

AI真贋システムとFC展開で国内外のチャネル拡大

相場を決定する国内最大級の自社オークションが強み 専門性を高め信頼性と収益率を最大化

ブランド・宝飾品リユース業界で国内トップシェアを誇るコメ兵ホールディングスグループの傘下企業として、2019年12月から再始動したK・ブランドオフ。同社が展開する「ブランドオフ」は、2021年のFC募集開始以来、その収益性の高いビジネスモデルに続々と引き合いが来ているという。K・ブランドオフの社長とコメ兵ホールディングスの取締役も務める山内祐也氏に、同社のビジネスモデルの強みを聞いた。

「ブランドオフ」

ブランド買取市場規模は15兆円以上
買取を強化し潜在市場を動かす

2021年11月に現体制下で初のFC1店舗目がオープンしました。その後、進捗状況はいかがですか。

山内 現在の出店数としては、直営が23店舗、FCが5店舗となりました。そしてそのほかでは、加盟契約が終了して出店準備中の店舗が11店、その他に36社の法人企業と商談を進めている最中です。

このような状況下、開業されたオーナー様の中には予想以上の業績の高さに年内3〜5店舗目の開店を決め、3店舗目のオープンまで決定されている方がいます。ようやく出店のドライブもかかってきたことから、今後はさらにブランドオフとしての認知度とブランド力を向上させていきます。

御社は買取品目をブランド品、宝飾品、時計に絞っています。**山内** 昔は当社も幅広く買取を行っていましたが、運営側が疲弊し、富裕層のお客様に対する機会損失もありました。現在は、所有物件がある場合や出店立地によっては、数百万円で開業できた店舗もあります。高所得者エリアや郊外の住宅地など、個人からの買取額が多いエリアを中心にグループの顧客データベースを活用してマーケティングを行い、オーナー様と出店立地を決めていきます。

御社は買取品目をブランド品、宝飾品、時計に絞っています。

山内 昔は当社も幅広く買取を行っていましたが、運営側が疲弊し、富裕層のお客様に対する機会損失もありました。



山内 祐也 社長 (44)

Profile やまうち・ゆうや
1977年10月18日生まれ、岐阜県各務原市出身。2000年4月に株式会社コメ兵に入社。19年にK・ブランドオフの代表取締役役に就任。21年、株式会社コメ兵ホールディングスの取締役に就任。

く方針です。

——コロナでインバウンドの需要が減少した中でも、御社の親会社であるコメ兵ホールディングスでは、昨年度過去最高売上の710億円を記録しています。今後のブランド買取市場にはまだ伸びしろがあると感じますか。

山内 買取事業の市場規模としては、15兆円以上あると推定しています。これはいわゆる国内の皆さんの自

宅に眠るブランド品や宝飾品の潜在市場です。そして今顕在化しているブランド流通市場の規模は2464億円です。ブランド品の中古市場流出率は10%程度と言われており、さらに世界的

に見ると一次流通のブランド売上規模は増加しているため、潜在市場は毎年積み上がっていくと想定されます。競合他社が多くレッドオーシャンに思われがちな業界ですが、潜在市場の大きさを見ると、まだまだ開拓の余地があるブルーオーシャンだと言えます。今後FCを買取専門として拡大することで、面を取りにいきたいと考えています。

りました。買取品目を絞ることで、「高い専門性と信頼感」というブランドインゲンを可能にし、さらに運営側も専門的なスキルや知識を身に付け、プライドを持って事業に取り組みんで頂くことができます。結果的にお客様からの信頼が高まり、リピーターも増えていきます。

また、買取品目を限定することは、坪効率を上げることにも繋がります。基本はバックヤードも含めて10坪前後の店舗で運営していますが、3・4坪で運営している店舗もあります。専門性を高めることでバックヤードは最小限で済み、オペレーションも法人であれば社員1人とスタッフ1人で回すことができます。買い取れば買い取るほど坪効率が良くなり、営業利益が上がるビジネスモデルとなっています。

国内最大級のオークションで安定した取引
粗利率も上がり、在庫リスクもゼロ

——販管費も抑えられますね。開業後の収益モデルは。

山内 月商が615万4000円の場合、粗利率を35%として販管費136万9000円を引くと、営業利益は78万5000円の試算となります。粗利率は買取品目によって異なり、高額品で粗利率の低い商品が集

中する店舗だと25%になることもありますが、基準値の粗利率は35%です。ロイヤリティは月額固定の5万円、年間60万円です。このコミュニケーションだとな収入1千万円弱となり、サラリーマンの年収と比較しても将来性がある。ですからこの買取額400万円をスタートの基準値として考えていただければと思います。

——買い取った商品は御社が運営する業界最大級のオークション「JBA」で、公平な相場取引できる点が魅力ですね。**山内** 現在国内外1600社以上が参加されており、国内でトップクラスの相場が高い市場として認知していただいております。JBAの流通アイテムは200万点を超えており、コメ兵ホールディングスグループ全体の総流通額は920億円です。本部が買い取るモデルよりもJBAに出品する方が透明性も高く、粗利率も上がるためオーナー様から喜ばれています。国内の小売店の他にECショップや香港・台湾の強いチャネルがあるため、BtoB市場で今後安定して高い相場を作ることができるといえます。月3〜4回のオークション出品で即現金化でき、もちろん在庫リスクもありません。

豊富なデータで高いAI真贋の精度
コメ兵ホールディングスグループのノウハウをフル活用

——流通アイテムが200万点となると、御社独自のAI真贋システムの精度も向上しますね。

山内 コメ兵ホールディングスグループを含めた圧倒的な物量のおかげで、AI真贋の精度は非常に上がっており、信用力は担保されています。今後はAI真贋システムを、現場のオーナー様にどう活用していただくかに重きを置いていきたいと考えています。グループ全体のデータベースと直営で培ったノウハウを形式化した教育プログラムを用いて、本部とSVがオーナー様の成功まで一緒に寄り添ってサポートしていきます。

——今後FC展開をする中で、加盟候補者に期待することは何ですか。**山内** コメ兵は75年前に古物商を始めた歴史があり、現在でも当時の社訓「従業員は皆家族」のイズムを引き継いでいます。当社の歴史的なバックボーンと上場企業ならではの信頼性を看板に、メガフランチャイジーや成長意欲のある法人企業の方々も手を組み、国内だけではなく海外にも拡大することで、買取市場をさらに盛り上げていきたいと思っています。

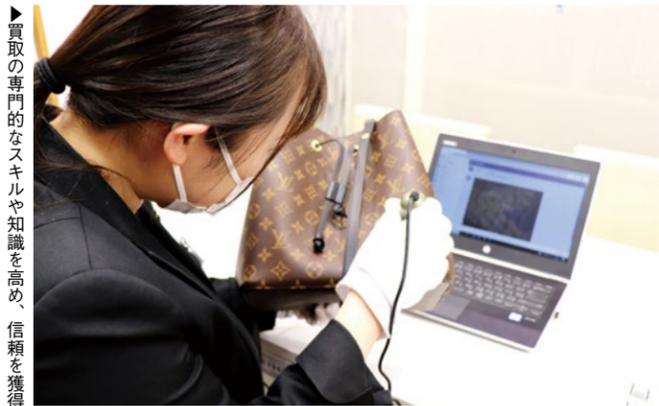


▲FC第1号店 高槻アクトアモール店

買取品目を限定
専門性を高めて坪効率をアップ

——FC開業時の初期費用は最大でも1400万円とお伺いしました。初期投資額のパッケージを作る中で工夫された点は。

山内 初期費用の内訳としては、物件取得費が300〜360万円、店装工事費が約500万円、初期開業環境導入費200万円、加盟金100万円、研修費50万円、保証金100万円です。オーナー様からの要望にあつた「見栄えのする店舗」に込めながら、広告宣伝費を含めても最大で1400万円に収まるようなパッケージにしています。これは都心



▶買取の専門的なスキルや知識を高め、信頼を獲得