

韓国古着物販 完全ロードマップ

～全体像が見えれば、迷わない～

はじめに

正直に言います。

「韓国古着って稼げるらしいけど、何から始めればいいのかわからない」

この状態で半年過ぎてる人、めちゃくちゃ多いです。

ぶっちゃけ、全体像が見えてない人は永遠に迷子です。

仕入れってどうやるの？

韓国語いるの？

月収30万って本当に可能なの？

こういう「モヤモヤ」を抱えたまま、ネットで情報を漁り続けてる。

でも情報って、断片的に集めても意味ないんですよ。

僕も最初はそうでした。

古着転売の動画を100本見て、ブログ記事を50本読んで。

でも **全体像** が見えてなかったから、何をやっても「これで合ってるのかな...」って不安だった。

だからこのPDFでは、韓国古着物販の **全体フロー** を1枚のマップにしました。

仕入れから利益確定まで、何をどの順番でやるのか。

各ステップで何分かかって、いくらかかるのか。

全部、数字で出します。

これを読み終わったら「全体像が見えない不安」は消えます。

韓国古着物販の全体フロー

仕入れ



検品



撮影



出品



梱包・発送



利益確定

この6ステップ。シンプルです。

1つずつ具体的に解説します。

1 仕入れ

やること: 韓国の仕入れ先で古着を選んで購入する

- ✓ 所要時間: 渡航2泊3日 (仕入れ自体は1日で完了)
- ✓ コスト: 1着あたり平均1,000~3,000円
- ✓ 1回の渡航で仕入れる量: 30~50着が目安
- ✓ 仕入れ総額: 3万~15万円/回
- ✓ 必要スキル: なし (目利きは僕が教えます)
- ✓ 韓国語: 不要 (仕入れ先のスタッフは日本語対応 or 翻訳アプリでOK)

🔥 ポイント:

仕入れ先は 紹介制 です。
ネットで検索しても出てきません。
だから競合が少ない。これが韓国古着の最大の強み。

渡航費 (航空券+宿泊) は往復3~5万円。
仕入れた古着の利益で 余裕で回収 できます。

2 検品

やること: 仕入れた古着の状態チェック

- ✓ 所要時間: 1着あたり3~5分
- ✓ コスト: 0円
- ✓ 必要スキル: シミ・穴・ほつれの確認 (チェックリストあり)

チェック項目:

- ✓ シミ・汚れがないか
- ✓ 穴・破れがないか
- ✓ ジッパーの動作確認
- ✓ サイズ表記の確認
- ✓ ブランドタグの確認

正直、これは慣れたら3分で終わります。

問題がある商品は、仕入れ段階で弾くので大きなリスクはないです。

3 撮影

やること: 商品写真を撮影する

- ✓ 所要時間: 1着あたり5~10分
- ✓ コスト: スマホでOK (0円)。こだわるなら照明2,000~3,000円
- ✓ 撮影枚数: 1商品あたり5~8枚
- ✓ 必要スキル: スマホで撮れればOK (テンプレートあり)

🔥 ポイント:

写真の質 = 売上に直結します。

でも一眼レフとか必要ありません。

スマホ + 自然光 + 白背景。これだけ。

撮り方のテンプレートを渡すので、最初から迷いません。

4 出品

やること: 販売プラットフォームに商品を登録する

- ✓ 所要時間: 1商品あたり10～15分
- ✓ コスト: 0円（プラットフォーム手数料は販売時に引かれる）
- ✓ 出品先: メルカリ / ヤフオク / eBay（特典3で詳しく解説します）
- ✓ 必要スキル: 商品説明の書き方（テンプレートあり。AIプロンプトも特典1で配布済み）

1日の目標出品数: **3～5品**

国内古着だと1日20～30品出さないと稼げない。

韓国古着は1品あたりの利益が大きいから、少ない出品数で済む。

これ、生活の質がまるで変わります。

5 梱包・発送

やること: 売れた商品を梱包して発送する

- ✓ 所要時間: 1着あたり10～15分
- ✓ コスト: 梱包材100～200円 + 送料500～1,000円
- ✓ 必要スキル: 丁寧に畳んで袋に入れるだけ

