

# TRANSACTION

2026年 8 月期 決算短信補足説明資料

株式会社 トランザクション

2026年10月15日

## 1. 2026年8月期 決算の概要

## 2. 2027年8月期 業績予想

# 2026年8月期決算ポイント

## M&AによりIPグッズとしても需要の高いフィギュアのOEM・ODM製造を行う株式会社サウザンド等を連結子会社化

### 全体

- ・ 中計初年度は計画を超えて売上高、利益ともに順調に推移。
- ・ 売上高は300億円の大台を超え、315億円と過去最高を更新。利益も大幅に伸長し、売上高・利益ともに過去最高の実績を達成。

### 製品分類別売上

#### 【売上高伸長の主要因】

- ・ エンタメ（IP）・推し活需要は拡大が継続。業績が好調な企業から複数大型案件を獲得したことにより「ライフスタイルプロダクツ」が大幅伸長。

### eコマース

- ・ 全体の売上が伸びたことにより、構成比は29.7%。BtoB、DtoCサイトともに好調に推移。

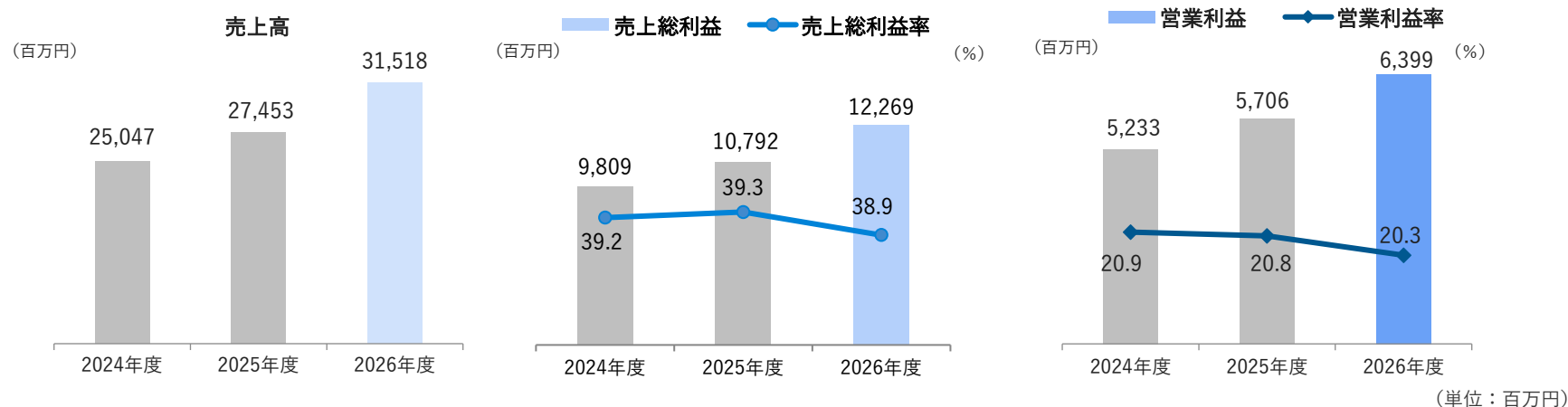
### 販管費

#### 【販売費及び一般管理費増加の主要因】

- ・ 中計達成に向けた人的資本の強化、DX化推進などに加え、一過性の費用が発生したことにより、販管費が増加。

# 業績の推移①

## ■ 売上高は300億円の大台を超え、315億円に。利益とともに過去最高を更新



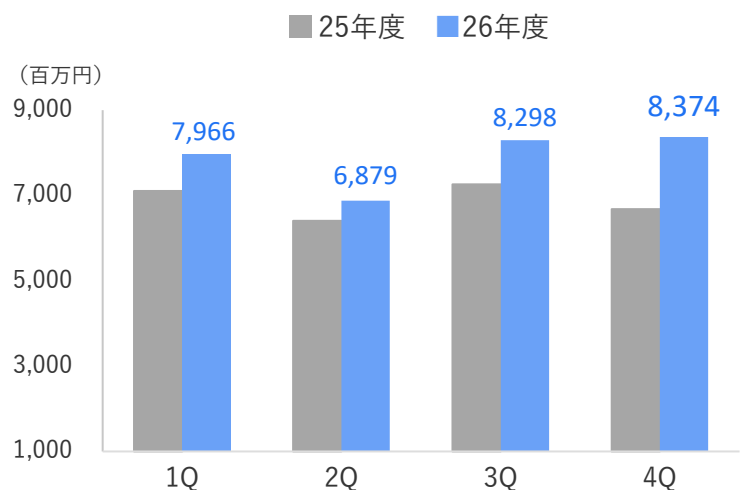
| 科 目                             | 2024年度           | 2025年度            | 2026年度             | YoY    |
|---------------------------------|------------------|-------------------|--------------------|--------|
