



2025年9月期 第2四半期

決算説明資料

2025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. 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

連結売上高

31.16億円

(前年同期比 +1.6%)



増

連結営業利益

3.14億円

(前年同期比 ▲10.3%)



減

当期純利益

2.51億円

(前年同期比 ▲23.2%)



減

EBITDA

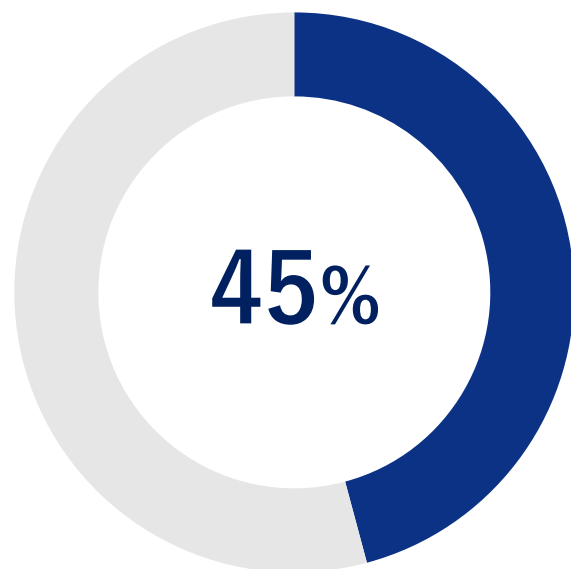
4.16億円

(前年同期比 +1.8%)



