テクノロジーと、人の経験知で、
世界のリアルコマースを変える。

2027年６月期

第１四半期決算説明資料

株式会社トライアルホールディングス

2026年 11月 12日

目　　次

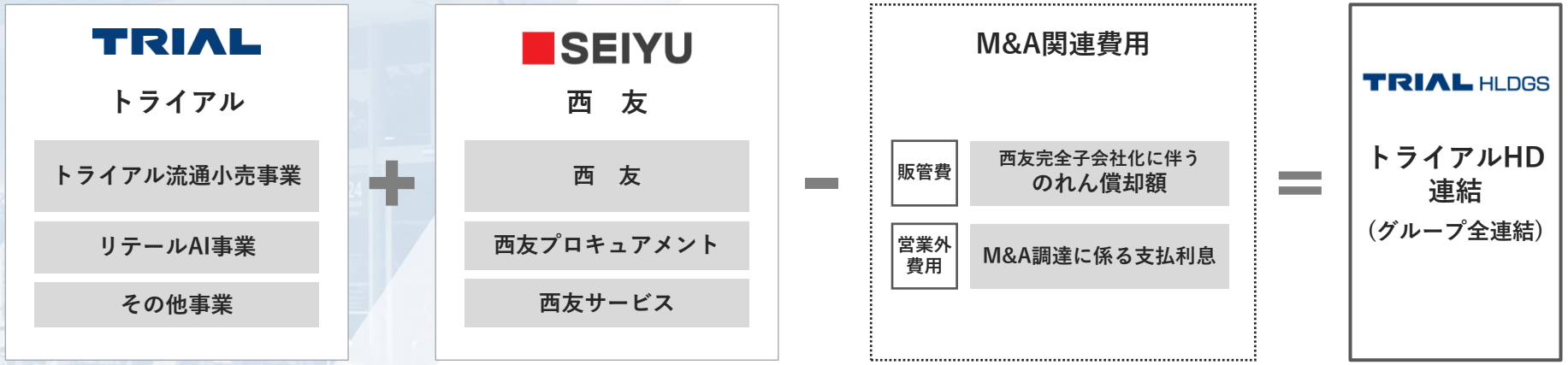
1 2027年６月期 第１四半期決算概要

2 Appendix

（IR活動の紹介 / トライアルグループ紹介）

2027年6月期
第1四半期決算概要

本資料における「トライアルHD連結」「トライアル」「西友」「M&A関連費用」の関係は以下のとおりとなります。
西友の店舗を業態転換した新フォーマット「トライアル西友」は「西友」に含まれております。



2027年６月期１Ｑハイライト

1 連結営業利益は前年同期比２倍超。M&A関連の一過性費用を除いても42.0%増

売上高は前年同期比**8.8%増**の**3,554億円**、営業利益は同**107.0%増**(**約2.1倍**)の**106億円**、EBITDAは同**40.9%増**の**207億円**。
トライアル・西友両社の既存店客数の増加と売上総利益率の改善が、連結利益の拡大をけん引。
前年同期に計上したM&A関連のアドバイザリー費用等(約23.5億円)の影響を除いた比較でも、営業利益は同**42.0%増加**。

2 トライアルは、統合シナジーの収益化が進展。既存店客数増と粗利率改善を両立

既存店売上高は前年同期比**3.7%増**(客数**1.8%増**)と堅調に推移。価格訴求による集客力の向上と、生鮮・惣菜の強化が寄与。
プライシング施策の精緻化や仕入条件の統一、PB強化により売上総利益率は同**0.7pt改善**の**22.9%**。営業利益は同**12.6%増**の**106億円**。

3 西友は、お客さま支持の拡大による売上成長と粗利率改善で大幅増益

既存店売上高は前年同期比**8.2%増**(客数**8.9%増**)と大きく伸長。トライアルの惣菜・PB商品の導入拡大や、売場改善が寄与。
トライアルのプライシング手法を活用した価格設定の精緻化などにより、売上総利益率は同**1.3pt改善**の**27.1%**。
営業利益は同**106.5%増**(約**2.1倍**)の**37億円**。

4 ２Q以降は、トライアルの収益力強化と西友の先行投資の両輪で、中長期的な成長を推進

トライアルは、２Q以降、仕入条件統一による追加効果の発現と、１Qに準備を進めた棚割改革の順次展開を通じ、下期にかけて統合シナジーによる収益改善効果を積み上げ。
西友は、先行投資フェーズとして、２Q以降、人員体制の拡充を含む成長投資を一段と推進。
業態転換・新モデル改装も計画に沿って継続。

買い物を楽しく、暮らしを豊かに。
TRIAL SEIYU
STAND TOGETHER

2027年６月期１Ｑサマリー

トライアル・西友両社の既存店売上高成長と新規出店６店の寄与により、連結売上高は前年同期比8.8%増の3,554億円。両社の売上総利益率改善により、売上総利益は同13.1%増と売上高を上回る伸長。前年同期のM&A関連の一過性費用の剥落も寄与し、営業利益は同107.0%増の106億円と２倍超に拡大、営業利益率も同1.4pt改善し3.0%へ上昇。

売上高
3,554億円
+8.8%
（前１Q比）

売上総利益
865億円
+13.1%
（前１Q比）

営業利益
106億円
+107.0%
（約2.1倍）
（前１Q比）

グループ店舗数
627店
+６店
（前期末との差）

既存店売上高成長率
トライアル
+3.7%
西友
+8.2%
（前１Q比）

売上総利益率
24.4%
+1.0pt
（前１Qとの差）

営業利益率
3.0%
+1.4pt
（前１Qとの差）

トライアル西友店舗数
５店
+２店
（前期末との差）

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

連結業績概況（１Ｑ）

（トライアルHD連結）

上期業績予想に対する１Q進捗率は、売上高48.5%、営業利益52.2%、EBITDA49.3%と、利益面を中心に順調に進捗。
両社の増収と売上総利益率改善に加え、前年同期のM&A関連一過性費用の剥落も寄与し、営業利益・経常利益ともに大幅増益。
親会社株主に帰属する四半期純利益は41億円と黒字転換。２Q以降、西友は人員体制の拡充を含む成長投資を一段と推進。
トライアルは仕入条件統一の追加効果に加え、棚割改革を順次展開し、下期にかけて統合シナジーによる収益改善効果を積み上げ。

2026年７月１日～
2026年９月30日（３ヵ月）
（百万円）

	前１Q		当１Q					上期業績予想	
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前期差	前期比	進捗率*1	計画	売上構成比
売上高	326,617	100.0%	355,432	100.0%	+28,815	108.8%	48.5%	733,100	100.0%
売上総利益	76,550	23.4%	86,548	24.4%	+9,998	113.1%	48.3%	179,100	24.4%
その他の営業収入*2	4,073	1.2%	4,505	1.3%	+432	110.6%	49.5%	9,100	1.2%
営業総利益	80,624	24.7%	91,053	25.6%	+10,429	112.9%	48.4%	188,200	25.7%
販売費及び一般管理費	75,484	23.1%	80,414	22.6%	+4,930	106.5%	47.9%	167,800	22.9%
営業利益	5,140	1.6%	10,639	3.0%	+5,499	207.0%	52.2%	20,400	2.8%
経常利益	3,247	1.0%	9,030	2.5%	+5,783	278.1%	58.6%	15,400	2.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲ 979	-	4,130	1.2%	+5,109	-	65.6%	6,300	0.9%
EBITDA*3	14,697	4.5%	20,712	5.8%	+6,015	140.9%	49.3%	42,000	5.7%
のれん償却前四半期純利益*4	2,852	0.9%	7,974	2.2%	+5,122	279.6%	57.2%	13,950	1.9%

■ 前１QにおけるM&A関連の一過性費用

販管費	アドバイザリー費用等	約 23.5 億円
営業外費用	借入ストラクチャリング手数料	約 12.0 億円

■ 当１Qにおける主な一過性の営業外損益

営業外収益	投資有価証券売却益	約 9.7 億円
営業外費用	令和８年熊本地震による損失	約 6.3 億円

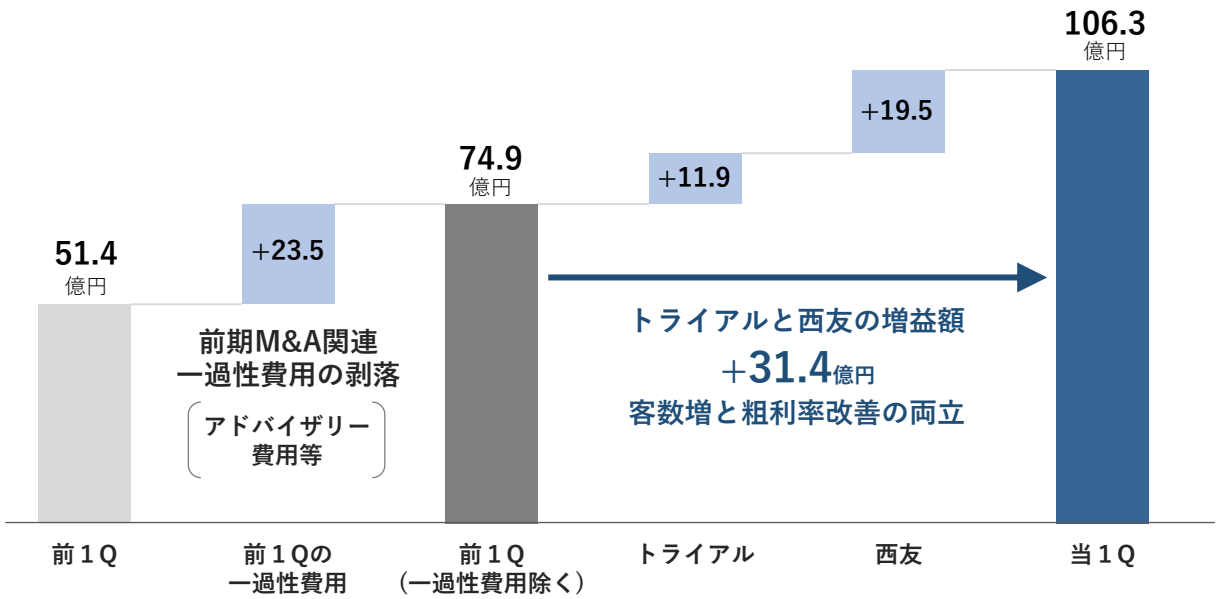
*1 進捗率は、上期業績予想に対する第１四半期の進捗割合を表しております
*2 その他の営業収入は、主にテナント賃貸収入を表しております
*3 EBITDA＝「営業利益」＋「減価償却費」＋「のれん償却額」
*4 のれん償却前四半期純利益 ＝「親会社株主に帰属する四半期純利益」＋「のれん償却額」

