2026年12月期　第３四半期
決算補足資料

2026年11月13日

株式会社ピアラ　東証スタンダード市場（証券コード：7044）

Agenda

01 エグゼクティブサマリ

02 2026年12月期 第３四半期決算概要

03 2026年12月期 通期見通し

04 各セグメントごとのトピックス

05 Appendix

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

01 エグゼクティブサマリ

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

エグゼクティブサマリ

Q3 現況	■ 3Qは前年同期比で**売上高+17.7%・売上総利益+24.4%**と成長を継続、一方**D2C大手の主要顧客で広告出稿が抑制され**、営業損益は41百万円の赤字、4Qは黒字に回復する想定 ■ 主要D2C顧客の売上総利益は前四半期対比▲90百万円、**主要顧客以外は前四半期比で増収・増益（売上総利益+20百万円）**、エッセンシャルワーカーDX・ビジネスクリエイションも堅調 ■ ブランディング領域の強化や2028年に向けたキーマン採用など、**成長投資は計画通り継続**
通期 見通し	■ 主要顧客の取引見通しと、ブランディング領域の大型案件の受注遅れを保守的に織り込み、2026年12月期通期業績予想を**売上高174億円、営業利益1.23億円、経常利益1.1億円、親会社株主に帰属する当期純利益0.62億円**に下方修正 ■ 前年通期営業損益との対比で**3倍を超える営業利益で着地する想定**
中期経営 方針	■ **ブランディング領域の拡大で、D2C広告運用への依存度を低下させることで、業績に与えるボラティリティを引き下げ** ■ マーケティング力をテコにエッセンシャルワーカーDX・ビジネスクリエイションを拡張し、売上総利益率の改善と売上成長を両立 ■ **2028年12月期の売上高320億円・営業利益20億円は据え置き**、2027年2月の通期決算で、2027年計画とセグメント別の道筋を開示

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

02 2026年12月期 第３四半期決算概要

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

2026年12月期第３四半期累計

- 売上高及び売上総利益は、第２四半期までの積み上げもあり、**第３四半期累計では過去最高を維持**
- 第３四半期単体では、D2C大手の主要顧客で広告が抑制され、マーケティングDX事業は前四半期対比で減少
- **ビジネスクリエイション事業は初の四半期黒字を達成**、高利益率の成長事業の拡大が、今後の成長のキーファクター

	実績値	前年同期増減額	前年同期比
過去最高 売上高	13,330百万円	1,291百万円	10.73%
過去最高 売上総利益	2,295百万円	488百万円	27.04%
営業利益	70百万円	29百万円	70.42%

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

2026年12月期 第３四半期決算ハイライト

- 2026年12月期第３四半期は、**前年同期比で売上高+17.7%、売上総利益+24.4%**と成長しているものの、前四半期対比では減少
- 主な要因は、D2C大手の主要顧客における広告出稿の抑制（売上総利益 前四半期対比▲90百万円）、**主要顧客以外は前四半期対比で増収・増益**

	実績値	前年同期増減額	前年同期比
売上高	4,360百万円	658百万円	17.7%
売上総利益	728百万円	142百万円	24.4%
営業利益	▲41百万円	▲44百万円	—
EBITDA	▲30百万円	▲41百万円	—

※　EBITDA計算方法：税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却（のれん等含む）+ 減損損失 + 投資有価証券評価損

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

業績予想の修正

■ D2C大手の主要顧客との取引鈍化と、ブランディング領域の大型案件の受注遅れを踏まえ、**業績予想を下方修正**

■ 短期の利益よりも中期経営方針の達成を優先し、**成長に必要な投資は計画どおり継続**

要因①

主要顧客（D2C大手）の取引鈍化

マーケティングDX事業の主要顧客であるD2C大手で広告出稿が抑制され、第3四半期の売上総利益は前四半期対比▲90百万円
第4四半期も同水準が続く前提で保守的に見直し

＋

要因②

ブランディング領域の大型案件の受注遅れ

連結子会社で大型コンペ案件の受注が想定を下回り、第4四半期の売上見通しを引き下げ
案件は来期以降に向けて積み上げ

＝

2026年12月期

成長を優先し今期下方修正が必要な状況

修正後の数値は P25 で詳しくご説明

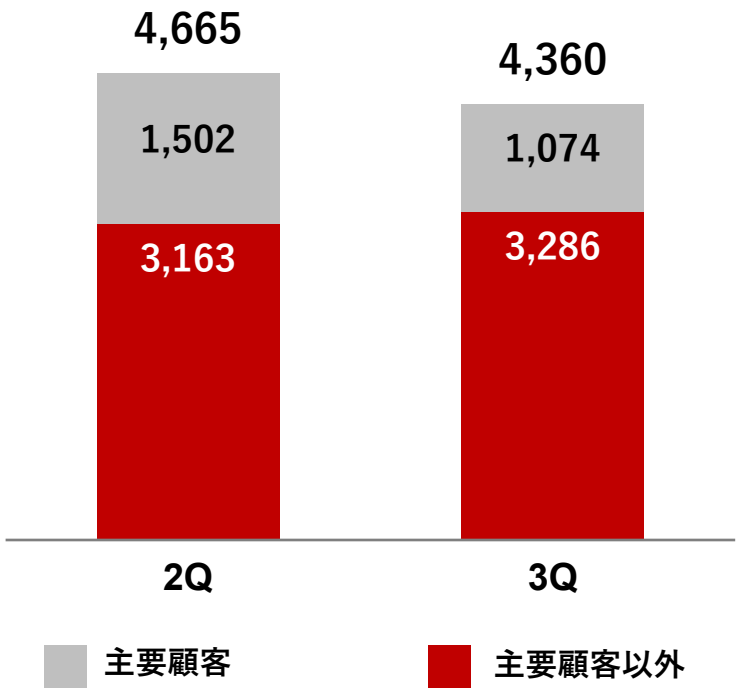
成長投資は計画通り継続、**2028年中期経営方針（売上高320億円・営業利益20億円）は据え置き**

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

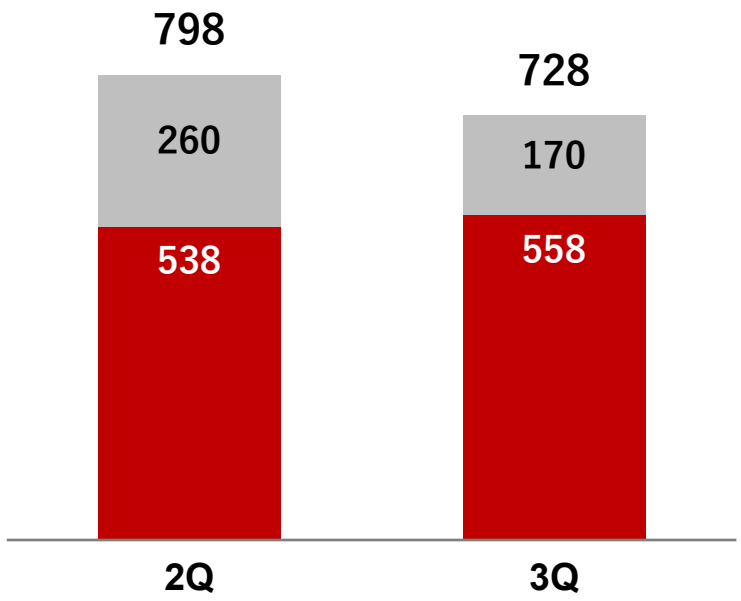
主要顧客の取引鈍化による影響

- 主要顧客（D2C大手）の**売上総利益は前四半期対比▲90百万円**
- **主要顧客以外は増収・増益**、主要顧客の売上構成比は32%→25%に低下

＜売上高＞　（単位：百万円）



＜売上総利益＞　（単位：百万円）



主要顧客以外（売上総利益）

+3.7%

538 → 558百万円（+20）

主要顧客（売上総利益）

▲34.6%

260 → 170百万円（▲90）

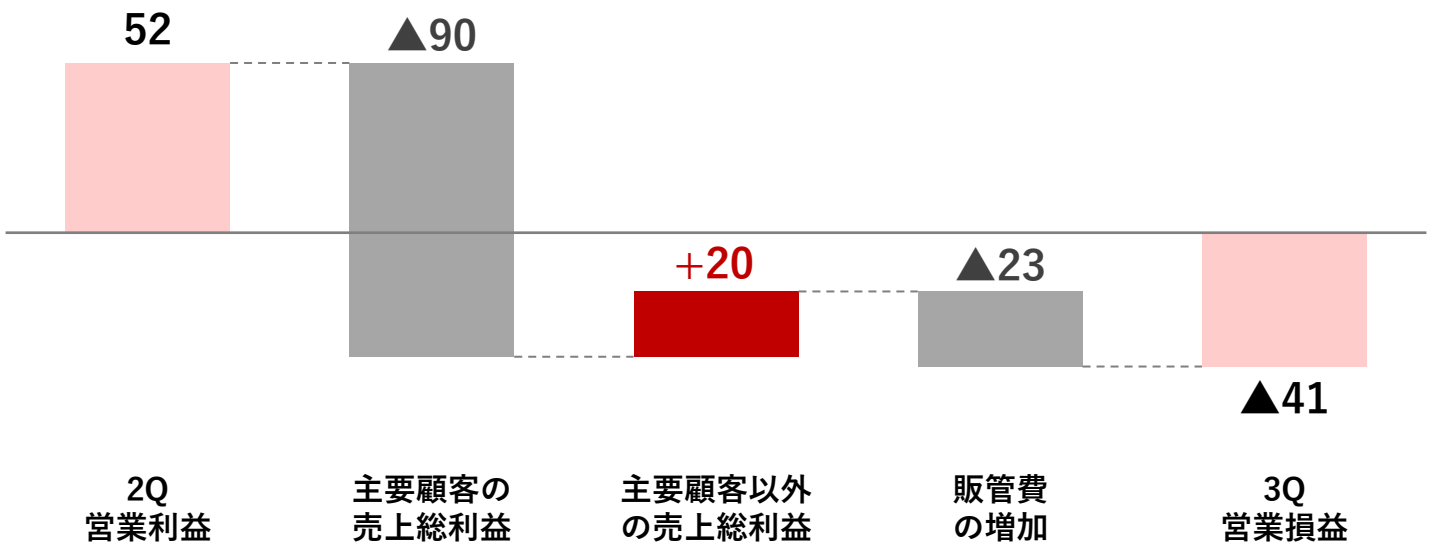
※　主要顧客＝マーケティングDX事業におけるD2C大手の合算
※　売上構成比は連結売上高に対する割合（2Q 32.2%、3Q 24.6%）

