

株式会社デファクトスタンダード

(東証マザーズ : 3545)

2017年9月期第1四半期

決算説明資料

2017年1月26日

1. 1Q決算の概要	… 3
2. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 9
3. appendix	…17

1. 1Q決算の概要

2. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策

3. appendix

1-1 2017年9月期 1Q 決算損益 (対前1Q)

販売好調(対前1Q+12.3%)、買取堅調(同+11.4%)

(単位:百万円)

	前1Q/FY2016		当1Q/FY2017		対前1Q	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	2,373		2,664		291	12.3%
仕入高	1,249	52.6%	1,391	52.2%	142	11.4%
売上総利益	1,187	50.0%	1,327	49.8%	140	11.9%
販管費	1,167	49.2%	1,314	49.4%	147	12.7%
営業利益	20	0.8%	12	0.5%	△7	△35.2%
経常利益	20	0.9%	13	0.5%	△7	△33.7%
当期純利益	13	0.6%	8	0.3%	△4	△34.1%

(注) 前1Qの売上高、仕入高、売上総利益、販管費、営業利益、経常利益及び当期純利益につきましては、監査又はレビューを受けておりません。

- 売上高 : 仕入高 (買取金額) の伸長により前1Q比12.3%増の26億円。
- 仕入高 : 継続的な認知度向上等により前1Q比11.4%増の14億円。(※別途ご説明)
- 売上総利益 : 売上総利益率は前1Qとほぼ同様の49.8%で着地。
- 営業利益 : ①広告宣伝費率は前1Qとほぼ変わらず、②システムエンジニア採用強化 (※別途ご説明) による採用研修費の増加等により、営業利益は35.2%減の12百万円で着地。

1-2 2017年9月期 1Q末 貸借対照表 (対前4Q末)

納税により現預金減、買取好調により在庫は増

(単位:百万円)

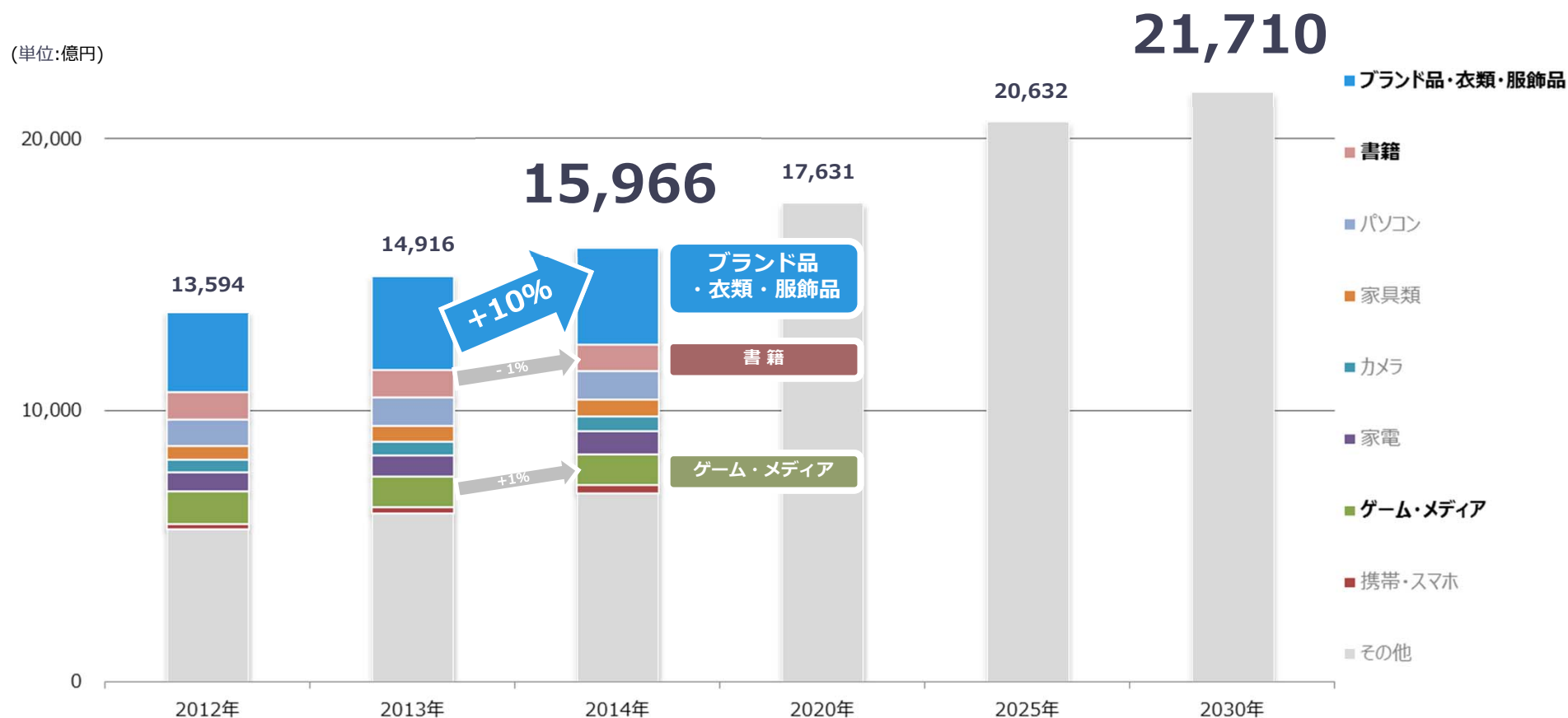
	FY2016 4Q末	FY2017 1Q末	増減額	コメント
資産の部				
●流動資産	3,602	3,528	△73	■現金及び預金：△1.5億円 ■商品：+0.6億円
●固定資産	212	224	12	
資産合計	3,814	3,753	△60	
負債の部				
●流動負債	612	534	△78	■納税により、未払法人税等△0.9億円
●固定負債	84	84	0	
負債合計	697	618	△78	
純資産の部				
●株主資本	3,116	3,134	17	
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	3,117	3,134	17	
負債・純資産合計	3,814	3,753	△60	

