



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社トリドリ (東証グロース市場：9337)

2026年12月期 第1四半期業績

Appendix. 会社概要

2026年12月期 第1四半期業績

Appendix. 会社概要

2026年12月期
第1四半期業績

- 売上総利益、営業利益ともにYoYで大きく成長、QoQも増収増益の着地
- 売上総利益：1,433百万円（前期比+39.6%）
- 営業利益：194百万円（前期比+105.2%）

プロダクト領域

- AI運用型の新規プロダクト「Vooster」をローンチ、TikTok案件への対応開始
- 販売代理店の管理強化を行いつつも、toridori marketingの堅調な成長を実現

マーケティング
パートナー領域

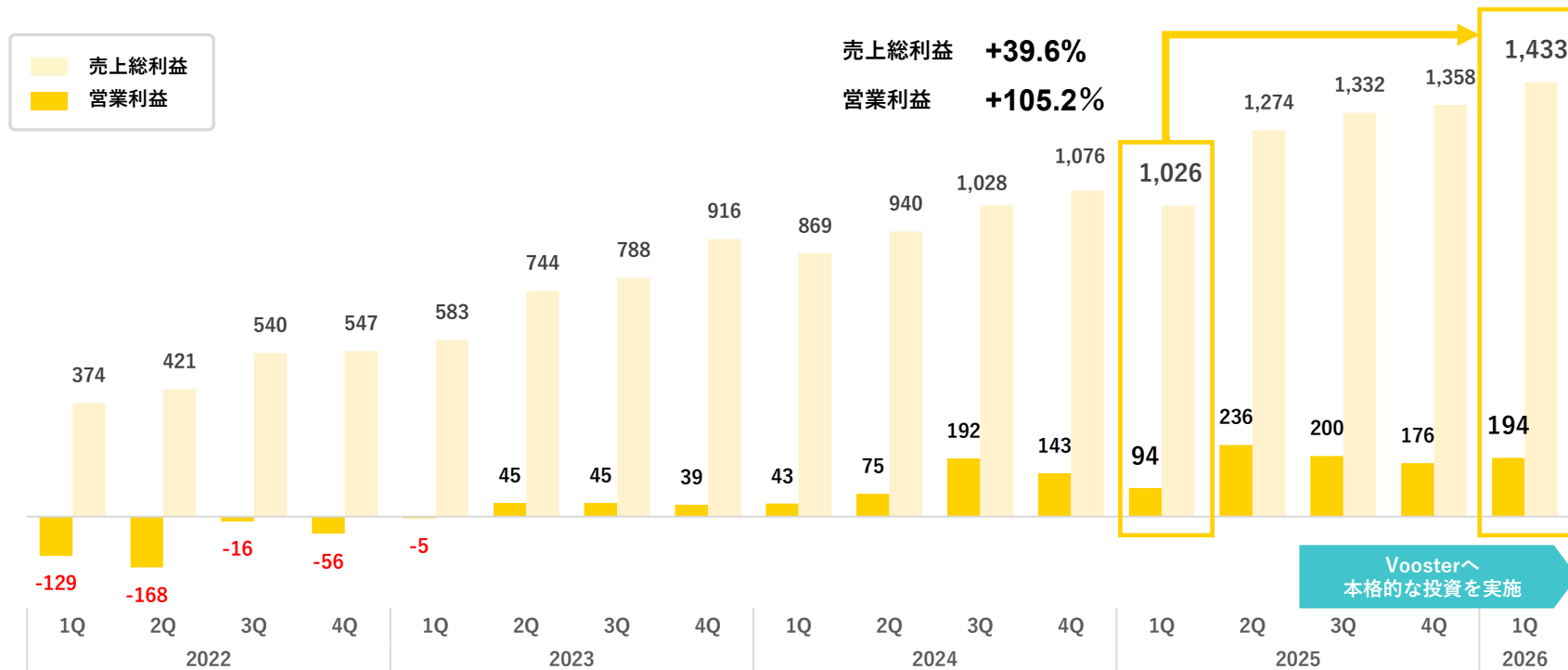
- プライベートブランド第1弾のシャンプー/トリートメント「yoin」を販売開始
ECモール、バラエティショップ200店舗で販売中。その他販売経路へも拡大予定

