



文化・スポーツイベントのチケットなどを、ネットですぐに入手できるようにしたい。そんな思いで銀行を辞めイーティックスデータファームを起業した原田栄二さんは、子供のころからの音楽ファン。ライブチケットを買うのに徹夜で行列する筋金入りの「チケット小僧」だった。音楽ライブに通うようになったのは小学生のころです。ピリ・ジョエルやオリビア・ニュ

ートン||ジョンら大好きなミュージシャンが地元の福岡に来るときはプレイガイド前で何日も夜を明かし、最前列の席をゲットしました。学校は当然欠席。実家の商店を訪ねてくる担任の教師に父は「熱があり上で寝てます」と言ってくれ、2歳上の兄はプレイガイドまで替替えや食事を届けてくれました。路上で体育座りしていると「ぼく、どつしたの」と出勤前のOLさんが心配してくれた

イーティックスデータファーム社長 原田栄二さん 簡単予約で幸せ届けたい ①



徹夜のチケット小僧 一発入手の技極める

り、配達のお兄さんが牛乳をくれたり。そのうち説明するのが面倒になって「〇〇のライブチケットを買うために並んでいます」とボール紙に書き添えて立っておいだ。警備員のおじさんも巡回しながらそれとなく気に掛けてくれて、怒られたりした経験は一度もありません。

電話がつながりやすい。発売日の朝には友人や先輩をバイトで雇って博多駅前の電話ボックスを占拠しました。お礼は知り合いのレコード屋でもらう中森明菜さんのポスターです。富士銀行（現・みずほ銀行）時代も、エアロスミスやローリング・ストーンズが一番いい席を入手しようとする有給休暇を取って電話やパソコンに張り付きましたね。テクニクと根性で、一発でつなげる腕がおかげで磨かれました。今年5月、地元の福岡で

高齢者向けの新型コロナウィルスワクチンの接種予約が始まった時は、母の代わりに私が予約しました。受付初日の開始30分前にサイトにアクセスし、あちこち調べると大体の仕組みがわかる。時間きっかりにつながるよう計算し、0・3秒前にクリック。無事、接種初日の1番の枠を取ることができました。

あこがれのミュージシャンや目当ての公演のためなら何時間だって費やす。電話の時代はそれが当然でした。でも、ネットの普及でチケット入手はもっと便利になるはず。しかし今も客を長時間待たせ、負担をかけてもなんとも思わない興行主や販売者がいる。昭和の時代ならばいざ知らず、そんな殿様商売はもはや通用しません。

予約サイトにアクセスが集、挙げ句の果てにサーバーダウンという状況もなくなりませんね。ラクビーのワールドカップや東京五輪もつながるまでに5〜6時間という状況はさらにあったそうです。そんなストレスを極限までなくし、誰もが簡単に使えるネット予約システムで、幸せを届けたい。それが私の起業のきっかけでした。

(編集委員
窪田直子が担当します)

福岡の炭鉱会社の営業職からホンダに転職した父は大きな音楽好きだった。

週末の朝になると、木造の家が揺れるくらいの大音量で洋楽のレコードをかけ、父がオルガンを弾きます。「ビューティフル・サンデー」などを家族そろって歌うのが習いでした。ピートルズやプレスリーといった洋楽がいつもかかっていた、小柳ルミ子さん、森山良子さんの歌などもずいぶん聞きました。



ホンダが四輪車を発売するため営業戦略部隊を立ちあげることを知り、父は転職を決めました。給料は炭鉱会社の3〜4倍、3000人が応募し、採用された2人のうちの1人だったと言っていました。提携先のフォードの新車を売ることもあって、代わりに顧客から引き取った黄緑のシボレーコルベットのオープンカーに乗って帰宅したこともありました。そんなときは「栄二、お父さんが送ってやる」と

イーティックスデータファーム社長 原田 栄二さん 簡単予約で幸せ届けたい ②

幼稚園の卒園式で父と（1974年3月）



洋楽あふれる家庭 豪快な父みて育つ

私を外車に乗せて幼稚園までドライブするんです。サンクラスに赤い開襟シャツ、車や洋楽に詳しくて、外車に乗ってお客さんのもとに出掛ける父の後ろ姿は本当にカッコよかったです。

小学5年のとき、その父がホンダを辞め、小さな商店を始めた。創業者の本田宗一郎さんを尊敬し、営業も頑張ったが、高卒の父が出世する道は限られていた。店で100円のコーヒーを扱う客に頭を下げる前掛け姿の

父をみて、商売って大変だなあと思いました。少しでも家族の役に立ちたいと、朝5時起きで店の手伝いを始めました。

豆腐屋で豆腐80丁を仕入れて一つずつパック詰める。店には菓子パンやサンドイッチなどが入った箱が私の背丈以上に積み、週刊のマンガ雑誌が500冊届きます。これらを使って店頭と並べ、釣り銭の用意をして7時きっかりに店を開けると、近所のお母さんや土木作業の人たちがわっと押し寄せてき

ました。商品を次々手渡し、暗算でおつりを返す。早朝の「ラッシュ」を終え、起き出してくる母と交代し、ランドセルをよって登校。毎朝店を開ける生活は高校を卒業するまで続けました。家族が力を合わせて食いぶちを稼ぐ生活は、どこか今の事業にも通じている。私の基礎はあの時代に培われました。

北九州市で生まれ、福岡市東区の箱崎という町で育った。

荒っぽい地区で、殴り合いのけんかも日常茶飯事でした。弱肉強食の世界で鍛えられました。私はいわゆる「ひょうきん者」。クラスを引っ張るリーダー的存在だった気がします。

背中を見て育った父は、2017年に他界しました。肝臓がんと肺がんの末期で、余命半年と言われながら17年生きた。ピールやたばこをやめず、亡くなる間際まで豪快な不良少年でした。勇気と根性の塊のような人で、絶対にあきらめない生き方を私に示してくれた。銀行に就職して会社の経営戦略などを学ばせてもらってからの起業しようと考えたのは、父のように事業を起こし、さらに大きな会社にするのが、父への恩返しになると思ったからです。



大学3年のとき、初めてあこがれの米国を旅した。中学のころは部屋に中森明菜さんとアメリカのロックスターのポスター、米国地図を張っていました。中2のときに小林克也さんの「ベストヒットUSA」、まもなく福岡放送の深夜音楽番組「ナイトジャック福岡」も始まった。ロックスターと会ったときに話せるようにと英語を猛勉強。高校1年の全国模試で福岡県で8位に入り、先生や

両親が目を丸くしました。21歳でアメリカに行き、留学中の友人らとをたよりつつ、車でロサンゼルスからニューヨークまで横断しました。グローバルなビジネスマンになりたいと、卒業後は、富士銀行(現・みずほ銀行)に就職します。新人研修を終えて配属されたのは宇都宮支店。負けず嫌いに火がついた。同期入社は500人。私と同じ九州の出身者は10人ほどいま

イーティックスデータファーム社長 原田 栄二さん 簡単予約で幸せ届けたい ③

あこがれの米国旅行 銀行では営業トップ



銀行マン時代は「見返りを求めない」姿勢で顧客に尽くした

した。その中の優秀な者が福岡支店に配属されるといわれており、私が福岡に内定しました。ところが「地元の彼女と別れたくない」と泣きついた男がいて、彼が福岡に行くことになったのです。同期全体のトップ数人は富士銀行発祥の地、日本橋の小舟町支店に配属されます。私はいずれのコースにも入れず、「い

まに見てろよ」とめらめら競争心を燃やしました。どの支店でも新入社員は営業からスタートしますが、私はすぐに融資・外為・財務分析を任されるようになりました。5年で起業すると宣言していた私に「お前はこういうことがやりたいんだろ」と支店長が言ってくれたのです。支店長は単身赴任

で、土日はたいていゴルフ。私は行き帰りの運転手を買って出て、支店長を質問攻めにしていました。支店長が父、副支店長が母のようにかわいがってくれて、2年間で仕事のあらゆることを教わりました。次の東京・小岩では入社2年ほどの経験にもかかわらず、新

店舗の立ち上げにかかわりませ。新店舗の開設備委員に選ばれると、大手町の本店に呼ばれて頭取から直々に辞令を受け取るのです。小岩の支店長は同郷の九州出身者。「原田はもつと大きなステージで勝負すべきだ」と2年後に本店の証券部に送り出してくれました。それまでが3千万円規模の仕事だとすると、証券部は300億円の世界です。スーパーエリート社員がわんさかいて、これが富士の中枢なんだと驚愕しました。

この次の名古屋支店ではカレーハウスCOCO宅番屋を創業した宗次徳二さんと出会います。生活保護を受けつつ育ち、妻の直美さんとオープンした喫茶店を大企業に育てた方です。私が担当した当時のCOCOの店舗数は300店ほどで、ハワイ進出など世界にはばたくお手伝いをしました。COCOの店の前を通ると涙ぐんでしまうほど思い出が多いです。

銀行員時代は取引先のため見返りを求めずに、あらゆるお手伝いをして尽くそうと考えていました。営業成績は必ずあとからついてくると信じていたの



米国のベンチャー企業が業務委託先を探している。まず銀行の四谷支店にいたころ、そんな話が舞い込んだ。トラビス・ジャンピッチという若者が2000年に創業したネット予約システムのイーティックス社です。客からのアクセスをクラウドサーバーに次々振り分けることで、どれだけ大量のアクセスがあってもさばくことができるすごい技術を持っていて、米メジャーリーグやロー

リング・ストーンズの世界ツアーなどを扱っていました。日本を含むアジアで事業を展開したいという依頼を受け、私は自分がやりたいと思いましたが、プレイガイドを核とする日本のチケット販売が根本から変わると直感したのです。銀行は辞める決意で在職中に内緒で司法書士を訪ね、会社創業の手続きを始めました。

