



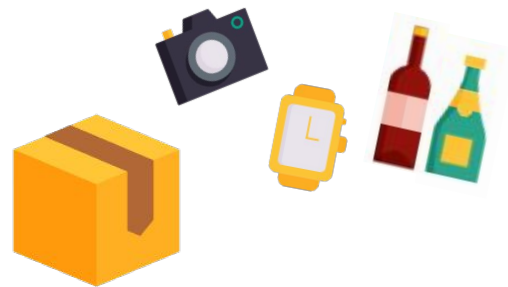
KOBE AUCTION
神戸オークション

代理店募集のご案内

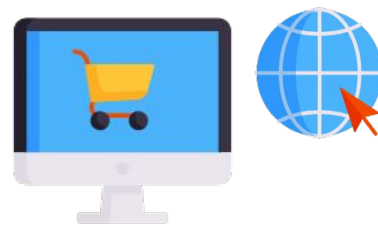
神戸オークションとのパートナープログラムについて



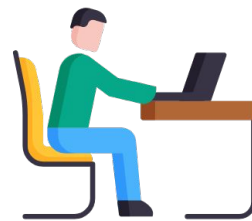
リユース品 を

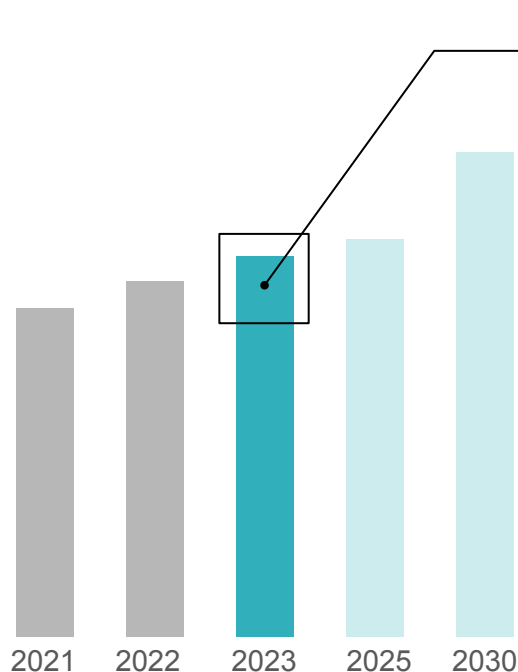


インターネット で



出品代行 する事業





3.1 兆円

リユース市場は14年連続で拡大

2030年には4兆円に到達の見込み

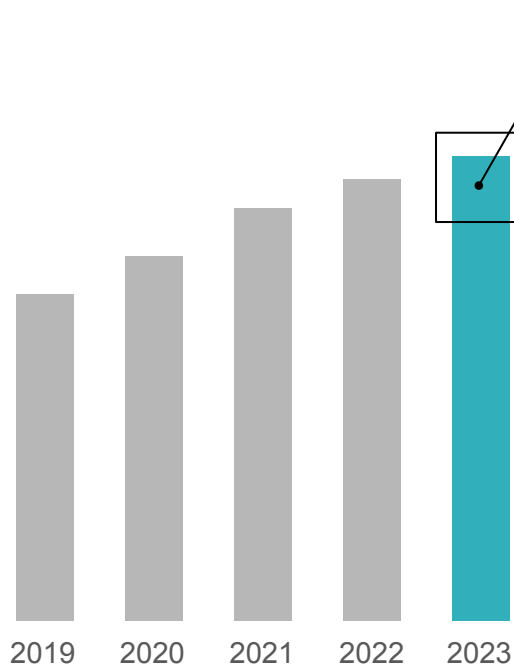
2023年のリユース市場規模は、前年比7.8%増の3兆1227億円と3兆円を超えた。

消費者の生活防衛意識の高まりから、新品よりも割安なリユース品が注目を集めている。加えて、訪日観光客によるインバウンド需要が回復していることも追い風に。

出典：リユース経済新聞 リユース業界の市場規模推計2024（2023年版）



ネット販売（CtoC-EC）の市場規模



2.4 兆円

CtoC-EC市場は年々拡大

2023年度は前年比5.0%増

CtoC-ECとは、フリマアプリやインターネットオークションを使用した個人間取引のこと。

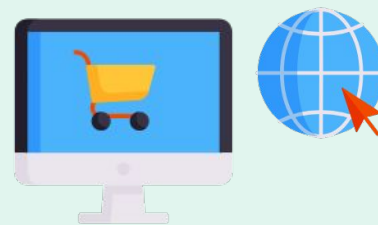
出典：経済産業省 令和2・4・5年度 電子商取引に関する市場調査（新品1次流通品含む）



