



2021年8月13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 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 CFO コーポレート本部長 杉浦 通之
(TEL 03-4580-1365)

SK-II 公式ショップ 楽天市場店の事業移管について

1. 取引に至った経緯及び概要

当社は、P&G ジャパン合同会社及び関連会社である P&G プレステージ合同会社（以下「P&G」という）と、「SK-II ブランド取引契約書」及び付帯する個別契約である楽天市場における「カウンセリング販売に関する覚書」を締結し、SK-II 公式ショップ 楽天市場店事業を営んでまいりました。P&G と当社において、今後の SK-II 公式ショップの運営に当たり、取引条件等について協議を行ってまいりましたが、合意に至ることができませんでした。協議の結果、今後の EC 事業の協業体制について、以下の通り合意しましたのでお知らせ致します。

(1) 当社と P&G との間で契約している「SK-II ブランド取引契約書」に付帯する個別契約である、楽天市場における「カウンセリング販売に関する覚書」は、2021年11月30日を以って終了すること

(2) 当社が運営する SK-II 公式ショップ 楽天市場店事業は、楽天グループ株式会社に事業移管すること

(3) 当社と P&G との間で、EC 事業のビジネスパートナーとして持続的な協業関係を築き、全ブランドへと取引を拡大させていくこと

2. 今後の見通し

当社は、SK-II 公式ショップ 楽天市場店の更なる成長と発展を期待するとともに、今後新たに P&G が取り扱う全ブランドへと取引を拡大させ、より一層強固な EC 事業のビジネスパートナーとして持続的な協業関係を築き、より多くの顧客体験の創造に尽力してまいります。

当社では、昨年度から EC マーケットプレイスサービスの一層の拡大に向けて、積極的に経営資源を投下してまいりました。①高い成長を遂げている当社の契約する他の既存ブランドのシェアを更に拡大して

いくこと、②ナショナルブランドの新規契約を獲得（今期目標 15 ブランド）していくこと、③中小ブランドを M&A 等により当社がブランド保有し事業拡大させるブランドバリューアップ事業の拡大（今期目標 25 ブランド）を図ること等により EC マーケットプレイスサービスの拡大を図ってまいります。また、EC マーケティングサービスにおきましても、契約件数増加に伴う既存サービスの拡大に加え、売上連動型サービスの拡充による、平均単価の上昇を図ってまいります。これらの取り組みを通して、今後とも業績向上に努めてまいります。

3. 今期の業績に与える影響

本件による今期（2022 年 3 月期）業績に与える影響は、P&G との契約が終了する 2021 年 12 月以降に計上を見込んでいた EC マーケットプレイスサービスの売上高 1,201 百万円が減少する見込みであります。ただし、既存事業が好調に推移していること、ブランドバリューアップ事業が堅調に推移していること、同日に公表しております「当社子会社による「株式会社ビーラン」の株式取得に関するお知らせ」による影響等から、2021 年 5 月に発表している業績予想について、現時点での修正はございません。今後、開示すべき事項が発生しましたら、速やかにお知らせいたします。

以 上