設立は03年9月18日。銀行は副業禁止なので迷惑をかけては

イーティックス社長 原田栄二さん 簡単予約で幸せ届けたい ④



アイゼンハワー大統領のひ孫でイーティックス創業者のトラビス・ジャンピッチ氏と

米ベンチャーと創業 出資者探しに奔走

いけないと、すぐに上司に「業務規律違反で解雇してほしい」と願いました。ところが副支店長が人事部に掛け合ってくれたのです。おかげで月末での退職が認められましたが、さあ、それからが大変。社宅を即刻退去しなくてはいけなくなり、帰宅して妻に「銀行を辞める。明日引越した」と伝えました。夜通し荷造りをし、翌朝、引っ越し業者のトラックに荷物を積み込みました。2人の娘を小学校と幼稚園に送り出してから不動産屋で住まい探します。運よく1室だけ空いていた駅前のマンションに落ち着くことができて、一息つきました。

イーティックス社に支払うライセンス料は当時のレートで2億4千万円。出資者探しに奔走した。

半年ごとに6千万円、4回の分割払いを認めてもらいましたが、1回でも支払いが遅れたら契約撤回。もう必死になって銀行時代の取引先を中心に融資のお願いに回りました。「キンチョー」ブランドで知られる

大日本除虫菊会長の上山英介さんには飛び込みで会ってもらえました。こういうビジネスをやりたいと説明すると、5分くらいで「よし、3千万出したろ」。数日後が支払い期限と伝えると「君、大丈夫かい」と苦笑していましたが……。

その足で訪ねた吉本興業の林裕章会長も2250万の融資を即決してくれました。お願いした金額より750万少ないのは「3千万出したりたいけどな、大阪の大先輩の大日本除虫菊さんと肩並べるのは100年早い」という理由でした。

上山さんとはその後、業績の報告を兼ねて年に数度お会いするようになりました。大阪市場内のすし屋にリムジンで連れて行ってくれ、いろんな話を聞かせてくれました。あるとき大日本除虫菊の商標がなぜ鶏の頭なのか聞いたことがあります。「大企業と競ってびりけつになるより、小さな市場でのトップをめざす。鶏頭牛後や」。その言葉を聞いて、ソフトバンクや楽天を超えてやるなどと気張っていた私の目からウロコが落ちた。ネット予約という一つのマーケットでいい。ここで最高のサービスを提供し、社会に貢献しようと思いに決めました。



公式サイトのチケット販売システムを最初に任されたのはJリーグのガンバ大阪だ。松下電器産業(現・パナソニック)の副会長だった松下正幸さんが、出資はできないが傘下のガンバのサイトで経験を積みなさいと言ってくれました。ネットでチケットを購入、パソコンで印刷して会場に持参するビジネスモデルは、当時まるで理解されませんでした。パソコンを偽造した人が現れパニッ

クになるとか、日本人にネット予約はなじまないと言われるたび「やってやる」と燃えました。ガンバの旧ホームスタジアムの万博記念陸上競技場には数カ所の入り口があります。パソコンを読み取り、一括管理するためにはLANケーブルを張り巡らせますが、無名企業の私たちは壁に穴をあけてケーブルを設置することを許されなかった。仕方なく試合のたびシステム担当者と2千円分くらいのケ

イーティックスデータファーム社長 原田栄二さん 簡単予約で幸せ届けたい ⑤



父の影響で大の車好きになった(東京モーターショーの会場で)

「人を喜ばす」が原点

プールをかついで大阪入りしました。早朝からケーブルを粘着テープで壁にはわせて張り、試合後にはがして撤収。これを年20回以上やりました。読売ジャイアンツ、福岡の博多座などへ事業が広がる。昨年来のコロナ禍は取引先が倍増するきっかけになった。

緊急事態宣言後に再開した文庫化施設などが、ネットによる事前予約システムを一齐に導入したのです。国立新美術館、東京国立近代美術館、東京都現代美術館、京都市京セラ美術館、上野動物園など全国で300以上に広がりました。東京・大田の区民プールから

こんな相談がありました。これまでもよく通ってくれた高齢のおばあちゃんが「密」を怖がって来なくなっただけというのです。利用人数を時間ごとに管理できる予約システムを提供しましたが、私たちは単なるチケット屋以上のことができる気がしてきました。予約システムで得たデータはさまざまなことに活用できます。例えば

ある高齢者のプール利用が週5回から2回に減ったとしまじょう。健康状態をチェックするきっかけにもなるし、どんなサービスがあれば来てもらえるようになるか、ヘルスケア事業を考えるヒントにもなります。チケット販売は日時と枚数を選んでお金を払い、券を受け取る、それだけの仕組みです。でも、そのプロセスを思いやすくすることで、利用者一人ひとりのニーズに合った豊かで楽しい体験を届けることができます。取引先の文化施設や自治体にはデータをもとにした地域活性化、住民サービスのご提案もできると考えています。子供のころから「人を喜ばす」が私の行動の原点です。人との素晴らしい出会いに導かれてきたことに心から感謝もしています。そのため街頭で募金活動を見かけると、寄付せずに立ち去ることができません。今のビジネスを始めからは取引先の演奏会に福岡市内の母子家庭の子供を招くようにもなりました。社員の存在にも支えられており、毎朝、自宅の神棚に向かって一人ひとりの顔を思い浮かべながら幸せを願っています。(編集委員 窪田直子が担当しました)