



各 位

2026年5月18日
CRAVIA 株式会社
代表取締役社長 藤原 宏樹

リユース事業の新規出店に関するお知らせ

CRAVIA 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、東証グロース：6573、以下「当社」）の連結子会社である株式会社 BTC リンク（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、以下「BTC リンク」）は、このたびリユース事業において新規出店を決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. 新規出店について

2025年9月30日付『連結子会社による事業の一部譲受及び新たな事業(リユース事業)の開始に関するお知らせ』にて公表いたしましたとおり、当社連結子会社である株式会社 BTC リンクは、株式会社玉光堂よりリユース事業の一部（買取専門店3店舗）を譲受け、リユース事業を開始いたしました。

同事業においては、当社グループが強みとするファンマーケティングや SNS プロモーションのノウハウを活用することで、クチコミ・紹介による来店比率・リピート率を高め、広告費を抑制しながら高い集客効率を実現しております。その結果、買取件数、顧客単価、新規顧客流入数など主要 KPI が当初計画を上回るペースで推移しており、高収益かつ再現性の高い店舗運営モデルとして成長を続けております。

こうした状況を踏まえ、このたび BTC リンクでは新規店舗の出店を決定いたしました。

- 出店時期：2026年5月30日（予定）
- 店舗名：買取専門店 玉光堂 四街道店
- 所在地：千葉県四街道市鹿渡 2002-10 フォーレ四街道駅前ショッピングビル 1F
- 業態：買取専門店（リユース）および携帯修理店（併設型）



本出店は、既存店舗において確立された高収益モデルを横展開するものであり、当社グループのリユース事業が「検証フェーズ」から「成長拡大フェーズ」へ移行する重要な戦略投資と位置付けております。

また、携帯修理店舗を併設することで、来店頻度の向上、顧客接点の拡大、クロスセル強化を図り、単一業態では実現しづらい店舗収益性の向上を目指してまいります。

2. 今後の出店戦略について

当社グループでは、既存の3店舗において収益性・オペレーション・投資回収モデルの有効性を確認しており、今後は当該モデルの横展開による多店舗展開を加速してまいります。

特に、既存店舗のある重点エリアへ集中出店を行うドミナント戦略を推進することで、広告効率の向上や人材配置の最適化、在庫回転率の改善、さらにはブランド認知度向上によるエリア内シェア拡大といったスケールメリットを最大化してまいります。

さらに、既存事業との連携を通じて、リユース領域における新たな収益機会の創出を進めるとともに、将来的には全国規模での店舗ネットワーク構築を視野に入れた成長戦略を推進してまいります。

3. 今後の事業展開について

当社グループは、拡大を続けるリユース市場を背景に、地域密着型店舗として地域のお客様に長く支持される店舗づくりを推進しながら、持続的な成長を目指してまいります。

今後は、以下の施策を重点的に推進してまいります。

- 多店舗展開による売上基盤の拡大
- 地域密着型店舗運営によるリピート顧客基盤の構築
- ECおよび越境販売強化による販路の拡張
- データ分析を活用した買取価格の最適化
- AI・データ活用による在庫回転率の向上
- IP・推し活市場との連携強化

高齢化の進展やリユース需要の拡大を背景に、地域社会におけるリユース拠点の重要性は一層高まっています。当社グループは、地域のお客様との継続的な接点を軸に、「身近で信頼される店舗」の確立を追求してまいります。

地域固有のニーズに即した接客・査定サービスの提供を通じて、強固なリレーションを構築し、「生活の相談窓口」として長く選ばれる店舗づくりを推進することで、地域に根差した安定的な収益基盤の更なる拡充を図ってまいります。

さらに、当社グループが強みとするアンバサダー事業で培ったファンコミュニティ形成力や SNS マーケティング力を活用することで、従来のリユース企業との差別化を図り、独自の競争優位性を確立してまいります。

今後は、国内市場のみならず、インバウンド需要や海外販路との連携強化も推進し、地域密着型店舗とグローバル販売戦略を融合させた新たなリユースモデルの構築を目指してまいります。

なお、本件が当社業績に与える影響は軽微と見込んでおります。

【本件に関するお問い合わせ】

CRAVIA 株式会社

担当：藤原 宏樹

E-mail：info@cravia.jp

Tel：03-6435-7130