

ホリスティック企業レポート ピアズ

7066 東証 マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2019年6月21日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20190620

ピアズ (7066 東証マザーズ)

発行日:2019/6/21

通信事業会社に対するコンサルティングサービスの提供が主力 NTTドコモグループ向けの売上高が全体の60%と依存度が高い

アナリスト:副島 久敬 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【7066 ピアズ 業種:サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/9	1,873	28.9	306	-	303	65.0	203	57.3	109.9	299.9	0.0
2018/9	1,994	6.5	406	32.7	413	36.6	266	31.0	140.6	437.3	0.0
2019/9 予	2,684	34.6	505	24.2	503	21.7	326	22.7	161.3	-	0.0

- (注) 1. 数字は単体。2019/9期は会社予想
2. 2019年3月22日付で1:30の株式分割を実施。1株当たり指標は期首に当該株式分割が行われたと仮定し、遡って修正
3. 2019/9期のEPSは公募株式数(207千株)を含めた期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 5,230円 (2019年6月20日)	本店所在地 東京都港区	【本幹事証券会社】
発行済株式総数 2,175,000株	設立年月日 2002年6月14日	SMBC日興証券
時価総額 11,375百万円	代表者 桑野隆司	【監査人】
上場初値 5,500円 (2019年6月20日)	従業員数 78人 (2019年3月)	有限責任あずさ監査法人
公募・売価格 3,620円	事業年度 10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 通信事業会社に対するコンサルティングサービスの提供が主力

ピアズ(以下、同社)は、「通信業界の販売現場で困っているスタッフを助きたい。」という想いから創業し、通信事業者(以下、通信キャリア)、キャリアショップや家電量販店等といった販売代理店及び移動体通信端末メーカー(以下、端末メーカー)等を中心に、コンサルティングや販売支援を展開している。

スマートフォンの登場や、光回線の卸売りサービスの導入、通信キャリアが展開する各種コンテンツサービス等の拡大により、エンドユーザー(消費者)への販売やサービス提供をしているキャリアショップや家電量販店のスタッフに求められている知識やスキルは年々高まっている。このような環境下で、同社は店舗責任者や販売スタッフに対する課題解決のためのトレーニングを行うなどの店舗運営に係るコンサルティングや販売支援を行っている。また、同社が培ってきたセールススキルや販売ノウハウを基に、販売現場での業務効率向上や、エンドユーザーに対する販売をサポートする動画コンテンツやアプリケーションなどのデジタルツールの作成・提供を行っている。

同社は通信業界に特化してサービス提供してきており、18/9期の顧客別売上高構成比は、通信キャリア60%、広告代理店14%、端末メーカー14%、販売代理店10%、その他2%となっている。

また、18/9期のサービス別売上高構成比はコンサルティングサービスが65%(運営コンサルティング42%、研修13%、販売コンサルティング10%)、人財ソリューションサービス21%、及びITソリューションサービス14%となっている。

◆ コンサルティングサービス

同社のコンサルティングサービスは、販売代理店に対し、販売を委託する通信キャリアに代わり、ノウハウや販売経験を有する同社のコンサルタントが、各店舗が抱えている運営課題や販売課題に対する研修プログラムの提案、アドバイザーとして店舗スタッフへの基礎的な研修、店舗責任者に対する店舗のマネジメント及びオペレーションの課題抽出や解決策の提案等幅広くサポートを行っている。

また、端末メーカーからの依頼により、販売代理店の店舗スタッフに対して、端末の特徴や販売手法の説明を行っている。

さらに、通信キャリアや端末メーカーに対して、上記の販売現場が抱えている課題や、エンドユーザーからのサービスや端末に対する評価などを集約・分析して、フィードバックを行い、今後の販売戦略及び商品・サービスの開発に活かせるようなアドバイス及び提案も実施している。

◆ 人財ソリューションサービス

同社の人財ソリューションサービスは、販売代理店による販売促進活動への人材派遣の要請に対して、協力会社を活用することにより、販売現場での販売促進活動やイベント開催等の業務を行っている。

また、業界全体の課題である慢性的な人材不足への対応として、国内在住の外国人求職者に対し、業界知識や商品・サービス知識の習得支援を行い、外国人人材の教育支援・派遣サービスを実施している。

