



イージー・チェック・システム (略して ECS) とは

ECS Easy Check System
買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

イージー・チェック・システム (略して ECS) とは、
一言で言うと
「買取専門店 大吉」 の店舗様向けに専用で開発した

「買取業務効率化システム」

です。

要は、買取業務の「DX化」を行うためのツールです。

それでは「ECSを使って何ができるのか？」

「買取専門店 大吉」の店舗様で必要な業務がすべて可能です。

- ① 査定登録業務
- ② 査定・商品履歴検索
- ③ 卸販売登録
- ④ 入金管理
- ⑤ 現金管理
- ⑥ 各種集計
- ⑦ 社内不正防止
- ⑧ 古物台帳デジタル化
- ⑨ 顧客管理
- ⑩ 法的処理対応

など



近年、リユース業界だけでなくあらゆる業界で「デジタル化」や「DX化」が必要だと言われています。「デジタル化」とは「いま人間が行っている業務をITで代替させる」ことを指しますが、一方で、「DX（デジタルトランスフォーメーション）化」があります。この2つは似ているようで、実は全く意味が異なります。経済産業省の資料では「DX化」は以下のように定義されています。

DX（デジタルトランスフォーメーション）

「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。」

経済産業省の定義を引用

つまり、DX化の本来の目的はテクノロジーを活用して新たなサービスを生んだり、顧客体験にイノベーションを起こし、「競争上の優位性を確保」することです。





#3

リユース業界の DX化のポイント

ECS Easy Check System
買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

デジタルトランスフォーメーションの「フォーメーション」とは、「変革」ですが、重要なのは「改善」ではなく「**変革**」だということです。

「店舗で売れないから EC で売る」「店舗で買い取れないから宅配買取を始める」などは、**DX化のほんの一部**です。本当の意味での DX 化は全ての業務を効率化し、「**顧客と向き合う時間を作ること**」や「**集めたデータをどう活かすか**」と言うことこそが、リユース業界に一番大事なことなのです。

だからこそ、買い取りという業務自体を DX 化することで、次のことが重要になってきます。

- **顧客データをどう集めるか**
- **集めたデータをどう管理するか**
- **管理しているデータをどう活かすか**
- **削減できた無駄な時間を何に使うか**

アナログのままでは、買取時には手書きの伝票、それを基にエクセルや他の様々はソフトを活用することは決して悪い事ではないですが、**時間がかかりすぎます**。

また、各種分析をする際も散らばっていたデータをまとめる必要が出てくれば、さらに**時間もコストもかかります**。



リユース業界の DX化のメリット／デメリット

ECS Easy Check System
買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

1 DX化を行わないことのデメリット

リユース業界でDX化を行わない場合、主に**競争力の低下**、**業務効率の悪化**、そして**市場成長の波に乗り遅れること**による**機会損失**といったデメリットが生じます。

1 買取競争力の低下と在庫不足

メルカリなどのCtoC（C2C／個人間取引）が好調な中、**デジタル対応が遅れると「手軽さ」で劣り**、買取専門店の**生命線である「仕入れ（買取）」が不足**します。

また、属人的な査定にも限界がありますので、昔ながらの**手作業の「目利き」だけに頼ると、査定時間の長期化や精度にばらつきが生じ、顧客の離反を招きます**。

2 深刻な人手不足への対応不能

少子高齢化に伴う**労働力不足が進行**する中、**DXによる自動化・効率化を進めないと、運営そのものが困難になるリスク**があります。

また、**ベテランの鑑定技術などをデータ化・システム化しない場合、人材不足や後継者問題により事業継続が難しくなる危険性**が伴います。

(次のページに続きます)

1 DX化を行わないことのデメリット

3 業務効率の悪化

買取顧客のデータベース化や売上・買取・粗利のデータ管理、来店動機の集計や各商材の構成比などが店舗を経営・管理する上で必須となる中で、手動での作業は手間がかかり、機会の損失につながります。

顧客データや買取・販売データを一元化・分析できないため、市場動向に合わせた的確な経営判断ができなくなる懸念が生じます。

4 「2025年の崖」による経済損失

「2025年の崖」とは、「老朽化したITシステム（レガシーシステム）の維持や人材不足により、日本企業がDXに失敗した場合、2025年以降に最大で年間約12兆円の経済損失が生じる」と経済産業省が予測した問題です。市場変化に対応できず、デジタル敗者となるリスクが指摘されています。

DX化できた企業と、そうでない企業との間には、業績・人材・顧客満足度といったあらゆる面で格差が生まれます。2026年以降は、この格差が固定化し、後発組が追いつくことがますます困難になると予測されています。

リユース市場は2030年に4兆円規模への拡大が見込まれていますが、この成長を享受できるのは、デジタルを活用して顧客体験を向上させ、効率的な運営を実現した企業に限られると予測されています。

【参考】
経済産業省「DXレポート～
ITシステム「2025年の崖」
克服とDXの本格的な展開～
(サマリー)」



2 DX化を行うメリット

リユース企業がDX化を行うメリットは、単なる効率化を超え、「**買取競争力の強化**」と「**循環型経済（サーキュラーエコノミー）**」における**付加価値の創出**に集約されます。

1 買取体験の向上と仕入れの最大化 システム査定による即時対応

スマートフォンで写真を撮るだけで査定・真贋判定を行う仕組みにより、顧客の「**今すぐ売りたい**」というニーズに応え、CtoC（C2C／個人間取引）プラットフォーム（メルカリ等）への流出を防ぎます。

2 業務効率化と人手不足の解消

属人化からの脱却で、ベテランの経験に頼っていた目利き業務をシステム導入することで、**新人スタッフでも高精度な査定が可能になり、教育コストの削減と店舗運営の安定化を図れます。**

3 データ駆動型（データドリブン）経営の実現

最適な買取戦略として、買取データをリアルタイムで分析し、成約率を最大化する価格設定が可能です。**買取履歴を活用し、顧客一人ひとりに合わせた案内や買取キャンペーンを配信することで、リピート率を向上させることが可能です。**

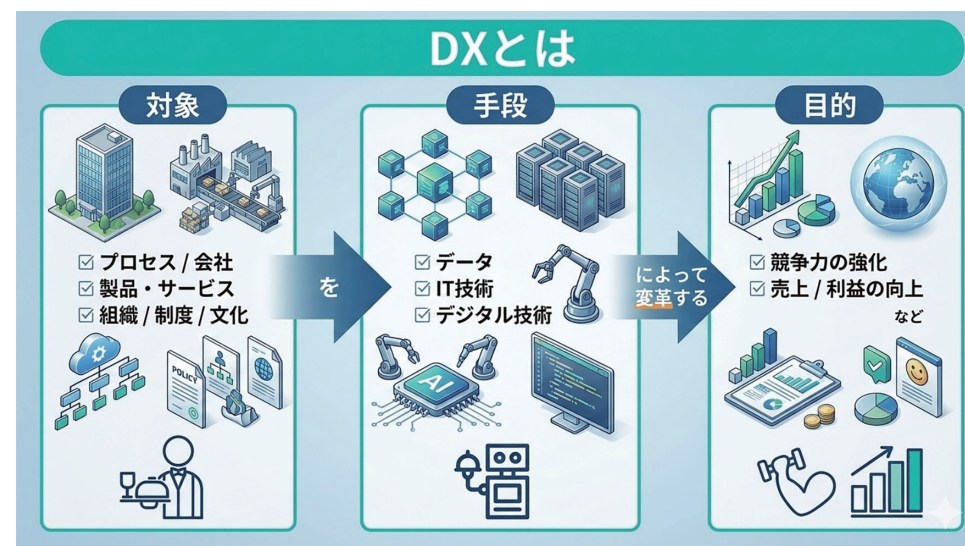
2 DX化を行うメリット

リユース市場は2030年に4兆円規模への拡大が見込まれていますが、この成長を享受できるのは、デジタルを活用して顧客体験を向上させ、効率的な運営を実現した企業に限られると予測されています。

4兆円規模へと成長を続けるリユース市場において、DX化は「生き残り」のためだけでなく、「圧倒的な顧客体験を提供し、市場シェアを拡大する」ための最大の武器となります。

買取から販売までECSだけで完結することは、言い換えると「全データの取得・分析・活用がECSだけで可能になる」ということになります。

これだけでもDX化の大きな第一歩に違いありません。



皆さまの多くは、買取時に複写式の用紙を使って買取商品の情報を記載して、取引完了後に紙の情報を見ながらシステムに登録したり、Excelに入力して管理しているのではないのでしょうか？

- ・2度手間だとはわかっているけど・・・。
- ・入力ミスも実はけっこうあって困ったことも・・・。

また、古物台帳（帳簿・伝票等）としての契約書は3年間、200万円を超える場合には犯罪収益移転防止法の規定が優先され、7年間の保存義務があります。

- ・買取件数が日々増えるにつれて保管場所も意外と大変で・・・。
- ・いざ警察から依頼があった時には見つけるのに時間がかかった・・・。

古物台帳自体をデジタル化することで、

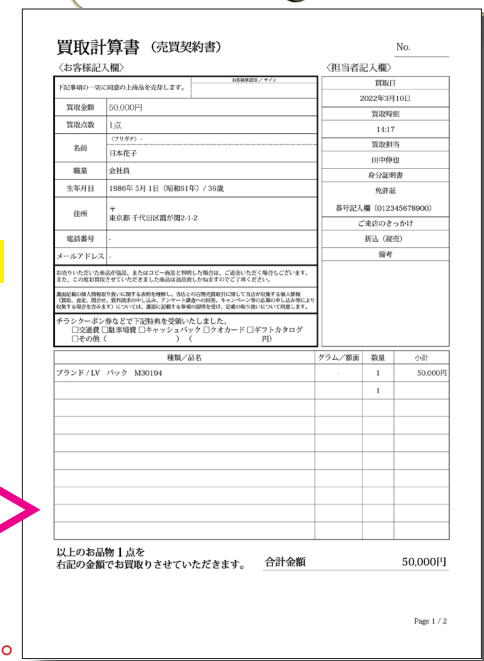
- ・買取時の一度の登録で古物台帳としても、数字の管理も入力ミスのリスクも大幅に軽減！
- ・ペーパーレスなので保管場所の問題も解決！
- ・ネット環境さえあれば、出張買取にも対応！

