



2026年3月16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)

### 2026年3月期第3四半期 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2月13日に公表いたしました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. 協業ブランドパートナーサービスの新規ブランドの受注状況について

当第3四半期は、前四半期に引き続き、新規ブランドの立ち上げと既存ブランドの安定により、順調な成長を実現しました。

特にセール・年末商戦においては、「いつも、データマーケティング (iDM)」に基づくマーケティング戦略や高速 PDCA を実施することで当初計画を上回る成果を収めています。

今後はデータ・AI 活用への投資をさらに進め、持続的な成長と利益拡大を図ってまいります。

### 2. TikTok Shop 日本市場の状況について

2026年度中に年間2,300億円(注)のGMV規模に到達すると当社は予測し、前回(1,500億円)を上回るペースでの成長を想定しています。

当グループは、このGMV規模の10%-15%程度に関与し、TikTok Shopの3つの公式パートナー(TSP/CAP/TAP)としてそれぞれのKPI達成が連鎖し、市場成長を当社収益へ直結させる「成長連鎖モデル」の構築に向けて、更に積極的な投資を実施していきます。

注:日本市場の開始6ヶ月間の実績データ・米国市場の成長推移等を基に、2026年11月の到達GMV予測をもとに年間市場規模を算出(当社調べ)

### 3. 現預金の減少および棚卸資産・売掛金の増加について

主力の協業ブランドパートナーサービスが前年同期比 37.9%増と急成長したことに伴い、棚卸資産の増加は、新規ブランドの本格稼働および年末商戦に向けた戦略的な在庫確保によるものです。また、売掛金の増加は、Amazon や楽天市場等の主要プラットフォームにおける流通額拡大に伴う健全な増加であり、回収リスクは極めて限定的です。今後はデータによる精緻な需要予測と AI 活用によって機会損失を最小化しつつ、第 4 四半期以降にかけての販売・回収を通じてキャッシュ・フローを改善させ、現預金残高を回復させる見通しです。

### 4. 人的資本経営には、具体的にはどのように注力しているのか

高水準な実践が評価され、「人的資本経営品質 2025 ゴールド」に東証グロース市場から唯一の選出となりました。

当社は E コマースを経営戦略の中核と再定義し、AI 時代の「EC 事業プロデューサー」の育成を軸とした人的資本経営を推進しています。今回の受賞は、単なる働きやすさの追求ではなく、「社員の成長が顧客の業績向上に直結する仕組み」を独自の数式（itsumo 式）で構造化・定量化した点が高く評価されました。

<評価された 4 つの柱>

- ・人材像の再定義：EC を経営課題と捉えるプロフェッショナルの輩出
- ・実践的 DE&I：属性に縛られない商流視点の多様性推進
- ・AI による拡張：AI をコスト削減ではなく「人の能力を伸ばす基盤」と定義
- ・価値の可視化：人材を資産と捉え経営に直結させる独自会計（itsumo Impact Accounting）

今後も、社員の挑戦が企業価値に直結する環境づくりに注力して参ります。

<https://itsumo365.co.jp/news/25373>

以上