



peers  
NEW NORMAL ACCELERATION

2025年9月期 第1四半期

# 決算説明資料

2025年2月14日

株式会社ピアズ

東証グロース市場(証券コード：7066)

1. 実績

2. 第1四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要

### 連結売上高

**15.11**億円  
(前年同期比 ▲5.0%)



減

### 連結営業利益

**1.04**億円  
(前年同期比 ▲33.2%)



減

### 当期純利益

**0.94**億円  
(前年同期比 ▲25.4%)



減

### EBITDA

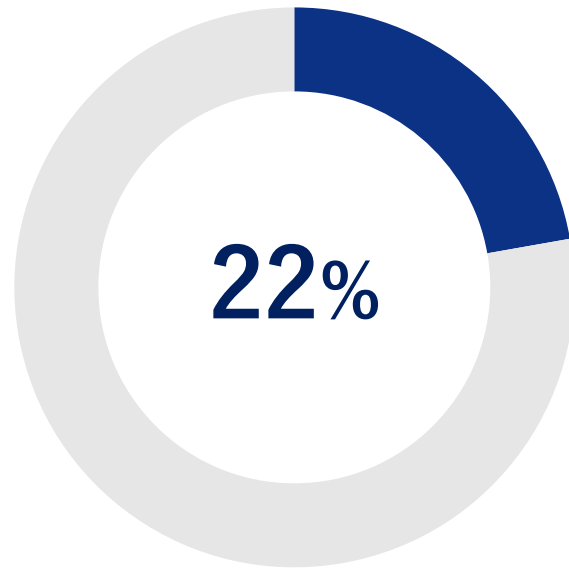
**1.43**億円  
(前年同期比 ▲21.2%)



減

# 通期予想に対する進捗率

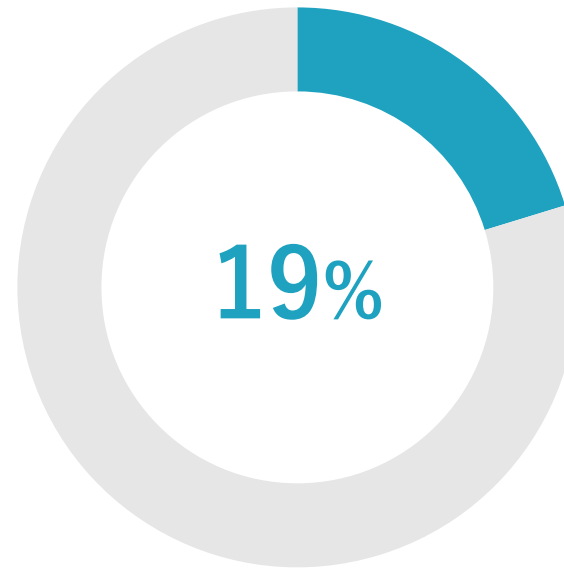
売上



1Q進捗 1,511百万円

年度計画 6,800百万円

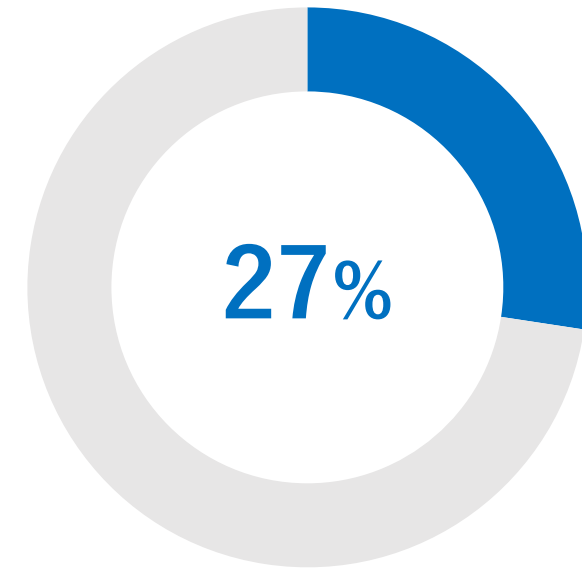
営業利益



1Q進捗 104百万円

年度計画 550百万円

当期純利益

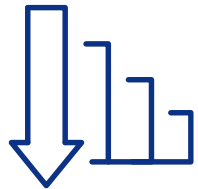


1Q進捗 94百万円

年度計画 343百万円

POINT

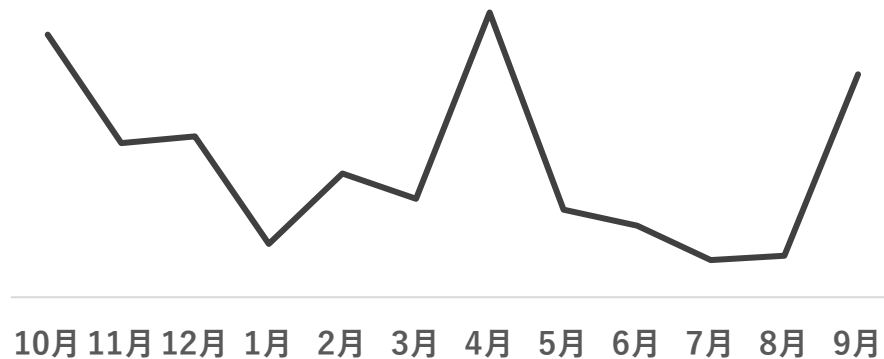
1



## 売上高・売上総利益の減少要因

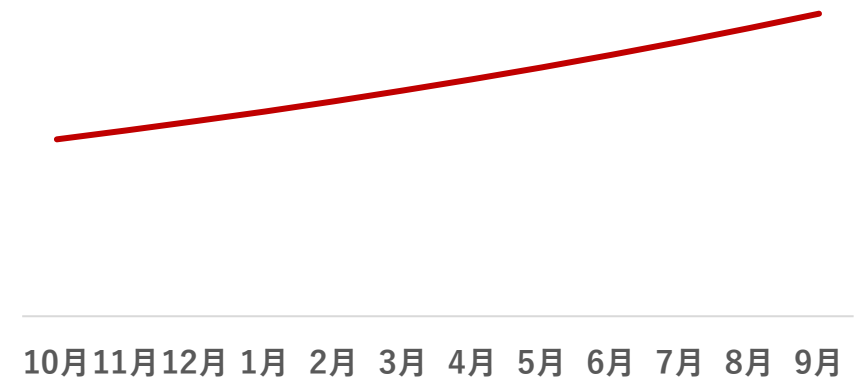
- 子会社であった、マックスプロデュース社の売却に伴い減少。  
(マックスプロデュース社はイベント開催会社で季節要因として年度末/年末に受注が多い傾向にあった。)
- 前期事業譲受したSES事業は、積上げ型の事業モデルであり、4Qに向けて収益が積み上がる事業構造となり、1Qへの収益貢献は低い。

### MP社の売上推移



季節変動が大きく、年度末/年末の受注が多いモデル

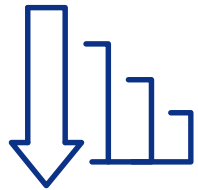
### SES事業の売上推移



4Qに向けて収益が積み上がる積上げ型の事業モデル

POINT

2



## 営業利益の減少要因

- 前期事業譲受したSES事業の関連費用約70百万円の増加により販管費が増加。  
(支払報酬/採用費/のれん償却額/無形資産償却額)
- 一過性のコストであるため、2Q以降で販管費を圧縮する計画は立っている。



## 連結業績

前年同期に比べ主要指標は減少しているが、事業ポートフォリオ見直しの結果であり、当初計画に沿った進捗状況。

(単位:百万円)	2024年9月期 第1四半期	2025年9月期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,591	1,511	▲5.0%
売上総利益	436	420	▲3.8%
営業利益	155	104	▲33.2%
経常利益	146	92	▲36.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	127	94	▲25.4%
EBITDA	182	143	▲21.2%

