



Peers

株式会社 ピアズ  
Company Guide





# 会社概要

## 企業情報

会社名	株式会社ピアズ
事業内容	コンサルティング事業
設立	2002年6月
事業開始	2005年1月
代表者	桑野隆司
本社所在地	東京都港区西新橋2-9-1 PMO西新橋ビル5F
従業員数	78名 2019年3月31日現在
資本金	8,000万円

## 役員構成

役名	職名	氏名
代表取締役	—	桑野 隆司
専務取締役	経営企画部部长	吉井 雅己
常務取締役	個客創造部部长	井之坂 亮之
取締役	管理部部长	立石 公彦
取締役	価値創造部部长	堂前 晋平
取締役	—	佐々 拓也
社外取締役	—	藤武 寛之
常勤監査役	—	二階堂 京介
監査役	—	植村 亮仁
監査役	—	猪野 由紀夫





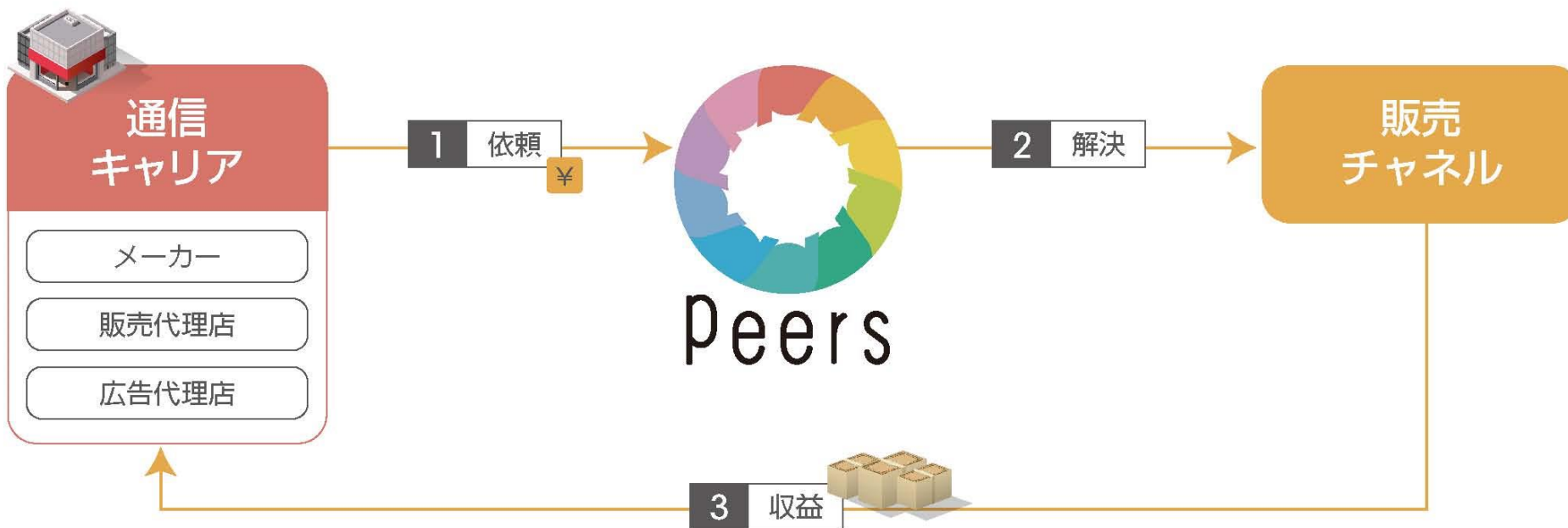
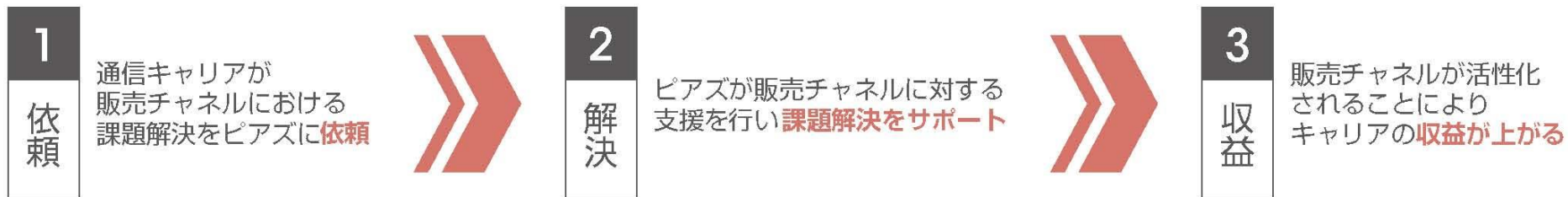
## ピアズのルーツ



