



BRAND OFF

リユースの最前線へ。

COMPANY DECK

To the frontline of reuse.

リユースの 最前線へ。

今、世界的に急拡大を続けてる「リユース市場」。

K-ブランドオフは、その最前線に立っている。

現場の当事者が自ら判断し、スピーディに挑戦を重ねる。

既成概念にとらわれず、変化を楽しみ、次の市場を切り拓く。

日本で培った確かな実力を活かし、アジアNO.1へ。

「最前線で楽しむ」人にしか見れない景色がそこにある。

リユースの未来を形づくろう。本気でナンバーワンを目指そう。

リユースの最前線で、まだ見たことのない景色を楽しめ。

Asia's No. 1 in brand reuse

ブランドリユースで アジアNO.1へ

目指すのは「アジアNO.1」。各国ごとに異なる文化やトレンドを読み解き、現地のニーズに合わせた「地域一番店」を戦略的に築いていく。ニッチに深く入り込み、その領域でトップを握ることが、やがて大きな競争力となる。積み重ねられた地域のNo.1が結集すれば、アジア全体でのNo.1へと必然的につながる。挑戦の視座は常に高く、視野は世界に広がっている。

A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, smiling and looking out of a window. The background is slightly blurred, showing what appears to be a modern office or public space with large windows and some architectural details. The overall tone is professional and optimistic.

Creating a “Glocal Platform”

グローバル プラットフォーム の創造

世界と地域をつなぐ独自のプラットフォームを築くことが、K-ブランドオフの次なる挑戦である。グローバルな流通の利便性と、ローカルに根差した顧客理解。その両立こそが「グローバル戦略」であり、リユースの価値を最大化する道だ。どの国・都市でも、欲しいものが手に入る驚きを届ける。同時に、地域ごとに異なる嗜好を深く理解し、感動のサービスを提供する。この柔軟な仕組みをもって、Kブランドオフはリユースの新しいインフラを世界に提示していく。

A background image showing two men sitting on a balcony, engaged in a conversation. The man on the left is wearing a white t-shirt, and the man on the right is wearing a grey jacket over a white t-shirt. They are both smiling and looking at each other. The balcony has a metal railing, and in the background, there is a modern building with many windows.

Our Values, Our Future.

強いバリューが 未来を切り拓く

自ら考え、行動する主体性。真摯に向き合う誠実性。変化を楽しむ柔軟性。仲間と共に挑む協調性。

この4つがあるから、私たちは最前線で挑戦を続けられる。そして、新しい未来を切り拓いていける。

A woman with dark hair tied back, wearing a black short-sleeved shirt, is smiling and looking towards the camera. She is standing behind a glass display counter in what appears to be a jewelry store. The counter has several small jewelry items on it. In the background, there are shelves with more jewelry and some decorative items hanging on the wall.

Enjoying the frontline

最前線で 楽しむ

K-ブランドオフの成長を支えてきたのは「みんなでこの“最前線”で楽しむ」DNAである。当事者意識を持つ人材がリーダーシップを発揮し、スピード感ある意思決定を重ねてきた。だからこそ、グループ内で最高の成長率を記録し続けているのだ。すべての人が、経営目線で。ひとりではなく、チームで。挑戦を心から楽しむ姿勢こそが、K-ブランドオフの強さである。

▶ 代表メッセージ



最高の仲間と共に、 ナンバーワンの景色を見よう。

ナンバーワンを目指す道は決して容易ではありません。だからこそ、その挑戦には大きな価値があります。K-ブランドオフは、日本のリユースをアジアへ、そして世界へと広げていきます。自由で変化の速い市場で戦略を描き、徹底して実行する。その過程で、人は大きく成長し、仲間と共に最高の景色にたどり着くことができます。本気で挑戦を楽しめる人に、ぜひ加わってほしいと思います。私たちと一緒に、新しい未来を切り拓いていきましょう。

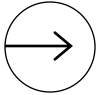
山内 祐也

01

ABOUT US

私たちについて

P09

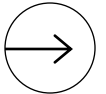


02

JOB

事業・職種の紹介

P20

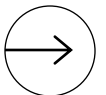


03

CAREER

評価制度・キャリアパス

P32

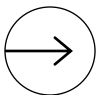


04

CULTURE

カルチャーについて

P38

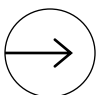


05

RECRUIT INFO

採用情報

P44



01

ABOUT US

私たちについて

BRAND OFF

01 **ブランド品リユースシェアNo.1** の
上場企業コメ兵HDグループの安心と信頼度

02 ブランド品専門オークション主催、
グローバルな流通価格決定の **大きな影響力**

03 国内のみならず、**海外にチャレンジできる土壌がある**
(海外店舗・WEB・インバウンド)

▶ 会社概要



社名 株式会社 K-ブランドオフ / K-Brand Off Co.,Ltd.