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアル・西友 業績概況（１Q）

連結営業利益は前年同期比107.0%増(約2.1倍)の106億円。前年同期に計上したM&A関連の一過性費用約23.5億円の剥落に加え、トライアル・西友両社の増収と粗利率改善が寄与。両社の営業利益増加額は合計31.4億円となり、前年同期の一過性費用を除いた比較でも連結営業利益は同42.0%増加。

当１Q 連結営業利益の増減要因 (億円)



営業利益 (億円)

	当１Q	前期比	前期差	ポイント
TRIAL	106 億円	+12.6%	+11.9 億円	既存店成長と粗利率改善で コスト増を吸収し増益
SEIYU	37	+106.5% (約2.1倍)	+19.5	客数の大幅増加と粗利率改善で増益 ２Q以降は人員体制強化など先行投資を推進
M&A関連費用 (のれん償却額)	▲38	—	+23.5	前１Qの一過性費用23.5億円が剥落。 のれん償却額は前年同期と同水準
連結営業利益	106	+107.0% (約2.1倍)	+54.9	前年同期の一過性費用を除くと +42.0%

2026年７月１日～
2026年９月30日(３ヵ月)
(百万円)

	トライアル						西友						M&A関連費用*2			トライアルHD連結	
	前１Q	売上構成比	当１Q	売上構成比	前期差	前期比	前１Q	売上構成比	当１Q	売上構成比	前期差	前期比	前１Q	当１Q	前期差	当１Q	売上構成比
売上高	215,052	100.0%	236,125	100.0%	+21,073	109.8%	111,565	100.0%	119,306	100.0%	+7,741	106.9%	-	-	-	355,432	100.0%
売上総利益	47,808	22.2%	54,175	22.9%	+6,367	113.3%	28,741	25.8%	32,373	27.1%	+3,632	112.6%	-	-	-	86,548	24.4%
その他の営業収入*1	752	0.3%	1,120	0.5%	+368	148.9%	3,320	3.0%	3,385	2.8%	+65	102.0%	-	-	-	4,505	1.3%
営業総利益	48,561	22.6%	55,296	23.4%	+6,735	113.9%	32,062	28.7%	35,758	30.0%	+3,696	111.5%	-	-	-	91,053	25.6%
販売費及び一般管理費	39,071	18.2%	44,611	18.9%	+5,540	114.2%	30,228	27.1%	31,972	26.8%	+1,744	105.8%	6,184	3,831	▲ 2,353	80,414	22.6%
営業利益	9,490	4.4%	10,685	4.5%	+1,195	112.6%	1,833	1.6%	3,786	3.2%	+1,953	206.5%	▲ 6,184	▲ 3,831	2,353	10,639	3.0%

営業外費用

M&A調達に係る支払利息
約 **22.6** 億円

*1　その他の営業収入は、主にテナント賃貸収入を表しております
*2　M&A関連費用(販管費)には、西友の完全子会社化に伴うのれん償却額に加え、前１Qに計上したM&A関連のアドバイザリー費用等が含まれております。

トライアル 業績概況（１Ｑ）

既存店売上高は前年同期比3.7%増(客数1.8%増)と堅調に推移。新規出店５店舗も寄与し、売上高は同9.8%増。価格競争力を維持しながら売上総利益率は同0.7pt改善の22.9%となり、客数増と粗利率改善を両立。販管費増を吸収し、営業利益は同12.6%増。

１Ｑ実績と通期計画

売上高
2,361億円　前年同期比 +9.8%

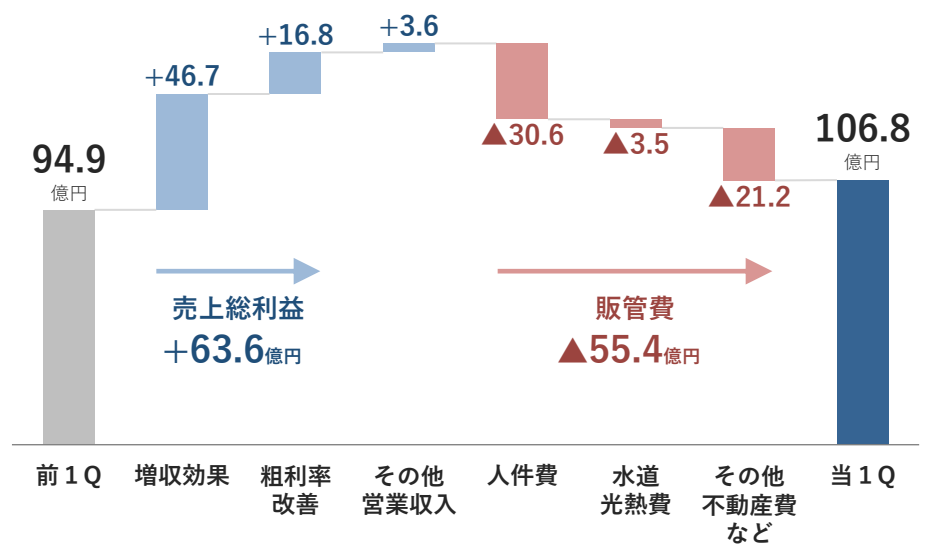
売上総利益
541億円　+13.3%
売上総利益率 22.9%　(+0.7pt)

営業利益
106億円　+12.6%
営業利益率 4.5%　(+0.1pt)

※ 増減は前年同期比・同期差

	通期計画	１Ｑ実績	
既存店売上高成長率	+3.2%	+3.7%	客数 +1.8%
新規出店	20店＋α	5 店	
改装	14店	2 店	
売上総利益率	23.5%	22.9%	前年同期差 +0.7pt
売上高販管費率	19.3%	18.9%	+0.7pt
人件費率	11.1%	10.9%	+0.4pt
水道光熱費率	1.6%	1.7%	±0.0pt

営業利益の増減要因（億円）



TRIAL

(百万円)	前１Ｑ 実績	売上構成比	当１Ｑ 実績	売上構成比	前期差	前期比	進捗率*1	通期業績予想 計画	売上構成比	前期差	前期比
売上高	215,052	100.0%	236,125	100.0%	+21,073	109.8%	24.5%	962,400	100.0%	+76,262	108.6%
売上総利益	47,808	22.2%	54,175	22.9%	+6,367	113.3%	23.9%	226,300	23.5%	+28,776	114.6%
その他の営業収入*2	752	0.3%	1,120	0.5%	+368	148.9%	27.3%	4,100	0.4%	+683	120.0%
営業総利益	48,561	22.6%	55,296	23.4%	+6,735	113.9%	24.0%	230,400	23.9%	+29,459	114.7%
販売費及び一般管理費	39,071	18.2%	44,611	18.9%	+5,540	114.2%	24.0%	186,200	19.3%	+19,625	111.8%
営業利益	9,490	4.4%	10,685	4.5%	+1,195	112.6%	24.2%	44,200	4.6%	+9,835	128.6%

*1　進捗率は、通期業績予想に対する第１四半期の進捗割合を表しております
*2　その他の営業収入は、主にテナント賃貸収入を表しております

１Ｑ決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

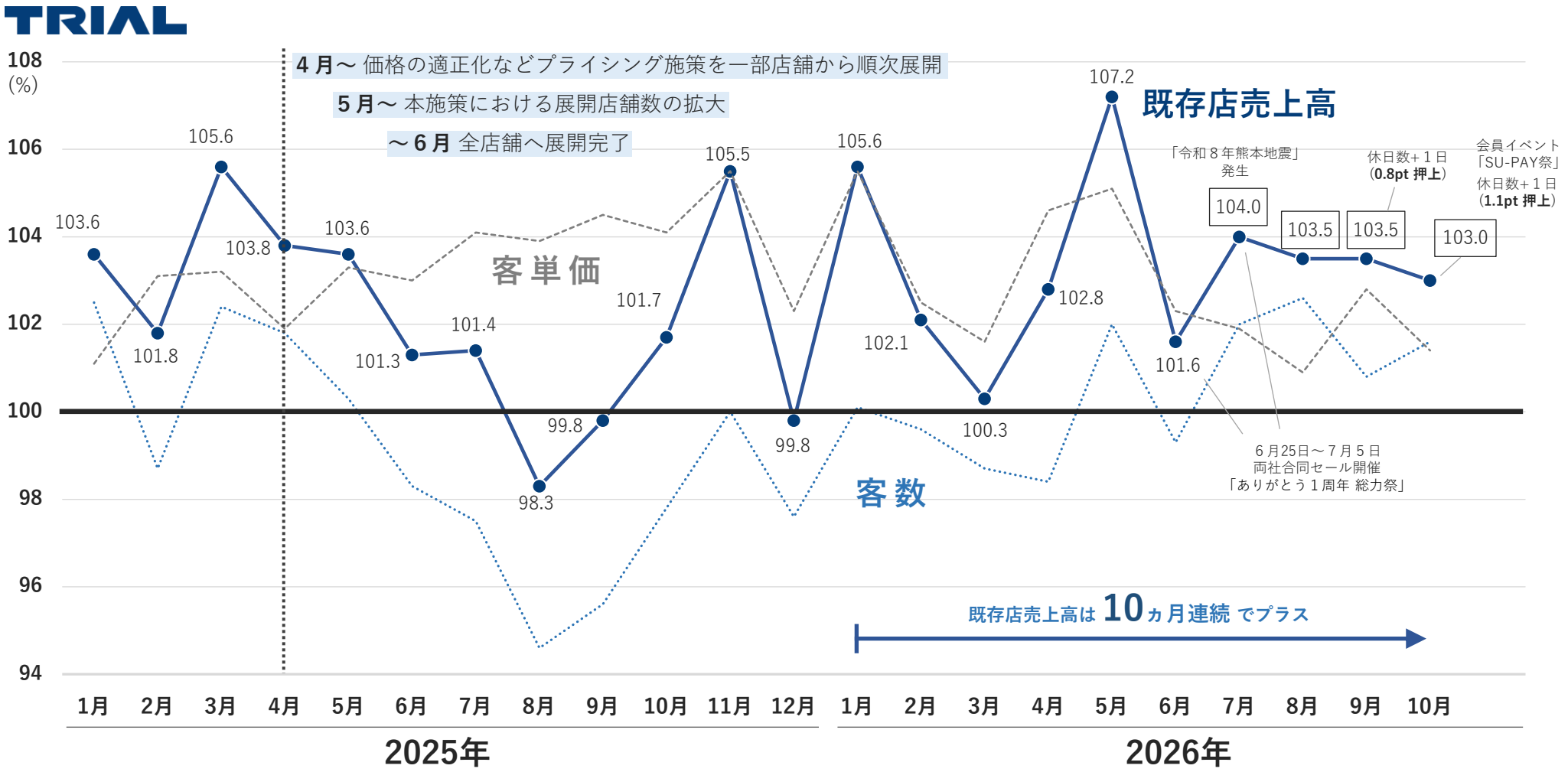
トライアル 既存店売上高推移（前年同月比）

地域一番の生活必需店をめざして、生鮮を中心とした「食」の強化を推進。

2025年６月に全店展開を完了したプライシング施策の効果が定着し、客単価の上昇に加えて客数も改善。
惣菜・生鮮の強化や売場の活性化、販促施策などが寄与し、当１Qの既存店売上高は前年同期比**3.7%増**と、
通期計画の3.2%増を上回る伸長。足元10月も客数は**４ヵ月連続**で前年を上回り、既存店売上高は**10ヵ月連続**の増収を継続。

