



セカンドストリート完全攻略マニュアル

♡ 21



TK@学生物販起業
2020/04/26 01:20



▼ 目次

- 1.はじめに
- 2.利益が出しやすい店舗の傾向
- 3.セカストの値札の秘密
- 4.セカストの特性の理解
- 5.〇〇〇〇〇でも仕入れが可能
- 6.仕入れに行くタイミング
- 7.仕入れに行く頻度
- 8.見るべきポイント
- 9.店舗内立ち回り解説
- 10.店舗間立ち回り解説

1.はじめに

こんにちは！TKです。

突然ですが、「セカスト」ご存知でしょうか？

、、、そうですね！みんな大好きセカンドストリートですね。

アパレルせどりをやっている人なら一度は仕入れに行ったことがあるのではないのでしょうか？



実はセカストって皆さんが思っている以上に、**利益商品の宝庫**なんです！！

まずはコチラの画像をご覧ください。

アディダス×ビューティ&ユ...



匿名配送

アディダス×ビューティ&ユース セットアップ
サイズM

いいね! 1

コメント

商品の説明

送料込み

¥22,500

売り切れまし







これら全て「セカンドストリート」で仕入れた商品です！

もう今すぐ仕入れに行きたくなってきましたよね？笑

でもちょっと待った！

今回はアパレルの店舗仕入れのみで月利100万円を達成した僕が、

セカストの秘密や利益が出やすいジャンル、立ち回りから実際に仕入れができた商品、店舗間の立ち回り、仕入れルート作成方法など

セカストの攻略法を徹底解説してきたいと思います！



こんなことってありませんか？

- ✅ 90sのナイキやアディダスを探しに、セカストに仕入れに行ってみたけど
そもそも**商品がない**。
- ✅ 入店してもメンズのノーブランドコーナーでスウェットやシャツを探す
ことしかできない。**見れるジャンルが偏っている**。
- ✅ 色々リサーチしてみても、メルカリ相場とほぼ変わらず**とても値付けが
高いと感じる**。
- ✅ 利益商品が連続で入荷されているとは思えず、1週間に一度仕入れに行っ
ても品揃えがほぼ変わらないから**仕入れができない**。

実は、仕入れができない原因って、ほぼ2つしかないんです。

それは、

①そもそも商品知識がない

②店舗そのものへの知識がない（立ち回りが悪い）

仕入れができない原因のほとんどはこのどちらかです。

初心者の方は、よく勘違いして、

「上級者の人しか知らない特別な仕入先があるんじゃないの??」

と思っている人も多いと思いますが、**全くそんなことはありません。**

いわゆる凄腕せどらーの多くもあなたと同じ、「誰でも仕入れられる仕入先」で仕入れているだけです。

もちろん、卸業者や古物市場に入って仕入れている方もいますが、そんなことしなくても月利30万くらいまでは誰でも仕入れられる仕入先で到達可能です。

逆に、店舗で利益を出せない人がそういう上流の仕入先に行ったところで手も足も出ずに終わってしまいます。

実際に、僕も仕入れに行くと初心者せどらーらしき人をよく見かけますが、全く仕入れられていないのを横目にガンガン利益商品が抜けることだってあります。

それは、**商品知識×立ち回り**をきちんと学んで実践できているからです。

①そもそも商品知識がない

②店舗そのものへの知識がない（立ち回りが悪い）

この2つを解決することで、

- ✅ 仕入れに行って利益商品が1つも見つからないということがなくなる
- ✅ 初心者横目に利益商品をガンガン仕入れることができるようになる
- ✅ 1店舗で5万円以上の利益を出せるようになる
- ✅ 1日仕入れに回って見込み利益10万円を出せることが珍しくなくなる

