

# 国内にリサイクル市場の余地

## 「指南書」示すも自主性育成

### 「ドンドンアップ」岡本昭史 社長

古着の買い取りと販売を行う店「ドンドンダウン オン ウェブ」を運営するドンドンアップ（本社・盛岡市、岡本昭史社長）は、1995年の創業からテーマを「おしゃれて明るくて笑顔でちょっとへんてこりんな店」として店舗数を広げている。2018年度の売上高は約37億円、現在の店舗数はフランチャイズ店を含め67店、四国地方まで出店を伸ばしている。

同店の前身はビントー古着専門店「イン

ダイアンリバーロー ド」。消費者のニーズに合わせた多くの人が利用できる店に変化させたのが同店だ。東京出身の岡本社長が盛岡に事業拠点を置いたのは「盛岡の人は真面目で素直、人柄が良く、企業理念や教

育方針の浸透が一番スムーズだったという。店のコンセプトは「古着店は薄暗く、あまり愛想のない強面（こわもて）な店員がいるイ



ドンドンアップとアイコジャパンの代表、岡本昭史氏

メージ。かといって、リサイクルストアはあまり格好よくない。そのイメージを一転させ、明るく楽しくおしゃれて社会に役立て、幅広い層の客に楽しんでもらえる古着店」と語る。

特徴の一つは、毎週水曜日に、商品の値段を段階的に下げる販売法。例えば、今週2000円の商品は、来週には1500円に下がり、最終的には1000円まで下がる。第2の特徴は、大抵の古着店は店頭並べることができ商品のみを買い取るが、ドンドンダウンは状態が悪い服でも全て買い取る。販売先が多く、洋服の再利用を行う事業を徹底させているゆえんだ。

アフリカ、東欧など世界70カ国ほど。岡本社長が18歳で渡米してからの経営で培った人脈と、アパレルメーカーで働いた経験によって、豊富な販売先を確保している。岡本社長は「日本製の衣類は、世界的に見るとクオリティが高い。発展途上国は、中国などからの輸入に頼っている状態。中国製の新品より、日本製の中古品の方が圧倒的に質が良い」と話す。そのほか、海外で古着をリメイクしてバッグなどの小物にして日本に戻す事業も行い、昨年の9月には、カンボジアのプノンペンにも出店した。

比較的時間で店舗数を伸ばした理由は、フランチャイズ展開をしたことが大きいという。「ロードサイド事業を開始したころ、他店にとってはその事業の衰退期だったよって、全国展開している紳士服店や電気店などが、同社のフランチャイズ店に転換するところが多かった」と話す。接客業を軌道に乗せるには販売員の力が重要と考え、教育にも力を入れていく。「虎の巻」という指南書を作り、精神性が接客や店舗運営に通することなどを示し、社員の自主性を育てている。岡本社長は「一人に言われてやるのと自ら考え出し

やるのでは、人が会社にもたらす利益が全く違う」と話す。岡本社長は、2009年に「アイコジャパン」という新しい会社も始めた。欧米を中心に古着や靴のリサイクル事業を行うアイコレクタ社（スイス）の回収した古着は再商品化したり、断熱材などの工業製品にして活用

している。こうした取り組みを日本でも実現させるともいっている。海外では、欧米では5割、韓国では8割の古着がリサイクルされる。岡本社長は「本来、環境大国でなければならぬ日本はリサイクル率は1割ほど。市場は拡大の余地がある。収益と社会貢献を両立させた事業を継続でき

るよう努める」と目標を話した。今後、同社は国内での店舗数を増やす予定。今は、2年ほど前に行ったM&A（企業合併）による負債からの再建途上であるという。岡本社長は「今は新事業の創設より既存事業の拡大に努めたい」と、事業拡大を慎重に見極める。

ト社は、スウェーデンのヘネス・アンド・マウリッツ（H&M）など46の小売業と組み、世界56カ国の約6800店に回収ボックスを設置している企業。回収量を増やすため、持ち込んだ客に割引券を渡す仕組みを導入し、回収した古着は再商品化したり、断熱材などの工業製品にして活用している。こうした取り組みを日本でも実現させるともいっている。海外では、欧米では5割、韓国では8割の古着がリサイクルされる。岡本社長は「本来、環境大国でなければならぬ日本はリサイクル率は1割ほど。市場は拡大の余地がある。収益と社会貢献を両立させた事業を継続できるよう努める」と目標を話した。今後、同社は国内での店舗数を増やす予定。今は、2年ほど前に行ったM&A（企業合併）による負債からの再建途上であるという。岡本社長は「今は新事業の創設より既存事業の拡大に努めたい」と、事業拡大を慎重に見極める。