既存店売上高成長率

計画	通	期	：103.2%
実績	１	Q	：**103.7%**

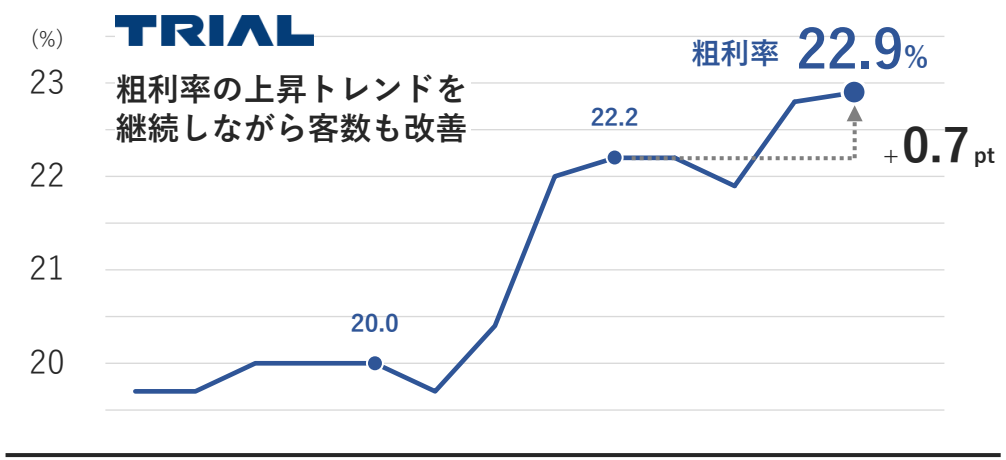


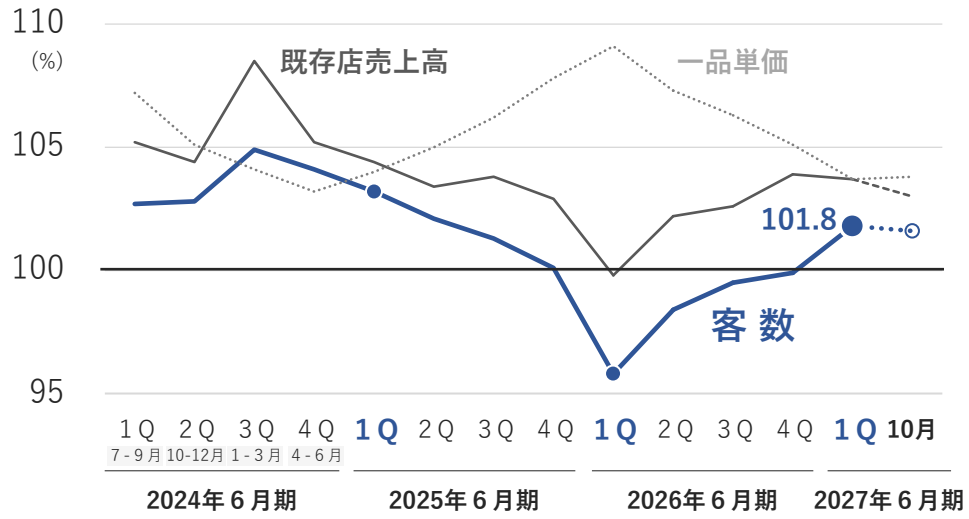
１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアル 粗利上昇戦略の進捗

プライシング施策の継続的な精緻化に加え、仕入条件統一・帳合統合やPB販売の強化など、グループシナジーの発現が寄与し、当１Qの売上総利益率は前年同期比0.7pt改善の22.9%。価格競争力を維持しながら既存店客数も同1.8%増加し、粗利率改善とお客さま支持の拡大を両立。２Q以降は仕入条件統一・帳合統合の追加効果に加え、１Qに準備・実証を進めた棚割改革を順次展開し、下期にかけて収益改善効果の積み上げを図る。

トライアルにおける売上総利益率と既存店の推移(四半期別)





プライシング施策

価格訴求品で集客力向上

- POP活用で訴求強化
- 競争力を保つ適正価格へ



お得な定番商品



よりお得な目玉商品



価値訴求品で収益力向上

- 商品価値を伝える棚づくり
- 高粗利商品の販売拡大





仕入条件統一・帳合統合

- グループの取引規模を活かした調達力の強化
- 両社の仕入条件の精査・統一
- 帳合統合による仕入ルートの最適化

PB強化・カテゴリマネジメント高度化

- 購買データに基づくNB・PBの商品構成、棚割の最適化
- メーカーと連携した商品育成・売場づくり
- 重点商品の販売数量拡大によるスケールメリットの創出

粗利上昇施策の進捗

施　策	効　果	１Q	２Q	下　期
プライシング施策 (価格訴求・価値訴求)	客数 粗利	精緻化を継続 (価格競争力と収益性の両立を継続)		
仕入条件統一・帳合統合	粗利	効果発現	追加効果	効果継続
PB強化・カテマネ高度化 (棚割改革)	粗利	福岡・トライアル西友で 準備・実証	順次展開	展開拡大・効果検証
売上総利益率		22.9%	→	通期計画 23.5% ２Q以降の施策効果を積み上げ

西友 業績概況（１Q）

惣菜を中心とした商品・売場改革などが寄与し、既存店売上高は前年同期比8.2%増(客数8.9%増)と大きく伸長。前４Qから一部導入したトライアルのプライシング施策が引き続き奏功し、粗利率は同1.3pt改善の27.1%、営業利益は同106.5%増(約2.1倍)。
当期は先行投資フェーズと位置付け、２Q以降は人員体制の強化や競争環境に応じた価格施策、改装・業態転換を推進。

１Q実績と通期計画

売上高
1,193億円　前年同期比 +6.9%

売上総利益　**売上総利益率**
323億円　27.1%
+12.6%　(+1.3pt)

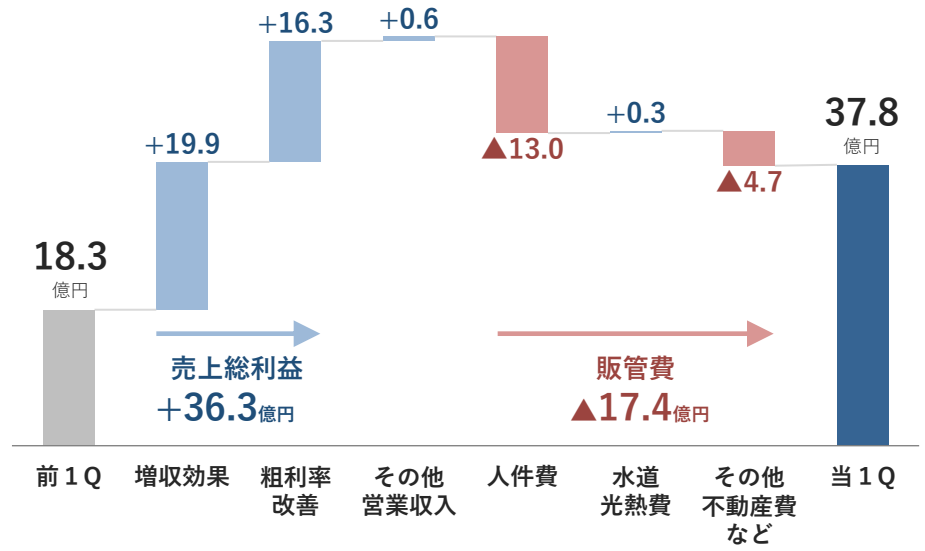
営業利益　**営業利益率**
37.8億円　3.2%
+106.5%　(+1.6pt)

※ 増減は前年同期比・同期差

	通期計画	１Q実績	
既存店売上高成長率	—	+8.2%	客数 +8.9%
HMの業態転換（トライアル西友）	10店	2 店	
SMの新モデル改装	20店	4 店	
売上総利益率	26.6%	27.1%	前年同期差 +1.3pt
売上高販管費率	27.5%	26.8%	▲0.3pt
- 人件費率	11.7%	11.4%	+0.3pt
- 水道光熱費率	2.1%	2.1%	▲0.2pt

※ HM：ハイパーマーケット、SM：スーパーマーケット

営業利益の増減要因（億円）



SEIYU

(百万円)	前１Q 実績	売上構成比	当１Q 実績	売上構成比	前期差	前期比	進捗率 *1	通期業績予想 計画	売上構成比	前期差	前期比
売上高	111,565	100.0%	119,306	100.0%	+7,741	106.9%	24.1%	495,800	100.0%	+34,829	107.6%
売上総利益	28,741	25.8%	32,373	27.1%	+3,632	112.6%	24.5%	132,100	26.6%	+9,334	107.6%
その他の営業収入 *2	3,320	3.0%	3,385	2.8%	+65	102.0%	24.0%	14,100	2.8%	+428	103.1%
営業総利益	32,062	28.7%	35,758	30.0%	+3,696	111.5%	24.5%	146,200	29.5%	+9,761	107.2%
販売費及び一般管理費	30,228	27.1%	31,972	26.8%	+1,744	105.8%	23.5%	136,100	27.5%	+13,425	110.9%
営業利益	1,833	1.6%	3,786	3.2%	+1,953	206.5%	37.5%	10,100	2.0%	▲ 3,663	73.4%