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

営業損益に関する現況分析

- 2Q→3Qの営業利益の変動は、**主要顧客の売上総利益の減少（▲90百万円）が主な要因**
- 主要顧客以外の売上総利益は+20百万円、**成長投資は計画どおり継続**
  （販管費は前四半期対比+23百万円）

＜営業利益の前四半期比較＞（単位：百万円）



成長投資（3Q・計画通り継続）

メーカー事業の販路拡大	11百万円
人材事業の広告投資	15百万円
組織改革・育成（採用）	22百万円
AI・クリエイティブ量産	8百万円

黒字回復の道筋

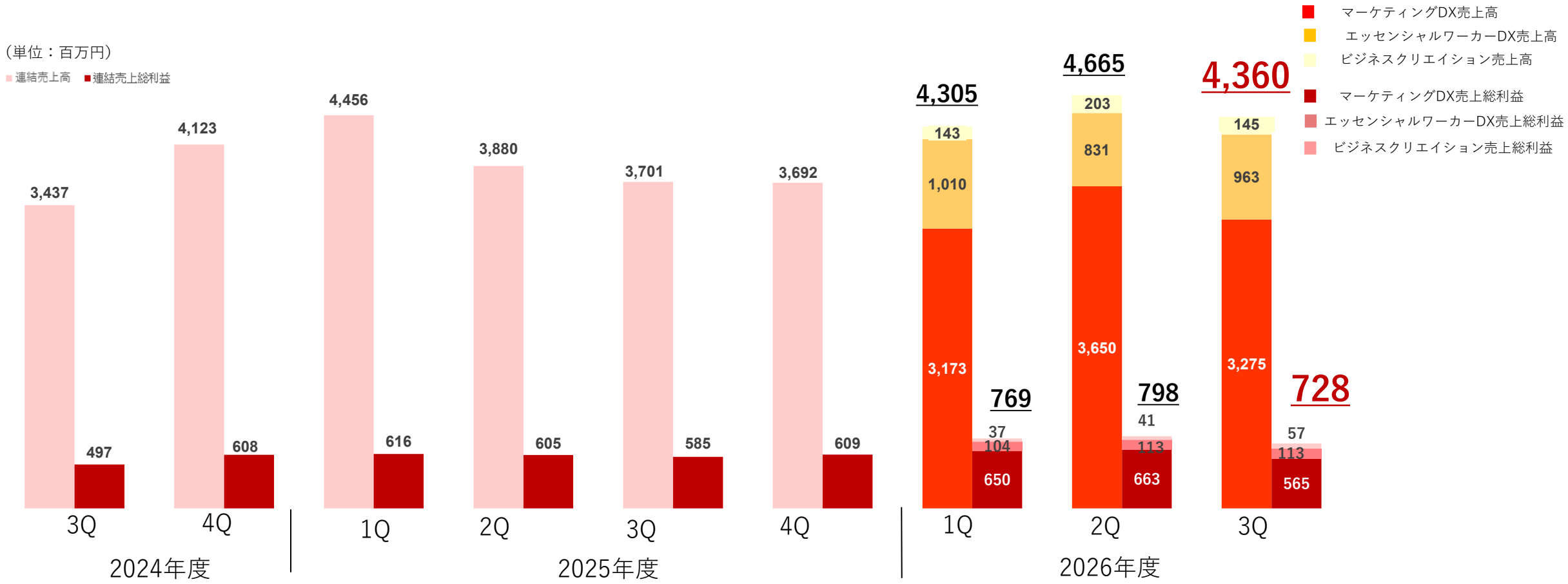
01　中計KPIの着実な積み上がり
02　高利益率事業のシェア向上
03　配賦コスト削減とAIで収益効率化

※　2Qの営業利益は売上総利益（798）－販管費（746）。成長投資の金額は3Qの実施額

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

連結売上高及び売上総利益の推移

- 売上高　　Q on Q：6.5%減、Y on Y：**17.7%増**
- 売上総利益　Q on Q：8.7%減、Y on Y：**24.4%増**
- D2C大手の主要顧客における広告出稿の抑制により、前四半期対比では減少するも、
  前年同期比では売上高・売上総利益ともに成長を維持



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

連結貸借対照表

- 2026年9月末時点の自己資本比率は13.3%（6月末13.5%から0.2pt低下）
- まずは20%を目指し、重要事項として収益基盤の強化及び財務状況の更なる回復を目指す

（単位：百万円）

		2026年6月末	2026年9月末	増減額
資産の部	現金及び預金	1,676	**1,429**	**▲246**
	受取手形及び売掛金	2,156	**2,170**	**14**
	流動資産合計	4,284	**4,155**	**▲128**
	投資その他の資産	518	**524**	**5**
	固定資産合計	756	**767**	**10**
	資産合計	5,041	**4,923**	**▲118**
負債の部	買掛金	1,817	**1,792**	**▲25**
	短期借入金	1,396	**1,422**	**25**
	流動負債合計	4,135	**4,053**	**▲81**
	長期借入金	118	**110**	**▲7**
	固定負債合計	148	**140**	**▲7**
	負債合計	4,283	**4,194**	**▲89**
純資産の部	株主資本合計	756	**705**	**▲51**
	純資産合計	757	**728**	**▲29**
	負債純資産合計	5,041	**4,923**	**▲118**

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

参考：中期経営方針KPIの進捗　－2026年9月末時点－

- 重要KPIの**売上総利益成長率は前年同期比+24.4%、ブランドパートナー数は+12社の97社と成長を堅持**、ブランディング領域の拡大に向けた指標として今後もKPIの達成を注視
- エッセンシャルワーカーDX事業の**登録者数も+997名の2,663名と成長を維持**
  高利益率事業の可視化のため、今後ビジネスクリエイション事業もKPIを設定・開示する想定

KPI	前Q	3Q実績	2028目標	進捗率
導入社数（グループ計）	**326社**	**330社**	500社	**66.0%**
ブランドパートナー数	**85社**	**97社**	150社	**64.7%**
お仕事カルテ登録者数	**1,666名**	**2,663名**	—	**純増+997名**
1人当たり納品力（百万円）	**12.4**	**12.4**	向上継続	**±0%**
売上総利益成長率（YonY・四半期）	**+31.8%**	**+24.4%**	最重要KPI	—
主要顧客の売上構成比	**32.2%**	**24.6%**	依存度の低下を継続	**▲7.6pt**

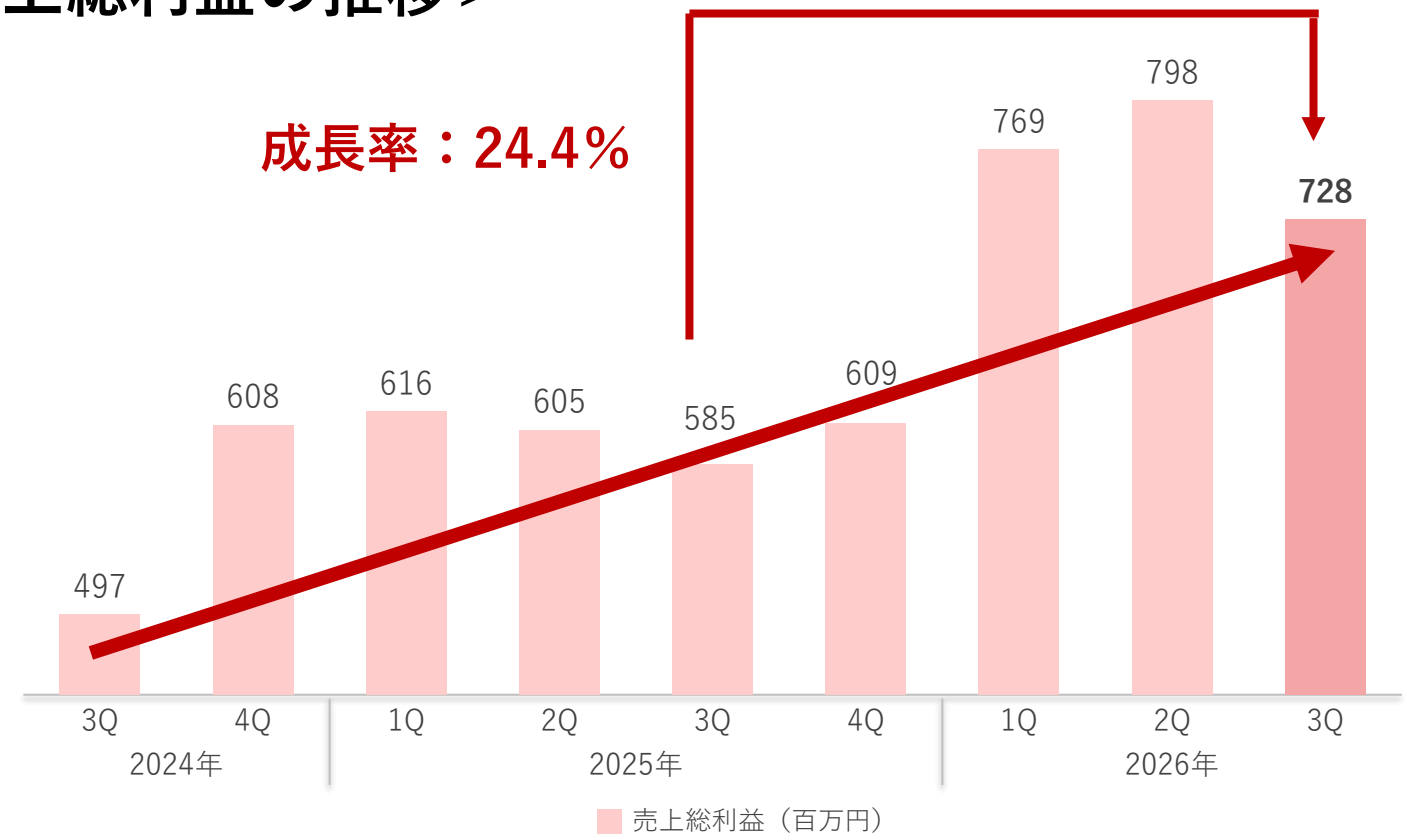
※ 導入社数およびブランドパートナー数は、株式会社オニオンを含むグループの合計にて算出
（前年に取引があり、進行期に取引のない企業は集計から除外）
※中期経営方針の達成に向けて、KPIの定義の見直しを実施する場合には、過去に遡及して開示することを想定