単位：百万円

	2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年 増減額	前年 増減率
売上高	▶ 1,067	1,632	+ 565	+ 53.0%
売上総利益	▶ 1,026	1,433	+ 406	+ 39.6%
営業利益	▶ 94	194	+ 99	+ 105.2%
経常利益	▶ 109	184	+ 75	+ 69.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▶ 63	68	+ 4	+ 6.5%

toridori marketingの12ヶ月プラン顧客の積み上がりが業績貢献に寄与し、 売上総利益・営業利益ともにYoY・QoQで増収増益

単位：百万円



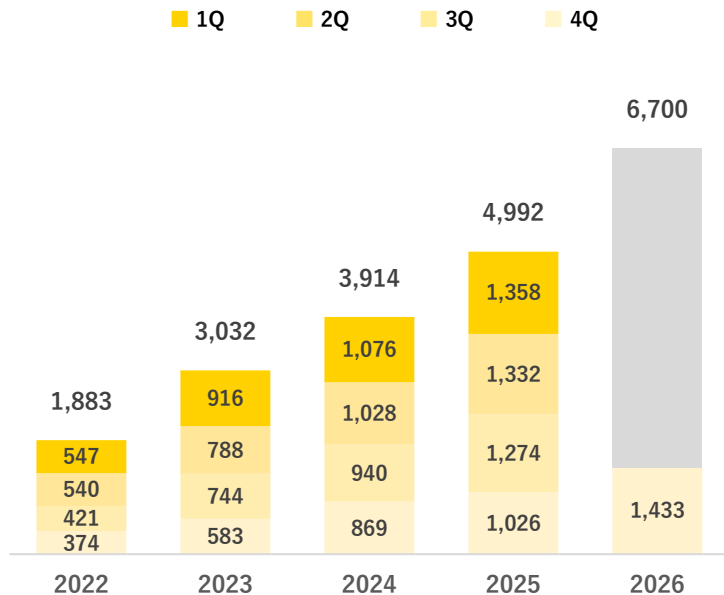
※2025年4Qはネット前の業績数値

全社：業績予想に対する進捗

- 当社は成長企業であるため、当期の事業計画も例年通り下期偏重の設計となっている
- 1Qの業績進捗率は業績予想に対して21.4%となり、計画通りに推移している

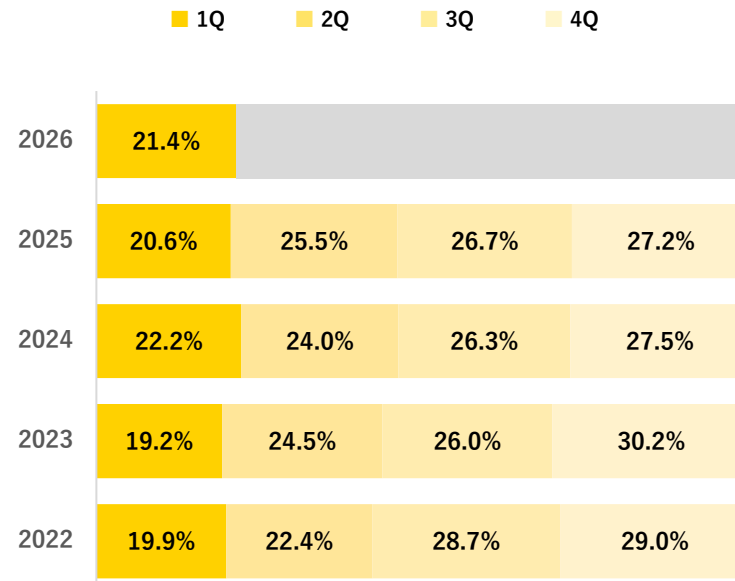
売上総利益

単位：百万円



※2025年4Qはネット前の業績数値

業績予想進捗率



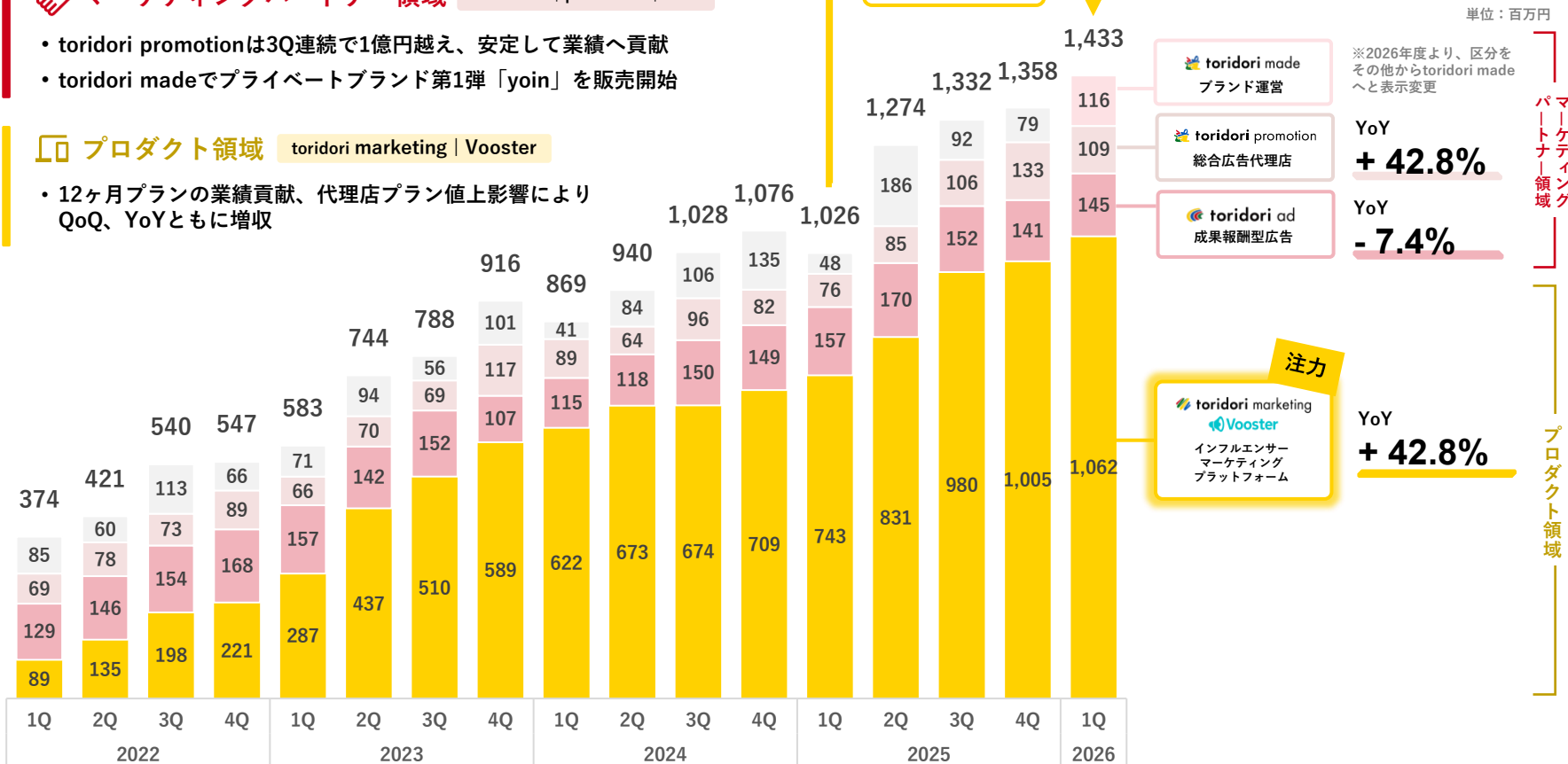
全社：売上総利益四半期推移

🤝 マーケティングパートナー領域 toridori ad | promotion | made

- toridori promotionは3Q連続で1億円越え、安定して業績へ貢献
- toridori madeでプライベートブランド第1弾「yoin」を販売開始

