

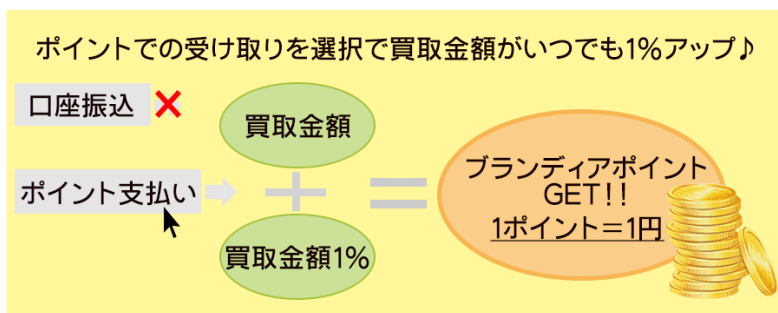
NEWS RELEASE

自社販路「ブランディアオークション」販売強化 【第二弾】「ブランディアポイント」導入開始 買取で貯めたポイントをブランディアオークションの買い物へ

株式会社デファクトスタンダード（本社：東京都大田区、代表取締役社長：尾嶋崇遠、東証マザーズ上場：証券コード 3545、以下「デファクトスタンダード」）は、ブランディアの宅配買取サービスの利用で貯まる「ブランディアポイント」(<https://brandear.jp/ct/point>) を10月26日（木）より導入開始いたしました。

「ブランディアポイント」は10月25日（水）にリリースした「下取り割引サービス」と同様、自社販路「ブランディアオークション」の第二弾販売強化施策となります。

◆ブランディアポイントについて



ブランディアポイントは宅配買取サービス利用時において貯めることができます。買取金額の受け取り方法に「ポイント」を選択すると、買取金額と一緒に毎回1%のボーナスポイントを受け取ることができます。貯まったポイントは1ポイント=1円としてブランディアオークションでご利用いただくことが可能です。

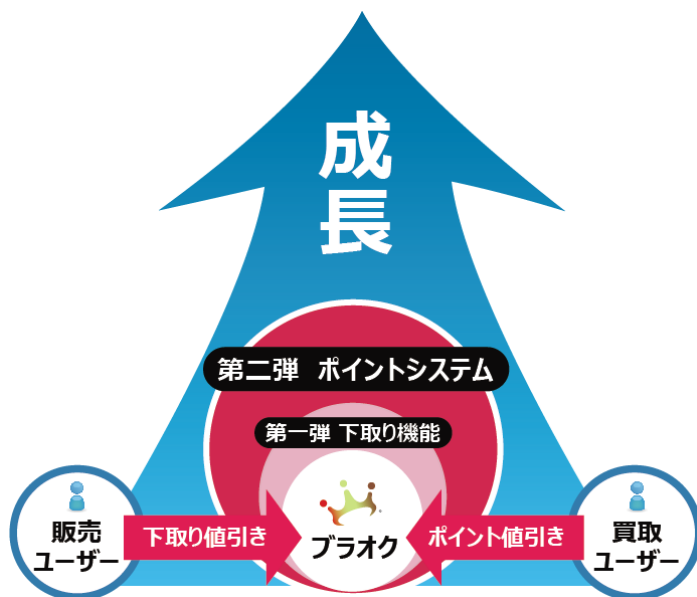
・詳細 URL: <https://brandear.jp/ct/point>

◆自社販路「ブランディアオークション」の販売強化へ

今期同社では自社販路である「ブランディアオークション」の販売強化を戦略的テーマとして掲げており、ブランディアポイントは第二弾施策として位置づけております。

ブランディアポイントの導入は、「買取金額を使ってブランディアオークションで商品を購入すること」を狙いとしています。また購入時に「下取り割引サービス」をご案内することで、さらなる買取サービスへの利用を促進、買取金額でまた次の購入へつなげる、という自社サービスの循環を促していきます。

同社ではこの「宅配買取サービスの利用」「自社販路オークションでの商品購入」双方の循環を活性化し、ブランディアオークションの利用拡大を図ってまいります。



◆株式会社デファクトスタンダードについて

中核事業であるブランド品宅配買取サービス「Brandear（ブランディア）」は、「インターネット」「一拠点集中型」「組織仕組み化」といった強みを活かし、リユースEコマースにおける「中・低単価アパレル市場」マーケットを拡大してまいりました。取り扱いは、洋服、バック、アクセサリなど、ハイブランドから身近な百貨店ブランドまで約7,000種類と幅広く、延べ利用者数200万人を突破（2017年5月15日時点）いたしました。2016年8月31日（水）に東証マザーズへ上場、今後も本サービスを中核としながら、世の既成概念にとらわれず、新しい価値を見出し、デファクトスタンダードとなるサービスを作り出してまいります。

【会社概要】

【ブランディア】 <http://brandear.jp/>

【ブランディアオークション！】 <http://auction.brandear.jp/>

会 社 名 : 株式会社デファクトスタンダード

代 表 者 : 代表取締役社長 尾嶋 崇遠

本社所在地 : 東京都大田区平和島 3-3-8 山九平和島ロジスティクスセンター5F

設 立 日 : 2004年4月、 資 本 金 : 1,209百万円