

買取ビジネスであらゆる課題を解決

FACT BOOK

ファクトブック



**PINCH HITTER JAPAN
GROUP**

買取ビジネスの可能性は無限大

弊社が展開している買取ビジネス

「法人在庫買取」「事業買取」「運送会社の空きスペース買取」etc...

弊社が参入する前、それぞれの業界で仲介サービスは存在していました。

弊社は仲介では解決が難しい部分に着目して、買取ビジネスへと業界を転換しました。
それは実体験によるものでした。

創業期、在庫買取サービスを利用した際に仲介ということで、
待てど待てど現金に切り替えることはできませんでした。

転換期、事業を売却して資金調達を行う際に仲介だと資金化するまでに最低でも1年程度
時間がかかることを知りました。

成長期、倉庫費用が膨大になり成長すればするほど管理コストが膨大になることを知りました。
また運送会社様の広大な敷地に有休スペースがあることも知りました。

これらの課題を解決するために「買取」サービスを用いて提供しました。
そうすると弊社同様に悩んでいる企業が多く存在していることを知りました。

弊社の買取サービスなら本質的な課題解決が実現できます。

地方から世界への挑戦

弊社は代表が25歳の時に長崎県諫早市で創業致しました。
2025年現在、12周年を迎えました。

地方では人材の獲得、ブランディング、資金調達など不利だと言われました。
しかしながら弊社は地方の強みを活かして、人材の獲得、ブランディング戦略を行い、
取引社数は6,800社（長崎県内企業0.3%）、年間取扱高は615億円を突破、
従業員数は80名を超えました。

またビジネスモデルを活用して、米国などの海外にも進出予定です。

地方からでも世界に通用するサービスが創れます。

逆にいうと地方だからこそ現在のビジネスモデルに出会うことが出来ました。
地方商店の小さな課題解決したことをきっかけに全国の企業に必要とされるサービスに磨き上げました。

資金調達も自社のサービスを売却して行い、
多くの買取が実現できるようにしました。

長崎県で始めたスタートアップ企業ですが、
本気で世界に通用するサービスを生み出し続けられるように挑戦していきます。

01. 会社概要

02. 事業紹介

03. 2024年度実績

04. ビジネスモデルが解決すること

05. 今後のサービス展開

06. 働く環境

会社概要

会社名	PINCH HITTER JAPAN 株式会社
本社	長崎県諫早市新道町71-5
東京支社	東京都中央区日本橋大伝馬町 17-4 5階
創業年	2013年4月
資本金	43,000,000円
従業員数	81名（パート含む）
事業内容	法人在庫買取販売事業、事業買取販売事業 保管倉庫マッチングサービス、地方向け人材紹介サービス
グループ会社	株式会社R・E BROTHER'S、株式会社フックマート

アジア太平洋地域急成長企業ランキング2025

日本企業部門



Eコマース部門



アジア部門



日本経済新聞



テレ東

TBS

モッタイナイを笑顔に変える

モッタイナイ領域に対して自社のビジネスモデルを
当てはめて価値を生み出します。

OUR MISSION

事業について

GLOBAL 事業

国内の在庫買取のノウハウを活かして
韓国、台湾でも滞留在庫の一括買取を実施

PINCH HITTER JAPAN

PINCH HITTER JAPAN

法人在庫買取事業

滞留在庫を一括買取することで
企業様の SDG's への取り組みに貢献

在庫買取取引社数：**6,820**社
前期買取商品数実績：**1,169**万点
年間取扱高：**617**億円

マッチング型 人材紹介サービス

地方で働きたい求職者と
人手不足の企業をつなぐ
マッチング型人材紹介サービス

N-biz

PINCH HITTER JAPAN
GROUP

EC

再流通

PHJで一括買取した在庫を
ECでtoC向けに販売

卸売

PHJで一括買取した在庫を
幅広い販路にご提案

全国提携企業数：**3,500**社

通常の M&A 仲介と異なり、弊社が一括で
事業を買い取るため早急な資金化が可能
企業様が抱える事業承継問題や
資金調達の課題解決に貢献していく

買取件数：**1,104**件

事業買取・売却事業

BIZ CASH

在庫買取サービス



お客様の過剰在庫に関する課題を全て解決いたします。

部分的な買取ではなく、全量一括で買取します。

販路について一緒に考え、ブランド毀損がないようにします。

最短3営業日でお買い取りします。

買取した商品は国内外へ卸売で再流通致します。

事業買取サービス

お客様の大切な事業をスピーディに調査して買取します。

仲介サービスでは1年以上かかる事業売却を独自の査定基準で最短2日で可能に致しました。

買取した事業の売却は弊社で行います。買取するお客様にも弊社が調査した情報を公開し安心して事業をスタートできるように半年間サポートも行います。



N-biz (マッチング型人材紹介サービス)

地方の中小企業と求職者を
LINEでつなぐマッチング型人材紹介サービスです。

求職者・企業ともにLINEで簡単に登録でき、
求人情報の案内から面談希望、採用決定までをスマートフォン上で完結。
長崎の雇用インフラとして、持続的な人材確保を支援します。
誰もが日常的に使うツールを活用することで、採用と就職のハードルを下げ、
より多くの“出会い”を生み出します。



受賞歴



アジア太平洋急成長企業ランキング

PHJ 3度受賞

RE 国内1位受賞



日本中小企業大賞 SDGS賞

日本中小企業大賞 凄い社員賞

受賞歴



長崎県ネクストリーディング
カンパニー



Womanバリューアワード
特別賞受賞



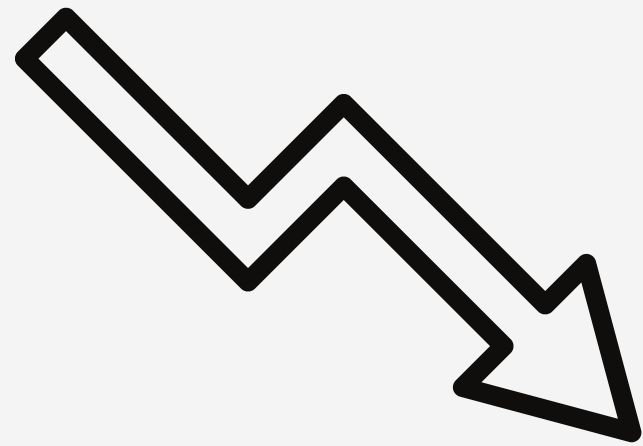
ハタラクエール2025
福利厚生推進法人

新規事業の スタートアップを支援

『あなたのアイデアで起業しませんか？』
年齢不問、事業の業種は問いません。
採用された新規事業アイデアには、
PHJグループより、**最大1,000万円**を出資いたします。