増

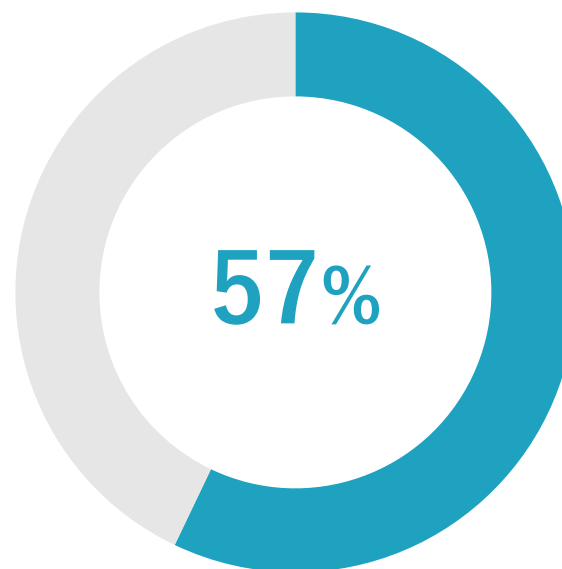
売上高



2Q進捗 3,116 百万円

年度計画 6,800 百万円

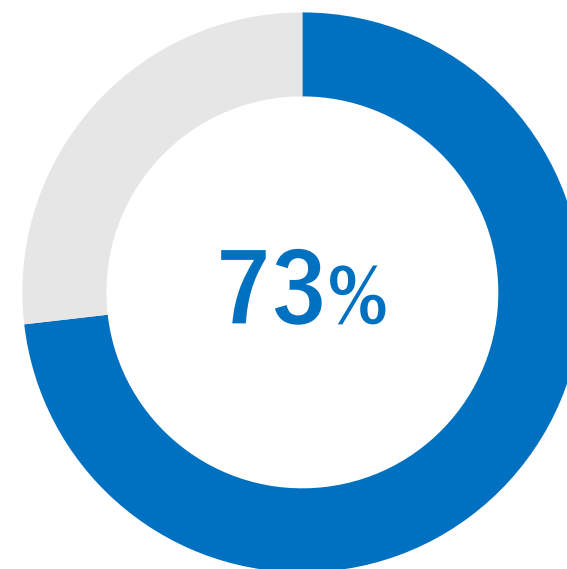
営業利益



2Q進捗 314 百万円

年度計画 550 百万円

当期純利益



2Q進捗 251 百万円

年度計画 343 百万円

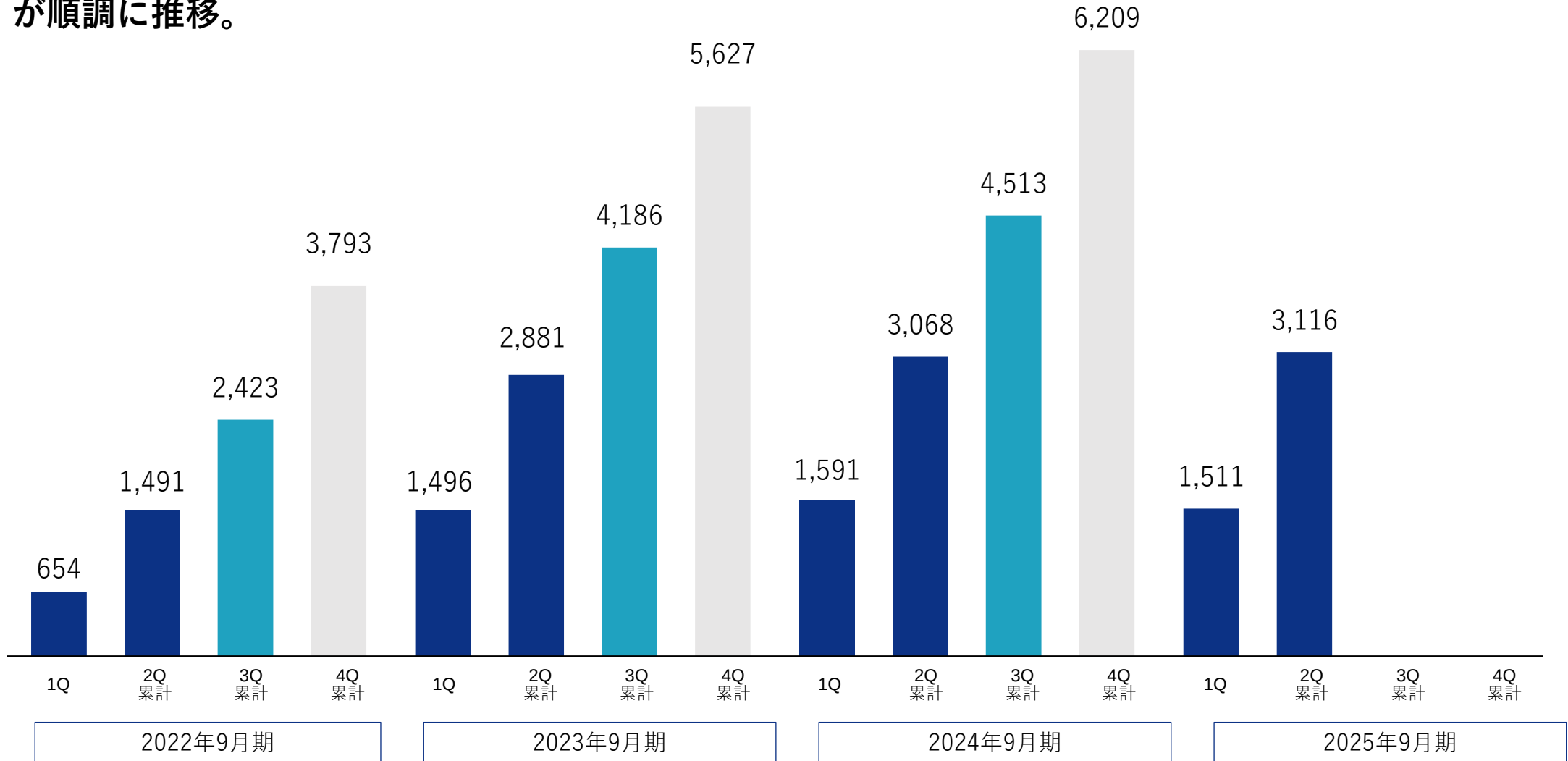
(単位:百万円)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	前年同期比
売上高	3,068	3,116	+1.6%
売上総利益	900	935	+3.9%
営業利益	350	314	▲10.3%
経常利益	365	298	▲18.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	327	251	▲23.2%
EBITDA	409	416	+1.8%

