

TRIAL HLDGS

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。

2026年 6 月 期

本 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 8 月 13日

目 次

1 2026年6月期 決算概要

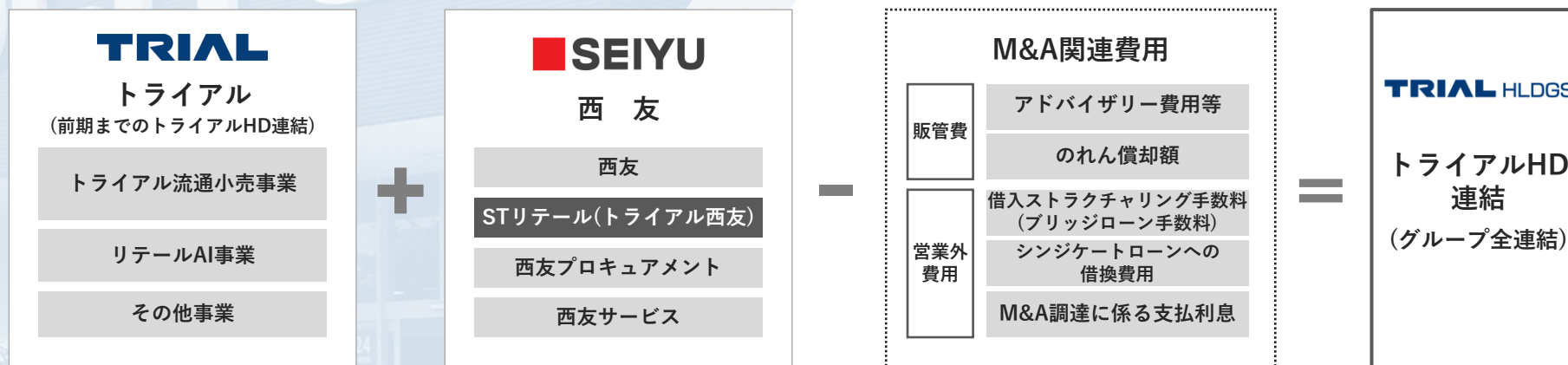
2 2027年6月期 業績予想

3 Appendix

(1Q - 3Q数値の一部修正 / トライアルグループ紹介)

2026年6月期 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」に含まれています。



当4Qより、各社の外部取引に基づく収益実態をより適切に示すため「トライアル」と「西友」のグループ間取引を、従来の「調整額」としての別建て表示から、両社の業績から控除する集計方法に変更しております。連結数値には影響はありません。当1Q～当3Qも同基準で遡及修正し、資料P35に掲載しております。

■ 2026年6月期の実績

西友PMI初年度の最大の成果は「お客さま支持」の大幅な回復。西友の既存店客数は月を追うごとに改善し、トライアルもフラット圏へ。お客さま基盤の拡大に加え、トライアルの収益性改善が大きく進展し、売上高・営業利益ともに過去最高、通期計画を上回って着地。

● 最大の成果は、既存店客数の改善

西友は、トライアルのノウハウを活用し、価格競争力・商品力・売場を強化。既存店客数は前年同月比で1月以降+5%超、5月には+10%を超える水準まで大幅に改善。トライアルも客数がフラット圏まで回復し、両社ともに持続的な売上高成長の基盤を強化。

● スピード感あるPMI推進で、成果を早期に顕在化

トライアルの迅速な意思決定と西友の高い実行力を掛け合わせ、価格・商品・売場強化に加え、イベント商戦、モデル店舗の展開、業態転換(トライアル西友)などの施策を短期間に相次いで実行。施策の実行スピードと現場への浸透が、客数・売上高の改善として顕在化。

● トライアルの収益力も一段向上。連結売上高1.34兆円・営業利益303億円は過去最高

連結売上高は1.34兆円(前期比+67.6%)へ拡大し、26期連続増収を達成。

トライアルは、客数トレンドの改善と粗利率向上の両立に加え、コストコントロールを進め、営業利益率は3.9%(前期比+1.3pt)まで上昇。

西友は、お客さま支持の大幅な回復に加え、営業利益率は3.0%(計画比+0.5pt)と、中計最終年度目標3.1%に迫る水準まで向上。

● 最終利益も計画を大幅に上回って着地。財務基盤の安定化と株主還元も進展

営業利益の計画超過などにより、最終利益は通期計画を大幅に上回る35億円を着地。EBITDAは699億円(前期比約2倍)でキャッシュ創出力も大幅に向上。

2026年7月1日付でシンジケートローンへの借り換えが完了し、長期・安定的な資金調達基盤を確保。年間配当は前回予想から1円増配を予定。

■ 2027年6月期の見通し

● 成長投資とシナジー収益化を両輪に、中計達成に向けた成長を加速

売上高1.45兆円(前期比+8.2%)、営業利益390億円(+28.4%)、EBITDA 831億円(+18.8%)を計画

西友は、中長期・持続的な成長に向け、お客さま基盤のさらなる強化を優先。人員体制の強化を含む成長投資を一段と強化し、

一時的な減益になるが、客数・売上高のさらなる成長を目指す。トライアルは、統合シナジーの収益化を本格化し、

粗利率改善・大幅増益で連結利益成長をけん引。西友への成長投資を強化しながら連結増益を実現し、中計最終年度の目標達成に向けて着実に前進。

買い物を楽しく、暮らしを豊かに。

TRIAL ■ SEIYU

STAND TOGETHER



西友の連結によりグループ規模が大きく拡大するとともに、トライアル・西友両社の既存店成長と、トライアルの収益性改善が進展。連結売上高は初の1兆円超となり26期連続増収を達成。営業利益は前期比43.9%増の303億円と初の300億円を突破。西友連結による事業構成の変化に加え、トライアルのプライシング施策や惣菜・PB商品の強化等も寄与し、売上総利益率は23.8%(同3.3pt増)まで上昇。

売上高

1兆3,471億円
+ **67.6%**
(前期比)

売上総利益

3,202億円
+ **94.3%**
(前期比)

営業利益

303億円
+ **43.9%**
(前期比)

店舗数

621店
+ **269店**
(前期末との差)

既存店売上高成長率 (トライアル)

+ **2.1%**
(前期比)

売上総利益率

23.8%
+ **3.3pt**
(前期との差)

営業利益率

2.3%
▲ **0.3pt**
(前期との差)

Skip Cart 導入店舗数

288店
(うち外販4社・6店)
+ **30店**
(前期末との差)

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

連結業績概況（4 Q/通期）

（トライアルHD連結）

売上高は西友の連結により 1 兆3,471億円(前期比67.6%増)へ拡大し、修正計画を上回って着地。通期営業利益も修正計画を23億円上回る303億円となり、EBITDAは前期比約 2 倍の699億円まで拡大。当 4 Qは、シンジケートローンへの借換に伴う一過性費用55億円を営業外費用に計上したこと等により四半期純損失となったものの、通期純利益は計画を30億円上回る35億円で着地。最終利益にはM&A関連の一過性費用や、のれん償却に伴う高い実効税率が影響。

TRIAL HLDGS (百万円)	前 4 Q		当 4 Q				前期(累計)		当期(累計)					通期業績予想 (2026年 5 月 14 日 修正)	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	計画比	計画	売上 構成比
売上高	203,792	100.0%	343,446	100.0%	+139,654	168.5%	803,829	100.0%	1,347,109	100.0%	+543,280	167.6%	100.3%	1,342,500	100.0%
売上総利益	44,794	22.0%	83,513	24.3%	+38,719	186.4%	164,842	20.5%	320,290	23.8%	+155,448	194.3%	101.1%	316,800	23.6%
その他の営業収入 ^{*1}	725	0.4%	4,394	1.3%	+3,669	606.1%	2,761	0.3%	17,090	1.3%	+14,329	619.0%	99.9%	17,100	1.3%
営業総利益	45,520	22.3%	87,907	25.6%	+42,387	193.1%	167,603	20.9%	337,381	25.0%	+169,778	201.3%	101.0%	333,900	24.9%
販売費及び一般管理費	37,878	18.6%	80,478	23.4%	+42,600	212.5%	146,497	18.2%	307,009	22.8%	+160,512	209.6%	100.4%	305,900	22.8%
営業利益	7,641	3.7%	7,428	2.2%	▲ 213	97.2%	21,106	2.6%	30,371	2.3%	+9,265	143.9%	108.5%	28,000	2.1%
経常利益	7,707	3.8%	92	0.0%	▲ 7,615	1.2%	22,200	2.8%	20,186	1.5%	▲ 2,014	90.9%	116.7%	17,300	1.3%
(特別損失)	2,352	1.2%	1,859	0.5%	▲ 493	79.0%	2,371	0.3%	1,919	0.1%	▲ 452	80.9%	73.8%	2,600	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,377	1.7%	▲2,400	-	▲ 5,777	-	11,752	1.5%	3,522	0.3%	▲ 8,230	30.0%	704.4%	500	0.0%
EBITDA ^{*2}	11,519	5.7%	17,761	5.2%	+6,242	154.2%	34,941	4.3%	69,953	5.2%	+35,012	200.2%	103.5%	67,600	5.0%
のれん償却前当期純利益 ^{*3}	3,377	1.7%	1,436	0.4%	▲ 1,941	42.5%	11,752	1.5%	18,853	1.4%	+7,101	160.4%	120.1%	15,700	1.2%

*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 EBITDA = 「営業利益」 + 「減価償却費」 + 「のれん償却額」
*3 のれん償却前当期純利益 = 「親会社株主に帰属する当期純利益」 + 「のれん償却額」

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q 数値の一部修正

トライアルグループ紹介

セグメント別業績概況（4 Q/通期）

当期における流通小売事業は、トライアルが26店舗増加したことに加え、当1Qから西友245店舗が加わるなど、総店舗数は621店舗へと大幅に拡大。既存店売上高も、トライアルは前期比2.1%増、西友も10月以降はプラスで推移したことから、売上高は前期比67.9%増、セグメント利益も西友の寄与があり、同47.0%増と大幅増収増益を達成。リテールAI事業は、AIの活用によりシステム開発の生産性が大幅に向上。西友へのSkip Cartやサイネージの導入に加え、西友のデータを活用したメーカー向け分析サービスの提供を開始し、セグメント利益は黒字で着地。

(百万円)		前 4 Q		当 4 Q				前期(累計)		当期(累計)			
		実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比			実績	売上 構成比	前期差	前期比
流通小売事業	売上高	202,732	100.0%	342,274	100.0%	+139,542	168.8%	799,825	100.0%	1,342,530	100.0%	+542,705	167.9%
	外部顧客	202,722	100.0%	342,262	100.0%	+139,540	168.8%	799,773	100.0%	1,342,480	100.0%	+542,707	167.9%
	セグメント間	10	0.0%	11	0.0%	+1	110.0%	52	0.0%	49	0.0%	▲ 3	94.2%
	セグメント利益	8,141	4.0%	8,032	2.3%	▲ 109	98.7%	23,726	3.0%	34,875	2.6%	+11,149	147.0%
リテールAI事業	売上高	1,540	100.0%	1,860	100.0%	+320	120.8%	5,199	100.0%	6,132	100.0%	+933	117.9%
	外部顧客	265	17.2%	220	11.8%	▲ 45	83.0%	985	18.9%	918	15.0%	▲ 67	93.2%
	セグメント間	1,274	82.7%	1,639	88.1%	+365	128.6%	4,213	81.0%	5,213	85.0%	+1,000	123.7%
	セグメント利益	55	3.6%	220	11.8%	+165	400.0%	55	1.1%	657	10.7%	+602	1194.5%

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

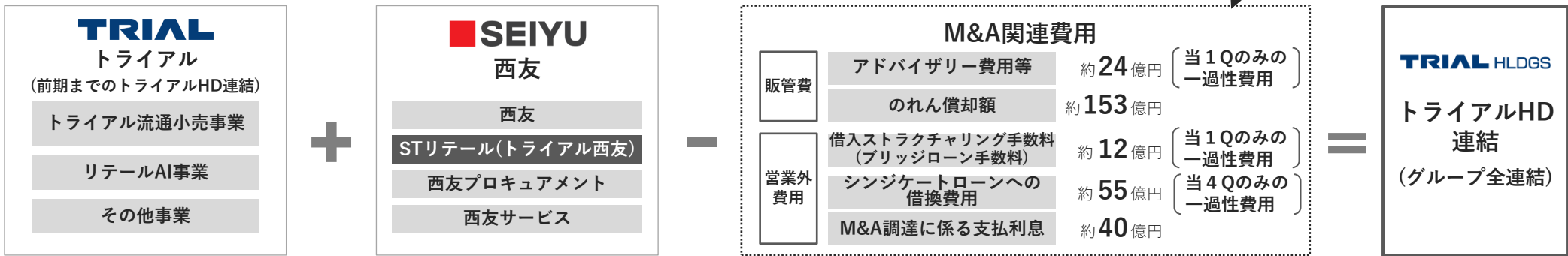
1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

