



2021年7月19日

各 位

会 社 名 バリュエンスホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 寄本 晋輔  
(コード番号：9270 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 C F O 佐藤 慎一郎  
(TEL. 03-4580-9983)

## <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### ○開催状況

開催日時	2021年7月15日(木) 15:30～
開催方法	オンライン
動画掲載場所	自社ホームページ ( <a href="https://www.valuence.inc/ir/">https://www.valuence.inc/ir/</a> )
説明会資料名	2021年8月期 第3四半期 決算説明資料

#### 【添付資料】

説明会において使用した資料

以 上

# 2021年8月期 第3四半期 決算説明資料

2021年7月14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. 通期見通し
4. 第3四半期トピックス
5. 第4四半期以降の取組

Appendix

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

# 会社概要



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	1,142百万円（2021年5月末）
従業員数	880名（2021年5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
連結子会社	11社（2021年5月現在）

※6月1日より、スポーツオークション「HATTRICK」の運営を開始しております。

## グループ事業ブランド

買 取



不 動 産



オークション



小 売

ALLU

アプリ



# ビジネスモデル

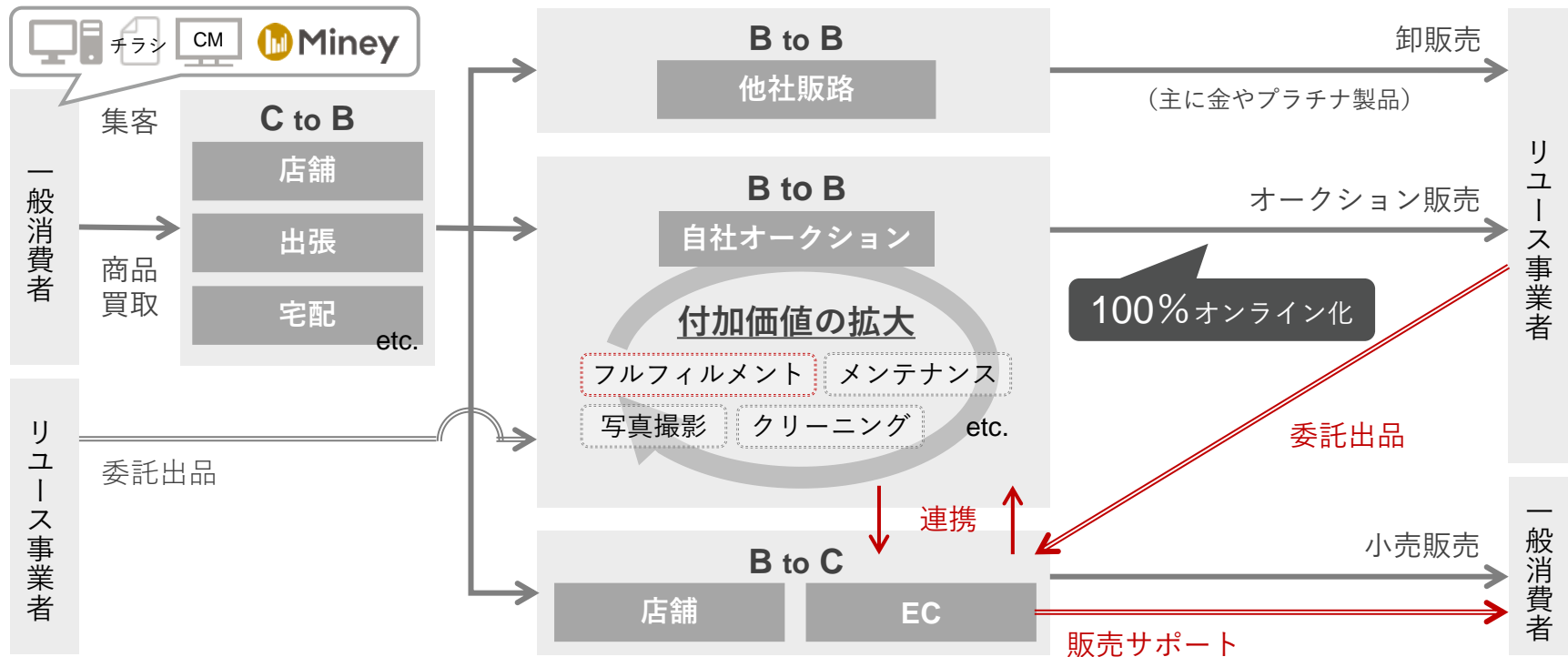
—— 自社仕入商品（自社在庫）

赤色：現在準備中

==== 委託商品（他社在庫）

仕入／委託

販売／販売サポート





# 業績



## 2021年8月期 第3四半期（累計） サマリー

- 主力のオンラインオークションの成長が全体の収益拡大をけん引し、売上高は前年同期比48%増に
- 売上総利益率は第2四半期の落ち込みから回復傾向となり、前年同期よりも2ポイント上昇
- 営業利益は前年同期3億円の赤字から黒字転換、4億円まで拡大して着地

GMV

380億円

(前年同期比+53.3%)

売上高

374億円

(前年同期比+48.2%)

売上総利益率

25.9%

(前年同期比+2.0pts)

営業利益

4億円

(前年同期は▲3億円)

## 2021年8月期 第3四半期（3月-5月）トピックス

---

- ✓ 緊急事態宣言の再発令により仕入は店舗休業や時短営業の影響を受けたものの、**前四半期比15%増**
- 買 取**
- ✓ 買取店舗の出店は推進、国内店舗数は**126店舗**に。海外展開を加速し、海外店舗数は**14店舗**に
  - ✓ テレビCMの放映が経営課題である認知率の改善に貢献
- 
- 販 売**
- ✓ コロナ禍にあっても自社オークション成長により、**過去最高の売上高**を達成
  - ✓ SBAのパートナー会員数が順調に拡大、**前四半期末から330社増加し1,243社**（国内823社／海外420社）に
  - ✓ 香港におけるダイヤモンドオークションを4月に**オンライン開催**

---

※ SBA...STAR BUYERS AUCTION（次ページ以降同じ）

## 2021年8月期 第3四半期 業績

- ✓ 度重なる緊急事態宣言の中、増収増益で着地
- ✓ オークションのオンライン化により売上総利益率が改善

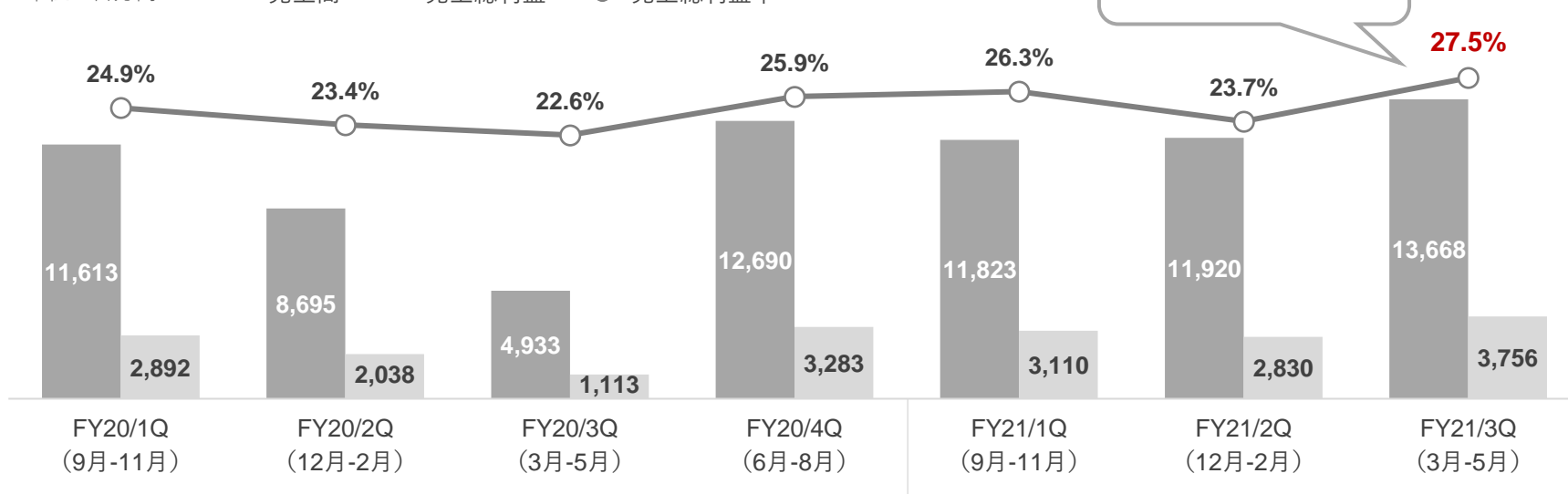
単位：百万円

	FY20/3Q 累計	FY21/3Q 累計	増減率
売上高	25,242	<b>37,412</b>	+48.2%
売上総利益	6,044	<b>9,697</b>	+60.4%
売上総利益率	23.9%	<b>25.9%</b>	+2.0pts
販売費及び一般管理費	6,359	<b>9,241</b>	+45.3%
営業利益	▲315	<b>455</b>	-
経常利益	▲368	<b>258</b>	-
経常利益率	-	<b>0.7%</b>	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲585	<b>460</b>	-

# 売上高・売上総利益率

単位：百万円

■ 売上高    ■ 売上総利益    ○ 売上総利益率

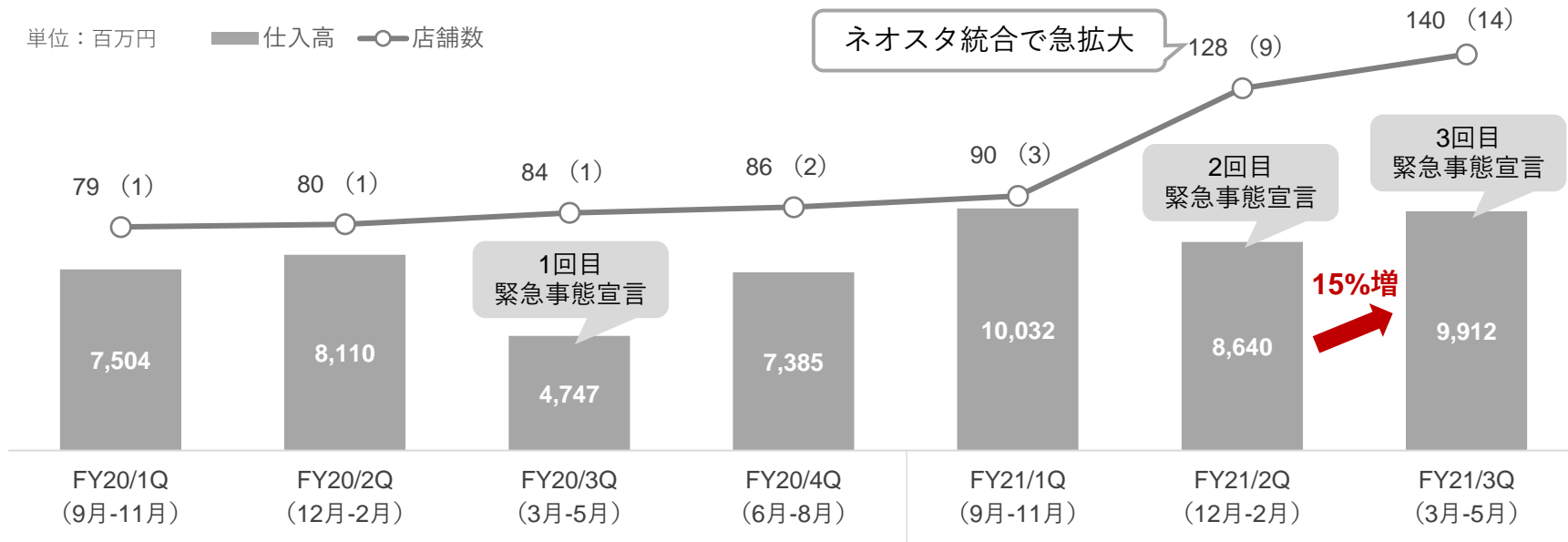


- ✓ 卸売が拡大
- ✓ 期首在庫の減少により売上高減少
- ✓ コロナ影響により落ち込み
- ✓ SBAが好調、オンライン化効果で売上総利益率改善
- ✓ 地金売上が拡大
- ✓ 地金相場の落ち着きに伴い地金売上が減少
- ✓ 時計の買取強化も相場変化により売上総利益率が低下
- ✓ 各販路の急伸により売上高は過去最高を更新
- ✓ 適正価格での買取実施により売上総利益率が大幅改善

