

[経営ノウハウ虎の巻]
第13回船井総研リサイクルショップ
経営者セミナー2009
【セミナーテキスト サンプル版】

第一講座 リサイクル業界はズバリこうなる！こう対応しよう！！

時流の流れ

- 1) 2008年9月リーマンショック以降、時流が変化
- 2) 金相場下落とともに貴金属買取量の激減、円高及び中国需要激減によるブランド、ロレックスの中古相場下落
- 3) 生活防衛意識、節約意識の増加に伴う生活用品の買取の増加と中古品販売増加不景気感がリサイクルショップにとっては追い風に！
- 4) 今後考えられる所得の変化

1世帯当りの 所得金額	【平成18年】 構成比	今後の予測 構成比
年収800万以上	22.10%	15%
年収300万～800万	47.40%	35%
年収300万以下	30.70%	50%

第一講座 リサイクル業界はズバリこうなる！こう対応しよう！！

1. 今こそ不景気対応ビジネスモデルにチャレンジしよう！

～ 業態別今後の方向性～

1) 総合リサイクルショップの3つの方向性

質機能付加型モデル(利息収入モデル)

大型複合店モデル (不景気はより一番店に利益が集中しやすい！)

低価格帯モデル

2) 古着リサイクルショップの3つの方向性

予算帯別業態

上.....1000円予算業態 (単品査定古着ショップ型)

中..... 500円予算業態 (1kg買取古着ショップ型)

下..... 300円予算業態 (100円 200円 300円の低価格帯モデル)

第一講座 リサイクル業界はズバリこうなる！こう対応しよう！！

1. 今こそ不景気対応ビジネスモデルにチャレンジしよう！

～ 業態別今後の方向性～

3) ブランドジュエリーの6つの方向性

店売り強化

ダイヤモンド強化

リフォーム・リペア強化

取り扱い品目付加(ブランド、時計、金券、着物...etc)

質機能付加

接客力強化

第一講座 リサイクル業界はズバリこうなる！こう対応しよう！！

1) 総合リサイクルショップの3つの方向性

質機能付加型モデル(利息収入モデル)

➤ 質料 (例)

貸付金額	利率(% / 月)
3万円未満	8%
5万円未満	7%
10万円未満	6%
10万円以上	5%

成功のポイント



“質”をしっかり看板訴求

質の使いやすさをPR

思いのある品物は“質”をオススメする！

続きはダイジェスト版をご覧ください。

ダイジェスト版の閲覧には登録が必要です。

一度ご登録頂いた方は、ご登録時にお送りさせて頂きましたIDとパスワードで閲覧可能です。