Peers

NEW NORMAL ACCELERATION

2026年9月期 通期

決算説明資料

2026年11月12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. 通期決算ポイント

3. 株主還元策

4. 来期業績予想

5. Appendix

© Peers Co., Ltd.

連結業績ハイライト　―　2026年9月期 通期

売上高・EBITDAはいずれも過去最高を更新

売上高

74.16 億円

過去最高

前期 61.03億円

EBITDA

7.96 億円

過去最高

前期 7.67億円

営業利益

4.92 億円

のれん償却費の増加 94百万円 を反映

経常利益

5.58 億円

投資有価証券の売却益等 67百万円 を含む

当期純利益

2.74 億円

繰越欠損金の解消により税負担が通常水準へ

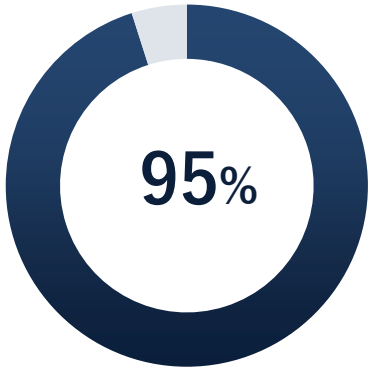
※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費及び償却費（のれん・無形資産を含む）

© Peers Co., Ltd.

修正後通期連結業績予想に対する達成率

- 利益面全てにおいて、修正後予想を上回る着地。売上高は第4四半期に高採算案件を優先し予想を下回る
- 経常利益には投資有価証券の売却益等67百万円を含み、これを除いた達成率は約115%

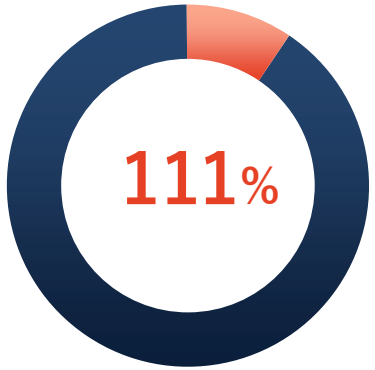
売上高



通期実績 7,416 百万円

修正後予想 7,800 百万円

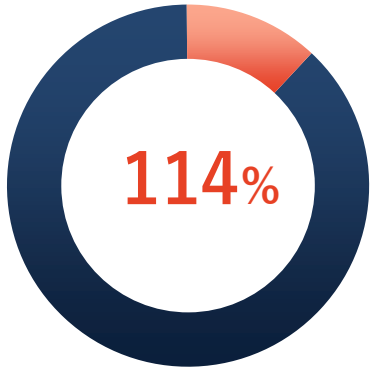
営業利益



通期実績 492 百万円

修正後予想 445 百万円

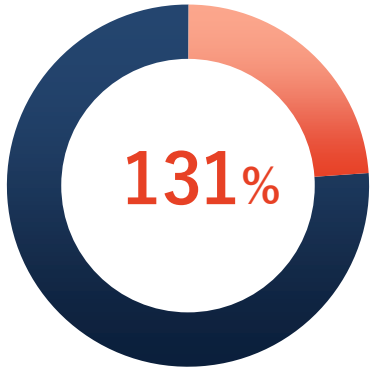
EBITDA



通期実績 796 百万円

修正後予想 700 百万円

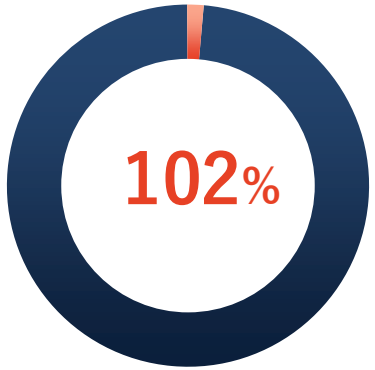
経常利益



通期実績 558 百万円

修正後予想 425 百万円

当期純利益



通期実績 274 百万円

修正後予想 270 百万円

※ 各比率は修正後通期連結業績予想に対する達成率　※ 百万円未満切捨てのため、増減額および比率は表示値による計算と一致しない場合があります

© Peers Co., Ltd.

