

Second Hand Clothes & Shoes Sales

(中古衣類販売)

-プロジェクト詳細-

開発インストラクターとなるみなさんへ

今回の「プロジェクト詳細」では、Humana People to People 南部アフリカの中古衣類販売プロジェクトについて説明します。また、中古衣類販売を形成する2つの販売部門、小売り販売部門と卸売り販売部門についても紹介します。

中古衣類販売プロジェクトは、Humana People to Peopleが活動している国の経済活動を推し進め、現地の人に雇用に就く機会を与えます。それと同時に、Humana People to Peopleのプロジェクト運営のために必要となる重要な資金を生み出す活動でもあります。

このプロジェクトで働くDI（開発インストラクターDevelopment Instructor の略称。ボランティア、プログラムに参加した学生のこと。）の役割は、様々な方法で中古衣類販売活動を改善し、現地スタッフが収入計画の達成を目指せるように管理することです。

中古衣類販売プロジェクトを通して、あなたが活動する国の開発に直接、影響を与えることができるといえるでしょう。



1. 南部アフリカでの中古衣類販売ビジネス

アフリカの国々では衣類はいまだに高く、現地の人々にとって入手可能な値段の衣類(中古衣類)が必要とされています。そのため、このような中古衣類販売のための市場があります。

このプロジェクトの概念を説明するために、Humana People to People の宣言から次の言葉を引用します。

『私たちは、中古衣類の回収・仕分け・販売などの活動をケープからカイロにわたる範囲で行っています。衣類を必要以上にもち、それをゴミとして廃棄する人々から衣類を中古として回収し、不足している人々に送ることによってリサイクルを行います。衣類をゴミとして焼却すると大きな二酸化炭素を排出するため、このリサイクル活動は環境を保護することにも繋がります。』

この活動を通して、本来は価値のなくなったものを大きな価値へと変えて、環境問題をはじめとする多くの問題に着手することを可能にします。』

Humana People to People アフリカの中古衣類販売プロジェクトは、常に販売可能な商品があることによって、地元のビジネス環境に活力を注入することになります。例えば農業活動において過剰を生み出す人々にとって、また、この過剰を地元の市場で現金に換える人々にとって、入手可能な値段で購入できる中古衣類のような商品があるという事実は刺激になります。

Humana People to People の中古衣類販売プロジェクトは現在、南部アフリカの5つの国々で行われています。

中古衣類・靴が入ったコンテナが港に到着してから、市場や店で最後の商品が販売されるまでの間、実に多くの仕事が必要となります。Humana People to People では現地の人々を雇用し、これらの仕事に従事してもらうことで、同時に現地の人々に雇用に就く機会を与えています。現地の人々はこの仕事を通して、貿易の改善やビジネス・スキルの訓練を受けます。

現在、Humana People to People の中古衣類販売プロジェクトは、現地の人々に対して合計1,000以上の仕事を与えています。

中古衣類販売の収益は、欧米から衣類・靴を受け取る際に必要になった運送費の支払いと、Humana People to People のプロジェクト運営に必要不可欠な費用として投資されます。主に投資されているのは、チャイルド・エイドやHOPEを中心としたプロジェクトです。

アフリカ Humana People to People に衣類・靴を輸送しているのは、欧米で活動している Humana People to People です。彼らは欧米にて中古衣類の回収・仕分け・販売を行っており、回収された衣類の一部をアフリカに輸送し、残りを中古衣類販売店で販売しています。彼らもまた、この販売の収益の一部をアフリカ・アジア・中南米で活動する Humana People to People の開発支援プロジェクトを支援する資金として投資しています。

そして、アフリカに中古衣類を輸送し、現地で販売活動を行うことで、現地の人々に対して自らビジネスを営む機会を与えて生計を立ててもらい、それによって現地の市場を活性化する機会を試みています。



スペインの中古衣類販売店（両写真）

アフリカの中古衣類販売プロジェクトは、大きくわけて主に3つの活動があります。

1. Sorting Center (受け取り・仕分け・包装・発送)



ここでは、欧米から到着した 150-400 キロの中古衣類を受け取り、25 の種類に仕分けします。

仕分けされたものは「ベイル」と呼ばれるものに包装され、Whole Sale (卸売り販売店) と Retail Shop (小売り販売店) へと発送します。

2. Whole Sale Shop (卸売り販売店)



ここでは、Shorting Center から発送されたベイルをそのまま商品として販売します。ベイルには約 8~9 つの異なる種類があり、重さも 10~50 キロなど様々なものがあります。

3. Retail Sale Shop (小売り販売店)



Sorting Center で仕分けされた中で最も最良の中古衣類が、1 つずつ値段をつけられて店舗で販売されます。また、衣類だけではなく、靴、おもちゃ、かばんなども販売されます。

2. 中古衣類販売プロジェクトでの開発インストラクターとしての仕事

中古衣類販売の DI の仕事は、大きくわけて2つの部門にわけられます。

1. Whole Sale Shop (卸売り販売店)
2. Retail Sale Shop (小売り販売店)

仕事部門 1 : Whole Sale Shop (卸売り販売店)

計画通りに資金を稼ぐ

Whole Sale Shop (卸売り販売店) では、中古衣類が異なる種類・重さで包装された「ベイル」がそのまま商品として、現地の人々に卸売りとして販売されます。ベイルには約8~9つの異なる種類があり、重さも10~50キロなど様々なものがあります。



Whole Sale Shop で商品 (ベイル) を購入した顧客 (現地の人々) は、その商品を地元のマーケットで販売します。例えば、顧客が Whole Sale Shop で1つのベイルを購入したとき、1つあたりの衣類の単価が100円だとすれば、顧客はそれを150円としてマーケットで販売します。このように、この活動を通じて現地の人々が自らビジネスを営み、生活の向上・改善を試みる機会を与えることが可能です。



この部門で活動するDIは、プロジェクト・リーダーはもちろん、Retail Sale Shop (小売り販売店) のDIと一緒に、計画した通りに収益を上げられるように販売の向上に向けて仕事を行います。

以下に、中古衣類販売の Whole Sale Shop (卸売り販売店) の仕事を説明します。

品質管理

プロジェクト・リーダーの指示のもと、ベイルの品質管理の手助けをすることになります。品質管理は Sorting Center と Whole Sale Shop で行われます。

広報活動

写真を撮影し、パンフレットのレイアウトを考えて良い広告を作り、チラシやポスターを通じて商品の質、種類や価格を多くの人に伝え、販売を促進する広報活動を行います。

また、Whole Sale Shop をはじめ、中古衣類販売活動の利益が、Humana People to People の開発支援プロジェクトでどのように使用されているかを顧客や多くの人々に伝える活動も行います。

顧客ケア

Whole Sale Shop で販売されている商品の質や価格が、市場で販売されるのに適切なものであるかを知るために、常にマーケットに直接赴いて市場調査を行います。また、顧客が購入した商品に満足しているか、支出をどのように埋め合わせをしているかなどを調べるために、直接、顧客と話をして顧客調査も行います。

このようなマーケティングをはじめ、顧客ケアなどの活動は、地元の地域経済の活性化や現地の



人々のサポートだけではなく、Whole Sale Shop の販売活動の向上・改善にも繋がるため、DI の大切な仕事の 1 つということができます。

マーケティング

この仕事では、中古衣類販売活動という、ビジネスを行うにあたり重要な仕事になるマーケティング方法の開発と販売促進のためのキャンペーンの構成を行います。

市場調査や顧客調査での経験を生かし、プロジェクト・リーダーと一緒に販売促進のためのキャンペーン計画を立て、構成し、履行します。最善のマーケティング戦略の実践や、その結果の分析も行うこととなります。ポスターやチラシといった材料と資料の作成や、マーケティングプログラム、地元のラジオを通しての特別な活動を計画しそれを実行します。

活動利益についての情報伝達

Whole Sale Shop をはじめ、中古衣類販売活動の利益が、Humana People to People の開発支援プロジェクトでどのように使用されているかを顧客に伝え、理解する手段を改善します。また、同時にこのような情報を掲載するための資料作成にも取り組みます。

販売分析の手助け、管理、会計

販売記録や、プロジェクト・リーダーがおこなう販売記録の集計と分析、在庫調査や会計の手伝いを行います。

仕事部門 2 : Retail Sale Shop (小売り販売店)



