

**2020年2月5日開催**  
**2020年9月期 第1四半期決算説明会における主な質疑応答内容**

この質疑応答集は、2月5日（水）に開催した決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

**Q1. ブランディアの海外販路拡大について具体的にどこのマーケットプレイスに展開する予定か？**

既に米国の eBay に出店をしておりますが、今後は中国や ASEAN に対して展開していく方針です。中国に関しては様々な選択肢がある中、適切なパートナーを探し、展開してまいります。

**Q2. バリューサイクル部門の売上減少に季節性の要因は無かったのか？**

季節性要因によるコートなどの重衣料の売上減少は明確にありましたが想定範囲内です。ここ数年暖冬が続いているため、季節性のリスクを織り込んだ上で計画を立てております。

**Q3. FASBEE の進捗はどうか？**

サービスは既に開始しておりますが、約半年間サービスを提供する中でいくつかの改善点が挙がっており、現在は改善フェーズと捉えております。2Q 以降には改善を終えてプロモーションフェーズに移る方針です。

**Q4. ブランディアはハイブランドの取り扱いにシフトする方針だが具体的にどういう商材を取り扱う見込みか？また、どのように査定を行うのか？**

ハイブランドの中で特にバッグと時計に注力する方針です。査定方法については鑑定士を育てていくと同時に、本部にコントロールセンターを構築することで、各店舗でも査定対応ができる仕組みを検討しております。

**Q5. ブランディアの実店舗は今期中にどれくらい展開する予定か？**

今期中にはいくつかのパターンで5店舗程を展開し、それぞれの仮説の検証を各店舗で行い、成長の兆しを見つけ将来的には全国100店舗ほど展開したいと思っております。



**Q6. 新型コロナウイルスの影響で危惧していることはあるか？**

現在のところ事業への影響はございません。当社で考えている一番大きなリスクは倉庫で感染者が出た場合の倉庫のオペレーションの停止であり、目下対策を進めているところです。尚、その他の従業員もリモートワーク等の対策を検討しております。

**Q7. 営業投資有価証券の売却益の用途はどういったものか？**

当社が注目している領域で成長が見込める企業への新規の出資や、当社グループ内の新規事業への投資、株主還元などを用途として考えております。

**Q8. バリューサイクル部門の店舗出店など、新規事業への投資に対してそこまで大きな資金が必要とは考えにくいですが、本当にそんなに多くの資金を使うのか？**

どれくらいのスピードで実行していくのかによって必要な資金は変わると考えております。例えば、インバウンド事業においては、システムの構築後には多言語展開などを考えており、AIの精度を高めるためのカギとなる「データ」を出来る限り素早く収集するためにもそれぞれの国でのプロモーションが必要になると考えております。

**Q9. デファクトスタンダード社は競合に比べてどういった強みがあり、ユーザーから高値で商品を買取ることが出来るのか？**

いくつかの点が挙げられると思いますが、特に以下の3点が強みだと考えております。

- ・店舗での販売は行わず、インターネットでの販売に注力するため、オペレーションコストが安い
- ・エンドユーザー様へ直接販売する為（B2C）、法人への販売に比べ（B2B）利益率が高い
- ・クロスボーダー部門で培った、海外販路及び国内ECとのネットワーク

海外ユーザーからのリユース商品へのニーズは高まっており、海外への販売には大きな可能性があると考えております。

**Q10. クロスボーダー部門の From Japan の営業利益拡大の要因としてメルカリとの提携が挙げられると思うが、メルカリの取扱高は2Q以降はどれくらいのボリュームを見込んでいるのか？**

1Qの利益拡大についての最大の要因は手数料の改定によるものではあります。メルカリの取扱高も順調であり、具体的な数字の開示は控えさせていただきますが2Q以降はさらに拡大するものと考えております。



Q11. 営業投資有価証券の売却は今後も適宜行うとのことだが、2Q以降の売却については計画に織り込まれていないということか？

現段階では売却の計画はない為、計画には織り込んでおりません。しかしながら、東南アジア地域の投資環境は目まぐるしく変化しており、当社が売却したいと考えたとしてもすぐに売却できるとは限らず、売却の機会があった際にはその都度機動的に判断し、適宜売却を実行してまいります。

以上