



2025年9月期 第3四半期

決算説明資料

2025年8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3四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要

連結売上高

45.03億円

(前年同期比 -0.2%)



減

連結営業利益

3.96億円

(前年同期比 +2.0%)



増

当期純利益

3.19億円

(前年同期比 +5.9%)



増

EBITDA

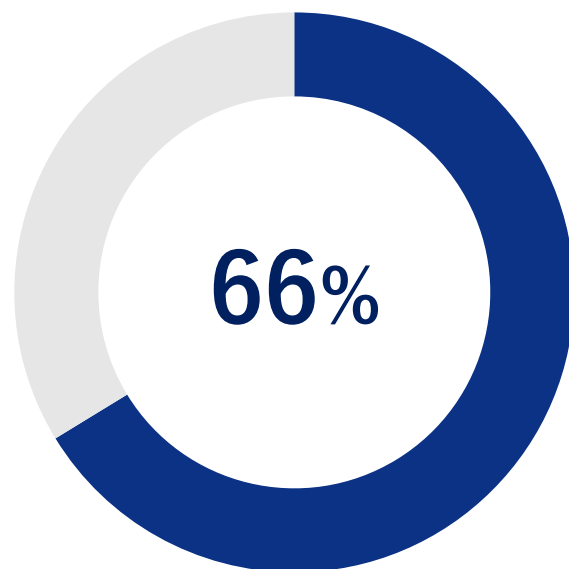
5.47億円

(前年同期比 +14.7%)



