IRカンファレンス

Pathway for future

2020年12月3日

パス株式会社 証券コード3840

2020年12月3日10時より、Zoomを使ったオンライン説明会を開催させて頂きました。
ご参加いただきました皆様、有難うございました。
尚、本日の模様を収録した動画は、近日中に公開させて頂きます。
いましばらくお待ち下さいますようよろしくお願い申し上げます。

問合せ先 管理本部長 塚田 岳士(TEL. 03-6823-6664)

経営改革の推進状況、並びに、
デジタルマーケティングを駆使したより効率的な新規顧客獲得施策と顧客定着

代表取締役　堀主知ロバート

グループ企業の構成

PATH Corporation

事業の管理

持分比率100%

【バイオ素材・商品開発】
株式会社アルヌール

・設立日　2020年11月30日
・資本金　3,000万円
・代表者　畑宏芳

ALNUR

持分比率100%
売上構成 60%

Madre:X

持分比率100%
売上構成 40%

ZYva Studio

【化粧品 通販】
株式会社マードゥレクス



【美と健康 商品販社】
株式会社ジヴァスタジオ



PATHグループ

新任取締役の役割分担

代表取締役

堀 主知ロバート



- グループ経営
- デジタルマーケティングの推進

取締役

牧野 正幸



- コーポレート担当

取締役

畑 宏芳



- グループ商品戦略・開発

PATHグループ

マードゥレクスの概況

1 強み

- ●『女優肌®』の高い認知度
- ● 既存商品は非常に高評価



2 課題

❶ 事業拡大期の高コスト体質が継続

❷ 既存客への焼き畑営業による離脱

❸ アナログ通販時代の手法からの未脱却

❹ 新規顧客の未獲得によるDB減少

❺ 顧客リテンションマーケティング未着手
新規顧客のリピート率が低い

❻ 魅力ある新商品の開発力不足

3 対策

❶ 牧野を主軸とした徹底的効率化

❷ 適正水準へ。同時に未継続者の掘起し策

❸ 完全デジタルシフト・先進的マーケの導入

❹ 財務体質強化とデジタル効率化

❺ デジタルトランスフォーメーション
による抜本的対策

❻ 畑主導、アルヌール 異次元の商品開発

PATHグループ

ジヴァスタジオの概況

1 強み

- QVCでの安定的チャンネル確保
- 小売店への流通チャネルが確立
- 機動力のある組織



2 課題

❶ 他社品比率が高く利益率が低い

❷ 自社品の商品開発力が不足

❸ ネットでの販売力不足

3 対策

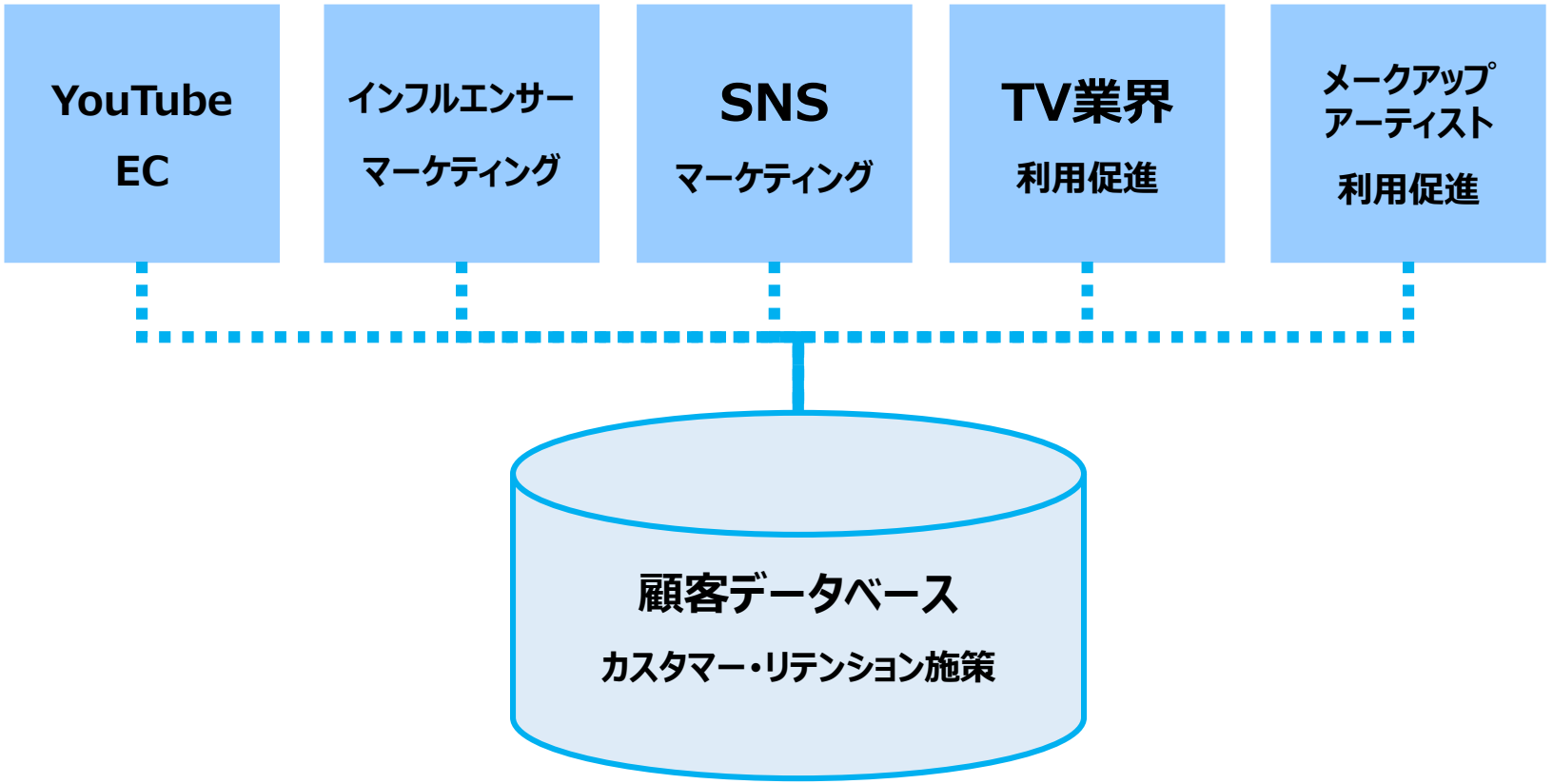
❶ 新商品開発チームの組成が完了

❷ アルヌールとの協業、
高品質差別化商品を開発中

❸ デジタルトランスフォーメーション
チームによる抜本対策

PATHグループ

デジタルマーケティングの概略



⑴ 大量の新規顧客を　⑵ 低いCPOで獲得し　⑶ 高い継続率を実現

マードゥレクス

新規顧客の獲得状況

	1Q	2Q	3Q （着地見込み）	4Q （着地見込み）	合計 （着地見込み）
2019年度	588	575	586	638	2,387
2020年度	3,990	7,780	1,973	1,600	15,343

PATHグループ新規商品戦略

取締役 畑宏芳