📦 プロダクト領域 toridori marketing | Vooster

- 12ヶ月プランの業績貢献、代理店プラン値上影響によりQoQ、YoYともに増収



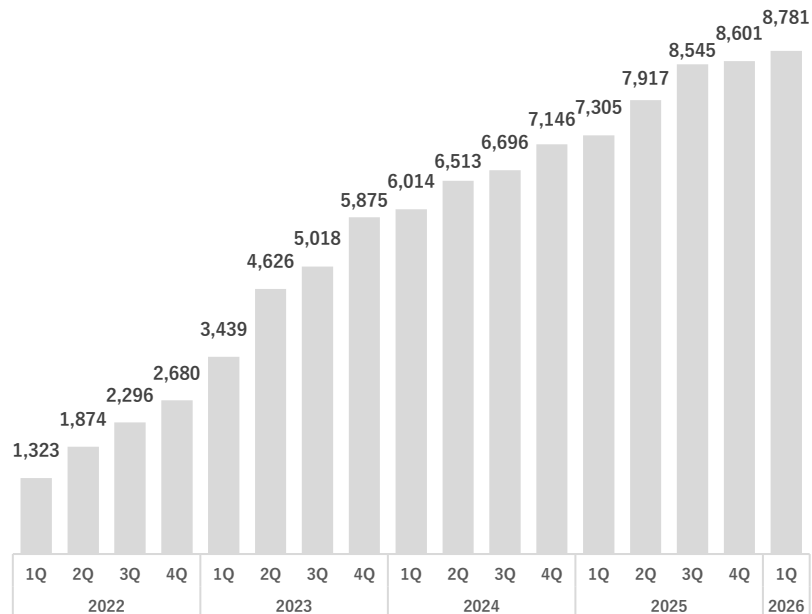
※2025年4Qはネット前の業績数値

顧客数*1

単位：社

25年4Qより予防的な代理店強化を断行。ペナルティ制度の設計等、健全な成長に向けた新体制への移行は順調

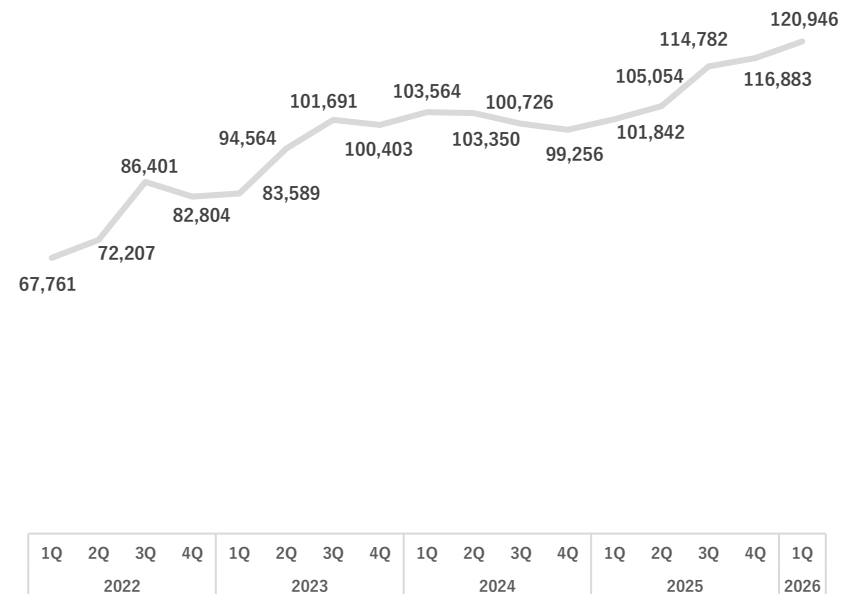
25年の4Qの鈍化を経て、1Qは既存代理店の新制度適応と新規代理店増により獲得ペースは再び成長軌道へ回帰



