

peers

2023年9月期  
第1四半期

# 決算説明資料



2023/02/13

株式会社ピアズ（東証グロース7066）

## Purpose

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

ピアズグループは  
世界中で生み出される「先端技術やイノベーションの社会実装」を通じ  
社会を豊かに前進させるために存在します

いつか訪れるであろう豊かさを1日でも早くいつもの日々へ  
一部の人しか享受できない豊かさを社会全体の豊かさへ

そして、SDGsに基づく「誰も取り残されない社会」の実現へ

## 運営事業領域

先端テクノロジーを用いて、店舗運営や接客を  
進化させるサービスを展開しています

### 店舗DX領域

オンライン接客センター運営、AI接客分析、  
AI接客トレーニングシステムなどを展開

### セールスプロモーション領域

通信業界を中心とするコンサルティング、  
イベントなどのプロモーション事業を展開

### 新規領域

イベント・プロモーションノウハウを活用  
したメタバース関連事業、当社事業とシナ  
ジーあるCVC事業などを展開

## 先端技術とビッグデータを活用した接客DXにより、店舗運営の効率化・高品質化を実現



オンライン接客システム  
(Video Callcenter SYSTEM)



AI接客分析システム



AIトレーニングシステム  
(mimik)



オンライン接客センター運営

## 顧客が抱える接客・集客・店舗運営課題への総合ソリューションサービス



チャンネルコンサルティング



営業コンサルティング



HRコンサルティング



プロモーション

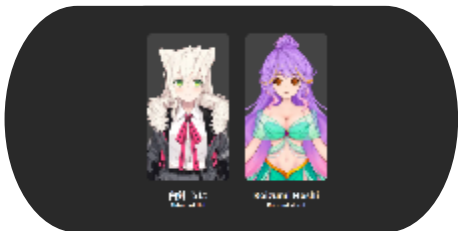


人材派遣



イベント

これまで培ってきたプロモーションやイベント運営などの強みを、**メタバース・NFTなどの新領域**で展開。  
同時に、**技術加速化のためのCVC（投資）**事業も開始。



トークンエコノミー  
ライブ&コマース NeoRad



メタバースイベント



公衆個室ブース



CVC投資

# 1 業績ハイライト

2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス

3 通期予想に対する進捗

4 今後の展望

5 APPENDIX

## 業績ハイライト

第1四半期 連結売上高

**14.9億円**  
(前年同期比+228%)

第1四半期 連結営業利益

**0.83億円**  
(前年同期比+1.59億円)

第1四半期 EBITDA

**1.2億円**  
(前年同期比+1.85億円)

## 決算のポイント

上場後、第1四半期での

**過去最高売上・営業利益**

を実現

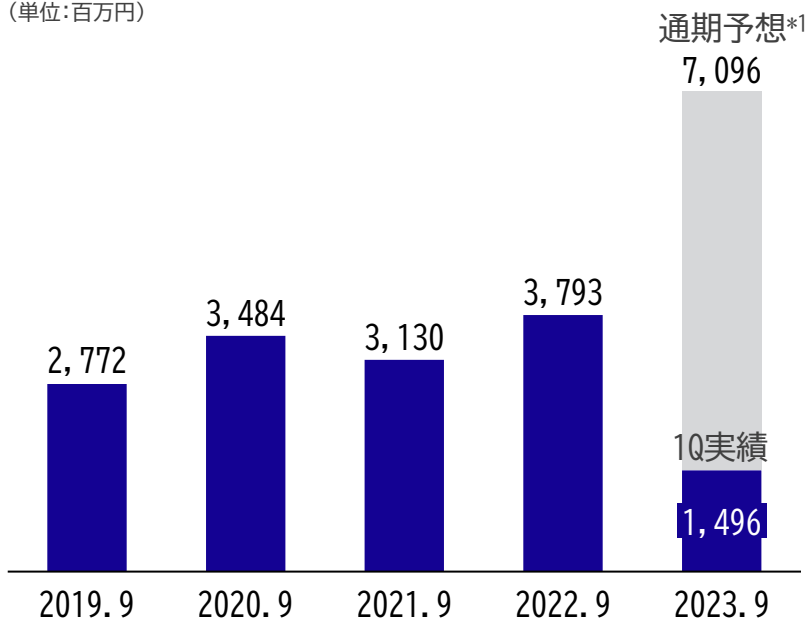
オンラインシステムやAIを活用したオンライン接客センターが貢献。  
イベントなどのセールスプロモーションも回復傾向。

次世代サービスに対応するため、**CVC（投資）事業**も開始。  
第1号案件として、Port社と**メタバース上でのライブエンターテイメント領域**で提携。

売上高は、想定通りに進捗。営業利益は、想定を上回る高進捗で推移。

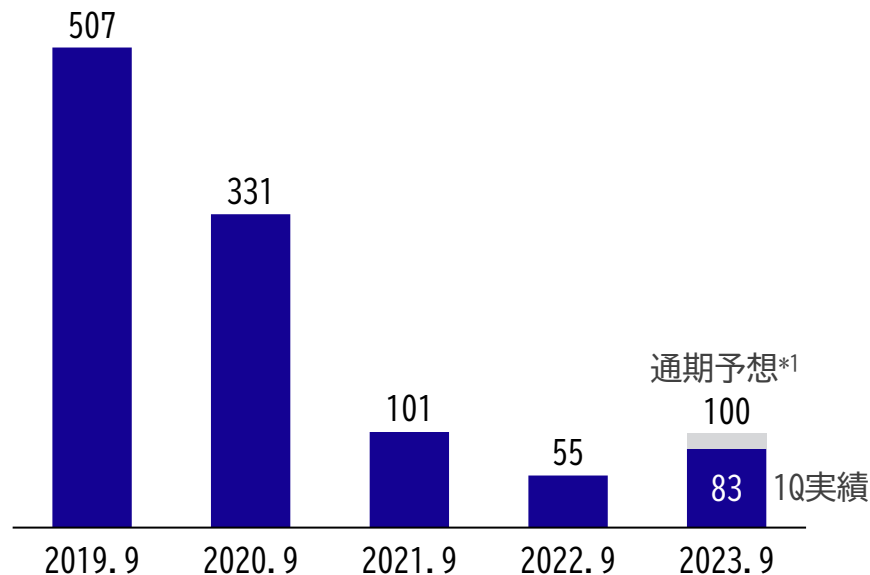
## 売上高推移

(単位:百万円)



## 営業利益推移

(単位:百万円)



\*1 レンジでの開示予想数値のうち、最大値を記載



1 業績ハイライト

2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス

3 通期予想に対する進捗

4 今後の展望

5 APPENDIX

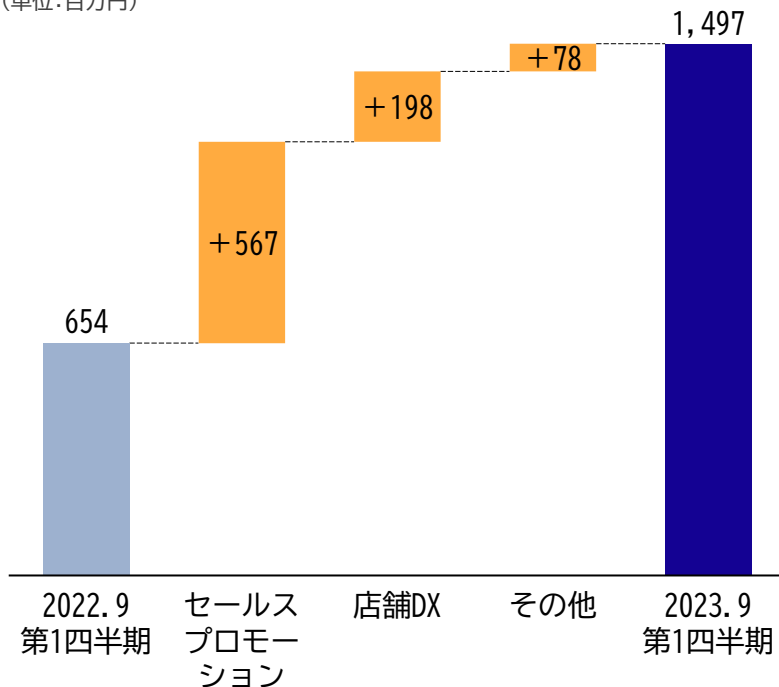
前年同期比で売上は倍増、利益は黒字へと大きく転換。

| (単位:百万円)            | FY2022<br>1Q実績 | FY2023<br>1Q実績 | 前年同期比   |                    |
|---------------------|----------------|----------------|---------|--------------------|
| 売上高                 | 654            | 1,496          | +228%   | } <b>倍増</b>        |
| 営業利益                | ▲75            | 83             | +159百万円 |                    |
| 経常利益                | ▲71            | 76             | +148百万円 | } <b>黒字<br/>転換</b> |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲63            | 76             | +139百万円 |                    |
| EBITDA              | ▲64            | 121            | +185百万円 |                    |

