



---

決算説明資料

2020年3月期

第3四半期

1. 決算概要（第3四半期）
2. マーケティング事業の進捗と取り組み
3. ギフトEC事業の進捗と取り組み

# → 資料の前提：トレンドーズグループの事業領域

■ トレンドーズグループでは、「インベストメント事業」「マーケティング事業」「ギフトEC事業」の3つの事業を展開しています。



トレンドーズ株式会社



株式会社MimiTV



株式会社BLT

**インベストメント事業**  
成長事業・企業に向けた投資事業

**マーケティング事業**  
クライアント企業のプロモーション・PR支援、メディア運営

**ギフトEC事業**  
ギフト特化型ECサービス  
「Anny」の運営

# 決算概要

## (第3四半期)

## → 第3四半期 累計：業績概要（前年同期比）

- 売上高       ：マーケティング事業・ギフトEC事業の成長により、営業投資有価証券の売却を除く  
売上高は前年同期比18.4%の増収
- 営業利益     ：営業投資有価証券の売却を除く営業利益は前年同期比135百万円の増益

(単位：百万円)	2019年3月期 第3四半期 累計 (4-12月)	2020年3月期 第3四半期 累計 (4-12月)	前年同期比
売上高	2,081	2,336	+12.3%
－有価証券売却を除く売上高	1,693	2,006	+18.4%
－有価証券売却	387	330	▲14.8%
営業利益	347	125	▲63.8%
－有価証券売却を除く営業利益	▲40	95	+135
－有価証券売却	387	30	▲92.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	216	74	▲65.5%

連結業績	マーケティング事業・ギフトEC事業の成長により12.3%の増収	
	売上高：	<b>2,336</b> 百万円 (+12.3%)
	営業利益：	<b>125</b> 百万円 (▲63.8%)

マーケティング 事業	インフルエンサーマーケティング・運用型広告・MimiTVの継続成長により、12.5%の増収を実現	
	売上高：	<b>1,767</b> 百万円 (+12.5%)
	営業利益：	<b>370</b> 百万円 (+31.2%)

---

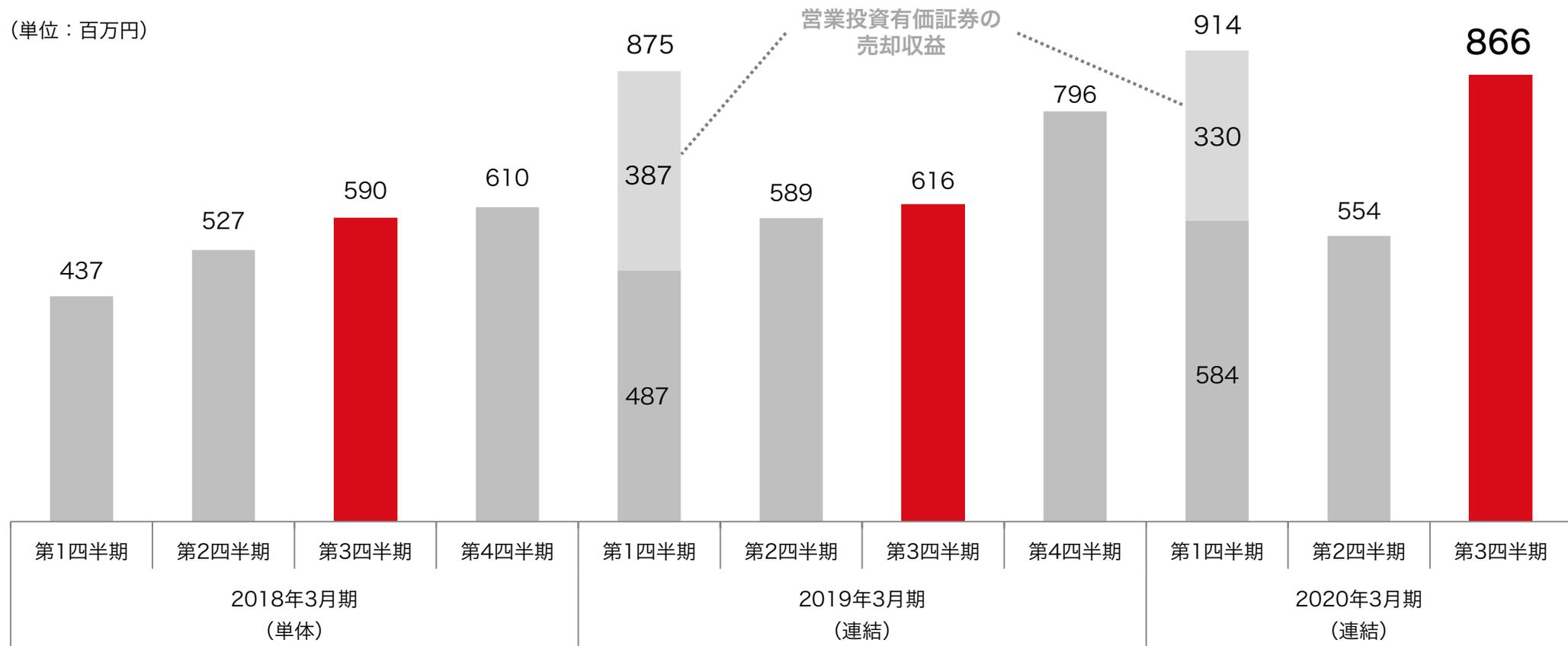
ギフトEC 事業	売上高は約1.7倍と順調に増加、赤字幅は縮小	
	売上高：	<b>198</b> 百万円 (+73.4%)
	営業利益：	<b>▲40</b> 百万円 (+13百万円)

