

買取ビジネスであらゆる課題を解決

FACT BOOK

ファクトブック



**PINCH HITTER JAPAN
GROUP**

買取ビジネスの可能性は無限大

弊社が展開している買取ビジネス

「法人在庫買取」「事業買取」「運送会社の空きスペース買取」etc...

弊社が参入する前、それぞれの業界で仲介サービスは存在していました。

弊社は仲介では解決が難しい部分に着目して、買取ビジネスへと業界を転換しました。
それは実体験によるものでした。

創業期、在庫買取サービスを利用した際に仲介ということで、
待てど待てど現金に切り替えることはできませんでした。

転換期、事業を売却して資金調達を行う際に仲介だと資金化するまでに最低でも1年程度
時間がかかることを知りました。

成長期、倉庫費用が膨大になり成長すればするほど管理コストが膨大になることを知りました。
また運送会社様の広大な敷地に有休スペースがあることも知りました。

これらの課題を解決するために「買取」サービスを用いて提供しました。
そうすると弊社同様に悩んでいる企業が多く存在していることを知りました。

弊社の買取サービスなら本質的な課題解決が実現できます。

地方から世界への挑戦

弊社は代表が25歳の時に長崎県諫早市で創業致しました。
2023年現在、10周年を迎えました。

地方では人材の獲得、ブランディング、資金調達など不利だと言われました。
しかしながら弊社は地方の強みを活かして、人材の獲得、ブランディング戦略を行い、
取引社数は6,000社（長崎県内企業0.3%）、年間取扱高は300億円を突破、
従業員数は80名を超えました。

またビジネスモデルを活用して、米国、韓国にも進出予定です。

地方からでも世界に通用するサービスが創れます。

逆にいうと地方だからこそ現在のビジネスモデルに出会うことが出来ました。
地方商店の小さな課題解決したことをきっかけに全国の企業に必要とされるサービスに磨き上げました。

資金調達も自社のサービスを売却して行い、
多くの買取が実現できるようにしました。

長崎県で始めたスタートアップ企業ですが、
本気で世界に通用するサービスを生み出し続けられるように挑戦していきます。

01. 会社概要

02. 事業紹介

03. 2022年度実績

04. ビジネスモデルが解決すること

05. 今後のサービス展開

06. 働く環境

受賞歴



アジア太平洋急成長企業ランキング

2年連続受賞



日本中小企業大賞 SDGS賞

日本中小企業大賞 凄い社員賞

会社概要

会社名	PINCH HITTER JAPAN 株式会社
本社	長崎県諫早市小船越町1006-1
東京支社	東京都中央区日本橋本町3-9-7 7階
創業年	2013年4月（10期目）
資本金	43,000,000円
従業員数	81名（パート含む）
事業内容	法人在庫買取サービス、倉庫業カリレル、事業買取サービス
グループ会社	株式会社R.E BROTHERS 株式会社フックマート

日本経済新聞



モットイナイを笑顔に変える

モットイナイ領域に対して自社のビジネスモデルを
当てはめて価値を生み出します。

OUR MISSION

事業について

事業買取・売却事業

通常の M&A 仲介と異なり、弊社が一括で事業を買い取るため早急な資金化が可能
企業様が抱える事業承継問題や資金調達の課題解決に貢献していく

買取件数：**706**件

運送会社様の空きスペースを活用し、保管スペース不足の問題を解決することで企業様の事業発展へ貢献

全国提携倉庫数：**429**件
賃貸可能
敷地面積合計：**30,880**坪

保管倉庫

マッチングサービス

オフプライスストア事業

BIZ CASH

カレル

PINCH HITTER JAPAN GROUP

フックマート

法人在庫買取事業

滞留在庫を一括買取することで企業様の SDG's への取り組みに貢献

在庫買取取引社数：**6,019**社
前期買取商品数実績：**917**万点
年間取扱高：**308**億円

再流通

EC

PHJ で一括買取した在庫を EC で toC 向けに販売

卸売

PHJ で一括買取した在庫を幅広い販路にご提案

全国提携企業数：**3,500**社

長崎県下にて実店舗運営
全国での催事展開を検討中

在庫買取サービス

私たちは、お客様の過剰在庫に関する課題を
全て解決いたします。

部分的な買取ではなく、全量一括で買取します。

販路について一緒に考え、ブランド毀損がないようにします。

最短3営業日でお買い取りします。

買取した商品は国内外へ卸売で再流通致します。



事業買取サービス

私たちは、お客様の大切な事業をスピーディに調査して買取します。

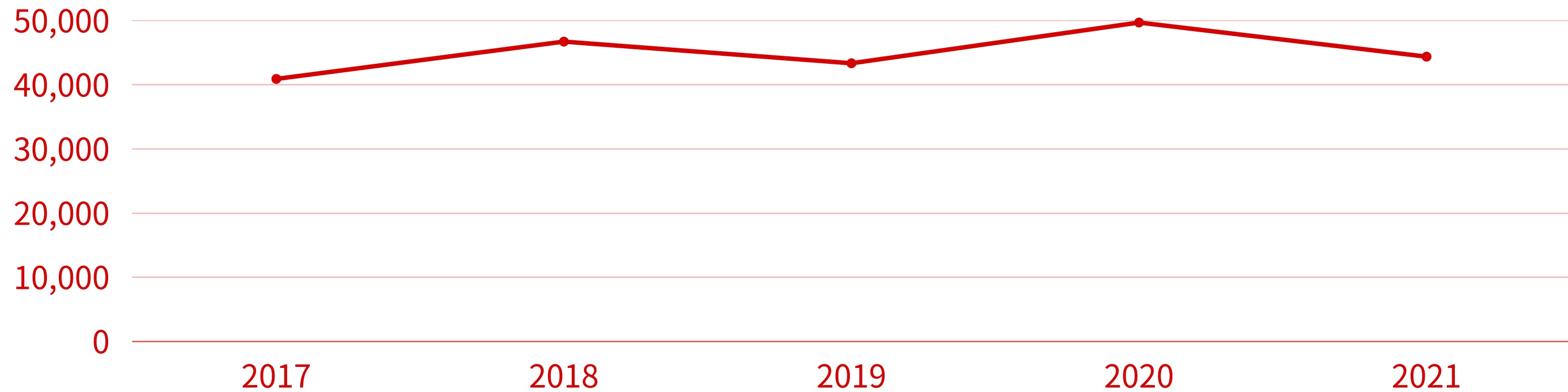
仲介サービスでは1年以上かかる事業売却を独自の査定基準で最短2日で可能に致しました。

買取した事業の売却は弊社で行います。買取するお客様にも弊社が調査した情報を公開し安心して事業をスタートできるように半年間サポートも行います。



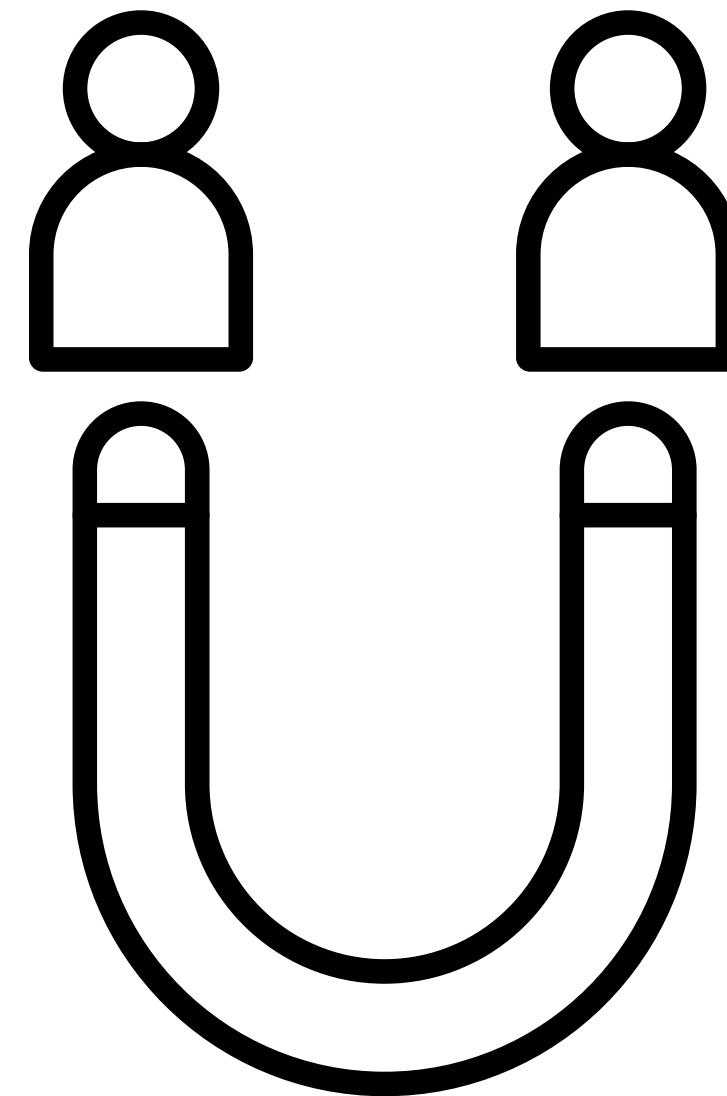
企業の休廃業件数

歯止めが効かない近年の廃業数



国内でのM&A成立件数（2022年）

4,304件



休廃業のわずか10分の1しか成約していない

M & Aのステージ



**仲介会社は大規模M & Aが中心で
マイクロM & Aは個人間で行うことが多い。**

マイクロM&Aを行うメリットとデメリット

	メリット	デメリット
売り手	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継の問題解決 ・ 個人保証や担保からの解放 ・ 従業員の待遇や職場環境の改善 ・ 事業の成長加速や経営の安定化 ・ 新規事業や他の事業への注力が可能に 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希望条件で売却できる相手企業を見つけることが困難 ・ 経営者や株主としての地位を失う可能性 ・ 手元に現金がほぼ残らない可能性
買い手	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少ない予算で買収可能 ・ 起業や新規事業立ち上げのリスク軽減 ・ 必要な経営資源をまとめて取得可能 ・ 工夫次第で大きく収益を増やせる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 手続きに手間がかかる ・ 属人性の高い事業を買収するリスク ・ 社員からの反発を受けたり、離職されたりする可能性



