



2018年8月期 決算説明会資料

2018年10月18日
株式会社 S O U
(東証マザーズ：9270)

1	会社概要	4
2	2018年8月期 決算実績	18
3	2019年8月期 見通し	27
4	事業トピックス	30
5	成長戦略について	36
6	さらなる成長に向けて	43

設立来7期連続増収を達成 資産効率を高水準を維持し、買取手段の拡大も進捗



■ 売上について

- ・ 注力する高級品が海外オークションを中心に伸長.海外売上比率は10%超を達成（前期は5.5%）
- ・ 買取拠点拡大に伴う取扱い点数増も寄与

■ 利益について

- ・ 当期は売上高や売上高総利益の増加を重視した高額商品の仕入れを強化したため粗利率は2.2pt低下
- ・ 販売費及び一般管理費の増加はあるも、生産性改善により対売上高比率は3.7ptの大幅低下を実現

1. 会社概要





デジタルとリアルを融合し、
新たな視点からサービスを提供する
ブランド品、骨董・美術品の
ラグジュアリーリユースカンパニー

経営ビジョン

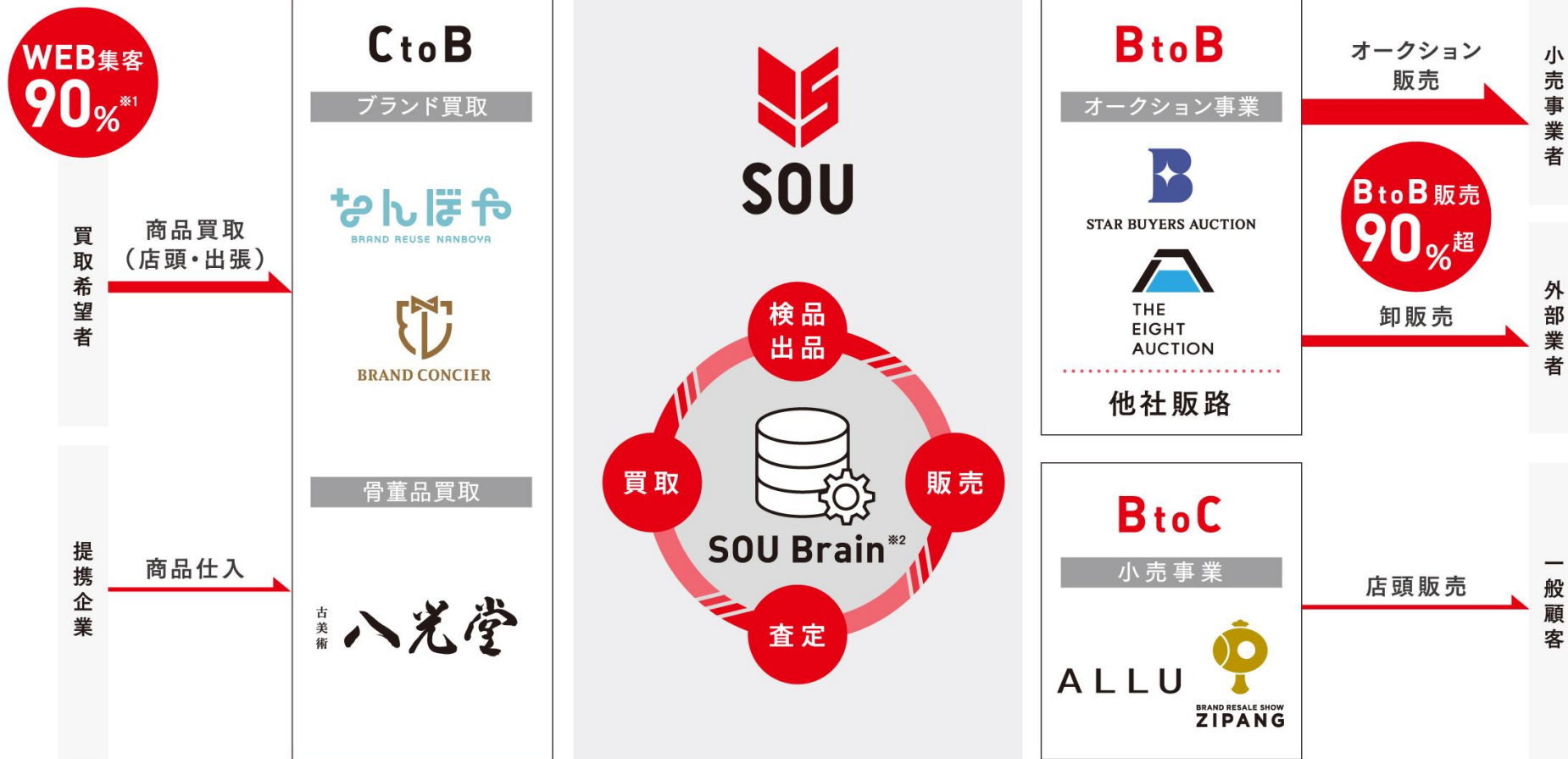
世界中のプライスをもっとオープンにし、
売買をスマートにする。

方針

継続的な出店とデータのオープン化により、
国内シェアNo.1の獲得とグローバル化を推進する。

仕入(買取)サイド

販売サイド

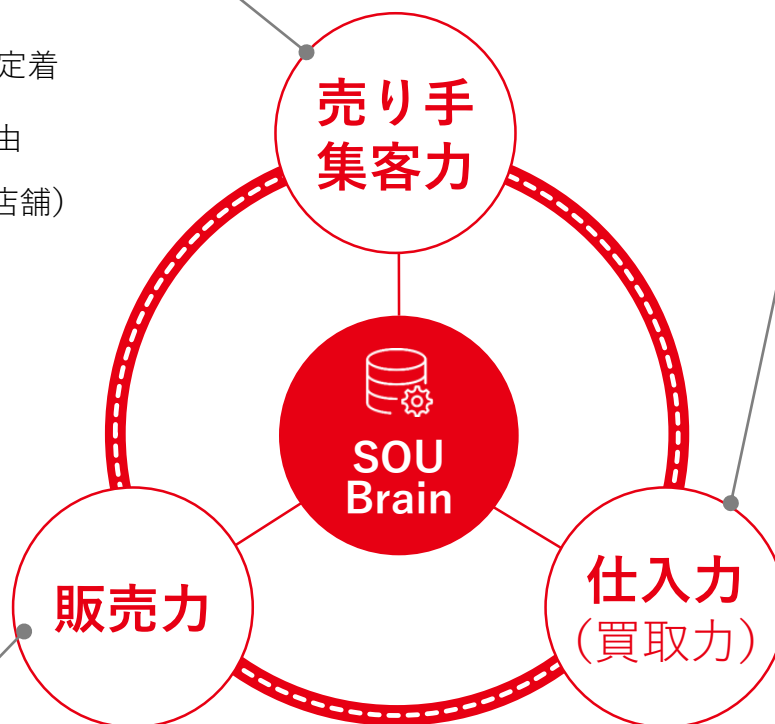


※1 アンケートに基づく数値

※2 SOU Brain = 自社システム/データベースの名称

買取版O2Oの定着

- Web集客による買取版O2O(Online to Offline)が定着
- 来店客の**90%**はオンライン経由
- 充実した全国の買取拠点網 (63店舗)



売り手
集客力

高額商品中心の取扱

- 取扱商品単価は約**5万円**
- 買入取扱点数は年**50万点**
- 中でも、鑑定難易度が高く利益が高い商材に注力
- データベースと本部サポート体制による高精度プライシング

販売力

仕入力
(買取力)

安定的かつ強力な販路

- 自社で買取した商品を安定的に、事業者向けオークションで販売
- 適切な買取値付けにより、平均**2.0ヶ月**で仕入商品を現金化



高い一般顧客への訴求力（買取版 Online to Offline）



当社のO2O買取モデル



SEO/リスティング広告

- WEB集客は自社で運営し、機動的に対応
- 広告宣伝費は売上高の約**2.4%**に留まる



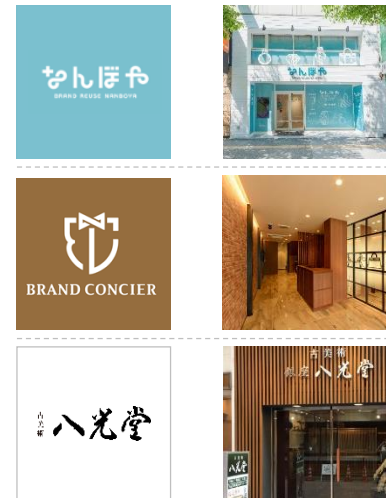
LINEで査定

- 来店前に大まかな買取査定価格を提示
- 「LINEで査定」利用者の約20%が実際に来店（全来店顧客の約1割）



63店舗の買取拠点（2018/8期）

- 大都市圏、駅前を中心に立地
- 高額商材仕入れの重要な玄関口
- 買取拠点は当社成長への原動力



LINEで査定

- ・ 2015年3月、当時業界初のLINEビジネスコネクトを使用したサービスとして開始
- ・ 写真を撮影し「なんぼや」のLINEアカウントへ送ると、数分後に大凡の査定結果が届く
- ・ 月間査定件数：約8,500件、月間査定金額：約10億円
- ・ サービス利用からの来店は約20%