はじめは、**現場で困っている人の声**でした。



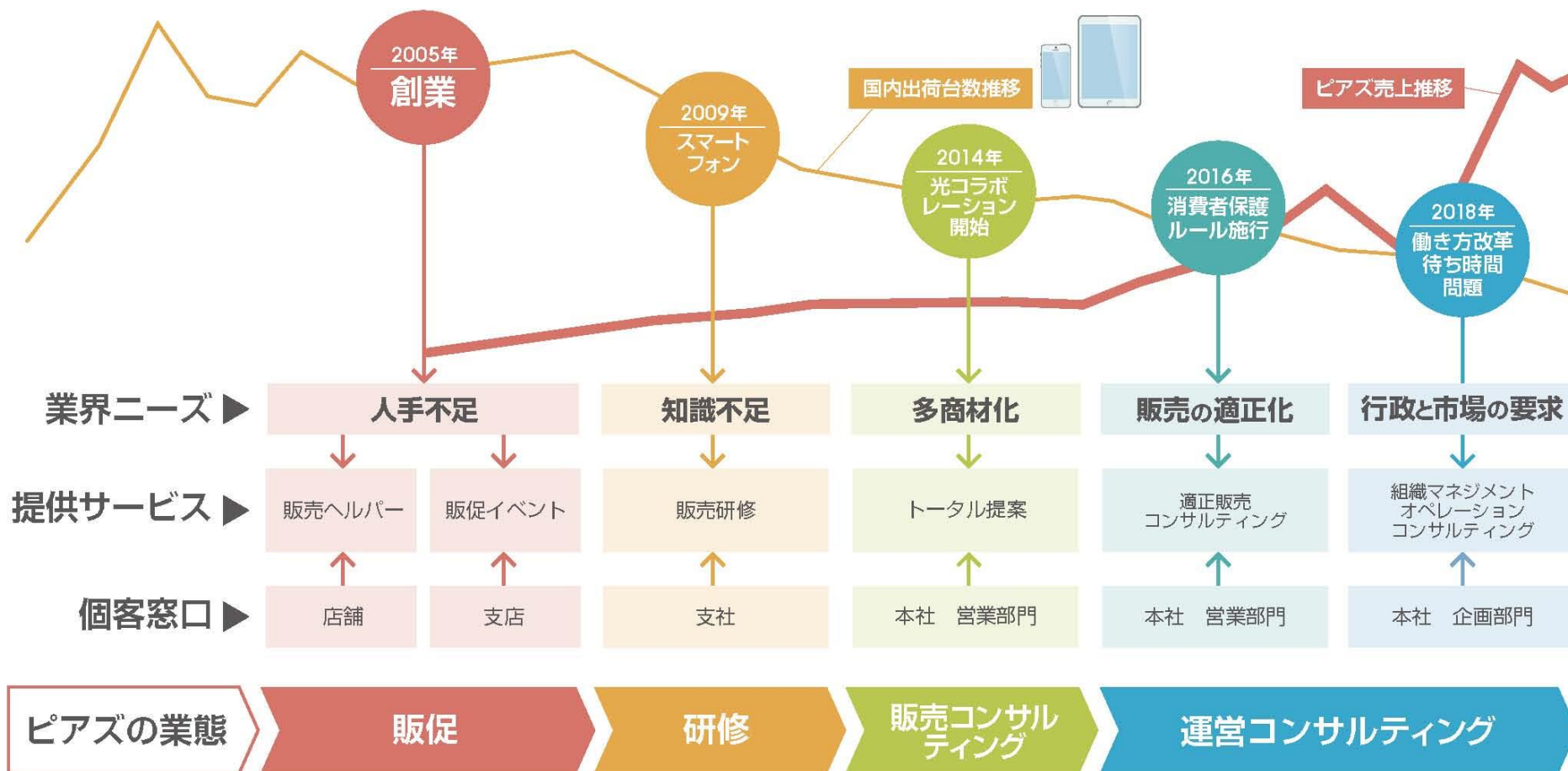
## ビジネスモデル





## 業界変遷と提供価値

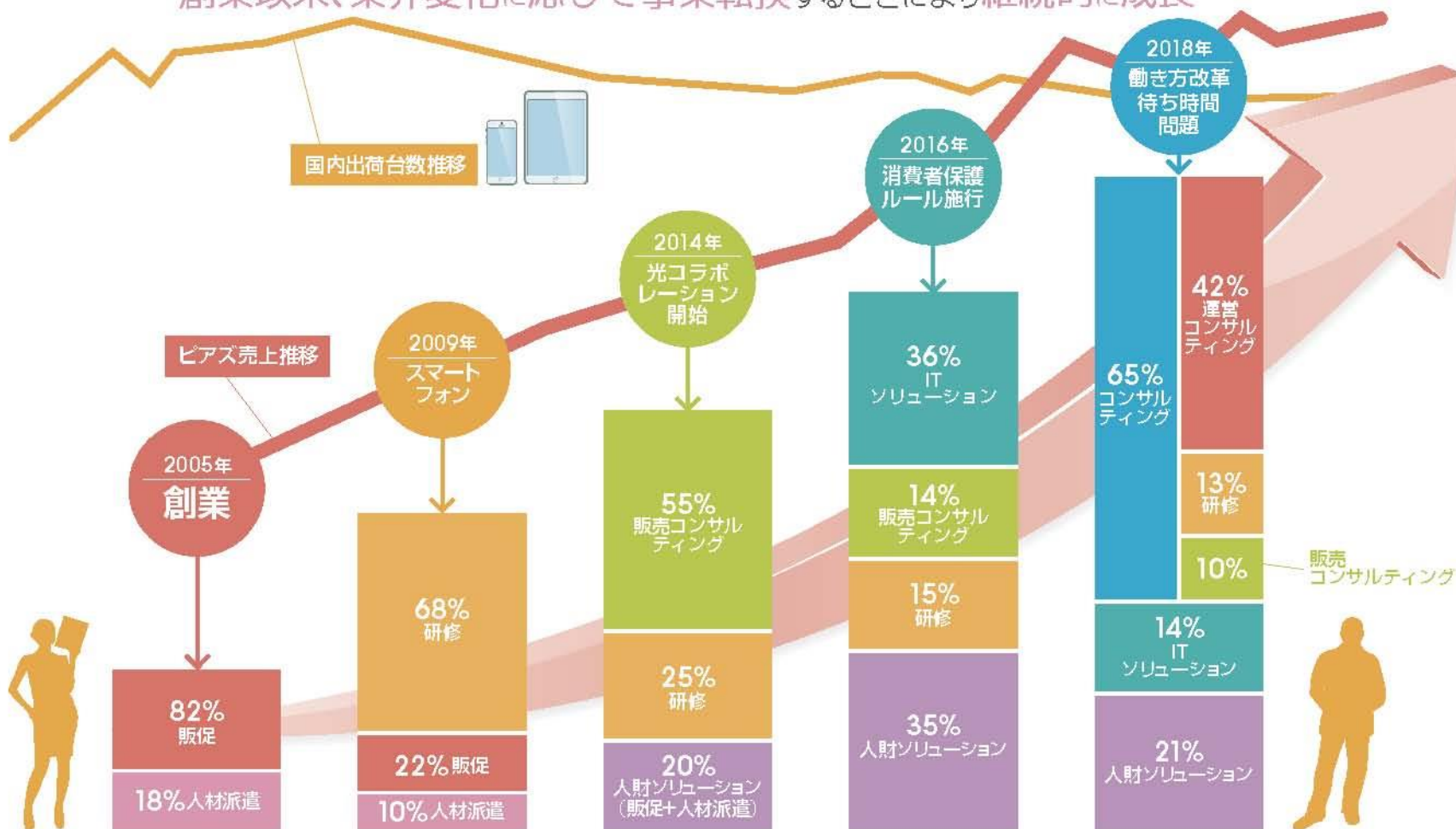
### 業界の変化が成長のエンジン





## 変化適応力 — 適応実績

情報収集力(事業戦略)と人事組織力(柔軟な組織)を組み合わせることによって  
創業以来、業界変化に応じて事業転換することにより継続的に成長



※当社サービスセグメントであるコンサルティングサービスを「研修」、「販売コンサルティング」、「運営コンサルティング」の3サービスに分解して再集計



## 情報収集力 — エリアと数



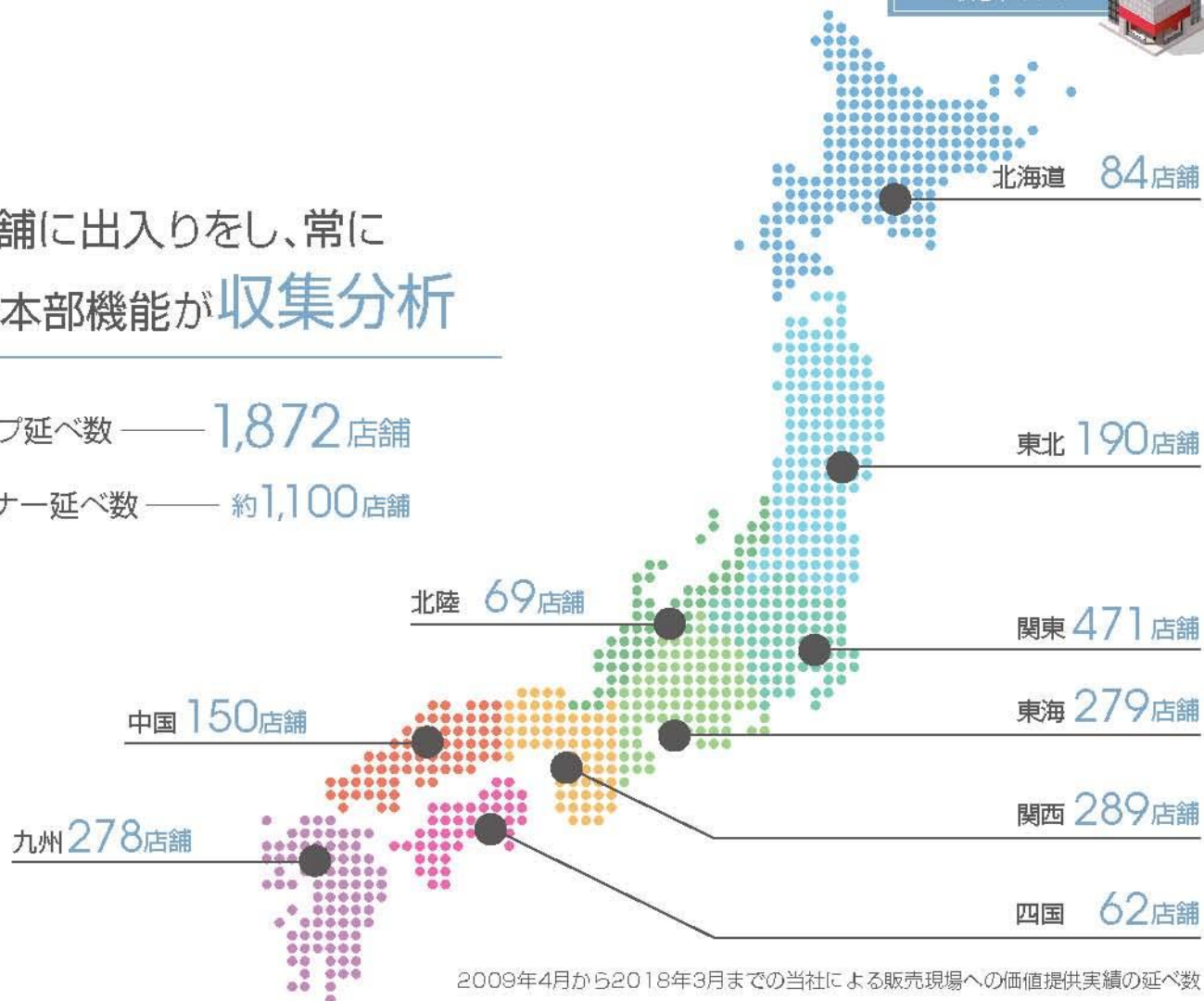
全国3000店舗に出入りをし、常に  
**現場の変化**を本部機能が**収集分析**

