

コロナも徐々に落ち着き、そろそろリユース業界も攻めに転じるタイミング?今更だけど、今からうちはWEBマーケティング強化して本当に間に合うの?

突然のお手紙、失礼致します。

(株)A-DOS、TRCリユースコンサルティングの千馬(せんば)と申します。前職の(株式会社船井総合研究所)から合わせますとリユース業界を専門に17年業績アップコンサルティング、新規事業立ち上げ、社員教育、DX化支援を行っております。既にご存知の方は、いつも本当にありがとうございます。

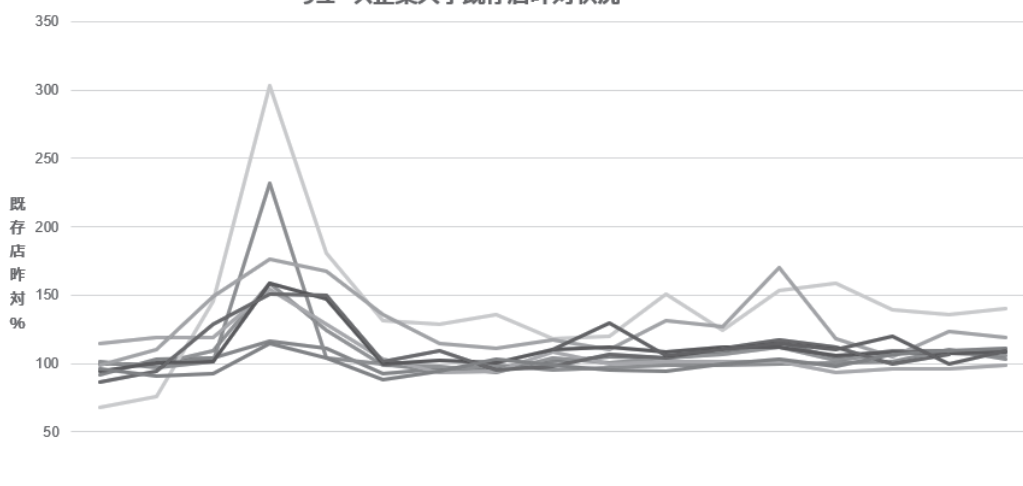
突然ですが、2022年前半の御社の業績はいかがでしたでしょうか?

WITHコロナ3年目の2022年、コロナも徐々に落ち着き、コロナ以前の生活に近づく良い傾向になっております。ただ、コロナの落ち着き以外では、ウクライナ問題や急速な円安などリユース業界においてもまだまだ予断を許さない状況であることに変わりはないかと思えます。ガソリンや食料品も徐々に値段が上がり、消費者の生活の紐は更にきつくなっているような状況ではないでしょうか?目先の数字はまずまずですが、将来への不安は拭いきれないかと思えます。

2022年も前半戦は終わりました。大手リユース企業各社の2022年前半(5月まで)の営業成績も出揃い、上場企業のIR情報で確認しますと、概ねコロナ2年目の2021年度よりも改善傾向にあり、まずまずの営業成績を着地されています。客数の回復や円安の影響による貴金属やブランド品の相場上昇による売上増加、トレーディングカードのような相場高騰による恩恵で売上好調な企業もあるようです。

(下記図をご参照ください。)

リユース企業大手既存店昨対状況



	2101	2102	2103	2104	2105	2106	2107	2108	2109	2110	2111	2112	2201	2202	2203	2204	2205
ハードオフ	91.4	103.0	103.8	116.5	110.9	92.5	95.9	97.1	101.7	104.6	104.5	107.5	115.4	104.3	109.8	109.8	108.3
トレッジャーファクトリー	99.6	100.1	109.1	159.0	124.7	98.6	97.5	93.7	104.1	100.2	104.3	106.4	111.7	102.5	108.0	107.6	105.7
コイ兵	68.1	75.7	145.7	303.3	180.8	131.2	129.0	135.8	118.0	120.0	150.4	124.7	153.1	158.4	139.1	136.0	140.5
ワットマン	101.4	97.4	101.3	231.7	104.4	99.6	94.8	98.7	95.6	97.3	99.1	98.5	99.5	100.4	101.1	110.2	102.9
ゴルフドゥ	115.1	118.8	119.2	154.2	129.0	103.1	93.6	94.5	108.4	99.4	101.4	101.1	101.1	93.2	96.1	96.3	99.1
シュッピン	99.2	110.5	149.0	176.2	167.6	136.2	114.9	111.3	117.1	110.4	131.7	126.9	169.9	118.6	104.9	123.5	118.7
ブックオフ	94.8	100.7	101.5	159.1	146.9	100.1	102.6	100.3	110.2	111.9	108.8	112.4	111.6	105.5	108.1	107.7	108.3
まんだらけ	86.4	94.2	128.4	151.1	149.6	101.9	109.3	95.7	98.0	106.5	104.4	111.4	117	112.1	99.3	106.7	
買取王国	96.1	91.1	92.3	114.8	104.2	88.2	94.6	103.3	98.6	95.3	94.0	99.6	103.5	97.8	106.7	109.8	111.3
ティザー									110.0	130.0	106.0	110.0	115.0	110.0	120.0	100.0	109.0

※1 大手リユース企業IR情報を元に(株)A-DOS作成

※2 まんだらけのみ、2022年4月までの実績値

売上好調企業のポイントを大まかですが、上げますと下記の3点だと考えております。

- 1 金相場、ブランド品高騰、トレカ等相場高騰の恩恵で売上が上がった(上がってしまった)企業
 - 2 出張買取や催事買取等、潜在顧客の掘り起こしに積極的に取り組んだリユース企業
 - 3 WEBマーケティングを積極展開して競合他社に先行して買取を増やしたリユース企業
- であると考えております。

私どもTRCリユースコンサルティングで関わっているリユース企業様の2022年の営業数値を別途分析しておりますが、**相場高騰だけに左右されず、好調な数字を出せている企業はほぼ間違いなくWEBマーケティングを強化されています。**では、WEBマーケティングを短期間集中して取り組むことでどのような成果を出せたのでしょうか？

- WEB強化から1年で宅配買取月間100万から300万に増やした総合リユースA社
- WEB強化半年で買取200万から買取400万に急成長した古着専門店B社
- WEB強化半年で全国での検索順位1位を獲得できた総合リユースC社
- WEB強化1年でWEBからの新規買取客500%にアップした買取専門店D社
- WEB広告費月間15万円で月間宅配買取200万を突破した宅配買取専門E社

上記いずれの企業の経営者も、WEBマーケティングに取り組む前までは



「実はWEBマーケティングは正直、苦手だったんだよね...」

「社内にWEBに詳しいスタッフがいなくて、これまで手付かずだったんだよね...」

「WEBを強化したいけど、誰に頼んだら良いか分からなかった...」

「友人の会社にホームページ制作やWEB広告を任せていたけど、ほとんど成果が無かった...」

「地方でWEBマーケティングなんて、本当に効果あるのかな...」

だったのです。

しかしながら、WEBマーケティングに集中して取り組むことで順調に営業成績を残している事例を多数見てきました。上記の事例はすべて、私どもが運営している経営者勉強会、店長アカデミーの参加企業の一例です。WEBマーケティングを正しく、徹底強化することで、コロナという困難な状況にあっても、着実に業績を急成長させることに成功することが間違いなく可能であるという事実を再確認しました。上記の事例を作りだした背景、どのような考え方で、何を実践して成果を出したのかを、弊社代表取締役の福本晃と2人で120分に凝縮してお伝えするオンラインセミナーを開催させて頂くことになりました。リユース業界で2022年後半以降を飛躍の年にしていきたい前向きなリユース業経営者の方、幹部の方にそのエッセンスをお伝えできればと考えております。

今回、業態別に4日間に分けて、オンラインのみ、120分に絞ってエッセンスを凝縮したミニセミナーを開催させて頂くことになりました。移動時間を気にせず、オンラインで気軽に多くの方にご参加頂けるように、価格も抑えて開催させて頂きます。各開催限定20社に絞ってお伝えさせて頂くセミナーになりますので、可能であれば経営者の方、幹部候補、マネージャー候補の方とご一緒にお聞きいただければ幸いです。オンラインではございますが、皆様にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社A-DOS

TRCリユースコンサルティング

シニアコンサルタント 千馬 雅史