

# 7月 月一講座

- ① Re:che ニュース(報告 & ご案内)
- ② サステイナブル+ Re:cheが大切にしている「Re:seller」について
- ③ 夏CP戦略ワーク
- ④ チーム対抗 Re:cheコンテツクイズ



# ① Re:che ニュース(報告)

・リユース経済新聞  
YBAとの提携

・7チャレ  
7/18~24の7日間

・夏のリシュコレ  
7/22(月) 21:00~25(木) 21:00



2024.7.25(毎月10日、25日発行)

2024 7/25 (第588号)

リユース経済新聞 公式 SNS  
フォローで最新ニュースを見逃さない!

2024.7.25(毎月10日、25日発行) 〒134-8601 東京都中央区銀座6-12-15  
TEL: 03(6261)0100 受付: 03(6261)0101  
発行所: 株式会社リユース経済新聞社  
発行人: 加藤元次郎 (毎月25日発行) 年額定価14,300円(税込、送料込み)

**古物市場、主婦も参加する時代**  
物販スクール生徒らの学ぶ場

**古物市場に学ぶ**  
YBAグループが運営する古物市場の下落相場。Merone創設者の目撃が女性たちを魅了し、主婦層も参加する時代が到来している。物販スクールでは、主婦層の参加を促すための取り組みが行われている。

**いつかはヴィトンのバイヤーに**  
昨年よりYBAアパレル大会の入札に参加する新米さん。ファッション界のバイヤーを目指している。いつかヴィトンを手に入れるように市場の商品を見て学びたい。現在、取り扱う商品のおよそ8割が販売単価3000円~8000円程度のアパレルだという。ここに高単価ブランドを組み合わせることで、回転と売上高を両立する。

**リユース事業で普段の生活にゆとりを**  
普段は主婦という田中さん。自由に使えるお金を増やすべく、数百円のアクセサリーを販売し、月8000円~2万円ほどを売り上げていた。古物市場でブランド品の仕入れを手がけるようになったところ、月の売上は約18万円に達した。「売上の多くを仕入れに回してあり、ものすごくお金を稼げている自覚はないが、年末商戦に向けてブランドの在庫を減らし、余裕資金のある生活を築けるようになりたい」と話す。

**老後を楽しむためのスキルを**  
娘さんは子育てしながら、早日は保険営業、土日は物販をこなす。ブランド相場を身につけるため古物市場に足を運ぶ。普段の物販では、ブランド品と並行してアパレルをリユースもよく出品。低単価品で回転を速くしつつ、グッズ等のブランドを販売して売り上げを稼ぐ。「今のうちから手に職をつけることで、ゆとりのある老後を目指したいです」

森川みこ氏  
「売上が伸びたことで、これまで以上に市場で活躍する機会が増え、市場の動向や商品の価値について学ぶことができた。特に、高単価商品の取り扱いには、市場の動向や商品の価値について学ぶことができた。特に、高単価商品の取り扱いには、市場の動向や商品の価値について学ぶことができた。」



## ① Re:che ニュース(ご案内)

- ・10月くみこさん出版予定
- ・もりくみ AIチャット
- ・JITAN の進捗
- ・在宅物販スクール Re:cheから  
「在宅型サステナ物販スクール Re:che」へ