| 売上高                             | 25,047           | 27,453            | 31,518             | 114.8% |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)               | 9,809<br>(39.2%) | 10,792<br>(39.3%) | 12,269<br>(38.9%)※ | 113.7% |
| 営業利益<br>(営業利益率)                 | 5,233<br>(20.9%) | 5,706<br>(20.8%)  | 6,399<br>(20.3%)※  | 112.1% |
| 経常利益<br>(経常利益率)                 | 5,625<br>(22.5%) | 6,011<br>(21.9%)  | 6,590<br>(20.9%)   | 109.6% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益<br>(当期純利益率) | 3,763<br>(15.0%) | 4,078<br>(14.9%)  | 4,529<br>(14.4%)   | 111.1% |

※ M&Aによる取得会社を除く既存会社のみの場合。売上総利益率：39.7%、営業利益率：20.9%

## 業績の推移②（四半期毎）

- エンタメ（IP）・推し活需要は拡大が継続し、4Q会計期間の売上高は大幅伸長。一方、連結した2社の利益率や、人的資本への積極投資の影響により、営業利益は小幅な伸びに

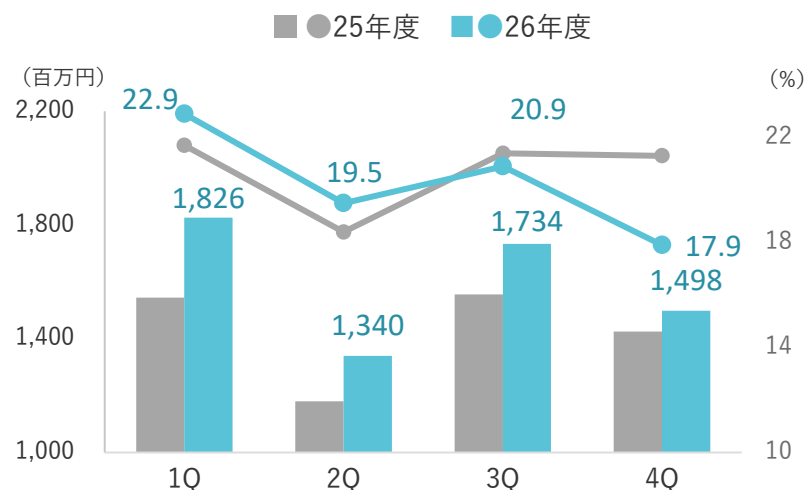
売上高



(単位：百万円)

|     | 1Q     | 2Q     | 3Q     | 4Q     |
|-----|--------|--------|--------|--------|
| 25年 | 7,106  | 6,403  | 7,263  | 6,680  |
| 26年 | 7,966  | 6,879  | 8,298  | 8,374  |
| YoY | 112.1% | 107.4% | 114.2% | 125.4% |

営業利益・営業利益率



(単位：百万円)