昨年度のデータ



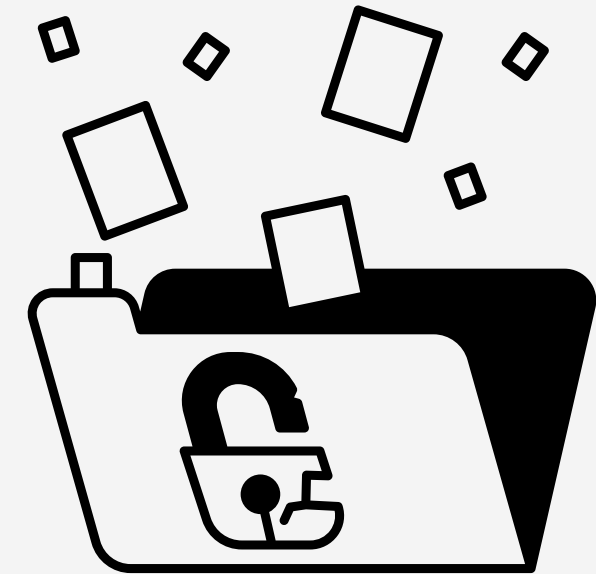
CO2削減

10 万トン



在庫買取取扱商品数

1169 万点



事業買取件数

1104 件



在庫買取社数

6820社



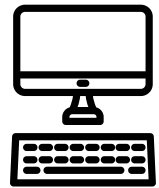
卸売登録社数

3500社



年間取扱高

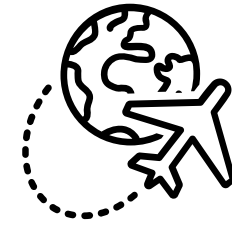
617億円



新規事業開発

広告、物流、人材サービスなどに
弊社のビジネスモデルを用いて
参入予定です。

私たちの買取サービスを活用して
多くの業界に貢献します。



海外展開

弊社の既存サービスを国内に留まらず
タイ、シンガポール、
ベトナム、マレーシアへ進出。
より多くのお客様にサービスを届けます。

社内の様子

働きやすい 職場環境

社内は、木材を生かしたりラックス
できるインテリアを採用。

社員用のカフェも併設。



52%

男性



社員の
男女比率

48%

女性

女性の活躍促進

20代、30代の若い女性が多く在籍しており、役職者として活躍しています。