業務効率化が一気に進みます。

複数店運営するオーナー様も、

どの店舗のスタッフが、いつ、何を、いくらで買取したか など即時確認することも可能です。

買取計算書は PDF で印刷・保存。



古物台帳（買取伝票）では、お客様の情報を管理しなければいけません。

手書きでもデジタル化でも、手間はかかります。

その手間を削減するために、**ECSには、身分証を撮影するだけで、名前、住所、生年月日、免許証番号を自動で読み取って入力してくれるOCR機能を搭載しています。**

コンピューターによる読み取りですので、若干の文字修正が必要になる場合もありますが、すべて入力するより遥かに作業効率が上がります。

また、**タブレットを使用することでお客様の署名をECS上でデジタルサインとして保存することができます。**



身分証のマスクング処理が可能です。
現在、以下に該当する本人確認書類については、
該当項目をマスクングする必要があります。

運転免許証

「免許の条件等欄」「臓器提供意思表示欄」

マイナンバーカード

表面：「性別」「臓器提供意思表示欄」

裏面：※撮影不可

パスポート

「性別」

※ 2020年2月4日以降発行のものは、現住所
確認のため公共料金の領収書などが必要です

※パスポートの本籍欄はマスクング不要です

在留カード（特別永住者証明書含む）

なし

※ 2024年12月2日より従来の健康保険証は
本人確認書類として使用不可となりました

再来店のお客様情報は、過去の履歴から検索可能です。

2回目以降の再来店のお客様情報に関しては、過去の履歴からお客様情報を検索し、自動で反映できますので業務効率化につながります。

ただし、古物営業法の観点から過去の内容と現在の内容に変更がないか必ず確認は必須です。

また、身分証画像の使いまわしは出来ませんので、撮影は毎回必要になります

お客様情報入力

既定画像登録 既定商品登録 お客様情報入力 既定内容確認

🔍 過去履歴から検索

身分証明書画像（表面） ※最大ファイルサイズ: 100MB

身分証明書画像（裏面） ※最大ファイルサイズ: 100MB

📷 参照

📷 参照

📷 身分証読み取りを実施

身分証明書種類 身分証明書番号 手書き伝票画像 ※最大ファイルサイズ: 100MB

選択してください 50文字まで

📷 参照

顧客名 フリガナ

50文字まで 50文字まで

生年月日（西暦） 生年月日（月） 生年月日（日）

1975年（昭和50年） 選択してください 選択してください

性別 職業

女性 男性 選択してください

郵便番号 都道府県 市区町村

1 査定登録をクリック

2 商品の写真を撮影

3 商品詳細を入力

4 お客様情報を入力

5 査定内容を確認

6 承認サインを頂く

1 査定登録をクリック

買取大吉 KAITORI DAIKICHI

ダッシュボード / 査定画像登録 ログイン店舗: FCテスト店

査定画像登録

査定画像登録 査定商品登録 お客様情報入力 査定内容確認

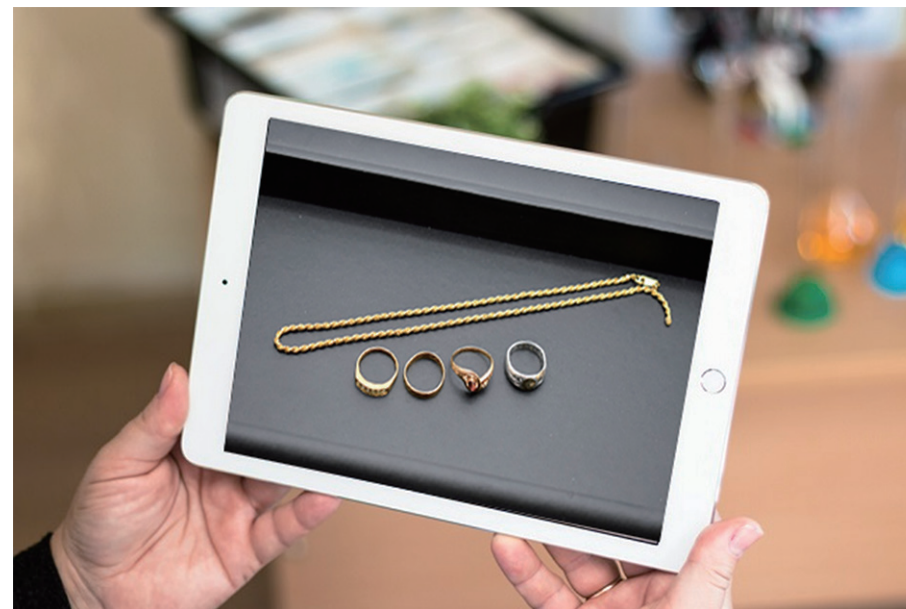
商品画像選択 (複数選択可) ※画像アップロードは必須ではありません。

参照

画像追加

次へ 査定登録をキャンセル

2 商品の写真を撮影



3 商品詳細を入力

査定商品登録

査定画像登録 査定商品登録 お客様情報入力 査定内容確認

商品情報入力 ※商品登録数最大30点まで

商品画像



他選択済画像表示 (OFF)

追加画像

参照

商品名1 *

貴金屬一式

商品備考

K18ネックレス 4点 K18ブレスレット 1点

大分類 *

貴金屬

中分類 *

K18

宝石種

選択してください

商品形状

選択してください

質量

87.63

数量 *

5

買取金額 *

660,000

予想売上

980,000

キャンペーン名称

10%アップキャンペーン

キャンペーン価格 * 基準価格 :

600,000円

60,000

類似商品検索

商品削除

商品追加

合計 : 660,000円

次へ

前の画面へ戻る

査定登録をキャンセル

4 お客様情報を入力

お客様情報入力

査定画像登録 査定商品登録 お客様情報入力 査定内容確認

過去履歴から検索

身分証明書画像 (表面) ※最大ファイルサイズ: 100MB

身分証明書画像 (裏面) ※最大ファイルサイズ: 100MB

画像ファイル 1件 参照

画像ファイル 1件 参照

マスク処理

マスク処理

身分証読み取りを実施

身分証明書種類

身分証明書番号

手書き伝票画像 ※最大ファイルサイズ: 100MB

免許証

123456789032

参照

顧客名 *

フリガナ

見本花子

ミホンハナコ

生年月日 (西暦)

生年月日 (月)

生年月日 (日)

1986年 (昭和61年)

10月

24日

性別

職業

女性

男性

主婦

郵便番号

都道府県

市区町村

ハイフン無し、7文字まで

東京都

見本県見本市見本町1-1-1

番地以降の住所

建物名

50文字まで

50文字まで

電話番号

メールアドレス

09099998888

191文字まで

買取区分

来店区分

来店区分2

店頭買取

顧客

選択してください

伝票備考

伝票番号 : 10177 の顧客情報利用

次へ

前の画面へ戻る

査定登録をキャンセル

5 査定内容を確認

査定内容確認

査定画像登録 査定商品登録 お客様情報入力 査定内容確認

査定内容確認

1	貴金属一式 貴金属 / K18 87.63g(L) / 5個 ※10%アップキャンペーン (基準600,000円 + CP60,000円 = 660,000円)		成約	660,000円
合計				660,000円

お客様情報

顧客名 見本花子

住所 茨城県 見本県見本市本町1-1

電話番号 09011112222

生年月日 1986年 10月 24日 (昭和61年) / 38歳

性別 女性

職業 会社員

来店区分 顧客 -

買取区分 店頭買取

身分証明書種類 免許証 (123456789032)

フリー区分 -

伝票備考 伝票番号: 10883 の顧客情報利用

お支払い方法

現金支払 振込支払 一部お支払い金 ?