売上高は、全事業において増加。営業利益は、店舗DXの伸びがけん引。

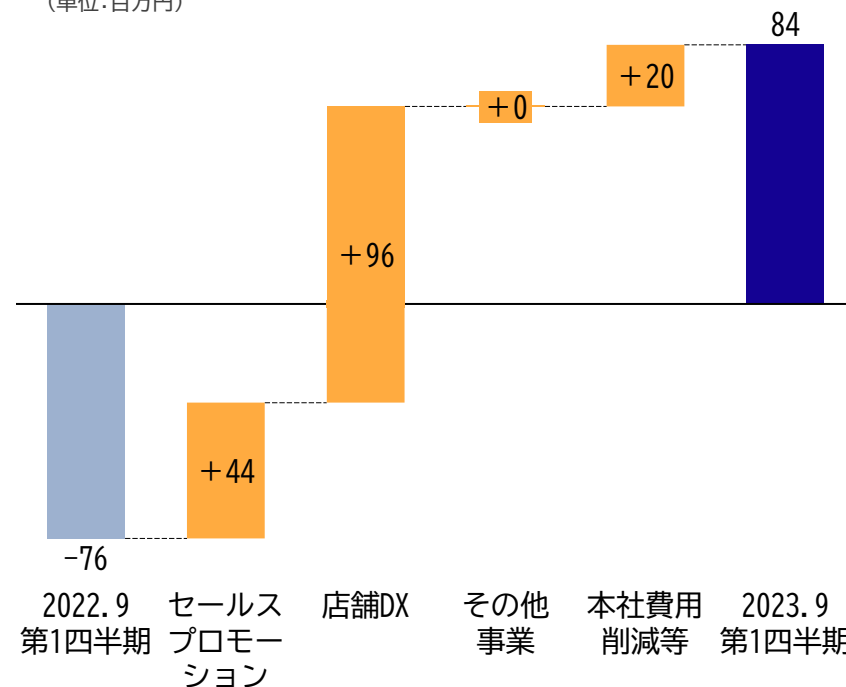
## 差異分析 | 売上高

(単位:百万円)



## 差異分析 | 営業利益

(単位:百万円)



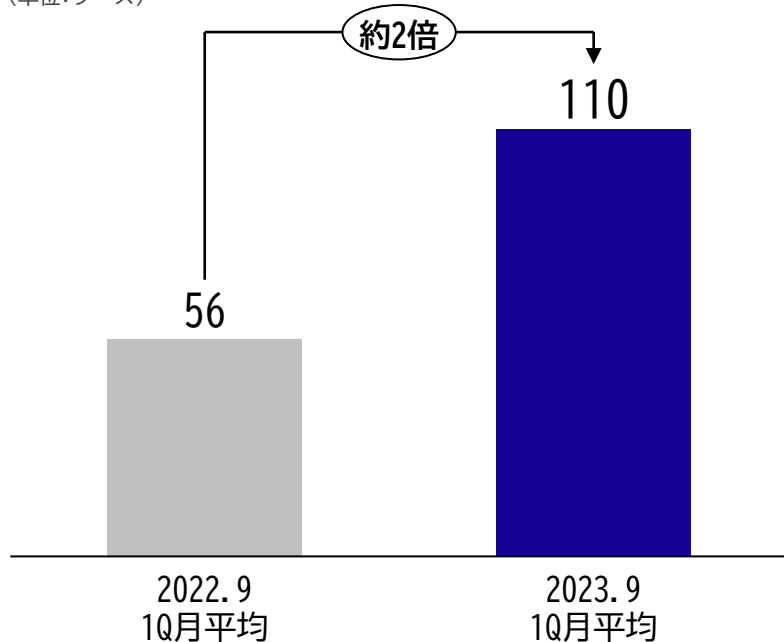
CVC事業による投資およびANAP社への第三者割当出資により、現預金が減少

| (単位:百万円)       | 2022年9月末     | 2022年12月末    | 増減額         |                                 |
|----------------|--------------|--------------|-------------|---------------------------------|
| 流動資産           | 3,335        | 3,109        | ▲225        | } CVC事業による<br>積極投資により<br>現預金が減少 |
| （うち、現預金）       | 2,345        | 2,153        | ▲192        |                                 |
| 固定資産           | 1,022        | 1,353        | +331        |                                 |
| （うち、のれん）       | 306          | 291          | ▲15         |                                 |
| <b>資産合計</b>    | <b>4,357</b> | <b>4,463</b> | <b>+105</b> |                                 |
| 流動負債           | 1,354        | 1,491        | +137        |                                 |
| 固定負債           | 1,085        | 995          | ▲89         |                                 |
| <b>負債合計</b>    | <b>2,439</b> | <b>2,487</b> | <b>+47</b>  |                                 |
| <b>純資産合計</b>   | <b>1,917</b> | <b>1,975</b> | <b>+58</b>  |                                 |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>4,357</b> | <b>4,463</b> | <b>+105</b> |                                 |
| <b>自己資本比率</b>  | <b>44%</b>   | <b>44%</b>   | <b>-%</b>   |                                 |

