



決算説明資料

2018年3月期 第4四半期

2018年5月11日

パス株式会社

3840

運営体制／組織のミッション



PATHグループ 運営体制

事業の選択と集中により、2016年9月コミュニティ事業廃止、2017年1月決済代行事業廃止、2018年3月には旅行事業廃止をしました。



子会社管理
コンサルティング事業

通信販売事業

Madre:X

株式会社マードウレクス
(当社持株比率：86.1%)

「女優肌」ファンデーションをはじめとした「エクスポーテ Ex:beaute」ブランドの化粧品を中心に事業を展開しています。

Zyva
Studio

株式会社ジヴァスタジオ
(当社持株比率：51.1%)

“美と健康”をテーマにアンテナを張り巡らせ、お客様に“価値がある”と感じていただけるモノ・コトをご提供しています。

組織のミッション

美容×健康×医療領域をはじめ、生活の全ジャンルにわたって大きく広がり始めている「**新たな日常生活**」を強く意識し、その日常の中で、人が充実感・満足感を持って生活することができる社会に**貢献する**。

住む・暮らす
エコロジー/バリアフリー/リフォーム

鍛える
スポーツ/エクササイズ

鍛 **住** **稼**

稼ぐ・働く
投資/資産運用/セカンドキャリア開発

装う
アウター/インナーファッション/フレグランス

衣 **知**

学ぶ
生涯学習/学習/体験型ツアー

ビューティケア
メイク/ボディケア/ヘアケア/エステ

美 **結**

つながる
ネットコミュニケーション/地縁/ボランティア

健康維持・病気予防
日頃の生活行動全般

健 **遊**

楽しむ
趣味/旅行/娯楽/恋愛

治す・再生する
アンチエイジング医療/美容・理容医療

医 **食**

飲む・食べる
マクロビ/健康食品/サプリメント



参考文献：「宣伝会議」

2018年3月期 決算説明 (連結)



第4四半期トピックス

2018年3月期の第4四半期トピックスは以下の通りです。
以下記載の4項目は適時開示済みとなりますので、既報のとおりとなります。

第1～3四半期 主要トピックス

- ✓ 東京証券取引所市場第二部への市場変更
- ✓ アリババグループで中国最大のBtoC向け越境EC専門モールである「天猫国際」にEx:beaute〈エクスポーテ〉の旗艦店を出店
- ✓ アリババグループが主導する中国のインターネット通販最大の商戦日「11月11日：独身の日」に旗艦店が参画
- ✓ 天猫国際のマードウレクス旗艦店を通じて公式参画
- ✓ 新商品『エクスポーテ エクスアーティスト ミューズアイ』発売
- ✓ 新商品『ビジョンファンデーション アクアリキッド』発売
- ✓ 『ヘアコサージュ フルウィッグ フェミニンカールショート』発売

第4四半期 主要トピックス

- ✓ **連結子会社の異動(株式譲渡)及び旅行事業の廃止**
- ✓ **第9回新株予約権の資金用途変更**
- ✓ **親会社以外の支配株主の異動**
- ✓ **業績予想の修正**

業績サマリー

2018年3月期の通期業績サマリーは以下の通りです。

次のP8以降で「売上高」「営業利益」「EBITDA」の3項目について、推移状況を説明します。

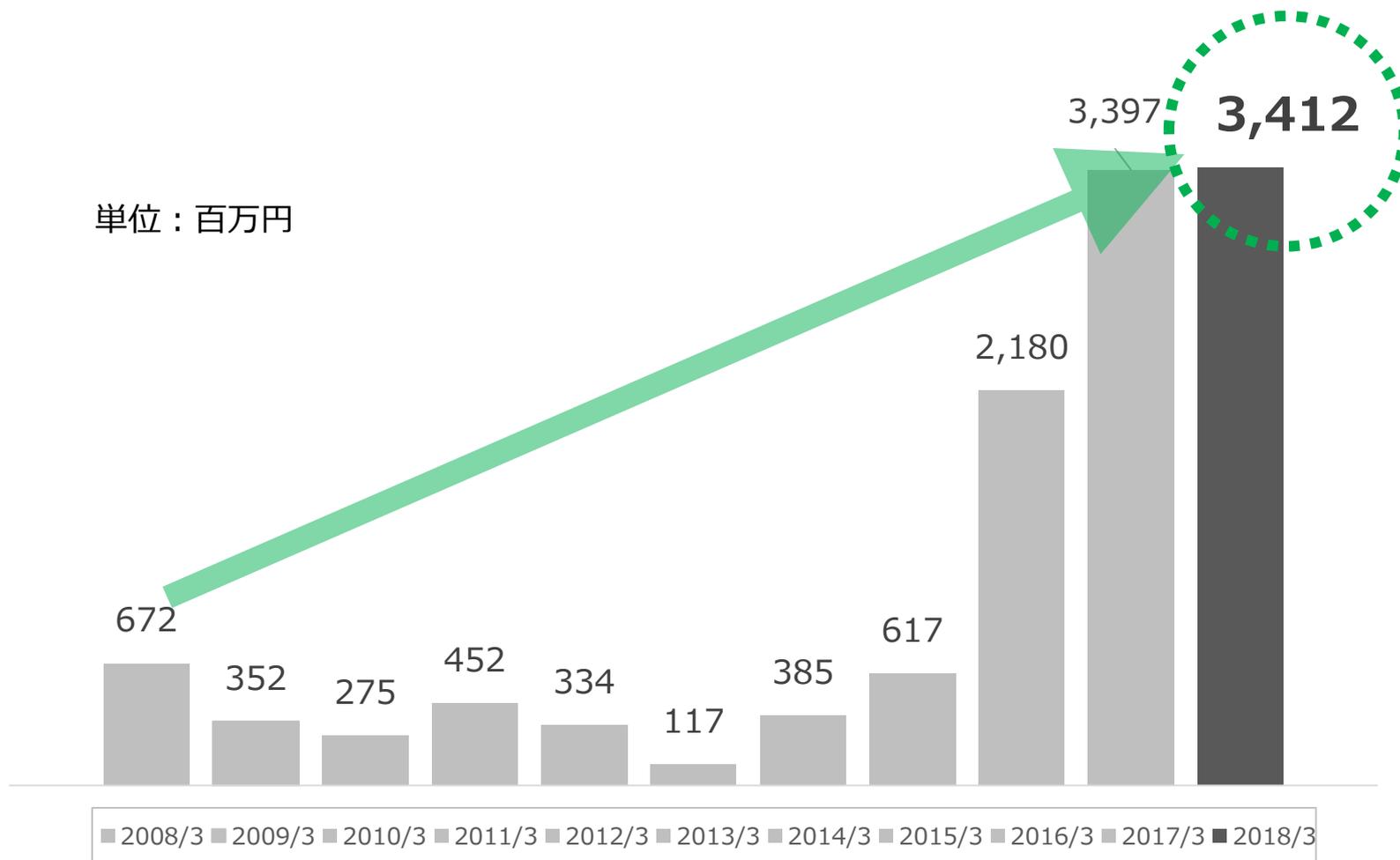
(単位：百万円)

