



2026年2月13日

各 位

会社名 トレンダーズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 黒川 涼子
(コード番号 6069 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 田中 隼人
T E L 0 3 (5 7 7 4) 8 8 7 6

2026年3月期 第3四半期決算における想定質問と回答

当社は、2026年3月期第3四半期決算において想定されるご質問とその回答を、下記のとおり開示いたします。

Q1. 第3四半期（10-12月）の業績の総括は？

2026年3月期第3四半期の売上高は2,420百万円（YonY+45.6%）、営業利益は342百万円（YonY+2.7%）、経常利益は309百万円（YonY▲8.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益は189百万円（YonY▲19.7%）となりました。

マーケティング事業の中核サービスであるインフルエンサーマーケティング、Mimi Beautyは一時的に成長の踊り場となりましたが、2025年4月から連結を開始したzenplus社が四半期ごとに着実に成長・増収していることに加え、2025年12月より連結を開始したしるし社の業績が好調なことから、増収・営業利益の増益となりました。

経常利益に関してはM&A資金借入に伴う一過性の支払手数料等により減益となり、親会社株主に帰属する当期純利益に関してはメディカルマーケティング領域における特別損失等により減益となりました。

事業ごとの詳細は以下のとおりです。

【マーケティング事業】

マーケティング事業の売上高は2,231百万円（YonY+38.9%）、売上総利益は1,014百万円（YonY+20.2%）、営業利益は253百万円（YonY▲17.3%）となりました。

中核であるマーケティング領域のうち、インフルエンサーマーケティングの粗利は433百万円（YonY▲2.3%）、Mimi Beautyの粗利は312百万円（YonY▲6.2%）と成長の踊り場局面となった一方で、第1四半期からzenplus社の連結を開始したことによりイベントの粗利は165百万円（前年同期はゼロ、QonQ+42.8%）と大幅に増加いたしました。

販売費及び一般管理費については、第1四半期よりzenplus社を連結し、のれん償却も開始したことによりYonY+41.6%と増加しましたが、当該影響を除く販管費の増加はYonY+3.5%に留まっております。

以上の結果、マーケティング事業の営業利益はYonY▲17.3%の減益となりました。

【インベストメント事業】

インベストメント事業の売上高は 40 百万円 (YonY▲27.2%)、売上総利益は 39 百万円 (YonY▲25.1%)、営業利益は 39 百万円 (YonY▲25.3%) となりました。

前年同期は営業投資有価証券の売却により売上高 29 百万円、売上総利益 26 百万円を計上しましたが、今期は発生しなかったため、減収減益となりました。

【EC コンサルティング事業】

(前提)

本事業セグメントは、2025 年 12 月にしるし株式会社を完全子会社化し、当社グループとして事業を開始したことに伴って開示を始めたものであるため、YonY の記載をしておりません。また、第 3 四半期における業績は 2025 年 12 月の 1 か月分のものとなります。

EC コンサルティング事業の売上高は 148 百万円、売上総利益は 141 百万円、営業利益は 75 百万円となりました。

しるし社は当社グループ参画前より好業績が継続しており、2025 年 12 月においても事業が順調に推移したことにより、のれん償却額 25 百万円控除後の単月の営業利益として 75 百万円を計上いたしました。

※YonY：前年同期比

※QonQ：直前四半期比

※粗利：売上高から売上高に紐づく変動費を差し引いた限界利益

Q2. 2026 年 3 月期の通期業績予想を修正した理由は？

2026 年 3 月期の連結業績予想として、売上高 8,700 百万円、営業利益及び経常利益 1,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 390 百万円として開示をしておりましたが、足元の業績進捗を踏まえ、売上高 8,300 百万円 (当初予想比▲4.6%)、営業利益及び経常利益 800 百万円 (当初予想比▲38.5%)、親会社株主に帰属する当期純利益 390 百万円 (当初予想比▲51.3%) と下方に修正をいたしました。

第 3 四半期及び第 4 四半期において、マーケティング事業における下振れが発生したことにより、売上高・売上総利益が下回って推移した一方で、M&A 実施に伴い販管費は想定より約 2.5 億円上振れたことにより、営業利益・経常利益も想定を下回る結果となりました。親会社株主に帰属する当期純利益については、メディカル領域において約 1.2 億円の減損損失を計上したことにより、乖離率が大きくなっております。