というあなたの理想の状態に近づくことができます。

それでは、具体的にどのようにこの2つの課題に立ち向かっていけば良いのでしょうか？

1つずつ説明します。

①そもそも商品知識がない

これに関しては、

- ・コンサルを受ける
- ・noteなどの教材を買って勉強する

- ・自分でコツコツリサーチして独学で覚える

しかありません。魔法のように店舗に行っただけで利益商品が湧き出てくる、なんてことはありませんので、勉強しましょう！

ただ、「商品知識を勉強しなくてはいけない」というのはほとんどの人が理解している事だと思います。

②店舗そのものへの知識がない（立ち回りが悪い）

初心者の90%以上が理解しておらず、かつ必要なスキルだと認識すらできていないのが、**「店舗そのものへの理解」**です。

店舗への理解がないから、うまく立ち回る事ができずに、利益商品がないところをひたすら探し続けるというハメになってしまうのです。

店舗での立ち回りは、経験者に仕入れ同行をしてもらうしかありませんが、このnoteは実際に僕がコンサルの仕入れ同行で教えるような内容を余す事なく記しています。

今回は、リアルなセカスト仕入れの立ち回りを学んで頂くために以下の内容で構成しました。

こちらのnoteは、有料とさせていただきますが、一読すればセカストについてのほぼ全てをマスターできると思うので、気になる人はぜひ読んでみてください。

1.はじめに（みなさんが読んでいるこの部分です）※無料

2.利益が出しやすい店舗の傾向

たくさんある店舗の中で特に利益が出しやすい店舗の傾向を解説します。

3.セカストの値札の秘密

とあるポイントを抑えることで、
一目で利益商品である可能性があるかどうか分かるようになります。

4.セカストの特性の理解

セカストの特性を理解する事で、
どこに利益商品があるのか？が瞬時に分かるようになります。

実際に僕もこの思考を活かして入店5分で利益商品がないと判断して退店したり、
逆に2時間以上入り浸り利益商品を抜きまくることもあります。

この思考を持つ事で仕入れを極限まで効率化することができます。

5.〇〇〇〇〇でも仕入れが可能

初心者によくあるマインドブロックを解除するだけで仕入れ幅が1.5倍になるでしょう。

6.仕入れに行くタイミング

最も利益商品が仕入れられる可能性が高い
「仕入れDAY」を教えちゃいます。

7.仕入れに行く頻度

どの程度の頻度で仕入れに行くべきなのかを教えます。

8.見るべきポイント

6つのポイントに分けて見るべきポイントを解説していきます。

◎メンズ（ブランド、ノーブランド、スーツ、ネクタイ）

◎レディース（ブランド、ノーブランド）

◎バッグ

◎ショーケース

◎スポーツコーナー

◎帽子コーナー

9.店舗内立ち回り解説

店舗の中で効率的に立ち回り利益を最大化させる思考法を解説します。

10.店舗間立ち回り解説

実は最も大切なのは店舗間の立ち回りです。これができないと店舗仕入れはできないと言っても過言ではないでしょう。

とあるアプリを使って、

最も効率よく仕入れルートを作成する方法を解説します。

また、初心者せどらーの90%が知らないブルーオーシャンな仕入れ店舗の探し方を解説。

これでもう仕入先に迷う事はありません。

11.セカストで安く仕入れる方法

セカストでライバルせどらーよりも安く仕入れる方法をお伝えします。

12.最後に

まとめ

最後まで読んで頂き、シェアしていただいた方には、特典として、

「セカスト以外の仕入先10選」をプレゼントします！！

そして、このnoteは、

無料モニター2名→終了

先着5部・・・980円

次の先着5部・・・1980円

以降・・・2980円～（売れる部数ごとに値段改定の可能性あり）

で販売します！

先着であれば、食事一回分。

通常価格でも値段を1万円以上にあげることはありません。

ただしこのnoteの価値自体は正直、5万円はあると思っています。

既にアパレル転売をしている方だと分かりますが、
「情報は命」です。

僕は1店舗回れば2-3万の利益を抜くことなんて余裕ですし

このnoteを購入していただければ、期待リターンが高いことは言うまでも無いでしょう。

980円に関しては開始1日目の初心者ですら回収可能な数字です。

本来であれば、数十万、仕入れ同行単発でも（※僕は仕入れ同行単発は行っておりません）数万円はする内容を1万円足らずで学ぶ事ができます。

※そして、このnoteは有益すぎるので、今月or来月中には販売中止するかもしれません。

今後転売を年単位で続けていくなら、
それこそ**年収100万以上UP**とかは余裕です。

是非、この価値を感じて頂ける「**成功マインド**」がある初心者の方に購入して頂けたらなと思います。

既にこのnoteを読んで頂いた方の感想です。

また、同時リリースした「レディース転売攻略note」もよろしく願いします！

----- このラインより上のエリアが無料で表示されます。 -----

2.利益が出しやすい店舗の傾向

よく初心者の方から、「地方の店舗は仕入れがしにくいですか？」という質問を頂きます。

しかし、都会でも全然仕入れができない店舗もあれば、田舎でもかなりオイシイ仕入れができる場合もあります。

なので結論「店舗による」とか言いようがないのですが、利益を出しやすい店舗の傾向はやはりあります。

ここでは利益が出しやすい店舗の傾向を書きますが、あくまで傾向であって本質は**知識量×立ち回り**ということを忘れないでください。

そもそも商品知識がないと、実はオイシイ店舗なのに知識がなくて仕入れができないということもあるし、

立ち回りが悪いと、その店舗が仕入れができない店舗なのに見極められずにダラダラ長居してしまうこともあるでしょう。

利益が出やすい店舗の特徴を学ぶことは、立ち回りの判断材料のひとつにしか過ぎないということを抑えておいてください。

◎店舗

ひとくちにセカンドストリートと言っても、実はいろいろな種類があります。

まずはおなじみのセカンドストリート

セカンドストリートは衣類、家具、家電、日用品、おもちゃ、ベビー用品など生活に必要なものを全て取り扱う「総合リサイクルショップ」です。

最も店舗数が多く、日本全国どの地域でもあります。

比較的初心者向けの店舗なので、初心者はまずはここから攻めましょう。

次に、ジャンブルストア

取扱品目がアパレルのみの店舗です。アパレル特化のセカストだと思ってもらったらOKです。

家電や日用品を仕入れるせどらーは立ち寄らない店舗のため、以外と穴場です。特徴としては、良いブランドが集まることが多いことです。

きちんと目利きできる店員が配置され、買取査定額も高い傾向にあるためか、知っている人（いわゆる服好き）が買取に出します。

モノが良いのでめちゃくちゃオイシイ仕入れができることもありますが、当然値付けもきちんとしているので、初心者には少し難しいかもしれません。

最後に、スーパーセカンドストリート

セカストの大きいバージョンだと思って下さい。とにかくデカイです笑

取扱商品数も目がくらむほど多いですが、沢山商品がある分仕入れはしやすいです。

ある地域に限られていますが、近くにある人は初心者でも是非行ってみてください。

◎場所

都会の駅前の店舗はやはり初心者の内は仕入れが難しいです。

もちろん知識量が増えてきたら全然仕入れができる場合もあります。

それよりは、少し郊外の店舗や駅から少し離れた店舗の方が値付けは甘い傾向にあります。

ただ、何度も言いますが、あくまで傾向で、駅前の店舗でもオイシイ仕入れができる場合もあります。

◎地域性

リサイクルショップのビジネスモデルを考えてみて下さい。

その地域の人から買い取って、その地域の人に売るのがリサイクルショップですね？

ということは当然、お金持ちが多い、女性が多い、若者が多い、などその地域によって集まるブランドも変わってきます。

また、店舗で売れるジャンルやアイテムも地域によって変わってきます。

つまり、いいモノが集まる地域か？その地域で高く売れそうなジャンルは何か？などを推測すると、また違った視野で仕入れを行うことができます。

例えば、おしゃれな古着（THE 90sみたいなもの）が集まってよく売れる地域（下北沢やアメ村など）の店舗でナイキやアディダスを抜くのは至難の技です。

でもフォーマルアイテムだと安いかもしれないな、という予測が付きますよ

ね。闇雲に探すのではなく、予想を立てて仕入れることで効率よくリサーチすることができます。

3.セカストの値札の秘密

セカスト値札の秘密は[コチラツイート](#)で解説しています。

たまに、品出し前の商品がラックに吊るされてレジ前に置かれていることがありますが、そういうところには結構利益商品が眠っていることが多いです。

