

サーキュラーエコノミー&広域マルチバリュー循環研究会

7周年記念シンポジウム

経済性と環境性を最大化させる 耐久財循環型事業のあり方

株式会社クラス
代表取締役社長
久保 裕丈

CLAS

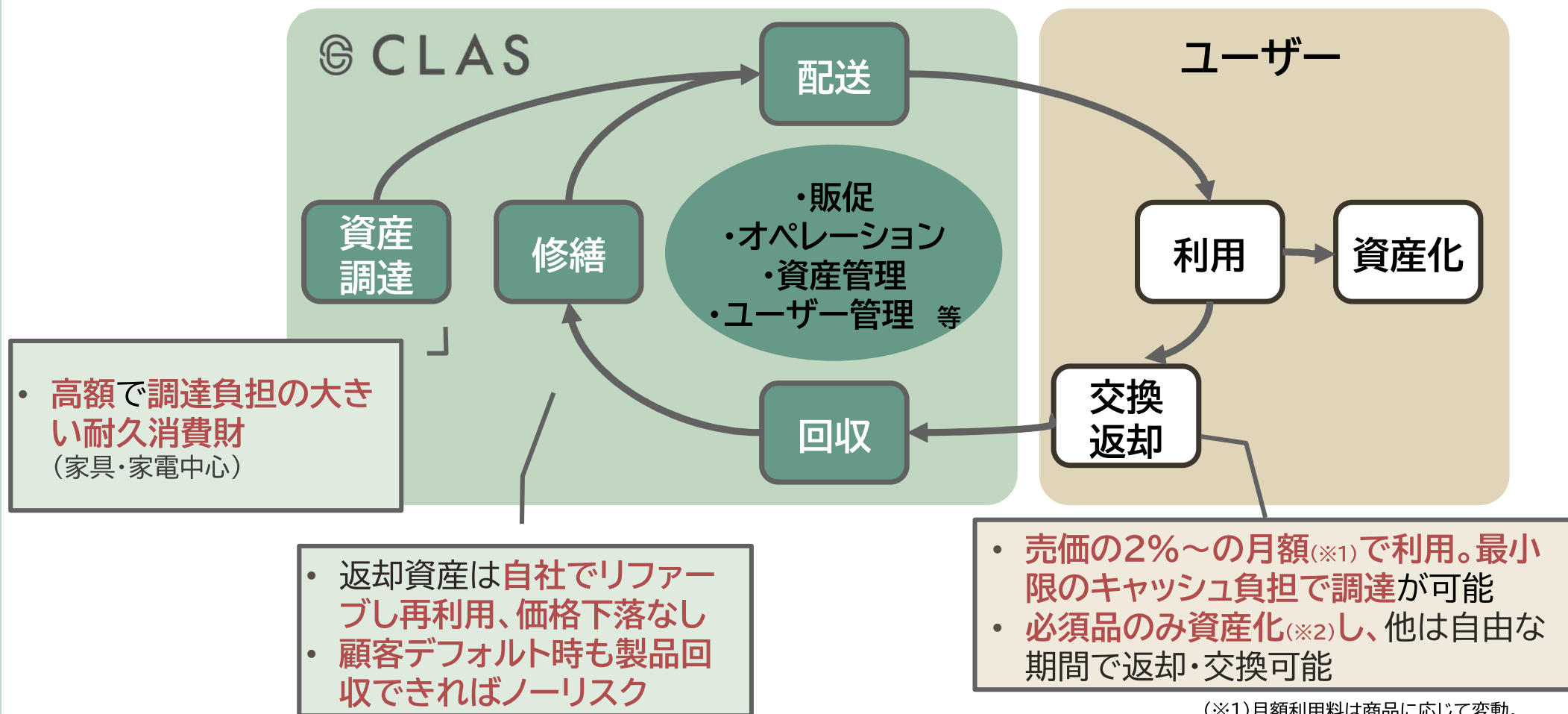
“暮らす”を自由に、軽やかに

略歴



- 東京大学工学部卒業
- 東京大学大学院新領域創成科学研究化修了（寺嶋・伊藤研）
- A.T. 力一二一
- MUSE&Co. 起業、売却
- CLAS創業

高額な「耐久消費財」を最小限のキャッシュ負担で利用できる 循環型のPaaS(Product as a Service)事業を運営



(※1)月額利用料は商品に応じて変動。
(※2)一部、資産化対象外の商品もあり。

PaaS事業の魅力

高額な耐久消費財の「購入」のハードルを下げつつ、他にない自由度と環境適合性を提供する。全く新しい製品取得・利用の形

キャッシュ負担
大幅軽減

- 購入価格の2%～の月額支払い
- 長期利用には割引が自動適用

購入にはない
高い自由度

- 利用期間は自由で一時利用・返却も可能
- 注文間違いや用途変更による交換も自由
- 自由なタイミングで残価支払い・資産化が可能

幅広いユーザー
適合性

- 数千円～数百万円の製品取扱い
- 利用上限は最大で数億円
- 個人～大企業まで幅広い顧客層が即日利用可能

ESG
フレンドリー

- 売り切りビジネスと比較し、CO₂排出量36%削減
- 廃棄物排出量38%削減

(参考)類似サービスとの比較

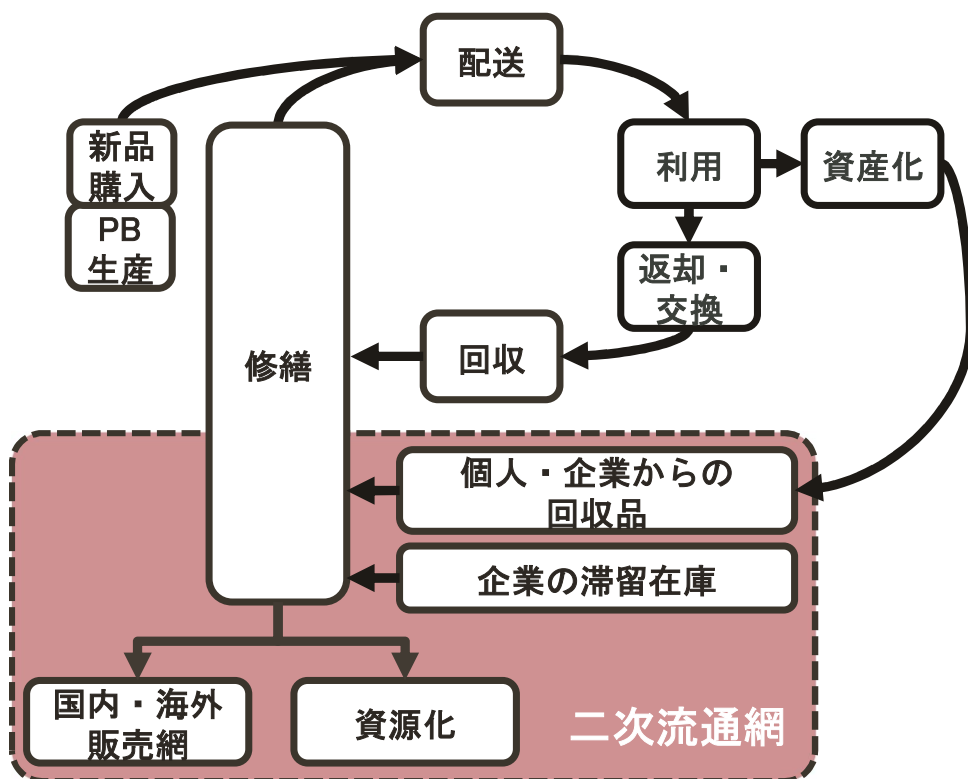
最も柔軟性高くキャッシュ負担を抑えて耐久消費財を利用できるオプションである

	与信	利用可能額	利用料	品種	利用期間	返却	資産化
PaaS	- 高額利用の場合のみ与信判断 - 与信判断も即日	少額～高額（数千円～数千万円）	低（定価の2%～）	幅広いジャンルに対応	自由※	自由	可能
リース	与信判断厳しく付与までの期間長い	高額のみ（数百万円～）	低（定価の2%～）	高額品が主（車両や工業用品等）	契約期間内の途中解約不可	契約満了後可	不可
レンタル	- 高額利用の場合のみ与信判断 - 与信判断は厳しい	少額～高額（数万～数十万円）	中（定価の24分割ほどが主）	- 少ない - ジャンル専門特化の傾向	契約期間内の途中解約不可	契約満了後可	不可
BNPL	独自与信で即日付与	少額（～数十万）	高（3～12分割が主）	最も幅広いジャンルに対応	所有前提	不可※	所有前提

