

JADE GROUP



LOCONDO.jp

25年度(26年2月期) 第3四半期 決算説明会 資料

ジェイドグループ株式会社 (3558)

2026.1.14

01 要旨

25年度 第3四半期 要旨

昨年からのマガシークのPMI (Post Merger Integration: 買収後の統合)に加え、サンキュー！（アリガト株式会社）も譲受後、半年間ですでに投資額を上回る営業利益を実現致しました。

結果、グループ営業利益15億円の計画に対して14.8億円、**進捗率98%（第3四半期）と計画を上回る水準**で着地しました。取扱高は計画比の進捗73%と計画通りの水準です。

さらに先月、M&Aを実行したロイヤルもM&A翌日からPMIに着手し、初月から黒字化できたため、今年度のグループ営業利益は**過去最高水準**となる見込みです。

これらを踏まえ今年度の営業利益の計画値は**15億円 → 20億円へ上方修正**致します。

30年度の計画値、取扱高1000億円、営業利益100億円の実現に向けては**毎年平均で取扱高100億円のM&A**を実現し、それらを引き続き、PMIして行く事がカギとなります。

なおこれら投資資金は既存のM&A先から回収するキャッシュフローと現状手つかずの金融借入枠（最大100億円）と考えています。増資の予定はありません。

26年3月までにはマガシーク、サンキュー！、ロイヤルのPMIも概ね完了するため、4月以降の新たなPMIに向けて引き続き、連続的なM&Aを目指して参ります。

ジェイドグループのM&AとPMIヒストリー

ジェイドグループがM&Aする際に必要な条件は以下の2つ

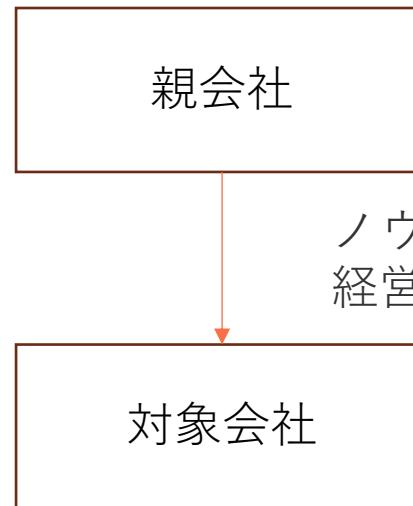
- ① 3～5年以内に投資回収（累積の当期純利益または税引後貢献利益がのれん代を上回る）できる事
- ② 投資回収前だけでなく回収後も黒字運営できる事

NO	実行年	実行年度	投資回収	継続黒字	完全統合	実質統合	独立運営
					会社をジェイドグループに統合	別会社であるもののCEOは田中が兼任	別会社で代表者も別。ITや物流は原則統合
1	2017	MANGO JAPAN	完了	黒字			
2	2018	三鈴商事	完了	黒字			
3	2019	モバコレ	完了	黒字			
4	2020	ファッショナウォーカー	完了	黒字			
5	2021	SWS	完了	黒字			
6	2021	waja	完了	黒字			
7	2022	Reebok Japan	完了	黒字			
8	2024	TCB Jeans (35%)	回収中	黒字			ANBUR (創業者)
9	2024	Fascinate	回収中	黒字			ANBUR (創業者)
10	2024	ブランデリ	完了	黒字			
11	2024	マガシーク	完了	黒字			
12	2025	ブルーシンシア	回収中	黒字			ANBUR (創業者)
13	2025	サンキュ！	完了	黒字			エキスパート採用
14	2025	ロイヤル / ロイヤルロジスティクス	完了	黒字			

なぜ我々はすべてのM&Aで成功できるのか？

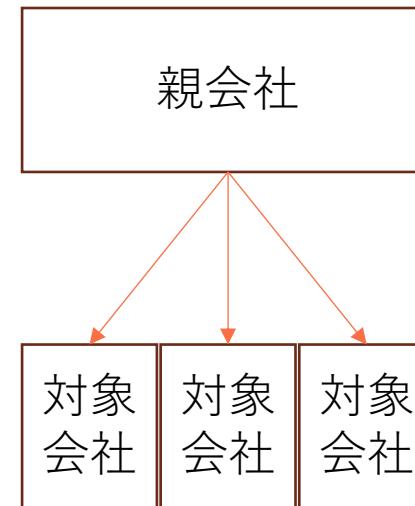
物流とITの機能統合が基軸だから

経営指導型



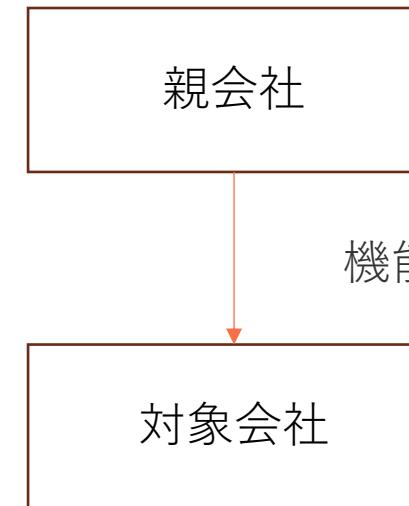
プロ経営管理によって改善余地はあるもののシナジーは曖昧なためPEファンド向き

市場集約型



理論上は正しいものの対象企業が多い故、スムーズなPMIが進まないリスクあり

機能共有型



間違いなく利益改善が実現できるため明確なシナジー

02 会社概要

ジェイドグループのビジョン、ポリシー、コアバリュー

ビジョン

業界に革新を

ポリシー

HAPPY FOR ALL

顧客 × 社員 × 取引先 × 株主 × 社会

コアバリュー
(4F)

Fast Faith Fair Fun !

ジェイドグループのSDGsの7個の取組

① 電気をだいじに

- 倉庫や本社ではLEDライトを使用し、冷房は28℃、暖房は20℃の設定を推奨
- 冷暖房の電力使用を抑えるためビックアスファンを全フロアに設置

② 資源もだいじに

- 倉庫のパレットは再生プラスティックを使用
- サステナブル商品も多数、販売中

③ 紙をなくそう

- 領収書はマイページからダウンロード可能。稟議や勤怠届もすべてクラウドで
- WMS（倉庫管理システム）も内製開発し、スマホでピッキング

④ 温暖化ガスも減らそう

- 採寸情報やレビュー評価、返品レポート機能等で2015年から返品率は半減
- 本社に限らずロコポートでも自転車通勤を奨励し自転車を無料貸与

⑤ 地域に貢献しよう

- LOCOPORT（倉庫）には八千代市民が皆、使えるコミュニティースペースを設置、開放
- バス会社、八千代市とも協議をし、住宅街、高校、駅を結ぶバス路線を新設（運転手の休憩所も無料開放）

