

# 韓国古着が売れる販売先リスト & 攻略法

特典3

## はじめに —メルカリだけで売ってる人、正直損してます

ぶっちゃけ言います。

メルカリだけで韓国古着を売ってる人、

**利益の半分以上を捨ててます。**

いや、マジで。

僕も最初はメルカリオンリーだったんですよ。

ノースフェイス、韓国で2,000円で仕入れて、

メルカリで8,000円で売って「利益5,000円！やった！」って喜んでた。

でもある日、同じ商品がeBayで\$120（約18,000円）で売れてるのを見て衝撃を受けた。

**同じ商品。同じ状態。売る場所が違うだけで利益が3倍。**

これが現実です。

「どこで売るか」を変えるだけで、

仕入れも労力も変わらないのに利益だけ跳ね上がる。

この特典では、僕が実際に使っている販売先を全部公開します。

プラットフォームごとの攻略法も書いたから、

今日から販路を増やして利益を最大化してください。

---

## 国内販売プラットフォーム攻略

## ① メルカリ — 初心者の入口。回転重視で経験を積む場所

---

### 概要・特徴

日本最大のフリマアプリ。ユーザー数2,300万人超。  
とにかくユーザーが多いから、出品すれば誰かの目には留まる。  
即決価格のみでオークション形式はなし。

### 手数料

- ✓ 販売手数料: 10%
- ✓ 送料: 出品者負担が主流（らくらくメルカリ便）
- ✓ 振込手数料: 200円

### 韓国古着との相性: ★★★★★

正直、韓国古着との相性はかなりいい。  
ただし「高額商品」を売る場所としては微妙。  
5,000～15,000円くらいの価格帯がスイートスポット。

### 売れ筋カテゴリ

- ✓ ノースフェイス・パタゴニアなどアウトドアブランド
- ✓ ナイキ・アディダスのスウェット・パーカー
- ✓ K-ファッション系（韓国ブランドの古着）
- ✓ ヴィンテージTシャツ

### 攻略のコツ

#### 🔥 回転を最優先にする

メルカリは「売れた実績」がアルゴリズムに影響する。最初は薄利でもいいから数を回せ。月30品以上を目標に。

#### 🔥 写真は4枚以上、1枚目で勝負を決める

背景は白 or シンプルな壁。ハンガーにかけて撮る。1枚目のインパクトがクリック率を決める。

 「韓国仕入れ」はタイトルに入れるな

「韓国仕入れ」と書くと安く見られる。ブランド名+サイズ+状態を入れる方が検索にも引っかかる。

## ② ヤフオク — 高額商品はここ。オークション形式で相場以上を狙える

---

### 概要・特徴

日本最大のオークションサイト。30～50代男性ユーザーが多い。  
オークション形式だから、希少な商品は相場以上の価格がつくことがある。  
即決出品も可能。

### 手数料

- ✔ 落札手数料: 10% (Yahoo!プレミアム会員は8.8%)
- ✔ Yahoo!プレミアム月額: 508円
- ✔ 送料: 出品者/落札者どちらでもOK

### 韓国古着との相性: ★★★★★

マジで相性最強。  
特にヴィンテージ・レアブランド・アウトドア系の高額商品はヤフオクが一番高く売れる。  
30～50代男性が多いから、ターゲット層がドンピシャ。

### 売れ筋カテゴリ

- ✔ ヴィンテージアウトドア (90sノースフェイス、パタゴニア等)
- ✔ レアカラー・限定モデル
- ✔ ミリタリー・ワーク系古着
- ✔ ブランド物のダウンジャケット

### 攻略のコツ

#### 🔥 1円スタートを恐れるな

希少性の高い商品は1円スタートでも最終的に相場以上になる。ウォッチリスト数が増えて露出も上がる。ただし相場がわからない商品は即決で。

#### 🔥 終了時間は日曜22～23時に設定

入札が集中するゴールデンタイム。ここに合わせるだけで落札額が変わる。

 **商品説明は「年代・状態・サイズ」を徹底的に書け**

ヤフオクユーザーは詳細情報を読む人が多い。メルカリよりも丁寧に書いた方が入札されやすい。

### ③ ラクマ ー手数料最安。女性ユーザー多めだが使い方次第

---

#### 概要・特徴

楽天グループのフリマアプリ。メルカリの次に大きい。  
女性ユーザーが6割以上。楽天ポイントが使えるのが特徴。

#### 手数料

- ✓ 販売手数料: 6% (メルカリの6割!)
- ✓ 送料: かんたんラクマパック利用可
- ✓ 振込手数料: 210円 (楽天銀行なら1万円以上で無料)