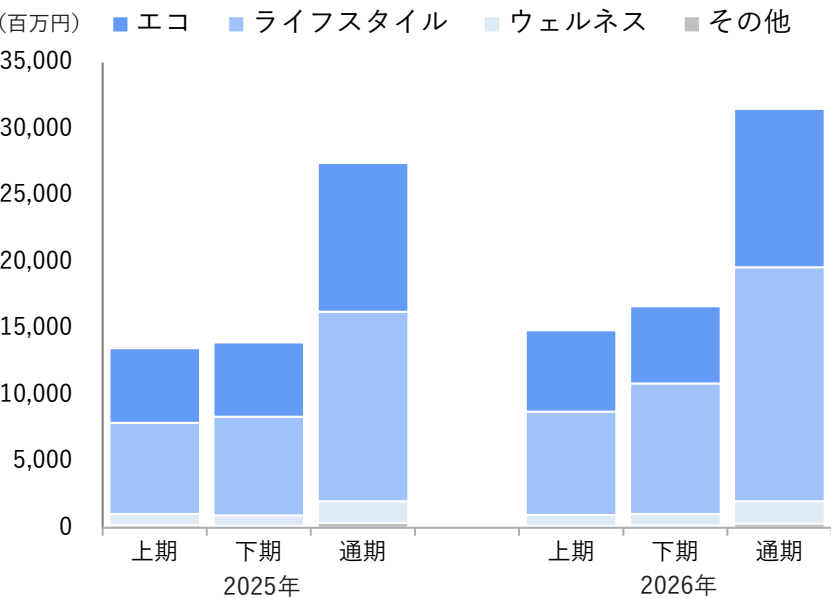
|                  | 1Q            | 2Q            | 3Q            | 4Q             |
|------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 25年 営業利益 (営業利益率) | 1,544 (21.7%) | 1,180 (18.4%) | 1,556 (21.4%) | 1,425 (21.3%)  |
| 26年 営業利益 (営業利益率) | 1,826 (22.9%) | 1,340 (19.5%) | 1,734 (20.9%) | 1,498 (17.9%)※ |
| YoY              | 118.3%        | 113.6%        | 111.4%        | 105.1%         |

※ M&Aによる取得会社を除く既存会社のみの場合。4Q会計期間の営業利益率：20.0%

# 製品分類別売上

- エンタメ（IP）・推し活需要は拡大が継続。業績が好調な企業から複数大型案件を獲得したことにより「ライフスタイルプロダクツ」が大幅伸長

製品分類別売上



## POINT

- ◆エンタメ（IP）
  - ・ゲーム・アニメ関連は依然好調に推移。また、下半期は音楽業界からの売上も大きく伸長。
- ◆エコプロダクツ
  - ・顧客企業からの需要は取り込めたが、下半期は低価格帯製品に売上がシフト。

(単位：百万円)

| 製品分類         | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度 | 増減額   | YoY    |
|--------------|--------|--------|--------|-------|--------|
| エコプロダクツ      | 10,503 | 11,189 | 11,916 | 726   | 106.5% |
| ライフスタイルプロダクツ | 12,915 | 14,273 | 17,592 | 3,318 | 123.2% |
| ウェルネスプロダクツ   | 1,283  | 1,630  | 1,687  | 56    | 103.5% |
| デザインその他      | 344    | 359    | 322    | △36   | 89.8%  |
| 合計           | 25,047 | 27,453 | 31,518 | 4,065 | 114.8% |

# e コマース 売上推移

- BtoBサイトは、既存顧客へのマーケティング支援の強化などにより売上が伸長。  
DtoCサイトも、WEB広告の効果などにより好調に推移

## 【eコマース売上推移】

(単位：百万円)

| e コマース<br>(2026年) | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 2026年度 | 増減額   | YoY      |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|----------|
| 売上高               | 2,423 | 2,068 | 2,259 | 2,620 | 9,372  | 1,595 | 120.5%   |
| 連結売上高に占める売上割合     | 30.4% | 30.1% | 27.2% | 31.3% | 29.7%  | -     | +1.4ポイント |

## 【eコマース売上内訳】

(単位：百万円)

| e コマース<br>売上内訳<br>(2026年) | 1Q    |        | 2Q    |        | 3Q    |        | 4Q    |        | 2026年度 |        |
|---------------------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|
|                           | 売上高   | YoY    | 売上高   | YoY    | 売上高   | YoY    | 売上高   | YoY    | 売上高    | YoY    |
| BtoBサイト                   | 1,292 | 108.6% | 1,122 | 115.5% | 1,261 | 105.7% | 1,194 | 108.7% | 4,871  | 109.4% |
| DtoCサイト                   | 1,131 | 133.5% | 945   | 135.4% | 997   | 129.1% | 1,426 | 142.1% | 4,501  | 135.5% |
| 合 計                       | 2,423 | 118.9% | 2,068 | 123.8% | 2,259 | 114.9% | 2,620 | 124.7% | 9,372  | 120.5% |

### ◆ BtoBサイト

- ・ 既存顧客のマーケティング支援強化や新規顧客の獲得。

### ◆ DtoC※サイト

- ・ SEO対策の強化による検索順位の向上やWeb広告の出稿などに努める。4Qより連結した2社の売上も一部寄与。

※「Direct to Consumer」の略で、メーカーが自社で企画・製造した商品を  
卸売業者や代理店などの中間業者を介さず、直接最終顧客に販売するビジネスモデル

# [4Q累計期間] 販売費及び一般管理費の主な増加要因

- 中計達成に向けた人的資本の強化、DX化推進などに加え、一過性の費用が発生したことにより、販管費が増加

(単位：百万円)

| 科 目            | 2025年度<br>実績 | 2026年度<br>当初計画 | 2026年度<br>実績 | 前年増減額 | YoY    |
|----------------|--------------|----------------|--------------|-------|--------|
| 販売費及び<br>一般管理費 | 5,086        | 5,660          | 5,870        | 784   | 115.4% |

## 販売費及び一般管理費の主な増加要因

1. 社員の処遇向上および、前年度に採用したエンタメ(IP)分野への人員拡充に加えて、新卒社員などの入社により人件費が増加。(前年増減額 +321百万円)
2. 売上増加に連動した出荷運賃や販売手数料が増加。(前年増減額 + 82百万円)
3. eコマースの売上拡大を目的としたWeb広告施策の強化により、広告宣伝費が増加。(前年増減額 + 72百万円)
4. 基幹システムの強化やDX化の推進により、情報システム費が増加。(前年増減額 + 67百万円)
5. M&Aによりのれん償却が発生。( + 12百万円)
6. 一過性の費用
  - ・ M&A関連費用により支払手数料が発生。( + 82百万円)
  - ・ 決算賞与を支給。( + 58百万円)

# 損益の達成状況

- 売上高、利益ともに過去最高を更新。当初計画、修正計画ともに達成

(単位：百万円)

| 科 目                             | 2025年度<br>実績      | 2026年度<br>当初計画    | 2026年度<br>実績             | 前年    |        | 当初計画  |        |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-------|--------|-------|--------|
|                                 |                   |                   |                          | 増減額   | YoY    | 差額    | 達成率    |
| 売上高                             | 27,453            | 29,500            | <b>31,518</b>            | 4,065 | 114.8% | 2,018 | 106.8% |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)               | 10,792<br>(39.3%) | 11,760<br>(39.9%) | <b>12,269</b><br>(38.9%) | 1,477 | 113.7% | 509   | 104.3% |
| 販売費及び<br>一般管理費                  | 5,086             | 5,660             | <b>5,870</b>             | 784   | 115.4% | 210   | 103.7% |
| 営業利益<br>(営業利益率)                 | 5,706<br>(20.8%)  | 6,100<br>(20.7%)  | <b>6,399</b><br>(20.3%)  | 692   | 112.1% | 299   | 104.9% |
| 経常利益<br>(経常利益率)                 | 6,011<br>(21.9%)  | 6,300<br>(21.4%)  | <b>6,590</b><br>(20.9%)  | 578   | 109.6% | 290   | 104.6% |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益<br>(当期純利益率) | 4,078<br>(14.9%)  | 4,120<br>(14.0%)  | <b>4,529</b><br>(14.4%)  | 451   | 111.1% | 409   | 109.9% |

