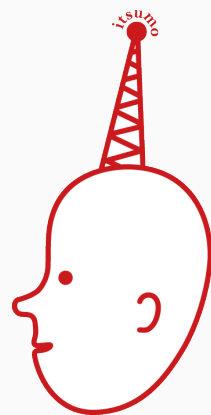


株式会社いつも
[東証グロース：7694]



itsumo.

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年 8月14日

itsumo

CONTENTS

01	2026年3月期 第1四半期連結業績	P. 3
02	サービス別報告	P. 6
03	Appendix	P. 20

01

2026年3月期 第1四半期連結業績

2026年3月期 第1四半期連結業績（全社）

- ・売上高は約33億円、営業利益は約▲0.8億円と、前年同期比で減収減益で着地
- ・主な要因は、協業ブランドパートナーにて複数の新規案件ローンチに向け、ポートフォリオの組替を実施（2Q以降改善の見込）
ソーシャルコマース総合支援サービスのローンチや、スノーアパレルの新ブランド開発へ成長投資を実施
- ・Oneコマースは順調に成長し増収増益、ECプラットフォームは好調で約2倍程度の増収増益

科目	25.3期 1Q	26.3期 1Q 注2	増減額	前期比
売上高	3,373	3,285	▲87	▲2.6%
売上総利益	1,278	1,216	▲61	▲4.8%
売上総利益率	+37.9%	+37.0%	▲0.9%	
販売費及び一般管理費	1,323	1,297	▲25	▲1.9%
営業利益	▲44	▲80	▲36	—
営業利益率	▲1.3%	▲2.5%	▲1.1%	
経常利益	▲48	▲92	▲43	—
経常利益率	▲1.4%	▲2.8%	▲1.4%	
調整後EBITDA 注1	▲1	▲35	▲33	—
調整後EBITDA利益率	▲0.1%	▲1.1%	▲1.0%	
当期純利益	▲50	▲88	▲38	—
当期純利益率	▲1.5%	▲2.7%	▲1.2%	

注1. 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋M&Aにかかる取得費用
注2. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

単位：百万円

2026年3月期 第1四半期連結業績（サービス別）

- ・ Oneコマース：いつも、データマーケティング（iDM）の活用により、新規獲得や平均単価・売上総利益率が増加し増収増益
- ・ 協業ブランドパートナー：複数の新規案件のローンチに向け、ポートフォリオの組替から減収減益も、2Q以降改善の見込
- ・ 共創・自創バリューアップ：競合や天候の影響、出荷時期変動の影響もあり、全体として減収減益
- ・ ECプラットフォーム：ピースユーは、客単価の増加や売上をつくれる新規ライバーが多数誕生したことにより増収増益

科目		25.3期 1Q	26.3期 1Q 注1	増減額	前期比
Oneコマース	売上高	616	680	+64	+10.4%
	売上総利益	287	332	+45	+15.9%
協業ブランドパートナー	売上高	2,499	2,387	▲111	▲4.5%
	売上総利益	853	772	▲80	▲9.4%
共創・自創バリューアップ	売上高	231	170	▲61	▲26.5%
	売上総利益	121	75	▲45	▲37.5%
ECプラットフォーム	売上高	26	47	+21	+82.4%
	売上総利益	16	35	+18	+109.7%
合計	売上高	3,373	3,285	▲87	▲2.6%
	売上総利益	1,278	1,216	▲61	▲4.8%

注1. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

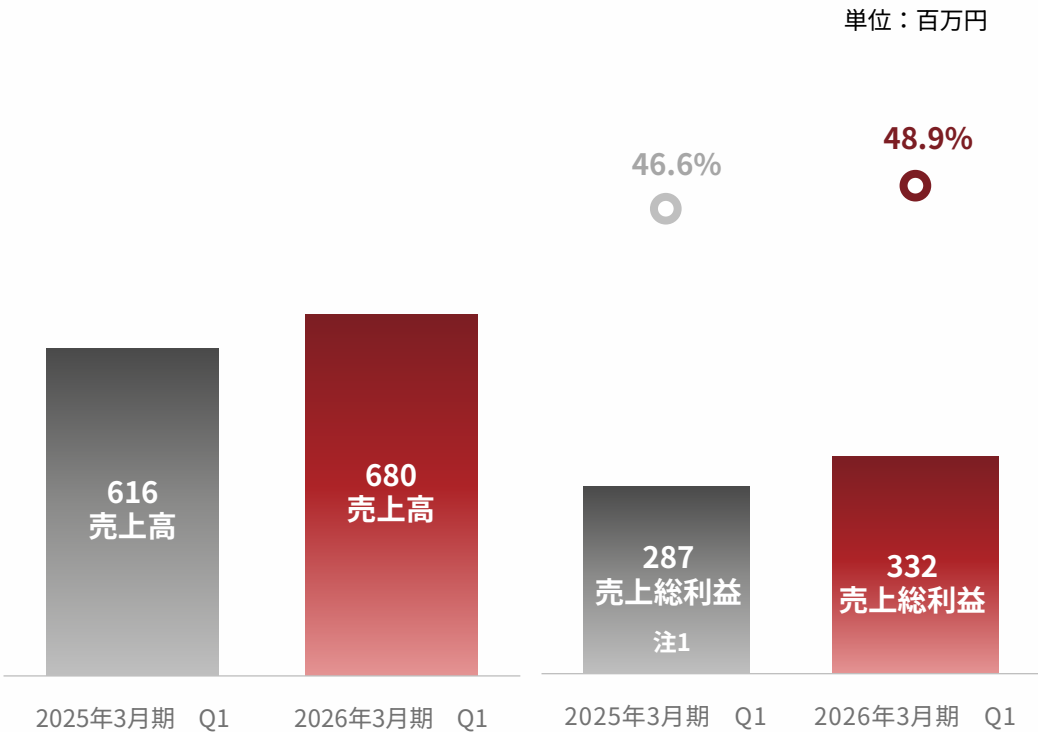
単位：百万円

02

サービス別報告

サービス別取り組み：Oneコマース

- ・いつも、データマーケティング（iDM）の活用により新規獲得や平均単価・売上総利益率が増加し増収増益
- ・ソーシャルコマース総合支援サービスをローンチ（TikTok Shop／ライブコマース／クリエイター事務所／ロジスティクス）



