

株式会社デファクトスタンダード

(東証一部：3545)

2018年9月期

決算説明資料

2018年11月6日

目次

1. 2018年9月期 通期決算の概要 … 3
2. 2019年9月期の計画 … 15
3. 今後3年間の成長イメージ … 28
4. appendix … 31

1. 2018年9月期 通期決算の概要	… 3
2. 2019年9月期の計画	…15
3. 今後3年間の成長イメージ	…28
4. appendix	…31

1-1 2018年9月期 決算損益 (対前期)

YoY売上10%増、仕入25%増。一方で経常利益2.7%減

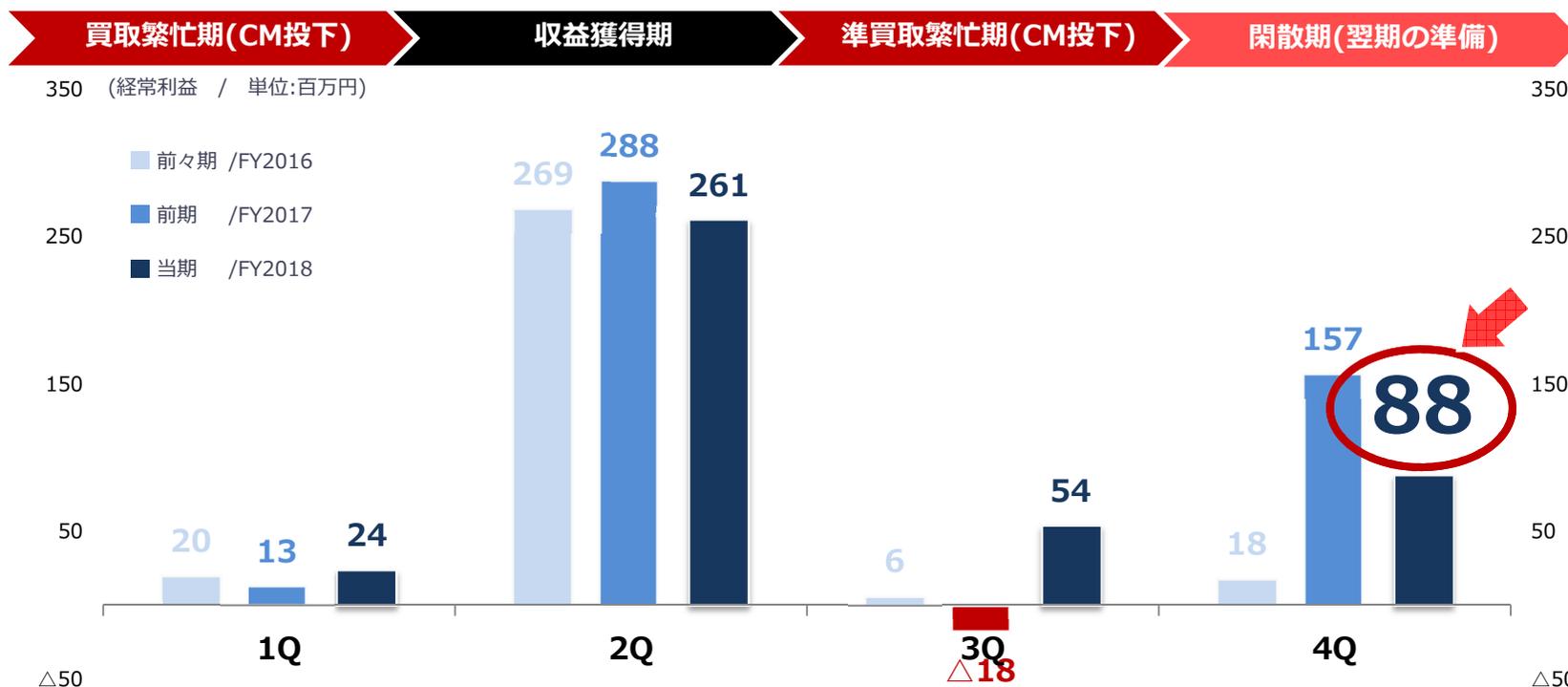
(単位:百万円)

	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		11,568		1,054	10.0%
仕入高	5,120	48.7%	6,423	55.5%	1,303	25.5%
売上総利益	5,408	51.4%	5,670	49.0%	262	4.8%
販管費	4,969	47.3%	5,246	45.3%	277	5.6%
営業利益	439	4.2%	423	3.7%	△15	△3.4%
経常利益	441	4.2%	429	3.7%	△12	△2.7%
当期純利益	304	2.9%	294	2.5%	△9	△3.2%

1-2 2018年9月期 決算損益 (対前期)

4Qにおいて販売が伸び悩み

- 売上高 : 仕入（買取金額）増に伴い、**前期比10.0%増**の115.6億円で着地。**4Qに伸び悩み**。
- 仕入高 : “セカンドハイ”戦略により、比較的高単価の商材の買取が進み、**同25.5%増**の64億円。
- 売上総利益 : “額”は増額するも、“率”は販売単価の上昇に起因し、**同2.4ポイント低下**。49.0%。
- 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9.5%減**の8.9億円。（対売上高比は9.4%→**7.7%**）
②広告宣伝費は積極投下をすすめ、**同13.3%増**の16.4億円。（対売上高比は13.8%→**14.2%**）
③以上の結果、営業利益**同3.4%減**の4.2億円。経常利益**同2.7%減**の4.3億円。



1-3 2018年9月期 決算損益 (対業績予想)

売上高は計画未達。一方、仕入高は計画以上

(単位:百万円)

	業績予想/FY2018		実績/FY2018		対計画値	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	12,091		11,568		△522	△4.3%
仕入高	5,889	48.7%	6,423	55.5%	533	9.1%
売上総利益	6,341	52.5%	5,670	49.0%	△671	△10.6%
販管費	5,861	48.5%	5,246	45.3%	△614	△10.5%
営業利益	480	4.0%	423	3.7%	△56	△11.8%
経常利益	480	4.0%	429	3.7%	△50	△10.6%
当期純利益	332	2.7%	294	2.5%	△37	△11.4%

1-4 売上・利益の計画未達要因について

計画に対して売上高95.7%、経常利益89.4%の達成率

① 売上未達の要因

“セカンドハイ”商品を買取することができ、買取サイドはYoY25%増を達成！一方で、販売サイドについては、自社販路は計画通りに伸びたが(YoY68%増)、ヤフオク! チャンネルが大きく下落(YoY16%減)。これにより、全体としては売上未達。

② 利益未達の要因

従来からの低単価アパレルは引き続き利益貢献。それに加え、“セカンドハイ”商品の取扱高が増加することで、売上総利益額は増加したが、売上高が計画には届かず。一方で、広告宣伝費はほぼ予定通り投下。結果、利益未達。

1-5 2018年9月期 貸借対照表 (対前期末)

仕入増で商品在庫5.3億円増、一方で現預金4.8億円減

(単位:百万円)

	FY2017 9月期末	FY2018 9月期末	増減額	コメント
資産の部				
●流動資産	3,780	3,933	153	■現金及び預金：△4.8億円 ■商品：+5.3億円
●固定資産	278	414	136	■在庫棚・保育所内装等1.3億円
資産合計	4,058	4,348	289	
負債の部				
●流動負債	648	596	△52	
●固定負債	96	132	36	
負債合計	744	728	△16	
純資産の部				
●株主資本	3,313	3,619	305	
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	3,314	3,619	305	
負債・純資産合計	4,058	4,348	289	

1-6 2018年9月期キャッシュ・フロー計算書 (対前期) DEFACTO STANDARD

在庫増に伴い、営業CFがマイナスへ

(単位:百万円)

