



平成 27 年 11 月 26 日

各 位

会 社 名 アジアグロースキャピタル株式会社
代表者名 代表取締役社長 小川 浩平
(コード番号 6993 東証第2部)
問合せ先 総務部長 岩瀬 茂雄
(TEL. 03-3448-7300)

「中期事業計画（2016年度-2018年度）」の策定に関するお知らせ

当社グループは、長期ビジョンとして「ブランド品リユース市場の世界ナンバー1」を掲げ、日本で培った経験とノウハウをもとに世界へ向かって発信し、2025年までにブランド品リユース市場の世界ナンバー1企業となることを目指します。

今般、企業環境の変化に対応し、事業成長ひいては、株主利益最大化の実現に向け「中期事業計画（2016年度-2018年度）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 中期事業計画（2016年度-2018年度）の概要

(1) 当社グループの中長期事業方針

当社グループは、質屋業と中古ブランド品買取・販売業を兼ね備えたリーディングカンパニーとして、次の3つのテーマを設定いたしました。

これらテーマに基づく、具体的な取り組みにより、2019年3月期までに売上高を470億円、EBITDAを84億円に伸張させること目標といたします。

① 国内ナンバー1への足固め

積極的な出店（2016年3月期は六本木以外に町田、吉祥寺に出店予定）

毎年4店舗新規出店

② 売上加速に向けての新サービス投入

今期立ち上げたLUXWISE—ブランド委託販売のe-コマース事業を日本、中国、アメリカ及び欧州圏で急速展開させる。

③ 世界市場への展開

買収した英国事業を成長させるとともに、中国で合弁事業を立ち上げる他、アメリカへの進出を行う。

(2) 当社グループ成長のための具体的取り組み

①国内戦略

・ 出店による拡大（毎年4店舗新規出店）

・ 店舗展開の順番（首都圏に平行して全国の主要地域に出店）

・ 更なるインバウンド向け売上の拡大

2020年東京オリンピックに向けて更なる訪日客の増加

・ 粗利益率の改善

市場仕入から店舗仕入へのシフト等によるマージン改善

・ e-コマース事業の拡大

LuxwiseによるWebの委託販売のマーケットプレイス事業拡大

大黒屋のe-コマース事業を引き継ぎ、国内での販売を拡大させると同時に中国とアメリカにも展開

②国外戦略

・英国事業の更なる拡大

2015年10月SPEEDLOAN FINANCEを買収 同社は英国の質屋、ジュエリー販売最大手
重要な経営イニシアティブ ブランド品の買取販売を強化 現地大手百貨店と提携予定 同業他社買
収のプラットフォーム

2019年3月期に英国事業のEBITDA8.3百万ポンドを目指す

・中国合弁事業（中古ブランド品の質事業及び買取販売事業）の立ち上げ

中国は世界最大のブランド品市場でリユース市場はまだ未成熟
大黒屋の事業モデルを移植し、2016年に北京と上海に出店予定
現在交渉中の内容は以下のとおり。

合弁相手：	中国有力国有企業集団
合意時期：	2016年3月期
事業内容：	中古ブランド品の買取販売 中古ブランド品の質事業
事業開始：	2016年度
投資総額：	6,000万元
出資比率：	50%

2019年3月期までに、10店舗を展開し、売上高70億円を目指す。

2. 目標とする経営指標

上述のとおり、収益指標として、2019年3月期までに売上高を470億円、EBITDAを84億円に伸張させること目標といたします。

3. 参考資料 別冊 「中期事業計画（2016年度-2018年度）」

(注) 本資料は将来予測に関する記述を含んでおります。また、公知の事実以外の記載については、当社の考え及び期待など意見・予測が含まれます。

事実以外の記述は、現在の計画、予測及び予見などに基づいて作成されております。将来の予測の記述は、それらが作成された日付時点におけるものであり、それらのいずれに関しても、当社は、その後新たに入手可能な情報又は将来事象を考慮して更新すべき義務を負うものではありません。

将来予測の記述には、それに付随したリスク及び不確実性が含まれます。したがって、様々な重大な要因によって、実際は、将来予測の記載とは異なる結果又は結末が生じる可能性があります。

