

株式会社オルトプラスとの資本業務提携に関する補足説明資料

～事業基盤の再構築および中長期的な企業価値向上に向けて～

ジーエット株式会社 × 株式会社オルトプラス

- ・ 本資料は、本日公表いたしました適時開示「第三者割当による新株式(現物出資)及び第12回新株予約権の発行並びに新株予約権の買取契約の締結、第1回無担保社債(私募債)の発行、第11回新株予約権(行使価額修正条項付)の調達資金の用途変更、定款の一部変更、資本業務提携、並びに、親会社及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」の補足説明資料です。
- ・ 本提携の背景、狙い、および今後の方向性を整理したものであり、現時点で未確定の事項を含みます。

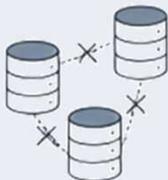
2026年2月24日

現状の経営課題と外部パートナー連携の必要性



1. IT・システム・セキュリティ人材の不足

社内に専門エンジニアが不在であり、構造的なリソース不足に直面。



2. 顧客データの分断 (データのサイロ化)

POS (店舗)、EC会員情報等のデータ連携が不十分。「誰が何を買ったか」が可視化されず、マーケティングが困難な状況。



3. グループ拡大に伴うシステム分散

M&A等によるグループ構成の拡大に対し、システム・運用体制の統合が追いついていない(旧システムが乱立)。



4. セキュリティ体制の脆弱性

ブランド・会社ごとに管理レベルが異なり、統一的なセキュリティ基準の整備が急務。



結論：「自社単独での早急な解決は困難」

- 時間・コスト・人材確保の観点から、自社リソースのみでの再構築は限界がある。
- システム開発・運用に強みを持つ外部パートナーとの資本関係を伴う強力な連携が必要不可欠と判断。

株式会社オルトプラスとの提携理由と親和性

【ジーエットの課題】

- エンジニアリングリソースの不足
- セキュリティ・インフラの脆弱性
- デジタルマーケティングの知見不足



【オルトプラス社の強み（リソース）】

1. システム開発・運用の高度な知見
エンターテインメント分野で培った大規模アクセスの処理能力とインフラ構築力。
2. IP・コンテンツの企画・運営ノウハウ
「熱烈なファン」を持つコンテンツ運営の経験。
3. セキュリティ・インフラ領域の実績
個人情報保護を含む堅牢なシステム基盤の構築実績。

資本関係を伴う意義（シナジー）

単なる「外注」ではなく「パートナー」

- 業務委託(発注者・受注者)の関係を超え、資本関係を通じて継続的に協議・検討が可能な体制(運命共同体)を構築。

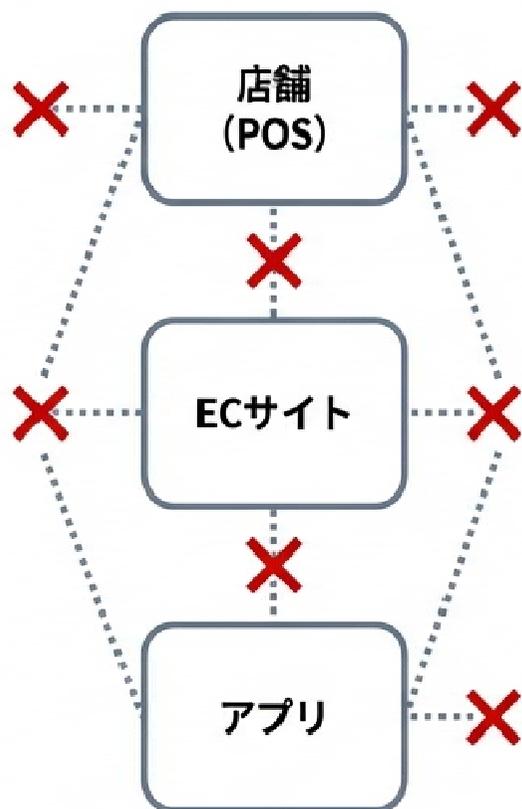
相互のリソース補完

- ゴーエットの「リアル店舗・アパレル事業」×オルトプラスの「デジタル・エンジニアリング力」。

資本業務提携によって目指す姿（Before / After）

【Before：現状】

断絶されたシステム



- データのサイロ化:各チャネルのデータがバラバラで連携なし。
- 個別最適:グループ各社でシステムが異なり、非効率な運用。
- 守りのIT:老朽化したシステムの維持管理にリソースを割かれる。



①システム・データ基盤の統合検討

顧客IDの統合(One ID)、購買データの可視化による「顔の見えるマーケティング」へ。

②セキュリティ・インフラの高度化

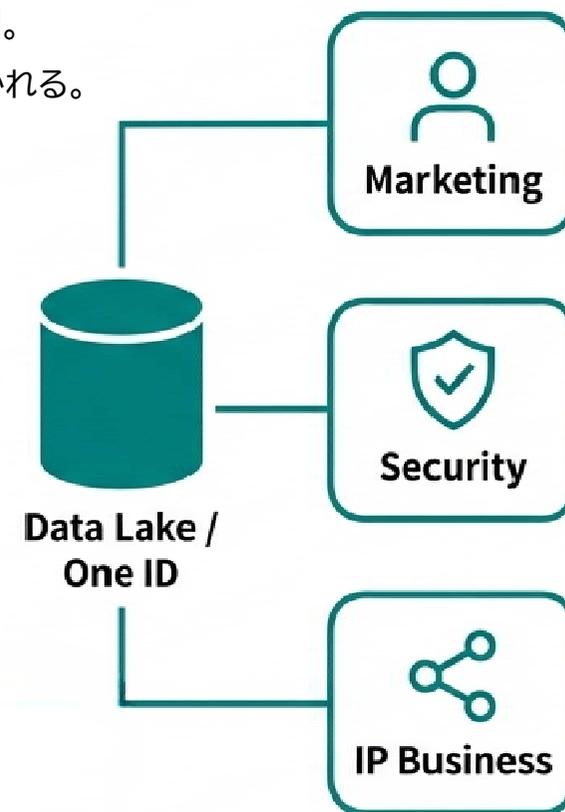
オルトプラスの知見を活用した、安心・安全なデータ管理体制の構築。

③IP × アパレルの新規展開

オルトプラスのIP資産やノウハウを活用したコラボレーション商品の開発。

【After：提携後の方向性】

統合されたシステム



中長期的なロードマップと本提携の位置づけ

Phase 1：基盤整備（短期）

- システム・インフラ・セキュリティ体制の現状分析(監査)と整備
- データ連携に関する要件定義と統合基盤構築の検討

Phase 2：事業連携・深化（中期）

- 統合データを活用したCRM・マーケティング施策の実行
- IPコラボレーション等のコンテンツ展開（アパレル×エンタメ）

Phase 3：成長・拡大（長期）

- 新規事業(Web3、生成AIリスティング等)の検討
- アパレル×エンタメの融合による新たな顧客層の獲得

本資本業務提携および現物出資による株式取得は、短期的な対応策ではなく、「事業の持続的成長」と「企業価値向上」を実現するための基盤作り(攻めの投資)です。

オルトプラス社の技術力を取り込み、アパレル事業のDXを加速させます。