

リユースビジネスで 地域に「必要とされる店舗」を目指す

株式会社 ビッグジェイ
執行役員社長

玉城 哲司

Tamashiro Tetsushi

地域に根差し 沖縄のリユース界を牽引

—— 事業内容について教えてください。

当社は、貴金属やブランド品の買取・販売・質預かりを主軸としたリユースビジネスのフランチャイズ店「質屋かんてい局」を展開しています。2009年に創業し、「質屋かんてい局」那覇店をオープンしました。現在は本島で5店舗運営しています。買取事業は、お客さまが持ち込んだ貴金属やブランド品、お酒などを査定して買い取り、それを店頭で販売します。質預かり事業は、お客さまから品物を預かり、それを担保にお金を貸し付けるサービスです。元金と利息を支払うことで商品を取り戻すことができ、期間延長も可能です。お客さまが品物を必要としなくなった場合は返済が不要となり、当社の商品とし

て販売されます。買取・質預かり事業は資金需要に應えるだけでなく、良質なリユース品を市場に供給するという役割も果たしています。

これまでは販売・買取・質預かりをバランス良く運営する店舗を展開してきましたが、2025年7月にオープンした5店舗目となる小禄金城店は、販売スペースを抑え、買取と質預かりをメインとしています。販売を充実させると、商品陳列のための広い店内やゆとりある駐車スペースが必要となり、思うように店舗数を増やせないという現状がありました。そこで、買取と質預かりに特化した小型店舗であれば、比較的狭いスペースでも出店を加速できると考えました。小禄金城店で買い取った商品は他の販売スペースのある店舗で販売するという仕組みで、当社の試験的な店舗としてスタートしています。

また、那覇市古島にある本店を那

覇市真嘉比へ移転するため、自社ビルを建設中です。1階を店舗、2階を本社機能とし、今期17期中には完成する予定です。売り場面積が拡大するため、より多くのお客さまのニーズに応えられるよう、商品もサービスも今以上に充実した店舗を計画しています。

—— 貴社の強みは何ですか？

フランチャイズ店として「質屋かんてい局」を展開していますが、当社はフランチャイズ本部にあまり縛られず、自社の判断で商品を買取することができるという点が大きな強みです。そのため、市場の変化やお客さまの要望に、柔軟に対応することが可能です。また、沖縄でいち早く、創業時からCMやSNSで「買取」を強く打ち出し続けているので、認知度の高さも重要な強みのひとつです。幅広い層に認知されているので、さまざまなお



今期17期中に
本社・本店を移転オープン

課題解決に取り組み
売上127%増！

不要なものを必要としている人につなぐ
サステナブルな事業

客さまにご利用いただいています。

最近では貴金属の売却希望やインバウンド需要、軍属関係者の方々の利用も増えています。金の価格高騰や為替相場などを上手く活用していただいている印象です。創業から17年、地域に根付いた実績が信頼となり認知が広がり、お客さまにとって必要なタイミングで当社を選んでいただけているのだと思います。

課題を克服して 社員が成長し業績も向上

—— これまでの課題と具体的な取り組みについてお聞かせください。

私は元々、グループ会社である株式会社ビッグワンに在籍しておりまし

たが、2018年に株式会社ビッグジェイへ転籍し、2022年に執行役員社長に就任しました。転籍した当時、各店舗の運営方法や買取査定額、利益率にばらつきがあることが課題でした。特に、店頭の商品数を確保するために状態のあまりよくない商品を高い価格で買い取ってしまうケースも見受けられ、これが利益率の低下につながっていました。また、店舗間の商品移動も十分に行われておらず、各店舗が個別に運営されているような風潮がありました。

これらの状況を改善するため、私が得意とする経理の知識や現場の経験を生かし、少しずつ改革を始めました。全店舗の試算表を作成し、営業利益や利益率などを店長会議

玉城 哲司 PROFILE

1967年、読谷村出身。読谷高校卒業後、東京の大原簿記学校に進学し、全経簿記上級を取得。卒業後は都内の税理士事務所に就職。帰沖縄後、ホテルメンテナンスや営業職などを経て、株式会社ビッグワンに入社。経理や総務、店長を歴任し、2018年に株式会社ビッグジェイへ転籍。経理や現場の経験を活かし、数字を基準とした改革を実施。2022年、株式会社ビッグジェイの執行役員社長に就任。

趣味

リラックスしてお酒を飲む時間が至福のひとつ。好みはハイボールやウイスキー。

指針としている言葉

「いい男になれよ」
会長からは常々言われている言葉。「いい男」の定義は、その時々自分なりの解釈。店長たちにも「いい男になれよ」と伝えている。



名護店内



名護店



コザ山内店



小禄金城店

宜野湾
愛知店

那覇店

CORPORATE DATA

社名 株式会社 ビッグジェイ
代表者 代表取締役 玉城 榮信
 執行役員社長 玉城 哲司
資本金 3000万円

事業内容 中古品のバッグ、時計、宝石・貴金属、小型電化製品等の
 買取・販売、質預かり、リサイクル業・質屋営業
取引店 北谷支店



公式HP

で共有し、会社全体の数字として考える機会を設けました。これにより、店長が自店の数字だけでなく、他店の数字も確認できるようになり、情報共有が進みました。数字を現場に落とし込み、彼らの意識を変えるきっかけ作りが私の役割でした。

