

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2四半期

決算説明資料

2017年4月28日

目次

| | |
|------------|-----|
| 1. 2Q決算の概要 | … 3 |
| 2. 2Qの取り組み | … 6 |
| 3. 3Q以降の施策 | …14 |
| 4.appendix | …21 |

| | |
|------------|-----|
| 1. 2Q決算の概要 | … 3 |
| 2. 2Qの取り組み | … 6 |
| 3. 3Q以降の施策 | …14 |
| 4.appendix | …21 |

1-1 2017年9月期 2Q 決算損益 (対前2Q)

販売好調(対前2Q+10.9%)、買取堅調(同+10.4%)

(単位:百万円)

| | 前2Q/FY2016 | | 当2Q/FY2017 | | 対前2Q | |
|-------|------------|-------|--------------|-------|------------|--------------|
| | 売上比 | | 売上比 | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,874 | | 5,407 | | 533 | 10.9% |
| 仕入高 | 2,335 | 47.9% | 2,577 | 47.7% | 242 | 10.4% |
| 売上総利益 | 2,494 | 51.2% | 2,763 | 51.1% | 268 | 10.8% |
| 販管費 | 2,206 | 45.3% | 2,462 | 45.5% | 256 | 11.6% |
| 営業利益 | 288 | 5.9% | 301 | 5.6% | 12 | 4.4% |
| 経常利益 | 290 | 6.0% | 302 | 5.6% | 11 | 4.1% |
| 当期純利益 | 192 | 3.9% | 207 | 3.8% | 15 | 8.0% |

(注) 前2Q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2Q比10.9%増**の54億円。
- 仕入高 : 継続的な認知度向上等により**前2Q比10.4%増**の26億円。(※別途ご説明)
- 売上総利益 : 売上総利益率は前2Qとほぼ同様の51.1%で着地。
- 営業利益 : ①広告宣伝費は**前2Q比8.0%増**の6.8億円、②雑給は**前2Q比22.2%増**の4.9億円。
=仕入高対比の**広告宣伝の効率は改善**した一方、販管費率のうち**雑給比率が上昇**。(※別途ご説明)

1-2 2017年9月期 2Q末 貸借対照表 (対当1Q末)

利益計上により現預金増、販売好調により在庫減

(単位:百万円)

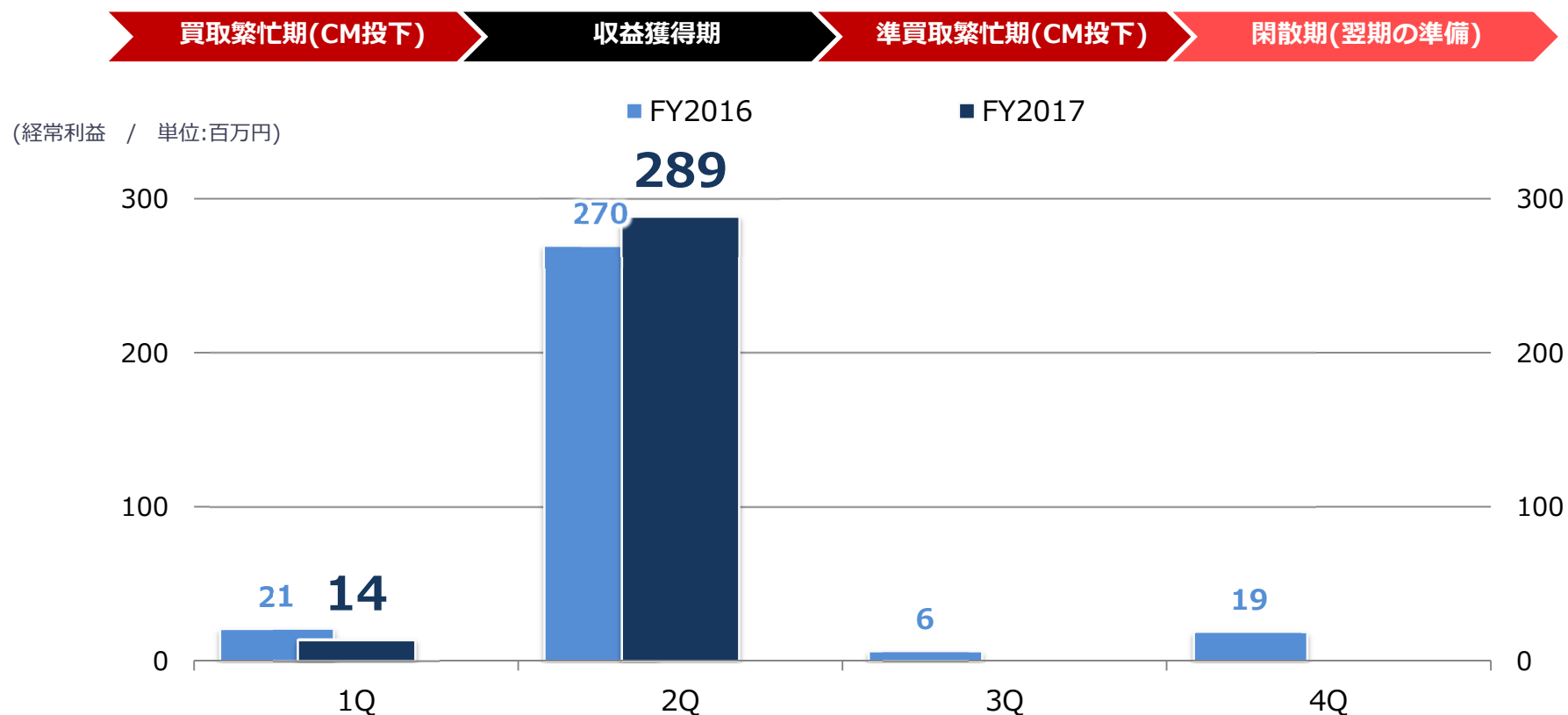
| | FY2017 1Q末 | FY2017 2Q末 | 増減額 | コメント |
|--------------|------------|------------|-----|------------------------------|
| 資産の部 | | | | |
| ●流動資産 | 3,528 | 3,838 | 309 | ■現金及び預金：+2.5億円 ■商品：-0.6億円 |
| ●固定資産 | 224 | 260 | 35 | |
| 資産合計 | 3,753 | 4,098 | 345 | |
| 負債の部 | | | | |
| ●流動負債 | 534 | 668 | 134 | ■利益増により、未払法人税等+1億円 |
| ●固定負債 | 84 | 96 | 11 | |
| 負債合計 | 618 | 765 | 146 | |
| 純資産の部 | | | | |
| ●株主資本 | 3,134 | 3,333 | 199 | |
| ●新株予約権 | 0 | 0 | 0 | |
| 純資産合計 | 3,134 | 3,333 | 199 | |
| 負債・純資産合計 | 3,753 | 4,098 | 345 | |

| | |
|------------|-----|
| 1. 2Q決算の概要 | … 3 |
| 2. 2Qの取り組み | … 6 |
| 3. 3Q以降の施策 | …14 |
| 4.appendix | …21 |

