



GEO HOLDINGS CORPORATION

# GEO GROUP NEWS

株式会社ゲオホールディングス広報課 Tel:03-5911-5784

【東京本部】〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-53-11 今井三菱ビル8F 【本社】〒460-0014 愛知県名古屋市中区富士見町8-8 OMCビル

## グループ業績報告 — 1~2

## この人に聞く — 3~4

(株)ゲオホールディングス  
取締役常務執行役員 久保幸司

## 関連市場 — 5

海外進出している日本のリユース企業

## グループニュース — 6~7

グループのニュースをまとめてピックアップ!

## 新店舗情報 — 8

10月-12月 店舗施設 新規オープン情報

## グループ業績報告

# 巣ごもり需要としての新品ゲーム関連商品の販売が売上をけん引

ゲオグループは、このほど2021年3月期第2四半期の連結業績(2020年4月~9月)を発表しました。巣ごもり需要としての新品ゲーム関連商品の販売が売上をけん引した結果、売上高は前期比114.9%と増収となりました。業績の概要などについて説明します。

当第2四半期連結累計期間における事業環境は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言解除後も経済活動に自粛・停滞ムードが漂い続けるものでした。このような環境のなか、当社グループでは、店舗営業時間の短縮対応、従業員のマスク着用、アルコール消毒などを関係機関からの指針に従って実施し、お客さま・従業員の安全に十分に配慮しながら商品・サービスの提供を行い、「豊かで楽しい日常の暮らしを提供する」ことを目指し、さまざまな取り組みを続けています。

営業概況は、レンタルの巣ごもり需要は6月以降急速に縮小し当第2四半期では前期実績を下回る売上推移となり、物品販売については粗利率の低い新品ゲーム機本体を中心とした新品商材が売上高のみをけん引するという状態でした。また、セカンドストリートを中心とするリユース系リユース商材についても外出自粛の影響を受け、来店客数・買取持ち込み数の減少などの影響が継続したこともあり、特に主力のリユース衣料の不調が続きました。これらの結果、売上高は前年同期を上回りましたが、キャッ

シュレス決済の増加に伴う販売手数料と来店誘引のための広告宣伝費・販売促進費など販売費の増加、店舗出店に伴う人件費増加、新規フォーマット店舗開発関係費用など販売管理費の増加などを賄いきれず、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益のいずれも前期実績を下回る結果となりました。

新型コロナウイルスの影響の鎮静化にはまだ相当程度の期間を要するものと想定していますが、ゲオショップの店舗網の閉店を含めた再構築と並行して、鎮静化後の経済回復を見据えてセカンドストリートを中心とした出店は継続して行っています。リユース市場の深耕を継続し、また実店舗以外でも市場の成長が続いているインターネットを介した販売・サービスの提供について、オンラインサイト・アプリによる情報提供、買取手法や集客施策など、お客さまのニーズに対応するさまざまな販売・買取の機会を増やすことで、当社グループのサービスをより簡便に利用できる環境整備を進めています。

これらの結果、当第2四半期連結累計

期間における当社グループの業績は、売上高1,585億円(前期比114.9%)、売上総利益635億円(同105.9%)、販管費598億円(108.1%)、営業利益36億円(同79.1%)、経常利益は38億円(同79.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益12億円(同45.6%)となりました。

### ■ 主要商材別売上高・売上総利益

主要商材別では、第1四半期に引き続き Nintendo Switch の販売が新品商材の売上をけん引したことにより、全社売上高は伸長しました。「メディア系リユース」の売上高は276億円(前期比102.7%)、売上総利益は118億円(同108.0%)でした。「リユース系リユース」の売上高は336億円(同109.8%)、売上総利益は182億円(同97.0%)でした。「レンタル」の売上高は281億円(同95.2%)、売上総利益は187億円(同100.3%)でした。「新品」の売上高は478億円(同145.7%)、売上総利益は77億円(同144.4%)でした。第1四半期に引き続きリユース商材より相対的に粗利率の低い「新品商材」の売上構成比が上昇したことにより、売上高の増加率と比べ売上総利益の増加率は低くなり

# グループ業績報告

ました。市場縮小トレンドが継続するレンタルの比率を下げ、セカンドストリートを中心とする新規出店などにより、リユース系リユース商材の構成比を高めることを戦略的に進めています。しかしながら、当第2四半期におきましてはゲーム関連商材の新品販売が増加した結果、リユース商材の売上総利益構成比が低下しました。

## ■ 重点取り組み

ゲオグループの重点取り組みとして引き続き5つを掲げています。1つ目は「リユース市場の深耕」です。リユースに対する認知向上により、リユース市場の成長は続いています。リユース市場において圧倒的No.1企業となるべく、2023年3月期末までに800店舗体制を目指し、新型コロナウイルスの影響が続く中ですが、当第2四半期は16店舗(出店17・退店1)増となりました。引き続き出店を継続することにより、リユース市場の深耕を続けています。

