

4.基準

指標数値一覧

基準数値(ハードオフ)

基準数値(オフハウス)

基準数値(ホビーオフ)

生産台の備品の置き方(ハードオフ)

生産台の備品の置き方(オフハウス)

生産台の備品の置き方(ホビーオフ)

臨店チェックリスト

保証期間

査定参考サイト一覧



株式会社 **ゼロエミッション**

指標数値一覧

●粗利率

・ハードオフ	65%
・オフハウス	70%
・ホビーオフ	70%

・モードオフ	70%
・ブックオフ	60%

●回転率

・ハードオフ	6回転
・オフハウス	9回転
・ホビーオフ	8回転

・モードオフ	8回転
・ブックオフ	6回転

●交叉比率

・ハードオフ	390%
・オフハウス	630%
・ホビーオフ	560%

・モードオフ	560%
・ブックオフ	360%

●買い上げ個数

・ハードオフ	2.3個
・オフハウス	2.5個
・ホビーオフ	3.8個

・モードオフ	1.7個
・ブックオフ	4.4個

●人時生産性

全業態	5000円以上
-----	---------

●労働分配率

全業態	35%以下
-----	-------

基準



基準数値(ハードオフ)

店舗運営基準	
全体の販売の客単価	3,500円
全体の買取の客単価	5,000円
買取件数：販売件数	1:2.5~3.5
一人当たりの買取個数	8個
在庫の維持ができている仕入比	36.0%
毎月の売価変更金額は売上予算金額の最低3%	3.0%
商品ジャンル基準	
中古品の販売平均値	6,000円
中古ソフトの販売平均値	1,000円
ジャンク品の販売平均値	450円
一カ月のパソコン販売個数 目安	200個以上
楽器の販売平均金額	10,000円
集客商品基準	
ジャンク品の販売個数/全体の販売個数	60.0%
ジャンク品一カ月販売個数(一日100個を意識) 店舗規模が小さいのに個数多めな店はジャンク化が多くないかチェック	3,000個以上
レコードソフト什器1個当たりの売上(1ヶ月)	30,000円以上
CDソフトの在庫平均金額	600円
CDソフトの平均売上金額	600円
レコードソフトの在庫平均金額	650円
レコードソフトの平均売上金額	750円
売場・陳列基準	
什器1スパン(W900)当たりの売上(1ヶ月)	50,000円
ジャンクの売り場面積/全体の売り場面積	30.0%
ブルーボックスの面積/ジャンクの売り場面積	40.0%
ジャンクソフトの面積/ブルーボックスの面積	50.0%

基準

基準数値(オフハウス)

店舗運営基準	
全体の販売の客単価	2,450円
全体の買取の客単価	2,400円
労働生産性(粗利率÷総人件費)	2.0以上
買取件数 : 販売件数	1:2.5~3.5
買い上げ個数	2.5個
一人当たりの買取個数	8個
出張買取1件の経常利益	5,000円
集客商品基準	
集客上位5ジャンル(婦人服・メンズ服・バッグ・ギフト器・日用品)トータルの売上金額比率	40.0%以上
婦人服の平均販売着数	1,500着
婦人服の販売単価	500円
メンズ服の平均販売着数	850着
メンズ服の販売単価	1,000円
バッグの平均販売点数	700点
バッグの販売単価	1,800円
ギフト器の平均販売枚数	1,000枚
ギフト器の販売単価	450円
日用品の平均販売個数	2,300個
日用品の販売単価	320円
日用品の販売個数の最低ライン	1,500個以上
日用品一カ月での販売個数(一日100個を意識)	3,000個以上
婦人服・メンズ服サイズの構成比	S:M:L:LL 1:4:3:2
売場・陳列基準	
什器1スパン(W1200)当たりの売上(1ヶ月)	40,000円
売場メンテナンス10分間	10,000円
ガラスケース1つ当たりの商品売価合計	200万円以上

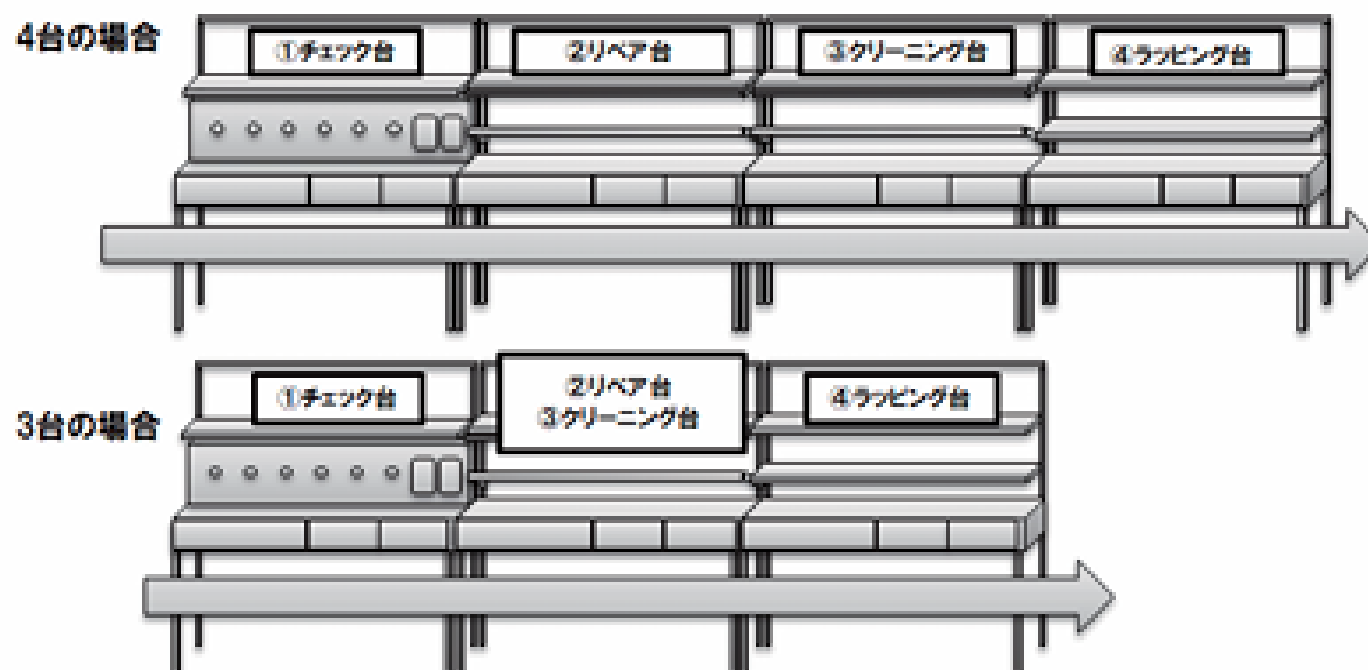
基準数値(ホビーオフ)

店舗運営基準	
全体の販売の客単価	2,000円
全体の買取の客単価	3,600円
金額仕入比	35%
件数仕入比	20%
1スパン当たりの3ヶ月以内商品点数の割合	10%以上
買取件数 : 販売件数	1:5.0~6.0
一人当たりの買取個数	16個
OFFモール成約率(売上額÷掲載額)	45%
集客商品基準	
カードの平均販売枚数	3,000枚
カードの販売単価	200円
ストレージの上限展開棚数	4スパン(5段)
ストレージの平均販売個数	2,800枚
ミニチュアの平均販売個数	1,700個
ミニチュアの販売単価	220円
ミニチュアの棚構成比	15%
ジャンクの平均販売個数	1,500個
ジャンクの販売単価	180円
ジャンクの棚構成比	10%
ミニチュア・ジャンクの未生産の優先順位	1位
売場・陳列基準	
レトロ商品のガラスケース数	3個以上
ガラスケース当たりの在庫売価	100万円以上
プライスを書いてある商品数の割合	10%以上
ガラスケースの台数構成比(トレカ・ミニチュア除く)	25%

基準

生産工場の作り方(ハードオフ)

- ◆ポイント① ベルトコンベアのように、矢印の流れで中古品生産していく



※店舗規模と生産台の台数はリンクさせて考える
ハードオフは生産台一台当たり売上規模が200万円

基本的に中古生産は1人で行なう
2人で行なう場合は、1人がクリーニング1人がラッピングのように同一性と連続性を意識する

※少人精鋭なので、中古生産に集中するのにパーテーションがあった方がよい

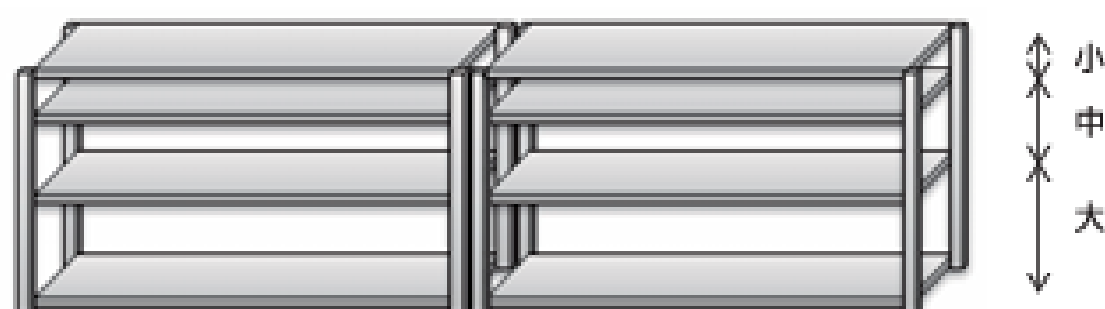
- ◆ポイント② 生産台の足元のスペースを活用する

ゴミ(ダンボール・発泡スチロール)、ゴミ箱、データ消去前商品、コンプレッサーなど
生産台ごとに必ず置くものを、決めておくこと

- ◆ポイント③ ジャンク品と中古ソフトは生産工場内に持ち込まない

ジャンク品は、レジ横のジャンク生産カウンターで処理をする(データ消去するものは除く)
中古ソフトは、買取カウンターで処理をする(シュリンクするモノは除く)

- ◆ポイント④ 未生産棚の高さ(幅)を「小・中・大」で組む



商品の大きさをそろえることで、同一性と連続性を可能にする

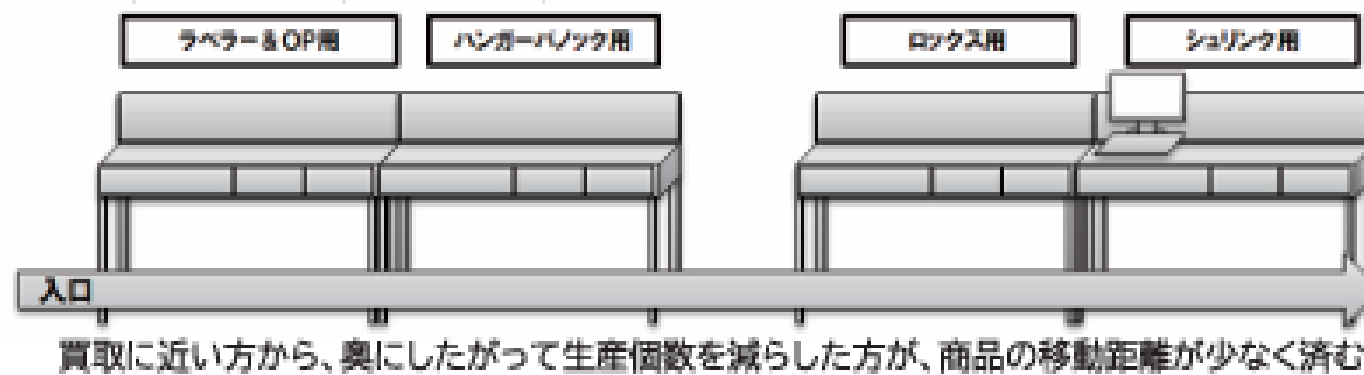
- ◆ポイント⑤ 仕分けボックスは使用しない

ボックスを使用すると、未生産が片付いているように見えるため、スピードが下がる
PCメモリーやSDカードのような小さいモノはボックスを使ったほうが良い
※細かい付属品がある商品は、仕分け用レジ袋を用意しておく

