

shoichi

A man in a dark suit and tie is looking down at a piece of fabric with a white grid pattern. The entire image is overlaid with a blue tint. The text is in white, bold Japanese characters.

**shoichiは
眠れる在庫に魂を与え、
ふたたび輝くステージを
見つけます。**

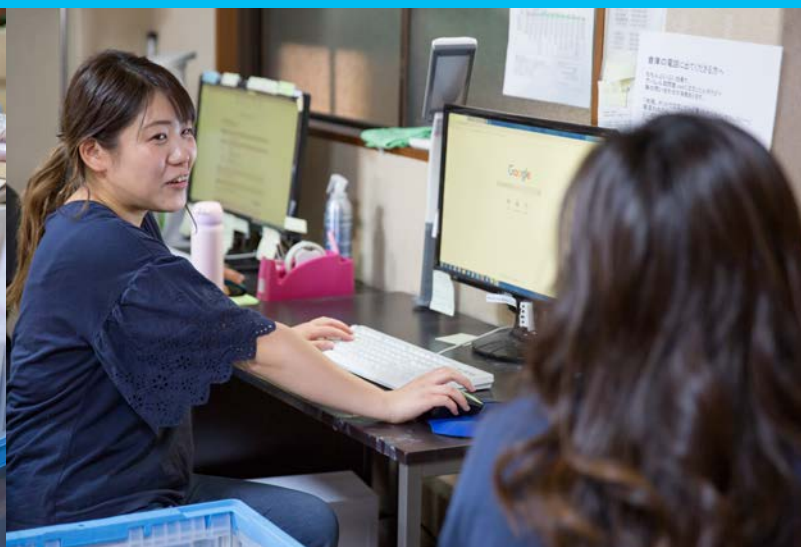


その在庫には必ず、 輝く場所がある。

あたらしい価値。
活きるステージ。
欲しいと思うひと。
全部、私たちが見つけます。

「処分」が「次の一步」になる。
「在庫」が「未来」になる。

それが、shoichiの仕事です。



あなたが一生懸命 作ったものを、 私たちは絶対に無駄に しません。

私は高校卒業後すぐに商売を始め、「在庫処分」というビジネスに出会いました。その面白さと醍醐味に感動を覚え、大学卒業と同時に「shoichi」を立ち上げ、そこからずっと在庫処分ひと筋で今に至っています。

在庫処分ビジネスは正直、決してイメージのいいものではありません。

でも私はこの仕事が本当に好きで、一生やり続けると決めています。「必要悪」という言葉をよく使うのですが、この「一見ヒーロー役だけど必要かつ大切な仕事」をこよなく愛しています。

商品には「できるまでのストーリー（開発秘話）」がありますが、「できてからのストーリー」も様々にあります。どんな在庫にも、必ずひとの汗と熱があるのです。shoichiはそれを大切にしながら商売をしています。

在庫を買わせて頂く時も売る時も頭を下げる。
きちんと約束を守る。
商品とブランドに対するリスペクトを失わない。
迅速に対応する。

shoichiとお取引頂くことで笑顔が増え、
「また在庫を売りたい」と思って頂けるよう、
社員一同尽力して参ります。
どうぞよろしくお願いいたします。

株式会社shoichi
代表取締役 山本 昌一



また選んで頂くために。 shoichiが 「他とは違う」理由。

面倒くさいこと、 全部ウチでやります。

買取に際して、在庫の中身のリカウント（枚数や種類の再確認、画像添付）などはありません。在庫に対してその労力をかけるのは、御社ではなくshoichiです。膨大な商品を仕分けしたり時にタグを一枚一枚切ったりするのも、スタッフ自らが全てやります。だから早くて確実で、安心なのです。

約束は、必ず守ります。

残念なことに、在庫処分業界にはいい加減な業者もまだまだ多いのが現状です。shoichiはそこからの脱却をいち早く目指して精進してきました。販路を守る、ブランド名を伏せる、ブランド価値を守る、支払いをスムーズになど、「当たり前のこと」をきちんと守ります。メディア取材も積極的に受けて在庫処分という仕事について語るのも、「まっとうな企業」としての使命です。

自社の倉庫と 物流を持っています。

他の在庫処分業者と大きく差をつけるポイントがこちらです。大量かつ迅速な買取をできるのも、自社の倉庫があるからです。「その場で目の前から大量の在庫がなくなる」という喜びは大きいものです。



shoichi

3つの強み

「販路遵守」
「取引迅速」
「高値買取」

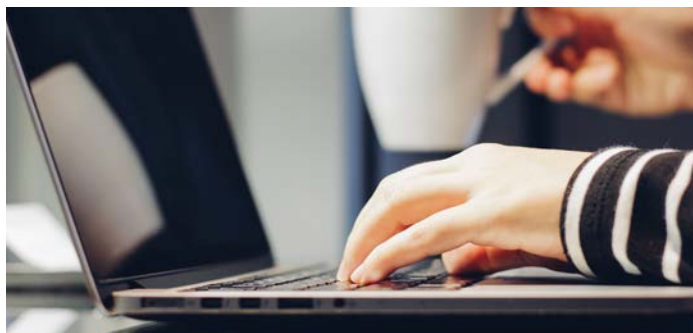
創業以来21年間、2,341社とお取引。

(うち上場企業34社)

販路と約束、必ず守ります。

販路遵守

御社の商品をしっかり管理・分析し、確実な販路と方法で新しいステージを生み出します。
「して欲しくないこと」「して欲しいこと」はきっちりと遵守します。



ネット小売

モデル撮影や他製品とのコーディネートなどで画像を作成し付加価値をつけ、高く売ります。画像制作の手間があるので、同じ型で枚数の多いものが向いています。



実店舗

現金化が早く、枚数の少ないものでも価値を落とさず売りやすいのが実店舗です。バラで良質な商品などに向いています。



ネット卸・小売店卸

販路遵守をお守り頂ける企業様のみお取引しております。



ブランド名を伏せる

福袋にすることで、外目には安価で流れていると気づかせず処分ができます。ノーブランドの商品もうまく組み合わせることで利益を上げられるため、一般的には買取時の価格が低い処分品でもshoichiなら扱えます。(景品・ノベルティとしての利用も可能)

とにかく、 早く動きます。

取引迅速

在庫処分は、早ければ早いほどいい。だから全力でお応えします。
Shoichi は、スピードが自慢です。



当社での即決買取

ほぼお待たせしない査定&即決買取で、全てがスムーズに進みます。商品価値を落とさずにすぐ販路へ供給できます。



迅速な現金化

在庫品の価値は時間との勝負でもあります。多様な販路による現金化までのスピードには自信がありますのでおまかせ下さい。



在庫の即時引き取り

自社倉庫を持っていますので、御社の倉庫に眠る在庫をすぐにお引き取りいたします。「在庫がそこにあるストレス」から解放されます。(※商品ジャンルによる)

高く、多く 買い取ります。

高値買取

実績にもとづく目利き。そして独自の販路と物流体制。
shoichiだからできる「高い価値づけ」「大量を一気に買い取る」ちから。



正確な値付け

創業21年で2,000社以上との取引の実績、そして市場調査の徹底により、商品価値を落とさない正しい値付けが可能です。



高い付加価値

多様な販路と販売方法の工夫・こだわりにより、在庫にも高い価値をつけることができます。



大量の買取

自社倉庫も完備、独自販路を確立しているため、大量の買取も可能です。衣料品であれば数十万点を買い取っている実績があります。

あなたの「困った」を、 「よかった」に。

徹底したヒアリングと、プロの観点からの適切な査定。
既存販路に影響を与えず、確実な販路と方法で在庫に新しいステージを与えます。

まずは御社のご意向をお聞かせ下さい。

販 路	時 期	価 格	サンプル、リスト
既存販路 許諾販路 禁止販路 販路ご相談	販売時期 伝票日時 商品輸送 代金支払	1点000円 定価の00% 送料負担 廃棄・寄付	不正確なリストOK リストなくてもOK 新たに作る必要なし 荷姿の写真のみOK

