

**JELLY BEANS** Group

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

# 会社概要

## » 会社概要 & 経営陣のご紹介

会社名	株式会社ジェリービーンズグループ
証券コード・市場区分	3070 東証グロース
資本金	4,348,724千円（2026年1月末日現在）
設立	昭和51年 6月 有限会社天笠設立 平成2年 4月 株式会社アマガサ設立
本社	〒104-0054 東京都中央区勝どき3-13-1 フォアフロントタワー II 8階
大阪支店	〒530-0057 大阪府大阪市北区曾根崎1丁目2-17 リアライズ東梅田7階
従業員数	単体34名、連結55名（2026年1月末日現在）

### 役員



代表取締役 社長  
宮崎 明



取締役 会長  
立川 光昭



取締役  
林 光



取締役  
絹井 隆平



取締役  
板野 沙智

### 監査役



常勤監査役  
馬場 崇暢



監査役  
清水 和也



監査役  
小峰 孝史

# 事業紹介

## » ライフスタイル事業

### 婦人靴事業



Jelly Beans

婦人靴

### スポーツ関連事業



Jelly Beans Style

リカバリーウェア



361°

スポーツシューズ・アパレル



Rolling Rolleye

ゴルフウェア



Wellkey Plus

パーソナルジム

ライフスタイル事業は、当社グループの源流である婦人靴ブランド「Jelly Beans」を中核に、「ファッション × ウェルネス × スポーツ」を融合した生活提案型の事業ポートフォリオです。

婦人靴事業では、長年培った企画・製造・小売ノウハウを基盤に、ECと実店舗の両輪で安定的な顧客基盤を維持。スポーツ関連事業では、香港上場の世界的スポーツブランド「361°」の日本総代理権を軸に、管理医療機器認証を取得したリカバリーウェア「Jelly Beans Style」、ゴルフウェア「Rolling Rolleye」、パーソナルジム「Wellkey Plus」を展開。成長市場であるバスケットボール関連市場やリカバリー・ウェルネス需要を的確に取り込んでいます。共通のD2C・EC販売基盤とJBロジスティクスによる物流集約を活かし、ブランド横断での顧客獲得コスト抑制とLTV最大化を実現する、グループシナジーの中核セグメントです。

# 事業紹介

## » ライフスタイル事業

### 食品輸入事業



Gold Star  
韓国アイス

### メディカルサービス事業



Dazzy Clinic  
クリニック



Make Beautre  
化粧品製造販売

### 物流事業



JB Logistics  
物流

食品輸入・メディカルサービス・物流 の3事業が連動し、グループの収益基盤と成長を支えています。

株式会社Gold Star を中核とする食品輸入事業は、韓国発の人気アイスを全国に展開し、2026年1月期売上高 2,754百万円・営業利益率25.1%（10ヶ月決算・連結ベース）と、グループ最大の成長エンジンへ急成長。メディカルサービス事業では、MAKE BEAUTURE と Dazzy Clinic がプロダクトとサービスを垂直統合し、顧客LTVの最大化を推進しています。これらを支える株式会社JBロジスティクスは、グループ全社物流の集約により原価率低減と配送効率化を実現し、今期予算 650百万円（構成比9.4%）の基幹インフラへと成長しました。

食品輸入が売上を牽引し、メディカルが顧客LTVを深掘りし、物流が収益効率を押し上げる — 3事業はD2C・EC基盤上で一体運営され、ライフスタイル事業全体の持続的成長を支えています。

# 事業紹介

## » サステナブル事業

### JB Sustainable



#### 再生重油製油所運営事業

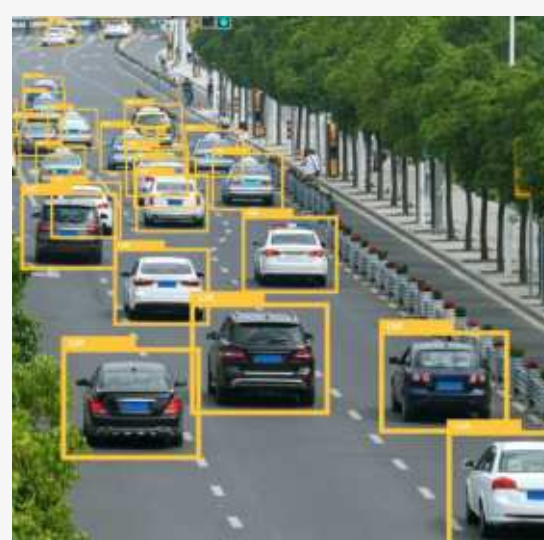
国内廃油を回収・リサイクルし、非化石燃料として再生することで持続可能なエネルギー循環の実現を目指します。特に外洋船由来の廃油は高コストにより海外処理されるケースが多く、これを国内で効率的に回収し再生重油として活用します。これにより、化石燃料の代替としてCO2削減と環境保全に貢献します。



#### 空気から水を作る「AirQua」

「AirQua（エアクア）」は、気温 5 度以上、湿度 40% 以上の空気中に含まれる水蒸気を機械に効率よく吸い込ませ、強制的に冷却する事で水に変えて、その水を活性炭などのフィルターに通すことで飲料水となります。

電源さえあれば、1日に50リットルから1000リットル以上の水質の良い安全な飲料水を作り続ける事が可能です。



#### Project ZERO

Project ZEROは、5社コンソーシアムによりAIカメラ「IDEA」を全国に展開し、2030年までに1万台設置のストック型収益基盤の構築を目指すプロジェクトです。設置・保守・データ解析まで一体化した仕組みを構築し、社会インフラの高度化と事故ゼロ社会の実現を推進します。

# 事業紹介

## » エンターテインメント事業

### AIミュージック



フォトロイドミュージックは、写真やテキスト、気分を入力するだけで、誰でも簡単にオリジナル楽曲を生成できる音楽制作サービスです。日常や旅行の思い出を「歌詞とメロディ」の音楽として残せ生成した楽曲はSNSで共有可能。感情と音楽が融合する、新しい創作体験を提供します。

### エンターテインメント



グループのエンターテインメント領域を担う子会社として、スポーツ、音楽、イベント、IPビジネスを横断したコンテンツ事業を展開。イベントプロデュース、アーティスト・タレントとのコラボレーション、ブランドプロモーションなどを通じ、リアルとデジタルを融合した新しいエンターテインメント体験を創出します。

### スポーツDXソリューション



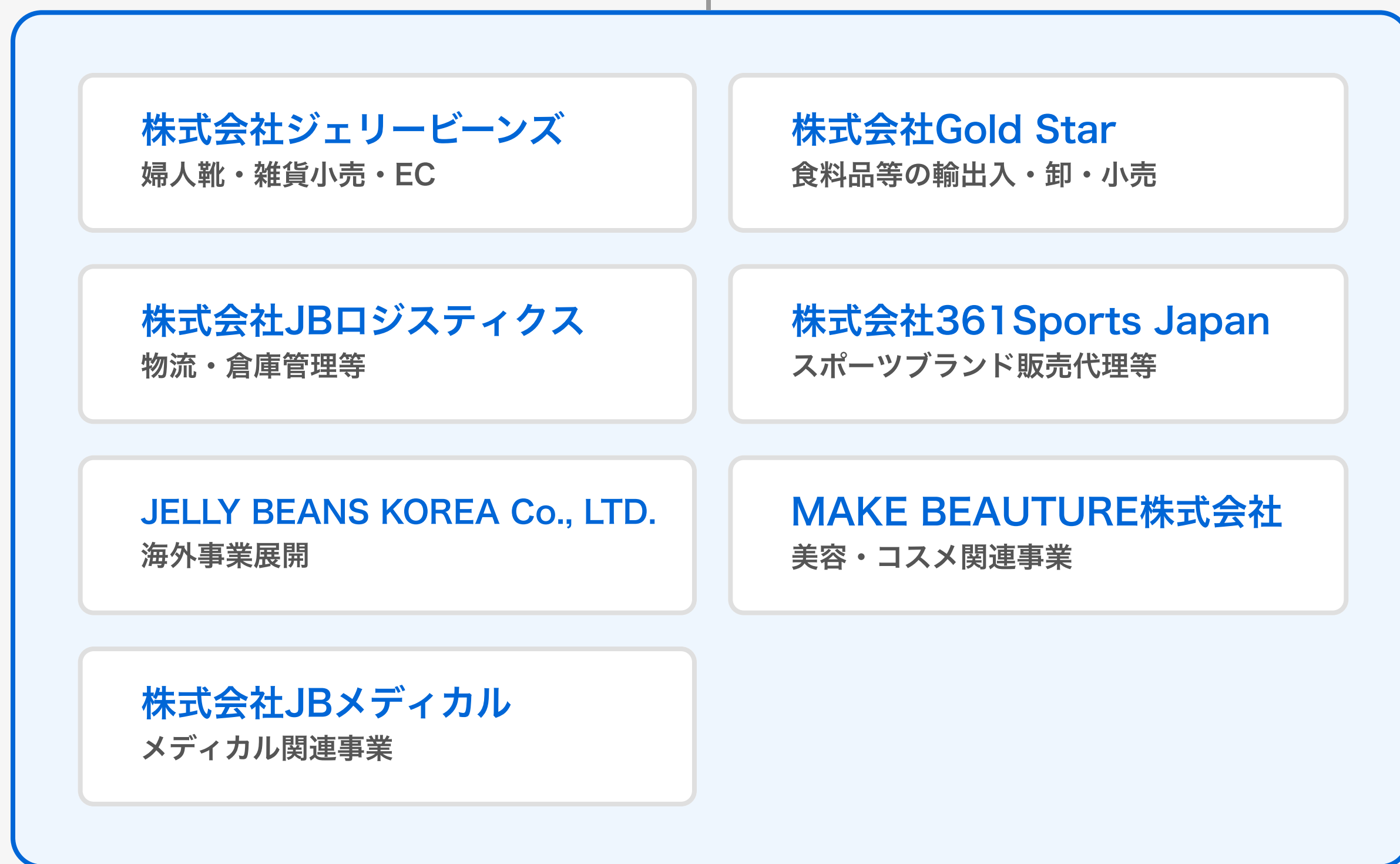
AIカメラを活用した自動撮影・ライブ配信技術を基盤に、スポーツ映像の取得・配信・データ分析を一体化したソリューションです。自治体や競技団体と連携し、地域スポーツやアーバンスポーツの価値向上、観戦体験の高度化を実現。さらに視聴データや競技データを活用したマーケティング施策や地域活性化にも貢献します。