トライアル・西友 業績概況（通期）

M&A関連費用のうち、アドバイザー費用等24億円、ブリッジローン手数料12億円及びシンジケートローンへの借換費用約55億円は、当期の一過性費用。のれんは20年で償却。M&A調達に係る支払利息は、当期はブリッジローン金利、来期以降はシローン金利を適用。

2025年 7 月 1 日～ 2026年 6 月30日(12ヵ月) (百万円)	トライアル						西友		M&A関連費用	トライアルHD連結	
	前期(累計)	売上 構成比	当期(累計)	売上 構成比	前期差	前期比	当期(累計)	売上 構成比	当期(累計)	当期(累計)	売上 構成比
売上高	803,829	100.0%	886,138	100.0%	+82,309	110.2%	460,971	100.0%	-	1,347,109	100.0%
売上総利益	164,842	20.5%	197,524	22.3%	+32,682	119.8%	122,766	26.6%	-	320,290	23.8%
その他の営業収入 ^{*1}	2,761	0.3%	3,417	0.4%	+656	123.8%	13,672	3.0%	-	17,090	1.3%
営業総利益	167,603	20.9%	200,941	22.7%	+33,338	119.9%	136,439	29.6%	-	337,381	25.0%
販売費及び一般管理費	146,497	18.2%	166,575	18.8%	+20,078	113.7%	122,675	26.6%	M&A関連の 販管費と 営業外費用	307,009	22.8%
営業利益	21,106	2.6%	34,365	3.9%	+13,259	162.8%	13,763	3.0%		30,371	2.3%
経常利益	22,200	2.8%	34,261	3.9%	+12,061	154.3%	14,384	3.1%		20,186	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,752	1.5%	18,201	2.1%	+6,449	154.9%	9,565	2.1%		3,522	0.3%



*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

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

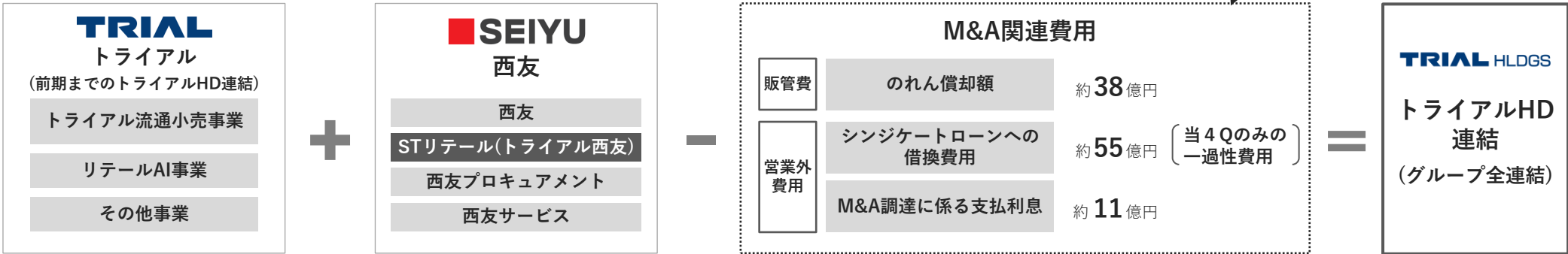
1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

トライアル・西友 業績概況（4Q）

当4Qに、M&A関連費用として、ブリッジローンからシンジケートローンへの借り換えに伴う費用約55億円を営業外費用に計上。
当該費用は当4Qのみに発生する一過性の費用。なお、シンジケートローンへの借り換えは2026年7月1日に実行。

2026年4月1日～ 2026年6月30日(3ヵ月) (百万円)	トライアル						西友		M&A関連費用	トライアルHD連結	
	前4Q	売上 構成比	当4Q	売上 構成比	前期差	前期比	当4Q	売上 構成比	当4Q	当4Q	売上 構成比
売上高	203,792	100.0%	227,168	100.0%	+23,376	111.5%	116,277	100.0%	-	343,446	100.0%
売上総利益	44,794	22.0%	51,863	22.8%	+7,069	115.8%	31,649	27.2%	-	83,513	24.3%
その他の営業収入*1	725	0.4%	964	0.4%	+239	133.0%	3,429	2.9%	-	4,394	1.3%
営業総利益	45,520	22.3%	52,828	23.3%	+7,308	116.1%	35,079	30.2%	-	87,907	25.6%
販売費及び一般管理費	37,878	18.6%	45,614	20.1%	+7,736	120.4%	31,032	26.7%	M&A関連の 販管費と 営業外費用	80,478	23.4%
営業利益	7,641	3.7%	7,213	3.2%	▲ 428	94.4%	4,046	3.5%		7,428	2.2%
経常利益	7,707	3.8%	6,219	2.7%	▲ 1,488	80.7%	4,377	3.8%		92	0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,377	1.7%	2,153	0.9%	▲ 1,224	63.8%	3,414	2.9%		▲2,400	-



*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

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

トライアル 業績概況（4 Q/通期）

当期のトライアルは、26店舗の純増に加え、既存店売上高も前期比2.1%増と堅調に推移し、売上高は同10.2%増。プライシング施策や、惣菜・PB強化等が寄与し、売上総利益率は同1.8pt改善の22.3%、営業利益は同62.8%増、営業利益率は3.9%まで向上。当4Qは、人件費を中心に販管費が計画を上回ったものの、粗利率改善による売上総利益の上振れで吸収し、営業利益は計画を上回って着地。

TRIAL

(百万円)	前4Q		当4Q				前期(累計)		当期(累計)					通期業績予想 (2026年5月14日修正)	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	計画比	計画	売上 構成比
売上高	203,792	100.0%	227,168	100.0%	+23,376	111.5%	803,829	100.0%	886,138	100.0%	+82,309	110.2%	100.2%	884,800	100.0%
売上総利益	44,794	22.0%	51,863	22.8%	+7,069	115.8%	164,842	20.5%	197,524	22.3%	+32,682	119.8%	101.2%	195,100	22.1%
その他の営業収入 ^{*1}	725	0.4%	964	0.4%	+239	133.0%	2,761	0.3%	3,417	0.4%	+656	123.8%	103.5%	3,300	0.4%
営業総利益	45,520	22.3%	52,828	23.3%	+7,308	116.1%	167,603	20.9%	200,941	22.7%	+33,338	119.9%	101.3%	198,400	22.4%
販売費及び一般管理費	37,878	18.6%	45,614	20.1%	+7,736	120.4%	146,497	18.2%	166,575	18.8%	+20,078	113.7%	101.4%	164,300	18.6%
営業利益	7,641	3.7%	7,213	3.2%	▲ 428	94.4%	21,106	2.6%	34,365	3.9%	+13,259	162.8%	100.8%	34,100	3.9%
経常利益	7,707	3.8%	6,219	2.7%	▲ 1,488	80.7%	22,200	2.8%	34,261	3.9%	+12,061	154.3%	99.6%	34,400	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,377	1.7%	2,153	0.9%	▲ 1,224	63.8%	11,752	1.5%	18,201	2.1%	+6,449	154.9%	94.8%	19,200	2.2%

*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

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

西友 業績概況（4 Q/通期）

トライアルグループとの融合初年度は、従来の「収益性重視」から「お客さま支持の向上」を軸とする経営へ転換。お客さま起点の売場づくりを徹底し、最重要KPIである既存店客数の大幅な改善を実現、売上高成長をけん引。売上高は期初計画を1.8%、修正計画を0.7%上回って着地。当4Qの売上総利益率は、価格の一部見直しや仕入条件統一、リベートの効果などにより27.2%まで改善。人件費を中心に販管費は修正計画を下回り、通期営業利益は計画比23億円増、営業利益率は同0.5pt増の3.0%で着地。

SEIYU (百万円)	当 1 Q		当 2 Q		当 3 Q		当 4 Q		当期(累計)			通期業績予想 (2026年 5 月14日修正)	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	計画比	計画	売上 構成比
売上高	111,565	100.0%	118,948	100.0%	114,179	100.0%	116,277	100.0%	460,971	100.0%	100.7%	457,700	100.0%
売上総利益	28,741	25.8%	33,141	27.9%	29,233	25.5%	31,649	27.2%	122,766	26.6%	100.9%	121,700	26.6%
その他の営業収入 ^{*1}	3,320	3.0%	3,516	3.0%	3,405	3.1%	3,429	2.9%	13,672	3.0%	99.1%	13,800	3.0%
営業総利益	32,062	28.7%	36,658	30.8%	32,639	28.7%	35,079	30.2%	136,439	29.6%	100.7%	135,500	29.6%
販売費及び一般管理費	30,228	27.1%	31,627	26.6%	29,787	26.4%	31,032	26.7%	122,675	26.6%	98.9%	124,100	27.1%
営業利益	1,833	1.6%	5,030	4.2%	2,852	2.3%	4,046	3.5%	13,763	3.0%	120.7%	11,400	2.5%
経常利益	1,839	1.6%	5,213	4.4%	2,953	2.4%	4,377	3.8%	14,384	3.1%	126.2%	11,400	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,247	1.1%	2,487	2.1%	2,415	2.0%	3,414	2.9%	9,565	2.1%	164.9%	5,800	1.3%

^{*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

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

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品をめざして、生鮮を中心とした「食」の強化を推進。

2025年6月より全店でプライシング施策を本格展開。客数には一時的な影響があるものの、客単価(一品単価)の上昇により、既存店売上高は**通期2.1%増**で計画を上回って着地。生鮮強化や売場活性化、イベント施策などで需要を取り込み、当4Qでは既存店客数は前年同期比で**フラット圏**まで改善。足元7月は客数**2.0%増**と**7ヵ月連続増収**で好調に推移。

既存店売上高成長率

計画	通期	: 101.8%
実績	通期	: 102.1%
	4Q	: 103.9%

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

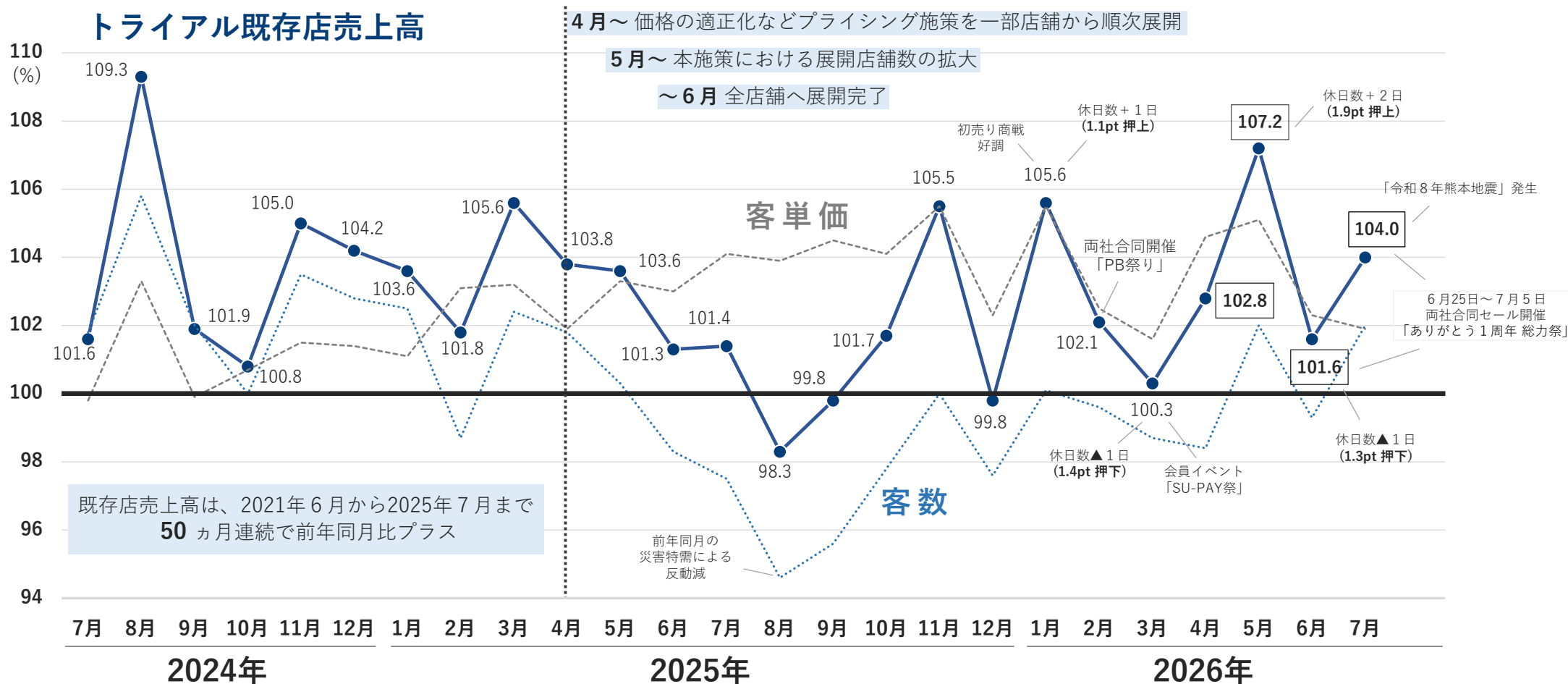
重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介



