

6月に愛知でVC 1号店誕生 中古エクステリア買取・販売事業「エコエク」

「商品価値はお客様が決める」 専門店のSDGs手段としても注目

丸善(株) (福岡県宗像市)



2007年より中古エクステリア買取・販売事業(「エコエク」事業)を行っている丸善(株)(樋口剛志社長)は、昨年より全国のエクステリア専門店向けに「エコエクパートナーズ」と名付けてボランタリーチェーン(VC)展開している。今年6月には全国第1号店となるティージー(株)(愛知県豊橋市)が加盟。今後の展開に注目されるが、このほど樋口社長に同事業の狙いについて取材した。

●新品・中古組合せ提案で成約・利益率向上も

「エコエク」は、建て替え工事などで現場から撤去したテラス、デッキ、カーポート、門扉などエクステリア商品を施主から買い取って再販売する事業。売りたい顧客と買いたい顧客をマッチングする。買取した中古品は、倉庫で仮設展示し集客・販売。倉庫に訪れた顧客は気に入った中古品を購入が出来る。事業開始のきっかけは、展示場の片隅

に置いておいた廃材(片開き門扉)が偶然売れたこと。「すっかり廃棄物だと思っていた解体品でも、その商品価値は業者でなくお客様が決めることに気付きました。そもそも住宅や自動車には中古市場があるが、高耐久・高価格であるエクステリアにはないことが疑問でした」(樋口社長)。

20代で事業承継した樋口社長は、当地元建設会社や工務店の仕事が激減する中で、新築サッシの過剰な価格競争に悩んでいた。直請工事のためのエンドユーザー向けチラシも奏功しない状況が続いていた。しかしエコエク事業を開始すると、並行して新品売上も飛躍的にアップしていく。2007年度に事業開始し、10年後の2018年には1億円超の売上アップを遂げた。2019年にはMADOショップ(YKK AP株)のソラリア販売絶対数部門で全国第1位、販売部長率部門全国第1位を受賞。2010年から2020年の10年間販売累計台数でも全国トップとなった。このように中古エクステリア販売は本業プラスαの相乗効果を生むことになった。

「エコエク事業について多くのエクス



新品の隣に同じカテゴリーの中古品を設置することで価格・品質、デザインなどの比較ができる。こうした比較検討は、提案力のみならず契約率を大きく向上させる効果がある

テリア専門店からは「中古エクステリアを取り扱うと新品が売れなくなるのでは？」との声もありました。しかしそれは真逆に、中古エクステリアは新品販売との高い相乗効果を得ることができました」と樋口社長は語る。

●相乗効果の理由

相乗効果の理由について樋口社長は、以下のように分析している。

一つ目が店舗集客力アップ。中古エクステリア市場は誰も手を付けていなかったため、地域のエンドユーザーからの認知度が大きく向上した。現在は展示場に月間200組以上来店する。

二つ目が、独自の営業提案による成約率アップ。中古品のみ販売するのでなく、新品と組み合わせたプランのトータル提案が可能。新品の値引きを行っても中古品で仕入れコストを下げられるので価格競争から脱却できる。

三つ目が、在庫が減り生産性が改善されること。商品の倉庫は利益を生む展示場へと変えることができる。

なお、これまでの買取・販売事例としては、例えば「使用歴6年の中古ウッドデッキ」（買取・1万円／販売・材工一式17万6000円）。「使用歴7年の中古電動ガレージ」（買取・3万円／販売・材工一式45万

円）。「使用歴11年の中古のテラス囲い」（買取・30000円／販売・材工一式39万6000円）等がある。汚れの進んだアルミ製品は、同社オリジナルのアルミ再生クリーニング施工でかなり綺麗な状態に回復する。さらにエコエクは経済

樋口社長に聞く 全国展開の理由

中古でエコ訴求、

社会課題解決を

「エコエク事業を全国で展開しようと思った理由は何ですか？」

樋口 現在、当社には「中古品が欲しい」とのたくさんの問い合わせが、全国から届くようになっていきます。当然、当社のみでは対応できません。そこでエコエク事業の窓口を全国に作れば対応できると考えました。