金額を入力して下さい。

承認サイン

承認サイン

手書きサイン用買取計算書印刷

確定する場合は、あと0商品のステータスを成約・不成約から選択し、承認サインを頂いてください。 ※手書き伝票画像登録がある場合は承認サインは必要ありません。 ※成約商品が無い場合は成約確定はできません。

確定 保留 (預かり)

不成約 ? 査定登録をキャンセル

[前の画面へ戻る](#)

6 承認サインを頂く

承認サイン

下記の注意事項に同意の上サインをお願いします。

- この度お買取りさせて頂いた商品の返品は致しかねます。(必須)
- お売り頂いた商品が盗品、またはコピー品と判明した場合はご返金いただく場合がございます。(必須)
- 個人情報取り扱いに関する表明の説明を受け、個人情報の取扱いについて同意します。(必須)
【個人情報取り扱いに関する表明】

私 (売主) は、消費税における適格請求書発行事業者ではありません。(どちらか必須)

私 (売主) は、消費税における適格請求書発行事業者です。(どちらか必須)

適格請求書発行事業者の場合は、登録番号を入力してください

20文字まで

見本花子

クリア

リサイクル業界内でよくある問題の1つに**従業員の不正（買取・盗難・お客様との結託・横領）による被害**があります。

競合店も増えて、買取自体も競争が激しくなっている時代ですから、「1件でも多く買取を成立させたい。」「1円でも多く稼ぎたい。」 思いは皆さま同じだと思います。

多額の広告費を使ってお客さんは増えているのに買取は減っている……。

こんなことはありませんか？

リサイクルショップの売上を蝕む社内不正。

年間売上の10%以上が消える……。

リサイクルショップは現金商売が基本です。

経験が長くなるにつれて買取商品がいくらで売れるかという知識は嫌でも身につけてきます。

知識が身につく慣れてきた時が一番危険な状態です。

スタッフを信用信頼することは当然ですが、リサイクルショップのオーナーとしては、万が一に備えたセキュリティーも重要になってきます。

うちのスタッフに限って……。 皆さま同じことを思っています……。



従業員の社内不正による被害事例



自分で買い取る・・・

会社のお金ではなく自分の財布から出して買取を行う。買った商品を別の買取店で転売。もしくはヤフオクやメルカリで転売する手口。
お客様から 10,000 円でダイヤモンド付きリングを買取、近所の質屋で 30,000 円で換金。



知人と結託・・・

知り合いに頼んで商品を持ってきてもらい、通常より高く買取。出た利益を知人と分け合う。
ヤフオクやメルカリで仕入れ 35 万円だった宝飾品を自店へ持ってきてもらい、通常査定で 20 万円。販売で 35 万円の商品をお得意様や査定ミスなどと言って 43 万円で買取を行う手口。
店の利益度外視で買取を行うスタッフ。
査定ミスなら仕方ないというリサイクルショップならではの悪しき習慣・・・。



すり替え・・・

買取商品と似たような商品を格安で購入した後、買取商品と入れ替える手口。
買取は 18 金ネックレス。
似たようなメッキと入れ替える。
これも査定ミスのせいにすれば OK な手口。

従業員の社内不正による被害事例



内引き・・・

「窃盗には万引きや強盗などの「外引き」、社内不正などの「内引き」があります。

昨今、特に耳にすることが多いのが「内引き」です。

外引きは防犯カメラや防犯タグなどのハードを利用すれば、ある程度カバーできます。

しかし内引きの場合、手の内を知っているスタッフがやるため巧妙になります。

加えてスタッフのことを疑いながら日々管理を行うのは「気持ちの面でどうか」という部分もあり発見しにくいのです。過去様々な被害金額を聞くと「売上の10%くらいはロスしているのでは?」と感じます。」

※引用：リサイクル通信（第110回 盗難（外引き・内引き）の傾向と対策より

これが一番厄介です。

事例 A： 買取商品が多い時（宝飾品 10 点査定して買取合計 30 万円）、そのまま計上すれば販売 50 万円だが・・・。
伝票上には宝飾品一式しか書かない為、この 10 点から 2 点を内引きして 8 点だったことにする・・・。
8 点計上して 40 万円・・・。2 点は内引き

出張買取の時も内引きの危険が・・・。

事例 B： 買取商品は、ダイヤモンド付きリング。買取額 30,000 円。ダイヤモンドだけで 8 万円になりそうな良い
ダイヤモンド。ダイヤモンドだけ外して地金だけスクラップとして換金して 35,000 円計上する手口。
※地金だけ取る逆のパターンもあり・・・

などなど、これ以上に危険がたくさんあります。

従業員の社内不正による被害事例



その他にも・・・

- 買取伝票の偽造による不正
- 店舗移管時の現金レジ入れ時の不正
- お客様に扮した仲間とグルになって不正
- 卸売り先の業者や同業他社の店長とグルになっての不正 など

このように店舗での不正は、あの手、この手と色々な手口で起こり得る問題です。

昔ながらの手書き伝票管理やエクセル管理などは、簡単に修正や削除ができるため、証拠を消すことが可能で、実際にこのような手口には気づきにくく、発覚した時にはかなりの額になっていて回収不可能です。そうなる前に不正防止対策を行いましょう！

今回、買取大吉 FC 店様向けに実際の業務の流れに合わせた専用のシステム（ECS）を開発しました。買取業務をデジタル化すると社内不正の対策に必ずつながります。また、各業務の効率化も図れます。2023年（令和5年）10月1日からインボイス制度が始まりましたが、その対策にもつながります。今後、必ず書類の電子化なども進んでいきます。そうなった時、困らないようにするためにも、今から買取業務をデジタル化しておきましょう。買取業務をデジタル化する様々なメリットをお話しいたします。

うちのスタッフに限って・・・。
そう思っているオーナー様は多くいます。

社内不正対策を行っていないと、見えない売り上げがどんどんなくなっていく可能性があります。

また、決して不正する社員をよく言う訳ではありませんが、対策を行っていないオーナー様の責任だと言われることもあります。

今回のシステム、ECSでは、手書き伝票と異なり、どの商品を買取ったか、写真で残します。

お客様にも商品写真と買取金額の両方をご提示した上で、最終確認を行い、デジタルサインを頂くので間違いが起こりません。

たったこれだけでも不正は激減します。

まずは、しっかり対策を行うことが重要です。



買取業務のDX化 #11

査定履歴画面

査定履歴では、過去に査定登録された情報が表示されます。取り消しや不成約、保留しているお客様履歴も確認できます。期間を選択してお客様名でも査定履歴の検索が可能です。また、電子帳簿保存法に対応するため、登録は全てタイムスタンプで管理されていますのでデータの改ざんなど出来ない仕組みになっています。

日時	FC番号	FC名	FC種別	FC担当者	査定結果	査定額	詳細
2023/07/05 14:38	10240	FCテスト店	FC加盟店オーナー	浅葉雷	成約	240,000円	詳細
2023/07/04 13:26	10239	FCテスト店	FC加盟店オーナー	見本花子	成約	1,444円	詳細
2023/07/04 11:15	10238	FCテスト店	FC加盟店オーナー	田中伸也	成約	320,000円	詳細
2023/07/04 11:10	10237	FCテスト店	FC加盟店オーナー	見本花子	成約	30,000円	詳細
2023/07/04 10:56	10236	FCテスト店	FC加盟店オーナー	50代男性	不成約	0円	詳細
2023/07/04 10:51	10235	FCテスト店	FC加盟店オーナー	tjust	不成約	0円	詳細
2023/07/02 15:37	10234	FCテスト店	FC加盟店オーナー	板谷晴子	成約	900円	詳細
2023/07/02 15:29	10233	FCテスト店	FC加盟店オーナー	板谷晴子	成約	1,000円	詳細
2023/07/01 15:22	10232	FCテスト店	FC加盟店オーナー	日本花子	成約	130,000円	詳細
2023/07/01 11:58	10231	FCテスト店	FC加盟店オーナー	浅葉雷	成約	14,000円	詳細
2023/07/01 11:24	10230	FCテスト店	FC加盟店オーナー	板谷晴子	成約	10,000円	詳細
2023/06/30 10:19	10229	FCテスト店	FC加盟店オーナー	浅葉雷	成約	5,000円	詳細
2023/06/29 23:47	10228	FCテスト店	FC加盟店オーナー	ああああ	成約	50,000円	詳細
2023/06/29 23:33	10227	FCテスト店	FC加盟店オーナー	佐久間 泰史	取消	100,000円	詳細
2023/06/29 17:49	10226	FCテスト店	FC加盟店オーナー	3	成約	250,000円	詳細
2023/06/29 16:13	10225	FCテスト店	FC加盟店オーナー	山口 太郎	保留	0円	詳細

査定履歴の詳細では1件1件の詳細履歴がすべて表示されます。
必要であれば、ここから買取計算書の印刷や保存も可能です。

2023年10月よりインボイス制度がスタートしました。
インボイス制度では、本来、**請求書を発行する場合に税区分・消費税額を明記する**ルールとなっています。

しかし、**個人様からの買取においては、お客様から請求書を頂けませんので、店舗側（お金を払う側）が買取計算書を請求書代わりに発行**します。


その際に、税区分・消費税額表示が必要になります。

課税対象商品・非課税対象商品ごとに表示する仕組みです。

ECSでは税込み取引額から消費税額を自動で計算して表示します。

リユース業界では、ほとんどが税込みで売買されていると思います。

手書き伝票で行う場合は、金額決定後、消費税を計算して記載することになります。

伝票コード 10186	店舗 リユース福岡店	担当者 田中伸也	お支払い方法 現金支払
査定状態 成約	承認状態 査定完了	保留日時 2022/03/14 14:58	成約日時 2022/03/14 15:00
査定商品			
1	ロレックス 時計 16610 / 時計 / ロレックス / / / 0.00g / 1個 / ST: 査定部テスト用 商品振替		成約 承認済み ¥ 200,000
合計			¥ 200,000
お客様情報			
顧客名 番号花子			
住所 〒 〇〇県〇〇市△△町◇丁目〇番地VV号			
生年月日 1989年 3月 31日 (平成元年) / 33歳			
性別 女性			
職業 -			
来店区分 CC受付			
買取区分 店頭買取			



過去に何をいくらで買取したか検索できます。

ダッシュボード	商品履歴	検索結果
<ul style="list-style-type: none"> お知らせ メインメニュー 査定登録 査定履歴 商品履歴 営業管理 現金管理 個人実績 集計 情報閲覧 システムメニュー ユーザ管理 マニュアル 	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 ロレックス 161111</p> <p>時計</p> <p>ロレックス</p> <p>800,000円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">900,000</div> <div style="margin-right: 10px;">100,000円</div> <div style="margin-right: 10px;">発送済</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/30 11:28</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 オメガ スピードマスター</p> <p>時計</p> <p>オメガ</p> <p>130,000円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">170,000</div> <div style="margin-right: 10px;">40,000円</div> <div style="margin-right: 10px;">発送済</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/28 11:25</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 ロレックス 時計 16610</p> <p>時計</p> <p>ロレックス</p> <p>200,000円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">300,000</div> <div style="margin-right: 10px;">100,000円</div> <div style="margin-right: 10px;"><input type="checkbox"/> 発送する</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/14 15:00</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 123456</p> <p>ブランド</p> <p>Louis Vuitton</p> <p>0円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">50,000</div> <div style="margin-right: 10px;">50,000円</div> <div style="margin-right: 10px;"><input type="checkbox"/> 発送する</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/14 14:55</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 987654</p> <p>ブランド</p> <p>Louis Vuitton</p> <p>0円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">50,000</div> <div style="margin-right: 10px;">50,000円</div> <div style="margin-right: 10px;"><input type="checkbox"/> 発送する</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/14 14:55</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 あ</p> <p>貴金属</p> <p>K18</p> <p>100円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">3,000</div> <div style="margin-right: 10px;">2,900円</div> <div style="margin-right: 10px;"><input type="checkbox"/> 発送する</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/14 14:09</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <input type="checkbox"/> <div> <p>リユース福岡店 asd</p> <p>時計</p> <p>ロレックス</p> <p>250,000円</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">350,000</div> <div style="margin-right: 10px;">100,000円</div> <div style="margin-right: 10px;"><input type="checkbox"/> 発送する</div> <div style="margin-right: 10px;">2022/03/14 14:07</div> <div style="margin-left: 10px;">詳細</div> </div>

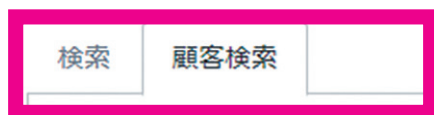
過去に登録した**査定内容** **日付、査定状態、買取区分、金額など** がすべて検索できます。

★ 「顧客検索タブ」に切り替えると **日付、査定状態、買取区分、金額、顧客名、電話番号、郵便番号** など顧客の検索ができます。

★ オーナー様権限でログインすることで、履歴の**CSVダウンロード**が可能です。

★ それぞれの一覧から「詳細」をクリックすると**伝票の詳細情報**が表示されます。

古物台帳としても「査定履歴」をお使いいただけますので、警察対応の場合は「査定履歴」を活用してください。



検索 **顧客検索** ★

手書伝票画像のみ
 ON

店舗コード確認用 店舗検索 NOT条件 査定状態 伝票番号

成約日(開始) 成約日(終了) 伝票金額(下限) 伝票金額(上限) お支払い方法 買取区分

顧客名 電話番号 郵便番号

3件該当

50件表示


登録日時	伝票番号	店舗	担当者	顧客名	電話番号	査定状態	伝票金額	詳細
2025/01/18 14:16	10862	FCテスト店	FC加盟店オーナー-2	田中伸也	0924034751	成約	2,250,000円	詳細
2025/01/18 12:56	10861	FCテスト店	FC加盟店オーナー-2	田中伸也	0924034751	成約	2,480,000円	詳細
2025/01/14 13:36	10856	FCテスト店	FC加盟店オーナー-2	見本花子	09000001111	成約	300,000円	詳細

3件中 1 ~ 3 まで表示

≡ 一括印刷 (成約伝票のみ)

過去に登録した査定内容の詳細が表示されます。

必要であれば、このページから買取計算書を保存・印刷することができます。

伝票コード 10186	店舗 リユース福岡店	担当者 田中伸也	お支払い方法 現金支払
査定状態 成約	承認状態 査定完了	保留日時 2022/03/14 14:58	成約日時 2022/03/14 15:00
査定商品			
1	ロレックス 時計 16610 / 時計 / ロレックス / / / 0.00g / 1個 / ST : 査定部テスト用 商品振替		成約 承認済み ¥ 200,000
			合計 ¥ 200,000
お客様情報			
顧客名 番号花子			
住所 〒 〇〇県〇〇市△△町◇丁目〇番地VV号			
生年月日 1989年 3月 31日 (平成元年) / 33歳			
性別 女性			
職業 -			
来店区分 CC受付			
買取区分 店頭買取			

買取成立した商品を業者等へ販売登録することができます。

商品を選択して、販売日、販売先、販売価格、入金予定日を登録します。

備考 ON ON

商品名 商品No.

大分類コード [一覧](#) 中分類コード [一覧](#)

検索:

商品No.	商品名	買取金額	販売日	販売先	販売価格	入金予定日	詳細
6000 010000 01	K18 ダイヤモンド リング	¥ 30,000	2022/05/28	エンパワー	50,000	2022/05/28	詳細
6000 010001 01	【16610】ロレックス サブマリーナ	¥ 890,000	2022/05/28	エンパワー	1,130,000	2022/05/28	詳細
6000 010002 01	K18 リング ダイヤ付き	¥ 30,000	YYYY/MM/DD	販売先名or販売先コードを入力	金額を入力	YYYY/MM/DD	詳細

オーナー様のページには入金管理機能があります。

入金予定だった分が入金された場合には、入金確定処理を行います。
この処理を行うことで入金確定となり、売上計上されます。
予定と同じであれば、ワンクリックで確定処理することができます。

ユーザ情報

氏名 * メールアドレス *

スタッフ staff@test.com

担当者ID * 権限 ?

staff スタッフ

オーナー情報

オーナー

販売先入金管理の有効/無効

ON

※「オーナー様が許可されたスタッフ様」に限り、
スタッフ権限でも入金管理機能が利用可能です。

50 件表示

検索:

商品No.	商品名	大分類	入金予定日	入金日 (確定) ?	
詳細	店舗	販売先	入金予定金額	入金額 (確定) ?	
6000 010001 01	【16610】 ロレックス サブマリーナ	時計	2022/05/28	<input type="checkbox"/> 予定解除	空欄のまま金額反映ボタンで当日セット
詳細	FC加盟店	エンパワー	¥ 1,130,000	<input checked="" type="checkbox"/> 金額反映	金額を入力
6000 010000 01	K18 ダイヤモンド リング	貴金属	2022/05/28	<input type="checkbox"/> 予定解除	2022/05/28
詳細	FC加盟店	エンパワー	¥ 50,000	<input checked="" type="checkbox"/> 金額反映	50,000

2 件中 1 - 2 まで表示

« 最初 < 前 1 次 > 最後 »

金庫現金と小口現金を管理することができます。
毎日、店舗閉店時に残金を入力することで、差異があればすぐに判明します。
現金差異や入出金がある場合は、履歴に表示されます。

金庫現金

残高登録済み

種別	数量	金額
1万円札	200	2,000,000円
5千円札	5	25,000円
千円札	32	32,000円
500円玉	0	0円
100円玉	1	100円
50円玉	1	50円
10円玉	1	10円
5円玉	0	0円
1円玉	0	0円
合計 (A)	(登録済: 2,057,160円)	2,057,160円
日残高 (B)	(登録済: 1,057,160円)	1,057,160円
日入金 (C)	(登録済: 2,000,000円)	2,000,000円
日出金 (D)	(登録済: 0円)	0円
取金額 (E)	(登録済: 1,000,000円)	1,000,000円
崩金額 (F)	(登録済: 0円)	0円
D - E + F	(登録済: 0円)	0円

1000文字まで

備考

更新日時 担当者
2022/05/30 16:32 田中伸也

金庫更新

入金登録 出金登録

発生日 2026/01/09 対象口座 選択してください 金額 金額を入力

内容 50文字まで

登録

11 件該当

50 件表示

検索:

発生日	明細種類	対象口座	担当者	相手先	内容	金額	詳細
2025/12/04	入金	金庫金	FC検証用 (山田)	-	現金補充	200,000円	詳細
2025/12/05	出金	小口現金	FC検証用 (山田)	その他	備品購入	-10,000円	詳細
2025/12/11	入金	金庫金	FC検証用 (山田)	-	現金補充	200,000円	詳細
2025/12/13	差異	金庫金	FC加盟店オーナー	-	-	0円	詳細
2025/12/15	差異	金庫金	FC加盟店オーナー	-	-	0円	詳細
2025/12/16	入金	小口現金	FC検証用 (山田)	-	現金補充	1,000円	詳細

現金出納帳が表示されます。

入金から出金、現在の残高、買取（仕入）まですべて管理できます。

どの分の仕入かすぐにわかるように買取（仕入）明細も表示することが可能になっています。

現金出納帳

発生日時（開始） 2023/06/01 発生日時（終了） 2023/06/30 対象口座 金庫金 店舗 FCテスト店

検索

50 件表示 検索:

※ ■は残高登録後に前日の残高データが更新されています。

店舗	担当者	日付	対象口座	入金	出金	残高	明細種類	内容
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/1	金庫金	298,010		298,010	繰越金	前日実際残高
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/1	金庫金		10,000	288,010	出金	仕入（現金払い伝票：10206） 伝票詳細
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/1	金庫金			298,010		現金残高登録 ※残高登録後に現金変動あり。（想定残高：288,010円）
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/2	金庫金		1,000	287,010	出金	仕入（現金払い伝票：10207） 伝票詳細
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/2	金庫金		100,000	187,010	出金	仕入（現金払い伝票：10208） 伝票詳細
FCテスト店	FC加盟店オーナー	2023/6/3	金庫金		13,000	174,010	出金	仕入（現金払い伝票：10209） 伝票詳細

日報集計

対象年月 * 店舗 * 売上集計方法 * 入金完了分のみ表示 ?