◆ ITソリューションサービス

同社のITソリューションサービスは、通信キャリアが提供する商材やサービスの多様化に対応し、同社のコンサルタントが有するセールス手法やノウハウを動画コンテンツとして提供することや、複雑化する通信料金プランの見積もりをわかりやすく可視化する為のアプリケーション開発等を実施している。

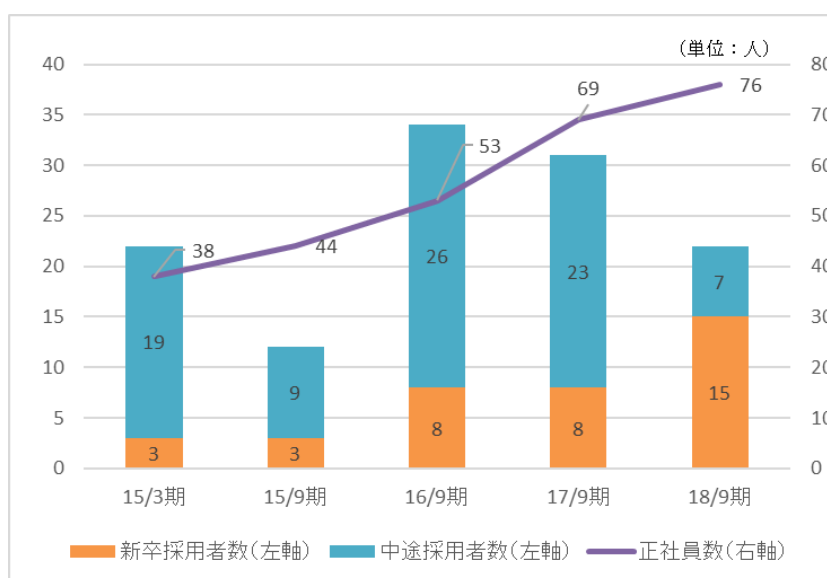
> 特色・強み**◆ 豊富な情報取得能力と人材**

同社は移動体通信のビジネスに特化しており、その特徴として全国をカバーした営業ネットワークと、川下のキャリアショップ及び家電量販店等の販売現場から川上の通信キャリアまでの階層を幅広くカバーしている。販売現場で得られた生きた情報を整理し、体系化して通信キャリアにフィードバックすることや、通信キャリアの戦略を販売現場に浸透させること等、同社の培ってきた販売現場での知見やノウハウを活かして川上から川下までの階層ギャップを埋めることをサポートしていることに特色がある。

ビジネスの根幹となるのは、各サービスを顧客に対して提供するコンサルタン

トであり、独自の人材育成プログラムと納得性の高い評価システムにより、
 個々人のモチベーションを高め、柔軟な組織を高いレベルで実現することに成功している。

【 図表 1 】 新卒・中途採用者及び正社員数推移



(出所) ピアズ「成長可能性に関する説明資料」及び届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

キャリアショップ等の販売現場は労働環境が厳しいこともあり、慢性的な人手不足となっている中でも、同社は新卒及び中途採用者を順調に獲得、正社員数も15/3期末の38人から18/9期末の76人と順調に拡大している(図表1)。

また、新卒採用者の指標となるエントリー数も14/3期の632人から、18/9期には921人と拡大しており、引き続き新卒者の採用環境は良好となっている。

◆ 変化適応力

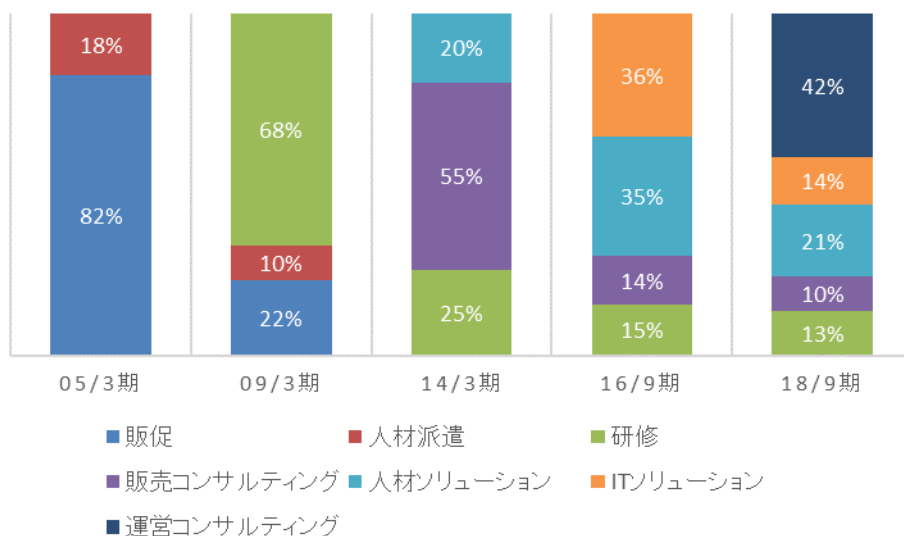
同社が注力する移動体通信業界は、技術革新による通信キャリアが提供するサービスや端末の進化や規制環境の変化に伴い、ビジネス環境が大きく変化してきた。