1-3 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

【リユース市場規模】



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

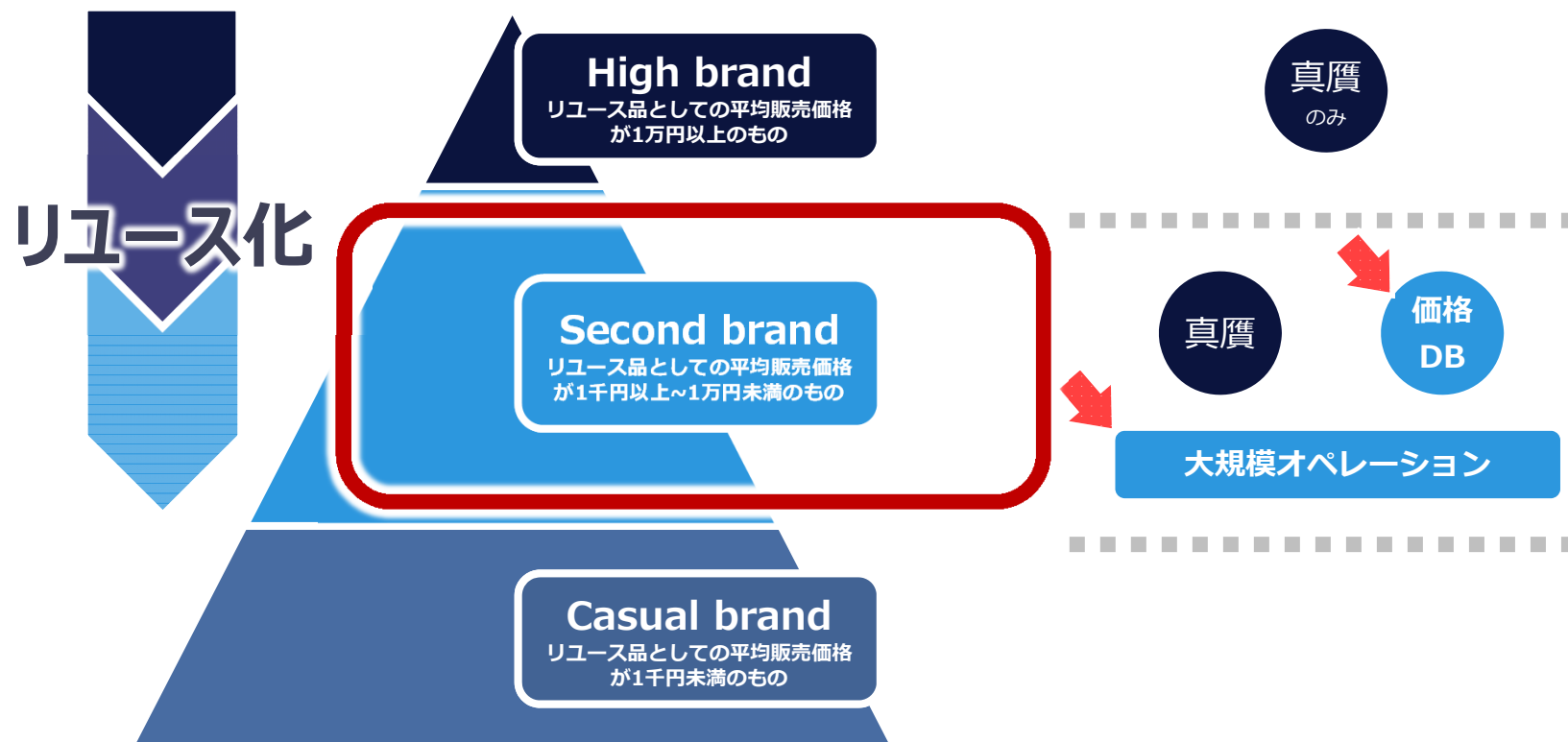
1-4 ファッションブランドリユースの市場構造

当社の主な収益源は“ハイブランド”ではなく“セカンドブランド”

- 販売単価が1万円以上を“ハイブランド”、1千円~1万円を“セカンドブランド”、それ以下を“カジュアルブランド”と区分けし、当社は“セカンドブランド”を主な収益源としております。