2026/01

FC店舗 検証用

入金日

ON

検索 ※店舗指定必須

※表示の売上・粗利は売上確定日を対象に入金確定金額を表示。ただし、確定がない場合は入金予定日・入金予定金額で表示。

当月実績	売上 ?	買取金額	粗利	来店数	成約数 ?	成約率	粗利客単価
	321,812円	146,900円	160,912円	8人	8人 (12/12)	100.0%	20,114円

店舗名：FC店舗 検証用

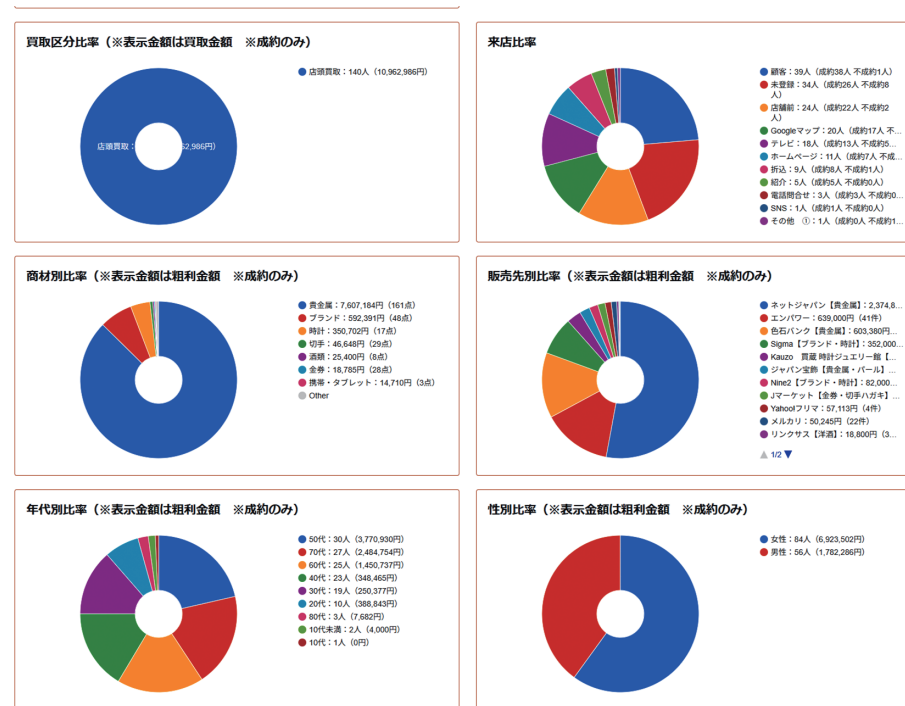
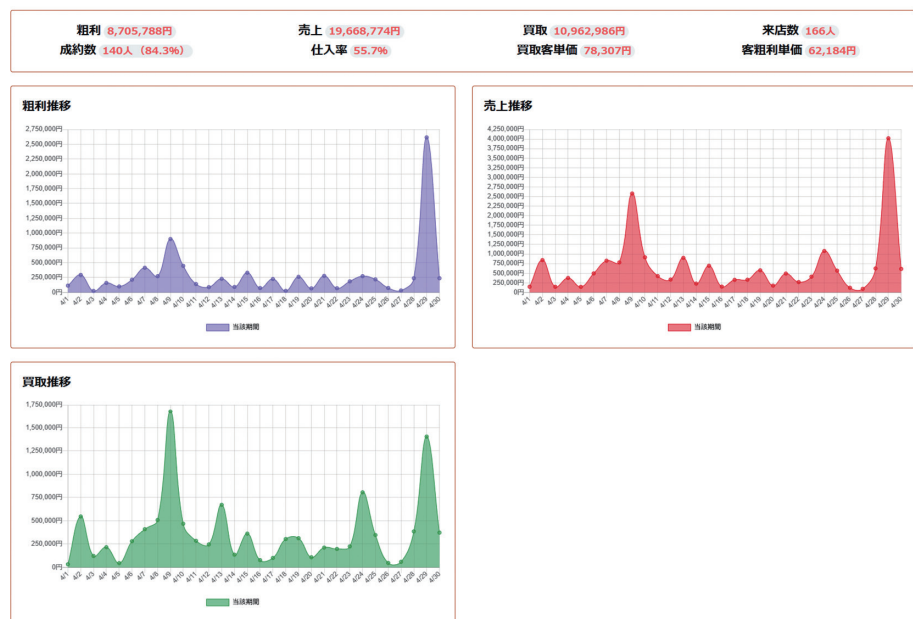
注意：この集計機能は販売登録を行わないと売上・粗利は反映されません。

2026年01月	売上 ?	買取金額	粗利	来店数	成約数 ?	成約率	粗利客単価
1日 (木)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
2日 (金)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
3日 (土)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
4日 (日)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
5日 (月)	46,002円	19,900円	23,002円	1人	1人 (2/2)	100.0%	23,002円
6日 (火)	21,801円	52,700円	10,901円	3人	3人 (2/3)	100.0%	3,634円
7日 (水)	59,602円	40,600円	29,802円	1人	1人 (2/1)	100.0%	29,802円
8日 (木)	114,404円	24,300円	57,204円	1人	1人 (4/4)	100.0%	57,204円
9日 (金)	69,203円	9,400円	34,603円	2人	2人 (2/2)	100.0%	17,302円
10日 (土)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円

(次のページに続きます)

日付を指定して、粗利推移、売上推移、買取推移や商材別比率、来店比率、折込比率、年齢、性別の比率などを分析することができます。

今後の広告戦略や営業活動に役立ちます。



(次のページに続きます)

集計分析表

対象年月: 2025/04
 店舗: 買取大吉 店
 入金完了分のみ表示 ON
 検索

当月実績	来店数	成約数	成約率	買取金額	売上金額	粗利金額	原価率	客単価
	166人	140人 (340/340)	84.3%	10,962,986円	19,668,774円	8,705,788円	55.7%	62,184円

店舗名: 買取大吉

店 (2025年04月)

注意: この集計機能は販売登録を行わないと売上・粗利は反映されません。

◆広告媒体別	来店数	成約数	成約構成比	成約率	買取金額	売上金額	粗利金額	粗利構成比	原価率	客単価
折込	9人	8人 (31/31)	5.7%	88.9%	2,430,778円	3,707,781円	1,277,003円	14.7%	65.6%	159,625円
顧客	39人	38人 (76/76)	27.1%	97.4%	1,794,883円	3,102,164円	1,307,281円	15.0%	57.9%	34,402円
紹介	5人	5人 (25/25)	3.6%	100.0%	965,219円	1,323,324円	358,105円	4.1%	72.9%	71,621円
店舗前	24人	22人 (49/49)	15.7%	91.7%	1,293,090円	2,224,285円	931,195円	10.7%	58.1%	42,327円
ホームページ	11人	7人 (20/20)	5.0%	63.6%	250,400円	419,609円	169,209円	1.9%	59.7%	24,173円
テレビ	18人	13人 (36/36)	9.3%	72.2%	601,080円	1,088,076円	486,996円	5.6%	55.2%	37,461円
Googleマップ	21人	17人 (32/32)	12.1%	81.0%	1,428,190円	2,271,525円	843,335円	9.7%	62.9%	49,608円
電話問合せ	3人	3人 (10/10)	2.1%	100.0%	253,242円	335,274円	82,032円	0.9%	75.5%	27,344円
SNS	1人	1人 (5/5)	0.7%	100.0%	15,003円	19,834円	4,831円	0.1%	75.6%	4,831円
その他 ①	1人	0人 (0/0)	0.0%	0.0%	0円	0円	0円	0.0%	--%	--円
未選択	34人	26人 (56/56)	18.6%	76.5%	1,931,101円	5,176,902円	3,245,801円	37.3%	37.3%	124,839円
総計	166人	140人 (340/340)	100.0%	84.3%	10,962,986円	19,668,774円	8,705,788円	100.0%	55.7%	62,184円

(次のページに続きます)

◆商材別	査定数	成約数 ①	成約構成比	成約率	買取金額	売上金額 ②	粗利金額	粗利構成比	原価率	粗利平均
時計	21点	17点 (17)	5.0%	81.0%	700,600円	1,051,302円	350,702円	4.0%	66.6%	20,630円
ブランド	73点	48点 (48)	14.1%	65.8%	558,500円	1,150,891円	592,391円	6.8%	48.5%	12,341円
貴金属	208点	161点 (161)	47.4%	77.4%	8,803,970円	16,411,154円	7,607,184円	87.4%	53.6%	47,250円
切手	30点	29点 (29)	8.5%	96.7%	184,488円	231,136円	46,648円	0.5%	79.8%	1,609円
ジュエリー	1点	1点 (1)	0.3%	100.0%	800円	4,000円	3,200円	0.0%	20.0%	3,200円
骨董品・絵画	6点	5点 (5)	1.5%	83.3%	490円	4,740円	4,250円	0.0%	10.3%	850円
その他	8点	7点 (7)	2.1%	87.5%	7,402円	17,273円	9,871円	0.1%	42.9%	1,410円
通貨	21点	20点 (20)	5.9%	95.2%	206,478円	213,539円	7,061円	0.1%	96.7%	353円
金券	30点	28点 (28)	8.2%	93.3%	311,300円	330,085円	18,785円	0.2%	94.3%	671円
家電	1点	1点 (1)	0.3%	100.0%	26,500円	30,750円	4,250円	0.0%	86.2%	4,250円
携帯・タブレット	3点	3点 (3)	0.9%	100.0%	65,800円	80,510円	14,710円	0.2%	81.7%	4,903円
楽器	1点	1点 (1)	0.3%	100.0%	500円	5,450円	4,950円	0.1%	9.2%	4,950円
酒類	9点	8点 (8)	2.4%	88.9%	72,700円	98,100円	25,400円	0.3%	74.1%	3,175円
古銭	2点	2点 (2)	0.6%	100.0%	158円	317円	159円	0.0%	49.8%	80円
テレカ	3点	3点 (3)	0.9%	100.0%	7,000円	9,142円	2,142円	0.0%	76.6%	714円
雑貨	3点	3点 (3)	0.9%	100.0%	300円	4,200円	3,900円	0.0%	7.1%	1,300円
おもちゃ	1点	1点 (1)	0.3%	100.0%	3,000円	5,185円	2,185円	0.0%	57.9%	2,185円
工具	2点	2点 (2)	0.6%	100.0%	13,000円	21,000円	8,000円	0.1%	61.9%	4,000円
総計	423点	340点 (340)	100.0%	80.4%	10,962,986円	19,668,774円	8,705,788円	100.0%	55.7%	25,605円

買取年月で集計分析表が表示されます。

広告媒体別で来店数や成約数・成約率、買取金額から売上・粗利・原価率などすべて分析できます。

また、商材別でも査定数や成約点数・成約率、買取金額から売上・粗利・原価率などすべて分析できます。

個人実績

対象年月 * 店舗 担当者 ? 集計条件 *

2025/12 FC店舗 検証用 選択してください 入金予定金額のみ

🔍 検索 ※店舗orユーザ指定必須

※対象年月の買取成約分に対する集計分析です。

当月実績	来店数	成約数 ?	成約率	買取金額	売上金額	粗利金額	原価率	客単価
	43人	41人 (61/61)	95.3%	3,101,400円	6,202,800円	3,101,400円	50.0%	75,644円

61/61/61 (確定金額/予定金額/商品数)

店舗名 : FC店舗 検証用 (2025年12月)

注意 : この集計機能は販売登録を行わないと売上・粗利は反映されません。

担当者	来店数	成約数 ?	成約率	買取金額	売上金額	粗利金額	客単価
FC検証用 (山田)	26人	26人 (38/38)	100.0%	2,929,500円	5,859,000円	2,929,500円	112,673円
FC検証用 (とまり)	16人	14人 (21/21)	87.5%	170,300円	340,600円	170,300円	12,164円
FC検証用 (とまりipad)	1人	1人 (2/2)	100.0%	1,600円	3,200円	1,600円	1,600円
総計	43人	41人 (61/61)	95.3%	3,101,400円	6,202,800円	3,101,400円	75,644円

各月単位で個人実績も表示することができます。スタッフ様それぞれにアカウントを作成して、使い分けてシステム登録を行うことで、各個人の対応人数や成約数成約率、買取金額や粗利金額を集計できます。集計条件として予定売上のみでも表示可能です。また、確定金額のみでも、確定金額と未確定のものだけ予定金額を合わせて表示することも可能です。スタッフ様ごとの実績評価にもお使いいただけます。



#20

データダウンロード管理



買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

売上詳細や買取詳細のデータを CSV でダウンロードが可能です。

対象月を選択して、明細をダウンロードすることができます。

当月の**売上**に対する詳細データを欲しい場合は、「**売上詳細 CSV ダウンロード**」ボタンからデータを取得できます。

当月の**買取**に対する詳細データが欲しい場合は、「**買取詳細 CSV ダウンロード**」ボタンからデータを取得できます。

13日 (火)	63,000円	30,000円	33,000円	1人	1人 (1/1)	100.0%	33,000円
14日 (水)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
15日 (木)	100,000円	0円	70,000円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
16日 (金)	100,000円	0円	60,000円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
17日 (土)	1,000,000円	0円	744,631円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
18日 (日)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
19日 (月)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
20日 (火)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
21日 (水)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
22日 (木)	444,000円	380,000円	104,000円	2人	1人 (3/3)	50.0%	104,000円
23日 (金)	85,000円	0円	45,000円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
24日 (土)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
25日 (日)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
26日 (月)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
27日 (火)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
28日 (水)	0円	0円	0円	0人	0人 (0/0)	--%	--円
29日 (木)	881,000円	965,000円	296,000円	8人	5人 (8/9)	62.5%	59,200円
30日 (金)	87,000円	5,000円	-3,000円	1人	1人 (0/1)	100.0%	-3,000円
総計	3,085,890円	1,744,000円	1,475,521円	22人	16人 (19/26)	72.7%	92,220円

📄 売上詳細CSVダウンロード

📄 買取詳細CSVダウンロード



#20

データダウンロード管理



買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

売上詳細 CSV ダウンロードイメージ

販売日

ステータス (入金済みか入金待ちか表示)

伝票コード 店舗名

担当者

買取区分

年齢・性別

商品名・大分類・中分類

買取日・買取金額

販売先

入金予定日・入金予定金額・予定粗利

入金日 (確定)・入金額 (確定)・粗利 (確定)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	販売日	ステータス	伝票コード	店舗	担当者	買取区分	年齢	性別	商品名	大分類	中分類	買取日	買取金額	販売先	入金予定日	入金予定金額	予定粗利	入金日 (確定)	入金額 (確定)	粗利 (確定)
2	2023/6/15	入金完了	10208	FCテスト店		店頭買取	48	男性	k18	貴金属	K18	2023/6/2 11:44	30000	宝石バンク	2023/6/15	50000	20000	2023/6/2	67890	
3	2023/6/5	入金完了	10211	FCテスト店		店頭買取	36	女性	貴金属一式の残り分	貴金属	その他	2023/6/5 14:22	140000	エンパワー	2023/6/5	190000	50000	2023/6/5	195000	
4	2023/6/10	入金完了	10215	FCテスト店		店頭買取	37	女性	ダイヤリング	貴金属	K18	2023/6/10 11:24	30000	エンパワー	2023/6/10	63000	33000	2023/6/10	63000	
5	2023/6/13	入金完了	10217	FCテスト店		店頭買取	37	女性	K18 ダイヤモンド付きリング	貴金属	K18	2023/6/13 10:17	30000	エンパワー	2023/6/13	63000	33000	2023/6/13	63000	
6	2023/6/22	入金待ち	10208	FCテスト店		店頭買取	48	男性	Pt900	貴金属	Pt900	2023/6/2 11:44	30000	宝石バンク	2023/6/15	100000	70000			
7	2023/6/23	入金待ち	10208	FCテスト店		店頭買取	48	男性	インゴット	貴金属	K24	2023/6/2 11:44	40000	宝石バンク	2023/6/16	100000	60000			
8	2023/6/10	入金待ち	10192	FCテスト店		店頭買取	47	男性	ト部	時計	ロレックス	2023/5/22 20:10	255369	エンパワー	2023/6/17	1000000	744631			
9	2023/6/22	入金完了	10218	FCテスト店		店頭買取	36	女性	LV バック 3点	ブランド	Louis Vuitton	2023/6/22 14:25	170000	エンパワー	2023/6/22	220000	50000	2023/6/22	220000	
10	2023/6/22	入金完了	10218	FCテスト店		店頭買取	36	女性	貴金属一式の残り分	貴金属	その他	2023/6/22 14:25	170000	ネットジャパン	2023/6/22	220000	50000	2023/6/22	224000	
11	2023/6/22	入金待ち	10218	FCテスト店		店頭買取	36	女性	K18リングダイヤ付き	貴金属	K18	2023/6/22 14:25	40000	宝石バンク	2023/6/23	85000	45000			
12	2023/6/29	入金完了	10220	FCテスト店		店頭買取	36	女性	LVバック 3点	ブランド	Louis Vuitton	2023/6/29 10:32	120000	エンパワー	2023/6/29	180000	60000	2023/6/29	180000	
13	2023/6/29	入金完了	10220	FCテスト店		店頭買取	36	女性	貴金属一式の残り分	貴金属	その他	2023/6/29 10:32	110000	宝石バンク	2023/6/29	190000	80000	2023/6/29	193000	
14	2023/6/29	入金完了	10222	FCテスト店		店頭買取	36	女性	お酒一式	酒類	その他の醸造酒	2023/6/29 15:29	5000	テスト販売先 1	2023/6/29	25000	20000	2023/6/29	25000	
15	2023/6/29	入金完了	10224	FCテスト店		出張買取	48	男性	あああああ	貴金属	K18	2023/6/29 15:38	230000	宝石バンク	2023/6/29	290000	60000	2023/6/29	296000	
16	2023/6/29	入金完了	10222	FCテスト店		店頭買取	36	女性	貴金属一式 残り分	貴金属	その他	2023/6/29 15:29	120000	エンパワー	2023/6/29	190000	70000	2023/6/29	187000	
17	2023/6/29	入金待ち	10222	FCテスト店		店頭買取	36	女性	K18リング ダイヤ付き	貴金属	K18	2023/6/29 15:29	40000	宝石バンク	2023/6/30	80000	40000			
18	2023/6/23	入金待ち	10228	FCテスト店		店頭買取	48	男性	ウイスキー	酒類	リキュール	2023/6/29 23:52	50000	エンパワー	2023/6/30	7000	-43000			

過去に登録されたお客様を管理します。 ※「電話番号」と「生年月日」が一致した査定データを同一人物と判定します。
「買取りできた方（成約）」も、「成約にならなかったお客様（不成約）」もしっかり登録すれば管理も楽になります。
「顧客管理」では、各顧客の名前や住所・電話番号など個人情報はもちろん、売って頂いた時の詳細や来店回数、最終来店日なども表示されます。

来店日時（開始） 2024/01/19 来店日時（終了） 2025/01/18 顧客名 50文字まで 電話番号 ハイフン無し、13文字まで 郵便番号 ハイフン無し、7文字

