

其の二 アクロス 原田健一社長 オーナーに自由度与え地域密着型店舗作り 複合カフェFCで業界一位を狙う

亀岡 本社は大阪だそうですね。
原田 大阪の江坂に本社があります。現在は全国に複合カフェを一六七店舗展開しており、業界第二位。第一位が一七〇店舗です。一位まであとちょっとという



所です。
亀岡 二〇〇〇年程前にルノアールや珈琲館の社長と新聞・雑誌を多数揃えた「情報喫茶」をやったら繁盛するんじゃないかと話していたことがあります。珈琲を売るというより空間を売るといものですね。

原田 まさしく弊社がそれです。間口一・一m×奥行き二mのブースで飲み物はセルフサービス、一時間四〇〇円という料金設定となっていました。二四時間三六五日、場所を提供しています。
亀岡 いつ頃から始められたのですか。
原田 本格的に始めたのは六年前です。直営・FCを含め現在、一六七店舗になりました。

して三つの要素があります。「名前を売るのが上手い」「組織作りが長けている」それから「借名人」です。まあ、最近では借金で首が回らなくなる会社もたくさんありますがね。それでも事業を大きくするにはどうしても借金が必要になります。賢い借金ですね。
原田 確かに、名前を売ることが大事だと思っています。弊社の目下の課題ですね。一六七店舗あるわりには、コミックバスターという名前はそれほど世間的には知られていません。その理由の一つとしては、屋号を売りにしている点があります。「コミックバスターチェーン〇△×」これは屋号を地域に浸透させる狙いがあるので

すよね。
原田 それはそれでよいのです。弊社のスタイルは、屋号を売りにして地域に浸透させる他にも、オーナーの経歴や意見を尊重した自由なFCのスタイルをとっています。インターネットの設備以外にも、ダーツや岩盤浴、カラオケ等を併設している店もあります。飲食店経営者がオーナーとなっている店では、接客を徹底したことで客単価が上がって、売上げが全国一位になっている例もあります。一〇〇店舗あれば一〇〇通りの店となっていますね。また、名前を売っていく点でもコミックバスターを略して「コミバ」の名前で売っていくと検討中です。
亀岡 どんどんな前は売った方がよいですよ。中には堅実主義の人もありますが、大きくはならない。好調時はいいが、名前も売れない為にライバルに出し抜かれてしまうケースがよくあるからで



アクロス 原田健一社長

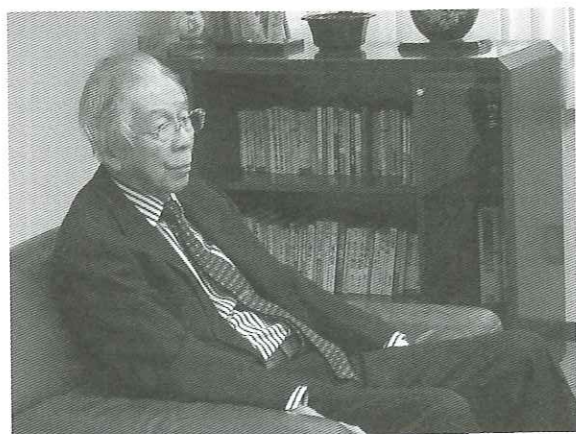
PROFILE

1956年生まれ。大阪府出身。大阪工業大学中退後、本の卸業者である井上書店に入社。入社3年目にして営業部長を務める。82年、26歳で独立。レンタルビデオ事業、コミックレンタル事業、現在のネットカフェ事業を展開する。02年より複合カフェ「コミックバスター」のFC展開を開始。現在全国に167店舗を展開する。

企業DATA

- 所在地：大阪府吹田市
- 設立：1995年
- 資本金：1億円8000万円
- 年商：26億円（2007年5月期）
- 事業内容：複合カフェ「コミックバスター」のFC展開

原田 独立して二七年になります。が、恥ずかしながらまだこの程度（苦笑）成功している人とうとう違うのかとよく考えます。私は二六歳でレンタルビデオ店を始めて、コミックレンタル、ネットカフェと現在に至ります。最初はどうか生活できればと思っておりました。人材も中途しか採用しませんでした。一から人を育てるという事も考え、今期から新卒の採用を開始しました。ようやく本気で日本一を目指そうと動き出したばかりです。
亀岡 先程の三点に尽きるのではないですか。得意先が大事というレベルの考えでは先々難しくなります。名前を売るにはどうしたら良いかということも常々考えなければなりません。意外な方法としては業界誌に広告を出すことです。業界のライバルは市場を知りたいのです。かつて武富士もよく業界誌に広告を出していました。もちろんその広告を見て金を借りてやってくる人などいません。しかし、これが後々効果を発揮したのです。業界外の企業が参入を検討する際に、最も名前が売れている会社を見つけるからです。武富



士はこれで都市銀行と結び付いたのです。
原田 なるほど思わぬ効果ですね。
亀岡 他にも別の視点から事業を見るというのも大事です。大きな規模になったからこそ可能なビジネスもあるはずですよ。
原田 その意味では、複合カフェはリアルとインターネットの融合が可能なスペースです。一六七店舗だからできる何かを考えねばなりませんね。
亀岡 また大きくなって会いましょう。
原田 本日はありがとうございます。