ブース稼働が本格化。稼働数が伸びると同時に利用ID数も伸びているため  
**高収益性を確保した売上向上**につながっている。

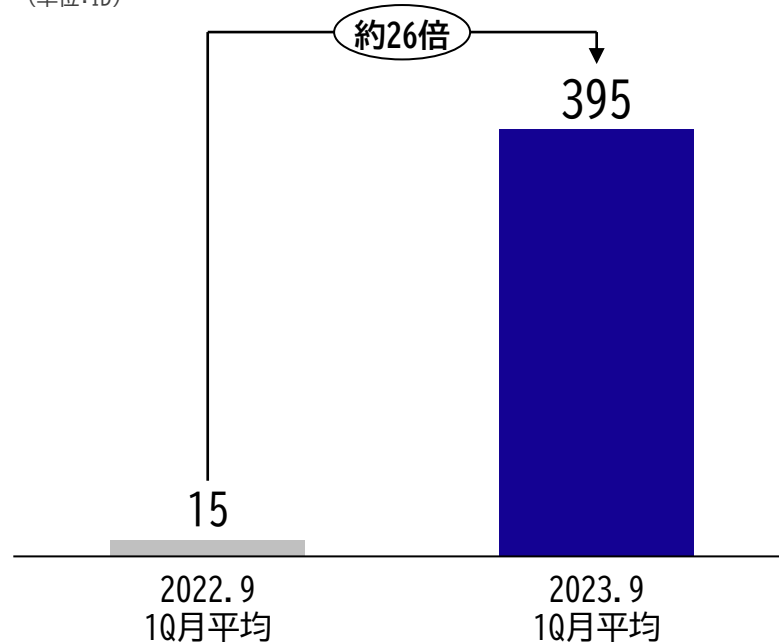
## 稼働ブース数の伸び

(単位:ブース)



## 利用ID数の伸び

(単位:ID)



