



令和2年度栃木市空き店舗活用促進事業補助金採択者

実際にカフェを経営してみたかった

栃木市藤岡町の出身です。36歳になりました。
2016年に蔵の街大通りで「パーラートチギ」立ち上げに携わりました。2019年に会社を設立し、2021年3月に店舗を開業しました。第二創業？ そうかもしれませんね。「パーラートチギ」のカフェ部門を担当していたので経験はありました。
実際にカフェを経営してみたかった。

屋号に込めた思い

ライフスタイル（衣食住）、生活に関わるもの全般に興味がありました。ギャラリーに勤めていたこともあるので、作家さんの作品を扱いたいけれど、それだけでは商売の継続が難しい。カフェを経営したかったのも事実ですが、それ以上に物販を始めたかった。物販の売上の補填の意味も込めてカフェを併設しました。
カフェは参入障壁が低いです。ただし競合も多い。売上比率は、カフェは8割、物販が2割でしょうか。
屋号の「物華」は「身の回りのモノはすべて誰かの手で作られている」という意味の中国由来の言葉です。「物華天宝」という言葉もあります。屋号の前には「工藝と喫茶」。喫茶よりも工藝が先になってる？ そうですね。

- INTERVIEW -



10坪程度の物件を探していた

東京で働いていましたが、戻ってきたい想いはありました。商売をするだけなら、他の都市の方が良いかもしれない。藤岡でも考えたんですが、パーラーで蔵の街に関わったので、自然と街なかが拠点になりました。親を含めた家族のことを考えたことが一番の理由です。

蔵の街大通りはパーラーで関わったので、他の場所で試してみたかった。一人で回す（ワンオペ）ことを考えていたので、10坪程度の店を探していました。ただし、実は創業しようという想いや物件を絶対に探そうという感じではなかったんです。決め切れていなかった。

そんな時、知人の紹介でたまたま嘉右衛門町の今の物件が空くことを知りました。嘉右衛門町は雰囲気が良いですね。

ちょうど10坪で、青果の取り扱い店舗でした。もともとは明治後期の建物で、増改築を繰り返していることも分かりました。結局、不動産屋さんは回っていません。



最初の3年は厳しいと覚悟していた

飲食店を開業するので衛生管理などの講習は受けました。飲食店経営のノウハウはパーラーで経験済です。20代の頃は建築にも携わったので、内装設計もできます。

2020年11月オープンを目指していましたが、4カ月遅れて2021年3月に。解体作業と廃材の処理が一番大変でしたね。コロナ禍にオープンしたので、あまり良し悪しの比較ができません。

店舗前（嘉右衛門通り）は車の通行もありますが、それほど（歩行者）通行量が多いわけでもありません。最初からお客は来ないと思っていました。最初の3年は厳しいと覚悟していました。

最初の3年間もお客様は来て下さいましたが、たくさんというほどでもありません。けど、辞めようは思わなかった。家族の理解もありました。

地元客から認知され始めた

3年を経過したあたりから、暇な日もありますが明らかにお客が増えた実感があります。経営が安定してきました。地元客から認知され始めたのかもしれない。

お客の7割は宇都宮などの車で30分圏内の市外の方でした。宇都宮は個人事業者が多く、店舗の入れ替わりが早いから、住民もそのような情報に敏感で、フットワークが軽い土壤があるように思います。カフェなど新しい店を好きな人が多い印象だし、慣れている感じがあります。栃木市も個人店が増えてくれば良いですね。



バランスと丁寧さ

経営理念ですか？ 「バランス」でしょうか。

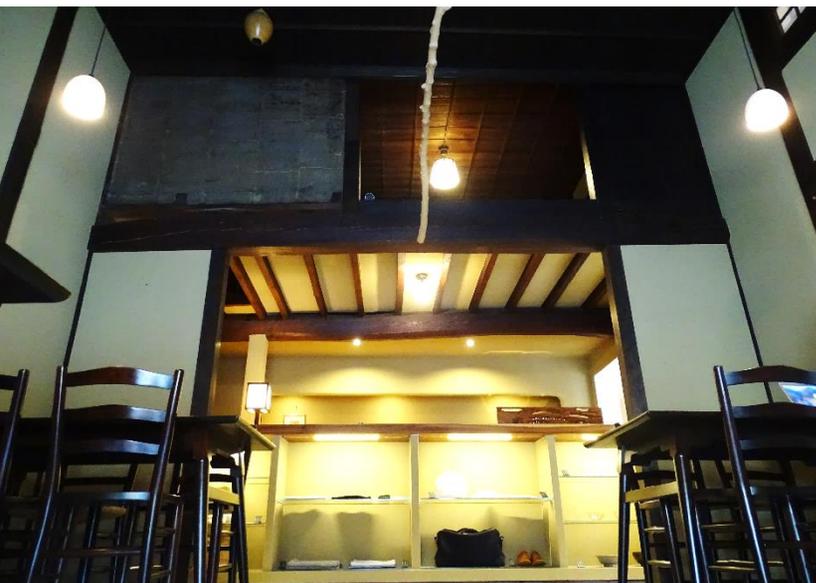
やりすぎても良くない。商売の気が強くてダメ。高級すぎてもダメ。あまり出し過ぎてもダメ。それと「丁寧さ」ですね。

店内や商品などいろいろ考えてこだわったところに気づいてもらい、良かったと言ってもらえたら嬉しいです。珈琲が美味しいと言われても嬉しいです。花を飾る、絵を飾る、自発的に考えたことに気づいてもらえたら嬉しいです。

お店を出して後悔はしていません。納得しています。

儲かるようになればもっと嬉しいですけど(笑)

- INTERVIEW -



来店客に一声かける

2年前にホームページを立ち上げました。オープン時はチラシをばらまきました。今はInstagram中心です。紹介も多いです。クチコミもあるかも。リピート率は高いと思います。40代の女性客が多い印象です。最初は2人で来られて、慣れるとお一人で来られる方もいらっっしゃいます。土日は多い。まわりは月曜定休が多いので月曜もお客が多いです。混む時間は昼食後などの喫茶タイム。来店されたお客様に一声かけるよう意識しています。

物販はもっとやれる

商材を増やしたいです。席のレイアウトも工夫が必要で、現在調整中です。物販と飲食を兼ねて同時に対応するのは難しいです。物販はもっとやれます。

商工会議所のマル経融資※が通り、隣の空き店舗を借りることになりました。商工会議所にはいろいろお世話になりました。自店の存在や実績があったから、融資の際に有利になったとは思いますが。ただ、物販用の店舗は空き店舗活用促進事業補助金を申請しようとしても2回目になってしまうから、補助対象にはならないんです(笑)

隣の店舗は物販専用でもっと明るく、喫茶は今の雰囲気です。相乗効果を出せばいいですね。隣の店舗の屋号は現在検討中です。今後は他店舗のプロデュースやアドバイスもやっていけたら。自店がモデルルームでもありますので。

※マル経融資……小規模事業者経営改善資金。商工会議所や商工会などの経営指導を受けている小規模事業者の商工業者が、経営改善に必要な資金を無担保・無保証人で利用できる日本政策金融公庫の融資制度。本市では、小規模事業者経営改善資金（マル経融資）を利用した小規模事業者に対し、支払った利子を補助する制度がある。



細かな点こそ丁寧に ～創業準備中の方へのアドバイス～

予想の売上のマイナス50%でも運営できるかを考えた方が良いです。あと、細かな点こそ丁寧に進めることですね。



工藝と喫茶 「物華」

住所：栃木市嘉右衛門町1-12内
電話：0282-25-5386
HP：<https://bucca.jp/>

