



武内直亮
たけうち・なおき
株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス！

国内のリサイクル店を含むリユース市場は年々拡大しており、その市場規模は3兆円を上回るともいわれます。リプレシアは地域に密着し、店舗ごとに買取・販売する品目を変えることで、大手チェーンとの差別化をはかっています。また、モノを売買するだけでなく、イベントを開催するなどして「コト消費」に注力しているところもユニークです。

近年はホビー関連が高い成長率を示しているほか、EC（電子商取引）によるファッション関連の伸びが著しいとされています。また、海外からの注目度も高まっているので、今後は越境ECなどにも成長の余地がありそうです。ただ、ECでは大手と直接ぶつかり合う可能性が高くなるので、当社（ブレインマークス）としては実店舗を基盤とする体制強化とともに、ECを軸にしたあらたなビジネス戦略についても一緒に考えていきたいと思っています。



(右)売り場での打ち合わせ
(左上)勉強会の様子
(左下)和気あいあいとした懇親会

えを持つようになったのですか。
野口 前職時代の社長から「お客さまに喜ばれる仕事をする」という考え方を学び、一貫して顧客満足度を意識しつづけてきました。実際、今でも大きな決断をするときにはこの考え方をベースにしています。昨今は従業員満足度にも目を向けるようにしているのですが、今後は「お客さまとスタッフの笑顔があふれる場にする」という思いを大切にしながら仕事をすすめていきたいと考えています。

武内 その思いを貫くために、苦労していることはありますか。
野口 最初はとにかく「自分が頑張らなければ」と思っていたので、カラダがいつまで持つか心配になるほどでした。もっとも、店舗の売り上げが増えてスタッフが増えていくなかで、その不安は徐々に解消していったのですが、今度はスタッフが働

のですが、今度はスタッフが働きやすい環境づくりや人材育成などに苦心するようになりました。
野口 武内 集客面で注力していることがあればお話しください。
野口 お客さまを増やすために、これからは従来の営業方法に加えて、SNSを活用し、よりターゲットを絞った情報発信に力を入れていきたいと思っています。インターネットを介した買取・販売の市場もますます広がっていくと思うので、このあたりの対応力を強化していきたいと考えているところです。

武内 今後の展望についてお聞かせください。
野口 創業前は会社を運営したり、事業を大きくしたりといった野心はまったくありませんでした。しかし、今は地域のため、スタッフのためにも、もっと会社を成長させたいという思いを持っています。そして、地域トップクラスの給料と働きやすい環境を提供していければと考えています。と同時に、私自身、こうした目標を着実にクリアしていくことで、経営者として成長していきたいですね。

武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルタント 創業前はどのようなことをしていたのですか。
野口 勇治・リプレシア代表取締役 栃木県宇都宮市を中心にレ

野口勇治

のぐち・ゆうじ
株式会社リプレシア 代表取締役

1968年生まれ。地元の宇都宮大学に入学。アルバイト先の社長に惹かれ、レンタルビデオショップを運営する会社に入社。急成長を経験し、35歳のときにハウスクリーニングにて独立。その後、39歳のときに前職の社長との縁、そして恩を受け、のれん分けにて「鑑定団」の運営を開始。



10年後をリードする 未来企業

142

地域の人が集えるリサイクルショップを運営!! 多彩な商品を通じて喜びの輪を広げたい!!

千葉県船橋市を拠点に大規模リサイクル店舗「鑑定団」を展開している株式会社リプレシア。

取り扱う商品はゲーム、本、おもちゃなどさまざまで、店舗ごとに個性を打ち出しているという。

「地域の人が集える場をつくりたい」と話す野口勇治社長に、株式会社リプレシアの武内直亮氏が同社のビジネス戦略について聞いた。

野口 「鑑定団」では「リサイクル・エンターテインメント・ショップ」を標榜し、エンタメを軸にした商品を取り扱うようにしています。具体的には流行っているゲーム、本、おもちゃなどを中心に買取・販売をしています。ほか、アミューズメントやガチャガチャ、自動販売機を兼ね揃えるなど、「買い物をしたくないでなく、遊べるリサイクル店」となっています。

武内 ビジネスをすすめるうえで、どのような点を意識していますか。
野口 顧客満足度を高め、「地域の人が集える場」をつくることを意識しています。リサイクルショップにとっては買取がすべてなので、地域のシンボルになるような店づくりを行い、多くの人たちに集ってもらえるようにしているのです。「セカンドストリート」や「ブックオフ」といった大手チェーンも同じ考えで展開していると思いますが、当社の場合は店ごとのコンセプトを大切に、取り扱う分野や商品のバリエーションを変えていくことで、差別化をはかるようにしています。



楽器部門スタッフ