顧客当たり四半期売上総利益*2

単位：円

代理店メニューの値上げと12ヶ月プラン比率の上昇が引き続き顧客当たり四半期売上総利益の増加につながり12万円台に到達

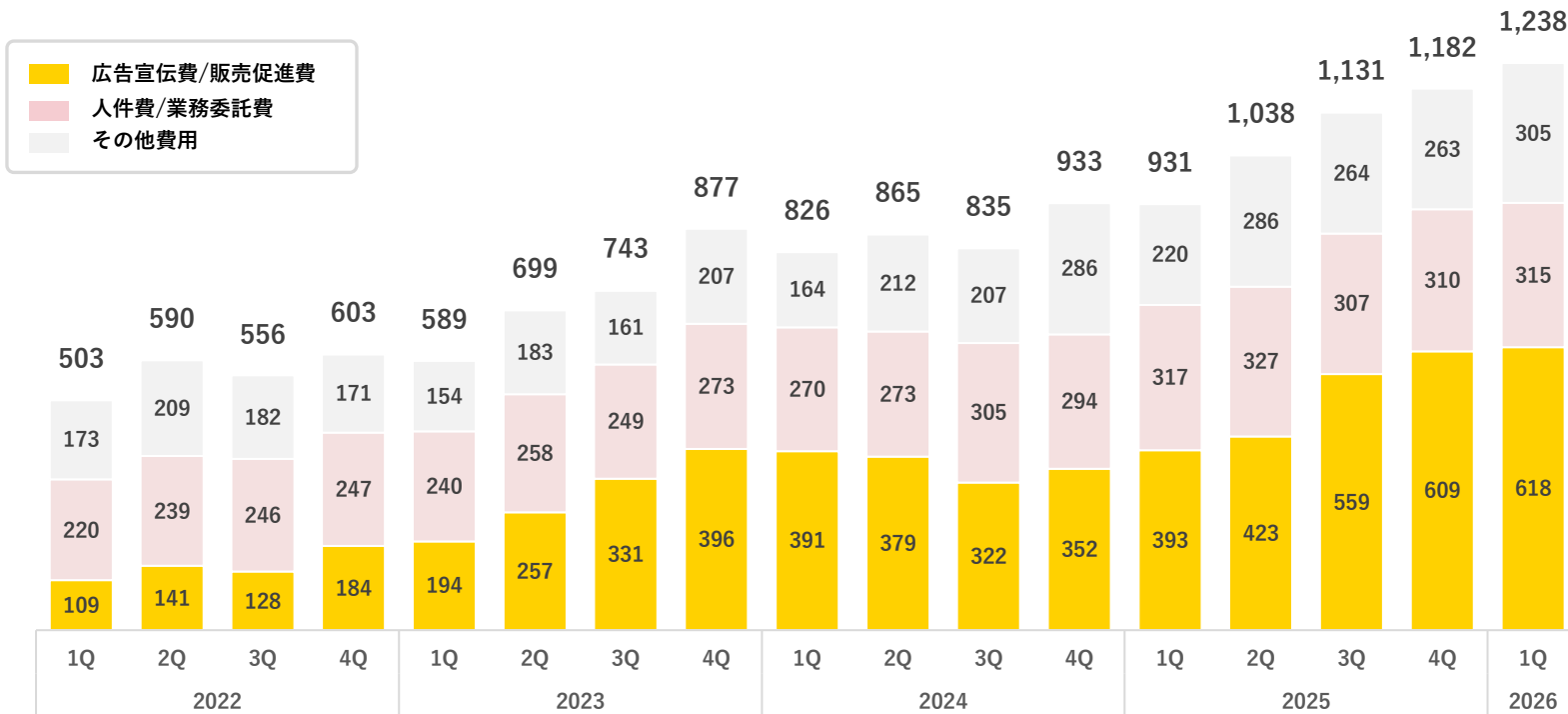


*1各四半期において、有料会員として当社からの請求対象となった顧客の数。

*2四半期ごとの売上総利益を顧客数で除することで算出。

- 2Q以降はVoosterおよびプライベートブランド（join・TIORA）において段階的に広告宣伝投資を拡大する方針
- toridori madeの売上拡大に伴い関連する変動費が増加したことにより、その他費用は増加

単位：百万円



※2025年4Qはネット前の業績数値

Voosterへ
本格的な投資を実施



AI運用型の新規プロダクト「Vooster」を正式ローンチ

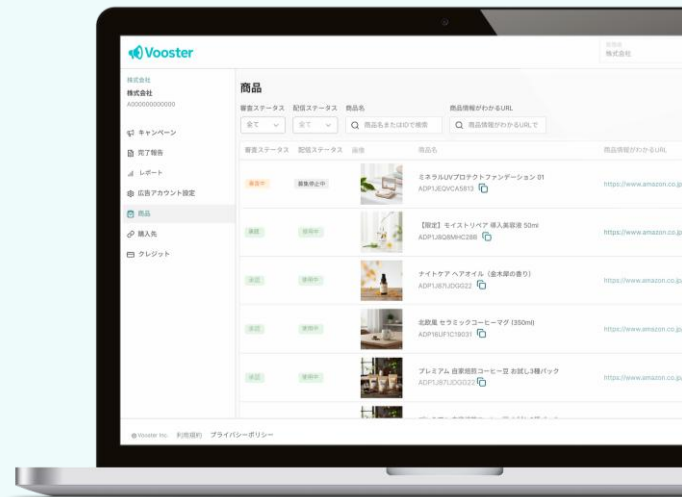
- 2026年2月中旬に新規プロダクト「Vooster」を正式ローンチ。現在はTikTok案件も対応可能に
- 広告市場の成長を牽引する、運用型デジタル広告で確立された「成果を見て回す」という成功モデルを、インフルエンサーマーケティング領域に拡張したプロダクト



- ✓ 案件に応じた最適インフルエンサーをAIが自動マッチング
- ✓ エンゲージメント予測に応じた成果連動課金
- ✓ やり取り不要
- ✓ 予算で動かす、運用型インフルエンサー広告