# 仕入高・店舗数

単位：百万円

■ 仕入高 ○ 店舗数

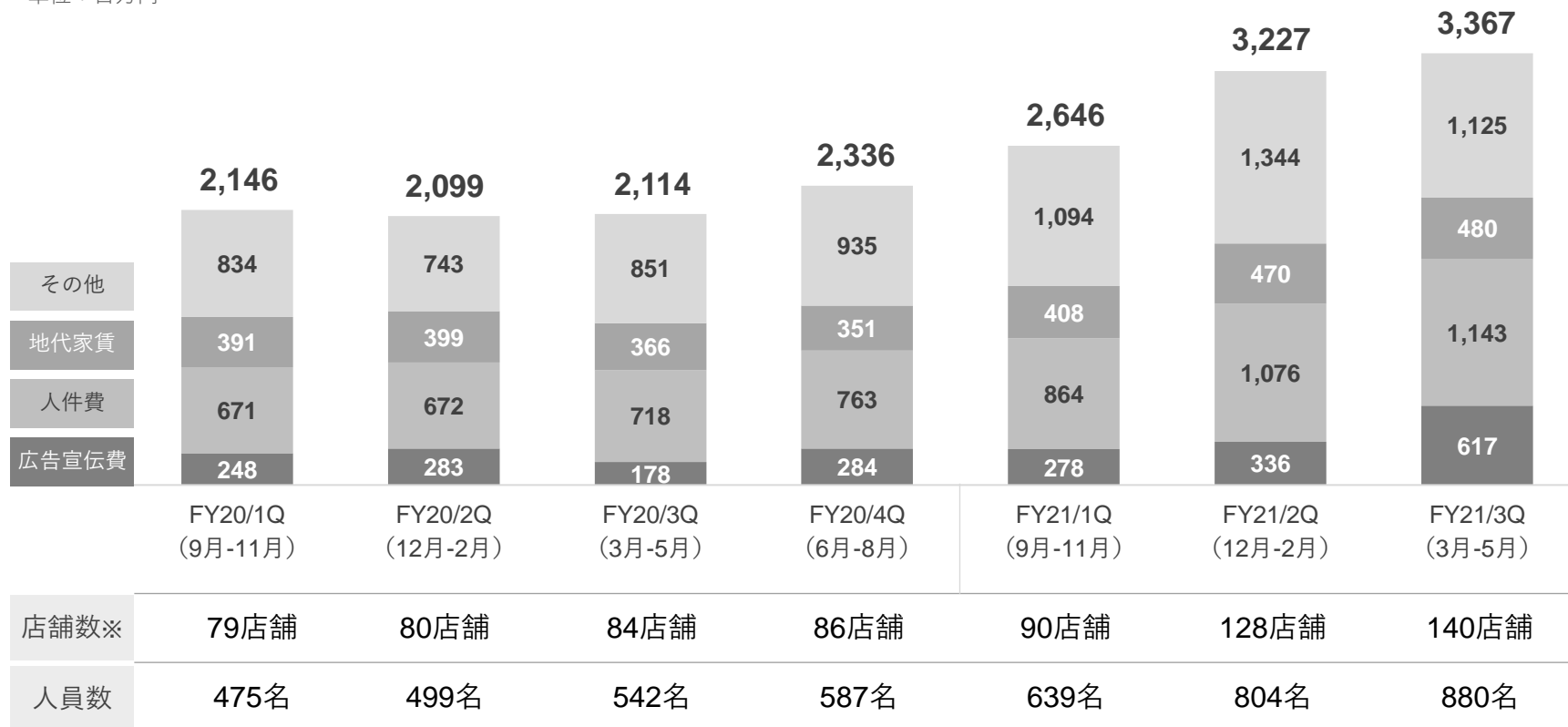


- ✓ 店舗休業により仕入高が大幅減
- ✓ 全店通常営業に戻る
- ✓ キャンペーン効果もあり徐々にコロナ前水準まで回復
- ✓ 成約率の向上等により、仕入高が増加
- ✓ 緊急事態宣言下においても健闘
- ✓ 地金相場の落ち着きにより地金仕入縮小
- ✓ 店舗休業の影響を受けたものの、テレビCMの効果もあり徐々に回復

※ 店舗数のうち ( ) は海外店舗数。

# 販管費推移

単位：百万円



※ 店舗数には海外店舗も含む。

# バランスシートの概況

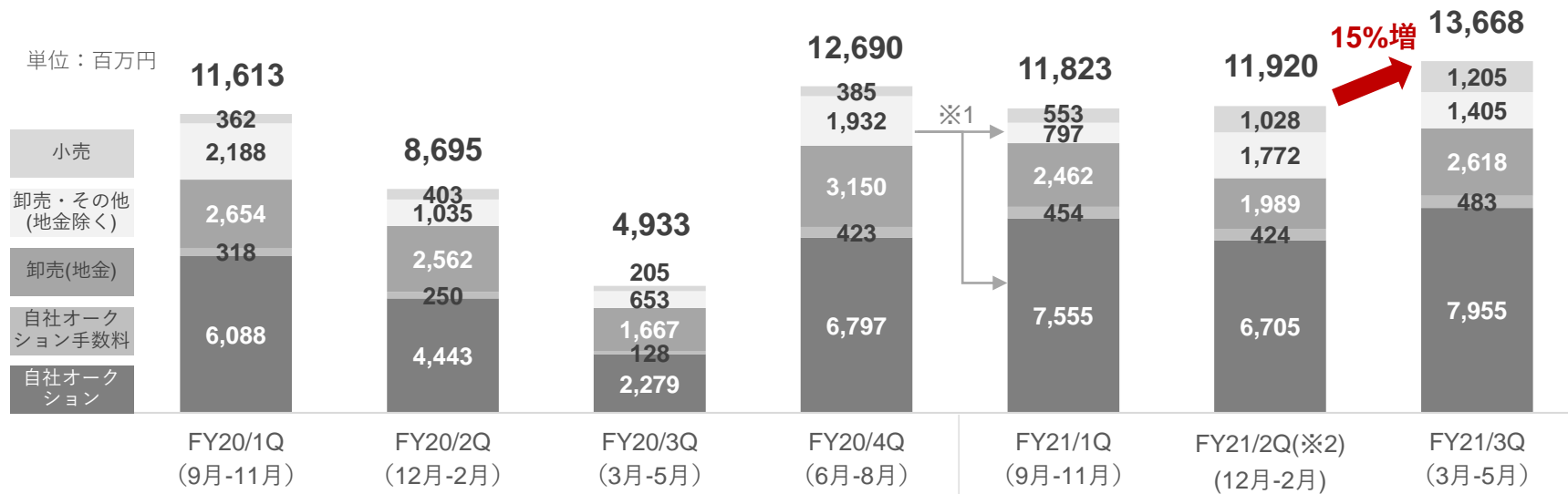
単位：百万円

	FY20	FY21/3Q	増 減	
流動資産	11,260	<b>13,817</b>	+ 2,557	運転資金及び仕入資金確保のため、 手元現金増
現金及び預金	6,276	<b>7,361</b>	+ 1,084	
商品	4,011	<b>4,970</b>	+ 959	販売好調により前期末時点で縮小し ていた在庫が、仕入拡大に伴い順調 に増加
その他	972	<b>1,485</b>	+ 512	
固定資産	4,118	<b>5,172</b>	+ 1,053	買取店舗増加や倉庫移転に伴う建物 及び構築物（純額）の増加、繰延税 金資産の増加による
総資産	15,378	<b>18,989</b>	+ 3,610	
負債	8,642	<b>11,875</b>	+ 3,232	仕入資金の確保等、事業拡大のため 短期借入金を増加
有利子負債	6,956	<b>9,549</b>	+ 2,592	
その他	1,686	<b>2,325</b>	+ 639	利益剰余金の増加等による
純資産	6,735	<b>7,114</b>	+ 378	
負債・純資産合計	15,378	<b>18,989</b>	+ 3,610	



# [売上高] 販路別 (to B, to C)

単位：百万円



✓ 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をオンライン化、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

