

# 株式会社デファクトスタンダード

(東証マザーズ : 3545)

## 2016年9月期 決算説明資料

2016年10月27日

1. 会社概要	… 3
2. 決算の概要(通期・四半期)	… 7
3. 2017年9月期の戦略	…14
4. 2017年9月期の業績予想	…32

1. 会社概要
2. 決算の概要(通期・四半期)
3. 2017年9月期の戦略
4. 2017年9月期の業績予想

# 1-1 会社概要

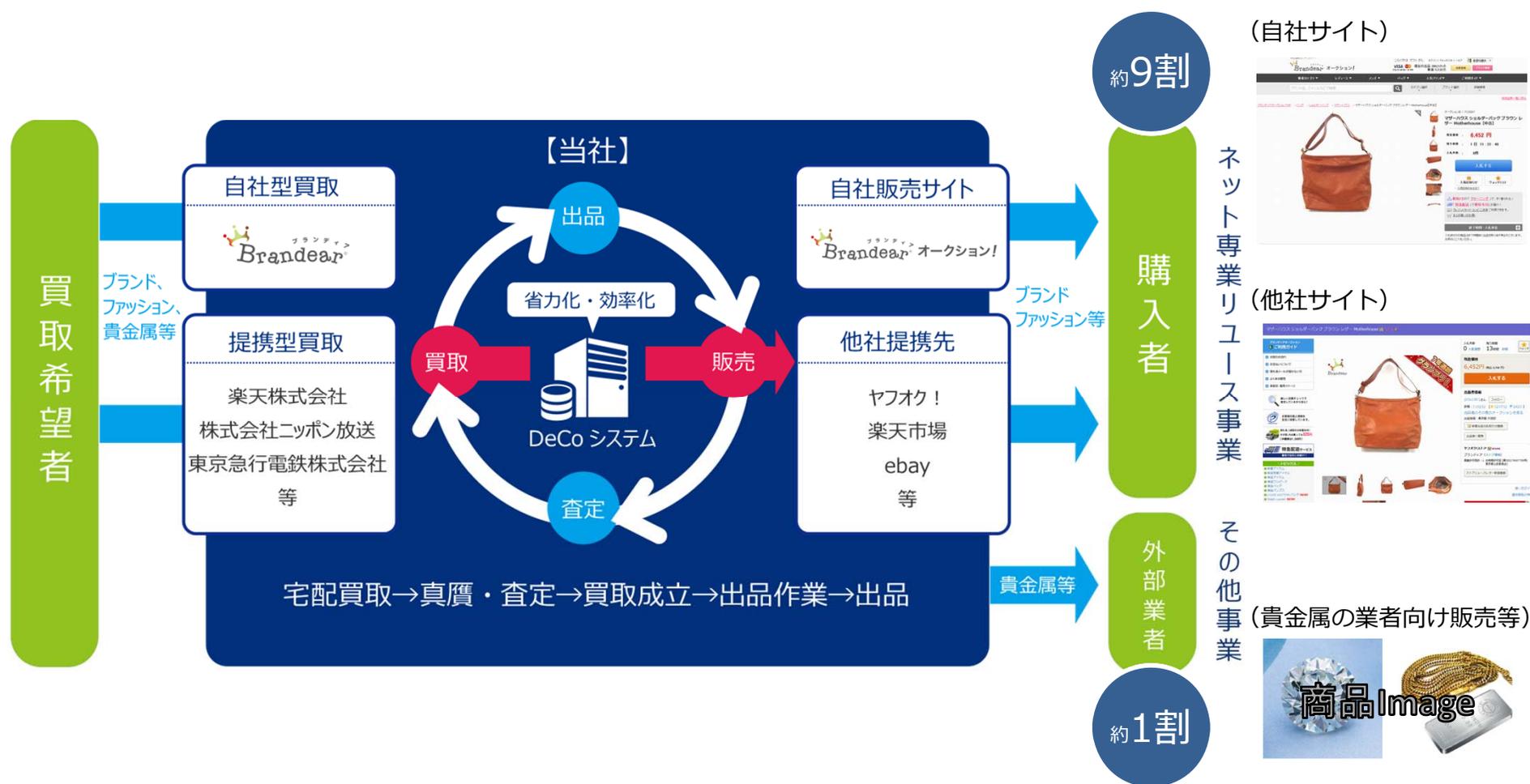
会社名	株式会社デファクトスタンダード（英語名：Defactostandard, Ltd.）	
設立	2004年4月 設立	
資本金	1,205百万円	
本社	東京都大田区平和島3-3-8 山九平和島ロジスティクスセンター 5F	
事業概要	ブランド、ファッション中古品を主としたネット型中古品買取・販売事業 （販売店舗を有さず、ネットを通じて注文を受けて宅配買取：「ブランディア」、販売を行う）	
代表取締役	代表取締役社長 尾嶋 崇遠	
従業員数	46名（外、臨時雇用者 845名） ※平成28年9月末時点	
沿革	<p>2004年4月 東京都品川区大崎に、株式会社デファクトスタンダードを設立（資本金5百万円）</p> <p>2006年2月 個人買取事業（リユース事業）サービス開始</p> <p>2006年3月 BEENOS(株)による子会社化</p> <p>2007年5月 メディア事業をオークファンとして分社化し、事業ドメインをリユース事業に特化</p> <p>2010年1月 Yahoo!オークション ベストストア2009 年間グランプリ受賞 （以後2015年まで7年連続年間グランプリを受賞継続中）</p> <p><b>2015年2月 伊藤忠商事(株)と業務資本提携</b></p> <p><b>2016年8月 東証マザーズに上場</b></p>	



# 1-2 会社概要

非対面、非接触、リアル店舗なし

- 仕入（買取）から販売までインターネットで完結する事業モデル、事業は2セグメント



# 1-3 会社概要

## 宅配買取「ブランディア」について

- 当社で扱う中古品は全て個人の顧客からの買取により仕入を行っております。買取にあたっては、買取申し込みを行うケース（自社型）と、業務提携をした上で各パートナー企業の集客力を使って買取を斡旋してもらうケース（提携型）に分かれますが、現在では自社型が中核になっています。取扱商品については、ブランドに特化しており、現在取り扱っているブランド数は約7,000に及んでいます。

### 買取の流れ

#### ① お申し込み



パソコンや携帯  
で24時間申込OK!

#### ② 宅配キット到着



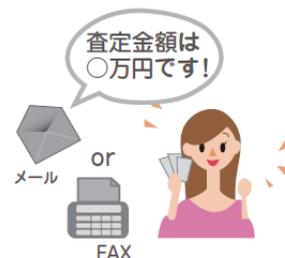
最短翌日に着きます!

#### ③ 商品を入れて送る



電話一本の集荷可能!

#### ④ 査定結果のご連絡



買取成立



ブランディアは完全無料の買取サービスです。

**無料査定**

無料で専門査定員が  
あなたのブランド品を  
査定いたします。

**送料無料**

着払いにて査定商品をお送りください。  
キャンセル時も無料!

