



平成30年5月11日

各 位

会社名 パ ス 株 式 会 社  
代表者名 代表取締役CEO 中原 信一郎  
(コード番号 3840 東証二部)  
問合せ先 執行役員管理本部長 梶川 量由  
(TEL. 03-6823-6664)

## アセット・マネジメント事業への新規参入に関するお知らせ

当社は、平成30年5月11日の取締役会において、平成30年5月よりアセット・マネジメント事業へ参入することを決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 新規参入の目的と理由

当社は平成27年5月に美容・健康関連商品のカタログ・TV通販を手掛ける株式会社マードゥレクス及び株式会社ジヴァスタジオへの出資を行い、事業規模の拡大と収益基盤の確立を目指してまいりました。

その結果、平成30年3月期の業績は本日公表の決算短信のとおり大きく改善され、一定の成果を上げる事が出来ました。

この度、当社は更なる事業規模および収益拡大を目的に、EC通販事業で蓄積したCRM(注)ノウハウを活かした多目的機能を持つ投資プラットフォームを構築し、「多角化」へ向け、美容と健康をテーマにした女性向け新規事業や、不動産および動産をベースにした投資商品の開発を展開するアセット・マネジメント事業を開始いたします。

特に国内資産運用市場では、個人資産の増加を背景に、より安定した運用利回りの良い投資商品への注目が高まっており、このような成長市場で魅力的な商品の開発と提供が当社の事業規模および収益拡大に繋がるものと判断いたしました。特に女性に向けた運用商品を提案してまいります。現在、投資商品の多くは専ら「男性目線」での営業、コミュニケーション活動が行われております。しかしながら、女性の社会進出、働く女性の増加に伴い、個人資産を形成する女性層も年々増加しているのが実態と認識しております。当社では、これまでのビジネス経験を活かす形で、主に女性をターゲットとした切り口での投資商品の営業展開は、大いに可能性のあるビジネスと考えております。

(注) CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)とは、特定の顧客との関係を継続的に築き上げ、その結果として売上げや利益、さらには企業価値を向上させるという経営手法

#### 2. 新規事業の概要

##### (1) 新たな事業の内容

多目的機能を持つ投資プラットフォームによるアセット・マネジメント事業

##### ① 美容と健康をテーマにした女性向け新規事業

- ・著名リゾート地でのスパ&リゾートにおけるエステ等の運営
  - ・女性の富裕層をターゲットにした投資商材の提供
  - ・女性向けにフォーカスした不動産賃貸仲介
  - ・女性向け簡易ホームセキュリティ
- ② 不動産・動産をベースにした投資商品の開発
- ・エコロジーを考えた再生可能エネルギー関連の投資商品
  - ・レジャー、民泊関連の投資商品

(2) 当該事業を担当する部門

事業統括本部

- (3) 当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容  
適時開示基準に該当する金額支出予定はございません。

### 3. 日程

- (1) 取締役会決議日 平成30年5月11日  
(2) 事業開始期日 平成30年5月中(予定)

### 4. 今後の見通し

アセット・マネジメント事業への参入に際しては、新たな商材の調達・開発をスピーディに進めるべく、事業パートナーとの提携やM&Aを積極的に活用し、また販路の拡大においても販売パートナーとの提携等を積極的に進めてまいります。

なお、本件により、平成31年3月期の業績に重大な影響を与えることが明らかになった場合には、速やかにお知らせいたします。

以上

(アセット・マネジメント事業の詳細は添付の「パスの成長戦略 ～2018年 新規事業の展開～」を参照)

□ご参考：当社の既存事業



【参考】EC通販事業(既存事業) 2018年3月期売上高 3,087百万円



#### MadreX 株式会社マードウレクス

国内累計出荷800万個を超えるファンデーション・シリーズをはじめとするエクスポーテ《Ex:beaute》ブランドの化粧品事業を展開。前期より本格進出を開始した中国等アジア市場でも順調に販売を伸ばしております。

株式会社マードウレクス  
・化粧品の企画、製造、販売  
・EC/ダイレクトマーケティング

#### Ziva 株式会社ジヴァスタジオ

骨盤ダイエットのカリスマ・Micacoさんの監修によるショーツ(シリーズ累計100万個)や、カリスマストレッチトレーナー・兼ただしさんプロデュースによる、理想的なS字姿勢をつくる家庭用エクササイズ器具等を販売しています。

株式会社ジヴァスタジオ  
・美容・健康関連商品の企画、製造、販売



# パスの成長戦略

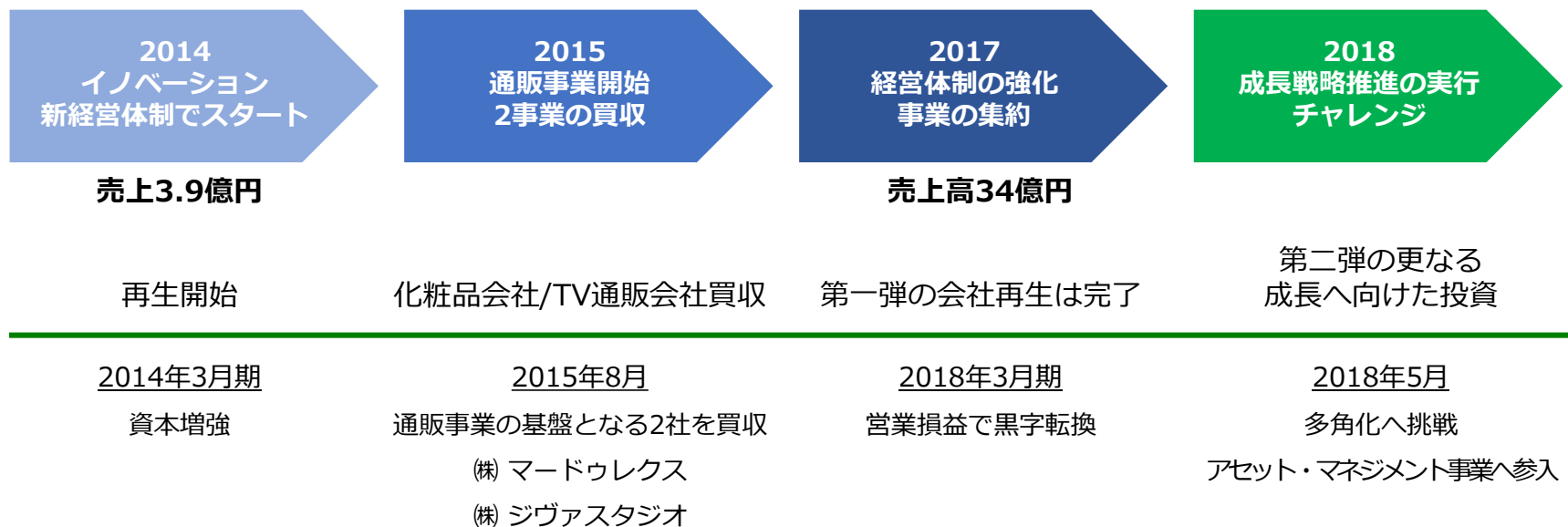
～ 2018年 新規事業の展開 ～

# 成長シナリオの構築

～第一弾は完了、第二弾へ～



- ✓ 第一弾：化粧品及びTVショッピングを主とする健康・美容関連商品を柱に更なる会社再生を図る
- ✓ 第二弾：既存事業の強化と**多角化**を目的に第二の柱を構築する



## ● パス社の経営課題は以下の3点となる

1. **商品の強化** 化粧品、健康・美容関連商品の新ラインナップ強化
2. **販売力の拡大** eコマースの拡大と販路拡大を目的に中国市場へ進出
3. **事業の多角化** 成長分野への展開

# 第二弾の更なる成長へ向けた投資

## (第一弾) 2015年

EC通販プラットフォームの構築  
(通販事業の立上げ)



美容と健康をテーマとした通販事業



美容と健康を  
テーマとした  
事業の「多角化」

## (第二弾) 2018年

投資プラットフォームの構築  
(アセット・マネジメント事業の立上げ)

### 1. 美容と健康をテーマにした女性向け新規事業

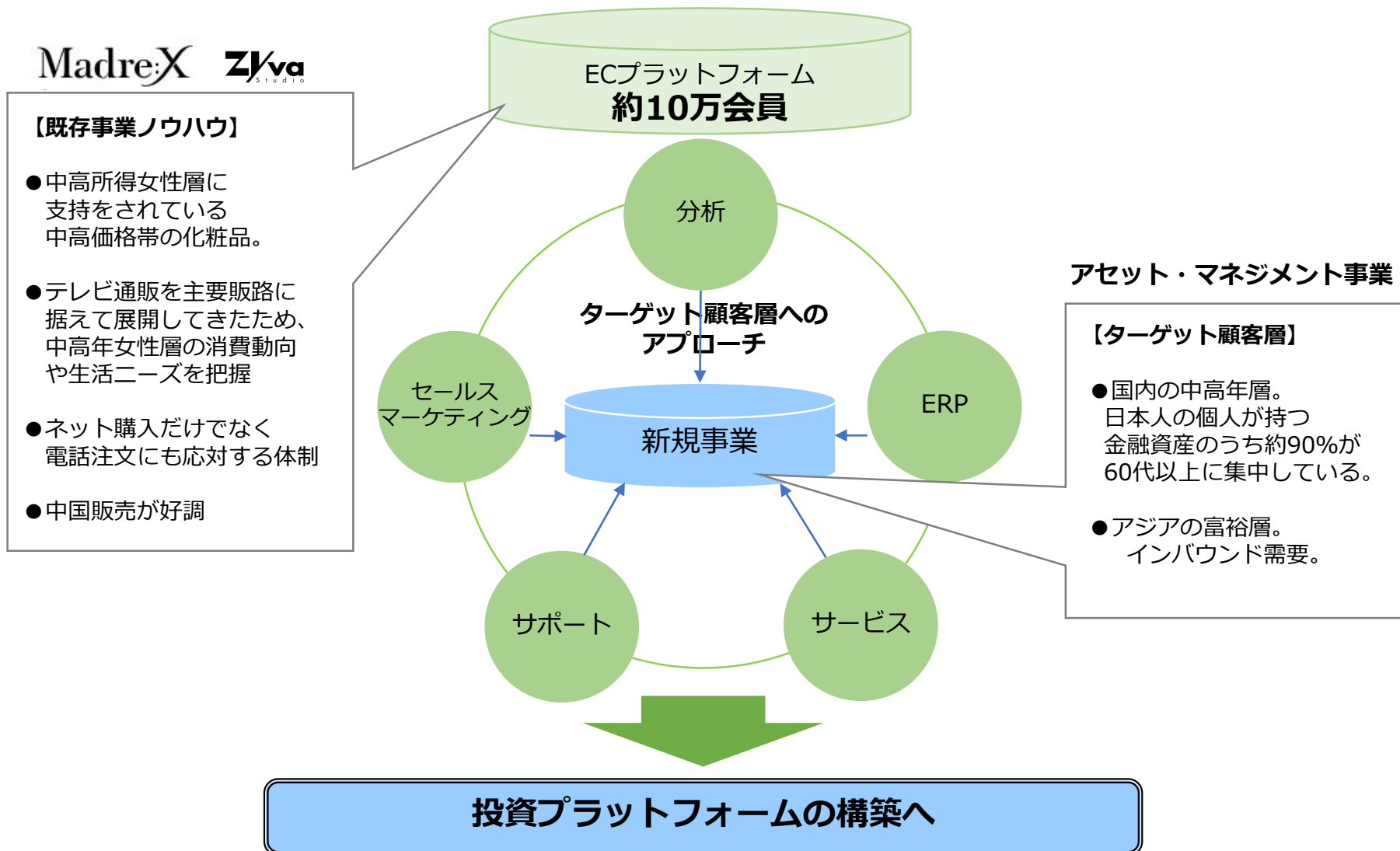
- リゾート地でのスパ&リゾートにおけるエステ等の運営
- 女性の富裕層をターゲットにした投資商材の提供
- 女性向けにフォーカスした不動産賃貸仲介
- 女性向け簡易ホームセキュリティ

### 2. 不動産・動産をベースにした投資商品を販売

- 再生可能エネルギー関連の投資商品
- レジャー関連の投資商品
- 民泊関連の投資商品

# 投資プラットフォームの構築 概略図

- 既存事業で蓄積したCRMノウハウを活かし、投資プラットフォームを構築していく



# アセット・マネジメント事業 概略図

- 美容と健康をテーマとしながらも、「多角化」へ向けた展開を図っていく

①美容と健康をテーマにした女性向け新規事業

②不動産・動産をベースにした投資商品を販売



アセットの取得

+

付加価値&サービス

プラットフォーム

- 美容/健康
- 生活/エコ
- リノベ 等

Madre: X  
Z/va  
Studio

EC通販事業で蓄積したCRMノウハウを活かした多目的機能のプラットフォーム構築

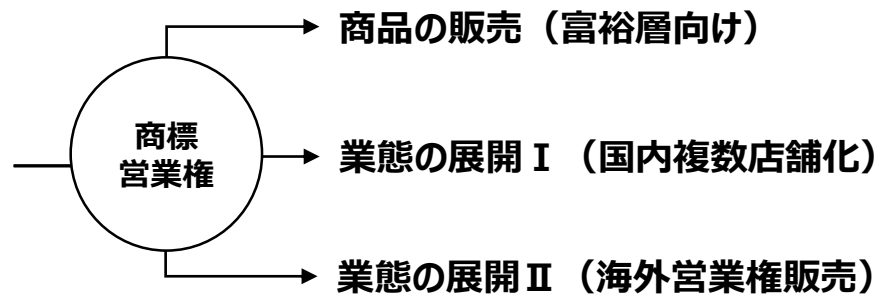
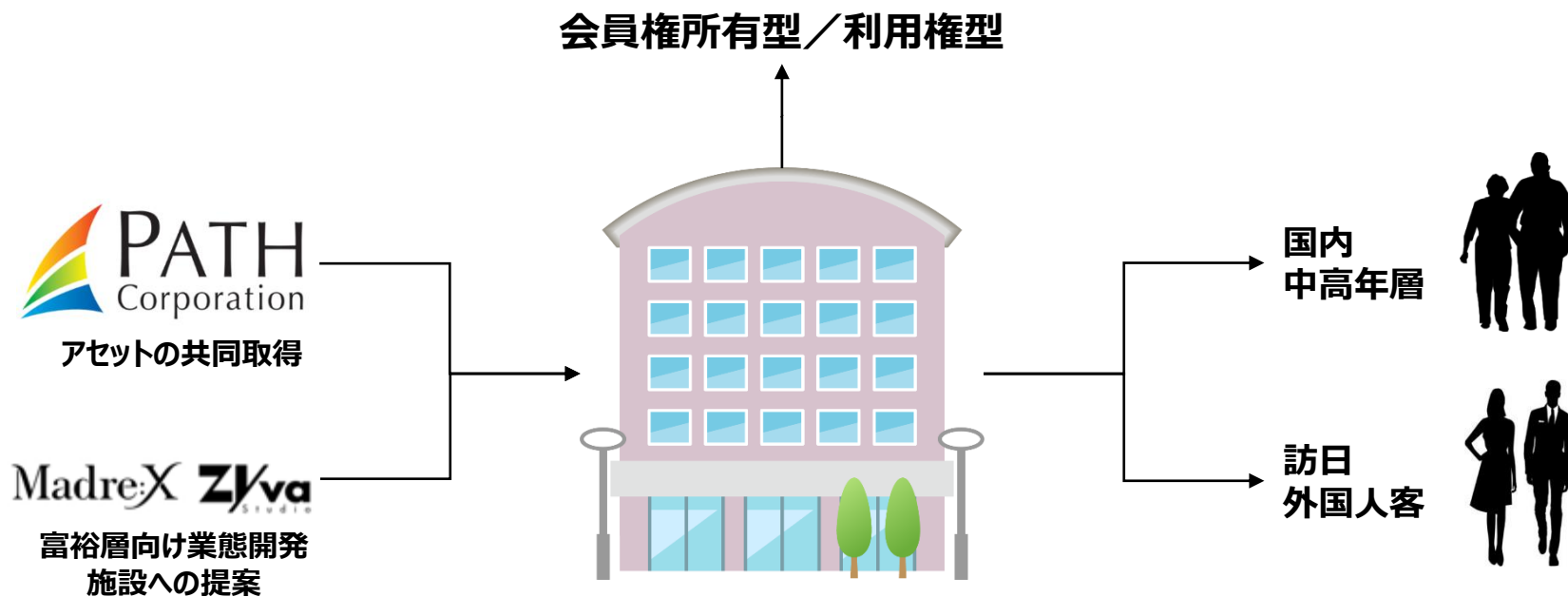


直販及びパートナーを通じて販売





# 「多角化」の具体例





# 成長を続ける運用不動産市場への参入

## 1. REIT市場 : オフィス/商業施設/住宅/物流施設/ホテル/ヘルスケア施設

- REIT市場（上場＋私募）2018年1月末保有不動産総額：19兆877億円（上場16兆6,479億円／私募2兆4,398億円）
- 一時期は日米株価の大幅下落により、J-REIT市場も大きく下落したが、その後の株式市場が持ち直す中で、J-REITも買い戻しが優勢であった。
- 株価に比べ下げ幅は限定的で、J-REIT市場の底堅さと現行の金融緩和が続くとみられることも安心材料となっている

## 2. 外国人による日本不動産投資

- 2017年の海外投資家による日本への投資は1兆2400億円と大幅増となり、2018年も引き続き増加するとみられる。
- 2020年に開催される東京オリンピックに合わせ外資系のホテル建設ラッシュとなっていることや中国、台湾の富裕層によるマンション、小型商業ビル、リゾート地の別荘購入も増加している。

## 3. 不動産テック（Real Estate Tech）市場

- 不動産テックとは、ビッグデータ、IoT、AIを始めとする情報通信技術を活用して、インターネット上で提供されている不動産サービスの総称のことである。
- 日本国内では賃貸物件情報メディアが唯一の不動産におけるインターネットサービスだが、現在では不動産賃貸に加え、売買、増改築、投資等あらゆる分野を支援する不動産サービスが登場している。
- Fin Techに数年遅れて、不動産テック（Real Estate Tech）に対するベンチャー投資は急拡大している。
- 世界最大級の不動産見本市であるMIPIMにおいても2015年から3年連続で不動産テックを大々的に取り上げている。
- 日本国内においては、大きな盛り上がりしているFin Techに続くX-Techとして、徐々に不動産テックが注目されている。

## 4. 個人資産の増加

- 個人が保有している預金や株式、投資信託などの金融資産の合計残高は1,831兆6,564億円となり、昨年12月末の1,810兆円を上回り、過去最高を記録した。
- 株価の上昇傾向を反映して、前年の同じ時期より「株式」は22.4%増えて190兆円、「投資信託」も15.6%増加して100兆円となった。
- 所得の増加に加えて歴史的な低金利の中、個人の資金は安定した運用利回りの良い投資商品へ動くことが予想される。