

アパクル

# 個人買い取りなど拡充

## 50～60代の入会増加

会員制のアパレル原価卸サービスを運営するアパクル（岐阜市、星野拓馬代表）は、会員数増加に向け、新規事業を開始するなどサービス拡大を強化している。（上田悠矢）

昨年10月から開始した「アパクルスクール」や短期で実施する「アパクルキャンプ」といった物販スキルを高めるための講義を積極的に実施している。物販のスペシャリストを講師として招き、フリマアプリでの売り方などのノウハウを提供する。「物販で結果を残す人の多くが利用している」と好評だ。講義を受け、物販で一定の利益が出なかった場合は会費を全額返金する。

新規事業にも力を入れている。今年1月からは古着買い取

り、新品下着買い取りサイトの運営を始め、個人買い取り事業も開始した。仕入れた商品はアパクルで会員向けに提供する。「個人買い取りは法人買い取りに比べて会員にニーズのある商品を仕入れやすい」とし、会員からも好評だ。また、小ロットで在庫面の負担が少ないのもメリットだ。

サービスを拡大したことが会員数増加にもつながり、「月間で100～150人が入会している」と結果が出ている。以前は副業に関心の高い20～30代の

入会が多かったが、今では50～60代の入会が増えている。「退職後に稼ぐスキルを身に付けた」とアパクルに登録している」といふ。

サービス拡大により価格改定も実施する。2月から全てのプランで価格を従来の2倍に設定し、より会員の満足度を高めるようサービス向上に注力していく考えだ。

また、昨年10月からは福祉事業の子会社「ビーフォロー」を立ち上げ、就労継続支援A型事業所の「ほまれの家」のFCに加盟。岐阜駅近郊に施設を構え、障害者の就労支援サービスを開始した。同施設ではアパクルで提供する衣類の検品やピッ

キング作業をアルバイトとして雇用された障害者が行う。現在12人を雇用し、障害者の社会での活躍を後押ししている。

### 渋谷パルコに 2度目の限定店

東京のセレクト店  
「アマノジャク」

東京・北千住、千駄木でセレクトショップ「アマノジャク」を運営するアマノジャクは2月



レスポルトサックの伝統を  
現代的に表現