



2024年5月23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

よくある質問と回答 (2024年3月期決算)

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年5月14日の2024年3月期通期決算発表後に投資家の皆さまよりいただいた主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

※本資料の前提※

当社は2024年3月期より、マーケティング事業の一部取引について、契約内容の変更に伴いグロス(総額)計上からネット(純額)計上に変更しており、売上高のYonY(前年同期比)については、前期首より計上方法を変更したと仮定して算出・比較するのが、投資家の皆さまが当社の実態を把握する上で望ましいと考えております。そのため本資料では、その仮定のもとネット計上で売上高YonYを記載いたします。

Q1. 2024年3月期の業績の総括は？業績予想と実績の差異が生じた理由は？

2024年3月期の売上高は5,673百万円(YonY+3.7%)、売上総利益は3,061百万円(YonY+16.8%)、営業利益は788百万円(YonY▲22.0%)、親会社株主に帰属する当期純利益は479百万円(YonY▲32.3%)となりました。

マーケティング事業において、注力領域である美容カテゴリは順調に成長した一方で、美容カテゴリ以外の売上高・粗利(※)が想定を下回り、インベストメント事業においても当初予定していた売却収益が発生せず、さらに営業投資有価証券の評価損失を計上したため、売上高・各段階利益ともに想定を下回って着地しました。

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5,544百万円(YonY+16.9%)、売上総利益は2,988百万円(YonY+23.0%)、営業利益は848百万円(YonY▲9.6%)となりました。

注力領域である美容カテゴリの売上高はYonY+23.7%、粗利はYonY+27.9%と順調に成長した一方で、美容カテゴリ以外の食品・飲料、情報・通信等のカテゴリで営業活動が想定通り進まず低調となりました。

そのような中でも、2024年3月期を「2026年3月期までに営業利益20億円」を掲げた中期経営計画の達成に向けた投資期と位置づけ、MimiTVのTVCMやリアルイベントの実施、メディカルマーケティング領域の人員増強・広告宣伝等の事業投資を予定通り実施したため、販管費は想定通りの発生となりました。

そのため、売上高・売上総利益は増加したものの、営業利益は前期を下回って着地しました。

【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129百万円（YonY▲82.3%）、売上総利益は72百万円（YonY▲61.7%）、営業利益は70百万円（YonY▲62.3%）となりました。

前期に発生した営業投資有価証券の売却2件（売上642百万円・営業利益103百万円）の影響に加え、第4四半期に営業投資有価証券の評価損失（50百万円）を計上したことにより、減収減益となり、想定を大きく下回る結果となりました。

※粗利：売上高から商品・サービスの提供に直接紐づく外注費のみを差し引いた限界利益

Q2. 2025年3月期通期連結業績予想の前提はどのようなものか？

2025年3月期の通期連結業績については、連結売上高は6,450百万円（YonY+13.7%）、営業利益は1,000百万円（YonY+26.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益は620百万円（YonY+29.3%）と予想しております。

増収増益のドライバーとしては、化粧品メーカー様のSNSマーケティング支援を行う美容マーケティング領域であり、「1ブランド当たりの受注額の向上」と「取引ブランド数の拡大」の2つを軸に取り組んでまいります。なお、2024年2月に開示いたしましたアイスタイル社との資本業務提携に関しましては、その影響について現時点での合理的な金額算定が困難なため、業績予想には織り込んでおりません。

インベストメント事業については毎四半期の社債の受取利息の計上と、営業投資有価証券の売却1件（売上55百万円、売上総利益・営業利益ゼロ）を予定しており、若干の増収増益となる想定です。

販売費及び一般管理費については、事業成長に伴う人員採用による人件費増加等により総額は増加する見込みですが、直近期と比較すると増加率は緩やかになると想定しています。

Q3. 2023年4月に完全子会社化した CARAFUL 社の成果はどうか？
また、今後の M&A の方針は？

2023年4月1日付けで全株式を取得し、完全子会社化した CARAFUL 社は、TikTok を活用した SNS マーケティングにおいて高い専門性を有しております。CARAFUL 社の当社グループへの参画後、当社の顧客に対し、主に TikTok を活用したマーケティングソリューションのご提案の機会が増加し、受注につながったことから、当初期待していた通りの TikTok 受注額の増加を実現いたしました。今後も引き続き増加する TikTok マーケティング需要をとらえることにより、美容マーケティング領域のさらなる成長を目指してまいります。

