

JELLY BEANS Group X  フォーシーズHD

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

株式会社ジェリービーンズグループ



ジェリービーンズグループとフォーシーズHDは
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いたします

PURPOSE OF THE PARTNERSHIP

提携の背景と目的

社会課題

疲労蓄積・睡眠の質低下、フードロス増加、油の酸化によるコスト上昇など健康・食品分野の複合課題

解決アプローチ

DENBAの空間電位技術で"酸化抑制×品質維持×効率化"を実現し、健康・美容・食品分野に革新をもたらす

提携強化

2024年12月の業務提携を発展させ、JELLY BEANS KOREAを活用した韓国市場開拓を本格始動

提携強化

2025年2月からのDENBA Sleep総販売代理店としての実績に基づく教育・研修・サポート体制を提供

最終目的

韓国K-market市場での事業拡大と医療分野への展開機会の創出による中長期的な成長の実現



戦略的パートナーシップ

世界49カ国特許技術と韓国市場戦略の
融合で新たな成長機会を創出

MECHANISM

DENBA技術とは 科学的に酸化を抑制するメカニズム

世界49カ国特許

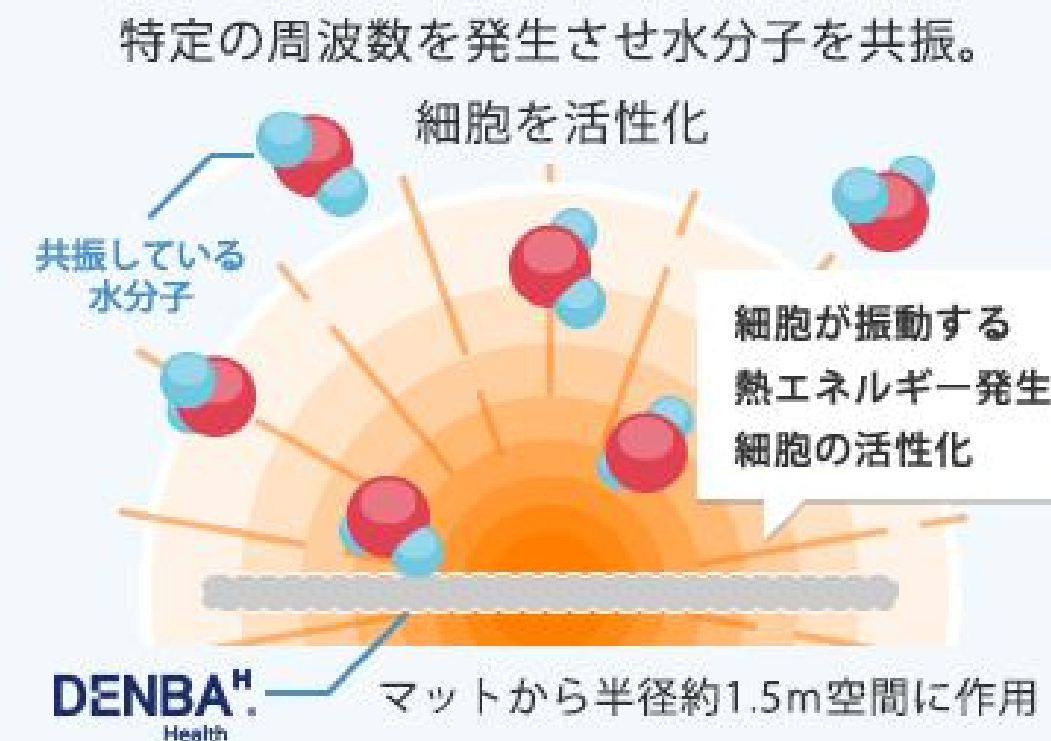
PSE認証

CE認証

食品鮮度保持技術、揚げ物のフライヤーの酸化抑制、学術研究が進むヘルスケア製品。DENBAは2025年現在、伊藤忠商事株式会社、SBIホールディングス株式会社との資本提携をはじめ、ホテル業界では最大手のアパホテルへのDENBAヘルス設置ルームのサービス提供や、厨房機器大手のホシザキ株式会社との共同開発製品の発売など、業界を超えた事業を展開しています。