※在庫処分のための商品理カウントは必要ありません。



shoichiへの疑問、 すべてお答えします。

Q

取引先を第一に考えているとのことですが。

弊社が取り扱う在庫は、メーカー様にとっての資産であると考えています。ブランドイメージや商品価値を下げないよう、販路に関しては御社の意向をしっかりとヒアリングした上で、ご迷惑のからない処分方法を検討・提案させていただきます。

Q

「こういう売り方は NG」などの注文も聞いてもらえますか？

もちろんです。販売先の指定に関しては、買取在庫のネームやタグ、メーカー、ブランドごとに細かく対応させて頂くことも可能です。その最大の理由としては、弊社では基本的にお譲り頂いた在庫を「そのまま転売」はいたしません。

弊社にて一旦全ての商品について仕分けをおこない、培ってきた独自のノウハウを基に「どういう売り方が最善か」といった商品分類をしているからです。

Q

値付けではこういった点がポイントになりますか？

商品種類やブランドなどの基本的な点以外では、まずリストがあるのか、それともバラなのか、ケース入りか否かなども異なります。また買取後の販路についてご指定がある場合や数量なども重要なポイントですので、詳細なヒアリングをおこなった上でお見積もりを提示させていただきます。

Q

買取時はどういう値付けをしますか？

御社の満足度を最大限に高められるようなシステムを取り入れております。まずはご提示頂いた在庫リストに対し、全量買取ならこの金額、というのを弊社にてお見積もりいたします。御社の意向にそぐわない場合はリストのうち条件に合うものだけをピックアップして頂き、買い取らせて頂くという流れになります。

Q

数量は最大でどの程度まで買取可能ですか？

衣料品なら数百万枚は対応の実績がございます。弊社にてトラックを手配の上、引き取らせて頂くことも可能です。また、基本的には委託販売という形式はとらず、弊社にて買取とさせて頂いておりますので、迅速な現金化のお役に立てるのではと思います。

Q

これからもこの形態で在庫処分を続けますか？

はい。代表の山本は法人化以前よりこの仕事を続けており、関わるひと全てが幸せになれる商売を目指しています。Shoichiとしての姿勢もそれを継承しております。おかげさまで売上16億円、従業員数54人となりました。ゆくゆくはアパレルで日本一の会社と呼ばれるような業界シェアを目指します。



商品とブランドにリスペクトを。仕事にプライドを。

会 社 名	株式会社shoichi
住 所	本社 〒541-0054 大阪市中央区南本町2-6-5 ファースト船場301 (TEL) 06-6258-6112 (FAX) 06-6258-6113 東京支社 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-5 SAKURA'sビル5F (TEL) 03-6869-8173 物流倉庫 〒557-0045 大阪市西成区玉出西2-16-21 (TEL) 06-6653-0575 (FAX) 06-6653-0576
H P	http://shoichi.co.jp/
代 表	代表取締役 山本 昌一
創 立	2005年1月21日
資 本 金	4000万円
従 業 員 数	51名 (正社員20名 外注11名 パート20名 2018年1月1日現在)
売 上	16億円 (グループ会社合計)
事 業 内 容	法人在庫処分業務、アパレル・雑貨等の小売、卸、アパレル・雑貨等の商品生産・OEM・プロモーション
免 許	古物商許可番号 大阪府公安委員会 第621070161240号
取 引 法 人 数	251社 (内アパレル関係232社) (2018年1月1日現在)
取扱ブランド	439ブランド (2018年1月1日現在)

History

2000年	ブランドユーズドアパレルを取り扱うECショップを代表が開業。	2011年	株式会社に改組。社名を「株式会社Shoichi」に。
2003年	売上高が1億円となる。	2012年	taobaoにて中国越境EC開始。
2004年	法人在庫処分サービスを開始、インポートアパレルを中心に取り扱い。	2014年	小売店舗「COLORS」展開を関西にて開始。
2005年	「有限会社shoichi」を設立し法人化。	2015年	売上高10億円を突破。
2005年	ブランドユーズドアパレルから撤退。法人在庫処分サービスに集中。	2016年	大阪市玉出に300坪の自社物流倉庫を取得。
2006年	ECショップ「Love Fashion Outlet」bidders店、Yahoo!ショッピング店をオープン。	2016年	東京支社開設。
2007年	在庫処分サービスにて、国内ブランドの取り扱いが増加。	2017年	大阪市船場にて「shoichi卸問屋」を出店、営業開始。
2008年	ECショップ 楽天店をオープン。	2018年	カンボジアに、「COLORS」出店。
2009年	ベトナム ハノイに、「Kana mode feeling Tokyo」出店。	2018年	小売店舗「COLORS」展開を東京にて開始。
2009年	オリジナルブランド「MARTHA」リリース。	2018年	大阪市南本町に本社移転。
2010年	大阪市西区に本社移転。	2018年	オンライン卸ECショップ「アパレル卸.com」開店

【TV】 NHK (クローズアップ現代)
テレビ東京 (ガイアの夜明け)
テレビ東京 (ワールドビジネスサテライト)
他、テレビ朝日、読売テレビ、毎日放送、朝日放送 (ニュース番組、情報番組等) 多数。

【新聞】 朝日新聞、日経新聞
【その他】 日経ビジネス、織研新聞 他多数

余剰在庫が世界を救う。



CSR
FACT



FACT_01



余剰在庫という現実が
こどもの希望を救う。

弊社は、「眠れる在庫に再び魂を与える」という理念の基、対法人・企業に特化した在庫処分代行業を行っております。

沢山のモノに溢れているこの現状、在庫品の処理に悩まれてる企業が数多く存在する。在庫ゼロを目指す企業は当たり前のように販売計画を立てて行く中で、どうしても在庫品を抱えてしまうこと、さらに、溢れかえるほどの「モノ社会」の渦で、予測がつかない「モノ」の流通スピード。そんな中で、shoichiでは在庫品をただ買取・販売をおこなうという概念ではなく、本当に必要な方々へしっかり届けるということを流通の根幹を置くことで、在庫のあり方に新しい光をいれるべくあらゆる方向性でのアプローチを試みております。

株式会社shoichiだからできる「3つの強み」と想い。

shoichi
ADVANTAGE

1

販路遵守

- ・ネット販売
- ・実店舗販売
- ・世界向販路

仕入れの中から販路に応じた仕分けを行い、精査し組み合わせる。組み合わせることにより、商品ごとの買取単価を上げることができる。

shoichi
ADVANTAGE

2

取引迅速

- ・大量買取可能
- ・当社即決買取
- ・迅速な現金化

衣料品でしたら数十万枚は対応できる実績と、当社即決買取により、商品価値を落とさずに迅速な現金化と確実な在庫処理に対応が可能。

shoichi
ADVANTAGE

3

高価買取

- ・強い販路
- ・正確な値付け
- ・高付加価値

株式会社shoichi独自のマーケットにより、商品の価値をしっかりと見極め、販路に合わせたマーケットを見出すことによって、買取の価値が上昇し、高価へと繋がります。

株式会社shoichiが掲げる3つの強みと、在庫代行業を通し世界の子ども達を救いたいという理念がマッチングした新しい試み。

株式会社shoichiが取り扱う在庫というのは、メーカー様にとっての資産であると考えています。ブランドイメージや商品価値を下げないよう、私どもの販路に関してはお取引先の意向をくみ取りまずヒアリングした上でご迷惑のかからない処分方法を検討・提案をさせて頂いております。メーカー様の想いもそのままに株式会社shoichiでは、販路・対応すべてにおいて、他同業者とは比べ物にならない徹底した商品管理とマーケティングで在庫の価値をさらに上昇させて販売する。これが「shoichi在庫販売スタイル」の根幹となります。