#### 韓国古着との相性: ★★★★★

正直、メンズ古着メインだと微妙。  
ただし手数料が6%と安いから、メルカリと同時出品して「手数料の差額分が丸儲け」戦略がベスト。

#### 売れ筋カテゴリ

- ✓ ユニセックスで着られるアイテム (スウェット・パーカー)
- ✓ K-ファッション系 (女性の韓国好き層に刺さる)
- ✓ 小物・バッグ類

#### 攻略のコツ

##### 🔥 メルカリとの同時出品で手数料を節約

同じ商品をメルカリとラクマに出して、先に売れた方で取引。手数料の差額4%がそのまま利益になる。月30万売れたら1.2万円の差。

##### 🔥 楽天ポイント払い狙いで価格設定

楽天ユーザーはポイントで気軽に買う傾向あり。端数を「ポイント払いしやすい金額」にすると売れやすい。

 **K-ファッション系は女性向けに訴求**

商品説明に「韓国っぽ」「オルチャン」等のワードを入れると女性ユーザーに刺さる。

## ④ BASE / STORES — 自社EC。リピーターを囲い込む最終形態

---

### 概要・特徴

自分だけのネットショップを無料で開設できるサービス。  
メルカリ等と違い、顧客情報（メールアドレス等）を取得できる。  
ブランディング・リピーター獲得に向いている。

### 手数料

- ✅ BASE: 決済手数料3.6%+40円 + サービス利用料3% (合計約6.6%+40円)
- ✅ STORES: フリープラン 決済手数料5% / スタンダードプラン 月額2,178円+3.6%

### 韓国古着との相性: ★★★★★ (中級者以上)

最初からここだけで勝負するのはNG。  
集客力がゼロだから、SNS (XやInstagram) で集客して自社ECに流す導線が必須。  
ただし、ファンがつけばリピート率がエグい。

### 売れ筋カテゴリ

- ✅ セレクトショップ形式で厳選した商品
- ✅ 韓国古着の「テイスト別」コレクション
- ✅ まとめ買いセット・福袋

### 攻略のコツ

#### 🔥 まずはSNSで100人のファンを作ってから開設

ECは集客できないと意味がない。X・Instagramで韓国古着の発信を続けて、フォロワーが付いてからオープンする。

#### 🔥 メルマガ・LINE連携で再購入を促す

BASEもSTORESもメルマガ機能がある。新着入荷をプッシュ通知するだけでリピート率が上がる。

### 🔥 「ここでしか買えない」感を演出

フリマアプリに出さない限定品を自社ECだけに置く。希少性が高い商品ほど効果的。

## 海外販売プラットフォーム攻略 — 円安チャンスに逃すな

ここからが本番。

2024～2026年、円安が続いてる今、

**海外に売らない理由がマジでない。**

韓国で2,000円で仕入れた商品が、

日本で8,000円、アメリカで18,000円。

同じ商品なのに、売る国が違うだけで利益が全然変わる。

しかも韓国古着は海外でも人気がエグい。

## ⑤ eBay — 最強の海外販路。韓国古着×円安の破壊力

---

### 概要・特徴

世界190カ国、バイヤー数1.3億人の巨大マーケットプレイス。

日本からの出品は「Made in Japan」ブランドと同じく信頼度が高い。

オークション形式と即決形式の両方に対応。

### 手数料

- ✔ 落札手数料: カテゴリにより約12~15%
- ✔ PayPal/Payoneer手数料: 約3~4%
- ✔ 合計: 約15~19% (高いけど売値も高い)

### 韓国古着との相性: ★★★★★

断言します。韓国古着×eBayは最強の組み合わせ。

理由はシンプル:

- ✔ 円安で日本発送の商品が海外バイヤーにとって「激安」に見える
- ✔ ノースフェイス・パタゴニア等のアウトドアブランドは世界的に人気
- ✔ 90sヴィンテージは欧米で爆発的な需要
- ✔ 「日本のセラー=商品状態が良い」という信頼がある

### 売れ筋カテゴリ

- ✔ ノースフェイス ヌプシ・マウンテンジャケット (\$150~\$300で売れる)
- ✔ パタゴニア フリース・シェルジャケット
- ✔ 90sヴィンテージスウェット・Tシャツ
- ✔ ミリタリージャケット (M-65、MA-1等)

### 攻略のコツ

#### 🔥 まず無在庫ではなく有在庫から始める

eBayは無在庫に厳しい。韓国で仕入れた在庫を日本から発送するスタイルが安定する。最初は月10品から。

 **タイトルは英語80文字をフル活用**

「The North Face Nuptse 700 Fill Down Jacket Black Size L Vintage 90s」みたいに、ブランド名・モデル名・サイズ・色・年代を全部入れる。検索に引っかかる量が全然違う。

 **日本郵便のEMS or eパッケージで発送コストを抑える**

国際送料は1,000～2,500円くらい。売値が\$100以上なら全然ペイする。クーリエ（FedEx/DHL）は高額商品のみ。

## ⑥ Depop — Z世代の聖地。ヴィンテージxストリートならここ

---

### 概要・特徴

イギリス発のファッション特化フリマアプリ。

ユーザーの90%が26歳以下のZ世代。

「サステナブルファッション」の意識が高いユーザーが集まる。

### 手数料

- ✓ 販売手数料: 10%
- ✓ 決済手数料: 約3%
- ✓ 合計: 約13%

### 韓国古着との相性: ★★★★★

ヴィンテージ・ストリート・Y2K系の韓国古着はめちゃくちゃ相性がいい。

ただしユーザーが若いから、高額商品は売れにくい。

\$30~\$80の価格帯が一番動く。

### 売れ筋カテゴリ

- ✓ Y2Kファッション (2000年代系デザイン)
- ✓ ストリートブランド (ナイキ・アディダス・チャンピオン)
- ✓ ヴィンテージTシャツ・スウェット
- ✓ ユニセックスアイテム

### 攻略のコツ

#### 🔥 写真はおしゃれに撮れ。「映え」が全て

Depopは写真のクオリティが売上に直結する。平置き撮影ではなく、着用写真 or ハンガー+おしゃれ背景で。

#### 🔥 商品説明にハッシュタグを活用

Depopはハッシュタグ検索が強い。#vintage #y2k #streetwear #koreanfashion を必ず入れる。

 **フォロワーを増やすSNS的な運用が必要**

Depopは「ショップをフォローする」機能がある。毎日出品+いいね回りでフォロワーを増やすと売上が安定する。

## ⑦ Grailed — メンズブランド古着の最高峰。高単価を狙うならここ

---

### 概要・特徴

メンズファッションに特化したマーケットプレイス。

ハイブランド～ストリートまで、メンズ古着のコアなバイヤーが集まる。

価格交渉（オファー機能）が活発。

### 手数料

- ✓ 販売手数料: 9%
- ✓ 決済手数料: PayPal約3%
- ✓ 合計: 約12%（海外プラットフォームの中では安い）

### 韓国古着との相性: ★★★★★

メンズブランド古着に特化してるから、

ノースフェイス・パタゴニア・ヴィンテージナイキ等は高値で売れる。

ただしファストファッション系は厳しい。ブランド物に絞って出品すべき。

### 売れ筋カテゴリ

- ✓ ノースフェイス（特にヌブシ、マウンテンライト）
- ✓ パタゴニア（レトロX、シンチラ等のフリース）
- ✓ ヴィンテージナイキ（銀タグ・紺タグ等）
- ✓ Supreme・Stussy等のストリートブランド