単位：百万円	2018年3月期	2017年3月期	前年比
売上高	3,412	3,397	+ 15
営業利益	19	△246	+ 265
経常利益	49	△243	+ 292
当期純利益	55	△1,050	+ 1,105
親会社株主に帰属する当期純利益	△11	△987	+ 976
EBITDA	77	△123	+ 200

売上高 年別推移

2018年3月期はコアビジネスへの集中と選択を目的に積極的に不採算事業を廃止しました。
これにより、売上対前年比は微増に留まっていますが、現在の主力事業である
通信販売事業を2016年3月期にM&Aを行ったことにより、グループ全体で順調に事業規模が拡大しています。

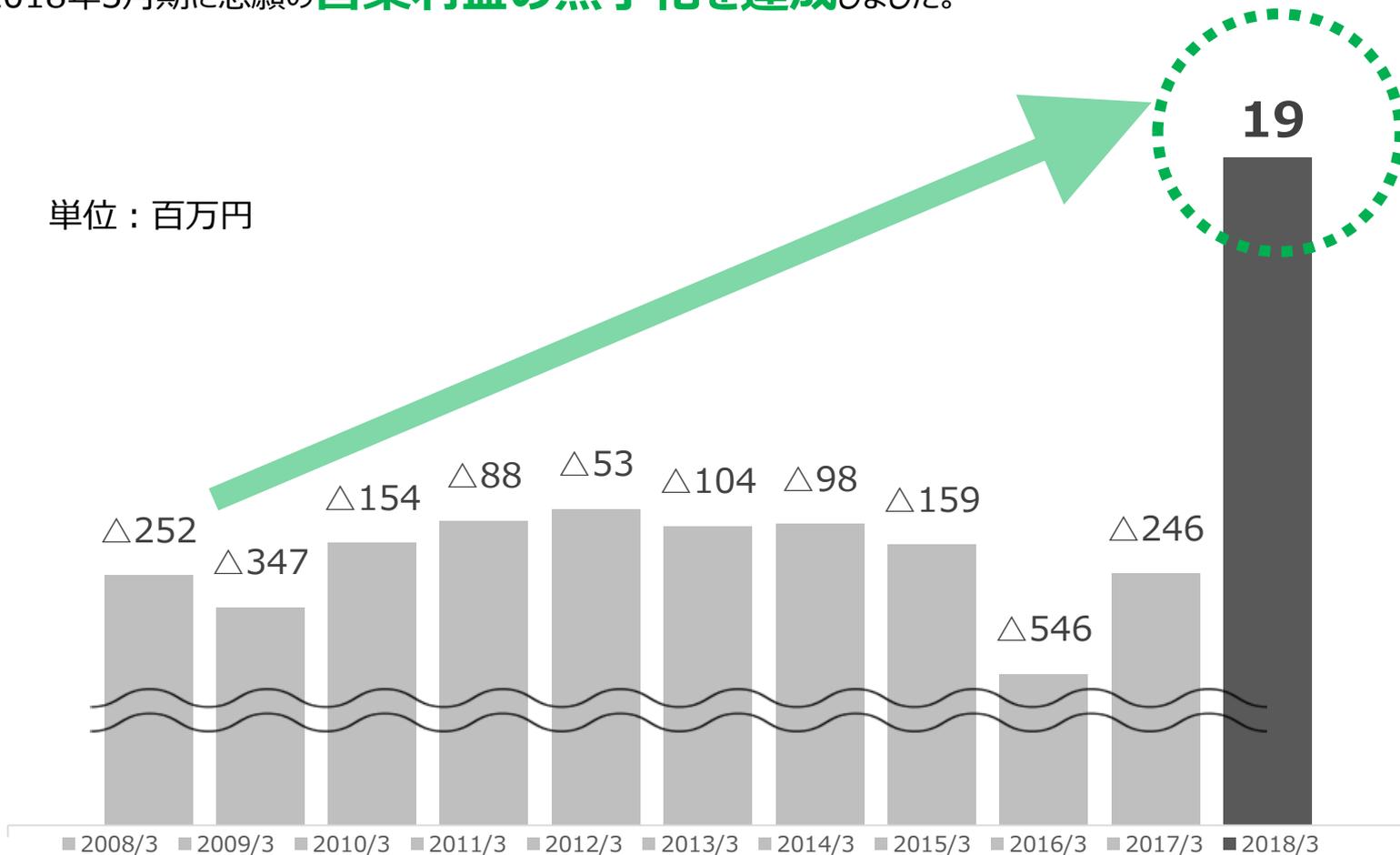
単位：百万円



営業利益 年別推移

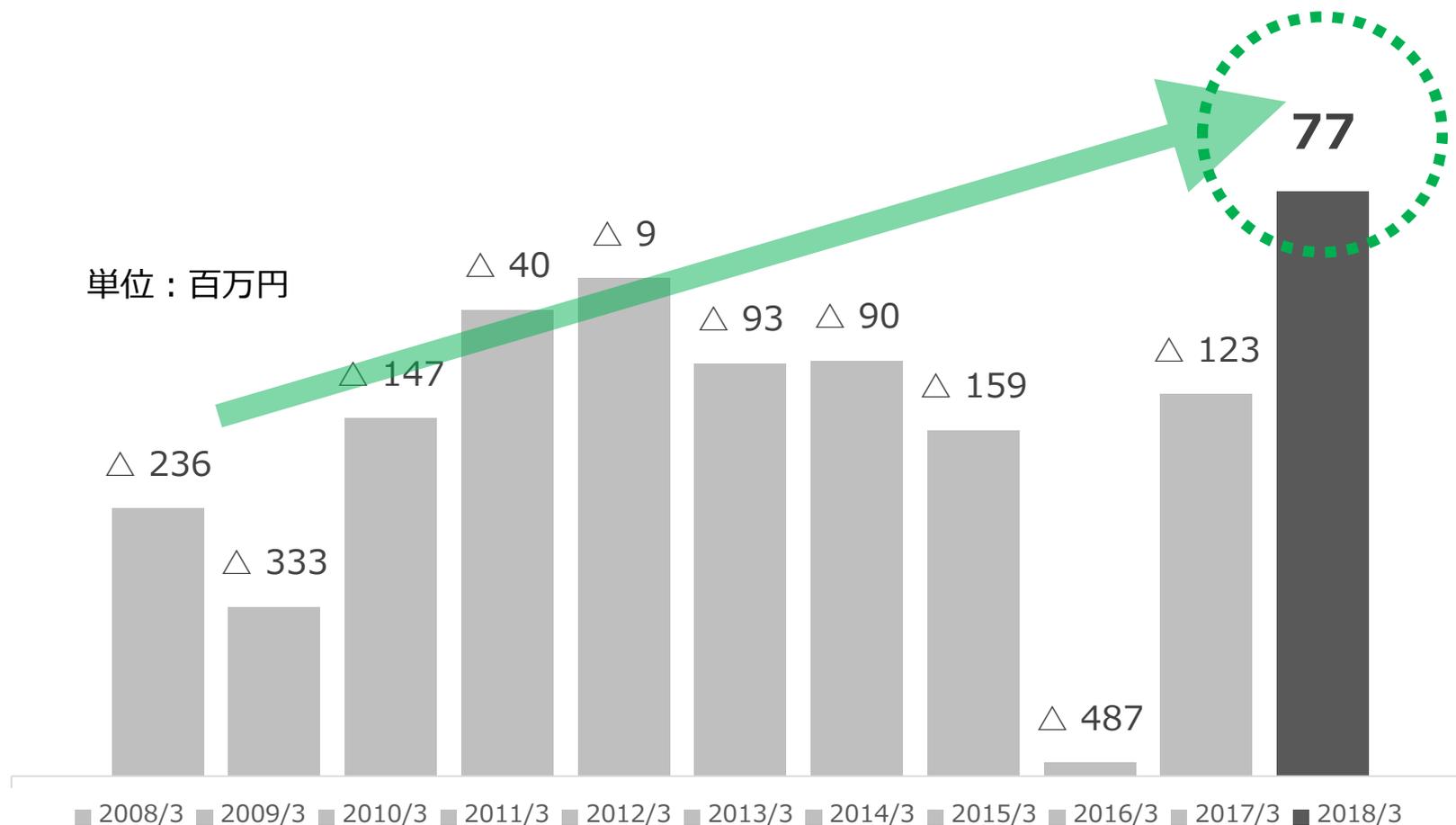
2018年3月期は営業利益の黒字化達成を目標に事業を展開してきました。その結果、過去10年間営業赤字が継続していましたが、不採算事業を廃止し通信販売事業に注力したことやコスト削減も予定通り進捗したことにより、2018年3月期に念願の**営業利益の黒字化を達成**しました。

単位：百万円



EBITDA 年別推移

当社グループは、M&Aなどを積極的に継続していく方針であるため、営業利益から減価償却費などを足し戻して計算するEBITDAをKPIとして設定しています。2018年3月期の営業利益は19百万円でしたが、以下のグラフの通り収益力は大幅に改善しています。



2018年3月期 決算説明

(通信販売事業)

