



GEO HOLDINGS CORPORATION

News Letter

No.1 2016年7月

GEO GROUP NEWS

株式会社ゲオホールディングス広報部広報課
Tel: 03-5911-5784

【東京事務所】〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-53-11 今井三菱ビル8F
【本社】〒460-0014 愛知県名古屋市中区富士見町8-8 OMCビル

Management

決算説明会で今期の方針を語る

「リユースの拡大加速」や「モバイルの確立」など 前期に掲げた対処すべき5つの課題を着実に実行

ゲオグループの2016年3月期の決算説明会が、5月18日、東京・大手町のフクラシア東京ステーションでアナリストやメディア関係者を招き開催されました。説明会に臨んだ(株)ゲオホールディングスの遠藤結蔵社長は、前期を総括するとともに、今期の見通しについて次のように語りました。

2016年3月期の決算概要をご説明します。当期の連結売上高は前期比0.9%減の2,679億円となり、6期ぶりに減収となりましたが、営業利益は前期比73.2%増の165億円、経常利益は77.7%増の178億円、当期純利益は44.0%増の105億円と、いずれも2期連続で増益となりました。

主要商材別の状況は、「レンタル」の売上高が前期比5.8%減の784億円で、売上高構成比は32.6%でした。「リユース」の売上高は全体で前期比5.4%増の852億円となり、売上高構成比は35.4%でした。このうちゲームソフト、CD・DVDなどの中古品を扱う「メディア商材」の売上高は、ほぼ前期と同じ486億円でした。また、セカンドストリートやジャンプストアなどのショップで中古衣料・服飾雑貨などを販売する「リユース商材」の売上高は、前期比13.2%増

の366億円でした。一方、ショップで取り扱っているゲームソフトやゲーム機などの「新品」の売上高

は、新しいゲーム機種が出なかったこともあり、前期比3.0%減の771億円で、売上高構成比は32.0%でした。

私は昨年、対処すべき5つの課題を掲げ、その解決に努めてきました。具体的には、「リユースの拡大加速」「メディアの利益維持・向上」「モバイルの確立」「ネットワーク戦略の継続深耕」「新規事業領域の獲得」です。このうち「リユースの拡大加速」については、リユースの店舗数が2016年3月末時点でフランチャイズ店を含めて前期比1.8倍の508店舗に達し、出店が加速しています。

「メディアの利益維持・向上」につ

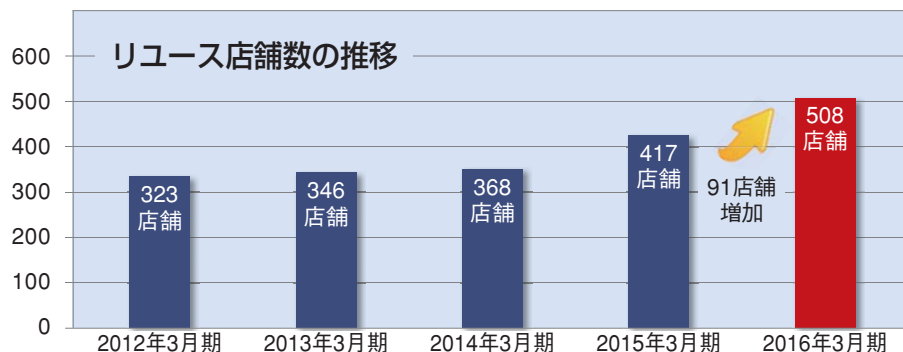
いては、メディア系は売上高が前期とほぼ同じでしたが、収益は5.7%増え、粗利率の上昇で利益を確保しています。「モバイルの確立」については、携帯電話などの販売・買取を行う専門店「ゲオモバイル」の出店を進めており、格安SIMカードと新品・中古携帯をセットにした「ゲオスマホ」の販売も開始しました。

「ネットワーク戦略の継続深耕」では、今年2月に映像配信サービス「ゲオチャンネル」をスタートしました。利用代金は月額590円（税抜）と、業界の中では最安値に近い価格で提供しています。また、ゲオショップのお客様向け「ゲオアプリ」が、昨年10月に400万ダウンロードを達成しています。そのほか、オリジナルアプリペイドの電子マネー「ルエカ」のサービスも開始しました。

