



2026年6月15日

各位

会社名 株式会社トライアイズ
代表者 代表取締役社長 岩尾 俊兵
(コード 4840 東証スタンダード)
問合せ先 情報技術戦略部 IRG 宮本 睦
電 話 03(3221)0211

「CLATHAS」ブランドの認知・売上拡大に向けた株式会社ファングリーとの戦略的提携のお知らせ

当社は、「CLATHAS」ブランド事業を運営してまいりましたが、最先端のマーケティング施策については後れを取っておりました。このような状況を踏まえ、当社は、2026年5月14日開催の取締役会において、当該ブランドの価値向上を目的として、株式会社ファングリー（本社：東京都渋谷区、代表取締役：松岡雄司、以下「ファングリー社」）と協業し、2026年5月14日付「商標権の譲渡及び特別利益の発生に関するお知らせ」において公表しておりますとおり、関連商標権を譲渡する旨の決議をいたしました。これに伴い、当社は、2026年7月1日より、ファングリー社との協業を開始することとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

これにより両社が「CLATHAS」ブランドのオーナーシップを共同で保持しつつ当該ブランドの発展に向けて協業できる体制を整えました。また、商標権譲渡後のブランド運営においては、当社と株式会社ファングリーとの間で、ブランド価値向上施策により生じる収益機会を双方で享受するためのレベニューシェアに関する取決めを行っております。具体的な条件につきましては、相手先との契約上の守秘義務及び今後の事業運営上の観点から開示を控えさせていただきますが、当社は、引き続きブランド監修、新規販路の獲得及びライセンス各社との連携強化を通じて、「CLATHAS」ブランドの中長期的な価値向上を図ってまいります。

【当社代表取締役社長 岩尾俊兵のコメント】

「このたび株式会社ファングリー様と当社が保有する「CLATHAS（クレイサス）」ブランドの売上・利益拡大を目的とした戦略的業務提携を締結いたしました。ファングリー様は、コンテンツ制作、ブランディング、Web制作・運用、マーケティング支援において豊富な知見を有されています。本提携により、当社の「経営科学×情報理工学」の技術とファングリー様のマーケティング分野における卓越した専門性を掛け合わせ、ブランド価値向上、新たな顧客接点の創出、販売力強化を促進してまいります。当社の「老舗企業の連続M&Aとスマートカンパニー化」においてもマーケティングの知見は必須であり、今回の提携が中長期的な収益拡大と企業価値の向上に資すると考えております。」

1. 本取り組みの背景及び目的

「CLATHAS」は、当社グループが2011年11月よりライセンスビジネスとして展開してきたファッションブランドです。当社は、これまでブランド認知度の向上及びライセンスビジネスの拡大に努めてまいりましたが、今後さらにブランド価値を高め、各ライセンシーの販売機会を拡大していくためには、デジタル領域における集客力、コンテンツ制作力及び情報発信力、顧客接点の強化が重要であると判断いたしました。

ファングリー社は、ブランディングテクノロジー株式会社（東証グロース：7067）の精鋭クリエイティブ部門を分社化した組織であり、企業ブランディングおよびコンテンツマーケティングを牽引してきた歴史のもと、これまでに累計12,000件を超える豊富なクリエイティブ制作実績と独自のプロデュースノウハウを蓄積しております。

今後は、当社が長年培ってきた「CLATHAS」の深いブランド理解、各ライセンシーとの強固な信頼関係、および販路開拓機能と融合させることで、デジタル領域における顧客接点を多角的に創出し、「CLATHAS」ブランドの中長期的な価値向上と各ライセンシーのさらなる販売機会拡大を推進してまいります。

2. 相手先(株式会社ファングリー)の概要

(1) 名 称	株式会社ファングリー		
(2) 所 在 地	東京都渋谷区南平台町15-13		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 松岡 雄司		
(4) 事 業 内 容	コンテンツマーケティング事業、ブランドクリエイティブ事業及びプラットフォーム事業		
(5) 資 本 金	20百万円		
(6) 設 立 年 月 日	2020年10月		
(7) 純 資 産 ・ 総 資 産	純資産額135百万円、総資産額183百万円		
(8) 大株主及び持株比率	ブランディングテクノロジー株式会社100%		
(9) 上 場 会 社 と 当 該 会 社 の 関 係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	
	関 連 当 事 者 へ の 該 当 状 況	該当事項はありません。	

3. 株式会社ファングリーの強みについて

株式会社ファングリーは、コンテンツマーケティング事業、ブランドクリエイティブ事業及びプラットフォーム事業を展開しており、ファングリー社は、ブランドの価値を生活者に分かりやすく伝えるためのコンテンツ企画、コピーライティング、クリエイティブ制作及び、OWNドメディアやSNSなどのデジタル上での情報発信支援に知見を有しております。

今後は、ファングリー社の有するデジタルマーケティング及びクリエイティブ領域のノウハウを活用し、ブランド公式サイト、各種SNS、LINE、メールマガジン等を通じた情報発信力の強化、各ライセンシーへの送客支援、販促デジタル素材の提供及びマーケティングデータの活用を推進することで、「CLATHAS」ブランドの認知度向上、販売機会の拡大及び中長期的なブランド価値の向上を図ってまいります。

株式会社ファングリー公式サイト：<https://fungry.co.jp/>

4. 新たなブランド運営体制

商標権譲渡後の「GLATHAS」ブランド運営においては、当社及び株式会社ファングリーがそれぞれの強みを活かし、以下の役割分担のもとでブランド価値の向上に取り組む予定です。

(1) 当社の役割

当社は、これまで「GLATHAS」ブランドのライセンスビジネスを運営してきた実績及びライセンサー各社との関係を活かし、引き続きブランドの世界観を尊重した運営支援、新規販路の獲得、ライセンサーとの連携強化に取り組んでまいります。

また、商品企画、デザイン、品質、販売チャネル等に関するブランドの一貫性を維持するため、関係各社と協議しながら、ブランドのトーン&マナーの維持及び向上を支援してまいります。

(2) 株式会社ファングリーの役割

株式会社ファングリーは、ブランド価値向上を目的としたデジタルコンテンツの企画・制作、公式デジタルチャネルの整備、各ライセンサーに対する販売促進支援を担う予定です。

具体的には、ブランド公式サイト、SNS、動画、ビジュアル素材、メールマガジン、LINE等のデジタル接点を活用し、ブランド全体としての情報発信力及び顧客接点の強化を図ってまいります。

4. 今後推進を予定している主な施策

(1) ブランド公式ポータルサイトの強化

「GLATHAS」ブランドの公式サイトを、ブランド情報の発信拠点であると同時に、各ライセンサーの商品・ECサイトへ顧客を送客するハブ型ポータルとして整備することを検討しております。

バッグ、財布、アパレル、雑貨等の各カテゴリーを横断してブランドの世界観を表現し、商品情報、キャンペーン情報、コーディネート提案等を発信することで、各ライセンサーの販売機会の拡大を支援してまいります。

(2) 販促デジタルアセットの制作・提供

株式会社ファングリーのクリエイティブ制作力を活用し、ブランド共通のキービジュアル、SNS向け画像、ショート動画、モデル着用画像、インフルエンサーを活用した販促素材等の制作を検討しております。

これらの販促素材を各ライセンサーが自社ECサイト、SNS、店頭販促等で活用できる体制を整えることで、ブランドイメージの統一を図るとともに、各ライセンサーにおける販促活動の効率化及び販売力の向上を支援してまいります。

(3) ブランド共通の顧客接点の整備

ブランド共通のLINE、メールマガジン等のデジタル接点を整備し、顧客の同意取得及び個人情報保護関連法令を遵守したうえで、ブランド横断的な情報発信を行うことを検討しております。

これにより、たとえばバッグを購入されたお客様に財布やアパレルの新作情報を届けるなど、カテゴリーを横断したクロスセル施策の実施が可能となり、ライセンシー各社の新規顧客獲得及び既存顧客への再アプローチを支援してまいります。

(4) マーケティングデータの活用

SNS上の反応、検索キーワードの推移、ECサイトへの流入状況、キャンペーン効果等のマーケティングデータを分析し、各ライセンシーへのフィードバックを行う体制の構築を検討しております。

これにより、商品企画、販売時期、広告施策、クリエイティブ制作等における意思決定の精度向上を図り、ブランド全体としての販売促進力を高めてまいります。

5. ライセンシー各社への主なメリット

本取り組みにより、ライセンシー各社には主に以下の効果が期待されます。

項目	内容
公式チャネルからの送客強化	ブランド公式サイト、SNS、LINE等を活用し、各ライセンシーのECサイトや販売チャネルへの送客を強化
販促素材の活用	ブランド共通の高品質な画像・動画等を活用することで、販促制作に係る負担を軽減
ブランドイメージの統一	カテゴリーごとに分散しがちな情報発信を統一し、ブランド全体の世界観を強化
クロスセルの促進	カテゴリーを横断した顧客接点を整備し、各ライセンシーの商品への新たな販売機会を創出
デジタルマーケティング支援	SNS、検索、EC等に関するデータを活用し、販売促進施策の高度化を支援

6. 今後のスケジュール

現時点で予定している主なスケジュールは以下のとおりです。

時期（予定）	内容
2026年6月30日	「CLATHAS」関連商標権の移転予定
商標権移転後、順次	ライセンシー各社への個別ヒアリング及び運営体制の確認
2026年7月以降	ブランド公式サイト及びデジタル接点の整備開始予定
2026年7月以降	販促デジタルアセットの制作・提供開始予定
以後継続的に実施	共同プロモーション、マーケティングデータの共有、クロスセル施策等の推進

具体的な開始時期、施策内容及び対象範囲につきましては、関係各社との協議及び準備状況を踏まえ、順次決定してまいります。

7. 今後の見通し

本資料は、2026年5月14日付「商標権の譲渡及び特別利益の発生に関するお知らせ」において公表した内容を補足し、商標権譲渡後のブランド運営方針及びデジタルマーケティング施策の方向性をお知らせするものです。

本件に伴う業績への影響につきましては、同日公表の「第2四半期業績予想及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」及び「第2四半期個別業績予想及び通期個別業績予想の修正に関するお知らせ」において公表した業績予想修正に織り込んでおります。今後、業績予想へ影響を与える状況・事象が追加で発生し、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上