

## 돈돈업(Don Don Up) 옷 재활용, 이제는 상식

### 1) 기업개요

- 소재지 : 岩手県盛岡市開運橋通1-8
- 분 야 : 헌 옷 체인점
- U R L : <http://www.dondonup.jp>

### 2) 기업 소개

#### □ 목표는 ‘활기찬 야채 가게’ 처럼 되는 것

- 수요일이 되면 가격이 절반으로 싸지는 헌 옷 체인점 「돈돈다운·온·웬즈데이(ドンドンダウン・オン・ウェンズデイ)」가 일본 유통시장에서 주목을 받고 있음
- 2005년에 처음으로 문을 연 매장이 2010년 3월에 32개로 늘어났고, 그 이후 오픈한 매장과 현재 계획 중인 매장을 모두 합치면 2011년 3월경에는 약 90개까지 늘어날 것으로 보임
- 오카모토(岡本昭史)사장은 일본 내에서 “옷을 판다 = 돈돈업” 이라는 공식이 상식이 되는 날이 머지않아 올 것으로 확신하고 있음
- 야채의 신선도가 떨어지면 가격을 낮추는 기존 채소가게들처럼 돈돈업(ドンドンダウン)은 이러한 판매방식을 그대로 옷에 적용하였음

- 그래서 헌 옷에는 가격표 대신 야채나 과일 그림이 그려진 태그를 붙이고, 내점 고객은 매장에 게시되어 있는 가격표를 보고 물건의 가격을 알 수 있음
- 또한, 매주 수요일이 되면 매장에 게시되어 있는 가격표가 바뀜
- 손님들로부터 사 들인 헌 옷을 천 엔 단위로 최고 만 엔의 가격을 붙이고, 화요일에 매장에 내 놓고 그 다음 수요일에는 모든 옷이 1,000엔씩 싸짐
- 천 엔이었던 옷은 오백 엔이 되고, 그 다음 주 수요일에 그 옷에는 백 엔을 표시하는 야채나 과일 태그가 붙음
- \* 마음에 드는 옷을 찾아냈을 때, 한 주 기다린다면 싸게 살 수 있을지도 모르지만, 다른 사람이 사갈지도 모른다는 불안심리가 작용한다면 소비자는 그 자리에서 구매하게 될 것임
- 오랜 경기침체로 일본의 소비자들이 저가 제품을 찾는 빈도가 높아지고 있을 뿐 아니라 재활용에 대한 인식도 높아지면서 대기업마저도 재활용 제품의 체인화에 관심을 보이고 있음
- 돈돈업은 2010년 6월에 신사복 전문 업체 코나카의 자회사와 업무 제휴를 체결하고, 코나카의 기존 신사복 체인점을 돈돈업의 업태로 전환한다고 발표했음

## □ 어떤 옷이라도 모두 삽니다

- 헌 옷 체인점 시장에서의 경쟁이 점차 심화되고 있으나 돈돈업은 ‘다른 회사에서 흉내 낼 수 없는’ 차별화된 장점을 가지고 있다고 말함

- 즉 ‘어떤 옷이라도 모두 삽니다’ 라고 하는 헌 옷 구매 방법 통해 소비자이자 판매자인 고객이 부담 없이 매장을 찾을 수 있도록 하고 있음
- \* 사들이는 헌 옷은 현재 매달 약 40톤에 이르며, 그 중에서 상품으로서 매장에 진열되는 것은 전체의 40% 정도에 불과함
- \* 이렇듯 상품이 되지 못하는 헌 옷의 처분이 문제가 되기 때문에 다른 회사에서는 전량 매입을 실시하지 않는 것이 일반적임
- 돈돈업은 상품으로 새 생명을 얻지 못하는 헌 옷들은 일정기간 창고에 보관했다가 압축포장을 통하여 동남아시아 등에 수출하고 있음
- 헌 옷을 절대 버리지 않고 거의 100% 재활용하기 때문에 고객들도 안심하고 헌 옷을 어렵지 않게 매장으로 가져 올 수 있음
- \* 2009년도 매출액은 11억 5000만 엔, 2012년도에는 25억 엔을 목표로 하고 있으며 주식 상장도 고려하고 있다고 함

## □ 성공 요인

- 전국적으로 의류품 매장을 경영해 오던 오카모토 사장이 매출이 부진한 아오모리현의 한 점포에서 오랜 세월 품고 있던 아이디어를 안 되면 말자는 식으로 시험해 본 것이 계기였다고 함
- 시험은 대 성공적이었고, 매출이 급성장하면서 순조롭게 점포를 확대할 수 있었음
- ‘시가지의 뒷골목에 있어 어둡다’ 라고 하는 종래의 헌 옷 가게의 이미지와는 달리 길가에 모든 점포를 내고 있으며 종업원들 역시 웃는 얼굴로 고객을 맞는 것을 기본으로 하고 있음
- 반드시 상식으로 정착할 것으로 생각한 ‘옷의 재활용’은 비즈니스 모델도 중요했지만 반짝이는 아이디어를 실행에 옮기는 것이 얼마나 소중한지 일깨워주고 있음