

「大きな買い物」を気軽に

午前11時半に開店すると、ランチを求めて若者や女性客でにぎわう。ソファやテーブルが並ぶ奥に、カウンタ―を挟んで厨房があり、一見普通のカフェレストランだが、本業は住宅販売。カフェ2階で顧客の希望に応じた注文住宅の設計、販売を手掛けている。カフェ方式を取り入れたのは「大きな買い物だからこそ、気軽に相談できる場所が必要」と

住宅販売にぎわうで客ランチ

考えたからだという。佐藤雅俊マネジャー(26)によると、前身の「中央相互住宅販売」の社長が、ミラノで開かれた家具の見本市に行った時、展示場の一角に喫茶スペースがあるのを見て「新しいことをしなければ先はない。日本に戻ったらショールームに取り入れよう」と思い立った。住宅購入・建築相談のできる「家カフェ」を07年に設立。当初は

モデルルームの一角でコーヒーや軽食を提供していたが、08年ごろからはメニューを増やし、モデルルームを本格的なカフェレストランに変えた。「最初はほとんど人が入らなかつた」と佐藤さんは振り返る。しかし、現在は月に約2500人が来店するカフェに成長した。客の9割以上はカフェだけの利用だが、「それだけで構わない」と佐藤さんは話す。「住宅会

社で一番重要なことは、少しでも多くの人に認知してもらおうこと。今は興味がなくて

も、将来家を建てようと思った時、『あそこ

の 카페 で住宅販売も

している」と思い出

していたな」と思い出

していただけはい

い」

カフェの入り口付近

には家の模型が飾ら

れ、本棚にはインテリ

ア関連の雑誌が並ぶ。

顧客のメーンは、初め

て持ち家を購入する30

代の夫婦。実際にショ

ールームを見学したい

という人には、新築住

宅の見学会を開いてい

る。佐藤さんは「敷居

の高い住宅見学を身近

にし、気軽に住宅購入

の相談ができるカフェ

方式を全国に広めた

い」と話す。

【塩田彩】

ぐんま繁盛記

きりぎり



カフェ内に飾っている住宅模型を前に話す佐藤マネジャー
|| 太田市内ヶ島の「家カフェ」で

資本金900万円。従業員5人。太田市内ヶ島町860。電話(0276・30・2525)。ホームページ(<http://www.eacafe.com>)