

～創業者インタビュー～ 仲間が増えることが創業の醍醐味

「1916 WAFFLE COFFEE」 関 恒介 氏



やりたいことを先倒ししてやろう

千葉県柏市出身です。家族の不幸ごとが続いた2年後に大津波が来ました。東日本大震災で柏がホットスポットになってしまいました。当時子どももまだ小さかったです。東日本大震災を目の当たりにし、やりたいことをやろう、好き勝手にやろうと思えました。やりたいことを先倒ししてやろうって。



近所の人にもっと気軽に来てもらえたら

以前は夜も開けていましたが、今は昼のみ（12時～18時）。ランチ終わりの13時から14時が混みます。定休日は火曜と水曜。何か火曜日はヒマすぎる（笑）。月曜は意外と悪くないです。お客さんは30代以上が多く、男女比率は圧倒的に女性が多いですね。市外からの来店比率も高いです。近所の人ももっと気軽に来てもらえたらと思います。

この店で毒出ししてほしい自分が作った料理は、家族からは全く相手にされません（笑）。お客さんがすごく喜んでくれると嬉しいです。店に来られたお客さんがみんないい顔になっていくのを見るのも嬉しいですね。

経営理念ですか？例えば会社勤めしていると我慢することが多く、そのストレスが自殺やDVに繋がってしまうこともあるでしょう。自殺者やDVが無くなってほしい。この店で毒出しして、家では優しい人になってほしい。スタッフも含め、働いている自分たちも心穏やかに楽しむ。自分たちに余裕が必要で、その余裕をサビースとしてお客さんに還元することを意識しています。

前職はミュージシャン

会社員の経験もあります。が、前職はミュージシャンでした。アルバムも4枚出してます（笑）。カフェの経験はありませんでした。が、会社員には向いていないと分かっていたので、創業する準備というか、気持ちがありました。2000年代に2年間ロスに住んでいました。アメリカには1か月ぐらいの期間でよく通いました。疲れた時にイケてるカフェで寛ぐと、よし、次の街に行こう」という気力が湧いてきましたね。

お店を出してから一度も嫌な思いをしたことがない

妻が館林出身で実家も近いので、何かあれば子どもを預けやすいと思いました。足利とかでもミュージシャン時代にはライブに呼ばれたことがあり、土地勘はありました。当初は足利も候補で物件を探したこともあり。佐野はインターが近く、いろんな意味で「ほどよい」のも出店の決め手になりました。ホント、お店を出してから一度も嫌な思いをしたことがないんです。佐野はお客様さんも含めてみんな優しい！（笑）。



リピーターを増やすコツは「接客」！

2回でなく3回来店してくれるとホンモノだと思います。リピーターを増やすコツは「接客」しかない！味のおいしさだけでなく、どのお店も美味しいですから。それ以外で差別化するしかない。ラーメン店とかならずで勝負できるのかも。

オープン時も今も告知はSNS（インスタグラム）だけです。創業時の8年前から自分がターゲットとした層には、インスタグラムは浸透していたように思います。広告宣伝費はあまりかからなかった。今の店のこともいろいろ考えて仕掛けています。今、2店舗目の物件を真剣に探しています。

知り合いのツテで格安で借りられた

最初は物件が見つからなかったですね。知り合いのツテで今の物件を格安で借りられました。ここはもととはコンビニだったそうです。アウトレット周辺は魅力を感じますが、賃料も高いでしょう。カフェなので、まちなかや駅前を最初はイメージしていましたが、古民家カフェなら隠れ家的でも良いでしょう。が、コーヒー屋としてスタートしたので。

店に専用駐車場はなく、近隣の市営駐車場（2時間無料）を案内しています。佐野で気づいたのは、駐車場は店の目の前でないダメなこと（笑）。都会なら離れていても歩きますが、佐野は目の前に駐車スペースがないとダメなことに気づきました。

広さは今の店でもベストですが、厨房はもう少し広くても良いかな。

勉強しすぎるとビビって踏み切れなかったかも

もともと独立志向があったのでお金を貯めていました。イスなどを一気に買うと高いので、安いときに少しずつ買い続けました。水回り（排水・トイレ）は業者さんをお願いしましたが、それ以外の内装はほとんど自分でやりました。店舗を借りてからオープンまで1年かかりましたが、家賃が安かったから可能でした。

カフェ経営の勉強は特段しなかったのですが、税金の勉強はしておくべきだった。もっと勉強しておけばと思うこともあるけど、勉強しすぎると逆にビビってしまい創業に踏み切れなかったかもかもしれません。

店名の「ワッフルコーヒー」は単純に「ワッフル」と「コーヒー」を出すお店にしたから。当時ワッフルを取り扱っているお店はあまりなく、アメリカ時代にワッフルにすごくなじんでいた。



最初の2年間はお客が少なかった

最初の2年間はお客が少なかった。最初からお客が来ると思っていたので想定外でした。3年目からお客が付きたし、スタッフも雇えるようになりました。その潮目が何かがはっきりとわかりません。

今思えば、最初の2年間はかなり奇抜な店でした。それから少しずつ内装などもシンプルにしました。お客から、オシャレしてこないといけないと言われたことも。もっと気軽に来てほしかったですね。

最初は戦前のアメリカをイメージした。今はどこの国か分からなくしている。いろんな国のカルチャーを融合させています。コロナ時期は店の営業も波に乗っていたので、それほど影響もなかったです。



★創業希望者の皆さまへメッセージを

趣味で始めるのは危険極まりないです。仕込みも大変ですし、趣味だけだと潰れてしまいます。本気でやらないと。お客はそれほど甘くないです。

創業から2年間ヒマだったのは、今思うと、趣味の延長でなく本気で取り組んでいなかったのが、何か足りていなかったのかもしれません。

足利でライブしていたから友人や知り合いはいましたけど、お店をやっている人たちが知り合っていないでしょう。お客や商売人などの仲間が増えていくことは創業の醍醐味ですね。

DATA
平成19年10月創業
住所 佐野市本町2758番地