



peers

NEW NORMAL ACCELERATION

2026年9月期 第2四半期

決算説明資料

2026年5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. 業績ハイライト

2. 第2四半期 決算ポイント

3. 株主還元策

4. Appendix

■ 上期の売上高・営業利益・EBITDAは過去最高値を達成

売上高

36.68億円

↑
前年同期比
+17.7%

営業利益

3.56億円

↑
前年同期比
+13.4%

当期純利益

2.37億円

↓
前年同期比
-5.3% (※)

EBITDA

4.94億円

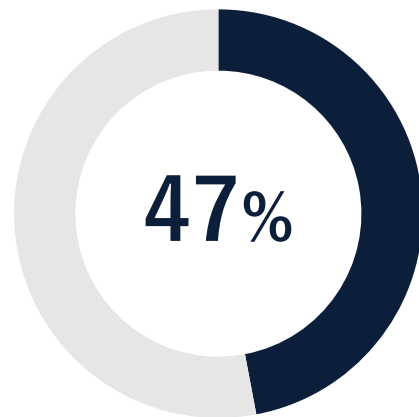
↑
前年同期比
+18.8%

※ 繰越欠損金の解消見込に伴う法人税等の増加により、当期純利益は前年同期比で減少。税引前当期純利益ベースでは+33.1%増加

通期連結業績予想に対する進捗率

- 既存事業において自社プロダクトの業界横断的な展開と、自社発の新規事業の収益化が想定以上に進捗
- 収益相関を意識したコスト管理を強化及びM&Aを通じたグループ会社の利益貢献とPMIの成果顕在化が上期業績に大きく寄与

売上高



2Q累計 3,668百万円

業績予想 7,800百万円

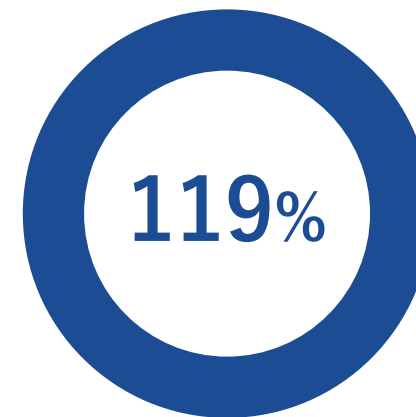
営業利益



2Q累計 356百万円

業績予想 340百万円

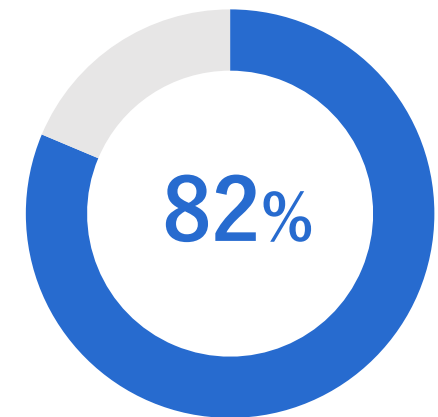
当期純利益



2Q累計 237百万円

業績予想 200百万円

EBITDA



2Q累計 494百万円

業績予想 600百万円

通期連結業績予想の上方修正

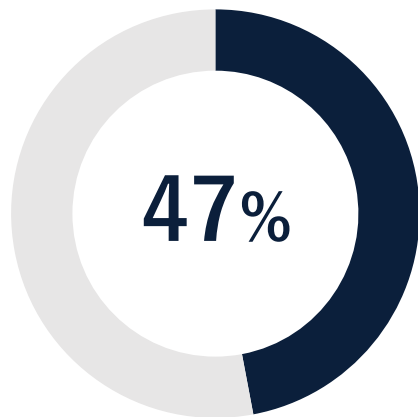
- 当初計画を大幅に上回る利益進捗に基づき、通期業績予想を上方修正
- 下期に向けた成長投資余力を確保し、今後も規律あるM&A・人材採用・事業投資を推進予定

(単位:百万円)	2026年9月期 当初予想	2026年9月期 修正後予想	当初予想比
売上高	7,800	7,800	100.0%
営業利益	340	445	130.9%
経常利益	320	425	132.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	200	270	135.0%
EBITDA	600	700	116.7%

修正後通期連結業績予想に対する進捗率

- 下期も規律あるM&A・人材採用・事業投資の継続を前提として新たな業績予想値に上方修正

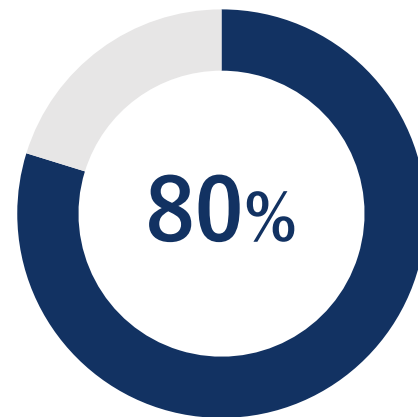
売上高



2Q累計 3,668百万円

修正後業績予想 7,800百万円

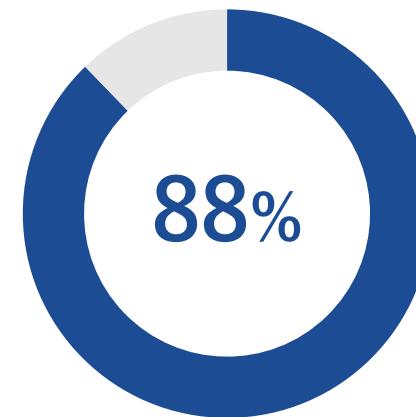
営業利益



2Q累計 356百万円

修正後業績予想 445百万円

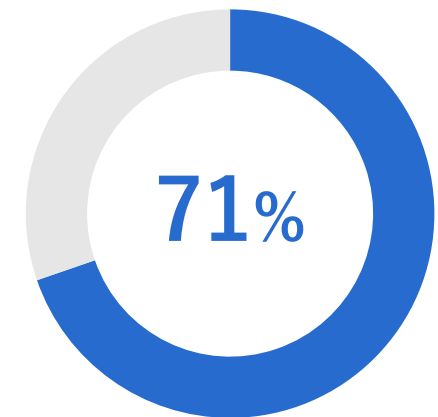
当期純利益



2Q累計 237百万円

修正後業績予想 270百万円

EBITDA



2Q累計 494百万円

修正後業績予想 700百万円

連結損益計算書

- 売上高及び利益水準は上昇基調を継続
- 当期純利益は税効果会計等の影響で減少したものの、実質的な収益力は向上

(単位:百万円)	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計	前年同期比
売上高	3,116	3,668	+ 17.7%
売上総利益	935	1,122	+ 20.0%
営業利益	314	356	+ 13.4%
経常利益	298	397	+ 33.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	251	237	- 5.3%
EBITDA	416	494	+ 18.8%