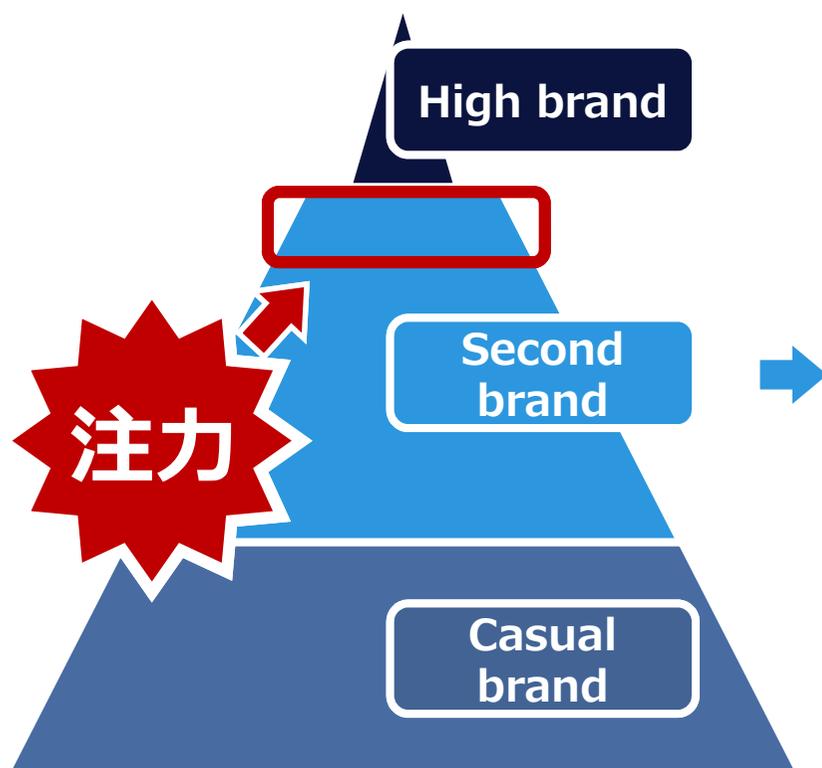
	FY2017 通期	FY2018 通期	増減額	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	325	 △344	△669	■在庫増で営業CFマイナス
投資活動による キャッシュ・フロー	△80	△134	△54	■在庫棚・福利厚生目的の保育所内装等1.3億円
財務活動による キャッシュ・フロー	△107	10	118	■FY2017は自己株式取得1.2億円が発生
現金及び現金同等物に係る 換算差額	0	△1	△2	
現金及び現金同等物の 期末残高	2,465	1,995	△470	

1-7 買取 ~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YoY**39%上昇**いたしました。
- 一方、買取商品数はYoY**10%減少**したため、YoY**25%増**の買取金額（仕入高）を達成いたしました。

※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）



【買取商品数推移】



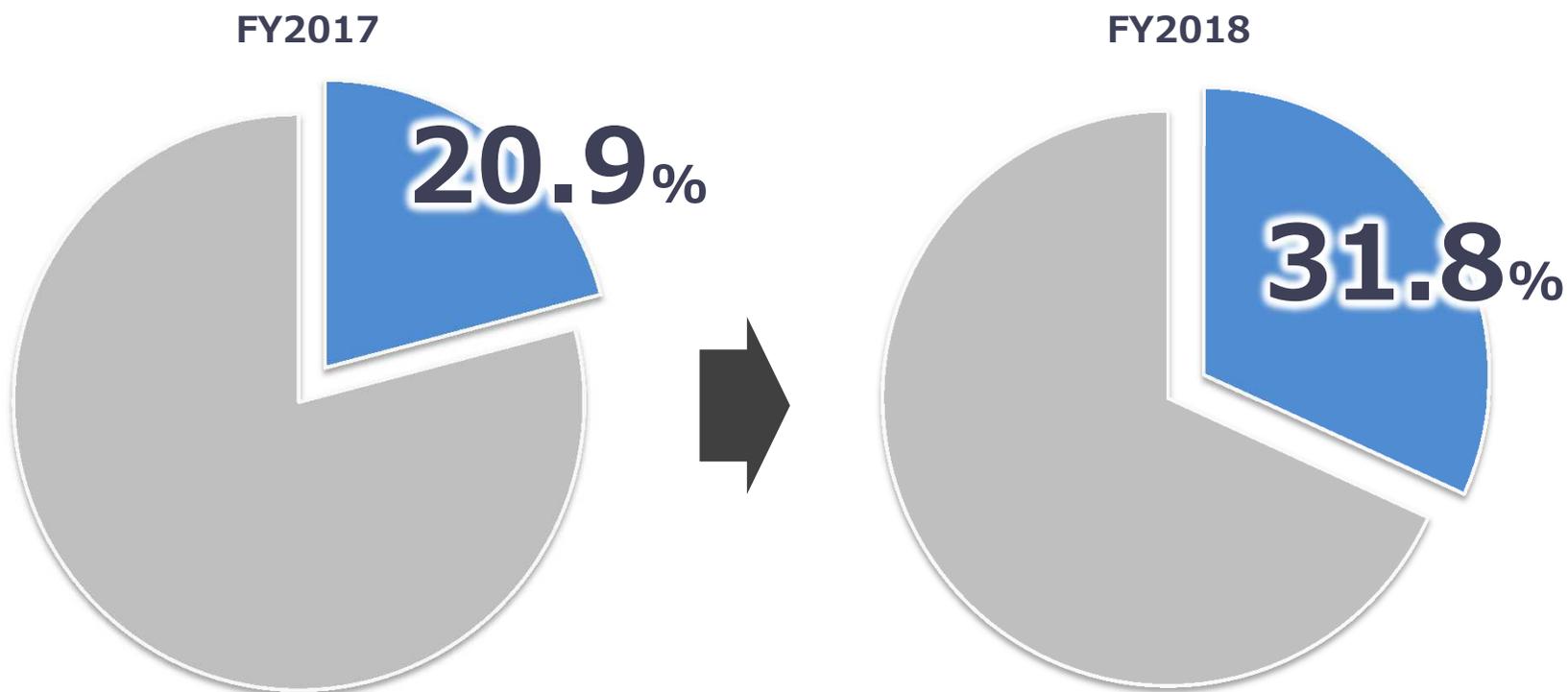
$$\times \text{単価} + 39\% = \text{買取} + 25\%$$

1-8 販売① ～自社販路比率が大幅拡大～

自社販路に対して戦略的フォーカス。特にブラオクが伸長

- 自社販路「ブランディアオークション」の売上高は、YoY**68%増**。売上高構成比も**20.9%→31.8%**へ上昇。
- 自社販路に新たにスマホアプリ「ブランディア マーケット」を追加。従来のiOS版に加え、android版も10月にリリース。