---

インベストメント 事業	営業投資有価証券の売却収益が前年同期を下回ったことにより減収減益	
	売上高：	<b>370</b> 百万円 (▲6.2%)
	営業利益：	<b>59</b> 百万円 (▲84.5%)

## → 四半期：連結売上高推移

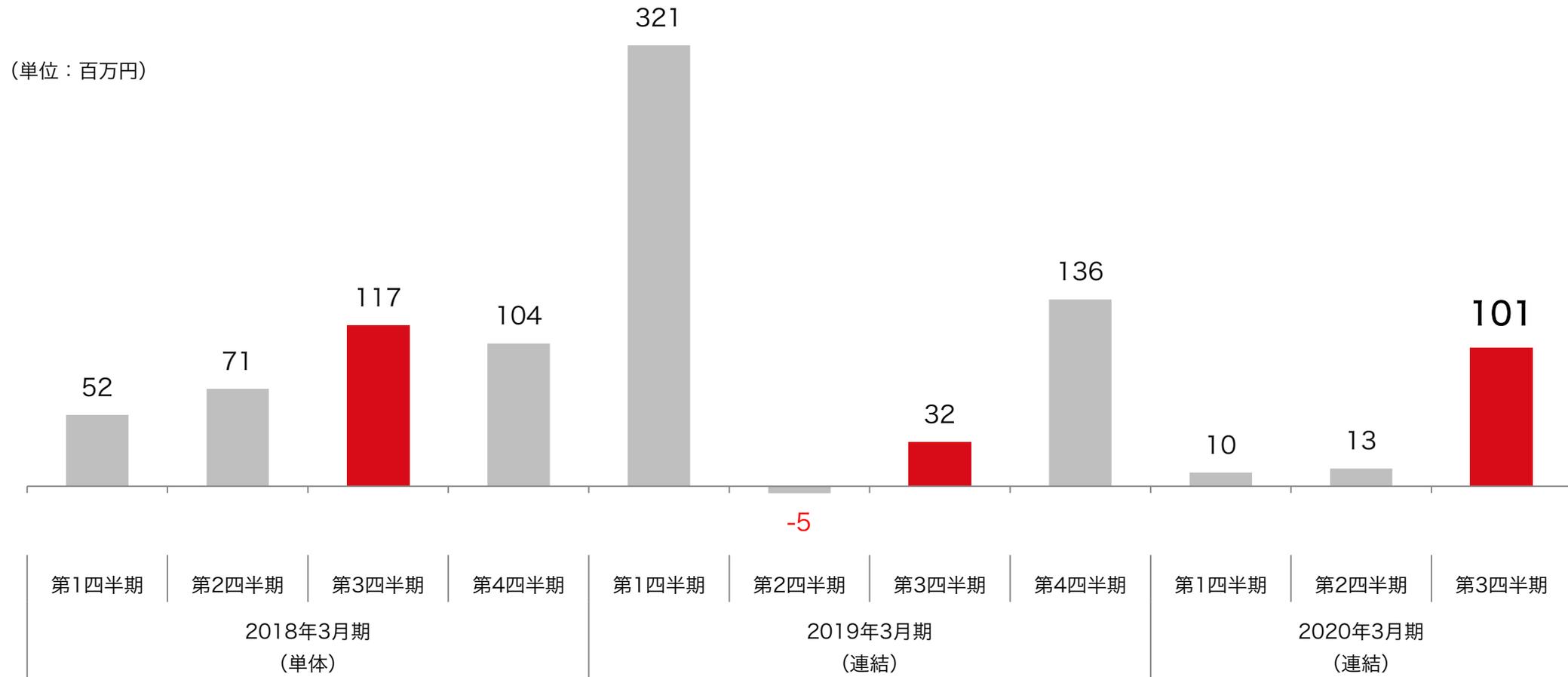
- 第3四半期の売上高は**866百万円**（前年同期比**+40.7%**）
- インフルエンサーマーケティング、運用型広告、MimiTVの売上高が拡大したことにより、マーケティング事業は前年同期比39.2%の増収
- ギフトEC事業は前年同期比45.4%の増収