✓ SBAが引き続き好調  
 ✓ 相場の落ち着きに伴い地金売上が減少  
 ✓ ECの好調により小売が増加

✓ 相場下落商品の利益確保と今後の戦略を踏まえ小売を増加  
 ✓ 倉庫移転に備えた在庫軽減のため卸売増加

✓ SBAにおける海外販売好調により自社オークションが伸長  
 ✓ 小売販売が順調に推移

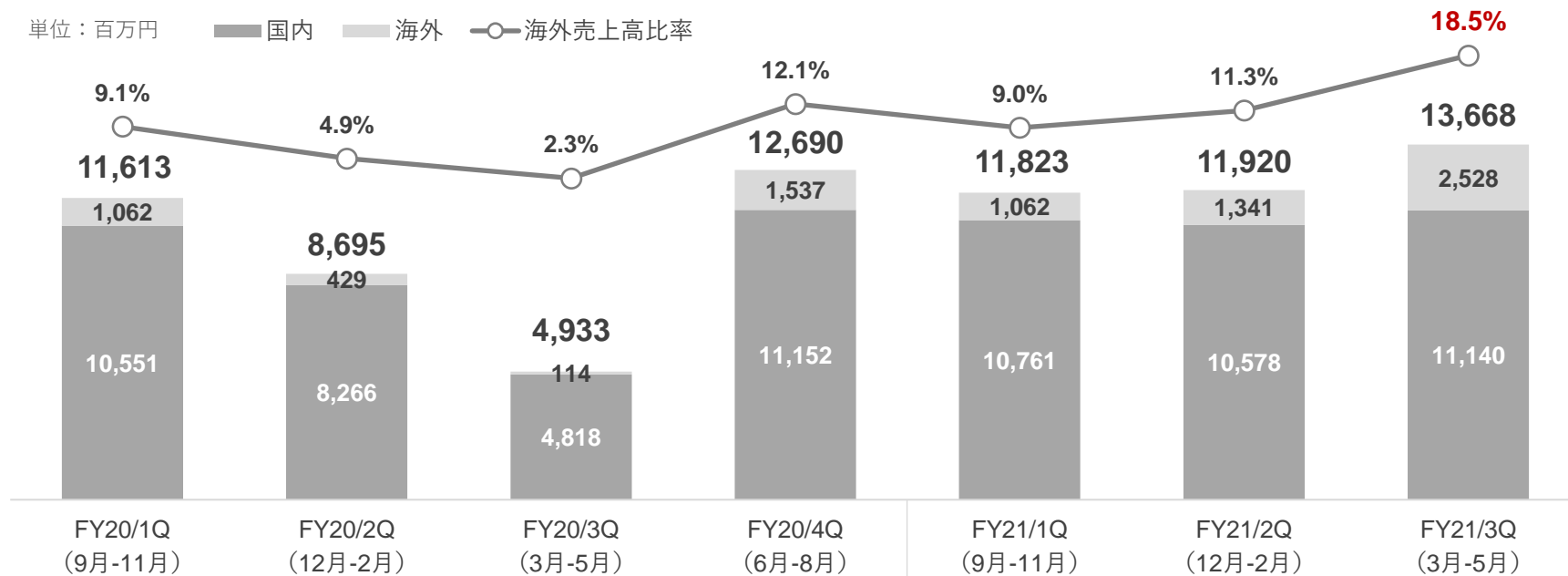
※1 FY21/1Qより、SBAにおける海外売上を「卸売・その他（地金除く）」→「自社オークション」に変更。

※2 FY21/2Q売上実績のうち、2Q決算発表資料では小売に含めていた株式会社NEO-STANDARDの売上高571百万円を、自社オークション、卸売（地金）、卸売・その他（地金除く）にそれぞれ103百万円、220百万円、247百万円含めたため、2Q決算発表資料とは記載内容が異なります。

# [売上高] 販路別 (国内, 海外)

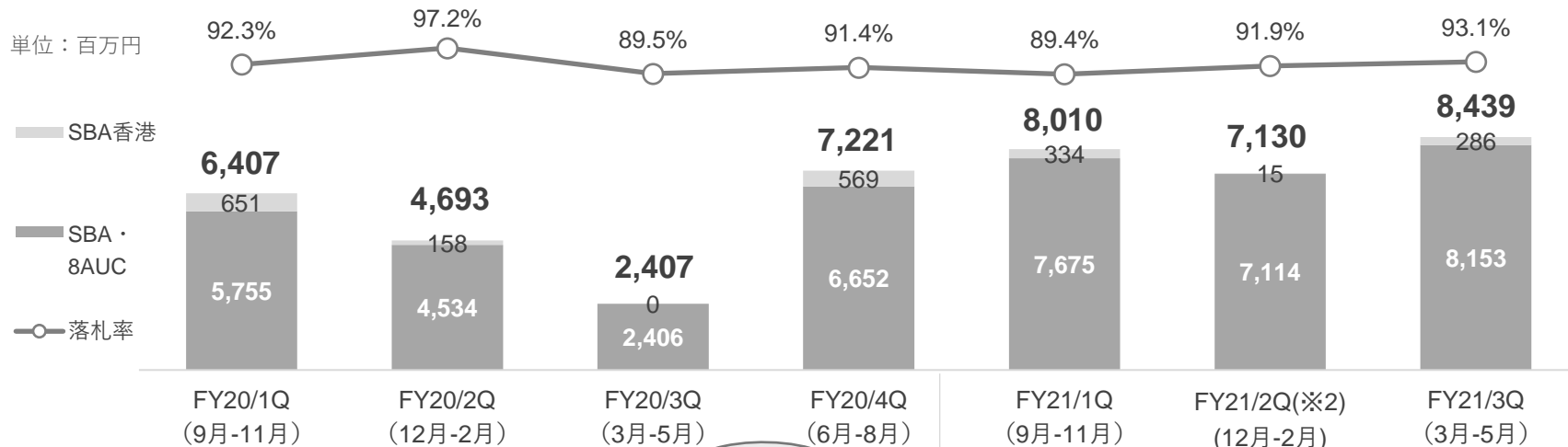
単位：百万円

■ 国内 ■ 海外 ○ 海外売上高比率



- ✓ SBA香港を9月、11月に開催
- ✓ SBA香港の開催なし
- ✓ SBA香港の開催なし
- ✓ SBA香港を7月、8月に開催
- ✓ SBA香港を11月に開催
- ✓ SBA香港は未開催
- ✓ SBA香港オンライン開催もあり、海外売上高比率が急伸
- ✓ 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
- ✓ 国内売上は堅調に推移
- ✓ SBA香港で海外販売が好調に増加

# [売上高] オークション実績



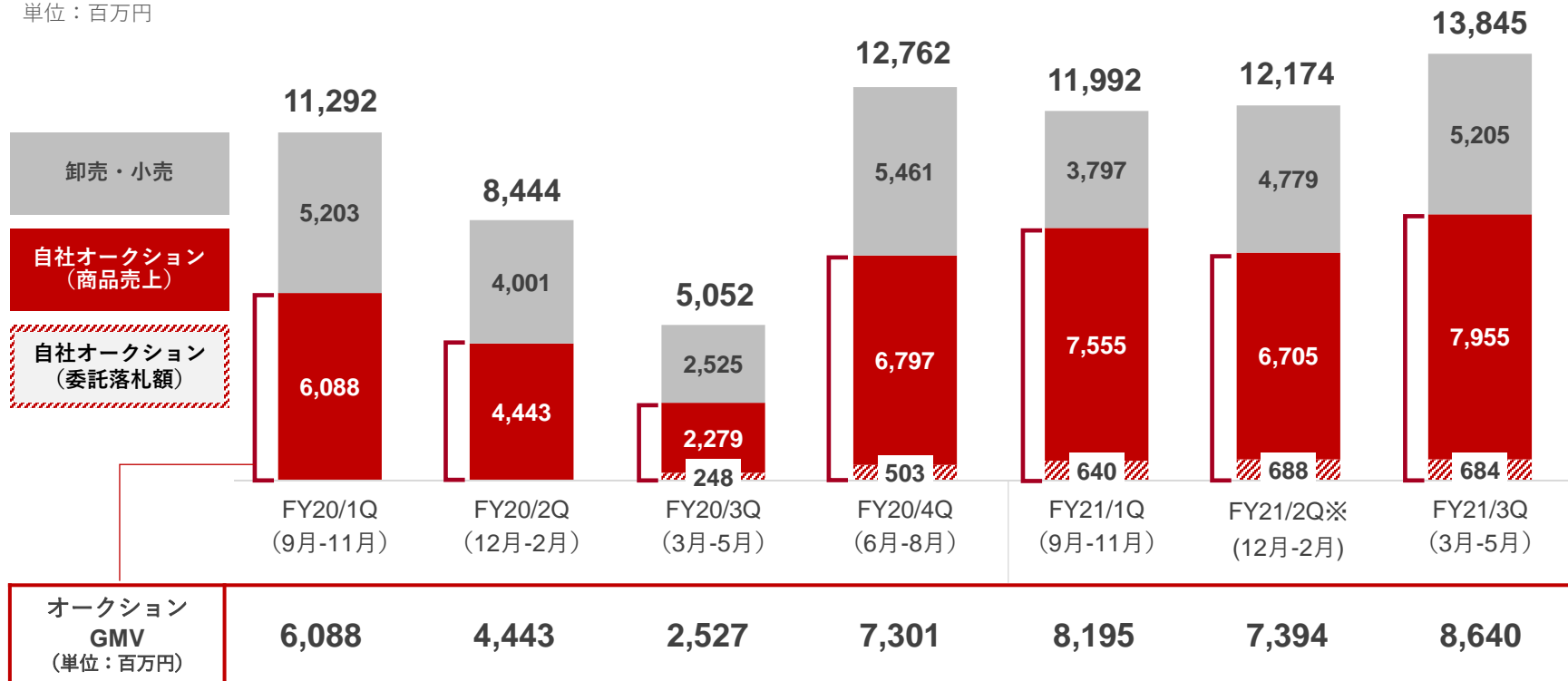
地域	オークション形式	開催頻度						
		FY20/1Q	FY20/2Q	FY20/3Q	FY20/4Q	FY21/1Q	FY21/2Q	FY21/3Q
国内	SBA	月1回	月1回	月1回	月1回	10月から月2回	月2回 (1月は1回)	月2回 (3月は1回)
	8AUC ※1	月1回	月1回	中止	6月：中止 7月：1回 8月：開催時期調整のため非開催	月1回 (11月は開催なし)	月1回 (1月は開催なし)	月1回
海外	SBA 香港	9月、11月	-	-	7月、8月	11月	-	4月

※1 8AUC...THE EIGHT AUCTION (次ページ以降同じ)

※2 FY21/2Q売上実績のうち、2Q決算発表資料では小売に含めていた株式会社NEO-STANDARDの売上高571百万円を、自社オークション、卸売(地金)、卸売・その他(地金除く)にそれぞれ103百万円、220百万円、247百万円含めたため、2Q決算発表資料とは記載内容が異なります。

# [GMV] GMV推移

単位：百万円



※FY21/2Q売上実績のうち、2Q決算発表資料では小売に含めていた株式会社NEO-STANDARDの売上高571百万円を、自社オークション、卸売（地金）、卸売・その他（地金除く）にそれぞれ103百万円、220百万円、247百万円含めたため、2Q決算発表資料とは記載内容が異なります。

