

ダイコンやキャベツなど、野菜の産地とし

て知られる神奈川県三浦市。市街地を離れ、山と畑に囲まれた道で車を走らせてはいるが、朝10時を過ぎると、店の前に車が何台も停まり、お客様が次々とパンを買い求めていく。04年4月17日開業以来、地元客から口コミで評判が一気に広がって、今では市内はもちろん、遠方から足を運ぶ人も増えている。

周囲には店舗も家もないが、朝10時を過ぎると、店の前に車が何台も停まり、お客様が次々とパンを買い求めていく。04年4月17日開業以来、地元客から口コミで評判が一気に広がって、今では市内はもちろん、遠方から足を運ぶ人も増えている。

point 4 大きく窓をとり 空と畑を借景に。 緑に囲まれた立地を生かす

通常パン屋の様の奥に窓はつくらないというが、同店の場合は特別。窓の向こうにガラス窓があり借景を生かす。畑のグリーンが、パンの色を一段と引き立てる。



上／キッチンからも外が見わたせる。右／オープンと連動して、店の窓がつねに焼きたてのパンでいっぱいになるようにスペースを確保。雰囲気を盛り上げ、繁盛に結びついている。



開店は朝8時30分。10時を過ぎると、店内は車で乗りつけた買物客でいっぱいになる。1人で大量に買う人の姿も。

店舗設計を手がけたのは、株伯デザイン社長の後藤幸一さん。緑に囲まれたロケーションをフルに生かし、とにかく「入りたい」と感じさせる店構えを実現させた。

前の店は陳列スペースが大きかったが、「つねにパンが並んでいないと寂しい」との薦田さんの要望で、あえてスペースを縮小。厨房の作業と運動して、焼きたてのパンがいっおい並ぶスペースを確保した。そんな細やかな設計上の配慮もまた、店全体の雰囲気を盛り上げ、繁盛に結びついている。



上右／レジの後ろには予約注文分の食パンが並ぶ。初めて訪れた人に「ここは予約ができるんだ」と伝える効果も。上左／ジャムの棚も設置。



手前から時計回りに、「クロワッサン」(141円)、パリパリのキャラメルアーモンドが香ばしい「ニダベイユ」(157円)、「きのこグラタン」(178円)、一番人気の「ミルクフレンチ」(105円)、「くるみパン」(105円)など親しみやすいパンが人気。

(株)伯デザインは1976年に設立。80年代の喫茶店ブームを背景に、飲食店経営は初めてという主婦を対象に、店舗経営のノウハウを教き詰められ、店内では窓の向こうにグリーンの畑や山が見える。お腹がすいたらオーブンテラスのカフェで焼きたてのパンを頬張る……。目をひくヨーロッパ風の建物と店づくりが口コミで広がって、「畑の中の繁盛店」が現実のものとなつた。

オーナー
薦田淳一さん
麻紀子さん

1994年に三浦市内で開業。店舗兼住宅の購入・増改築にともない現在の場所に移転。04年4月オープン。製パンを淳一さん、焼き菓子を麻紀子さんが担当。

店づくりは客層まで変えてしまふ。驚きの連続です

私たち、これまで三浦市内の国道沿いのテナントで、パン屋を開いていました。10年

前はお店を立上げるだけ精一杯でしたが、今は賃貸ではなく自分の物件だから、よそにはない個性を打ち出したい。そこで店舗デザ

インはプロにお願いしようと決めました。

元は農家だった中古住宅を買いつつ、住居部は私たちの住まいに、前の部分を増改築して店舗にするなど。周囲に店舗も家もない

街の真ん中です。むちむち「フレッドファ

ーム」という店名見たのですが、ここへ来てびつたりになりました(笑)。

立地的なハンデを感じなかつたわけではあ

りませんが、社長の後藤さんは「大丈夫、お

客さまは絶対来るから心配いらない」と。デ

ザインも最初にバーソルを見た瞬間、すぐ気

に入つて、一発で決まりました。

デザインのセンスのよさはもちろんです

が、店づくりの細かな部分や経営的なアドバ

イスもいただいて、ほんとうに勉強になりました。当初は、前の店のお客さまと地元の方

が来てくだされば……と思っていたのです

が、今ではわざわざ横浜や東京から車で来てくれる方もいるほど。売上げも予想の2倍

に達しています。店づくりは、お客様の層まで変えてしまつ。ほんとうに驚いています。

私たち、これまで三浦市内の国道沿いのテナントで、パン屋を開いていました。10年前はお店を立上げるだけ精一杯でしたが、今は賃貸ではなく自分の物件だから、よそにはない個性を打ち出したい。そこで店舗デザインはプロにお願いしようと決めました。

元は農家だった中古住宅を買いつつ、住居

部は私たちの住まいに、前の部分を増改築して店舗にするなど。周囲に店舗も家もない

街の真ん中です。むちむち「フレッドファ

ーム」という店名見たのですが、ここへ来て

立地的なハンデを感じなかつたわけではあ

りませんが、社長の後藤さんは「大丈夫、お

客さまは絶対来るから心配いらない」と。デ

ザインも最初にバーソルを見た瞬間、すぐ気

に入つて、一発で決まりました。

デザインのセンスのよさはもちろんです

が、店づくりの細かな部分や経営的なアドバ

イスもいただいて、ほんとうに勉強になりました。当初は、前の店のお客さまと地元の方

が来てくだされば……と思っていたのです

が、今ではわざわざ横浜や東京から車で来

てくれる方もいるほど。売上げも予想の2倍

に達しています。店づくりは、お客様の層まで

変えてしまつ。ほんとうに驚いています。

オーナーさんの個性を生かした店をつくります



デザイナー
倉澤みゆきさん

大学で心理学、専門学校で建築を学び、同社へ入社。年内に初めて担当した店舗が大船にオープンのニューフェイス。