※ 2018年3月期第4四半期までは単体決算、2019年3月期第1四半期からは連結決算の数値となっております

## → 四半期：連結営業利益推移

- 第3四半期の営業利益は**101百万円**（前年同期比**+217.5%**）
- 増収効果およびマーケティング事業の生産性向上、事業運営の効率化による販管費率低下により増益
- ギフトEC事業などへの先行投資は継続



※ 2018年3月期第4四半期までは単体決算、2019年3月期第1四半期からは連結決算の数値となっております

# マーケティング事業の 進捗と取り組み

## → マーケティング事業：事業概要

- トレンダーズグループは、生活者インサイト・トレンド分析に基づくマーケティングノウハウに独自のソリューションを掛け合わせ、企業のプロモーション・PR活動の支援を行っています。

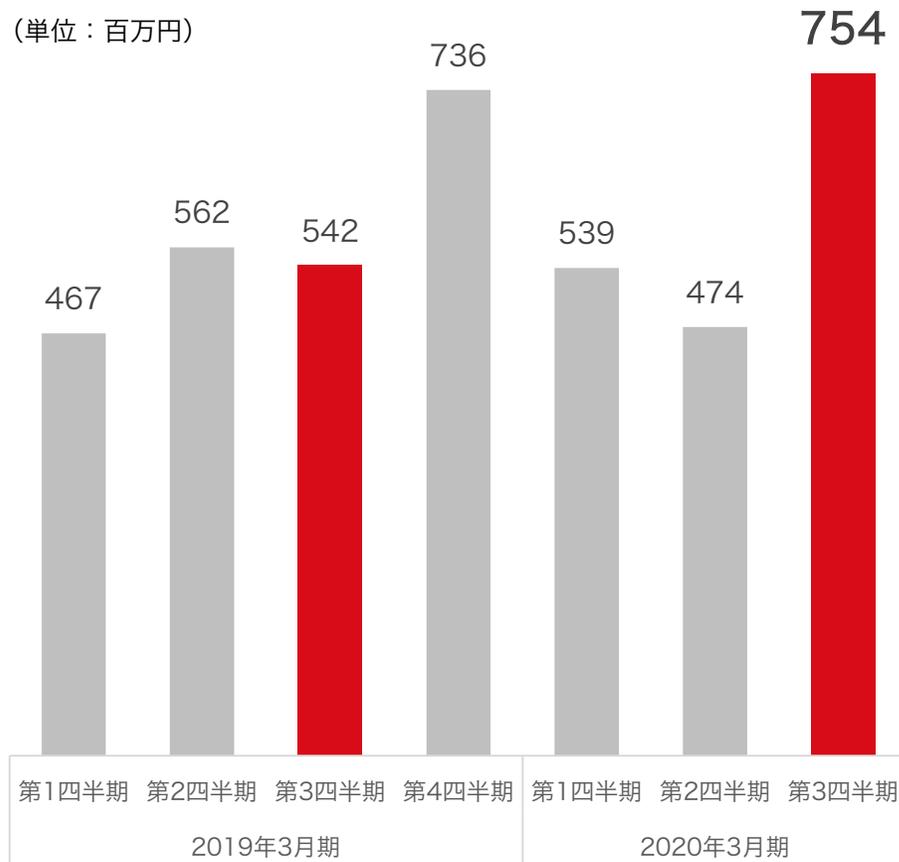


## → マーケティング事業：四半期業績推移

- インフルエンサーマーケティング、運用型広告、MimiTVが順調に成長した結果、売上高は前年同期比39.2%増の754百万円、営業利益は前年同期比77.5%増の199百万円となりました。

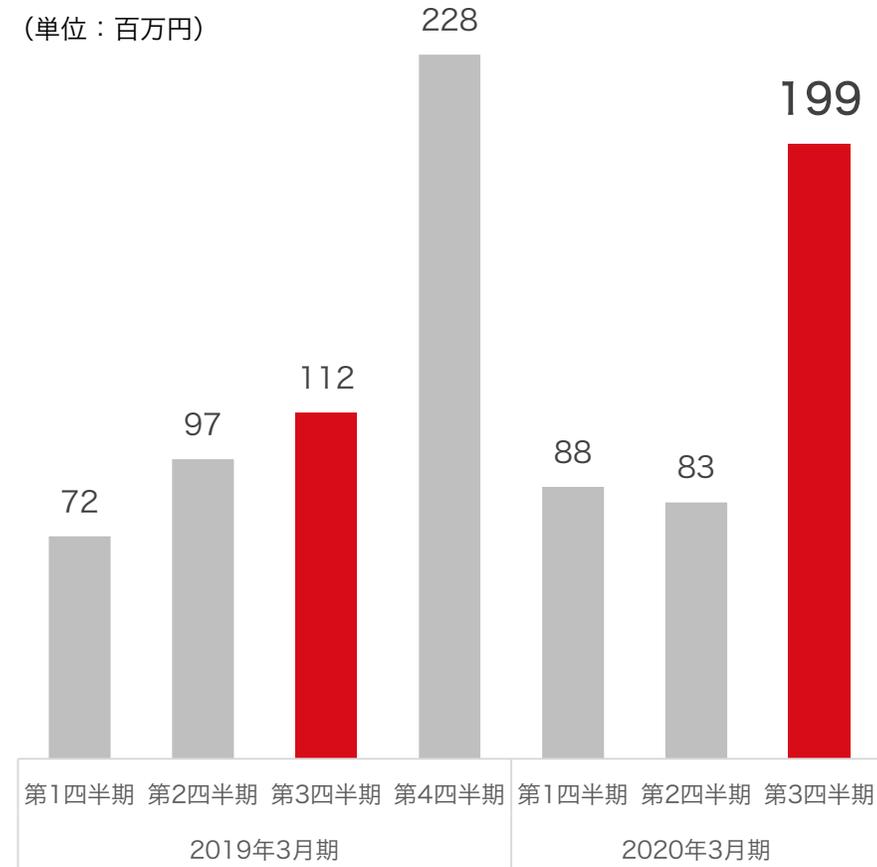
### 売上高

(単位：百万円)



### 営業利益

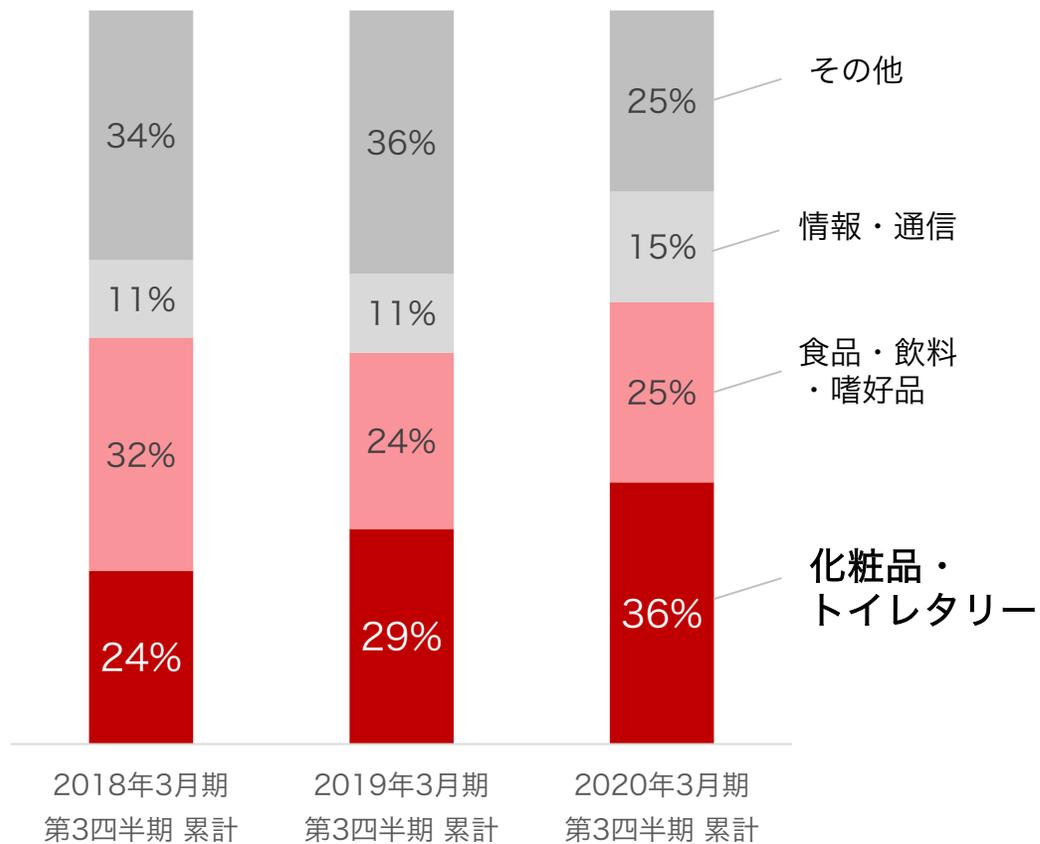
(単位：百万円)



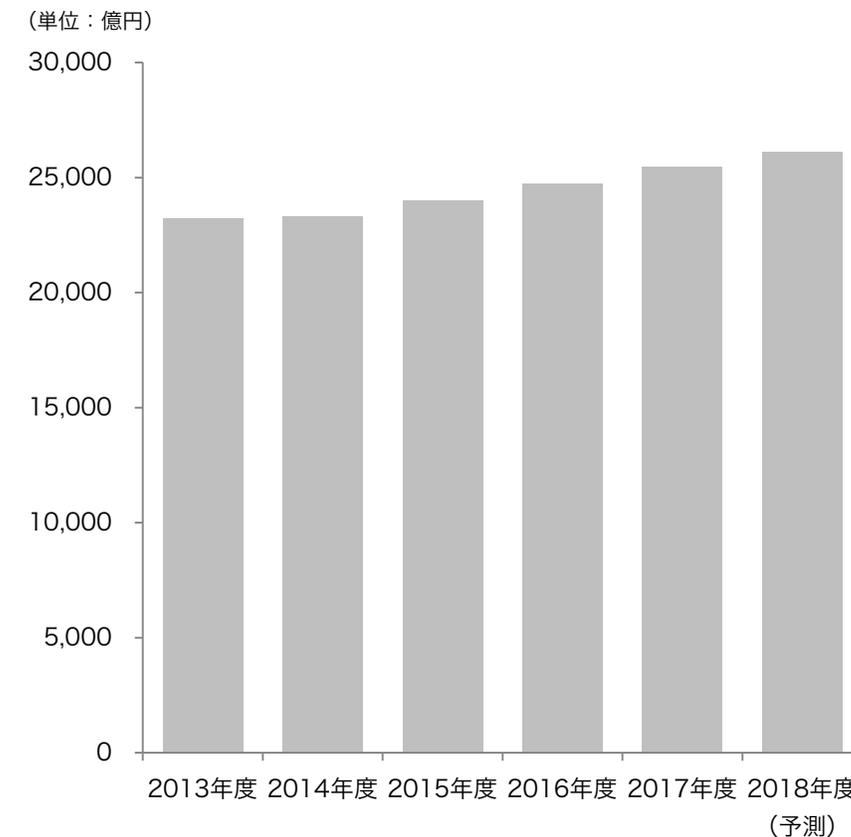
## → マーケティング事業：クライアント業種別売上構成の推移

- クライアントの業種別売上高構成比は「化粧品・トイレタリー」が最も大きく、2020年3月期第3四半期においては36%に達しました。また、国内の化粧品市場規模は今後も拡大が予測されています。