現状は個人間のやり取りが多く、課題も多い。
 売り手がすぐに見つからないケースも。
 代理店に依頼すると金額が合わず個人同士で行うことが多い。

だからこそ 買取ビジネスが有効

売手：事業について資料が揃っていない。

👉 弊社が査定時に作成します。

買手：個人から資料をもらっても信憑性が低い。

👉 弊社が買取を行う前にきちんと調査をしているため、
確かな情報を提供します。

S E R V I C E

企業が買取することで 安心を担保出来ます。

企業が査定を行い、買取をする。

リスクがあるため確実な調査が必要です。

例えばWebサイトで個人の方からブランドバッグを購入する、

リサイクルショップでブランドバッグを購入する。

価格はWebサイトで個人の方から購入する方が安いですが、

リサイクルショップだと**確実に本物だ**という

安心感があります。

まさに同じ価値（安心）を弊社の事業でも提供が出来ます。

S E R V I C E

昨年度のデータ



CO2削減

900 万キロ



在庫買取取扱商品数

917 万点



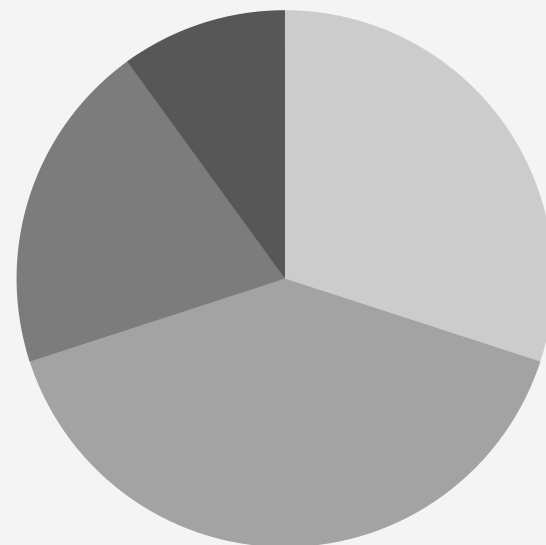
事業買取件数

706 件



在庫買取社数

6019社



卸売登録社数

3500社



年間取扱高

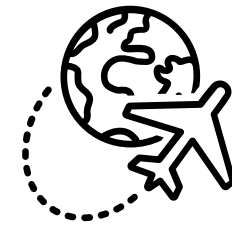
308億円



新規事業開発

広告、物流、代行サービスなどに
弊社のビジネスモデルを用いて
参入予定です。

私たちの買取サービスを活用して
多くの業界に貢献します。



海外展開

弊社の既存サービスを国内に留まらず
韓国、米国へ進出。

より多くのお客様にサービスを届けま
す。

働きやすい 職場環境

社内は、木材を生かしたリラックス
できるインテリアを採用。

社員用のカフェも併設。



52%

男性



社員の
男女比率

48%

女性

女性の活躍促進

20代、30代の若い女性が多く在籍しており、役職者として活躍しています。

女性には**美容手当**、**ランチ会手当**などを支給して活躍出来る環境を提供します。

女性活躍を推進している企業に送られる

「WOMAN's VALUE AWARD2023」では特別賞を受賞いたしました。



若者の力を結集

弊社で働く従業員の平均年齢は男性29歳、女性26歳と非常に若いメンバーが多いのも特徴です。

役員の平均年齢35歳、役職者平均30歳と若さも大きな特徴です。

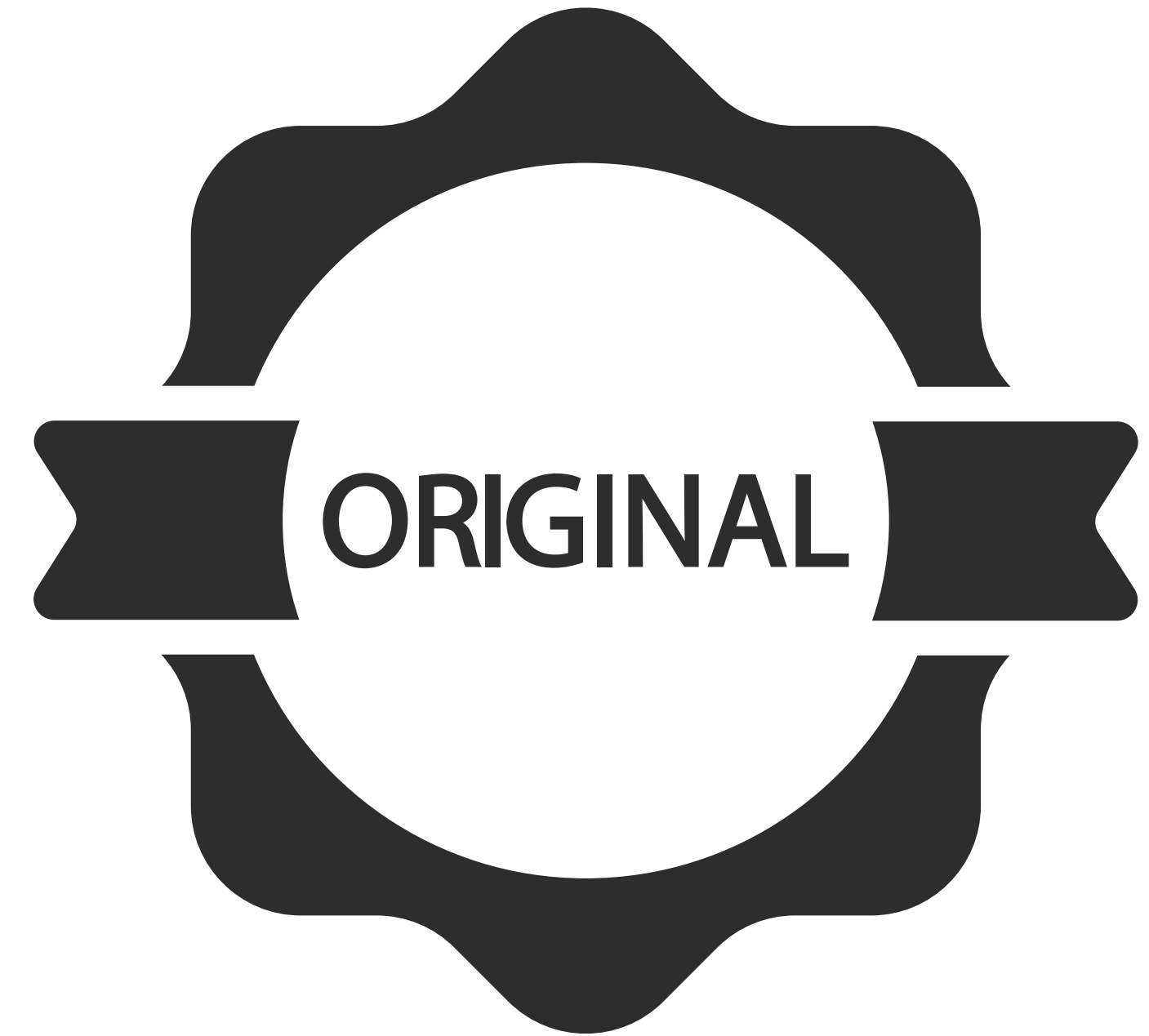
若いメンバーがスピーディに意思決定して実行しています。



自力をつける

創業期より苦しくなった時に自力がなければいくら応援してもらっていても突破することはできないと考え、販売力、ビジネスモデルの独自性など細かい部分を磨き続けてきました。

伝え方については研修を充実させて、お客様毎のニーズにお応えできるようにしています。

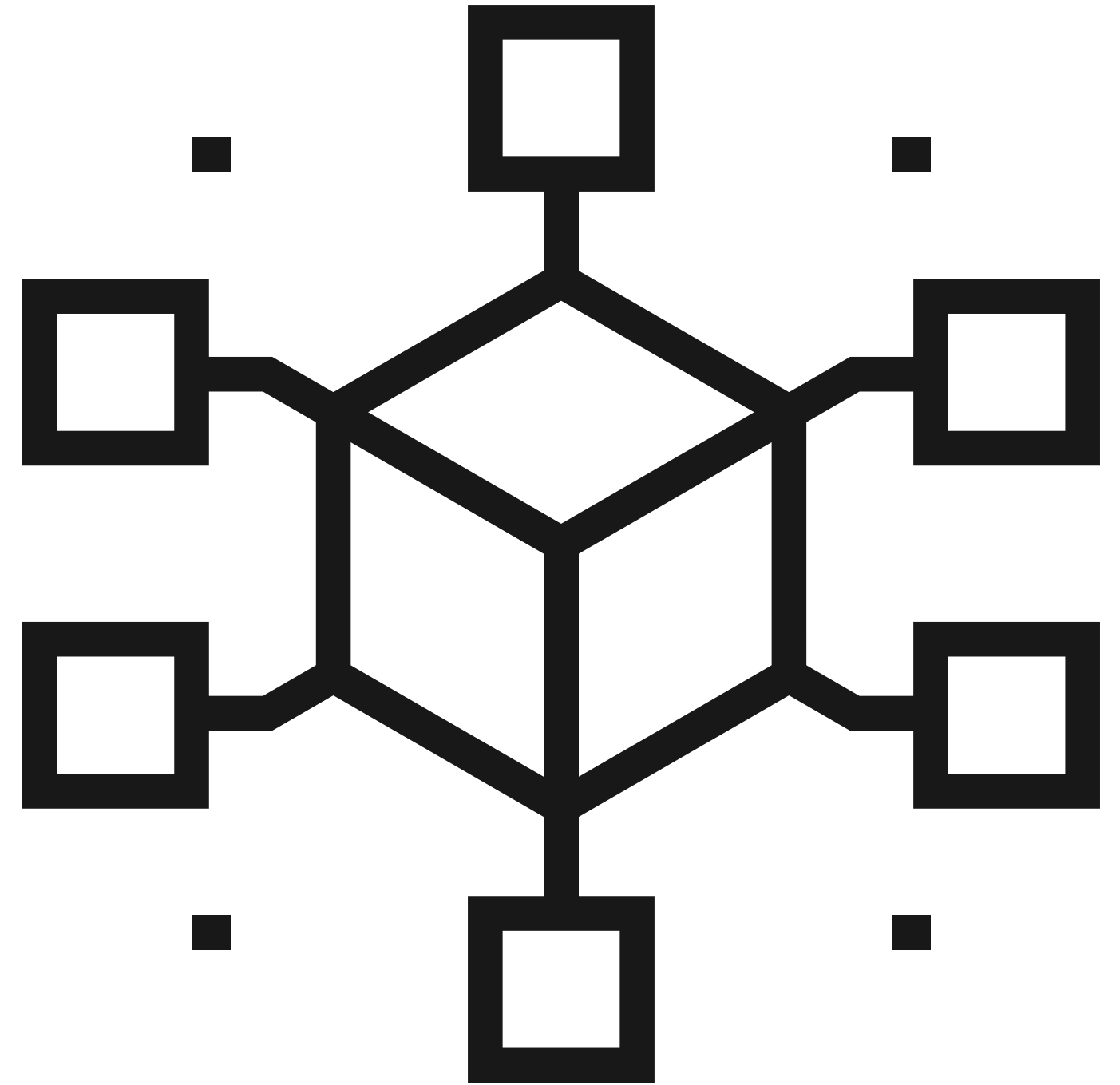


仕組みを作る

属人的なサービス運営ではなく、
誰が担当しても同じサービスを提供できるように
仕組み化を目指しています。

また分業制にすることで各チームにノウハウが
溜まるように設計しています。

分業制にして仕組みをつくることで同じ人数で
もより多くのお客様にサービスを提供出来ま
す。



代表メッセージ



代表取締役社長

吉岡 拓哉

「ATARIMAEを疑うことで新たなことを誕生させる」というビジョンを掲げ、様々な領域においてサービスを展開しております。新たに何かを生み出すことも非常に重要なことだと思っておりますが、一方で、今あるマーケットの当たり前を疑い、新たな価値を生み出していくことも同様に重要だと考えています。

弊社は「今あるマーケットを最大化していこう」というテーマを掲げ、法人在庫買取・再流通事業、事業買取・売却事業などを主力事業として運営しております。それぞれ仲介という分野は存在してはいたしましたが、スピーディに資金化を実現出来るよう、一度弊社が買取をする形でサービスをご提供しております。早期売却による資金化を求めたお客様の本質的なニーズにお答えできるサービスだと考えています。

結果として多くのお客様にご利用いただき、現在ではグループ全体で取引社数は6,000社を突破して年間取扱高は308億円と成長させていただくことが出来ました。

2022年には多くのご利用企業様のお力添えもあり100万社以上が対象となる「アジア太平洋急成長企業ランキング」において149位、国内38位、卸売部門5位を受賞することが出来ました。

今後も常に変化に対応しお客様のニーズに合わせたサービス、経営体制を構築し、もったいないを限りなく減らすことで多くの人を豊かに、笑顔にしていけるよう努力してまいります。

問 い 合 わ せ



PINCH HITTER JAPAN
GROUP

お 問 い 合 わ せ は こ ち ら か ら

0957-56-9400

info@pinchhitterjapan.com



PINCH HITTER JAPAN

<https://www.pinchhitterjapan.com>