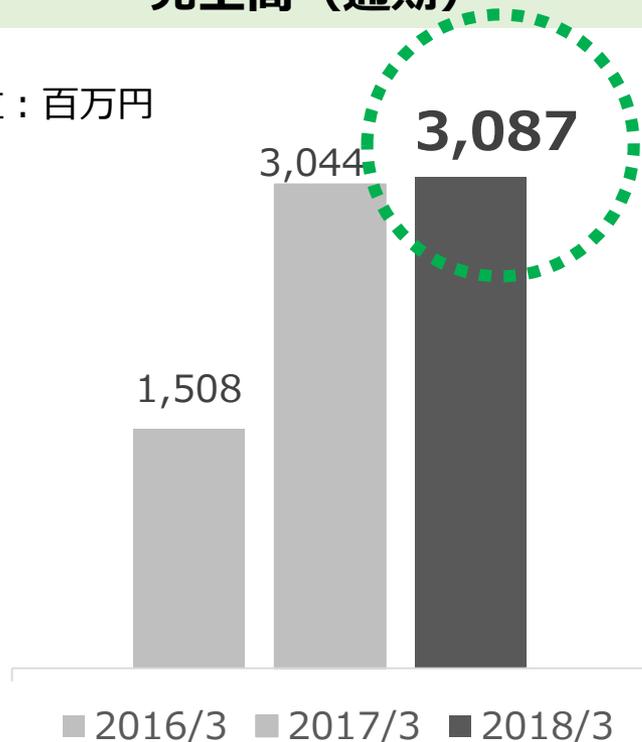


売上高及び営業利益 年別推移

2018年3月期は広告宣伝費等のコストを抑制してきたこともあり、売上高対前年比は微増に留まりましたが、営業利益は対前年に比べ大幅な増益となりました。

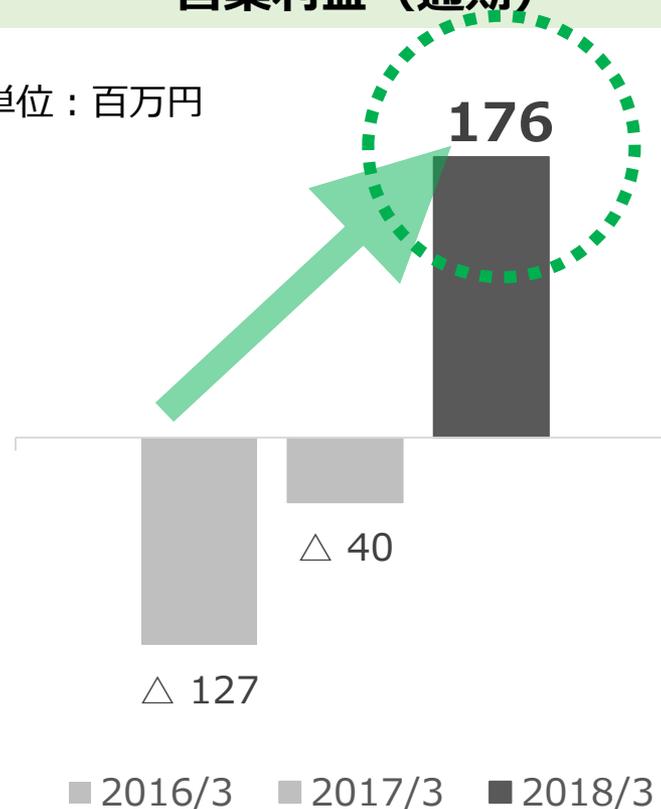
売上高（通期）

単位：百万円



営業利益（通期）

単位：百万円

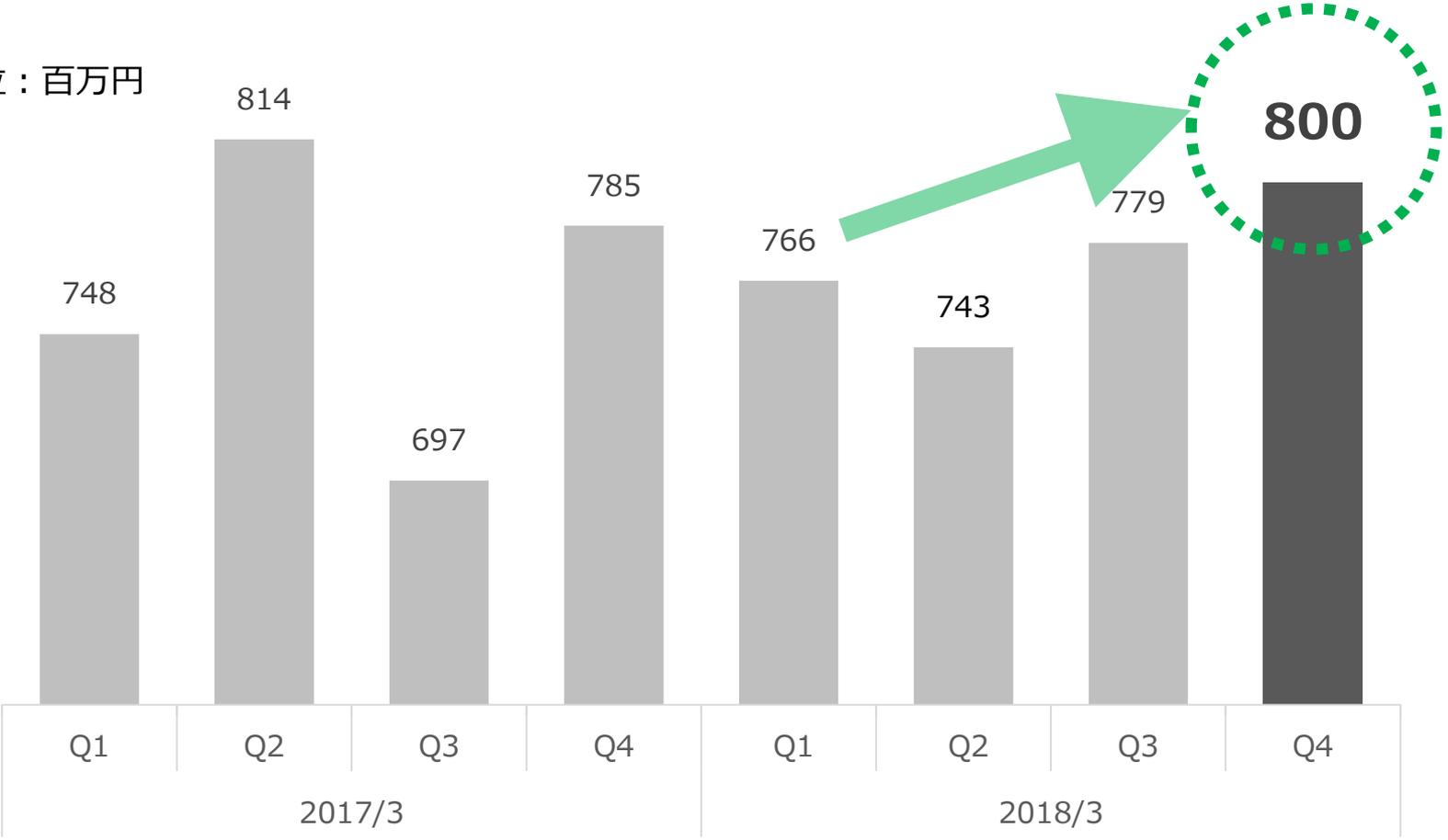


※ 2016/3は、期中で連結対象となったため、半期分の数値のみとなっております。

売上高 四半期毎推移

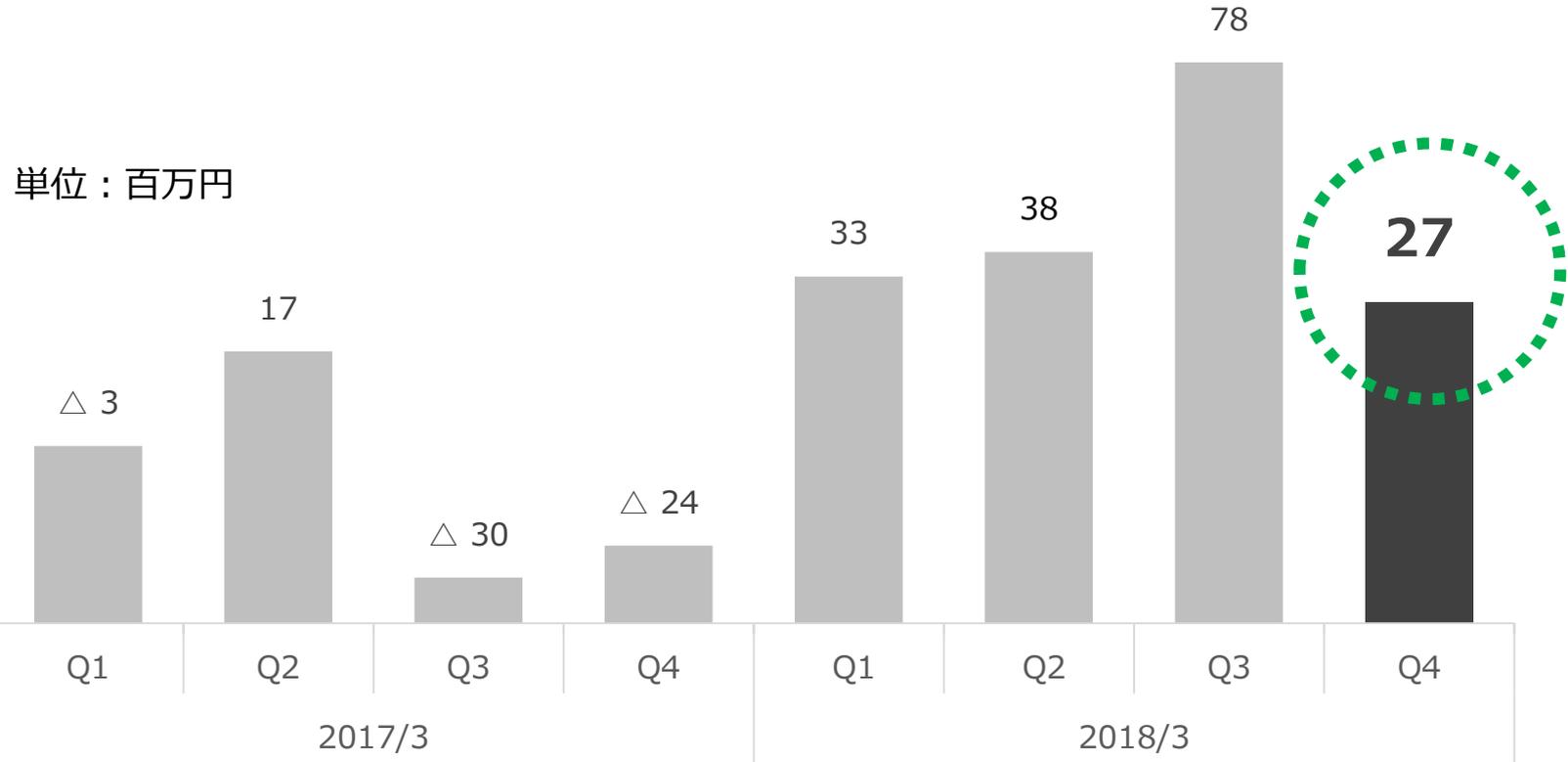
売上高は順調に推移しています。来期以降は積極的に新商品の発売と国内EC及びアジア圏の越境ECに資金を投下し、商品と流通を強化し更なる業容拡大を図る方針です（詳細は19ページ参照）。

単位：百万円



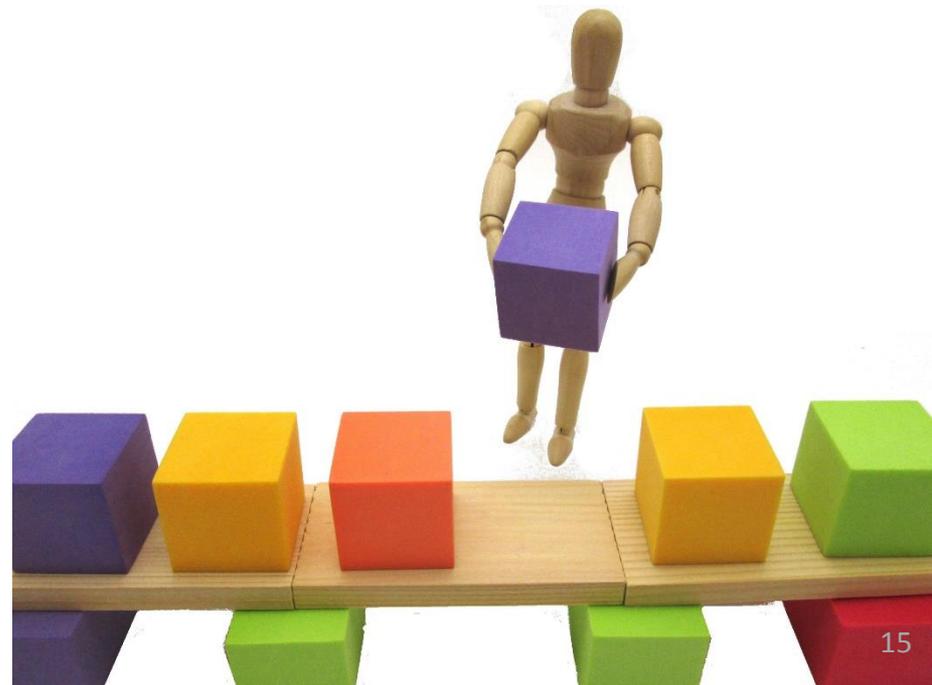
営業利益 四半期毎推移

Q4の営業利益がQ3比で減少した主な要因は、年始の特売により粗利が低下したことやQ3で予定していた販売促進費の支出時期をQ4に変更したことによるものです。下期（10月から3月の累計）として見た場合は、当初の予定通りであり、かつ上期（4月から9月の累計）よりも営業利益は増加しました。



2018年3月期／通信販売事業

事業の進捗・トピックス



自社ブランド関連①

ファンデーションを中心としたベースメイク商品シリーズとして広く認知されております「女優肌®」のEx:beauteは、2018年3月期には、18の新商品(限定発売品を含む)をリリースしました。

通期で新商品を18点リリース

プロの「質感グラデーション」で
品格あふれる大人アイへ
“絶妙ブラウン”アイシャドウ



定番ラインナップも、順調に推移



「AllAbout ベストコスメ大賞 2017」通販コスメ部門で以下受賞

- ・ファンデーション部門 2位
エクスポーテ ビジョンファンデーション アクアリキッド
- ・ポイントメイク部門 3位
エクスポーテ エクスアーティスト ミューズアイ



世界的ファッションイベントである
NYコレクション 2018春夏へ協賛

協賛ブランド

- ・Vivienne Hu
- ・LaQuan Smith

自社ブランド関連②

「女優肌®」のEx:beauteは、2018年3月期、中国越境EC販路に於いて一定の成果を収めることができました。今後は、越境EC販路に加え、“現地化”をキーワードとして、引き続き、中国市場に取組んでまいります。

大手モールに旗艦店出店 (2017年4～8月)



8月、天猫国際へ出店



5月、京東全球購へ出店

中国ダブルイレブン参画 (2017年11月)



11月、世界最大のECイベントへ参加



現地大型
プロモーション

今後の取り組み (2019年・2020年に向けて)



- ・越境EC販路の更なる強化
- ・中国販売における“現地化”
- ・台湾・香港・韓国を含む
東アジア市場でのブランド定着を目指す

美容健康 商品全般

美容健康分野全般の取扱商品において、2018年3月期は、
 自社発売商品である「Inspiring Micaco」「Hair ROBE」に加えて、販売請負商品も堅調な伸びを示しました。

自社の企画商品に加え、販売元商品の売上も順調



Micacoプロデュース
 『骨盤インスパイリングショーツコア』
 『骨盤底筋キュットレショーツ』他
 たるんだ身体の筋肉を刺激し引き締めるから、
 体型くずれに悩む全ての女性におすすめ。
 数々の女優・モデルのダイエットを成功させた
 カリスマトレーナーが考案する骨盤補整下着。

inspiring[®]
 Micaco



HAIR ROBE



坂巻哲也プロデュース
 『ヘアローブ』『ヘアコサージュ』
 サロン発想のカラートリートメントを自宅で
 体験できる「ヘアローブ」や、かぶるだけで瞬
 時に小顔・若々しい印象をつくるウィッグ「ヘア
 コサージュ」など、カリスマ美容師がプロデュ
 ースするヘア関連製品。



S-stretching pole

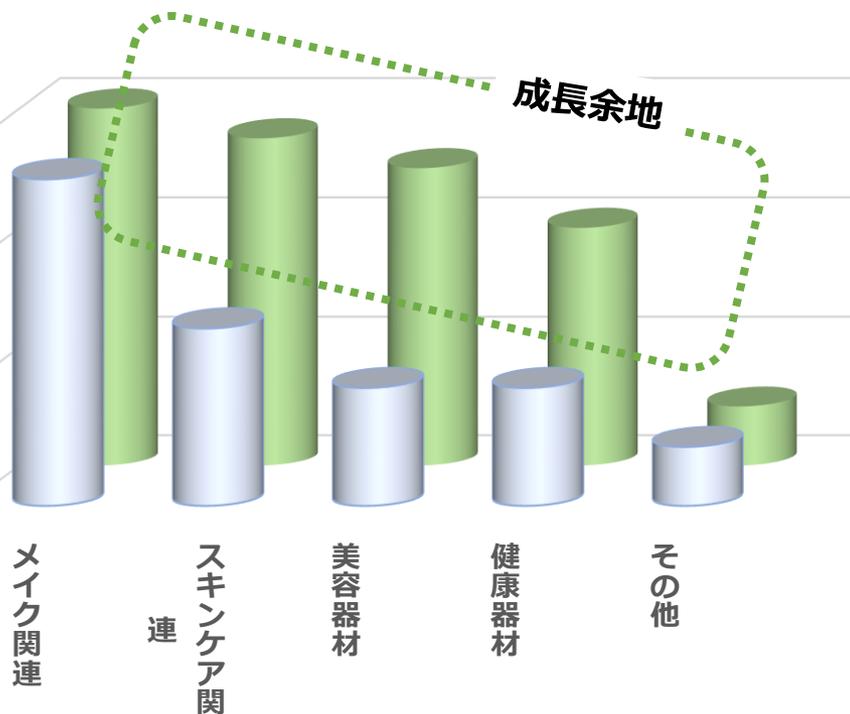
兼子ただしプロデュース
 『एसストレッチポール』
 『एसストレッチインナー』

テレビ・雑誌で大活躍のDSストレッチトレーナーが
 完全プロデュースする、
 自宅で簡単にメリハリS字ボディに導くアイテム。

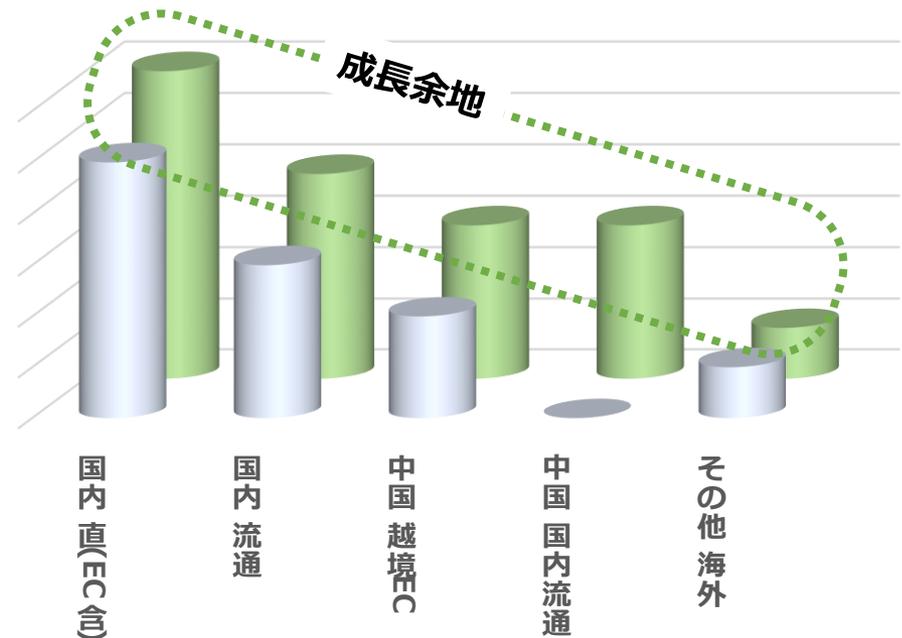
今後の方向性と成長性

ベースメイク商品を基軸としながら、スキンケア関連や美容健康器材分野等で、第二、第三の軸を構築してまいります。また流通軸では、日本国内ダイレクト・マーケティングの一層の強化と、中国市場の開拓に注力してまいります。

商品軸の追加・強化による成長余地



流通軸の追加・強化による成長余地



2019年3月期／連結
業績予想



業績予想

2019年3月期の業績予想は以下の通りです。売上3,247百万円、営業利益△17百万円、経常利益△4百万円

を予想値とします。次P22以降で数値の補足説明をします。

(単位：百万円)

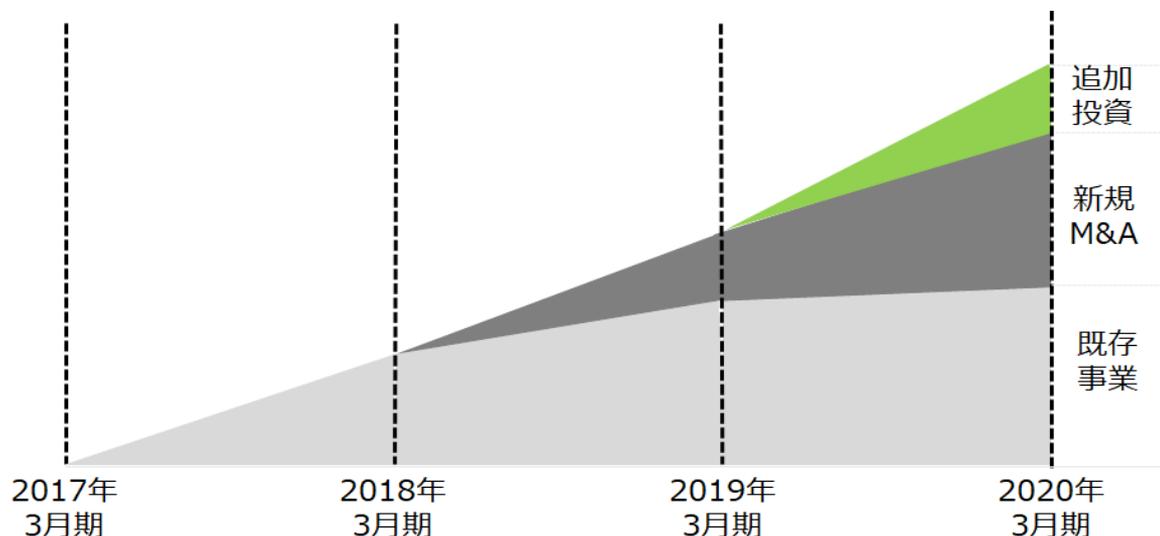
単位：百万円	2019/3予想	2018/3実績	前年比
売上高	3,247	3,412	△165
営業利益	△17	19	△36
経常利益	△4	49	△53
親会社株主に帰属 する当期純利益	△34	△11	△23
EBITDA	34	77	△43

業績予想 補足説明

業績予想に関する補足

- 通信販売事業の売上が横ばいに推移していることを課題認識とし、2019年3月期は新商品発売と国内EC及びアジア圏越境EC強化のためのコスト増を見込んでいます。さらに新規事業のコストを見込んでいることから、前年比で営業利益が減少する予想となります。
- 連結売上高は旅行事業廃止に伴う微減の予想となります。
- 2018年3月26日に公表した「資金調達の使途変更」に記載したM&Aは引き続き積極的に実行していく方針ですが、現時点では確定していないため、当該計画には織り込んでおりません。決まり次第、速やかに開示します。
- 2019年3月期は成長のための投資の年と位置付け、2020年3月期の事業拡大に向けて、M&Aによる新規事業の創出や通信販売事業の商品拡充を図り、さらには海外展開の強化も行っていく方針です。

今後の成長シナリオ

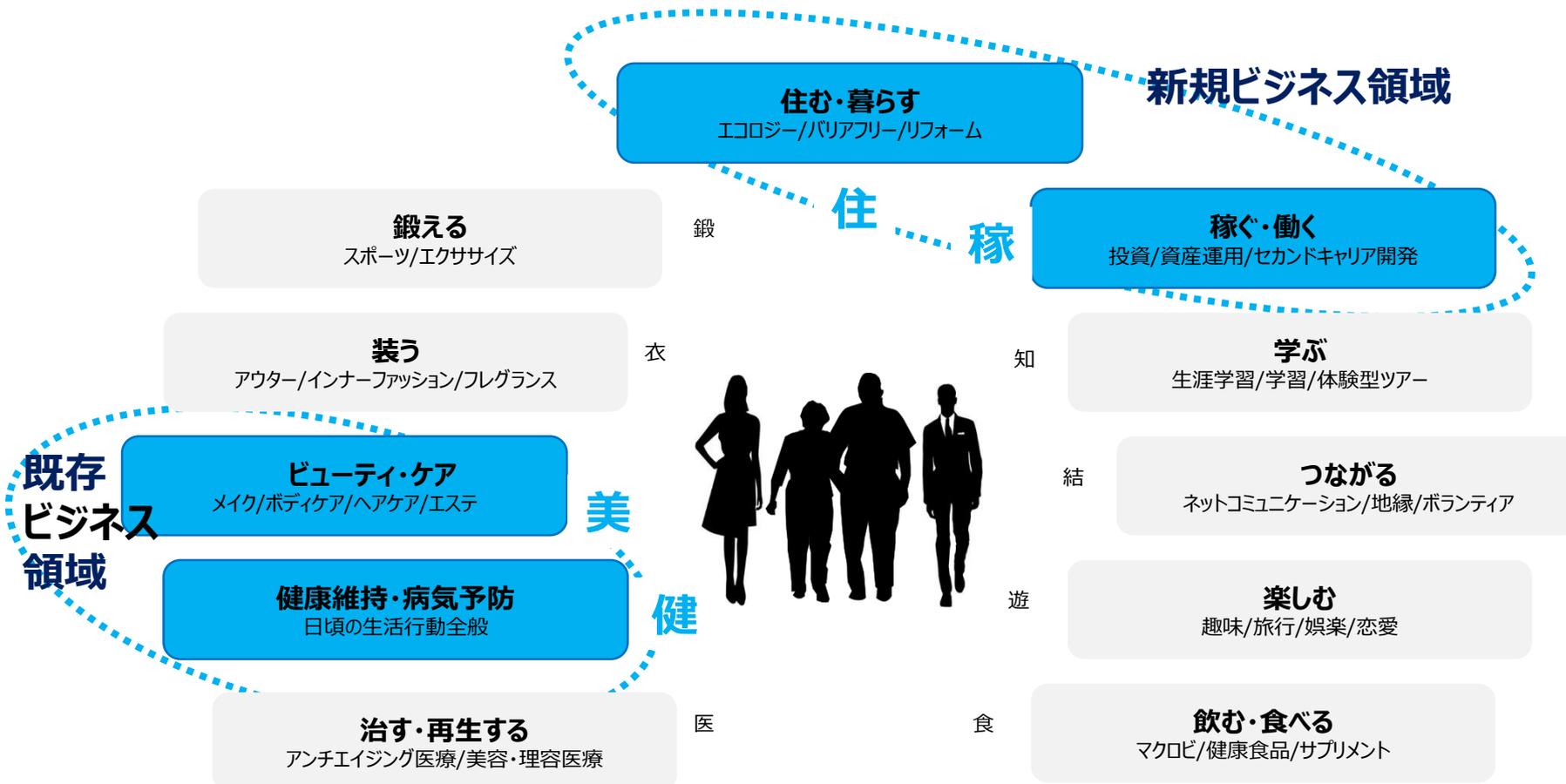


PATHグループの方向性
多角化戦略



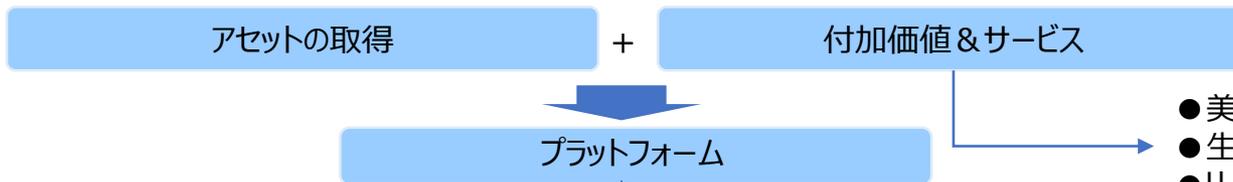
多面的なサービス展開へ

我々の通信販売事業は長年に渡り、国内・中高所得層に対するダイレクト・マーケティングを実践してまいりました。今後は我々のこうしたダイレクト・マーケティングやCRM業務経験を活かす形で、事業の多角化を推進して参ります。



アセット・マネジメント事業

既存ビジネスと顧客層を等しくしながらも、新たに、お客様のライフスタイルやライフステージのお役に立てるような投資・資産運用関連サービスを開始します。又、そのためのアセット取得及びサービス開発を行ってまいります。



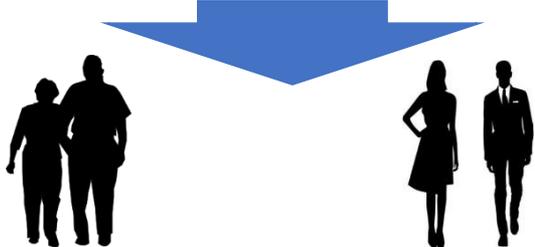
- 美容/健康
- 生活/エコ
- リノベ 等



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





本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性が
あることをご承知おきください。