



令和2年8月

【記事提供】有限会社サンライズロジテム

取締役社長 瀬谷春夫氏

## テーマ 中古市場の有効活用

## ■マンガ本の再流通……………

先日、取引先のAさんと打ち合わせをした際、雑談で子供の頃に読んだマンガ本の話になりました。Aさんと私は同年代のため、小学校時代は集英社の「週刊少年ジャンプ」に夢中でした。Aさんはジャンプの発売日になると、病気でなくても近所の病院に行き、待合室に置いてあるジャンプを毎週タダで読ませてもらっていたそうです。

そんな方法があったのかと感心しつつ、そういえば私も小学校時代は実質無料でジャンプを読んでいたことを思い出しました。

その仕組みをAさんに話したところ大爆笑されました。小学校時代、仲良し三人組で実施した面白い仕組みは次の通りです。

ジャンプの発売日、本屋さんから最初に友達B君が170円で購入します。次に私がB君から読み終わったジャンプを100円で買い取ります。その後、友達のC君に50円で転売していました。

当時のジャンプは1冊170円でした。B君は発売日に読むので70円の負担、私とC君は遅れて読むので50円ずつ負担する仕組みでした。たまには買う順番を変えながら、三人で仲良く回し読みをしていたのが懐かしいです。

さて、私がジャンプ購入代の実質負担分の50円をどうやって工面していたかですが、毎週お使いをしていた近所の肉屋さんに秘密があります。

当時はスーパーがなく、昔ながらの魚屋さんや豆腐屋さん、肉屋さんが近所にありました。母からお使いを頼まれて買い物に行くと、肉屋のおばちゃんだけが必ず惣菜を一個おまけしてくれました。小学生だけの特典でした。

当時は6人家族でしたが、必ず1個おまけしてくれるので、いつも5個注文して6個もらっていました。母からお金は6個分もらっていたので、コロッケだと40円、メンチカツの時は60円が自動的に私のお小遣いとなりました。

私が小学校時代に実質無料でジャンプが読めたのは、肉屋のおばちゃんの「おまけ」のおかげです。

残念ながら、私が社会人になった時に肉屋さんは廃業しました。その年の年末に帰省した際、肉屋のおばちゃんの「おまけ」分をコソコソお小遣いにしていたことを母に話したところ、母から「もちろん知っていたし、肉屋のおばちゃんも分かっていたよ」と笑いながら言われて恥ずかしくなりました。今となっては良い思い出です。

## ■おいしい天ぷら屋さんの秘密……………

私が小学生の頃に友達と実践した「マンガ本の再流通」の仕組みですが、飲食業の世界でも密かに実践されている模様です。

10年以上前に読んだ本の中で「おいしい天ぷらはニューヨークでは食べられない」という話がありました。現在、マネックス証券会長の松本大さんが話した内容ですが、詳細は次の通りです。

「おいしい天ぷらがニューヨークで食べられない理由は、ネタでも職人の腕でもなく天ぷら油が違うから」

「東京の一番いい料亭や天ぷら屋さんでは、一日使った油はもう使わない。その油はもう一段下のランクの天ぷら屋さんで卸される。さらにその次はとんかつ屋さんで卸される」

「こうした油の二次利用マーケットがあるからこそ、一番上の天ぷら屋さんは常にすごくいい油を使える。ところがこの流れがないアメリカではいい油は使えず、結果としてニューヨークの天ぷらは東京の後塵を拝することになる」  
（「トーキョー金融道」藤巻健史・成毛眞・松本大 著 日経BP社）

確かに、高い油を一日使っただけで毎日バンバン捨てたら、お店はつぶれてしまうでしょう。最高の天ぷらの味を維持しながら、油のコストを抑える方法として「油の買い取り市場」があることを初めて知り、驚きました。

以前、ある会社から突然電話があり「段ボールを安く譲って欲しい」と話がありました。当社は段ボール屋さんではありません。なぜ当社にご連絡を頂いたのか理由を聞いたところ、教えて頂いたことは次の通りです。

「運送会社であればダンボールを大量に使用されていると思って連絡しました。もし在庫があったら、すこし分けてもらえると助かります」

なるほど、段ボール専門の販売会社ではなく、大量に使っている会社であれば「良い商品を安く仕入れているはず」であり、在庫分であれば安く譲ってくれるのではという考え方は、とても斬新で勉強になりました。

私も見習って、同業者のD社から「梱包資材の余り物」を安く購入しましたが、やはり大手企業が使うものはすこぶる品質が良く、とても助かりました。

「利は仕入れにあり」の言葉通り、良いものを安く仕入れることは永遠のテーマです。他の会社とは違った仕入れ先を開拓することは、大きな強みになります。

そして、さらに仕入金額を下げるためには「中古品・在庫品を下取りしてくれる会社」を作ることがポイントです。「マンガ本の再流通」の仕組みは単純ですが、普遍性があり、関わる人すべてを幸せにする「三方よし」の精神があるため長続きます。

「自社と同じものを仕入れている異業種企業」を見つけたらチャンス到来です。おいしい天ぷら屋さんの話をしながら、仕入先・転売先になってもらえないか交渉してみましょう。実現すれば仕入れコストを劇的に下げることが可能です。