本社 〒921-8013 石川県金沢市新神田2丁目5番17号

代表者 代表取締役社長 山内 祐也

設立 1993年（平成5年）4月

社員数 日本: 366名
香港: 156名
台湾: 56名
合計: 578名

資本金 100,000,000円

MISSION

つくる人、繋ぐ人、手にする人の幸せのために、
最前線で考え、行動する
最前線で行動し、実現する
そして、最前線で楽しむ

VALUE

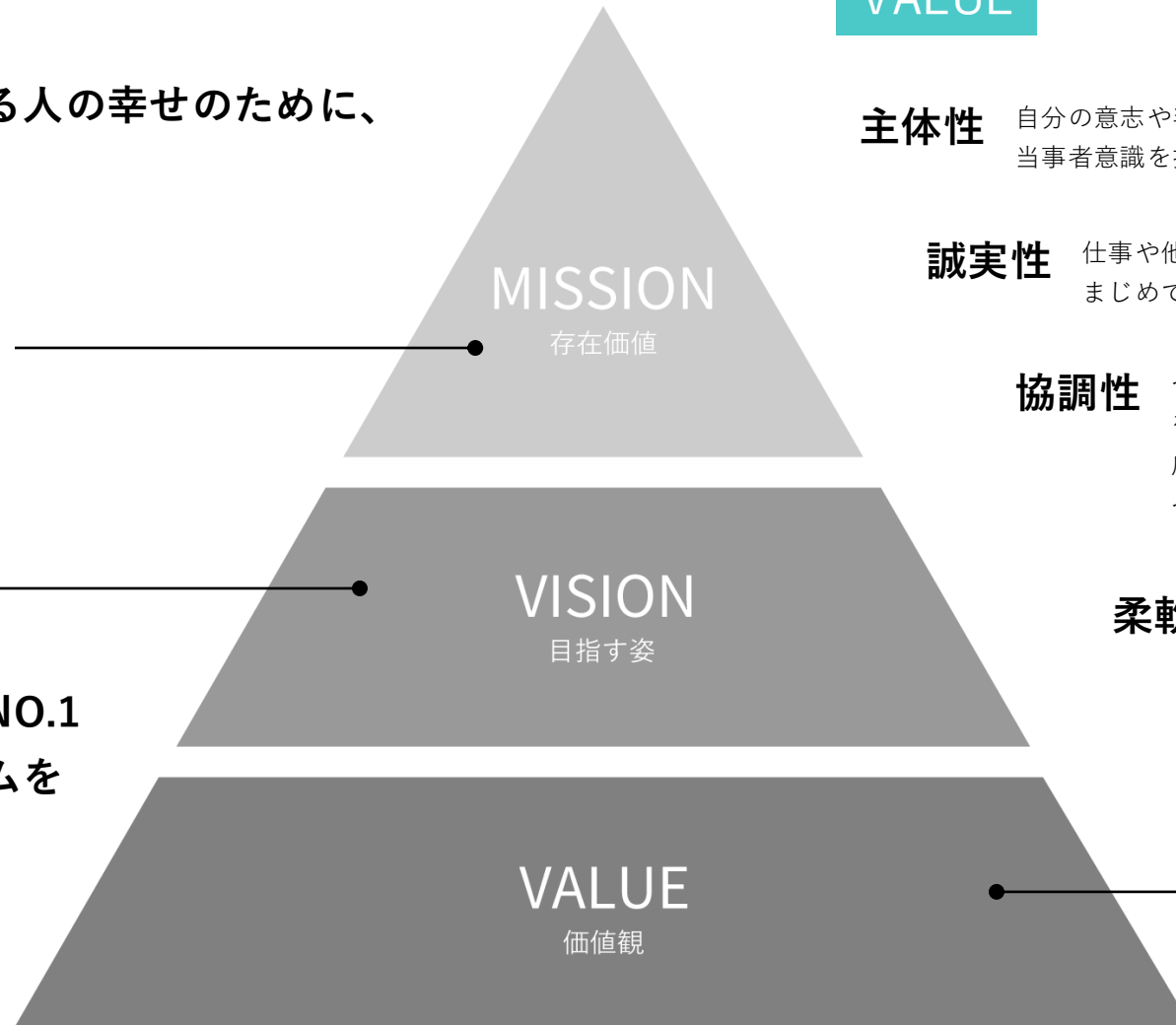
主体性 自分の意志や判断に基づき
当事者意識を持って自らが行動をする

誠実性 仕事や他人に対して、
まじめで真心がこもっている

協調性 やわらかい着想を持って、日々の問題解決
を行う様々な意見や多様な考え方を認めて、
広い視野で考える変化を恐れず新たな発想
や行動をする

VISION

ブランドリユースのアジアNO.1
グローバルプラットフォームを
創造する

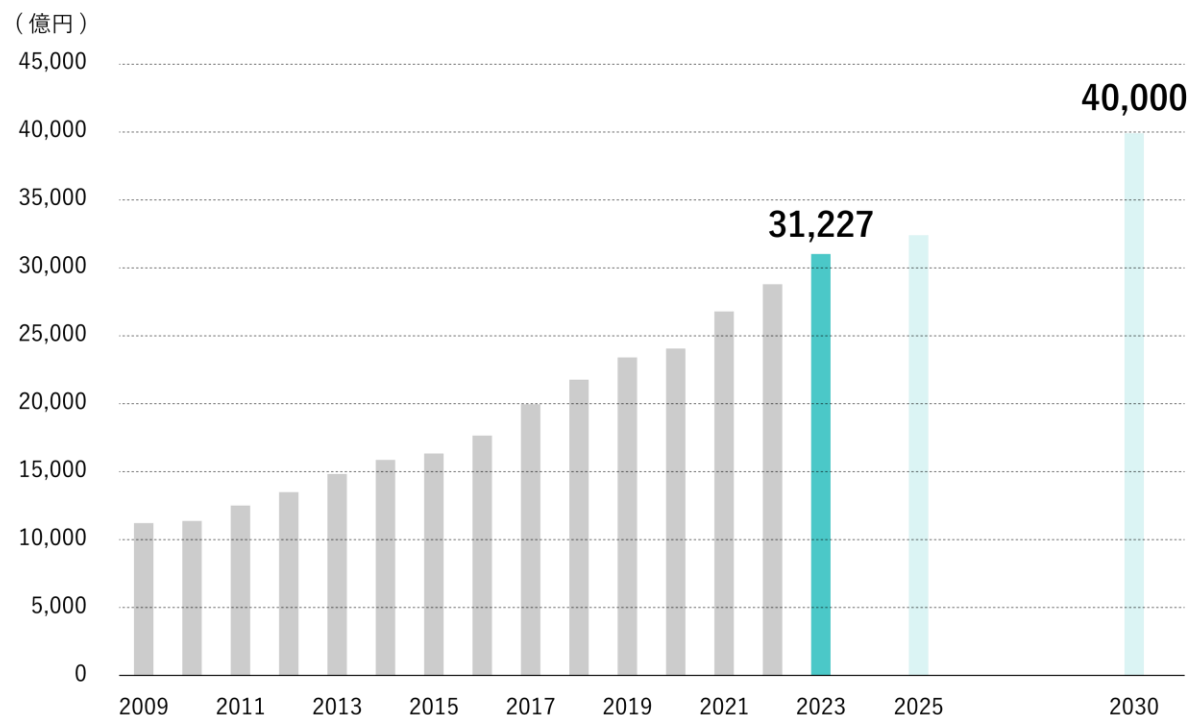


柔軟性 全体的な調和を作るために相手の立場に
立ち行動すること風通しの良いコミュニ
ケーションを心掛けていること

リユース業界の市場規模

2023年における、国内の消費財における販売額を示したリユース市場規模は3兆1,227億円。
2009年から順調に増加し、特に、ここ2～3年の伸びは大きく、2030年には4兆円と予想されています。

リユース市場規模の推移（国内の消費財における販売額）



2023年から2030年の成長率は

約28%

右肩上がりで
急成長中

出典：リユース経済新聞 「リユース市場データブック2024」
(<https://www.recycle-tsushin.com/databook/>)