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

売上総利益の成長率

- 2026年の最重要KPIとして設定した売上総利益の成長率は、**前年同期比で成長を継続**
- 第３四半期は**前年同期比で売上総利益+24.4%**、第３四半期累計では**+27.0%**
- 引き続き、3事業の連動により高利益率の事業を拡大し、成長を維持していく想定

＜売上総利益の推移＞



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

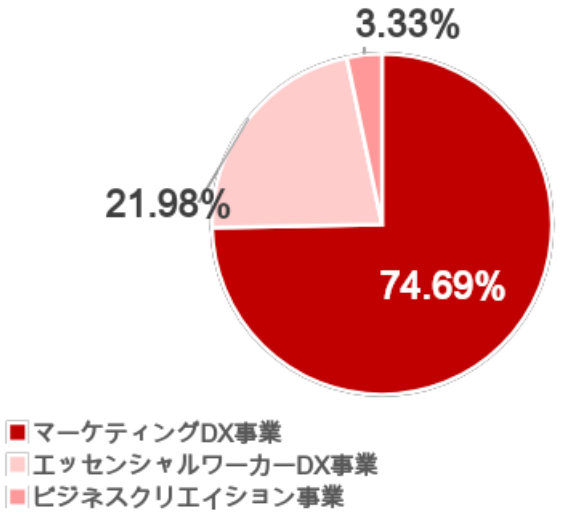
2026年12月期 第３四半期セグメント別決算ハイライト

- 第３四半期において、**初めて全ての事業セグメントについて黒字を達成**
- ビジネスクリエイション事業は、株式会社P2Cの店頭展開の開始と株式会社サイバースターのイヤホン事業の堅調な推移により、**初の黒字化を達成**
- 引き続き高利益率の事業であるエッセンシャルワーカーＤＸ事業及びビジネスクリエイション事業の比率の向上を目指す

	売上高	セグメント利益
マーケティングDX事業	3,275百万円	152百万円
エッセンシャルワーカーDX事業	963百万円	52百万円
ビジネスクリエイション事業	145百万円	4百万円

※　セグメント間の内部取引含む

＜セグメント別売上割合＞



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

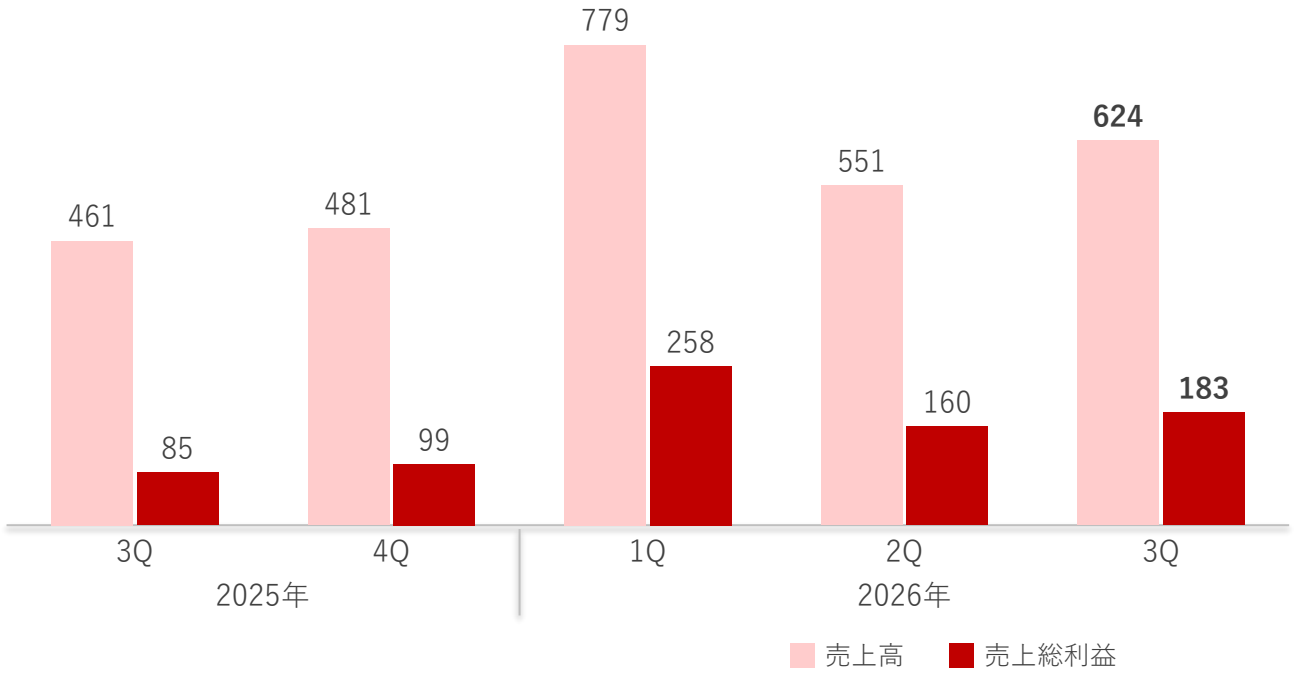
ブランディング領域の進捗

- **前年同期比で売上高+35%・売上総利益+115%（子会社の取得を含む）**、
  前四半期対比でも売上総利益+14%
- 大型コンペ案件の受注遅れを踏まえ、**第４四半期以降の見通しを保守的に見直し**
- ブランド共創マーケティングは、安定性と取引高向上に資する重要戦略の位置づけ

＜ブランディング領域の売上高・売上総利益＞

（単位：百万円）

※　2025年は通販DXサービス、2026年はブランディング領域の数値を掲載
※　ピアラ及び該当子会社の数値を単純合算



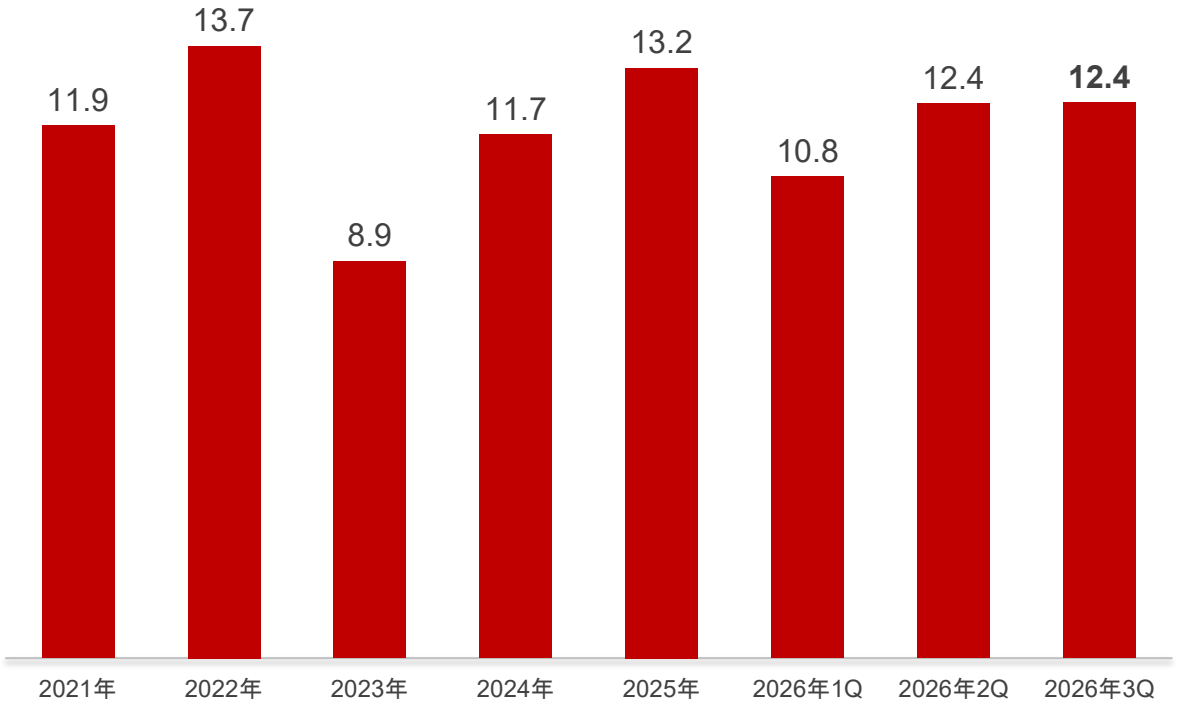
Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

納品力の推移

- D2C大手主要顧客との取引の影響により、前四半期対比では納品額自体は低下しているものの、生産性の向上もあり、1人当たりの納品力は12.4百万円で前四半期と同水準を維持
- 中期経営方針の達成のため、ブランド共創マーケティングの実現に向けて、AIでの広告運用自動化を促進することで生産性を向上し、収益性の向上を推進する