増

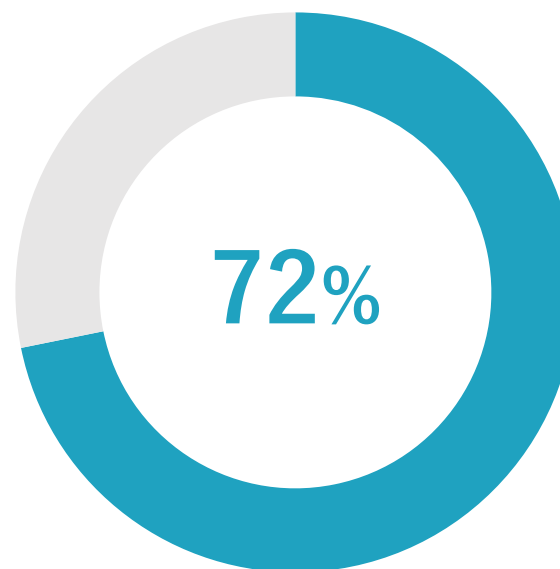
売上高



3Q進捗 4,503 百万円

年度計画 6,800 百万円

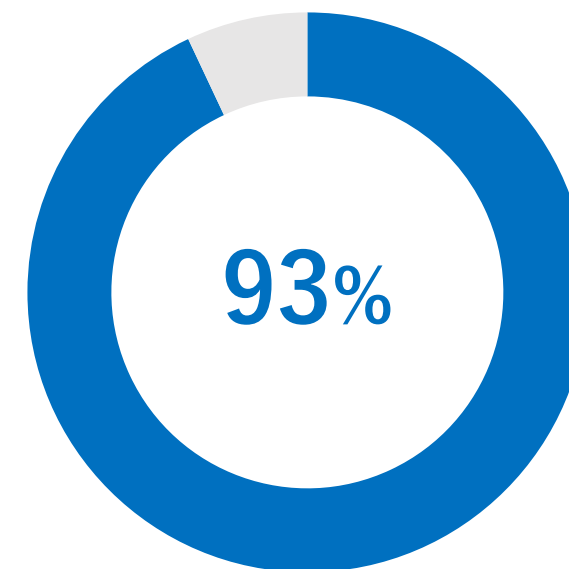
営業利益



3Q進捗 396 百万円

年度計画 550 百万円

当期純利益



3Q進捗 319 百万円

年度計画 343 百万円

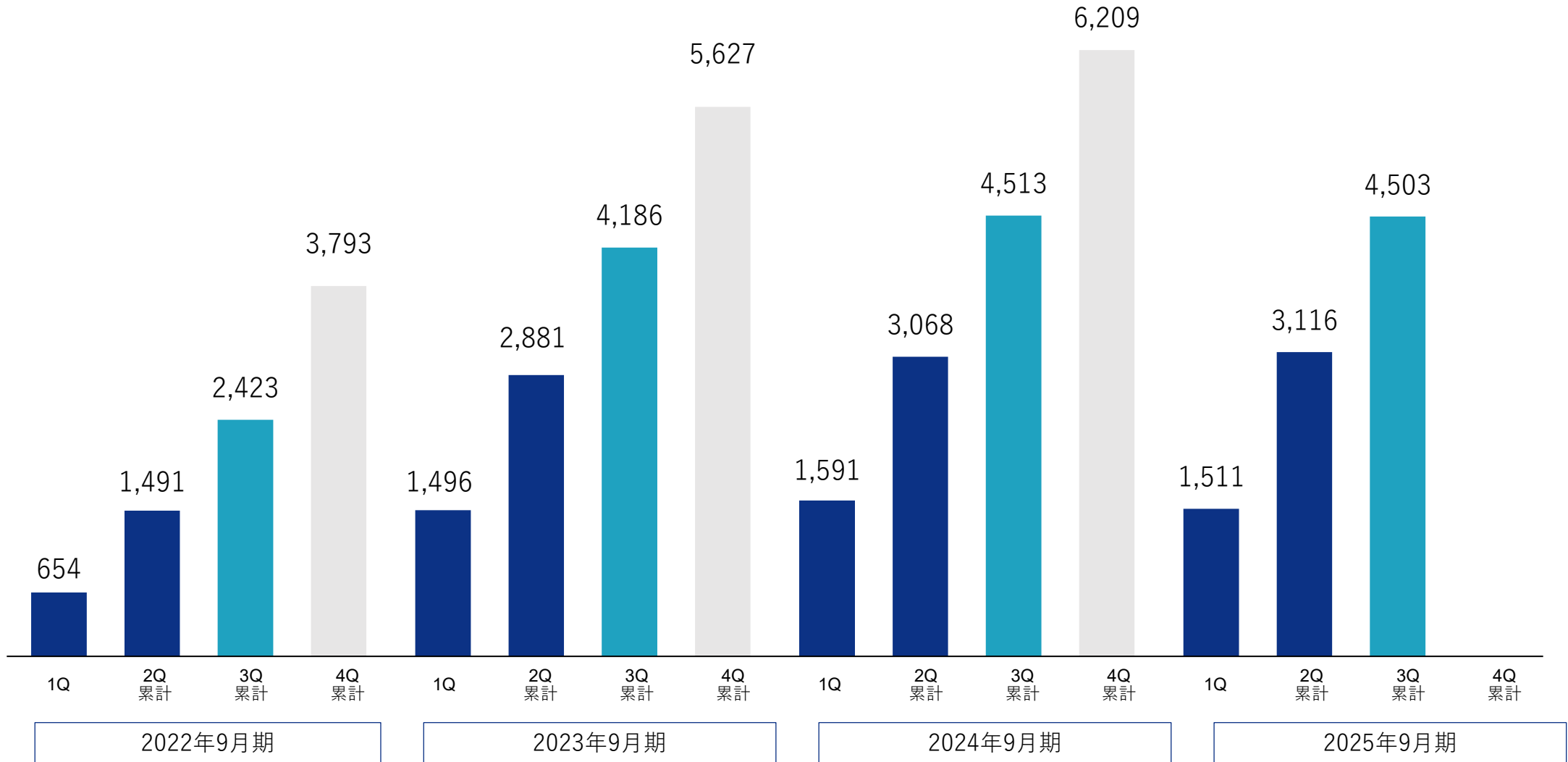
(単位:百万円)	2024年9月期 第3四半期	2025年9月期 第3四半期	前年同期比
売上高	4,513	4,503	▲0.2%
売上総利益	1,249	1,308	+4.7%
営業利益	389	396	+ 2.0%
経常利益	401	361	▲10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	301	319	+ 5.9%
EBITDA	477	547	+ 14.7%

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2024年9月末	2025年6月末	増減額
流動資産	2,882	2,689	-193
固定資産	1,630	1,410	-220
(うち、のれん)	496	382	-113
資産合計	4,513	4,100	-413
流動負債	858	994	+136
固定負債	782	464	-317
負債合計	1,640	1,459	-180
純資産合計	2,873	2,640	-232
負債純資産合計	4,513	4,100	-413
自己資本比率	63.6%	64.4%	+0.8pt

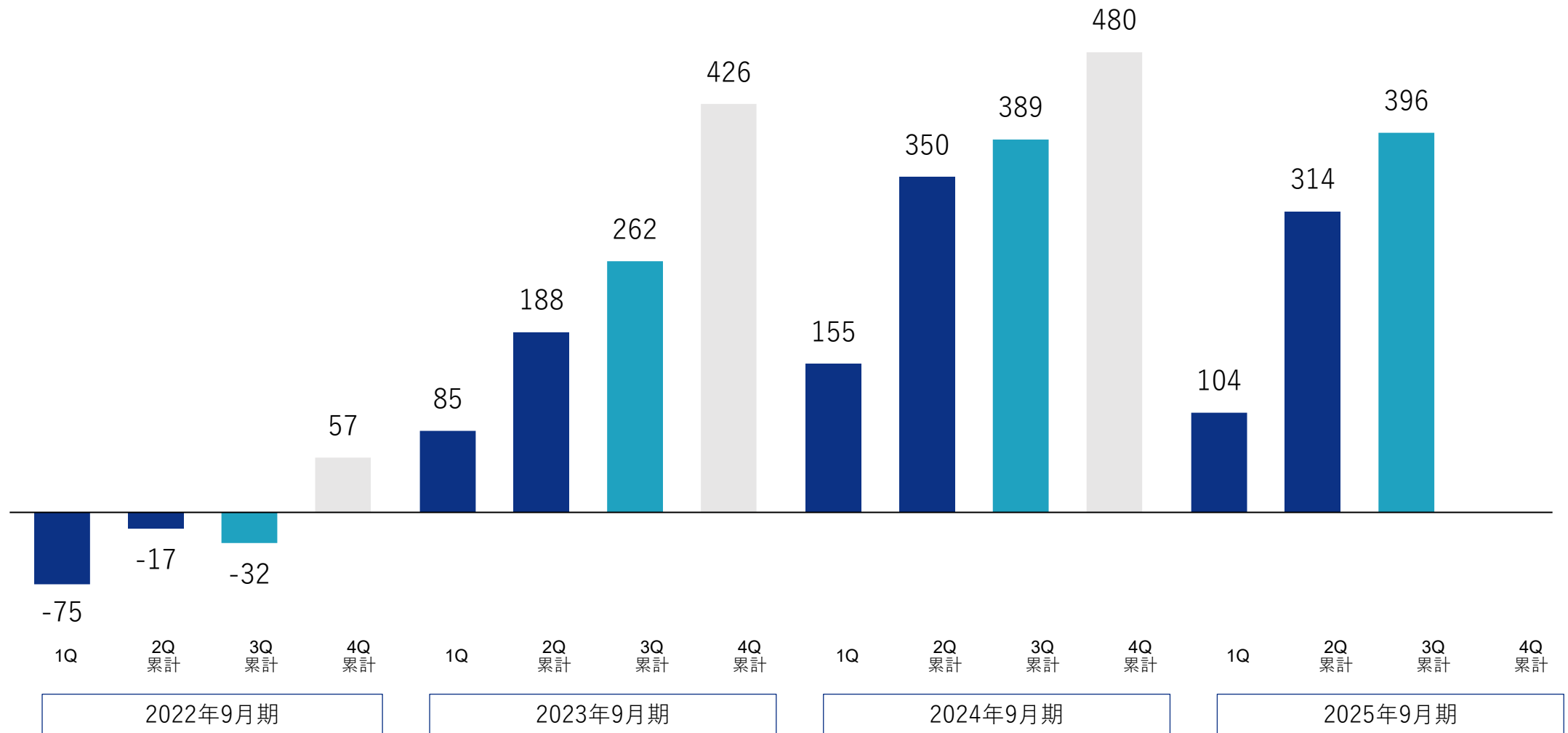
四半期別 売上高推移

売上高は前年同期比で微減。既存のコンサル事業は堅調に推移するも、ほぼ横ばい。



四半期別 営業利益推移

エンジニアの内製化やコスト構造の見直しが進み、営業利益は前年同期比2.0%増と堅調に推移。



1. 実績

2. 第3四半期 事業トピックス

3. 株主還元策

4. 会社概要

1

bellFace事業の取得

2

ONLINX+の開発

3

mimik AIの開発

2025年6月 オンラインセールスシステム「bellFace」事業を展開するベルフェイス社との間で、新設子会社の株式取得における基本合意書を締結。

※2025年8月12日に契約締結し株式を取得



銀行・証券リテール営業に
特化した電話面談システム

3,800社以上の企業に導入。
電話で気軽に商品提案から
目論見書交付、約定までを完結。

株式取得



取得理由

- ・ オンラインセールス領域の事業拡張
- ・ アウトバウンド営業チャネルの獲得
- ・ 銀行・証券業界の顧客基盤の取得
- ・ 営業DXプロダクトとのシナジーの強化

HPに解説動画を掲載しています



<https://peers.jp/ir/movie>

事業トピックス① — 「bellFace」事業の取得における基本合意

オンライン商談システム「bellFace」事業を取得することで、
オンライン接客／セールス事業を強化し、非連続成長の柱とする。



事業トピックス② — ONLINX+の開発

bellFaceとの連携で、攻めと守りの商談接客を統合し、銀行・証券などの対面領域への展開を加速。
AIによる接客・商談ログの可視化とフィードバック機能により、
未経験人材でも、実践を通じてスムーズにスキルを習得できる仕組みへ進化。

NEW

オンライン接客システム

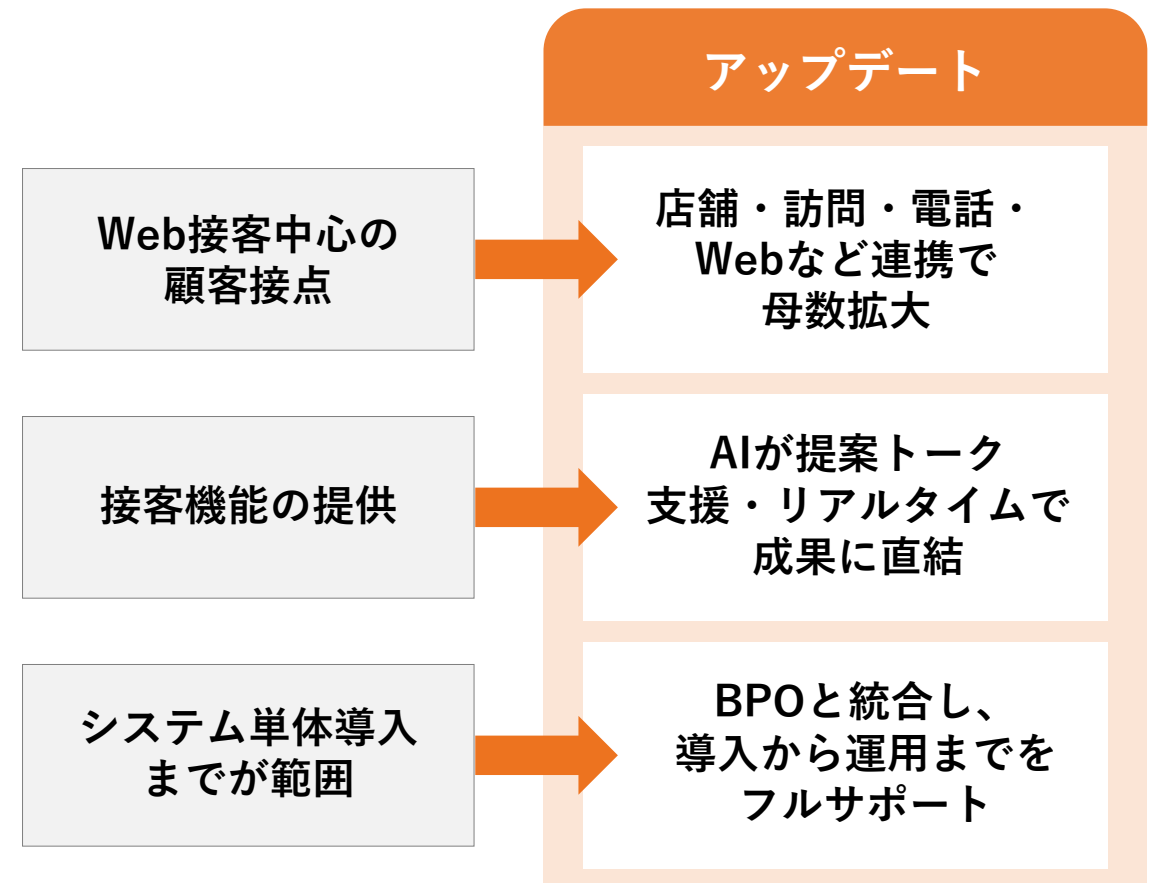


ランディングページもリニューアル開設

ONLINX+

Q





事業トピックス③ — mimik AIの開発

ONLINX+やbellFaceで蓄積された接客データを育成プログラムと連携。
人事システムやLMSともつなげることで、戦略的な人材育成プラットフォームに進化。
教材もユーザーの成長にあわせて進化し続ける、自己学習型の育成基盤を構築。

