

TRANSACTION

2026年 8 月期 第 3 四半期決算短信補足説明資料

株式会社 トランザクション

2026年 7 月15日

2026年8月期3Q会計期間の状況

日本経済の状況（マクロ環境）

2月28日より米国・イスラエルとイランの軍事衝突が発生し、ホルムズ海峡が閉鎖。世界の海上石油取引量の約20%が途絶したことで、原油価格の高騰に加え、ナフサ不足が深刻化。さらに円安の進行も重なり、食品・建材・電気代などの幅広い分野に影響。

エンタメ（IP）・推し活の状況

- 幅広い分野で値上げが浸透するも、エンタメ業界は推し活需要が継続して拡大し、ゲーム・アニメなどを中心に好調に推移。

企業販促予算の状況

- 顧客企業の「コスト急増」と「ナフサ不足」の二重ショックが発生。特に包装資材のコストが上昇し、食品値上げが顕著に。幅広い業界で販促予算に対する姿勢が一時的に慎重となった。
- 一方、業績が好調な企業及び業界においては、活発な販促活動を継続。

当社への影響

- 中華圏の旧正月前に在庫を積み増し、その水準を維持・拡大するとともに、8月末までの需要に対する原材料の確保を済ませることで、取引先企業へ製品の安定供給を実現させ、業績は好調に推移。
- 顧客企業の需要は取り込めたが、一時的な販促予算の抑制により「低価格帯製品」に売上が集中。

状況に応じて臨機応変に対応できる体制を構築し、
機動力（営業力）を発揮して成果に。

2026年8月期3Q決算ポイント

全体

売上高、利益ともに2桁伸長。3Q累計として過去最高を更新。
(サウザンド・アリスグリントについては、4QからPLに反映。)

