

中古ビジネスがもっと分かるサイト

リサイクル通信 Online OPEN!



中古・リユースビジネスの総合ニュースサイト

http://www.recycle-tsushin.com/

スマホ版もOPEN!

2018
10 25
(第450号)

リサイクル通信

The Reuse Business Journal

発行所 (株)リフォーム産業新聞社 〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1
TEL 03(6252)3451 FAX 03(6252)3461
発行人 加寛光次郎 〈毎月2回発行〉年間購読料13,000円



おトクに試して、社会貢献!

お買い物金額の一部を、お好きな団体に寄付できます。

商品提供 → Otameshi ← 商品購入

2018年10月16日現在の累計寄付金額 **1,020,666円**

Otameshiのトップページ。累計の寄付金額が表示されている

オークファン 在庫廃棄の「勿体ない」救う

カゴメなど大手も利用するBtoC E C

相場検索サイト運営のオークファン（東京都品川区）が、従来のデータ企業から「在庫流動化支援」企業への脱皮を図っている。毎年企業から22兆円分が廃棄されるといわれる在庫に焦点を当て、同社の有する680億件の商品実売データを活用して行く戦略だ。2017年から子会社シナジスが開発するB2C在庫処分サイトOtameshiが好調。成長の軸に位置付ける。

Otameshiで、ECサイトを通しては出先の無いメーカーで販売する。の余剰在庫やパッケージ 最大の特徴は、販売ジ変更商品を消費者向けに販売する。商品はオークファンが買い取

先を選択することが出来る。従来、滞留在庫の消費者向け販売はブランド毀損の観点から敬遠される向きがあったが、この仕組みにより企業のイメージアップにつながる事ができる。また、マス・マーケティングでリーチできない層に社会貢献の切り口から利用を促すPR効果や余剰在庫の収益化につながる事が期待される。他サービスを活用している企業の口コミや各種メディアで取り上げられるなどの影響を受け、2017年7月のローンチ以降、毎月流通額が倍増しているという。具体的な金額は明らかではないが、すでに収益化も達成している。

現在はカゴメや明治など、食品関連の大手メーカーからの出品を中心に拡大している。日本の食品業界には「3分の1ルール」と呼ばれる商習慣があり、食品ロスを生み出す課題として問題視されている。これは食品の製造日から賞味期限までを3分割し、メーカー・流通・小売それぞれに納品・販売期限を設ける習慣だ。この期限を過ぎると返品や廃棄処分となり、その量は年間600万トンにも及ぶ。

「3分の1ルール」解決の手段に



▲Otameshiを担当する社長室の河田加奈氏

「まだ利用できるものが一律に廃棄されるのは大きな損失。必要としている所へ届ける事業を拡大してきた。ここで蓄積した680億以上の実売データとその解析・活用ノウハウを利用した次なる成長フェーズに「流通プラットフォーム」を定めた格好だ。食品在庫ロスは水山の一角。同社によると、国内の法人在庫廃棄の規模は年間22兆円に及ぶという。在庫

各チャネルを整備するための投資フェーズを終え、今後は成長加速のフェーズに入るといふ。2020年9月期には連結売上高105億円、連結経常利益15・6億円の達成を目指す。

「在庫流動化へ必要な機能整えた」オークファンはネットオークションや国内外のECサイトを通じて収集した価格データを機械学習や統計処理を用いて分析し、相場情報を提供することで事業を拡大してきた。ここで蓄積した680億以上の実売データとその解析・活用ノウハウを利用した次なる成長フェーズに「流通プラットフォーム」を定めた格好だ。

昨年からは新たにB2Cのチャネルを展開。2017年開始のOtameshiに続き、2018年1月にはネットプライスを連結し、会員数250万人のECサイト「net price」を得た。

仕組み作りをしていく。今後はPRに集中投資してユーザー規模拡大を目指す」（河田加奈社長室）。

先としてリサイクルチェーンや海外の業者に販売するリバリューを子会社化した。



▲在庫流動化の構造（第12期第2四半期決算説明資料参照）

流動化支援企業への脱皮を図り、同社はM&Aを重ねて一次流通と二次流通、B2BとB2Cの各流通チャネルを揃えてきた。