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2024年9月末	2025年3月末	増減額
流動資産	2,882	2,692	-190
固定資産	1,630	1,536	-94
(うち、のれん)	496	411	-85
資産合計	4,513	4,228	-284
流動負債	858	934	+75
固定負債	782	630	-151
負債合計	1,640	1,564	-76
純資産合計	2,873	2,664	-208
負債純資産合計	4,513	4,228	-284
自己資本比率	63.6%	63.0%	-0.7pt

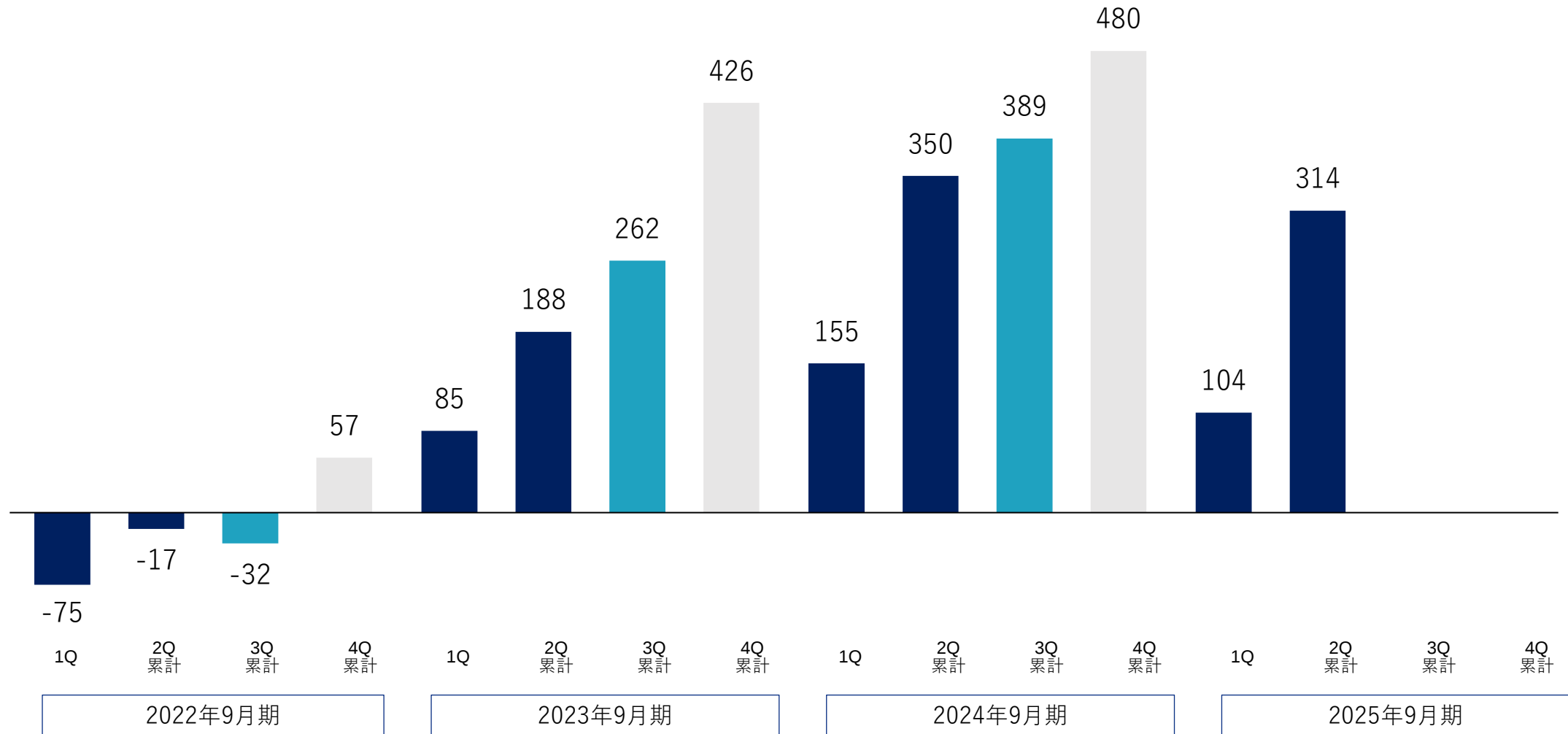
四半期別 売上高推移

事業ポートフォリオの変化に伴い、季節変動型から積み上げ型の事業モデルに変わったことにより売上が順調に推移。



四半期別 営業利益推移

昨年度に実施したM&Aにより一過性コストが発生しているが、高利益案件やコスト削減により利益増加。



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

売上が軟調な要因



売上への寄与は
限定的

コンサルティング
案件増加



高利益

営業利益が順調に進捗



SES人員の減少

エンジニアの
内製化

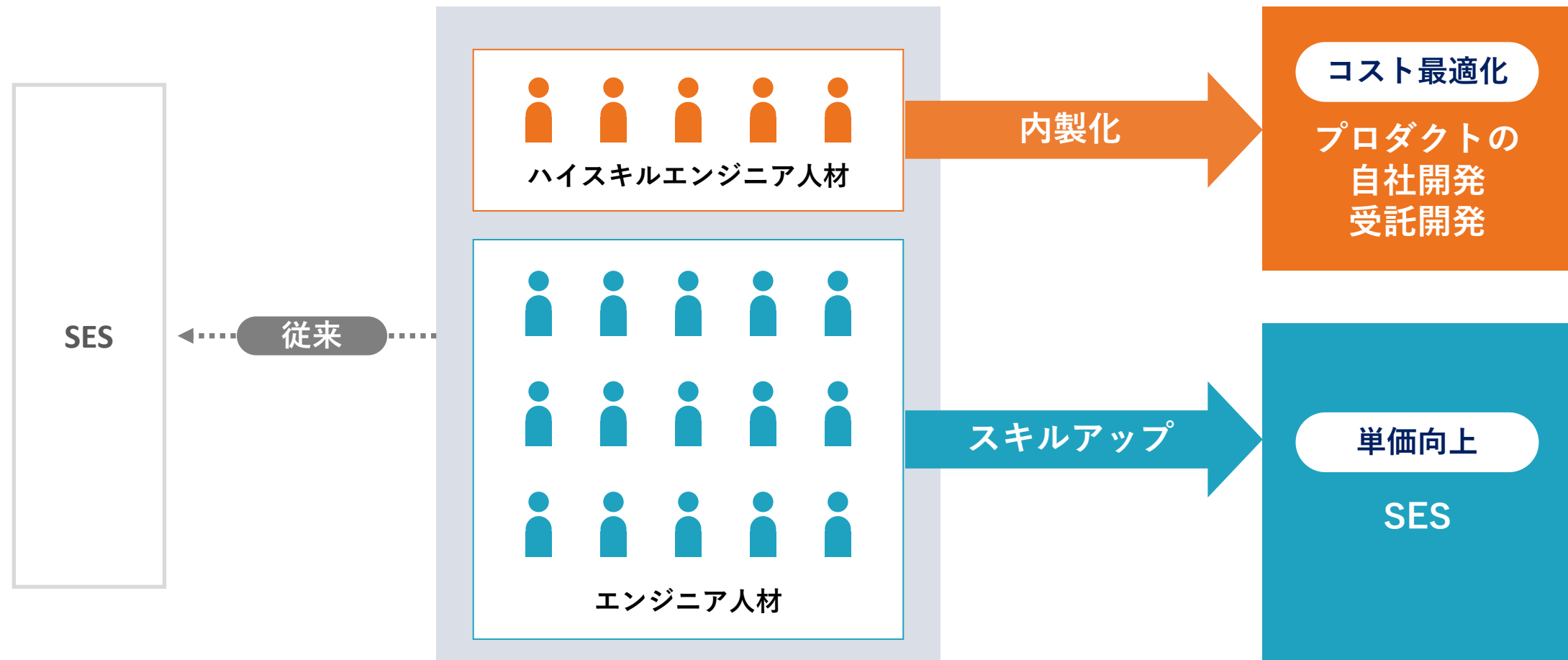


外注費の圧縮

事業トピックス① — 譲受したSES事業によるポートフォリオの変化

今後の自社プロダクト開発へ優秀なエンジニアを充てることにより、外注費の圧縮とともに開発の推進力をより加速させる。引き続きBOOTCAMP※による育成でスキルアップし、SESの売上も拡大。

※BOOTCAMP：自社のエンジニア育成プログラム



システム紹介

オンライン接客やAIを活用した自社プロダクトを、積極的に展開し成長を加速させる。

オンライン接客システム

オンライン
接客



ONLINX

トレーニングAI

接客AI



mimik

接客データ分析AI

接客AI



接客データ分析AI
Coming Soon...

