

File 14

資源

宅配を用いた リユース・ リサイクル事業

リネットジャパングループ株式会社（愛知県）



リユース品の買取りや小型家電の回収は宅配便のネットワークを活用。 出所) リネットジャパングループ

リネットジャパングループ株式会社（以下、同社）は、愛知県大府市に立地する2000年創業の企業である。

同社は、書籍等を宅配で買い取り、全国にインターネットを通じて販売するネットリユース事業「NET OFF」を行っている。一般ユーザーに対しては無料でサービスを提供し、一部のプレミアムユーザーに、オプションサービスを提供することで収益を獲得するというビジネス

モデルで成功した。

また、これまで培ってきた宅配買取のスキームを活用した小型家電等のネットリサイクル事業「ReNet.jp」を子会社にて展開し、全国の自治体との提携を進めている。提携自治体には告知だけを行ってもらい、無料で引き取りサービスを提供するという仕組みで急成長を遂げている。

同社の特長ポイント

- ▶ 宅配買取による利便性、価値ある中古品の収集
- ▶ 基本サービス「無料」の原則と、付加価値サービスによる「収入」
- ▶ トヨタ生産方式の考え方を活用したローコストオペレーション

企業設立・事業開始の経緯

インターネットビジネスの将来性を確信して起業

創業者の黒田武志氏（以下、同氏）は、大学卒業後にトヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ自動車）に就職し、9年が経過した頃に新規事業の立ち上げに携わり、その経験を通じて起業に興味を持ち、独立を目指すようになった。

出資者を探す中でブックオフコーポレーション株式会社（以下、ブックオフ）を創業した坂本氏に感銘を受け、講演を何度も聴くなどするうちに書籍のリサイクル事業に興味を持ち、1998年には、四日市市の中部地区初直営店をフランチャイズ（FC）化し、経営に参加した。ブックオフには、起業家支援制度があり、まずはFC店舗の経営をとおしてノウハウと資金を貯め、その後に独立することを目指した。

FC店舗の経営は順調であったが、インターネットでの中古書籍販売ビジネスの将来性を確信し、ブックオフから独立し、2000年に起業することを決意した。

インターネットによる「中古書籍の販売事業」「NET OFF」を開始

当時はインターネットが本格的に立ち上がりはじめた頃で、米国ではAmazon.comが話題になっていた。書籍再販制度がある日本では、

Amazonのような書籍のディスカウント事業は困難であることから、同氏は、インターネットを活用して、中古書籍の販売を行うビジネスモデルの構築を目指した。

同社の特徴は、全国に先駆けて導入した宅配での買取モデルである。その利便性の高さから事業は順調に成長し、現在の会員数は約220万人、年間2,000万冊を扱う規模にまで拡大した。

起業時には、トヨタ自動車とブックオフから出資を受けることとなった。当時、トヨタ自動車はクルマ情報サイト「GAZOO」事業を拡大しており、同氏によると、その集客コンテンツとして中古書籍販売サービスが期待されたという。

リネットジャパングループ株式会社

所在地	愛知県大府市	
従業員数	328名	
創業年	2000年	
資本金	444百万円	
売上高 (連結)	2012年9月	3,790百万円
	2013年9月	3,060百万円
	2014年9月	3,100百万円

宅配買取の仕組みを用いた「小型家電リサイクル事業」「ReNet.jp」の展開

創業して10周年を迎えて「次に何をするか」と考えた際、「都市鉱山」というキーワードを耳にし、同氏は、宅配買取の仕組みを活用することで、都市鉱山に眠る小型電気電子機器のリユース・リサイクルを実現できないかと考えるようになった。

小型家電リサイクルは、市民が積極的にリサイクルに参加することが重要となる。同氏は、利便性の高い宅配サービスによってこれを実現することができるかと考え、宅配便を活用した小型家電リサイクル事業は収益事業として十分成立すると判断した。

同社は2014年7月に、小型家電リサイクル法に基づく認定事業者として、宅配便を活用した小型家電リサイクル事業を開始した。



リネットジャパングループ
株式会社 代表取締役社長

黒田武志さん

トヨタ自動車での勤務を経て、ブックオフコーポレーション(株)の起業家支援制度の第1号として(株)ブックオフウェーブ(現在のリネットジャパングループ(株))を設立。

事業概要

書籍等のネットリユース事業「NET OFF」

同社は、インターネットに特化した国内初の無店舗型の宅配買取・販売サービスを提供している。ネットリユース事業では、NETOFFブランドで自社サイトを開設し、一般顧客からインターネットを通じて買取の申込みを受け付け、対象商品を宅配便で集荷後、査定額を指定口座に支払う宅配買取サービスを提供している。

買い取った中古書籍等は、自社で運営するインターネット書店やAmazon等の提携会社を通じて販売を行っている。

従来の店舗型リユースビジネスでは、「重い中古書籍を店舗に持ち込むのは大変」、「査定で長く待たされるのは苦痛」といったユーザーの声が多いため、同社はインターネットに特化した無店舗型の宅配買取サービスを提供している。