⑥ 人類、皆、平等

- 50項目のコンピタンシートに則った、平等で公平な評価制度
- 時短制度で子育てしながら働く男女を支援

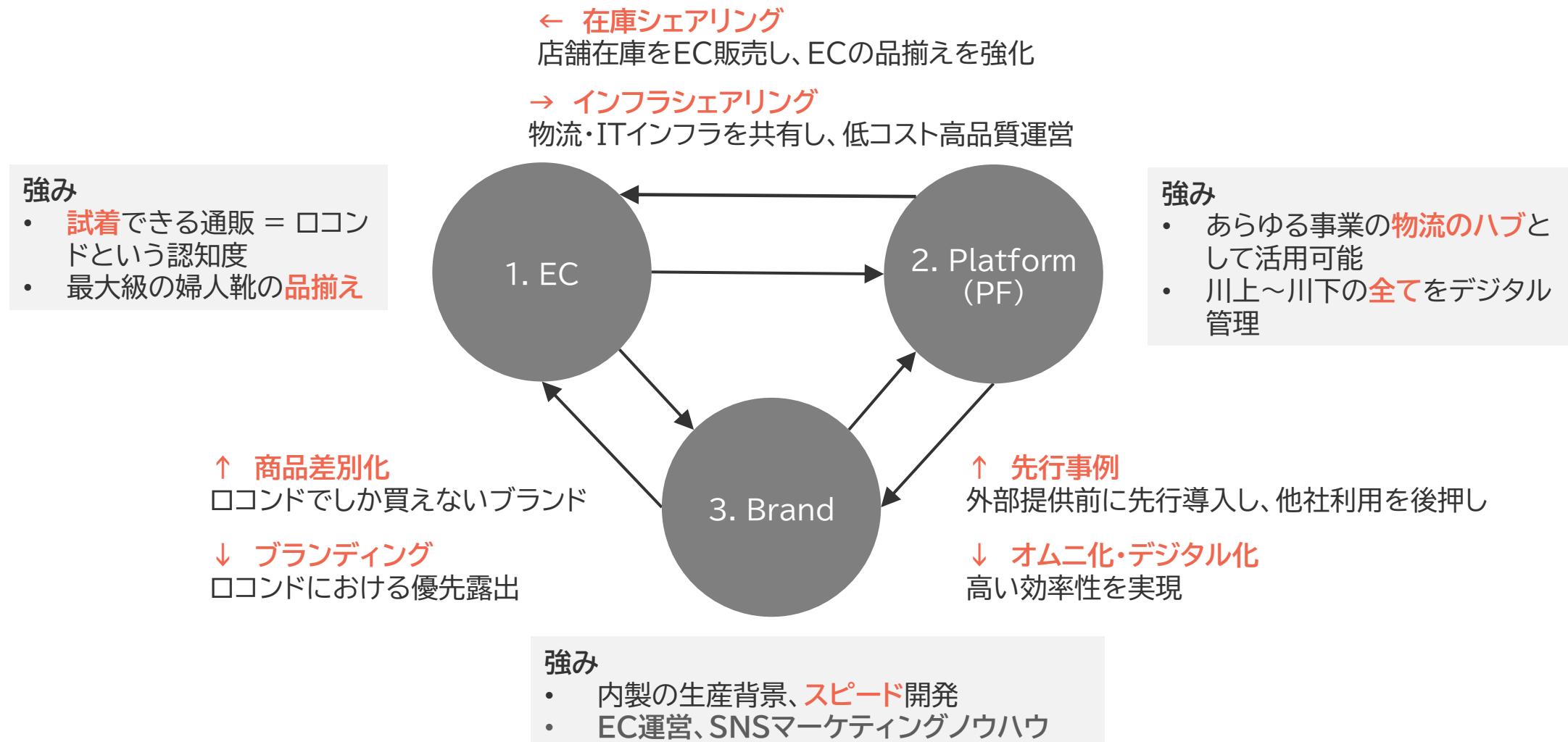
⑦ サステナブルは職場から

- 生産性を徹底的に向上し、残業時間をコントロール
- デジタル運営や自動化、AI活用などを通じ、単純作業を極力減らし、複雑な作業を人間で

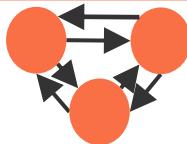


ジェイドグループの3つの主要な事業とエコシステム

ジェイドグループは相互補完的な3つの事業を運営する事で、各事業の競争優位性を確立しているのが特徴



グループ会社紹介① ジェイドグループ

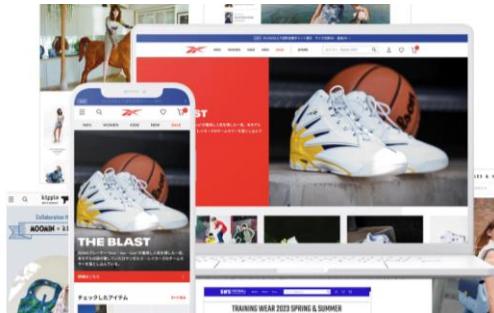


- 東証グロース市場(3558)に上場している、グループ事業持株会社(親会社)
- ロコンドをはじめとする様々なECモールの運営、物流×ITのB2Bプラットフォーム運営(BOEM、e-3PL、LOCOPOS、LOCOCHOC、LoCORE)、MANGOの代理店事業なども運営
- 2010年に現CEOの田中が創業し、12年に株式会社ロコンドに社名変更、23年に創業時の社名に再変更

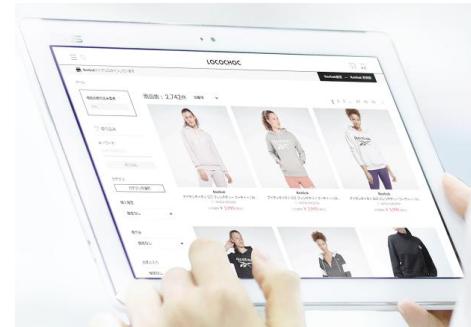
LOCONDO



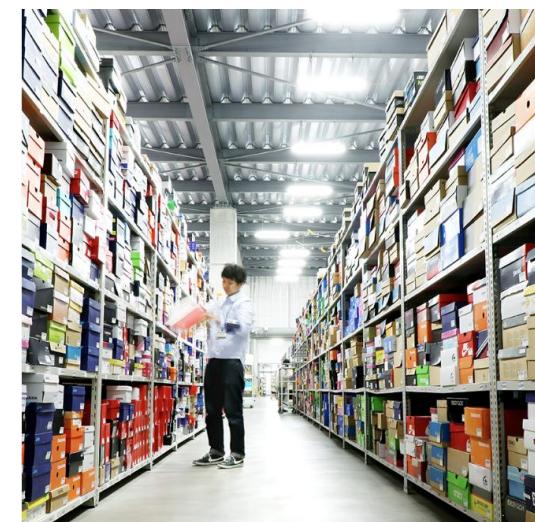
BOEM



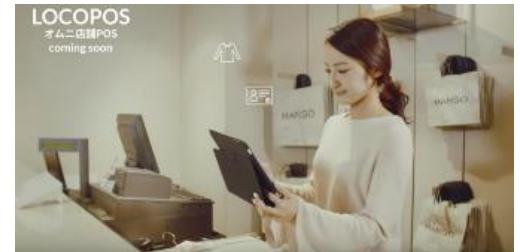
LOCOCHOC



e-3PL



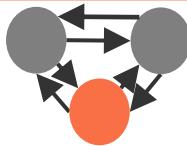
LOCOPOS



LoCORE



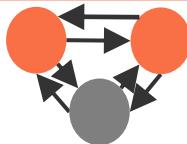
グループ会社紹介② RBKJ (Reebok Japan)



- ・ ジェイドグループが66%、伊藤忠商事が34%の株式を有する、ジョイントベンチャー
- ・ 2022年にアディダスグループからABG (Authentic Brands Group) ヘリーボックが売却された事に伴い、アディダスジャパンから継承
- ・ 事業エリアは日本、事業領域は小売事業 (公式EC、ECモール、直営店舗) と卸事業 (靴のみ)



グループ会社紹介③ MAGASEEK



- 2024年にドコモから譲受。ジェイドグループが81%、伊藤忠商事が19%の株式を保有
- ECモールとしてはd fashionとMAGASEEKの2つのECモールを運営、PF事業としてはジェイドグループのBOEMと同様のECS (UNSY) 展開。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

 MAGASEEK

Happy New Year! MAX 91% OFF 新春SALE 人気ブランド 続々値下げ!

何をお探しですか? 検索

ログイン 新規会員登録 マイブランド お気に入り カート

スポーツ アウトレット ランキングから探す ブランドから探す カテゴリから探す

 SEARCH

カテゴリから探す >
ブランドから探す >
新着アイテムから探す >
セールアイテムから探す >
クーポン対象アイテムから探す >
アウトレットから探す >
ランキングから探す >
予約アイテムから探す >

 Pierrot
プチプラ&高見えアイテムが更にお買い得に!
TIME SALE COUPON

TOPICS 特集



 d fashion たまる!つかえる! dポイント

検索 開覧履歴 お気に入り マイページ カート

dアカウント ログイン/発行する ご利用可能ポイント >

毎月5のつく日 dカード払いで 全品ポイント10倍 今すぐエントリー >

最大91%OFF 新春SALE タイムセールも同時開催中! 馬

WOMEN MEN GIRLS BOYS SPORTS COSME HOME OUTLET BRAND LIST

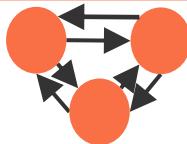
はじめての方へ [12/15] 年末年始の営業および配送についてのご案内

会員登録 / ログイン

アイテムを探す
カテゴリから探す >
ブランドから探す >
セールから探す >
アウトレットから探す >
スポーツから探す >

 HELENA クリアランスセール START! ウター etc
NA Spick & Span
冬の 今すぐ欲しい
“あったか” トップス
限定クーポンあり タイムセール開催中

グループ会社紹介④ ROYAL / ROYAL LOGISTICS



- 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
- 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PF事業、家電雑貨（LOOZER / REZOOL）やサッカーブランド（GAVIC）を軸とする開発卸事業を展開
- 店舗としてはセレクトショップのPEACE PARKを展開中

Rakuten award 受賞!!