## 連結貸借対照表

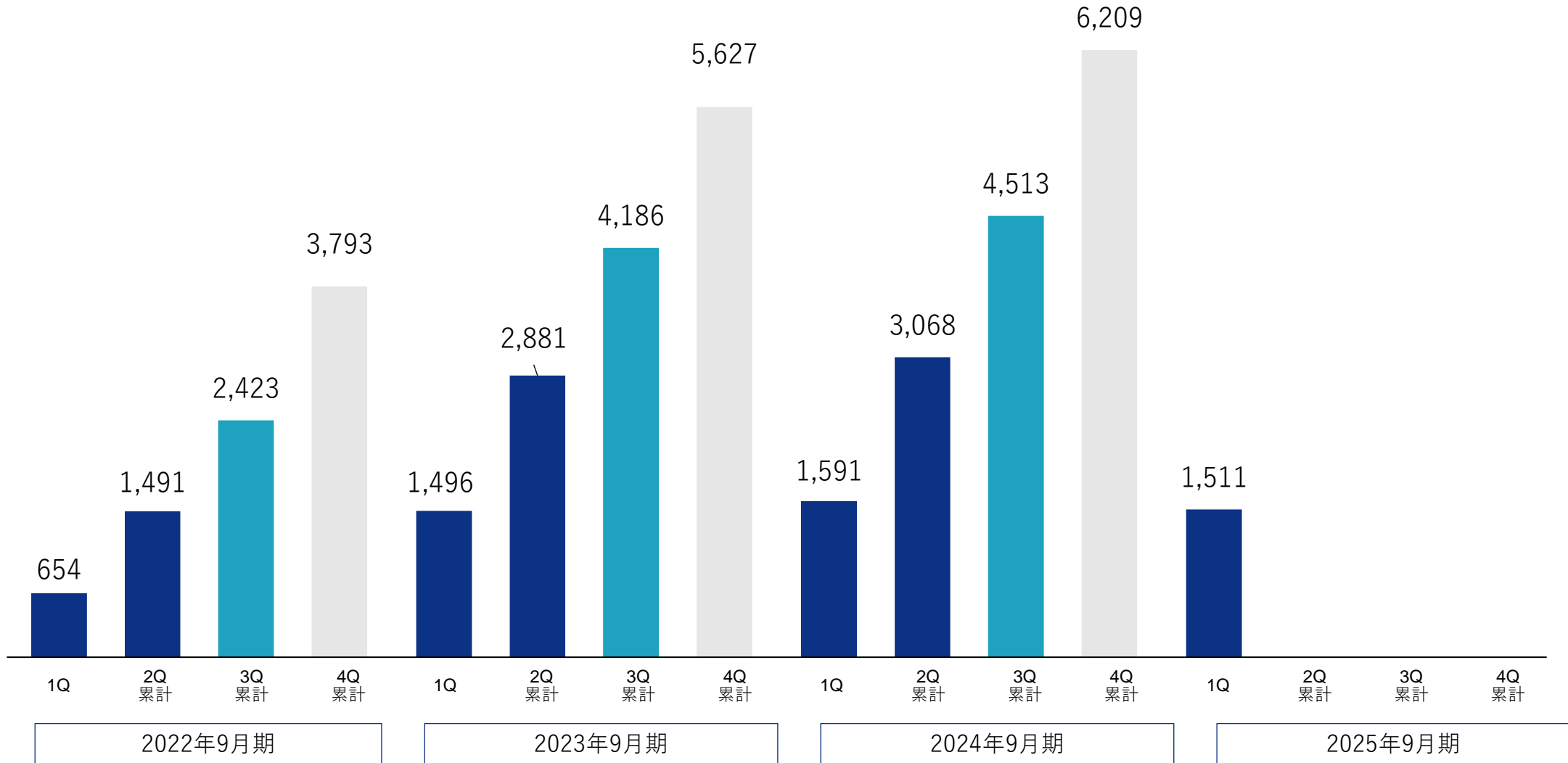
自社株買いを実施した結果、自己株式が増加し、自己資本比率は微減。

(単位:百万円)	2024年9月末	2024年12月末	増減額
流動資産	2,882	2,637	-245
固定資産	1,630	1,603	-27
(うち、のれん)	496	439	-56
<b>資産合計</b>	<b>4,513</b>	<b>4,240</b>	<b>-273</b>
流動負債	858	913	+54
固定負債	782	706	-75
<b>負債合計</b>	<b>1,640</b>	<b>1,619</b>	<b>-21</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,873</b>	<b>2,621</b>	<b>-251</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,513</b>	<b>4,240</b>	<b>-273</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>63.6%</b>	<b>61.8%</b>	<b>-1.8pt</b>



