

# 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3四半期

決算説明資料

2017年8月1日

# 目次

1. 3Q決算の概要	… 3
2. 3Qの取り組み	… 7
3. 4Q以降の施策	…16
4. appendix	…23

1. 3Q決算の概要	… 3
2. 3Qの取り組み	… 7
3. 4Q以降の施策	…16
4. appendix	…23

**1. 買取：準繁忙期3Qにおいてマス広告実施により堅調に推移**

---

**2. 販売：1販路依存から自社販路・海外販路へと転換が進む**

---

**3. 業務コストの継続改善を実施 (ex.アウトソース比率が向上)**

---

**4. 年間計画達成に向けて概ね予定どおり進捗**

---

# 1-1 2017年9月期 3Q 決算損益 (対前3Q)

販売好調(対前3Q+9.7%)、買取堅調(同+9.7%)

(単位:百万円)

	前3Q/FY2016		当3Q/FY2017		対前3Q	
		売上比		売上比	増減額	増減率
売上高	7,310		<b>8,022</b>		712	9.7%
仕入高	3,581	49.0%	<b>3,929</b>	49.0%	<b>347</b>	<b>9.7%</b>
売上総利益	3,754	51.4%	4,122	51.4%	367	9.8%
販管費	3,458	47.3%	3,840	47.9%	382	11.0%
営業利益	296	4.1%	<b>281</b>	3.5%	△14	△4.9%
経常利益	296	4.1%	284	3.5%	△12	△4.3%
当期純利益	196	2.7%	194	2.4%	△2	△1.1%

- 売上高 : 仕入高(買取金額)の伸長により前3Q比9.7%増の80億円。
- 仕入高 : ブランディア買取サイトの新CM投下等により前3Q比9.7%増の39億円。(※別途ご説明)
- 売上総利益 : 売上総利益率は前3Qとほぼ同様の51.4%で着地。
- 営業利益 : ①広告宣伝費は前3Q比7.8%増の11.6億円、②雑給は同18.1%増の7.5億円だが、人材派遣費等を含めた業務人件費率は改善。買取・販売商品の単価下落に伴い、物流関連費用は上昇傾向。

# 1-2 2017年9月期 3Q末 貸借対照表 (対当2Q末)

## 買取好調により在庫増、自己株式取得

(単位:百万円)

	FY2017 2Q末	FY2017 3Q末	増減額	コメント
<b>資産の部</b>				
●流動資産	3,838	3,695	△143	■現金及び預金：-3.0億円 ■商品：+0.9億円
●固定資産	260	259	0	
資産合計	4,098	3,954	△144	
<b>負債の部</b>				
●流動負債	668	565	△103	■中間納税により、未払法人税等-0.7億円
●固定負債	96	96	0	
負債合計	765	661	△103	
<b>純資産の部</b>				
●株主資本	3,333	3,292	△40	■自己株式取得により-0.3億円
●新株予約権	0	0	0	
純資産合計	3,333	3,293	△40	
負債・純資産合計	4,098	3,954	△144	

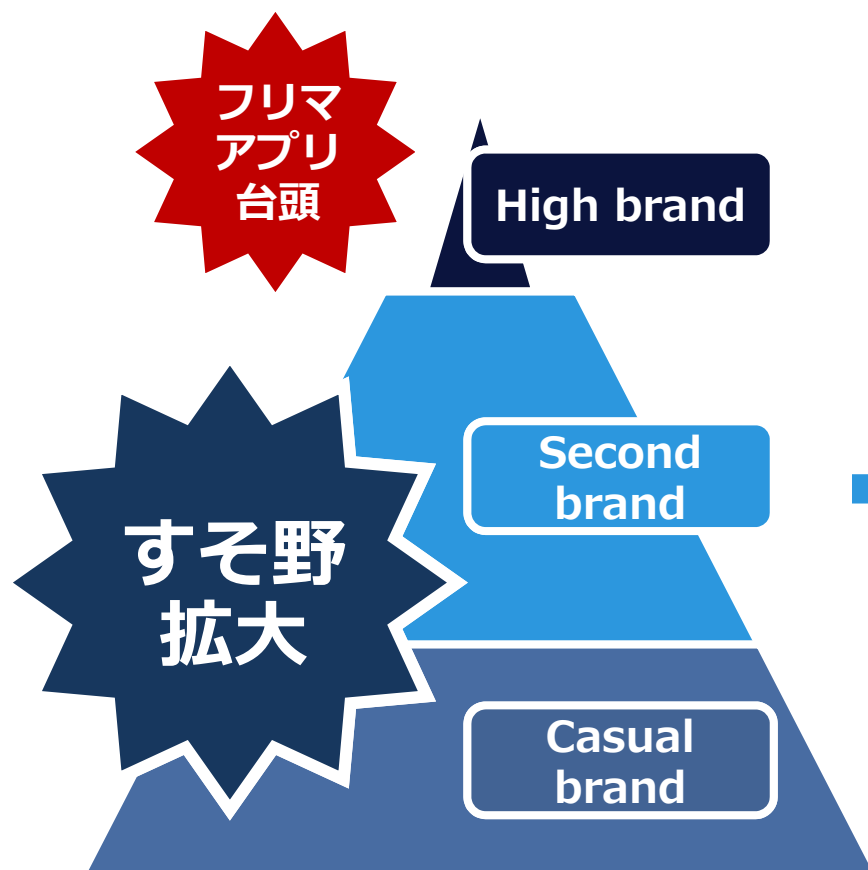
1. 3Q決算の概要	… 3
2. 3Qの取り組み	… 7
3. 4Q以降の施策	…16
4. appendix	…23

## 2-1 フリマ伸長によりマーケットは継続拡大

### カテゴリーにより好調・苦戦が発生

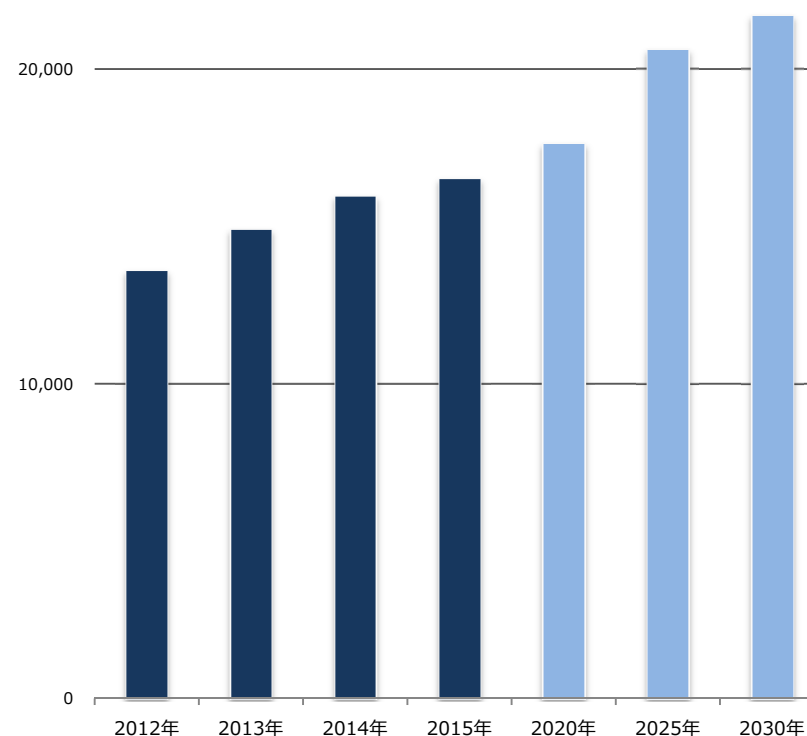
- “ハイブランド”※市場は、いわゆる「フリマアプリ」の規模拡大等により、縮小傾向。
- 一方、リユース市場全体は、これら新規事業者の認知度向上等により拡大しております。

※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)】

(単位: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2017』推計



## 2-2 四半期数字は概ね計画通り

翌期への準備期間である4Q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となります。
- 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でした。（前期までは）
- 当期は2Q・3Qで買い取った商品の販売及びコスト削減効果により、4Qでも収益が見込まれます。