# 通期見通し



## 2021年8月期 第3四半期（累計） 進捗

- ✓ 第3四半期に業績が大幅に回復するも、緊急事態宣言等の影響により仕入高が想定水準に届かず、売上高・利益は期初の計画を下回る結果に

単位：百万円

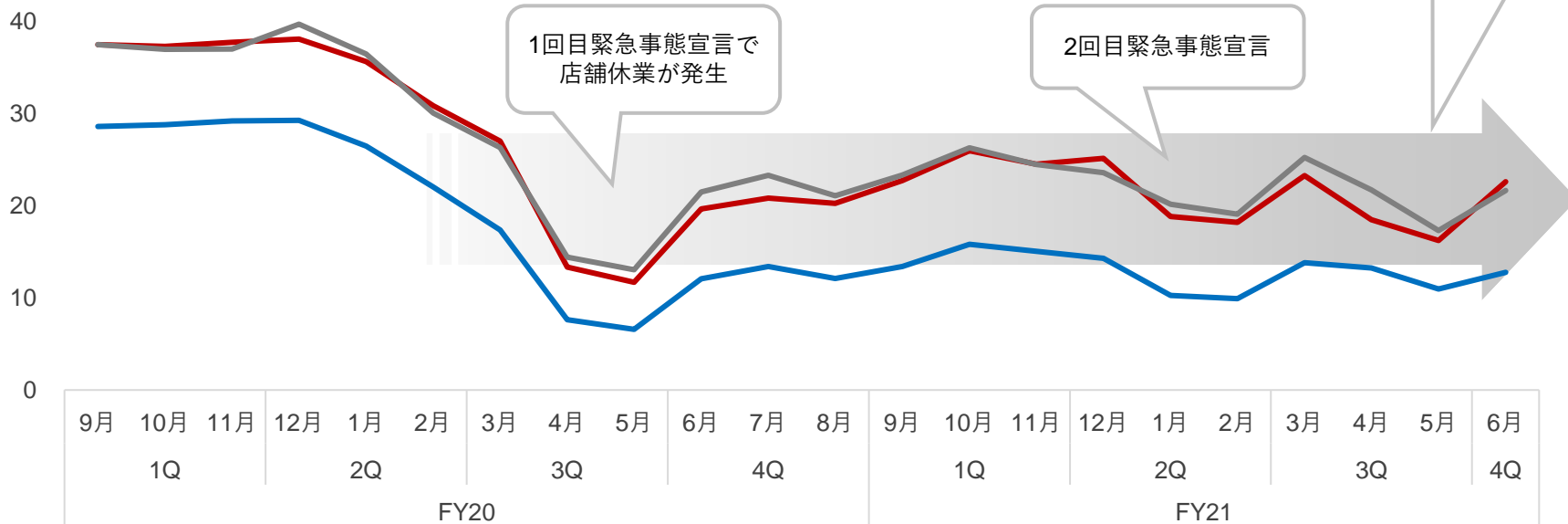
	FY21/3Q 累計実績	期初公表 通期計画	進捗率
売上高	37,412	<b>58,000</b>	64.5%
売上総利益	9,697	<b>15,300</b>	63.4%
売上総利益率	25.9%	<b>26.4%</b>	-
販売費及び一般管理費	9,241	<b>12,800</b>	72.2%
営業利益	455	<b>2,500</b>	18.2%
経常利益	258	<b>2,450</b>	10.5%
経常利益率	0.7%	<b>4.2%</b>	-
親会社株主に帰属する当期純利益	460	<b>1,500</b>	30.7%

## (ご参考) 来訪者推移

- ✓ 3回目の緊急事態宣言の発令により主要駅での人出が減少
- ✓ 6月は回復するも、コロナ前の水準に届かず

単位：百万人

— 東京駅 — 新宿駅 — 梅田駅



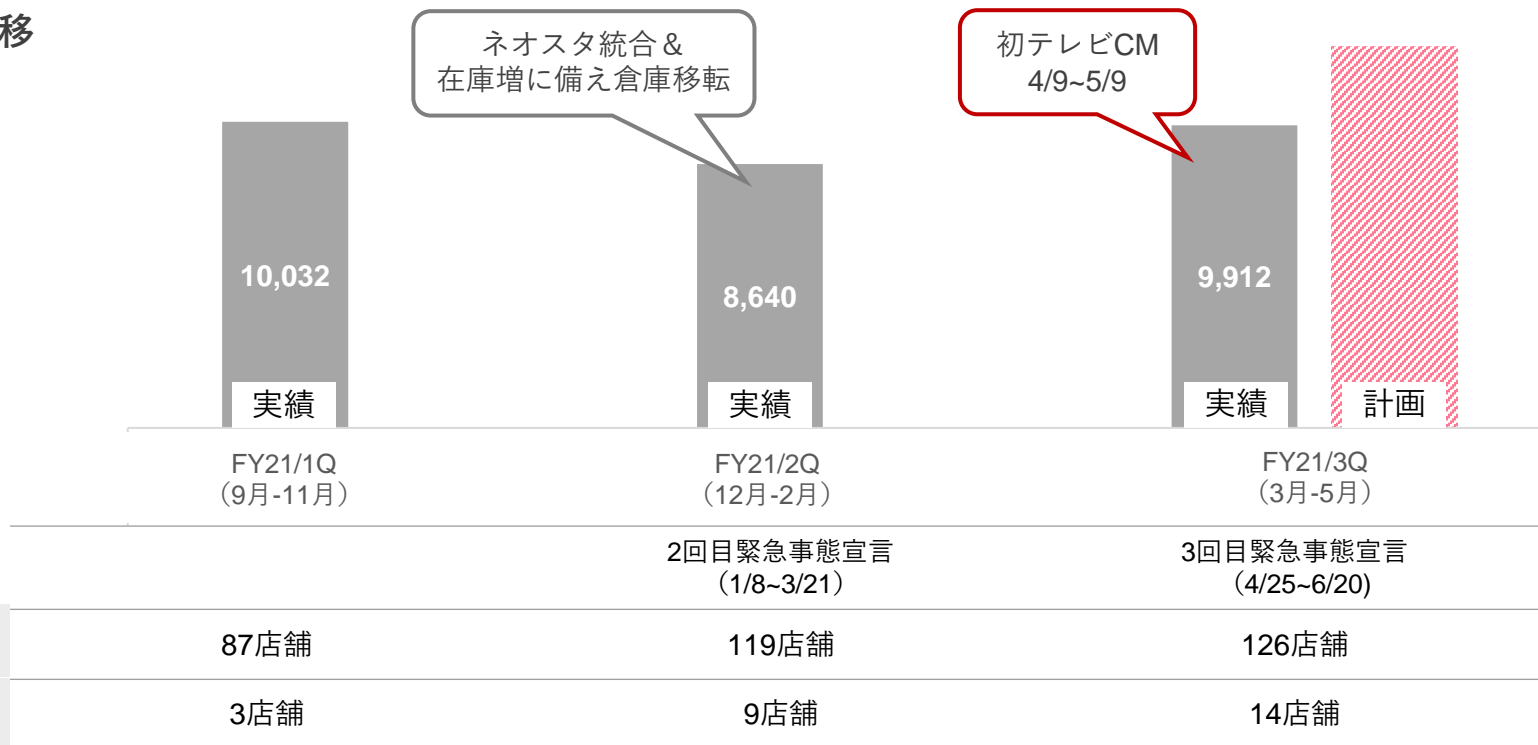
※ 来訪者数は、人流の変化を把握するためにビッグデータをAIで処理して集計した目安の数値。  
(データ出典：クロスロケーションズ株式会社)

# 仕入高実績と期初計画

✓ 緊急事態宣言の発令により、人出の減少や休業店舗の影響で仕入高が期初計画を下回る結果に

## 仕入高推移

単位：百万円



※ 3回目緊急事態宣言発令により、最大19店舗臨時休業。



## 2021年8月期 業績見通し及び配当予想の修正

- ✓ 業績の動向を踏まえ、通期の連結業績予想を下方修正
- ✓ 期末配当予想を1株当たり25円に修正（期初予想は1株当たり35円）

単位：百万円

業績予想修正	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
期初公表通期計画(A)	58,000	2,500	2,450	1,500
修正後通期計画(B)	52,700	1,000	800	750
増減額(B)-(A)	▲5,300	▲1,500	▲1,650	▲750
増減率(%)	▲9.1%	▲60.0%	▲67.3%	▲50.0%

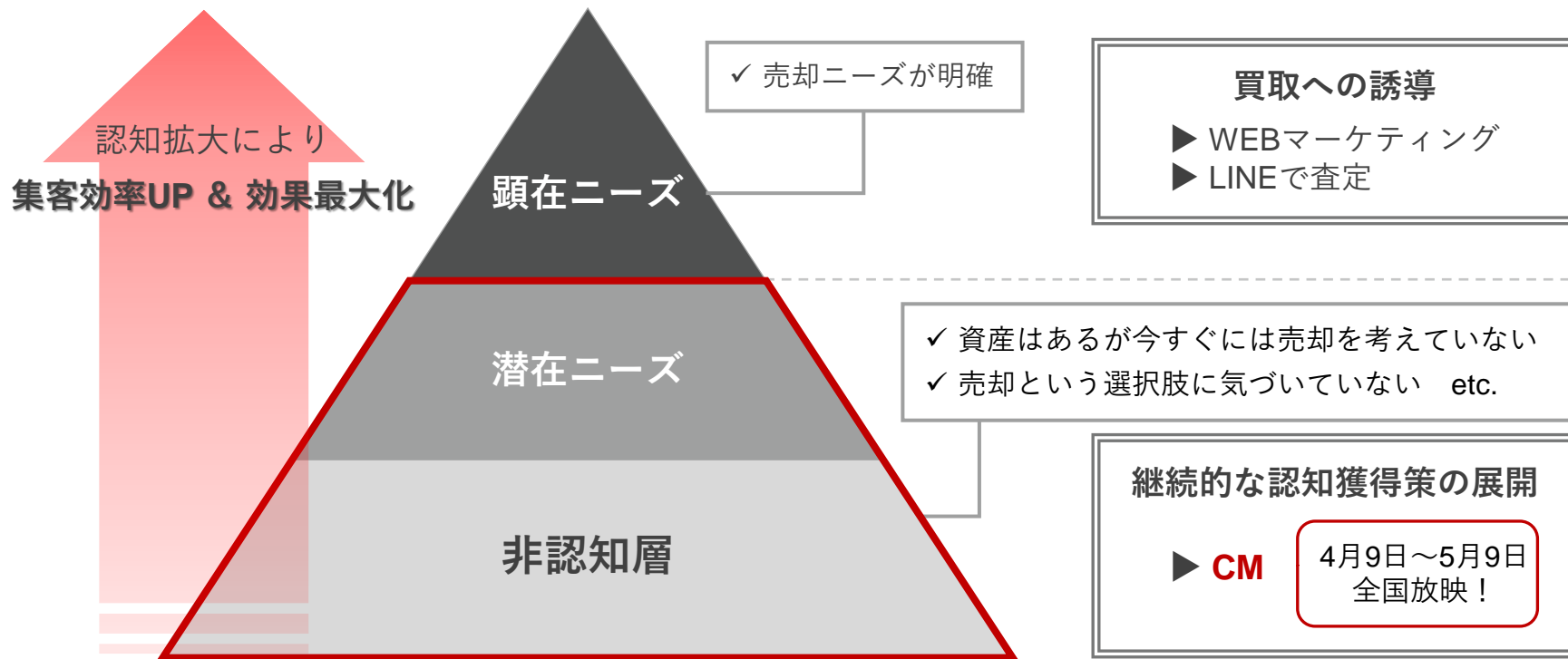
配当予想修正	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 (2020年10月15日)	—	35円 00銭	35円 00銭
今回修正予想	—	25円 00銭	25円 00銭

# 第3四半期 トピックス



# 統合的なマーケティング戦略の展開

- ✓ 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



## マス広告により認知拡大

✓ 認知度向上を目指すため、初テレビCMを実施（テレビCM放映期間：2021/4/9~5/9）

認知率<sup>(※1)</sup>の上昇

5.8%→**11.3%**

指名検索数の増加

「なんぼや」を含む検索

**45%増**

店舗CV数<sup>(※2)</sup>の増加

**32%増**



※1 テレビCM前後で認知率調査を株式会社ディーアンドエム（クロス・マーケティングアンケートモニター）

において実施。（全国20～69歳の男女7,000人対象）

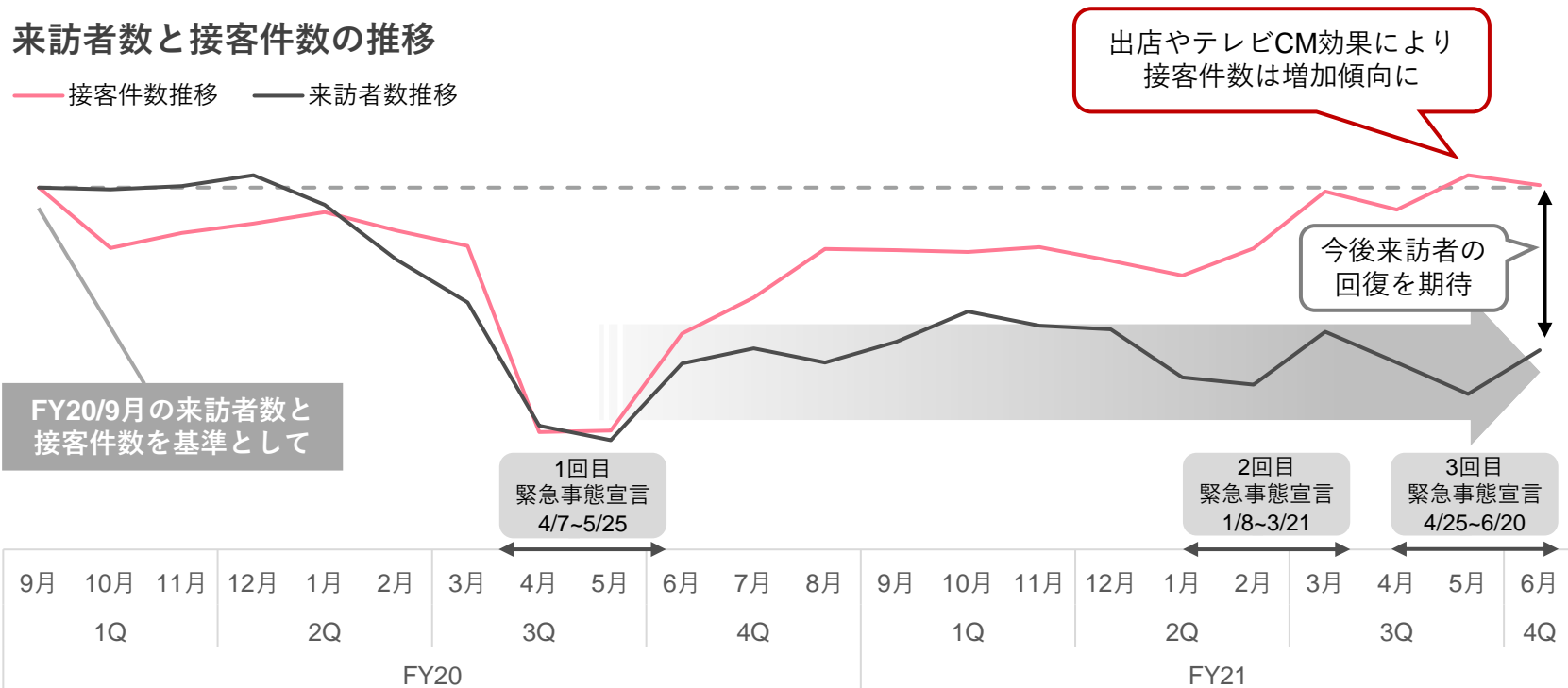
※2 店舗CV数：「なんぼや」を含む検索により店舗詳細ページにアクセスした訪問数。

# コロナ禍でもマーケティング施策の展開により集客拡大

- ✓ 来訪者数 (※1) は減少した反面、出店やテレビCMの集客効果により接客件数 (※2) はコロナ前水準に

## 来訪者数と接客件数の推移

— 接客件数推移 — 来訪者数推移



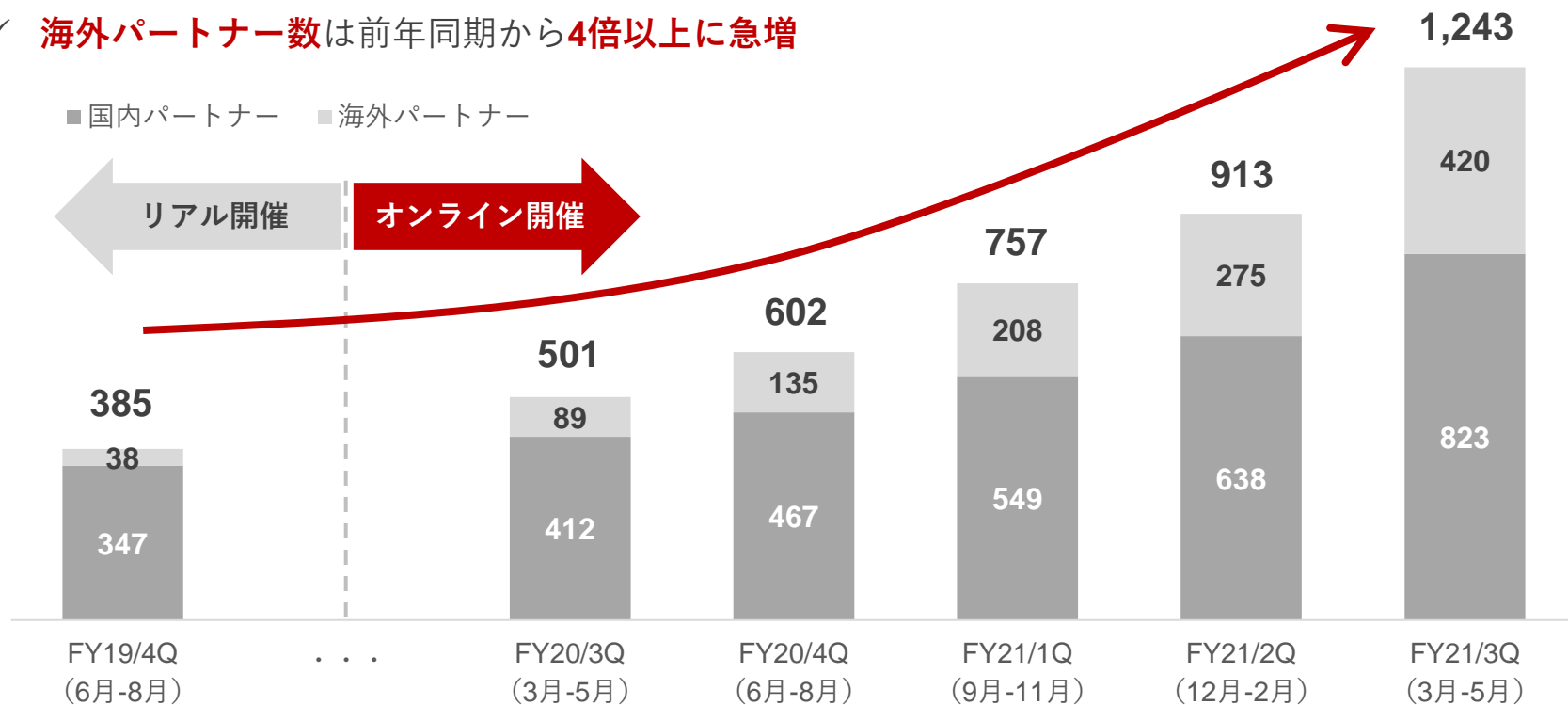
※1 来訪者数は、人流の変化を把握するためにビッグデータをAIで処理して集計した目安の数値。

来訪者数は、東京駅、新宿駅、梅田駅の合計値を使用。(データ出典：クロスロケーションズ株式会社)

※2 接客件数は、なんぼや、BRAND CONCIERの数値。

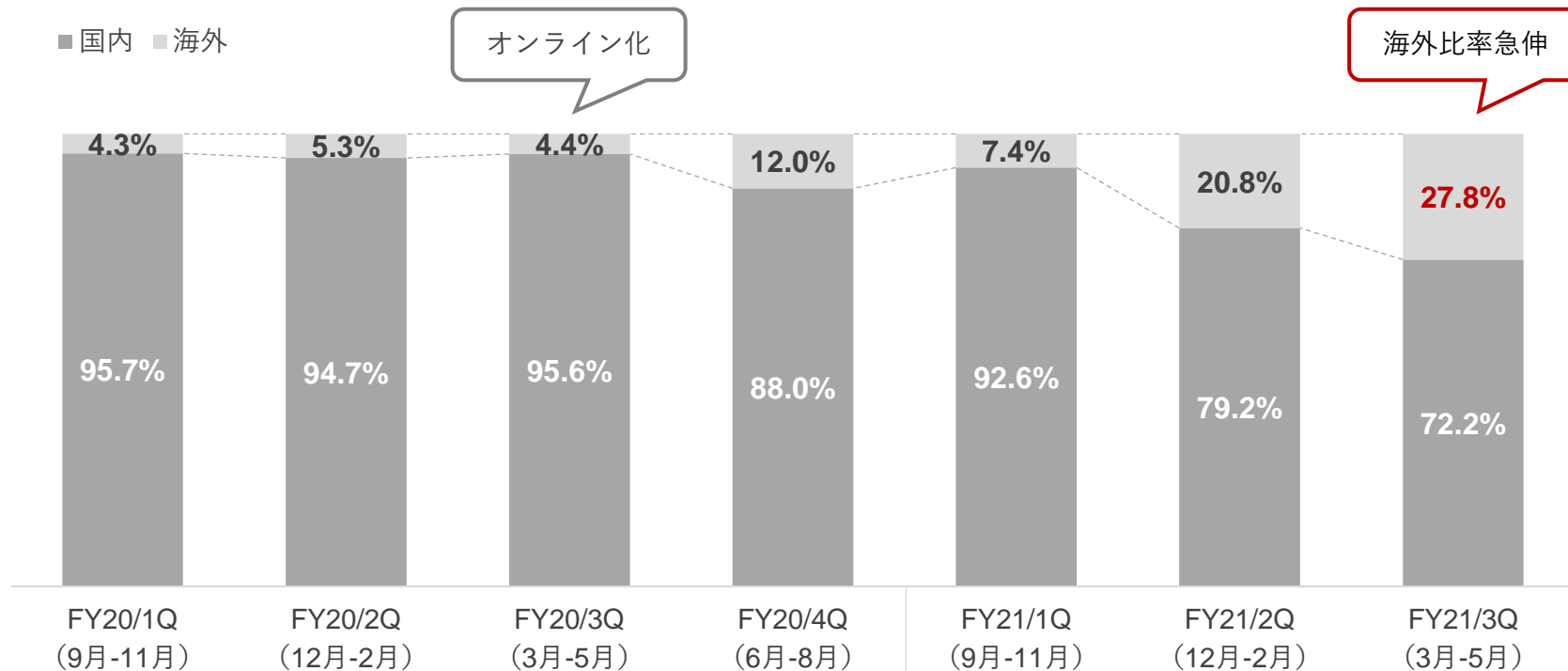
## SBAパートナー会員数は大きく伸長

- ✓ オンライン化によりオークション参加しやすい状況に
- ✓ **海外パートナー数**は前年同期から**4倍以上に急増**



## (ご参考) SBA落札額の国内／海外比率

- ✓ SBAパートナー会員数の増加に伴い落札額全体に占める海外の比率が拡大



# オークションスケジュール安定化

- ✓ 4月よりSBA香港オンライン開催、オンライン化率は100%に
- ✓ 6月以降は安定開催を見込む

		9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	← 予定 →		
		9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
国内 開催	SBA	1	2	2	2	1 ※1	2	1 ※2	2	2	2回	2回	2回
	8AUC	1	1	—	1	— ※1	1	1	1	1	1回	1回	1回
海外 開催	SBA 香港			1				オンライン化	1		1回		1回

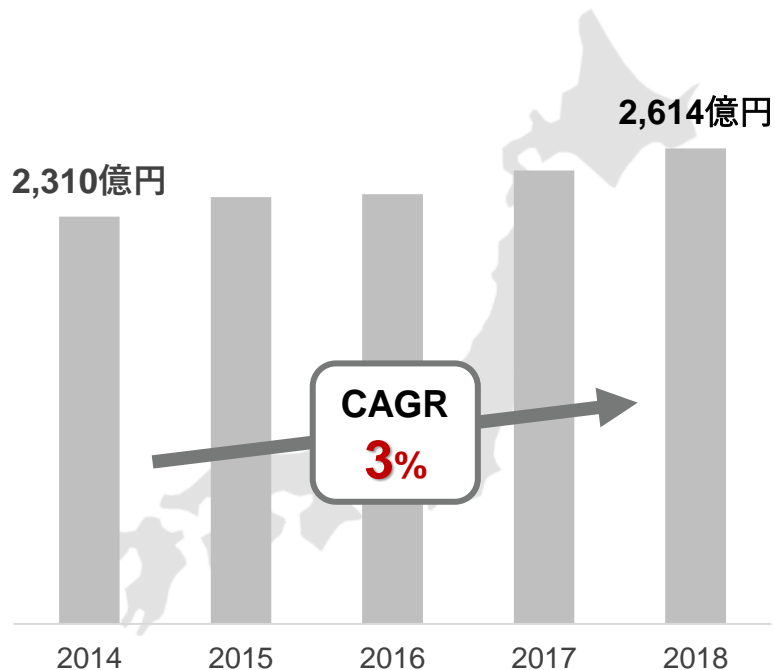
※1 年末年始の休業のためSBAは1回開催、8AUCは開催なし。

※2 倉庫移転のため1回開催。



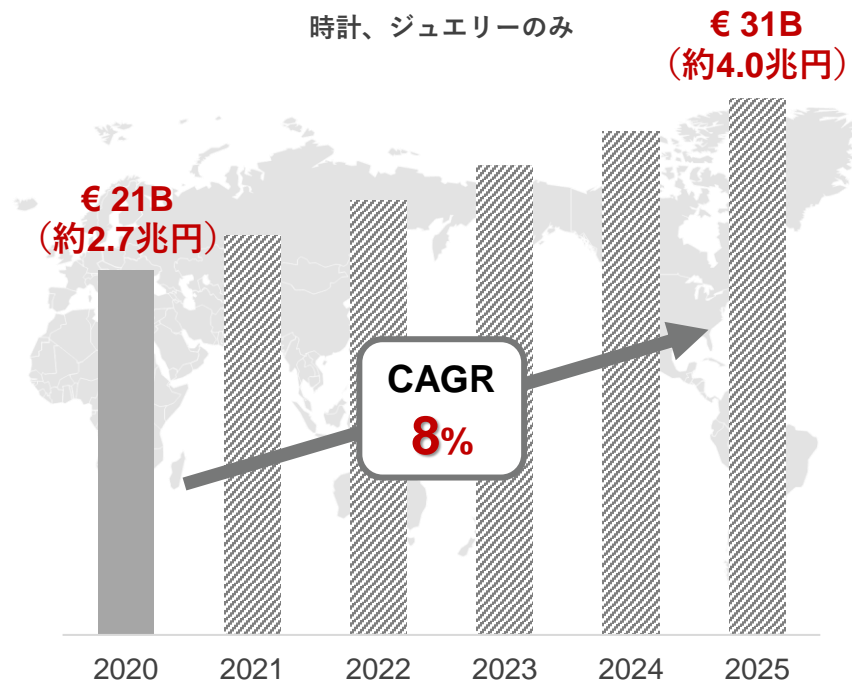
# ラグジュアリー品市場規模推移

日本市場実績値 ※1



海外市場予測 ※2

時計、ジュエリーのみ

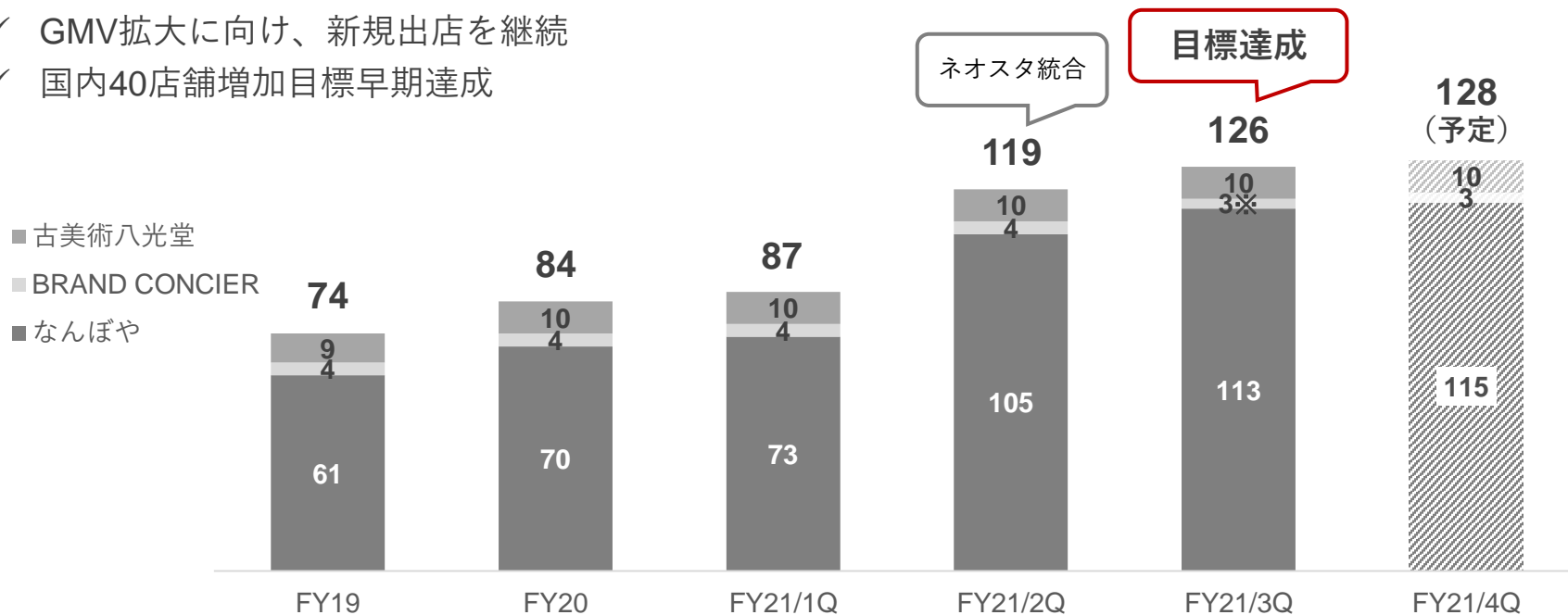


※1 「中古市場データブック2020」より当社作成。

※2 Boston Consulting Group “The Secondhand Opportunity in Hard Luxury”より当社作成。

## 国内店舗展開

- ✓ GMV拡大に向け、新規出店を継続
- ✓ 国内40店舗増加目標早期達成



### 出店／退店

出店：15店舗  
退店：4店舗

出店：14店舗  
退店：4店舗

出店：4店舗  
退店：1店舗

出店：4店舗  
M&A：28店舗

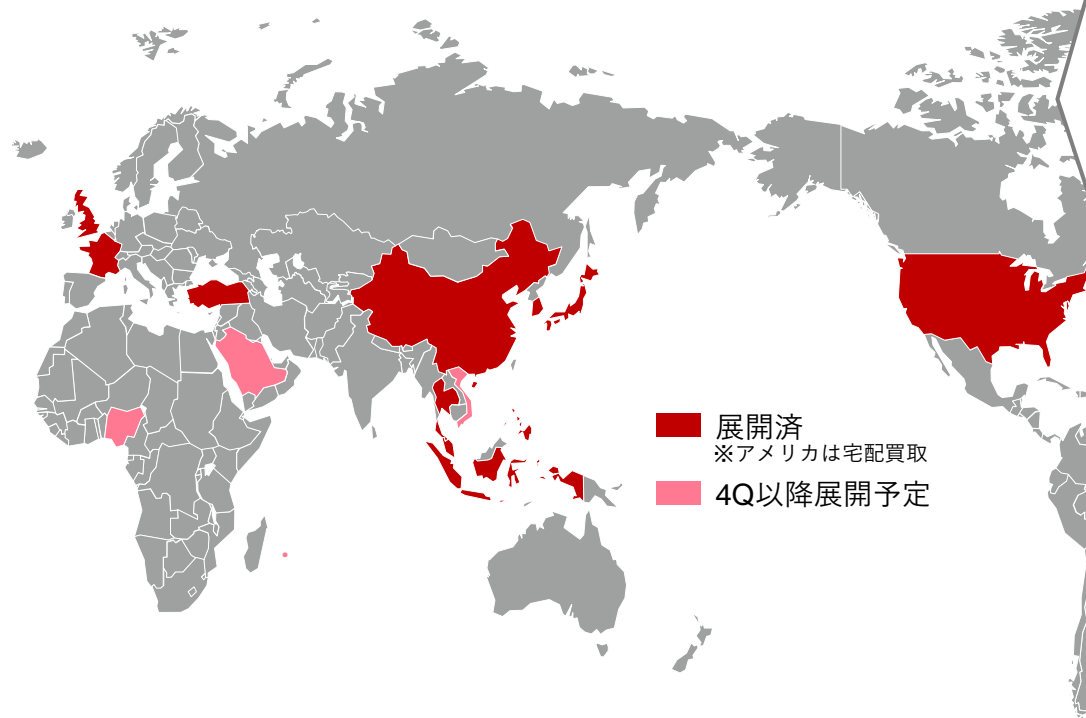
出店：7店舗

出店：2店舗

※FY21/3Qに、BRAND CONCIER1店舗をなんぼやに屋号変更。

# 海外展開の推進

✓ パートナーとの協業による海外での出店を加速

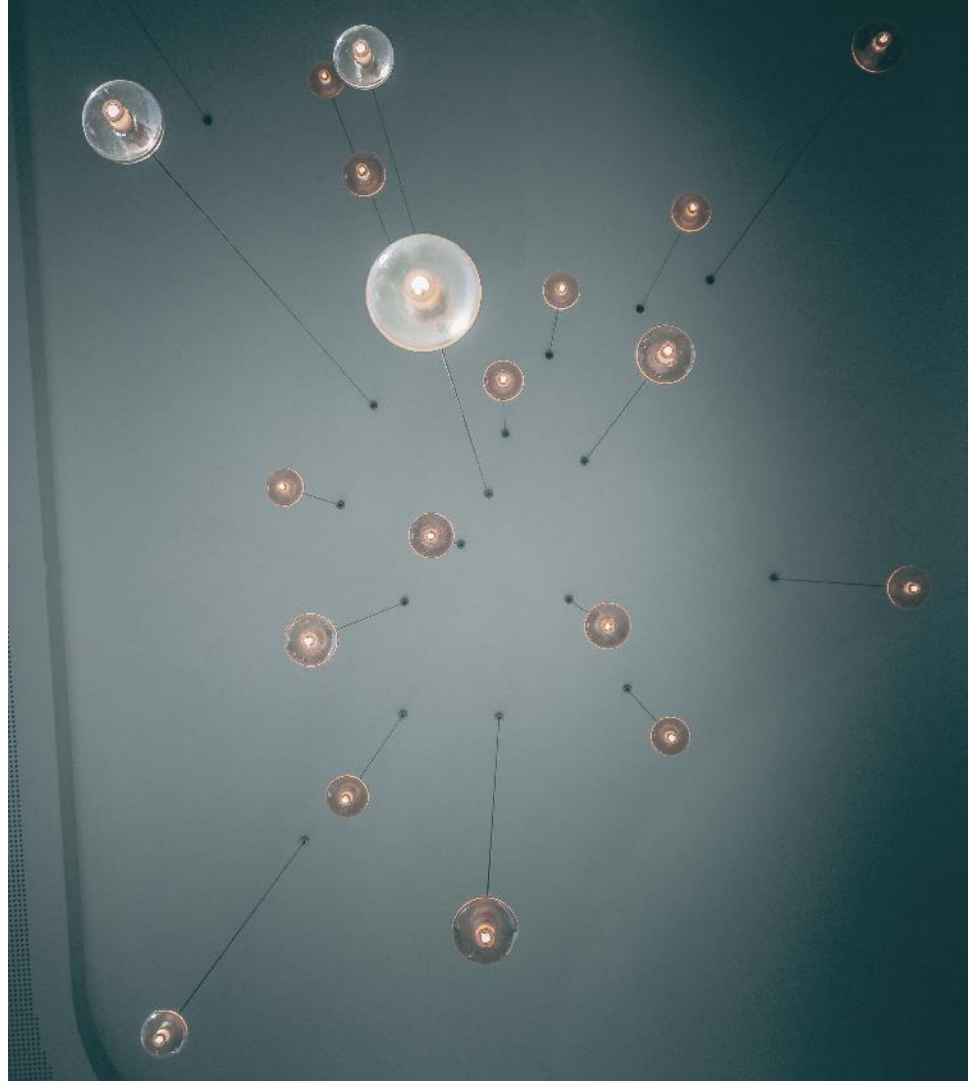


海外買取店舗  
3Q末：10カ国、14店舗

	直営 (3Q末：6店舗)	協業 (3Q末：8店舗)
1Q	1店舗 シンガポール	
2Q	2店舗 香港2号店 フランス 宅配 アメリカ	4店舗 インドネシア2号店 マレーシア フィリピン タイ
3Q	2店舗 シンガポール2号店 イギリス	3店舗 インドネシア3号店 韓国 トルコ

	直営 (1店舗予定)	協業 (5店舗予定)
4Q以降	フランス2号店	モーリシャス、ナイジェリア、サウジアラビア、ベトナム等

# 第4四半期 以降の取組



# 新たな取組

## スポーツオークション 「HATTRICK」の運営開始

- ✓ デュアルキャリア社からスポーツオークション「HATTRICK」の事業を譲り受け
- ✓ 着用ユニフォームなど、アスリートやスポーツ団体から公式に依頼された商品を出品
- ✓ アスリート・スポーツ団体とファンをつなぐプラットフォームとして運営し、出品手数料・落札手数料を収入源とする

**HATTRICK**



©GAMBA OSAKA

## 株式会社南葛SCへの出資

- ✓ 株式会社南葛SCが実施する第三者割当増資に応じ、普通株式の取得（出資）を決議
- ✓ 「キャプテン翼」の高い認知度や世界的な影響力を活かし、仕入拡大やパートナー開拓を進める
- ✓ スポーツを通じて地域づくりや文化形成に貢献

**Valence**



©高橋陽一／集英社

# ESGへの考え方

E

環境

---

S

社会

---

G

ガバナンス

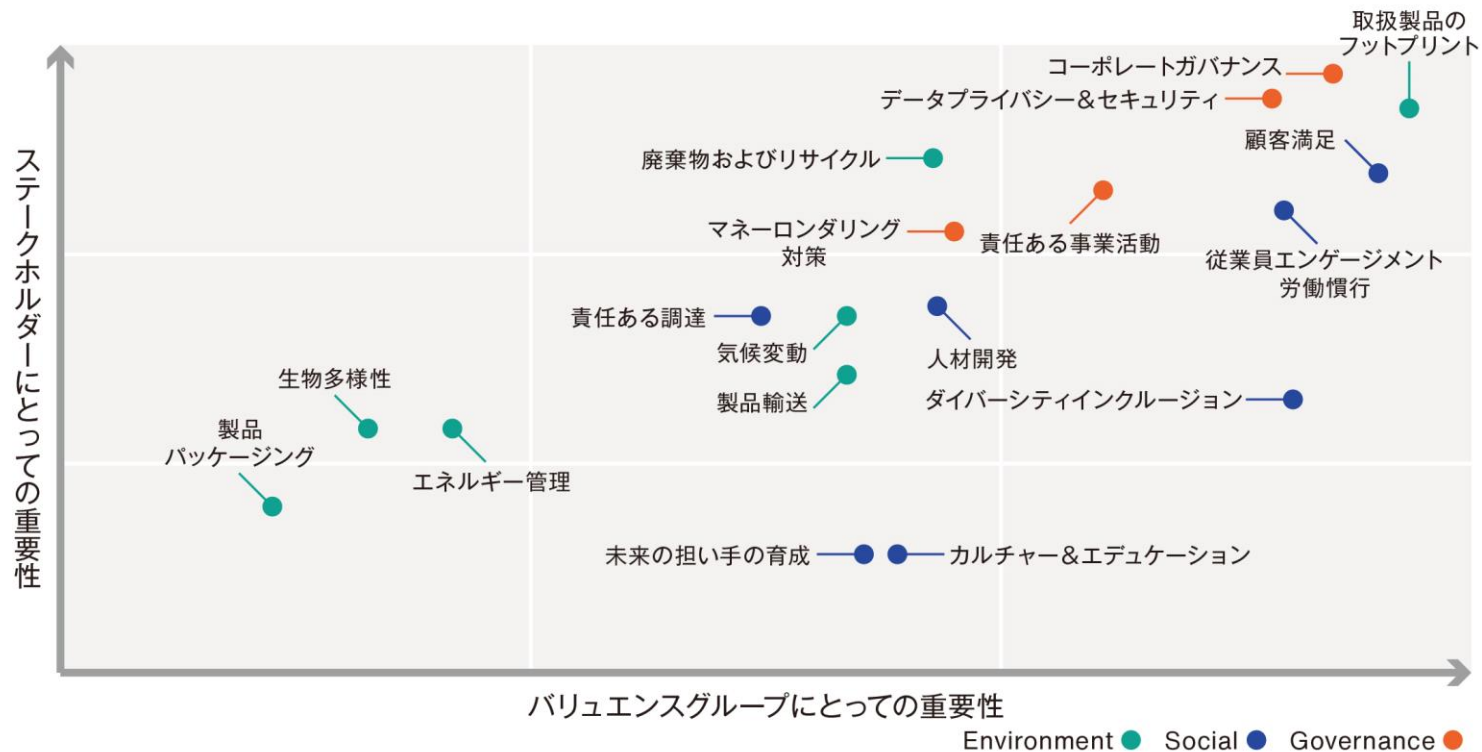
---

## 基本方針

「リユース」は循環型社会における主要な取組の一つであり、当社の中核をなすリユース事業をグローバルに展開していくことが、持続可能な社会の実現につながると考えております。さらに、ESG課題に積極的に取り組むことで、すべてのステークホルダーが当社の企業理念である「らしく、生きる。」ことができる世界を実現し、ひいては当社グループの企業価値の最大化を目指していきます。

# サステナビリティへの取組

- ✓ 事業特性やステークホルダーからの期待を踏まえ、18のESG課題を特定



# 事業活動として取り組むテーマ

循環型経済の促進による  
持続可能な世界への貢献



Planet

- 取扱製品のフットプリント把握
- 廃棄物削減とリサイクルの促進
- 気候変動への取組の実施

公平でインクルーシブな  
社会を推進



People

- 顧客満足度向上
- 従業員エンゲージメントの向上
- ダイバーシティ&インクルージョン促進
- 人材開発の促進
- 責任ある調達の実施
- カルチャー&エデュケーション  
(文化&教養の促進)
- 未来の担い手の育成

より透明性が高く、  
安心・信頼される企業



Transparency

- コーポレートガバナンスの強化
- データプライバシー&セキュリティーの強化
- マネーロンダリング対策の実施
- 責任ある事業活動の促進

地球 / 世界

ステークホルダー

● 従業員

● お客様

● 取引先

● 投資家

● 未来世代

● 地域社会

らしく、生きる。



# 役員体制

役員構成の過半数を独立社外取締役とし、ガバナンス体制を強化



代表取締役社長  
壽本 晋輔

元Jリーガー。引退後、リサイクル業に従事するなかブランドリユースに着目、事業を展開。2011年に当社設立、代表に就任。



取締役  
六車 進

ソニー、アマゾンジャパンなどを経て2018年に当社入社。買取・販売の両事業を統括し、事業拡大、グローバル化を推進。



取締役  
佐藤 慎一郎

大和総研、デジタルガレージなどを経て2020年に当社入社。経営管理統括部門の責任者として、ガバナンス強化、企業価値向上を推進。



取締役  
富山 浩樹

サツドラホールディングスをはじめとする事業会社各社の代表を務める。2020年より社外取締役として当社経営に参画。

独立社外



取締役  
田久保 善彦

長年にわたりグロービス経営大学院大学教授を務めるほか、事業会社の社外取締役を務める。2020年より社外取締役として当社経営に参画。

独立社外

# 役員体制



取締役

蒲地 正英

独立社外

監査等委員

公認会計士、税理士として豊富な経験と知識を有し、上場会社等の社外取締役・社外監査役を務める。2016年より社外取締役として当社経営に参画。2019年に監査等委員に就任。



取締役

高見 健多

監査等委員

監査法人や事業会社の経営企画部門を経て、内部監査室長として当社入社。内部監査部門を統括。2020年より常勤の監査等委員に就任。



取締役

濱田 清仁

独立社外

監査等委員

公認会計士として企業会計に関する豊富な知見を有し、上場会社等の社外取締役・社外監査役を務める。2016年に当社の社外監査役に就任。2019年に社外取締役（監査等委員）に就任。



取締役

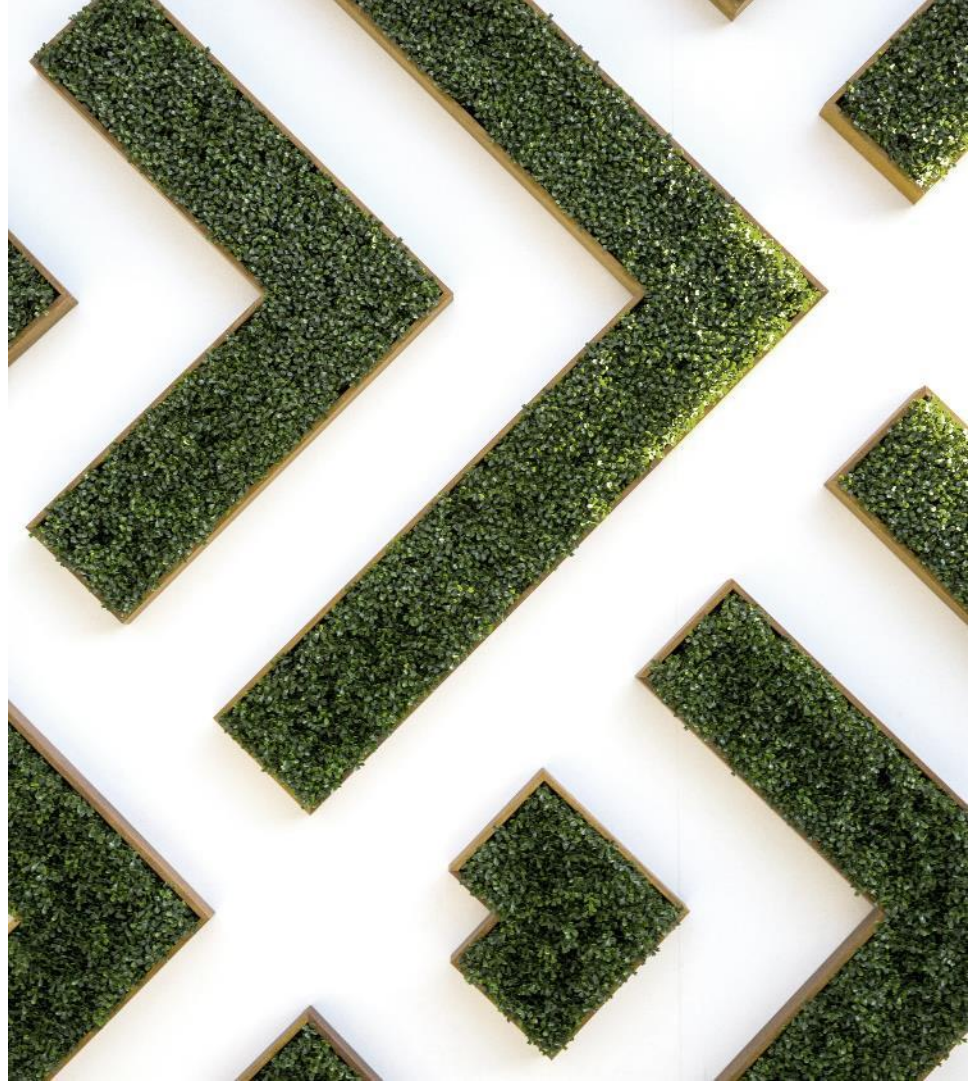
後藤 高志

独立社外

監査等委員

弁護士として法令に関する豊富な専門知識と経験を有し、上場会社等の社外取締役・社外監査役を務める。2017年に当社の社外監査役に就任。2019年に社外取締役（監査等委員）に就任。

# Appendix



# 事業紹介

## 買取

モノの価値をつなぎ、人生への新たな投資を。

### ◆ なんぼや／BRAND CONCIER ◆

- ✓ ブランド品等の買取専門店
- ✓ 「なんぼや」は国内外に100店舗以上を、「BRAND CONCIER」は国内百貨店を中心に展開
- ✓ 出張買取、宅配買取、オンライン買取にも対応

なんぼや BRAND REUSE  
NANBOYA



BRAND CONCIER



### ◆ 古美術八光堂 ◆

- ✓ 骨董・美術品等の買取専門店
- ✓ 骨董専門の鑑定士が出張買取を中心に対応
- ✓ 遺品整理、生前整理等にも対応

古美術  
八光堂



# 事業紹介

## オークション

業界のハブとなる、世界一のオークションを目指して。

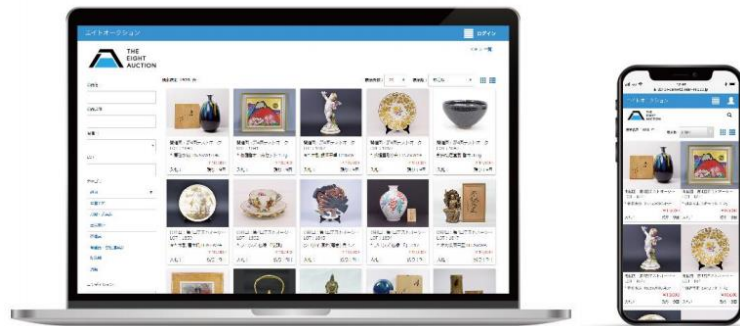
### ◆ STAR BUYERS AUCTION ◆

- ✓ ブランド品等のtoB向けオークション
- ✓ 2020年3月にオンライン化し、世界各国からのパートナーが参加
- ✓ ダイヤモンドオークションを香港にて開催（4月にオンライン化）



### ◆ THE EIGHT AUCTION ◆

- ✓ 骨董・美術品のtoB向けオークション
- ✓ 骨董・美術業界ではリアルが主流のなか、2020年7月にオンライン化





# 事業紹介

## 小売

お客様の新しい出会いをつくる、BtoC販売事業。

### ◆ ALLU ◆

- ✓ 銀座・心斎橋の2店舗とECサイトを展開
- ✓ 自社ECサイト、連携するECショッピングモールで国内外に広く販売
- ✓ ALLU店頭への取寄やライブ販売など、リアルとネットのシームレスなサービスが好調



# 事業紹介

## アプリ運営

もっと便利に、賢く、自由に、モノの管理、運用を。

### ◆ Miney ◆

- ✓ モノの価値を見える化する資産管理アプリ
- ✓ スマホで撮影するだけでAIが自動で査定（※1）
- ✓ 所持品を資産と捉え、売却・運用を考えるきっかけに

ダウンロード数

11万件超

査定金額

毎月約3.6億円（※2）



<https://miney.jp/>

売どきアラート

# Miney

Mineyはあなたの持ち物をスマホで撮影するだけで、AIが資産価値を見える化し、売どきを教えてくれるアプリです。

ベストな売りどきを教えてくれる「売どきアラート」アプリ

動画でわかる Miney

今すぐかんたん無料登録！

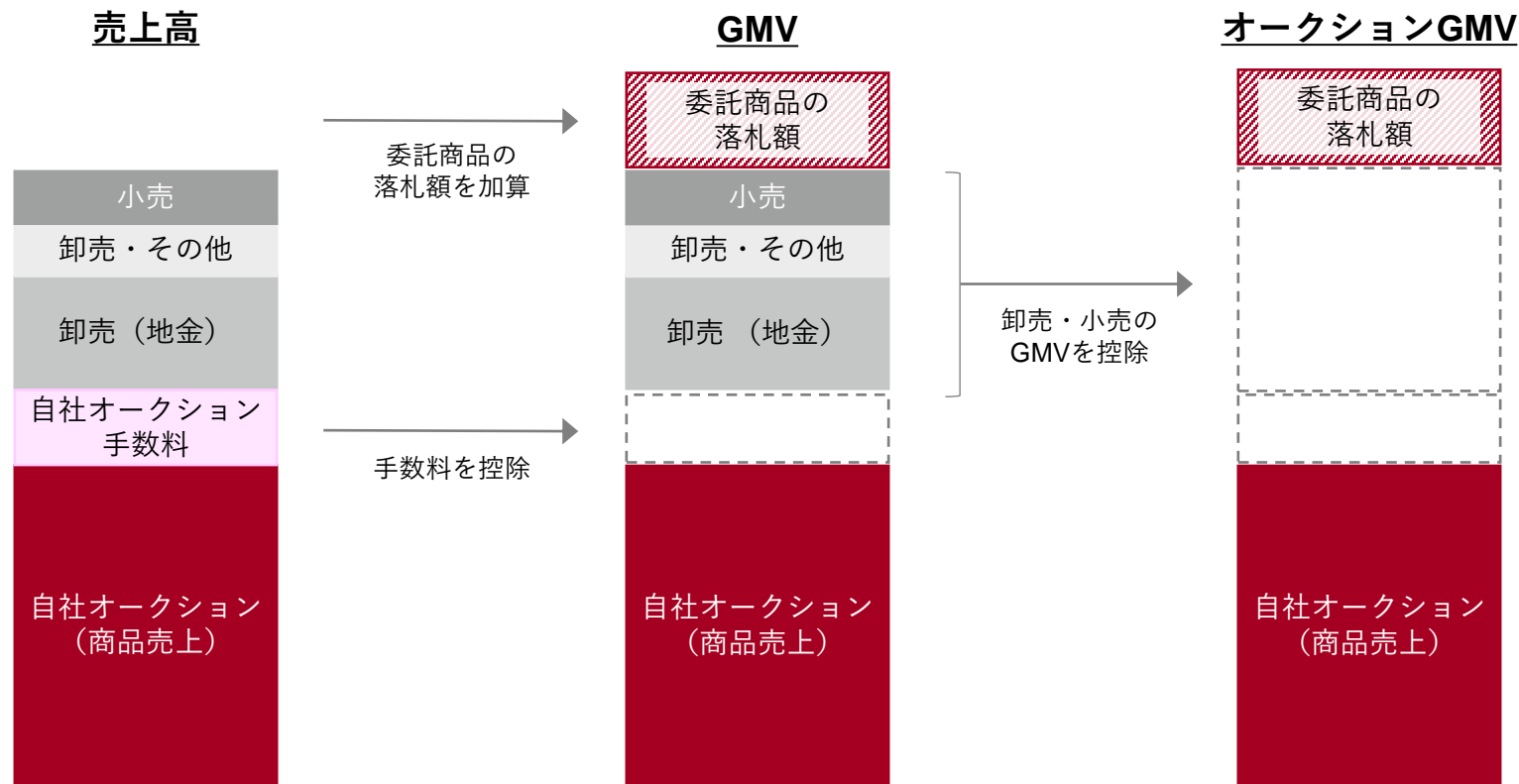
登録料・利用料 **無料**

ダウンロードはこちらから！

※1 AI査定対応ジャンルは「時計」「不動産」のみ

※2 不動産除く

# [GMV] 売上高とGMVの関係



※「卸売・その他」「小売」には一部手数料売上が含まれる。GMV算出に当たってはこれらも控除。



- 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、GMV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「2021年8月期第3四半期 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・ESG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.