2-1 四半期数字は計画通り

準買取繁忙期である3Qへ ※前期(FY2016)対比

- 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。
- 当期は2Qで買い取った商品の販売により、3Q・4Qでも収益を見込む。

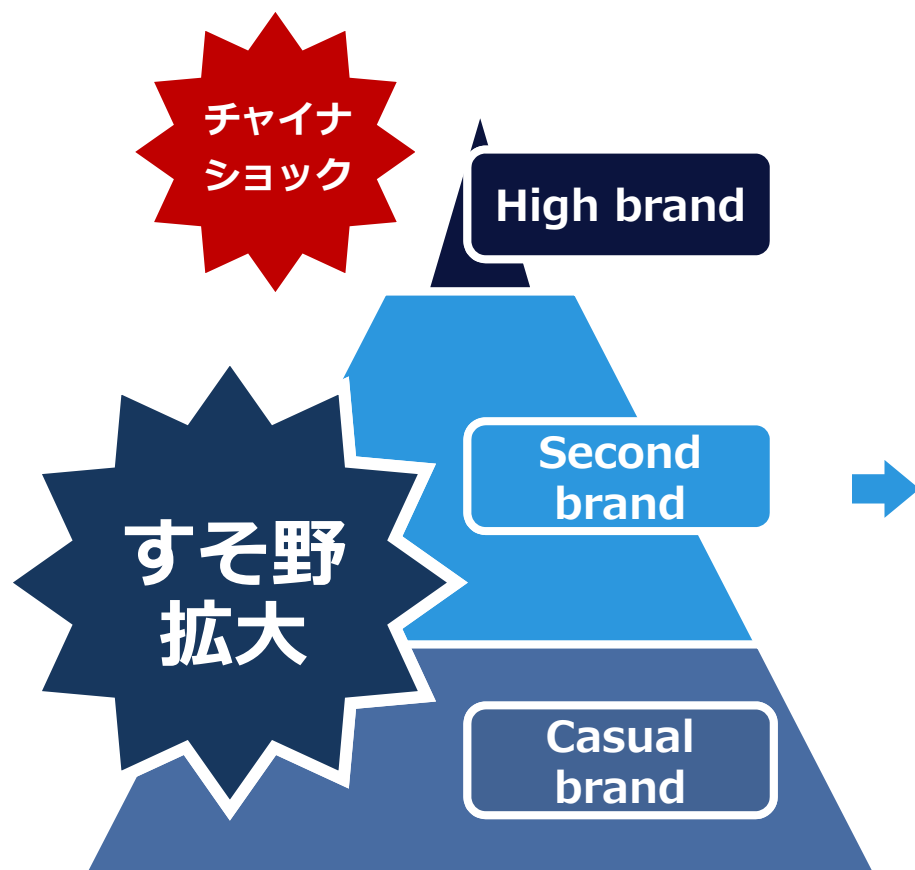


2-2 フリマサービス伸長によりマーケットは拡大

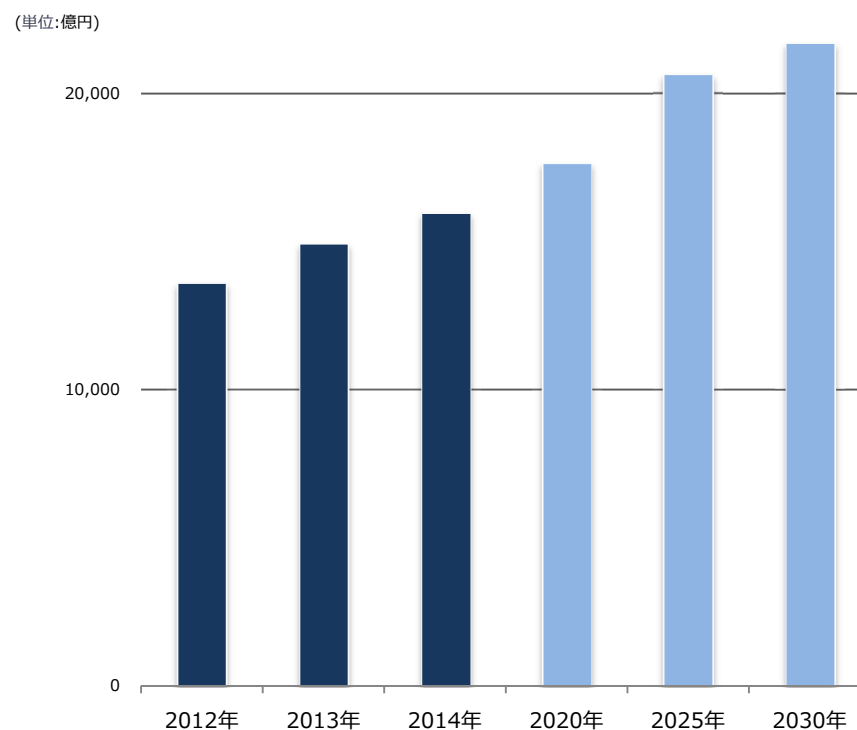
カテゴリーにより好調・苦戦が発生

- “ハイブランド”※市場は、引き続き新興国市場の需要減速等により縮小傾向。
- 一方、リユース市場全体は、いわゆる「フリマアプリ」サービス等の浸透により拡大しております。

※ハイブランド=中古品としての平均販売単価が1万円以上の商品（当社定義）



【リユース市場規模(予測)】



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

2-3 販売① ~ヤフオク! 8年連続ベストストア受賞~

「総合グランプリ」「ブランド部門」等 計4部門受賞

- 20,000を超えるストアの中から、売上高やお客様からの評価などのデータをもとに、その年の人気のストアに贈られる「ベストストア総合グランプリ」を受賞。「レディースファッション部門賞」「アクセサリー、時計部門賞」「ブランド部門賞」も合わせて受賞いたしました。

報道関係者各位

NEWS RELEASE

DEFACTO STANDARD
2017年2月24日
株式会社デファクトスタンダード

**8年連続！年間ベストストア総合グランプリを獲得
ヤフオク！ベストストアアワード2016**

レディースファッション部門賞・ブランド部門賞等 計3部門受賞

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：尾崎栄浩、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「ブランドエリア」は、2017年2月24日（金）に行われた「ヤフオク！ベストストアアワード2016」において、「ヤフオク！年間ベストストア総合グランプリ」を獲得、「8年連続受賞」という記録を達成いたしました。



