

信頼感・ノウハウ・サポートの三本柱でオーナーをフォロー

膨大なデータ量とノウハウを駆使したAI真贋システム 「BRAND OFFならでは」の技術と充実したサポート体制

買取専門店「BRAND OFF」は、コメ兵ホールディングスグループ傘下のK・Pランドオフが展開するFC事業だ。グループ独自開発のAI真贋技術や本部の充実したサポート体制を強みにしている。高槻アクトアモーレ店の高村オーナーは、広告制作会社を長年経営してきたが新規事業としてBRAND OFFへの加盟を選択した。高村オーナーに加盟を決めた理由や開業後の本部との連携について伺った。

〈BRAND OFF〉

コロナ禍で本業の業績が悪化 他ブランドにはない安心感が決め手

高村オーナーは広告制作会社を長年経営されていたそうですが、新規事業としてFC事業を選んだ経緯を教えてください。

高村 すべては新型コロナウイルスの蔓延がきっかけでした。長年広告デザインやWEB制作などクリエイティブ業務を請け負ってきたのですが、2020年にコロナの影響で売上が半分以上になりました。リアルな危機に直面して、これは何か始めないといけないと新規事業を興すことを考えました。

新規事業を興すに当たり、継続していける事業ということを中心に置き探し始め、FCビジネスに興味を



BRAND OFF高槻アクトアモーレ店
ミヤビクリエイティブ社長
高村 和典 氏

自分がフィールドプレイヤーになるに当たり、興味を持てる分野であることも重要だと考えました。そして低投資で済み、将来的な伸びしろがあるものと条件を挙げた結果、買取事業に的を絞りました。

数ある買取事業の中でも、BRAND OFFへの加盟の決め手となったことは。

高村 たくさんの買取事業を見ましたが、その中で一番イメージが良かったからですね。自分が長年デザインに関わっていたことも大きいと思いますが、店舗やロゴの雰囲気などデザイン性をもっと重視していました。買取店によくあるギンギラギラな雰囲気はどうしても嫌だったんです(笑)。

また、バックにコメ兵グループがいることもやはり大きな安心材料となりましたね。買取事業についてネ

他店との相見積もりをされるお客さまも多く、当然少しでも高く買ってくれる方が良いに決まっています。が、値段勝負だけでは限界があり、薄利で戦い続けると負のスパイラルに陥ってしまう。

そのため、私たちはお客さまには買取の体験価値を感じてもらえるように心掛けています。お客様の時間が許すのであれば、必ず買取相場やリユースの仕組みなどをご説明致します。お客様にご納得いただいた上で、安心してお売りくださるよう努めています。もちろん市場でも需要のある商品は、ちゃんと高く買わせていただきます。査定額に対して、まだ少し不信感をお持ちになっていの方もいらっしゃる感じなので、そ



▲お客に納得してもらうために、誠実な対応をすることが一番大事と高村氏は話す

のように誠実に対応することが、お客様やお持ちいただいた品物への礼儀であるとも思います。

これは私が勝手に考えて実行しているだけなので、無用と感ずるお客さまもいるかもしれませんが、できるだけこの姿勢を続け、お金ではなく、人で繋がる「商売をしていきたいですね。

「一緒に成功させる」 本部と活発な意見交換

本部のサポート体制は。

高村 開業前の商圏リサーチから物件調査、エリアリサーチ、視察同行など、FC事業部の方が一生懸命に行ってくれました。ただ、決めるのは自分自身なので全ての責任は私にあると考えています。本部は私の意向を最大限反映する形でサポートをしてくれました。

研修でも各分野のエキスパートの担当者が、これまで培ってきたノウハウを惜しみなく教えてくれますし、開業後に査定をする際にもオンラインで常に繋がってサポートをしてくれています。査定に必要なPC操作やスマホ操作もとても簡単で、最低限の知識があれば使いこなせるように立っているのです。加盟者側の視点に立ったシステムだなと感じていま



▲店舗デザインについても本部と共同で作りに上げているという

す。

AI真贋鑑定システムに関してもよくこれを作り上げたなと感心しています。膨大な情報量とノウハウをしっかりと持っているBRAND OFFだからこそできたシステムでしょうね。

またSVの皆さんは一緒に店を運営するという姿勢で臨んでくれて、加盟店を成功させようと使命感を持ってくれていることが伝わってきます。マーケティングや広告施策、店舗客層の分析などは常に本部でも行ってくれるので、互いに何かにつけて情報を共有しています。

本部と上手く連携を取られているようですね。

高村 SVの方から「必ず成功させ



▲BRAND OFFの落ち着いた雰囲気、店舗デザインに親近感を覚えた

ットでかなりリサーチしましたが、中にはグレーな部分がありましたから。その点BRAND OFFは買取業界でよく聞く「加盟店ビジネス」と呼ばれるような悪評も無く、安心感が大きかったです。

開業してから予想外のことはありましたか。

高村 やはり黙って座っていても、お客さまは来てくれないということを実感しています(笑)。商売ですから、すんなりと成功できるわけではないことはわかっていたのですが、予想以上に同業他社が周りに増えてきて、競争が激化している状況です。ですから、本部と一緒に広告戦略を含め模索している最中です。

「という思いが伝わってきて、一緒に頑張っているという感覚がありますね。お互いが感謝の気持ちを持ちつつ、なんでも意見交換をできる関係性を築けたと思っています。

私がデザインの仕事を本業としてやってきたので、店舗デザインにもタッチさせてもらい、店舗独自の看板やポスターなどのデザインも手掛けています。長年ブランディングに関わってきたので、BRAND OFFらしさを理解したものしか作りませんし、ブランドイメージに合致したものはOKを出してくださるので、その点でも信頼を得られているなど感じています。

本部も加盟店もWin-Winになることが理想だと思うので、お互い同じ目標に向かって、今後も意見を出し合いながら成長していきたいですね。

今後の展望は。

高村 まだまだ発展途上段階ですが手ごたえは感じているので、まずはこの高槻店を軌道に乗せることです。加盟を決めた時からすでに多店舗展開を視野に入れていますので、いち早く一店舗目を成功させ、多店舗に乗り出していきます。早くこちらが本業だと言えるように頑張ります。