



2024年11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
T E L 0 3 (5 7 7 4) 8 8 7 6

2025年3月期 第2四半期決算における想定質問と回答

当社は、2025年3月期第2四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。

※本資料の前提※

当社は2024年9月2日に株式会社 Mimi Beauty を完全子会社として設立し、10月1日付で美容メディア「MimiTV」事業を譲渡しました。また、10月1日付でメディア名を「MimiTV」から「Mimi Beauty」へと変更いたしました。それに伴い、本資料においては、従来「MimiTV」と表記していたものを全て「Mimi Beauty」へと変更して記載しております。

Q1. 第2四半期（7－9月）の業績の総括は？

2025年3月期第2四半期の売上高は1,490百万円（YonY+18.2%）、売上総利益は812百万円（YonY+22.1%）、営業利益は279百万円（YonY+76.4%）となりました。

期初発表の業績予想対比では、売上高については想定通り、各段階利益については想定を上回る結果となりました。

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1,461百万円（YonY+18.5%）、売上総利益は784百万円（YonY+22.8%）、営業利益は277百万円（YonY+67.3%）となりました。

注力領域である美容マーケティング領域において営業活動が順調に推移したことにより、インフルエンサーマーケティングはYonYで売上高+46.4%、粗利+49.7%、Mimi Beautyは売上高+20.3%、粗利+19.3%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 28 百万円 (YonY+4.8%)、売上総利益は 28 百万円 (YonY+4.9%)、営業利益は 27 百万円 (YonY+4.9%) となりました。

第 2 四半期における売上高、売上総利益は全て、社債の受取利息の計上によるものです。

※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 2 四半期において、インフルエンサーマーケティングの売上高が YonY+46.4%、粗利が+49.7%と大幅に成長した理由は何か？

インフルエンサーマーケティングについては、市場が順調に拡大している中で、当社の顧客企業においてもインフルエンサーマーケティングへと投下する予算が増加し、各案件が大型化しております。そのような環境において、当社はインフルエンサーのキャスティング力と顧客企業への提案力を強化したことにより案件を多数獲得できたため、売上高・売上総利益ともに大幅な成長となりました。

Q3. 通期連結業績予想に対する進捗はどのように見れば良いか？
下半期はどのような見込みか？

通期連結業績予想については、第 2 四半期終了時点で売上高で 46.6%、営業利益で 47.6%、経常利益で 47.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で 48.4%の進捗率となりました。

売上高は計画通り推移しており、各段階利益については販売費及び一般管理費の効率化によりそれぞれ計画を上回って進捗していることから、現時点においては通期業績予想の達成の蓋然性は高いと認識しております。

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、韓国コスメ 17 ブランドとの取引を新たに開始しました。

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 10 月の累計で約 1.4 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>

Q5. メディカルマーケティング領域の進捗はどうか？
また、トレンド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 支援が順調に進捗しております。

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ております。

メディカルマーケティング領域については、2025 年 3 月期は投資期として事業への投資を継続しており、事業の収益化（黒字化）は 2026 年 3 月期を予定しております。

以上

【免責事項】

本資料は、トレンドーズ株式会社（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。