

JELLY BEANS Group

株式会社パルマとの業務提携に関する 補足説明資料

SUMMARY

ストレージが、 エネルギーインフラになる日

系統用蓄電池×全国コンテナ網による新エネルギー基盤の構築

本資料は「株式会社パルマとの業務提携に関するお知らせ」の補足説明資料です。

蓄電池事業の展開と、全国のストレージネットワークを活用した新エネルギー基盤の構築について、3分で読める形式で解説します。



この資料でわかること

投資家・ステークホルダーの皆様へ—3分で読める提携の全体像

1 提携が生まれた背景と社会的文脈

脱炭素政策と用地不足が生んだ、業界の壁を超えた提携の必然。2050年カーボンニュートラル実現に向けた再生可能エネルギー導入の加速と、系統用蓄電池への期待。

✓ 背景・課題

2 両社の強みと具体的な役割分担

JBサステナブルの蓄電池設置・運用ノウハウとパルマの全国ネットワークを融合。既存施設をエネルギー供給拠点へアップデート。

✓ シナジー・役割

3 今後の事業展開イメージ

自社施設型・オーナー提案型・転貸活用型の3モデルによる、機動的な全国拠点展開。短期間・低コストでのインフラ構築の実現を目指す。

✓ 展開計画

4 期待される効果と留意点

期待される3つの優位性。設置候補地の迅速確保、インフラ拡張の効率化、親和性の高い拠点活用。

✓ 期待効果

提携を動かす会社 | JBサステナブル

JBGグループ連結子会社 / 蓄電池事業の実行主体

会社概要

名称 株式会社JBサステナブル
所在地 東京都中央区
代表者 代表取締役 宮崎 明
事業 系統用蓄電池の設置・運用

事業内容 系統用蓄電池の設置・運用・企画販売を行う

8.2 億円
受注総額

※2026年1月29日付「系統蓄電所向けの蓄電池の受注契約締結に関するお知らせ」

✓ 設置・運用ノウハウ

蓄電池の設置・運用に関する技術的ノウハウを持つ

✓ 技術知見を生かした運営体制

効率的な事業運営体制の構築力

✓ 市場動向に応じた設置戦略

電力需給調整市場の動向に応じた設置戦略の立案力

✓ 保守メンテ体制

東京電設サービスとの提携による保守メンテナンス体制を構築

✓ 展開エリア

静岡

滋賀

京都

提携を動かす会社 | 株式会社パルマ

業務提携先企業 / セルフストレージ事業のソリューションプロバイダー

会社概要

名称 株式会社パルマ
所在地 東京都千代田区麴町4-5-20 KSビル5階
代表者 代表取締役 木村 純一
事業 セルフストレージ事業向け
ビジネスソリューションプロバイダー

運営実績

200+ 10,000室
施設数 以上

✓ 全国のコンテナ型トランクルーム 施設ネットワーク

全国に展開するコンテナ型
トランクルーム施設ネットワークを保有

✓ 施設管理ネットワークによる 運営基盤

施設管理ネットワークを
活用した安定した運営体制

HOW NOW

なぜ、今なのか

脱炭素政策と用地不足が生んだ、業界の壁を超えた提携の必然

政策潮流

2050年カーボンニュートラル

再生可能エネルギーの導入が急加速

再エネ導入加速

太陽光・風力などの再生可能エネルギーが拡大

電力系統の安定化

天候による変動が大きく、送配電網の安定化が喫緊の課題

系統用蓄電池への期待

余剰電力の蓄積と需給逼迫時の放電で電力インフラを支える

用地確保の壁

系統接続しやすい土地が必要

電力系統への接続が容易で全国に分散設置できる用地の確保が必須

適切な広さと電源設備が必要

適切な広さと電源設備を兼ね備えた土地の確保

個別確保はコストと期間が大きい

多大なコストと交渉期間を要し、事業拡大のボトルネック

事業拡大のボトルネック

用地確保が事業拡大の大きな障壁となっていた

だから、既存ストレージ網の活用が有効

パルマ社の全国ネットワークを活用することで、用地取得のコストと時間の抑制を図り、短期間・低コストでのインフラ構築の実現を推進

シナジーと役割分担

蓄電池ノウハウ × 全国ネットワークー1+1を3にする提携の設計図

JBサステナブル 蓄電池事業の実行主体

- ✓ 系統用蓄電池の設置・運用ノウハウ
- ✓ 蓄電池の企画販売ノウハウ
- ✓ 高品質製品の供給体制
- ✓ 保守メンテナンス体制

株式会社パルマ セルフストレージ事業

- ✓ 全国コンテナ型トランクルームネットワーク
- ✓ 既存インフラ（基礎・電源等）
- ✓ 顧客基盤
- ✓ 施設管理ネットワーク

本提携が生み出す価値

短期間・低コストでの
全国拠点展開を推進



既存施設の
「エネルギー供給拠点」への転換



パルマ社の不動産価値向上と
JBサステナブルの
事業拡大を同時実現

倉庫が持っていた、 蓄電池拠点としての3条件

ロードサイド×既存インフラ×電源親和性—蓄電池拠点として理想的な3条件

1

立地の優位性

全国のロードサイド等、
電力需要地に近い場所に分散立地

- ✓ 電力需要地に近い
- ✓ 全国に分散配置
- ✓ アクセス良好

2

インフラの既存性

コンテナ設置用の基礎・スペースが
すでに整備済み

- ✓ 基礎設備完備
- ✓ スペース確保済み
- ✓ 即時利用可能

3

電源との親和性

電源引き込み等のインフラと
高い親和性を保持

- ✓ 電源設備完備
- ✓ 保守管理容易
- ✓ 安定稼働可能

既存施設の未利用スペースを「エネルギー供給の拠点」へアップデート。
新規用地取得と比較し、短期間かつ低コストでのインフラ構築の実現を目指します。

全国展開の3モデル

自社・オーナー・転貸—多角的な展開モデルが生む拡張スピード

自社施設型

直営展開

- ✓ 自社施設に直接設置
- ✓ 運営管理しやすい
- ✓ 品質管理が容易

パルマ自社保有・運営施設への蓄電池設置

オーナー提案型

パートナー展開

- ✓ オーナーへの提案
- ✓ 顧客網を活用
- ✓ 拡張性が高い

パルマ顧客（施設オーナー）が保有する施設への導入提案

転貸活用型

ネットワーク展開

- ✓ 賃借ベース展開
- ✓ 機動的な展開
- ✓ リスク分散

パルマが第三者から賃借する施設を活用した転貸形式

モデルの併走により、土地購入を伴わない機動的な全国拠点展開の推進が可能。
短期間で低コストでインフラ構築の実現を図り、蓄電池事業のスピード展開を推進。