



主力商品：買取催事企画・運営

- 本社所在地：東京都大田区多摩川2-22-15
- 事業概要：ショッピングモールや地域公共施設などで期間限定の「買取催事」を開催。
- 常時使用する従業員：8人（2025年4月期）
- 現在の売上高：29億円（2024年4月期）
- 法人番号：5011101098777
- Web：https://marutokuya.co.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
鳴谷 拓人

### 「眠る価値」を、「新たな価値」に。

当社は買取催事を通じて、地域社会に眠る資産を新たな経済活動へとつなげる役割を担っています。ご自宅に眠る貴金属・ブランド品・骨董品など、大切にされてきた品々には、単なる物質的な価値だけでなく、それぞれの想いと歴史が宿っています。私たちはそれらを尊重し、丁寧な査定と安心できる取引を通じて、新たな価値の循環を生み出したいと考えています。また、リユース市場の活性化は、資源循環型社会の実現にも直結する社会的意義を持っています。「売る人」「買う人」双方の満足を最大化し、地域経済を活性化するとともに、持続可能な未来づくりにも貢献していきます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、買取催事開催数30店舗から200店舗への大幅増加と、単価向上施策を推進。

### 課題

- ・査定士教育プログラムの強化（接客・商品知識・査定力向上）
- ・全国主要都市での催事開催数増加
- ・デジタル集客施策（SNS広告、LINE公式アカウント運用）の強化
- ・高額商材（宝石・美術品等）に特化した専門催事の開催

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・社長直轄の買取催事事業部を新設し、エリアマネージャー職を拡充（2025年内目標）
- ・大手商業施設、ホテルチェーンとの包括提携による開催地確保
- ・自社開発アプリによる来場予約・査定管理システム導入
- ・海外バイヤーとの連携による再販ルート強化
- ・地域紙・テレビなど地域密着メディアでのプロモーション強化

### 実施体制

- ・戦略立案・催事実施・査定士育成・マーケティングを一元管理し、スピード感ある事業推進
- ・新人査定士、中堅査定士、マスター査定士とキャリアパスを明確化し、スキルとモチベーションを向上
- ・SNS広告、LINE公式運用、Web集客専任チームを設置し、来場予約数と来場率を最大化
- ・催事スケジュール管理、査定データ管理、売上集計などを自社開発システムで効率化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです