



2025/3/14

# 「リユースの促進に向けた懇談会」

株式会社ゲオホールディングス

プライム市場 2681

上席執行役員 伊藤龍太郎



## 本資料の記載内容

1. 当社グループ概要
2. 当社事業について
3. 外部との取り組みについて

# 1. 当社グループ概要

## 企業理念

# 豊かで楽しい日常の暮らしを提供する

社名	株式会社ジオホールディングス GEO HOLDINGS CORPORATION
会社設立	1989年1月
本社	〒460-0014 愛知県名古屋市中区富士見町8番8号
東京本部	〒170-0005 東京都豊島区南大塚三丁目53番11号 今井三菱ビル
代表取締役	遠藤 結蔵
資本金	92億57百万円 (2024年12月31日現在)
株式上場市場	東京証券取引所 プライム市場

# ゲオグループの主なショップと主要な取扱い商材

					
店舗数(24年12月末時点)	<b>1,070店</b> (内 GEO mobile単独102店※、併設647店)		<b>国内 870店</b> <b>海外 106店</b>	<b>24店</b>	<b>25店</b>
衣料・服飾雑貨			リユース		新品
家具・家電・生活雑貨			リユース		
ラグジュアリー商材			リユース	リユース	
ゲーム機器・ゲームソフト	リユース・新品				
AV家電	リユース・新品	新品	リユース		
スマホ・タブレット・PC	リユース	リユース	リユース		
DVD・Blu-ray・CD・コミック	レンタル・新品				
<b>特 色</b>	リユースゲーム、リユーススマホ、映像・音楽レンタルでトップシェア。新品ゲーム機器・ソフトのほか、新品AV家電・スマホアクセサリを展開。	GEOに併設するほか、単独店としても出店しており、リユースモバイルのトップシェア。スマホの専門スタッフによるサービスを提供。	リユース衣料・服飾雑貨のトップシェア。買取専門店、アウトドアや楽器などの専門店も展開。	ラグジュアリー商材として、主に時計・バックを展開。お蔵のオークションを通じて、安定的な商材供給を実現。	メーカーから余剰在庫を調達し、割安価格で提供するOPS(オフプライスストア)を展開。

※店舗によっては、取扱いがない場合があります。

## 2. 当社事業について

**リユースの買取・購入経験者はまだ約半数の49.4% (※)**

**「リユースを利用する人を増やすこと=市場の拡大」が  
リーディングカンパニーである当社の使命です**

※2024年当社実施「都道府県別リユース実態調査」より（10～50代の男女2,350名対象）



**リユースを安心安全に利用できるサービス提供に努めています**

きっと誰かの、未来を売りに！



2021年秋 セカンドストリート 買取UPキャンペーンCM

# グループ戦略：ネットワークリテラーへの挑戦

- お客様の消費行動を理解し、オンライン・オフライン(店舗)の境目をなくした双方で、商品・サービスを自在に選択してご利用いただける“ネットワークリテラー”の体制を構築し、リユースとレンタルの循環型流通やリテール(新品販売)を通して、世界の方々に豊かで楽しい「日常」を届け続ける“グローバルプラットフォーマー”でありたいと考えています。
- 当社グループが創業から一貫して内製化している基幹システムは、売・買・レンタルの業務を一元的に管理運用でき、今後の展開として、取扱い商材品種やお客様との接点（オン・オフ/グローバル）を拡大していくことが課題となっています。



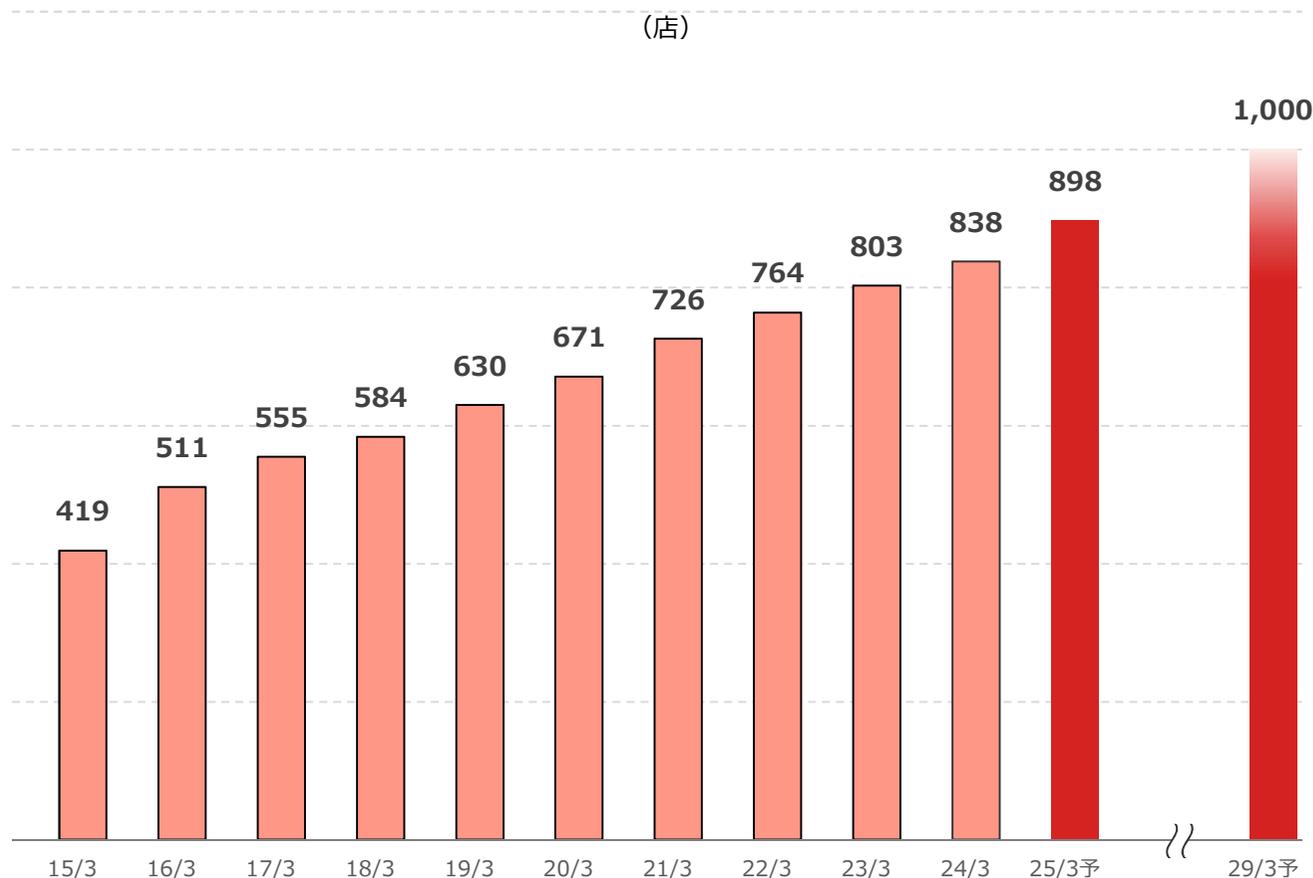
# 主力事業である2nd STREETは国内850店舗を超える店舗網が強み



リユース市場での圧倒的No.1企業となるために、国内においても2nd STREETの出店余地は十分あると考え、2029年3月期までに1,000店舗を通過点として設定しています。実店舗は白を基調とした明るい内装で、**店員に相談できる・品物の状態を実際に見て確かめられるメリット**があります。