連結損益計算書

- 売上高・EBITDAはいずれも過去最高を更新。増収はM&Aと自社発足の新領域、採算は案件の選別が支えた
- 営業利益の減少はのれん償却費の増加（94百万円）によるもの。これを除けば27百万円の増益

（単位:百万円）	2025年9月期 通期	2026年9月期 通期	前期比
売上高	6,103	7,416	＋21.5%
営業利益	559	492	△11.9%
EBITDA	767	796	＋3.7%
経常利益	497	558	＋12.2%
税金等調整前当期純利益	525	497	△5.2%
親会社株主に帰属する当期純利益※	432	274	△36.5%

※ 繰越欠損金の解消に伴う法人税等の増加により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で減少。経常利益ベースでは＋12.2％増加　※ 前期比は百万円未満切捨て前の金額により算出

© Peers Co., Ltd.

連結貸借対照表

- のれん105百万円の増加を伴うM&Aを実行しながら、純資産は2,759→2,846百万円へ87百万円増加
- 利益の積み上げと有利子負債の圧縮により自己資本比率は65.4％まで上昇し、さらに強固な財務基盤を構築

（単位:百万円）	2025年9月末	2026年9月末	増減額
流動資産	2,821	2,730	△90
固定資産	1,634	1,598	△35
（うち、のれん）	668	773	＋105
資産合計	4,456	4,329	△126
流動負債	1,281	1,272	△9
固定負債	415	210	△204
負債合計	1,697	1,483	△213
純資産合計	2,759	2,846	＋87
負債純資産合計	4,456	4,329	△126
自己資本比率	61.9%	65.4%	＋3.5pt

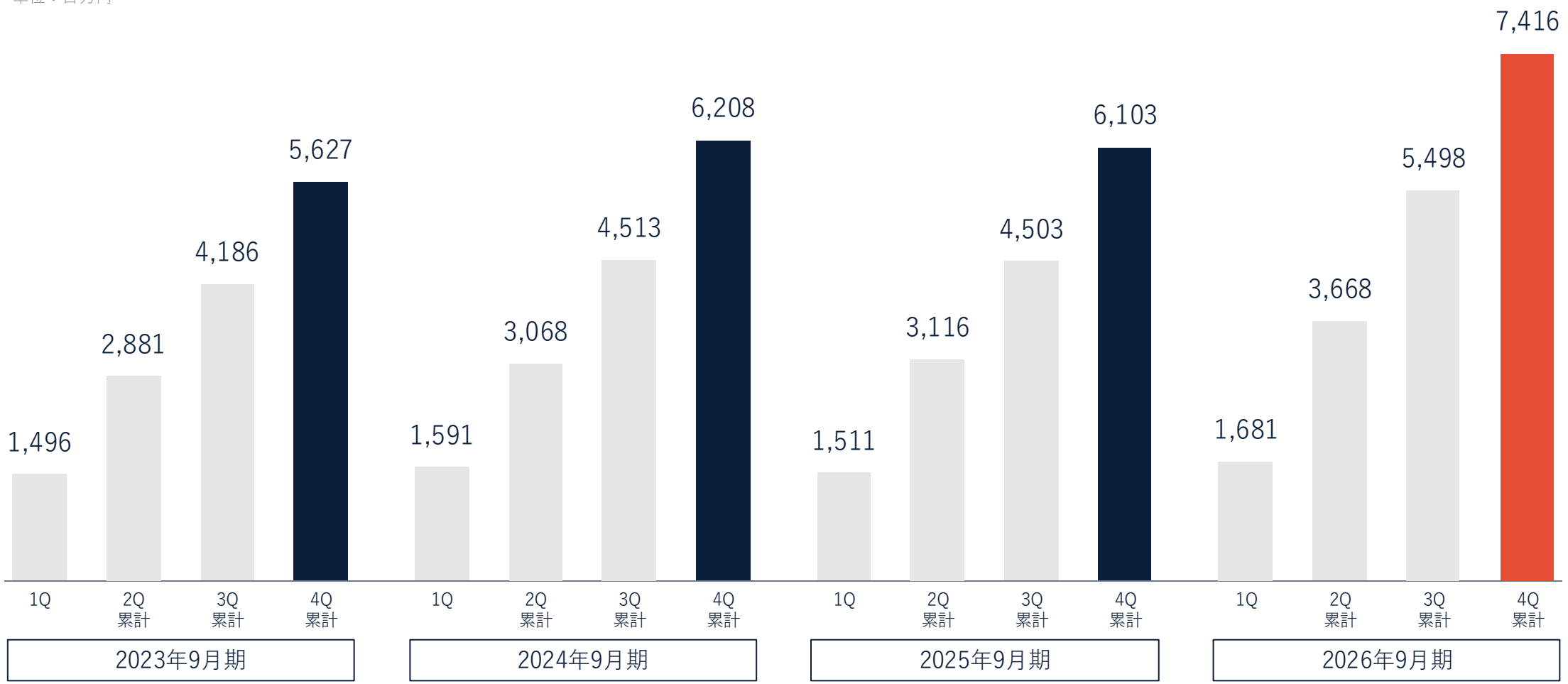
※ 自己資本比率は純資産から新株予約権・非支配株主持分を除いた自己資本に基づく　※ 百万円未満切捨てのため、合計および増減額は表示値による計算と一致しない場合があります

© Peers Co., Ltd.

四半期別 連結業績の推移　―　売上高

- 売上高は前期比＋21.5％と伸長し、通期で過去最高を更新
- 増収は、M&Aで取得したオンラインセールスと自社発足の新領域がともに牽引

単位：百万円

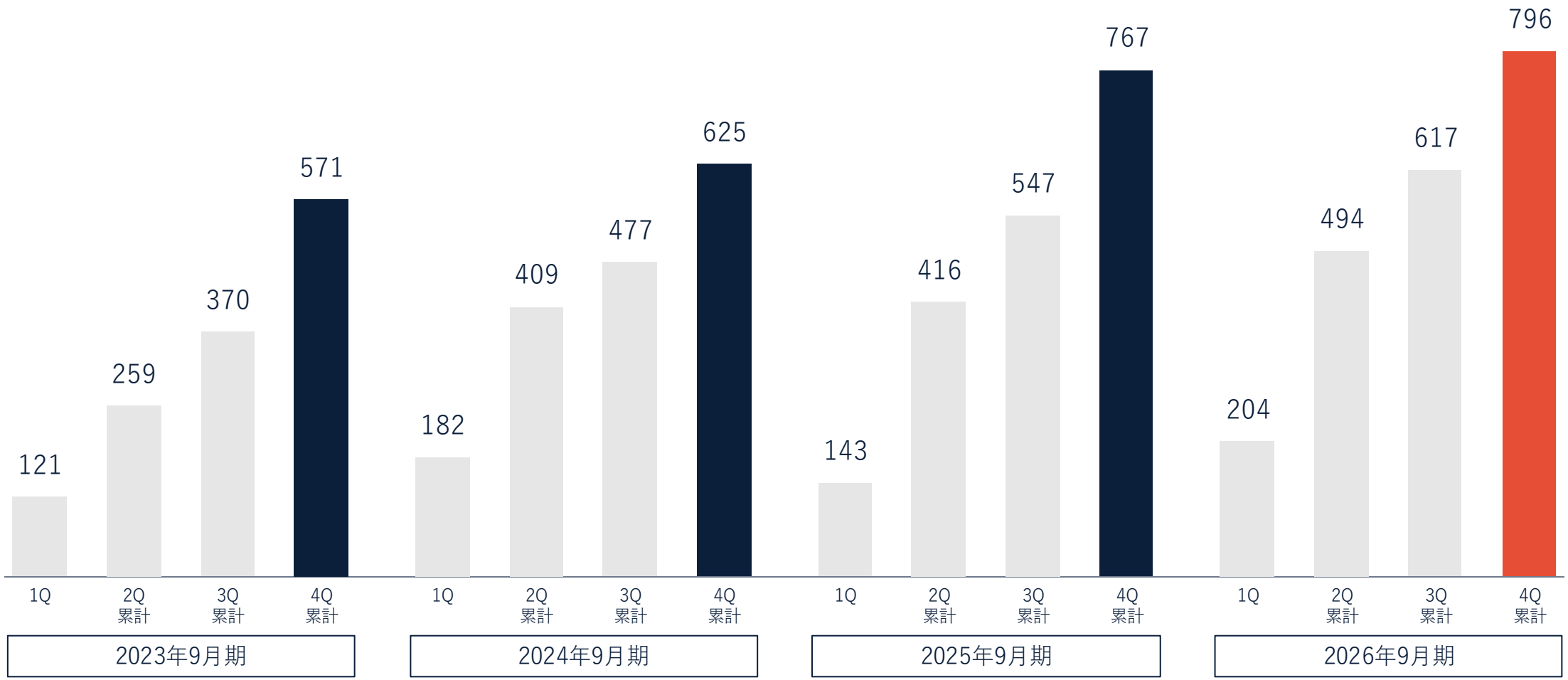


© Peers Co., Ltd.