# グループマップ

» グループ連結10社

総資産

## 株式会社ジェリービーンズグループ



# 新規事業・業務提携の一覧

## » 2026年1月期 新たな事業の開始・業務提携

開示日	開示資料名	進捗状況
2025/1/23	株式会社ANAPとの業務提携の締結に関するお知らせ	2026年5月より株主優待での連携をスタート
2025/4/28	保険適用の足専門クリニックとして話題の東京足の治療と予防の診療所と業務提携	JBGがスポンサーとして参画するプロバスケットチームのイベントでの実演
2025/8/1	新たな事業に開始に関するお知らせ～再生重油を燃料とする自家発電設備の販売事業～	JBサステナブルと二次資源ホールディングスとの特別目的会社JBエネルギー合同会社の設立準備中
2025/8/22	総合格闘技イベント「RIZIN」との戦略的パートナーシップ締結について	コラボウェア2026年3月発売、RIZIN.52協賛・会場販売も好調
2025/9/16	新たな事業に開始に関するお知らせ ～都市油田ビジネスに参入～	JBサステナブルと二次資源ホールディングスとの特別目的会社JBエネルギー合同会社の設立準備中
2025/9/16	子会社のサステナブル事業協業に向けた業務提携に関する基本合意のお知らせ	JBサステナブルがエコ革より系統蓄電所向け蓄電池を受注
2025/9/18	株式会社RayofWaterとの業務提携に関するお知らせ	AirQua総販売権取得、テルウェル西日本と取引基本契約締結
2025/9/25	一般社団法人Meisterとの業務提携に関するお知らせ	361 Sports Japanなど、グループのスポーツ関連事業とのジナジーを協議中
2025/10/9	ネクスレジン株式会社との業務提携に関するお知らせ	当社グループの流通網・顧客基盤を活かした販売推進・共同マーケティングを協議中
2025/10/9	株式会社Metaaliveとの業務提携に関するお知らせ	JBエンターテイメントが今後展開する各種企画との連携を協議中
2025/10/21	株式会社COPUS JAPANとの業務提携に関する基本合意に関するお知らせ	JBエンターテイメントが今後展開する各種企画との連携を協議中
2025/10/23	新たな事業の開始に関するお知らせ～リカバリーウェア JELLY BEANS STYLE～	コラボウェア2026年3月発売、RIZIN.52協賛・会場販売も好調
2025/10/28	株式会社MANO FAMILYとの戦略的パートナーシップ締結について	LIVEコマース・KOLを活用したセールスプロモーションを企画中
2025/11/12	株式会社セルセラピーテクノロジーとの業務提携に関するお知らせ	商品開発について協議中
2025/11/14	株式会社フォーシーズHDとの業務提携に関するお知らせ	2026年5月より株主優待での連携を開始。 韓国市場進出(当初2026年1月予定)は現地販売体制の整備が完了していないため開始時期を見直し中。
2025/11/19	山東若嘯科技有限公司との業務提携締結に関するお知らせ	中国ECプラットフォーム（京東・天猫）へのJelly Beansのパンプスを出品準備中
2026/1/23	株式会社NTTSportictとの業務提携に関するお知らせ	2026年3月リーグHジュニアカップ全6試合でSTADIUM TUBE配信を共同実施
2026/1/27	新たな事業の開始に関するお知らせ ～AI 音楽制作サービス「フォトロイドミュージック」の開始～	2026年3月プレオープン、4/12正式リリース、RIZIN連動キャンペーン開催

# 事業再生に向けた取り組みの進捗 1

## » 経営合理化の推進 — 2026年1月期の到達点

連結売上高

**3,590** 百万円

前期比 +331.8%

連結営業損失

**△33** 百万円

前期比 +486百万円改善

自己資本比率

**71.4** %

前期比 +44.3pt改善

## 前回開示施策に対する 2026年1月期の進捗

### ① 不採算店舗の撤退

従前: 2025/1期: 直営1店  
実績: 2026/1期: 不採算店整理を完遂・成長店舗へ選択投資  
効果: 販管費、人件費の圧縮  
新規出店

### ② 在庫の圧縮と適正化

従前: 2025/1期末 商品在庫: 155百万円  
実績: 2026/1期末 商品在庫: 1,292百万円  
効果: Gold Star食品・361°在庫を含む連結規模拡大・商品の評価方法を主に移動平均法による原価法へ変更

### ③ 物流コストの圧縮

従前: 2025/1期: 月額8百万円 (外部委託)  
実績: JBロジスティクス内製化完了  
効果: 2027/1期予算651百万円・グループ売上構成比9.4%の基幹インフラへ

### ④ 事業の多角化

従前: 2025/1期末: 単体 + 連結子会社  
実績: 2026/1期末: 単体 + 連結子会社10社体制へ拡大  
効果: Gold Star・361Sports Japan・MAKE BEAUTURE等を新規連結

### ⑤ EC事業の加速化

従前: 2025/1期: EC売上552百万円  
実績: 2026/1期: EC・卸・実店舗のマルチチャネル化を推進  
効果: Gold Starのセブン-イレブン・ローソン等への卸売拡大により収益基盤が多層化

### ⑥ HD体制移行

従前: 2025/5/8: 持株会社体制へ移行  
実績: 機動的なM&A・子会社統治体制を確立

# 事業再生に向けた取り組みの進捗 2

» 事業モデルの変革 — 業務提携から連結子会社化へ昇華

業務提携 → 連結子会社化の進展

提携先・対象事業	2025/1期 時点	2026/1期 到達点
MAKE BEAUTURE (美容・コスメ)	マーケティング業務提携	100%子会社化 (2025/10/31) のれん195百万円計上
361°スポーツブランド	日本独占輸入・販売代理店契約	361Sports Japanを100%子会社化 (2025/9/11) のれん88百万円計上
Gold Star (韓国食品)	100%子会社化 (2025/2/6)	売上2,754百万円・営業利益率25.1% (10ヶ月決算・連結ベース) へ成長 のれん479百万円計上
Rolling Rolleye (韓国ゴルフ)	日本総販売権取得	ECサイト先行販売
近畿電電輸送 (サステナブル)	サステナブル事業協業	JBサステナブル設立 (2025/6/12) 蓄電池受注8.2億円
JBメディカル (医療運営)	構想段階	デイジークリニック新宿院を運営受託 Dazzy Clinicブランドで展開

# 資本増強の軌跡

» 第7回新株予約権による最大72.4億円の成長投資資金確保

第7回新株予約権 最大調達額

**7,235**百万円

行使期間

**2025年8月29日～  
2030年8月28日(5年間)**

希薄化率(第7回単独)

**190.26%**

※発行決議直前の発行済株式数38,950,000株比

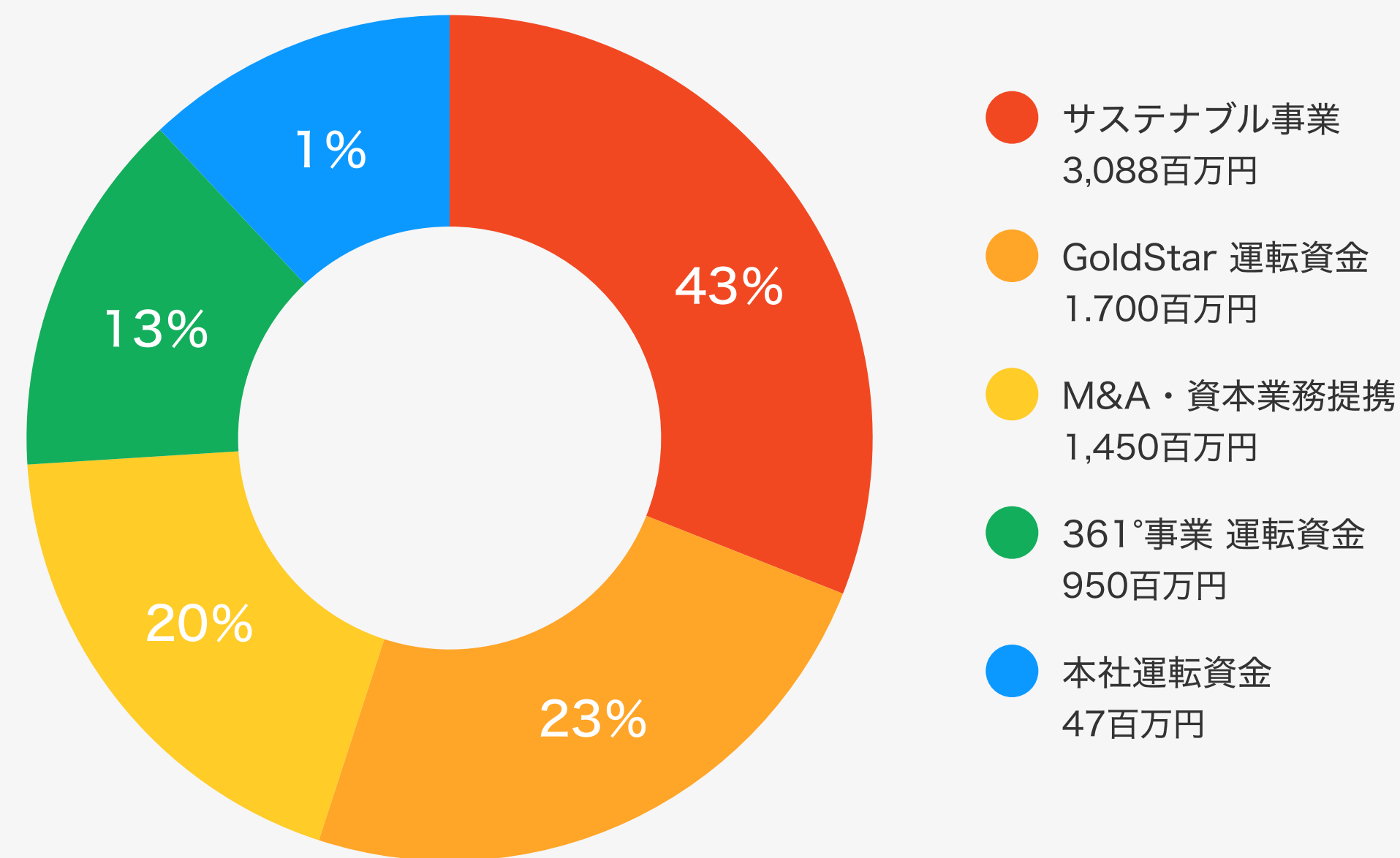
## 第7回新株予約権の発行概要

項目	内容
新株予約権の数	741,049個(1個=100株)
行使価額	95円 / 株
新株予約権1個あたり払込金額	264円
目的株式総数	74,104,900株
最大調達額(合計)	7,235百万円
新株予約権の行使状況 (2026年1月末日現在)	発行に伴う払込: 195百万円 行使済調達額: 886百万円(行使済比率 約12%) 未行使残額: 6,107百万円

### 「第7回新株予約権」と同日実施の「第三者割当増資(新株式発行)」について

参考情報として、2025年8月29日には第7回新株予約権の発行と同日に第三者割当による新株式発行(31,157,400株 × 95円 = 2,959百万円)も実施しています。第7回新株予約権の調達額には含まれません。

## 資金使途の内訳



第7回新株予約権 最大調達額(7,235百万円) 資金使途内訳

# 中期経営計画の進捗

» 3本柱 × 2026年1月期（実績） — 全柱で計画超過を達成

## 事業の安定化

EC・小売・在庫・店舗効率化

直営店舗

不採算店舗の撤退

Gold Star 売上

2,754百万円

セグメント再編

ライフスタイル・サステナブル・エンターテイメント  
ロジスティックに改編

商標&商品軸

RIZIN×JB STYLE等 話題性創出

## 財務基盤の安定化

資金調達・自己資本比率の改善

自己資本比率

27.1% → 71.4% (+44.3pt)

累計調達額（2020年1月以降）

8,006百万円（2026/1期末時点）

第7回新株予約権

最大調達額（合計）7,235百万円

総資産

628百万円 → 6,645百万円 (+6,017)

## 事業領域拡大

M&A・新規事業・海外連携

連結範囲

子会社9社を新規連結（計10社）

戦略M&A

Gold Star / 361SJ / MAKE BEAUTURE

新設事業

JBサステナブル・JBメディカル

受注パイプ

蓄電池8.2億円/Project ZERO始動

# 中計年度マトリクス 1 | 事業の安定化

» 既存事業の収益基盤強化・EC/D2C・ブランド育成

施策領域	2026/1期 (実績)	2027/1期 (計画)	2028/1期 (目標)
Gold Star 食品輸入事業	売上 2,754百万円 営業利益率 25.1% (10ヶ月決算/連結ベース)	売上 3,522百万円 セブン-イレブン・ローソン全国展開維持	売上 4,006百万円 +14%成長・新商品ローンチ継続
婦人靴 小売・EC	売上 461百万円 表参道店 新規出店	Gold Starと同梱販促実施	LTV最大化フェーズ リカバリーウェア×婦人靴クロス購買
スポーツ事業 361°/Rolling Rolleye	361SJ連結化 旗艦店開設準備	旗艦店オープン Pop-up 10拠点展開	愛知・名古屋アジア大会 スポンサーシップ活用・海外選手起用
リカバリーウェア JELLY BEANS STYLE	RIZINコラボ発売 管理医療機器認証取得	アスリート向け拡販 団体契約・B2B拡充	海外輸出開始検討 韓国展開
店舗・人員 効率化	連結従業員 55名 不採算店整理完了	グループ人員 100名超 JBロジスティクス稼働	業務DX・AI活用 間接部門生産性 +30%

2028/1期 KPI: ライフスタイル事業売上 61億円規模 / 営業利益率5~9%を目指す

# 中計年度マトリクス 2 | 財務基盤の安定化

» 自己資本比率の維持・有利子負債コントロール・黒字転換

施策領域	2026/1期 (実績)	2027/1期 (計画)	2028/1期 (目標)
資本増強	当期調達5,012百万円 累計調達 8,006百万円	第7回残り行使分の促進 追加調達必要性の継続モニタリング	資金調達依存度の低減 自己資金による事業回転
自己資本比率	71.4% (+44.3pt) 前期 27.1%から抜本改善	70%以上を維持 M&A実行による多少の低下は許容	65%以上を下限 内部留保による補完
損益目標	営業損失 △33百万円 経常損失 △63百万円 (赤字幅大幅縮小)	営業黒字化を目指す 経常利益 プラス転換	営業利益率 11.1%以上 継続企業の前提注記解消
キャッシュフロー	営業CF △2,459百万円 財務CF +5,012百万円	営業CF 赤字幅縮小 投資CFは戦略投資継続	営業CF プラス転換 財務CF 依存度 低下
有利子負債・ ガバナンス	長期借入 183百万円 子会社ガバナンス体制構築	連結10社体制の内部統制強化 グループ月次モニタリング定着	グループCFO体制 のれん減損リスクの早期察知

第7回新株予約権の行使状況を精緻に管理し、2028/1期までに継続企業の前提注記の解消を最優先課題

# 中計年度マトリクス 3 | 事業領域拡大

» 新事業の収益化・M&A・ストック型モデルへの転換

施策領域	2026/1期 (実績)	2027/1期 (計画)	2028/1期 (目標)
系統用蓄電池 (JBサステナブル)	受注 8.2億円始動	予算 245百万円 パルマ社業務提携・3エリア展開	全国200施設展開 自社施設/オーナー/転貸3モデル並走
AIカメラ Project ZERO	5社コンソーシアム発足	1,463台設置 保守・データ解析事業本格化	3,463台設置 ストック課金モデル確立
バイオパワー 食品廃棄物処理	販売代理店契約締結 Gold Star 取引先へ販路展開	機器販売+ヌーボー菌 消耗品リカーリング収益確立	飲食・食品加工・宿泊 導入1,000施設目標
再生重油 ウォーター事業	自家発電設備販売開始 AirQua製品化	法人顧客へのパッケージ販売 製油所運営計画具体化	外洋船廃油回収の国内処理 サーキュラー事業として確立
スポーツ×エンタメ サンライズ	2026/2 設立 資本金1億円・Bリーグ参入を目指す企業設立	B3参入・クラブ運営 IP×D2Cクロスセル開始	B2昇格プラン 地域代表IPとして確立
M&A 新規連結	Gold Star・361SJ MAKE BEAUTURE等	M&A原資1,950百万円 シナジー型案件 1-2件	アーンアウト型規律継続 のれん減損リスクの抑制

領域拡大の軸: フロー型収益 (食品・アパレル) からストック型収益 (蓄電池・AIカメラ・バイオパワー) への比重シフト

# 事業概要 連結P/L

## » 実績詳細 | 過去3期分

(百万円)	24/01期	25/01期	26/01期	前年同期比 増減額
売上高	919	831	3,590	2,759
売上総利益	531	409	1,372	963
売上比	57.8%	49.2%	38.2%	11.0%
販管費	1,105	929	1,406	477
売上比	120.2%	111.8%	39.2%	72.6%
営業利益	△ 573	△ 519	△ 33	△ 486
経常利益	△ 578	△ 532	△ 63	△ 469
特別利益	3	33	9	6
特別損失	16	16	40	24
親会社に帰属する 当期純利益	△ 596	△ 519	△ 242	△ 77
1株当たり当期純利益 (円)	△ 54.68	△ 33.37	△ 4.57	△ 28.8

# 2026年実績

» 実績詳細 | 2026年1月期 実績ハイライト

## 売上高

**3,590** 百万円

前期比 +331.8% (+2,759百万円)

**+331%**  
前期比

## 営業損失

**△33** 百万円

前期△519百万円から486百万円改善

## その他 主要ハイライト

### 損益の改善：

経常損失△63百万円、純損失△242百万円と、  
全ての段階利益で前年比から大幅な赤字幅縮小を達成。

### セグメント再編：

事業の多角化に伴い、報告区分を「ライフスタイル」と  
「その他事業」に変更。

### 連結範囲の拡大：

10社を新規連結し、グループ体制を大幅に強化。

### キャッシュフロー状況：

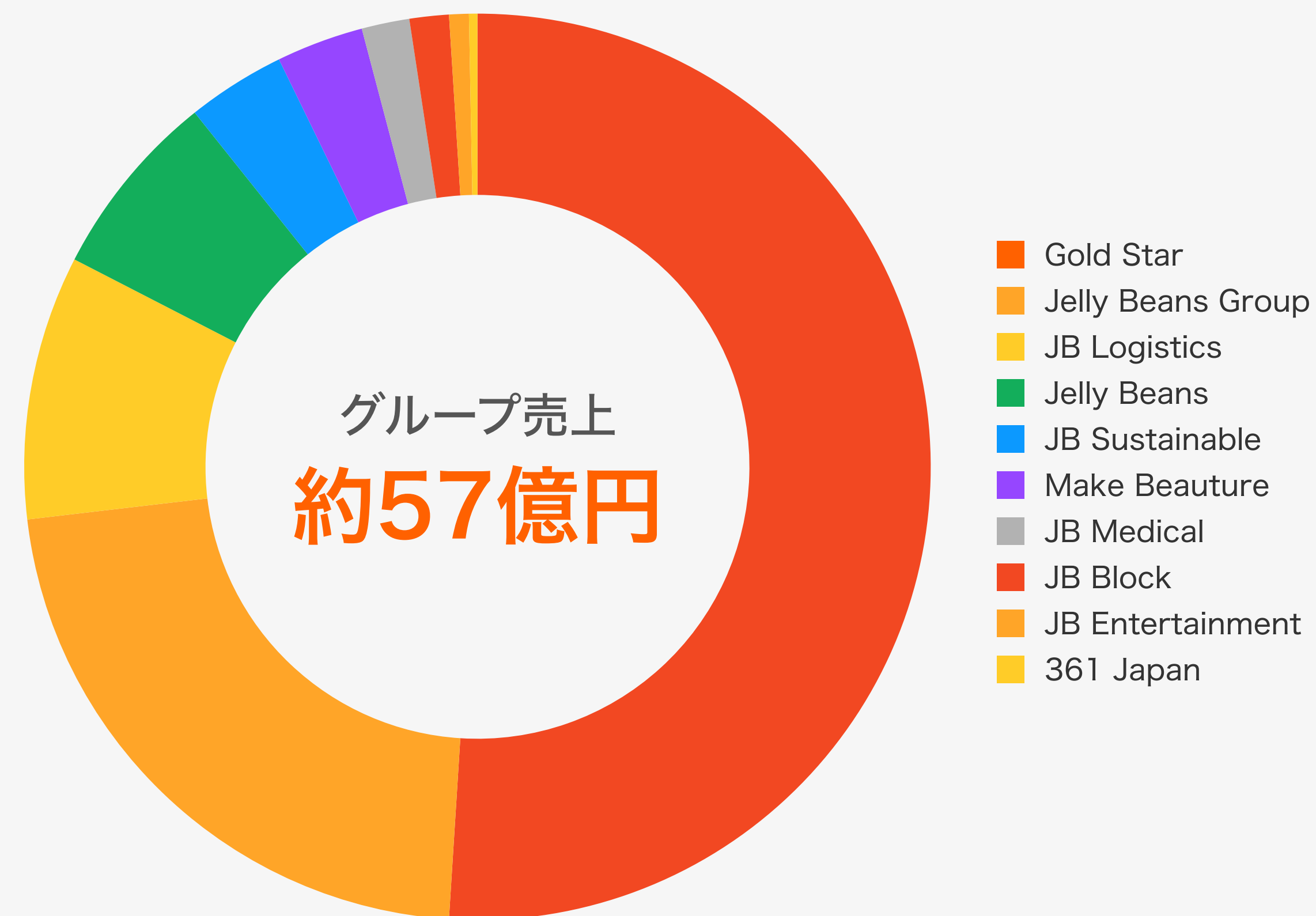
- ・ 営業CF：△2,459百万円
- ・ 投資CF：△1,795百万円
- ・ 財務CF：+5,012百万円（資金調達の実施等による）

# 今期2027年1月期売上構成

» グループ売上5,740,616千円の構成

会社名	売上 (千円)	構成比
Gold Star	3,522,631	50.9%
Jelly Beans Group	1,528,144	22.1%
JB Logistics	650,837	9.4%
Jelly Beans	460,777	6.7%
JB Sustainable	244,800	3.5%
Make Beature	215,938	3.1%
JB Medical	120,000	1.7%
JB Block	100,000	1.4%
JB Entertainment	50,000	0.7%
361 Japan	21,804	0.3%
小計	6,886,481	
グループ内取引	-1,410,823	
差引合計	5,740,616	

グループ売上合計 (千円) **5,740,616**



Gold Star 食品事業が全体の過半数 (50.9%) を牽引

# 成長要因 アイスクリーム

» ゴールドスター：売上増加率+36.3%を見込む

2026年1月期 売上高

**2,754** 百万円

2026年1月期 営業利益

**691** 百万円

営業利益率 25.1% (10ヶ月決算・連結ベース)

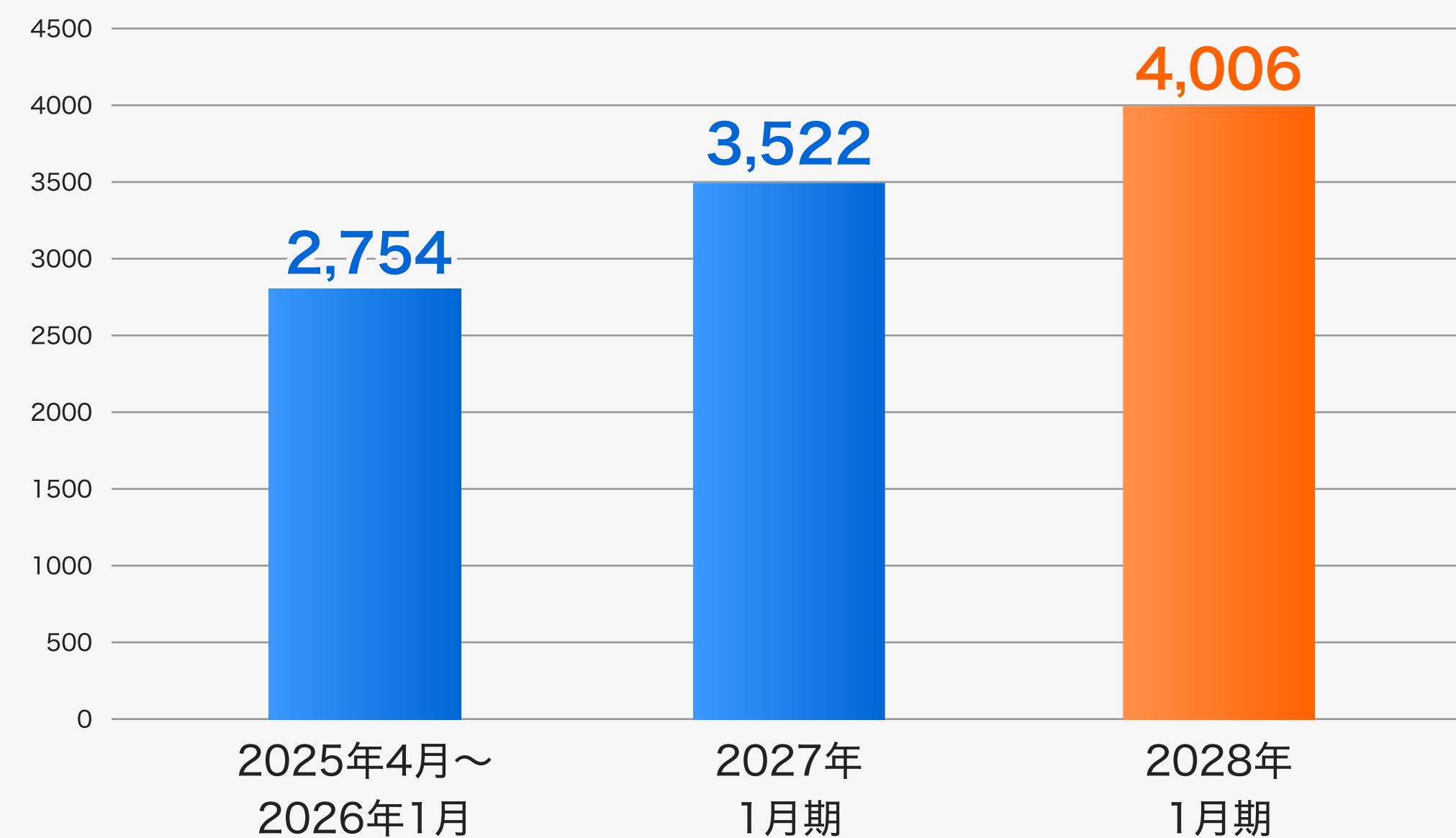
売上増加率 (目標)

**+ 36.3 %**

2026年→2028年

2年間の累計成長率(CAGR換算で年率約6.6%)

(売上高百万円)



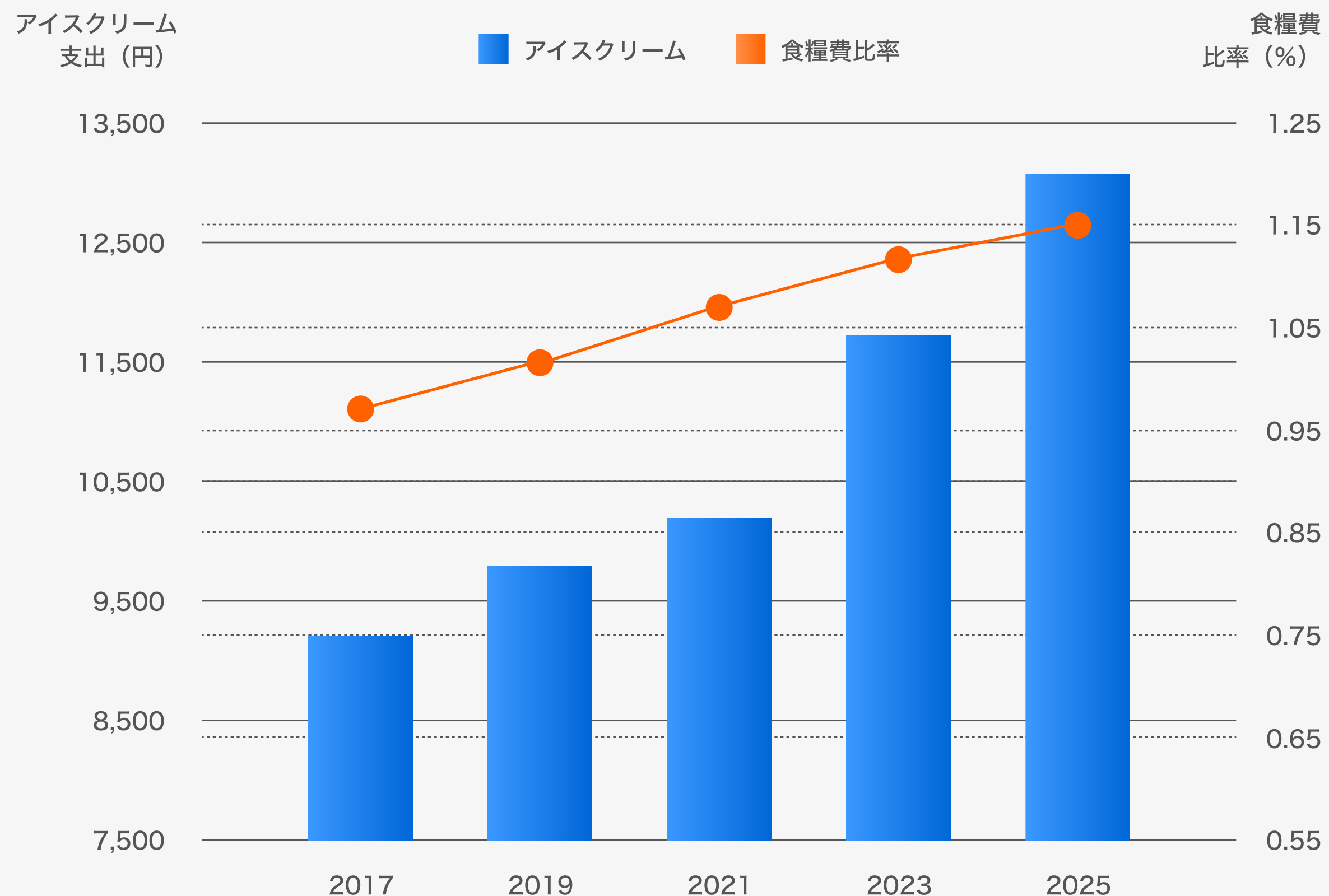
2025年4月より連結及び決算日変更により10ヶ月決算



3Dフルーツアイス、ベロベロバーなどの人気商品の需要拡大を見込む。

# 成長要因 アイスクリーム

## » アイスクリーム市場規模



出典：一般社団法人日本アイスクリーム協会「2025年 家計調査実績」アイスクリーム支出と食料費比率

## 過去約10年間の推移

アイスクリームの支出金額は、過去約10年間で大きく伸長している。食料費支出金額は、2016年から2025年の10年間で191,118円増加し、伸長率は120.2%となっている。アイスクリームの支出金額の伸長率は食料費全体の支出金額の伸びを上回り、日々の喫食におけるアイスクリームの位置づけは年々比重を増してきていることが伺える。

# 成長要因 エッジAIソリューション

» Project ZERO — 5社コンソーシアム統括・2030年1万台設置のストック型収益モデル

2030年 設置台数目標

**10,000** 台

AIカメラ「IDEA」

コンソーシアム規模

**5** 社

統括：ジェリービーンズグループ

## 数値目標

目標年度	累計設置台数
2026年	463台 2026年3月末時点で185台設置済。 残りの279台に関しては基本合意済。
2028年	3,463台
2030年	10,000台

本資料に記載されている累計設置台数は、現時点での経営計画に基づく中長期的な目標です。実際の設置台数は、今後の市場環境や事業進捗等の様々な要因により異なる可能性があります。

## IDEA (Intelligence Design Edge Analytics)



Project ZEROは、5社コンソーシアムによりAIカメラ「IDEA」を全国に展開し、2030年までに1万台設置のストック型収益基盤の構築を目指すプロジェクトです。

# 成長要因 蓄電池

» 系統用蓄電池事業 — 受注8.2億円始動・パルマ社提携で全国200拠点への展開を加速

現在受注総額（確認済み）

**8.2 億円**

展開エリア：静岡・滋賀・京都

※2026年1月29日付「系統蓄電所向けの蓄電池の受注契約締結に関するお知らせ」より

系統用蓄電池 接続検討申込

約 **6 倍**

2023年度 1,599件 → 2024年度 9,544件

出典：経済産業省 資源エネルギー庁「系統用蓄電池の迅速な系統連系に向けて」  
第5回次世代電力系統ワーキンググループ資料（2025年11月14日）

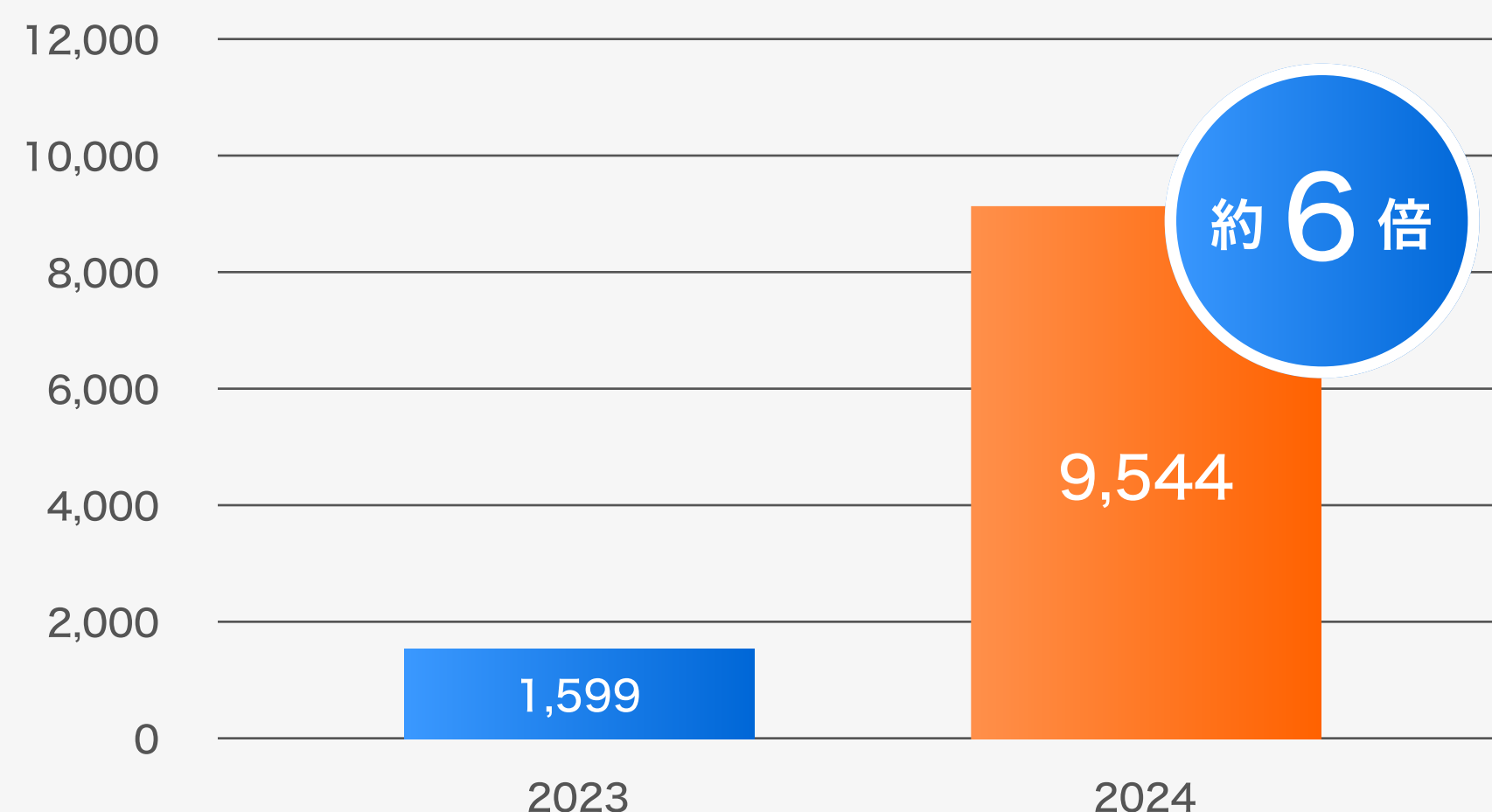
定置用蓄電池 国内市場規模

**3.4 兆円**

2035年目標・2020年比 約3.4倍

出典：経済産業省「蓄電池産業戦略」（2022年8月）

## 系統用蓄電池 接続検討申込件数の推移（件）



出典：経済産業省 資源エネルギー庁「系統用蓄電池の迅速な系統連系に向けて」  
第5回次世代電力系統ワーキンググループ資料（2025年11月14日）

## 事業の現在地 — JBサステナブル（連結子会社）

受注総額8.2億円・静岡／滋賀／京都の3エリアで設置始動。東京電設サービスとの提携により保守メンテナンス体制を構築済み。2027年1月期予算：245百万円（グループ売上構成比 3.5%）。

## パルマ社業務提携 — 用地問題を解消し全国200施設へ展開

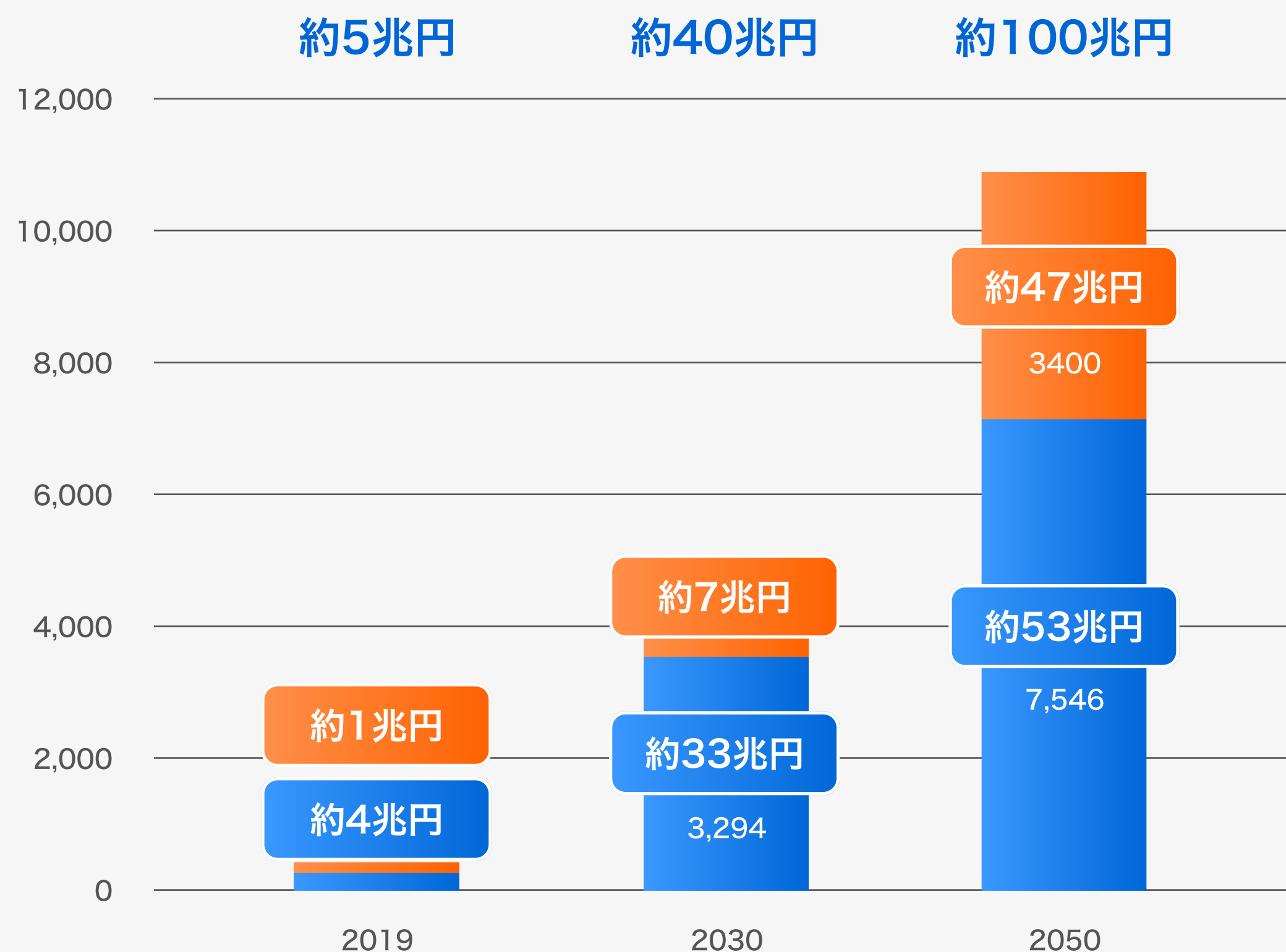
系統用蓄電池普及の最大障壁「用地確保」をパルマ社のストレージ網で解消。全国200施設・1万室以上の既存インフラ（基礎・電源設備完備）を蓄電池設置拠点として活用。土地購入不要で機動的な全国展開を実現。

▶ 3モデル並走：自社施設型 / オーナー提案型 / 転貸活用型

全国200施設・1万室以上の既存インフラについて。出典：<https://sites.google.com/palma.jp/palmatop/home>

# 成長要因 蓄電池の市場規模

## 蓄電池の世界市場の推移



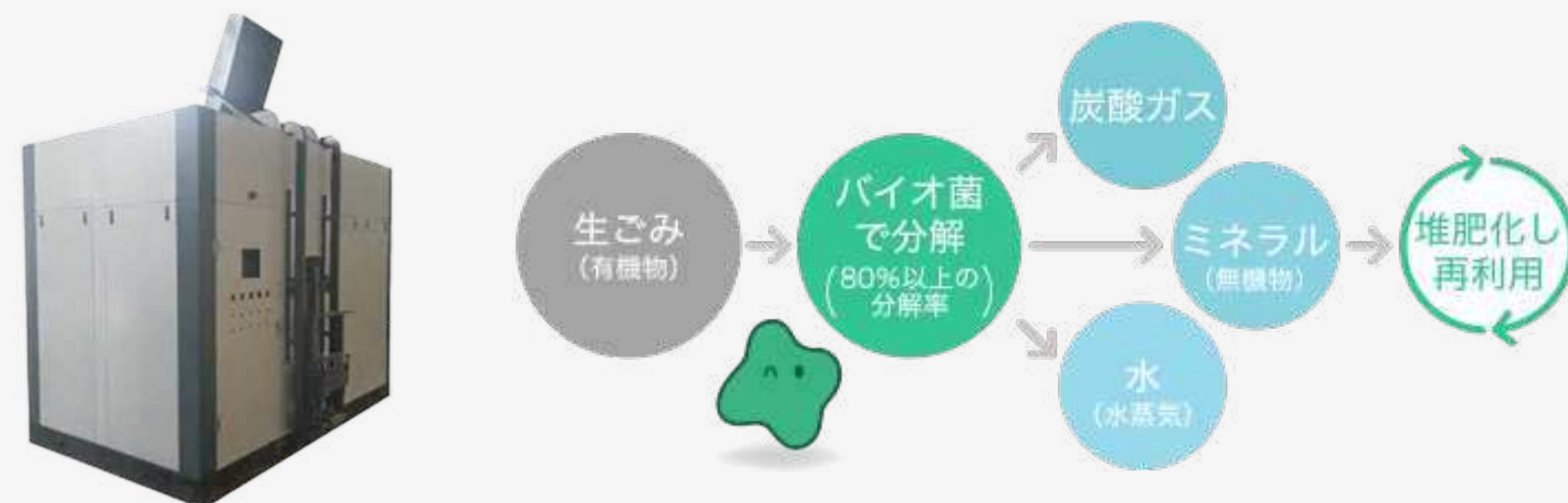
出典：経済産業省「蓄電池産業戦略」参考資料（2024年12月27日）

## 2050年を見据えた長期拡大市場

蓄電池市場は車載用、定置用ともに拡大する見通し。当面は、EV市場の拡大に伴い、車載用蓄電池市場が急拡大。足下で、定置用は車載用の1/4程度の市場規模だが、2050年に向けて定置用蓄電池の市場も成長する見込み。こうした市場の傾向を踏まえ、国内における設備投資も車載用蓄電池が先行すると考えられる。

# 成長要因 バイオパワー

» 業務用バイオ式生ごみ処理機「バイオパワー」販売代理店として食品廃棄物処理市場へ参入



独自開発のヌーボー菌（微生物）により、業務用生ごみを24時間で80%以上減量・分解消滅させるバイオ式処理機。消臭装置・重量自動検知・遠隔モニタリングを搭載し、飲食店・食品加工工場・宿泊施設など業務用途向けに設計されている。廃棄物処理コストの削減と脱炭素への貢献を同時に実現。

## JBサステナブル事業との戦略的位置づけ

系統用蓄電池・再生重油・AirQuaに続く第4の事業として、業務用バイオ式生ごみ処理機「バイオパワー」（株式会社バイオセラー製）の販売代理店契約を締結。飲食店・食品加工工場・宿泊施設を主な対象顧客として展開。

機器本体の販売に加え、ヌーボー菌（消耗品）の定期供給と保守メンテナンス契約により、継続的な収益をも見込む。

Gold Star（食品輸入・卸）の取引先やJBロジスティクスが管理する物流施設など、グループ既存の事業接点先を販路の起点として活用。

食品ロス削減推進法（2019年施行）のもと、国は2030年までに食品廃棄物を2000年比半減とする目標を掲げており、法規制対応・補助金活用を求める食品事業者の設備投資需要が高まっている。

# 成長要因 リカバリーウェア

» 管理医療機器 JELLY BEANS STYLE 「リカバリーウェア」



管理医療機器 JELLY BEANS STYLE 「リカバリーウェア」は、日本最大級の総合格闘技イベント「RIZIN（ライジン）」とのコラボレーション商品を発売。

「闘った身体に、ふさわしい夜を。」というキャッチコピーのもと、リングで限界まで闘うRIZINファイターたちの【闘う姿勢】と、良質な睡眠・身体回復をサポートするジェリービーンズスタイルのリカバリーウェアが融合した、アスリートから一般消費者まで幅広く訴求するコレクションを展開中。

# 成長要因      メディカルサービス

» 化粧品製造とクリニック運営サポートによるシナジーで顧客LTVを最大化

Make Beature

化粧品製造販売



インフルエンサー協業型D2C 総合格闘家・朝倉未来氏プロデュースの育毛剤「H.L.B」に代表される、著名人・アスリートとの共同開発商品 を中核に展開。従来型の広告依存モデルから脱却し、フォロワー経済を活用した低CAC（顧客獲得コスト）の販売構造を実現。

Dazzy Clinic

クリニック



成長市場の美容医療を支援 国内美容医療市場（拡大基調）のなかで、リップアートメイク等の女性向け高単価施術 と 男性向け美容 という未成熟領域に注力。

# 成長要因 AI音楽サービス

» 写真1枚からオリジナル音楽が作れる新感覚AI作曲サービス



## PHOTOROID MUSIC

### フォトロイドミュージック

写真やテキスト、気分を入力するだけで、誰でも簡単にオリジナル楽曲を生成できる音楽制作サービスです。日常や旅行の思い出を「歌詞とメロディ」の音楽として残せ生成した楽曲はSNSで共有可能。感情と音楽が融合する、新しい創作体験を提供します。

# 成長要因 エンターテインメント

» 世界的IPコンテンツ「ピクサーの世界展」に共同主催として参画

MUNDO  
PIXAR  
ピクサーの世界展

あなたが夢見た物語の世界へ

**CREVIA BASE Tokyo** | 3月20日(金・祝)開幕!  
チケット好評販売中! [mundopixar.com](http://mundopixar.com)

AN EXHIBITION BY GOLDEN PEAK  
LIVE ENTERTAINMENT

PROMOTED BY TBS

©Disney/Pixar

## グループブランド価値向上

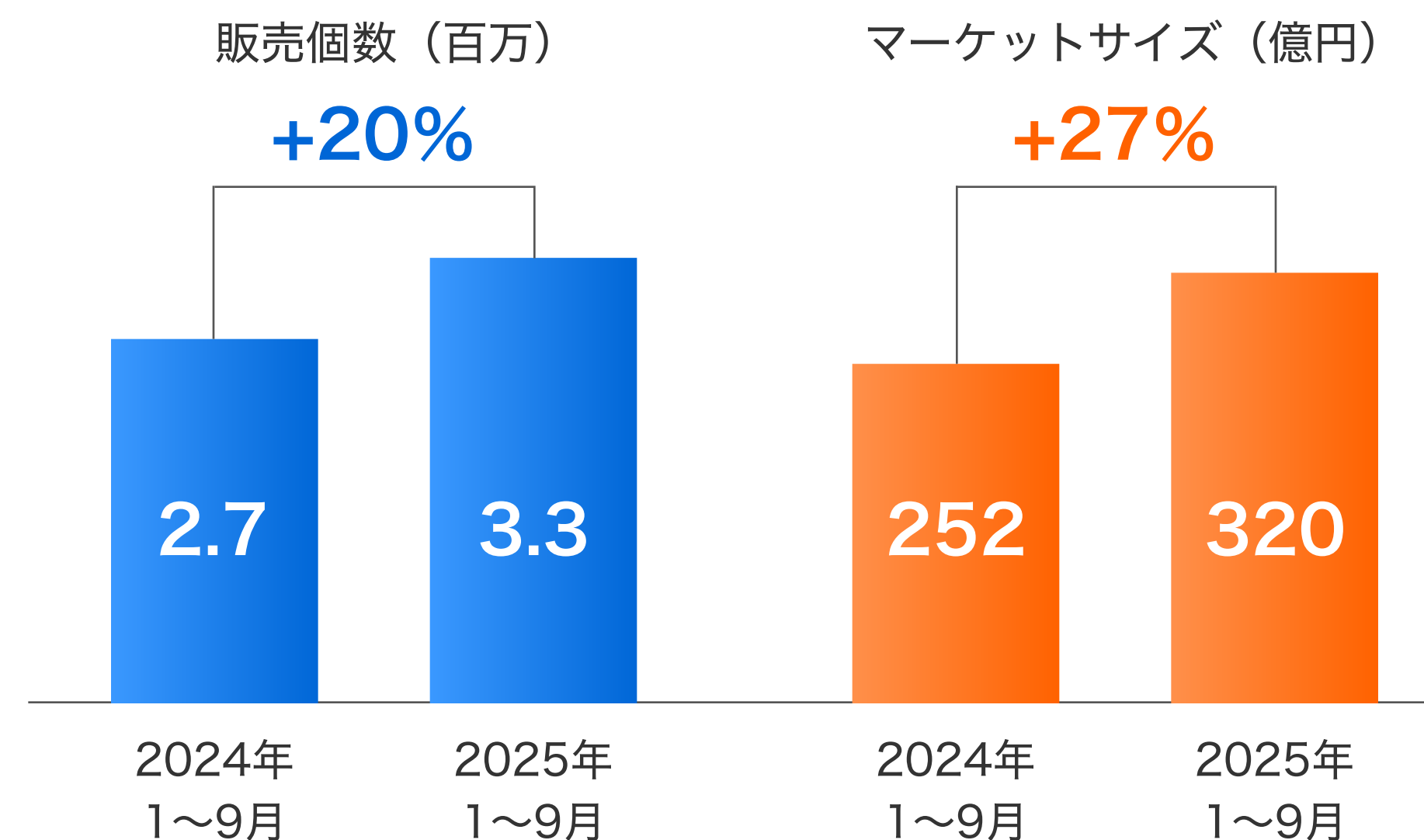
世界的IPへのアクセス権を獲得 ディズニー/ピクサーという世界最大級のエンターテインメントIPの日本開催イベントに共同主催として参画。国内有力企業（TBS・NTTドコモ）と並ぶ主催者の一員として、グループのブランド価値を向上。

# 成長要因 361° Sports Japan

» 成長市場のスポーツアパレル — グループを横断したブランディングでシナジーを生み出す



## バスケットボールシューズ市場規模 2025年1-9月は前年同期比27%増加



出典：npdjapan.com 「スポーツシューズ・アパレル市場 調査レポート」

# 成長要因 株式会社サンライズ

» スポーツを核にアパレル・エンターテインメントを融合

## Bリーグ参入を目指す

スポーツ事業を次なる成長エンジンと位置付け、Bリーグ参入を目指す新会社「株式会社サンライズ」を設立いたしました。競技運営にとどまらず、スポーツを核にアパレル・エンターテインメントを融合させることで、新たな収益基盤とブランド価値を創出する戦略的挑戦となります。

### グループシナジー

#### スポーツ運営

1. チーム運営
2. 試合興行
3. ファンコミュニティ形成
4. 地域密着型活動

#### アパレルD2C

1. 公式グッズ展開
2. リカバリーウェア
3. EC販売強化
4. ブランドコラボ

#### エンタメ・配信・IP

1. イベント連動施策
2. 配信マネタイズ
3. 音楽・IPとの融合
4. デジタルコンテンツ化



# グループとしての事業ドメインのシナジー

» 4軸のシナジー効果

## 1 D2C・EC販売基盤の横展開

既存ECプラットフォームを通じ、Gold Star食品・361°スポーツ・リカバリーウェア・Make Beuture化粧品を一体展開。顧客獲得コスト抑制と複数収益源の確保を実現。

## 3 スポーツ×IP×エンターテインメント

株式会社サンライズ（Bリーグ参入・2026年2月設立、資本金1億円）を起点にクラブIPをJBエンタ・JBBlockと連携し、D2CおよびLTV（顧客生涯価値）の最大化を目指す。

## 2 物流集約シナジー

グループ全社の物流機能をJBロジスティクスに集約完了。グループ内の婦人靴・韓国食品・スポーツアパレル・化粧品等、多品種・多温度帯の商品流通を単一プラットフォーム上で最適化。

## 4 AIカメラデータ活用

Project ZEROのAIカメラ映像データとフォトロイドミュージックの利用データを横断分析。行動・視聴データに基づくマーケティング精度を向上し、グループ横断の収益最大化に貢献。

# 成長戦略ロードマップ

» 全体戦略 — 成長を支える5つの競争優位

1

財務基盤の  
抜本的強化

自己資本比率 71.4%  
／ 総資産 6,645百万  
円 (2026年1月期)

2

グループ物流  
インフラ

今期予算 651百万円  
(グループ比 9.4%)

3

韓国コンテンツ・  
食文化へのアクセス

Gold Star 売上予算  
3,522百万円 (2027  
年1月期)

4

EC・D2Cの  
販売基盤

グループ売上予算  
5,741百万円 (2027  
年1月期)

5

AIカメラ・  
スポーツDX技術

Project ZERO 5社コ  
ンソーシアム統括

# ジェリービーンズグループの強み

» 全体戦略 — 競合が容易に模倣できない4つの「構造的競争優位」

## ストック型収益への転換

単発売上依存から脱却し、ARRベースの安定収益基盤を構築

Project ZERO (AIカメラ)・システム蓄電池・ウォーターサーバー事業はいずれも継続課金型収益モデル。Gold StarのアーンアウトM&A (条件達成→2億円支払完了) に示すように規律ある成長投資で買収リスクを制御しながら収益基盤を拡張する。

## 戦略的資本提携網

出資・提携によるAI技術・ブランドへの独占的アクセス権

Intelligence Design社へ2億円出資 (議決権比率8.27%) により認識精度99%のエッジAIカメラ技術「IDEA」へ優先アクセスを確保。361° (香港上場スポーツブランド) 代理権・Gold Star (100%子会社) を組み合わせた独自の商品ポートフォリオを形成。

## 上場PM統括機能

東証上場企業として5社連合「ZERO Alliance」を統括

東証上場企業の信用力・ガバナンスを背景に、5社コンソーシアムの全体プロジェクトマネジメント (PM) 司令塔を担う唯一の上場企業。上場企業でなければ得られない投資家ネットワークと資本調達力が、大型インフラ案件の推進力を保証する。

## Bリーグ山梨・先行優位

Bリーグ未参入地域への先行参入で地域代表IPを独占

現時点でBリーグクラブが存在しない山梨県に株式会社サンライズを設立。「地域代表クラブ」としてのIPを早期確立し、行政・地元企業・スポンサーとの関係を先行構築。将来のリニア開通も活かした「地方×首都圏」ハイブリッドモデル。

# リスク情報 1

## » 事業運営・財務の根幹リスク

リスク項目	認識するリスク	リスク対応策
既存事業の収益力の低下	消費者の購買行動変容が続くなか、主力の靴事業における収益力が低下する可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 不採算店舗の撤退と固定費削減</li> <li>・ EC事業の強化</li> <li>・ 事業領域の拡大</li> <li>・ 連結子会社への成長投資</li> </ul>
在庫管理	商品の販売状況が想定外の結果となり、過剰在庫保有に伴うたな卸資産の評価減が発生する可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 効率的な在庫運用の推進</li> <li>・ JBロジスティクスによる一元管理</li> </ul>
仕入管理・為替変動	為替相場・材料費の変動による原価率悪化、および特定メーカー・海外ブランドへの調達依存による仕入体制への影響の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 発注先の分散・新規メーカー開拓</li> <li>・ 為替ヘッジ手法の活用</li> <li>・ 仕入通貨の分散</li> </ul>
財務管理	経常的な赤字による資金不足となり、事業継続に重大な影響を及ぼす可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有利子負債の圧縮</li> <li>・ キャッシュ・フローの改善</li> <li>・ 新株予約権行使状況の管理</li> <li>・ 自己資本比率の維持</li> </ul>
M&A・連結子会社管理・のれん減損	連結10社体制への移行に伴う子会社の業績不振、PMI不調、シナジー未発現、のれん減損の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ グループガバナンス体制の構築</li> <li>・ 子会社業績の定期モニタリング</li> <li>・ M&amp;A時の慎重な事業価値評価</li> <li>・ アーンアウト条件による買収リスク制御</li> </ul>

上記の各リスクはいずれも、顕在化の可能性は低～中程度、顕在化の時期は中長期と認識しております。

# リスク情報 2

## » 事業別リスク・共通リスク

リスク項目	認識するリスク	リスク対応策
主要連結子会社への売上依存	グループ売上の過半を占めるGold Starへの依存度が高く、トレンド変化・取引条件変化により連結業績に影響を及ぼす可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売チャネルの多角化</li> <li>・取扱商品ラインナップの拡充</li> <li>・他事業セグメントの育成</li> </ul>
新規事業・提携事業の推進	Project ZERO、系統用蓄電池、スポーツ事業、メディカル事業等において、市場環境・規制・提携先の変化により事業計画に影響を及ぼす可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数の戦略的提携によるリスク分散</li> <li>・段階的な投資規律とマイルストーン管理</li> <li>・関連法令の遵守体制強化</li> </ul>
流行・気候等	婦人靴・アパレル商品の流行性・季節性により業績及び財政状態に影響が及ぶ可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品開発部門による企画投入</li> <li>・靴事業に依存しない事業進出</li> </ul>
人口減少	主要ターゲット層である30～40代女性の人口減少により業績に影響が及ぶ可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・異なる顧客層・市場への事業展開</li> </ul>
知的財産・感染症拡大等	商標侵害、海外ブランド代理権のIP管理、感染症拡大による店舗・物流への影響の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商標権管理・侵害リスクの定期点検</li> <li>・衛生管理の徹底</li> <li>・事業拠点の分散化</li> </ul>

上記の各リスクはいずれも、顕在化の可能性は低～中程度、顕在化の時期は中長期と認識しております。

# 免責事項

本資料は、株式会社ジェリービーンズグループ（以下「当社」と言います。）が当社及び当社グループ会社（以下総「当社グループ」と言います。）の企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を目的としたものではありません。

本資料に、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされていますが、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下に、本資料の作成時点において当社が入手している情報に基づき、その時点における予測等を基礎としてなされたものです。

これらの記述又は前提（仮定）は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、客観的に不正確であったり、又は将来実現しない可能性があり、そのため将来の見通しと実際の結果は大きく異なる可能性があります。

また、今後、予告なしに変更されることがありますので、予めご了承ください。

【次回開示予定】 本「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の次回開示は期末3か月後の予定です。詳細な日程につきましては、決定次第、適時開示ならびに当社IRサイトにてお知らせいたします。