

**2018年2月2日開催**  
**2018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2日（金）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. 今期は業績予想を開示されていないが、1Qの実績を踏まえEコマース事業の年間売上の見通しを教えてください。**

今期は業績予想を公表していませんので、詳しい数字を申し上げることはできませんが、流通総額計画430億円に対して進捗率27.6%というのは好調に推移していると判断しております。また今期の流通総額計画はネットプライスが連結から除外されることを前提とした金額ですので高い成長を見込んでいると言えます。売上についても流通総額の推移をベースに推測いただければと思います。

**Q2. 1Qの販管費増加要因の一つであるリテール・ライセンス部門の変動費の増加とはどのような内容か。**

リテール・ライセンス部門には、大きく2つのビジネス「エンターテインメント事業」と「ライセンス事業」があります。前者のエンターテインメント事業は、アーティストのオフィシャルグッズの企画販売を行っておりますが、変動費の構成が高いです。

1Qにおいては、このエンターテインメント事業の売上が伸びており、それに伴い、物流費や外部への委託費用などの変動費が増加しているものです。

**Q3. バリューサイクル部門で、出品業務での在宅ワーク導入がコスト抑制につながる理由と具体的な流れや配送コストの観点で教えてください。**

当社（デファクトスタンダード社）が買い取った商品の検品、採寸、撮影業務を在宅ワークとしてお願いしています。

商品の流れとしては、一旦当社に集まってきたものを、在宅ワークの方にお送りして、委託業務完了後に送り返してもらいます。ここで、在宅ワークの方との往復の配送コストが発生します。

当社は、衣替えシーズンに合わせて買取集中期と販売集中期を四半期ごとに分けて経営しており、買取量にボラティリティが発生します。この買取から出品までの工程を自社内だけで完結しようとすると、買取に多い時期に合わせた雇用をする必要があります。在宅ワークの方を活用さ



せていただくことで、作業単価で買取量に合わせてお願いすることで変動費化でき、採用コストや福利厚生などの固定費を削減することができています。これが配送コストの増加に比べてはるかにコスト削減効果があります。

また、積極的な広告宣伝を実施して買取が急増しても、この仕組みによって買取業務や出品業務が滞留することなく運用できる体制が構築できています。この低コストオペレーションが当社の強みであり、キャッシュフローの改善にも繋がっております。

以上