Z-CRAFT

★★★★★ 4.67 (255,902件) 39ショップ

☆お気に入りに追加

【ご注文確定前に必ずご確認ください】

SMART TABLE STB90-β

冷凍も冷蔵も完璧、家庭とオフィスの新しい常識

年末年始も出荷します!

SNEAKER COLLECTION

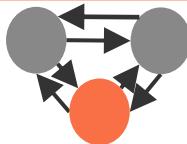
adidas(アディダス) | 歴史・定番モデル・…

SALE SALE&EVENT

上質で上品。そしてタ



グループ会社紹介⑤ FASCINATE (ANBUR LEAGUE)



- 心斎橋、京都にMIHARA YASUHIROやYOHJI YAMAMOTOなどの入ブランドを取り扱う、セレクトショップを展開。公式ECにおいてはBOEMの新機能を活用し、越境ECも展開
- 25年、モンクレールなどのハイブランドを取り扱う釧路のマルタミを吸収合併
- 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



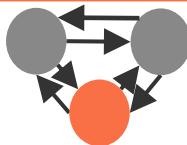
Click Here to Ship Globally | 日本 | ¥10,000以上で送料無料 サイズ交換¥0 返品OK >
【お知らせ】年末年始の営業・配送について 詳細

FASCINATE ブランド 新作 アパレル シューズ カテゴリ セール 先行予約

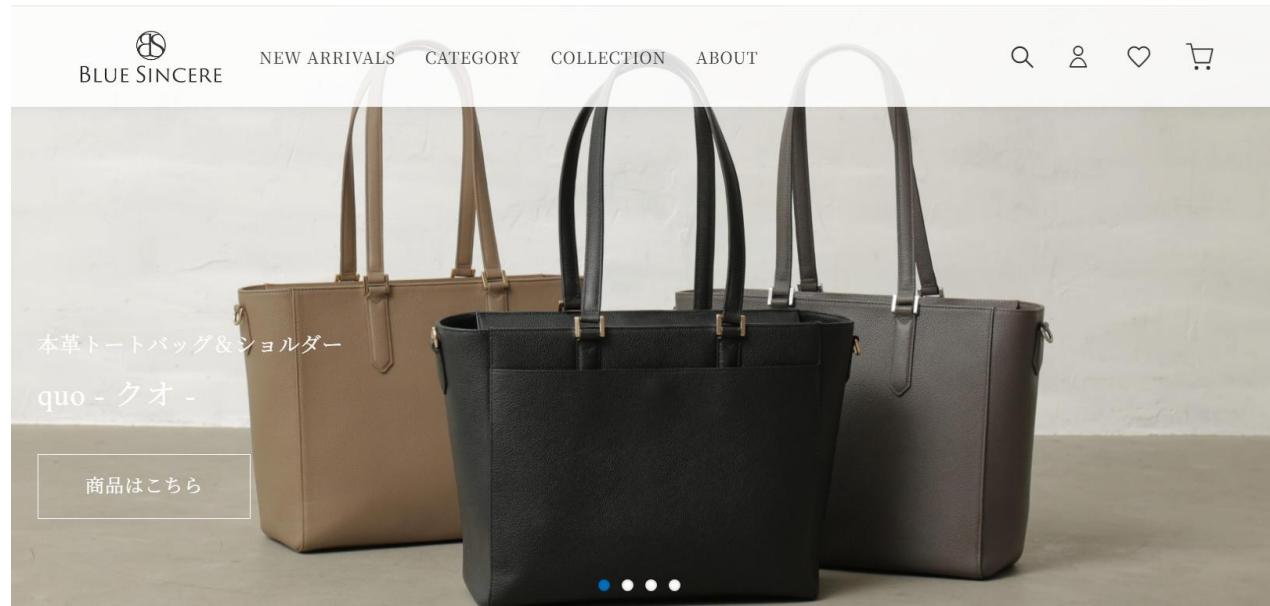
セール開催中! >

DEV OA JULIUS KAMIYA

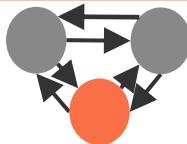
グループ会社紹介⑥ BLUE SINCERE (ANBUR LEAGUE)



- 2025年に70%株式を取得
- バングラデシュの工場と提携し、垂直統合型でバッグブランド「Blue sincere」を展開
- 主な販路はamazonや楽天などのECモール。2025年中に物流とITの統合を完了し、今後はロコンドならびに公式EC (BOEM) 強化を目指す



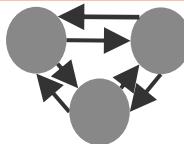
グループ会社紹介⑦ TCB JEANS (ANBUR LEAGUE)



- 2024年に35%株式を取得し、ジェイドグループの関連会社へ
- ジーンズの聖地と言われる岡山県の児島で国産ジーンズブランド「TCB jeans」を生産、販売
- ReebokとのコラボやFascinate、ROYAL (Peace Park) での取扱いなど、ジェイドグループ内のブランド事業各社とのコラボレーションを推進中



グループ会社紹介⑧ ARIGATO



- 2025年にベネッセから主婦の生活雑誌「サンキュ！」を事業譲受。100%子会社としてARIGATO新設。雑誌不況と言われる昨今においても10万部（実売）を誇るメディアパワーを誇る
- 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！内でジェイドグループのサービスやブランドを宣伝する、自社メディアを志向