「製品調達」の詳細

耐久財の二次流通を循環網へ組み込み、CAPEXと環境負荷を低減。資産のオフ
バラ化も行うことでCAPEXを更に低減

調達・流通

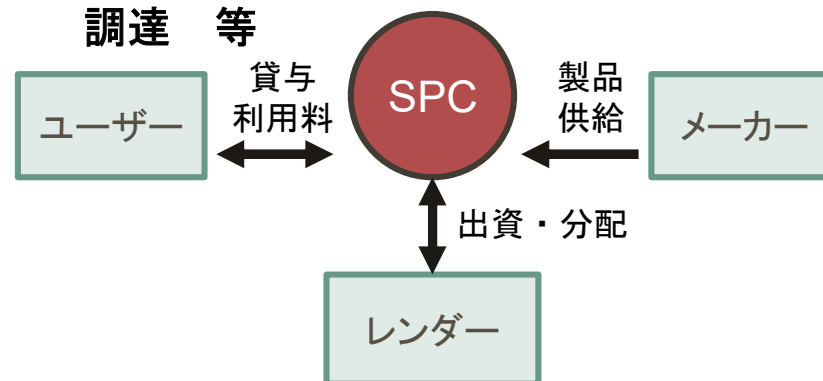


資産取り扱い

- 資産計上
- 資産非計上
 - ・ 外部資産を預かり運用。運用益シェア
 - ・ 在庫を金融機関へ販売。リース取引

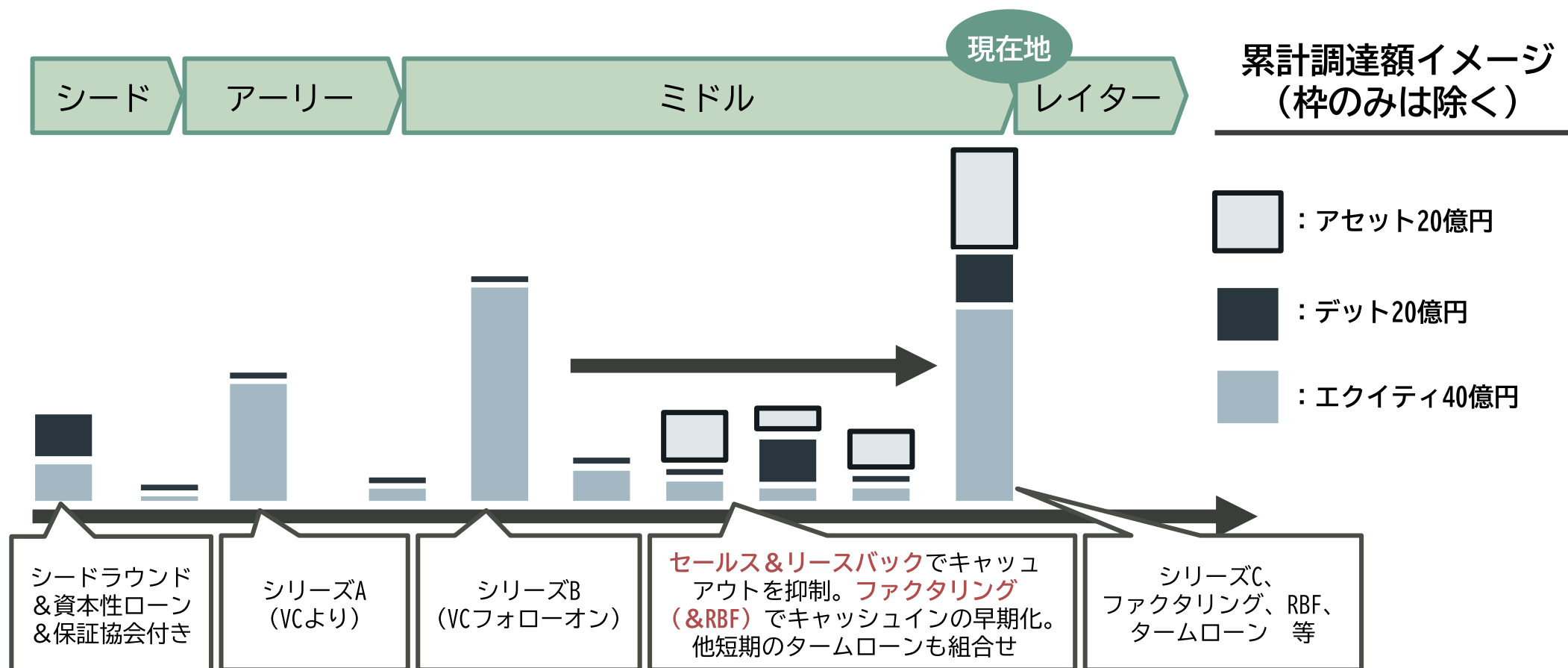
今後は

- SPC（特定目的会社）方式による在庫調達等



難易度高い複雑な資本政策を実行

独自の資金調達スキームを用いて在庫基盤を強化

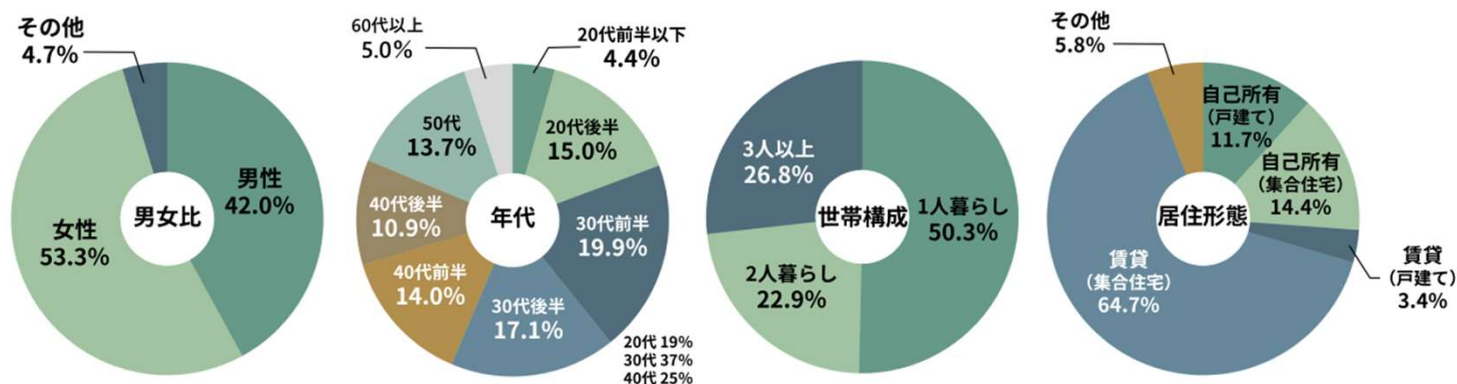


(参考)具体的な顧客像

個人顧客の年齢層、年収帯は比較的高い。

法人顧客の顧客アセットも大企業が中心で毎年顧客ウォレットシェアが拡大

個人会員属性



2025年2月28日時点、CLAS利用経験のある個人ユーザー
株式会社クラス/家具と家電のレンタル・サブスク「CLAS」調べ

CLAS

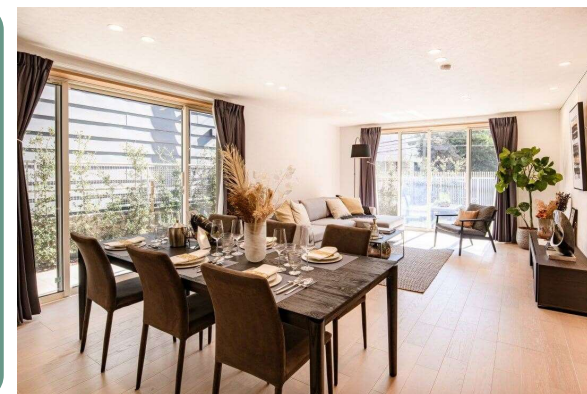
個人

法人

スタートアップ
(オフィス構築)



不動産系
(展示、家具付
き賃貸 等)



取り扱い商材

必需性の高いアイテムが中心

必需家具・家電

ベッド、ソファ、テーブル、チェア、収納、冷蔵庫、洗濯機、テレビ、電子レンジ 等



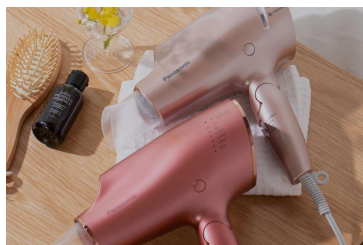
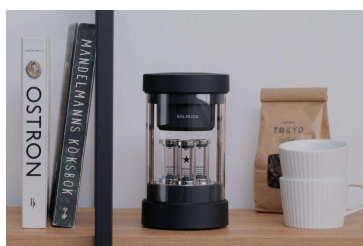
オフィス

