

# 2020年8月期 決算説明資料 中期経営計画

2020年10月15日

バリュエンスホールディングス株式会社  
(東証マザーズ：9270)

**Valuence**

## 目次

1. 会社概要
2. 業績
3. 2021年8月期の見通し
4. 中期経営計画 VG1000

Appendix

The logo for Valuence, featuring the word "Valuence" in a bold, white, sans-serif font against a black background.

# 会社概要

2020年8月期 決算説明資料



らしく、  
生きる。

# Valuence

Value 価値 × Intelligence 知識・知見  
Experience 体験・経験

これまで培ってきた知見を活かし、私たちのあらゆる事業活動を通じて、  
私たちに関わる方々、一人ひとりの人生を変えるような価値ある体験を提供する

Mission

らしく、生きる。

Vision

**Valuable Experience**  
人生を変える価値を

# 会社概要

会社名	バリュエンスホールディングス株式会社
代表者	寄本 晋輔
本店所在地	東京都港区港南一丁目
創業	2011年12月
資本金	1,117百万円（2020年8月末）
従業員数	587名（2020年8月末）※連結、正社員のみ
セグメント	ブランド品、骨董・美術品等リユース事業
事業会社 （2020年8月末）	バリュエンスジャパン株式会社 バリュエンスアート&アンティークス株式会社 バリュエンステクノロジーズ株式会社 バリュエンスリアルエステート株式会社 Valuence International Limited Valuence International USA Limited Valuence International Europe S.A.S. Valuence International Singapore Pte. Limited

## グループ事業ブランド

買 取



不 動 産



オークション (to B)



小 売 (to C)

ALLU

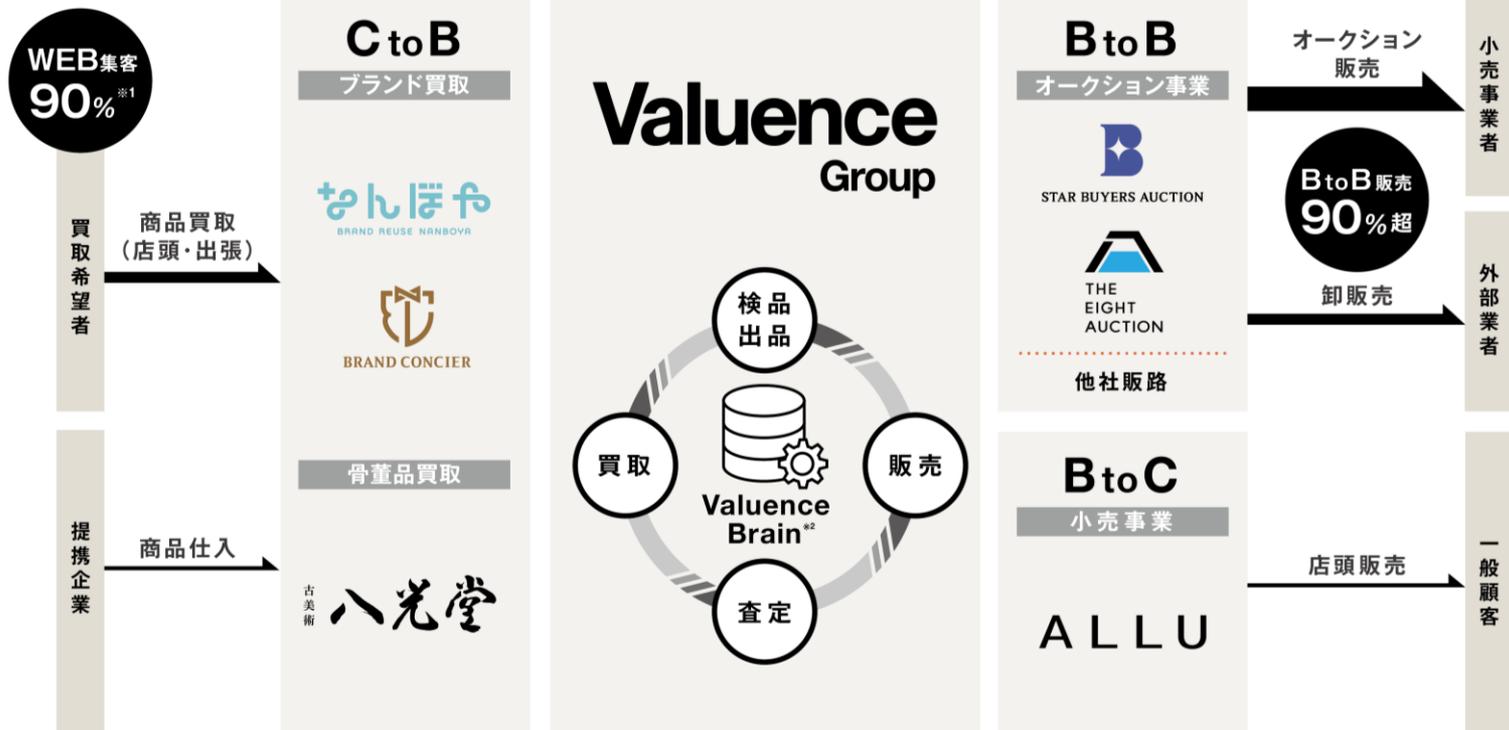
ア プ リ



# ビジネスモデル

仕入(買取)サイド

販売サイド



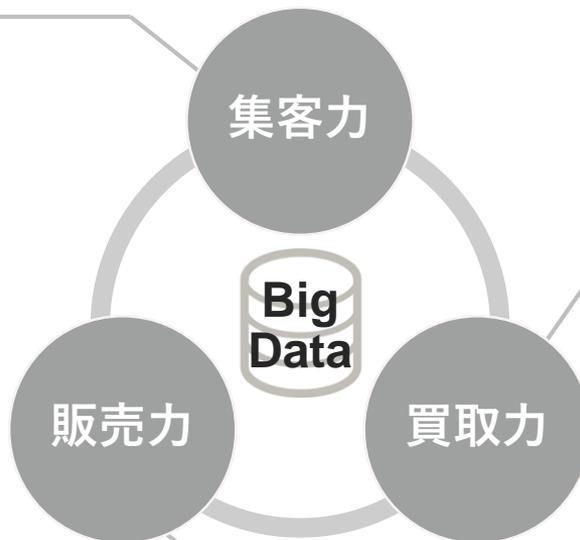
※1 アンケートに基づく数値

※2 Valence Brain = 自社システム/データベースの名称

# バリュエンスグループの強み

## 独自のO2O（Online to Offline）モデル

- WEBマーケティングの内製化
- SNS・アプリの活用
- カスタマーサポートセンターによる店頭送客
- 全国の買取拠点網



## コンシェルジュの接遇と本部サポート体制

- 従来のイメージを払拭する店舗デザイン
- コンシェルジュの接遇力
- 業界最大級のデータベースとリアルタイム本部サポート体制による高精度プライシング

## オークションプラットフォーム

- 自社で買取した商品を安定的に事業者向けオークションで販売
- 適切なプライシングにより、平均60日で仕入商品を現金化

Online

WEBマーケティング



競合との陣取り合戦を制する

UI×UXの最適化

情報の充実度を上げる



自社運営により  
スピードUP&クオリティ維持

LINEで査定

友達登録  
48万人突破



写真を撮って送るだけで査定価格がわかる

Mineyで査定

ユーザー数  
7万人突破



登録商品の過去から現在までの価格推移がわかる

事前の価格提示で来店のハードルを下げる



Offline

来店者の90%がオンライン経由

全国に買取専門店を展開

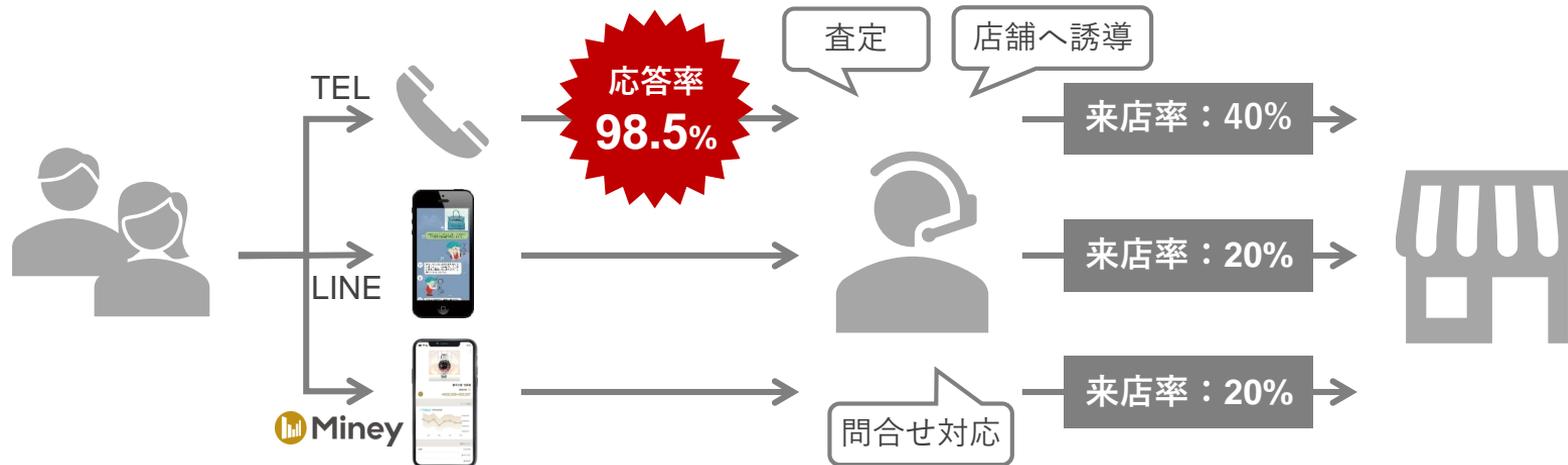
- 顧客の利便性の追求
- 駅近など好立地への出店
- 平均20分/人で高額商材でも即現金化