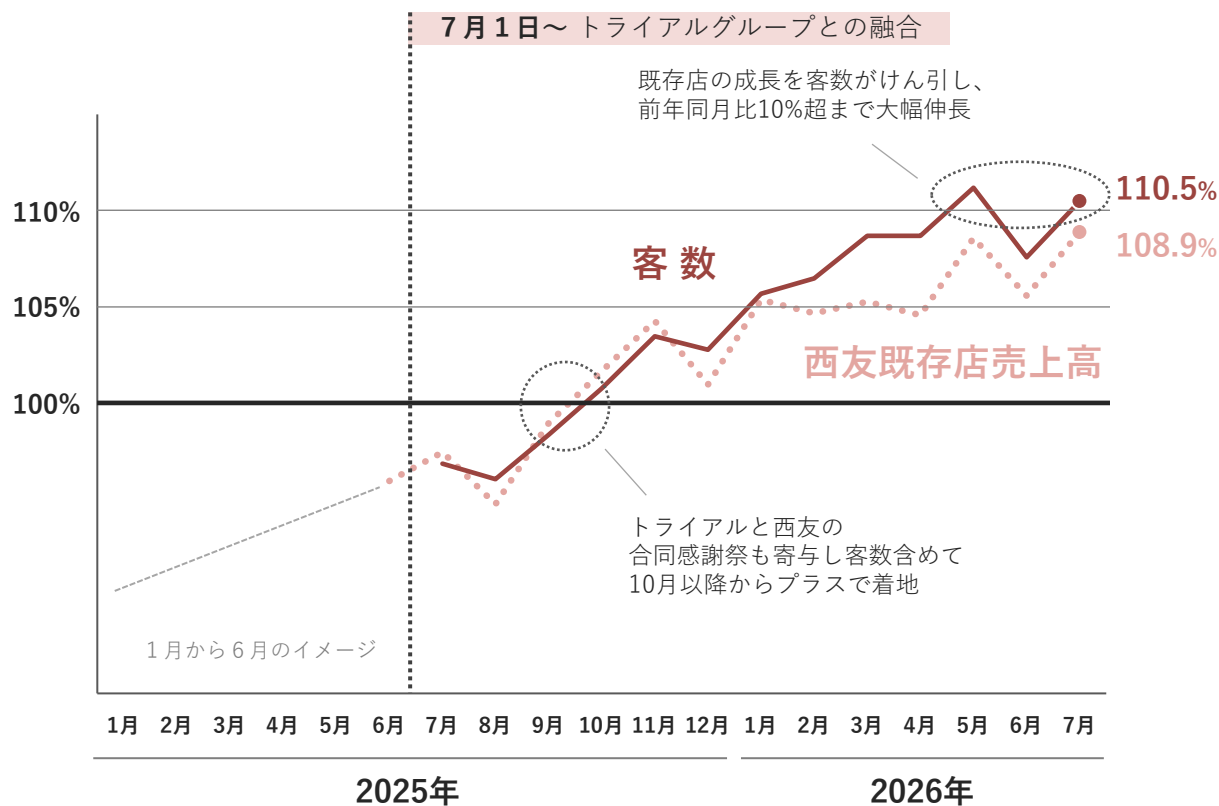
西友既存店売上高推移（前年同月比）

「西友が身近にあるしあわせ」をめざして、お客さま支持の向上を最優先に競争力を強化。

トライアルグループとの融合を機に、お客さま起点の売場づくりをスピード感を持って推進。トライアルの名物商品・PB商品の展開や、トライアル流の棚割り導入、イベント施策などを相次いで実行し、モデル店舗で効果を確認した施策を全店へ横展開。

既存店売上高は**10ヵ月連続**で前年同月比プラス、客数も10%超まで改善し、西友全体の売上成長をけん引。

既存店売上高は、**10**ヵ月連続で前年同月比プラス（2026年7月実績含む）



西友店舗へのトライアルPB導入状況

トライアルの名物商品がお客さま支持の獲得に大きく貢献

	導入実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q
ローズかつ重	約20店	約100店	約180店	約230店
たっぷり玉子サンド	約10店	約30店	約100店	約150店

季節ごとのイベント施策の実施状況

お客さま支持の回復により、イベント施策も着実に奏功



2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

西友の業態転換店・モデル店舗の状況

お客さま支持の向上に向けた施策は、業態転換店・新モデル店舗ともに売上高・客数で大幅な改善を確認。
成果が確認できた施策を既存店へ横展開し、中期経営計画で掲げる店舗改装・業態転換を通じて、西友全体の成長力向上につなげる。

ハイパーマーケット



69店

都市型 / 郊外型
約2,000~17,000㎡

ハイパーマーケットの業態転換 トライアル西友

3店舗

転換後8ヵ月間の実績

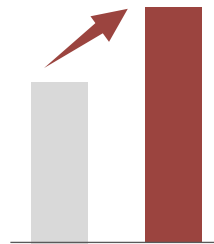
2025年12月~2026年7月（前年同期比）
（各店の転換日~7月）



- 12月：花小金井(東京)
- 2月：武蔵新城(神奈川)
- 4月：二俣川(神奈川)

売上高

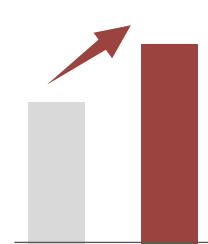
約42%増



転換前 転換後

客数

約38%増



転換前 転換後

中期経営計画 （2027年6月期~2029年6月期）

新フォーマット
「トライアル西友」へ
業態転換
3年間累計
30店舗転換

スーパーマーケット



171店

都市型
約2,000㎡

スーパーマーケット(中小型店) 新モデル店舗

5店舗

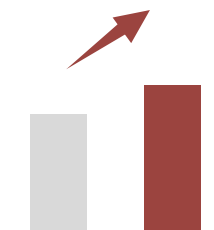
転換後6ヵ月間の実績

2026年2月~2026年7月（前年同期比）
（各店の転換日~7月）

- 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)

売上高

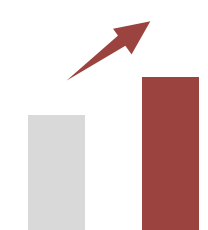
約22%増



転換前 転換後

客数

約23%増



転換前 転換後

中期経営計画 （2027年6月期~2029年6月期）

新モデルへの店舗改装
（売場の進化・刷新）
3年間累計
60店舗改装

※ 店舗数は2026年6月末時点

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

トライアル西友・スーパーマーケットモデル店舗

TRIAL HLDGS

2026年6月期
通期

14

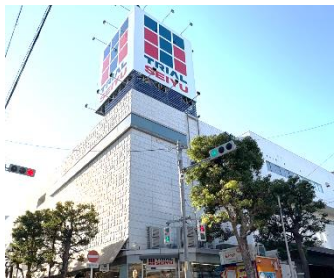
「トライアル西友」は千葉県初出店で4店舗体制に。先行事例をブラッシュアップし今後の店舗拡大へ。
中小型モデル店舗はサイネージ放映設計などの具体施策が進行中。



2026年7月10日オープン

トライアル西友浦安店

(千葉県浦安市)



直営階層 2フロア/4階建
売場面積 約4,300㎡
利用者 子育て世代中心
周辺環境 ベッドタウン
アクセス 最寄り駅 徒歩1分
駐車場 46台



スーパーマーケット
モデル店舗 (中小型店)

西友 東川口店
(埼玉県川口市)

「サイネージストア」実験

商品・売場とサイネージの連携強化で販促効果増

商品/陳列

×

放映
コンテンツ

×

サイネージ
レイアウト



モデル店舗づくりの具体施策

- ・ トライアルの名物商品導入
「ロースかつ重」「たっぷり玉子サンド」など
- ・ トライアル流の棚割りの適用
- ・ 売場レイアウトの最適化 / 生鮮強化
- ・ 販促物を活用したマーケティング強化
- ・ 夜間オペレーション改善
- ・ 店内加工商品の拡充 など

モデル店での実証結果を参考に、
各店で実装可能な施策を選定し順次展開

西友全店における
お客さま支持基盤の底上げ

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

店舗改装の状況

トライアルは「食」を軸とした売場の最適化や、Skip Cartなどリテールテックの導入を主とした改装を実施。
当 4 Qは、スーパーセンター 4 店舗、smart 1 店舗を改装。

計 画	通 期 : 19店	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期				
		通期	通期	通期	1Q 2025年 7-9月	2Q 2025年 10-12月	3Q 2026年 1-3月	4Q 2026年 4-6月	累計
トライアル	メガセンター	4	5	0	0	0	1	0	1
	スーパーセンター	19	20	13	4	2	5	4	15
	smart	2	3	2	0	1	0	1	2
	小型店	5	2	4	0	0	1	0	1
西友	ハイパーマーケット	-	-	-	0	0	0	0	0
	スーパーマーケット	-	-	-	0	0	0	0	0
合計		30	30	19	4	3	7	5	19

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

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 4 Qは、メガセンター 1 店、スーパーセンター 7 店、小型店 (TRIAL GO) 1 店の 9 店舗を新規出店。一方、smart 3 店舗を閉店。
当 4 Q末の店舗数は通期出店計画通り 621 店舗。また、ハイパーマーケット 1 店舗を新フォーマット「トライアル西友」に業態転換。
「トライアル西友」は 3 店舗目。都市型GMSの再生モデル構築を目指す。

新規出店数

計画	通 期 : 34店	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年 6 月期					
		通期	通期	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q(4月-6月)		
		店舗数	店舗数	店舗数	店舗数	店舗数	店舗数	出店数	閉店数	業態転換
トリアル	メガセンター	24	24	28	28	29	30	1	0	0
	スーパーセンター	181	187	207	213	218	221	7	0	1
	smart	68	64	70	70	68	68	0	3	▲ 1
	小型店	12	43	47	47	52	53	1	0	0
	合計	285	318	352	358	367	372	9	3	0
西友	ハイパーマーケット	-	-	-	74	73	71	0	0	▲ 1
	スーパーマーケット	-	-	-	170	170	170	0	0	0
	トライアル西友	-	-	-	0	1	2	0	0	1
	合計	-	-	-	244	244	243	0	0	1
合計		285	318	352	602	611	615	9	3	1

小型店のうち
TRIAL GOは
41店舗

2025年 7 月 1 日付の西友完全子会社化により、西友245店舗が新たにグループ入り(うち、ハイパーマーケット 1 店舗は 9 月閉店)

*1 smart 1店舗を大幅な増床を伴う改装の実施により、スーパーセンターへ業態転換しております
*2 ハイパーマーケット1店舗をフォーマットの見直しにより、スーパーマーケットへフォーマット変更しております

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

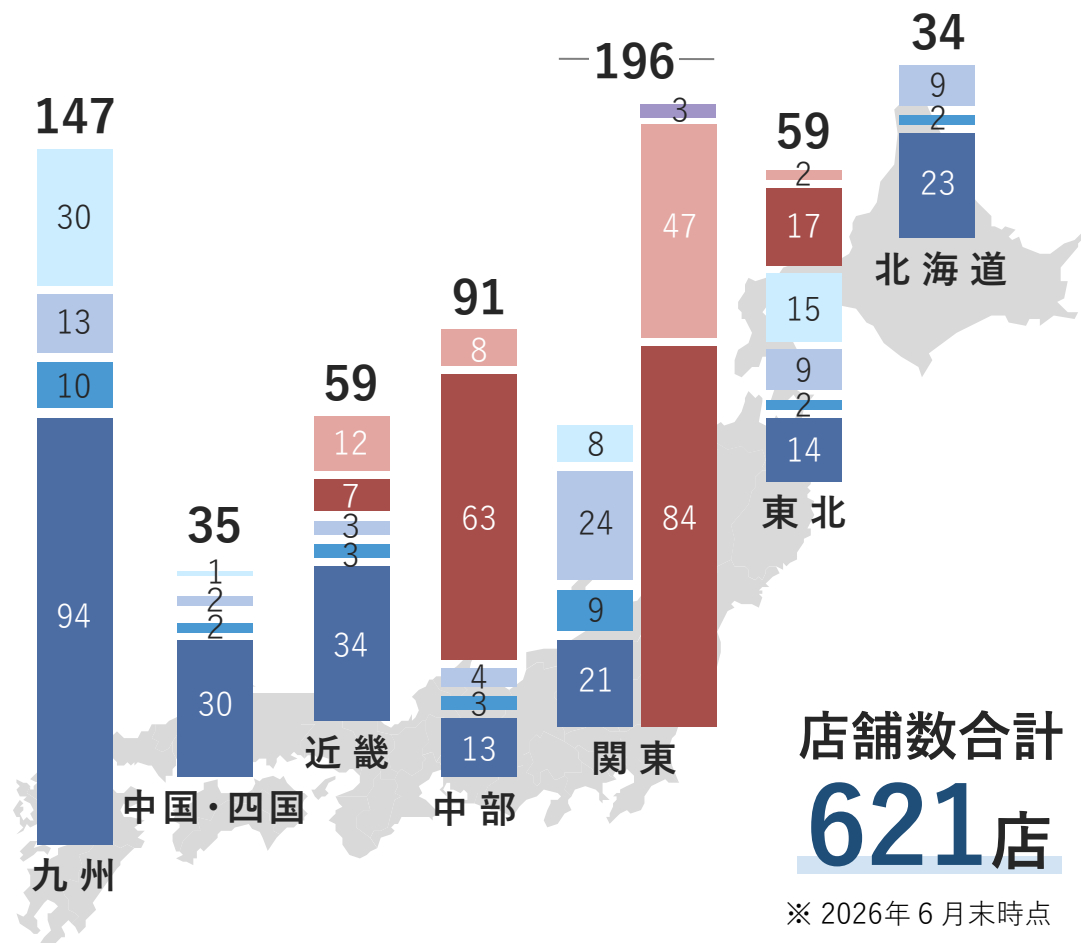
地域別の出店状況

TRIAL 378店

メガセンター	スーパーセンター	smart	小型店
31店	229店	64店	54店

SEIYU 243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
69店	171店	3店



当4Q

出店	4月	スーパーセンター ひめじしごう 姫路四郷店(兵庫県) ふかやかわもと 深谷川本店(埼玉県)
	5月	メガセンター はまきた 浜北店(静岡県) さんむなるとう 山武成東店(千葉県) わかまつ 若松店(福岡県)
	6月	スーパーセンター やつしろこがはま 八代古閑浜店(熊本県) あわどなり 阿波土成店(徳島県) はままつあおいにし 浜松葵西店(静岡県)
業態転換	4月	小型店 (TRIAL GO) かすがぼるえきまえ 春日原駅前店(福岡県)
	5月	トライアル西友 ふたまたがわ 二俣川店(神奈川県)
	6月	スーパーセンター あんなか 安中店(群馬県)
閉店	4月	smart とうがねぐみょう 東金求名店(千葉県) えどがわだい 江戸川台店(千葉県) きたこしがや 北越谷店(埼玉県)

