

御提案資料

5,120 社が
利用している在庫買取

不動産を一括で高額買取り致します



PINCH HITTER JAPAN

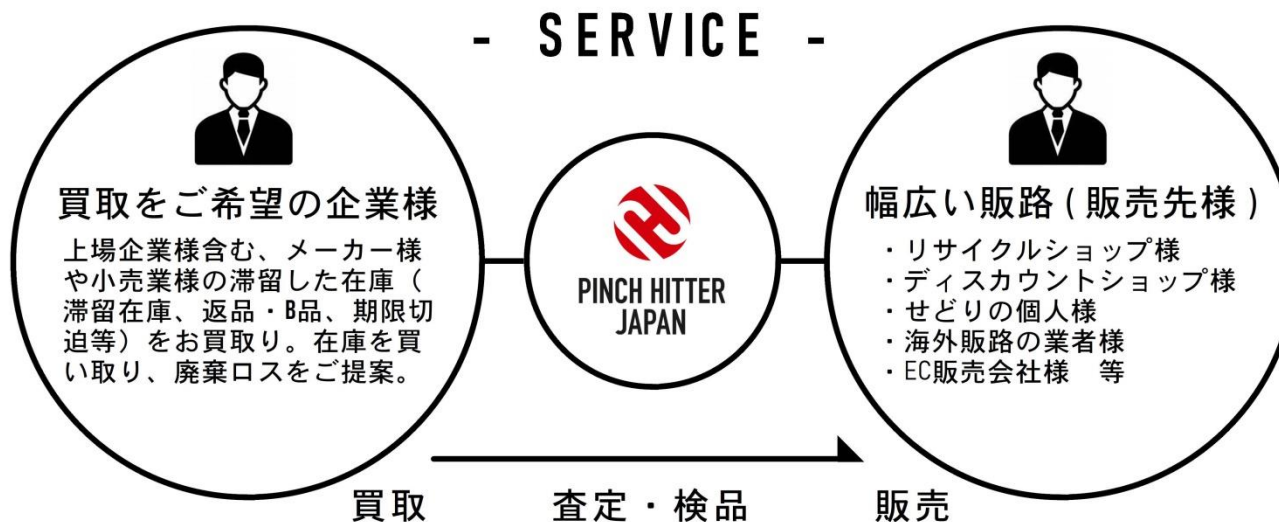
[会社概要について]

◆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1131-3
◆本部所在地	長崎県諫早市小船越町1006-1
◆長崎第1倉庫	長崎県諫早市貝津町1830-52（佐川急便内）
◆長崎第2倉庫	長崎県大村市今富町855
◆福岡第1倉庫	福岡県福岡市東区箱崎埠頭4丁目14-31
◆福岡第2倉庫	福岡県福岡市中央区那の津3丁目46-6
◆東京オフィス	東京都江東区青海2丁目7-4
◆資本金	43,000,000円
◆従業員数	74名（パート含む）
◆事業内容	法人在庫買取事業、法人向け卸売事業 Eコマース事業、フックマート事業
◆古物商	長崎県公安委員会許可第921090000540号



PINCH HITTER JAPAN

[サービス概要について]



- ☒ 幅広い販路を活用する事で、お取引先様のご要望に沿った販路を厳守。
ブランドの毀損を防ぎます。
- ☒ 当社は販売代行するのではなく、在庫を完全買い切りで行う為、
迅速にトラブル無くお取引して頂けます。
- ☒ 当社一括買い上げ、幅広い販路がある当社だからこそ出来る、
高い査定金額。査定だけでもまずはお問い合わせ下さい。
- ☒ 販売代行ではなく、一括お買取りの為、
最短3営業日でスピード良く、即現金化が可能となっております。

[こんな企業様にオススメ]

- ◆パッケージ変更に伴う旧製品の処分
- ◆ライセンス契約切れの在庫処分
- ◆外装不良などのB品、廃棄品が出る
- ◆旧カタログ廃盤品の発生が定期的にある
- ◆倉庫スペースの圧迫（保管費用）
 - ➡ブランド毀損を防ぎつつ現金化



PINCH HITTER JAPAN

日本国内の余剰在庫

約22兆円

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)※



※従来の流れ※



小売業様



※従来の流れ※



※売り逃しを避ける為、多く仕入れる※

[当社買取実績について①]

在庫買取取引社数

5,120 社



PINCH HITTER JAPAN

[当社買取実績について②]

年間取扱高



約**150**億円



PINCH HITTER JAPAN

[当社買取実績について③]

前期買取商品数実績

712 万点



[当社買取実績について④]

倉庫延べ床面積

6,600 m²

- PINCH HITTER JAPAN MEDIA LIST -

日本経済新聞



チャンネル

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 produced by ベンチャー通信 編集部

日本の
社長.

あなたと創るあすのふるさと
長崎新聞





PINCH HITTER JAPAN の強み

◆ **全量**買い切り

◆ 多角的な販路で**ブランド毀損を防ぐ**

◆ **業界実績No.1**

PINCH HITTER JAPANの販路について

[御買取先様]

- ◆メーカー様
- ◆卸会社様
- ◆小売業様

- 今後販売予定がない商品を倉庫に保管している
- 一定量はセールやアウトレットで売れるがそれでも売れ残る商品がある
- 複数店舗展開していて閉店の店舗がある
- 余った在庫は廃棄している
- 来期以降、継続しない事業の在庫がある

余剰在庫を
お買い取り



[法人販売]

- ◆リサイクルショップ様
- ◆ディスカウントストア様
- ◆商社、卸会社様
- ◆オフプライスストア様 等



フックマート

[自社店舗 フックマート]

- ◆訳アリ品としての販売の為、ブランドの毀損を防ぐ
- ◆都市部を除く地方のみの店舗展開(50店舗)



[EC販売]

- ◆CtoC形式での販売
- ◆新品未開封品や未使用品など、商品状態の指定も可能
- ◆新品市場との競合無し

在庫買取取引事例

国内化粧品メーカー様



[対象商品]
パッケージ変更などの旧品番の化粧品、
余剰品全般: 124, 532点

[課題]
・ブランド棄損を避けたいので
大幅なセール展開をしたくない。
・プロパー先で商品消化ができておらず、
決算も近い為キャッシュ化したい。



PINCH HITTER JAPAN

会員制のショッピングサイトのみ
で展開することによってブランド
棄損を防ぎつつ全量一括買取
にてキャッシュ化

課題解決

化粧品メーカー商社様



[対象商品]
サンプル品、使用期限切迫の
化粧品4ブランド: 22, 928点

[課題]
・定期的に発生しており、廃棄費用や
保管費用が都度発生している。
・トラブルになる可能性がある為、
現状も再販できていない。



PINCH HITTER JAPAN

プロパー先はもちろん競合
するエリアを避けた展開で、
且つ定期的な買取で保管
費用と再販コストを削減

課題解決

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。