積されたデータをもとに接客の平準化、品質向上へ繋げる。

セールスプロモーション領域

店舗DX領域

コアコンピタンス

接客教育・トレーニング

分析による成功事例の発見→体系化→水平展開

1. 販売支援員派遣
2. 各種研修
3. 店舗コンサルティング

販売支援員、講師、コンサルタント、教材/動画、カリキュラム etc...

「**コンサルタントの知見・経験**」をもとに、ハイパフォーマーを分析し、ボトムアップに活用

データをもとにした体系化が可能に

接客DX

オンライン化 + データ蓄積/分析 /活用

1. オンライン接客
2. AI分析
3. AIトレーニング

ビデオコールセンターシステム、AI分析エンジン、ロープレAI etc...

「**データ・ロジック**」をもとに、ハイパフォーマーを分析し、ボトムアップに活用

事業モデル

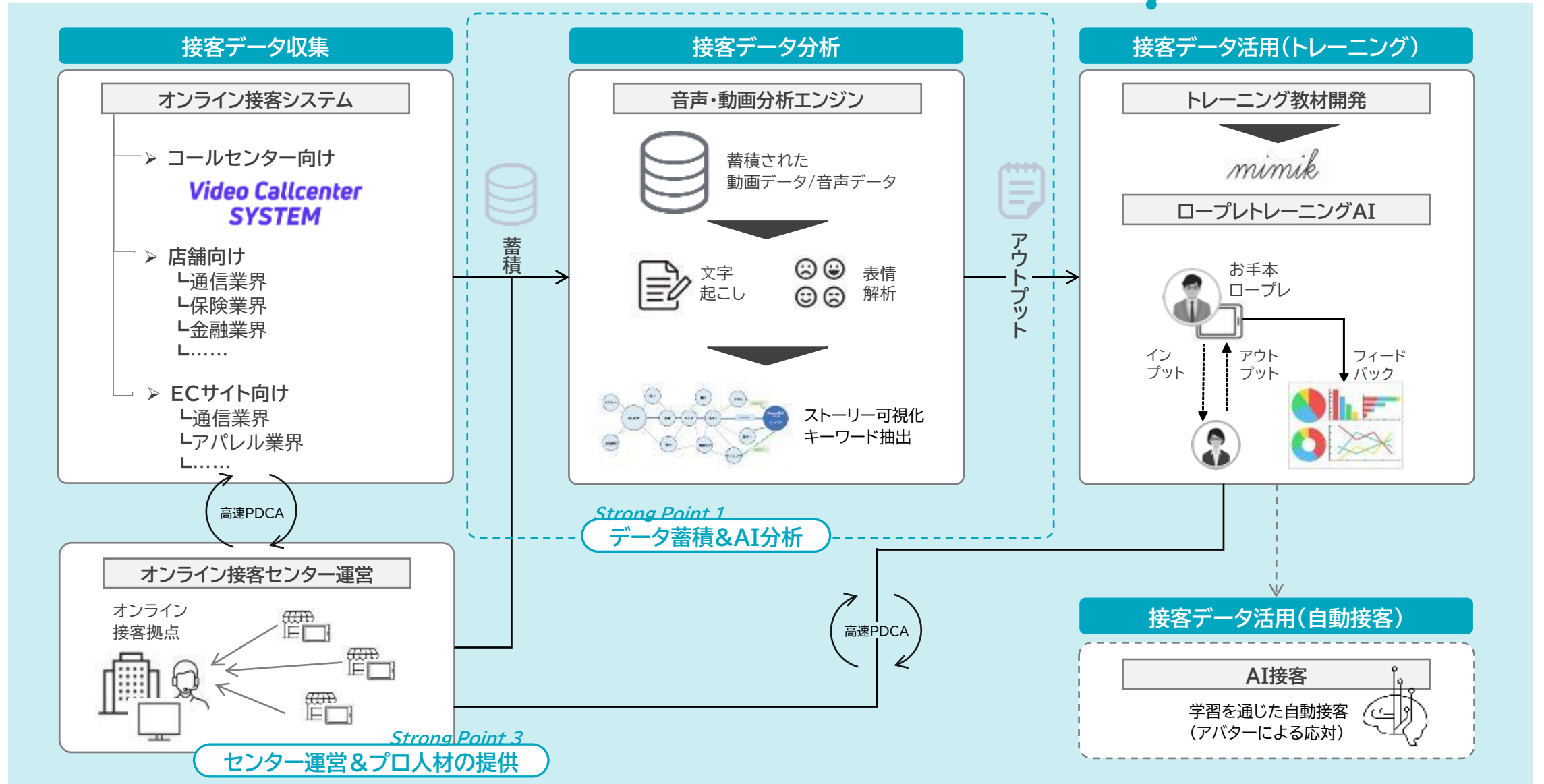
提供
サービス

提供価値

競争優位性（セールスプロモーション・店舗DX領域）

データの収集から分析、活用まで一気通貫で行い、高速でPDCAを回す。
ゆくゆくは蓄積された接客データからAIによる自動応対を可能にすることを見据える。

Strong Point 2
データ活用（高速PDCAによる業績向上）



ポジショニング（セールスプロモーション・店舗DX領域）

オンラインでの接客を行うための接続システムの提供だけでなく、分析、トレーニングへの活用まで行っているところが当社の特徴。これにより当社独自のポジションを確保している。

	スタッフ振り分け	ログ管理	録音・録画	アバター接客	応対分析	トレーニング機能
当社	○	○	○	○	○	○
L社	○	○	○	○	×	×
B社	×	○	○	×	×	×
Z社	×	×	○	×	×	×

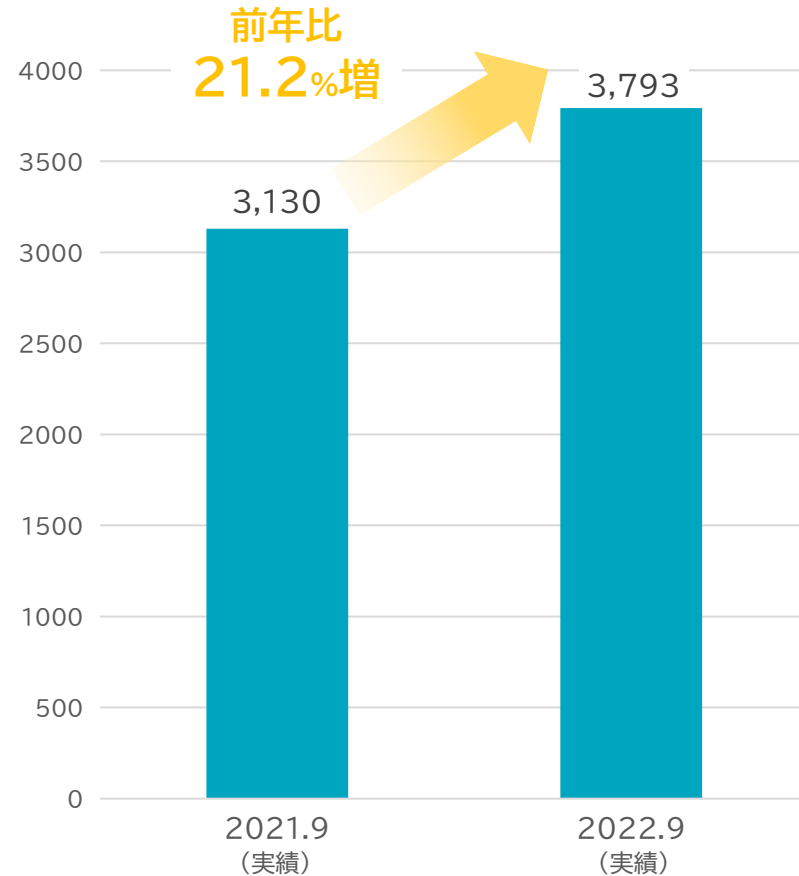
事業計画

Business Plan

前年度の進捗

2022年9月期上半期においては、RemoteworkBOXサービスの拡大に特に注力。
下半期においては、M&Aを積極的に実施し、事業ポートフォリオの拡充を図った。

売上高伸長率



サービスKPI



RemoteworkBOX

設置台数

1都3県を中心とした全国に363台を設置。(※2022年9月末時点)
2022年2月、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に、2022年9月までの1,000台設置目標については方針を変更。(2022年9月期第2四半期決算説明資料にてご説明)

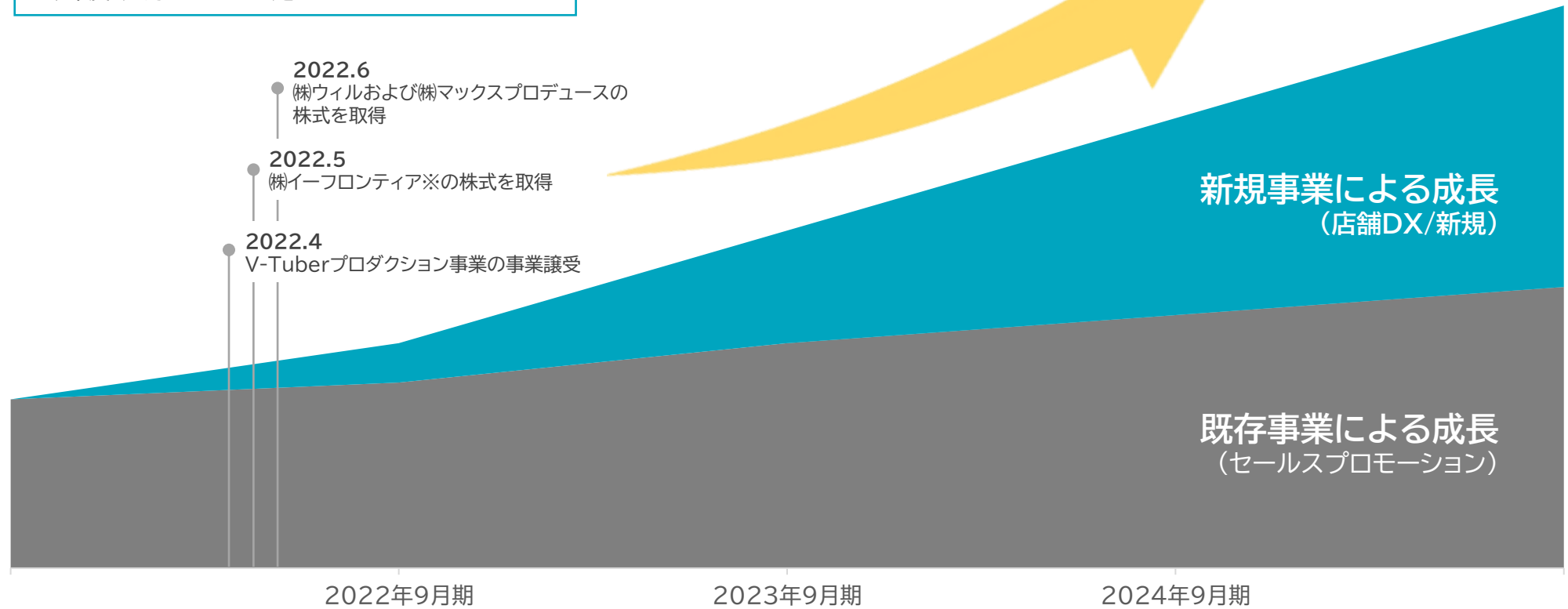
法人契約

RemoteworkBOX Bizの採用社数100社突破

※RemoteworkBOXについての詳細は参考情報(P.38~)にてご説明しております。

既存事業のオーガニック成長と次なる事業柱となる事業創出のための新規事業の複数展開による成長を目論む。
2022年9月期よりM&Aの実施を積極的に行い、事業成長を加速化。

