

在庫の山に悩む小売業が後を絶たない。解決に挑むのが、米国から来たゴードン・ブラザーズ・ジャパン（東京・千代田）だ。在庫の価値評価を手がけ、独自の手法で余った在庫を、いつ、どこで、誰に、どのように売ればよいか最適の解を見つけ出す。在庫問題を舞台裏から見ると、田中健二社長は「刻々と変化モノの価値を知らば、有効活用できる」と説く。（聞き手は編集委員 大岩佐和子）

全て買い取り
再販へ加工も

「ビジネスモデルを教えてください。」

「我々は企業が抱える在庫品の価値を見極めるだけでなく、構造改革を支援します。もともと100年以上歴史のある米国の前身は宝飾商でした。モノの商売が起点で、店舗での商品の陳列や値下げなどを一緒に考えます。（市場価値が低い投資先を探して）ガバナンスでねじ伏せる投資ファンドとは立ち位置が違います」

「具体的な支援方法は。」

「顧客となった企業の在庫がどんなに大量であっても、まずは全て買い取りませう。我々が持つ販路を提示し、売りたいところにはマル、売りたいところにはバツをつけてもらう。『ディスカウント店は避けたい』など企業ごとの意向を尊重します。今後の事業の持続性が大事だからです」

「どのぐらいの販路を持つていますか。」

「百貨店の催事、電子商取引（EC）サイト、中古業者など口座数で250ほどのルートがあります。あらゆる企業の在庫問題を解決できるように、さらに販路を増やしていきます。今では在庫処分できない商品はほと

在庫を評価 処分し宝に

ゴードン・ブラザーズ・ジャパン社長 田中 健二さん

トップに聞く

たなか・けんじ
1992年(平4年)慶大経卒、日本開発銀行(現日本政策投資銀行)入行。03年フェニックス・キャピタル、05年ゴールドマン・サックス証券。13年から現職。全国のショッピングセンターやアウトレットモールを回る買い物が趣味。東京都出身。51歳。



販路250、閉店セールも支援

「国内で再販するな」として、国内で再販するな
「こんなモノまで売られた」という事例は。——在庫を抱えるという、マイナスのイメージがあります。日本では売れないが、東南アジアとアメリカで売れました。もう一度縫製工場に持っていき、ショートパンツに加工し直

「知恵を絞っています」
「在庫を抱える」といって、動産を専門に鑑定する別の資格があります。日本でも専門の資格が必要でしょう」

「閉店セールの支援も手がけていますね。」「顧客企業から過去2年分の売り上げと在庫のデータをもらい、回転率や店舗ごとの傾向などを定量的に分析します。す

「昨年からのコンサルディングも始めました。」「在庫がたまっている状態は結果にすぎないんです。本質的な問題は、ガバナンスにある場合も、なので経営の自身に切り込んでいきます。処方箋はさまざまで、強者が弱者を飲み込んで海外に打って出る、あるいは規模を縮小して差別化して生きる。円滑に構造改革を進め、生き残りの道筋を示します」

「アマゾンへの対抗策も求められますね。」「日本企業は生産から販売しようという判断は必要がある前提で商品を転売しようという判断は、近頃はホームセンターの閉店改装の支援も多い」

「具体的な支援先は。」

「在庫の問題になるとうやく、売り上げ至上主義で顧客を絞ればい



「過去の蓄積があります。立地のいい店舗は、不動産テナント業として残るでしょう。他の企業と組んで、従来と違った切り口や体験を提案できるかが勝負です」

「外資部門の情報には大きな価値があります。どこも組むとその価値を發揮できるのか、データの活用を考えるべきです」

「アマゾンへの対抗策も求められますね。」「日本企業は生産から販売しようという判断は、近頃はホームセンターの閉店改装の支援も多い」

「具体的な支援先は。」

「在庫の問題になるとうやく、売り上げ至上主義で顧客を絞ればい