リユース市場



ネット販売市場



成長市場 × 成長市場 = 負けにくく勝ちやすい



「出品代行」とは？



受け取る

お客様から売りたい
商品を受け取る（≠買取）



出品する

受け取った商品を
オークションや
フリマアプリに出品



支払う

落札・販売価格から
”代行手数料”を差し引いた
金額をお客様にお支払い

代行手数料

で

利益

を得る事業



「出品代行」と「買取販売」との比較

買取販売

- 買取金額と販売金額の差が利益となるため、利益幅が大きい
- 買取金額よりも販売金額が下回り、損をする可能性あり
- 先に商品を買って取ってから販売するため、売れ残ると在庫を抱えてしまう



出品代行

- 買取販売と比べて利益幅は少ない
- 商品を買って取らないため、損をする可能性や在庫を抱えるリスクが少ない
- 商品を買って取らないため、資金が少なくても起業できる

ローリスク × ミドルリターンの事業



出品代行の特徴 | 3つの売り方を比較



	自分で出品	出品代行	買取
売り先 (例)	メルカリ Yahoo!オークション	神戸オークション	リサイクルショップ 買取専門店
高価販売・買取	◎	○	△
現金化の速さ	○	△	◎
簡単・手軽さ	△ 自分で出品・発送	◎ 出張・持込・宅配で モノを渡すだけ※1	◎ 出張・持込・宅配で モノを渡すだけ

買取より高く、メルカリより簡単に売れる

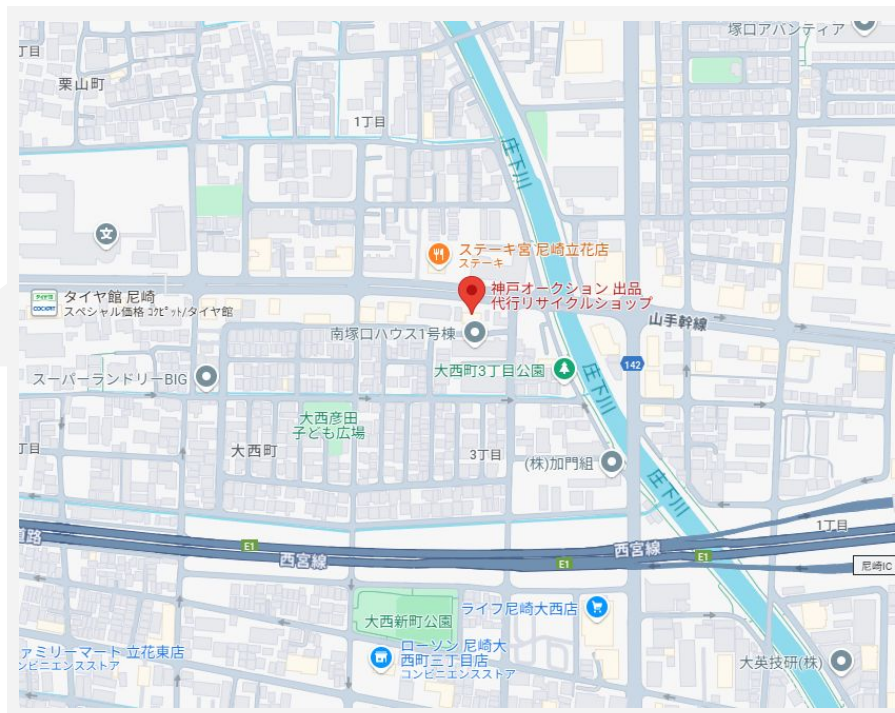


メルカリ や 買取 だけでなく、

出品代行 も スタンダードな売り方に！



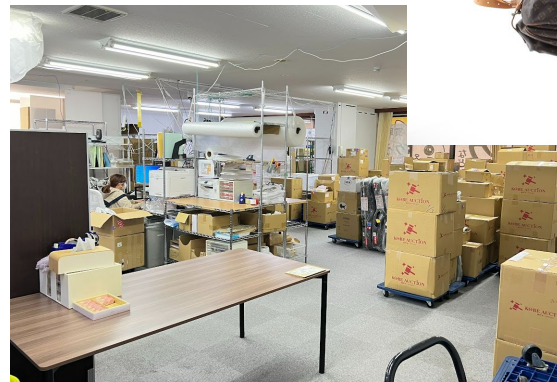
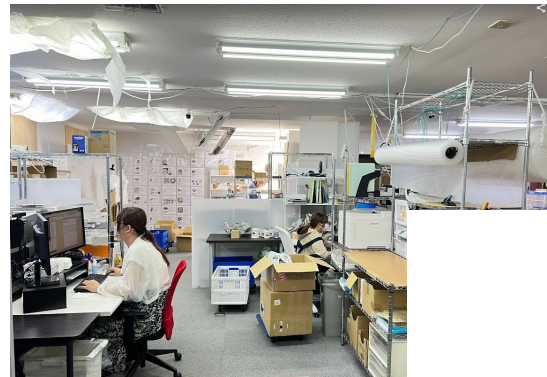
- ▶ 神戸と大阪のあいだ
- ▶ 幹線道路沿い



