



1. 一昨年9月、東証マザーズに上場。この上場によって得た信用力を背景に、アジアから欧米へと本格的な海外展開に取り組む
2. 役員を除けば平均年齢は30歳前後と若い社員が集う。ミーティングでも笑顔が絶えない
3. 誕生日のサプライズパーティー。社員は「兄貴のような存在」と慕う一方で「礼節を重んじることを教えられた」との声も
4. 「体育会系」を自称するだけあって、社内に卓球台を設置。社員を相手に汗を流す

FACE

緻密なマーケティングで
企業と消費者、
そして日本と海外の
橋渡し役を担う

インテリア・生活雑貨から家電、食料品まで幅広いアイテムを販売するECサイト「リコメーション」を運営するジェネレーションパスは、独自のマーケティング手法により国内EC市場で大きな存在感を発揮している。「元々、古い写真をデジタル化する」という目的で設立した当社ですが、自社製品の販路拡大に



ジェネレーションパス社長

岡本 洋明

おかもと・ひろあき——1964年生まれ、静岡県出身。ハーバードビジネススクール上級ビジネス課程修了。86年日本信販入社。2000年ソフトプレーン取締役就任。02年ジェネレーションパス設立、社長に就任。2014年9月東証マザーズ上場。



7 京都にて、丸八真綿創業者である父・岡本一八氏(中央)、丸八ホールディングス会長の兄・典之氏(右)と



FACE



6



8

8. 社内有志による野球チームではピッチャーを担当。スキーは学生時代にオリンピック出場を目指したほどの腕前。その他、卓球やテニスなどスポーツ全般を得意とする



「クロスボーダー取引の活発化にともない、今後3年以内には海外売上が全体の8割を占めるようになって見えています」

悩むクライアントのサポートをきっかけに、ECマーケティング事業をスタートしました」と語るのは、同社の岡本洋明社長。「リコメン堂」での販売には初期投資が必要なく、商品が売れば手数料が発生する完全成功報酬型だ。リスクを負わずに新たな販売チャンネルを開拓できることが支持を集め、クライアントは現在約500社、取扱商品数は140万点を超えている。そんな同社の躍進を支えるのがビッグデータの活用だ。

「二日数千万件に上る国内EC市場の取引データを把握・分析し、商品ごとに最適な販売計画を立案。実際にサイトで検証しています」

こうしたデータを生かし、クライアントのECサイト開設をサポートするECサポート事業も順調に伸びている。

さらに、これまで蓄積したノウハウを武器に、中国での越境EC事業を強化している。昨年7月に伊藤忠商事の筆頭株主で世界十大財閥であるタイのチャロン・ポカパンとの資本提携が実現。今年8月には、中国企業と共同で運営する越境仮想モール「洋桃派」がスタート、農産品を含めた日本ならではの商材を世界に拡販していく。

「これまでは、社名の通り世代と世代、企業と消費者の橋渡しが我が社の使命でしたが、ますますボーダーレス化が進む中で今後は日本の生産者と海外の橋渡しをしていきたいですね」

何事も『本気でやる』がモットーという岡本社長。プロ級の腕前というスキーも当面は封印し、まずは2020年に売上高500億円という目標に向けた取り組みを加速する。

K