往復

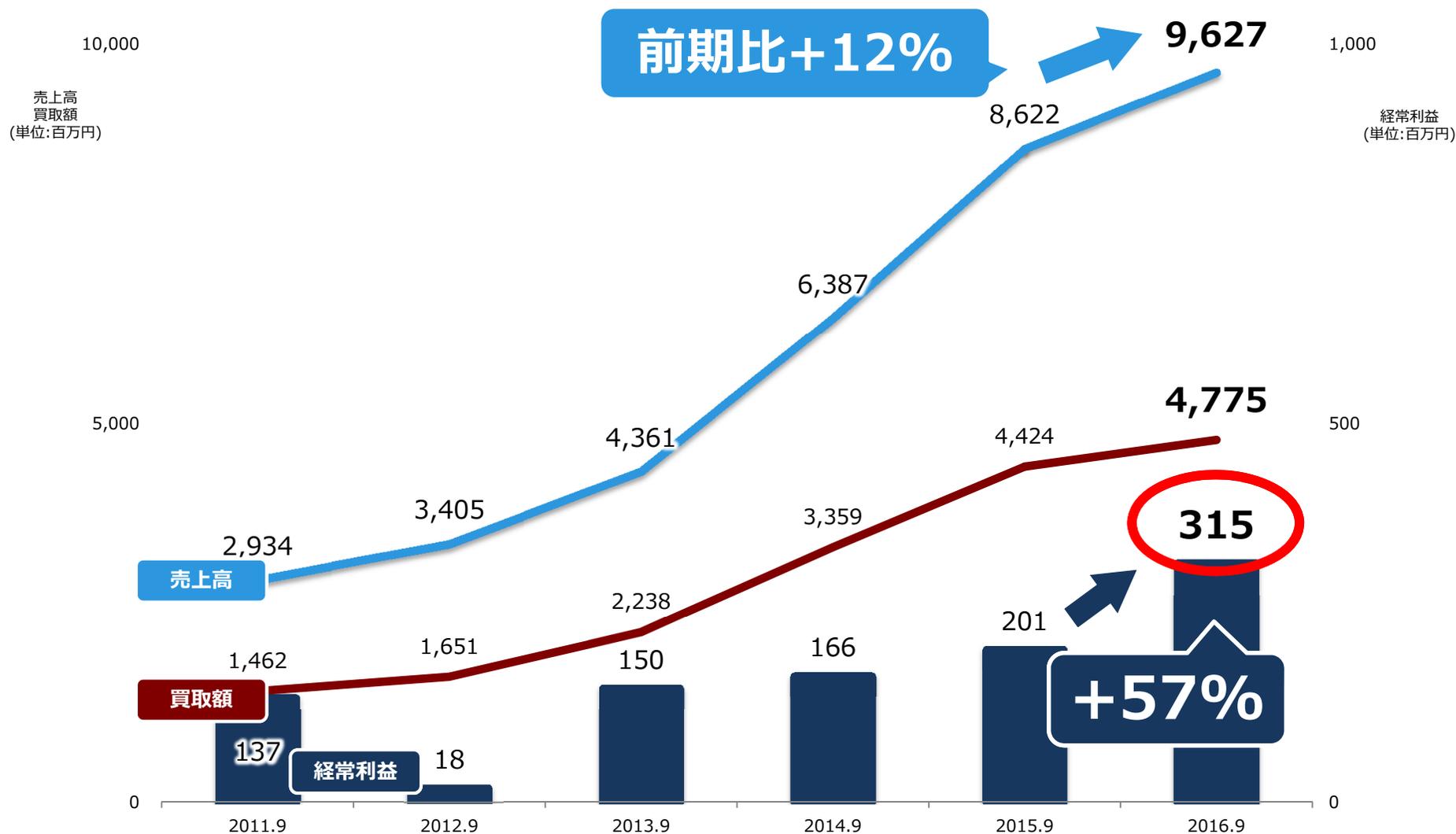
**キャンセル無料**

査定額にご納得いただけない場合はお品物をご返却いたします。

1. 会社概要
2. 決算の概要(通期・四半期)
3. 2017年9月期の戦略
4. 2017年9月期の業績予想

## 2-1 売上高・仕入高・経常利益推移（通期）

2016年9月期売上96億円、経常利益 対前期比1.6倍で成長中



## 2-2 2016年9月期決算損益（通期）

買取の認知度向上を背景に、売上前期比11.7%成長

(単位:百万円)

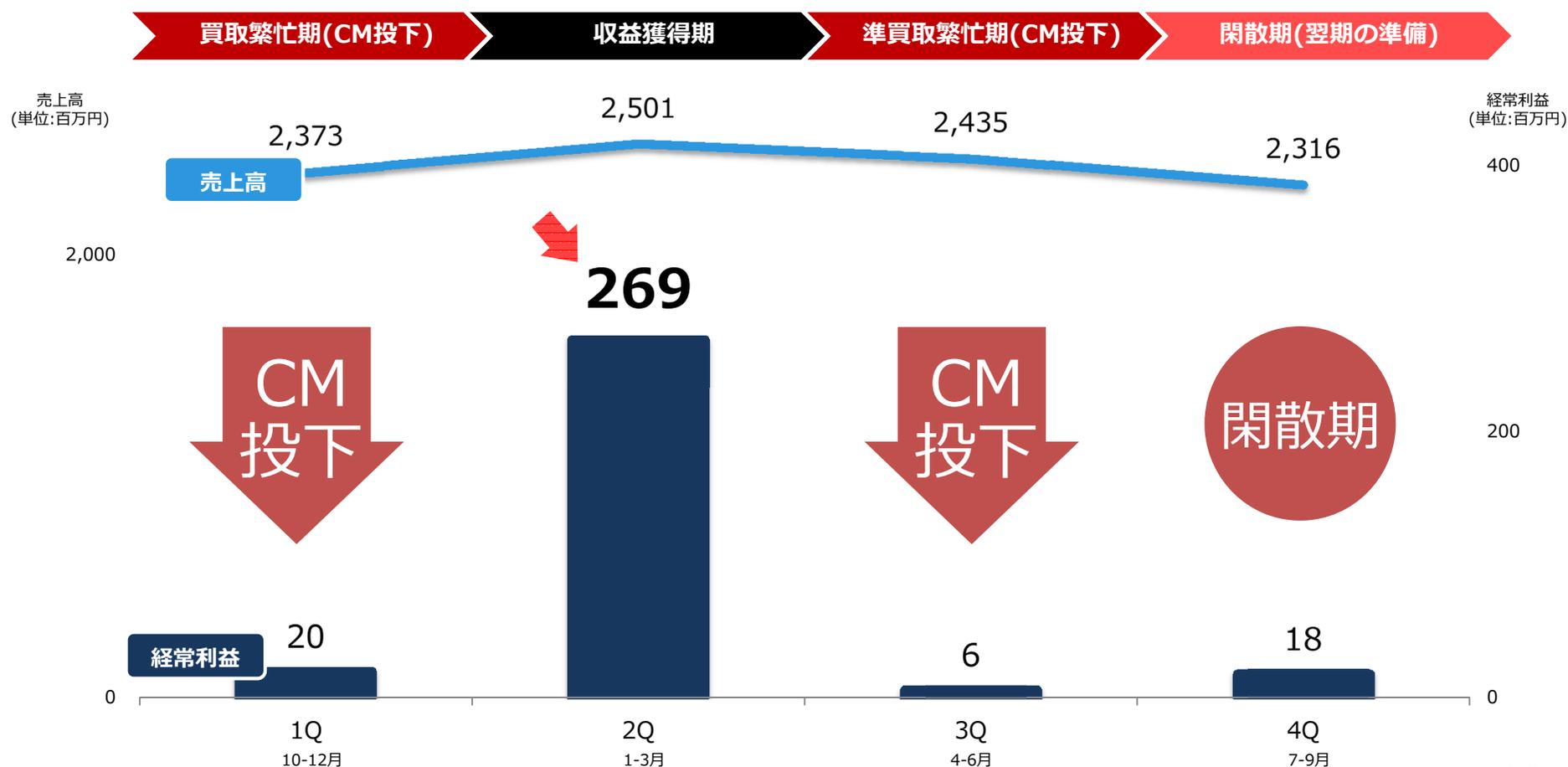
	通期/FY2015		通期/FY2016		対前年	
	売上比		売上比		増減額	増減率
売上高	8,622		9,627		1,004	11.7%
仕入高	4,424	51.3%	4,775	49.6%	351	7.9%
売上総利益	4,446	51.6%	4,885	50.7%	438	9.9%
販管費	4,251	49.3%	4,554	47.3%	302	7.1%
営業利益	195	2.3%	331	3.4%	135	69.6%
経常利益	201	2.3%	315	3.3%	114	57.1%
当期純利益	143	1.7%	207	2.2%	64	44.7%

