

各位

2025年1月29日

会社名 株式会社ジェネレーションパス  
代表者名 代表取締役 岡本 洋明  
(コード番号：3195 東証グロース)  
問合せ先 取締役 鈴木 智也  
(TEL. 03-5909-2937)

## 上場維持基準への適合に向けた計画について

当社は、2024年10月31日時点（以下「基準日」という。）において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準を満たさない状況となりましたことから、下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間について

当社の基準日時点における東京証券取引所グロース市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、株主数、流通株式数、流通株式時価総額及び流通株式比率等については適合しておりますが、時価総額については適合していません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった時価総額基準を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

	株主数 (名)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式 比率 (%)	時価総額 (百万円)	純資産の額
当社の状況 (基準日時点)	2,501名 (適合)	36,221単位 (適合)	885百万円 (適合)	43.76% (適合)	2,023百万円 (不適合)	正 (適合)
上場維持基準	150名以上	1,000単位以上	500百万円	25%以上	4,000百万円	正
計画書に記載の 事項					○	
計画期間	—	—	—	—	2025年10月末 まで	—

- (注) 1. 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。  
2. 2025年10月期末時点で不適合となった場合には、その後1年間の改善期間に入ることとなります。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

当社は、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「時価総額の向上」を基本方針といたします。「時価総額」の構成要素は、「発行済株式総数」と「株価（企業価値）」であることから、その対策として業績の向上及び安定化を図ることで「株価（企業価値）」を向上させ、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

### 3. 上場維持基準の適合していない項目ごとの課題と取組内容

#### (1) 認識している課題

時価総額が基準値を下回っている理由につきましては、市場から期待される成長性及び収益性の確保が継続できていないこと、及び成長性や将来性の理解を深めるための情報発信不足から株価低迷につながったと認識しております。

つきましては、時価総額の要素である株価の向上に向け、その要因となる事業成長の加速と収益性の確保、及びIRや広報活動の強化を上場維持基準の適合に向けた課題とし、各種取組みを着実に進めてまいります。

#### (2) 取組内容

##### ① 事業成長性

中期経営計画(連結)の推進による事業成長の加速と収益性の確保

2025年1月29日策定の中期計画

(単位:百万円)

	2024年10月 期(実績)	2025年 10月期	前年比	2026年 10月期	前年比	2027年 10月期	前年比
売上高	16,235	17,500	107.8%	19,250	110.0%	21,756	113.0%
営業利益	81	120	146.8%	250	208.3%	459	183.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△138	90	—	150	166.7%	320	213.3%
1株あたり 当期純利益	△17.10	11.09	—	18.48	166.7%	39.42	213.3%

※ なお、中期経営計画の詳細につきましては、「中期経営計画(事業計画及び成長可能性に関する事項)」P8-P21をご参照ください。

当社グループは、2025年1月29日に公表いたしました「中期経営計画(事業計画及び成長可能性に関する事項)」に記載の通り、主力事業であるECマーケティング事業と商品企画関連事業について既存の資源を活用し不確実性を低減しながら関連領域で新規投資を増加させ事業拡大に取り組んでまいります。

ECマーケティング事業領域においては、D2C商品の拡大による原価率の大幅低減を確実に実行していくとともに、USP(Unique Stores Platform)事業を早期に事業の柱とすべく、2025年での実績進捗に合わせて投資を拡大してまいります。また、中国での内需拡大方針を受け、過去の越境ECの経験を踏まえた現地でのECマーケティング本格参入も中期的に実現していく方針です。

商品企画関連事業領域においては、機能性繊維の研究開発を強化し、現在は主に寝具向けに提供しているオリジナル機能性繊維をアパレル向けへも展開すべく投資を拡大させてまいります。また、ベトナム子会社からの日本以外の国に向けた受注の拡大を図り円安においても十分な利益が確保できる体制を構築してまいります。

財務面については、2024年12月26日発表の「連結子会社に対する債権の株式化(デット・エクイティ・スワップ)の実施に関するお知らせ」にありますように、子会社への貸付金から発生していた為替差損益の発生について低減を図ることで、為替リスクによる不確実性に対応する方針であります。

これらの取組により、事業成長を加速し収益性を確保してまいります。

##### ② IR活動の強化

当社は当事業年度においてコーポレートサイトの全面リニューアルを実施しております。また適時開示以外にも、プレスリリース等における任意的な企業情報の開示を増やし、決算説明の補助資料の配布を行うことで、IR活動及びPR活動の推進を行っております。今後につきましては、今まで以上にIR活動及びPR活動を推進し、当社の事業内容、強みを含めた成長性、将来性の理解を深めるための情報発信を積極的に取り組んでまいります。

### ③ 株主還元策の強化

時価総額の向上のためには、株主の皆様への適正な利益還元を通じ、投資魅力のある銘柄として認知いただくことも有効であると考えております。

当社は、上場後、企業体質の強化及び事業成長のための内部留保のバランスをとりながら、原則として連結経常利益が3億円超を達成した際に配当を実施することを基本方針としております。これらの配当に関する基本方針については柔軟に見直すことを検討してまいります。

また、当社の認知度向上及び日頃よりご支援いただいている株主様にお応えするため、2025年10月期に株主優待制度の導入を検討していく方針であります。

### (3) 目指すべき方向性

現段階におきまして、時価総額基準のみグロース市場の上場維持基準に適合しない状況にありますが、上記取組を徹底し早期に上場維持基準への適合を目指すとともに、2026年10月期以降においてコーポレートガバナンスの強化や持続的な成長を実現してスタンダード市場に移行することを目指してまいります。

以上