

おさがりマーケット

TORIUS to BIZ Interview vol.6



使わなくなった子ども服やおもちゃなど、「思い出があつて捨てられない」「誰かの役に立ててほしい」そんな想いをつなぐ「おさがりマーケット」。善意の寄付でいただいた子ども服や靴やおもちゃや雑貨を、丁寧に検品や補修し、手なおし料金として1アイテムにつき330円(税込)で販売しています。トリアスでも、その試みに共感し、「おさがりマーケット」を開催いたしました。

今回は、おさがりマーケットLynks(リンクス)を運営するBLUE STYLEの勝井ゆきえ様にお話を伺いました。



—おさがりマーケットを 始められたきっかけを教えてください。

私自身が子育てをしている時に、おさがりの難しさを経験しました。もらいたい側はなかなか欲しいと言えず、おさがりしたい人も周りに欲しい人が居なかったり、好みじゃなかったら…と気を遣ってあげにくいという事を見聞きし、まだ着ることができるのに、もったいないという思いから気軽におさがりできるようにしたいと思いました。

—思い描く事業のビジョンやミッションはありますか？

「みんなと一緒に世の中をちょっと良くする。」というミッションで事業を進めています。サービスの立上げは弊社でできますが、それを弊社だけの力で広げていくことは不可能です。きっかけを作ることでその意思が広がり、みんなの想いが繋がって世の中が良くなっていく未来を目指しています。



— Profile —

(株)BLUE STYLEは2017年福岡市東区に創業。

元々は同社代表取締役の外谷洋二郎が、個人事業でECの受託構築事業を展開していたが、社会にたくさんの課題があり、少しでも解決したいという思いから、2015年に「子ども服の物々交換 Lynks」事業の実証実験を開始。実証実験を重ねていくうちに、ママやパパが求めているのは1着1着の個別の物々交換ではなく、子どもが成長し、着られなくなった子ども服を喜んでくれる子どもたちに着てほしいという想いだということに気づき、2017年に(株)BLUE STYLEを創業すると同時に、寄付を集めて検品料をいただきおさがりする「子ども服のおさがりサービス Lynks」として、WEBサービスを展開。現在はリユースアイテムということもあり、実際に手に取って見ていただけるよう、WEBではなく、リアル「おさがりマーケット」として、様々な事業者様と一緒に福岡を中心にイベントに出店している。「おさがりマーケット」は、ECの運用経験が豊富な勝井ゆきえが責任者として運用している。

—おさがりマーケットで提供している商品の種類や カテゴリーを教えてください。

ベビー子ども用品全般です。服はもちろん、おもちゃ、絵本、靴、帽子、ぬいぐるみなど、子育てに必要なアイテムです。おさがりは1点物ですので、その時々で品揃えが異なりますが、何度足を運んでも見つける、選ぶ楽しさがあるというのが魅力です。

—どのような顧客層が おさがりマーケットを利用していますか？

おさがりマーケットをご利用のお客様は、現在子育てに奮闘しているファミリーが多いです。すぐ破れたり泥んこになる保育園着や、お出かけ用に掘り出し物のブランド品、あまり着ずにワンシーズンでサイズアウトしてしまう、帽子や手袋、水着、浴衣などなど、さまざまなお目当てでおさがりマーケットを楽しみにしてくれています。

寄付をくださる方は、「誰かの役に立ちたい」という次のファミリーに使ってほしいという想いを持っています。

その想いを弊社が間に入り大切につないでいきます。

—おさがりマーケットはサステナビリティや リサイクルの推進に大いに貢献していますね。

寄付していただいたアイテムを、自社で一品一品丁寧に検品・補修し綺麗な状態で次の親御さんに繋ぐことで、家に眠っている使わなくなったものを掘り起こし、捨てなくていい社会づくりに貢献しています。また、Lynksでは基本的に捨てることはせず、海外へ輸送・工業用のウエスに再利用するリサイクルサービス業者さんにお渡ししたり、日本でのリユースには少し向かないまだ着られる子ども服などはフィリピンの恵まれない子どもたちに寄付を送り、国内だけではなく世界中の課題解決に貢献しています。困難は、まだまだ小さいサービスなので、なかなか認知が広がっておらず、知っていたら利用していたなどの声をいただくことが多いです。

少しでも多くの方に知ってもらい、この想いのサイクルがどんどん繋がっていけるよう、ママやパパの子育てのお役に立てるよう頑張っています。

—今後の展望や成長戦略について教えてください。 新たな展開や取り組みはありますか？

現在はトリアスさんで開催させていただいたように、ショッピングモールや大型ショッピングセンターでイベントで出店させていただいていますが、将来的には店舗化し、いつでもおさがりができる環境を作っていくのが目標です。そうすることで固定ファンを増やし、より一層イベントへの集客ができるようになって考えています。

目標としては、Lynksスタッフがイベントに立たなくても、簡単におさがりマーケットが開催できる仕組みづくりを考えています。そうすることで寄付の持ち込みが増え、おさがりしてもらう機会も増えるので、よりストレスなく親御さんが子供用品を循環させることができます。また、誰でもできるようになることで、福岡、九州だけではなく、日本全国でたくさんのおさがりマーケットが開催されることを目指しています。

