

複合化戦略

カラオケを核とした新業態「カラオケバスター」のFC本格化 多彩なコンテンツで新規需要を取り込む

複合カフェ「コミックバスター」を全国展開する(株)アクロスは、昨年、新業態として「カラオケバスター」の営業をスタート。カラオケをメインコンテンツとしながら、コミック・雑誌やパソコン利用など、インターネットカフェの要素も受け継ぎ、従来のインターネットカフェ利用者から女性、シニア層まで、幅広い客層の開拓を狙っている。



前川 忠氏
(株)アクロス エンターテインメント事業部 次長

ネットカフェにカラオケを併設 滞在時間が伸び、客単価も上昇

弊社では、エンターテインメント事業として、複合カフェ「コミックバスター」、昨年から新業態としてスタートさせたカラオケ主体の複合施設「カラオケバスター」、ボウリング場の「バスターボウル」を展開しています。

コミックバスターは現在、全国で150店舗を展開。うち大阪と東京に5店舗の直営店を運営しています。カラオケバスターは、昨年8月にFC 1号店を佐賀県鳥栖市に、12月に2号店を神戸市須磨区板宿にオープンしており、今年の3月には大阪府堺市に直営1号店をオープンさせる予定です。バスターボウルについては、大阪府茨木市の阪急茨木市駅前の商業ビルに入っていた既存のボウリング場を弊社が再生ビジネスの一環としてリニューアルを行ない、ビル3階フロアが18レーンを備えたバスターボウル、2階フロアが6レーンのボウリング場とオンラインダーツ、ビリヤード、カフェ&バースペースなどを備えたスポーツバーとして運営しています。

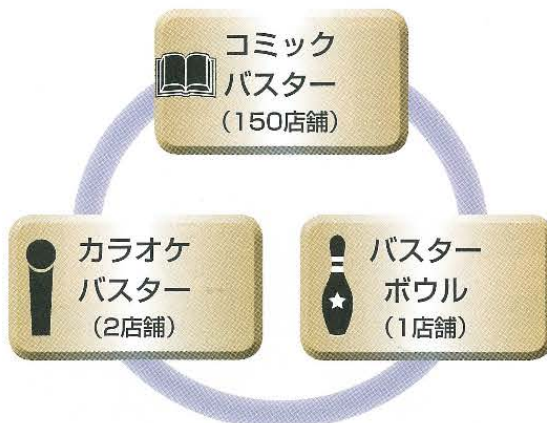
弊社の主力である複合カフェ事業は、他のサービス業と比べて店舗運営のオペレーションが複雑ではなく、FCで多店舗展開しやすいという利点があります。弊社のコミックバスター

は、15年以上の歴史を誇る全国規模のインターネットカフェとして認知度が高いこともあり、30～40代のサラリーマン層のリピーター客を中心に需要を確保。季節の売上げ変動も少なく、どのFC店でも安定した経営ができています。FC加盟希望者も多く、来年度も継続して新規出店を進めていきます。

コミックバスターの利用料金は店舗によって多少変えてはいるものの、「3時間1,000円」のバックメニューがメイン。客単価は以前、1,000円程度でしたが、現在は滞在時間が平均4時間と伸びてきており、それに伴い客単価も1,200～1,300円にまで上昇しています。

コミックバスターが売上げを伸ばしている要因のひとつが「複合カフェ」であるという

図表 アクロスのエンターテインメント事業



(株)アクロス

本 社 ● 大阪府吹田市江の木町17-1 コンパーノビル

連絡先 ● 06-6339-8400

U R L ● <http://across-inc.jp>

点です。FC店の立地や店舗規模によってコンテンツ内容は異なりますが、ダーツやビリヤード、カラオケといった多彩なコンテンツを取り入れることで、集客効果を上げています。弊社ではこれまで、マッサージや岩盤浴などさまざまなコンテンツを試行しながら、複合カフェとしての可能性を探ってきました。そのなかで安定した集客力があるのが、現在店舗にて展開しているダーツ、ビリヤード、カラオケです。なかでも、コミックバスター全店舗中20～30店舗において、併設という形で導入しているカラオケルームは非常に評判がよく、周辺のカラオケ専門店よりも高い稼働率を上げているケースもあります。滞在時間が伸びたのも、まさにカラオケによるところが大きく、客単価上昇に大きく貢献しています。

カラオケをメインに新業態をスタート 女性客やシニア層の取込みを図る

こうした状況を踏まえ、昨年から新たにFC展開をはじめたのが、人気の高いカラオケをメインコンテンツとしたカラオケバスターです。会社と家庭の中間帯にあたり、ホッと一息ついて自分をリセットできる場所、いわゆる“サードプレイス”をコンセプトにかかげています。カラオケ店のスタイルをとりながらも、ルーム内でコミック・雑誌やインターネットなども楽しめます。靴を脱いで上がれるフラットマットのルームを設けており、自由に寛ぐことができる空間づくりを行なっています。

客層は、コミックバスター同様、30～40代のサラリーマンが中心となっています。ネットカフェ感覚で1人でも気軽に利用できることから、営業マンの外回りの休憩場所として、あるいは会社帰りに立ち寄る店として利用され



「カラオケバスター」では通路に本棚を置き、コミックや雑誌をカラオケルームに持ち込むことができる。パソコンもルーム内に設置し、24時間営業を行なうなど、複合カフェのサービスを継承することで既存カラオケ店と差別化を図る

ています。

従来の複合カフェは総じて男性客中心で、弊社のコミックバスターでも女性客は2割程度、駅前立地の店舗では女性客は1割と非常に少ない状況です。しかし、カラオケを併設した店舗では女性客が4割まで伸びており、カラオケが女性に対して高い訴求力をもつことが実証されています。また、複合カフェの仕組みや存在自体があまり認知されていないシニア層に対しても、カラオケルームを併設することで確実にシニアの利用が増えています。ですから、カラオケバスターでは、これまで取り込めていなかった女性やシニア層についても、集客ができると期待しています。

カラオケ以外にも多彩なコンテンツ 飲食持込みOKや24時間営業で差別化

カラオケバスターは今年3月、大阪府堺市に直営1号店をオープンさせる予定です。南海高野線堺東駅に近いロードサイドの立地で、全36ルームの規模です。少人数利用の部屋からパーティールームまで多彩なルームバリエーションを備えるほか、コミック・雑誌スペースを



ボウリング場にスポーツバーを併設した「バスターボウル」。現在はまだ1店舗だが、ボウリング場の再生事業として多店舗展開を図っていく

設け、各部屋にパソコンを設置します。

カラオケ店である以上、飲食メニューも一定のバリエーションを揃えます。弊社では、コミックバスターにおいても唐揚げなどのフードメニューを提供しており、ノウハウは確立しているので、他社の展開するカラオケ店と比べても遜色ない飲食メニューが提供できます。

また、コミックバスターで許可している飲食の持込みについては、カラオケバスターでもOKにする予定です。そこを制限してしまうと、コミックバスターで囲い込んだお客さまを逃してしまう恐れがありますし、逆に持込みOKとすることで他店との差別化を図ることもできます。さらに、コミックバスターと同様、24時間営業とすることで、どの時間帯でも楽しめるカラオケ店として訴求していきます。コミックバスターのサービス・システムでご満足いただけていることについては、カラオケバスターでもしっかり引き継いでいく方針です。

こうしたことを踏まえ、売上げについてはコミックバスターと同程度を基準としつつ、さらに上を狙えるようなビジネスモデルを確立していきます。客単価は1,300～1,500円くらいが

見込めるのではないかと考えています。

ネットカフェのノウハウを活用 2016年度は10店舗の新規出店

弊社ではカラオケバスターやコミックバスターの直営店は、FC展開を進めるうえでの“モデル店舗”として位置づけています。FC店のオーナーさんや加盟希望者に対して、店舗経営の手本を見て実感してもらうことが狙いで、収支モデルに関しても直営店でしっかり確立しています。カラオケバスターの場合、20～30ルームの規模で投資金額は3,000万～4,000万円程度を想定しています。カラオケコンテンツだけの小規模な店舗なら2,500万円程度で済みますが、パソコンやコミックを含めれば投資は膨らみます。投資回収期間が3年半くらいをモデルケースとして考えています。

弊社のFC展開においては、他社が興味を示さないような立地でも、しっかり収益が得られるようなビジネスモデルを提案することができます。コミックバスターでは、店舗面積が28坪で利益を挙げているケースもあり、そうしたノウハウもカラオケバスターのFC展開に活用できます。資金力があまりない個人の加盟希望者に対してはカラオケなど人気コンテンツに絞った小規模店舗を、資金力がある法人に対してはさまざまなコンテンツを複合した大型店をご提案することもできます。コミックバスターでは「カラオケ併設」は集客の大きな武器になるので、そうしたことも含めて多角的に検証し、ご提案するノウハウを蓄積しています。

カラオケバスターは2016年度から本格的なFC展開を計画しており、年間10店舗のFC出店を図っていく予定です。