



11月23日～24日に湾岸センター内にてオーティーエスセールが開催されました。もはや恒例イベントとなった本セール、今回は連日雨に見舞われましたが700名を超える来場者様にお越しいただき、大盛況のうちに終えることができました。

今回はオーティーエスセールの開催を裏から支えた二人に、オーティーエスセールのあれこれをインタビューいたしました。



櫻庭 岳宗

SAKURABA TAKETOSHI

マーケティング部
営業企画室所属



北野 麗夏

KITANO REIKA

マーケティング部
営業企画室所属

Q：櫻庭さんとオーティーエスセールの関りについて教えて！

櫻：おせっかい物流のサービスでもあるカイトン倉庫を推進するために、お客様の未稼働在庫をオーティーエスとして購入させていただき、オーティーエスセールで販売しています。
マーケティング部に異動になる前は物流担当者として日々お客様の物流を担当させていただいていました。
その際に売れていかない商品が年々溜まっていき倉庫のスペースを圧迫しているという現場を何度も目にしてきました。
滞留在庫についてはお客様にとっても良いものではありませんが、物流を任されている私たちにとってもお客様のために「何とかしたい」と思わせる根深い問題でした。
倉庫にとってはスペースを利用いただいているので売上にはつながりますが、お客様にとってはスペース料ばかり発生する状況となっていることを大変心苦しく思っていました。
その時に廃棄するくらいならということで、お客様から在庫を一括で買わないかというお声がけをいただき、在庫消化のお手伝いをするに至っています。
入荷や出荷だけでなく在庫消化のお手伝いもできたことが非常に嬉しく思っています。

Q：どのくらい売れましたか？

櫻：今回のセールでは二日間（実働7時間）で800点の商品を売ることができました。
もちろんセール価格ということもありますが、適切な機会があればまだまだ多くの方に買っていただける商品力があると思います。

Q：在庫消化をお願いしたいときはどうしたらいいの？

櫻：廃棄を予定されている商品でも、状態次第ではありますが買取りさせていただいております。
商品内容により必ず全てを買わせていただくとはお約束できませんが、少しでもお客様の在庫消化のお手伝いをして、スペース効率を上げることができるよう努力させていただきます！
私に直接ご連絡いただくか、それぞれの物流担当者にお声がけいただければ、後日私の方からご連絡させていただきます。
次回は5月に開催予定となっております。
在庫でお困りの企業様がいらっしゃいましたら、櫻庭までご相談ください。

Q：北野さんとオーティーエスセールの関りについて教えて！

北：オーティーエスセールの規模（売上）が回を重ねるごとに大きくなっており、湾岸センターのお客様だけでなく、オーティーエス全てのお客様に参加いただきたいという意向もあり、今回よりマーケティング部が主導となった開催となりました。
ちょうど私自身がマーケティング部に異動になったこともあり、これまでに引き続きセール開催の諸々を仕切らせていただきました。

Q：櫻庭さんの活動との住み分けを教えてください。

北：櫻庭さんはあくまでオーティーエスが買い取った在庫を販売するという形ですが、私はお客様自身が出店するお手伝いをさせていただく形です。
出店を検討されている企業様は北野までご連絡ください。

Q：出店に際して必要な情報はなんですか？

北：第一に出店の規模感（物量）です。
次に商品カテゴリーが明確だと助かります。メンズに偏ったり、雑貨に偏ったりということがないように出店を調整させていただくこともあります。

Q：出店の費用は？

北：出店の方法が二つあり、それぞれに料金を設定させていただいております。
一つは単に【場所】貸しです。もう一つはレジや品出しまで弊社のスタッフで行う【場所とスタッフ】貸しになります。
それぞれ売上から一定の手数料をいただいております。詳細についてはお問い合わせください。



回を重ねるごとに参加のお問い合わせも増えているとのことでした。
なるべく多くのお客様にご参加いただきたいところですが、会場スペースの都合上、参加希望多数の際は抽選となってしまいます。
私自身も毎回楽しみにしているオーティーエスセール！
今後もお客様の物流の適正化に貢献しながら、一消費者としてお得な買い物ができればと心より願っております。
(本部広報 金光)

オーティーエスセールや
カイトン倉庫に関するお問い合わせは
マーケティング部営業企画室まで
☎03-5605-5515 (担当 北野・櫻庭)
北野: r-kitano@e-ots.co.jp 櫻庭: t-sakuraba@e-ots.co.jp

