

2026年8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
TEL 03 (5 7 7 4) 8 8 7 6

2027年3月期 第1四半期決算における想定質問と回答

当社は、2027年3月期第1四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1四半期（4－6月）の業績の総括は？

2027年3月期第1四半期の売上高は2,424百万円（YonY+43.0%）、営業利益は101百万円（YonY+20.2%）、経常利益は90百万円（YonY▲27.6%）、親会社株主に帰属する当期純利益は31百万円（YonY▲49.0%）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の売上高がYonY+27.5%と復調したことに加え、イベント領域の売上高がYonY約3倍と大幅に成長したことにより、増収・営業利益の増益となりました。

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、前年同期に計上した保険解約返戻金が当期は生じなかったこと及び支払利息が増加したことにより、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2,131百万円（YonY+27.8%）、売上総利益は905百万円（YonY+10.1%）、営業利益は178百万円（YonY+117.1%）となりました。

インフルエンサーマーケティングはYonYで売上高+27.5%、粗利+14.0%と復調し、イベント領域はYonYで売上高約3倍、粗利約2.7倍と大幅に成長するなど、中核サービスが好調に推移しております。

販売費及び一般管理費については、効率化を進めたことによりYonY▲1.8%と減少しました。

以上の結果、マーケティング事業の営業利益はYonY+117.1%と大幅な増益となりました。

【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32百万円（YonY+15.7%）、売上総利益は30百万円（YonY+9.1%）、営業利益は30百万円（YonY+9.2%）となりました。

社債の受取利息の増加により、増収増益となりました。

【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。

EC コンサルティング事業の売上高は 260 百万円、売上総利益は 160 百万円、営業利益は▲82 百万円となりました。

季節性による売上高の減少（QonQ▲15.7%）と、今後の成長を見据えた人員増強等により、一時的に営業損失を計上しておりますが、業績予想に対しては計画通り進捗しており、第 3 四半期以降は営業黒字へと転換する見込みです。

なお、EC コンサルティング事業ののれん償却額 78 百万円控除前の営業利益は▲3 百万円となっております。

※YonY：前年同期比

※QonQ：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. 2027 年 3 月期の通期業績予想に対する進捗は？

2027 年 3 月期の連結業績は、売上高 9,500 百万円（YonY+14.8%）、営業利益 900 百万円（YonY+23.8%）、経常利益 810 百万円（YonY+11.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益 450 百万円（YonY+107.6%）と予想しており、第 1 四半期終了時点では、売上高の進捗率は 25.5%、営業利益は 11.2%、経常利益は 11.1%、親会社株主に帰属する当期純利益は 6.9%となっております。

売上高は、イベント領域が好調なことにより期初計画を上回って進捗しております。

各段階利益については、高利益率の EC コンサルティング事業の売上高が下期偏重の計画であることから、業績予想に対する進捗率は 10%前後に留まるものの、想定通りの進捗となっております。

なお、上半期の各段階利益の進捗率は約 20～25%を予定しており、下半期に大半の利益を計上する計画です。

Q3. 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 8 か月半が経過し、管理部門の統合、営業連携に加え、当第 1 四半期においては将来の成長に備えた人員強化も順調に進捗いたしました。

しるし社が属する EC コンサルティング事業は、季節性の影響と人員強化により第 1 四半期においては

営業損失を計上しておりますが、既存顧客の売上の増加に加え、顧客候補企業からの引き合いが非常に強く、人員強化により新規顧客も積極的に受けられる体制を構築できたことから、中長期的な強い成長トレンドの想定に変更はございません。

Q4. アイス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 6 月末までの韓国コスメブランドからの累計受注額は約 1.9 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 6 月の累計で約 6.5 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の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。