◆年間ベストストア総合グランプリ受賞について
ヤフオク！ベストストアアワード（<http://topic.auctions.yahoo.co.jp/promo/beststore/>）は、日本最大級のインターネットオークションサイト「ヤフオク！」の20,000を超えるストアの中から、売上高やお客様からの評価などのデータをもとに、その年の人気のストアに贈られる賞です。その他にも、レディースファッション部門賞・ブランド部門賞・アクセサリー、時計部門賞を合わせて受賞いたしました。

◆受賞の背景：セカンドブランド⁽¹⁾に注力したことが落札額数を牽引
ブランドエリアの「ヤフオク！」におけるオークション落札金額は、前年比105%の増加となりました。当社では、取り扱いブランドの拡充を日進月異行っており、現在7,000以上のブランドを取り扱っています。今回は特にセカンドブランドに力を入れた影響が大きく、落札額数の増加に大きく貢献しました。昨年8月にはマザーズに上場、認知度・安心感の向上にもつながっていくと考えております。今後もお客様のご期待に応えるよう更なる精進を重ねて参る所存です。

【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：横塚
TEL：03-4405-6177 FAX：03-3764-5986 E-mail：press@defactostandard.co.jp

2017/02/21
当社ニュースリリース

8年連続！
年間ベストストア総合グランプリを獲得
ヤフオク！ベストストアアワード2016



2-4 販売② ～新規販路の追加～

引き続き新規販路の追加

- 2017年3月に「Wowma!」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を目指します。



約30万点
出品!



2017/03/15 当社ニュースリリース
30万点を『Wowma!』へ出品開始
新たな販売チャネル拡大

2-5 販売③ ～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

- 「Yahoo! ショッピング」は売上構成比**7.7%**にまで伸長。
- 2017年3月には「**Wowma!**」への約30万商品の出品を開始いたしました。
- 海外販路のebayにおける売上高は、前2Q比で**約10%増加**しております。

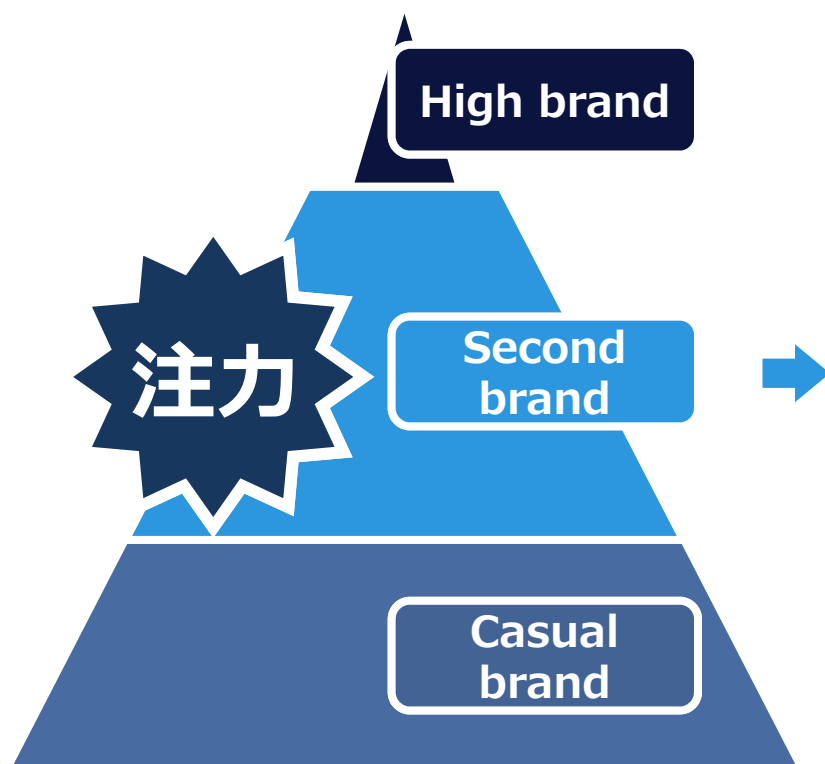


2-6 買取 “セカンドブランド”注力で買取増

拡大が続くゾーンに引き続き注力し、買取商品数増

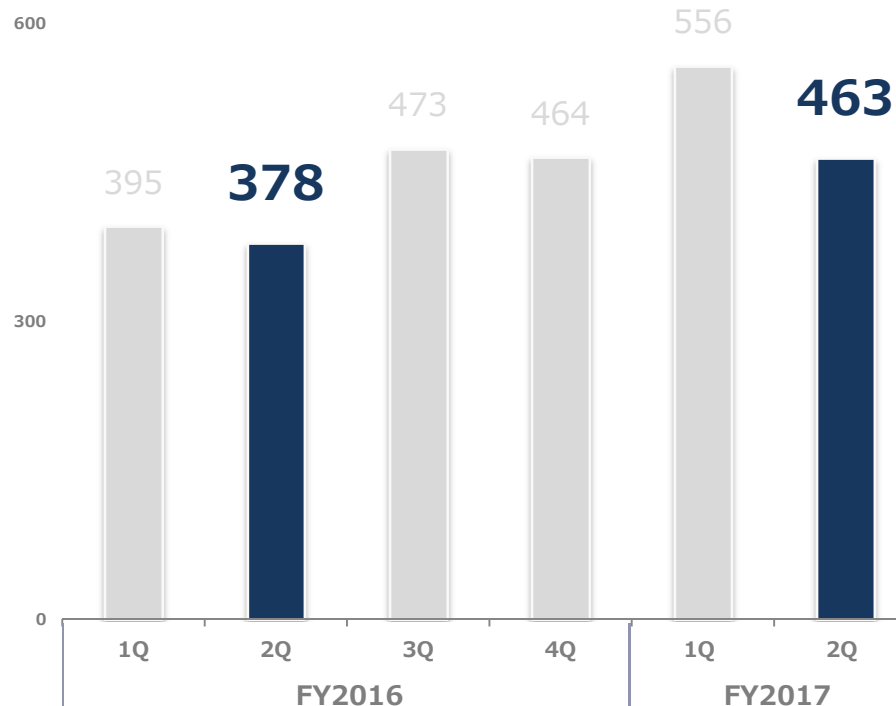
- 当社は拡大が続く“セカンドブランド”の取り扱いに引き続き注力し、**前2Q比23%増**と順調に買取商品数を伸ばしております。

※セカンドブランド=中古品としての平均販売単価が1千円以上、1万円未満の商品（当社定義）



【四半期ごとの買取商品数推移】

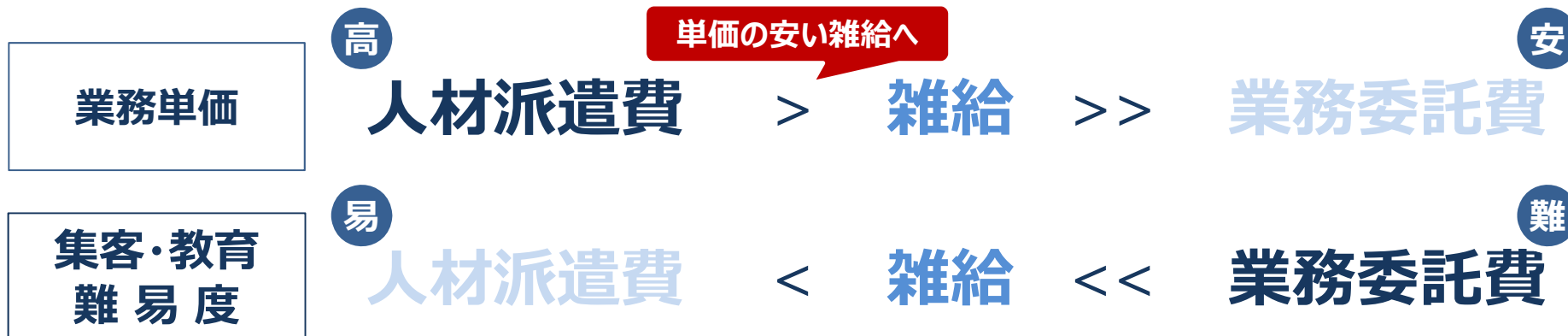
(単位：千商品)



前2Q比
+23%

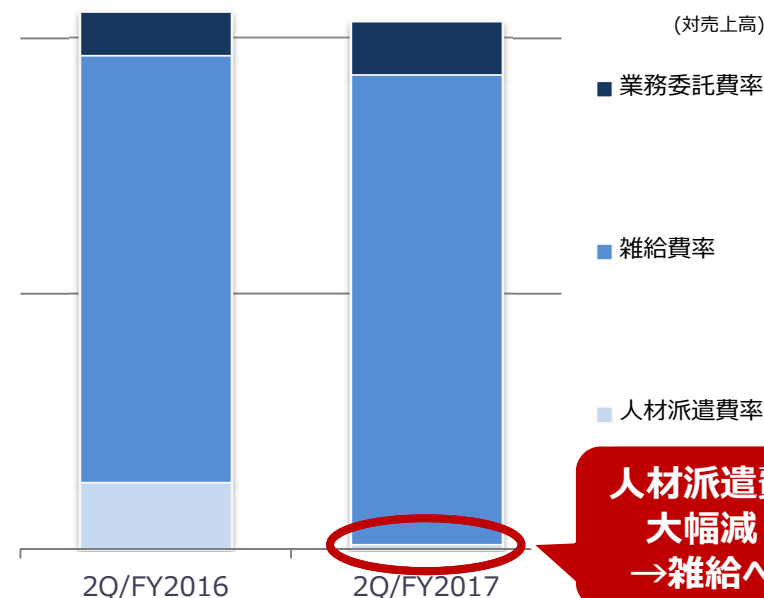
2-7 業務人件費について

人材派遣費を大幅カットし、トータルの業務人件費率を改善



【業務人件費率推移】

- 業務単価が最も高額なのは「人材派遣費」、次が直接雇用による「雑給」、一番低額なのは、クラウドワーカーによる「業務委託費」となります。
- 獲得や教育の難易度はその逆となりますが、今期はまず「人材派遣費」をカットし「雑給」が増加いたしました。
- 結果、トータルコストの売上対比は改善いたしました。



| | |
|------------|-----|
| 1. 2Q決算の概要 | … 3 |
| 2. 2Qの取り組み | … 6 |
| 3. 3Q以降の施策 | …14 |
| 4.appendix | …21 |

3-1 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となります。
- 今後も継続的に新販路の追加を予定しております。



3-2 買取① ～新テレビCM放映開始～

個人間で売買する“買取初心者”へメッセージ

- 人気沸騰中のブルゾンちえみさんを新キャストに迎え、さらなる認知度向上を図ってまいります。
- 評価や交渉に手間のかかる個人間取引と対比することで、よりブランドの利便性を訴えてまいります。



新たな キャスト& メッセージ

報道関係者各位

DEFACTO
STANDARD
2017年4月21日
株式会社デファクトスタンダード

NEWS RELEASE

菜々緒 × 【初CM】ブルゾンちえみ

【新CM】買取初心者に物申す!【ブランドア】
いいね!や値切りにまだ消耗してるなんて「あなたタメウマン!」

*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:尾崎崇徳、東証マザーズ上
等コード3545、以下「デファクトスタンダード」)は、2017年4月22日(土)より、菜々緒
さんが初のCMオンエアとなるブルゾンちえみさんを起用したブランド品の宅配買取サービス
「ア」の新CM【共演】篇【弁論】篇を全国にて放送開始いたします。



CM概要

- ・タイトル : 【共演】篇【弁論】篇
- ・放送開始日 : 2017年4月22日(土)
- ・出演者 : 菜々緒、ブルゾンちえみ
- ・放送地域 : 首都圏を中心に全国放送予定

【CM動画】 <http://brandear.jp/ct/tvcm>

【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 広報課
TEL: 03-4405-8177 FAX: 03-3764-5986 E-mail: press@defactostandard.co.jp

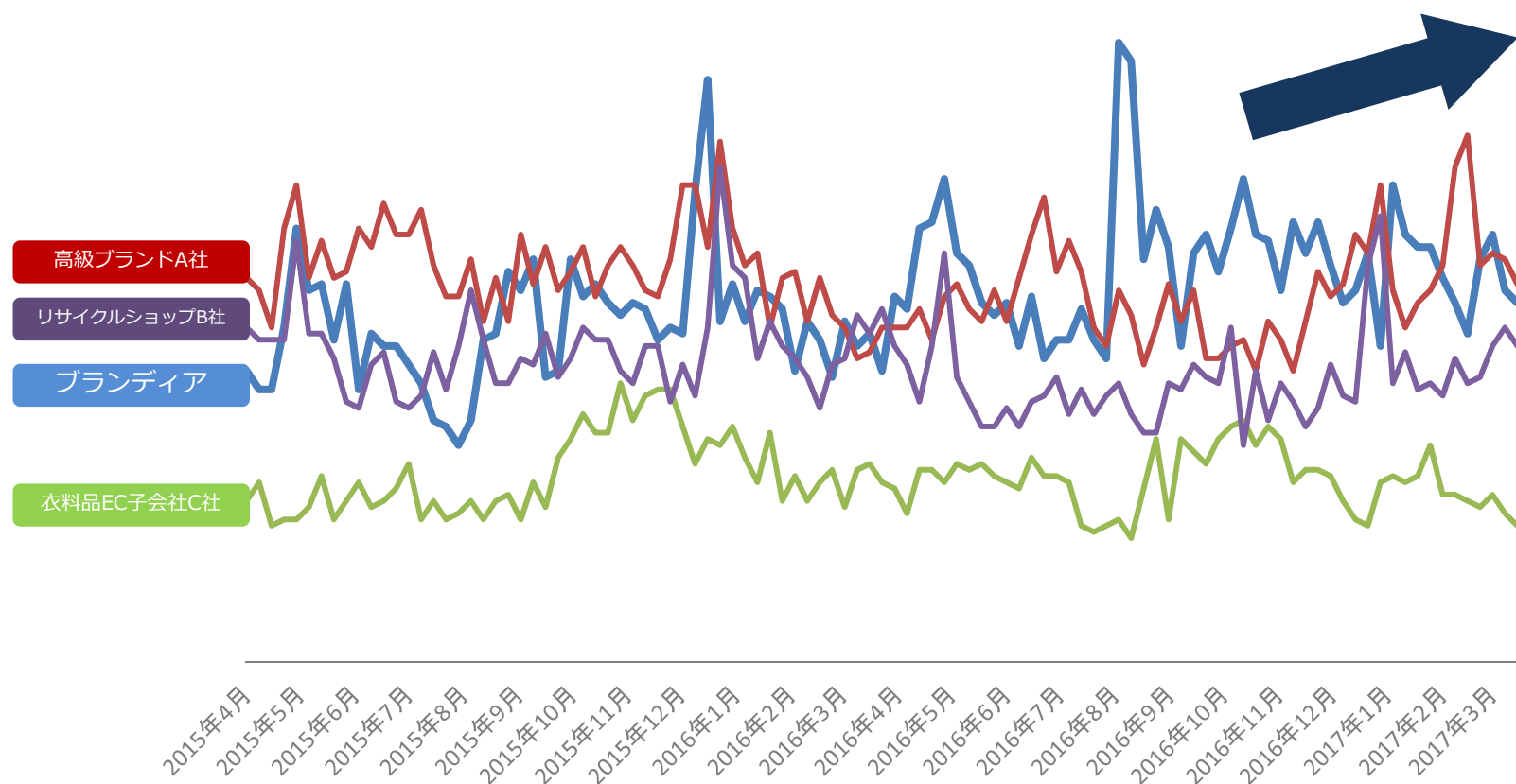
2017/04/21 当社ニュースリリース
菜々緒×ブルゾンちえみ出演 新CM放送開始

3-3 買取② ~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

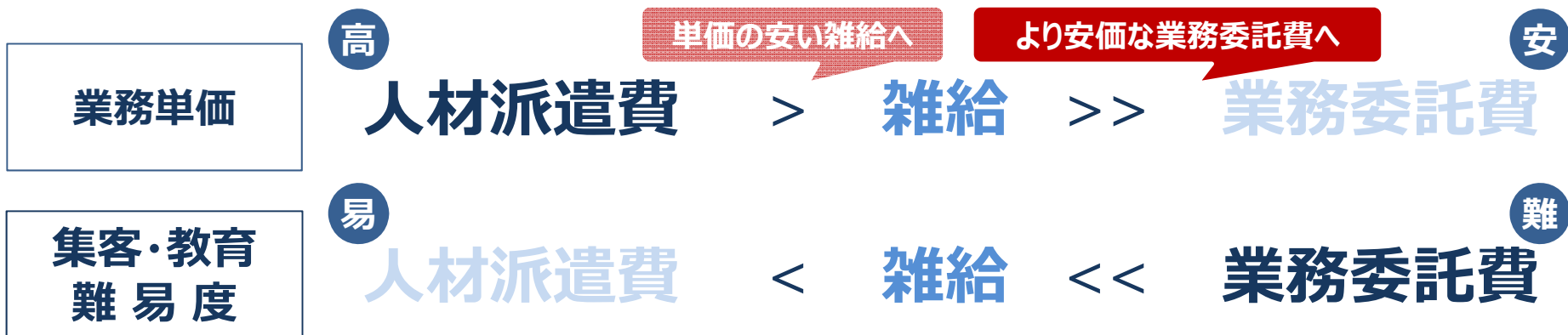
- 継続的なCM投下等により「ブランディア」の認知度・検索数は継続的に上昇しております。
- 今後は引き続き、「いかに使って頂くか」の提案を進めてまいります。

【Google検索数推移】

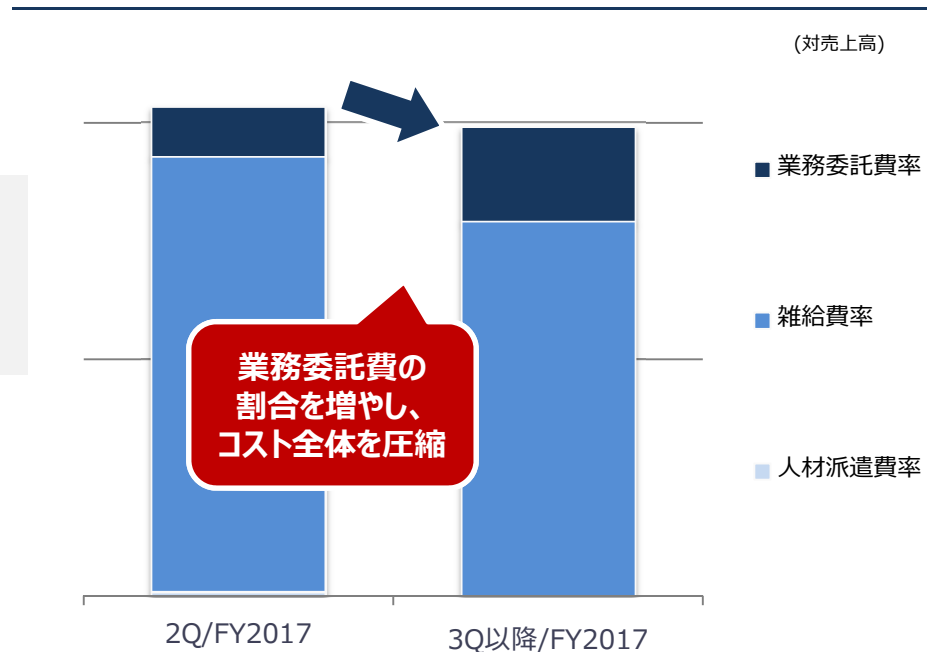


3-4 業務人件費について①

3Q以降、アウトソースを増やし業務人件費をさらに圧縮



【3Q以降の業務人件費率（イメージ）】



● 人材派遣費→雑給は2Qで推し進めたので、3Q以降はさらに単価の安い「業務委託費」化を進め、トータルコストのさらなる圧縮を図ります。

3-5 業務人件費について② ~障がい者就労施設との連携~

全国の障がい者就労施設との連携により、クラウドワーカーを増員

撮影を中心に、クラウドワーカーを含む外部リソースを活用。



● 全国の障がい者就労施設と連携してクラウドワーカーを増員し、**雑給抑制**へ。

報道関係者各位

NEWS RELEASE

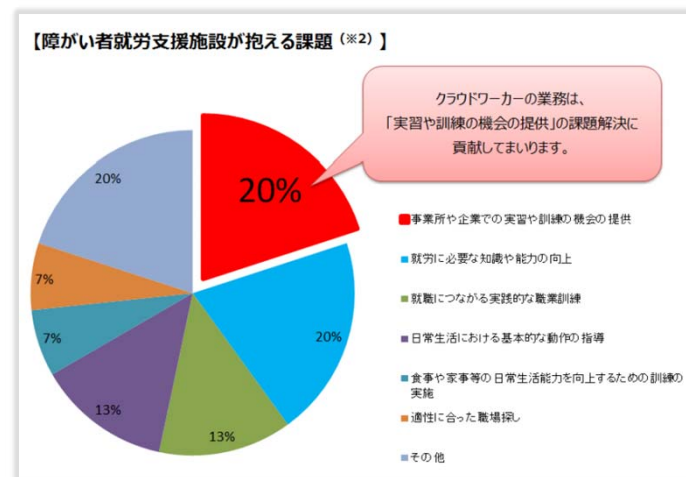
2017年4月13日
株式会社デファクトスタンダード

クラウドワーカー規模拡大による障がい者就労支援施設との連携
㈱ボラリス、㈱ワークスターズ、グッドジョブ大川など計7社
企業での実習機会・業務幅の課題を支援

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：尾崎崇遠、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、同社の商品撮影等の出品業務を外部リソースへと切り出すクラウドワーカーの拡大に伴い、2017年4月より障がい者就労支援施設との連携強化を図ってまいります。

◆障がい者就労支援施設 連携の背景
デファクトスタンダードでは、宅配買取サービス「ブランディア」を通して、査定や真贋判定など、これまで専門性が高いと考えられてきた業務を自社でデータベース化することにより、未経験でも一から査定が行える仕組みを作っていました。また、コスト削減や買取繁忙期にも売上生産活動が滞ることなく対応可能にするため、同社の商品撮影・採寸・データ入力といった出品業務を切り出し、クラウドワーカーを活用しております。これらの業務もシステム・仕組み化することで、未経験で始めた多くの方が1商品平均約10~15分で出品作業が可能⁽¹⁾ 1) となっております。

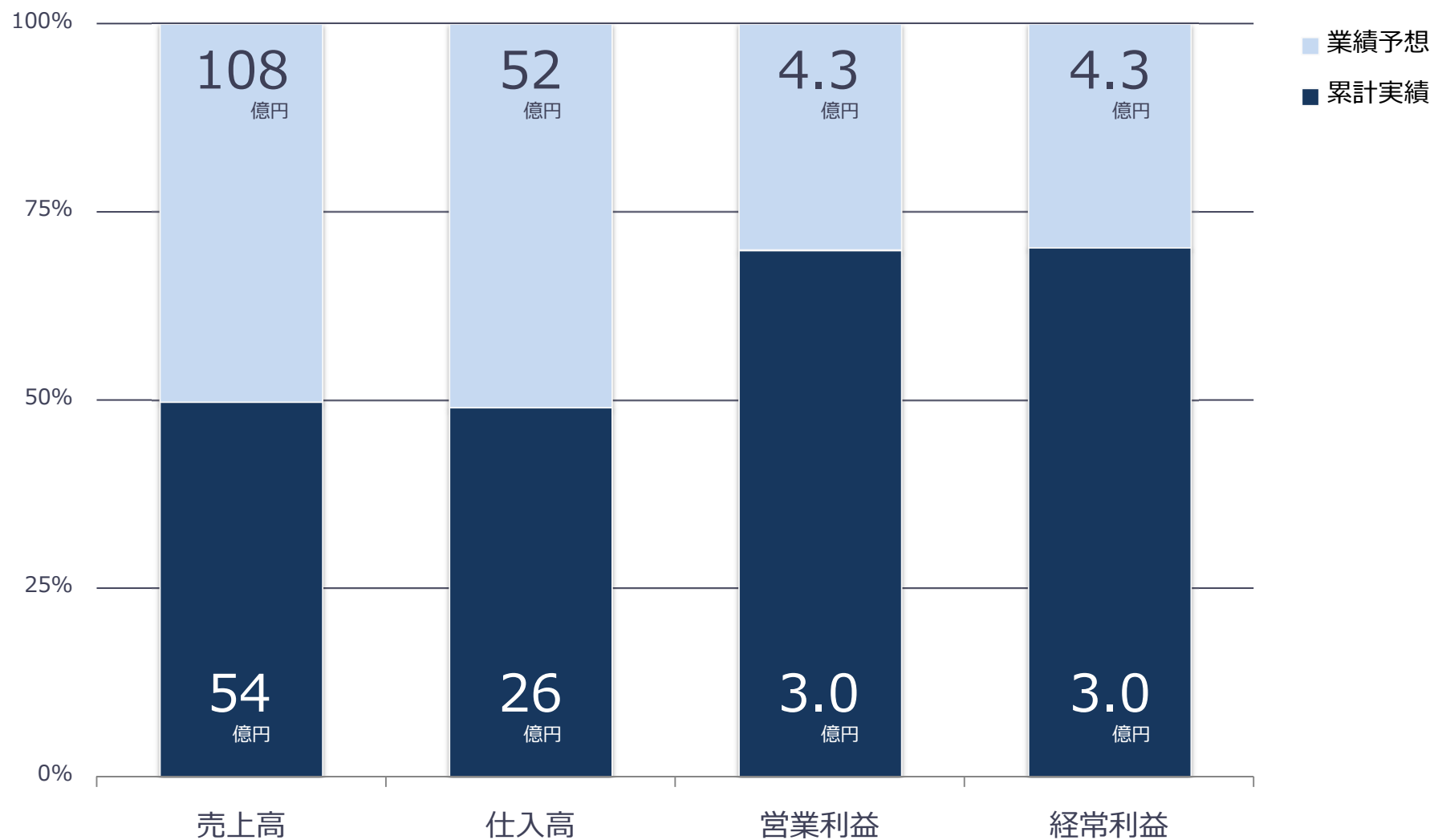
一般企業への就労を目指す障がい者就労支援施設では、企業での実習機会やその企業側の理解、就労希望者の業務スキル幅が課題となっております（グラフ参照）。また研修内容が軽作業に偏ってしまうことも多く、一般企業に就職するには訓練に約1年以上かかることもあります⁽²⁾。



2017/04/13
当社ニュースリリース
クラウドワーカー規模拡大による障がい者支援施設との連携

3-6 業績進捗について

2017年9月期業績予想は変更なし



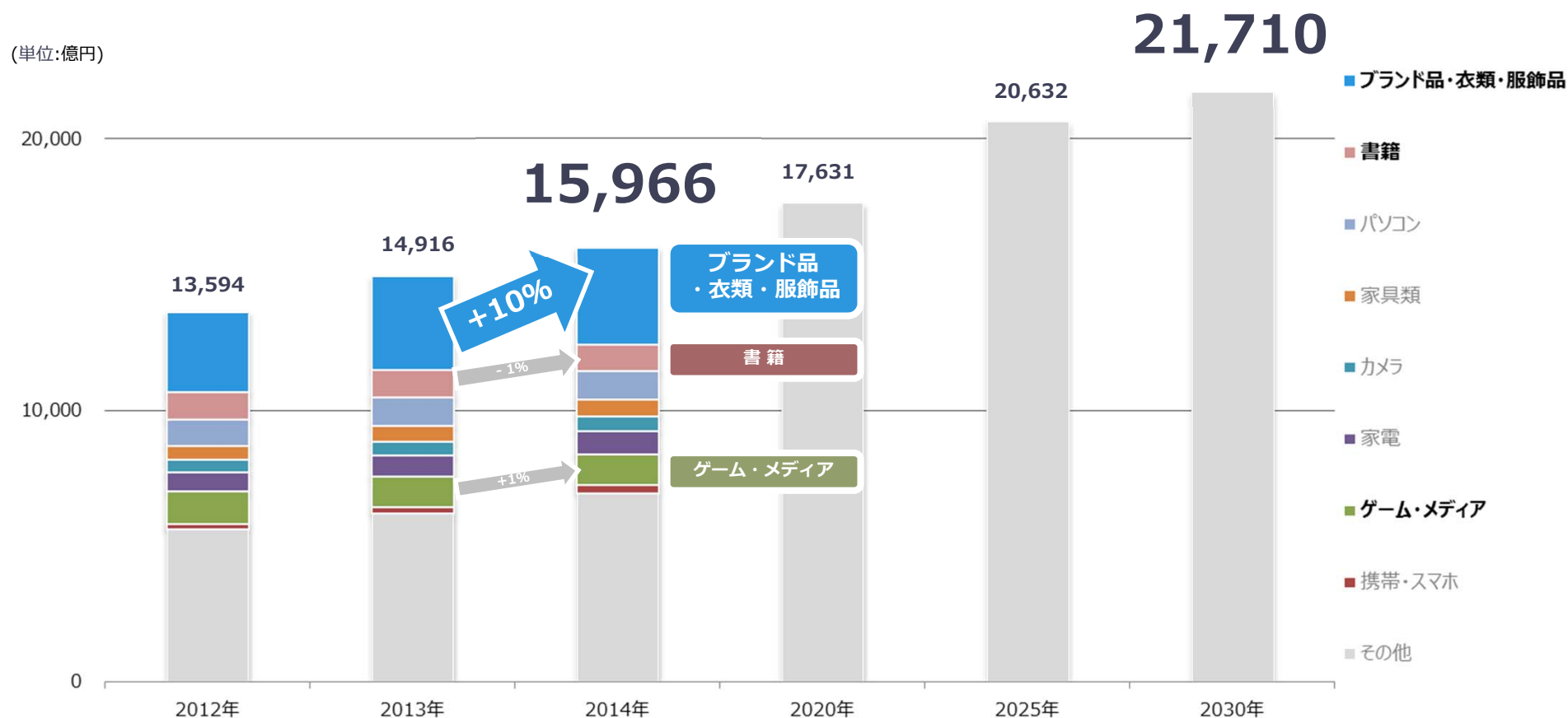
| | |
|------------|-----|
| 1. 2Q決算の概要 | … 3 |
| 2. 2Qの取り組み | … 6 |
| 3. 3Q以降の施策 | …14 |
| 4.appendix | …21 |

ご参考/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

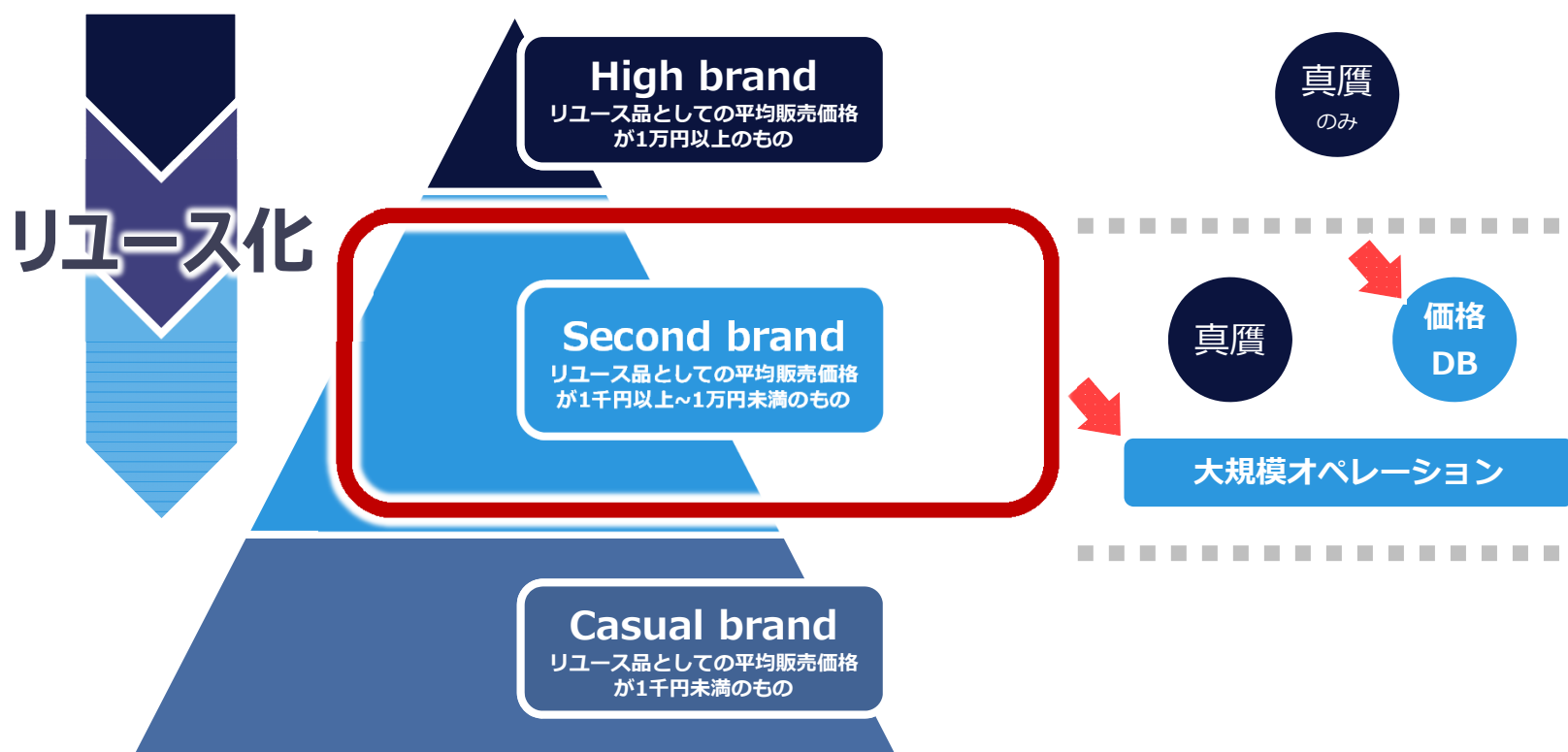
ご参考/ファッションブランドリユースの市場構造

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】

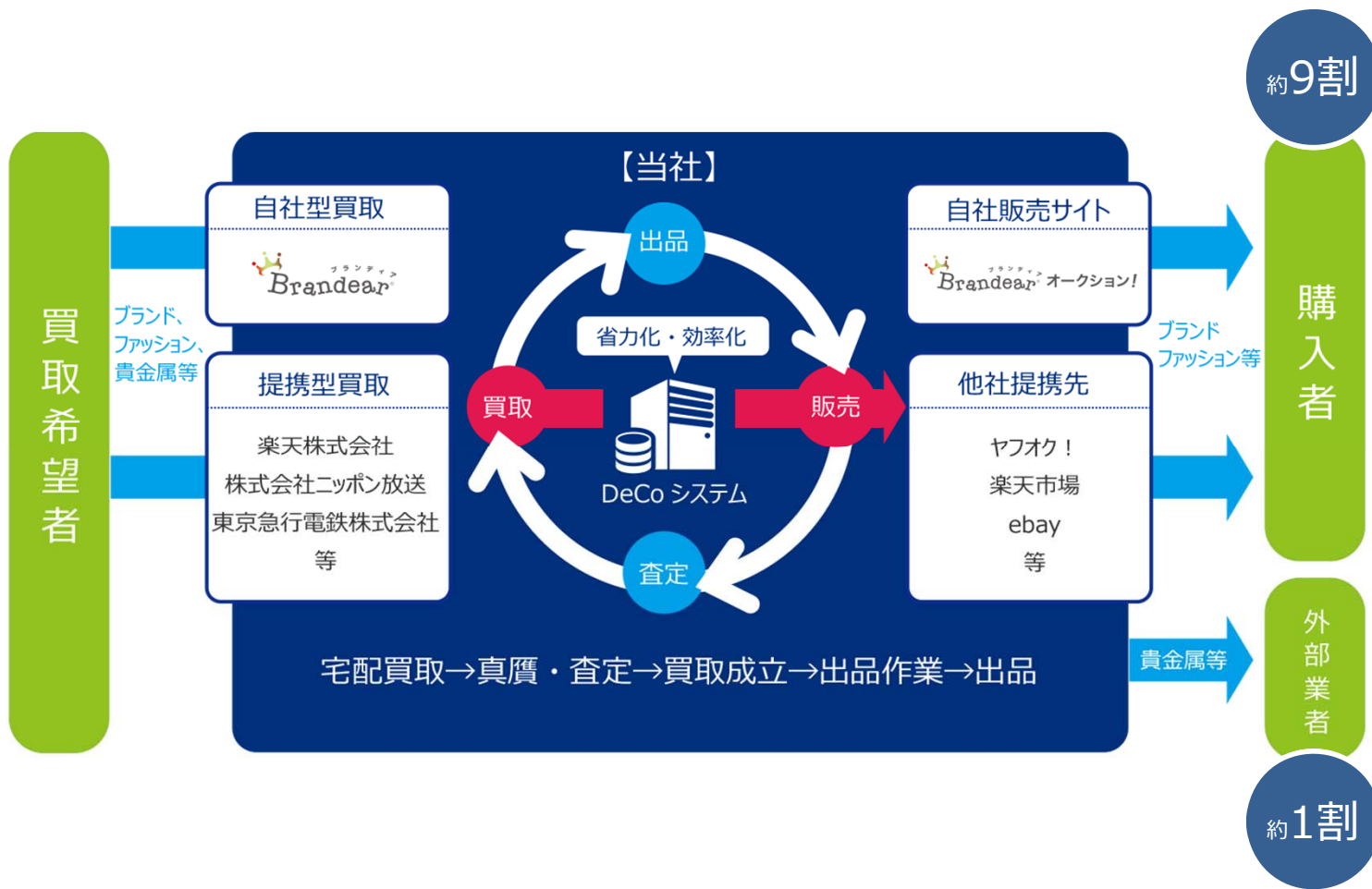


| | | |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 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 ※2017年3月末時点 | |
| 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 | 57名（外、臨時雇用者 914名） ※2017年3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2016年度まで8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



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

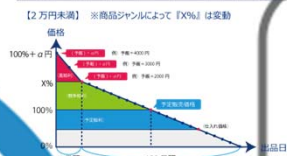
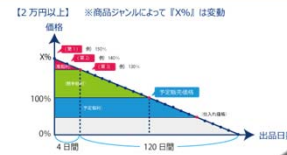
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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 | 販売日時 | 販売場所 | 販売状況 |
|-------|---------|----|--------|------------|----------|------|
| 00001 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/01 | Brandear | 販売済み |
| 00002 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/02 | Brandear | 販売済み |
| 00003 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/03 | Brandear | 販売済み |
| 00004 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/04 | Brandear | 販売済み |
| 00005 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/05 | Brandear | 販売済み |
| 00006 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/06 | Brandear | 販売済み |
| 00007 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/07 | Brandear | 販売済み |
| 00008 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/08 | Brandear | 販売済み |
| 00009 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/09 | Brandear | 販売済み |
| 00010 | ブランドバッグ | 1 | 1,200円 | 2023/01/10 | Brandear | 販売済み |

- 約**1,200万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

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。