特に、新規領域でのシナジー効果を見込み、スタートアップへの投資を加速

## 目的

メタバース・AI関連など新規領域での事業立上げを加速化させるためにスタートアップとの資本業務提携を戦略的に実行。

## 投資規模

年間1億円の投資予算を目途に、1社あたり数千万円の投資を想定。

## 投資方針

当社事業とのシナジーが見込める日本国内外の主に非上場企業株式等への投資。  
投資後も、当社が伴走し、ともに成長を目指す。

## 選考基準

- ・ 経営者・チームの資質
- ・ 市場規模、成長性
- ・ 競合優位性
- ・ ビジネスモデル、成長戦略
- ・ 社内管理体制 等

## 前年度に開始したメタバース事業に関連する取組みを本格化

### Vtuber事業に関するPort社との 資本業務提携(2022年12月5日発表)

当社が運営するVTuberプロダクション NeoRad  
事業に、Port社の持つファンコミュニティツ  
ールを活用。

NFTの活用も見据え、  
Vtuberのメタバース上での  
ファンコミュニティを活性化。



### メタバース事業に関する Super Massive Global社との 資本業務提携(2023年2月9日発表)

メタバース型GotoEarnアプリ “MASSIVE WORLD”  
内でのイベント・集客で連携。

当社のセールスプロモーションのノウハウを  
メタバース上で活用。

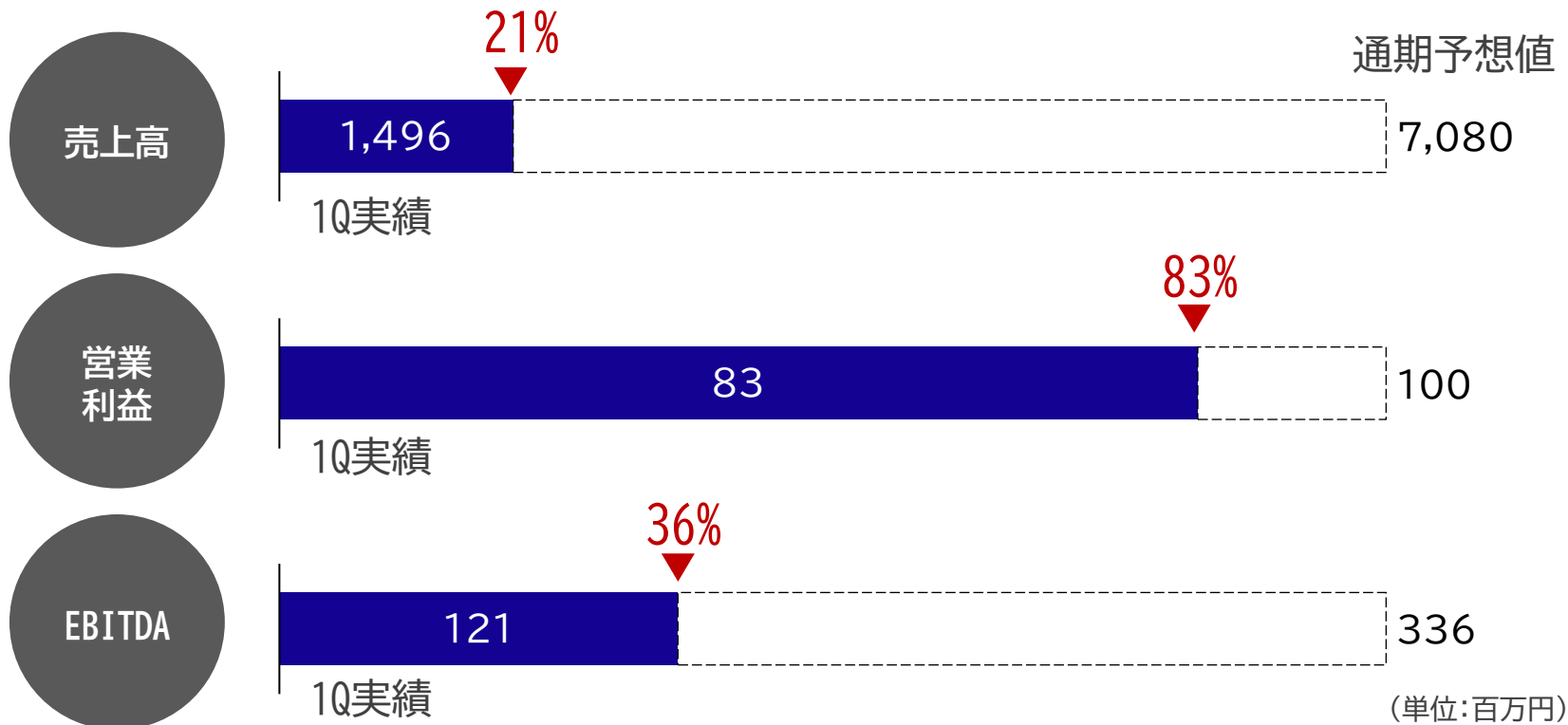
さらに、当社のVtuberも活用  
したイベントも企画。



- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗**
- 4 今後の展望
- 5 APPENDIX



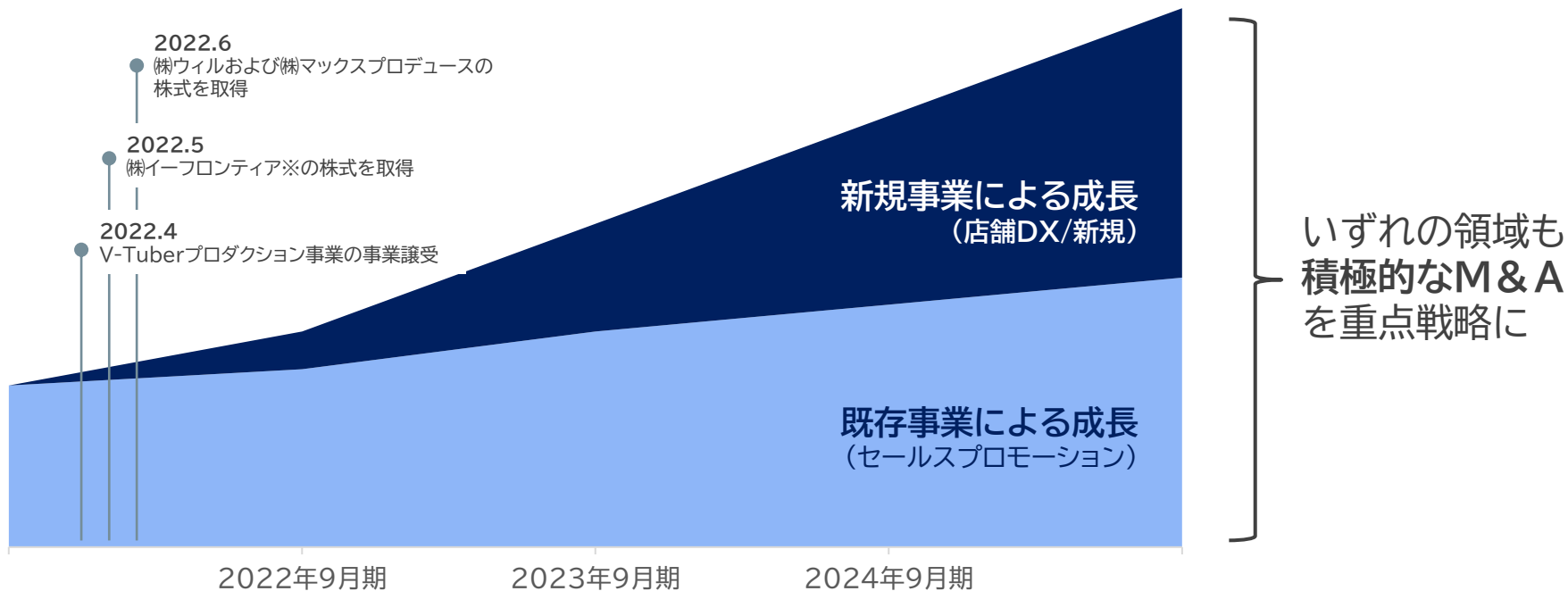
売上高・EBITDAについては、想定通りの進捗。  
営業利益は、1Q実績で83%達成と想定を大幅に上回る。