デスク、チェア、収納、防音ブース、大テーブル 等



小型家電

美容、調理、クリーナー、音楽・映像、PC関連 等



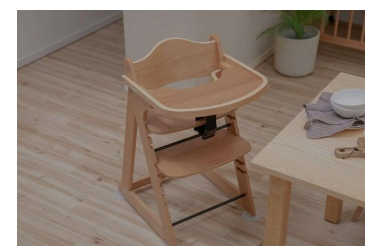
レジャー

フィットネス、アウトドア



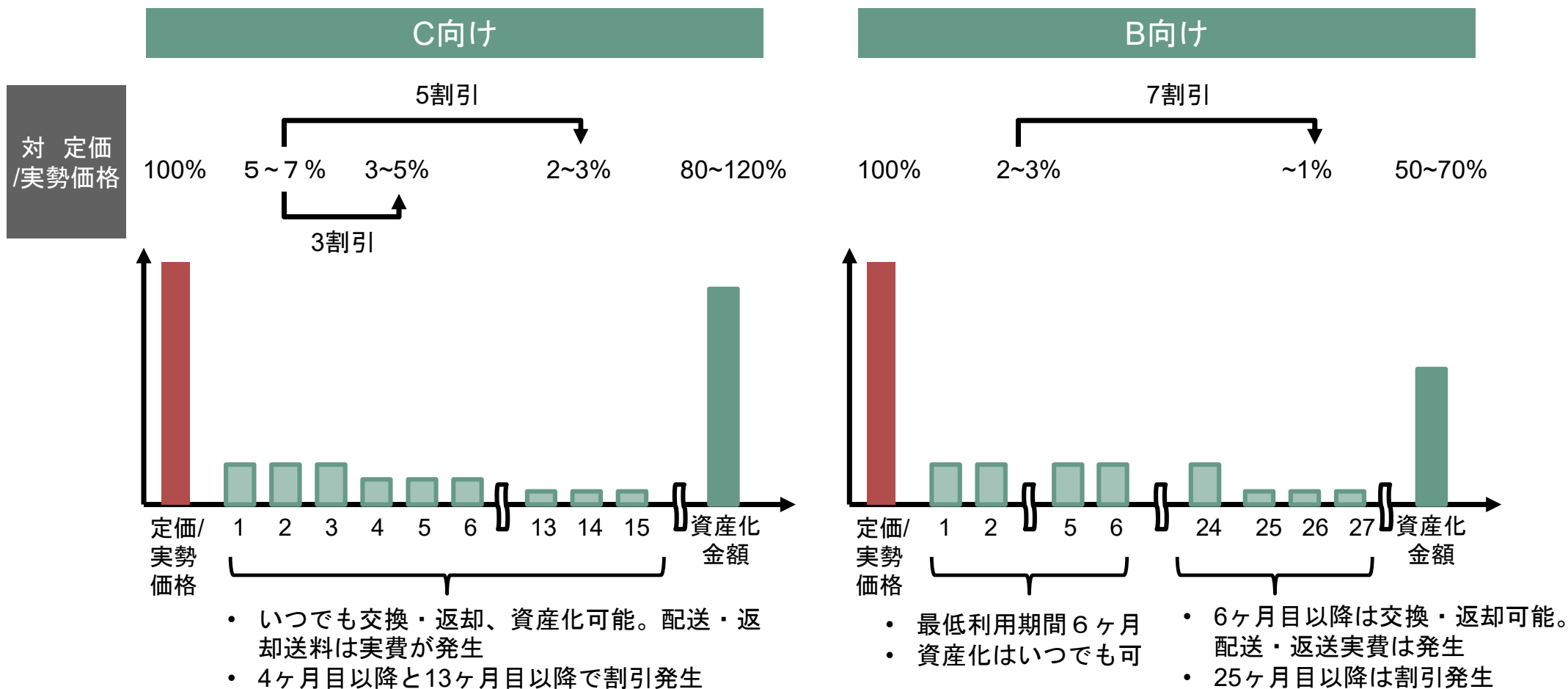
ベビー・キッズ

ベビーベッド、バウンサー、チェア 等



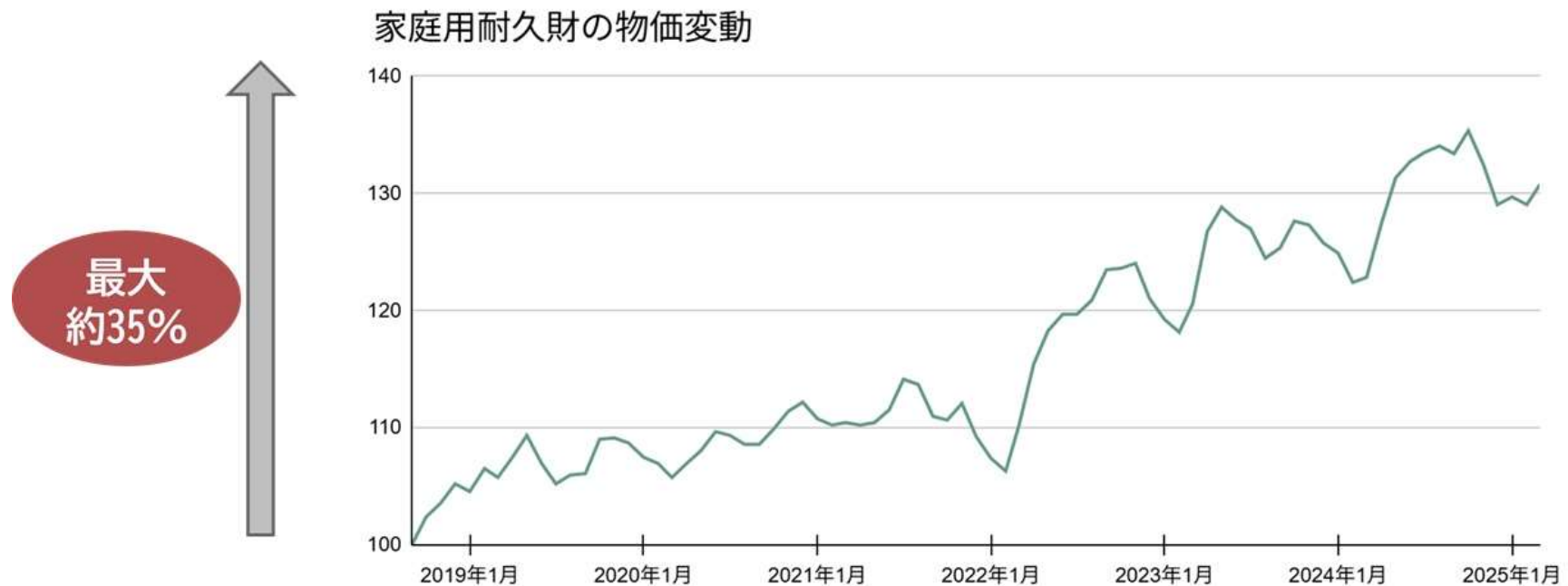
代表的なプライシングとUX

リースやレンタル、購入の「いいところどり」をしたプライシングとUX。
借りる、交換・返却、実勢よりも低価格に資産化、長期割引が可能



(参考)家庭用耐久財の消費者物価指数推移

家庭用耐久財の価格は上昇を続け、CLASのサービスリリース期と比較し、最大で約35%上昇



出典：総務省統計局 消費者物価指数（CPI）結果 (<https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html>) を加工して作成

© CLAS

社会的意義も高い

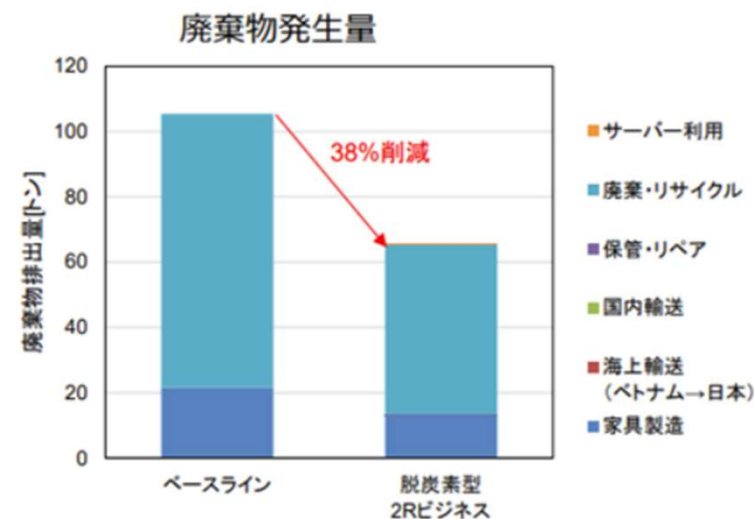
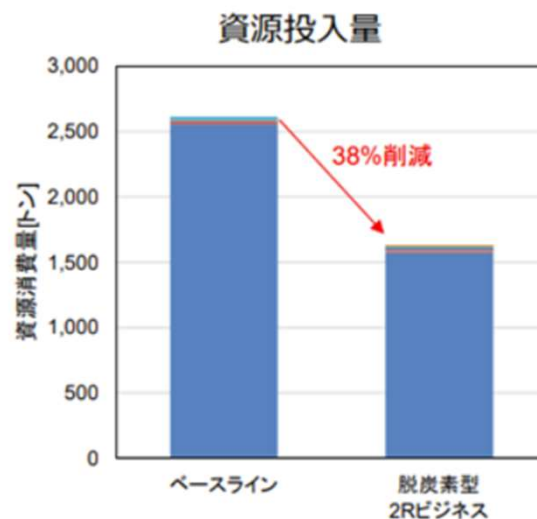
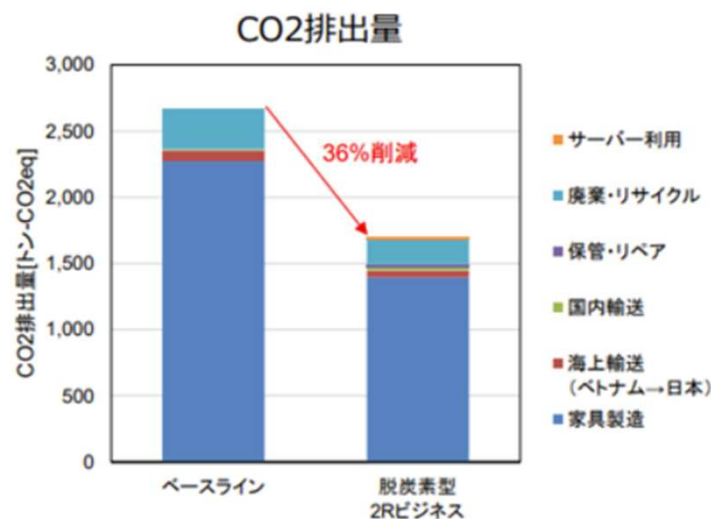
「循環型」としての特徴もあることから、環境負荷低減インパクトが大きい



CO2排出量
36%削減



廃棄物発生量
38%削減



出典:環境省「デジタル技術を活用した脱炭素型資源循環ビジネスの効果実証事業」
令和4年度デジタル技術を活用した脱炭素型2Rビジネス構築等促進に関する実証・検証委託業務 報告書

※ ベースライン:売切型事業、脱炭素型2Rビジネス:当社事業
<https://clas.style/company/news/119>

水平展開型の循環事業では四方良しの実現が必須

- 自由に我儘に使いたい
- とにかく安く使いたい
- たくさんの種類から選びたい
- 新しくてきれいなものがいい

買い手
(ユーザー)

売り手
(自社利益)

世間
(環境)

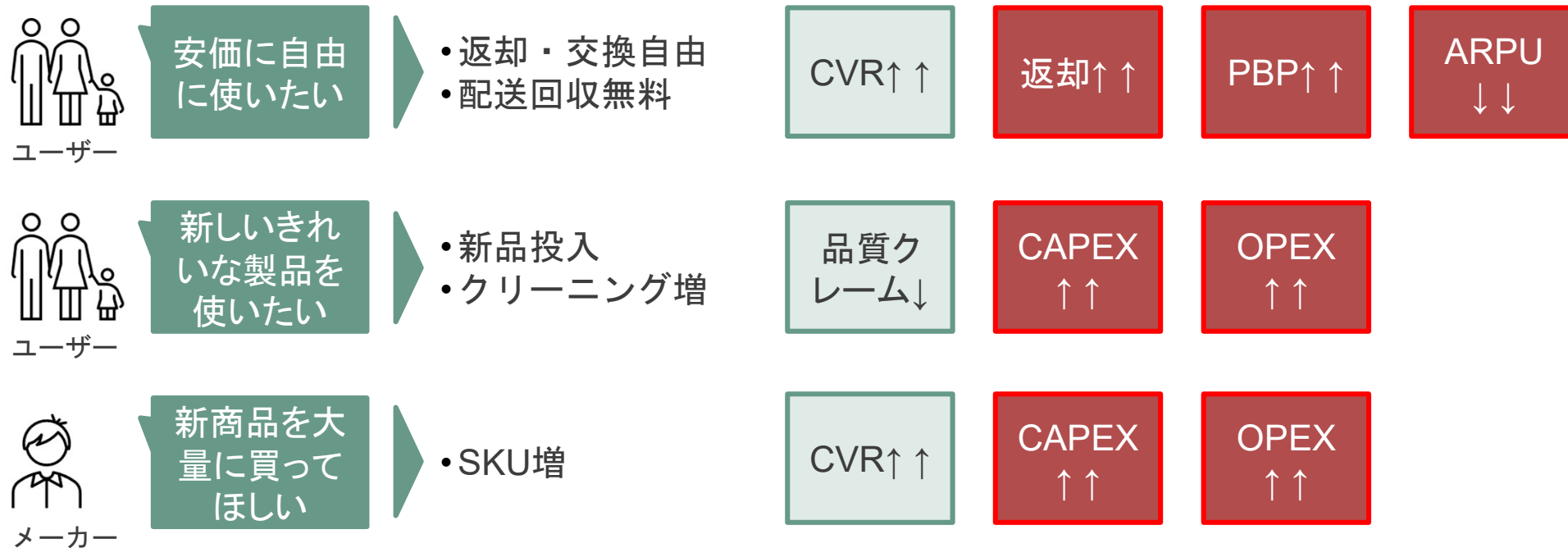
出し手
(サプライヤ)

- UXと収益構造を同時に良くしたい
- OPEX下げたい
- 在庫CAPEX下げたい

- グリーンウォッシングではない、本質的環境貢献

- 新商品を多く高粗利で売りたい
- 在庫の回転率を上げたい

四方良しには直線型事業とは異なるトレードオフの解消が必須



投融资をお願いした時に言われたこと

- ビジネスモデル的に絶対に儲からない
- このサービスを使いたいユーザーは極めて少ないニッチな市場
- 製品が循環に耐えないし、ユーザーも抵抗感がある
- 投資が大きすぎて成長しきれない

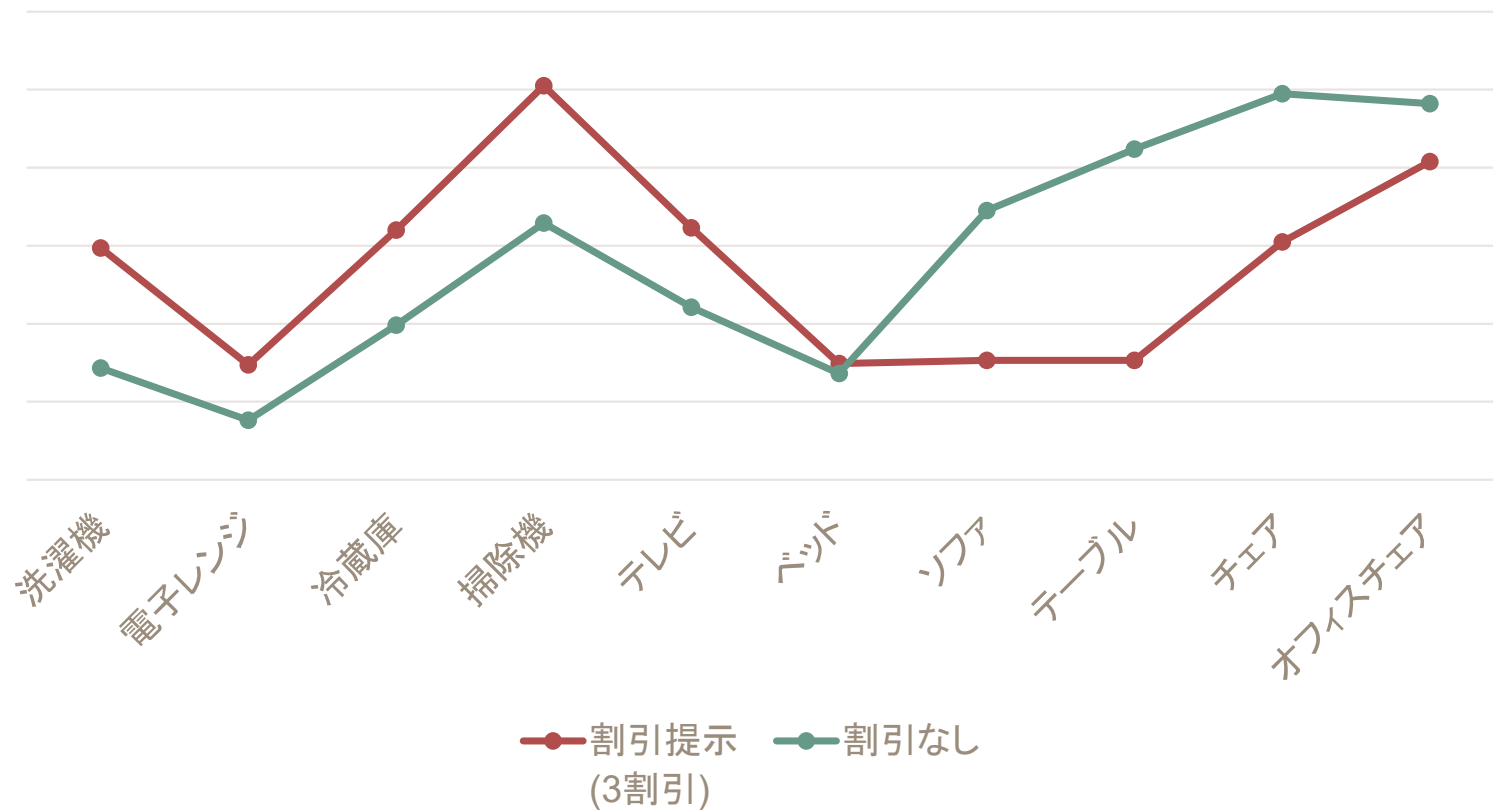
トレードオフの解消のためには

1. 顧客、投資家、サプライヤー等 外部の言葉を信じ過ぎない
(鵜呑みにしない)
2. その上でトレードオフを解消する特異点を発見する
3. 一定のデータも参照しつつ「実験屋」的アプローチを繰り返す
4. ベースとなるオペレーションエクセレンスは磨き込む

カテゴリーによって価格変化に対する反応度は大きく異なる

「高い方が注文される」こともあり得る

割引提示有無によるカテゴリーページからの購入率比較



CLASはサーキュラーDX&フィンテックを提供する企業

耐久消費財を最適運用するため強固な
**DXインフラと
オペレーションエクセレンス**

豊富な**循環在庫資産群**の形成

プロダクトミックスに対して
適切なファイナンスを付与

顧客
UXの進化とスケール

自社
より良いエコノミクスの実現

社会
環境負荷の低減

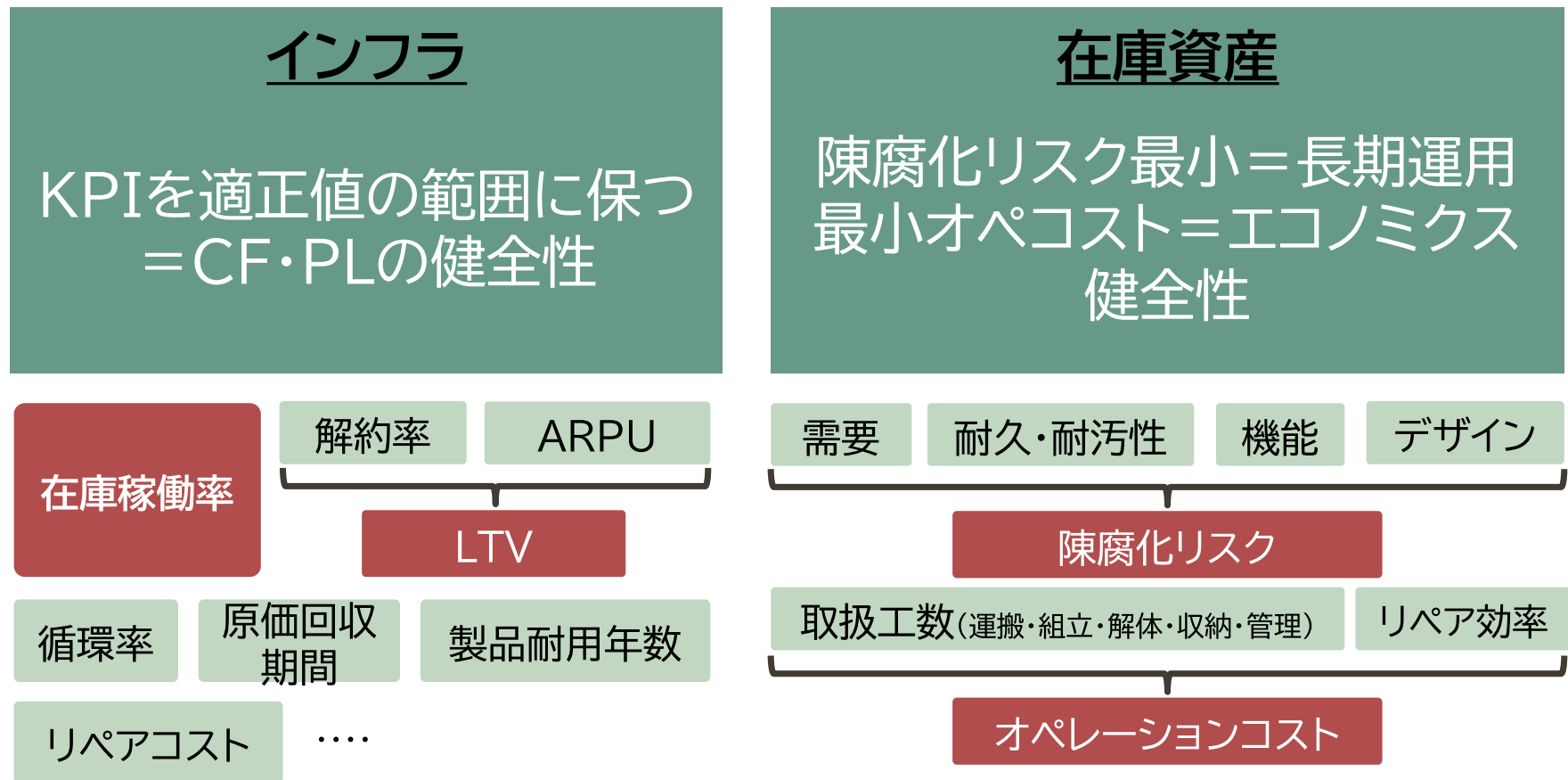
①インフラが進化

②資産規模が拡大

③資産運用の高度化、
UX向上

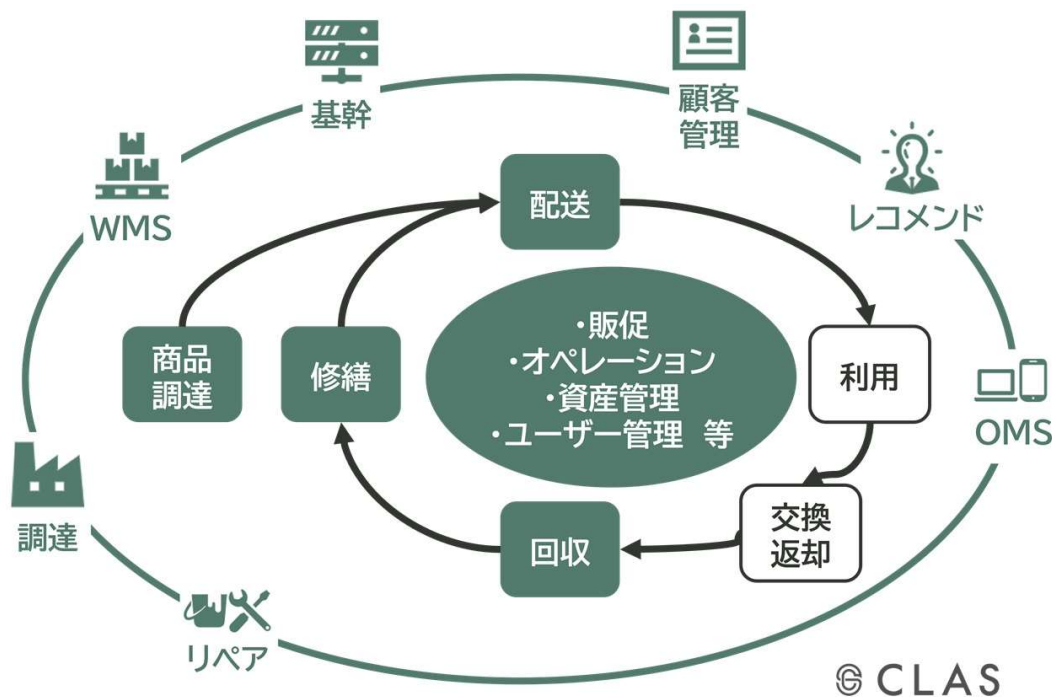
PaaS事業は利益確保した上でのスケールは極めて高難易度

以下の要件を充足させないと「儲からない」「スケールしない」

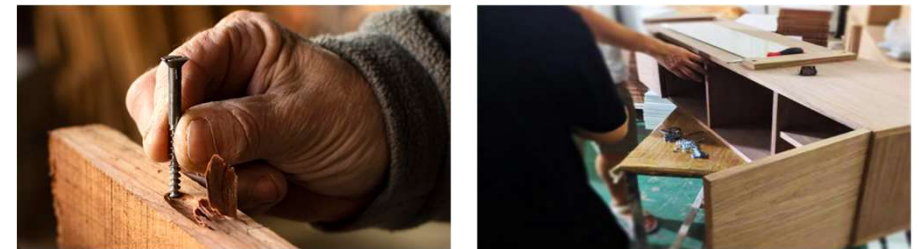


循環事業をDXしトレードオフを解消

フルスクラッチの強固なシステムに加え、カイゼンを積み重ねた
オペレーションインフラも内製化



DXによる徹底したKPI管理と効率性



Before

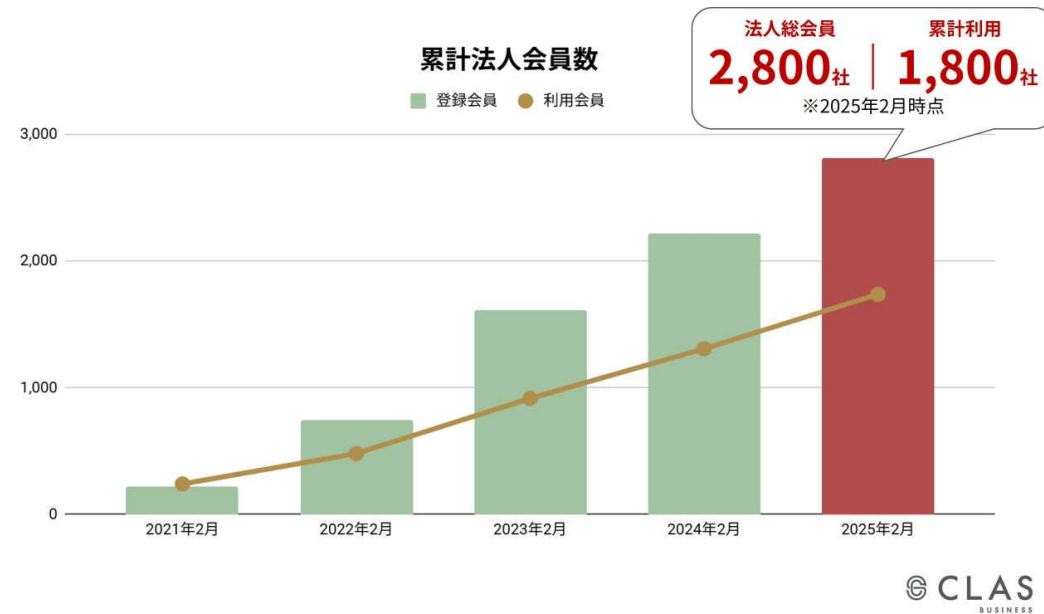
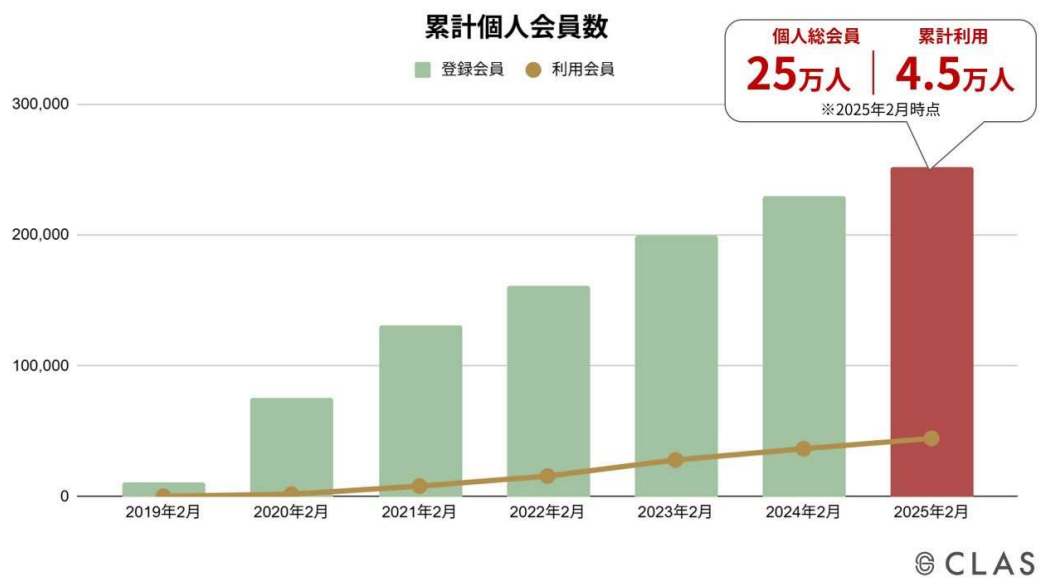
After



地道なオペレーションの「カイゼン」

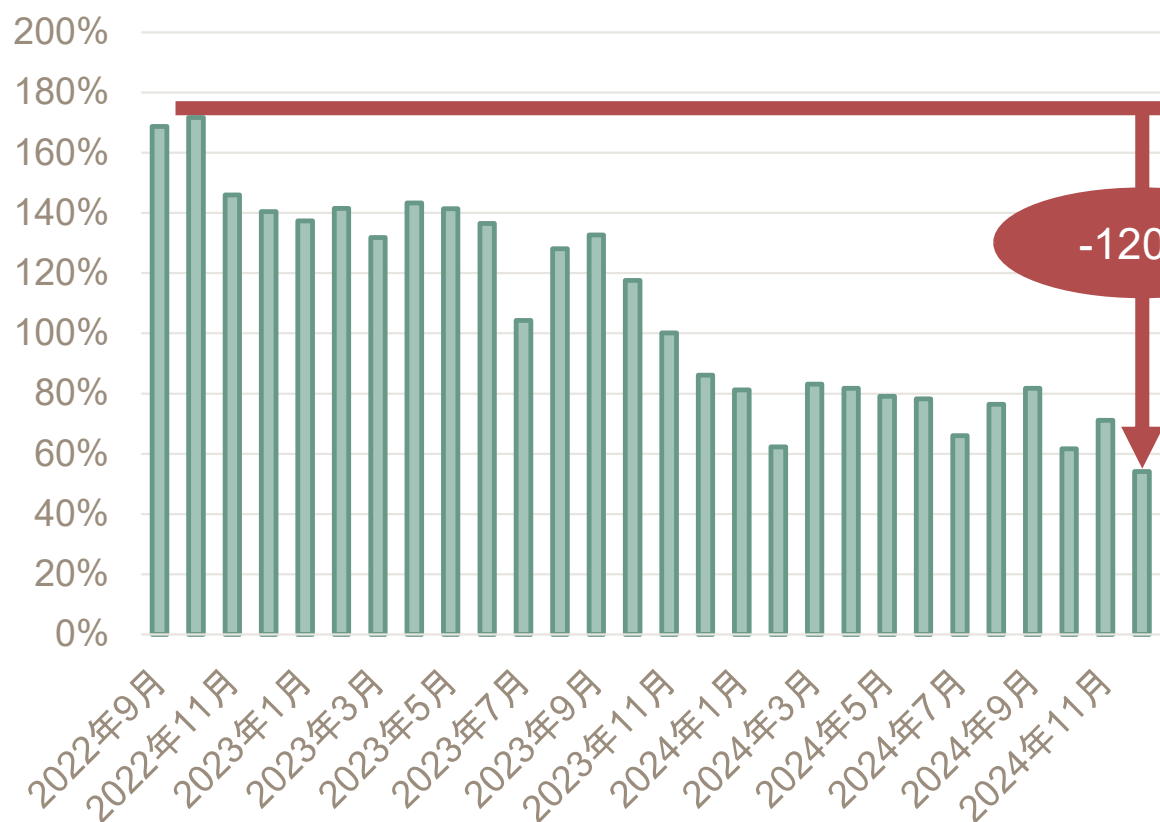
累計利用者・社数は増加を続ける

累計利用 個人**4.5万人**、法人**1,800社** (2025年2月時点)



販管費率はピーク時の1/3以下に低減

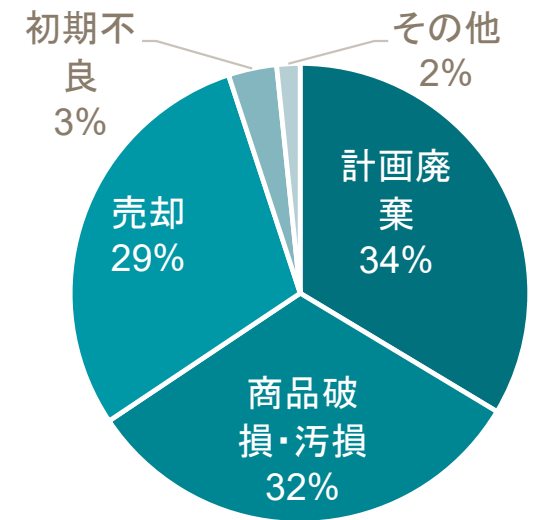
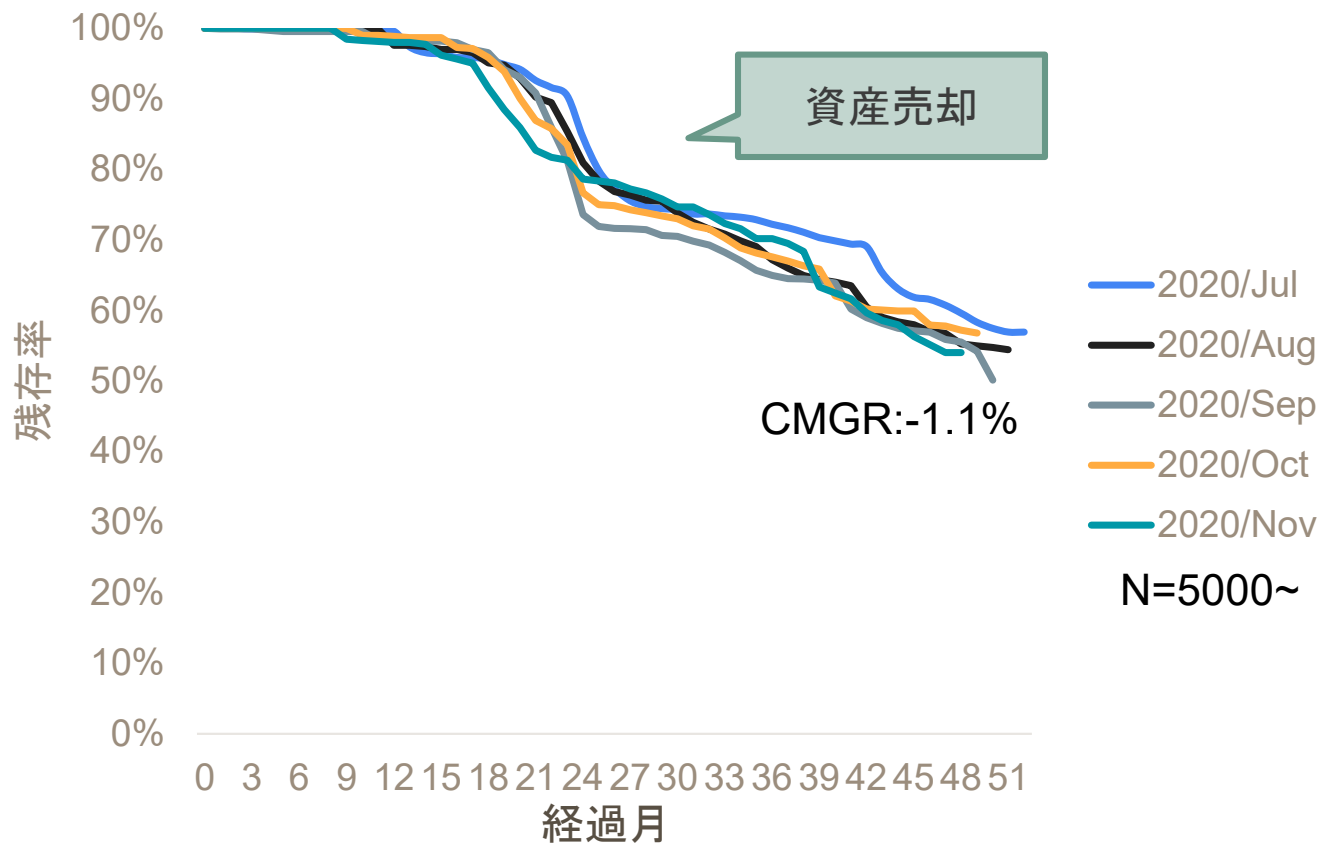
販管費率（対売上）推移



- オペレーション効率化。工数50%強削減
- 返却率10%→4%
- オーガニック流入500%成長
- 配送単価 3割減
- 開発ROI100%増 etc.

取得資産の残存率

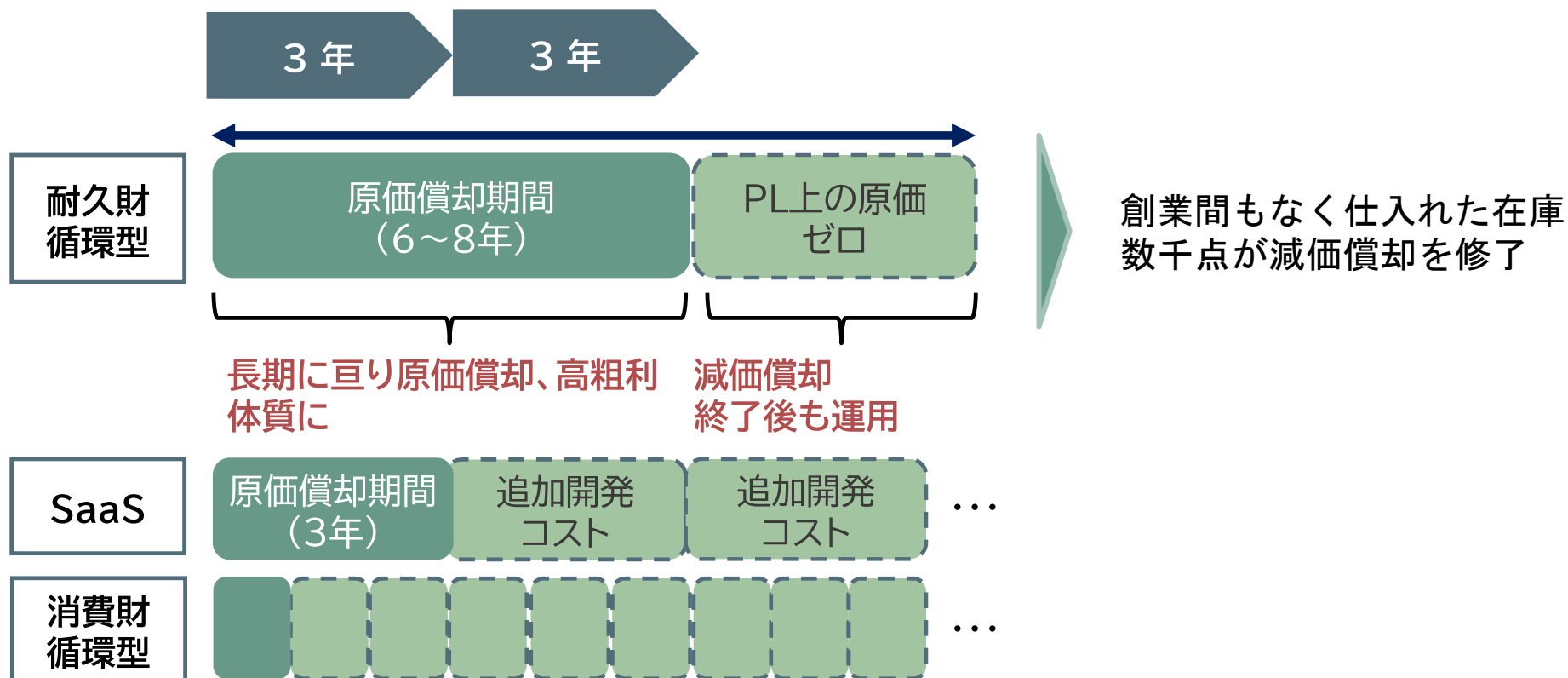
資産の売却や計画廃棄 等の破損以外の要因も含めて、資産の減衰は1.1%＝平均すると8～9年の在庫運用が可能



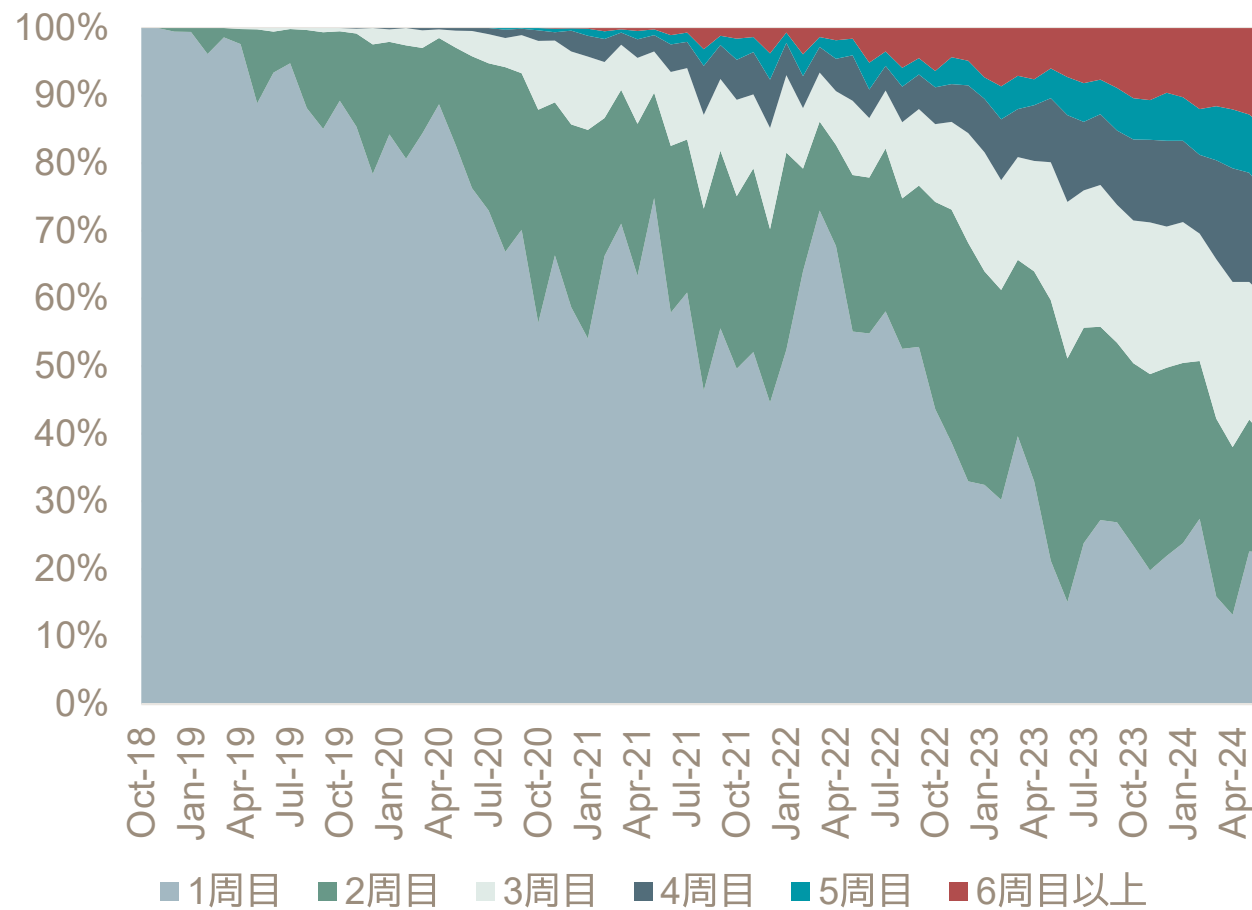
オペ効率や耐久性の悪い製品を計画的に廃棄・売却。
循環適合性高い資産群の形成

資産の長期運用で粗利率が向上し続ける仕組み

計上された資産は長期に亘り原価償却。更に減価償却が完了した在庫の運用で原価インパクトは最小に



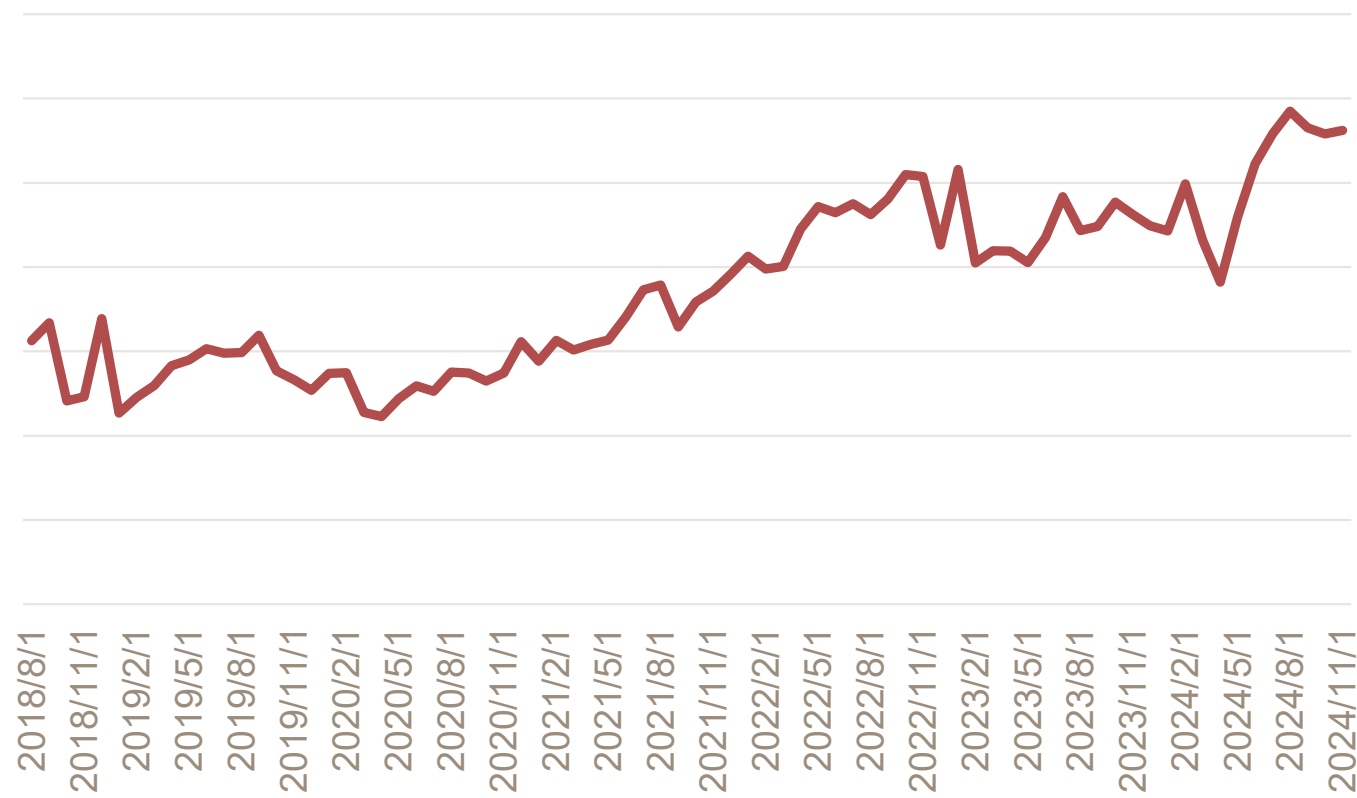
受注に対しての循環品割合(循環率)は上がり続ける



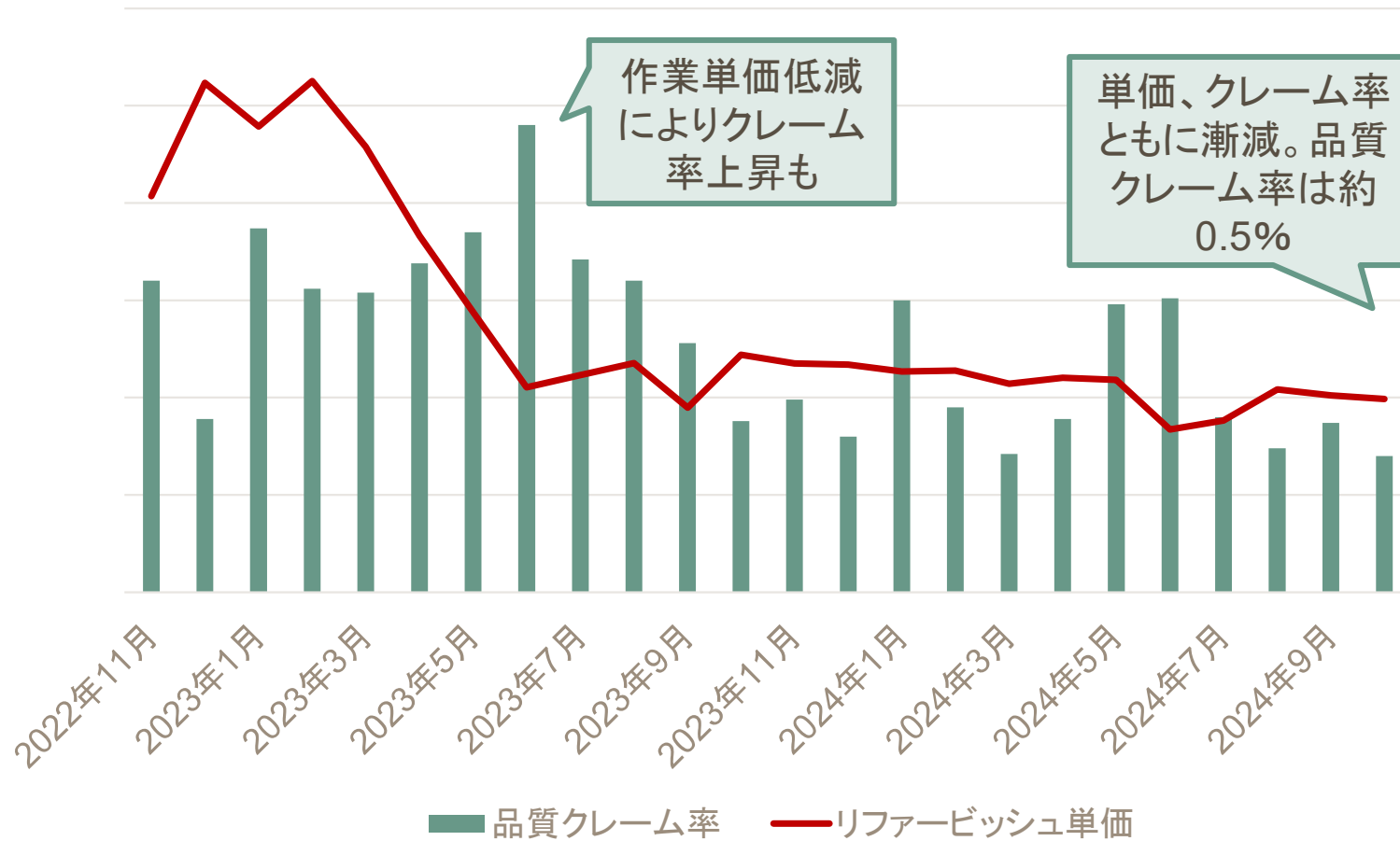
- レコメンドロジック
- 資産群の最適化
- リペア優先ロジック
- 仕入れ数量決定ロジック
- リペア効率化

カテゴリー毎に許される上限の価格付けを探りARPU向上

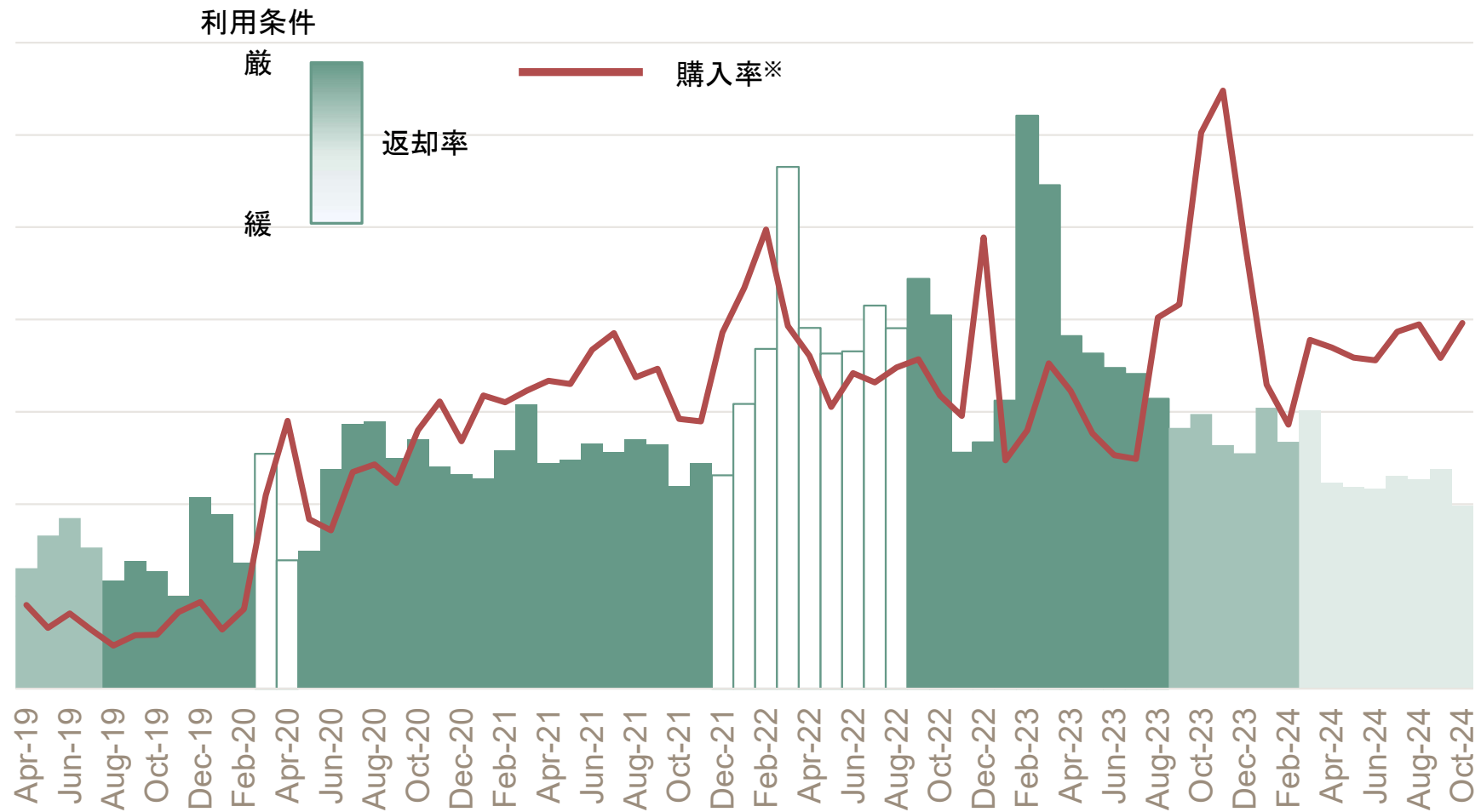
アイテム単価推移



オペレーションエクセレンスも随所で上げ続ける必要



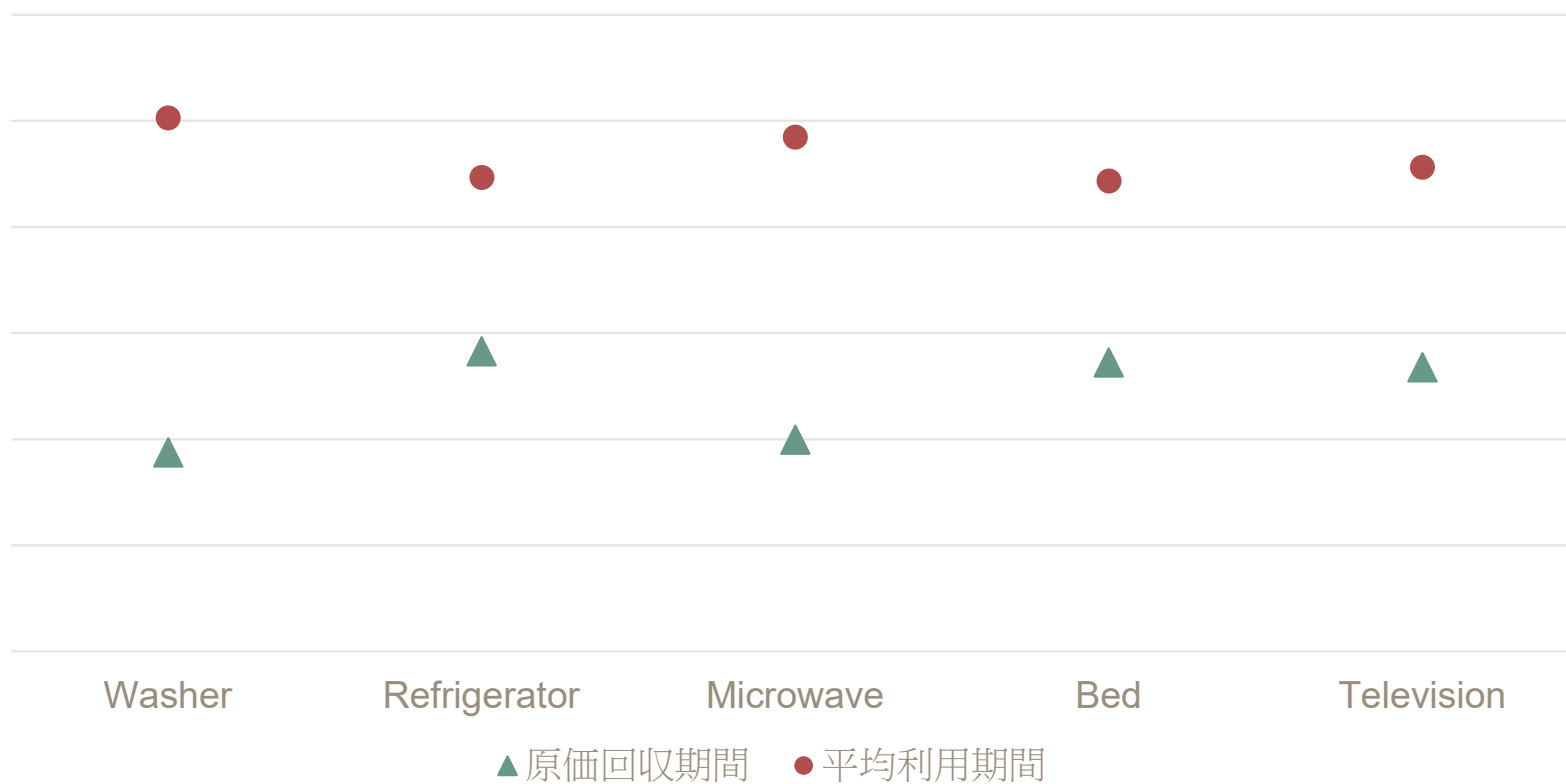
購入率は高位安定しつつ、返却率を抑えられる利用条件を探る



※：購入目的ではないファネルからのトラフィックは除外して算定

主要なカテゴリーの原価回収と平均利用期間のスプレッド

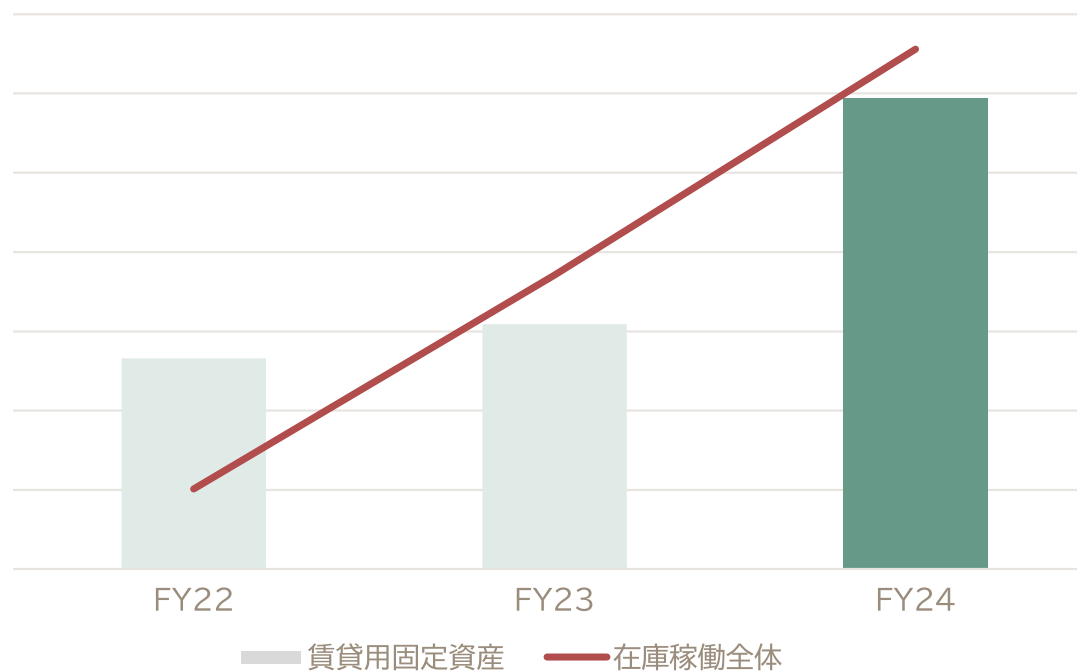
前述のカテゴリーはいずれも平均利用期間がPBPの倍程度



賃貸用固定資産の積み上がりとその収益性

売上成長に最も影響度が高い固定資産規模、稼働率ともに需要旺盛なことから向上し続ける。

賃貸用固定資産推移と稼働率



※配送組立費やリペアコストは顧客転嫁できていることから、当該算定からは除外

 CLAS

“暮らす”を自由に、軽やかに