<変更点>
前年度:RemoteworkBOXを注力サービスと設定
今年度:注力サービスの定めなし



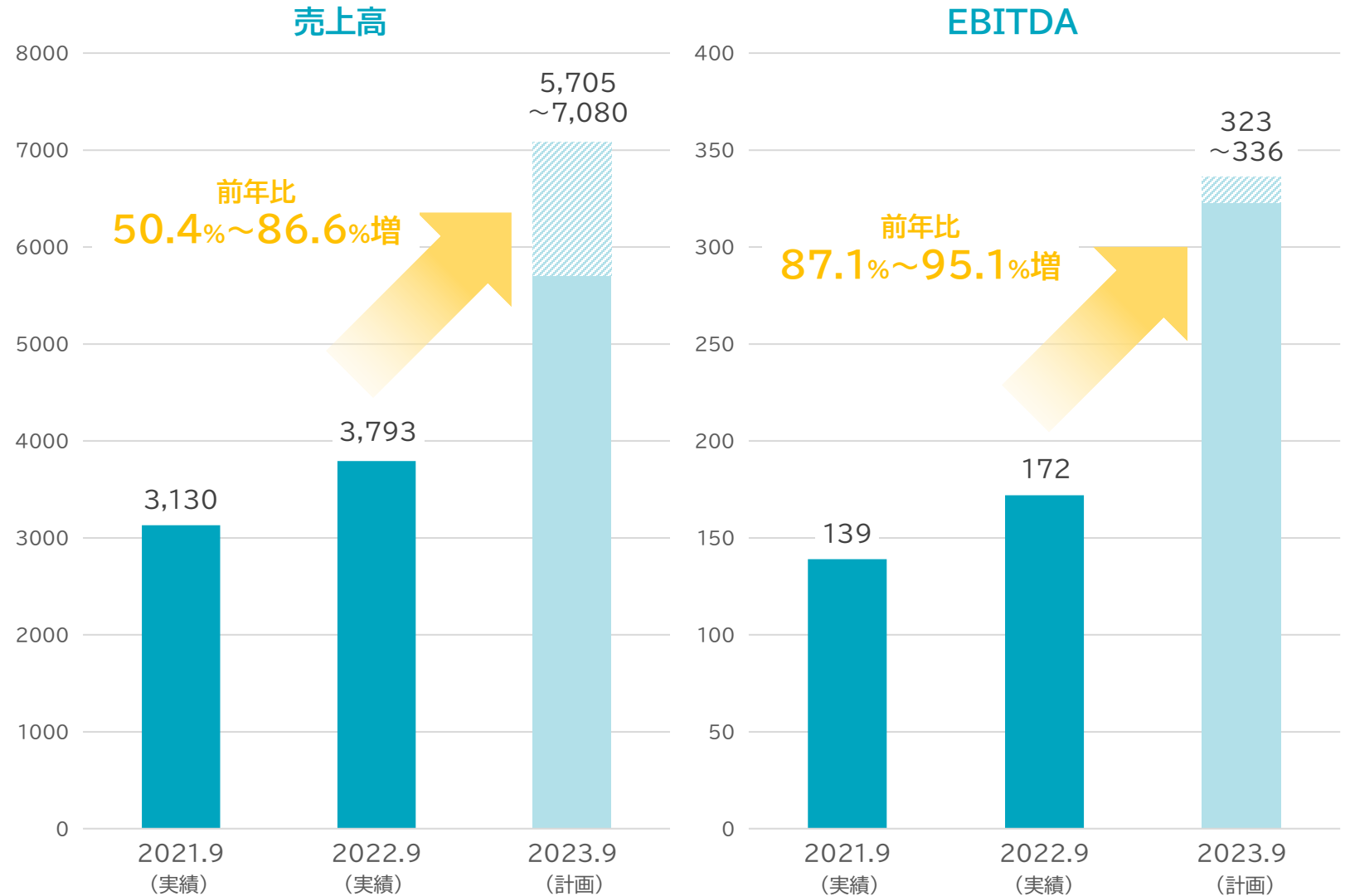
※株式会社イーフロンティアは、株式会社メタライブへと商号変更の後、2022年9月26日付で株式会社ピアズへ吸収合併しております。

