

スペシャルインタビュー

古着の廃棄コスト削減が途上国の支援に

「ワンコイン・エコ」は心の満足を提供

高く買い取りますので不用品を持ってくるのは3割の消費者のみ

換金以外の付加価値 7割の消費者集める

リサイクルショップをサポーターするサービスマンがずいぶん人気

山田 「ワンコイン・エコ」のことですね。リサイクルショップが自店で売れないから

と店頭でお断りして、円が途上国の子供へのた古着を、当社が回収する。当社が回収した古着は、400円が輸送コストにあてられます。回収した古着は、物流費用がかからなかった分、格安で発展途上国に販売します。日本では衣類はファッションの領域ですが、途上国では生活品という位置づけです。日本ではデザインのロゴなどを指示でき

る問題で売れなかつたものも、海外では上質な衣類として喜ばれてます。CSRにも活用できます。しかし、消費者は古着を買取ってもらいたい店に来てくれるわけてほしい。この仕組みだと逆にお金を出すことになるけど、そのへんはごめんですか。

山田 「高価買取」を切り口にして古着を持ってくる消費者は、全体の内せいせい3割だと思ってます。残り7割は、「すぐ便利」とか「心の満足感を得られる」などの付加価値を付けて訴求しなければ不要品をあえて持つてこない。今は、高価買取にひかれてくる3割のユーザーを各店で取り合っています。エコとかボランティアとか国際貢献とか違う要素で訴求すると、むしろもつと出てくるはずなんです。

山田 確かに衣類は、食品に次いで年間廃棄量が多いんじゃないかな。「あなたの要らないモノで途上国の子供が助

日本リユースシステム

社長



山田正人

山田 確かに衣類は、食品に次いで年間廃棄量が多いんじゃないかな。「あなたの要らないモノで途上国の子供が助

リサイクルショップや古着店にとって厄介な「商品価値の無い古着」これをコスト不要で回収してくれるのが、日本リユースシステム(東京都港区)だ。開発したのは、「ワンコイン・エコ」という仕組み。古着の処分とワクチン募金を一つのセットにして、お客様に提供する。売れない古着の引取りを断ることもなく、ボランティアの窓口としてイメージアップを図ることもできる。山田正人社長に話を聞いた。【聞き手：本紙社長 加賀光次郎】

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田 海外に販売するとなると、これはもはや中古屋ではなくて、ロジスティクスだと私は思ってます。いかに物流コストを抑えられるかで利益が変わってくる。だから、提携業者のトラックが納品のついでに効率よく回収できるように、マネジメントをうまくローコストで行って、マネジメントで回収するようにしています。

山田正人

【やまだ まさと】
1977年8月生まれ。千葉県出身。1977年不動産等代理店を経て、24歳でリサイクルショップチェーンにノウハウを学ぶため個人事業主として従事。半年後にはリサイクル協業、匿名で在庫処分品を売買できるWEBサイト、放置自転車の有償買取など次々と新規事業を企画し運営。27歳で発展途上国に中古品と資源を販売する日本リユースシステムを設立。代表取締役役に就任し、現在に至る。

【会社profile】
社名 日本リユースシステム株式会社
設立 平成17年6月28日
本社所在地 東京都港区港南2-15-1(品川インターシティA棟28階)

事業概要 放置自転車対策事業、総合不用品回収サービス、古着・服飾雑貨回収サービス、リユース・リサイクル品輸出、リユース・リサイクル品国内販売

資本金 20,000,000円
代表取締役社長 山田正人