

長 だより

長崎の情報を
お届けします

FFG調査月報の姉妹誌「ながさき経済」を発刊している、ふくおかフィナンシャルグループの長崎経済研究所。長崎の旬な情報を提供するコーナー「長崎だより」の今月号は、PINCH HITTER JAPAN株式会社 代表取締役社長 吉岡拓哉様に「志を高く、業界ナンバー1を目指す～長崎から挑戦した9年～」と題し、寄稿していただきました。

長崎経済研究所による「ながさき経済web」随時更新中!



当研究所が発信する最新の情報をメールでお届けします。

メールマガジンの登録はこちら▶



お問い合わせ

株式会社長崎経済研究所

長崎市銅座町1番11号
十八親和銀行本店内
TEL095-828-8859



ながさき経済web画面

長崎経済研究所とは

長崎県の経済・社会・産業動向などに関する調査研究及び企業経営や県民の生活のお役に立つ情報をご提供するとともに、各種経済・文化団体の事務局活動等を通じて、地域社会に貢献することを目指しております。





志を高く、業界ナンバー1を目指す

～長崎から挑戦した9年～

寄稿 吉岡 拓哉



「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー・ロンドンブーツ1号2号 田村淳

はじめに

私が25歳の時に60万円を元手に創業したPINCH HITTER（ピンチヒッター）ジャパン株式会社は2022年現在、従業員80名、年間取扱高262億円、年間販売商品数500万点へと成長することが出来ました。

平均年齢も26歳と若いメンバーが多くスピーディに意思決定し実行している会社です。こうしてみると非常に充実した会社に見えますが、2013年の創業からは苦労の連続でした。

当時、長崎にはベンチャー企業といわれる企業はほとんどなく、どん



Profile



PINCH HITTER JAPAN株式会社

代表取締役社長

よしおか たくや
吉岡 拓哉

- 1987年 長崎県諫早市生まれ
- 2010年 長崎国際大学人間社会学部卒業
- 2011年 美容商材卸会社入社
- 2013年 ラフイベント創業
- 2014年 株式会社RafaEvent設立
代表取締役就任
- 2019年 PINCH HITTER JAPAN株式会社
社名変更

な場所でも受け入れてもらえませんでした。お金もバックボーンもなく、ただただ必死に走り続けるしかありませんでした。それでも営業先には足元を見られ、知り合いには笑われ、当然ですが金融機関には相手にもしてもらえませんでした。

業績は上がりお金がなくなり、支払いが出来ずにガス、電気が止められることは日常茶飯事で真冬でも水のシャワーを浴びていました。水を浴びると本当に息が出来なくなるんです(笑)。

そんな私たちが一番最初に大事にしたのは「自力」を付けることです。



なぜなら企業は10年で6%しか残らないと気付いたからです。

そしてこの要因が販売力であると知りました。だからこそ私たちは営業力を付けて苦しい時に自力で乗り越えられる会社になろうと決意しました。今も役職者は定期的に合宿を行い、販売力を磨いています。

同時に「幸せは後からしか来ない」と割り切って20代最後の5年間、全ての時間をこの会社を使う覚悟を決めました。

全て会社に使うと決めた私は様々な事業を考え抜き、どこにもないビジネスモデル作りに明け暮れ、実行、失敗を繰り返してきました。今でもこのPDCAサイクルを高速で行うことが成功への道だと思っています。

そして2016年には野球用品の買取サイトピンチヒッターで国内ナンバー1のサービスを作りました。この時期から新卒採用を開始して自分たちの手で育て、若い人でも全国に通用するサービスが作れるん

だと耳にたこができる程伝えていきました(笑)。

社員も大変だったと思います。夜も毎日のように社員と過ごし夢を語り、必ず日本一のサービスを多く作り、長崎を代表する会社になろうと私自身も心に刻み続けました。

成長するときは一気に

野球用品の買取サービスで全国的に認知度もあがり、大型スポーツ用品店「スポーツデポ」と業務提携も行い順調に会社経営が出来るようになりました。

しかしながらこのサービスだけでは大きくスケールアップすることはできないのではないかと思うようになり、そこで始めたのが現在の主力サービス「法人在庫買取サービス」です。個人より大量に売れ残った商品を廃棄しているのではないかと考えました。

また世の中の流れも国際的に廃棄物に関する注目度が高まっている

なかで、アパレル業界の廃棄・焼却処分が環境問題として大きく取り上げられていました。アパレル業界は

商品の企画・製造から販売に至るまでの期間が長いので、毎年の流行を予測した上で、売り逃しを避けるために必要以上の商品を生産していません。こうした大量の商品は、通常販売に加え、セール販売やアウトレット販売などで一定量が消費されていますが、売れ残ったものは、多くの場合、廃棄・焼却処分されています。そこで弊社のサービスが登場、全量一括買取として注目され多くの企業様にご利用頂くようになっていきました。

しかし法人との取引は金額が1社で億単位になることもあり、大きな資金が必要だと痛感しました。私自身も非常に悩みましたが、成長する時には一気にいこうと共同創業者(現副社長)の川口と話し合い、「野球用品買取サイトピンチヒッター」を売却して大型の資金調達を実現することを決断しました。

実際に売却して資金を調達したことで競合相手よりも先に大手のブランドを押さえることが出来ました。この時に躊躇なく意思決定出来なければ、今の私たちはなかったと思います。

この事業では販売よりも買取が重要だと私は考えています。そこで販売においては出来るだけ自動化を進めてきました。

販売方法は大きく分けて2つです。1つはインターネットで全国のお客様へ向けて販売、2つ目は大手ディスカウントストアやリサイクルショップへの卸売です。

ネット販売では一品一品写真撮影を行い、文章をライティング、出品完了、販売出来たら出荷となるのですが、この出荷量が月間30万点以上あります。その出荷伝票を人がやるという人も間に合いませんでした。そこでロボットを導入して朝出社すると全ての伝票作成が完了している状態にしています。

また卸売のほうでも事前に商品



長崎第二倉庫

仕分けを行い、大量に出荷する為の準備を常に完了できている状態を作っています。

こうしてリソースを買取に注ぎ、仕入れを確実にこなすように努力しています。

新たな挑戦

当社は創業以来、ひたすら挑戦を続けていくという雰囲気があるという会社です。ところが会社が全国放送のテレビでも放送されるなど注目される中で違和感を覚えました。社員が見られているからこそ失敗できずにいい姿を見せようとして挑戦しづらくなっているのではないかと。

確かに言われてみれば、私たちが小さかったころもスポーツなどが出来て褒められ、持ち上げられすぎるとその人の前で失敗したくなかったかっこいい姿だけを見せようとしてしまうと思います。

しかしこれでは人も会社も育ち

ません。

もう一度原点に戻そうと思い、2021年の社内テーマを「第二創業期」としました。全て一から出直し、失敗を恐れずに挑戦しようと考えています。

その第一段としてリアル店舗の出店です。この事業は弊社の副社長が陣頭指揮を取り、役員全員、役職者全員が参加して成功へ向けて挑戦しようとしています。

ゴールは1店舗ではありません。最初から50店舗を目指す目標を掲げています。非常に厳しい挑戦になると思いますが、私たちのやっている事業を私自身すごく誇りに思っているからこそ発信する場を多く持ちたいと思っています。

やっている意味

本来廃棄されている商品を全量当社で買取、再流通させていくことで多くの方が豊かに(笑顔に)なっていると感じます。



大量に廃棄していた企業はキャッシュ化が可能となり、弊社は販売することで利益が生まれ、消費者は型落ち品ですが安く購入できる。すべての人が得している状況だと思います。

だからこそインターネットだけではなく、より多くの方々に私たちの商品を見て頂き、驚いて頂きたいと思うのです。

その1号店は長崎県から始まり
ます。

長崎県に本社を置いて9年やってきましたが、実をいうと長崎県のお客様は0・6%しかいないのです。全国47都道府県へ向けてサービスをやってきて成長してきましたが、実は地元長崎には事業を通じて全くと言っていいほどに貢献できていません。会社として長崎の方々へ何も生み出せていないのですが、最近少しずつ地元の方々にも当社にある非常にお買い得な商品を見て頂きたいと思うようになりました。

そこで1号店〜5号店までは長崎

に出店していこうと決断しました。

実際どうなるかわかりませんが、毎日お客様に感動してもらえらうに、喜んでもらえるように必死に考え抜いて準備をしています。不安もありますがとても楽しみです。

また、第二弾としてスタートさせた運送会社の空き倉庫（スペース）と小売業など倉庫を必要としている企業を繋げる倉庫マッチングサービス「カリレル」です。このマッチングサービスについてはこれまで事業を運営していく中で私たちも困っていたことで、尚且つ弊社の商品をご購入頂いている企業様の課題でもありました。

それは仕入れたいが倉庫不足により仕入れられない。また突発的な仕入れに対応しようと外注するとコストが膨張してしまうという点です。この状況を自社の成長、お客様の成長の為にクリアにしていきたいと思いました。

それが可能になるのが運送会社の空きスペースだと考えました。運送

会社様には大きな敷地を持って空いているスペースを事前にご登録いただき、倉庫をお探しの企業様にインターネット上では決して見つけられ

ない案件をご紹介しております。

料金についても初期費用（敷金礼金、仲介手数料）など全て無料にして使用した面積分の料金のみお支

カリレルは
運送会社様の倉庫の空きスペースを活用して
企業様に格安で保管スペースをご提案する
新しい倉庫マッチングサービスです。
ご希望に合った倉庫のご提案から
面倒な商品の配送手配まで全て弊社でご対応致します。
不動産情報サイトに未掲載の大型倉庫も
全て初期費用0円で
ご提案させていただくことが可能です。



払となります。

更に運送会社と提携して配送についても弊社にて行っているため商品の移動なども手軽になりセカンド倉庫としてご活用頂く企業様も増えています。

今後も運送会社様、倉庫をお探しの企業様にメリットあるサービスとして成長していくために改善を繰り返していきます。

地域への思い

創業者として会社を成長させ、若い人が働きたいと地元に残る環境を当社が担うということについては非常に努力をしてみました。

例えばオフィスは働きやすいようにとても清潔にオシャレにしています。本部の2階にはBarを併設して社員なら飲み物も食事も無料にしています。社員間でのコミュニケーションが会社の成長においてとても重要だと感じるからです。

信頼、尊敬していない人から何を

言われても納得できません。しかし

信頼する上司、先輩、尊敬する上司、先輩の言葉はびっくりするほどに納得できます。社員の教育は非常に重要なことだと思っています。

頭ごなしに伝えるのではなくまず自分がダントツの成果を出す。それを社員に見せて、本気でやれば何でも出来ると伝えていきます。これは私だけでなく役員も同様に社員と向き合っています。ある種、自分自身のブランディングでもあります。

こうして若い人が憧れる、仲間に入りたいたPINCH HITTER JAPANを作っています。また最近では新型コロナウイルスの影響で甲子園が中止になったり、様々な場面で努力が報われないうことがあります。昨年長崎県高校野球の大会に寄付をしました。理由は、私たちも同じだったからです。創業時の努力は創業時に実らなくても今プラスになっているとわかります。だからこれで諦めてほしくないと思いました。

高校生の試合を見て、私も本当に

感動してエネルギーをもらいました。在り来たりな言葉ですが、私たちも私たちの活躍で子供たちに勇気を与えたいと思います。

おわりに

新型コロナウイルスの影響が様々なところにあります。私たちも例外ではありません。しかし今回私自身学んだことがあります。

それはどんな状況になっても「戦える準備」をしておくことです。それは社風にまで及ぶと思っています。

当社では新型コロナウイルスの影響を考えて、一昨年1月から一時的に販売方法を全てインターネットのみにすることがあります。実際、売上は2倍になりました。(現在は通常通り)

常に危機感を持って変化していく、これは当社の強みだと思います。どんな手札が来ても、不満を言わずその手札でどう戦うかを私たちは考

えられる会社だと私は思っています。

いつか長崎県の会社といえればPINCH HITTER JAPANと言って頂けるように、またPINCH HITTER JAPANが長崎にあつて良かったと地域の方々に喜んで頂けるように、私自身も気を引き締めて第二創業期を乗り越えていきたいと思っています。



PINCH HITTER JAPAN GROUP

 フックマート

R-E BROTHERS

 カルル