〒661-0023

尼崎市大西町3丁目17-21 セイワビル 4階

神戸オークション尼崎店



兵庫県 尼崎市 4階 (1Fは中古釣具屋)
約40坪



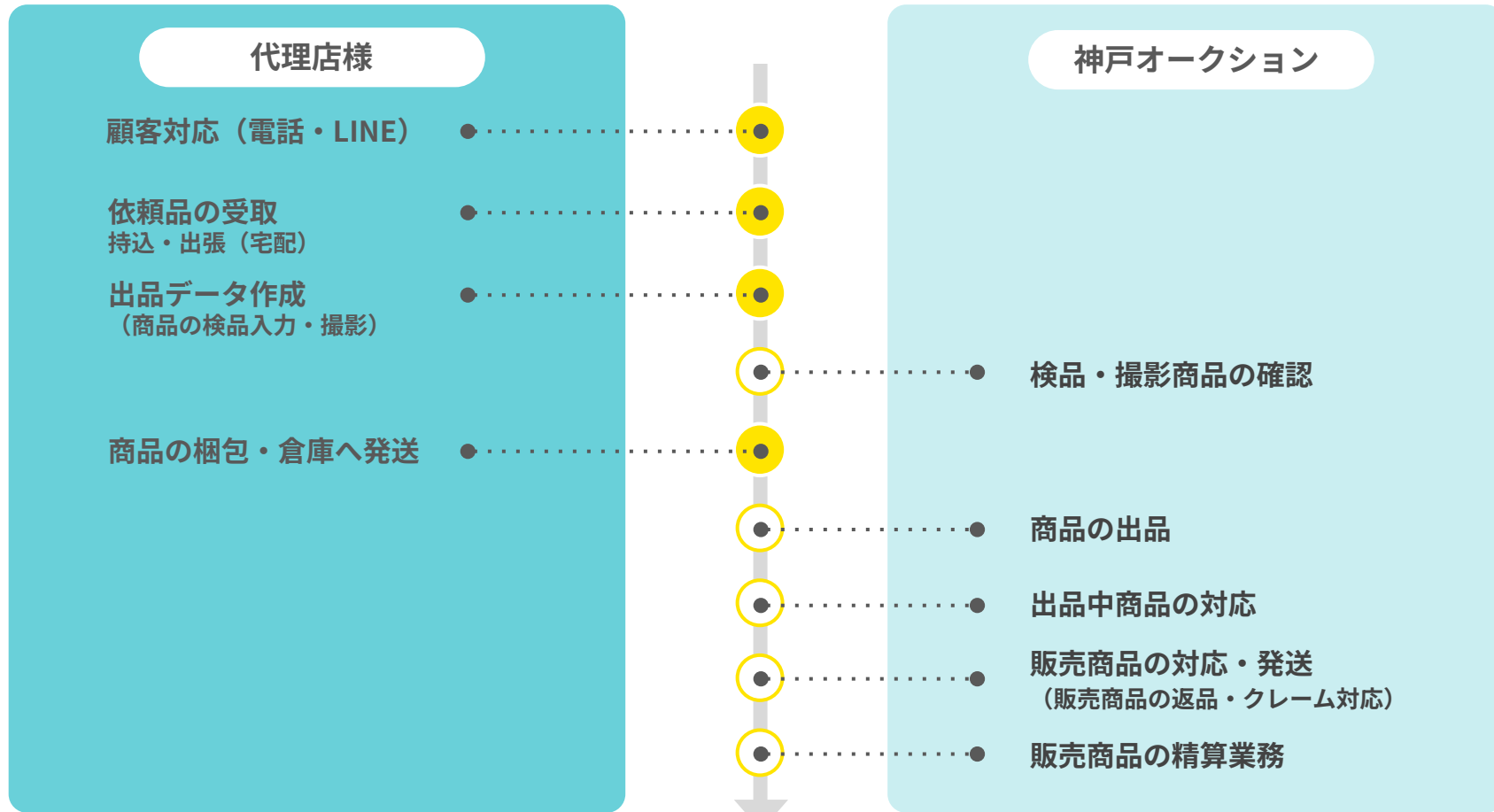
直営と代理店の営業時間・対応内容の比較



	直営（本店）	代理店	顧客ニーズ
営業日	平日のみ (土日祝・夏季・年末年始休み)	週3～5日（相談） (夏季・年末年始休業可)	土日 + 平日
営業時間	10:00～16:00	10:00～16:00 (時間相談)	10:00～19:00
顧客対応	メール・LINEのみ (電話対応なし)	電話・LINE	電話 メール・LINE
宅配受付	あり (宅配受付のみ)	相談	あると嬉しい
持込受付	なし	あり (予約制)	あると嬉しい
出張対応	なし	あり (予約制)	あると嬉しい

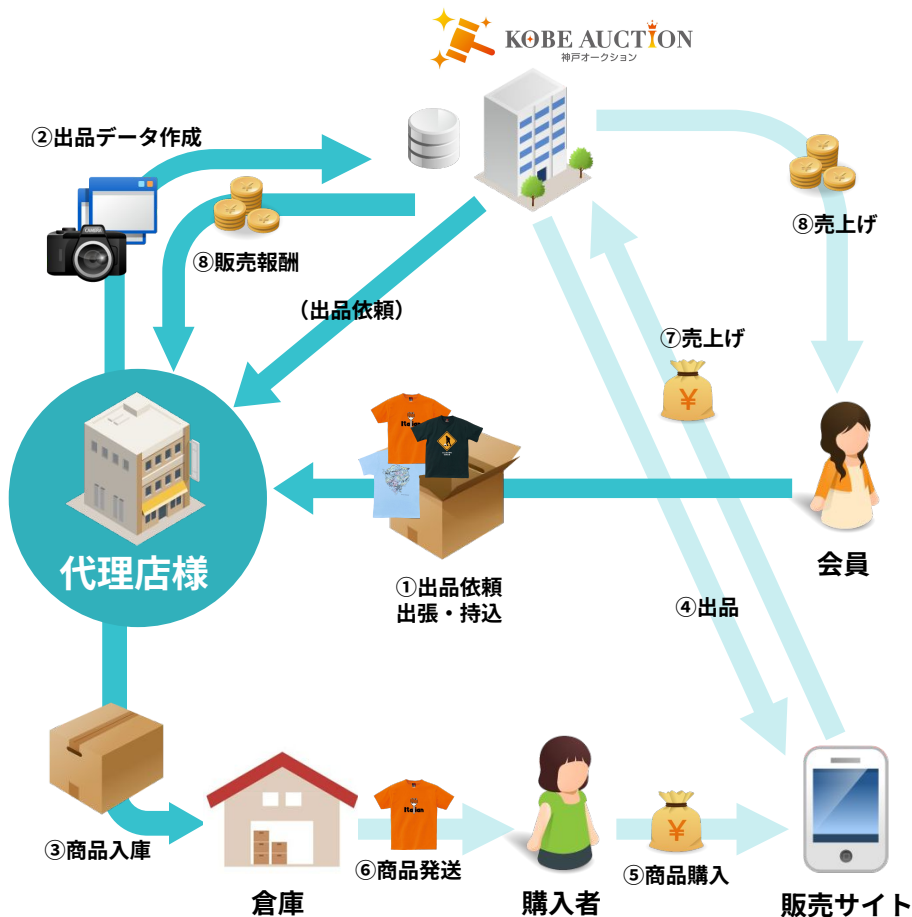


全体の流れと代理店の役割





全体の流れを図で解説



神戸オークションの考える代理店ビジネスは、前ページ記載の流れのうち、「顧客対応～出品データ作成（商品情報の入力・撮影）」部分を代理店様にお願いする形を考えています。