創業間もない05/3期は、業界全体が人手不足に直面していた時期であり、販売現場の販促サービスの提供や人材派遣が中心であったが、スマートフォンが導入された09/3期には、主に知識不足が問題となっていた為、販売店員向けの研修サービスが中心となった。また、光卸販売がスタートした

14/3 期には販売代理店での多商材化が問題となり、サービスの中心が販売コンサルティングサービスとなった。

同社は販売現場からの生きた情報から将来を予測し次の変化に対して柔軟に組織を変化させ、新たな付加価値を生むサービスにシフトすることに成功している(図表 2)。

【 図表 2 】 サービス別売上高推移



(出所) ピアズ「成長可能性に関する説明資料」を基に証券リサーチセンター作成

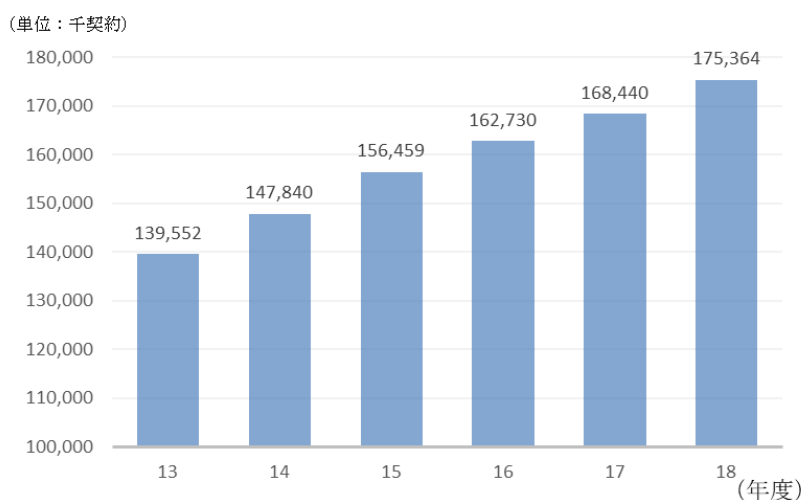
> 事業環境

◆ 主力の携帯電話の市場は堅調に推移

国内携帯電話の契約者数は、13年度末の139,552千人から18年度末には175,364千人と、過去5年間で年率4.7%と順調に推移している(図表3)。

日本の総人口は既に減少しているものの、スマートフォン及びタブレットの普及に加え、新たに5Gネットワークの導入により様々なIOTデバイスの登場も今後想定され、引き続き堅調に推移すると証券リサーチセンター(以下、当センター)では考えている。

【図表3】携帯電話契約者数推移



(出所) 電気通信事業者協会ホームページを基に証券リサーチセンター作成

◆ 政府が携帯電話料金の低廉化に向けた取組を開始

総務省は18年10月に、モバイル市場における事業者間の公正競争を更に促進し、多様なサービスが低廉な料金で利用できる環境を整備するための方策について検討を行うため、「モバイル市場の競争環境に関する研究会」の開催を発表。順次研究会を開催し、19年1月の第6回会合にて緊急提言が取り纏められ、公表された。緊急提言を受けて、総務省で「電気通信事業法の一部を改正する法律案」が第198回国会に提出され、成立している。

この緊急提言では、モバイルサービス等の適正化に向けて早急に取り組むべき事項が整理されている。取り組むべき事項として、「シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現」と「販売代理店の業務の適正性の確保」の2項目が軸とされている。

シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現に向けて、通信料金と端末代金の完全分離、行き過ぎた期間拘束の禁止、合理性を欠く料金プランの廃止等が挙げられている。

