

宅配買取サービス利用者数 No.1 のブランディア、初の事業譲受 株式会社 waja よりマーケット事業を譲り受け 海外の新品及びアウトレット品の取り扱いスタート

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、株式会社 waja（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：村田高宗、以下「waja」）の営むマーケット事業を譲り受けることを目的として、2019年8月5日(月)に両社間で譲受に関する契約を締結いたしました。本事業譲受を受け、事業シナジーを図る等により、事業拡大とお客様への更なる付加価値の提供を行ってまいります。

◆事業譲受の背景

当社は 2004 年設立以来、リユース・ブランド及びファッション商品等(バッグ、洋服、時計、アクセサリ、財布、その他)をユーザーから買い取り、国内外の E C サイトにて販売することを主な事業としております。近年は自社販路である「ブランディアオークション」の強化を進めており、この足取りをさらに確実なものとするため、「ブランディアオークション」における品揃えの強化を進めてまいります。

今回、waja より譲り受ける対象事業は、世界のバイヤーが現地で仕入れた商品等を販売する「WORLD ROBE」など 3 つのマーケットが集まるマーケットモール「waja」(<https://www.waja.co.jp/waja/>)を展開しておりますが、その販路は主に自社サイトに留まっておりました。今回の当社との連携により、当社が既に保有しているさまざまな販売チャネルを同時に利用することで販売強化が図れます。また当社においてもこれまでにない新たな商材（含む新品商材）を取り込むことにより、品揃えの強化が一層進むこととなります。

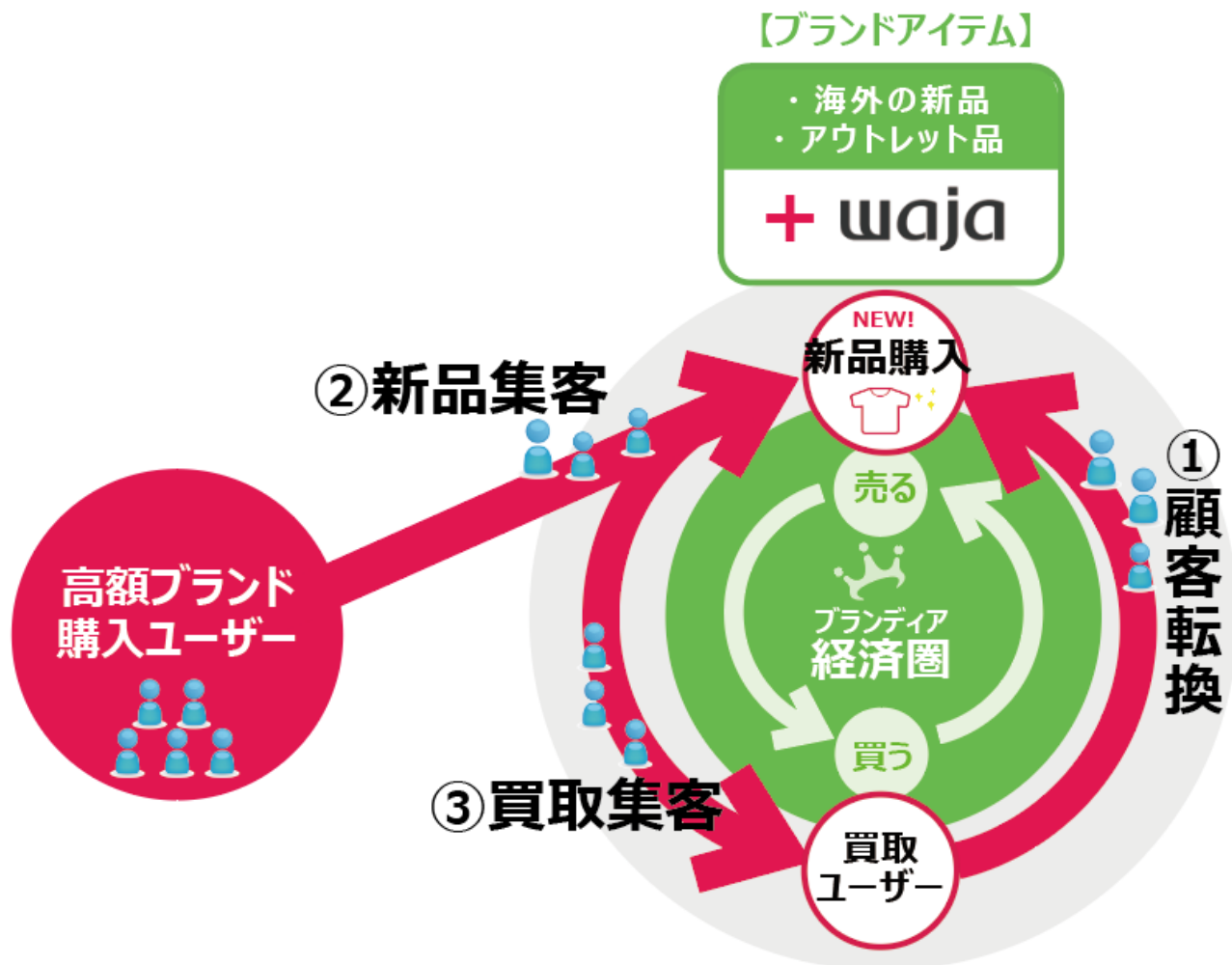
このように当社と対象事業には相応の相乗効果が期待できると判断し、対象事業の譲受を行うことといたしました。

◆今後の戦略

当社が運営するブランディアで、バッグや洋服をお売りになるユーザーには、それらを百貨店や免税店等で「新品」として購入された方が多くいらっしゃいます。つまり「新品」を買い、「中古品」として売るという形態です。そういったユーザーに対し、海外の珍しい新品商品を「waja」を通じてご提供することが出来ると考えております。

また、海外の珍しい新品商品を買うユーザーが集まり waja が盛り上がれば、より一層 waja の新品商品が充実し、waja だけに止まらず「ブランディアオークション」も盛り上がりと考えております。その後、当社で購入された新品及び中古商品がブランディアの買取に回るというサイクルを作ることが出来ます。

これは創業以来、リユース（中古）品に特化してきたサービスからの転換であり、それはユーザーへの大きな付加価値となります。

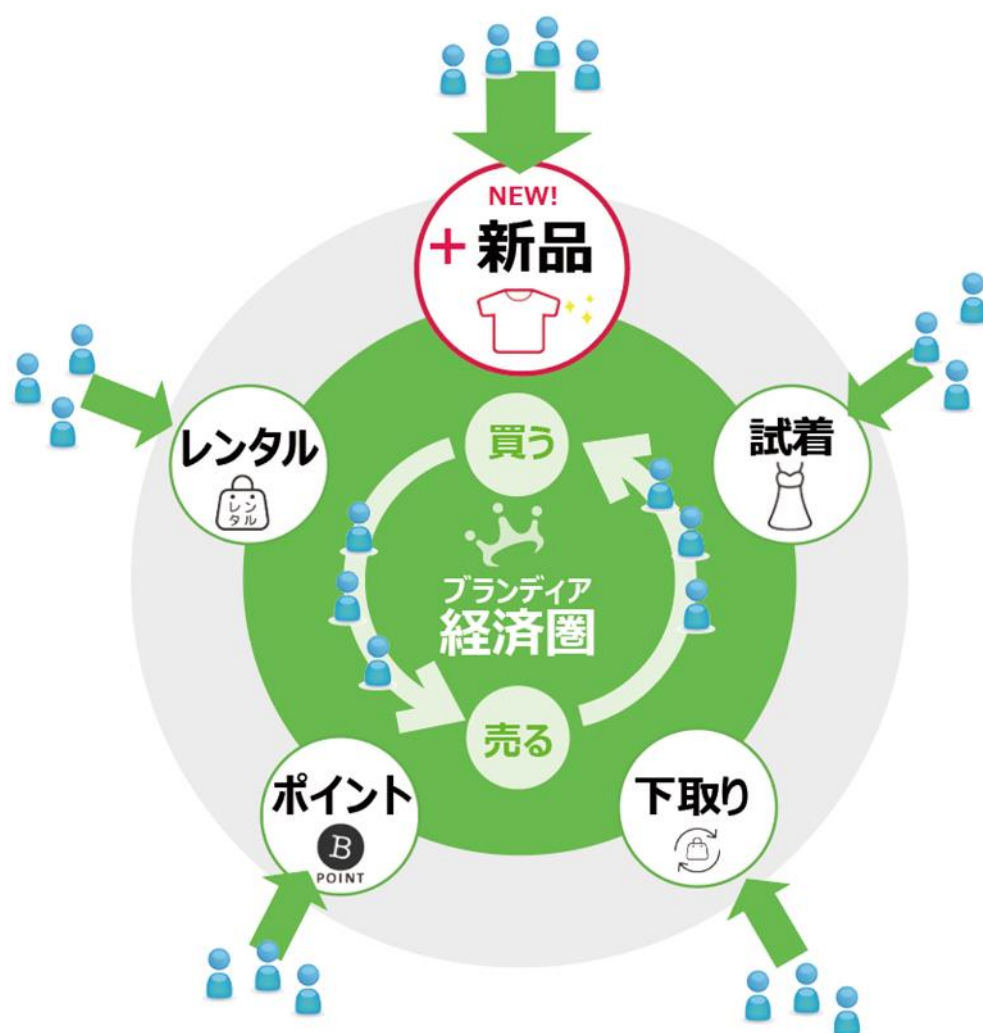


◆ブランディアが目指す世界観

ブランディアはユーザーの保有するブランド品・アパレル品を買い取り、それを販売するリユース事業を一貫して展開してまいりました。使わなくなったモノを売る、という行為自体は珍しいものではありませんが、モノを実店舗に持ち込むのではなくインターネットと宅配便のみでサービスが完結する「宅配買取」に特化し、そのサービスを磨き上げてきたのがブランディアの過去の成長戦略でした。

しかし、フリマアプリの台頭や世間のリユース意識の高まりを背景に、単純にモノを売り買いするだけではユーザーの本質的なニーズには応えられないと考えております。そんな中、自分が使わなくなったモノを次の購入資金に充てる「下取りサービス」、商品購入前に自分のイメージとズレがないか確認できる「試着サービス」、買うのはためらいがあるけど大好きなブランドを持つことが出来る「レンタルサービス」、といったユーザーが求めるサービスをリリースしユーザー接点の拡大を推進してまいりました。

この度の事業譲受も新品商品又はアウトレット商品を買いたいユーザー、海外のレアなブランド品を手に入れたユーザー等のニーズを満たすものとなり、ブランディアが目指す世界観へ近づく、大きな一歩となります。



◆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）】<https://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】<https://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】<https://brandear.jp/>

【ブランディアオークション！】<https://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