【ブランディアオークション 売上高構成比】



1-9 販売② ～循環型サービスの創出～

ブランドイア経済圏推進へ「買取」と「販売」連動開始！



●あくまで宅配買取がサービスの中心



●買取・販売(自社販路)を含めた循環型の会員サービスへ

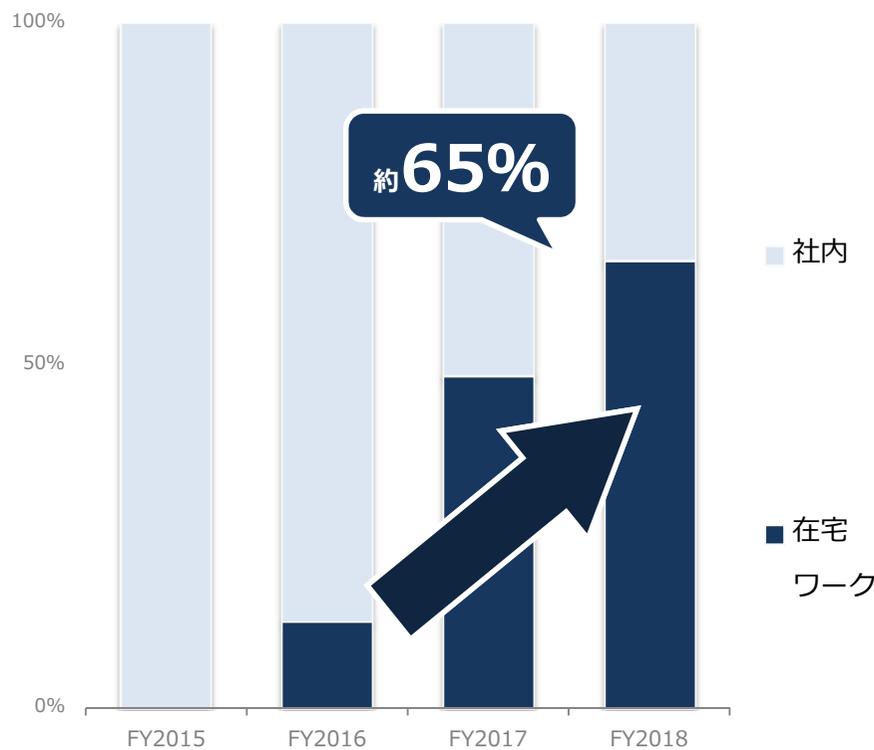
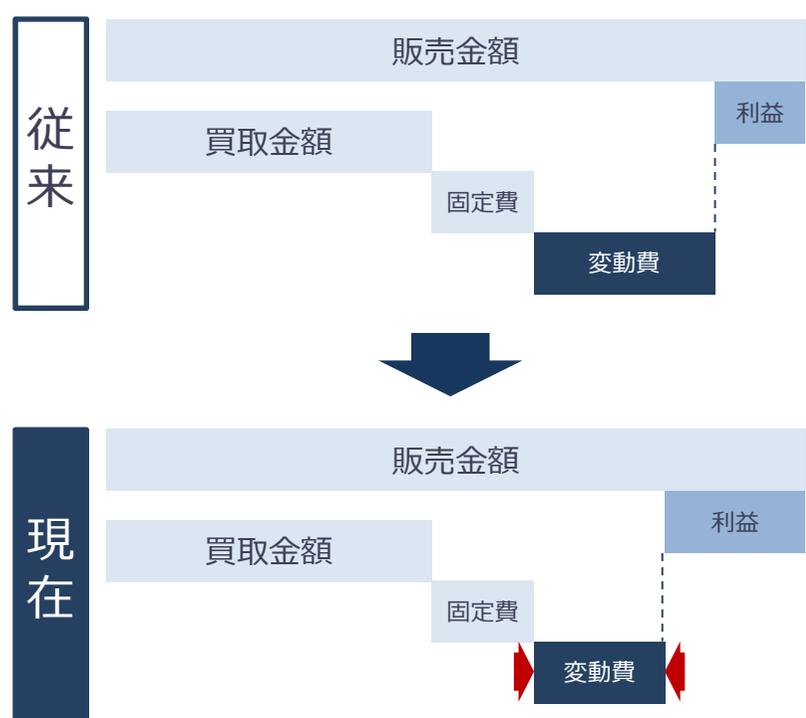
1-10 業務改善 ～改善実施の状況～

在宅ワーク化のさらなる推進で、雑給はYoY9.5%減

- 当社変動費である出品業務コスト及び物流コストの圧縮を継続的に推進。
- 出品業務の在宅ワーク化(アウトソース化)比率は年間累計で約**65%**にアップ。



【在宅ワーク比率推移】



1-11 東証一部指定替えについて

9月6日に東証マザーズから東証一部に市場変更

① 市場変更について

2018年9月6日付で当社株式は、東京証券取引所マザーズ市場から市場第一部に市場変更されました。

これも、ひとえに株主の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様からの日頃のご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

② 記念配当について

株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すとともに、市場変更を記念して、2018年9月期の期末配当金について、1株当たり5円の記念配当を実施することを決定いたしました。

この結果、年間配当額は1株当たり5円となる予定であります。

※なお、本件につきましては、2018年12月に開催予定の第15期定時株主総会に付議する予定であります。

1. 2018年9月期 通期決算の概要	… 3
2. 2019年9月期の計画	…15
3. 今後3年間の成長イメージ	…28
4. appendix	…31

2019年9月期の計画

2-1 2019年9月期の計画について

当社が打ち出す新たな「バリュー」

ベース
バリュー

「ブランド売るならブランディア」

NEW
バリュー

「ブランド買うのもブランディア」

2-2 2019年9月期の計画について ~買取 新CM~

ベースバリュー「ブランド売るならブランドディア」を強化

- 「当日査定」の実現によるブランドディアならではの査定の早さをアピール。
- 人気芸人「ひよこりはん」さんを新キャストに、話題性・注目度を高めつつ、申し込み増を狙う。



訴求ポイント

- まとめ売り
- 当日査定

2-3 2019年9月期の計画について

NEWバリュー「ブランド買うのもブランディア」を追加

ベース
バリュー

「ブランド売るならブランディア」

NEW
バリュー

「ブランド買うのもブランディア」

販売力の強化

①品揃えの強化

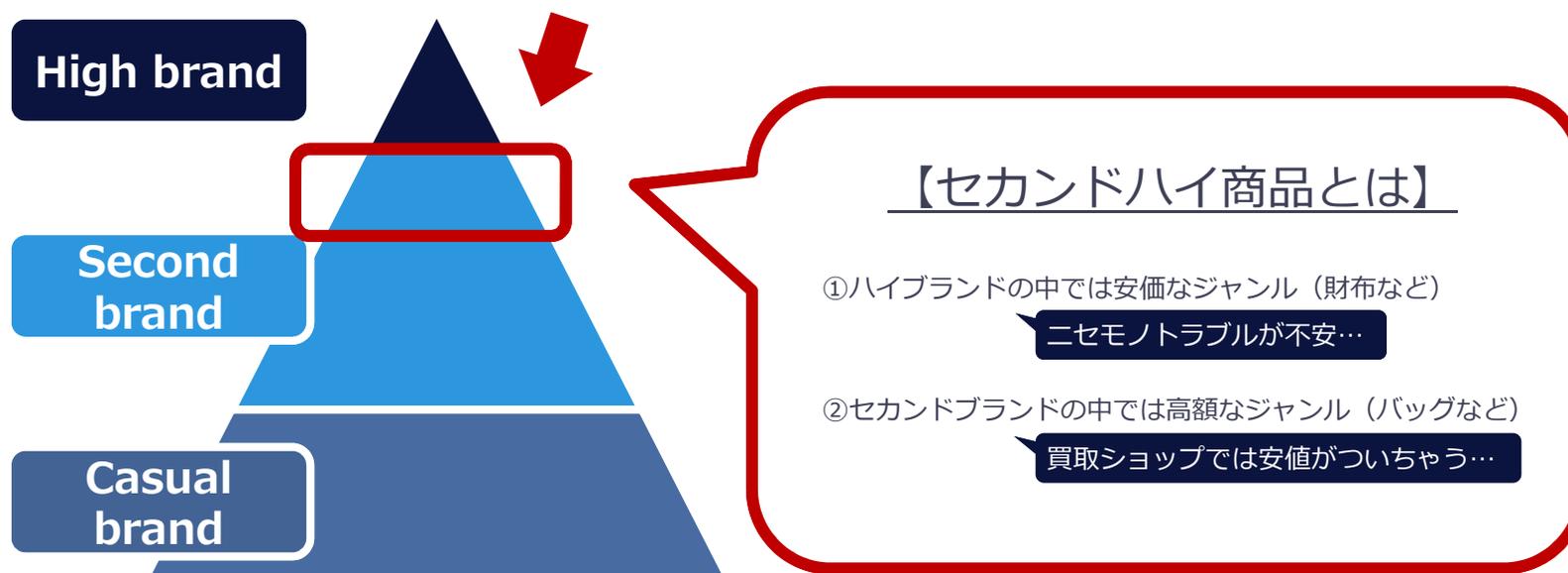
②販売プロモーション強化

NEWバリュー「ブランド買うのもブランディア」

① 品揃えの強化

→ 戦略的買取値付け

→ “セカンドハイ”を高く買います!



NEWバリュー「ブランド買うのもブランドイア」

②販売プロモーション強化

→ 販売促進費の投下

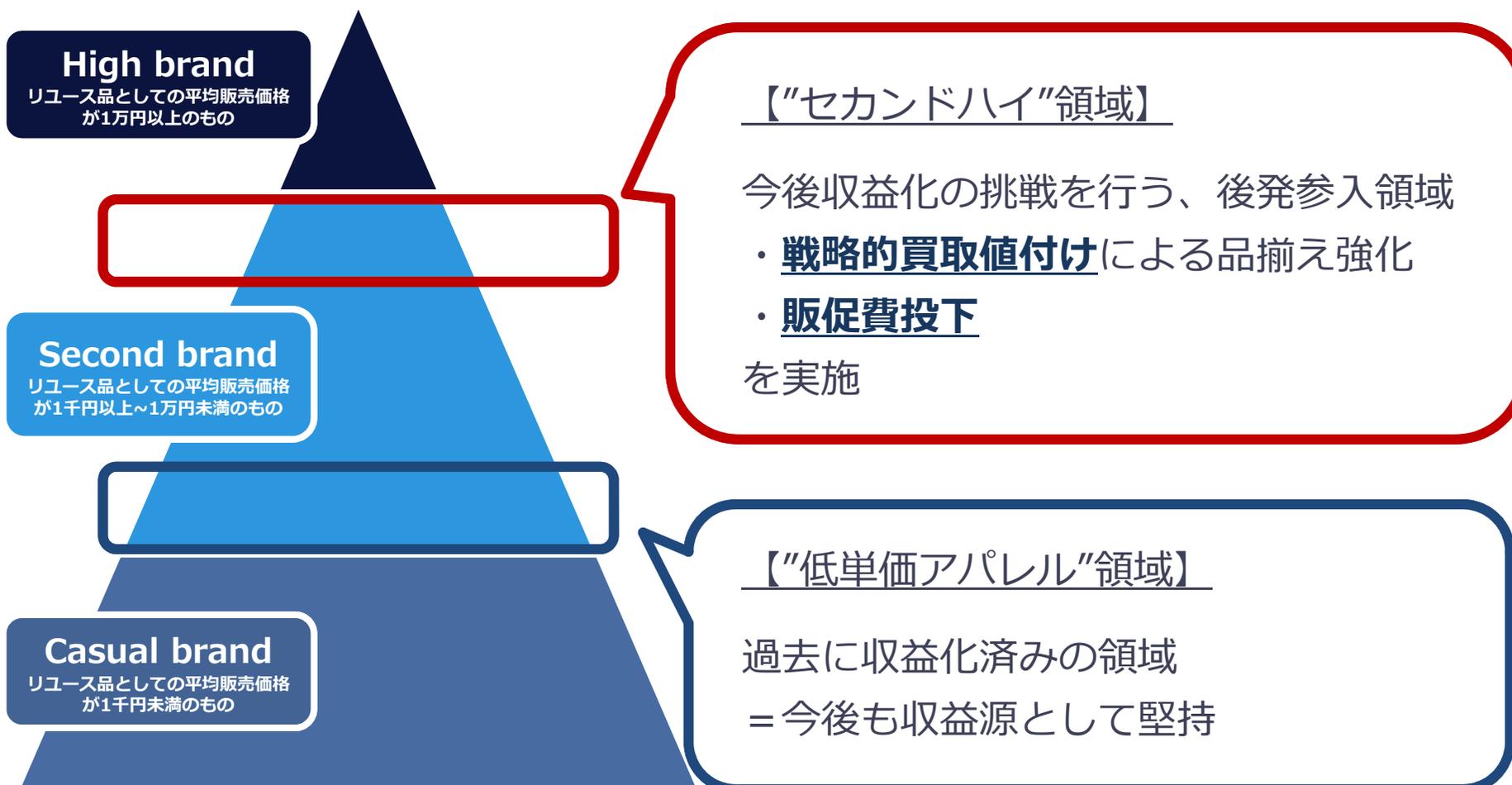
→ 「ブランド買うのもブランドイア」



2-7 2019年9月期の計画について ~商品軸~

商品軸では、引き続き“セカンドハイ”領域にフォーカス

- これまでの当社の成長の原動力は“低単価アパレル”領域。
- これからは、当社後発参入領域となる“セカンドハイ”領域での収益化に取り組む。



「販売強化」によってもたらされるもの（短期）

①品揃えの強化

→ “売上高”の増加

→ “売上総利益率”の低下

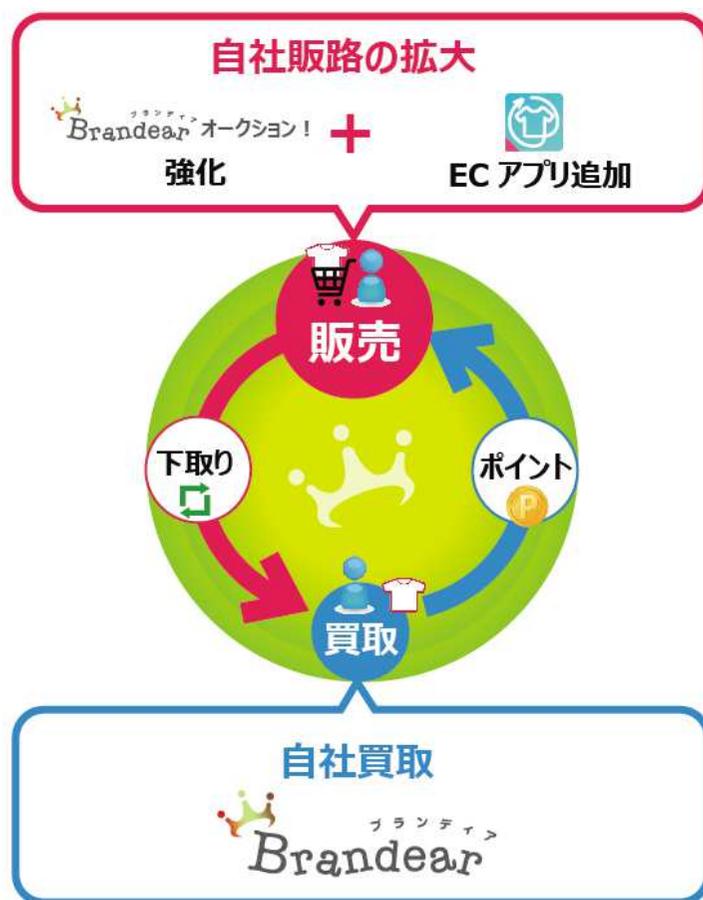
②販売プロモーション強化

→ 販売促進費の増加

2-9 2019年9月期の計画について

「販売強化」によってもたらされるもの（中期）

【ブランディア経済圏拡大イメージ】



・ブランディア経済圏の確立

・周辺サービスフィーの獲得

・販売手数料の削減

・売上総利益率の上昇

2-10 2019年9月期 業績予想

販売力強化に取り組むため、売上増/利益横ばいを予想

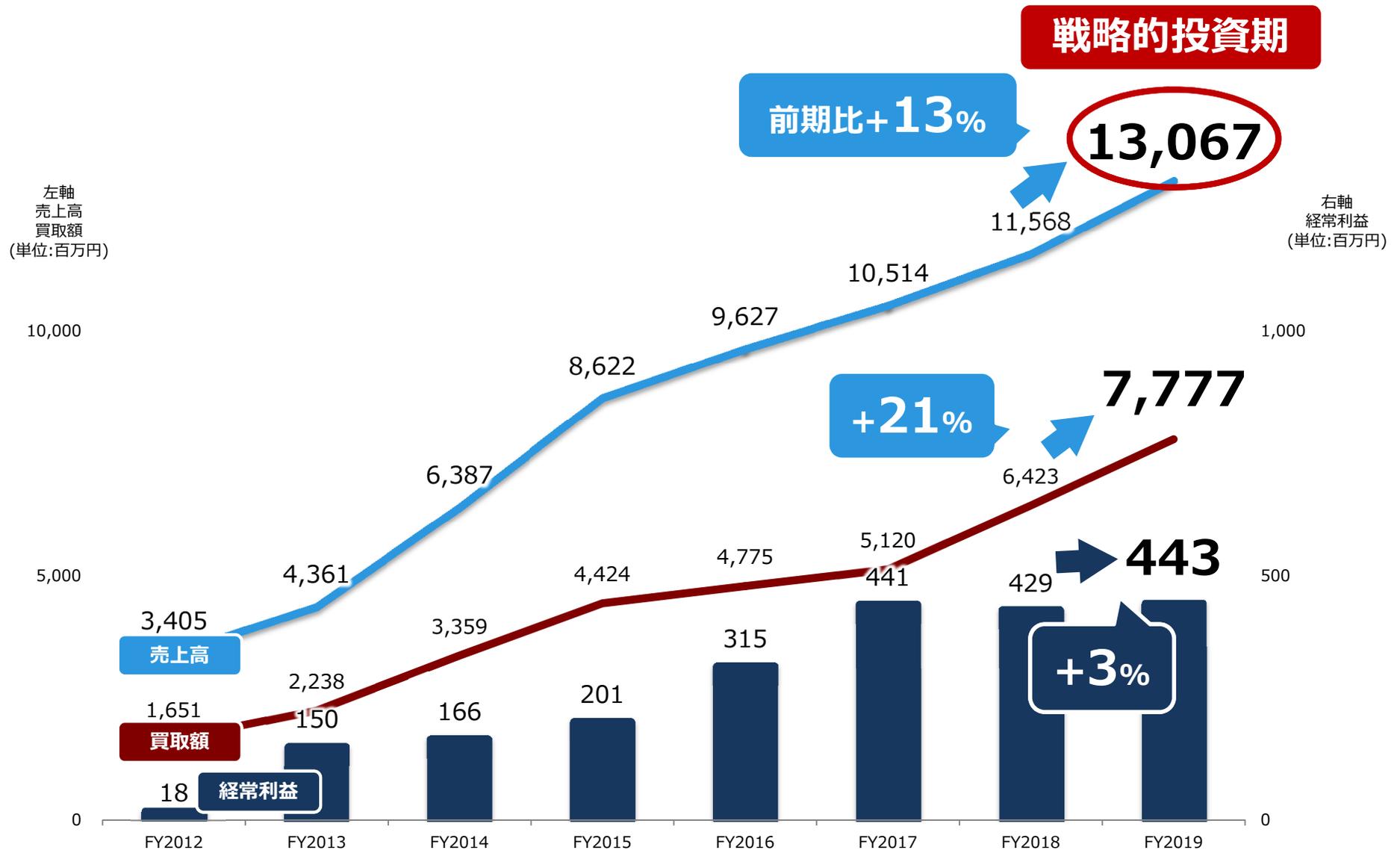
(単位:百万円)

	実績/FY2018		業績予想/FY2019		対前期	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	11,568		13,067		1,498	13.0%
仕入高	6,423	55.5%	7,777	59.5%	1,353	21.1%
売上総利益	5,670	49.0%	5,875	45.0%	205	3.6%
営業利益	423	3.7%	431	3.3%	7	1.7%
経常利益	429	3.7%	443	3.4%	14	3.3%
当期純利益	294	2.5%	306	2.3%	12	4.2%

- 売上高 : 増加
- 売上総利益 : "率"は低下、"額"は増加
- 経常利益 : 販促費増を見込むため、横ばい

2-11 2019年9月期 業績予想

2019年9月期は戦略的投資期として位置づけ



1. 2018年9月期 通期決算の概要	… 3
2. 2019年9月期の計画	…15
3. 今後3年間の成長イメージ	…28
4. appendix	…31

今後3年間の成長イメージ

2021年に向けて大きな成長を目指します！

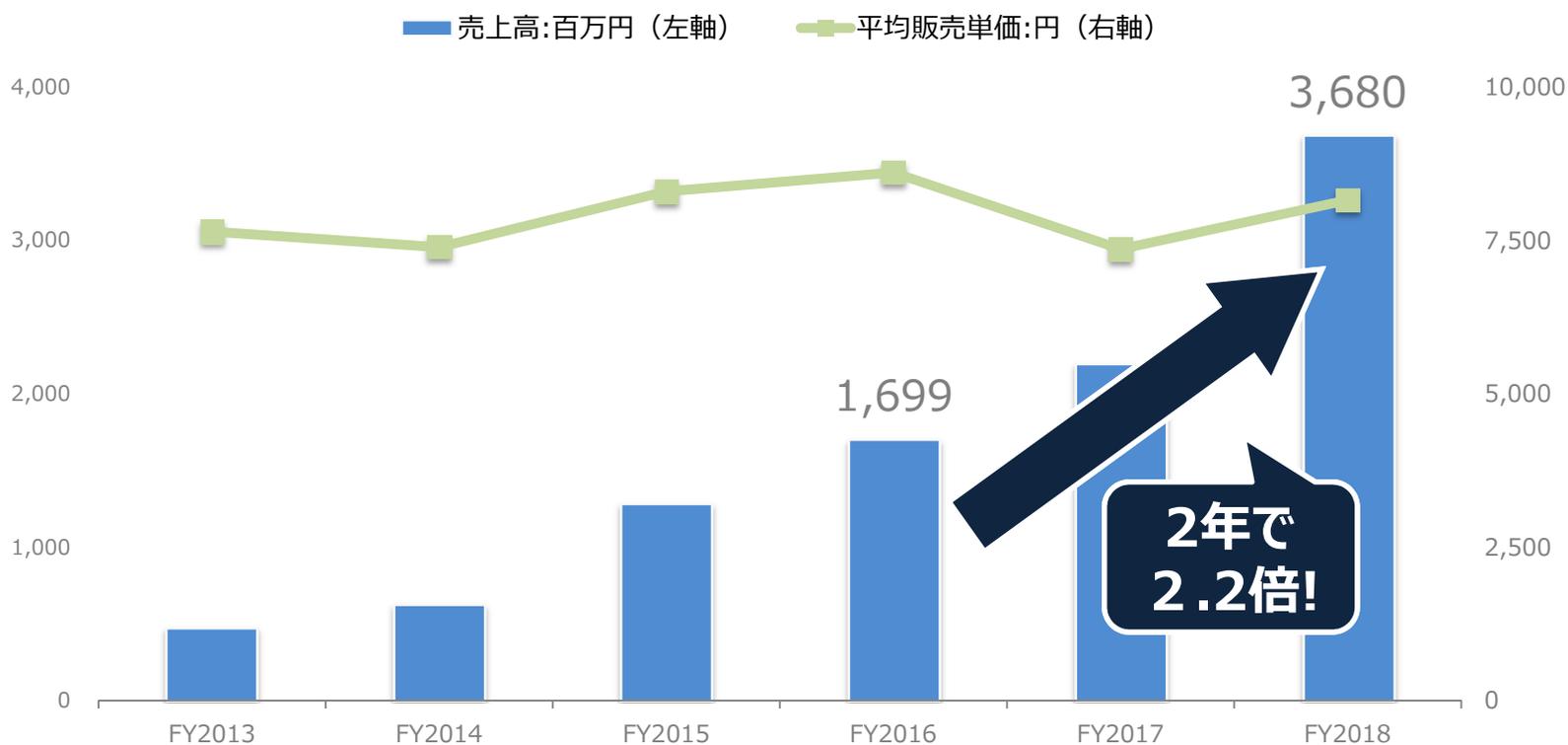
FY2019	低単価アパレル：利益貢献 セカンドハイ商品：利益 <u>圧迫</u>	増収 利益横ばい
FY2020	低単価アパレル：利益貢献 セカンドハイ商品：利益 <u>貢献</u>	増収 増益
FY2021	低単価アパレル：利益貢献 セカンドハイ商品：利益 <u>貢献</u>	増収 増益維持

今後3年間の成長イメージ

もっとも重要な戦略指標は自社販路取扱高（平均単価×件数）

- 自社販路の拡大 = 品揃え（戦略的買取値付け）× 販売プロモーションで先行投資
→ 結果、ブランドエコノミーの確立（ブランド売る+買うのもブランドエコノミー!）

【自社販路 成長推移】



1. 2018年9月期 通期決算の概要	… 3
2. 2019年9月期の計画	…15
3. 今後3年間の成長イメージ	…28
4. appendix	…31

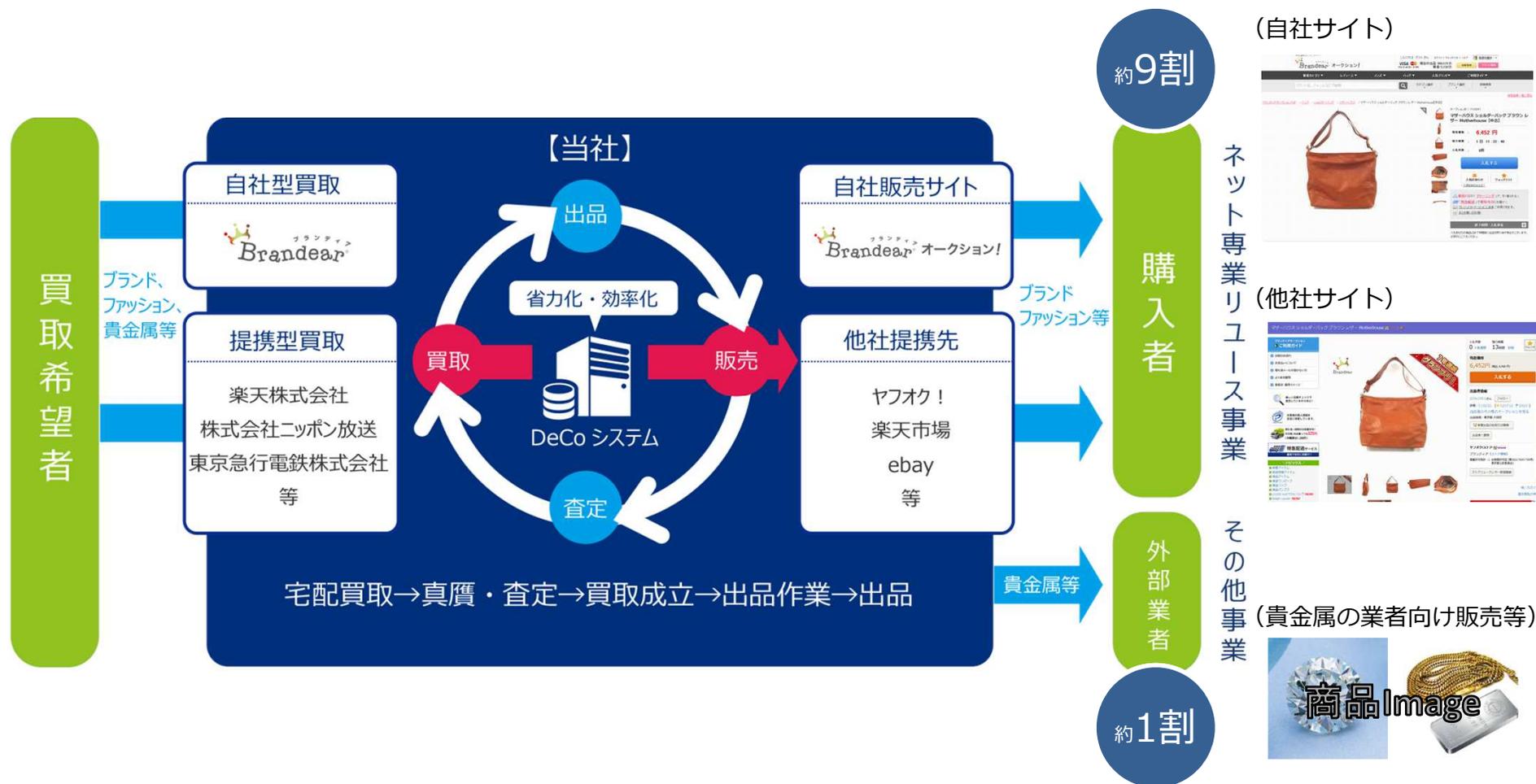
会社名	株式会社デファクトスタンダード（英語名：Defactostandard, Ltd.）	
設立	2004年4月 設立	
資本金	1,209百万円 ※2018年9月末時点	
本社	東京都大田区平和島3-3-8 山九平和島ロジスティクスセンター 5F	
事業概要	ブランド、ファッション中古品を主としたネット型中古品買取・販売事業 （販売店舗を有さず、ネットを通じて注文を受けて宅配買取：「ブランディア」、販売を行う）	
代表取締役	代表取締役社長 尾嶋 崇遠	
従業員数	66名（外、臨時雇用者 687名） ※2018年9月末時点	
沿革	2004年4月 東京都品川区大崎に、株式会社デファクトスタンダードを設立（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 2018年9月 東証一部に指定替え	



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)



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

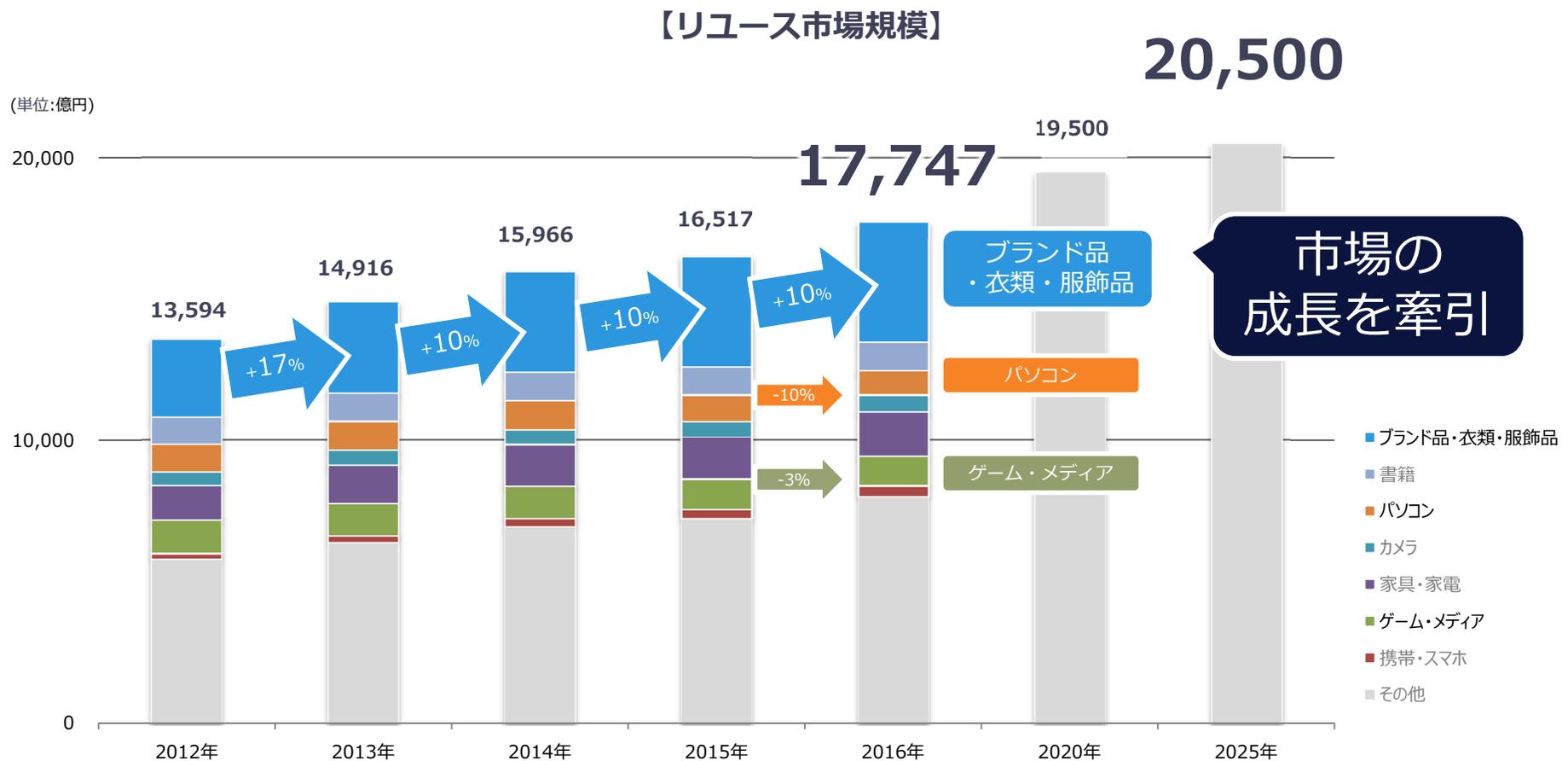
キャンセル無料

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/リユース市場規模

リユース市場は引き続き拡大中。約1.8兆円の市場規模。

- 当社の狭義の対面市場（ブランド品・衣料・服飾品）合計は、2016年で4,270億円。



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

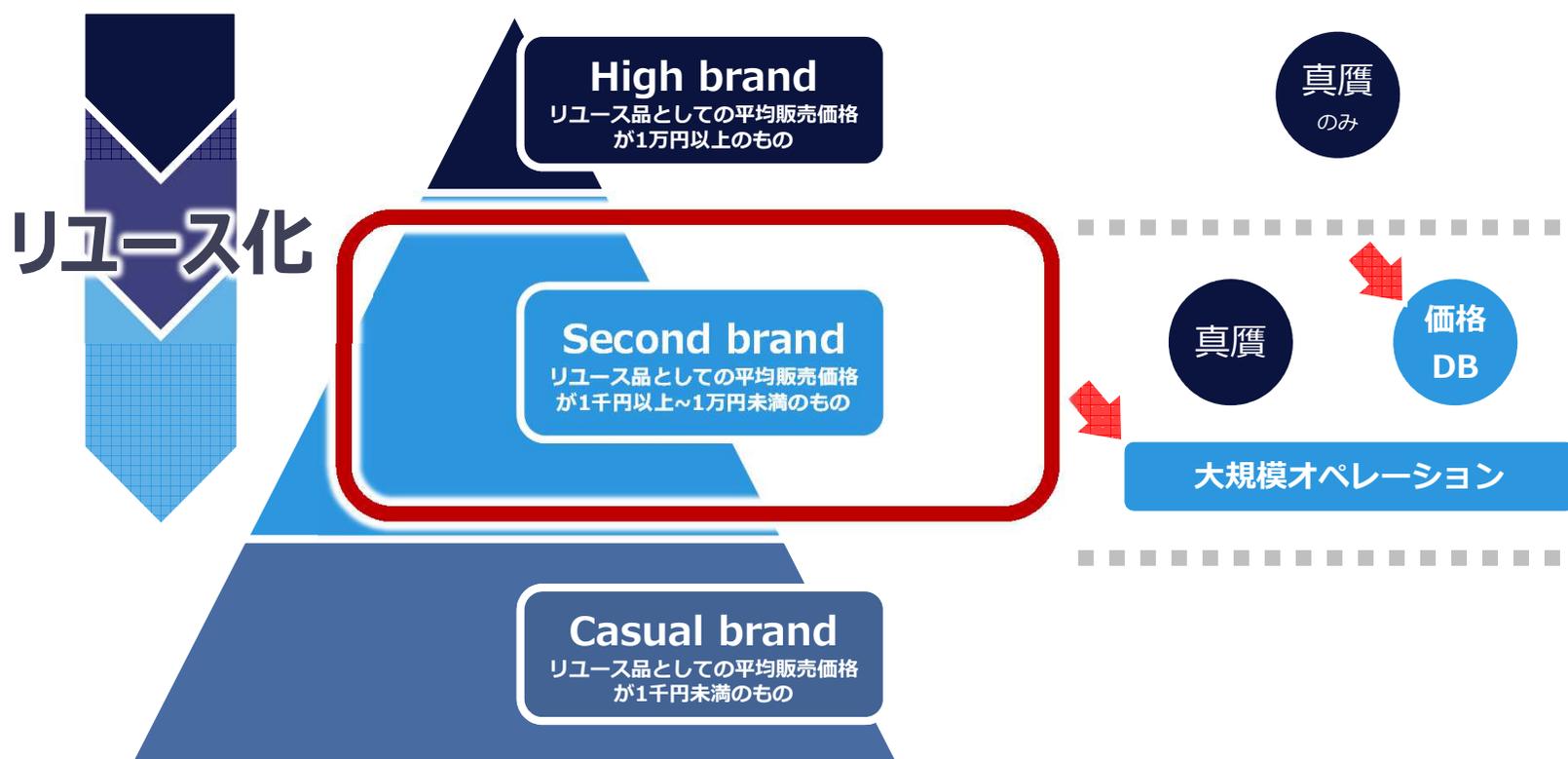
ご参考/ファッションブランドリユースの市場構造

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、正確な価格データベース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】



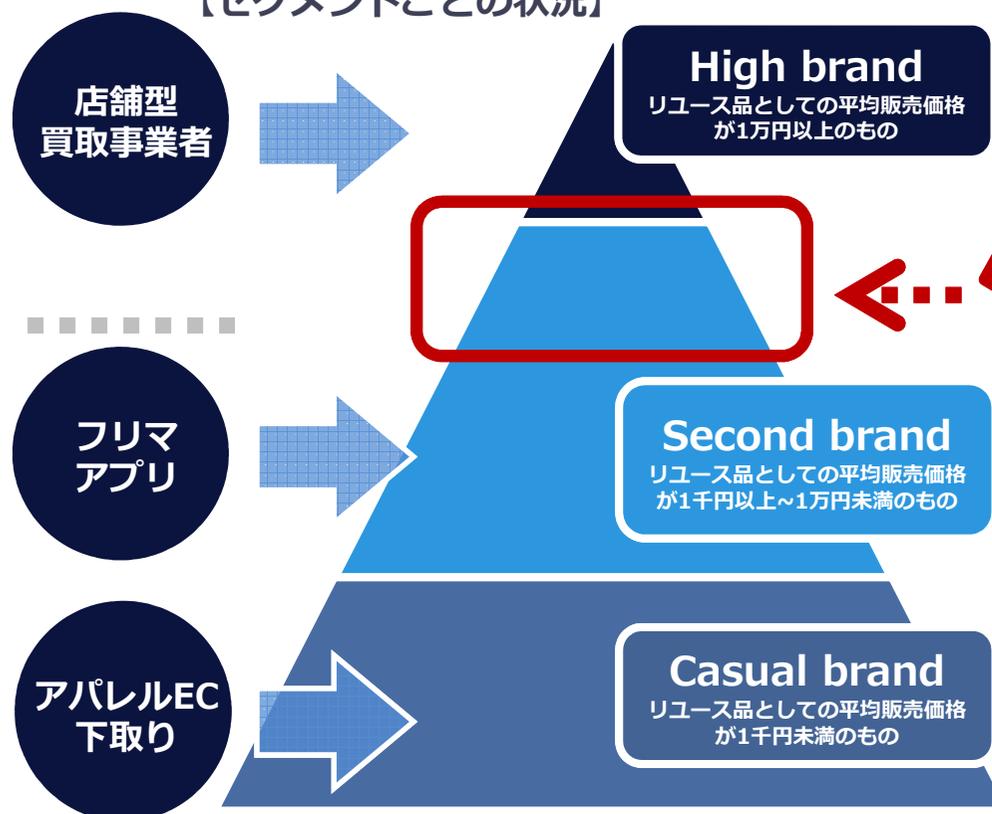
更なる成長へ「セカンドハイ」領域にフォーカス

- “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。

【セグメントごとの状況】



【当社の強みをより強化】

①ハイブランドの中では安価なジャンル（財布など）

ニセモノトラブルが不安…



②セカンドブランドの中では高額なジャンル（バッグなど）

買取ショップでは安値がついちゃう…



買取から販売までの循環サイクルを情報システム化

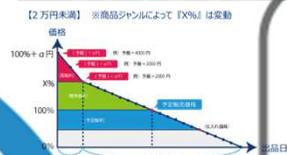
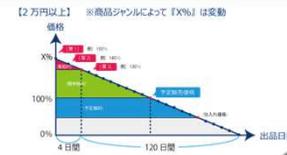
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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、 Y 予販 + x 円上
・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	販売日時	販売場所	販売状況	備考
000001	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/01	ヤフオク	販売完了	
000002	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/02	ヤフオク	販売完了	
000003	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/03	ヤフオク	販売完了	
000004	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/04	ヤフオク	販売完了	
000005	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/05	ヤフオク	販売完了	
000006	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/06	ヤフオク	販売完了	
000007	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/07	ヤフオク	販売完了	
000008	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/08	ヤフオク	販売完了	
000009	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/09	ヤフオク	販売完了	
000010	ブランドバッグ	¥2,750	2023/01/10	ヤフオク	販売完了	

- 約1,700万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

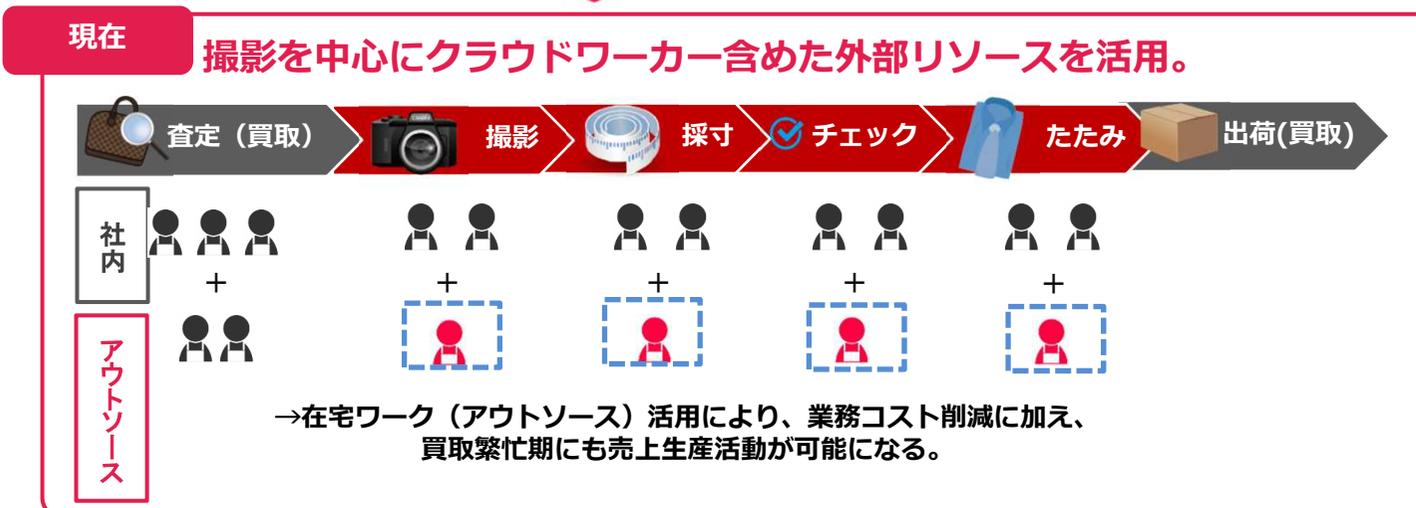
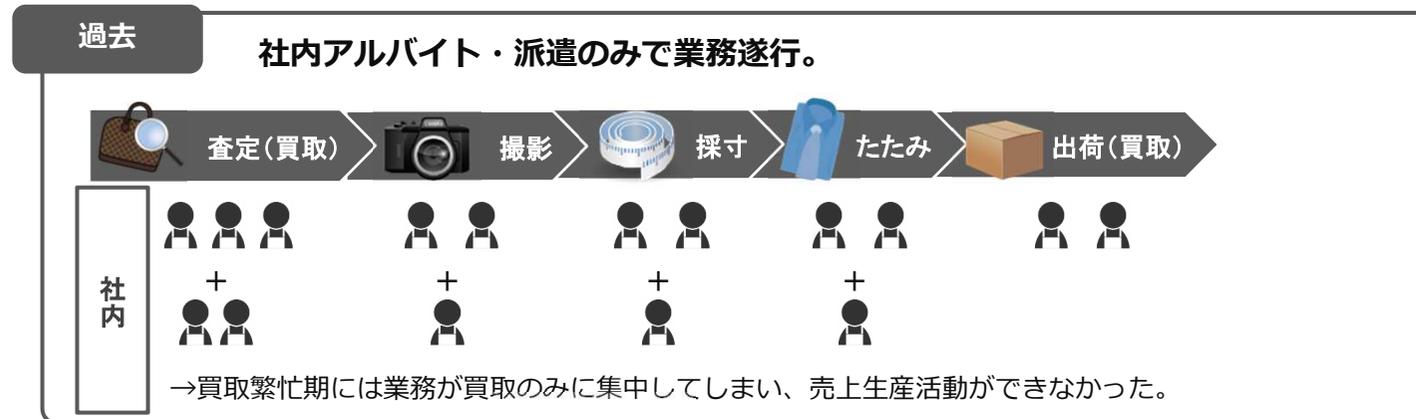
自社サイトを中心とした販売マルチチャネル

- 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。



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



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。