セールスサポートAI

接客AI



セールスサポートAI
Coming Soon...

事業トピックス② — ノンコア事業の売却による選択と集中

2025年4月 「RemoteworkBOX」 をワイムシェアリング株式会社に事業譲渡。



個室ワークブース「RemoteworkBOX」を運営
コロナ禍を契機に誕生した個室型ワークスペースで、
2021年に事業化。



Peers

事業譲渡



譲渡理由

- アフターコロナで主力事業とのシナジーが限定的であるため。
- リソースの選択と集中のため。
- 経済合理性のある譲渡条件のため。

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。

2023年

2024年

2025年

1月

3月

9月

4月

株式譲渡

事業譲渡

株式譲渡

事業譲渡

モバイルオーダー事業

V tuber事業

メタバース・イベント事業

RemoteworkBOX
個室ワークブース事業



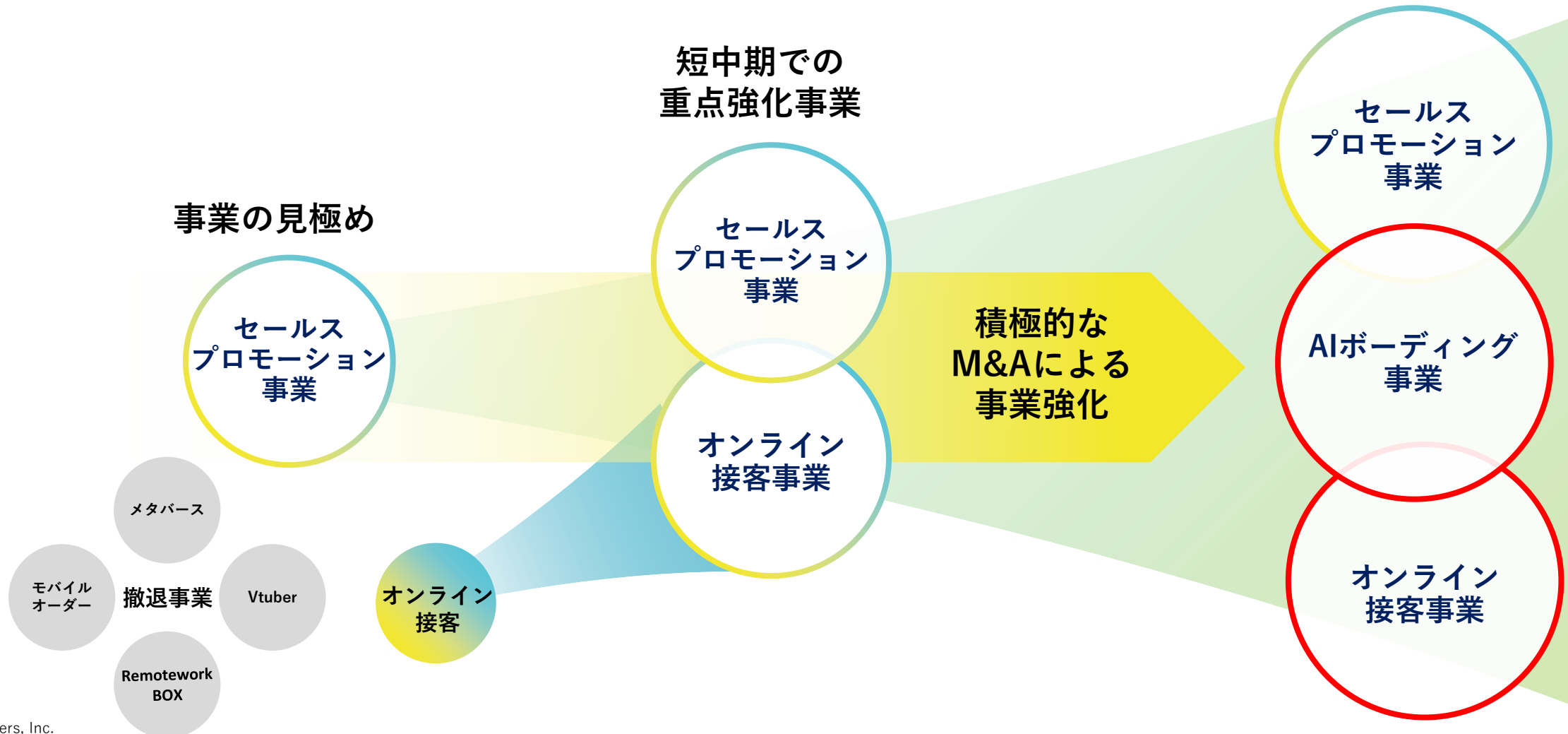
事業トピックス③ — 事業成長への中長期的な土台作り

外部環境の変化を的確に捉え、機動的に成長戦略を修正しながら事業を構築。

中長期で拡大を狙う事業

短中期での
重点強化事業

事業の見極め



成長戦略実現のための最重要項目