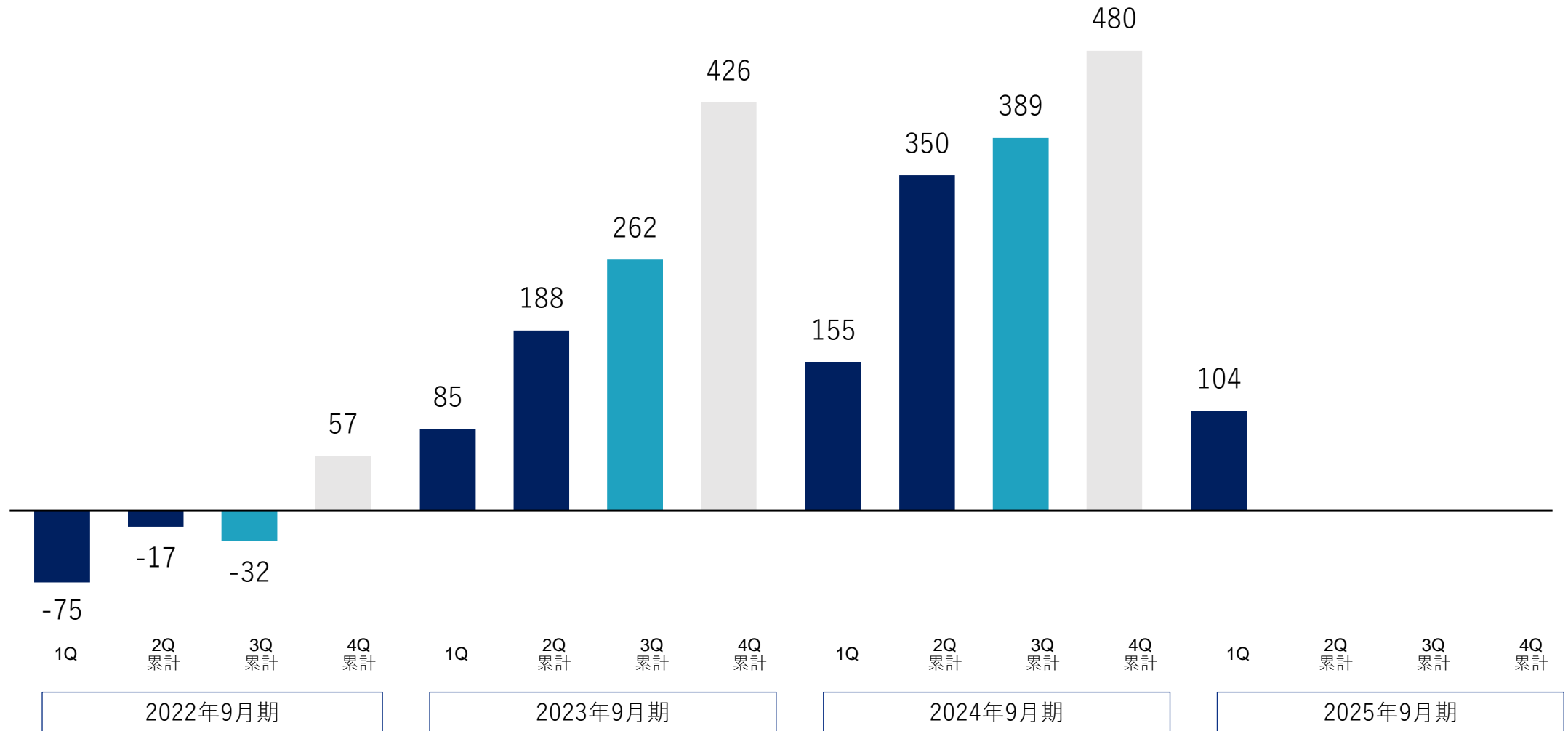
# 四半期別 売上高推移

事業ポートフォリオの組直しにより前年同期比で減少しているものの、計画通りに進捗。



# 四半期別 営業利益推移

売上高同様、事業ポートフォリオの組直しにより前