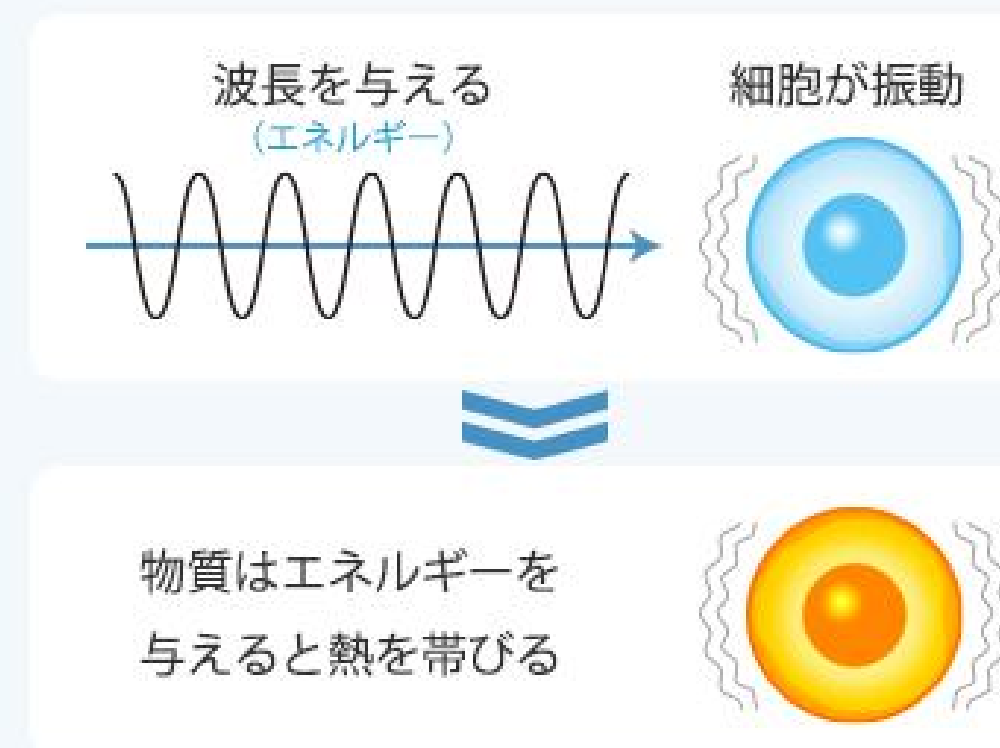
POINT 01

360度全方向に対して波長を発生させ、
空間全体の水分子を微細振動させる



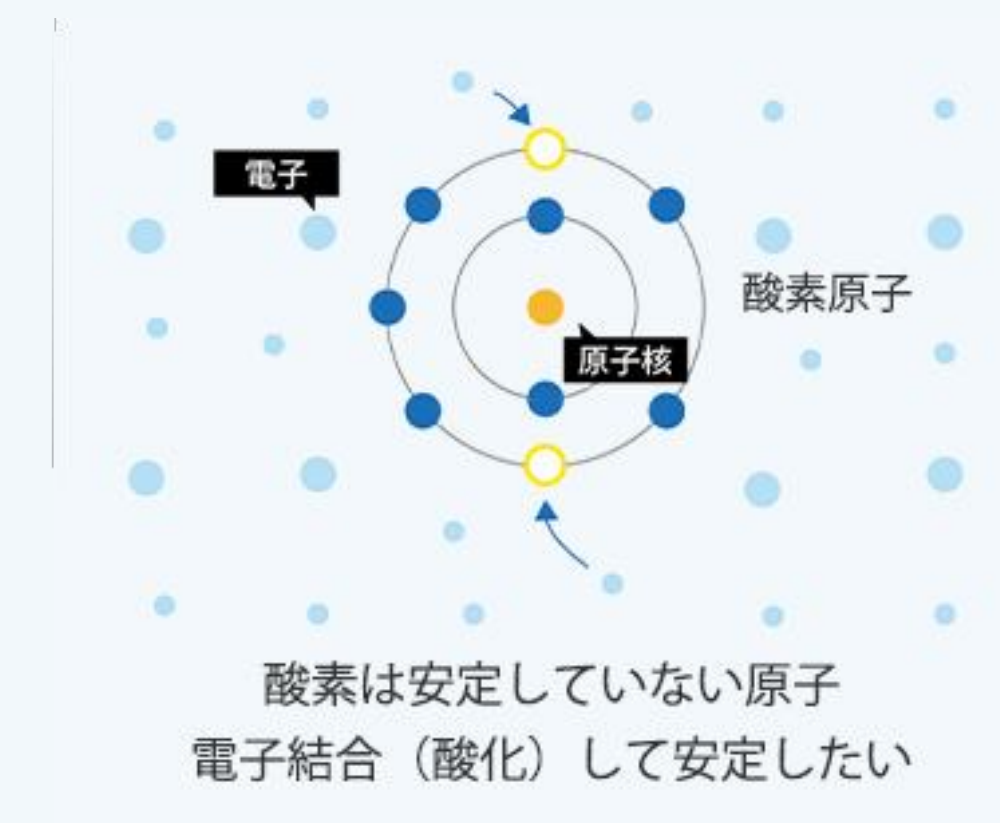
POINT 02

微細振動している細胞は
振動することで活性化



POINT 03

空間中に電子を充満させることで細
胞との酸化結合を抑制



PRODUCTS

DENBA製品の例



DENBA Sleep

DENBA Sleepは、360°の超低周波空間を作り出します。この枕で睡眠をとると、体内の水分子を微細振動させ、体・頭の内側から働きかけます。



DENBA+

DENBA技術により水分子の微細振動を利用した単極電場技術。食品の酸化を抑制し、細胞を活性化させることで、鮮度保持、菌の繁殖抑制、品質向上に貢献します。

MARKET OPPORTUNITY

市場機会 韓国 x K-Market



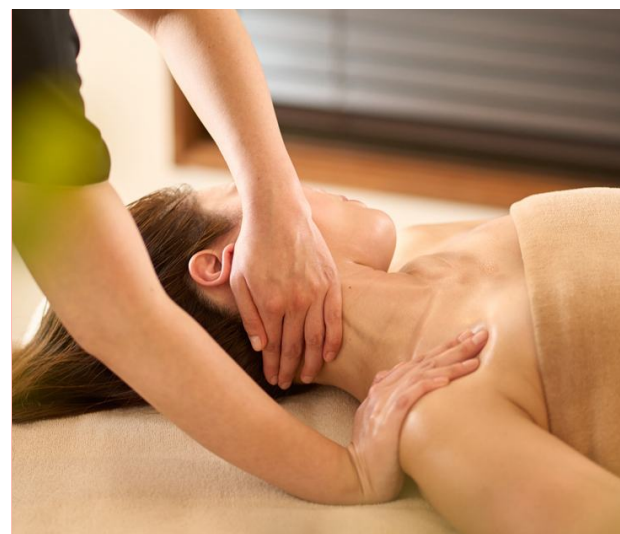
B2C

個人向け健康ソリューション
ー 睡眠・コンディショニング ー



B2B

ホテル、飲食、流通、食品工場
ー 鮮度保持・フライヤー ー



B2B2C

美容サロン、ウェルネスリゾート
ー 体験型導入 ー



市場機会

5,100万人

人口約5,100万人。デジタル浸透率・美容/健康意識が世界最高水準の成熟市場。

K-Beauty

K-beauty/K-healthのトレンド発信地として世界的影響力を保有。韓国での成功事例は越境EC展開の強力な足掛かりに。

健康意識

日本と共通する社会課題：長時間労働（OECD加盟国中上位）による疲労・睡眠問題。DENBAソリューションの価値訴求が日本と同様に有効。

PHASE 01

第1段階

国内市場での実績構築
(2025年11月～)

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

販売対象	販売戦略
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 ・株主総会・IRイベントでの製品体験会実施 ・株主向けニュースレターでのDENBA製品特集 ・投資家層（健康・美容意識の高い層）への直接アプローチ
会員向け販売	・ジェリービーンズ既存顧客データベース活用（約10万人） ・メールマガジン・LINE公式アカウントでの情報配信 ・会員限定先行販売キャンペーン ・ポイントプログラムとの連携

期待効果

販売実績の構築：
韓国展開前に国内で成功事例を蓄積

顧客の声の収集：
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

販売ノウハウの習得：
フォーシーズの研修を受けながら実践経験を積む

組織内での理解促進：
社員・株主がDENBA製品の価値を実感

PHASE 02

第2段階

韓国市場開拓戦略
(2026年1月～)

実施項目	内 容
JELLY BEANS KOREA活用	韓国子会社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活用し、スピーディな市場参入を実現
マルチチャネル展開	・ B2C：EC(自社サイト・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：韓国のウェルネスリゾート、エステサロンとの提携
現地マーケティング	K-beauty、K-healthトレンドに合わせた商品訴求、インフルエンサー活用、SNS戦略の展開
規制対応・認証取得	韓国食品医薬品安全処(MFDS)等の規制クリア、必要な認証・許認可取得の支援

EDUCATION, TRAINING, SUPPORT

教育・研修・サポート体制

フォーシーズHD主導

- ▶ **販売ナレッジ移転**
実績/成功事例の共有、セールストークスクリプト提供、顧客セグメント別提案手法
- ▶ **技術理解プログラム**
DENBAの科学的メカニズム研修、製品別特性と提案ポイント、競合優位性の説明方法
- ▶ **実演/体験販売技術**
体験型販売手法、DENBA LOUNGE運営ノウハウ、効果的な試用プロセス設計
- ▶ **運用/アフターサポート**
設置・運用ガイド、トラブルシューティング研修、顧客サポート体制構築
- ▶ **現地化支援**
韓国向けコンテンツ/資料作成、法規制対応サポート、インフルエンサー連携の型化

フォーシーズHD
DENBA総販売代理店実績

ナレッジ移転
販売手法・成功事例の共有

技術・運用研修
科学的理解・実演技術の習得

ジェリービーンズグループ
韓国市場開拓の実践

ROADMAP AND EXPECTED EFFECTS

ロードマップと期待効果

2025年11月～

国内販売開始

2025年12月～

販売研修高度化

2026年1月～

韓国ローンチ

2026年4月～

B2B2C拡大

2026年下期

医療分野展開

第1段階: 国内市場での実績構築

- 株主向け販売・IR体験会実施
- 10万人の顧客DBへの配信・先行販売
- 主要ECプラットフォームでの販売展開

第2段階: 韓国市場本格開拓

- JELLY BEANS KOREAを活用した市場参入
- K-beauty/K-health訴求インフルエンサー施策
- 医療分野へのDENBA技術応用研究開始

収益効果

チャネル拡大による売上成長
顧客LTV向上
新規市場開拓による収益源化

ESG効果

フードロス削減
油コスト低減（フライヤー製品）
環境負荷低減による社会貢献

ブランド効果

K-marketでの認知獲得
グローバル展開の加速
技術ブランドとしての地位確立