グループ合計  
84店舗



※2020/8末時点、海外店舗除く



LINEで査定

＼ 月間査定額は約20億円 ＼  
月間査定件数 13,000～14,000件

電話で査定

＼ 電話応答率は驚異の98.5% ＼  
月間査定件数 12,000件

## 集客力 資産管理アプリMineyの活用

登録商品の現在価値や、過去から現在までの価格推移が確認可能

▶ 所持品を資産と捉え、売却・運用を考えるきっかけに

ユーザー数 **7.6** 万人

総査定金額 **412** 億円

総登録商品数 **8.2** 万点

毎月、査定件数の約20%が買取へ

※2020/8末現在



モノの資産管理を、  
すべての人に。

Mineyは、あなたの持ち物をスマホで撮影するだけで、  
資産価値を可視化してくれるアプリです。



Download on the  
App Store



Download on  
Google play



登録料・利用料  
**無料**

# 買取力 接遇を重視した買取スタイル

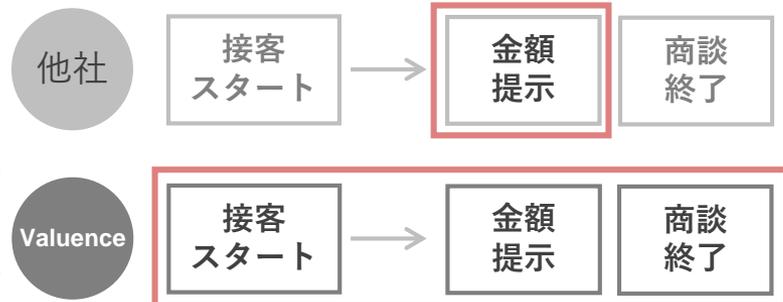
## 洗練された店舗、サービス

- 洗練された店舗、サービス
- 商談接客ブースは全店個室でプライバシーに配慮
- ドリンクサービスなどのおもてなし



## コミュニケーション重視の接遇

ここだけを重要視しがち



入店から退店まですべてのコミュニケーションを重視 = **リユース体験の提供**

▶ 「価格を高く」から「価値を高く」へ

高単価 & 高成約率を実現

店舗のどこからでも  
最新データを参照可能

買取店舗



データベースと  
本部サポート体制を  
活用しお客様と商談

店舗からの相談に  
リアルタイムで対応

精度の高い値付けを実現

業界最大級の販売価格データベース



国内外の最新の販売データを収集・蓄積

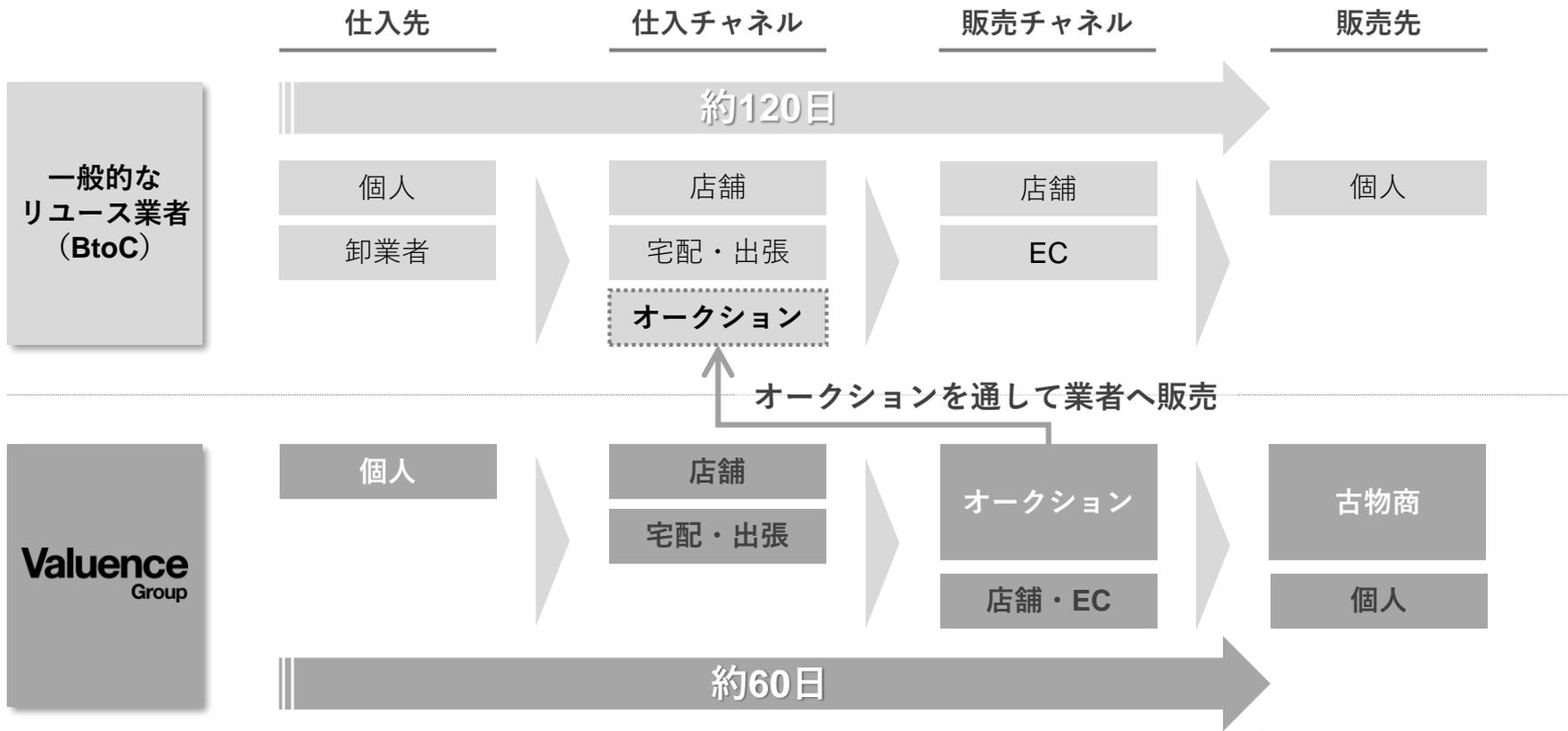
本部サポート体制



知識・経験豊富な  
コンシェルジュ（鑑定  
士）出身者からなる  
専門部隊が遠隔でサ  
ポート

# 販売力

## オークションプラットフォームでの同業他社への販売（CtoBtoBモデル）



# 業績

2020年8月期 決算説明資料



コロナ禍においても増収  
将来のための投資は継続するも黒字着地

**4Qは売上・利益ともに過去最高**

	売上高	営業利益
通期	<b>379億円</b> (前期比+0.4%)	<b>6億円</b> (前期比▲71.8%)
4Q	<b>126億円</b> (直前四半期比+57.2%)	<b>9億円</b> (直前四半期は▲10億円)

## 2020年8月期 トピックス

	新型コロナウイルスの影響	2020/8期 4Q
買取店舗	休業により一時 <b>14店舗</b> まで縮小 ※なんぼや、BRAND CONCIER	▶ 6月からは <b>通常営業</b> に
SBA ※1	参加パートナーが一時的に <b>減少</b> 香港大会 <b>延期</b>	▶ 6月以降は参加数が戻り <b>需要が強い</b> 状態 ▶ 7月・8月に <b>開催</b>
8AUC ※2	3月～6月 <b>開催中止</b>	▶ 7月から <b>オンラインにて開催</b>

## 4Q 大幅回復

8月は

- ・ 仕入
- ・ オークション売上

ともに**過去最高**

※1 SBA...STAR BUYERS AUCTION ※2 8AUC...THE EIGHT AUCTION (次ページ以降同様)

## 2020年8月期 トピックス

---

### 買取

- ✓ 国内店舗数はグループ合計**84店舗**に（前期から純増10店舗）
  - ✓ 現地企業との協業により**インドネシア**になんぼやを出店。海外店舗数は**2店舗**に
  - ✓ **オンライン買取**をスタート
  - ✓ ネオスタンダード社の株式取得を決定（業績寄与は2021/8期2Qから）
- 

### 販売

- ✓ 3月より**SBAをオンライン化**、6月からは**海外パートナーの直接参加**も実現
  - ✓ オンライン化による出品キャパの拡大に伴い、3月より**委託販売**の受付をスタート
  - ✓ SBAのパートナー会員数は385社から**602社**（国内467社／海外135社）に
- 

### ガバナンス

- ✓ 機動的な組織体制構築のため**持株会社体制**に、ガバナンス体制強化のため**監査等委員会設置会社**に移行
  - ✓ コーポレート・ガバナンス充実のため**指名報酬委員会**を設置
  - ✓ 経営の意思決定の迅速化のため、**執行役員制度**の導入を決定
-

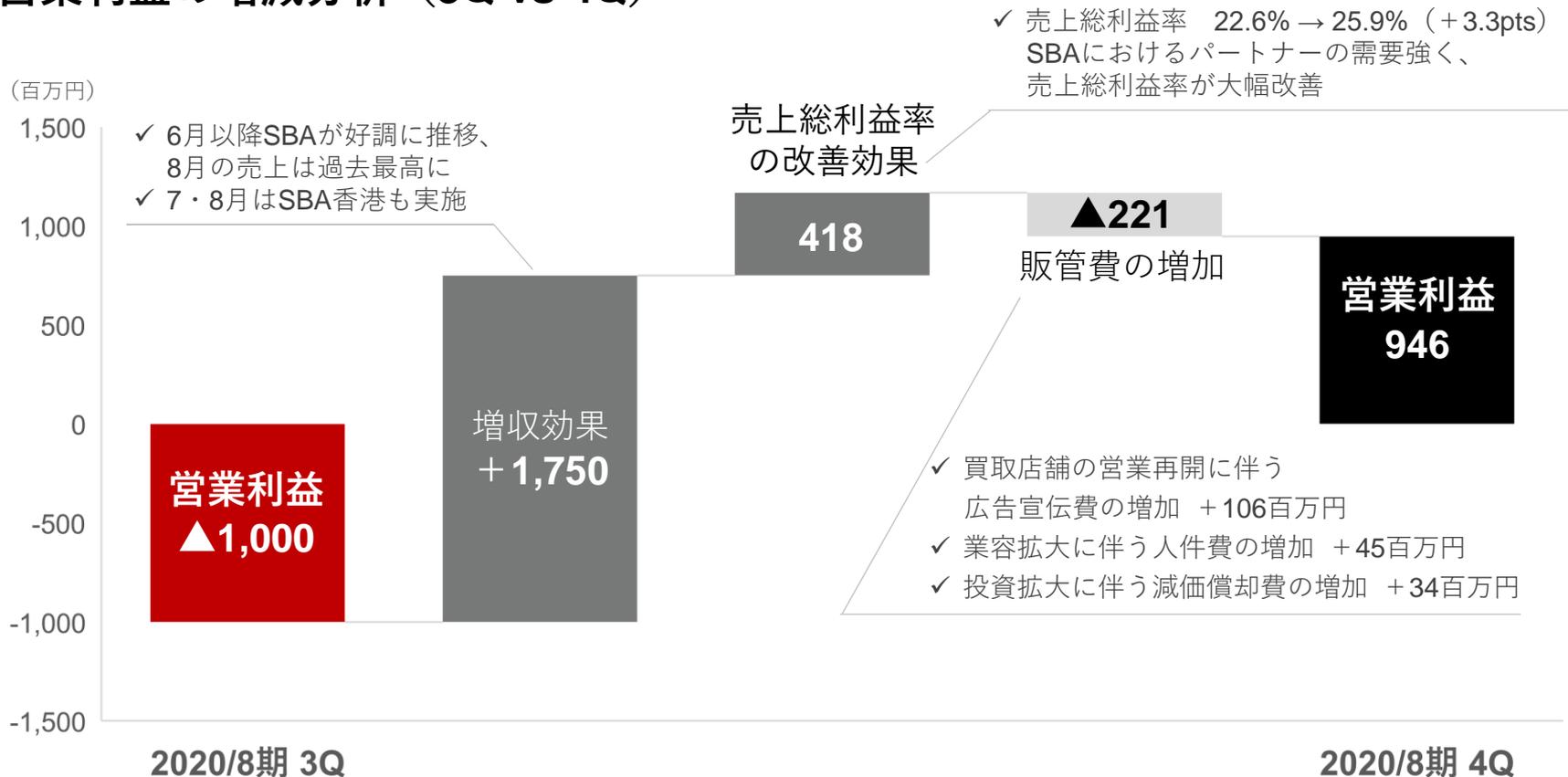
## 2020年8月期 業績

- ✓ 新型コロナウイルスの影響受けるも4Qに巻き返し、増収
- ✓ 成長投資を継続しつつも最終着地は黒字に

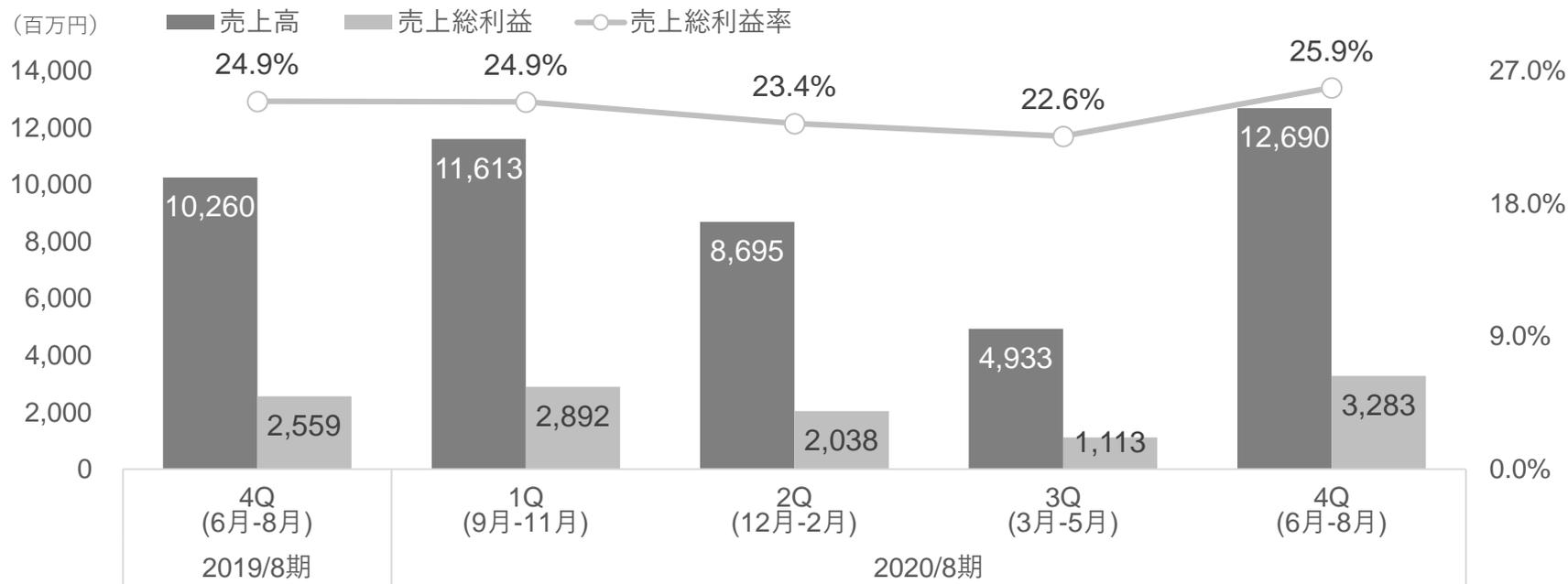
(百万円)

