

2025 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 C F O 田 中 隼 人
T E L 0 3 (5 7 7 4) 8 8 7 6

2025 年 3 月期 決算における想定質問と回答

当社は、2025 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. 2025 年 3 月期の業績の総括は？

2025 年 3 月期の売上高は 6,191 百万円 (YonY+9.1%)、営業利益は 988 百万円 (YonY+25.3%)、経常利益は 991 百万円 (YonY+28.1%)、親会社株主に帰属する当期純利益は 600 百万円 (YonY+25.2%) と増収増益での着地となり、期初発表の業績予想に対しても、売上高、各段階利益ともに概ね想定通りの結果となりました。

事業別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 5,994 百万円 (YonY+8.1%)、売上総利益は 3,130 百万円 (YonY+4.7%)、営業利益は 963 百万円 (YonY+13.6%) となりました。

注力領域である美容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は YonY で売上高+22.0%、粗利+18.2%と順調に成長しました。Mimi Beauty については、前期の TVCM 放映による受注増加効果の反動もあり売上高+9.8%、粗利+2.7%となりました。

販売費及び一般管理費については、積極的な事業投資は継続しつつも、事業運営の効率化・人員生産性の向上により YonY では微増となり、業績予想対比では少なく着地しました。

以上の結果、マーケティング事業の営業利益は YonY+13.6%の増益となりました。

【インベストメント事業】

インベストメント事業の売上高 196 百万円 (YonY+52.5%)、売上総利益 138 百万円 (YonY+89.4%)、営業利益 136 百万円 (YonY+91.8%) となりました。

第 1・第 3 四半期において、営業投資有価証券の売却が発生したため増収増益となりました。

※YonY：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. 第4四半期（1－3月）の業績の総括は？

2025 年 3 月期第 4 四半期の売上高は 1,552 百万円（YonY+4.7%）、売上総利益は 794 百万円（YonY+4.4%）、営業利益は 178 百万円（YonY+5.8%）となりました。

売上高・売上総利益については美容マーケティング領域が順調に推移した結果、想定通りの着地となりました。

各段階利益については、株式会社 zenplus（ゼンプラス）の全株式取得に伴う仲介手数料・デューデリジェンス費用等として約 55 百万円を業務委託費に計上したため期初想定を下回る結果となりましたが、前年同期比では、事業成長に伴う売上総利益の増加額が販管費の増加額を上回ったため、増益での着地となりました。

Q3. 2026 年 3 月期の業績予想についての詳細は？

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 8,700 百万円（YonY+40.5%）、営業利益は 1,300 百万円（YonY+31.5%）、経常利益は 1,300 百万円（YonY+31.1%）、親会社株主に帰属する当期純利益は 800 百万円（YonY+33.2%）と予想しております。

インフルエンサーマーケティング・Mimi Beauty の継続成長に加え、zenplus 社の新規連結効果により、売上高は 40%を超える大幅な増収を見込んでおります。

各段階利益については、引き続き事業投資を積極的に実施するものの、増収に伴う売上総利益の増加により、それぞれ 30%を超える増益となる見込みです。

Q4. 中期経営目標を変更した理由と、新たな中期経営目標の詳細は？

2023 年 5 月に公表しました中期経営目標「2026 年 3 月期までに営業利益 20 億円」については、美容以外のクライアント企業との取引額が想定以上に落ち込んだこと、メディカルマーケティング領域の収益化が遅れていることを踏まえ、達成が難しいと判断したため、見直しを行うことを決定しました。

見直しにおいては、様々な業績指標・KPI 等について検討を行いました。企業価値の持続的な向上のためには、営業利益の着実かつ継続的な成長が重要であると考え、新たな中期経営目標として「2026 年 3 月期から 2029 年 3 月期までの 4 年間の営業利益 CAGR25～30%」を掲げました。

中核事業である美容マーケティング領域においては、取引ブランド数の拡大と、提供ソリューションの拡充に伴う 1 ブランド当たり受注額の向上により、継続的な成長を目指してまいります。また、美容マーケティング領域のオーガニック成長を補う目的で、今後より積極的な M&A を実施していく方針です。

具体的な美容マーケティング領域の成長戦略や、今後の M&A 戦略と株主還元方針につきましては、本日開示の「2025 年 3 月期 決算説明資料」の P30 以降に記載をしておりますので、ご確認ください。

Q5. zenplus 社を子会社化した理由と、2026 年 3 月期業績へのインパクトは？

当社は 2025 年 3 月、イベントの総合プロデュースを手掛ける株式会社 zenplus の全株式を取得し、完全子会社化いたしました。

当社は、主力事業であるマーケティング事業において、美容カテゴリの顧客企業に向けたデジタル・SNS マーケティング支援を提供しております。生活者が美容に関する情報を SNS で収集するようになったことにより、SNS が美容商材の購買行動に与える影響は日を追うごとに高まっております。

他方で、ユーザーの SNS 利用方法は多様化しており、当社が今後も顧客企業に価値あるマーケティングサービスを開発・提供し中長期的に成長していくためには、SNS 以外の情報接点や顧客接点との連携が重要であると考えております。また、コロナ禍の沈静化により生活者が外出する機会が増加していることから、顧客企業においても各種オフラインイベントの実施ニーズが非常に強くなっております。

一方で zenplus 社は 2012 年の設立以来、各種イベントの企画・制作・運営に加え、空間デザインやキャスティング、販促ツールの企画制作まで、一貫したイベント総合プロデュースを手掛けている企業です。その高い品質から、外資系ラグジュアリーブランドや自動車メーカーなどの実績を多数保有しています。

本件株式取得及び子会社化により、当社が強みとする SNS マーケティングにリアルイベントを掛け合わせた、より立体的なマーケティングソリューションの提供が可能となり、マーケティング事業のさらなる成長、ひいては当社グループの価値向上を図ることができると考えております。

なお、本件の取得価額は売主の希望により非開示としておりますが、本日時点において暫定的に計算されたのれんの金額は約 631 百万円となっており、のれんについては、10 年間での償却を予定しております。

最後に、当社グループの 2026 年 3 月期の業績においては、のれんの償却額を上回る営業利益を zenplus 社が創出する想定であることから、各段階利益においてプラスの影響を見込んでおります。

Q6. 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、2025 年 4 月末までの韓国コスメブランドからの累計受注額は約 7,900 万円となりました。

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 2025 年 4 月の累計で約 3.3 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>

Q7. メディカルマーケティング領域の進捗はどうか？

また、トレンダーズグループへの業績貢献はいつからと見込んでいるか？

メディカルマーケティング領域は医療アートメイクと再生医療に特化して注力しており、医療アートメイクについては、アートメイククリニック「ars clinic TOKYO/GINZAMaison」のマーケティング支援、運営 DX 支援を行っております。

再生医療については、幹細胞培養上清液を活用した毛髪再生の新治療メニュー『ReGrow メソ』を開発し、当社がプロデュースを行う毛髪再生治療専門クリニックの「銀座ステムファインクリニック」（旧「MAISONtheBEAUTY CLINIC」）にて 2024 年 9 月 6 日より提供を開始しました。

マーケティング支援・運営 DX 支援においては、当初計画通りの集客単価でマーケティング活動を行えているものの、支援するクリニックのスタッフ採用の遅れにより当初計画していた施術枠が確保できず、収益化に遅れが生じております。

そのため、メディカルマーケティング領域については、2026 年 3 月期も投資期として事業への投資を継続し、事業の収益化（黒字化）は 2027 年 3 月期を予定しております。

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。