

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3四半期

決算説明資料

2018年7月31日

目次

1. 2018年9月期3Q決算ハイライト … 3
2. 対面市場の振り返り … 8
3. 3Qの取り組み & 4Q以降の施策 … 11
4. appendix … 23

1. 2018年9月期3Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 3Qの取り組み & 4Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 23

2018年9月期 3Q決算ハイライト

①「準買取繁忙期」の3Qにおいて営業利益「黒字」で着地

②買取：買取単価上昇に伴い、前年同期比21.4%増

③販売：自社販路（ブランディアオークション）
拡大が堅調に進み、前年同期比72.1%増と大幅増加

④年間予算達成に向けて、順調に進捗

1-1 2018年9月期 3Q 決算損益 (対前3Q)

買取前3Q比21.4%増、売上同10.3%増、営業利益同11.8%増

(単位:百万円)

	前3Q/FY2017		当3Q/FY2018		対前3Q	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	8,022		8,846		823	10.3%
仕入高	3,929	49.0%	4,770	53.9%	840	21.4%
売上総利益	4,122	51.4%	4,414	49.9%	292	7.1%
販管費	3,840	47.9%	4,099	46.3%	259	6.7%
営業利益	281	3.5%	315	3.6%	33	11.8%
経常利益	284	3.5%	341	3.9%	57	20.1%
当期純利益	194	2.4%	233	2.6%	39	20.2%

- 売上高 : 仕入（買取金額）増に伴い、**前3Q比10.3%増**の88億円で着地。
- 仕入高 : CM投下等により、比較的高単価の商材の買取が進み、**同21.4%増**の48億円。
- 売上総利益 : 売上総利益率は、買取及び販売単価の上昇に起因し、**同1.5ポイント低下**。49.9%。
- 営業利益 (販管費) : ①雑給は、在宅ワーク化の推進等により**同7.9%減**の6.9億円。（対売上高比は9.3%→**7.8%**）
②広告宣伝費は積極投下をすすめ、**同15.2%増**の13.4億円。（対売上高比は14.5%→**15.2%**）
③以上の結果、営業利益**同11.8%増**の3.2億円。
- 営業外 : 営業外収益に、保育所関連の補助金等**2,900万円**を計上。

1-2 2018年9月期 3Q末 貸借対照表 (対前4Q末)

在庫3.4億円増、現預金4.4億円減

(単位:百万円)

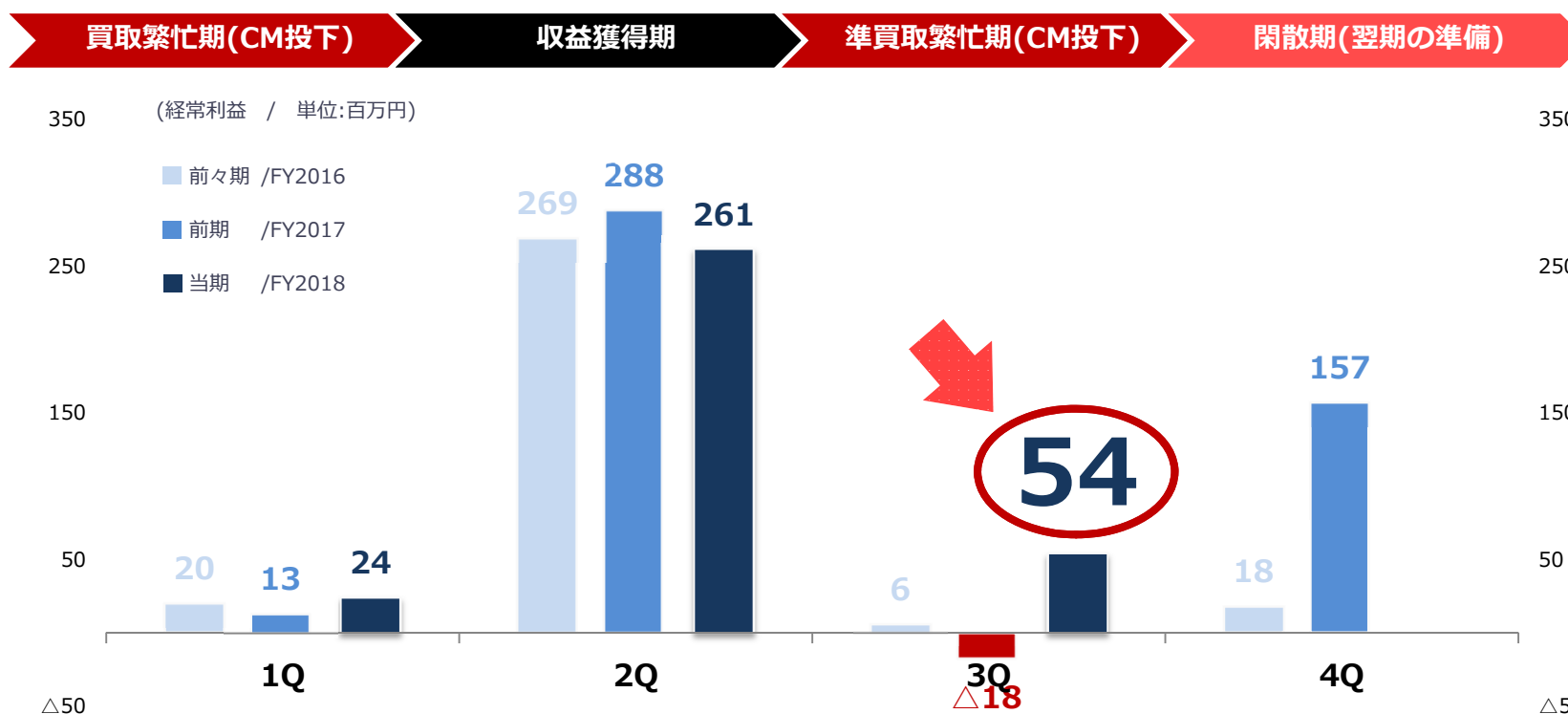
	FY2017 4Q末	FY2018 3Q末	増減額	コメント
資産の部				
●流動資産	3,780	3,848	68	■現金及び預金：△4.4億円 ■商品在庫：+3.4億円
●固定資産	278	411	132	■保育所の内装工事等を計上
資産合計	4,058	4,260	201	
負債の部				
●流動負債	648	571	△76	
●固定負債	96	132	35	
負債合計	744	703	△40	
純資産の部				
●株主資本	3,313	3,555	241	
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	3,314	3,556	241	
負債・純資産合計	4,058	4,260	201	

1-3 四半期ごとの業績について

「準買取繁忙期」の3Qで黒字を確保

- 買取はセカンドブランド(※)内で、比較的高単価な“セカンドハイ”商品に注力。
- アウトソースを軸にした業務改善を進め、販管費率の改善の結果**閑散期の3Qでも利益が出る傾向**に。
- 売上総利益率は、買取単価が上昇したことにより、前年同期比1.5ポイント減の49.9%。
- 営業外収益に**保育所関連の補助金**等2,900万円を計上。