toridori marketingに続く、
新たな収益の柱として事業を成長させていく



2Q以降も引き続き、Voosterへの投資に注力し中期経営計画の達成に向けて事業成長を推進

- 1Qでは幅広い業種・業界での実際の利用に加え、従量型課金の特徴を活かした中～大規模予算の顧客事例も確認。2Q以降でのさらなるサービス拡大を目指す。

事例① 地方自治体



空港到着後、公共交通機関を利用して市内へ移動し、レンタサイクルで市内を周遊

目的

単発の観光地紹介にとどまらず、二次交通（移動手段）を含めた「滞在の具体像」を提示し、来訪ハードルを下げる

施策内容

有名観光スポットへの立ち寄りや、地元レストランでの食事体験を通じて、観光地としての魅力や現地での過ごし方をSNS上で発信

実施結果

初回設定予算 **70万円**

案件実施者数 **27名**

エンゲージメント数 **8,600件**

事例② 美容商材メーカー



ECモールでのセール開始前に、Instagram・TikTokを活用した集中的なSNS上でPRを実施

目的

セール前の認知拡大と購買意欲の醸成

施策内容

着用感や機能性、日常使いのしやすさなど、商品の特長・魅力を各プラットフォームの特性に合わせて発信

実施結果

初回設定予算 **380万円**

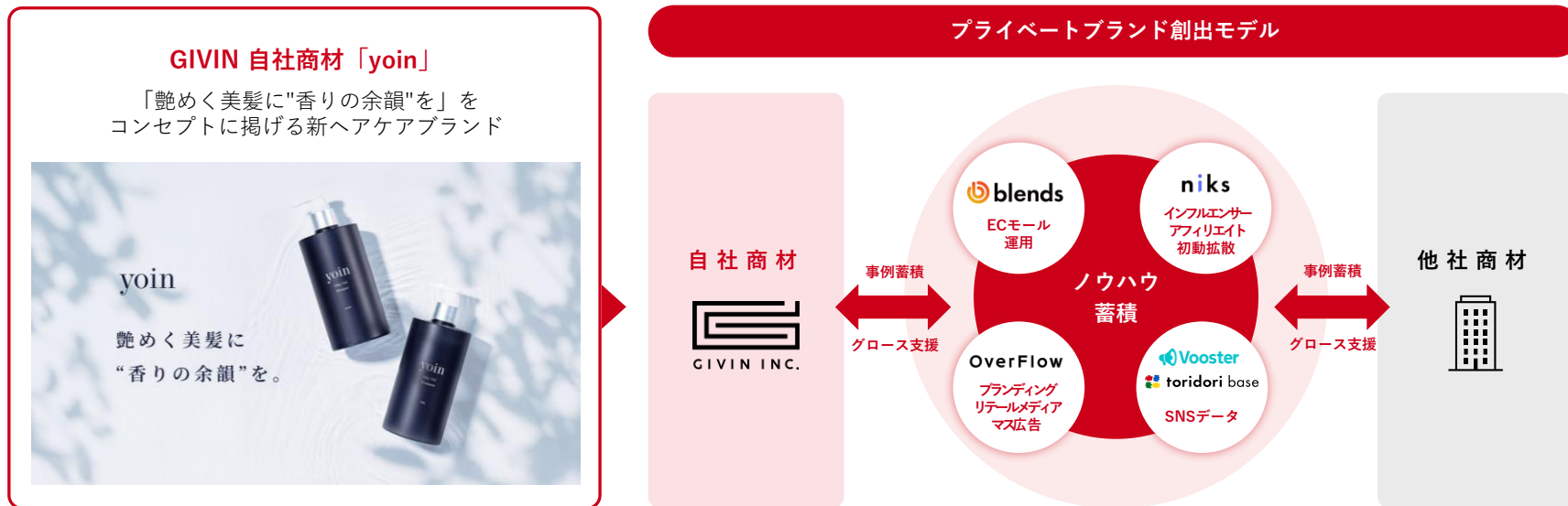
案件実施者数 **480名**

エンゲージメント数 **35,000件**



プライベートブランド第1弾「yoin」を販売開始

- グループ各社の強みを統合し、商品企画～販売～初動拡散～スケールまでを一気通貫で実行する体制を構築し、再現性のあるプライベートブランド創出モデルを確立していく
- 今回、プライベートブランドの第1弾として「yoin」を販売開始。ECモールや全国のバラエティショップ 200店舗以上での販売を開始、今後は全国で展開する大手ドラッグストアでも販売予定



2Qでも新たなプライベートブランド「美容タオル TIORA」の販売を開始
今後も、収益性の高いストック型のビジネスとして展開していく

1. 2025年12月期 第1四半期業績

Appendix1. 会社概要



#元インフルエンサー

代表取締役社長CEO

中山 貴之

1990年生まれ

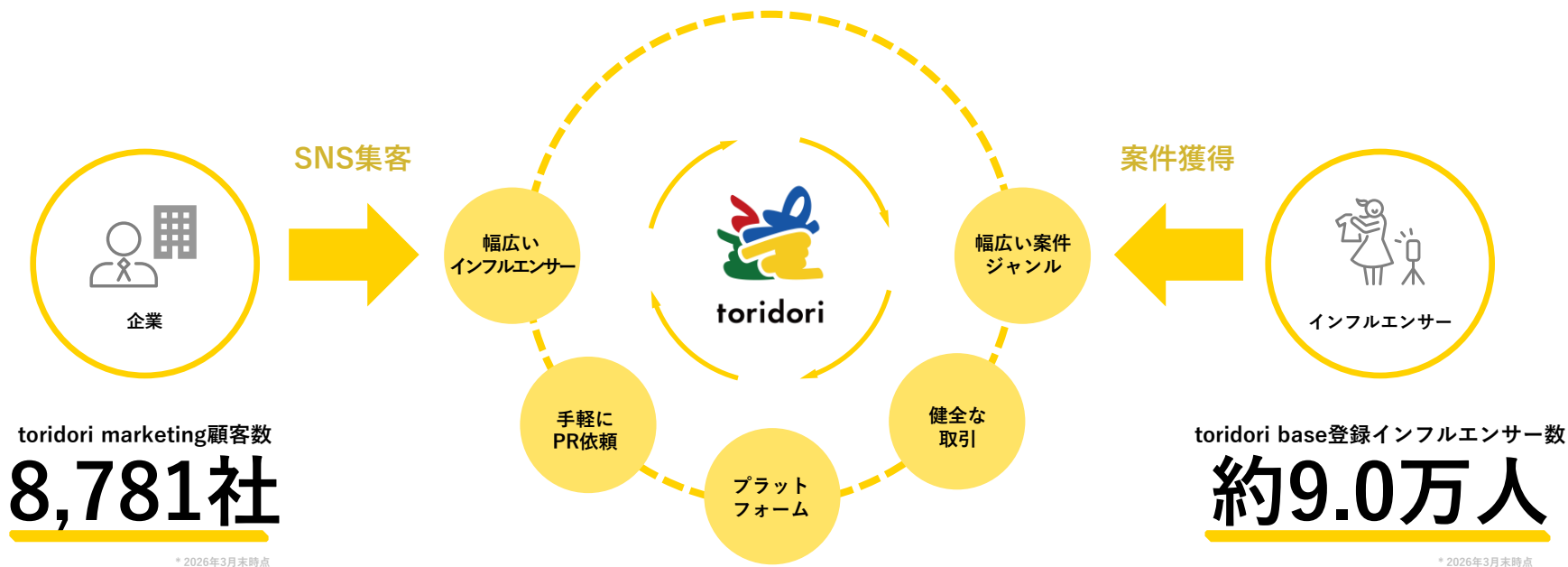
ブロガー・YouTuberとしてインフルエンサー活動を行う傍ら、
2010年よりインフルエンサーマーケティング事業を始める。

