

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

日本の未来をECでつくる。ブランド・メーカーのEC事業を総合的に支援し、法人向け・消費者向け双方にビジネス展開

EC市場規模
15.1兆円

EC市場規模
15.4兆円

ソーシャルコマース市
1.1兆円

② 中長期の経営戦略

1. Oneコマース成長戦略

クロスチャネル戦略でAmazon・楽天から自社EC・ソーシャルコマースまで対応。iDM活用でデータドリブンな意思決定を実現し、契約数・単価向上を目指す

3. 共創・自創バリューアップ

ビーラン社の商品MD改善で季節変調を解決。KohGenDoは中国での一般貿易許認可取得、2026年から中国本土市場展開を推進

2. 協業ブランドパートナー成長

新規ブランド・メーカー獲得と既存取引先の深耕営業。TikTokShop等新プラットフォームへの出店支援を推進

4. ECプラットフォーム拡大

Peace you LIVEでライブコマース市場基盤拡大。ピースクリエイション設立で販売実績高いクリエイター確保。中国向けICE CREAMでコミュニティリーダー数千名規模に拡大

③ 対処すべき課題

① EC総合支援の強み再構築

- ・データに基づいた意思決定の精度・実行速度向上が重要
- ・成果に繋がるAIエージェント開発で再現性のある支援モデル構築

② ソーシャルコマース市場進出

- ・消費者の購買行動が発見型検索へ移行。多くの顧客対応できる組織体制構築が必要
- ・多様な人材獲得・育成とテクノロジー投資の加速

③ ビーラン構造改革の実行

- ・スノーアパレル主力の季節変調性を解決し冬期偏重からの脱却
- ・通年販売可能な高付加価値商品開発と取引条件変更による黒字化推進

面接で使えるポイント

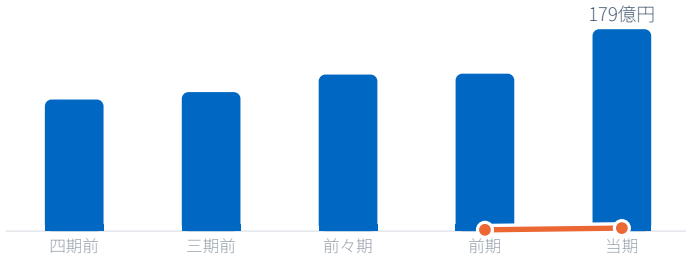
- ・2025年のEC市場15.1兆円に対し、ソーシャルコマース1.1兆円と新市場の成長機会を捉えている点
- ・Peace you LIVEとピースクリエイション設立で、TikTokShop等の急成長市場での確固たる地位確立を目指す…
- ・データ×テクノロジー×メソッド（iDM）と人的資本投資で、再現性のあるEC支援モデル確立を重視する経営方針

株式会社いつも

小売業 | グロース（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 7694

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

「日本の未来をECでつくる」をミッションとするEC事業の総合支援企業

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
179億円

営業利益率
1.5%

財務健康度
16点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 34.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
559万円

小売業内 139位/318社

平均年齢
33.0歳

小売業内 295位/318社

平均勤続
4.3年

小売業内 287位/318社

女性管理職
39.0%

小売業内 16位/250社

男性育休
75.0%

小売業内 100位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)いつも【7694】：決算情報

株式会社いつも 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