年間200社との在庫取引実績と海外での実行力。



在庫買取 独自販路・CSR PLANNING

CASE

ベトナム「kanamode」

共同出資によりハノイに出店された店舗。
直接的に運営に関わりながら、マーケティング戦略や販売活動、CSR活動を行う。



在庫買取販売 直販サイト MARKET

CASE

タオバオ「綾乃屋」

日本の商品をタオバオで販売し、お客様に直販。在日中国人スタッフにより現在も、直接的な運営を行う。



在庫販売 テストマーケット PROJECT

CASE

JapanVillage

タイ・チェンマイで展開するJapanVillageで海外進出までのテストマーケティングを主体としたCSR活動や販売活動を行う。



独自販路 パートナーシップ MARKET

CASE

THE PROJECT TO SAVE CHILDREN IN THE WORLD BEING TASUKEAI SHOP

海外における独自マーケットの確立とCSR活動との連動をおこなう販路の充実。

その他、中国、香港、台湾、マレーシア、ロシア、キルギス、タイ、インド、インドネシアへの販売実績あり。

余剰在庫に新しい道筋を創作し、CSR活動を通し、世界展開を実践する。

私たち株式会社shoichiの理念として、「在庫に再び光を当てる」「在庫を使っていただけるお客様への橋渡しを行いたい」というところがございます。「在庫」はけして残り物ではなく、必要としているのに届かない人々へしっかり届ける。という考えから、この度の「TASUKEAI 0 PROJECT」を始動させ、新しい在庫の夜明けを世界の人々と、そして、それを必要としている人々とを繋ぐ輪を大切に、株式会社shoichiは全力でプロジェクトを成功させてまいります。

在庫のご寄付・転売により大きなコストカットを。



CSR活動をメーカー様側単独でおこなうことで発生する費用コストを、弊社へ在庫の寄付、転売いただくことで大きく軽減できる。

私たち株式会社shoichiが企画・運営をおこなう「TASUKEAI 0 PROJECT」では、メーカー様がCSR活動に対し発生する費用コストを軽減できるメリットを大きく持ちながら、CSRの活動力をも強く高めることができます。このような効果を持った「TASUKEAI 0 PROJECT」だからこそ可能な海外マーケットでの在庫買取販売に強い販路を獲得できます。メーカー様側と商品の流通経路をしっかりと模索しながら、在庫買取・転売などによる新しいCSR活動の道筋を私たち株式会社shoichiが整えてまいります。



TASUKEAI

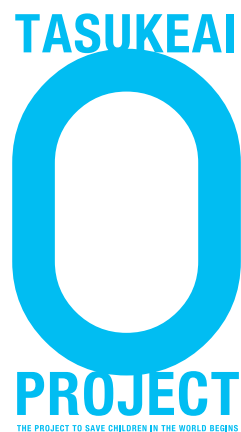


PROJECT

THE PROJECT TO SAVE CHILDREN IN THE WORLD BEGINS

廃棄ゼロが
子ども達の
未来を創る

まずは、「TASUKEAI 0 PROJECT」から始まる。

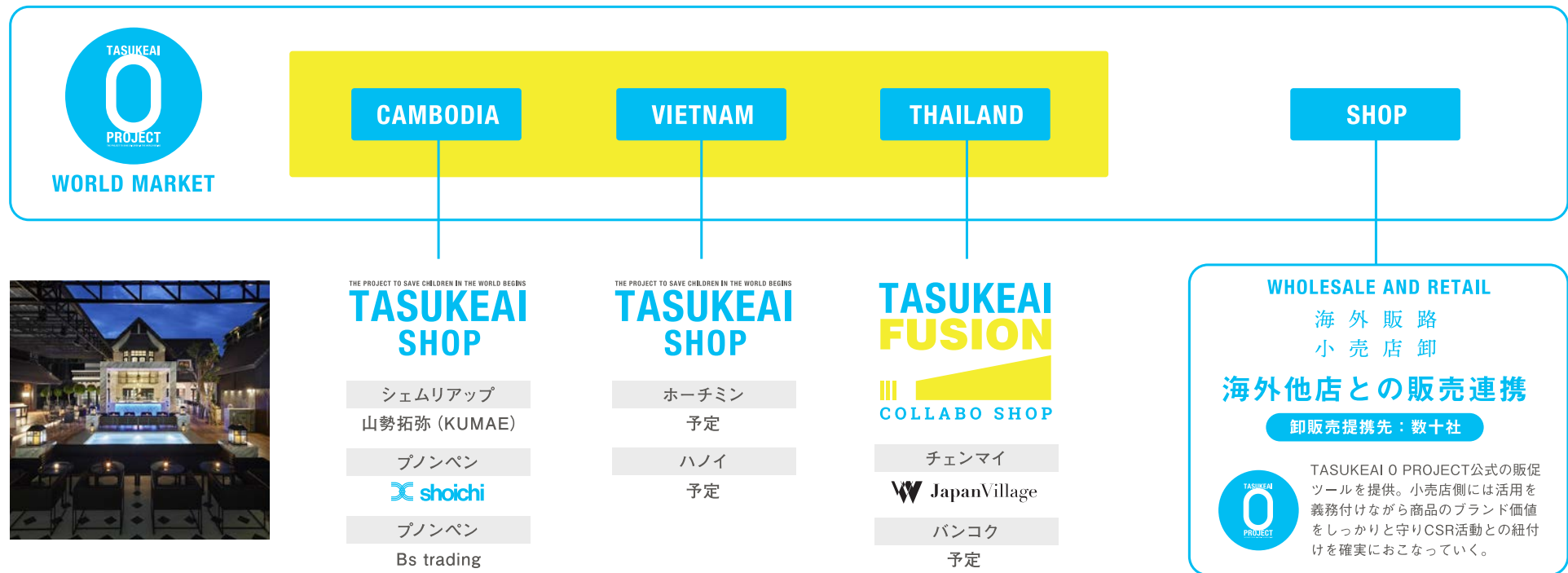


ASEAN 諸国を中心としたボランティアプロジェクト。
余剰在庫の廃棄ゼロを目指し、企業様からのご寄付または
買取をいただきながら各種プロジェクトが発展いたします。

ASEAN諸国の恵まれない方々への物資支援・ボランティア活動をおこないながら、
TASUKEAI 0 プロジェクトの根幹である「在庫品販売」における利益の還元や寄付、
様々な奉仕活動を目的とし活動していくプロジェクト。
必要な方々へしっかり届けるを合言葉に、助け合いの架け橋となれるよう、
様々な企業・団体とコラボし実践。



海外の様々な販路を活用、確実に販売をおこないます。



TASUKEAI SHOPの海外販路や、海外での小売店への卸を活用し確実に販路を拡大しながら商品価値の創造を図っていく。

海外販路での販売を主軸とするCSR活動でありますので、その販路について確実なものとする為にTASUKEAI 0 PROJECTでは、「独自販売」と「小売店卸」を活用し、商品販路を拡大していきます。「小売店卸」に関しましては、商品価値を保持する為とCSR活動との連動性を高める為に、小売店側へTASUKEAI 0 PROJECT販促ツールを提供していきます。

TASUKEAI 0 PROJECTでは、CSR活動を通じた海外での販路拡大を大きな基点としておりますので、価値の創造やブランド力の発信など多彩なマーケティングが可能となります。

