

## 東京・高円寺における古着小売店集積

### 1. 東京特別区における古着店の立地：増加と偏在



図1 東京特別区における古着店数の推移

NTT 番号情報株式会社 2004-2009 『ビジネス タウンページ 職業別 東京 23 区版』 NTT 番号情報株式会社  
 NTT 番号情報株式会社 1986-2004 『タウンページ (職業別電話帳)』 NTT 番号情報株式会社

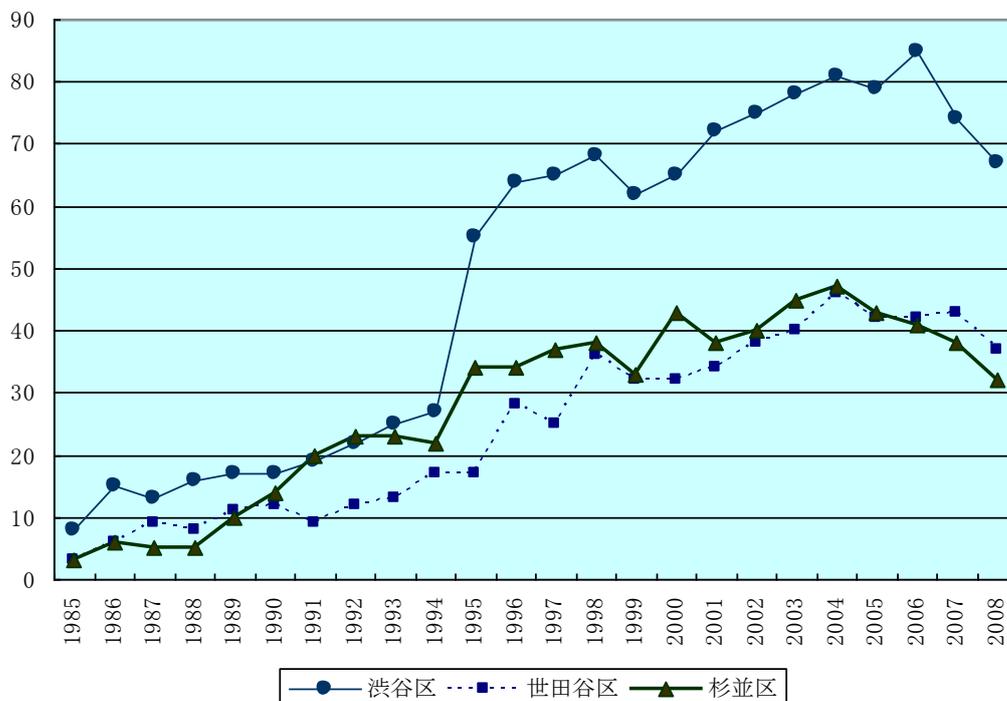


図2 渋谷区・世田谷区・杉並区における古着商の数の推移

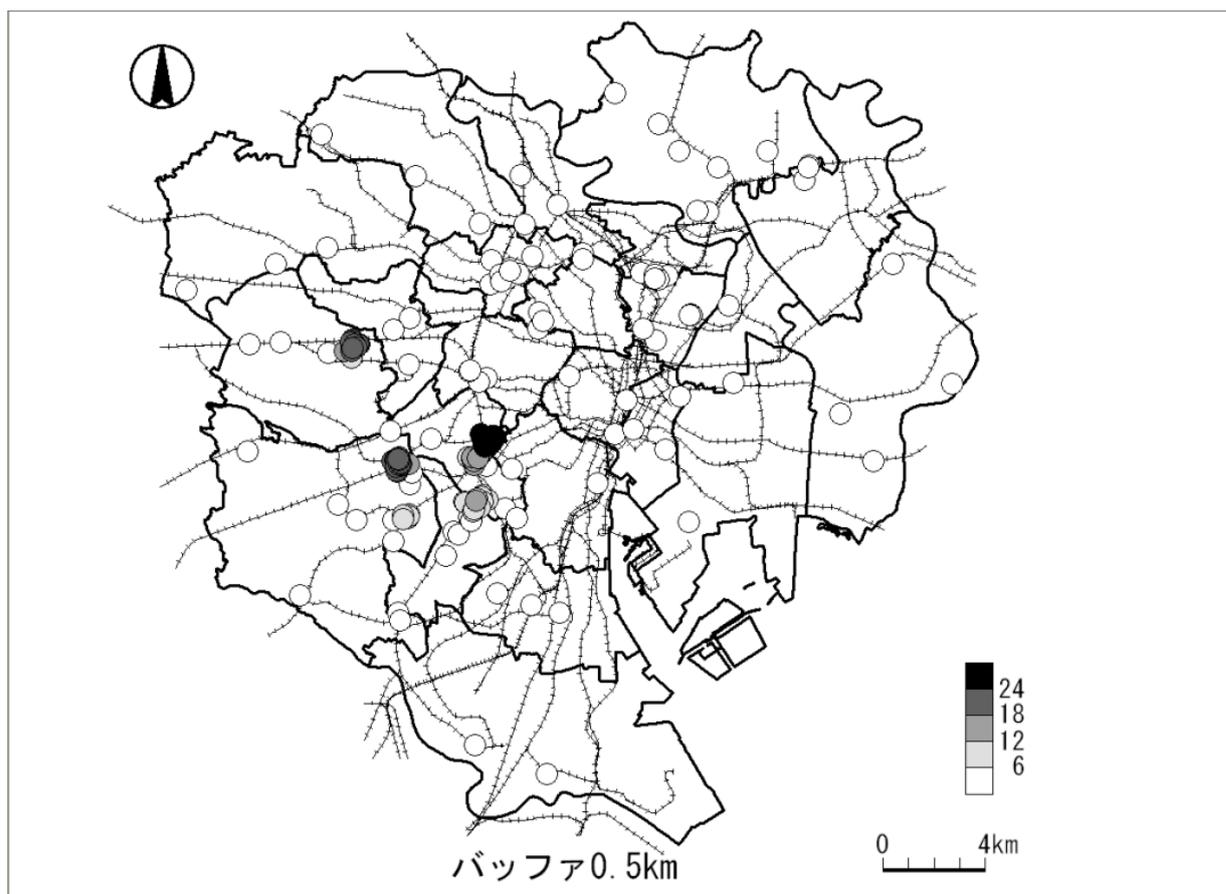


図3 東京特別区における2010年版『タウンページ』記載の古着店の分布

事業所を中心に半径0.5km内にある他の事業所の数が多いほど色が濃く表されている。

古着店は都内でもいくつかの区に集中している。2008年の『タウンページ』では渋谷区、世田谷区、杉並区、目黒区、荒川区の順序で多く、特に上位3区で全体の63%を占めている。1985年に上位3区が占める割合が23%だったので、古着店の増加が特定の区への偏在として進んだことが分かる。また、これらの区内でも特定の地域への集積が著しい。渋谷区の場合は渋谷駅周辺北部から原宿にかけての地域、世田谷区では下北沢と三軒茶屋、杉並区では高円寺周辺、目黒区では中目黒から代官山にかけて、荒川区では東日暮里に偏在している。

## 2. 高円寺の古着店の特徴

### (1) 周縁的立地

JR中央線高円寺駅周辺では1980年代後半、1990年代半ば、2000年代初めに急激に店舗が増え、現在では113店舗が存在する。高円寺駅周辺には南北に商店街があるが、古着店の多くは高円寺駅の南側にある。アーケードを持つようなメインの商店街にも出店する店はごく限られている。また、駅前から青梅街道に向けて南に大通りが走っているが、この通り沿いに出店している店も少ない。高円寺の古着店の多くは、大きな通りから一步奥に入ったところに立地している。また、JR高円寺駅と青梅街道沿いの東京メトロ丸の内線新高円寺駅とを結ぶ通りもまた、古着店が多い。この通りは戦前から続く商店街であり、自動車の入ってこない細い街路を人々が行き交う。この通り沿いには高円寺駅からは遠いところまで立地している。