リユース業界をリードするKOMEHYO HDグループ

グローバルとローカルをつなぐ
「グローバルプラットフォーム」で、
世界に、地域に、価値あるモノを循環させる。

業界トップクラスの規模

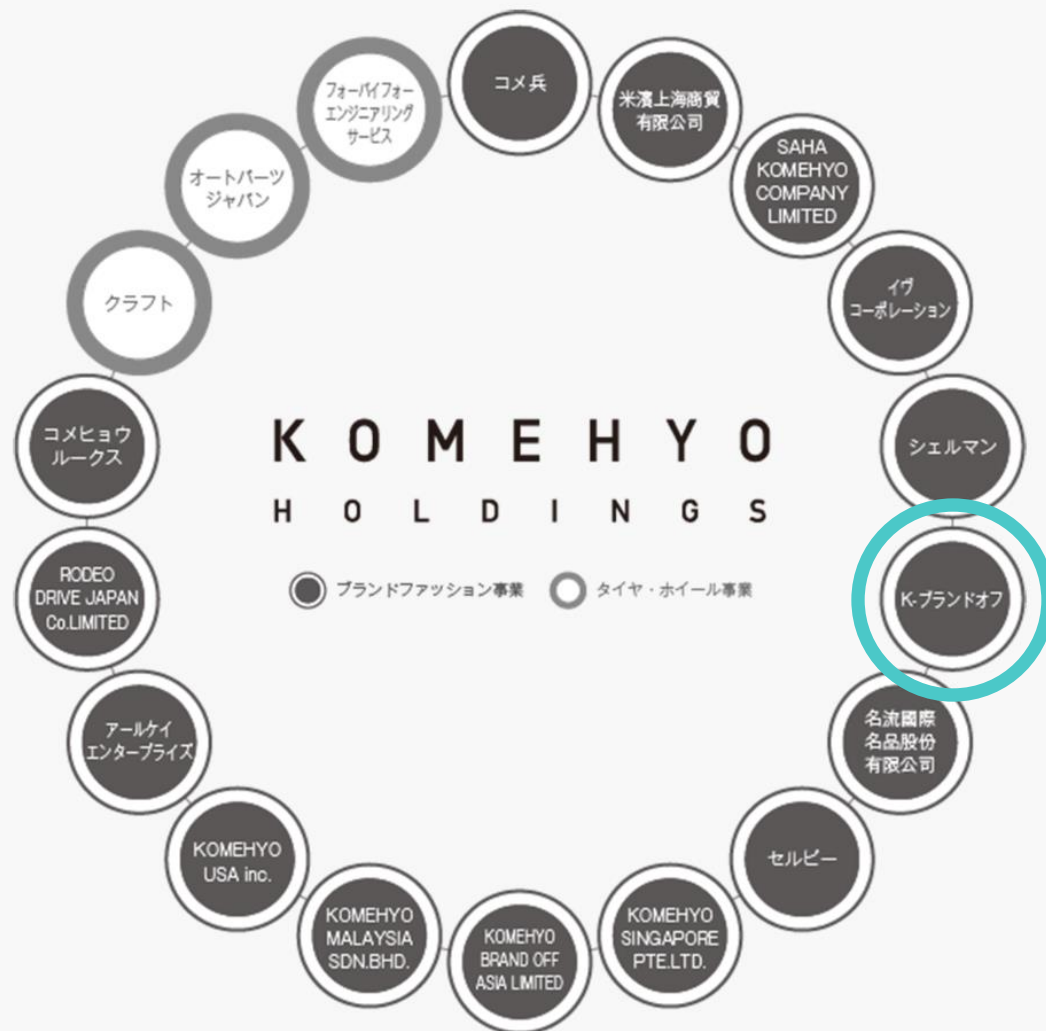
売上高約1,600億円、国内外に約301店舗・拠点を展開
(※2025年3月時点)

幅広い事業領域

ブランド品・ジュエリー・時計・アパレルなどの
リユースに加え、オークション・EC・卸・海外事業も展開

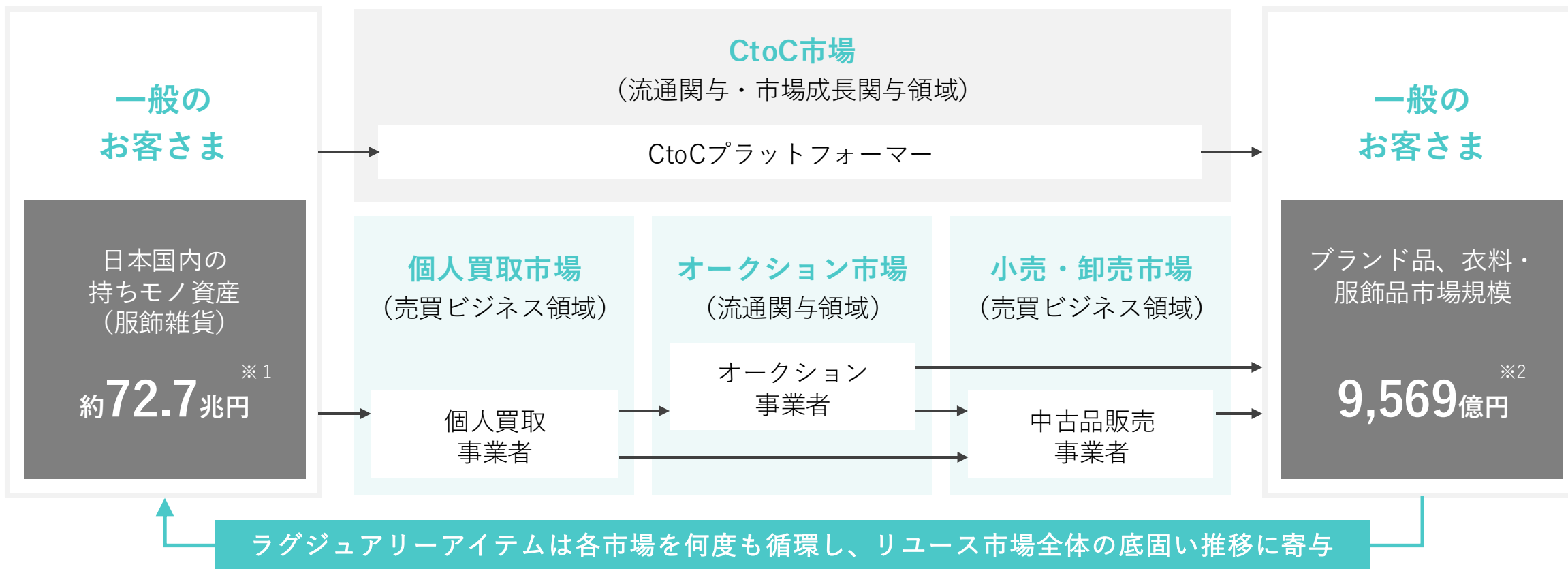
挑戦と成長のフィールド

サステナブルな社会を目指し、
海外展開や新規サービスを次々と拡大中



▶ K-ブランドオフのビジネスモデル

当社は国内において「個人買取市場」「オークション市場」「小売・卸売市場」など複数の市場に対面し、すでに基盤を構築。CtoC市場まで見据えると、**広大な市場にビジネスチャンスが存在**します。