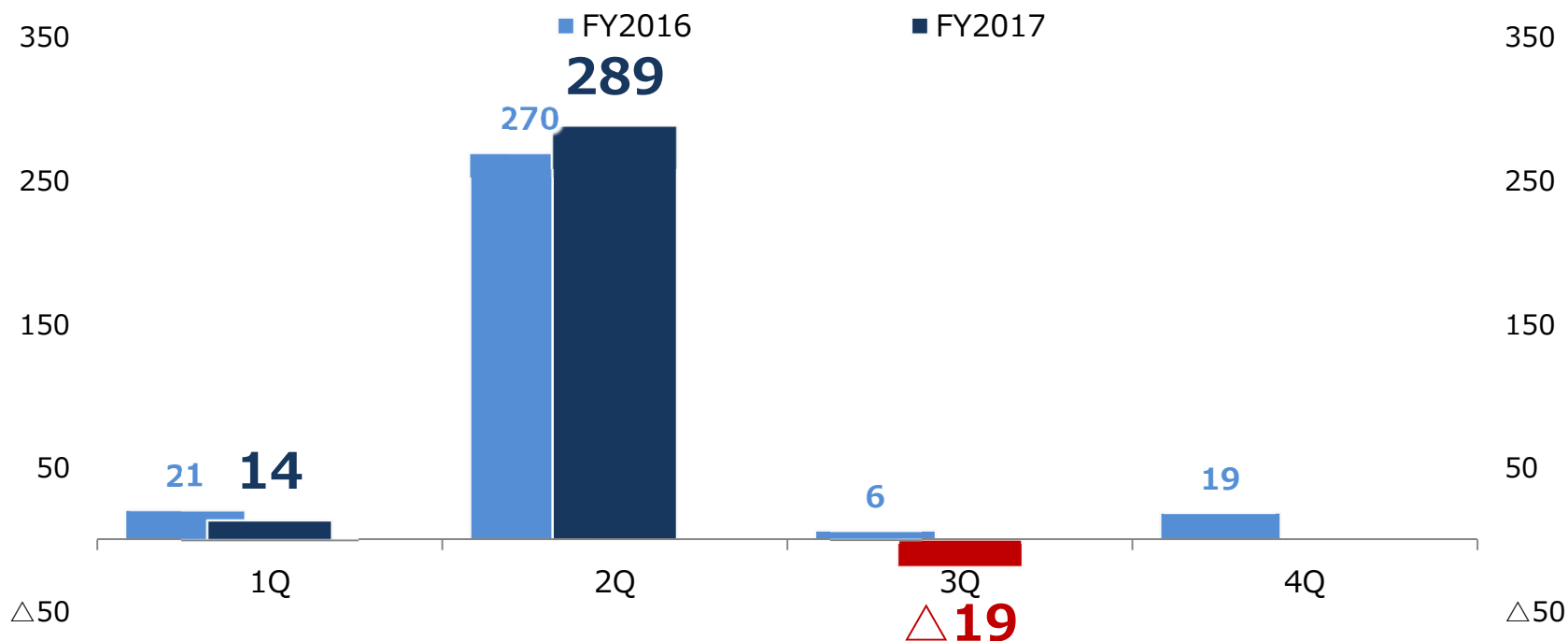
買取繁忙期(CM投下)

収益獲得期

準買取繁忙期(CM投下)

閑散期(翌期の準備)

(経常利益 / 単位:百万円)



## 2-3 販売 ~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EC」は、前年同期(3Q累計)比で**23%増加**し、全体割合も**19.8%**まで上昇しております。
- 海外販路のebayにおける売上高は、同**133%増加**しております。
- 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。

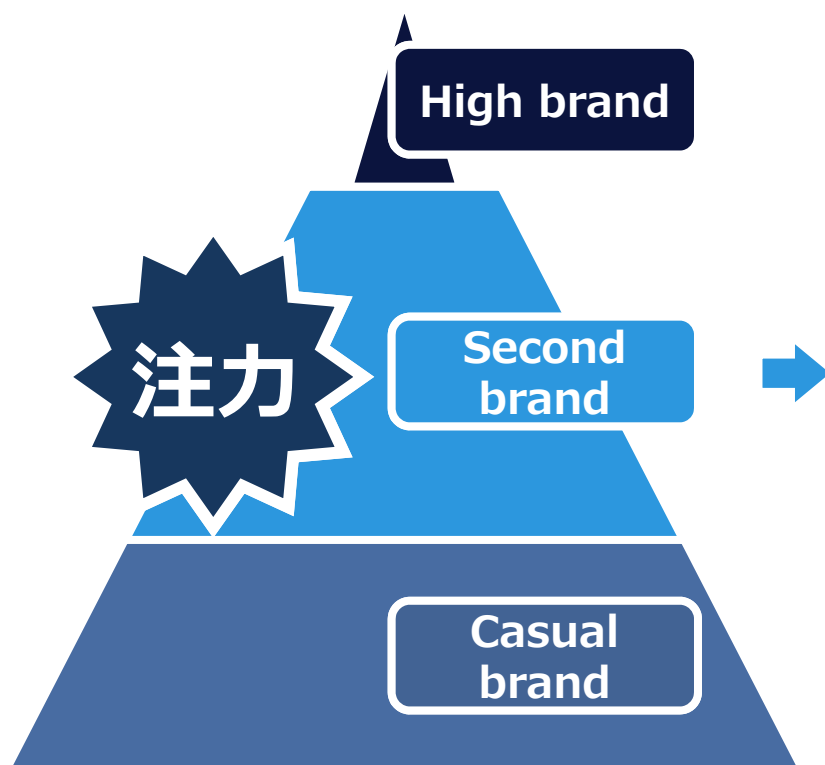


## 2-4 買取① ~“セカンドブランド”注力で買取増~

### 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3Q比25%増**と順調に買取商品数を伸ばしております。

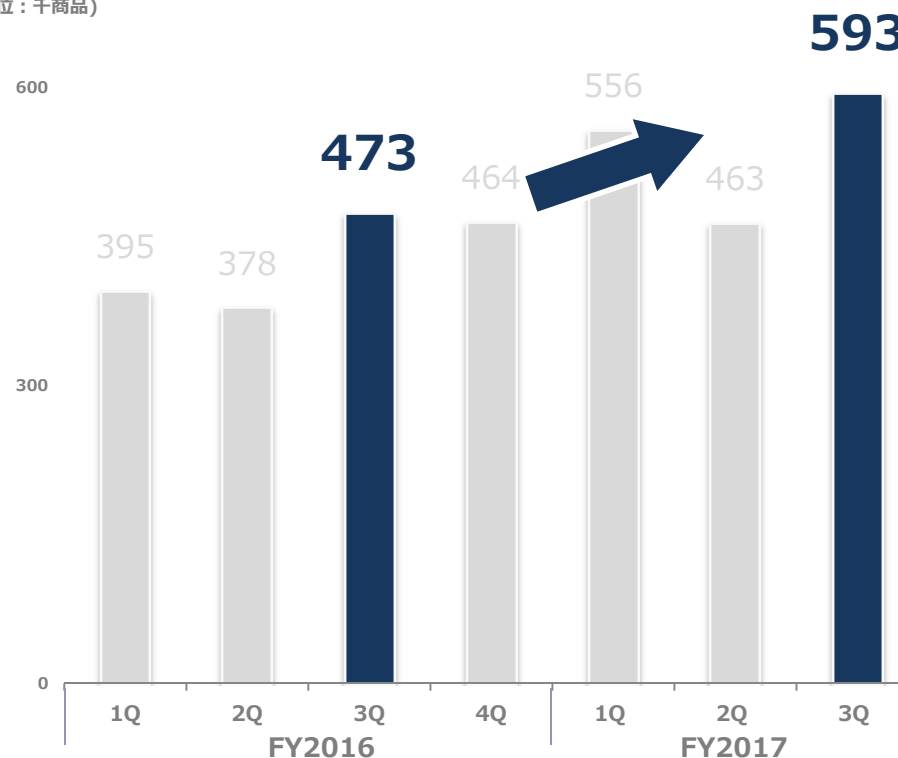
※セカンドブランド=中古品としての平均販売単価が1千円以上、1万円未満の商品（当社定義）



【四半期ごとの買取商品数推移】

前3Q比  
**+25%**

(単位：千商品)



## 2-5 買取② ~テレビCMの投下と認知度の向上~

# ブランドディアを「知っている」から「使っている」へ

- 継続的なCM投下等により「ブランドディア」の認知度・検索数は継続的に上昇しております。
- 「ブランドディア」の延べ利用者数は5月に「**200万人**」を突破いたしました。

### 【グーグル検索数推移】

報道関係者各位

## NEWSRELEASE

DEFACTO  
STANDARD

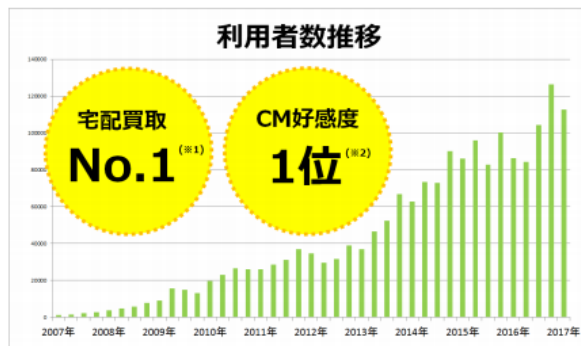
2017年6月1日  
株式会社デファクトスタンダード

### 「ブランドディア」延べ利用者数200万人突破！

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：尾崎崇達、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」）が運営する、ブランド品宅配買取サイト「ブランドディア（<http://brandear.jp/>）」の延べ利用者数が2017年5月15日（月）をもって200万人を突破いたしました。

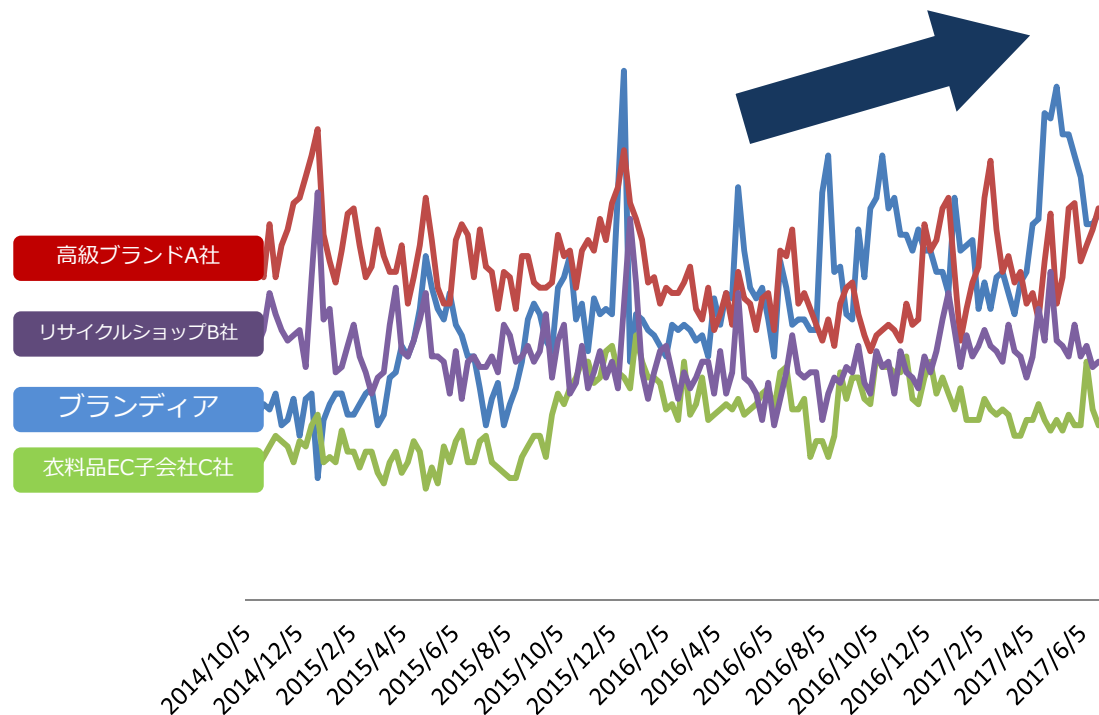
#### ◆1年間で延べ50万人利用者数増

サービスを開始して今年で12年目を迎え、「ブランドディア」は延べ利用者数200万人を突破いたしました。同サービスは直近1年で約50万人利用者が増えており、宅配買取No.1<sup>(※1)</sup>を引き続き堅持しております。この背景にはCMを継続的に放映することによる認知度向上があげられ、今年4月より放映開始した新しいCMについても、新キャストにブルゾンちえみさんを起用したことで多くの反響をいただき、「流通・販売カテゴリ」の銘柄別CM好感度ランキングで同社初の1位を獲得いたしました。<sup>(※2)</sup>今後も更なるサービス向上を目指してまいりますので、引き続きご愛顧の程どうぞよろしくお願いいたします。



※1…2017年4月楽天リサーチ調べ：ブランド・ファッションカテゴリ

※2…CM総合研究所調べ：2017年5月度調査「流通・販売カテゴリ」銘柄別ランキング1位獲得



## 2-6 買取③ ～テレビCMが好感度カテゴリー1位を獲得（※）～

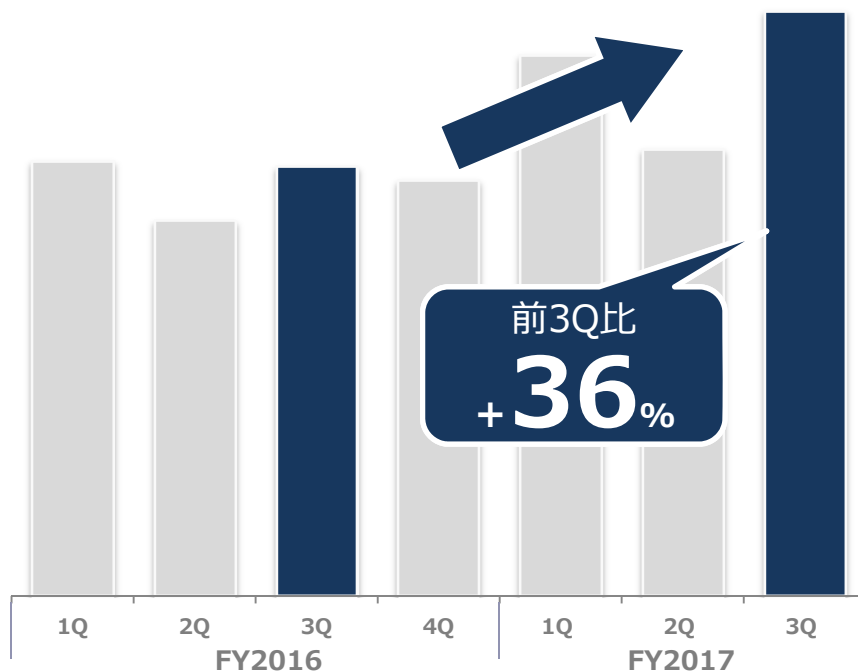
# インパクト重視のテレビCM実施により、新規顧客獲得！

- 「流通・販売カテゴリ」の銘柄別CM好感度ランキングで初の**1位**を獲得いたしました。

（※）本ランキングは、CM総合研究所が東京キー5局でオンエアされた全CMを対象に、関東一都六県在住の3,000人に実施する「月例CM好感度調査」より集計されたものです。（2017年4月20日～2017年5月19日の調査期間中、「流通・販売カテゴリ」においてオンエアされたのは全127銘柄）

- このCMにより、新規のお申し込みが**36%増加**いたしました。

### 【四半期ごとの新規買取申し込み推移】



報道関係者各位  
**NEWSRELEASE**  
DEFACTO  
STANDARD  
2017年6月1日  
株式会社デファクトスタンダード

### 「ブランディア」ブルゾンちえみ出演 CM 初のCM好感度カテゴリー1位を獲得（※1）

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」）が運営する、ブランド品宅配買取サイト「ブランディア（<http://brandear.jp/>）」のテレビCMが「流通・販売カテゴリ」の銘柄別CM好感度ランキングで同社初の1位を獲得いたしました。（※1）

#### ◆新CMにブルゾンちえみを起用



本ランキングは、CM総合研究所が東京キー5局でオンエアされた全CMを対象に、関東一都六県在住の3,000人に実施する「月例CM好感度調査」より集計されたものです。2017年4月20日～2017年5月19日の調査期間中、「流通・販売カテゴリ」においてオンエアされたのは全127銘柄でした。

「ブランディア」はサービスを開始して今年で12年目を迎え、延べ利用者数は200万人を突破いたしました。同サービスは直近1年で約50万人利用者数が増え、宅配買取No.1<sup>(※2)</sup>を引き続き維持しております。この背景にはテレビCMを継続的に放映することによる認知度向上・ブランディングの形成があげられます。今年4月より放映開始した新しいCMでは、新キャストにブルゾンちえみさんを起用し、おなじみのフレーズを使用することでより注目を集めました。

※1=CM総合研究所調べ：2017年5月度調査「流通・販売カテゴリ」銘柄別ランキング1位獲得  
※2=2017年4月楽天リサーチ調べ：ブランド・ファッションカテゴリ

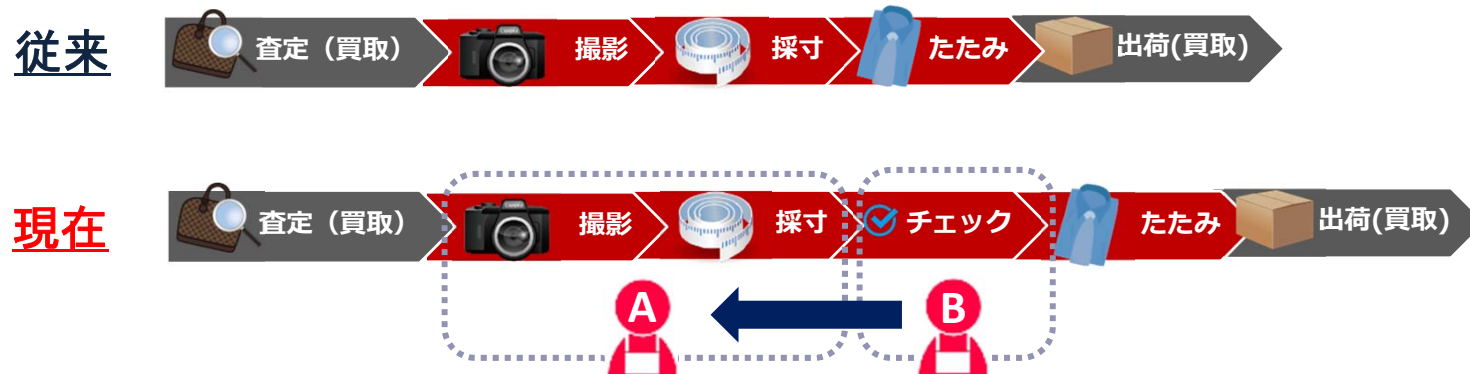
【本件についてお問い合わせ先】株式会社デファクトスタンダード 広報：営業  
TEL: 03-4405-8177 FAX: 03-3764-5986 E-mail: [press@defactostandard.co.jp](mailto:press@defactostandard.co.jp)

2017/06/01 当社ニュースリリース  
「ブランディア」ブルゾンちえみ出演CM  
初のCM好感度カテゴリー1位を獲得

## 2-7 経費:業務人件費関連 ~クラウドワーカーを大幅拡大~

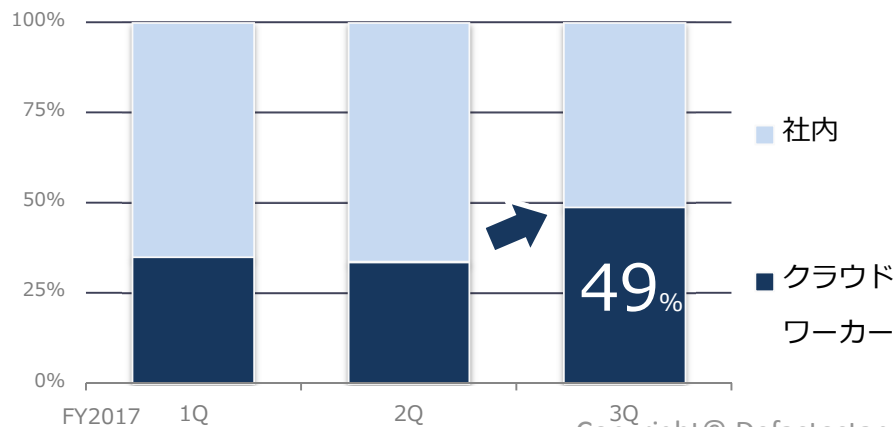
クラウドワーカーの順調な拡大とチェック機能追加により質の向上を狙う

●チェック機能追加により、遠隔でも作業データをリアルタイムに確認が可能



- 3Q実績では出品業務全体の**約5割**がクラウドワーカーに移行いたしました。
- 作業結果のチェック機能追加により、撮影・採寸の質を均一化することに取り組みました。

【出品業務の内訳推移】



報道関係者各位

DEFACTO  
STANDARD  
2017年6月20日  
株式会社デファクトスタンダード

**NEWSRELEASE**

**自社クラウドワーカー月間アクティブユーザー  
400人超順調に規模拡大  
遠隔確認機能リリースで出品精度向上**

株式会社デファクトスタンダード（本社：東京都港区、代表取締役社長：尾崎康徳、本社でサービス提供：証券コード3545、以下「デファクトスタンダード」）は、継続的に推進している自社の商品撮影等の出品業務を効率化するためのクラウドワーカー拡大の成果が400人を超え、順調に拡大していることをお知らせいたします。

●クラウドワーカー拡大の背景  
デファクトスタンダードでは、「遠隔作業サービス「クラウドワーク」を通じて、産地や商社様など、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、未経験でもやりやすい作業ができる仕組みを作っていました。また、コスト削減や業務効率化にも向上が期待されることから、対応を促進することを目的として、自社の商品撮影・採寸・データ入力といった出品業務を取り出し、クラウドワーカーの活用を始めています。現在は700人以上の活用、実績としては400人を超え順調に拡大してまいりました。これにより、遠隔からより正確な業務委託へシフトしていくことで、より高い出品精度の確保をすることができました。今後もクラウドワーカーの活用を拡大していくことで出品の向上を図ってまいります。

●チェック機能追加により、遠隔でも作業データリアルタイムに確認が可能

**従来**

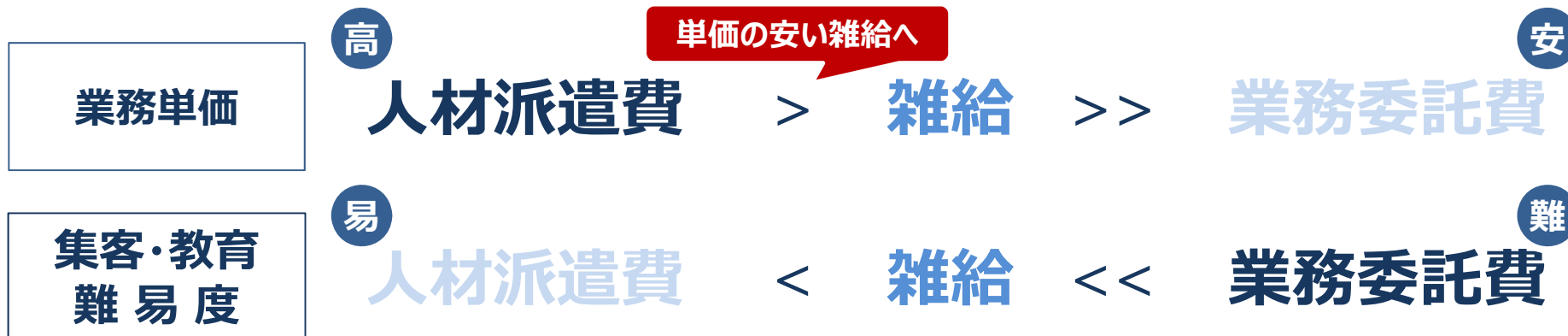
**現在**

また、クラウドワーカーに関するお問い合わせ、自社の商品撮影サービス（DeCo・DeS・DeF）にクラウドワーカーの作業品質を向上させる機能をリリースし、作業効率の向上を図っています。

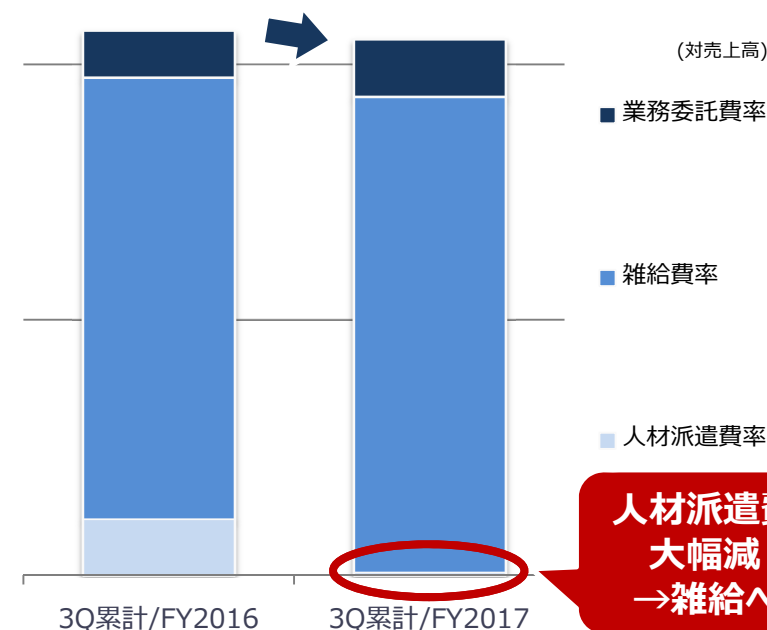
2017/06/20  
当社ニュースリリース  
自社クラウドワーカー  
月間アクティブユーザー400人超  
順調に規模拡大

## 2-8 経費:業務人件費関連 ~トータルコスト削減~

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. 3Q決算の概要	… 3
2. 3Qの取り組み	… 7
3. 4Q以降の施策	…16
4. appendix	…23



### 3-1 販売① ～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 販売② ~自社販路(ブランドオークション)の育成~

### お気に入り登録の促進や各種機能の拡充

- ユーザーがお気に入り登録した商品の値下げ通知を実施。また、値下げ額の掲載も行っております。
- オークション開催期間を48時間から24時間に変更し、購入機会を増加を図っております。

#### お気に入り登録の促進



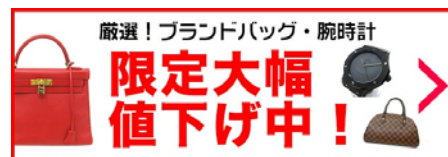
#### 24時間オークション



#### 値下げ通知メール



#### 大幅値下げ訴求



#### 値下げ額の掲載



#### 関連商品の掲載



# 3-3 買取 ～「買取アプリ」リリース～

## プッシュ通知により更なる取引スピードアップの実現へ



報道関係者各位

**NEWSRELEASE**

DEFACTO STANDARD  
2017年7月21日  
株式会社デファクトスタンダード

**申込・査定結果・入金を即時にお知らせ  
「ブランディア」公式買取アプリをリリース！**

株式会社デファクトスタンダード（本社：東京都港区、代表取締役社長：尾崎 誠、本拠地：〒105-8555 東京都港区新橋3-15-15「デファクトスタンダード」）が運営する、ブランド買取専門サイト「ブランディア」(<http://brandear.jp/>)は、2017年7月21日（金）より、公式買取アプリをリリースいたしました。

◆アプリのリリース背景について

ブランディアの宅配買取サービスは、2017年6月に比べ利用件数が200万人を超え、スマートフォンからの利用件数を6割と年々増加しております。また、近年の市場では、スマートフォンを通して買取希望するユーザーが、来店や来店を中心に集約している背景から、ユーザー体験がWebサイトからアプリへ移行している傾向が顕著。弊社もユーザー体験向上が課題となっておりました。

同サービスでは、買取期においても検索システム、仕分けといった強みを活かし、お申込みから最短3日以内\*に査定結果をお知らせするというスピード感にこだわり、査定オペレーションを強化してまいりました。

しかし一方で、査定結果や申込完了のご連絡はメールでの手段に限られていたため、申込はメールアドレスに手帳があるなど、そもそも連絡がなかないうち、メールが紛失したり見逃しやお問い合わせが対応できずお困りいただくケースがございました。

今回のアプリにおいては、プッシュ通知機能が搭載されることによりお客様が査定結果や入金通知の受け取りに滞りなくすることができ、メールでのお知らせによるデメリットを解消。また、従来のオペレーションからお申し込み完了までのスピードアップの効果が期待できることとなります。

また、弊社オークションサイト「ブランディアオークション」についても新しい通知機能を実装いたしました。これにより買取サービスのほか、販売開始においてもスピード感を持ったサービス提供、利便性の向上も図っております。

\*詳細は、<http://brandear.jp/faq/question>

※お取寄せが完了後に宅配キットを郵送し、返却を待つ必要があります。

【お問い合わせ先】  
TEL: 03-4405-8177 FAX: 03-3764-9986 E-mail: [press@defactostandard.co.jp](mailto:press@defactostandard.co.jp)

### 売る

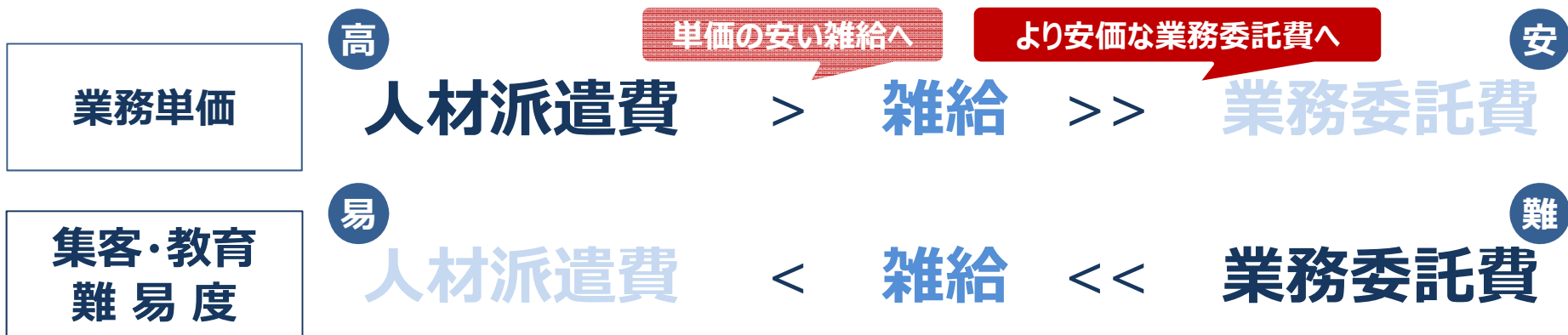
- 宅配キットの申込
- 取扱ブランド検索
- マイページ機能の充実
- 査定結果や入金完了をプッシュ通知でお知らせ

### 買う

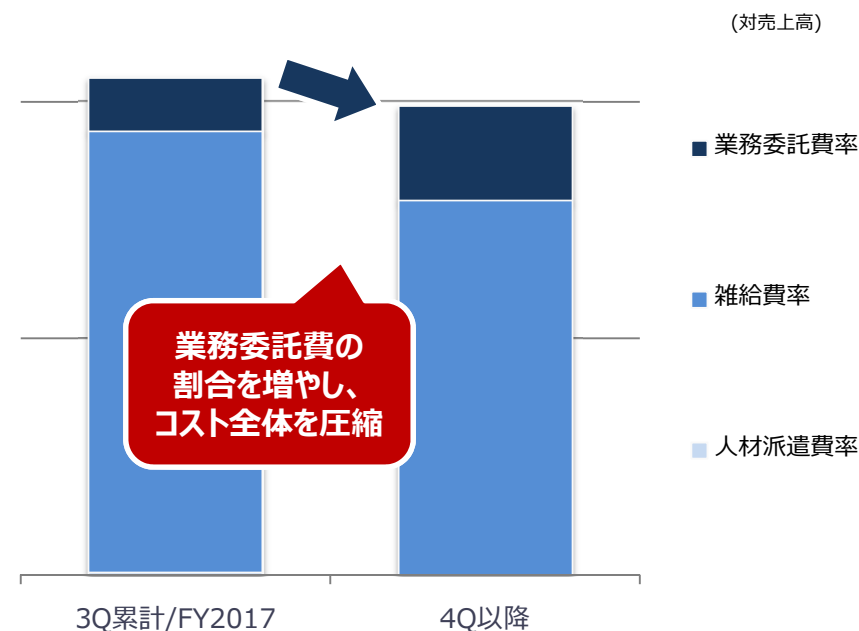
- 購入したいブランドやジャンルなどの条件をカスタマイズ
- お気に入り登録した条件の入荷お知らせをプッシュ通知でお知らせ

# 3-4 経費:業務人件費関連

## 4Q以降、アウトソースを増やし業務人件費をさらに削減



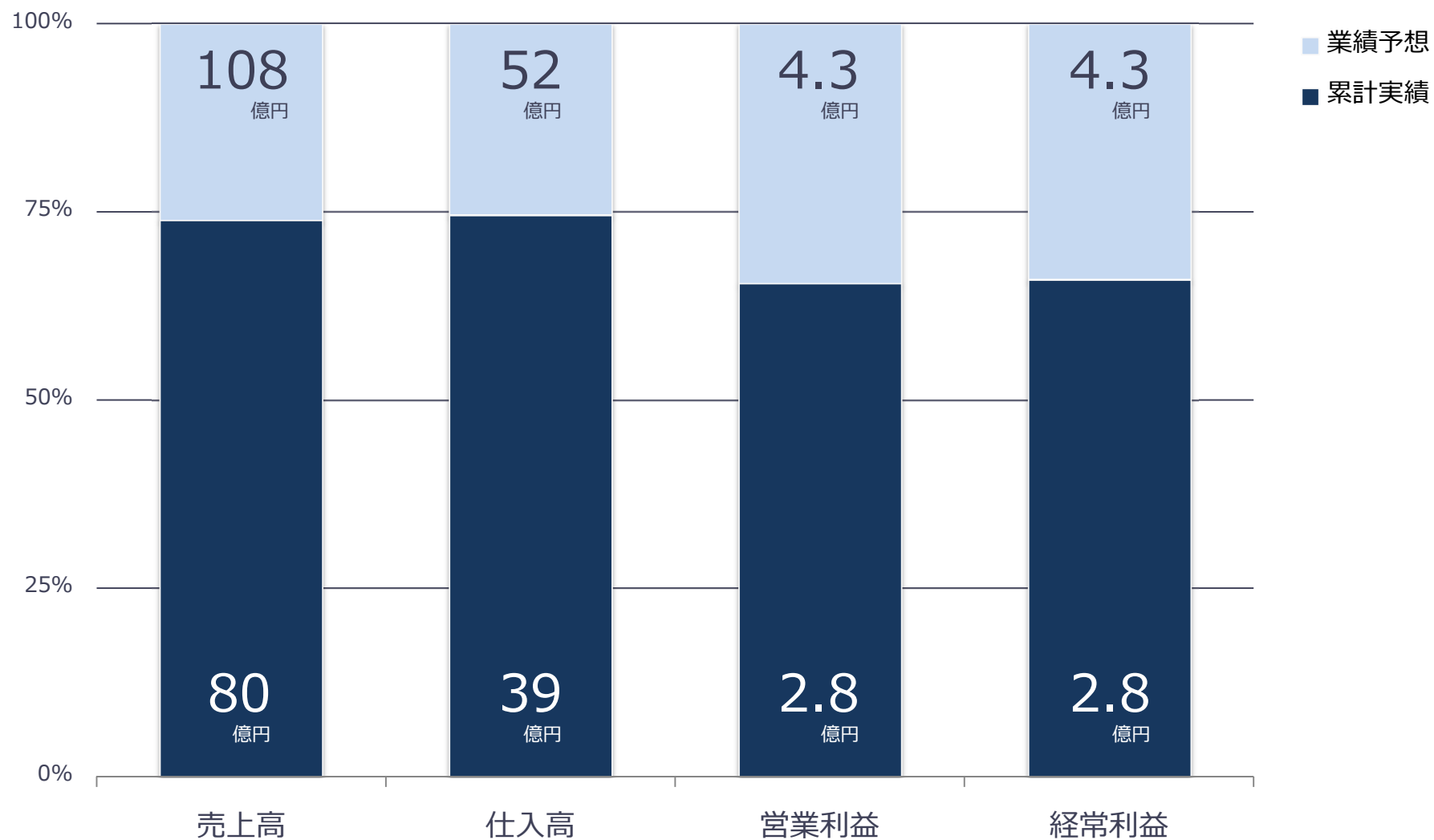
【4Q以降の業務人件費率（イメージ）】



- 人材派遣費→雑給化は3Qまででほぼ完了。
- 4Q以降は約5割まで進んだアウトソースのさらなる増加を目指し、トータルコストの削減を図ります。

## 3-5 業績進捗について

2017年9月期業績予想は変更なし

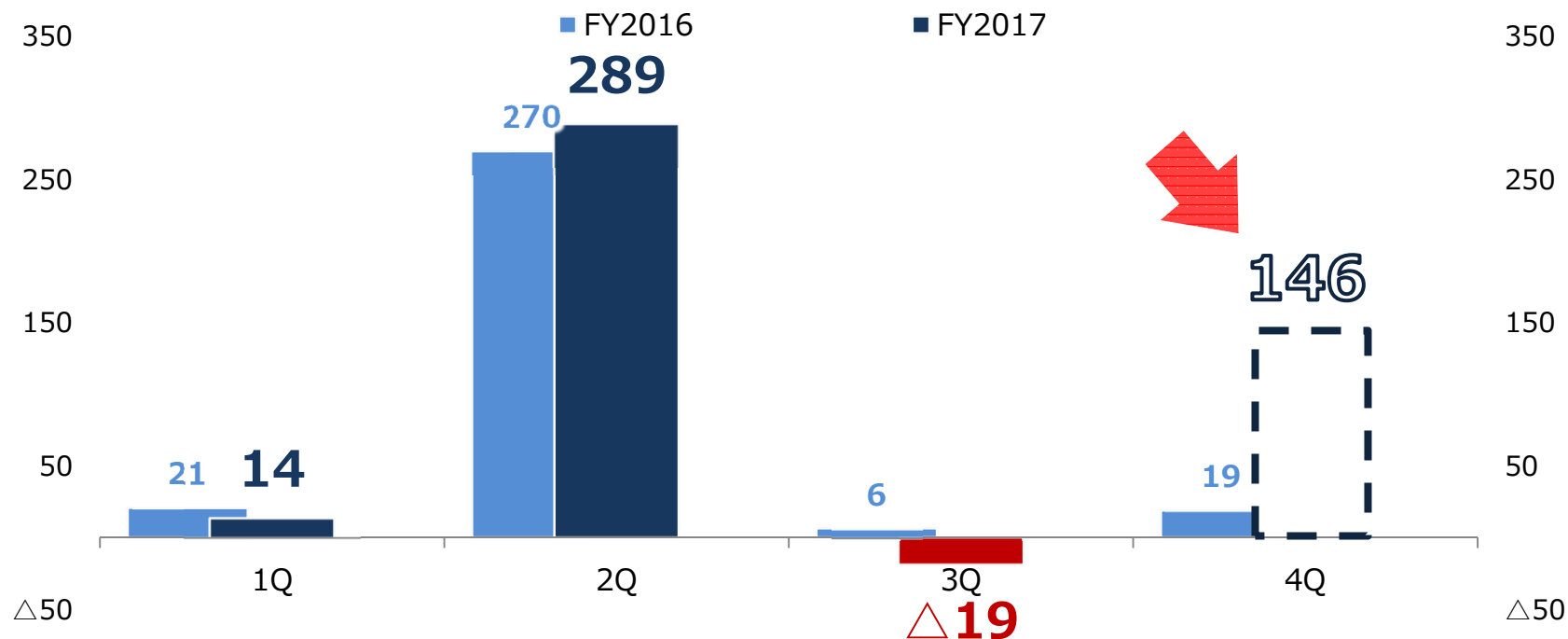


### 3-6 業績進捗について ~4Qの取り組み~

経費削減により、4Qで1.5億円の経常利益上積みを目指す

- 自社販路比率の向上により、**販売手数料比率**を継続低下
- 出品業務のアウトソース化を引き続き拡大させることにより、**採用費用**を削減いたします。
- アウトソースの中でも、事業者へのアウトソースよりも“個人”へのアウトソース比率を増加させることにより、さらに**業務委託費**を圧縮いたします。
- これらのコスト構造の変化は、**翌期にもプラス効果**が見込まれます。

(経常利益 / 単位:百万円)



1. 3Q決算の概要	… 3
2. 3Qの取り組み	… 7
3. 4Q以降の施策	…16
4. appendix	…23

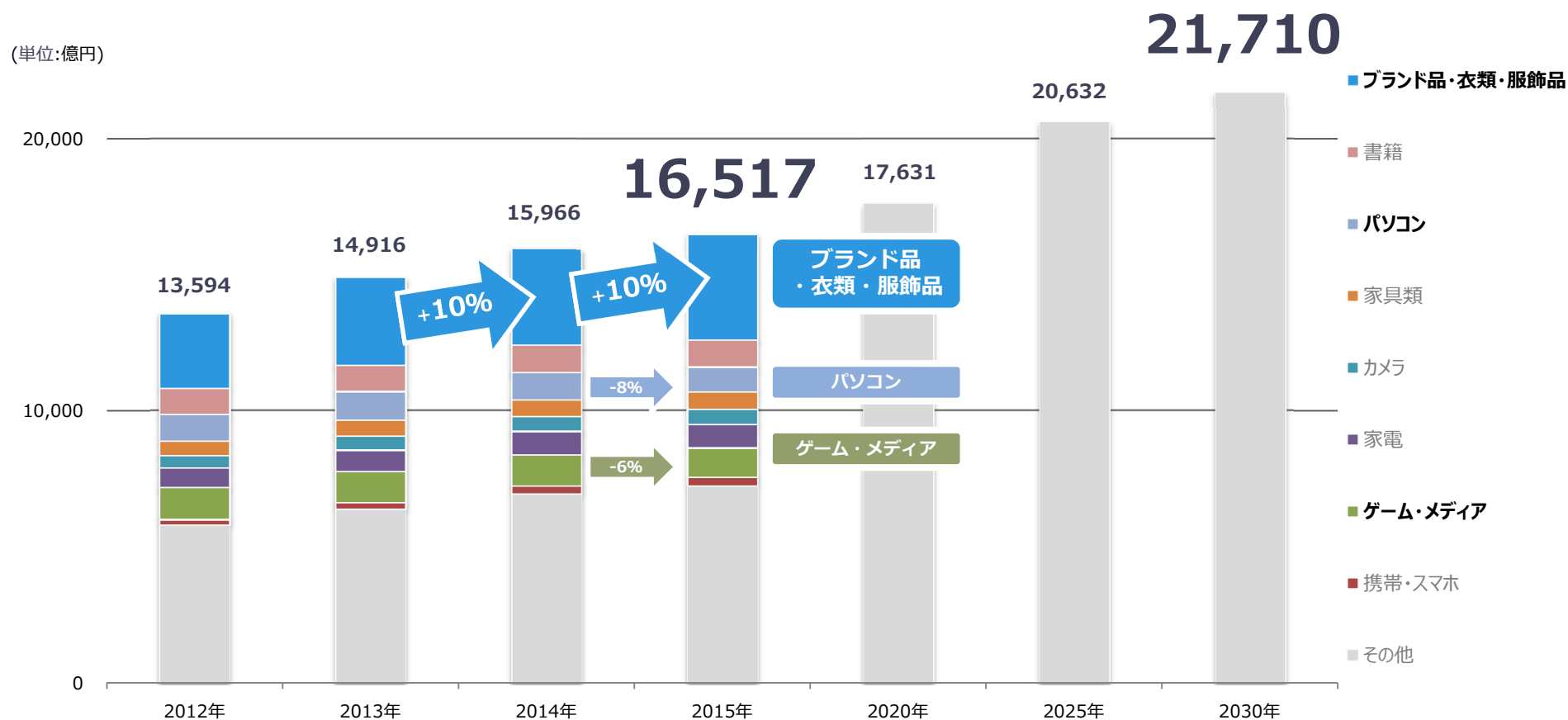


# ご参考/リユース市場の特徴 ~市場規模~

2015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2015年3,901億円(前年比+10%) 市場全体の伸び(+3%)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2017』推計を基に当社集計



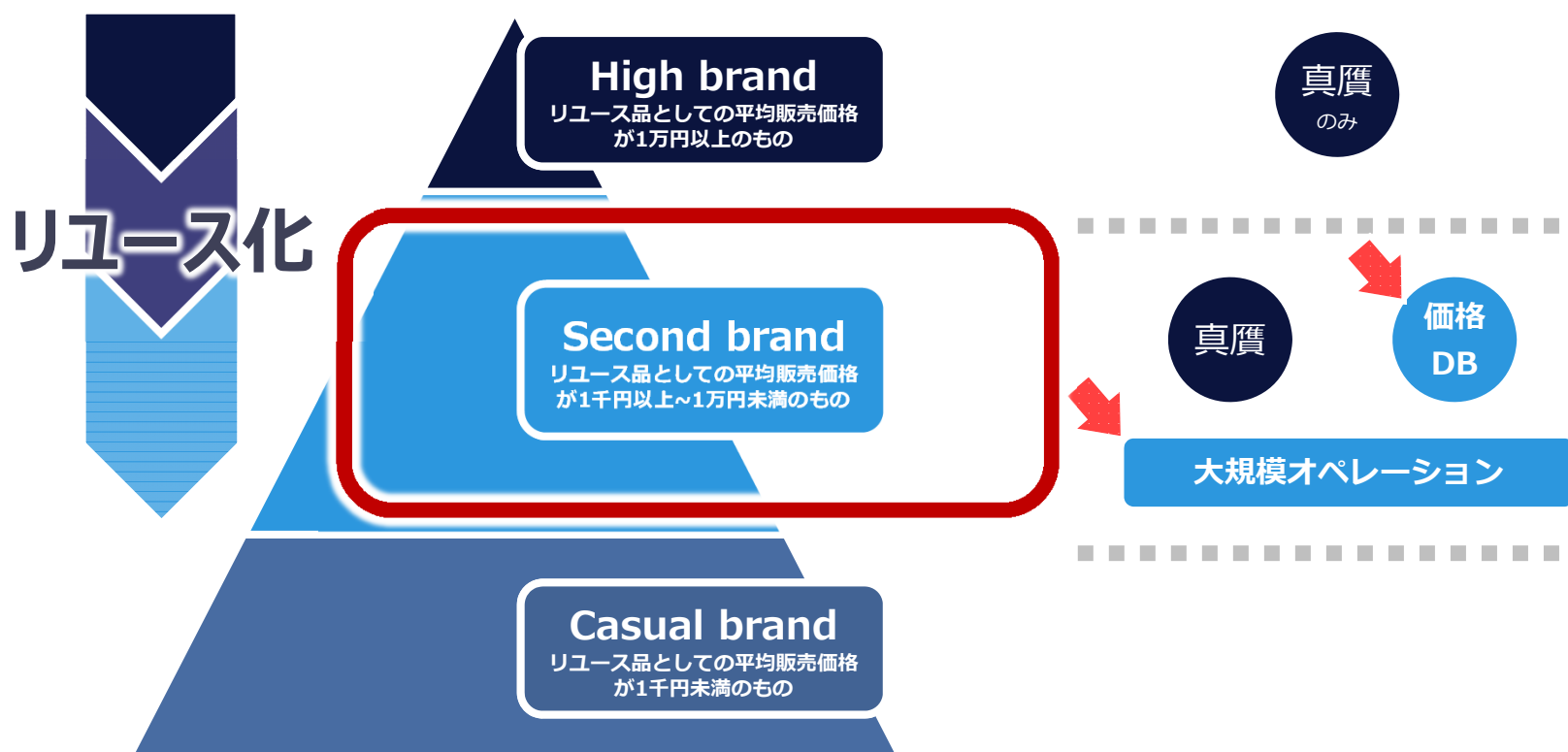
# ご参考/ファッションブランドリユースの市場構造

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】

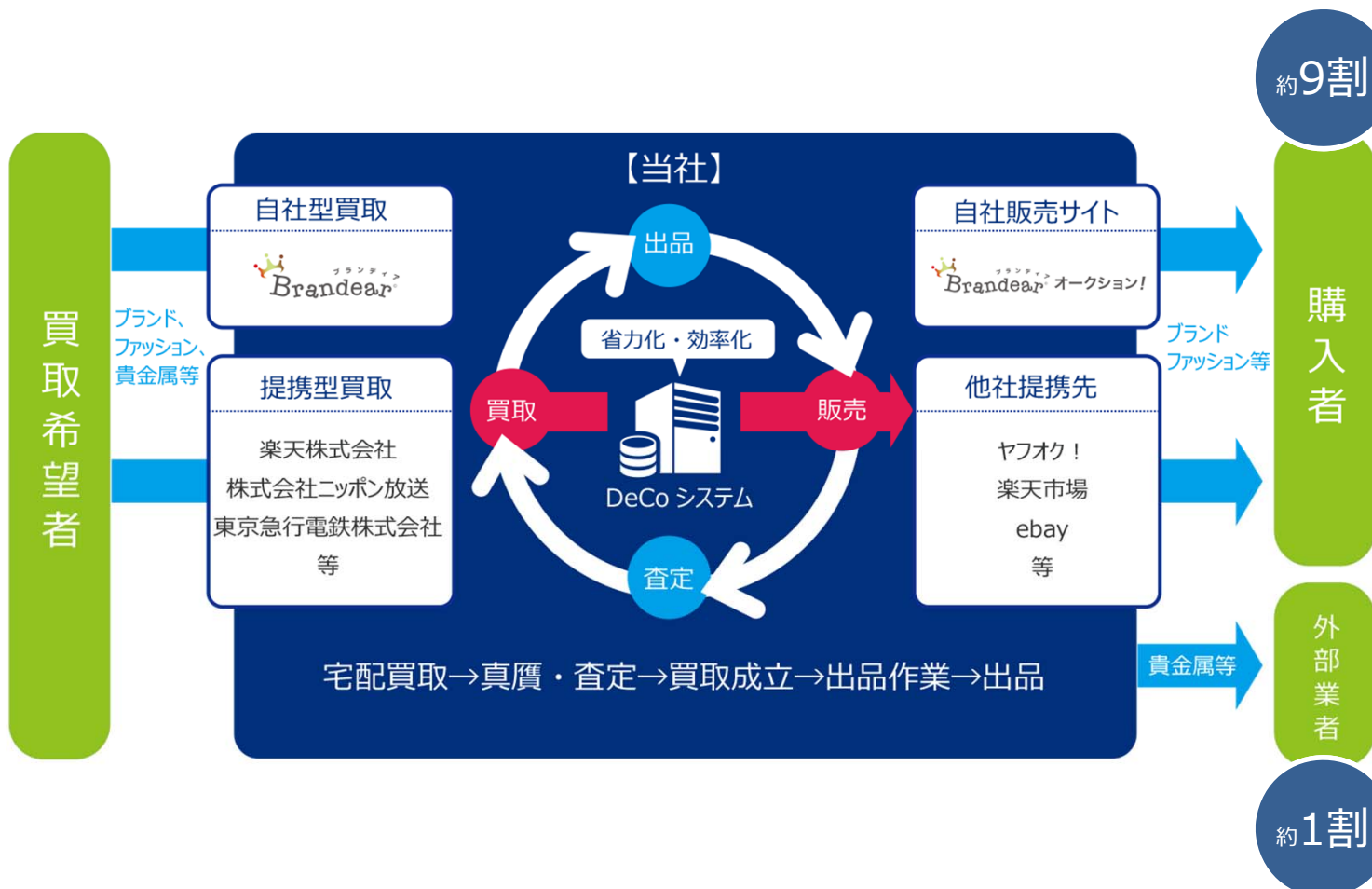


会社名	株式会社デファクトスタンダード（英語名：Defactostandard, Ltd.）	
設立	2004年4月 設立	
資本金	1,209百万円 ※2017年6月末時点	
本社	東京都大田区平和島3-3-8 山九平和島ロジスティクスセンター 5F	
事業概要	ブランド、ファッション中古品を主としたネット型中古品買取・販売事業 （販売店舗を有さず、ネットを通じて注文を受けて宅配買取：「ブランディア」、販売を行う）	
代表取締役	代表取締役社長 尾嶋 崇遠	
従業員数	56名（外、臨時雇用者 905名） ※2017年6月末時点	
沿革	<p>2004年4月 東京都品川区大崎に、株式会社デファ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><b>2015年2月 伊藤忠商事(株)と業務資本提携</b></p> <p><b>2016年8月 東証マザーズに上場</b></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

(貴金属の業者向け販売等)



商品Image

約1割

## 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



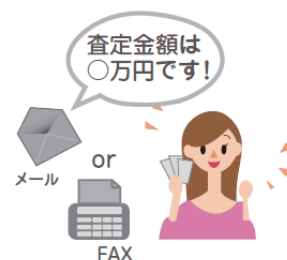
最短翌日に着きます!

#### 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

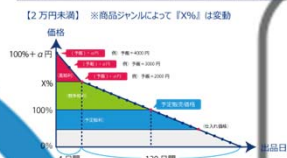
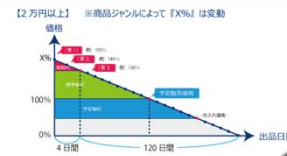
- データを蓄積して、査定・出品業務の省力・効率化、買取価格・販売価格の値決めの適正化を実現

- 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	状態	出品日	販売日	販売価格	買取価格	備考
00001	ブランドバッグ	良品	2023/01/01	2023/01/05	12,000	10,000	
00002	ブランドバッグ	良品	2023/01/02	2023/01/06	11,000	9,000	
00003	ブランドバッグ	良品	2023/01/03	2023/01/07	10,000	8,000	
00004	ブランドバッグ	良品	2023/01/04	2023/01/08	9,000	7,000	
00005	ブランドバッグ	良品	2023/01/05	2023/01/09	8,000	6,000	
00006	ブランドバッグ	良品	2023/01/06	2023/01/10	7,000	5,000	
00007	ブランドバッグ	良品	2023/01/07	2023/01/11	6,000	4,000	
00008	ブランドバッグ	良品	2023/01/08	2023/01/12	5,000	3,000	
00009	ブランドバッグ	良品	2023/01/09	2023/01/13	4,000	2,000	
00010	ブランドバッグ	良品	2023/01/10	2023/01/14	3,000	1,000	

- 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

## 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。