



# GENERATION PASS

株式会社ジェネレーションパス（東証マザーズ：3195）

2019年10月期 投資家説明会

# 目次

CONTENTS

- 2019年10月期 業績サマリー
- 2019年10月期 ハイライト
- 2019年10月期 連結業績の概要
- 2019年10月期 セグメント業績の概要
- 2019年10月期 連結B/Sの概要
- ページビュー数と受注件数
- 出店数の推移
- パートナー企業数・取扱商品数の推移
- 2020年10月期 予算及び展望
- 2020年10月期 予算(連結)
- 2020年10月期 予算(セグメント別)
- 2020年10月期の展望
- トピック① 新規EC事業の推進 ネット通販「Kaema (カエマ)」
- トピック② ベトナム子会社設立及び自社工場の立ち上げについて
- トピック③ カンナート社とのシナジー効果によるECサポート事業の拡大
- 会社概要
- 問い合わせについて

## 事業概況

連結売上高

**9,666 百万円**

(前年同期比 10.1% 増)

営業利益

**19 百万円**

(前年同期比 89.6% 減)

ECマーケティング事業及び商品企画関連事業  
ともに、売上高は順調に推移し、翌期以降の  
成長に向けた事業基盤の構築を推進する国内  
外の事業投資を行いつつも最終黒字を確保

### ECマーケティング事業

連結売上高 7,620 百万円(前年同期比 10.3% 増)  
セグメント利益 149 百万円(前年同期比 57.3% 減)  
出店店舗数 65 店舗(前期末より 8 店舗 減)  
PV数 126,199 千PV(前年同期比 1.13 倍)  
注文件数 991,904 件(前年同期比 1.00 倍)  
仕入先数 685 社(前期末より 38 社増)  
商品数 1,662,513 点(前期末より 149,954 増)

### 商品企画関連事業

連結売上高 2,008 百万円(前年同期比 50.6% 増)  
セグメント利益 108 百万円(前年同期比 35.8% 増)

2018年11月	アクトインテリア株式会社、及びITEA株式会社の整理(株式譲渡)
2018年12月	自社ブランド家電「Simplus」（シンプラス）よりオーブントースター、DVDプレーヤー内蔵 24型 地上デジタルフルハイビジョン液晶テレビ、ヘアアイロン、業務用シュレッダー、一人用ホットマット、軽量スーツケースを新発売
2019年01月	定時株主総会を開催
2019年02月	楽天市場2018年度「ショップ・オブ・ジ・エリア2018」を受賞
2019年04月	Wowma! 「ベストショップアワード2018 インテリア・寝具カテゴリ大賞」を受賞
2019年04月	「家電批評2019年5月号」にSimplus（シンプラス）の冷蔵庫が掲載
2019年06月	コミットメントライン契約の締結
2019年06月	ベトナム子会社設立の決定
2019年07月	新規店舗Kaema（カエマ）のグランドオープン
2019年10月	ベトナム子会社設立完了。2020年2月の初回出荷に向けて現地工場建設の開始
2019年10月	当社株式の貸借銘柄選定

## 連結経営成績

(単位：百万円)

	18/10期 実績	売上 構成比	19/10期 実績	売上 構成比	前期比	対売上 構成比	19/10期 計画値	計画値売上 構成比	達成率
純売上高	8,778	100.0%	9,666	100.0%	+10.1%	--	--	--%	--%
純仕入高	6,069	69.1%	7,089	73.3%	+16.8%	+4.2%	--	--%	--%
売上総利益	2,708	30.9%	2,576	26.7%	△4.9%	△4.2%	--	--%	--%
販管費	2,516	28.7%	2,556	26.5%	+1.6%	△2.2%	--	--%	--%
営業利益	192	2.2%	19	0.2%	△89.6%	△1.9%	--	--%	--%
経常利益	203	2.3%	30	0.3%	△84.9%	△2.0%	--	--%	--%
当期純利益	135	1.5%	11	0.1%	△91.5%	△1.4%	--	--%	--%

営業利益の増減分析コメント

ECマーケティング事業では配送コストの継続的な上昇分に対して売上と利益のバランスを取りながら効率的なマーケティング運営を実行し吸収。アクトグループ社保有のEC店舗14店舗が減少するも、売上高は10%以上の伸び率を達成。利益面では、中国、ベトナム、メディア事業及び業務提携に基づく新規事業への先行投資の影響、及び前期末に大型の受託案件売上が計上された影響で対前期比の営業利益率は一時的に低下。

## 販管費内訳

(単位：百万円)

	18/10 期 実績	対売上高比	19/10 期 実績	対売上高比	前期比 対売上高比	増減要因
人件費	441	5.0%	416	4.3%	△0.7%	システム化の推進により微減
荷造包装費	771	8.8%	908	9.4%	0.6%	倉庫管理及び商品別の送料管理の強化施策を行いコスト増加分を吸収したものの微増
広告宣伝費	184	2.1%	112	1.2%	△0.9%	マーケティングデータを活用し外部広告費を削減
販売促進費	187	2.1%	210	2.2%	0.04%	ポイント付与分。付与割合は概ね前期と同等
ロイヤリティ	285	3.2%	278	2.9%	△0.3%	ロイヤリティが計上されない商品企画関連事業での売上増大に伴い比率減少
その他	646	7.4%	630	6.5%	△0.8%	MA等の関連費用で、前年はMA実施したことより微減
合計	2,516	28.7%	2,556	26.5%	△2.2%	

## セグメント情報

## 【前期比較】

(単位：百万円)

		18/10期	19/10期
ECマーケティング事業	売上高	6,907	7,620
	セグメント利益	349	149
商品企画関連事業	売上高	1,334	2,008
	セグメント利益	79	108
アクトグループ事業(※)	売上高	486	--
	セグメント利益	13	--
その他	売上高	170	39
	セグメント利益	16	20

## 【四半期推移】

(単位：百万円)

19/1期	19/4期	19/7期	19/10期
1,860	1,740	1,967	2,052
48	29	23	48
565	444	400	597
31	26	△2	52
--	--	--	--
--	--	--	--
3	14	10	11
2	7	4	5

※ 2019年10月期に関してはアクトグループ事業は連結除外になったため、数値は表示していません。

## 連結財政状態

(単位：百万円)

	18/10 期	19/10 期
流動資産	2,859	2,785
うち、現預金	701	572
うち、受取手形及び売掛金	992	798
うち、商品及び製品	967	1,081
固定資産	425	361
有形固定資産	75	97
無形固定資産	253	206
投資その他資産	96	56
資産合計	3,285	3,146

(単位：百万円)

	18/10 期	19/10 期
流動負債	1,464	1,503
うち、支払手形及び買掛金	572	613
うち、未払金	213	266
うち、借入金	524	540
固定負債	167	18
負債合計	1,632	1,522
純資産合計	1,653	1,624
負債・純資産合計	3,285	3,146

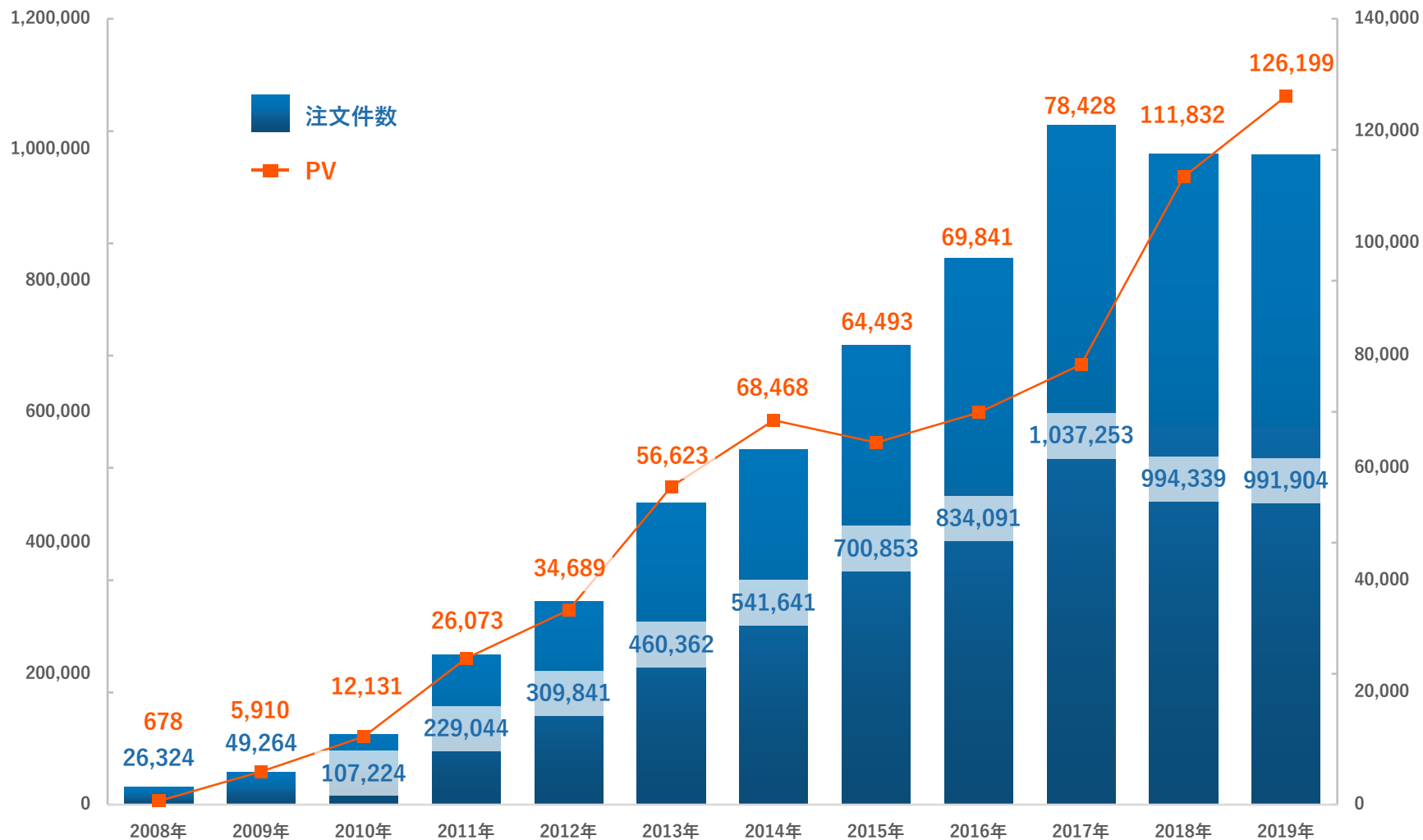
※ アクトグループ連結除外の影響により、長期借入金が175百万円減少したことによる負債の減少、及び非支配株主持分が30百万円減少したことによる純資産の減少