以 上

アジアグロースキャピタル 中期事業計画（2016年度-2018年度）

2015年11月



大黒屋

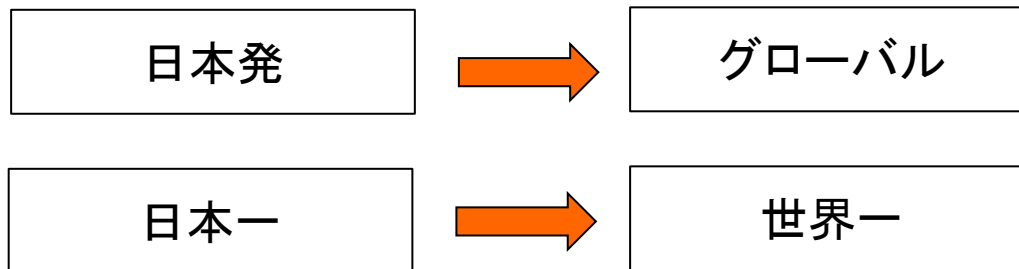


The SIFQUE

長期ビジョン

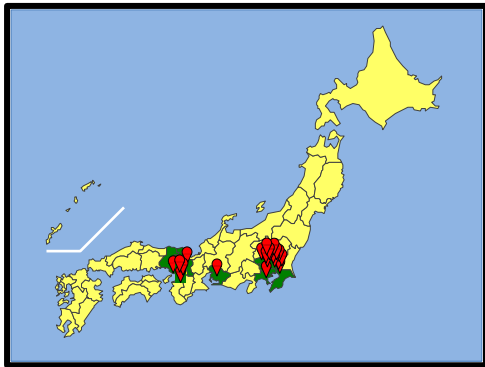
ブランド品リユース市場の世界ナンバー1

日本で培った経験とノウハウを世界へ!
2025年までにブランド品リユース市場の
世界ナンバー1企業となることを目指します。



世界への展開...まずは英国から 合計 146 店舗のネットワーク

質 大黒屋



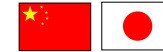
20 店舗



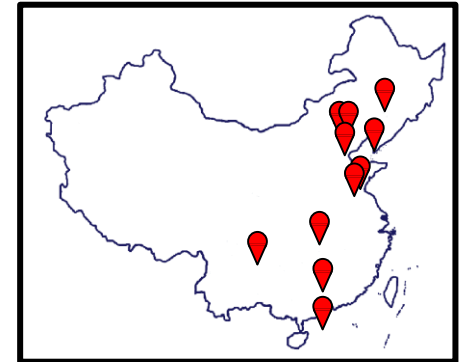
Albemarle
Bond
HERBERT BROWN



116 店舗



合併会社



10 店舗(計画)

英国事業の買収で店舗数は一気に 7 倍に; 英国で新たに獲得した
リテール基盤と中国合併事業の計画店舗に
大黒屋のビジネスモデルを移植していく。



質 大黒屋



The SIFQUE

中期事業計画2018

長期ビジョン実現に向けての第一歩

① 国内ナンバー1への足固め

② 売上加速に向けての新サービス投入

③ 世界市場への展開



当期(2016年3月期)に打った布石 中期事業計画の発射台

① 積極的な出店(六本木、町田、吉祥寺)

② 新しいビジネスモデルの立ち上げ

③ 英国金融・貴金属宝飾品買取販売会社の買収



中期事業計画

大きな枠組

- ① 大黒屋の出店を加速する他、ウェブ上の販売を増やすことで国内ブランド品リユース市場ナンバー1を目指す
- ② 今期立ち上げた Luxwise による eコマース事業を通じたグローバル展開の加速(→中国、アメリカ、欧州圏)
- ③ 今期買収した英国事業を成長させるとともに、中国で合併事業を立ち上げる他、アメリカへの進出を行う

2025年にはブランド品の
リユース市場ナンバー1を実現させる



中期事業計画 なぜブランド品に特化するのか？

ブランド品の
取引は
収益性が高い

大黒屋に
目利き力など
ノウハウがある

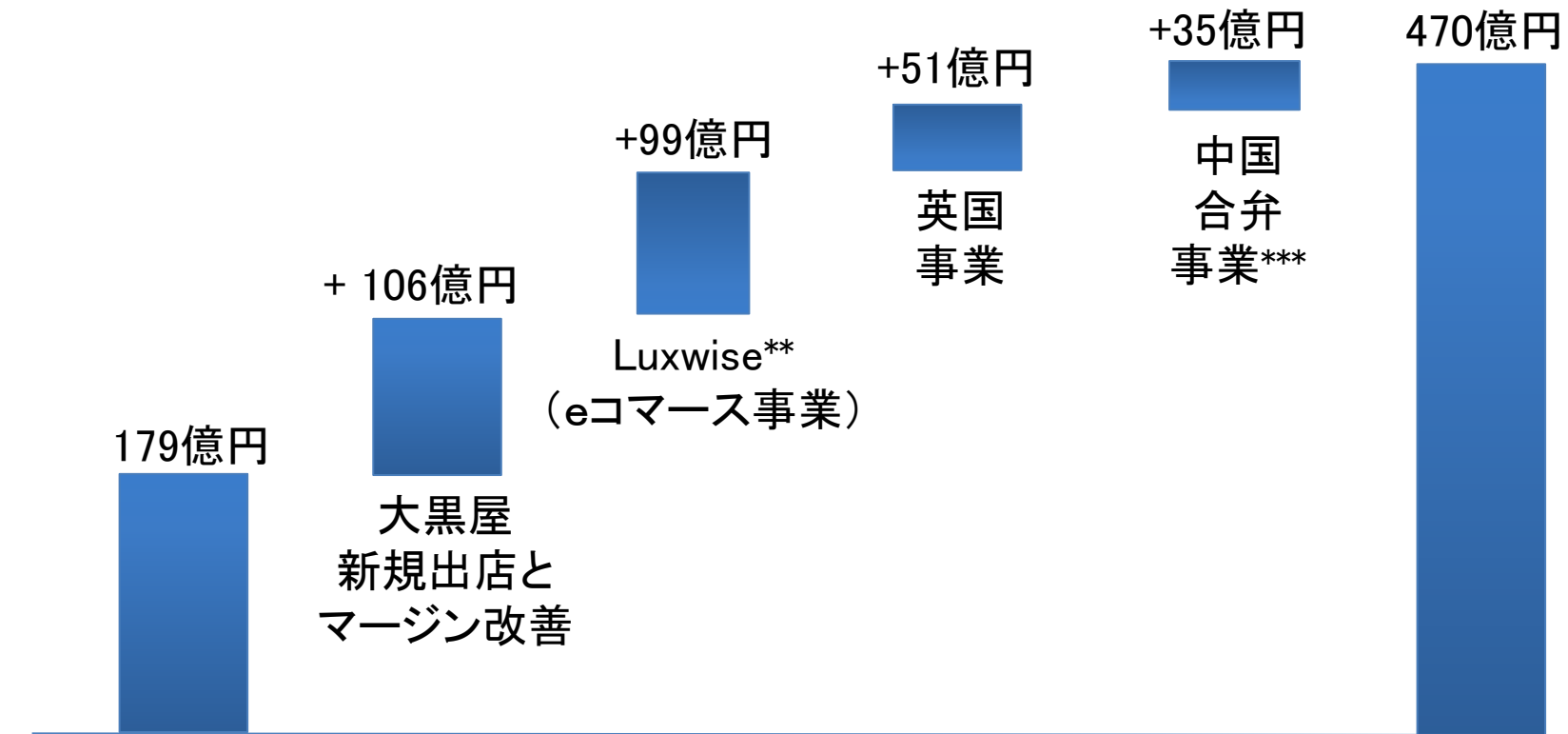
世界市場が
大きくかつ
未開拓

収益性が高い分野に絞り込み、強みを活かす戦略



中期事業計画

2019年3月期までに売上は 2.6倍*



2016/3期
(英国事業、Luxwise含まず)

** 委託販売の取扱高を売上と認識しているため、実際の会計上の数字と異なることに留意

2019/3期

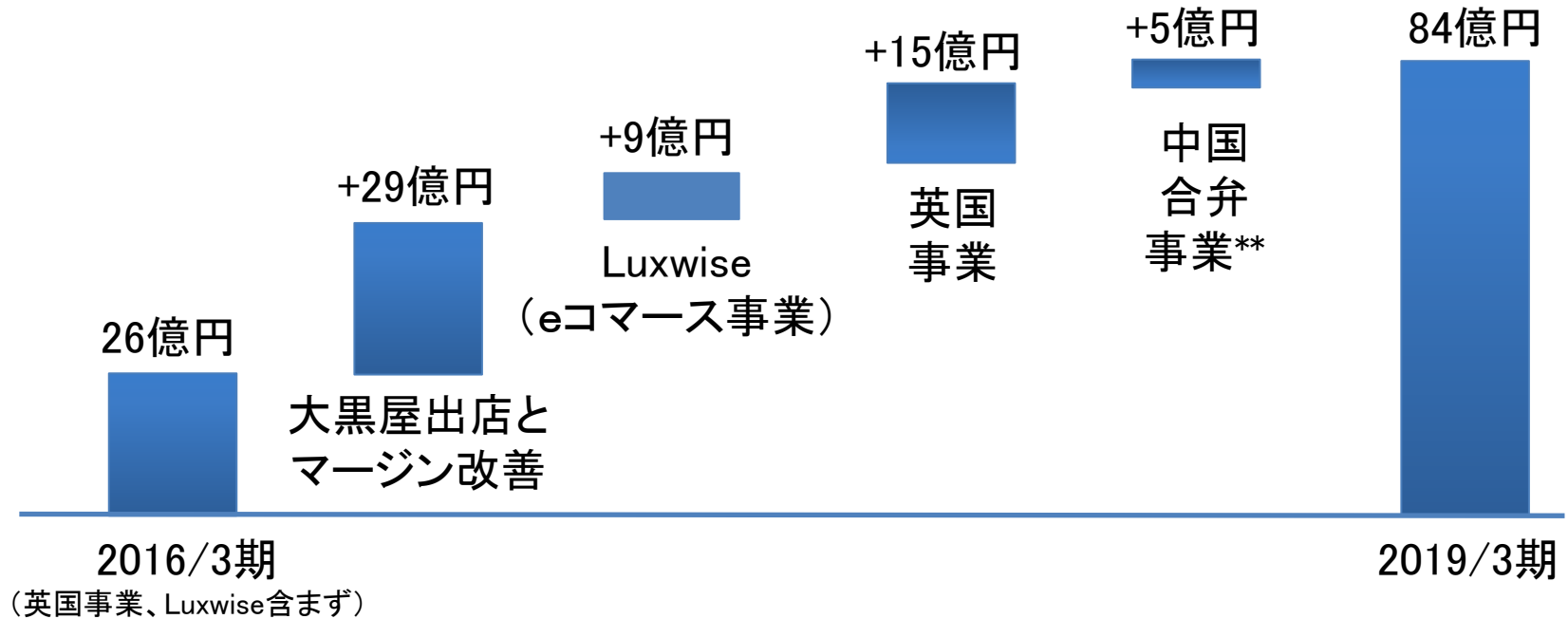
* CAGR (Compounded Annual Growth Rate) (年複利ベース成長率)は 38%

*** 出資比率 50%分を経営関係指標として把握しているため、実際の会計上の数字と異なることに留意



中期事業計画

EBITDA*は3年間で3.2倍



* EBITDA = Earnings before interest, tax, depreciation and amortization

** 出資比率 50%分を経営関係指標として把握



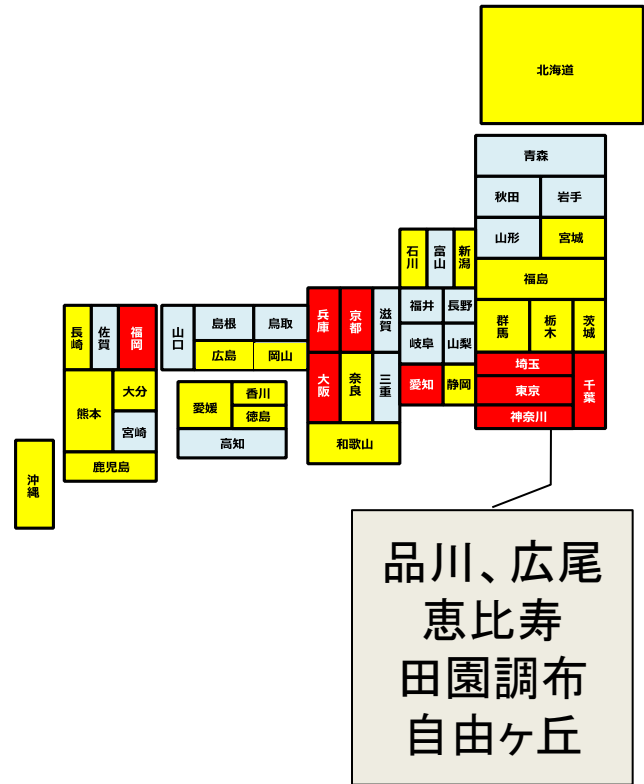
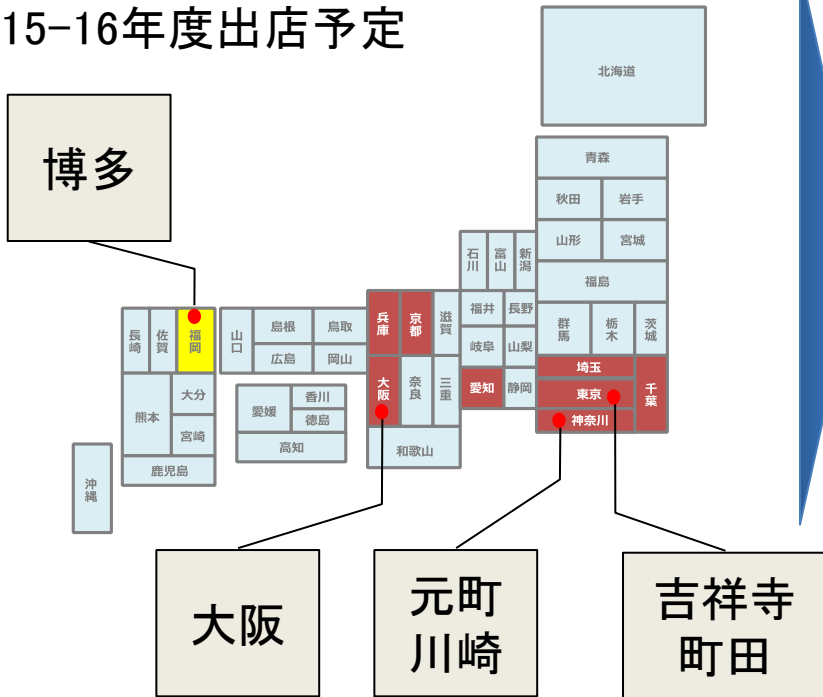
国内戦略①

出店による拡大（毎年4店舗新規出店）

出店済都道府県

未出店都道府県

15-16年度出店予定



現在は8都府県に20店舗



国内戦略①

出店戦略

店舗展開の順番

首都圏

名古屋

大阪

博多

- インバウンド向け販売を兼ねた店舗の複数展開
- 銀座、新宿、渋谷強化
- 富裕層強化

具体的に検討中の地域

新宿西口、新宿南口、池袋サンシャイン通り、銀座、渋谷西武近辺、品川、恵比寿、広尾、目白、巣鴨、成城学園、秋葉原、吉祥寺、町田、玉川高島屋、立川、溝の口、川崎、元町

並行して、全国の主要地域に出店する

全国

北海道(札幌)、宮城(仙台)、福島(郡山)、新潟、金沢、石川、静岡(静岡、浜松)、奈良、和歌山、岡山(岡山、姫路)、広島、徳島、香川、愛媛、福岡(博多、小倉)、大分、熊本、鹿児島、和歌山、沖縄

関東圏

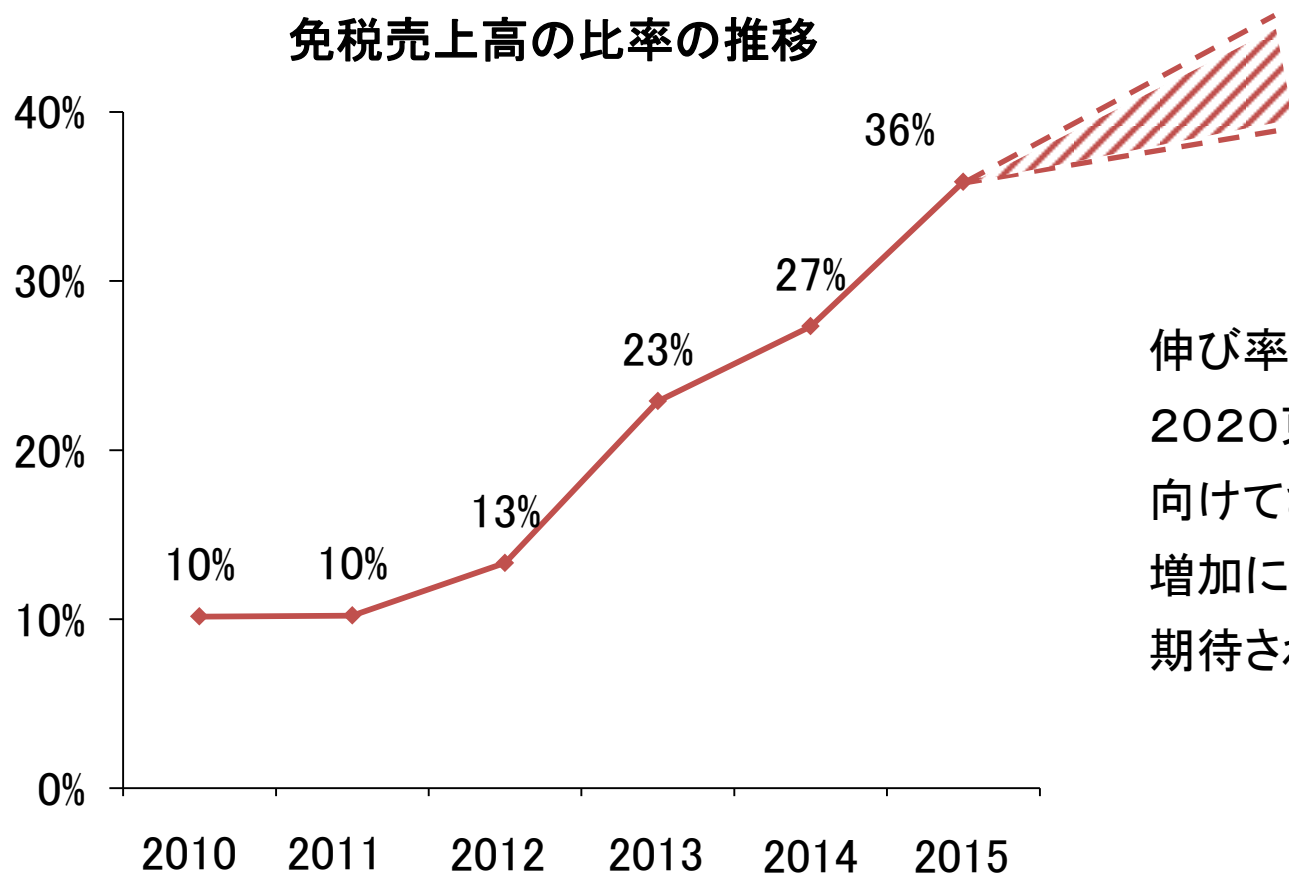
浦和、栃木(宇都宮)、茨城(水戸)、群馬



国内戦略②

更なるインバウンド向け売上の拡大

免税売上高の比率の推移



伸び率は鈍化するものの
2020東京オリンピックに
向けてさらなる訪日客の
増加による売上拡大が
期待される

国内戦略③

粗利益率の改善

いちば

市場仕入から店舗仕入へのシフト等によるマージン改善

現在			2016～		
	シェア	マージン		シェア	マージン
市場	35%	22%	市場	24%	22%
店舗	65%	35%	店舗	76%	35%

eコマース事業拡大等による在庫回転率改善

現在	2016～
4.2ヶ月	3.3ヶ月

- ① 既存店における買取強化
- ② 買取専門店の出店

在庫期間が長めの商品を：

- ① Luxwise (eコマース) 事業による販売
- ② 英国事業での販売

によって、回転率を改善

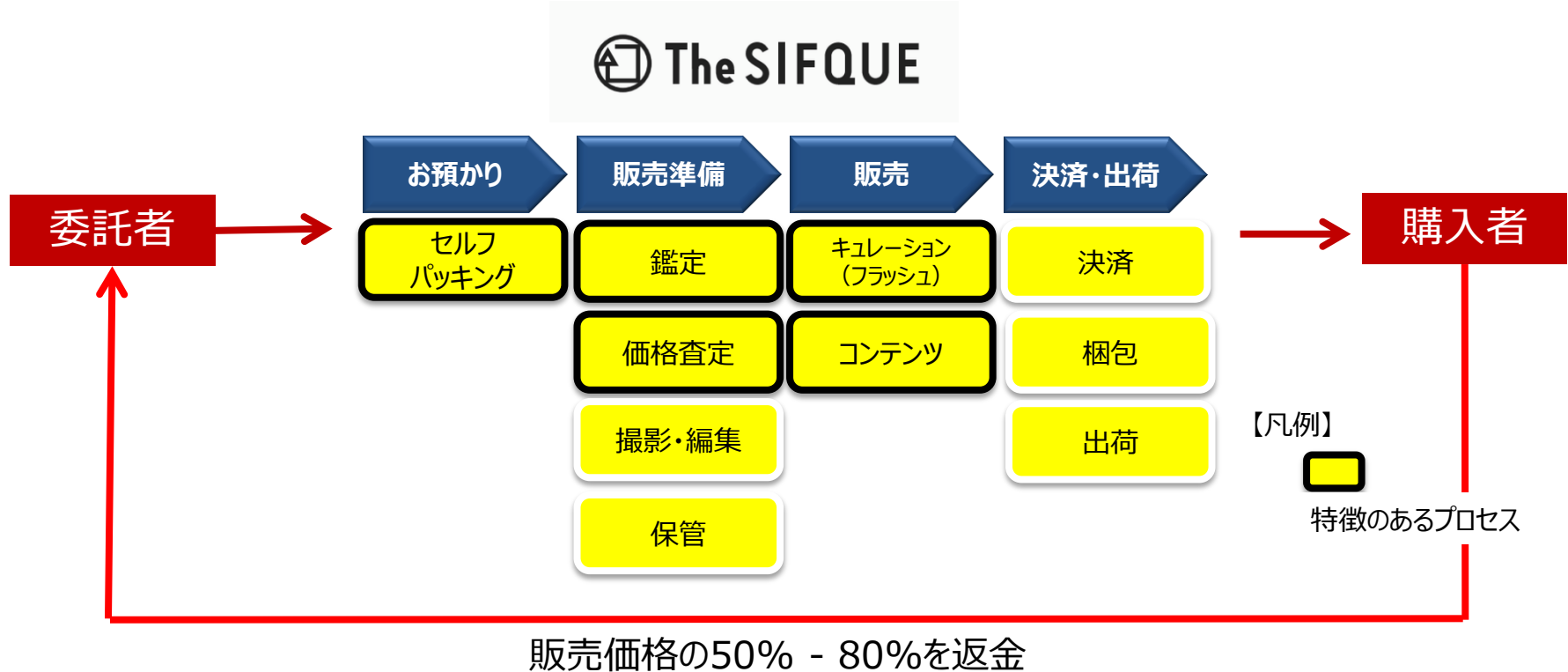


国内戦略③

Luxwise : e-コマース事業の拡大

Luxwise は Web の委託販売のマーケットプレイス事業(ブランド名: The SIFQUE)

→ 顧客から預かったアイテムを、鑑定、撮影、出品して、オンラインサイトで会員に向けて販売。販売額の50%~80%を出品者に返金する。



国内戦略③

Luxwise – 事業概要

- eコマース事業を短期間で飛躍させるため、米国の Web の委託販売のマーケットプレイス事業会社の日本法人を立ち上げた主要メンバーを迎えて、Luxwise を設立
- 大黒屋の eコマース事業を引き継ぎ、大黒屋の顧客基盤と商品仕入能力をテコに国内での Web ベースの販売を一気に拡大させると同時に、中国、米国及び欧州圏にも展開する計画

会社概要	
会社名	Luxwise株式会社
商標	The SIFQUE
事業内容	中古宝石貴金属、時計、バッグ、衣類等の受託販売
代表取締役	小川浩平
従業員数	22人
本社	東京都港区
株主	アジアグロースキャピタル他

事業計画

億円*	17/3	18/3	19/3
売上	27	47	95
前年比	—	74%	102%
EBITDA	-2	2	9
対売上	—	4%	9%



海外戦略①

英国事業の更なる拡大

SPEEDLOAN FINANCEについて

- 英国の質屋、ジュエリー販売最大手
- 2015年10月にDWが買収→連結子会社
- 傘下に二つのブランド、116店舗運営

→ Albemarle & Bond (A&B)

→ Herbert Brown (HB)

重要な経営イニシアティブ

- ブランド品の買取販売を強化
- 現地大手百貨店と提携
- 同業他社買収のプラットフォーム



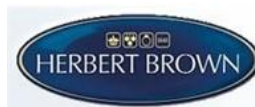
A&B 店舗外観



HB 店舗外観

億円*	16/3	17/3	18/3	19/3
売上	59	65	71	79
前年比	—	10%	9%	11%
EBITDA	△1	△1	6	15
対売上	—	—	9%	19%

* 1ポンド=180円で換算

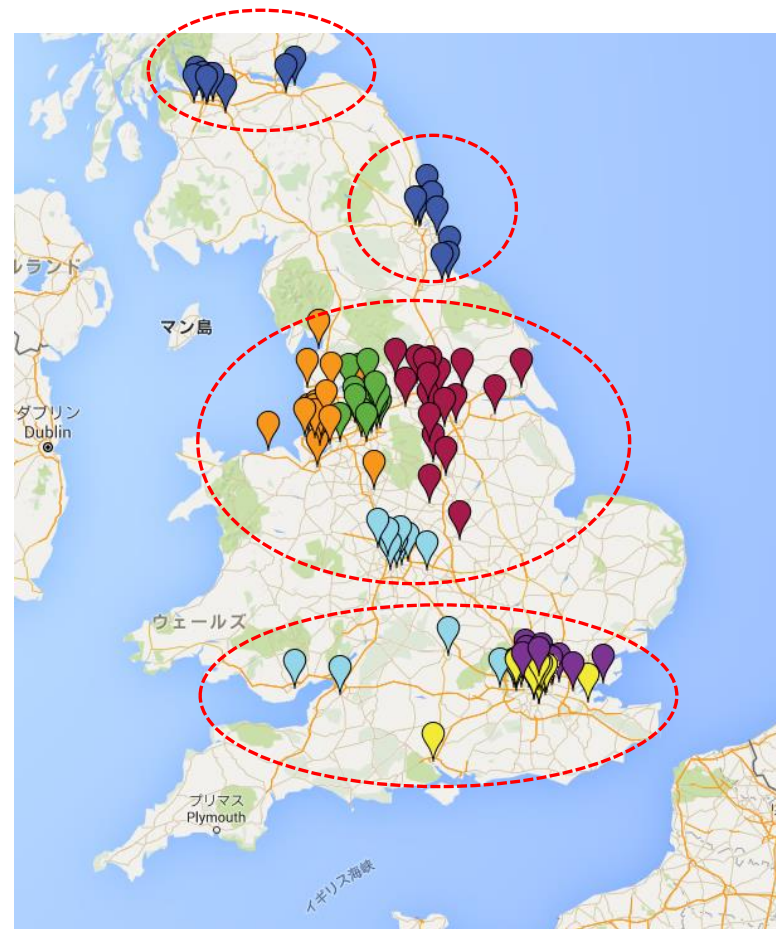


海外戦略①(参考1)

英国全土に展開する店舗網

- 英国全土に116店
- 4つの集積エリア
 - ① ロンドン周辺
 - ② 中部(マンチェスター・リーズ)
 - ③ イングランド北東
 - ④ スコットランド

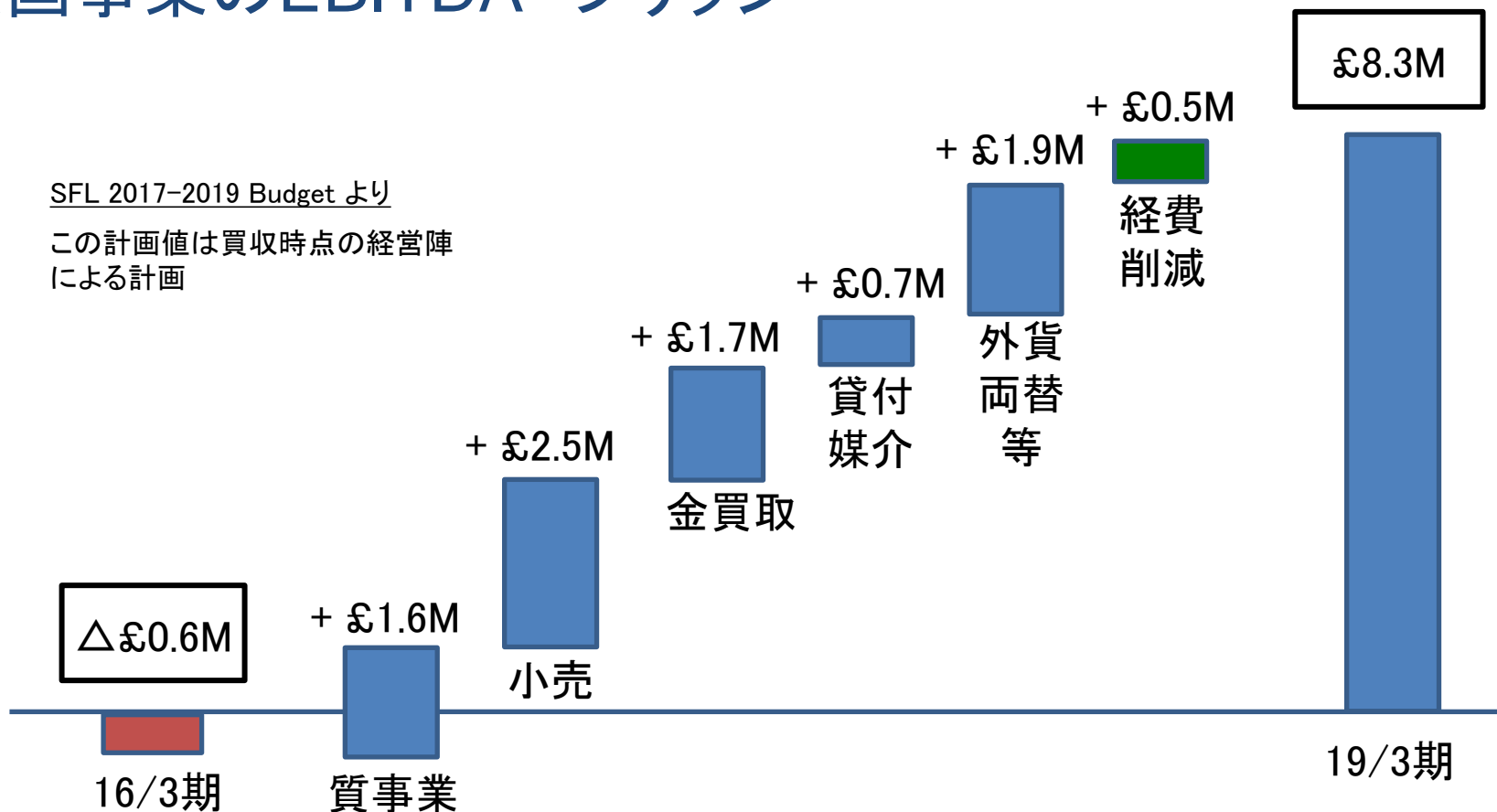
多数の店舗を英国内に持っているので、大黒屋の事業モデルを取り入れることで売上と収益を改善する余地が大きい



海外戦略①(参考2) 英国事業のEBITDA*ブリッジ

SFL 2017-2019 Budget より

この計画値は買収時点の経営陣
による計画



* EBITDA = Earnings before interest, tax, depreciation and amortization

海外戦略②

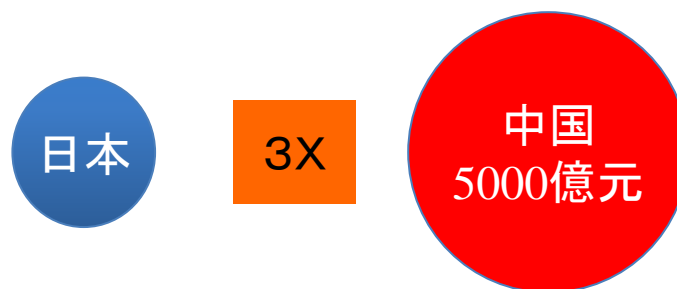
中国合併事業の立ち上げ

1. 中国は世界最大のブランド品市場
 2. リユース市場はまだ未成熟
 3. 大黒屋の事業モデルを移植する
 4. 2016年に北京と上海で出店予定
- + Luxwise のネット事業展開

合併事業の概要(交渉中)

- 合併相手: 中国有力国有企業集団
- 合意時期: 2016年3月期
- 事業内容: 中古ブランド品の買取販売
中古ブランド品の質事業
- 事業開始: 2016年度
- 投資総額: 6,000万元
- 出資比率: 50%

中国のブランド市場は日本の3倍



中古ブランド品の市場は10% 500億元

事業計画(案) (事業全体)

億円	17/3	18/3	19/3
店舗数	3	6	10
売上	21	42	70
営業利益	3	5	10

1人民元=20円で換算



- 本資料は将来予測に関する記述を含んでおります。また、公知の事実以外の記載については、当社の考え及び期待など意見・予測が含まれます。
- 事実以外の記述は、現在の計画、予測及び予見などに基づいて作成されております。将来予測の記述は、それらが策定された日付時点において合理的と考えられたものであり、それらのいずれに関しても、その後新たに入手可能な情報又は将来事象を考慮して更新すべき義務を負うものではありません。
- 将来予測の記述には、それに付随してリスク及び不確実性を含まれます。したがって、様々な重大な要因によって、実際には、将来予測の記載とは異なる結果又は結末が生じる可能性があります。

