

株式会社ジェネレーションパス
証券コード：3195

GR

GENEPA REPORT vol.2
2015年10月期 報告書 2015.1.1-2015.10.31

トップ メッセージ

上場翌年の決 きたことだ 元年として、

■ 当期の取り組み・業績

当社は、平成27年3月27日に開催された定時株主総会で、「定款一部変更の件」が承認されたことを受けて、当連結会計年度より決算期末日を12月31日から10月31日に変更いたしました。

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済対策や日銀の金融緩和等を背景に円安及び株高が継続し、設備投資の回復や雇用環境の改善により、緩やかな回復への動きが見られました。それに伴い、消費税増税後に低迷していた個人消費も一部持ち直しの動きが見られるものの、円安による物価上昇などの影響もあり厳しい商品選別を伴うものとなりました。

このような状況の中、当社グループは、継続的なビッグデータの収集とその分析を進めることで、マーケットニーズに沿った「ECマーケティング事業」の展開を推し進めてまいりました。平成27年10月31日時点における出店店舗数は合計で42店舗と引き続き増加しており、既存モールでは、当社独自の戦略であるEC Platform Optimization（以下「EPO」という）を推進し、集客と売上拡大施策に注力しております。又、当該ビッグデータを活用した「商品企画関連事業」についても順調に事業が立ち上がり、売上が計上されています。更に、当連結会計年度において世界有数の大手複合企業の一つである

当社グループは、『世代を超えた人と人との架け橋』になろうと誕生して以来、多くのお客様や仲間を支えられ、良いものを創造する企業や人と、それを必要とする人や企業への架け橋へと、時代や市場の変化に対応した展開を続けています。

『本気でやる』『本気でやればおもしろい!』『自由な発想でまずやってみる』

創業以来、この三つを信条として謙虚な気持ちで感謝を忘れず工夫し続けています。今後ともご支援のほど、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

平成28年1月

代表取締役

岡本 洋明

成長への取り組み1：中国EC事業

正規日本商品を中国消費者にオンラインで提供

当社グループは2015年6月にCharoen Pokphand Group Company Limitedグループと資本提携を行い、同11月より日本企業として初めて上海跨境通国際貿易有限公司が運営する中国のECモール「KJT.com」へ出店を果たし、中国消費者向けにインターネット上での販売を開始しています。中国のクロスボーダー電子商取引市場は、製品クオリ

ティに対する意識の高まりや輸入税の規制緩和を背景に急激な成長が見込まれており、当社グループは国内と同様、中国でのマーケティングデータを継続的に収集し、中国での消費ニーズに合致した質の高い商品及びマーケティングデータの提供を目指します。

各国越境EC市場規模推計（2014～2018年）（単位：億円）（単位：％）

消費国	販売国	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2018／2014
中国	日本	6,064	8,006	9,994	12,047	13,943	
	米国	6,290	8,305	10,366	12,496	14,463	
	(合計)	12,354	16,311	20,360	24,543	28,406	229.9%

出展「平成27年5月経済産業省 商務情報政策局 情報経済課による電子商取引に関する市場調査」

算については予想を上回る好決算となりました。多く と考えております。今年度は、国内の市場のみならず海 2020年売上高500億円を目指す飛躍の年度として本

■ 次期の見通し

ECマーケティング事業においては、商品取扱高及び仕入先の継続的な増加に注力するとともに、中国EC事業での海外販売を一気に増加させ、年間（12ヵ月換算。以下同様）の売上高成長率146.2%と加速度的な成長を目指してまいります。又、平成27年度より開始した商品企画関連事業においては、短期間で第2の柱として成長しており、引き続きマーケティングデータに基づく商品提案を積極的に行い、年間の売上高成長率111.9%を目指してまいります。以上を踏まえた2016年10月期の連結業績予想は下記表のとおりとなります。併せて2016年10月期においては事業提携を推進し、M&Aも視野にいたした拡大を行っていく所存であります。ステークホルダーの皆様へは、今後業績予想等の必要性及び公表すべき事項が生じた場合には、即時円滑にお知らせいたします。

第15期（2016年10月期）の連結業績予想

売上高	7,592	百万円	営業利益	120	百万円
経常利益	121	百万円	親会社株主に 帰属する 当期純利益	76	百万円

Charoen Pokphand Group Company Limitedグループと資本提携を行い、今後急激な拡大が見込まれる中国越境ECへ参入する体制を構築し、来期以降の売上の拡大に向けた準備を行いました。費用面に関しては、「商品企画関連事業」の新規立ち上げに係る費用、第三者割当増資に係る費用、中国を対象とした越境EC事業の推進に係る費用、及びシステム開発のための投資により大きく増加しておりますが、売上高の堅調な増加により当初年度計画以上の経常利益の確保を実現しております。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は4,338百万円となりました。ECマーケティング事業及び商品企画関連事業の売上高が堅調に推移したことにより、営業利益は63百万円、経常利益は62百万円、当期純利益は40百万円となりました。参考までに、前期10月度迄の累積売上は3,479百万円であり、同期比では24.7%の増加となっております。

※平成27年10月期においては10ヵ月の変則決算となっており、対前期増減率は記載しておりません。

成長への取り組み2：ECサポート事業の強化

ECマーケティング事業全体の利益率の向上

ブランドインテリアショップ「journal standard Furniture」及び「ACME Furniture」等の他社のEC業務支援も順調に増加し、マーケティングデータの販売も2015年

11月より開始しております。これらの高利益率のECサポート事業の更なる強化を行うことで当社グループ全体の利益率の改善を目指します。

ECサポート事業とは？

ECサポート事業は、ECサイトを初めて立ち上げるお客様の成功を導くため、ECサイト開設前にECモールへの出展やそこからのデータ収集を実施するサービスです。

お客様の課題

- ☑ ECサイトを立ち上げたいが、どうすればいいかわからない。
- ☑ 商品はあるが、ネット上でどうすれば売れるかわからない。
- ☑ SEO対策をしているが、効果があらわれない。
- ☑ 自社でECサイトを立ち上げてみたが、うまくいかなかった。
- ☑ 取扱商品のマーケティング分析を行いたい。
- ☑ 売れ筋商品のデータが欲しい。

皆さまからの素朴な疑問から
売れ筋マーケティングデータ分析、
インターネットテスト販売、
EC店舗運営受託まで
トータルでサポート！

の方の支援により達成で 外の市場へのアプローチ 気で取り組んでまいります。

■ 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、国内外のEC事業で蓄積したマーケティングデータを他社EC事業者や、既に会員組織を持つ他社事業へ提供することで収益を獲得するECサポート事業の育成に注力するとともに、商品開発等の分野でも海外の工場との提携体制を設け、パートナー企業様と共同で商品企画を行ってまいります。

ECマーケティング事業においては、日本国内のEC事業売上高成長率を年率125%以上に設定するとともに、2015年11月に進出した中国でのクロスボーダー取引を早期に収益の柱とするべく注力してまいります。また、日中双方で蓄積されたマーケティングデータを活用したECサポート事業の積極的な展開を推進し中長期的な利益率の改善に努めてまいります。

商品企画関連事業においては、ECマーケティング事業で蓄積したマーケティングデータを基に、提案商品数、取引社数、提携工場の拡大を図りつつ、安定的な売上・利益が見込める事業として育成していく方針でございます。

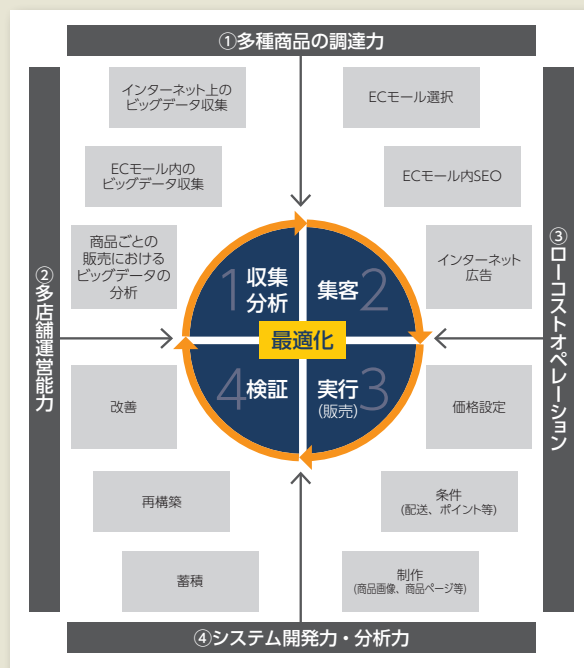
このように当社グループのマーケティングデータを基に他社のサポートが可能な体制を構築し、様々な企業様のご相談を承れるようなEC市場における総代理店として中長期的な成長をはかってまいります。

ジェネレーションパスの強み ～EPOとは？～

EPO (EC Platform Optimization)

ECモールをマーケティングインフラとして捉え、商品の販売を最適化するマーケティング手法

ECモール内の他社ECサイト及び他社独自ECサイトで一般的に使用されている商品画像、商品紹介文、価格、ランキング、レビュー等のあらゆるビッグデータを収集・分析することで、当社グループECサイト「リコメン堂」における最適な売り方(商品掲載)を打ち出す独自の概念となります。

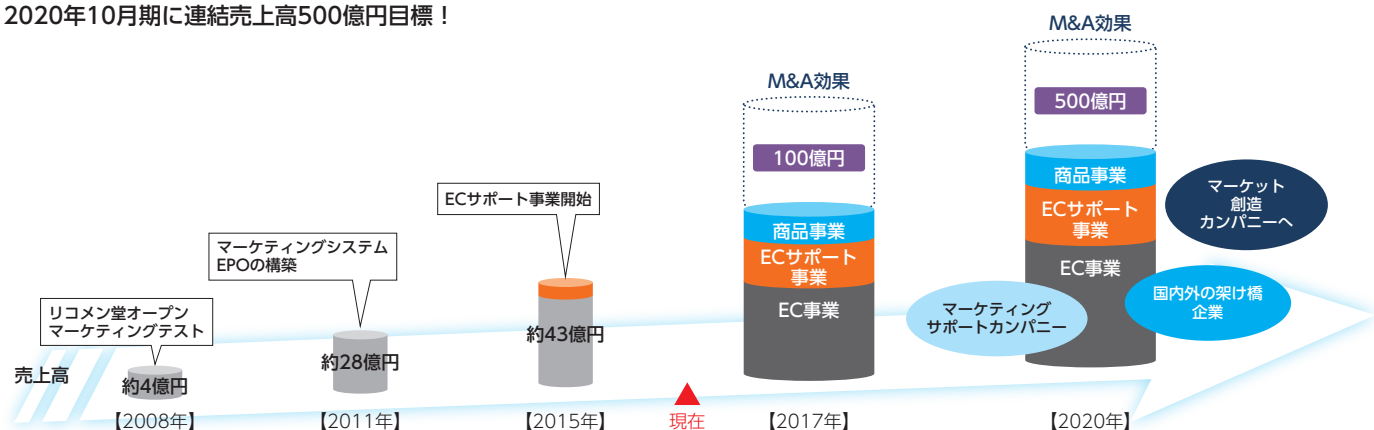


成長への取り組み3：事業提携及びM&Aの推進

事業提携やM&Aへの投資を加速

当社グループの多様な商材や、蓄積されるマーケティングデータの活用に関してシナジーが見込める企業と積極的に事業提携を行いM&Aを推進することにより、事業拡大スピードを加速させていくことを目指します。

2020年10月期に連結売上高500億円目標！



ECマーケティング事業、商品企画関連事業が堅調に推移しました。

POINT 1

パートナー企業数

432社

取扱い商品数

129万点突破

POINT 2

連結売上高は

ECマーケティング事業が大幅に増加

4,338百万円

POINT 3

経常利益は

当初年度計画を上回る

62百万円

営業指標 ※

パートナー企業数
(社)

前期比
+23.0%
↑UP

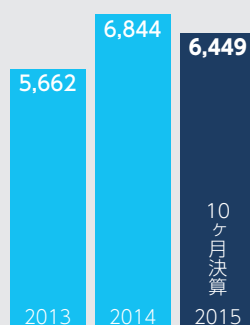
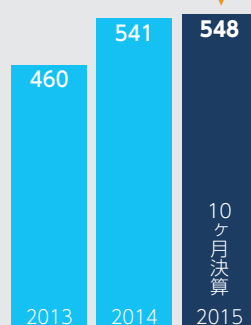
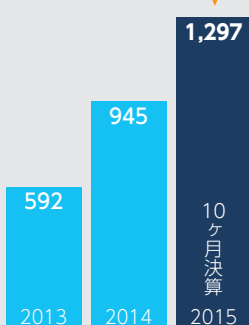
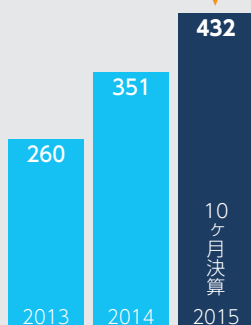
取扱い商品数
(千点)

前期比
+37.2%
↑UP

年間注文件数
(千件)

前期比
+1.2%
↑UP

年間ページビュー数
(万PV)

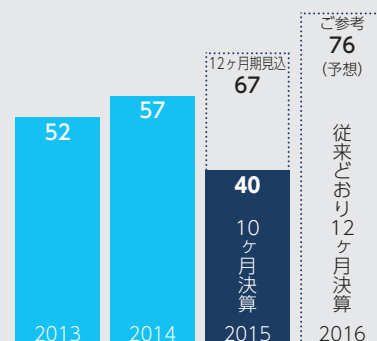
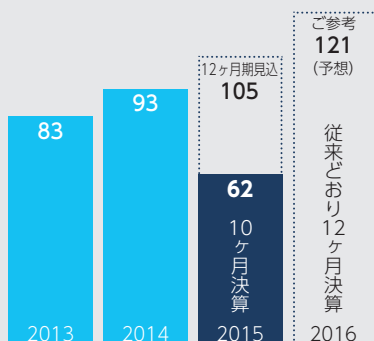
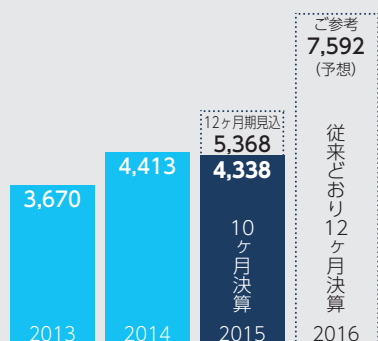


経営指標 ※

売上高
(百万円)

経常利益
(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益
(百万円)



※当連結会計年度より決算期を12月31日から10月31日に変更しているため、当期は10ヶ月の変則決算となっております。営業指標は10ヶ月での比較をしておりますが、経営指標は業績の比較がしやすいよう従来どおり12ヶ月決算とした場合のご参考値も掲載しております。

総資産

2,017

百万円

純資産

1,499

百万円

自己資本比率

74.3

%

1株当たり当期純利益

21.75

円

1株当たり純資産

729.61

円

Webサイトのご紹介

ジェネレーションパスのホームページでは、事業紹介、IR情報、会社情報など、当社をよりご理解いただけるさまざまな情報を掲載しております。IR情報のページでは、最新の決算関連資料やIRライブラリ等、株主の皆さまのお役に立つ情報を掲載しております。ぜひご覧になってください。

URL <http://genepa.com/>

検索 ジェネレーションパス



企業情報 (2015年10月31日現在)

会社概要

社名	株式会社ジェネレーションパス (GENERATION PASS Co., Ltd.)
設立	2002年1月18日
資本金	6億2,211万円
所在地	〒160-0023 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
社員数	54名

役員 (2016年1月29日現在)

代表取締役	岡本 洋明
取締役	久野 貴嗣
取締役	桐原 幸彦
取締役	鈴木 智也
常勤監査役	粕谷 達也
監査役 (社外)	次 廣 秀 成
監査役 (社外)	内 山 和 久

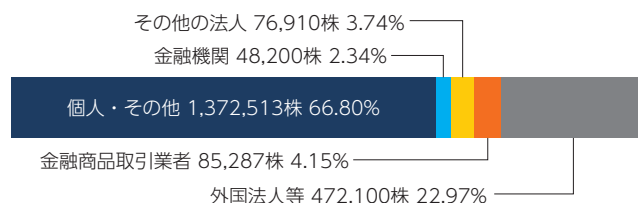
株式の状況

発行可能株式総数	5,000,000株
発行済株式の総数	2,055,010株
株主数	553名
大株主	

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
岡本 洋明	534	26.02
CT Bright Holdings Limited	350	17.03
久野 貴嗣	178	8.68
Lucky Shore Investments Limited	85	4.13

(注) 所有株式数は、いずれも千株未満を切り捨てて表示しております。

所有者別株式分布状況



株式事務のご案内

上場証券取引所 東京証券取引所 マザーズ市場

1単元の株式数 100株

決算期 毎年10月31日*
※2015年3月27日開催の第13回定時株主総会決議により決算期を変更いたしました。決算期変更の経過期間となる第14期事業年度は2015年1月1日から2015年10月31日までの10ヶ月決算となります。

定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3か月以内

公告方法 電子公告により行います。但し、事故やその他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

郵便物送付及び電話照会先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-782-031 (フリーダイヤル)

株式会社ジェネレーションパス

〒160-0023 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
(電話) 03-3343-3544 (FAX) 03-5321-6191