## 年間推移

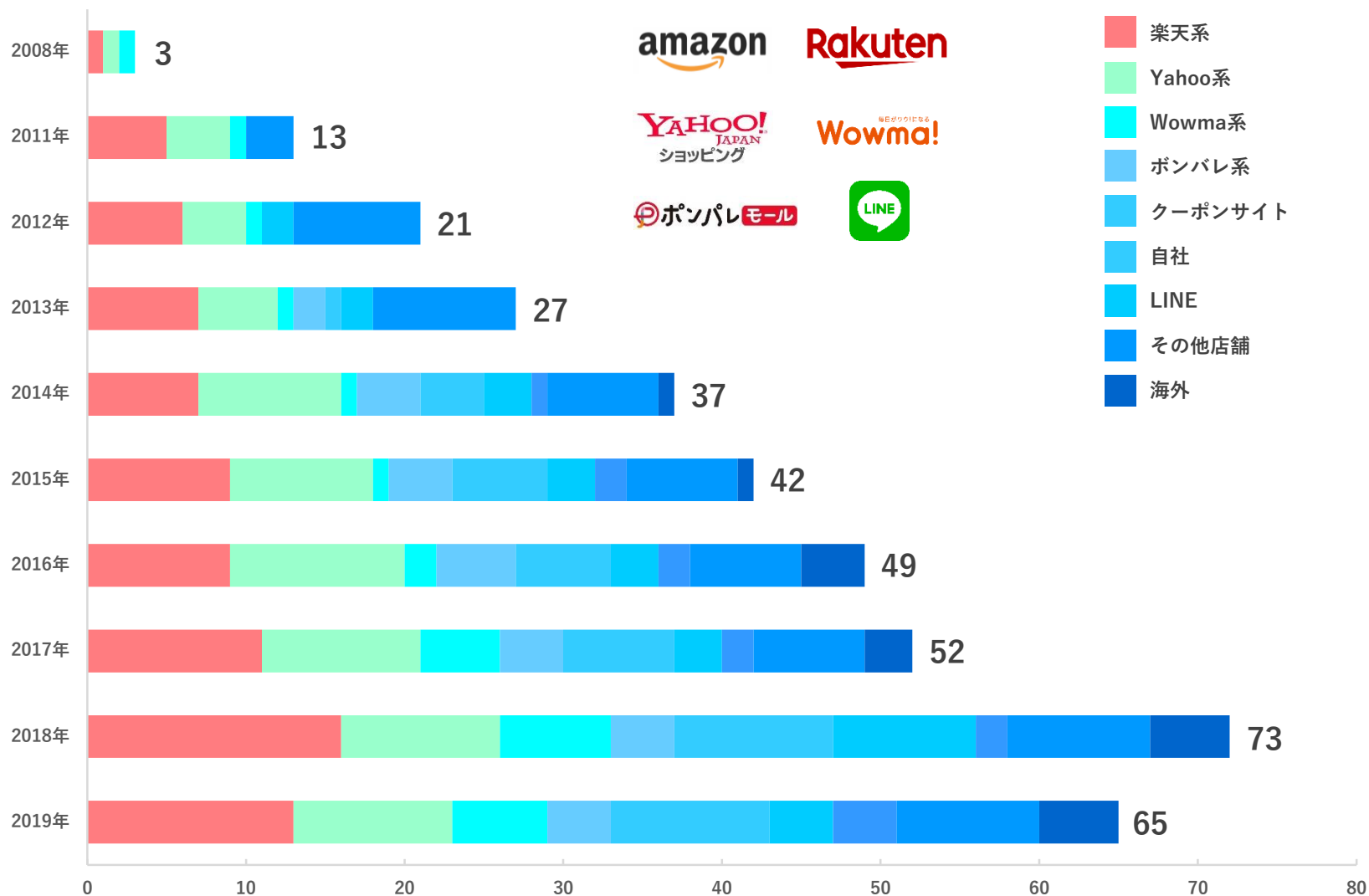
(単位：件数)

(単位：千PV)