雑貨好きのマキシマリストがミニマリストに変化した理由とは？

金 片づけ・収納



「手書き」の効能が見直されています！1000万円貯めてる人の手…

お金



【医師が解説】ちょっとしたことで変わる！自律神経を整える朝…

♥ ライフスタイル



2026年「家族のミライを明るくするモノ」は？「サンキュ！明る…

♥ ライフスタイル



2025年「パートナーとのミライを明るくするモノ」は？「サンキ…

♥ ライフスタイル



年100万円貯めてる人ってどんな物を食べているの？意外な事実…

お金

RANKING ランキング



みんな真似してる！【セリア】「家族みんなハッピー」「今でも快適」収…
ライフスタイル



こんな使い方もあるの!?【ダイソー】「めちゃくちゃ万能」「浮かせる収…
ライフスタイル



ごちゃつくなじむ洗面台下が一気にすっきり！見違えるほど整う収納アイデア3選
家事



牛乳パックはそのまま捨てないで！じつはまだまだ活用できるんです！
家事



【お賽銭はいくらが正解？】運気を上げる初詣のルール9【Dr.コバの風水…
ライフスタイル



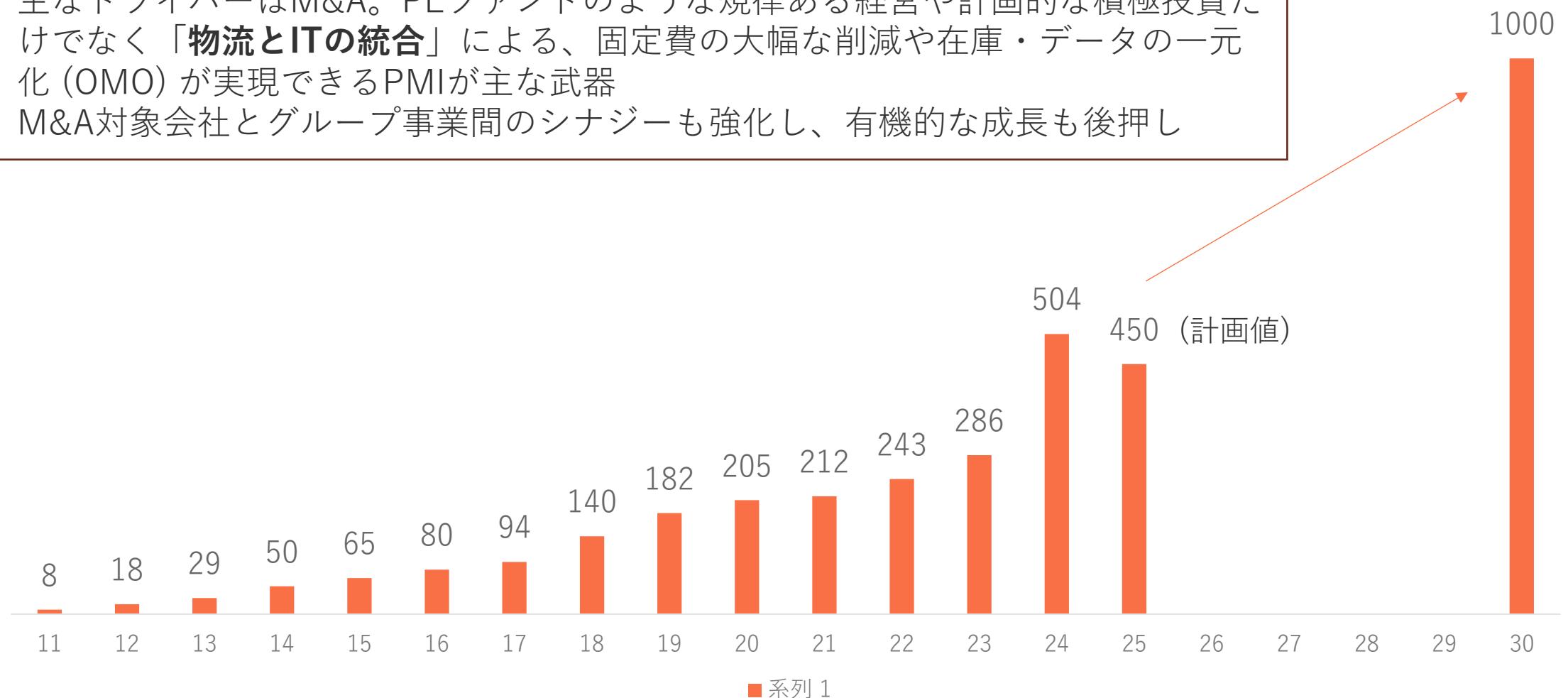
式年遷宮の始まりの年にこそお迎えしたい特別なお神礼って？
PR/サンキュ！編集部



ロトtoおトクスキ田島翠谷コース新土木の

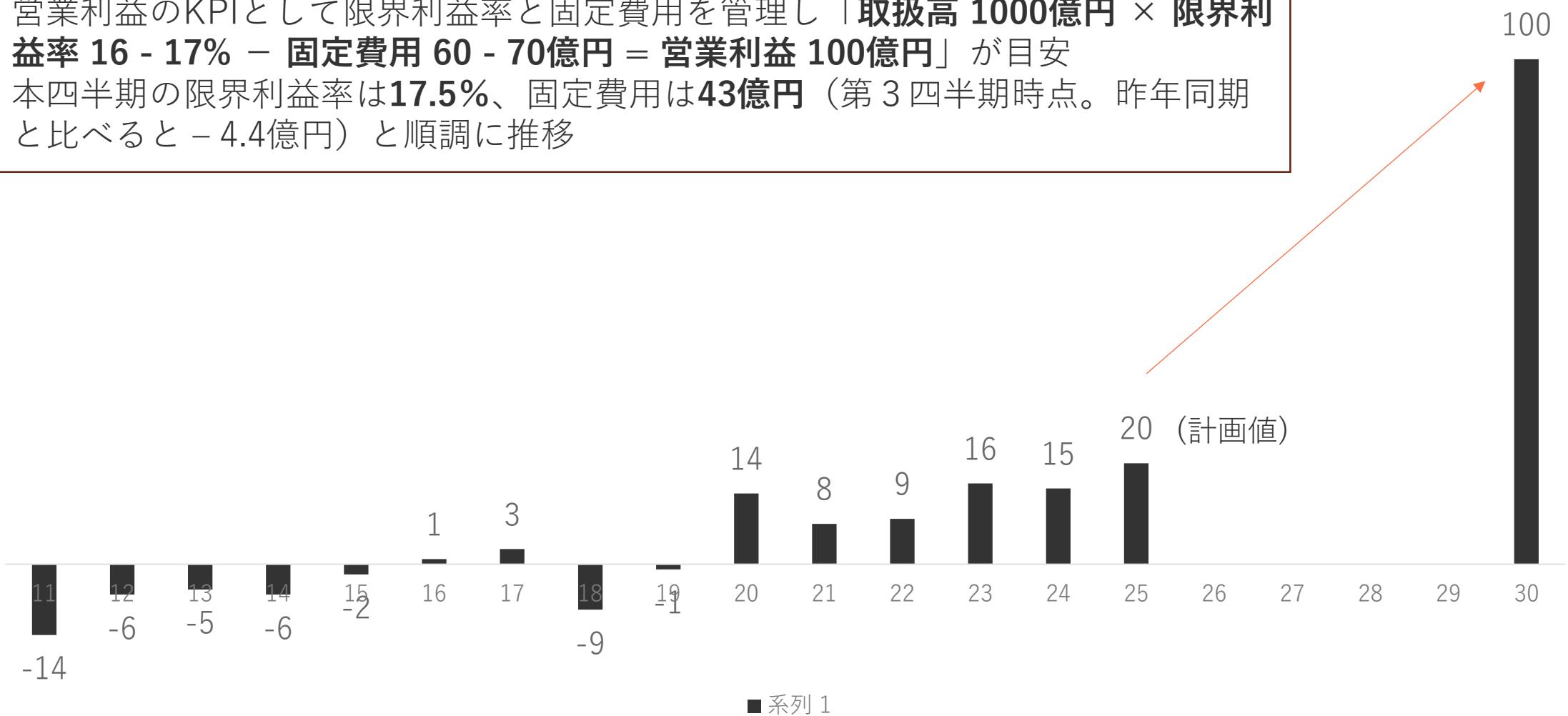
取扱高推移(億円、親子相殺前)と30年度計画値

- 30年度に取扱高(親子間相殺前の流通高。手数料収入は含まない)1000億円を計画
- 主なドライバーはM&A。PEファンドのような規律ある経営や計画的な積極投資だけでなく「**物流とITの統合**」による、固定費の大幅な削減や在庫・データの一元化(OMO)が実現できるPMIが主な武器
- M&A対象会社とグループ事業間のシナジーも強化し、有機的な成長も後押し



営業利益推移(億円)と30年度計画値

- 30年度にグループ連結営業利益として100億円を計画
- 営業利益のKPIとして限界利益率と固定費用を管理し「**取扱高 1000億円 × 限界利益率 16 - 17% - 固定費用 60 - 70億円 = 営業利益 100億円**」が目安
- 本四半期の限界利益率は**17.5%**、固定費用は**43億円**（第3四半期時点。昨年同期と比べると -4.4億円）と順調に推移



03 実績値 詳細

2026年2月期第三四半期 業績ハイライト

(百万円)

取扱高はマガシークの一部、B2B取引（BOEM）の解約影響などで昨対-10.9%であるものの、マガシークやサンキュ！のPMIが順調に進行した結果、利益率は大幅に向上

	24年度 3Q	25年度 3Q	増減	計画値	計画対比
①商品取扱高(相殺前)	37,026	32,999	-10.9%	45,000	73.3%
売上高	14,251	13,333	-6.4%	-	-
売上総利益	11,409	10,529	-7.7%	-	-
(対取扱高比)	30.8%	31.9%	+1.1%	-	-
限界利益	5,770	5,778	+0.2%	-	-
②限界利益率	15.6%	17.5%	+1.9%	-	-
EBITDA	1,592	1,979	+24.4%	-	-
③固定費	4,741	4,302	-9.3%	-	-
営業利益	1,029	1,476	+43.4%	1,500	98.4%
経常利益	1,032	1,612	+56.2%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	291	836	+187.2%	-	-

