

7月度店長会議

1

上場リユース企業比較

2

1

店舗増減

	店舗増減数	期末店舗数
ゲオ(セカンドストリート)	64	887
コメ兵	58 (45)	132
ハードオフ	22	430
トレジャーファクトリー	20	187
ブックオフ(第3四半期)	12	412
ティツー	10	132
ワットマン	7	61
ありがとうサービス	6	104
ゼロエミッション	4	90
買取王国	4	53
エコノス	1	67

3

キーワード「アップデート」

内部充実
人財育成

4

上場各社との売上昨対

	売上高昨対	店舗増加率	売上昨対ー 店舗増加率
コメ兵	138.7%	117.5%	21.2%
トレジャーファクトリー	122.1%	111.9%	10.2%
ゲオ(セカンドストリート)	115.0%	107.7%	7.3%
ゼロエミッション	114.6%	104.6%	10.0%
買取王国	114.6%	108.1%	6.5%
テイツー	112.6%	108.1%	4.5%
ハードオフ	111.6%	105.3%	6.3%
ブックオフ(第3四半期)	109.3%	103.0%	6.3%
エコノス	106.5%	101.5%	5.0%
ワットマン	105.8%	112.9%	-7.1%
ありがとうサービス	105.0%	106.1%	-1.1%

5

既存店の強化

- 目標金額の上方修正
- 正しい売価
= 外国人を意識した売価

6

粗利率増減

	粗利率増減
ゼロエミッショ	-1.4%
コメ兵	-1.4%
トレジャーファクトリー	-1.1%
買取王国	-1.1%
ゲオ(セカンドストリート)	-0.9%
エコノス	-0.9%
ブックオフ(第3四半期)	-0.9%
ティツー	-0.7%
ハードオフ	0.0%
ワットマン	0.4%
ありがとうサービス	0.4%

7

粗利率維持しながら販売力アップ

- 低単価品の回転率をアップ
 - ↳ もったいない市
 - ↳ 客数を増やす
- 商品振替の仕組みを構築

8

在庫の増減

	経常利益増減(億)	在庫増減(億)	経常増減ー在庫増減
コメ兵	20.70	56.30	-35.60
ティツー	-1.80	10.38	-12.18
トレジャーファクトリー	7.70	18.10	-10.40
ブックオフ(第3四半期)	3.42	9.76	-6.34
ハードオフ	4.80	10.59	-5.79
ゲオ(セカンドストリート)	68.20	70.97	-2.77
ありがとうサービス	-0.25	1.22	-1.47
ゼロエミッション	2.00	2.49	-0.49
ワットマン	1.48	1.56	-0.08
エコノス	0.42	0.32	0.10
貰取王国	1.03	0.78	0.25

9

インフレー＝モノの価値が上がる

- 期中 在庫アップ
- 生産方法
- 什器アップ

10

経常利益昨対

	経常昨対
ゲオ(セカンドストリート)	157.2%
コメ兵	138.3%
ゼロエミッショ	133.9%
トレジャーファクトリー	129.3%
ワットマン	129.1%
エコノス	129.1%
買取王国	124.5%
ハードオフ	119.9%
ブックオフ(第3四半期)	112.5%
ありがとうサービス	95.9%
ティツー	88.8%

11

キャッシュ(現金)調達

・同業者の倒産

↳更なる下の下訴求

・他業種の倒産

↳BtoB商材

12

必要とされる店舗

無難→有難い

13

おしまい

14