計画通りに資金を稼ぐ

Sorting Center で仕分けされた中で最も最良の中古衣類が、1 つずつ価格をつけられてお店で販売されます。

この部門で活動する DI は、複数の店で働き、売り上げの達成や収入の目標達成に向けて経営者の手助けをします。また、収益がどのように使用されているかについて、顧客に上手に伝える責任を持つこととなります。

以下に、中古衣類販売の Retail Sale Shop (小売り販売店) の仕事を説明します。

販売の向上

DI は 1 週間に 1 度は店舗を訪ねて、販売の向上に向けて新しいアイデアや方法を紹介します。これらのアイデアと方法は、各店舗によってニーズが異なります。したがって、DI はあらかじめ各店舗の違いや改善されるべき部分の状況を把握し、各店舗に見合ったアイデアと方法を取り入れる必要があります。また、同時に DI は、各店舗のマネージャーやスタッフ (現地の人々) に対して、販売の更なる成果を上げられるように、店舗のディスプレイや顧客ケアなどの様々なトレーニング・指導を行う必要があります。



DI が店舗を訪問する際は、店舗のディスプレイ、衣類にきちんと値段がつけられているか、店に魅力があるかどうか、整頓がされていてきれいであるかどうか、顧客にとって探しているものが見つけられるように最適な方法で衣類が並べられているか、顧客ケアは適切であるかどうかなどをチェックします。その後、店舗のマネージャーとスタッフとミーティングを行います。スタッフの経験をよく聞き、スタッフと一緒に実践しながら上手に指導することが大切です。

DI のマネージャーとスタッフへのトレーニング・指導がうまくいくと、展示の仕方が良くなったり、町中にポスターを貼ったり、ディスプレイを改善したり、顧客ケアの向上といった、はっきりとした改善・向上をみてとることができます。

また、DI は予算についてプロジェクト・リーダーとよく話し合う必要があります。例えば、店舗の管理、設備、衣類の価格変更、新たな顧客の獲得のための販売キャンペーンのような活動には資金が必要となり、プロジェクト・リーダーに話を通す必要があるからです。



広報活動とマーケティング

店舗を訪問したとき経験を活かしながら、販売促進キャンペーンを計画して実行します。新たなマーケティング計画や結果の分析にも関わり、ポスターやチラシといった資料の作成と改善といった広報活動も行います。また、地元ラジオを通しての情報伝達などの特別活動も行います。

活動利益についての情報伝達

Retail Sale Shopをはじめ、中古衣類販売活動の利益が、Humana People to People の開発支援プロジェクトでどのように使用されているかを顧客に伝え、理解する手段を改善します。また、チャイルド・エイドや HOPE などの Humana People to People の開発支援プロジェクトを訪問し、プロジェクトの人々にインタビューを行い、写真を撮って記事を書くなど、積極的に Humana People to People の開発支援プロジェクトの活動伝達も行います。

販売分析の手助け、管理、会計

この仕事は販売記録の集計と分析、実績調査と会計をおこないます。

店舗を訪問しているときに、プロジェクト・リーダーの指示にしたがって、在庫調査をします。また、様々な店舗の記録を録り、販売記録の分析に関わることになります。このように記録を録ったり販売記録の分析を行うことで、店舗のスタッフと一緒に成し遂げた成果や改善の結果をみてとることができます。

3. 中古衣類販売プロジェクトで働くために

DRH スクールに滞在中、DI はこのプロジェクトで活動できるように、十分な準備が必要です。中古衣類販売ビジネスプロジェクトのDI として準備しておくべきスキルは以下のとおりです。