四半期別 連結業績の推移　―　EBITDA

- EBITDAは前期比＋3.7％の796百万円と、通期で過去最高を更新
- 営業利益との差304百万円は当期の償却費。前期208百万円から96百万円増加し、うち94百万円はのれん償却

単位：百万円

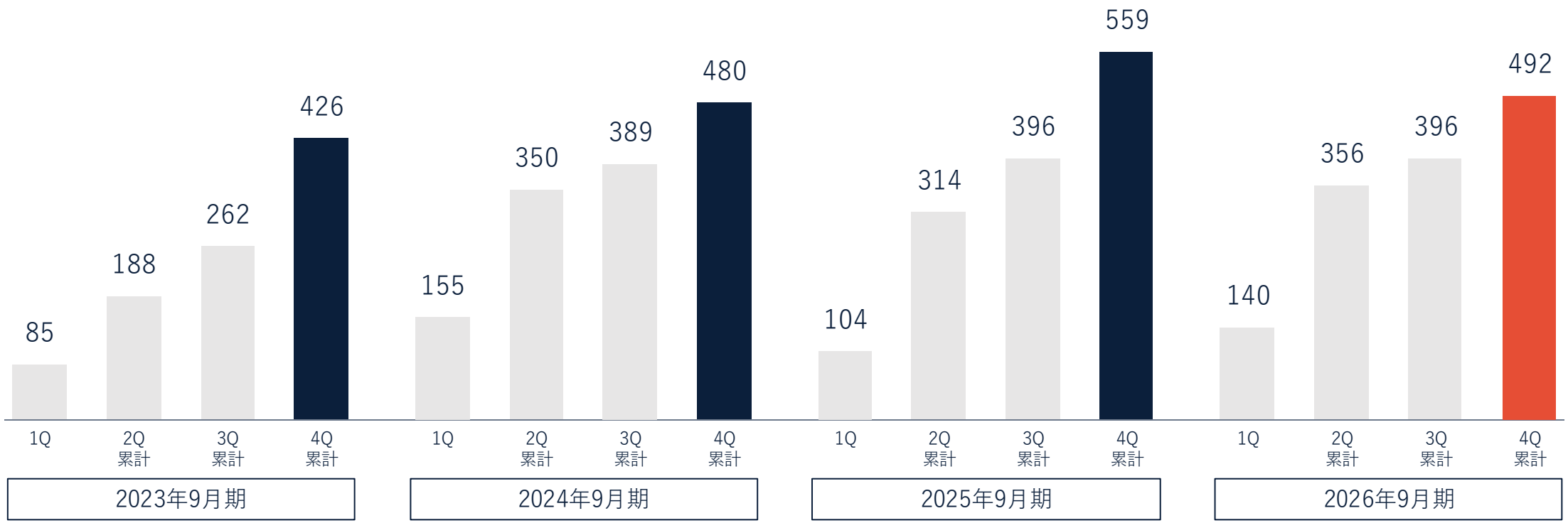


© Peers Co., Ltd.

四半期別 連結業績の推移　―　営業利益

- のれん償却費が94百万円増加し、営業利益は前期比△11.9％の492百万円
- のれん償却の増加分を除けば27百万円の増益。のちにNAJIM worksへ統合される新領域が利益面でも寄与

単位：百万円



© Peers Co., Ltd.

1. 業績ハイライト

2. 通期決算ポイント

3. 株主還元策

4. 来期業績予想

5. Appendix

© Peers Co., Ltd.

2026年9月期　通期決算ポイント

Point 1

キャッシュ創出力と財務基盤

- EBITDAは過去最高の796百万円
- ネットキャッシュ1,272百万円で投資余力を確保

Point 2

新事業領域の伸張

- 増収1,313百万円（前期比＋21.5%）
- M&Aと自社発足の新領域がともに牽引

Point 3

金融領域への展開

- 通信で培ったノウハウを金融領域へ本格展開
- オンライン接客とAIを軸に5つの提供価値で支援

Point 4

NAJIM works の本格始動

- 2社合併により2事業を1社へ集約
- 構想の第一歩は「ひよりライフナビ」

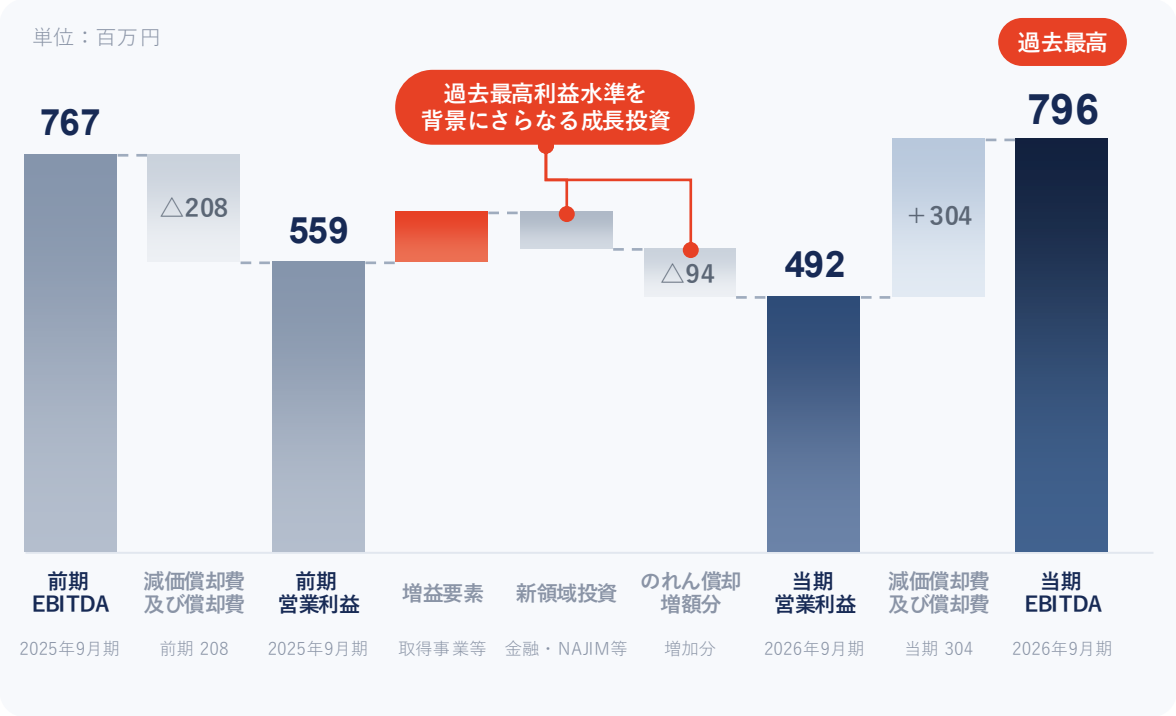
© Peers Co., Ltd.

決算ポイント①　—　キャッシュ創出力と財務基盤

キャッシュ創出力と財務基盤　—　のれん償却と先行投資が営業利益を押し下げる一方、EBITDAは過去最高

先行投資は将来の収益源づくり。償却前の収益力と手元資金*1は着実に積み上がっている

前期EBITDAから当期EBITDAへ



財務基盤（2026年9月末）

ネットキャッシュ　**1,272** 百万円

現預金 1,685 百万円 − 有利子負債 412 百万円

有利子負債　**412** 百万円

前期末 782 百万円から 370 百万円を圧縮

自己資本比率　**65.4** %

前期末 61.9% から ＋3.5pt

のれん償却と先行投資を吸収したうえでの492百万円　—　生み出す力はEBITDA 796百万円、支える力はネットキャッシュ1,272百万円

*1 現預金より有利子負債（借入金・リース債務）を控除したネットキャッシュベース　※ 百万円未満切捨てのため、表示値による計算と一致しない場合があります

© Peers Co., Ltd.

