

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ピアズ

7066 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年1月8日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020年9月期は新型コロナの影響で増収減益。 通信業界以外の市場へ積極展開のため相次いで子会社を設立	01
2. 2021年9月期は新規事業の成長に向け投資。売上高の大幅増を目指す	01
3. 中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」を発表	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容と子会社の概要	04
3. 経営理念と3つの強み	08
■ 業績動向	08
1. 2020年9月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通しと中期経営計画	12
1. 2021年9月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」	13
■ 株主還元策	18

■ 要約

市場環境の変化を成長エンジンとして成長、 通信業界から他業界へ積極展開を図り時価総額 300 億円企業を目指す

ピアズ<7066>は、(株)NTTドコモの携帯ショップ向け販促支援からスタートし、研修、販売・運営コンサルティングサービスへと事業領域を拡大。携帯電話業界の環境変化を契機に創出される新たなニーズを的確に捉えてサービス化し、成長を実現してきた。2019年に東証マザーズ市場に株式上場した。

1. 2020年9月期は新型コロナの影響で増収減益。通信業界以外の市場へ積極展開のため相次いで子会社を設立

2020年9月期の連結業績は売上高で3,484百万円、営業利益で331百万円となり、前期単独業績との比較では売上高で25.7%増、営業利益で34.7%減となった。携帯キャリアのキャッシュレス決済サービス導入支援案件が2020年9月期第2四半期に大きく伸長したことを主因として売上高は過去最高を更新したが、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響によって、第3四半期以降は携帯ショップ向けのコンサルティング案件が大きく減少したことが響いて減益となった。なお、同社は通信業界以外の市場へと積極展開すべく、2020年4月以降に相次いで子会社を設立しており、これら子会社で組織活性化コンサルティングプログラム「エンパ!」やリモートワーク支援サービス、モバイルキャッシュレス決済システム「ZEROレジ」など新たなソリューションサービスを開始している。

2. 2021年9月期は新規事業の成長に向け投資。売上高の大幅増を目指す

2021年9月期の連結売上高は前期比38.6%増の4,830百万円、営業利益は同4.1%増の345百万円を見込んでいる。主力の通信業界向け販促支援、研修・コンサルティングサービスは1割程度の成長を見込み、新規事業の成長に向けた投資を行うことで、売上高の大幅増を目指していく考えだ。このため、利益計画についてはやや保守的な計画となっている。なお、主力顧客であるNTTドコモの格安料金プラン「ahamo(アハモ)」が2021年3月から提供される予定となっている。同サービスはオンラインのみの契約手続きとなるため携帯ショップへの影響が懸念されるが、同社ではコールセンター向けのサービスなども行っているほか、環境の変化は新たなコンサルティングニーズの創出にもつながるため、短期的な業績面ではプラスに影響する可能性があると弊社では考えている。

要約

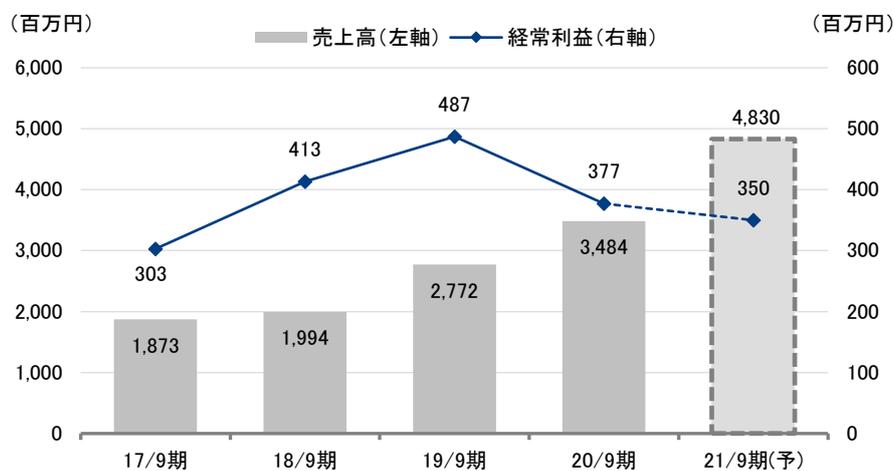
3. 中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」を発表

同社は中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」を発表した。基本戦略としては、通信業界で培ってきたノウハウを強みに既存事業を堅調に成長させるとともに、他業界に事業領域を拡大していくことで更なる成長を実現していく考えだ。具体的には、キャッシュレス決済システム「ZERO レジ」の導入やバーチャルショップ等の運営コンサルティングなどに取り組む店舗 DX 事業や、ミドル人材の育成による組織活性化プログラム、リモートワーク支援サービスなどを提供する働き方革新事業などに注力していく。また、AI を活用した営業トレーニングツール「mimik (ミミック)」の事業も 2020 年 11 月より新たに開始しており、今後の実用化が期待される。なお、新規事業に関しては協業案件の候補も増えてきているようで、今後は様々な企業とのアライアンスも活発化していくものと予想される。今回の中期経営計画では、外部環境が不透明なこともあり敢えて業績の数値目標は開示していないが、3～5 年で売上高の高成長を実現し、時価総額で 300 億円企業になることを目指している。

Key Points

- ・セールスプロモーション事業、働き方革新事業、店舗 DX 事業の 3 つの事業と Labo を展開
- ・2021 年 9 月期業績は売上成長を重視して新規事業への投資を積極的に行う予定
- ・中期経営計画「PEER TRIPLE GEAR」を発表、既存事業のノウハウを他業界に広げ、新規事業を積極展開していく方針

業績推移



注：20/9 期より連結数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

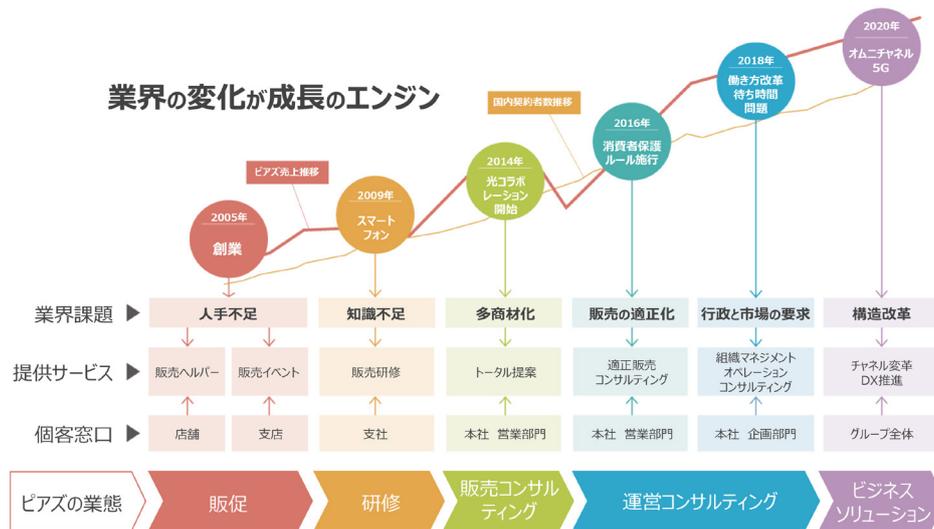
通信業界の販促支援、コンサルティングを主力事業として成長

1. 会社沿革

同社は、現在の代表取締役社長である桑野隆司（くわの たかし）氏が学生時代に携帯電話ショップでアルバイトをしていた時の経験を生かし、2005年に有限会社ピアズとして携帯電話の販促支援事業を開始したところから始まる。2005年当時、携帯電話ショップは人手不足であったことから、販売ヘルパーの派遣や販促キャンペーンの企画・運営サービスを提供し、その実績の高さでNTTドコモから認められ、各地域の携帯ショップにサービスエリアを拡大していった。2009年頃からスマートフォンが普及し始め、販売スタッフにも今まで以上に技術的な知識が求められるようになったことで、販売研修のニーズが生まれ、研修サービスの提供を開始。売上高の7割近くが研修サービスとなった。そして、2014年にはNTT東日本及びNTT西日本がインターネット接続サービスをプロバイダーや携帯キャリア（NTTドコモ含む）などに販売する「光コラボレーション」のサービスを開始。携帯電話ショップは新たな売り方が求められるようになり、販売コンサルティングサービスの売上が増え始めた。その後も2016年の消費者保護規則の施行に対応した適正販売コンサルティング、2018年以降は待ち時間問題解消や働き方改革といった店舗運営にかかわるコンサルティングの需要が高まり、こうしたニーズを取り込むなどして成長を続けてきた。

携帯電話の国内市場は2005年当時は5,000万台規模あったが、普及の一巡によって現在は3,000万台規模にまで縮小しており、携帯ショップも業界再編が進むなかで漸減している。業界全体が伸びていないなかで同社が成長を続けてきた理由は、業界環境の変化によって生まれた新たなニーズを的確につかみ、顧客が望むサービスを提供し続け、同社が携帯ショップ運営における重要なパートナーとして存在感を高めてきたことにある。同社の変化適応力や情報収集力、経営判断の速さなどが成長を支えてきた原動力になったと弊社では考えている。

同社の業態変化



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2019年6月には東京証券取引所マザーズ市場に上場したのを機に、これまで通信業界で培ってきた現場コンサルティングなどのソリューションを、他業界へ展開していくことでさらなる成長を目指していくことを決断した。通信業界以外でも、DX（デジタルトランスフォーメーション）が加速するなど経営において大きな環境変化が起きており、新たなニーズに対応することで、成長を図れる好機と判断した。このため、2020年以降、通信業界以外の業界向けへの各種コンサルティングサービスを展開する子会社を相次いで設立しており、現在は中長期的な成長を実現していくためのグループ経営基盤を構築する過渡期として位置付けられる。

会社沿革

年月	主な沿革
2005年 1月	有限会社ピアズとして愛知県名古屋にて事業を開始（2006年に株式会社に改組）
2017年10月	本社を東京都港区に移転
2019年 6月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年11月	e スポーツイベント企画運営受託事業開始
2019年12月	成長ベンチャー企業向け組織活性化コンサルティングプログラム「エンパ！」サービス開始 HR テック「RECOG」を提供する（株）シンクスマイルと業務提携
2020年 4月	通信業界以外のコンサルティング事業を展開する子会社（株）One Colors を設立 システム開発及び販売・コンサルティングを行う子会社 XERO（株）を設立
2020年 5月	（株）Payment Technology と合併で、リモートワーク支援等を行う 2Links（株）を設立（出資比率 60%）
2020年 8月	（株）One go One way の株式を取得し、子会社化 One Colors が営業マン育成サービス「ノゾケル」を開始
2020年11月	先端科学技術等の分野に関する研究開発や IT ソリューションを展開する（株）Qualiagram を設立 Qualiagram が（株）エモスタと業務提携、トレーニング AI 「mimik」事業を開始
2020年12月	2Links がクリスタルホテルグループを運営する（株）リゾートライフ、ハイクルーズグループのフードカンパニー、（株）FLAVORWORKS と業務提携

出所：ホームページ、リリースよりフィスコ作成

セールスプロモーション事業、働き方革新事業、店舗 DX 事業の3つの事業と企画開発を行う Labo を展開

2. 事業内容と子会社の概要

2021年9月期より同社は事業部門を既存の通信業界向けを中心としたセールスプロモーション事業と、他業界向けを対象とした働き方革新事業、店舗 DX 事業の3つの事業セグメントと企画開発を行う Labo に分類して開示していく方針を決定している。

(1) セールスプロモーション事業

通信業界向けの販促・営業代行、販売及び販売スタッフや営業社員の研修サービス、販売・店舗運営コンサルティングサービスとなる。2020年9月期の売上高の大半は同事業で占められており、主力顧客は NTT ドコモ（売上構成比は2018年9月期 60%、2019年9月期 52%）となる。携帯キャリア向けに関しては、以前は他キャリア向けも若干行っていたが、現在は NTT ドコモ 1 社に絞られ、Win-Win の関係を構築している。

会社概要

ビジネスの流れとしては、NTT ドコモから販促支援や研修、販売・運営コンサルティング等を受注し、あらかじめ定められた携帯ショップに同社のコンサルタント、販促キャンペーン時は販売ヘルパーを派遣する格好となる。販売ヘルパーは人材派遣会社から調達し、研修を行ったうえで店舗やイベント会場等に派遣する。このため、サービス別で見ると売上総利益率は販促支援が低く、販売・運営コンサルティングが高くなり、研修サービスはその中間となる。受注契約期間は半年契約が多い。携帯ショップの運営会社は3月決算が多く、研修やコンサルティングも年度末付近に実施されるケースが多いことから、同社の売上高も第2四半期(1~3月)に偏重する季節要因がある点には留意していく必要がある。

通信業界向けでは、その他のNTTグループ向けのほか、携帯端末メーカーではシャープ<6753>が主要顧客となっており、新機種販売時の販促支援等を同社で受託している。なお、同社のような携帯ショップの現場コンサルティングの競合は殆どなく、未上場の会社が地方にある程度だが、これら企業とも協業関係にある。

(2) 働き方革新事業

採用・育成・定着というHR領域に対して、風土(コンサルティングノウハウの活用)・制度(豊富なノウハウを持つHR領域のコンサルタントとのパートナーシップ)・システム(HRテック関連企業との提携)という3つのジャンルを融合して価値を提供し、新しい社会に適応した組織づくりを支援する事業である。同社は日本経営品質賞をはじめ、ホワイト企業大賞やグッドカンパニー大賞特別賞など過去に数々の賞を受賞し、外部からの評価も高く、自社で創業来蓄積してきたノウハウや理念をメソッド化し、ITツールと組み合わせでサービス化しているのが特徴だ。

具体的には、2020年4月に設立した(株)One Colorsで、会社の組織活性化とミドル層の育成、生産性向上を目的としたコンサルティングプログラム「エンパ!」を提供しているほか、営業スタッフ育成サービス「ノゾケル」、動画学習サービス「jishuu」などのソリューションサービスを提供している。いずれも、ITツールを活用して効率的に成果を高めるサービスとなっており、ITツールについては提携先のツールを活用している。また、同年5月に(株)Payment Technologyと合併で設立した2Links(株)ではリモートワークを支援するためのソリューションサービスを展開しており、リモートワーク施設の予約プラットフォーム「Remote Office」を運営している。

ピアズ | 2021年1月8日(金)
7066 東証マザーズ | https://peers.jp/ir

会社概要

働き方革新事業

創業期から理念経営を継続

日本経営品質賞をはじめとし、
数々の賞を受賞し外部からも評価いただく

日本経営品質賞



ホワイト企業大賞



グッドカンパニー大賞



ホワイト企業アワード
働きがい部門



“workcolor innovation” をコンセプトに掲げ 働くにフォーカスした事業を展開

出所：中期経営計画説明資料より掲載

(3) 店舗 DX 事業

店舗 DX 事業は、店舗現場の人手不足や人材不足といった課題に対して、IT ツールを活用することで解決するソリューションサービスとなる。2020年4月に設立した XERO(株) で展開している、非接触でオーダーから支払いまでを完結できるキャッシュレス決済システム「ZERO レジ」や、小売店舗等に対してキャッシュレス決済サービスを導入するキャッシュレス推進サービスなどが含まれる。無人化店舗となるバーチャルショップの運営コンサルティングなどにも取り組んでいる。

会社概要

店舗 DX 事業

サービス提供側の業務効率化とサービスを楽しむ消費者の利便性を両立させる

オフライン及びオンライン店舗運営ソリューションを提供

<p>オペレーションコンサル</p> <p>事前予約や新しい行動様式に対応した ショップ運営のコンサルテイング</p>	<p>ゼロレジ</p> <p>非接触でオーダーから支払いまで完結できる 飲食店への省人化ソリューション</p>	<p>キャッシュレス推進</p> <p>店舗側も利用者も便利な キャッシュレスサービスの推進</p>
<p>バーチャルショップ</p> <p>非対面でも接客が伴う Web を活用した 新たなバーチャルショップの運営コンサル 出所：中期経営計画説明資料より掲載</p>	<p>スタジアムソリューション</p> <p>オーダーアプリを活用した スタジアム運営のソリューション提供</p>	<p>美容室ソリューション</p> <p>アナログ主導で効率化が求められる 美容室への DX ソリューション提供</p>

(4) Labo (企画開発)

Labo では、日本文化の長所である「おもてなし」を IT によって体系化し、同社の顧客接点や組織におけるコンサルティングノウハウ、並びにパートナーの技術を融合することで、新たな価値を提供するデジタルソリューション事業となり、2020年11月に設立した(株)Qualiagram で新規事業の企画・開発を進めている。現在は、AI 企業の(株)エモスタと業務提携して開発した営業スタッフのトレーニング AI「mimik」事業の立ち上げに注力している。「mimik」は自身の表情や話し方などを撮影・記録し、AI で分析して商談を成功に導くためのより効果的な表情・話し方などを提案するサービスとなり、現在はマスメディアやハウスメーカーなどでトライアルを重ねている状況にある。

子会社の概要

会社名	出資比率	事業内容	事業部門
(株)One Colors	100%	組織コンサルティングサービス(組織活性化コンサルティングプログラム「エンパ!」、営業スタッフ育成サービス「ノゾケル」、動画学習サービス「jishuu」)	働き方革新事業
2Links(株)	60%	リモートワーク支援サービス(予約・集客プラットフォームサービス「Remote Office」)	働き方革新事業
XERO(株)	100%	システム開発及び販売、コンサルティング(モバイルオーダーシステム「ZERO レジ」)	店舗 DX 事業
(株)Qualiagram	100%	先端科学技術などの研究開発及び IT ソリューション、AI トレーニング「mimik」	Labo
(株)One go One way	100%	各種コンサルティング	新規事業

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

人事組織力、情報収集力、変化適応力が同社の強みであり成長の源泉

3. 経営理念と3つの強み

同社は経営理念として「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ある社会活動を行う」ことを掲げている。旧来の無意味な常識に囚われていては、新しい価値を創出し成長していくことはできない、また、非常識と思われるなかこそ新しい価値が隠れており、失敗を恐れずチャレンジしていくことが重要であるというところであろう。実際、同社の株式上場後の動きを見ても、矢継ぎ早に子会社を設立し、新規ソリューションサービスを立ち上げるなど、積極果敢な姿勢が見て取れる。

同社は自身の強みとして、独自の組織マネジメントにより個人の高いモチベーションと柔軟な組織の状態を高いレベルで実現する「人事組織力」、全国各地の数多くの現場（川下）から全体統括や企画戦略を考える本部（川上）まで、縦横無尽に動き回ることによって生きた情報を収集する「情報収集力」、生きた情報から未来を予測し、次なる変化に対応し、柔軟に組織を変化させ、新たな価値を生み出す事業にシフトする「変化適応力」の3点を挙げている。

前述したように、携帯ショップ向けの販促支援、研修・コンサルティングサービスをその時々ニーズに合わせて提供し、成長を続けてきたことはこれら3つの強みが源泉となっていると考えられる。もちろん、経営トップの卓越した行動力が同社の成長の原動力となっているのは間違いない。同社はこうした強みを、既存の通信業界向けだけに囚われず、現在、DXにより大きな環境変化が起きている他業界でも生かしていくことが可能と考えており、様々な領域で展開を進めている。事業化にあたっては、IT企業等と連携することで初期投資負担や事業リスクを抑えながら進めているのが特徴と言える。同社が企画しているビジネスプランへは他社も関心が高いようで協業につながるケースも多く、こうしたビジネス創出力も同社の強みの1つと言えるだろう。

業績動向

2020年9月期はコロナ禍の影響で減益となるも、コストコントロールにより利益を確保

1. 2020年9月期の業績概要

2020年9月期の連結業績は、売上高で3,484百万円、営業利益で331百万円、経常利益で377百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で238百万円となった。当第3四半期より子会社の新設に伴い連結業績を開始したため前期との比較は出していないが、単独業績との比較では売上高で25.7%増、営業利益で34.7%減、経常利益で22.6%減、当期純利益で24.9%減と増収減益となった。

業績動向

2020年9月期業績実績

(単位：百万円)

	19/9期(単独)		会社計画※1	20/9期(連結)			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,772	-	3,680	3,484	-	25.7%	-5.3%
売上原価	1,820	65.7%	-	2,614	75.0%	43.6%	-
販管費	443	16.0%	-	538	15.4%	21.3%	-
営業利益	507	18.3%	340	331	9.5%	-34.7%	-2.5%
経常利益	487	17.6%	373	377	10.8%	-22.6%	1.3%
特別損益	21	-	-	-10	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益※2	318	11.5%	259	238	6.9%	-24.9%	-7.8%

※1 会社計画は2020年8月発表値

※2 19/9期は当期純利益

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年9月期においては、携帯ショップにて「光コラボレーション」等の販売強化ニーズを満たすトータルの提案スキルが求められるなかで、行政から契約時間の短縮に向けた要請もあるなど、店頭業務に対する改善コンサルティングのニーズが高まったほか、第2四半期には携帯キャリアのキャッシュレス決済サービス導入支援案件が大きく伸長したことにより売上高は過去最高を達成した。一方、利益面ではコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言が2020年4月に発出されて以降、携帯ショップが営業時間の短縮や受付業務の一部縮小を実施した影響で、研修・コンサルティングサービスの売上が大きく落ち込んだことが減益要因となった。