1. 物事を企画・運営し、人々をうまく動員する能力や問題解決の能力を養いましょう。
2. マーケティング方法、販売促進キャンペーン、販売統計などを学び、ビジネスの場において実践的で理論的になれる準備をしましょう。あなたが活動する地域のビジネスについて学び、特に中古衣類販売ビジネスの分野についてさらに学習しましょう。
3. 衣類について多くのことや価値を知っておきましょう。流行、生地、素材、ブランド名、製造過程や品質について理解しましょう。特に中古衣類について調べておきましょう。
4. ポスターやパンフレットのようなマーケティングや情報資料を作る練習をしましょう。
5. ポルトガル語圏の国へ派遣される場合、言語力が重要になります。日常生活に支障のないよう語学力をつけておきましょう。また、このプロジェクトは特にコミュニティでの活動となるので、現地語の練習も行うと良いでしょう。
6. 中古衣類を窃盗などから守るための方法を準備しておきましょう。これはスタッフが窃盗を行う状態に陥らないような管理システムを作るために、中古衣類販売プロジェクトにおいて大きな兆戦の1つでもあります。管理システムをよくすればするほど、不正も少なくなります。中古衣類販売プロジェクトに関わる全ての人材は、窃盗や不正に対して警戒し、向き合っていかなければなりません。
7. このプロジェクトで活動するDIは、毎回、店舗を訪問し、そこで2~4週間働いた後には、次の店舗に数週間行くことになり、したがって生活状況は様々で驚きも多いことでしょう。健康で、精力を強く保って根気強くなくてはなりません。
8. 健康管理に気をつけ、良い仕事を行えるようにしましょう。



4. プロジェクト期間に関して

プロジェクト期間は 25 週あり、各週の詳細は下記の通りです。

ピリオド 1：最初の 6 週間

プロジェクトの一員となり、人々に紹介されて与えられたポジションで仕事を開始します。

ゴールデン・カット・ミーティング

最初の6 週間が過ぎると、プロジェクト・リーダーがプロジェクトを評価します。DI はこれまでの活動結果を報告し、進行状況について説明します。

タスク・フォース・ミーティング

この週では地域、もしくは国レベルでDI が集まり、実践的な活動を行います。この活動は地域、もしくは国のリーダーにより計画されます。タスク・フォース・ミーティングは決まった時期はなく、派遣期間中ふさわしいと思われるタイミングで行われます。

休暇と研究の週

この週では、DI は自分の選択で派遣国内を旅行することができます。業務の進行状況やタイミングを考慮して計画し、プロジェクト・リーダーの許可を得て旅行することになります。

ピリオド 2：15 週間

この15 週間の間、DI はこれまでの業務を継続して行い、期間の終わりには自己評価をして最終レポートをまとめ発表します。プロジェクト・リーダーや関係者と一緒に、レポートの内容について議論をします。最後に、これまでの担当業務を次のDI に引き継ぎ、事後研修期間に入ります。

週末

週末の活動は、プロジェクト・リーダー、DI、プロジェクトの責任者で計画を立てます。ひと月の週末の活動例は下記の通りです。

- ・ プロジェクトの特別活動やイベントは生徒、スタッフ、DI で行う。
- ・ 地域内の2~5つのプロジェクトで、まとまって活動をしたり、達成度や計画についてミーティングを開いたりする。
- ・ ビルディング・ウィークエンドは全員が参加するプログラムで、建物や外のメンテナンスの修理と建設を行う。プロジェクト・リーダー、DI、その他の担当者が計画を立てて準備し、プロジェクト関係者が参加する。
- ・ 自由に週末を過ごす。

レポート

DI として、下記の内容に関して発表や話し合いを行うことになります。

- ・ 週次レポート
- ・ 月次レポート

- ・ 中間レポート
- ・ 最終レポート
- ・ 「研究の週」で行った事に関するレポート

5. 最後に



今回は、中古衣類販売ビジネスの仕事に関する一般的な事柄を説明しました。一読したことで、どのような仕事があるか理解して頂き、中古衣類販売ビジネスで活動したいかどうかを考え、出発に向けた準備を始めることができたのではないのでしょうか。

この中古衣類販売ビジネスの「プロジェクト詳細」を一読し、次に行うことは、プロジェクト・リーダーに対するプレゼンテーションを準備することです。このプレゼンテーションの準備は、DI が開始してから3ヶ月が過ぎた時にある、「ミッドウェイ・ミーティング」の課題でもあります。そして、このプレゼンテーションは、チームメイト、担当の指導教員、ヘッドマスターにより審査され、認められた後にプロジェクト・リーダーへ送られます。その後、プロジェクト・リーダーはプロジェクト内の特定した業務範囲、業務計画を派遣の約2ヶ月前に連絡してきます。ですので、この出発までの2ヶ月で精神面、肉体面、スキルなどを鍛え準備を整えることができるでしょう。

あなたが最善の力を発揮し、成功をつかめますように・・・

2008年3月 Humana People to People