

# 店舗のクセを見抜く

実は店舗ごとによってクセが存在します。

その癖を仕入れに活かすことで、効率よく利益の出る商品を仕入れることが出来るようになります。

今日からは、**店舗の癖**ということを意識して回るようにしてみましょう。今回は

- ・らしんばん
- ・リサイクルショップ

この2つを例に挙げて説明していきます。

らしんばんとは、主にアニメ系の商品を多く扱っている店舗です。全国展開している店舗ですので、見たことや買い物をしたことのある人も多いんじゃないかと思います。

らしんばんの癖といいますと、CDやDVDのコンディションに関係なく値段は一緒です。**つまり新品と中古の価格が一緒なんです。**

不思議な特徴ですよ。

本来なら中古と新品の価格には差が出るものですが、らしんばんは一律なのです。

# 店舗のクセを見抜く

あとは、簡単に新品と中古の商品の差を見分けれたら楽に仕入れますよね。

実はこれ・・・

簡単に調べることが出来るんです。

コツは、CDとDVDを包んでいるビニール袋を観察します。

まずはDVDから説明します。

新品と中古商品に明らかな差がありますので、慣れればすぐに見極めることが出来ます。

新品も中古も店独自のビニールに包んでいます。

中古だとビニールは1重ですが、新品だとその下に元々新品のくるまれていたビニールがあるので2重になります。

2重になっているので、少しわかりにくいですが、よく観察してみると、「シワ」を見つけることが出来ます。

もしくは、ノリでビニールを止めているのですが、止めているところは、三角形に折られています。

ここを見つけるだけでも新品と判断できます。

これが新品のDVDの見つけ方です。

# 店舗のクセを見抜く

次にCDを説明します。

CDを買ったことのある人ならわかると思うのですが、ビニール袋を開けるための切り口とそれに続く固さの違うビニールの線が新品のCDには、あります。

これは、いちいち商品を手にとってみるのではなく、陳列している状態のまま見つけることが出来るので、CDに関しては、ビニールの線を見つけるのが確実です。

これで、新品のDVDとCDが見分けられたと思います。

らしんばんには、マイナスの特徴もあります。  
それは、バーコードの読み込みが禁止になっています。

ですので、手打ち入力で

- ・ 商品名や
- ・ JANコード
- ・ 型番

などを打ち込んでいかなければなりません。

この点が、難点ですが、新品の商品を中古と同じ価格帯で購入できるというのはかなりのメリットだと思いますので、是非チャレンジしてみてください。

# 店舗のクセを見抜く

ここからは、リサイクルショップの癖について説明していきます。

リサイクルショップは様々ありますが、ここではセカンドストリートというお店を例に出して、説明していきます。

実際他のリサイクルショップも同じような傾向にあるので、その店舗ごとの癖をセカンドストリートの癖と照らし合わせていけばおのずとわかってきます。

セカンドストリートは、全国に展開するリサイクルショップです。

扱っている商品は、主に家電やおもちゃ、日用品、ベビー用品、ゲームなどです。

アパレル関係も置いてますが、アパレル関係はジャンブルストアがメインになります。

セカンドストリートなどのリサイクルショップに商品を買いに来る人は、〇〇なら中古で安ければ買ってでもいいな一と考えるてくる人が多いと思います。

つまり、ここで店舗に置いている商品のカテゴリーで、お客さんが中古で購入することを許せるものと許せないものが出てきます。

# 店舗のクセを見抜く

ここでいうリサイクルショップでお客さんが中古であまり買わないものは、ホーム&キッチン系の鍋とかマグとかです。

口や肌に触れるものは、中古では避けられる傾向にあります。

これを店側の目線で考えると、

お客さんが中古で許せるもの＝勝手に売れていくもの

中古では、買わないもの＝売れ残っていくもの

勝手に売れて行くものは、ほっておいてもいいですよ。もしくは、値段を高くしていても特に問題はないです。

お客さんが中古で買わないもので、売れ残っていくものに関しては、不良在庫として店舗に残っていきます。

店側としては、スペースの問題もあるので早くはけさせたいですよ。

# 店舗のクセを見抜く

ですので、早く商品を回転させるためにも店舗で鍋やキッチン用品などの価格を下げて出品している店舗は多いです。

もしくは、価格は高くても値段交渉に応じてくれる店舗が多いです。

セカンドストリートの特徴としては、鍋やマグなどのキッチン用品や、化粧水や乳液などの口や肌に触れる商品の多くは新品しか取り扱っていません。

セカンドストリートではこういった商品の多くは新品しか取り扱っていないにも関わらず、お客さんの先入観のためかリサイクルショップでは売れにくいです。

こういった癖を知っておくと、仕入れの時に効率よく利益が取れる商品を見つけることができます。

店舗側が売りにくい商品は、仕入れやすいので積極的に調べていきましょう。

リサイクルショップの日用品系が手つかずのことが多くて仕入れやすいです。