- 売上高 : 認知度向上による仕入高（買取金額）の伸長により**前期比11.7%増**の96億円。  
販売データ精緻化による在庫回転率改善のため、仕入高の伸び(+7.9%)を上回る成長を達成。
- 売上総利益 : 上期の暖冬の影響と商品単価の上昇により、前期比0.9ポイント低下。
- 営業利益 : ①認知度向上による広告宣伝費のコントロール、②人材派遣費のカットによる人件費率の削減、  
③設備投資の抑制による固定費率の低下、により予算を達成。
- 経常利益 : 上場関連費用17百万円が発生したものの、**前期比57.1%増**の**3.1億円**で着地。

## 2-3 売上高・経常利益推移（四半期）

### 四半期利益は2Qに集中

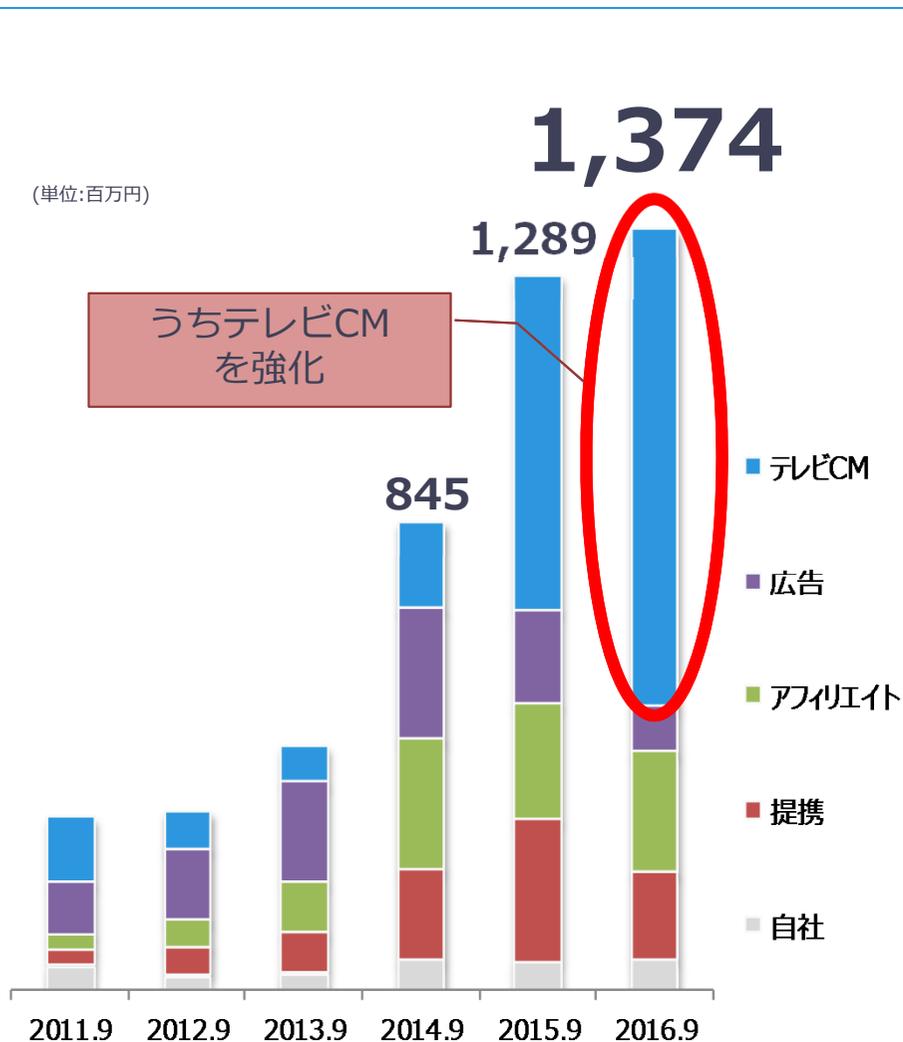
- 1Q・3Q：衣替え時期にあたり、買取繁忙期。広告を投下するため収益的には抑え目。
- 2Q：10月以降の衣替え等で買い取った商品の販売を行う、収益獲得期。
- 4Q：衣料品のセール時期であり、買取に関連するイベントも少ない閑散期。翌期に備える。



## 2-4 広告宣伝費推移（通期）

売上比、年14.3%の広告宣伝費を投下

【広告宣伝費推移】



● テレビCM：これまでの菜々緒さんに加え、より身近なご利用シーンを想起できるよう、ハリセンボンさんや友近さんを起用した新CMを2016年4月から投下。

## 2-5 2016年9月期貸借対照表 (対前年度比)

上場により現金増 在庫回転率は改善

(単位:百万円)

	FY2015 9月期末	FY2016 9月期末	増減額	コメント
資産の部				
●流動資産	1,340	3,602	2,261	■現金及び預金：+22億円 ■商品：+0.5億円
●固定資産	227	212	△15	■設備投資抑制、減価償却により減
資産合計	1,567	3,814	2,246	
負債の部				
●流動負債	471	612	141	■未払消費税等・未払法人税等がそれぞれ+0.5億円
●固定負債	83	84	0	
負債合計	555	697	141	
純資産の部				
●株主資本	1,012	3,116	2,104	■上場により資本金・資本準備金がそれぞれ+9.5億円
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	1,012	3,117	2,104	
負債・純資産合計	1,567	3,814	2,246	

## 2-6 2016年9月期キャッシュ・フロー計算書 (対前年度比) DEFACTO STANDARD

在庫回転率の向上により、営業キャッシュフローがプラスに

(単位:百万円)

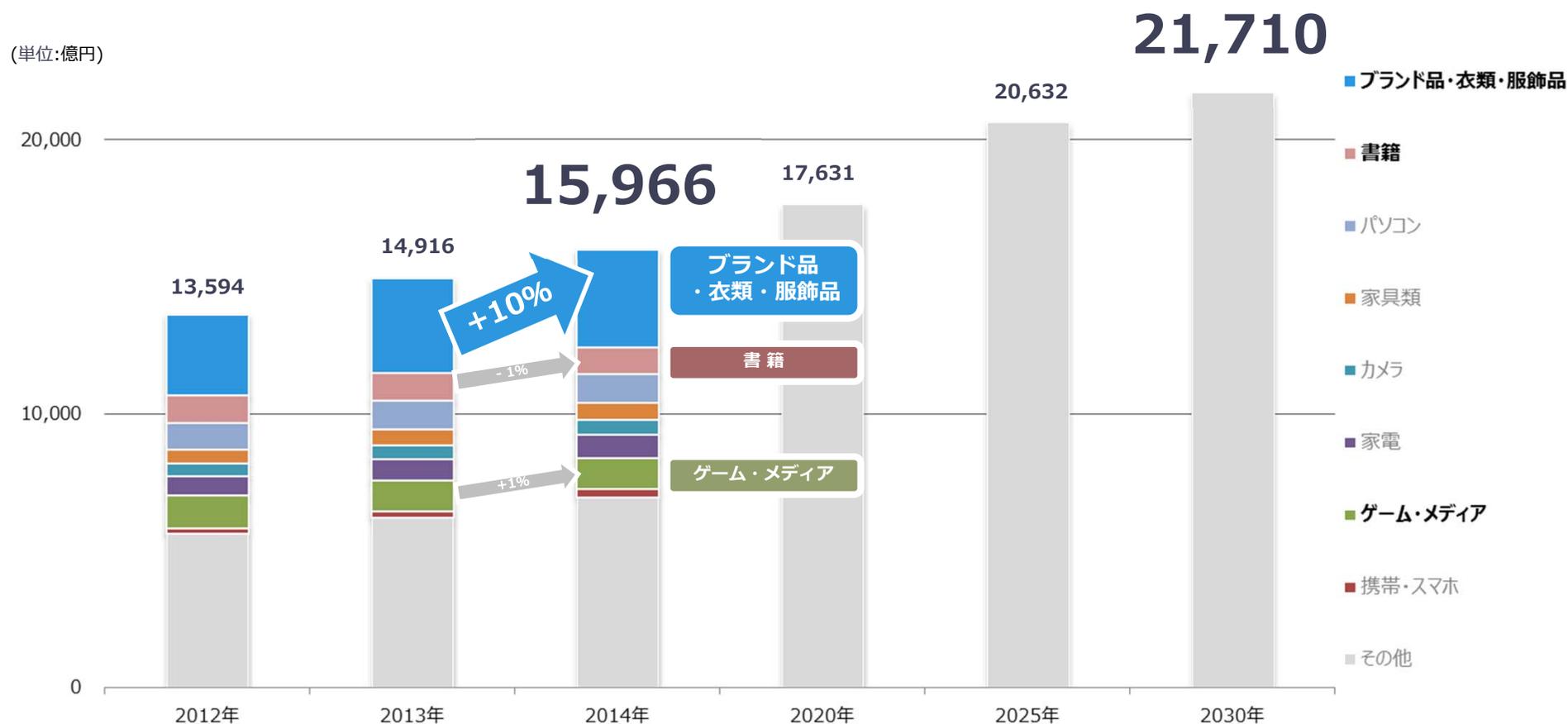
	FY2015 9月期末	FY2016 9月期末	増減額	FY2016.9の主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	△232	298	530	■ <u>在庫回転率の向上</u> により、 営業キャッシュフローがプラスに
投資活動による キャッシュ・フロー	△89	△7	81	■ 今期は設備投資はほぼ行わず
財務活動による キャッシュ・フロー	286	1,879	1,593	■ <u>上場による資金調達</u> 約19億円
現金及び現金同等物に係る 換算差額	4	△0	△5	
現金及び現金同等物の 期末残高	157	2,327	2,169	

1. 会社概要
2. 決算の概要(通期・四半期)
3. 2017年9月期の戦略
4. 2017年9月期の業績予想

# 3-1 リユース市場の特徴 ~市場規模~

2014年で1.6兆円 2030年には2.1兆円規模と予測

- ブランド品・衣料・服飾品合計は2014年3,443億円(前年比+10%) 市場全体の伸び(+7%)を上回る

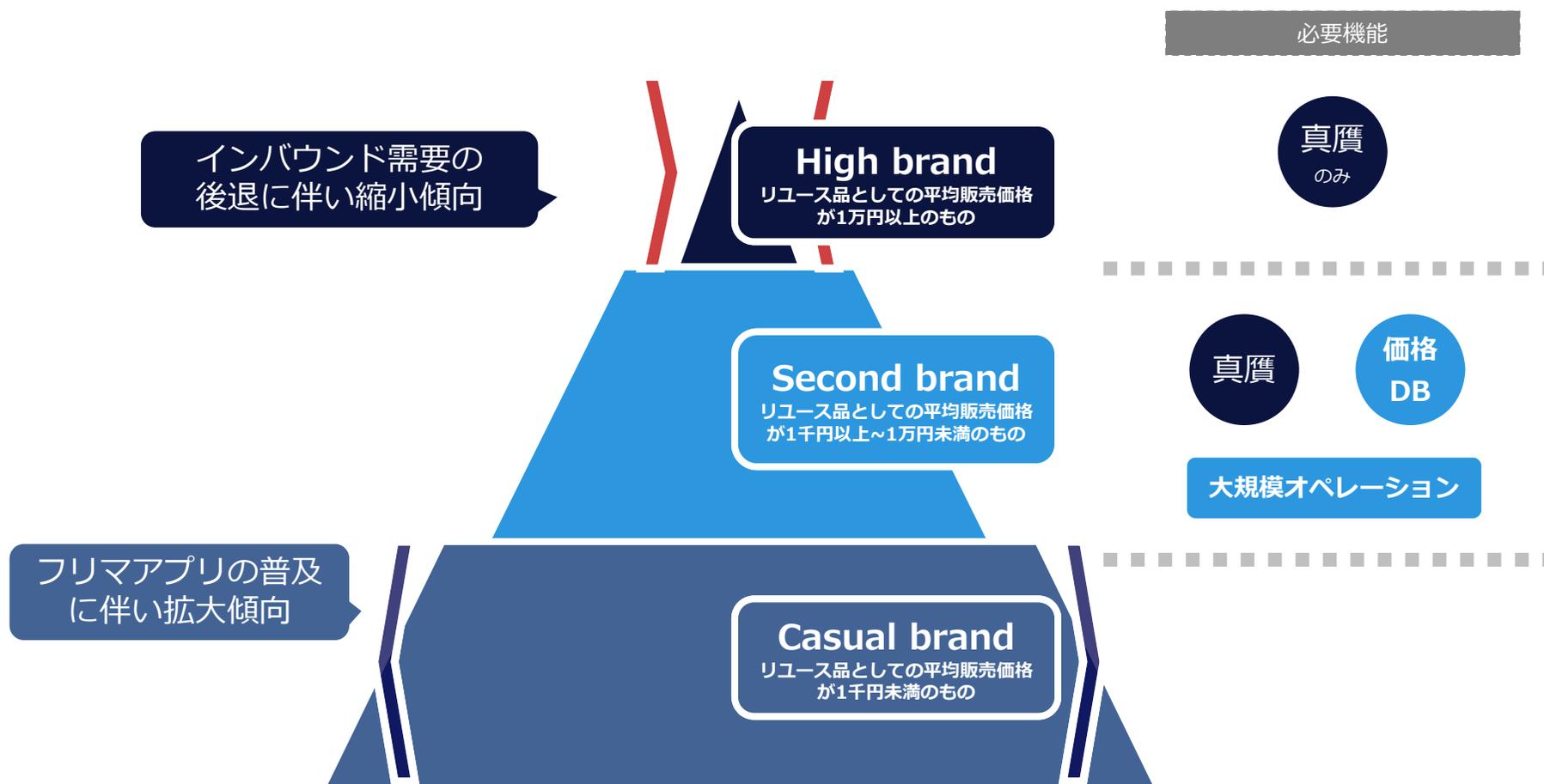


出所：(株)リフォーム産業新聞社『リサイクル通信 中古市場データブック2016』推計を基に当社集計

## 3-2 リユース市場の特徴 ～新たな潮流～

### インバウンド環境変化とフリマアプリにより環境変化

- 中国景気の後退に伴い“ハイブランド”市場は縮小傾向。一方、“カジュアルブランド”市場はフリマアプリの普及等により拡大傾向。当社は“セカンドブランド”市場で求められる「真贋」機能、「価格データベース」、「大規模オペレーション」の強みに磨きをかける



## 3. 2017年9月期の戦略

### ①買取

- テレビCMの継続実施
- スマホを軸にサービス改善
- 買取アライアンス推進

### ②販売

- 販路追加

### ③業務改善

- 査定データベースの充実化
- アウトソースの積極対応

## 3. 2017年9月期の戦略

### ①買取

- テレビCMの継続実施
- スマホを軸にサービス改善
- 買取アライアンス推進

### ②販売

- 販路追加

### ③業務改善

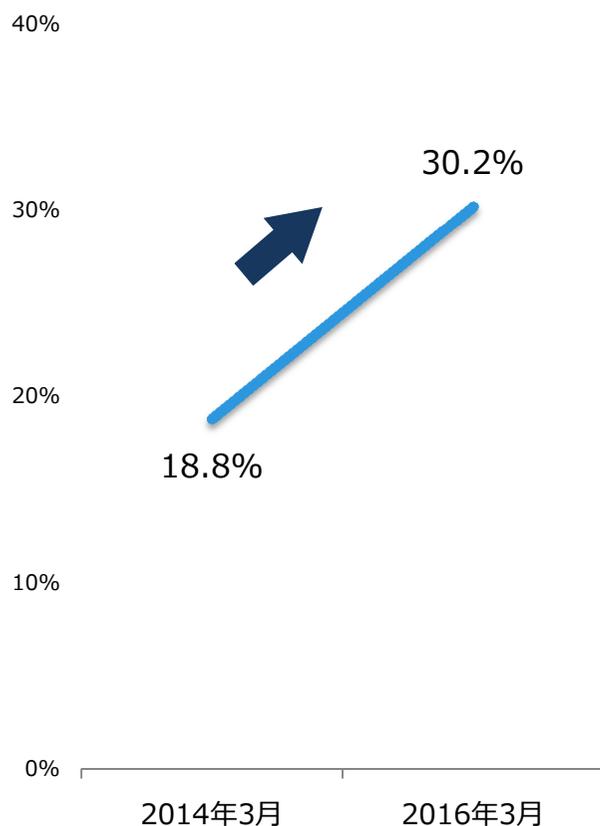
- 査定データベースの充実化
- アウトソースの積極対応

# ①買取 ~テレビCMの投下と認知度の向上~

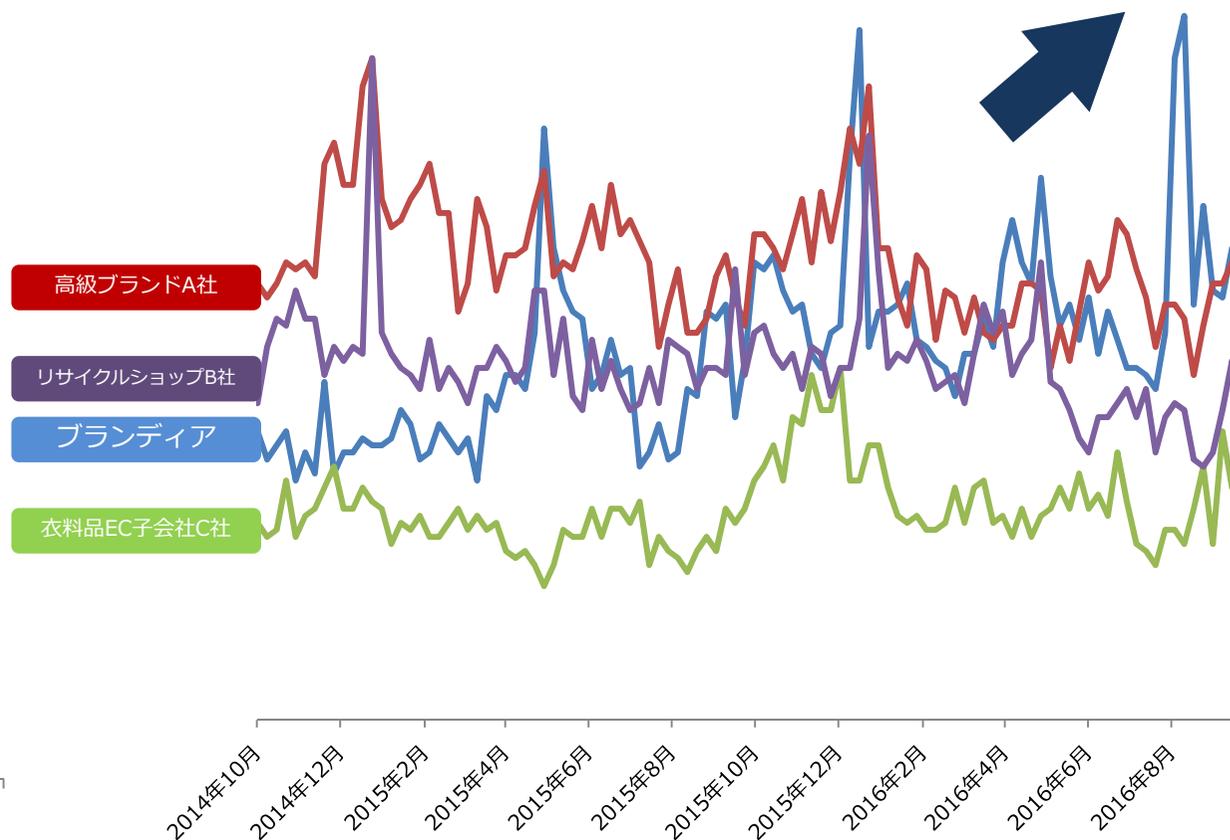
## ブランディアを「知っている」から「使っている」へ

- 継続的なCM投下等により「ブランディア」の認知度・検索数は急上昇
- 今後はいかに「使って頂くか」が課題

「ブランディア」認知度推移



【Google検索数推移】



# ①買取 ~テレビCMの継続実施~

ターゲット層を拡大させ、今期も継続投下予定



# ①買取 ～スマホを軸にサービス改善～

## 集荷、買取シート、伝票など、細かいサービスを改善中

- リピーター様により便利にお使い頂けるようサービス改善中

### ネコポス導入前



### ネコポス導入後



2016年10月3日  
株式会社デファクトスタンダード

### NEWS RELEASE

**「ブランドディア」宅配キット配送に「ネコポス」サービスを導入！  
“セカンドブランド”の買取リピーター率アップを狙う**

株式会社デファクトスタンダード（本社：東京都大田区、代表取締役社長：尾崎英浩、東証マザーズ上場：証券コード3545、以下「デファクトスタンダード」）の運営する「ブランドディア」は、2016年10月3日（月）より、宅配買取サービスの「宅配キット」受け取り方法にヤマト運輸の「ネコポス」サービスを導入致します。

**◆概要と背景**

ブランド品宅配買取サービス「ブランドディア」では、従来まで宅配キットはダンボールを直接受け取る必要がありました。この従来のヤマト運輸と自社システムの連携により「ネコポス」を配送方法に導入することで、ポストで宅配キットを受け取ることが可能になりました。これにより、自宅に不在でも宅配キット（袋）を受け取ることができるようになりました。よりスピーディに買取サービスをご利用頂けるようになりました。同時に、お品物の集荷依頼についても、ブランドディアのマイページから登録頂ければお電話での集荷依頼や伝票記入が不要となります。

