

## サブカルチャービジネスと若者で活気 若者に支持される ビジネスモデルを探る



株式会社 エータワー  
代表取締役社長  
杉山綱重さん

### インターネットが市場を変えた

弊社は、私が18年前に設立した会社です。それに先立ち、焼津駅前のゲームショップを任されていました。その時に考えたビジネスモデルにもとづいて会社を設立しました。

私は、世の中が変わったのはWindows 95が発売された1995年だと思っています。Windows 95は、インターネットへの接続を前提につくられたOSで、インターネットが身近になっていきました。

当時、秋葉原ではパソコンソフトは活発に販売・買取されていました。しかし、市場規模の小さい静岡ではこのビジネスが成り立っていませんでした。そこにインターネットが出てきたので、インターネットを通じて日本中から買取をして、日本中に販売するビジネスができるのではないかと考えました。

### インターネットで買取と販売

そこで、パソコン雑誌に広告を掲出して、インターネットでパソコンソフトの買

取と販売を始めました。中古の通信販売で弊社の売上が日本一なのは、最初に始めたからです。

そして、弊社を1997年に創業。メディアリサイクルショップの直営事業とFC事業、「駿河屋」という名称でインターネット通販でのメディアリサイクル事業、卸売データ販売事業を行っています。

売上は約175億円。従業員数はパートを含めて約1200名。直営店が19店舗、FC加盟店が89店舗、弊社のデータを使用する店舗は、これ以外に百数十店舗あります。

直営店は「エータワー」と古書店「ブックマーケット」を運営しています。2016年からは通信販売ブランド「駿河屋」のリアルストアを4月に秋葉原に2店舗、5月に静岡駅前1店舗出店しました。フランチャイズ事業は、同じ屋号で行っています。

通販事業では、ネットショップ「駿河屋」で通信販売および通信買取を行っています。年間売上の8〜9割が通信販売です。

卸売事業は、加盟店やネットカフェ等

への卸売を行っています。

### 単品登録のデータベースを販売

通信販売のキーポイントは、単品管理です。インターネットでは、単品登録があつて、名称があつて、金額があるから販売できるのです。

弊社で商品を扱うということは、すべての商品を登録するという事です。弊社のPOSデータには、数百万件の商品データがあり、今後発売になる書籍、CD、DVD、プラモデル、おもちゃ、トレーディングカード1枚1枚もすべて登録します。

こうしたデータベースは、弊社しか作成していません。弊社が作成したデータベースは、他社にも全面的に導入していただいています。

売上高は、2005年には20数億円でしたが、何度かM&Aを続けて、10年後の2015年には150億円を突破し、8倍になりました。

業界誌「リサイクル通信」によると、弊社は中古売上ランキングでは全国9位。中古のネット売上高では6年連続で1位。フランチャイズを含めた加盟店全体の売上では4位。ホビー部門のリサイクル売上では1位。本、ゲーム、CD、DVDなどのメディア部門では4位です。

### 拡大するサブカルチャービジネス

サブカルチャーとは何か。音楽で考えれば、メインカルチャーはクラシックや日本の伝統的な音楽。メインからはずれた音楽がサブカルチャーだと思えますが、いまとなつては大きい市場をつくつていきます。ゲーム、アニメ、アイドル系グッズなど、若年層が好きで、かつ新しい文化ととらえると、わかりやすいと思います。

その市場規模は、同人誌757億円、アイドル系グッズ1186億円など。近年こうした市場は拡大しています。日本のCD売上ランキングの上位はジニーズとアニメとAKBです。

### 「モノ」消費から「コト」消費へ

私は、最近の市場では、「モノ」から「コト」の消費への変化が大きいと思っています。

たとえば、音楽市場では、CDの売上が減つていきます。これは、人が音楽を聴くこと、音楽にお金を払うことを止めたからではありません。音楽市場は拡大を続けています。

音楽市場では、ライブやコンサートの売上、そこで販売される商品の売上は拡大しています。2年前、CD全体の市場規模に対して、ライブやグッズ販売の