

総合(家具・家電)

ファッション(古着・ブランド・ジュエリー)

# 処分品B級品のアンソートパッケージを卸

## 日用消耗品300点を2万円で客寄せ用に

日本リユースシステム(東京都港区)が、倒産品やB級品、メーカー処分品などをアンソートしたオリジナルパッケージ「こませ」の販売を始めた。靴下やシャツなど日用消耗品をバランスよく混ぜて300点程度にまとめたもの。釣りで使う撒き餌「こませ」をイメージした名称で、ショップの客寄せ商材として使ってもらうことが目的だ。

新品の日用消耗品がバラバラと入っている「こませ」



ダンボールの中には、くつ下など日用消耗品が入っている

倒産品や在庫処分品は大量に同じ商品を買取らなければならぬ。日本リユースシステムではそれらを一括で買い上げ、5〜6アイテム300点程度のパッケージに組みなおす。価格は2万円。現場で決済しやすいように、代引きで取引を行う。

「処分の依頼は大口で何十万円以上の単位になる。でも一店舗に同じ商品が大量にあっても魅力にはなりません。そこで、当社で多品種小ロットにミックス加工して、リサイクルショップ向けに卸すパックをつくることにしました(山田社長)。「こませ」の狙いは、客寄せだ。バラエティのある消耗品を販売することで、既存客の来店頻度を高めるとともに、リサイクルショ

ップの利用経験の無い新規客を集客する。

第一段のパックは一品当たりで換算した卸単価が75円程度。これを同社では、88円・99円程度で店頭販売することを推奨する。粗利益を稼ぐというよりも、撒き餌として使ってほしいと話す。

「見せ方によっては100円や150円でも販売できると思います。でも一番の目的は、手間を掛けずに消耗品を仕入れてお客さんを

呼び入れ、粗利益の高い中古品を販売するということです」(山田社長)

パッケージの内容は、ストッキングやシャツ、靴下など服飾系の消耗品がメイン。100円均一用に製造された商品ではないので、品質も高い。

一回からの取引が可能。将来的には定期便もつくりたい考えだ。日本リユースシステムではもともと、在庫処分品販売代理や、B

級品などを仕入れて卸す「闇市」というサービスを行ってきた。現在会員が個人事業主も含めて2000社にのぼる。

これらの会員やリサイクルショップ向けのサポートサービスのひとつとして新しく「こませ」リリースした。

同社ではリサイクルショップやディスカウントショップのほかに、パチンコ店や保険会社、ゲームセンターなどにも卸を行っている。