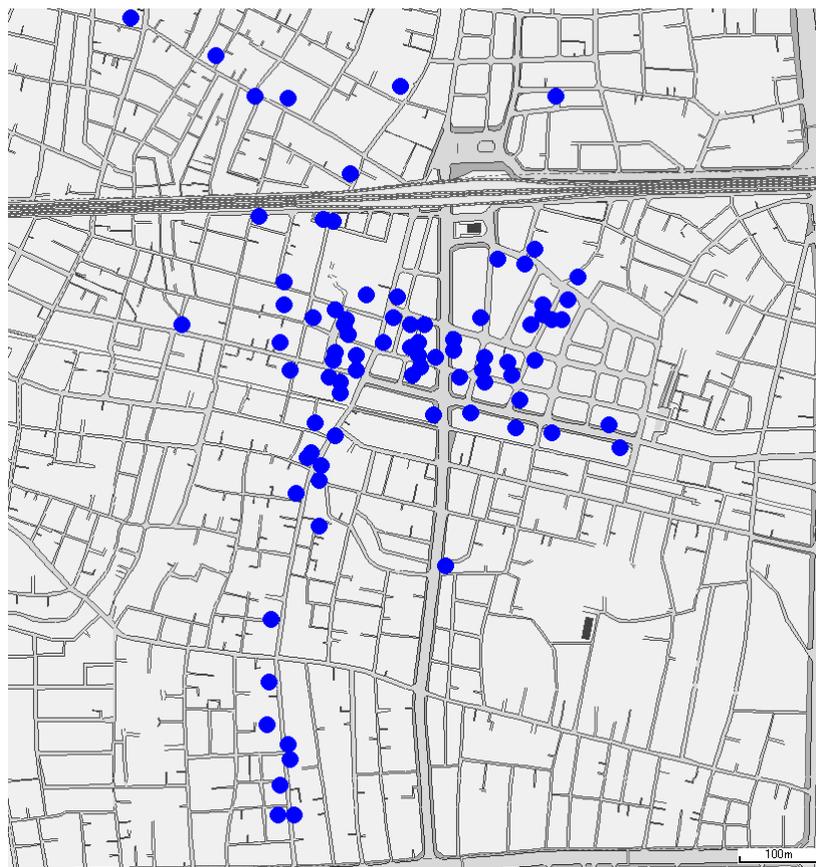


図4 高円寺駅周辺における古着店の分布 「ゼンリン電子地図帳 Z Professional2」による。

(2) 地元の個人経営の店が多い

古着店総数	113
地元店	80
地域外に本店を持つ店	17
未確認	16

(2010年5月現在)

(3) 若い男性の経営者が多い。

(4) 店舗の開業・廃業が頻繁である

『月刊高円寺阿佐谷本舗 創刊4号』記載の2001年12月末現在の高円寺古着店139店舗のうち、現在でも営業している店舗は27店(19%)である。

(5) 店舗の仮設的性格が目立つ

物販専用の貸し店舗に入居しているのも多いが、老朽化した木造の住宅併用型店舗、雑居ビルの中の一室、元スナック、木造賃貸アパートの一室などの転用も見られる。また、狭い面積の店舗が多い。

(6) 輸入古着を扱う店舗が主流で、店舗によって扱う商品は専門分化している

### 3. 古着とは何か？

#### (1) 古着の流通機構の特徴

衣料品の大量生産とまだ使用可能な衣類の廃棄

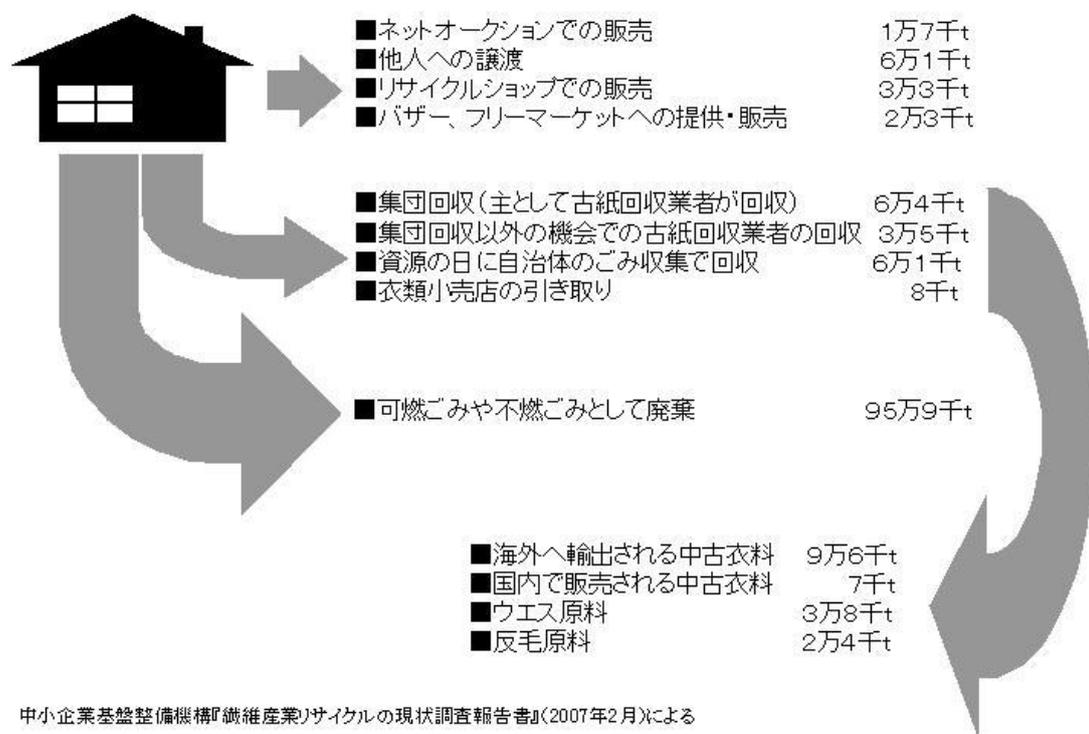


図4 家庭から排出される古着のゆくえ (2004年度のものに関する推計)

