

クリーニング業界閑散期対策としての
中古衣料の売買仲介事業

期間限定

企画書

インターネットフリーマーケット

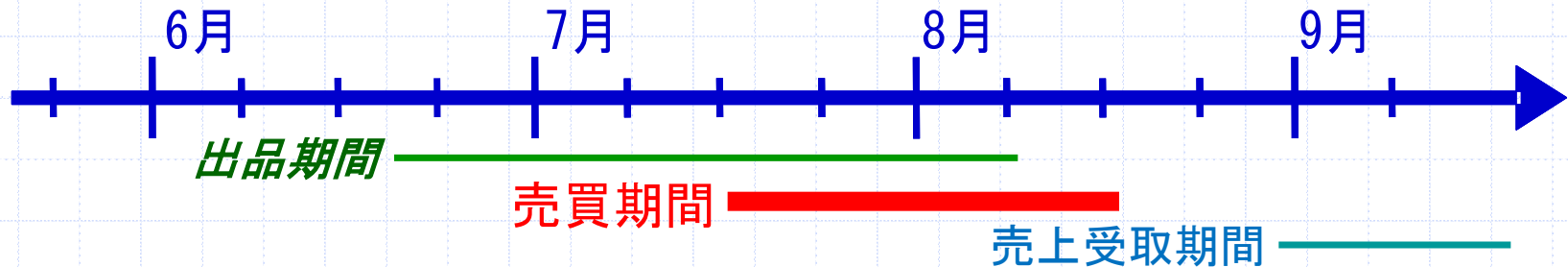
アサヒ企画株式会社

はじめに

フリーマーケットでは古着を中心とした中古品が新品の1割程度の値段で活発に売買されており、私はこのフリーマーケットをインターネット上で手軽に開催できないかと考えました。

なぜなら、どこにでもあるような品物を数百円で売買するのには、送料や振込手数料が必要な現状のネットオークションでは売買成立は難しいからです。

私の考えたインターネットフリーマーケットのしくみはとても簡単です。たとえば、売り手は今着ている服をケータイで撮影し、値段をつけてWebサイト上に登録します。買い手が現れたら、売り手は服を脱いでそのまま近くのクリーニング取次店へ持ち込みます。そして服はきれいにクリーニングされ、買い手が指定した取次店へ運ばれます。買い手が来店し代金およびクリーニング代と引き換えに品を引き取ったら取引終了です。



- クリーニング会社のメリット**
- 閑散期(6~8月、11月~2月)の売上対策
 - 顧客のメールアドレスの獲得
 - 設備投資不要

事業コンセプト

ユーザー側から見た長所・短所

リサイクル店

- × 買い取り値段が安い
- × 一点では気軽に売りづらい
- × 来店が必要

- 個人間取引によるトラブルの心配がない
- 商品がきれい

フリーマーケット

- × 売り手は手間がかかる
- × 清潔感に欠ける
- × 時間的制約が大きい

- 送料・金融機関手数料不要
- 現物を見て購入できる
(本事業では返品のみ)