	2019/8期	2020/8期	前期増減率
売上高	37,799	<b>37,932</b>	+0.4%
売上総利益	9,633	<b>9,327</b>	▲3.2%
売上総利益率	25.5%	<b>24.6%</b>	▲0.9pts
販売費及び一般管理費	7,393	<b>8,695</b>	+17.6%
営業利益	2,240	<b>631</b>	▲71.8%
経常利益	2,262	<b>622</b>	▲72.5%
経常利益率	6.0%	<b>1.6%</b>	▲4.4pts
親会社株主に帰属する当期純利益	1,458	<b>305</b>	▲79.0%

# 営業利益の増減分析 (3Q vs 4Q)



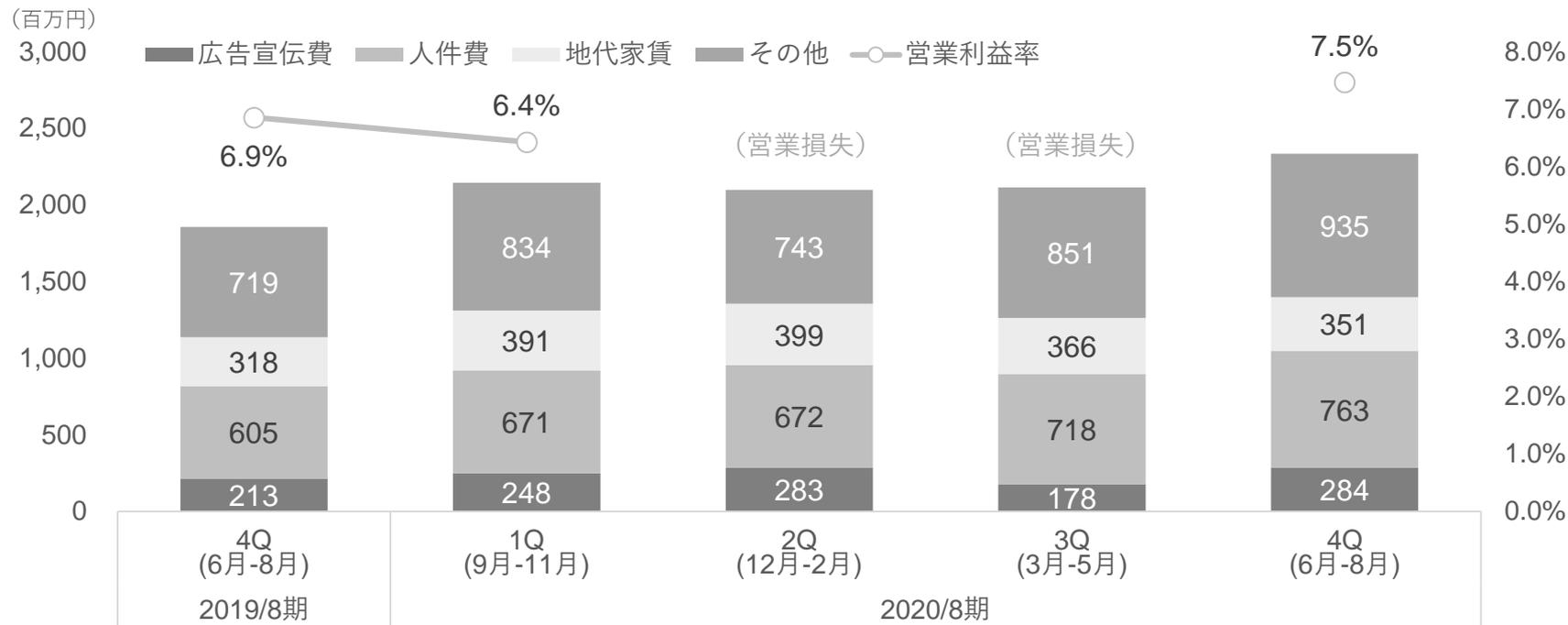
# 売上高・売上総利益推移



Topics

- ✓ コロナ影響により  
落ち込み
- ✓ 地金比率上昇で売  
上総利益率低下
- ✓ SBAが好調に推移  
し売上高は過去最  
高に、売上総利益  
率も大幅改善

# 販管費推移



店舗数	74店舗	78店舗	79店舗	83店舗	84店舗
人員数	471名	475名	499名	542名	587名

# バランスシートの概況

(百万円)

	2019/8期	2020/8期	増 減
流動資産	9,874	<b>11,260</b>	+ 1,385
現金及び預金	4,103	<b>6,276</b>	+ 2,173
商品	4,863	<b>4,011</b>	▲852
その他	907	<b>972</b>	+ 64
固定資産	4,237	<b>4,118</b>	▲118
総資産	14,111	<b>15,378</b>	+ 1,266
負債	7,416	<b>8,642</b>	+ 1,226
有利子負債	5,435	<b>6,956</b>	+ 1,521
その他	1,981	<b>1,686</b>	▲294
純資産	6,695	<b>6,735</b>	+ 40
負債・純資産合計	14,111	<b>15,378</b>	+ 1,266

運転資金及び仕入資金確保のため、  
手元現金増

SBA香港の開催が7・8月にあった  
こと、SBA販売が好調だったこと  
により在庫減

買取店舗の新規出店に伴う建物及び  
構築物（純額）の増加があった一方、  
のれんの減少があったこと等による

グループ経営及び仕入安定化のため  
短期借入金を増加

利益剰余金の減少があった一方、新  
株予約権の行使による資本金・資本  
剰余金の増加があったこと等による

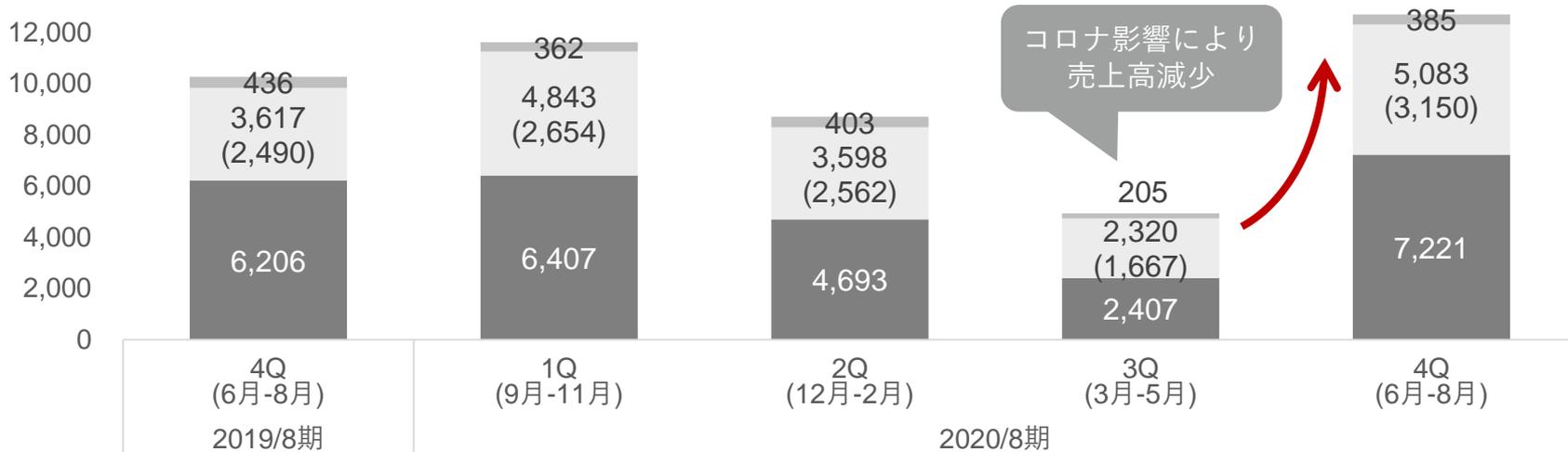
# 販路別売上高（to B, to C）／四半期

## 自社オークション売上が4Q過去最高に

※SBAにおける海外パートナーへの販売分は「卸売」に含んでおります

(百万円)