NEW

トレーニングAI

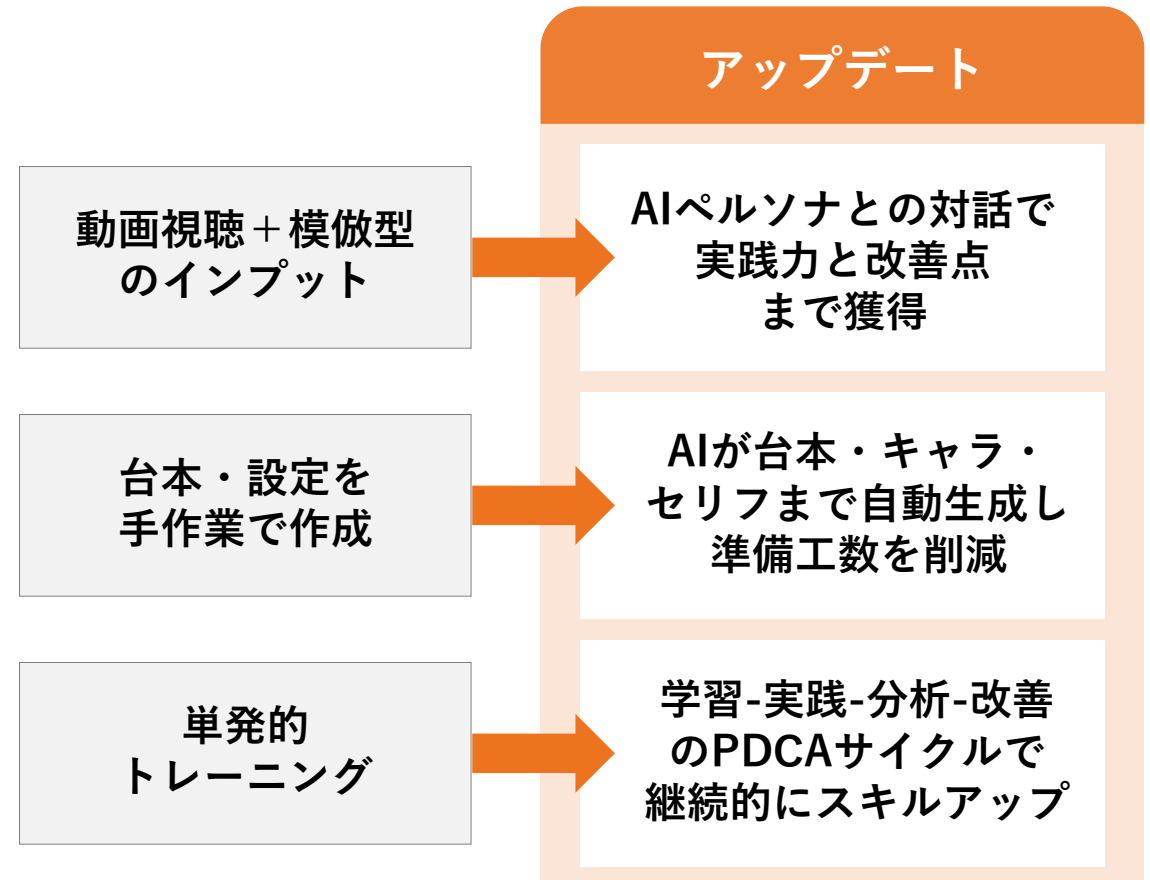


ランディングページもリニューアル開設

mimik AI

Q





事業ポートフォリオの整理 — 環境変化を捉えた整理と譲渡

経営資源を戦略領域に集中、ノンコア事業は計画的に見直し。



WIRED PACKAGE

SES・SI事業

事業譲受

2024年

3月

事渡撤退

V tuber事業



7月

9月

株式譲渡

メタバース・イベント事業



2025年

4月

事業譲渡

RemoteworkBOX
個室ワークブース事業



8月

株式取得

bellFace

オンラインセールス事業

事業ポートフォリオの整理 — 事業成長への中長期的な土台作り

中期経営計画に基づき、事業ポートフォリオを整理。
成長戦略を修正しながら、選択と集中を実行。

中長期で拡大を
狙う事業

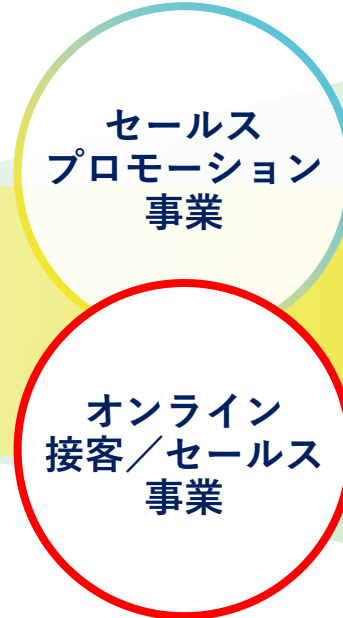
事業の見極め



3Q事業トピックス



短中期での
重点強化事業



成長を加速

セールス
プロモーション
事業

オンライン
接客／セールス
事業

AIボーディング
事業

収益基盤強化

事業の選択・経営資源集中
エンジニアリソースの最適化

1. 実績

2. 第2四半期 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

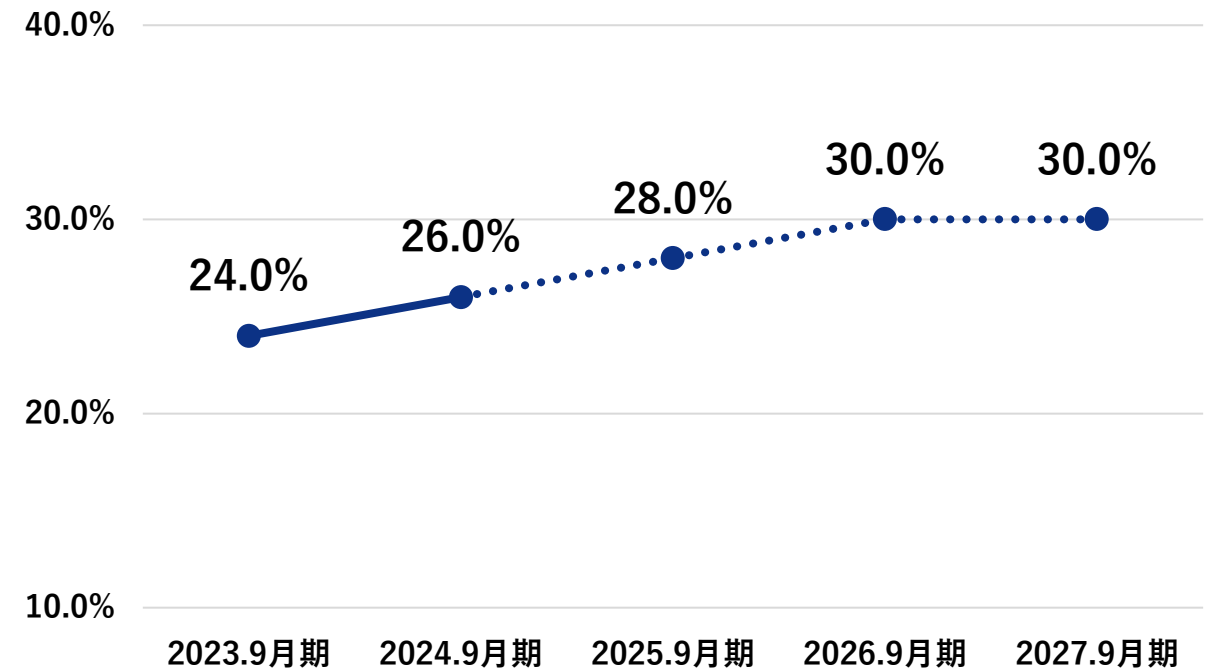
2025年9月期以降、資本効率向上を意識した事業展開・経営を実施し、配当性向30%を目指す。

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2四半期 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