※1 株式会社メルカリ・ニッセイ基礎研究所監修『日本の「持ちモノ資産」に関する調査』2024年11月28日発表 ※2 「リユース市場データブック2024」リフォーム産業新聞社、2024年10月発行

▶ K-ブランドオフの事業展開

K-ブランドオフは主に3つの事業を展開しています。

リテール事業

安心と便利を届ける
ブランドリユース

店舗

実店舗を全国・海外に展開し、日本の価値を発信

買取

買取専門店や宅配買取で、より気軽にブランド品を売却可能

EC

自社ECサイトに加え、楽天市場などにも積極展開

質・預かり

必要な時に必要なだけ融資を行うサービス

ホールセール

多数の商品と多額の数字を扱う

卸売

業者の重要な仕入れルートとして広く活用されている

オークション

全国・海外から数千点が集まる大規模オークションを開催

EC

BtoB向けのECサイトを展開

FC事業

地域密着を目指すグローバル戦略

フランチャイズで地域一番の買取店づくりをオーナーと推進。
直営店と連携し、世界と地域をつなぐ流通プラットフォーム実現へ

金沢にある本社を
中心に全国合わせて

51店舗

展開中



金沢本社

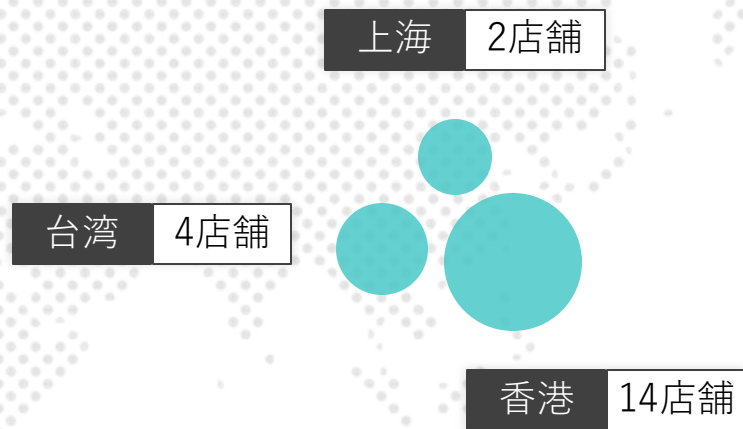


秋葉原オフィス



神田オフィス

▶ K-ブランドオフの海外展開



2008年に海外進出し、現在は

計20店舗

上海・香港・台湾への出展を強化。

「ブランドリユース業界のアジアNO.1」を目指し海外事業展開も一層強化。

オペレーションは
ほとんど現地のメンバー行っている。

02

JOB

事業・仕事の紹介

BRAND OFF



▶ 仕事・人材の強み

01 鑑定士など、**業界屈指のプロフェッショナルが多数在籍**

02 **グローバルダイバーシティ** に満ちている

03 常に **チャレンジすることを楽しさを見出す** スタッフが多い。

組織図



お客様とモノの価値をつなぎ、現場から市場を動かす

業務内容

店舗事業部では、ブランド品の「買取」と「販売」を通じて、お客様と直接関わる最前線の業務を担います。商品査定から接客、売場づくり、在庫調整、数値管理まで多岐に渡る業務を経験できます。エンドユーザーとの接点を持ち、リアルな顧客心理を把握することで、リユースビジネスの本質を学ぶ場として、グループ内の各事業へつながる重要な役割を果たしています。

魅力

買取・販売を通じてお客様の本音に触れ、モノの価値や市場感覚をリアルに体感できるのが店舗の魅力。接客・査定・売場運営を通じて、販売力だけでなく判断力や問題解決力も磨かれます。店長になれば経費管理や育成、数値責任も担い、まるで“1店舗の経営者”のような裁量を持てる点も大きなやりがいです。他部署へのステップアップの起点にもなります。

身に付くスキル

- 顧客の声を読み解く接客力と観察力
- 売上・仕入れに活きる商品査定力と相場感覚
- 店舗運営を支えるマネジメントと数値管理力



▶ 事業部紹介：WEB事業部（国内）

多様なモールを操り売上を動かす、EC戦力の最前線

業務内容

国内チームは、自社・外部モールのECサイト運営全般を担い、ページやバナーの制作、セール企画、広告設定、メルマガやクーポンの配信、データ分析など幅広い業務を行います。楽天、Yahoo、Amazon、メルカリなど14以上のモールを運営しており、モールごとの特性を活かした最適な販売戦略を企画・実行することが求められます。

魅力

多様なモール運営に加え、実店舗と連携したハイブリッド型ECが特徴です。実店舗のお客様がECの顧客になるケースも多く、安心感のある購買体験を提供できるのが強み。現場の裁量が大きく、広告・分析・コンテンツ制作まで一貫して関わることで、幅広いWebスキルとマーケティング感覚が自然と身につきます。

身に付くスキル

- ECに必須のデータ分析力とExcelスキル
- 売上に直結するWeb広告・マーケティング知識
- 制作業務を支えるデザインソフト・コーディングスキル



▶ 事業部紹介：WEB事業部（海外）

欧米・アジアをつなぎ、グローバル市場で成果を創る

業務内容

海外チームは15以上の海外ECモールや自社サイトの運営を担当し、商品タイトル及び詳細翻訳、英語/中国語でのお客様対応、セールやキャンペーンの企画、広告運用、伝票作成、データ分析などを行います。さらに、現地店舗との連携やライブコマースにも関与するなど、幅広い業務を通じてグローバル市場での販売戦略を推進しています。

魅力

欧米・アジアの多様なマーケットに展開しており、英語/中国語での実務経験や海外出張の機会を通じて、リアルなグローバルビジネスを体感できます。ライブコマースや新規プラットフォーム開拓にも挑戦できる環境で、自らの語学力や国際感覚を活かして市場を切り拓く、ダイナミックなキャリアを築けます。

身に付くスキル

- 実践的な語学力と国際コミュニケーション力
- 貿易実務知識（輸出入、免税、関税制度など）
- 国・地域に応じたブランド知識と市場対応力



商品知識と判断力で、社内業務の根幹を支える

業務内容

商品管理部は、仕入れた商品すべてを検品・タグ付けし、各店舗やオークション・ECへの振り分けを担う「流通の心臓部」です。商品情報の正確な入力やスピーディな在庫管理により、販売機会を逃さない商品供給の中核を担います。

魅力

目立たない存在ながら、自分たちの判断や作業が売上に直結する重要なポジション。中古品を丁寧に整え、適切なチャネルへ届けることで、お客様満足に直接貢献できます。会社全体の流れを俯瞰し、業務の根幹を支えるやりがいがあります。