### マーケティング事業の売上高構成比の推移 (クライアント業種別)



### 国内の化粧品市場規模推移と予測

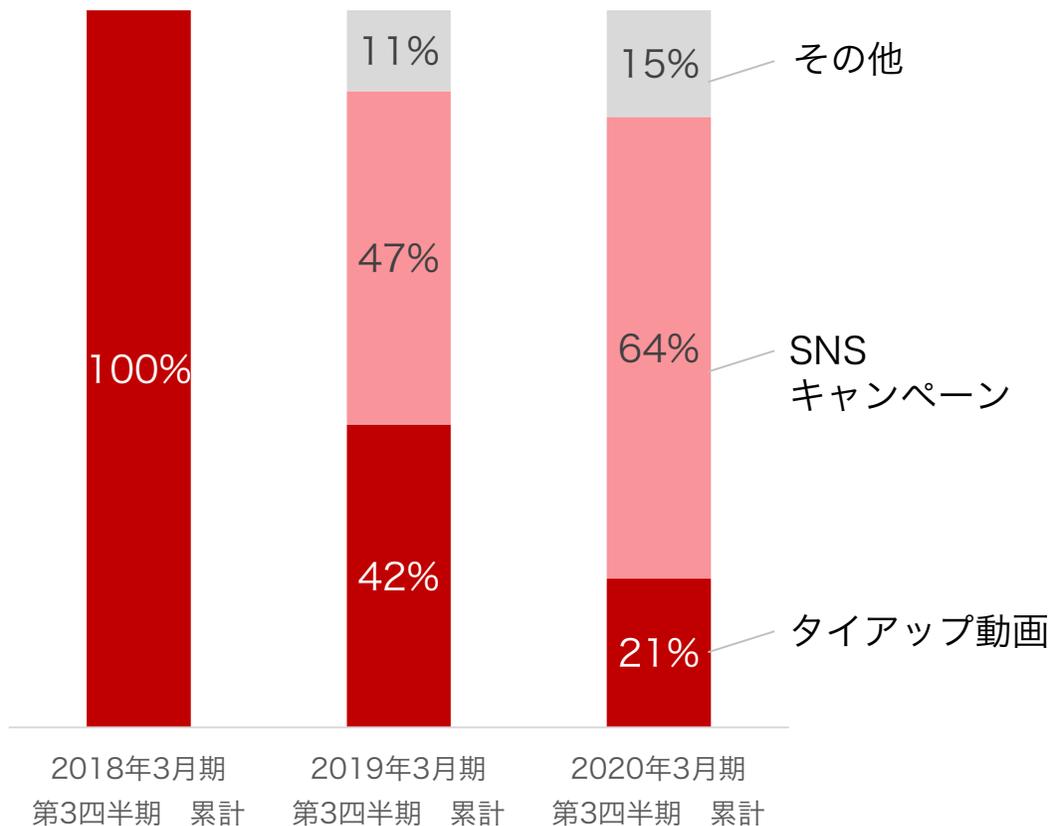


※出典：化粧品の市場規模推移（メーカー出荷金額ベース）  
矢野経済研究所「2018年版 化粧品マーケティング総鑑」

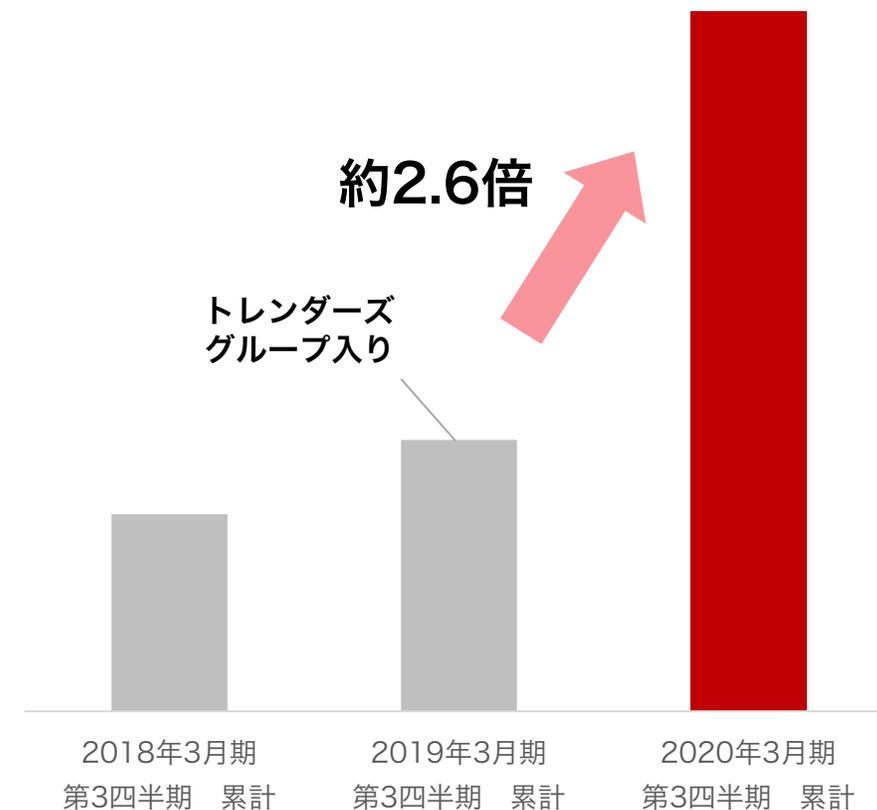
## → マーケティング事業：MimiTVの業績・案件構成比の推移

- 美容メディアのMimiTVでは、タイアップ動画制作に加えて、MimiTVの公式SNSアカウントを活用したキャンペーン案件の引き合いが増加しました。その結果、売上高は前年同期比約2.6倍と大幅に伸長。今後も既存サービスの強化に加え、提供サービスの多角化を進めることでさらなる成長を目指してまいります。

