

Next Stage

ブランド品宅配買い取り 年商100億円へ

デファクトスタンダード 竹内 拓社長

インターネットの宅配買い取りサービス「プランディア」の利用者数が、本格スタートから約3年で累計30万人を超えた。段ボール箱などの「宅配キット」をユーザーに届け、送料無料で査定。4500種類を超える衣類やバッグなどのブランド品を買い取り、競売サイトで販売する仕組みが軌道に乗り、成長を続けている。運営するデファクトスタンダードの竹内拓社長は、売上高100億円を目指すという。

——事業のきっかけは

「街の質屋は江戸時代からスタイルが同じで、買い取りはブランド力の高い品物に限られ、傷や汚れがあると買い取ってもらえないケースも多い。既存の業者が扱うことができなかった品物を買取り、ネットと組み合わせさせて流通させれば、ユーザーが望んでいる新しいビジネスモデルができると考えた。質屋



を普段利用しない人に使ってもらえるようにするための仕組みが、宅配キットだ」

——送料を負担しながら利益を確保するのは難しいのでは

「査定の仕事は端的に言えば本物が偽物かを見分けられればいい。その品物の査定に必要なスキル（技量）の高低に応じ、

たけうち・たく 慶応大環境情報学部卒。在学中に起業した経験を持ち、NTTデータを経て、インターネット通販のネットプライス（現ネットプライスドットコム）の創設メンバーとしてCTO（最高技術責任者）を務める。同社が2006年にデファクトスタンダードに出資し、07年10月から現職。ネットプライスドットコム取締役を兼任。37歳。東京都出身。

担当する品物を割り振って人員費を抑え、1カ所で集中して査定することでもコストを低くできる。店舗を持たず、顧客と非対面でやりとりするネットだからこそ可能になった。もちろん、徹底したコスト削減と効率化にも取り組んでいる」

——査定件数は右肩上がりだ

「11年10～12月期は約3万4000件で前年同期の2倍。買い取り個数も毎年2倍以上のペースで増え、11年7～9月期は22万1000個程度に達した。スタッフを月当たり30～40人ほど新たに採用して対応している」

——競売中の品物などを保管するスペースが足りないのでは

「2年半前に本社と物流機能を統合し、東京流通センターに移したので、その懸念はない。ブロックの壁を外せば容易に拡張できるので、スペースを昨年11月に1.3倍にした」

——売上高の目標は

「11年9月期は28億5000万円だったが、3～4年後に100億円規模にしたい。労働集約型のビジネスだけに一気にではなく、地道に伸ばしていく」

——どういった企業にしたいか

「リユース（再使用）事業は社会的意義も大きく、ユーザーにも喜んでいただける。今後は買い取った品物の販路を海外にも広げていく。それによって買い取れる品物の幅が広がり、ユーザーにもメリットを還元できるはずだ。ネットとグローバルを軸に、新しい2次流通の仕組みを育てたい」（村山雅弥）

■会社概要

▷本社＝東京都大田区平和島6-1-1
（☎03・3764・5111）
▷設立＝2004年4月

▷資本金＝8975万円
▷従業員数＝355人
▷事業内容＝インターネット
専門買い取りサービス