

タンス在庫から始まる輪

～服に輝きを取り戻そう！！～

岩崎暖 風戸一郎 小松崎真以
佐藤準 相馬大地 宮崎慶太

要 旨

アパレルの販売員は「服のサイクルが早く、タンス在庫が多い」という話を聞き、そこで、私たちは身近にいる販売員に話を聞いてみました。すると、販売員から「服がいっぱいあって邪魔」「有名ブランドでないから売ってもお金にならない」という意見が出てきました。販売員は新作ごとに自社製品の服を買わなければならないため、一般的な消費者よりも圧倒的に服のサイクルが早いのです。そこで実際に販売員にインタビューを行ったところ、服の流行が早く変わり、タンス在庫があるという意見が出ました。尚且つブランドによっては規制があって「転売する事ができない」「ブランドから着る服が提供され、着用後には焼却される」ということもわかりました。

このことから、服の販売員のタンス在庫の問題を解決でき、さらにこのタンス在庫を利用する企業《エコクローバー》を考えました。

私たちエコクローバーは、販売員が使っていた自社製品を直接店舗に回収をしに行き、企業の在庫も回収しに行きます。そこで販売員・企業から質の良い服を買い取り、エコクローバーが低価格で消費者に販売します。ここでいう回収するブランドは古着屋やリサイクルショップでは買い取ってくれないあまり知名度の高くないブランド(新規ブランド)を優先して扱います。ターゲットは流行に敏感な女子大生・OL、ブログや twitter を用いた PR 活動、店舗販売価格の6割引きで販売、エコクロで売れ残った服はイベントを行い低価格で販売するのです。エコクローバーにより三者の問題が解決します。まず、エコクローバーによって消費者は安く良い品質の服が手に入り、アパレル企業は安い金額で広告することができ、固定客がつかめます。また企業のタンス在庫を解消することに繋がります。販売員はタンス在庫が減り、困っていた服の行方を確保することができました。エコクローバーはタンス在庫から販売員・消費者・アパレル企業をつなげる輪として大きな貢献を果たし、新しい服の販売スタイルを確立していきます。