### 攻略のコツ

#### 🔥 「ブランド名+年代」で希少性をアピール

Grailedのバイヤーは知識レベルが高い。「90s」「Made in USA」「Deadstock」等の情報を正確に記載すると信頼される。

#### 🔥 オファー機能を活用して価格交渉に応じる

Grailedはオファーが飛んでくるのが普通。最初から10～15%高めに設定して、交渉後に適正価格で着地させる。

### eBayとの併売で露出を最大化

GrailedとeBayは客層が違う。同じ商品を両方に出して、先に売れた方で取引。

## ⑧ Etsy — ヴィンテージ枠で出品可能。意外な穴場

---

### 概要・特徴

ハンドメイド・ヴィンテージ専門のマーケットプレイス。

「20年以上前の商品」はヴィンテージ枠として出品OK。

主に北米・ヨーロッパのバイヤーが多い。

### 手数料

- ✓ 出品手数料: \$0.20/品（出品するだけで20セントかかる）
- ✓ 販売手数料: 6.5%
- ✓ 決済手数料: 3%+\$0.25
- ✓ 合計: 約10～12%

### 韓国古着との相性: ★★★★★

ヴィンテージ（20年以上前）の商品限定だけど、90s～2000s初期の韓国古着はちょうどヴィンテージ枠に入る。競合が少ないから、ハマれば安定して売れる穴場。

### 売れ筋カテゴリ

- ✓ 90sヴィンテージアウトドア（ノースフェイス、パタゴニア）
- ✓ レトロスポーツウェア
- ✓ ヴィンテージデニム
- ✓ ミリタリー系（M-65等の年代物）

### 攻略のコツ

#### 🔥 「ヴィンテージ」であることを証明する情報を載せる

タグの写真・年代推定の根拠を商品説明に書く。Etsyのバイヤーは本物志向が強い。

#### 🔥 SEOを意識したタイトル・タグ設定

Etsyは検索アルゴリズムが独特。「Vintage 90s North Face」「Retro Korean Fashion」等、検索されるキーワードを意識してタイトルとタグを設定。

### 🔥 eBay・Grailedとの併売がベスト

Etsyだけだと出品数が限られるから、ヴィンテージ枠に入る商品だけEtsyにも出す併売スタイルがおすすめ。

## プラットフォーム比較一覧表

プラットフォーム	手数料	客層	韓国古着相性	おすすめ度
メルカリ	10%	20~40代 男女	★★★★☆	★★★★☆
ヤフオク	8.8~10%	30~50代 男性多め	★★★★★	★★★★★
ラクマ	6%	20~30代 女性多め	★★★★☆	★★★★☆
BASE/STORES	5~6.6%	ファン・リピーター	★★★★☆	★★★★☆
eBay	15~19%	世界190カ国	★★★★★	★★★★★
Depop	13%	Z世代 (~26歳)	★★★★☆	★★★★☆
Grailed	12%	メンズ古着コア層	★★★★☆	★★★★☆
Etsy	10~12%	ヴィンテージ好き	★★★★☆	★★★★☆

#### ポイント:

- ✔️ 手数料だけで判断するな。「売値がいくらになるか」で考える
- ✔️ eBayは手数料が高いけど、売値が2~3倍になるから利益が一番デカイ
- ✔️ 複数プラットフォームの併売が最強。1箇所に依存するのはリスク

# 僕のおすすめ組み合わせランキング

## BEGINNER

### 🔥 初心者向け（月収0～10万円を目指す人）

#### メルカリ + ヤフオク

まずはこの2つだけでOK。

- ✅ メルカリ → 回転重視。5,000～15,000円の商品をガンガン売る
- ✅ ヤフオク → 高額商品専用。ヴィンテージ・レアブランドはここ

#### なぜこの組み合わせ？

- どっちも日本語だけで完結する
- 出品のハードルが低い
- 韓国古着の売れ筋がそのままハマる
- 月10品ずつ出せば月収10万は十分狙える

## 🔥 中級者向け（月収10～30万円を目指す人）

### メルカリ + ヤフオク + eBay

ここにeBayを加えるだけで利益が一気に跳ね上がる。

- ✔️ メルカリ → 回転重視（変わらず）
- ✔️ ヤフオク → 高額商品（変わらず）
- ✔️ eBay → 海外販売。円安の恩恵をフルに受ける

### なぜこの組み合わせ？

- 同じ在庫を国内と海外の両方で販売できる
- eBayで先に売れなくても国内で捌ける（リスクゼロ）
- 円安が続く限り、eBayの利益率がぶっ壊れてる
- 月の出品数を増やさなくても、売値が上がるから利益が増える

