

会社名 ピープル株式会社

上場取引所 東 スタンダード

コード番号 7865

(https://www.people-kk.co.jp/)

代表者 取締役兼代表執行役 桐淵真人

問い合わせ先: 執行役

飛田留美子

TEL: 03-3862-2768

◆売上高 前年対比

(金額単位: 千円)

1月度(単月)	前期: 2024年1月期	当期: 2025年1月期	前年同月比
乳児・知育・構成玩具カテゴリ(注1)	92,141	73,995	80.3%
メイキング玩具カテゴリ(注2)	7,871	2,751	35.0%
その他(遊具・乗り物・育児等)(注3)	11,793	3,993	33.9%
海外販売・ロイヤリティ収入	120,858	15,829	13.1%
合計	232,663	96,566	41.5%

2～1月度(累積)	前期: 2024年1月期	当期: 2025年1月期	前年同期間比
乳児・知育・構成玩具カテゴリ(注1)	1,568,541	1,503,818	95.9%
メイキング玩具カテゴリ(注2)	251,903	49,606	19.7%
その他(遊具・乗り物・育児等)(注3)	321,893	141,821	44.1%
海外販売・ロイヤリティ収入	3,210,510	220,382	6.9%
合計	5,352,847	1,915,624	35.8%

(注1)旧「乳児・知育玩具カテゴリ」。

(注2)2024年1月期はお人形シリーズ(ぼぼちゃんシリーズ)を含んでおります。

(注3)「その他」には2024年1月期まで別掲しておりました「屋内遊具・乗り物カテゴリ」を含んでおります。そのため、2024年1月期の数値も組み替えております。

◆1月度発売新商品・リニューアル商品

当月は新商品およびリニューアル商品の発売はありません。

◆1月度および直近TOPICS

●1月度は、昨年のクリスマス及び年末年始9連休にあっても店頭が終始盛り上がり欠け、結果として玩具市場全体において年始以降の在庫補充が消極的となり、それが当社の売上高にも影響いたしました。

このように玩具購入タイミングの多様性が広がる一方で、季節・行事を問わず需要が堅調である当社知育カテゴリ、特にピタゴラス(構成玩具)は引き続き順調な推移を保っており、同シリーズについては2月に東南アジアで開催するBtoCの玩具展示会に出品し、同地域での普及に努めてまいります。

なお、当月は期末にあたりますため、通期業績の詳細につきましては、本日開示の「2025年1月期 決算短信[日本基準](非連結)」をご参照ください。

●直近のメディア掲載情報

- 2025/01/28 【WEB】グローバルニュースサイト「The Worldfolio」に代表・桐淵のインタビューが掲載されました。
(https://www.theworldfolio.com/interviews/Sparking-Curiosity-Developing-Toys-for-Mischievous-Children/6668/)
- 2025/02/25 【新聞】朝日新聞に新潟市への「お米のおもちゃ」寄贈についての記事が掲載されました。
(https://www.asahi.com/articles/AST2R3QY1T2RUOHB00JM.html)



■ 第2回「投資家向け会社説明会」の動画を配信しております。現在取り組んでおります成長戦略につきまして、代表者よりご説明する内容です。当社ホームページのIR情報 <https://www.people-kk.co.jp/investorrelations/> に説明会動画を掲載しておりますので、ぜひご視聴ください。

当該紙面資料、「第2回投資家向け会社説明資料 パーパス経営の実践とロードマップ」(PDF)も公開しております。

当社は現在、収益性の低いカテゴリを終了させ、2026年1月期の「好奇心事業」ローンチにリソースを集中し、再び成長路線に入る計画の途上にあります。

そのため、お人形ぼぼちゃんや自転車、これら商品の製造販売を終了させたこと、また米国向け「Magna-Tiles」の販売契約が変更になったこと(※)により、当期は一時的に業績が下がることを見据えながら、2026年1月期の新事業スタートまでの短期的対策として、下記の優先順序で施策を行います。

- 収益性の高い、ピタゴラス、ねじハピ、やりたい放題の主力3商品にリソースを絞り、粗利益率を確保しつつ売上を確保
- アジアを中心とした新たな海外販路の確保
- ドラスティックな経費削減

当社の活動状況は、随時当社発信のnoteでもお伝えしております。 https://note.com/people_pr

(※)米国向け「Magna-Tiles」の販売契約変更について

2025年1月期より、これまでの当社がディストリビューターから受注した商品をOEM販売する形態から、ディストリビューターが工場と直接取引をする傍ら当社はロイヤリティ収入を得る形態へ変更となりました。

この変更により、当該売上高はこれまでより大幅に減少するものの、社内の人的リソースを使わずにロイヤリティという形の収益が得られております。

(ご参考)業績予想(2025年3月3日公表)

2026年1月期第1四半期(2025年1月21日～2025年4月20日)業績予想

	2026年1月期第1四半期 業績予想 (百万円)	前年同期間比(%)
売上高	286	75.1
営業利益	△ 97	—
経常利益	△ 97	—
当期純利益	△ 97	—