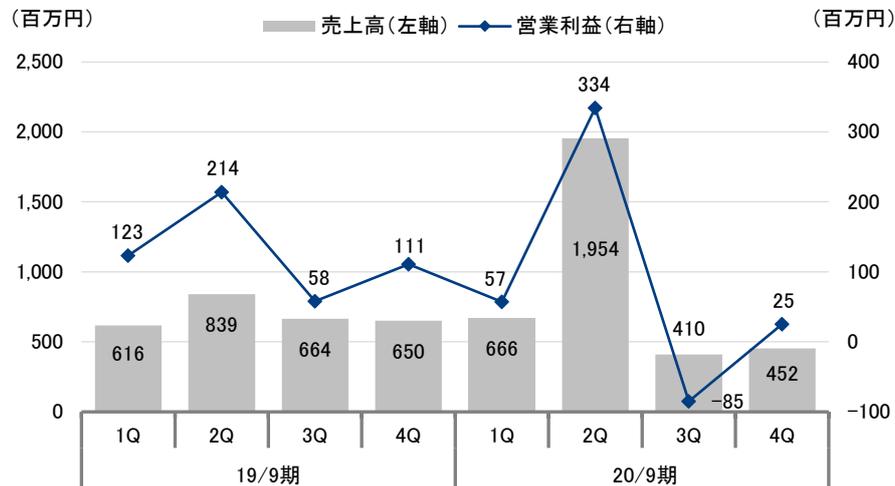
売上原価率は販促・営業代行業務の売上構成比が上昇したことにより前期の65.7%から75.0%となり、売上総利益は前期比81百万円の減益となった。販管費は人員増に伴う人件費の増加や、子会社設立等に伴う諸経費の増加等により前期比で21.3%増、金額ベースで94百万円の増加となった。なお、営業外収益として雇用調整助成金55百万円を計上している。

四半期業績の推移を見ると、第3四半期の売上高が前年同期比38.3%減の410百万円と大きく落ち込んだことで、営業利益は85百万円の損失を計上したが、第4四半期は役員報酬の減額、交通費をはじめとした経費全般の見直しを進めたこと、コロナ禍において新たにオンラインでの各種研修サービス(スキル強化、新人スタッフ育成、新オペレーション等)を開始したことなどにより、売上高は同30.4%減の452百万円と回復は限定的であったものの、営業利益は25百万円の黒字に転換している。

なお、同社は通信業界以外での市場へと積極展開すべく、2020年4月以降相次いで子会社を設立しており、これら子会社で組織活性化コンサルティングプログラム「エンパ！」やリモートワーク支援サービス、モバイルキャッシュレス決済システム「ZEROレジ」など新たなソリューションサービスを開始している。これらサービスの業績への影響は軽微だったが、契約件数は徐々に増えてきているようだ。

業績動向

四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

株式上場で得た資金で今後は新規事業への投資を行う予定

2. 財務状況と経営指標

2020年9月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比905百万円増加の3,138百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が151百万円減少したものの、現預金が967百万円増加した。固定資産では、ソフトウェアが23百万円、のれんが22百万円、長期貸付金が27百万円、それぞれ増加している。

負債合計は前期末比637百万円増加の1,001百万円となった。有利子負債が700百万円増加し、未払法人税等が71百万円減少した。また、純資産合計は同267百万円増加の2,136百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益238百万円を計上したことによる。

経営指標を見ると、借入を長短合わせて700百万円実施したことで、自己資本比率や有利子負債比率はやや悪化したものの、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）は1,826百万円と事業規模からすると充足しているものと見られる。今後はこれらキャッシュを新規事業に投下し、売上成長を目指していく戦略となっている。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	18/9 期	19/9 期	20/9 期	増減額
流動資産	1,176	2,106	2,935	828
(現金及び預金)	719	1,558	2,526	967
(売上債権)	441	531	380	-151
固定資産	141	126	202	76
総資産	1,318	2,232	3,138	905
流動負債	379	363	501	137
固定負債	78	-	500	500
負債合計	457	363	1,001	637
(有利子負債)	128	-	700	700
純資産合計	860	1,868	2,136	267
(安全性)				
流動比率	310.3%	578.8%	585.0%	+6.2pt
自己資本比率	65.3%	83.7%	68.0%	-15.7pt
有利子負債比率	14.9%	-	32.8%	+32.8pt
(収益性)				
ROA	35.2%	27.5%	12.0%	15.5pt
ROE	37.6%	23.3%	11.2%	12.1pt
売上高営業利益率	20.4%	18.3%	9.5%	-8.8pt

注：20/9 期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	18/9 期	19/9 期	20/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	46	277	330
投資活動によるキャッシュ・フロー	-21	23	-93
財務活動によるキャッシュ・フロー	77	543	731
(株式の発行による収入)	39	681	26
現預金等期末残高	716	1,558	2,526

注：20/9 期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通しと中期経営計画

2021年9月期業績は売上成長を重視して 新規事業への投資を積極的に行う予定

1. 2021年9月期の業績見通し

2021年9月期の連結業績は、売上高で前期比38.6%増の4,830百万円、営業利益で同4.1%増の345百万円、経常利益で同7.3%減の350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同1.7%増の243百万円を見込んでいる。2021年9月期は中期的な成長基盤を構築するための投資期間と位置付けており、売上高の成長を重視した事業運営を進めていく予定にしている。このため、営業利益に関してはほぼ前期並みの水準で計画している。経常利益のみ減益見込みとなっているのは、前期に計上した雇用調整助成金55百万円がなくなるためだ。

2021年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/9期		21/9期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	3,484	-	4,830	-	38.6%
営業利益	331	9.5%	345	7.1%	4.1%
経常利益	377	10.8%	350	7.2%	-7.3%
特別損益	-10	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	6.9%	243	5.0%	1.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高のうち、主力の通信業界向けセールスプロモーション事業に関しては、1割程度の堅実な増収を見込んでいるものと見られる。主要顧客となるNTTドコモで格安料金プラン「ahamo」が発表され、2021年3月から提供が開始される予定となっている。同サービスはオンラインのみの契約手続きとなるため携帯ショップへの影響が懸念されるが、前述したように環境の変化は新たなコンサルティングニーズが生まれる好機だと見ている。「ahamo」への乗り換えが一定数、出るものと想定されるため、こうした顧客に対する対応をどうするか、また、来客数が減少した場合の店舗運営の適正化に向けた取り組みなど、携帯ショップは新たな課題が生じることになり、こうした課題に対するコンサルティングニーズが発生する。また、NTTドコモは「ahamo」の開始によって業界シェアを拡大することが目的であるので、販促キャンペーンをどのように進めていくのかといった課題も出てくるはずで、こうしたニーズも取り込むチャンスとなる。そのほか、コールセンター向けの研修・コンサルティングなども行っているため、コールセンター向けの案件も増えることが期待される。

一方、働き方革新事業や店舗DX事業では、前期に開始した「エンパ!」や「ノゾケル」「ZEROレジ」などの販売拡大を進めていくほか、リモートワーク支援でも他社との連携を進めながら事業を拡大していく計画となっている。2020年12月には2Linksがクリスタルホテルグループを運営する(株)リゾートライフと業務提携し、リゾートライフが運営する3つのホテルの客室の一部をリモートワーク施設として利用できるようにした。予約は同社の予約プラットフォーム「Remote Office」で行っている。

中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」を発表、 既存事業のノウハウを他業界に広げ、 新規事業を積極展開していく方針

2. 中期経営計画「PEERS TRIPLE GEAR」

(1) 中期経営方針

中期経営方針として、同社は「NEW NORMAL ACCELERATION- いつかの未来を、いつもの日々に」を掲げ、変化の時代に新たな価値をいち早く伸ばさせていくことを経営ミッションとし、クライアント（BtoB）、カスタマー（BtoBtoC）、コミュニティ（地域、業界、団体）のサクセスにコミットして社会の全体最適を実現する「CCC サクセス企業」を目指すとともに、事業領域の拡大とガバナンスの強化を図り、企業価値の向上に全力を傾注していく方針を明らかにした。

中期経営方針



出所：中期経営計画資料より掲載

(2) コアコンピタンス

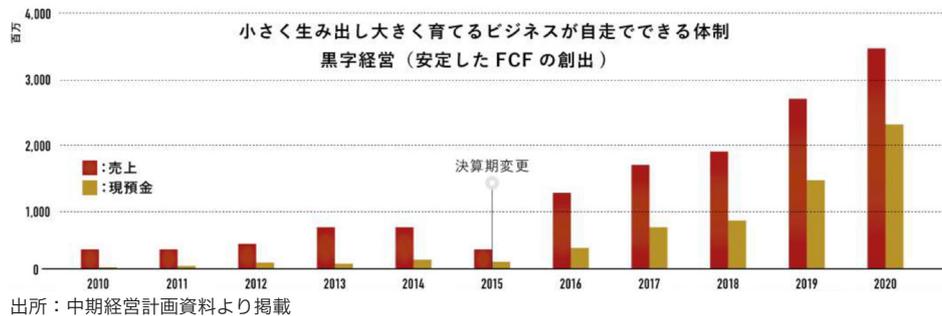
同社のコアコンピタンスは、常に時代や市場の変化を先読みして、ピンチをチャンスに変える組織力にある。既存の慣習に囚われず、現場から収集した情報を基にビジネスプランニングしたものを、他社リソースも活用しながら低コストで開発し、ビジネス化までをスピーディーに行う。たとえ、そのビジネスが上手くいかなかったとしても、ナレッジノウハウとして蓄積している。また、経営陣の高い営業力と、すべての管理職がプロフィット、コスト、リスクコントロールを徹底して行う高い経営管理能力を有していることで、創業以来15年間黒字経営を継続（安定したフリー・キャッシュ・フローを創出）する強固な利益体質を構築していることも強みとなっており、これらを基盤として、新規市場・新規事業へと展開していく。

今後の見通しと中期経営計画

競争優位性 マネジメントコントロール

高い営業力 × 管理能力が生み出す利益体質

経営陣の高い営業力を活かし、全ての管理職がプロフィット・コスト・リスクコントロールを徹底して行える利益体質により創業以来15年間黒字経営を継続



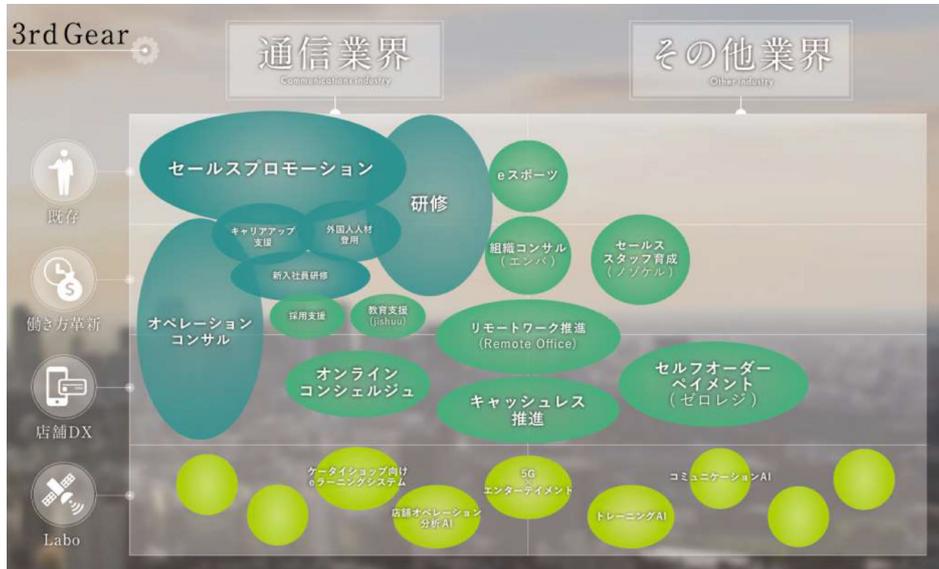
(3) 事業方針

今後の事業展開について、通信業界とその他業界で分けると、通信業界向けに関しては既存のセールスプロモーションや研修、オペレーションコンサルティングを中心に展開しつつ、新たにオンラインコンシェルジュや採用支援、教育支援「jishuu」などのサービスも展開していく。また、通信業界、その他業界の両方で展開している事業として、キャッシュレス導入支援やリモートワーク支援、成長ベンチャー向けの組織活性化コンサルティング「エンパ!」、eスポーツ関連（イベント企画・広告代理業）などがあり、その他業界向けに展開している事業として、営業スタッフ育成支援サービス「ノゾケル」や、セルフオーダー決済システム「ZERO レジ」などがあり、それぞれ今後事業規模を拡大していく計画となっている。

これらに加えて、Labo で新規開発している事業として、既に事業化を発表しているトレーニング AI の「mimik」のほか、携帯ショップ向け e ラーニングシステム、店舗オペレーション分析 AI、その他業界向けを対象としたコミュニケーション AI などがあり、今後 3～5 年でこれらを育成していく方針となっている。

今後の見通しと中期経営計画

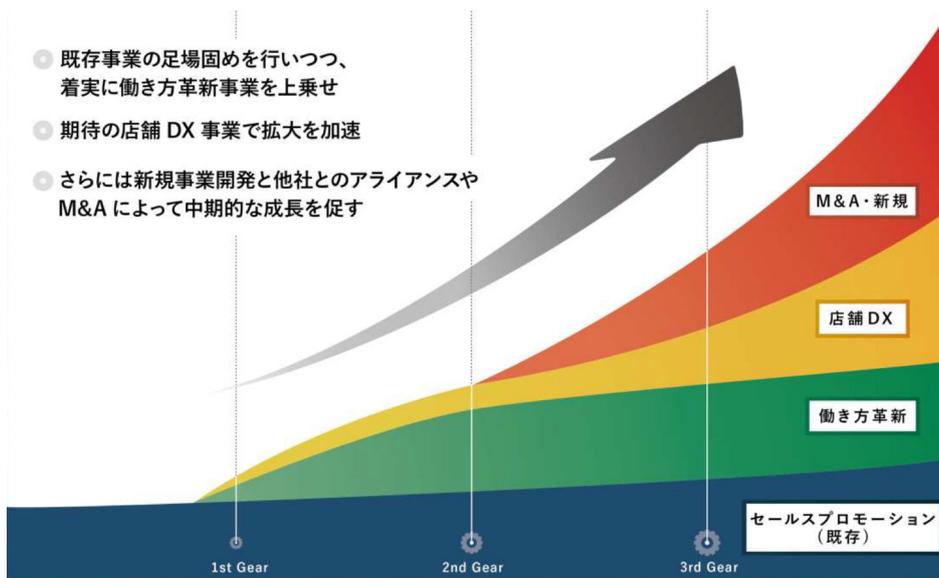
進化構想



出所：中期経営計画資料より掲載

現状の 1st Gear から 2ndGear までは既存事業の足場固めを行いつつ、組織活性化コンサルティングサービスの「エンパ!」や営業スタッフ育成サービス「ノゾケル」、教育支援サービス「Jishuu」など IT ツールも組み合わせたソリューションサービスを上乘せし、2ndGear から 3rdGear にかけては店舗 DX 事業における「ZERO レジ」をはじめとした各種ソリューションサービスの提供により成長を加速していく格好だ。そして 3rdGear 以降は、AI を活用した新規事業の開発と他社とのアライアンス・M&A など進めながら成長に弾みをつけていく構想を描いている。また、こうした事業方針を迅速に進めていくため、持ち株会社体制への移行も検討している。

成長図



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通しと中期経営計画

店舗 DX 事業については、「ZERO レジ」の導入実績が徐々に始めている。2020年8月より九州旅客鉄道<9142>グループ会社の(株)トランドールが運営する駅のパン屋で導入を開始し、現在7店舗(7駅)に導入されている。パンの事前注文から決済までスマートフォンアプリで完結するため、混雑時に店舗で待つことなくパンを受け取ることが可能となる。今後についてもテイクアウト業態の大手やスタジアムなどでも導入予定が決まっているようで、今後の収益貢献が期待される。同社はシステム導入の際の一時金とその後の流通額に対する手数料を得るビジネスモデルとなる。なお、ITツールは中国企業から導入して同社が日本版として提供している。そのほか、無人店舗ソリューションとなるバーチャル店舗の運営コンサルティングなども検討しており、顧客接点のDX化の潜在的なニーズは大きいと見ている。

新規事業としては、顔の表情や話し方などの営業スキルをAI分析によって向上させることを目指したトレーニングAI「mimik」に期待している。現在、ハウスメーカー等で試験導入しており、前向きな評価を得られているようだ。今後さらに改良を進めながら商用化を目指していく。また、5G×エンターテインメントを切り口としたソリューション提案で、カラオケルームを活用したライブ配信の企画・運営なども他社と提携しながら進めていきたい考えだ。

(4) 投資戦略

2020年9月期はコロナ禍の影響も勘案して現預金の確保を優先し、当初予定していた投資計画を見送った。2021年9月期以降は、引き続き市場の動きを注視しながらも、慎重かつ大胆に投資を行っていく予定にしている。投資額としては今後3～5年間で10億円を予定している。主な使途としては、新規事業開発への投資、人材投資、オフィス投資、アライアンス及び資本業務提携などを挙げている。

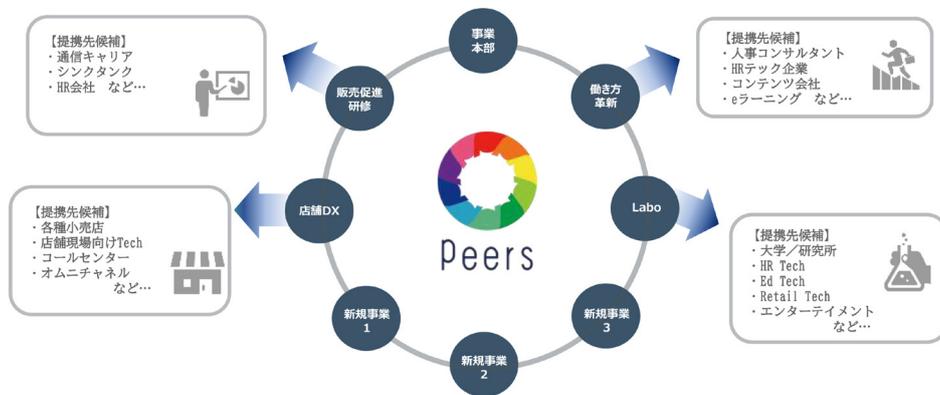
新規事業開発への投資については、営業利益の10%程度を目安にLaboに予算配分していく計画となっている。また人材投資としては、事業拡大に備え、高い専門性を有するエキスパート人材の中途採用を強化していく方針で、現在はゼネラリストが大半を占めるが、今後はスペシャリストとエキスパートで全体の5割を占める人員構成にしていく方針となっている。新卒社員については年間10名程度の採用を継続する。

また、基幹システムの導入により間接業務にかかっていた時間を削減し、直接業務(収益につながる業務)の比率を高めていくことで収益性の向上を図っていく。オフィス投資については、一拠点集中型の大規模オフィスではなく、サテライト拠点を増やし、ライフスタイルに合わせた柔軟な働き方を提供し、資本効率並びに生産性の向上につなげていく考えだ。

今後の見通しと中期経営計画

アライアンス戦略では、主に店舗DX事業、働き方革新事業、Laboの分野でのアライアンスに注力している。店舗DX事業では、各種小売企業や店舗現場向けテック企業、コールセンターやオムニチャネルなどとなり、働き方革新事業では人事コンサルタントやHRテック企業、コンテンツ保有企業やeラーニング企業などが挙げられる。また、Laboでは各種テック企業やエンターテインメント企業のほか大学・研究機関などとの提携も視野に入れている。

アライアンス・資本業務提携
積極的なアライアンス戦略によって事業シナジーを創出
主に「店舗DX」、「働き方革新」、「Labo」の分野でのアライアンス強化を目論む
将来的には資本業務提携・マジョリティでの出資等も検討



出所：中期経営計画資料より掲載

(5) 数値目標

今回、中期計画を発表するにあたって、業績目標については非開示とした。コロナ禍の動向が依然不透明なためだ。ただ、同社では今後3～5年をかけて通信業界以外の他業界への横展開と新規事業の育成を進めることで売上高を大きく伸ばし、高成長を実現していくことで時価総額300億円企業になることを目標としている。当面は高成長実現のための経営基盤を構築する投資フェーズとなるため、利益を確保しつつ売上成長を重視した事業展開を進めていく方針となっている。今後も様々な企業との提携による積極的な事業展開が期待される。

中期計画概要

	1stGear 投資	2ndGear 拡大	3rdGear 選択と集中
時価総額目標	100億円	200億円	300億円
概要	<自事業の成長> 既存事業の地盤固め 他業界への種まき開始 開発部門の設立	<他社アライアンス強化> 既存事業の拡大 他業界での収益柱の確立 数多くの新サービス立案	<収益効率性の向上> 既存事業の安定 他業界での事業拡大 主力サービスの強化
戦略	エキスパート人材の獲得 オフィスへの投資	自社開発への投資 業務資本提携の強化	M&A など

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2021年9月期の配当は未定ながら、実施する方向で検討

同社は現在、成長過程にあり、優先的に人材投資やシステム投資、新規事業の開発投資などに資金を投下し、一層の事業拡大を目指すことが株主にとって最大の利益還元につながると考えている。また、今後は収益力の強化や安定的な事業基盤の確立に向け、内部留保の充実、業績状況や外部環境、今後の資金需要なども勘案して、その都度適正な経営判断を行い、配当を決定していく方針としている。

2020年9月期は創立15周年記念の意味を含めて1株当たり配当金を30円としたが、2021年9月期については未定としている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp