



～家計にうれしい賢い節約術～

ブランド品宅配買取サービス『ブランディア』

TV-CM「猫もうれしいこと」篇 8月17日より 関東地区で放映 開始

プレゼントキャンペーン実施 & YouTube に公式チャンネル開設

インターネットを活用したブランド品宅配買取サービス『ブランディア(<http://brandear.jp>)』を運営する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：竹内拓）は、本日8月17日より、TV-CM「猫」篇を関東地区にて放映開始いたします。賢い節約術の提案として、不用になったブランド品を手間無く簡単に売る宅配買取サービスを紹介しております。

さらにCM開始を記念し、抽選で豪華賞品が当たるプレゼントキャンペーンや、YouTube公式チャンネルでのCM動画配信も開始。今後もよりお客様とのコミュニケーションを図るべく、様々な展開を予定しております。

【ブランディア宅配買取サービスとは？】

「ブランディア」は、インターネットを通じて、不用になったバッグ・アクセサリ・時計などのブランド品を、送料・査定料・返送料などすべて無料にて査定・買取を行う宅配買取サービスです。自宅で簡単に利用でき、対面の必要や店舗へ出向く手間がない点が特徴です。

景気後退による節約志向や巣籠もり消費を背景に、ネットによる宅配ビジネスや中古品市場※は拡大の動きが見られます。その中で、ブランディアの宅配買取サービスの利用者は、昨年と比べ2倍の速さで増加、7月に累計7万人を突破いたしました。買取商品点数も1ヵ月当たり2万点を超え、その数は4月～6月の間に約1.5倍に増えております。今回のTV-CMやキャンペーンを通じ、更なる宅配買取サービスの認知向上を図るとともに、新規顧客の獲得や既存顧客の利用促進に繋げてまいります。 ※中古品小売業（骨董品など除く）商品販売額3,452億円（経済産業省「商業統計」より）



【購買意欲を高める賢い節約術として、やさしく爽やかなサービスイメージを訴求】

不況により様々な節約術が取り沙汰される中、「ブランディア」は誰でもお試し感覚で簡単に利用できる、新しいサービスとして好評をいただいております。

今回のCMでは、ブランド品を売ったお金の一部を飼い猫のために使う主人公が登場。買い取った商品をオークションで販売する弊社では、「モノを通じて人と人をつなぐ」サービスを目指しており、モノを通じて身近な存在を思いやる気持ちを表現いたしました。

このCMを通じ、身近なものから“うれしいこと”を増やし、購買意欲を高める賢い節約術として、「ブランディア」のやさしく爽やかなサービスイメージを訴求いたします。

【TV-CM「猫もうれしいこと」篇 内容】

暖かい光りに包まれたカントリー調のお家で暮らす、オシャレ好きなリナちゃんとぼっちゃんり猫のディア。何気ないのんびりとした日常の中で、楽しく簡単に「ブランディア宅配買取サービス」を利用している様子を、猫のディアが愛嬌たっぷりに紹介していきます。

【CM ストーリーボード：15秒】

猫のディアの目線で、宅配買取サービスを紹介いたします。

1.



【NA：ネコ】

リナちゃん
ブランディア
してる

5.



【NA：ネコ】

おかげで僕も
ごちそうなのだ

2.



【NA：ネコ】

ネット申込み
で箱が届く

6.



【SE：ネコ】

にやあ〜

3.



【NA：ネコ】

使わない
ブランド品を
送ると？

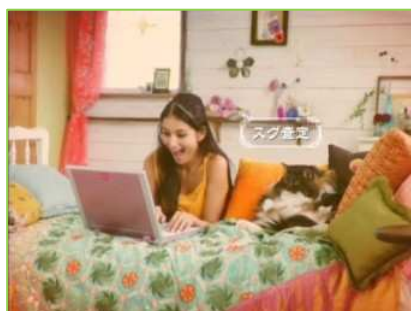
7.



【NA】

ブランド
売るなら
ブランディア

4.



【NA：ネコ】

すぐ査定が
くるらしい

【CM 概要】

■放送期間：2009年8月17日～9月4日

■放送地域：日本テレビ局 関東地区

【プレゼントキャンペーン概要】

弊社 WEB アンケートには、ブランド品を売る理由として、得たお金を軍資金として次の購買行動へ活かすという回答が多く寄せられています。景気後退の時代だからこそ、ブランド品はそのような購買意欲を応援するキャンペーンを実施いたします。

■名称

うれしいこと“もっと”ふやそう プレゼントキャンペーン

■内容と賞品

対象者：応募期間中にお申込みいただき、商品受付期間中に商品が届いたお客様

内容：キャンペーン対象者の中から抽選で、総額 50 万円の下記賞品が当たる。

「ルイヴィトン：トータルリーPM モノグラム（約 10 万円相当）」×1 名様

「JTB 旅行券 1 万円分」×20 名様

「JTB ナイスギフト 1 万円分」×20 名様

■期間

応募期間：2009 年 8 月 17 日～9 月 30 日

商品受付期間：2009 年 8 月 17 日～10 月 9 日

■キャンペーンサイト

URL パソコン：<http://brandear.jp/dt/campaign/campaign.html>

URL 携帯：<http://m.brandear.jp/ct/campaign>

ブランド品を売る理由 ベスト5	
1位	その商品をもう使わない
2位	収納スペースがなくなった
3位	ブランド品以外で新しいものが欲しい
4位	新しいブランド品が欲しい
5位	予定外の突然の出費がある

※2009 年 6 月 1 日～8 月 10 日

対象：弊社サービスを 1 回以上ご利用頂いた方
(回答者：956)

【YouTube 公式チャンネル開設】

「ブランドディア」では、インターネットに特化することにより無駄なコストをカットし、サービスに反映させてきました。すべての手続きがネット上で完結するため、お客様とコミュニケーションを図り安心感を抱いてもらうべく、写真とコメント付きの査定結果通知や、自分の売った商品が今どこにあるのか分かる「どこ行った機能」などを取り入れるなど、非対面ながらサービスの「見える化」に徹しております。その新たな取組みとして、動画配信サイト YouTube に公式チャンネルを開設いたしました。今後は、お客様とのコミュニケーションツールの一つとして、動画を用いたサービス紹介を検討しております。

■名称

BrandearMovie

■公式チャンネル

URL：<http://www.youtube.com/user/BrandearMovie>



【株式会社デファクトスタンダード：<http://www.defactostandard.co.jp/>】

2009 年 8 月 17 日より、東京都大田区へ移転いたしました。

社名	株式会社デファクトスタンダード		
代表取締役社長	竹内 拓		
所在地	〒143-0006 東京都大田区平和島 6-1-1 TRC, BE2-3		
資本金	8,975 万円		
設立	2004 年 4 月		
ブランドディア	http://brandear.jp/	ブランドディアオークション	http://auction.netprice.co.jp/

「モノの価値を見出し」「モノに価値を与え」「モノを通じて人と人をつなぐ」

【当リリースに関する報道関係者お問い合わせ先】

株式会社デファクトスタンダード 担当：大滝 裕子（おおたき ゆうこ）

TEL：03-3764-5112 FAX：03-3764-5198 E-mail：press@defactostandard.co.jp