

/// 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

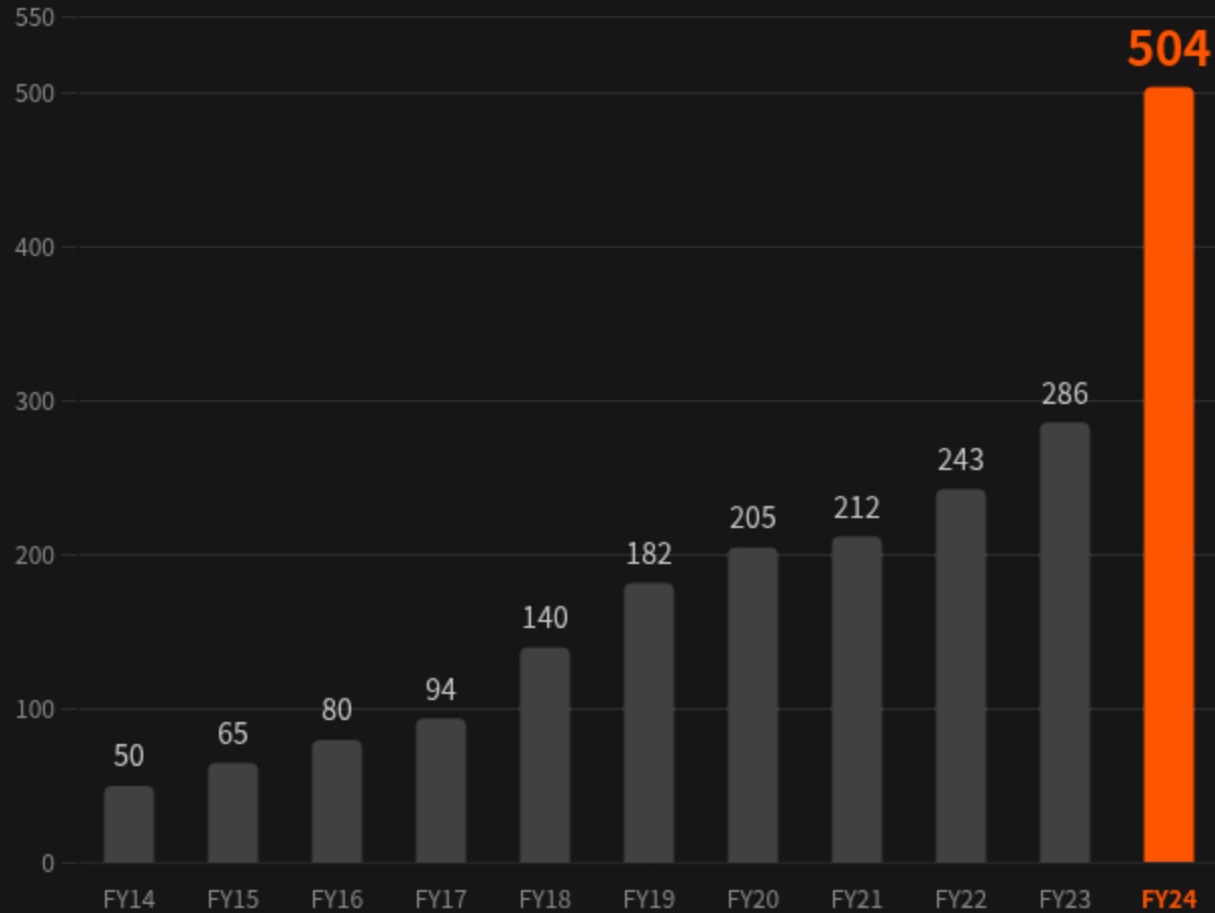
在庫 シェアリング

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

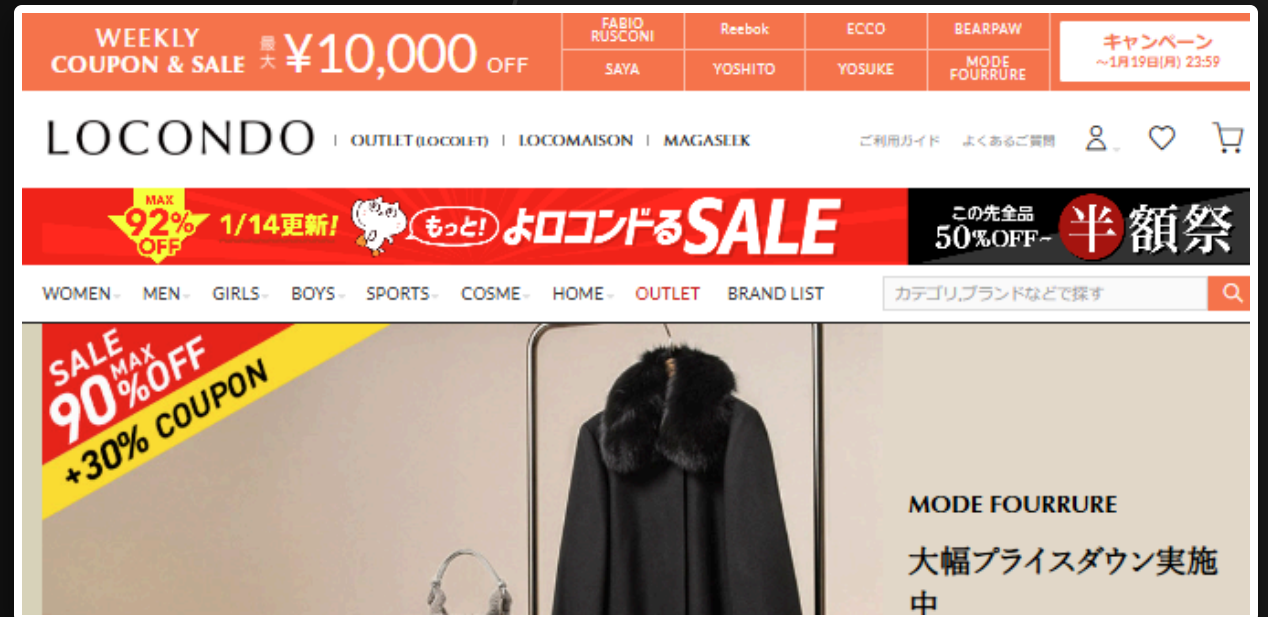
東証グロース市場 (3558) 上場
グループ事業持株会社 (親会社)