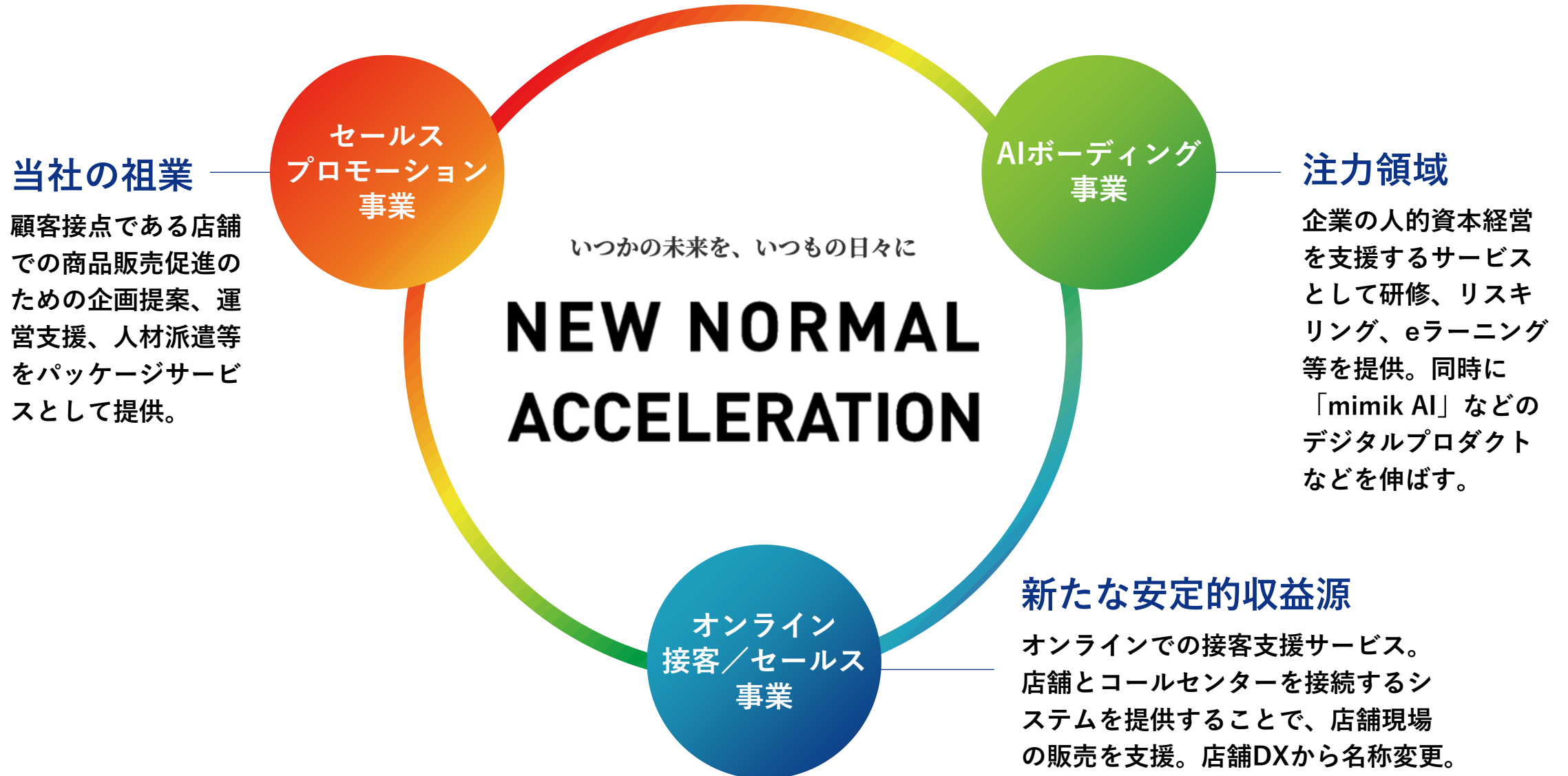
NEW NORMAL ACCELERATION

INNOVATION

先端技術

社会実装





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。

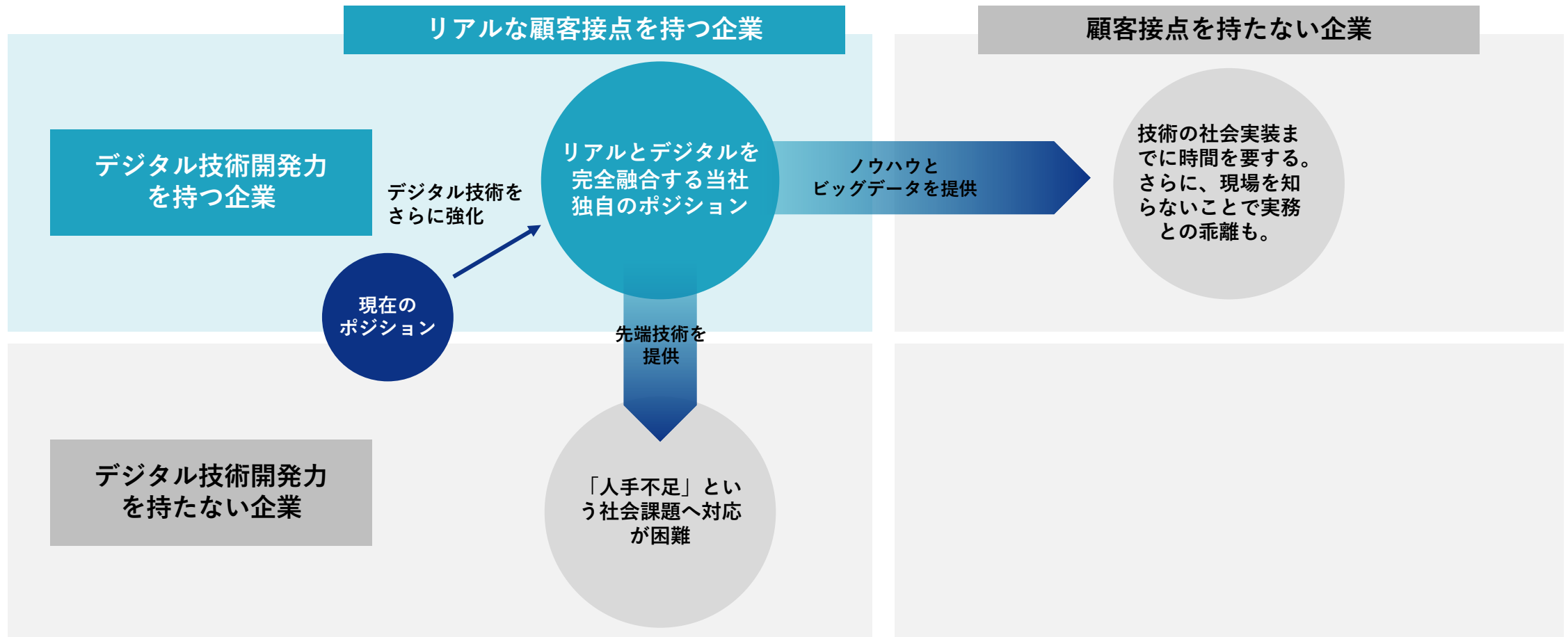
企業の成長の原動力は言うまでもなく「人」です。
これから多くの仲間が増えていく中で、パーパスという共通の言葉を掲げ、創業から変わらない想いをつなぎ、いつかの未来を、いつもの日々にしていきたいと思っています。

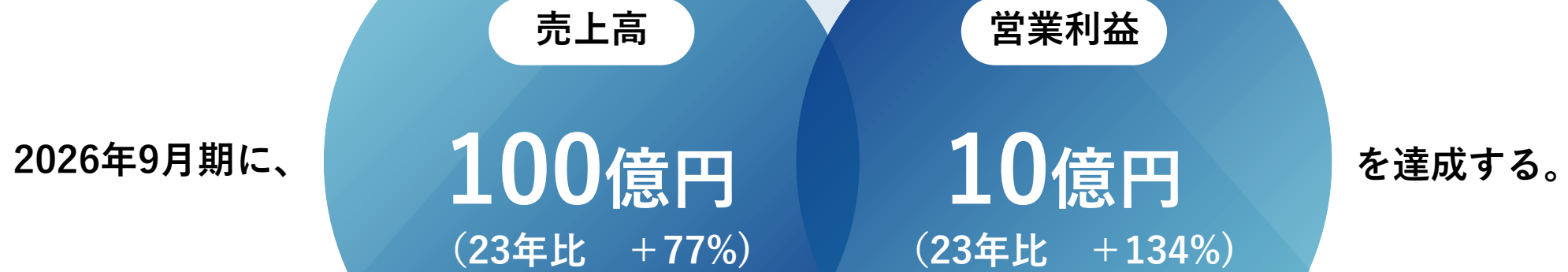


代表取締役 社長 桑野隆司

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。





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。

- 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 経営企画本部 IR担当

E-mail 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