## ② サステイナブル+ Re:cheが 大切にしている「Re:seller」について

### 在宅型サステナ物販スクール Re:cheへ

～持続可能な在宅ワークモデル～

◎リユースによる廃棄物の削減と新たな価値創造

◎経済的自立そしてウェルビーイングを実現

※生徒数は2024年7月時点で1,500名を超え、教育機関だけではなく、リユースを通じて持続可能な物流と教育の未来を目指しています。





働きたい女性  
の課題

メーカー  
の課題

物販業界  
の課題

上記の全ての問題を解決するのが  
Re:cheのビジネスモデルです！





# 在宅ワークで女性が 企業の廃棄品を再利用し 収益を得ながら 社会貢献する 胸を張れる物販活動

上記の全ての問題を解決するのが  
Re:cheのビジネスモデルです！





# Re:sellerという売り手の在り方の啓蒙活動

① 不要品を安く譲り無駄を無くす

② 廃棄予定のお品を販売し、無駄を無くす



# 何の数字かわかりますか？

- ・アウター 2167g
- ・ワンピース 1096g
- ・トップス 483g
- ・ボトムス 644g
- ・バッグ 728g
- ・シューズ 1275g



# 何の数字かわかりますか？

・アウター 2167g

・トップス 483g

・ボトムス 644g

・BAG 728g

・シューズ 1275g

1枚焼却するときに出る  
CO2排出量です



1本の針葉樹が年間に吸収するCO2量は約14kg(14,000g)

これはトップス約30枚が焼却された際に排出されるCO2排出量と同じ

(スマセルHP参考)



次に必要なヒトへお品を譲ることで

**Co2排出量削減** に貢献

**温暖化ストップ** へ繋がります



# 8月から始まる 🌻夏のキャンペーン🌻

ここで皆さんがお品を循環させると  
どのくらいのCO<sub>2</sub>が削減されると思いますか？





## 「BOOKOFF」 1パックを売り切ると...

### パック内容

内容：衣類/服飾/ジュエリーアソートセット37点  
アパレル(低)(高)×32点  
ジュエリー×5点(1袋に3点同梱の場合)

約24.5Kg  
Co2排出量削減に貢献

アパレル(低)補足：靴・服飾品混合



アパレル(高)補足：靴・服飾品混合



ジュエリー補足：1点→※複数点セットあり



HIROTA

# 「Hirota Shops」 1パックを売り切ると・・・

## パック内容

例) MBオールシーズン  
大きいサイズ レディース  
トップス・ボトムス22点

約11.6Kg  
Co2排出量削減に貢献



YBA

# 「YBAブランド卸」 仕入れ品を売り切ると...

内容

例) バッグ10点  
ワンピース10点



約18.2Kg  
Co2排出量削減に貢献



キャンペーン 50名参加。期間中お一人で  
BOOKOFF1パック + Hirota Shops1パック + YBA10品  
を販売できたら・・・

(50名X36.1 kg=1,805Kg)

