

テクノジャパン

建築資材の取引サイト開設 対象商品は新品や中古品

建築用資材の輸入・販売を手がけるテクノジャパン（東京都大田区）は7月中旬、建築・土木関連企業同士で建築資材などを取引できるマッチングサイト「建築フリマ」をオープンする。3年以内に会員数30万人を目指す。



▲建築・土木関連企業同士で建築資材などを取引するマッチングサイト。7月中旬オープン予定

主な対象は、建材メーカーの廃盤品や使用に差し支えない程度の傷がついた商品など、使う機会がない新品や中古品。

同サービスの特徴はまず、買い手と売り手が納得するまで商談できる点だ。買い手は、サイト上でメッセージのやり取りができる。「コミュニケーションボード」を用いて、より詳細な商品の説明を

売り手に求められる。一方、売り手は希望価格で取引できないなどの理由で商談を打ち切り、新たな買い手との取引開始が可能。商談の経緯は他のユーザーも閲覧可能で記録も残るため、買い手が変わってもスムーズにやり取りができる。

また、商品の代金支払保証システムを導入。まず、出品者と購入者の売買契約が成立した後、購入者は信託銀行に代金を振り込む。次に、信託銀行が代金の振り込み済み

者は購入者に商品を発送。発送済みの通知を受け取った後、信託会社は出品者に代金を入金するという流れだ。これにより「代金を払ったのに商品が来ない」「商品に不備があった」などの問題

を防止できる。商品の画像アップロードや入力作業を同社が行うサービス、建築業界のOBによるサポートがあり、ネジと金物の特設サイトも設置。手数料は取引が成立し

た場合に発生し、システム利用料1500円＋商品価格、送料の10%。登録料無料。島田和夫社長は「不要となった建材は、使用する機会がないまま処分されてしまうことが多い。

でも、欲しい人に向けて公開すれば、流通させることができる」と語る。今後は、建築業界のOBが自分のペースで働ける仕組み作りや、商品の設計コンテンツの開催などを展開する方針。



島田和夫社長