主要機能

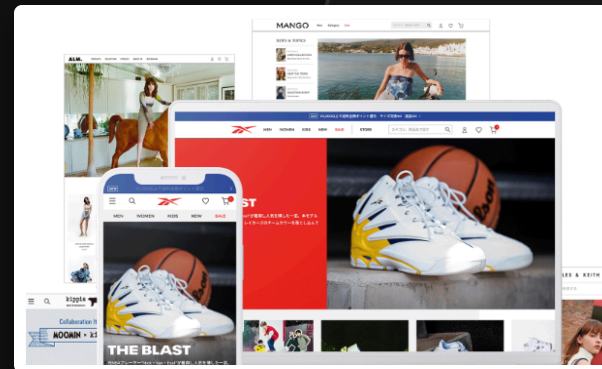
ECモールの運営に加え、物流×ITのB2Bプラットフォームを中核にグループ全体を統合運営

その他事業

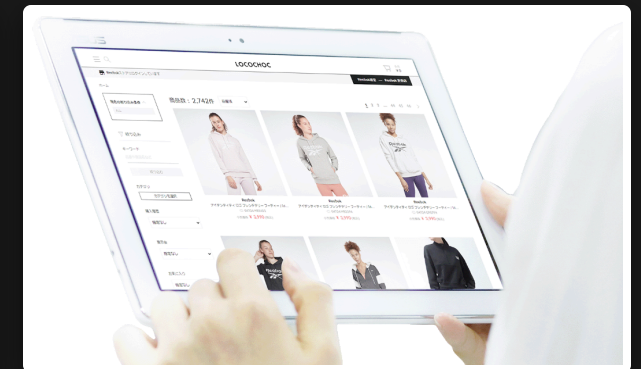
MANGO代理店事業など多角的に展開



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. / ROYAL LOGISTICS Co., Ltd.

株式会社ロイヤル / 株式会社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

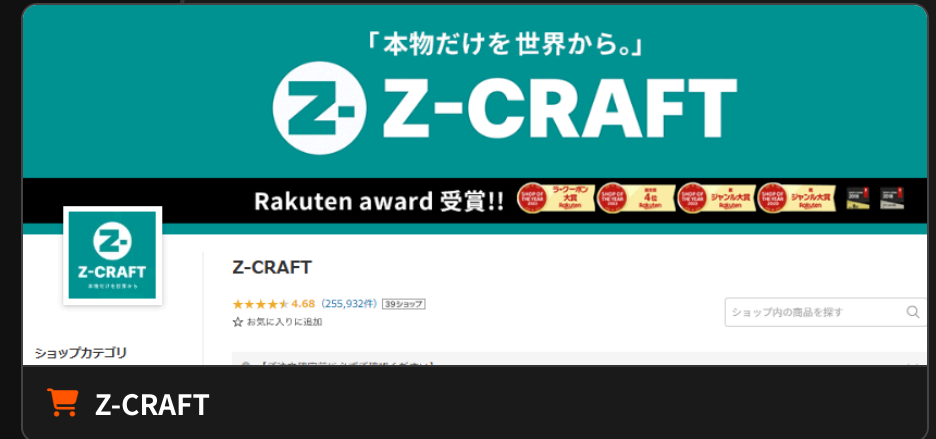
- ・ 並行輸入品を主とするECモール事業（メインは楽天）
- ・ 自社保有倉庫で物流受託 / 賃貸を行うPlatForm事業
- ・ 家電雑貨（LOOZER / REZOOOL）やサッカーブランド（GAVic）を軸とする開発卸事業

店舗展開

セレクトショップ「PEACE PARK」「Z-CRAFT」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

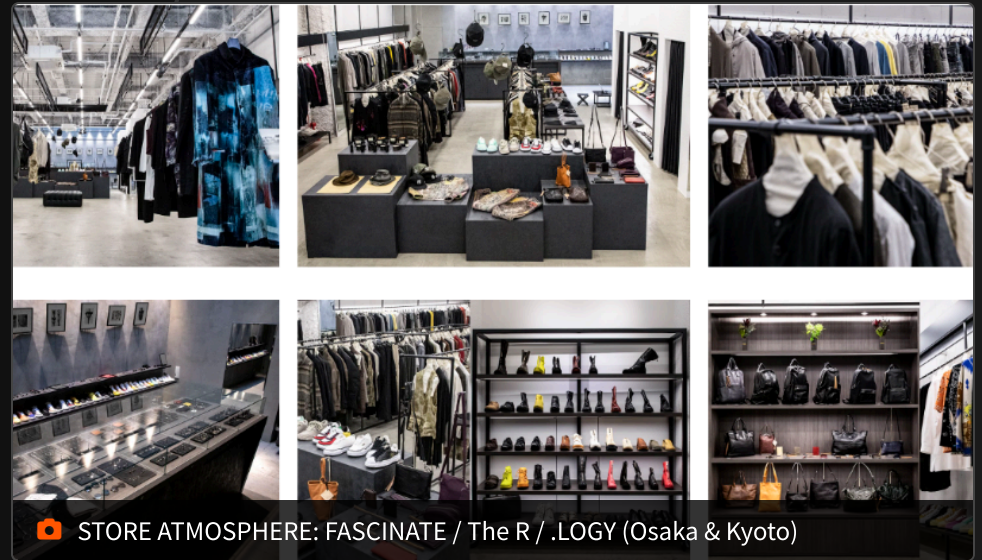
事業概要

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。

#メディア事業

#雑誌・Web

#サンキュ!

#M&A成功事例



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)



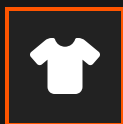
BRAND 事業

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、GAViC、peace parkなど)

LOCONDO.jpの圧倒的強み



01

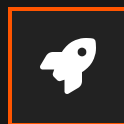
常識破りのUX 「自宅で試着」

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。さらに在庫一元管理を通じた「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

在庫一元管理

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。

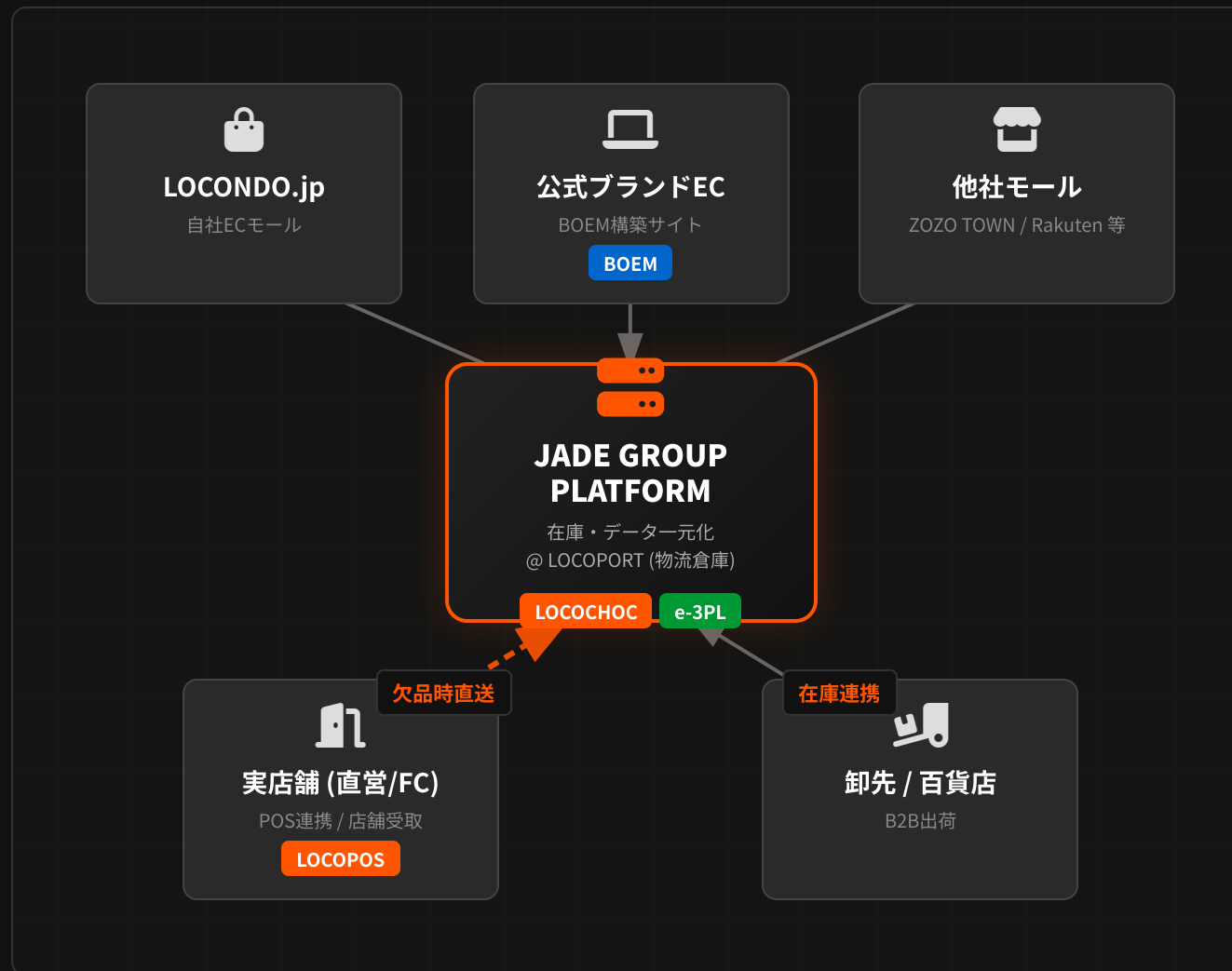
店舗で欠品していても、**EC在庫からお客様の自宅へ直送**することで、「売り逃がし」を防ぎます。

📦 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」に強み 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。

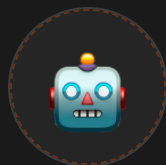
EC Front

WMS

ERP

POS

100% 内製化率



AUTOMATION

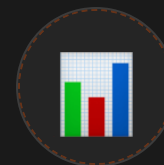
倉庫自動化 (マテハン)

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

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

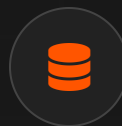
ECとリアル、ITと物流を融合した
唯一無二の「仕組み」がここにある。



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。

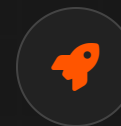
- ✓ 3事業の相互補完（エコシステム）



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



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

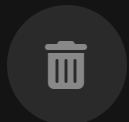
営業利益目標

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

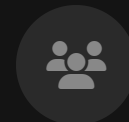
ドライバー不足による配送危機。
再配達増加と物流コストの高騰。



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。