



決算説明資料

2019年3月期

2019年5月14日

パス株式会社

3840

会社概要



グループ体制



通信販売事業

ブロックチェーン関連事業



Blockshine
JAPAN CORPORATION



Blockshine
SINGAPORE PTE., LTD.

株式会社マードウレクス
(当社持株比率：100.0%)

株式会社ジヴァスタジオ
(当社持株比率：100.0%)

Blockshine Japan株式会社
(当社持株比率：51.0%)

Blockshine Singapore Pte. Ltd.
(Blockshine Japan100%出資)

「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。

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。

ブロックチェーン技術を用いた新規事業の企画、提案、システムの実装、導入、新規事業資金の調達手段としてのトークン発行、ICO等に関するコンサルティングを致します。

ホワイトペーパー作成、ミートアップ運営、WEBコミュニケーション等を通じて、クライアントと投資家とのエンゲージメントを高めます。

Pathway for future

PATHグループ 沿革

不採算部門からの撤退が完了。既存事業と新規事業の2軸体制へ。

1990年5月	アイロンジャパン株式会社設立 ⇒ 旅行事業
2000年12月	商号を「イー・キャッシュ株式会社」に変更 ⇒ 決済代行業業参入
2007年3月	東京証券取引所マザーズに上場
2013年2月	株式会社アトラスの全株式を取得
2014年7月	商号を「パス株式会社」に変更
2014年12月	雑誌「DRESS」を発行する株式会社giftの株式取得 ⇒ コミュニティサービス事業参入
2015年8月	株式会社マードウレックスの株式を取得(連結子会社化) ⇒ 通販事業参入
2015年8月	株式会社ジヴアスタジオの株式を取得(連結子会社化) ⇒ 通販事業参入
2016年9月	株式会社PATHマーケット、株式会社コミュニティタスの全株式を譲渡 ⇒ コミュニティ事業撤退
2017年1月	決済代行業業の譲渡及び同事業の廃止 ⇒ 決済代行業業撤退
2017年8月	東京証券取引所第二部へ変更
2018年3月	パス・トラベル株式会社の全株式を譲渡 ⇒ 旅行事業撤退
2018年7月	BGL社及びBlockshine社との包括的業務提携契約の締結 ⇒ ブロックチェーン関連事業参入
2018年8月	Blockshine Japanを設立(連結子会社)
2018年9月	Blockshine Singaporeを設立(連結子会社)
2019年2月	株式会社マードウレックス及び株式会社ジヴアスタジオを完全子会社化
2019年3月	仮想通貨交換業者向けカスタディ業務用管理システム等の使用許諾権の取得、顧客預かり資産の譲受