なお、具体的な下振れの主な要因や金額的な差異は、本日開示をしました「2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明資料」の P9、10 に詳細を記載しておりますので、そちらをご確認ください。

Q3. 来期（2027年3月期）の見通しは？

来期の連結業績は以下の理由により増収増益となる見込みです。

【売上高・売上総利益】

マーケティング事業のうちマーケティング領域は以下の通り主要3サービスが足元で復調傾向にあり、ECコンサルティング事業は引き続き好調を維持していることに加え、当期は4か月分の業績取り込みであることに対し、来期は12か月取り込みとなることから、連結の売上高・売上総利益は一定の増加となる見込みです。

- ・インフルエンサーマーケティングは、販売価格の見直し、ECコンサルティング事業と連携したソリューションの開発、美容カテゴリ以外への進出により、再成長の見込み
- ・Mimi Beautyは、サービス設計の見直しと運用成果の回復により復調
- ・イベントは、前期売上高の33%を占めた大型顧客において、来期以降、新商品発表数の大幅増加が内定しており、既に多数のイベント実施の引き合いがある状況
- ・ECコンサルティング事業は、既存顧客の伸長に加え、新規顧客の開拓も順調に推移

【営業利益以下の各段階利益】

売上高・売上総利益が増加する一方で、販管費の増加は限定的となる想定であるため、営業利益以下の各段階利益は増益となる見込みです。

Q4. しるし社のPMIの状況は？

2025年12月に完全子会社化したECモールに特化した戦略コンサルティング・運用代行サービスを手掛けるしるし株式会社について、M&Aの成立から約2か月半が経過いたしましたが、順調にPMIは進捗しております。

具体的には、当社顧客へのしるし社サービスの提案活動を開始し、既に受注に至った案件も出ております。また、SNSを活用することでAmazonをはじめとしたECモールの集客及び売上の最大化を図る支援サービスの提供を開始いたしました。

今後、当社及び当社が資本業務提携をしているアイスタイル社とのシナジー強化により、ECコンサルティング事業の継続的な成長を図ってまいります。

Q5. zenplus 社の状況は？

2025 年 3 月に完全子会社化したイベントの総合プロデュースを手掛ける株式会社 zenplus について、M&A の成立から約 11 か月が経過いたしました。順調にシナジー効果は発現しております。

具体的には、当社顧客へのイベント企画・運営の提案活動は引き続き積極的に行っており、多数の案件を受注、実施いたしました。また、zenplus 社の顧客であるラグジュアリーブランドに対する SNS マーケティング施策の提案活動も実施し、案件の受注に至っております。さらに、当社や子会社である Mimi Beauty 社のイベントについて、従来はグループ外の会社へと委託しておりましたが、当期より zenplus 社に委託したことにより、1 年間で計約 5,000 万円の販管費の削減となる見込みです。

なお zenplus 社の前期売上高の 33%を占める大型顧客において、新商品の発表数が一時的に減少したことに伴いイベント需要・予算も減少したため、当期は当初想定を下回る推移となりましたが、来期以降の新商品発表数の大幅増加が内定しており、既に多数のイベント実施の引き合いが来ている状況です。そのため、来期以降については売上高、各段階利益ともに増加する見込みとなっています。

Q6. アイスタイル社との資本業務提携発表後の進捗はどうか？

2024 年 2 月に資本業務提携を開示しましたアイスタイル社との協業については、化粧品の商品情報とそれに紐づくユーザーのクチコミ情報を中心とする韓国最大級のビューティプラットフォーム「GLOWPICK」を韓国国内で運営するアイスタイル韓国子会社の Glowdayz 社との協業を 2024 年 8 月より開始し、2025 年 12 月末までの韓国コスメブランドからの累計受注額は約 1.5 億円となりました。

また、当社の既存取引ブランドに対して、アイスタイル社の広告メニューの営業活動を行い、2024 年 3 月から 2025 年 12 月の累計で約 4.9 億円を販売するなど、提携による効果が発現してきております。

※資本業務提携の詳細は、2024 年 2 月 14 日開示の適時開示資料をご参照ください

<https://www.trenders.co.jp/ir/wp-content/uploads/sites/2/2024/02/20240214-5.pdf>

以上

【免責事項】

本資料は、トレンダーズ株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、顧客企業の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士または監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。