

W o m a n
S o c i a l





東 証 マ ザ ー ズ : 6 0 6 9

決 算 説 明 会 資 料

2 0 1 4 年 3 月 期

| 2014年3月期 トピックス

| 2014年3月期 決算概要

- 2014年3月期 概要
- 売上高・売上構成の推移
- 営業利益率の推移
- 営業利益の増減要因

| 事業内容と今後の成長戦略

- トレンダーズの事業内容
- 事業概況と今後の成長戦略
- 事業開発を加速させる組織体制
- H&BCの事業戦略
- H&BCの事業概況と今後の成長戦略

| 2015年3月期通期連結予算計画

■スマートフォン及び動画関連サービスが急成長

スマートフォン及び動画関連サービスが、市場の追い風もあり、2014年3月期下半期から急成長いたしました。

■通期で過去最高の売上高を更新

スマートフォン及び動画関連サービスの急成長により、通期で過去最高売上高を更新いたしました。

■新規事業の開発・育成を加速

新規サービス群拡大のペースを更に加速させるために組織体制も変更いたしました。専門の部署でこの分野を成長ドライバーにしていきます。

2014年3月期 決算概要

- 通期で**ほぼ予算計画通りの着地**となり、
売上高が前年同期比13.8%増で過去最高となりました。

		2014年3月期 累計期間実績	2014年3月期 予算計画	予算達成率	2013年3月期 (前期) 累計期間実績	前年同期比
売上高	(百万円)	1,839	1,840	100.0 %	1,616	113.8 %
営業利益	(百万円)	159	160	99.4 %	404	39.3 %
経常利益	(百万円)	159	160	99.6 %	395	40.3 %
純利益	(百万円)	85	90	95.0 %	248	34.4 %

※2014年3月期第3四半期決算より連結決算を開始したため、
子会社H & B C社の12月から3月の4ヶ月間の業績を取り込み、
2014年3月期の業績は連結の実績を開示しております。
(2013年3月期の実績は単体の業績になります。)

2014年3月期 概要②（半期ごとの比較）

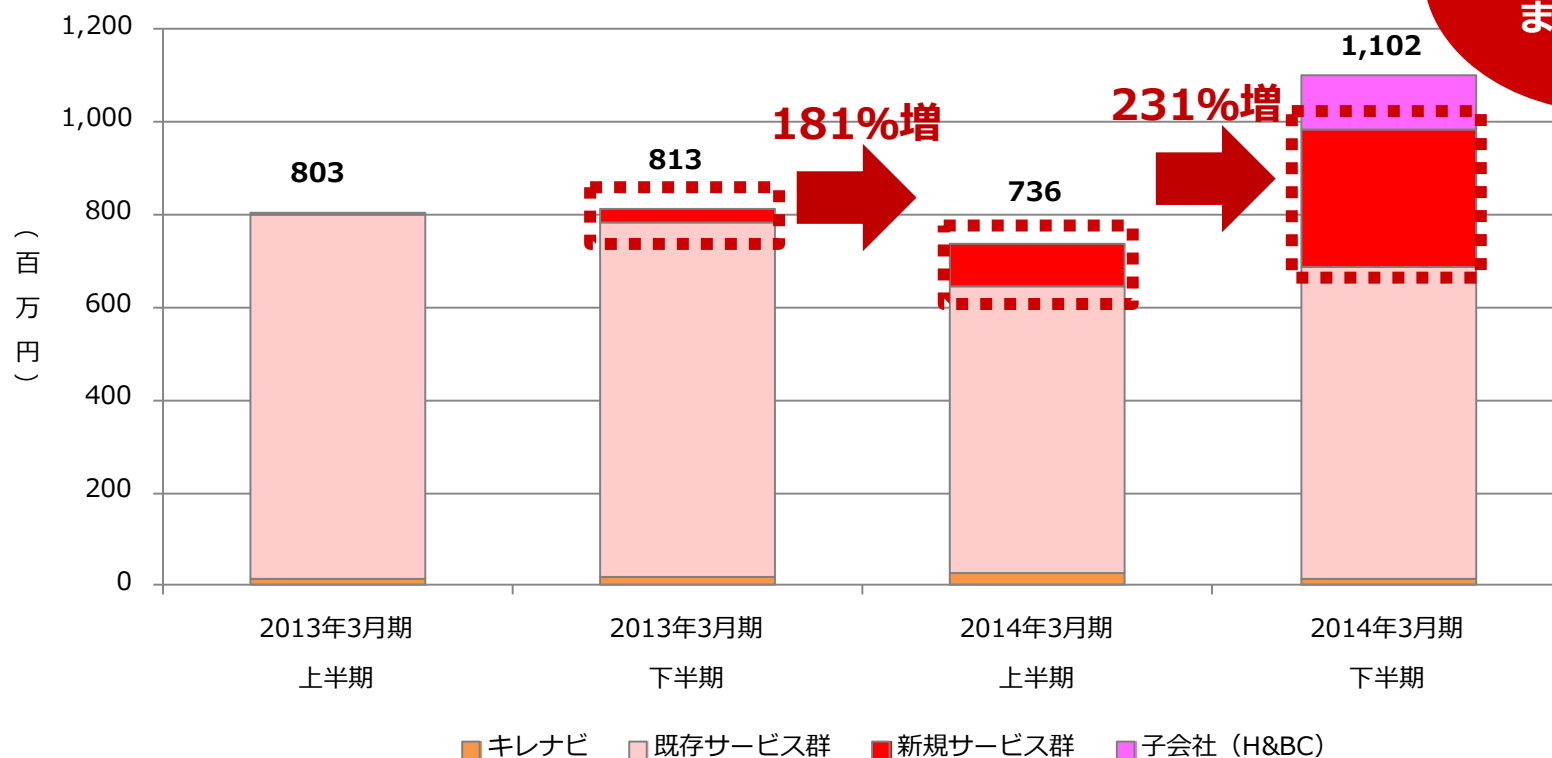
- 下半期は売上高が前年同期比で**35.6%増**となり、
同年上半期比では**49.7%増**となりました。

		2013年3月期 (前期) 上半期実績	2013年3月期 (前期) 下半期実績	2014年3月期 上半期実績	2014年3月期 下半期実績	前年同期比
売上高	(百万円)	803	813	736	1,102	135.6 %
営業利益	(百万円)	197	207	6	152	73.6 %
経常利益	(百万円)	192	203	7	152	74.8 %
純利益	(百万円)	117	131	1	83	63.8 %

※2014年3月期第3四半期決算より連結決算を開始したため、
2014年3月期下半期の業績は連結の実績を開示しております。
(2014年3月期上半期までの実績は単体の業績になります。)

- 売上構成では新規サービス群（スマートフォン及び動画関連サービス）が急成長いたしました。2014年3月期上半期から下半期では**231%増**となり、売上高を大きく牽引いたしました。

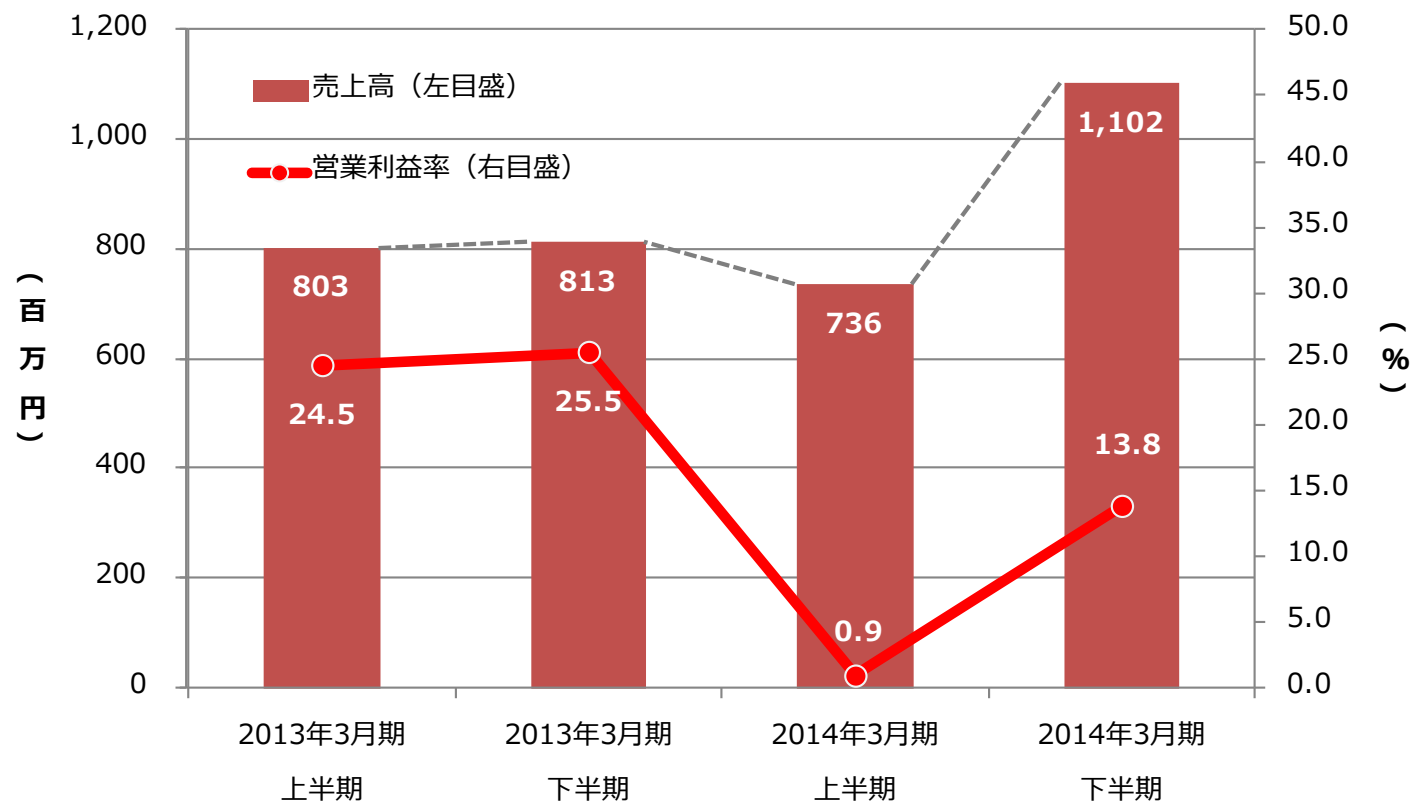
＜半期ごとの売上高・売上構成の推移＞



※「キレナビ」は2014年1月末でサイブリッジ社に事業譲渡しております。

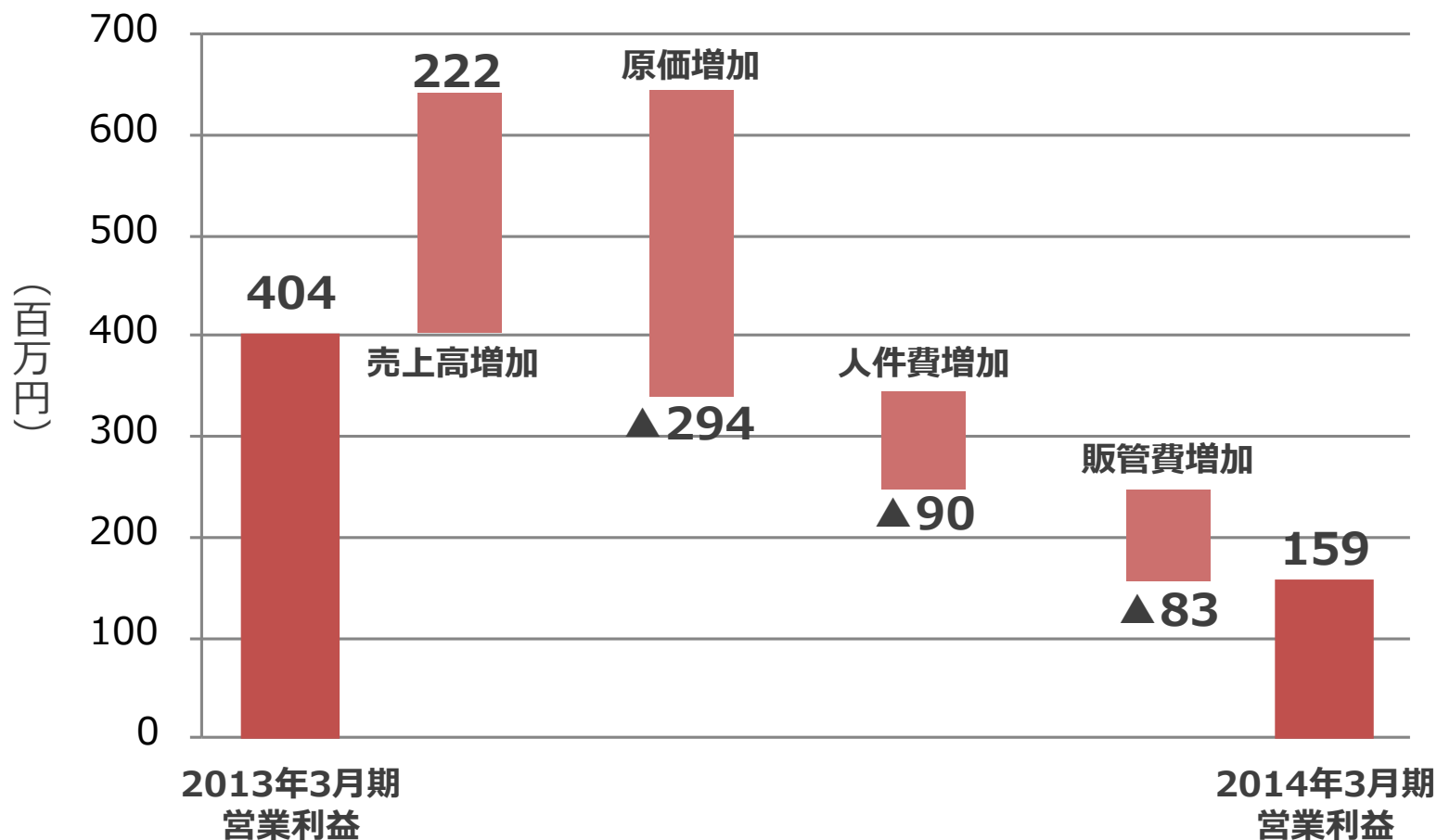
- 2014年3月期上半期は売上高の減少と原価率の上昇のため、営業利益率が落ち込みました。下半期は新サービス群の急成長と子会社H&BCの業績寄与によって売上高を伸ばし、営業利益率を**13.8%まで回復**することができました。

<半期ごとの売上高・営業利益率の推移>



- グループ全体で売上高は増加しましたが、原価率の上昇による費用増加を吸収できず、営業利益は前年同期▲245百万円となりました。

<営業利益増減要因>



事業内容と今後の成長戦略

顧客企業と消費者をつなぐサービスとして、PR戦略のプランニング事業と、自社メディアの企画・運営事業を行っております。



スマートフォン及び動画領域において自社メディアの更なる開発・育成を進め、自社メディア事業を**成長ドライバー**として売上を伸ばしてまいります。

■ ぽよたん（新アプリ情報アプリ）

5月ローンチ

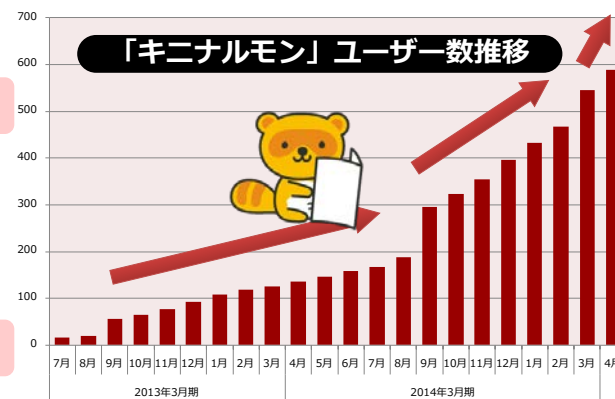
アプリ告知・紹介ニュースを読むことでポイントが貯まる、アプリ情報に特化したアプリをローンチいたします。



■ キニナルモン（ニュース告知アプリ）

拡大中

ユーザー数は2014年3月時点で50万人を突破いたしました。今後更なるユーザー獲得に努めてまいります。



■ womeia ch.

拡大中

(YouTube マルチチャンネルネットワーク)

2013年11月の運営開始より、累計で2,000万再生回数を突破いたしました。企業とのタイアップ企画も順調に増加しています。



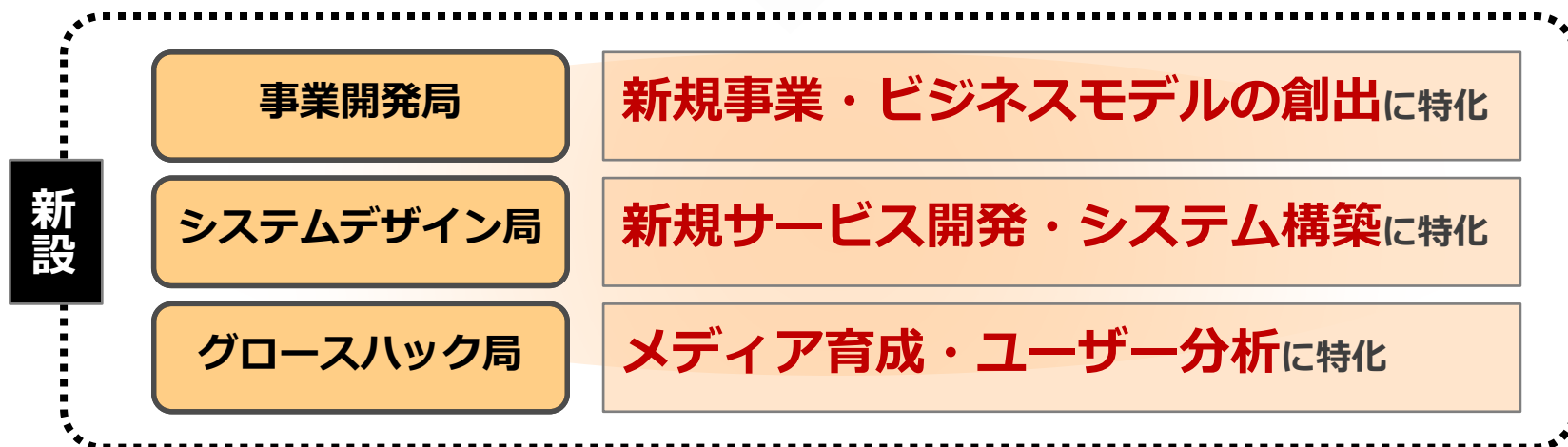
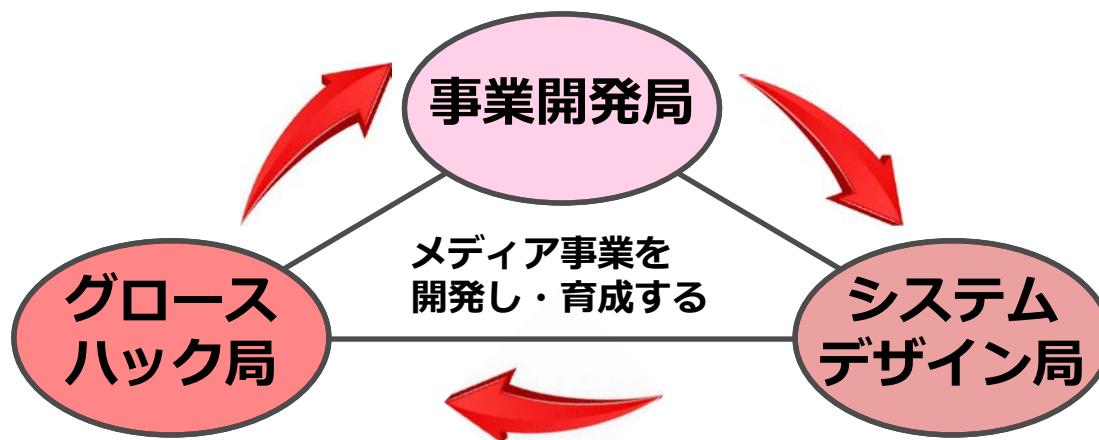
■ 新アプリ（9月ローンチ予定）

