



理想の店づくりを続ける 夢だったレトロカフェを開店

南富士商店会(立川市)

ヤマス蔵カフェ (やますくらかふえ)

活用した事業

店主スキルアップ事業



築100年ほどの実家の蔵を改装。A型看板は専門家のアドバイスで設置した。



くつろげる2階席では、作家の一点物雑貨も販売している。



モノトーンでおしゃれな店の外観。



どこか懐かしい昭和レトロな内装。

念願叶ってカフェをオープンしたものの 子育てと仕事の両立に悩み、公社に相談

「カフェを経営したい」とかねてより思っていた鈴木志生子さんは、10年ほど前に立川駅から徒歩10分ほどの実家の蔵をリノベーションして、ゆったりと手作りキッシュやケーキを味わえるカフェを開店。しかし、子育てをしながら店を切り盛りすることは想像以上に大変で、毎日が手一杯に。「これではいけないと思い、公社に相談することにしました」

キャッシュレスとHP導入で手間を減らし 価格改定や新製品開発で増収を目指す

鈴木さんは『店主スキルアップ事業』を利用し、原価計算をやり直した。すると自分が考えていた数字と大きな差があったことがわかり、価格を改定。またIT専門家からのアドバイスも受け、キャッシュレス化も進めた。「売り上げ個数なども簡単に管理でき、非常に楽になりました」また、SNSの提案もあったが「私はSNSで、どんどん発信しフォローし返信する、というPRは好きではありません。でも、お客さんには来て欲しい。そのバランスをとって、一度作ればお客さんに見てもらえるHPを提案していただきました。臨

時休業も、HPで告知することでお客さまに伝わります」と鈴木さん。また、夏場の客足減に悩んでいたところ、専門家から「かき氷をメニューに加えてはどうか」と提案があった。鈴木さんは「ただのかき氷ではつまらない」と、富士山の天然水を使った氷、イチゴやマンゴーなど5種類のソースを手作りしたこだわりの新メニューを開発。大々的に宣伝していないにも関わらず、かき氷目当ての来店も増えてきた。

自分を理解した上でアドバイスしてもらえ 一緒に模索して背中を押してくれる

「1人ではどうしたら良いかわからず助けなかった」と言う鈴木さん。公社の支援では「専門家は自分の意見を押し付けるのではなく、店のスタイルや私のこだわりをちゃんと見ながら最善策を考えてくれます。一緒にああしよう、こうしよう」と模索してくれたことが良かったですね」と振り返る。「公社の支援を受ける時は、分からないことを何でも聞くことが大事。背中を押してくれますから」様々な角度からのアドバイスを受け改善を試みた結果、手間が減り客数が増え、着実に売り上げを伸ばしている鈴木さんは、笑いながら「これで公社とのお付き合いが終わったら、困ります!」と言う。これからも、鈴木さんの理想の店づくりが続いていく。



『ヤマス蔵カフェ』店主の鈴木志生子さん

立川市富士見町5-8-14 MAIL: 下記URLのDMより受付
<https://www.instagram.com/yamaskuracafe/>