

2025年度 7月度店長会議 店長発表

MIZERO

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

ZERO
Emissions
株式会社 ゼロエミッショ

1

着任当初の状況

ありがたいことに、かつては一社員として新店の立ち上げに携わらせていただきましたが、今年3月より、高座渋谷店の店長に任命していただきました。

当時は、お店をまわすことで手一杯でしたが、今後は店長として、プレーヤーとしてだけでなくマネジメントの面でもしっかりとと考え、取り組んでまいります。

店舗着任当初は、買取アップキャンペーンの直後であったことや、新人PAさんが多いことも重なり、未生産品が多く発生している状況でした。

まずは、異動してきた立場として、現場の流れを大きく変えずに把握することを優先し、日々の業務に取り組んでいきました。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

ZERO
Emissions
株式会社 ゼロエミッショ

2

1

MIZEROにする3つの取り組み

以下の事を意識して行いました。

1:スタッフの把握・育成

まずは、共に働くスタッフ一人ひとりの個性やスキルを把握し、それぞれが力を発揮できるようサポートや育成に力を入れました。

2:仕分け・仕組み作り

業務の効率化を目指し、仕分け作業の見直しや、誰でもわかりやすい仕組みづくりを進めました。

3:即出しについて

買い取った商品を可能な限り早く店頭に出せるよう、仕組みや流れを改善し、即出しの徹底を図りました。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

3

1:スタッフの把握と育成

大型店で多くの方と働くにあたり、まず最初にPAさん一人ひとりと面談を行い、スタッフそれぞれの得意分野やパラメーターを把握することができました。

まずは得意なジャンルの商品を中心に担当してもらうことで、モチベーションの向上と、専門性を活かした横への成長を促し、未生産の削減をメインの行動目標として取り組んでもらいました。

ここでいう「横の成長」とは、例えば楽器が得意なスタッフには、楽器の買取・生産・プライス作成といった一連の業務を任せ、それをきっかけに、他のジャンルへも広く関わってもらう形です。

最終的な目標は、どの立ち位置でも柔軟に対応できる「オールラウンドプレーヤー」の育成です。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

4

2:ファクトリーの整理と仕分け

未生産品があふれてしまっている状況では、何がどこにあるのかを把握するのも一苦労です。

さらに、価格帯の異なる商品や「おでん売価」の商品が混在しており、ジャンク品の生産作業も非常に煩雑になっていました。

そこで、まずはファクトリー内の状況をしっかりと把握するため、お客様が来店されなかった未クローズ品を、バックヤードへきちんと移動させ、作業スペースの確保とファクトリー内の仕分けを実施しました。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

5

2:仕分けBOXの設置

仕分けを行ったことでファクトリー内にスペースが生まれ、ジャンク品の価格帯ごとの仕分け用かごを設置することができました。

これにより、買取担当者がその場で即仕分けを行えるようになり、価格が異なる際のラベル切り替えなど、細かな作業時間を数秒単位で短縮することが可能となりました。

なにより、新人PAさんが迷って手が止まる時間を減らすことができ、作業のスムーズ化にもつながったと感じています。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

6

2:仕分けBOXの写真



全体の写真では、上部に査定済みの商品を置き、クロージングが完了したものから順に、下部の仕分けBOXへ振り分けています。

仕分けのカテゴリは、「おでん」「100円」「300円」「500円」「800円」「1,000円」の6種類です。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

7

2:仕組み作り

これまで、レジ横でジャンク品を生産していましたが、導線が狭くなるうえ、かごに雑多に入れてしまうことで溜まりやすい状況になっていました。

高座渋谷店では、受付・クロージングと査定の担当を分ける運用を行っています。特に混み合う日曜日などは、「買取1」「買取2」の体制を取り、買取1が査定を行い終わったらすぐにジャンク品のプライス付けと仕分けを実施。その間、買取2が査定を回し、交互にスイッチすることで、ジャンク品をその日のうちにMIZEROにできるよう努めています。

また、高座渋谷店のファクトリー構造上、ジャンク品を生産後に真ん中の広い通路を使って搬出することで、よりスムーズかつ効率的な運用が可能となりました。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

8

3:即出しの工夫

汚れのひどいケーブルや断線ケーブル、CDなども、ダンボールなどの箱を用意するだけでまとめ売りがスムーズに行えました。また、アイドルグッズのまとめ売りも袋を活用し、スタッフが工夫して作成してくれていました。

販売が難しい商品（液晶割れのモニターやスクエアモニターなど）については、ラベラーで110円といった価格を付け、即出しすることで対応しています。

さらに、「ワンデイシステム（これまで廃棄していた商品を一日限定で店頭に出し、1つでも多く販売につなげる取り組み）」という考え方を教えていただき、とても素晴らしいアイデアだと感じました。まるで毎日が“プチもったいない市”的な店舗のよう、今後も取り入れていきたい工夫です。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

9

3:即出しの工夫 2

チェック台のすぐ近くには、査定用のPCとプリンターを設置しています。

お客様からご提出いただいた買取受付表にて、「金額に関わらず売却する」の項目にチェックが入っている場合は、査定中であってもジャンクプライスを即時に作成し、クロージング待ちの商品近くに準備します。そして、クロージングが完了し次第、速やかに商品を店頭へ出すようにしています。