身に付くスキル

- 多様な商品に対応する査定眼と商品知識
- 納期・業務進行を支えるスケジュール管理能力
- 優先順位を判断し業務を回す業務設計・段取り力



交渉力と戦略で勝負し、数字で実力を示す

業務内容

法人事業部では、バッグ・時計・宝石などを他社から仕入れ、国内外の企業へ卸売を行います。仕入先や販売先との交渉を通じて、数字と成果に直結するダイナミックな取引を担います。

魅力

若いうちから高額な商材を扱い、取引結果が明確に数字で評価されるため、大きな達成感が得られます。グローバルな販売機会もあり、世界を舞台に活躍できる可能性が広がります。

身に付くスキル

- 法人営業・交渉を通じたコミュニケーション力
- 商品の価値を見極める相場観と分析力
- 仕入・販売の実務を通じたマーケット感覚と利益設計力



年間数百億円を動かす、ブランドオークション運営

業務内容

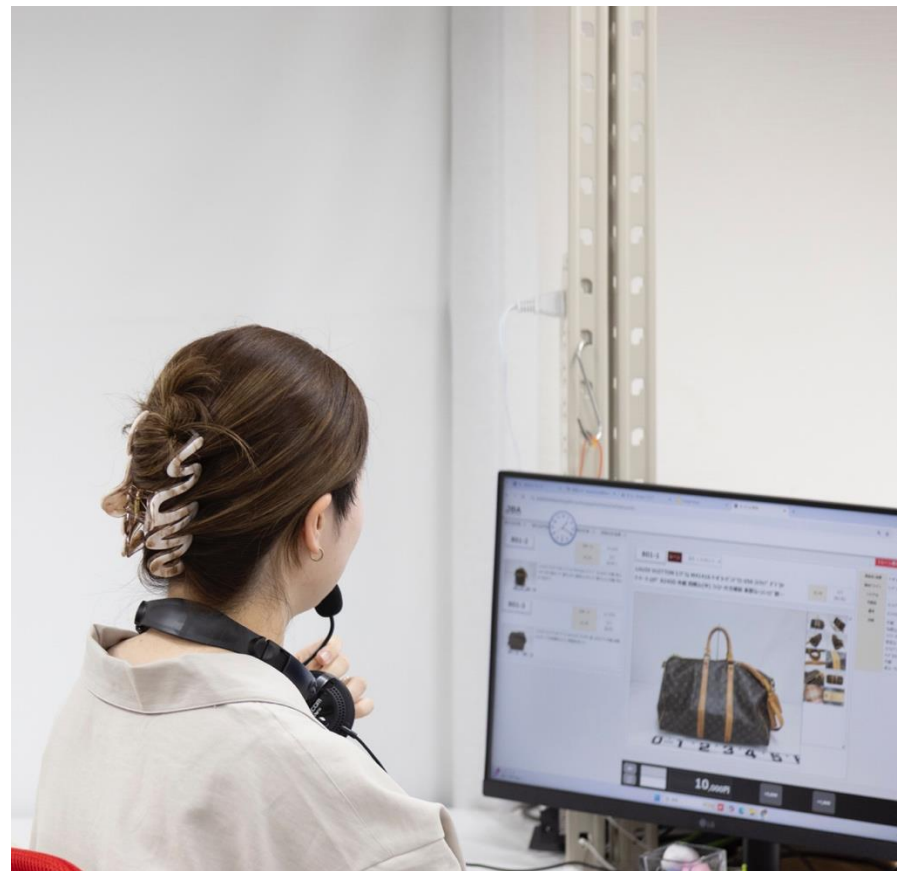
全国3拠点で異なる形式のブランド品オークションを運営。大会前後の準備や発送、交渉に加え、当日の進行、出品者・落札者との対応、MC業務など幅広く担当します。業者間（BtoB）取引が中心で、業界内のネットワーク構築や営業活動も行います。

魅力

国内最大級のブランドオークションを運営し、年間数百億円規模の取引に携われるスケール感是他にない魅力です。業界内でも高い認知度を誇り、同業他社との交流を通じてキャリアの幅も広がります。チームでの大会運営や多様な人材との協働により、マネジメント力や業界理解も深められます。

身に付くスキル

- ブランド品に関する商品知識と相場感
- タスク・スケジュール管理力（大会準備の工程管理）
- コミュニケーション・マネジメント力（関係各所との連携・チーム運営）



全国の加盟店と挑み、経営視点で事業拡大を牽引する

業務内容

FC事業部では、フランチャイズ店舗の加盟開発・出店支援・運営指導などを通じて、全国のパートナー店舗とともに事業を展開します。SV（スーパーバイザー）やコールセンターが、買取査定・真贋サポート・売上改善支援などを行い、ブランド力と店舗価値を高めます。経営者との連携の中で、リアルな店舗経営を支える幅広い業務を担うのが特徴です。

魅力

多様なバックグラウンドを持つ加盟店経営者との関わりを通じて、経営視点と人間力が自然と磨かれる環境です。直営とは異なり、責任感と緊張感のある支援業務の中で、実践的なビジネススキルや判断力が飛躍的に向上します。事業の拡大にリアルタイムで関与できるやりがいも大きく、キャリアの幅が広がるポジションです。

身に付くスキル

- 経営者と接する中で育まれる経営マインドと視座
- 加盟店との信頼構築を通じた高度なコミュニケーション力
- 査定・販促・店舗運営までを担う実践的マーケティング力



組織の舵を握り、戦略的施策で人と会社を強くする

業務内容

採用・研修育成・制度設計・定着といった組織・人材マネジメント全般を担い、会社の成長を支える戦略部門です。新卒・キャリア・パート社員の採用の企画・運用、評価制度や教育体制の設計・改善、組織開発、労務管理、MVVの浸透・醸成など、多岐にわたる業務を横断的に推進しています。

魅力

人事部は、経営と社員をつなぐ“会社の要”として裁量を持ち、変化に富んだ業務を主体的に進められるのが魅力。経営陣と近い距離で課題解決に関われる環境や、会社の変革期にあるからこそその制度設計や仕組みづくりの醍醐味もあり、人事としてのキャリアを大きく伸ばせます。

身に付くスキル

- 戦略的な採用・育成スキル
- 組織を支える制度設計・運用力
- 社内外との調整を進めるコミュニケーション力



全社のITを設計し、革新と改善で事業を加速する

業務内容

情報システム部は、社内のIT戦略の立案から、システムの構築・導入・運用保守、セキュリティ対策、ユーザーサポート、ITリテラシー向上支援まで幅広い領域を担います。国内外の店舗・EC・FCなど、多様なチャネルを支えるために最適なIT基盤を企画・実装し、グループ全体のデジタル化を推進する役割を担っています。