長い業界経験と自身のインフルエンサーとしての経験を活かし、
2016年6月に株式会社アップロント（現株式会社トリドリ）設立。

会社名	株式会社トリドリ https://toridori.co.jp/
設立	2016年6月1日
本社所在地	東京都渋谷区円山町28-1 渋谷道玄坂スカイビル8階
電話番号	03-6892-3591
代表者	中山 貴之
事業内容	インフルエンサー・プラットフォーム事業
資本金	95百万円（2026年3月末時点）
従業員数	連結：136名（2025年12月末時点）

SMB(中小企業及び個人事業主)と**インフルエンサー**を支援する

高成長プラットフォーム



* 2026年3月末時点

* 2026年3月末時点

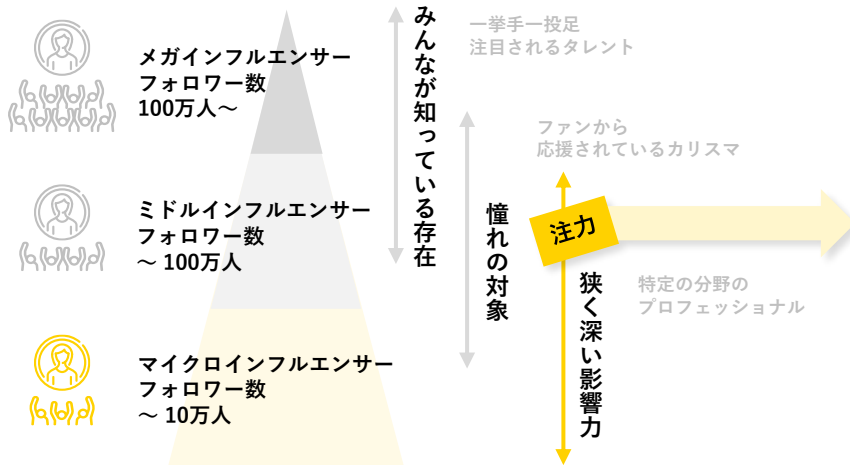
インフルエンサーとは

SNSの浸透により、多くのフォロワーから信頼を得るアカウントを所持するインフルエンサーが登場

フォロワー数によって影響の広まり方に違いがあり、特に“**個人に対し狭く深い影響力**”を持つ

マイクロインフルエンサーの投稿の広告効果に注目が集まる

インフルエンサーのフォロワー数別の影響力の特徴



対応SNS

Instagram・TikTok・YouTube・X

■ 起用インフルエンサー 例

専門情報を発信しているアカウントなどニッチなニーズに応えたメディア化しているケースが多く、エンゲージメント率*が高い。

フリーイラストレーター
しろくまなみなさん
Instagramフォロワー* 14.3万人 YouTube登録者数* 17.5万人



イラストレポ
×大人かわいいラスク

絵の書き方やイラストレポで人気。ラスクのPR投稿では10万件以上閲覧数を獲得し売上に貢献。

女子旅×グルメ記録×一眼レフ
あずさん
Instagramフォロワー* 6,700人