ネコポス配送方法導入により、ブランドディアのメインターゲットである「セカンドブランド」の買取頻度がこれまで以上に高くなると予測しております。

\*セカンドブランド - シューズとしての平均価格が1千円以上1万円未満のブランド品（例：靴）

**ネコポス導入**

**導入前** お申込み → 宅配キット受け取り → 電話依頼伝票入力

**導入後** お申込み → ポスト投函 → WEB依頼伝票自動入力

**◆株式会社デファクトスタンダードについて**

中核事業であるブランド品宅配買取サービス「Brandear（ブランドディア）」は、「インターネット」「集荷車中置」「継続仕組の強化」といった強みを活かし、Eコマースにおける「中・低価格アパレル市場」マーケットを拡大してまいりました。取り扱ったブランドは、洋服、バッグ、アクセサリーなどハイブランドから身近な百貨店ブランドまで6,000種類以上と幅広く、サービス開始から12年で延べ利用客数150万人を突破（2016年5月15日時点）いたしました。2016年8月31日（水）に東証マザーズへ上場、今後もサービスの中核としながら、デファクトスタンダードを通じて「新しい価値」を生み出していきたいと考えています。

【会社概要】  
 ブランドディア <http://brandear.jp/>  
 ブランドディアオークション <http://auction.brandear.jp/>  
 会社名：株式会社デファクトスタンダード  
 代表者：代表取締役社長 尾崎 英浩  
 本社所在地：東京都大田区平和島 3-3-8 山九平和興ロジスティクスセンター5F  
 設立日：2004年4月 資本金：1,205百万円

【本件についてのお問い合わせ先】株式会社デファクトスタンダード 広報：菅原  
 TEL：03-4405-8177 FAX：03-3764-5986 E-mail: [press@defactostandard.co.jp](mailto:press@defactostandard.co.jp)

2016 10/03 当社ニュースリリース  
 宅配キット配送に「ネコポス」サービスを導入！

# ①買取 ～スマホアプリによる囲い込み～

申込、査定結果、入金通知をより簡単便利に（予定）

- お客様とのやり取りは全てスマホ、アプリを軸により便利な形へ

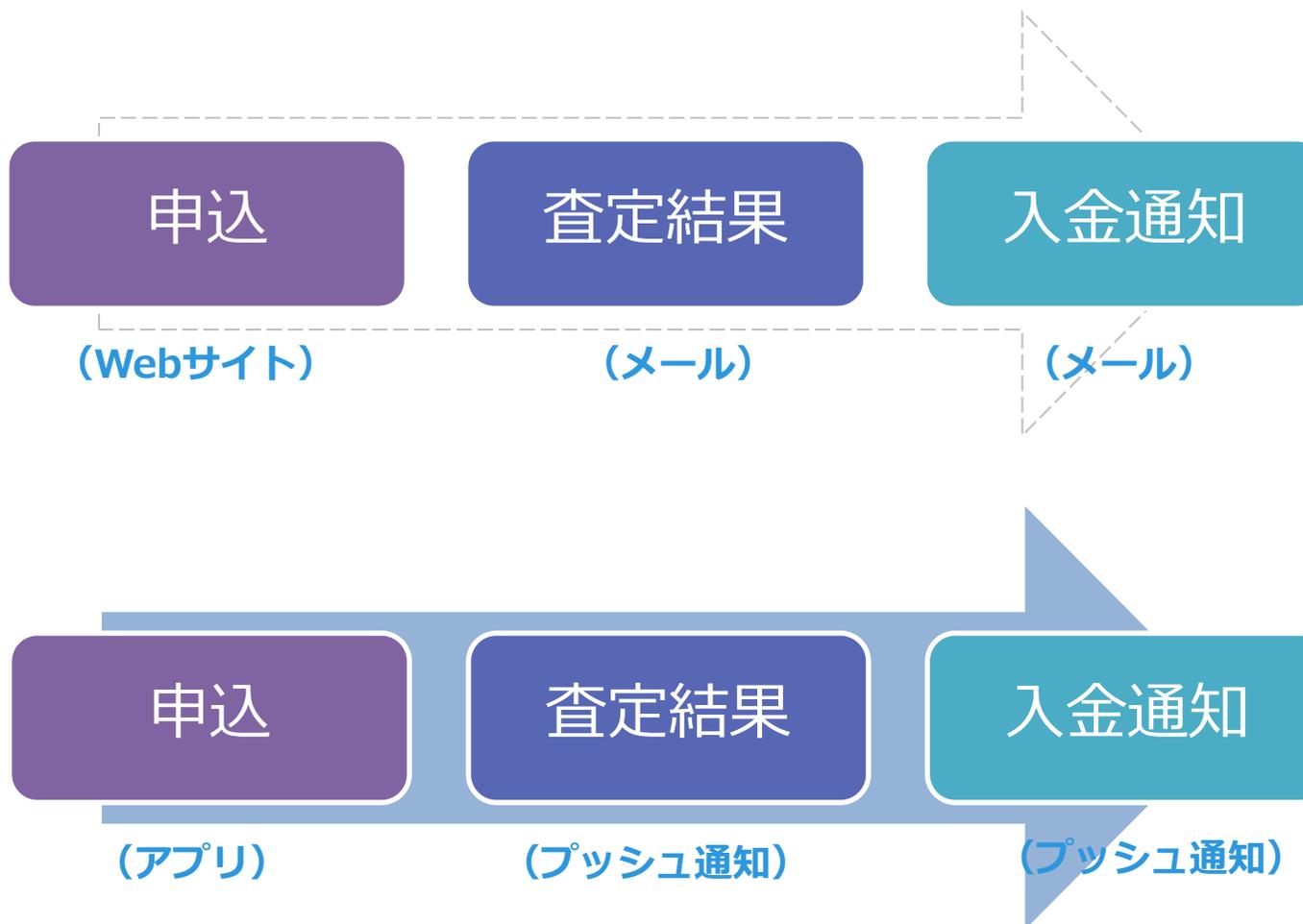


音声ガイダンス付申込  
☎ 0120-155-542 (24時間)

今まで



アプリ



# ①買取 ～買取アライアンスの推進～

様々な企業・団体との提携を通じ認知と買取の促進

## 株式会社デジサーフ



## バンタンデザイン研究所



## 東京急行電鉄株式会社

ブランディア×東急ベル×東急カード  
TOKYU POINT 1,000ポイントプレゼントキャンペーン

Brandear × 東急ベル × TOKYU POINT

TOKYU POINT  
**1,000ポイント**  
プレゼントキャンペーン



## ソフトバンク株式会社



## 3. 2017年9月期の戦略

### ① 買取

- テレビCMの継続実施
- スマホを軸にサービス改善
- 買取アライアンス推進

### ② 販売

- 販路追加

### ③ 業務改善

- 査定データベースの充実化
- アウトソースの積極対応

## ②販売 ～新規販路の追加～

# 2017年9月期に、引き続き新規販路の追加を見込む

- 2016年9月に「Yahoo!ショッピング」にストアオープン。さらに販路を追加し露出を増やすことで最適な価格での販売へ



報道関係者各位

**NEWS RELEASE**

2016年9月5日  
株式会社デファクトスタンダード

**7年連続「ヤフオク!ベストストア賞」受賞  
株式会社デファクトスタンダード『ブランディア』  
36万点を『Yahoo!ショッピング』へ本格出品 新たな販売チャネル拡大**

株式会社デファクトスタンダード（本社：東京都大田区、代表取締役社長：尾崎隆道、東証マザーズ上場：証券コード3545、以下「デファクトスタンダード」）は、2016年9月5日（月）より、36万点の商品を『ブランディア ヤフーショップ』として『Yahoo!ショッピング』（<http://shopping.yahoo.co.jp/>）に出品し、販売チャネルの一つとして本格的に出品を開始致します。

◆概要と背景  
デファクトスタンダードはこれまで「ヤフオク!」を主力の販売チャネルとして商品を出品し続けており、7年連続で「ヤフオク!ベストストア賞」を受賞してまいりました。2016年8月31日（水）には東証マザーズへ上場、今後さらなる規模拡大に併し、安定した在庫回転率を実現するためマルチチャネル化の戦略として「Yahoo!ショッピング」への出品に参りました。  
「Yahoo!ショッピング」のプラットフォームへは6月28日（火）に約100万点の商品を供給、オペレーションの対応を強化しながら毎日1万点ずつ出品数を増やしていき、9月5日（月）には36万点まで引き上げ、販売チャネルとして本格的に活動しました。  
デファクトスタンダードはその他にも自社販路である「ブランディアオークション」「楽天市場」など複数チャネルを通じて販売しておりますが、「Yahoo!ショッピング」もその一つとして売上にも大きく影響していくと考えております。販売しているブランドは約6,000種類、出品カテゴリはファッション・ブランド・時計・アクセサリーと「ヤフオク!」と同様ですが、より「セカンドブランド」を中心に販売していく新しいチャネルとしてさらなるユーザー獲得を期しております。（『ブランディア ヤフーショップ』URLはこちら<http://shopping.geocities.jp/brandear/>）  
セカンドブランド - リユース品としての中古市場価格が1千円以上1万円未満のブランド品（例：財布）

◆株式会社デファクトスタンダードについて  
中核事業であるブランド品買取サービス「Brandear（ブランディア）」は、「インターネット」「一拠点多店舗」「継続的拡大」といった強みを活かし、Eコマースにおける「中・低単価アパレル市場」マーケットを拡大してまいりました。取り扱うブランドは、洋服、バッグ、アクセサリーなどハイブランドから身近な百貨店ブランドまで6,000種類以上と幅広く、サービス開始から12年で延べ利用者数150万人を突破（2016年5月15日時点）いたしました。2016年8月31日（水）に東証マザーズへ上場、今後もEコマースを中核としながら、デファクトスタンダードを通じて「新しい価値」を生み出しております。

【会社概要】  
『ブランディア』 <http://brandear.jp/>  
『ブランディアオークション』 <http://auction.brandear.jp/>  
会社名：株式会社デファクトスタンダード  
代表者：代表取締役社長 尾崎 隆道  
本所在地：東京都大田区平和島 3-3-8 山九平和島口ビジネスセンターB  
設立日：2004年4月 資本金：1,081万円

【お問い合わせ先】株式会社デファクトスタンダード 広報：橋本  
TEL：03-4405-8177 FAX：03-3764-5986 E-mail：[press@defactostandard.co.jp](mailto:press@defactostandard.co.jp)

TOPICS

出品アイテム数：364,882品 新着数：3,708品

2016/10/19 更新

新品同様

美品・きれいめ

LADIES レディース

MENS メンズ

ご購入前にコンディションをご確認下さい。 [check!](#)

新着アイテム

 リフレクト ReFLECT コート 9 レディース 美品 ダークグレー×グレー×レッド チェック柄/冬物 新着 20161019 ¥3,738 (税込)	 マーガレットハウエル MHL. コート 3 レディース 美品 ライトブラウン 冬物 新着 20161019 ¥9,078 (税込)	 バーバリーズ Burberry's トレンチコート レディース 美品 新着 20161019 ¥9,720 (税込)
 アンタイトル UNTITLED ブルゾン 1 レディース 新品同様 ダークブラウン 春・秋物 新着 20161019 ¥3,738 (税込)	 ラコステ Lacoste コート 40 レディース ベージュ 新着 20161019 ¥3,780 (税込)	 バーバリーズ Burberry's コート A5 レディース レッド×ブラウン 新着 20161019 ¥7,476 (税込)

2016 09/06 当社ニュースリリース  
36万点を『Yahoo!ショッピング』へ本格出品  
新たな販売チャネル拡大

## ②販売 ~マルチチャネル化のさらなる推進~

マルチチャネル化推進によりさらなる安定した販売網確立へ

- リユース商材はサイズやデザインの嗜好性が高く、幅広い露出によるユーザーへのリーチが重要



## 3. 2017年9月期の戦略

### ①買取

- テレビCMの継続実施
- スマホを軸にサービス改善
- 買取アライアンス推進

### ②販売

- 販路追加

### ③業務改善

- 査定データベースの充実化
- アウトソースの積極対応

### ③業務改善 ～当社の強み DeCoシステムについて～

## 買取から販売までの循環サイクルを情報システム化

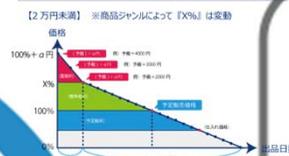
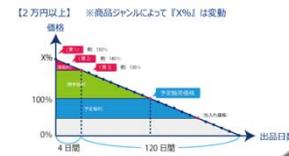
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 出品業務の省力化を実現
- 社外(アウトソース)での撮影・出品が可能
- スマホによる撮影・出品が可能

#### 価格ロジック

【値付け(査定)ロジック】  
過去の販売実績データを基に『予定販売価格』を決定。

【価格下げロジック】  
・出品価格は、 $\text{予定販売価格} + x \text{円}$ 。  
・出品日より2日おきに値下げする。  
※120日間で1円まで



- 独自ロジックによって値決め適正化
- 各販路同時出品機能



商品ID	商品名	数量	販売価格	出品価格	販売日時	出品日時	販売状況
00001	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00002	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00003	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00004	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00005	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00006	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00007	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00008	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00009	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済
00010	ブランドバッグ	10	2,200	2,200	2023/01/01	2023/01/01	販売済

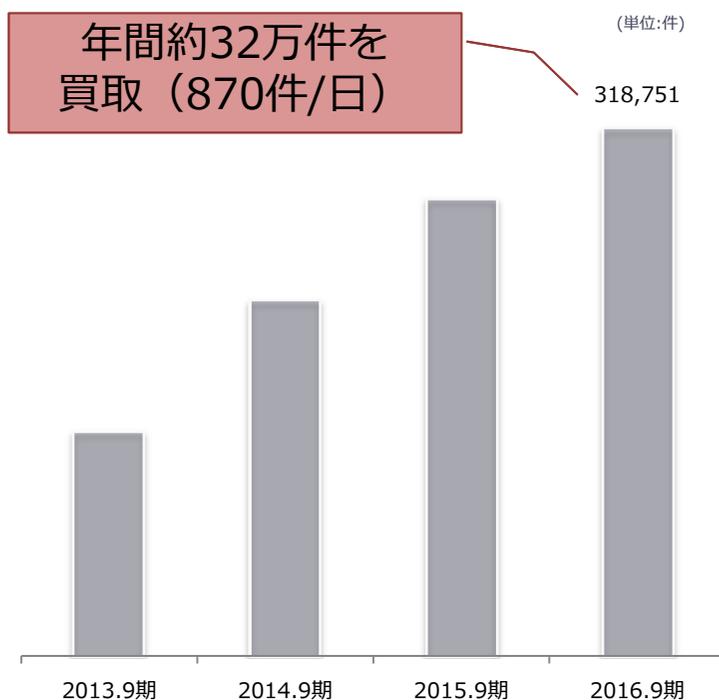
- 1,040万件の過去の販売記録等をもとに値付け業務が可能
- 査定業務の効率化を実現

### ③業務改善 ～データ蓄積の強化～

## 分析・加工が可能な良質商品価格データの保有

- 蓄積されたデータは1,040万件。これらデータは全て当社基準によって値付けされ、実際に落札された実売データ  
→ 市場ごとの統計学的手法による分析・加工が可能な良質の商品価格データでもあります
- 買取量の増加により、DeCoシステム内のデータの蓄積につながり、さらなる適正化の好循環を実現

【買取量の推移】

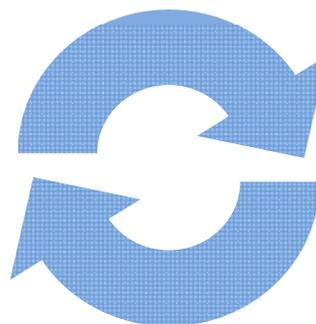


(注) 買取件数は当社集計値より作成

【累計商品価格データ数】



データの蓄積



効率化・最適化  
につながる

### ③業務改善 ～仕組化による大規模オペレーション～

## 真贋の仕組化

- これまで蓄積した各ブランド品（本物）の諸元データを画像も含めてデータベース化し、チェック項目を要素化した上ことで一般従業員（契約社員・臨時職員）でも容易に真贋鑑定が可能！

#### ①最新知識を収集し、データベース化



#### ②視覚化された真贋項目を査定フローに組込



各ブランドや商品ごとに視覚化された真贋項目を一つずつチェック。確認しないと先へ進めない仕組みに。

#### ③トリプルチェック体制



#### ④査定員の育成プログラム

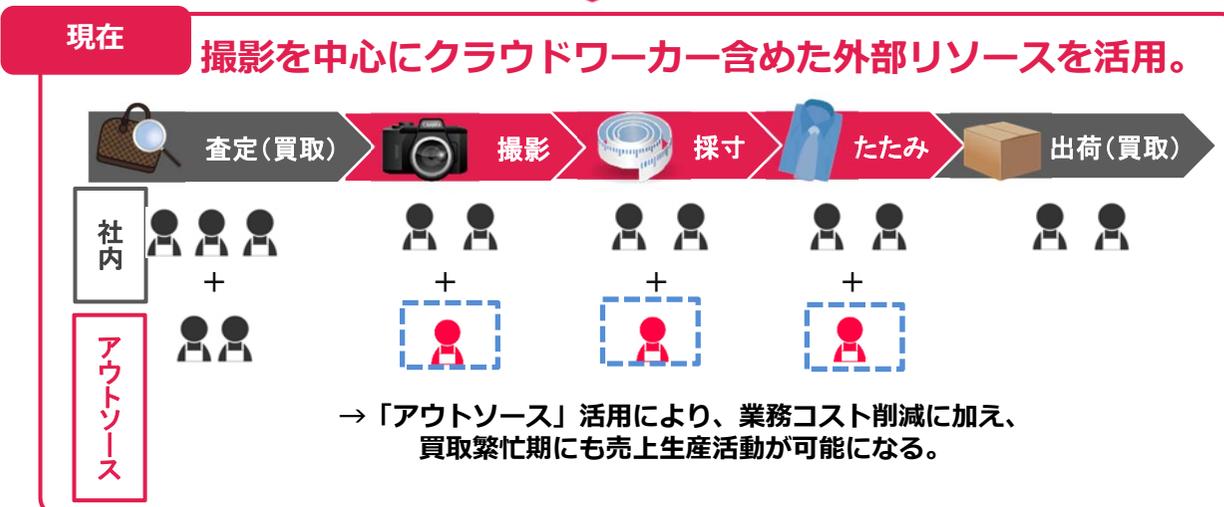
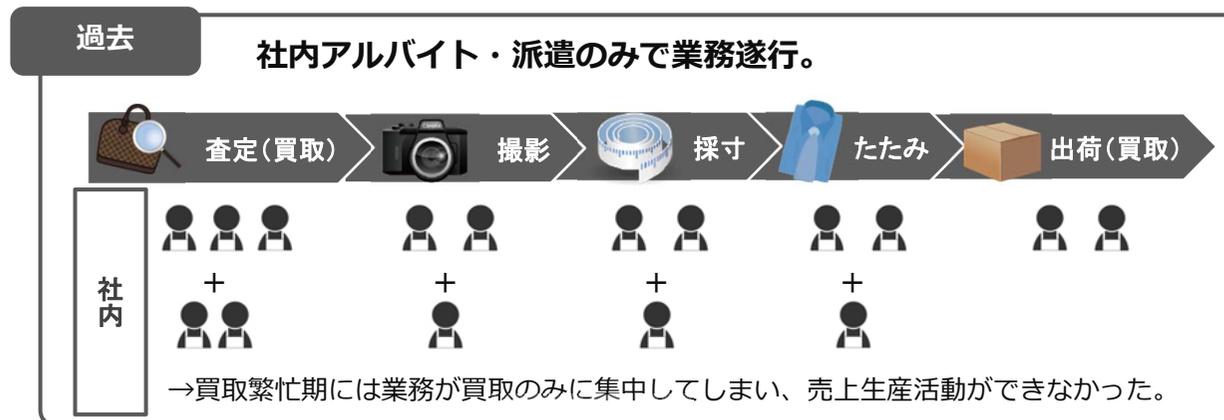


査定研修の修了者であれば、未経験者でも真贋鑑定が可能に。

### ③業務改善 ～アウトソース活用によるリソースの確保～

アウトソース活用に繁忙期に売上生産活動が可能になり、安定した収益確保へ

#### 【買取・販売業務のオペレーション体制】



1. 会社概要
2. 決算の概要(通期・四半期)
3. 2017年9月期の戦略
4. 2017年9月期の業績予想

## 4-1 2017年9月期 業績予想

業容拡大により売上高13%増、経常利益4.3億円を見込む

(単位:百万円)

	通期/FY2016		通期/FY2017		対前年	
	売上比		売上比		増減額	増減率
売上高	9,627		10,850		1,223	12.7%
仕入高	4,775	49.6%	5,267	48.5%	491	10.3%
売上総利益	4,885	50.7%	5,528	51.0%	642	13.2%
営業利益	331	3.4%	430	4.0%	98	29.9%
経常利益	315	3.3%	430	4.0%	114	36.2%
当期純利益	207	2.2%	297	2.7%	90	43.5%

- 売上高 : 広告宣伝に伴うさらなる買取増加を背景に、**前期比12.7%増**を見込む。  
在庫回転率は前期に引き続き改善を模索する。
- 売上総利益 : 暖冬は見込まず前期比**0.3ポイント改善**見通し。
- 営業利益 : 引き続き、①認知度向上による広告宣伝費のコントロール、②アウトソース化による人件費の圧縮、③設備投資の抑制による固定費率の低下、により前期比+29.9%の4.3億円を見込む。
- 経常利益 : 今期は上場関連費用等は見込まず、為替の影響は僅少なため営業利益と同額の**4.3億円**を見込む。

## 免責事項および将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。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、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。