

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	648	配信日	2026/1/5	ジャンル	業界情報
テーマ	2026 年のリユース業界について				

2026 年のリユース業界は、引き続き「競争の激化」が大きなテーマとなります。

店舗数が増える中で、今後は単に「店がある」だけではなく、いかにお客様を呼び込み、来店されたお客様にどれだけ満足していただけるかが、より重要になっていくと考えています。

2026 年のやるべきこと

そのため、加盟店サポート営業部としては、サポート体制のさらなる強化に取り組んでまいります。

具体的には、ブロック研修や WEB 研修(プラチナサポート限定の内容を含む)を継続・拡充し、現場力の底上げを図っていきます。また、プラチナサポートに加盟されている店舗様におかれましては、ロールプレイングや価格相談などのサポートを積極的に活用していただき、日々の営業に役立てていただきたいと考えています。

集客においても、ただ折込チラシを配布するだけの集客ではなく、日頃からの口コミ対策や、店頭での動的待機といった地道な取り組みの積み重ねが、来店数の差につながっていきます。



買取店とお客トラブル

一方で、リユース業界が急激に成長している反面、トラブルも増加傾向にあります。盗品の持ち込みや空き巣被害など、店舗として注意すべきリスクは高まっており、お客様と買取店とのトラブルについても、これまで以上に慎重な対応が求められます。

加えて、一昨年に実施された景品表示法的大幅な改正を受け、取引内容や説明については、より明確で誤解のない対応が必要となっています。「正しく・丁寧な取引」を行うことが、結果として店舗の信頼につながります。

2026 年の業界の動き

また、業界全体としては、国内での販売店強化や海外フランチャイズ展開など、さまざまな動きが進んでいます。2026 年に向けては、こうした流れを踏まえながら、よりお客様に選ばれるお店づくりを進めていくと同時に、店舗数が増えていく中でも組織としての質を高めていくことが重要です。

加盟店サポート営業部、そしてプラチナサポートとしても、今後は「店舗づくり」「人づくり」「組織づくり」の面で、より一層注力してまいります。

今年も、加盟店の皆さまとともに成長していける一年にしていきたいと考えております。

引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。