製品分類別売上

【売上高伸長の主要因】

- ・ エンタメ（IP）・推し活需要の拡大が継続し、大型案件を複数獲得したことにより「ライフスタイルプロダクツ」が伸長。

【売上総利益率の状況】

- ・ 大型案件の一部が低粗利であったことから、3Q会計期間では売上総利益率が鈍化したものの、3Q累計では0.7pt改善。

eコマース

【eコマース売上の推移】

顧客企業からの需要は取り込めたが、一時的に企業の販促予算に対する姿勢が慎重になったことで、「低価格帯製品」に売上が集中し、売上は緩やかな伸びで推移。

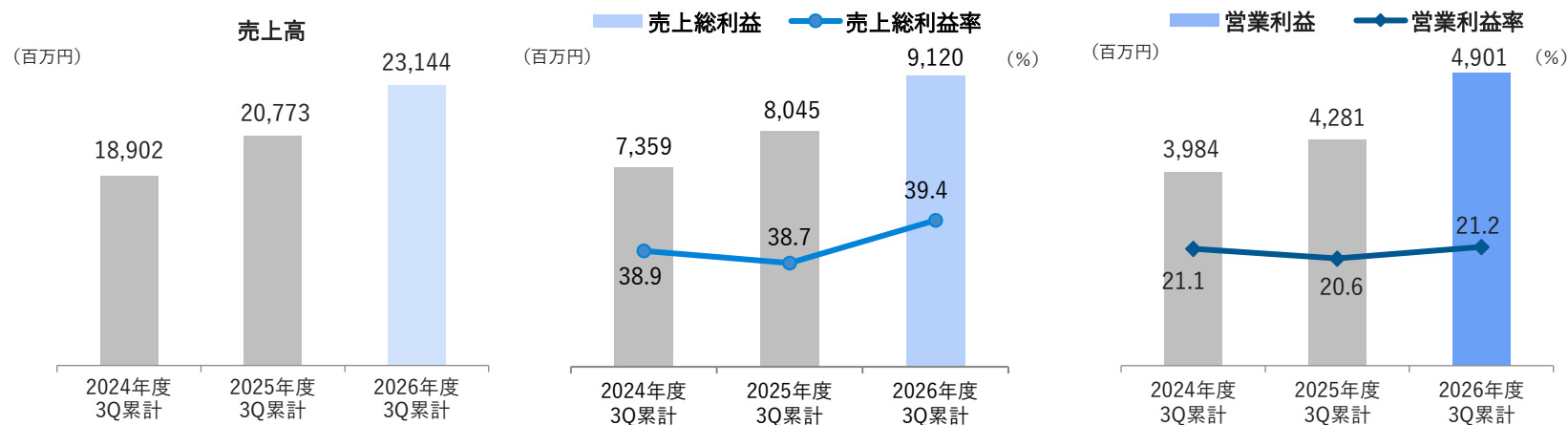
販管費

【販売費及び一般管理費増加の主要因】

人件費や売上連動による費用が増加。加えて、一過性の費用が発生。

業績の推移①

■ 売上高、利益ともに2桁伸長。3Q累計として過去最高を更新



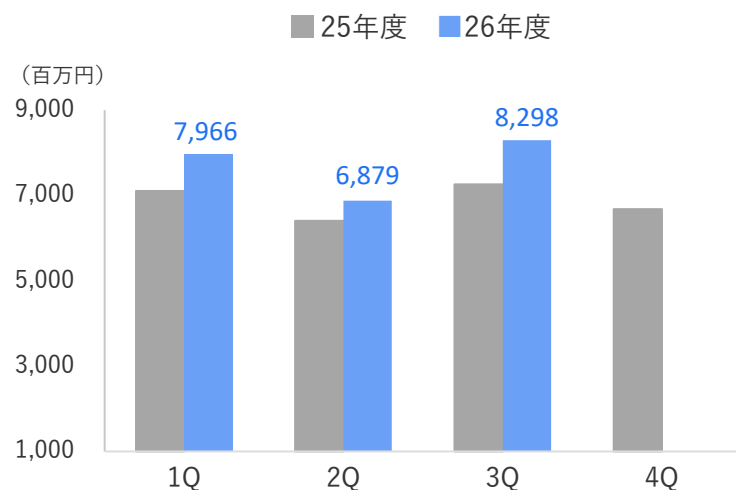
(単位：百万円)

科 目	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計	2026年度 3Q累計	YoY
売上高	18,902	20,773	23,144	111.4%
売上総利益 (売上総利益率)	7,359 (38.9%)	8,045 (38.7%)	9,120 (39.4%)	113.4%
営業利益 (営業利益率)	3,984 (21.1%)	4,281 (20.6%)	4,901 (21.2%)	114.5%
経常利益 (経常利益率)	4,167 (22.0%)	4,540 (21.9%)	5,035 (21.8%)	110.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	2,751 (14.6%)	3,041 (14.6%)	3,377 (14.6%)	111.1%

業績の推移②（四半期毎）

■ 売上高、営業利益ともに2桁伸長

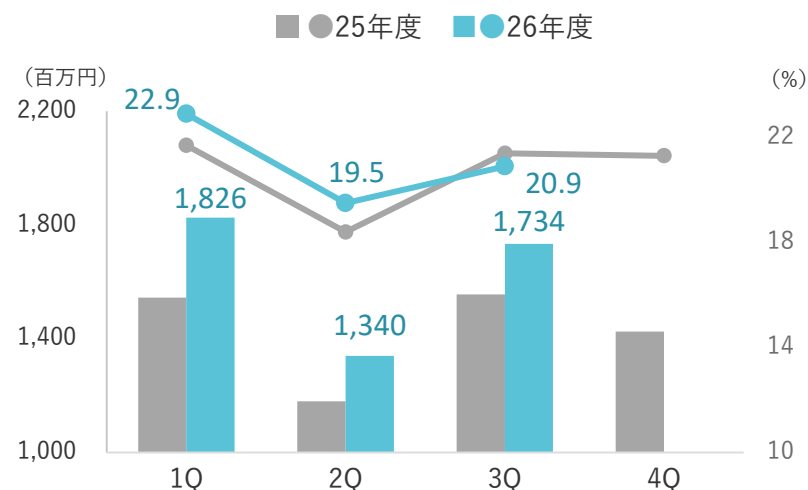
売上高



(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
25年	7,106	6,403	7,263	6,680
26年	7,966	6,879	8,298	-
YoY	112.1%	107.4%	114.2%	-%