「新規事業領域の獲得」については、引き続きM&Aを視野に入れ、探知機を高く上げて探っていきたいと思っています。（次ページに続く）



決算説明会で2016年3月期の決算概要を説明する株式会社ゲオホールディングス代表取締役社長の遠藤結蔵



リユース事業の拡大、新規事業・商材の開拓など 今期も対処すべき4つの課題に取り組む

次に2017年3月期に取り組むべき4つの課題についてご説明します。

1つは、「リユース事業の拡大継続」です。リユース事業については、可処分所得が伸び悩んでいることから、リユース市場自体は年率10%ぐらいで伸びていくだろうと見込んでいます。これを受け、今期は100店舗、来期も100店舗の出店を計画し、2018年3月期の段階で合計700店舗超のリユースショップを出店していきます。出店エリアは、関東や関西が中心になると思います。都心部は地方に比べるとまだ店舗数が少なく、手応えもあり、出店の余地があります。一方、海外展開については、現在調査中ですが、早ければ今期中に北米への出店を考えていきたいと思っています。

2つ目の課題は、「メディアショップの集客力を活用した新規事業・商材の開拓」です。これは、主業であるレンタルを担うゲオショップの集客力を活かし、携帯電話などの新規商材を売っていきこうということで、エリア単位や店舗ごとに市場の状況に応じた商材を選択し、柔軟かつ迅速に販促やマーケティングを実施し、深掘りしていくつもりです。メディアショップは2016年3月時点で943店舗に

達しますが、今期も市況を見ながら、良い物件が見つければ出店数を増やし、最低でも20店ぐらいは改装・移転していきます。

■オムニチャンネル・リテイリングの実現

3番目は、「オムニチャンネル・リテイリングの実現」です。オムニチャンネルは、実店舗やオンラインストアなどのあらゆるチャンネルを統合して、どの販売チャンネルからでも同じように商品が購入できる環境を実現することですが、我々には400万ダウンロード数を誇る「ゲオアプリ」がありますので、これを基軸にしながら、お客様の望まれるときに望まれる形で、ご提供していければと思っています。まずは、ゲオオンライン、ゲオチャンネル、宅配レンタル、「クチコ」(ゲオのレビューアプリ)、電子コミックなどを活用し、リユースの店頭在庫をネットでも販売していきます。私どもはこのオムニチャンネルを勝手に“併売”と呼んでおりますが、こういった販売方法の割合を高めていこうと考えています。この分野はまだまだ深掘りができると思いますので、リユースのEC化、併売については拡大していこうと思います。

4番目は「新規事業領域の獲得」です。これは前期からの継続事項で



(株)ゲオホールディングス代表取締役社長 遠藤結蔵

すが、引き続き既存ビジネスの延長あるいは新たな領域でのM&Aなどを模索していきます。

■売る力をつけていく

我々はこれまでレンタル業を主業にしてきたこともあり、ものを売るレベルが不足していたのではないかと考えています。我々がなぜ中古の携帯電話を売り出したかという、これはショーケースに置いておけば売れるというものではありません。多少なりとも説明しなければ売れません。オムニチャンネルもやっていますが、それ以前にまず、店頭できちんと説明して売るという力をつける、販売力をしっかりとつける。まずはそういう地盤固めをしながら、今期に対処すべき4つの課題を実行していきます。

以上のような取り組みを行うことで、2017年3月期は売上高2,770億円、営業利益110億円、経常利益120億円、純利益60億円を見込んでいます。

なお、株主還元については従前通り安定的に、中長期的に実施していきたいと思っており、株主優待については、3月31日および9月30日現在の株主名簿記載の株主様で、1単元(100株)以上保有されている方に、レンタル商品ならば全品半額、またはリユースの割引券2,000円相当を還元させていただきます。

オムニチャンネル・リテイリングの概念図



<経営成績に関する分析>

当社グループを取り巻く環境を概観すると、メディアショップについては、海外市場で先行する動画配信の国内市場における活性化が予想され、加えてスマホの台頭などによるお客様の時間消費選択肢の多様化に拍車がかかっていることで、パッケージソフト産業からネットワーク産業へと市場が移行しつつあります。

一方、リユースショップについては、個人間売買やネット販売の活性化などで、市場が1兆5,000億円を超えており、「リユース」の認知度はますます高まり、成長が加速しています。さらに、両業態に共通する商材としてモバイル商品を扱っていますが、この商材については、総務省によるスマホ料金の適正化が促され、「格安スマホ」に注目が集まり、専門

業態の育成をはじめとする取り組み強化が有効に働き始めています。

このような環境のもと、当社グループでは、「豊かで楽しい日常の暮らしを提供する」を企業理念とし、環境の変化に合わせた取り組みを試しながら、販売網とシェアの拡大に努めてきました。その結果、2016年3月末における当社グループの店舗・施設数は以下の通りとなりました。

<経営方針>

リユースショップについては、リユース店舗の増加やネット販売・個人間売買支援サイトの成長などにより、他企業の出店や異業種からの参入など、競争が激しさを増していることから、出店を加速し、他企業を凌駕する圧倒的リーディングカンパニーとしての地位を確保することを目指します。

一方、メディアショップについては、レンタルの市場規模はゆるやかに縮小しているものの、中古のゲーム機・ゲームソフトを中心としたメディア系リユースは安定しています。さらなる占有率の向上を図るため、直営店を中心に全国に1,000店舗近くを有するメディアショップの集客力を事業展開の核とし、顧客志向から新規事業・商材を開拓していくとともに、リアル店舗ならではの価値を再考し、店舗の魅力向上を図っていきます。

また、両業態に共通する商材として扱っているモバイル商品については、成長を続ける市場で確固たる地位を確保するため、さらなる規模の拡大が必要であり、品質の向上、サポート体制の充実など、リユース品への不安を払拭する取り組みや、在庫の確保を進めていきます。

◆2016年3月期 連結業績

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
連結業績	267,910	16,552	17,824	10,563
前年同期増減率	△0.9%	73.2%	77.7%	44.0%

◆2017年3月期の連結業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
第2四半期 累計	129,000	4,500	5,100	2,460
通期 (16.4~17.3)	277,000	11,000	12,000	6,000

◆2016年3月期 主要商材別売上高・粗利益

(単位:百万円)

経常利益	売上高	前期比	粗利益	前期比
レンタル	78,481	94.2%	47,885	98.2%
リユース品計	85,247	105.4%	47,221	110.4%
メディア系	48,632	100.2%	21,444	105.7%
リユース系	36,614	113.2%	25,777	114.6%
新品	77,156	97.0%	11,189	97.2%

※レンタル/リユースのショップ別ではなく、レンタル/リユースショップにおける各商材(レンタル・メディア系リユース・新品)ごとのカテゴリーで集計

◆2016年3月期末における店舗数

(単位:件数)

	直営店	代理店	FC店	合計
グループ全体	1,417	94	126	1,637 (+47)
メディア系	943	94	82	1,119 (△44)
ゲオモバイル	7			7 (+4)
融合系	121			121 (+23)
リユース系	343		44	387 (+68)
ウェアハウス	10			10 (0)

◆連結業績(通期)の推移と2017年3月期の予想

(単位:百万円)



◆連結業績(上期)の推移と2017年3月期上期の予想

(単位:百万円)



※見通しに関してはさまざまな前提に基づいたものであり、記載された将来の予想数値や施策の実現を確約したり、保証するものではありません

■ ゲオの全国の直営245店舗に「セルフレジ」510台を導入

(株)ゲオホールディングスの子会社である(株)ゲオ(吉川恭史社長)は、全国の直営ゲオショップ245店舗に510台のセルフレジを導入しました。



ゲオ守山吉根店のセルフレジ

ゲオは全国に約1,000店の直営ゲオショップを運営し、低価格戦略を柱に消費者のニーズに応じてきましたが、近年、エンターテインメントに求められるニーズがさらに多様化しており、魅力ある売り場づくりがますます重要になっています。同時に、ゲオショップでは平均500万MAU*の利用があり、レジ業務の効率化が必要不可欠となっています。

こうした背景を受け、「セルフレジ」を自社開発し、2015年4月～11月にゲオショップ96店舗に200台のセルフレジを導入。効率化などについて検証を行いました。その結果、想定以上にセルフレジの利用率が高く、レジ混雑の解消や利便性向上により、レンタル売上は2.3%、物販売上は4.2%増加したことが実証されました。これは、セルフレジを導入したことで店舗スタッフに余裕が生まれ、物販売場の販売力向上にあてることができたことが理由だと考えられます。

この結果を受け、ゲオショップの中でも来客者数が多い店舗から順次セルフレジを導入することとし、今年3月までに合計245店舗に510台を導入しました。ゲオでは、今後も売上貢献を目的に、セルフレジを導入していく計画です。 * 月間ユニークアクティブユーザー

■ リユース店が500店舗達成 毎年100店舗の出店目指す

ゲオのリユースショップが、今年3月5日にオープンしたセカンドストリート鴻巣吹上店(埼玉県鴻巣市)で500店舗目となりました。2014年12月に400店舗に到達してから、約15か月で100店舗を追加出店したことになります。

ゲオは、「豊かで楽しい日常の暮らしを提供する」という企業理念のもと、リユースの大切さ、便利さを伝える企業として、衣料・服飾・家具家電・生活雑貨など生活に必要なものがすべて揃う総合リユースショップ「セカンドストリート」や、衣料・服飾専門のリユースショップ「ジャンブルストア」を積極的に出店してきました。