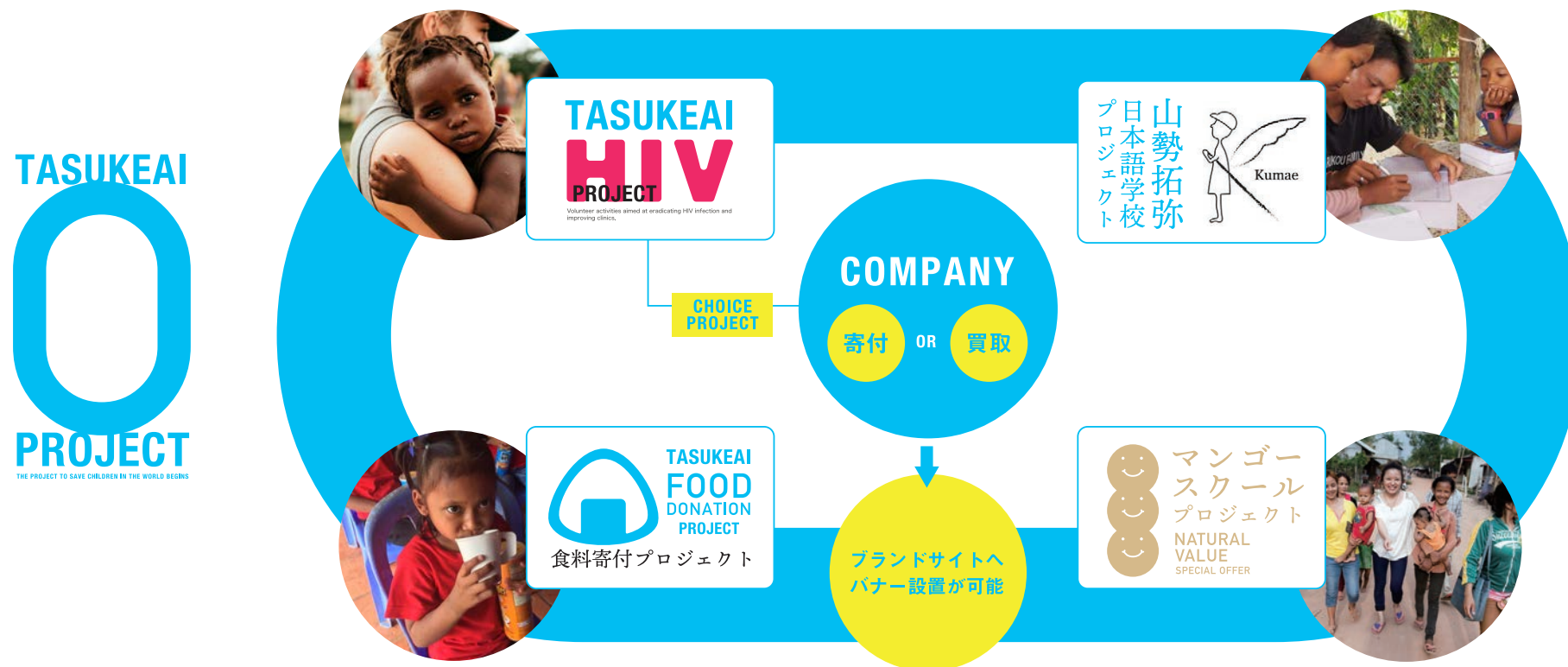
助け合いの輪で在庫に、海外での新しい販路と未来を。



在庫買取を通し、助け合いの輪を創り出す。そして、必要としている方々へしっかり届ける。新しいカタチのCSR活動を展開。

ASEAN 諸国でのマーケティング展開に焦点を絞りながら、合言葉である「必要な方々へ、しっかり届ける」というブランディング活動を主体とした在庫品販売の店舗展開や、ボランティア・奉仕活動を主体とした在庫買取マーケットの確立。買取金額の一部をボランティア活動として寄付し、必要としている方々へしっかりと活動をお届けすることが可能です。「廃棄をさせない」「無駄にしない」という理念で助け合い、資源をしっかり届ける。これこそが「助け合いの輪」のマーケットコンセプトでございます。

「TASUKEAI 0 PROJECT」が、子ども達を救う。



「TASUKEAI 0 PROJECT」では、様々なボランティアコンテンツを企業様とのジョイントによって成功させてまいります。

各種ボランティアプロジェクトに対しまして、企業様からご寄付または買取をいただきプロジェクトが成り立っております。企業様にプロジェクトコンテンツをお選びいただき、ご参加いただくことによって、CSR活動への大いなる貢献はもちろん、新たなビジネス展開を模索することが可能となります。余剰在庫をどうプラスに変えていくかへの企業様にとっての新しいビジネスコンテンツとなることは間違いありません。

CHOICE PROJECT 企業様には、各プロジェクトをお選びいただけます。

CHOICE 01

救える命を大切にしたい。

**TASUKEAI
HIV
PROJECT**

Volunteer activities aimed at eradicating HIV infection and improving clinics.



TASUKEAI HIV PROJECTでは、HIV、ウイルス感染症、などに凄まじい効果を発揮するワクチンを使った治療を主とする診療所の設立と運営をカンボジアなどの後進国へ広める支援活動を行っています。

100着
寄付

OR

300着
買取

子ども1人分の検査費へ

PROJECT LEADER
国際NGO団体 DNA WORLD

CHOICE 02

お米がみんなを元気にする。

**TASUKEAI
FOOD
DONATION
PROJECT**
食料寄付プロジェクト



TASUKEAI FOOD DONATION PROJECTでは、貧困に悩む子ども達への食料寄付を主体としたボランティアプロジェクトとなります。生活水準の向上と発展を目的とし、子ども達にしっかりと身体成長を促します。

