



2026年9月3日

各 位

会 社 名 株式会社いつも
代表者名 代表取締役社長 坂本 守
(コード番号：7694、東証グロース)
問合せ先 コーポレート本部
グループリーダー 石綿 誠
(TEL. 03-4580-1365)

2027年3月期 第1四半期 投資家のみなさまからのご質問と当社見解

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。

2026年8月14日に公表いたしました、2027年3月期第1四半期の決算及び取組み等に関して、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問に対する当社見解をお知らせいたします。

本開示は情報発信の強化と、株主・投資家の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであり、回答内容は開示時点での情報を記載しております。

また、回答内容については開示時点における当社の判断や見解であり、将来の事象などにより実際の結果と異なる可能性がある点、ご了承ください。

記

1. TikTok Shop (TTS) 関連事業の取組みと好調の要因について

急速に拡大を続ける TikTok Shop 市場において、当社は TikTok Japan の3つのパートナーシップ (TSP・CAP・TAP) を全て取得している事業者であり、認知・広告・クリエイター・購買・物流までを一気通貫で事業構築できる強みを有しております。

当社は、連結子会社であるピースユーを通じてかねてよりライブコマース事業を展開してきた実績を背景に、TikTok Shop のサービス開始当初より、他社に先駆けて支援体制を構築し、先行優位性を確立してまいりました。

また、物流拠点の拡充や AI エージェント、支援体制強化に伴う人員増といった積極的な先行投資を推進したことで、グローバル/ナショナルブランドの受注拡大や、売れるクリエイターの登録増が順調に進捗しています。

再現性の高いビジネスモデルを通じて、有力な事例と実績を着実につくることで、この成長市場における当社のポジションをより強固なものとし、スピード感をもってシェアの拡大を図ってまいります。

今後も同領域への投資を継続するとともに、TikTok 領域で得られた知見を、Amazon や楽天市場等、他のプラットフォームとも連携したマルチチャネルでの支援体制を一層強化してまいります。

2. 通期業績予想を据え置いている理由について

当社は例年、年末にかけて業績が伸びる下期偏重型の事業構造ですが、当第1四半期におきましては売上高が前年同期比+45.9%と大きく伸び、営業利益も30百万円（前年同期は営業損失80百万円）となり、順調なスタートを切っております。

当期の通期業績予想の策定に当たっては、主力である協業ブランドパートナー事業において、現時点で獲得が確定していない新規ブランドの案件による売上・利益を含めず算出しております。

また、当社の直近3年間の業績傾向といたしまして、売上高及び売上総利益ともに下期は上期に比べて一段と拡大する傾向がございます。

当第1四半期の好調な売上進捗に加え、こうした状況を見極めた上で、必要に応じて適切なタイミングで業績予想の見直しを行ってまいります。

3. 連結子会社エンブルーム（旧ピーラン）の収益改善と黒字化へのコントロール状況について

連結子会社エンブルームの収益改善は今期の重要事項のひとつであり、当第1四半期より抜本的な構造改革を推進しております。固定費の削減や過剰在庫の抑制などに取り組んだ結果、当第1四半期の同社の営業損失は前年同期に比べて改善しております。

第2四半期以降につきましても、「利益重視」の事業体質へと転換し、手堅いコスト管理と適正な在庫コントロールを継続してまいります。これにより、通期での収支均衡、及び黒字化を目指してまいります。

以上