

御提案資料

6,019 社が
利用している在庫買取

不動産を一括で高額買取致します



PINCH HITTER JAPAN



ABOUT US



PINCH HITTER
JAPAN

* 会社名	PINCH HITTER JAPAN 株式会社
* 本社所在地	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 ARCCUBE 7階
* 物流倉庫	長崎県大村市今富町855
* 資本金	43,000,000円
* 従業員数	81名（パート含む）
* 事業内容	法人在庫買取事業、卸売事業、小売業、Eコマース事業、カリレル
* 古物商	長崎県公安委員会許可 第921090000540号
* グループ会社	株式会社 R・E BROTHERS 株式会社 フックマート

HIGH-GROWTH COMPANIES ASIA-PACIFIC 2022

FT FINANCIAL
TIMES

statista

●アジア太平洋地域急成長企業ランキング：150位/100万社中

●日本急成長企業ランキング：38位（※成長率：426%）

※2019年3月期～2021年3月期

本調査はアジア太平洋地域の経済的成長に最も貢献の高い企業を特定するため、英国の有名経済紙『英Financial Times社』、ドイツの統計調査データを提供する『スタティスタ社』が共同でアジア太平洋地域13カ国*に本社を置く100万社以上を調査対象に膨大なデータベース資料から数か月かけて精査し、その中から有力企業数千社へ連絡して再度情報収集を行い、高い成長を遂げたトップ500社を発表。

*オーストラリア、香港、インド、インドネシア、日本、マレーシア、ニュージーランド、フィリピン、シンガポール、韓国、台湾、タイ、ベトナム

日本経済新聞



news
every.

注目の西日本ベンチャー 100
西日本の成長企業を紹介

日本の
社長、

あなたと語るあすのふるさと
長崎新聞



BUSINESS MODEL

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

 BIZ CASH

累計買取金額：5 億円

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

 カルレル

保管倉庫

マッチングサービス



PINCH HITTER JAPAN GROUP

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：629 万点

年間取扱高：308 億円

 PINCH HITTER JAPAN

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

 フックマート

オフプライスストア事業

長崎県下にて実店舗運営
全国での催事展開を検討中

DATA OF PINCH HITTER JAPAN

在庫買取取引社数

6,019 社



前期買取商品数実績

629 万点



年間取扱高

308 億円



在庫買取成約率

92.6%



日本国内の余剰在庫

約 22,000,000,000,000 円

12 つくる責任
つかう責任



メーカー様・小売業者様の販売商材の流れ



余剰在庫が生まれる要因

- メーカー様** : 企画～製造から販売までの期間が長い
(予想して必要以上に生産)
- 小売業者様** : 売り逃しを避ける為、多く仕入れる

PINCH HITTER JAPAN

当社の買取を利用することで
最後まで消費者に届ける

12 つくる責任
つかう責任



最終処理における収益とコスト

収益

コスト



余剰在庫廃棄処分



卸先に特価で販売
※卸売りが可能な場合



PINCH HITTER JAPAN
一括全量買取



一括全量買取

廃棄までの保管費用

廃棄場への運搬費用

廃棄費用

保管費用

営業コスト（人件費）

新規展開予定の回転率悪化

※送料無料※

こんな企業様にオススメ

- 倉庫に滞留しているキャリー品の処分
- **パッケージ**の切り替え時期
- シーズン毎及び**期限切迫品**の在庫処分
- **ライセンス**の移行に伴う在庫処分

全量一括
在庫買取

販路規制で
ブランド毀損
を守ります

配送料金
全額負担

業界実績 **No.1**



PINCH HITTER JAPAN の販路について



メーカー様



小売店様

メーカー及び卸、小売の企業様より滞留した在庫の詳細を確認



PINCH HITTER JAPAN

事前のお打合せにてブランド毀損を避けた販路をお打合せ



●卸販売（法人）

当社のパートナー企業様（商社及びリサイクルストア、リセールストア、会員制EC販売店等）への販売



●自社直営店

自社オフプライスストアの『フックマート』にて実店舗販売



●EC販売（CtoC形式）

個人アカウントで販売する事で、CtoC形式の販売可能。商品状態を指定する事で新品市場との競合回避。

*** 販路規制の事例について ***

●アパレルのメーカー様



- ・自社直営を国内約300店舗展開
- ・大型の商業施設内での展開多数
- ・別途アウトレット展開有り
- ・買取対象：2年～4年前のキャリア品が88,149着
- ・販路希望：ブランド毀損を極力避けたい



大型商業施設内での販売NG

衣料品専門店での展開NG

広告での拡散NG

大型の商業施設内での販売を規制することで同フロア内でのバッティングを避け、且つ衣料品専門店NGでターゲット層の被りを防ぐ。広告でブランド名を一切開示しないことで不特定多数の拡散を防ぐ。

●シャンプー等日用品のメーカー様



- ・大手含む量販店に全国展開
- ・直営店無し、全て自社製造及び卸販売
- ・パッケージの切り替え商品が対象
- ・買取対象：使用期限1年未満の商品が220,891点
- ・販路希望：プロパー先とのトラブル回避



コンビニ・ドラッグストア販売NG

インターネットでの販売NG

販売方法を『訳アリ品』指定

プロパー先とのトラブル回避を目的に、コンビニ及びドラッグストア販売NGと合わせてインターネットでの販売を規制。又、ブランド毀損を防ぐ対策として、販売時に『訳アリ品』としてのみ販売可能に指定。

PINCH HITTER JAPAN 買取までの流れ

お打合せ

当社の在庫買取をご利用するにあたり、当社のサービスのご説明や買取対象商品の詳細情報（保管状況や、正規品・並行輸入品などの仕入ルート、ご希望の販路等）をお伺い致します。

在庫リストの確認

買取対象商品のリストを当社担当までお送り下さい。

リスト内容：メーカー名、商品名、メーカー品番、JAN、定価、数量 等

査定及び結果通知

頂きました商品リストや詳細情報を踏まえ、当社がこれまで蓄積したビックデータを元に迅速な査定結果をお伝え致します。

発送入金

査定結果にご納得頂き、成約の場合、売買契約書（入金サイクルや出荷方法等）の締結後、対象の商品を当社指定の場所へ出荷。

商品到着日を起点に末締め翌月末に一括でご入金。