＜1人当たり納品力の推移＞

（単位：百万円）



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

独自のポジショニング

再掲

「創造性」と「結果」のハイブリッドで No.1ポジションを確立

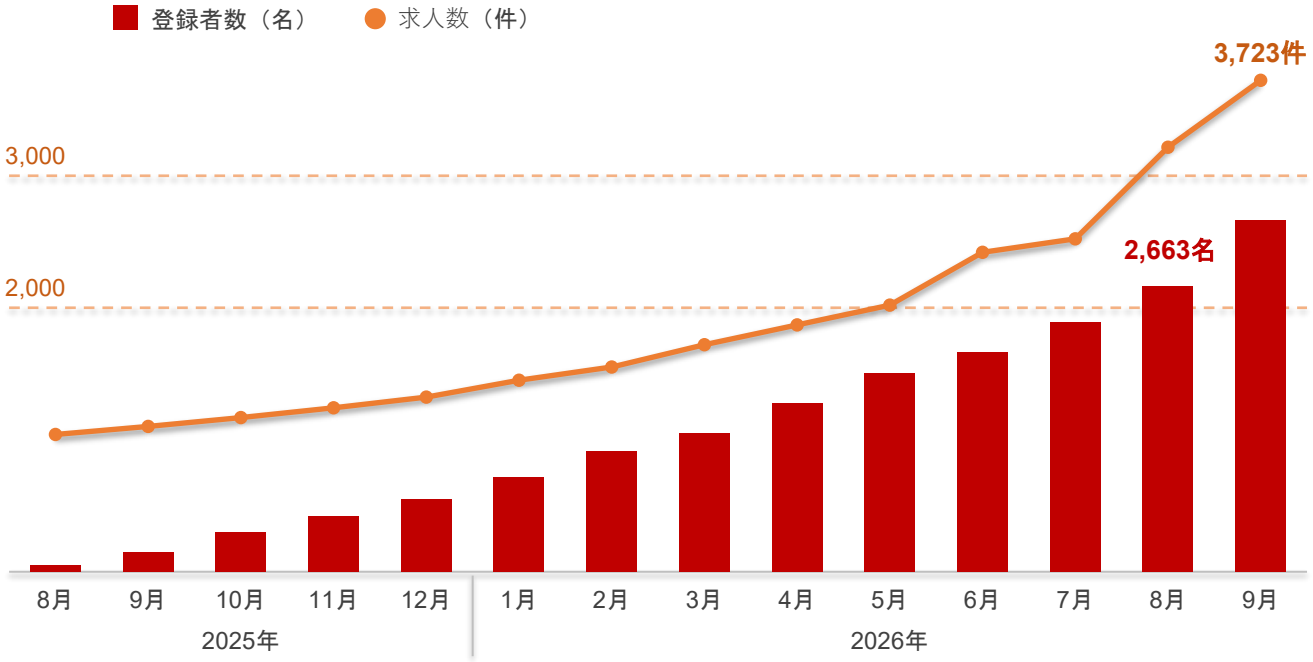


Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

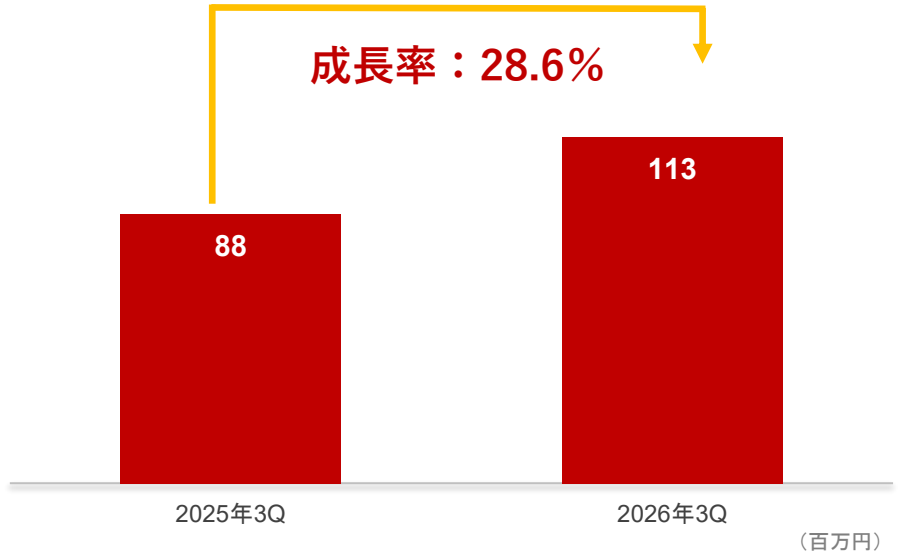
セグメント別進捗（エッセンシャルワーカーDX事業）

- 2025年８月より開始している人材紹介サービス「お仕事カルテ」は、**登録者数が前四半期対比+997名の2,663名まで到達、求人数は3,723件まで成長（2026年9月末時点）**
- 売上総利益の成長率についても、**前年同期比で28.6%増（2025年3Qは概算）と順調に成長**、施工管理等の新たな業界に進出しており、売上総利益率の高い人材紹介とリード獲得支援（お仕事ストック）の２つのサービスにより、一層の業績拡大を目指す

＜お仕事カルテKPI推移＞



＜売上総利益の成長率＞

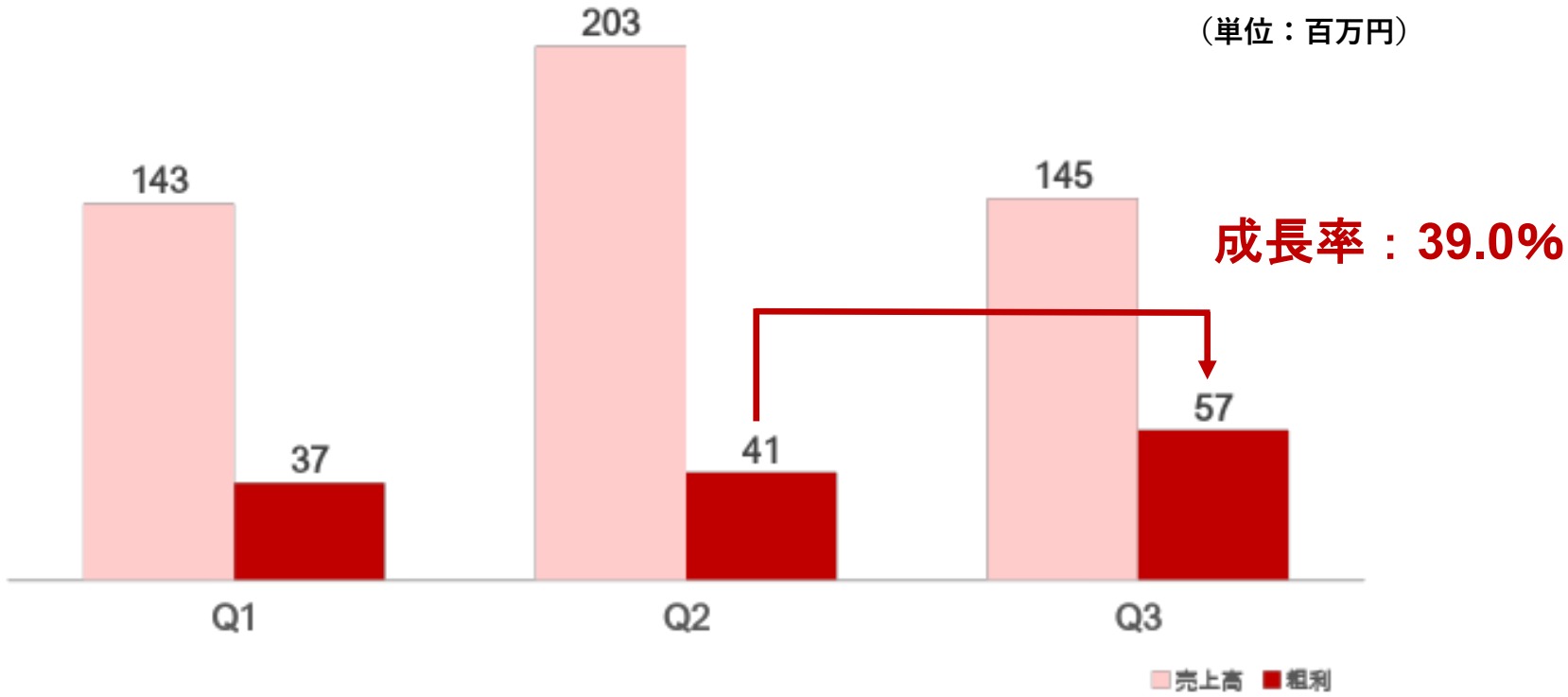


Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

セグメント別進捗（ビジネスクリエイション事業）

- 売上総利益は41百万円→57百万円（前四半期比39.0%増）と高い成長を実現
- P2Cは薄利のマーケティング支援を撤退、SHAPEDAYSのリニューアルにかかる先行投資を実施、**8月に82店舗で店頭展開を開始し、9月に256店舗、現在511店舗に拡大**
- サイバースターのイヤホン事業も堅調に推移し、**ビジネスクリエイション事業として初の四半期黒字（セグメント利益4百万円）を達成**