経営指標の変更

M&Aを強化していることから、新たにEBITDAを最重要指標に設定。サービスKPIについては、方針変更のため非開示とする。
売上高とEBITDAの伸長率を重視した経営を行う。

経営指標

最重要指標	売上高伸長率
	EBITDA伸長率



中期経営計画の取り下げについて

2021年5月14日公表の中期経営計画について、
本計画策定時と現状の取り組みが異なってきていることから本計画を取り下げることと決定。

■ 中期経営計画(2021年5月14日公表)

(単位:百万円)	2022年9月期※	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
売上高	3,400	6,000	8,000	10,000
営業利益	40	100	200	800

※2022年9月期の計画は、2021年11月12日付で更新した数値を記載しております。

■ 取り下げの理由

2022年1月の副社長の選任をはじめとする新経営執行体制を発足し、M&Aを中心とした新たな取り組みを開始したことから、本計画策定時との取り組みが大きく異なってきているため。

■ 今後の方針

今後も引き続きM&Aについて積極的に検討を進め、中長期的な成長に向けた様々な投資を機動的かつ柔軟に実行していく。当社グループの経営方針や財務状況等を株主、投資家の皆様に正しくご理解いただくための情報開示のあり方として、単年度毎の業績見通し及び中長期的な取り組みを適宜公表する。

3Qに実施したM&Aの連結が開始したことから、売上高が増加。営業利益、経常利益においては一部の販管費が未消化となったことなどから計画値よりも上振れて着地。当期純利益においては、暗号資産の評価損および固定資産の減損損失を計上したことからマイナス。

(単位:百万円)	当初計画 2021/11/12 公表	修正計画 2022/5/13 公表	実績	修正計画対比		主な要因
				差異	達成率	
売上高	3,490	3,490	3,793	+303	+8.7%	・ 3Qに実施したM&Aによる業績貢献の開始
営業利益	△213	40	55	+15	+37.8%	・ 採用およびM&A予算の未消化による販管費縮小
経常利益	△204	63	71	+8	+13.8%	・ 営業利益の要因に加えM&Aに伴う資金借入実行による支払利息の増加
親会社株主に 帰属する当期純利益	△287	37	△101	△138	—	・ 株式会社メタライブの吸収合併に伴う繰越欠損金の引継ぎ等による法人税等の減少、暗号資産の評価損および固定資産の減損損失を計上

2023年9月期 業績予想

オンライン接客を中心とした既存事業の成長と新規事業の複数展開による成長を見込む。
事業環境を踏まえたM&Aの実行を検討するため、レンジでの開示。

(単位:百万円)	2022年9月期 通期	2023年9月期 通期	前年比	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	3,793	5,705~ 7,080	1,911~ 3,286	+50.4%~ +86.6%
営業利益	76	31~ 100	△44~ 24	△58.3%~ +31.8%
経常利益	84	2~ 71	△82~ △13	△97.3%~ △15.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	67	3~ 65	△64~ △2	△95.3%~ △3.2%
EBITDA	193	323~ 336	129~ 142	+66.6%~ +73.7%