当然ですが、沢山のせどらーがリサーチした商品より、まだリサーチされていない商品の方が利益が出る可能性は高いですね。

通常棚で仕入れる時にじっくり値札の日付を見るなんてことはしませんが、利益商品を見つけた時がこのノウハウの使いどころ。

明らかに利益が出る商品かつ、日付が結構前のモノが残っていたりすると、

その店舗に同じようなジャンルを扱うライバル業者はいないのかな？

今後も継続的に仕入れができる良い仕入先になりそう！

と推測できるので仕入れルートに優先してその店舗を入れたりします。

4.セカストの特性の理解

セカストの特性を理解する事で、どこに利益商品があるのか？が瞬時に分かるようになります。

実際に僕もこの思考を活かして入店5分で利益商品がないと判断して退店したり、逆に2時間以上入り浸って利益商品を抜きまくることもあります。

この思考を持つ事で仕入れを極限まで効率化することができます。

◎セカストの陳列について

前提として、セカストはきちんとメンズorレディースやジャンルごとに綺麗に整理されて商品がラックに並んでいます。

例えば、メンズなら、90s系、ストリート系、フォーマル系、ナチュラル系などジャンル分けされており、店舗によって値付けが安いジャンルは変わります。

◎店員

セカストの値付けは働いている店員の裁量で決まっています。

つまり、知識量が豊富な店員が働いている店舗はネット市場価格とほぼ変わらない値付けをしてくれます。

逆に知識がない店員が働いている店舗だと、値付けが適当なことが多く、仕入れはしやすいです。

店員が得意なジャンルによっても値付けが変わります。メンズはバチバチに値付けされていてもレディースは値付けが甘いということもあります。

何度か店舗に通うとその店舗の店員の値付けの傾向が見えてきて、この店舗はこのジャンルが安いんだなとかが分かってきます。

店員の服装や雰囲気めっちゃくちゃオシャレだったりすると値付けが厳しい傾向にある気がします笑

僕はいつもサラッとまんべんなく全ジャンルを見てみて、その店舗の特徴や店員の傾向を掴んでからじっくり探します。

例えば、とあるジャンルの棚をサラッと見た段階で明らかに知識がある店員が、ネット相場に近い値段で高い価格付けをしていたら、その棚はもうほとんど見ません。

逆に、誰でも分かるような簡単なブランド（バーバリーとかポールスミスとか）の値付けを見て安ければ、他のちょっとニッチなブランドの値付けも安いことが多いので、かなりじっくり掘ったりします。

バーバリーのシャツが高く売れるというのは聞いたことあるのではないのでしょうか？

こんな感じで定番ブランドの値付けが甘いと他のアイテムも安いことが多いです。

実際にこの店舗では見込み利益3万ほどの大量仕入れをすることができました。

◎ネット出品中

ネット出品中の商品が異常に多い店舗は仕入れがしにくいです。

ネット相場を分かっているため値付けが厳しい傾向にあるからですね。

ネット出品中が多いラックはしっかり値付けされているジャンルの可能性が高いので、最初は見なくてもいいです。

◎集まっているブランド

サッと商品を見渡した時に、集まっているブランドが全然よくない店舗もあります。

ファストファッションや、ショッピングモールに入っているような、そもそも定価の低いブランドしか集まらない店舗は、当然利幅が取れる商品に巡り合える可能性も下がります。

逆に百貨店に入っているような定価の高いブランドが沢山集まっていたら、利益商品に巡り合える可能性が高いです。

こういう判断はブランド知識をある程度持っていることが前提なので、はじめのうちは食わず嫌いせずに探してみることも大切です。

◎割引札

セカストはたまにこういう割引札をつけて値下げをします。

割引札を1つ見つけると、その辺り一帯のラックに割引商品が沢山あることが多いのでじっくりリサーチしたりします。

◎大切なのは「見ないこと」

上で、明らかに安い鉄板ブランドがあったり、値下げ札がたくさんあったり、良いブランドが集まっているような「見るポイント」を見つけたらチャンス！という風にお伝えしましたが、

というよりは、「どこに利益商品がないか？」を理解の方が大切です。

店舗は広いので、全部見てリサーチすることはできません。

なので、前にあげた、ネット出品中が多いラックや明らかにネット相場に合わせているジャンル、利幅が見込めなさそうなジャンルなど「見ないポイント」が沢山あるような店舗は「見れる場所」が限られてくるので早めに見切りをつけたりします。

