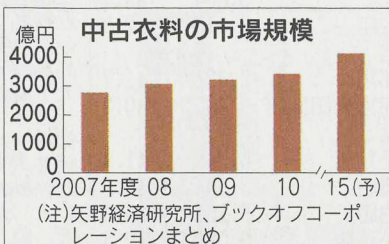


中古衣料チェーンのドンドンアップ（盛岡市）が都市部で出店を加速している。昨年12月に中古衣料を扱う光商事（同市）を買収したのを弾みに駅前前の商業ビルなどに進出、若者ら新規顧客を開拓する。強気にみえる拡大戦略の背景には、ゲオホールディングスやブックオフコーポレーションなど新規参入企業への危機感がある。

東京・原宿の明治通りに昨年12月開業したドンドンアップの中古衣料店「ハンジロー×ドンドンダウン オン ウェンズ デイ原宿店」。3千円のジャケットや2千円のシャツがずらりと並び、中には新品の半額以下の商品も。店内はおしゃれを

中古衣料、都市部で攻勢

ドンドンアップ



楽しむ20代を中心とする若者でにぎわう。同店は光商事から買収した「ハンジロー」の原宿店を改装した。「一等地にある光商事の店舗を改装し、認知度を全国へ広げる」とドンドンアップの岡本昭史社長は意気込む。フランチャイズチェーンの20カ国へ販売す

エーン（FC）展開を加速し、2015年3月まで店舗数を2.5倍の150店に増やす。ドンドンアップは来店客から中古衣料品を1キロ10〜500円ですべて買い取り、国内販売が難しい場合はアジアやアフリカの20カ国へ販売す

地方のロードサイドを中心に新店し、ファミリー客を取り込んできた。毎週水曜日に200〜2000円の幅で値下げするシステムも人気を集めているが、成長を続けるには都市部への進出が必要と判断。横浜市や札幌市の駅前などに約10店を構えるハンジローを傘下に収め、20代の若者客を取り込む。欧米からも中古衣料を買い付ける同社を買収して仕入れルートを広げ、ファッション性の高い衣料品を訴求する狙いもある。

背景には参入企業の増

ハンジローの一部を改装し、ドンドンアップを併設させて知名度を高める（「ハンジロー×ドンドンダウン オン ウェンズ デイ原宿店」）

他業種参入に危機感

加に対する警戒感もあ

る。中古の書籍やCDを扱った10年に中古衣料も扱う総合リサイクル店を運営するセカンドストリートを完全子会社化。中古衣料品店「ジャングルストア」の店舗数を約180店と3年で2倍に増やした。

ブックオフコーポレーションは古着や雑貨を販売する大型複合店「ブックオフスーパーバザー」を28店と2年で12店増やした。今春には女性用を中心とした衣類を40万点程度、在庫として保管できる体制を築く。

中古衣料品は単品の管理が難しく、保管に大型の倉庫が必要となるため、かつて参入企業は少なかった。だが節約志向

「ブックオフやゲオは直営店がメインで、出店スピードが速い。知名度を生かして一気に市場に攻め込んでいる」。岡本社長は危機感を隠さな

はすでに新規参入企業との競争が始まっている。買取の成果を出し、都市部に攻め込めるのか。向かい風が強まるなか、競合店にない新たな魅力づくりが求められる。

（大西康平）