投資方針

引き続き次なる事業柱となる事業創出のための積極的な投資を継続。
特にアライアンス・M&Aの実行を強化する。

	前年度方針	進捗および今後の方針
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	オンライン接客関連システムをローンチ。 移動体通信業界でのシェア拡大、他業界への展開を強化する。
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	副社長の選任をはじめとし、コーポレート部門を中心に プロフェッショナル人財の採用が進んだ。 引き続き積極採用を行う。
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	新パーパス「いつかの未来を、いつもの日々に NEW NORMAL ACCELERATION」を制定。 投資家市場と労働者市場に向けて、新しいブランドイメージの浸透 を強化していく。
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	2022年9月期において4件のM&Aを実施。 CVC投資事業も開始し、引き続きアライアンス・M&Aを 積極的に強化。

積極的なM&Aを通じ加速度的な企業価値の向上を目指す



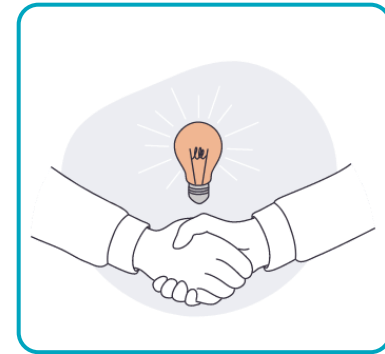
事業規模の拡大

オーガニックグロースと合わせ、シナジー創出が見込める企業または事業の買収によって、グループ内事業のより高い継続的な成長を目論む



新規事業の創造

グループパーパスに沿った新規事業領域へ積極的に進出し、中長期的な企業価値向上のためのポートフォリオマネジメントを実施する



経営リソースの獲得

専門性の高い人材、ノウハウ、スキル、取引先などの経営リソースの獲得により、既存事業の成長及び新規事業の創造を加速させる

M&A実績

2022年9月期の第3四半期において、4件のM&Aを実施。
PMIも順調に進んでおり、当社グループとのシナジーによる今後の業績向上が見込まれる。



MAX PRODUCE

社名/事業名	NeoRad	株式会社イーフロンティア※	株式会社ウィル	株式会社 マックスプロデュース
資本金	—	100百万円	10百万円	10百万円
社員数	—	2名	250名	23名
事業内容	V-Tuberプロダクション事業	ソフトウェア・ハードウェアの 販売および輸出入等	人材アウトソーシング セールスプロモーションの企画・ 制作・運営・管理業務	各種イベントの製作・ プロデュース業務
前年度業績 (単位:百万円)	売上1、経常△5	売上234、営利7	売上1,680、営利△6	売上406、営利△30
取得価格	10百万円	174百万円	1,166百万円	非開示

※株式会社イーフロンティアは、株式会社メタライブへと商号変更の後、2022年9月26日付で株式会社ピアズへ吸収合併しております。

リスク情報

Risk Information

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、NTT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2022年9月期49.1%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あります。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	<p>当社グループは店舗DX事業及び新規事業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>
<p>法的規制について</p> <p>当社グループは、「労働者派遣法」に基づき派遣業務を行っており、当社グループが営む事業については労働者派遣法及び関係諸法令による法的規制を受けております。また、「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	<p>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。</p>

※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。

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>個人情報の漏洩リスクについて</p> <p>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。</p>	<p>低/長期</p>	<p>大</p>	<p>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。</p>
<p>組織体制及び人材の確保・育成について</p> <p>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。</p>	<p>中/長期</p>	<p>中</p>	<p>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。</p>

※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。

参考情報

Appendix

RemoteworkBOXについて

RemoteworkBOX（新規領域）の概要

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



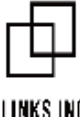


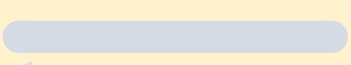

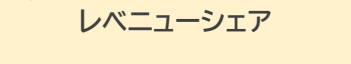



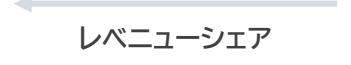
- ・空きテナント
- ・カフェ
- ・ホテル
- ・コワーキングスペース
- ・オフィスビル
- ・会議室
- ・公共施設
- ・商業施設
- ・百貨店
- ・フィットネス
- ・スーパー銭湯
- etc…

