

インタプライズクリアチェーンモデルの開発 ~古物市場への適用~

○Masashi ARINO ¹Tamotsu NOJI

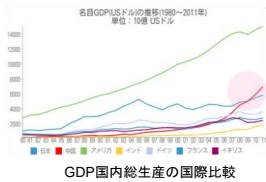
¹Tokai University

内容

1. はじめに
2. 古物市場における問題と課題
3. チェーンモデルの構築
4. インタプライズクリアチェーンモデル
5. まとめと課題

1. はじめに

- ・2011年で第3位
- ・世界で約8%の利益
=消費財が大きい国
(経済大国)



GDPの定義では企業が中間財・サービスを売る事で得た利益は含まれない

⇒消費財が多い事に注目し古物市場を研究対象とした。



2. 古物市場における問題と課題

- ・古物の仕入れは生産が確保できないため需要と供給の流通がうまく回れず閉鎖的な市場を形成
- ・古物を取り扱う性質上、一般的な価格帯より、付加価値が多く左右されることから在庫や廃品のリスクを常に抱える市場

②機会損失リスク

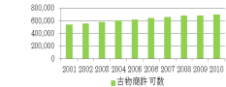


①時価価値リスク

リスク軽減に取り組んだ。

古物営業の実態調査

・古物商許可



⇒年々増加傾向

法人個人を問わず古物営業を必要であることから取り扱い業務が増加している

・古物市場主



⇒年々減少傾向

古物商のみが参加できる市場であるが減少傾向にあることから一般の競りあわせん市場に売買取引をシフトしている

・競りあわせん業



⇒高い安定性と売買高

2011年度の平均値と8月の落札額の乖離は約9.53%

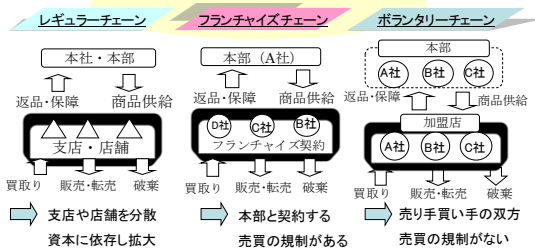
2011年度の月間の平均は約507億円の落札額、年間約6,076億円

3. チェーンモデルの構築

チェーンストア

統一性を持たせ、多数の店舗の運営や管理を行う経営形態

既存のチェーンストア



販売方式モデルの開発

既存の販売方式

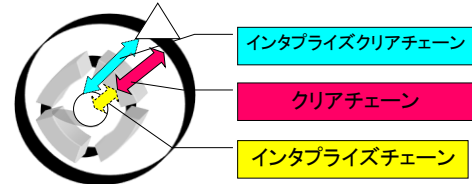
・受託販売方式 ・前売り方式 ・予約販売方式

クリアチェーンモデルの開発

クリアチェーンは売却者(店舗運営者), 販売者(古物売却者), 購入者(古物購入者)のいずれも希望する価格や条件が一定期間内で締約するチェーン。

4. インタプライズクリアチェーンモデル

売却者予約販売形式にてクリアチェーンで希望の売値を集め、一定の期間内にインタプライズチェーンで売却者の希望値に沿って市場や販売者からの仕入れや調達を行う



5. まとめと課題

まとめ

ショップチェーンとしてインタプライズチェーンを開発し、販売方式としてクリアチェーンを開発した。そして、調達から販売まで実現できるチェーンとしてインタプライズチェーンクリアチェーンの開発を行った。



約2年間で実施した試験運用では最大機会損失危機率0%と最大時価価値危機率25%でありリスク軽減に対し一定の効果があることが分かった。

課題

・古物業以外の適用範囲を研究しモデル効果の拡充を図り分野を問わないチェーンモデルに改良していく。
・2012年5月25日(土)(予定)の研究会で本研究の更なる検討を報告する。