ゲオでは、2016年度中に100店舗を出店して600店舗に、さらに2017年度にも100店舗を出店して合計700店舗超



を目指しており、今後もリユース市場を牽引していきます。



セカンドストリート鴻巣吹上店

New Service

全国のゲオグループでペイメントサービス「Lueca」をスタート

(株)ゲオホールディングスの子会社で、プリペイドカードの発行・売買および管理を目的に昨年12月に設立した(株)ゲオペイメントサービス(林俊樹社長)は、店頭で現金チャージが可能なペイメントサービスを今年2月より開始しました。

ゲオグループはオムニチャネル・リテリング化を進めており、お客様にさらに便利に利用してもらうため、リアル店舗・WEBサービスのすべてでシームレスに買い物ができる環境づくりを進めています。ペイメントサービスはその基盤となるもので、オリジナル電子マネー「Lueca」カードに現金をチャージして利用します。

「Lueca」は、ゲオをはじめ、総合リユースショップ「セカンドストリート」、総合モバイルショップ「ゲオモバイル」など、全国のゲオグループ約1,600店舗とWEBサービスで利用ができ、現金チャージだけでなく、お客様が中古品などを売る際にゲオが支払う代金もチャージできるのが特徴です。このため、セカンドストリートやゲオモバイルで貯めた買取チャージをゲオでレンタルに使うなど、他のカテゴリーの店舗でも相互に使用できます。

このように「Lueca」は、お客様のニーズに寄り添った新サービスを目指しています。



「Lueca」概要

- 上限金額：50,000円(1回チャージは1,000円単位で40,000円まで)
- カード発行方法：全国ゲオグループの店頭にて発行
- 有効期限：最終利用日から5年
- ご利用可能店舗：全国のゲオグループ(取扱店舗ステッカー掲示店舗)
 - ・ゲオショップ
 - ・セカンドストリート
 - ・ジャンブルストア
 - ・スーパーセカンドストリート
 - ・ゲオモバイル
 - ・WEBサービス
- 現金チャージ：
 - 1,000～4,000円▷1%
 - 5,000～9,000円▷3%
 - 10,000～40,000円▷5%
 - 買取チャージ▷10%
 (今後、変更の可能性あり)

中古スマホ+格安SIM 「ゲオスマホ」のサービス拡大

ゲオホールディングスとNTTコミュニケーションズ(株)は、2015年4月、格安SIM市場のさらなる浸透・拡大を目的に業務提携し、独自のモバイル通信サービス「ゲオ×OCN SIM」を商品化。格安スマホサービス「ゲオスマホ」として展開しています。

「ゲオスマホ」は、中古の携帯端末+SIMのセットだけでなく、新品スマホ+SIMや、中古・新品端末のみの購入も可能です。また、SIMも「音声SIMタイプ」または「通信SIMタイプ」から選ぶことができます。さらに会員証機能付き「ゲオアプリ」や、中古衣料のeコマースアプリ「セカンドストリート」など、ゲオグループのアプリを事前にインストールして提供します。

2015年5月には、全国のゲオモバイル10店舗でMNP(電話番号ポータビリティ)の音声対応SIMカードを即日受け渡しするサービスを開始。さらに、同年7月には、UQコミュニケーションズ(株)の格安SIM「UQ mobile」と組み合わせた格安スマホをセット販売しています。UQ mobileは今年6月、ゲオの中古スマホに対して「端末購入アシスト」や「マンスリー割」を適用しました。



「ゲオスマホ」発表会で展示した中古スマホ (2015年4月2日)

多彩な約8万タイトルが見放題 「ゲオチャンネル」サービス開始

ゲオは、映像配信を手がけるエイベックス・デジタル(株)と協業し、両社の強みを活かした新映像配信サービス「ゲオチャンネル」を今年2月より開始しています。

「ゲオチャンネル」を契約されたお客様は、映像配信を利用しながら、ゲオショップ店頭でお得なレンタルサービスが利用できる“ハイブリッドVOD(ビデオ・オン・デマンド)”の提供が受けられます。料金は、映画、ドラマ、アニメ、音楽、成人向けなど多彩な13ジャンル約8万タイトルの中から好きな作品がいつでも見放題になる「ベーシックコース」が月額590円(税抜)、ゲオショップの旧作DVD/Blu-rayが月に20本まで借りられるオプションを追加した「店舗プラスコース」が1,180円(税抜)です。

映像を楽しむ機能としては、ユーザーにピッタリの作品を届ける「レコメンド機能」、見たい作品を回線を気にせず楽しめる「ダウンロード機能」、お気に入りの作品をリスト化して視聴できる「クリップ機能」など、便利な機能が充実しています。



<料金(税抜)>

- ベーシックコース:月額590円。配信コンテンツ見放題 ※個別購入タイトル有
- 店舗プラスコース:月額1,180円。配信コンテンツ見放題+ゲオショップの旧作DVD/Blue-Ray20本までレンタル

増え続ける会員証アプリ「ゲオアプリ」のダウンロード数

昨年10月に400万ダウンロードを達成したゲオの会員証アプリ「ゲオアプリ」は、会員証機能以外に、全国約1,200店舗のゲオショップで使えるお得なアプリ限定クーポンや、作品・在庫検索の利用、レンタル映像・CD・コミック、ゲームソフトの口コミ・レビューの書き込み・閲覧、そしてアプリ内ポイント「ゲオス」の利用でコンテンツが楽しめる総合エンターテインメントアプリです。2013年11月にリニューアル後、2014年9月に300万ダウンロードを超え、その後1年で400万ダウンロードを達成。ゲオショップの年間利用者は約1,600万人に達することから、まだまだ伸びることが予想されます。また、今年2月にサービスを開始した映像配信サービス「ゲオチャンネル」と共通IDで利用できるなど、相乗効果も見込めます。

ゲオは、オムニチャンネル・リテイリングの構築に向けて、エンターテインメント領域におけるリアル店舗とネットの補完を加速させ、消費者目線でサービスの拡充を図っていきます。



<ゲオアプリの主な機能>

- アプリ限定割引クーポン
- セールチラシ
- 店舗検索
- 会員証機能
- 店舗取扱在庫の検索
- レンタル返却 アラート通知
- レンタル履歴の確認
- お気に入り商品タイトルの登録
- レンタルDVD/CD/コミック、ゲームなど作品レビュー機能
- アプリ内ポイント「ゲオス」の付与・利用など

日本最大級3,000台の中古携帯を揃えた「ゲオモバイル アキバ店」がリニューアルオープン

2014年7月に東京・秋葉原にオープンした「ゲオモバイル アキバ店」が、日本最大級となる常時3,000台以上の中古携帯を揃えた総合モバイルショップとして今年2月にリニューアルオープンしました。同店は7階建てのビルで、1階から6階がモバイルフロアとなっています。1階は、携帯・端末の買取、SIM契約、設定サービスなどの接客を中心としたサービスを提供。2階はiPhone/iPad、3階と4階はAndroid、5階はタブレット&ガラケーと、各フロアでお客様のニーズに合った中古携帯を選ぶことができます。また、6階は催事フロアで、SIMやスマホに詳しくない人でも安心して中古携帯が利用できる「節約スマホの作り方」などの講座を定期的で開催していく予定です。「ゲオモバイル アキバ店」は、ゲオが運営するモバイルショップの旗艦店として位置づけ、中古携帯市場の活性化、次世代型モバイルショップのあり方などを提案していきます。

「ゲオモバイル」は、アキバ店のリニューアル以降も、「ゲオモバイル博多筑紫口店」(3月19日)、「ゲオモバイル名古屋栄森の地下街店」(4月23日)、「ゲオモバイルなんばウォーク店」(6月11日)の3店舗を出店しました。現在、「ゲオモバイル」は全国に55店舗(2016年5月末時点)を展開していますが、2018年3月末までには100店舗の出店を目指しています。



リユースショップの旗艦店「スーパーセカンドストリート大宮日進店」2周年

ゲオの集客力を活かしたリユース大型ショップ「スーパーセカンドストリート大宮日進店」が、今年5月に、オープンしてから2周年を迎えました。

同店は、リユースの啓蒙に関わるさまざまな取り組みを行う店舗としてスタート。店内には集客力の高いDVD・CD・コミックなどのレンタル商材と、ゲーム・書籍・衣料品・雑貨・家具・家電製品・スポーツグッズ、アウトドア用品、貴金属、ブランド品などのリユース商材を融合させ、安価で親しみやすいクオリティの高いリユース商材を揃えています。また、お子様連れのファミリーがゆっくりと買い物を楽しめるように、カフェや大きなキッズスペースを併設しています。

昨年8月末には、不要になった衣料品を回収、リサイクルした技術で製造した燃料で走らせる本物の「デロリアン*」を日本で最初に展示。大勢のファンで賑わいました。

*映画「バック・トゥ・ザ・フューチャー」に登場する車型タイムマシン



住 所 埼玉県さいたま市北区日進町3-372
電 話 048-661-7200
営業時間 10:00 ~ 24:00 年中無休

「セカンドストリート本山 買取専門店(名古屋市千種区)」6月11日にオープン

総合リユースショップ「セカンドストリート本山 買取専門店」が、6月11日に名古屋市千種区にオープンしました。

セカンドストリートは、衣料品から雑貨、家具、家電、趣味用品など生活に関わるあらゆる商品の買取・販売をしているリユースショップで、リユース品の売上拡大に伴う商品調達強化のため、「買取」に特化した店舗として初めて出店しました。当ショップには、ラグジュアリーブランドをはじめ、高額のバッグ・シューズ・腕時計などに精通した専門のスタッフを配置し、幅広い買取に対応します。

ゲオグループのリユース事業は順調に推移しており、中でもオンラインストア(EC)の売り上げは前期比300%増と大きく伸ばしています。買取専門店の出店は、ラグジュアリーブランドの調達に効果的と考えており、「セカンドストリート本山 買取専門店」の実績をふまえ、今後同様の専門店の出店を検討していきます。



住 所 名古屋市千種区東山通1-32
電 話 052-788-7751
営業時間 12:00 ~ 20:00 / 年中無休



■石井暁ストアディレクターのプロフィール
埼玉県川口市出身。20歳よりセカンドストリート鴻巣店（現ジャンプストア鴻巣店）で2年間アルバイト勤務した後、2002年に前法人である(株)フォーユーへ入社。セカンドストリート鴻巣店の店長を経て、商品企画部で5年間勤務。出店のクオリティ管理や新店の仕組み作りを経験し、2015年4月よりスーパーセカンドストリートのストアディレクターを務める

大型店の圧倒的な集客力を強みに リユースを体験できる店舗にしていきたい

2014年5月にさいたま市北区にオープンしたレンタルとリユースが融合した大型店「スーパーセカンドストリート大宮日進店（以下、大宮日進店）」の取り組みが注目を集めています。

ゲオグループが展開するリユースショップの「セカンドストリート」は家電や家具などを中心に、「ジャンプストア」は古着を中心に取り扱っています。しかし、何でも揃うリユースショップを実現し、より便利で楽しく、使えるサービスをお届けするためには、商材を拡大し、店舗も大きくする必要があります。大宮日進店は、こうした総合リユースのコンセプトを実現し、同時に「美しくない中古屋さん」というリユース店舗のイメージを180度変える大型店舗として企画されました。これまでのリサイクルショップやリユースショップの汚い・雑多なイメージを払拭するため、清潔さや明るさ、商品の状態や陳列にこだわり、誰でも入りやすい店づくり・環境づくりに力を入れてきました。リユースだけではなく、ゲオのコンテンツである映像や音楽のレンタルやビデオゲームなどを導入している点も大きな特徴で、「ゲオの総合店舗」とも言えます。

今回は、同店舗の活動について、(株)ゲオ事業企画部の石井暁ストアディレクターに聞きました。

—これまでの取り組みを尋ねます。

石井 グループ内の先行モデル店舗として、大宮日進店は「新しい提案」と「良い売り場の基準を作る」という二つの側面が求められています。オープンから2年が経った今は、お客様の暮

らしをより豊かにできる提案を大宮日進店を通して伝えていきたい。そんな思いから、ただ商品が並んでいる状態ではなく、新しい発見や、新しい「こと」を始められる、そのきっかけづくりを店舗で実現しようと思っています。

提案の事例では、毎週末に主に子どもを対象としたイベントを開催しています。地域の団体さんで行うワークショップ、絵本の読み聞かせなどを行っており、小さい頃からリユースに触れる機会をつくろうという取り組みになります。また、その他の大人向けの提案では、初めてキャンプをする方に、リユース品を用いたアウトドア講習会を開催しています。

さらに店内の設備ではキッズスペースやカフェを設けており、快適な環境でご家族が一日中楽しんで過ごせる工夫をしています。店内は物品の販売だけではなく、地域のコミュニティの一部になることも目指しています。こうしたイベントや設備が奏功し、大宮日進店では月に約2万人のお客様にご利用いただいております。レンタルを目的に来店した人がリユースを利用する相乗効果も出ています。

—石井さんの携わっている業務は？

石井 現在、全国で6店舗展開しているスーパーセカンドストリートのストアディレクターとして、販売や陳列のマニュアル作成など、商品を守るための仕組み作りに携わっています。「良い売り場の基準を作る」という業務です。スーパーセカンドストリートは、郊外型の大型店舗で来客数も多いため、企画立案や実行などを検