# 配 当

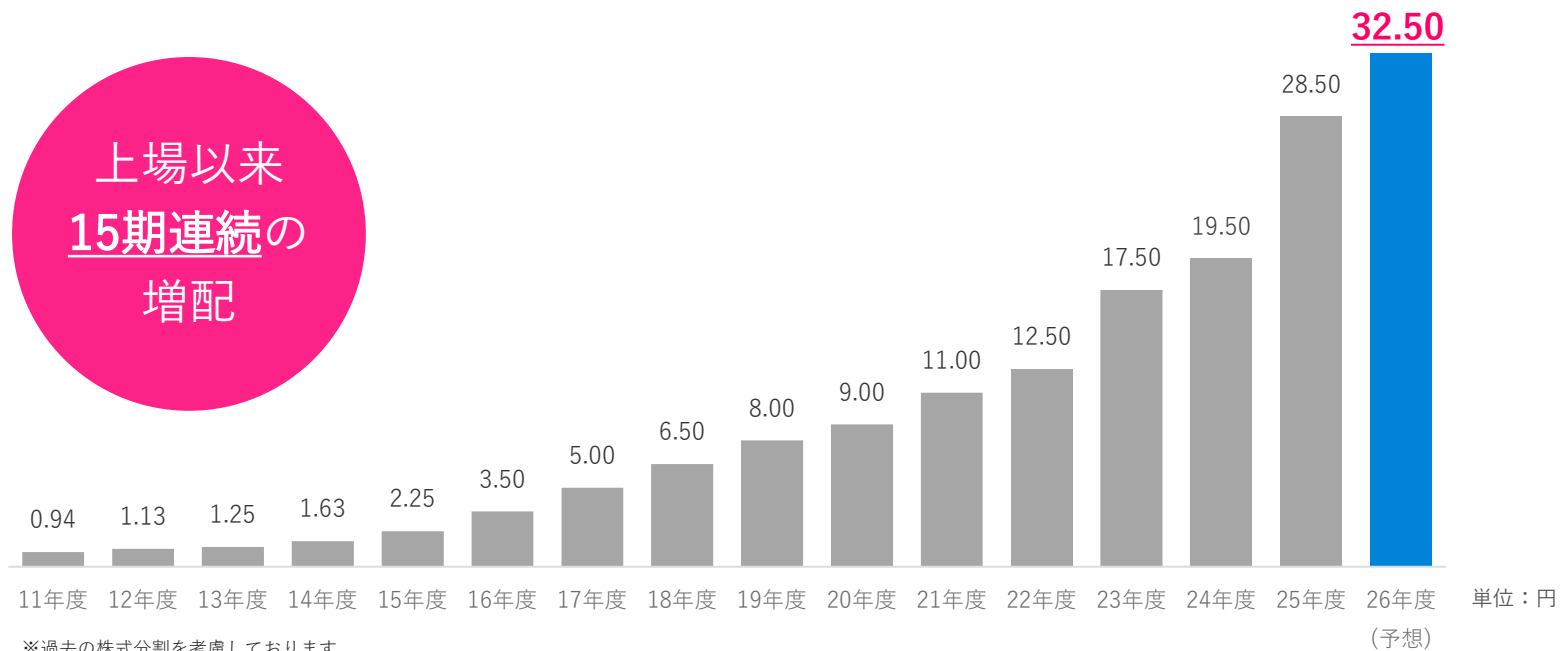
## ■ 15期連続の増配

2026年度

配当金 **32.5**円

25年度実績28.5円より **4円**増配

≪ 配当金の推移 ≫



1. 2026年8月期 決算の概要

2. 2027年8月期 業績予想

# マクロ環境①（製造原価に影響する外的要因）

- 27年度3Qまでの需要に対する原材料は確保を済ませており、取引先企業への製品の安定供給を確保

製造原価に影響を与える

## 5つの要因

気候  
変動

原材料価格  
変動

生産国  
賃金

為替  
変動

国内  
インフレ

## <直近に顕在化した要因>

地政学リスク  
(イラン情勢など)

物流コスト上昇

原油高

原油由来原料  
の価格高騰

急激な為替変動

トランプ関税

国内物価高騰

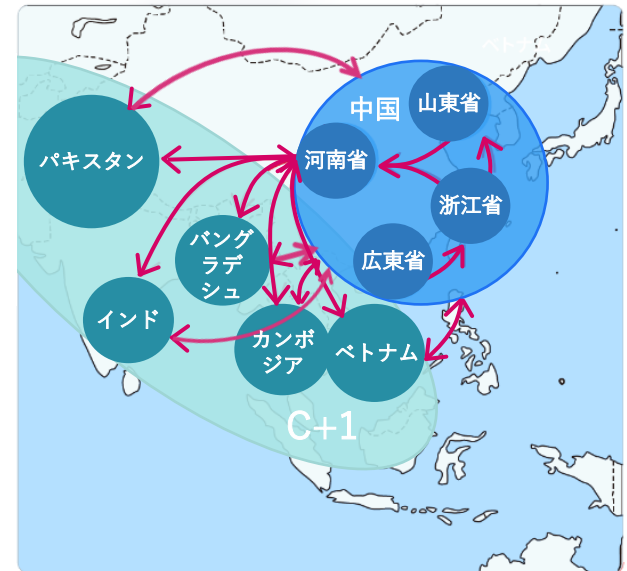
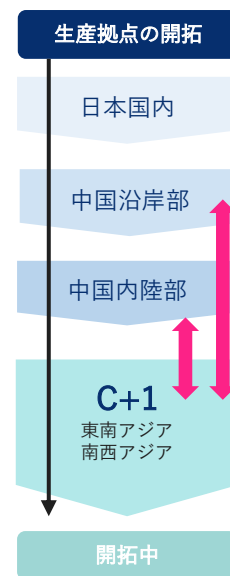
国内人件費上昇