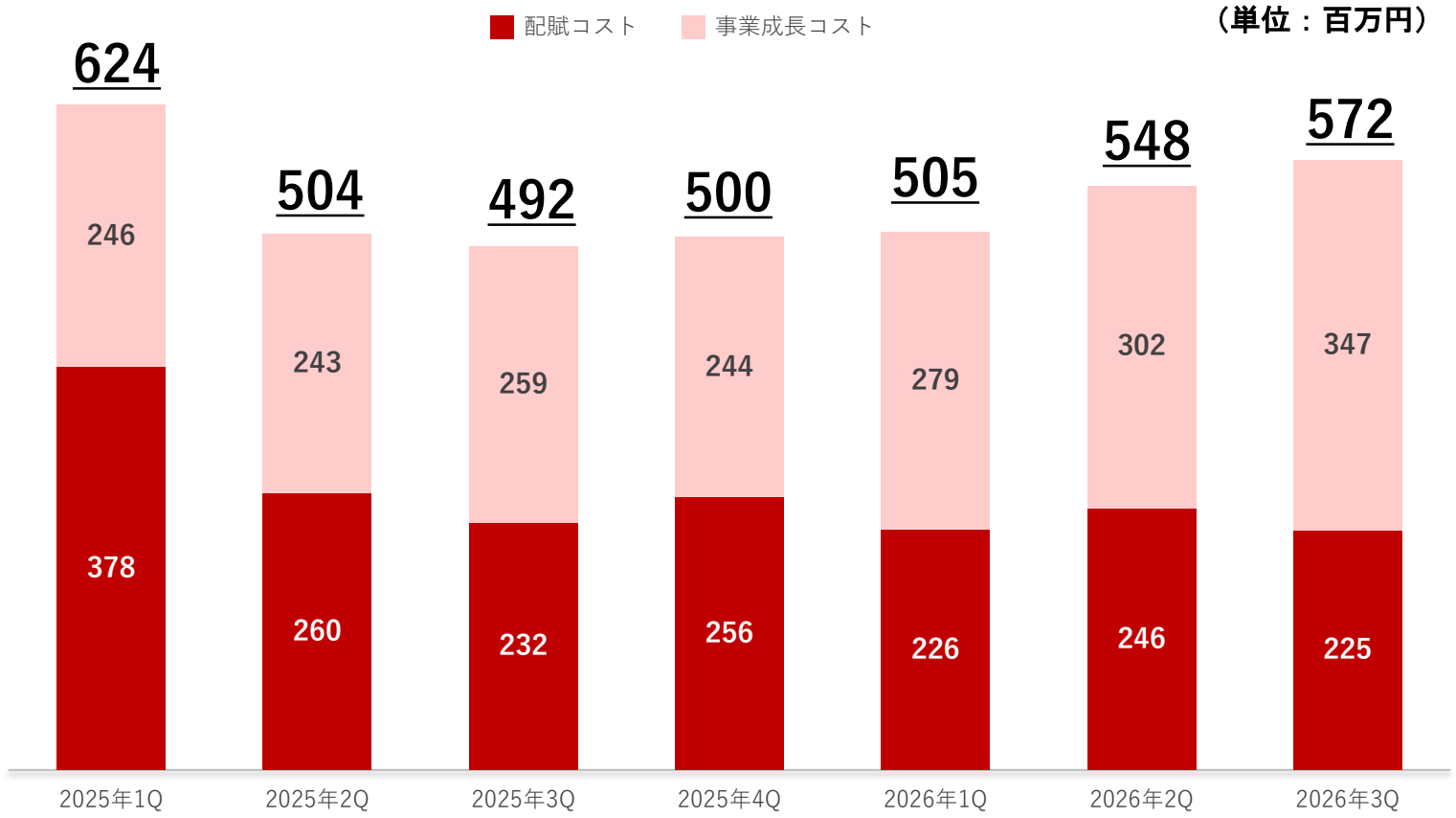
＜ビジネスクリエイション事業の売上高・売上総利益＞



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

収益効率化①　配賦コストの削減

- 直接利益に結び付かない配賦コストの削減＋AIによる業務効率化で1人当たり収益性を高める
- 配賦コストは3Qで225百万円（前四半期246百万円）と2025年から減少傾向、
  収益性の高い筋肉質な組織に変わりつつあり、引き続き削減及び業務効率化を推進する



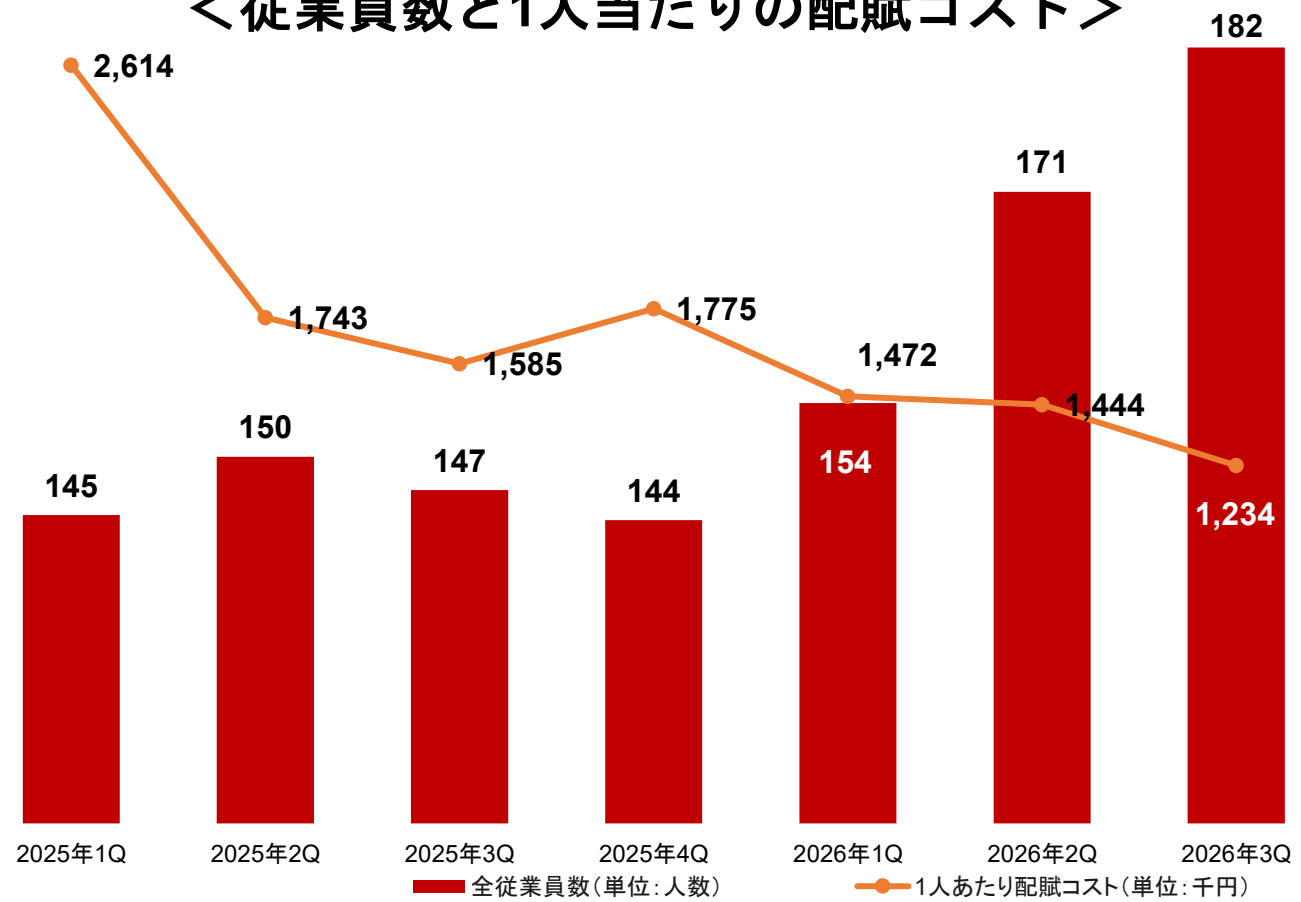
※　2025年1Qは配賦コストの中にAIに関する研修費用141百万円含む
※　2025年2Q及び4Qは株主優待関連費用をそれぞれ25百万円、29百万円を含む
※　2026年1Qは計上方法の変更に伴い株主優待関連費用15百万円を含む
※　配賦コストはIT費用、管理本部費用、部門に属さない全社費用等の合計費用（連結ではなく単体のコスト）
※　事業成長コストは営業部門やクリエイティブ部門等の合計費用

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

配賦コストの考え方　－リソースの増加と1人当たりの配賦－

- 配賦コストの前四半期対比での減少と従業員数の増加に伴い、**第3四半期の1人当たりの配賦コストは123万円（前四半期144万円）に減少**
- 引き続き1人当たりの損益分岐点を下げつつ、各人の生産性を改善し収益性を向上させる

＜従業員数と1人当たりの配賦コスト＞



※　従業員数：社員に加えて、アルバイト、派遣社員及び業務委託等のリソースを、年収720万換算で員数に換算してその合計数を集計

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

収益効率化②　AIによる業務効率化

2028年のあるべき姿　業務効率化200%　Web広告運用自動化＊クリエイティブ除く

業務効率化 知識の標準化

AI利用で縦型動画の制作数が前四半期対比約5,000本増加

- ✓ **全社的にClaude Codeを実装、AIによる開発や自動化により更に業務効率化を推進**
- ✓ エッセンシャルワーカーDX事業において、大規模言語モデル（LLM）を中心とした開発手法を新たに導入、従来の25%程度の工数でのシステム構築を見込む、 **2028年に営業利益2億円以上を目標とし、年度内でのリリースを目指して開発を進行中**
- ✓ **今後1人当たり収益性をしっかりと可視化し効果を検証**

WEB広告 運用自動化

- ✓ 一部媒体の運用自動化に向け精度を上げるための検証・改善を実施中
- ✓ **主要5媒体（Meta・Google・LY・X・TikTok）の入稿・運用業務自動化を実装中。最終完成を前倒して２０２８年→２０２７年上期中に**
- ✓ 実績/知見・案件特性を踏まえた**AIによる検証戦略立案・クリエイティブ生成から入稿反映の自動化も開発中**
- ✓ 年度内のリリースを目標にプロジェクトチームでアジャイル開発を進行

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

03 2026年12月期 通期見通し

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

2026年12月期　業績予想（連結）

- 主要顧客の取引見通しとブランディング領域の受注状況を保守的に織り込み、**通期業績予想を下方修正**
- 第4四半期は**受注残と確度の高い見込み案件をもとに設定**
- 業績予想を修正するも、前年通期営業損益との対比で**3倍を超える営業利益で着地する想定**

（単位：百万円）

	修正前（A）	修正後（B）	増減額（B－A）	増減率	第3四半期累計実績	第4四半期見込み
売上高	19,230	17,424	▲1,806	▲9.3%	13,330	4,093
営業利益	288	123	▲164	▲57.1%	70	52
経常利益	263	110	▲153	▲58.0%	46	64
親会社株主に帰属する当期純利益	218	62	▲156	▲71.6%	28	33

