

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第151回

---

<タイトル>

「お金を「貰う」から「払う」時代へ」

<本文>

普通、商売や事業というと、「顧客が欲しいもの、必要とするもの」に対して事業者がそれに見合ったサービスや商品を提供することで代金（お金）を貰うというものであるが、最近の元気な会社ではどうもその流れが反対になっているようである。顧客からお金を貰うのではなく、払うことによってビジネスが成立している。何とも奇妙な現象である。

例えば中古本や古着の買取り、また紙や金属類の回収は、提供した側がお金を貰えるようになっている。彼らから見れば単なる「仕入」に過ぎない場合も少なくないが、顧客から見れば、処分に困っているモノを引き取ってもらうことで助かり、そのうえお金まで貰っているということである。

これは、一方がそれを求めているという「需要」があるために成り立っている。企業や消費者が不要としており、できれば買い取ってもらいたい、手放したいモノをまず集め、後で売り先を見つける。または加工し、形を変えたモノとしてあらためて売る、いわゆるリサイクルという場合で成り立っている場合もある。いずれにせよ共通しているのは「物の流れは反対に転じている」という点である。「静脈物流」や「リバーズロジスティクス」と呼ばれるものである。

物流には「行き」と「帰り」がある。不況期には、この「帰り」の物流が活発になる。すでに「帰り」の物流に対応している物流会社も多いことであろう。まだまだこの需要はたくさん残されている。その需要を自社に取り込むには、今、世の中の経済がどのような流れになっているのかということ、実際に体感することが必要である。特に「お客様からお金を貰う時代」から「お金を支払う時代」になっているということ。皆さんの会社や家庭、身の周りでいらなくなったモノやサービスはありませんか。あるとしたらそれに伴う物流を担い、対応することがこれからの物流会社の仕事です。