

全国どこを探しても、一つとして同じ店はなし。
FCビジネスの常道を覆し、オリジナリティと
ホスピタリティで勝負、日本一を目指す男

File Number.114

株式会社アクロス
代表取締役社長

原田健一



社名より、「COMIC BUSTER(コミックバスター)」というブランド名のほうがなじみがある。日本全国に約150店舗を展開する、複合アミューズメントカフェだ。競争が激化する中、原田健一は「我々が提供するのには娯楽ではなく、お客さまが本来の自分に戻るための空間である」と、明言する。大資本、大型店としての生き残り勝負ではなく、100店舗あれば100通りの店——そこに全力を懸けるといのが、揺るぎない立志。日々を懸命に生きてきた原田は、今、第2創業期に立ち向かっている。

影が差していた少年期……
本来の姿を引き出して
くれた、人生最初の恩人

長身でりっぱな体躯。原田が背筋を伸ばすと、曲がったことは決してよしとしないであろう心根の強さを感じる。一方で、時に破顔して美直に話をしてくれる、その魅力的な人柄からすると、いわゆる「人気者のガキ大将」だったはずと勝手に決め込んだのだが、意外にも、少年期は「内にもこもっていた」そう。

小学校1年生の途中まで、山口県の小郡町(現山口市)で育ったんです。隣家は1km先にあるような田舎でね。父親は林業をやっていたが、山を所有しているんじゃないって僕に話さる。だから、決して裕福じゃなかった。私は親父が56歳の時の子供なんです。もう年おいてましたから仕事も肉体的にきつかったんですよ、それで親戚も多かった大阪に引っ越してきたんです。環境変化のギャップが大きかったです。まず、いじめられた。言葉は方言丸出し、服装だってさえないですよ。「田舎っぺ、田舎っぺ」と。友達ができなくて、自分の殻に閉じこもるというか、一人で過ごしている感じが気が楽でした。どこかで卑屈になってたのかもしれないですね。そんな時期に負けん気が出てきて少し虚勢を張るようになって、今の顔の相ができた笑。よく言われるんですよ。悪かったんですよ、ケンカで鳴らしたクチでしょう……って笑。自分から暴力を振るような気性の激しさはないので、そこはまずご理解いただきたい(笑)。ただ、誰に教わったのか、人からと

つかれる痛さを怖がってはダメだと強く思っていました。例えば目前で起こっている騒動やケンカにおびえたり、逃げたりするのはいかんと。だから、人のケンカを買っていいのか、よく仲裁に入ったり、正しいと思うほうに加勢したり、それはありました。中学に上がる頃には身長が170cmくらいあったんで、体が大きいとね、何かと目をつけられる。ケンカ売られるのはしよちゅうでした。でも当時は、ケンカは買うほうが悪いって感じで、素行の一面だけを見て先生からは非難されるし、楽しい時期ではなかったですね。時にはあらぬ疑いをかけられたり、なんかねえ、気持ちの内へ内へ向かって、揚げ句は自分を卑下してしまおうような精神状態でした。

もう一つ大きかったのは、親父がずっと入院を繰り返して、子供心に父親を失くす怖さみたいなのがあったこと。結局、私が成人するまでは生きててくれたんですけど、常に「死んでほしくない」という思いがね。貧しかったし、学校ではそんな調子だし、自分から前に一歩踏み出すという気持ちにはなれなかったですね。

大阪府立の工業高校に進学してからこのこと。原田の気持ちや環境に大きな

変化が生まれた。担任となった若き教師との出会い。それによって、原田は本来の資質を発揮するようになり、やっという記憶となる学校生活を手にしたのである。

初めてクラス担任を受け持ったという若い先生だったんですけど、すべての生徒を本心に平等に扱う方ですね。それまでなかなか真つすくに見てもらえなかった私が、初めて先生から平等に扱われた、評価してもらえた実感できたのです。そこから少しずつ気持ちが出ていくんだ……と。それで生徒会役員に立候補して、副会長を務めながらいろんな活動をしたんですよ。本来の自分の性分もあるんでしようけど、何よりそれに気づき、出せるようになって

これまでの人生の軌跡

KENICHI HARADA

1956.10

山口県に生まれる

姉が2人いるが、年が一回り以上離れているので、実際は一人っ子のように育つ。豊かな自然のもとで野原を駆け回る生活だったが、小学校1年生の時に大阪市東区に一家で引っ越し。環境のギャップから長らく学校生活になじめなかったが、高校に進学して出会った担任教師によって本来の資質が開花。生徒会などで積極的に活動する。

1975.10

大阪工業大学を中退、本の卸業に就く

大学には半年ほどしか行かず。待遇の良さに引かれて行った会社が正社員のみ募集だったため、中退して就職。頑張った分だけ評価される喜びを知り、懸命に働く。会社の成長とともに自らを鍛え、のちの確かな基盤に。

1982.12

レンタルビデオ業で独立

新素材として着目したレンタルビデオを扱うため独立。(有)京阪奈を設立して最初は一人でスタート。時流に乗って、創業期の苦労は特になし。大欲はなく、「自分たちでできる範囲で」と堅固に事業を拡大していった。

1995.6

アクロス設立

ショップの直営業務とオープンサポート業務を分けるため、別会社を設立。一方で業界衰退を背景に、業態変更を推進する。折しもWindows95が発売され、一般家庭にもPCが普及。さらにインターネットのつながり放題(フレッツISDN)サービスの開始をにらみ、いち早くコミックとインターネットを複合させた店をオープン。確かな手応えを得る。

2000.12

FC展開スタート

当初は、緩やかな立ち上げ。市場の将来性や消費者の支持を確認したのは、ここ3、4年のことで、そこから一気に本格化。わずか3年間で約140店舗を展開するというハイスピードだ。

2007~

上場も視野に邁進

セントレックス市場への上場準備に取り組む。ニーズの多様・多様化に徹底的に対応する考えで、併せて当面は、店舗数拡大に弾みをつける。2010年には400店舗、2013年には600店舗を目標とする。

た。一挙に世界が変わりましたね。もともと学校の伝統行事だった50km遊歩というのがあるって、校庭から京都駅まで一晩かけて夜通し歩くわけ。当時、しりすほみになってたその行事を生徒会で盛り上げて、大勢で実施して、あちこちの新聞社に声をかけて取材してもらった、なんてことも印象深いですね。生徒会費を扱ったことで社会勉強みたいなこともできた。あと、学食の値段決めは生徒会の承諾を取ってからというノリだったので、役得で業者さんから「皆さんでどうぞ」って食券を100枚くらいもらったりね。こちらも値上げしたいとは思いますが、なんて都合のいいこと言ってる、これはリベートか笑。ま、これも社会勉強というところで笑。

私に一歩踏み出すきっかけを与えてくれた先生は、3年間ずっと担任で、

私の変化も含めて見守り続けてくれた。間違いなく恩人です。のちに仲間もやっていただいて、今でも行き来させてもらってるんですよ。

「何とか入れた」と苦笑する原田の大学生生活は、実質半年間だった。専攻は機械工学科だから、それまでの延長線上にある進路ではあったが、いかにせん授業についていけなかったらしい。しかし結果、大学を中退し、給料の高さに引かれて始めた仕事で今日の礎となったのだから、人生わからないもの。この時代、原田は2人目の恩人に出会い、とことん仕事に執心する。

大学は早々に中退。就職した会社で、本気の仕事と人間関係を学ぶ

「何とか入れた」と苦笑する原田の大学生生活は、実質半年間だった。専攻は機械工学科だから、それまでの延長線上にある進路ではあったが、いかにせん授業についていけなかったらしい。しかし結果、大学を中退し、給料の高さに引かれて始めた仕事で今日の礎となったのだから、人生わからないもの。この時代、原田は2人目の恩人に出会い、とことん仕事に執心する。

