

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

多様な事業を展開しながらお客様のライフスタイルに寄り添い、より豊かで充実した日々を提供すること

2 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大

361°の実店舗展開、ジェリービーンズスタイルのリカバリーウェア、JBサステナブルの蓄電池・ウォーターサーバ事業、エンターテインメント事業等で売上増加と収益確保を図る

3. 在庫回転率の向上

顧客需要分析と迅速な価格設定により販売期間内に売り切り、翌シーズン持ち越し在庫を最小化

2. コスト構造改革

株式会社JBロジスティクスへの物流集約により無駄のない筋肉質な体制へ転換。物流以外のコスト改革も推進

4. ホールディングス体制への移行

2025年5月8日に事業持株会社体制に移行し、M&Aと新会社設立で多角化を推進

3 対処すべき課題

① 連続的な営業損失の解消

- ・ 8期連続の営業損失と営業キャッシュフローマイナスを計上
- ・ 10期連続の親会社株主帰属当期純損失を計上
- ・ 事業領域拡大と財務施策により収益性向上を推進

② 婦人靴業界の環境悪化への対応

- ・ コロナ禍以降の消費者購買行動の変容が継続
- ・ 婦人靴業界の厳しい環境が予想される
- ・ ライフスタイル事業を中核と位置づけ成長加速に取り組む

③ 成長事業への経営資源集中

- ・ Gold Starのアイスクリーム事業を成長エンジンと位置づけ
- ・ JBブロックの2027年1月期新サービス展開
- ・ 2026年1月期より成長事業への資源集中を加速

面接で使えるポイント

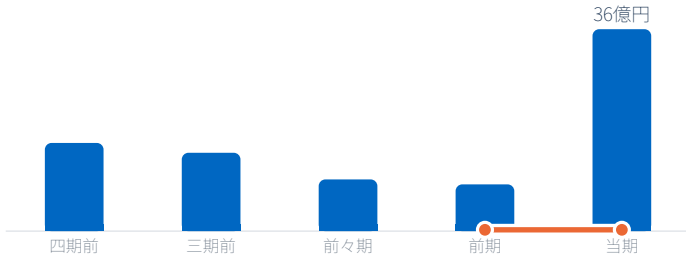
- ・ 2025年5月のホールディングス体制移行で事業の多角化推進、Gold Starアイスクリーム事業を成長エンジンと位置づけ…
- ・ 8期連続営業損失からの脱却を目指し、361°実店舗展開やJBサステナブルの蓄電池事業等で収益性向上に取り組む
- ・ 2020年から2025年で累計8,006百万円の資本調達により、婦人靴事業からライフスタイル事業への事業転換を加速

株式会社ジェリービーンズグループ

卸売業 | グロース（内国株式） | 決算期 1月31日 | 連結…

証券コード 3070

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
東京都中央区に本社を置く上場卸売企業

主力事業・セグメント

- ・Lifestyle 98.0%
- ・その他 2.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
36億円

営業利益率
▲0.9%

財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 41.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

347万円

卸売業内 282位/282社

平均年齢

39.5歳

卸売業内 235位/283社

平均勤続

5.0年

卸売業内 269位/282社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

株式会社ジェリービーンズグループ 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