2016年9月売却・撤退

~~コミュニティ~~

2017年1月売却・撤退

~~決済代行~~

2018年3月売却・撤退

~~旅行~~

**美容健康
(既存事業)**

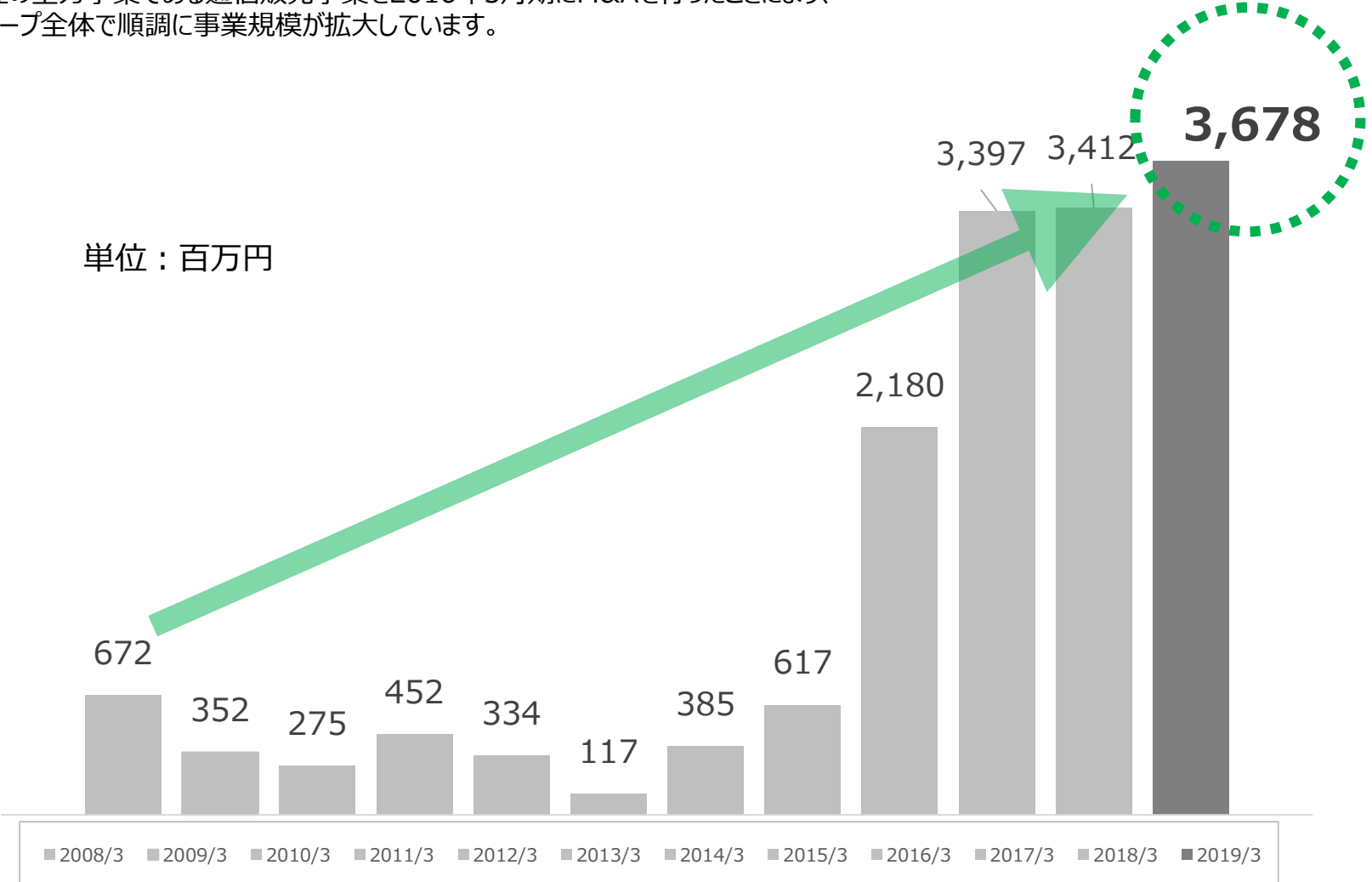
**ブロックチェーン
(新規事業)**

Pathway for future

売上高 推移

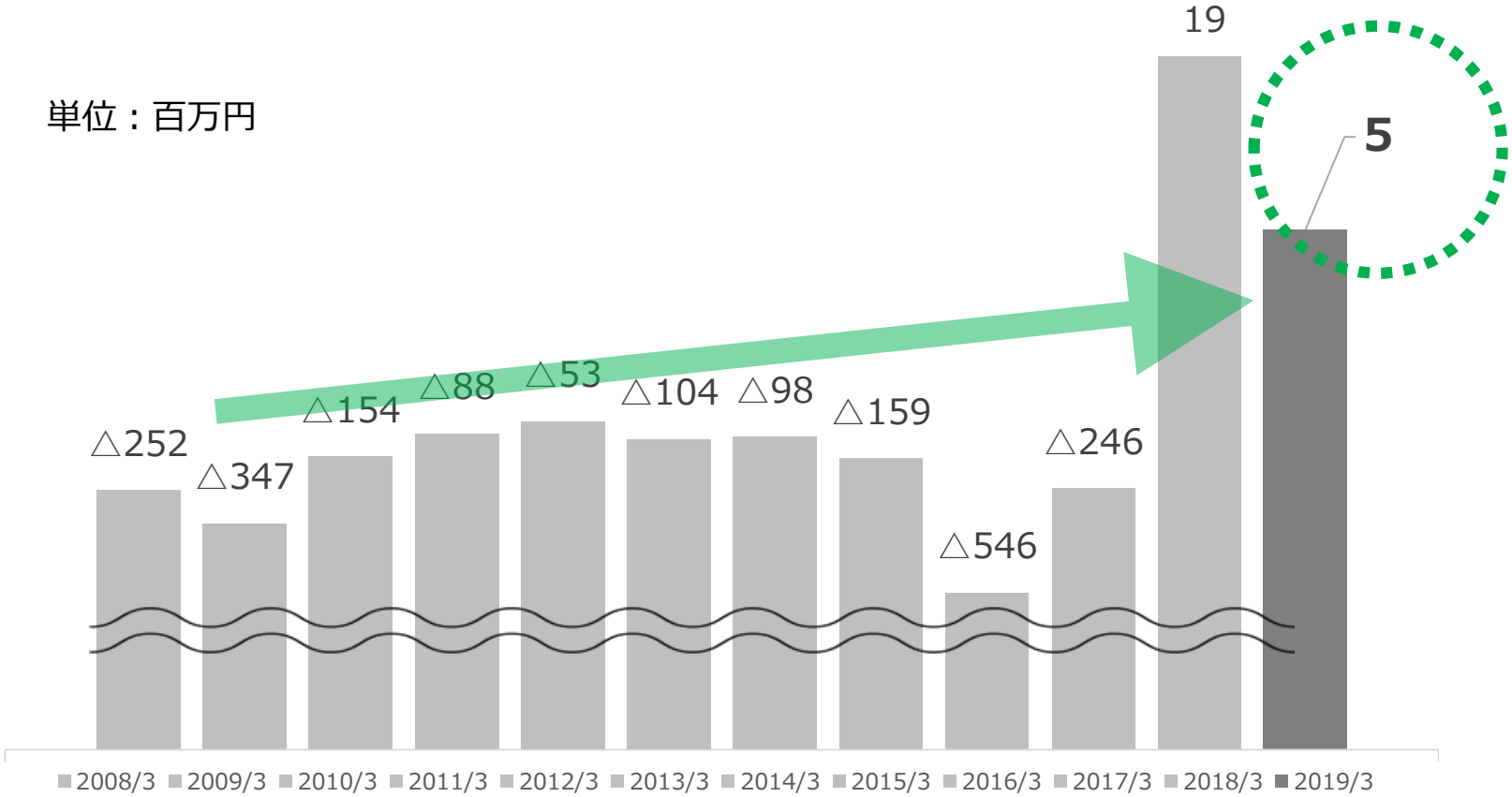
2018年3月期までにコアビジネスへの集中と選択を目的に積極的に不採算事業を廃止しました。
現在の主力事業である通信販売事業を2016年3月期にM&Aを行ったことにより、
グループ全体で順調に事業規模が拡大しています。