※粗利単価が低額なため、正確な価格DBと大規模オペレーション能力を保有していないと収益化は困難

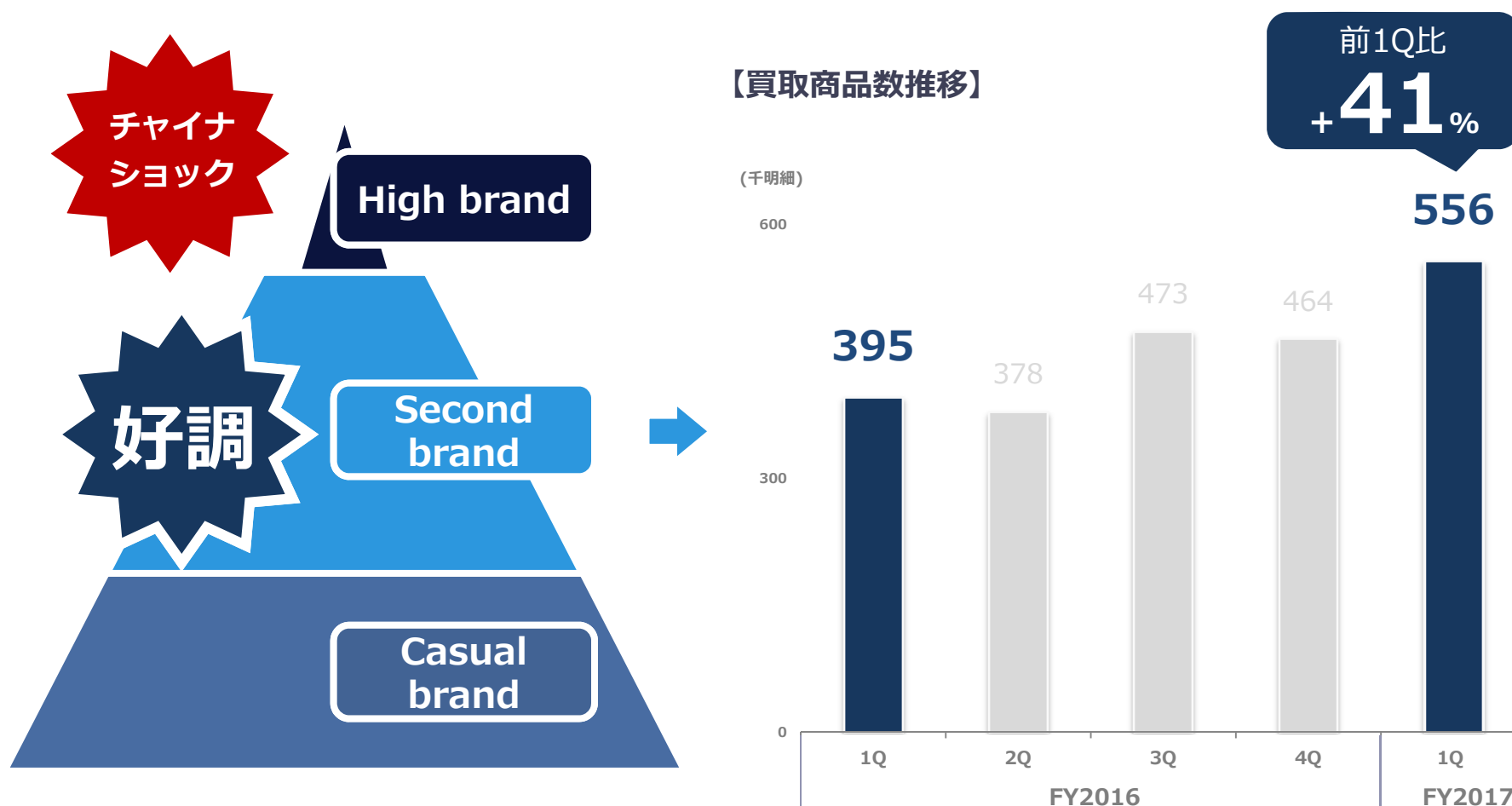
【ファッションブランドカテゴリーにおける市場構造】



1-5 “セカンドブランド”注力で買取増

“ハイブランド”はチャイナショックで苦戦

- “ハイブランド”は新興国市場の需要減速等により縮小傾向ですが、当社は主戦場である“セカンドブランド”市場にて前1Q比+41%増と順調に買取商品数を伸ばしております。



1. 1Q決算の概要

2. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策

3. appendix

2-1 買取① ～アライアンスの推進～

アパレルメーカーとの提携を通じた買取促進

- 2016年12月にマークスタイラー社との買取連携をスタート。
アパレルメーカーは急成長するリユース業界とのアライアンスニーズが高まっております。

RUNWAY channel × Brandear[®]

ブランド品宅配買取サービス ブランディア

500円分
プレゼント 初回買取査定を完了でもれなく全員に

MS PASSPORT MARK STYLER **500** POINT PRESENT

報道関係者各位

DEFACTO
STANDARD

2016年12月5日
株式会社デファクトスタンダード

NEWS RELEASE

～ マークスタイラー×ブランディア ～
「RUNWAY channel」のブランドが9割買取可能！
買取サービス利用で500ポイントプレゼント

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：尾崎崇彦、専任マザーズ上場：証券コード3545、以下「デファクトスタンダード」）の運営する「ブランディア」は、2016年12月5日（月）より、MARK STYLER 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：秋山正則、以下「マークスタイラー」）が運営するファッション EC サイト「RUNWAY channel」のユーザー向け、買取サービスをお申し込みいただいた方全員に RUNWAY channel または全国の対象ショップで使える 500 円分のポイントをプレゼントするキャンペーンを開始いたしました。

◆概要と背景



マークスタイラーの RUNWAY channel は流行やファッショントレンドに敏感な 20 代女性が中心に利用しているファッション EC サイトです。マークユードゥオやムルレアなど、展開するショップブランドの 9 割がブランディアでも買取可能であるということから、ユーザー層の親和性が非常に高いと考えられています。またこの度の業務提携により、お客様がブランディアにお送りいただいたブランド品・アパレル品等の買取金額を現金ではなく、RUNWAY channel で利用することができるポイント（MS PASSPORT※1）で受け取ることが出来ます。さらに、本キャンペーンを利用したお客様限定で買取金額に 500 円分上乗せしたポイントが付与されるため、RUNWAY channel 会員のお客様は新しいファッションアイテムをお得に購入することができます。昨今、アパレルメーカーでは今後益々市場規模が拡大していくリユース業界（※2）とアライアンスを組むことで販路につなげるニーズが高まっています。またリアル店舗だけでなく、EC サイトでの販売が伸び続けていることもあり、ユーザー購入時のポイント還元や支払いの機会も非常に多くなってきています。上記背景を鑑み、ブランディアではインターネットに特化した独自のオペレーションや買取金額の受け取りを各社が運営するポイントやクーポン等で還元するシステムを利用し、各社経済圏を軸としたビジネスモデルを拡大することで、提携先サービスのユーザー数の拡大、サイトへのリピーター率の向上等、今後も販路につなげるご支援を行ってまいります。

【参考キャンペーンページ URL】 http://runway-webstore.com/cts/brandear?aid3=rc_brandear

2016/12/05 当社ニュースリリース
～マークスタイラー×ブランディア～
買取サービス利用で500ポイントプレゼント

2-2 買取② ～ブランディングを活かしたキャンペーン事例～

映画タイアップキャンペーンや雑誌掲載・ブランディング強化

- 「相棒～劇場版Ⅳ～」タイアップキャンペーン

→ 幅広い年齢層に支持される映画「相棒」とのタイアップキャンペーンがスタート。



- 500名様に菜々緒QUOカードが当たる！

→ 広告塔である菜々緒さんのクリエイティブ使用によるブランディングを強化。



- 「InRed」2月号掲載

『“しくじり服”はブランディアで賢く売る！』掲載

- 「GLOW」2月号掲載

『おしゃれ上手なGLOW世代のブランディア活用術！』掲載

→ これまでと異なる切り口やコンテンツで、働く女性へのリーチを図っております。

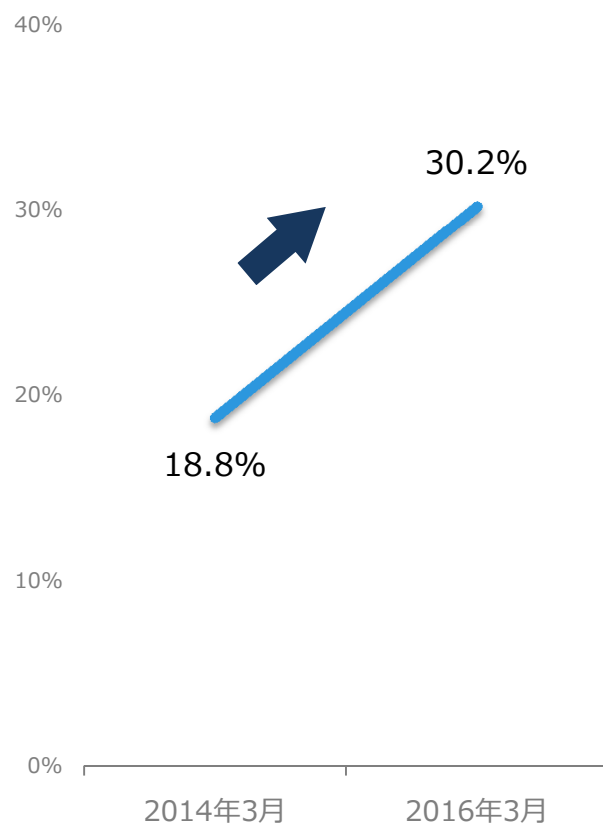


2-3 買取③ ~テレビCMの投下と認知度の向上~

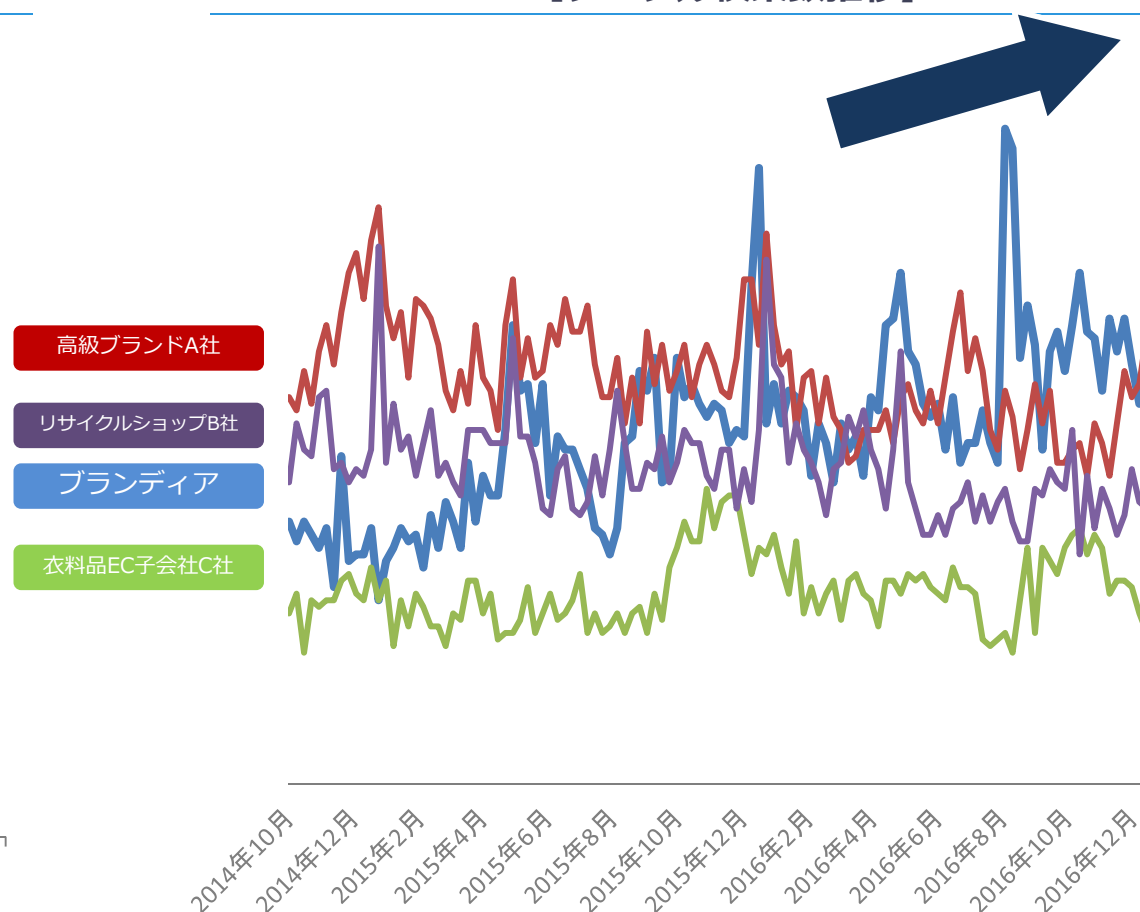
ブランディアを「知っている」から「使っている」へ

- 継続的なCM投下等により「ブランディア」の認知度・検索数は継続的に上昇しております。
- 今後は引き続き、「いかに使って頂くか」の提案を進めてまいります。

【“ブランディア”認知度推移】



【Google検索数推移】



2-4 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

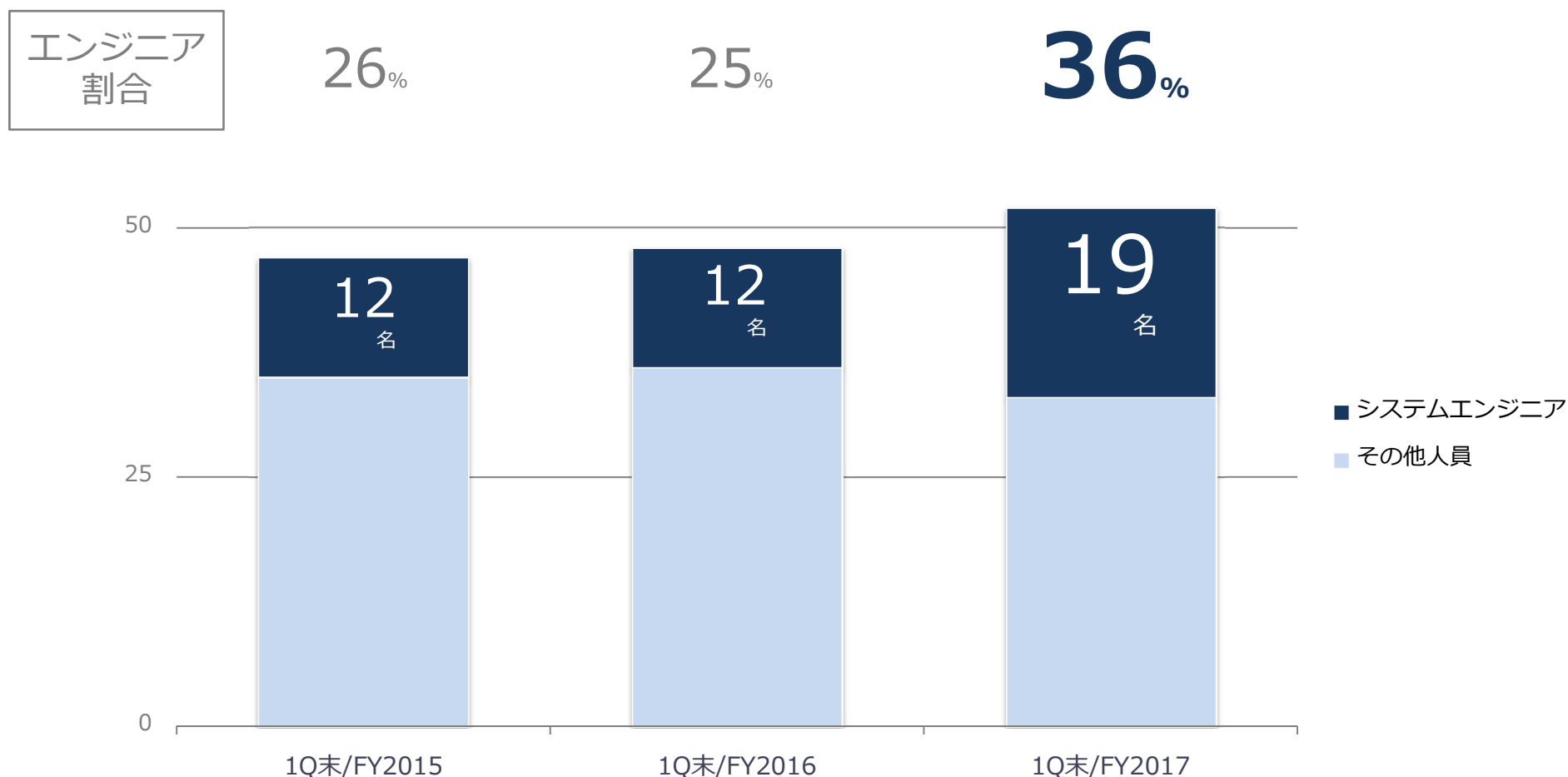
- リユース商材はサイズやデザインの嗜好性が高く、幅広い露出によるユーザーへのリーチが重要。
- 新販路として、前期末に「Yahoo! ショッピング」を追加。売上構成比6.6%まで伸長しております。
- 今後も継続的に新販路の追加を予定しております。



2-5 人員政策 ~エンジニア採用強化~

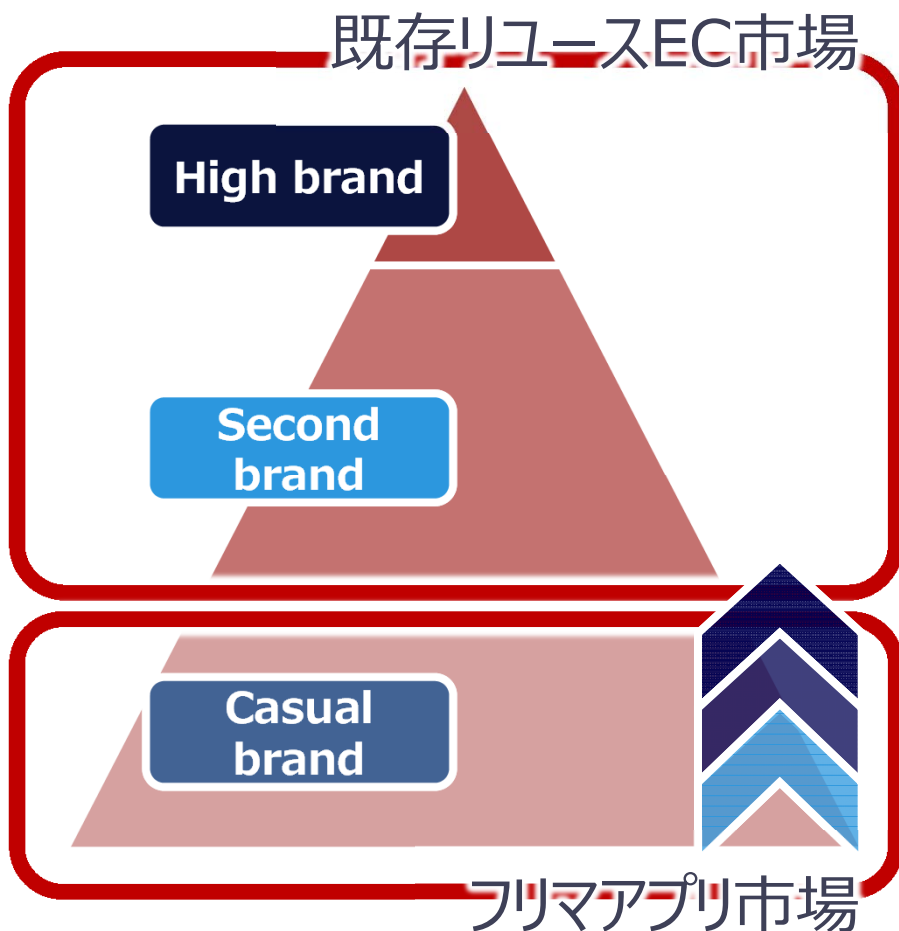
中長期的な成長拡大に向けてはシステム開発が鍵

- システムエンジニアが1年間で7名増加しました（正社員・契約社員の約1/3がSE）。
- これにより、今後一層システム開発のスピード化を図ってまいります。



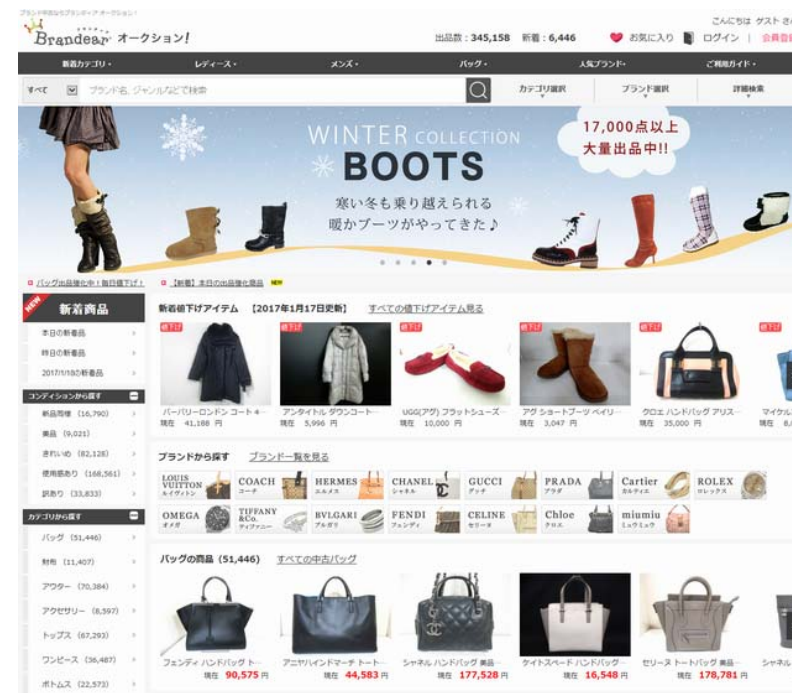
2-6 新興リユースマーケットへの対応

低額商品の販路強化、ブランディアオークション育成



- オークションを中心とした既存のリユースECマーケットに加え“フリマアプリ”市場が拡大。
- 今後、主に低額商品の販路を追加してまいります。
- また、自社販路であるブランディアオークションも強化してまいります。

自社販路【ブランディアオークション】



2-7 2Q以降の施策まとめ

システム開発を加速

増強したシステム開発リソースを元に、
以下の施策にスピード感を持って取り組みます

買取

×

販売

×

業務

- アライアンスの推進
- スマホを軸としたサービス改善
- CM実施によるブランディング形成

- 国内販路追加
- 海外販路の強化

- 出品アウトソースの拡充
→ コスト構造改善
- データ蓄積の強化
- 真贋の仕組み化

1. 1Q決算の概要

2. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策

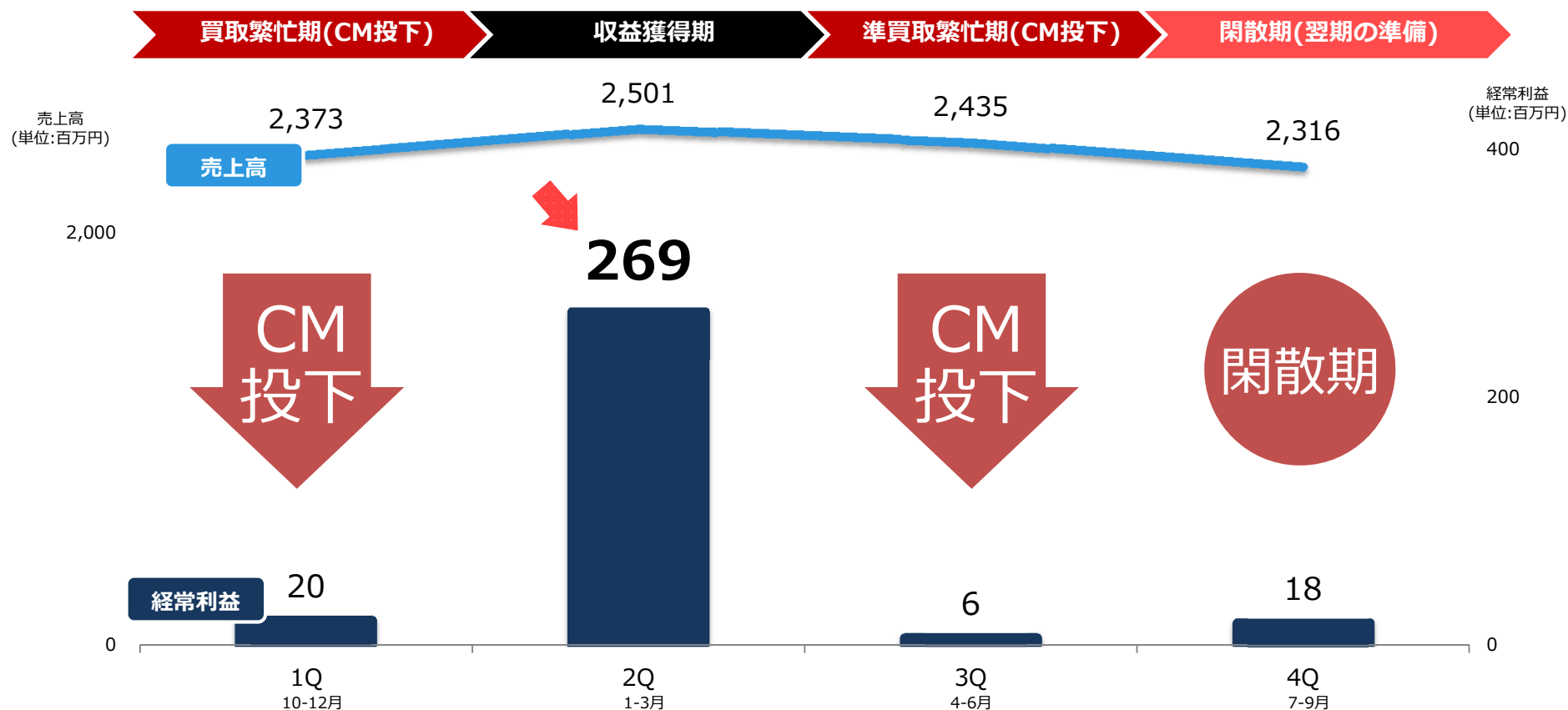
3. appendix

ご参考/四半期の業績の偏り

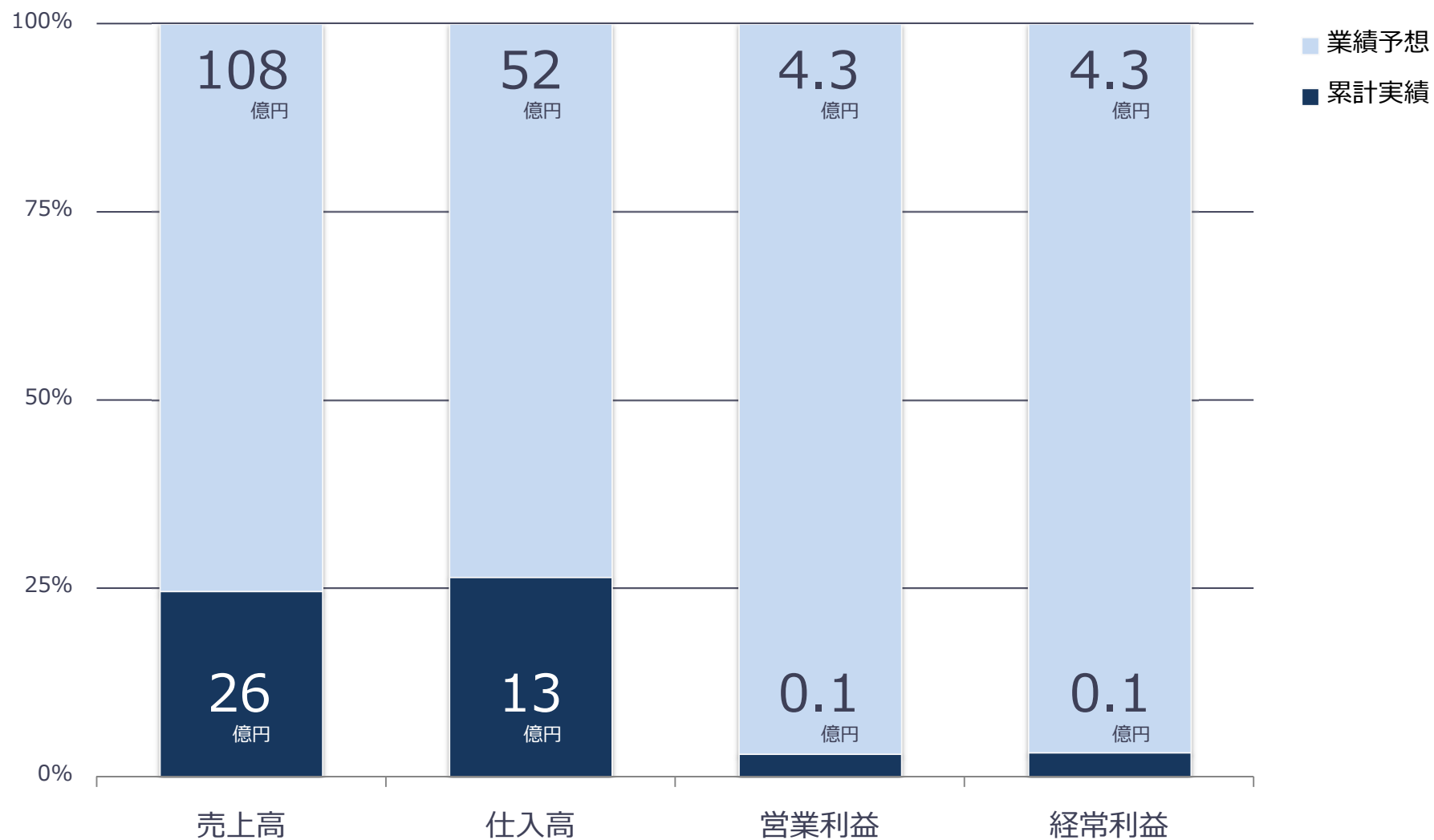
四半期利益は2Qに集中 ※前期(FY2016)実績

- 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。

※前期(FY2016)実績



2017年9月期業績予想は変更なし



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	1,209百万円	
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	52名（外、臨時雇用者 883名） ※平成28年12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年度まで7年連続年間グランプリを受賞継続中）</p> <p>2015年2月 伊藤忠商事(株)と業務資本提携</p> <p>2016年8月 東証マザーズに上場</p>	



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

商品ページ例

(自社サイト)



(他社サイト)



ネット
専業
リユース
事業

その他
事業

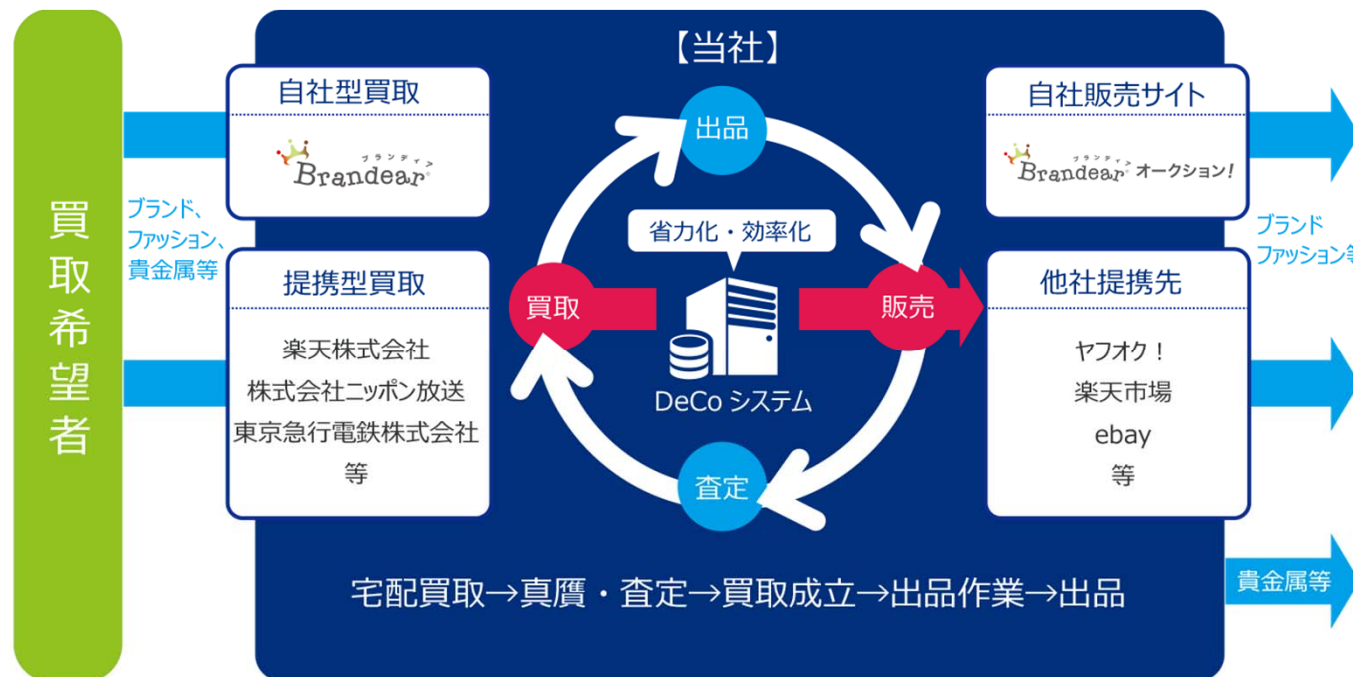


約9割

購入者

外部業者

約1割



宅配買取「ブランディア」について

- 当社で扱う中古品の大半は、個人の顧客から買い取っております。買取にあたっては、当社のWEBサイトから買取申し込みを頂くケース（自社型）と、業務提携をした各パートナー企業に買取を斡旋して頂くケース（提携型）に分かれますが、現在では自社型が中核になっております。取扱商品はブランドに特化しており、取扱いブランド数は約7,000に及んでおります。

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



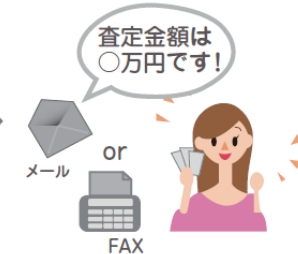
最短翌日に着きます!

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。

買取から販売までの循環サイクルを情報システム化

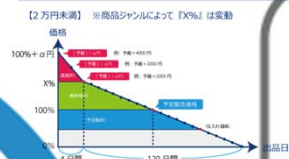
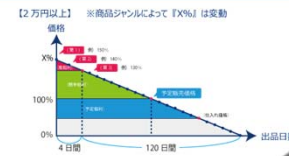
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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、 $\text{予定販売価格} + x\%$ 以上。
・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	1,200円	1,320円	2023/10/01	2023/10/01	販売完了
00002	ブランドバッグ	5	1,200円	1,320円	2023/10/02	2023/10/02	販売完了
00003	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/03	2023/10/03	販売完了
00004	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/04	2023/10/04	販売完了
00005	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/05	2023/10/05	販売完了
00006	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/06	2023/10/06	販売完了
00007	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/07	2023/10/07	販売完了
00008	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/08	2023/10/08	販売完了
00009	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/09	2023/10/09	販売完了
00010	ブランドバッグ	10	1,200円	1,320円	2023/10/10	2023/10/10	販売完了

- 1,100万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

ご参考/業務改善 ~アウトソース活用による出品(販売)~

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】



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。