■ 自社オークション ■ 卸売（うち地金） ■ 小売



Topics

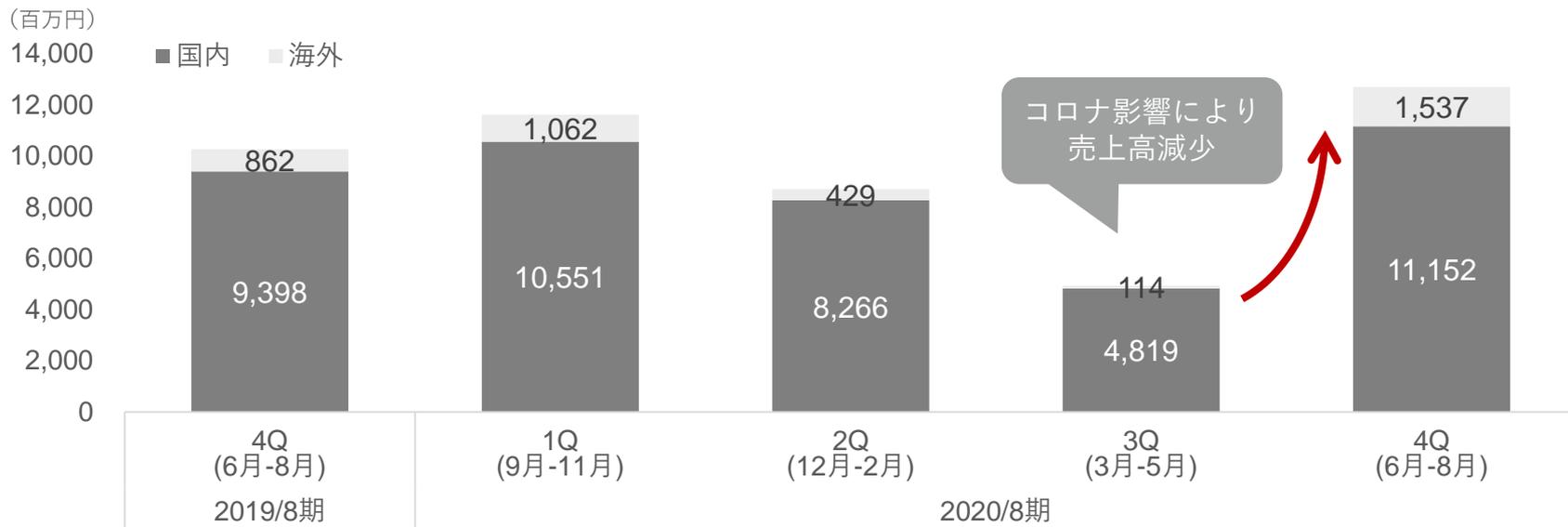
✓ 台風影響によるオークション売上鈍化を卸売でカバー

✓ SBAのオンライン化を実施。慣らしのため出品点数を抑制

✓ 仕入回復に伴い各販路で売上高増加  
 ✓ オークションでの需要回復に伴い出品点数・落札点数増加

# 販路別売上高（国内, 海外）／ 四半期

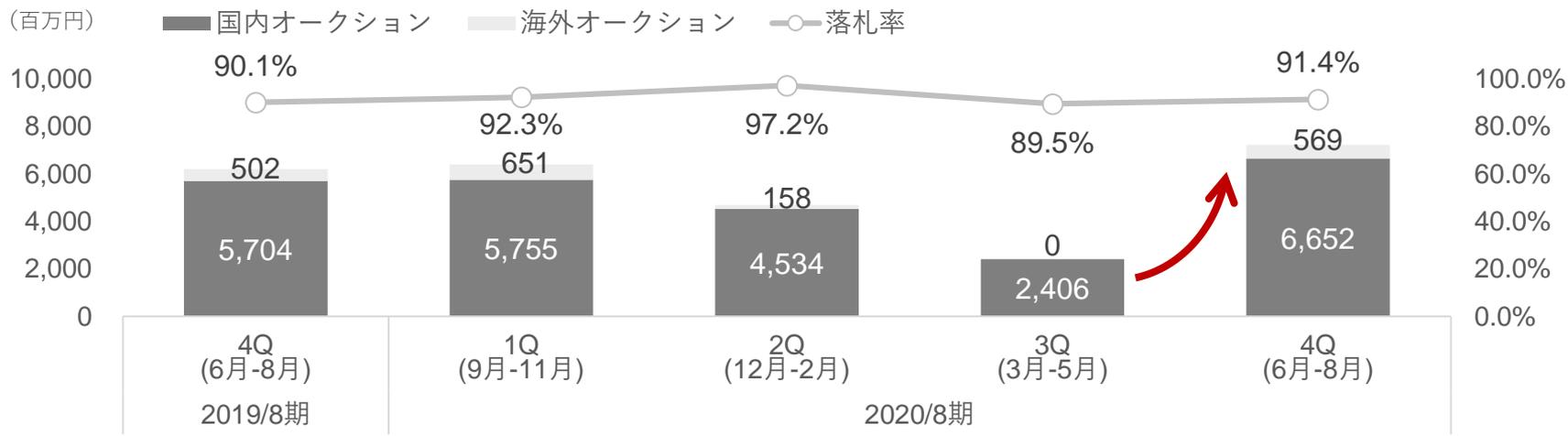
## 自社オークションの海外販売が拡大、海外売上が4Q過去最高に



### Topics

- ✓ SBA香港を6月に開催
- ✓ SBA香港を9月、11月に開催
- ✓ SBA香港の開催なし
- ✓ コロナ影響により売上高減少
- ✓ オークションでの需要強く急伸
- ✓ SBA香港の開催なし
- ✓ SBA香港を7月、8月に開催

# オークション実績／四半期

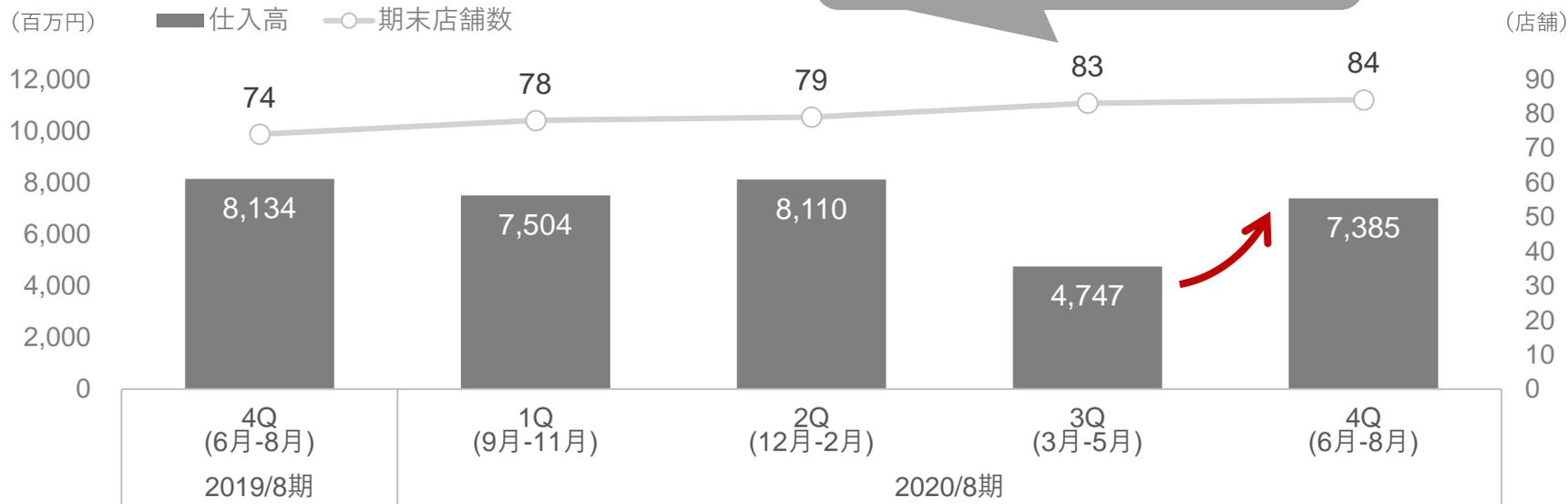


SBA	月1回	月1回	月1回	月1回 オンライン移行	月1回 オンライン
SBA 香港	6月	9月、11月	-	-	7月、8月
8AUC	月1回	月1回	月1回	中止	6月：中止 7月：オンライン 8月：開催時期調整 のため非開催

# 仕入高・店舗数／四半期

## 仕入回復、8月は過去最高に

緊急事態宣言により4・5月は  
なんぼや、BRAND CONCIERの  
営業店舗が一時14店舗にまで縮小



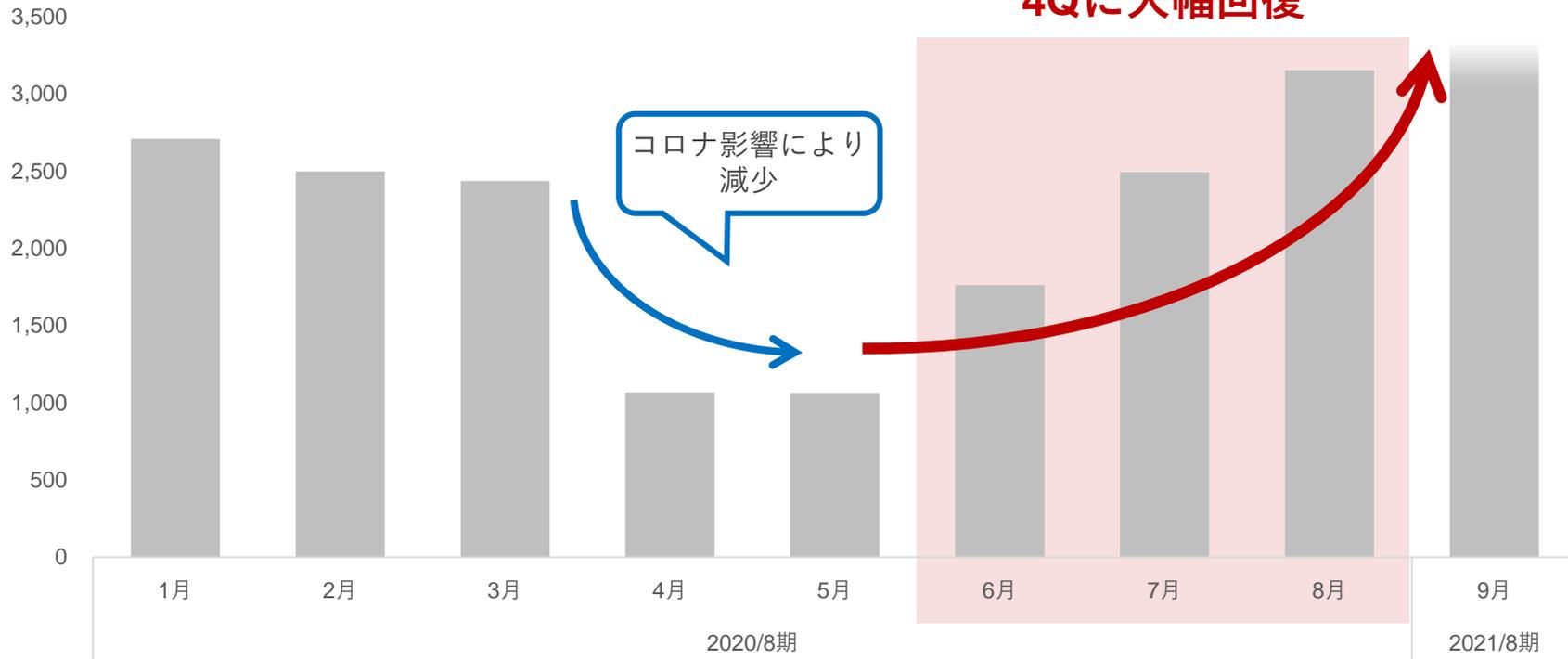
### Topics

- ✓ 店舗休業により仕入高が大幅減
- ✓ オンライン買取サービスをスタート
- ✓ 全店通常営業に戻る
- ✓ キャンペーン効果もあり徐々にコロナ前水準まで回復

## (ご参考) 仕入月次推移

コロナ以前の水準にまで回復、9月も引き続き好調

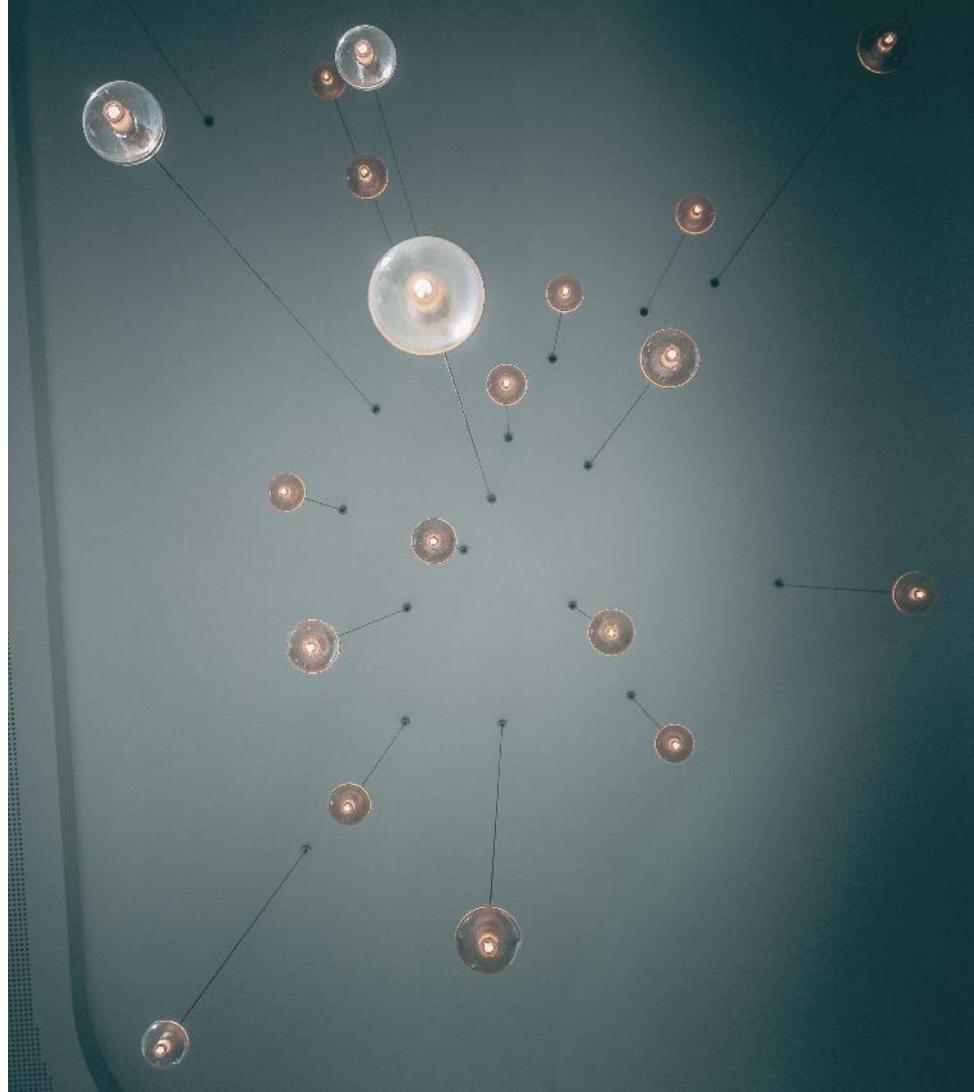
(百万円)



※なんぼや、BRAND CONCIERの数値

# 2021年8月期 見通し

2020年8月期 決算説明資料



## 2021年8月期 業績見通し

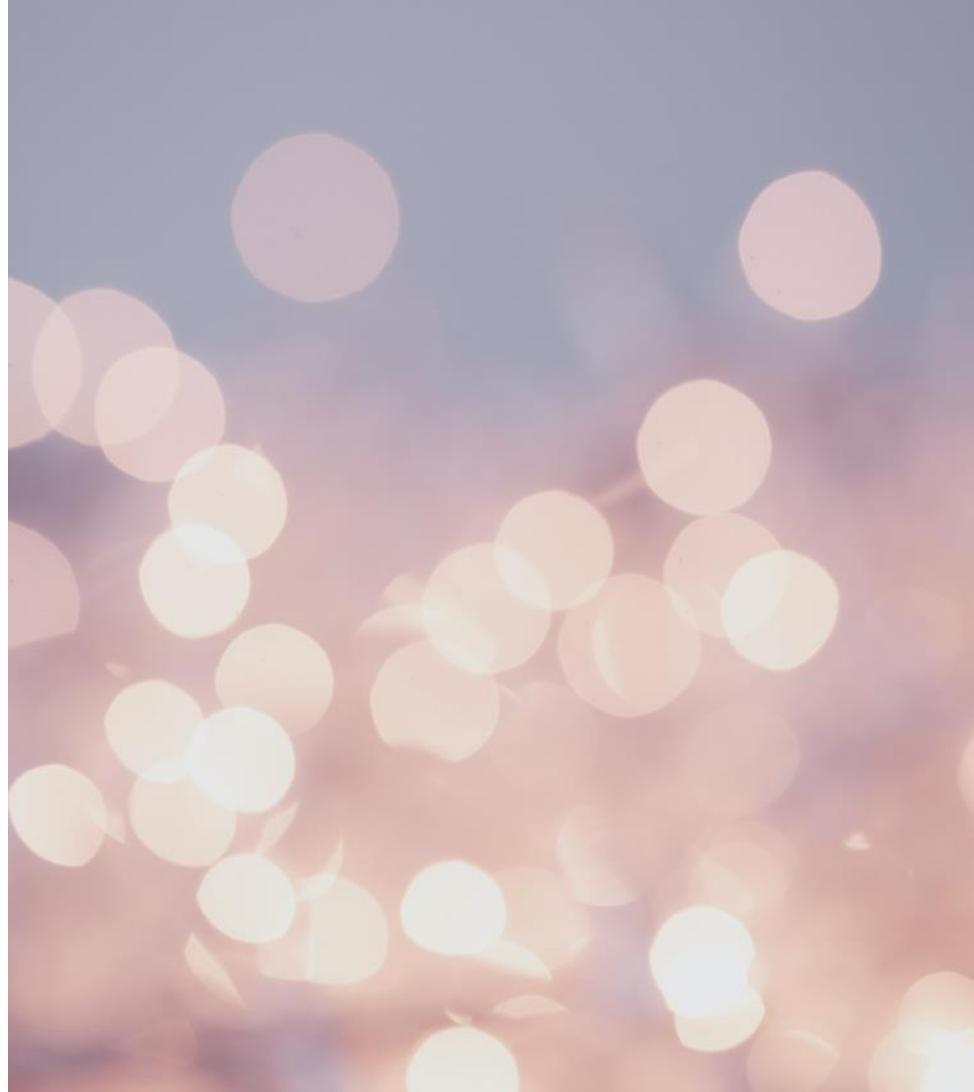
(百万円)

	2019/8期	2020/8期	2021/8期 見通し	前期増減率
売上高	37,799	37,932	<b>58,000</b>	+ 52.9%
売上総利益	9,633	9,327	<b>15,300</b>	+ 64.0%
売上総利益率	25.5%	24.6%	<b>26.4%</b>	+ 1.8pts
販売費及び一般管理費	7,393	8,695	<b>12,800</b>	+ 47.2%
営業利益	2,240	631	<b>2,500</b>	+ 296.0%
経常利益	2,262	622	<b>2,450</b>	+ 293.9%
経常利益率	6.0%	1.6%	<b>4.2%</b>	+ 2.6pts
親会社株主に帰属する当期純利益	1,458	305	<b>1,500</b>	+ 390.8%

# 将来に向けた投資を強化

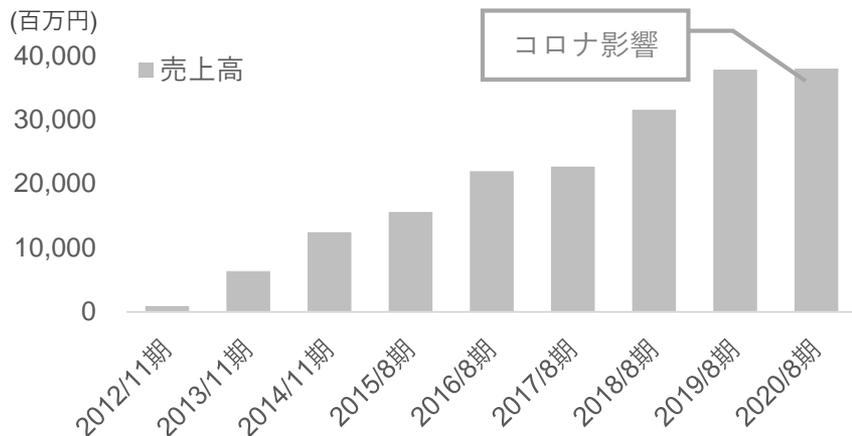
- ✓ 認知度向上ため、**認知獲得策（CM・チラシ等）を展開**、将来的なマーケティングコストの低減を目指す
- ✓ オークションのオンラインプラットフォーム構築に向けた**システム開発を推進**
- ✓ 国内店舗数を **40店舗**程度増加  
—— 新規出店 及び ネオスタンダード社 M&A
- ✓ 海外出店を継続、**複数店舗を新規出店**（シンガポール、香港／香港島 etc）
- ✓ 海外子会社の設立（イギリス、中国／上海）
- ✓ オークションの運営体制を整備し、**開催数を増加**

