



オーナー
藤田 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。

「つねにパンが並んでいないと寂しい」との藤田さんの要望で、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ぱいに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、店全体の雰囲気を感じさせる店舗構成を実現させた。

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」との藤田さんの要望で、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ぱいに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、店全体の雰囲気を感じさせる店舗構成を実現させた。

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いると、南仏の小さな軒家のような建物が現われる。藤田淳一さん、麻紀子さん夫妻がオープンした「ブレッドファーム」だ。

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**

通常パン屋の棚の奥に窓はつくらないというが、同店の場合は特別。棚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、店の棚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。雰囲気を感じさせている。



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「ニダベイク」(157円)、「きこのグラタン」(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。

店づくりは客層まで変えてしまおう。驚きの連続です。私たちは、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年前はお店を立ち上げるだけで精一杯でしたが、今回は賃貸で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思った。元は農家だった中土住宅を買いとり、住居部分は私たちの住まいに、前の部分を増改築して店舗にすることに。周囲に店舗も家もない畑の真ん中です。もともと「ブレッドファーム」という店名があったのですが、ここへ来てびびりになりました(笑)。

立地的なハンデを感じなかっ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。デザインも最初にパーツを見た瞬間、すこく気に入って、一発で決まりました。デザイン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けて、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ったけれど……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ださる方もいるほど。売上げも予想の2倍に達しています。店づくりは、お客さまの層まで変えてしまおう。ほんとに驚いています。

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。年内に初めての担当した店舗が大船にオープンの予定。期待のニューフェイス。



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。デザインも最初にパーツを見た瞬間、すこく気に入って、一発で決まりました。デザイン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けて、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ったけれど……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ださる方もいるほど。売上げも予想の2倍に達しています。店づくりは、お客さまの層まで変えてしまおう。ほんとに驚いています。