とは言っても、サッとみてなんとなく「高い安い」「いいブランドが集まっている」等を感じられるようになるまでは、じっくり見てみることも大切で

す。

見切りをつけたつもりでも、それはただ知識がないから見れていないだけ、ということになりかねないからです。

「見るポイント」「見ないポイント」をしっかりと理解して効率よく仕入れができるといいですね！

5.000000でも仕入れが可能

実は、「**ネット出品中**」の商品も仕入れができます。

コムデギャルソンのスカート 3900→10600

少しわかりにくいですが、この商品は3900円で仕入れて10600円で売れていました。

慣れてきたらこういったセカストオンライン出品中の商品でも仕入れができることもあります。

セカストオンラインの商品はたまにオンライン限定で10~20%OFFとかのセールをしたりするので、安くなったタイミングでオンラインで購入するというのも手です。

また、**ショーケース商品**も仕入れができます。

ショーケースに入っているオンライン出品中の商品は仕入れができないことが多いです。オンライン出品中の商品は赤のシールが貼っています。

オンラインに出ていないものを狙いましょう。オンラインに出品されていないものは何もシールが貼っていません。

バッグやネクタイ、小物が狙い目です。

しかし、こちらも同じくネット出品中でも仕入れられることもありますので、慣れてきたら探してみましょう！

また、**壁や天井に吊るされているような商品**も仕入れが可能です。

気になる商品があったら店員さんに取ってもらいましょう。

これは、手が届かない壁の上の方に吊るされて、かつネット出品中のものでしたが、高利益を出すことができた商品です。

※モザイクが入っている写真しか見つけられなかったですw

最初は難しいかもしれませんが、慣れてくるとこういうところからでも仕入れができるようになります。

「ここは仕入れができないだろう」というマインドブロックを外しましょう。逆にみんなが見ないところに利益商品が眠っていることが多いです。

6.仕入れに行くタイミング

最も利益商品が仕入れられる可能性が高い「仕入れDAY」を教えちゃいます。

ズバリ休日明け、月曜日火曜日です。

セカストの商品は全て買取の商品です。

では、最も買取が増える曜日はいつでしょうか？

そう、土日ですね。

なので土日で沢山買い取った商品の品出しは、客足が落ち着く週明けに行われることが多いです。

特に、3連休明けや買取アップキャンペーン（買取査定額10%UPとか）を行った直後は商品が充実しており、仕入れやすい傾向にあります。

平日動けない人は難しいですが、行ける人は、意識して休日明け月曜日火曜日水曜日あたりに仕入れに行ってみてください。

7.仕入れに行く頻度

仕入れ頻度に関しては、店舗によります。

定期的に店舗に足を運ぶと商品の回転がなんとなくわかります。

大型店舗や人が集まる地域の店舗は回転が早いので1週間に1,2度とか同じ店舗に行っても仕入れられることが多いです。

しかし、田舎や回転の遅い店舗だと、2週間に1回、1ヶ月に1回しか行かない店舗もちろんあります。

買取量が増える土日に店舗に足を運んでみましょう。

常に買取査定待ちのお客さんが並んでいたり、レジ裏に大量の査定商品が積み上げられている店は「回転が早い店」だと推測できます。

大量にモノが集まるので、早く売り切るように価格を安くつける傾向にあるからです。

店舗だと陳列できる場所に限りがあるためですね。

やはり、人が集まるような地域の店は回転が早いです。

大切なのは、回転や店舗の傾向、店員の癖を把握して、仕入れルートを組むことです。