営業利益・営業利益率



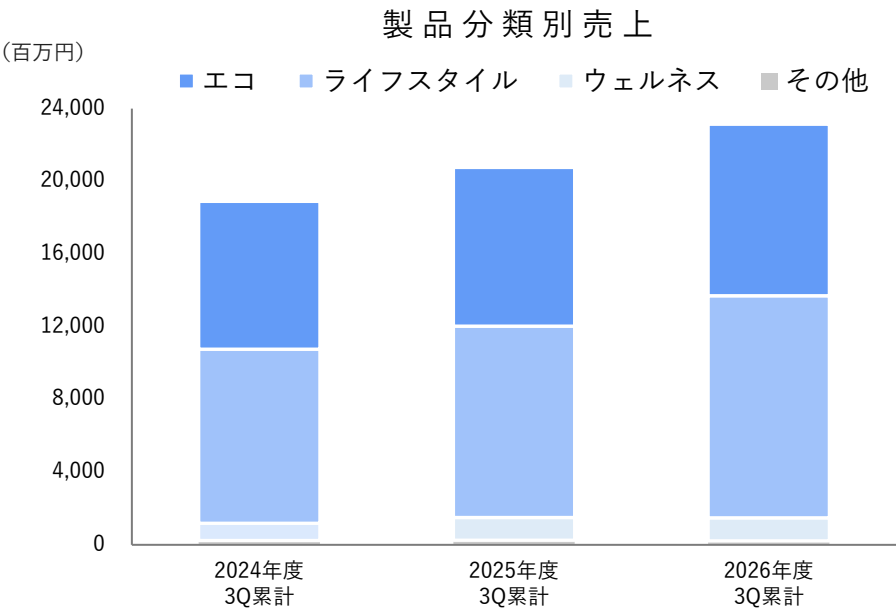
(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
25年 営業利益 (営業利益率)	1,544 (21.7%)	1,180 (18.4%)	1,556 (21.4%)	1,425 (21.3%)
26年 営業利益 (営業利益率)	1,826 (22.9%)	1,340 (19.5%)	1,734 (20.9%)※	- (-%)
YoY	118.3%	113.6%	111.4%※	-%

※ 一過性の費用を含まない場合。営業利益率：21.8%、YoY：116.5%

製品分類別売上

- エンタメ（IP）・推し活需要の拡大が継続し、大型案件を複数獲得したことにより「ライフスタイルプロダクツ」が伸長



POINT

- ◆エンタメ（IP）
 - ・エンタメ（IP）・推し活需要の拡大。ゲーム・アニメ関連は依然好調。加えて、3Qは音楽や2.5次元業界が売上を底上げする。
 - ・業績が好調な企業から継続して大型案件を獲得。
- ◆セールスプロモーション
 - ・顧客企業からの需要は取り込めたが、一時的に企業の販促予算に対する姿勢が慎重になったことで、「低価格帯製品」に売上が集中。

(単位：百万円)

製品分類	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計	2026年度 3Q累計	増減額	YoY
エコプロダクツ	8,138	8,745	9,434	688	107.9%
ライフスタイルプロダクツ	9,573	10,529	12,233	1,703	116.2%
ウェルネスプロダクツ	951	1,242	1,255	12	101.0%
デザインその他	239	255	222	△33	87.1%
合 計	18,902	20,773	23,144	2,371	111.4%

e コマース 構成比

- エンドユーザー企業向けの売上が伸びたことにより、一時的に構成比が低下したものの、3Q累計構成比は29.2%

【eコマース売上推移】

(単位：百万円)

e コマース	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計	2026年度 1Q	2026年度 2Q	2026年度 3Q	2026年度 3Q累計	増減額	YoY
売上高	4,170	5,675	2,423	2,068	2,259	6,752	1,076	119.0%
連結売上高に占める売上割合	22.1%	27.3%	30.4%	30.1%	27.2%	29.2%	-	+1.9% [※]

