(C)河北新報社

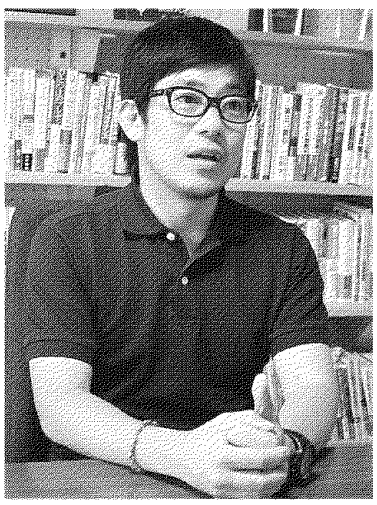
古着店「ドンドンダウン」運営のヘイプ（盛岡）

日本一へ出店加速

高値買い取り 安心提供

岡本 昭史社長に聞く

毎週水曜に価格が下がる古着店「ドンドンダウン オン ウエンズデイ」を全国展開するヘイプ（盛岡市）。今月7日、紳士服のコナカ（横浜市）の子会社とフランチャイズ（FC）契約を結び、新規出店を一層加速させる姿勢を打ち出した。急成長を続ける古着市場は勢力争いが激しい。「スピード出店で日本一を目指す」と語る岡本昭史社長に経営戦略を聞いた。（聞き手は盛岡総局・久道真一）



おかもと・あきふみ　東京都出身。日大明誠高卒業後に渡米。帰国後、都内を中心に盛岡市などでもセレクトショップを経営。97年に拠点を同市に移しヘイプ設立。05年、八戸市でドンドンダウン1号店をオープンした。41歳。

売れ残りは輸出

―値段の下がる逆オークションと全部買い取りシステムが受けている。

「今は消費者の財布のひもが固い。『来週まで待って安く買おうか』『売れたらやだな』などと、何かで気持ちがぐらっと揺れないと買ってもらえない。安くなることも大きいとは思うが、ドキドキ感を楽しんで買い物をしてもらっている」

―「ドンな服でもドン買い取り」が仕入れの根幹。買い取りを断ったり、買いたいたりすると客は売りたくなくなるものだ。全部買うと言い切ることで安心して売ってもらえる」

「『ドン買い取り』が仕入れの根幹。買い取りを断ったり、買いたいたりすると客は売りたくなくなるものだ。全部買うと言い切ることで安心して売ってもらえる」

―買い取りの仕組みは。

「指定のブランドや付加価値の高い商品は1点ずつ査定し、残りは1キロ―ルに入れてもらえればリピーターも増える」

―売れ残ったもの、店頭に出せないものはどうする。

「提携業者を通じて東南アジアやアフリカに輸出している。それ以外は枕カバーや雑貨にリメークし、無駄がない。二酸化炭素（CO_2）の削減にもつながる。古着が他国でも喜ばれる仕組みをつくり、服を捨てるのに抵抗のあった人や環境意識の高い人たちの信用も得られたと思う」

各社しのぎ削る

―コナカ子会社とのFC契約で8月末までに計15店の新規出店を計画し、店舗展開が積極的だ。

「経済産業省によると、数年前まで年間販売額が2000億円規模だった中古衣料市場は、2011年には4000億円に達するとされる。ところがまだスタンダードな会社がない。成長が見込める数少ない産業に参入しようと、各社がしのぎを削っている。まさに激動の時代だ」

―今後の目標は。

「今期はコナカの15店も含め40店程度の出店を目指す。もともとスピード展開で絶対日本一になると決めている。買い取り価格も同業者より高めに設定している。大企業が利益度外視で仕掛けてくると大変だが、一番になれば事実上の価格決定権を得ることになる。今は打って出る時だ」

? ヘイプ　ドンドンダウンの店舗数は現在40店。売上高は09年度11億円。従業員170人。