同じ店舗ばかり行くのではなく、行く店舗を分散させることで回転が遅い店舗ばかりの地域でも対応することができます。

仕入れ頻度はあなたの仕入れたい量や得意ジャンルにも寄るので、週2回くらいで行ってみて回転を観察して決めてください。

オススメは複数仕入れルートを組んで、1~2週間に1回くらい行くことです。

8.見るべきポイント

6つのポイントに分けて見るべきポイントを解説していきます。

◎メンズ

・ブランドコーナー

ブランドコーナーはセカストが買い取る際、きちんとブランドとして査定された商品が陳列されます。

仕入れがしやすい価格帯は、おおよそ1600円～5000円前後。

有名なブランドが安く落ちていることがあるので、明らかに安いものを探していく感じです。

実際に仕入れた商品を解説していきます。

(1)プレイコムデギャルソンのボーダーカットソー

1900円仕入れ→5000~7000円販売

(2)ポースルミスの花柄シャツ

1900円仕入れ→7000円前後販売

・ノーブランド

ノーブランドコーナーはセカストが買い取る際、ブランド認定しなかったもの、もしくは訳あり品などが陳列されています。

しかし、実は高く売れるブランドが1000円前後で落ちていたり、訳あり品でも実際は大したことないダメージだったり、利益商品は沢山落ちています。

実際に仕入れた商品を解説していきます。

(1)ルーニーチューンのブルゾン

900円仕入れ→3500円販売

こういった90s系のおしゃれ古着アイテムもノーブランドコーナーで落ちていることがあります。

(2)グッドイナフの半袖セーター

900円仕入れ→6000~8000円販売（色違いデータあり）

こういったマイナーブランドは店員がわからずにノーブランドとして買い取り、ノーブランドコーナーに陳列しているパターンがあります。

・ネクタイ

セカストのネクタイコーナーは意外と穴場です。仕入れ単価も1000円前後と低く、初心者でもとっつきやすいジャンルです。

実際に仕入れた商品を紹介していきます。

(1)バーバリーブラックレーベルのネクタイ

1900円仕入れ→7000~9000円販売（色違いデータあり）

定番のチェック柄は高値で取引されます。

(2)ジャンポールゴルチエのアンドロジナス柄ネクタイ

500円仕入れ→5000~10000円販売（色違いデータあり）

ネクタイコーナーは超有名ブランドだけでなく、聞きなれないブランドのネクタイでも思わぬ高値がつくこともあります！

◎レディース

・ブランド

メンズと同じく、ブランドコーナーはセカストが買い取る際、きちんとブランドとして査定された商品が陳列されます。

仕入れがしやすい価格帯は、おおよそ1600円～5000円前後。

有名なブランドが安く落ちていることがあるので、明らかに安いものを探していく感じです。

メンズよりもライバルが少なく仕入れやすい印象です。

実際に仕入れた商品を解説していきます。

(1)バーバリーブルーレーベルのワンピース

1600円仕入れ→7000~12000円販売

バーバリーは非常に拾いやすいブランドの一つです。

(2)アルベロベロのカーディガン

1900円仕入れ→7000円販売

ニッチでもコアなファンがいるブランドは店舗では安く売られていますが、ネットでは高値で売れるため利益が取りやすいです！

・ノーブランド

(1)イエナのワンピース

900円仕入れ→12000~18000円販売

イエナ自体はノーブランドコーナーに沢山ありますが、その中でも特定の柄だけがHighな場合があるので狙い目です！

◎バッグ

バッグコーナーは商品数がアパレルよりも少なく、リサーチもしやすいので初心者の方でも取り組みやすく、高利益も狙いやすいジャンルです。

実際に仕入れた商品を紹介していきます。

(1)フェンディのズッカ柄バッグ

2900円仕入れ→8000円販売

フェンディのバッグを見つけたらダメージがあっても仕入れ対象です！

(2)ロエベのショッパー

4900円仕入れ→30000~40000円販売

オールレザーのバッグは要チェック！

◎ショーケース

ショーケースは仕入れ単価が1万以上になることもあるため、初心者の方には少しハードルが高いかもしれません。

しかし、その分1撃1万以上の利益を取れることもしばしばあるので、中級者以上の方は必ず見るようにしましょう！

(1)ルイヴィトン ノエ

9900円仕入れ→20000円前後販売

ノエは状態が悪くても売れます！

(2)ルイヴィトン モンスリMM

22900円仕入れ→50000円前後販売

仕入れ単価が2万円を越すことも！

◎帽子コーナー

帽子も意外と仕入れができるジャンルです。

(1)クライミー ローリングハット

1300円仕入れ→13800円販売

(2)タコマフジ キャップ

1300円仕入れ→5000円前後販売

9.店舗内立ち回り解説

店舗では全ての商品をリサーチすれば、必ず利益商品があります。

しかし、そんなことをする時間はないですね？

目的や手段に応じて店舗内での立ち回りを変えていきましょう。

まずはどんな状況でも共通する店舗内の立ち回りを解説します。

◎共通の立ち回り

店舗に入った方がいいものの何をしていいのか分からないという方は「ルーティーン化」をオススメします。

要は、見る順番を決めるのです。

ルーティーン化をすることで、仕入れはすごく効率化されます。

僕の決めているルーティーンを紹介します。

①ショーケース外のブランドバッグコーナー

②ショーケース（バッグ、ネクタイ）

※ブランドバッグ安い店舗はアパレルも安い傾向にあるのでここで店舗の傾向を掴む。

③レディースハイブランドコーナー

④レディースフォーマルコーナー

⑤メンズスーツコーナー

⑥メンズネクタイコーナー

※ここで旨みがないと判断したらその店は損切り。安くて掘ったらもっと出てきそうなら次へ。

⑦レディースブランドコーナーを全て見る

⑧メンズブランドコーナーを全て見る

⑨レディースノーブランド

⑩メンズノーブランド

あくまで僕の得意ジャンルに寄せてルーティーン化しているので、自分の得意ジャンルによって見る順番は変えてください。

店の特徴だったり店員の値付けの傾向を判断して、
早めに退店するかじっくり仕入れをするかを決めます。

次に、移動手段と地域によっての立ち回りの違いについて解説します。

◎都会で車の人

関西、中部、関東や各主要都市にお住まいの方で、
かつ車で仕入れに行く方の店舗内立ち回りは、
知識の範囲内で分かるモノだけを素早く見ていくことです。

よく、車があるのにずっとリサーチをして1店舗で粘る人がいますが、
それはもったいないです。

車があって広範囲で仕入れができるなら、とりあえず現時点で反応できる商品のみをリサーチしたほうが効率が良いです。リサーチは家でメルカリを見てしたり、別日で1店舗でじっくりリサーチする日を作りましょう。

「仕入れる日」と「調べる日」をしっかり分けて、「仕入れる日」は仕入れに特化した方が結果利益は大きくなります。

◎徒歩の人、田舎で車の人

田舎で店舗があまりない地域の人、車がなく広範囲で移動できない人は毎回違う店舗に足を運んで仕入先を広げていくということができないので、その店舗内でいかに利益商品を見つけるか、がポイントになってきます。

従って、最初からじっくりと全部の棚を見て傾向を把握したり、じっくりリサーチをしてブランド知識を広げたりすることが必要です。1店舗に張り付いて仕入れるというやり方がいいですね。

最後に店舗内立ち回りで最も重要な「効率化」について解説していきます。店舗で1点1点商品に反応してリサーチをすると尋常じゃなく疲れてしまいますw

そこで「反応する商品」と「反応しない商品」をわけて考えると非常に良い立ち回りができます。

◎定価で考える

例えば、ファストファッションが固まっているラックを見たところで、定価が高くて1万とかなので中古相場もたかが知れています。

また、アイテムの定価でも考えます。

例えば、ブランドでもTシャツは定価が低く利益が取れる可能性が低いいため見なかったりもします。

それよりは定価が高いコートやワンピースのラックを見た方が、利益は取りやすいです。

なぜなら、定価が高いということは中古相場も高くなる傾向があるからです。

ただ、何度も言いますが、あくまで傾向なので初心者のうちは相場観を掴むためにも食わず嫌いせず色々リサーチしてみるべきです。

◎高値傾向で考える

例えば、ノーブランドコーナーを見るときに商品がひしめき合っていて全部見るのはかなりしんどいです。

そんな時は、派手な柄のものだけに反応してリサーチしたりします。

派手な柄は高値の可能性が高いからです。

10.店舗間立ち回り解説

実は最も大切なのは店舗間の立ち回りです。これができないと店舗仕入れはできないと言っても過言ではないでしょう。

車の免許を持っていない人はそもそも回れる店舗数が限られ、あまり関係ないので読み飛ばして頂いて構いません。

車の人は店舗間の立ち回りの考え方が非常に利益に影響してきます。

車がなくて免許を持っている人はレンタカーをしましょう。

レンタカーは経費がかかると嫌がる人もいますが、数千円の経費をかけてで

も車で回れば数万円の利益を拾うことができる可能性があります。

投資対リターンは確実に車の方が良いので、車をオススメします。

レンタカーも「ニコニコレンタカー」とかだとガソリン代込みでも5000円以下で借りれたりします。

ペーパーの方も1万円くらいでペーパードライバー講習のサービスとかもあるので、そういうサービスを使って車に乗れるようになるだけで一気に利益が跳ね上がりますよ。

◎1日のトータルで利益を出すというマインド

店舗はあるかないかの世界です。

なので、1店舗で「仕入れができない」と落ち込むのではなく、1日でできるだけ多くの店舗を回るようにしましょう。

僕も少なくて5店舗、多くて10店舗とかは回っていました。

10店舗回れば、たとえ5店舗坊主でも、1店舗でも3万円利益が取れたら1日で5万くらいはいくはずですよ。

◎より効率よく店舗巡回するための仕入れルート作成

より沢山の店舗を回るためには、効率よく店舗間を移動しなければなりません。

そこで使うのが、この「ロケスマ」というアプリです。

位置情報で近場のリサイクルショップが分かるので、ロスなく移動することができます。

◎ブルーオーシャンな仕入先の探し方

ライバルが少ない美味しい仕入先を見つけるためには「Googleマップ」を活用しましょう。

Googleマップで「リサイクルショップ」と検索すると、ロケスマには載っていないような個人経営のリサイクルショップを見つけることができます。

ロケスマには載っていないということは見つけにくくライバルが少ない可能性もあるので、とんでもない仕入先が見つかることも、、、！

こういった店舗もロケスマと組み合わせて仕入れルートに組み込みましょう。

◎距離や高速に対するマインドブロックを外す

今の僕が、初心者の頃の自分に教えてあげたいことランキング1位のことがあります。

それは、

高速で2,3時間くらいの範囲までは仕入れエリアだということ。

「え！？そんなに広く？」

と思うかもしれませんが、土日で高速に乗って遠征することで仕入れ範囲は一気に広がり、多少地方の人でも関係なく仕入れができるようになります。

経費も数千円～1万程かかる場合もありますが、それで数万円の利益を出せるなら必要経費だと考えます。

実際に僕も関西でやっていた当時は、近畿二府四県や岡山、名古屋など高速で3.4時間のエリアで仕入れまくっていました。

仕入れができないと嘆くくらいなら少し遠出してでも色んな店舗に足を運んで経験を積むべきです。

また、高速なら30分のところを下道で1時間とかかける人がいますが、店舗仕入れで1000円以上利益を出すのに30分もかかりません。

それより1店舗でも多く回ることが利益に直結するので高速はガンガン使ったほうがいいです。

11.セカストで安く仕入れる方法

セカストで定価で仕入れをしていませんか？もったいないです。ずっと10%OFFで仕入れられる方法を教えましょう。

セカストアプリに登録すると、1ヶ月間10%オフクーポンが使えます。

1ヶ月が終わると再度アカウントを作り直してログインすることで、永久に10%オフで仕入れができるようになります。

詳しいやり方は[コチラのサイト](#)をご覧ください。

12.最後に

いかがでしたか？

店舗仕入れは、**商品知識×立ち回り**で全てが決まります。

商品知識に関してはみんな勉強しなければならないというのは認識していますが、店舗仕入れの立ち回りに関してはなかなか情報も少なく必要性を感じている人も少ないです。

しかし、立ち回りや店舗に対する考え方は非常に重要です。

実際に僕がアパレル転売開始半年以内に、数年やっているせどら一より利益を出せたのはこの立ち回りを意識して実践したからです。

ぜひ、初心者の方あなたも実践してみてください。

最後になりますが、このnoteの感想を[コチラのツイート](#)を引用RTして書いて頂けた方には、

特典として「セカスト以外の仕入先10選」を

をDMでプレゼントさせていただきます！

ただ引用RTをされても僕は気がつかないので、ツイートにメンションを付けるように（@tk_buppan_kigyo）お願いしますね！

同時リリースした「レディース転売攻略note」もよろしくお願いします！

※特典のお渡しは5月1日以降に順次お渡ししていきます。

※見逃しがある場合があるので、特典が届かなかったらDM下さい。

※明らかな冷やかしたり捨て垢などコチラが不適切だと判断した場合は特典をお渡しできない場合もありますのでご了承ください。

また、僕はnoteやYouTubeでの発信の他に、初心者でも1からアパレル転売で稼げるようになるスクール「TKコンサル」を運営しております！

既に未経験から月利20万以上出せるようになった生徒も複数排出！

◎興味がある方は、LINE@からお問い合わせください

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

TKのLINE@と友達になる

◎仕入れ動画はコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

YouTubeで仕入れ動画を見る

◎Twitterはコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

Twitterをフォローする

◎LINEオープンチャットはコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

無料コミュニティに参加する

最後までお読みいただきありがとうございました！