【eコマース売上内訳】

(単位：百万円)

e コマース 売上高内訳	2026年度 1Q		2026年度 2Q		2026年度 3Q		2026年度 3Q累計	
	売上高	YoY	売上高	YoY	売上高	YoY	売上高	YoY
BtoBサイト	1,292	108.6%	1,122	115.5%	1,261	105.7%	3,677	109.5%
DtoCサイト	1,131	133.5%	945	135.4%	997	129.1%	3,074	132.6%
合 計	2,423	118.9%	2,068	123.8%	2,259	114.9%	6,752	119.0%

◆ BtoBサイト

- ・ 既存顧客のマーケティング支援強化や新規顧客の獲得。

◆ DtoC※サイト

- ・ SEO対策の強化による検索順位の向上やWeb広告の出稿などに努める。

※「Direct to Consumer」の略で、メーカーが自社で企画・製造した商品を卸売業者や店舗などの中間業者を介さず、直接最終顧客に販売するビジネスモデル

販売費及び一般管理費の主な増加要因

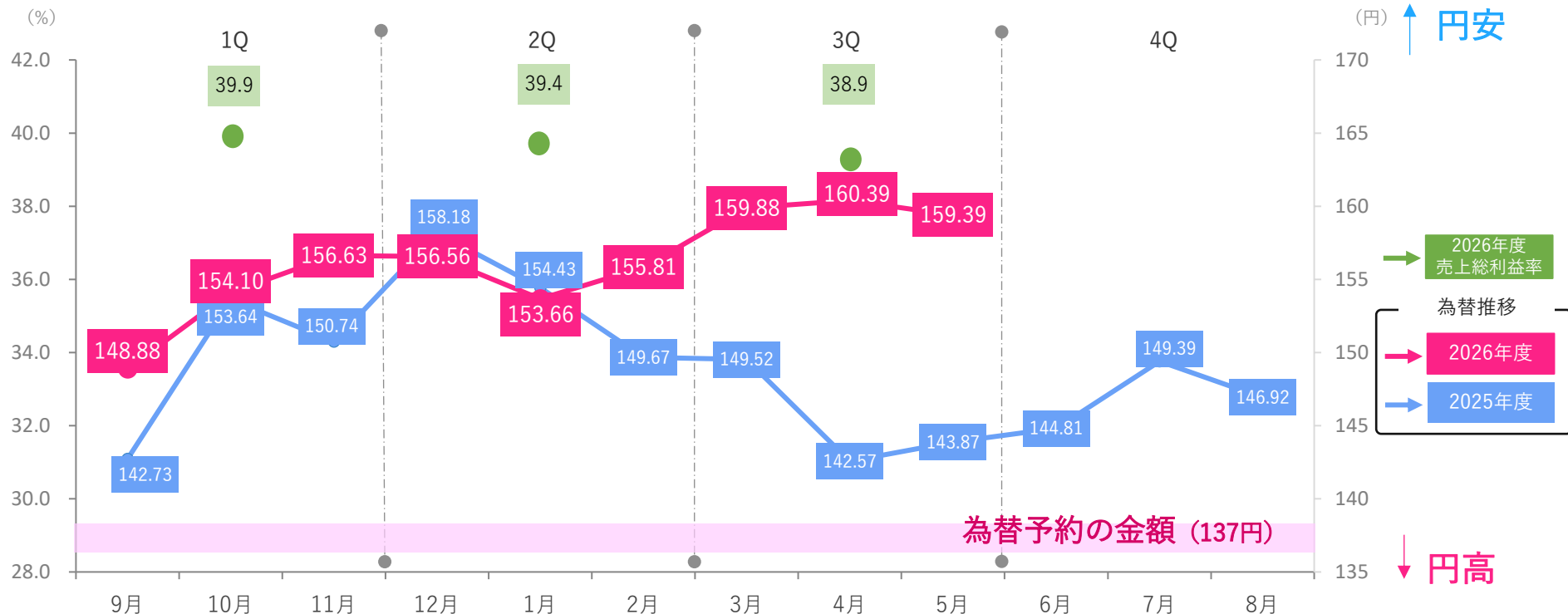
(単位：百万円)