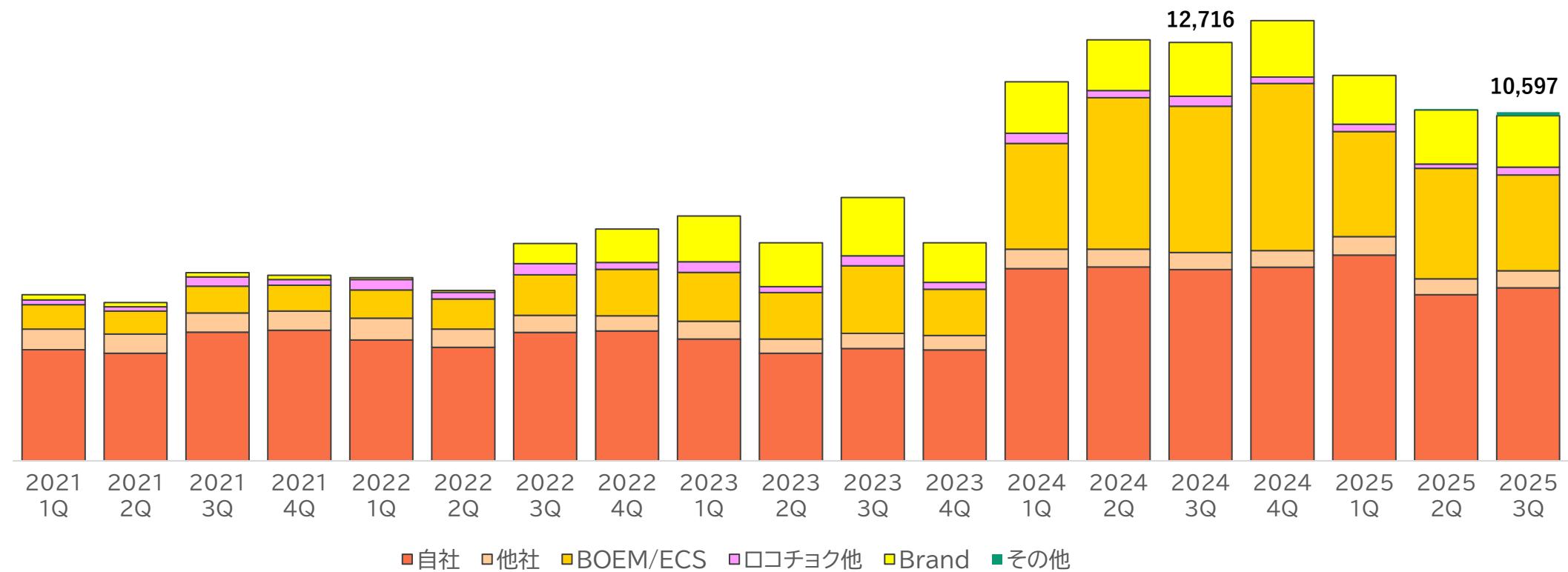
2026年2月期第三四半期 事業別の取扱高

(百万円)

事業別	前第3四半期 連結累計期間 (自2024年3月1日 至2024年11月30日)			当第3四半期 連結累計期間 (自2025年3月1日 至2025年11月30日)			取扱高 前年同期比 (%)	売上高 前年同期比 (%)
	取扱高 (百万円)	構成比 (%)	売上 (百万円)	取扱高 (百万円)	構成比 (%)	売上 (百万円)		
ECモール事業	19,189	51.8	6,258	18,118	54.9	5,742	-5.6	-8.2
うち、自社モール	17,543	47.4	-	16,550	50.2	-	-5.7	-
うち、他社モール	1,645	4.4	-	1,567	4.8	-	-4.8	-
プラットフォーム事業	13,092	35.4	3,985	10,063	30.5	3,225	-23.1	-19.1
うち、BOEM / ECS	12,275	33.2	-	9,463	28.7	-	-22.9	-
うち、e3PL	0	0.0	-	0	0.0	-	0	-
うち、ロコチョク	817	2.2	-	600	1.8	-	-26.5	-
ブランド事業	4,744	12.8	4,685	4,675	14.2	4,610	-1.5	-1.6
うち、REEBOK	3,974	10.7	-	3,247	9.8	-	-18.3	-
うち、ANBUR LEAGUE	628	1.7	-	1,260	3.8	-	100.5	-
うち、MANGO他	141	0.4	-	167	0.5	-	18.2	-
その他事業	-	-	-	141	0.4	351	-	-
合計	37,026	100	14,929	32,999	100.0	13,929	-10.9	-6.7
相殺消去	1,654	-	677	1,490	-	595	-	-
相殺後	35,372	-	14,251	31,509	-	13,333	-10.9	-6.4

取扱高(親子相殺前) - 四半期推移

(百万円)

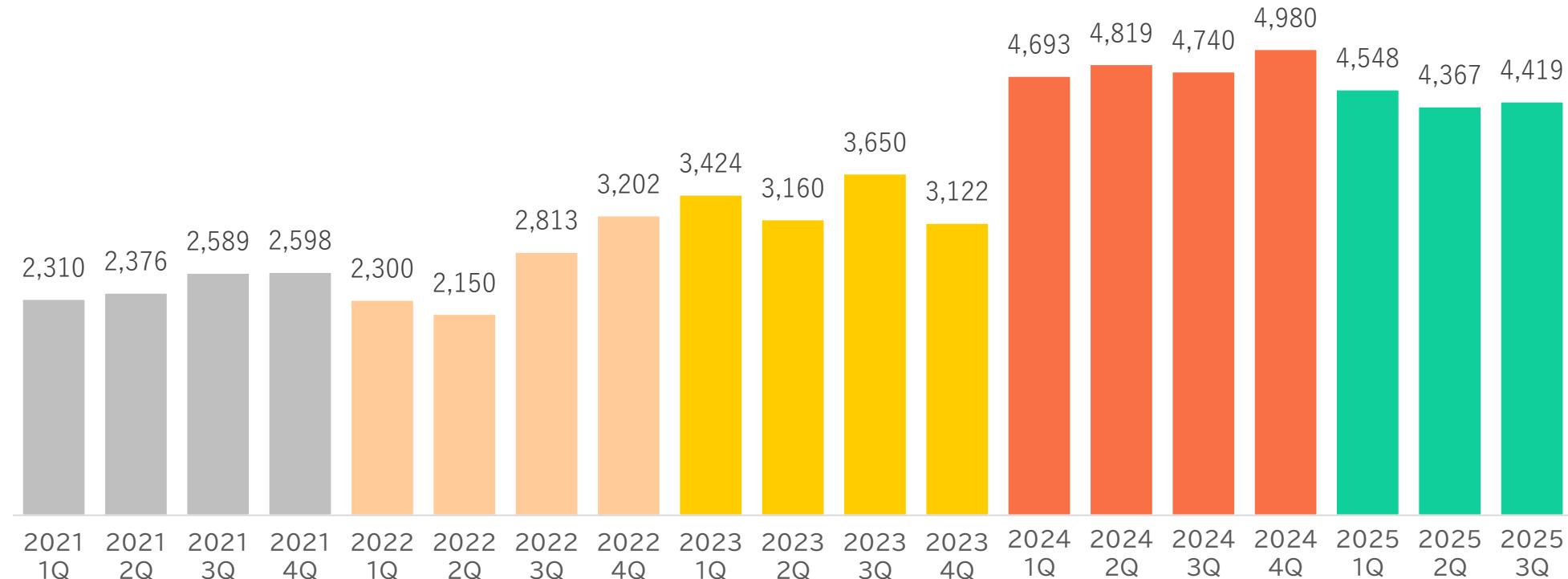


※ 2022 3Qより連結

売上高 - 四半期推移

(百万円)

マガシーク等の取扱高ダウンの影響に加え、広告宣伝の新たな戦略としてウェブ広告費用を抑制し、クーポンやポイント還元などの顧客還元にシフト。これらは広告宣伝費用ではなく売上高から控除するため、売上としては - 6%



※ 買取在庫の場合は販売価格、委託在庫の場合は販売価格×ロコンド手数料率を売上として計上
 ※ 2022 3Qより連結

販管費詳細

(百万円)

