



平成 30 年 7 月 2 日

各 位

会 社 名 大黒屋ホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 小川 浩平
(コード番号 6 9 9 3 東証第二部)
問 合 せ 先 財務経理部長 大村 正文
(TEL. 0 3 - 6 4 5 1 - 4 3 0 0)

当社連結子会社ラックスワイズ株式会社の CtoC 事業への進出を 含む今後の展開と社長及び社名変更のお知らせ

1. e コマース事業の今後の展開方針と CtoC 事業への進出

当社グループは、大黒屋を通じて、既に中古ブランド品市場においてビジネスを行っております。e コマース事業におきましては、これまでグローバルな共通システムをベースとし、それぞれの地域圏（日本、中国、欧州、その他）向けに、言語・通貨対応できるシステム開発をラックスワイズ株式会社（以下、「LW」と言う。）にて実施してまいりました。

今後、当社グループのオムニチャネル化を推進し、中古ブランド品業界においてグローバル No.1 を目指すべく、より一層の EC 事業の拡大に注力してまいります。その一環として既存の EC 事業の拡大に加えて、CtoC 事業のマーケットへの参入も予定しております。グローバルな共通システムと AI による真贋判定機能を利用して、消費者がスマホやパソコンを通じて、それぞれの地域で BtoC 及び CtoC でシームレスに中古ブランド品の取引をより安心、便利かつ手軽にできる環境を提供し、日本だけではなく、世界各国において循環型社会形成に貢献いたします。

システムの開発は、これまで外注として Yoela Palkin 氏のチームが行ってまいりました。同氏はグローバルなシステム開発マネジメントの人材が豊富な米国シリコンバレーで一元的に企画・コントロールの上、プログラマーの人件費が比較的安価なアジア及び東ヨーロッパのオフショアも活用することで高品質で低コストな IT システム・デジタルサービスの構築・運営を実現する体制を築いております。

この度、同氏の開発チームを LW に取り込み、同氏を社長として向かえ、従来一部をアウトソーシングにて行っていたシステム開発を LW にて内製化し、独自の EC・モバイル向けグローバルに一元化された関連システムの開発・保守・運営のための人材を LW に集約することと致します。これに伴い、LW を新事業体である株式会社ベータデジタル（Beta Digital）（以下、「BD社」と言う。）として社名変更を実施いたします。

2. LW を名称変更及び代表を変更する理由

上記に記載した通り、今後は Yoela Palkin 氏を BD 社に社長として向かえ、独自グローバルな共通システムを開発し、e コマース事業を展開していく方針です。開発するシステムは自社の e コマース事業だけではなく、当社グループが新事業として計画している CtoC 事業、EC プラットフォーム事業及びシステム及びキュレーションデータ提供事業にも活用する予定であります。これらの新事業を急拡大させるためには多くのプロジェク

トをリーダーとして率いてきた Yoela Palkin 氏の社長就任と LW を中心事業内容にあわせて名称変更することが最良であると判断いたしました。

3. 今後の見通し

新会社の平成 31 年 3 月期の業績については、平成 30 年 5 月 14 日に開示いたしました業績予想に織り込み済みとなっております。なお、平成 31 年 3 月期は、サイトの知名度を上げるための広告宣伝費等の初期費用が必要なため、黒字化は平成 32 年 3 月期以降を想定しております。

4. 添付資料 IT 新会社事業計画

以上

IT新会社事業計画

2018年 7月 2日



大黒屋ホールディングス株式会社

1. Executive summary

事業の目的	<ul style="list-style-type: none">大黒屋HDグループが中古ブランド品のグローバルNo.1になるためにIT事業の拡大を行う<ul style="list-style-type: none">✓ CtoCマーケットに参入✓ グローバルに活用できるシステム開発を完成させ、eコマース事業をグローバルに拡大強化✓ 中古ブランド品を取り扱う他社への展開、収益を拡大し、プレゼンスを高める。
事業内容	<ul style="list-style-type: none">第三者割当による新株予約権発行を通じた413百万円の資金調達により、下記への積極的なマーケティング投資と継続的なIT開発の投資及び体制構築を行う<ul style="list-style-type: none">✓ 日本にてマス広告を活用し、CtoCを中心としたアプリでの利用者を増やし、大黒屋HDグループ実質買い取りを増やす✓ ITの開発及び分析への投資、グローバルな体制の構築を行う<ul style="list-style-type: none">顧客毎のキュレーション、価格の最適化(裁定取引)及び入力の効率化
本事業を行う背景	<ul style="list-style-type: none">中古ブランド品は1点ものであること、高値であることに加えて贋物が横行しているといったことから他の商品に比べてEC化が進んでいない<ul style="list-style-type: none">→国内外において中古ブランド品に関するBtoC及びCtoCのEC事業でプレイヤーは多く存在するものの突出して成功している企業はまだ存在していない。大黒屋HDグループは現在、世界各国でIT開発チームを構築できる体制にあるため、オムニチャンネルでのeコマースを迅速に世界展開することが可能である
本事業を行う上で成功要因と大黒屋HDグループの強み	<ul style="list-style-type: none">大黒屋HDグループはAI真贋といったシステムを開発してきた実績があり、当社の強みである、査定、真贋、適正な値付け能力を基盤とした、中古ブランド品売買のノウハウをシステム化することが可能である大黒屋HDグループはブランド中古品の販売買い取りについては既に各国において事業を展開していると同時に、それぞれの地域でシームレスにブランド品のデータを管理し、適正な価格で買い取り販売を実施できる体制にある
想定しうるリスク	<ul style="list-style-type: none">日本での積極的なマスメディアの広告が新規顧客の獲得につながらないこと<ul style="list-style-type: none">→但し、過去の競合(メルカリ)の実績をみるとその可能性は低いグローバルでの中古品市場でのデファクトスタンダードを他社にとられる<ul style="list-style-type: none">→但し、ブランド力、店舗、ITスキル、人材の観点で他社ではすぐには難しい

2. Vision mission

1. 新会社概要



新会社ではITに特化した事業（1.CtoC事業 2.ECプラットフォーム事業 3.システム及びキュレーションデータ提供事業）を行うことで大黒屋HDグループの規模拡大及び中古ブランド品グローバルNo.1となることを目指す

**大黒屋HDグループ
の規模拡大**

&

**中古ブランド品
グローバルNo.1**

1. CtoC事業

- 簡易性と安心感が高いモデルを構築することで顧客の中古ブランド品のCtoC利用需要を満たす

2. ECプラットフォーム事業

- 中古ブランド品販売サイト構築し、他企業も適切な商品区分を自動入力で商品を登録できるようにする。登録情報をキュレーションし、消費者個々人の好みに合った商品を提案する

2年目以降にリリース

3. システム及びキュレーションデータ提供事業

- AI真贋や査定サポートのシステムを提供
- 各事業で集積したデータを利用

大黒屋HDグループの強みをシステム化することで可能となる

- 真贋、査定、適正な値付け、売れ筋商品の把握の力
- 販売価格の透明性、買い取り最高値、販売最安値を提示する能力
- 日本25店舗、英国115店舗(貴金属買い取り販売及び質屋業において英国2位)、中国4店舗の展開実績

2. Vision mission

2. 新会社の立ち上げイメージと意義

各国でのIT開発チームを新会社に取り込み、別途ファンディングも得ることで人材と資金を獲得し短期で事業拡大を図る。今回当社100%子会社の社長に就任するイオラは、世界中各地のITチームを率いおり、当社SFL英国および中国のシステム構築をした実績がある



CEO
Yoela Palkin

- 世界中各地のITチームを率いおり、2度のエグジット経験がある
- Marcys.comやBasketのECシステムと購買分析のプロジェクトにも携わる
- これまでもアウトソース先として当社SFL英国および中国のシステムを構築
- UC Berkeleyに16歳で入学し、20歳で卒業するまでに2社スタートアップを立ち上げ、売却した実績

新会社

- ・グループ内にIT開発チームを抱える
- ・各国で開発メンバーを雇用する
- ・大黒屋HDグループ外からの資金調達



**短期に事業拡大を
可能に**

社名変更
業務範囲拡大

ラックスワイズ
(株)

関係会社

 **大黒屋**

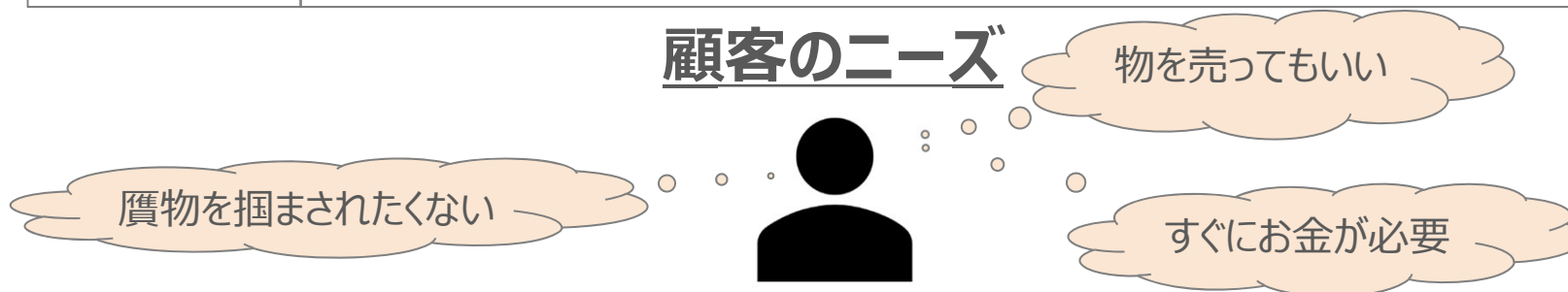
3. 何故大黒屋HDグループが本IT事業を行えるのか

1. 大黒屋HDグループの持つ強み



中古ブランド品のニーズに対応するには即時性、適正な価格を掲示できる買取り力、品質を担保し販売する力が求められ、それらは大黒屋HDグループがこれまで培ってきた強みに加えて、真贋の鑑定（画像認識）、データの自動入力、価格の自動提示システムを構築している

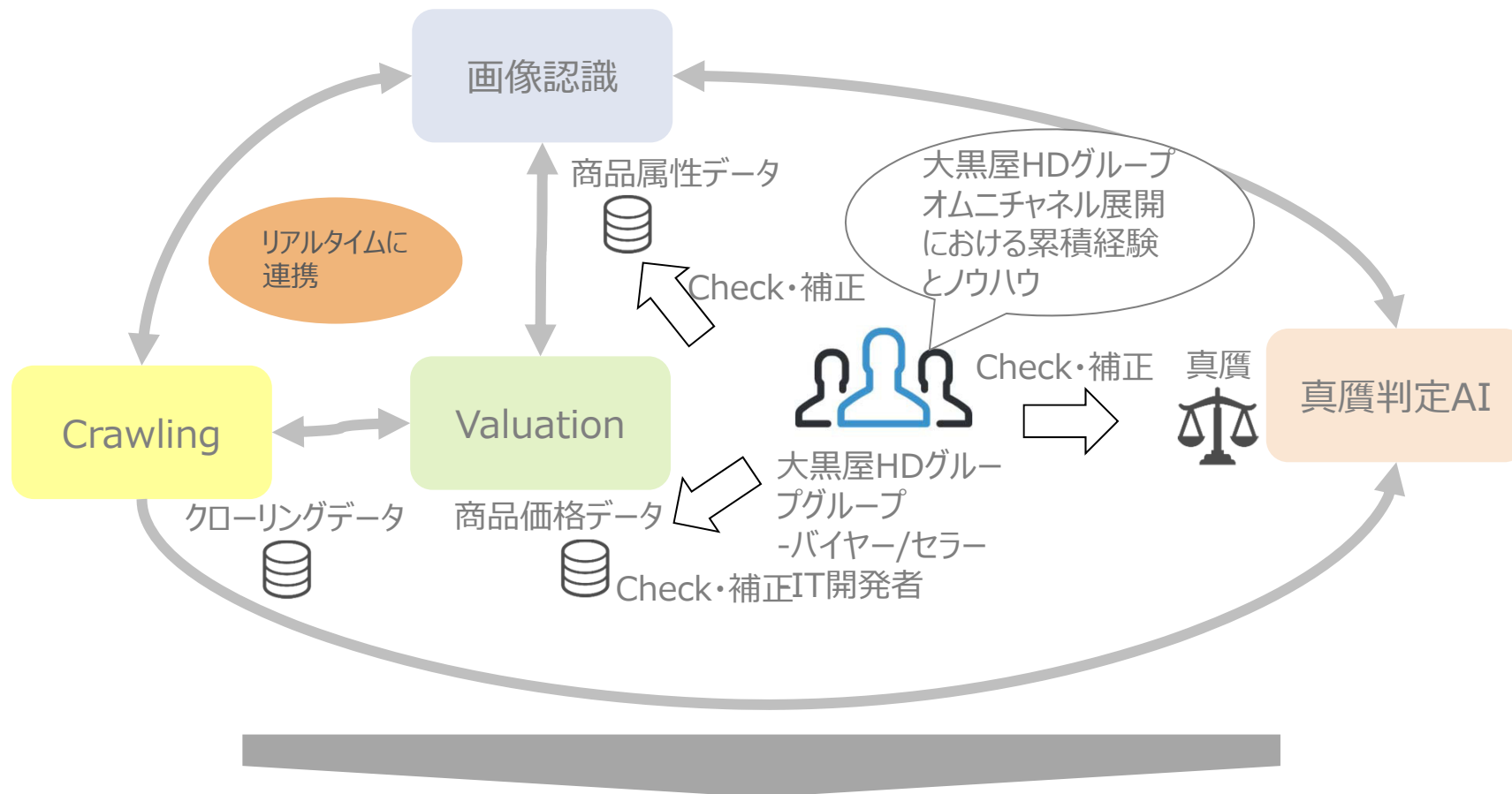
必要な要素	大黒屋HDグループの持つ強み			
即時性	Chatbotと画像認識 顧客が思い立った瞬間に取引でき、自動で商品情報の入力が可能	質屋実績と信用リスクノウハウ 顧客の信用度を測るノウハウで悪質な顧客を避けることができる。 信用度の高い顧客に対しては買取金額の上限アップなどの対応も可能	リアルタイム価格情報収集 リアルタイムでのクロール技術を有しており、常に最新の取引金額を用いた価格提示ができる。	AI真贋鑑定 大黒屋HDグループが開発したAI真贋鑑定システムを用いることで、即時性を損なわずに、中古品につきまとう贋物のリスクを回避することができる。
価格適正性				



3. 何故大黒屋HDグループが本IT事業を行えるのか

2. 大黒屋HDグループのノウハウと開発システム

各機能を連動させ、これまで培ってきた大黒屋HDグループのノウハウと実績を注入するサイクルを繰り返し行うこと継続的なシステム改善を行い、他社に真似出来ないシステムを構築する



リアルタイムにクローリングデータを入手し、各機能を相互に連携させ、人力も用いて各機能の性能を向上させていく。**同時に価格弾力性の予測と顧客レコメンドの精度も改善させる**

4. 何故大黒屋HDグループが本IT事業を行えるのか

1. 大黒屋HDグループ

Head of Technology Yoela Palkin



Head of Technology Yoela Palkin

Biography :

Yoela Palkinは17歳でUC Berkeleyに入学し、在学中にモバイル業界に好機を見出し、モバイル業界での事業を始める。3度創業者として会社を運営し、2度のエグジット経験を持つ。同氏はWestfield Labs, Macys.com, Charles Schwab, SAP, Linc, Kiana Analytics, Medigram and Alpharankといった会社に対してコンシューマー向けと企業向け両方のアプリケーション開発に取り組んでいた。現在、同氏は大黒屋HDの技術開発の責任者としてグローバルで共通なITインフラ構築とシステム開発をできる体制を構築、運営を行っている。



ECコマース及びデータ分析に関するプロジェクト経験:

1. Macys.com

チームメンバーとしてオムニチャネルマーケティングの解析を行う。リコメンド、お気に入り商品及びコンテンツを適切にソートするため、オフラインのフット・トラフィックと取引データとオンラインの閲覧履歴と購買動向を結合し、機械学習による回帰モデルを作成した。

2. Baskit

MagentoやShopifyの小売業者をターゲットとしたプロジェクトに参画。ターゲットとなる小売業者はMacys.com程のリソースを有していない企業である。新たなセールスを推進するため、ショッピングカートの機能に独自のアルゴリズムを適用した。