

JELLY BEANS Group

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025.4.24

1. 事業概要

2. 事業再生に向けたこれまでの取り組み

3. 今後の発展と飛躍に向けた施策

1. 事業概要

2. 事業再生に向けたこれまでの取り組み

3. 今後の発展と飛躍に向けた施策

事業概要

会社概要

株式会社ジェリービーンズグループ

本社 〒110-0005 東京都台東区上野1-16-5

代表者 代表取締役社長 宮崎 明

従業員数 30名（2025年1月末日現在）

事業内容 婦人ノンレザーシューズの卸、小売

店舗数 直営3店（2025年1月末日現在）



BRAND

JELLY BEANS Group

可愛いをファッションマインドにしたデイリーフェミニンシューズの提案
1984年のブランドデビューから時代に応じたファッション性を取り入れ
デイリーからドレスアップまで“いま”を生きる女性の様々なライフスタイルに合わせ
バリエーション豊かに展開しています。

事業概要

・沿革

1976年 6月	ノンレザー素材を使用した婦人靴の卸売を目的として、東京都台東区浅草において有限会社天笠を設立。
1985年 4月	自社ブランド「JELLY BEANS」（ジェリービーンズ）を冠したノンレザー婦人靴の企画・開発、卸売販売を開始。
1990年 4月	有限会社天笠より営業の全部を譲り受け、株式会社アマガサを設立。
2000年 7月	東京都台東区浅草に新本社ビル竣工、本社を移転。
2001年 3月	小売事業への進出を図り、インショップ形態の小売店舗 1 号店を開店。「JELLY BEANS 渋谷パルコ店」の開店。
2002年 6月	東京都台東区浅草に新本社ビル竣工、本社を移転。
2005年 9月	通販部門から分離し、自社W E B 販売を本格化。
2007年 2月	大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場に株式を上場。
2009年 6月	東京都台東区浅草に新本社ビル竣工、本社を移転。
2009年 7月	中国上海市に天笠靴業（上海）有限公司（現・連結子会社）を設立。
2010年10月	大阪証券取引所の各市場の統合に伴い、大阪証券取引所 J A S D A Q （グロース）に株式を上場。
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所 J A S D A Q （グロース）に株式を上場。
2021年 2月	東京都台東区上野に本社を移転。
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所グロース市場に移行。
2024年 9月	株式会社ジェリービーンズグループに商号を変更

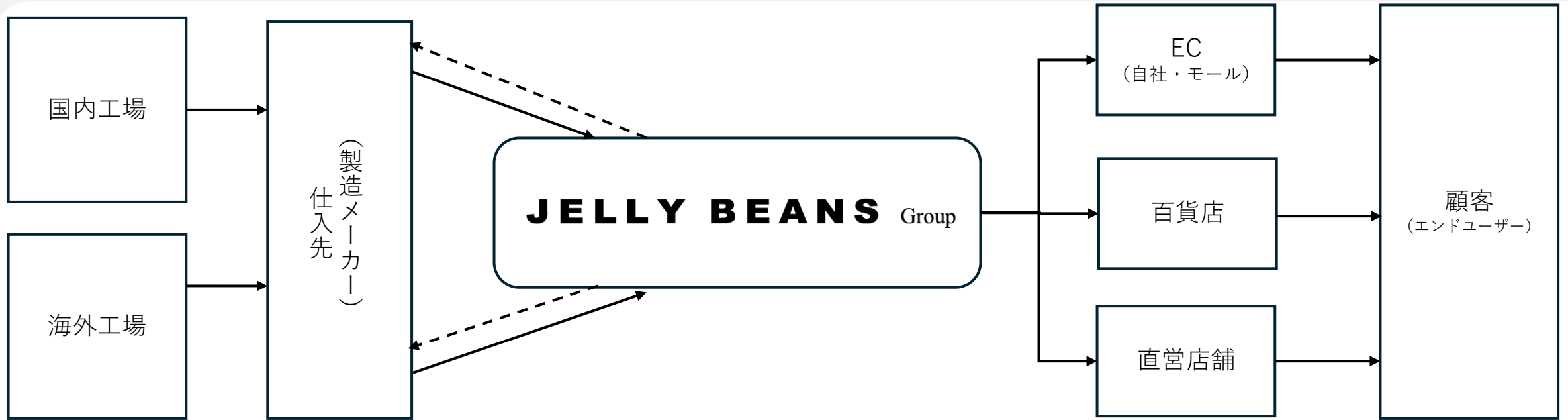
・株式について

所有者区分	所有者区分別 比率(%)
個人・その他	93.1
政府・地方公共団体	0.0
金融機関	0.4
その他国内法人	3.1
外国法人等	1.0
証券会社	2.2
自己名義株式	0.0

・大株主の状況（2025年1月31日現在）

株主名	所有株式数	持株比率
須田 忠雄	12,250,000株	53.09%
Lizard Record合同会社	565,000株	2.44%
天笠 悦藏	549,100株	2.37%
楽天証券株式会社	250,500株	1.08%
濱野 晃浩	201,200株	0.87%
川端 秀典	200,000株	0.86%
マイルストーンキャピタルマネジメント株式会社	123,800株	0.53%
天笠 民子	119,400株	0.51%

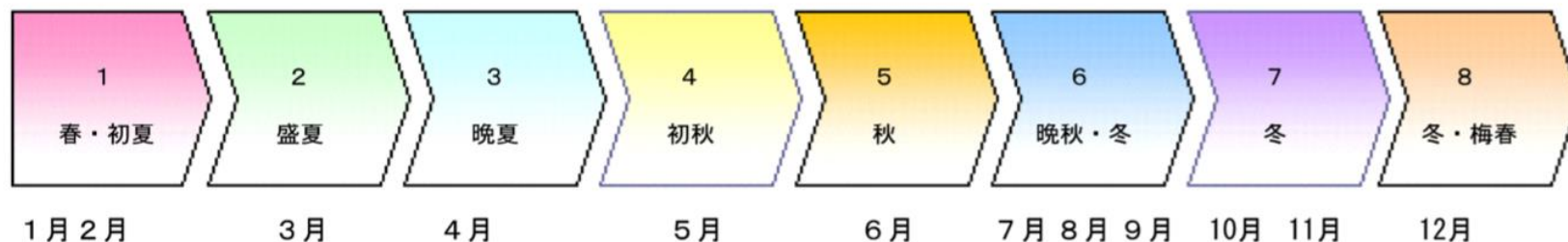
事業概要



自社オリジナルブランドを冠したノンレザー婦人靴の小売販売を行っております。
商品は、WEB通販に加え、百貨店等の取引先店頭や直営小売店舗での一般消費者を対象にした小売販売を行っております。

事業概要

- 商品について



・当社グループの主な取扱商品は、ノンレザー素材を使用したカジュアル婦人靴

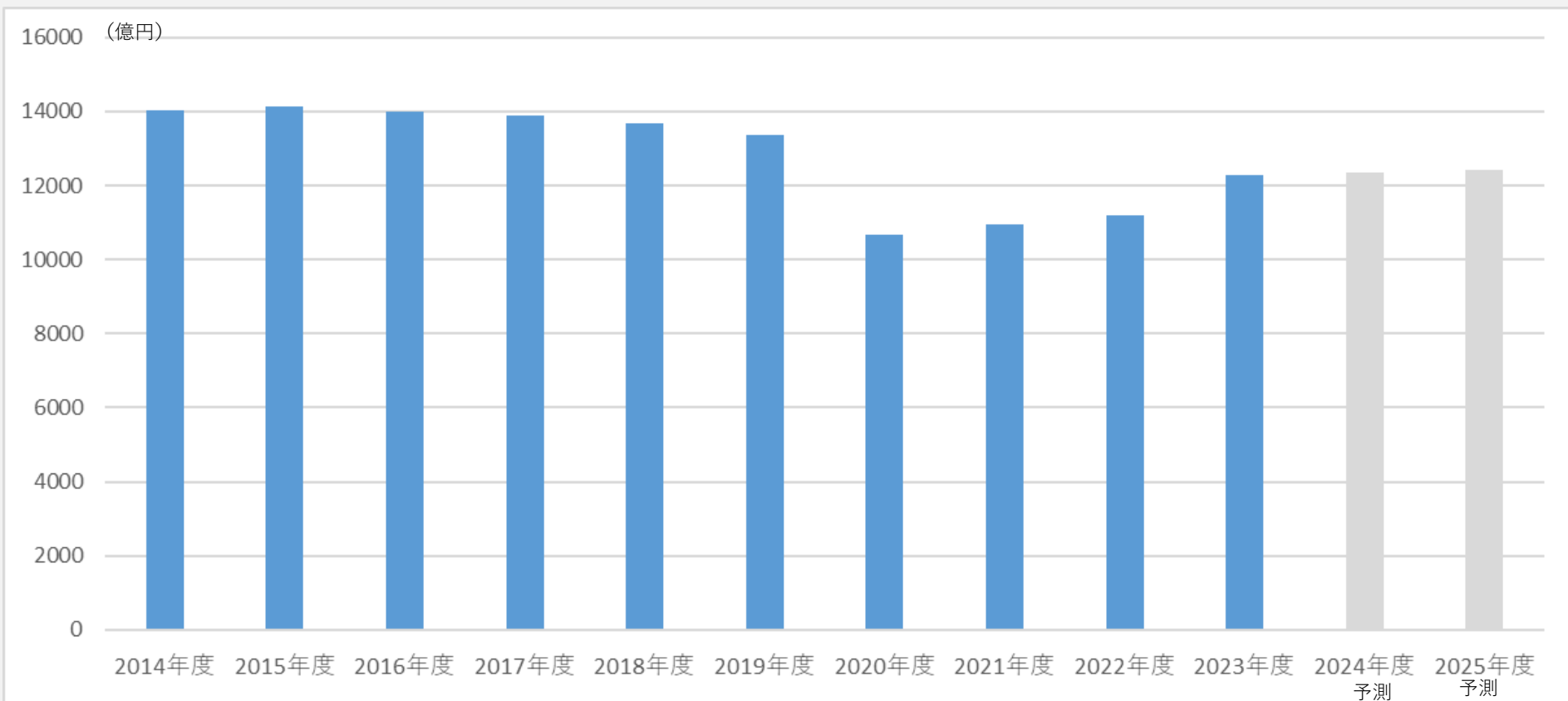
・ノンレザー素材を使用した商品は、皮革素材を使用した場合に比べ素材コストが低く製造コストが抑えられるため、販売価格を低目に設定できることに加え、素材の加工が容易であるため多彩なデザインを表現できることや手入れが簡単

・商品は1年を8シーズンに区分し、上記時期に商品調達、手配を開始し適切なタイミングで市場に投入、年間で約●万足相当（2024年1月期当社実績）を販売

・商品構成は主に以下の3種類

①商品開発部門でデザイン・企画したものを取引メーカーに生産委託した商品（オリジナル商品）、②メーカーの提案商品にアレンジを加えた商品（アレンジ商品）、③メーカー提案商品の中から選別した商品（セレクト商品）。

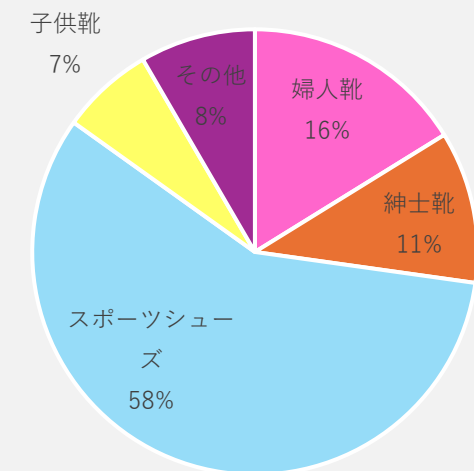
靴・履物小売市場



出典：株式会社矢野経済研究所「靴・履物小売市場に関する調査(2024年)」(2024年10月8日発表)

- ・日本の履物市場規模は1兆2,265億円コロナ渦から回復しつつもコロナ以前には戻っていない状況です。
- ・その中でも婦人靴業界はスポーツトレンドの台頭により市場全体の約16%と縮小が進行しています。

靴・履物のアイテム別市場規模推移
(小売金額ベース) 2025年度予測



事業概要 連結P／L

単位：百万円

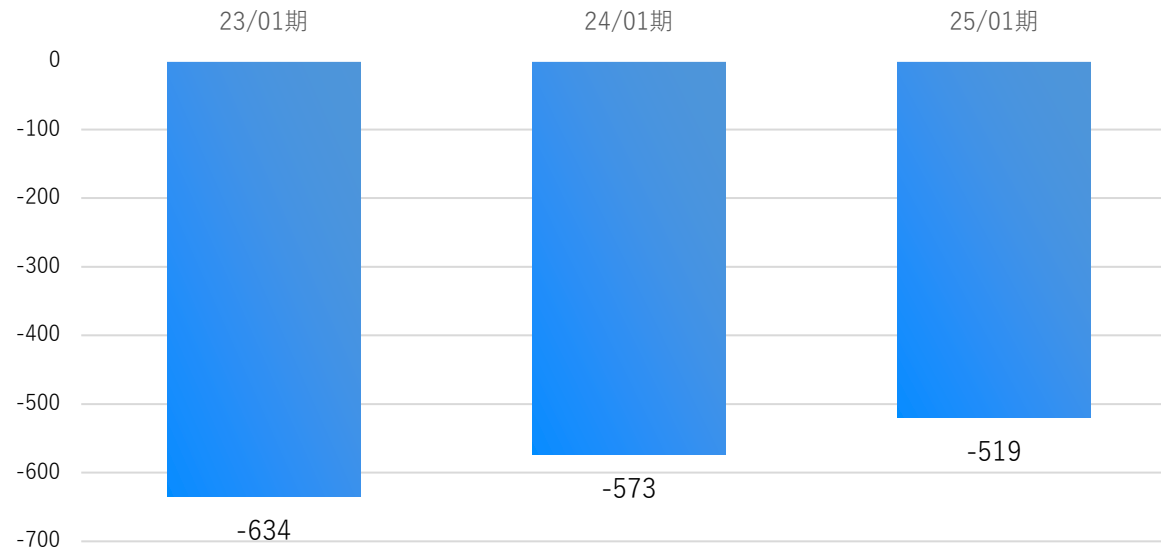
(百万円)	23/01期	24/01期	25/01期	前年同期比
				増減額
売上高	1,393	919	831	△ 88
売上総利益	834	531	409	△ 122
売上比	59.9%	57.8%	49.2%	-
販管費	1,469	1,105	929	△ 176
売上比	105.5%	120.2%	111.8%	-
営業利益	△ 634	△ 573	△ 519	54
経常利益	△ 671	△ 578	△ 532	46
特別利益	-	3	3	-
特別損失	15	16	16	0
親会社に帰属する	△ 697	△ 596	△ 519	77
当期純利益				
1株当たり当期純利益（円）	△ 80.68	△ 54.68	△ 33.37	-

売上高：EC事業に注力しており、EC事業の売上高は全体に占める割合が59.9%と売上高は前年同期比2.9%減の474百万円となった。

販管費：店舗の閉店、広告宣伝費の圧縮などの効果により前年同期比176百万円減少した。

営業利益：前年同期比△573百万円から54百万円改善し△519百万円となった。

営業利益推移（百万円）



2023年/01期より徐々に営業利益の赤字幅は改善傾向にあります。

当社では主軸となる婦人靴事業の売上向上と業務効率化、新規事業による新たな売上の増加を見据えさらに営業利益の改善に努めます。

**前年同期比△573百万円から54百万円改善し△519百万円
今期（2026年1月期）はさらに営業利益の改善に向け注力**

1. 事業概要

2. 事業再生に向けたこれまでの取り組み

3. 今後の発展と飛躍に向けた施策

事業再生に向けたこれまでの取り組み

・2022年1月期～2025年1月期

資本増強

(新株予約権)

コロナ前の経営不振による財務の悪化への対応として実施。第3回～第4回の新株予約権発行及び新株の発行を行った。

■ 第3回新株予約権（割当日：2022年4月28日）

・新株予約権の総数	800個
・行使済み金額 ※	約13.03億円（約14.79億円）

■ 新株発行（割当日：2024年8月23日）

・発行新株の総数	6,000,000株
・資金調達の額	3億円

■ 第4回新株予約権（割当日：2024年8月23日）

・新株予約権の総数	180,000個
・行使済み金額 ※	2億円（9億円）

※ かつ書きは調達予定額

経営合理化の推進

事業モデルの変革

継続的な売上の減少、アフターコロナでの事業運営を踏まえ、下記施策を実施

- ①不採算店舗の閉鎖
- ②在庫の圧縮と適正化
- ③物流コストの圧縮
- ④事業の多角化
- ⑤EC事業の加速化

※昨年まで記載の、資産売却、国内販売の改革、海外展開の本格化、小売事業の規模縮小化、新規事業の収益化については、特に動きがないもの、または上記内容に包含されるものとして項目の記載はありません。ご了承ください。

事業再生に向けたこれまでの取り組み

・2022年1月期～2025年1月期

資本増強

(新株予約権)

第3回新株予約権による資金調達

使途	当初計画 (百万円)	充当額 (百万円)	支出時期
行使済み金額		1,303	2022年4月～2025年4月
①運転資金	1,066	1,223	2022年4月～2025年4月
②SDGs商品販売事業資金	160	16	2022年4月～2025年4月
③美術品販売事業資金	316	10	2022年4月～2025年4月
④ゲーム事業・デジタルコンテンツ投資資金	450	54	2022年4月～2025年4月
計	1,992	1,303	

第4回新株予約権及び新株発行による資金調達

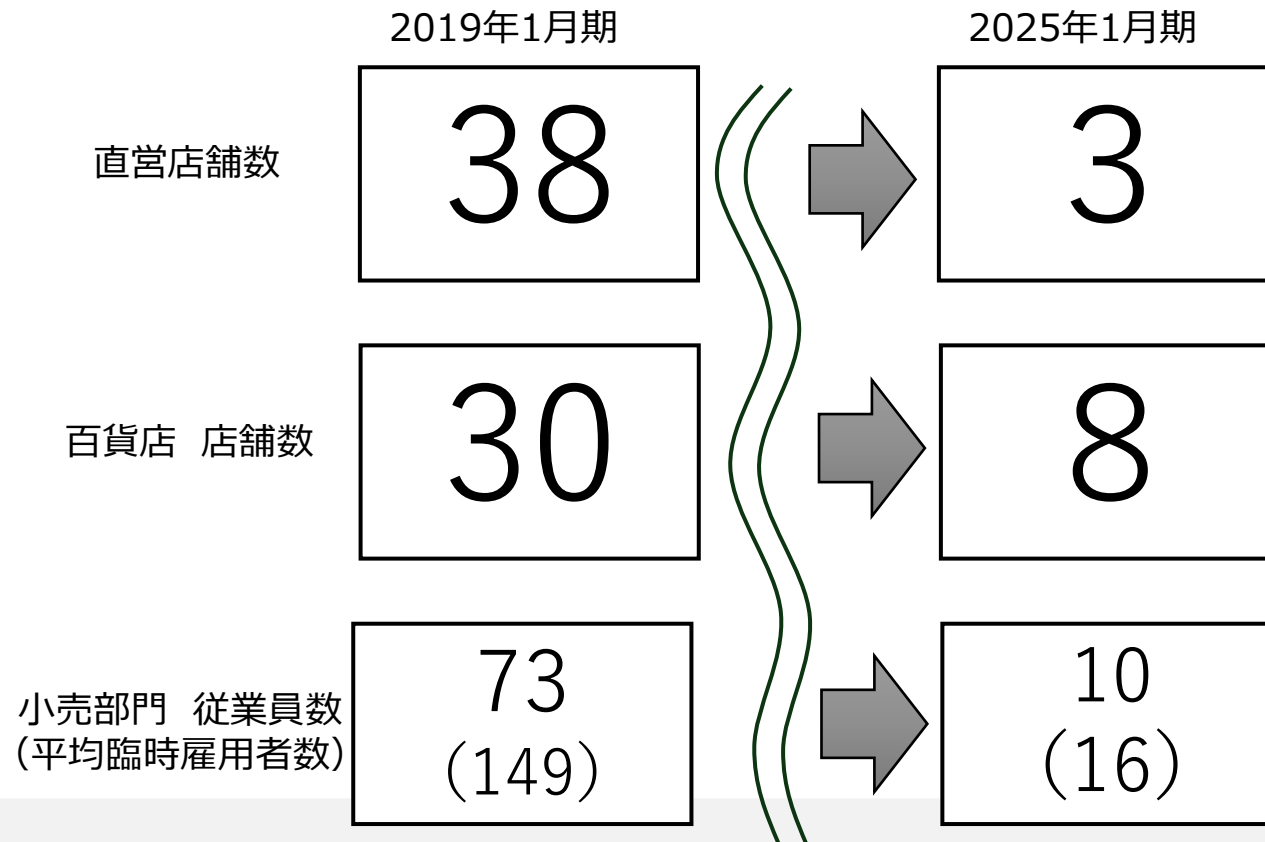
使途	当初計画 (百万円)	充当額 (百万円)	支出時期
行使済み金額		500	2024年9月～2027年8月
①M&A及び事本業務提携資金（新株）	100	100	2024年9月～2024年12月
②M&A及び事本業務提携資金（新株予約権）	200	100	2024年10月～2027年8月
③EC事業投資資金（新株・新株予約権）	487	42	2024年9月～2026年8月
④ゲーム事業投資資金（新株予約権）	432	30	2024年9月～2027年8月
計	1,219	272	

事業再生に向けたこれまでの取り組み

経営合理化の推進

①不採算店舗の閉鎖・希望退職の実施

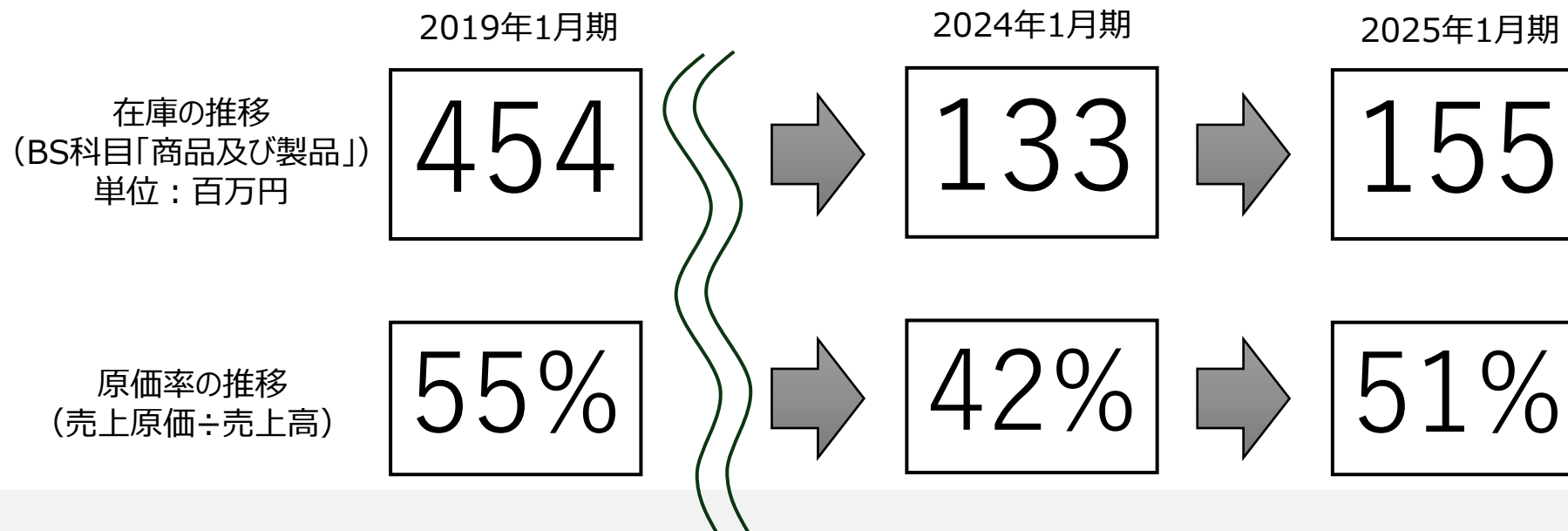
- ・直営店、百貨店の店舗を再編・集約し、人件費・店舗賃料を削減
- ・2025年1月末までに不採算店舗を閉鎖し、直営3店舗、百貨店8店舗、小売部門の従業員数10名まで削減



経営合理化の推進

②在庫の圧縮と適正化

- ・在庫を圧縮し、廃棄ロスや評価損をコントロール
 - ・在庫一元管理とチャネル連携によるオムニチャンネル化体制の構築
 - 小売事業及びE C事業の物流の外部委託を実行し、在庫一元管理を実現
- 2025年1月期の在庫は155百万円となった

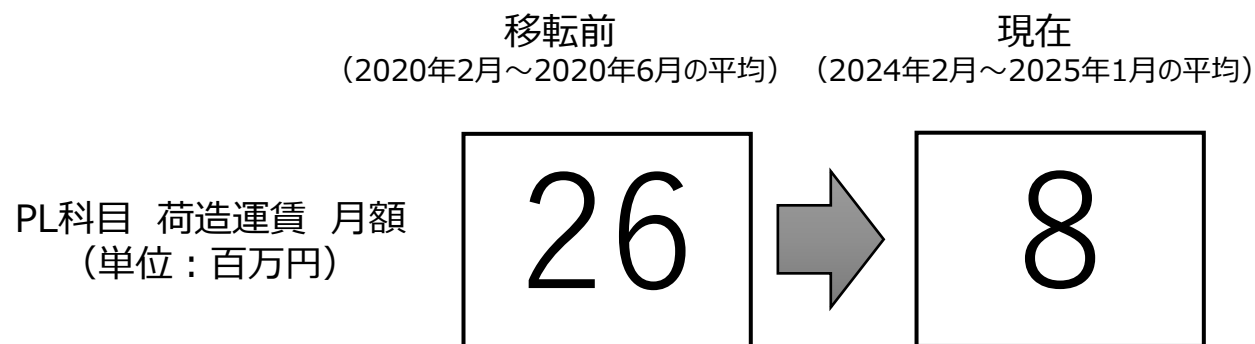


事業再生に向けたこれまでの取り組み

経営合理化の推進

③物流コストの圧縮

- ・ 2020年6月、物流倉庫を相模原 SHOPLIST 物流センター（神奈川県相模原市）から袋井流通センター（静岡県袋井市）に移転。直近の荷造運賃の月額は、13百万円まで削減
- ・ 2021年1月、旧本社（浅草）における荷捌きを廃止し、同業務を袋井流通センターにて対応（これにより旧本社からの移転も可能となり、2021年2月に上野に本社を移転）



事業再生に向けたこれまでの取り組み

事業モデルの変革

④事業の多角化

ジェリービーンズスポーツの展開



- ・ジェリービーンズのスポーツブランドの展開開始。第1弾として電気刺激のEMS機能を搭載したRE:BOOSTを発売。パクユチョンさんがアンバサダーに就任。
- ・各業界の独自の技術や知見を持つ会社と業務提携。自社の業務品質向上や、新規事業参入へ協力関係を進めている。

業務提携：サステナブル事業

JELLY BEANS Group

×

近畿電電輸送株式会社

業務提携：マーケティング協力

JELLY BEANS Group

×

MAKE BEATURE株式会社

業務提携：メタバース事業

JBBLOCK

×

Vma plus 株式会社

業務提携：デジタル証明書発行

JELLY BEANS Group

×

Digit.Ink Japan

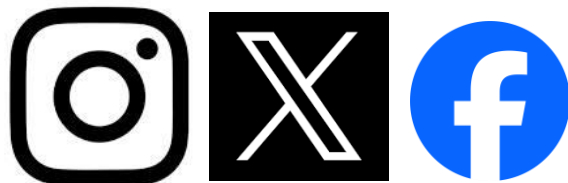
事業モデルの変革

⑤EC事業の加速化

・店舗を縮小する中、よりECに特化して売上を確保するべく、ネットプライスとの協業の強化、SNS情報発信の強化などをEC事業の集客力向上のための施策を継続的に実施。



ネットプライスとの協業強化

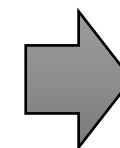


SNSを中心とした情報発信強化

EC売上
(千円)

2022年1月期

483

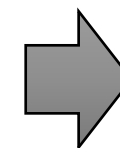


2025年1月期

552

EC化率
(売上に占めるEC売上)

20%



56%

1. 事業概要

2. 事業再生に向けたこれまでの取り組み

3. 今後の発展と飛躍に向けた施策

中期経営計画における取組

事業の安定化

①直営店舗および百貨店店舗の効率化と収益の確保

直営店舗や百貨店における不採算店舗の撤退を進めてきた事により一定の効果を得ているものの、引き続き各店舗の採算性を注視し効率化と収益の確保を目指します。引き続き店舗ごとの精査を行い、不採算店の整理、伸び行く店舗への投資を行ってまいります。また、表参道に女性向けアパレル店「ナラカミーチェ青山本店」とのコラボレーション店舗（JELLY BEANS表参道店）をオープンし、トータルコーディネートができる新しい試みを開始しました。

②E C 事業を軸とした事業収益の改善

これまで、当社主力事業であった小売事業を縮小させ、E C サイト販売を重視する方向で諸施策を展開した結果、E C 事業は一定の伸びを示し、小売事業に対してE C 事業の割合は増加しております。全社の事業収益の改善に向けて、自社E Cを事業の軸として、取扱商品の拡充、積極的な販売活動を実施してまいります。

③販売方法の見直しと強化、在庫管理の徹底

シーズン毎に提案し仕入れた商品の販売について、想定する販売期間内にてしっかり売り切れるよう販売戦略を見直し強化します。顧客の需要を分析しタイムリーな販売価格の決定と迅速な判断で翌シーズンへ持ち越す在庫数を極力少なくし在庫回転率を向上させる取り組みを行い、マーチャンダイザーや在庫コントローラーの役割を明確にし在庫管理を徹底します。

財務基盤の安定化

継続した資金調達の実施による財務基盤の安定化

当社は、2020年1月期から2025年1月期までに第三者割当による新株及び新株予約権の発行を行い、3,215百万円の資金を調達し、事業領域拡大資金等に充当してきました。当社としては、継続して既存の新株予約権未行使分における行使状況の把握を行い、また、必要であると判断した場合は行使価額の引き下げや追加的な資本増強による資金調達を検討するなど財務基盤の安定化に取り組んでまいります。

事業領域拡大

既存の主力事業である婦人靴の小売事業及びE C事業だけでなく、主力事業に付随する新たな事業を模索・展開していくことで将来的な売上高の増加・収益確保を図ってまいります。既に取り組みを開始しているスポーツ事業については、361°、ローリンローライなどの海外ブランドの展開を積極的に拡大してまいります。

また、M & Aを行った株式会社GoldStarについては、成長投資を行い、事業拡大を目指してまいります。

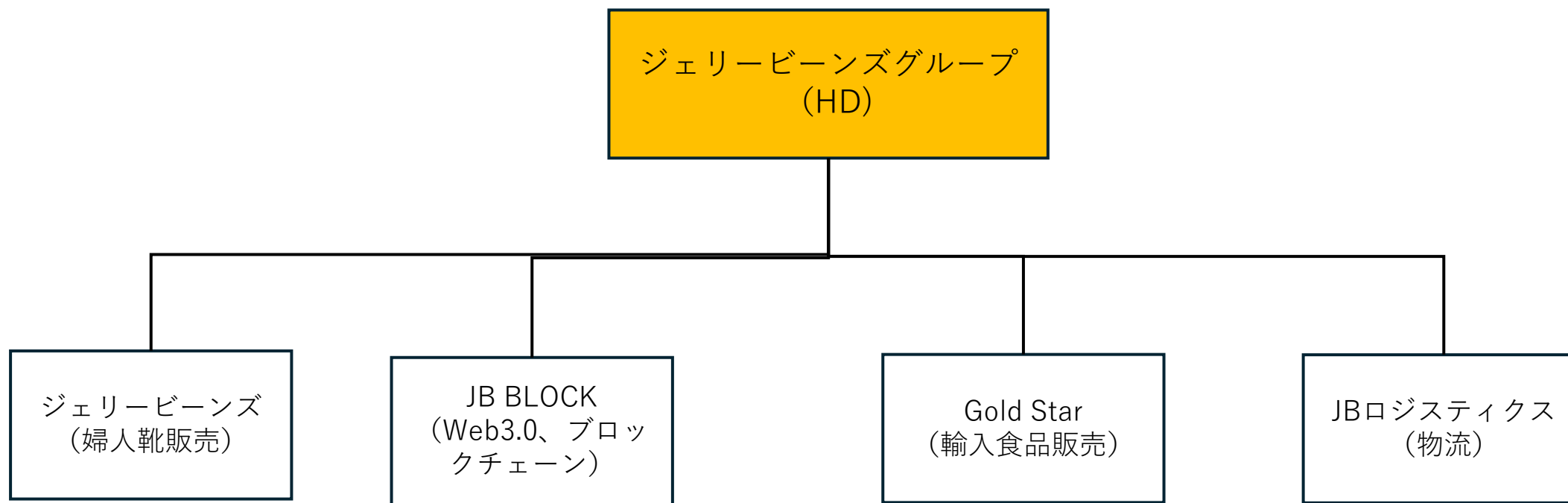
子会社として立ち上げた株式会社JBロジスティクスについて、当社又は協力会社の物流事業を担い、収益事業として立上げをさせてまいります。

※361°（P.39-42）、ローリンローライ（P.35-38）、株式会社GoldStar（P.31-34）、株式会社JBロジスティクス（P.28-30）に後述しておりますのでご参照ください。

その他、婦人靴、女性向けファッションなど親和性のある会社をM & Aグループ化することで事業拡大を目指します。

今後の発展と飛躍に向けた施策

- ・新設分割による婦人靴販売のジェリービーンズの子会社化、ジェリービーンズグループのHD化を実施。
- ・各事業会社をHDにぶら下げる。今後もM&Aや子会社化により事業を機動的に事業を展開し、早期の黒字化を目指す。



2025年4月現在予定図

HD化による体制の強化

会社分割（新設分割）による子会社の設立を伴う持株会社体制への移行

持株会社体制への移行と子会社設立

2025年3月13日の取締役会にて、会社分割により新会社「株式会社ジェリービーンズ」を設立し、持株会社体制へ移行することを決議。2025年4月24日の定時株主総会で承認後、5月8日に分割を実施予定。

今後、積極的なM&Aにも取り組んでまいります。

移行の目的

- ・ 2024年の経営体制刷新後、経営基盤強化・企業価値向上を推進
- ・ 婦人靴・雑貨事業に加え、アパレル・コスメ・食品卸事業を展開
- ・ 持株会社体制により、グループ全体の成長と経営監督機能を強化

分割の方式	当社が分割会社となり、新会社「株式会社ジェリービーンズ」を設立する新設分割方式を採用。
株式の割当	新会社は普通株式100株を発行し、すべて当社が取得。

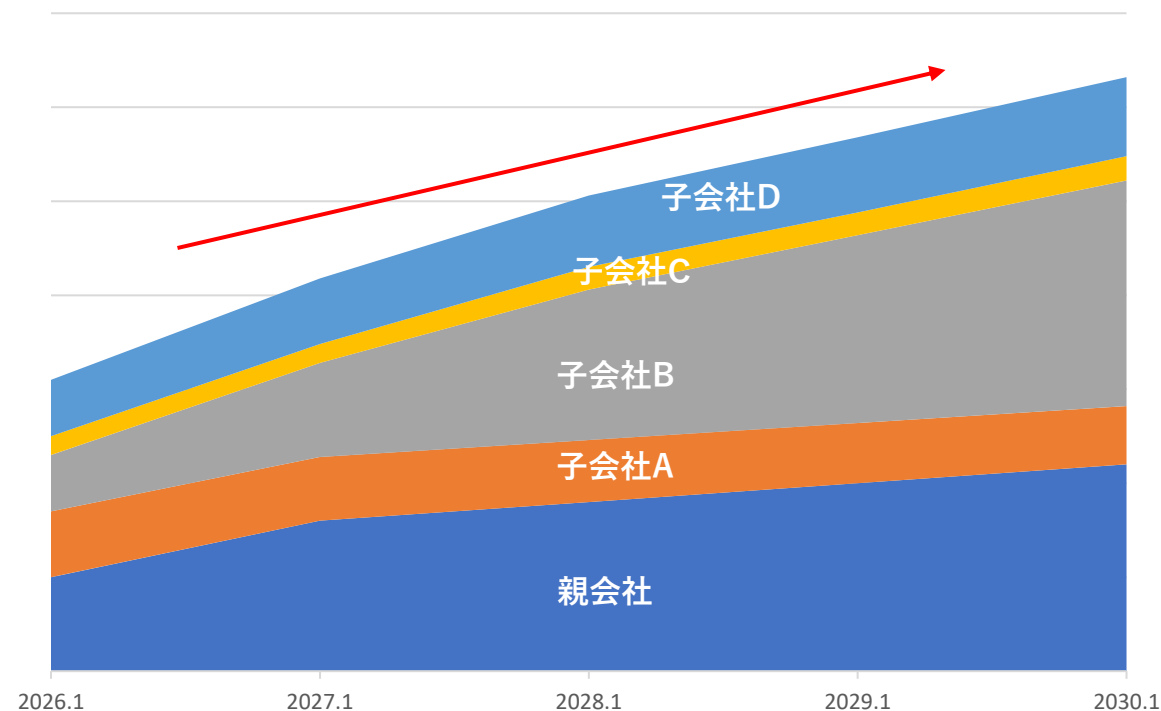
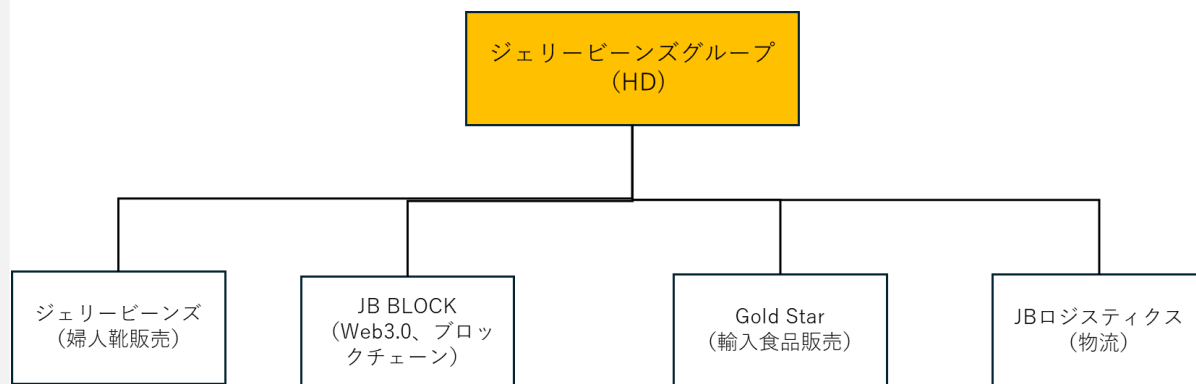
実施スケジュール

2025年3月13日	分割決議取締役会
2025年4月24日（予定）	株主総会承認
2025年5月8日（予定）	会社分割の効力発生

資本金・債務の取扱い	・ 分割による当社の資本金の増減なし ・ 新会社が承継する資産・負債は分割計画書に基づく ・ 債務履行の見込みに問題なし
------------	--

HD化による体制の強化

- ・ジェリービーンズグループのHD化、各事業会社を機動的に展開していく。
- ・各事業会社の実績の積み上げで、グループ全体の売上規模を拡大し、早期に黒字化実現を目指す。



グループ会社売上積み上げのイメージ



株式会社JBロジスティクスの新規設立

株式会社JBロジスティクスの新規設立

2025 年1月31日開催の取締役会において子会社を設立することを決議し株式会社JBロジスティクスを設立いたしました。

会社名	株式会社JBロジスティクス	
代表者	牧井幸一	
資本金	9,000,000円	
出資比率	当社100%	
主な事業内容	・ 貨物利用運送業 ・ 倉庫業及び倉庫管理業務 ・ 鉄道運送業 ・ 海上運送業 ・ 航空運送業 ・ 物流コンサルティング業他	
上場会社と当該会社との関係	資本関係	当社100%出資の子会社となります。
	人的関係	当社取締役の宮崎、林が取締役に、当社監査役の絹井が監査役に就任しています。
	取引関係	新会社のため該当事項はありません。

昨年から物流業界が2024年問題を皮切りに再編が進む中、大手家電量販店などを筆頭に倉庫、物流の共同管理が加速的に進行しております。

長年、婦人靴を取り扱った当社にも同業種や婦人向けのアパレルやファッション関連のEC 等での物流の共同運営の依頼やリーディング依頼が多いことから、このほど物流子会社を設立し、婦人小売り業者の取りまとめを物流の側面から手掛けることにより、当社の商品、事業の拡大を目指すことといたします。

株式会社JBロジスティクスの新規設立

当社をはじめ、複数企業の商品を共同倉庫にまとめて在庫管理。
さらに共通の物流システム運搬し物流全体の効率の向上を図ります。



業界全体での効率化を進めコスト削減や人手不足の解消へ

株式会社Gold Starの子会社化

株式会社Gold Starの子会社化

2025年2月6日付の取締役会において
株式会社Gold Starの株式100%を取得し子会社化を決議。

会社名	株式会社Gold Star
代表者	尹 炯植
資本金	9,000,000円
主な事業内容	・食料品等の輸出入及び卸売、小売業 ・飲食店の経営等

取得株式数、取得価額、取得後の所有株式の状況

取得株式数	900株（議決権数の数：900個）
取得価額	株式取得価額：総額400,000,000円
異動後の所有株式数	900株（議決権数の数：900個）（議決権所有割合：100%）

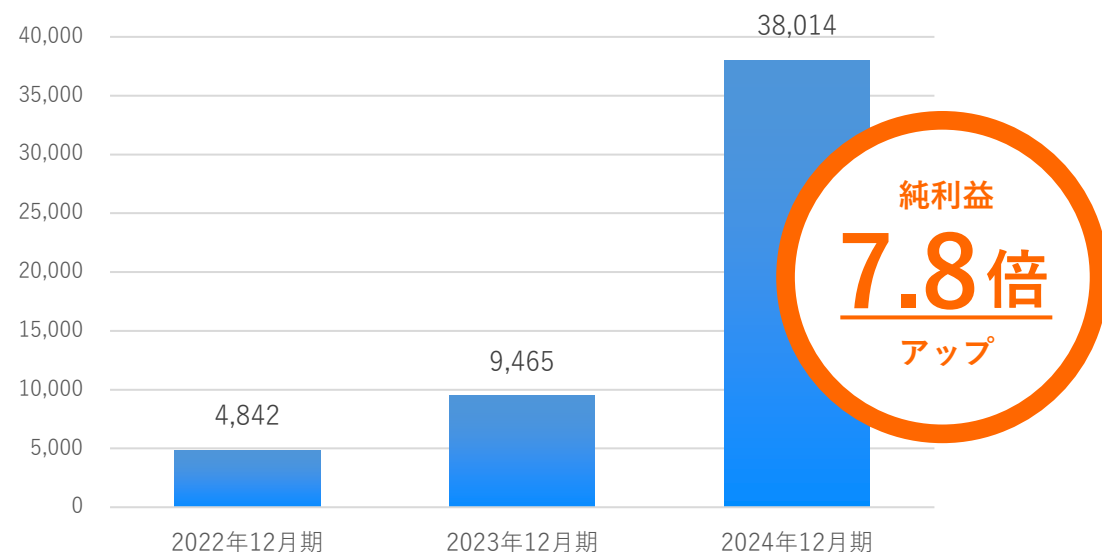


Gold Star社の商品は、近年の韓国食品が大流行している日本市場の取引においてクリーミーヨーグルトボールというアイスクリーム商品や10 ウォンパンという商品を中心に大きくヒットさせ、TV、雑誌、新聞などだけでなくSNSでも非常に取り上げられております。

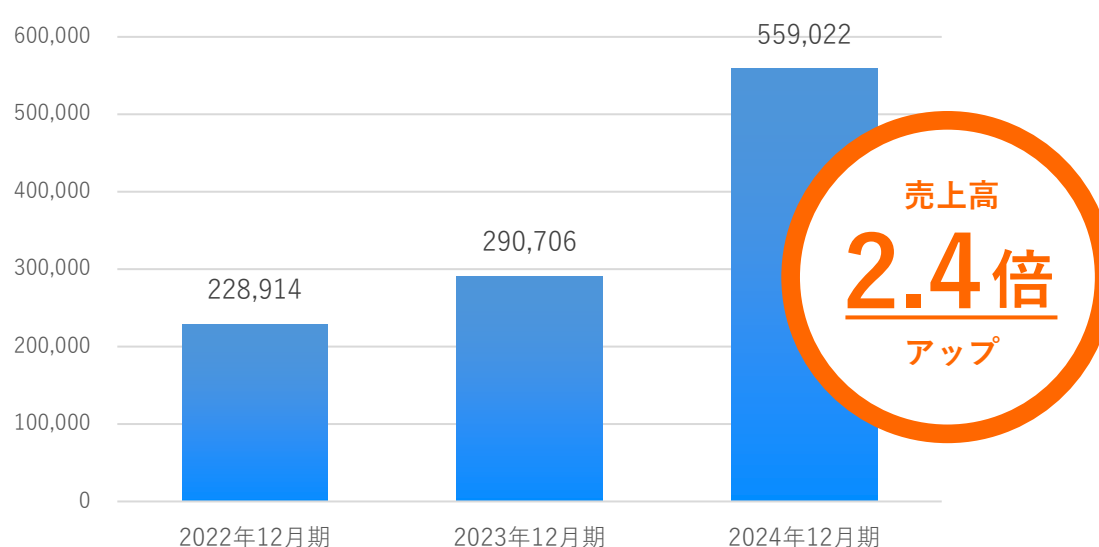
弊社のメインターゲットである女性層の幅を大きく広げることを目的とし、この度新たに、食料品等の輸出入業務に強みを持つ株式会社Gold Star社の株式を取得し子会社化することにいたしました。

イオン、ローソン、セブンイレブン、ドンキホーテなどへの卸売実績。
人気商品が売り切れ続出になるなど着実に実績を残しております。

過去3年間の純利益推移（千円）



過去3年間の売上高推移（千円）



株式会社Gold Starの子会社化 メディア露出事例



出典 ヤフーニュース



出典 ヤフーニュース



株式会社ジェリービーンズグループ
Rolling Rolleye 日本総販売権取得について

| Rolling Rolleye 日本総販売権取得について



2024 韓国 K ブランドアワードを受賞した 人気ゴルフブランド

ジェリービーンズグループでは
日本総販売権を取得。
今後国内で様々な販路を拡大してゆきます。

世界市場では韓国ブランドの人気の高まり、K-Fashionへの関心が急上昇。アジア市場の成長とK-POP人気の影響で、韓国の一部ファッション企業はグローバルブランドへと成長しています。
Rolling Rolleyeはアメリカ・ニュージャージー、ベトナムに店舗をオープンし、中国、ロサンゼルス、ニューヨークなどへの世界市場進出を準備中。



Rolling Rolleye 日本総販売権取得について



日本初上陸!!

韓国では54店舗、海外2店舗を展開中

直営店: ソウル・江南

ゴルフゾンマーケット: 全国主要都市

免税店: 新羅免税店、新世界免税店

海外店舗: ニュージャージー、ベトナム



ジェリビーンズグループが提携する 各種ECサイトにて先行販売がスタート!



livedoor ショッピング 

 POINT ×  Eco Select

 OKWAVE® ショッピング

MAGMAG ショッピング

2025年夏には日本オフィシャルサイト公開を予定しております

株式会社ジェリービーンズグループ グローバルスポーツブランド「361°」の国内販売代理店契約締結

グローバルスポーツブランド「361°」の国内販売代理店契約締結

361°

ジェリービーンズグループは
世界7000拠点を展開する

361°の日本国内における独占代理店契約を締結。
日本市場におけるブランド展開の拡大を目指します。



361° とは？

| 香港証券取引所に上場するグローバルスポーツブランド。

| 世界 70 か国以上で事業を展開。

| 世界各国に7,000拠点の 361° ブランド店舗及び販売網。

| 2023 年度の売上高は約 1,800 億円を記録し、前年比 21%の増収を達成。
2024 年度も売上はさらに拡大。

世界的なスポーツイベントでのスポンサーシップを実施



リオオリンピック



アジア大会



サーフシティマラソンUSA



ロンドンマラソン



上海マラソン



ベルリンマラソン

2026年1月期業績予想及びリスク

2026年1月期の業績予想

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2026年1月期	1,201	△345	△348	△354

婦人靴販売、スポーツ関連事業、子会社化した株式会社GoldStar、株式会社JBロジスティクス、株式会社JB BLOCKを併せて、2025年1月期対比44.5%増の売上1,201百万円と見込んでおります。

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2025年1月期	831	△519	△532	△519

リスク情報 1

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	コロナ禍がもたらした消費者の購買行動の変容が続くなか、主力の靴事業における収益力が低下する可能性	・直営店舗の採算性を見直しによる固定費の削減及び不採算店舗の撤退 ・成長エンジンとしての E C 事業の強化（プロモーション、ヒット率向上策、インフルエンサーマーケティングの強化等） ・既存の主力事業である婦人靴関連以外の新たな事業を模索・展開し事業領域の拡大を推進することにより、将来的な売上高の増加、収益向上を図る ・M&Aで子会社化した株式会社GoldStarに対する成長投資
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の発生の可能性	自社 E C 及び店頭での効率的な在庫運用を推進
仕入管理	為替相場・材料費の変動等による原価率が悪化する可能性、また特定のメーカーに調達を依存することにより、なんらかの障害や廃業等が発生した場合、仕入体制に影響を及ぼす可能性	・原価率の圧縮と豊富なデザイン性の維持の両立 ・発注の分散や新規メーカーの開拓
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	・有利子負債の圧縮、キャッシュ・フローの改善 ・営業収支の改善による財務基盤の健全化、安定化 ・既存の新株予約権未行使分における行使状況の管理

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

その他のリスク情報	認識するリスク	リスク対応策
流行・気候等	婦人靴は、流行性、季節性の高い商品であるため、ファッションの流行や気候・気温の変動により業績及び財政状態に影響が及ぶ可能性がある	流行の変化や気候要因による変動に備えるため、商品開発部門を設置、商品開発に努めるとともに靴事業に依存しない事業進出を図る
人口減少	当社の商品ターゲット層である30代から40代の女性の人口減少により業績に影響が及び可能性がある	市場規模の縮小による影響に備えるため、靴事業に依存しない事業進出を図る
T Q 枠（関税枠の撤廃）	T Q 枠が撤廃され完全自由化が実施された場合、ヨーロッパなど海外からの皮革靴の流入量が増加し、商品価格の低下等、靴業界に多大な影響をもたらす可能性がある	ノンレザー靴の差別化および価格設定の柔軟化
個人情報保護	不測の事態により個人情報の漏洩等の重大なトラブルが発生した場合、信用力の低下や、損害賠償請求等により、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある	小売、E Cの強化による取扱件数の増加に備えるため体制の整備、社内教育強化
知的財産	第三者により同一商標の登録がなされていた場合、商標の使用が制限または禁止される可能性がある	商標権管理、侵害リスクの管理
感染症の拡大	新型コロナウイルス感染症に限らず、感染症が拡大、継続した場合には、店舗の休業等による消費への影響に加え、プロモーション、生産スケジュール等へ影響し、ひいては業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある	衛生管理の徹底、柔軟な勤務体制の導入や事業の運営、事業拠点の分散化

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」は2026年4月頃開示予定であります。その他のリスクについては有価証券報告書に記載の事業等のリスクをご参照ください。

JELLY BEANS Group

本資料における将来の展望に関する記述は、現時点において入手可能な情報に基づいておりますが、様々なリスクや不確かさにより、結果が将来の展望と著しく異なることもありえます。