西友閉店跡地に
メガセンター出店

閉店後近隣にスーパー
センターを出店

ハイパーマーケット
から業態転換

smartから
業態転換

翌1Q (2026年8月13日時点)

業態転換	7月	トライアル西友 うらやす 浦安店(千葉県)
出店	7月	スーパーセンター いしのまき 石巻店(宮城県) もとす 本巣店(岐阜県)
	8月	スーパーマーケット みなみりんかん 南林間店(神奈川県)

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュフロー

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介



首都圏での店舗網拡大に向けて、「毎日行きたい、何度も行ける」店舗づくりへの挑戦

TRIAL GOが満たす顧客ニーズ

「価値ある商品」

- トライアルでしか買えないおいしい商品
- お客様が欲しい規格や数量
- お客様が驚くような圧倒的な低価格

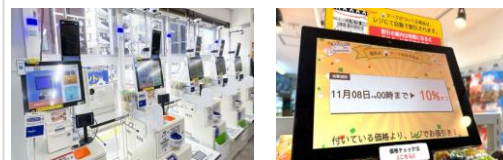
「時短・利便性」

- 暮らしになくてはならない品揃え・売場



「信頼・安心」

- 毎日きても飽きない楽しいお店
- いつでも便利なお店



現在の東京都5店舗体制を踏まえて

オープン特需後も安定した売上を維持する一方、お客さまが求める商品・サービスを十分に提供できていたかを見直す。

業態を超えた競争が進む中、商品ごとにお客さまの「欲しい」に応え、日常的に選ばれるお店づくりを推進。



出店加速に向けて、提供価値の再確認や早期での首都圏モデル構築に向けた施策の再検討を実施

1 ローカライズの精緻化

- 明確な来店動機を生み出すMDの刷新
- 定期的な棚替え、売場変更の仕組み化
- メリハリのあるプライシング

2 TRIAL GOの独自性強化

- IT技術を活用した店舗オペレーションの標準化、再現性のある店舗モデル
- 「スーパーがやっているコンビニ」の独自ポジションを活かした商品戦略、価格戦略
- 店頭コミュニケーションの最適化

東京都



商品カテゴリ別売上高（通期）

トライアルにおいて集客ドライバーかつ収益性が高い「フレッシュ(生鮮四品)」の売上高は、前期比17.1%増と流通小売事業の増収増益をけん引。フレッシュの中でも粗利率が高い「惣菜」の売上高は同21.7%増で、売上高構成比は7.0%と同0.7pt上昇。中期目標の8%に向けて堅調に推移。

2025年 7 月 1 日～
2026年 6 月30日(12ヵ月)

(百万円)	前期(累計)		当期(累計)							
			トライアル				西友		トライアルHD連結	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比
売上高(流通小売事業)	799,773	100.0%	881,680	100.0%	+81,907	110.2%	460,799	100.0%	1,342,480	100.0%
食品	600,348	75.1%	667,080	75.7%	+66,732	111.1%	403,695	87.6%	1,070,775	79.8%
グロサリー	225,294	28.2%	239,455	27.2%	+14,161	106.3%	136,102	29.5%	375,558	28.0%
デイリー	147,332	18.4%	160,976	18.3%	+13,644	109.3%	108,985	23.7%	269,962	20.1%
フレッシュ	227,722	28.5%	266,647	30.2%	+38,925	117.1%	158,606	34.4%	425,254	31.7%
うち、惣菜	50,362	6.3%	61,292	7.0%	+10,930	121.7%	49,474	10.7%	110,766	8.3%
非食品	199,424	24.9%	214,600	24.3%	+15,176	107.6%	57,104	12.4%	271,704	20.2%
生活	92,083	11.5%	97,473	11.1%	+5,390	105.9%	31,823	6.9%	129,297	9.6%
ハード	68,734	8.6%	72,562	8.2%	+3,828	105.6%	10,751	2.3%	83,314	6.2%
アパレル	22,258	2.8%	23,343	2.6%	+1,085	104.9%	6,825	1.5%	30,168	2.2%
その他	16,347	2.0%	21,220	2.4%	+4,873	129.8%	7,703	1.7%	28,924	2.2%

※ 当 1 Q から商品政策上の見直しにより「フレッシュ」の一部の商品を「デイリー」にカテゴリ変更しております。前 4 Q 累計も組み替えを行っております(16,337 百万円影響)
※ 「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

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q 数値の一部修正

トライアルグループ紹介

商品カテゴリ別売上高（4Q）

2026年 4 月 1 日～ 2026年 6 月30日(3 ヶ月) (百万円)	前 4 Q		当 4 Q							
			トライアル				西友		トライアルHD連結	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比
売上高(流通小売事業)	202,722	100.0%	226,478	100.0%	+23,756	111.7%	115,784	100.0%	342,262	100.0%
食品	152,722	75.3%	171,120	75.6%	+18,398	112.0%	102,124	88.2%	273,245	79.8%
グロサリー	56,322	27.8%	60,408	26.7%	+4,086	107.3%	33,825	29.2%	94,234	27.5%
デイリー	37,325	18.4%	41,469	18.3%	+4,144	111.1%	27,773	24.0%	69,243	20.2%
フレッシュ	59,073	29.1%	69,242	30.6%	+10,169	117.2%	40,525	35.0%	109,768	32.1%
うち、惣菜	13,352	6.6%	16,104	7.1%	+2,752	120.6%	13,426	11.6%	29,531	8.6%
非食品	49,999	24.7%	55,356	24.4%	+5,357	110.7%	13,660	11.8%	69,017	20.2%
生活	22,671	11.2%	24,619	10.9%	+1,948	108.6%	8,210	7.1%	32,830	9.6%
ハード	16,875	8.3%	18,381	8.1%	+1,506	108.9%	2,748	2.4%	21,129	6.2%
アパレル	5,981	3.0%	6,392	2.8%	+411	106.9%	1,886	1.6%	8,278	2.4%
その他	4,471	2.2%	5,963	2.6%	+1,492	133.4%	814	0.7%	6,778	2.0%

※ 当 1 Qから商品政策上の見直しにより「フレッシュ」の一部の商品を「デイリー」にカテゴリ変更しております。前 4 Qも組み替えを行っております(4,159百万円影響)
※ 「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

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

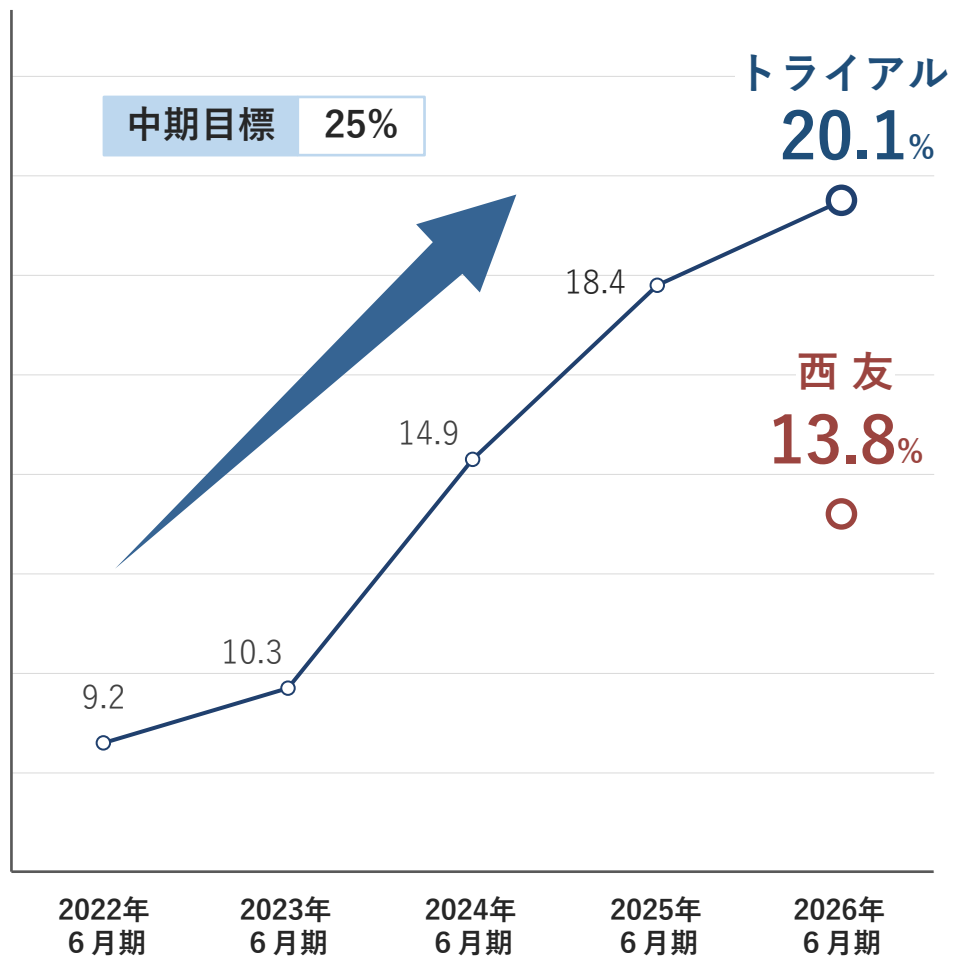
Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

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20.1%に拡大。西友は同13.8%。PBの商品力強化を継続的に実施することで、中期目標の25%を目指す。

PB売上高構成比の推移



■ 夏の注目新商品 NEW!

『汁なし担担麺』の情熱と『Otto minuti』の至福



甲斐シェフ監修シリーズ 第2弾
濃厚な旨み、クセになる刺激

香り高いスパイスとコク深いごまだれが
織りなす、本格派の汁なし担担麺



ジェラート職人監修 新シリーズ
いつもより、ちょっと贅沢な8分間

「Otto minuti」はイタリア語で「8分間」
専門店品質を目指し、溶けきるまでのおい
しさを追求した贅沢ジェラート

■ PB商品カタログ

TRIAL

おいしくなれ!
こはく水産

TRIAL
オリジナル



SEIYU

みなさまの
お墨付き

きほんの
き



※ 一部取扱いのない店舗・時間帯があります

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュロケーション

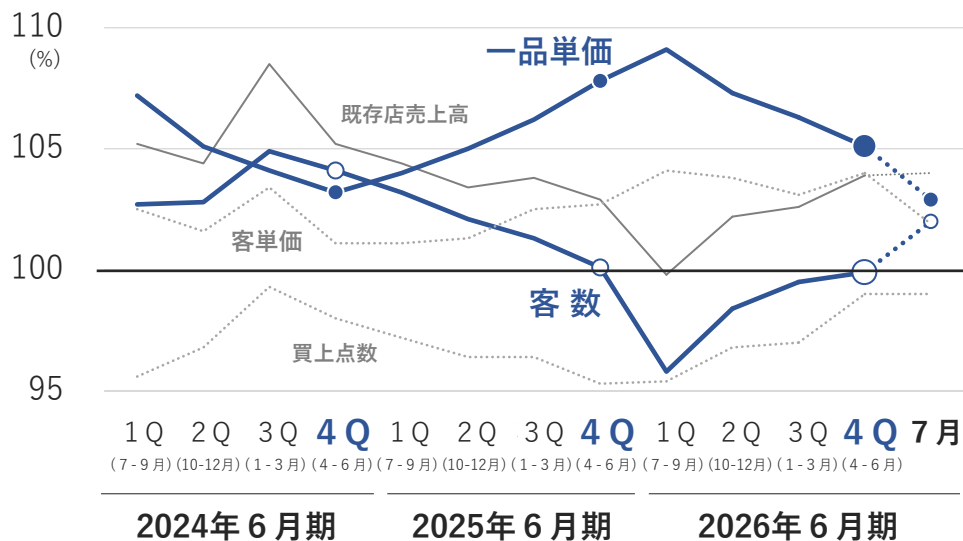
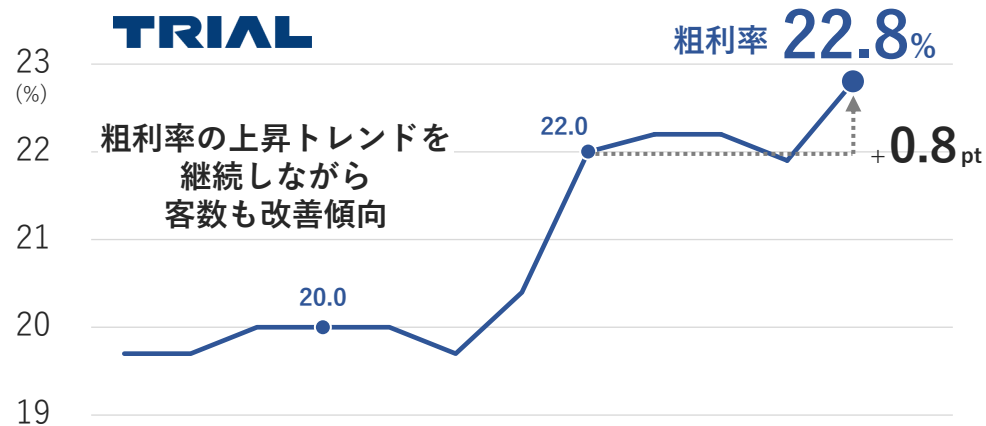
Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

前4Qから本格導入したプライシング施策が奏功し、当4Qの売上総利益率は前年同期比0.8pt増の22.8%まで改善。顧客データに基づく価格最適化や価値訴求商品の強化を進め、価格競争力を維持しながら客数もフラット圏まで回復。粗利率改善とお客さま支持の向上を両立。

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)



粗利獲得施策

● プライシング施策効果

価格訴求品で集客力向上

- 価格表示方法を変更
- 競争力を保つ適正価格へ



価値訴求品で収益力向上

- 商品の価値を伝える棚づくり
- 粗利リード商材の深堀拡大

徹底と継続により、
既存店成長と収益力向上の
両立を実現

● 仕入条件統一・帳合統合効果の発現

グループシナジーの発揮で条件改善が前進

● 好調な売上高推移による期末リベートの獲得

粗利投資

● 総力祭

6月下旬から7月上旬に開催したお客様還元祭において、売価強化の原資として粗利を充当。

期間中には会員アプリ「トライアル+」の周知を強化し、会員数が大きく伸長。



● 在庫圧縮に充当

PB強化と並行し、中計期間前に不動在庫を整理。

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

販管費の内訳（４Ｑ／通期）

（トライアルHD連結）

西友の連結に伴い、人件費・不動産費を中心に販管費は3,070億円(前期比約2.1倍)へ増加したものの、計画比0.4%増と概ね計画通りに着地。のれん償却額153億円を含むほか、当 1 QにはM&A関連のアドバイザーー費用等約24億円を一過性費用として計上。

TRIAL HLDGS (百万円)	前 4 Q		当 4 Q				前期(累計)		当期(累計)			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上高	203,792	100.0%	343,446	100.0%	+139,654	168.5%	803,829	100.0%	1,347,109	100.0%	+543,280	167.6%
販売費及び一般管理費	37,878	18.6%	80,478	23.4%	+42,600	212.5%	146,497	18.2%	307,009	22.8%	+160,512	209.6%
人件費 ^{*1}	22,038	10.8%	39,868	11.6%	+17,830	180.9%	85,640	10.7%	149,319	11.1%	+63,679	174.4%
不動産費 ^{*2}	6,515	3.2%	15,904	4.6%	+9,389	244.1%	24,088	3.0%	61,077	4.5%	+36,989	253.6%
広告・販促費 ^{*3}	815	0.4%	1,986	0.6%	+1,171	243.7%	4,153	0.5%	7,457	0.6%	+3,304	179.6%
水道光熱費	2,897	1.4%	5,030	1.5%	+2,133	173.6%	11,691	1.5%	20,476	1.5%	+8,785	175.1%
のれん償却額	-	-	3,836	1.1%	+3,836	-	-	-	15,331	1.1%	+15,331	-
その他	5,613	2.8%	13,854	4.0%	+8,241	246.8%	20,925	2.6%	53,349	4.0%	+32,424	255.0%

売上高構成比の分解

TRIAL ■ SEIYU		
4 Q	11.6 %	11.6 %
当期	11.0 %	11.3 %
	3.3 %	7.2 %
	3.1 %	7.3 %
	0.7 %	0.4 %
	0.6 %	0.5 %
	1.4 %	1.6 %
	1.4 %	1.7 %

^{*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」

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

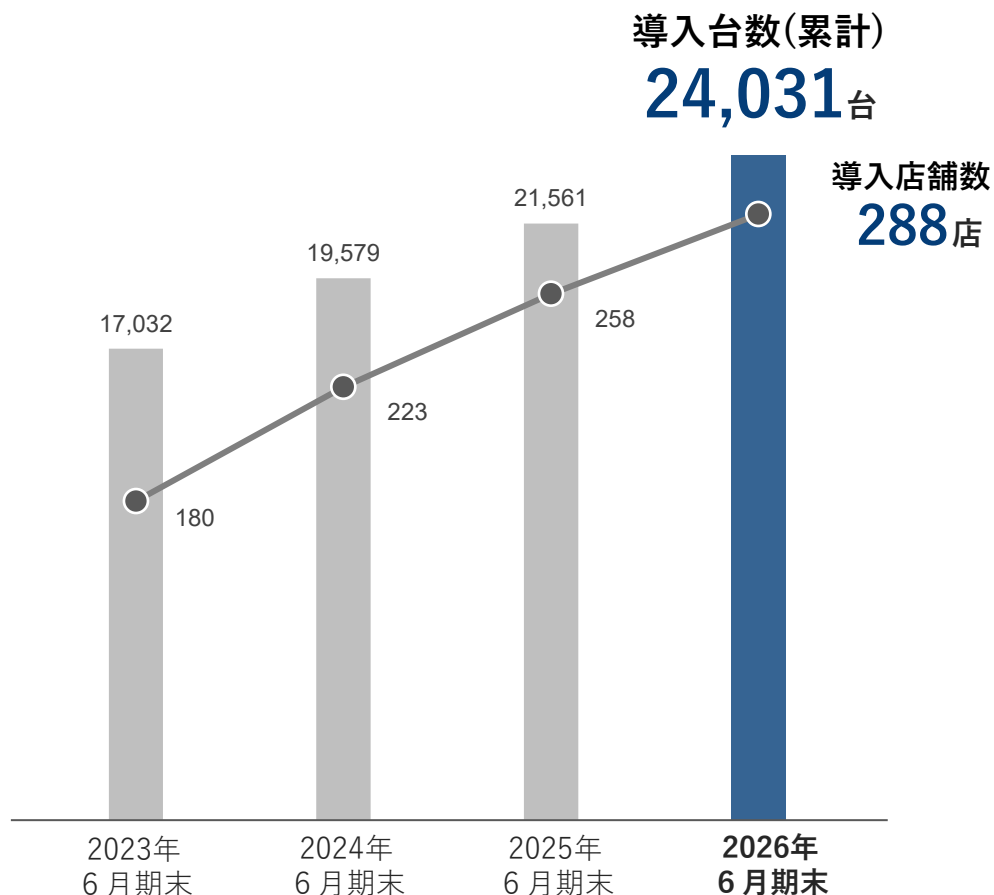
1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

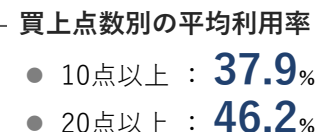
Skip Cartによる顧客体験の向上

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。

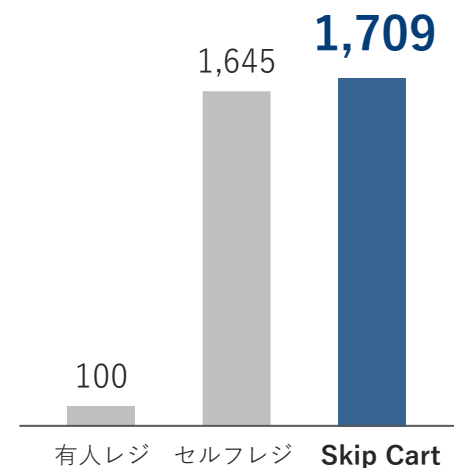
Skip Cartの導入実績^{*1}



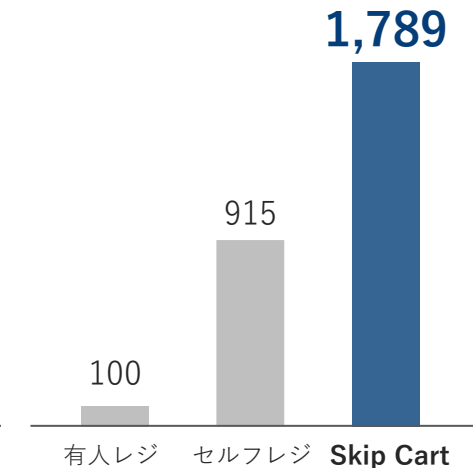
Skip Cartの導入効果



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

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

当 1 Qに、西友完全子会社化に係る資金調達として、ブリッジローン(短期借入金)3,674億円を計上。
また、同子会社化などに伴い、無形固定資産にのれん(期末残高2,919億円)を計上。
なお、ブリッジローンは、2026年 7 月 1 日付(2027年 6 月期 1 Q)でシンジケートローン(長期借入金)への借り換えを実行。

TRIAL HLDGS (百万円)	2025年6月末		2026年6月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動資産	143,172	47.7%	201,806	25.0%	+58,634
現金及び預金	72,325	24.1%	68,901	8.5%	▲ 3,424
売掛金	3,301	1.1%	18,564	2.3%	+15,263
棚卸資産	56,612	18.9%	86,512	10.7%	+29,900
固定資産	157,110	52.3%	606,017	75.0%	+448,907
有形固定資産	136,549	45.5%	240,892	29.8%	+104,343
建物及び構築物	89,316	29.7%	140,308	17.4%	+50,992
土地	23,046	7.7%	64,501	8.0%	+41,455
無形固定資産	2,762	0.9%	303,093	37.5%	+300,331
のれん	-	-	291,957	36.1%	+291,957
投資その他の資産	17,799	5.9%	62,032	7.7%	+44,233
資産合計	300,283	100.0%	807,824	100.0%	+507,541

(百万円)	2025年6月末		2026年6月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動負債	151,064	50.3%	599,692	74.2%	+448,628
買掛金	82,640	27.5%	159,190	19.7%	+76,550
短期借入金	26,500	8.8%	367,400	45.5%	+340,900
1年内返済予定の長期借入金	3,027	1.0%	2,966	0.4%	▲ 61
契約負債	11,817	3.9%	14,367	1.8%	+2,550
固定負債	20,190	6.7%	73,762	9.1%	+53,572
長期借入金	9,031	3.0%	24,064	3.0%	+15,033
資産除去債務	9,274	3.1%	34,151	4.2%	+24,877
純資産	129,028	43.0%	134,369	16.6%	+5,341
株主資本	125,194	41.7%	127,620	15.8%	+2,426
非支配株主持分	2,903	1.0%	3,466	0.4%	+563
負債純資産合計	300,283	100.0%	807,824	100.0%	+507,541

有利子負債 ^{*1}	純有利子負債 ^{*2}	純有利子負債/ EBITDA倍率	自己資本	自己資本比率
3,946 億円	3,257 億円	4.7 倍	1,309 億円	16.2 %
(前期末差 +3,560 億円)	(+3,594 億円)	(前期 ▲1.0 倍)	(+47 億円)	(前期 42.0 %)

^{*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」

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

西友の完全子会社化に伴う西友株式の取得(投資活動CF)と、借入金の増加(財務活動CF)が、キャッシュフローに大きく影響。中期的には、西友とのシナジー発揮で営業活動CFの向上を目指す。

TRIAL HLDGS 2025年 7 月 1 日～2026年 6 月30日(12ヵ月) (百万円)	前期(累計)	当期(累計)		
	実績	実績	前期差	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	91,947	72,325	▲ 19,622	78.7%
営業活動CF	▲ 4,446	92,055	+96,501	-
投資活動CF	▲ 35,892	▲ 405,015	▲ 369,123	-
財務活動CF	20,770	309,392	+288,622	1489.6%
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 53	143	+196	-
現金及び現金同等物の増減額	▲ 19,621	▲ 3,424	+16,197	17.5%
現金及び現金同等物の期末残高	72,325	68,901	▲ 3,424	95.3%
フリーキャッシュフロー (営業CF + 投資CF)	▲ 40,338	▲ 312,960	▲ 272,622	-
設備投資額	38,817	47,364	+8,547	122.0%

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1 Q - 3 Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

2027年 6 月 期 業 績 予 想

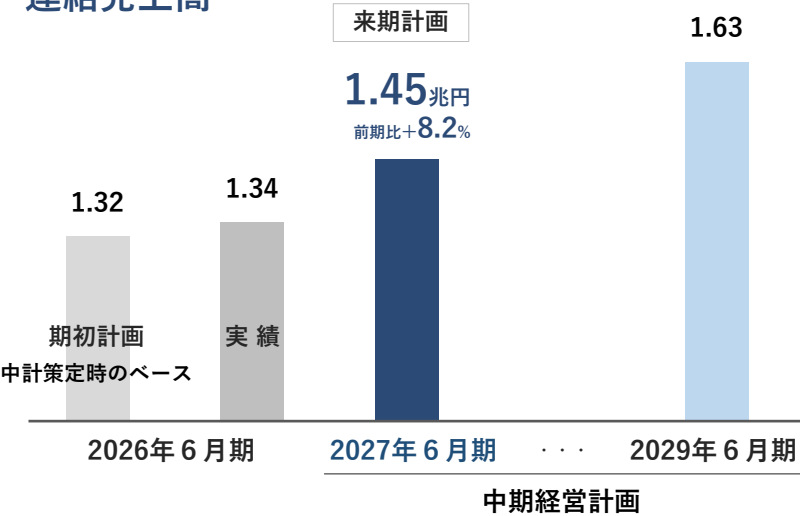


2027年6月期 連結業績予想

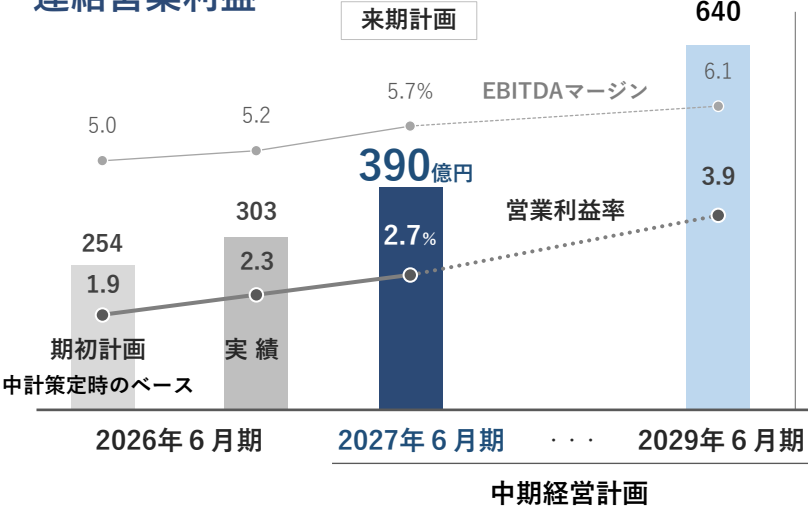
(トライアルHD連結)

中計策定時に前提とした2026年6月期の期初計画を、売上高、営業利益ともに上回って着地。好調な実績を新たな起点に、成長投資とシナジー収益化を両輪として、中計初年度から着実な利益成長を計画。売上高1兆4,582億円(前期比8.2%増)、営業利益390億円(同28.4%増)、EBITDA 831億円(同18.8%増)を計画。

連結売上高



連結営業利益



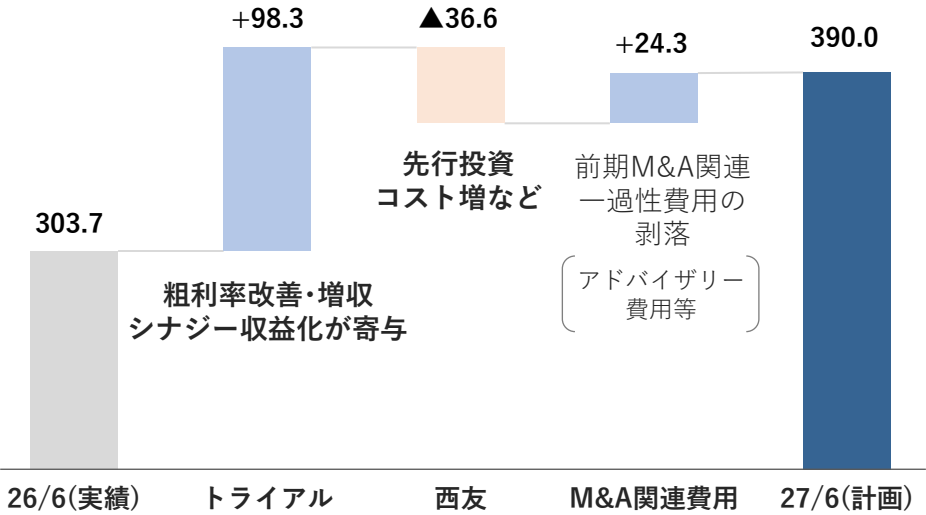
TRIAL HLDGS (百万円)	2026年6月期 上期		2027年6月期 上期業績予想			2026年6月期 下期		2027年6月期 下期業績予想			2026年6月期 通期		2027年6月期 通期業績予想			
	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期比	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期比	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比
売上高	674,117	100.0%	733,100	100.0%	108.7%	672,992	100.0%	725,100	100.0%	107.7%	1,347,109	100.0%	1,458,200	100.0%	+111,091	108.2%
売上総利益	160,345	23.8%	179,100	24.4%	111.7%	159,945	23.8%	179,300	24.7%	112.1%	320,290	23.8%	358,400	24.6%	+38,110	111.9%
その他の営業収入 ^{*1}	8,413	1.2%	9,100	1.2%	108.2%	8,676	1.3%	9,100	1.3%	104.9%	17,090	1.3%	18,200	1.2%	+1,110	106.5%
営業総利益	168,759	25.0%	188,200	25.7%	111.5%	168,621	25.1%	188,400	26.0%	111.7%	337,381	25.0%	376,600	25.8%	+39,219	111.6%
販売費及び 一般管理費	152,082	22.6%	167,800	22.9%	110.3%	154,926	23.0%	169,800	23.4%	109.6%	307,009	22.8%	337,600	23.2%	+30,591	110.0%
営業利益	16,677	2.5%	20,400	2.8%	122.3%	13,694	2.0%	18,600	2.6%	135.8%	30,371	2.3%	39,000	2.7%	+8,629	128.4%
経常利益	14,462	2.1%	15,400	2.1%	106.5%	5,723	0.9%	13,200	1.8%	230.6%	20,186	1.5%	28,600	2.0%	+8,414	141.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,057	0.6%	6,300	0.9%	155.3%	▲ 535	-	4,400	0.6%	-	3,522	0.3%	10,700	0.7%	+7,178	303.8%
EBITDA ^{*2}	36,018	5.3%	42,000	5.7%	116.6%	33,935	5.0%	41,100	5.7%	121.1%	69,953	5.2%	83,100	5.7%	+13,147	118.8%
のれん償却前 当期純利益 ^{*3}	11,721	1.7%	13,950	1.9%	119.0%	7,132	1.1%	12,050	1.7%	169.0%	18,853	1.4%	26,000	1.8%	+7,147	137.9%

^{*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} EBITDA = 「営業利益」 + 「減価償却費」 + 「のれん償却額」
^{*3} のれん償却前当期純利益 = 「親会社株主に帰属する当期純利益」 + 「のれん償却額」

2027年6月期 連結業績予想の考え方（トライアル・西友分解）

西友は、中長期・持続的な成長に向けて、人員体制の強化を含む先行投資を強化。トライアルは、統合シナジーの収益化を本格化し、大幅増益で連結利益成長をけん引。前期M&A関連の一過性費用の剥落もあり、連結営業利益390億円(前期比+28.4%)を計画。

2027年6月期 連結営業利益の増減要因 (億円)



営業利益

TRIAL

442億円

前期比+28.6%

統合シナジー収益化
フェーズ

SEIYU

101億円

▲26.6%

持続的成長に向けた
先行投資フェーズ

のれん償却額

▲153億円

(償却期間20年)

のれん償却後でも
連結営業利益は

連結営業利益

390億円

+28.4%

前期比28.4%増

2027年6月期計画 (百万円)	トライアル						西 友						M&A関連費用			トライアルグループ連結		
	前期	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比	前期	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比	前期	計画	前期差	計画	売上 構成比	前期比
売上高	886,138	100.0%	962,400	100.0%	+76,262	108.6%	460,971	100.0%	495,800	100.0%	+34,829	107.6%	-	-	-	1,458,200	100.0%	108.2%
売上総利益	197,524	22.3%	226,300	23.5%	+28,776	114.6%	122,766	26.6%	132,100	26.6%	+9,334	107.6%	-	-	-	358,400	24.6%	111.9%
その他の営業収入	3,417	0.4%	4,100	0.4%	+683	120.0%	13,672	3.0%	14,100	2.8%	+428	103.1%	-	-	-	18,200	1.2%	106.5%
営業総利益	200,941	22.7%	230,400	23.9%	+29,459	114.7%	136,439	29.6%	146,200	29.5%	+9,761	107.2%	-	-	-	376,600	25.8%	111.6%
販売費及び一般管理費	166,575	18.8%	186,200	19.3%	+19,625	111.8%	122,675	26.6%	136,100	27.5%	+13,425	110.9%	17,730	15,300	▲ 2,430	337,600	23.2%	110.0%
営業利益	34,365	3.9%	44,200	4.6%	+9,835	128.6%	13,763	3.0%	10,100	2.0%	▲ 3,663	73.4%	▲ 17,730	▲ 15,300	+2,430	39,000	2.7%	128.4%

営業外費用

M&A調達に係る
支払利息

約 107 億円

2027年6月期における重点戦略（トライアル）

TRIAL HLDGS

2026年6月期
通期

30

TRIAL

2026年6月期に定着したプライシング施策を土台に、西友との融合による調達・商品シナジーの収益化を本格化。粗利率改善・大幅増益で連結利益成長をけん引。2026年6月期の業績上振れを踏まえ、収益性の高いスーパーセンターの新規出店を推進し、成長余力を拡大。

売上高

9,624 億円 +8.6% (前期比)

売上総利益率

23.5% +1.2pt (前期差)

営業利益

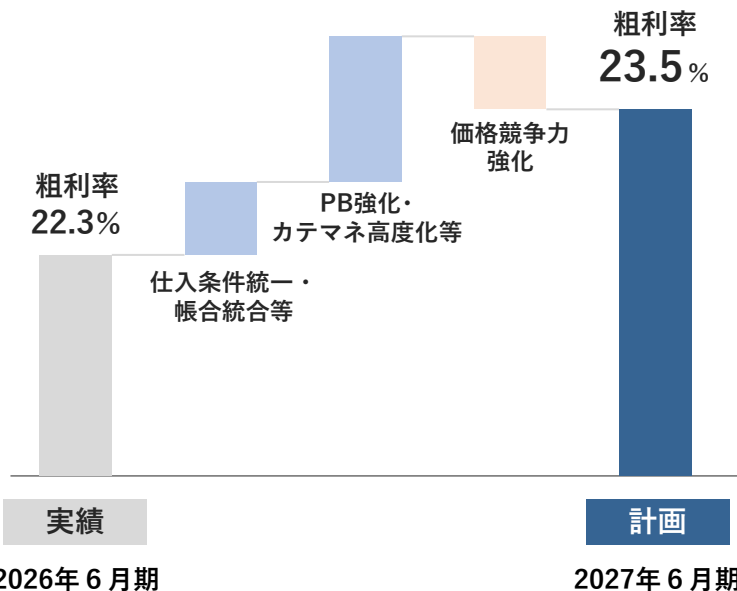
442 億円 +28.6% (前期比)

営業利益率

4.6% +0.7pt (前期差)

売上総利益率1.2ptの改善施策

2026年6月期に定着したプライシング施策を土台に、西友とのシナジー等によりさらなる粗利改善効果を創出。その一部を価格競争力強化へ再投資しながら、粗利率は前期比1.2pt増を計画。



- 仕入条件統一・帳合統合
1.3兆円規模のバイイングパワーを活かした調達条件の改善
- PB強化・カテゴリマネジメント高度化
トライアル・西友双方のPBを活用し、商品ミックスを改善。
顧客データを活用した品揃え・棚割り改革を進め、棚効率・カテゴリ収益性を向上
- 価格競争力強化
創出した利益の一部はお客さま支持獲得のための価格強化に充当

売上高+8.6%を支える成長ドライバー

スーパーセンターを中心とした新規出店と既存店成長を両立し、売上高は前期比8.6%増を計画

既存店売上高成長率	新規出店	改 装	閉 店
+3.2%	20 店 + α スーパーセンター中心 TRIAL GO + α	14 店	2 店

コスト増を吸収し、営業利益率4.6%へ

人時コントロールを徹底し、人件費率は前期比0.1ptの増加に抑制。水道光熱費は電力単価上昇等を織り込み同29億円増を見込む。

売上高 販管費率	売上高 人件費率	売上高 水道光熱費率
19.3% +0.5pt (前期差)	11.1% +0.1pt (前期差)	1.6% +0.2pt (前期差)