魅力

No.1のブランドリユース企業の2番手だからこそ、裁量を持って新技術や仕組みにチャレンジできる環境です。独自性を活かしたシステム企画により、現場に根差した改善やDXをリード可能。複数事業・多国間展開の中で、全体を俯瞰しながら事業に貢献できるダイナミズムと、若手の発想が歓迎される柔軟さが共存しています。

身に付くスキル

- 多拠点・多業態に対応するシステム企画・構築力
- 利用者視点で考えるITリテラシーとサポートスキル
- 組織を変える課題解決力と推進力



03

CAREER

評価制度・キャリアパス

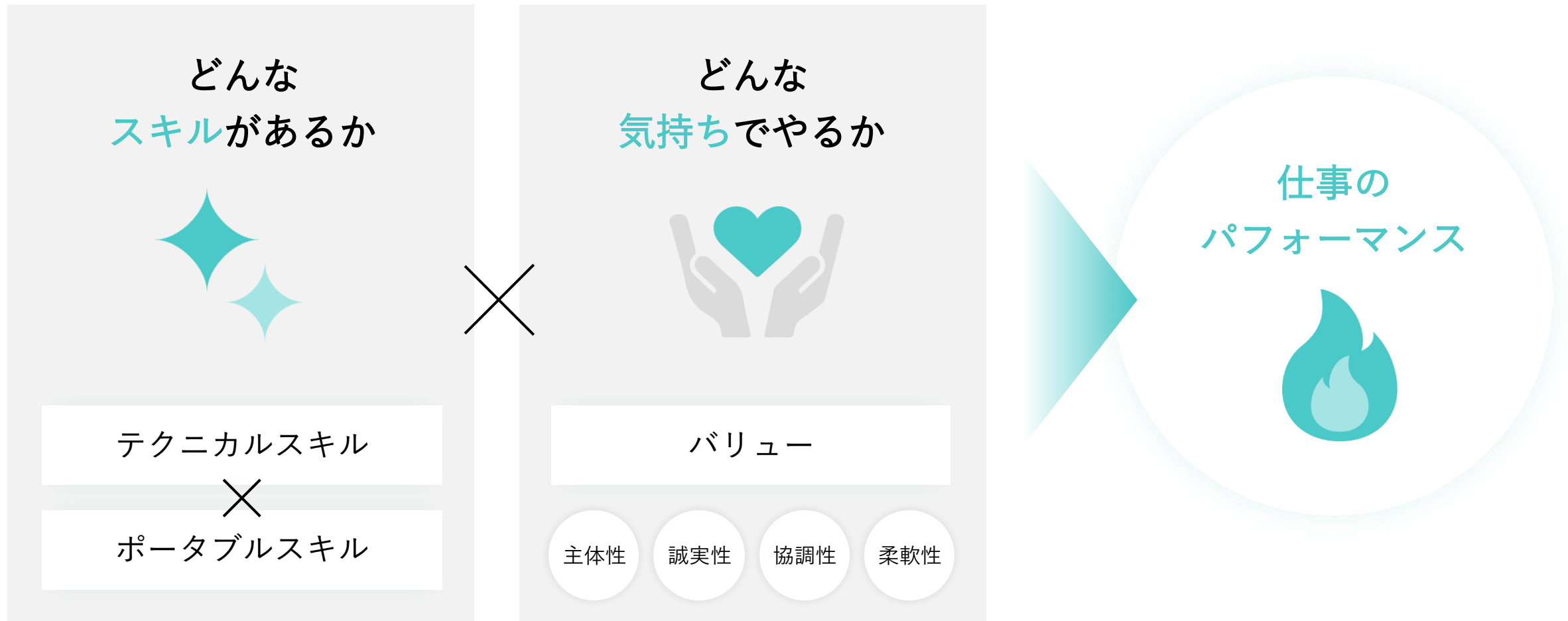
01 個人の成長を重視 する社風

02 加点主義 の評価制度

03 コミュニケーションを重視しながら チームで課題解決へ

評価制度

これからの企業としての成長や事業戦略に重要なものは「スキルと気持ち」



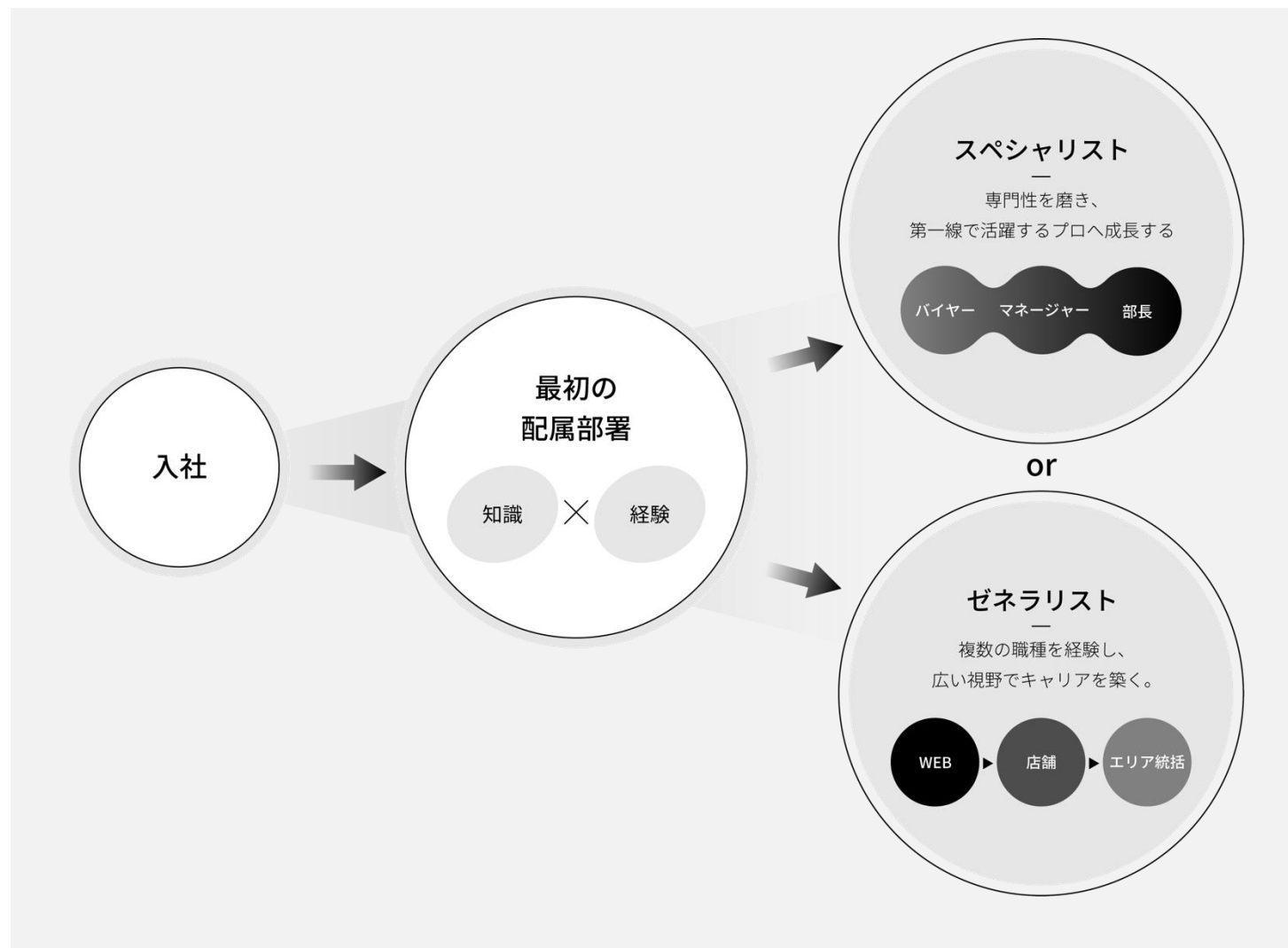
▶ 研修制度

スキル														気持ち																														
専門スキル (テクニカル)				ビジネススキル (ヒューマンスキル)										バリュー																														
店舗		各部		思考力				リーダーシップ				経営幹部		既存社員			新入社員	新卒社員																										
買取真贋研修		買取スキルアップ研修		TEL研修		OJT		アカウンティング研修		論理的思考力研修		マーケティング研修		プロジェクトマネジメント研修		ファシリテーション研修		リーダーシップ研修		異業種交流研修		リーダーコミュニケーション研修		コーチング研修		ブートキャンプ		次世代育成研修		未来会議			わたしアップデート研修		自分軸発見研修		マネージャートレーニング		キャリア入社者研修		オンボーディング研修		ルーキー研修	

自らの経験を活かした、 より良いキャリア形成

Kブランドオフでは、配属された部署で経験を積み知識を習得した後に、その道を極める「スペシャリスト」か、違う分野にも挑戦する「ゼネラリスト」かを選ぶことができます。

