

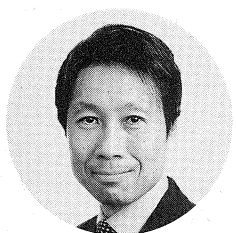
在庫処分の最適解提供

ゴードン・ブラザーズ・ジャパン

在庫など資産の評価・換価、融資・出資のソリューションをワンストップで提供するゴードン・ブラザーズ・ジャパン（GBJ）が、新規顧客企業を広げている。同社の利用企業累計400社の3分の1をアパレル・小売業が占め、アパレル業界の顧客企業はさらに増えそうだ。今後は在庫処分の仕組み拡充とともに、無駄な在庫を残さない仕組みづくりも進める。

ノウハウを蓄積

「シーズンごとに残る在庫はアパレル業界の構造的な課題」



田中社長

という田中健二社長CEO（最高経営責任者）は、GBJは「アパレル業界にその課題解決のプラットフォームを提供する」と説明する。資産評価・換価・金融（融資・出資）の3ソリューションを各企業に合わせ提供する。

「時価」を見極め換価シナリオを踏まえて評価し、最も早く高く換価する最適モデルをマルチチャネルで提案する。価値評価を踏まえた融資・出資ソリューションも提供する。この三つを回せることがGBJの強みだ。

米国・日本双方で蓄積されたデータ・ノウハウと業界特性を踏まえた分析ができる人材が、このプラットフォームを支える。アパレル出身者の業界への深い知見とこれまで蓄積された2次流通のノウハウをベースにした定性分析と、SKU（在庫

アパレル業界で新規顧客広げる

最小管理単位）から積み上げる細かい定量分析を掛け合わせることで、アパレル在庫の適正な評価が可能になる。

ブランドリストラを進めるアパレル企業から在庫買い取り要請があった事例では、企業から承認された、既存とは異なる販路を通じ3週間で数十億円規模の在庫を売り切った。1次・2次流通の違いへの知見がこれを可能にした。買い取り以外にも消化仕入れやコンサルティングなど、企業の事情や物量に合わせ最適な手法を提案できる。

コンサル業務も

これまで大手アパレル企業のGBJへの認知はECの台頭とともに広がり、在庫適正化の仕組みにGBJを組み込んでいる企業も多い。「在庫問題の解決は緻密な計画とPDCA（計画・実行・検証・修正）に尽き

る」が、計画立案にはGBJが持つノウハウが必要であり、「市場・チャネルの現状を客観的に見る」外部の視点が欠かせない。

当面は既存のリストラ・構造改革支援のプラットフォームの提供に注力し、将来的には「より前向きにマーチャントサイクルを回すサポート」の提供を構想している。

外部との協業も検討する。発注・生産管理支援も視野に入れ、18年にはコンサルティング業務を始めた。GBJの分析手法を落とし込むシステム支援や換価ソリューションでの新業態開発も検討する。

GBJは日本政策投資銀行が、米国で100年以上の歴史を持つゴードン・ブラザーズ・グループと組み06年に設立した。これまで1000件以上の評価・換価実績を持つ。