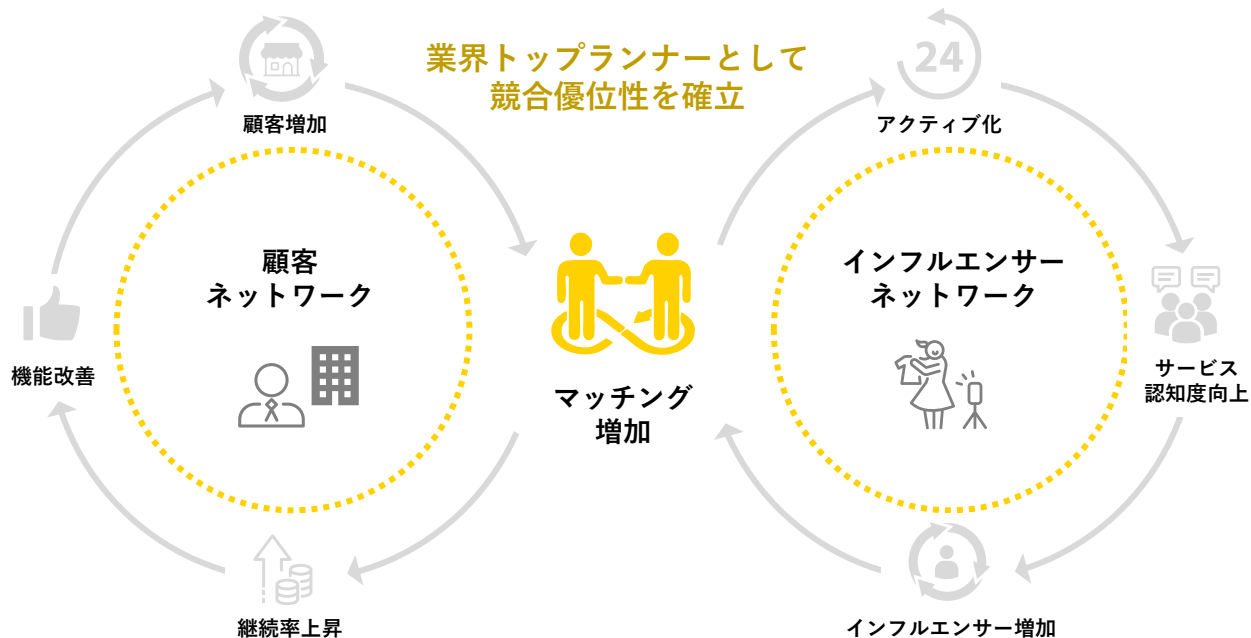


女子旅
×最先端ホテル

一眼レフで撮影された質の高い投稿写真で、旅をしながら地域や食、施設のPRを交えた情報を発信。

*2024年4月時点
*エンゲージメント率 = (いいね+コメント+保存数) ÷ フォロワー数 × 100

インフルエンサーマーケティング事業に特化した営業・開発・サポート組織を基盤に
SMB、インフルエンサー双方の支持を集めることでネットワーク効果が拡大



sales

SMB(中小企業及び個人事業主) に対する販売網を持つ営業組織

development

プラットフォーム上でのマッチングを支える システムを構築可能な開発組織

support

インフルエンサー出身スタッフ多数 インフルエンサー支援組織

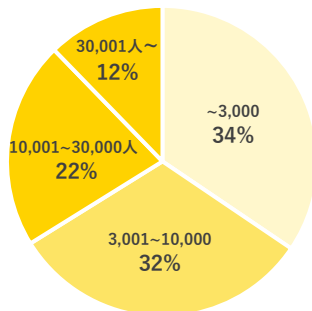
多様なインフルエンサー属性

- ・ マイクロインフルエンサーは幅広いジャンルで、様々な観点からアピールすることが可能
- ・ 幅広い層のインフルエンサーがtoridori baseを利用

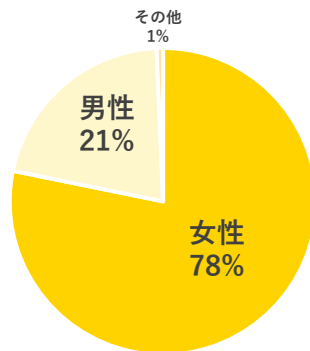


登録インフルエンサー 約9.0万人*1

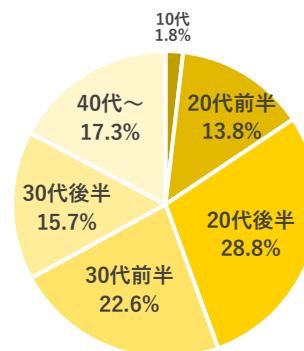
フォロワー分布*2



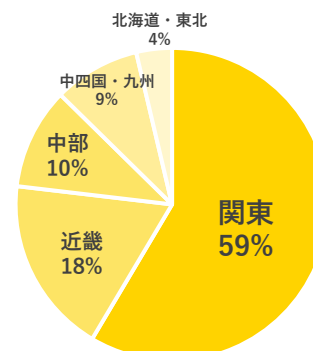
男女比*2



年齢分布*2



居住エリア*2



*1 2026年3月末時点

*2 SNS連携アカウントでない情報取得ができないため、すべてSNS連携インフルエンサーの情報

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。