- 1Qに引き続き、オンライン接客センターの需要は旺盛。  
2Q以降、店舗DX領域のさらなる売上の増加に取り組む。
- コロナ禍での一時的売上減少時期に断行したコストカットなどの経営の筋肉質化により、高利益体質が継続。
- 他方、コロナ影響の動向が不透明であること、店舗DXなどの研究開発に継続的に積極投資を行うこと、M&A推進による手数料計上が見込まれることなどから、現時点において、通期予想は据え置き。  
適時のタイミングで修正を行う予定。

- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗
- 4 今後の展望**
- 5 APPENDIX

既存事業の成長とともに、中期的成長に向けた新規事業創出も加速。  
いずれも、**M&Aによる非連続成長**を常に見据える。



安定的な収益基盤を構築しつつ、新たな収益源の創出に積極的に取り組む

安定収益基盤領域



コロナ影響の回復も受け、  
安定的な収益基盤を構築  
する

強化領域



オンライン接客システム、  
接客ロープレAIなど、  
店舗DXプロダクトを新た  
な収益基盤へ成長させる

チャレンジ領域



AI、メタバース、NFT  
など投資効果を見極め  
ながら積極的に推進する

- 上場後、第1四半期における**過去最高売上・最高営業利益**を更新
  - ー 前年同期比で売上は倍増、営業利益は1.59億円の改善で黒字転換
- **オンライン接客センターの稼働倍増**が、売上・営業利益増をけん引
  - ー 稼働ブースは約2倍、利用ID数は約26倍と飛躍的に向上
- 第1四半期では、**メタバース事業・CVC事業など新規事業にも積極投資**
  - ー Port社およびSuper Massive Global社との資本業務提携を実現

- 1 業績ハイライト
- 2 2023年9月期 1Q実績・事業トピックス
- 3 通期予想に対する進捗
- 4 今後の展望
- 5 APPENDIX**

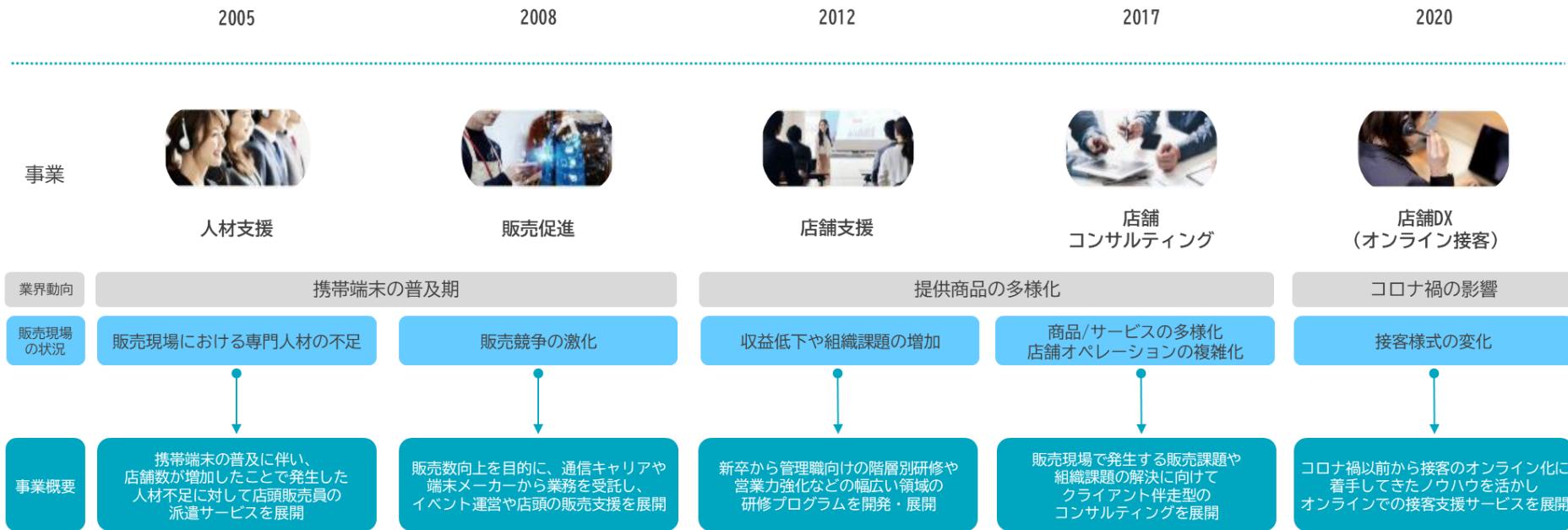
|       |  |
|-------|--|
| 社名    | 株式会社ピアズ  |
| 事業開始  | 2005年1月  |
| 所在地   | 東京都港区西新橋2-9-1 PMO西新橋5F                                       |
| 代表取締役 | 桑野 隆司  |
| 従業員数  | 754名(社員476名・委託社員278名)<br><small>※2022年9月時点、グループ会社を含む</small> |
| 上場市場  | 東証グロース 証券コード7066 (2019年6月20日上場)                              |
| 資本金   | 100百万円<br><small>※2022年9月末時点</small>                         |