※ PV数は順調に増加。配送料の値上げ等により、収支の合わない商材の取り扱いを一部見直したことにより注文件数は微減となったものの取扱高は増加

# 出店数の推移

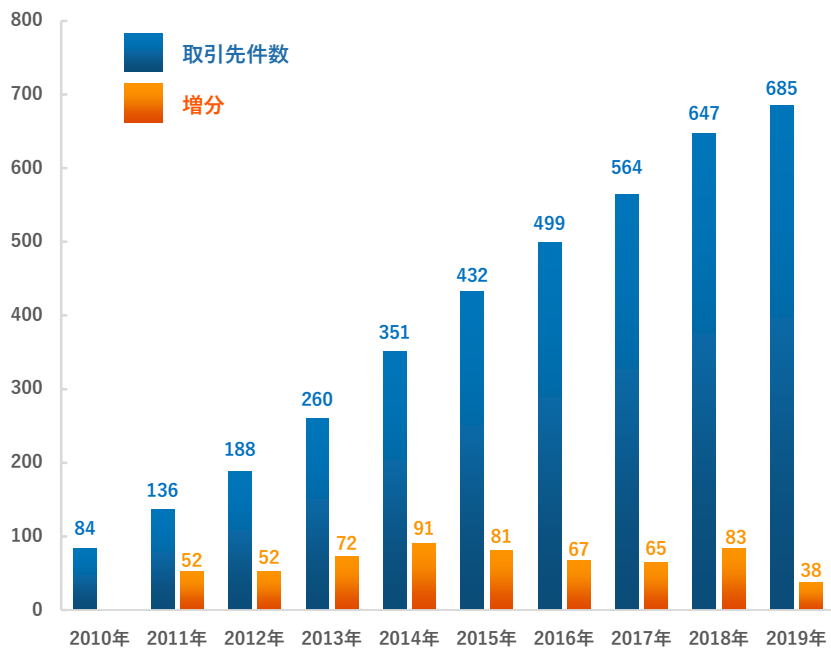


※ 2015年までは12月時点、2016年は10月時点。

※ 2019年第1四半期に連結子会社4社が連結の範囲より外れたことにより店舗数が14店舗減少。2019年10月期までに6店舗増加。

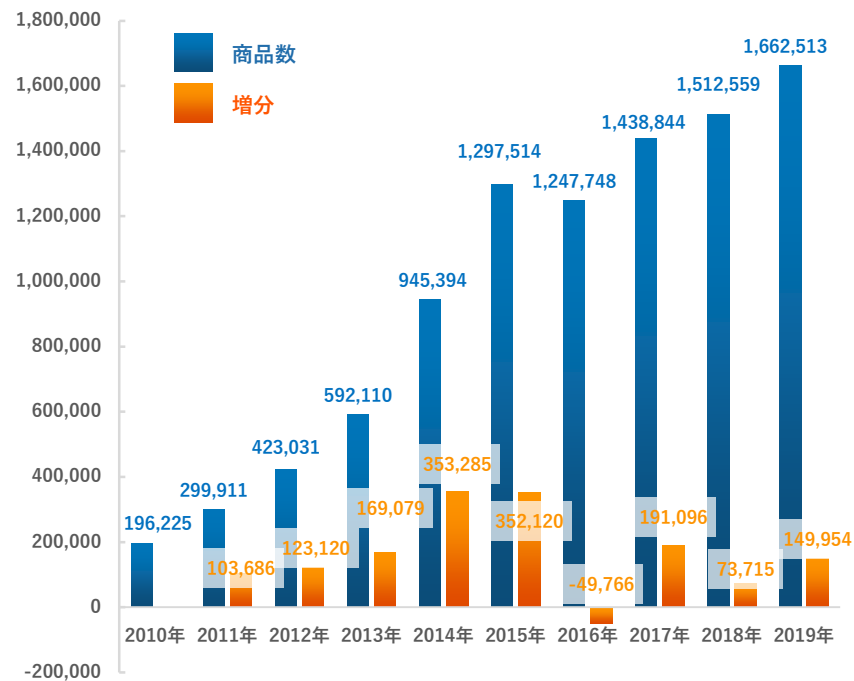
## パートナー企業数

(単位：社)



## 商品数

(単位：点)



# 2020年10月期予算及び展望

(単位：百万円)

	2019年度(A)	2020年度見通し(B)	増減率(B)/(A)
売上高	9,666	11,400	117.9%
売上原価	7,089	8,200	115.7%
売上総利益	2,576	3,200	124.2%
販管費	2,556	3,100	121.3%
営業利益	19	100	526.3%
経営利益	30	100	333.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	11	70	636.4%

※ 業務提携に基づく新規事業に関しては売上高について予測不能な変動が見込まれるため、上記予算においては計上されておられません。

## ▼ECマーケティング事業

(単位：百万円)

	2019年度(A)	2020年度見通し(B)	増減率(B)/(A)
純売上高	7,620	8,556	112.3%
セグメント利益	149	250	167.9%

## ▼商品企画関連事業

(単位：百万円)

	2019年度(A)	2020年度見通し(B)	増減率(B)/(A)
純売上高	2,008	2,848	141.8%
セグメント利益	108	150	139.2%

## ▼その他事業 (システム・その他事業)

(単位：百万円)

	2019年度(A)	2020年度見通し(B)	増減率(B)/(A)
純売上高	39	58	148.6%
セグメント利益	20	0	0.0%

## ◆ 前年から引き続き取扱高の拡大とECサポートでの案件獲得を推進

### EC マーケティング 事業

#### 売上面

- ・ 国内及び海外はマーケティングデータの収集及び分析を行い売上高を拡大
- ・ 新規EC事業の推進
- ・ 自社ブランド商材の卸売販売の本格始動

#### 利益面

- ・ 在庫回転率の短縮を目的としたシステム改修
- ・ ECサポート事業での受託案件利益の拡大
- ・ マーケティングデータを利用したメディア事業の収益力向上
- ・ 物流面では、倉庫分散に加えシステム改修により商品の最適配置による配送費削減を開始

## ◆ 新規商材開発及び新設ベトナム工場の早期の正常稼働を推進

### 商品企画 関連事業

- ・ 国内：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
- ・ 新綻紡：高付加価値商品の開発及び生産開始 取引額の増加を見込む
- ・ GENEPA VIETNAM :ベトナムでの新規工場の稼働及び新規取引先の獲得