開発中

9月のローンチを目指し、新たなアプリの開発に取り組んでいます。

メディア型新規事業の開発・育成のスピードアップを図るため、既存の組織体制を見直し、新規事業の開発に特化した専門部署を新設いたしました。

※従来まで、新規事業はプロジェクト単位で兼務の体制



■ 構造改革と成長戦略の実行

これまでのノウハウを活かし、新規コスメ開発を行い全国の美容室への導入を行うことで安定的な売上、利益の拡大を目指します。

■ PR事業との連動

H&BCの新商品開発に伴い、トレンドーズのPRノウハウを融合することで新しい商品販売のスキームを確立します。

■ 海外人気商品の導入

ディストリビュート事業においては人気のある海外ブランドを導入予定。

H & B C

「高品質&高付加価値」な自社ブランドの開発・製造事業と国内外メーカー商品のディストリビュート事業を拡充させて参ります。

1.化粧品企画・開発・製造事業

ツール・ザン・レール

ヘアビジネスのリーディングカンパニー「TAYA」専売の高付加価値スキンケアブランド



「株式会社田谷」
美容室業界唯一の東証一部上場企業。
全国151店舗を展開
※2013年3月時点店舗数

【販売チャネル】

●店頭

TAYAサロン全店にて発売中。
2014年は高級旅館とのコラボレートミストや美容液等を発売予定。

●ネット通販

自社ECサイトにて発売中。

サロントーキョー

「TAYA」開発サポートのヘアケアブランド



【販売チャネル】

●ネット通販

アマゾン、ヤフーショッピングにて発売中。
※全国ローソンの一部店舗でも発売中



新ブランド

新ブランドを2種立ち上げ予定。
2014年度中のローンチを目指し、開発・商談中。

2. ディストリビュート事業

アリタウム・呂

韓国NO.1 化粧品メーカー「アモーレパシフィック」社ブランドの販売代理



※イメージ

【販売チャネル】

●ローソン

全国のローソンにて発売中。
シートマスクを中心に高い支持を受ける。

新ブランド

フランス大手化粧品メーカーとのディストリビュート契約を締結予定。
CVSやサロンを中心に販売を拡大。

	2015年3月期 (予想)	2014年3月期 (実績)	成長率
売上高	2,160百万円	1,839百万円	117.4%
営業利益	216百万円	159百万円	135.8%
経常利益	216百万円	159百万円	135.6%
当期純利益	110百万円	85百万円	128.6%

本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。

また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。

本資料の内容には当社の判断が含まれており、情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。