この特徴は、次のような点で零細の企業が参入しやすかった。

- 1) 不用品として処分された衣類から商品を仕入れるため、少ない資金でも開業できる。
- 2) 不用衣類は古紙や鉄スクラップなどの他の再生資源と比べて質的に多様で選別過程の規格化が難しく、その発生も季節による変動が激しい。そのため近年になるまでスケールメリットの享受できる部分が少なかった。

#### (2) 新しい産業のインキュベータとしての古着

そもそも不要とされた衣類を別の人が着用したり売買したりすること自体は、決して近年の現象ではない。和装が主であった時期までは、ひとつの着物が継ぎ当てされながら世代を超えて着用されたり、ほどかれて布団や座布団などの別の日用品に使いまわされたりすることもしばしばで、衣類のリユースは消費生活の根幹を成していたとすらいえる。

また既製品衣類が安価に出回るようになる以前、新品の衣類は高価であったため、古着を購入することは現在よりも一般的であった。戦間期までの東京では神田岩本町と柳原土堤通りなどに古着問屋の集積地があったほか、各地の繁華街には古着を売る露店が立ち並んだ(朝岡, 2003)。古着屋は当時の東京における露店商の典型としてよく言及され、地方からの流入者や不況による失業者が参入してくる職業であった。たとえば武田(2009)では、当時新開地の盛り場であった月島西中通りの露店商の一例として古着商を紹介している

日本における既製服産業は、古着屋とりわけ軍服などの制服の払い下げ品の販売から始まる(既製服を「吊るし」と呼ぶ表現があるが、これはもともと古着を意味していた)。中込(1982)によると、そもそも古着屋は仕入れたものをそのまま販売するというよりは、繕ったり染め直したりしていた。例えば海外から輸入された中古洋服や払い下げの軍服・官庁制服も、「出物屋」と呼ばれる専門業者によってそのように手を施されている(中込 1982: 14-6)。神田柳橋土堤の古着屋は既製服の間屋も兼ねていたし(朝岡 2003: 165-181)、戦後においても岐阜のアパレル産地を形成したきっかけは古着のヤミ市である(荻久保・根岸 2003)。

### (3) 1980年代以降の古着商

#### ① 古着愛好の確立とフリーマーケット

「最初、自分の家を店にしてやり始めたんだけど、それが 87 年。環七沿いのビルの上で。最初はフリーマーケットをやってたんだけど、全然食えないから添乗員の仕事をやったりね。……フリーマーケットで知り合った奴と「アメリカ行こうよ」って話になって。で、アメリカをずーっと回って色々古着を買ってきて。それを新宿の「ツバキハウス」のロンドンナイトとかロカビリーナイトとかで売ってたの。冷蔵庫の丸い奴とかを並べてクラブの一画に部屋を作っちゃって」(南馬越・松村 2005 pp.118-9)。

フリーマーケットの意義

- 1) 古着を着用することへの文化的抵抗感を無くしたこと。日本でのフリーマーケットはリサイクル市民運動によって進められたものだが、結果として古着の持っている負のイメージの払拭することに成功し、新たな市場を開拓した。
- 2) フリーマーケットの場がビジネスとして古着を販売することへのジャンピングボードを提供した。フリーマーケットは従来の露店市場と異なり、一定の業者間での取り決めのようなものがなく、素人による一回きりの出店も許す市場である。そうであるがゆえに試行的に商売をしてみて、そこで経験が次に常設店舗での販売につながるというケースもあると考えられる。

#### ② 古着市場のグローバル化

再生資源は、国境を越えた取引の連鎖を形成しており、もはやそれなしではリサイクルの輪が完結しないようになっている(小島 2005)。古着もまたそのようなグローバル化した再生資源市場のひとつを形成している。古着市場の特徴は、先進国から輸出され、発展途上国や旧東側諸国が輸入していることである。これは、冷戦崩壊と途上国における貿易の規制緩和、大規模非営利団体による不用衣料品回収システム(教会、赤十字社、救世軍など)とファミリービジネス的企業を主体とするグローバルな取引関係の組み合わせの確立によって形成された(Hansen 2004)。このような流通の発達によって、アメリカ合衆国及び西ヨーロッパ諸国における古着の仕入れが容易になったことも、古着店の開業を容易にした要因となった。

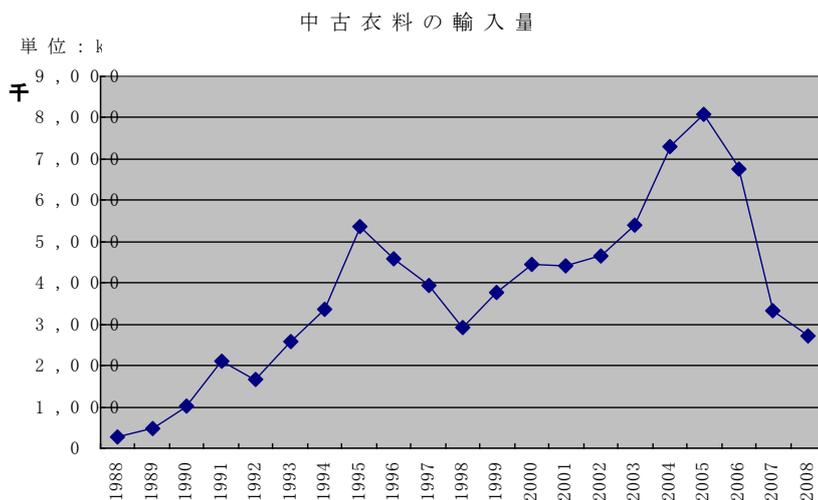
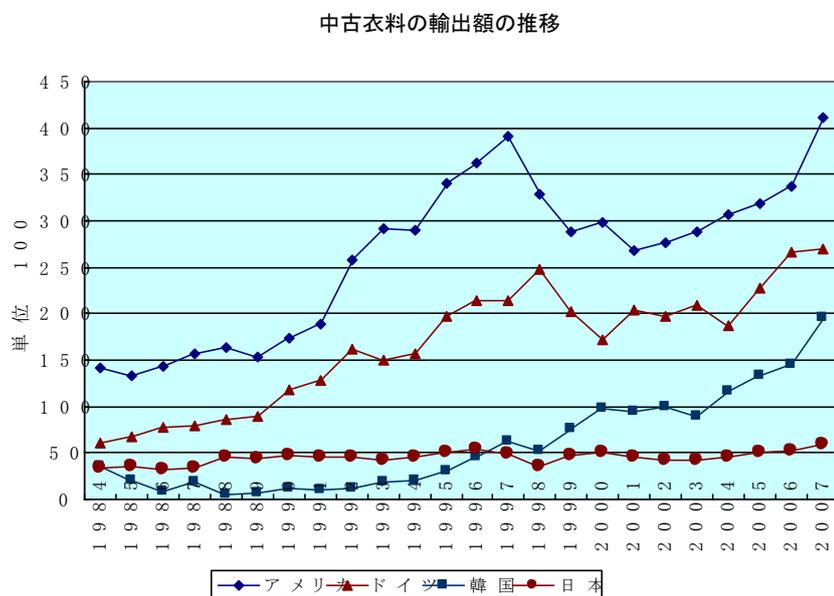


図5 日本における中古衣料の輸入量の推移（財務省『貿易統計』による）



中古衣料輸入額の推移

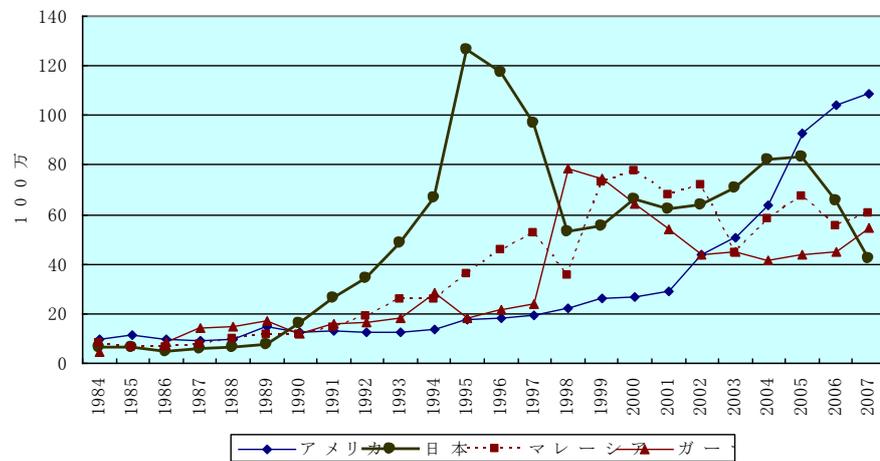


図6 主要国の中古衣料輸出入額の推移（国連『International Trade Statistics Yearbook』による）

#### 4. 古着店経営者による出店の経緯

ここでは聞き取り調査にご協力いただいた経営者の方たちのお話に基づいて、古着店の開業に至るまでの経緯をまとめた。以下の6つの事例は開業順に並べており、①と②は1990年代の開業、③と④は2000年代前半の開業、⑤と⑥は2000年代後半の開業である。