取扱高(GMV)は下がったものの、PMIの効果によってGMVに対する販管費率は0.6ポイント改善

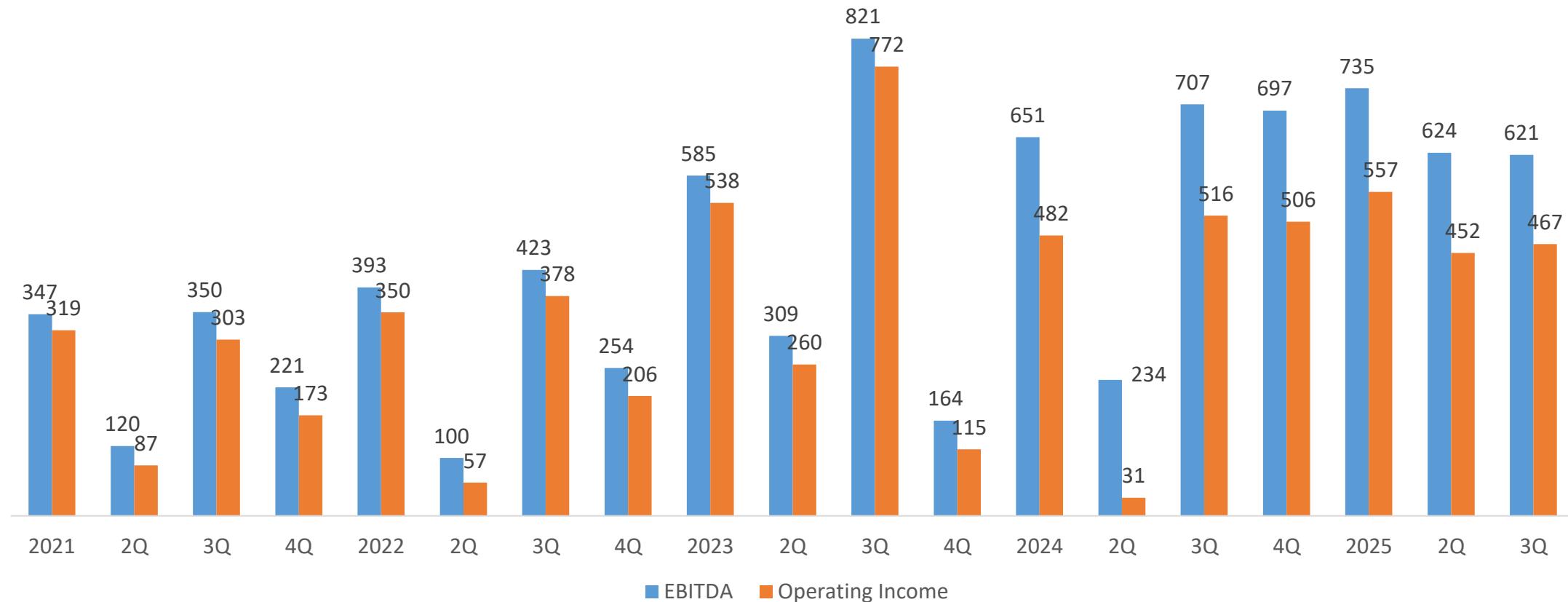
	24年度 3Q	%	25年度 3Q	%*1	前期比	主な増減要因
人件費	2,277	6.4%	1,827	5.8%	- 0.6%	組織効率化、適材適所の実現
うち、社員	1,179	3.3%	1,052	3.3%	- 0.0%	
うち、パート、アルバイト	1,097	3.1%	775	2.5%	- 0.6%	昨年の倉庫統合の反動減
荷造運搬費	2,009	5.7%	1,739	5.5%	- 0.2%	バスケット単価上昇、送料効率化
手数料(変動)	1,685	4.8%	1,625	5.2%	+ 0.4%	
広告関連費用	777	2.2%	504	1.6%	- 0.6%	
うち、変動費(Web広告等)	642	1.8%	450	1.4%	- 0.4%	ポイントやクーポン原資に振替
うち、固定費(テレビCM等)	135	0.4%	54	0.2%	- 0.2%	
地代家賃	1,766	5.0%	1,688	5.4%	+ 0.4%	口コボI稼働(増加要因)、倉庫集約・ 旧本社転貸(減少要因)
その他	1,864	5.3%	1,667	5.3%	- 0.0%	
販管費 合計	10,380	29.3%	9,052	28.7%	- 0.6%	

*1: 相殺後GMV対比率

営業利益 / EBITDA - 四半期推移

(百万円)

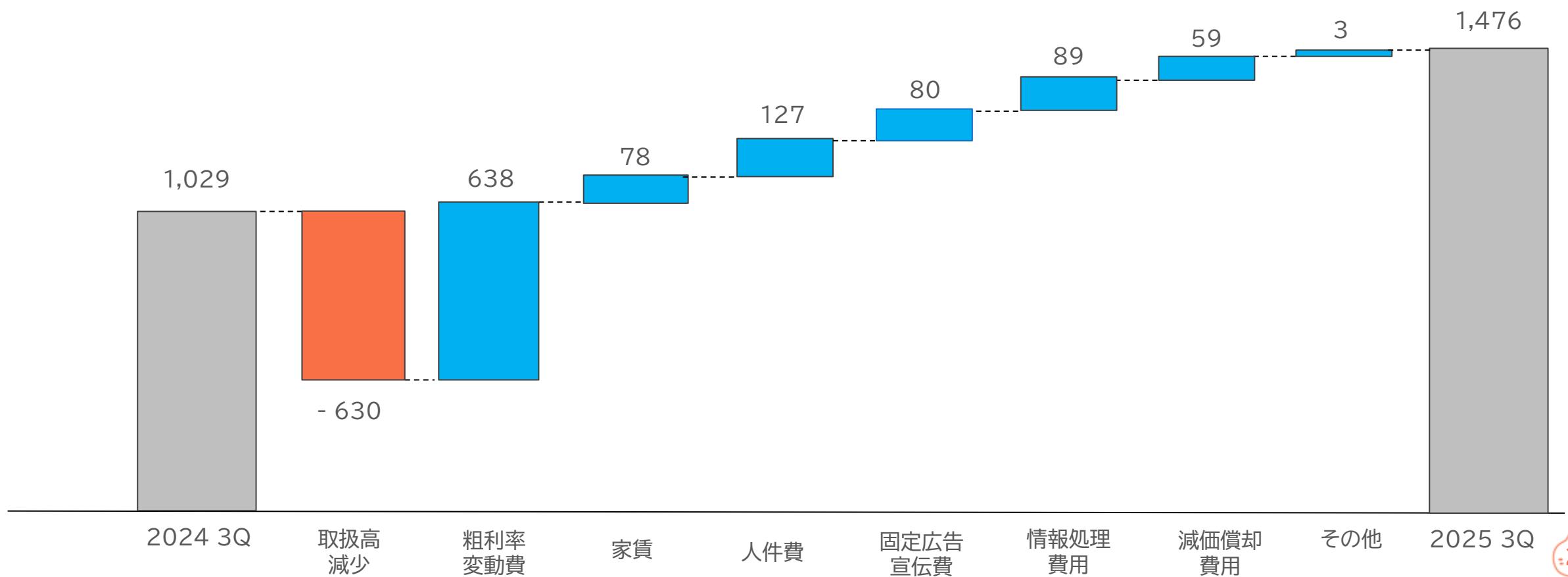
昨年はReebokコラボ効果があったため営業利益/EBITDAは昨年比では落ちているものの、高水準の利益を維持



※ 2022 3Qより連結

営業利益 - 昨対分析

(百万円)



貸借対照表(BS)

(百万円)