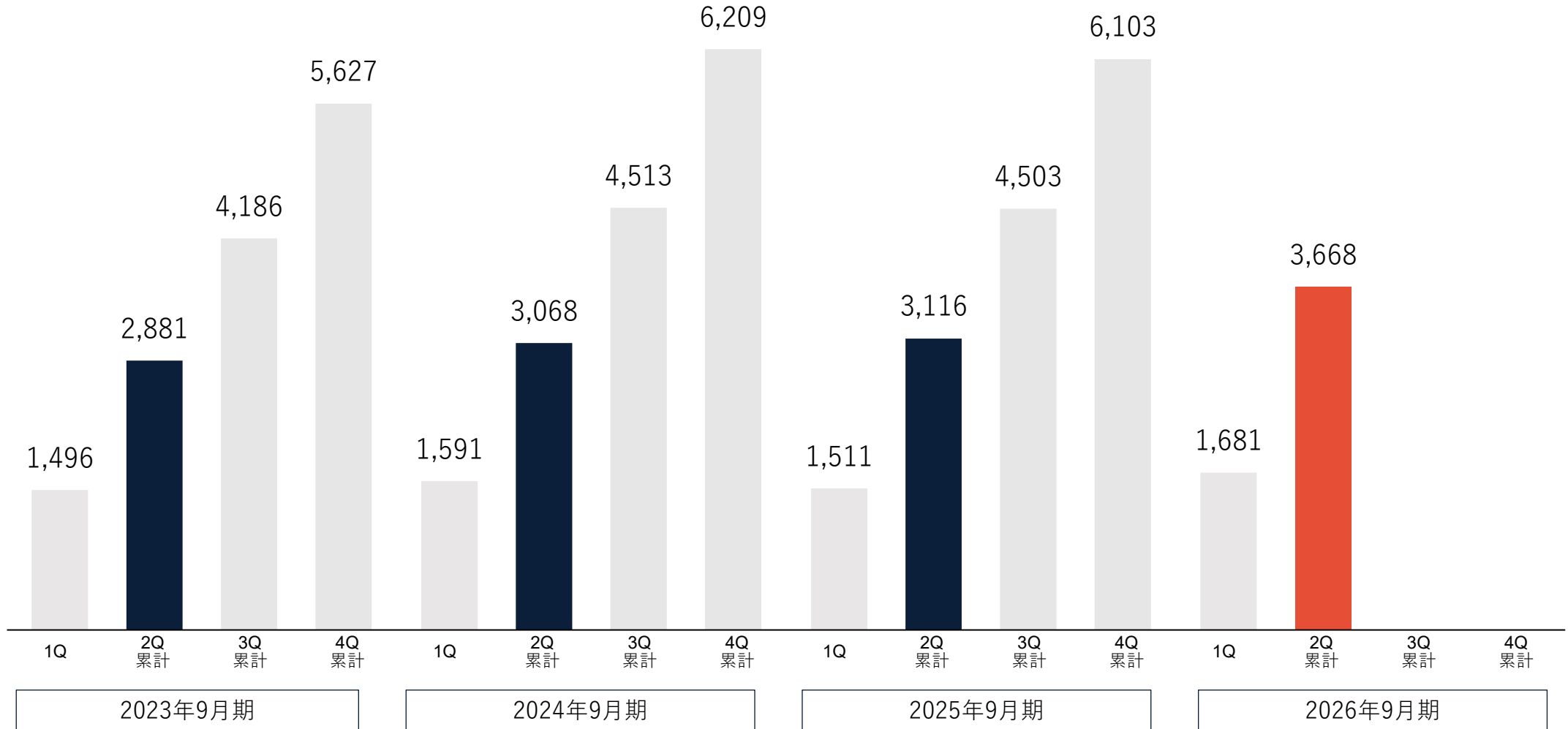
連結貸借対照表

- 上期の利益計上により自己資本比率は約64%まで上昇し、さらに強固な財務基盤を構築
- 中長期成長に向けた積極的な投資余力を引き続き確保

(単位:百万円)	2025年9月末	2026年3月末	増減額
流動資産	2,821	2,719	-102
固定資産	1,634	1,782	+148
(うち、のれん)	668	895	+227
資産合計	4,456	4,502	+46
流動負債	1,281	1,301	+20
固定負債	415	313	-102
負債合計	1,697	1,615	-82
純資産合計	2,759	2,886	+127
負債純資産合計	4,456	4,502	+46
自己資本比率	61.9%	63.9%	+2.0pt

