

株式会社デファクトスタンダード

(東証マザーズ : 3545)

2018年9月期 第1四半期

決算説明資料

2018年2月1日

1. 2018年9月期1Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 22

1. 2018年9月期1Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 22

2018年9月期 1Q決算ハイライト

① 増収増益、買取繁忙期で買取金額積み上げに注力

② 買取：中高額商材の取り組み強化により、
買取金額がYoYで約14%増

③ 販売：One to Oneマーケティングにより粗利率2.9pt改善

④ 出品業務の在宅ワーク化比率63%、コスト削減に貢献

1-1 2018年9月期 1Q 決算損益 (対前1Q)

買取前期比14.0%増、売上同2.8%増 在庫は翌Q以降販売へ

(単位:百万円)

	前1Q/FY2017		当1Q/FY2018		対前1Q	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	2,664		2,739		74	2.8%
仕入高	1,391	52.2%	1,586	57.9%	194	14.0%
売上総利益	1,327	49.8%	1,443	52.7%	115	8.7%
販管費	1,314	49.4%	1,420	51.9%	106	8.1%
営業利益	12	0.5%	22	0.8%	9	75.5%
経常利益	13	0.5%	24	0.9%	10	78.8%
当期純利益	8	0.3%	16	0.6%	7	81.5%

- 売上高 : 仕入高（買取金額）増に売上増は遅行するため、**前1Q比2.8%増**の27億円で着地。
- 仕入高 : CM投下や顧客囲い込み施策により、中高額商材の買取が進み、**同14.0%増**の16億円。
- 売上総利益 : 売上総利益率は**同2.9ポイント改善**の52.7%。
- 営業利益 : ①広告宣伝費は**同20.8%増**の5.0億円。(対売上高比は15.5%→**18.3%**)
(販管費) ②その他コスト同2.2%増の9.2億円。業務人件費率は前4Qよりもさらに改善。
③以上の結果、営業利益**同75.5%増**の2千2百万円。

1-2 2018年9月期 1Q末 貸借対照表 (対前4Q末)

在庫3.0億円増、現預金3.7億円減

(単位:百万円)

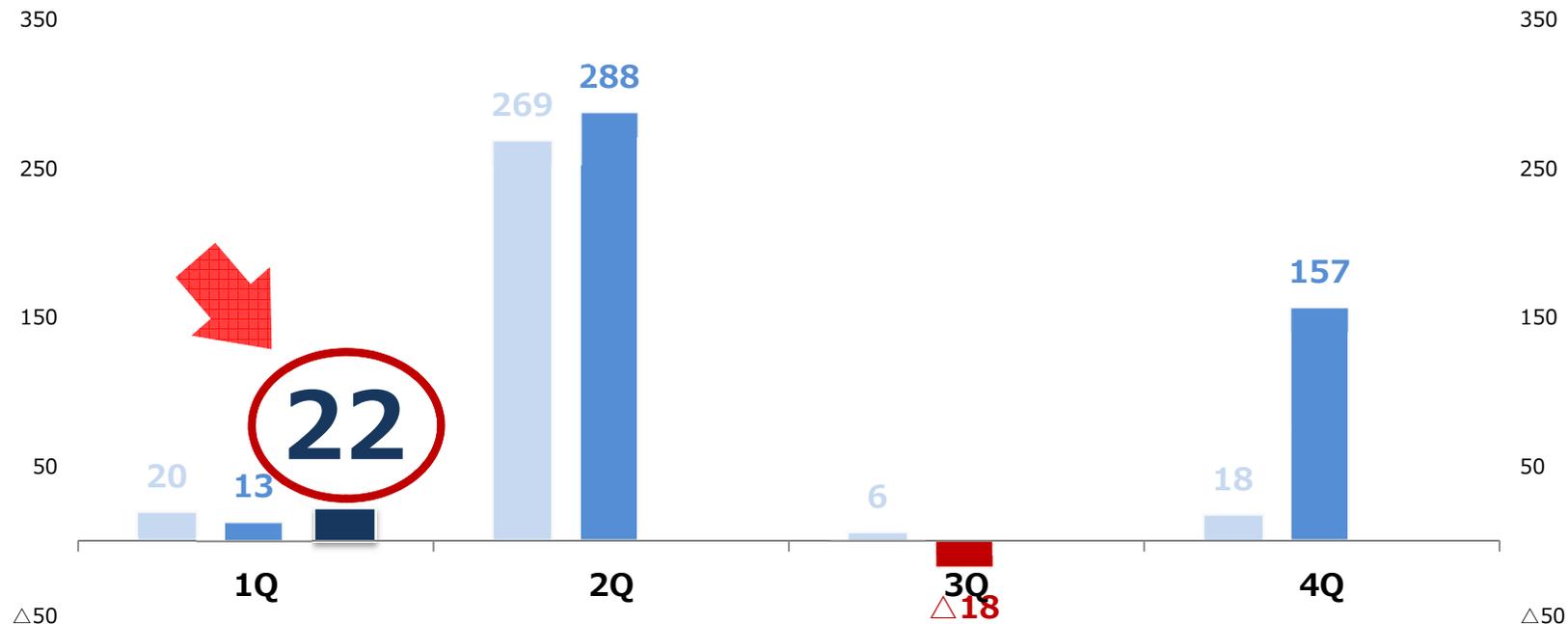
	FY2017 4Q末	FY2018 1Q末	増減額	コメント
資産の部				
●流動資産	3,780	3,747	△32	■現金及び預金：△3.7億円 ■商品：+3.0億円
●固定資産	278	335	56	
資産合計	4,058	4,082	23	
負債の部				
●流動負債	648	638	△9	
●固定負債	96	110	13	
負債合計	744	749	4	
純資産の部				
●株主資本	3,313	3,333	19	
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	3,314	3,333	19	
負債・純資産合計	4,058	4,082	23	

1-3 四半期ごとの業績について

1Qは買取繁忙期で、利益は例年どおり。収益獲得の2Qへ

- 出品業務のアウトソース化(在宅ワーク化)が引き続き拡大し、**採用費用**を削減。
- 自社販路による販売プロモーション等の効果により、**売上総利益率が2.7ポイント向上**。
- 一方、買取強化のため、**広告宣伝費は大幅に増加**（計画どおり）。
- これらの結果、経常利益は例年と同水準で着地。従来通り、2Qでの収益獲得を狙う。
- 中高額施策効果により直近の買取単価は上昇しており、**2Q以降、売上総利益率は低下**が見込まれる。

(経常利益 / 単位:百万円)

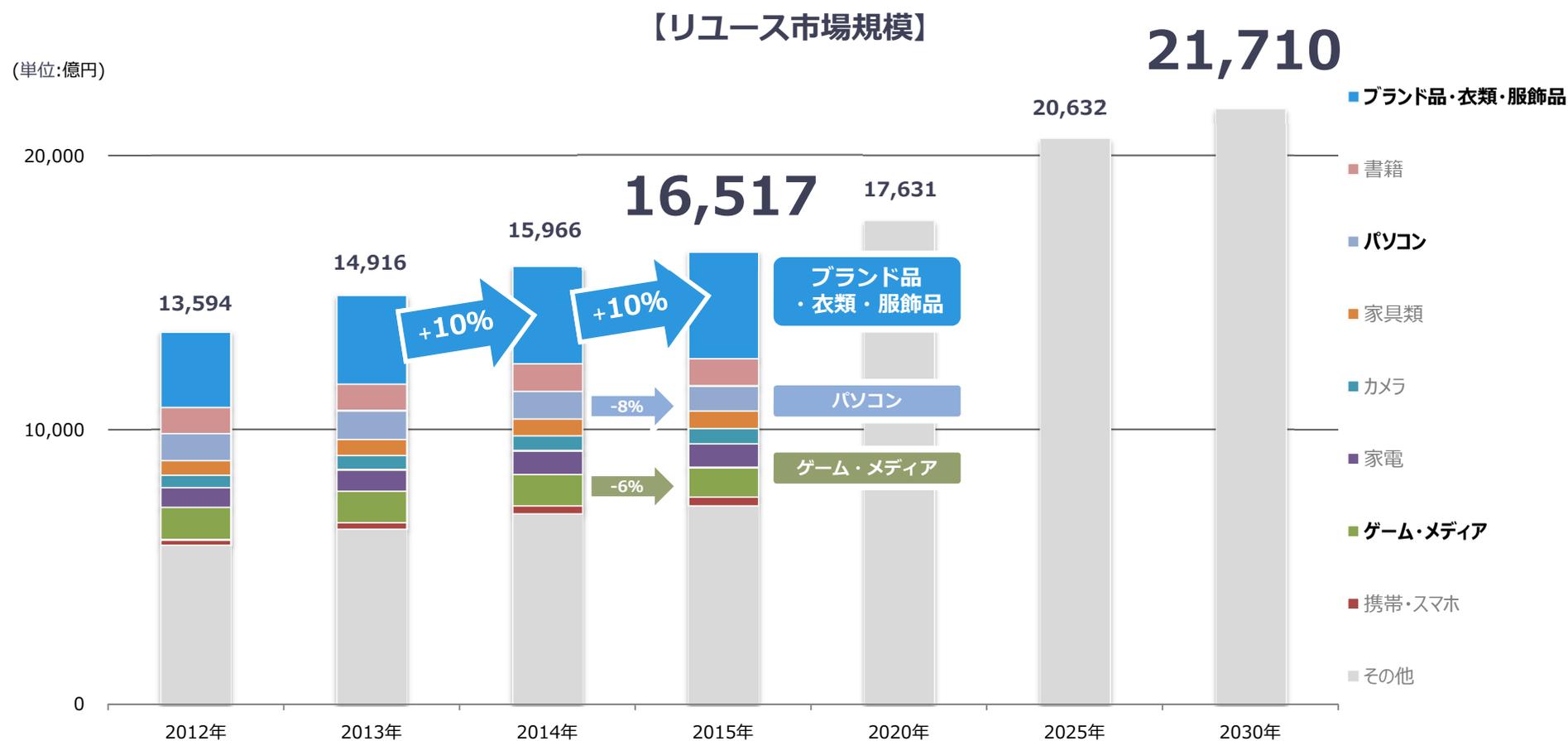


1. 2018年9月期1Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 22

2-1 2018年9月期1Q 対面市場の振り返り

リユース市場の成長余地は引き続き大 2030年2.1兆円規模

- ブランド品・衣料・服飾品合計は2015年3,901億円(前年比+10%)。



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2017』推計を基に当社集計

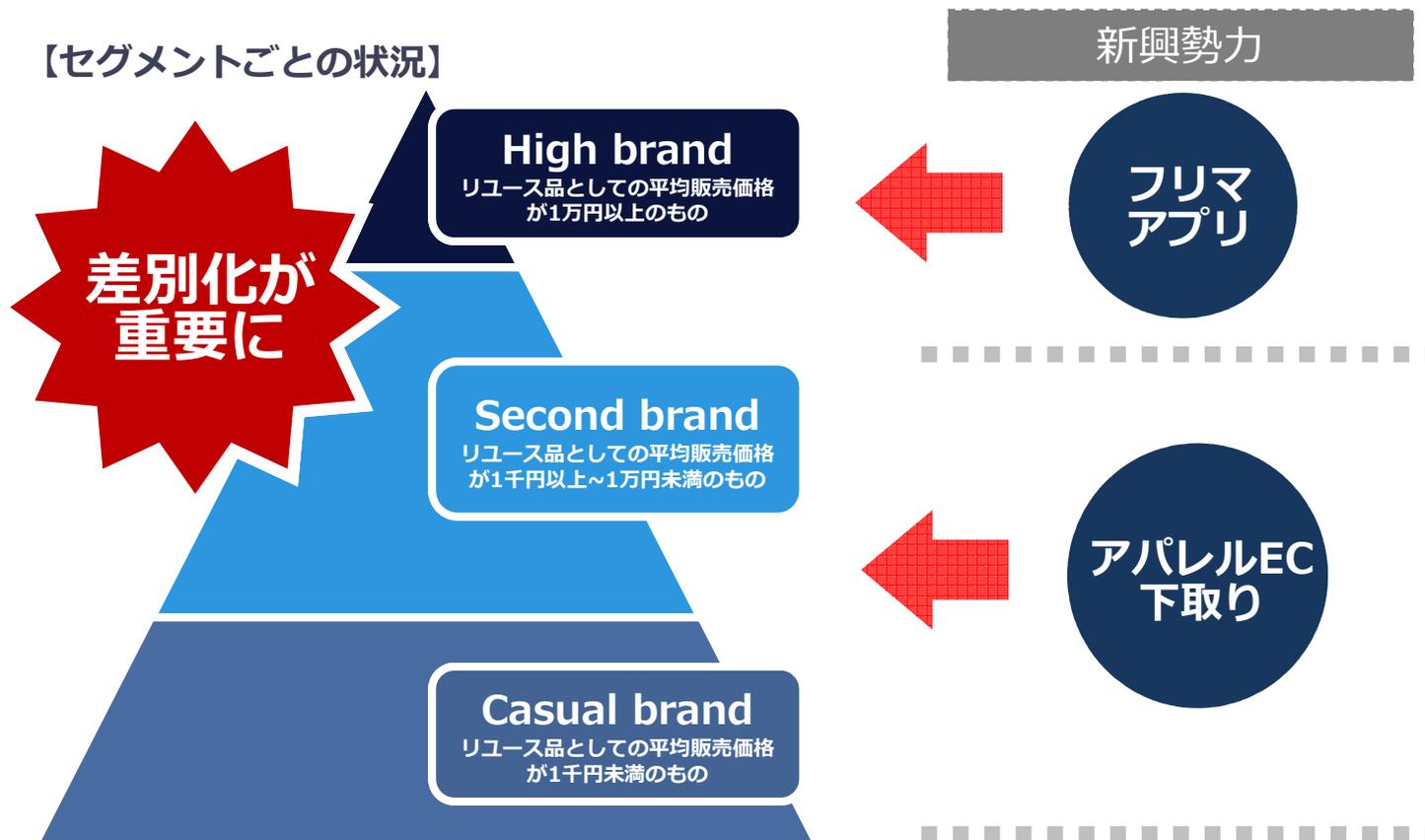
2-2 セグメントごとの動向

更なる成長には差別化が重要に

- 新業態の参入により各セグメントごとに競争激化。
- “ハイブランド”※市場は、いわゆる「フリマアプリ」の規模拡大等により、BtoC部分に影響。
- “セカンドブランド”※市場は、アパレルEC事業者の下取りサービス強化等により競争激化。

※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 / セカンドブランド=同1千円~1万円未満の商品（当社定義）

→ 今後はより**差別化が重要に**。



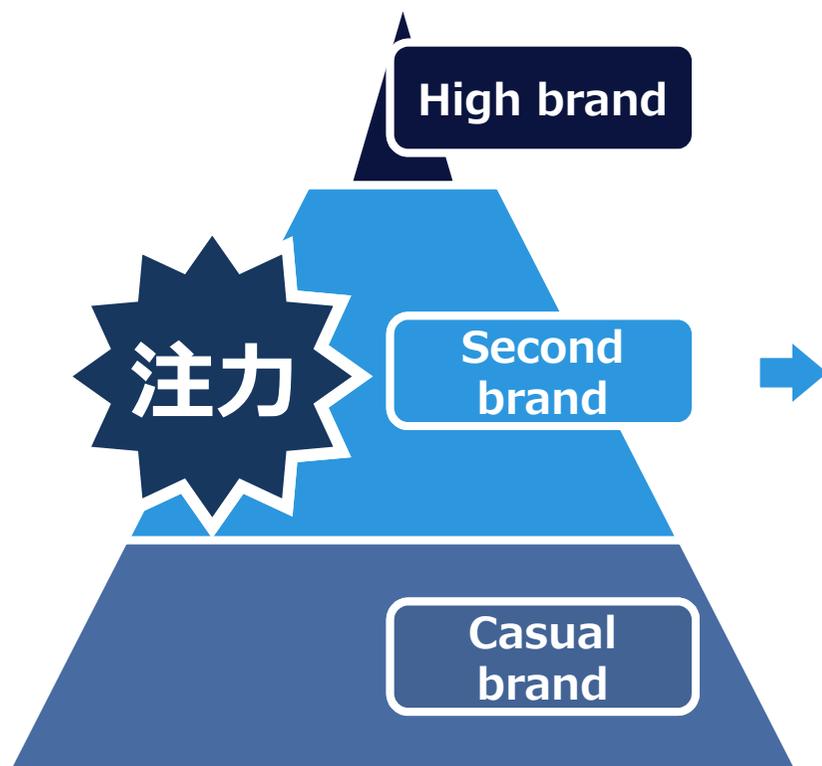
1. 2018年9月期1Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 22

3-1 買取① ~“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1Q比10%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)

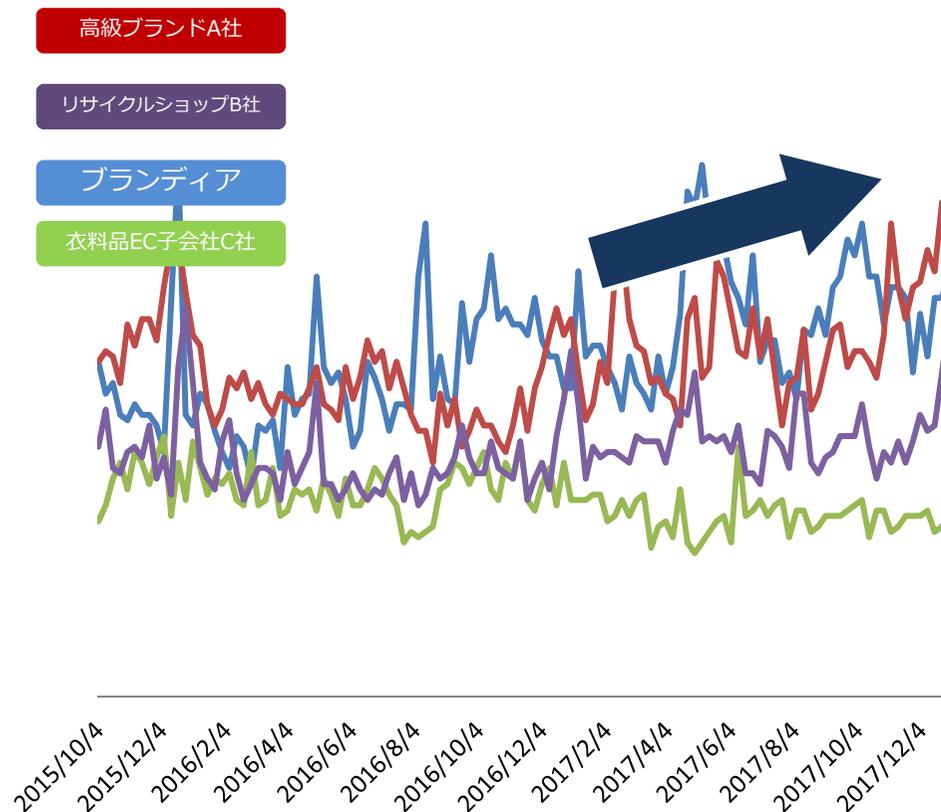


3-2 買取② ～継続的認知度の向上と顧客接点多角化推進～

中高額商材の買取比率拡大を！

- 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。
- 買取アプリ・ポイント・下取りサービス・CS強化などで顧客接点の多面化を進め、中高額商材の買取を強化しております。
→ 競争の激しい**中高額商品の買取比率の引き上げ**を図ります。

【Google検索数推移】



【顧客接点の多角化推進】



3-3 買取③ ～当社の仕組みを他サービスに展開～

アパレルメーカーとの提携を通じた買取促進

- 2017年11月にTSIホールディングスとの買取連携をスタート。
ポイント連携・下取りサービスを軸にアパレルEコマースの販促原動力へ。



MIX.Tokyo × Brandear[®]

こちらのページからお申し込みで

MIX 500 ポイント
PRESENT

報道関係者各位

DEFACTO
STANDARD

2017年11月30日
株式会社デファクトスタンダード

NEWS RELEASE

TSIホールディングスとの業務提携開始 ブランディア独自のシステム・オペレーションによる アパレルEコマースの顧客活性化支援を提案

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：尾崎英徳、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「ブランディア」は、2017年11月30日（木）より、アパレル大手株式会社TSIホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原正明、東証一部上場：証券コード：3608、以下「TSIホールディングス」）が運営するファッションECサイト「MIX.Tokyo」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MIX.Tokyoサイト内で使える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しました。

◆アパレル大手TSIホールディングスとの業務提携背景



MIX.Tokyo × Brandear[®]

こちらのページからお申し込みで

MIX 500 ポイント
PRESENT

アパレル大手上場会社であるTSIホールディングスは多くのアパレルブランドを傘下に置いています。特に「MIX.Tokyo」はファッショントレンドに敏感な20代～30代の女性を中心に利用しているファッションECサイトです。シルスチュアートやナチュラルビューティーベアッシュなど、展開するショップブランドの9割がブランディアでもお買取り可能であることから、ユーザー層の親和性が非常に高いと考えています。この頃の業務提携では、お客様がブランディアにお送りいただいたブランド品やアパレル等の買取金額を現金で

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

2017/11/30 当社ニュースリリース
TSIホールディングスとの業務提携開始
アパレルEコマースの顧客活性化支援を提案

3-4 買取④ ～LINE@と公式買取アプリのブラッシュアップ～

スマホ経由の顧客対応・ダイレクトなアプローチを開始

- LINE@のログイン連携により、「査定結果」「入金完了」を即時に通知します。
- 買取アプリによりカスタマイズされたユーザーの「お気に入り商品」の情報をプッシュ配信。
→ ユーザーに最適化された情報でダイレクトにアプローチしております。

【LINE@】



ログイン連携により取引連絡を即時に通知

【公式アプリ】



お気に入り商品の値下げや新着をプッシュ通知

3-5 販売① ～マルチチャネル化のさらなる推進～

自社販路、海外販路が大きく成長

- 自社販路「ブランディアオークション」は、前1Q比**36%増加**し、構成比も**24.7%**へ上昇しております。
- 海外販路のebayにおける売上高は、前1Q比**約18倍**に増加しております。(構成比 前1Q 0.4% → 当1Q **6.9%**)
- マルチチャネル化が進むことで四半期ベースでの収益の偏りに徐々に変化が発生しつつあります。



3-6 販売② ～自社販路比率強化の状況～

One to Oneマーケティングによる自社販路の成長

- 自社販路「**ブランディアオークション**」において、ユーザー固有データをそれぞれのレコメンド内容に活用することで、個別最適化販売を促進しております。

【お気に入り品・閲覧データから 商品レコメンド】



【過去購入データを表示して サイズマッチング】



【ブランディアオークション成長推移】



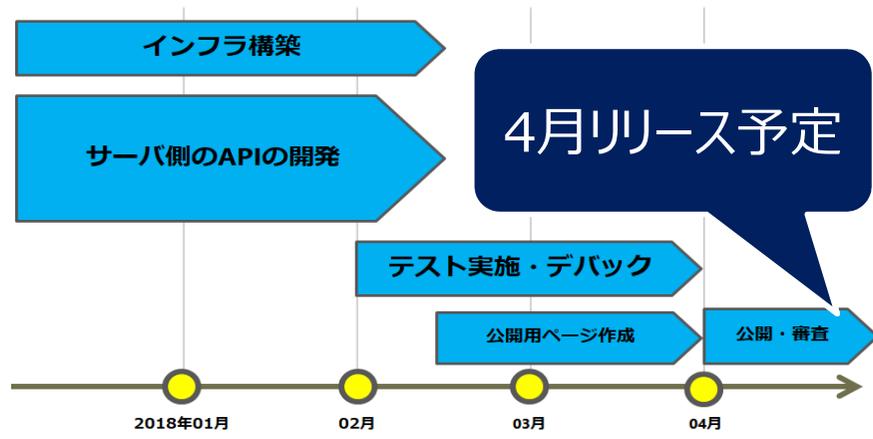
3-7 販売③ ～自社販路比率強化の状況～

ECアプリにより更なるブランディア経済圏の拡大

【ブランディア経済圏拡大イメージ】



【ECアプリスケジュール】



報道関係者各位

DEFACTO STANDARD
2017年12月11日
株式会社デファクトスタンダード

NEWS RELEASE

2018年春 公開予定 ブランディア“ECアプリ” 自社販路のさらなる強化へ

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：尾崎康徳、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、2018年春より、自社販路の強化戦略のひとつとして、ECアプリサービスを開始します。

◆ECアプリのリリースでさらなる自社販路を強化

中古市場では、期間を通して商品をより多くのユーザーにリーチすることで、適正な価格での販売ができると考えています。また高価格帯によって、ユーザー層や売れやすい商品に偏りが見られることから、ターゲットユーザーの異なる販路へ拡大していくことが必要と感じています。

デファクトスタンダードの主力販路は、「自社販路」の「ブランディアオークション」、「ヤフオク」をはじめとする「オークションサイト」、「楽天市場」「アマゾン」などの「EC（WEB）サイト」がメインでしたが、この夏の販路拡大は「自社販路」の中の「ECアプリ」という新たな販路の追加になります。

これまで弊社が「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きましたが、今後は「ブランディアオークション」と「ECアプリ」による自社販路強化を軸としながら、さらなるマルチチャネル化を戦略的に進めています。

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

3-8 業務改善 ～改善実施の状況～

販管費：コスト増に備える

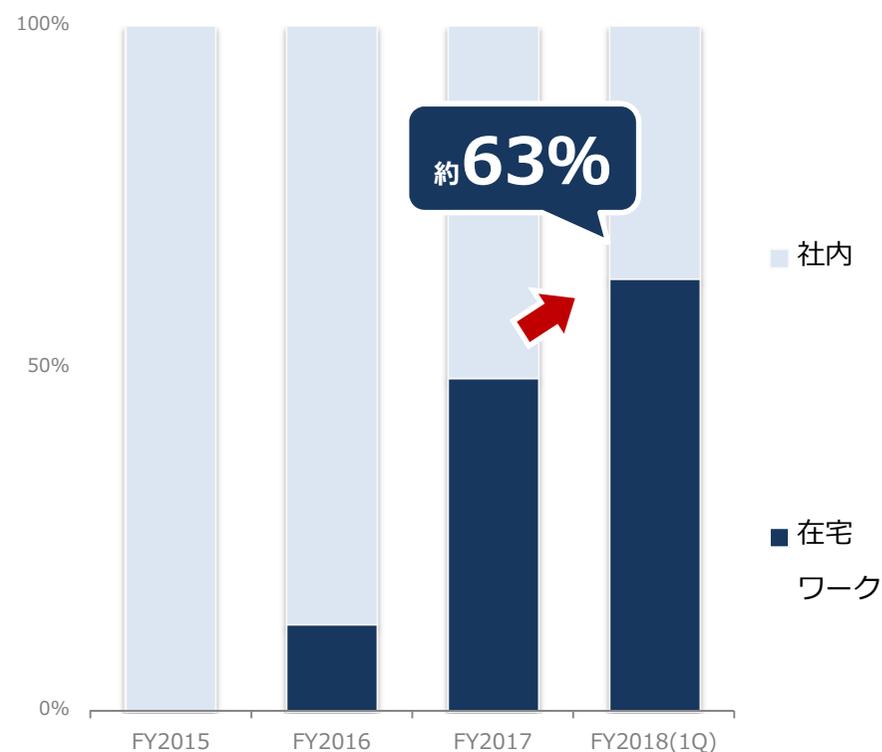
- 梱包手段の見直しなどにより配送周りの業務効率を削減することでコスト改善を推進。
- 出品業務の在宅ワーク化(アウトソース化)が1Qで約63%まで上昇。
→ 以上により、**より強固な収益基盤を確立**し、コスト増に備えます。

【配送梱包業務コスト改善事例】



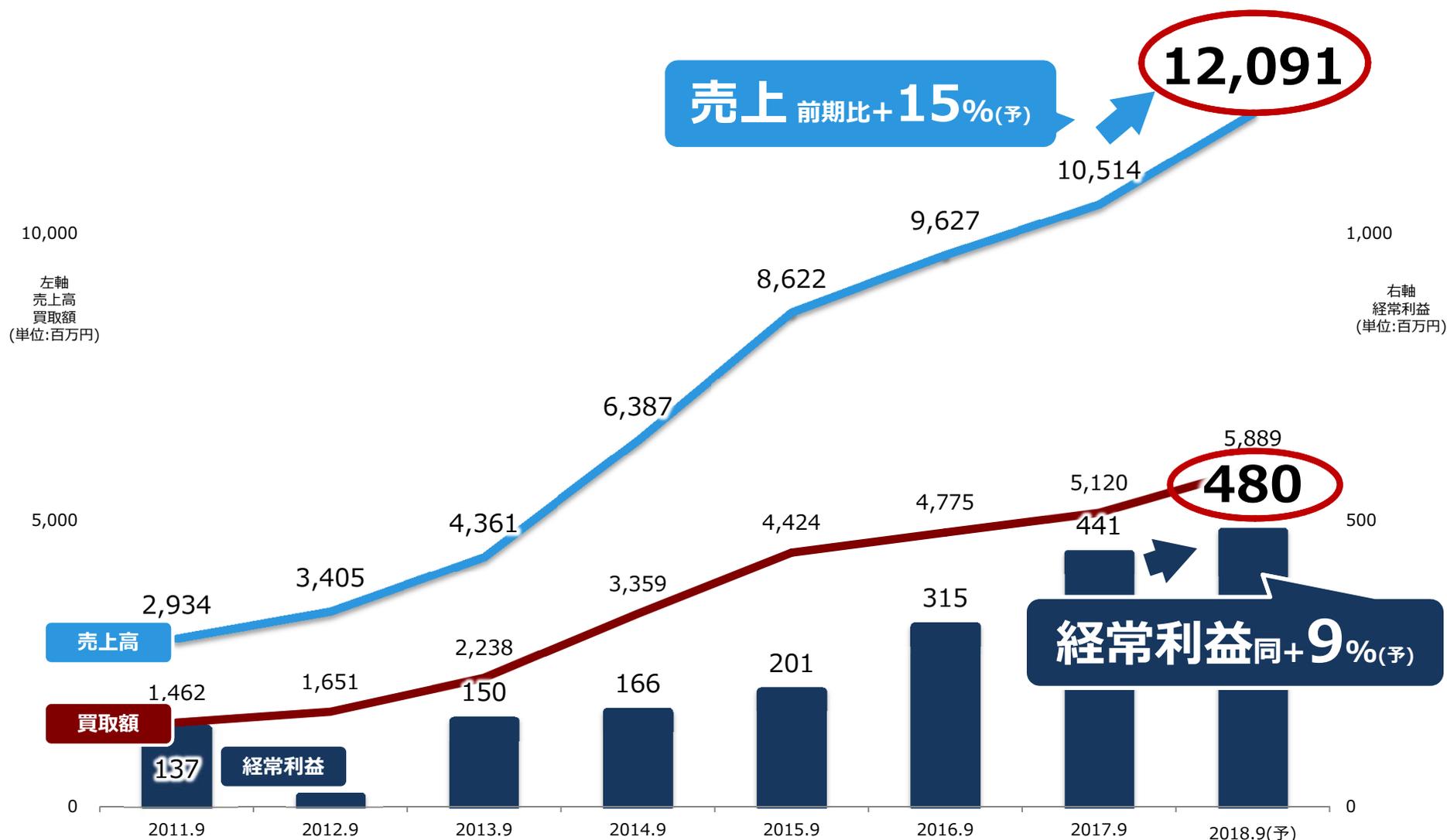
これまでのダンボール箱の発送からフィルム梱包に変えることで作業効率UPを進める

【出品業務の内訳】



3-9 売上高・仕入高・経常利益推移（通期計画）

2018年9月期売上120億円、経常利益4.8億円を予定



3-10 2018年9月期 業績予想

業容拡大により売上高15%増、経常利益4.8億円を見込む

(単位:百万円)

	通期/FY2017		通期/FY2018		対前期	
	売上比		売上比		増減額	増減率
売上高	10,514		12,091		1,577	15.0%
仕入高	5,120	48.7%	5,889	48.7%	769	15.0%
売上総利益	5,408	51.4%	6,341	52.5%	933	17.3%
営業利益	439	4.2%	480	4.0%	41	9.5%
経常利益	441	4.2%	480	4.0%	38	8.8%
当期純利益	304	2.9%	332	2.7%	27	9.2%

- 売上高 : 広告宣伝の強化・リピート率向上による買取増加を背景に、**前期比15.0%増**の120億円を見込む。
- 売上総利益 : 低単価アパレルの収益化に取り組み、**同1.1ポイント改善**の52.5%の見通し。
- 営業利益 : ↑①業務人件費の効率化・規模拡大による固定費率の低下、
↓②物流費用の増加、
↓③広告宣伝の強化に伴う広告宣伝費率の上昇、等により**同9.5%増**の4.8億円を見込む。
- 経常利益 : 為替等の影響は僅少なため、営業利益と同額の4.8億円を見込む。

1. 2018年9月期1Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 1Qの取り組み & 2Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 22

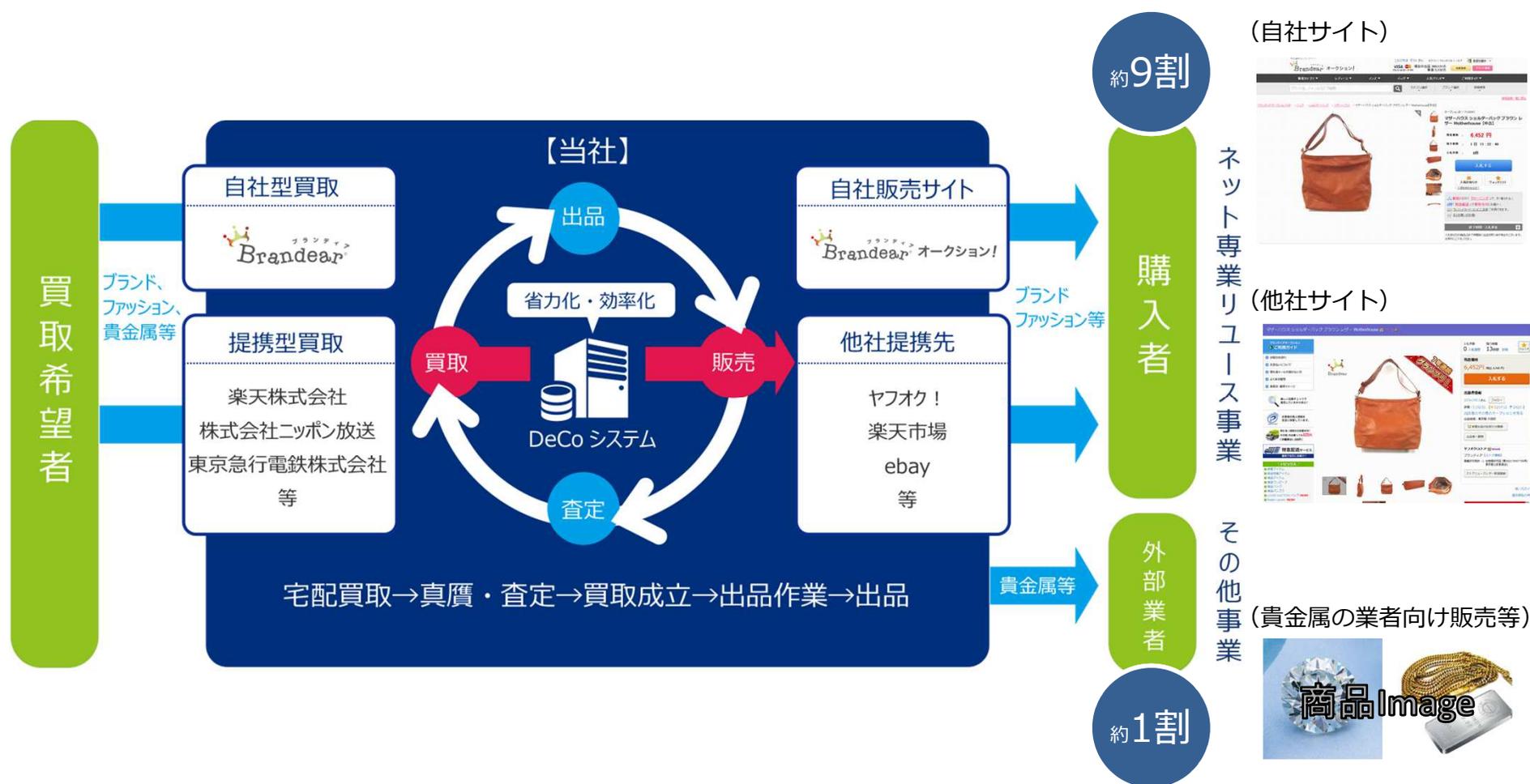
会社名	株式会社デファクトスタンダード（英語名：Defactostandard, Ltd.）	
設立	2004年4月 設立	
資本金	1,209百万円 ※2017年12月末時点	
本社	東京都大田区平和島3-3-8 山九平和島ロジスティクスセンター 5F	
事業概要	ブランド、ファッション中古品を主としたネット型中古品買取・販売事業 （販売店舗を有さず、ネットを通じて注文を受けて宅配買取：「ブランディア」、販売を行う）	
代表取締役	代表取締役社長 尾嶋 崇遠	
従業員数	52名（外、臨時雇用者 807名） ※2017年12月末時点	
沿革	<p>2004年4月 東京都品川区大崎に、株式会社デ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>	



ご参考/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



商品ページ例

(自社サイト)



(他社サイト)



(貴金属の業者向け販売等)



商品Image

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。

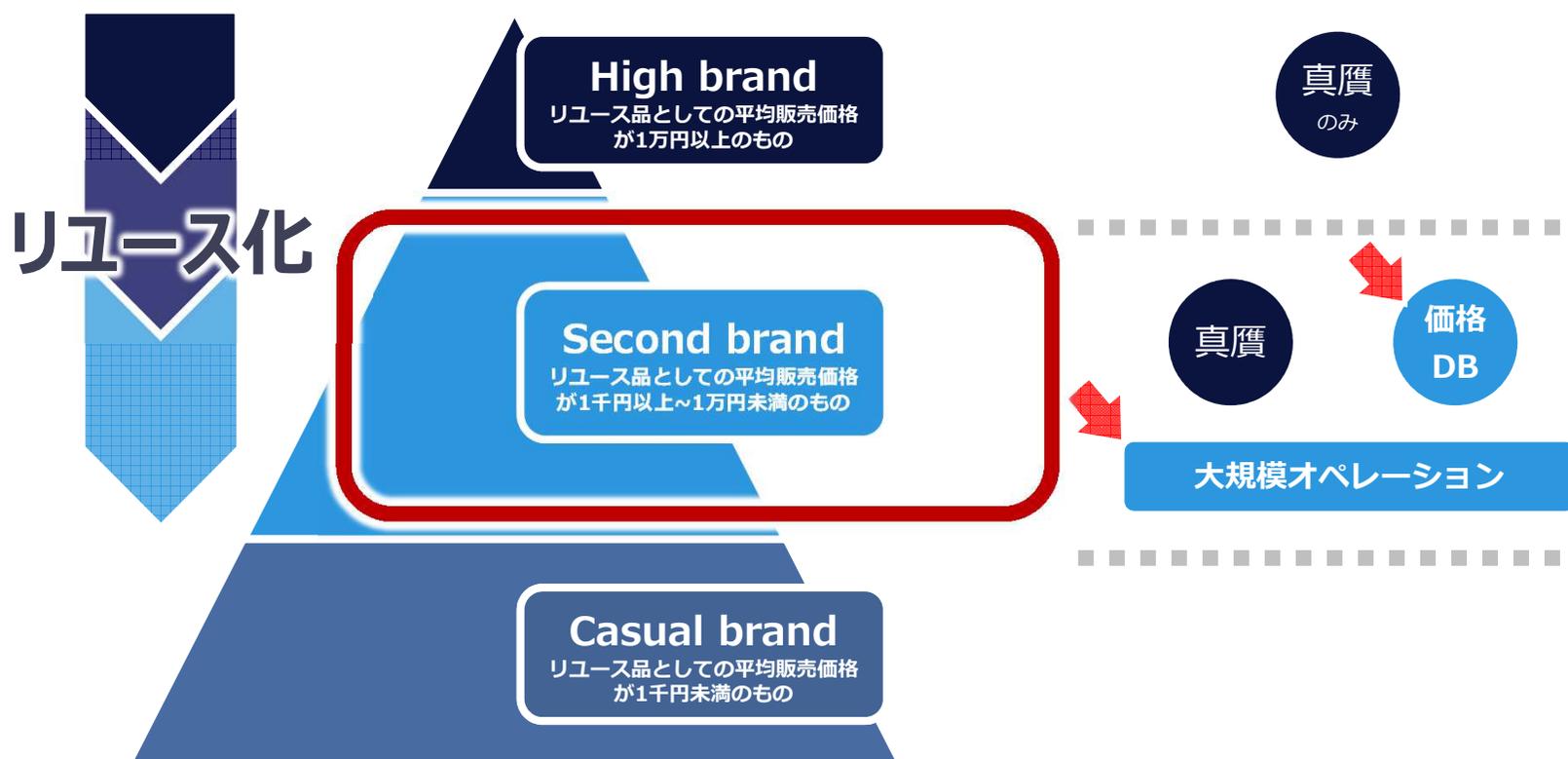
ご参考/ファッションブランドリユースの市場構造

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】



買取から販売までの循環サイクルを情報システム化

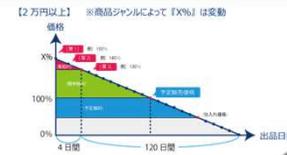
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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	販売価格	出品価格	販売日時	出品日時	販売状況
000001	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/01	2023/10/01	販売済
000002	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/02	2023/10/02	販売済
000003	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/03	2023/10/03	販売済
000004	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/04	2023/10/04	販売済
000005	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/05	2023/10/05	販売済
000006	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/06	2023/10/06	販売済
000007	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/07	2023/10/07	販売済
000008	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/08	2023/10/08	販売済
000009	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/09	2023/10/09	販売済
000010	茶色トートバッグ	2,250円	2,475円	2023/10/10	2023/10/10	販売済

- 約**1,300万件**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

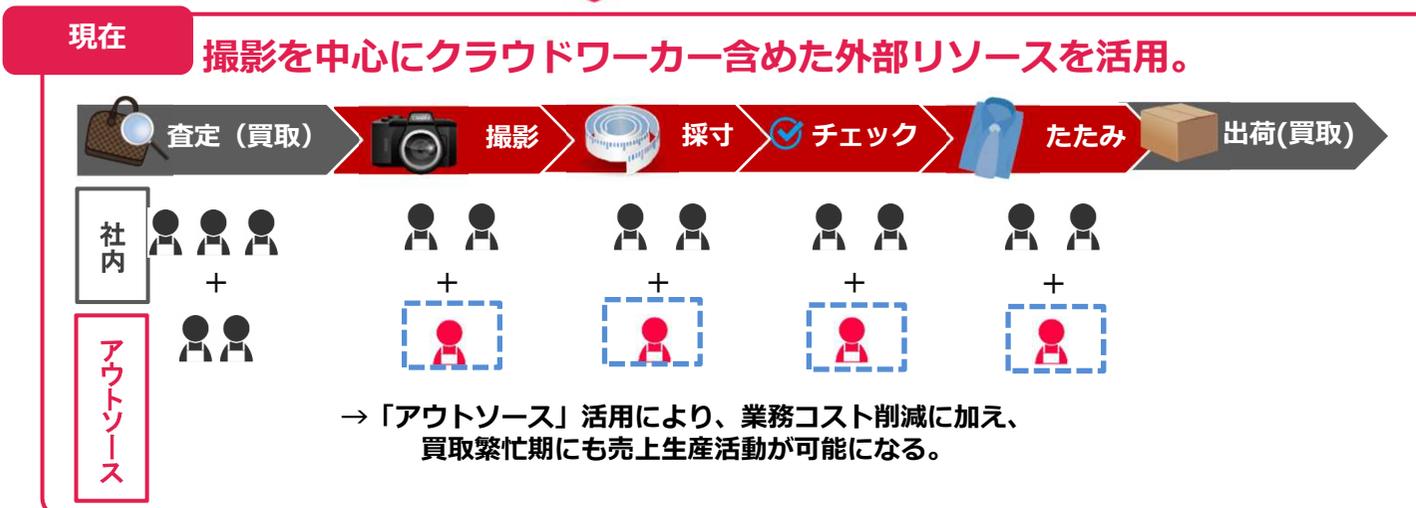
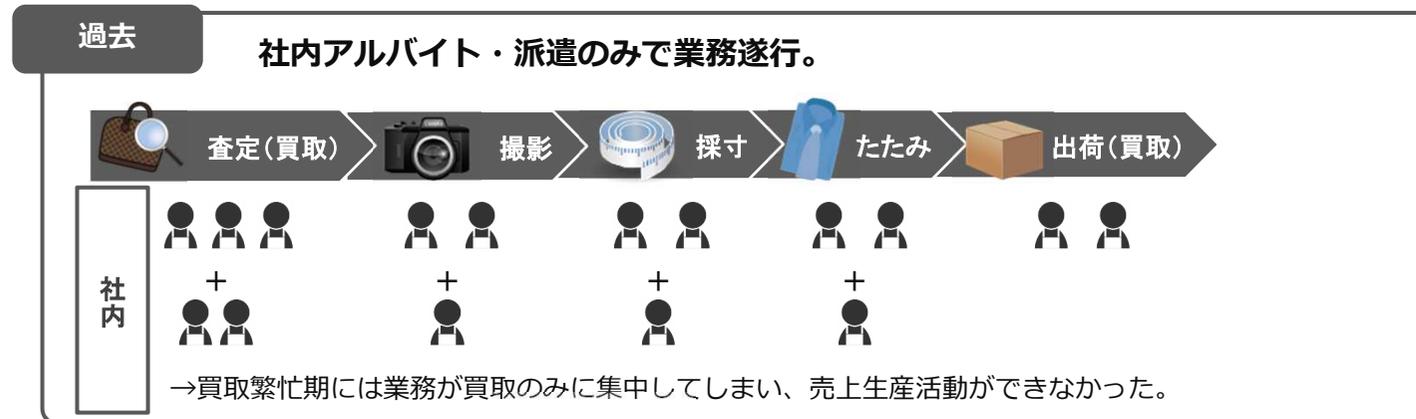
マルチチャネル化推進によりさらなる安定した販売網確立へ

- 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。



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】



「安心・安全」を実現するブランドディア査定体制の紹介

- 当社の出品商品は、買取時に全て、自社基準による真贋鑑定を行っております。
→ **「安心・安全」**のブランドディアとして、フリマアプリ等との**差別化**を図ってまいります。

①最新知識のデータベース化



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真贋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、真贋鑑定が可能に。

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。