*1　進捗率は、通期業績予想に対する第１四半期の進捗割合を表しております
*2　その他の営業収入は、主にテナント賃貸収入を表しております

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

西友 売上高成長の進捗

お客さま支持の拡大を背景に既存店売上高は8.2%増。商品・価格・売場の改善を通常店舗へ横展開。

西友の当１Q既存店売上高は前年同期比**8.2%増**、客数は同**8.9%増**となり、2026年10月まで**13ヵ月連続増収**。
トライアルの名物商品・PB商品の導入や価格設定の精緻化、棚割・売場改善などを推進し、通常店舗を含めた競争力を強化。
今後は、業態転換・新モデル改装の拡大と、成果が確認された施策の通常店舗への横展開を進め、持続的な成長力の向上を目指す。

全店売上高成長率への寄与　当１Q｜1,193億円 +6.9%

SEIYU	2026年６月期 業態転換・改装数	2027年６月期１Q 業態転換・改装数	合計店舗数	売上増への寄与(概算)
ハイパーマーケット トライアル西友	3 店	2 店	5 店	+0.7pt
スーパーマーケット 新モデル改装	5 店	4 店	9 店	+0.7pt
通常店舗			230 店	+5.5pt

■ 通常店舗に横展開する主な施策

- トライアル西友・新モデル改装の知見を活かし店舗ごとに選択して導入
- 大規模改装を前提とせず、簡易什器なども活用

商品

トライアルの名物商品・PB商品の導入
かつ重、おはぎに続き、玉子サンドも８月でほぼ全店導入。
中華・寿司などの人気商品を拡充

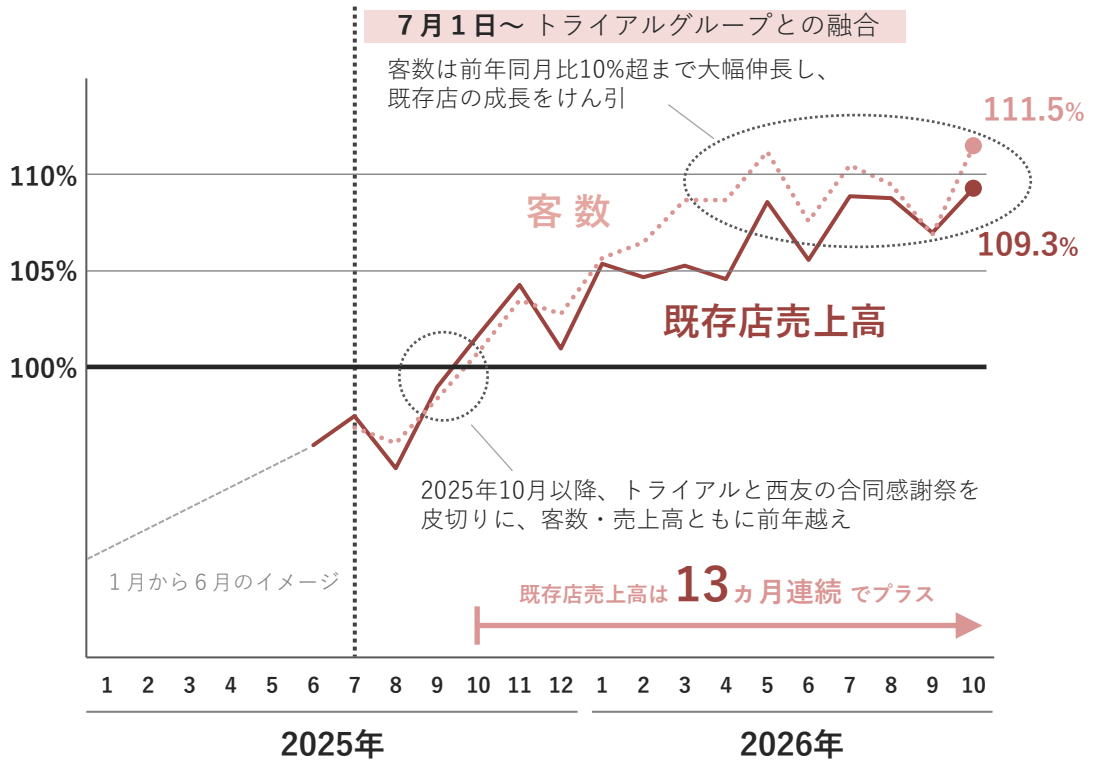
価格

「スゴ×トク」などの価格訴求
トライアルのプライシング施策の一部導入で価格設定を精緻化

売場

棚割・陳列・POP・生鮮売場の改善
遊休スペースや簡易什器を活用し、店舗ごとに売場を改善

既存店売上高の推移　当１Q｜+8.2%



全店と既存店の差　▲1.3pt　前期の大型店舗の閉店と業態転換時の一時閉店による売上逸失

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

西友の業態転換店・新モデル改装の進捗

業態転換店・新モデル改装店では、客数・売上高の大幅な改善を確認。今後は売上成長の持続性に加え、増分利益や投資回収を検証しながら、店舗特性に応じた転換・改装を推進。併せて、実証済みの施策を通常店舗へ横展開し、西友全体の集客力と売上成長力を強化。

ハイパーマーケット 業態転換



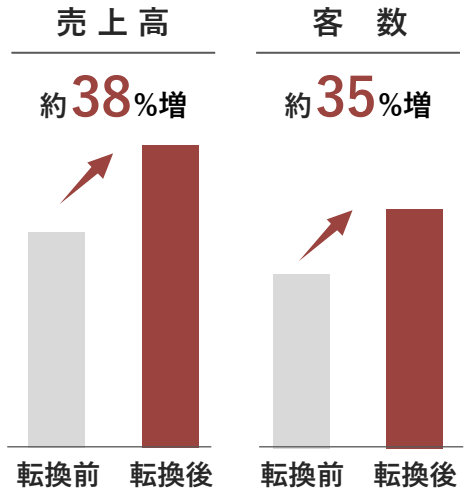
トライアル西友へ業態転換

都市型 / 郊外型

約2,000~17,000㎡

5店舗 転換後の実績

2025	11月	花小金井	（東京）
2026	2月	武蔵新城	（神奈川）
	4月	二俣川	（神奈川）
	7月	浦安	（千葉）
	8月	河辺	（東京）



トライアル西友１号店 花小金井店

転換後 約11ヵ月間の累計実績

売上高 約37%増

客数 約35%増



スーパーマーケット 新モデル改装



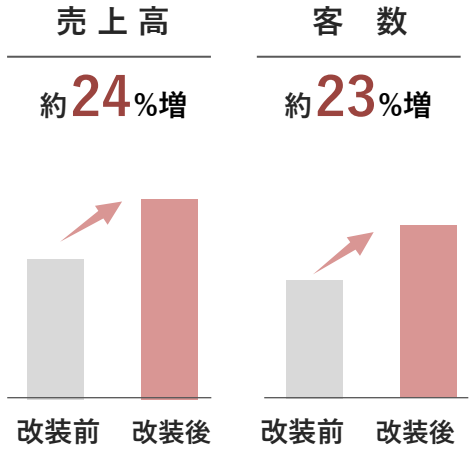
西友ブランドのまま刷新

中小型店

約2,000㎡

9店舗 改装後の実績

2026	2月	仙川	（東京）
		高野台	（東京）
		東川口	（埼玉）
	4月	府中四谷	（東京）
		和光市駅前	（埼玉）
	7月	千葉中央	（千葉）
		深沢目黒通	（東京）
	8月	竹ノ塚	（東京）
		藤沢石川	（神奈川）



改装店舗の様子





※ 各店舗オープン日～2026年10月末実稼働期間における前年同期比　※ 店舗数は2026年９月末時点

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアル西友・新モデル改装

西友のハイパーマーケットを業態転換した「トライアル西友」は、2026年10月の町田店開業により６店舗体制へ拡大。先行店舗で得られた知見を活かし、立地・商圏に応じた商品・売場や店舗運営の改善を推進。スーパーマーケットは商品力の強化、サイネージ放映設計、プライシング改革などの具体施策が進行中。両モデルで効果が確認された施策を通常店舗へ順次展開。

ハイパーマーケット 業態転換

2026年10月23日オープン

トライアル西友 町田店

（東京都町田市）



直営階層　４フロア/地下１・地上７階建
売場面積　約4,000㎡
利 用 者　通勤・通学者
周辺環境　駅前ターミナル
アクセス　町田駅（駅前）
駐 車 場　約40台

巨大ターミナル駅前の多層階店舗。先行５店舗で得たノウハウを活かしながら通勤・通学前の朝食需要など店舗特性に応じた商品・オペレーションを展開。



スーパーマーケット 新モデル改装

2026年９月リニューアル完了

西友 藤沢石川店

（神奈川県藤沢市）

「サイネージストア」実験



プライシング改革



■ 新モデル改装における主要な施策

トライアル西友の知見も活かし、店舗全体を再設計

商品	**惣菜・生鮮・PBなどの品揃えを刷新** 店内加工も店舗特性に応じて強化
価格・販促	**商圏に応じた値付けと訴求を強化** 重点商品の価格訴求強化と 試食販売・サイネージ活用で販促強化
売場	**通路・什器配置・棚割を一体的に見直し** 買い回りや売場レイアウトを再設計
店舗運営	**夜間作業・商品補充などを改善** 売場の実行力強化と販売機会の拡大





実証した個別施策は通常店舗にも横展開

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

商品カテゴリ別売上高（１Ｑ）

**トライアルでは、集客力と収益性の向上をけん引する「フレッシュ(生鮮四品)」の売上高が前年同期比14.9%増と伸長。
なかでも粗利率の高い「惣菜」は同17.1%増と好調で、売上高構成比は同0.5pt上昇の7.4%と、中期目標の８%に向けて着実に拡大。
西友でもトライアルの惣菜商品の導入拡大などが寄与し、惣菜売上高は同25.1%増と大幅に伸長。**

2026年７月１日～
2026年９月30日(３ヵ月)
(百万円)