電気代上昇

高いフレキシビリティで環境変化に対応することで安定的な利益の確保が可能。

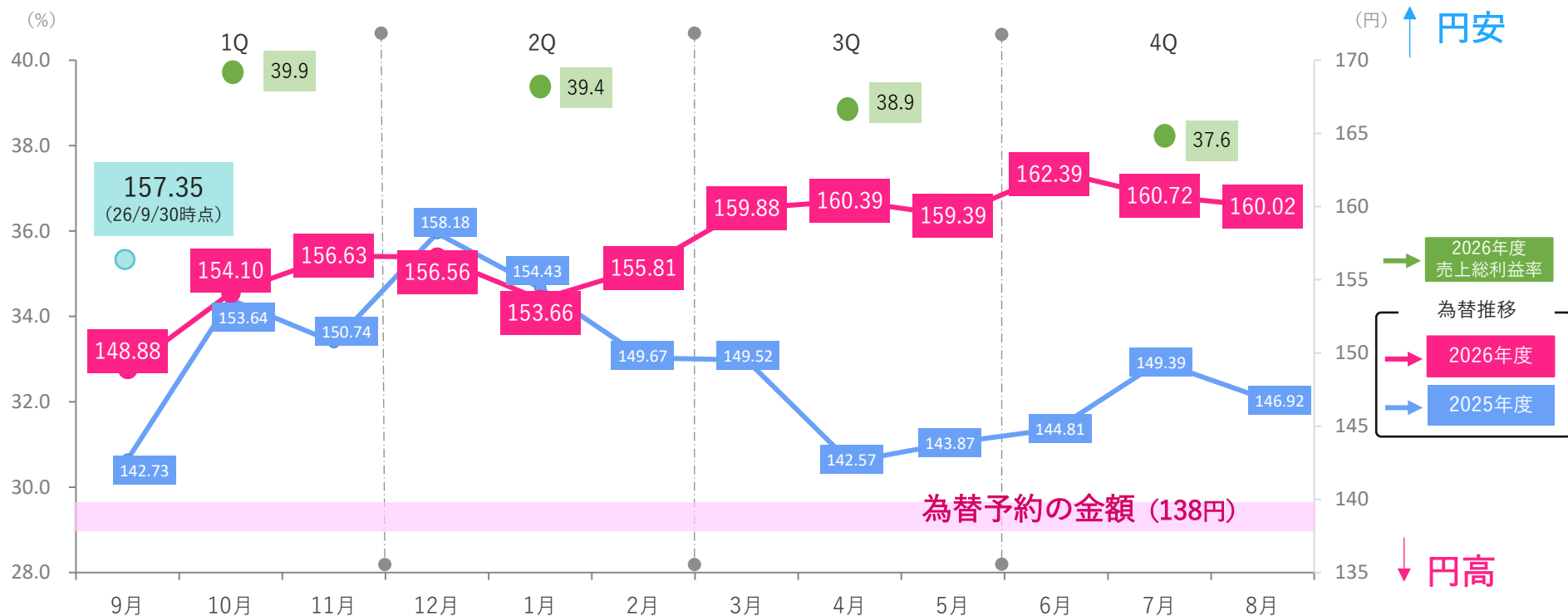
各国でカントリーリスクが発生した場合でも  
迅速に生産拠点を切替え可能な体制。

## サプライチェーンマネジメントを構築



移動型ファブレスを最大限に活かした、  
“適地生産”の徹底！

## マクロ環境②（日本円と米ドルの為替推移）



27年度の  
利益率の安定化に  
向けた取り組み

ドル円の為替が円安に進んでいる状況から、以下の取り組みを強化しています。

①為替予約による利益率の安定化。

⇒イージーオーダー製品の仕入予定額に対して**29%、138円**（平均予約レート）で為替予約済み。

②海外サプライヤーとの現地通貨による価格交渉の強化及び、機動的な適地生産の徹底。

③販売価格への転嫁を最低限にとどめる。

# 2027年 8 月期 通期業績予想

## ■ 売上高・営業利益は前年比2桁伸長を計画

(単位：百万円)

| 科 目                             | 2026年度<br>実績      | 2027年度<br>計画      | 前年比    |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高                             | 31,518            | 37,000            | 117.4% |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)               | 12,269<br>(38.9%) | 14,220<br>(38.4%) | 115.9% |
| 販売費及び<br>一般管理費                  | 5,870             | 7,050             | 120.1% |
| 営業利益<br>(営業利益率)                 | 6,399<br>(20.3%)  | 7,170<br>(19.4%)  | 112.0% |
| 経常利益<br>(経常利益率)                 | 6,590<br>(20.9%)  | 7,385<br>(20.0%)  | 112.1% |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益<br>(当期純利益率) | 4,529<br>(14.4%)  | 4,950<br>(13.4%)  | 109.3% |

# TRANSACTION

株式会社トランザクション

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13 渋谷新南口ビル8階

TEL : 03-5468-9033

FAX : 03-5468-8010

<https://www.trans-action.co.jp/>

## < ご注意事項 >

本資料は株式会社トランザクションによって作成されたものです。

将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なることがある点を認識された上でご利用ください。