やることはシンプル。

売れたら梱包して、コンビニ or 郵便局に持っていだけ。

慣れたら1着10分で終わります。

6 利益確定

やること: 売上金の入金確認

- ✅ タイミング: プラットフォームの入金サイクルによる (メルカリは即日申請可能)
- ✅ 手数料: メルカリ10% / ヤフオク8.8% / eBay約15%

🔥 利益の例:

仕入れ2,000円 → 販売15,000円 → 手数料1,500円 → 送料700円 → **利益10,800円**

仕入れ1,500円 → 販売8,000円 → 手数料800円 → 送料700円 → **利益5,000円**

仕入れ3,000円 → 販売25,000円 → 手数料2,500円 → 送料1,000円 → **利益18,500円**

1着で5,000~18,000円の利益。これが韓国古着の世界です。

全体フロー まとめ

ステップ	所要時間	コスト	スキル
仕入れ	渡航2泊3日	1着1,000~3,000円	なし (教えます)
検品	1着3~5分	0円	チェックリストあり
撮影	1着5~10分	スマホでOK	テンプレートあり
出品	1品10~15分	0円	AIプロンプトあり
梱包・発送	1着10~15分	300~1,200円	特になし
利益確定	—	手数料8~15%	—

1品あたりの作業時間: 約30~45分

1品あたりの平均利益: 5,000~15,000円

時給換算すると... エグくないですか。

国内古着 vs 韓国古着 徹底比較

「国内古着とどう違うの？」

これ、一番聞かれます。

ので、全項目で比較表を作りました。

比較項目	国内古着（100円仕入れ）	韓国古着
仕入れ値	100～500円	1,000～3,000円
販売価格	500～2,000円	8,000～30,000円
利益率	50～60%	60～85%
1品あたりの利益	200～1,000円	5,000～15,000円
1日の出品数（月収30万に必要）	20～30品	3～5品
月収30万到達の難易度	かなりキツイ	現実的に可能
仕入れ先の競合度	レッドオーシャン（誰でもアクセス可）	ブルーオーシャン（紹介制で参入障壁あり）
在庫リスク	低い（仕入れ値が安いから）	低い（利益率が高く回転も早い）
差別化のしやすさ	難しい（同じ仕入れ先に大量のライバル）	簡単（韓国仕入れ自体が差別化）
作業の辛さ	大量出品が必須で消耗する	少ない出品で成果が出る

具体的な数字で比較

国内100円古着で月収30万を目指す場合:

- ✔ 1品の平均利益: 500円
- ✔ 月収30万 ÷ 500円 = 600品/月の販売が必要
- ✔ 1日あたり20品販売
- ✔ 出品数はその2～3倍必要（売れ残りを考慮）
- ✔ → 1日40～60品出品... 正直、作業地獄です

韓国古着で月収30万を目指す場合:

- ✓ 1品の平均利益: 10,000円
- ✓ 月収30万 ÷ 10,000円 = 30品/月の販売
- ✓ 1日あたり1~2品販売
- ✓ 出品数は1日3~5品 (売れ残り考慮しても余裕)
- ✓ → 1日1~2時間の作業で完結

同じ「月収30万」でも、到達までの道のりがまるで違う。

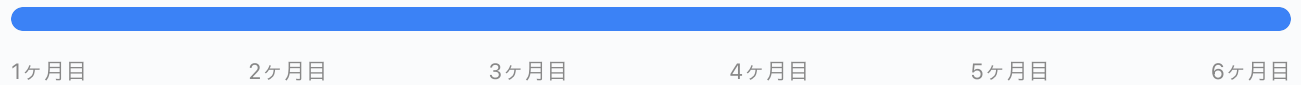
これが「国内仕入れとは次元が違う」と僕が言い続けてる理由です。

月収30万ロードマップ (1ヶ月目~6ヶ月目)

「月収30万って本当にいけるの？」

いけます。ただし、正しい順番でやればの話。

以下は実績者の平均的な推移です。



1 1ヶ月目: 準備期間

やること:

- ✓ アカウント開設 (メルカリ・ヤフオク)
- ✓ 撮影環境の準備 (スマホ+白背景+照明)
- ✓ 出品テンプレートの作成
- ✓ 初回韓国渡航の準備 (パスポート・航空券・宿泊)
- ✓ 目利きの基礎を学ぶ