大学の最初の授業で、もう書き留めしたよ。特に数学が壊滅的。全然ついていけなくて、ここは英語で授業やるとんのかと笑。図面引きとかの実習もありましたけど、逆にそれは高校でやっていますから、なんで今さらドラフター1の使い方が習わんといかんのやと。そのギャップが大きすぎて、半年もたないうちに、このまま大学を続けても意味がないんじゃないかと思うようになりました。で、秋頃には就職しました。井上書店という、当時は社員7人の小さな会社でした。畑違いの世界ではあったけど、とにかく給料が一番良かった。13万8000円。30年以上前の話だからね、破格ですよ。最初は、学校に戻るかもしれないという気持ちがあったので、アルバイトのつもりだったんですけど、バイトと正社員では全然給料が違ったんで、学校やめてきましたーって(笑)。

ここでの仕事が、とにかく面白かった。本の卸業。書店さんはもちろん、当時はタバコ屋さんやパン屋さんや軒先で売ってたりしてたんで、そこに商品を卸したり、学校の図書館に本を入れていただいたり。最初のうちは納品が私の仕事で、配達に回るわけなんだけど、20歳前の若造が行くと「新しい子やねえ、頑張らや」とって御先がかわ

いがつてくれる。その頃にはかなり前向きな性格になってたんで(笑)、人懐っこく別の商品を売り込んでたりしてね。納品に行ったら注文取って帰ってくるんですから、社長は機嫌良かった。本当に良かった。社長は機嫌良かった。人に良くしてもらったって、私は、先に話した高校の先生が、いしか経験がないもんだから、社長が喜んで、褒めてもらえるのがうれしくて。仕事にのめり込みました。給料はほとんど上がって、入社3年たった頃には営業部長になってました。実質、ナンバー2です。

◆この社長こそが、第2の恩人。井上書店の創業社長の息子で、原田とは10歳も違わない若いトップだった。細かいことはいい言わず、誰に対しても怒ることなく、声を荒らげることもなく、「私とは全くタイプの違う、穏やかで素晴らしい経営者でした」。

◆「私自身、とにかく小言の一つも言われたことがない。逆に、だからこそ目標達成に執心しました。営業目標については、まず社長と私とで数字をくくるんですね。それで私が「大丈夫です」と約束した時から、目を見開いて数字に向かうという感じ。この頃には部下が20人以上いたんですが、私は厳しかつたですよ。一度コミットした部下が何度も目標割れすると、「数字が挙がるまで帰ってこんでいい」と。机を外に出すぐらいの勢いでね。だって約束したんですから。口にしたこと、男が守らんでどうすると。何回もそれを許してしまつと、すべてのタガが緩んでしまいます。

◆本来の営業センスでいえば、自分には今でもなと思ってるんですが、

何でしょう……感謝する気持ちが尋常じゃなく強かったのだと思います。暮らしが貧しかったから、欲しいものは手にできなかったでしょ。社会に出て井上社長と出会って、まず生活するための給料という保証を得ることができた。社長に食事をこちそうに食べさせて、全部初めのものばかり。すごいなあ、すごいなあ。お客さんにも納品すれば「ありがとう」と声をかけてもらえる。もう、いろんな人に感謝の気持ちがあります。今は、あんな感謝の気持ち、薄れちゃってるなあ(笑)。当時のような厳しさは今じゃ通用しないし、仮にやったらとんでもない出になるでしょうね。理屈抜きの本気。いい経験をさせてもらいました。

◆直感を信じて独立。時代を先取りした業態転換で事業を波に乗せていく

25年ほど前、原田にはどうしてもやりたいことがあった。レンタルビデオ

志を抱くと、様々な不安はなくなる。事業に一番大切なものは何かと聞かれれば、志一つだと、今ははつきり言い切れます



業だ。もともと、出版社から出てきたものだから、本の流通に携わっていた原田の目に、いち早く新しい商材として飛び込んできたのだ。日本でごく数店、レンタルビデオショップが誕生し、字幕入りの洋画タイトルがようやくリリースされたような時代である。

◆82年の秋くらいかなあ、東大阪の布施に「ポンド」というレンタルショップができて、多分これが大阪最初。今はもうないですけどね。どうしてもビデオを扱いたくて、この店に社長を連れていったんです。当時ね、入会金が1万円、レンタル料は商品定価の1割が相場だったから2800円とか、そんな感じですよ。そもそもビデオデッキが25万円くらいしたかな。お金持ち相手でも顧客は限られていたけど、それもビデオ3本借りて入会金を払ってもらえば、けっこうな客単価になるでしょ。社長、やりましょうよ!と。ビデオは似て非なるもの」と言う。名

言のようなそうじゃないよ(笑)。仕事は申し分なかったし、もともとだったので、結局会社を辞めてでもやりたいと申し出たんです。最終的には、独立のための資本を出してやるよ、と言っていたんですが、でも、甘えてしまつては自分の心が曇るような気がして、自分一人で始めることにしました。ただ、これまでのお客さんに対して、ビデオの卸業務をさせてもらうことをお願いして。本に關しては、いっさい侵食しませんでした。辞めた時、驚くような退職金をくださったんですよ。10年も勤めていなかったのに。もう、一生裏切られせん。井上社長はすでにリタイアされてますけど、もし今日でも電話がかかってきて「原田、悪いけど手伝ってくれ」と言われたら、私、飛んでいきます。努力は報われるということを教えてもらった恩人ですね。

◆「まる7年間に在籍し、82年12月に原田は独立した。26歳だった。レンタルビデオの卸業を単身で始め、翌年の夏には数人の社員も抱え、店舗を構えるようになった。この商売にいち早く着手したことで、業績は順調だった。」

◆最初の店は、東大阪の小坂です。20坪足らずの。とにかく忙しくて、社員が腫瘍炎になつたぐらいですから。この頃、レンタルビデオというのはパッケージから本体を抜いて、タミールを入れておくんです。見本用として。ほとんどが紙ケースだったので、その入れ替えやカバーフィルムを再圧着する作業を三日三晩やったりするわけですね。腫瘍炎。それぐらい仕事がありました。そのうち、「自分も店をやってみよう

商品を押してもらえないか」という人が出てくるようになって、そこからショップ開業のサポート業務もするようになったんです。大したノウハウはなかったけど、それでも開業の手伝いをした店は100店舗以上じゃないですかね。最盛期、直営としては8店舗まで出しました。レンタル料が500円ピッチで下がっていくのはすごく早かつたと思います。ショップが雨後のたけこのようになってきて、周知のように資本力がなところは衰退に追い込まれていきましたが、「レンタルビデオはいける!」と直感したのは間違いないやなかつた。100%インスピレーションでしたが、事業をやっていると、何度かこういう場面があるものです。次のタイミングがまんが喫茶ですね。98年頃から、フリードリンク・時



▲地域特性によって、「店の顔つき」や提供するコンテンツは様々だ。新規出店については独自の商圏データベースを利用し、コンセプトからレイアウト、仕器に至るまで本部がプロデュースする

会社DATA
 ■設立/1995年6月
 ■資本金/1億8000万円
 ■売上高/26億円(2007年5月期)
 ■従業員数/42名
 ■事業内容/複合アミューズメントカフェ「コミックパスター」のFC本部

◆上場を目前に控え、新機軸のコンテンツも。質・量ともにトップを狙う

「コミックパスター」は、今や全国で約150店舗。コミックとインターネットを基本に、地域特性に合わせてカラオケルーム、ビリヤード、ゲルマニウム温浴など様々なコンテンツを取り入れ、新しい複合カフェとして急激な成長を遂げている。しかし、そんな

