



主力サービス：訪問買取

- 本社所在地：東京都中央区八丁堀2-8-2 八丁堀共同ビル301
- 事業概要：総合買取「華丸」の経営
- 常時使用する従業員：44名 (2026年2月時点)
- 現在の売上高：11億円 (2026年2月期)
- 法人番号：2010401169282
- Web：https://www.2ndvillage.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
津村雅之

Reuse x Technologyで全てのモノの居場所をソウゾウする

私たち株式会社2nd Villageは、訪問買取事業を通じて、「不要になったモノに新たな価値と居場所を与える」ことを使命として事業を展開しています。単なるリユース業ではなく、“人・地域・モノ”をつなぐ社会インフラとして、持続可能な循環型社会の実現を目指しています。日本では少子高齢化や空き家問題、遺品整理需要の増加などを背景に、リユース市場は今後さらに拡大していきます。その中で当社は、訪問買取で培った現場力と顧客対応力を武器に、テクノロジーを活用した業務効率化・人材育成・エリア展開を進め、全国規模での事業成長を実現していきます。「家族や友人、大切な人との思い出が詰まったモノを、必要とする次の誰かへつなぐ。」この想いを軸に、リユースの可能性を日本全国へ広げ、100億円企業へ挑戦してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円の達成を目指します。現在主力である訪問買取事業を軸に、全国主要都市への出店拡大、FC展開、M&Aによる事業拡大を推進します。また、買取・査定・営業管理におけるDX化を進め、業務生産性を高めることで、高収益かつ再現性の高い事業モデルを構築します。さらに、リユース事業で培った顧客基盤を活用し、周辺サービスへの展開も視野に入れ、中長期的な企業価値向上を図ります。

課題

- ・急速な事業拡大に対応する人材採用と育成
- ・多拠点展開に伴うマネジメント体制の強化
- ・営業品質・査定品質の標準化
- ・幹部人材および管理職層の育成
- ・物流・在庫・販売網を含めたインフラ整備
- ・DX推進による業務効率化と属人化解消

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・訪問買取事業の全国展開
- ・都市部を中心とした新規出店の加速
- ・FCモデルの構築と加盟店拡大
- ・M&Aによるエリアシェア拡大
- ・Webマーケティング強化による集客最大化
- ・リユース関連システムの開発・導入
- ・高単価商材への対応強化による収益性向上

実施体制

- ・採用専門チームの強化による人材確保
- ・新人研修・査定研修・営業研修の体系化
- ・店長・マネージャー育成プログラムの整備
- ・KPI管理体制の構築による数値管理強化
- ・営業オペレーションの標準化
- ・DX推進部門の新設およびシステム投資
- ・管理部門強化による多店舗運営基盤の整備

※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