年同期比で減少しているものの、計画通りに進捗。



1. 実績

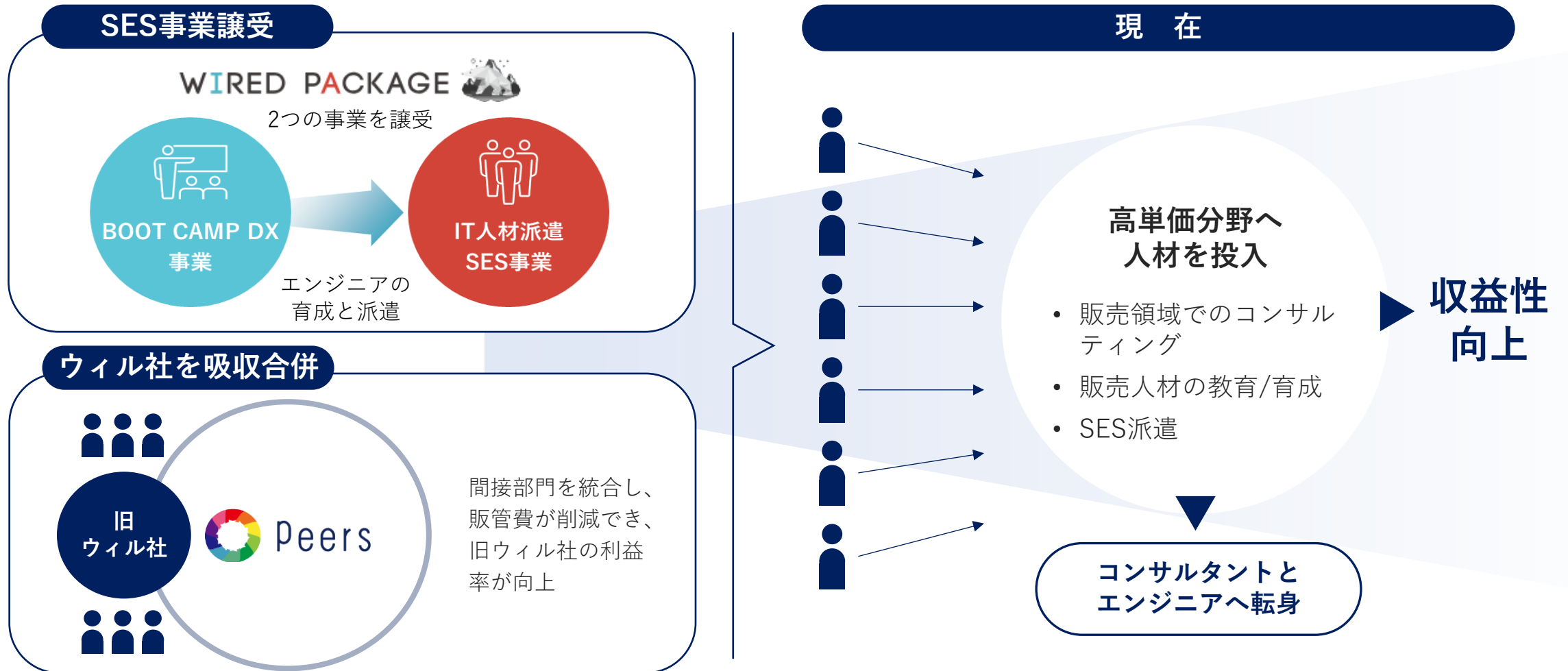
2. 第1四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要

# 事業トピックス — 既存事業での収益性向上の実現

事業譲受したSES派遣を人材派遣事業部へ統合し派遣人材の領域を拡大、収益増が顕在化してきた。



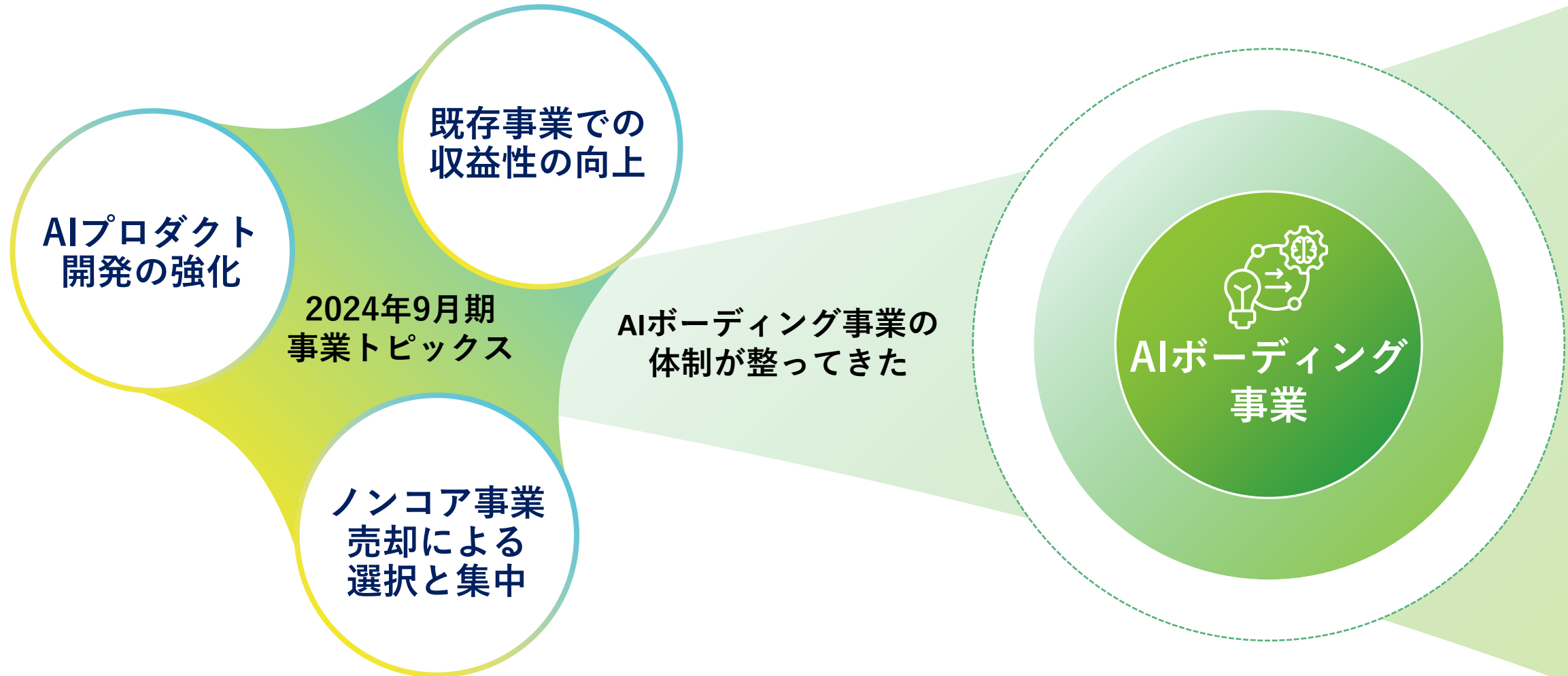
# 事業トピックス — AIプロダクト開発の強化

事業譲受により自社サービス（オンライン接客システム、AIプロダクト等）の自社開発体制が整う。



## 事業トピックス — 事業成長への中長期的な成長の土台作り

既存事業の収益性増と、事業ポートフォリオの組替えにより、中期的な事業成長を実現するための体制構築が概ね完了した。



1. 実績

2. 第1四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要

# 株主還元に関する方針

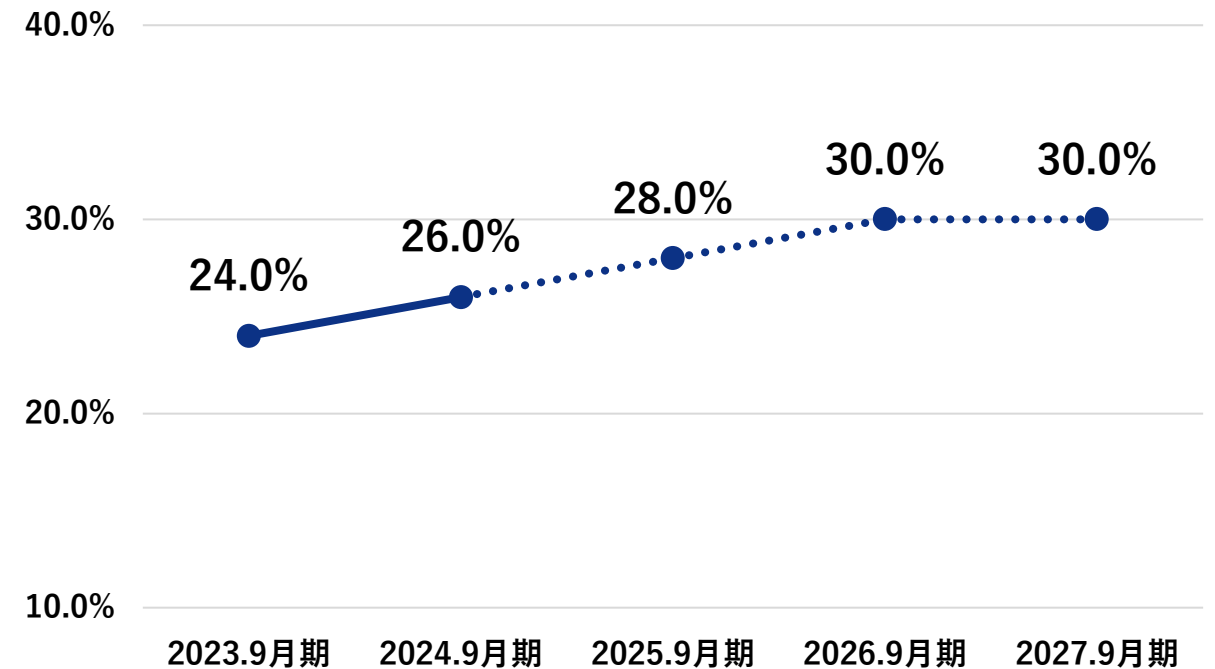
2025年9月期以降、資本効率向上を意識した事業展開・経営を実施し、配当性向30%を目指す。

## 株主還元方針

# 配当性向 30%

- 企業成長と共に、配当による株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけ
- 配当による株主還元を基本とし、1株当たり配当金の維持・増加を目指す
- 資金需要とのバランスを鑑みながら自社株買いも検討

## 配当性向の推移





1. 実績

2. 第1四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要



社名	株式会社ピアズ
事業開始	2005年1月
所在地	東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー15F
代表取締役	桑野 隆司
従業員数	681名 ※2024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	75百万円 ※2024年9月末時点
グループ会社	株式会社Qualiagram 2Links株式会社

いつかの未来を、いつもの日々に

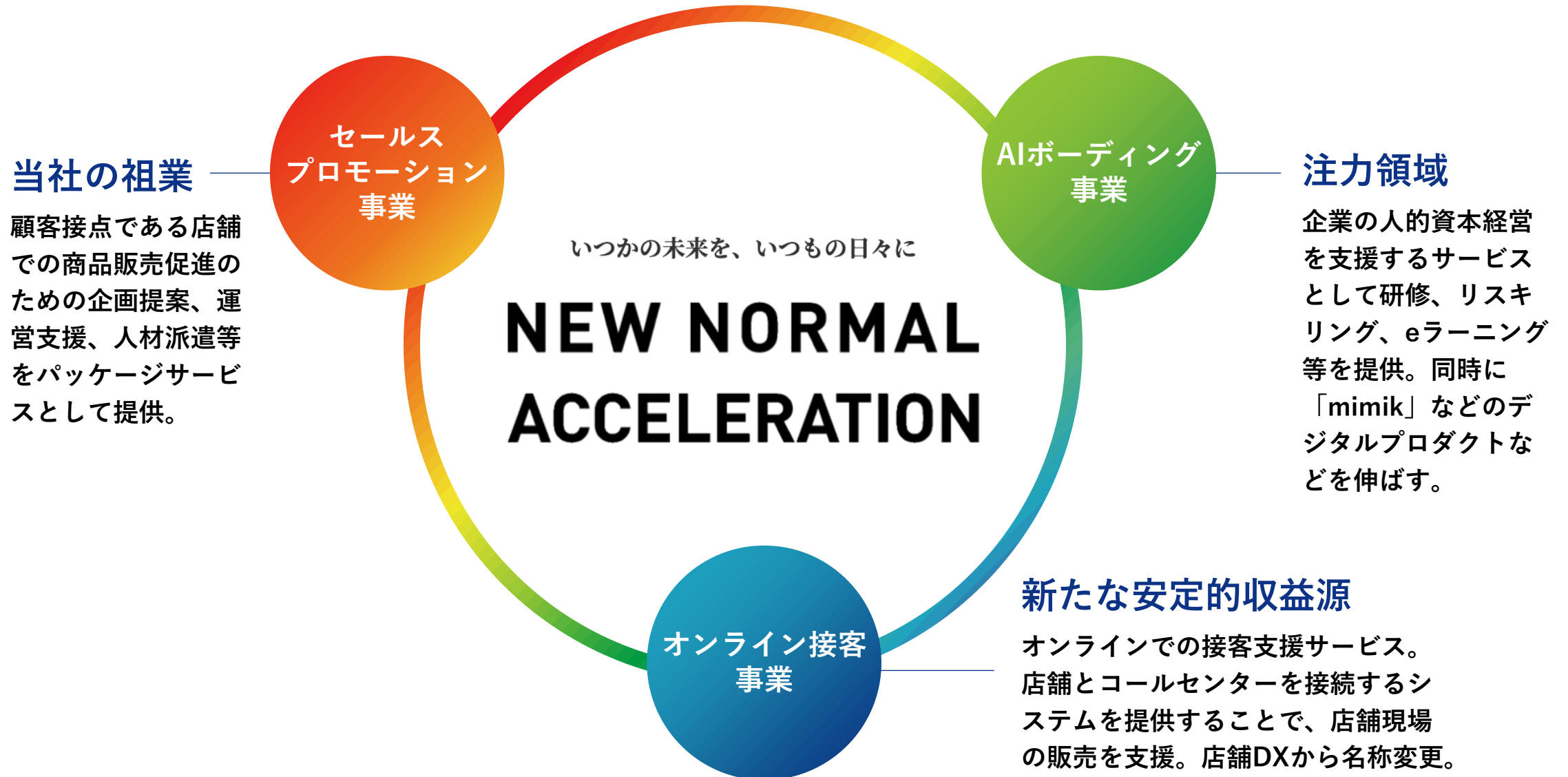
# NEW NORMAL ACCELERATION

INNOVATION

先端技術

社会実装





## CEOメッセージ

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。

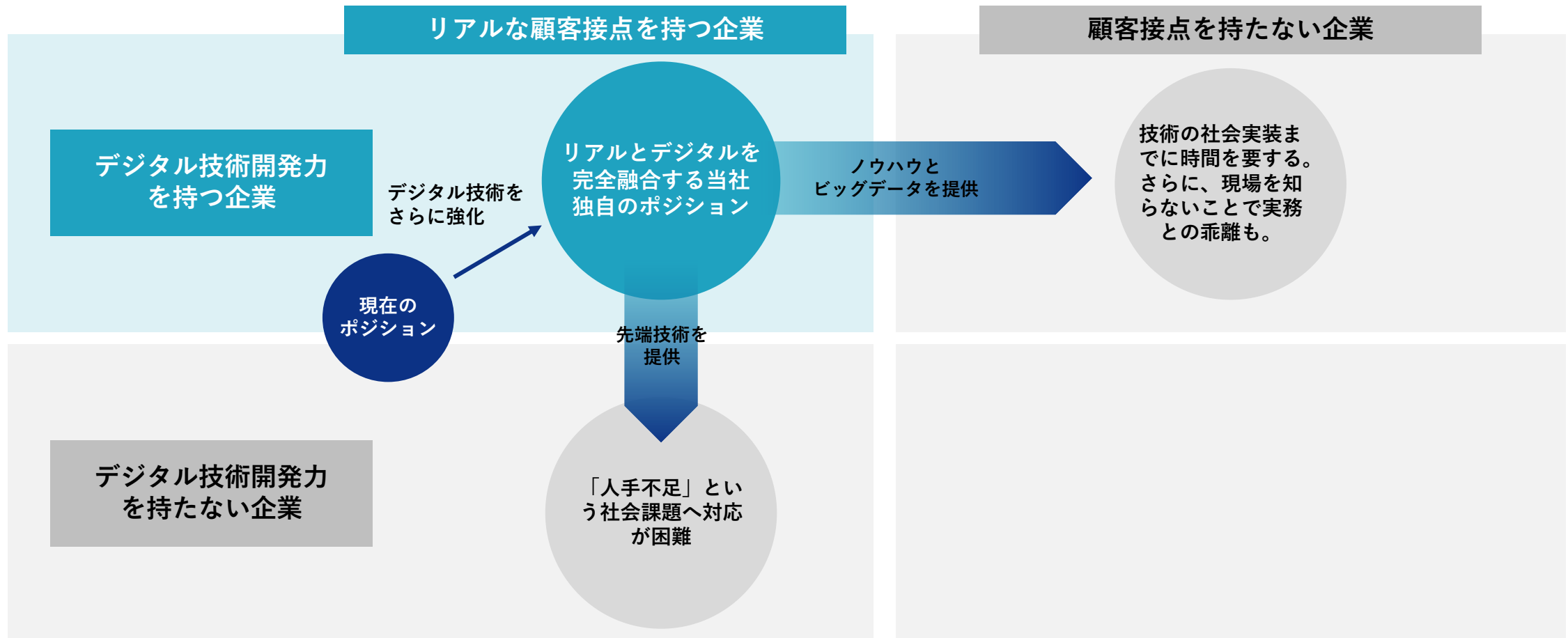
企業の成長の原動力は言うまでもなく「人」です。  
これから多くの仲間が増えていく中で、パーパスという共通の言葉を掲げ、創業から変わらない想いをつなぎ、いつかの未来を、いつもの日々にしていきたいと思っています。



代表取締役 社長 桑野隆司

# 当社の目指すポジション

当社の強みを活かしつつ、社会変化による需要を捉えるため、「リアルとデジタルを融合した接客・店舗支援サービス」を提供できる唯一無二のポジションを目指す。  
このポジショニングにより、競合企業に対するビジネス展開も可能に。



2026年9月期に、

売上

**100億円**

(23年比 +77%)

営業利益

**10億円**

(23年比 +134%)

を達成する。

なお、本目標の前倒し達成に向けて、全社一丸として取り組む。

## 免責事項

- 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。

### IRに関するお問い合わせ

株式会社ピアズ 管理本部 IR担当

E-mail [ir@peers.jp](mailto:ir@peers.jp)

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



いつかの未来を、いつもの日々に

# **NEW NORMAL ACCELERATION**