①**査定システムの標準化** ②**真贋オペレーション**により、安定的かつ安全な買取・販売を行っています。

## 国内の店舗数推移



## お客様の満足度を高める仕組み

多彩な店舗フォーマット（総合店のほか、楽器・アウトドア・インテリアなどの専門店あり）

エコ買取→お持ち込み頂いた衣料品、服飾雑貨の中で店頭で並べることが難しいアイテムを、1着1円で買取し中古衣料や工業用雑巾などとして海外へ輸出

時計・家電などの**6か月保証**

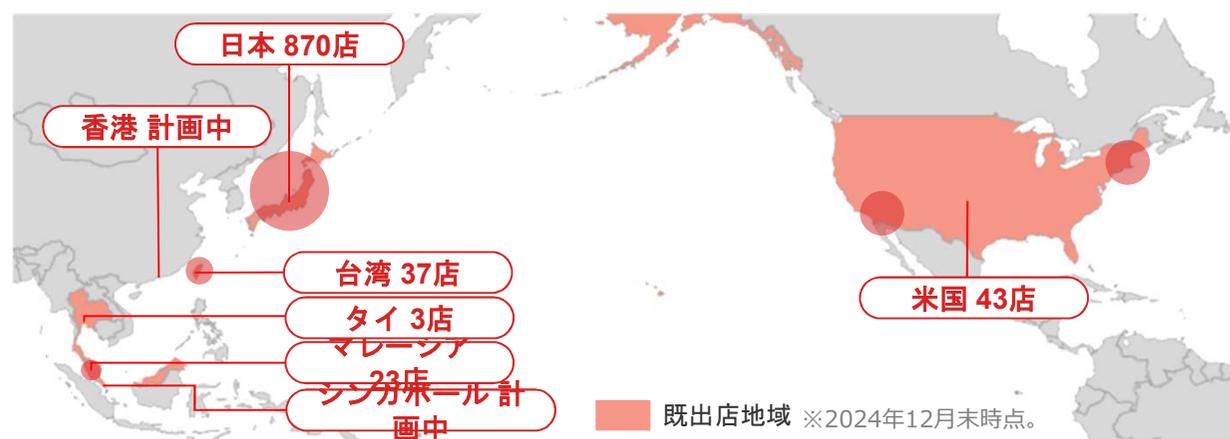


# 2nd STREETの海外展開



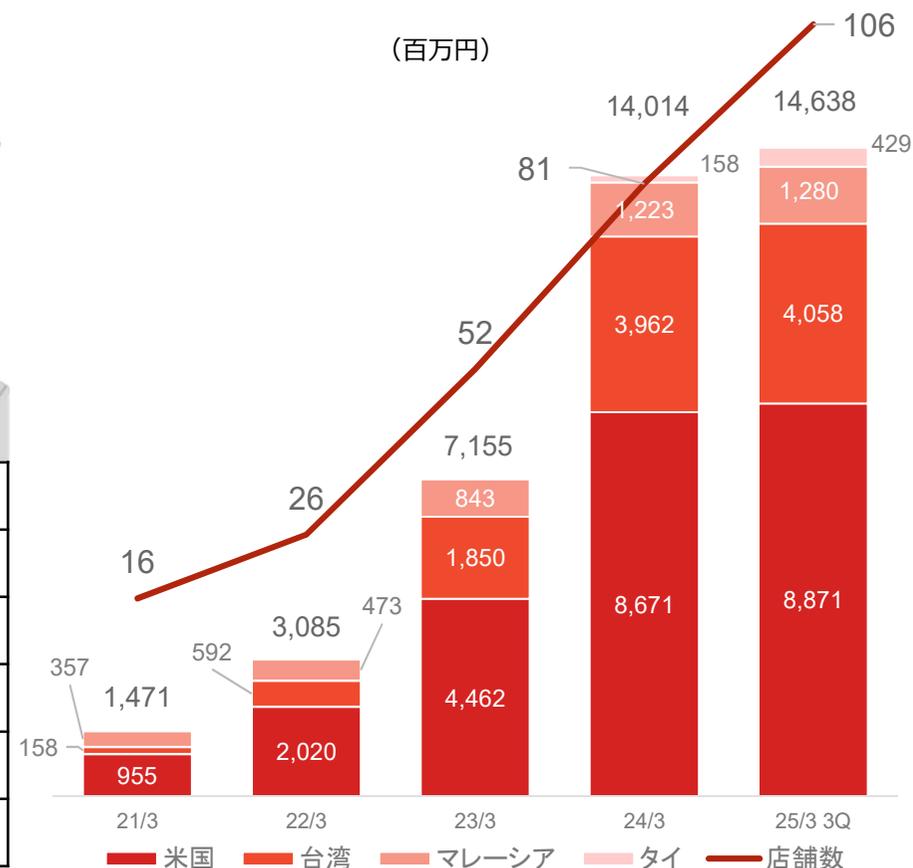
- 海外100店舗達成を通過点とし、米国は2028年3月までに100店舗、台湾は2030年3月までに100店舗、タイは10年間で50店舗の展開を目指します。今後も地産地消モデルが可能な地域を中心に出店を検討しています。
- 新たな進出地域として、シンガポール、香港に子会社を設立しました。シンガポール・香港における新規出店では、内製化している基幹システムをオープン時より活用することで、今後のグローバル展開を加速してまいります。
- 当社グループは海外事業を成長戦略の柱の1つと捉え、世界のリユース市場におけるシェア拡大の実現に取り組み、リユース業界で圧倒的な世界一へと挑戦いたします。

