

株式会社LUCA × Squadbase

「感覚仕入れ」 からの脱却

—— リードタイムと不良在庫の可視化で
変わったブランドリユース経営

株式会社LUCA 畔柳 信吾



畔柳 信吾

株式会社LUCA EC事業戦略責任者

愛知県岡崎市出身／愛知大学 国際コミュニケーション
学部 英語学科卒

自動車メーカー

ルノー・日産向け法人営業

リクルート

「じゃらん」領域の営業

スタートアップ

販路開拓・営業戦略の設計、事業売却

現在

LUCAでEC運営、データ分析、仕入れ・在庫管理を推進

ビジネスモデル

仕入れ

ハイブランドを 国内のオークションで



在庫

すべて一点物で、管理が難しい

仕入れの時期も種類も1点ごとに違う。売れるまで資金が留まる



販売

メルカリShopsや eBayなど

WASABI 商品・出品・受注のデータが集まる

売れるまでの日数と、不良在庫が見えなかった

WASABI登録日から受注まで何日かかるか

不良在庫がどれだけあるか

結果 在庫に資金が留まる期間が分からず、仕入れが感覚頼みに

WASABIのCSVから、二つの画面を作った

WASABI (CSV)



Squadbase

月1回データを更新

画面 1

不良在庫

当初はWASABI登録日から180日以上を 不良在庫として抽出

画面 2

受注リードタイム

ブランドやカテゴリごとに、WASABI登録日から受注までの日数を見る

納得いく形まで **約2時間** で構築

二つのダッシュボードで使ったデータと計算

画面 1 不良在庫

データ WASABIの商品CSV（470列中6列）

商品番号	在庫数	登録日	ブランド	仕入価格
販売価格				

計算

不良在庫	登録日から365日以上
不良在庫率（件数）	不良在庫数 ÷ 全在庫数
不良在庫率（金額）	不良在庫の販売価格 ÷ 全販売価格

画面 2 受注リードタイム

データ WASABIの受注データ

商品番号	登録日	初回受注日	ブランド	モール
カテゴリ				

計算

リードタイム	初回受注日 - 登録日
対象	キャンセルを除いた注文
集計	平均・中央値をブランド別・モール別・カテゴリ別に

不良在庫を現金に戻し、キャッシュフローを改善する

1

ダッシュボードで 不良在庫を洗い出す

2

法人向けオークションに まとめ出品し、現金化

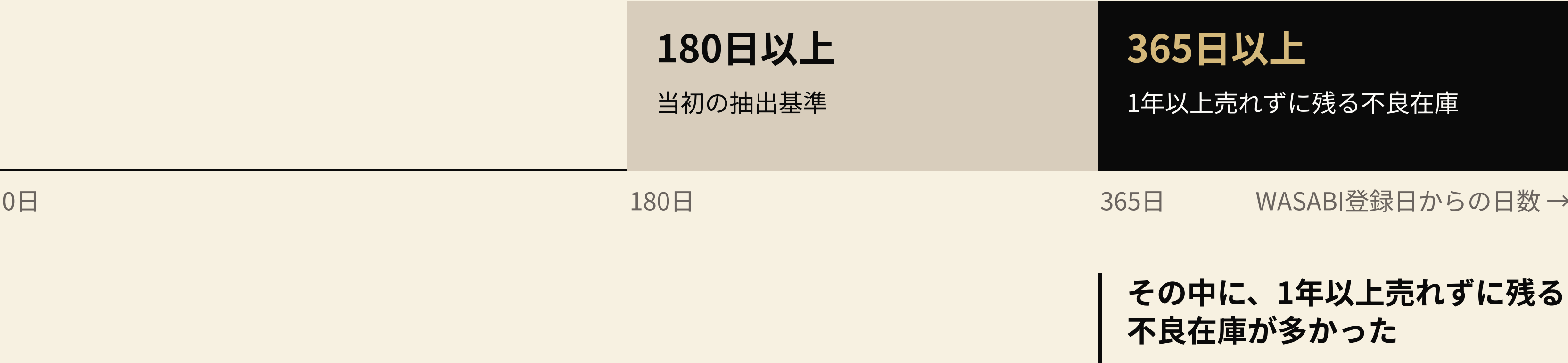
3

回収した資金を、売れるまで短い商品の仕入れへ

画面1 不良在庫ダッシュボード

画面2 受注リードタイムダッシュボード

180日以上を見て、1年以上の滞留に気づいた



その中に、1年以上売れずに残る不良在庫が多かった

判断 まず365日以上不良在庫から、売却を進めることにした

売れるまでの日数を、仕入れの参考に

当時の分析例

30 日

全体の受注リードタイム中央値

11 日

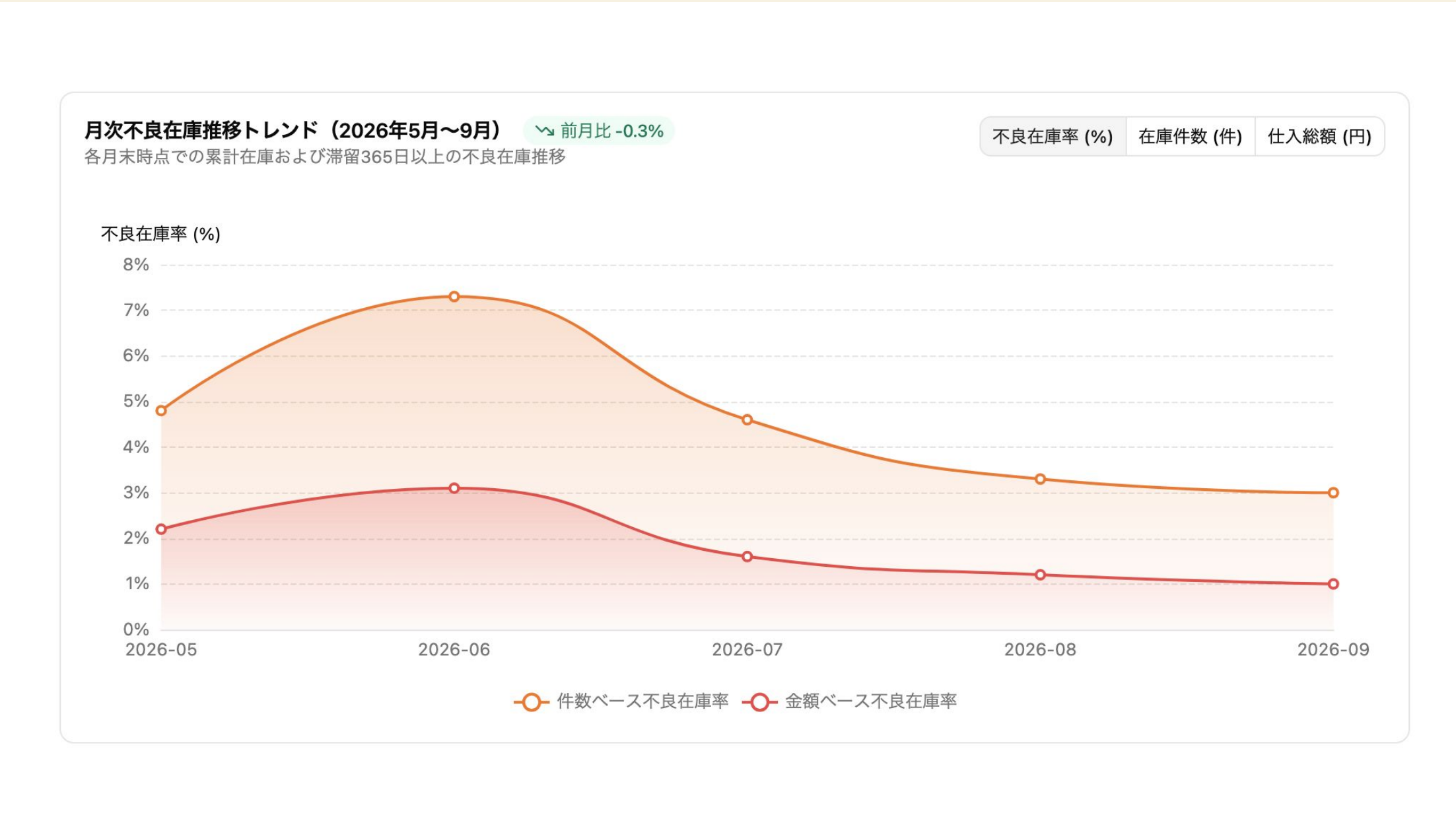
5月に売れたシャツの受注リードタイム

※ 対象が異なる2つの値です。改善前後の比較ではありません

使い方 季節とカテゴリの実績を見て、仕入れる商品を相談する

不良在庫率は 7.3% から 3.0% へ

滞留365日以上／件数ベース／各月末時点



Before

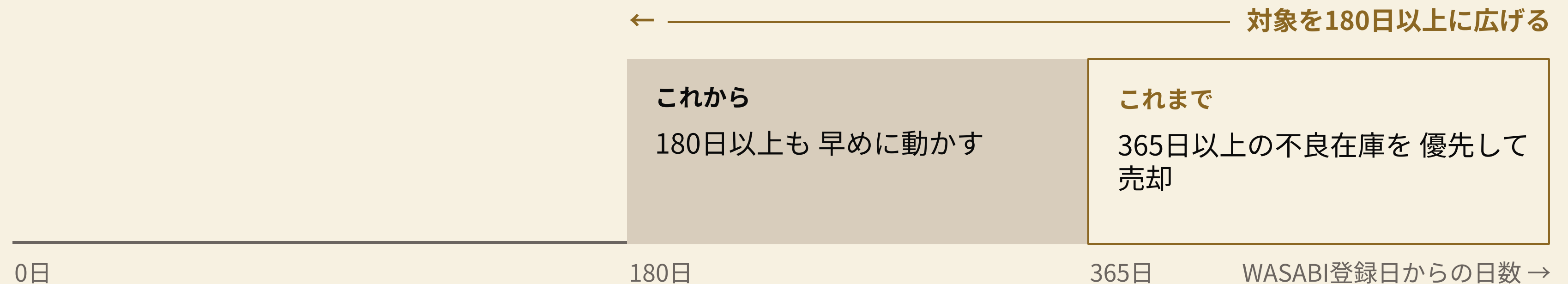
不良在庫率（件数）／6月末時点 **7.3%**

↓

After

不良在庫率（件数）／9月末時点 **3.0%**

次は180日以上不良在庫を減らしていく



これから

180日以上も 早めに動かす

これまで

365日以上不良在庫を優先して売却

0日 180日 365日 WASABI登録日からの日数 →

在庫が何日残っているかを見ながら、売却と次の仕入れを決める

ご清聴ありがとうございました。