100着
寄付

OR

200着
買取

子ども1ヶ月分のお米費へ

PROJECT LEADER
KKEV-CAMBODIA

CHOICE 03

仕事を生み出し暮らしを豊かに。

**マンゴー
スクール
プロジェクト**
NATURAL
VALUE
SPECIAL OFFER



TASUKEAI マンゴースクール PROJECTでは、シェムリアップから45km離れた小さな農村部スヴァイチュルム村でNATURAL VALUEが主体とし、「仕事と暮らし」を支援する活動。雇用や技術指導、託児などの活動に対して様々な支援を行ってまいります。

100着
寄付

OR

200着
買取

子ども1年間分のスクール費へ

PROJECT LEADER
NATURAL VALUE

CHOICE 04

ゴミ山に住む子どもを救いたい。

**山勢拓弥
日本語学校
プロジェクト**
Kumae



TASUKEAI 山勢拓弥 PROJECTでは、カンボジアシェムリアップのゴミ山に住む子ども達をとにかく救いたいと始まったKUMAEの活動。ゴミを拾うことしか将来の夢がない子ども達にもっと大きな夢や希望を与える為に代表の山勢拓弥を中心とした活動に支援を行う。

100着
寄付

OR

200着
買取

子ども1ヶ月分の学費へ

PROJECT LEADER
KUMAE 山勢拓弥(代表)

助け合いの心で
余剰在庫が
希望へと変わり
世界を救う時。

TASUKEAI



PROJECT

THE PROJECT TO SAVE CHILDREN IN THE WORLD BEGINS





OUTLINE

会社名	株式会社 shoichi (shoichi CORPORATION)
住 所	大阪府中央区南本町2丁目6番5号 ファースト船場 301号室 TEL06-6258-6112 FAX06-6258-6113 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1丁目4-5 SAKURAビル5F TEL03-6869-8173 FAX06-6258-6113
	E-mail/shoichiya@shoichi.co.jp
H P	http://shoichi.co.jp/ http://www.rakuten.ne.jp/gold/a-afashion/
代表	代表取締役 山本 昌一
創立	2005年1月21日
資本金	4000万円
従業員	51名（グループ会社合計）※2011年1月1日現在
売上	16億円（グループ会社合計）
事業内容	在庫処分業務 アパレル・雑貨などのインターネット通販、卸 アパレル・雑貨などの商品生産・OEM・プロモーション
過去実績	過去取引法人数：251社（内アパレル関係232社） 取扱実績ブランド：439ブランド（比率 海外ブランド：国内ブランド=3：7） （業務の性質上、具体的な実績法人はお答えしかねます。）

2000年 夏 弊社代表が、リサイクルブランドアパレルを取り扱うECショップを開業。
2003年 冬 取扱高が1億円となる。
2004年 春 「在庫処分サービス」を開始。。
2005年 春 1月21日、有限会社shoichiを設立。
2005年 秋 リサイクルブランドアパレルから撤退。「在庫処分サービス」に集中。
2007年 夏 「在庫処分サービス」にて、国内ブランドの取り扱いが増加。
取扱高の5割を占める。
2007年 冬 中国提携工場にて、自社ブランドの開発を開始。
2008年 春 25～40歳前後の女性をターゲット「LOVE FASHION OUTLET」開店。

2009年 夏 ベトナム ハノイに、「Kana mode feeling Tokyo」出店
2009年 春 「MARTHA」リリース
2011年 春 社名を「株式会社 shoichi」に変更
2012年 冬 タオバオにて中国越境EC開始
2015年 夏 売上10億円を突破
2016年 秋 大阪市玉出に300坪、自社倉庫を取得

メディア掲載情報

- ワールドビジネスサテライト（2009年3月10日掲載）
- ガイアの夜明け（2009年7月21日放送）
<http://www.tv-tokyo.co.jp/gaia/backnumber/preview090721.html>
- スーパーJチャンネル（2010年3月12日放送）
<http://www.tv-asahi.co.jp/super-j/>
- 他 業界紙掲載（織研新聞・yahoo情報誌・他8誌）