

古着屋の仕組み

西村セミナー 3年 安達祐宇

古着とは？

- 簡単に言うと海外から輸入された使い古しの衣料
- 古着には2種類ある。
- ①USED品

いわゆるブランド古着といわれる物で当時では高くて手に入りづらかったブランド物が安価で買える。

- ②古い時代の物

これはヴィンテージ古着のことです。ヴィンテージ古着とは、その名の通り数十年前に着られた装飾品のことを指します。

古着が好きになったきっかけ

- 映画、音楽など他の文化の影響
- 周りの人間の影響
- Instagramを始めとするSNSの普及

古着の魅力

- ①なんてったって安い！

たとえばラルフローレンのシャツ。これは新品で買うとだいたい15000円くらいになります。これが古着だとだいたい4分の1程度の値段で手に入れることができます。

- ②全てが一点物

古着好きの心を捉えて離さない魅力として、1点ものであるという点が挙げられます。元々がアメリカやヨーロッパで大昔に切られていた物であるため、現在は市場に流通していない物がほとんどです。なので街中で服がかぶっちゃった！何て心配もありません

古着の流通の仕組み

- 海外の古着流通マーケットでの買い付け。

欧米の回収業者がラグと呼ばれる仕分け業者（大きなランドリー工場なようなところ）に販売しそこでグレード分けがされます。多くの古着屋のバイヤーはそういったラグに買い付けに行くのだ。

- 一般のお客からの買取

一般のお客さんが着なくなった服を売ってもらうという物。わざわざ買い付けに行かなくても住むという利点があるがその反面みんなが欲しがるようなレアものがなかなか手に入らないというデメリットもある。

古着ビジネスの魅力

- 買い付け、販売を一人で担える

買い付けから値付け、販売まで全部ひとりで担えるので、人件費がかからない。

- 備品にお金がかからない

レジスターやパソコン、電話、空調、POPなど他の業種の開店にともなう準備にくらべて用意する備品が少ない。古着屋の開業資金はだいたい500万円ほど。たとえばラーメン屋だと1から開業するとなると1000万円ほどになる。

古着ビジネスの注意点

○ 目利きが命

古着屋は同じ服を10円にでも1000円にでも根付けできてしまうのでそれぞれの古着の正しい価値を判定できる目が重要になってくる。お客様のニーズとその服の価値を天秤にかけ最適な値段を決定することがリピーターを増やすことにつながる。

○ 人脈が全て

古着は人から人の手へと渡る物なのでその間に信頼関係がないと成り立たない。いい関係、より多い人脈をつくることで良い商品を入荷できより多くの顧客ゲットにつながる。

まとめ

- 古着屋はたの業種に比べ開業しやすい。
- 仕入れから販売まですべてをひとりで担うので正しい判断、価値観を有することが重要。
- 経営面にも触れることでいろいろな店を回っていろんな商品を見てそれぞれの店の個性を比べてみたいと思った。

出典

- http://dwks.cocolog-nifty.com/fashion_column/2005/04/post_3.html
- <http://furugi-kaigyou.fullcontinue.com>
- <http://takuken.chibatown-info.biz/2015/10/14/>