### 案件の構成比推移



### 売上高の推移



## → マーケティング事業： MimiTVの取り組み

- MimiTVは、美容業界特化型のマーケティング支援ブティック「BEAUTY BOUTIQUE by MimiTV」を設立いたしました。従来のタイアップ広告やSNSキャンペーンからさらに事業領域を拡張し、商品企画から販売促進まで統合的なマーケティングコンサルティングを提供してまいります。



<https://mimitv.co.jp/lp/beautyboutique/>

### 〈MimiTVについて〉

SNSの総フォロワー数が100万人を超える美容メディア。タイアップ動画の制作からSNSキャンペーン企画、ドラッグストアとの店頭連動施策など、SNSを軸としたマーケティング施策を累計86社（※2020年2月5日時点）に提供。



# ギフトEC事業の 進捗と取り組み

## → ギフトEC事業：Annyとは（メディア概要）

- 「Anny（アニー）」は、誕生日や結婚・出産のお祝いのシーンなどに相手に合ったギフトを見つけて贈ることができるギフトECサービスです。

# Anny

**POINT 01**  
厳選された  
おしゃれなギフト

BEST SELECTION



**POINT 02**  
目的に合わせた  
ギフトの提案

GIFT STORY



**POINT 03**  
たった30秒！  
“すぐに”ギフトが贈れる

GIFT LETTER



**SCENE**

for Birthday  
誕生日



for Birth  
出産祝い



for Wedding  
結婚祝い



**CATEGORY**

Gourmet and Sweets  
グルメ・スイーツ



Interior and Living  
インテリア・リビング

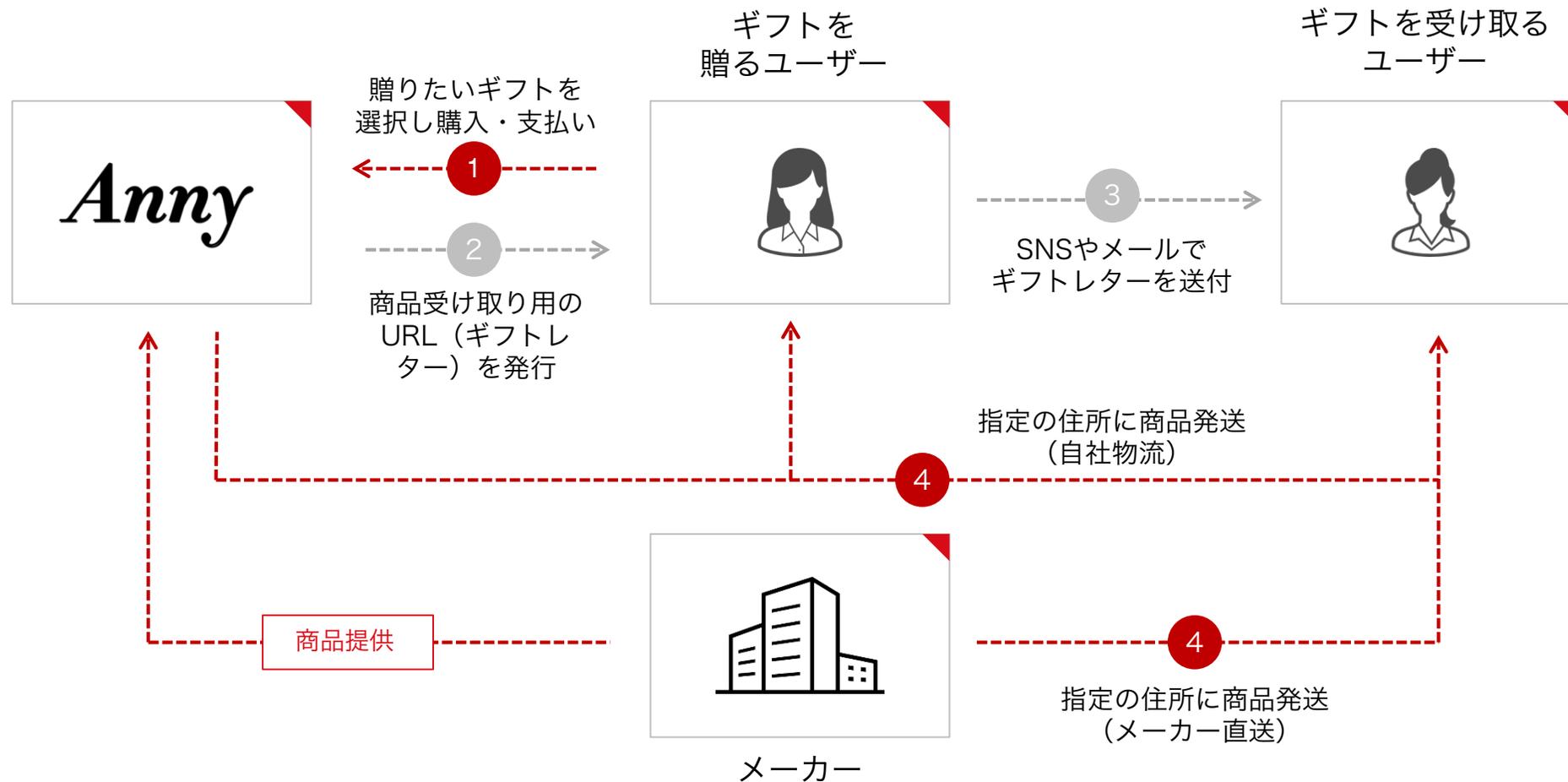


Beauty  
ビューティー



## → ギフトEC事業：Annyのビジネスモデル

- AnnyではギフトECとしての機能に加え、ソーシャルギフトとしてSNSやメールで専用URLを送付することでギフトを贈ることも可能です。

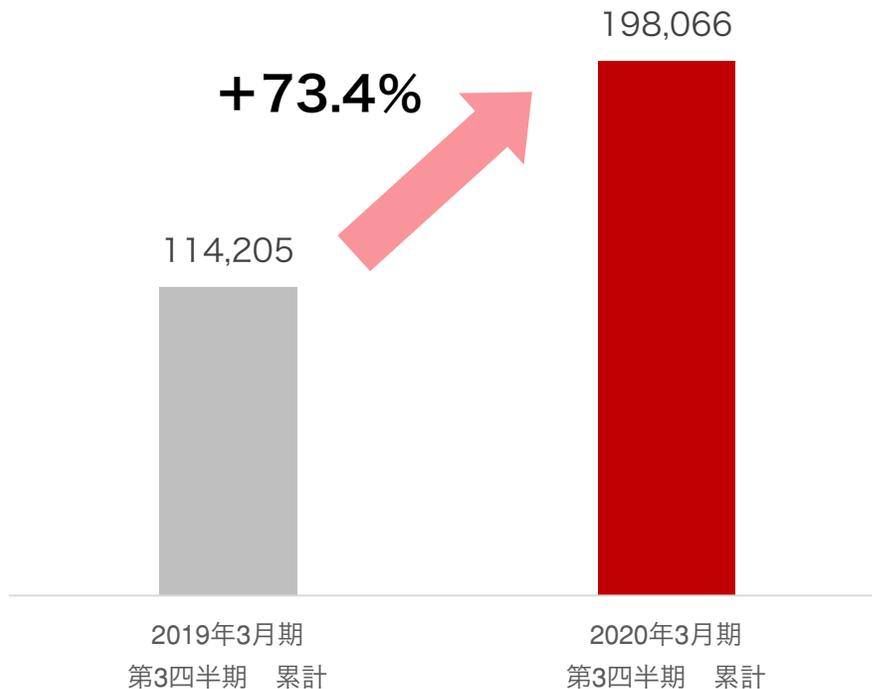


## → ギフトEC事業：売上高の推移と直近の取り組み

- ユーザー数・決済数が順調に推移した結果、売上高は前年同期比73.4%増と順調に成長いたしました。また、各ジャンルの著名人がコンシェルジュとなり、とっておきのギフトを紹介する「Annyギフトコンシェルジュ」コンテンツの提供を2019年12月より開始いたしました。

### 売上高推移

(単位：千円)



※ギフトEC事業における売上高は、買取型の取引形態においては商品の販売価格を計上し、受託型においては販売手数料を計上しております。

### 取り組み：Annyギフトコンシェルジュ



- ・Annyが実施した「クリスマスプレゼントについての調査」(※)では、女性の2人に1人が、「彼からプレゼントをもらってうれしいフリをした経験がある」と回答
- ・Annyコンシェルジュの皆さんが普段から愛用している品や、とっておきのギフトなどをコメントと共に紹介いただくことで、ギフト選びで起きるミスマッチを減らすことを目指す

※<https://www.trenders.co.jp/news/1240/>

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。