検索 検索条件クリア

※「電話番号」と「生年月日」が一致した査定データの直近の情報を表示しています。

最終来店日時	顧客名	電話番号	住所	来店回数	詳細
2025/01/18 14:16	田中伸也	0924034751	〒東京都 見本県見本市本町1-1	29	詳細
2025/01/17 17:58	見本花子	09011112222	〒千葉県 見本県見本市本町1-1	93	詳細

「詳細」をクリックし、さらに「伝票番号」をクリックすると、その時の買取詳細が表示されますので「当時、何をいくらで買取したか」など、すぐに確認することが可能です。

顧客詳細

お客様基本情報

電話番号 0924034751
生年月日 1975年 4月 19日（昭和50年） / 49歳

※「電話番号」と「生年月日」が一致した査定データを過去履歴として表示しています。

最終来店日時	伝票番号	顧客名	査定状態	来店区分	担当者	伝票金額
2025/01/18 14:16	10862	田中伸也	成約	顧客	FC加盟店オーナー2	2,250,000円
2025/01/18 12:56	10861	田中伸也	成約	顧客	FC加盟店オーナー2	2,480,000円
2024/12/21 15:40	10839	田中伸也	成約	顧客	FC加盟店オーナー2	500,000円
2024/12/21 12:47	10838	田中伸也	保留	顧客	FC加盟店オーナー2	0円

オーナー様 権限の機能で、スタッフの追加／削除が可能です。

スタッフ様がシステムを利用する場合は、まずは「スタッフ登録」をしてください。

スタッフ登録

ユーザ管理 > ユーザ登録 ⇒ 名前、メールアドレス、ログイン店舗、パスワード の設定をお願いします。

店舗が増えた場合は、本部へご依頼ください。

ユーザー一覧

50 件表示 検索:

氏名	担当者ID	店舗	権限	最終ログイン	更新日時	詳細
テストオーナー		FC加盟店A・FC加盟店B	FCオーナー	-	2022/03/30 17:46	詳細
FC加盟店オーナー		FC加盟店A・FC加盟店B	FCオーナー	5分前	2022/03/23 16:06	詳細
FC加盟店スタッフ		FC加盟店A	FCスタッフ	21分前	2022/02/19 10:51	詳細

3件中 1 - 3 まで表示

ユーザー情報

氏名 * FC加盟店スタッフ

メールアドレス * aaaa@reuse.jp

担当者ID * fcstaff

権限 FCスタッフ

オーナー情報 株式会社テスト

販売先入金管理の有効/無効 ON

所属店舗 (ログイン設定済店舗: FC店舗 検証用)

FC加盟店B FC店舗 検証用

パスワード 変更する場合のみ入力してください。 4~16文字の間で、他人に推測されにくい文字を入力してください。

パスワード確認 確認のため再入力してください。 パスワードを変更した場合は、当該ユーザーの全てのデバイス上のセッションが無効化されます。

スタッフ様で、入金管理までさせられる店長様などがいる場合は、販売先入金管理の有効／無効 設定が可能です。販売先入金管理を有効に設定すると、そのスタッフ様は、販売先入金管理機能が使えるようになります。

オーナー様 権限とスタッフ様 権限の違いは、顧客情報の CSV ダウンロードができるか、販売先入金管理機能が利用できるかの違いです。

「デジタル化」「DX化」と言われても、なかなかピンとくる方はまだ少ないかもしれません。
しかし、遅かれ早かれ、何かを変えていかなければいけない時代です。

この時代に合った戦い方で、今まで以上に店舗管理をしっかり行うことが、業績を伸ばしていくことに必ずつながります。

「なんだか難しそうだ」と思っている方も、使っているうちに必ず慣れてきます。
まずは、「**実行してみる!**」「**使ってみる**」ということが大切だと感じています。

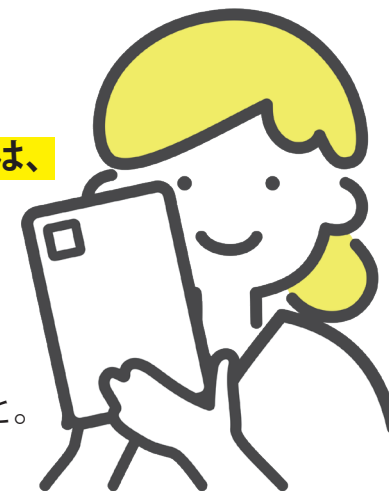
今回、ご案内させていただきました **買取大吉 FC 店向け 次世代型クラウドサービス「ECS」は、
皆さまの店舗向けに専用で作ったシステムです。**

今後も、皆様のご意見を取り入れ、カスタマイズも可能なシステムです。

その大きな特徴は、**売買履歴をすぐに関覧できる**ことや、**古物台帳をペーパーレスにできる**こと。
不正の防止や**現金管理**など、すべてこのシステムだけで可能です。

また、オンラインで繋がるクラウドシステムですので、ID・パスワードを入力するだけで、どこからでもデバイスを問わず操作することができます。

複数管理するオーナー様は自宅からリモートで買取状況や売上状況をチェックすることも容易です。
まずは、是非一度お試しください。





ご利用料金



買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

初期費用

0円

使い方研修受講料金

50,000円(税別)

55,000円(税込)

- 使い方 Zoom 研修 (約1時間)
- 運用電話サポート

研修受講店舗様特典

iPad無料提供

システム利用料金

1店舗目

3.2万円/月(税別)

35,200円(税込)

※1店舗ごとの料金です

2店舗目以降は

半額

1.6万円/月(税別)

17,600円(税込)

※1店舗ごとの料金です

※買取業務で本システムをお使いの際は、商品や身分証の撮影を行う利便性からタブレット端末の利用を推奨しています

(営業管理や現金管理、スタッフ管理やデータ分析等の目的で使用する際はパソコンで問題ありません。)

店舗業務でタブレットをご利用でない店舗様は、iPad もしくは Android タブレットをご準備ください。

タブレット端末のご準備が難しい場合は、弊社で iPad の卸販売 (中古)、各種付属品販売 (新品) も行っています。



iPad 卸販売：37,400円(税込)

iPad Wi-Fi + Cellular 版 32GB
(中古 A ~ B ランク程度の中古商品)

iPad 用充電ケーブル&アダプタ：2,750円(税込)

iPad 用タッチペン：3,300円(税込) ※各種付属品は MFI 認証の新品商品です

ECS ご契約特典

リユースシステム 有料追加オプション

(宝石・アパレル・スニーカー・ブランドバッグ / 財布・時計)

ずーっと無料

※ECS「本部データ共有」を解除する場合は有料となります。

※既に ECS をご契約の店舗、リユースシステム有料版をご利用の店舗は対象外です。

※ECS を解約された場合は、上記特典も解約となり、引き続きリユースシステム有料版を利用希望の場合は既定の月額利用料金が必要です

通常

月額基本使用料

リユースシステム 有料版

(宝石・ブランド・時計・アパレル・スニーカー)

16,500^(税込)円

イージー・チェック・システム
(ECS)

35,200^(税込)円

合計 月額基本使用料

51,700^(税込)円

特別キャンペーン

月額基本使用料

リユースシステム 有料版

(宝石・ブランド・時計・アパレル・スニーカー)

ずーっと
0^(税込)円

イージー・チェック・システム
(ECS)

35,200^(税込)円

合計 月額基本使用料

35,200^(税込)円

ECS ご契約特典

盗品情報チェック機能

※ECS追加オプション

月額 **3,300円** 税込

無料

- ※ECS「本部データ共有」を解除する場合は有料となります。
- ※既にECSをご契約の店舗は対象外です。
- ※ECSを解約された場合は、上記特典も解約となります。

リユース事業者には、不正品流通を防止する社会的責任と義務が強く求められています。

一番有効に活用できる情報は、やはり警察からの情報ですが、メールノ添付PDFファイルやFAXで送られてくるものがほとんどです。そのアナログな情報を1点1点確認する時間にも無駄がありますし、見落としや確認ミスなども起きやすいのが現状です。

このような現状を受けてECSでは、査定登録時に盗品情報と照合してチェックできる機能をオプション機能として実装しています。

商品情報を登録する際に、製造番号(シリアル)がある商品は、必ず入力するようにしていただくと、そこでチェックが走ります。

もし、盗品情報に登録がある商品と一致した場合は、事前に買取をお断りできるため、店舗のリスクを回避できます。

リユース事業における盗難品流通リスクと対策

⚠️ 主なリスクと影響

刑事罰のリスク
懲役3~10年以下、罰金

行政処分
営業停止、許可取消

経済的損失
買取費用全額損失、
2年以内無償返還義務

信用・ブランドの失墜
「盗品を扱う店」の
評判、信頼低下

📖 事業者求められる義務

本人確認 (古物営業法)

身分の確実な確認・記録

警察への通知

盗難疑い・情報共有時の対応

🛡️ 被害を防ぐための防犯対策

徹底した本人確認

身分証明書の提示と記録を必ず行う

警察との連携

警察からの盗難情報を常にチェック

商品の違和感に注目

極端な価格、シリアル削除等を疑う

リスク回避・信頼維持

追加画像

画像ファイル 1件



チェックの仕方は【大分類】と【中分類】、【製造番号(シリアル)】を入力だけです。
情報にある商品と一致すれば「盗品情報1件」と表示されます。

注意!



商品名*

ロレックス デイトジャスト 279174

商品備考

業者査定金額、商品ランクなど記載してください(買取計算書には記載されません)

大分類*

時計

中分類*

ロレックス

質量

グラム・リットル単位(酒類は)

数量*

1

キャンペーン名称

キャンペーン価格②

金額を入力して下さい。

宝石種

選択

買取金

0

製造番号(シリアル) ② 盗品情報1件(クリックで確認)

5123K568

注意!



ECS ご契約特典

反社チェック機能

個別で専用ツールを利用した場合

1件につき
数百円~数千円

※ECS追加オプション

月額 **3,300円** 税込

※買取合計金額「50万円以上」のリスクのある取引に限定して、入力した「顧客名」と「生年月日」の情報を自動的に反社チェックサーバーのデータと照合して一致すれば結果を表示します。

※ハイリスク取引の場合は、顔写真のある身分証を含む2枚の本人確認書類が身分証明書画像（表面） ※最大ファイルサイズ: 100MB

チェックの仕方は【顧客名】と【生年月日（西暦）】、【生年月日（月）】、【生年月日（日）】を入力だけです。

情報にある人物と一致すれば「注1件」と表示されます。

顧客名 * 注1件（クリックで確認） 注意!

山本 薫

生年月日（西暦）

1972年（昭和47年）

生年月日（月）

1月

買取専門店にとって反社チェック（反社会的勢力排除の確認）は、「法的リスクの回避」と「企業の社会的信頼維持」の両面から極めて重要です。

直接的な取引相手が反社会的勢力であった場合、知らずに取引を行っても、行政処分や社会的な制裁を受けるリスクがあります。

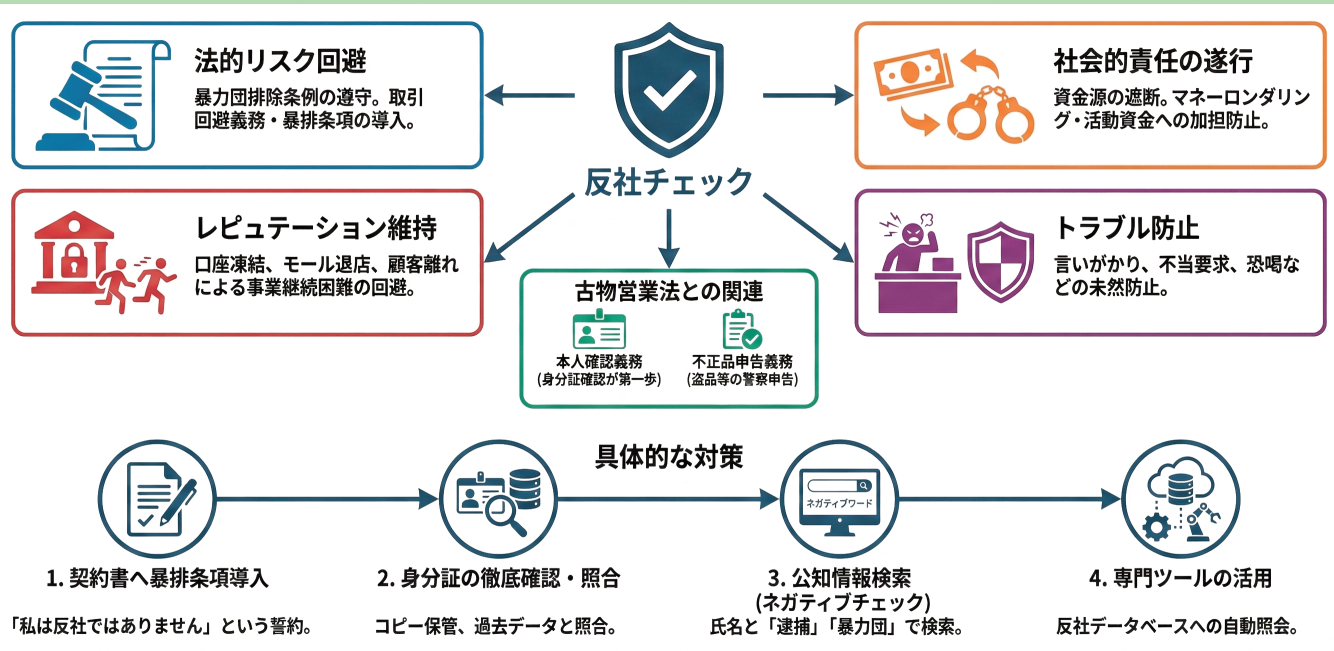
対策方法の専用ツールを利用することが一番安心して効率的となるため、ECSでもAPI連携で反社データベースと照合可能となりました。

本来、個別で専用ツールを利用した場合、1件につき数百円~数千円課金されますが、ECSでは月額3300円（税込）で利用可能です。

※照合は買取金額合計が50万円以上のリスクのある取引に限定です。

※件数の上限はありません。

リユース事業における反社チェックの重要性



1店舗目

ECS ご契約特典

リユース経済新聞

THE REUSE ECONOMIC JOURNAL

(旧 リサイクル通信)

1年間無料購読

※ECS 利用開始月の翌年以降も継続して購読する場合は有料となります。

※既に ECS をご契約の店舗、リユース経済新聞 (旧 リサイクル通信) をご購読の店舗は対象外です。

※ECS を解約された場合は、1 年未満であっても上記特典も解約となり、引き続きリユース経済新聞 (旧 リサイクル通信) を購読希望の場合は既定の年間購読料が必要です

通常

年間購読料 送料込

リユース経済新聞

(旧 リサイクル通信)

14,300円^(税込)

毎月10日・25日発行

1ヶ月あたり 約1,192円^(税込)

発刊：平成 12 年 2 月

発行形態：タブロイド版 20 頁～ 24 頁

※購読者への直接郵送

支払方法：コンビニ払い込み用紙を別送

※銀行振込をご希望の場合、ご連絡ください。

口座のご案内を送らせて頂きます。

特別キャンペーン

年間購読料 送料込

リユース経済新聞

(旧 リサイクル通信)

1 年間

0円



株式会社リユース経済新聞社
(旧 リサイクル通信)

専務取締役 瀬川淳司

リユース経済新聞は、流通の中で存在感を増してきた中古品市場に関する専門新聞です。

マーケットや企業の動向から売れ筋商材、サービスなどリサイクル・リユース事業を行う上で欠かせない情報をわかりやすくお届けしています。

全国の古物市場一覧も掲載。新設市場も追加更新しています。

次のページで **リユース経済新聞** をご紹介

本紙主催イベント1,200名参加 SNSフォロワー累計15,000名

中古・リユースビジネスに 役立つ専門紙

最新情報をお届け！

- 発行 月2回 (10日・25日)
- ページ数 20頁以上 (毎号20~28頁)
- 全国 180箇所の古物市場情報

創刊 20年以上 年間記事 1,200本 業界人による連載

年間購読料 送料込 14,300円 (税込)

01 トップインタビュー

企業トップの「頭の中」公開！
成長戦略や動向予測に注目しよう。

「トップインタビュー」では、業界のリーディング企業や今話題を集めている注目企業の社長を直接取材。リサイクル通信の独自視点で深掘りしていきます。

✔ こんな方にオススメ 経営者・リユース事業責任者



02 リユース×テック

テクノロジーの力でサービスをアップデート。
他社と差をつけよう！

「リユース×テック」では、リユース企業に業務支援サービスを提供する企業や、それを導入する企業を紹介。テーマは集客・買取支援や在庫管理、EC販売など…

✔ こんな方にオススメ 経営者・リユース事業責任者・現場責任者

03 繁盛店の店作り

店長のこだわり発見！
お客の目を惹く「売り場」を参考にしよう。

「繁盛店の店作り」では、リユースショップなどリアル店舗を中心に訪問。

✔ こんな方にオススメ 経営者・現場責任者



☑ **リユース経済新聞では、リユース企業を徹底取材。**

フリマアプリが台頭するなかでも、
独自の買取・販売戦略により成長を図っているリユース企業や、
役立つシステムやノウハウを、情報提供しています。

04

ニュース

業界注目の話題を、
いち早くキャッチしよう！

およそ毎号1面～6面にわたりリユース業界の「ニュース」をお届けします。企業の取り組みや業界トレンドについてお知らせします。

取り扱っている商材は、

家具・家電 着物 バッグ・時計・宝飾品 厨房機器

オフィス家具 美術品・骨董 アパレル OA機器 古本 カメラ

など

☑ こんな方にオススメ 経営者・リユース事業責任者

06

古物市場情報

リユースビジネスの肝は仕入れ。
全国 180 会場、開催日等を網羅

毎月10日号には、全国古物市場の翌月の開催日程等をお知らせしています。

また記者が取材した古物市場会場は現場レポートとして記事展開をしています。貴重な仕入れ先の情報としてご活用ください。

取り扱っている商材は、

家具・家電 着物 バッグ・時計・宝飾品 厨房機器

オフィス家具 美術品・骨董 アパレル OA機器 古本 カメラ

など

☑ こんな方にオススメ 経営者・仕入れ責任者



05

中古売上ランキング

リユース企業からのアンケートにより、
TOP250 社を発表

本紙では2009年より、市場の全体像を把握するため、「中古売上ランキング」調査を開始しました。取材や企業からのアンケート回答情報ならびに、IR情報や第三者機関データの一部をもとに、全体売上や商材別売上などで企業の順位を発表しています。

☑ こんな方にオススメ 経営者・リユース事業責任者





お申し込み方法

ECS Easy Check System
買取大吉FC店向け
次世代型クラウドサービス

ECSお申し込みURL

<https://new.daikichi-ecs.com/>

ECS(Easy Check System)
利用申込書
Excel



ダウンロードはこちら



「ECS 利用申込書 Excel」をダウンロード後、必要事項を入力して保存したファイルを同ページのお申し込みフォームから送信してください。

※仮申し込みを受け付け後、株式会社リユースよりお申し込み内容のご確認および本契約のご案内をさせていただきます。

※ご担当者様メールアドレス宛に内容確認の自動送信メールをお送りいたします。