## 海外2nd STREET展開地域



店舗数	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 3Q
米国	9	10	23	35	43
台湾	2	8	18	28	37
マレーシア	5	8	11	17	23
タイ	-	-	-	1	3
日本	726	764	803	838	870

## 海外2nd STREET売上高推移



# リユースのスマホ・タブレット端末でトップシェア



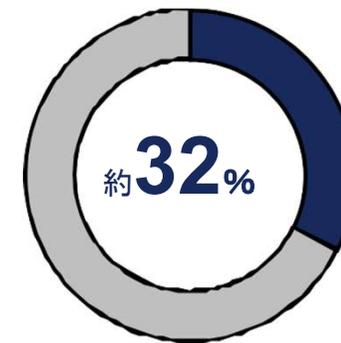
GEO・GEO mobile を中心に、成長著しいリユースのスマホ・タブレット端末市場で更なるシェア向上を図り、2026年3月までに800店舗\* の出店を目指します。

GEO・GEO mobile は、①在庫の一元管理による柔軟な販売体制、②完全に初期化・クリーニングされた端末、③SIMカードの販売、④GEO mobile では専門の相談員によるサポート、などを強みとします。

## GEO・GEO mobile の強み

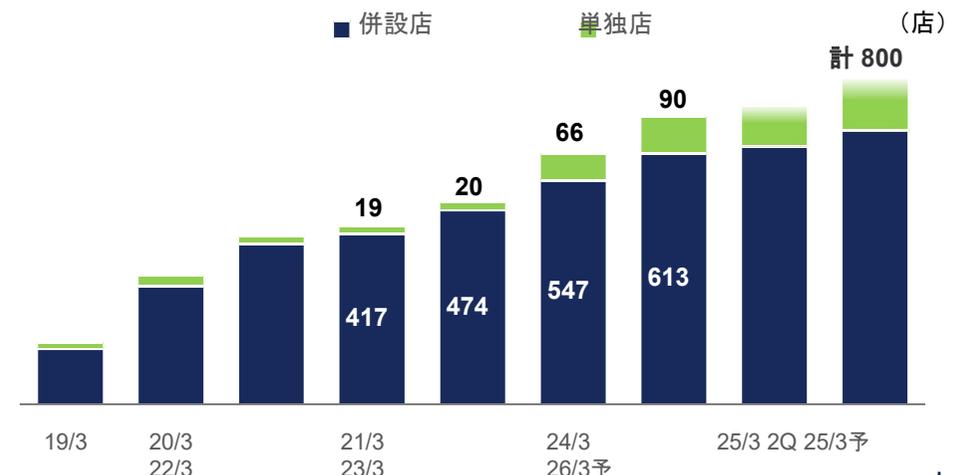
販売店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国のGEO・GEO mobile の在庫を一元管理しているため、需要に応じた適切な販売が可能</li> </ul>
販売する端末	<ul style="list-style-type: none"> <li>端末内はすべて初期化するから安心・安全</li> <li>端末は外部・内部ともにしっかりクリーニング</li> <li>初期不良に対して30日間の安心保障</li> </ul>
サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジャンク品買取 ・赤ロム保証</li> <li>買取査定アプリ</li> <li>バッテリー能力表示販売</li> <li>データ移行（有料）</li> </ul>
店頭サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>安心の店頭サポート、特にGEO mobileでは専門の相談員によるサポートを提供</li> </ul>

## リユースのスマホ・タブレット端末のマーケットシェア



GEO・GEO mobile を中心とする当社のシェア

## GEO mobile 店舗数の推移

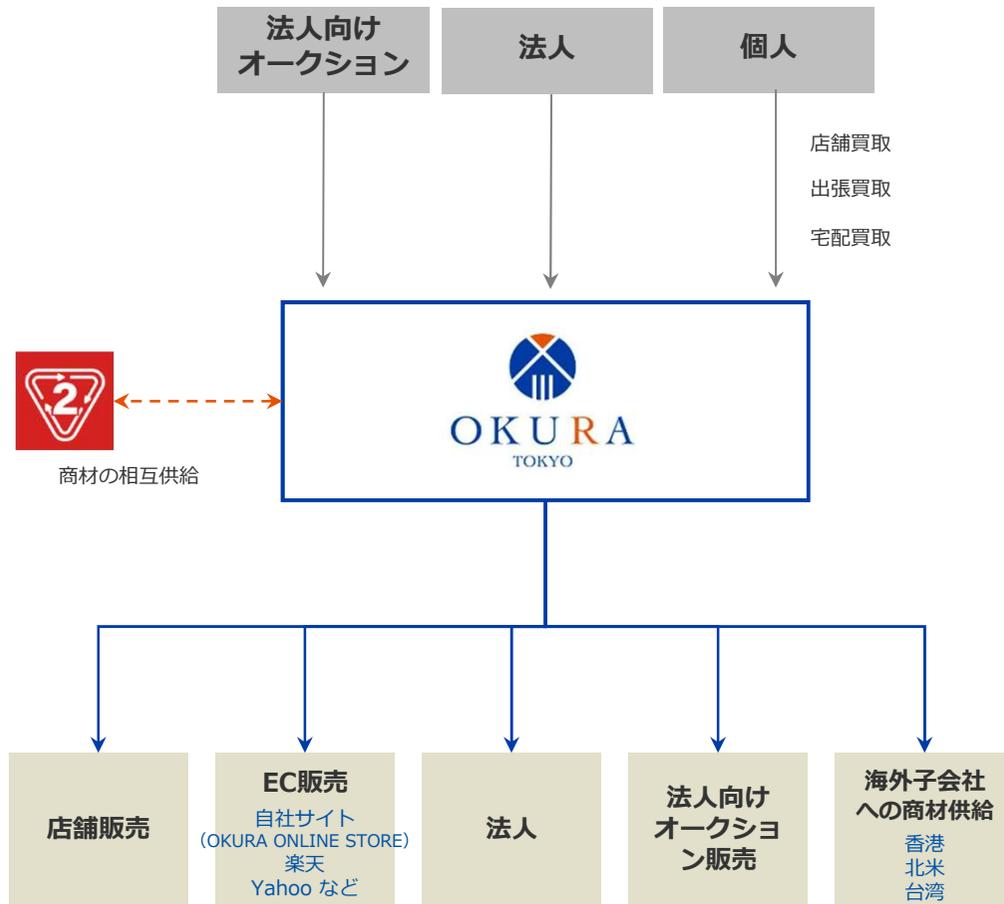


\*単独店および施設内店舗、ゲオショップなどへの併設店舗の合計店舗数。24年4月に行った屋号変更による増減含む。  
 ※出典:リユースのスマホ・タブレット端末のマーケットシェアは「リユース市場データブック2024」をもとにゲオホールディングス推定。

# リユースのラグジュアリー商材の中核を担うOKURA

- 個人買取に加えて法人向けオークションを通じての幅広いラインナップのラグジュアリー商材を、店舗やEC、法人向けオークション、海外子会社で販売しています。
- セレクトヴィンテージアイテムを取扱う新事業『VALEUR（ヴァールール）』を始動しました。ブランド品を中心としたウィメンズのアイテムを取り扱います。2025年2月14日（金）に表参道にて直営店をオープンしました。

## OKURA のビジネス概要



## 高額品も安心安全に購入

時計修理技能士の雇用  
(修理、メンテナンスの内製化)

ヴィンテージ品も含め時計（10万円以上）には  
1年間の保証



## その他の循環型社会促進に関する事業、サービス

### リユースアライアンス事業



リユースアライアンス事業では、一次流通企業の店頭やWebサイトをリユースの窓口とし、顧客から回収・買取した商品を検品・再商品化の工程を経て、リユース品として一次流通企業にお戻りするか、Geoグループの販売力を活かし、販売促進いたします。

リユースアライアンス事業特設ページ：

<https://www.geonet.co.jp/business/ra/>

### ロッカー買取サービス



24時間365日、いつでも、時間を有効に使いながら、スマホを活用すれば完全非対面で買取サービスを利用することができる「ロッカー買取サービス」を導入しています。

セカスト買取ロッカー：<https://www.2ndstreet.jp/sell/locker>

### Luck Rack事業



ラックラックは、さまざまな理由で販売時期を過ぎてしまった新品の商品を、パートナー企業の協力のもと買い取り、販売するオフプライスストアです。買い取った商品を再販するための売場作りや価格設定など、リユース事業で培った運営ノウハウを生かし店舗を展開しています。

ラックラック：<https://luckrack.com/>

### 株式会社rock



グループ子会社のロックは、専門性の高い農機具や骨董品・絵画など、価値あるものを循環させ継続拡大することを目指し、農機具買取の専門店プレジャー、骨董品買取の専門店こたろうを展開しています。

農機具買取プレジャー：<https://www.noukigu-pleasure.com/>

骨董品・美術品買取こたろう：<https://kotto-kotaro.com/>

### **3. 外部との取り組みについて**

# リユース外部取組事例1



北海道札幌市の「ごみ減量実践事業」の主旨に賛同し、市の3R（リデュース・リユース・リサイクル）活動促進に向けた取り組みとして、『札幌市ごみ減量イベントinチ・カ・ホ』を開催  
2024年11月20日～24日

セカンドストリートは札幌市内に20店舗以上を展開し、札幌市の「捨てない生活」を応援し続けてきました。2024年1月には、札幌市の主旨に賛同して『札幌市×セカンドストリートinチ・カ・ホ』を開催し、6日間で500人以上に利用いただくことができました。その実績が評価され、2024年度は取組内容を拡大のうえ、『札幌市ごみ減量イベントinチ・カ・ホ』を開催しました。

札幌市では、ごみ減量施策を進めていくため2023年度より「ごみ減量実践事業」を行い、市民がより実践的なごみ減量の取り組みを行えるようさまざまな事業を行っています。

普段からリユースに慣れ親しんでいる人はもちろん、「セカンドストリート」の店舗に足を運んだことがない人にも本イベントに参加いただいたことで、リユース活動を促進し札幌市内のごみ削減につなげることができる良い機会になったと考えています。

## 「チ・カ・ホ」施策内容

期 間：2024年11月20日（水）～2024年11月24日（日）

各日11：00～18：00

実施場所：札幌駅前通地下広場（チ・カ・ホ）北大通交差点広場  
[西]（14番出口付近）

※同広場の東側に札幌市のイベントスペースが設けられ、  
小型家電の無料回収などを実施

内 容：「チ・カ・ホ」のイベントスペースにて、衣類・服飾品  
リユース受付と古着の販売を実施

受付品目：衣類、服飾品（バッグ・靴・帽子など）のみ

※無料回収は実施しません

販売品目：衣類、服飾品（バッグ・靴・帽子など）



## リユース外部取組事例2

### 世田谷区立尾山台小学校での 9か月に渡る取り組み

セカンドストリートが「リユースをもっと身近に」をテーマに、東京都の世田谷区立尾山台小学校にて9ヶ月間に渡り「リユース」や「循環型社会」について講義や体験学習を実施  
2023年7月～2024年3月

リユースに関する授業を皮切りに、地域でイベントを企画。不要品回収で集まった洋服やバッグやシューズなどの服飾品類を活用し、尾山台商店街で開催された「尾山台フェスティバル」でお店を開きました。それが「2nd STREET こども商店」です。

集まった品物の中からリユースできそうなものを子供たち自身がピックアップし、汚れや破損などがあるものに対しては洗濯や修理などのリペアを施し、綺麗な状態にしたものに子供たちが値段をつけて販売しました。

地域の住民の方に多数来店いただき、小学校での取り組みを通して地域全体にリユースが根付く良いきっかけを創出することができました。



## リユース外部取組事例3

### 阪南大学 池澤ゼミにおける フィールドワーク協力

リテールマーケティングを専攻する大学生を招き、当社にて基礎演習（ゼミ合宿）として、バイヤーによる学生向け講義を実施。

参加：阪南大学流通学部・池澤ゼミ 2期・3期生  
2024年10月25日

大学生のゼミのフィールドワークの一環として、当社内にて講義を実施。当社広報よりリユース市場の概観や、ゲオHDの事業展開、リユースビジネスの仕組みやセカンドストリートの実態タイプについての説明のほか、商品買取査定で「高く売るコツ」などをお話ししました。また、当社トップバイヤーからは、大手セレクトショップやインフルエンサーとのコラボレーションについても紹介。会場では活発な質疑応答も見られ、学生の皆さんに当社事業及びリユース業界への理解を深めていただくとともに、当社側は実施後アンケートでリユース業界の期待や参画意欲などを確認することができ、双方ともに学びの多い機会となりました。

