



各 位

2026年2月16日
CRAVIA 株式会社
代表取締役社長 藤原 宏樹

Kカルチャーを起点としたZ世代向け体験型物販事業に関する業務委託基本契約締結のお知らせ

CRAVIA 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、東証グロス：6573、以下「当社」）は、日本市場においてZ世代・若年層を主なターゲットとしたKカルチャーを起点とする体験型物販事業を推進することを目的として、韓国法人 KJ Equity Partners（以下「KJEP」）との間で、韓国ビジネスに関する商品企画・商品供給支援および販売支援に関する業務委託契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本件が当社の連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

1. 契約締結の目的及び背景

当社は、エンタメ・IP・ファンコミュニティを起点としたリアル×イベント連動型の物販モデルを強みとし、日本市場における実店舗、ポップアップストア、イベント等を通じた販路構築を積極的に進めております。

近年、Z世代・若年層を中心に、Kカルチャーに代表されるエンタメ・IP・ファンカルチャーへの関心が高まっており、キャラクターやアーティスト、インフルエンサー等と連動した限定性・ストーリー性を備えた商品や、SNS・イベントと連動した「体験価値のある消費」が拡大しております。

このような環境下において、当社は、日本市場における事業の企画・意思決定、販売を主体的に担う一方、韓国現地においてKカルチャーを起点としたZ世代トレンドに関する知見を有するKJEPと連携することで、より競争力の高い商品展開が可能であると判断し、本契約の締結に至りました。



KJ Equity Partnersは韓国現地を拠点に、エンタメ・IP・ファンカルチャーを起点としたZ世代トレンドを常時捉え、トレンド初期段階からの商品化およびスピーディな仕入れ・供給を通じて、日本市場における新たな流行創出をいち早く実現できる体制を構築しております。

2. 契約内容及び役割分担の概要

本契約に基づき、以下の明確な役割分担のもと事業を推進いたします。

(1) 当社の役割

- 日本市場における実店舗、ポップアップストア、イベント等の店舗開拓および販路構築
- Kカルチャーを軸とした商品ラインアップ、販売価格、販売方法等の企画および意思決定
- 在庫管理、販売管理、品質管理等を含む事業運営全般
- 日本市場における販売リスクおよび収益の帰属

(2) KJ Equity Partners の役割

- 韓国からの商品の仕入れ支援および商品供給
- 日本市場向けの商品選定・仕様調整、カスタマイズ企画に関する助言
- Kカルチャーを背景としたZ世代消費動向を踏まえたトレンド分析および商品企画に関する助言

※KJEPは、商品供給支援および企画助言を担うものであり、日本国内における販売主体とはなりません。

3. 今後の展開

今後は、本契約を通じて、Kカルチャーを起点としたエンタメIP・コラボレーション企画や、実店舗・ポップアップストア・イベントと連動した体験型物販を段階的に展開してまいります。

これにより、Z世代・ファン層の来店および購買体験を起点とした物販事業の拡大を図るとともに、エンタメ・ファンビジネス領域における収益基盤の多角化を目指してまいります。

なお、本契約による当社業績への影響については、現時点では軽微と見込んでおりますが、今後、業績に重要な影響を与える事象が生じた場合には、速やかに開示いたします。

【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