「出品データ作成」が完了したら神戸オークション提携先の「倉庫に商品を発送」します。売れたら倉庫から発送しますので、在庫を代理店様で保管・発送する必要はありません。

代理店様は神戸オークションが持つ出品データ作成ノウハウを得ると同時に、「出品データ作成用システム」の使用が可能になります。

代理店様には代行手数料から販売報酬をお支払いいたします。具体的な報酬に関しては後述いたします。



神戸オークションの強み① システム開発

開発期間

5

年 /

開発費用

5,000

万円

02

出品データ作成

商品リストの管理、商品ページ用のタイトルや説明、状態やサイズ等の商品入力補助、商品管理バーコードの作成、商品データへの写真登録、出品用CSVデータの作成など。

ポイント

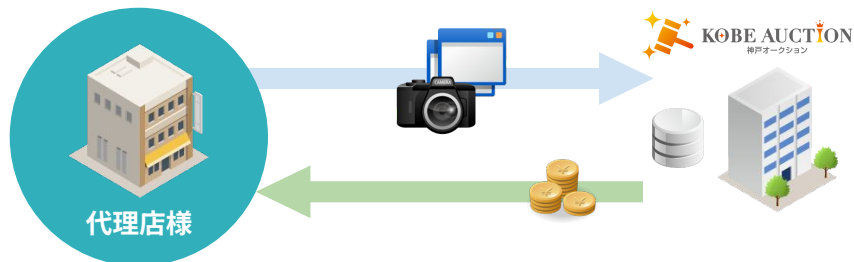
商品の種別ごとに必要な商品属性を指示してくれるので迷わずに出品できます。

また種別ごとの出品方法、撮影方法、ブランド品鑑定方法などのノウハウ表示もあり、新人アルバイトでも作業をすぐ開始でき教育コストの削減にもなります。

代理店様は、神戸オークションが持つ出品データ作成システム「DKマスター」を利用できます。DKマスターでは、定型化された出品テンプレートを利用できるほか、撮影された写真と出品データの紐づけなども可能です。

DKマスターは神戸オークションと連携されているため、作成した出品データを手作業で神戸オークションのサイトに取り込む必要はありません。DKマスターに入力した内容は自動的に神戸オークションに反映され、出品されます。

またDKマスターで作成したデータは代理店経由であることが保持されますので、商品購入後の手数料計算などにも利用されます。





神戸オークションの強み② 多店舗同時販売

業界初！？

メルカリ・Yahoo!オークションに**同時販売**している

出品代行業者は、**神戸オークション**だけ！ (自社調べ)



露出2倍！ 売れ行きUP！ 顧客満足！



ヤフオク!

2024年12月現在の同時販売先

メルカリ・Yahoo!オークション・神戸オークション公式ショップ

海外オークションサイトのebay（イーベイ）テスト出品中

2025年以降も販売先を増やしていく予定です



神戸オークションの強み③ お酒の全国販売（全酒取り扱い）

- お酒を取り扱っている出品代行業者は**神戸オークションだけ**（※1）
- 2024年3月に**旧酒類小売業免許**（※2）を持つ会社をM&Aで買収
- **旧酒類小売業免許を持つ会社は希少**なため売り出しが少ない
- 今まで**国内大手のお酒ウイスキー**を全国販売できなかったが、
旧酒類小売業免許の取得により**全国販売が可能**に（※3）

（※1）自社調べ （※3）2025年春頃より販売予定

（※2）旧酒類小売業免許…

1989年6月以前に交付された免許。全ての品目・全ての規模の酒蔵の商品をオンラインおよび小売両方で販売できる。

現行の酒類小売業免許では、オンラインの場合は課税移出数量が3,000kl以上の国内酒造メーカーの製品は販売できないが、旧酒類販売免許にはこの制限がないため大手メーカーの商品も販売可能。

付加価値UP ▶▶▶ 顧客価値UP ▶▶▶ 加盟メリット

サントリー 山崎 1983（兵庫県限定販売）の場合



落札価格 **838,350**円

全国販売なら**約90万**で落札！



代行手数料 - モール販売手数料 = 粗利

70

粗利の %を

販売報酬として代理店様にお支払い

例) メルカリで10,000円で売れた場合 (手数料は概算)

代行手数料 (3,500円) - メルカリに支払う販売手数料 (1,000円) = 粗利 (2,500円)

代理店様が受け取る販売報酬 = 粗利2,500円 × 70% = 1,750円

※他に経費がかかりますが、詳しくは後述いたします。



販売報酬シミュレーション

代行手数料 - モール販売手数料 = 粗利 2,535 円/件の場合

代理店様の販売報酬は

$$2,535 \text{ 円} \times 70 \% = 1,775 \text{ 円/件}$$

▼ 販売数に応じた報酬と稼働時間の目安 (1ヶ月あたり)

販売数	販売報酬	稼働時間目安
50件	88,725円	30時間
100件	177,450円	60時間
200件	354,900円	120時間
300件	532,350円	180時間

※その他報酬：大型商品販売手数料800円、出品キャンセル料1,000円の各70%
※出品キャンセル率3%程度。最終100円売切りのため出品した約97%が販売される

神戸オークション直営 尼崎店 実績

(2023.5.1-2024.4.30)

▼ 年間

年商	1.1億円
販売件数	4,700件
平均単価	15,700円
平均代行手数料	500円
平均粗利	2,000円

▼ 月間 (1年間の平均数値)

月商	1,100万円
出品件数	700件
販売件数	1,000件
代行手数料	200万円
粗利	1,000万円

※実数値は個別相談会で説明いたします。



毎月の費用

月額費	システム利用料	10,000円	出品システム（DKマスター）利用料
	+		
変動費	送料	150円	神戸オークション倉庫へ発送する送料
	梱包材	100円	ダンボール、ビニール袋、バーコードラベルなど
	その他費用	都度	レンタカー代（最初はタイムズがおすすめ）、販売後の返品費用、その他雑費
	広告費	都度	必要に応じて3~5万程度（直営で月5万程度/2023年度）

「その他費用」を含めた収支シミュレーションは次ページ ▶▶▶



「販売報酬」から「費用」を引いた金額が「営業利益」

販売数	稼働時間	販売報酬 (1,775円/件)	月額費用 (システム利用料)	変動費用 (220円/件)	その他費用 (雑費)	営業利益
50件	30時間	88,725円	(11,000円	+ 11,000円	+ 10,000円)	= 56,725円
100件	60時間	177,450円	(11,000円	+ 22,000円	+ 20,000円)	= 124,450円
200件	120時間	354,900円	(11,000円	+ 44,000円	+ 40,000円)	= 259,900円
300件	180時間	532,350円	(11,000円	+ 66,000円	+ 60,000円)	= 395,350円

※300件が1人運用MAXレベルを想定。自宅開業又は自店舗の空きスペース利用を想定しているため店舗費用は含まれていません。



「自宅開業」 や 「既存店舗」 の

プラスαとして最適 な事業



初期費用 | 5社程度まで（ゼロ次募集用）

初期費用		備考
加盟金	1,000,000円 500,000円	加盟金半額条件：加盟から立ち上げ・営業までSNS掲載が可能なこと。先着3社まで。増店は30万円
保証金	500,000円	解約時に返金される預り金
研修費	300,000円	
備品購入	600,000円	カメラ・プリンター・PCほか（概算）
初期広告費	100,000円	1～2カ月目の広告費
合計	2,500,000円 2,000,000円	※概算

初月の申込は週に1～2回（月に50件出品）程度の見込みです。オープンから6カ月程度は売上が無くても継続できるよう運転資金（プラス100万円程度）の用意をお願いいたします。



