

/// JADE GROUP

# 常識を疑って 業界に革新を

ジェイドグループ株式会社 会社概要

COMPANY PROFILE

# 会社基本情報

JADE GROUP, Inc.

## ジェイドグループ株式会社

(旧社名：株式会社ロコンド)

📅 設立

2010年10月22日

📈 上場市場

東証グロース

👤 代表取締役社長

田中 裕輔

👥 従業員数 ※2025年12月現在

1,024名 (連結全体/アルバイト含む)

📍 本社所在地

東京都渋谷区元代々木町30-13 ONEST元代々木スクエア7F

### 📦 グループ会社

MAGASEEK

ファッションEC

RBKJ (Reebok Japan)

スポーツブランド

FASCINATE

ハイエンドセレクト

TCB

デニムブランド

BLUE SINCERE

革製品ブランド

ROYAL / ROYAL LOGISTICS

並行輸入・卸

ARIGATO

メディア事業

VISION

# 業界に革新を

POLICY

## HAPPY FOR ALL

CORE VALUE



### FAST

スピーディーに、  
フレキシブルに動く。



### FAITH

成果でもって、  
社内外から信頼を得る。



### FAIR

公平で透明で、  
高い倫理観を持つ。



### FUN!

何事も、  
ポジティブに楽しむ！

# 「靴の通販」だけではない。 常識を覆す3つの武器。

## FASHION TECH COMPANY



01

### M&Aによる 事業拡張

Reebok、MAGASEEK、FASCINATEなど  
有力ブランド・モールを次々とグループ  
化。  
単なる通販サイトから「ファッション・  
コングロマリット」へ。