取扱商品は中古の書籍に加え、DVD、CD、



書籍等の在庫管理のための第1商品センター。

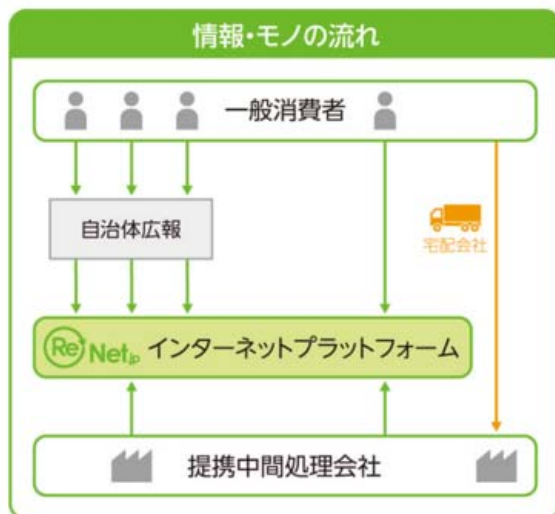
ゲームソフトを中心に、ブランド品、金・プラチナ、ジュエリー、楽器、ゴルフクラブ、フィギュアなど、幅広く多様な品目を取り扱っている。タイトル数約40万点、在庫数100万点以上と業界最大級の商品数を揃えている。

第1商品センター（約2,200坪）では、本、CD、DVD、ゲームソフトなどの在庫管理を行っており、第2商品センター（約1,800坪）では、本、CD、DVD、ゲームソフトなどの査定や、ブランド品、貴金属、携帯電話、楽器などの在庫管理・査定を行っている。

ネットリサイクル事業「ReNet.jp」

同社は、子会社としてリネットジャパン株式会社（以下、リネットジャパン）を設立し、小型家電を対象としたネットリサイクル事業を行っている。リネットジャパンは、環境省・経済産業省から全国エリア対象の第1号として認定を受けた小型家電リサイクル法の認定事業者である。

ネットリサイクル事業では、宅配便を活用して家庭の使用済み小型家電（パソコン・携帯電話等）を回収している。回収された小型家電は、提携中間処理会社に売却し、資源売却収入を得るとともに、一部はリユース販売を行っている。地元の中間処理会社と Win-Win の関係となる



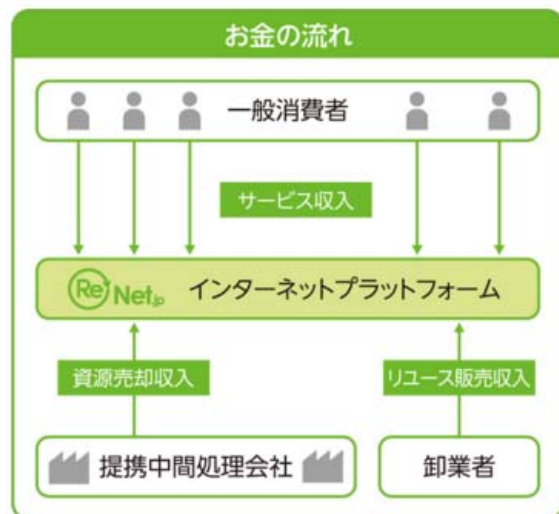
ネットリサイクル事業のビジネスモデル 出所) リネットジャパングループ



「ReNet.jp」 出所) リネットジャパングループ
モデルを構築し、全国の中間処理会社と連携して展開できるような仕組みづくりを行っている。

同社は全国の自治体とも連携し、小型家電の宅配便回収の普及に努めている。提携自治体であれば、無料で引き取りサービスを提供する。提携自治体には助成金や費用負担を求めず、告知だけを行ってもらうという仕組みである。

提携自治体は、2016年3月時点で63自治体、発表予定のものを含めると90以上にのぼり、人口ベースでは約3,000万人をカバーする。



成功・差別化要因

基本サービス「無料」の原則と、付加価値サービスによる「収入」

ネットリサイクル事業「ReNet.jp」において当初設定した回収金額は、輸送費込みで880円であった。安価な設定とはいえ、自宅に眠っている小型家電を、お金をかけて処理しようという人はすぐには増えなかった。回収した機器もリユースできるものはごく一部であり、小型家電から回収したレアメタルを売ったとしても、その収益では送料や処分費用をまかないきれず、利用者に回収代として880円を請求せざるを得なかった。

ネット業界では、「一般ユーザーに対しては無料でサービスを提供し、一部のプレミアムユーザーに、特別なサービスを提供して収益を獲得する」という基本的なビジネスモデルの考え方がある。そこで、同氏は改めてビジネスモデルの検討を行うこととした。

パソコンの廃棄処理にはデータ消去処理のニーズがある。パソコンデータ消去は、法律上ユーザーが消去の責任を負うので、同社は無料ソフトを提供して、データ消去をユーザー自身で行えるようにしている。一方で、希望するユーザーに対しては、データ消去を代行して証明書を発行するサービスやデータ移行サービスを有償で提供している。

また、ダンボールを調達することが面倒なユーザーに対しては、数百円でダンボールを販売し、宅配している。これも単価は安いが事業としては収益性の高いサービスである。

このように、様々なオプションを無料サービスに上乘せして提供することで、一部ユーザーに高機能なサービスを提供して収益を確保するというビジネスモデルを構築した。

事業を開始する前に、京都市でモデル実証実

験を行い、2ヶ月で約1万5千台の小型家電が集まった。有料サービスの利用率は1%にのぼり、全国で年間実施した場合には500万台に相当する規模であった。こうしたモデル構築の結果、他の認定事業者が低収益に苦しむ中でも、ネットリサイクル事業「ReNet.jp」は2年で黒字化への目途が立つまでに成長した。

宅配買取による利便性向上、価値ある中古品の収集

リサイクルビジネスでは、一般に廃棄物の「収集」と再生資源の「販売」の入口・出口を確保することが重要である。

同社の事業の場合、「出口」については、市場価格動向を踏まえ販売価格を設定した上で、全国にインターネットで販売することによって安定的な販売先を確保している。また、「入口」については、「宅配買取」モデルで全国から良質な品を多く収集できる仕組みを構築している。「店舗や回収ボックスに持ち込むことが面倒」といったユーザーに対して宅配という新しい手段を提供することで、各家庭に眠るまだ使えるもの・価値のある資源を安定的に回収している。

トヨタ生産方式の考え方を活用した低コストの管理システム

同社は創業から3年で黒字転換を想定していたが、5年目まで赤字が続いた。6年目で黒字に転じた要因は、送料を無料とすることで2,000万冊を集める規模が実現できたことに加えて、2,000万冊の取引を低コストで効率的に管理する仕組みを完成させたことにある。そこには、トヨタ生産方式の考え方、モノづくりの知恵が生かされている。

トヨタ自動車からシニアの出向者を派遣してもらい、生産性の向上に努めている。トヨタ自動車の場合は、サプライチェーンの企業間でのボトルネックを考えるが、同社の場合は倉庫内での作業工程間のボトルネックに着目した。

トヨタ生産方式「ジャスト・イン・タイム」の考え方をを用いて、集荷・ピッキング・品質チェック（検品）・出荷梱包といった工程間のやりとりの標準作業時間等を計測・設計し、この結果を各担当の人材配置などに反映させた。こうしてモノが滞留せず、各工程間を淀みなく流れていく生産性の高い仕組みを実現した。

無料を実現するための自治体の協力

小型家電をリサイクルする「ネットリサイクル事業」では、広告宣伝費までに資金を投じる

と赤字になるため、提携先の自治体がサービスの存在を住民にアナウンスするスキームを構築した。

また、中古品買取り同様に、宅配便による回収を行うことで全体の物量を増加させ、低コストの物流を実現している。

グループ総従業員 328 名のうち 4 名が小型電気電子リサイクルを扱うリネットジャパンに所属している。そのうち 3 名は、自治体向けの提案活動を行っている。自治体に対しては基本的に直接訪問して説明をしているが、全自治体を訪問できる体制を組めないため、FAX や郵送にて説明会開催の案内を行っている。

当初は新サービスに躊躇する自治体も少なくなかったが、最近では認知度が高まり、急速に提携自治体が増加している。



小型家電リサイクル提携自治体（出所）リネットジャパングループ

事業ビジョン・展望

全国の認定事業者と連携した地域拡大

現在の同社のスキームをそのまま全国展開する方法もあるが、同社単体で全ての地域をカバーすることは困難であることから、今後は、全国の小型家電リサイクル認定事業者と連携して、リサイクル事業を進めることを考えている。

全国各地域の認定事業者が、同社が提供する宅配買取のスキームを活用しつつ、小型家電リサイクル事業を行う仕組みを考えている。

フランチャイズ形式あるいは委託・受託の関係など検討しているが、いずれにせよ同社はASP（Application Service Provider）として、宅配買取のスキームを提供していくことを目指している。

他の分野でのリサイクルサービス

同社は、法改正などによって新たなリサイク

ル市場が生まれるのであれば、参入にチャレンジしたいと考えている。

過去にも、企業の創意工夫で、「コンビニ」や「宅配便」など新たなビジネスが創造されたが、それと同様に、「宅配便でのリユース・リサイクル」といえば、「NET OFF・ReNet」と言われるようになることを目指している。



今後のビジネス展開を熱く語る黒田社長。

政策への要望

民間企業と自治体の連携によるリサイクルシステムの構築

同社は、家庭から出る廃棄物の収集運搬の民間企業の活用や代行について、柔軟な規制の運用を期待している。

小型家電リサイクルに見られるように民間のノウハウを活かし、民間企業と自治体が適宜役割分担して、最適なリサイクルシステムを実現できる制度の充実を期待している。

異業種からの新規参入の後押し

小型家電リサイクル事業に新規参入した同社にとって、異業種からの新規参入を促す制度は大きなビジネスチャンスにつながると考えている。異業種企業が新しい視点を持ち込むことで、新たな価値を生み出すことができる。こうした制度の充実によって、リサイクルビジネスのみならずビジネス全体が活性化することを期待している。