

ファイン（本社名古屋市千種区今池1の5の10、加藤ゆかり最高経営責任者（CEO）、電話052・800・8130）は、アパレルメーカーの商品価値を損なわない新古衣料の再流通事業を伸ばしている。このほど、婦人服メーカーのクロスプラス（本社名古屋市）と業務提携するなど取り組みを加速。現在は自社サイトとアパレル通販サイト「ロコンド」で販売しているが、今後は小売店との協業も目指したい考えだ。（吉川英司）

## ファイン、新古衣料の再流通拡大

新古衣料の再流通事業のビジネスモデルは、アパレルメーカーからシーズン終了後に売れ残った在庫品を買い取り、ブランドネームのタグや洗濯表示ラベルを自社商標のブランド「リネーム」に付け替えて販売する。商品のブランド価値を守る。価格は正規流通品に比べて30〜80%引きで販売する。消費者にビジネスモデルを周知し、衣料品の焼却処分削減につながるサステナブル（持続可能性）の価値を提案する。

### 在庫品を買い取り

### 自社ブランド販売

### 小売店との協業も検討

替えて販売する。

加藤CEOは「中古衣料でなく、あくまで未流通の新古品を扱う。メーカーにとって、そのままで廃棄せざるを得ない死蔵品を再流通できるメリットがある」と強調する。

商標を「リネーム」にすることで、買い取り先の現行商

同社は2008年に創業。

当初はCD・DVDの買い取り販売業だったが、その後、家具・家電・衣料など扱い商品を増やし、15年から扱った衣料品専門に絞り込んだ。当初は買い取ったブランドをそのまま販売するアウトレットのみだったが、17年にリネームを立ち上げた。これま

での買い取り先ブランド数はアウトレットを含め累計約200ブランド。「アパレルからの問い合わせは月間50社ほど」（津田一志取締役）という。

2019.12.24 中経



リネームのタグをアピールする加藤CEO



ブランドネームの付け替え作業

商品の製造過程で使いきれなかった生地在庫で新商品を作り、リネームの流通システムで販売する。ファインにとつては新品販売への新たなチャレンジとなる。

クロスプラスとは「リネームX（クロス）」のブランドで協業する。クロスプラスが

を持つ小売店と協業したい」考えで、当面はポップアップストア（期間限定店）などの店頭販売を目指す。

加藤CEOは「ネット販売では消費者が商品を手に取って確かめられないので、店舗

売上高は非公表だが、増収率はリネーム事業開始後、19年9月期までの3期連続で前期比50%増を達成している。

る。