株式会社いつも
[東証グロース：7694]

2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026年11月13日

CONTENTS

01	2027年3月期　第2四半期連結業績	P． 3
02	サービス別報告	P． 7
03	Appendix	P． 19

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

01

2027年3月期　第2四半期連結業績

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

2027年3月期　第2四半期連結業績(対前年同期比)

連結売上高：約98.5億円(前年同期比 +30.8%)／営業利益：約1.4億円(前年同期は営業損失0.5億円)

- 協業ブランドパートナー事業において、既存ブランドの成長とTikTok Shopの新規ブランド獲得により全社の増収を牽引。
- その他のサービスにおけるTikTok Shop支援も売上拡大に寄与
- 売上高、営業利益共に順調に進捗。各段階利益はいずれも黒字転換

(百万円)	2026年3月期 2Q実績	2027年3月期 2Q実績	増減額	前年同期比
売上高	7,532	9,849	+2,317	+30.8%
売上総利益	2,746	3,869	+1,122	+40.9%
売上総利益率	*36.5%*	*39.3%*	*+2.8%*	
販売費及び一般管理費	2,792	3,724	+932	+33.4%
営業利益	▲45	144	+190	―
営業利益率	*▲0.6%*	*1.5%*	*+2.1%*	
経常利益	▲54	123	+177	―
経常利益率	*▲0.7%*	*1.3%*	*+2.0%*	
調整後EBITDA(注1)	48	256	+207	+425.8%
調整後EBITDA利益率	*0.6%*	*2.6%*	*+2.0%*	
当期純利益	▲101	17	+118	―
当期純利益率	*▲1.3%*	*0.2%*	*+1.5%*	

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

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

2027年3月期　第2四半期連結業績(サービス別)

- Oneコマース：収益性を重視した顧客ポートフォリオへの転換およびTikTok Shopの新規受注により増収。子会社整理の影響を除くと売上総利益も増益
- 協業ブランドパートナー：既存ブランドの成長と新規ブランド獲得により、売上総利益は前年同期比+67.1%と大幅に増加
- 共創・自創バリューアップ：エンブルームは固定費削減により営業損失が縮小し、計画も上回って推移
- ECプラットフォーム：ライバーマネジメントの伸長により、売上総利益は前年同期比+19.5%と順調に推移

(百万円)		2026年3月期 2Q実績	2027年3月期 2Q実績	増減額	前年同期比
Oneコマース	売上高	1,525	1,758	+233	+15.3%
	売上総利益	719	654	▲64	▲9.0%
協業ブランドパートナー	売上高	5,576	7,783	+2,207	+39.6%
	売上総利益	1,828	3,056	+1,227	+67.1%
共創・自創バリューアップ	売上高	331	194	▲136	▲41.2%
	売上総利益	121	66	▲55	▲45.3%
ECプラットフォーム	売上高	98	111	+13	+13.5%
	売上総利益	76	91	+15	+19.5%
合計	売上高	7,532	9,849	+2,317	+30.8%
	売上総利益	2,746	3,869	+1,122	+40.9%

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

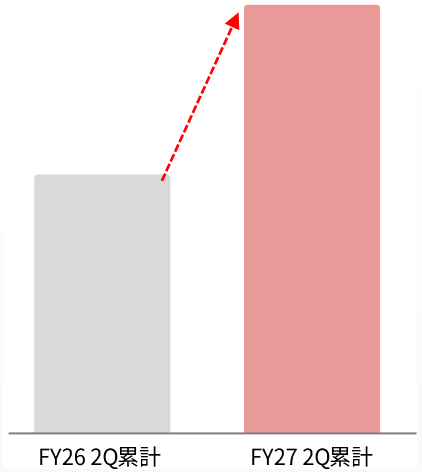
1人当たり生産性の飛躍的向上と高収益モデルへの転換

- 全社の1人当たり生産性は+65%。AI活用と組織最適化による業務変革で、高収益体質への転換が進展
- Oneコマースは直接部門人数の適正化により、1人当たり生産性は+20%と伸長
- 協業ブランドパートナーは売上総利益の大幅増加に加え、業務変革により生産性は+78%と大幅に向上

生産性(注1)の推移(前年同期比)

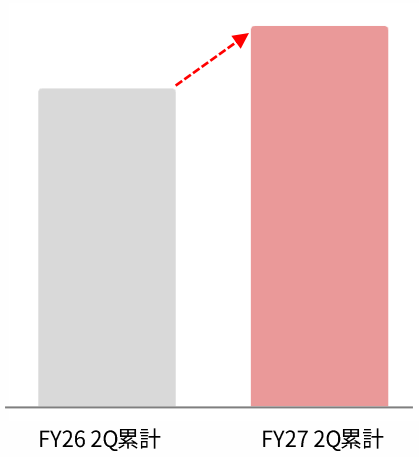
グループ連結

生産性：　+ 65%



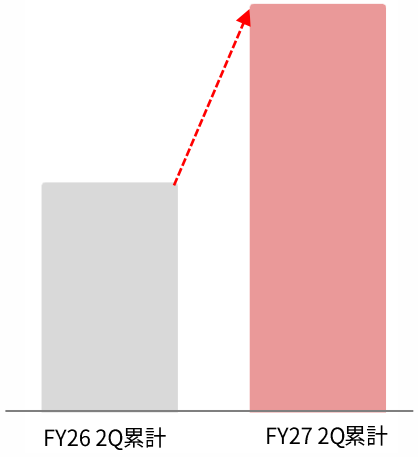
Oneコマース

生産性：　+ 20%



協業ブランドパートナー

生産性：　+ 78%



注1)生産性＝該当サービスの売上総利益÷該当期間に所属する直接部門人数合計にて算出

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

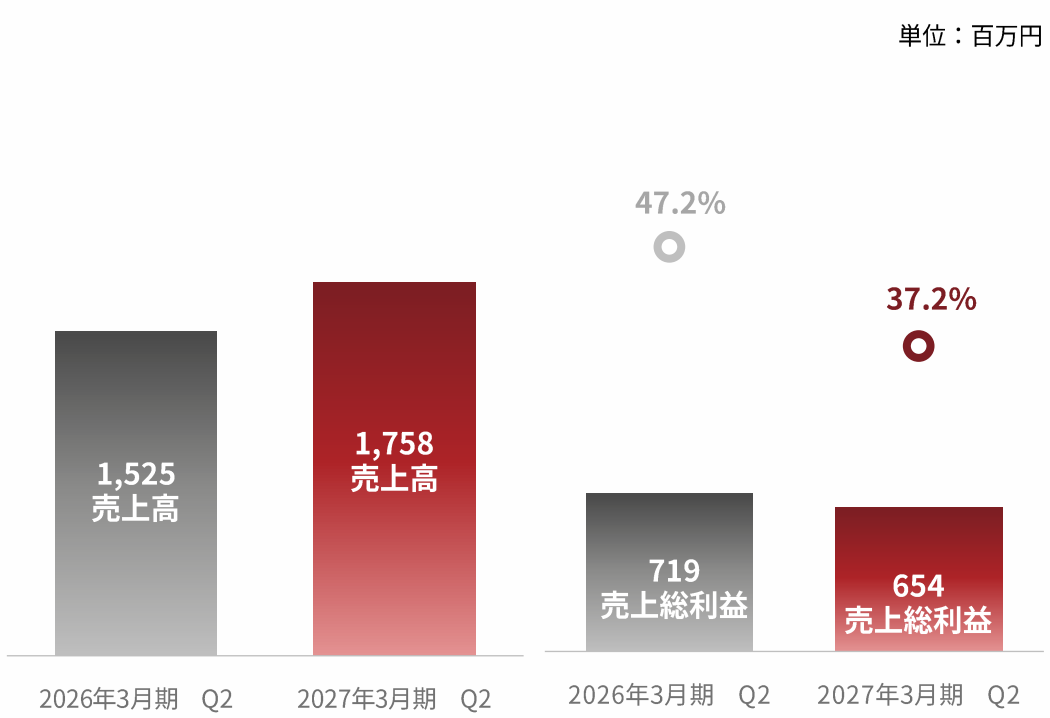
02

サービス別報告

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

サービス別取り組み：Oneコマース

- 当社支援のライブコマース流通総額(GMV)が累計160億円を突破。TikTok Shop特化型物流センター整備により出荷体制を強化
- 「itsumoカンファレンス 2026 AUTUMN」は盛況のうちに終了し、ブランド・メーカーのEC事業責任者との新たな接点を創出
- 日本上陸初期からPacvue社と共にChatGPT広告を先行運用し、Amazon・TikTok Shop等の既存顧客への横断支援を推進



前年同期比・主要指標

- 売上高　＋233百万円(＋15.3％)
- 売上総利益　▲ 64百万円(▲9.0％)
- 売上総利益率　▲ 10.0 Point
- 平均顧客単価　167.6%
- ストック率　96.2%

取り組み

- 当社支援のライブコマースはGMV累計160億円を突破。物流センターの整備を含めたTikTok Shopフルファネル支援の強化
- 「itsumoカンファレンス 2026 AUTUMN」を開催
  EC事業責任者を対象に全8セッションを展開
- ChatGPT広告の先行運用を開始

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

TikTok Shopは認知から出荷まで1社で完結できる体制を強化し、大手メーカーとの取引拡大

- TikTok Japanの3つのパートナーシップ認定(注1)とTikTok Shop特化型の物流体制を併せ持ち、認知から出荷まで一気通貫で支援
- 購買領域の1社完結を起点に認知から出荷・配送まで支援が広がり、大手メーカー・グローバルブランドとの取引拡大につながる構造

	一般的な運用モデル	当社モデル
窓口	複数の会社と個別に調整	**1社で完結が可能**
認知 ショート動画	動画制作会社	**購買に連動した施策** ショート動画の企画・制作で認知獲得
興味・関心 クリエイター	広告代理店 制作会社	**購買に連動した施策** クリエイター動画や広告で潜在層を育て、購買へ送客
購買 ショップ運用・広告	運営代行会社、広告代理店 クリエイター事務所 アフィリエイト事業者	**ショップ運用に必要な全ての機能を1社で提供** TSP / TAP / CAP / 広告運用
出荷・配送 物流	一般の物流会社	**いつロジ for TikTok Shop** TikTok Shop特化型の物流センターを東西2拠点に整備

当社の強み

1 購買の中核を1社で完結

TSP・TAP・CAPの3つの認定を持ち、ショップ運用に必要な全ての機能を1社で提供。窓口の一本化も実現

2 前段(認知、興味・関心)との連動支援

購買施策と連動して、前段の認知・興味関心層にも一貫してアプローチ

3 TikTok Shop特化型の物流体制

専用の物流センター整備により、注文急増時も期限(注2)内に出荷可能

購買領域の1社完結 × 認知から出荷までの連動支援 ＝ 大手メーカー・グローバルブランドとの取引拡大

注1)TSP(TikTok Shop Partner):出店企業支援、CAP(Creator Agency Partner):CAP機能によるクリエイター支援、TAP(TikTok Shop Affiliate Partner):アフィリエイト商品マッチング

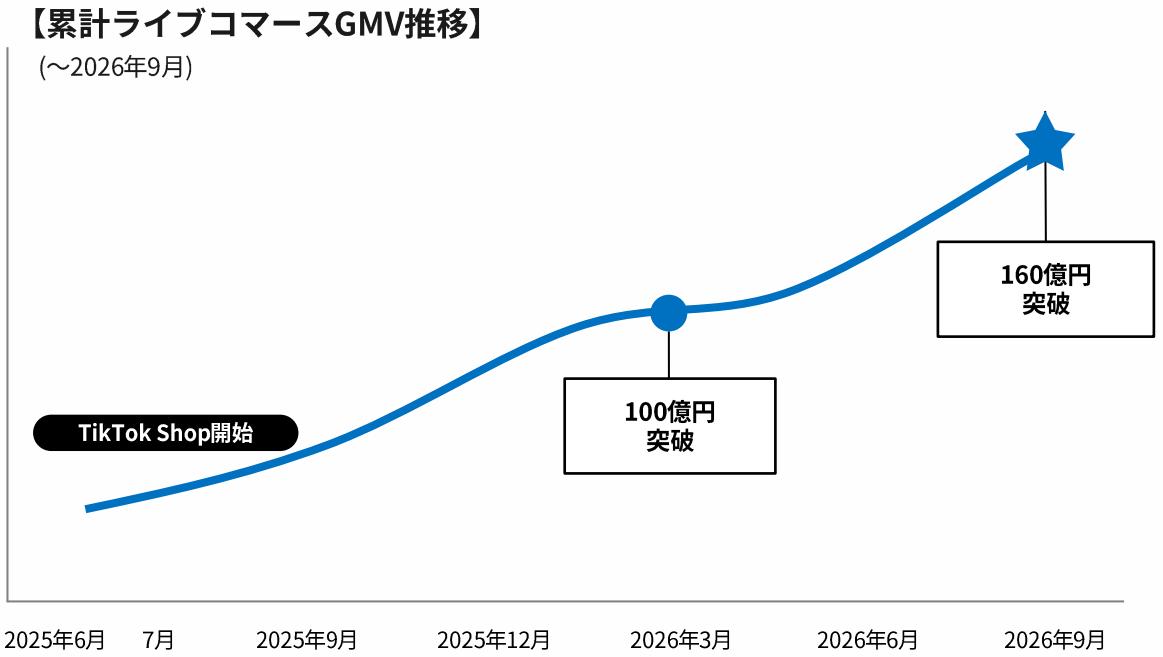
注2)期限：TikTok Shopが定める発送基準（SLA）の期限

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

当社支援のライブコマースGMVが累計160億円を突破

- TikTok Shop関連売上は前年同期から大幅に拡大し、当社支援のShop動画の再生回数は月間7億回に到達

当社支援のライブコマースGMVが累計160億円を突破



注1)当社が支援するライブコマース（TikTok Shop、ピースユー）における2020年9月～2026年9月末までの流通総額累計

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

既存物流センター内にTikTok Shop特化型センターを整備し、出荷体制を拡充

- 「いつロジ for TikTok Shop」の取扱出荷件数の伸長を受け、東西のメインセンター内で稼働を開始
- 東西合計で月間約35万件の出荷能力を備え、ライブコマース特有の突発的な大量受注にも遅延なく対応可能な体制を構築

東西2拠点の出荷体制

既存センターの活用により、大きな固定費増加を伴わず出荷能力を拡大



東西合計出荷体制　月間約35万件

東西2拠点の分散により、
大規模災害等に備えるBCP体制としても機能

当社支援のTikTok Shopでの出荷実績

40万件	1.5〜2万件/日	100%(注1)
2Q累計の出荷件数	ライブ配信時の出荷実績	発送期限の遵守率（TikTok Shop基準）

フルファネル支援における物流の役割

大量の注文も滞りなく出荷する（出荷能力）
ショート動画やライブ配信で、短時間に注文が集中した際、
1日1.5〜2万件の出荷に対応可能

店舗の評価を守る（品質の担保）
発送期限の100%(注1)遵守で、遅延によるペナルティを回避

ブランドの攻めの販促を支える（マーケティングへの波及）
出荷を気にせず、大型イベントやライブ配信を企画できる

**マーケティングから出荷まで自社で担う体制が整い、
フルファネル支援をさらに強化**

注1)TikTok Shopが定める発送基準（SLA）の期限内に、当社物流センターから出荷した注文の割合（当社集計）。集計期間：TikTok Shop特化型物流センター整備後の2026年7月〜9月

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

EC業界の最新動向を発信する「itsumoカンファレンス 2026 AUTUMN」を開催

- AI検索・対話型コマースやAmazon・TikTokの最新施策など、EC市場の変化と実践知を共有するカンファレンスを開催。業界への情報発信の場として継続し、今回も盛況のうちに終了

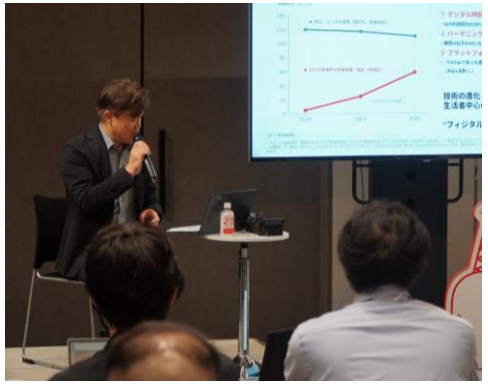
開催実績

会場: 日比谷スカイカンファレンス＋オンライン
1日 開催



登壇企業：Amazon Ads、Pacvue、株式会社クオリティファースト、株式会社DCXforce、ほか





主なテーマ：
- AI検索・対話型コマースによる購買行動の変化
- Amazon Marketing CloudやAIを活用したデータ分析
- TikTok Shop・ChatGPT広告の活用と最新事例
- フルフィルメントの最適化

Amazonを単なる「売り場」ではなく
「データマーケティングパートナー」と捉え、
認知から購買までを設計するフルファネル戦略に、参加者の関心が集中

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

動画コンテンツを活用し、Amazon広告を認知から購買まで一貫支援

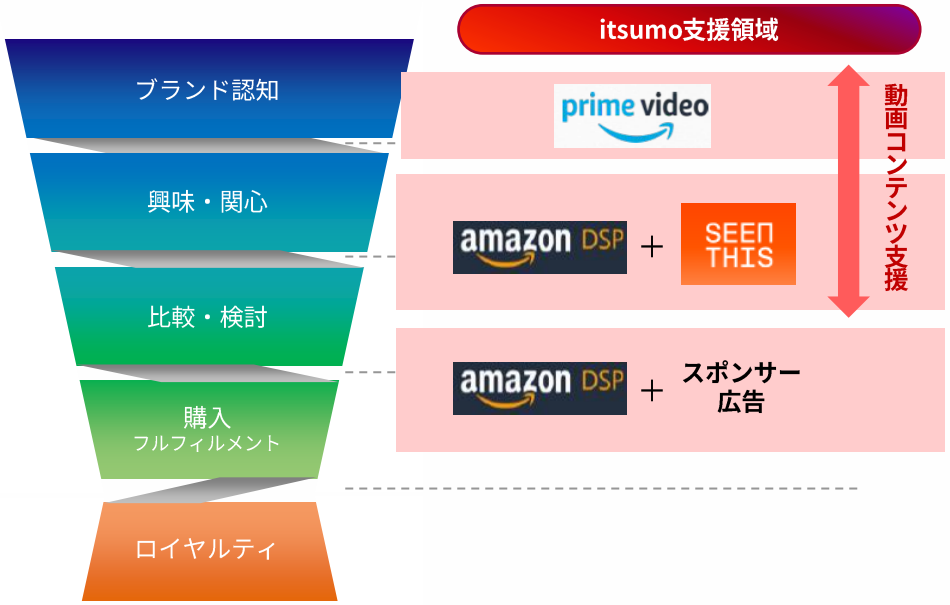
- 動画広告の配信技術を持つSeenThis社との連携により、静止画中心のDSP広告にも動画を展開し、Amazon広告の支援領域を拡大

SeenThis社とは、独自のストリーミング技術により、ディスプレイ広告枠への動画広告配信を可能にするスウェーデン発の企業。Amazon DSP等の主要プラットフォームに対応

動画コンテンツ活用の広がり

Prime Video Ads等、動画ストリーミングサービスの広告に対応

さらにSeenThisとの連携により、静止画中心のDSP広告枠にも動画コンテンツが配信可能となり、支援領域を拡大



SeenThis活用事例では、ターゲットユーザーから広告接触への遷移率が静止画に対し約4.5倍に増加。DSP動画広告がユーザー接触を広げる可能性を示す

DSPクリエイティブファネル遷移率(注1)



静止画と比較して

約4.5倍 に増加



SeenThisを活用した動画配信イメージ

注1)当社クライアントへの支援実績より算出

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

ChatGPT広告の市場拡大を見据え、先行運用と分析支援を推進

- 商品検索における生成AI利用の広がりを背景に、日本上陸初期からChatGPT広告の先行運用に着手
- Amazon・TikTok Shop・AI検索を横断した統合分析により、チャネル単体最適からの脱却と顧客のEC事業成長の支援を目指す

当社の強み

日本上陸初期から着手
代理店運用に対応できる限られた企業の一社として先行対応

既存の支援チャネルと横断した提案・効果分析

ECコンサルの知見を活かした広告設計

先行運用実績(注1)

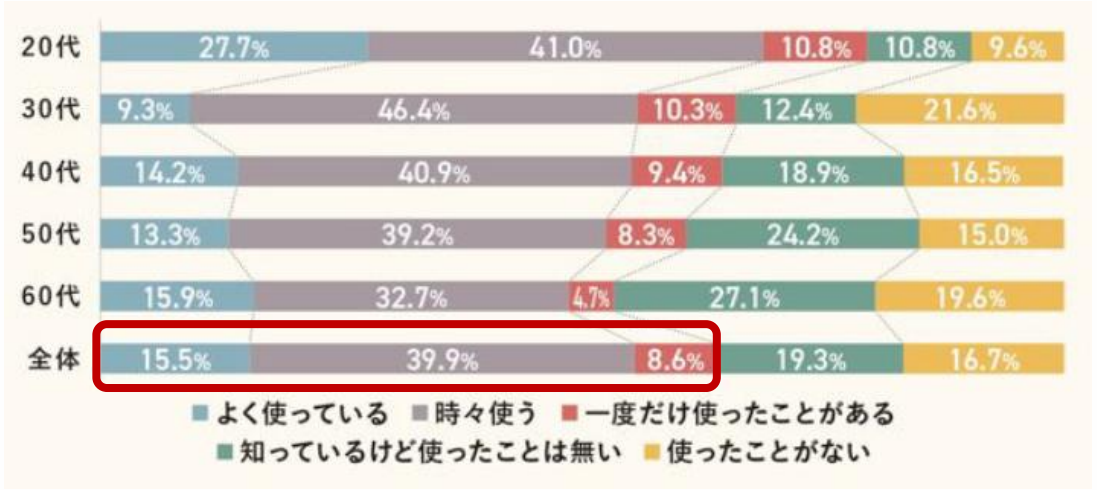
ChatGPT広告経由の購入者の **約90%が新規顧客**

注1)先行運用クライアントの実績。Amazonへの遷移で新規・既存を判定。集計期間：2026年7月～8月

ChatGPT広告の広告媒体としての成長余地

商品検索におけるAI利用経験率は、わずか8か月で+16.9pt上昇

商品を探すときに、ChatGPTやGemini、Bing Copilot、Google AIモード、Amazon RufusなどのAI検索を使ったことはありますか？



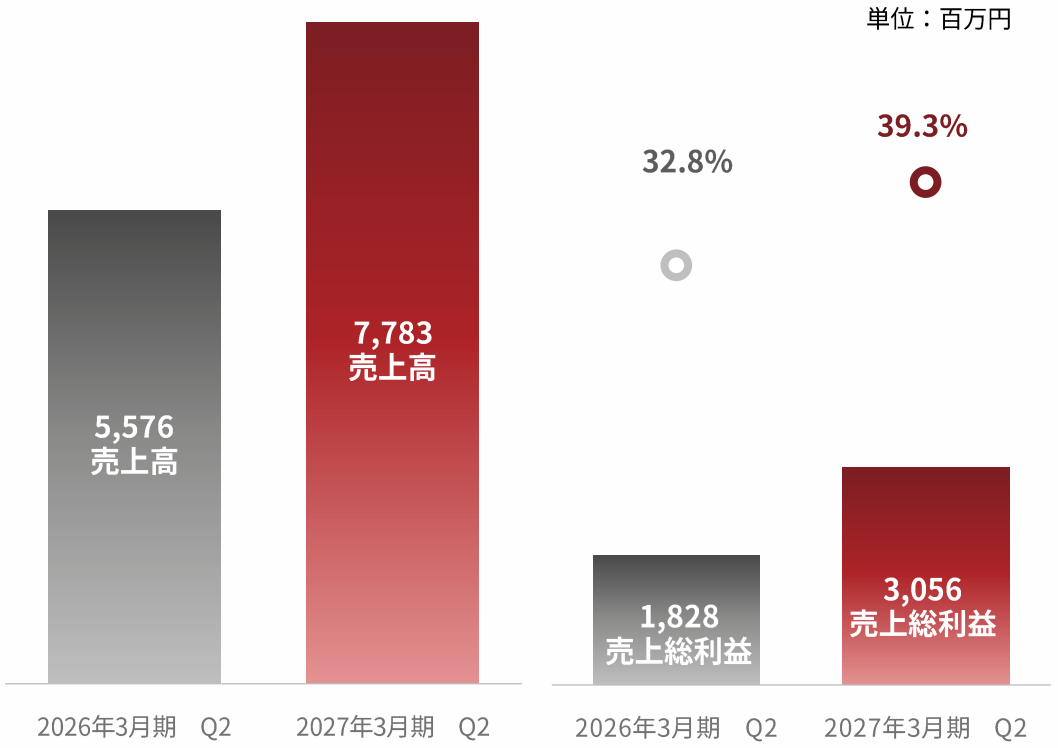
前回調査 (2025年4月時点)		今回調査 (2025年12月時点)
47.1%	→	64.0%

出所：当社調べ（2025年4月・12月、国内20～60代男女）。AI利用経験率は、商品探しでAI検索を一度以上使った人の割合

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

サービス別取り組み：協業ブランドパートナー

- 2025年度第3四半期以降にローンチした新規ブランドと既存ブランドが順調に推移し、全社の収益を牽引



前年同期比

- 売上高　＋ 2,207百万円(＋ 39.6 %)
- 売上総利益　＋ 1,227百万円(＋ 67.1 %)
- 売上総利益率　＋ 6.5 Point

取り組み

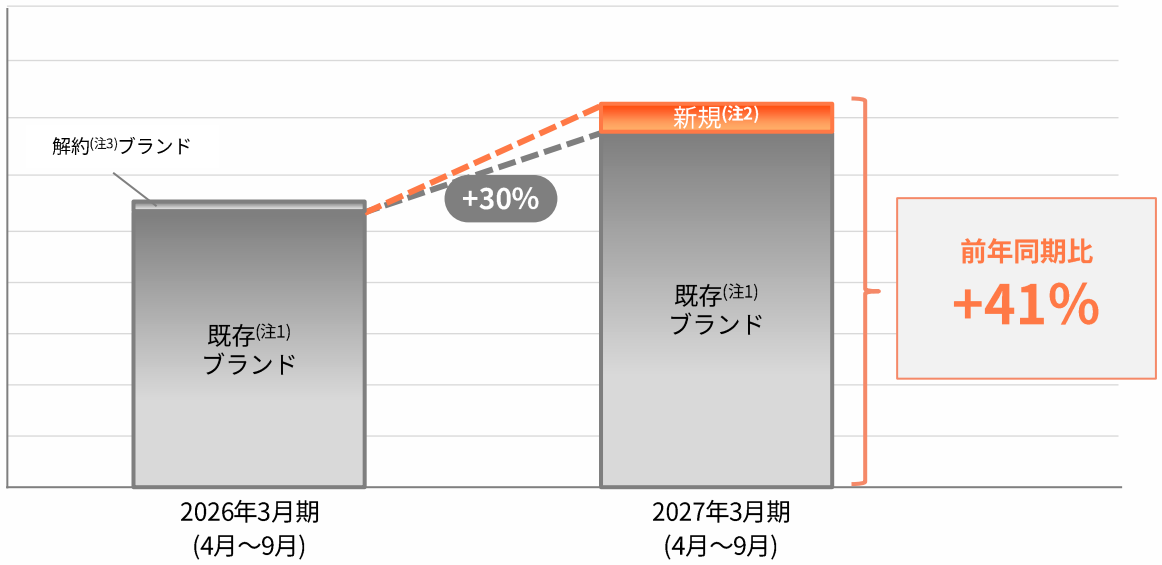
- 前期ローンチブランドの期初からの寄与と、TikTok Shopを中心とした新規取引ブランドの運用開始により、協業ブランドパートナー全体で大幅に伸長

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

ブランドポートフォリオ拡充による売上成長

・既存ブランドは、前年同期比で＋30%と引き続き堅調に成長

ブランド・メーカーの公式EC事業による 既存(注1)・新規(注2)両輪の持続的成長基盤を構築



注1)既存ブランド：2025年度第2四半期時点で取引実績があり、2026年度も継続取引をしているブランド
注2)新規ブランド：2025年度第3四半期以降に取引開始したブランド
注3)解約ブランド：2025年度に取引実績があり、2026年度は取引のないブランド
※連結ベース(グローバル、フルフィルメントは除く)

成長要因分析

■既存(注1)ブランド

- 前期ローンチブランドの期初からの寄与により大きく伸長
- TikTok Shop・Qoo10等へのチャネル横展開で、1ブランドあたりの販路を拡大

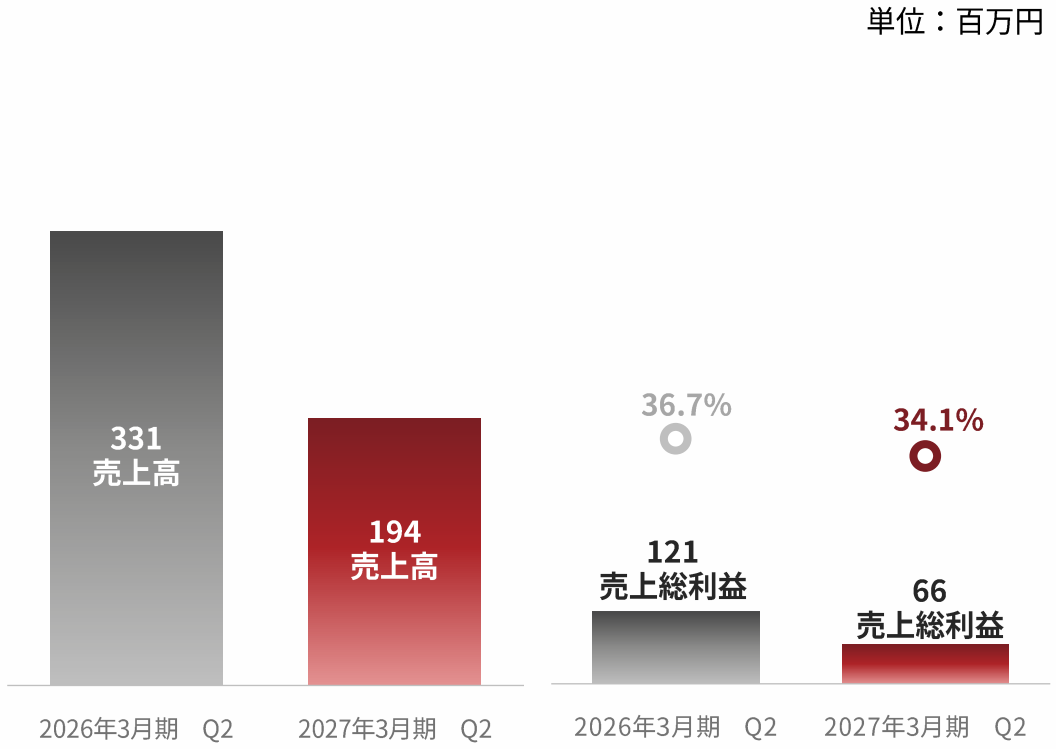
■新規(注2)ブランド

- TikTok Shopを起点に取引を開始したブランドが、売上拡大に寄与

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

サービス別取り組み：共創・自創バリューアップ

- エンブルームは、今期から注力している組織最適化や固定費の削減により、前年同期比で営業損失が約4割縮小
- Koh Gen Doは中長期の収益化に向けた基盤構築期として、中国の販路整備を推進



前年同期比

- 売上高　▲136百万円(▲41.2％)
- 売上総利益　▲ 55百万円(▲45.3％)
- 売上総利益率　▲ 2.6 Point

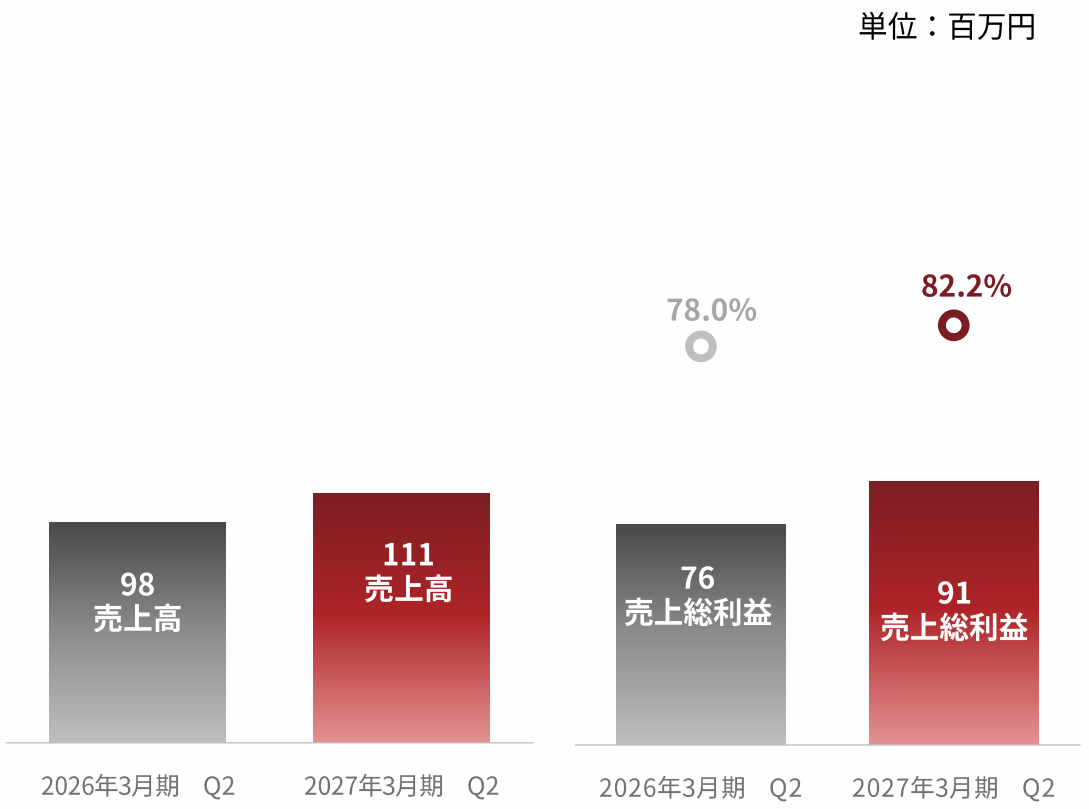
取り組み

- エンブルームでは、固定費を中心とした販管費の削減に加え、売上が集中する冬場のハイシーズンに向けて、販売チャネルの拡大とオペレーションのAI化を推進
- Koh Gen Doは、中国では空港18店舗での販売を開始

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

サービス別取り組み：ECプラットフォーム

- ピースユーは新規購入ユーザー数が過去最高水準



前年同期比

- 売上高 ＋ 13百万円(＋13.5 %)
- 売上総利益 ＋ 15百万円(＋ 19.5 %)
- 売上総利益率 ＋ 4.2 Point

取り組み

- ピースユー新規購入ユーザー数が過去最高水準

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

Appendix

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

連結貸借対照表

- 事業規模が拡大する中、売掛金の回収と在庫適正化により運転資本の効率化が進展。事業成長を見据えた適切な資金確保も加わり、現預金は前期末比＋5.1億円（14.4億円）と良化

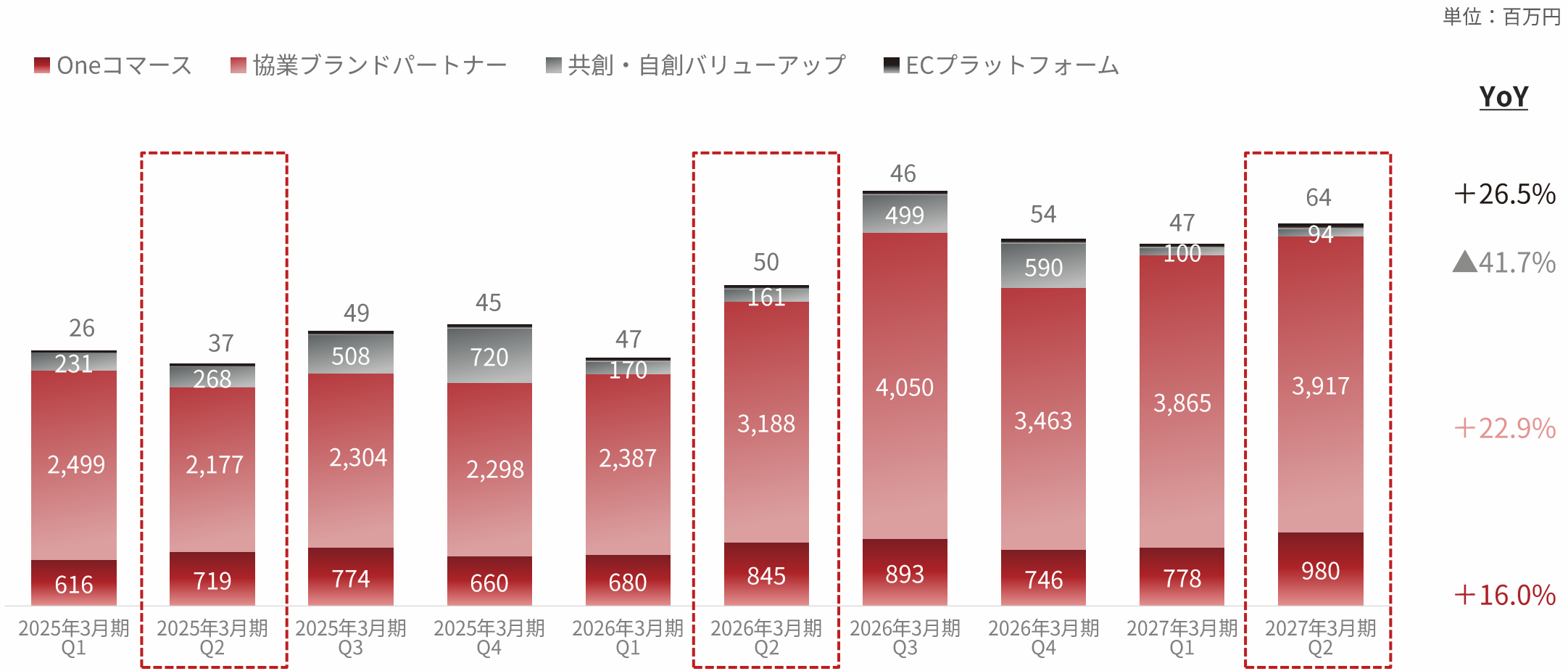
(百万円)	2026年3月期末	2027年3月期 2Q	増減額
現金及び預金	928	1,444	＋516
売掛金	3,128	3,053	▲75
棚卸資産 (注1)	3,041	2,821	▲219
流動資産	7,688	8,113	＋424
固定資産	1,869	1,845	▲24
資産　合計	**9,557**	**9,958**	**＋400**
流動負債　合計	**5,029**	**5,254**	**＋225**
固定負債　合計	**1,989**	**2,127**	**＋137**
純資産　合計	**2,538**	**2,576**	**＋37**

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

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

売上高推移(会計期間)

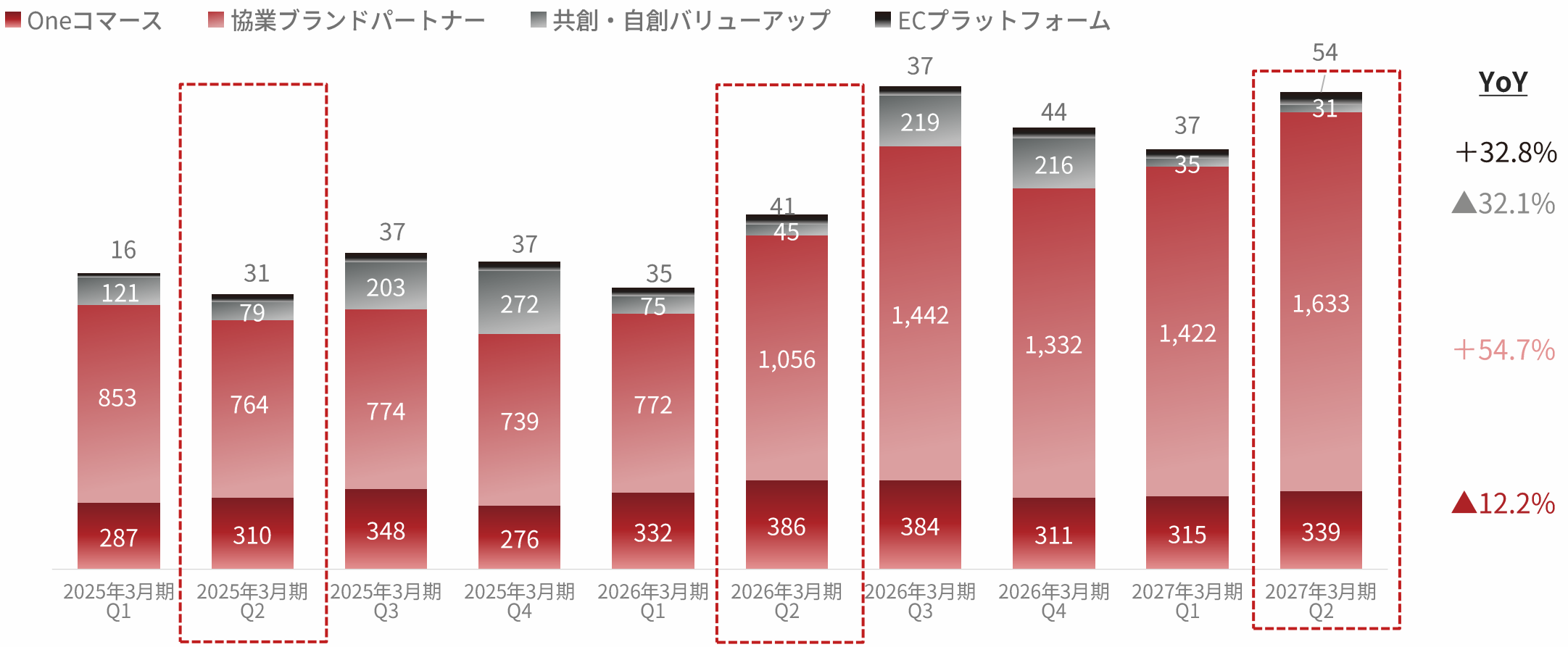
単位：百万円



© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

売上総利益推移(会計期間)

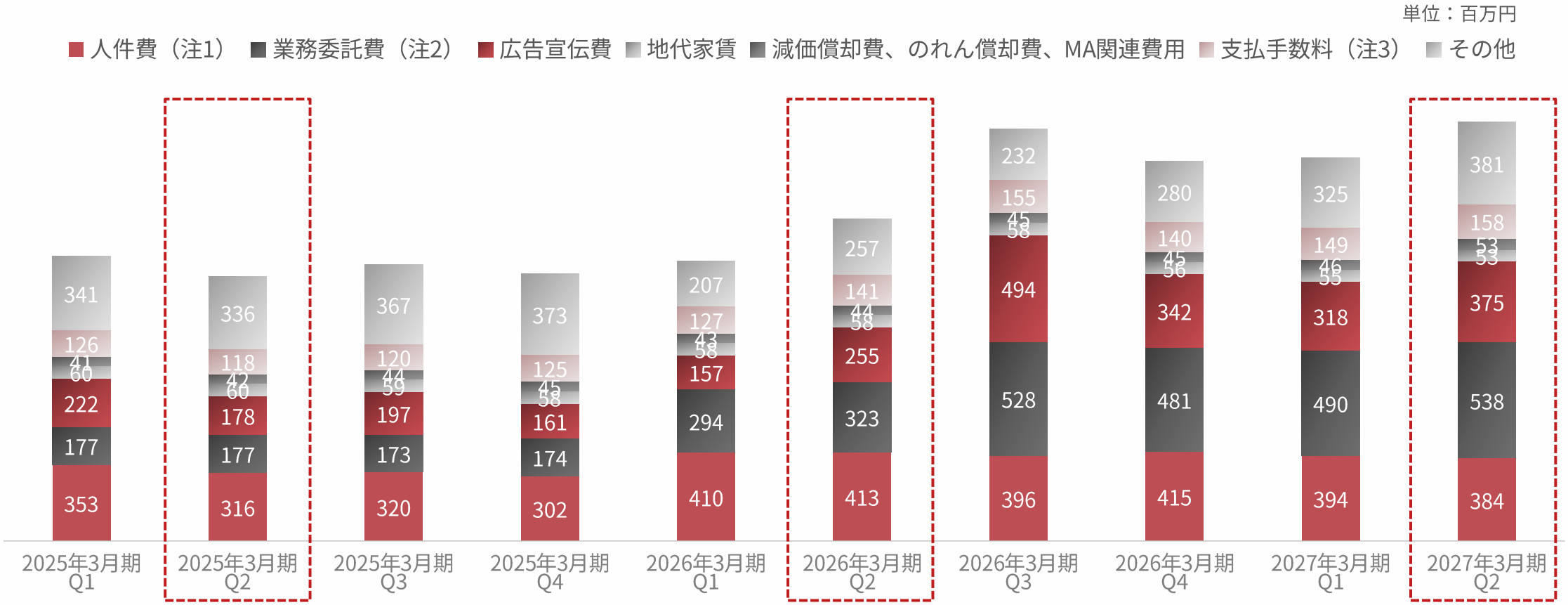
単位：百万円



© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

販売費及び一般管理費の推移(会計期間)

単位：百万円



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

© 2026 itsumo.inc. All Rights Reserved

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。

itsumo.

いつもIR Search

itsumo365.co.jp/ir/