

# 日本経済新聞

1月18日

水曜日

31 長野経済

【第三種郵便物認可】

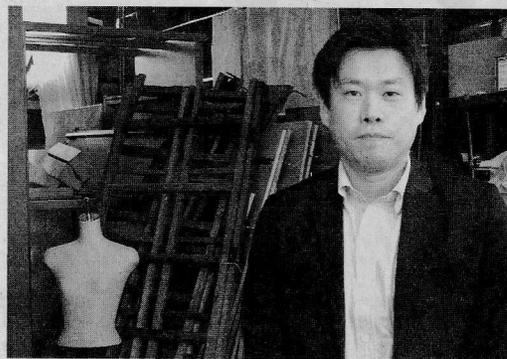
## 起業 @信州

テナントリユース(松本市)は撤退するアパレル店舗から商品の展示に使用した棚や机、ハンガーなどの什器(じゅうぎ)を買い取り、別の空き店舗に新規出店予定の希望者にインターネットで安く販売する異色のベンチャー企業だ。羽山輝彦社長は美家のアパレル販売業で働きながらも小売りの難しさに直面し、新たなビジネスモデルを確立しようと独立開業した。

松本市を中心に婦人服の

### アパレル什器、買い取り販売

テナントリユース社長 羽山 輝彦氏



▽所在地 松本市中央3の11の21 (☎0263・33・2876)  
 ▽代表者略歴 はやま・てるひこ 1998年流通経済大学卒。2002年ハヤマ入社。2015年テナントリユース設立。松本市出身。42歳  
 ▽事業所概要 アパレル什器(じゅうぎ)の買い取り、販売

## ネットで完結、安く提供

販売を手掛けるハヤマ(同市)を経営する両親の元に生まれた。家業を継ぐと2002年に同社に入社。1990年代には「ブティックハヤマ」を県内に8店

は逆らえない。「小売業は難しいが、アパレルの経験を生かして新しいビジネスはできないか」と考えた。アパレル業界で働く中で注目していたのが、撤退する店舗が衣料品の展示に使っていた什器の廃棄に20万円ほどの費用がかかる点。一方で新規出店者も什器を購入しなければならぬ。「捨てる什器を買い取り、新規出店者に安く売れば可能性はあるのではないか」。

撤退する店舗には手間がかからないよう、メールで写真と品数を送信してもらい、買い取り価格を算出する。その後、自らトラックで駆けつけ什器を回収。倉庫に保管し、自社サイトやネットオークションで販売する。店舗は持たずネット

14年に松本商工会議所の起業説明会で事業計画の作成法などを学び、松本信用金庫からは国の創業補助金を獲得するための手続きを教わった。ハヤマ時代にためた自己資金400万円と創業補助金200万円、県信用保証協会の創業融資資金400万円を合わせて1000万円を松本市内に事務所と物流拠点を構え、15年7月に独立開業した。

当初は買い取り先の開拓に苦労した。開業した月に什器の仕入れができた店舗は3件。売り上げは月30万円ほどだった。調達先開拓に向け、付き合いのあったアパレル業者にメールや電

話攻勢をかけ宣伝した。新規出店者には自社サイトやネットオークションで新品の約10分の1の値段で販売。求めやすいよう10坪分の棚やハンガーなどをまとめた10万円程度のセット商品も売り出した。「消費が低迷する時代にマッチしたビジネスだと思つ」(羽山社長)。結果、月に100万円の売り上げを確保でき、17年度には東京・大阪・名古屋に事業所を開設し、18年3月期は前期比2倍の2400万円の売上高を目指す。羽山社長は「都市部での引き合いが強い。アパレル什器の買い取り販売業は全国で初めてなので、まだまだ需要を開拓できる」と意気込んでいる。

(結城立浩)

長野

長野支局 0266-2332-2111  
 松本支局 0263-336-3007