

創業 112 年、業務用雑貨問屋の老舗《京橋白木》

卸 売
業務用通販サイト「OLOSHI.jp」 8/11 開設
～ 全国各地の飲食店に有利なサービスを提供 ～

外食産業向け消費財・食器・厨房用品の卸販売を行う京橋白木株式会社（本社：東京都中央区八丁堀、代表取締役：竹下 茂雄、以下 京橋白木）は、業務用資材通販サイト「OLOSHI.jp」（オロシドットジェイピー）を 8 月 11 日オープンいたします。

「OLOSHI.jp」（オロシドットジェイピー）開設の背景

近年、大手チェーン店や大型の商業施設等が、外食市場を席卷し、個人経営の店舗やオーナーシェフの店などを取巻く環境は激変しています。全国には食に携わる事業者が 70 万店以上あるといわれていますが、その大半を占める小規模事業者は、大手・中堅チェーン店と比べると一度の購入ロットが少なく月間の取引額も低くなります。そのため、地域代理店・地域問屋の営業対象からは除外され、取引があっても「価格が高い」「販売ロットが多い」「納期がかかる」という問題を抱えています。

京橋白木ではこの状況はユーザーのニーズと合致していないと考え、この度全国を対象として「**小ロット、低価格、短納期、安心品質**」の通販サイト「OLOSHI.jp」を開設いたします。

仕入購買の不利を解決する「購買代理店」として機能し、お客様のコスト削減を実現する業務用通販サイトとして今後、需要が拡大していくと考えております。



「OLOSHI.jp」トップページ

サイト概要

- ・開設時期：2008年8月11日(月)
- ・ターゲット：飲食店や惣菜・弁当専門店などをはじめとする外食産業全般
- ・取扱商品：厨房消耗品や衛生管理用品、飲食業務用品など
- ・URL： <http://www.oloshi.jp>

特徴 充実の取扱商品数

開設時の商品点数：約 2,000 商品、09 年 3 月末までに 1 万商品を掲載。2 年以内

特徴 すぐ届く、すぐ使える

既存の物流ラインを生かし、ご注文の即日～翌日発送。

特徴 価格が安い

他店 WEB 通販の販売価格より約 10～30%安価。

例：ライオン業務用リードペーパー中 2R（オフィス用品がメインの大手通販会社 A 社の場合 ¥819） ¥651、ヒタチラップ 30cm×100m（A 社 ¥378） ¥326、コックシューズ 27cm ブラック（A 社 ¥2980） ¥2415



掲載商品サンプル

「OLOSHI.jp」は「チーム - 6%」に参加しています。梱包で発生してしまう緩衝材や、過剰包装等のゴミを出来る限り削減し、簡易包装を推進しています。

【会員特典】 (購入には会員登録が必要です)

- ・ポイント付与サービス導入。(購入金額 100 円につき 1 ポイント付与。ポイント = 1 円でサイト内にて使用可能。)
- ・業務用パックで購入すると更に安くなるボリュームディスカウント有。
- ・モバイルサイト(<http://www.oloshi.jp>)からも注文ができ、空いた時間に、厨房からでもオーダーが可能。
- ・注文し忘れを防ぐ便利な定期配送サービス実施。
(いつも使用する消耗品は、自動的に発注品目に設定することも可)
- ・1万円(税抜)以上の買い物で送料無料。「あと数百円で送料・代引手数料が無料」というときには「ついで買い」にぴったりの商品をご提案。
- ・会員向けにお得な情報をメールマガジンで配信予定。



「OLOSHI.jp」商品掲載ページ

2008年6月に開設された、業務用食料品・調理器具専門の大手通販サイト(B社)との比較。

	商品点数	納入期日	価格	販売ロット
京橋白木 「OLOSHI.jp」	約 2,000 商品、09年3月未までに 1万商品	注文日の即日～翌日発送	市販価格の約 20～50%OFF	小ロットから販売
業務用食料品・調理器具専門サイトB社	約 1,000 商品、09年3月未までに食料を含んで1万商品	振込み確認後、または確認メールやり取り後 3～7 日以内発送(取り扱う店舗により異なる)	市販価格の約 10～30%OFF	大ロットのみの販売

「OLOSHI.jp」今後の展望

- 2年以内に、実際の業務で扱っている 10万点の商品を本サイトでも取り扱えるように目指し、「外食産業用品が何でも揃う通販サイト」を目指します。
- 通販のみならず、フードビジネスに役立つ情報・サービスを提供し「食の総合ポータルサイト」となることを目指します。

例)・フードコンサルタントからのアドバイスなど、会員の役に立つ情報満載のメールマガジンを発行。

・新しい調理レシピを掲載。

・業務用品の修理受付サービスを開始。(部品が無くなった商品や、破損した調理器具など、どこに修理を依頼すればよいのかわからないような商品まで取り扱い)

「居酒屋産業展 2008」に出展します

京橋白木は8月に開催される「居酒屋産業展 2008」に出展いたします。これは「居酒屋甲子園」と同時に開催され、食品・業務用品・開業支援サービス業界など居酒屋に関連したあらゆる企業が一堂に会した展示会です。京橋白木の展示会ブースでは「OLOSHI.jp」の紹介をメインに展示いたします。



【居酒屋産業展】

期間:2008年8月19日(火)～21日(水) 場所:パシフィコ横浜(A・Bホール)

主催:居酒屋産業展 実行委員会 (TEL:0120-79-1821)

来場者(見込み):30,000人 出展社数:300社以上

京橋白木株式会社とは

当社は明治 29 年の創業以来、一貫して食や暮らしに欠かせない商材を取り扱い、日本の外食産業とともに発展してきました。「必要な物を、必要な時に、必要なだけ、必要な所へお届けする」をモットーに、老舗ならではの堅実で情のある「おもてなしの心」と、時代に即して常に変革する「唯一無二の企業」を目指して成長してまいります。

【京橋白木の歴史】

京橋白木は 1896 年(明治 29 年)「白木屋本店」として初代・竹下松蔵が東京八丁堀に個人創業いたしました。

1913 年(大正 2 年)に大根河岸青物市場(現在の京橋 3 丁目)に移転後、関東大震災時には被災により一時休業。東京大空襲の際には店舗の一部が消失してしまいましたが、1945 年(昭和 20 年)の終戦後、あらためて「白木屋商店」として再開いたしました。

1973 年(昭和 48 年)には 3 代目竹下俊明が「白木雑貨株式会社」として法人組織に改組。五洋建設によるスエズ運河改修の際には、竣工員向けの用品物資一式の用命を受けました。また、その後も営業所を新設するなど順調に業務を拡大し、2005 年(平成 17 年)に本社を創業の地である中央区八丁堀(現在地)に移転、「京橋白木株式会社」に商号変更いたしました。また、2007 年(平成 19 年)には物流の中核となる「江東物流センター」を新設いたしました。



当時のお店の様子

【4 代目代表取締役：竹下茂雄（たけした しげお）について】

現社長・竹下茂雄は、大学卒業後に 1 年間、千葉の公立高校で教員を経験後、京橋白木に入社いたしました。当時、まだ社内にパソコンが 1 台もなく、すべて手書きで業務をおこなっているような状態の中、社員を説得してまわり、自ら勉強して社内インフラを整備するなど、率先して老舗企業の改革をおこなってまいりました。

2003 年に 4 代目として社長就任。2005 年、再開発のために京橋にあった本社を移転する際には、同地にて 100 年以上営業し、地域に根付いていた小売店舗を閉店するという苦渋の決断をいたしました。「個人経営のお客さまも大切にし、ひいては地域社会に貢献しなさい」という先代からの教えを忠実に守りたいという強い思いから、個人の店舗でも利用しやすい今回の通販サイト開設に漕ぎつけました。これを機に、近隣のお客さまのみならず、日本全国のお客さまにご利用いただけるようなサービスの充実を図ってまいります。



代表取締役 竹下茂雄

1979 年東京生まれ。

【会社概要】

社名：京橋白木株式会社 URL：<http://www.kyobashi-shiraki.com/>
所在地：〔本社〕〒104-0032 東京都中央区八丁堀 2-21-12 京橋白木屋ビル 4F
TEL:03-5566-0202(代) FAX:03-5566-0203
〔江東営業所〕〒135-0023 東京都江東区平野 2-16-9
TEL:03-3630-6971
〔江東物流センター〕〒135-0023 東京都江東区平野 2-16-9 業務部物流チーム
TEL:03-3630-6971(内線 13 番)
代表者：代表取締役 竹下 茂雄
創業：1896 年(明治 29 年) 設立：1973 年(昭和 48 年)
資本金：2,000 万円 従業員数：25 名(2008 年 6 月末現在)
主な取引先メーカー：住友スリーエム株式会社、積水テクノ商事東日本株式会社、小津産業株式会社、山崎産業株式会社 ほか多数

【本件に関するお問合せ先】

京橋白木株式会社 本社内「OLOSH1.jp」準備室(担当：竹下 雷太)
TEL：03-5566-0202 / FAX：03-5566-0203 / 携帯：080-3433-8146
E-Mail：r-takeshita@kyobashi-shiraki.com

ご掲載いただける際は、ご一報いただけますと幸いです。