

新版

わたしの

お店の

はじめかた。

人気店に学ぶ
雑貨店 & カフェ
開業 BOOK



何度も足を運びたくなる雑貨店
心地よい時間を過ごせるカフェ……

この本を手にとると同時に
世界でひとつだけの
店づくりがはじまります

こだわりの
雑貨店・カフェ

パン屋さん・花屋さん・本屋さん

DPE ショップ・映画館

掲載！

新版
わたしの
お店の
はじめかた。

人気店に学ぶ雑貨店&カフェ開業 BOOK



はじめに

はるか見上げる高さに雑貨店があります。雑踏を抜けた先、ビルの上階にひっそりと、集めた古道具を並べて待っています。

まるで映画の中のようなカフェがあります。大きなガラス窓から真っ白な店内を覗くたび、どこから入れるのかと胸が騒ぐのです。

扉を開けて入るときには心が浮き立ち、外へ歩き出す頃にはもう、次に来ることを考えはじめています。この本では、そんなすてきなお店ばかりを集め、主にその開業に注目して取材しています。人気店ならではの工夫と、努力と、店づくりを支えた考え方について、じっくりとお話をうかがいました。

ついつい足が向いてしまうような。

居心地のよさがくせになるような。

そんな幸せなお店を、次は、この本を手にとったあなたがつくってくださることを祈っています。



Contents

はじめに ——— 002

Contents ——— 004

Introduction

わたしのお店ができるまで

STEP1 イメージを固める ——— 010

STEP2 名前を考える ——— 012

STEP3 場所を確保する ——— 014

STEP4 内外装をととのえる ——— 016

STEP5 主役を用意する ——— 018

STEP6 オープン前の準備 ——— 020

人気店に学ぼう Part1

雑貨店の場合

Case Study 01 使い手とつくり手、どちらもが集まるかご文化を盛り上げる情報の発信地
暮らしを豊かにする世界のかご*カゴアミドリ ——— 024

Case Study 02 ビルの6階という立地の不利を商品の魅力で跳ね返す
少しだけ古い世界の雑貨*boil ——— 030

Case Study 03 ものづくりの現場をオープンにし商品への興味と信頼を高める
毎日を心地よくする暮らしの雑貨* SyuRo ——— 036

Case Study 04 毎日使いたくなる器選びは地道な作家探しから
手仕事が心に響く日常の器* うつわ ももふく ——— 042

Case Study 05 リスクを最小限に抑えて好きを形にした自分らしいお店
日々を明るく灯す北欧雑貨* yövalo ——— 048

Case Study 06 ロングセラー商品を軸に世代を超えて文具ファンを魅了
コンセプトのある長生きな文具* 山田文具店 ——— 052

Journal boil のオーナーが行く 秋のフランス買い付け旅行記 ——— 056

人気店に学ぼう Part2

カフェの場合

Case Study 07 店主のこだわりを映す小さな店で目の前のお客様の満足を追求する
わざわざ訪ねたい散歩道のカフェ* itonowa ——— 062

Case Study 08 笑顔で喫茶店を続けるために自分たちらしい経営を
日常のひとつを楽しむ喫茶店* 八百コーヒー店 ——— 068

Case Study 09 足湯を呼び水に人を呼び寄せ老舗旅館を再生する
足湯に癒されるリゾートカフェ* NARAYA CAFE —— 074

Case Study 10 ごはんもお酒も楽しめる工夫で地元の老若男女が集まる場所に
毎日通いたいギャラリーカフェ* cafe.bar.gallery.Roof —— 080

Case Study 11 注文ごとに卵を割って生地からつくるこだわりのパンケーキで起死回生
ここだけのオリジナルパンケーキ専門店*茶香 —— 086

Case Study 12 イベントを積極的に開催し、交流の場として人をつなぐ
人々をつなぐ出会いのカフェ*みのり Cafe —— 090

Catalog かわいい、かっこいい、役に立つ カフェの雑貨と道具カタログ —— 094

人気店に学ぼう Part3

パン屋さん・花屋さん・本屋さんの場合

Case Study 13 進化し続けるこだわりのパンが小さな店の外に行列を呼ぶ
毎日違うおいしさに会えるパン屋さん* Boule Beurre Boulangerie —— 100