# 中期経営計画 VG1000



## これまでの成長の軌跡（2020年までの振り返り）

### 独自のCtoBtoBモデルの確立により成長



#### <主要KPI>

	2012/11期	2020/8期
店舗数	12店舗	84店舗
売上高	9億円	379億円

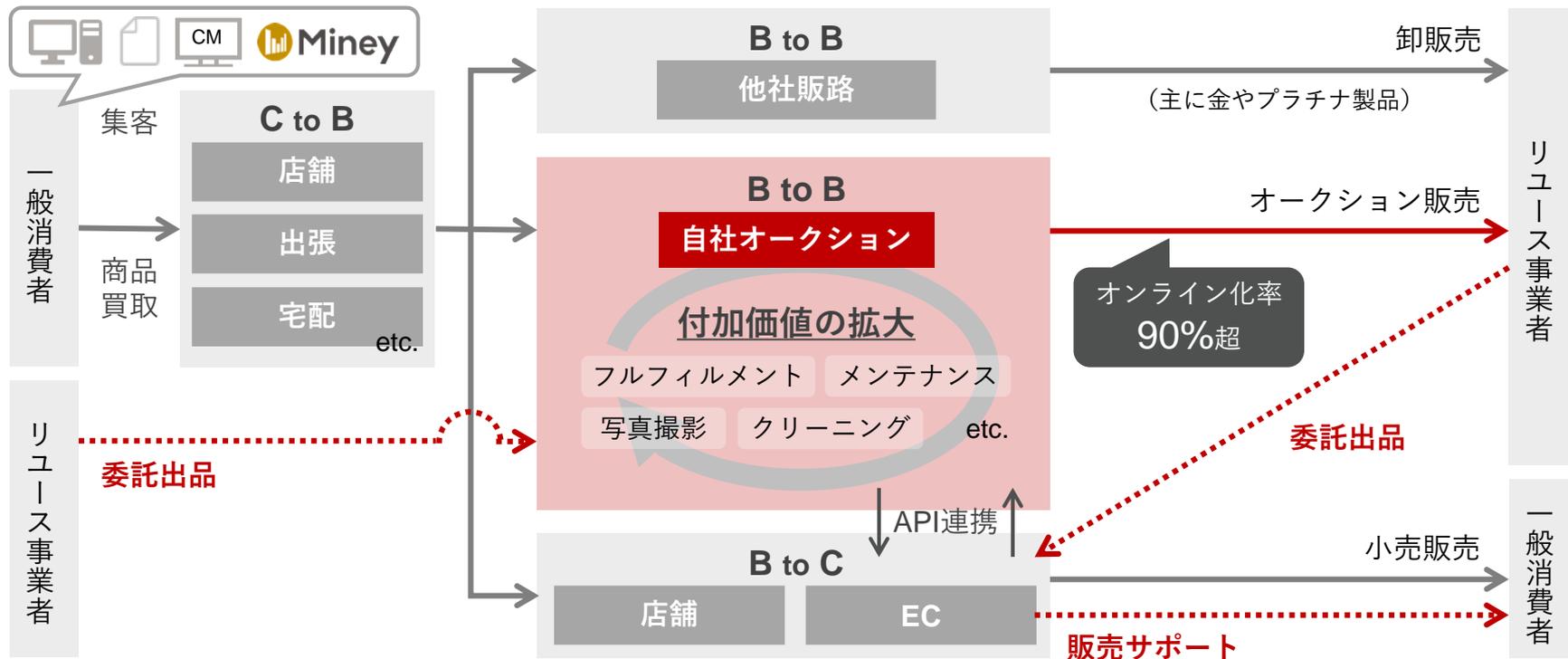
CAGR : 59.5%

# ビジネスモデルの深化

—— 自社仕入商品（自社在庫）  
..... 委託商品（他社在庫）

仕入／委託

販売／販売サポート



目指す姿

# Global Reuse Platformer

# 戦略

**Global**

買取・委託拠点の展開  
海外パートナーの開拓

**DX**

プラットフォーム構築に向けたオンライン化推進

**Big Data**

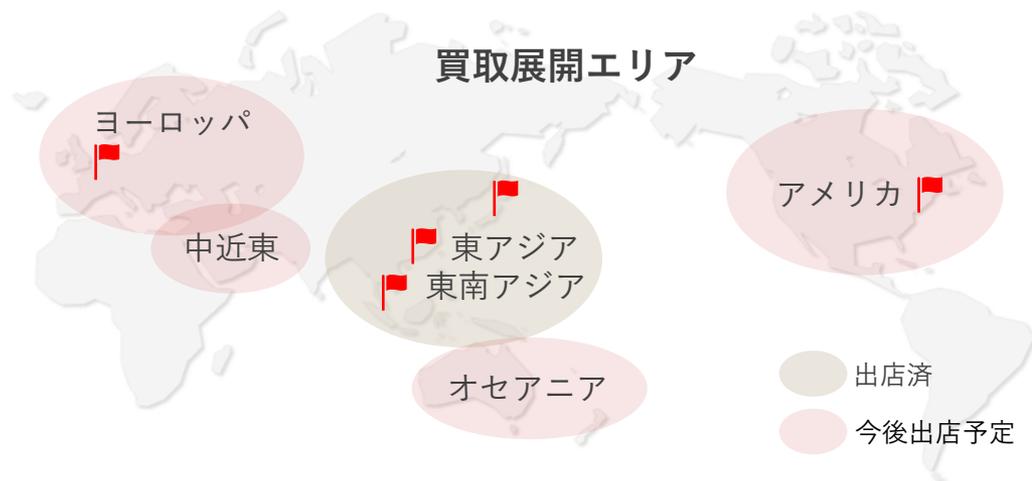
取引データの活用

**Marketing**

マーケティングのカバー領域の拡大

パートナー開拓及び買取の拠点を世界中に展開し、グローバル展開の基盤を強化

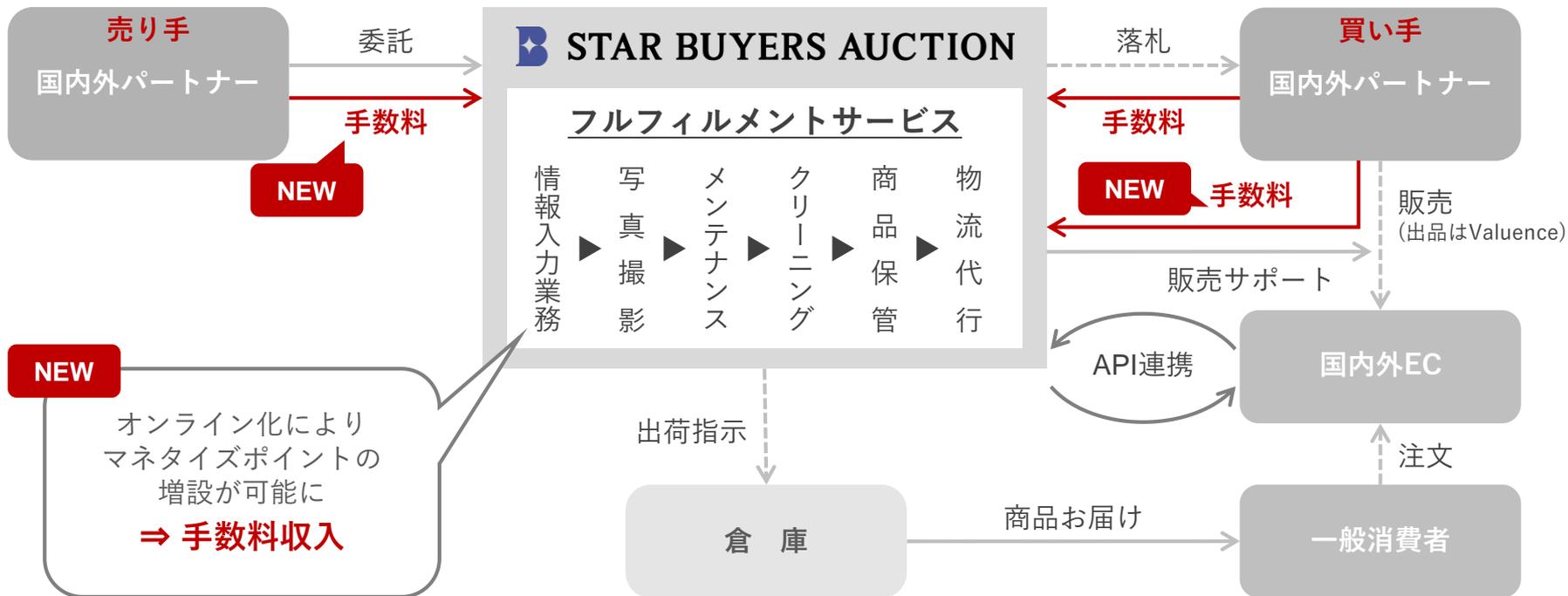
	2020/8期	2025/8期
海外パートナーの拡大	約130社	<b>500社超</b>
海外買取店舗の拡大	2店舗 (香港・インドネシア)	<b>30店舗</b>



### 各拠点の役割

- ① 各地域でのパートナー開拓
  - ✓ SBA参加パートナー開拓
  - ✓ SBA委託出品サポート
- ② 各地域のニーズに合わせた買取
  - ✓ 直営店による買取
  - ✓ 現地パートナーとの買取協業

パートナーの「買い」から「売り」までを担う仕組み（＝プラットフォーム）の構築

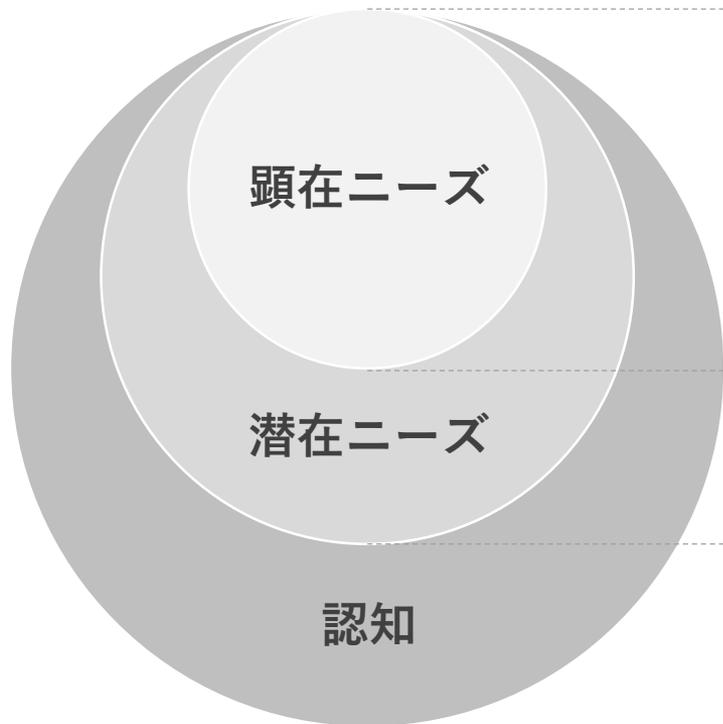


グローバルな視野で、適正価格で売買ができる仕組みを構築



適正な価格での購入・委託が可能

マスマーケティングも活用し、全方位的なアプローチを展開



### 買取への誘導

- ▶ WEBマーケティング (2011～)
- ▶ LINEで査定 (2015～)

### 潜在ニーズの顕在化

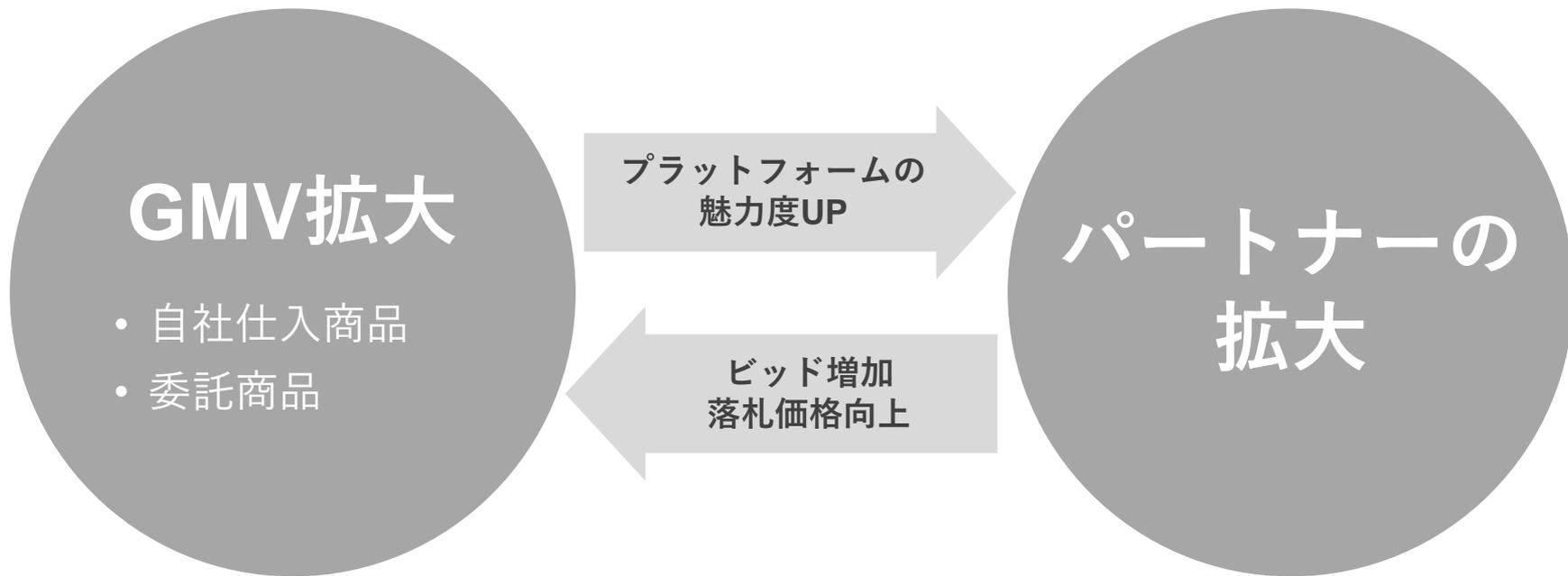
- ▶  Miney (2017～)

### 継続的な認知獲得策の展開

- ▶ チラシ、CMなど (2020～)

# GMV拡大の好循環

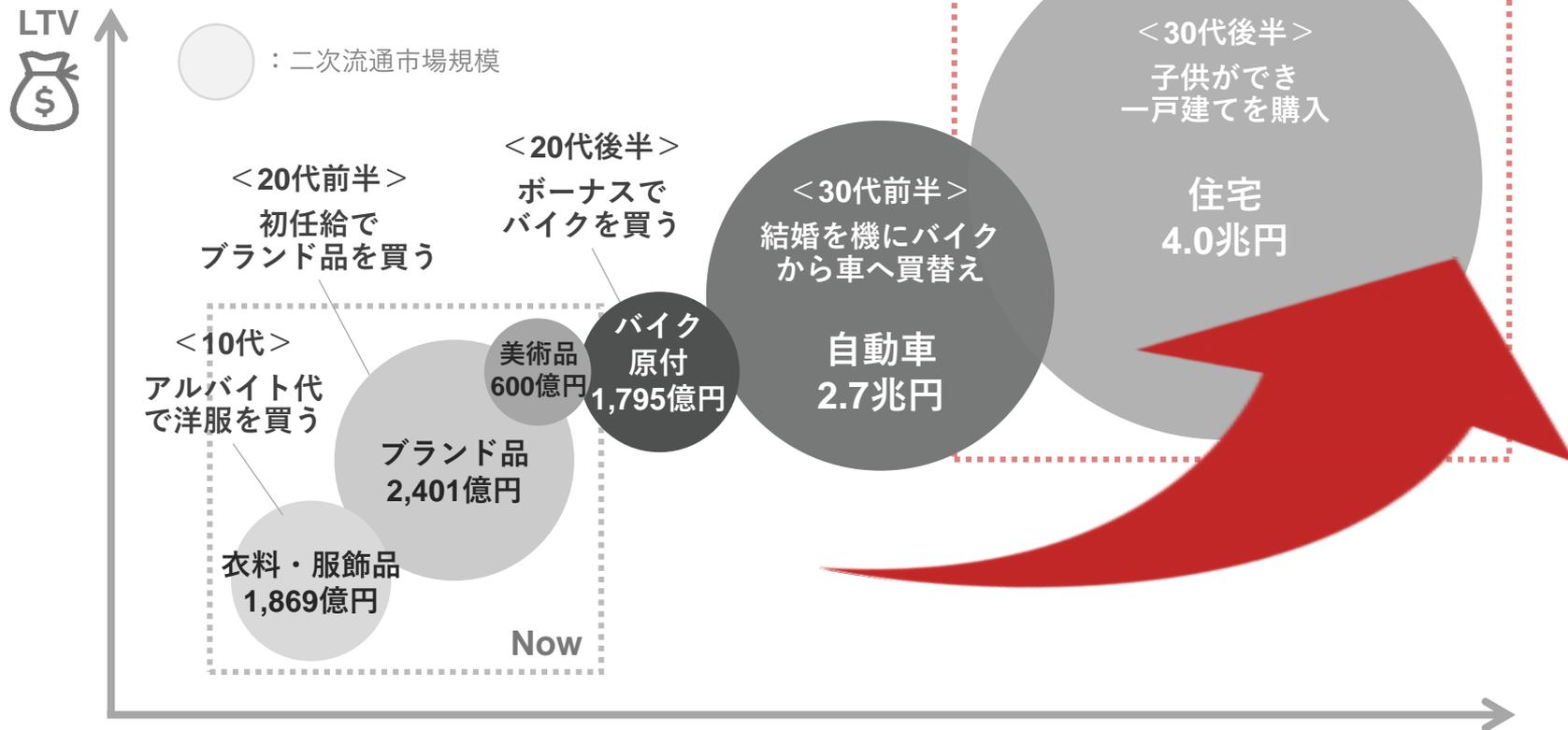
リカーリング型ビジネスへの転換



## 目標とする数値 <主要KPI>

	2020/8期	2025/8期
GMV（総取扱高）	375億円	1,200億円
オークション委託比率	3.5%	50%
海外売上高比率	8.3%	20%
買取店舗数（国内外）	86店舗	200店舗