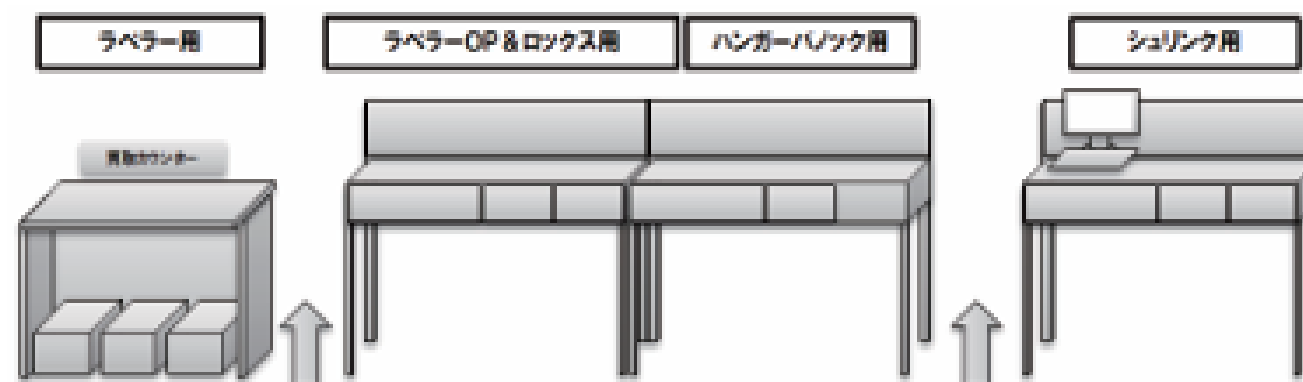
シュリンク袋	必ず各サイズを全て用意することで生産スピードが上がる
ゴミ箱	分別する分用意して、生産台の下へ入れる
取説&シュリンク袋切れ端	引き出しの中に仕切りを作る
ティッシュ	シールはがし時に出るべた付きゴミに使用する

生産工場の作り方(オフハウス)

- ◆ポイント① 生産方法が多いモノから順番に、生産台を配置していく



- ◆ポイント② 生産後すぐ売場に陳列できるように、生産台を2個セットで配置する



生産台が3台のときは、買取カウンターを生産に使用する
 生産台が5台のときは「ハンガーパノック用」を追加する
 ※店舗規模と生産台の台数はリンクさせて考える
 未生産棚が少ないときは、生産台の足元にボックスで展開する

- ◆ポイント③ 生産方法でそれぞれの生産台を作る

生産台ごとに、それぞれ生産方法に使う道具を配置していく
 シュリンク用生産台にはプライス印刷のパソコン・プリンターを用意する

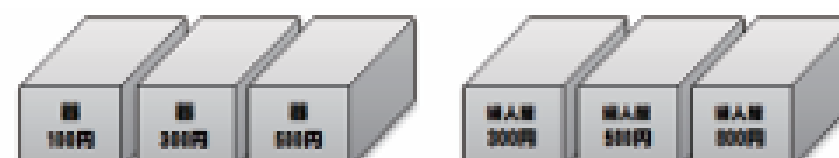
- ◆ポイント④ 未生産棚と生産台と売場を連動させる

ポイント①の生産台と連携させた場合



生産台の後ろには、その生産する未生産棚を配置する
 売場までは連動出来なくても、未生産だと生産台は必ず連動させること
 ※自分の担当ジャンルを生産するのではなく、DWSで配置された生産台の商品を生産する