また、今後の M&A の方針については、基本的には美容マーケティング領域のソリューション強化、顧客との取引増加につながる企業や事業を対象とし、積極的に検討を行ってまいります。

Q4. MimiTV の広告効果はどうだったか？また、今後の投資方針はどう考えているか？

2024年3月期は MimiTV の認知拡大に向けた大型施策として、第1四半期に TVCM 等の広告投資（164百万円）と第4四半期にリアルイベント（61百万円）を実施しました。

第1四半期の広告投資については、タレントの後藤真希さんを MimiTV のアンバサダーに起用し、関東エリアにおいて TVCM を放映しました。その結果、短期的な成果としては 2024年3月期第1四半期の MimiTV の受注売上額が前年同期比で約 1.5 倍に成長したものの、その後の業績への影響は限定的なものとなりました。しかし、本 TVCM の実施による認知向上が、アイスタイル社との資本業務提携やウエルシア薬局社との協業に繋がるなど、中・長期的な観点では一定の効果があったと判断しております。

第4四半期のリアルイベントについては、「Beauty Meets～美容でときめく世界を、一緒に～」を開催し、約 1,600 名が来場、SNS では約 7,000 万のリーチを獲得し、MimiTV の認知拡大へと寄与いたしました。

今後は、MimiTV の認知拡大を目的としたリアルイベントやオンラインイベントを中心に、より投資対効果を重視した投資を行ってまいります。

Q5. アイスタイル社との資本業務提携の効果はいつ頃から出ると見込んでいるか？

2024年2月に資本業務提携を開示しましたアイスタイル社との協業については、まず足元の取り組みとして、アイスタイル社が運営する美容系総合サイト「@cosme」と当社が運営する美容メディア「MimiTV」の共同広告メニューを 2024年3月より販売開始し、既に 2024年7月から9月の掲載メニューが完売するなど、好調な滑り出しとなっております。今後も当社の有する SNS マーケティングノウハウと、アイスタイル社の有する強固な美容プラットフォームを掛け合わせ、様々な共同ソリューションの開発を進めてまいります。

また、アイスタイル社の取引ブランドで当社の取引がないブランドに対しては当社の SNS マーケティングを提供し、一方で当社の取引ブランドでアイスタイル社の取引がないブランドに対してはアイスタイル社のソリューションを提供することで、相互連携を図り、当社の取引ブランドの拡大につなげてまいります。

これらの取り組みについては、顧客企業への提案から受注、サービスの提供までは一定程度の期間が必要であり、当社グループの業績へ重要な影響が生じるのは早ければ 2025 年 3 月期の下半期からと見込んでおります。

※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>

Q6. 美容カテゴリ以外が落ち込んだ理由は何か？

2024 年 3 月期より、事業の選択と集中を図り、美容カテゴリに戦略的に注力した結果、食品・飲料や情報・通信等、美容以外のカテゴリの顧客企業への営業活動が想定通り進まず、売上高・粗利が減少いたしました。

Q7. メディカルマーケティング領域について、トレンダーズグループへの業績貢献はいつ頃を見込んでいるか？

医療アートメイククリニックの支援、毛髪再生領域ともに順調に進捗していますが、メディカルマーケティング事業については、2024 年 3 月期に引き続き 2025 年 3 月期も投資期として事業への投資を実施するため、2026 年 3 月期の収益化（黒字化）を予定しております。

Q8. 今後の経営体制に変更はあるか？

当社は、2024 年 5 月 21 日開催の取締役会において、2024 年 6 月 25 日開催予定の当社第 24 回定時株主総会に付議する取締役候補者及び監査役候補者について決議を行い、本株主総会後の新経営体制として同日付で適時開示を行いました。

新経営体制では、新たにアイスタイル社の濱田 健作氏を社外取締役の候補者として選任いたしました。濱田氏は 2005 年のアイスタイル社への入社後、同社の化粧品ブランド向けの事業の統括等を歴任され、現在は同社の上級執行役員 CSO 兼経営戦略室長を務められており、当社との資本業務提携においては同社の責任者を務められました。濱田氏に当社の社外取締役にご就任いただくことで、アイスタイル社との連携を一層強化し、美容マーケティング領域のさらなる成長を目指してまいります。

※新経営体制の詳細は、2024年5月21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/2/2024/05/20240521-1.pdf>

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。