

# 原田 健市

アクロス 社長に聞く

## ネットカフェを全国で150店 次に目指すは介護のFC1万店

### 独立して始めたレンタルビデオ

—— コミックバスターというマンガ・インターネット喫茶をFC展開するアクロスですが、原田社長の社会人としてのスタートは井上書店という雑誌や書籍の卸会社だったそうですね。

原田 ええ。高校を出て大阪工業大学に進んだのですが、父が入院したこともあってお金を工面しなければならなくなりました。そこで、大学を休学し井上書店に入社、タバコ屋の店先などにあった雑誌売り場に本を配送し、営業も行うという仕事を始めました。当初は、いずれは大学に復学するつもりだったのですが、ここでの仕事は面白かったし、社長の人柄がすばらしくて、結局大学は中退、ここで働き続けることになりました。

—— そんないい会社を、なぜ八年で辞めてしまったのですか。

原田 一九八二年の秋のことです。その頃大阪にできたレンタルビデオ店を覗いて衝撃を受けました。すぐに二五万円近い再生専用ビデオデッキを買い、寅さんのビデオを借りて家で見てみました。テレビと違って好きな時に見ることができ。しかも途中で止めて、あとで続きを見ることもできる。こんな便利なものがあるのか、と思うと同時に、このビジネスは絶対やるべきだ、と思ったのです。



コミックバスターは地域の実情に合わせた店づくりを行っているため、同じ店舗は2つとない。大塚店ではビリヤード台まで置いてある。

というのも、ものすごく利益率がよかったです。当時のレンタルビデオは、入会金が一万円、レンタル料は一本三〇〇円もした。当時はまだビデオデッキを持っている人が少なかったから、客は一日一五人くらいしか来ない。それでも売り上げは二〇万円ほどあったのです。

—— これから何が流行るかという時代を見る目があったんですね。原田 二六歳で京阪奈という会社を設立して、東大阪でレンタルビデオ店を始めました。二〇坪ほどの店でしたが、本当に繁盛して、最終的には五店舗にまで拡大しました。でもそれ以上に大きくなったのが、レンタルビデオ店の開業サポート支援です。レンタルビデオ店に入りたいけれどどうしたらいいかわからないという人が本当に多かったです。そこで開業のノウハウを教えると同時に、ビデオや什器を卸すようになったのです。やがてその事業がどんどん拡大していったため、この部門をアクロスとして独立させたのです。



—— そこからマンガ喫茶へと転身したわけですね。

原田 九〇年代後半になると、ビデオの価格も安くなり、競争も激化したためレンタルビデオ店も資本がないと生き残れないようになってきました。そこで何かないかと考えていたら、新宿のマンガ喫茶が話題になっていた。そこで自分でやってみたら、ぼちぼちお客さんがはいつたんですね。

—— ここでも時代の波にいち早く乗ったわけですね。

原田 ところが、レンタルビデオと違って、マンガ喫茶の成功率は約五割、やってみないとよくいかどうかわからない。そこで何かいい方法はないかと考えていたちょうどその時期に、NTTがISDNの定額サービスを始めたのです。

—— ここでも時代の波にいち早く乗ったわけですね。

—— ここでも時代の波にいち早く乗ったわけですね。

原田 我々は自分たちを空間提供業者だと考えています。そこで提供するものはアメニティやエンターテインメントではなくホスピタリティです。来ていただいたお客さんに快適に過ごしていただく。オーナーの方たちにも、そのことを訴えています。

—— ここでも時代の波にいち早く乗ったわけですね。

原田 今年、会社設立三〇周年を迎えました。これをやることで私の考えも変わりました。それまでは社員や加盟店が食べていければいいくらいの意識でしたが、いまでは世の中に役に立つためにも、きちんと成長していこうと考えています。



はらだけんいち 1956年山口県生まれ。74年大阪工業大学を休学(のちに中退)して井上書店入社。82年京阪奈を設立しレンタルビデオ店開店。95年卸部門をアクロスとして分社。98年からマンガ喫茶を始め2000年からFC展開。04年に京阪奈社長を退任、アクロスに専念。

原田 コミックバスターが軌道に乗り、上場を申請したのですが、その直後に業績の下方修正が避けられなくなってきました。そこで証券

原田 今年、会社設立三〇周年を迎えました。これをやることで私の考えも変わりました。それまでは社員や加盟店が食べていければいいくらいの意識でしたが、いまでは世の中に役に立つためにも、きちんと成長していこうと考えています。