

仕

掛

人

中古パソコンの催事販売で年商4億円に到達

売上は前年比約4倍に伸長



ブロードリンク (大阪府大阪市) 神 彰一社長

プロフィール

神戸大学卒業後、生命保険会社へ入社、トップセールスを達成する。29歳で独立し、平成12年3月ブロードリンクを設立。現在33歳。

リース落ち4〜5年のパソコン。普通の業者なら持て余してしまうような品を大量販売し、年商4億1800万円を達成させたベンチャー企業がある。それが、ブロードリンク(大阪府大阪市)だ。社長は若干33才の神彰一氏。設立してわずか4年だが、来期には株式上場も視野に入れているという。事業展開を聞いた。

年間販売台数 2万4000台

——リース期間終了後の中古パソコンを催事場で販売する事業が好調だそうですか。

神 イトーヨーカドーやイオングループなどのスーパーマーケットの店頭や催事場で2週間単位の催事販売を行っています。一昨年から始めて、昨年は4800台、今年は8000カ所で行い、2万4000台の販売を目標にしています。

中古パソコン販売を始めたのはなぜですか。神 もともと法人向けにビジネスフォンや新品パソコンを販売する仕事をしていました。法人の場合、ほとんどがリース契約を結ぶことが多いのですが、中小企業の場合は第三者の保証を求められるなど手続きが面倒なため、安い中古パソコンを売り始めたところ非常に好評でした。そこで本格

的に事業を始めました。

——なぜ催事販売なのか。

神 中古PCを購入した中小企業の社長が「家庭用」と2台目、3台目を注文してくれたからです。中古パソコンを買いに行くところといえば大阪・日本橋か東京・秋葉原でしょう。しかし、欲しくてもそこまで買いたくない人も意外に多いと分かったのです。そこで住宅地の近くで販売するために催事場を選んだわけです。

——とはいっても、スーパーマーケットでの中古PC販売は意外です。

神 一番はじめはフリーマーケットで販売しました。土日で4000円という出店費用に惹かれて出たものの、これが大失敗。2日目の5時近くにたつてようやく1台売れました。でも、そのときにお客様に「兄ちゃん、こんなこ

に店出しても売れんぞ、中古販売業者が増えただけ、仕入れの価格競争が激しくなってきた。中古パソコンは儲からないと考えている業界の人も多いですが、神 出来る限り新しいものを買いたいと思うから価格競争に巻き込まれるんです。古いものを仕入れれば、仕入れ価格が高騰すれば、こまなく十分な利益を出せます。

——しかし、古い機種は売るのが難しいのでは。神 どの店でも売れないものでもウチは売り切れます。そのカギがスーパーマーケットでの販売にあります。スーパーの主要な顧客は主婦達、女性。そのほとんどが初心者なので。多くはワープロ機能と表計算ができてインターネットがつかないだけの簡単なパソコンが欲しいと考えている人です。このような初心者にターゲットを絞ってあげば、最新機である必要はありません。安い型は、4〜5年前の古い型ばかりと聞きます。しか

が、以前に比べ中古として出るリースアップ品は、4〜5年前の古い型ばかりと聞きます。しかも、仕入れについてですが、以前に比べ中古として出るリースアップ品は、4〜5年前の古い型ばかりと聞きます。しかも、仕入れについてですが、以前に比べ中古として出るリースアップ品は、4〜5年前の古い型ばかりと聞きます。しかも、仕入れについてですが、以前に比べ中古として出るリースアップ品は、4〜5年前の古い型ばかりと聞きます。

運れる中古品も安いという人はいくらでもいるのです。——「仕入れが命」といわれるリサイクル業にはあまりない発想ですね。神 私は仕入れよりも販路、つまり入口より出口の方が重要だと考えています。国内で10

0%売れる販売力があれば、物は自然に集まってくるのです。というのも、リース会社は今、コンプライアンス(法令遵守)を重視し、海外への不法投棄に神経質になっています。だからこそ、確実に再販できる弊社の取引に積極的なのです。すでに10社のリース会社と取引を開始しており、年内には30社を予定しています。

——ただし、催事場での販売はアフターフォローをしてもらえるかどうか、不安もあるのではないですか。初心者であればなおさらです。神 商品には弊社の保証を1ヵ月から1年間付けています。1週間は無料で相談ができますし、故障の場合は交換にも応じています。また初心者向けのスターターセットとしてパソコン入門ガイドという冊子やゲームや便利なソフトを開発してパソコンと合わせて販売しようになりましたので、今後は全国へ事業を拡大し、今期は売上1億2000万円を見込んでいます。来年には株式公開も狙っています。

神 スリープロとの提携で全国的な販売ができるようになります。神 今後の事業目標は、今までのように、電話で営業を続けていきます。神 今後の事業目標は、今までのように、電話で営業を続けていきます。

提携を結び、100株13%の出資をいただきたいと思います。同社は量販店や大手通信キャリア、通信機器メーカーなどと提携し、全国4



▲折り込みチラシでPR

会社概要	
設立	2000年3月
本社	〒541-0048 大阪市中央区瓦町2-1-14 丸水ビル5F
資本金	1億3260万円
資本金準備金	4800万円
従業員数	26人
資本業務上内容	4億1800万円('03)
事業内容	中古パソコン・OA機器買取販売、通信機器・OA機販売、ネットワーク構築など