



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2023年10月16日 第1138号「週刊五十嵐レポート」

ユニクロ、古着販売

10月12日付日経新聞、14日付朝日新聞に、「ユニクロ、原宿で古着販売」という記事。ユニクロは古着を期間限定で販売する。顧客から回収した自社商品を洗浄したり、染色加工したりして、新商品の1/3ほどの価格で売る。

同社は2006年、不要になった服の店頭回収を始めた。難民キャンプなどに送付するほか、回収した自社ダウンジャケットから羽毛を取り出し再利用する取り組みを行う。環境意識の高まりを受け、衣料品の廃棄の削減につながる。

過去の新聞スクラップを見てみると、22年9月21日付朝日新聞では、ユニクロがロンドンの旗艦店で、日本伝統の「刺し子」技術を使って穴のあいた洋服などを修繕するサービスを始め、関心を集めている。和の風合いを加えて服を再生し、長く使えるのが魅力で、環境の持続可能性に関心の高い欧州の消費者の心を引きつけている。

22年10月20日付日経新聞では、ユニクロは服の傷んだ箇所を補修したり、刺繍などのリメイクをしたりするサービスを始めると発表。10月22日から23年3月まで世田谷千歳店に専用スペースを設置。

ユニクロは、「新品を売る中で、古着を扱うのは大きなチャレンジ。ビジネスとして成り立つか、まずは日本で検証したい」と。

小さな会社が新規事業を行うには、現在の主力商品に類似している商品で同じ顧客に販売することが成功する確率が高い。逆に、失敗する確率が高いのは全く違う商品で顧客も違う場合になる。そう考えるとユニクロは、商品は自社商品の古着、買う顧客は同じで失敗する確率は低い。更に期間限定や一店舗のみでテスト販売しており、リスクを最小にしている。反応が良ければ、徐々に展開していくと思われる。

商品にはライフサイクルがあり、どんなに伸びている商品・サービスでも飽和して伸びが止まり、売上が減少していく。業界の没落とともに会社も消えてしまう。そうならないために、先行投資的な研究が必要になる。小さな会社では、先行投資の割合は従業員数3～5%。30人規模では1～2人。そうすると社長が休日に研究日に充てることとなる。

ちょっと
気になる出来事

10月9日付朝日新聞、「酷暑避けた蚊 10月に活発化」という記事。

観測史上最も暑かった9月が過ぎ、ようやく秋の風が吹き始めた。なぜか耳元で蚊の音が。蚊は真夏の気温が高すぎて活動できず、秋になって活発になっている可能性がある。

「フマキラー」によると、6～8月は蚊対策商品の売上が伸び悩んだが、9月に入り持ち直した。本州で生息する「ヒトスジジマカ」は25～30度で活動が活発になり、35度以上で活動を弱めて木陰で休む傾向がある。

今年は各地で35度以上の猛暑日が続く、蚊も真夏の日中は活動を控えていた可能性が高い。年々、蚊が増える時期がずれ、最近では4月や10月に蚊に刺されることも増えた。ヒトスジジマカの北限は青森県（2016年確認）。いつ北海道に定着してもおかしくないとのこと。

そういえば、今年の夏は蚊に刺されなかった。10月に入って、2度ほど刺された。温暖化は「蚊」にも影響があるんだな。

どの世界も「適者生存」。



一口メモ
知識

自分の道を守る

立ちて方（ほう）を易（か）えず。（雷風恒らいふうこう）

「方（ほう）」は理・道をいう。

雷風恒（らいふうこう）の卦（か）は一定の理を貫き、極まりなく変化成長していくことを説いている。

「立ちて方（ほう）を易（か）えず」とは、一旦（いったん）志を立てたならば、しっかりと自分を確立して、グラツいたりしない。

何があっても自分の道を守り抜くこと。

人は飽きると変化を求めるが、本来は毎日同じことの繰り返しの中で変化し、成長を遂げるものである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