目標売上: 0円 (準備月)

渡航回数: 0回

投資額: 5~10万円

🔥 ここでの最重要ポイント:

「早く稼ぎたい」気持ちはわかります。
でも準備を雑にすると、仕入れでミスる。
1ヶ月目は「基盤づくり」に全振りしてください。

2 2ヶ月目: 初回仕入れ & 出品スタート

やること:

- ✓ 初回韓国渡航 (2泊3日)
- ✓ 仕入れ: 20~30着 (仕入れ総額3~6万円)
- ✓ 帰国後、検品 → 撮影 → 出品
- ✓ 1日3品ペースで出品

目標売上: 5~10万円

実績者平均: 7万円前後

利益: 3~6万円

最初は「売れるかな...」って不安になる。
でも韓国古着は需要があるから、出品すれば反応がきます。
僕のコンサル生は初出品から1週間以内に初売上が出てる人がほとんどです。

3 3ヶ月目: 売れ筋が見えてくる

やること:

- ✓ 2回目の韓国渡航
- ✓ 初月の売れ行きデータを分析 → 仕入れの精度を上げる
- ✓ 出品ペースを1日3~5品に安定させる
- ✓ プラットフォームの評価を積み上げる

目標売上: 10~15万円

実績者平均: 12万円前後

利益: 7~10万円

🔥 ここが分岐点。

2ヶ月目の売れ行きデータがあるから、「何が売れて、何が売れないか」がわかる。

3ヶ月目の仕入れは精度が全然違います。

4 4ヶ月目: 月収20万が見える

やること:

- ✓ 仕入れの精度をさらに上げる
- ✓ 複数プラットフォームへの展開 (メルカリ+ヤフオク or eBay)
- ✓ リピーター対応の仕組み化
- ✓ 出品作業の効率化 (テンプレ化・AI活用)

目標売上: 20~25万円

実績者平均: 20万円前後

利益: 13~18万円

このあたりから「作業」が「仕事」に変わります。

売れる商品がわかっているから、迷いがなくなる。

5 5ヶ月目: 月収30万の射程圏内

やること:

- ✓ 仕入れ量を増やす (1回40~60着)
- ✓ eBay輸出を本格スタート (円安を活かす)
- ✓ 高単価商品 (ノースフェイス・ナイキの希少モデル等) に集中
- ✓ 1日3~5品の出品を安定継続

目標売上: 30~35万円

実績者平均: 28万円前後

利益: 20~25万円

🔥 eBayの破壊力がここで効いてきます。

国内で8,000円の商品が、海外だと15,000~20,000円で売れる。

円安の今、海外輸出は追い風しかありません。

6 6ヶ月目: 月収30万を安定させる

やること:

- ✓ 仕入れ→出品→発送の全フローを仕組み化
- ✓ 外注化の検討 (撮影・出品を任せる)
- ✓ 月1韓国渡航のルーティン化
- ✓ 利益率の最適化 (高単価商品へのシフト)

目標売上: 35~50万円

実績者平均: 33万円前後

利益: 25~35万円

ここまで来たら「月収30万」は安定ゾーンです。

しかも月1で韓国旅行してる。

旅費は仕入れの利益で回収してる。

美容もお土産も全部「経費」として回収できてる。

韓国旅行が「コスト」から「投資」に変わった瞬間です。

ロードマップ 月別まとめ

月	メインテーマ	目標売上	目標利益	渡航回数
1ヶ月目	準備・基盤づくり	0円	0円	0回
2ヶ月目	初回仕入れ・出品開始	5~10万	3~6万	1回
3ヶ月目	精度向上・データ分析	10~15万	7~10万	1回
4ヶ月目	複数プラットフォーム展開	20~25万	13~18万	1回
5ヶ月目	eBay輸出・高単価集中	30~35万	20~25万	1回
6ヶ月目	仕組み化・安定運用	35~50万	25~35万	1回