取引キャリアショップ延べ数 — 1,872店舗

取引ケータイコーナー延べ数 — 約1,100店舗



キャリアショップ  
取引マップ



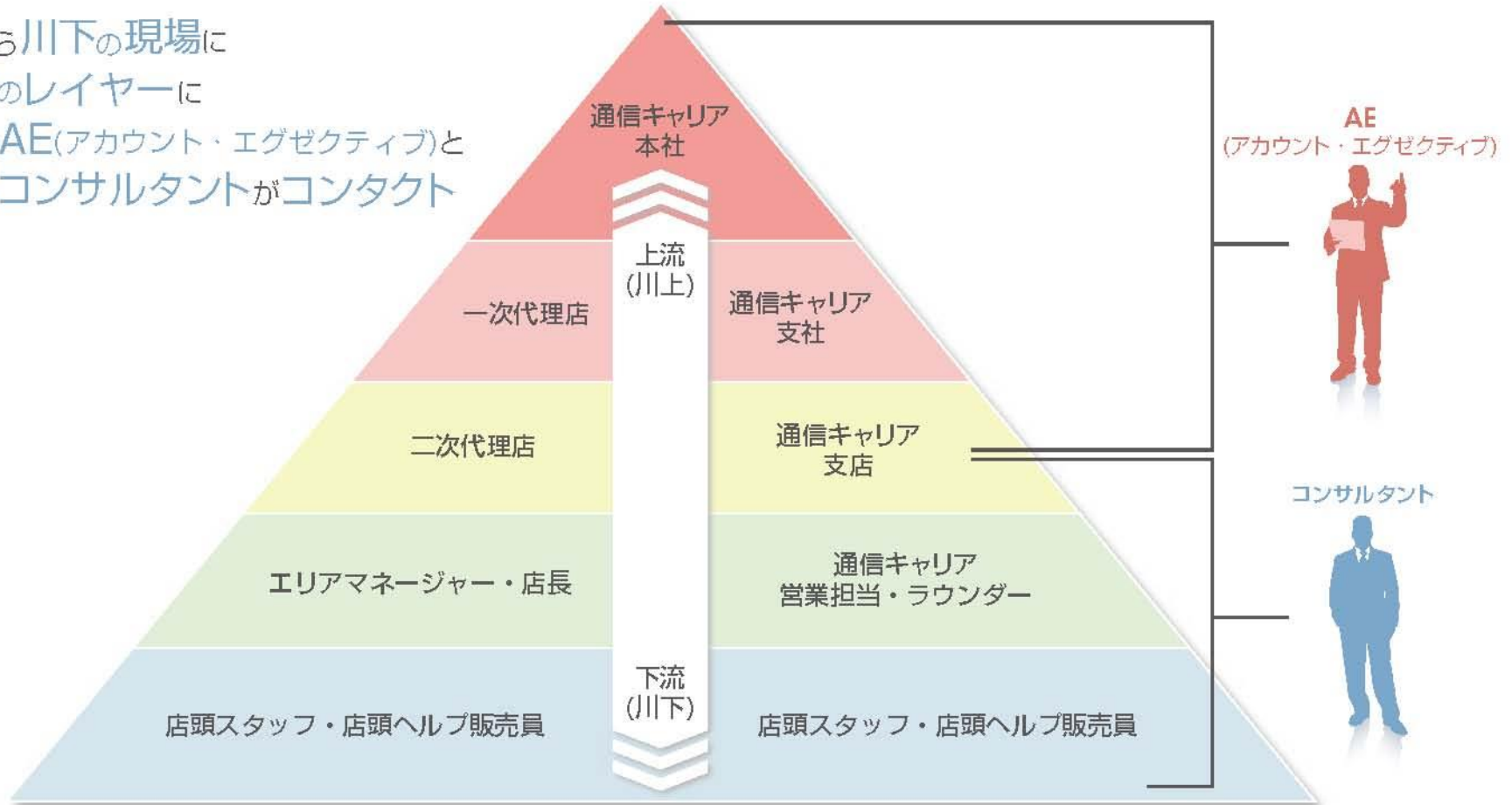
2009年4月から2018年3月までの当社による販売現場への価値提供実績の延べ数





## 情報収集力 — レイヤー

川上の本社から川下の現場に至るまでの全てのレイヤーに  
 個客創造部のAE(アカウント・エグゼクティブ)と  
 価値創造部のコンサルタントがコンタクト

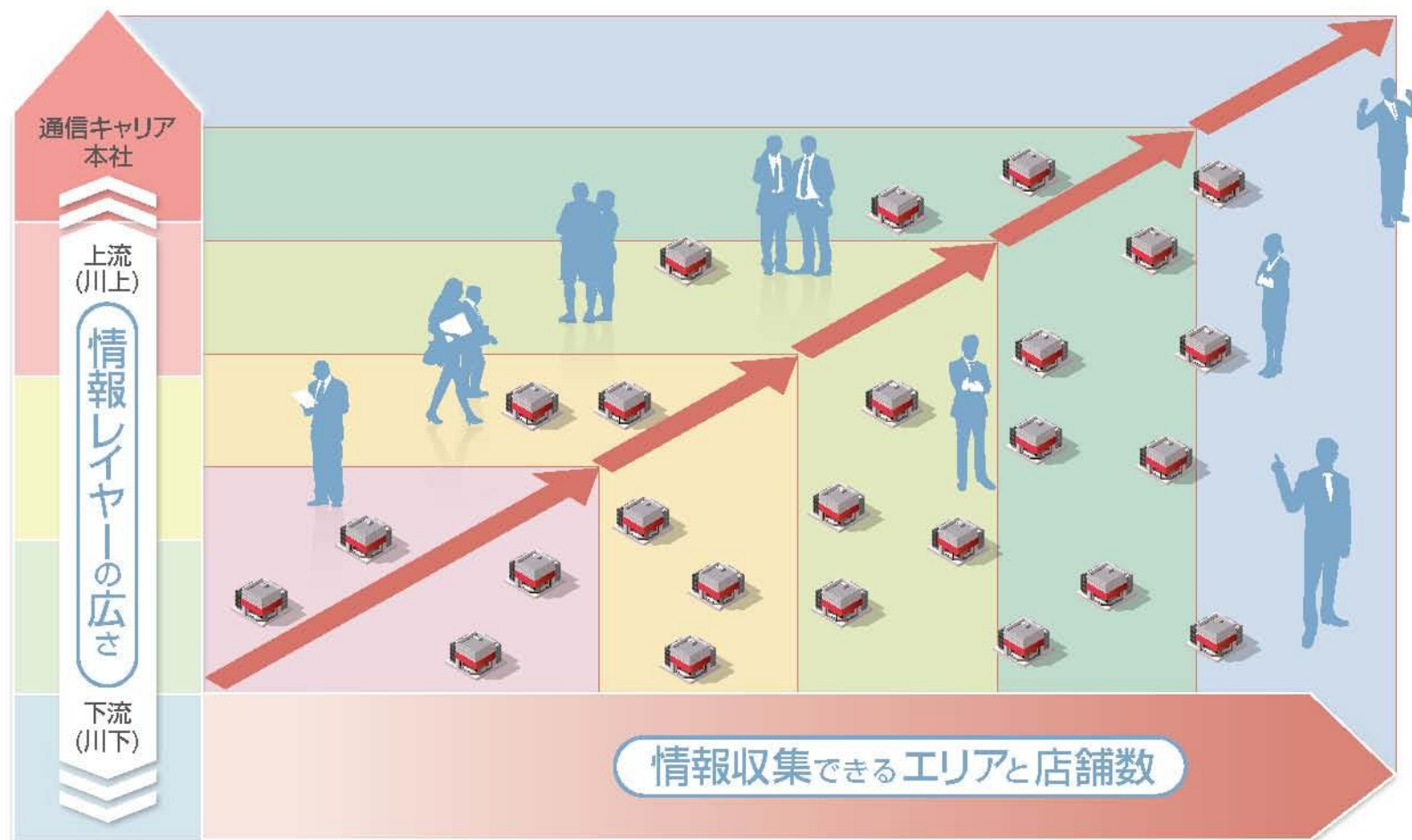






## 情報収集力 — 広さと深さ

—— 前述のレイヤー × 店舗数の情報網 = 当社の情報収集力 ——





# 人事組織力 — 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





# 変化適応力 — 2つの強みとの関係



## 人事組織力 (マネジメント)



## 変化適応力



## 情報収集力 (戦略)





## 成長戦略

# 既存事業のさらなる成長投資に加えて 新規事業開発と新規顧客開拓に投資し成長を加速!

### ◆ 新規顧客・既存事業

自社のノウハウを体系化した組織マネジメント(HRM)を、他業界に対してコンサルティング及びシステム提供するなど、新規顧客を開拓

### ◆ 既存顧客・新規事業

既存事業をフックに同業界における新領域(非通信、IoT支援、スマートライフビジネス推進など)へと本格的に拡大

### ◆ 既存顧客・既存事業

これまで培ってきた通信業界のブランドとノウハウをさらに磨き、業界の課題解決を価値とした「販売チャネルにおけるコンサルティング事業」、「IT及び人財両面でのソリューション事業」、「セールスプロモーション事業」を組織の拡大により増加



※当該グラフは各事業の将来イメージとなります。中期事業計画などではありません。



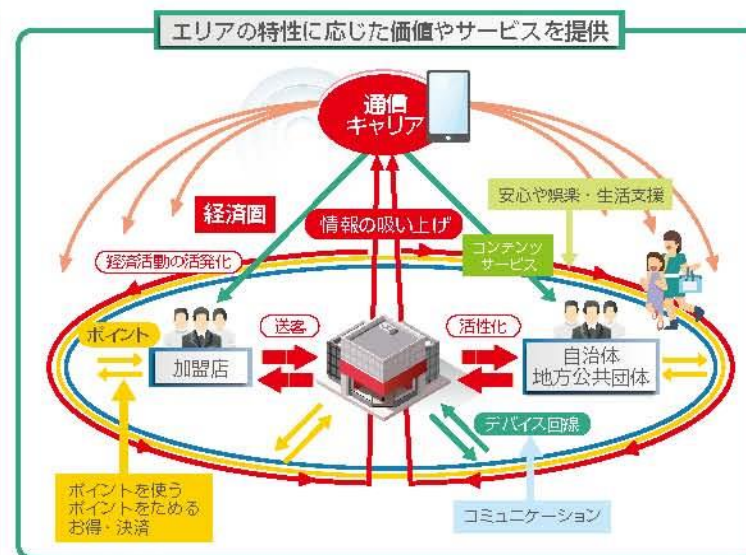
## 既存事業の拡大

# コンサルタントの増員と育成強化、サービスメニューの拡大により既存事業の成長をさらに加速

### ◆ 通信業界のソリューション事業

店頭待ち時間の拡大やオムニチャネル化に向けた取り組み、会員化などによる顧客基盤の整備(DMP)や、慢性的な人員不足に代理店制度の見直しなど、未だ改善が必要とされる課題が数多くある通信業界に対して、これまでのコンサルティング事業の拡大と共に新たなソリューションサービスを、個客領域を拡大して提供

- ① コンサルタントの採用と育成強化
- ② 店頭の作業軽減及び効率化(システム改善)
- ③ 新たな店頭オペレーションのマニュアル化
- ④ 外国人人材の採用と育成支援
- ⑤ 有能な離職者の再活用
- ⑥ オムニチャネル化に向けた幅広い支援事業
- ⑦ 新商品・サービスの営業支援





## 既存顧客×新規事業

### 通信業界の新領域ビジネスに注力

通信業界のビジネス基盤の変化(回線から会員へ)の流れを受けて、回線契約及びデバイス販売の営業支援から、IoTによるスマートな生活を推進する営業支援事業に領域を拡大

- ◆ 回線/デバイス販売からコンテンツ/サービス販売の営業支援に領域拡大
- ◆ スマートフォンなどのデバイスをより有効に活用するためのコンテンツ推進支援
- ◆ ポイントビジネス、キャッシュレス化の促進を支援
- ◆ RPAなどBtoB商材の販促支援
- ◆ BtoB営業人材に対する育成支援、Eラーニング etc...



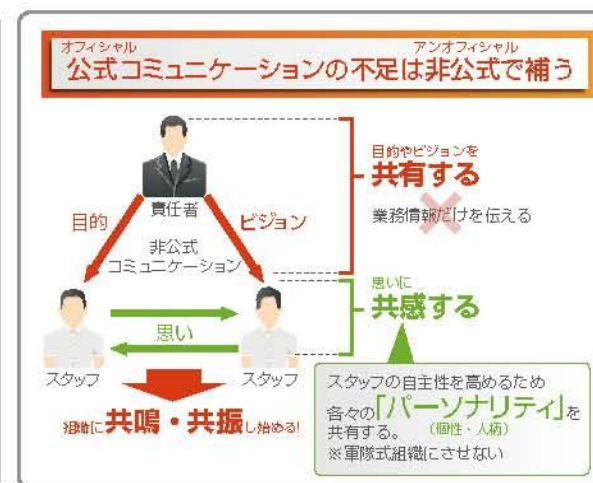
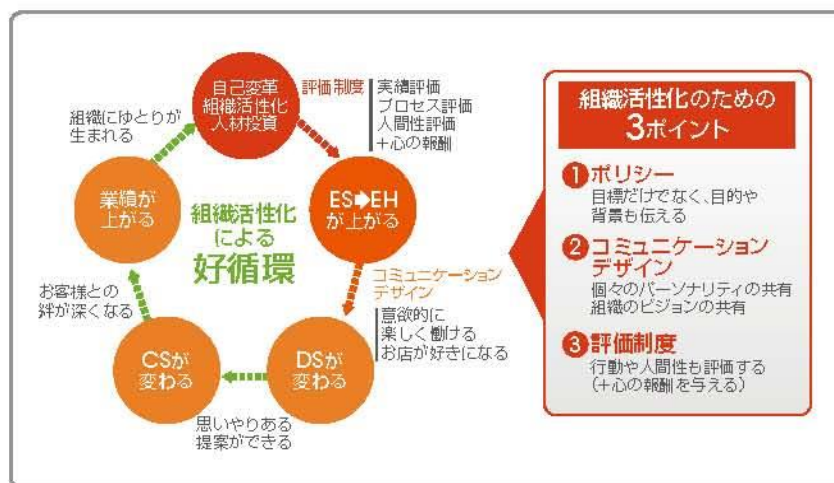
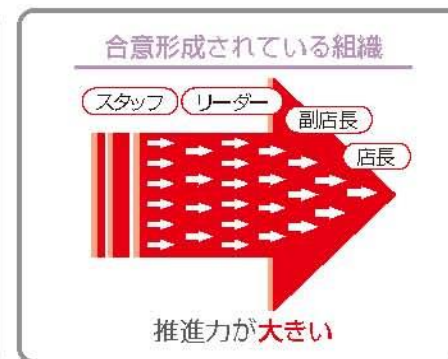
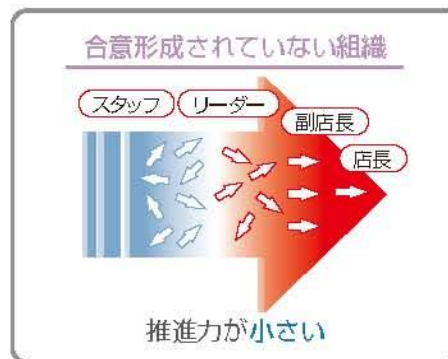


## 新規顧客×既存事業

### 組織マネジメントコンサルティング

自社の培ってきた組織づくりのノウハウを体系化し、ピアズ式組織マネジメント(仮称)としてプログラム化し、中小企業経営者層、大手企業管理者向けにコンサルティング及び管理者育成として商品化して他業界に進出を計画中

- ◆ 経営者向けEHマネジメント
- ◆ 管理者向けエンパワーメントマネジメント
- ◆ 新人向けプロフェッショナルプログラム





## 新規顧客×既存事業

### 組織マネジメントデジタルツール

組織の健康状態と課題を見える化し、組織のエンパワーメントを加速させるデジタルツールを大学及び研究機関などと協力し、マネジメント支援ツールとして提供予定

- ◆ ESとEHの定点観測
- ◆ 組織のエンパワーメント力の分析
- ◆ 感謝報酬、成長報酬などの見える化
- ◆ ビジョンの一致力
- ◆ 価値観の共有力
- ◆ 社内エンゲージメント支援ツール
- ◆ 社内SNSなどによるコミュニケーション支援と定着率向上KPI分析など

新たな時代の組織マネジメントを自社のソリューションと共に提供していくことで、少子化、グローバル化社会において、力を発揮させる組織づくりを強力にサポート







## 次なるビジョン

私たちは、通信業界の発展の中で生まれた  
社会的課題を解決する

スペシャリスト集団を目指します。





株式会社 ピアズ

---

Company Guide