

NEWSRELEASE

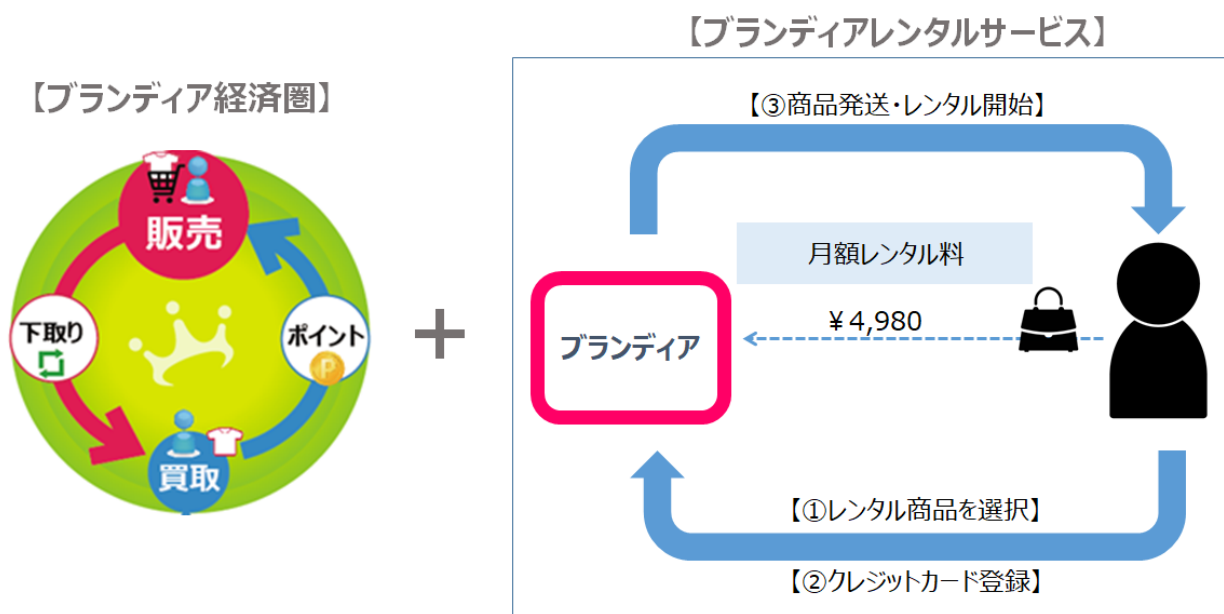
宅配買取サービス利用者数 No.1 のブランディア、新サービス開始を決定 ブランド品のサブスクリプション型シェアリングサービス 「ブランディアレンタル」を5月よりスタート ブランディア経済圏でシェアリングエコノミーを促進

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：尾嶋崇遠、東証一部上場：証券コード 3545、以下「デファクトスタンダード」）は、ブランド品のサブスクリプション型シェアリングサービス「ブランディアレンタル」を2019年5月より開始することを決定いたしました。

当社が保有する55万点に及ぶリユースブランド品の中から、レンタルニーズが高い人気ブランドで、コンディションレベルが当社の制定する基準以上のバッグなどを、月額4,980円でブランディアの会員に提供いたします。

これまで当社は「ブランディア経済圏」の“CtoBtoC”の「売る」「買う」を中心としたサービスにおいて、約10年以上にわたるリユースデータベースを活用して、二次流通における独自のノウハウを蓄積してまいりました。

この度「ブランディア経済圏」に「借りる」サービスを新たに開始することで、ユーザビリティを向上させることに加え、シェアリングエコノミーの市場拡大に寄与してまいります。



◆「ブランディアレンタル」の特長

① 月額 4,980 円のレンタル料金

「ブランディアレンタル」は、月額 4,980 円で利用可能です。商品は 1 点からレンタル可能で、リーズナブルにレンタルを楽しむことができます。

② ブランディア経済圏の利便性向上

将来的には、買取で貯めた「ブランディアポイント」を「ブランディアレンタル」でもご利用いただける仕組みになる予定です。これによりユーザーは、ブランディアのサービスを「買う」「売る」「借りる」とニーズに合わせて多種多様にお得に活用することができます。

③ 多くのユーザーが利用できる豊富な品揃え

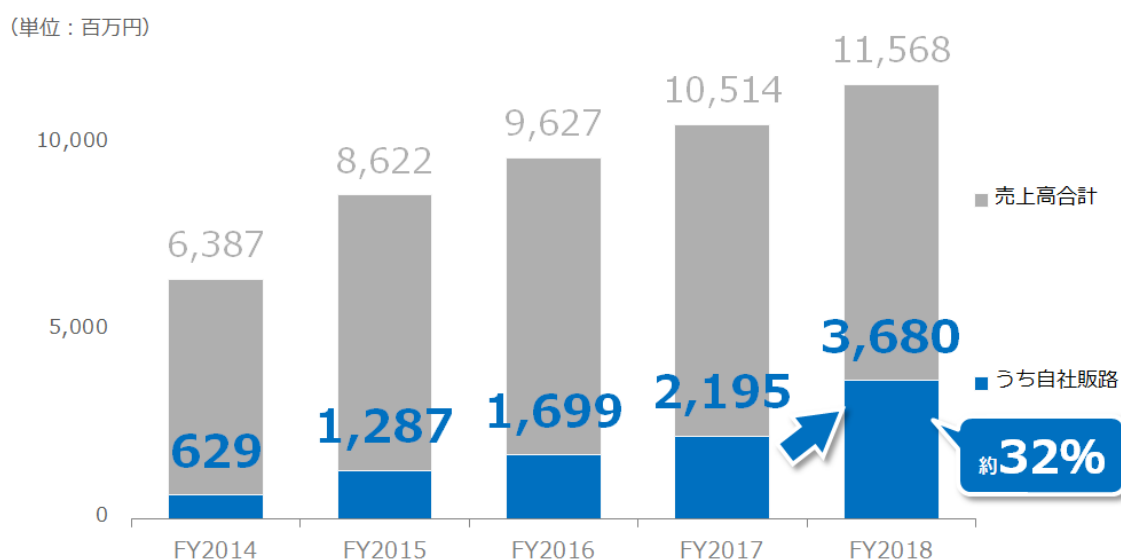
ブランディアの強みでもある 7,000 ブランドと幅広いブランドで、約 55 万点から選定するため、レンタル商品を豊富に取り揃え、「人気の商品がなかなか借りられない」という問題を回避することができます。また、商品は“Brandear オークション”で定めるコンディションランクの「未使用」「新品同様」「美品」「きれいめ」の中から選定することに加え、これまでのデータベースを基にした査定ノウハウにより、安心してご利用いただくことができます。

◆サービス開始の背景及び目的

当社は 2004 年設立以来、一貫してユーザーの保有する中古ブランド商材を買い取り、それを販売するという物販事業を展開しております。この間、バックヤードの充実により、5 年前、2014 年 2 月には月間 8 万商品に過ぎなかった買取処理能力は、2019 年 2 月には月間 15 万商品に対応するまでの能力を有するようになっております。

一方、近年の戦略としては、ブランディアオークションを中心とする販売チャネルの自前化を進めており、2018 年 9 月期においては、全売上高に占める自社販路の比率が約 32%まで引き上がっております。

過去 5 期間における売上高推移

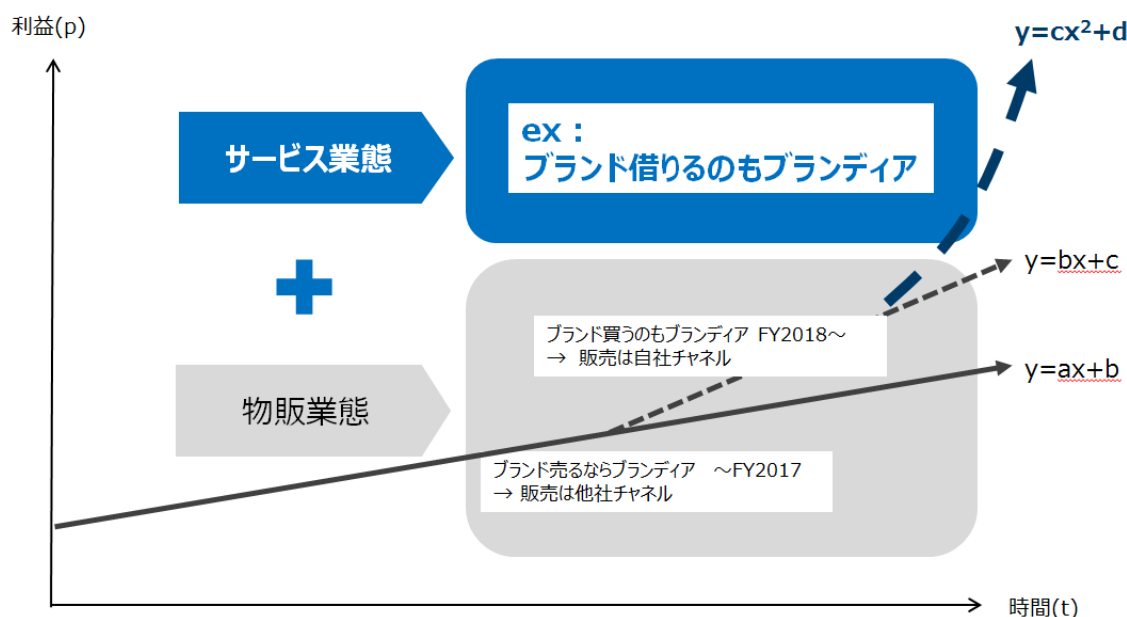


これにより、「ブランディア経済圏」を確立し、周辺サービスを含め、ブランディアサービスをより便利にご利用頂ける社会を目指してまいりました。

以上のように事業を展開している当社ではありますが、2018 年 8 月の東証一部昇格を踏まえ、将来の一層の成長を図るためには、以上述べた基板事業をベースに、第二の成長の柱を打ち立てるための新規事業に挑戦する必要があると考えるに至っております。新規事業のテーマ領域として私たちが掲げているのは、当社事業の周辺にある商材のサービス化であります。

すなわち、差別化を図ることで拡充していく「物販業態」に、オンリーワンサービスを創って売る、「サービス業態」を加えた新たな当社像を目指すということです。その第一弾として、この 5 月からブランディアレンタルサービスを開始することといたしました。

物販業態にサービス業態を加えることで、当社事業全体の業態改革を進める



これに先行する形で、当社は「試着サービス」を 2019 年 1 月から開始しております。このサービスは、ユーザーがリユース品を購入する際の懸念を解消するため、購入金額の一部を「試着料」として支払うことで、最大 10 日間、自宅で試着することができるサービスです。このサービスは実験的な取り組みではありましたが、想定以上に多くのユーザーからご好評を頂いております。

これを踏まえて、当社が次に展開するブランディアレンタルサービスは、所有にこだわらず、一定期間使ってみたいというユーザーのニーズに応えるものです。当社が対面するブランド品リユース市場の新たな牽引力として、シェアリングエコノミーという社会ニーズがあり、当社はこの社会的なニーズに積極的に対応する、新たなインフラ提供者になる必要があると考えております。

その第一歩として、当社の保有する 55 万点に及ぶリユースブランド在庫の中から、レンタルニーズの高い商材に特化してレンタルに供し、ユーザーから月額課金ベースでの利用料を獲得することを狙いますが、将来は、ブランディア会員の皆様がお持ちのブランド品を、当社が一定期間借り受けることで、同会員には運用収益をもたらす一方で、レンタルユーザーにおいては、当社在庫品にとどまらず、幅広いレンタル品を確保できる道を拓きたいと考えております。

◆株式会社デファクトスタンダードについて

中核事業であるブランド品宅配買取サービス「Brandear（ブランディア）」を中心に、「インターネット」「一拠点集中型」「組織仕組み化」といった強みを活かし、リユース E コマースにおける「中・低単価アパレル市場」マーケットを拡大してきました。取り扱いは、洋服、バッグ、アクセサリなど、ハイブランドから身近な百貨店ブランドまで約 7,000 種類と幅広く、延べ 200 万人以上のお客様にご利用頂いております。2018 年 9 月 6 日（木）に東証一部へ上場、今後も本サービスを中核としながら、世の既成概念にとらわれず、新しい価値を見出し、デファクトスタンダードとなるサービスを生み出していきます。

【Brandear（ブランディア）】<http://brandear.jp/>
リユース E コマースにおける「セカンドブランド」を中心にマーケットを拡大してきました。取り扱いは、洋服、バッグ、アクセサリなど、高額ブランドから身近な百貨店ブランドまで約 7,000 と幅広くお買い取りしています。



【ブランディアオークション】<http://auction.brandear.jp/>
オークション形式の自社販路（略称「ブラオク」）。
ブランディアからお買い取りした約 55 万点が出品されています。下取りサービスや限定クーポン、自動値下げといった独自機能やサービスを中心に、今後も買取・販売を含めた「ブランディア経済圏」の循環型の会員サービスの拡大に向けて、サービス強化していきます。



【ブランディア マーケット】<https://market.brandear.jp/>
自社販路比率拡大戦略により、同社初となる公式 EC アプリをリリース（略称「ブラマ」）。自動値下げ機能を保持しながら、定額で即時購入が可能となりました。ネイティブアプリによるスムーズな操作性、プッシュ通知による値下げ情報のリアルタイム取得など、スマホでの利便性を意識しています。



■iOS 版 <https://itunes.apple.com/jp/app/id1374133321>

■Android 版 <https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.brandear.market>

【Brandear 公式アプリ】
買取利用・商品購入の循環の活性化を狙いとした公式アプリです。買取金額をポイントで受け取り、そのまま商品購入時にもポイント利用が可能です。

■iOS 版 <https://itunes.apple.com/jp/app/id1205831425>



【会社概要】

【ブランディア】<http://brandear.jp/>

【ブランディアオークション！】<http://auction.brandear.jp/>

会 社 名：株式会社デファクトスタンダード

代 表 者：代表取締役社長 尾嶋 崇遠

本社所在地：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

設 立 日：2004 年 4 月、資 本 金：1,209 百万円