リユースビジネスの次世代プロ店長を育成する。
デジタルシフトと時流に合わせた最新手法を学び、
自燃型プロフェッショナル人材（マインド×スキル）を輩出する

TRPA

— Tomorrow Reuse Professional Academy —

TRC リユースコンサルティング

ＴＲＰＡとは

What is TRPA？？

TRPAは、Tomorrow Reuse Professional Academy という、それぞれの頭文字を取ってネーミングした、**次世代型リユースビジネスのプロ店長を育成する勉強会**です。業界の時流の理解、デジタルに強い人材を育成します。最新の成功事例や先進的な取り組みを、専門コンサルタントと他社プロ店長候補生の仲間とともに学び、実践します。

TRPA９つのポイント

〇業界専門のコンサルタントによるわかりやすい座学講座
〇オンライン勉強会のため、移動や交通費、感染症リスクを気にせず参加可能
〇自社のデジタルシフトを一気に加速させることができる
〇他社の店長とも交流。刺激を受けながら切磋琢磨して学べます
〇毎回課題を設定。課題を実践することでPDCAも身に付きます
〇収録講座動画を閲覧可能。復習も可能です
〇最終回はプロ店長アカデミー。発表の場を経験できます
〇参加者同士の常時接続で交流。悩みや取り組みをシェアできます
〇卒業後も交流の場（FBオンライングループ）を付与

オンラインのみでの開催予定です

タイムスケジュール

Time Schedule

TRPAは、専門コンサルタントによる毎回のテーマ講座と、テーマ講座に沿ったワークタイム、直近の最新成功事例の交換会を１日かけて行っていきます。他社の店長・マネージャーとの交流を通じて新たな刺激と実践の場としてご活用いただければ幸いです。

13：00～14：00	各回ごとの課題テーマ講座	株式会社A-DOS
14：10～14：50	課題ワーク	参加者様
15：00～16：45	最新事例交換発表タイム ※A-DOSがファシリテーターとして事例交換を進行致します。	参加者様
16：45～17：00	本日のまとめ	株式会社A-DOS

17時以降は不定期になりますがオンライン懇親会を実施致します。他社様との交流の場としてご活用ください。

【　注意事項　】

※タイムスケジュールは、あくまで目安であり、開催終了時間は、多少前後することがございます。
※TRPAの会員様には、毎回の例会前に、事例シートや売上に関する資料のご提出をお願いしております。 有意義かつ、活発な情報交換会の運営のため、ご参加の際は必ずご提出をお願いいたします。

2022年度講座スケジュール予定

Lectureship Schedule

2022年3月17日（木）	TRPA 第1回テーマ：リユース業界の時流とプロ店長に求められるコト プロ店長になるためのスキルとスタンス
2022年4月19日（火）	TRPA 第2回テーマ：デジタルシフトと生産性向上 クラウドツールの活用で生産性向上
2022年5月17日（火）	TRPA 第3回テーマ：新規集客デジタルマーケティング① 最新SEO、MEO対策で新規集客力を高める
2022年6月21日（火）	TRPA 第4回テーマ：新規集客デジタルマーケティング② デジタル広告を活用してさらなる集客力を高める
2022年7月19日（火）	TRPA 第5回テーマ：リピート集客マーケティング デジタル×アナログでリピート顧客を育成する
2022年8月18日（木）	TRPA 第6回テーマ：接客力強化 プロバイヤーへの道と接客力向上の仕組み化
2022年9月20日（火）	TRPA 第7回テーマ：売場販促強化 売場での販促力強化と鮮度管理の実践
2022年10月18日（火）	TRPA 第8回テーマ：マネジメント力強化 できるプロ店長が行っているマネジメント手法
2022年11月15日（火）	TRPA 第9回テーマ：スーパープロ店長フォーラム TRPAで学び、実践したことを発表する

【　注意事項　】

※上記スケジュールは予定になります、多少変更の可能性もございます。予めご了承くださいませ。

TRPA1期生からの声（参加者の生の声）　※一部抜粋してご紹介

参加前はお客様のことや売上、生産性などに対し意識をしたことがありませんでした。今回参加させていただき1つの課題に対して目標、目的、効果、手段、測定を明確にしPDCAに沿った挑戦をしていくことが大切であると学べたことです。TRPAを通してもっとしっかり癖付けていけばよかったと後悔は残りますが、残るからこそ大切であると学べ、今後に活かしていけられると思います。

当初はプレッシャーで〇〇さんと２人で重くなっていましたが、 想像よりフランクな雰囲気で最後まで参加できました！ 他社の情報を知る機会も通常無いので、すごい人たちがいるなあと感心しきるばかりで、現実の厳しさを感じました。 リサイクル部門では週１度の「ＴＲＰＡタイム」を今後も継続し、振り返りや検証を行っていく予定です。 ほぼ確実に息詰まると思いますので、その時は助力宜しくお願いいたします。

千馬さん、1年間ありがとうございました！前々回のリモートで、皆さんの前で叱っていただいた時すごく恥ずかしく悔しく泣けました。この1年分からない、時間がないと言い訳ばかりしていましたが、あの時に自分の問題であると気付くことができました。もっと千馬さんを頼ればよかったと後悔もしました。叱っていただけたおかげで最後の発表はたくさん考える時間を作り、資料の作成に励むことができました。本当にありがとうございました。

今回、第１回目からの例会に参加出来、非常に良い経験をさせて頂きました。すぐにオンライン会議となってしまいましたが、同じような業種のハンズクラフトさんともお話ができアドバイスを頂いたりして、会社での取引も出来ています。またTRPAで千馬先生から学んだ事、指摘を受けた事を今後の店舗運営に活かしていきたいと思います。参加出来ていなかったスタッフも含め毎週TRPAタイムを設け資料を基に共有しています。ここで終わりではなくここからが始まりという事を忘れず、取り組んでいきたいと思います。最後に、約１年間勉強させて頂きありがとうございました。今後も繋がりは消えませんので、メールや電話などで他社さんともコミュニケーションが取れたらいいなと思います。 楽しかったです！ ありがとうございました！

他社さんとの交流ができたこと。MEO・SEOなどの仕組みが理解でき活用できる幅が広がりました！成功事例などの共有も参考になり、自社でも応用できる事はやってみたいともいます。

今まで使った事のないGoogle機能やSNSへの取り組みは現在でも活用出来ており、基本から応用まで学べた事は本当に良かったです！

TRPA1期生からの声（参加者の生の声）　※一部抜粋してご紹介

自社ではやっていない他社さんの取組を知れる事が良かったです。セミナーが終わった後も密に連絡を取り合えればと思います。千馬先生の的確な進行ぶりを見習うべき部分が沢山あると感じました。
ありがとうございます！

苦手な分野でも結果よりも「まずはやってみる」精神をもらった！

今までおこなってきたことに、プラスオンしていくことで絶対に会社の利益につながることがこの数か月でも判明しました。あとは苦手な継続ですが事業全体でいかしていきます、パワーポイントの作成は少しはまりましたので、お店の子たちにプレゼンをしていく際にも使っていきます→明確に説明ができる気がしますので。準備がないと不安なタイプなので・・・ありがとうございました！

たくさんの気づき、学びを頂き本当にありがとうございました。　千馬さんをはじめ、共に学んだ皆さま、感謝致します。たくさんの学びも継続が大事だと思っています。教わった試みすべてを実践するには難しいですが、順番に無理なく取り組んでいき、検証、改善を行っていきたいと思います。

あっという間に過ぎてしまいました。自分にとってタイムリーな講座が多く参加してとても良かったです。忘れてしまっている事もあると思いますので今一度振り返る時間を作りスーパー店長になれるよう頑張ります。できればみんなで直接会えるのが良かったですね。

色々と変化している中でその時にあった行動を学ぶことが出来た。また他社事例などで取り入れることが多くあったので課題点を知る事が出来てよかった。

【TRPA2期生の生の声】
下記QRコードより↓

https://youtu.be/SmPRw9SGiPc

TRPA2期生の事例と成果

- 人時生産性5000円突破の総合リユース事例
- Google活用でデジタルマニュアル整備事例
- ブログ強化でHPアクセス126%アップ事例
- スニーカー買取1.7倍事例
- インスタから新規買取０→10件＆フォロワー4倍事例
- SMS活用で休眠顧客から40万利益獲得事例
- 接客シート活用でスタッフ育成改善事例
- 古着新店舗オープン5か月目買取476万事例
- レディース服買取半年で2.5倍事例

等、アナログ×デジタルを活用した実践的な
取り組みを発表・シェアしていきました。

TRPA 会費

Membership fee

入会金：**0円**

会費（全９回）：**２４０，０００**円（税抜）

※ TRPAの契約期間は2022年3月～2021年11月になります。
※ 会費は、期間中分の前払いになります。
※１社２名様以上での参加の場合は、上記会費×人数分となります。
※TRPA卒業生の復習参加の場合、18万＋税にて参加可能です。

＼ TRCリユースコンサルティングHPのご紹介 ／

リユースショップ業績UPの為の専門サイト

TRCリユースコンサルティングでは、リユース業に携わる経営者様、現場の店長様に向けて、様々な業績UPのためのノウハウを多数公開しています。また、業界の最新情報や、成功事例の紹介に加えて、セミナーや視察ツアーなどのお知らせ、様々な使えるツールやシステムなどもご紹介しています。

TRCリユースコンサルティング　検索

TRPA参加申込フォーム

Application Form

2022年３月よりTRPA第3期生スタート

2022年3月より、TRPA第3期生を募集致します。全9回開催の学び＆実践型の次世代プロ店長を育成する勉強会です。他社のプロ店長候補生と交流し、切磋琢磨しながら学び、実践し成長する場です。

【主催】
A-DOS　シニアコンサルタント　千馬雅史

https://forms.gle/nY2ky619MdfpLUFB8

TRPA主催者：連絡先･お問い合わせ先

株式会社A-DOS
シニアコンサルタント

千馬 雅史（せんば まさふみ）

趣味：釣り･リユースショップ巡り

立命館大学経営学部卒。元船井総研チーフ経営コンサルタント。船井総研入社後、住宅不動産業界、小売業界、サービス業界など20業種のプロジェクトリーダーを務める。リユースチーム所属時は、リサイクルショップ、古着ショップ、ネット買取専門店業態のエキスパートとして全国に繁盛店を生み出してきた。現在はリアル×デジタルのマーケティングをミックスさせ、新業態開発から既存店の活性化、社員教育まで幅広く対応。

《主なコンサルティング実績》

- ･リユース専門店（リアル）立ち上げ支援
- ･ネット型リユース開発支援
- ･大手SC店長研修
- ･累計100社以上のリユース企業活性化支援

メール：senba@a-dos.co.jp

Chatwork ID：a-dos_senba

TEL:090-2719-2266

まで、お気軽にご連絡下さいませ。