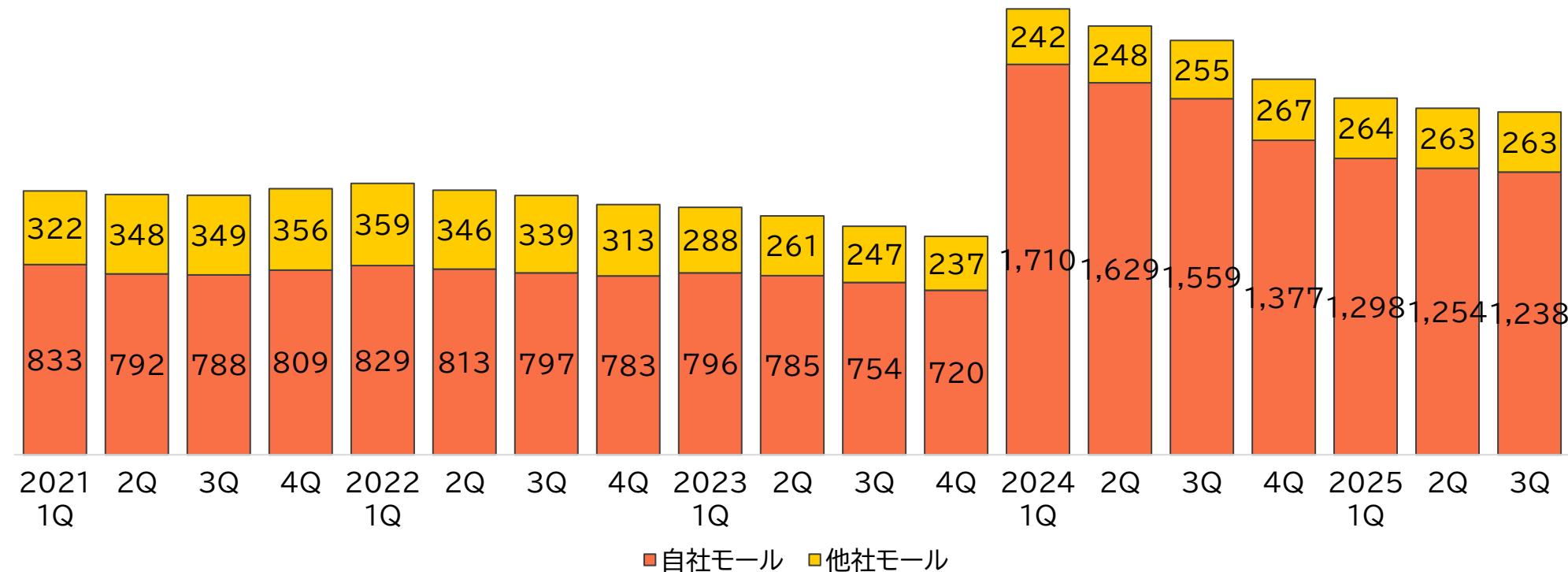
積極的にM&Aを実行しているものの早期のPMIと収益率向上を実現できているため、引き続き無借金経営(RBKJ設立時の伊藤忠商事からの借入を除く)。自己資本比率57.0% (非支配株主持分を除くと48.6%) と高い健全性を維持

流動資産	9,702	流動負債	5,499
うち、現預金	2,661	うち、受託販売預り金	2,256
うち、商品	2,101	うち、借入金	-
固定資産	4,266	固定負債	503
うち、有形固定資産	780	うち、借入金	442
うち、無形固定資産	1,193	負債合計	6,003
うち、投資その他	2,293	純資産合計	7,966
資産合計	13,969	負債・純資産合計	13,969

ECモール事業 - アクティブユーザー数

(百万円)

マガシークのアクティブユーザー数の減少はほぼ底打ち。品揃えとマーケティングの強化による改善を引き続き、進める



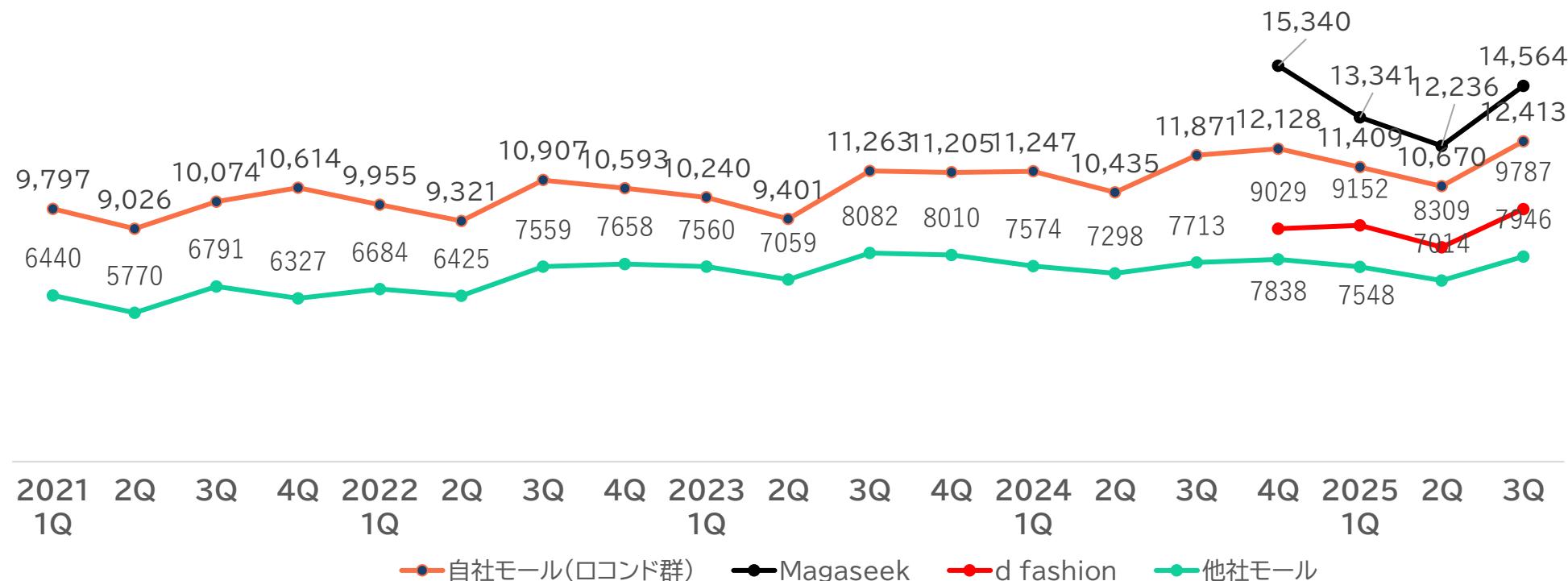
※ アクティブユーザー:1年に1回以上購入したユーザー

※ 自社モールにはMAGASEEKとd-fashionを含んだ数字

ECモール事業 - 平均バスケット単価(出荷ベース)

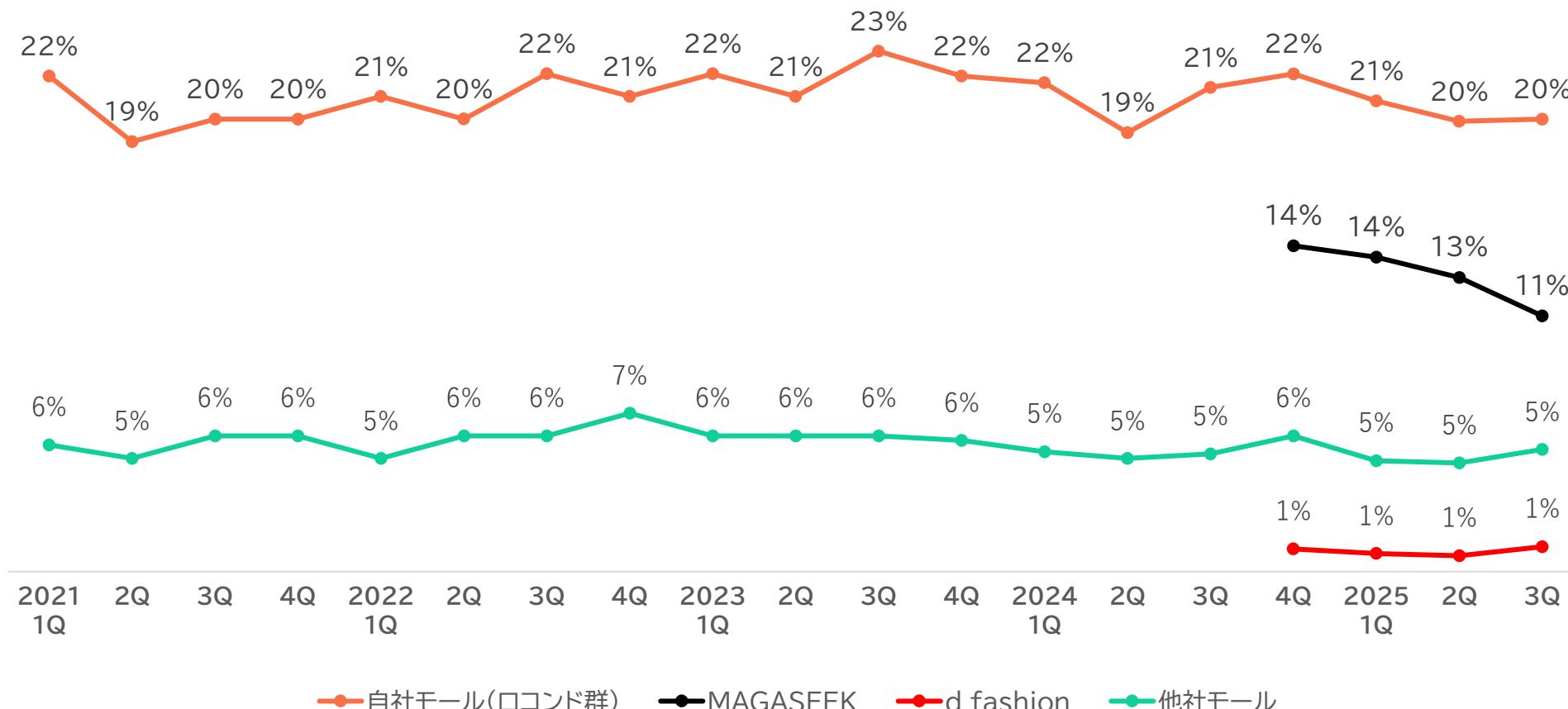
自社モール(ロコンドなど)はクーポン施策などの効果もあって + 4%と緩やかな上昇傾向を継続