メンバーみんながチャンスや成長機会を掴みやすい環境づくりを行なっております。



▶ キャリアパスの実例



スペシャリスト

派遣スタッフからゼネラルマネージャーに

I.U / 2003年中途入社/店舗事業部銀座店

- 1年目 派遣で荻窪店に勤務。
2ヶ月後社員として入社。
- 2年目 銀座店に店長として異動。
- 9年目 関東エリアマネージャー兼
銀座店店長に抜擢
- 17年目 三愛店マネージャーに。
その後オーゾ銀座店移転、
ゼネラルマネージャーに



ゼネラリスト

学び続ける姿勢で多数の職種を経験

K.K / 2006年新卒入社/執行役員 他複数部署兼任

- 1年目 営業企画部に配属
- 2年目 オークション事業部に異動。
昇格を重ね、15年目には部長代理に
- 17年目 オークション事業部兼商品管理部
部長兼商品管理Gバッグ統括に昇格
- 18年目 営業本部副本部長に抜擢され、
2ヶ月後に執行役員に
- 19年目 米濱上海商貿有限公司 董事に就任



産休・育休から復職

産休・育休から復帰し、部署を超え活躍中

H.Y / 2014年キャリア入社/副店長

- 1年目 店舗事業部に配属
- 4年目 主任に昇格
- 6年目 副店長に昇格
- 9年目 産休・育休
- 11年目 復職・元々の店舗へ
時短勤務にて勤務中。

04

CULTURE

カルチャーについて



▶ バリューについて

バリューとは、ミッション・ビジョンを達成するためのメンバーの行動指針です。



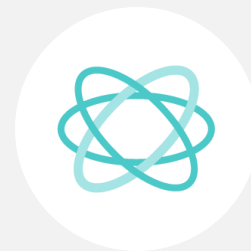
主体性

自分の意志や判断に基づき
当事者意識を持って自らが
行動をする



誠実性

仕事や他人に対してまじめ
で真心がこもっている



柔軟性

やわらかい着想を持って、
日々の問題解決を行う様々
な意見や多様な考え方を認
めて、広い視野で考える変
化を恐れず新たな発想や行
動をする

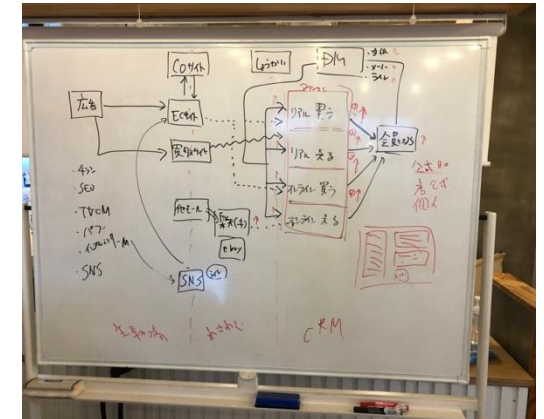
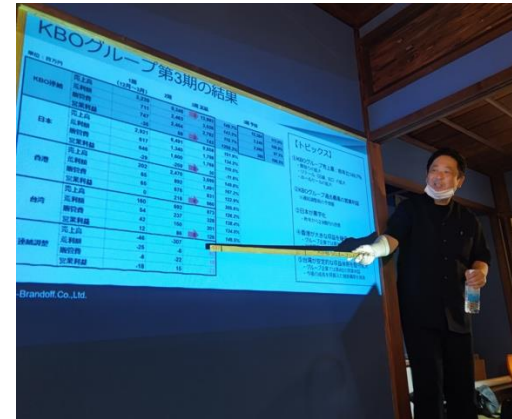