2027年6月期における重点戦略（西友）

SEIYU

2026年6月期に大きく回復したお客さま支持を土台に、最重要KPIである既存店客数のさらなる拡大を最優先。中計最終年度、そしてその先の持続的な成長を見据え、人員体制・店舗改革への先行投資を強化。売上高前期比7.6%増を計画し、粗利率は26.6%を維持。先行投資の強化により、営業利益率は一時的に2.0%を計画。

売上高

4,958 億円 +7.6% (前期比)

売上総利益率

26.6% 前期同水準
± 0 pt (前期差)

営業利益

101 億円 ▲26.6% (前期比)

営業利益率

2.0% ▲1.0pt (前期差)

売上高+7.6%を支える成長ドライバー

投資効率の高い業態転換や改装を通じた既存店の立て直しを柱として売上高成長を実現。
お客さまからのさらなる信頼の獲得により持続的な売上成長の基盤を確立。

2026年6月期

転換・
改装数

ハイパーマーケット
業態転換
(トライアル西友)

3 店

2027年6月期(計画)

転換・
改装数

10 店

売上高+7.6%
への寄与目安

+ 1.2pt

スーパーマーケット
新モデル改装

5 店

20 店

+ 1.8pt

通常店舗の底上げ

+ 4.6pt

トライアル西友・SM新モデルの成功施策を横展開。商圈分析をもとに、本部一律型から地域特性を踏まえた店舗起点の売場づくりへ進化。
トライアル名物商品・PBの導入や棚割り最適化と、各店舗の工夫を組み合わせ、大規模改装に頼らず通常店舗を底上げ。

2026年6月期で実証済み

- トライアル西友
売上+42%/客数+38%
- SMモデル店
売上+22%/客数+23%
- ▶ 詳細はP13参照

新規出店

2 店

閉店

2 店

販管费率+0.9ptの主な内訳

- 中長期・持続的な成長に向け、さらなるお客さま基盤の強化を優先
- 人員体制の強化や統合前に抑制されていた改装再開を含む先行投資を強化
- 水道光熱費は電力単価上昇等を織り込み前期比23億円増を見込む

売上高
販管费率

27.5%

+0.9pt
(前期差)

売上高
人件费率

11.7%

+0.4pt
(前期差)

売上高
水道光熱费率

2.1%

+0.4pt
(前期差)

持続的な成長へ向けた営業利益の成長ストーリー

2026年6月期
実績

お客さま支持・
収益性改善

営業利益率
3.0%

2027年6月期
計画

将来成長に向けた
先行投資を強化
(先行投資のピーク)

営業利益率
2.0%

2029年6月期
中計最終年度

投資効果を
収益化

営業利益率
3.1%

持続的な
成長へ

2027年6月期における重点戦略（リテールAI事業）

TRIAL HLDGS

2026年6月期
通期

32

中期経営計画の達成(DX戦略の収益化フェーズへの移行)に向けた、各種施策の効果検証やシステム開発を実施

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

DX戦略

中期経営計画

2027年6月期における施策

1

流通小売事業におけるDX化

～情物一致による
デジタルツインの実現～

SCM全体最適・自律型店舗

- 小売・卸・物流・メーカー間の統合データを基にした、AIによる製造・配送・販売の全体最適化
- 納品回数、バックヤード在庫、品出し作業を極小化

AIプライシング

- 需要や在庫データなどを基に、AIが価格判断を自動化・最適化

製造DX

- 製造工程のデジタル化により誰が作っても同じ品質・効率を実現し、AIによる製造指示により欠品と廃棄を同時に抑制

- 自動発注導入による夜間作業人時削減を年内10店舗で実証実験「作業量削減 → 人時削減」の運用モデルを確立
- 定番商品の完全自動発注検証を完遂し、2027年1月より本格展開

- 全消費財カテゴリで効果検証を実行し、AIによる自動値付けのロジックを確立
- 電子棚札を10店舗へ導入し、リアルタイムで最適価格の反映を行う実験

- できたて製造(午後製造)を増やし、人時手配・人時管理の適正化による実行徹底
- 現場が製造に集中できるためのIT施策実施
- 惣菜の粗利高を向上

2

リテールメディア・ECの推進

リテールメディアの価値創造

- MD-Linkによりトライアル×西友の購買データを統合解析し、顧客理解を深化
- 最適なタイミングと手段で顧客にアプローチし、メーカーとともに顧客のファン化を促進

OMO戦略

- 実店舗とデジタルを融合(アプリ・EC)し、大型店と小型店・ECで生活動線をフルカバー

- 西友とのID統合によるトライアル×西友の購買データの統合解析
- TRIAL Connect：分析に基づいた顧客層のターゲティング・アプローチのタイミング・手段(媒体)を選択する機能をリリース予定
- 首都圏の西友全105店舗にサイネージを設置

- ネットスーパー・クイックコマースの導入店舗を拡大
- ネットスーパーはトライアル86店舗で新規立ち上げを予定

3

西友とのシステム統合

統合シナジー創出

- MDシステムなどトライアル独自システム(SHINISE)に融合
- トライアルと西友の顧客・購買データ基盤を統合し、データ価値を向上

- 拠点製造管理システムおよび惣菜管理システムの統合を今期中に実行予定
- 基幹システム(SHINISE)は、今期を通じて統合に向けた開発・準備
- システム統合の実施は来期(2027年7月～9月)を予定

オーガニック成長に向けた設備投資を優先しつつ、EBITDAの成長と規律ある返済を通じて財務健全性を着実に改善。

2029年6月期にはNet Debt/EBITDA倍率3倍以内を目指し、成長投資・財務健全性の向上・安定的な株主還元を両立することで、中長期的な企業価値向上を図る。

主な資金原資 営業活動キャッシュフロー及び手元現預金の活用

財務健全性の確保 純有利子負債/EBITDA倍率(目標) 3倍以内

1 成長投資 約650億円

- 新規出店：スーパーセンター中心 20 店 / TRIAL GO + α 店 / 西友 2 店
- 改 装：トライアル 14 店 / 西友 20 店
- 業態転換：トライアル西友 10 店
- 流通IT、PC・CK、物流

2 借入金の返済 約390億円 ※シンジケートローン及びその他借入金の返済含む

M&A関連の借入金(シンジケートローン)

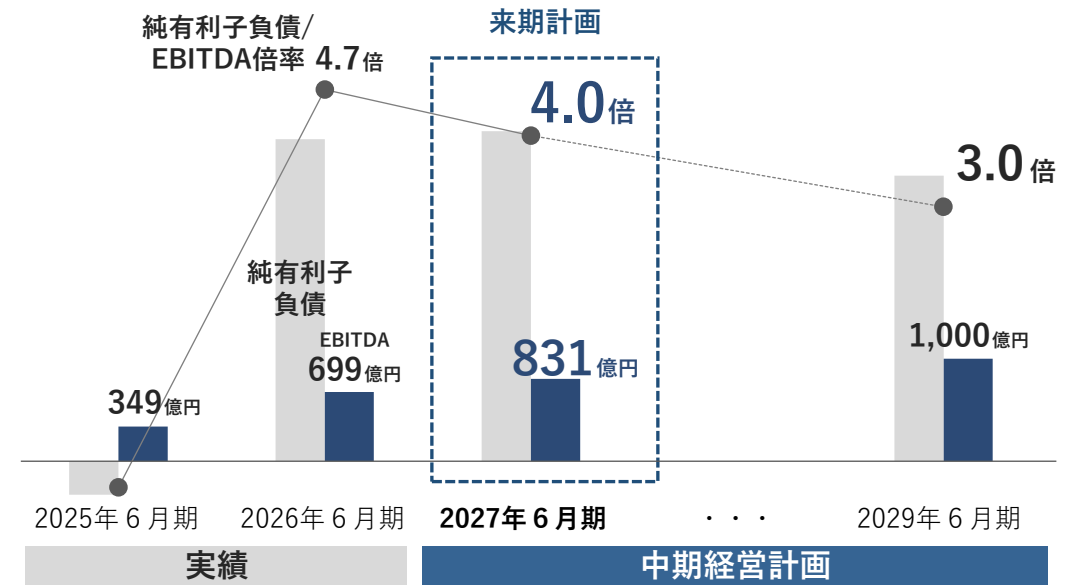
- 実行日：2026年7月1日
- 金額：3,674億円
- 借入期間：10年
- 返済方法：3ヵ月毎の元金均等返済(2026年9月初回)
- 金利：TIBOR(3ヵ月)+スプレッド

3 株主還元 約20億円

成長投資を優先しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施(累進配当)

1株当たり配当 実績			当期計画	来期計画
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
13円	15円	16円	17円	17円

2026年9月25日開催予定の
株主総会の決議をもって確定



ROE 15%以上が中期的な目標

		ROE	=	売上高 利益率	×	総資産 回転率	×	財務 レバレッジ
実績	2026年6月期	2.7%		0.26%		2.43回		4.31倍
計画	2027年6月期	8.0%		0.73%		1.80回		6.04倍
中計	2029年6月期	16.5%		1.70%		2.10回		4.60倍



Appendix

トライアル・西友 業績概況（修正）

当4Qより、各社の外部取引に基づく収益実態をより適切に示すため「トライアル」と「西友」のグループ間取引(PB商品の卸売や賃貸借など)を、従来の「調整額」としての別建て表示から、両社の業績から控除する集計方法に変更。連結数値には影響なし。当1Q～当3Qも同基準で遡及修正。

(百万円)	トライアル														
	当1Q					当2Q					当3Q				
	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差
売上高	215,220	100.0%	215,052	100.0%	▲ 168	229,639	100.0%	228,550	100.0%	▲ 1,089	217,445	100.0%	215,366	100.0%	▲ 2,079
売上総利益	47,859	22.2%	47,808	22.2%	▲ 51	50,734	22.1%	50,653	22.2%	▲ 81	47,304	21.8%	47,198	21.9%	▲ 106
その他の営業収入 ^{*1}	752	0.3%	752	0.3%	-	823	0.4%	823	0.4%	-	916	0.4%	876	0.4%	▲ 40
営業総利益	48,612	22.6%	48,561	22.6%	▲ 51	51,557	22.5%	51,476	22.5%	▲ 81	48,221	22.2%	48,074	22.3%	▲ 147
販売費及び一般管理費	39,071	18.2%	39,071	18.2%	-	41,066	17.9%	41,061	18.0%	▲ 5	40,807	18.8%	40,828	19.0%	+21
営業利益	9,541	4.4%	9,490	4.4%	▲ 51	10,490	4.6%	10,415	4.6%	▲ 75	7,414	3.4%	7,245	3.4%	▲ 169
経常利益	9,643	4.5%	9,665	4.5%	+22	10,848	4.7%	10,773	4.7%	▲ 75	7,772	3.6%	7,603	3.5%	▲ 169
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,081	2.4%	5,123	2.4%	+42	7,011	3.1%	6,964	3.0%	▲ 47	4,064	1.9%	3,959	1.8%	▲ 105

(百万円)	西友														
	当1Q					当2Q					当3Q				
	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差	修正前	売上 構成比	修正後	売上 構成比	調整差
売上高	111,649	100.0%	111,565	100.0%	▲ 84	119,106	100.0%	118,948	100.0%	▲ 158	114,425	100.0%	114,179	100.0%	▲ 246
売上総利益	28,741	25.7%	28,741	25.8%	-	33,164	27.8%	33,141	27.9%	▲ 23	29,233	25.5%	29,233	25.6%	-
その他の営業収入 ^{*1}	3,320	3.0%	3,320	3.0%	-	3,545	3.0%	3,516	3.0%	▲ 29	3,569	3.1%	3,405	3.0%	▲ 164
営業総利益	32,062	28.7%	32,062	28.7%	-	36,710	30.8%	36,658	30.8%	▲ 52	32,803	28.7%	32,639	28.6%	▲ 164
販売費及び一般管理費	30,279	27.1%	30,228	27.1%	▲ 51	31,754	26.7%	31,627	26.6%	▲ 127	30,152	26.4%	29,787	26.1%	▲ 365
営業利益	1,783	1.6%	1,833	1.6%	+50	4,955	4.2%	5,030	4.2%	+75	2,650	2.3%	2,852	2.5%	+202
経常利益	1,788	1.6%	1,839	1.6%	+51	5,138	4.3%	5,213	4.4%	+75	2,785	2.4%	2,953	2.6%	+168
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,216	1.1%	1,247	1.1%	+31	2,441	2.0%	2,487	2.1%	+46	2,311	2.0%	2,415	2.1%	+104

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介

Purpose

トライアルグループの存在目的

世界の誰もが「豊かさ」を
享受できる社会をつくる。

Vision

5年～10年で実現したい自社と世界の姿

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。

Value

ビジョン実現のための組織の価値観・行動指針

- ・ 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

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。

2026年6月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年6月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