オシャレ手当、ランチ会手当などを支給して活躍出来る環境を提供します。

女性活躍を推進している企業に送られる「WOMAN's VALUE AWARD2023」では特別賞を受賞いたしました。



若者の力を結集

弊社で働く従業員の平均年齢は男性33歳、女性28歳と非常に若いメンバーが多いのも特徴です。

役員の平均年齢35歳、
役職者平均31歳と若さも大きな特徴です。
若いメンバーがスピーディに意思決定して実行しています。

**Uターンを促進する1DAY選考会も
(待遇補償) 随時開催しています。**



2014年

2016年

2018年

2024年



初代オフィス

6畳程度のオフィス
長崎県諫早市小船越町



二代目オフィス

長崎リユースセンターを開設
長崎県諫早市永昌町



三代目オフィス

本社移転
長崎県諫早市小船越町



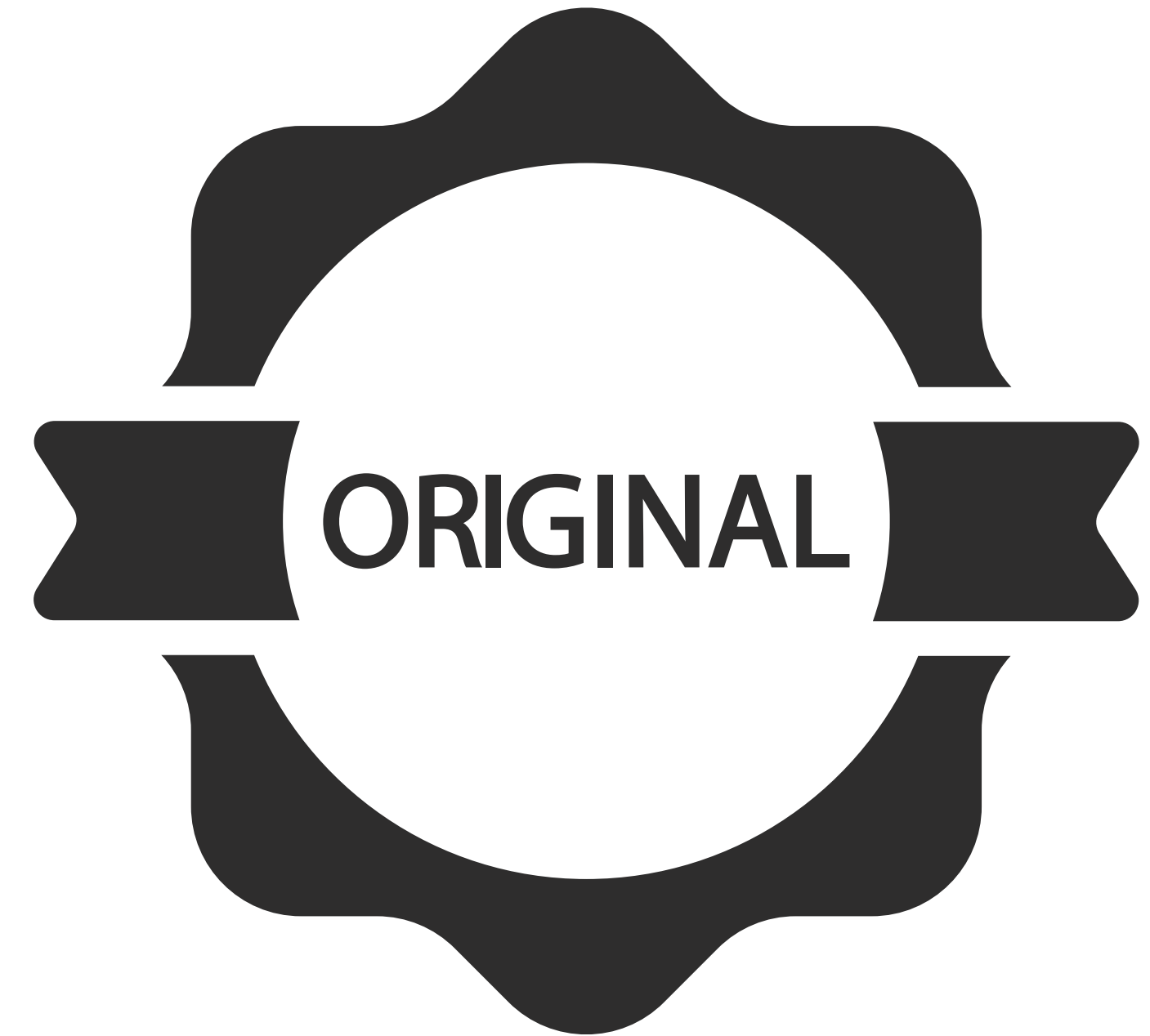
現在オフィス

10周年記念事業にて本社建設
長崎県諫早市新道町

自力をつける

創業期より苦しくなった時に自力がなければいく
ら応援してもらっていても突破することはできな
いと考え、販売力、ビジネスモデルの独自性など
細かい部分を磨き続けてきました。

伝え方については研修を充実させて、お客様毎の
ニーズにお応えできるようにしています。

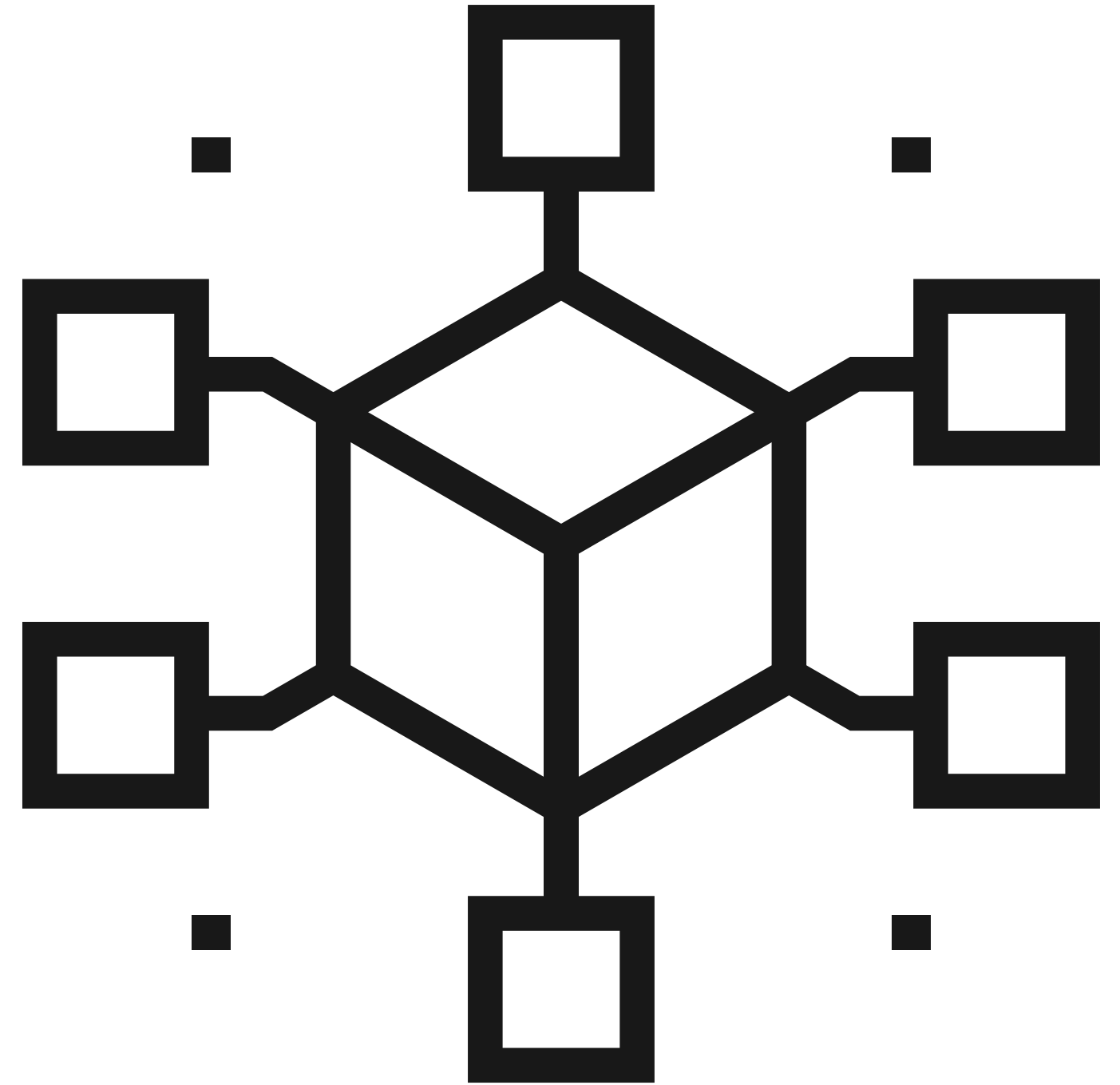


仕組みを作る

属人的なサービス運営ではなく、
誰が担当しても同じサービスを提供できるように
仕組み化を目指しています。

また分業制にすることで各チームにノウハウが
溜まるように設計しています。

分業制にして仕組みをつくることで同じ人数でも
より多くのお客様にサービスを提供出来ます。



代表メッセージ



代表取締役社長

吉岡 拓哉

いつもPINCH HITTER JAPANをご利用いただき、誠にありがとうございます。
当社は「もったいないを笑顔に変える」というミッションのもと、
“買取特化型”のサービスを展開し、創業12周年を迎えることができました。

法人在庫買取サービス、事業買取サービス、空きスペース買取サービス。
仲介ではなく、自ら“買い取る”からこそ実現できるスピード感と柔軟性を強みに、
これまで1万社以上の企業様とのお取引を重ねてまいりました。

2022年度からの3年間で100万社が対象となる「アジア太平洋急成長企業ランキング」に
おいて2年連続でランクインし、
国内急成長企業ランキングでは“第1位”という評価をいただきました。

また、昨年より韓国在庫買取企業のM&Aを皮切りにアジア展開にも着手し、
同時に、これまでのビジネスモデルを基盤とした新規事業にも積極的に取り組んでおりま
す。

今後も常に変化に対応してお客様のニーズに合わせたサービス、
経営体制を構築し多くのお客様にご利用いただけるよう努力してまいります。

代表取締役社長 吉岡 拓哉

問 い 合 わ せ



PINCH HITTER JAPAN
GROUP

お 問 い 合 わ せ は こ ち ら か ら

0957-56-9400

info@pinchhitterjapan.com



PINCH HITTER JAPAN

<https://www.pinchhitterjapan.com>