



支援内容

- 富山県よろず支援拠点
- 小さな元気企業応援事業

## コーヒー好きが高じてお店を持つまでに 将来はお店を持ちたい人の支援を！



平成30年9月にオープンしたアルパカ舎の新店舗（焙煎所＆マーケット）の外観と店内。ちなみに店名の由来は、「アルパカは癒しのシンボルだから、うちのコーヒーを飲んでほっこりした気持ちになって欲しい」ということで命名されたそうだ。



### PROFILE

**所在地** (直売所&工房)  
富山市婦中町下坂倉1-23  
(焙煎所&マーケット)  
富山市太郎丸178-12

**代表者** 水上 敦子

**資本金** 個人創業

**従業員** 5名

**事業** コーヒー豆の焙煎・販売、カフェの運営

**TEL** (直売所&工房)  
076-482-2117  
(焙煎所&マーケット)  
076-482-5485

水上敦子さん

「コーヒーについての最初の関心は、おいしく淹れたいというものでした。そのうちにいろんなコーヒ店で豆を買って飲み比べるようになり、それがさらに高じて自分で店を持ちたいと思うようになったのです」

かつてIT関係の仕事をしていた水上敦子さんは、起業に至った経緯をそう話す。お店を持ったのは平成24年8月のこと。自宅を拠点とし、コーヒー豆の煎り方の指導を受けたあるコーヒー店に焙煎機を借りて自分で焙煎し、その豆をイベントで販売したり飲食店に卸したりしながら、販路を拡大してきた。ただ、順調に売上げを伸ばしてきたわけではない。最初の1年は他のアルバイトとの兼業で、2年目からはイベントの出展回数を増やして専業になったものの、収入は月に7~8万円がいいところだった。

### 自宅前にお店を構えて……

転機は3年目に訪れた。「このままでは限界がある」と思った水上さんは、カーポート用に空けておいた自宅前の小さなスペースに店舗を建設。独自に焙煎したコーヒー豆を店頭販売するとともに、焼き菓子などコーヒーに合うスイーツもつくって売り始めた。そして週に2日パートを雇用し、増えてきた卸先への配達を行うようにしたのだ。

「小さいとはいえお店を持ち、焙煎機を入れることができましたので、当店オリジナルコーヒーを煎ることができるようになりました。これが口コミで伝わって、来店客も徐々に増え始めたのです」(水上さん)

一方で、心配のタネが出始めた。焙煎の回数が増えたことから、付近の住宅からのおいのクレームがくるのではないかと……。また車で訪れる人が増えたことにより、騒音の苦情が心配のタネであった。

水上さんは、「周りの迷惑にならないところでお店を持ちたい」と密かに新店舗の計画を胸に。不動産情報を集めるようにし、親しい友人には情報提供を呼びかけた。

自宅前にお店を構えて4年になる平成30年3月のこと。

金融機関に勤める友人からオススメ物件があると連絡が入った。その建物は、商業施設と住宅が混在する市街地に立地するものの、密集地に建つものではなかった。街割りは変則的で、道路で三角形に仕切られたブロックの先端部分に立地したため、建物の両サイドには道路が走り、風通しのよいロケーションだったのだ。

### 新店舗増設に向けて商品開発を

「しかし私には広すぎたので、本当に悩みました」

2カ月後、判断を迫られた水上さんがとった行動は、当機構を訪ねて経営相談をすること。富山県よろず支援拠点のコーディネーターに、「従来の倍以上の売上げを立てることが可能かどうか」のアドバイスを求めるとともに、金融機関から融資を受けるにあたっての留意事項のレクチャーを受けた。さらには助成事業への申請を検討していることを伝え、勧められた「小さな元気企業応援事業」に応募したのだ。

「おかげで小さな元気企業応援事業には採択され、9月のオープンまでにスイーツの開発や贈答用のパッケージのリニューアルなどを行うことができました。売上げは順調に推移し、経費をまかなうことができている」(水上さん)



アルパカ舎のコーヒー豆は独自に焙煎され、県内飲食店のオーナーの多数から「うちの商品に合うコーヒーを焙煎して欲しい」と依頼され、卸している。マフィンなどスイーツも多数あり。



実は水上さんは自宅前に店舗を建てる際にも当機構を訪れていた。今回も以前同様に、「新しく事業に乗り出す時は事業計画を立て、売上げや支払をシミュレーションしてみたらよい」とコーディネーターからアドバイスを受け、身の丈にあったプランを立て、それをクリアするよう努めていたのである。ちなみに同店のPR法は、SNSを活用しての情報発信がメイン。その受け手が、友人知人に情報を二次的、三次的に拡散することを通して新たな顧客を開拓してきた。ホームページでの店舗紹介はそれを補完するものだ。

### 創業者をサポートしたい

最後に、今後の抱負について尋ねた。すると「自分のお店を持ちたいと思っている人をサポートしたい」と、心の内に温めていた構想を語り始めた。

創業から今年の夏で丸8年を迎えることになるが、落ち着いて眠れぬ夜もあったという。師と仰ぐコーヒー店のマスターに多くの助言を受けたほか、経験の中で得たノウハウもある。さらにアルパカ舎を続けるうちに、コーヒー店経営のツボも理解できるようになるだろう。それらをまとめて、「若い人たちがこの業界に入ってくるお手伝いをしたい」というのだ。

小さな元気企業応援事業の採択を受けて開発されたコーヒーカヌレ(上)と新パッケージ。売上げ拡大の一助になっている、とか。