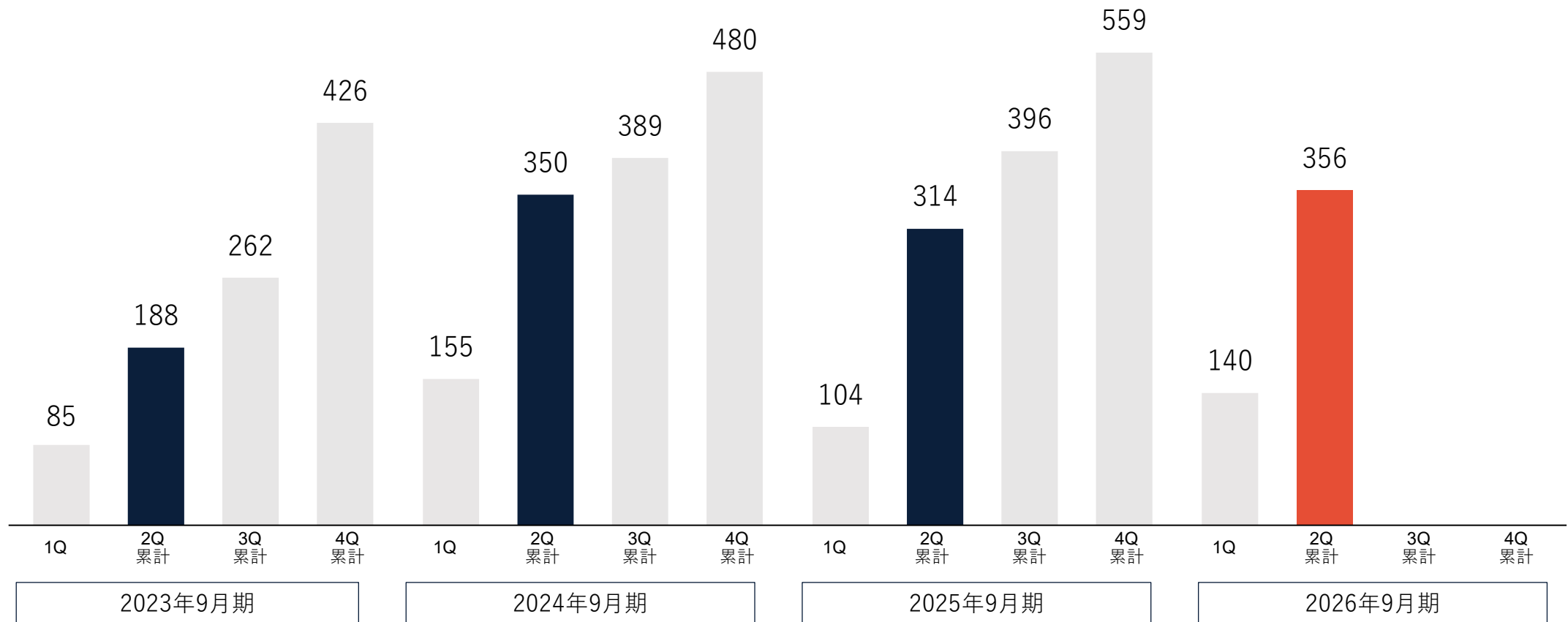
四半期別 連結業績の推移 — 売上高

- 売上高は概ね計画通り着地し、上期売上高は過去最高値を更新
- 既存事業の順調な進捗及びオンラインセールス事業の進展が寄与



四半期別 連結業績の推移 — 営業利益

- 規律ある成長投資を継続しつつ、収益性と成長性の両立を実現
- 上期の営業利益も過去最高値を更新



1. 業績ハイライト
2. 第2四半期 決算ポイント
3. 株主還元策
4. Appendix

POINT
01

M&A・PMIによるグループ会社の収益貢献が顕在化

PMI・基盤整備が順調に進展し、中長期での収益貢献に向けた体制づくりを推進

01

中長期的な非連続成長の追求

成長戦略の中心にM&Aを据え、TAM・SAM
双方の拡張を志向

02

規律ある投資判断

案件の質・PMI実現性を重視し、現場力・顧
客基盤・収益性と接続できる案件を厳選

03

PMIによる収益貢献の顕在化

グループ会社のPMI・基盤整備が順調に進展
し、上期業績に大きく寄与

M&Aによるグループ会社・事業 | 今期参画の2件はグループ統合とシナジー創出に向けた基盤構築フェーズ



2022.6



2024.7



2025.8



2026.1



2026.3

POINT
02

自社プロダクトの他業界への横展開が加速、新たな収益機会が拡大

既存業界での実績を起点に、新規業界へ導入が拡大



対話型AIロールプレイングサービス

NEW

2026.3 [生命保険] 第一フロンティア生命
mimik AI 営業DX中核基盤

NEW

2026.4 [通信] JCOM
テレマーケティング本導入

業界横断で導入実績が拡大 | 各業界で実績蓄積



オンライン接客プラットフォーム






- 通信
- 金融
- 保険
- エネルギー

新規業界へBPOパッケージ展開 | 月間60,000件超の接客実績

POINT
03

自社発のデジタルコンテンツ事業が利益貢献フェーズへ

NTTドコモ「dバリューパス®」^{※1※2}上で複数コンテンツを継続提供

<p>2023.9</p>  <p>https://shi-toku.com/home/1.html</p> 	<p>2024.9</p>  <p>スマホ電池長持ち 快適・管理アプリ集</p> <p>https://kaiteki-app.com/home/1.html</p> 	<p>2025.8</p>  <p>https://0-kara.com/home/1.html</p> 	<p>NEW</p> <p>2026.4</p>  <p>https://dvp-airtrip.com/home/1.html</p> 
--	--	--	---

dバリューパス®

当社が担う支援領域 | システム開発 (LP・抽選機能等) / コンテンツ運営 / プロモーション支援 を一貫提供

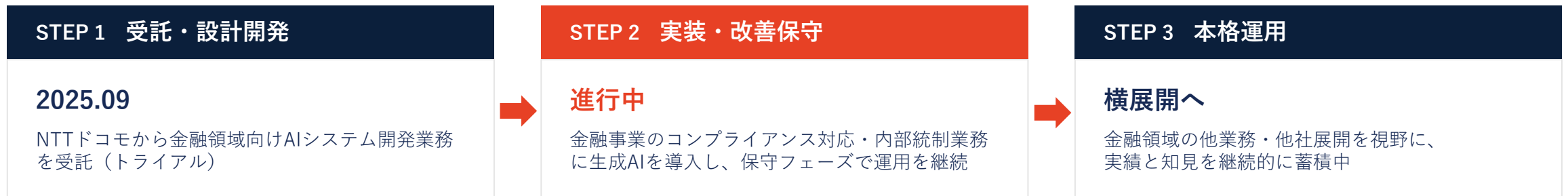
※1 2026年3月1日より、「スゴ得コンテンツ®」から「dバリューパス®」に名称変更されました。

※2 dバリューパス®は株式会社NTTドコモが提供する、幅広いジャンルのコンテンツが月額550円 (税込) で使い放題になるサービスです。初回お申込みから月額使用料が31日間無料でご利用頂けます。「dバリューパス」は、NTTドコモの登録商標です。

POINT
04

金融領域向けAIシステム開発の進捗が進み、まもなく次のフェーズへ

実装・運用を通じて、金融AI領域での実績と知見を継続蓄積



受注獲得の背景 — 当社の強み | 通信事業で培った接客ノウハウ × tsuzumiパートナーとしてのAI活用知見

金融領域における当社AI導入の提供価値



1. 業績ハイライト
2. 第2四半期 決算ポイント
3. **株主還元策**
4. Appendix

株主還元策 — 自己株式の取得

- 資本効率の向上と機動的な資本政策の遂行を目的に、第2四半期に1億円規模の自社株買いを実施
- 配当との両輪で、持続的な株主価値向上を推進

実施概要

取得価額の総額	99,959,200円
取得株式の種類	普通株式
取得期間	2026年3月23日～4月7日
取得株式数	178,200株
取得方法	東京証券取引所における市場買付