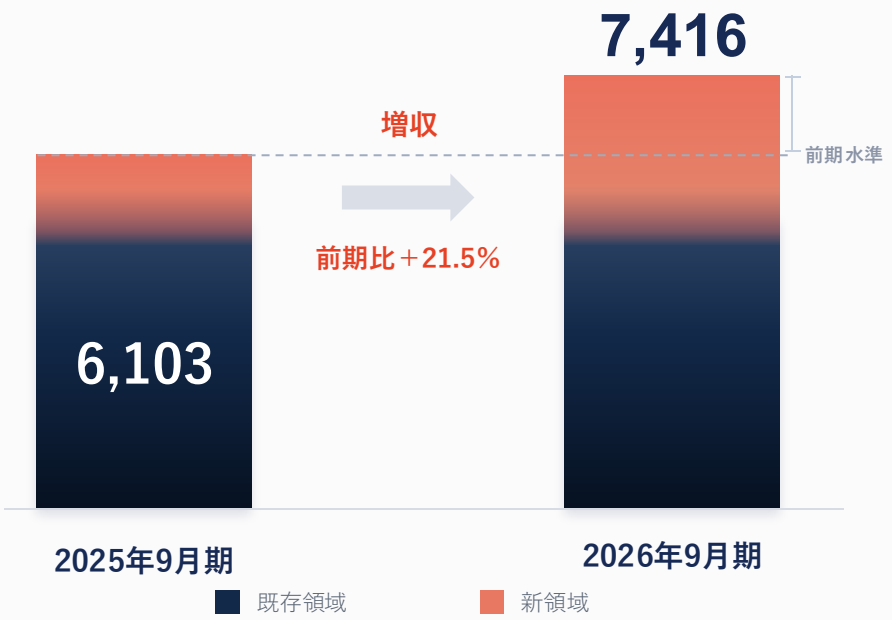
決算ポイント②　―　新事業領域の伸張

新事業領域の伸張　―　売上高は前期比＋21.5%。M&Aと自社発足の双方が増収を牽引

M&Aで獲得したオンラインセールスと、自社で立ち上げたAI・デジタルが収益源の多様化を進める

売上高の推移と増収の内訳

単位：百万円



新領域の広がり

オンラインセールスに続きAI・デジタルへ。さらに金融領域へも広がりつつある

オンラインセールス
非対面の商談基盤を提供
bellFace　2025.8　M&A

AI・デジタルコンテンツ
企画から運営までを一社で担う
NAJIM works　2026.10　自社発足

金融領域
保険・金融の非対面チャネルへ
オンライン商談を起点に　新規展開

売上高 6,103 → 7,416百万円　―　増収1,313百万円。M&Aによる領域拡大と自社発足の新領域がともに牽引、さらに金融領域へ拡張

※ 色分けは会計上のセグメント区分ではありません

© Peers Co., Ltd.

決算ポイント③　ー　金融領域への展開

通信領域で培った店舗運営・人材育成のノウハウとオンライン接客・AIコミュニケーション技術を基盤とし、金融領域への参入と事業拡大を本格化



※2026年6月末時点｜日本銀行「資金循環統計」

© Peers Co., Ltd.

決算ポイント④　―　NAJIM works の本格始動

NAJIM works 本格始動　―　グループ2社の合併により、2026年10月1日付で自社発足

企画から運営まで一社で担う体制のもと、「NAJIM Personal Agent 構想」を始動

NAJIM works

新しい体験を、
日常になじむ
かたちへ。

人との自然な対話を実現するAIソリューション。
届ける相手の関心やニーズに寄り添うコンテンツ。
その企画・開発・制作から運営までを通じて、
人とサービスの、新しい接点をつくります。

2つの事業で、人とサービスをつなぐ。



コミュニケーションAI

人との対話を、もっと自然に。

対話型AI・AIアバター　対話シナリオ・画面設計　導入・運用支援

実績　mimik AI　―　実践型AIトレーニング

導入　**大手金融機関をはじめとする企業へ導入**



デジタルコンテンツ

届ける相手から、コンテンツを考える。

コンテンツ企画・制作　サービス開発・運営　配信・利用促進

実績　dバリューパス®　―　4コンテンツを企画・運営

規模　**およそ100万人のアクティブユーザー**

ピアズグループで培った実績と体制を継承し、初年度から収益基盤を備えた新会社として始動

© Peers Co., Ltd.