証しやすい環境でもありますので、各種イベントも先行して実験しています。先日、社内のアイデアコンテストでも当店の子供向けのイベント企画が、最優秀賞に選ばれ、8月をメドに大宮日進店で開始する予定です。—今後の目標を聞かせてください。

石井 まず第一に、来店したお客様が「何か新しい『こと』」を始めたいと思える店舗にしていきたいですね。生活を豊かにするための新しい情報を提案し、興味を惹く売り場を展開することが我々の使命だと考えています。いろいろな商品を手軽に揃えられる点がリユースショップの強みでもあるので、きっかけ作りだけに止まらず、継続していく中でも楽しんで利用してもらえるような存在にしていきたいです。

二つ目は、大宮日進店の活動を多くの人々に知ってもらい、広めていくことです。大宮日進店は、集客や販売に関わるさまざまな取り組みを行っています。このような工夫を通じて、リユースショップを使う人を1人でも増やし、使い捨ての消費中心の社会から、まだ使える物を次の利用者へバトンを渡すように活かしていく「リユースの良さ」を届けていきたいと考えています。結果として、限られた資源を有効活用できるエコな社会構築に貢献できたら良いですね。今後は、イベント活動をさらに強化するなど、より地域と密着してリユースを浸透させていきたいと思っています。



「大宮日進店」では子どもたちが自由に遊びゲーム体験もできる

◆スーパーセカンドストリート大宮日進店
オープン日 2014年5月3日
売場面積 693坪
客数 年間21万人、直近5月：1万8,000人
客層 20代～40代 男女比5:5
売上 2016年3月期4億2,500万円
直近5月の月商：3,900万円
スーパーセカンドストリート全体で2016年3月期は前期比150%の約17億円

ゲオネットワークスが野球ゲームアプリ「ベースボールマニア」提供

株ゲオネットワークス(林俊樹社長)は、プロ野球公式戦と連動した野球ゲームアプリ「ベースボールマニア」の提供を開始しました。実在のプロ野球選手の成績を用いて、実際のプロ野球公式戦と連動しながら楽しむ野球ゲームで、ユーザーが組んだチームの所属選手が実際の試合で活躍すれば、それに応じてポイントが獲得できます。プロ野球のレギュラーシーズン全試合を対象に、獲得したポイントの総計で他のユーザーと競い合います。シーズン中はほぼ毎日、試合とともにゲームが楽しめます。

ゲオインタラクティブ デジタルコミック事業を展開

株ゲオインタラクティブ(林俊樹社長)のコミック事業部は、2008年より「Group-H」の名称でデジタルコミックの出版事業を行っており、累計500タイトルを超える漫画のラインナップを国内200以上の電子書籍配信サイトで販売しています。スマホの普及と女性ライトユーザーの増加を見込み、2014年にはティーンズラブコミックレーベル「恋愛シヨコラ」を始動。最近では出版各社と提携し、定期的な単行本リリースも行っています。



ゲオビューティーがネイル事業を本格始動 「ねいるんるん」1号店を名古屋栄にオープン

株ゲオビューティー(吉川恭史社長)は、4月1日、新規事業部門であるネイル事業の第1店舗として、全23席、うちフット10席を有する日本最大級のネイルサロン「ねいるんるん」を名古屋市栄にオープンしました。ハンド100種、フット100種、計200種のデザインを用意し、カラーや配置を自由に選べます。



ねいるんるん名古屋栄本店
住所 名古屋市中区錦3-7-13 ユーハウスビル1・2階
電話 052-955-5811 営業時間 09:00 ~ 23:00 / 不定休

レンタルDVD/Blu-ray/CD/洋画

- ① スター・ウォーズ/フォースの覚醒 SF
- ② 007 スペクター アク
- ③ エベレスト ドラマ
- ④ ジュラシック・ワールド(2015) SF
- ⑤ ブリッジ・オブ・スパイ ドラマ
- ⑥ クリッドチャンプを継ぐ男 青春・S
- ⑦ サバイバー(2015) アク
- ⑧ 2.メイズ・ランナー：砂漠の迷宮 SF
- ⑨ ラスト・ナイツ アク
- ⑩ アントマン SF

レンタルDVD/Blu-ray/CD/邦画

- ① 劇場版 MOZU
- ② 映画 俺物語!!
- ③ バクマン。
- ④ ギャラクシー街道
- ⑤ グラスホッパー
- ⑥ ヒロイン失格
- ⑦ S-最後の警官-奪還 RECOVERY OF OUR FUTURE
- ⑧ 進撃の巨人 ATTACK ON TITAN 1 初ワザワールド
- ⑨ 映画 ビリギャル
- ⑩ 図書館戦争 THE LAST MISSION

ゲオランキング 2016年5月度

※レンタル映像のジャンル アク：アクション、S：スポーツ、コメ：コメディ、サス：サスペンスの略
※1：バック・時計・財布・サングラスなどのラグジュアリーブランド品

レンタルコミック/洋画

- ① 進撃の巨人 19巻 講談社 少年
- ② ONE PIECE 81巻 集英社 少年
- ③ 暗殺教室 19巻 集英社 少年
- ④ テラフォーマーズ 16巻 集英社 大判
- ⑤ アイアンヒーロー 20巻 小学館 大判
- ⑥ キングダム 42巻 集英社 大判
- ⑦ 東京喰種トーキョーグール 6巻 集英社 大判
- ⑧ 七つの大罪 20巻 講談社 少年
- ⑨ ちはやふる 31巻 講談社 少女
- ⑩ 俺物語!! 11巻 集英社 少女

ゲームソフト/洋画 新品

- ① 妖怪三国志
- ② ドラゴンクエストモンスターズジョーカー 3
- ③ 星のカービィ ロボボプラネット
- ④ 実況パワフルプロ野球2016 PS4
- ⑤ 実況パワフルプロ野球2016 PS3
- ⑥ 実況パワフルプロ野球2016 PSV
- ⑦ ダークソウル3 PS4
- ⑧ ファークライ プライマル PS4
- ⑨ 通常)ワンピース パーニングブラッド PS4
- ⑩ スターオーシャン5 インテグリティ アンド フェイスレス PS4

ゲームソフト/洋画 中古

- ① モンスターハンタークロス 機種 3DS
- ② ドラゴンクエストモンスターズジョーカー3 3DS
- ③ ダークソウル3 PS4
- ④ 廉価)モンスターハンター 4G 3DS
- ⑤ コール オブ デューティ ブラックオプス3 PS4
- ⑥ スプラトゥーン WiU
- ⑦ 廉価)とびだせ どうぶつ森 3DS
- ⑧ ウィッチャー 3 ワイルドハント PS4
- ⑨ ディビジョン (ネット専用) PS4
- ⑩ 大乱闘スマッシュブラザーズ for ニンテンドー 3DS 3DS

レンタルCD/洋画

- ① THE JSB LEGACY
- ② COSMIC EXPLORER
- ③ あの日 あの時
- ④ 超いさもはかり〜てんねん記念メンバーズBESTセレクション〜
- ⑤ THE BEST - DELUXE EDITION
- ⑥ シャンデリア
- ⑦ E.G. SMILE -E-girls BEST-
- ⑧ YELLOW DANCER
- ⑨ The World's On Fire
- ⑩ DREAMS COME TRUE THE BEST! 私のドリカム

中古携帯販売/洋画

販売価格(税抜)

- ① SoftBank/Apple iPhone5 16GB 12,800
- ② SoftBank/Apple iPhone5s 32GB 19,800
- ③ SoftBank/Apple iPhone5s 16GB-s 17,800
- ④ au/Apple iPhone5s 32GB 19,800
- ⑤ au/Apple iPhone5 16GB 12,800
- ⑥ au/Apple iPhone5 16GB-a 17,800
- ⑦ SoftBank/Apple iPhone5 32GB 14,800
- ⑧ docomo/Apple iPhone5s 32GB 30,800
- ⑨ SoftBank/Apple iPhone4S 16GB 6,980
- ⑩ au/Apple iPhone5 32GB 14,800

ブライオス/洋画 ランク

- ① COACH
- ② LOUIS VUITTON
- ③ GUCCI
- ④ CHANEL
- ⑤ HERMES
- ⑥ Salvatore Ferragamo
- ⑦ Christian Dior
- ⑧ CELINE
- ⑨ PRADA
- ⑩ FENDI

※1

編集後記

2016年4月より、ゲオホールディングス広報部が立ち上がりました。安・近・短をコンセプトにワンコイン戦略で規模を拡大し続けてきたゲオグループは、昨年度からオムニチャネル・リテリ

ングによるデジタルへの深耕、中古携帯等の新商材の開発、そして第2の柱となるリユースチェーンの拡大など、新しい事業に全力で取り組んでいます。今年で創業30周年を迎える節目に、

新・ゲオの最新情報をいち早くお届けするため、東京(大塚)に広報部を置き、スピーディに対応していきます。今後ともご支援をいただけますようよろしくお願い申し上げます。(J.T)