	トライアル						西友						トライアルHD連結					
	前１Ｑ	売上構成比	当１Ｑ	売上構成比	前期差	前期比	前１Ｑ	売上構成比	当１Ｑ	売上構成比	前期差	前期比	前１Ｑ	売上構成比	当１Ｑ	売上構成比	前期差	前期比
売上高(流通小売事業)	214,141	100.0%	**234,761**	100.0%	+20,620	109.6%	111,565	100.0%	**119,306**	100.0%	+7,741	106.9%	325,707	100.0%	**354,068**	100.0%	+28,361	108.7%
食品	161,081	75.2%	**178,017**	75.8%	+16,936	110.5%	97,066	87.0%	**104,336**	87.5%	+7,270	107.5%	258,147	79.3%	**282,353**	79.7%	+24,206	109.4%
グロサリー	58,954	27.5%	**62,337**	26.6%	+3,383	105.7%	32,291	28.9%	**32,870**	27.6%	+579	101.8%	91,245	28.0%	**95,208**	26.9%	+3,963	104.3%
デイリー	39,419	18.4%	**43,658**	18.6%	+4,239	110.8%	26,846	24.1%	**28,188**	23.6%	+1,342	105.0%	66,265	20.3%	**71,846**	20.3%	+5,581	108.4%
フレッシュ	62,707	29.3%	**72,020**	30.7%	+9,313	114.9%	37,927	34.0%	**43,277**	36.3%	+5,350	114.1%	100,635	30.9%	**115,298**	32.6%	+14,663	114.6%
うち、惣菜	14,778	6.9%	**17,299**	7.4%	+2,521	117.1%	11,647	10.4%	**14,565**	12.2%	+2,918	125.1%	26,426	8.1%	**31,865**	9.0%	+5,439	120.6%
非食品	53,060	24.8%	**56,744**	24.2%	+3,684	106.9%	14,499	13.0%	**14,970**	12.5%	+471	103.2%	67,559	20.7%	**71,715**	20.3%	+4,156	106.2%
生活	30,784	14.4%	**32,701**	13.9%	+1,917	106.2%	8,977	8.0%	**9,298**	7.8%	+321	103.6%	39,761	12.2%	**42,000**	11.9%	+2,239	105.6%
ハード	14,507	6.8%	**16,002**	6.8%	+1,495	110.3%	4,009	3.6%	**4,211**	3.5%	+202	105.0%	18,516	5.7%	**20,214**	5.7%	+1,698	109.2%
アパレル	5,333	2.5%	**5,583**	2.4%	+250	104.7%	1,609	1.4%	**1,648**	1.4%	+39	102.4%	6,942	2.1%	**7,231**	2.0%	+289	104.2%
その他	2,436	1.1%	**2,456**	1.0%	+20	100.8%	▲ 97	-	▲ 188	-	▲ 91	-	2,339	0.7%	**2,269**	0.6%	▲ 70	97.0%

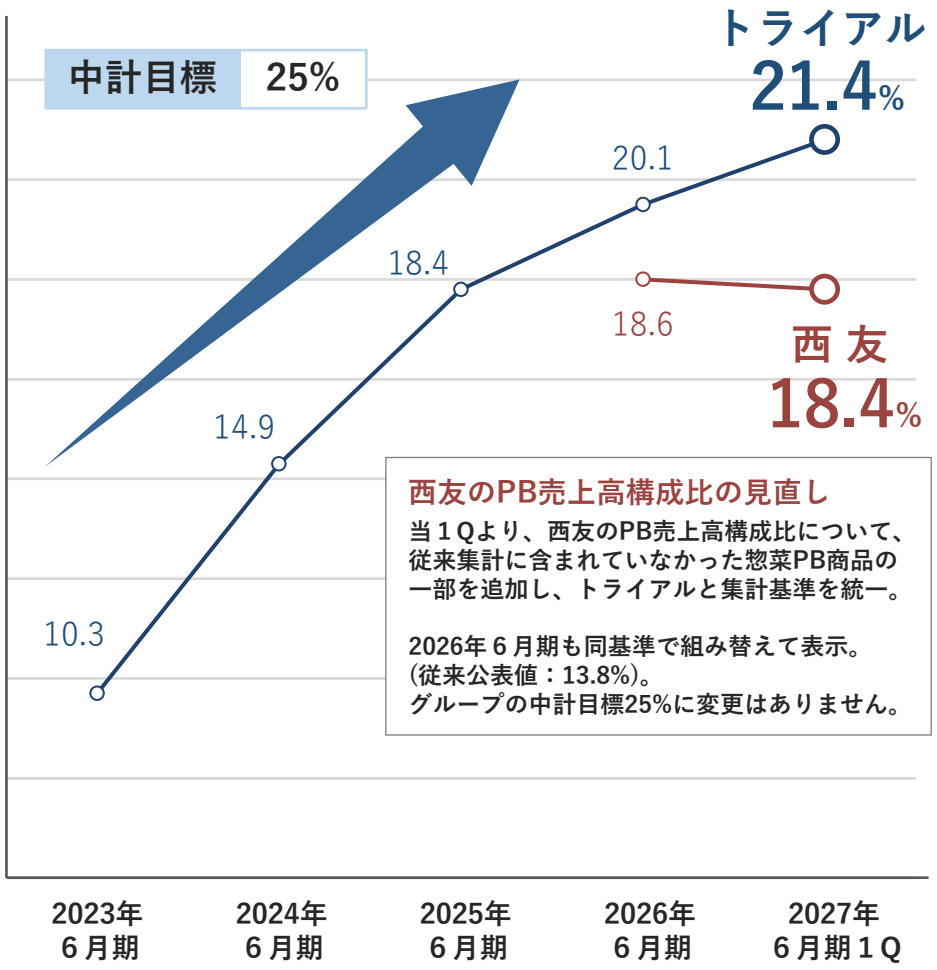
※ 当１Ｑより、商品政策上の見直しにより一部の商品を「ハード」から「生活」へ、流通小売事業の「その他」に含まれていた一部の商品を「ハード」へカテゴリ変更するとともに、一部事業を「リテールAI」へセグメント変更しております。前１Ｑについても、変更後の区分に組み替えて表示しております
売上高(流通小売事業)は▲21百万円影響しております。内訳として、生活は＋7,478百万円、ハードは▲2,327百万円、流通小売事業の「その他」は▲5,172百万円となっております
※「グロサリー」は菓子類などの加工食品、「デイリー」は卵や乳製品などの日配品、「フレッシュ」は生鮮四品(青果・精肉・鮮魚・惣菜)、「生活」は日用消耗品などの家庭用品、「ハード」は家電製品などの耐久性商品、「アパレル」は衣料品を示しております

１Ｑ決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアルグループのPB商品

データ活用による顧客理解をもとに、お客さまにとって価値あるPB商品の開発を推進。トライアルのPB売上高構成比は21.4%に拡大。西友は同18.4%。PBの商品力強化を継続的に実施することで、中計目標の25%を目指す。

PB売上高構成比の推移



西友のPB売上高構成比の見直し

当１Qより、西友のPB売上高構成比について、従来集計に含まれていなかった惣菜PB商品の一部を追加し、トライアルと集計基準を統一。

2026年６月期も同基準で組み替えて表示。
(従来公表値：13.8%)。
グループの中計目標25%に変更はありません。

NEW!

■ 寒い季節の食卓を彩る、職人こだわりのあったかメニュー

職人監修 鍋つゆシリーズ



〆まで楽しめる大容量の1,000g　税込300円

プロの味を家庭で！新たに５つの味が登場。
だしの旨みや素材の風味にこだわった、
職人監修の本格鍋つゆ

岡部シェフこだわりの鶏白湯ラーメン



こはく本舗

濃厚な旨みと、ゆず香る贅沢な一杯。　税込321円

鶏をベースに豆乳でクリーミーさをプラス。
ノンフライ平打ち麺を合わせた本格カップ麺

■ PB商品カタログ

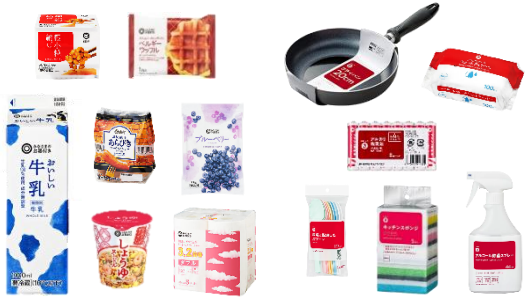
TRIAL

こはく本舗　TRIAL オリジナル



SEIYU

みなさまのお墨付き　きほんのき



※ 価格は店舗によって異なる場合があります。また、一部取扱いのない店舗・時間帯があります。

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

販管費の内訳（１Q）

（トライアルHD連結）

販管費は、人件費が前年同期比12.5%増加したものの、前年同期のM&A関連一過性費用(約23.5億円)の剥落などにより、同6.5%増の804億円。販管費率は同0.5pt改善の22.6%(一過性費用調整後：同0.2pt上昇)。人件費率は、トライアル10.9%(同＋0.4pt)、西友11.4%(同+0.3pt)。西友では２Q以降、人員体制強化に伴う費用増を見込む。水道光熱費率は、トライアル1.7%(前年同期並み)、西友2.1%(同▲0.2pt)。電力単価は上昇したものの、前年同期より低い気温による使用量抑制や政府の電気料金支援策などが費用増を緩和。

2026年７月１日～
2026年９月30日(３ヵ月)
(百万円)

	トライアルHD連結						トライアル		西友	
	前１Q		当１Q				前１Q	当１Q	前１Q	当１Q
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前期差	前期比	売上構成比	売上構成比	売上構成比	売上構成比
売上高	326,617	100.0%	**355,432**	**100.0%**	**+28,815**	**108.8%**	100.0%	**100.0%**	100.0%	**100.0%**
販売費及び一般管理費	75,484	23.1%	**80,414**	**22.6%**	**+4,930**	**106.5%**	18.2%	**18.9%**	27.1%	**26.8%**
人件費*1	34,950	10.7%	**39,323**	**11.1%**	**+4,373**	**112.5%**	10.5%	**10.9%**	11.1%	**11.4%**
不動産費*2	14,776	4.5%	**15,616**	**4.4%**	**+840**	**105.7%**	2.9%	**3.1%**	7.6%	**7.0%**
広告・販促費*3	1,519	0.5%	**1,519**	**0.4%**	**+0**	**100.0%**	0.5%	**0.5%**	0.4%	**0.3%**
水道光熱費	6,210	1.9%	**6,524**	**1.8%**	**+314**	**105.1%**	1.7%	**1.7%**	2.3%	**2.1%**
のれん償却額	3,831	1.2%	**3,844**	**1.1%**	**+13**	**100.3%**	-	-	-	-
その他	14,198	4.3%	**13,588**	**3.8%**	**▲ 610**	**95.7%**	2.5%	**2.8%**	5.7%	**5.9%**

*1　人件費 ＝「役員報酬」＋「従業員･パート･アルバイトの給与･賞与」＋「株式報酬」＋「法定福利･福利厚生費」＋「交通費」＋「教育研修･採用費」＋「出向人件費」
*2　不動産費 ＝「地代家賃」＋「減価償却費」
*3　広告･販促費 ＝「広告宣伝費」＋「販売促進費」＋「ポイント引当金繰入額」

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換･改装
商品カテゴリ別･PB
販管費の内訳
新規出店･閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS･CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

新規出店・閉店・業態転換の状況

当１Qは、トライアルでスーパーセンター５店舗、西友でスーパーマーケット１店舗を新規出店。
閉鎖店舗はなく、グループ店舗数は前期末比６店舗増の627店舗。通期出店計画に対して順調に進捗。

新規出店数

通期計画	トライアル：20店＋α 西　友　：２店
１Q 実績	トライアル：５店 西　友　：１店

		2023年６月期 通期	2024年６月期 通期	2025年６月期 通期	2026年６月期 通期	2027年６月期 １Q(７-９月)			
		店舗数	店舗数	店舗数	店舗数	出店数	閉店数	業態転換	店舗数
トライアル	メガセンター	24	24	28	31	0	0	0	31
	スーパーセンター	181	187	207	229	5	0	0	234
	smart	68	64	70	64	0	0	16 *1	80
	小型店	12	43	47	54	0	0	▲16 *1	38
	合計	285	318	352	378	5	0	16	**383**
西友	ハイパーマーケット	-	-	-	69	0	0	▲2	67
	スーパーマーケット	-	-	-	171	1	0	0	172
	トライアル西友	-	-	-	3	0	0	2	5
	合計	-	-	-	243	1	0	2	**244**
合計		**285**	**318**	**352**	**621**	**6**	**0**	**18**	**627**

*1　2023年10月に青森県で食品スーパーを運営する株式会社佐藤長より譲り受けた小型店15店舗及びその他の小型店１店舗の計16店舗について、フォーマットの見直しによりsmartへ変更しております

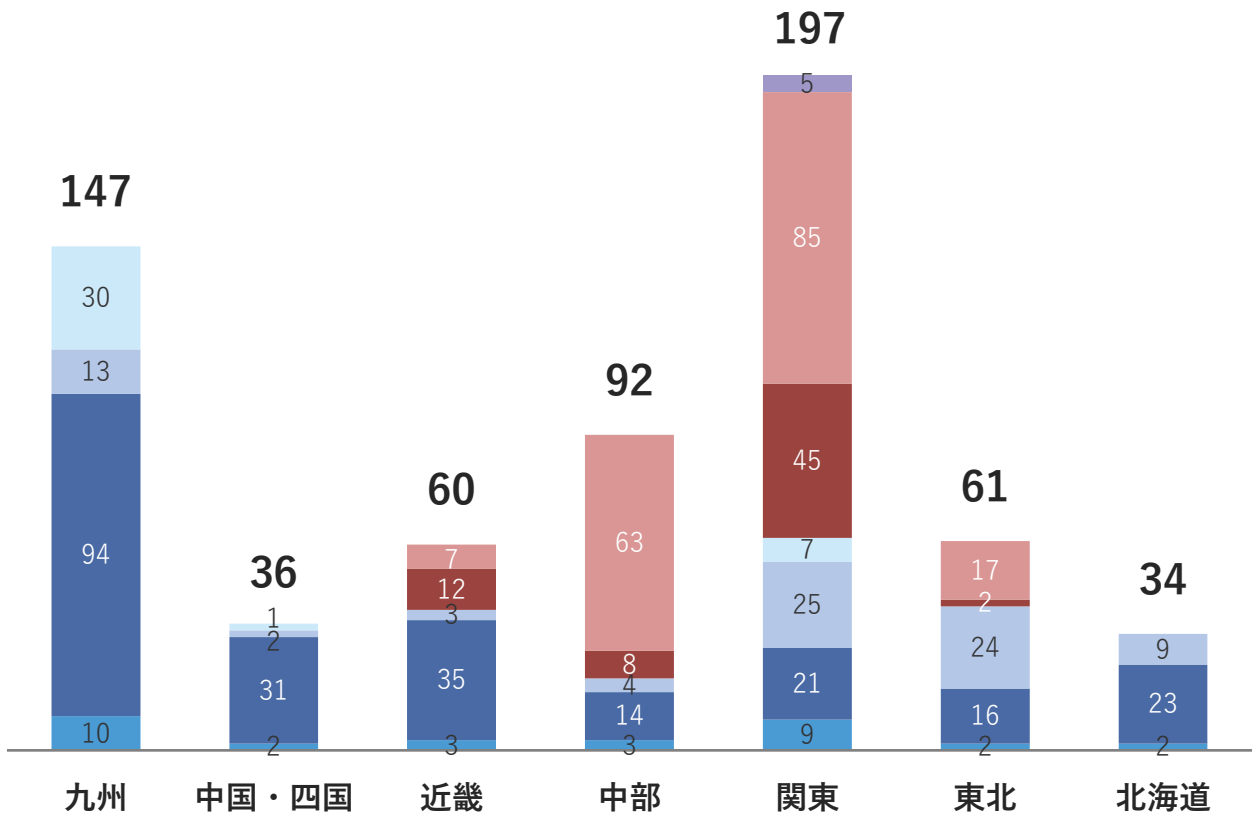
１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

地域別の出店状況

TRIAL HLDGS
グループ店舗数
627店
(2026年９月末時点)

TRIAL 383店	メガセンター	スーパーセンター	smart	小型店
	31店	234店	80店	38店

SEIYU 244店	ハイパーマーケット	スーパーマーケット	トライアル西友
	67店	172店	5店



当１Q

出店	７月	スーパーセンター	石巻店(宮城県)
	８月	スーパーセンター	本巣店(岐阜県)
		スーパーマーケット	松山空港通り店(愛媛県)
	９月	スーパーセンター	南林間店(神奈川県)
			名張店(三重県)
			金ケ崎店(岩手県)
業態転換	７月	smart	小型店16店[*1]
	８月	トライアル西友	浦安店(千葉県)
			河辺店(東京都)

２Q

(2026年11月12日時点)

出店	10月	smart	音更木野店(北海道)
		スーパーセンター	愛知川店(滋賀県)
			津河芸店(三重県)
業態転換	10月	トライアル西友	町田店(東京都)
閉店	10月	ハイパーマーケット	山科店(京都府)
	11月	スーパーセンター	上磯店(北海道)

*1　2023年10月に青森県で食品スーパーを運営する株式会社佐藤長より譲り受けた小型店15店舗及びその他の小型店１店舗の計16店舗について、フォーマットの見直しによりsmartへ変更しております

TRIAL GO：首都圏での収益モデルの確立に向けて

江古田栄町店（９月18日）、富士見台駅北店（10月16日）を改装

東京都内５店舗のうち２店舗で、惣菜の強みを生かしながら、品揃え、価格、売場の見直しを実施。
改装後は両店とも平均日販・客数が増加し、惣菜以外の売上も伸長。首都圏での収益モデル確立に向けた検証を継続。

1 商品・価格・売場の見直し

- **即食商品の拡充**
  定番の惣菜に加え、寿司や魚系の弁当、ベリカなどを拡充
- **日常の買い物に応える売場**
  棚を増設し、青果や日配、冷凍食品などの拡充と、商圏に応じた価格の見直し
- **新たな来店動機**
  コーヒーマシンの導入や九州のご当地商品を導入拡大

2 改装店舗で見えてきた変化

- **平均日販の増加**
  改装前と比較して２店舗とも平均日販が増加
- **客数の増加**
  改装直後の販促効果が一巡した後も、客数は改装前を上回って推移
- **惣菜以外の売上拡大**
  寿司や青果、日配などが伸び、売上構成が変化

3 今後の改善・検証テーマ

- **来店動機の定着**
  季節商品の入れ替えや看板商品の育成で、改装後の客数を定着
- **収益性の改善**
  商圏に応じた価格設定の精緻化と製造･発注の精度向上で粗利率を改善
- **店舗モデルの磨き上げ**
  立地や売場面積、客層に応じた品揃え、棚割りの検証と、他店舗への展開

即食・生鮮商品の拡充


惣　菜



寿司・魚系弁当


青　果



ベリカ

新たな来店動機



九州のご当地商品


コーヒーマシン

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換･改装
商品カテゴリ別･PB
販管費の内訳
新規出店･閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS･CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

店舗改装の状況

当１Qは、トライアルでメガセンター１店舗、小型店(TRIAL GO)１店舗を改装。西友ではハイパーマーケット２店舗をトライアル西友へ業態転換し、スーパーマーケット４店舗で新モデル改装を実施。
店舗特性に応じた売場の最適化や商品力の強化を通じて、既存店の成長力と収益性の向上を図る。

		2023年６月期	2024年６月期	2025年６月期	2026年６月期	2027年６月期	改装店舗数
		通期	通期	通期	通期	１Q 2026年 7 - 9 月	通期計画
トライアル	メガセンター	4	5	0	1	1	
	スーパーセンター	19	20	13	15	0	
	smart	2	3	2	2	0	14
	小型店	5	2	4	1	1	
	合計	30	30	19	19	2	
西友	ハイパーマーケット (トライアル西友への業態転換)	-	-	-	3	2	10
	スーパーマーケット (新モデル店舗への改装)	-	-	-	5	4	20

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

セグメント別業績概況（１Q）

流通小売事業は、トライアル・西友両社の売上成長と収益性改善を背景に、外部顧客への売上高が前年同期比8.7%増の3,540億円、セグメント利益が同46.7%増の113億円。リテールAI事業は、DX戦略の収益化フェーズへの移行を目的とした体制変更を実施。SU-PAY会員数の増加や西友へのサイネージ導入が順調に進捗し、セグメント売上高は同26.7%増、セグメント利益は同45.1%増。

2026年７月１日～2026年９月30日（３ヵ月）

（百万円）

		前１Q		当１Q			
		実績	売上構成比	実績	売上構成比	前期差	前期比
流通小売事業	**売上高**	325,717	100.0%	**354,112**	**100.0%**	**+28,395**	**108.7%**
	外部顧客	325,707	100.0%	**354,068**	**100.0%**	**+28,361**	**108.7%**
	セグメント間	10	0.0%	43	0.0%	+33	430.0%
	セグメント利益	7,714	2.4%	**11,313**	**3.2%**	**+3,599**	**146.7%**
リテールAI事業	**売上高**	4,150	100.0%	**5,259**	**100.0%**	**+1,109**	**126.7%**
	外部顧客	165	4.0%	**451**	**8.6%**	**+286**	**273.3%**
	セグメント間	3,985	96.0%	4,808	91.4%	+823	120.7%
	セグメント利益	532	12.8%	**772**	**14.7%**	**+240**	**145.1%**

※ 当１Qから事業管理責任体制の明確化を目的としてセグメント区分を見直し、従来「流通小売事業」に含めていた株式会社トライアルテクノロジー、株式会社SU-PAY及び株式会社TRYUを「リテールAI事業」に含めております。 2026年６月期１Q(前１Q)データも遡及修正を行っています。影響額は以下の通りです。
・流通小売事業：売上高▲21百万円(外部顧客▲21百万円・セグメント間影響なし)、セグメント利益▲436百万円
・リテールAI事業：売上高+2,843百万円(外部顧客+21百万円・セグメント間+2,822百万円)、セグメント利益+443百万円

