

【品質の良い物を作る&物を大切に扱う】リユース大国の日本 二次流通の可能性を広げることが経済の活性化につながる

リユースマーケット流通と人材育成の仕組み作りを目指す経営者



三浦 哲郎 (みうら・てつろう)
株式会社トリアイナ 取締役会長



生年月日： 1975年4月27日 (44歳)
出身地： 東京都杉並区

経歴：

平成24年 株式会社トリアイナ 取締役会長に就任
平成26年 株式会社Seek a Solution 取締役会長就任
平成30年 株式会社Seek a Solution 代表取締役会長就任
令和元年 eyejob東京鑑定士学院 校長就任

会社概要：

企業名： 株式会社トリアイナ
代表者： CEO、CFO 三浦哲郎、COO 中山晴稔
本社所在地： 東京都東久留米市下里7-6-1
本部所在地： 東京都江東区青海2-7-4 the SOHO 205号
電話番号： 03-6912-7207
設立： 2011年7月
資本金： 50,000,000円
従業員数： 300人
事業内容： リサイクル業 (取扱い商材： 宝飾品、カメラ、家具、貴金属類、酒類、ハガキ・切手、時計、骨董品、金券類、ブランド品、釣り具、アパレル、家電等)
ホームページ： <http://toriaina.com/>

売上推移

1期	400,000,000
2期	900,000,000
3期	1,100,000,000
4期	1,900,000,000
5期	2,200,000,000
6期	2,200,000,000
7期	2,100,000,000
8期	2,100,000,000
9期	3,000,000,000 (予定)



<なぜ、リユース事業に携わることになったか>

25歳から10年間テナントのプロデュースに関わる会社を運営してましたが、不況で閉店するお店が多く什器の再利用を行うようになりました。

その業務の中で気が付いたことは単純に「新品より中古品を買った方がお得！」でした。情報リテラシーが高い現代だからこそ「お得」な物をユーザーは選ぶと思いリユース業に転身しました。また、生まれ育った高円寺には古着屋も多く、その環境も影響していると感じています。

<乗り越えた苦労>

創業時から5年間は地方出店に走り回りました。「予算を考えるとスピードが遅くなる」と思い、予算に関しては財務担当に管理をまかせ、事業拡大だけを考えて全国展開を進めました、この5年でネットワークの基盤とスケールメリットを作れたと思います。

また、創業時の4名から5年で300人のスタッフを抱えるようになり、たくさんの人間関係の問題に直面し自分のマネージメント力の弱さ痛感しましたこともあります。

また、事業計画は役員が立てていましたが、3年前に本部で仕事をするようになった際に「現場がわからなくなってきた」と感じた瞬間がありました。

マーケットがわからないとベストな経営戦略が立てられないと思い、今期から「従業員参加型経営」をスタートし、現場を知る責任者を中心に経営戦略会議を行っています。

経営を始めて20年、たくさんの経験を経て、経営者に最も大切なことは人間的な魅力「人間力」だと思っています。

<業界について>

リユース大国、日本。

【品質の良い物を作る】【物を大切に扱う】この2つのカルチャーを持つ国は世界を見渡しても日本以外には無いと思っています。リユースに関わる企業がもっと手を組み、日本の経済を活性化させていくことが大切な取り組みだと思っています。

オンラインの一次流通が過剰になった昨今において、二次流通はより可能性が広がっていると実感しています。

<トリアイナの強み>

幅広い鑑定知識を持った鑑定士(アプライザー)がお客様と対面して査定を行うことによりお客様が鑑定をより身近に感じていただくことができます。

鑑定を楽しんでいただける「エンタメ的」要素が当社の顧客数を伸ばしている要因だと思っています。

2019年からユース商品買取専門知識を習得できる専門学校の【EyeJob（東京鑑定士学院）】も立ち上げました。

<今後の展望>

リユースマーケットのリーディングカンパニーを目指しています。

まだまだ未成熟なリユースマーケットの流通及び人材育成インフラの構築を目的としています。

世界に通用する鑑定士(アプライザー)を弊社が運営する鑑定士学院から数多く輩出していきたいと思っています。

<趣味>

サウナ・マラソン

<好きな言葉>

今日は無二の一日・解決できる問題は問題じゃない