決算ポイント④　ー　NAJIM works のエコシステム

ひよりライフナビを起点に、生活者・専門家・企業・地域をつなぐ構想

生活者の理解をもとに、企業・地域・専門家へ送客し、継続的な支援につなげる生活プラットフォーム

ユーザーの流入元：自社コンテンツ ／ 福利厚生サービス ／ 企業・健康経営 ／ 健康保険組合 ／ 健診機関・健診DB ／ 生保・金融機関 ／ 自治体・地域



ユーザー（個人・家族・従業員・住民など）

相談・質問・データの提供 ↑ ↓ 最適な提案・継続的な支援



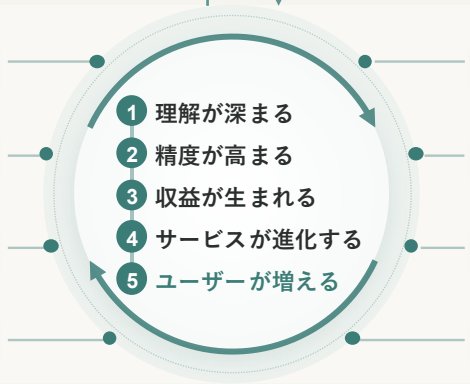
ひよりライフナビ　パーソナルAIエージェント

機能：ひよりとの会話 ／ 行動サジェスト ／ コミュニティ部屋 ／ 専門家・サービス連携 ／ 家族連携

会話から関心や状況を整理し、必要な接点へ案内

暮らし・つながり　生活サービス・地域・コミュニティ

- 食事・運動・生活支援：フィットネス ／ 食品宅配会社
- 住まい・生活サービス：不動産情報会社 ／ 住宅メーカー
- 旅行・コミュニティ：旅行会社 ／ 地域観光会社
- 介護・見守り：介護事業者 ／ 見守り会社



相談・学び　金融・専門家・医療・キャリア

- 保険・金融：保険会社 ／ メガバンク
- 士業・法律・相談：法律相談会社 ／ 士業法人
- 医療・保健指導：医療情報会社 ／ 健診事業者
- 学び・キャリア：教育サービス ／ オンライン学習

and more…

つながる先が増えるほど、ひよりの価値は高まり、利用者が増え、収益が積み上がる

© Peers Co., Ltd.

1. 業績ハイライト

2. 通期決算ポイント

3. 株主還元策

4. 来期業績予想

5. Appendix

© Peers Co., Ltd.

株主還元策　―　自己株式の消却と取得

- 当期は178,200株（発行済株式総数の約1.7%）の自己株式を取得
- これを上回る685,600株（同約6.7%）を消却し、保有自己株式は消却後の発行済株式総数の約5.2%まで低下

自己株式の消却と取得

発行済株式総数の削減率	**6.7 %** 685,600 株を消却（保有する自己株式 1,181,157 株のうち）
消却予定日	**2026年11月20日** 消却する株式の種類　普通株式
消却後の発行済株式総数	**9,500,000 株** 消却前 10,185,600 株
消却後に残る保有自己株式	**5.2 %** 495,557 株 ／ 消却後の発行済株式総数に対して

方針と実績

01

機動的な取得の継続

潤沢な資金余力を背景に、株価水準に応じて機動的に取得を継続。株主還元の重要な柱として位置づけていく

02

資本効率の向上

ROEの向上は、利益成長と資本効率の両輪で進める。自己株式の取得は、株主資本を適正な水準に保つ資本効率側の施策である

※ 消却および新株予約権321,800株の発行（割当日 2026年11月27日）は、2026年11月12日開催の取締役会で決議しています
※ 株式数・実施時期は取締役会決議および公表済みの適時開示に基づきます。今後の取得は方針であり、実施時期・規模を約束するものではありません

© Peers Co., Ltd.

株主還元策　―　配当方針

- 累進配当のもと、株主還元の安定性を高めながら、成長投資とのバランスを追求
- 配当は年間17.00円。前期16.00円（記念配当2.50円を含む）から＋1.00円、普通配当ベースでは＋3.50円