実施目的・株主価値向上への寄与

01 株主還元の充実

配当に加えた直接的な株主還元施策として、第2四半期に約1億円規模の自社株買いを実施

02 資本効率の向上

発行済株式数の調整を通じてEPS・ROEを改善し、資本効率を向上

03 機動的な資本政策

経営環境・株価水準等を踏まえ、最適な資本配分を機動的に遂行

株主還元策 — 配当性向

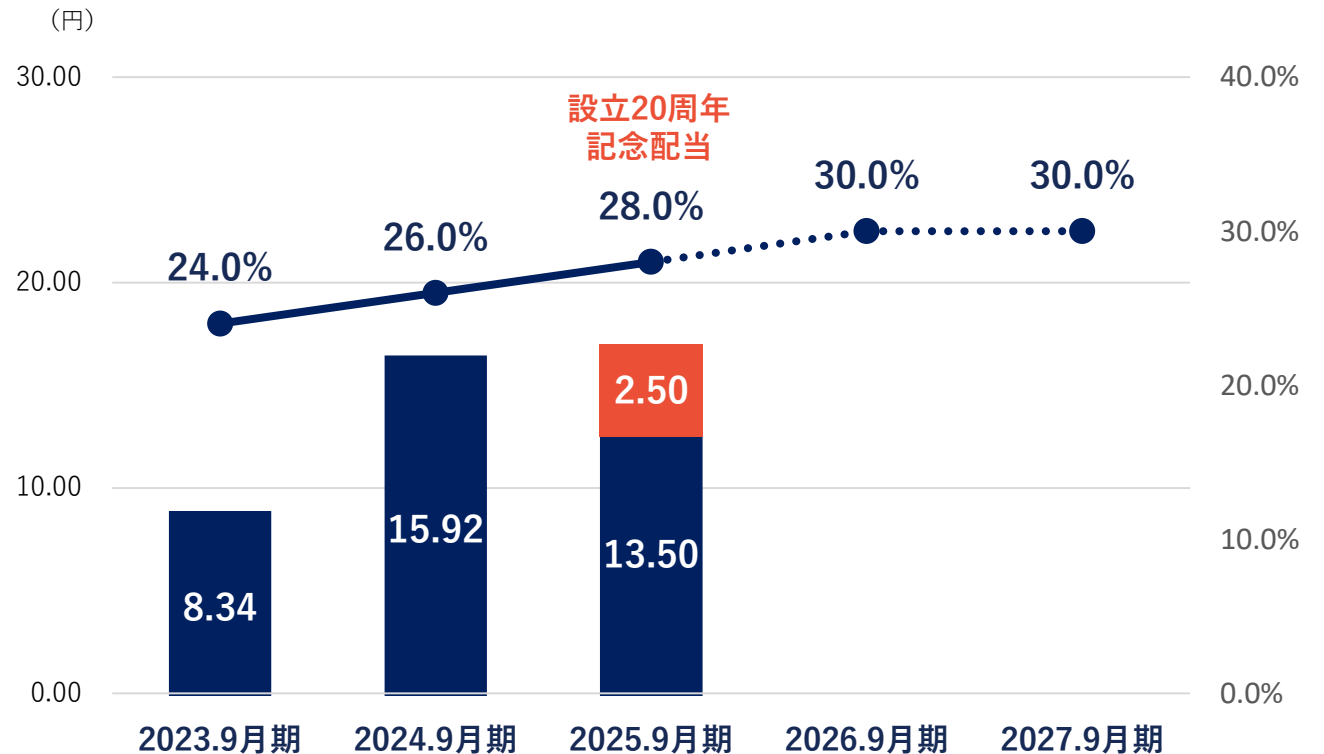
- 安定した利益成長を基盤に、今後も配当性向30%を目安に株主還元の拡充を進める方針