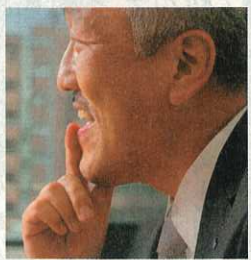
間制の店舗をいくつか出してたんですが、成否は半々ぐらいです。ところが、すぐに追い風がきた。NTTがフレッツを始めました。ISDNを利用した定額データ通信サービスですから、これだつたらインターネットを常時接続できるやね、ということ。PCつきのまんが喫茶、店を出したんです。ISDNが提供された翌月には始めましたら、かなり早かつたでしょうね。面白いことに、利用客層がこれまでと全然違うんですよ。外国人やカップル、とつてもきれいなOLさんとかね(笑)。それで、またきました。「はいける!」と思つた瞬間が。お客さんの様子を見ると、同じような行動をしてるんです。椅子の背もたれを倒して足を広げて、お茶を飲みながらゆっくりする。スイッチの入れ替えです。区切られたスペースで誰の目も気にすることなく、本来の自分に戻れる時間と空間。これって、あるやうでないんです。私たちが提供するんだ、そう決めましたね。市場としての成長性、消費者からの支持を確認したのは3、4年前。そこから本格的にFCビジネスを展開しようというマニュアルを整備し、一気に店舗を増やしてきたのです。



◆大路線にあつても、原田が事業の原点とする。自己回帰の空間提供というコンセプトは強く思っている。

◆日常生活の一部として使っていたきたのです。はやりの癒やしとは言いませんが、自分らしく過ごしたい時に使ってもらう空間でありたい。従来のまんが喫茶やネットカフェだと、イコール娯楽と捉えられていると思うのですが、我々は違う。娯楽だけとするならば、いざ資本力が強いところが勝つ構図になります。私は、そういう勝負はしたくない。よく「100店舗あれば100通りの店になる」という言い方をしますが、その利用客は会社員なのか、学生なのか、ご年配の方が多いいのか、地域によってお客さまのニーズは全然違うでしょ。だから私たちが、徹底的に商圏調査をして、

店をつくるというよりは、多くの人が



◆喜んで来てくれるような家をつくる感覚で臨んでいるんです。そんな考え方で、それはFCビジネスではないと言われたりもしますよ。完成形をパッケージにするのが本来だとすれば、確かに。でも、コアな部分はしっかり共有してるわけですよ。実際、加盟店さんの共感値や増加を見ますと、このスタイルでの新しい可能性を感じています。進化していくものとしてね。

◆この7月にリリースされた「パスターTV」は、一般の人々による投稿映像を店舗内でリアルタイムに配信する新コンテンツ。会員となったユーザーは自由に無料で見ることができ、顧客双方方向による新しいコミュニティの場として注目されている。加えて、1年以上にはセントレックス市場への上場を計画しており、アクロスは次なるステージに突入する。

◆上場については、すでに予定していた時期を延長した経緯があるのですが、これはひとえに、準備に追われて現場を把握しきれなくなつた私の責任。確認事項が出てしまつて、この春見送つたんです。今、再準備に取りかかっています。上場を目指すのはキャピタルゲインがどうのではなく、とにかくチェーンの価値を上げたいからです。チェーンだけは、絶対に成長させたい。オリジナルの新コンテンツも始めましたが、そういった価値や知名度を広めていくには、やはり店舗数が重要になってくる。だから当面、最低でも年間50店舗つづはオープンしていきます。いずれは潜在市場4000店舗の10%のシェアを確保したい。

◆独立して25年。命懸けでやろう、質も量も日本一にして海外にも出る、そう思ったのは実はコミックパスターが初めてなんです。それまでも懸命にやってきましたが、日々が楽しくない、今がすべてやん!という生き方をししてきましたからね。でも、どこか不安があつた。事業はうまくいっているし、家族の誰かが病気をしているわけでもない。はたから見れば申し分ない自分があるのに。それは、志がなかつたからなんです。大志を抱くと、様々な不安が増えてくるんですね。物事が難しすぎて逃げたくなる気分になることはあつても、不安は感じない。私には恩人はいませんが、師匠というものがいないので、自分でこれに気づくのに、ずいぶん長い時間がかかりました(笑)。今であれば、事業に一番大切なものは何かと聞かれれば志一つ、そう言い切れます。50歳を過ぎましたが、あらためて起業する気分かな。