## グループ会社

---

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





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



## 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度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

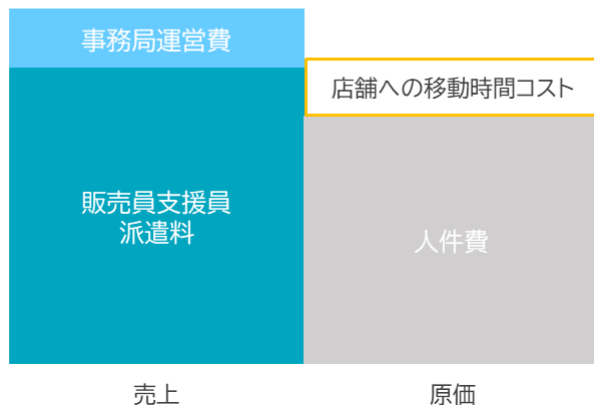


- ロープレトレーニングAIシステム -  
AIを活用し表情解析や感情解析を可能にしたロープレトレーニングシステムを提供

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

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)



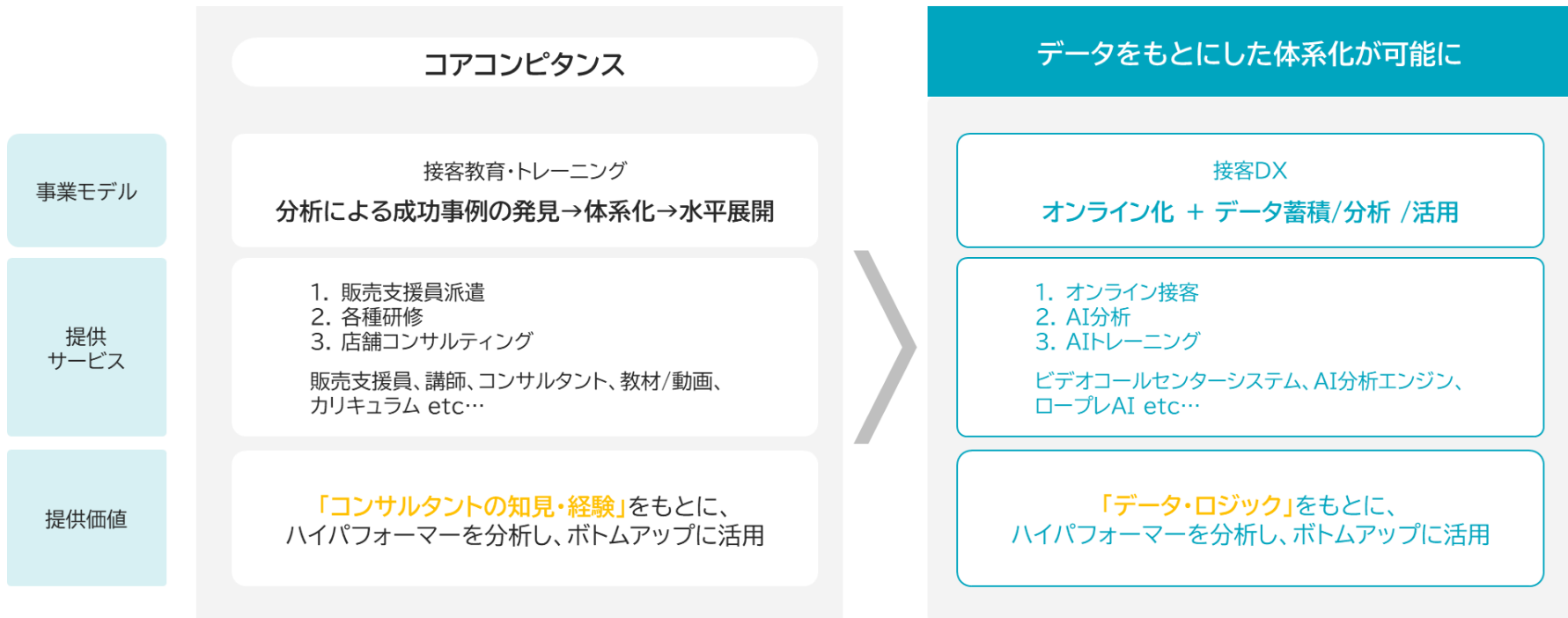
オンライン接客  
(店舗DX)