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

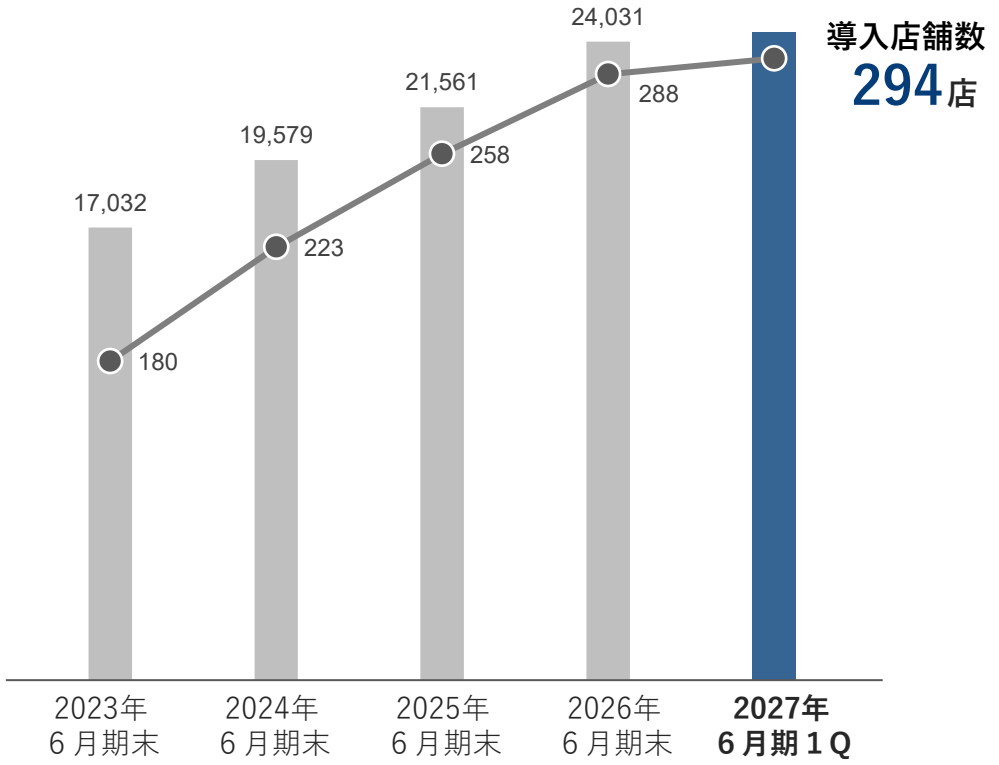
Skip Cartによる顧客体験の向上

Skip Cartの導入拡大と利用率向上を通じて顧客接点を拡大。顧客体験のさらなる向上に向けた実証・システム改善を進めるとともに、リテールメディアへの展開も見据え、顧客接点の価値最大化を目指す。

Skip Cartの導入実績*1

導入台数(累計)
24,383台

導入店舗数
294店



Skip Cartの導入効果

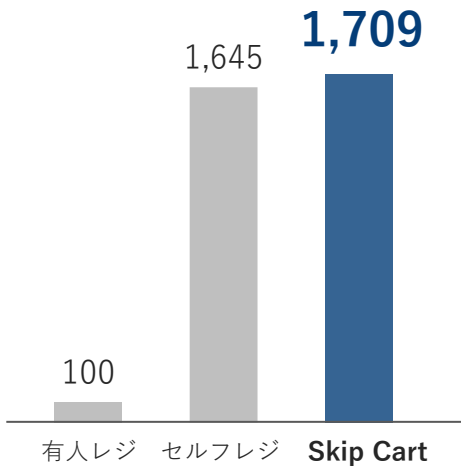
平均利用率*2
25.0%

買上点数別の平均利用率
- 10点以上 ： **37.9%**
- 20点以上 ： **46.2%**

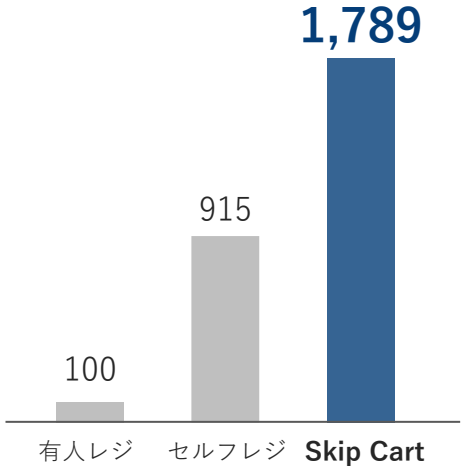
マンスリーユーザー*3
530万人

レジ人時削減

１時間あたりの通過客数*4
有人レジ通過客数を100として指数化



１時間あたりの通過点数*4
有人レジ通過点数を100として指数化



*1　当社グループ外での導入店舗数･導入台数も含む
*2　2025年７月１日から翌年６月30日にSkip Cartの稼働実績があった当社グループのスーパーセンター212店舗における、2025年７月１日から翌年６月30日の９時から21時のカート利用可能な時間帯における延べ客数のうち、Skip Cartの延べ利用者数の割合
*3　マンスリーユーザー数とは、 2025年７月１日から翌年６月30日におけるSkip Cart の延べ月間利用者数(グループ外を除く)の平均を指す
*4　スーパーセンター「アイランドシティ店」の2026年４月29日から同年５月６日におけるPOSデータから算出

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換･改装
商品カテゴリ別･PB
販管費の内訳
新規出店･閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS･CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

連結BS

（トライアルHD連結）

2026年７月１日付で、ブリッジローン（短期借入金3,674億円）をシンジケートローン（長期借入金）に借り換え。
総資産は7,931億円（前期末比146億円減）。のれんは償却により2,881億円（同38億円減）。純資産は1,368億円（同24億円増）、
自己資本比率は16.8%（同0.6pt上昇）。引き続き、成長投資と借入金返済の両立を通じて、財務健全性の向上を推進。

（百万円）	2026年６月末 実績	構成比	2026年９月末 実績	構成比	前期差
流動資産	201,806	25.0%	187,350	23.6%	▲ 14,456
現金及び預金	68,901	8.5%	61,841	7.8%	▲ 7,060
売掛金	18,564	2.3%	18,002	2.3%	▲ 562
棚卸資産	86,512	10.7%	81,484	10.3%	▲ 5,028
固定資産	606,017	75.0%	605,781	76.4%	▲ 236
有形固定資産	240,892	29.8%	244,951	30.9%	+4,059
建物及び構築物	140,308	17.4%	144,668	18.2%	+4,360
土地	64,501	8.0%	64,775	8.2%	+274
無形固定資産	303,093	37.5%	298,958	37.7%	▲ 4,135
のれん	291,957	36.1%	288,112	36.3%	▲ 3,845
投資その他の資産	62,032	7.7%	61,871	7.8%	▲ 161
資産合計	807,824	100.0%	793,131	100.0%	▲ 14,693

（百万円）	2026年６月末 実績	構成比	2026年９月末 実績	構成比	前期差
流動負債	599,692	74.2%	258,396	32.6%	▲ 341,296
買掛金	159,190	19.7%	155,665	19.6%	▲ 3,525
短期借入金	367,400	45.5%	0	0.0%	▲ 367,400
１年内返済予定の長期借入金	2,966	0.4%	39,659	5.0%	+36,693
契約負債	14,367	1.8%	14,492	1.8%	+125
固定負債	73,762	9.1%	397,928	50.2%	+324,166
長期借入金	24,064	3.0%	347,319	43.8%	+323,255
資産除去債務	34,151	4.2%	34,287	4.3%	+136
純資産	134,369	16.6%	136,807	17.2%	+2,438
株主資本	127,620	15.8%	129,685	16.4%	+2,065
非支配株主持分	3,466	0.4%	3,554	0.4%	+88
負債純資産合計	807,824	100.0%	793,131	100.0%	▲ 14,693

有利子負債[*1]
3,871 億円
（前期末差 ▲75 億円）

純有利子負債[*2]
3,253 億円
（▲4 億円）

自己資本
1,332 億円
（+23 億円）

自己資本比率
16.8 %
（+0.6 pt）

*1　有利子負債＝「短期借入金」＋「１年内返済予定の長期借入金」＋「長期借入金」＋「リース債務」
*2　純有利子負債＝「有利子負債」－「現金及び預金」

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

連結CF（１Q）

（トライアルHD連結）

営業活動によるCFは128億円。法人税等の支払いや仕入債務の減少があった一方、棚卸資産の減少などで資金を確保。
投資活動によるCFは、新店・改装などの設備投資を中心に102億円の支出となったが、フリーCFは25億円の資金を確保。
財務活動によるCFは、借入金の約定返済や配当金の支払いにより95億円減少。

2026年７月１日～2026年９月30日（３ヵ月） （百万円）	前１Q 実績	当１Q 実績	前期差	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	72,325	68,901	▲ 3,424	95.3%
営業活動CF	16,749	12,811	▲ 3,938	76.5%
投資活動CF	▲ 369,448	▲ 10,267	+359,181	-
財務活動CF	325,071	▲ 9,584	▲ 334,655	-
現金及び現金同等物に係る換算差額	24	▲ 19	▲ 43	-
現金及び現金同等物の増減額	▲ 27,603	▲ 7,060	+20,543	-
現金及び現金同等物の期末残高	44,722	61,841	+17,119	138.3%
フリーキャッシュフロー （営業CF ＋ 投資CF）	▲ 352,699	2,544	+355,243	-
設備投資額	9,071	9,481	+410	104.5%

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介



Appendix

資本市場との対話の充実

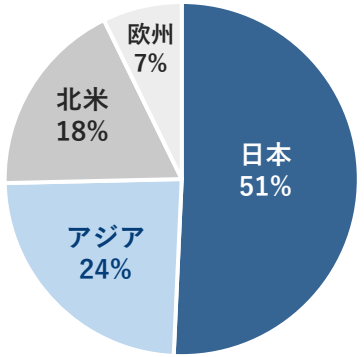
● 2026年６月期のIRイベント

	2026年６月期		前期差	応対者 代表取締役社長	財務担当役員	子会社役員	IR
決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）	オンライン開催	**4 回**	-	○	●	●	
IR面談		**498 件**	↑ +123				
うち、個別ミーティング		389 件	↑ +86	○	○	○	●
うち、証券会社主催カンファレンス	７社のカンファレンスに参加	58 件	↑ +6		●		●
うち、海外ロードショー	米国(10月)、英国(２月)	51 件	↑ +31	●	●		●
店舗見学会（機関投資家・アナリスト向け）	関東を中心に開催	**19 回**	↑ +9			○	●
個人投資家向け事業説明会	オンライン、対面(名古屋)	**2 回**	-		●		
アナリストカバレッジ		**12 社**	↑ +5				