本事業

- 売り手が売値を決定できる
- 中間マージンがない分、販売代金が安い

- 一点からでも気軽に出品できる
- 時間や場所にとらわれない
- 商品の検索が可能

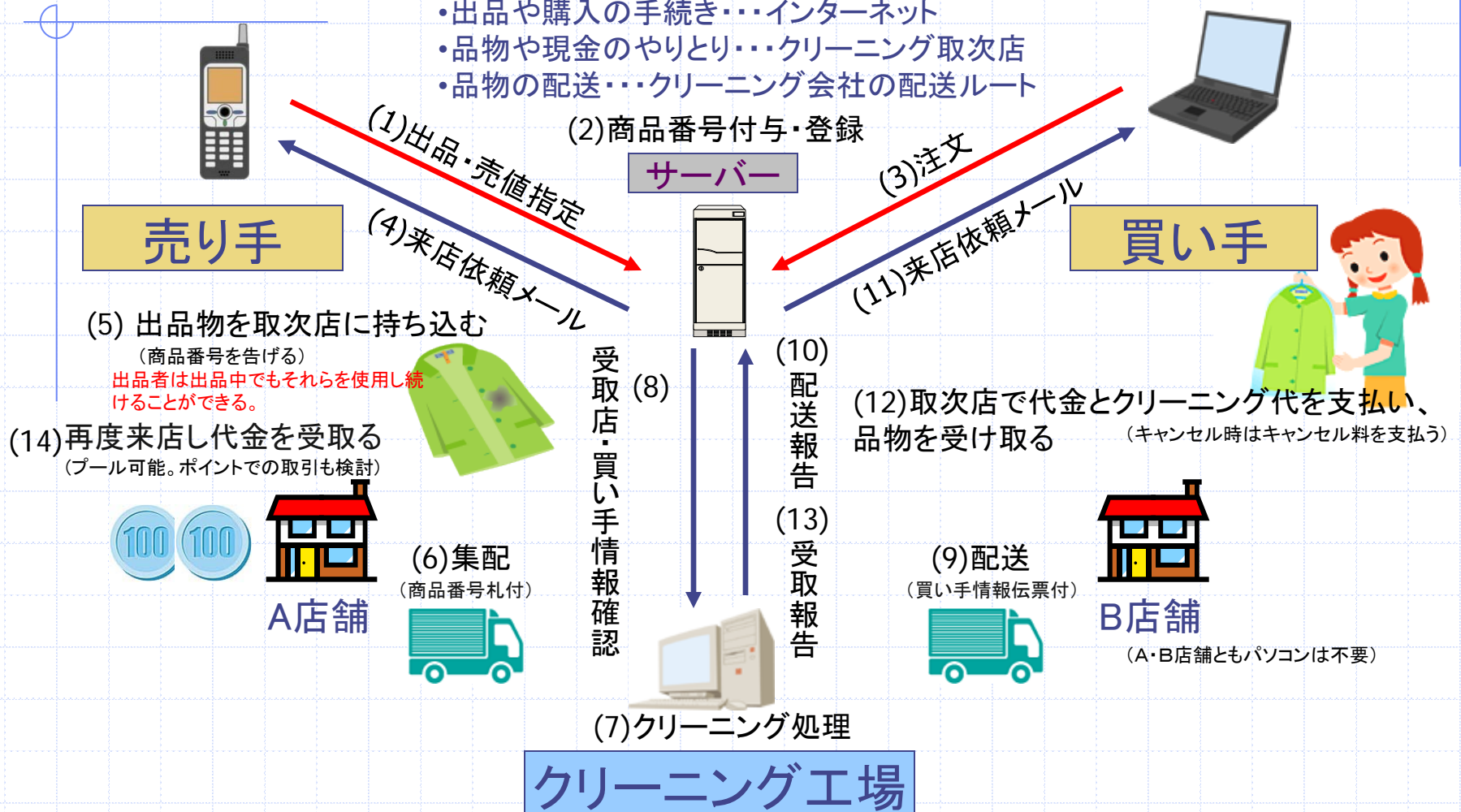
ネットオークション

- × 送料と金融機関振込手数料が必要なため低価格品の売買は成立しない
- × 個人間取引によるトラブルの恐れ
(エクスクローサービスは低価格品には不向き)
- × 返品が困難

古着等の中古品を低価格で一点から気軽に売買できるインターネット版フリーマーケット

中古品売買仲介のしくみ(古着)

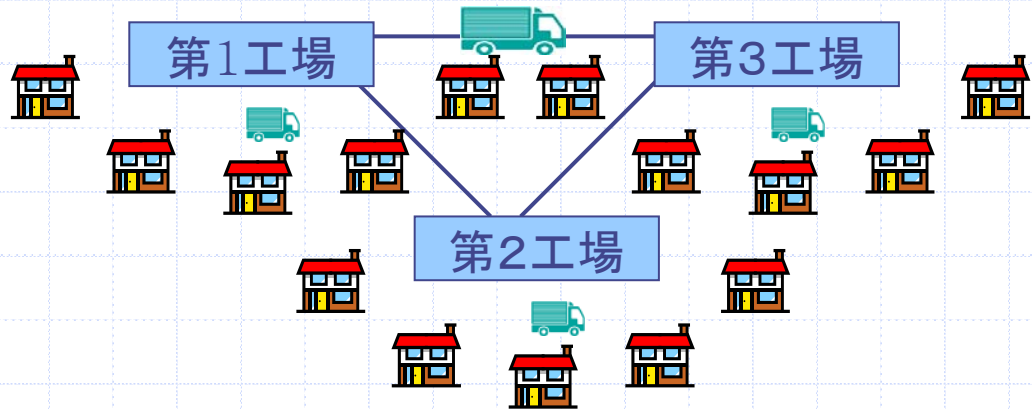
- 出品や購入の手続き・・・インターネット
- 品物や現金のやりとり・・・クリーニング取次店
- 品物の配送・・・クリーニング会社の配送ルート



配送方法

工場間定期便

1社で全県カバーも可能



- 配送センターを設置し、そこへ品物を集め、配送先ごとに詰め替えて再度配送する
- 若干の送料(50円程度)をユーザーから徴収
- クリーニング処理=買い手側業者

クリーニング用品業者や衣服リフォーム会社等、既に配送網をもっている会社との連携を行うことを検討

全国チェーン、大手チェーンとの協業をめざす。

