

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ジェネレーションパス

3195 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月21日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

ジェネレーションパス
3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.genepa.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年10月期中間期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2026年10月期中間期の業績概要	03
2. セグメント別業績	04
■ 今後の見通し	05
1. 2026年10月期の業績見通し	05
2. 中期経営計画の進捗状況	07
■ トピックス	08

要約

2026年10月期中間期は増収、営業利益は大幅増。 通期も増収及び大幅増益を見込む

ジェネレーションパス<3195>は、インターネット通販サイト「リコメン堂」を多店舗運営するマーケティング支援サービス企業である。同社のビジネスモデルは、商材メーカーに寄り添って、特定のECプラットフォームに特化したアプローチを行う独自のWebマーケティング手法「EPO (EC Platform Optimization)」を活用して拡販支援サービスを行うものである。

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の連結業績は、売上高9,655百万円（前年同期比15.8%増）、営業利益153百万円（同92.8%増）、経常利益146百万円（同15.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益119百万円（同2.0%減）と売上高は2ケタ増収、利益面も好調で特に営業利益が大幅増となった。商品企画関連事業が好調で営業利益押し上げに寄与した。期初予想に対する進捗率は、売上高で51.9%、営業利益で61.3%、経常利益で61.1%、親会社株主に帰属する当期純利益で66.2%といずれも順調で、利益面の進捗が顕著だ。売上面では、ECマーケティング事業で、「リコメン堂」が利益率の高い主力商品であるD2C商品を拡販したほか、各種セールの実施や新年度に向けた新生活アイテム・季節商品を継続的に投入し、売上高は同5.4%増となった。商品企画関連事業では中国子会社の青島新綻紡貿易(有)が開発・製造する機能性繊維を使用したリカバリーウェアの販売が急拡大したことに加え、新規機能性繊維を活用した寝装品やアパレル関連商品の受注が堅調となり、ベトナム子会社のGenepa Vietnam Co.,Ltd.での受注及び納品も堅調で、売上高は同74.0%増と伸長した。なお経常利益及び最終利益に関する増益幅が営業利益に比較して低いのは、主に前年同期にあったGenepa Vietnam向けの貸付金の株式化(デット・エクイティ・スワップ)等による為替差益(46百万円)がなかったことによる。

2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は、売上高18,600百万円（前期比12.4%増）、営業利益250百万円（同118.6%増）、経常利益240百万円（同34.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円（同11.5%増）の期初予想を据え置いた。上期は売上・利益面とも順調に推移しており、下期に向けて大きな懸念材料がないことから、業績予想達成の確度が高いと弊社では見ている。ECマーケティング事業のマーケティング事業では、引き続き「リコメン堂」で利益率の高いD2C商品のラインナップの拡充と販売強化によりさらなる利益率の向上を目指す。ECサポート事業では子会社(株)カンナートにおいて、AI活用による受託開発の効率化策を進める。商品企画関連事業では、青島新綻紡貿易のリカバリーウェアやD2C商品の販売拡大を予想する。また同社の機能性繊維を活用した新たな商品開発が進むほか、アパレル向け機能繊維の共同開発・販売で基本合意書を締結した伊藤忠商事<8001>とは具体的な受注事例が始まっており、これらの業績寄与が期待される。Genepa Vietnamでは家具企画開発製造による製品の海外での販売が進む。また、Genepa Vietnamを拠点として機能性繊維の販売に向けた営業活動をベトナム国内で推進しており、将来的には東南アジア諸国や欧米に向けて販路拡大を目指すほか、自社のオリジナルの製品開発を進め、海外販売を強化する。

ジェネレーションパス
3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.genepa.com/ir/>

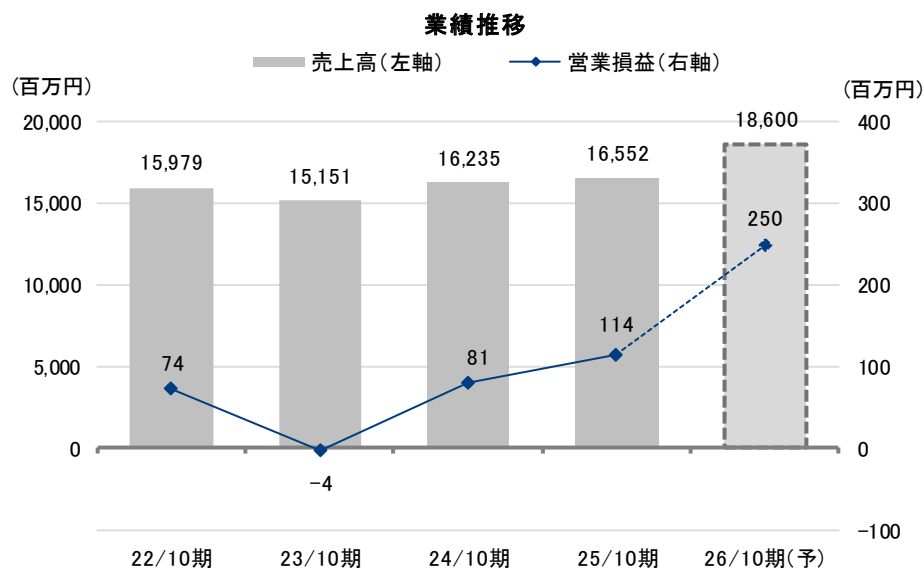
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画は、2025年10月期から2027年10月期までの3年間を対象とし、2027年10月期業績目標を売上高21,755百万円、営業利益459百万円、親会社株主に帰属する当期純利益320百万円としている。計画初年度となる2025年10月期は、売上高・営業利益は目標を若干下回ったものの、最終利益は目標を上回った。2026年10月期については中期経営計画では売上高19,250百万円、営業利益は250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は150百万円を計画していたが、2025年10月期の業績を受け、通期予想は売上高目標を低く見積もった。ただし最終利益は中期経営計画の計画値より拡大する見通しである。2026年10月期中間期時点の進捗は順調であり、中期経営計画の目標の1つである「東京証券取引所（以下、東証）グロース市場からスタンダード市場への市場区分変更」は、2026年5月に達成した。

Key Points

- ・「リコメン堂」でのD2C商品の販売好調、主力ブランド「s!mplus」は累計販売数73万台突破
- ・商品企画関連事業が好調に推移、リカバリーウェアの販売で急成長
- ・2026年10月期通期は、中間期に引き続き2ケタ増収、大幅増益を見込む
- ・中期経営計画2年目、東証スタンダード市場への市場区分変更を達成



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主力のD2C商品に加え、リカバリーウェアの販売が急拡大

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の連結業績は、売上高9,655百万円（前年同期比15.8%増）、営業利益153百万円（同92.8%増）、経常利益146百万円（同15.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益119百万円（同2.0%減）と売上高は2ケタ増収、利益面も好調で特に営業利益が大幅な増益となった。商品企画関連事業の好調さが目立ち、営業利益押し上げの要因となった。期初予想に対する進捗率は、売上高18,600百万円に対して51.9%、営業利益250百万円に対して61.3%、経常利益240百万円に対して61.1%、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円に対して66.2%といずれも順調で、利益面の進捗が顕著だ。

売上面では、ECマーケティング事業で「リコメン堂」が利益率の高い主力商品であるD2C商品を拡販、また主要ECサイトでの各種セールの実施や新年度に向けた新生活アイテム、季節商品の継続的な投入で家具・家電・生活雑貨等の販売が好調に推移、売上高は前年同期比5.4%増となった。商品企画関連事業では中国子会社の青島新統紡貿易が開発・製造する機能性繊維を使用したリカバリーウェアの販売が急拡大したことに加え、新規機能性繊維を活用した寝装品やアパレル関連商品の受注が堅調だったことや、ベトナム子会社のGenepa Vietnamでの受注及び納品が堅調で、売上高は同74.0%増と大きく伸長した。ソフトウェア受託開発等のその他は同21.4%増となった。利益面では、ECマーケティング事業においてD2C商品の売上拡大により売上総利益率が向上したものの、子会社のカンナートで案件受注の落ち込みがありセグメント利益が同15.5%減少した。一方で商品企画関連事業では増収効果により同120.4%増と大幅増益となり、ECマーケティング事業の落ち込みを十分にカバーした。なお経常利益及び最終利益に関する増益幅が営業利益に比較して低いのは、主に前年同期にあったGenepa Vietnam向けの貸付金の株式化（デット・エクイティ・スワップ）等による為替差益（46百万円）がなかったことによる。

2026年10月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/10月中間期		26/10月中間期		前年同期比		予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	通期予想	達成率
売上高	8,339	-	9,655	-	1,315	15.8%	18,600	51.9%
売上総利益	2,277	27.3%	2,570	26.6%	292	12.8%	-	-
販管費	2,197	26.4%	2,416	25.0%	218	10.0%	-	-
営業利益	79	1.0%	153	1.6%	73	92.8%	250	61.3%
経常利益	127	1.5%	146	1.5%	19	15.0%	240	61.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	121	1.5%	119	1.2%	-2	-2.0%	180	66.2%

