

# 大手チェーンが急拡大中 新・古着戦争の行方

買取金額

20% UP



今、古着店が熱い。個人店を中心だった世界に、大手中古品店や大手アパレル、地方発の新興チェーンなど、多様な企業が続々と店舗網を拡大中。業界の激変は、消費者にとってどんな意味を持つのか。



## “小さすぎた”市場に、多様な業種が続々参入

将来的性に目を付け、トレジャー・ファクトリーは古着専門店の展開を加速。ゲオやブックオフは、古着の売り場を備えた店舗を増やしている。ハイブはドンドンのFC化でスピード出店中。紳士服の青山商事はゲオ傘下のセカンドストリートと、コナカはハイブとFC契約を締結。複数の業界が入り乱れての覇権争いが続く。



## アパレル市場 8兆円程度

古着市場  
2000億円

アパレル市場の規模は2000年の9.6兆円から減少が続くが、2010年も6.8兆~8.5兆円の見込みで巨大。一方、中古衣料市場は2000億円程度と目されており、新品市場に比べて小さい

(注) 野村総合研究所のデータおよび、経済産業省「商業統計」より

4月に東京・下北沢に出店した新興古着チェーン「ドンドンダウン・オン・エインズディー」(以下ドンドン)。店内で目を引くのは、カラフルな「今週の値段表」だ。商品には値札がなく、ブレード、ニンジンなど、果物や野菜のイラストタグが付いている。客はタグと値段表を照らし合わせて現在の価格を知るのだが、これが毎週水曜に100円ずつ値下がりするのだ。

先週4000円だったニンジンの商品は、今週は3000円になり、売れ残れば最後は100円になる。とはいっても、古着は一点もの。今買うべきか? 次の水曜日まで待つか? このゲーム性が受け、ドンドンの売り上げは順調に拡大している。青森県に1号店を開いたのは05年だが、現在は全国に40店を展開。「オープン以来3年間、毎週水曜日にやってくる常連もいる」(運営会社のハイブ)という人気。今年は都区内で初となる下北沢店に続き、首都圏への出店を加速する。

### 「家庭には古着があふれている」

アパレル業界の不振が続くなが、消費者の節約志向やエコ意識の高まりを追いかけて、古着市場が活気づいている。90年代半ばにも米国のビンテージ古着を中心とした古着ブームがあつたが、今回のブームは当時とは異なる。90年代の中心プレイヤーが、小規模な個人店だったのにに対し、今回は中古ソフトを扱うゲオ、古書店のブックオフコーカボレーシヨン、総合リサイクルのトレジャーファクトリーなどの大手が入り乱れて参入し、チェーン展開を図る。

「アパレル市場が8兆円以上といわれるなかで、その二次流通である古着市場はせいぜい2000億円程度」(ゲオ傘下で「ジャンブル・ストア」(以下ジャンブル)を展開するセカンドストリート)。拡大余地の大きな市場で、いち早く霸権を握ることが各社の狙いだ。店舗展開で先頭を走るゲオは、来年3月までにジャンブルを現在の2倍近い200店まで拡大するほか、レンタル・ソフト販売の「ゲオショッピング」にも古着コーナーを続々と展開予定だ。

現在の古着市場は、高級ブランドを中心の店から「3着で1000円」など安さが売りの店までさまざま。そのなかで勢いのあるチェーンを見ると、主に2種類に分かれる。前述のドンドンは、安さと手軽さを最優先する、いわば「激安ファスト古着」。一方のジャンブルや、トレジャーファクトリーが展開する「トレジャーファクトリースタイル」(以下トレジャーファクトリー)などは、昔ながらの古着文化を尊重する、いわば「古着があふれているはず」とある業界関係者。つまり、今回のブームは、行き場を失った家庭内在庫を市場に環流させるインフラづくりといった意味合いもあるわけだ。

しかも、潜在的な市場規模は巨大。「アパレル市場が8兆円以上といわれるなかで、その二次流通である古着市場はせいぜい2000億円程度」(ゲオ傘下で「ジャンブル・ストア」(以下ジャンブル)を展開するセカンドストリート)。拡大余地の大きな市場で、いち早く霸権を握ることが各社の狙いだ。店舗展開で先頭を走るゲオは、来年3月までにジャンブルを現在の2倍近い200店まで拡大するほか、レンタル・ソフト販売の「ゲオショッピング」にも古着コーナーを続々と展開予定だ。

現在の古着市場は、高級ブランドを中心の店から「3着で1000円」など安さが売りの店までさまざま。そのなかで勢いのあるチェーンを見ると、主に2種類に分かれる。前述のドンドンは、安さと手軽さを最優先する、いわば「激安ファスト古着」。一方のジャンブルや、トレジャーファクトリーが展開する「トレジャーファクトリースタイ

## どう使い分ける？ 2種類の新興チェーン

# ライト日利き古着



### ジャンブル・ストア

ゲオ傘下のセカンドストリートによる古着専門店。ハイブランドも109ブランドもそろう。客単価は2500～3000円。写真は鴻巣店

115店 → 来年3月に200店



期間限定で、指定ブランドを通常より高く買い取ることも



①安さ一辺倒でなく、しゃれたコーディネートも提案

### ドンドンダウン オン ウェンズデイ

ハイブ(岩手県盛岡市)が運営。「毎週水曜に価格を下げる」という独自システムで急成長。客単価は1500～2000円。写真は下北沢店

40店 → 来年3月に60店以上

ブランドの価値に合う査定を一点一点行うことが売り。ニーズの高い流行中の服ほど高値が付く。セレクトショップのような店づくりで、安いものを探すというより、コーディネートの1アイテムを探す目的で使える。

# VS

流行遅れでもノーブランドでも季節外れでも、必ず買い取るのが売りのドンドン。突き返される心配がないので、安心して持ち込め。買うなら値下げをする水曜日が狙い目。前日に下見をし、開店前から並ぶ人も多い。

# 激安ファスト古着

**トレジャーファクトリー** 広々とした店内には国内外の人気ブランドが並ぶスタイル  
総合リサイクルのトレジャー・ファクトリーの古着専門店。20代から40～50代まで品ぞろえが幅広い。客単価は約4000円。写真は立川店

5店 → 来年3月に9店



一部ブランド品以外は「1kg当たりいくら」で買い取れる。査定の基準や金額は店により異なる

**シーズン終盤のセールならさらに安く**  
買うなら 週末や休日に買い取りが集中する店が多いので、掘り出し物を狙うなら休み明け。シーズン終盤のセールはさらに安くなる



②スーツ、シャツ、ネクタイなどのビジネスアイテムもそろう

**洗濯は必須。新作はシーズン中に売る**  
売るなら 洗濯やアイロンをしてきれいな状態で持ち込む。小さくたたむとシワで評価がダウン。新作はシーズン中なら高値が付く



### ■ドンドンダウンでの買い取り価格

ブランド商品・買い取り強化商品 …… 一点ずつ査定

人気のあるアイテム …… 500円/kg

人気はあるが季節外れのアイテム …… 50円/kg

売れ行きが悪そうなアイテム …… 10円/kg

注)下北沢店の場合。月曜、木曜は買い取り価格が1.5倍

### 段階の下がる水曜の朝に一番乗り

火曜の閉店間際に下見をし、値段の下がる水曜の朝に一番乗り。狙い目は、品数の豊富なシーズンの立ち上がり

### 活用の極意

### 月・木曜なら買い取り価格が1.5倍

通常の1.5倍で買い取る月・木曜を狙う。季節内なら500円/kgのものも季節を外すと50円/kgに。手放すなら季節中がいい

### 活用の極意

### 売るなら

らの古着店の強みを生かしつつ敷居を下が、「ライト日利き古着」というべき業態だ。

どちらも、仕入れの8～9割は、個人からの店舗への持ち込み。両者が大きく異なるのは買い取り方法だ。ドンドンが基本的に「1kg当たりいくら」で買い取るのに対して、トレジャーとジアンブルは、一点一点細かく査定を行う。取引事例を蓄積したデータベースを持ち、個々のアイテムが今いくらなら売れるのかを確認しながら査定するシステムが売りだ。持ち込む側にしてみれば、納得のいく査定をしてもらえることは大きなメリット。半面、値が付かなければ買い取ってもらえない。

これに対しても、ドンドンは持ち込まされたものは、売れそうもないものも含めてすべて買い取る。「買い取り品のどんな服でも買い取る」という姿勢を示すことが大切で、持ち込む客の抵抗感を下げる。買い取りは来店を促す絶好の機会」(ハイブ)。

今は新品の価格が安く、シーズン後半には5～7割引きのバーゲン価格で販売されることも珍しくない。新品アパレルと古着店との競争が激化しそうに思えるが、各社ともその心配はないと口をそろえる。「バーゲンの新品は誰も手に取らなかつた売れ残り。うちに並ぶのは、誰かが気に入つて定価で買った人気商品。おしゃれな人ほど古着を選ぶ」(トレジャー)。消費者が見れば、新たなセレクトショップが出現したようなものかもしれない。