単位：百万円



営業利益 推移

2018年3月期に念願の営業利益の黒字化を達成し、2019年3月期においても
2期連続黒字化を達成いたしました。



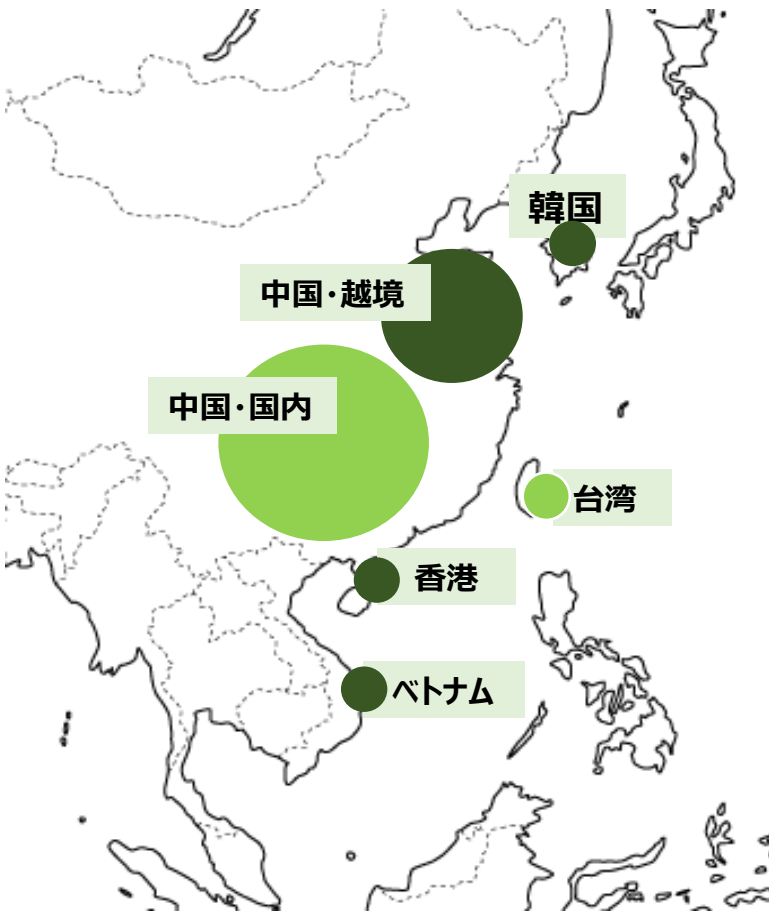
通信販売事業の概要(1)

Madrexでは、「女優肌®」ファンデーションをはじめとするエクスポーテ《Ex:beaute》ブランドの化粧品を中心に展開。
Zyva Studioでは、美容健康領域での旬な商品を企画・製造、仕入・調達をし、流通に対する提案型営業を展開。



通信販売事業の概要(2)

市場性と参入タイミングを重視しながら、自社保有ブランドの海外展開を推進しております。



● 販売中 ● 参入準備中

● 天猫国際(アリババ)の公式旗艦店

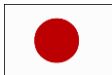


● 韓国@コスメストア様 実店舗(免税店)



ブロックチェーン関連事業の概要

日本国内の上場企業又は上場に準ずる規模の企業を対象に、以下の営業展開をしています。



グローバルネットワーク



世界各国で60件以上のブロックチェーン関連事業に投資。非営利団体を設立し啓蒙や教育活動も行う。



ブロックチェーンの資産取引プラットフォーム、コミュニティサービス、業界別ソリューション、暗号化等の開発実績あり。



Blockshine Japanの100%子会社として、Singaporeを設立。シンガポールでの会社設立やミートアップイベント運営などを担当。

2019年3月期 決算説明 パス・グループ^o連結



下半期トピックス

2019年3月期 第4四半期までの主要トピックスは以下の通りです。

第3四半期 主要トピックス

- ✓ 【マードウレクス】
中国「独身の日」、天猫国際(アリババ)を通じたセールイベントに参画
- ✓ 【Blockshine Japan】
DigitalX Limitedとの業務提携契約の締結
- ✓ 【Blockshine Japan】
First Growth Funds Limitedとの業務提携契約の締結

第4四半期 主要トピックス

- ✓ 【パス】
連結子会社株式の追加取得による完全子会社化
- ✓ 【Blockshine Japan】
仮想通貨交換業者向けカストディ業務用管理システム等の
使用許諾権の取得及び顧客預かり資産の譲受
- ✓ 【Blockshine Japan】
BLUE BELT株式会社との業務提携契約の締結

業績サマリー

2019年3月期 業績サマリーは以下の通りです。

次のP12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。

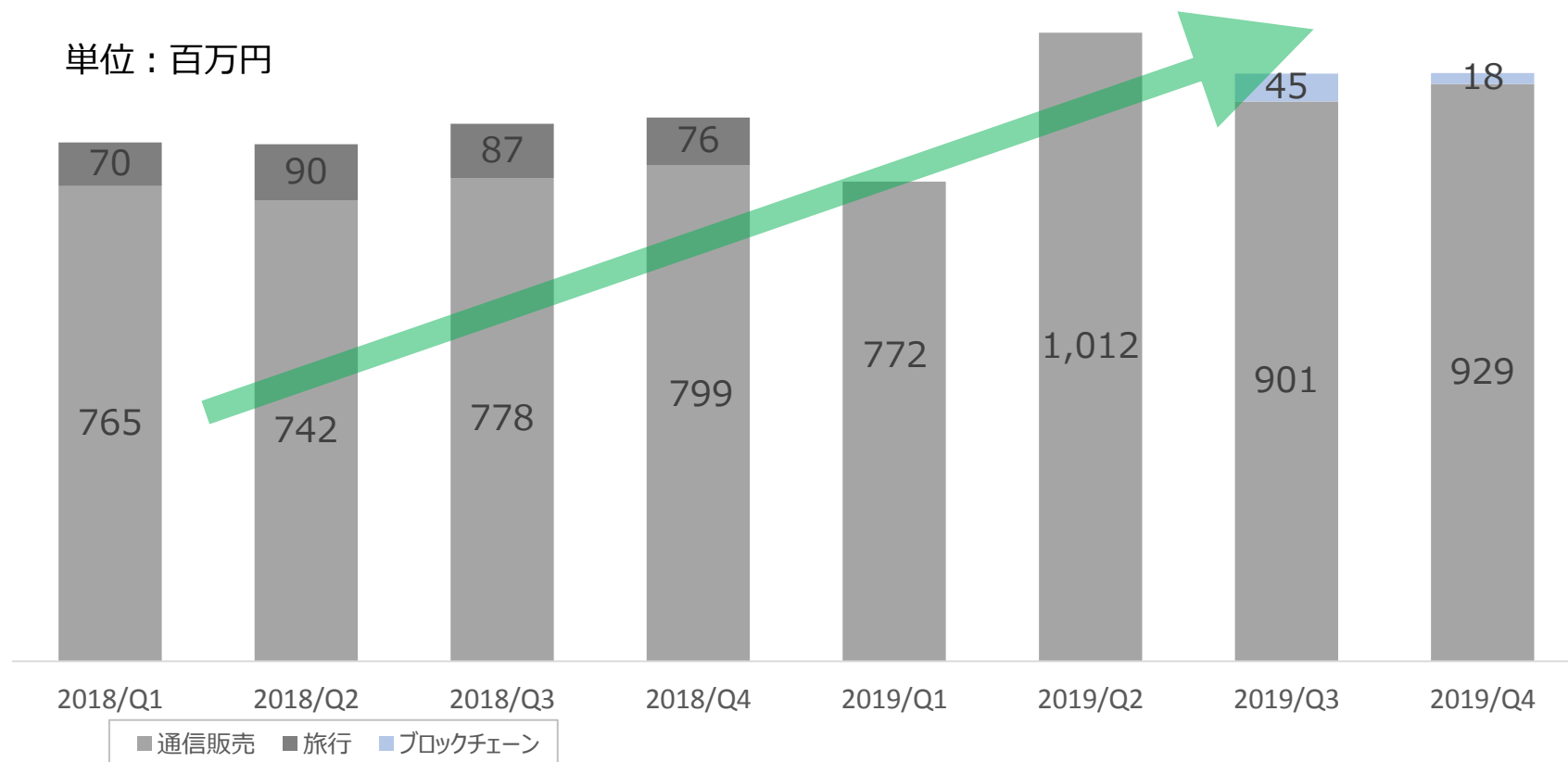
(単位：百万円)

単位：百万円	2019年3月期	2018年3月期	前年比
売上高	3,678	3,412	+ 266
営業利益	5	19	△ 14
経常利益	5	49	△ 44
当期純利益	248	55	+ 193
親会社株主に帰属する当期純利益	157	△11	+ 169
EBITDA	53	77	△ 23

売上高 四半期推移

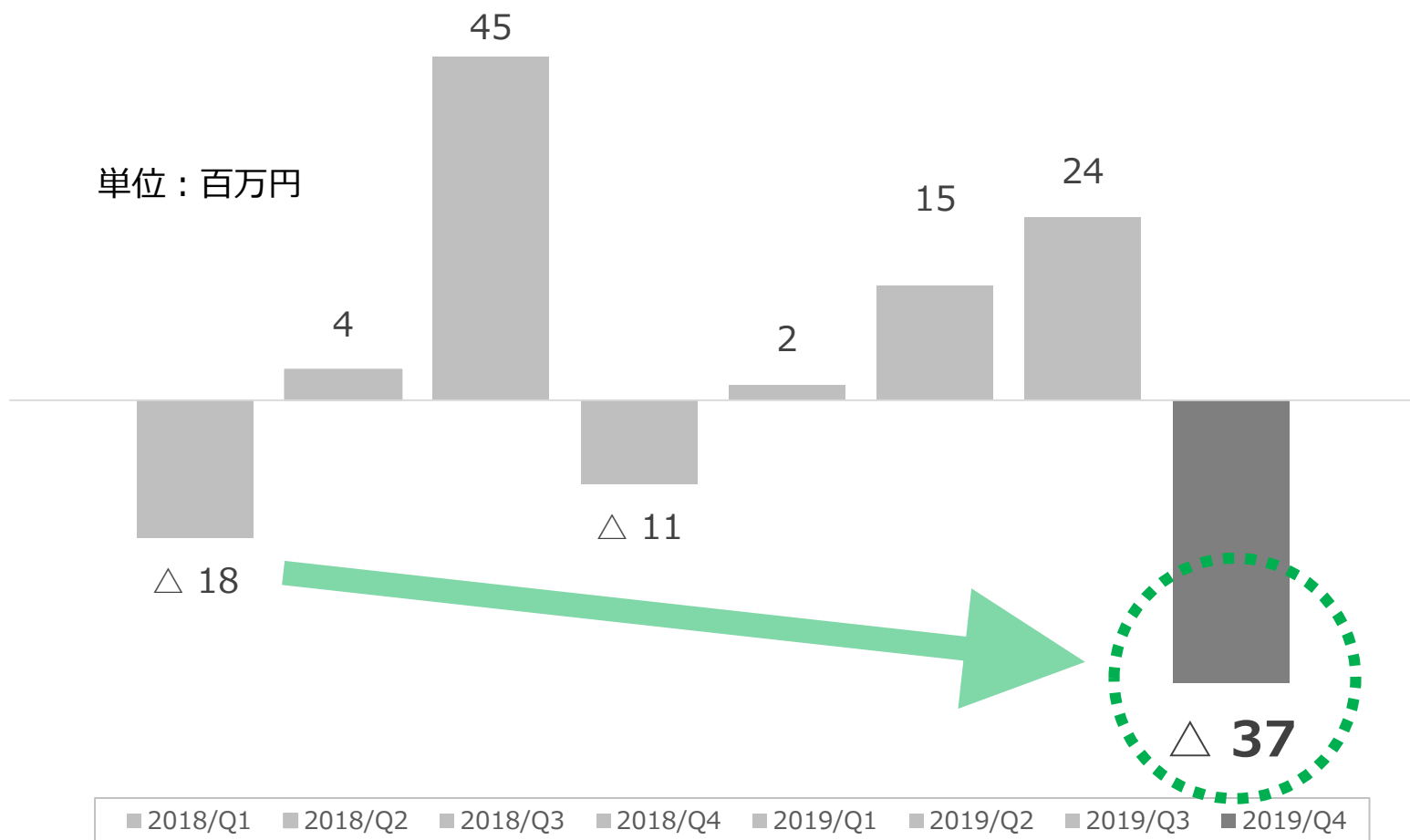
2018年3月期に旅行事業を撤退したものの、2019年3月期は通信販売事業において、**クレンジングの特需効果**により、グループ全体で順調に事業規模が拡大しています。

単位：百万円



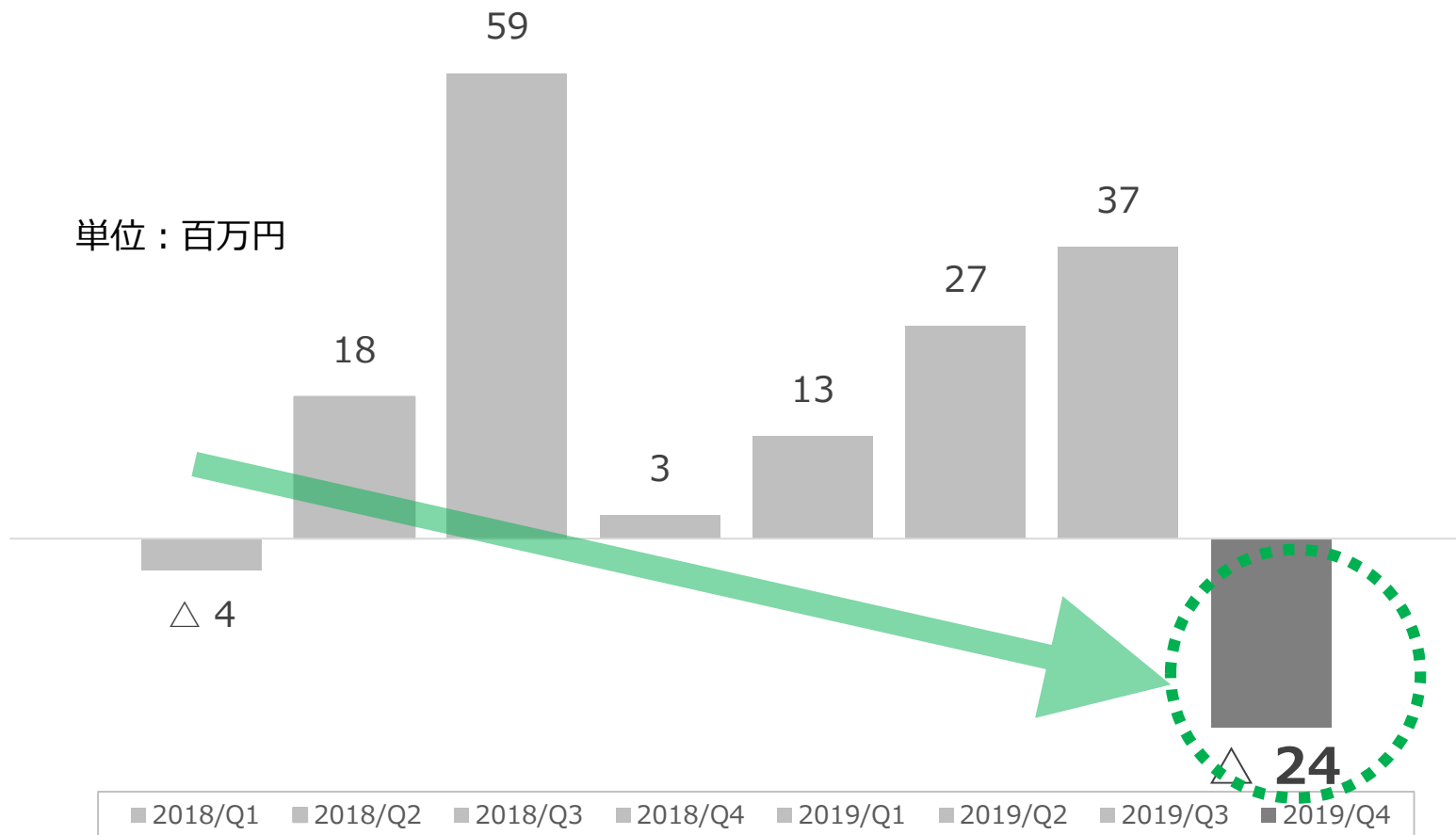
営業利益 四半期推移

2019年3月期Q4において、通信販売事業の化粧品関連で売上が低迷したことや、ブロックチェーン関連事業においてシンガポール子会社で受注がなかったことにより、営業利益が赤字となりました。



EBITDA 四半期推移

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。2019年Q4は営業利益の赤字により減少しています。



2019年3月期 決算説明 通信販売事業

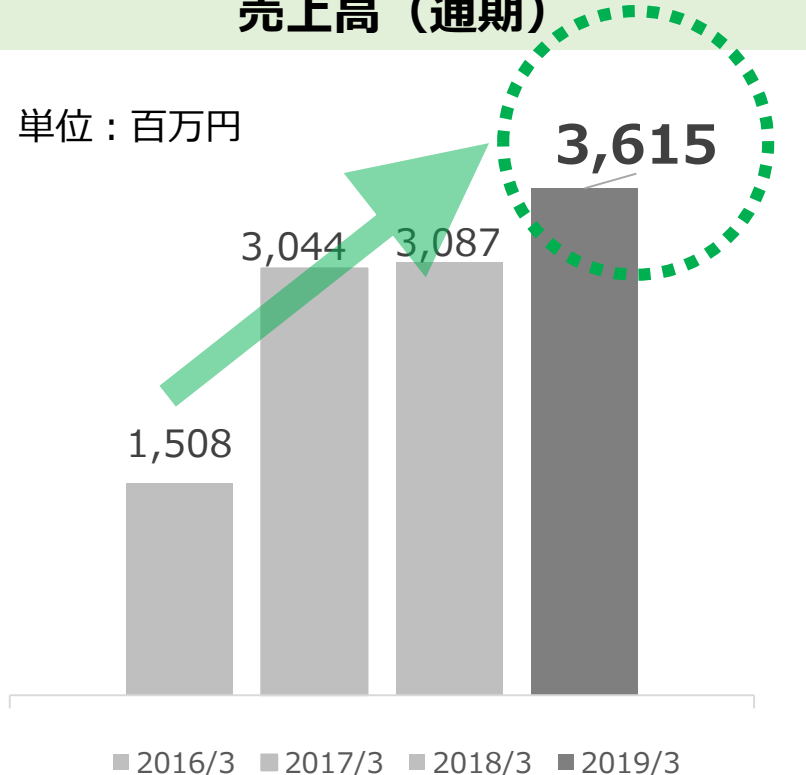


売上高・営業利益 年別推移

通信販売事業の売上高は、クレンジング商品の特需効果により**前年比17.1%増**となりました。
 営業利益は、化粧品(メイク)関連商品の売上がQ4において不振であったことから、前年比21%減となりました。

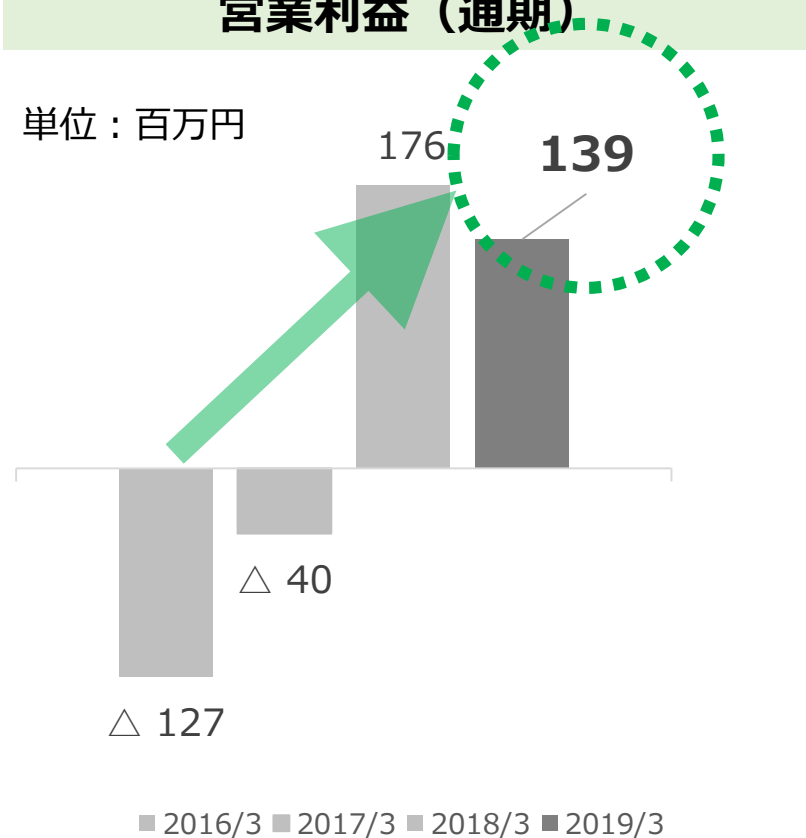
売上高 (通期)

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。

2019年3月期 決算説明 ブロックチェーン関連事業

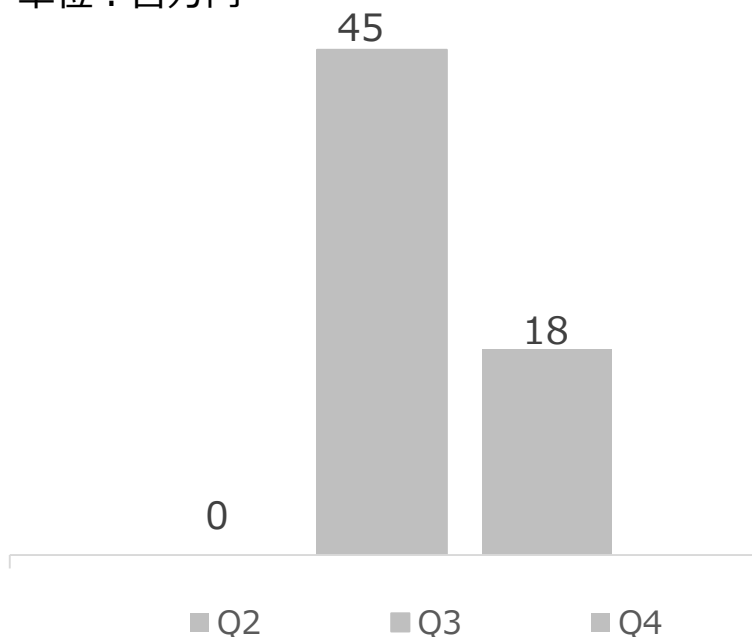


売上高・営業利益 四半期推移

2019年3月期は、ICOコンサルティング 2 件（うち1件は中途解約）が売上として計上しています。
 営業利益は、シンガポール子会社で新規受注がなかったことにより赤字となりました。

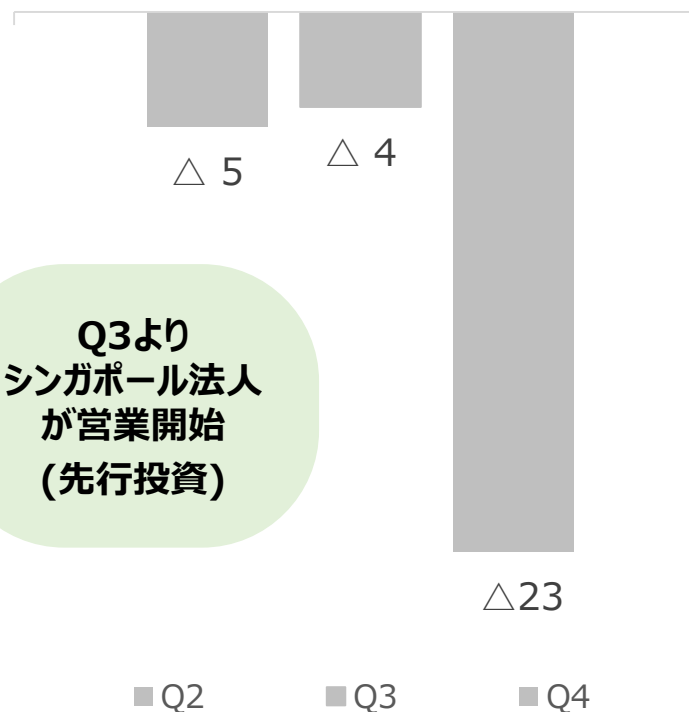
売上高（四半期）

単位：百万円



営業利益（四半期）

単位：百万円



※ Q2より事業を開始していますので、Q2から指標を記載しています。

2020年3月期／連結
業績予想



業績予想

2020年3月期の業績予想は以下の通りです。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	2020/3予想	2019/3実績	前年比
売上高	3,498	3,678	△4.9%
営業利益	34	5	583.2%
経常利益	34	5	536.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△37	157	—

通信販売事業の戦略①

Madre:X

販路別の採算性・成長性にもとづいた“トランスフォーム”

前期の
ポイント

- 国内デジタルマーケティングにおける媒体費・アフィリエイト費の高騰。
- 新商品商標の取得が、特許庁再審により想定以上の期間を要した。
- 流通在庫の過多。バックオーダーが一時的に鈍る。

今期の
事業戦略

1	新商品への投資
	● 新商品「8K」のシリーズ化(12月～) ● 定期便展開の「BIKIN」
2	中国国内流通の開始
	● 中国国内流通を開始予定 (Q3以降)
3	国内販路における販売効率の向上
	● ECにおける費用対効果

通信販売事業の戦略②



自社商品と他社品のバランスをとり、安定成長を図る

前期の
ポイント

- クレンジング商品(他社商品)が好調。
- 増員、体制の強化

今期の
事業戦略

- 1 自社商品の運営力強化**
 - 下着等のシリーズ商品
 - ヘアケア・ウィッグ等のシリーズ商品
- 2 他社品の仕入強化 (化粧品・健康食品)**
 - 複数の新商品で販売元契約を交渉中。
- 3 新商品の開発**
 - スペシャリストとの出会い
 - 新規成分との出会い

ブロックチェーン関連事業の戦略①



カスタディ業務、産業課題解決エコシステム構築コンサルを二軸とする

前期の
ポイント

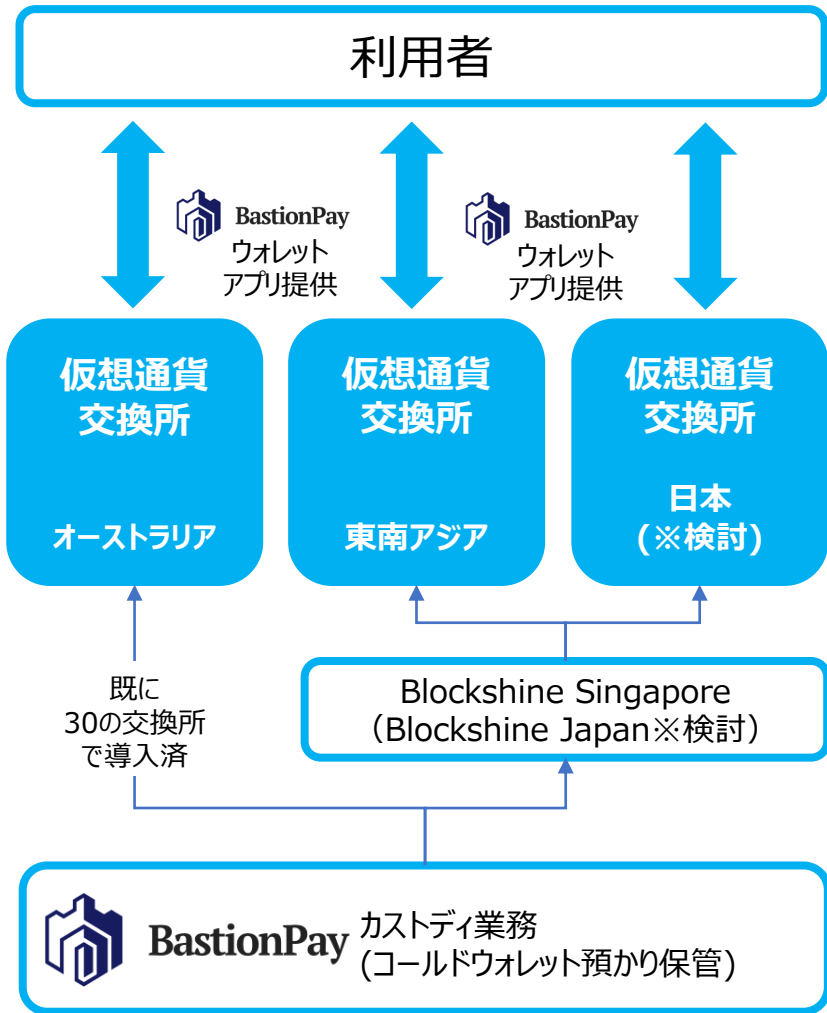
- ICO市場の不況（2019年第1四半期の資金調達総額は、前年同期比で1/60以下）
- ICOに対する不信感（プロジェクトの未達成、頓挫等）
- ICOコンサルティング業務を2件受注するも、うち1件で途中解約発生。