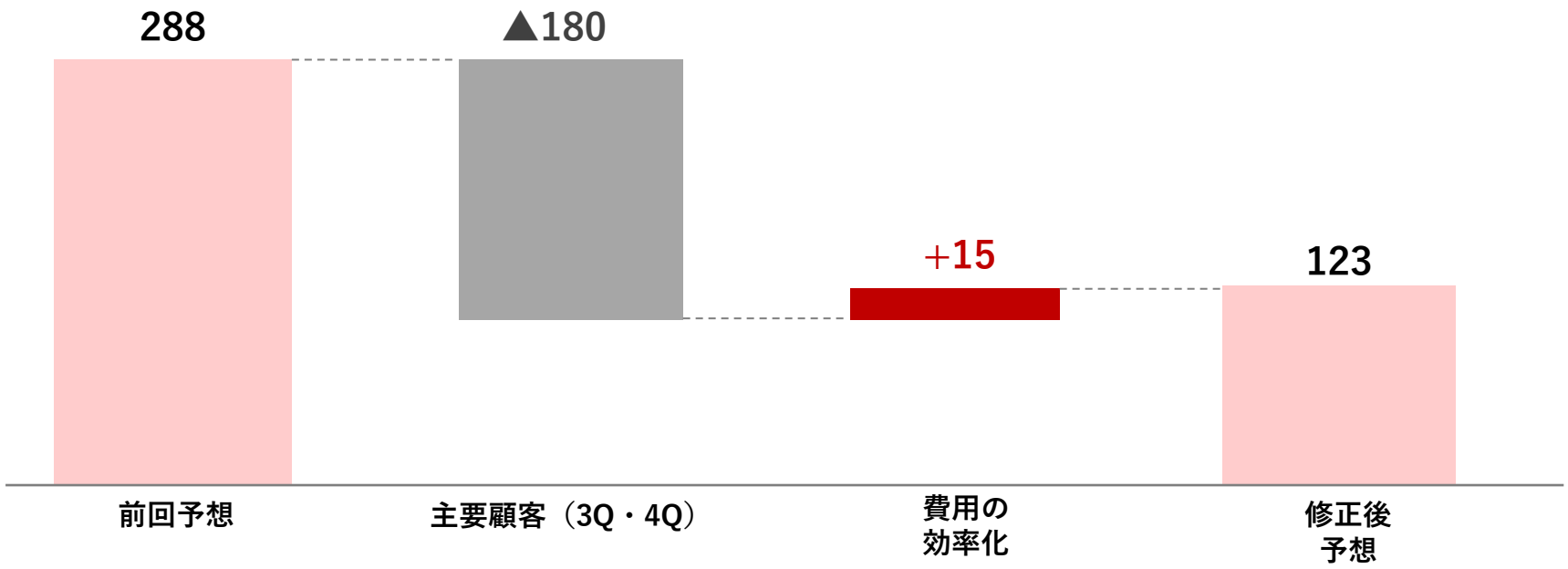
※　第4四半期見込み＝修正後通期予想－第3四半期累計実績

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

営業利益の修正要因

- 前回予想288百万円からの修正は、**計画外の要因（主要顧客の出稿抑制）**による売上総利益の減少が中心
- 成長投資は計画通り継続し、**費用の効率化で一部を吸収**
- **第4四半期でのブランディング案件の積み上がりはある**ものの、受注が想定よりも遅延している案件の影響もあるため、算定上は保守的に評価

＜営業利益の修正要因＞（単位：百万円）



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

04 各セグメントごとのトピックス

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

マーケティングDX事業の変革

「成果報酬型」から「成果の出せるブランド共創パートナー」へ

(株)オニオンのグループ参画によりクリエイティブ力を強化、フルファネルでの成果創出を実現。
企業の求めるニーズにブランディング×成果型サービスを強みとして優位性を発揮

EVOLUTION

これまで (Before)
獲得中心 (CPA/LTV)
成果報酬型会社としての強み

↓

これから (After)
フルファネル対応
ブランディング × 獲得 × CRM
物語と成果で実現する
ブランド共創パートナー

（株）オニオンの強み

認知・興味
TVCM / WebCM / PR

比較・検討
Buzz / UGC / SNS

獲得・LTV
KPI保証型マーケティング
CRM / データ分析

一気通貫のデータ連携
可視化から多変量テスト
で最適解を出す

2028 KGI (売上高)
250億円

KPI 1: 導入社数
500社（現在330社）

KPI 2: ブランドパートナー数
150社（現在97社）

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ピアラグループのブランド共創マーケティングとは？

再掲

AI時代だからこそブランドは
「物語」と「成果」の両立で、他社にはない競争優位性を生む

1 物語を創る クリエイティブ力

ブランドの「想い」と顧客の「便益」が交わる点に、共感を呼ぶ物語を設計。 **AI時代こそ人に響く物語が必要。**

2 第三者視点での 拡散（Buzz）

第三者視点で情報を拡散。信頼性の高い情報として消費者に届ける。
コスト高時代だからこそ、良質な口コミ蓄積がブランドに必須に

3 成果へのコミット（KPI保証）

最適化は当たり前の時代へ
多様な独自成果報酬型サービスを入れることで成功率アップへ

ブランドコミニケーション領域(総合広告代理店)と顧客獲得販促（レスポンス広告*1）の分断が大きな課題に

※1　レスポンス広告＝即時効果や売り上げを求める広告

ブランドコミュニケーション領域からファン化まで
一流のクリエイティブ＋成果型が一気通貫できるのはピアラの強み

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ブランディング×成果の最重要戦略

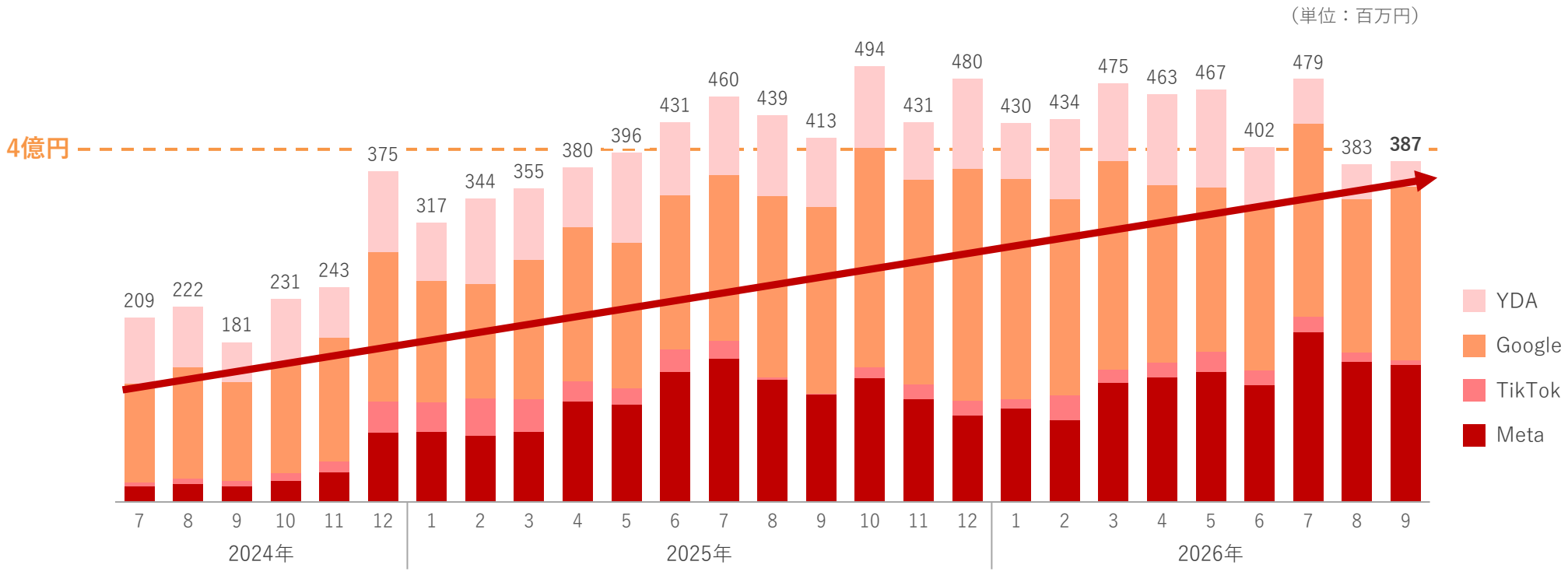
- **「縦型動画×AI」により業界トップクラスの生産量を武器に納品3倍**を目指し取り組みを実施中
- 月間で400万回以上のテストができる「ブランディング×成果」として注力

タイ・ベトナムのAIクリエイティブセンターによる
量産体制

トップクリエイターの参画＋クリエイターネットワーク
質の向上

AIによる分析 全体可視化によるデータドリブン分析
多変量テスト

独自クリエイターネットワーク＋自社メディア
成果保証



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ChatGPT広告

- OpenAIが提供する対話型AIサービス「ChatGPT」における広告配信の展開を受け、**「ChatGPT広告 出稿・運用支援サービス」の提供を開始**
- Google・Meta・LINEヤフー・X・TikTokなど主要広告プラットフォームで培った運用力を活かし、アカウント開設支援から戦略設計、クリエイティブ制作、効果測定・改善提案までを**一気通貫で支援**
- 既存の広告チャネルと組み合わせた**横断的な顧客接点設計**を進め、生成AI領域の新たな広告機能にも迅速対応することで、広告施策全体の最適化を目指す

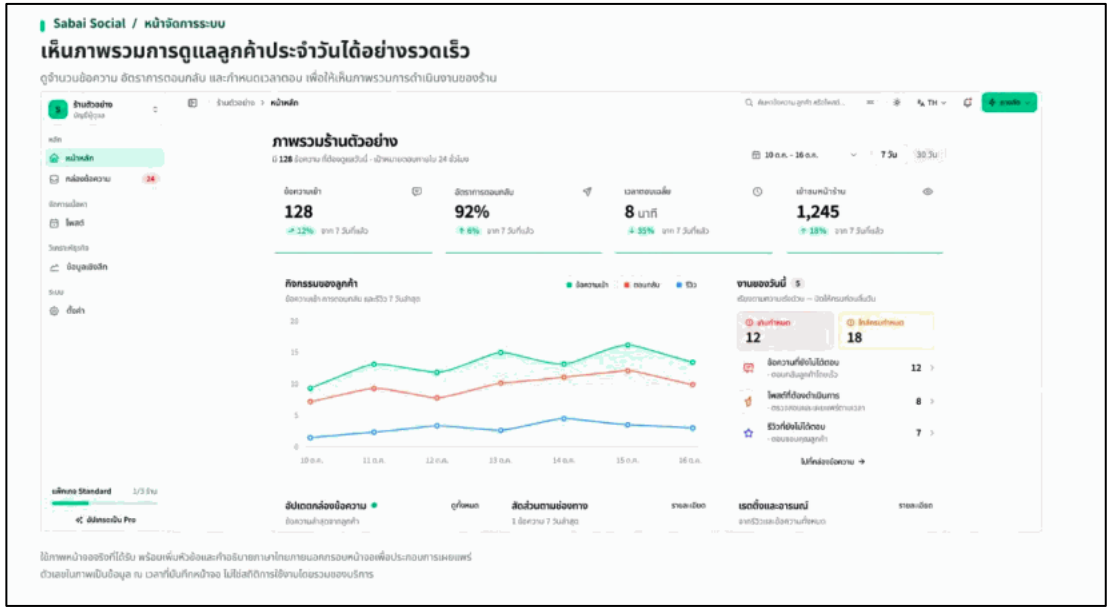


Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

「Sabai Social」ベータ版の提供開始

- 連結子会社CHANNEL J（タイ・バンコク）が、タイの飲食店向け SNS・口コミ管理サービス「Sabai Social」ベータ版を2026年10月21日より提供開始（ベータ期間中は無料）
- SNS利用者が人口の約8割を占めるタイで、SNS・口コミの一元管理とAIによる返信下書きを提供





Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

エッセンシャルワーカーDX事業

再掲

社会課題解決と高収益を両立

MARKET OPPORTUNITY

医療・介護・保育などの社会を支える業界の人材不足という構造的課題に対し、ピアラのマーケティング力を活用して解決を図ります。

従来の人材紹介会社とは異なり、潜在層の顕在化からマッチング、定着支援まで一気通貫で支援します。

2040年 労働力不足予測

1,000万人以上

有効求人倍率（医療・介護）

2.5倍以上

BUSINESS STRUCTURE

1 **マーケティング支援**

医療介護業界やその他エッセンシャルワーカーの採用マーケティング＆利用者獲得支援

2 **人材紹介業（お仕事カルテ）**

AI活用の高精度マッチング、LINEで簡単登録など自社メディア運営

3 **関連サービス**

BPO、DX化支援、その他支援によるLTV最大化

2028年 売上高目標

50億円

2028年 営業利益目標

8%

年間人材紹介数

1,000名

支援企業数

700社

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

エッセンシャルワーカーDXの圧倒的優位性

ピアラだけが、できる。

「採用をマーケティング化」できる唯一の企業へ

既存プレイヤー（Indeed / 人材紹介会社）

「すでに転職したい人」を奪い合う（顕在層）

集客の起点
「求人」

レッドオーシャンでの

価格競争
求人獲得は自社ですべて社内で内製可能

→今後は自社集客装置を持たない人材紹介は淘汰

PIALA（エッセンシャルワーカーDX）

「まだその気がない人」を動かす（潜在層）

集客の起点が

「マーケティング」

採用を数値化する
（CPA / CVR / LTV）

転職をいつかしたい人を動かす

→エンドクライアントの採用課題まで解決

キー局CM広告枠の買付け、Web広告運用、求職者とのキャリアアドバイザー業務までこれらすべてを内製化している上場企業は存在しません。地方・不人気職種ほど有利に働く、構造的な強みを持っています。

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

エッセンシャルワーカーDXの事業構造

再掲

事業内で計上や利益構造が違う2事業を包括。マーケティング支援は早期計上、人材紹介は入社日計上で高粗利化

エッセンシャルワーカーDX ＝事業支援＋採用支援を人材紹介まで実施する複合モデル

マーケティング支援

対象：エッセンシャルワーカーに関わる企業

提供：集客・広告運用・応募獲得支援

計上：運用・支援提供に応じて比較的早期に売上化

粗利率10～20%
メディア費用等が大きく相対的に低粗利

人材支援

リード獲得支援

リード獲得件数に基づき計上

リード獲得料－ 集客コスト

粗利率30～50%

人材紹介

入社日基準で売上計上

応募→面談→決定後も
入社まで2～6か月

粗利率100%

計上タイミング

決定済みでも未計上のパイプライン

応募 → 面談 → 決定 → 入社・売上計上

保育領域は4月入社が多く、
翌年4月計上となるケースもある

短期売上はマーケ支援で積み上げ、人材紹介は入社日に高粗利売上として顕在化

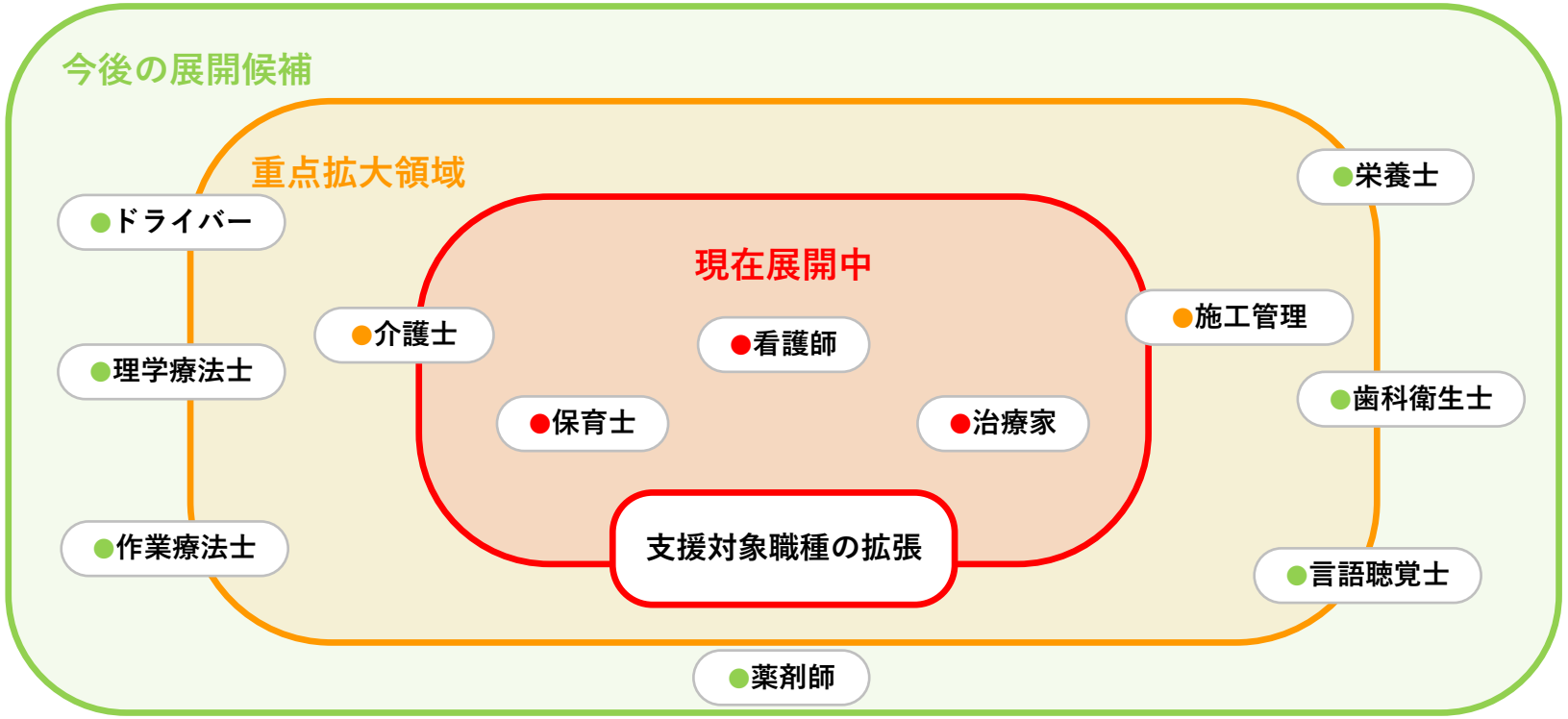
注：粗利率・計上タイミングは、会社説明に基づく事業構造の概念整理。

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

エッセンシャルワーカーDXの今後の拡張

- 今期仙台に支社を設立、市場のニーズが非常に高い職種に対象を拡大するとともに
  サービスラインナップを拡充
- 第3四半期には施工管理領域に進出、**第4四半期以降も新業種へ対象を拡大**し、AIを活用して
  生産性を向上するシステム開発も推進

看護領域にとどまらず支援職種を段階的に拡大



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

人材事業の対象拡大　－AIを活用した新プラットフォームを構築－

■ 「お仕事カルテ」×「お仕事ストック」で、**建設・ノンデスクワーカーへ対象を拡大**

■ LLMベースの開発で従来の約25%の工数で構築、**2028年に営業利益2億円以上を目標とし、年度内でのリリースを目指して開発を進行中**

AIを活用した新プラットフォーム



登録者数（9月末）	求人数（9月末）
2,663名	3,723件

サービス連携による対象拡大

お仕事カルテ
成果報酬型の人材紹介

＋

お仕事ストック
複数企業への送客

›

建設・ノンデスクワーカー
施工管理・電気工事士・配管 等

「お仕事カルテ」の3つの特徴

01 初動品質の仕組み化
応募から数分以内の接触をシステムで標準化

02 電話に依存しない接点
LINE・AIアンケート等で取りこぼしを防止

03 データ資産の蓄積
経歴・希望・対応履歴を「カルテ」化し精度向上

LLMベースの開発手法を初導入

開発工数 従来比 **約25%**

お仕事カルテ及び周辺サービス

2028年 営業利益 **2億円以上**

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ビジネスクリエイション事業の戦略的意義

再掲

マーケティングDXの「実証実験」の場

自社事業としてリスクを取り、マーケティングノウハウを「実装」。

成功モデルを確立し、その資産を再びマーケティングDX事業へ還流させる。



↑

支援サービスの質を向上させ、他社との圧倒的な差別化

2028年 売上目標	2028年 営利目標	役割
20億円	10-15%	高収益モデルの実証

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ビジネスクリエイション事業進捗（サイバースター）

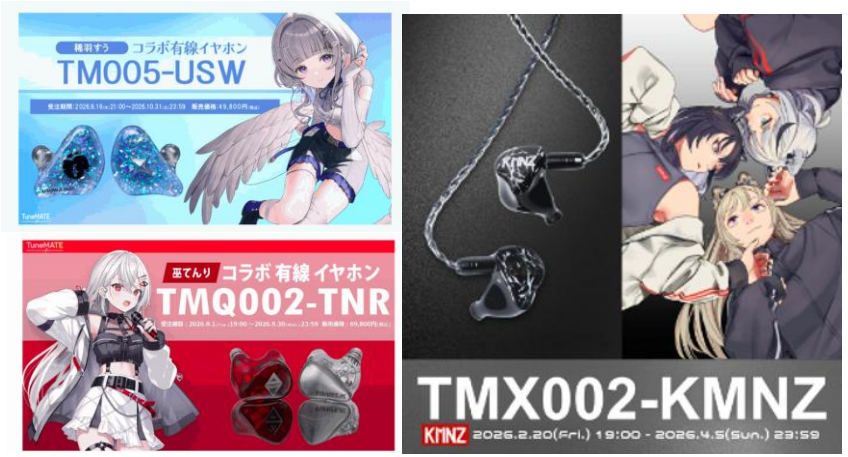
- 全事業が想定通りに進み、**第2四半期に黒字化を達成**、第3四半期もイヤホン事業が堅調に推移
- オーディオブランド「TuneMATE」（期間限定の受注生産）は、第3四半期に「巫てんり」「稀羽すう」モデルを発売、11月には「樋口楓」（にじさんじ）モデルの受注を開始
- 「KMNZ（ケモノズ）」とのコラボイヤホンも、想定以上の売上げを達成
- イベント事業では「すみっコぐらし」（7/23～8/23）、「混血のカレコレ」7周年（9/4～9/27）のコラボカフェを開催、グッズのオンライン販売も展開

TuneMATE

＜オーディオ事業＞

KMNZコラボレーションも売り上げ好調





＜イベント事業＞

「すみっコぐらし」、「混血のカレコレ」のコラボカフェ開催





Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ビジネスクリエイション事業進捗（P2C）

- 「良朝丸※」は**7月にAmazonベストセラー（漢方・製薬部門）を再獲得、売上は前年比200%増**
  10月からマツキヨココカラ＆カンパニー全国1,855店舗で順次取扱いを開始し、店頭展開を拡大
  路線へ、需要拡大により一時欠品も、供給体制を整え出荷を再開済み
- SHAPEDAYSは主力商品を刷新し、7月17日に「24Hスキンブラ」を発売
- 店頭は8月82店舗→9月256店舗（スギ薬局174店舗が加わる）→**現在511店舗に拡大**
- リニューアルに伴う販売促進の先行投資を実施、4Q以降の増収につなげる

Amazon、楽天ベストセラー獲得

良朝丸





※　販売名：レイスターズ

SHAPEDAYS

24Hスキンブラをリニューアル販売



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

05 Appendix

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

AIと想いで、つくる。

「AIがいうから、その通りにしよう」
まさに訪れようとする、そんな世の中。
でもイノベーションは、いつだって人が生み出してきた。

広告やマーケティングは、いま大きく変わろうとしている。
AIに任せるだけの会社なんて、真っ先に飲み込まれる。

だから私たちは想いを武器にする。
論理と感性、データと情熱、戦略と芸術。
新しいマーケティングは、きっとその交差点から生まれる。

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

NEW PIALA GROUP

ブランディングから成果まで
一気通貫した

真のフルファネルを実現へ

それぞれの得意領域を掛け合わせた
共創・共感マーケティング



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

SERVICE： New 3 segments

マーケティングDX事業



「物語」と「成果」の両立が、
他社にはない競争優位性を生む

ブランド共創マーケティング支援。ブランドコミュニケーションからKPI保証型マーケティングを交え、企業の成長にコミット。ブランドと顧客で共創しLTV最大化を目指します。
AIファーストでの効率化を同時に実施。

エッセンシャルワーカーDX事業



ピアラだけが、できる。
「採用をマーケティング化」
できる唯一の企業

医療・介護・保育等、エッセンシャルワーカー業界に向けたマーケティング支援 ＋ 採用マーケティング及び人材紹介業。データドリブンで、AI × 想いのマーケティングDX力を活かした業界特化サービス。

ビジネスクリエイション事業



マーケティング実装による
高収益事業の創出

マーケティング力を核に、P2C（メーカー事業）やIP、新規ビジネスにマーケティングを実装し次々と「創出_クリエイション」する。

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ブランド共創マーケティングの勝ち筋

「創造性」と「結果」のハイブリッドで No.1ポジションを確立



Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

非連続な成長を実現するためのM&A戦略とターゲット領域

基本方針：2つの成長軸

AXIS 01

既存事業の強化

Marketing DX・Essential Worker DXのサービス拡充とシェア拡大

＋

AXIS 02

ノウハウ活用による成長

当社のマーケティング・DX・採用ノウハウを注入し、バリューアップを図る

投資規模・件数目標

Small / Mid Scale **1〜2件** / 年	3億〜8億円規模
Large Scale **2件** / 2028年まで	10億円以上規模

Marketing DX

エコシステムの補完・強化

- **ブランド共創パートナー**
  当社のマーケティング力で共にブランド成長を目指す企業
- **付加サービス機能の拡充**
  データ分析やCRM等、既存サービスを補完する機能を持つ企業

Essential Worker DX

業界特化型DXと人材の拡大

- **業界向けDX支援・ツール**
  業界（介護・保育・建設等）へのクロスセルが可能なDXツール
- **人材紹介事業のスケール**
  特定領域に強みを持つ人材紹介会社等のM&A

Business Creation

実装・創出の加速

- **成長ポテンシャルのあるブランド**
  Marketing DXで飛躍的成長が見込めるサービスやブランド
- **IP・クリエイター**
  エンタメDXとのシナジーを生むIPホルダーやクリエイター関連企業

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

人的資本経営

AI時代における「人」の価値最大化

Recruiting (採用)

・求める人物像の再定義

(AI活用力、創造性、変化への適応力)

・平均給与の向上年収１０００万以上へ

・独自タレント能力検定

Development (育成)

・全社員向けAIリテラシー研修

・次世代リーダー育成プログラム

・リスキリングによるDX人材化

・スキルアップカリキュラム策定

Environment (環境)

・ハイブリッドワーク

・健康経営の推進 (Well-being)

・D&I (ダイバーシティ＆インクルージョン)

・心理的安全性の確保

「AI × 人」のハイブリッド組織で、一人当たり生産性を最大化する

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

長期成長ロードマップ

Phase 1

~ 2028

成長基盤の構築

- Growth Infrastructure Companyとしての基盤確立
- 新3セグメント体制への移行とデータ統合
- マーケティングDXの実証実験と実装

Phase 2

2028 - 2031

効率・収益性向上

& グローバル展開

- AI本格稼働による投資効率の最大化
- あらゆる事業へのAI実装
- グローバル展開の加速と成長基盤固め

2035

Phase 3

2032 - 2035

ポートフォリオ拡大

& 成長収穫期

- 3事業の周辺ポートフォリオ拡大
- 投資回収と利益最大化（収穫期）
- 売上高 1,000億円 / 営利 100億円

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

株主還元方針

持続的な成長と株主還元の両立

基本方針

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、

株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針としております。

配当性向

25%

連結純利益に対する目安

DOE (株主資本配当率)

安定配当

長期保有株主への
還元重視

対話拡張

IR強化

投資家の皆様との
多種多様な場の確立

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

会社概要（2026年9月現在）

社名	株式会社ピアラ（PIALA INC.）
代表者	代表取締役社長　　飛鳥　貴雄
資本金	30百万円
市場	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：7044）
事業内容	マーケティングDX事業、エッセンシャルワーカーDX事業、ビジネスクリエイション事業
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3　恵比寿ガーデンプレイスタワー13階
ピアラグループ	PIATEC(Thailand)Co., Ltd. 、比智(杭州)商貿有限公司、 CHANNEL J (THAILAND) Co., Ltd.、PG-Trading (Vietnam)Co., Ltd.、 株式会社ピアラベンチャーズ、株式会社P2C、one move株式会社、 株式会社ジョシュアツリー、株式会社サイバースター、株式会社オニオン、 株式会社A Better Case
従業員数	317名（連結、派遣社員・契約社員・パート・アルバイト、業務委託等含む）

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

沿革

2004	創業　広告代理事業・プロダクション事業開始
2008	ECシステム・クローズ型アフィリエイトASP提供開始
2012	AI搭載マーケティングツール提供、海外進出支援サービス開始、タイに子会社設立
2013	中国に子会社設立
2014	国内に子会社設立
2016	第2創業期「KPI保証サービス」の提供開始
2018	東京証券取引所マザーズ上場
2019	台湾、タイ、ベトナムに子会社設立
2020	次世代型総合エンターテイメントプラットフォーム「CYBER STAR」提供開始 東京証券取引所市場第一部へ市場変更、国内に子会社設立
2021	「通販DXサービス」提供開始
2022	異業種支援「マーケティングDXサービス」の提供開始、国内に子会社設立 市場区分の見直しに伴い、東京証券取引所プライム市場へ移行
2023	第3創業期「ブランド価値創造企業」へ 「自社事業」の本格開始、「PIALA INTELLIGENCE」提供開始 東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更、国内でM&Aによる子会社取得
2024	国内でM&Aによる子会社取得 会社分割によりエンターテイメントDX事業を分割し国内に子会社設立
2026	長期ビジョンを策定しビジョン・ミッションを変更、報告セグメントを３セグメントに分割し、 社会と経済の成長基盤をつくる企業”Growth Infrastructure Company”へ 国内でM&Aによる子会社取得、国内に子会社設立

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

ピアラグループ

マーケティングDX事業

「物語」と「成果」の両立が、
他社にはない競争優位性を生む

PIALA
PIALA ABC _ A Better Case
ONE MOVE
Joshuatree
PIATEC PIALA Technology
PIALA VENTURES
Onion
PG比智 PG-TRADING CO., LTD.
PG VNM PG-TRADING (VIETNAM) CO., LTD.
Channel J チャンネルJ

エッセンシャルワーカーDX事業

ピアラだけが、できる。
「採用をマーケティング化」
できる唯一の企業

PIALA

ビジネスクリエイション事業

マーケティング実装による
高収益事業の創出

CYBER STAR
P2C INC.

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.

「本資料の取扱いについて」

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。
したがって、実際の結果は、環境の変化などにより、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。
上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。
今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。
また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。

Copyright (C) PIALA INC. All rights reserved.