

～創業者インタビュー～

創業塾、チャレンジショップが貴重な経験に

珈琲とナポリタンのお店「喫茶.903」松島 正幸 氏



悪魔のささやき(笑)で決意
足利市出身で、結婚を機に佐野に移住して20年以上になります。前職はエネルギー関連会社で、主に飲食業務を担当していました。飲食業の経験は、学生時代にラーメン店で1週間ほどアルバイトした程度。
もともと珈琲が好きで、漠然とですが、定年後に喫茶店をやれたらいいな、という想いがありました。いつの間にかカフェのオーナーの知り合いが増えました。その方たちからの「年を取ってからでは体力的にキツイ。定年してからでなく早めに」という悪魔のささやき(笑)で思い切りしました。



妻から料理をイチから学んだ
料理はもともと好きでしたが、今までには趣味のもの。そのままだと出せるのか。知人にナポリタンを何度も試食してもらいました。最初はトマトパスタと言われた。酸味がきつかったようです。もっとシンプルに、それこそ冷蔵庫にある材料で作ってみたいという感じに仕上がりました。試食も好評でした。今では料理を注文される方の8割はナポリタンを注文されます。
料理は趣味でしたが、パンバグやカレーなどしか作っていませんでした。ご飯を炊くことから盛り付けまで、妻に教わりながらイチから学びました。最初は家族分の夕食を作るのに2時間もかかった。調理手順を覚えて慣れるまで半年くらいかかりましたね。
疲れていても家族の食事を作り、片づけ後に、ケーキなどを作る勉強を毎日のノルマとしました。サボった時点で出店を諦めると決めたんです。



妻からのまちなか出店への後押し
初めから佐野市内で創業するつもりでした。飛駒の土地を第一候補にしたのですが、農地のため転用に時間がかかることが分かりました。しかし、なかなか飛駒を諦めきれませんでした。そこで、妻から「飛駒にこだわらずまちなかに出店したら」という後押しがあったんです。しかし、それは物件に関してであって、それ以前に創業することには猛反対されました(笑)。経済的な面と、経験の面からですね。
不動産屋を回りましたが、なかなか物件が見つからなかった。今の物件も最初は賃貸にしかついていたのですが、物件のオーナー様と偶然お会いする機会があり、そこで借りることができるようになりました。
あえて隠れ家のような立地を探しました。場所や立地は関係ない。しっかりとやっていると証明したい。



チャレンジショップを経験して良かった
創業塾を受講した後、佐野市のチャレンジショップを経験しました。改めて、お客様の注文を受けて提供することの大変さに気づきました。同時に複数の注文、分量も分からない。焦りもありました。
チャレンジショップの時はインスタグラムだけで告知。チャレンジショップに出店する前の時点でフォロワー千人を目標にしました。チャレンジショップの場所とは、創業塾つながらいける。ただ、その場所でもお客様が来ればどこでもチャレンジショップにお客様が来なければお店を出さなかったでしょう。
チャレンジショップの他の店舗とは、創業塾つながりで仲が良かった。それぞれの店と集客を頑張ったから相乗効果もありました。チャレンジショップの場所と今の場所が近いので、お客様が今の店に来てくれたのも大きい。ホント、チャレンジショップは良かったです。

ほぼすべて自分で工事した
天井、トイレ、エアコンなどはお願いしましたが、他はすべてホームセンターに通って自分で工事しました。ダクトもです。経験はなかったですが、動画サイトなどを参考にしました。カウンターの棚、ドア、天井はあえてそのまま残しました。もともとスナックで、時計も汚れていましたが、きれいに使って使っています。工事に2カ月くらいかかりました。
すべてつくり替えるのとレトロさが無くなるので、あえて新しさを出さずにレトロな「喫茶」の雰囲気に取りました。前の看板もそのままに。映画とかの撮影にも使ってもらえたら。
材料費、工事費、イスの追加も含めて100万円もかかりませんでした。まちなかだったので、改装費は市の補助がありました。
店の広さは、あと10cmでもいいからフロアが横に広ければなと思っています。



千葉からケーキを食べに来るお客様も
オープン日は一日中満席でした。皆さん、インスタをみてお越しになられたようです。逆にチャレンジショップのオープン日は知り合いが来なかった。混むだろうというイメージだからです。逆に常連や知り合いは来ません(笑)。
インスタグラムのフォロワー数はチャレンジショップを始める直前が約千人。今は二千弱。三千人にフォロワーしてもらえれば人気店になれるかも(笑)。
フォロワーの数とフォロワーの数を3対1の割合を意識しています。ただ今は4対1ぐらいです。映えなどには意識せず普通を心掛けています。
今も発信はインスタグラムですが、Googleのマップ検索、とちナビや食べログなどのグルメサイト、紹介やクチコミでお客様は来られます。8割から9割は佐野の方で、館林、足利、下野などからも千葉からケーキを食べに来るお客様もいます。95%は女性で、年齢層は40、60代の方が多く、それも想定通りです。



開店直後の集客に試行錯誤
お客様の多い時間帯は1時過ぎから4時まで。遅めのランチで来られる方も。1時間開店ですが、開店直後の客足が悪い。試行錯誤しています。オープンしてから3カ月ちよっと。やっぱり1年やらないと分からない。なぜか金曜が暇で、来客数の波が激しいです。お客様が来ない時はホント来ません。
けど、月並みですが、やっぱり「美味しかった」「また来るよ」の聲が嬉しいですね。醍醐味でもあります。
こども食堂のようなこともやりたい
いつか「こども食堂」のようなこともしたい。そのためにはまず店を出して、基盤を作らないといけない。「こども食堂」というと何となく貧困のイメージもあるのですが、それよりもコミュニティの場として、例えばみんながカレーを作ろう、のようなことをやりたいんです。

★創業希望者の皆さまへメッセージを

SNSは活用すべきです。ただし映えとか自己満足でないSNSが重要。みた人がどう感じるかを意識することが大切です。

DATA
令和6年7月創業
住所 佐野市若松町663番地51