KURARIE FRANCHISE PACKAGE

クラリエ

買取FCパッケージ

ご提案資料

在庫リスクなし・知識ゼロで
買取事業に参入できるFCパッケージ

LINK株式会社

Draft v2 / Service & Pricing System

01

なぜ今、買取のフランチャイズなのか？

リユース市場規模は拡大し続けており、参入機会が広がっています。

リユース市場規模は
大きくなり続けている。

2009年
1.1兆円

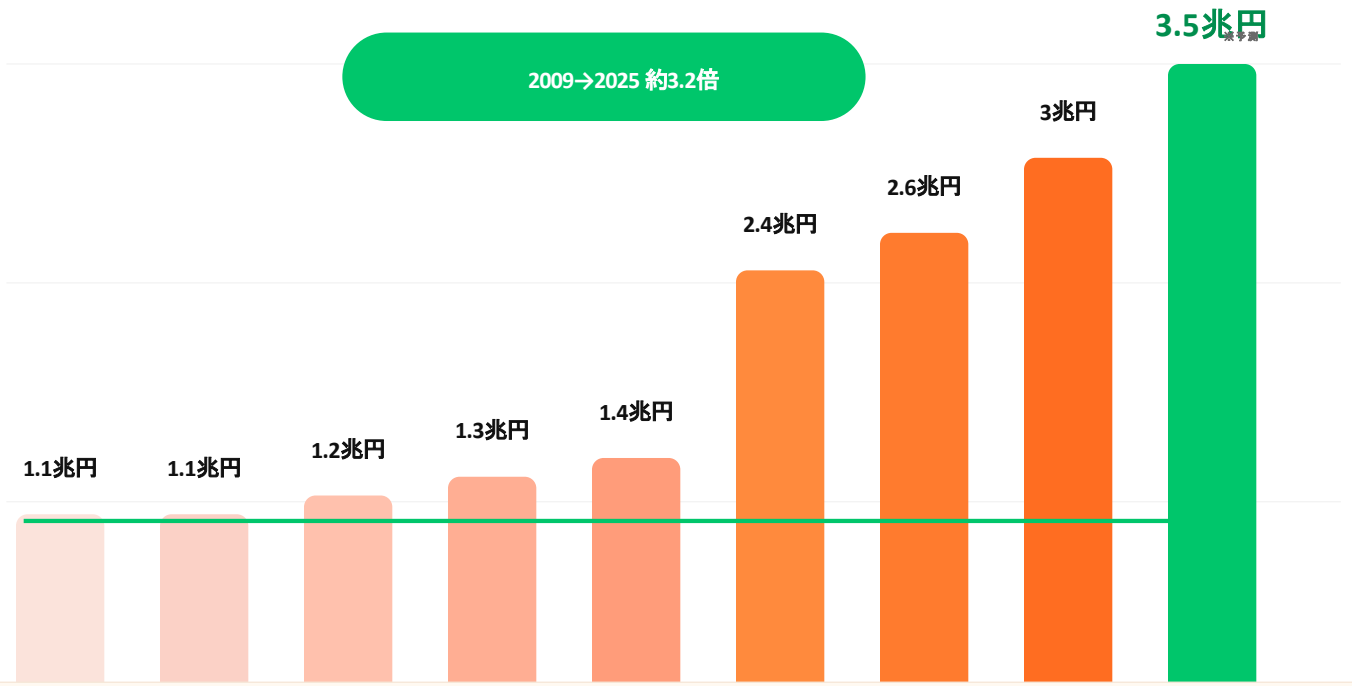
→

2025年
3.5兆円

約3.2倍に拡大

国内リユース市場規模の推移

単位：兆円



出典：添付画像記載データ（2025年は予測値）

POINT

市場成長により「買取ニーズ」「再販機会」「副業・独立ニーズ」の受け皿が拡大。

02

買取FCが狙える市場はさらに大きい

買取品目の広さと販路の広がりにより、対象市場を大きく捉えられます。

通常の買取店市場

3.5 兆円

>>

クラリエが狙える対象市場

47 兆円 ※

約13.4倍

「なんでも査定」ができる **買取品目の広さ** と **海外販路を含む広さ** で、通常のリユース市場よりも大きな可能性を持つ。

出典：添付画像記載資料（2021年版「日本の家庭に眠るかくれ資産」調査等）

03

無店舗で始められる買取業界のフランチャイズ

しっかり稼ぎたい人も、副業で始めたい人も、低リスクで安心して始められる設計。

事業コンセプト

在庫リスクなし・知識ゼロで
買取事業に参入できる

1 無店舗で開始

固定店舗を持たず、低コストでスタートしやすい

2 副業にも対応

しっかり稼ぎたい層にも、副業層にも訴求可能

3 在庫リスクなし

買取後の販売・販路設計で在庫負担を抑える

4 知識ゼロから参入

FCパッケージとして運営ノウハウを提供

04

サービス概要

クラリエは、買取事業に参入できるFCパッケージとして展開します。

SERVICE NAME

クラリエ

Kurarie

一言で言うと

**在庫リスクなし・知識ゼロで
買取事業に参入できるFCパッケージ**

買取事業の立ち上げに必要な仕組みを、加盟店向けにパッケージ化。

運営主体

LINK株式会社

サービス類型

**買取事業のフランチャイズ
FC本部**

提供価値

**低リスクで安心して始められる
買取ビジネス参入モデル**

FC本部として加盟店の開業・運営を支援し、買取事業への参入障壁を下げる。

05

料金システム

加盟時・月額・成約時・都度実費の4つで構成します。

加盟料

55万円（税込）

税別 50万円

発生
加盟契約締結時

縛り
初回のみ

管理費

3.3万円（税込）/月

税別 3万円 / 月

36ヶ月 × 3.3万円（税込） = 118.8万円

発生
毎月

縛り
3年契約縛り

ロイヤリティ

売価の5%

加盟店の販売価格ベース

発生
案件成約時

縛り
—

営業販管費

実費

名刺・チラシ等

発生
都度

縛り
—

管理費コミット　36ヶ月 × 3.3万円（税込） = **118.8万円** の月額管理費コミット

※ 金額はいずれもご提示条件に基づく