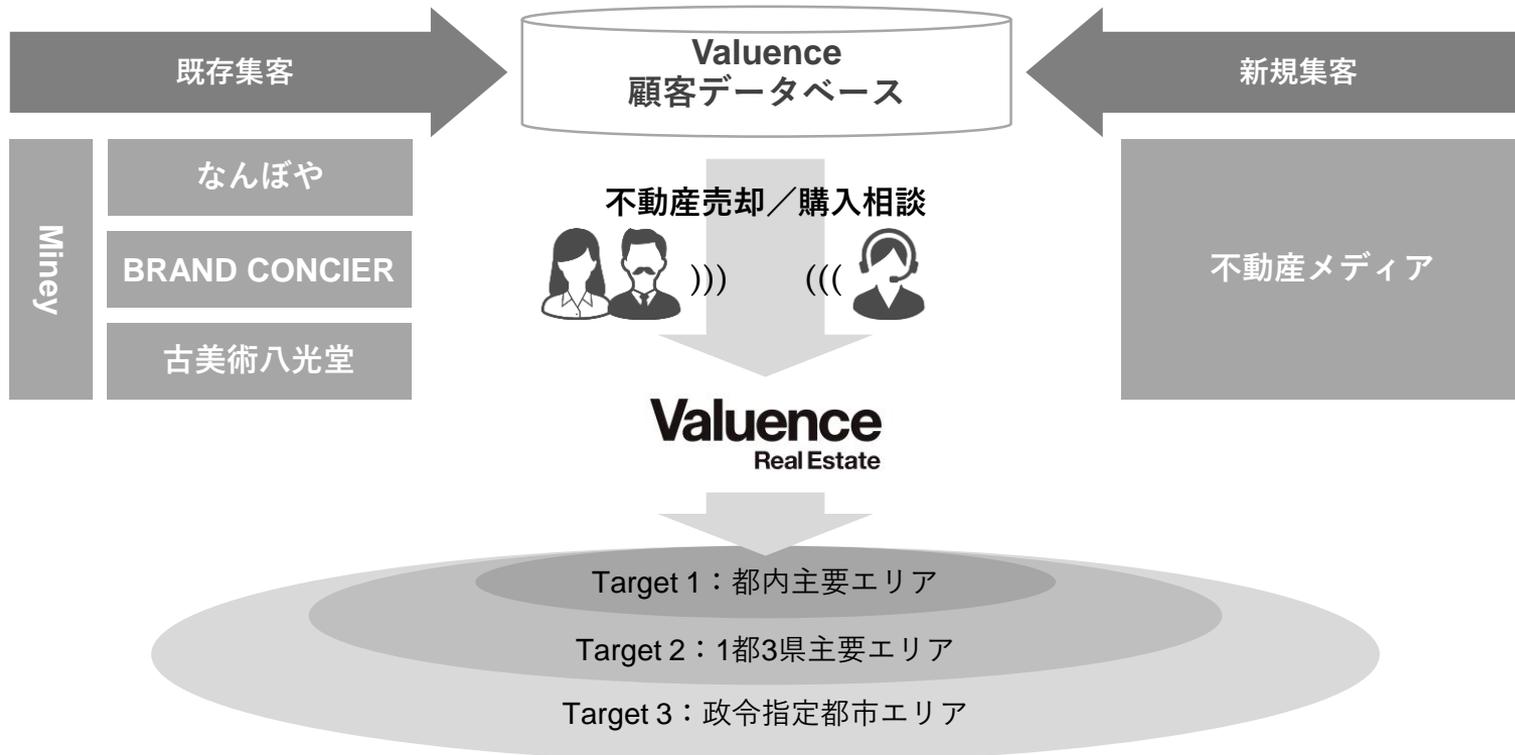
# ジャンル拡大による事業機会の最大化



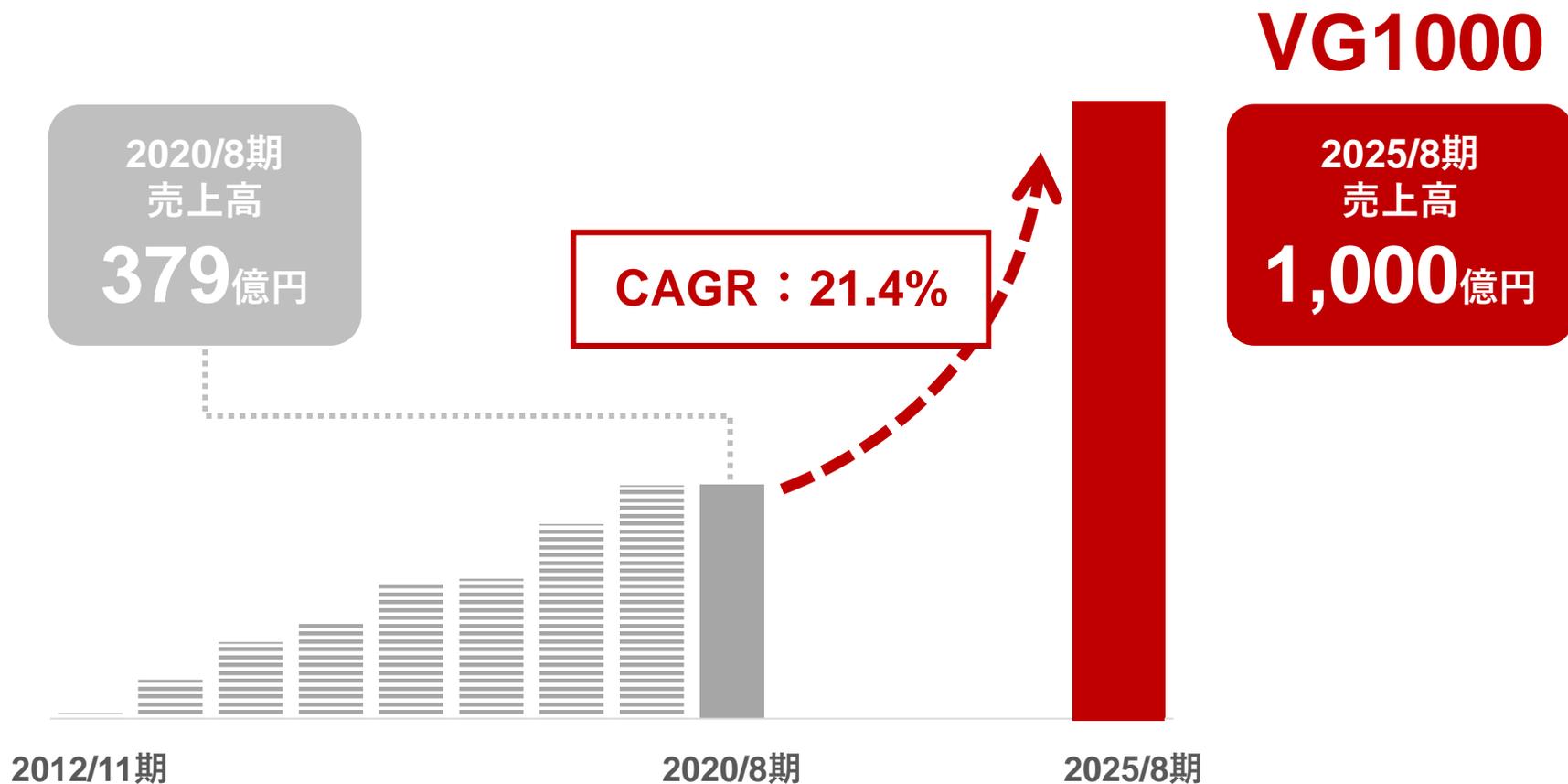
市場規模 出典) 衣料・服飾品、ブランド品、バイク・原付: リフォーム産業通信社「中古市場データブック (2018年)」 / 美術品: 一般社団法人アート東京「日本のアート産業に関する市場調査2016」※市場全体の流通規模 / 自動車: 矢野経済研究所「2017中古車総覧プレスリリース」 / 住宅: 国土交通省「住生活基本計画 (全国計画) 概算」

# 領域の拡大（取扱いジャンルの拡大）

不動産の取扱いをスタート



## 中計期間の成長イメージ



## 目標とする数値 <各種指標>

		2021/8期	2025/8期
成長性指標	営業利益成長率	(25億円)	2021/8期～ CAGR <b>30%</b>
収益性指標	ROE	23.7%	<b>25.0%</b>
株主還元指標	配当性向	30%以上	<b>30%以上</b>

### 粗利率の考え方

- ✓ 委託販売の拡大
- ✓ フルフィルメントサービスの導入
- ▶ マネタイズポイントを増設し、手数料ビジネスを拡大することで粗利率向上

### 販管費の考え方

- ✓ 認知拡大による将来的な広告宣伝費の効率化
- ✓ DX化推進による固定費増加の抑制
- ▶ 成長投資を継続しつつ、ビジネスの効率化により販管費率を抑制

# 株主還元の考え方

## 基本方針

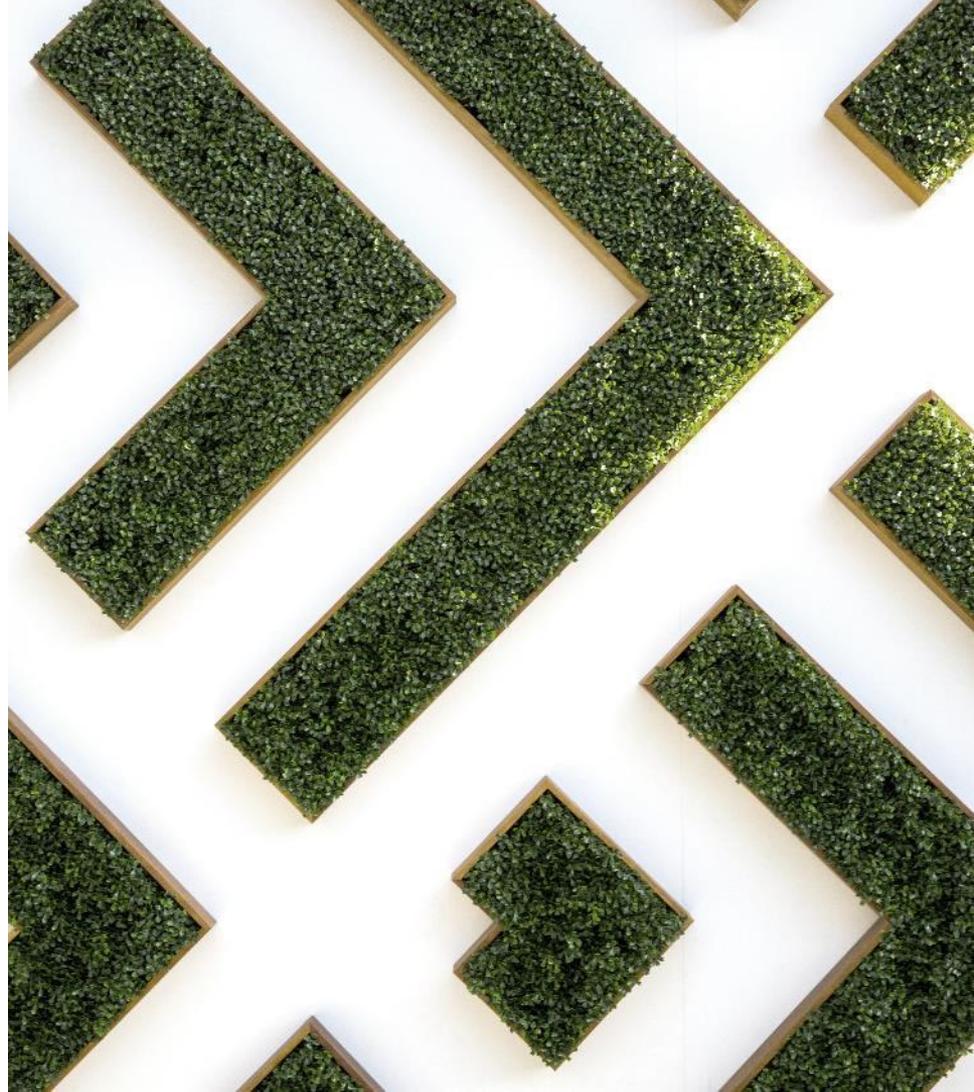
長期継続的な企業価値向上が株主の利益への貢献であるとの認識のもと、事業計画に基づく再投資に意を用いつつ、株主に対して安定的な配当を実施していく。

	2020/8期	中計期間において (2021/8期～2025/8期)
配当性向	原則25%以上を目標とする	原則 <b>30%以上</b> を目標とする

上記に加え、機動的な自己株式の取得も実施していく。

# Appendix

2020年8月期 決算概要（累計期間）



## 販路別売上高 (to B, to C)

(百万円)