科 目	2025年度 3Q累計	2026年度 3Q累計	前年増減額	YoY
販売費及び一般管理費	3,763	4,219	455	112.1%

販売費及び一般管理費の主な増加要因

1. 社員の処遇向上および、前年度に採用したエンタメ(IP)分野への人員拡充に加えて、新卒社員などの入社により人件費が増加。(前年増減額 +209百万円)
2. 売上増加に連動した出荷運賃や販売手数料が増加。(前年増減額 +60百万円)
3. eコマースの売上拡大を目的としたWeb広告施策の強化により、広告宣伝費が増加。(前年増減額 + 38百万円)
4. イレギュラー費用
M&A関連費用により一過性の支払手数料が発生。
(+ 80百万円)

マクロ環境（日本円と米ドルの為替推移）



4Qの利益率の
安定化に向けた
取り組み

ドル円の為替が円安に進んでいる状況から、以下の取り組みを強化しています。

- ①為替予約による利益率の安定化。
⇒4Qはイージーオーダー製品の仕入予定額に対して**26%、137円**で為替予約済み。
- ②海外サプライヤーとの現地通貨による価格交渉の強化及び、機動的な適地生産の徹底。
- ③適正価格による値上げの実施。
⇒7月以降の納品より実施済み。

2026年度3Qの状況と通期業績予想

- 売上高、利益ともに3Q累計で過去最高を更新。
2Qに修正した計画の達成に向けて順調に推移。

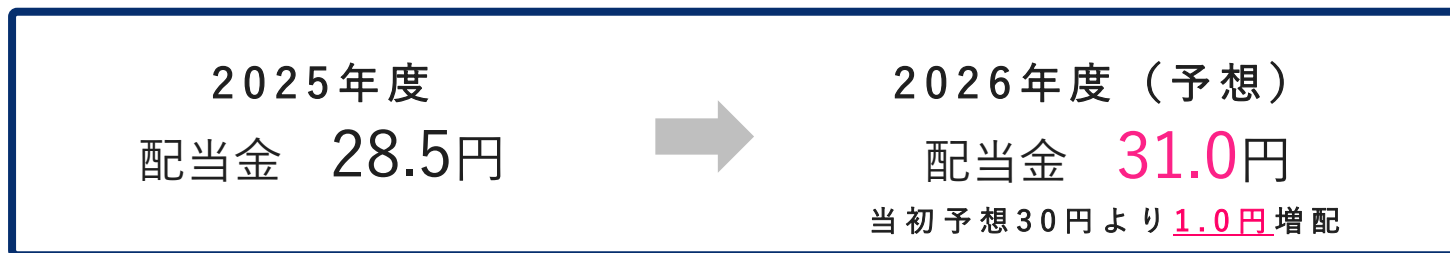
(単位：百万円)

科 目	2026年度 3Q累計 実績	前年 増減額	YoY	2025年度 実績	2026年度 修正計画	YoY
売上高	23,144	2,371	111.4%	27,453	30,000	109.3%
売上総利益 (売上総利益率)	9,120 (39.4%)	1,075	113.4%	10,792 (39.3%)	12,025 (40.1%)	111.4%
販売費及び 一般管理費	4,219	455	112.1%	5,086	5,725	112.6%
営業利益 (営業利益率)	4,901 (21.2%)	619	114.5%	5,706 (20.8%)	6,300 (21.0%)	110.4%
経常利益 (経常利益率)	5,035 (21.8%)	494	110.9%	6,011 (21.9%)	6,450 (21.5%)	107.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (当期純利益率)	3,377 (14.6%)	336	111.1%	4,078 (14.9%)	4,288 (14.3%)	105.1%

2026年8月期第4四半期連結会計期間から取込みを予定している株式会社サウザンド及び株式会社アリスグリンの当社連結業績への影響につきましては、監査法人と協議中であるのれん償却などの影響について精査中ではありますが、現時点では、通期業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。これらにつきまして、今後通期業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかにお知らせいたします。