高座渋谷店は神奈川県内の旗艦店として、まずは日曜日の買取件数100件達成を目標に掲げています。

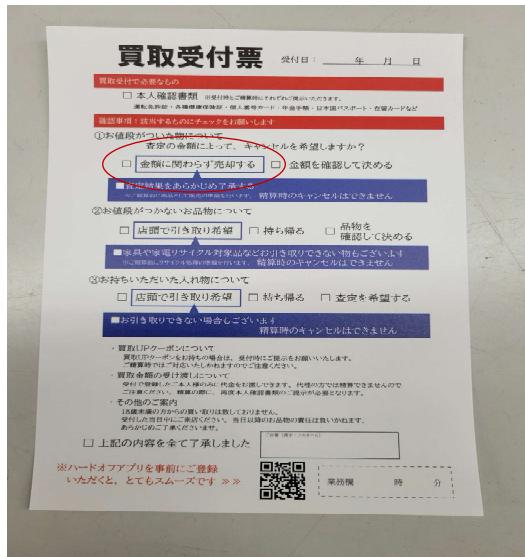
ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

10

3:買取受付票の記入欄



赤い線で囲っている
「金額に関わらず売却する」
にチェックがある場合は、
査定の途中でもジャンクプライス
をすぐに作成するようにしています。

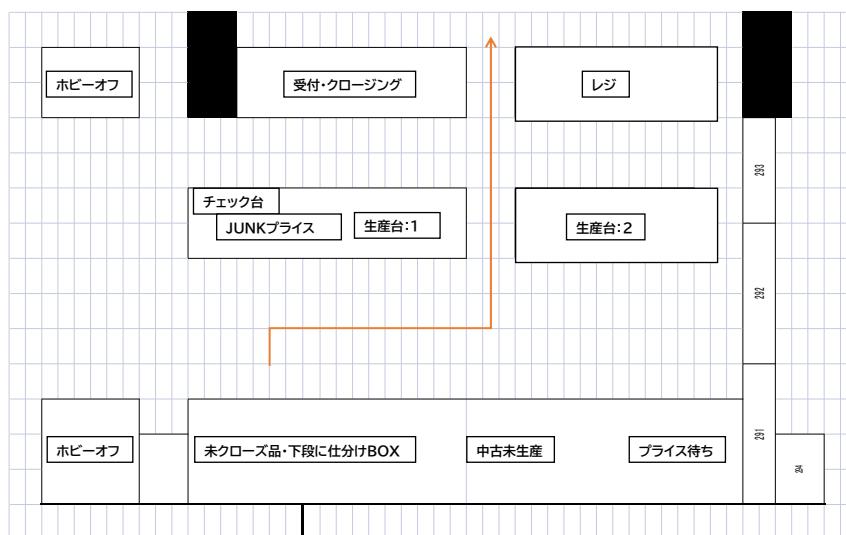
ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

株式会社 ゼロエミッション

11

3:図面



受付後、査定が終わり次第、
書けるタイミングでジャンクプ
ライスを即時に作成し、未ク
ローズ品置き場に設置してい
ます。
クロージングが終了次第、す
ぐに仕分けを行い、矢印の導
線に沿って、買取終了後は
ジャンクプライスの商品を即
座に売り場へ出しています。
ジャンク小物についても同様
に、速やかな対応を心がけて
います。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

株式会社 ゼロエミッション

12

改善の成果と変化

当初は、整理が完了するまでに1か月以上かかるかもしれませんと考えていましたが、人時がしっかりと確保されていたこと、そして優秀なスタッフのおかげで、実際には2週間もかからずスッキリと片付き、安心することができました。

また、スタッフからは「これをやりたい」「売り場に出したい」といった前向きな意見も多く出ており、そのための時間も少しづつ捻出できるようになってきています。

未生産が減少することで、スタッフ一人ひとりの商品への意識も高まり、これまで年数が経過していて中古化しづらかった商品についても、動作チェックを丁寧に行い、中古品にする事で売り場のバリエーションが広がってきています。

今後も、いかに効率よく・最短で商品を出せるかを意識しながら、皆さまからのアドバイスを積極的に取り入れていきたいと考えています。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

13

今後の課題と意気込み

目標である売上1,400万円には、まだまだ届いていないのが現状です。未生産品については、ある程度整理が進んでおりますので、今後はより貪欲に買取件数を増やしていくことに注力し、一件一件を大切に対応することで、リピーターにつながるよう努めてまいります。

最近の悩みは、ゴールが見えていながらも、まだゴールテープを切っていないことです。だからこそ、「MIZERO」をやり切るという強い気持ちを持ち、スタッフ一丸となって取り組んでいきます。

また、MIZEROはゴールではなく、新たなスタートラインでもあります。お客様に飽きられないよう、定期的にイベントやワクワクする売り場を展開し、楽しいお店づくりを目指していきます。さまざまなアイデアを活かし、機会損失をできるだけ減らす工夫も続けていきたいです。その先にある大きな目標に向かって、これからも全力で頑張っていきます。ありがとうございました。

ハードオフ高座渋谷店

氏名 谷村 朋紀

 株式会社 ゼロエミッション

14