新規商品・新規事業戦略

3つの“新”

❶ 新分野・新規商品投入による事業戦略

株式会社ジヴァスタジオ

❷ 新規商品投入による事業戦略

株式会社マードゥレクス

❸ 新会社設立・新規事業戦略

株式会社アルヌール

❶ 新分野・新規商品投入による事業戦略

株式会社ジヴァスタジオ

Coming Soon!!

グループ初となる電子デバイスを使用した

“ウェルネス家電”

第一弾新商品を
2021年1月市場投入！

❷ 新規商品投入による事業戦略

株式会社マードゥレクス Madre:X

Coming Soon !!

微細藻由来の有用成分を活用した

“スキンケア”

新規商品群を2021年3月から
順次市場投入！

❸ 新会社設立・新規事業戦略

株式会社アルヌール ALNUR

Coming Soon !!

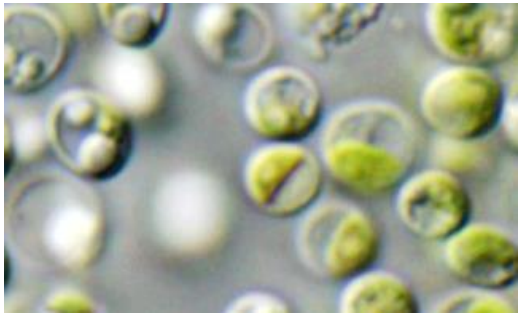
最先端の微細藻培養と有用成分抽出

“微細藻活用のリーディングカンパニー”

2020年11月新会社設立
東京都内で2021年1月より
培養開始

新規商品・新規事業戦略

微細藻とは？　そして…その可能性





☑ およそ27億年前から地球上に存在する水中に漂う小さな植物、**３万種類** 以上!!

☑ 極めて過酷な環境や環境変化にも適応し生き残ってきた、地球上で最も環境変化に強い生物と言えます。

☑ 過酷な環境変化に適応してきた微細藻類からは様々な有用成分が発見され活用され始めています。



微細藻培養
バイオ技術
電子制御技術

R&D
独自技術で量産化
原料販売・輸出

デジタルトランスフォーメーションによるコスト削減と、高速なPDCAサイクルの実践

取締役 牧野正幸

改革の主軸

新しい時代の経営へ向かって業務を見直し デジタル化していくこと(DX) を推進

- ITインフラやツールの廃止と統合による事務効率の向上
- リモートワークを支援するツールの統合的導入によるオフィススペースの圧縮
- グループを１つの会社と見立て、すべての管理系業務を統合化
- グループ会社取締役会を廃止し、パス株式会社の経営戦略会議で意思決定する事による迅速化

大幅なコスト削減を実行

PATHグループ

改革の主軸

☑ 人件費を前期比で9%削減

☑ オフィスを大幅に圧縮、前期比で53%削減

☑ 事務系ITの統廃合、ITコストを前期比34%削減

※注 上記の削減は通年ベースのため、今期は部分的で来期にフルで寄与

前期比でグループ全体の固定費23%削減

改革の主軸

ＤＸ化による高速ＰＤＣＡサイクルにより

- ☑ 販促費(リセール)1件あたり単価　２０%改善
- ☑ 新規顧客獲得コスト１件あたり単価　１５%改善
- ☑ フルフィルコスト　　５%改善
- ☑ コールセンターコスト　　２%改善

さらなる改善へ

PATHグループ

改革の主軸

これまで、必要な投資に資金が回っていなかったことを改善

☑ コストの大幅な削減による、資金余力の創出

☑ 増資による必要資金の調達

効率的な売上の向上
新製品開発による競争力の強化

PATHグループ

改革の主軸

デジタルトランスフォーメーションで
筋肉質で高速PDCAを回せる会社へ



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。