「1日3~5品で月収30万」の数字の内訳

「1日3~5品で月収30万って、ほんとに計算合うの？」

合います。内訳を全部出します。

計算式

1品あたりの平均利益 × 1日の出品数 × 月の稼働日数 = 月収

パターン1: 堅実コース (1日3品)

- ✔ 1品あたりの平均利益: 8,000円
- ✔ 1日の出品数: 3品
- ✔ 販売率 (出品した商品が売れる確率) : 60%
- ✔ 月の稼働日数: 25日

$3品 \times 60\% = 1.8品/日$ が売れる
 $1.8品 \times 8,000円 = 14,400円/日$
 $14,400円 \times 25日 = 360,000円/月$

→ 月収**36万円**

パターン2: 標準コース (1日5品)

- ✔ 1品あたりの平均利益: 7,000円
- ✔ 1日の出品数: 5品
- ✔ 販売率: 50%
- ✔ 月の稼働日数: 25日

$5品 \times 50\% = 2.5品/日$ が売れる
 $2.5品 \times 7,000円 = 17,500円/日$
 $17,500円 \times 25日 = 437,500円/月$

→ 月収**43万円**

パターン3: 副業ペース (1日3品・週5日)

- ✓ 1品あたりの平均利益: 8,000円
- ✓ 1日の出品数: 3品
- ✓ 販売率: 55%
- ✓ 月の稼働日数: 20日 (土日休み)

3品 × 55% = 1.65品/日が売れる
1.65品 × 8,000円 = 13,200円/日
13,200円 × 20日 = 264,000円/月

→ 月収26万円

週5の副業ペースでも26万。

土日に追加で出品すれば30万超えます。

なぜこの利益率が可能なのか

「1品8,000円の利益って、盛ってない？」

盛ってないです。実例を出します。

商品	仕入れ値	販売価格	手数料+送料	利益
ノースフェイス ヌブシ	2,000円	25,000円	3,200円	19,800円
ナイキ ビンテージスウェット	1,500円	12,000円	1,700円	8,800円
カーハート ワークジャケット	2,500円	15,000円	2,000円	10,500円
アディダストラックジャケット	1,000円	8,000円	1,300円	5,700円
リーバイス 501	1,500円	10,000円	1,500円	7,000円
ノースフェイス マウンテンパーカー	3,000円	30,000円	3,800円	23,200円

平均利益: **12,500円**

これは「高く売れた商品」だけを集めてるわけじゃないです。

韓国仕入れの実際の価格帯がこれ。

国内で同じノースフェイスのヌプシを仕入れたら、いくらだと思いますか？

最低でも8,000～12,000円。

販売価格が同じ25,000円でも、利益は半分以下になる。

仕入れ値が桁違いに安い。これが韓国古着の本質です。

よくある質問 (Q&A)

Q1. 韓国語は必要ですか？

A. まったく不要です。

僕の仕入れ先のスタッフは日本語対応してくれます。

仮に日本語が通じなくても、翻訳アプリ（Google翻訳・Papago）で十分。

ぶっちゃけ、仕入れの現場で必要な会話って「これください」「いくらですか」くらいです。

コンサル生で韓国語を話せる人はほぼいません。

でも全員、問題なく仕入れてます。

Q2. 初期資金はいくら必要ですか？

A. 最低10万円あればスタートできます。

内訳:

- ✔ 渡航費（航空券+宿泊）：3～5万円
- ✔ 初回仕入れ資金: 3～6万円（20～30着分）
- ✔ 梱包材・備品: 3,000～5,000円

合計: 7～12万円

ただし、余裕を持って **15～20万円** 用意しておく心安いです。

仕入れの選択肢が広がるし、良い商品を見つけたときに迷わず買える。

「10万円しかないけど大丈夫？」 → 大丈夫です。

少額からスタートして、利益を再投資していけば雪だるま式に増えます。

Q3. 韓国には何回行く必要がありますか？

A. 月1回が理想。最低でも2ヶ月に1回。

1回の渡航で30~50着仕入れれば、2~4週間分の在庫になります。
僕は月1ペースで行ってますが、最初は2ヶ月に1回でもOK。

渡航頻度を上げれば仕入れ量も増えるし、目利き力も上がる。
でも無理して毎週行く必要はないです。

🔥 大事なのは:

渡航費3~5万円を「コスト」と思うか「投資」と思うか。

仕入れた古着で20~50万円の売上が立つ。

旅費は **利益の10分の1以下** で回収できる。

韓国でご飯食べて、美容して、お土産買って。

その全部の費用が仕入れの利益でカバーできてしまう。

これが「韓国旅行が投資に変わる」ってことです。

Q4. 売れなかったらどうするんですか？在庫リスクは？

A. 在庫リスクはかなり低いです。

理由は3つ:

- ✅ 仕入れ値が安い (1着1,000~3,000円だから、仮に売れなくてもダメージが小さい)
- ✅ 韓国古着は需要がある (ノースフェイス・ナイキ等の人気ブランドは回転が早い)
- ✅ 複数プラットフォームで販売できる (メルカリで売れなくてもヤフオクやeBayで売れる)

正直、全く売れなかった商品は僕の経験でも5%以下です。

価格を少し下げればほぼ売れます。

しかも仕入れ値が安いから、値下げしても利益が出る。

国内100円古着で値下げしたら利益がゼロになる。

韓国古着は値下げの余裕が大きい。ここが決定的に違います。

Q5. メルカリ以外にも販路はありますか？

A. たくさんあります。むしろメルカリだけで売ってる人は損してます。

- ✔ メルカリ: 最も手軽。初心者はこちらからスタート
- ✔ ヤフオク: 男性ユーザーが多く、古着との相性が良い
- ✔ eBay: 海外販売。円安の今、利益率がさらに上がる
- ✔ BASE / STORES: 自分のネットショップで販売（手数料が安い）

同じ商品でも、プラットフォームによって売値が2~3倍変わることもある。

特にeBayは海外の古着需要がすごいので、日本では8,000円の商品が15,000円以上で売れたりします。

詳しくは特典3「販売先リスト&攻略法」で全部解説してます。

Q6. 本業があるんですが、副業でもできますか？

A. 副業でやってる人がむしろ多いです。

僕のコンサル生の大半が会社員をやりながら副業でスタートしてます。

1日の作業時間:

- ✔ 出品（3品）: 30~45分
- ✔ 梱包・発送: 15~30分（売れた分だけ）
- ✔ 合計: **1日1~2時間**

平日は帰宅後に1~2時間。

仕入れの韓国渡航は土日+有給1日で2泊3日。

これで月収20~30万は十分に可能です。

国内古着で1日20~30品出品してた人が、韓国古着に切り替えて「時間ができた」って言ってます。

副業だからこそ、効率が大事。韓国古着の少品出品は副業と相性がいいです。

Q7. パスポートを持ってないんですが...

A. 今すぐ申請してください。

パスポートの取得:

- ✓ 申請から受取まで: 約1~2週間
- ✓ 費用: 10年用で16,000円
- ✓ 必要書類: 戸籍謄本、写真、本人確認書類

正直、パスポートがないから始められない...は言い訳です。

今日申請すれば2週間後には手元に届きます。

「パスポート取るのめんどくさいな」って思った人。

そのめんどくささの向こう側に、月収30万の世界があります。

最後に

ここまで読んでくれて、ありがとうございます。

全体像、見えましたか？

仕入れ



検品



撮影



出品



梱包・発送



利益確定

やること自体はシンプルです。

必要なスキルもほとんどない。

韓国語も不要。

「じゃあ何で全員やらないの？」

答えは簡単で、「仕入れ先を知らないから」です。

韓国古着の仕入れ先は紹介制。

ネットで調べても出てこない。

だから参入障壁が高い。

だからブルーオーシャンが維持されてる。

このPDFで全体像は見えたとします。

でも、まだ **あなた自身の場合どうなるか** はわかりませんよね。

- ・今の資金で何着仕入れられるのか
- ・どのプラットフォームから始めるべきか
- ・仕事と両立できるスケジュールはどうなるか
- ・自分のアカウントの何を改善すべきか

これは、1人ひとり違います。

だから **特典4「アカウント診断」** を用意しました。

僕が直接あなたの状況を見て、「あなたの場合はこうすればいい」を具体的にお伝えします。

全体像は見えた。

あとは **「あなたの場合どうか」** です。