前期業績比較

- ・ 売上高 +64百万円（+10.4%）
- ・ 売上総利益 +45百万円（+15.9%）
- ・ 売上総利益率 +2.3 Point

取り組み

- ・ 平均単価：YoY105%
- ・ スtock率：90%
- ・ TikTok Shopにおける3つ全てのパートナー認定を取得
TikTok Shop向けの新サービスを6月30日から開始

いつも．データマーケティング（iDM） For Amazon

- ・ Amazon Marketing Cloudとデータ連携し、高度な各種分析によって顧客に新たな事業戦略を提案できる独自ツールを開発
- ・ Amazonにおける広告/購買/市場データを可視化し、AI自動化によるレビューリクエストなども実装

iDM.
itsumo data marketing
for Amazon

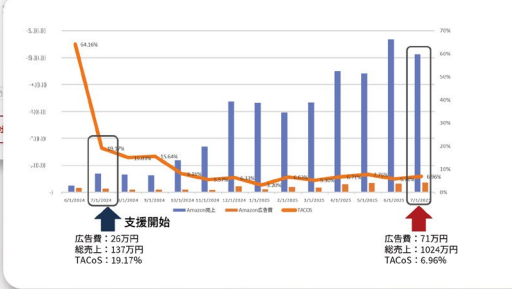
検索ボリューム
(SOV)分析も
可能

検索シェア (SOV) 比較



市場規模全体の売上に対して、貴社の

検索トレンド推移



Brand Sales Share



自社ブランドとの比較



市場分析を
カテゴリー
全体でよむ

iDM活用により
総売上が
40倍にUP!*

※一例です。
効果には個別差がございます。

01



商品MD (マーチャンダイジング) の
適正化

チャネル横断の連動施策による商品
展開の最適化とブランド一貫性の確保

02



広告データ、購買データの
一元化・広告投資最適化

顧客行動の全体把握によるLTV起点での
マーケティング実現と投資効率向上

03

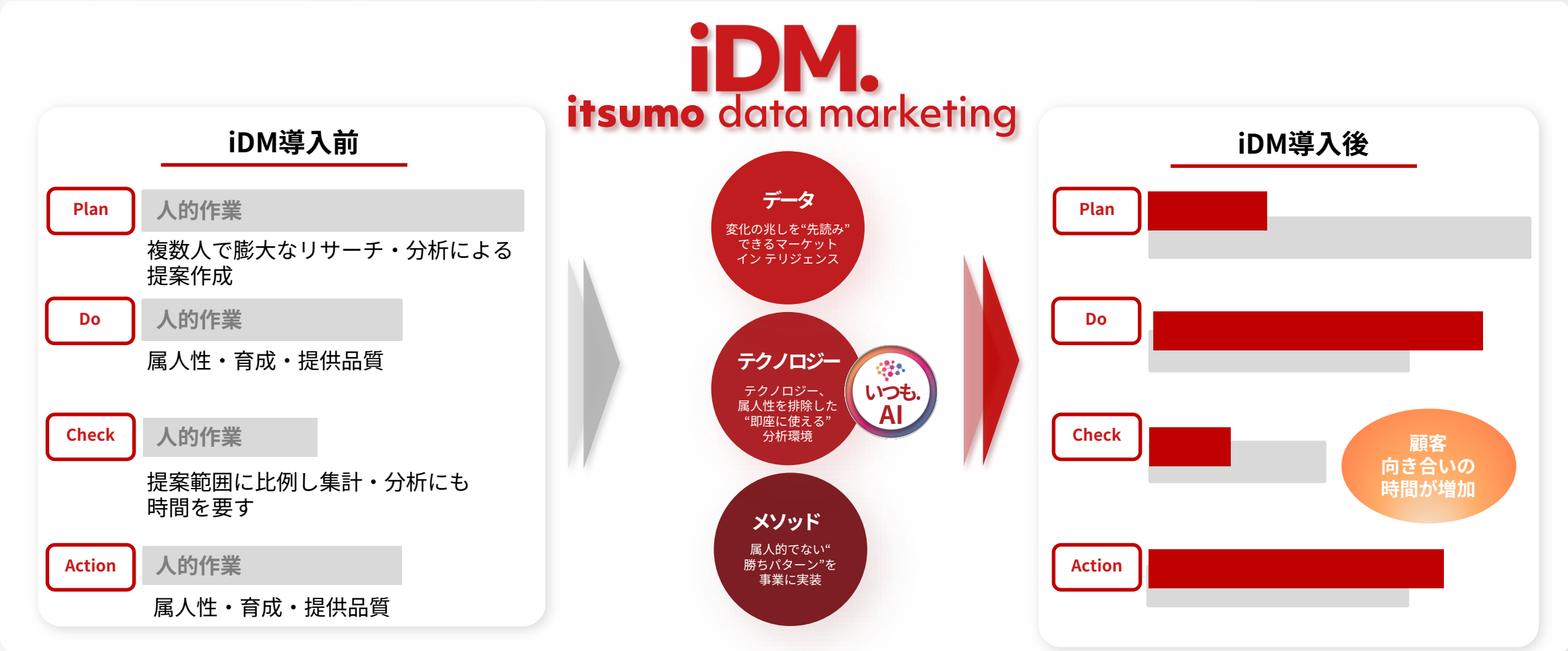


市場データと購入者インサイト
活用による競合対策

市場動向と顧客インサイトに基づく
差別化戦略とレスポンスな市場対応

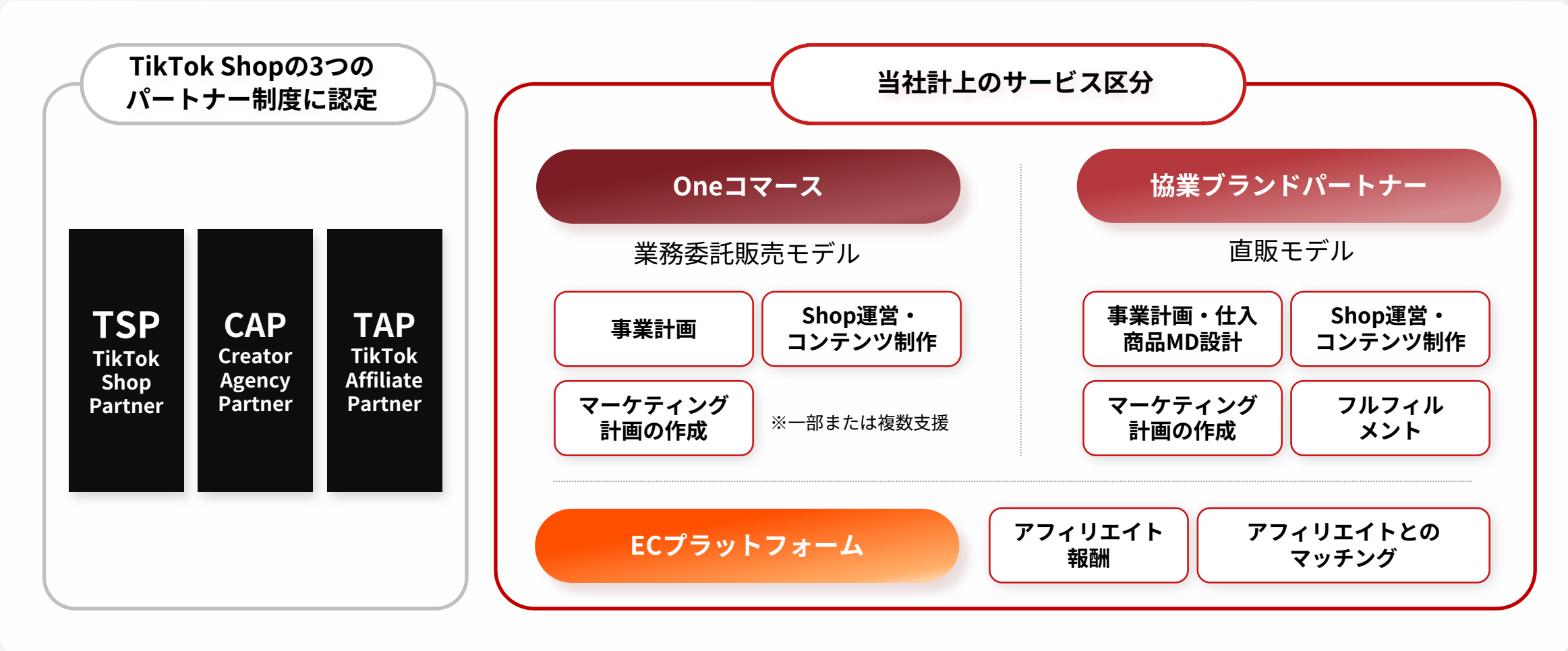
いつも．データマーケティング（iDM）活用事例

- 顧客に向けてデータドリブンな事業戦略とマーケティング施策を提案し、PDCAを高速で実施することで顧客の事業成長を支援すると共に、サービスの向上と効率化も実現



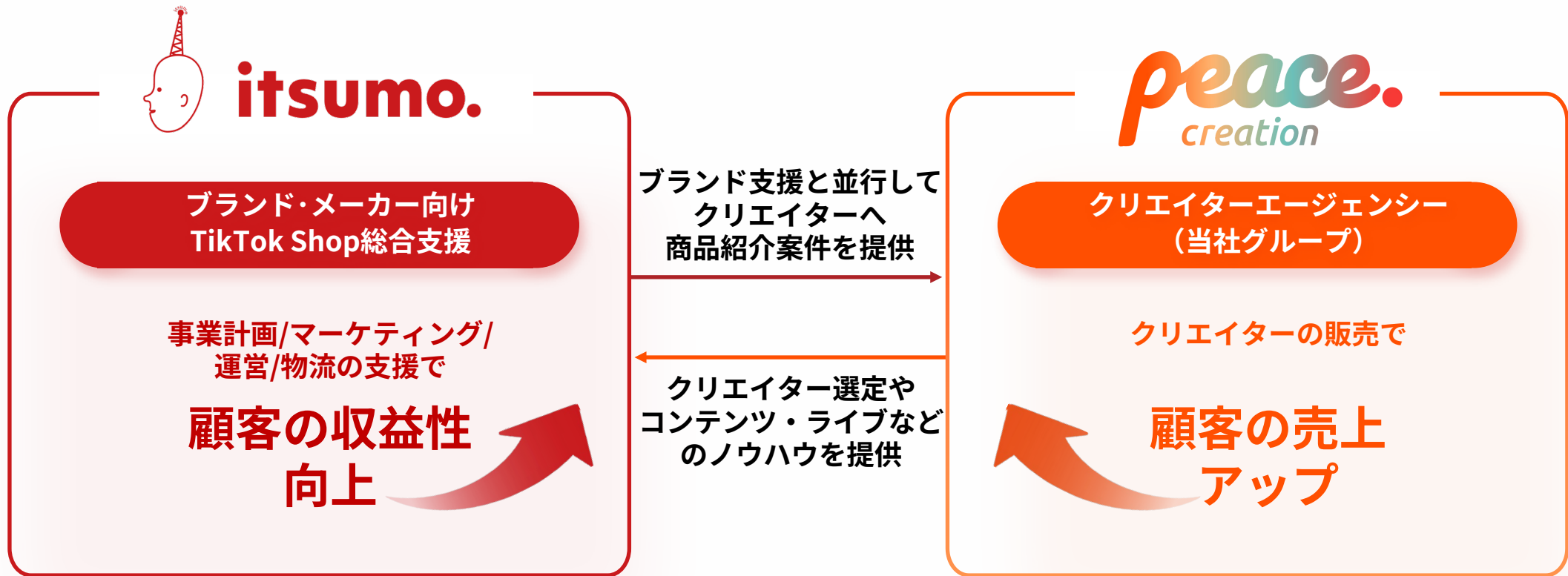
TikTok Shopパートナー認定による事業基盤づくり

- 「TikTok Shop」において、TSP（TikTok Shop Partner）、CAP（Creator Agency Partner）、TAP（TikTok Affiliate Partner）の3つ全てのパートナー認定を取得することで、事業拡大に向けての基盤づくり



TikTok Shop運営とクリエイターによる販売向上の両軸で支援

- ・ TikTok Shopでの業績向上に必要なブランド・メーカー支援とクリエイター支援をワンストップで実現
- ・ 双方の相乗効果による収益を両輪で向上できるビジネスモデルを構築



TikTok Shopサービス事例_Oneコマース

- ・ TikTok Shopの販売開始にあわせサービス提供を開始。店舗立ち上げサービスの実施により最短1週間でオープンを実現
- ・ 通常の動画投稿による販売のほか、ピースクリエーション所属インフルエンサーによるライブ販売も実施

公式ショップ



ライブコマース



サービス内容

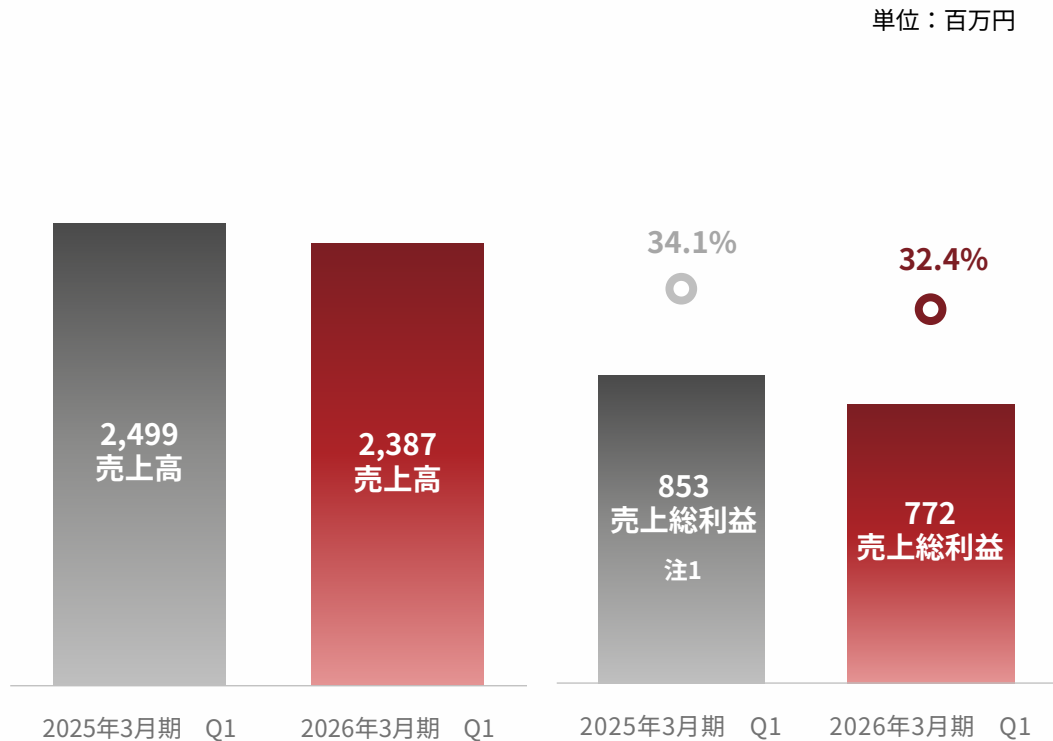
- ・ 事業計画の策定及び出店・運営
- ・ SNS上のコンテンツ制作
- ・ クリエイター選定と育成
- ・ 広告運用

取り組み

- ・ 公式ショップ立ち上げ、ブランド申請までを支援
- ・ ピースクリエーションのクリエイターによるライブコマースの実施

サービス別取り組み：協業ブランドパートナー

- ・ 2Q以降の複数の新規案件ローンチに向け、ポートフォリオの組替を実施により減収減益。2Q以降は改善の見通し
- ・ 当社の公式TikTok Shopが6月30日にオープン。事業は順調にスタートを切り今後の売上に貢献予定



注1. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

前期業績比較

- ・ 売上高 ▲111百万円 (▲4.5%)
- ・ 売上総利益 ▲80百万円 (▲9.4%)
- ・ 売上総利益率 ▲1.7 Point

取り組み

- ・ 2Qに複数の新規案件が追加となるため1Qに準備を実施
- ・ いつロジ for TikTok Shopのサービスを開始
- ・ 当社の公式越境TikTok Shop（シンガポール、マレーシア）も8月からスタート

ソーシャルコマースに特化したEC小売店舗の開設

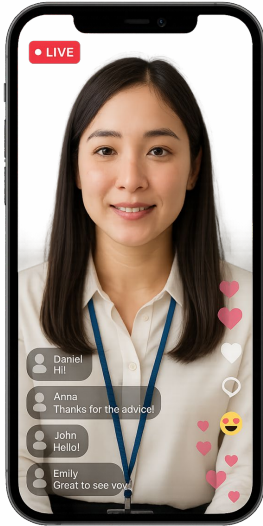
- ・当社が支援する様々な顧客の商品を日本国内、及び東南アジア方面にもTikTok Shopで販売を開始
- ・ソーシャルコマースの拡大に先駆けて、クライアントに早期の売上創出を実現する場とノウハウを提供



ソーシャルコマースに特化したロジスティクスサービスを開始

- ・TikTok Shopの開始に合わせ、ソーシャルコマースに特化した「いつロジ」サービスを開始
- ・TikTok Shopでの販売については、出荷スピードにおけるペナルティなど専用の規約に則った倉庫対応が業績向上には必須

いつロジ for TikTok Shop



受注から出荷まで全て委託可能
※カスタマーサポート含む



変動費のみのシンプルな料金体系

初期費用／固定費：無料
変動費^{注1}：使用分のみ

TikTok ShopからOMS^{注2}取り込みの データ変換対応可能

3営業日以内の出荷可能

※TikTok Shopでは商品／店舗に関わらず
3営業日以内に出荷しなければペナルティが課される

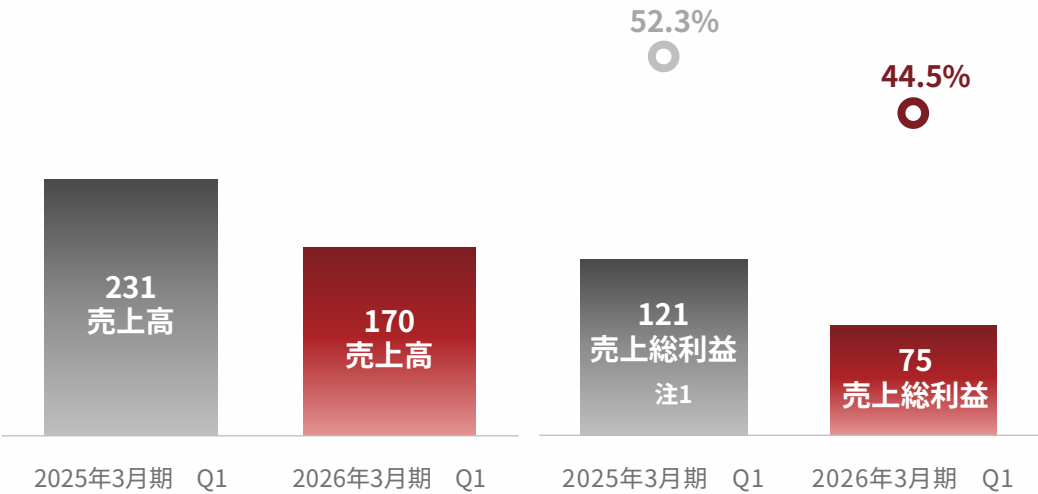
注1. 変動費には、保管手数料と業務手数料、配送料が含まれます。

注2. OMS（Order Management System）とは、複数サイトの注文及び在庫情報を一元管理するためのシステムのことです。

サービス別取り組み：共創・自創バリューアップ

- ・ 競合や天候の影響、出荷時期変動の影響もあり、全体として減収減益
- ・ スノーアパレルを主力販売するビーランは、利益率の向上や新カテゴリー開発（レインウェア）が進展
- ・ 自然派コスメブランドのKohGenDoは、年間目標に対しては計画通り進捗

単位：百万円



注1. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

前期業績比較

- ・ 売上高 ▲61百万円（▲26.5%）
- ・ 売上総利益 ▲45百万円（▲37.5%）
- ・ 売上総利益率 ▲7.8 Point

取り組み

- ・ ビーラン：レインウェアの新カテゴリーを販売開始、冬場に向け高価格帯のスノーアパレルの新ブランド開発の準備
- ・ KohGenDo：一般貿易及び新たなオフライン販売に向けての準備

ビーラン新商品の開発

・ レインウェア商材を開発し、楽天市場内のランキングで高評価。新カテゴリ開発における一定の成果を実感



レイン商品事例

レインウェアの新商品としてスカートと夏仕様ウェアを販売。
レインスカートは楽天市場でランキング1位、2位を獲得 注1

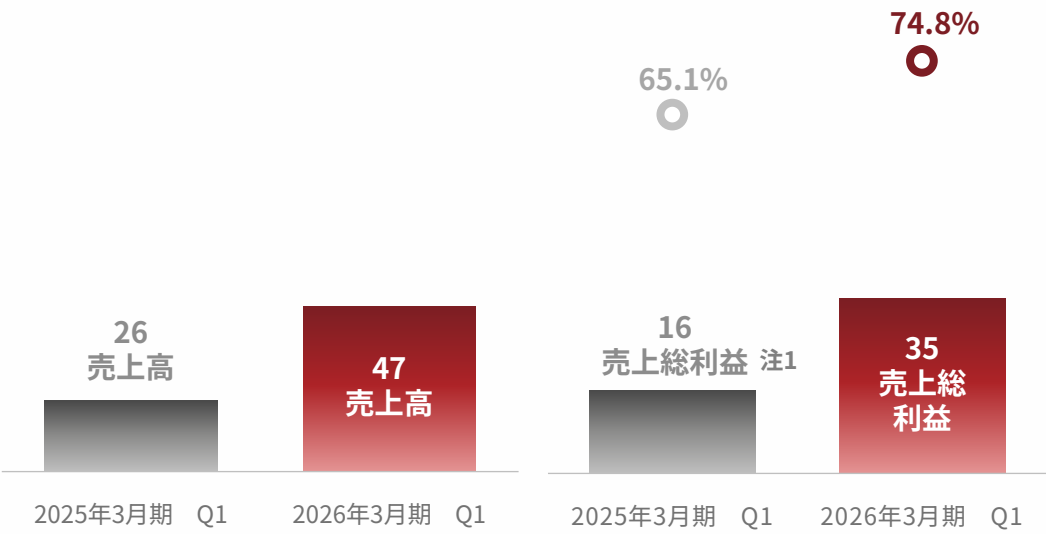
スカートランキング			2025年7月23日(水)更新 (集計日：7月14日～7月20日)
期間：リアルタイム デイリー 週間 月間			
1位 UP		キュロットスカート ロング レディース アウトドア クライミング パンツ ストレッチ ズボン 撥水 水陸両用 おしゃれ...	4,490円 ★ お気に入り
2位 UP		全品エントリーP5倍 ストレッチ レインウェア スカート レディース 防水 撥水 防風 耐水圧24,000mm レインスカートレ...	2,980円～ ★ お気に入り
3位 DOWN		トレッキングスカート レディース アウトドア スカート [はっ水、防汚、防油、速 乾、耐久] キュロット 巻きスカート...	2,980円 ★ お気に入り

注1. スポーツ・アウトドア > アウトドア > ウェア > レディースウェア > スカート
週間ランキング1位、2位 (2025年7月23日 (水) 更新 ※集計日：7月14日～7月20日)

サービス別取り組み：ECプラットフォーム

- ・ピースユーでは、定期的なアプリ改善（新規獲得の効率化・LTV向上）と、イベント・キャンペーンの拡充により客単価が増加
- ・ソーシャルコマース専門のクリエイター事務所ピースクリエイションを設立。
クリエイターによる配信をピースユー、TikTok Shop双方で実施できる支援体制を構築

単位：百万円



注1. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

前期業績比較

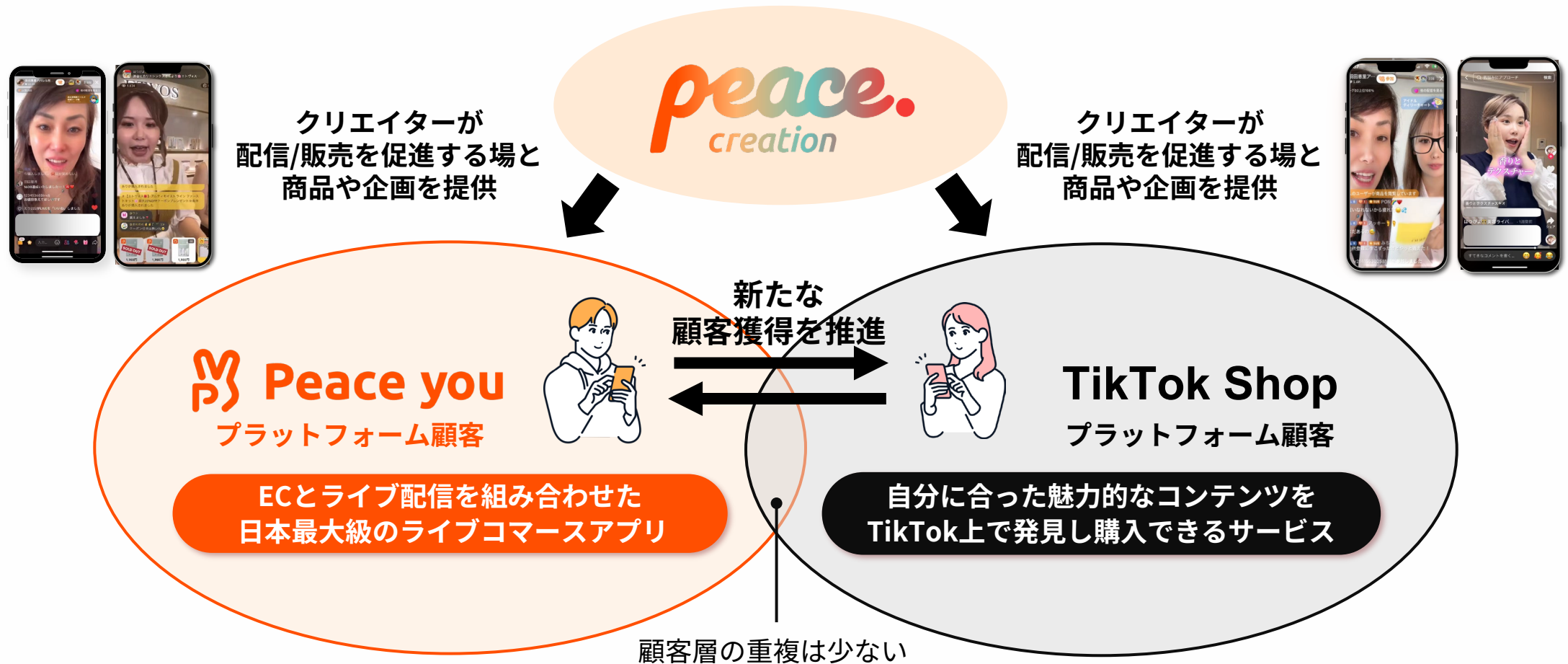
- ・ 売上高 +21百万円（+82.4%）
- ・ 売上総利益 +18百万円（+109.7%）
- ・ 売上総利益率 +9.7 Point

取り組み

- ・ ピースユーGMV：前年同期比 143%
- ・ ピースクリエイション：TikTok Shopローンチ後1ヶ月でクリエイター登録が数百名規模と好調

ピースユー・TikTok Shopの双方活用によりクリエイターの新規顧客創出を推進

- ・ピースクリエーションが所属クリエイター向けに、「PeaceYou」と「TikTok Shop」の双方で販売促進企画、キャンペーンを提供
- ・クリエイターは双方の新規顧客層でファンを獲得しつつ、売上拡大を目指す
- ・当社はクリエイター向け企画やアフィリエイトを提供し、両プラットフォームでの売上増と全体GMV向上を図る



Appendix

連結貸借対照表

- ・ 協業ブランドパートナー事業の売上拡大に伴い、売掛金および棚卸資産が増加
- ・ 新規ブランドの在庫補充に伴い、新規借入契約を締結したため固定負債が増加

科目	25.3期 期末	25.3期 1Q期末	増減額
現金及び預金	2,932	2,522	▲410
売掛金	1,598	1,881	+283
棚卸資産 注1	1,986	2,273	+287
流動資産	6,731	7,027	+295
固定資産	1,878	1,880	+2
資産 合計	8,609	8,908	+298
流動負債 合計	3,839	3,932	+93
固定負債 合計	2,406	2,699	+292
純資産 合計	2,363	2,275	▲87

注1. 棚卸資産は、連結貸借対照表における「商品」「仕掛品」、「その他」に含まれている「貯蔵品」の合計額で記載しております

単位：百万円

売上高推移（会計期間）

単位：百万円

YoY

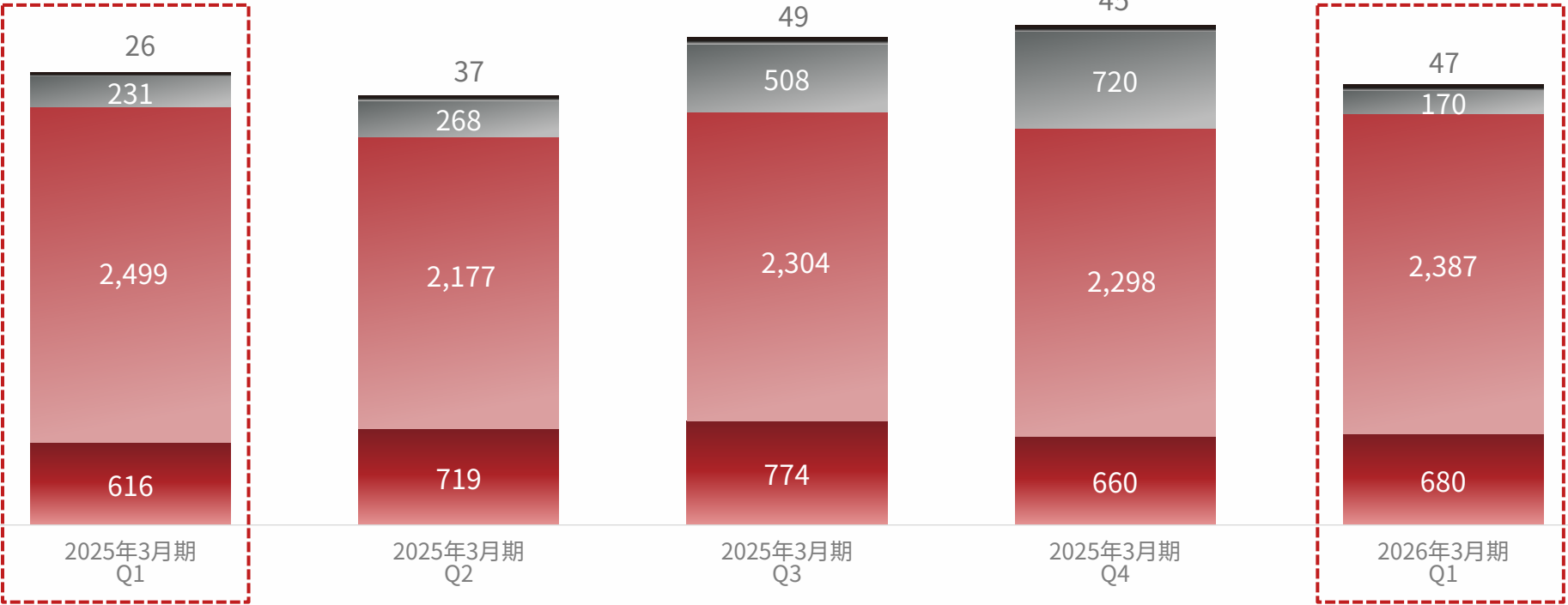
+82.4%

▲26.5%

▲4.5%

+10.4%

■ Oneコマース ■ 協業ブランドパートナー ■ 共創・自創バリューアップ ■ ECプラットフォーム

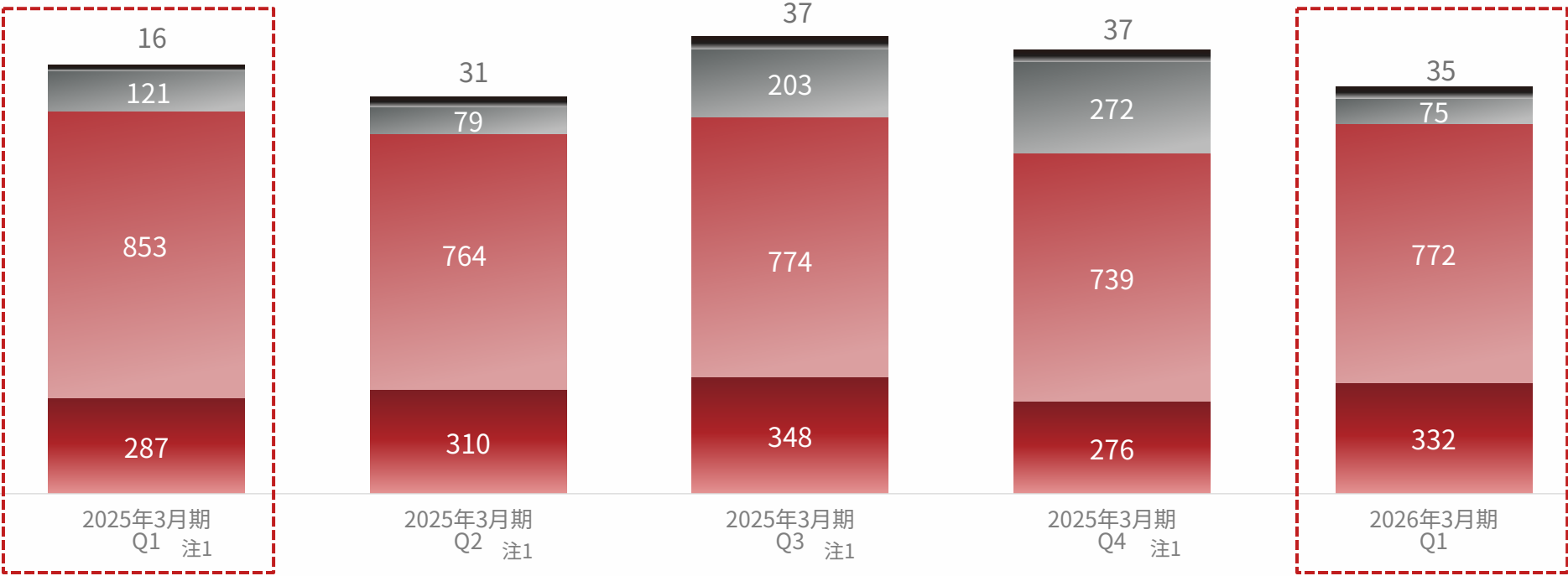


売上総利益推移（会計期間）

単位：百万円

■ Oneコマース ■ 協業ブランドパートナー ■ 共創・自創バリューアップ ■ ECプラットフォーム

YoY

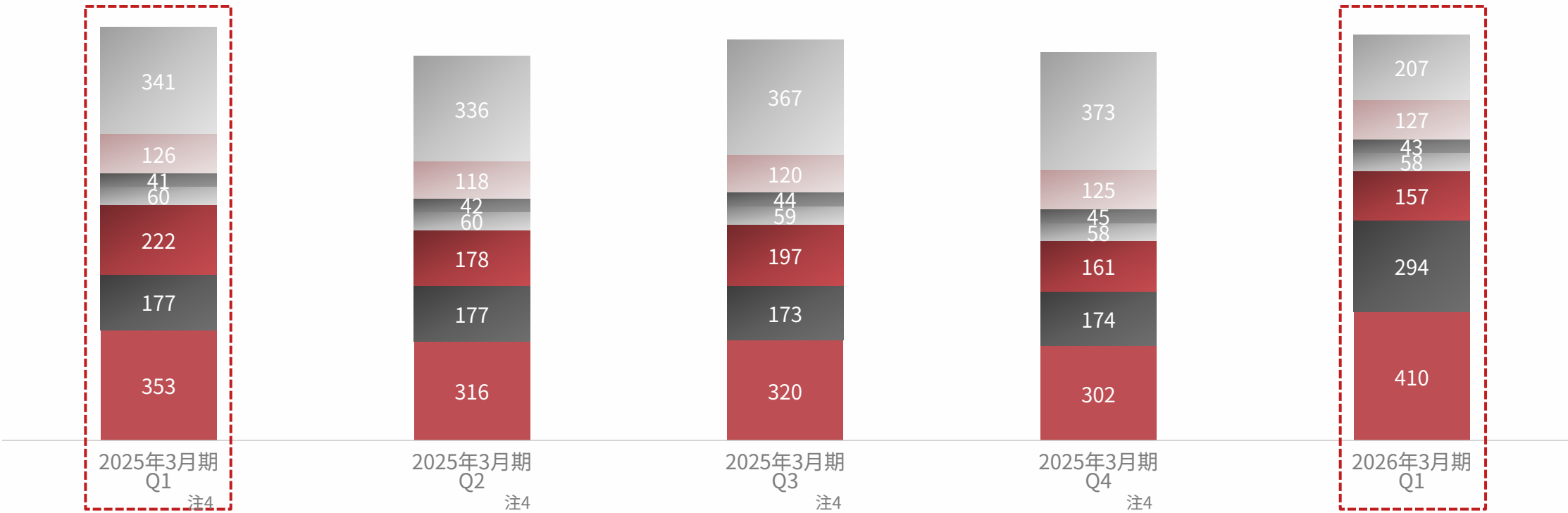


注1. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

販売費及び一般管理費の推移（会計期間）

単位：百万円

■ 人件費（注1） ■ 業務委託費（注2） ■ 広告宣伝費 ■ 地代家賃 ■ 減価償却費、のれん償却費、MA関連費用 ■ 支払手数料（注3） ■ その他



注1. 人件費には、賞与、採用関連費用を含んでおります
注2. 業務委託費は、主に社内業務改善及びサービス強化を目的とした戦略投資費用及び物流費であります
注3. 支払手数料は、主に協業ブランドパートナーにおける決済手数料であり、協業ブランドパートナーの売上に応じて増加いたします
注4. 当期より売上原価と販管費の区分を見直しており、前期実績においても組替えて表示しております

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

 いつも IR

Search

itsumo365.co.jp/ir/