① 1960年生まれ男性。既婚。杉並区内に在住。1990年に高円寺で開業。かつて2店舗経営していたときもあったが、現在では1店舗のみで、従業員は本人を含めて3名である。高校を卒業した1978年に、先輩のついでで原宿の古着店で従業員として働きはじめる。この古着屋は輸入古着屋の業界でも草分け的存在で、今は最大手のひとつである。本人としてははじめから古着屋になることを目指していたわけではなかったが、洋服屋の仕事について仕入れから販売までの一通りの流れを経験できるところで働きたいと考えていた。そのまま7年ほどその店で働いたあと、5年間タクシーの運転手をする。この間はタクシーの勤務を平日に、週末に代々木公園のフリーマーケットで販売していた。高円寺での出店は、タクシーの同僚の中に高円寺の北口で商売をしていた人がおり、その人が店を閉めたあとその店舗を相場より安い価格で借りることができたからである。1年の期限付きであったが試しにそこで開業してみたところ、タクシーよりも収入が多くなったので、古着店に専念することとなった。翌年には店を現在の駅南側に移転する。このころ高円寺で最も有名な古着店であった「ヌードランプ」が駅の北側から南側に店舗を移転し、売り場面積を大幅に拡張させたため、これを目当てとする客の流れが南側にできたからである。この「ヌードランプ」で扱われていないジャンルの商品に扱うことで売り上げが伸びたという。

② 1969年生まれ女性。1995年に開業。東京都板橋区出身で現在は杉並区在住。高円寺に3店、下北沢に1店を経営しているほか、高円寺で飲食店とミニカーを売る専門店を営んでいる。もともと建築関係の仕事をしていたが、アメリカの文化に関心があり、サイドビジネスとして1994年、輸入古着の卸売りを始める。特にノウハウを知っていたわけではなかったが、アメリカのフリーマーケットや救世軍などの古着回収を行っている非営利組織の倉庫、リサイクルショップなどを回って買い付けることができた。高円寺で出店したのは、ロックが好きで高円寺のライブハウスや中古レコード店に通っていたことと、卸先の業者のひとつに高円寺の古着店があって事情を良く知っていたからである。1995年は古着がブームとなっており、ジーンズに数十万円もの値がつくような頃であった。95年には15店舗ほどだったが、90年代後半には50店舗に増えていた。

③ 1973年生まれ男性。2002年に高円寺で開業。開業翌年の2003年に近隣でもう1店舗出店し、現在も2店舗を営む。従業員は本人、弟、アルバイトの3名である。1996年に大学卒業後、学生時代にアルバイトをしていたSPA（製造小売業）の洋服店で正規従業員として働き始める。いずれ何らかの物販業での開業を目指しており、そこで店舗の運営について学びたかったからである。古着屋を開業した理由としては、古着が個人商店でも扱いやすい商品であると考えてのことだった。たとえば新品の場合はシーズンを過ぎて売れ残ると在庫になってしまうが、古着の場合はそのようなことは避けやすい。古着が趣味というわけではなく、純粋にビジネスとしての魅力を感じた。高円寺に出店したのは、既に一定の集積があるため、特に宣伝をしなくても顧客の目にとまりやすいからである。出店当時の2002年は高円寺でも古着店は200店を越しており、

物件を確保するまで半年間週に3回は不動産屋に通っていた。また、同業種が数多く集まっているため、他店との差異化を図るためにヨーロッパ産の古着を扱うこととした。仕入れについては卸売業者を通してしている。

④ 1973年生まれ女性。2003年に高円寺で開業。高円寺に在住。静岡出身で、地元の専門学校に通いながらペット美容院でトリマーとして働く。1995年に専門学校を卒業してからトリマーの仕事を探すために上京するが、インテリア雑貨店やアクセサリーショップなどでバイトをしているうちにそちらが面白くなった。そのうち店長として働くようになったが、自分の好みと店の方針とのギャップに不満を感じるようになり、自分で雑貨屋を経営したいと思うようになった。28歳のころに貯金が300万円になったのを機に、勤めていた店を退職する。高円寺で出店したのは、何度か遊びにきたことがあったほか、友人も住んでいて雰囲気が分かっていたためである。とはいえなかなか良い物件を見つけることができず、高円寺でアルバイトをしながら1年近く不動産屋に通っていた。2003年に現在の物件を見つけることができ、店舗を改装して雑貨屋を開業することとなる。開業資金は、店舗借入れの保証金、改装費、仕入を含め、500万円ほど必要であったため、足りない資金は家族に借りた。扱う商品は当初は雑貨がメインであったが、古着の売れ行きが良かったので現在では古着をメインにしている。もともと1960年代のファッションが好きだったこともあり、国内産の古着を卸売業者から仕入れ、それをリメイクして販売している。

⑤ 1977年生まれ男性。独身。京都府出身で現在は杉並区永福に在住。もともと飲食店関係のアルバイトをしながらパンクバンドをやっていた。2005年にインターネット販売で古着を始め、2008年に高円寺で店舗を持った。共同経営者がもう一人おり、その方は美容師である。本人も別の仕事をアルバイトとして続けており、店番は二人で交代しながらやっている。売れ筋の商品を置くというよりは、自分の好みの商品を置いている。中心的な顧客はバンド関係者で、自主レーベルでCDを出したり、ライブを行ったりするロックバンドに対して、バンドTシャツの製作を請け負っている。またパンクやロックを愛好する人々の中には、1970年代から80年代にかけての音楽を聴きこみ、それに基づいて自分の音楽をつくることが多い。そうした音楽と同時代のファッションや、自分がつくる音楽と親和性のあるファッションとなると、古着で探すということになる。高円寺の古着屋はアメリカのものが主流なので、イギリスのロック関係のファッションを扱っている店舗は少ない。服飾関係の学校に通ったこともなければ、アルバイトをしたこともなかったので、まずはウェブ上での販売で試してみた。高円寺で出店した理由は、ライブハウスや貸しスタジオが多く、バンド関係者が多いということと、もうひとりの共同経営者が住んでいるためである。

⑥ 1985年生まれ男性。独身。2008年高円寺で開業。広島県の高校を卒業後上京し、服飾系の専門学校に通う。専門学校在学中から客として高円寺には通っていてなじみがあり、卒業後高円寺の古着店でアルバイトとして働く。1年ほど働いた頃にバイト先の経営者に隣隣の物件が空いたことを教えてもらう。しかしひとりでは資金を準備できなかったため、学生時代の友人と共同で資金を準備し、開業した。その友人はスタイリストの仕事が忙しくなったため、現在は本人だけで経営している。海外からの仕入れについては他店のバイヤーにお願いしているが、国内産の古着については本人が仕入れている。いずれにせよリメイクして店頭で並べることが多い。

2015/07/22

- ① 2010年3月10日、4月7日の聞き取り
- ② 2009年2月10日の聞き取り
- ③ 2009年3月18日の聞き取り
- ④ 2009年3月12日の聞き取りおよび下記記事による  
滝岡幸子 2008「洋服の販売員から古着の店を開業！ おばあちゃんになっても働きたいと思う店作り  
とは」『MMONEY Zine [マネージン]』 2008年9月24日掲載  
<http://moneyzine.jp/article/detail/91968> (2008年12月29日アクセス)
- ⑤ 2010年5月14日の聞き取り
- ⑥ 2010年4月28日の聞き取り

## 5. 高円寺における古着店集積過程

### 5-1. 近年の動向

#### ① 集積が集積を呼ぶ状態

- 1) 独立開業を志す人が他の地域よりも良好と見なして最初から高円寺に入ってくる
- 2) 地元店で働いていた経験者がのれんわけ的に独立開業
- 3) 既存他業種からの転換（新品洋服屋や雑貨店。その代わり、ブームが過ぎると業種転換を図る業者も多い。新品を扱う割合を増やして事実上新品の洋服屋に変わる、水商売の人が着用するようなドレスの専門店、古本屋、中古レコード店、）
- 4) 他地域で創業した店の転入・大手の支店の進出

#### ② これらの背景

- 1) 既存の自営業経営者の店じまいと古着ブームとのタイミングがあった。
- 2) もともと若い居住者や来街者が多い。
- 3) 交通の便が良い割りに店舗の賃料が安い。

