



Roiné by LIP SERVICE 渋谷109店

- 本社所在地：東京都港区南青山5-4-27
- 事業概要：レディースアパレルブランドの企画・製造・販売（直営店・FC・卸・EC）
- 常時使用する従業員：62名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：14億円
(2025年5月期)
- 法人番号：7011001102967
- Web：https://rinone.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役CEO
崔 萌芽

「再創造力」で日本のファッションをもっと楽しく！

株式会社リンワンは2014年の創業以来、不調に陥ったアパレルブランドの再生をはじめ顧客の体験価値を軸としたビジネスを展開しています。中でもファッション事業の基幹ブランドであるLIP SERVICEは売上前年比150%を達成。熱のある接客と顧客に寄り添うMDを武器とした勝ちパターンの再現性を確信しています。アパレル業界には知名度があるにも関わらず経営不振に陥っているブランドが数多く存在する中、M&Aを通じてこれらのブランドを取得し、弊社がもつ「ブランドの魅力の本質的に再創造する力」を活かしたブランドの再生に取り組みます。それにより、日本のレディスファッション市場の活性化に貢献・売上高100億円を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

弊社がもつ「ブランドの魅力の本質的に再創造する力」を活かし、M&Aで取得する5ブランドの再生に取り組みます。各ブランドは取得後2~3年で売上高15~20億円規模への成長を目指します。この再現可能な成長モデルにより、2030年に年商100億円を達成します。

課題

- ・M&A対象ブランドの発掘とデューデリジェンス体制の構築
- ・PMI（経営統合）を迅速に実行するマネジメント人材の確保
- ・複数ブランド同時運営のためのEC基盤・物流網・バックオフィスの構築
- ・海外市場（アジア圏）への展開基盤の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・LIP SERVICEで実証した「ブランド再生の勝ちパターン」（熱のある接客・顧客密着型MD・SNSマーケティング）を再現可能なフレームワークに落とし込み5ブランドへ展開
- ・2026年末、M&Aで1ブランド取得（投資額1億円）
- ・同規模の不調アパレルブランドを2027年~2029年にかけて4ブランド追加取得（投資額計5億円）
- ・全ブランド共通のEC基盤・物流網・バックオフィスの構築

実施体制

- ・代表取締役CEOがM&Aの意思決定と全体統括を主導
- ・M&A推進室を新設し、ブランド発掘・DD・PMIを専任で推進
- ・ブランド統括本部を新設し、各ブランドの特性に合わせた勝ちパターンを適用・再生戦略を主導
- ・「若手スタッフから店長へ」「店長から新ブランド再生リーダーへ」など、柔軟なキャリアパス制度を導入した人材育成を推進
- ・人材の増員：現在62名→目標350名以上
(M&Aによる既存従業員承継含む)

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と具体的措置

LIP SERVICEで実証したブランド再生の勝ちパターン（熱のある接客・顧客分析型MD・SNSマーケティング）を再現可能なフレームワークに落とし込み5ブランドへ展開。各ブランドは2~3年で売上高15~20億円規模への成長を目指し、2030年に年商100億円を達成します。

成長を支える基盤

- ①人材育成 「柔軟なキャリアパス」を全ブランドに導入し、接客力とブランド愛を兼ね備えた人材を育成
- ②IT化・DX 顧客データ統合によるOMO（Online Merges with Offline）戦略を推進し、店舗とECのシームレスな購買体験を提供
- ③海外展開 中国SNS（REDBOOK/小紅書）を活用した越境ECやアジア主要都市での展開により、グローバル市場での成長を加速

目標売上高の推移