撮る



STEP
1

商品写真を撮影
してください。

送る



STEP
2

「なんぼや」のLINE
アカウントへ画像を
送ってください。

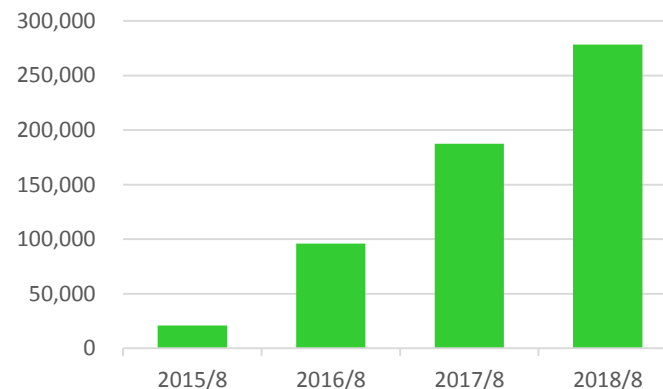
査定くる



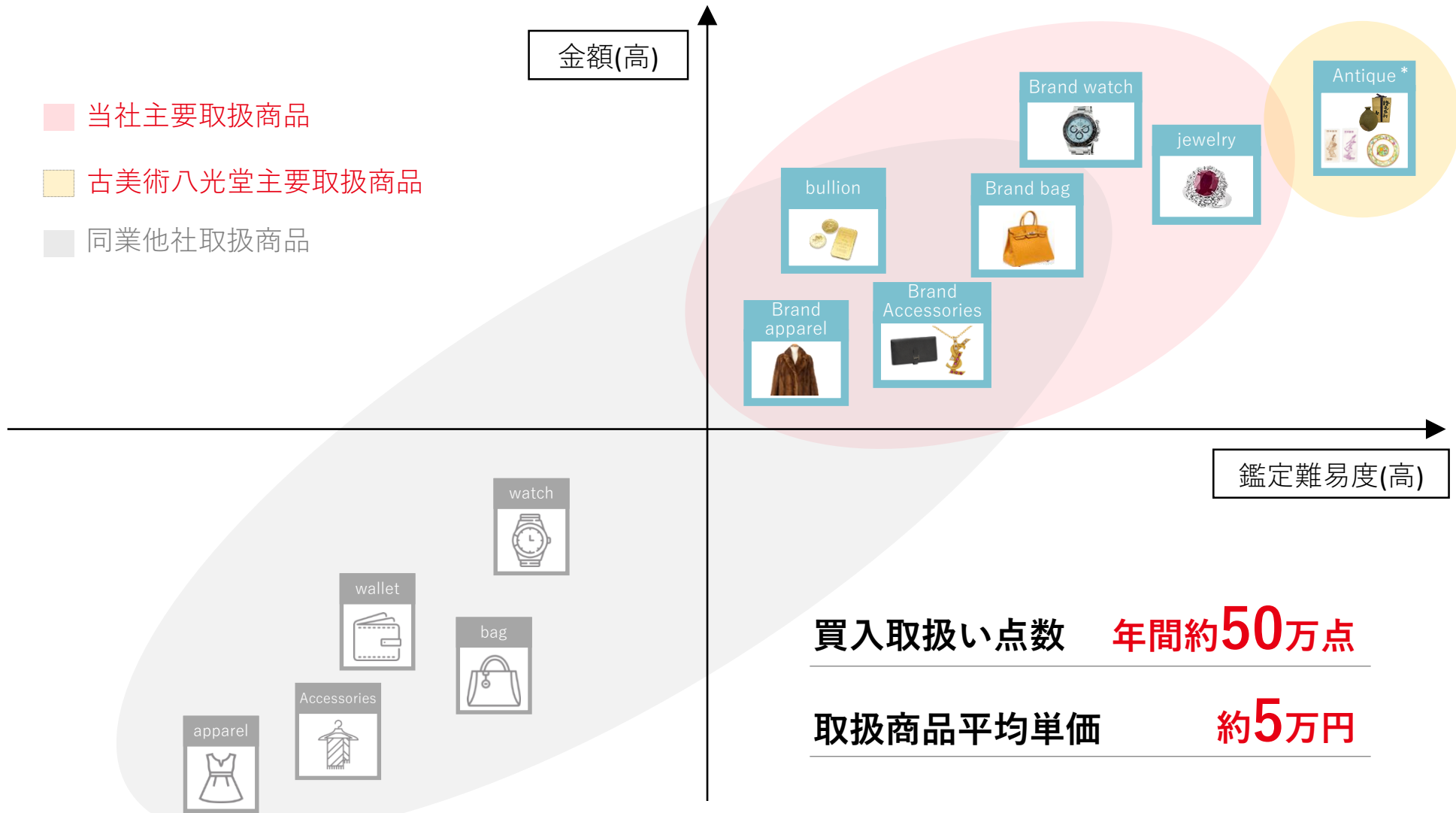
STEP
3

査定結果が送られて
きます。

<友だち登録数の推移>



*月間査定件数、月間査定金額、来店率は2018/8期実績より算出



*：骨董品・古美術品については子会社古美術八光堂で展開（骨董品美術品の鑑定能力増強のために2017年に子会社化）

なんぼや
BRAND REUSE NANBOYA

- ・当社買取事業の旗艦ブランドとして国内に48店舗展開する買取専門店
- ・サロンのような店舗デザインと、お客様とモノとの出会いと別れのストーリーを聞く独自の接客スタイルで高い顧客満足度を誇る



BRAND CONCIER

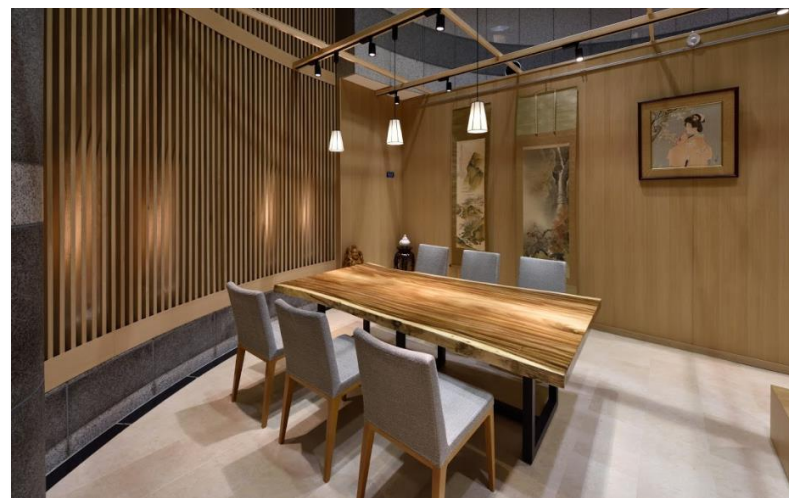
- ・「なんぼや」の姉妹ブランドとして国内の百貨店等に展開
- ・業界初 予約可能な買取専門店



古美術

八光堂

- ・ 2017年2月に子会社化
- ・ 骨董品、古美術品、現代美術品に特化した買取専門店
- ・ 骨董専門の鑑定士 約40名が在籍し、遺品整理、生前整理等、出張買取を中心に対応
- ・ 税理士法人を通じた相続案件への対応も行い顧客獲得を図ると共に、催事場での関連セミナー等も積極的に実施



同業他社に対し「商材を供給」(C to B to Bモデル)

- 買い手は業者なため、一定の需要量が安定的に存在
- 多様な商材の大量販売により、適正市場価格の把握が可能



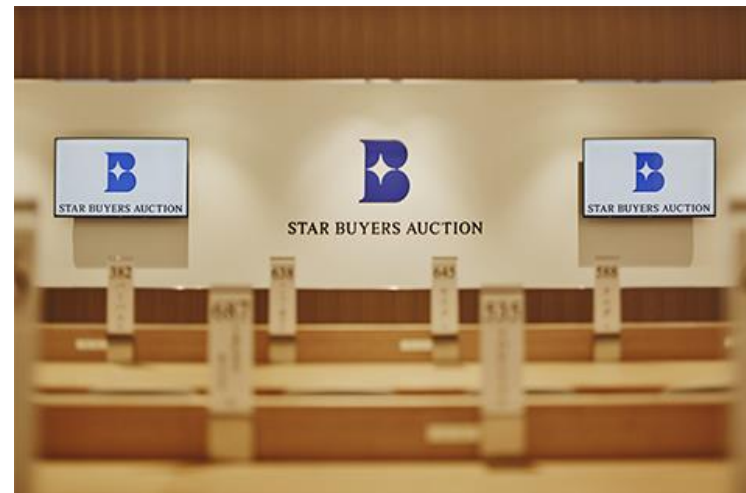
STAR BUYERS AUCTION

【国内】

- ・ 2013年12月にスタートしたブランド品、時計等の業者向けリアルオークション
- ・ 常時1.6万点以上／月（4日間）を出品し、その出来高は14.7億円／月を誇る
- ・ 毎月11日：アパレル，12日：時計，
13日：ジュエリー，14日：バッグ ※年48回

【海外】

- ・ 2017年3月よりダイヤモンドを商材とした香港大会を開始
- ・ 2018年より時計のテスト販売を始め、年8回程度の開催を予定



*出品点数、出来高は2018/8期実績より算出

 THE EIGHT AUCTION

- ・(株)古美術八光堂の自社販路として2018年8月にスタートした、骨董品・美術品等の業者向けオークション
- ・全国からの出張買取、また店頭買取にて、自社で集めた商材を販売するリアルオークション
- ・偶数月：8日(骨董品), 9日(茶道具)
奇数月：8日(絵画), 9日(書画)



ALLU

- ・ 2016年10月 銀座に旗艦店をオープンし、2018年9月には心齋橋へ2店舗目オープン
- ・ 時代を超えて愛されるヴィンテージ商品をメインにラインナップ
- ・ ECサイトも運営し、越境ショッピングアプリ「豌豆公主（ワンドウ）」へも出店
- ・ 顧客単価は約37万円



*顧客単価は2018/8期実績より算出

2. 2018年8月期 決算実績



設立来7期連続増収を達成 資産効率を高水準を維持し、買取手段の拡大も進捗



■ 売上について

- ・ 注力する高級品が海外オークションを中心に伸長.海外売上比率は10%超を達成（前期は5.5%）
- ・ 買取拠点拡大に伴う取扱い点数増も寄与

■ 利益について

- ・ 当期は売上高や売上高総利益の増加を重視した高額商品の仕入れを強化したため粗利率は2.2pt低下
- ・ 販売費及び一般管理費の増加はあるも、生産性改善により対売上高比率は3.7ptの大幅低下を実現

2018年8月期 決算概要



	2016/8期	2017/8期	2018/8期		差異		
	実績	実績	直近予想 (2018/6時点)	実績	対前期比		対直近想定 比較
					増減額	増減率	
(単位：百万円)							
売上高	21,980	22,685	29,732	31,529	+8,844	+39.0%	+1,796
売上総利益	5,632	6,667	8,500	8,570	+1,902	+28.5%	+69
売上総利益率	25.6%	29.4%	28.6%	27.2%	▲2.2pt	-	▲1.4pt
販売費及び 一般管理費	5,070	5,637	6,807	6,693	+1,056	+18.7%	▲113
営業利益	562	1,030	1,693	1,876	+846	+82.2%	+183
経常利益	449	1,139	1,710	1,806	+666	+58.5%	+95
経常利益率	2.0%	5.0%	5.8%	5.7%	+0.7pt	-	▲0.1pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	67	570	1,122	1,242	+671	+117.7%	+120

2018年8月期 財務概要



(単位：百万円)	2016/8期	2017/8期	2018/8期	差異
流動資産	5,155	6,879	8,808	+1,929
現預金	2,743	2,994	3,650	+655
棚卸資産	2,183	3,430	4,610	+1,179
その他	228	453	547	+94
固定資産	2,415	3,213	3,449	+236
総資産	7,570	10,092	12,258	+2,165
負債	4,884	6,826	6,461	▲365
有利子負債	3,357	5,108	4,722	▲373
その他	1,527	1,718	1,739	+20
純資産	2,686	3,265	5,796	+2,530
負債純資産合計	7,570	10,092	12,258	+2,165

- 古美術八光堂の自社オークション準備、ALLU心齋橋開店準備に向けて商品を確保
- 在庫回転日数は63.9日（前期は63.9日）

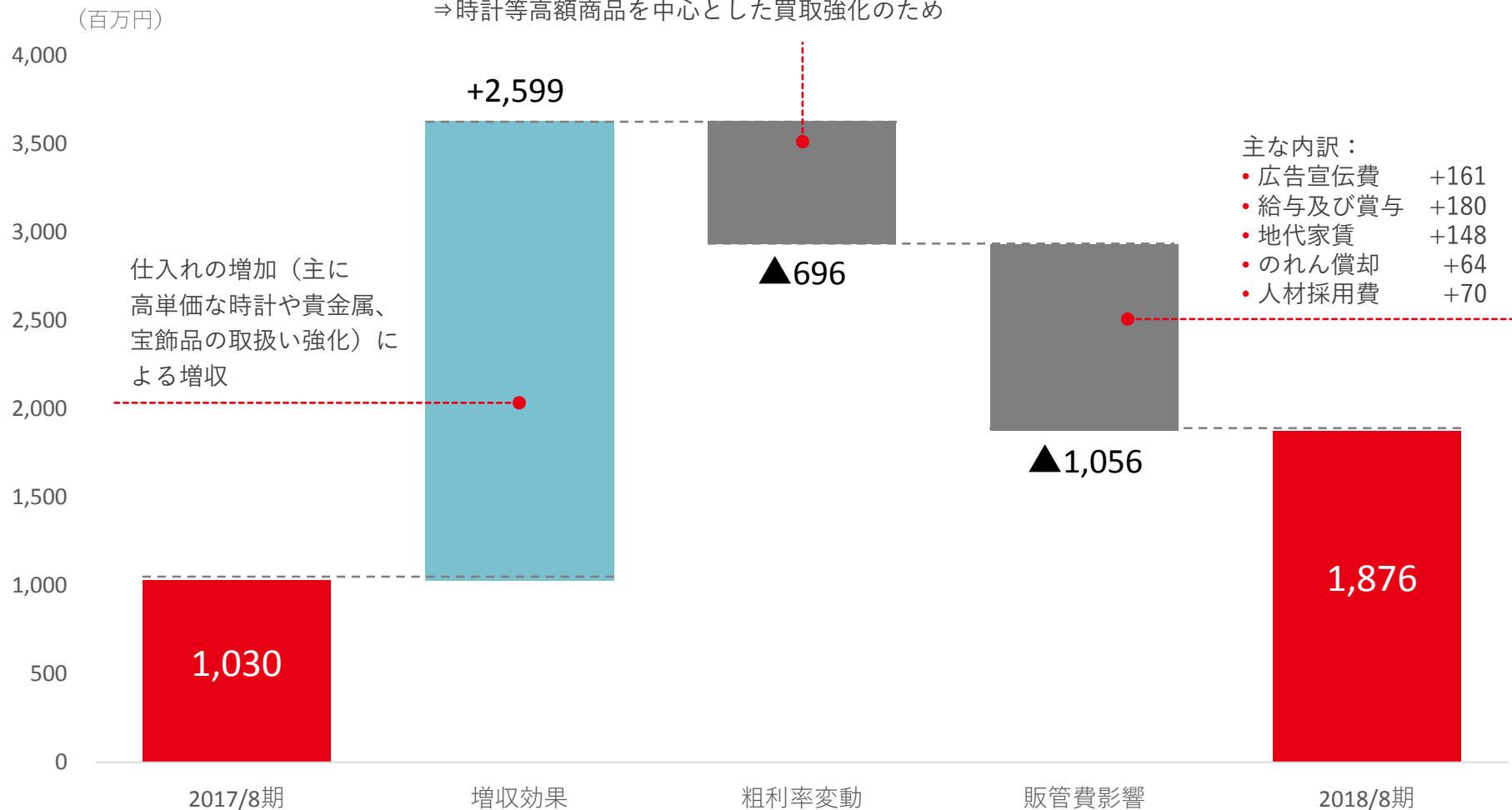
- 総資産回転日数は177.7日（前期は201.2日）

- 仕入増に備えた運転資金を短期で調達（長期は減少）

- 14億円の増資により株主資本が拡大

営業利益の増減要因分析

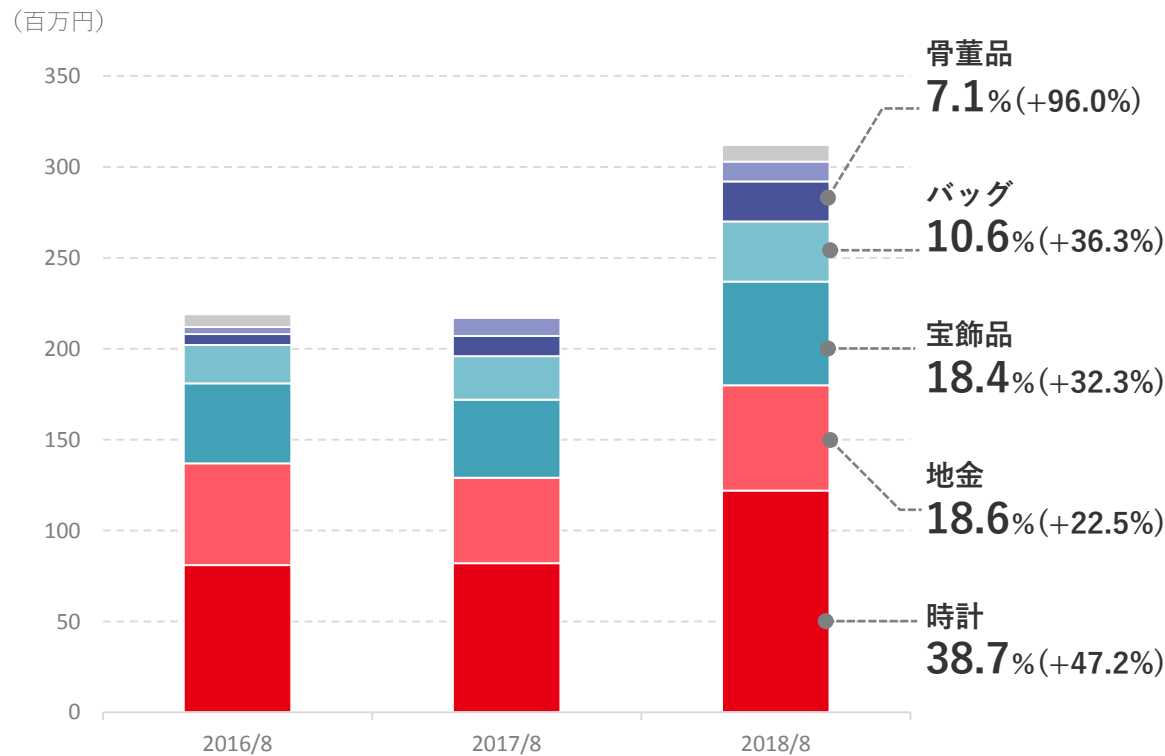
- 売上総利益率は2.2pt低下（2017/8期：29.4%⇒2018/8期：27.2%）
⇒売上総利益の確保
⇒時計等高額商品を中心とした買取強化のため



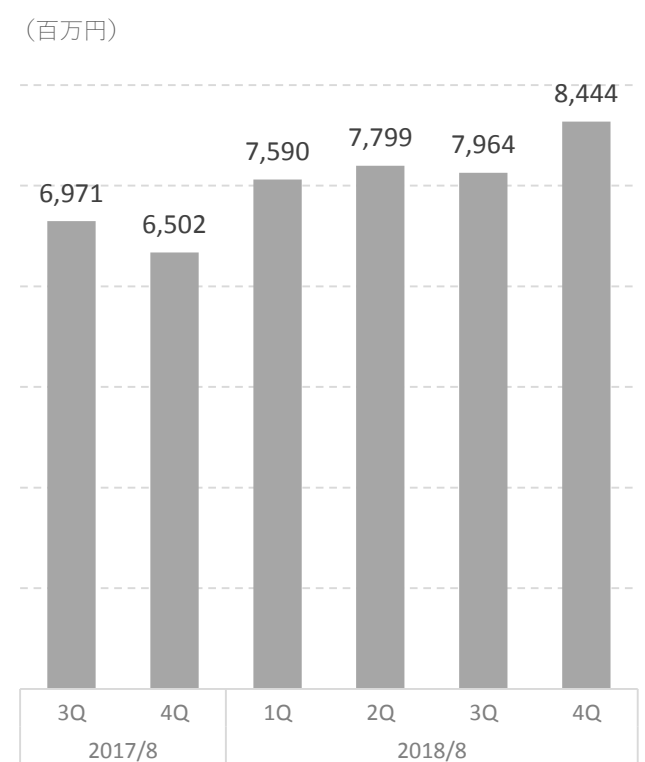
売上高の推移

- 売上高は前年比88億円拡大し、過去最高を更新
- 商品別では、注力する時計が増収を牽引。
- 香港オークション開催に伴い、宝飾品も伸長
- 四半期別では、2017/8期4Qを底に増加基調で推移。2018/8期4Qは前年同期比約30%増収

商品別売上高の推移



売上高の四半期別推移

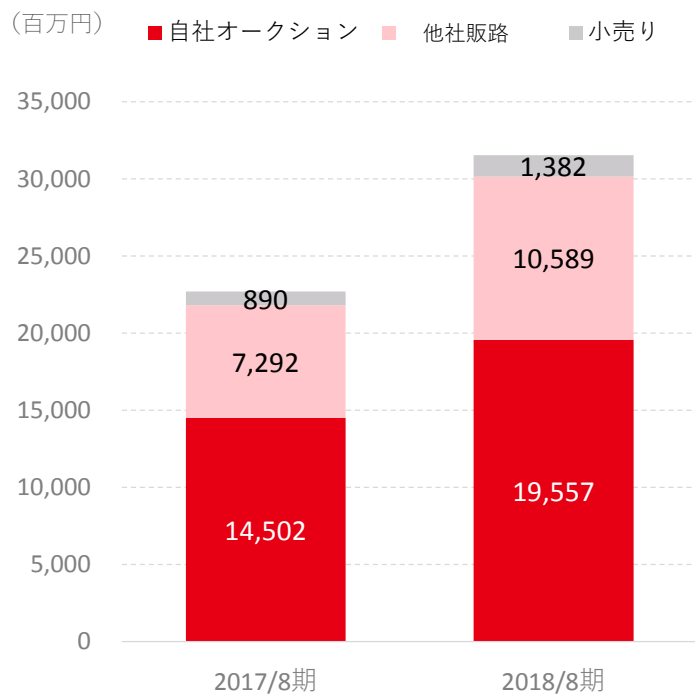


販路別売上高推移 (to B, to C)

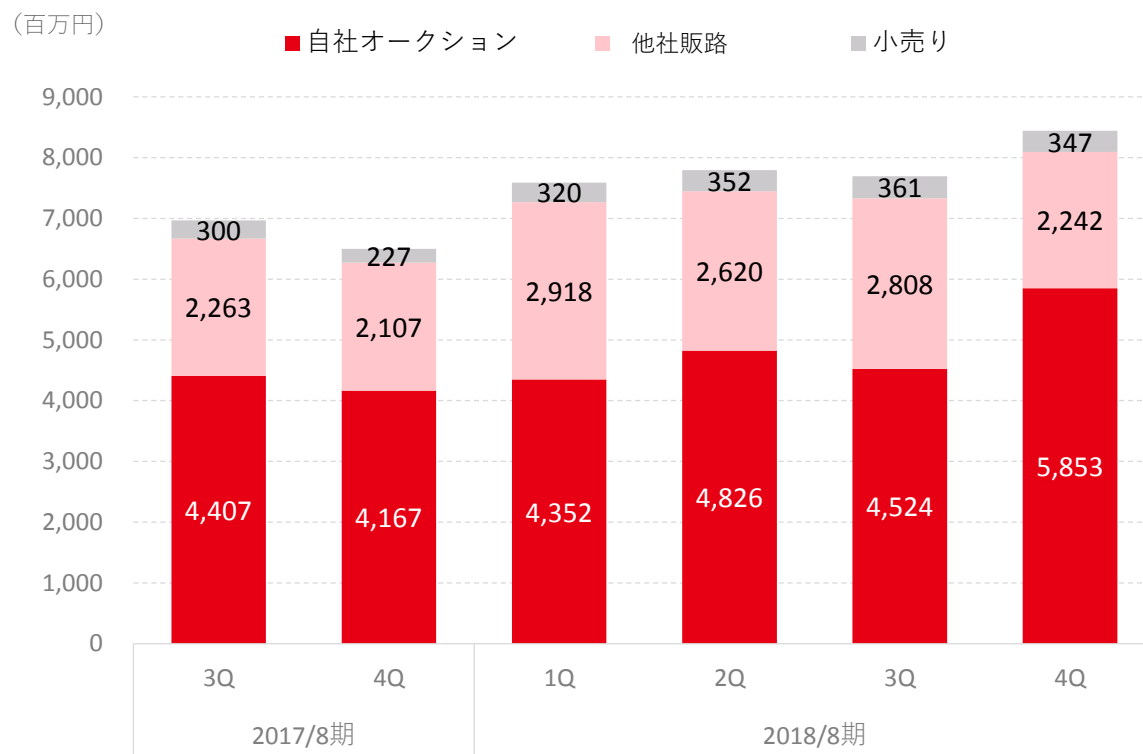


- 好調な仕入により、対前年で自社オークション売上は約35%増、卸売り売上は約45%増、小売り売上は約55%増と各販路において大幅な増収を達成

販路別売上高前年比較



販路別売上高推移

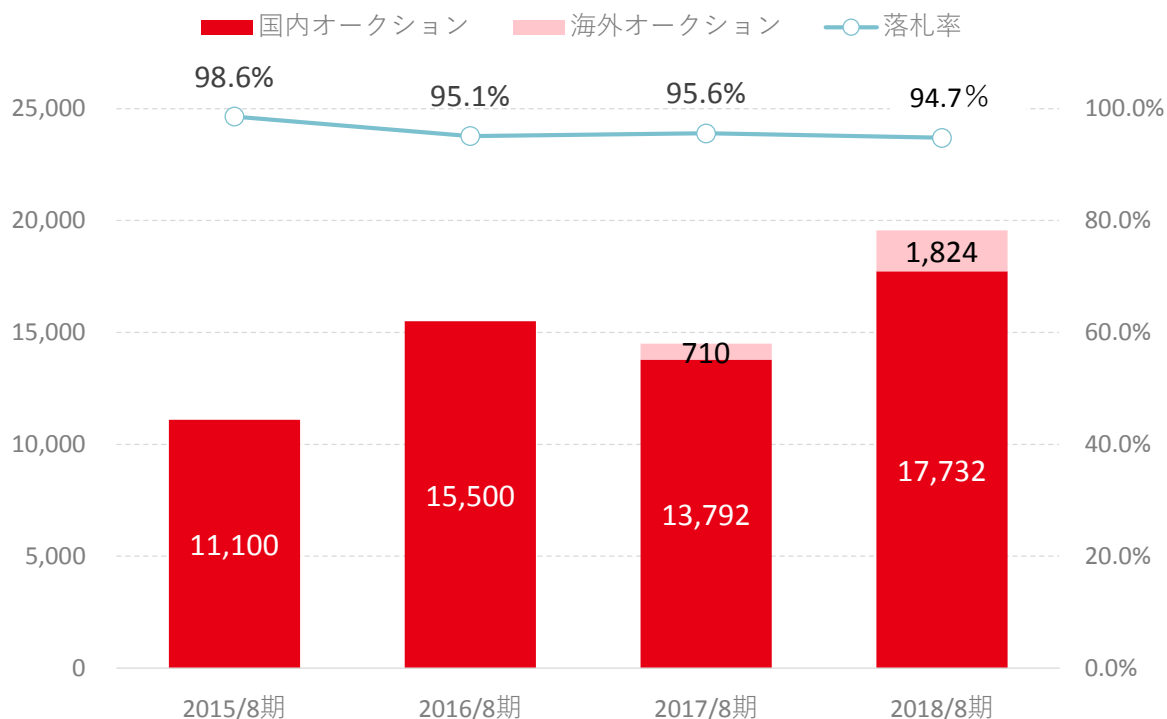


オークション実績推移

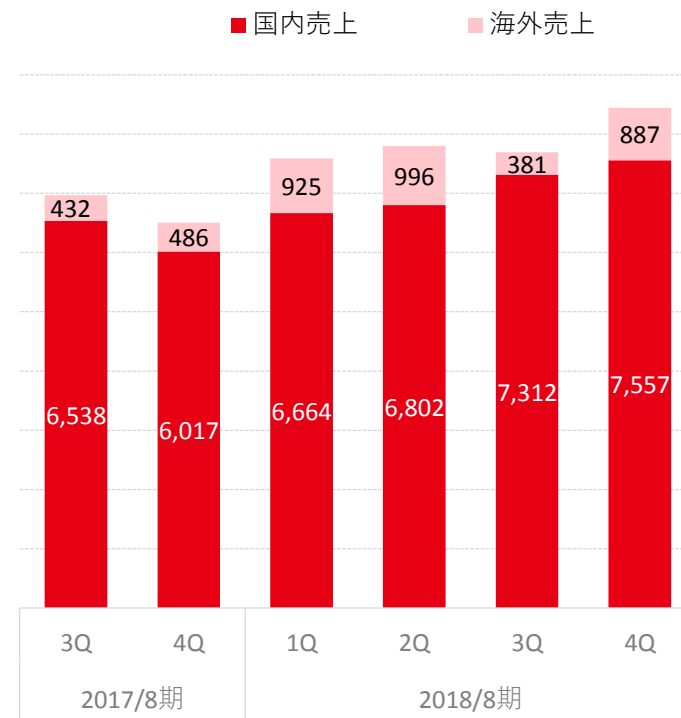


- 2018/8期は国内で48回、海外では4回のダイヤオークションを開催（他海外時計テスト販売2回）
- オークション売上の対前期比は国内28.6%増、海外156.9%増⇒オークションの海外比率は9.3%に成長
- 四半期別には、海外オークション開催がなかったために2018/8期3Qで海外売上比率が低下したものの、海外売上比率は着実に上昇

オークション売上の推移



売上高の販路別推移



<参考> 2018年8月期決算四半期別推移



(単位：百万円)	2017/8期		2018/8期			
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,971	6,502	7,590	7,799	7,694	8,444
売上総利益	2,134	1,846	2,215	2,186	2,030	2,137
売上総利益率	30.6%	28.4%	29.2%	28.0%	26.4%	25.3%
販売費及び一般管理費	1,498	1,587	1,616	1,594	1,763	1,719
営業利益	635	259	598	592	267	418
経常利益	634	278	601	572	221	409
経常利益率	9.1%	4.3%	7.9%	7.3%	2.9%	4.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	380	68	391	475	90	284

3. 2019年8月期 見通し

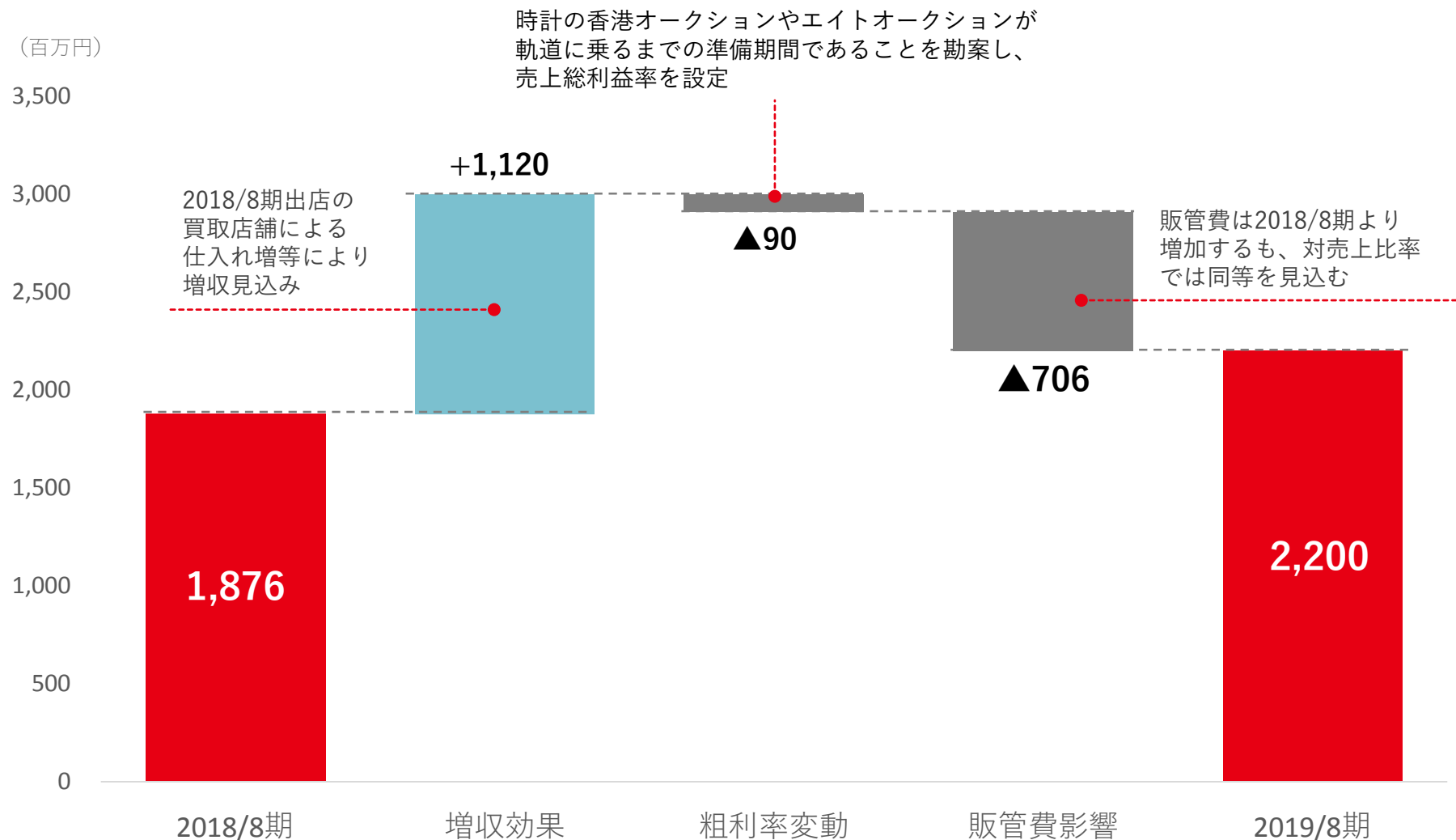


2019年8月期 決算見通し



(単位：百万円)	2017/8期	2018/8期	2019/8期	差異	
	実績	実績	見通し	増減額	増減率
売上高	22,685	31,529	35,650	+4,120	+13.1%
売上総利益	6,667	8,570	9,600	+1,029	+12.0%
売上総利益率	29.4%	27.2%	26.9%	▲0.3pt	-
販売費及び 一般管理費	5,637	6,693	7,400	+706	+10.6%
営業利益	1,030	1,876	2,200	+323	+17.2%
経常利益	1,139	1,806	2,130	+323	+17.9%
経常利益率	5.0%	5.7%	6.0%	+0.3pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	570	1,242	1,450	+207	+16.7%

営業利益の増減要因分析想定



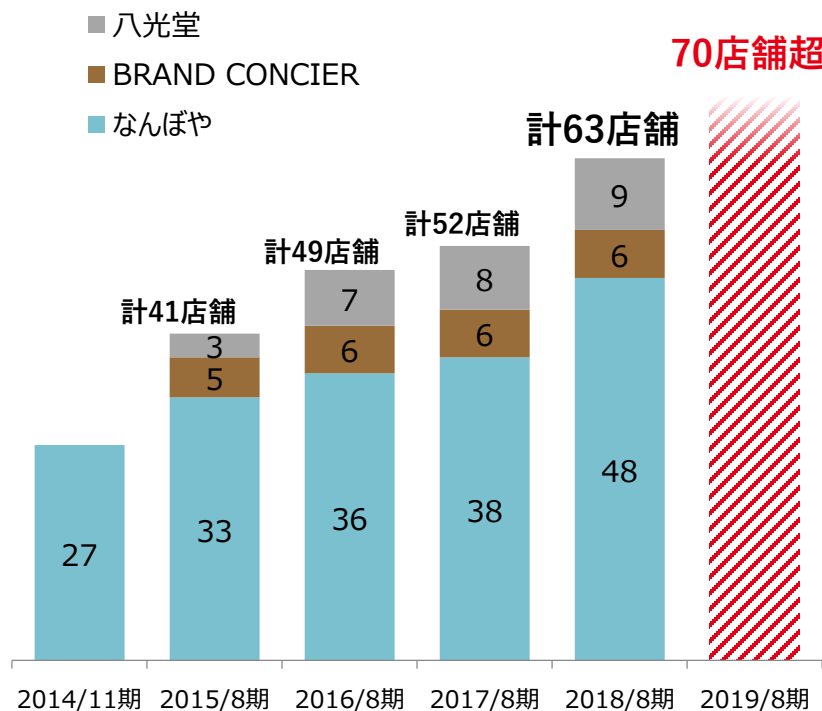
4. 事業トピックス



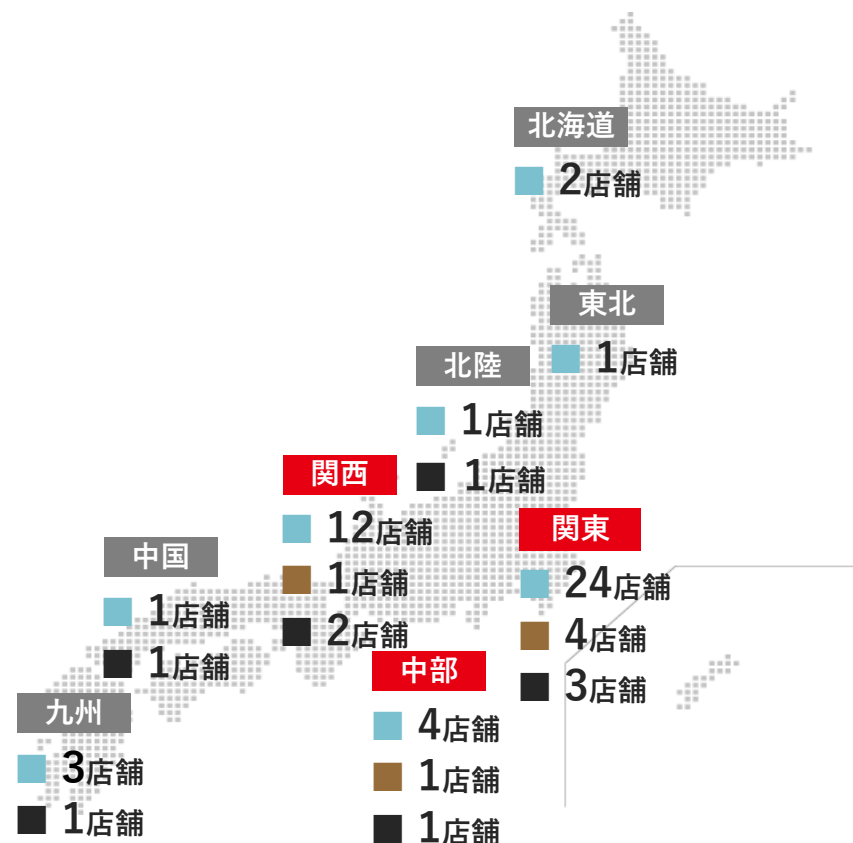
		2018/8期 実績	2019/8期 計画
既存事業の強化施策	買取	<ul style="list-style-type: none"> ・買取拠点11店舗拡大（計63店舗） 	<ul style="list-style-type: none"> ・同等のペースで出店予定⇒70店舗超へ
	オークション	<p>【香港】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイヤモンドオークション開催増（2017/8期：2回→2018/8期：4回） 	<p>【国内】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・STAR BUYERS AUCTION オンライン入札オークション開始 ・古美術八光堂 自社オークション本格化 <p>【香港】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイヤモンドに加え時計オークション 本格化⇒合計10回開催予定
	小売り	<ul style="list-style-type: none"> ・越境ECショッピングアプリへのALLU商品出店 	<ul style="list-style-type: none"> ・ALLU心齋橋オープン
戦略的施策	アプリ	<ul style="list-style-type: none"> ・mineyリリース⇒他社サービスとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・ジャンル拡充 ⇒アライアンスも視野に入れ検討
	M&A		<ul style="list-style-type: none"> ・ユー・エム・イーとの基本合意書締結 ⇒その他、M&Aの積極的な検討
	海外展開		<ul style="list-style-type: none"> ・香港以外の販路構築 ・海外用ビジネスモデル構築

- ・ 前期出店の買取拠点（11拠点）が通期でフル寄与
- ・ 買取拠点の拡大：2019/8 末までに70店舗超へ(現状63店舗)
⇒ 商業施設および首都圏・繁忙エリアを中心に新店予定

買取拠点数の推移（過去5年）



※ 2015/8期より決算期変更 ※ 古美術八光堂は2017年2月に子会社化





オンライン入札オークション追加開催

仕入れ量の増加に伴い、2018年9月より開始

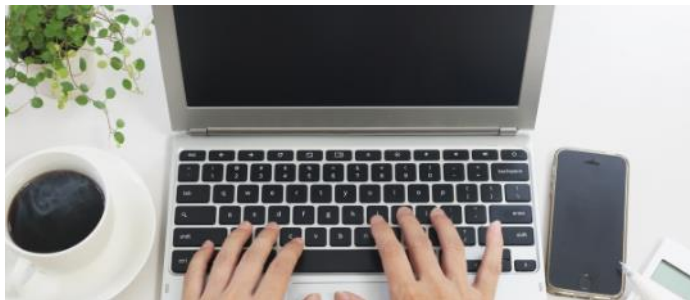
リアルオークション 4日間

- 11日：アパレル・小物
- 12日：時計
- 13日：ブランドジュエリー
- 14日：バッグ



オンライン入札オークション

- 23日：全ジャンル




古美術八光堂 自社オークション開始

他社販路での販売⇒自社販路へ



将来的な利益率の向上を目指す

リアルオークション 2日間

- 偶数月 8日：骨董品
- 偶数月 9日：茶道具
- 奇数月 8日：絵画
- 奇数月 9日：書画



販売 オークション：海外(香港)での取組み



2018年8月期

STAR BUYERS AUCTION 香港大会にて、
ダイヤモンドオークションを4回開催
+ 時計オークションのテスト運営を開始

2018年8月期の海外売上比率

10.1%

(2017年8月期：5.5%)

2019年8月期

STAR BUYERS AUCTION 香港大会の
ダイヤモンドオークションの継続と
時計オークションを本格稼動

合計**10回**開催予定

海外売上高増と利益率向上を目指す

2019年8月期 海外（香港）販売スケジュール

		9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
STAR BUYERS AUCTION		ダイヤモンド大会・時計大会 合計10回開催											
海外卸	ジュエリーショー	●			●			●			●		
	ウォッチギルド	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●



2018年9月、東京・銀座に続く2号店を
大阪・心斎橋にオープン



- ・ 関西圏での認知拡大、訪日旅行者獲得
- ・ 小売ブランドにおける他社との差異化
- ・ 売上総利益率の向上 を図る

… 2018年8月期より継続 …



ECショッピングアプリ

「豌豆公主（ワンドウ）」への出店

バッグ・時計を中心に10万円以上の高額商品も売れ筋

5. 成長施策について

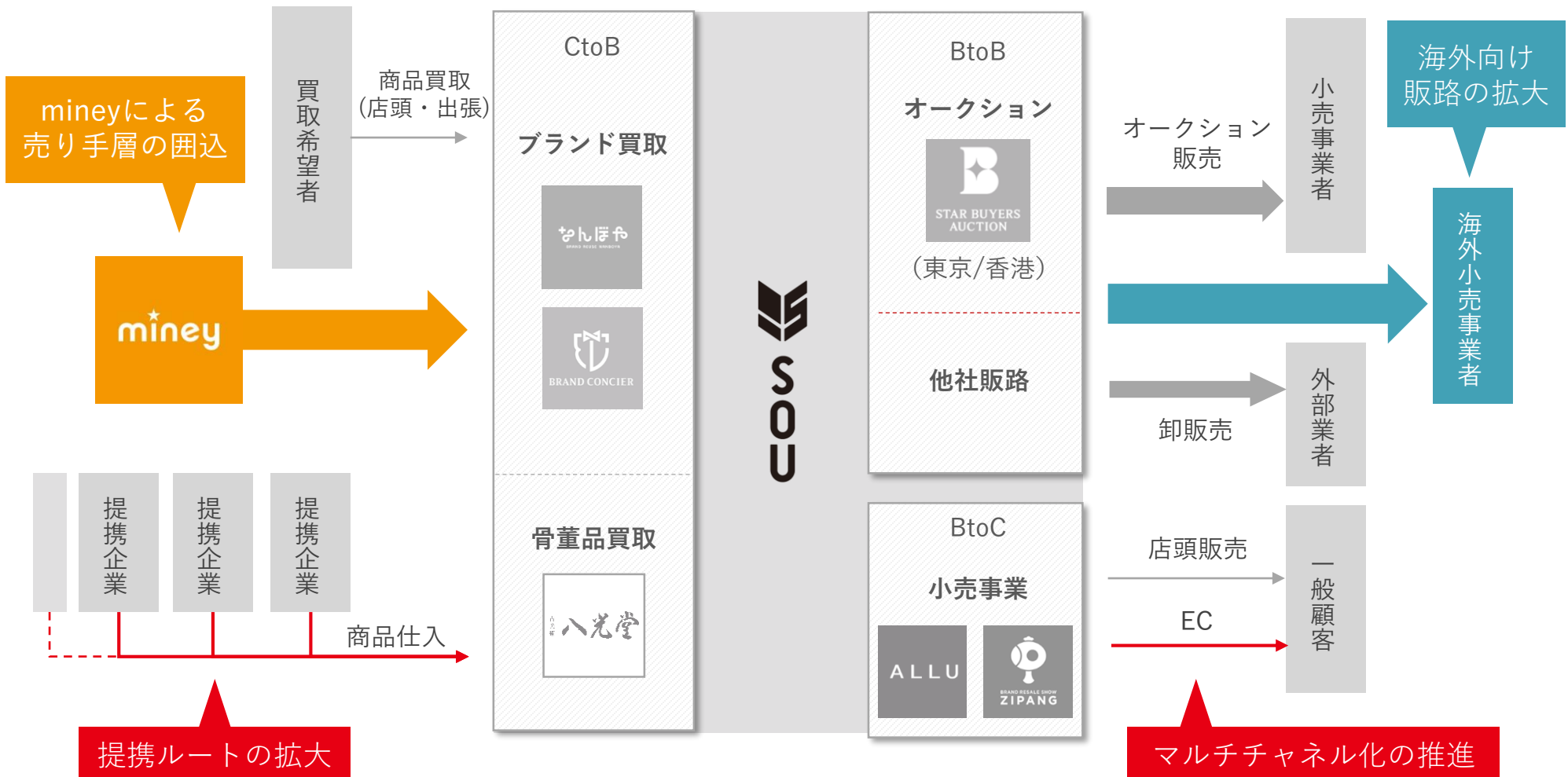


目指すビジネスモデル



仕入 (買取) サイド

販売サイド



成長施策について



		2018/8期 実績	2019/8期 計画
既存事業の強化施策	買取	<ul style="list-style-type: none"> 買取拠点11店舗拡大（計63店舗） 	<ul style="list-style-type: none"> 同等のペースで出店予定⇒70店舗超へ
	オークション	<p>【香港】</p> <ul style="list-style-type: none"> ダイヤモンドオークション開催増（2017/8期：2回→2018/8期：4回） 	<p>【国内】</p> <ul style="list-style-type: none"> STAR BUYERS AUCTION オンライン入札オークション開始 古美術八光堂 自社オークション本格化 <p>【香港】</p> <ul style="list-style-type: none"> ダイヤモンドに加え時計オークション 本格化⇒合計10回開催予定
	小売り	<ul style="list-style-type: none"> 越境ECショッピングアプリへのALLU商品出店 	<ul style="list-style-type: none"> ALLU心齋橋オープン
戦略的施策	アプリ	<ul style="list-style-type: none"> mineyリリース⇒他社サービスとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> ジャンル拡充 ⇒アライアンスも視野に入れ検討
	M&A		<ul style="list-style-type: none"> ユー・エム・イーとの基本合意書締結 ⇒その他、M&Aの積極的な検討
	海外展開		<ul style="list-style-type: none"> 香港以外の販路構築 海外用ビジネスモデル構築



- ・ 2017年10月にリリースした資産管理アプリ
- ・ 商品の現在価値のほか、過去から現在までの価格推移や登録商品の総額の確認が可能
- ・ 対象ジャンル
： 時計、ブランドジュエリー、バッグ、ブランド小物（財布など）



ユーザー数・登録資産額

プロモーション無しでの増加

- ユーザー数 : 約1.8万人
- 資産登録総額 : 約29億円

他社サービスとの連携

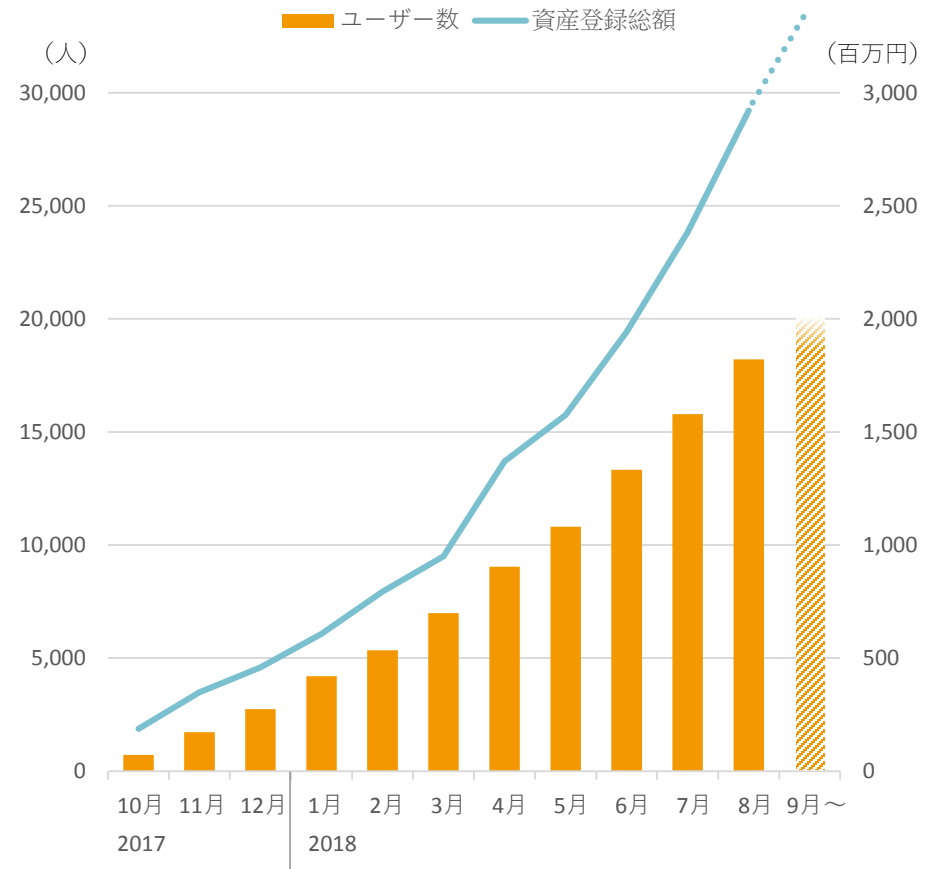
- 2017年12月 : Money Forward との連携開始
- 2018年10月 : 画像買取アプリ「ONE」との連携

※いずれもアプリ間のサービス連携

今後

- 他社サービスとの連携の検討継続
- ジャンル拡充の検討
 - 不動産、骨董（絵画）、お酒など、当社取扱い商材とシナジーを生むジャンル
 - 異業種との連携も選択肢

ユーザー数と資産登録額の推移



アプリ

「miney」により「モノは消耗品から資産へ」



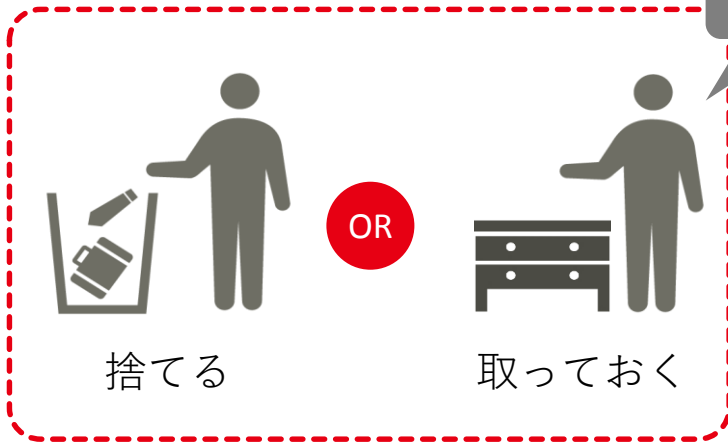
これまで：モノ = 消耗品



買う



使う



これから：モノ = 資産



買う



使う



「資産」に変える



将来はその一部が
リユース市場へ

miney により、
「コスト」から『資産』へ

M&A

- ・2018年9月：ユー・エム・イーの株式取得に向けた基本合意書締結
- ・今後もさらなる事業拡大、成長スピードの加速に向けたM&Aを検討

子会社化の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・ 香港におけるダイヤモンド販売の強化 ・ 日本におけるダイヤモンド仕入ルートの強化 ・ ダイヤモンドの海外販路開拓
取得株式数	<ul style="list-style-type: none"> ・ 100%取得の方向ながら、未確定
取得価額	<ul style="list-style-type: none"> ・ 未定
取得資金	<ul style="list-style-type: none"> ・ 手元資金を充当
日程	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式譲渡契約締結 2018年12月中
業績への影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ 精査中

*1992年創業のダイヤモンド取扱専門会社。国内外への販売、オークションを開催

海外

- ・2018年9月：海外事業本部 新設
- ・香港以外の販路の開拓や海外での地産地消型ビジネスモデル（現地仕入れ・現地販売）の構築に向けた取組みの実施



香港オークションの様子

6. さらなる成長に向けて



Personal Wealth Management

お客様の実物資産に関する最新の情報提供に加え、
管理・運用・処分等のソリューションを
リアル・デジタル双方で提供する

— 参考資料 —

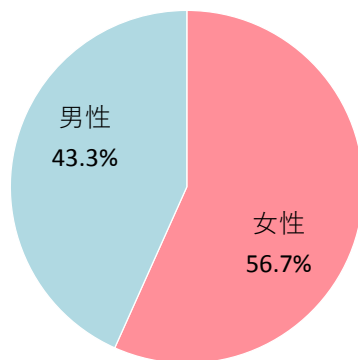
*いずれも2018/8期実績



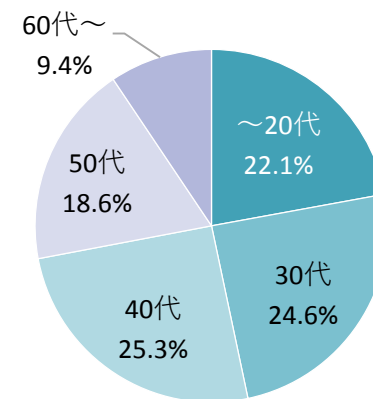
なんぼや・BRAND CONCIER 概要



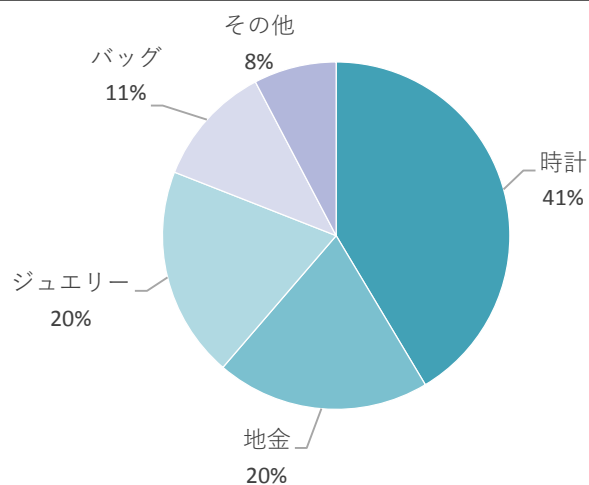
男女別利用者比率



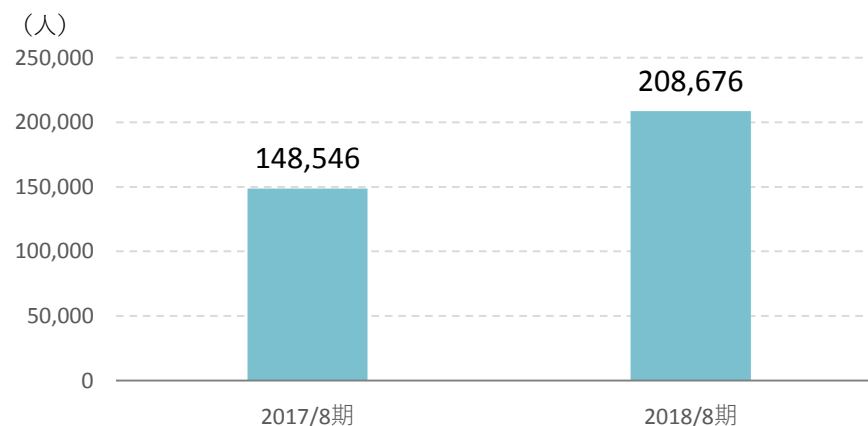
年代別利用者比率



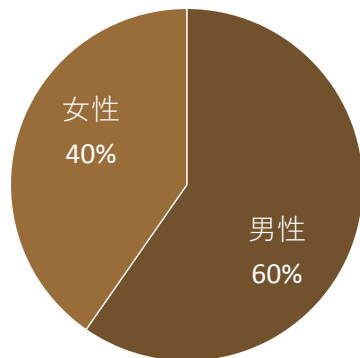
ジャンル別売上比率



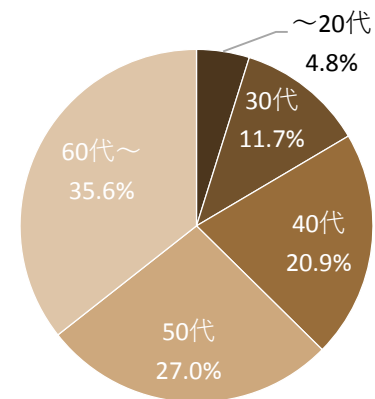
利用者数の推移



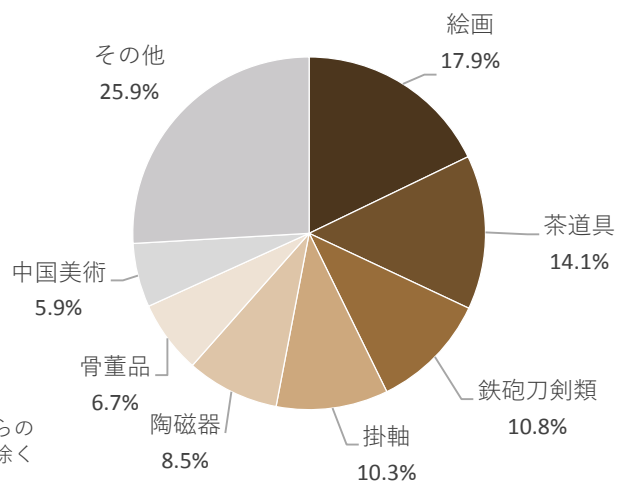
男女別利用者比率



年代別利用者比率



ジャンル別売上比率

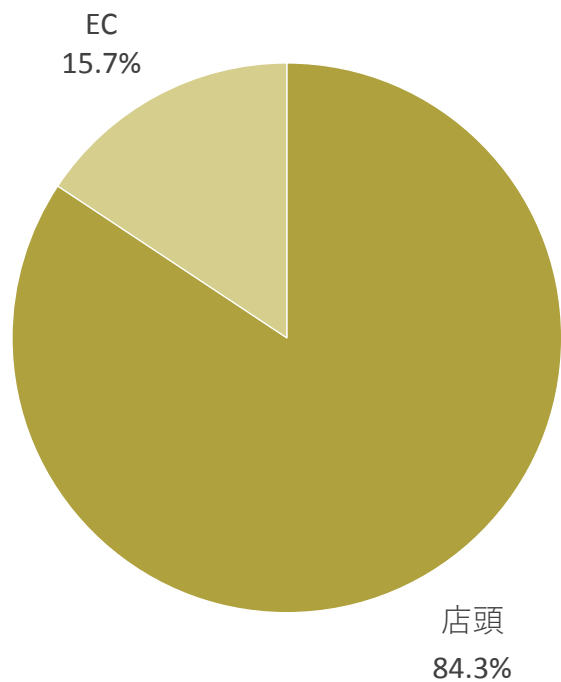


*なんぼやからの委託分除く

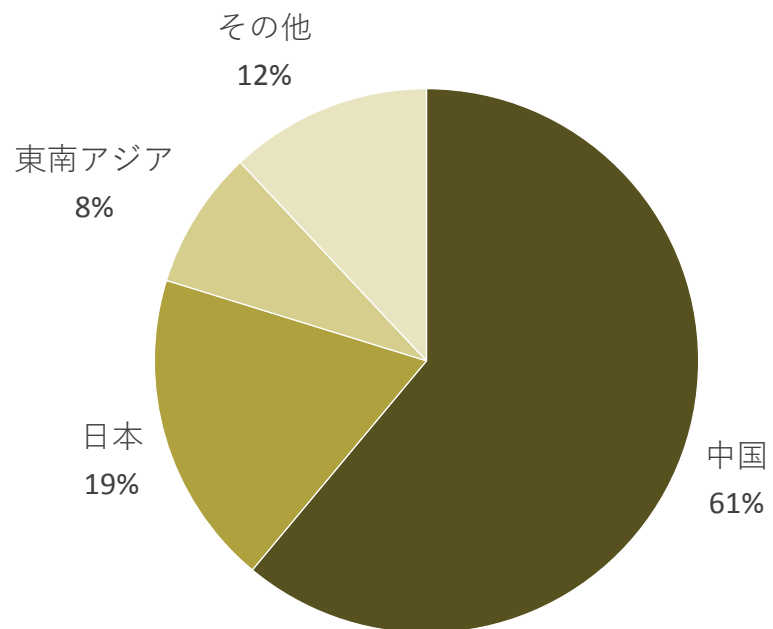
利用者数の推移



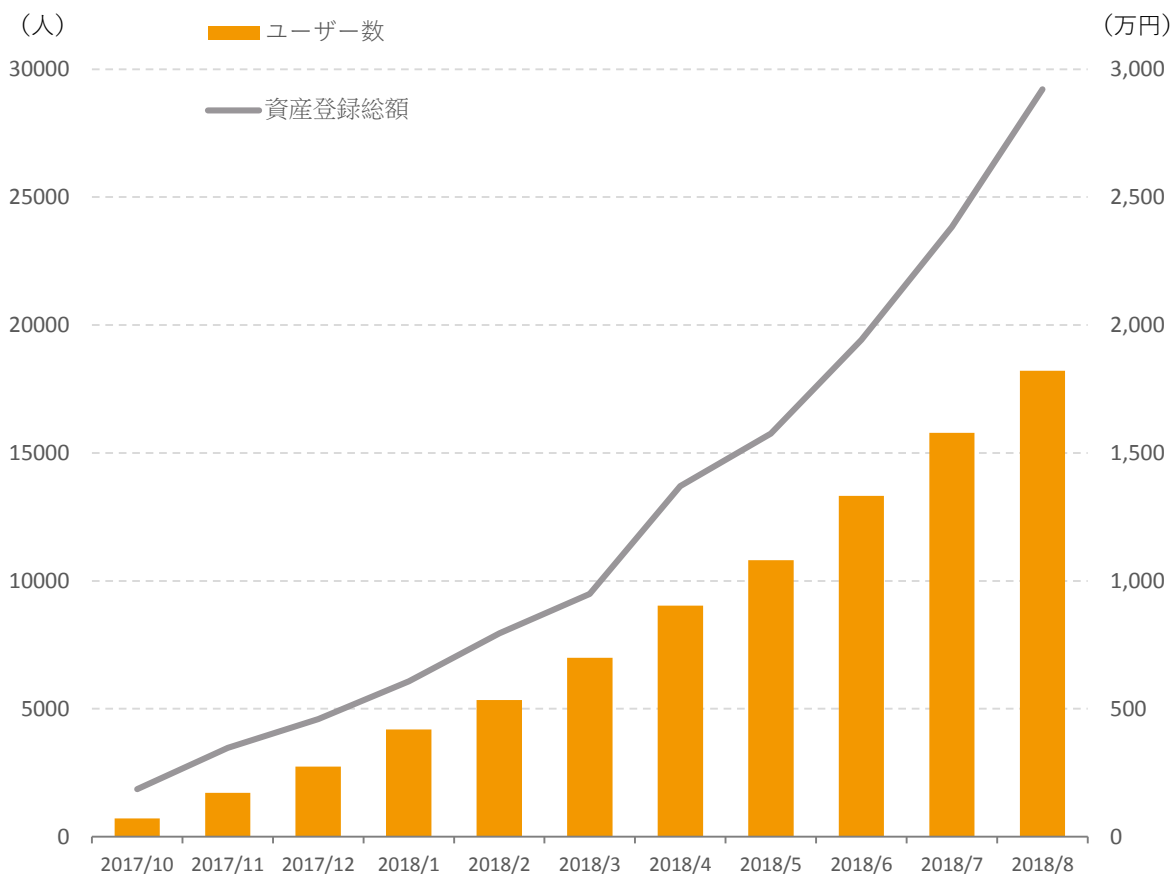
店頭・EC売上比率



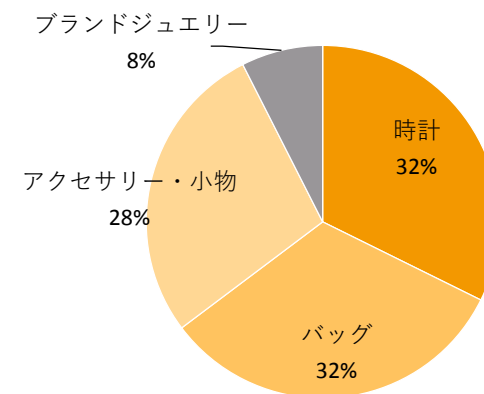
国別購入者割合



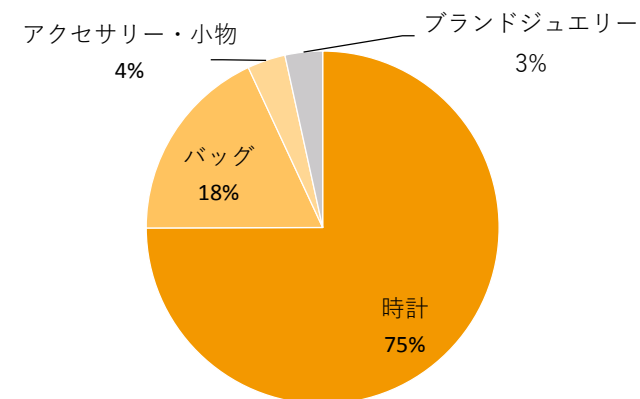
ユーザー数と資産登録額の推移



点数構成



金額構成





- 本資料における2016/8期、2017/8期、2018/8期に関する数字情報、また売上高の販路別内訳およびオークション実績の内訳については参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。
- 業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。
- 当資料は「平成30年8月期 決算短信」に準拠し作成しています。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社S O U 社長室 広報IR課

TEL : 03-4580-9983 / Mail : contact@ai-sou.co.jp