

JAPAN
Trading Center

500人來場の催事買取

買取過疎地狙い2期目売上1億円

貴金属・ブランド品の買取店を運営するJAP AN Trading Center(兵庫県西宮市)の催事買取が好調だ。24時間営業の古着店やガソリンスタンド、本屋など月3〜4会場で開催し、貴金属のほか衣料品や食器、書籍などを対象とする。

同社は3月を決算期としているが、今期はす

に会社全体で売上高6000万円を達成。開業2年目で1億円を超える見通しとなっており、催事のみで約9000万円を売り上げる見込みだ。

仕入れの9割を催事買取で確保する。一般的な催事と異なり、商業施設ではなく、大手が進出していない買取過疎地を狙う。「近くに買取店がないが、売却ニーズのある

グループ代表
山下翔氏

地域」をターゲットに置く戦略だ。エリアは兵庫、徳島をはじめ東京、名古屋、金沢など全国。遠方開催では、現地企業にチラシ配布や当日の運営を委託しており、現在では全国4拠点・4社と

提携する。グループ代表の山下翔氏は「外部業者との連携で、催事買取のボトルネックとなる人員確保やエリア拡大の課題を解消している」と話す。また、衣料品等を一袋500円や1000円で買い取るキャンペーンも特徴。お客に「持っている物は確実に売れる」という安心感を提供し、買取未経験層を開拓。多い時で、10日間の催事期間中に500人が来場するほか、1週間で300万円の粗利を達成するケースもある。「まとめ買いは

利益率が低いものの、顧客との接点づくりが叶う。会場で貴金属買取を案内することで、期間中の再来店にもつながっている」(同氏)

買い取った商品については、貴金属は卸業者、ブランド品はオークション出品、衣料品および雑貨類は回収業者へ売却する等、商品ごとに販路を分類する。

同社は2024年4月に開業し、同年9月には西宮市で貴金属・ブランド品の専門店「お宝鑑定神戸屋」をオープン。山下代表は司法書士としての経歴を持ち、不動産売買やリノベーション設計

エンタメ卸のマッチングワールド

ホビーショップ「まちキャラ」5店目

小売り事業、売上シェア10%に成長

事業開発部
玩具グループチーフ
梅木裕康氏

エンタメ商品の卸事業を主力とするマッチングワールド(東京都中央区)が9月6日、ホビーショップ「まちキャラ」の5店目を出店した。場所は千葉県柏市の商業施設内。まちキャラ事業は

成長しており、2024年の年間119億円の内に、10%を占めるまでになっている。

「まちキャラ」は、「まちのエンタメホビーショップ」をコンセプトに、トレーディングカードやプラモデルを取り扱う。卸事業で培ったメーカーとのコネクションを活かして展開する小売り業態だ。トレカは中古も扱う。

秋葉原を起点に約1時間圏内のエリアで、主要ターミナル駅の近くか、駅直結の商業施設に出店してきた。小型店は20坪前後で、大型店は60坪程度の売り

場。新店の柏モディ店は後者で、メーカー公認の公式大会も開催する。柏モディ店のオープン時には、350人が長蛇の列をつくった。

「卸事業が安定的に好調なため、小売事業である『まちキャラ』は、『妥協しない運営』を実行する方針です。顧客満足度を徹底的に追求して店づくりをしていく」と担当者は話す。

今後は店舗数の追求ではなく、既存店の質の向上に力を入れる。そのために従業員教育も強化する。

まちキャラを単なる物販の場ではなく、トレカやホビーを楽しむ人が集うコミュニティにしたい考えた。

オークション
構築パッケージ大手実績
多数

柔軟にカスタマイズ可能!! 低コスト×高機能オークション/