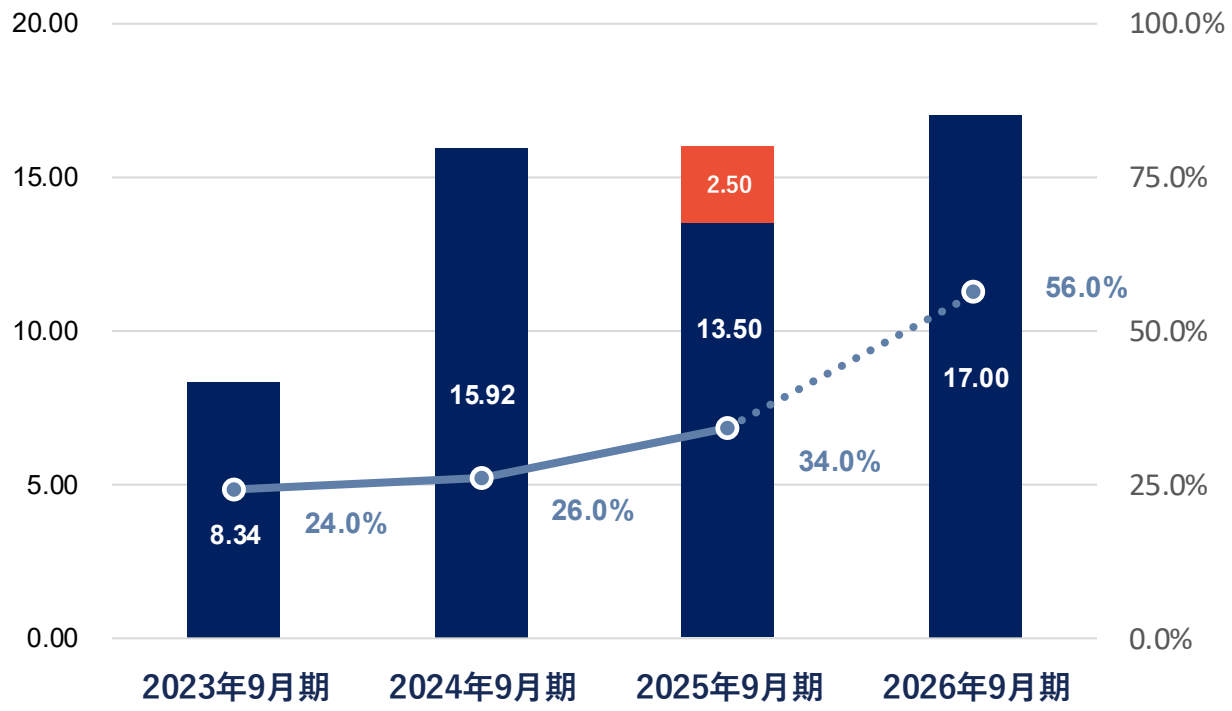
株主還元方針

累進配当

安定配当を継続し、着実な増配を目指す

- 企業成長とともに、配当による株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づける
- 税効果による利益の振れにかかわらず、1株当たり配当金額を基準に安定的な還元を継続

配当金・配当性向の推移



※ 折れ線グラフ（右軸）は記念配当を含む年間配当金ベースの配当性向
※ 2025年9月期の配当には設立20周年記念配当2.50円を含む

© Peers Co., Ltd.

1. 業績ハイライト

2. 通期決算ポイント

3. 株主還元策

4. 来期業績予想

5. Appendix

© Peers Co., Ltd.

2027年9月期　連結業績予想

- 利益額の積み上げを優先する1年と位置づけ、営業利益5.20億円・EBITDA 8.35億円を見込む
- 低採算案件の入替えで売上高は前期並み。営業利益率7.0%（前期比＋0.4pt）・EBITDAマージン11.2%（同＋0.5pt）
- NAJIM worksの既存事業の収益は織り込むものの、金融領域等の新規展開による追加収益は織り込んでいない

売上高

74.50 億円

EBITDA

8.35 億円

営業利益

5.20 億円

経常利益

5.15 億円

当期純利益

2.79 億円

※ 経常利益は、前期の一過性利益（投資有価証券の売却益等67百万円）を除いて比較すると実質増益
※ 本予想は本資料作成時点で入手可能な情報に基づく当社の判断であり、実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります
※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費及び償却費（のれん・無形資産を含む）、EBITDAマージン＝EBITDA÷売上高

© Peers Co., Ltd.

1. 業績ハイライト

2. 通期決算ポイント

3. 株主還元策

4. 来期業績予想

5. Appendix

© Peers Co., Ltd.

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	451名　※2026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	50百万円　※2026年9月時点
グループ会社	株式会社NAJIM works　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

※ 株式会社Qualiagram および 2Links株式会社は、2026年10月1日付で合併し「株式会社NAJIM works」となりました

© Peers Co., Ltd.

株主のみなさまへ

創業から22年目を迎えました。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、上場後も着実に収益力を高め、2026年9月期には売上高・EBITDAともに過去最高を更新。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を恐れず、
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。

当社は、売上高の規模ではなく、利益とキャッシュ創出力によって企業価値を高める経営へと舵を切ります。既存事業のさらなる収益性向上に加え、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　桑野隆司



© Peers Co., Ltd.

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当社の認識、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ください。
- 本資料は、当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、当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

URL　https://peers.jp/ir/contact

© Peers Co., Ltd.

いつかの未来を、いつもの日々に

NEW NORMAL ACCELERATION

© Peers Co., Ltd.