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

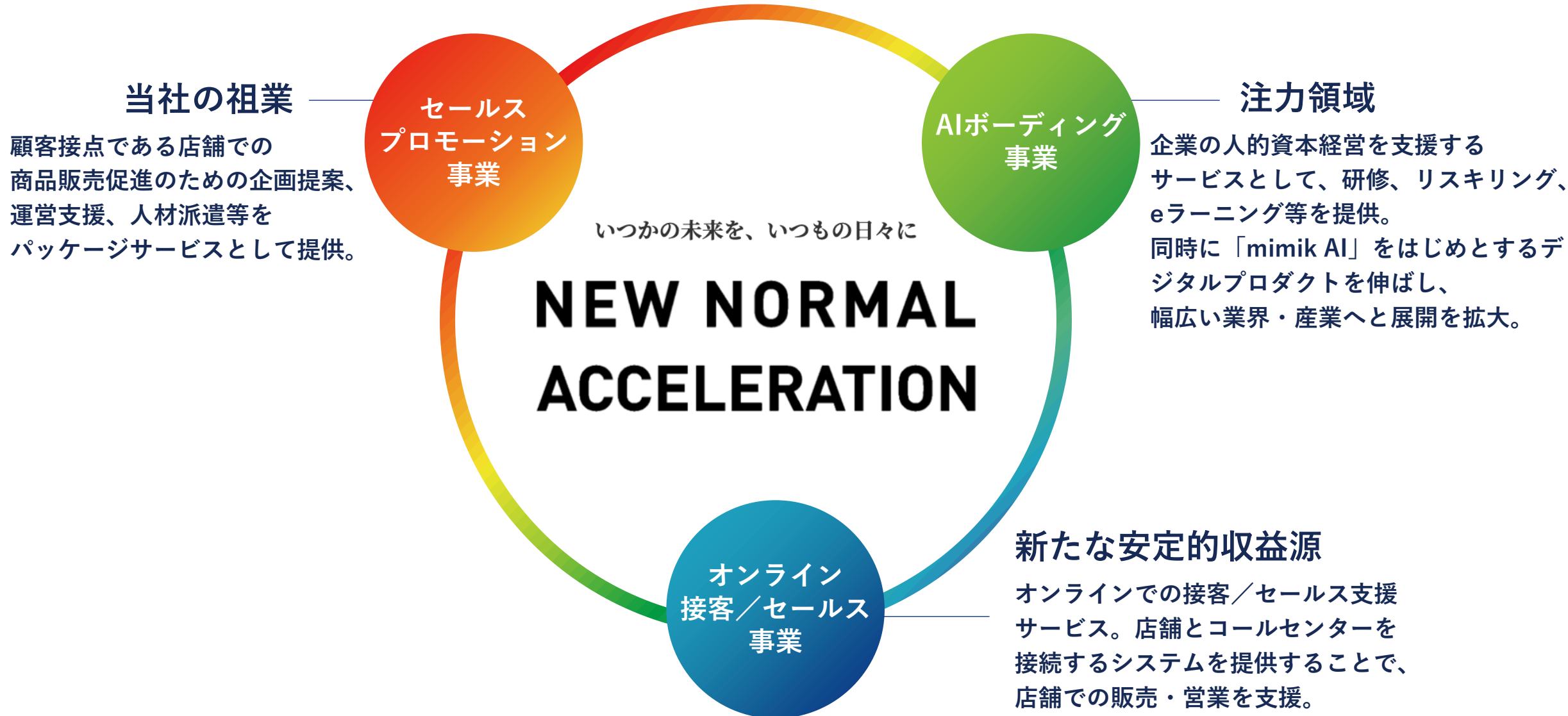
配当金・配当性向の推移



1. 業績ハイライト
2. 第2四半期 決算ポイント
3. 株主還元策
4. **Appendix**



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	483名 ※2025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	78百万円 ※2025年9月末時点
グループ会社	株式会社Qualiagram 2Links株式会社 株式会社フォークウェル ベルフェイスシステム株式会社 AIOパートナーズ株式会社