自営業主+家族従業者が就業者に占める割合

	1970年	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年
東京都総数	20.5%	20.2%	21.3%	17.5%	15.3%	15.6%	14.6%	13.4%
東京都区部	20.9%	21.4%	22.7%	18.8%	16.3%	16.9%	15.7%	14.1%
杉並区	16.8%	17.4%	18.4%	15.9%	14.2%	15.1%	14.9%	14.4%
高円寺南2丁目	18.9%	19.3%	20.1%	15.4%	14.2%	15.5%	15.2%	15.9%
高円寺南3丁目	19.4%	20.3%	20.4%	16.7%	14.9%	16.0%	16.0%	14.8%
高円寺南4丁目	21.5%	25.5%	25.4%	22.4%	18.6%	21.1%	19.1%	19.9%

国勢調査による

20歳～34歳の人口が人口総数に占める割合

	1970年	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年
東京都総数	35.0%	31.8%	28.0%	25.5%	25.3%	26.5%	26.0%	23.6%
東京都区部	35.8%	32.6%	28.7%	26.1%	25.6%	26.5%	26.1%	23.9%
杉並区	37.3%	35.9%	32.8%	30.7%	30.3%	29.7%	30.0%	26.9%
高円寺南2丁目	43.5%	41.4%	36.8%	35.3%	36.1%	35.7%	36.1%	36.7%
高円寺南3丁目	44.1%	42.5%	39.4%	37.8%	34.6%	33.1%	35.4%	33.1%
高円寺南4丁目	46.2%	42.5%	39.3%	36.0%	34.9%	33.5%	35.6%	34.0%

国勢調査による

## 5-2. 古着店集積以前の状況と集積の契機

### (1) ルーツ：音楽の街

高円寺には 1970 年代以来、フォークやロックを中心とするポピュラー音楽に携わる人々の集まる場所となっていた（杉並区立郷土博物館, 1996；『宝島』編集部, 1989）。これはロック喫茶やライブハウスを核として、中古レコード店、貸しスタジオ、楽器を鑑定できる質屋などの関連施設によって構成されていた。そして 1980 年代後半までは、古着店もそのような音楽文化に関連する様々な店舗のひとつにすぎなかった。

「高円寺にロックが好きな奴が多かったのは確かだから。だから、最初はできるだけロックっぽいテイストに近いものを売ってたんだけどね。ライダーズとか T シャツとか。」（南馬越・松村 2005 p.118）

「—— 環七の店ってミュージシャンがたくさん集まってたんでしょ？」

「—— 当時新宿のライブハウスが全盛で、新宿で遊んで高円寺に住んでいる人が多かった」（南馬越・松村 2004 p.74）

「60～70 年代のレコードジャケットなんかでミュージシャンがしてるような格好をまねてイベントへ来る人も多かったからね／当時、松村さんの好みというか、音楽を背景にした服をそろえる志向が、お店やイベントに来るお客さんとマッチしていた」（同上）

高円寺に古着店が多数集積するようになったのは、当初は音楽文化の地域的連関のひとつを成していた古着店が、そこから離脱して発展する過程であったといえる。

### (2) 初期集積の核としての「ヌードトランプ」

古着店集積のきっかけとして度々言及されるのは、「ヌードトランプ」という古着店の存在である（佐久間 2006）。ヌードトランプは 1987 年に経営者の自宅で開業された古着店である。この古着店が 1990 年代に入ってから大規模な集客に成功し、ヌードトランプに通う客を目当てに、他の古着店も続々と開業したのである。

この背景になったのが、2-3 (3) で指摘した、グローバル古着市場の形成と、古着愛好の確立である。90 年代半ばの古着ブームによる「ヌードトランプ」の成功とその旺盛な宣伝活動は、音楽ファンを超えて高円寺の知名度を上げた。その後「ヌードトランプ」自体は店舗を渋谷に移しており、経営者はさらに飲食店経営も行っている。

### 参考文献

Hansen, Karen Tranberg 2000 *Salaula: The World of Secondhand Clothing and Zambia*. Chicago, The University of Chicago Press.

月刊高円寺本舗 2002 『月刊高円寺阿佐谷本舗 創刊 4 号』月刊高円寺本舗

南馬越一義・松村逸夫 2005 「高円寺対談!! 高円寺は世界一のサブカルチャー・タウンである」『たのしい中央線』太田出版 pp.118-121

南馬越一義・松村逸夫 2004 「高円寺：古着屋伝説「NUDE TRUMP」松村社長おすすめショップ」『装苑』2004 年 8 月号 pp.74-75

下村恭広 2011 「東京・高円寺における古着小売業の集積：大都市商業地域の更新における若年自営業者」『日本都市社会学会年報』29: 77-92