



セミナー会場

9270

SOU



代表取締役社長 奇本 晋輔 氏

～デジタルとリアルを融合し、新たな視点からサービスを提供～

ブランド品、骨董・美術品等リユース事業

- **会社概要**
 - ・ブランド品、骨董・美術品等の買取・販売を目的として設立(2011年12月)
 - ・売上高22,685百万円、経常利益1,139百万円(2017年8月期)
- **買取・卸売・小売分野で事業ブランドを複数展開**
 - ・ブランド品買取: なんぼや、ブランドコンシェル
 - ・骨董品買取: 古美術 八光堂
 - ・オークション: スターバイヤーズオークション(SBA)
 - ・小売: ジパング、アリュール
- **設立6年で売上業界トップクラスに成長**
 - ・デジタルとリアルを融合したビジネスモデルで、短期で業界トップクラスに成長
 - ・年間買入取扱点数約50万点
 - ・リユース売上高業界4位、ブランド・宝飾は業界2位
- **2018年3月に東証マザーズ市場へ上場**

そうきたか！をつくる

- **リユース業の常識にとらわれず、これからも変化する**
 - ・VISION/私たちの目指す未来 **好きに、しあがれ。**
 - ・MISSION/私たちの使命 **そうきたか！をつくる。**
- **経営ビジョン**
 - ・世界中のプライスをもっとオープンにし、売買取をスマートにする
- **経営方針**
 - ・継続的な出店とデータのオープン化により、国内シェアNo.1の獲得とグローバル化を推進

順調な足元の業績動向

- **2018年8月期予想**
 - ・売上高29,732百万円、経常利益1,710百万円と増収増益見込

CtoBtoBのビジネスモデル

- **デジタルとリアルを融合したビジネスモデル**
 - ・仕入(買取:CtoB): WEB中心にキーワード検索等で個人を集客 全国63店舗(2018年5月末)の買取拠点で買取
 - ・販売(BtoB): オークション販売中心に、同業他社へ商材を供給 海外(香港)でも展開
- **同業他社へ「商材」供給で安定した需要を確保**
 - ・主要取扱商品は、ブランド品・骨董品など高額商品
 - ・一般消費者から全国63拠点を通して圧倒的仕入量を確保
 - ・販売は、落札率95%以上を誇る日本最大級のオークション活用
 - ・買い手はリユース事業者主体、安定需要量を確保
 - ・多様な商材の大量販売で、適正市場価格を把握

成長へ向けて今後の取り組み

- **今後の取り組み**
 - ・国内既存ビジネスの成長と海外ビジネス強化で、持続的な成長
- ① **買取拠点拡充によるコアビジネス拡大**
 - ・2019年8月期までに70店舗超
- ② **資産管理アプリ(miney)投入で潜在顧客へアプローチ(2017年10月スタート)**
 - ・所有ブランド品・美術品の現在価値、価格推移などを可視化
 - ・買取可能価格をレンジで提示
 - ・モノを「消耗品」「コスト」から「資産」に
- ③ **海外ビジネス強化による新たな成長の柱を構築**
 - ・海外売上比率の拡大
 - ・海外向け商材への注力によるSBA香港強化
 - ・国内ノウハウをベースに海外用ビジネスモデルを構築

本資料は、フォーラム開催日の2018年8月18日現在の情報に基づいて作成されており、その後の業績動向等を反映したものではないため、明示、黙示に関わらず内容の正確性あるいは完全性について保証するものではありません。