- ◆ポイント⑤ 取扱数が多いジャンルは、売価ごと未生産ボックスに入れる



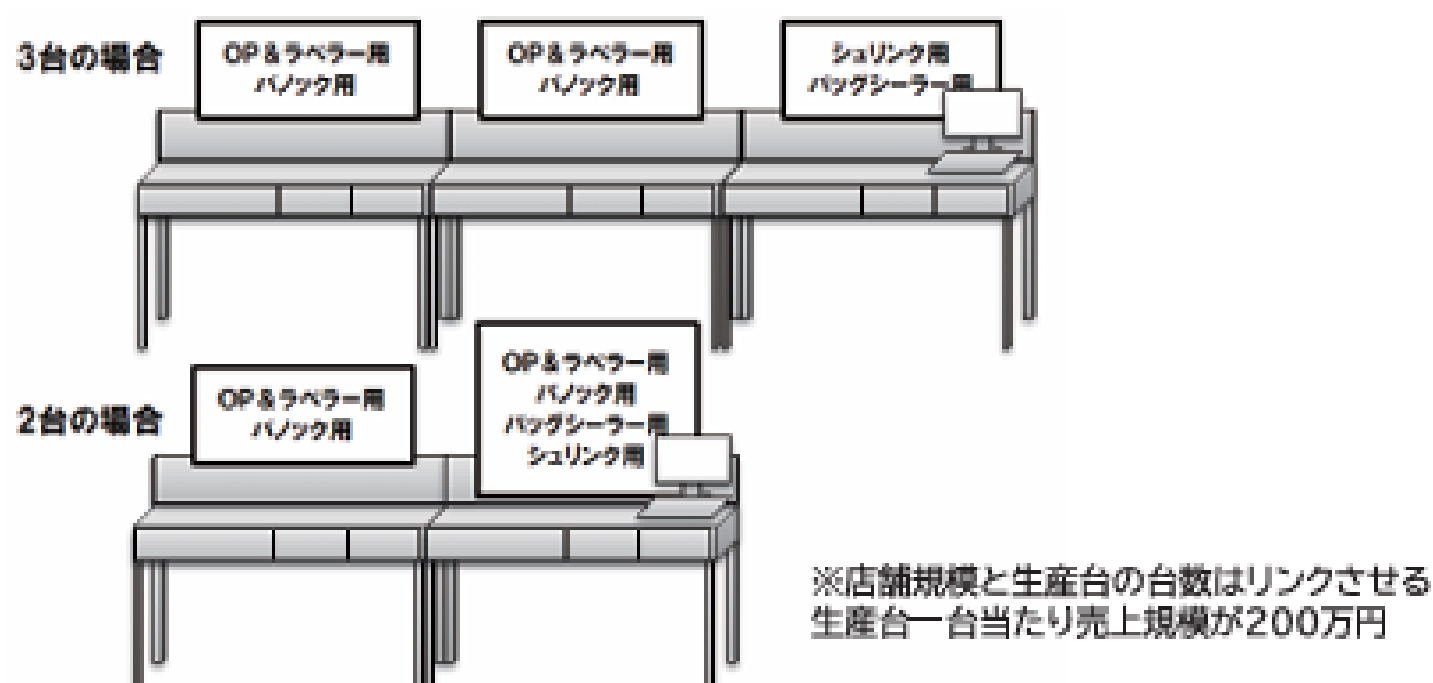
イレギュラーな大きさの商品は、天板に置く(重い商品は直ぐ生産する)

※廃棄用カゴ台車を使用する場合は、お客様からは中身が見えないようにシートなどで覆う
 買取カウンターに即出しの仕組みを作ると生産スピードは上がる

基準

生産工場の作り方(ホビーオフ)

- ◆ポイント① シュリンク用以外は、同じ生産が出来るように道具&消耗備品を配置する

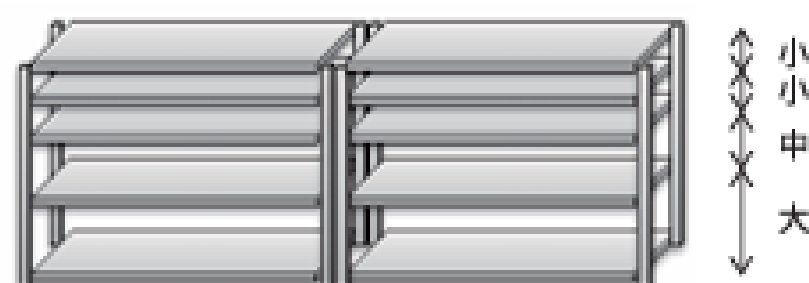


どこの立ち位置でも、全く同じ生産が出来るようにしておく
OP & ラベラーの小物生産は、2人同時に同じ生産した方がスピードアップする
生産工場内でもプライスカード印刷の機能を用意する

- ◆ポイント② 未生産棚と生産台と売場を連動させる

生産台の後ろには、その生産する未生産棚を配置して、作業を「最短距離」にする
売場までは連動出来なくても、未生産棚と生産台は必ず連動させること
※自分の担当ジャンルを生産するのではなく、DWSで配置された生産台の商品を生産する

- ◆ポイント③ 棚の高さ(幅)を「小・中・大」で分ける



商品の大きさをそろえることで、作業の「同一性」と「連続性」を可能にする

- ◆ポイント④ 買取カウンターとレジカウンターで生産する仕組みを作る



ミニチュア&トレカのような常に未生産があるジャンルが望ましい
少人数運営でも常にカウンターにスタッフがいることで、接客対応スピードがアップする

- ◆ポイント⑤ 即出しシステムを利用する

商品クリーニングや再チェックの必要のない商品の置き場所やBOXをつくっておく
コレクション性が高く綺麗な状態のモノも多いため、買取時に即出しすると決める
箱開け確認のチェックを減らすことで、2度手間にならない

臨店チェックリスト



店 臨店チェックリスト

日付 部署 担当

	○・×	チェック項目	コメント
		向こう三軒両隣・駐車場に草、ゴミ、汚れはないか	
環境整備		店舗の外装・看板・照明器具に劣化・老朽化はないか	
		駐車場の白線に劣化・老朽化（穴など）はないか	
		社用車はきれいか（外観、車内）	
		のぼりに破れ、破損がないか	
		入口自動ドアのサンに汚れはないか	
		ドア、窓ガラスがきれいか、蛍光灯の切れはないか	
		トイレがきれいか	
		カウンターの整理整頓がされているか、無駄なものはないか	
		バックトローの整理整頓がされているか、未生産はないか	
		バックヤードやゴミ置場が整理整頓されているか、不要なモノはないか	
		売り場の床が全面きれいか	
		商品や什器、棚に埃や汚れがないか	
		掲示物は水平で角4か所がとめられているか、店内放送等は適正か	
		休憩室・店長机は整理整頓されているか	
		掃除道具の置き場に道具の名称が明記されているか	
		掃除道具がきちんと手入れされて、置き場に整理整頓されてるか	
		環境整備のチェック表があり、実績が記入されているか	
挨拶		スタッフは明るく大きな声でレベル3の挨拶をしているか	
		お客様を向いての挨拶ができているか	
		アピアランスはポケットマニュアルの基準になっているか	
品揃え		レジ・カウンターでの買い取りアピール、マイクアピールができているか	
		商品量は適正か、量感はあるか	
管理		展示方法は適正か、床置き、落下の恐れのある危険な展示はないか	
		消防法に基づいた売場通路確保・非常口確保ができているか	
		地震・災害対応マニュアルに基づく準備・対応がされているか	

指導内容

☐

☐

☐

☐

結果報告

☐

☐

☐

☐

基準

【社長環境整備臨店チェック日】

第一四半期 6月中旬～下旬

第三四半期 11月上旬～中旬

【各店長による他店舗環境整備チェック日】

第二四半期 8月下旬～9月上旬

第四四半期 2月上旬～中旬

【事業所ごとの向こう三軒両隣】



保証期間

◆ハードオフ

3,000円(税別)未満または修理不能なもの メーカー交換修理となるもの	10日間返金保証 (レシートスタンプ対応)
3,000円(税別)以上 10,000円未満のもの	3ヶ月保証 (レシートスタンプ対応)
10,000円(税別)以上 50,000円未満のもの	3ヶ月保証(保証書)
50,000円(税別)以上 100,000円未満のもの	6ヶ月保証(保証書)
100,000円(税別)以上のもの	1年間保証(保証書)

10日間返金保証ラベラーを貼る商品
PCパーツ・ヘッダー袋商品・ゲームアクセサリ

◆オフハウス

3,000円(税別)未満の家電製品	10日間返金保証 (レシートスタンプ対応)
3,000円(税別)以上の家電製品・腕時計	3ヶ月保証 (レシートスタンプ対応)
10,000円(税別)以上の家電製品・腕時計	3ヶ月保証(保証書)
50,000円(税別)以上の腕時計	1年間保証(保証書)

◆ホビーオフ

TVゲーム機本体	3ヶ月間保証(保証書)
----------	-------------

◆モードオフ

3,000円(税別)以上の腕時計	3か月間保証(保証書)
------------------	-------------