

@Wave



コミックバスター
全国160店

「複合カフェは娯楽ではない」からいって、 1店舗ごとエリアの中で存在価値を高めていく②

複合カフェという業態がもつ「爆発しないのは、全体のイメージとしてまとまりがないように見えるから」

「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツで呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業態ではありません。」

私の目標は400店舗なんです。そのチェーン店全体で消費者にアピールする、例えばここだけのコンテンツなどといったものがあるに越したことはないんですが、私自身イメージが湧きません。やはり1店舗ごと、その店舗が押しこめられるエリアの中で存

在価値を高めていく。あくまで1店舗ごと、100店舗あれば100通り、0店舗あれば100通りのサービス業だと考えています。ファミレスはどこに行っても味が予測できるもので、そこが「面」と飽きられる面と両方ありますね。消費者はほとんどが「まな」で、画一化統一化は避けたいと思います。何々チェーンだからここに行くというよりは、近所のこの店だから行きたいのだと思わせる店づくりをいつも考えています」

一番苦労するところではないですか、みんな一緒にやるのが楽です。「160店あるわけには、コミックバスターというチェーンブランドがあまりにも弱いとはけっこう言われることなのですが、そんなに強くなる必要はないと思う

ています。一番大事なのは、そのエリアのお店で、消費者の心をつかんでいくことだと思っています。複合カフェという業種はそういう業種だと考えています。他店にないものをどう取り入れていくかというのが、当然積み上げていかならと「いな」です。ほんとに地味な商売(笑)。ですが、味のあるいい商売だと思っ

ています。どこをどうすればもっと満足してもらえるか、もつと来てもらえませんか、それが楽なことか、考えられる。そのことが業

「確かに、その商圏でのリピーター商売ですが、その中にも入れ替えは絶えずあります。4、5年営業している80坪くらいのお店がいまだに新規のお客さんが毎月700人ずつ増え続けているというところもあります。駅前でもないのにですよ。80%は確かにリピーターなんです。それだけとは言えません。先ほどの話のように、まだまだ認知度が足りていない。喫茶店行くならネットカフェ行こうかという層をもっと掘り起こせる

と思っています」

「元氣」なインテイク②

株式会社アクロス 原田社長インタビュー

コミックバスターは現在全国に約160店、直営3店。ランシシステムの自遊空間に次いで業界第2位。原田社長は約25年前、会社員から独立してビデオショップを開業。開業サポートした店の数は100店舗はくだらないという。このビデオショップでの経験が、現在行っているネットカフェのフランチャイズ展開という業務にも役立っている。

「元氣」なインテイク②

「元氣」なインテイク②

「元氣」なインテイク②

「元氣」なインテイク②

株式会社アクロス 原田社長インタビュー

コミックバスターは現在全国に約160店、直営3店。ランシシステムの自遊空間に次いで業界第2位。原田社長は約25年前、会社員から独立してビデオショップを開業。開業サポートした店の数は100店舗はくだらないという。このビデオショップでの経験が、現在行っているネットカフェのフランチャイズ展開という業務にも役立っている。

「確かに、その商圏でのリピーター商売ですが、その中にも入れ替えは絶えずあります。4、5年営業している80坪くらいのお店がいまだに新規のお客さんが毎月700人ずつ増え続けているというところもあります。駅前でもないのにですよ。80%は確かにリピーターなんです。それだけとは言えません。先ほどの話のように、まだまだ認知度が足りていない。喫茶店行くならネットカフェ行こうかという層をもっと掘り起こせる

と思っています」

「元氣」なインテイク②

「元氣」なインテイク②