02

### IT×物流の 内製プラットフォーム

巨大倉庫「LOCOPORT」と自社開発シス  
テム「LoCORE」を保有。外部に依存し  
ない100%内製化で、圧倒的なスピード  
とコスト競争力を実現。



03

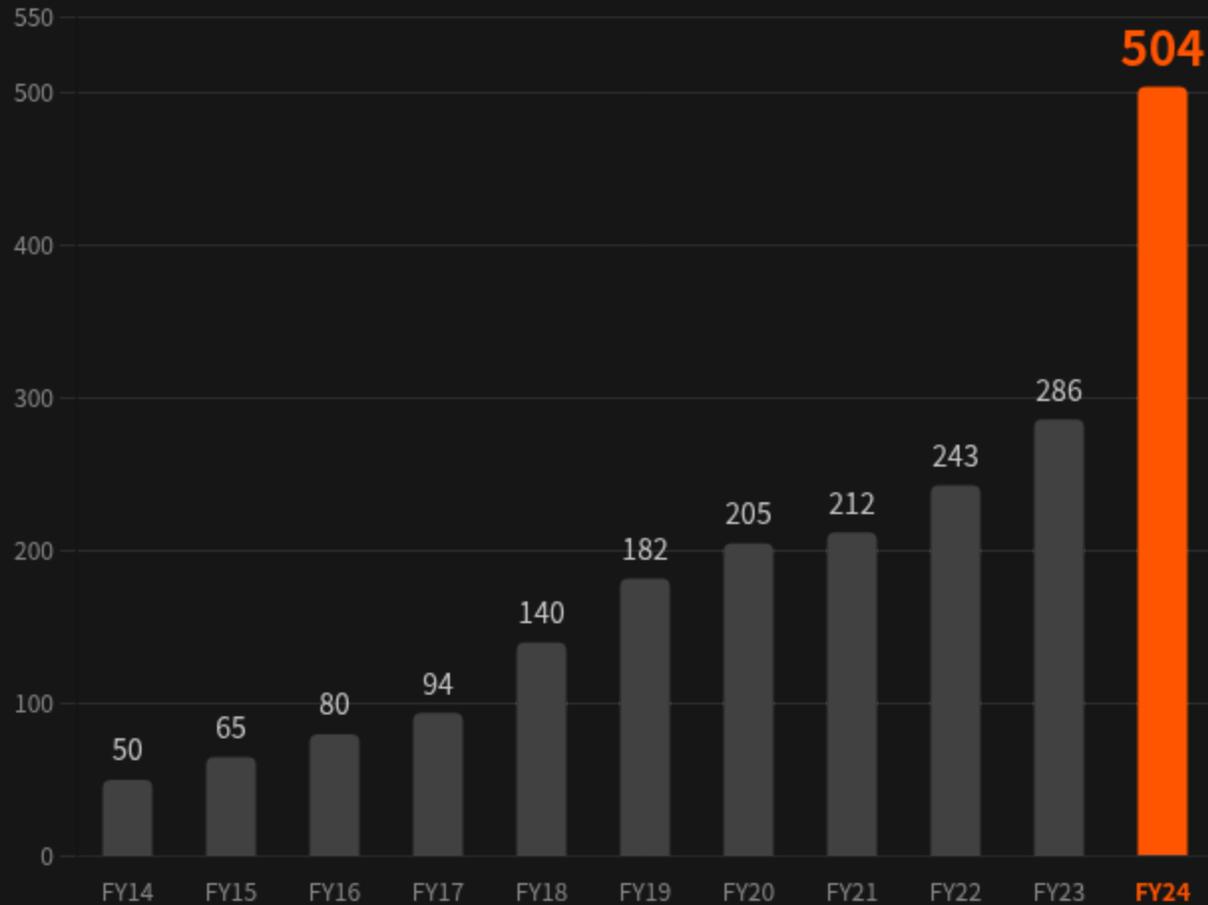
### 在庫 シェアリング

EC、店舗、卸の在庫データを一元管理  
し、機会損失をゼロに。  
「店にないから買えない」を過去のもの  
にする、業界唯一の仕組み。

# 沿革と取扱高

## 取扱高 (GMV) 推移

単位：億円



### FY15

「LOCOCHOC」「e-3PL」開始

### FY17

東証マザーズ上場、「LOCOPOS」開始

### FY18

Misuzu & Co.を子会社化

### FY19

モバコレを子会社化

### FY20

Fashionwalkerを子会社化

### FY21

フェアプレイを子会社化

### FY22

Reebok事業を譲受

### FY24

TCBの株式取得、「ブランデリ」「マガシーク」「FASCINATE」を子会社化

### FY25

「ブルーシンシア」「マルタミ」「ARIGATO」「ロイヤル」「ロイヤルロジスティクス」を子会社化、「ANBUR LEAGUE」を設立

GROUP COMPANY 01

# グループ会社紹介①

JADE GROUP, Inc.

## ジェイドグループ株式会社

2010年

ジェイド創業

2012年

ロコンドへ社名変更

2023年

ジェイドグループへ  
再変更

### 事業概要

東証グロース市場 (3558) 上場  
グループ事業持株会社 (親会社)

### 主要機能

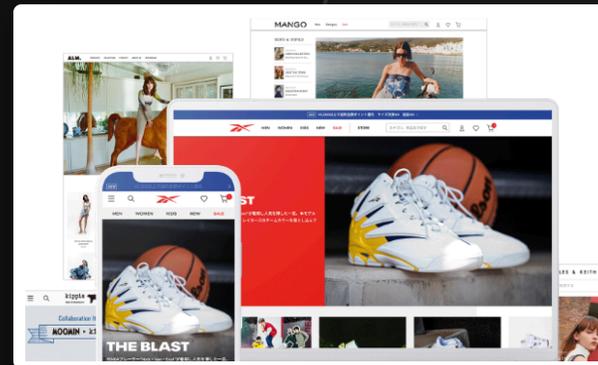
ECモールの運営に加え、物流×ITのB2Bプラットフォームを中核にグループ全体を統合運営

