

ニッチビジネス研究

第4回 賞味期限が迫った商品をネット上で販売

～グラウクス 株式会社


ビジネスのスキマを埋める新業態を紹介するシリーズ連載。今回は、賞味期限が間近に迫っている食品などを販売するサイトを運営する企業を紹介する。企業のイメージを損ねることなく、廃棄ロスを軽減できる同社の事業は、金融業界からも注目されている。



クリスマスケーキやバレンタインのチョコレートといった季節限定の商品は、賞味期限はまだ先であっても、販売の「旬」を1日でも過ぎれば店頭で陳列できない。いわゆる、廃棄ロスによる損失が発生する。そこで、損失を少しでも解消すべく、賞味期限が迫った食品などを販売するサイト「KURAKUS」(http://www.kurakus.jp)を開設したのが、グラウクス株式会社だ。

「秋に桜が彩られた食品も販売」
同社のサイト上には、チョコレートやうどん、味噌汁などが、軒並み通常の半額以下で販売されている。表面に桜が彩られた食品が秋に販売されるといったことも、珍しくない。顧客が注文した商品は、企業からTTC型（通過型）倉庫を経て届けられるので、同社に商品の在庫負担は発生しない。廃棄ロスが発生する背景には、小売店で食品等が販売される時に適用される、業界特有の「3分の1ルール」が存在する。例えば、賞味期限が1年間の場合、期限の3分の1に当たる4カ月間を過ぎれば出荷されず、さらに残り4カ月間になると、店頭から撤去、あるいは廃棄しなければならぬ。近年、ルールの見直しを検討されているが、商品の廃棄を完全になくすのは難しい。同社・関藤社長は、流通に携わった同社マン時代にこの点に着目し、長年温め続けた末、2014年に起業した。

「企業価値を損ねないポイント」
賞味期限が迫った商品を販売するにあたり、受注者に安全に届けられることはもちろん、企業のイメージを下げる対応は避けたい。そのため、同社は様々な工夫を施している。販売期間は最長1週間、販売数を明示しない、販売終了後の商品画像は完全に消し込むなどといった点だ。お歳暮の販売期間を過ぎた商品を安価で販売した時の画像が、翌年のお歳暮販売時にインターネット上で確認されはならない。加えて、販売価格に、環境団体などへの寄付が含まれている点も、企業の協力を呼び込みやすくしている。また、販売提案においては、あまり外部に知られたくない廃棄ロスについての取扱いとなるため、在庫状況の慎重かつ丁寧なヒアリングを行うことが求められ、この点にも、同社は注力している。現在、380社と取引を行う同社には、金融機関からの問い合わせも少なくない。「取引先の余剰在庫が軽減されれば、企業価値が向上し、融資の拡大が見込めると考えているのでは」と話す関藤社長、今後については日用品などの取扱いや海外への展開も視野に入れている。



グラウクス 株式会社
住所：東京都品川区
代表：関藤 竜也
創業：2014年7月
年商：3億円(17年6月末見込)
事業内容：商流コンサルティング、eコマース

銀行実務

March 2017
通巻695号
Vol.47
No.3

3



特集

今さら聞けない 相続発生時の 対応・アドバイスQ&A

特別企画 最高裁判決 遺産分割対象の変更による実務への影響

銀行研修社