また、セカンドストリートの海外展開として、8月にマレーシアで1店舗、9月に台湾進出1号店を出店したことにより、第2四半期末時点でアメリカ6店舗、マレーシア5店舗、台湾1店舗となりました。一時休業していたアメリカ店舗も6月以降は、一部営業時間短縮を続けながらも再開し、10月からは新規出店も

再開しています。マレーシア・台湾では新型コロナウイルスの営業への影響は軽微な状況であり、台湾では今期中にあと2店舗の出店を予定しています。

2つ目は「寡占市場でのメディア商材の最大利益化」です。市場の拡大が見込まれるリユース携帯電話・スマートフォンを取り扱う「ゲオモバイル」をゲオ店舗内にインショップとして設置することにより、ゲオ店舗でのゲーム関連商材以外のリユース商材の取扱強化を進めています。また、DVDプレイヤー、イヤホンなどのAV機器に加えて、ドライブレコーダーのゲオ限定商品の販売を開始しました。今後もゲオの顧客層と親和性の高い商品群をゲオ限定商品として販売していきます。

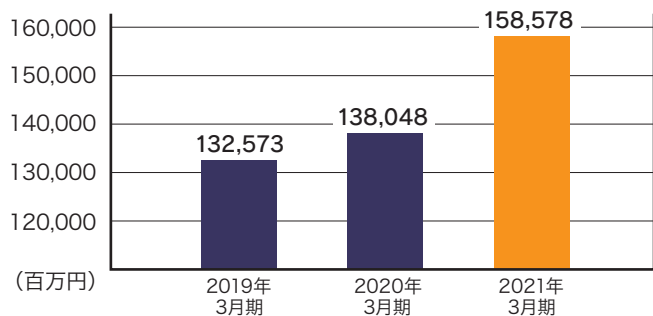
3つ目は「新規フォーマット・商材の育成と獲得」です。「Luck・Rack Clearance Market (ラック・ラック クリアランスマーケット)」は、アパレルメーカーの生産余剰品やシーズンオフ品などを仕入れて、店内商品全てをいつでもセール価格で提供するOPS(オフプライスストア)業態です。今後は駅前立地の商業ビルへの出店も含め最適立地の確立とオペレーションの標準化を進めながらチェーン展開を行ってまいります。また、高級時計、ブランドバッグなどのラグジュアリーブランドのリユースを行っている「OKURA

TOKYO」(おお蔵)は、当第2四半期において4店舗の出店を行いました。リユースラグジュアリー商品販売についての新型コロナウイルスの影響は、衣料・服飾雑貨商品より長期化の様相はありますが、国内リユース市場におけるラグジュアリー商材部門でもNo.1を目指します。

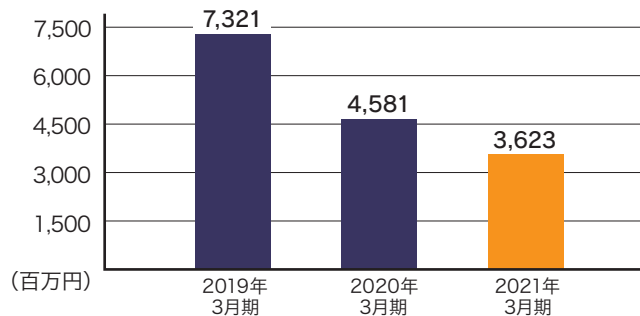
4つ目は「ITの積極活用とオンラインの強化」です。小売サービスにおける電子商取引が関与した売上高は、前期比123.3%と伸長しています。特に新型コロナウイルス環境下での店舗対応としてセカンドストリート店舗からECサイトへの店舗併売商品の出品を進めた結果、巣ごもり消費の波にも乗れたこともあり、セカンドストリート自社サイトでの売上と販売数は、前期比194.9%と209.5%と大きく伸長しました。自社サイトの認知向上と物流整備により、お客さまが求めるシームレスなサービス提供基盤の整備に努めてまいります。

5つ目は「人材の育成と教育投資」です。たとえば、中古携帯・スマホなどの通信機器は、リユースの場面において専門知識を有するスタッフがその場でご説明することでオフラインの店舗(実店舗)が優位性を発揮できる商材なので、今後も教育に力を入れてまいります。

## ■ 第2四半期の売上推移(累計)



## ■ 第2四半期の営業利益推移(累計)



## ■ 2021年3月期第2四半期連結業績(累計)

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期
売上高	138,048	158,578
営業利益	4,581	3,623
経営利益	4,906	3,897
親会社株主に帰属する当期純利益	2,696	1,229

## ■ 2021年3月期第2四半期商材別売上高・売上総利益(累計)

(単位:百万円)

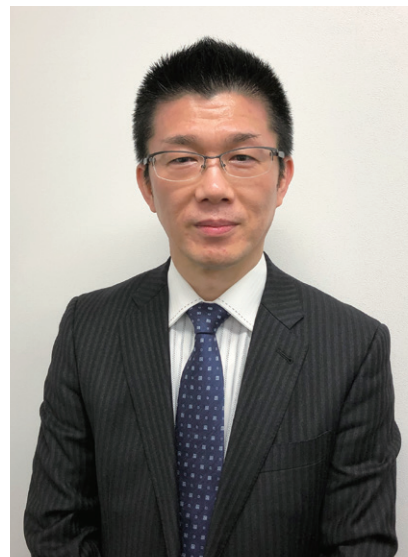
	商材別売上高	前期比	商材別売上総利益	前期比
メディア系リユース	27,647	102.7%	11,800	108.0%
リユース系リユース	33,667	109.8%	18,291	97.0%
レンタル	28,189	95.2%	18,746	100.3%
新品	47,833	145.7%	7,747	144.4%
その他	21,240	117.9%	6,930	113.3%

※メディア事業およびリユース事業の事業別集計ではなく、各事業における商材(メディア系リユース・リユース系リユース・レンタル・新品・その他)を集計

# 「セカンドストリート」 海外への出店加速 来期は米国に10店舗

「日本の店舗網を海外で生かす」  
取締役常務執行役員 久保幸司氏に聞く

ゲオホールディングスは、海外事業を加速するために2020年4月、海外事業部を立ち上げました。現在はリユース事業の「2ndSTREET(セカンドストリート)」の海外出店を進め、8月に台湾に1号店、11月にはニューヨーク州に米国8店舗目を出店しました。現地法人を統括する取締役常務執行役員の久保幸司氏に海外出店の戦略と展望を聞きました。



**久保 幸司**  
1971年11月20日生まれ 香川県出身  
1995年10月 株式会社フォー・ユー  
(現株式会社ゲオアセット) 入社  
2010年 5月 株式会社セカンドストリート  
(現株式会社ゲオアセット) 代表取締役社長  
2013年 4月 当社執行役員  
2016年 6月 当社取締役兼執行役員  
2018年 4月 当社常務取締役兼執行役員  
2019年 4月 当社取締役常務執行役員(現任)  
2019年11月 株式会社ゲオ本部(現株式会社ゲオ)  
取締役(現任)

——海外の3法人を統括する責任者に就任しました。これまでどのような道を歩んできたのでしょうか。

もともとセカンドストリートは別会社でした。前身であるフォー・ユー(現ゲオアセット)に1995年に入社し、長く店舗開発を担当してきました。2010年、セカンドストリアートの3代目社長に就き、セカンドストリアートの責任者になりました。ゲオグループ入りしてからは、グループ全体の店舗開発にも携わり、今年4月に海外事業を展開する3法人を統括する立場になりました。振り返ると、店舗開発をしてきた期間が長いですね。

——コロナ禍の中で、米国の店舗の客足の戻りはどうでしょうか。

意外に思われるかもしれませんが、多くの店舗で新型コロナウイルスが流行する前より売上げが伸びています。外出自粛などで抑えられていた『実店舗で買い物をしたい』という消費欲求が出てくるのかもしれませんが、また、日本と同様に米国でもコロナ禍の経済対策として給付金が支給されましたが、買い物による消費で経済を回したいという人が多いように感じます。ただ、ロサンゼルスにあるパサデナ店のような観光エリアにある店舗では、客足の回復はあまり戻っていない印象です。

——米国の1号店は2018年1月のロサンゼルスからスタートしました。

日本国内の人口が減る中で、海外事業は当社の成長戦略の柱の一つです。他社が進出する前に、米国で当社が得意とする衣料品のリユース店を始めて地盤を築きたいと考えていました。ただ、実際に現地ですぐのくらい受け入れられるかが分からず、テストマーケティングを経て、ロサンゼルスに出店しました。開店してみると想定以上の手ごたえがありました。当初は日本で調達した商品を販売していましたが、今は現地での買取のみで店頭販売分をほぼまかなえています。

日本でやってきた商売が通用することが分かり、早い段階で東部にも店舗を広げる計画を立てました。社内でも議論はありましたが、大きな商圏なので出せばいけるだろうと考えました。それで今年2月、ニューヨークに進出したのです。店舗はソーホー地区に隣接するエリアに出店しました。現地で人気のジャパンプランドコーナーを置き、内装も日本の店舗に似た店舗作りをすることで、他社と違いを出しています。今のところ、想定通りの結果が出ています。

——リユース販売の本場の米国で、売上げを伸ばしている要因はなんなのでしょうか。

品質や店舗の作り方などで、現地のリユースショップと違いを出している点です。例えば買取でも現地のショップは粗利率を固定しているお店が多い。つまり服の状態を考慮せずに『買取価格は3割』などと一律で決めてしまっているのです。当社は服の状態を見た上で、良いものは高く買取をしているので、そのあたりが評価されているのではと思っています。そのようなスタイルは、一時的に利益が少なくても、長期的に見れば固定客がつかえます。当社の買取のシステムがファッション感度の高い現地の人にも新鮮に映るようです。

米国では客単価が6,000~7,000円で、これは日本のセカンドストリアートのほぼ倍です。現地での買取が中心ですが、『コムデギャルソン』など日本のデザイナーズブランドも非常に人気があるので、日本で選んで定期的に輸出しているブランドもあります。関税や流通費用をかけても利益が出るほど高値で売れます。日本での売価の3倍という商品もあります。

## この人に聞く

米国の各店舗は売り上げベースでは日本の店舗を上回っている店舗も多くありますが、人件費などが高い米国では販管費がかさみ、利益をどう出すかが課題です。来期(2022年3月期)も米国での出店ペースを上げ、長期的には100店舗を目指しています。

### ——8月には台湾にも進出しました。

台湾は競合店が少なく、滑り出しは順調です。親日家が多い国なので、既にセカンドストリートを知っていたというお客さまも多い。知名度があることは大きなアドバンテージになると考えています。出店当初は日本から輸出した商品の販売のみでしたが、10月からは買取も始めました。もともと台湾には買取の文化がないので、店舗を増やすことで定着させたいですね。将来的には台湾は30~50店舗まで増やしたいと考えています。

### ——マレーシアでは衣料品の卸売事業も展開しています。

マレーシアへの出店の経緯は、米国や台湾とは少し異なっていて、もともと日本のセカンドストリートの余剰在庫を自社でマレーシアの事業者へ輸出していました。ただ、コストがかかるので現地法人を立ち上げ、マレーシアで直接卸売りを始めたのです。その後、2018年にセカンドストリートの店舗を出店し、今は5店舗を展開しています。オープン当初、現地のメディアでも紹介されてSNSでも広がりました。ただ、マレーシアは新型コロナの影響で10月中旬から条件付きの移動制限令が出て、直近ではやや苦戦しています。

今は衣料品やバッグ、靴を中心に扱っていますが、他社の状況を見ていると、台湾とマレーシアは衣料品やバッグ以外の商品も売る総合型店舗で試してみる価値はあるのではとみています。

### ——国によって店舗戦略にどんな違いがあるでしょうか。

国が違えばこうも違うのかと驚くことが多々あります。例えば米国の場合は居抜き物件を使っていますが、現地で什器を調達するコストが非常に高いので、日

本国内や中国の工場から什器を送っています。また、日本の店舗に近い内装にしています。

逆にマレーシアは現地の文化に合わせて、親しみが出るようなローカライズな内装にしています。どの国も買取に来たお客さまがそのまま店内を見て歩き、気に入ったものを買えるような店づくりをしています。

3カ国で共通して言えることですが、商品の調達や、店舗運営のノウハウがあるスタッフを現地にらせるという点では、日本に約700店舗あるセカンドストリートの店舗網が海外で差別化につながっていると感じています。セカンドストリートは衣料品が得意ですし、家電なども取り扱う総合型リユースショップにも対応できます。

### ——高級時計やハイブランドのバッグなど価値が崩れにくいラグジュアリーリユースに力を入れる企業が増えていますが、富裕層が多い国やエリアのセカンドストリートでラグジュアリーブランドのリユース品を扱う計画はありますか。

当社は2019年4月、ラグジュアリーブランドのリユース卸売業のおお蔵をグループに迎えました。おお蔵は東南アジアや北米など海外販路に強く、香港にも出店しています。セカンドストリートの店舗でラグジュアリーリユースを扱うことについて、どう組めるか前向きに考えて

いきます。

### ——今後、どんな店舗づくりを目指しますか。

お客さまに必要とされる店舗づくりはもちろんですが、お客さまが財布の中身を間接的に増やして、選ぶ楽しさを感じてほしいと思っています。どういうことかというと、新品だと1枚1,000円のTシャツが、セカンドストリートだと同じ1,000円でも新品に近い状態のものが2枚買える。セカンドストリートに行けば、自分のお気に入りや掘り出し物を見つけることができる、そんな楽しさを世界中に伝えていきたいですね。



2nd STREET台北西門店



# アパレルから家電まで 日本のリユース企業、進む海外進出

日本のリユース企業が、人口減で市場が縮小する国内から海外へと目を向け始めました。世界的に環境への配慮や省エネ意識が高まる中、日本のリユース品はクオリティーの高さが評価され、店舗数は着実に増えています。今は新型コロナウイルスの影響で、人やモノの移動が制限されていますが、各社は国や地域の文化に合わせた戦略を立て、店舗展開を進めています。

日本国内に約800店舗(2020年3月現在)を展開するブックオフグループホールディングスは11月、マレーシアのクアラランプール郊外に、リユース店「Jalan Jalan Japan」の6号店をオープンしました。同社は2016年に日本のアパレルや生活雑貨、ベビー用品、玩具などを海外で販売する「Jalan Jalan Japan」事業を立ち上げました。16年11月にマレーシアに1号店をオープンして以降、年2店舗のペースで出店を続けています。同社のプレスリリースによると、6店舗累計で約100万点以上の商品を陳列しています。2、3年後には「Jalan Jalan Japan」を10店舗まで増やす計画を立てています。

同社はまた、16年以前からアメリカやフランスで「ブックオフ」の店舗を展開しています。米国1号店がオープンしたのは2000年4月で、米国在住の日本人に日本の書籍を届けるという目的でニューヨークに1号店を構えました。日本の漫画ファンが多いフランスにも複数の店舗を出しています。パリではマンガコーナーを充実させ、現地に住む日本人にも人気があるようです。「ブックオフ パリ」のSNSによると、パリ店では新型コロナウイルスの影響を考慮し、オンラインで日本のベストセラーの販売に力を入れています。

総合リユース業のハードオフコーポレーションは、米国に家電や楽器、アパレルや玩具などを扱う「エコタウン」でリユースショップを出店しています。フリーマーケットやガレージセールが定着している米国では、日本のリユースショップは受け入れられやすいようです。同社は米国とタイのほか、台湾やカンボジアにも進出しており、海外では直営とFC合わせて計12店舗(2020年10月現在)を展開しています。

アパレルやアウトドア用品、家電など幅広いリユース品を扱うトレジャーファクトリーは、タイに総合リユースショップを3店舗を展開しています。同社のSNSでは、タイのショップの店舗前に並ぶベビーカーや子ども用自転車といった商品の動画を発信しています。日本メーカーの洗濯機や、ゲーム機なども紹介しています。少しユニークなところでは、和食器やカラオケセット、子ども用鉄棒なども扱っていて、現地で人気の商品が分かります。

タイではこのほか、中古車や中古バイクの買取専門店のアップガレージや、総合リユースショップのワットマンも進出しています。

### ラグジュアリーリユースの 出店も拡大

腕時計やブランドバッグなど価値が崩れにくいラグジュアリーリユースの分野でも海外に裾野を広げる企業が目立ちます。特にブランド品を持つアッパー層が多い経済成長率が高い東南アジアへの出店が増えてきています。

ブランド品買取のなんぼやは、今年8、9月にインドネシアの首都ジャカルタとシンガポールに立て続けに進出しました。特にシンガポール店は、オセアニアや南アジアへのパートナー開拓や委託出

品受け付けとしてのハブとして機能させる予定といます。同社を展開するバリュエンスグループは、2025年8月期までに海外の買取拠点を30店舗まで拡大する計画を立てています。また、現地で自社のオークションに参加するパートナーの開拓も本格化する方針です。

コメ兵も2019年11月にタイ・バンコクに出店しました。タイの消費材大手のサハグループの持ち株会社と合併会社を設立し、運営しています。店舗ではラグジュアリーブランドの時計、ブランドバッグなどの買取、販売をしています。一方、2018年に出店した中国・北京の店舗はわずか1年あまりで閉店しています。同社は閉店の理由について個人買取が計画通り進まず、事業継続の前提となる中古商品の自給自足体制確立にはかなりの期間を要するためと説明しています。

ラグジュアリーリユースの分野は、ブランド品の真贋を確かめる鑑定士の育成が必要になります。海外にはブランド品の鑑定ができる人材が少ないというのが各社共通した課題になっています。この課題の解決策になりそうなのが、コメ兵が今年8月から名古屋本店に導入した「A1真贋」です。同社のプレスリリースによると、買取業務の中でも顧客との会話が発生しない真贋の判定や、モデル名や型式といった商品情報の特定をA1が補助します。これによってスタッフが接客に集中できるなどの効果が期待されています。海外の店舗でもこうした技術が広がれば、店舗網拡大の一助になるかもしれません。

## リユースショップ「セカンドストリート」がマレーシア1店舗、米国2店舗をオープン「ジャパンブランドコーナー」展開で、競合店との差別化を図る

マレーシア現地法人セカンドストリートトレーディングマレーシアは、2020年9月12日、マレーシア5号店となる「セカンドストリート バンサーバル店」をオープンしました。

店内では、日本ブランドの商品や国際的に人気のあるラグジュアリーブランドのバッグ、低価格帯アイテムなどを豊富に取り揃えています。

同店は、日本のセカンドストリートの陳列方法に沿って、アイテムやジャンル別などのカテゴリごとに分類し、見やすく整頓された売場に仕上げられています。商品が雑多に並べられている店舗が多いマレーシアでは、セカンドストリートの陳列方法が受け入れられ、既存店売り上げも好調に推移しています。

セカンドストリートトレーディングマレーシアは、2021年春頃を目途に出店の計画を予定しています。

また、セカンドストリートUSAは、2020年10月および11月に米国にリ

ユースショップ「2nd STREET」を2店舗オープンしました。

新しくオープンしたのは米国オレゴン州初出店の「セカンドストリート ホーソン店」、ニューヨーク市マンハッタン区の「セカンドストリート チェルシー店」です。今回のオープンで米国での展開は8店舗となります。

店内では、日本をはじめ、アメリカやヨーロッパのデザイナーズブランドや、国際的に人気のあるラグジュアリーブランドなどのリユース商品を豊富に取り揃えています。チェルシー店では日本ブランドを「ジャパンブランドコーナー」として展開し、競合店との商材の差別化を図ります。なお、両店とも販売だけでなく、買取サービスも行います。

セカンドストリートUSAは、2021年3月末までに、さらに3店舗の出店を予定しています。

### ■ 2nd STREET BANGSAR BARU (セカンドストリート バンサーバル店)

オープン日: 2020年9月12日 (現地時間)  
所在地: 1st Floor, No.2A, Jalan Telawi 5, Bangsar, 59100 Kuala Lumpur  
営業時間: 10:00~22:00  
総坪数: 83坪

### ■ 2nd STREET Hawthorne (セカンドストリート ホーソン店)

オープン日: 2020年10月24日 (現地時間)  
所在地: 3735 SE Hawthorne Blvd, Portland, OR 97214  
営業時間: 11:00~19:00 / 年中無休  
総坪数: 152坪

### ■ 2nd STREET Chelsea (セカンドストリート チェルシー店)

オープン日: 2020年11月21日 (現地時間)  
所在地: 142 West 26th Street New York, NY 10001  
営業時間: 12:00~19:00 / 年中無休  
総坪数: 86坪



セカンドストリート チェルシー店

## セカンドストリート、ラグジュアリーに特化したブランド専門店を出店 親和性のあるデザイナーズブランドも展開

セカンドストリートは、ラグジュアリーブランドに特化したブランド専門店「セカンドストリート大須万松寺通ブランド専門店」を、愛知県名古屋市中区に2020年10月31日にオープンしました。

同店は、国際的に人気の高いラグジュアリーブランドの衣料品やバッグ、靴、

アクセサリや、高級腕時計を豊富に取り揃え、バラエティに富んだコーナー展開をしています。また、ラグジュアリーブランドと親和性のある国内外のデザイナーズブランドと一緒に展開することで、全身のコーディネートなどファッションスタイルも提案します。

### ■ セカンドストリート大須万松寺通ブランド専門店

オープン日: 2020年10月31日  
所在地: 愛知県名古屋市中区大須3丁目25番24号 1~3F  
営業時間: 10:00~20:00 (年中無休)  
売場坪数: 46坪

## ゲオ限定「ピクミンオリジナルトートバッグ」付き Nintendo Switch™ゲームソフト『ピクミン3 デラックス』を販売開始

ゲオストアは、2020年10月30日よりゲオ限定「ピクミンオリジナルトートバッグ」付きNintendo Switch™ゲームソフト『ピクミン3 デラックス』(販売元:任天堂株式会社)を全国のゲオショップ約1,200店舗およびゲオオンラインストアにて販売開始しました。

『ピクミン3 デラックス』は2013年に

Wii Uで発売された『ピクミン3』に新要素を収録し、パワーアップして登場したAIアクションゲームです。

ゲオ限定「ピクミンオリジナルトートバッグ」は、本作で登場するピクミンたちが描かれたA4サイズ対応のバッグで、トートバッグ付き『ピクミン3 デラックス』が手に入るのはゲオだけです。

### ■ 「ピクミンオリジナルトートバッグ」付き『ピクミン3 デラックス』

発売日: 2020年10月30日  
価格: 6,570円 (税込)  
販売店舗: 全国のゲオショップ、ゲオオンラインストア  
同梱内容: ①Nintendo Switch™ゲームソフト『ピクミン3 デラックス』  
②ゲオ限定「ピクミンオリジナルトートバッグ」

### ■ 『ピクミン3 デラックス』公式サイト

<https://www.nintendo.co.jp/switch/ampna/index.html>



ラック ラック クリアランス マーケット  
**「Luck・Rack Clearance Market」を東京と名古屋に、  
 「OKURA」を東京・銀座にオープン**

ゲオクリアは、メーカーや小売店などの余剰商品などを仕入れ、低価格で販売するオフプライスストア業態「Luck・Rack Clearance Market」の新店舗を2店舗オープンしました。

新たにオープンしたのは、2020年10月30日に東京都への初出店となる「ラック・ラック クリアランス マーケット ミーナ町田店」、2020年11月20日に東海地方および百貨店への初出店となる「ラック・ラック クリアランス マーケット 名古屋名鉄百貨店」です。

両店舗とも「宝探しのようなショッピング体験」をショップコンセプトに、リアル店舗の強みである“買い物を楽しめる空間”を提供します。また、欲しい商品を見つけやすいように陳列の工夫もしています。

また、OKURAは2020年9月19日、

東京都中央区銀座に高級時計やラグジュアリーブランドのバッグなどのリユース品買取・販売店「OKURA銀座本店」をオープンしました。

取扱商品は、ラグジュアリーブランドの衣料品・服飾品約計2,000点のリユース商品で、バッグや高級腕時計、ジュエリーなどを中心に取り揃えています。特に衣料品はラグジュアリーブランドのほか、立地特性と親和性の高い国内外のデザイナーズブランドも展開します。

■ OKURA銀座本店

オープン日：2020年9月19日  
 所在地：東京都中央区銀座2丁目4番19号 浅野第三ビルB1F-2F  
 営業時間：11:00～20:00（定休日/1月1日）  
 売場坪数：35坪



OKURAは、今期中に小売店を15店舗に増やす計画で、その後も出店を進めていきます。また、買取専門店においても店舗拡大を目指していきます。

■ Luck・Rack Clearance Market ミーナ町田店

オープン日：2020年10月30日  
 所在地：東京都町田市原町田4丁目1番17号 ミーナ町田 5F  
 営業時間：10:00～21:00  
 売場坪数：372坪

■ Luck・Rack Clearance Market 名古屋名鉄百貨店

オープン日：2020年11月20日  
 所在地：愛知県名古屋市中村区名駅1丁目2番1号 名鉄百貨店本店メンズ館4階  
 営業時間：10:00～20:00  
 売場坪数：232坪



**大迫力の4K対応ベゼルレスフレーム採用  
 ゲオ限定「4K/HDR対応 液晶テレビ」を販売開始!**

ゲオストアは、ベゼルレス(枠無し)フレーム採用の格安4Kテレビを販売開始しました。

「4K/HDR対応43V型液晶テレビ」は2020年9月3日より、「4K/HDR対応50V型液晶テレビ」は2020年11月26日より順次、販売しています。

同商品は、ディスプレイに画面の外側の枠が薄いベゼルレスフレームを採用したことで、より迫力のある映像を楽しむ

ことができます。また、4K解像度とHDR(ハイダイナミックレンジ)対応により、明暗差の大きい映像でも、肉眼で見ているようなリアルで立体感のある映像を再現することができます。

ゲオでは今後、「4K/HDR対応液晶テレビ」を中心に、TV用スピーカーシステムや外付けHDDなどTV関連商品の販売も強化していきます。

■ 「4K/HDR対応43V型液晶テレビ (AX-KH43T)」

販売場所：ゲオオンラインストア、ゲオショップ 481店舗  
 販売開始日：2020年9月3日から順次  
 販売価格：32,780円(税込)  
 販売数量：4,000台

■ 「4K/HDR対応50V型液晶テレビ (GH-TV50CGE-BK)」

販売場所：ゲオオンラインストア、ゲオショップ 815店舗  
 販売開始日：2020年11月26日から順次  
 販売価格：期間限定価格 39,800円(税込) (2020年12月25日まで)  
 ※期間は延長する場合があります。

**公式アプリ「ゲオアプリ」が1,000万ダウンロードを達成!**

公式アプリ「ゲオアプリ」が2020年11月16日に1,000万ダウンロードを達成しました。「ゲオアプリ」は、“お得に・便利に・楽しく”ゲオ店舗をご利用いただくことを目的としたアプリで、会員証機能のほか、お得なクーポンや店舗検索、新作ゲームの予約に加え、ご利用店舗での取り扱い在庫検索やレンタル履歴、返却通知機能、作品レビューなどの機能を搭載しています。また、ゲオアプリを使用することで、店頭での密を回避するとい

う役割にも寄与しています。

ゲオアプリではこのたびの1,000万ダウンロード達成を記念して、2020年11月16日より12月17日まで、ゲオショップで利用できる、レンタルDVD・ブルーレイが半額になるアプリ会員限定クーポンを3枚配信しています。

ゲオは今後も、さらにお得・便利に店舗を利用いただき、アプリだからこそできる新たな店舗体験の提供に努めていきます。



■ ゲオアプリ紹介サイト

[https://geo-online.co.jp/store\\_info/service/geoappli.html](https://geo-online.co.jp/store_info/service/geoappli.html)

## 北海道地区

### 北海道

- セカンドストリート 札幌美しが丘南店  
オープン日: 11月14日(土)
- セカンドストリート札幌宮の森店  
オープン日: 11月27日(金)

## 東北地区

### 宮城県

- セカンドストリート イオンタウン矢本店  
オープン日: 12月12日(土)

## 関東地区

### 栃木県

- セカンドストリート インターパーク宇都宮店  
オープン日: 10月17日(土)

### 群馬県

- セカンドストリート太田店  
オープン日: 11月14日(土)
- セカンドストリート アクロスプラザ笠懸店  
オープン日: 12月26日(土)

### 埼玉県

- アンティークローズ ららぽーと富士見店  
オープン日: 10月9日(金)

- セカンドストリート 川口樹モール買取専門店  
オープン日: 11月13日(金)

### 千葉県

- セカンドストリート千葉駅前店  
オープン日: 11月7日(土)
- セカンドストリート柏駅東口店  
オープン日: 12月19日(土)
- セカンドストリート野田つつみ野店  
オープン日: 12月19日(土)

### 東京都

- セカンドストリート亀戸店  
オープン日: 10月10日(土)
- Luck・Rack Clearance Market ミーナ町田店(※1)  
オープン日: 10月30日(金)
- セカンドストリート南千住買取専門店  
オープン日: 11月13日(金)
- セカンドストリート梅島店  
オープン日: 11月21日(土)
- セカンドストリート池袋マルイ店  
オープン日: 12月5日(土)

※1: Luck・Rack Clearance Marketとは、ゲオグループの直営店のオフプライスストアです

※2: プラスゲオとは、株式会社トーハンと株式会社ゲオホールディングスの共同出資会社である株式会社ティール・アンド・ジーが展開する代理店・FC店の屋号であり、書店併設店や小型店舗業態などです

※3: OKURAとは、ゲオグループの直営店のラグジュアリーブランドや時計のリユース品買取・販売店です

※4: Doki-Doki, Oki-Doki 含む

※5: ワールドモバイル、ねいるん、チェルシー、健康習慣 MYLIFE GYM 含む

## 中部地区

### 新潟県

- ゲオ新潟中野山店  
オープン日: 10月17日(土)
- セカンドストリート新潟中野山店  
オープン日: 10月31日(土)

### 静岡県

- BOOKSランケイ社 プラスゲオ長泉店(※2)  
オープン日: 10月24日(土)
- Luck・Rack Clearance Market 松坂屋静岡店(※1)  
オープン日: 12月9日(水)

### 愛知県

- セカンドストリート江南店  
オープン日: 10月31日(土)
- セカンドストリート日進竹の山店  
オープン日: 10月31日(土)
- セカンドストリート一社店  
オープン日: 10月31日(土)
- セカンドストリート 大須万松寺通ブランド専門店  
オープン日: 10月31日(土)
- Luck・Rack Clearance Market 名古屋名鉄百貨店(※1)  
オープン日: 11月20日(金)
- セカンドストリート ルビットパーク岡崎店  
オープン日: 11月28日(土)

## 関西地区

### 京都府

- ゲオモバイル京都新京極店  
オープン日: 12月12日(土)

### 大阪府

- セカンドストリート和泉中央店  
オープン日: 10月24日(土)
- セカンドストリート堀江店  
オープン日: 11月7日(土)
- セカンドストリート梅田店  
オープン日: 12月12日(土)
- OKURA大阪本店(※3)  
オープン日: 12月5日(土)

## 関西地区

### 大阪府

- セカンドストリート心斎橋南店  
オープン日: 12月5日(土)

### 兵庫県

- セカンドストリート岡本店  
オープン日: 11月21日(土)
- セカンドストリート神戸トアロード店  
オープン日: 11月28日(土)

## 四国地区

### 香川県

- ゲオ坂出元町店  
オープン日: 10月31日(土)
- ゲオフレスポ高松店  
オープン日: 12月5日(土)
- セカンドストリートフレスポ高松店  
オープン日: 12月26日(土)

## 九州沖縄地区

### 福岡県

- ゲオ福岡西新店  
オープン日: 11月7日(土)
- セカンドストリート西新店  
オープン日: 11月21日(土)

### 大分県

- セカンドストリート日田店  
オープン日: 10月9日(金)

### 沖縄県

- セカンドストリート PARCOシティ浦添店  
オープン日: 10月30日(金)
- セカンドストリート津嘉山店  
オープン日: 12月18日(金)

## アメリカ

- 2nd STREET Hawthorne  
オープン日: 10月24日(土)
- 2nd STREET Chelsea  
オープン日: 11月21日(土)

ゲオグループ店舗施設数	2020年11月末			
	直営	代理店	FC	合計
ゲオ	1,009	103	46	1,158
ゲオモバイル(単独店)	18	0	0	18
スーパーセカンドストリート	8	0	0	8
セカンドストリート(※4)	634	0	44	678
セカンドストリート:USA	8	0	0	8
セカンドストリート:マレーシア	5	0	0	5
セカンドストリート:台湾	1	0	0	1
セカンドアウトドア	8	0	0	8
セカンドトイ	1	0	0	1
ジャンプストア	1	0	10	11
アンティークローズ	4	0	0	4
ウェアハウス	11	0	0	11
Luck・Rack Clearance Market	7	0	0	7
OKURA	13	0	0	13
GEO SPEED	1	0	0	1
文具のブンゾウ	14	0	0	14
その他(※5)	8	0	0	8
合計	1,751	103	100	1,954