注：予想は2025年12月発表の期初予想値

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

(1) ECマーケティング事業

ECマーケティング事業は、売上高7,277百万円（前年同期比5.4%増）、セグメント利益125百万円（同15.5%減）となった。売上面は、メイン事業であるマーケティング事業では、「リコメン堂」が扱うD2C商品の販売拡大や主要サイトでの各種セールの実施のほか、新生活アイテムや季節商材の継続的な投入により、同社の得意分野である家具・家電・生活雑貨等の販売が好調に推移した。特にコンパクトで使い勝手のよい2ドア冷蔵庫やマイコン式4合炊き炊飯器、耐熱ガラス保存容器といった新生活向けや生活密着型のアイテムが大ヒットし、売上増に寄与した。一方で子会社のカンナートでは、Webデザインやシステム開発受注において大型案件の受注落ち込みにより売上が減少した。これは、顧客自らAIを活用してWebデザインやシステム開発を行う傾向が強まったことによる。また大型システム開発案件受託においても、AI活用を前提にコーディングコストの削減を求められることもあり、事業環境は厳しい。各種施策を講じ下期に挽回する計画だ。利益面ではマーケティング事業でのD2C商品の売上増に伴って売上総利益率が増加するも、カンナートの減収が響き、事業全体では減益となった。

(2) 商品企画関連事業

商品企画関連事業は、売上高2,447百万円（前年同期比74.0%増）、セグメント利益171百万円（同120.4%増）と大幅な増収増益となった。売上面では、中国子会社である青島新綻紡貿易が開発・製造した機能性繊維が大手寝具メーカーや大手小売メーカーが販売するリカバリーウェアに採用されて以降、好調が続いている。ほかにも、新たな機能性繊維を使用した寝装品の受注増加が業績伸長に寄与した。リカバリーウェアは特殊繊維の機能により血行促進や疲労回復、睡眠の質向上といった効果が期待できる一般医療機器の機能性ウェアで、多くのメーカーから販売されているが、同社はメーカーの要求水準を満たす機能性繊維を自社製造することで高いコストパフォーマンスを実現し、好調な受注につながっている。またベトナム子会社であるGenepa Vietnamでは海外企業向け展示会の効果により引き合いや受注が増え、大幅な増収となった。利益面では、増収効果に加え、増産効果で単位当たり固定費が低下して売上総利益率が改善し増益に寄与した。

(3) その他

ECマーケティング事業及び商品企画関連事業以外のものを「その他」の区分に含めている。子会社である（株）トリプルダブルが対応するソフトウェアの受託開発、システム開発事業における受託売上等のほか、内閣府より受託する「エビデンスシステムe-CSTI※の保守」に関わる業務の売上を計上している。「その他」の売上高は83百万円（前年同期比21.4%増）、セグメント利益は25百万円（同76.9%増）となった。

※ e-CSTI (Evidence data platform constructed by Council for Science, Technology and Innovation) : 大学等の研究機関における「研究」「教育」「資金獲得」に関するエビデンスを収集し、インプットとアウトプットの関係性を「見える化」するための各種分析機能を開発し、関係省庁や国立大学・研究開発法人等の関係機関に対して分析機能・データを共有するプラットフォーム。

ジェネレーションパス
3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.genepa.com/ir/>

業績動向

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	25/10期 中間期	26/10期 中間期	前期比	
			増減額	増減率
売上高				
ECマーケティング事業	6,903	7,277	374	5.4%
商品企画関連事業	1,406	2,447	1,040	74.0%
その他	68	83	14	21.4%
調整額	-39	-154	-114	-
合計	8,339	9,655	1,315	15.8%
セグメント利益				
ECマーケティング事業	148	125	-22	-15.5%
商品企画関連事業	77	171	93	120.4%
その他	14	25	11	76.9%
調整額	-161	-169	-8	-
合計	79	153	73	92.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年10月期予想は順調に進捗。 中期経営計画の重点施策を推進し、利益面の伸長を図る

1. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は、売上高18,600百万円(前期比12.4%増)、営業利益250百万円(同118.6%増)、経常利益240百万円(同34.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円(同11.5%増)の期初予想を据え置いた。上期は売上・利益面とも順調に推移しており、下期に向けて大きな懸念材料がないことから、業績予想達成の確度は高いと弊社では見ている。

ジェネレーションパス

3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.genepa.com/ir/>

今後の見通し

ECマーケティング事業のマーケティング事業では、引き続き「リコメン堂」の扱う利益率の高いD2C商品のラインナップを拡充し販売強化によりさらなる利益率の向上を目指す。D2C商品のうち、家電分野のオリジナルブランドである「s!mplus」は2026年4月に累計販売数が73万台を突破する人気ブランドに成長している。2026年10月期は新生活向けの家電のほか、巻いて収納できるフードウォーマーや1ドア冷蔵庫対応キッチンラック「VOID STACK series Kitchen Rack」といったヒット商品を販売した。また、実用新案採用のオリジナルインテリアブランドである「HIA」では1台でデスクにも食卓にも対応可能なアイデア天然木テーブル等を発売しており、その他にもペット用商品等、シンプルな機能ながら実生活に役立つ商品を続々と販売し顧客層を広げている。繊維分野では、青島新綻紡貿易が開発した次世代ハイブリッド繊維「コアヤーン糸」を使用した「with core」ブランドや、革新的な機能性繊維を使用した「カクシング」ブランドを展開している。また最近好調なりカバリーウェアについては、2026年3月に第三種医療機器製造販売業許可を取得した。これにより、これまでは同社グループで製造したリカバリーウェアを外部の事業者を通じて販売していたが、今後は同社が医療機器製造販売業者として直接販売することが可能となった。これを足掛かりに自社ブランド製品の開発を強化し、ヘルスケア領域でのプレゼンス向上を図る。ECサポート事業ではカンナートにおいて、AI活用による受託開発の効率化策を進める。事業全体においてもAI活用による業務効率化を進めている。

商品企画関連事業では、好調な中国及びベトナムの子会社のさらなる業績拡大が期待される。青島新綻紡貿易では下期もリカバリーウェアやD2C商品の販売拡大を予想する。また同社の機能性繊維を活用した新たな商品の開発が進むほか、アパレル向け機能性繊維の共同開発・販売で基本合意書を締結した伊藤忠商事とは具体的な受注事例が出始めており、これらの業績寄与が期待される。またGenepa Vietnamでは、家具企画開発製造による製品の海外での販売を進めており、現在は欧州・米国・豪州に販路が拡大している。2026年3月にベトナム・ホーチミン市で開催された国際家具展示会「HAWA EXPO 2026」に出展し、同社の環境・社会・品質・労働安全の各分野を横断する国際コンプライアンス体制や、日系企業として中長期的な供給の安定性を重視する取引モデル等のメリットを訴求した。欧州や北米市場向けバイヤーが多く来場し引き合いが増え、受注につながる事例も出始めている。また、Genepa Vietnamを拠点として機能性繊維の販売に向けた営業活動をベトナム国内で推進しており、将来的には東南アジア諸国や欧米向けの販売も目指す。またOEM製造に限らず自社のオリジナルの製品開発も進めていく。

2026年10月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/10期 実績	26/10期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	16,552	18,600	2,047	12.4%
営業利益	114	250	135	118.6%
経常利益	178	240	61	34.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	161	180	18	11.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ジェネレーションパス

3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.genepa.com/ir/>

今後の見通し

2. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画は、2025年10月期から2027年10月期までの3年間を対象とし、2027年10月期業績目標を売上高21,755百万円、営業利益459百万円、親会社株主に帰属する当期純利益320百万円としている。目標達成と同時に時価総額を10,000百万円以上に押し上げることで、成長を軌道に乗せる計画だ。2026年10月期における成果の1つとして、2026年5月に東証スタンダード市場への市場区分変更を達成した。

2027年10月期営業利益の目標として、ECマーケティング事業はD2C商品をはじめとする成長分野での開発に注力し2024年10月期比244百万円増を、商品企画関連事業は中国子会社及びGenepa Vietnamの事業拡大により同150百万円増を目指す。そのほか、営業利益を押し上げる要因となる減価償却費の削減を、2026年10月期、2027年10月期それぞれで同20百万円を見込んでいる。新規領域として、ECマーケティング事業はUSP事業の本格展開と中国でのECマーケティング事業への挑戦、商品企画関連事業は機能性繊維のアパレル向けの展開を掲げている。計画初年度となる2025年10月期は、売上高と営業利益は目標を若干下回ったものの、最終利益は目標を上回った。2026年10月期について、中期経営計画では売上高19,250百万円、営業利益250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は150百万円を計画していたが、2025年10月期の業績を受け、売上高18,600百万円、営業利益250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円に設定し直した。売上高は目標を低く見積もったが、最終利益は中期経営計画予想より拡大する見通しである。

ECマーケティング事業ではD2C商品の独自コンセプト等を生かしたラインナップ拡充と、製販連結によるコスト優位性により利益率の向上が進み、マーケティング事業における営業利益率が2025年10月期において2.1%（前期比0.4ポイント増）に向上している。今後もその方針を強化し、営業利益を計画以上に伸ばす考えだ。また新規領域のUSP事業では、2025年10月期は運営する10店舗で一定の売上高と利益率を確保した。2026年10月期においても売上高は増加傾向にあり、取扱商品の拡充等これまでの運営状況の検証を進めつつ、今後の店舗体制や運営方針などを公表する予定だ。もう1つの新規領域である中国でのECマーケティング事業では、中国国内の消費拡大政策に対応した投資及び運営方針を定めた。青島新綻紡貿易の子会社として青島康織紡績科技（有）を設立し、TikTok等のライブコマースプラットフォームを活用した商品ブランディング・マーケティングを強化する。ほかにも、青島新綻紡貿易グループを中心に、これまで培った越境EC事業の経験やECサイトの構築ノウハウ、国内ECモールを運営してきたマーケティング及びシステム技術を生かした事業を展開して体制強化を図り、2027年10月期以降に向けた収益基盤整備を進めている。

ジェネレーションパス
3195 東証スタンダード市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.genepa.com/ir/>

今後の見通し

USP事業の店舗一覧 (2026年6月15日時点)

店舗名	オープン	店舗の特徴
Branchée Beauté	2024年 4月	韓国・北欧好きのための通販サイト
mimipets (旧 オロシーレ)	2024年 4月	愛らしいペット用品を販売する通販サイト
DigKag	2024年 4月	大型家具に特化した通販サイト
寝具選びのNEYOKA	2024年12月	幅広い寝具製品を取り扱う通販サイト
ギフトシア	2024年12月	シーンに合わせたギフトが選べる通販サイト
ハコモノヤ。	2024年12月	収納家具を中心に販売する家具の通販サイト
babynug	2024年12月	ベビー・キッズ用品を専門に取り扱う通販サイト
Kitchen Suggest	2024年12月	キッチン家電を中心に販売する通販サイト
GraSUS	2024年12月	新潟・燕三条製キッチン用品専門の通販サイト
madokara	2024年12月	カーテン・ブラインドを中心に販売する通販サイト

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

商品企画関連事業では、機能性繊維の優位性を生かした付加価値商品での差別化により、新規領域としてアパレル向けへの展開を進めており、その第1弾ともいべきリカバリーウェアの売上が急拡大している。アパレルは寝具と比べ大きな市場であり、同社グループの開発力と伊藤忠商事の取引基盤活用により中期経営計画期間中に事業の大幅拡大を目指す。基本合意書を締結した伊藤忠商事との連携は現在順調で、両社にとってメリットがあれば継続する。さらに、伊藤忠商事がメインターゲットとする大手小売企業以外の需要家からの引き合いがあった場合は、機能性繊維を直接提案する方針だ。またGenepa Vietnamにおいては、前述のベトナム・ホーチミン市での展示会出展で得られた顧客からの引き合いを受注につなげるべく商談を進めている。同社としては一般消費者向けの家具に加えて、ホテル向けや飲食店向け等のB2B取引を強化し売上拡大につなげることを当面の目標として取り組んでいる。その他Genepa Vietnamによる機能性繊維の東南アジアでの販売強化やオリジナル製品の開発強化への対応を進める。

トピックス

東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更承認

同社は2026年5月、東証スタンダード市場への市場区分変更申請が承認を受けたことを発表した。同年5月25日より上場市場区分が変更となったが、証券コードについては従来の「3195」のまま変更はない。

同社は2014年の東証マザーズ市場への上場以来、主力のECマーケティング事業の成長のほか、商品企画関連事業を立ち上げ、育成を図り、事業規模を拡大してきた。東証スタンダード市場への市場区分変更により、安定した事業基盤や収益性、高度なガバナンスの整備が求められる。持続的な成長と事業基盤の拡大、ガバナンス強化・充実により、投資家の期待に応えていくことが期待される。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp