



各 位

2026 年 4 月 1 日  
CRAVIA 株式会社  
代表取締役社長 藤原 宏樹

## Z 世代向け体験型文具事業「デコステーション」開始および成長戦略に関するお知らせ

CRAVIA 株式会社（以下「当社」といいます。）は、韓国の文具・雑貨サプライチェーンとの連携し、Z 世代向け体験型カスタマイズ文具事業「デコステーション」を開始することを決定いたしましたので、お知らせいたします。

本事業は、韓国市場で急成長している DIY 文具体験を日本市場向けに展開するものであり、当社の IP ビジネスおよび SNS マーケティング事業とのシナジーにより、高収益かつ拡張性の高いビジネスモデルの構築を目指してまいります。

なお、「デコステーション」は現在商標出願中であります。



### 1. 市場環境および成長機会

韓国では、カスタマイズボールペン（DIY ペン）が SNS を起点に急拡大し、単一店舗で月商数百万円規模の事例も複数確認されております。

日本においても、

- 推し活市場：約 1 兆円規模



- キャラクター・IP市場：継続成長領域
- SNS コマース市場：高成長

といった背景から、当社は本事業を Z 世代向け体験型消費の中核領域として位置付けております。

## 2. ビジネスモデル

本事業は以下の3層で収益を構築いたします。

- ① 体験収益（店舗）
  - 客単価：800円～1,500円
  - 回転率：1時間あたり15～15名（想定）
- ② パーツ・リピート収益（EC・店舗）
  - 原価率：約45～50%
  - 粗利率：50%前後
  - SNS 経由の継続購入モデル
- ③ IP・コラボ収益
  - キャラクター・タレントコラボ
  - 限定パーツ販売
  - イベント連動販売

## 3. 成長戦略

本事業は以下の理由により、高いスケラビリティを有しております。

- 小規模スペース（5～10坪）で出店可能
- 初期投資が低くフランチャイズ展開が容易
- 在庫回転が速くキャッシュ効率が高い
- SNS 拡散による広告費効率の最適化

特に、フランチャイズモデルを主軸とした展開により、低リスクでの全国拡大を実現いたします。

## 4. 韓国パートナーとの連携

本事業においては、韓国のトレンド商品調達および開発力を強みとする KJ Equity Partners と連携し、

- トレンド商品の即時導入
- 商品開発スピードの最大化
- 原価競争力の確保



を実現することで、他社との差別化を図ってまいります。

## 5. 当社既存事業とのシナジー

本事業は当社の既存事業と強い親和性を有しております。

- TikTok・SNS マーケティングとの連動
- IP ビジネスとの商品展開
- ECプラットフォームとの統合

これにより、単なる物販ではなく“体験×IP×SNS”の収益モデルを構築いたします。

なお、本件が当社業績に与える影響は軽微と見込んでおります。

### 【本件に関するお問い合わせ】

CRAVIA 株式会社

担当：藤原 宏樹

E-mail：info@cravia.jp

Tel：03-6435-7130