### その他事業

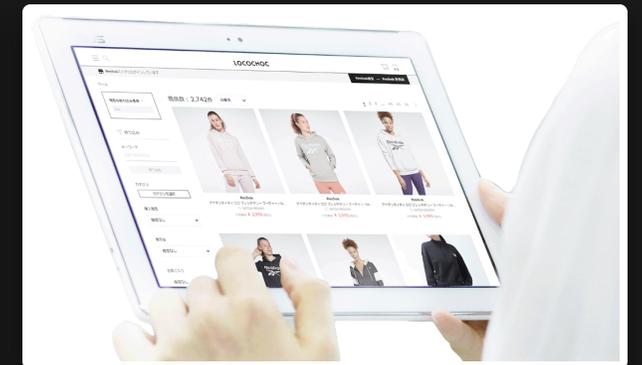
MANGO代理店事業など多角的に展開



LOCONDO.jp



BOEM



LOCOCHOC

# グループ会社紹介②

## Reebok Japan K.K.

### RBKJ株式会社 ( Reebok Japan )

#### 🏠 株主構成 (ジョイントベンチャー)

ジェイドグループ株式会社：66%

伊藤忠商事株式会社：34%

#### 🕒 設立経緯

2022年、アディダスグループからABGへのReebokブランド売却に伴い、アディダスジャパンより日本国内事業を継承。

#### 📁 事業領域

##### 小売事業

公式EC、ECモール、直営店舗

##### 卸事業

靴（フットウェア）のみ展開



🏠 Reebok直営店舗 外観

📣 **戦略的フォーカス:** ブランド価値の再強化と収益性改善を推進し、日本市場におけるReebokのプレゼンスを最大化する。

# グループ会社紹介③

MAGASEEK, Inc.

## マガシーク株式会社

### 株主構成・経緯

2024年にNTTドコモから事業譲受。  
ジェイドグループ **81%**、伊藤忠商事 **19%** の株式を保有。

### 事業内容

- ・ ECモール事業：**d fashion** と **MAGASEEK** の2つのモールを運営。
- ・ PF事業：ジェイドグループのBOEMと同様のECS (UNSY) を展開。

### 運営体制・主要顧客

主な顧客は伊藤忠グループのデサントやアンダーアーマーなど。  
EC事業、PF事業ともに運営はすべてジェイドグループへ委託し、グループ間シナジーを最大化。



# グループ会社紹介④

ROYAL Co., Ltd.

## 株式会社ロイヤル / ロイヤルロジスティクス

### M&A概要

2025年に民事再生スポンサーを引受（ジェイドグループ100%子会社）

### 主要事業

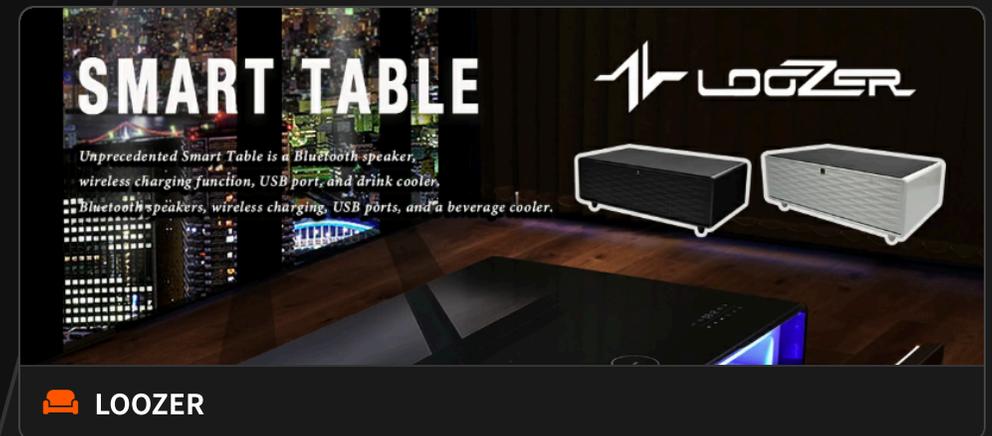
- ・ 並行輸入品を主とするECモール事業（メインは楽天）
- ・ 自社保有倉庫で物流受託 / 賃貸を行うPlatform事業
- ・ 家電雑貨（LOOZER / REZOO）やサッカーブランド（GAVIC）を軸とする開発卸事業

### 店舗展開

セレクトショップ「PEACE PARK」を展開中

### PMI戦略

物流とITの統合により、コスト最適化と効率的な運営体制を構築



# グループ会社紹介⑤

ANBUR LEAGUE / FASCINATE

## 株式会社FASCINATE

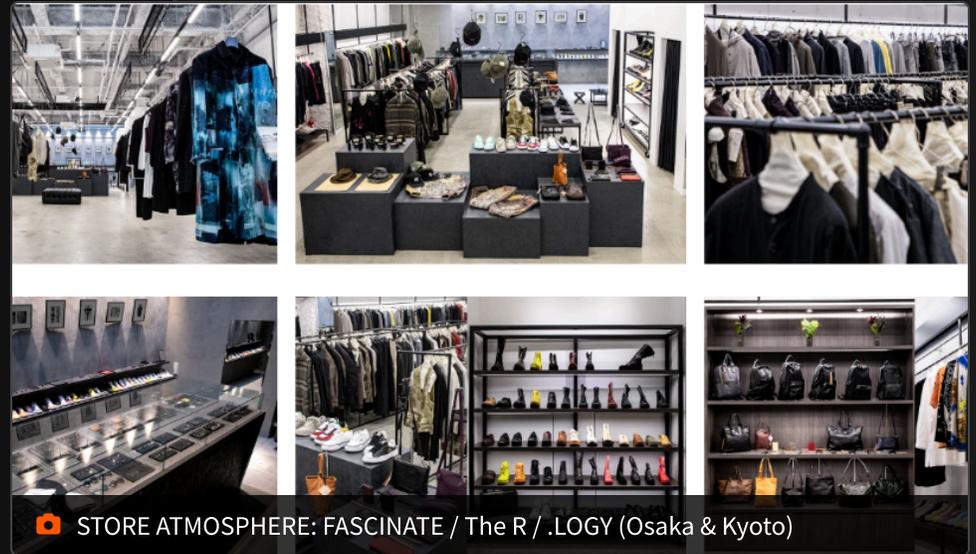
### 事業概要

心齋橋（大阪）と京都に拠点を置くハイエンド・セレクトショップを展開。世界的な評価を受けるデザイナーズブランドを取り扱い、高感度なファッション愛好家から支持される。

### KEY HIGHLIGHTS

- ✓ **ハイブランド取扱い**：MIHARA YASUHIRO、YOHJI YAMAMOTO等のトップブランドを展開
- ✓ **越境EC展開**：ジェイドグループのPF「BOEM」の新機能を活用し、グローバル販売を強化
- ✓ **事業拡大（M&A）**：2025年にモンクレール等を取り扱う釧路の「マルタミ」を吸収合併し、北海道エリアへも進出
- ✓ **グループ内での役割**：ロコンド内のハイブランドモール「LOCO MAISON」の中核を担う100%子会社

# FASCINATE



### STRATEGIC SYNERGY

BOEMの越境EC機能 × ハイブランド商品力により、国内市場だけでなく海外富裕層へのリーチを拡大。

# グループ会社紹介⑥

## ANBUR LEAGUE / BLUE SINCERE 株式会社ブルーシンシア

### 👁️ グループ参画と事業形態

2025年に株式の70%を取得しグループ入り。  
 Bangladeshの自社提携工場と連携した**垂直統合型バッグブランド**「Blue sincere」を展開。

### 🛒 主要販路と統合計画

現在はAmazon・楽天等のECモールが主力販路。  
 2025年中に**物流とITの統合**を完了。

### 📅 今後の展望

グループシナジーを活かし、**ロコンドでの販売強化**および公式EC（BOEM活用）の成長を加速させる。

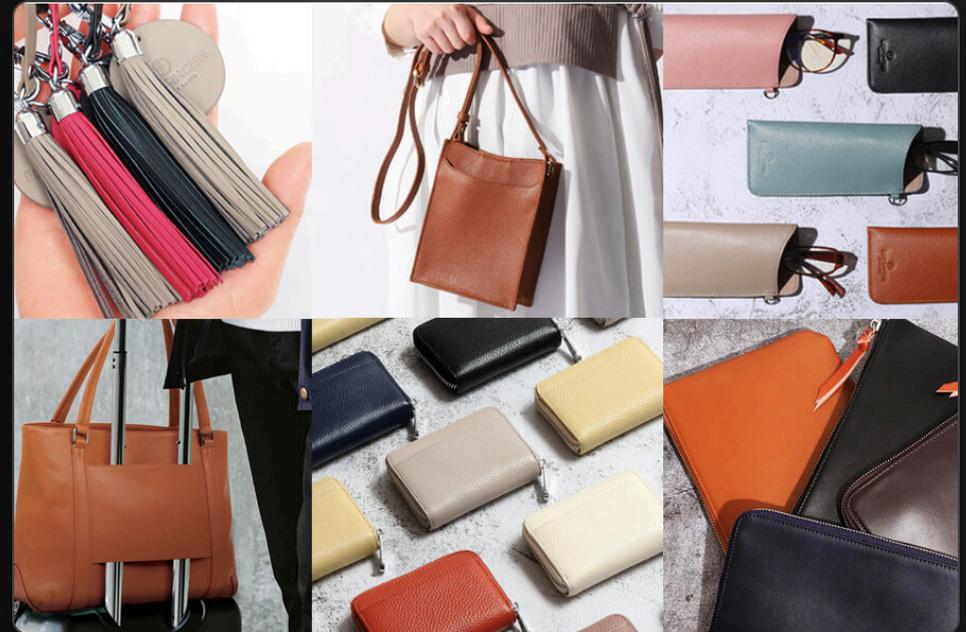
D2Cブランド

サステナブル

革製品

Bangladesh生産

物流IT統合



📷 BLUE SINCERE バッグ・革製品コレクション



熟練の縫製技術



製造ライン風景



提携工場スタッフ

📍 提携する Bangladesh工場

# グループ会社紹介⑦

ANBUR LEAGUE / TCB jeans

## TCB 株式会社

 関係性・株式取得

### 2024年に35%株式取得 (関連会社)

ジェイドグループの「ANBUR LEAGUE」の一員として参画。ブランドの独立性を維持しながらグループシナジーを創出。

 拠点・生産

### 岡山県倉敷市児島 (ジーンズの聖地)

国産ジーンズの聖地・児島にて、ヴィンテージデニムの再現と現代的な解釈を加えた「TCB jeans」を自社工場で一貫生産・販売。

 グループシナジー・協業

### ブランド間コラボレーション推進中

Reebokとのコラボ製品開発や、グループ内のFASCINATE、ROYAL (PEACE PARK) での取扱いを開始。販路拡大とブランド価値向上を両立。



### TCB jeans 児島工場の職人技

熟練の職人が一本一本丁寧に仕上げる高品質デニム

#### CRAFTSMANSHIP

ヴィンテージミシンを使用した縫製など、細部への徹底的なこだわり

#### GLOBAL & LOCAL

児島から世界へ。熱狂的なファンを持つグローバルニッチブランド

# グループ会社紹介⑧

サンキュ!

## ARIGATO株式会社

- ✓ 2025年にベネッセコーポレーションから主婦向け生活情報誌「サンキュ!」を事業譲受し、100%子会社として新設。
- ✓ 雑誌不況の中でも実売10万部を誇る圧倒的なメディアパワーを保持。
- ✓ 投資回収期間は驚異の半年間。ジェイドグループの「3つの主要事業」以外での初のM&A成功事例。
- ✓ サンキュ!内でグループのサービス・ブランドを宣伝する自社メディアとしての役割も担う。



# サンキュ!



# 3つの事業柱



## EC MALL 事業

集客と販売の最大化

「自宅で試着、気軽に返品」のLOCONDO.jpをはじめ、複数のECモールを運営。圧倒的な集客力で販売を促進。

LOCONDO.jp

**LOCONDO.jp**  
靴&ファッション

d fashion

**d fashion**  
dポイント会員向け総合ファッション

MAGASEEK

**MAGASEEK**  
総合ファッション

FASHION WALKER

**FASHION WALKER**  
トレンドファッション

BRANDELI

**BRANDELI**  
アウトレット



## PLATFORM 事業

物流・ITインフラの提供

自社開発の物流倉庫システムとIT基盤を外部ブランドへ提供。在庫一元化を実現する「仕組み」のビジネス。

- **BOEM** (自社公式EC運営支援)
- **e-3PL** (在庫一元化サービス)
- **LOCOPOS** (POSシステム)
- **LOCOCHOC** (在庫シェアリング)
- **LOCORE** (クラウド基幹システム)



## BRAND 事業

ブランド価値の創出

M&Aやライセンス契約により、Reebokなどの有力ブランドを自社運営。「作る」から「売る」まで垂直統合。

- **Reebok** (グローバルスポーツ)
- **MANGO** (スペインのファストファッション)
- **FASCINATE** (ハイブランドセレクトショップ)
- **Blue sincere** (オリジナル革製品ブランド)
- **TCB jeans** (国産デニムブランド)
- **Royal** (LOOZER、peace parkなど)



**ECOSYSTEM SYNERGY**

在庫シェアリング × インフラ共有 × PMI加速

在庫効率最大化

機会損失ゼロ

完全内製化

# LOCONDO.jpの圧倒的強み



01

## 常識破りのUX 「自宅で試着」

通販の最大の不安「サイズが合うか分からない」を解消。

- ✓ 即日出荷・最短翌日お届け
- ✓ サイズ交換無料
- ✓ 返品無料（一部除く）

顧客満足度No.1

返品率コントロール



02

## 品揃え × UI/UX高速改善

5,000以上のブランドを取り扱う圧倒的な商品力に加え、エンジニア主導による週次単位の改善サイクルで、使いやすさを常にアップデート。

100%内製開発

データドリブン

ABテスト



03

## 集客と供給の グロースサイクル

TVCMを含むマス広告とデジタル広告のハイブリッド戦略で認知を獲得。さらに「靴」以外のカテゴリ（コスメ・スポーツ）への拡張でLTVを最大化。

認知拡大

クロスセル

在庫回転率向上

# プラットフォーム事業：

## 🔄 在庫シェアリング

EC倉庫と店舗在庫をデータ連携。

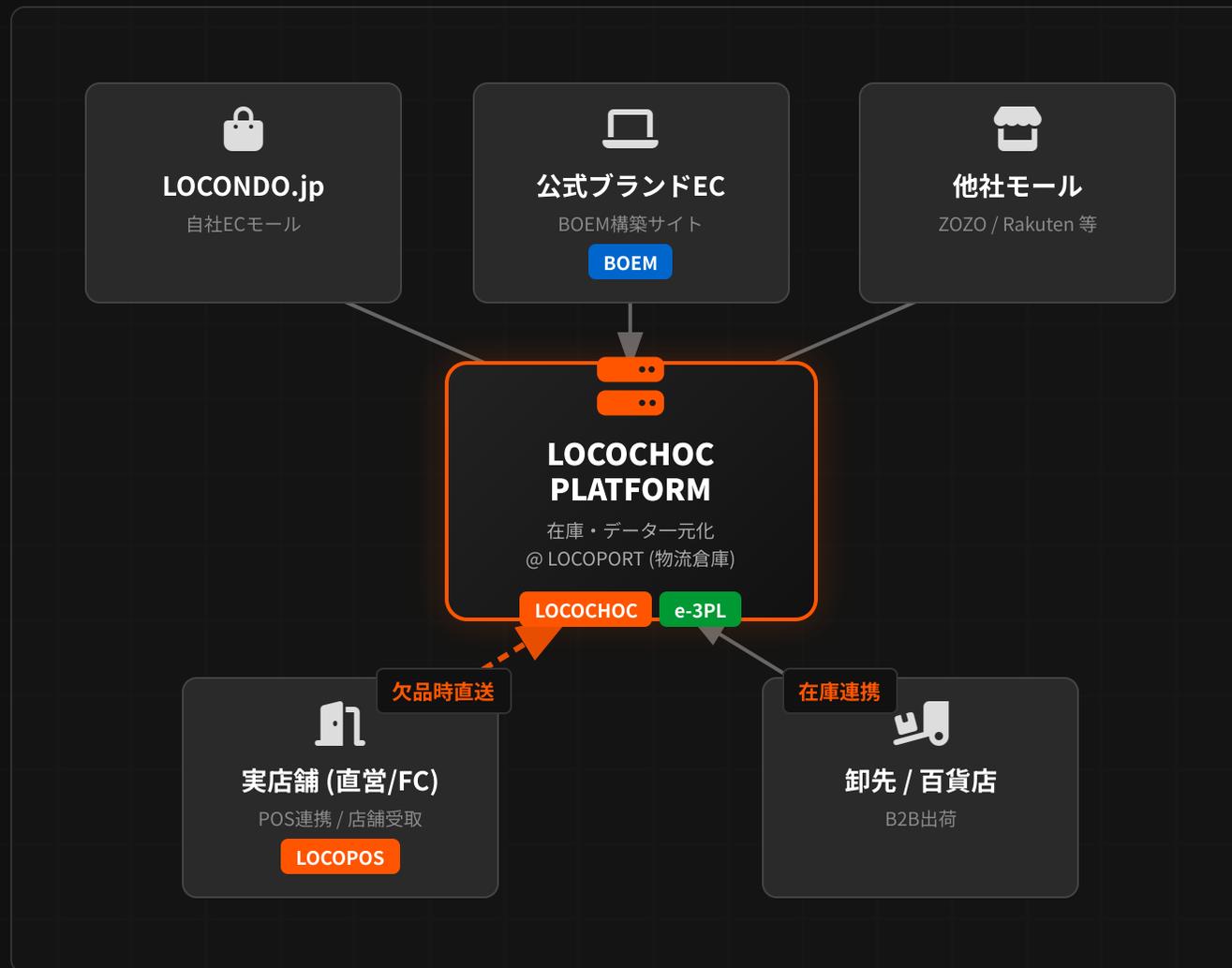
店舗で欠品していても、**EC在庫からお客様の自宅へ直送**することで、「売り逃がし」を防ぎます。

## 📦 ALL-IN-ONE

物流(e-3PL)、EC構築(BOEM)、店舗システム(LOCOPOS)を垂直統合。**100%内製化**されたシステムだからこそ実現できる、シームレスなOMO体験。

## 📈 導入効果

- ・店舗在庫のEC販売化 → 在庫回転率UP
- ・物流拠点の集約 → 配送コストDOWN



# ブランド事業：M&A戦略



## 内製プラットフォームで 垂直立ち上げを実現

M&Aしたブランドに、JADEグループの内製プラットフォーム（物流・IT・ECシステム）を即座に導入。

「作る」から「売る」までを垂直統合し、コスト削減と売上最大化を同時に達成します。

- ✔ 物流コストの大幅削減
- ✔ EC×店舗の在庫一元化 (OMO)
- ✔ データドリブンの意思決定

### JADE ECOSYSTEM MODEL



# 競合優位性

比較項目	大手ECモール / アパレルEC	JADE GROUP
 商材難易度	サイズ不安が少ない 「服・雑貨」が中心	● 「靴」に特化 サイズ交換・返品無料のノウハウ
 物流・配送	外部委託 または 汎用的な物流	● 100%内製・自動化 靴箱に最適化されたロボット倉庫
 在庫連携	EC在庫のみ販売 店舗連携は限定的	● 在庫シェアリング 店舗・他社モールの在庫も一元化
 ビジネスモデル	「場所貸し」の手数料 プラットフォーム型	● 垂直統合型 ブランド運営 × PF × 物流を一気通貫



## 参入障壁の高い「靴」

サイズ交換・返品対応のオペレーションコストが高く、他社が容易に真似できない「Moat（堀）」を構築。顧客満足度を高めつつ、利益を出せる仕組みを確立。



## 内製化によるスピード

システムも物流も100%内製だからこそ、市場の変化に即座に対応可能。改善サイクルを高速で回し、常に最適化されたサービスを提供。

靴EC市場シェア・ポジションイメージ

返品率  
許容度

他社

JADE



No.1

# テクノロジー活用



## 100% IN-HOUSE

完全内製開発システム

ECサイト、倉庫管理システム(WMS)、基幹システム、プラットフォーム(PF)の全てを自社エンジニアが開発・運用。「ブラックボックス」を排除し、ビジネスの変化に即応する。

EC Front

WMS

ERP

POS

**100%** 内製化率



## AUTOMATION

倉庫自動化 (マテハン)

LOCOPORT (自社倉庫) に最新のマテリアルハンドリング機器を導入。自動仕分け機やAGV (無人搬送車) と人的オペレーションを最適に組み合わせ、出荷効率を最大化。

Robotics

Auto-Sorter

RFID

**500** 万件/年 出荷



## DATA DRIVEN

データドリブン運用

AIを活用した需要予測や、リアルタイムの在庫分析により、適正在庫を実現。ユーザー行動ログに基づいたUI/UXの高速改善サイクル (ABテスト) を徹底。

AI Forecast

Big Data

UX Analytics

**1,000** 万人以上の 会員データ

# ビジネスモデルまとめ

ECとリアル、ITと物流を融合した  
**唯一無二の「仕組み」**がここにある。

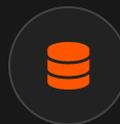


01

## EC × IT × 物流の融合

単なる通販サイトではなく、物流インフラとITシステムを内製化したテクノロジー企業。

- ✓ 3事業の相互補完（エコシステム）



02

## 在庫・データ一元化

EC、店舗、卸の在庫とデータを一元管理し、販売機会の最大化と在庫ロスの最小化を実現。

- ✓ 機会損失ゼロへの挑戦



03

## M&A × 内製PF

獲得したブランドに自社の内製プラットフォーム（PF）を即時導入し、垂直立ち上げを行う成長エンジン。

- ✓ 圧倒的なコスト競争力とPMI速度

# 中期経営計画

2025-2027

## 重点成長戦略

### 01 エコシステムの強化

「EC」「プラットフォーム」「ブランド」の3事業間のシナジーを最大化。相互送客とデータ連携により、顧客LTVを向上させる。

### 02 プラットフォーム（PF）拡販

内製システム（BOEM/LOCOCHOC）の外販を加速。アパレル業界全体のDXを推進し、安定的なストック収益基盤を確立する。

### 03 M&Aとブランド価値最大化

Reebokに続く大型ブランドの獲得と再生。内製PFへの統合によるPMI（統合プロセス）の高速化で、高収益体質へ転換。

## KEY PERFORMANCE INDICATORS (TARGET)

### 取扱高 (GMV) 目標

FY30 TARGET

450 億円 FY25計画値 ▶ **1,000** 億円

### 営業利益目標

FY30 TARGET

20 億円 FY25計画値 ▶ **100** 億円

↗ 利益率の大幅改善

# 社会課題の解決



## アパレル廃棄ロス問題

需要予測のズレによる過剰生産と大量廃棄。  
「作ってから売る」旧来モデルの限界。



### JADE SOLUTION 01

## 適正在庫の実現

- ✔ **在庫シェアリング**  
EC・店舗・卸の在庫を一元化し、売り逃しと売れ残りを最小化。
- ✔ **AI需要予測**  
データに基づく発注で、過剰在庫を未然に防ぐ。



## 物流2024年問題

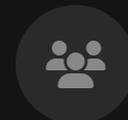
ドライバー不足による配送危機。  
再配達増加と物流コストの高騰。



### JADE SOLUTION 02

## 物流DX・自動化

- ✔ **倉庫集約&自動化**  
LOCOPORTへの拠点集約とマテハンロボット導入で出荷効率を劇的改善。
- ✔ **サイズ交換無料 × 置き配**  
UXを維持しつつ、ITで再配達率を低減させる仕組み。



## 地域社会・環境負荷

巨大倉庫による地域との分断。  
大規模施設におけるエネルギー消費。



### JADE SOLUTION 03

## 地域共創・環境配慮

- ✔ **開かれた倉庫**  
倉庫内コミュニティスペースを地域住民へ開放。災害時の拠点としても機能。
- ✔ **Green Logistics**  
全館LED化、太陽光発電によるCO2削減。