Case Study 14 街との相性をじっくり見極め地元で愛される花屋になる
花束も好評な街の花屋さん* mugihana —— 106

Case Study 15 魅力あるレトロな空間を活用し古本好き以外も集まる店に
ギャラリーにもなる古書店*森岡書店 —— 112

Special

雑貨 & カフェ × 異業種 SHOP に注目

雑貨 & カフェ × 写真 FRAME* ——— 120

雑貨 & カフェ × 映画 CIEMA ——— 124

開業のためのヒント集

- 1 オープン前に経験をどう積むか ——— 130
- 2 開業に必要な資金について ——— 132
- 3 資金調達の方法について ——— 134
- 4 開業に必要な資格と届出について ——— 136
- 5 物件探しの考え方 ——— 138
- 6 設計と施工について ——— 140
- 7 仕入先を探して取引を ——— 142
- 8-1 堅実な売上目標を立てる〈雑貨店の場合〉 ——— 144
- 8-2 堅実な売上目標を立てる〈カフェの場合〉 ——— 146
- 9 デ스플레이、魅せ方のコツについて ——— 148
- 10 接客とサービスについて ——— 150
- 11 告知宣伝について ——— 152
- 12 ホームページとその活用について ——— 154

SHOP LIST ——— 156

本書に記載した写真、商品・メニューの内容や価格等に変更される場合があります。また、取材店の住所、電話番号、営業時間、定休日、ホームページ URL 等の店舗情報は、2014年12月現在のものです。

わたしのお店ができるまで

お店ができるまでの一般的な流れを把握しましょう。
実際にお店をオープンする際の具体的なノウハウと考え方については
P129以降の「開業のためのヒント集」も参照してください。

START

STEP

1

イメージを
固める

→ P10

STEP

2

名前を
考える

→ P12

STEP

3

場所を
確保する

→ P14

STEP

4

内外装を
ととのえる

→ P16

STEP

5

主役を
用意する

→ P18

STEP

6

オープン前の
準備

→ P20

SHOP OPEN!



イメージを固める

まずは、どんなお店にしたいのか、イメージを固めます。右のページに書き込みながら、理想のお店の形を具体化していきましょう。

1 開業の動機を考えてみる

個人オーナーによる人気店を訪ねると、必ず「開業の動機」と「実際にできたお店」がうまく結びついていることに気がきます。

たとえば、P68で紹介する「八百コーヒー店」のオーナー夫婦は「お店をしながら人生を生きていきたいと思って」いつかはお店を開くと決めていたそう。だからこそ、お店づくりは「自分たちがこうしたい」ではなく、「地元の人が入りやすく、のんびりできて、お客様も自分たちも店にいる時間を楽しめること」を目指して進んでいきました。

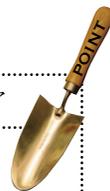
まず、自分がどうしてお店をはじめたいかを考えてみましょう。アイデアは、そこから生まれてくるはずです。

2 アイデアを書き出す

開業の動機がはっきりしてきたら、それを元に、右のページのイメージシートに、どんなお店にしたいかを書き出してみましょう。

このイメージシートは、いろいろな面から店づくりを検討するためのものです。うまく書けない項目があれば、そこはまだイメージが曖昧だということ。また、書いた項目同士が矛盾していないかの確認も大切です。人に見てもらい、意見を聞くといいでしょう。

アイデアを出すためのアイデア



◎他の店を観察する

好きな店、気持ちがいい店に行き、どうして自分がその店を好きなのか、どんなときに気持ちいいと感じるのかを考えてみます

◎他の業態も調べる

雑貨店をしたいなら雑貨店だけ、カフェをしたいならカフェだけを観察するのではなく、積極的に他の業態にもヒントを探しましょう

◎先輩の話聞く

実際にお店を開いた人の話はぜひ聞いておきたいところ。ヒントをもらうだけでなく、自分の考えを話し、意見をいってもらえると、お店オープンがリアルになります

お店の
イメージシートを
つくろう

なるべく具体的に、
お店のイメージを書き込みましょう。



Why

どうしてお店をしたいのか

例) 手づくりの良質な雑貨を広めたい、のんびりと癒される空間をつくりたい、etc.

What

何のお店にしたいのか

例) ヨーロッパの古雑貨、からだにやさしい・おいしいごはん、etc.

When

いつオープンしたいのか、
営業時間や営業曜日はいつか

例) 1年以内にオープン、20時まで、etc.

Who

お客様はどんな人か

例) 30代の「暮らし」に興味がある女性、
近所に住んでいる1人暮らしの人、etc.

Where

どこでオープンしたいのか

例) 繁華街、住宅街、駅から〇分、大通りに
面した1階、路地裏、自宅からの距離、etc.

How to

どうやって営業していくか

例) 1人でできる範囲で、家族と協力、
アルバイトを雇う、友人と2人で、etc.

How
much

商品・サービスの価格帯や、
1日の売上、1カ月の売上は

例) 中心は500～3,000円の雑貨、
ドリンク+フードで約1,000円、etc.



