



2026年5月14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 決算における想定質問と回答

当社は、2026年3月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. 2026年3月期の総括は？

2026年3月期の売上高は8,278百万円(YonY+33.7%)、営業利益は727百万円(YonY▲26.5%)、経常利益は724百万円(YonY▲26.9%)、親会社株主に帰属する当期純利益は216百万円(YonY▲63.9%)と増収減益での着地となりました。

売上高は大幅に増収となった一方で、各段階利益は減益となり、期初発表の業績予想も下方修正するなど、業績面においては反省の多い1年となりました。

一方で、2025年3月のzenplus社の完全子会社化に続き、2025年12月にしるし社を完全子会社化したことにより、商品をSNSで知り、イベントで体験し、ECプラットフォームで購入する、という一連の顧客体験をシームレスに提供できる体制となりました。その結果、当社グループが顧客企業へと提供できるソリューションの幅が格段に広がることとなり、今後の継続的な事業成長、企業価値の増大へ向けた準備が出来たと評価をしております。

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7,690百万円(YonY+28.3%)、売上総利益は3,605百万円(YonY+15.2%)、営業利益は559百万円(YonY▲41.9%)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1,381百万円(YonY▲12.8%)、Mimi Beautyの粗利は1,383百万円(YonY▲0.3%)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560百万円(YonY+8,629.0%)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+40.5%と増加しましたが、当該影響を除く販管費の増加はYonY+7.0%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▲41.9%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131百万円 (YoY▲33.3%)、売上総利益は130百万円 (YoY▲5.6%)、営業利益は128百万円 (YoY▲5.6%) となりました。

前期は営業投資有価証券の売却があった一方で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、YoYの記載をしておりません。また、当期における業績は2025年12月から2026年3月までの4か月分のもthingとなります。

EC コンサルティング事業の売上高は456百万円、売上総利益は331百万円、営業利益は142百万円となりました。

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月から2026年3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104百万円控除後の営業利益として142百万円を計上いたしました。

※YoY：前年同期比

※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. 2027年3月期の業績予想についての詳細は？

2027年3月期の連結業績は、売上高9,500百万円 (YoY+14.8%)、営業利益900百万円 (YoY+23.8%)、経常利益810百万円 (YoY+11.8%)、親会社株主に帰属する当期純利益450百万円 (YoY+107.6%) と予想しております。

事業別では、マーケティング事業は継続成長により売上高7,917百万円 (YoY+3.0%)、EC コンサルティング事業は通期寄与により売上高1,470百万円 (YoY+221.7%)、インベストメント事業は売上高113百万円 (YoY▲13.9%) となっております。

なお、マーケティング事業については売上高、粗利共にYoY+10%程度の成長を計画しておりますが、昨今の世界情勢に伴う顧客企業の在庫不足によるマーケティング実施控えの可能性等を踏まえ、保守的に売上高、粗利を減額した業績予想としております。

また、EC コンサルティング事業については好調状態が継続しているものの、マーケティング事業と同様の理由により、減額調整をした保守的な業績予想としております。

Q3. 配当はどのような内容か？

2026年3月期の1株当たり配当額は35円（前期比+8円）と10年連続の増配となっており、2027年3月期の配当予想についても、1株当たり配当額36円（+1円）と増配を予想しております。

配当の基本方針は「1株当たり配当額の継続的な増加」としており、短期的にEPSに下振れが生じても、中長期の業績成長・EPSの増加が見込める限りは増配を継続してまいります。

2027年3月期については、保守的な業績予想にしたこともあり一時的に配当性向は高くなりますが、2028年3月期以降において業績成長・EPSの増加を見込んでいることから、配当の基本方針に沿って増配の予想としております。

※EPS：1株当たり当期純利益

Q4. しるし社のPMIの状況・現状は？2027年3月期の見通しは？

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5か月半が経過いたしました。管理部門の統合は完了し、営業連携も開始するなど、順調にPMIは進捗しております。

しるし社の足元の状況として、顧客候補企業からの引き合いは非常に強いものの、少数人員で運営をしているため、新規での受注に向けたリソース不足が課題となっております。

そのため、当社が採用面での支援を行うことにより、人員の強化を図っており、入社者・候補者ともに増加をしております。また、当社社員を複数名出向させており、人員不足の解消へと向けて順調に進行しております。さらに、今後はAIを積極活用することにより、運用体制の強化も図ってまいります。

このような状態であることを踏まえ、2027年3月期のしるし社については2028年3月期以降の大幅な成長に向けた準備期間と捉え、業績計画は保守的な水準とし、人員体制を整えることを最優先目標としております。

ただし、2026年3月期の当社連結業績におけるしるし社業績の取り込みは4カ月分であったのに対し、2027年3月期においては12カ月分を取り込むことになるため、大幅な増収、一定の増益となる見込みです。

Q5. zenplus 社の状況は？2027 年 3 月期の見通しは？

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 1 年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、こちらも複数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りました。

2027 年 3 月期の zenplus 社については、前期一時的に減少した大型顧客の新商品の発表数が回復することにより、売上高は YonY+6.0%、営業利益は YonY+365.2%となる見込みです。

なお、zenplus 社としての売上高成長率は YonY+6.0%の見込みですが、zenplus 社が運営していた店舗のクローズの影響を除いた売上高成長率の見込みは、YonY+15.8%となります。

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、2026 年 3 月末までの韓国コスメブランドからの累計受注額は約 1.6 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 2026 年 3 月の累計で約 5.6 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。