※リユース品としての平均販売価格が1千円以上1万円未満となる商品

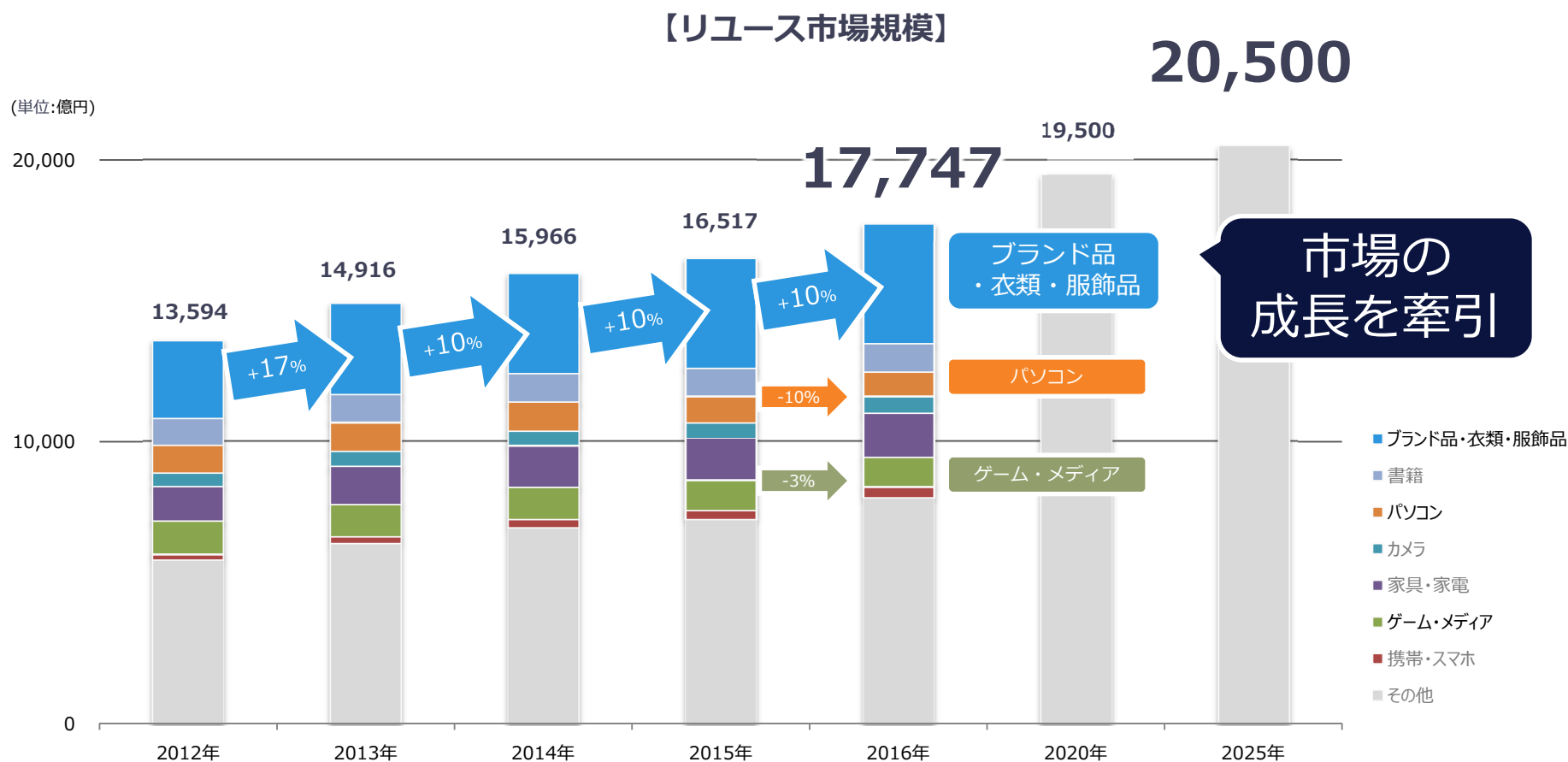


1. 2018年9月期3Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 3Qの取り組み & 4Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 23

2-1 2018年9月期3Q リユース市場の振り返り

リユース市場の成長余地は引き続き大 2025年に2兆円規模

- 市場全体は2016年で1.8億円規模。ブランド品・衣料・服飾品合計は4,270億円(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2018』推計を基に当社集計

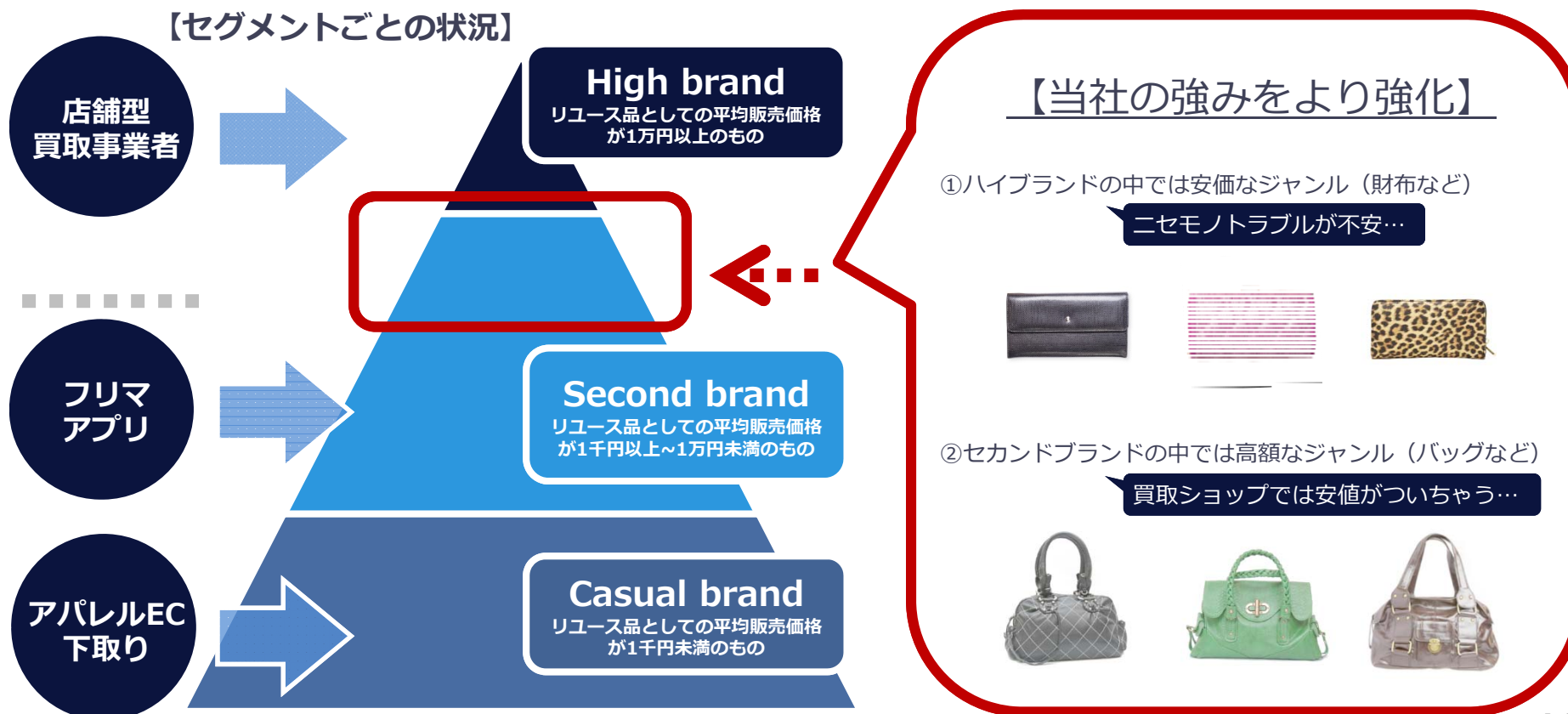
2-2 セグメントごとの動向

更なる成長へ「セカンドハイ」領域にフォーカス

- “ハイブランド”※市場は、既存プレイヤーである買取専門会社によるレッドオーシャンマーケット。
- “セカンドブランド”※市場は、いわゆる「フリマアプリ」により、BtoC部分に影響。
- “カジュアルブランド”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）

→ 当社のフォーカス領域は、セカンドブランドの中でも高額なゾーン「**セカンドハイ**」（販売単価1万円近辺）と再定義し、買取を強化。



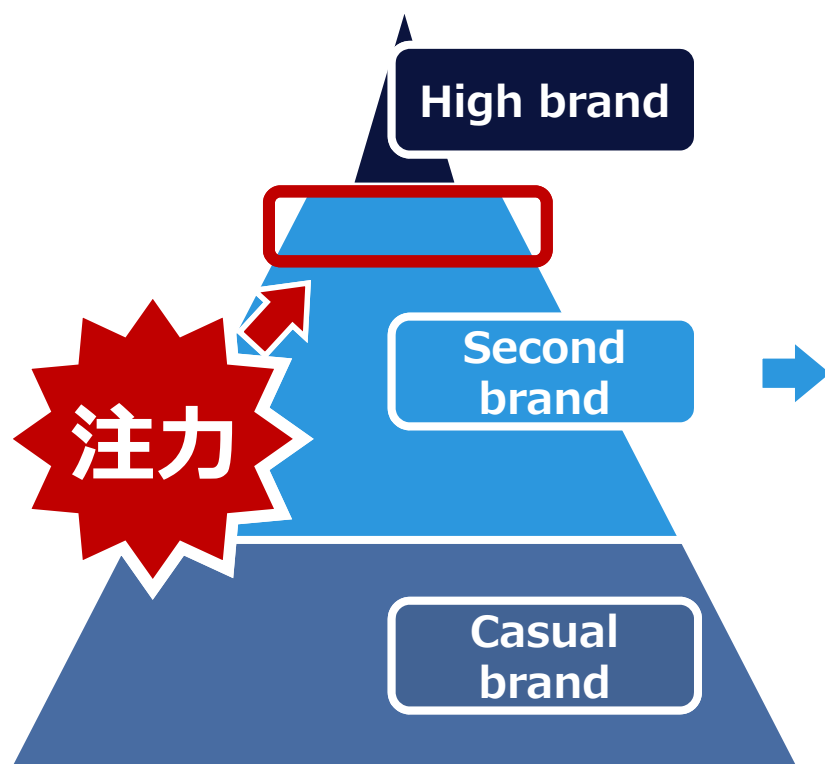
1. 2018年9月期3Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 3Qの取り組み & 4Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 23

3-1 買取① ~引き続き“セカンドハイ”商品の買取に注力~

買取個数は若干減少するも、単価大幅アップで買取金額増

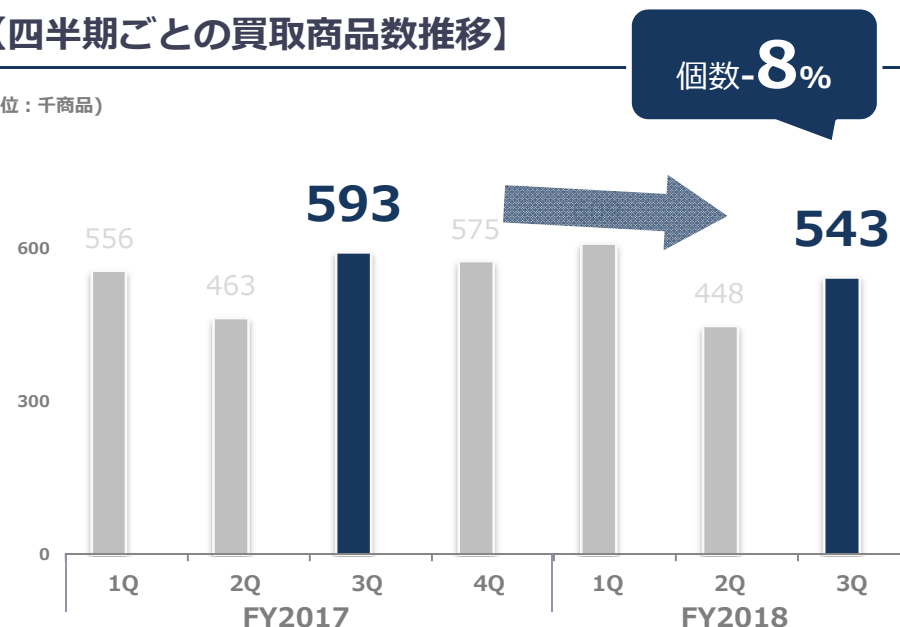
- “セカンドブランド※”の中でも比較的高単価の買い取りが増え、買取単価が**37%上昇**いたしました。
- 一方で、3Q買取商品数は**8%減少**したため、前3Q会計期間比**26%増**の買取金額（仕入高）を達成いたしました。（3Q累計期間比では21%増）

※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)



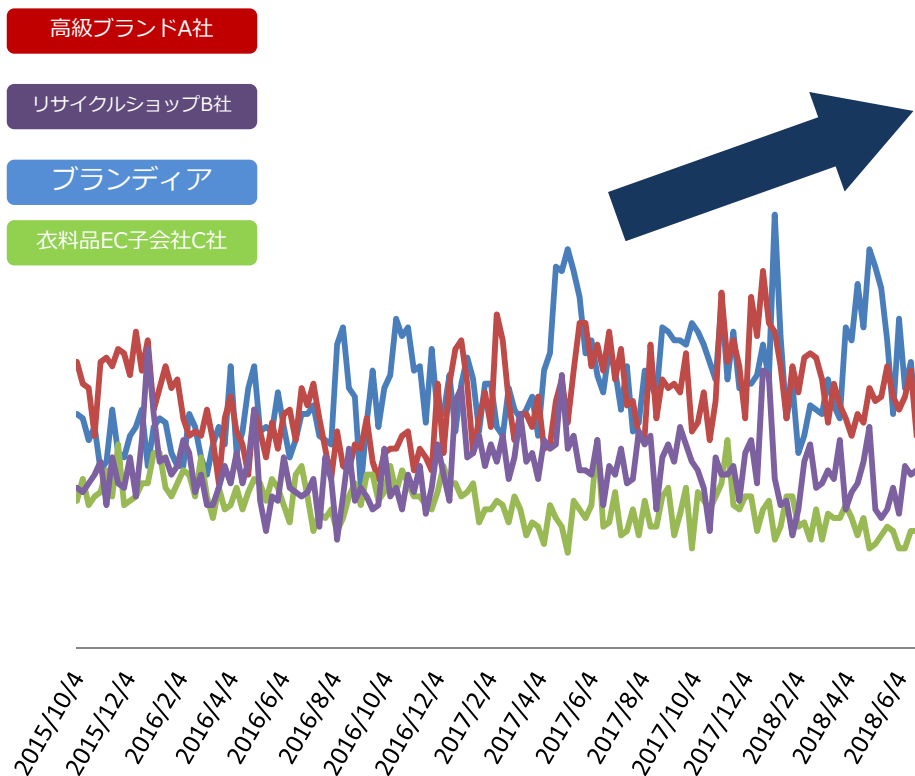
$$\times \text{単価} + 37\% = \text{買取} + 26\%!$$

3-2 買取② ～継続的認知度の向上と顧客接点多角化推進～

“セカンドハイ”商品の買取比率拡大を！

- 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“セカンドハイ”商品の買取比率の引き上げを図ります。

【グーグル検索数推移】



【顧客接点の多角化推進】



3-3 買取③ ～宅配買取サービスのブラッシュアップ～

顧客接点の部分を改善し、顧客満足度のUPを狙う

- LINE・チャット活用
 - 申込受付・集荷依頼をLINE上で完結
 - チャット機能・LINEチャットbotリリース

- 宅配キット（買取キット）改良
 - 宅配キット(小)はポストで受け取り可に

報道関係者各位
NEWSRELEASE
2018年7月27日
株式会社デファクトスタンダード

宅配買取サービス「ブランディア」
チャット機能・LINEによるbotをリリース
～電話・メール2,000件/日を27%削減～

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：尾崎康典、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7月より宅配買取サービス「ブランディア」のオンラインでのサポート体制強化により、問い合わせ窓口チャット機能を導入しました。これにより、日に対応していた約2,000件の電話・メールの問い合わせを27%削減することができました。

◆「本人確認書類」「ID・パスワード」よくある質問をオンラインサポートで即座に解決



「宅配買取」のサービス利用は、非対面という特性上、「本人確認書類の提出」や「ID・パスワードの管理」等、ユーザーにとって不透明なポイントが発生します。中には「返送品封筒の送料は本当に無料？」など、利用する上で不安な点を事前に確認しておきたい気持ちが見え、問い合わせも増えます。

これらのお問い合わせに対し弊社では月に約2,000件の電話・メールを対応していますが、ユーザー不在による折り返しのタイムラグや、1度の返信では解決に至らないケースなど、不明点を解消するスピードとという面で課題がありました。

【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

2018/07/27 当社ニュースリリース
チャット機能・LINEによるbotをリリース
～電話・メール2,000件/日を27%削減～

報道関係者各位
NEWSRELEASE
2018年6月29日
株式会社デファクトスタンダード

宅配買取サービス「ブランディア」
宅配キットをポストに投函
～受取の利便性向上・再配達軽減へ～

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：尾崎康典、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6月29日（金）より、宅配買取サービス「ブランディア」の宅配キット（小サイズ）をポスト投函可能にするダンボールを導入しました。これにより、2回目以降利用のユーザーは、自宅に不在の場合でもポストで宅配キットを受け取りができるようになりました。



◆受け取る手間を削減しサービスの流れをよりスムーズに

ブランディアではサービス利用の際、「宅配キットを受け取る（図3）」「査定結果の品物を入れて送る＝集荷（図3）」という作業がユーザー側に発生します。宅配キットの受け取りは、時間や場所が制約が発生するため、この負担を軽減できるようなポスト投函可能なダンボール（小サイズ）の導入に至りました。これにより直接受け取る手間がなくなり、自宅に不在の場合も宅配キットの受け取りが可能になりました。今回のリリースではまず2回目以降利用のユーザーを対象に提供し、新規ユーザーに対しても今後導入予定です。同社これからも継続的にオペレーションを改善していくことでユーザー目線の利便性向上、サービスのブラッシュアップに努めています。

◆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宅配買取サービス「Brandstar（ブランディア）」は、「インターネット」「一括査定型」「簡易仕組み」といった強みを活かし、リユースエコマースにおける「中・低価格A/L/L市場」マーケットを拡大してまいりました。取り扱いは、洋服、バッグ、アクセサリなど、ハイブランドから身近な百貨店ブランドまで約7,000

【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

2018/06/29 当社ニュースリリース
宅配キットをポストに投函
～受取の利便性向上・再配達軽減へ～

3-4 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。収益の季節偏重の脱却へ

- 自社販路「ブランディアオークション」は、前3Q累計期間に比べ**72.1%増加**し、構成比も**30.8%**へ上昇。
- 自社販路において新たに「ブランディアマーケット」を追加。中期的な拡大を狙う。
- 海外販路のebayにおける売上高は、**約4倍**に増加しております。(売上構成比は 前3Q累計2.1% → 当3Q累計7.8%)
- 今期の自社販路強化戦略により**四半期ベースでの収益の偏りに変化**が生じつつあります。



3-5 販売② ～自社販路比率強化の状況～

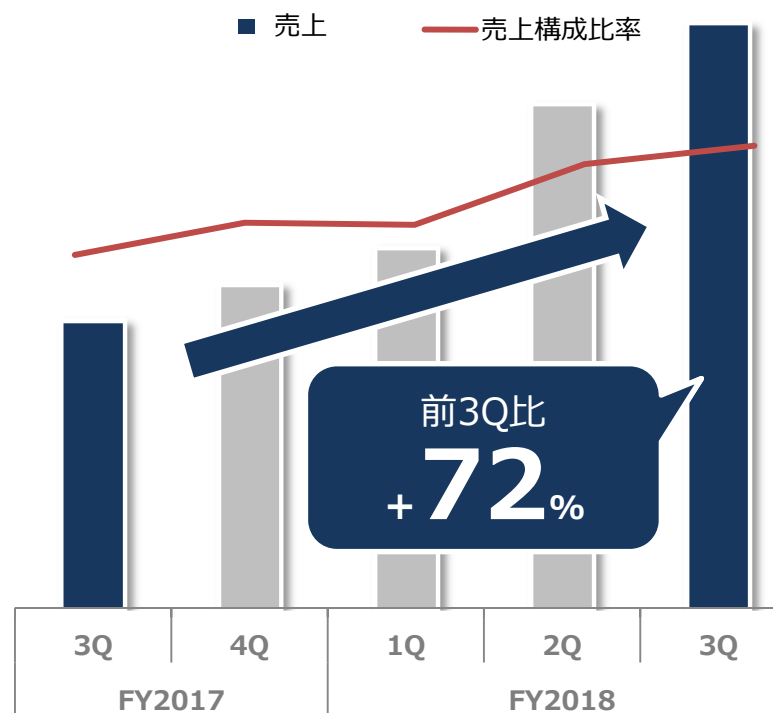
自社販路「ブランディアオークション」が継続伸長！

- 旬なアイテムワードやトレンドキーワードの導入により販促強化につなげております。

【トレンドを意識したタグ設定】



【ブランディアオークション成長推移】



3-6 販売③ ～買取と販売のサービス連携の強化～

更なる「ブランディア経済圏」拡大に向けてサービス強化

- 当初：「宅配買取ブランディア」を中心としたサービス設計。
- 現在：「ブランディア経済圏」拡大に向けて、買取から自社販路「ブランディアオークション」の周辺サービスを強化。



●あくまで宅配買取がサービスの中心



●買取・販売を含めた循環型の会員サービスへ

3-7 販売④ ～公式ECアプリ「ブランディアマーケット」～

自社販路比率拡大に向け、初のECアプリをリリース

- ### ブランディアオークションとのちがい
- ネイティブアプリによるスマホ特化の操作性向上
 - プッシュ通知により値下げ情報をリアルタイムで取得



定額で即時購入可能

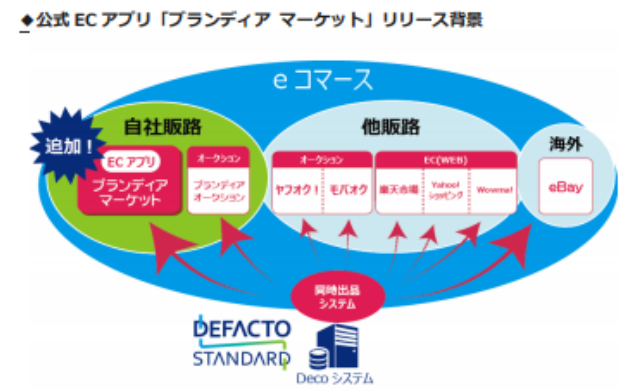


2回目以降の登録不要

報道関係者各位
NEWSRELEASE
DEFACTO STANDARD
2018年6月29日
株式会社デファクトスタンダード

**「ブランディア」初の【公式】ECアプリ
スマホユーザーに特化し新たな顧客の獲得へ
～自社販路のさらなる強化戦略～**

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：尾崎崇暉、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6月29日(金)に、自社販路の強化戦略として、公式ECアプリ「ブランディア マーケット（略称：プラマ）」をリリースします。



デファクトスタンダードの主な国内販路は、「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」「Wowma!」などの「EC（WEB）サイト」がメインでした。今回の「ブランディア マーケット」による販路拡大は、自社販路の中の「EC アプリ」という新たなカテゴリの位置付けになります。

WEBサービスをアプリで利用することがスマートフォンの浸透により一般的になりました。また、ネイティブアプリによりアプリの中でサービスが完結することでリピーター戦略や思い込みに各業界が力を入れています。こうした背景から、同社も自社販路のアプリ開発に舵を切りました。

【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

2018/06/29 当社ニュースリリース
初の【公式】ECアプリ スマホユーザーに特化
～自社販路のさらなる強化戦略～

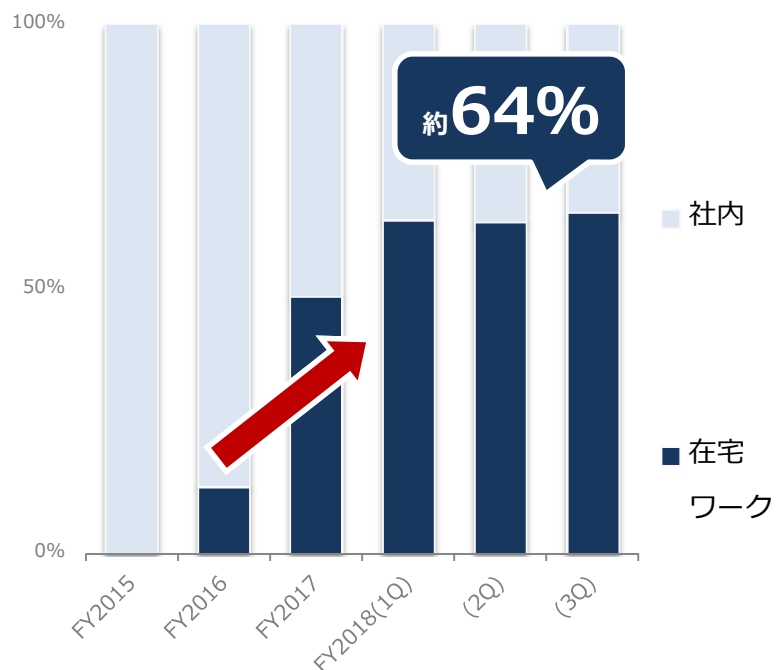
3-8 業務改善 ～改善実施の状況～

在宅ワークのさらなる推進で、雑給はYoY7.9%減

- ワーカーが撮影した画像は、作業時自動で品質チェックが可能に。
- 出品業務の在宅ワーク化(アウトソース化)は3Q約**64%**へ拡大。



【出品業務の内訳】



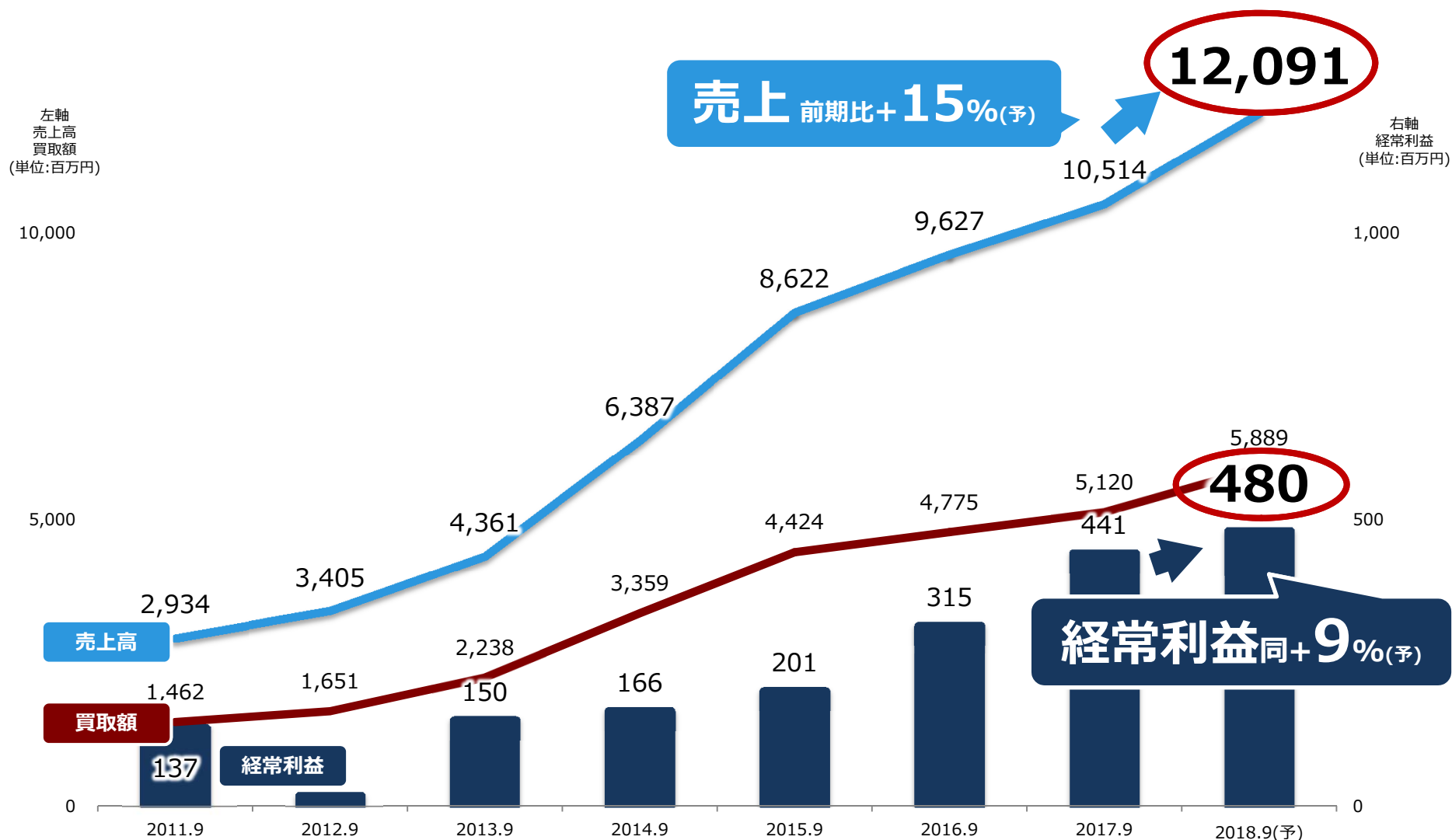
【自動画像チェック機能を追加】



- 商品画像の品質向上
- ワーカー自身の作業上達
- システムを使った品質向上効率化

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 (変更なし)

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 : 営業利益と同額の4.8億円を見込む。

ご参考/7月30日プレスリリース事項

立会外分売 & 市場変更申請について

1 立会外分売について

平成30年8月15日（水）～平成30年8月17日（金）に立会外分売を実施いたします

今回の立会外分売は、後段の市場第一部への市場変更の形式要件である、株主数の充足を図るために行うものです。概要は以下のとおりです。

分売予定株数	250,000株
分売実施予定期間	平成30年8月15日（水）～平成30年8月17日（金）
分売値段	分売実施前営業日の終値もしくは最終気配値を基準として決定する予定です。
買付申込数量の限度	買付顧客1人につき100株（売買単位：100株）
実施取引所	東京証券取引所

※なお、上記予定期間中に、株式相場の急激な変動等により実施が困難となった場合には、中止又は延期する可能性があります。

2 市場変更申請について

東京証券取引所本則市場（第一部）への市場変更の申請をいたしました

更に社会的な認知や信用力を高め、企業価値向上を図ることを目的として、平成30年6月28日、東京証券取引所第一部への市場変更を申請いたしました。ただし、何らかの理由で市場第一部の基準を満たさないと判断された場合には、市場第一部指定が認められない可能性があります。

1. 2018年9月期3Q決算ハイライト	… 3
2. 対面市場の振り返り	… 8
3. 3Qの取り組み & 4Q以降の施策	… 11
4. appendix	… 23

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 ※2018年6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	64名（外、臨時雇用者 735名） ※2018年6月末時点	
沿革	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） 2006年2月 個人買取事業（リユース事業）サービス開始 2006年3月 BEENOS(株)による子会社化 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 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） 2015年2月 伊藤忠商事(株)と業務資本提携 2016年8月 東証マザーズに上場	



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)



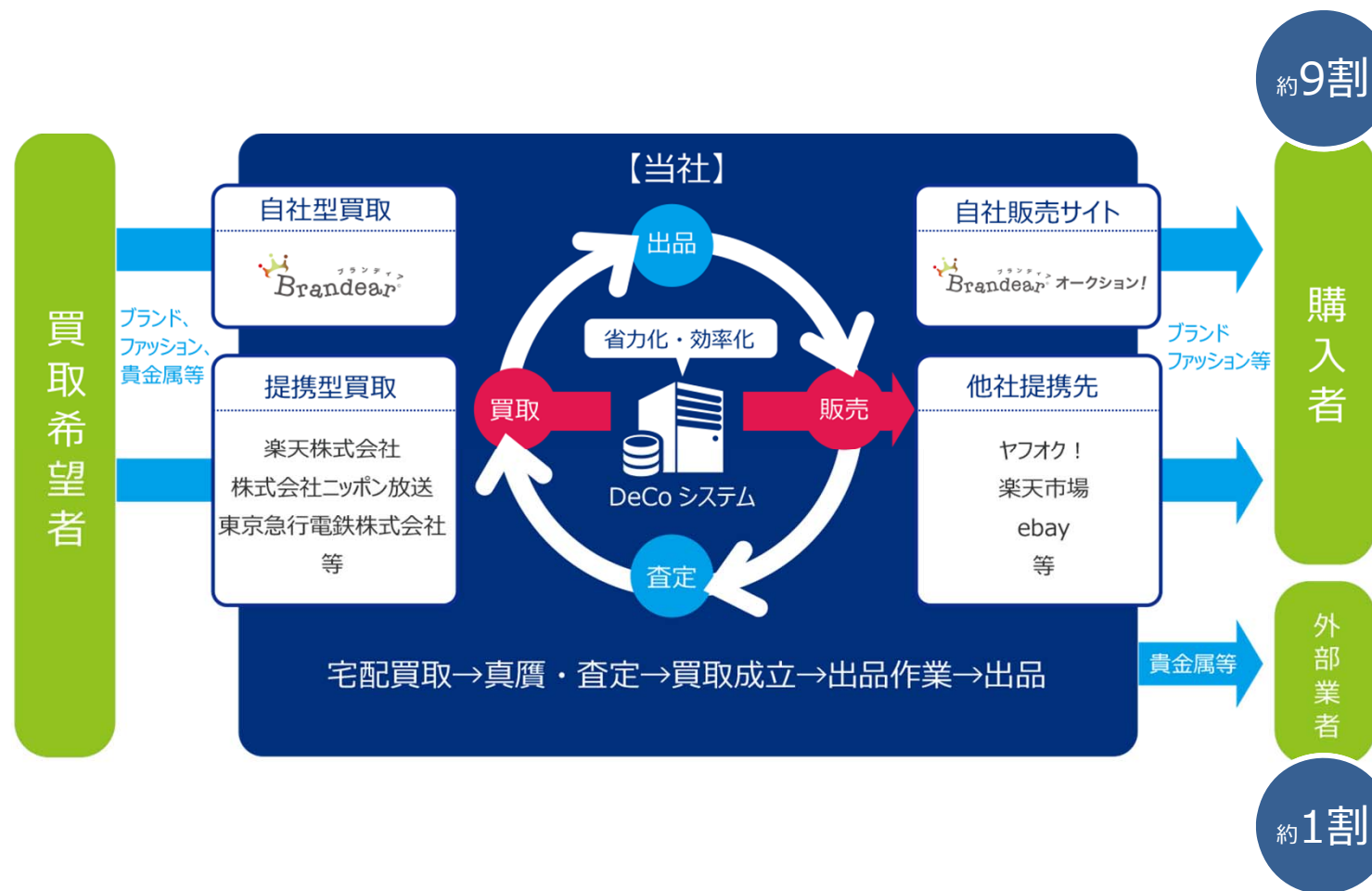
ネット
専業
リユース
事業

その他
事業

(貴金属の業者向け販売等)



商品Image



ご参考/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



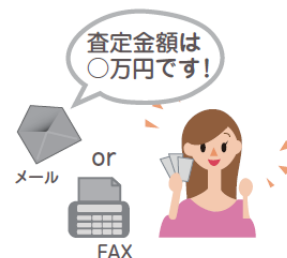
最短翌日に着きます!

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。

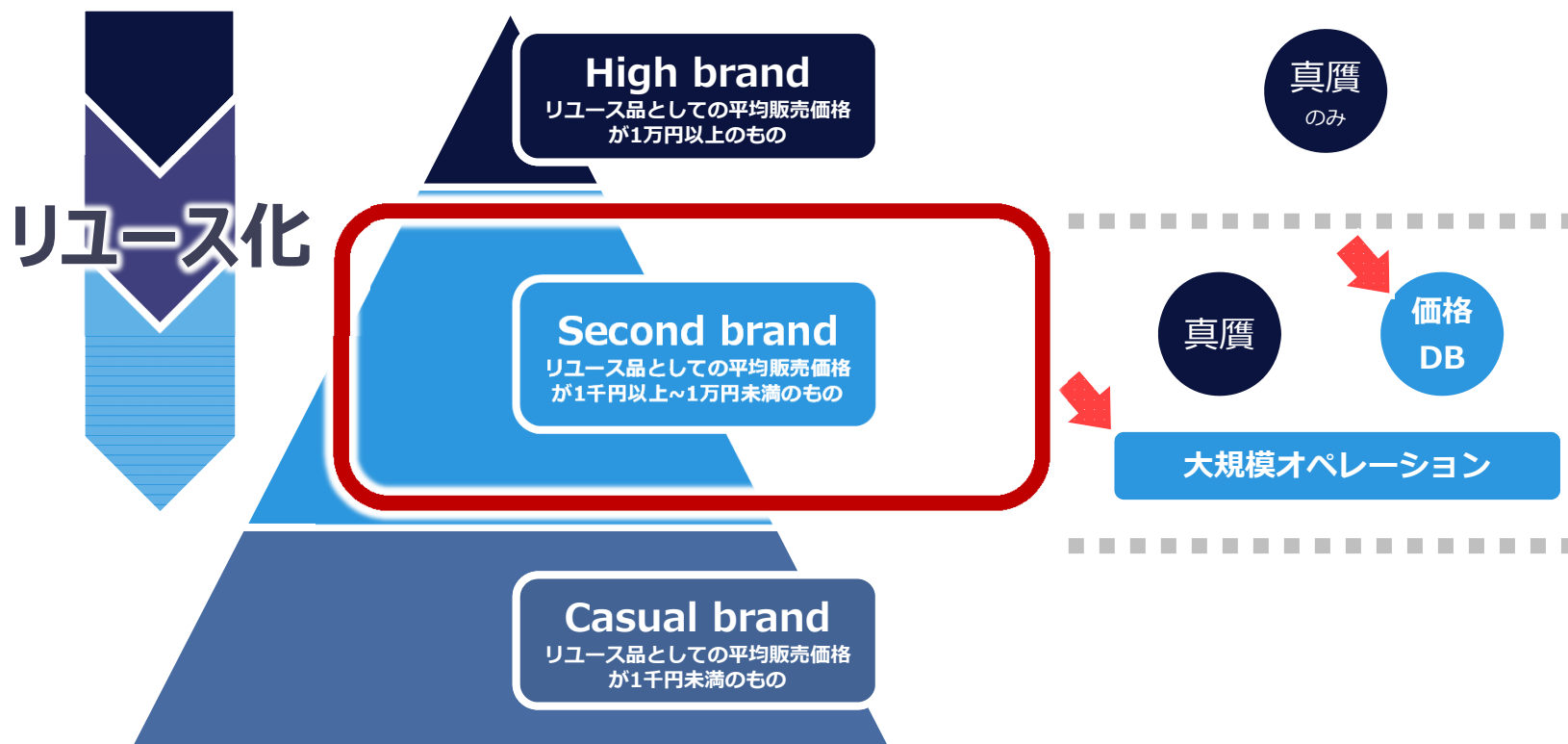
ご参考/ファッションブランドリユースの市場構造

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

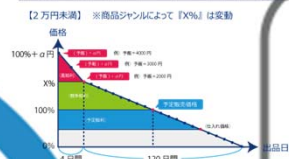
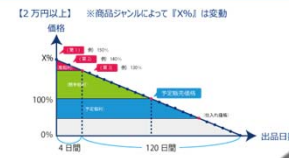
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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**



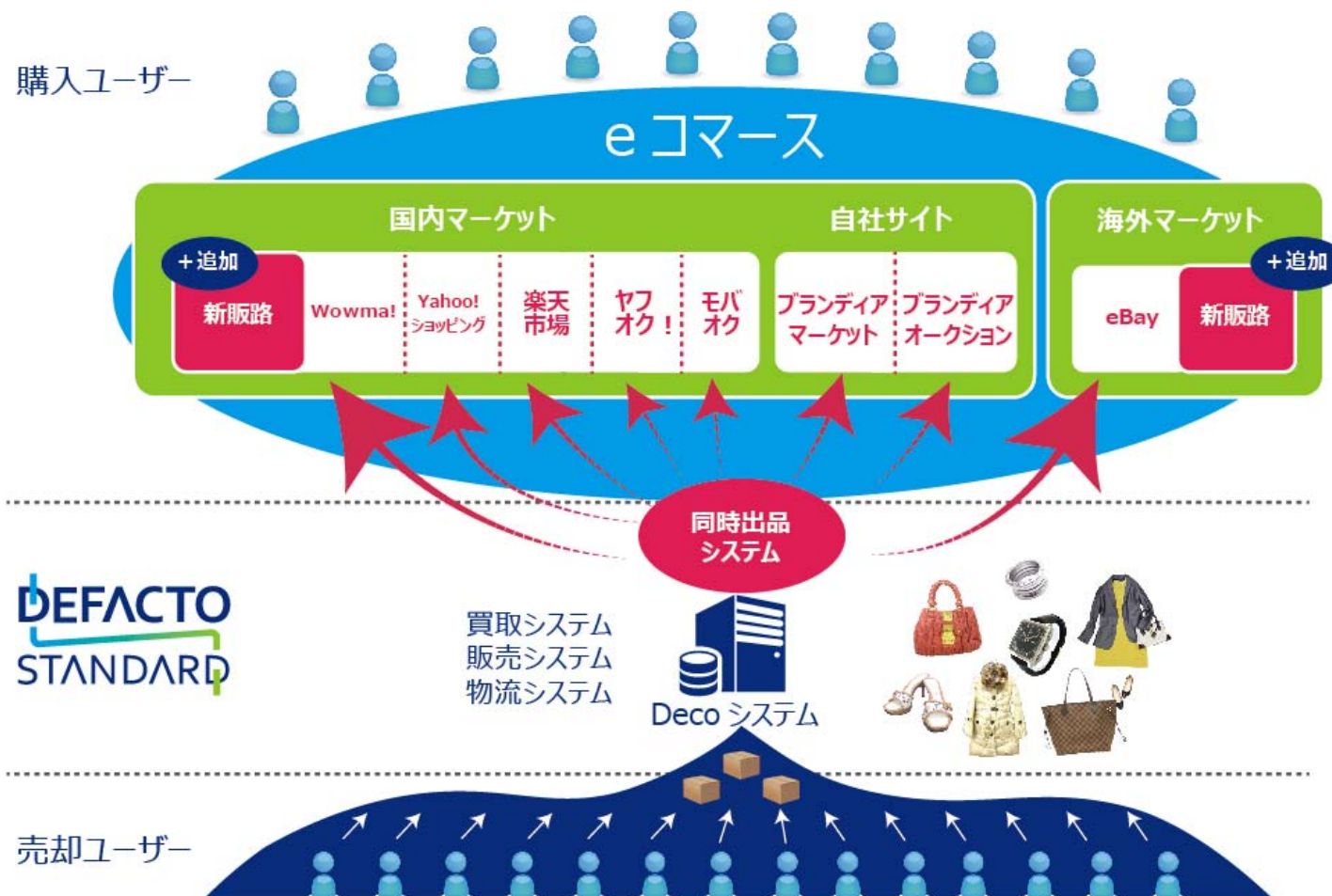
商品ID	商品名	数量	販売価格	出品価格	販売日時	出品日時	販売状況
00001	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/01	2023/10/01	販売済
00002	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/02	2023/10/02	販売済
00003	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/03	2023/10/03	販売済
00004	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/04	2023/10/04	販売済
00005	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/05	2023/10/05	販売済
00006	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/06	2023/10/06	販売済
00007	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/07	2023/10/07	販売済
00008	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/08	2023/10/08	販売済
00009	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/09	2023/10/09	販売済
00010	ブランドバッグ	1	2,200円	2,420円	2023/10/10	2023/10/10	販売済

- 約1,600万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/会社概要 ~販路のマルチチャネル化について~

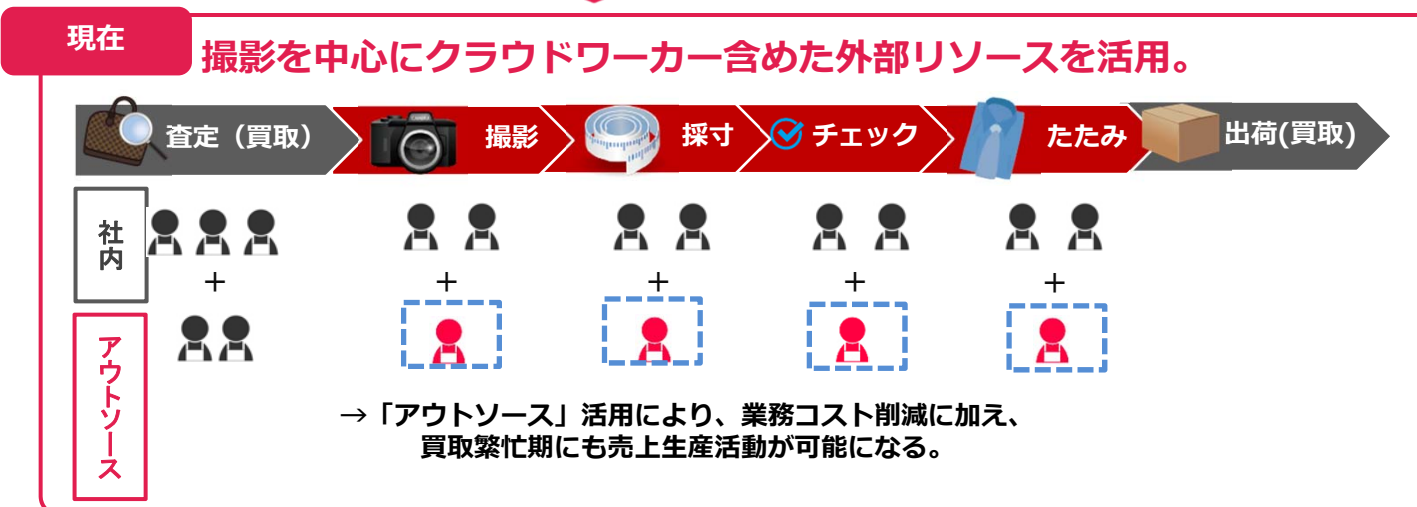
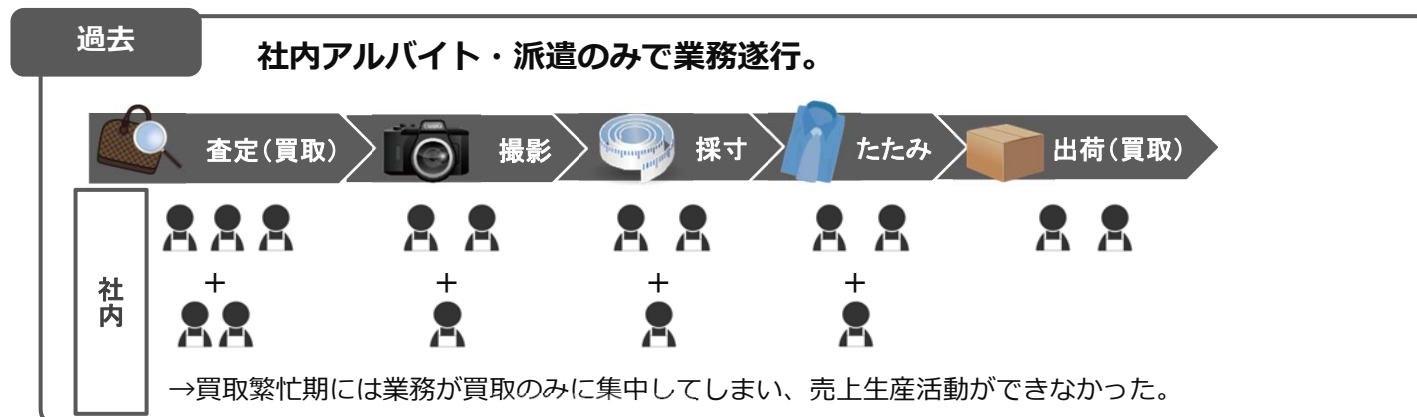
自社サイトを中心としたマルチチャネル化推進へ

- 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

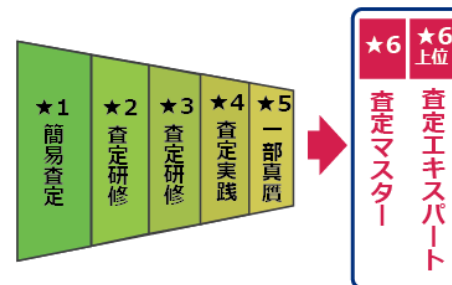


各ブランドや商品ごとに視覚化された真贋項目を一つずつチェック。確認しないと先へ進めない仕組みに。

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。