(単位:円)



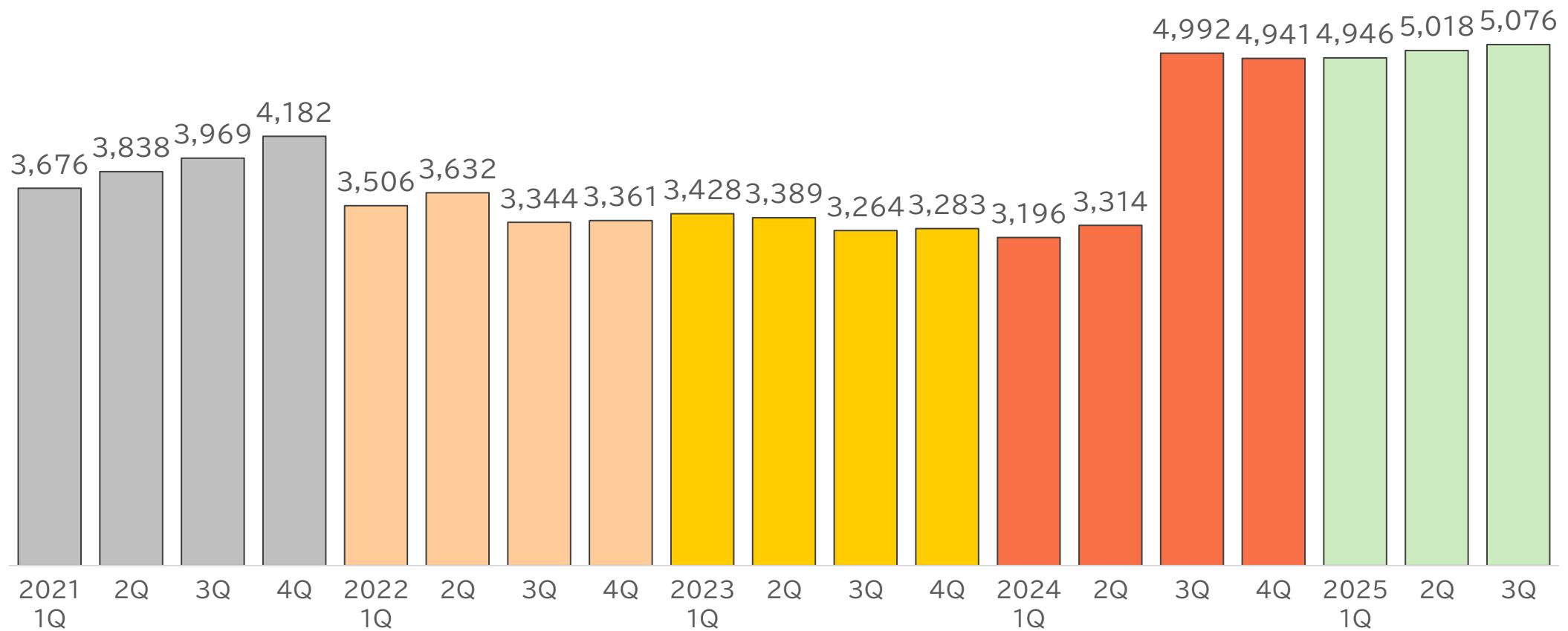
ECモール事業 - 返品率

自社モール(ロコンド群)の返品率は、概ね20%前後で推移。



ECモール事業 - 取扱ブランド数

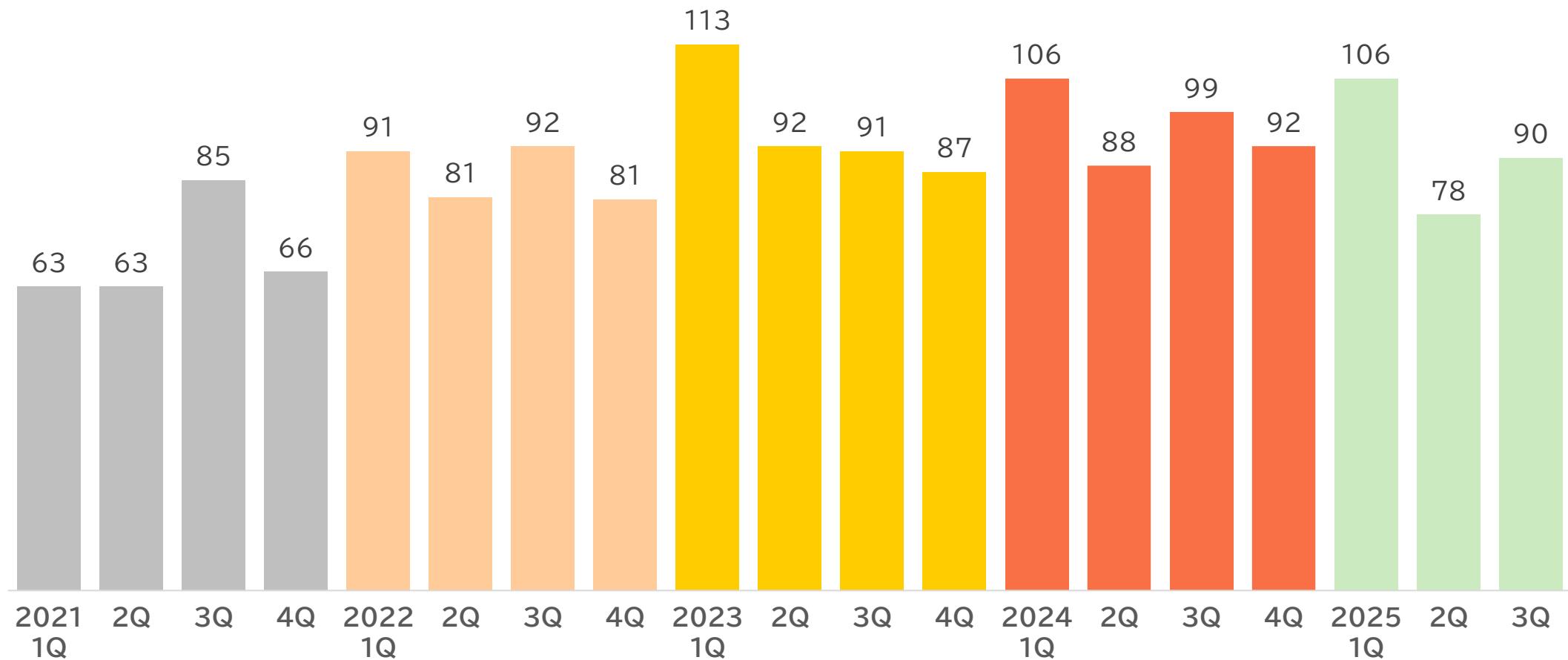
ブランド数も増加傾向



プラットフォーム事業 - e-3PL(物流受託)出荷個数

e-3PL出荷数は安定推移。引き続き、靴業界における物流倉庫のハブを目指していく

(単位:万個)



- ・ 本資料は、ジェイドグループ株式会社の事業及び業界動向に加えて、ジェイドグループ株式会社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- ・ これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。
- ・ すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・ ジェイドグループ株式会社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもあります。