

きょうから6月。衣替えに合わせて不要になった服の処分を考える人も多いだろうが、ただ捨てるのはもったいない。最近では特徴を持ったリサイクル店などが増え、上手に活用すれば思わぬ収入が得られる場合もある。上手な服の処分術を探ってみた。

「子供服から売り始めたが、最近では自分の服もリサイクル店に持ち込んでい

る」。東京都世田谷区に住む米須絹子さん(仮名、57歳)は話す。売れば家計の足しになるし、「もう着ない」とはいえ愛着がある服も多い。捨てるより、次の持ち主に渡せると思うと気持ちもスッキリする。古い服も買い取りを断られることは意外に少ない。

米須さんが使うリサイクル店「ウェイブ」を運営するアール・シー・ウェイブ(東京都世田谷区)は店に持参した品を査定して買い取るのが基本。都内や埼玉県内で1〜2週間前に予約が入れば、客の自宅まで買い取りに行くこともある。

店舗は都内2店のみだが、30年近く営業する老舗のノウハウで多様な服を買い取っている。荒井蓉子社長は「持ち主が『古くて売れない』と思って中古品としては十分に需要がある服はかなり多い」と語る。

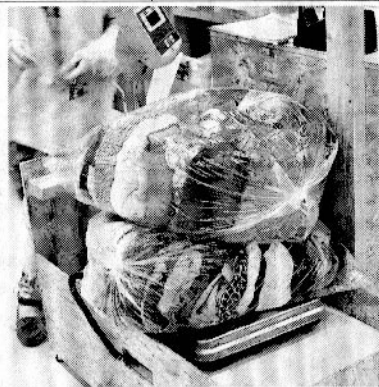
服のリサイクル、上手に活用

服のリサイクル方法あれこれ

販路	特徴	こんな人向き
① 地域密着型の小規模ショップ (例)ウェイブ	1枚ずつ査定が原則。自宅への出張買い取りや、自分で売値を決め販売は店に任せる「委託販売」に対応する場合も	持ち込む量が比較的少なく、1枚ずつ丁寧に売りたい
② 大手チェーン (例)ドンドンタウン オン ウェンズデイ	ブランド品は1枚ずつ査定、非ブランド品は量に応じ買い取り。曜日によって買い取り額が上乗せになるサービスも	持ち込む量が比較的多く、一気に処分したい
③ 大手小売店の下取りサービス (例)洋服の青山	新品に買い替えるときに使える割引券を発行。券は期限がある場合が多い	中古品を処分した後、新品に買い替えるつもり
④ インターネットオークション	専用サイトに登録し、入札形式で販売。商品の撮影、梱包、配送は自分するのが普通。出品料などがかかる場合も	自分で売値を決めたい。ネット売りに抵抗ない
⑤ フリーマーケット	開催予定を調べ出店。出店料がかかる場合が多い	自分で売値を決めたい。売る相手を確認したい。友達と一緒に売りたい

服のリサイクル店、使いこなすコツ5カ条

- ① 店の得意分野をみきわめる
得意な種類の服を持ち込むと査定が上がる例も
- ② 服はもちろん、包装にも注意
できるだけ洗濯を。ゴミ袋などで持ち込むと印象が悪くなる場合も
- ③ 持ち込む季節も意識して
夏に冬服など季節外れの品は査定が低くなる場合も
- ④ 古い服もあきらめずに1度、見せてみる
プロでないとはわからない値打ちを持つ服もある
- ⑤ 店員と積極的に話し情報収集
人気の服を聞いて、次に持ち込む服の参考に



1度に大量の服を売るのに便利なりサイクル店も増えている(ドンドンタウン オン ウェンズデイ)

店の特徴で使い分け

エーン展開の大手まで都心・郊外を問わず、店数は増えてきているという。

リサイクル店が多様化したため、利用者が使い分けの余地も広がった。例えば大量の服を処分するのに便利なタイプが増えている。東北や関東に60店以上あるチェーン「ドンドンタウン オン ウェンズデイ」で

はブランド服は1枚ごとに査定する一方、その他の服は1kg当たり10〜500円で「量り買い」する。

「持ち込む量にもよるが、すいていけば20〜30分程度で買い取りが終わる」と運営会社のドンドンアップ(盛岡市)では話す。ブランドではない服でも、流行遅れでなく、1kg500円の評価を受ければ、月曜と木曜は買い取り額が5割高くなるサービスもある。

船井総研の福本氏は「服の種類で店を使い分けのことも重要」と話す。落ち着いたデザインは熟年世代が多い店、若者が好む服は

若年層が多い店で高い査定額になる傾向がある。店を下見し、持ち込む予定の服と似た服が売り場に多い店を狙うのが一つの手法。査定額は「中古品の販売価格の2〜3割が目安」(福本氏)。妥協点は決めておいた方が買い取り交渉がスムーズになる。

新品を扱う店の一部では中古服を持ち込むと、新品の割引券を渡す下取りサー

ビスがある。紳士服店大手「洋服の青山」では、他社製品も含むスーツや礼服を持ち込むと1着につき2万円の割引券がもらえる。古い服を処分して新品を買おうなら、現金買い取りより得する場面もありそうだ。ただ、券を使えるのは3万円以上のスーツ・礼服を買う場合といった制約はある。

インターネットを使い慣れた人なら「オークションサイト」も選択肢だ。一般に必要な情報を登録し、自分で取引開始価格を決めて入札形式で販売する。「自宅まで利用でき、(リサイクルの)店を利用するより高値が期待できる場合もある」(ヤフー)。サイト利用料や落札者へ発送する梱包材の準備といった費用や手間はかかる場合が多い。

公園や公共施設のフリーマーケットを利用する場合も自分で売値を決められる一方、出店料が必要な場合が多い。初心者はいきなり1人で出店するより友人らと参加して費用を折半した方が無難といえそうだ。

いずれの処分法でもカギを握るのは実は情報伝達力。リサイクル店員と話が弾めば、何が高値で売れるかがわかるし、ネットオークションやフリマでも商品説明は重要だ。

福本氏は「コミュニケーションを楽しむと、結果的に手にお金も高くなりやすい」と話す。そんな感覚を持てれば、クローゼットの大掃除も楽しめるのかもしれない。(堀大介)

¥ ¥

¥ ¥