

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)

11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)	205,241	218,878	106.6%
メイキングトイカテゴリ(注2)	31,590	6,146	19.5%
その他(遊具・乗り物・育児等)(注3)	28,037	12,702	45.3%
海外販売・ロイヤリティ収入	69,968	20,099	28.7%
合計	334,837	257,826	77.0%

2～11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)	1,194,482	1,156,803	96.8%
メイキングトイカテゴリ(注2)	194,318	31,070	16.0%
その他(遊具・乗り物・育児等)(注3)	276,831	120,766	43.6%
海外販売・ロイヤリティ収入	3,061,615	193,525	6.3%
合計	4,727,247	1,502,163	31.8%

(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(ほぼちゃんシリーズ)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。

◆11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。

◆11月度および直近TOPICS

●当社国内販売の乳児・知育・構成玩具カテゴリは、同ジャンルの市場が軒並み昨対割れで推移しているなか、好調な「ピタゴラスシリーズ」を筆頭に、「やりたい放題」等も含め、前年同月比106.6%と堅調な推移となりました。また、女兒ホビージャンル市場の回復傾向に伴って、当社メイキングトイカテゴリの「ねじハピシリーズ」が、当期発売したセットを中心に売上のベースが上がってきました。

「ねじハピシリーズ」
＜ドリーミーDIYトイねじハピ
グランドハウスDIYセット＞



「ねじハピシリーズ」
(店頭陳列の様子)



●直近のメディア掲載情報

・【プレスリリース】「ピタゴラス®BASIC 知育いっぱい! きほんボックス」が『第17回ペアレンティングアワード』受賞!

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000206.000045493.html>

・【プレスリリース】笑顔のママ・パパを応援する楽しい学びの場「NITOBEMAMA/PAPACALEZZ」にピープル赤ちゃん研究所が登場!

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000209.000045493.html>



■ 第1回「個人投資家向け会社説明会」の動画を配信しております。これからの事業活動について、過去からの当社の歴史も踏まえつつ、代表者よりご説明する内容です。宝印刷発行IRマガジン『ジャパニーズインベスターオンライン』～オンライン個人投資家説明会 <https://japaneseinvestor.jp/briefing/> または、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、お人形ほぼちゃんや自転車、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。

- (1) 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
- (2) アジアを中心とした新たな海外販路の確保
- (3) 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

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での収益が得られることとなります。

(ご参考)業績予想(2024年12月2日公表)

2025年1月期通期(2024年1月21日～2025年1月20日)業績予想

	2025年1月期通期 業績予想 (百万円)	前期比(%)
売上高	1,856	34.7
営業利益	△125	—
経常利益	△123	—
当期純利益	△132	—