代理店向け研修プログラム

神戸オークションでは代理店様向けの研修にて、「写真撮影」や「出品データ作成」「商品の入庫」等、出品代行業務に必要なノウハウを伝授いたします。

1. 本社研修

神戸オークションにて出品、配送など一連の作業について研修を行います。

(5日×5時間) ※宿泊費などは代理店様負担

2. 出張研修

代理店様に神戸オークションスタッフが出向き、実地研修を行います。

(3日×5時間)

研修前準備として、撮影ブースの組み立てやカメラの設定等、1~2週間程度必要です。
0次募集の場合、まだ仕組み化されていないため、さらにお時間をいただくものと思われます。





集客について

神戸オークションHPの 店舗一覧に掲載

01

無料

Googleマップ・LINE店舗登録

02

無料

リスティング広告 (3万円/月~相談)

神戸オークションが運用 (運用代行手数料 5,000円/月)

03

有料

DM送付 (代理店様で運用)

お手紙やご案内などを遺品整理会社・不動産会社・
弁護士・司法書士・引越業者などへ郵送

04

有料

その他 (代理店様努力)

もし代理店様で試された方法があれば、
本部に共有いただけると嬉しいです。

05





神戸オークションに向いている人

- ❑ 出品が好きな人・コツコツ取り組める人
- ❑ 誠実な人・信用を大切にしている人
- ❑ セドリなどの小遣い稼ぎ副業を卒業したい人
- ❑ 自社で出品代行をしているが、ブランディングがうまくいかない人
- ❑ リユース店舗を出していて、空きスペースで新しい収益の柱を模索している人
(自宅開業 出張専門店は時期を見てリリース予定です)
- ❑ 自社で中古品のネット販売をしているが、販売を強化したい人
(出品した商品の保管・受注・発送までアウトソーシングしたい人)
- ❑ 将来的に代理店として取り組むフェーズから、代理店をサポートする立場として仕事をしたい人
例) 代理店の真贋サポート、新店立ち上げ・研修サポートなど (報酬をお支払いします)

個別相談・お問合せ先は最後のページで ▶▶▶



店舗OPENまでの流れ

1 資料請求・お問合せ



2 オンライン面談



3 対面面談
(貴社に伺います)



4 仮申込金の入金
(5万円/取りやめの際は返金)



5 秘密保持契約書



6 詳細のお打合せ
(直営店の見学)



7 契約



8 研修



9 OPEN準備

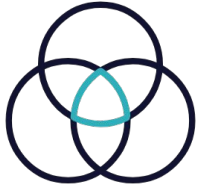


10 店舗OPEN



基本理念

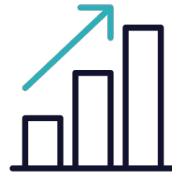
1



三方よしの精神で

われわれは、オープンでフェアな取引関係を基本に、三方よしの精神を忘れず、パートナーとの長期安定的な成長と共存共栄を目指します。

2



価値を創造します

われわれは、曇りなき眼で「ヒト」「モノ」を見ることにより、その「もの」に価値を見出し、価値の総和の最大化に、最善を尽くします。

3



便利で豊かな社会の実現を

われわれは、出品代行というリユースサービスを全国展開し、「インフラを構築」することによって新しい「ライフスタイル」を確立し、より便利で豊かな社会の実現を目指します。



会社概要

運営会社	神戸オークション株式会社
代表取締役	蓑代 雄一
神戸本社	兵庫県神戸市中央区御幸通8-1-6 神戸国際会館 22F
尼崎店	兵庫県尼崎市大西町3丁目17番21号 セイワビル4F
古物商許可	兵庫県公安委員会 第631311200031号 (平成24年6月25日交付)
酒類販売業許可	尼崎税務署 尼崎法第514号
所属団体	西宮商工会議所

沿革

- 2009** 3月 自宅で創業（個人事業主）
- 2012** 5月 神戸オークション株式会社 設立
- 2014** 4月 酒類販売業免許を取得（業界初）
- 2019** 5月 本社を神戸市中央区に移転
出品代行システム開発の開始
- 2020** 1月 株式会社MST に商号変更
- 2024** 5月 Yahoo!オークション・メルカリ
同時販売の開始（代行業界初？）
9月 全酒類販売免許（旧酒販免許）取得
- 2025** 2月 神戸オークション株式会社へ合併 予定



お問合せ先



神戸オークション株式会社

メール： info@kba.co.jp

営業時間：平日10時～16時