

情報通信ベンチャー支援センター

[トップ](#) |
 [NICTの支援](#) |
 [NICTのイベント](#) |
 [経営・技術](#) |
 [イベント・助成](#) |
 [連載・コラム](#)

[トップ](#) >
 [連載・コラム](#) >
 [注目のベンチャー紹介](#) >
 ベクトルホールディングス 株式...

[← prev](#) |
 [next →](#) |
 [up ↑](#)

ベクトルホールディングス 株式会社 取締役 多田 英起 氏 <平成25年度 起業家万博 発表企業>

リサイクル・レボリューション - 岡山から全国へ

1. 初めに
2. 【熱意と人間力で目標を叶える】
3. 【経営の極意を学ぶ】
4. 【失敗したことで見えた大切なもの】
5. 【『リアル店舗をネットにつなぐ販売システム』】
6. 【全員営業で、急伸するショップ数】
7. 【独自ITシステムの強みとは？】
8. 【リサイクル革命を目指して】
9. 取材後記 / 【参考資料】




1. 初めに

今回ご紹介するベクトルホールディングス株式会社は、2003年に代表取締役 村川智博氏によって、アパレル品の買い取り販売を中心としたリサイクルショップから事業をスタートし、設立された会社です。現在、ベクトルグループは、傘下にベクトルホールディングス株式会社・有限会社ベクトル・株式会社ベクトルプラスを持ち、グループ全体の従業員数は約180名にのぼります。

中古品販売という古くからある商売を、ITを活用することで、現代版のクリック&モルタルのビジネスモデルへと進化。リアル店舗の衣類リサイクルショップ、物産品アンテナショップ、そしてネットショップなど、全国にリサイクル店をFC(フランチャイズ)*展開し、現在グループ全体で68店舗に拡大中の岡山発、注目企業です。

ベクトルグループは、「人間力No. 1」を合言葉に、まわりに良い影響を与えられる人財育成を目指しており、イベント・セミナー(ベクトル大学)の運営も行っています。

独自のITシステムを使うことで、岡山から日本全国の埋もれている商材に再びスポットをあてて、地域を元気にすることで、リサイクル業界に革命を起こしたいとグランドデザインを掲げています。

平成25年度NICT主催「起業家万博」では中国地区代表として参加し、『リアル店舗をネットにつなぐ販売システム ~エコサプライチェーン化による新規市場の開拓を目指す~』と題して、プレゼンを行い、NICT賞を受賞されたベクトルホールディングス株式会社、取締役 多田 英起さんにお話しをお聞きました。

[↑ top](#)

2. 【熱意と人間力で目標を叶える】

(聞き手) 地域No. 1の経営を目指していらっしゃいますが、岡山の経済活性化と若手支援を目的とした「オカヤマアワード*」2013では御社の村川社長が大賞、特別起業賞を受賞されています。御社の事業が、岡山の活性化、地域貢献にもつながっていると、周りから評価された結果だと思えます。

多田さんが、ベクトルグループで仕事を始めたきっかけについて教えてくださいませんか？

(多田氏) 私も岡山で生まれ、育ちました。幼少の頃は、祖父母の仕事を手伝って、お米やガス、灯油をお客様にトラックで届けることでしたが、その手伝いがとても楽しかったことを記憶しています。

そんな環境で育ったこともあり、家業を継いで商売をしたいと考えていたのですが、大学生時代に、規制緩和の影響で競争が激しくなり、父親から「おまえに継がせる店はない。自分で仕事を見つけなさい」と、言われて、そのときは勘当されたのかと思うほどショックを受けましたが、それまで考えていた人生設計をゼロから見直すことにしました。

学生時代は、サッカーに明け暮れていたのですが、あるとき、週刊サッカーダイジェストを読んでいると、当時ペルージャで活躍されていた中田英寿さんの印象的なインタビュー記事を目にしました。

そこには、中田選手が「サッカーの仕事だけでなく、税理士の勉強もしている」と、掲載されていたのです。中田選手が、サッカーをビジネスとして捉えていることに驚くと同時に、この記事を読んだことをきっかけに、「税理士って何だろう」と、興味を持ち始めました。

(聞き手) 中田英寿さんは、現在も東ハトの執行役員をなさっていますね。多田さんは、どんな仕事をしたいと考えていたのですか？

(多田氏) 小さくてもいいので商売したいという思いが、ずっとありました。

税理士資格について色々調べてみると、大学院に行くと、一部、試験の免除が、認められていること、志の高い社会人も学びに来ていることなど、自分のやりたい商売につなげられると考えて、大学院に進む道を選択することにしました。

しかし、それまでサッカーばかりに時間を費やして、きちんと勉強していなかったので、まずは自分の担当の教授に会いに行って、進学したい理由を伝えて相談することになりました。すると、先生は、「それなら、この先生に相談した方が良い」と、別の教授を紹介してくれました。私は紹介された教授に、すぐに会いに行って、再び進学の相談をしました。

そこからは短期間でしたが、必死で勉強して、大学院の試験を受けたのですが、想定していたとおり、まったくできませんでした(笑)。これは、落ちたと思ったのですが、結果は、なぜか合格でした。

先生に合格した理由を聞くと、「テストの点数は一番低かったし、優秀な学生は他にもたくさんいたが、おまえが一番はじめに挨拶に来たから、取ったんだ」と、言われたのです。社会とは、こういうことなのか・・・と、このとき、学びました。

(聞き手) 大学院への進学は、多田さんの熱意と人間力で突破されたのですね。



[↑ top](#)

3. 【経営の極意を学ぶ】

(多田氏) 希望どおり、大学院では社会人の方々と一緒に勉強することになりました。その中に公認会計士の先生がいたので、将来は商売がしたいと、相談したところ、「会計事務所で働いてはどうか？」と、アドバイスを頂いたのです。今思うと、このとき頂いたアドバイスが、私の人生のターニングポイントになりました。

(聞き手) どんなアドバイスだったのですか？

(多田氏) いくつかあります。

1. 新入社員でありながら、様々な会社の社長と、直接会うことができる
2. 銀行と深く付き合える
3. 担当する企業の数字(財務状況)を見せてもらうことで、様々な会社の経営についての考え方がわかる
4. 経営には財務戦略が必要、数字アレルギーをなくすこと

そして、「これらを勉強して、最終的に自分に合うビジネスを考えたらどうか？」と、助言を頂きました。この方法に納得した私は、別の税理士事務所、みどり合同会計事務所を紹介してもらい、卒業までの1年間、ほぼ毎日、授業以外は、ここでアルバイトしながら勉強し、大学院卒業後、そのまま入社しました。

そこで、最初にクライアントとして、担当させて頂いたのが、ベクトルだったのです。当時ベクトルは創業直後で2期目の頃でした。

(聞き手) 起業したばかりのベクトルは、どんな会社だったのですか？

(多田氏) 起業当時、現在37歳の村川社長は、まだ20代前半でした。村川社長が、個人事業主として始めた古着屋でしたが、当初は、バイヤーに騙され、信用していた人にお金を持って逃げられるということもあったようで、とても悩んでいました。

そんなとき、企業経営の勉強のために入った青年会議所で出会った人から言われた言葉が、村川社長を変えるきっかけになったのです。

(聞き手) 村川社長を変えた言葉は、どのようなものだったのですか？

(多田氏) 「ベクトルが自分に向いているから、人が付いて来ない。相手にベクトルを向け、相手のことを考える積み重ねができてはじめて、人がついてくる」と。この言葉をきっかけに、毎週火曜に社内勉強会を始めることになりました。

(聞き手) “ベクトル”を社名につけた理由が、よく分かりました。この頃、はじめた勉強会は、その後の、ベクトル大学の設立にもつながっていくのですね。

(多田氏) しかし、この頃の社員はみんな、来る人を睨み付けるような、尖がっていた集団でしたので、内輪の勉強会に賛同する人は誰もいませんでした。

そこで、外部からゲストを招聘することで、強制的に社員が勉強会に参加する機会を作っていました。経営数字のアドバイスは、みどり合同会計事務所が、担当することになりましたが、率直に申し上げて、この頃はまだ社員の意識は、その段階ではありませんでした。

[↑ top](#)

4. 【失敗したことで見えた大切なもの】

(多田氏) この頃の私は、会計のことをこれから本格的に学ぶ段階で、それまで1年バイトを経験したものの、入社直後だったこともあって、右も左も分からない状況でした。そんな中、上司から「若い経営者で、インターネットを使ってビジネスしているから、担当しなさい」と、直々に言われて、抜擢されたとばかり思っていました(笑)。

自分は「とても期待されている」「自分が、この地域の企業をTOPにする！」と、意気込んでいましたが、いざやってみると、実際には何も分からず、悩み苦しみながら会計を実践で学んでいくことになりました。

後日、ベクトルを私の最初の担当クライアントに選んだ理由を上司に聞くと、村川社長は私と同じ、岡山県立玉野光南高校出身で、私より2つ上の先輩だから、縁があると感じたからだったのです。

(聞き手) 出身高校が同じとはいえ、いきなり、新人の多田さんに担当のクライアントをつけるのは、当時の上司も勇気の必要な決断だったのではないかと思います。

(多田氏) そうですね。実際には、私も村川社長も一緒に成長していったという状況でした。そして、ある日、忘れられない出来事が起きました。

私がベクトルの担当になって5年目の頃、ベクトルに税務調査が入ったのですが、私のミスが原因で、追加納税が800万ほど必要になったのです。

社員の賞与のために用意していたお金で、追加納税をすることになり、この年は社員に賞与が出せない状況になったのですが、村川社長や当時の社員は誰ひとり、私を責めることはありませんでした。逆の立場で考えれば、担当から外されても仕方がないほどのことなのだと思います。

村川社長は「今回のことは、俺らのレベルが低いからで、彼は一生懸命成長しようとしているから、共に成長すればいい」と、社員や家族の前でも、私のことをかばってくれていたそうなのです。

(聞き手) 多田さんひとりの責任にしなかったのは、はじめての大きな失敗だったからなのかもしれません。人は誰でも失敗することがありますが、このときの村川社長はじめベクトルの皆さんの対応は、誰でも簡単に真似できるものではないと思います。

(多田氏) この出来事が起きたとき、村川社長とひざを突き合わせて、話す機会がありました。

「3年後をどう考えているの?」と、聞かれて、将来の勉強のために入った会計事務所で働いて、5年が経過していた私は、

「独立しようか、起業しようかを考えている」と、答えたところ

「それなら、うちに入って経営の勉強をすればいい」と、仰って頂いたことがきっかけで、2009年にベクトルに入社することになりました。

(聞き手) ひとつの大きな失敗が、本当の仕事仲間を見つけるきっかけにつながったのかもしれませんが。良いことも悪いことも乗り越えていくための、人間力が試されているようです。



[↑ top](#)

5. 【『リアル店舗をネットでつなぐ販売システム』】

(聞き手) ところで、御社の「リアル店舗をネットでつなぐ販売システム」、ECサイトの特徴についてお聞きしたいと思います。

(多田氏) 弊社はリサイクル・リユース・リデュースといういわゆる3Rを体現した様な循環型社会を目指したりサイクルビジネスを展開していますが、商品アイテム数は、現在、国内1位で、約15万点のアイテム数に上ります。そして、それらアイテムを一元管理する独自システムを持っています。

(聞き手) 膨大な数の品揃えは、消費者から見ると魅力的です。それら商品はどのように集められたのですか？

(多田氏) 各店舗が、それぞれ買い取りして集めていて、在庫も各店舗が持っています。ショップは、販売ではなく、買い取りを目的にしています。そして、ショップで買い取りして集めた商品は、インターネットで売るというモデルです。

(聞き手) ショップを販売のためではなく、買い取りをメインにされるのは、とても珍しいと思います。

(多田氏) 販売チャネルとして、ショップではなく、インターネットに専門特化する決断をしたことは、弊社の最大の特徴であり、強みだと思っています。買い取り専門なので、ショップは、コンビニ程度(30~40坪)の大きさと、出店が可能です。これは、ショップの出店しやすさにもつながっています。

現在の店舗数は、岡山を中心に中四国・関西・関東に68店、展開していますが、さらに拡大していく予定です。ベクトルのオンラインショップには、全68店舗分の商品がすべてアップされています。

[↑ top](#)

6. 【全員営業で、急伸するショップ数】

(聞き手) 店舗展開が加速していますが、どのように広げているのですか？

(多田氏) 私は営業部の責任者をしていますが、弊社では「全員営業」というスタンスで取り組んでいます。人に会うときには、必ず3つのお話をさせていただきます。

1. 今後、店舗を出店していきたいので、店舗情報があったら教えてください
2. 倒産情報や過剰在庫を持っている業者の情報があれば教えてください
3. ビジネスモデルを展開したいので、ネット通販に興味があって、弊社と協業したいと思う企業があれば紹介してください