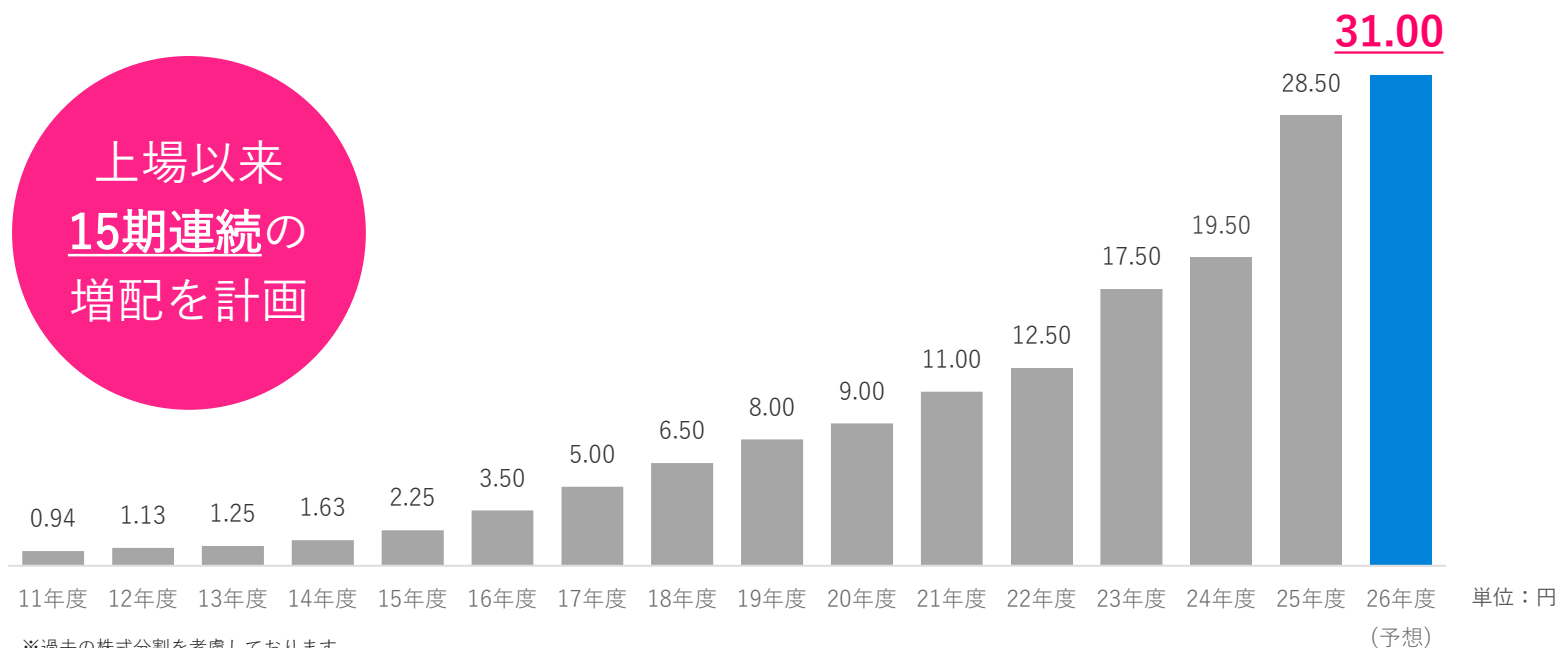
配当

- 配当性向40%以上・DOE7.0%下限。15期連続の増配を計画



※2025年9月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っており、2025年8月期の期末配当は当該株式分割後の数値とした場合は28.5円となります。

《 配当金の推移 》



TRANSACTION

株式会社トランザクション

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13 渋谷新南口ビル8階

TEL : 03-5468-9033

FAX : 03-5468-8010

<https://www.trans-action.co.jp/>

< ご注意事項 >

本資料は株式会社トランザクションによって作成されたものです。

将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なることがある点を認識された上でご利用ください。