

# 西谷会計

平成28年4月号



## 【所長 西谷のDVDコレクションより～今月の一本 トレジャーファクトリー】

今月は手元になる経営ビデオの中から、「トレジャーファクトリー」の野坂英吾さんを紹介します。トレジャーファクトリーは、衣料、家具、家電、雑貨など家庭用生活用品全般を扱うリサイクルショップです。1999年設立で2007年に東証マザーズに上場、2014年には東証1部に変更しています。

大学4年生の時にリサイクル業に目をつけた野坂さんには、当初一緒に起業を考えた仲間がいました。一緒にいろいろなリサイクルショップを見て回り、アメリカにも視察に行ったそうです。学生相手ということで、多くの経営者がいろいろなことを教えてくれましたが、皆さん決まって最後には「リサイクルショップは儲からない、やめた方がいい」と忠告したそうです。一緒に起業する予定だった友人は、次第にテンションが下がって行って、ついには袂を分かつことになったとか。

それでも野坂さんがリサイクルショップにこだわった理由は、中には売れているお店もあったからだそうです。例えばベッドの売り方です。売れているお店はベッドを横にして展示しています。一方、売れないお店は壁に立てかけています。売れないベッドの方が安くモノがよかったです。ほんの少しの違いで売れたり売れなかったりする、要はやり方次第だということに野坂さんは気づいたそうです。

リサイクル事業に参入した当時、この業界は値札をつけないのが当たり前だったそうです。せいぜい2店舗目、3店舗目を運営するのが限界だそうで、状態もちがう多種多様な商品を在庫管理することもなく、どんぶり勘定で感覚経営するのが当たり前だったそうです。野坂さんは当初から多店舗展開を考えていたので、在庫管理に頭を使いました。単品で種類と数の多いリサイクル事業には導入が難しいとされたPOSシステムを独自に開発して差別化に成功、1店舗当たり2万アイテムを個別管理して、在庫回転率が年8回の高収益化を実現したのです。

野坂さんはよく「トレジャーファクトリーの強みは在庫管理ですね」と言われるそうです。確かにPOSレジの独自開発は強みの一つですが、野坂さん自身は、企業の差別化とか強みというもの是一言であらわせるものではないと考えています。つまり、システムではなく、接客のし方、商品の並べ方、並べるためのオペレーションなど、こまごましたたくさんの方の工夫こそ他社との違いであり、差別化であり、強みだと考えているそうです。

## “喜び・発見・感動”を 売る中古ビジネス

リサイクル品をお宝に変える

### 野坂英吾

トレジャーファクトリー社長

信号機や跳び箱で演出の  
売り場に2万アイテム。  
単品商売の中古ビジネスに  
難しいとされたPOSシステムを  
独自開発し個別管理、  
年8回の在庫回転で儲かる  
リサイクル事業を実現

日本経営合理化協会

2006年刊行

ISBN

## 【所長 西谷の本棚より～今月の一冊 「戦略経営者」 3月号の記事より】

今月は、会計事務所向けの情報誌「戦略経営者」3月号から、地場スーパーの記事を紹介します。イトヨーやジャスコ、マックスバリュなど全国展開の大手スーパーに負けずに、地元で強い支持を受けているスーパーが全国各地に存在します。今月の特集記事は、地域で愛されるスーパーです。

まずは、千葉県柏市、流山市、我孫子市で8店舗を経営する「京北スーパー」です。下西社長曰く、「安いから売れるというのはスーパーを選んでいるのではなく価格だけで判断しているということ。それでは固定的なファンを作ることはできないので、何よりも固定客を作り出すこと、具体的には「本当においしい」「ここにしか売っていないからまた来たい」と思ってもらえるような店づくりをしている」そうです。リピーターを確保するためにはターゲットを明確にしなければならないという考えの下で、京北スーパーは60歳以上のシニア層に狙いを定めているとか。

もう一つは、メディアでもしばしば取り上げられている「アキダイ」、東京練馬の閑静な住宅街に、平日の昼間からお客が押し寄せる人気店です。店全体が活気にあふれて、つつい立ち寄りたくなる雰囲気です。社長の秋葉氏によれば、買い物客に対する販売担当者の家庭的な接客がアキダイの生命線だそうです。接客力こそが商いの基本だと、常日頃から従業員に教えて、声出しや声掛けを徹底しているそうです。そのせいか、アキダイには固定ファンが多く、異動になったスタッフの顔をみるために他のお店に行くお客様もいるとか。

地域のスーパーが大手スーパーに対して優位に立てる点は、品ぞろえの豊富さよりもこだわりの商品、多くのマンパワーよりも顔なじみ、信頼関係の構築なのだと思います。2社とも地域スーパーの強みをうまく生かしていますね。



## 【夏子の部屋】

春は季節の中でも特別ですね。みんなが待ち焦がれています。その他の三つの季節はあまり待たれない気がします。

そんなその他扱いの季節の名前を持っている夏子です、こんにちは。

今年の春は、春の中でも特別な別れと出会いがありました。3月26日北海道新幹線が開業します。それに伴い現在青函トンネルを通過して定期運行されている列車が廃止されるのです。北海道的には新幹線開業はビッグニュースなのでしょうね。青函トンネルももともと新幹線用に掘られたようですし。

でも、私には出会いよりも別れの気持ちのほうが大きいです。海峡線がなくなると函館に行く事が中々出来なくなりそうです。今までみたいに青森駅から函館駅まで一本で気楽に、お安く、って言う感じじゃなくなるんですもの～。豪華寝台列車カシオペアにも乗って見たかったのに～。

ってな訳で、ラストランの前々日と前日にスーパー白鳥に乗って函館に行ってきました。行きは連休初日だからか満席でしたが、帰りはガラガラに空いていました。ラストランに備えているのでしょうか。青森駅も函館駅も列車の中も鉄道ファンがいっぱい居てあちこちで写真を撮っていました。全然ファンでない人たちもファンの方たちのお邪魔にならないように携帯で写真を撮っているようです。私達も真似して撮ってきましたが、列車に別れを告げるとか思い出のメモリーとかそんな意味合いはまるでなく、列車の前に人だかりがしているその場、に立ち会ってるとい証拠の写真を撮ったのでした。

函館駅も又々変わってしまっていました。一階が全てお土産売り場になってます。新幹線で来るお客さんを待ち構えている意気込みをひしひしと感じます。でも、青函連絡船で行き来していた時の函館駅も大きかったな。また乗ってみたいなー。今度はフェリーで行こうかなー。(せっかく、新幹線通るのにね・・・)



【お知らせ】毎年恒例の「新設法人のための会社の税金基礎知識セミナー(春)」を4月6日(水)に開催します。年に二回、起業したての方を対象にした会計・税金・経営にセミナーですついで。27年度に新設法人を作られた方、商工会議所に入会された方には個別に案内を送付しております。詳細は弊社ホームページをご覧ください。



西谷会計事務所

〒030-0821 青森市勝田2-6-18

<http://www.248nishiya.com>

TEL 017-774-2315

E-mail [nishiya-kaikai-jimusyo](mailto:nishiya-kaikai-jimusyo)

@tkcnf.or.jp