1時間600円～
利用可能

RemoteworkBOXの詳細および予約はこちら▶remotework-box.jp

RemoteworkBOX（新規領域）のビジネスモデル

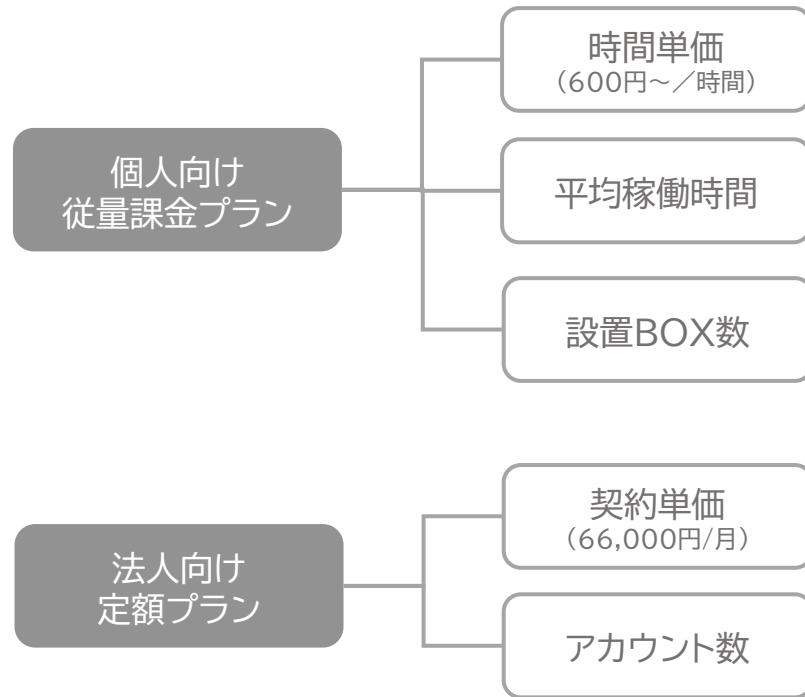
3種類の出店方法でRemoteworkBOXを全国に設置。
現時点では、スペース提供型でレベニューシェアを行うモデルでの展開が中心となっている。

	契約	BOX費用	家賃
①自社出店	<p>不動産業者</p>  <p>賃貸借契約</p>  <p>当社</p>  <p>賃料</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>一時利用契約</p>  <p>当社</p>  <p>レベニューシェア</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>販売+運営委託契約</p>  <p>当社</p>  <p>レベニューシェア</p> 	オーナー様負担	オーナー様負担

RemoteworkBOX（新規領域）の収益構造

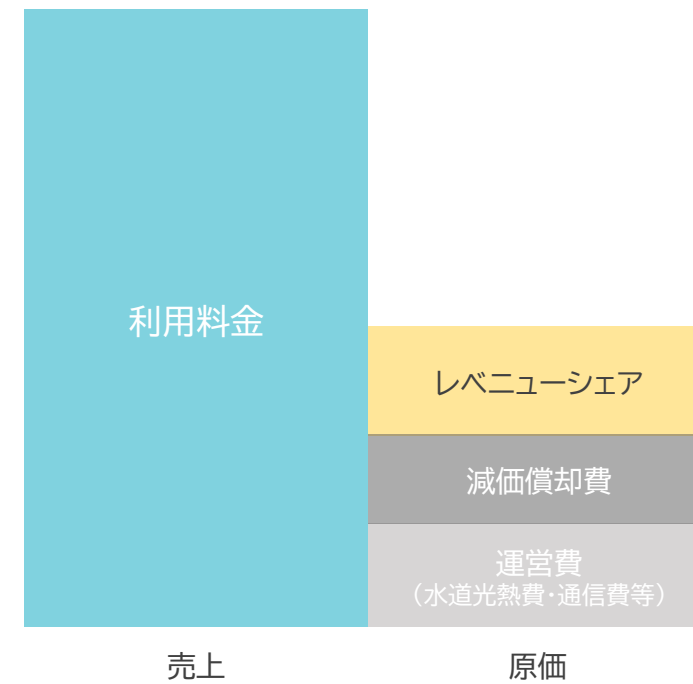
個人向けの従量課金プランおよび法人向け定額プランでサービスを提供。
スペース提供型(レベニューシェアモデル)を中心に設置先を厳選した上で設置台数を拡大。

基本的な売上構成



収益構造

例) 時間貸しサービス(スペース提供型)の場合

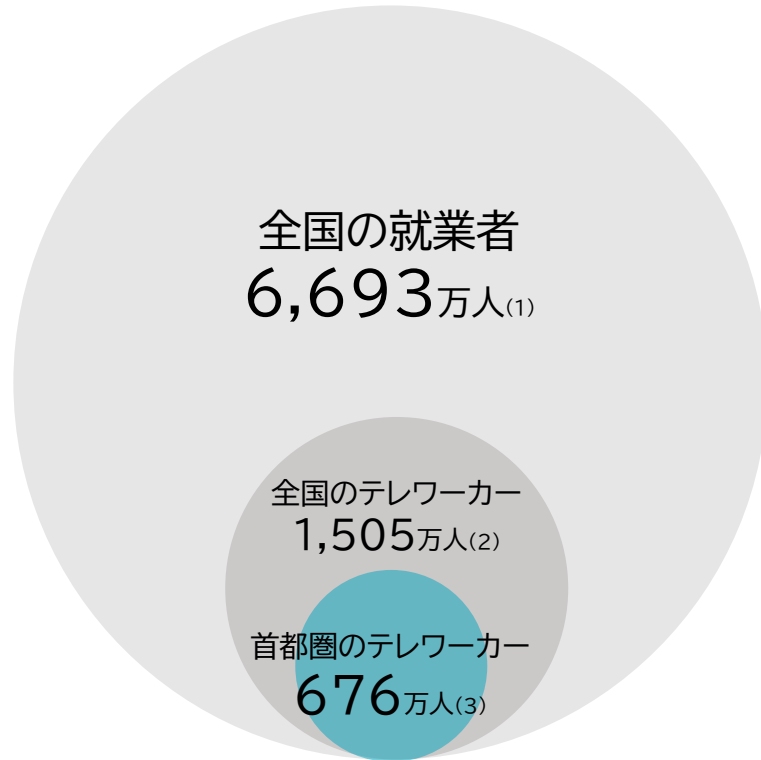


※自社出店型の場合は、地代家賃が費用として発生する代わりにレベニューシェアが不要となる
※オーナー買取型の場合は、レベニューシェア割合が増加し、他の費用が不要となる

RemoteworkBOX（新規領域）の市場性

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。
稼働率向上を重要施策とした上で設置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。

RemoteworkBOX（新規領域）の競争優位性

個人向け、法人向けともに、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。
また、企業との提携等を通じて、設置先および利用者の拡大を行っている。

	RemoteworkBOX	A社	B社
個人向け料金	150円/15分	275円/15分	275円/15分
法人向け料金	<ul style="list-style-type: none"> ・ 定額・使い放題プラン(66,000円/月) ※無制限 ・ 混合プラン(22,000円~/月) ※50時間利用可能、超過分は従量課金 ・ 従量課金プラン(150円/15分) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基本+従量プラン(88,000円~/月) ※100時間利用可能、超過分は従量課金 ・ 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)

(2022年12月当社調べ)※料金は税込価格で記載しております。なお、料金は予告なく変更になる可能性があります。



- 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 管理部 IR担当

E-mail ir@peers.jp

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

Peers