

# **GENERATION PASS**

**2017年10月期 第2四半期 投資家説明会**

**株式会社ジェネレーションパス  
(東証マザーズ : 3195)**

**2017年6月23日**

**ECマーケティングに新たな価値を**

Create New Value for EC Marketing



## 事業概況

- 連結売上高：3,897百万円(前年同期比24.1%増)、営業利益：63百万円(前年同期比29.0%減)
- 会社年間計画に対する達成率は、売上高45.9%、営業利益48.5%

## ECマーケティング事業

- 連結売上高3,228百万円(前年同期比23.6%増)
- セグメント利益94百万円(前年同期比4.7%減)
- 昨年度はいったんパートナーの選別を行ったが、今年度は再び取引社数、商品数を拡大し500社を突破し売上高を拡大
- マーケティングデータの活用によるサポート事業の強化。大型新規も準備中
- 海外は、KJTからスタートしてチャネルをマルチ化、さらにBtoBも開始

## 商品企画関連事業

- 連結売上高623百万円(前年同期比25.1%増)
- セグメント利益71百万円(前年同期比21.4%増)
- 新規商材の開発及び取引社数の増加による売上・利益の拡大

## 今後の展開

- 「メタECカンパニー」に向けて、コア事業（国内EC）の拡大とともに、以下の3軸で成長を実現
- ✓ 第1軸：地理的展開（中国・そしてアジアへ越境ECを拡大）  
→マレーシア・ベトナムなど東南アジアへの展開を開始
- ✓ 第2軸：バーチャル展開（自社商品開発・ブランド開発を推進）  
→自社ブランド家電Simplusのラインナップ拡大を準備中
- ✓ 第3軸：水平展開（データ事業・メディア事業を新規事業化）  
→M&A含めて積極展開を下期に予定

2016年11月	EC事業の取引先会社数が500社を突破
2016年11月	商品企画関連事業で新商品発売開始
2016年12月	国内EC売上で月間新記録を達成（6.7億円）
2017年1月	自社ブランド家電「Simplus」販売開始
2017年3月	Wowma!にファッション館とインテリア館を出店（合計3店舗）
2017年3月	インドにおけるオフショアシステム開発を開始
2017年3月	ジャーナルスタンダード・ACMEへのECサポート売上で月間最高額を達成
2017年4月	楽天3月ベストショップオブザマンズ受賞
2017年4月	ベトナムに駐在事務所を設立
2017年4月	PB商品の売上が半年で2.1億円を突破

(単位：百万円)

	16/4期 実績	売上 構成比	17/4期 実績	売上 構成比	17/10期 計画値	通期進捗率
純売上高	3,141	100.0%	3,897	100.0%	8,500	45.9%
純仕入高	2,241	71.4%	2,803	71.9%	6,224	45.0%
売上総利益	899	28.6%	1,093	28.1%	2,275	48.1%
販管費	811	25.8%	1,030	26.4%	2,145	48.0%
営業利益	88	2.8%	63	1.6%	130	48.5%
経常利益	85	2.7%	75	1.9%	130	58.4%
当期純利益	57	1.8%	51	1.3%	88	58.2%

# 業績

---

**GENEPA**

## 【連結経営成績】

(単位：百万円)

	16/4期 実績	売上 構成比	17/4期 実績	売上 構成比	前期比	対売上 構成比	17/10期 計画値	計画値売上 構成比	達成率
純売上高	3,141	100.0%	3,897	100.0%	24.1%	0.00%	8,500	100.0%	45.9%
純仕入高	2,241	71.4%	2,803	71.9%	25.1%	0.58%	6,224	73.2%	45.0%
売上総利益	899	28.6%	1,093	28.1%	21.5%	-0.58%	2,275	26.8%	48.1%
販管費	811	25.8%	1,030	26.4%	27.1%	0.63%	2,145	25.2%	48.0%
営業利益	88	2.8%	63	1.6%	-29.0%	-1.21%	130	1.5%	48.5%
経常利益	85	2.7%	75	1.9%	-11.0%	-0.77%	130	1.5%	58.4%
当期純利益	57	1.8%	51	1.3%	-11.0%	-0.52%	88	1.0%	58.2%

### ▼営業利益の増減分析コメント▼

当第2四半期で主として回転性の低い海外在庫を中心として19百万程度の商品の評価減を行っているが、概ね国内ECマーケティング事業、商品企画関連事業ともに順調に推移している。

## 【販管費内訳】

(単位：百万円)

	16/4期実績	対売上高比	17/4期実績	対売上高比	前期比 対売上高比	増減要因
人件費	110	3.5%	130	3.4%	-0.15%	対売上高比でほぼ一定
荷造包装費	296	9.4%	357	9.2%	-0.27%	倉庫管理及び商品別の送料管理の強化施策を行い微減
広告宣伝費	50	1.6%	110	2.8%	1.23%	Yahoo! 店舗の売上増施策を推進し広告費を投入したことにより増加
販売促進費	70	2.2%	105	2.7%	0.47%	楽天店舗の売上増加施策を推進しポイントキャンペーンを行っており増加
ロイヤリティ	111	3.5%	120	3.1%	-0.45%	1件当たりの販売単価上昇により微減
その他	173	5.5%	206	5.3%	-0.21%	
合計	811	25.8%	1,030	26.4%	0.63%	

## 【セグメント情報 前期比較】(単位：百万円)

		16/4期	17/4期
ECマーケティング事業	売上高	2,611	3,228
	セグメント利益	98	94
商品企画関連事業	売上高	498	623
	セグメント利益	59	71
その他	売上高	31	45
	セグメント利益	20	6

## 【セグメント情報 四半期推移】(単位：百万円)

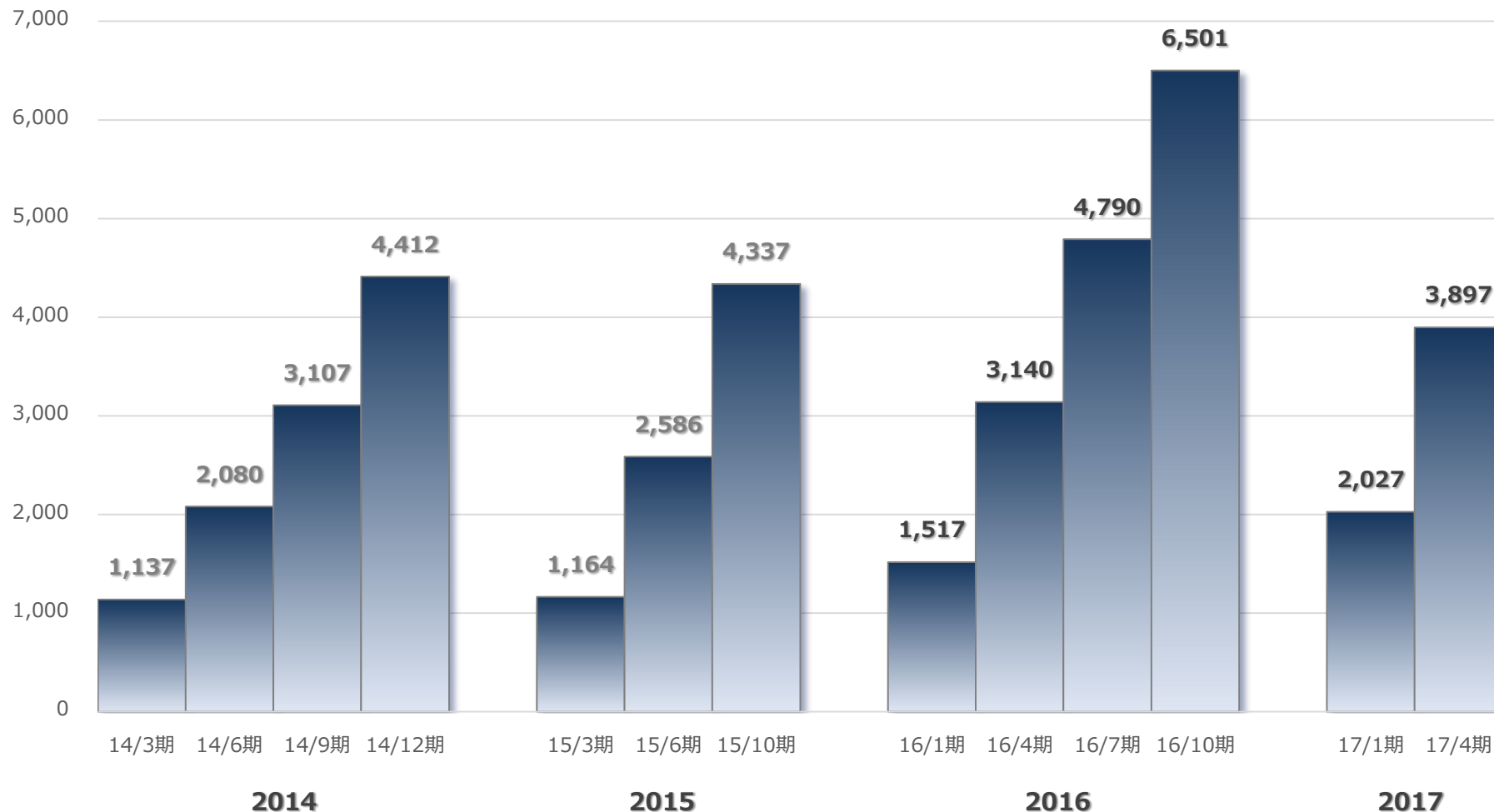
		17/1期	17/4期
ECマーケティング事業	売上高	1,711	1,516
	セグメント利益	49	45
商品企画関連事業	売上高	311	311
	セグメント利益	38	33
その他	売上高	4	41
	セグメント利益	1	4

## 【連結財政状態】(単位：百万円)

		16/10期	17/4期			16/10期	17/4期
流動資産		2,135	2,239	流動負債		621	679
うち、現預金		734	804	うち、買掛金		321	300
うち、売掛金		669	658	うち、未払金		212	214
うち、商品		655	658	うち、借入金		0	0
固定資産		46	50	固定負債		12	10
有形固定資産		16	15	負債合計		634	689
無形固定資産		15	19	純資産合計		1,548	1,600
投資その他の資産		14	15	負債・純資産合計		2,182	2,290
資産合計		2,182	2,290				

## 17/4期 連結売上高：3,897百万円

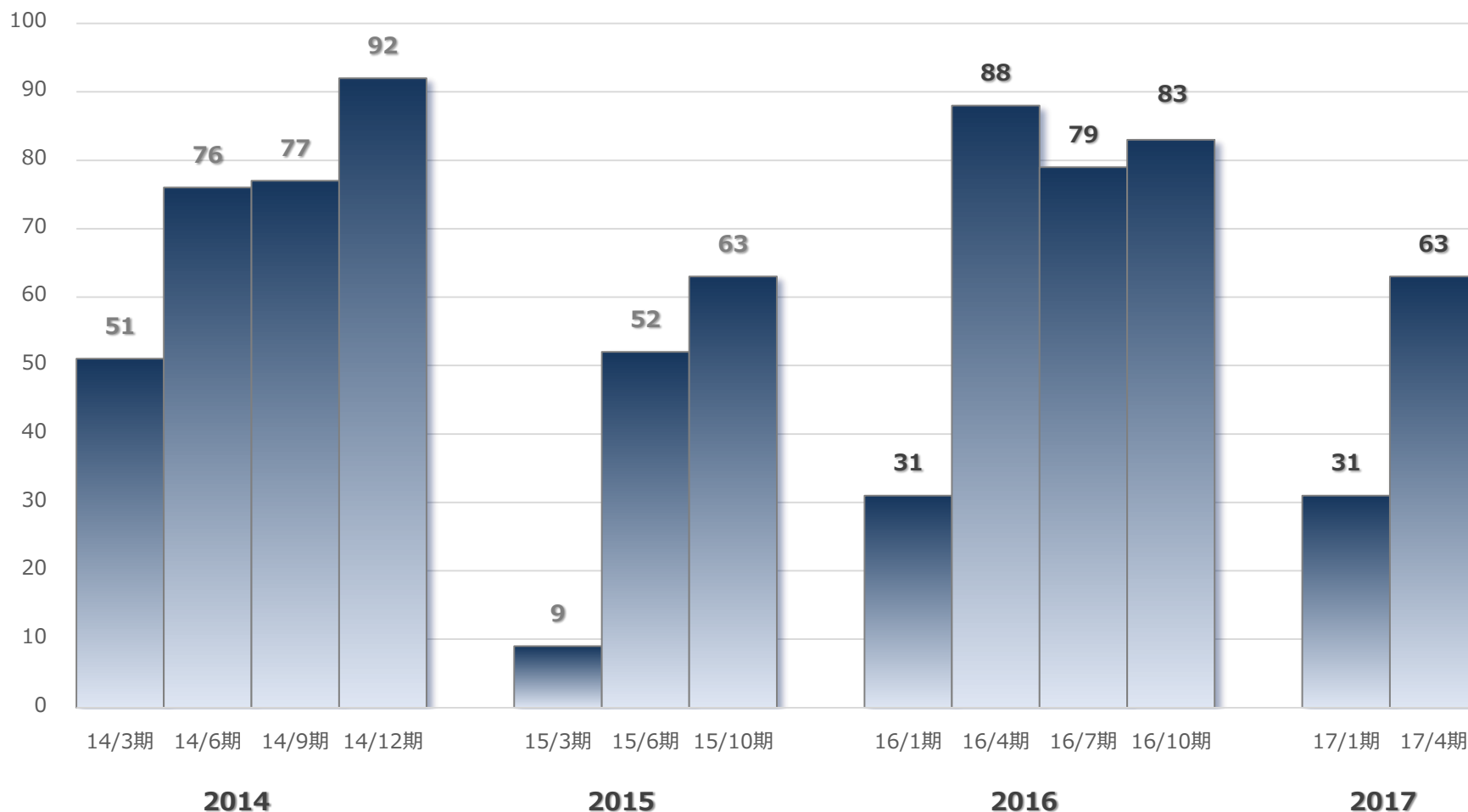
(単位：百万円)



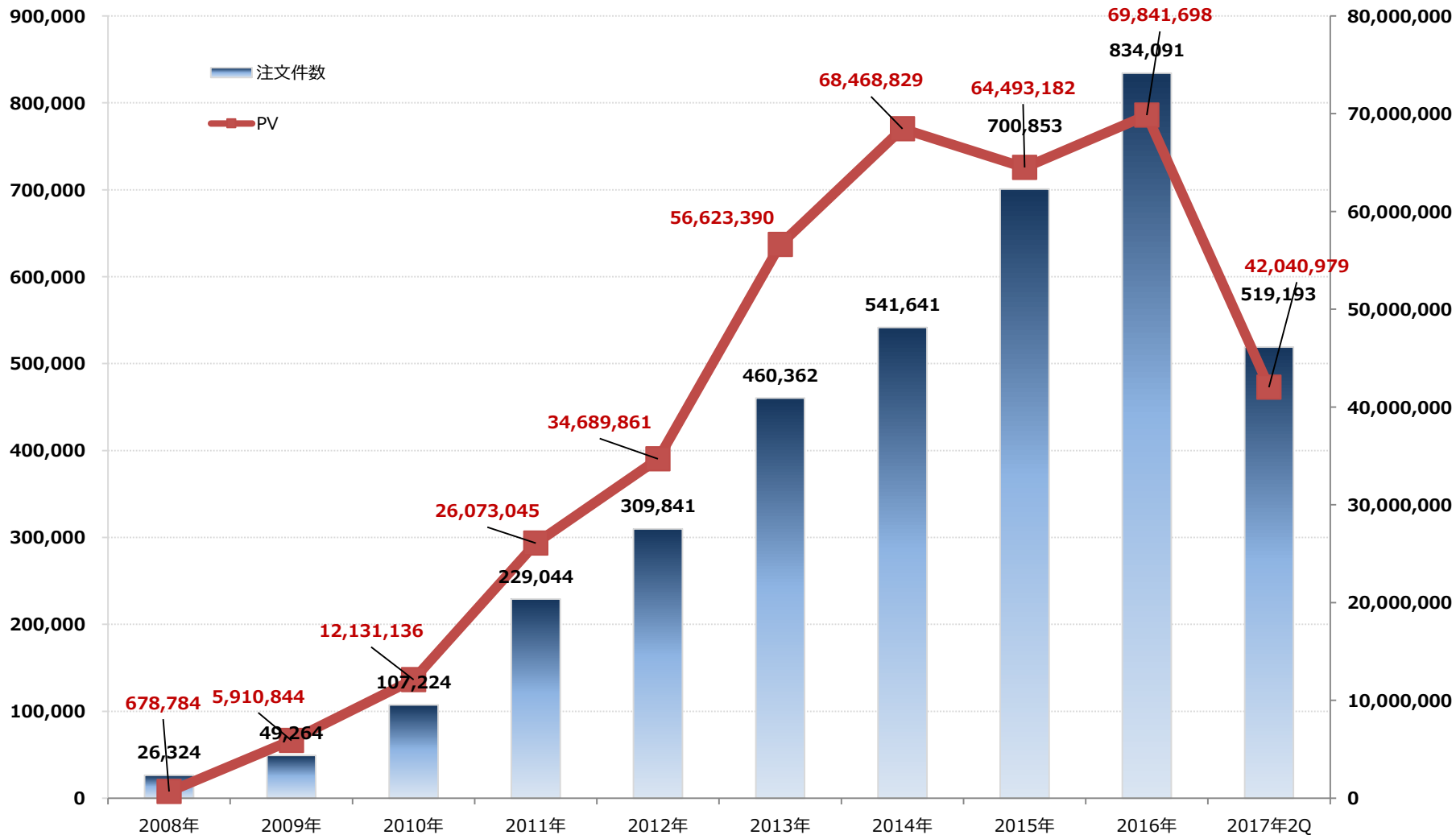


## 17/4期 連結営業利益：63百万円

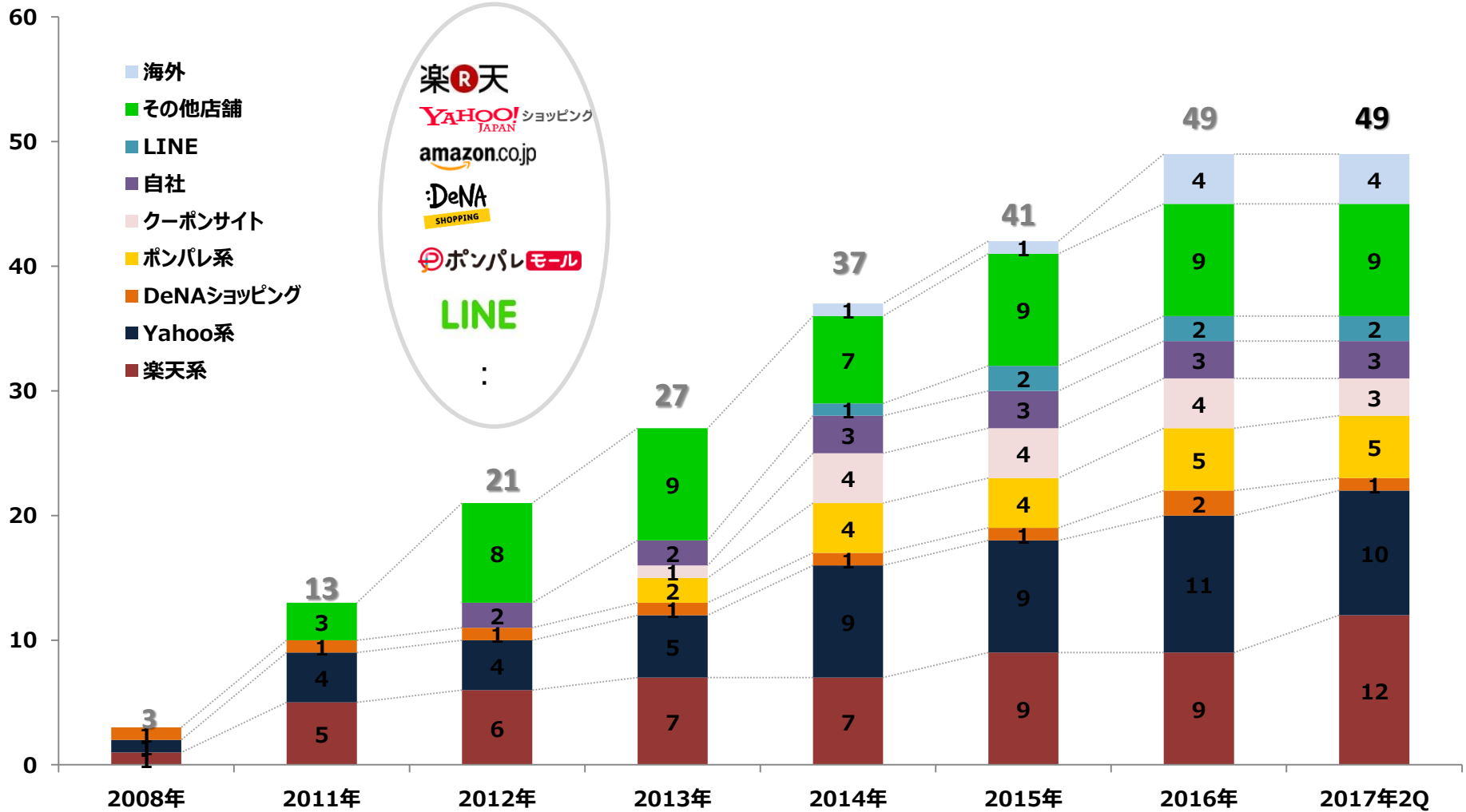
(単位：百万円)



## 【年間推移】

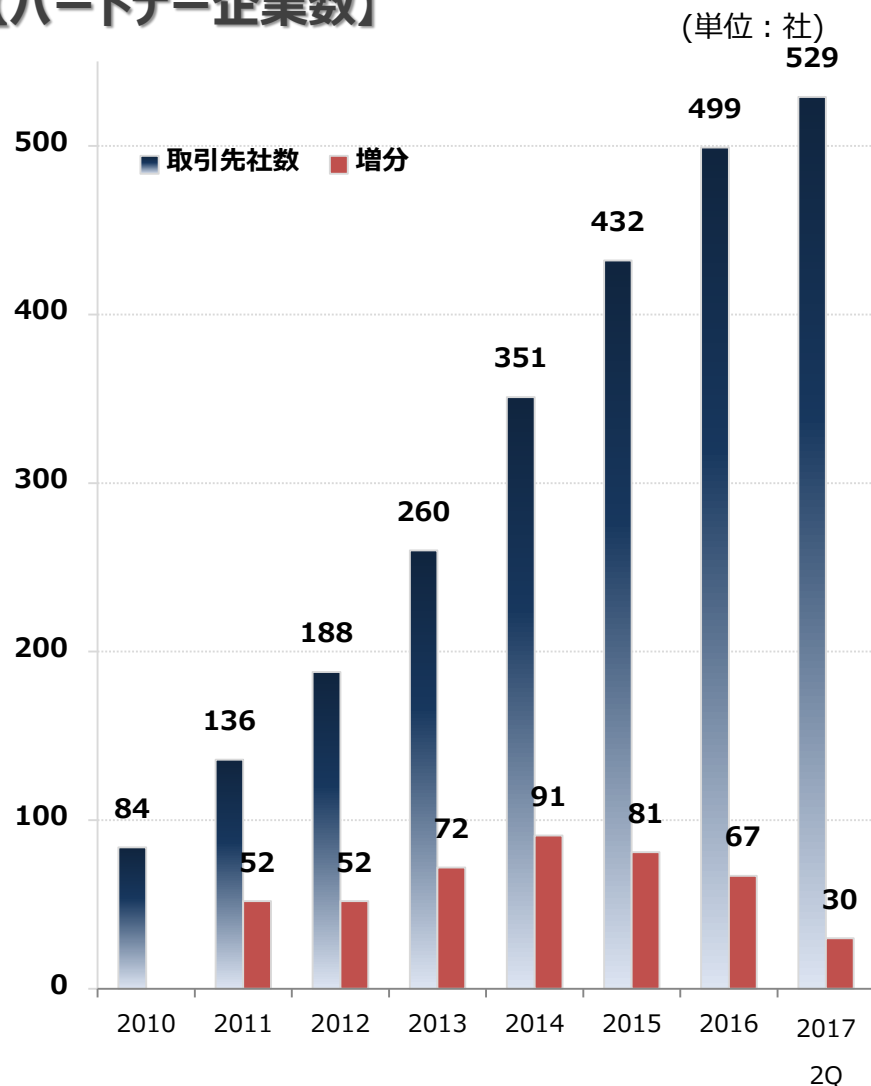


## 楽天 3店舗 新規オープン

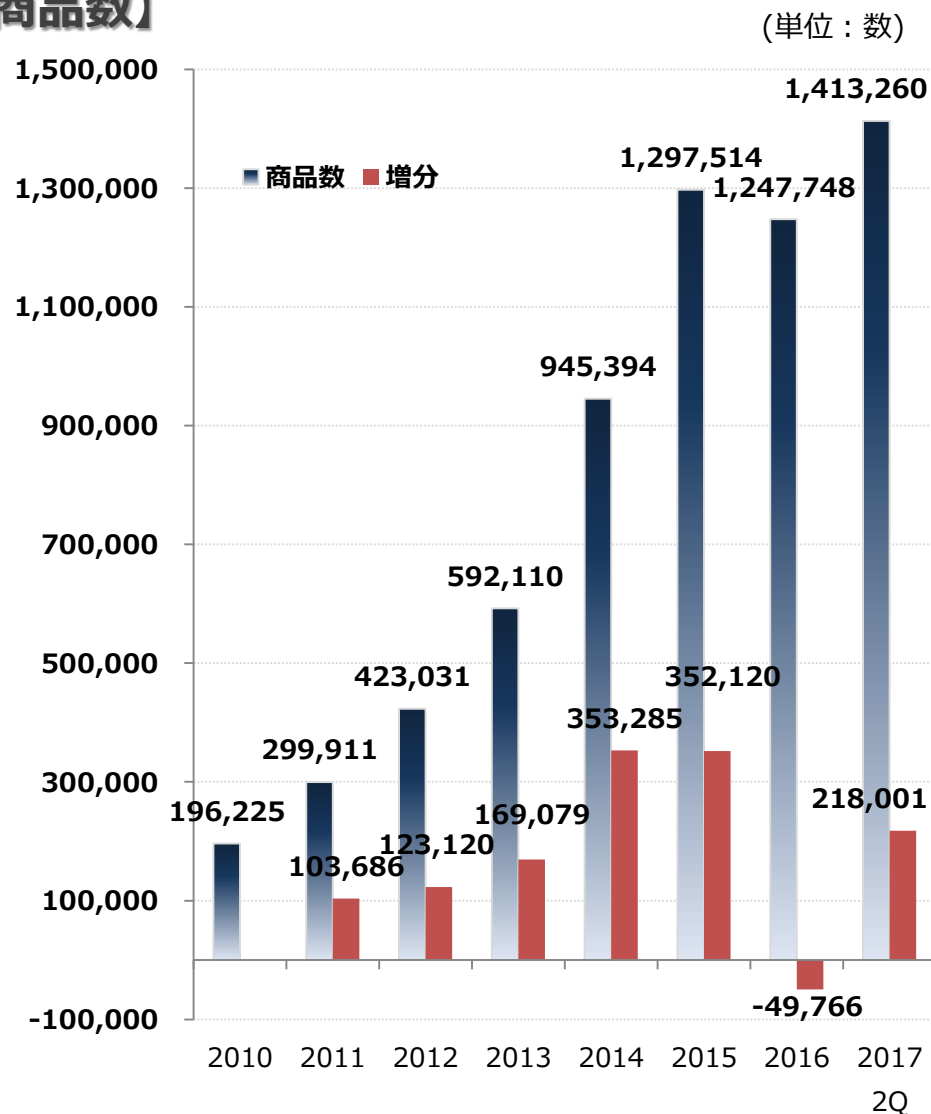


※2015年までは12月時点、2016年は10月時点

## 【パートナー企業数】



## 【商品数】



【パートナー企業数】【商品数】 ※2014年までは12月時点、2015年以降は10月時点

# 今後の展望

---

**GENEPA**

## 『メタECカンパニー』に向けて、3軸で成長。

国内ECを主軸としながらも、ECに関連して海外展開・自社商品開発・そして非物販事業（データ・メディア）などへ、多面的な拡大を行う。



## 【中国越境ECにおけるマルチチャネル展開】

2015年11月

上海政府運営の「KJT」へ日本企業として初出店 ①

KJTは、F2Fコンソーシアムの出資見送りに伴い事業低迷。これに伴い弊社在庫も一部減損評価を余儀なくされる。2017年4月香港のKing Wai Groupの傘下となり、民間企業として再度成長軌道へ。

2016年9月

中国最大のECモールTaobaoに出店 ②

2017年6月

JD楽天への商品提供を開始 ③  
マレーシアでのBtoB販売を開始

### ① KJT.com



### ② Taobao



### ③ JD楽天



## 『小売業を超えて、商品開発・ブランド開発を展開』

### 【商品企画関連事業】

- ◆ 商材の拡大（家具・ファブリックに加えて、寝具等その他商材）
- ◆ 取引社数の拡大
- ◆ 提携工場の拡大
- ◆ 取扱商品種類の拡充

### 【自社ブランド開発】

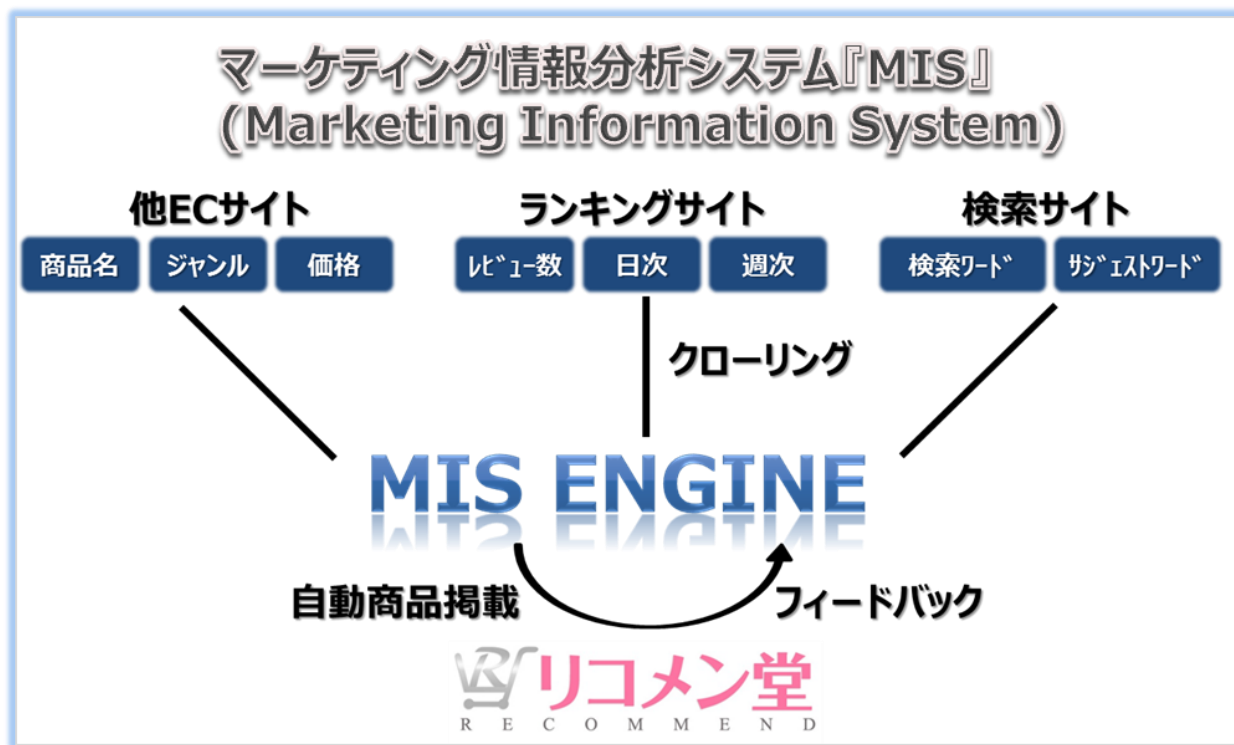
- ◆ 家電領域での自社ブランド「Simplus」をシリーズ投入。  
月商2,000万円規模に成長。

s!mplus

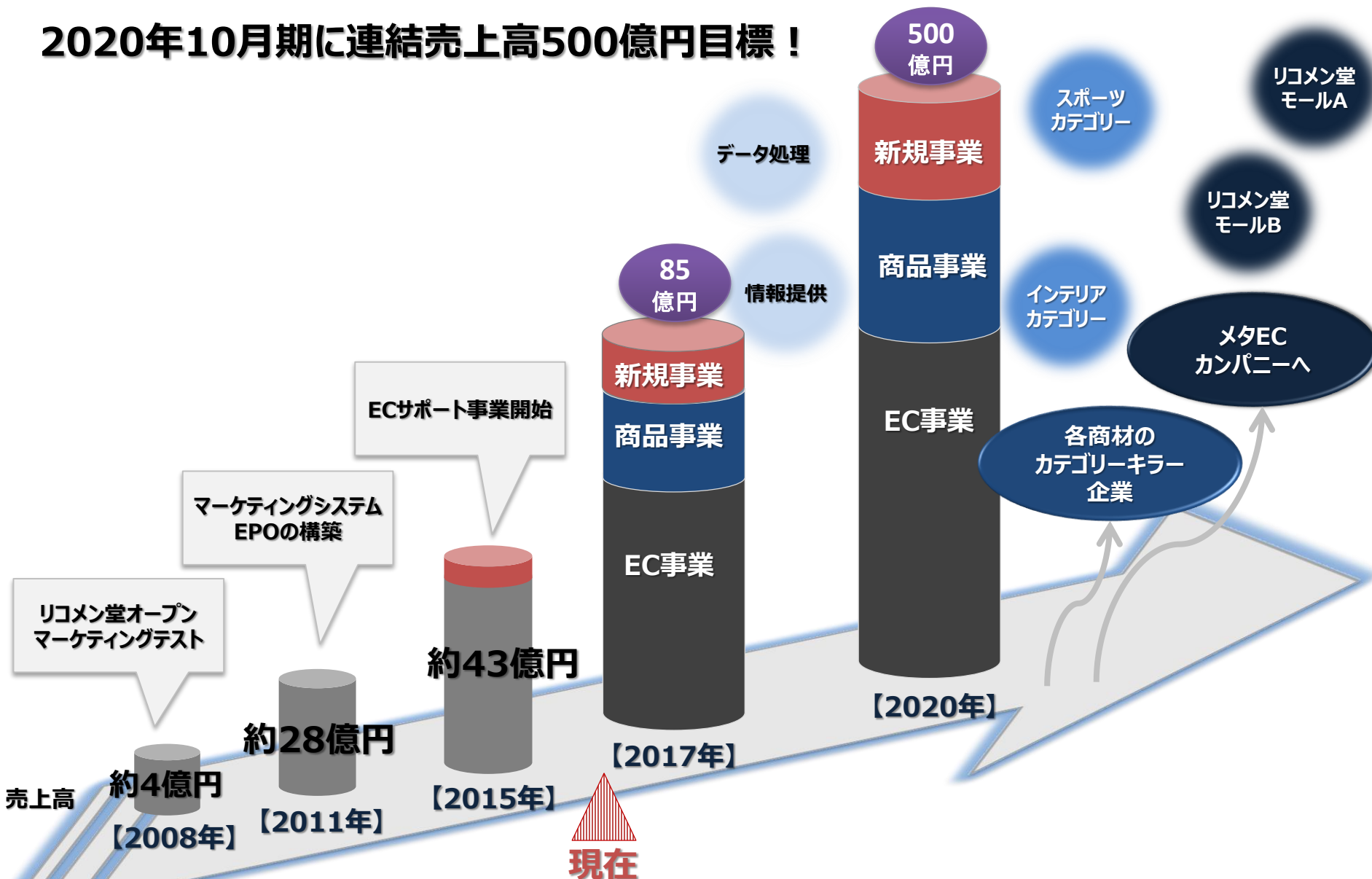




- 「モノ」に関わらないEC関連事業への展開。
- これまで社内用に蓄積してきた、売れ筋情報・評価情報等のビッグデータをビジネス化。
- BtoCおよびBtoBの両面でのマネタイズを検討中。
- さらにコンシューマ向けメディア事業等への展開も。



## 2020年10月期に連結売上高500億円目標！



本社	東京都新宿区西新宿6-12-1西新宿パークウエストビル5F														
事業内容	<p>ECマーケティング事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●EC事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>-インターネット通販ショップの運営</li> <li>-新商品のネットマーケティング</li> <li>-マーケティングリサーチ及び分析</li> </ul> </li> <li>●ECサポート事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>-インターネット通販での新規出店・販売・運営支援</li> </ul> </li> </ul> <p>商品企画関連事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●新規商品の提案、共同開発</li> </ul> <p>その他事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●思い出事業（アルバム及び写真のデジタル化サービス）</li> <li>●ソフトウェアの受託開発及びシステム開発事業</li> </ul>														
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役</td> <td>岡本洋明</td> </tr> <tr> <td>取締役(運営マーケティング担当)</td> <td>久野貴嗣</td> </tr> <tr> <td>取締役(財務担当)</td> <td>鈴木智也</td> </tr> <tr> <td>取締役(システム担当)</td> <td>桐原幸彦</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>粕谷達也</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>内山和久(公認会計士)</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>次廣秀成(株式会社アジアドビジョンコンサルティング)</td> </tr> </table>	代表取締役	岡本洋明	取締役(運営マーケティング担当)	久野貴嗣	取締役(財務担当)	鈴木智也	取締役(システム担当)	桐原幸彦	常勤監査役	粕谷達也	社外監査役	内山和久(公認会計士)	社外監査役	次廣秀成(株式会社アジアドビジョンコンサルティング)
代表取締役	岡本洋明														
取締役(運営マーケティング担当)	久野貴嗣														
取締役(財務担当)	鈴木智也														
取締役(システム担当)	桐原幸彦														
常勤監査役	粕谷達也														
社外監査役	内山和久(公認会計士)														
社外監査役	次廣秀成(株式会社アジアドビジョンコンサルティング)														
設立	2002年1月18日														
資本金	624,457千円 (2017年6月23日現在)														
発行株数	8,246,840株 (2017年6月23日現在)														
従業員数	69名(パート・アルバイト含む) 平均社員給与3,722千円 (2016年10月末実績値)														

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは、いわゆる「見通し情報」を含み、リスクや不確実性が内在しております。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実際の業績等はこれらとは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しておりますが、掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合についても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の修正を行う義務を負うものではありません。



IRに関するお問い合わせ先  
<https://ssl.genepa.com/inquiry/>