法律の改正により、通信キャリアに対して、従来の携帯端末の割引販売を通じた回線契約の獲得が困難となり、更に携帯電話料金の低廉化が求められている。これを受けて、通信キャリアは、今後ますます非通信事業を事業成長の柱に据えてくることが予想される。

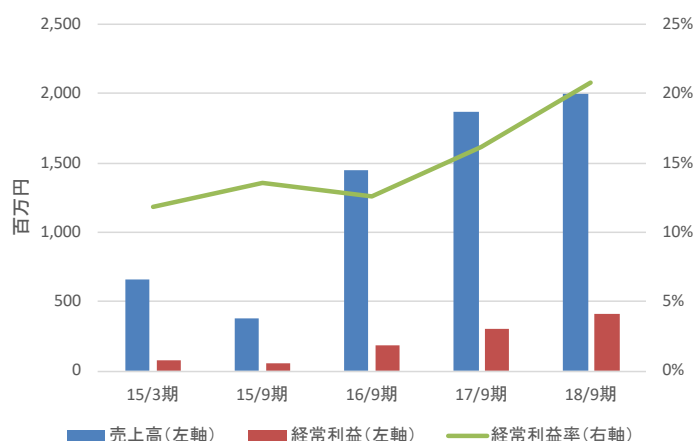
また、販売代理店でも端末値引きによる顧客獲得が困難となり、従来型のビジネスモデルからの脱却が必要となることから、通信キャリアの非通信事業への拡大に伴い、多様化する商材の効率的な販売が求められると当センターでは考えている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

決算期変更後の 16/9 期から 18/9 期までの 2 期間で同社の売上高は年率 17.2%増、経常利益は年率 50.1%増と順調に拡大している。経常利益率は 16/9 期の 12.6%から 18/9 期には 20.8%へと改善しているが、これは同社がより利益率の高いビジネスに注力した結果である(図表 4)。

【 図表 4 】 過去の業績推移



(注) 業績は単体実績、17/9 期及び 18/9 期は監査法人監査済み
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 18 年 9 月期

18/9 期の同社の業績は売上高 1,994 百万円(前期比 6.5%増)、営業利益 406 百万円(同 32.7%増)、経常利益 413 百万円(同 36.6%増)、当期純利益 266 百万円(同 31.1%増)と増収増益となった。

売上総利益率は、意図して利益率の高いサービスに注力したこともあり、前期の 41.8%から 44.8%に改善、また販管費率も効率化により人員抑制を図り 25.4%から 24.4%に改善し、結果として営業利益率も前期の 16.3%から 20.4%に改善した。

◆ 19年9月第2四半期累計決算

19/9期第2四半期累計期間の売上高は1,456百万円、営業利益337百万円、経常利益334百万円、四半期純利益217百万円であった。

19/9期通期計画に対する進捗率は、売上高54.2%、営業利益66.7%、経常利益66.4%、四半期純利益66.6%となっており、下期に上場関連費用等が販管費及び営業外費用にそれぞれ計上される予定であり、通期計画に対して順調に推移していると言える。

◆ 19年9月期の会社計画

同社の19/9期計画は、売上高2,684百万円(前期比34.6%増)、営業利益505百万円(同24.2%増)、経常利益503百万円(同21.7%増)、当期純利益326百万円(同22.7%増)である。

サービス別売上高は、コンサルティングサービス1,630百万円(前期比24.9%増)、人財ソリューションサービス738百万円(同79.2%増)及びITソリューションサービス311百万円(同13.3%増)と見込んでいる。

受注が好調に推移していることから、協力会社からの人材補填による外注費が大幅に増えることが想定されており、売上総利益率は、18/9期の44.8%から38.0%に悪化する一方で、販管費率は人員の抑制もあり、前期の24.4%から19.2%に低下すると予想している。結果として、営業利益率は前期の20.4%から18.8%に悪化すると見込んでいる。

> 経営課題/リスク

◆ NTTドコモグループへの売上高が60%と高いこと

同社のNTTドコモグループに対する売上依存度は、17/9期で69.8%、18/9期でも60.0%と高くなっている。引き続きNTTドコモグループが政府による携帯電話料金の低廉化に向けた規制強化により、ビジネスモデルの変更による非通信分野の強化が予想され、取引の維持・拡大は可能と思われるが、更なる環境変化が同社のビジネスに与える影響は非常に大きい。