今期の
事業戦略

- | | |
|---|--|
| 1 | Bastion, Bastion Payの営業 ※詳細後述 |
| | ● Blockshine Singapore による東南アジア営業 |
| 2 | 産業課題解決エコシステム構築コンサル推進 ※詳細後述 |
| | ● 既存技術で解決困難な課題をブロックチェーン技術、トークンエコシステムで解決 |
| 3 | ブロックチェーン技術の啓蒙 ※詳細後述 |
| | ● コンベンション等での積極登壇 ● Blockchain Centre 開設案 |

ブロックチェーン関連事業の戦略②

以下のサービスを4月1日より開始。経緯及び詳細は3月28日付の開示文書のとおりです。



● 仮想通貨交換所向け カストディ業務管理システム「Bastion」

仮想通貨交換所様は、当該システムを導入することにより顧客獲得、顧客からの資金受付、取引マッチング、コイン販売等の業務に専念することができます。

● ブロックチェーン技術による ウォレットアプリ「Bastion Pay」

主に下記機能を実装したアプリを各交換所様と共同展開します。

- (1) 仮想通貨交換所に保有する仮想通貨口座からのチャージ
- (2) 個人間の送金 (送る・もらう)
- (3) 仮想通貨支払が可能な店舗等での支払い
- (4) 仮想通貨交換所に保有する仮想通貨口座への戻入れ

ブロックチェーン関連事業の戦略③

既存技術で解決できない産業課題を、ブロックチェーン技術、トークンエコシステム構築で解決を図るコンサルティング事業

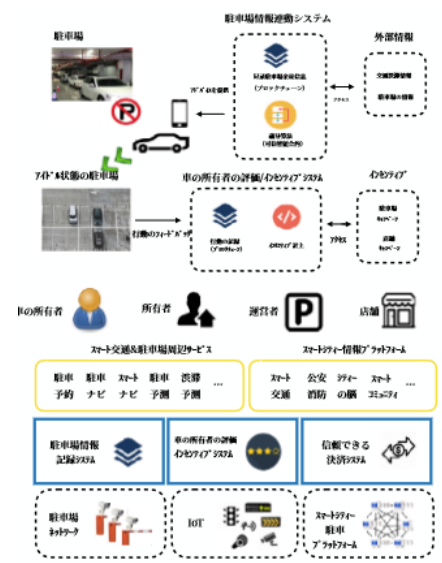
基本コンセプト：インターネット（情報供給革命）⇒ブロックチェーン（価値供給革命）

<コンサルティングの流れ>

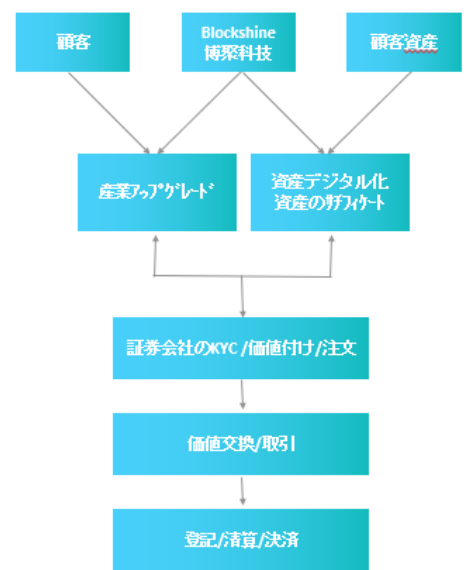
コンサル+分析	技術選定	エコシステム構築	登録・注文	アルゴリズム	規制に準じた金融サービス	実生活
1. 業界機構資産現状分析適切なブロックチェーンシステムの設計	2. パブリックチェーンプライベートチェーンサイドチェーンDAGレイヤー	3. 「直接的関係」の構築追跡可能資産の権利確認価値付け	4. ブロックチェーンの証券会社KYC交換/取引	5. クロスエコシステムの仮想資産の取引のマッチング	6. 取引履歴、清算、決済、仮想資産・トークンのカスタマイズサービス金融派生商品	7. ユーザー側の仮想資産、サティファイケートの保存管理、オンライン・オフラインの支払いシナリオ、その他のエコシステムにアクセス
Ecosystem	BasS	Flying Cash	ShineEX	EXA	Bastion	BastionPay

<事例>

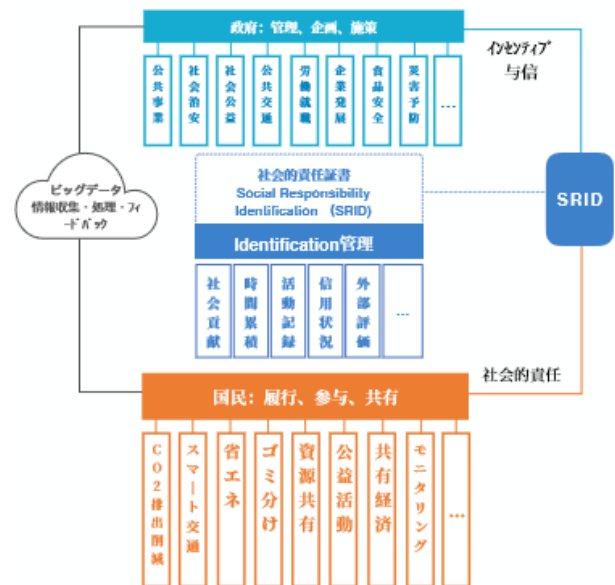
① 駐車場誘導、渋滞解消システム



② 金融資産トークン化流動化システム



③ ボランティア活動証明書システム



ブロックチェーン関連事業の戦略④

包括的業務提携先となる、Blockchain Global社がオーストラリアをはじめ世界8か国(他、中国・米国・マレーシア・シンガポール・コロンビア・アラブ首長国連邦・リトアニア・)15都市で運営をするブロックチェーン関連プロジェクトのコ・ワーキングスペース「Blockchain Centre」日本版の展開を検討。



**Blockchain Centreは、ブロックチェーン技術の教育・啓蒙
並びに、技術者たちの交流を通じたナレッジハブとして機能。**



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。