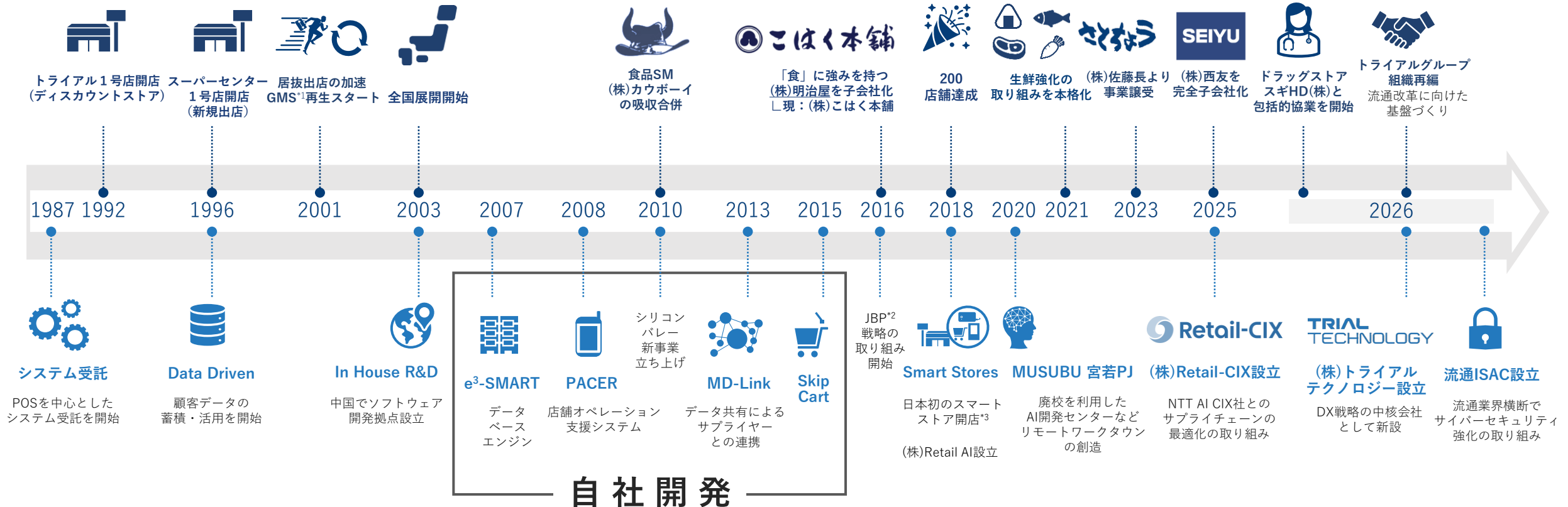
Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介



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

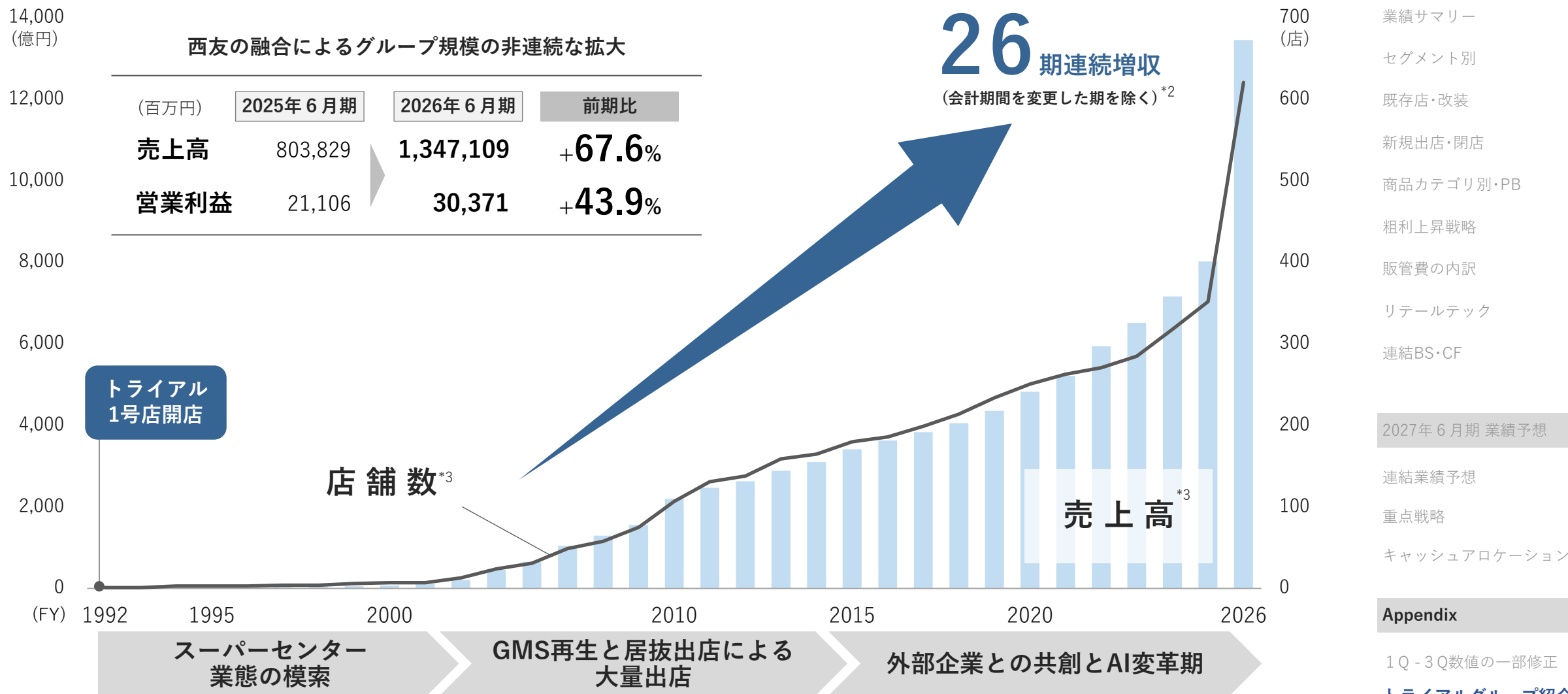
*1 ゼネラル・マーチャндаイジング・ストア(総合スーパー)

*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

長期にわたる持続的な売上高成長の実績

時代に合わせた戦略の推進を通じて26期連続増収^{*1}を達成。直近では西友M&Aにより成長ステージが一段拡大。



^{*1} 連続増収は1999年9月期から2026年6月期までの期間を対象(但し、2005年3月期(6ヵ月決算)、2009年3月期(11ヵ月20日決算)及び2021年6月期(3ヵ月10日決算)は対象期間から除外しており、同様に上記グラフにおいても未掲載としている)

^{*2} 決算期変更：2005年3月期(9月30日から3月31日に変更/6ヵ月決算)、2009年3月期(3月31日から3月20日に変更/11ヵ月20日決算)、2021年6月期(3月20日から6月30日に変更/3ヵ月10日決算)

^{*3} 売上高及び店舗数は各会計年度(末)時点

時代の変化に対応した戦略を着実に推進し、26期連続増収を継続。西友の完全子会社化に加え、トライアル・西友両社の売上成長が進み、売上高は1.3兆円規模へ拡大。小売業界におけるポジショニングは大きく飛躍。「リアル店舗×データ」で顧客理解を深め、さらなる売上高成長を目指す。

順位	社名	連/単	業態	本社	決算期	売上高 (百万円)	前年比
1	イオン		HD	千 葉	2	10,715,342	5.7
2	セブン&アイ・ホールディングス		HD	東 京	2	10,430,269	▲12.9
3	アマゾンジャパン	単	通販	東 京	12	4,592,766	10.7
4	ファーストリテイリング		HD	山 口	8	3,400,539	9.6
5	パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス		HD	東 京	6	2,246,758	7.2
6	ヤマダホールディングス		HD	群 馬	3	1,691,808	3.9
7	ローソン		コンビニ	東 京	2	1,234,024	5.4
8	マツキヨココカラ&カンパニー		HD	東 京	3	1,117,440	5.3
9	コスモス薬品		専門店	福 岡	5	1,099,583	8.7
10	スギホールディングス		HD	愛 知	2	1,010,336	15.1
11	ノジマ		専門店	東 京	3	982,804	15.2
12	ビックカメラ		専門店	東 京	8	974,483	5.6
13	パローホールディングス		HD	岐 阜	3	924,114	8.2
14	ニトリホールディングス		HD	北海道	3	912,248	▲1.8
15	ライフコーポレーション		スーパー	大 阪	2	881,325	3.6
16	ヨドバシカメラ	単	専門店	東 京	3	865,394	6.0
17	LINEヤフー		通販	東 京	3	857,897	1.1
18	サンドラッグ		専門店	東 京	3	842,512	5.1
19	ブルーゾーンホールディングス		HD	埼 玉	3	813,155	-
20	トライアルホールディングス		HD	福 岡	6	803,829	12.0
21	エディオン		専門店	大 阪	3	793,746	3.3
22	良品計画		専門店	東 京	8	784,629	18.6
23	大創産業		専門店	広 島	2	771,000	6.5
24	ケーズホールディングス		専門店	茨 城	3	759,710	2.9
25	オーケー		スーパー	神奈川	3	755,620	10.0
26	しまむら		専門店	埼 玉	2	701,384	5.2
27	エイチ・ツー・オー リテイリング		HD	大 阪	3	680,215	▲0.2
28	アインホールディングス		HD	北海道	4	647,834	41.8
29	OICグループ		スーパー	神奈川	2	640,400	22.8
30	アークス		HD	北海道	2	626,957	3.1

2026年 6 月期

売上高 1 兆3,471 億円

2026年 6 月期 決算概要

- 業績サマリー
- セグメント別
- 既存店・改装
- 新規出店・閉店
- 商品カテゴリ別・PB
- 粗利上昇戦略
- 販管費の内訳
- リテールテック
- 連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

- 連結業績予想
- 重点戦略
- キャッシュアロケーション

Appendix

- 1Q - 3Q数値の一部修正
- トライアルグループ紹介

※ 2026年 7 月15日に日経MJが公表した「2025年度の小売業調査(第59回)」に掲載の小売業売上高ランキングに、2026年 8 月13日時点で各社が開示している売上高を反映して作成

株式数・株主数

発行可能株式総数320,000,000 株

発行済株式の総数122,848,400 株

自己株式の総数75,918 株

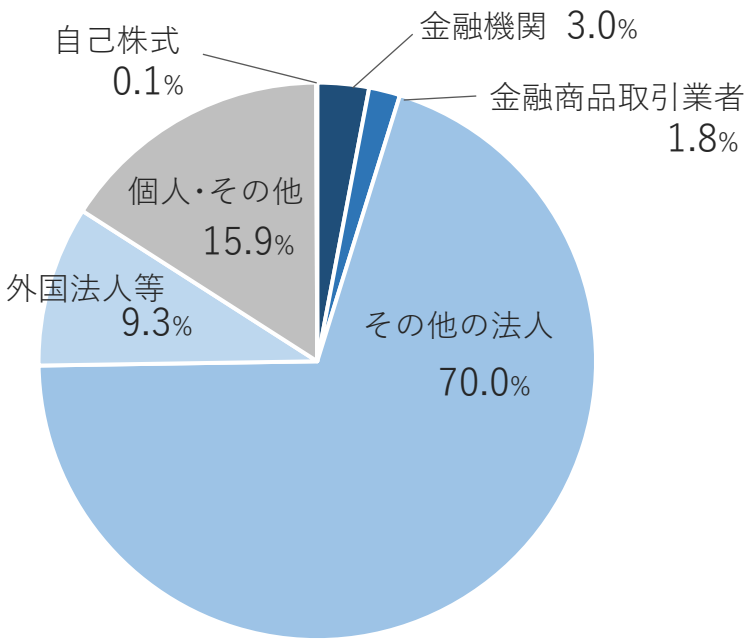
株主数

(うち、個人)

43,099 名

(42,385 名)

所有者別状況 (所有株式数の割合)



大株主の状況

順位	株主名	持株数	持株比率*1
1	株式会社ティー・エイチ・シー	66,000,000	53.76
2	株式会社Heroic investment	9,374,200	7.64
3	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	2,260,586	1.84
4	永田 久男	1,963,800	1.60
5	日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,652,200	1.35
6	GIC PRIVATE LIMITED-C	1,413,960	1.15
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	1,406,681	1.15
8	株式会社PALTAC	1,200,000	0.98
9	MSCO CUSTOMER SECURITIES	1,114,430	0.91
10	野村證券株式会社	1,094,664	0.89

*1 持株比率は自己株式(75,918株)を控除して計算しております

2026年 6 月期 決算概要

業績サマリー

セグメント別

既存店・改装

新規出店・閉店

商品カテゴリ別・PB

粗利上昇戦略

販管費の内訳

リテールテック

連結BS・CF

2027年 6 月期 業績予想

連結業績予想

重点戦略

キャッシュアロケーション

Appendix

1Q - 3Q数値の一部修正

トライアルグループ紹介



● 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1四半期決算

・2026年11月12日(木)：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、ご利用下さい。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を負いません。