約2.8t

Co2排出量削減に貢献



## CO2 1トン・1キロ削減ってどのくらい？

身近な暮らしで使われているエネルギーに置き換えてみます！

1トン＝1世帯における半年間の電力消費量

1キロ＝レジ袋を約30袋廃棄の排出量

※1回断ることによって、約33gのCO2が削減

**普段の生活からも一人一人が消費行動に責任を持ち  
環境に良い影響を与えられるよう心がけていきましょう。**



## ブランドが取り組む SDGsの事例

**STELLA McCARTNEY (ステラマッカートニー)**  
持続可能なファッションのパイオニア  
バッグやシューズには、オリジナルの合成皮革を使用

**LOUIS VUITTON (ルイ・ヴィトン)**  
エコデザイン(環境配慮設計)製品を提供  
再利用の素材を取り入れることでサプライチェーンを最適化

**UNIQLO (ユニクロ)**  
リユース検定にもある3 Rのうち  
リユースとリサイクルを取り入れている



## ブランドが取り組む SDGsの事例

### 1. STELLA McCARTNEY (ステラマッカートニー)

#### ■持続可能なファッションのパイオニア

リアルレザーやリアルファーを使用しないヴィーガンブランドとして広く認知。

#### ■バッグやシューズには、オリジナルの合成皮革を使用

#### ■近年は、キノコ由来の代替レザー「MYLO(マイロ)™」を導入したアイテムを発表



参考:STELLA McCARTNEYブランドHP

THE NIKKEI MAGAZINE『持続可能なファッションのパイオニア。ステラマッカートニーが描く未来図』

## ブランドが取り組む SDGsの事例

### 3.LOUIS VUITTON(ルイ・ヴィトン)

#### ■エコデザイン(環境配慮設計)製品を提供

- ◎原材料使用量の削減
- ◎充実したクライアントケア & リペアサービスの展開

将来的に修理が必要となる可能性がある部分は余剰素材をストック  
⇒新たな原材料を調達せずとも製品のリペアが可能！

#### ■再利用の素材を取り入れることでサプライチェーンを最適化

2019年発売のユニセックススニーカー「チャーリー」  
90%はリサイクル・バイオ素材で作られており、これ以降にリサイクル素材の使用が活発に。

参考:LOUIS VUITTONブランドHP『循環による創造力への取組み』

SDGs MAGAZINE『Louis VuittonがSDGsに特化したスニーカーを発売！変わりゆくファッション業界の在り方とは。』



## ブランドが取り組む SDGsの事例

### 5.UNIQLO(ユニクロ)

#### ■RE.UNIQLO STUDIO

～服の持つあらゆる可能性を引き出しながら、未来にとってポジティブなことを次々と実現～

#### ◎REUSE

もう着なくなった服を回収して、服を本当に必要とする地域の方々へ寄贈。

#### ◎RECYCLE

着られなくなった服を回収し、新しい服の原料やエネルギー源、資材として活用。

#### ◎REPAIR

愛着のある服をいつまでも大切に着ていただくために、傷んだ箇所を丁寧に修理。

#### ◎REMAKE

お手持ちのユニクロを新しいアイテムに作り替えたり、自分好みにカスタマイズ。



# ③ 夏キャンペーン 攻略ワーク



まもなく  
暑い、熱い、アツい、  
夏のキャンペーンが  
始まりま——す 🔥 🔥



# 1. 夏のキャンペーンとは

## ■ 期間

2024年8月1日～8月31日（1か月間）

## ■ Re:cheで開催している一大イベント

- ・売上額、利益額、利益率、販売個数を競う
- ・参加者のスキル向上
- ・結果を出している Re:che生は、ほぼ全員参加 😊



# 賞品の一例



## 2. キャンペーンの商品の目標を考えよう！

- 目標利益額
- 必要な在庫額
- 販売率
- 一日必要な出品数
- 現在の在庫額



### 3. グループでシェアタイム

- ひとり1分以内でシェア

- グループの“代表者”決め  
(1名)



## 4. ワーク概要

### ■「利益・万円のためのロードマップ」を作ろう

参考仕入れ)

#### ①BOOKOFFパック

通常月3回販売:事前予約制  
直近の販売日(8/21.8/28)

#### ②YBA市場(8/8)

古物商取得が必須



## 5. 代表者の攻略方法を考える

- 代表者は、目標利益、デイリースケジュール、在庫情報などを共有する
- グループで攻略法を考える
  - ① 行動目標 ② 販売戦略 ③ 仕入れ計画
- 15分後、1グループ2分程度で発表♪



# フィードバックタイム



## 7. 講師の戦略は？ ～康世さん～

### ■ 行動目標

- ・出品数10品
- ・2時間/日 程度 作業効率化して数をこなす！

### ■ 販売戦略

- ・一軍二軍をしっかりと切り分ける→二軍は捌く
- ・一軍の予想売価、最低売価でバックペイまでを予測し調整

### ■ 仕入れ計画

- ・1か月に3パックはコンスタントに仕入れる
- ※ 利益もだが、スピード感もってスキル研鑽



## 7. 講師の戦略は？ ～智香子さん～

### ■ 行動目標

- ・出品数9～12品
- ・写真なければ多くて4時間/日ほど(※キャンペーン時)

### ■ 販売戦略

- ・2,000～5,000円のアパレル×YBAのブランドを混ぜて販売
- ・ブランディングに配慮した魅せ方
- ・季節感を先取りして秋物を並べる
- ・反応を見ながら戦略的にSALE販売する

### ■ 仕入れ計画

- ・落札しやすい小物類、薄手アパレル、秋物中心を狙う
- ・8/8のYBAで最低20万仕入れ→20万以上利益の想定
- ・回転商品として5万円ほど仕入れる



# ④ チーム対抗★ コンテンツクイズ



① アパレルを撮影する際、  
写真サイズはどのサイズが  
良いでしょうか？



# 答え スクエアサイズ



② 商品を出品した後に、  
一番初めに注目するものは  
何でしょう？



答え  
ウォッチ数  
閲覧数



③ なかなか売れない・・・という時に  
やることは何でしょう？



# 答え ABテスト



④ いいねがたくさんあるが  
売れない時に、することは  
何でしょう？



# 答え 新規に出品し直す



⑤ 商品のリサーチを行う際は、  
どのように行動すると良い  
でしょうか？



# 答え

## 1商品のリサーチ時間を決める



**⑥ 利益目標に対し、  
必要在庫よりも実在庫の方が多いと  
きは、どのような行動をとるのが良い  
でしょうか？**



**答え**  
**仕入れを止めて**  
**出品&再出品！**



⑦ ハイブランド品を“回転率”高く  
売りたい場合の、値付けのコツは  
何でしょうか？



**答え**  
**メルカリ相場よりも**  
**2割高くつける**



⑧ ハイブランド品を“利益率”高く  
売りたい場合の値付けのコツは  
何でしょうか？



**答え**  
**商品の定価から**  
**1割引でまず出品**



⑨ 手元にある在庫の中で、  
回転重視のお品と利益重視のお品  
のおすすめの割合は、“何:何”  
でしょう？



答え

利益:回転 = 4:6 or 5:5



⑩ 物販に取り組むときの心構えは、「目標を明確にする」  
「すべては自己責任」  
「時間は作るもの」  
残り一つは何でしょう？



**答え**  
**考えるな行動しよう**



- ① アパレルを撮影する際、写真サイズはどのサイズが良いでしょう？
- ② 商品を出品した後に、一番初めに注目するものは何でしょう？
- ③ なかなか売れない・・・という時にやることは何でしょう？
- ④ いいねがたくさんあるが売れない時に、することは何でしょう？
- ⑤ 商品のリサーチを行う際は、どのように行動すると良いのでしょうか？
- ⑥ 利益目標に対し、必要在庫よりも実在庫の方が多いときは、どのような行動をとるのが良いのでしょうか？
- ⑦ ハイブランド品を“回転率”高く売りたい場合の、値付けのコツは何でしょうか？
- ⑧ ハイブランド品を“利益率”高く売りたい場合の値付けのコツは何でしょうか？
- ⑨ 手元にある在庫の中で、回転重視のお品と利益重視のお品のおすすめの割合は、“何:何”でしょう？
- ⑩ 物販に取り組むときの心構えは、「目標を明確にする」「すべては自己責任」「時間は作るもの」残り一つは何でしょう？



- ① アパレルを撮影する際、写真サイズはどのサイズが良いでしょう？  
→スクエアサイズ
- ② 商品を出品した後に、一番初めに注目するものは何でしょう？ →ウォッチ
- ③ なかなか売れない・・・という時にやることは何でしょう？ →ABテスト
- ④ いいねがたくさんあるが売れない時に、することは何でしょう？ →新規出品
- ⑤ 商品のリサーチを行う際は、どのように行動すると良いでしょうか？  
→1商品のリサーチ時間を決める
- ⑥ 利益目標に対し、必要在庫よりも実在庫の方が多きときは、  
どのような行動をとるのが良いでしょうか？ →仕入れを止めて出品 &再出品!
- ⑦ ハイブランド品を“回転率”高く売りたい場合の、値付けのコツは  
何でしょうか？ →メルカリ相場よりも 2割高くつける
- ⑧ ハイブランド品を“利益率”高く売りたい場合の値付けのコツは  
何でしょうか？ →商品の定価から 1割引でまず出品
- ⑨ 手元にある在庫の中で、回転重視のお品と利益重視のお品のおすすめの割合  
は、“何:何”でしょう？ →利益:回転 = 4:6 or 5:5
- ⑩ 物販に取り組むときの心構えは、「目標を明確にする」「すべては自己責任」「時  
間は作るもの」残り一つは何でしょう？ →考えるな行動しよう





いつでも、応援しています ♪