## ADVANCED

### 🔥 上級者向け（月収30万円以上を目指す人）

#### メルカリ + ヤフオク + eBay + 自社EC（BASE or STORES）

さらに自社ECを加えて「自分のブランド」を構築する。

- ✔️ メルカリ → 新規顧客の獲得チャネル
- ✔️ ヤフオク → 高額商品の販売チャネル
- ✔️ eBay → 海外販売の利益最大化
- ✔️ 自社EC → リピーターの囲い込み。利益率最高

#### なぜこの組み合わせ？

- フリマアプリで獲得した顧客を自社ECに誘導 → リピーター化
- 自社ECは手数料が安い（5～6%）から利益率が最高になる
- 「ファンがつく」状態になると、出品するだけで売れるようになる
- SNS（X・Instagram）との連携で集客が自動化される

## 円安×海外輸出のチャンス — なぜ今eBayが熱いのか

正直に言います。

今、eBayをやらない理由がない。

具体的な数字で見てください。

### 韓国古着×円安の利益シミュレーション

商品	韓国仕入れ	国内販売（メルカリ）	海外販売（eBay）
ノースフェイス ヌブシ	3,000円	15,000円（利益10,500円）	\$150 = 22,500円（利益17,000円）
パタゴニア フリース	2,000円	8,000円（利益5,200円）	\$80 = 12,000円（利益8,500円）
ヴィンテージ ナイキ	1,500円	6,000円（利益3,900円）	\$60 = 9,000円（利益6,200円）
ミリタリー M-65	2,500円	10,000円（利益6,500円）	\$120 = 18,000円（利益13,000円）

※ eBay手数料・国際送料を差し引いた後の利益。1ドル=150円で計算。

見てわかる通り、海外に売るだけで利益が1.5~2倍になる。

しかもこれ、仕入れは全く同じ。

やることも同じ。

出品先を増やすだけ。

## なぜ円安がチャンスなのか

- ✔ 1ドル=150円前後が続いてる（2024~2026年）
- ✔ 海外バイヤーから見ると「日本の商品が3割引」で買える感覚
- ✔ 日本のセラーは品質が良いと世界的に信頼されてる
- ✔ 韓国古着のアウトドアブランドは欧米で爆発的に人気
- ✔ 競合が少ない（日本人セラーでeBayをやってる人はまだ少数）

## eBayを始めるのに必要なもの

- ✔ eBayアカウント（無料で作れる）
- ✔ PayPal or Payoneerアカウント（受取用）

✔ 英語の商品説明テンプレート（テンプレ作れば使い回せる）

✔ 国際発送の準備（日本郵便で十分）

ぶっちゃけ、英語ができなくても全然やれます。

商品説明はテンプレートをコピーするだけだし、

バイヤーとのやり取りもGoogle翻訳で十分。

「英語できないから無理」は、マジでもったいない言い訳。

---

最後に — 「どこで売るか」で利益が全然変わる。でも「何を売るか」  
はもっと大事

ここまで読んでくれてありがとう。

販売先を増やすだけで利益が2~3倍になる。

これは事実です。

でもね、もっと大事なことがある。

### 「何を売るか」

いくらeBayやヤフオクを使っても、  
売れない商品を仕入れてたら意味がない。

逆に、「これ絶対売れる」ってわかってる商品なら、  
どのプラットフォームでも利益が出る。

- ✔ どのブランドが今一番利益率が高いのか
- ✔ どのサイズ・カラーが回転が早いのか
- ✔ 仕入れ先はどこを使えばコスパ最強なのか
- ✔ あなたの資金・時間・環境に合った商品選定は何か

これは正直、一人で考えるより

**経験者に直接聞いた方が100倍早い。**

僕は韓国古着で月収30万~100万を稼ぐメンバーを何十人も見てきた。

うまくいく人の共通点も、つまりポイントも全部わかってる。

**あなたに合った商品選定、一緒に考えましょう。**

個別のロードマップ作成会では、  
あなたの今の状況（資金・時間・経験値）をヒアリングして、  
「何を仕入れて、どこで売るか」の最適解を一緒に作ります。

やるかやらないかだけ。

販路の知識はもう手に入った。

あとは「何を売るか」を決めるだけです。