リユース店を伸ばす店長

オープン10ヵ月で月商1.5倍
ファン掴むX投稿は「1日20件」

まちキャラ柏モディ店

トレカとプラモデルが主力のホビーショップ「まちキャラ」。柏モディ店で店長を務める梅田直人店長は2025年９月入社から７ヵ月で店長へ昇進した。「売り上げの数字はあまり追いかけていないんです」（梅田店長）と話すが、柏モディ店のオープン当初から、月商を１.５倍に押し上げている。１日20件のSNS発信や、プレイヤーにとって見やすい陳列といった「コツコツした積み重ね」がリピーターを生み着実な成長に繋がっていた。

まちキャラ柏モディ店の内観

2025年9月にオープンした同店の課題は、「顧客に存在を知ってもらうこと」だった。近隣には競合店がすでに数店舗あった。

「例えば相場が100０円だったら、８００円の店もあれば、１２００円の店もある。価格帯に大きな差は出にくい商材です」（梅田店長）

他店と差をつけるために「価格勝負ではない形で顧客に愛される店舗を作る」ことを心がけた。

店外で思い出してもらうためXの「まちキャラルール」

梅田店長が着任後、最優先で取り組んだのはSNS（X）の運用の徹底だ。まちキャラは公式HPが存在せず、各店のXでアカウントを通して広報活動を行っている。「1日10件以上投稿すること」「入荷告知の写真は、1枚に入荷分すべてが収まるように撮影すること」といったX投稿のマニュアルがあり、同社では「まちキャラルール」と呼ばれている。一方同店では1日20件以上の投稿を行っている。投稿内容は、毎日のオープン時、入荷情報、買取価格情報など。投稿数やいいね数という達成するべき数字ではなく、やることを明確化することで、ノルマではなく「ルーティン業務」としてスタッフ全員に徹底させている。

最新入荷カード。低単価でも正面の棚に陳列する

「来店者の平均滞在時間がだいたい15分くらいです。なので、店にいない時間にいかに『まちキャラのことを思い出してもらえるか』が大事だと思って」（梅田店長）

まちキャラの顧客層にあたるトレカプレイヤーは、新商品・中古販売情報や相場情報、大会情報をX で収集する。投稿数を増やすことでタイムラインにまちキャラのポストが流れ、顧客との来店のきっかけを増やすことを徹底した。

プレイヤーのための陳列 デュエマは売上10倍に

梅田店長はプレイヤーの利便性を優先した陳列を行った。コレクター向けの高額レアカードではなく、同店は対戦に必須な50円からの汎用カードを主役に並べている。

ポケモンカードは「ほのお」「みず」などのタイプ別、デュエル・マスターズは文明（属性と同義）に加え「時代（シリーズ）」で区切る。デッキ構築を考える顧客が、目的のカードに辿り着きやすいような設計にした。

こうしたプレイヤー目線の細かな配慮で、デュエル・マスターズのファンコミュニティの来店者が増加。ショーケースの面積を3倍以上に拡大し、同タイトルの売上高を初期の10倍に押し上げた。

「お客様にとってうれしいであろう売り方・サービスを追求して、より多くの方に『まちキャラ』を知ってもらうことを第一に考えています。売り上げはあとからついてくるものだと思っています。今後もお客様に愛される店舗を作ることを目標に、スタッフと日々頑張っていきます」（梅田店長）

なお、ホビーショップ「まちキャラ」は、トレカやゲーム、玩具などホビー商材の流通を手がけるマッチングワールド（東京都渋谷区）が運営している。今年7月に、５店舗目となる「まちキャラ千葉駅前店」をオープンした。三省堂書店との初の協業で、ECの普及により書店が取り巻く環境が変化する中、新たな来店動機を創出する集客のフックと、家族層や女性層といった新規顧客の獲得を狙う。今後は地方や首都圏の書店との協業も視野に、多店舗展開を検討する方針だ。

買取状況の投稿。毎日最新情報を固定し最上位に表示する

入荷情報の投稿。値段や全体像が写るようにする

店舗DATA
オープン：2025年９月
売場面積：60坪
従業員数：７名
（店長、正社員１名、アルバイト５名）
Xフォロワー：約8900人
（８月５日現在）

まちキャラのX投稿ルール

- １日10件以上投稿（柏モディ店は20件）
- 写真は入荷分すべてを１枚に収める
- 入荷情報はすぐに投稿

滞在平均時間は15分ほど。いかに「店にいないときに思い出してもらえる存在」になれるかを大事にしています！

梅田直人店長