

MOV

【2026年最新】

リユース市場の現状と将来性

4兆円時代の業界動向と経営戦略



リユースは「付随事業」から「経営の主軸」へ

4兆円

2030年 市場規模予測

2025年は転換点

リユース市場は2009年以降拡大基調を維持しており、**2030年には4兆円規模**への到達が予測されています。これは単なる「流行の新規事業」ではなく、企業の持続可能性と収益性を支える「経営の主軸」として位置づけられるフェーズに入ったことを意味します。



ポイント：

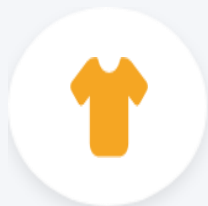
Z世代・ミレニアル世代の「**所有から利用へ**」という価値観の変化が、この成長を後押ししています。

50兆円の「隠れ資産」が拓く市場ポテンシャル



競争優位の源泉は「売り場」から「仕入れ」へ
国民一人あたり約71.5万円の埋蔵資産をいかに掘り起こすかが、今後のリユース経営の成否を左右します

成長カテゴリーが示す「仕入れ戦略」の分岐点



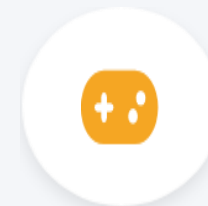
ファッション

円安によるインバウンド需要の増加、国内におけるヴィンテージ回帰が重なり、**高価格帯を中心に安定した取引**が続いています。



ITデバイス

新品価格の高騰（10万円超）により認定中古品やリファービッシュ品への需要が急拡大。**品質担保が鍵**となります。



ホビー・玩具

トレーディングカードやアニメグッズなどの「資産価値」が向上。投資・収集熱の高まりに**対応する専門性**が求められます。

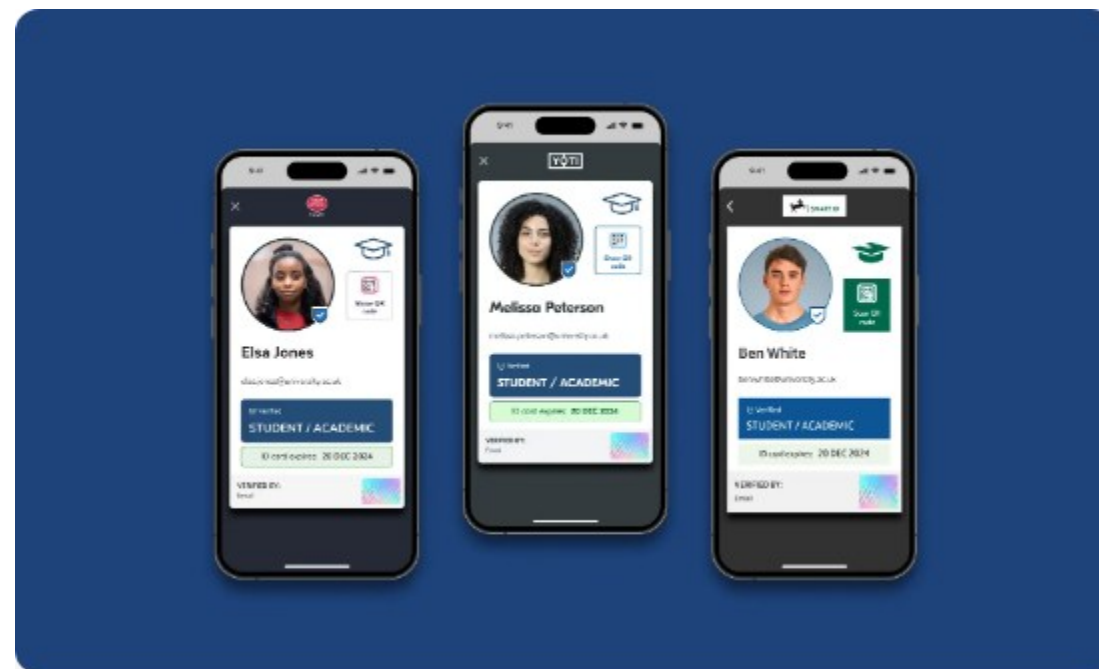
法令改正が迫る「本人確認」のデジタルシフト

アナログ運用からの脱却

健康保険証の本人確認利用制限に伴い、従来のアナログな確認フローは見直しを迫られています。2026年は「本人確認（KYC）」のデジタル化が不可避のテーマです。

- ✓ **公的個人認証（JPKI）の導入**：スマートフォンでのマイナンバーカード読取により、本人確認が数秒で完結。
- ✓ **業務効率と成約率の向上**：事務負担を削減しつつ、手続きの煩雑さによる顧客離脱を防ぎます。

法改正は「デジタル武装の好機」です。



プラットフォームの変化と 「販路の再構築」

主要プラットフォームの規約変更や手数料上昇を背景に、特定チャネルへの依存はリスクとなります。

オムニチャネル戦略の重要性：

一点物の商品を「自社EC」「各種モール」「実店舗」へ同時に展開し、売れた瞬間に在庫を同期させる体制が不可欠です。

規約に準拠した「プロとしての販売体制」を構築し、在庫管理を含めた全体最適を図ることで、安定した収益基盤を築くことが可能になります。



経営指針：DXによる「人時生産性」の最大化



属人化からの脱却と構造改革

2026年の最大の制約条件は「慢性的な人手不足」です。経験や勘に依存した労働集約型の運営では、成長に限界があります。

- ✓ **業務の標準化**：取引データに基づく価格提示や、出品工程のシステム支援を導入。
- ✓ **未経験者の即戦力化**：教育コストを抑えながら、誰でも一定水準のパフォーマンスを発揮できる環境を整備。

データを中心に業務プロセスを組み替えるDXこそが、企業の明暗を分けます。

リユース特化型クラウドPOSシステム「MOOV」

レジ業務も在庫管理もこれ1台でサポート
MOOVはリユース業の現場課題をまとめて解決するシステムです。



製品の導入に関するご質問は
お気軽にお問い合わせください。

株式会社コモンプロダクツ 営業部
メールアドレス
eigyobu@cnanet.co.jp

Webサイト
moov.jp