成長戦略の中心にM&Aを据え、M&A体制を強化することでソーシング数の向上を図る。

M & Aによって補強する領域



顧客対応に関する
プロダクト



接客・セールスに関する
ノウハウ/人材基盤



通信業界以外の
顧客基盤



接客・営業活動で
蓄積されたデータ

M&A体制の強化

経営企画部門の強化

M&A予算の増加

ソーシング数の向上

コーポレートトピックス — 自己株式の取得

株主還元の一環で自己株式取得を実行し、2025年4月14日までに570,500株の取得を完了。

取得対象株式の種類

普通株式

取得した株式の総数

570,500株

株式の取得価額の総額

400,000,000円

取得方法

東京証券取引所における
市場買付

取得期間

2024年10月15日～
2025年4月14日

自己株式を取得する理由

株主還元

財務状況や株価動向を総合的に
勘案し、機動的な資本政策を
通じて株主利益の向上を図る方針。

自己株式の使用用途

株式交換スキームによる
M&Aの実施

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

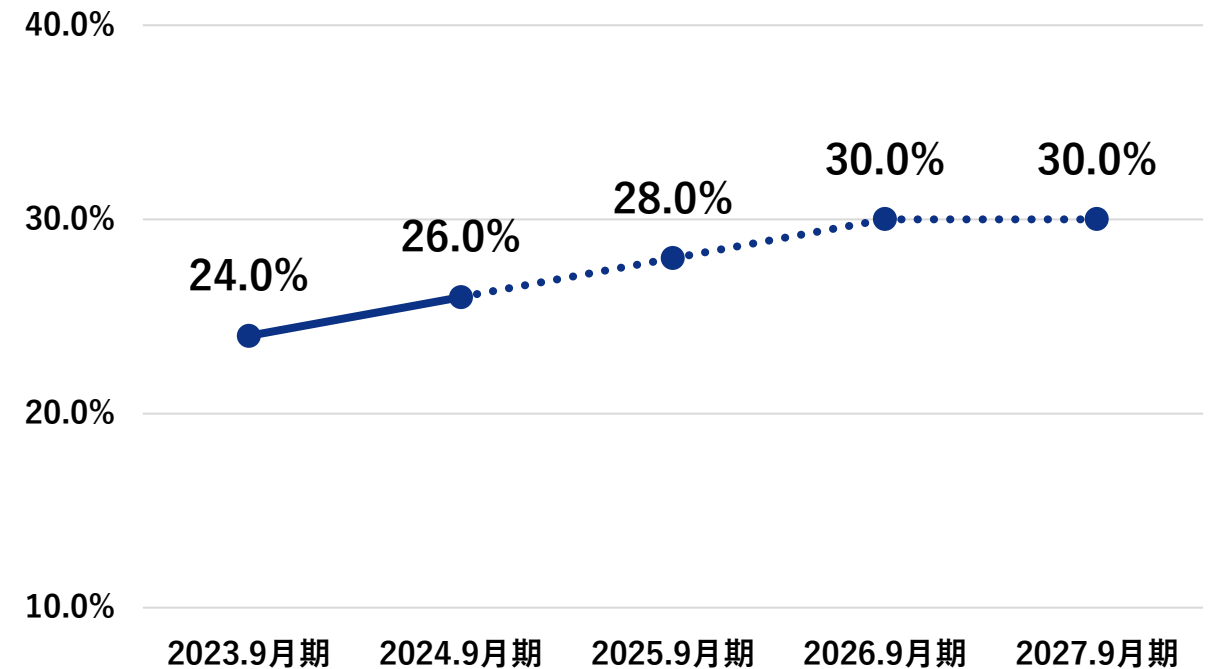
2025年9月期以降、資本効率向上を意識した事業展開・経営を実施し、配当性向30%を目指す。

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

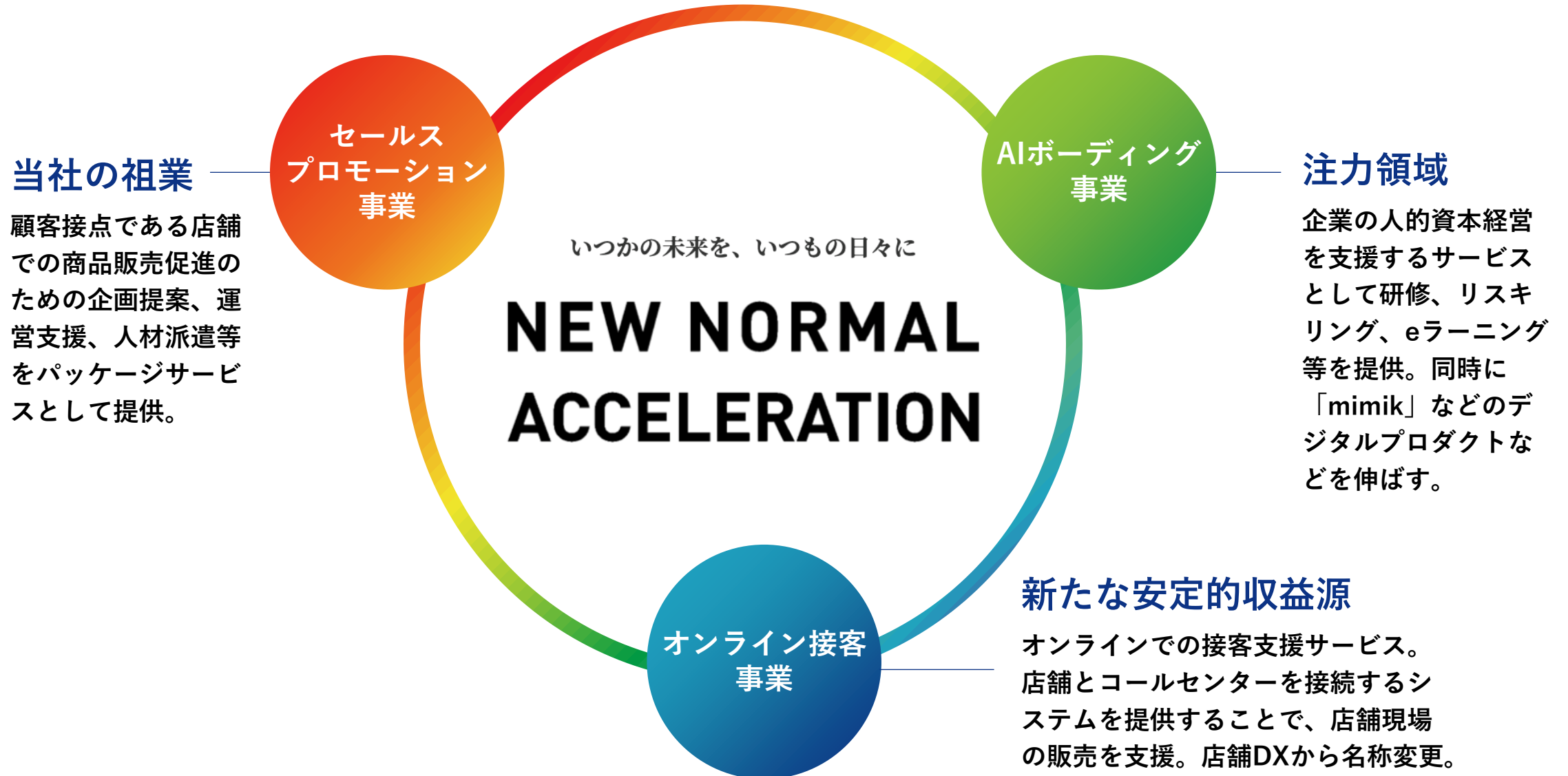
NEW NORMAL ACCELERATION

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。