「FCではなくVCの理由は

「面だけでなく、昨今の「SDGs」の目標「12・作る責任使う責任」「13・気候変動に具体的な対策を」にもコミットするビジネスモデルだと樋口社長は自負をしている。

「エコエクは持続可能な循環型社会へ貢献し、本業をエコ企業へ転換できるきっかけにもなります」（樋口社長）。同社では今後、これら経済面・環境面を合わせた価値訴求により、引き続きVCへの入会を全国のエクステリア専門店に呼び掛けていく。

樋口 エコエク事業は、エクステリア事業者が持続可能な循環型社会に貢献できる有効な手段だと思っています。SDGsを念頭に社会課題の解決をするために、今まで業界にはなかった中古市場が必要だと考えました。もちろん利益は追求しますが、決して成功すれば儲かるといった高収益のみ追求するビジネスではありません。そこでVCという緩やかな理念共有型のネットワークにしました。我々の成功事例を出来るだけ低価格でお教えして、広めて行きたいと思っています。

「どのようなノウハウを加盟店は得られますか？」

樋口 中古エクステリアには独自の営業・集客ノウハウがあります。新品に加えて、中古品、そしてアウトレット商品も加えた3つの選択肢をお客様に提示できます。

例えば展示場では新品の隣に同カテゴリーの中古品を展示すれば価格と品質の比較ができます。展示品を目前にした比較検討は、提案力のみならず契約率を大きく向上させる効果があります。また、展示場が無くても当社の運営する「エコエク」ポータルサイトに出品頂くことで、展示をせずに商品販売を行うことも可能です。

さらに中古品は買い取って展示・出品した時点で、世の中に一品しかない希少価値ある商品となります。しかも常に商



「我々施工会社が出来るSDGsは、商品寿命を延ばして行くことではないでしょうか。新品提案にプラス、持続可能なビジネスとして中古エクステリア事業は有効だと考えています」（樋口社長）



不動産の掲示のように一目で情報がわかる



パーツ単品販売も需要ある

中古品の経過年数やカテゴリーによっても異なります。そこは当社が13年試行錯誤して最適金額が出るシステムを作りました。加盟店様にはそのノウハウをパソコンでお使い頂きます。

中古エクステリアがこれまで業界になかった一番の理由は、「手間暇かかる」こと、それゆえに「儲からないのでは？」との思い込みです。適正な買取査定難しさや、買取後に売れなくてゴミになる

品は入れ替わるので継続して差別化していきます。それに加えて、新品と違い価格の主導権を握れるので、単独販売のみならず、新品との抱き合わせや付帯したプラン提案によって契約率・利益率が大きく上がります。

最適な買取価格・販売価格については、中古品の経過年数やカテゴリーによっても異なります。そこは当社が13年試行錯誤して最適金額が出るシステムを作りました。加盟店様にはそのノウハウをパソコンでお使い頂きます。

心配もあります。そのあたりの心配事についても、加盟店になって頂くことで解消していけると思っています。ぜひ全国の専門店で皆様には、本業にエコエックをプラスして頂き、共に新たな市場を創っていただきたいと思います。

●「エコエックパートナーズ」VCの概要

エコエック本部は、「買取査定・販売成功事例提供」、「中古エクステリア専用管理システム提供」、「お客様情報マッチング支援」、エコエックポータルサイト運営」等を、パートナー加盟店に提供する。パートナー加盟店は、「買取告知・普及活動」、「買取査定・解体工事」、「商品展示・保管」、「販売（お客様と直契約）」、「再取り付け工事等」を、お客様に対して行う。エコエックのポータルサイトを見た顧客（エンドユーザー）は、加盟店に商品の買取依頼を行い、商品購入希望を申し込む。そこに本部は一切介在せず、ビジネスは加盟店と顧客間で行われる仕組み。

●VC加盟の方法

2日間の認定研修を受講（研修費用：16万5000円）後、審査を経て入会。入会金：11万円（各県先着入会1社のみ入会金無料）。年会費：6万6000円（3年契約・更新制）、売上発生後、別途システム利用料（7%）発生。

●主な入会資格

買取商材の保管倉庫があること／自社内にエクステリア施工技術を持った職人が常時1名以上在籍していること／エクステリアの一般ユーザへの販売及び施工歴が3年以上あること—等



入会案内

エコエック本部 丸善(株) 〒811-4161 福岡県宗像市朝町 1785 電話 0940-33-3777
<https://ecoexterior.net/>