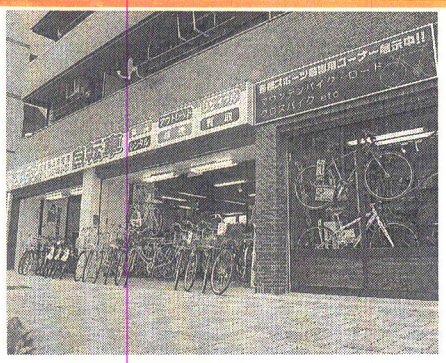
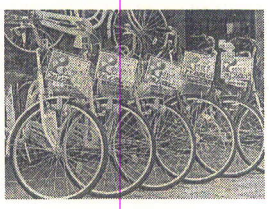
エコチャリ、来年30店目指す

「国民1人あたり自転車に年間1200円使う」

中古と新品自転車のレンタル・販売を行うエコチャリ（東京都品川区）が12月8日、千葉大学正門前に10店目を出店した。春からは、これまで対応していなかった関西以西のFC募集も開始。来年中には30店の展開を目指すと言う。





（上）エコチャリ蒲田大鳥居店（左）中古に抵抗感のある人を意識し新品の自転車も扱う

エコチャリ千葉大学正門前店はFC店。既存オーナー企業が、事業が好調なことを受け2店目を出店した。30坪で初月150万円、トップシーズンの4月には500万円の売上げを目指す。

エコチャリでは、春から関西以西の出店も解禁すると発表しており、すでに7社の申し込みが入っている。月間2店のペースで出店し、来年には30店を展開する考えだ。

窪木安明
事業部長

エコチャリに関心が集まっているのは、ひとつは自転車ユーザーが増加しているため。車離れが進み、通勤・通学に自転車を利用する層が増えた。

「日本人口1人あたり、修理も含め自転車に関して年間1200円をつかっているというデータがあります。仮に商圏人口が2万人だとして少なくとも2400万円のポテンシャルがある」（窪木事業部長）

「ローリスク」のビジネスモデルである点も受けている。例えば同社が提示する30～60坪のモデルでは、初期投資は1200～1500万円。売り上げは300～500万円で最終利益は100～150万円。1年以内で投資回収できる計算だ。

同社では、盗難車をはじく仕組みやPOSによる単品管理、修理のノウハウを提供しているほか、単独では難しい新品自転車の仕入れも可能にしている。

一般人参加の市場 予想外の高値落札も

毎日オークション

プロの古物市だけでなく、一般人が入場できるオークションにもメリットがある。その中のひとつ、マイナビグループの運営する毎日オークション（東京都江東区）を紹介する。

※ ※ ※

絵画やアンティークなど様々なカテゴリを点。出来高は平均1・3億円ほどで、10月の回は1・5億円となった。

プロ向けと大きく異なるのは、一般のお客が参加している点だ。そのため、競りのスピードは1時間に150ロットと遅めだが、相場感のあるプロのそれに加えてネットや書面による委託での参加もあり、合計すると1000人ほどにのぼると言う。

当然プロの参加もある。質事業者やリサイクル店、宝石店などがそうだ。また同社ではサラリーマンなどにも気軽に参加してほしいユームゾーンは5～20万円前後。

参加は、入札のみなら会員以外も可（登録は必要）。web入札や出品したい場合は、時計とジュエリーのみなら「カタログ購読会員」になればいい。費用は年間1万円。出品はオークションの2カ

ジュエリーリフォームビジネスが学べるセミナー

社団法人日本リ・ジュエリー協議会は、1月13日に東京ファッションタウン研修室でジュエリーリフォームビジネスに関するセミナーを開催する。「リ・ジュエリー・ビジネスを極める！」と題し、宝飾店経営者、リサイクルショップによる取り組みの紹介、今後の展望や問題点を討議する。同協議会理事の山岸昇司氏による還流商品に関する評価表示法の試案セミナーも行われる。

また、同協議会では、リ・ジュエリー市場の現状と課題、今後の見通しを展望した書籍「リ・ジュエリー2012 Annual Report」を発刊。市場全体に関するデータやショップレポート、問題点を盛り込んでおり、ジュエリーリフォームビジネスを行うまたは取組みを検討している企業にとってはあわせて参考になりそうだ。セミナー参加費は1名3000円で参加者にはこの書籍（1800円）が無料で提供される。申込み締切は1月5日。

リユース大手月次売上概況（11月）

	全店		既存店	
	105.2%	↑	102.9%	↑
	103.2%	↑	98.0%	↓
	113.8%	↑	—	—
	101.3%	↑	102.5%	↑
	112.8%	↑	98.7%	↓
ン	113.9%	↑	101.3%	↑
OFF）	101.0%	→	97.6%	↓
リユース）	115.6%	↑	101.5%	↑
	92.1%	↓	94.3%	↓

字 ※各社速報値を参照して作成。修正される可能性があり
ージ販売事業の数値を表記

シルバー専門店だから ジャンク携帯買取