## 1. Kaema（カエマ）について

- ・2018年7月20日のユニー・ファミリーマートHD株式会社との業務提携契約に基づき開発を進めていた新規EC店舗「Kaema（カエマ）」が2019年7月1日(月)にテストマーケティングのスタート
- ・第1弾として生活に寄り添った商品55万点を掲載
- ・株式会社ファミリーマートが新たに展開するバーコード決済付きスマートフォンアプリ「ファミペイ」と連携したネット通販Kaema（カエマ）：<https://www.kaema.jp>

## 2. Kaema（カエマ）の特徴

- ・FamiPay支払いで多数の商品が割引
- ・季節商品の特集やコラムが充実
- ・ファミリーマート店舗と連動したKaema（カエマ）限定キャンペーンの実施

※詳細は2019年6月27日発表のNews Releaseを参照ください

## 3. 今後の展望

- ・当初はFamiPayのチャージ方法として銀行口座及びクレジットカードの連携を想定していたが、他社でのカード悪用の事例が社会的に話題になったことによりアプリ自体のセキュリティ強化の開発を優先し、今期は未連携
- ・チャージ方法の連携については2020年初期から段階的に行われる予定であり、完了すれば売上は大きく増加する見込み
- ・引き続きテスト終了期間までに目標売上を達成するための施策を推進していく



## 1. ベトナム子会社設立の目的

ベトナムに直接運営する工場を保有することで、企画から製造まで行うことが可能になり、利益率のさらなる向上・効率化・安定化を図る

ベトナムでの設立理由

- ・豊富な労働力
- ・インフラ及び、投資優遇策等を背景とした生産拠点としての強み
- ・日本を含む、北米・東南アジア等への供給面における優位性の確保

## 2. 子会社の概要

- (1) 名称 : Genepa Vietnam Limited company
- (2) 所在地 : ベトナム社会主義共和国 ビンズン省
- (3) 代表者 : 金森 陽太郎 (当社商品企画部部長)
- (4) 事業内容 : 原材料の輸入及び製品の輸出、木工製品の企画、製造、組立、検品等
- (5) 資本金 : 457,700USD (約50百万円)
- (6) 設立年月日 : 2019年10月22日
- (7) 出資比率 : 当社100%
- (8) 決算期 : 9月
- (9) 総投資額 : 400百万円 (資本金含む、設備投資等)

## 3. 2019年12月から自社工場稼働開始

- ・子会社設立と並行して工場の立ち上げを開始し、2019年12月現在稼働を開始
- ・日中貿易戦争の影響でベトナムでの製造依頼が急増
- ・今期は360百万円の受注獲得済み、併せて第3国向け商品の受注の獲得で上積み予定

～工場立ち上げ進捗～

外  
観



初  
期



現  
在



### ジェネレーションパス

あらゆるジャンルの商材を対象にマーケティング可能。ECのフルフィルメント機能を内包。個々の案件をワンストップで解決できる

利幅の少ない小型案件が減少し大型案件が増加

### カンナート

サイト制作のみならず、ECの導入コンサルからシステム開発、運用まで全ての案件を受託可能に。当期はECオペレーションシステムの外販体制も構築予定

ECサポート案件の規模別受託状況の推移

	2018年3月期	2019年10月期	2020年10月期見込
	件数	件数	件数
10,000千円以上	2	2	12
5,000千円以上10,000千円未満	14	11	21
2,000千円以上5,000千円未満	31	35	55
1,000千円以上2,000千円未満	98	60	82

※ カンナート社は2018年9月より連結

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	ECマーケティング事業	EC事業	インターネット通販ショップの運営 新商品のネットマーケティング マーケティングリサーチ及び分析
		ECサポート事業	ECコンサルティング EC機能(撮影、ページ制作、マーケティング、広告、ブランディング、プロモーション)の提供 EC開発受託・運営支援
	商品企画関連事業	新規商品の提案、共同開発	
	その他事業	ソフトウェアの受託開発及びシステム開発事業、メディア事業	
役員構成	代表取締役	岡本洋明	
	取締役(EC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	
	社外取締役	遠藤寛	
	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 アビ ジ ネスコンサルティング)	
設立	2002年1月18日		
資本金	625,997千円 (2019年10月31日現在)		
発行株数	8,264,440株 (2019年10月31日現在)		
従業員数	国内グループ従業員数150名 単体従業員数89名(パート・アルバイト含む) (2019年10月31日現在)		



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://www.genepa.com/inquiry/>