

物・人・時にあらたな価値を見つける企業



有限会社プロフィットジャパン



レアな商品が20万点眠る倉庫

企業概要

代表取締役社長

白水 努氏



所在地 愛知県春日井市高山町2-24-1

TEL:0568-35-7020 FAX:0568-35-7021

設立 2005年(平成17年)12月

資本金 300万円

従業員数 17人(2022年2月現在)

事業内容 オートバイ車両の販売及び買取、オートバイ部品の販売及び買取

URL <https://ts-parts.jp/>

自社システムの構築による顧客・在庫管理の効率化が成功の鍵

信用と実績を重ね、
販売在庫数No.1

有限会社プロフィットジャパンは2005年12月に創業。愛知県春日井市に本社を置き、インターネット上でオートバイ車両・部品の販売及び買取を行っている。ヤフーオークション、楽天、Amazon、ヤフーショッピング、eBayといった大手ECサイトに出店しており、リサイクルパーツの販売在庫数は20万点以上とバイクのリサイクルパーツ業界No.1を誇る。創業以来、右肩上がりに売上を伸ばし続けている。

趣味と経歴から
勝機を見いだし起業

創業のきっかけはシステムエンジニアだった代表取締役社長の白水氏がある日、顧客との会話の中で「バイクパーツのゴミが出た」というワードを耳にしたことだった。バイク好きだった同氏は自宅のガレージでバイクをカスタ



パーツの役割を現車で勉強

マイズすることが趣味で日頃からパーツをインターネット上で集めており、その市場価値をわかっていた。しかし、パーツに傷が付くだけでゴミとして扱われ、処分費用も掛かることを知り、「その処分に掛かる金額で、僕が買いたい」と声をかけ、ビジネスチャンスをつかみ取った。

バイクは趣味趣向性が高く、車に比べて自分でカスタマイズがしやすいため中古パーツに需要



システム一元管理で朝礼や終礼は無し

据えて、iDeCo+(イデコプラス・中小事業主掛金納付制度)にも加入した。利益は従業員に還元するという社長の考えのもと、給与は高く設定され賞与は年3回支払われる。さらに、残業時間は年間10時間以下と従業員のワークライフバランスを重視している。これらが実現可能なのも、やはり同社の高い生産性によるところが大きいだろう。他にも、業者間オークションを利用した従業員だけのバイク購入サ



入荷物は2名以上で検品し、判断

がある。廃棄処分物を磨いて市場に出せばニーズはあるのだが、販売するには工賃が掛かり利益を出しにくい。そこで白水社長はシステムエンジニアとしての知識と経験を活かし、コストのかかる顧客管理と在庫管理の効率化を図ることで、人件費を削減できる自社システムの開発を行った。

人件費削減のためのシステムを構築

システムは大きく2つに分け

て構築した。一つは「顧客管理システム」。出品場所である大手ECオークションサイトを定期的に巡回するRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)システムを開発した。商品が落札されると、出荷日程を表記した案内が購入者へ自動送信される仕組みだ。24時間365日、購入者に対してはリアルタイムに対応を行うことで顧客の満足度を高めた。



付加価値を最大限に引き出す作業

もう一つが「在庫管理システム」である。受注するとその日に販売したすべての商品情報と在庫場所が会社のスマートフォンに送られ、「倉庫内で最短でピックアップ

他社より高く売れる理由

新品とは異なり、中古品は傷の具合や年代、希少性等で価値が変わるため値段がつけにくい。一般的なオークションでは「他社よりいかに安く値段をつけて売るか」で勝負を挑むが、同社は可能な限りの高値をつけるという。オークションサイトでは「ノンクレーム・ノンリターン(クレームや返品を受け付けない)」の出品がほとんどであるが、同社は「全品返品可能」という販売体制をとっている。顧客にとってはそれが安心と高品質の証となっている。

高品質な商品を作り出すための作業が次の3つである。まず、廃棄物とされる状態で仕入

自社システムを活用した企業提携も視野

今後は同社のノウハウを活かし、後継者不足に悩む企業やマーケット拡大を望む企業とも連携したいと考えている。同社の販売システムは商材を問わずに活用できるので、Eコマースで新たな販路を広げられる可能性がある。「互いにwin-winの関係を作りたい」と白水社長は他社との提携に意欲的だ。

SDGs、アフターコロナと、ビジネスを取り巻く環境が大きく変化する中で、同社は創業時から「物・人・時にあらたな価値を見つける」をモットーにビジネスを行ってきた。その精神はSDGsと合致しており、なおかつ同社が主戦場としてきたオンラインマーケットはコロナ禍において拡大し続けている。「Eコマース、AIの活用、リユース販売など、我々が行ってきたビジネスのスタイルに皆が近づいてきている。だからこそ、新しいことを始めなければいけない」と次の構想を巡らせる。そのヒントは「人と

プできるルート」の情報提示される。指示通りに棚を回れば、その日の在庫が一度でできる。1日約300件もの作業が最少人数で完了し、翌日には顧客の手に届く。これらのシステムを軸に生産性を上げること、従業員数を増やさず売上を伸ばすという筋肉質な体制が出来上がった。

れた部品を状態や仕上がりを見極めながら適切な道具を使い磨き上げる「製品化作業」。次に白水社長が最も重要と位置付ける「出品業務」。物の価値を見定め値段をつけるこの作業では白水社長と出品チーム全員で多方向から検品を行い、商品の価値の間の違いをなくしている。そして、最終の「出荷業務」。商品一つひとつを丁寧に扱うことを心掛け、かつ、顧客負担の送料を抑えるため、荷物をコンパクトかつ安全に発送できる梱包スキルも重視している。また、高額商品購入者に対しては梱包前の写真を送信し、商品が届くまでのワクワク感と安心感を与えている。「全ての業務において『自分が顧客の立場になった時の目線』が根底にある。そのことを各々が理解し取り組むことで、皆が同じ方向を向いてゆける」と白水社長は語る。

従業員への厚い福利厚生

従業員の高待遇も同社の特筆すべき点である。各種福利厚生を完備し、従業員の老後を見

人との関わりに還ること」にあると白水社長は考えている。

古き良きもの、価値あるものを最も効率的な方法で、新しい技術を用いて大きく展開していく同社。次なる挑戦に期待したい。

編 〓 会員事業部 鈴木理可

支店より一言

中古バイク部品のEC販売において着実な成長を遂げる同社。独自開発の自社システムを駆使して、徹底的に効率化を追求すると同時に、お客さまや社員の方への細やかな心配りにも深く敬服いたします。

廃棄されるはずの中古パーツが、同社を通じて価値ある商品に生まれ変わり、リユースされています。環境負荷の軽減やサステイナブルな社会の推進にも繋がっており、今後の更なる発展が期待されます。



百五銀行 春日井支店長 小川 祐司