当社の祖業

顧客接点である店舗での商品販売促進のための企画提案、運営支援、人材派遣等をパッケージサービスとして提供。

注力領域

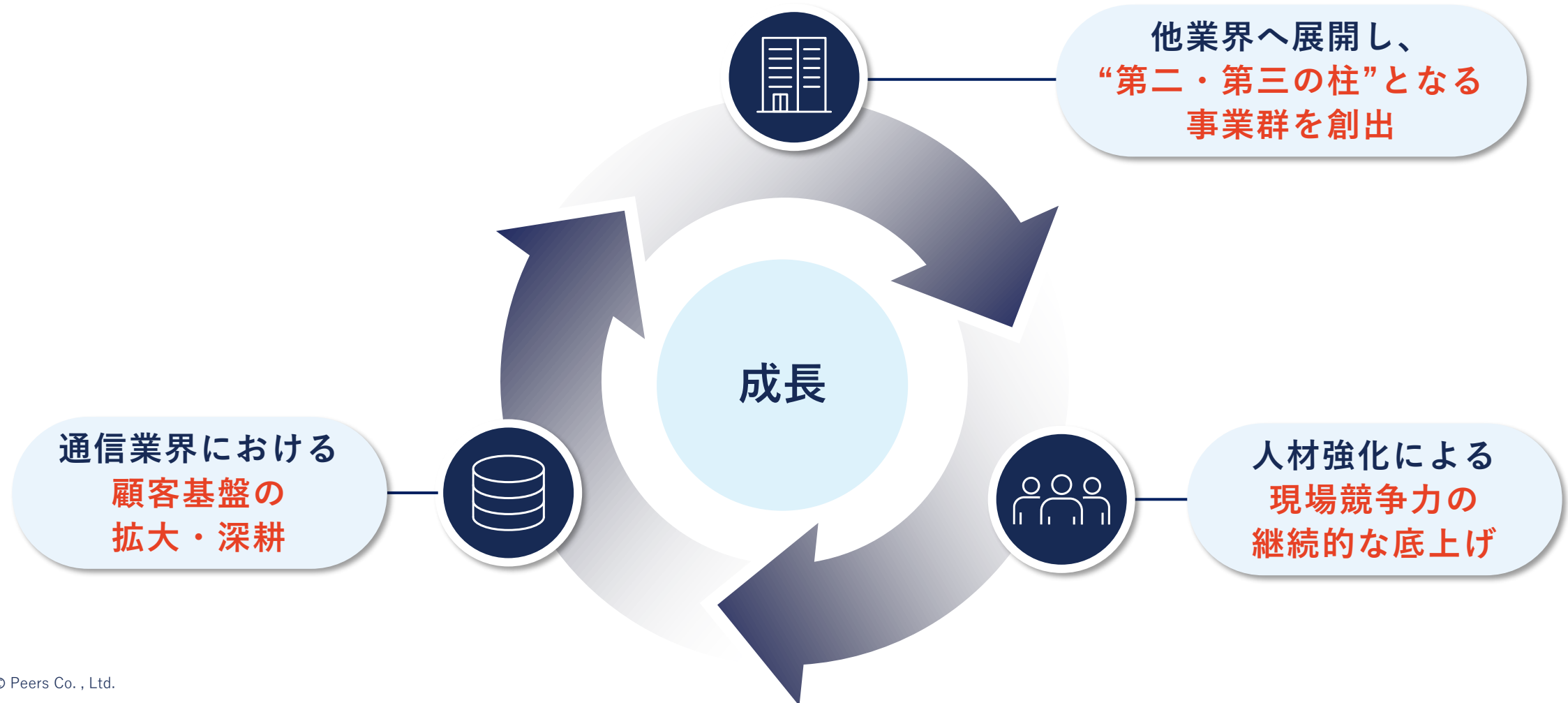
企業の人的資本経営を支援するサービスとして、研修、リスクリング、eラーニング等を提供。同時に「mimik AI」をはじめとするデジタルプロダクトを伸ばし、幅広い業界・産業へと展開を拡大。

新たな安定的収益源

オンラインでの接客／セールス支援サービス。店舗とコールセンターを接続するシステムを提供することで、店舗での販売・営業を支援。店舗DXから名称変更。

事業拡大戦略

- 人材強化と顧客基盤の深耕を進めるとともに、第二・第三の事業の柱を確立することで、更なる成長を実現する



株主のみなさまへ

創業から21年を迎えました。
当社は、2019年6月20日に東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場しております。

日頃よりご支援いただいている皆さまのおかげで、
上場後も安定的な売上成長を継続するとともに、2025年9月期には過去最高益を達成。
財務安全性を兼ね備え、成長戦略の実現に向けた積極的な投資に踏み込める体制が整いました。

急激に変化していく市場環境にも恐れず、
これまで以上にアグレッシブな姿勢で、経営の変革と革新を進めていき、
非連続成長の実現に向け、強い覚悟をもって取り組んでまいります。

既存事業のさらなる拡大による足元の強化に加え、M&Aを通じた新規事業の創出・展開を行い、
グループ各社の強みを掛け合わせながら、社会から支持される企業であり続けます。

当社は、将来の飛躍を見据えた取り組みを進める中で、重要な局面を迎えております。
株主の皆さまをはじめとするすべてのステークホルダーの期待に応えるべく、
企業価値の向上に正面から向き合い、着実に成果を積み重ねてまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役 社長 桑野隆司



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

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

いつかの未来を、いつもの日々に

NEW NORMAL ACCELERATION