これらは実は、FC加盟の希望者となる条件です。それに、ベクトル大学の受講生の募集も最近話題にします。

(聞き手) 店舗拡大のためには、会う人にできる限り明確に、入手したい情報を伝えることが大切なのですね。

(聞き手) ショップが拡大する背景には、消費者のリサイクル意識の変化も感じられます。ところで、1日平均どのくらいの数の商品を買っているのですか？

(多田氏) 1ショップあたり、1日平均60着くらいです。洋服がメインですが、バックや財布、時計、アクセサリーなどの雑貨から、最近では家具、家電まで買い取ります。リサイクル業界を利用するのは、ネットで買うのも、ショップに売りに来るのも、圧倒的に女性が多く、女性:男性で7:3くらいの割合で、特に20代から40代の女性の利用が最も多いです。

(聞き手) 買い物好きで、たくさん洋服を持っているのは、確かに男性より女性といえそうです(笑)。同時に節約志向が強いのも、女性の特徴といえるかもしれません。

1日60着が、68店舗から集まると、商品数は4000を超えますから膨大です。買い取る価格は、店舗に裁量権があるのですか？

(多田氏) はい。買い取り価格も販売価格も、基本的には各店舗のバイヤー、店長の判断に任せています。これら買い取った商品を、毎日、ネットショップに掲載できるシステムを各店舗に導入しています。

お客様から持ち込まれたものは、基本的には一点一点、買い取った商品の写真をデジカメで撮影して、タイトル付けして、値段を付けて、スタッフがインターネットに簡単にアップロードできるというもので、これが今回、起業家万博でプレゼンさせて頂いたものです。



[↑ top](#)

7. 【独自ITシステムの強みとは？】

(聞き手) このシステムの強みについて教えてくださいませんか？

(多田氏) ひとつの商品の情報を、1回アップロード作業するだけで、複数の販売チャネルに自動的に掲載できる点が強みです。本来、複数の通販サイトごとに、アップロードしなければならないのですが、この手間と時間が省けます。具体的な販売チャネルは、ヤフオク・ヤフーショッピング・楽天・自社サイト、そして今後アマゾンにも展開の予定です。この仕組みは業界に先駆けて導入しました。

(聞き手) ネットショップに自動的に掲載される簡単な仕組みを、直販店だけでなくFC店に導入されているんですね。ユーザーが、好みのネットショップのどこを選んででも御社の商品を購入できることになります。

(多田氏) はい。しかし、この仕組みを実現するためのソフトは既存のものがあるので、これだけでは弊社の独自システムが優位だとはいえません。

(聞き手) それでは御社の優位性はどこにあるのですか？

(多田氏) 2つあると考えています。

1つ目の強みは、全国の60以上にのぼる複数のショップの商品が、ひとつのネットショップで掲載されて、消費者から見るところです。ひとつのショップが、いくつかのオンラインショップに掲載される仕組みはありますが、自分のショップの情報だけでなく、他店のショップ情報まで含めて複数のショップの商品情報が、楽天・ヤフーなどの複数の販売チャネルに掲載されるのは、弊社の最大の特徴です。

2つ目の強みは、決済から発送までの一番、手間のかかる受注部分を、本部でやっているところです。インターネット販売で、一番大変なのが、決済から決済後までのプロセスです。入金確認の作業は、正確性も求められますし、振込みが遅れると催促するなどの作業も発生します。またお客様のメールアドレスなど情報の管理もあります。

この手間のかかるプロセスを、本部がまとめて行う仕組みを取り入れたことで、個別のショップは、入金済みか入金未収のどちらなのか、ステータスを確認するだけで、良くなりました。受注確認後のショップの作業は、商品を梱包して、お客様のもとへ発送をするだけです。

(聞き手) ストレスの多かった受注部分を本部で一括するメリットは大きそうですね。

(多田氏) この仕組みはもともとあったのですが、2013年8月に新しいシステムに移行して実現しています。今回のITシステム構築は、これまでの自社ECサイトのシステムを捨てるという、大変な決断でした。

店舗数の増加及び出店速度を上げるためにシステム化が絶対条件だったので、外部のシステム会社と組んで、独自システムを作りましたが、この仕組みで特許を取りたいとも考えています。

[↑ top](#)

8. 【リサイクル革命を目指して】

(聞き手) 現在、1店舗あたり1か月の売上はどのくらいあるのですか？

(多田氏) 優秀な店舗の売り上げですが、1か月平均約500万です。前期のグループ全体の売り上げは、年間で、リサイクルの直営店舗だけで約9億、FC店舗グループ全体をあわせると約30億になります。

(聞き手) とても大きな売り上げだと思いますが、今後の売り上げ目標についても、お聞かせ頂けますか？

(多田氏) 次の3年で、グループ全体の年商、300億円を目指しています。

(聞き手) リサイクルショップの数についてはいかがですか？

(多田氏) 直営のモデル店、そしてFC店を共に増やしていきたいと考えていますが、3年後に350店舗体制にしたいと思っています。「価値のないものはない、買えるものは何でも買う」というのが、私達のスタンスです。店舗数を増やすことで、商品数も増えますし、知名度も上げられればと思います。

(聞き手) ITインフラを使って自動化する部分と、人でなければできないショップ運営が、融合したビジネスですが、人材育成には特に、力を注がれているようです。

(多田氏) ベクトルの理念は「人間力No.1のグループになる」ことです。仕事を通じて成長し、まわりに良い影響を与えられる人になって欲しいという願いのもと、2012年に「ベクトル大学」を設立し、これまでの事業や社内教育で蓄積したノウハウを活かし、公開講演会や異業種交流会を多数主催。社内外の人に学びの機会はもちろん、新たな人脈の構築や事業展開のきっかけづくりの場を提供する取り組みを行っています。

(聞き手) 会社の規模が大きくなると同時に、組織自体も成長する必要がありますね。

(多田氏) 社員数が増えると仕組化、等級制度、評価制度、そして、さきほど申し上げたITシステムも、まだまだ改善する必要があると思っています。リサイクル業界は、まだまだこれからの業界です。日本のリサイクル率が十分ではないという現状を変えるためにも、日本人のライフスタイルにリサイクルを組み込むという地球環境に優しい循環型社会を創ることで、業界No. 1を目指したいと思います。



[↑ top](#)

9. 取材後記

“ベクトル(vector)”は方向性という意味です。スタッフのベクトル(方向性)合わせ、お客様のために常に成長する企業でありたい、右肩上がりに成長し続ける会社でありたいという気持ちが込められているそうです。

急速に拡大しているリサイクルショップで働くスタッフの平均年齢は25～26歳。ベクトルグループは、若い人達が活躍する職場を、創り出しているともいえます。創業時から、山あり谷あり、決して平坦な道ではなかったことが、お話からも伺えましたが、多田氏(35歳)と村川氏(37歳)、そしてベクトルには共通する何かがあるようです。

その何かとは、「徹底的に人のご縁にこだわる」ということなのかもしれません。

落ち込んでいたときに会った、中村文昭さんの本「お金でなく、人のご縁ででっかく生きろ！」によって、何もできなくても笑うことだけはできる！ いつも笑顔でいよう！ と決めた多田さんは、ベクトルのコンセプト「やる気・元気・笑顔」と、そのものを体現しているようです。ITを駆使した「リサイクル革命」は、ここから始まるのかもしれません。

[↑ top](#)

【参考資料】

* FC・・・ Franchise Chainの略称。フランチャイズチェーン

フランチャイズとは、事業者（「フランチャイザー」と呼ぶ）が他の事業者（「フランチャイジー」と呼ぶ）との間に契約を結び、自己の商標、サービスマーク、トレード・ネームその他の営業の象徴となる標識、および経営のノウハウを用いて、同一のイメージのもとに商品の販売その他の事業を行う権利を与え、一方、フランチャイジーはその見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下してフランチャイザーの指導および援助のもとに事業を行う両者の継続的関係をいう。（一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の定義より http://fc-gjfa-fc.or.jp/article/article_10.html）

* オカヤマアワード・・・アワードは岡山の次世代リーダーとなる人材を見だし、地域活性化を図る目的で2010年に創設。<http://okayama-award.com/>

◆ 平成25年度情報通信ベンチャービジネスプラン発表会のリンク先

<http://www.venture.nict.go.jp/unpaku2013/report>

◆ 起業家万博 プレゼン映像 <http://www.nict.go.jp/video/banpaku-2013-10.html>

[↑ top](#)

企業プロフィール	ベクトルホールディングス 株式会社
概要	<p>地域の方が不要になったものの買取販売を行ない、全国に65店舗展開しております。 リサイクル・リユース・リデュースといういわゆる3Rを体現した様な循環型社会を目指したリサイクルビジネスを展開しています。</p> <p>発表した商品・サービスの概要 ネット販売システム</p>
窓口・情報	URL: http://vector-enter.jp/

[← prev](#) [next →](#) [up ↶](#)

[↑ top](#)

[支援センターについて](#) [ヘルプ](#) [サイトマップ](#)

Copyright (C) 2006-2015 National Institute of Information and Communications Technology. All rights reserved.