



「価格決定の実状:EC 市場とビッグデータから見えること」

武永修一×渡辺努

(2016 年 4 月、株式会社オークファン本社にて)



武永修一氏

株式会社オークファン代表取締役社長

1978 年生まれ。京都大学法学部卒業。京都大学在学中に個人事業としてネットオークションを始める。デファクトスタンダード設立。2007 年にオークファンを設立し、社長に就任。2013 年に東証マザーズ上場を果たす。

渡辺努 氏

東京大学大学院経済学研究科教授  
株式会社ナウキャスト技術顧問

専門分野はマクロ経済学。特に、物価と金融政策。最近は、POS データやオンライン価格データなどマイクロの価格データを用いて、価格硬直性の原因や長期デフレのメカニズムを解明する研究を行っている。

## 1. 海外と国内の価格差に着目し、ネットで商品販売を開始

- 渡辺: 武永さんとは以前ネットオークションのデータを研究用にお借りしたときからのお付き合いで、「価格」というところに強くこだわって事業を展開されている方というのが私の印象です。なかなかそういう事業家はいないように思います。「あらゆる人があらゆるモノをあらゆる場所で売り買いできる」というオークションの理想はおそらく武永さんの理想なんだろうと思います。私にとっては「価格」は研究対象ですが、ビジネスのサイドからは、「価格」がきっと違って見えているのだろうと想像しています。今日はその辺のことをお聞きできればと思っています。最初に、武永さんは大学生の時に起業されているわけですが、そのきっかけを教えてくださいませんか。
- 武永: もととは 2000 年にさかのぼります。私は当時、京都大学の法学部に在籍しておりまして、司法試験を目指していました。ちょうど当時ロースクール構想が持ち上がったのですが、しっかり勉強して受かるということは、同時にかなりお金がかかるということも聞きました。2 年間は全くアルバイトもできないような勉強漬けの日々で、調べたところ 800 万円くらいかかるとのことでした。そこで 1 年休学して 4 年生と 5 年生の 2 年間で 800 万円貯めることによって法科大学院の門戸を叩けるだろうと考えました。言い換えれば 1 日 1 万円です。1 日 1 万円をどう貯めれば良いか必死で考えました。最初の頃はバイトをかけもっていました。しかし 2 ヶ月くらい経つと体調も悪くなってきて、しかも 1 日 1 万円も貯まらないわけです。これはもう自らビジネスをやるしかないと思いました。ちょうどその時ラッキーだったのが海外でブランド品を買い付け、それを日本に持ち帰って売るアルバイトをやっている友人がいたことです。それで結構もらっていたのですが、徐々にこれは個人でもいけるんじゃないかと思いはじめようになりました。リサイクルショップやフリーマーケットは中古品であり、価格差があるため、海外で安く買ったものを、インターネットで高く売ればいいんだと思いついたのが大学 4 年生のときです。まだまだ価格差のあった時代だったのでわらしべ長者的にどんどん資金を増やすことができ、1 年後には数百万円の買い付けを 1 回でできるような金額がたまりました。
- 渡辺: 当時は、どうしてそういうことができたのでしょうか。その価格差が残っていたなら、例えば同じことを考えてもっと大規模にやる人がでてきてもおかしくないと思うのですが。
- 武永: 当時はやはりバザーやフリーマーケットという側面が強かったので、個人はいても事業者は入ってこなかったのだと思います。自分が使い古したものを安く売るといふ単純なことしかできていなかった。しかし実は、買い手のニーズはもっと多様で広くて、安いものがあれば新品でも used でも買いたいという欲があった。つまり需要はあったけれどそれに応える供給の仕組みがないためにギャップが生じており、そこを自分が埋めることができたのだと思います。また当時は、名刺にもメールアドレスが書いていなかったような時代で、インターネットを使いこなす人が限られていて、インターネットというチャネルに参入しようとしてくる業者も少なかった。私はバーチャル店舗と呼んだのですけれども、当時バーチャルでコストをかけずに出店するということとで他の人に先んじることができました。

