



2025 年 12 月 5 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 2 四半期(中間期) 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。

2025 年 11 月 14 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今後の成長について

当第 2 四半期(中間期)では、複数の新規ブランドをローンチすることで、増収増益と順調に成長することができました。第 3 四半期も、引き続き新たなブランドがローンチすることに加え、既存ブランドも順調に推移しておりますので、今後も継続的な成長を実現できる可能性が高いと見込んでおります。

また、11 月から 12 月にかけての年末商戦期は EC 業界の最大の繁忙期となります。クリスマス、お歳暮、年末年始のキャンペーン、そしてブラックフライデーやサイバーマンデーといった海外発祥の大型セールイベントもあります。

これらのイベント等でも「いつも、データマーケティング (iDM)」を活用した戦略立案から高速 PDCA を実施し、継続的な増収増益を実現してまいります。

### 2. 東南アジア地域 4 ヶ国での TikTok Shop の事業展開

TikTok Shop においてシンガポールに続き、新たにマレーシアでも TSP (TikTok Shop Partner)、TAP (TikTok Affiliate Partner) のパートナー認定を取得しました。

これにより TikTok Shop SEA (Southeast Asia) 公式パートナー認定もあわせて取得しました。

東南アジア地域における TikTok Shop を活用した売上向上を目指す日本ブランドに対し、包括的かつ高度な支援を提供する体制を構築してまいります。

また、東南アジアにおける「TikTok Shop」の年間 GMV は約 382 億ドル(約 5.8 兆円)に達し(※1)、今後も急速な市場拡大が見込まれています。この成長の背景には、インターネットとスマートフォンの普及、デジタルインフラの整備、更には全体人口約 7 億人のうち 30 歳未満の若者が 55% を占めることなどが挙げられます。

当社グループはこのような市場環境下で、今後はベトナム、タイへの展開も計画し、日本ブランドの東南アジア市場への参入を加速させる支援をしてまいります。

※1：36Kr Japan「TikTok、東南アジアのユーザー数が 4 億 6,000 万人突破 EC 事業や広告事業も好調」(2025 年 11 月 13 日)

### 3. TikTok Shop 日本市場の拡大を捉える成長連鎖モデルで、全 GMV の何%くらいの GMV 関与を今後目指していくのか

当社グループは、TikTok Shop Japan の 3 つの全てのパートナー認定を取得し、この希少なポジションにより、毎月急拡大する市場の成長を当社収益に直接連動させる「成長連鎖モデル」の構築に注力しています。

TikTok Shop の日本市場は、直近 1 年間で 1,500 億円(※2)の GMV 規模に到達し、今後も成長を続けていくと想定しており、この 1,500 億円の GMV 規模のうち、10%-15%程度の GMV に関与していくビジネスモデルを目指しております。

※2：TikTok Shop 日本市場の開始 4 ヶ月間の売上データと米国市場の成長推移を基に、日本市場の成長加速シナリオを考慮して算出(当社調べ)

以上