名前を考える

イメージが固まってきたら、名前を考えましょう。名前なんて後からでも、と、思う人もいるかもしれませんが、ここでは、次のSTEPで不動産屋さんに行く前に決めておくことをおすすめします。

1 名前で伝えたいことを考える

名前を考える上で、大事にしたいのは、「何を伝えたいか」ということ。お客様に、何のお店か伝えることを重視するなら、「○○文具店」、「カフェ△△△」のように、名前の中に業態を含めるのが考え方の一つです。

しかし、業態を名前に含めることで、よくある平凡な名前になってしまうリスクもあります。お店に明確なコンセプトがあり、それを一番に伝えたい場合は、業態に関係なく、響きと意味、字面を考えて命名するのも良いでしょう。

お店の名前は、不動産屋さんなど、実際に業者と接触をはじめるまでに決めておくのがベストです。「今度○○○というお店を開く△△です」と自己紹介しましょう。今はまだないお店のイメージを相手と共有することで、その後の会話が進みやすくなるはずです。

2 ロゴも考える

名前を考えるときに、合わせてお店のロゴも考えておくといいでしょう。

デジカメとパソコン、Adobe Illustratorのような専門のドローソフトを使って自分でロゴをつくる例もありますが、一般的なのはデザイン事務所や個人のデザイナーに依頼する方法。元々知り合いだったり、知り合いのお店などに紹介してもらう例が多いようです。

ロゴをデザイナーに依頼する手順

デザイナーに店名と
イメージを伝える



デザイナーから
案をいくつか出してもらう



案からいいものを選ぶ、
または変更希望を伝える



決定！



先輩のお店に
聞いてみよう

お店の名前とロゴの
由来を教えてください。



SyuRo (⇒ P36)

老舗旅館を再生してできたカフェなので、旅館時代に荷物に付けたらしいタグの文字と、包装紙などに使われていたひょうたんモチーフを採用。仲間から集めた案を、店づくりの過程を綴るブログで公表し、人気が高いものに決定

ものづくりの背景を伝えたいという思いがあり、葉が手の形をしていて手仕事を連想させる植物の棕櫚から店名をとった。ロゴに用いた糸車には、人と人との横のつながりという意味と、糸車をまわす女性のイメージをこめた

森岡書店

森岡書店 (⇒ P112)

店名はオーナーの名前に業態を足したものの。修行した古書店に、独立したら「〇〇書店」と名付ける伝統があったそう。オーナー自身にも馴染みがある名前になるのが利点。ロゴはシンプルな明朝体で、長く使える、普遍的なデザインに



NARAYA CAFE (⇒ P74)

店名はオーナーの名前(旧姓)に業態を足したものの。近所の量店の看板を見て、シンプルでわかりやすいとインスピレーションを受け決めた。ロゴをつくってくれたのは友人。お店のイメージと商品、量店の看板の写真を見せて、イメージを共有した



mugihana (⇒ P106)

「ムギ」と「ハナ」というのはなんと付き合いの長い2匹の猫の名前だそう。はじめはフランス語の名前なども考えたが「呼ばれてしっくりくること」が最終的な決定の理由。ロゴはモクレンの花と満月を、落ち着きのあるベンガラ色でデザイン



山田文具店 (⇒ P52)



うつわ ももふく (⇒ P42)

手仕事の器を扱う「ももふく」。店名には、器を通じてやさしい気持ちになり、幸せを感じられるようにとの願いをこめた。ロゴは、「器」という漢字と古典柄の雲を圖案化したもの。ストイックさとやわらかさの2つの雰囲気両立している



場所を確保する

いよいよ、お店を開く物件を探し始めます。ぴったりの物件が見つかるまで気長に探すのか、それとも、一定期間以上見つからない場合は、条件を緩和するのか、考えてから動き始めると良いでしょう。

1 街を選ぶ

お店を開く街（＝出店エリア）を選びましょう。

人通りは十分あるか、ニーズはあるか、といった、お客様側の事情の他に、自宅から通いやすいかという、働きやすさの面からも考える必要があります。

2 物件を探す

街が決まったら、具体的な物件を探します。

気になる物件が偶然空くところだった、知り合いがおすすめの物件を教えてくれた、といったケースもありますが、これは特殊事例。一般的には、物件に求める条件を整理して、その街の不動産屋さんをいくつもまわります。その際、どんなお店をつくりたいのか、相手に伝える手間を決して惜しまないこと。希望条件を伝えた後も、何度も顔を出すようにしましょう。

整理しておくといよい
不動産の希望条件

- ◎資金
- ◎立地（駅から〇分、大通り沿い）
- ◎坪数
- ◎設備
- ◎その他のお得な条件
 - ・居ぬき（前の店の什器や設備をそのまま使える物件）
 - ・原状復帰不要（立ち退くとき、元の状態に戻さなくてもいい物件。多くは古いもの）



3 入居日を確認して契約

いい物件が見つかったら、契約します。

賃貸物件であれば当然、入居日以降は家賃がかかります。従って、入居からお店オープンまでの日数はなるべく短い方がお得。施工工事やその他の準備に必要な日数をよく計算して、オープンまでの計画を立てましょう。