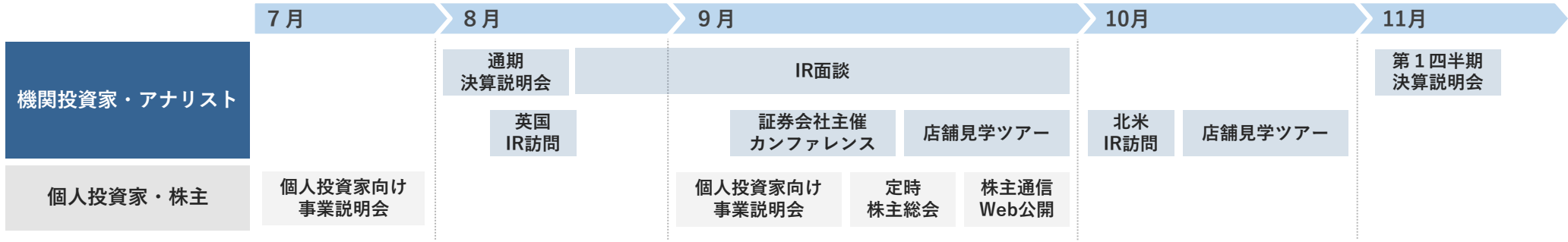
● 出席　○ 一部出席

地 域

対話相手の属性
（機関投資家・アナリスト）



● 2026年7月以降のIRイベント

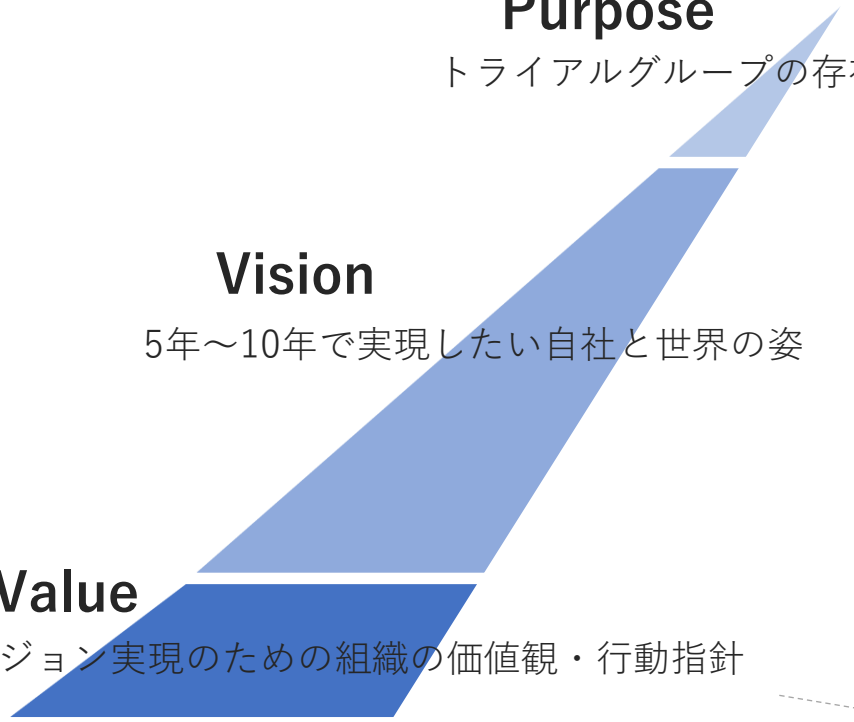


TOPIX 新規採用

株式会社JPX総研が実施するTOPIX(東証株価指数)の定期入替では、今回の見直しにより、グロース市場を含む全市場区分が選定対象となりました。
その中で当社は、グロース市場上場銘柄として構成銘柄に新規採用され、2026年10月30日より指数算出に反映されました。

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアルグループの経営理念



Purpose
トライアルグループの存在目的

Vision
5年～10年で実現したい自社と世界の姿

Value
ビジョン実現のための組織の価値観・行動指針

世界の誰もが「豊かさ」を
享受できる社会をつくる。

テクノロジーと、人の経験知で、
世界のリアルコマースを変える。

- **効率化された店舗網で、モノを流通させる力**
- **データとIoTを駆使する力**

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装
商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF
Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

トライアルグループの概要

2026年４月１日付で、中期経営計画の推進に向けた新組織体制へ移行。流通小売事業は、「トライアルカンパニー」を中核会社とし、新設の「競争戦略本部」を通じて業態・商品・販売オペレーション戦略を強化。収益性向上と西友とのPMIを加速。
また、「トライアルテクノロジー」をDX戦略の中核会社として新設し、データ・AI活用による収益化フェーズへの移行を推進。

持　株　会　社

TRIAL HLDGS　株式会社トライアルホールディングス

設　立	2015年９月
本　社	福岡県福岡市東区
資本金	202億3,741万8,600円
従業員数（グループ）	社員 9,434名 臨時雇用者 35,308名（年間平均人員数）

※2026年６月末時点

会　長	永田 久男			
役　員	代表取締役社長	永田 洋幸	常勤監査役	上里 剛志
	取締役	石橋 亮太	監査役(社外)	橋本 道成
	取締役(社外)	立本 博文	監査役(社外)	薄鍋 大輔
	取締役(社外)	張　相秀		

流通小売事業

流通小売事業の中核会社

TRIAL　株式会社トライアルカンパニー

代表者　代表取締役社長 永田 洋幸

競争戦略本部

子会社

- トライアル店舗運営
  - TRIAL
  - 株式会社トライアルストアーズ
- 西友店舗運営
  - SEIYU
  - 株式会社西友
- 子会社

リテールAI事業（DX戦略）

DX戦略の中核会社

TRIAL TECHNOLOGY

株式会社トライアルテクノロジー

代表者　代表取締役社長 石橋 亮太

- Retail Ai
  - 株式会社Retail AI
- 子会社

その他事業

※ 2026年11月12日時点

１Q決算概要
業績サマリー
トライアル
- 業績概況
- 既存店
- 粗利上昇戦略

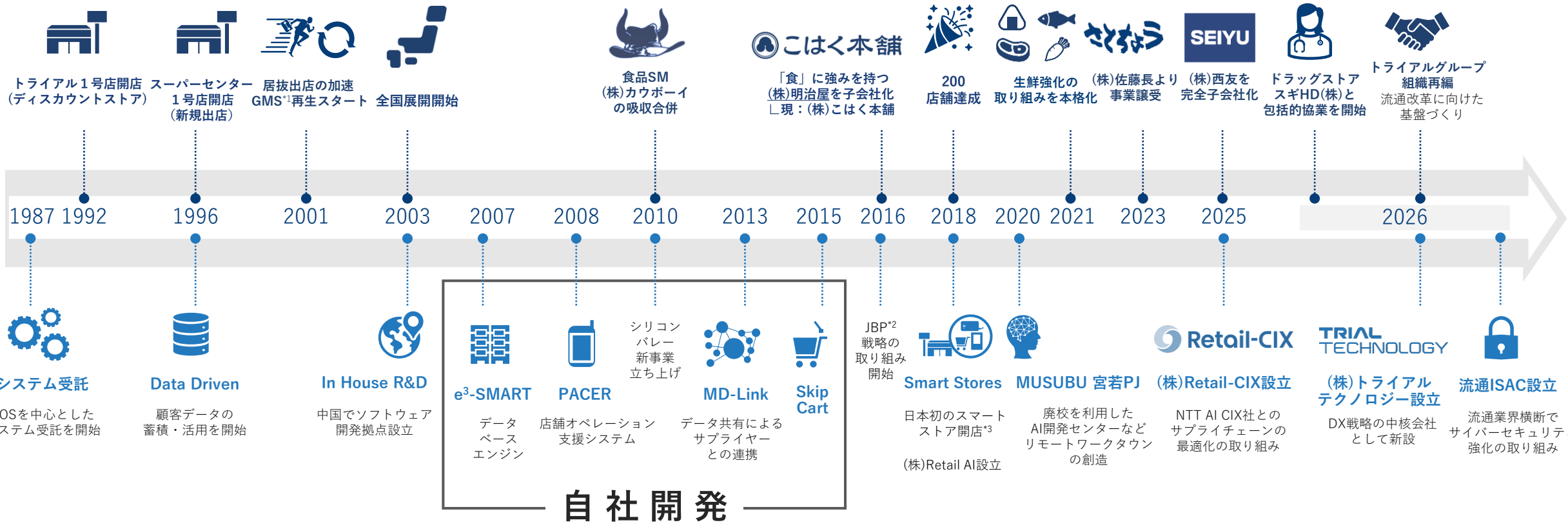
西友
- 業績概況
- 既存店
- 業態転換・改装

商品カテゴリ別・PB
販管費の内訳
新規出店・閉店
セグメント別
リテールテック
連結BS・CF

Appendix
IR活動の紹介
トライアルグループ紹介

祖業をITとし、時代を先取りした取り組み

TRIAL 流通小売 リアル店舗の進化と店舗網の拡大



Retail AI TRIAL リテールAI 流通小売の現場にフィットしたIT・AIノウハウの蓄積

*1　ゼネラル･マーチャンダイジング･ストア(総合スーパー)
*2　ジョイント･ビジネス･プラン。売場起点で、サプライヤーと小売業が直面している課題を互いに理解した上で、協働して、継続的･体系的に課題解決に取り組む活動
*3　当社調べ。「スマートストア」：タブレット決済機能付きのレジカートであるSkip Cartや棚状況の監視等のためのカメラ等が導入された店舗

● IRに関するお問い合わせ

株式会社トライアルホールディングス　IR部
TEL：03-6435-6308 / e-mail：ir@trial-holdings.inc

● 次回決算発表(予定)：2027年６月期 第２四半期決算

・2027年２月15日(月)： 決算発表(決算短信の開示)
決算説明会(アナリスト・機関投資家向け)

本資料の注記

・本資料は、監査法人による監査を受けておりません。
・金額は、表示単位未満を切り捨てて表示、％(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。
・売上構成比、前期差、前期比及びその他％(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を切り捨てた金額で計算しております。

見通しに関する注意事項

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における、将来予想に関する記述につきましては、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。また、将来における当社の業績が現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身の判断と責任において利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。