同社の販売現場で培ってきた知見やノウハウを、携帯電話以外の販売現場に展開させることが課題となっている。

◆ 法的規制について

同社は、主要顧客であるNTTドコモグループを通じて、「電気通信事業法」、「独占禁止法」、及び直近の「モバイル市場の競争環境に関する研究会」の緊急提言等、副次的に規制等に対する対応を求められる。

同社では、各種法的規制に対して社員が遵守するよう、定期的な勉強会による社員教育や、「リスク・コンプライアンス管理規程」を定めることで法令遵守体

制を整備・強化しているが、今後の法令改正や事業そのものが規制対象となった場合は、同社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 人材の確保・育成について

同社の提供するコンサルティングサービス事業は、そのサービスを提供する社員の質や人数が根幹となっている。比較的離職率が高い業界でもあり、事業拡大に必要な人材確保が新卒や中途採用によって十分にできない場合は、同社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社は、更なる財務体質の強化及び競争力の確保を経営の最重要課題の一つとして位置づけている。現時点においては、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資を積極的に行っていくことが株主への利益還元につながるかと考えている。

しかしながら、配当による株主に対しての利益還元も経営の重要な課題として認識しており、将来的には各事業年度の経営成績を勘案しながら配当による株主への利益還元を検討する方針としている。

ただし、配当実施の可能性、及びその実施時期等については未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2017/9		2018/9		2019/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,873	100.0	1,994	100.0	1,456	100.0
売上原価	1,090	58.2	1,101	55.2	905	62.2
売上総利益	782	41.8	893	44.8	551	37.8
販売費及び一般管理費	476	25.4	486	24.4	213	14.6
営業利益	306	16.3	406	20.4	337	23.1
営業外収益	3	-	9	-	0	-
営業外費用	7	-	2	-	3	-
経常利益	303	16.2	413	20.7	334	22.9
税引前当期(四半期)純利益	290	15.5	413	20.7	334	22.9
当期(四半期)純利益	203	10.8	266	13.3	217	14.9

貸借対照表	2017/9		2018/9		2019/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	886	85.6	1,176	89.2	1,445	90.5
現金及び預金	619	59.8	719	54.6	673	42.2
売掛金	229	22.1	315	23.9	630	39.5
固定資産	149	14.4	141	10.7	151	9.5
有形固定資産	26	2.5	20	1.5	21	1.3
無形固定資産	10	1.0	18	1.4	20	1.3
投資その他の資産	112	10.8	101	7.7	108	6.8
総資産	1,035	100.0	1,318	100.0	1,596	100.0
流動負債	424	41.0	379	28.8	458	28.7
買掛金	108	10.4	83	6.3	148	9.3
固定負債	56	5.4	78	5.9	59	3.7
長期借入金	56	5.4	78	5.9	59	3.7
純資産	554	53.5	860	65.3	1,078	67.5
自己資本	554	53.5	860	65.3	1,078	67.5

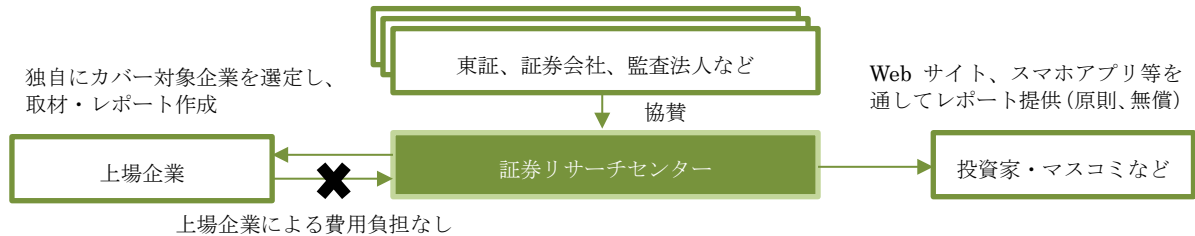
キャッシュ・フロー計算書	2017/9		2018/9		2019/9 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	284	46	-11			
投資キャッシュ・フロー	112	-21	-6			
財務キャッシュ・フロー	-55	77	-26			
現金及び現金同等物の増減額	341	102	-45			
現金及び現金同等物の期末残高	614	716	670			

(出所) ピアズ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。