



2025 年 11 月 14 日

各 位

上場会社名 株式会社ジェリービーンズグループ
(東証グロース・コード 3070)
本社所在地 東京都台東区上野 1 丁目 16 番 5 号
代 表 者 代表取締役社長 宮 崎 明
問 合 せ 先 管 理 本 部 長 田 上 昌 義
電 話 番 号 (03) 4570-6139
(URL <https://www.jelly-beans-group.co.jp/>)

株式会社フォーシーズ HD との業務提携に関するお知らせ
～世界 49 カ国特許技術「単極電場」を活用した健康・美容ソリューションを K-market へ～

株式会社ジェリービーンズグループ（東京都台東区、代表取締役：宮崎 明、以下「ジェリービーンズグループ」）は、2025 年 11 月 14 日開催の同社の取締役会にて、株式会社フォーシーズ HD（本社：福岡県福岡市、代表取締役：寺田智美、以下「フォーシーズ HD」）と世界 49 カ国で特許を持つ単極電場技術「DENBA（デンバ）」を活用した健康・美容商品の韓国市場開拓に向けた業務提携を本格始動することを決議いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

なお、当社子会社 JB メディカルの医療分野への進出に伴い、DENBA 事業の医療業界への展開についても両社で協議を開始しており、新たな成長機会の創出を目指します。

記

1. 提携の背景の目的

日本国内において、長時間労働による疲労蓄積や睡眠の質の低下が深刻な社会課題となっており、特に運輸・医療・建設・IT 業界などで顕著です。DENBA 技術は、水分子を 360 度微細振動させることで細胞を活性化し、疲労回復促進や睡眠の質向上に寄与する革新的なヘルスケアソリューションとして注目されています。

一方、韓国市場は世界最高水準の美容・健康意識を持ち、「K-beauty」「K-health」として世界をリードする存在です。人口約 5,100 万人の市場規模に加え、長時間労働文化(OECD 加盟国中上位の労働時間)による疲労・ストレス問題も日本と共通しており、DENBA 製品の高い市場ポテンシャルが見込まれます。

そこで、両社は、2024 年 12 月 25 日付「株式会社フォーシーズ HD との業務提携に関する基本合意締結に関するお知らせ」の開示のとおり、締結した業務提携をさらに発展させ、ジェリービーンズグループの韓国子会社「JELLY BEANS KOREA」を活用した現地市場開拓と、フォーシーズ HD が 2025 年 2 月から総販売代理店として培った DENBA 販売実績・ノウハウを活かした教育・研修・サポート体制を組み合わせることで、韓国市場における DENBA 事業の成功を目指します。

2. 提携に基づく具体的な取り組み

(1) 第一段階：国内市場での販売実績構築（2025 年 11 月～）

韓国展開に先立ち、まずは日本国内で DENBA 製品の販売実績とノウハウを蓄積します。ジェリービーンズグループは、フォーシーズ HD から 1,000 万円規模の DENBA 商品を購入し、以下のチャネルで販売を開始します。

- ① 株主向け販売：株主優待制度と連動した特別価格での提供や、IR イベントでの製品体験会実施などを通じ、投資家層へ直接アプローチします。
- ② 多様な国内販売チャネルの活用：

(i) 既存顧客データベース活用: 約 10 万人の既存顧客データベースを活用し、メールマガジンや LINE 公式アカウントでの情報配信、会員限定の先行販売キャンペーンを行います。

(ii) 主要 EC プラットフォーム連携による販路拡大:

- ・ネットプライス: 株式会社ネットプライスドットコムとの連携による販売
- ・V ポイント+ecoselect: V ポイント経済圏での販売展開
- ・livedoor ショッピング: LINE 株式会社運営プラットフォームでの展開
- ・まぐまぐショッピング: 株式会社まぐまぐとの連携販売
- ・オウケイウェブショッピング: 株式会社オウケイウェブとの提携販売

この段階を通じて、日本人ユーザーからのフィードバックを韓国戦略に活用し、フォーシーズ HD の研修を受けながら販売ノウハウを実践的に習得することが期待されています。

(2) 第二段階: 韓国市場開拓戦略 (2026 年 1 月～)

国内での実績構築後、本格的に韓国市場への進出を加速します。

- ① 現地子会社の活用: ジェリービーンズグループの韓国子会社である JELLY BEANS KOREA の現地ネットワーク、販売チャネル、物流インフラを最大限に活用し、スピーディな市場参入を実現します。
- ② マルチチャネル展開: B2C (自社 EC サイト、韓国主要モール、リテール店舗)、B2B (美容サロン、ホテル・宿泊施設、企業向け健康経営ソリューション)、B2B2C (ウェルネスリゾート、エステサロンとの提携) といった多角的なチャネルで展開します。
- ③ 現地マーケティング: 「K-beauty」「K-health」のトレンドに合わせた商品訴求を行い、インフルエンサーを活用した SNS 戦略を展開します。
- ④ 規制対応: 韓国食品医薬品安全処 (MFDS) 等の規制クリアや必要な認証・許認可取得の支援も行われます。

(3) 教育・研修・サポート体制 (フォーシーズ HD 主導)

フォーシーズ HD は、2025 年 2 月からの DENBA Sleep 総販売代理店としての実績とノウハウを活かし、ジェリービーンズグループに対し、綿密な教育・研修・サポートを提供します。

具体的には、販売実績や成功事例、セールストークスクリプトの共有といった販売ノウハウの移転に加え、DENBA 技術の科学的理解、顧客セグメント別提案手法、実演・体験販売のテクニックを含む販売員研修プログラムを実施します。また、日本で展開を開始した体験型店舗「DENBA LOUNGE」の韓国展開ノウハウも提供されます。

3. 医療分野への展開検討

ジェリービーンズグループの子会社である JB メディカルが医療分野への進出を進めていることに伴い、DENBA 事業の医療業界への展開についても両社で協議を開始し、新たな成長機会の創出を目指す方針です。

4. 日程

業務提携契約締結日: 2025 年 11 月 14 日

事業開始日: 2025 年 11 月中より

5. 今後の見通し

本件による当社の連結業績への影響は軽微であると見込んでおります。

以上