40,000

35,000

30,000

25,000

20,000

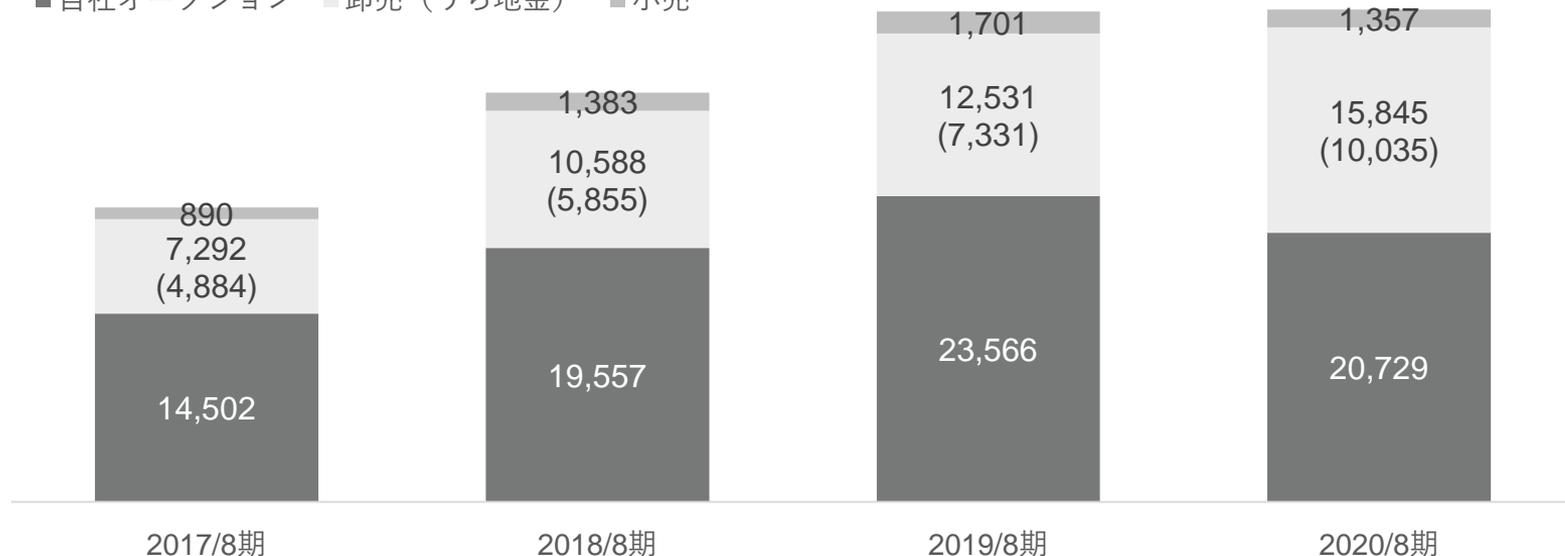
15,000

10,000

5,000

0

■ 自社オークション ■ 卸売 (うち地金) ■ 小売

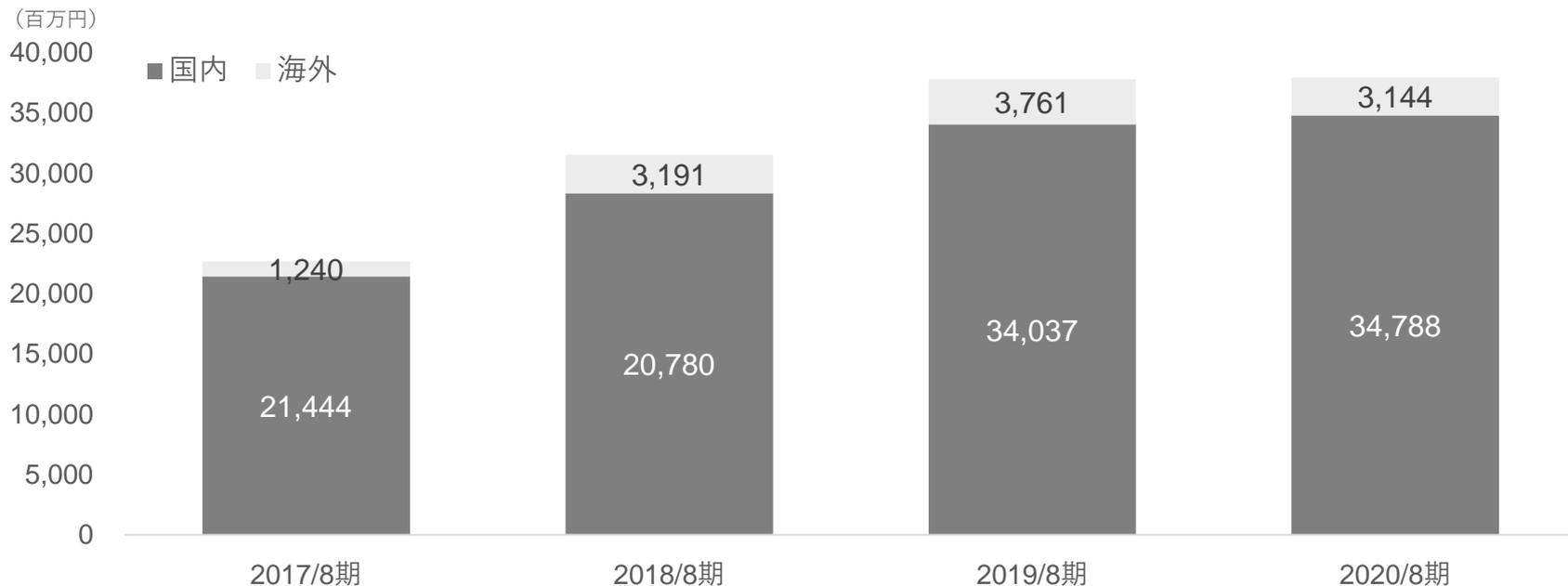


※SBAにおける海外パートナーへの販売分は「卸売」に含んでおります

Topics

- ✓ 8AUCの通期開催も寄与し 自社オークションが増加
- ✓ 4Qに地金相場高騰、地金の販売が増加
- ✓ 自社オークションはコロナ影響もあり一時落ち込むも、オンライン化が奏功し6月以降好調に推移
- ✓ 地金相場高騰が続き、年間を通して地金販売が高水準に

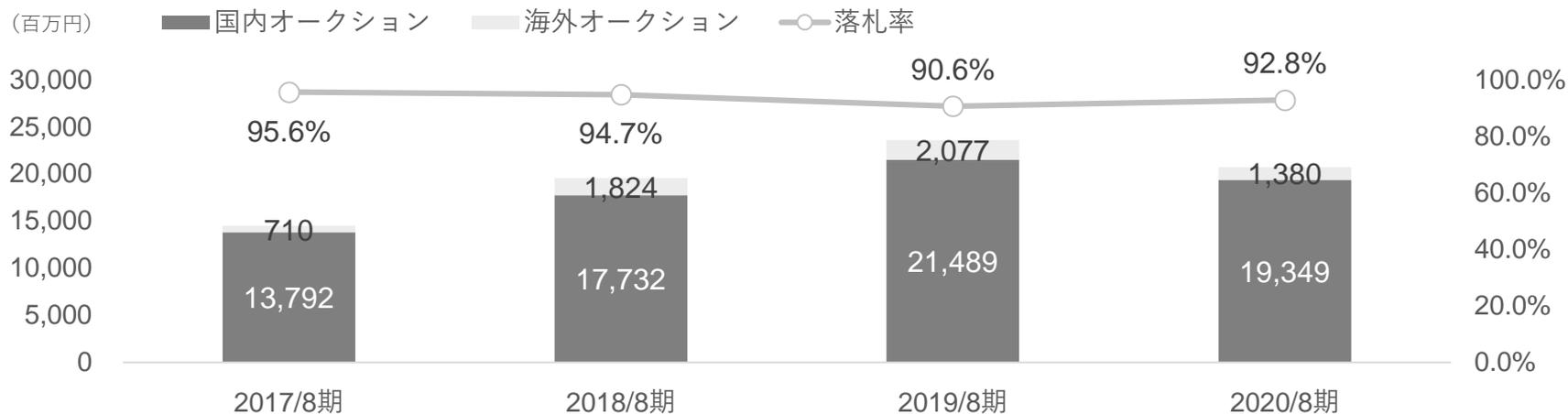
## 販路別売上高（国内, 海外）



### Topics

- ✓ SBA香港の時計大会開催により、海外売上が増加
- ✓ コロナ影響による展示会販売の減少などにより、海外売上が減少
- ✓ 地金の販売増が国内売上が牽引

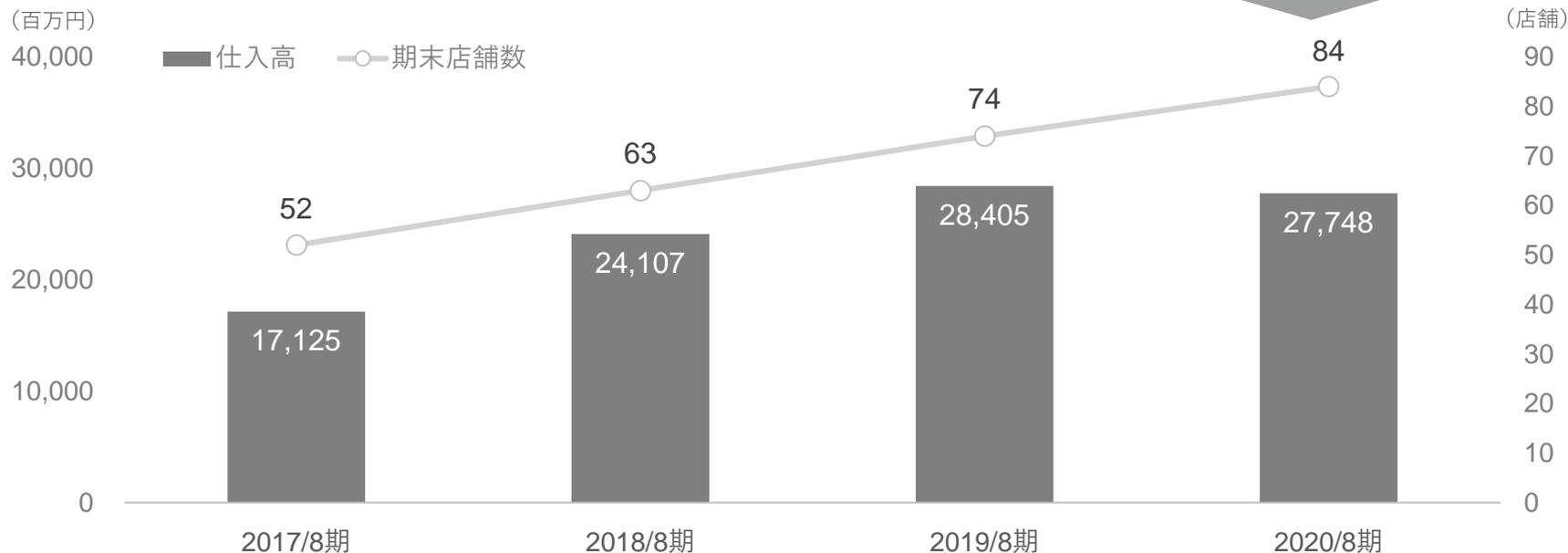
# オークション実績



SBA	月1回	月1回	月1回	月1回 4月より完全オンライン化
SBA 香港	年2回	年4回	年4回	年4回
8AUC	-	8月よりスタート	月1回	9月-2月 月1回 3月-6月 コロナ影響により中止 7月 オンライン化 8月 開催時期調整のため非開催

# 仕入高・店舗数

緊急事態宣言により4・5月は  
なんぼや、BRAND CONCIERの営業店舗が一時14店舗にまで縮小



## Topics

- ✓ 百貨店や商業施設と連携した買取催事をスタート
- ✓ 消費増税、コロナ影響により仕入が減少
- ✓ 7月以降はキャンペーンの影響もあり回復

- 本資料における売上高の販路別内訳、オークション実績の内訳、仕入の月次推移については参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。
- 業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績や実施策は、世界情勢の動きなどさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、変更が生じる可能性があります。
- 当資料は「2020年8月期 決算短信」に準拠し作成しています。

**【IRに関するお問い合わせ先】**

バリュエンスホールディングス株式会社 IR室

TEL：03-4580-9983 / Mail：contact@valuence.inc

The logo for Valuence, featuring the word "Valuence" in a bold, white, sans-serif font against a black background.