協調性

全体的な調和を作るために
相手の立場に立ち行動する
こと
風通しの良いコミュニケー
ションを心掛けていること

▶ 未来会議

K-ブランドオフでは「未来会議」という部門を横断して会社の未来について話し合う場が設けられています。



実際に働く社員に聞いた

K-ブランドオフってどんな雰囲気？どんな会社？

ミスを恐れない！
加点主義

前向きな気持ちが
しっかり評価される

色んな事を挑戦する
ことができる場所

自由

やる気があれば、
何でも任せてもらえる！

天真爛漫。
どうせやるなら
楽しくやろう！

チーム間や部署間の
仲がいい

前向きに楽しんで仕事をする

商売魂がある

人間関係がフラット

部署関係なく仲が良く、
相談しやすい！

やるまでやればできる！
失敗を恐れず挑戦する

▶ 数字で見る働き方

従業員数



男女比率



平均年齢



平均残業時間



有給取得率



平均年収



新卒・キャリア比率



産休・育休取得率



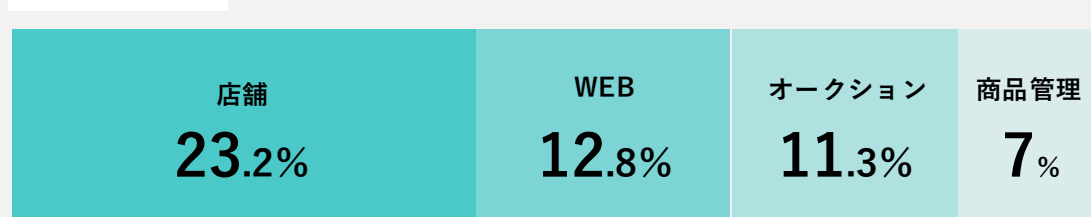
平均勤続年数



入社3年未満の離職率



職種別割合





社員割引制度

商品購入時と提携しているリゾートホテルの宿泊時に割引があります。



リファラル紹介手当

紹介者に1～3万円のリファラル手当を支給いたします（規定あり）。



部署別懇親会費の負担

3か月に一度、今期のキャリア入社者を対象にエリアごとで懇親会を開催。会費は会社負担。



退職金制度

勤続3年以上の従業員に対して支給いたします（規定あり）。



社員持株制度

コメ兵ホールディングスの社員持株会に加入でき社員の財産作りをサポートしてます。



社宅制度

非世帯主の方に15,000円を、世帯主の方には25,000円を毎月支給いたします。

05

RECRUIT INFO

採用情報

BRAND OFF



▶ 求める人物像

私たちが求めるのは、仕事を“楽しむ力”を持った人。当社のバリューである主体性・柔軟性・誠実性・協調性、この4つを体現できる人こそ、私たちが共に歩んでいきたい仲間です。



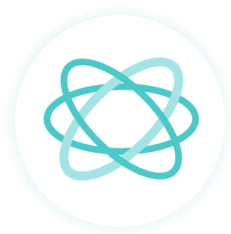
主体性

自ら考えて行動することを
楽しめる人



誠実性

真っ直ぐな姿勢で、
信頼を築くことを楽しめる人



柔軟性

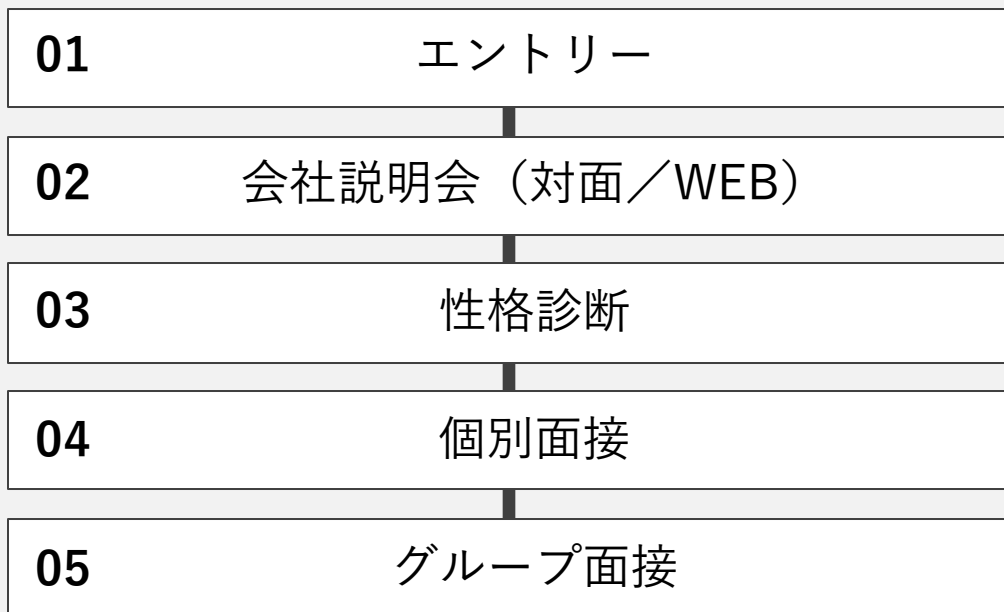
変化をチャンスに変え、
発想を広げることを楽しめる人



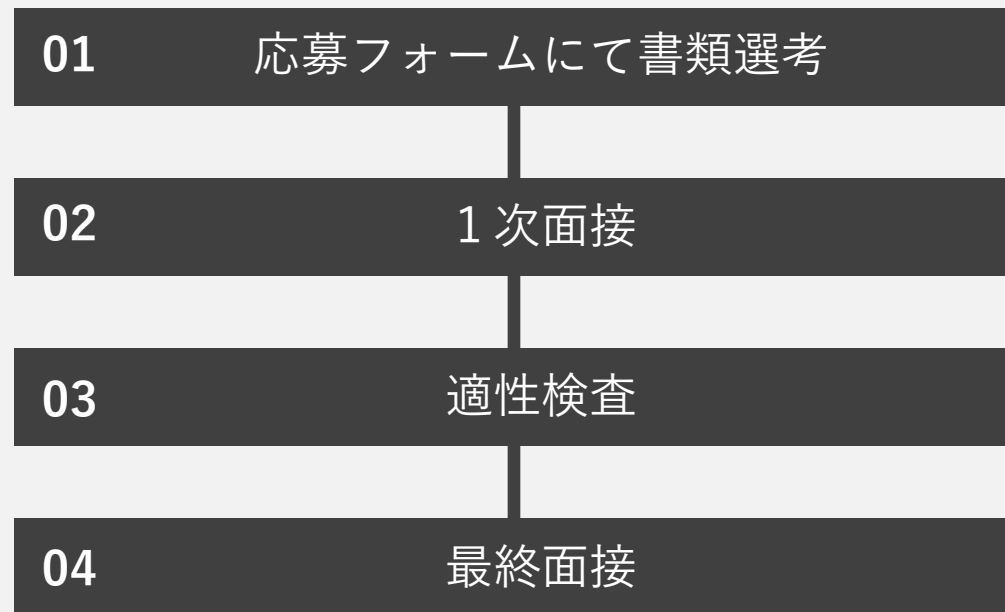
協調性

チームで成果を
生み出すことを楽しめる人

新卒入社の場合



キャリア入社の場合



内定・入社

WE ARE HIRING

K-ブランドオフではこれから共に挑戦してくれる仲間をお待ちしております。