

2022年4月21日メッツインゲン

ヒューゴ ボス、循環型(サーキュラー)社会へのコミットメントの一環として再販プラットフォーム「HUGO BOSS PRE-LOVED」を立ち上げへ

HUGO BOSS は、2022 年第三、四半期にプレミアムリセールプラットフォームを立ち上げ、顧客に新品と同じようにセカンドハンド品を購入するよう呼びかける予定である。HUGO BOSS Pre-Loved は、既存のお客様によって下取りされた衣類を厳選して提供致します。この取り組みは、HUGO BOSS の CLAIM 5 戦略の一環であるサステナビリティへの幅広い取り組みをサポートするものです。

使用済みのアイテムをシンプルなオンライン手続きで HUGO BOSS に返品すると、公式オンラインストア、新品、セカンドハンド品、または、店舗で使用できるクレジットと交換することができます。返品された商品は、品質検査の後、HUGO BOSS Pre-Loved で販売される厳選されたセカンドハンド品の一部となり、新しいワードローブとして第 2 の人生を歩み始めることができます。このサービスでは、まず衣類から始まり、将来的にはアクセサリーなどの小物も取り扱う予定です。

このリセールサービスである HUGO BOSS Pre-Loved は、便利でシームレスなオンライン下取りサービスを提供する FAUME が運営し、フランスの hugoboss.com のオンラインストアからアクセスできるようになります。2025 年にはドイツ、英国、米国にプラットフォームを拡大する予定です。

再販は世界的にファッション産業の環境負荷を低減する市場として急成長しており、すでに全世界で 300～400 億米ドルの市場規模を有しています。新品を購入する場合と比較すると、セカンドハンド品を購入した場合は二酸化炭素排出量を平均 44%削減することができ、また、再販事業の循環型ビジネスであることから衣料品の廃棄物を減らすことができます。

再販を補うケア&修理サービスとサーキュラー(循環型)商品

商品のライフサイクルをさらに長くするためのもう一つのステップとして、お客様が商品を長く楽しめるよう、スーツ、ジーンズ、シューズ、ジャージー商品、レザーグッズを対象に、今年後半にはドイツの一部の店舗でケア&修理サービスを開始し、その後、さらに主要な市場で展開していく予定です。

HUGO BOSS AG の COO である Heiko Schäfer（ヘイコ・シャファー）は次のように述べています。「私たちの商品は質が高く、何度も使用することができるため、成長する再販市場に参入することは企業として自然な流れです。HUGO BOSS Pre-Loved は私たちにとっては循環型ビジネスモデルへの移行をサポートし、お客様にとっては修理サービスによってお客様のお気に入りのアイテムをより長く使用することを、そして希少資源の消費を減らすことを可能にします。」

この新しい取り組みにより、HUGO BOSS は 2030 年までに 10 のうち 8 つの商品を循環型化するという目標を含む、サステナビリティの野望に近づいています。商品開発の初期段階にこのテーマを取り入れるために、デザインチームではすでに大規模な循環型デザイン・トレーニングが行われています。

2022 年 4 月末までには、循環型デザインの詳細なガイドラインとサーキュラー商品の厳しい基準を含む「HUGO BOSS サーキュラー商品ポリシー」を発表し、このテーマに関する透明性をさらに高める予定です。HUGO BOSS のサーキュラー商品は、再生可能素材またはリサイクル素材を使用していること、完全にリサイクル可能であること、ロングライフ設計であること、という 3 つの要件を満たす必要があります。

HUGO BOSS は可能な限り資源の消費を抑えることを明確に約束し、徹底した CIRCULAR ビジネスモデルという戦略的目標をしっかりと見据えています。

HUGO BOSS に関する一般的な画像素材は、[こちら](#)のメディアライブラリでご覧いただけます。

GROUP.HUGOBOSS.COM

TWITTER: @HUGOBOSS

LINKEDIN: HUGO BOSS