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

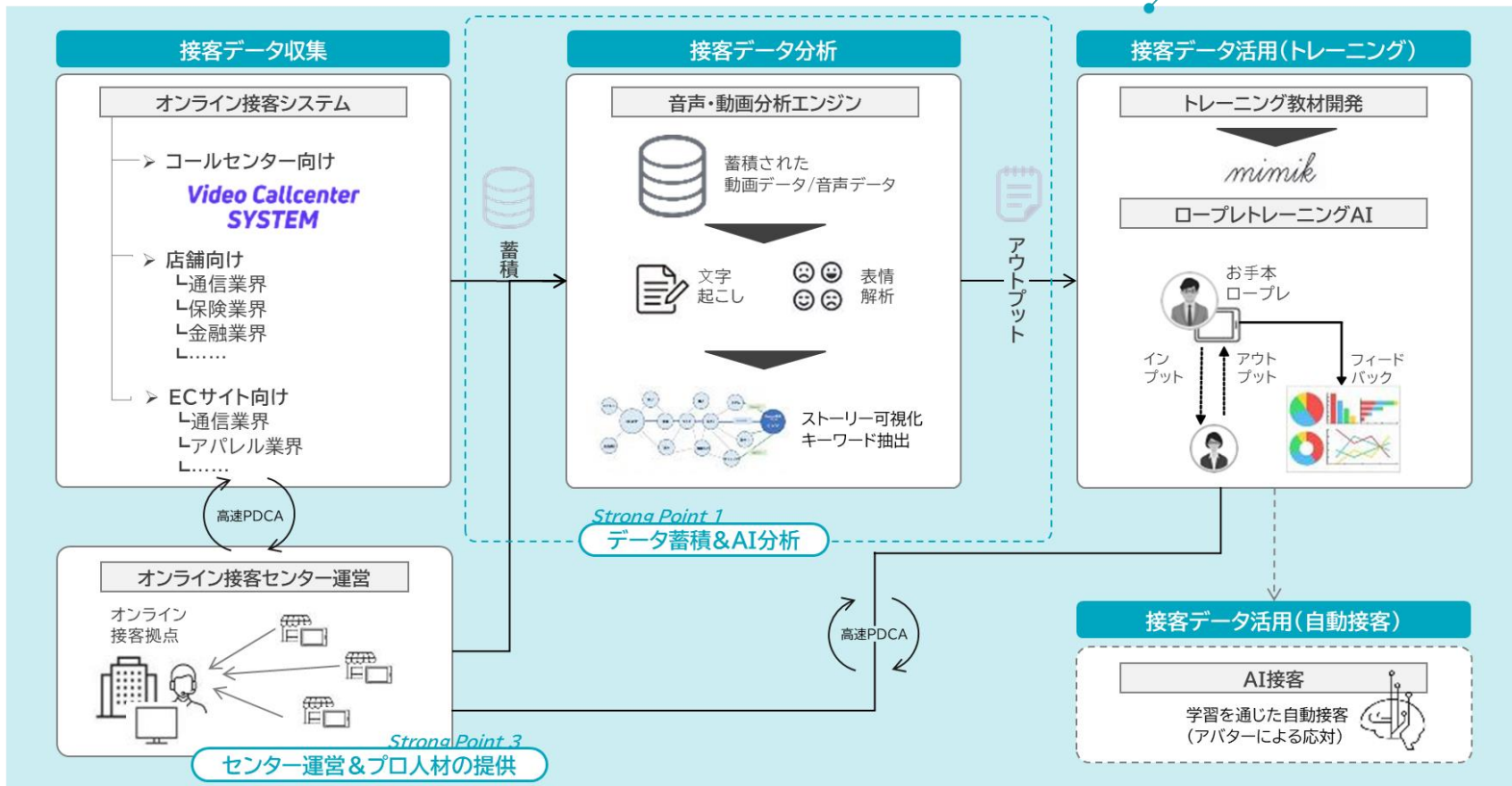
## 店舗DX領域



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による自動対応を可能にするを見据える。

Strong Point 2

データ活用(高速PDCAによる業績向上)



- 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](mailto:ir@peers.jp)

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

Peers