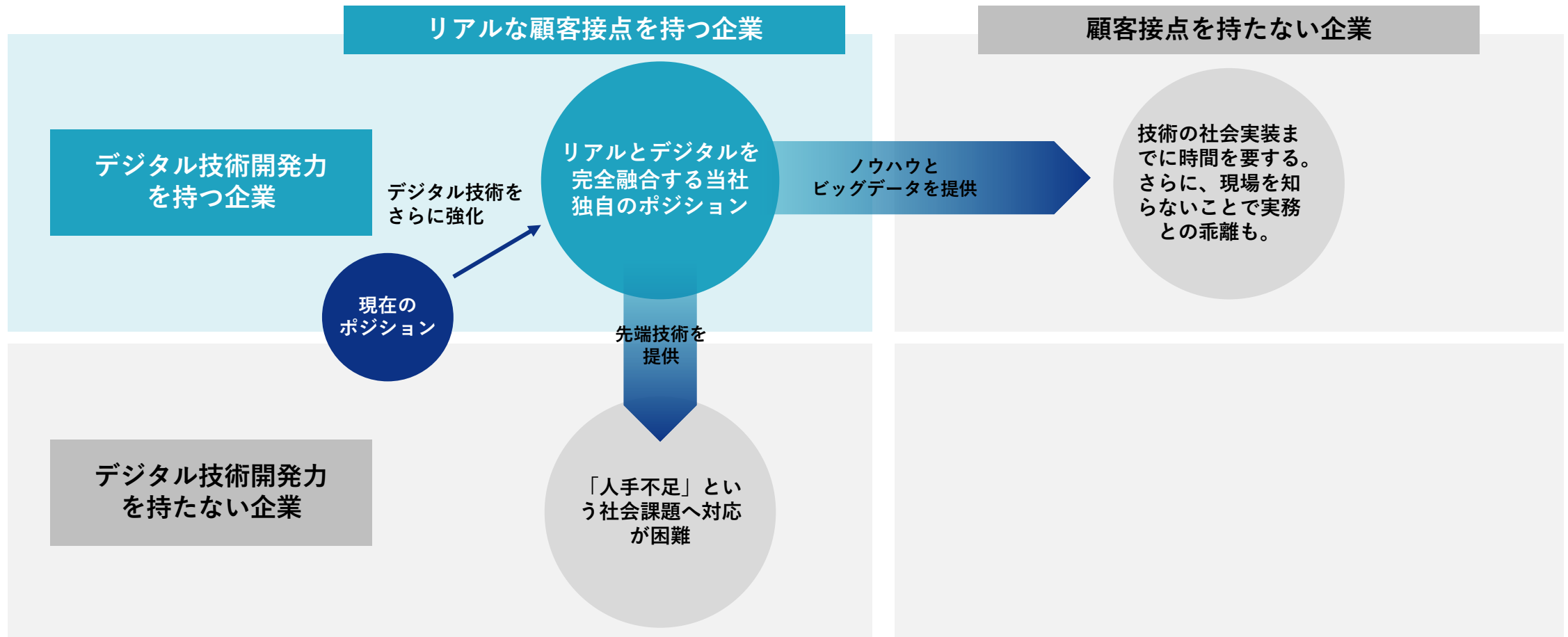
企業の成長の原動力は言うまでもなく「人」です。
これから多くの仲間が増えていく中で、パーパスという共通の言葉を掲げ、創業から変わらない想いをつなぎ、いつかの未来を、いつもの日々にしていきたいと思っています。



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