2018年からはコンサル会社に協力を依頼し、全店舗で改善プロジェクトを開始しました。コンサルティング会社とともに月に1回店舗を巡回し、店長やチーフから自店の課題と解決策の進捗を確認していきました。この取り組みの大きな目的は、社員一人一人が当事者意識を持ち、自発的に考える仕掛けと環境をつくること。社員が自らの仕事がどれくらいの利益を生むのかを考え、業務効率化を図ることを目指しました。具体的には、店舗販売、査定、販売促進、管理の各業務におけるスキルマップを作成し、継続的な自己成長を促しました。また、全店舗に経営指標を導入し、数値目標を明確にすることで、現状把握と目標達成への挑戦を可視化しました。

店舗運営の改善策としては、買取価格の基準統一に取り組み、商品知識の共有を進めました。また、店舗ごとに客層が異なるため、ブランドバッグや貴金属が各店でバランスよく販売できるように、店舗間の連携を強化し商品移動を促進しました。これにより、店頭に並べる商品が少なくなるといって不適切な価格で買い取ってしまう状況も改善されました。社員の意識改革も重視し、毎月開催する全社員参加の早朝会議では、店長会議で用いる資料を使い、会社の現状や数字の解説も行いました。

—— 取り組みの成果はいかがでしたか？

地道な努力の結果、社員の意識が大きく変わりました。特に、早朝会議で今まで知らなかった情報を得た社員たちから自発的に意見や提案が出るようになったことが、店長やチーフのプレッシャーとなり、良い影響を与えたのではないかと感じています。売上も顕著に伸び、2020年の第

12期には前年比127%の売上増を達成し、約1億円の増収となりました。各店舗の売上アップはもちろん、2019年の第11期にオープンした名護店の貢献やネット販売の強化など、会社としても大きく成長した時期です。ネット販売はメルカリからスタートし、全国へと販売を拡大するため楽天に注力したことで売上が一気に伸びました。その後も順調に営業利益は右肩上がりなので、会社の成長に貢献した社員にはしっかり決算賞与として利益を還元し、コンサルティング会社導入から3年目には全社員一律で2万円のベースアップが実現しました。労働分配率を改善し、社員の頑張りが直接報酬につながる仕組みを確立できたことが何より大きな成果です。

人に寄り添う店舗を目指し 社会と未来に貢献

—— 顧客や社員に対してどんなことを大切にしていますか？

経営理念として、「必要とされる

店舗になる」というスローガンを掲げています。買取・販売・質預かりと3事業あるため、さまざまなニーズに応えることができますが、そのためには接客が何よりも重要です。お客さまにきちんと対応できるよう、貴金属やブランド品の知識、査定スキルを段階的に習得する教育を行っています。また、接客においては知識だけでなく、「明るさ」も重視しています。知識が未熟でも、明るく誠実に対応できればお客さまとの信頼関係が築けます。そこで、店頭販売ではパートタイムの明るく元気な女性スタッフを増やすことを考えています。子育て中でも働きやすいパート勤務から始め、いずれは正社員登用を希望してもらえるように、働きやすい環境や仕事を楽しめる環境を提供できるよう心がけています。また、社員のモチベーションやチームワークを高めるために、毎年4月には全社員が参加する方針発表会を開催し、前期の着地点や今期の目標、5年後10年後のビジョンを共有して、

同じ意志を持って働けるようにしています。

—— 最後に、今後のビジョンをお聞かせください。

今後は小禄金城店のような買取と質預かりに特化した小型店舗を増やしていきたいと考えています。買取・質預かりの競合店が増える中で、良い商品を確保するために買取の強化は必須課題です。フランチャイズ本部を通さず買取から販売まで自社で完結できる当社は、よりお客さまに寄り添った査定で買取ができます。店舗を増やすことで、さらに知名度が高まり、仕入れが増えて全店の販売商品が充実し来店者が増えるという流れが作れると見込んでいます。そして、将来的には宮古島や石垣島といった先島諸島への出店も視野に入れています。離島にはまだ買取・質預かり業者の参入が少ないので、各家庭にお宝がたくさん眠っているかもしれません。地元の人たちと埋蔵金を発

掘するような楽しい気持ちで、地域に根差した店舗展開を進めたいと考えています。

また、お金が必要だから売るのではなく、「使わなくなったものを売って新しいものを買う」といった、もっと気軽に利用できる場所であることを浸透させたいと思います。当社が展開する「質屋かんてい局」は、単に品物を売買する場として存在するのではなく、地域住民の生活に寄り添い「必要とされる店舗」を目指しています。急な出費でお金が必要になった際、大切な品物を手放すことなく一時的に資金を調達できる質預かりは生活を支える重要な役割を果たします。不要になった品物を買取ることで、整理整頓と同時にリユース品として次の持ち主へとつなぐことができ、持続可能な社会の実現にも貢献しています。誰もがハッピーになる仕組みなので、より多くの人に利用していただきけるよう、さらなる努力を重ねてまいります。