

# 自宅を改装したカフェで「食」の楽しさを伝える

スマイル&スプーンキッチンスタジオ 代表 高谷 優子



## DATA

創業年月 2014年4月  
従業員数 1名  
資本金 なし  
所在地 青森市青柳2丁目-2-16  
電話 017-773-2535  
FAX 017-773-2535  
E-mail smileandspoon@gmail.com

## 事業概要

2014年4月、自宅一部を改装して、ランチ営業のカフェからスタートしました。内装のタイル貼りや家具の改造など、自分で手がけられる部分は自分たちで仕上げたナチュラルな空間でのおもてなしを目指しております。

メニューは日替わりの「スプーンランチ」と週替わりの「世界旅行ランチ」の二種類です。

### ○スプーンランチ

献立のすべて、県産の昆布や焼き干し(平館産いわしの焼き干しは県産ブランド品)で汁をとるところから手作りにこだわり、県産野菜を中心としたバランスよいメニューを日替わりで提供

### ○世界旅行ランチ

週ごとにテーマを決めジャンルや地域を選ばず各国の料理をプレートにして提供  
ヨーロッパ、アジア、アフリカ、アメリカ大陸と旅するように楽しんでもらう

席数18席の小さなカフェですが、ちょっとした仕掛けを施しています。

ランチタイム以外は、パーティーや貸切対応が可能なレイアウトにしています。一番利用頻度が高いのは、月数回開催している料理教室・菓子作り教室です。また、調理の木村共々講師としての活動も忘れず、原稿執筆や外部講師としての訪問活動も継続して、当社の「キッチンスタジオ」としての機能も外部発信によって顧客獲得の一部としています。

## 創業の経緯

かねてから県産食材の魅力をより多くの人に伝えたいと思っておりました。そこで健康に留意したおいしく・楽しい食事の提供や料理教室の開催により、食生活を見直すきっかけを作りたいとの思いから創業することを決意しました。

本事業を始めるにあたり、栄養士・調理師・食生活アドバイザーの資格を生かし、国内・海外で料理人としての経験を積んできたシェフの木村の経験や知識、技能をもって力を会わせることで、より戦略的な集客が可能になると考えました。

## 創業からこれまでの道筋

新規顧客の開拓に当たり、広告費に資金をかけたくなかったため、SNSや人脈を通しての集客方法が中心になりましたが、口コミでの集客実績があるまで数ヶ月を要しました。現在はお客さまがお客さまを連れてきてくれています。

財務・税務・法務に関する知識の不足など、開業時の準備不足は後々尾を引きました。



## 会社のこれからの方向性

創業の経緯にもある食生活を見直すきっかけづくりのための、料理レッスンや講座を積極的に開催し、持続可能な食育事業のパッケージ化を目指して行きたいと思っております。ゆくゆくは雇用を増やして、オリジナル商品の開発と販売を行うとともに、食育事業の市外展開を図りたいと考えています。



## 創業を目指す人へのメッセージ

明確な目標があるなら、ひとつずつゆっくり階段を登ってください。起業してしまえば常に前を向いて走りながら考え続ける毎日が日常となるので、息切れしないように上手に自分の時間を作ることを意識してください。



## Message

### インキュベーション・マネジャーから一言

事業構想段階から相談していただいたことにより、スケジュールを立て段階的な支援を行うことができました。店舗コンセプト立案に立会い、事業の矛盾点を解消しつつ資金計画に落としこむという伴走支援で自信を持って起業に当たってもらいました。経営上の強みを有するが、未経験の弱みをどう克服するかも事業テーマでしたが、スケジュールに余裕を持って望むことで解決しました。開業してからも常に課題を持ち、販売促進策にフィードバックする姿勢は継続して欲しいと思います。

# 愛犬のための 裁縫技術が新しい ペットビジネスに

犬のファッション店  
Baju-Anjing (バジュアンジン)

代表 前田比登美



## DATA

創業年月 2014年6月  
従業員数 0名  
資本金 なし  
所在地 青森市中央1丁目21-9  
電話 017-763-5380  
FAX 017-763-5380  
URL <http://baju-anjing.asia/>

## 事業概要

当店は、オーダーメイド服を中心に、既製服各種・アクセサリー・おもちゃ・おやつなども取り揃えた犬のファッション店です。

店名の由来ですが、インドネシア語で「Baju (バジュ)」が服、「Anjing (アンジン)」が犬という意味です。もともとインドネシアのバリ島の雰囲気が好きだったので、このような名前にしました。

皆さんの愛犬の可愛さがより引き立つファッションをご提供しています。

## 創業の経緯

数年前、我が家でチワワをペットとして飼うこととなり、洋服は他店からネットで購入していたのですが、なかなかぴったりとした、満足した商品に出会えず、自分なりに型紙を作り、手作りの洋服にチャレンジするようになりました。

思いのほかペットの洋服は立体的な構造が多く、最初のうちは制作に苦労しましたが、愛犬にぴったりの洋服が作りたいという思いで通信教育を利用して裁縫の勉強をしていくうちに、生涯の仕事としてペット関連事業に携われたらと考えて創業を意識するようになりました。

知人などから「私にもつくってほしい」と要望があり、徐々に口コミで広がってきた段階で、実店舗を構え開業しました。

## 創業からこれまでの道筋

お客様からのオーダーは、単なるかわいさだけでなく、着脱が簡単であるものであったり、イベント用に装飾が多いものであったり千差万別でした。100%満足していただけるよう打ち合わせや仮縫いを何度も繰り返し、世界で一つのものを作り上げる作業は苦労も多いのですが、出来上がった際のお客様の喜んだ顔を見ると、本当に創業してよかったと感じます。

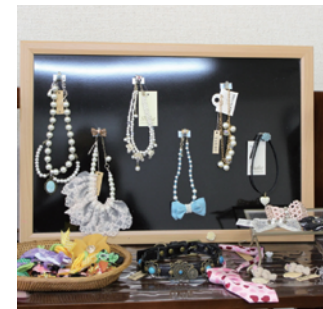
また一つ一つ手作りのため、ご注文が重なってしまうとお客様を待たせてしまうこととなり、いかに効率的に製造を行うかに苦労しました。徐々に型紙に改良を加え、より良いものをたくさん作れるように今後も取り組んでいきます。



## 会社のこれからの方向性

お客様の要望のなかで多かったものが、「小型犬用のレインコート」でした。様々な要望を取りまとめ、既製品にはない特徴を備えたものを作成し、特許を取得しました。展示会や商談会にも積極的に参加し、オリジナル商品として全国に広めていきたいと思っています。

また、現在はクチコミでおいでいただいた実店舗のお客様が中心ですが、ニーズがある商品については、大手のネットショップでの販売も展開していきたいと考えています。



## 創業を目指す人へのメッセージ

創業後はなかなか計画通り物事が進まないことも多く、夜遅くまで作業をすることが出てくると思います。せつかく思い切って創業するのであれば、そういった苦労も楽しめる分野でチャレンジすることが大切だと実感しました。

また仲間や、相談できる人を探すことも重要だと思っています。私の場合は、特許に関しては知的財産支援センター、創業、事業計画作成に関しては21あおり産業総合支援センターに相談しました。

## Message

### インキュベーション・マネジャーから一言

愛犬のために勉強した技術を強みに創業した事例です。創業後もその技術力に満足することなく改良やアイデアを取り入れた商品開発を行うなど、事業を継続的に成長させる取り組みを前田さんは行っています。

現在はお1人で製造から営業、店舗運営を行っていますので、売上向上に伴って、従業員雇用、協力者との連携や、一部作業の外注化などのビジネスモデルの転換判断を行わなくてはならないと思いますので、引き続きサポートしたいと思います。

# おしゃれな古着と細やかな コミュニケーションで 大人の女性に満足感を提供

びーぶる

代表 関口 恭子



## DATA

創業年月 2010年4月  
従業員数 1名  
資本金 なし  
所在地 弘前市代官町12-2  
電話 0172-35-7357  
FAX 0172-35-7357

## 事業概要

弘前市内で大人の女性のための古着を販売しています。「きれい」「安い」をモットーに、高品質で低価格の商品を多く取り扱っています。数百円のリーズナブルな商品はもちろん、ブランド品も扱っていますので、宝探しの気分でおいでいただきたいと思います。

## 創業の経緯

生まれ育った弘前に空き店舗が増えていくことを寂しく思い、私にできることはないかと、アパレル経験を活かし、起業を決意しました。

また、家族のこれからを考えたことも理由の一つとして挙げられます。夫と共に、子供たちを育て上げる経済的な打ち手として自営の道を探すうちに、現実的な選択肢として経験値のある業種であること、以前のデパート勤務で感じた弘前市中心部の顧客動向を客観視すると顧客像が浮かんできたことで、「中高年の車に乗らない女性」をターゲットにした「古着屋」での起業を考えました。



## 創業からこれまでの道筋

独自店舗はメリットもあるものの、様々なリスクもあり、なかなか行動できませんでしたが、タイミングよく中心市街地商業施設でチャレンジショップの公募があったことから、まず最初のスタートを5坪の店舗で始めました。古着商売のノウハウはなく、相当苦労した後、「どのように対応するか」を夢クリエイ工房(※注)で相談しながら計画することで不安は和らぎ、事業に計画性がついてきました。

途中から、自分の想定ターゲットに対する確信が生まれ、翌年7月に念願の路面店に移行することができました。場所は離れていなかったにもかかわらず、若干客層が変わりましたが随時見直し、改善を重ねる毎日です。

※創業・起業の計画段階からインキュベーション・マネジャーがサポートするインキュベーション施設(弘前ビジネス支援センター)に移管)



## 会社のこれからの方向性

たくさんのお客様との交流から、「お客様が得られる満足感」は商品以上にコミュニケーションであること、私も満足を得る売り方はコミュニケーションにあることと実感しました。効果として、顧客の口コミによる集客を生んでいます。古着商は、販売以上に買取り業務に神経を使います。当社は店頭買取りを行ってるのですが、ここにもお客様とのコミュニケーションを図り納得していただくよう神経を使っています。これからも、この関係性を強みとして商品展開の充実などを図りながら、経営を安定させることを目標としていきます。



## 創業を目指す人へのメッセージ

私は、起業を通じて得るものがたくさんありました。その中でも家庭が明るくなったことが何よりうれしく思っています。時には、不安になり、いろいろと迷い付け足したり、方向を変えようとしたりすることもあるかもしれませんが、振り返り、引き算することも、必要だと感じています。そこにまた、やりがいを感じるものでもあるので、ぜひ、チャレンジしてみませんか？



## Message

### インキュベーション・マネジャーから一言

様々なシミュレーションを行い、チャレンジショップから念願の路面店を出店しました。関口さんの人柄で、新たな常連さんも増えているようです。季節の買取り・販売バランス、値下げのタイミングなど、経験を蓄積できればさらに業績が上がると思います。