

wzmag.com

café

CAFE SWEETS

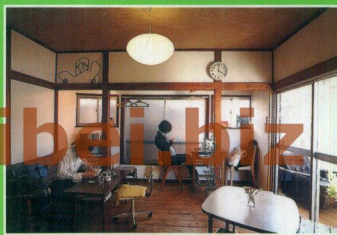
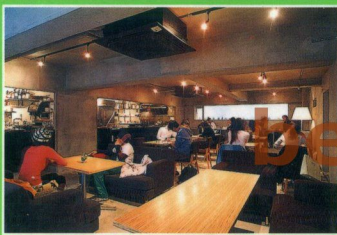
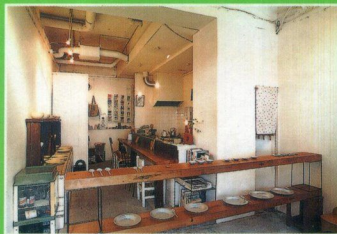
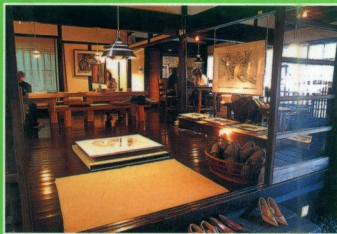
sweets

创刊于2005年的东京。
介绍书吧式和画廊式
咖啡馆的装修方法，
以及狗窝咖啡和live cafe的制作心得。

+α的标志后为您介绍

wzmag.com beibei.biz wzmag.com beibei.biz

咖啡馆的开店方法



茶子：前辈，在读什么啊？「大人咖啡馆介绍」？**甘美**：嗯，这个星期天和学生时代分别许久的朋友有个聚会。所以在选一家喜欢的咖啡馆。茶子，有什么推荐吗？**茶子**：最近，咖啡馆日渐增多，即便是一样的咖啡，各家风格不一挑选起来也挺头疼的。**甘美**：是的，而且到了我们这个年纪，就不会选那些很时尚流行的店。如果找到一家鲜为人知同时很棒的咖啡馆的话，说不定会被朋友称赞「很有眼光」哦。**茶子**：在朋友面前不需要这么矫情的啦，话说回来，最近杂志和电视上经常会出现「大人咖啡馆」、「你所不知道的咖啡馆」等标题，看来有这种想法的人也越来越多了。要是5、6年前提到「咖啡馆」，脑海中浮现的都是时尚的装饰和客人，现在则是随处可见，想要打造不同的形象则是难上加难。**甘美**：对的，对的。有时想要一个人安静的坐坐，有时想和朋友聊聊天，有时有约会什么的，要求不一样，选择的店也

不一样。经历的店铺越多，眼力见越强，就会变得挑来挑去。**茶子**：嗯，咖啡店主的梦想越来越远了啊~~内部装修和商品的平衡是成功的关键。**甘美**：其实现在能够满足那些挑剔的客人的咖啡馆逐渐变多了哦。比如，吉祥寺的「横尾」，整体空间感觉非常自然，还有精心制作的蔬菜料理和日式甜点。即便是女性顾客一个人坐在那边也不会有什么违和感，设计非常人性化。店主夫妇同时也在吉祥寺开了以日本酒和料理为主打的店。果然是成人，审美观充分体现装修和料理上了。**茶子**：设计「BAWARI厨房」和「ROUSUTA」的山本宇一桑推荐的代官山「HORII」，在男性顾客中也很受好评。内部装修是山本桑和经验丰富的形见一郎桑共同打造，低调的灰色配上绚烂的红，映射出大都市的感觉。为了男性顾客，不仅准备了饭菜和酒，还提供各式前菜。

甘美：单纯的装修或食物已经难于满足。现代顾客往往对两项都是高要求。人气建筑师青木淳桑与青森县立美术馆合作的公司咖啡馆「INKO」完美再现了美术馆的艺术品。整体呈现白色，典型单色空间。不仅是设计爱好者的理想咖啡馆，同时也有炸面包圈，营养健康的有机蔬菜沙拉等“常见菜单”奉上。

茶子：能够体验一下属于建筑师们世界的咖啡馆啊。不错哦，即使远一点也不会介意的。说到艺术咖啡馆的话，你知道表参道的「ATOZ咖啡屋」吗？以“眼尾上吊，不怀好意的小孩”作为作品特色的奈良美智桑与大阪的设计集团「GRAPH」合作，利用木材废料搭建整个环境的超前咖啡馆，其中那不勒斯式番茄、炸肉饼等熟悉的菜式也很让人期待。**甘美**：咖啡馆是用来让人放松的，除了食物，在那里视觉和听觉的享

茶子(ちやこ) 20代若菜O.L.。カフェを開くのが夢。



受也同样重要。不是有放松五感这一说法吗？**茶子**：在有音乐、陶器和艺术品装饰的时候下，咖啡馆的店主多为了客人们提供可以随意欣赏和挑选商品的场所。不管是并设购物的咖啡馆还是画廊式的咖啡屋都在逐渐走进人们的视野中。**甘美**：说到画廊式的咖啡屋，位于岐阜多治见的「MOMOGUSA咖啡屋」非常有名哦。陶艺家安腾雅信桑在1998年开设了名为「百草」的画廊咖啡屋，前年进行了重新装修，内容变得更加充实。在那里可以品尝到「KAJITA咖啡馆」的咖啡、吃到「鲁邦」的天然酵母面包，同时还能欣赏到安腾先生的陶具哦。**茶子**：一般复合式咖啡馆的店主很少有饮食业的专家，但是他们对食材的选择，陶器的搭配也是很让人期待的。经堂的「ROBAROBA咖啡屋」与「中川WANI咖啡」的不定期提供，还有不少客人瞄准此前来呢。以昭和三十年代的日本电影为主题的书卷咖啡屋「镰仓电影堂」，有能够让时间倒流的冰淇淋汽水和HOPPI，上了年纪的客人当然不用说，喜欢昭和时期怀旧东东的年轻人也经常光顾这里。

2006年、
カフェは個性と才で勝負!

甘美:店内主题越明确,可赏玩的点就越多,也就越能沉浸在店主所构造的世界里。涉谷的「ANO咖啡馆」正在热卖捷克厨师制作的捷克料理。每周一还会举行捷克电影上映会,包涵料理共2000日圆。虽然并不便宜,但是每次都是满座的人气之选。**茶子:**从咖啡馆的吸引力来说,灰常了得啊。**甘美:**嗯,最近大型企业也开始注意这种“效能”。东京电力为普及IH调理器,在涉谷的电力馆中开了一家名为「IH香草咖啡馆」,馆内有10种香草和国内产的天然水可供选择,使用IH调理器即可煮出香味四溢的香草茶。只是料理的话,很难吸引顾客,如果是咖啡之类的,年轻的女性顾客可能会觉得「哇!全自动的,很时尚哎」。阿猫、阿狗、阿兔。。。动物咖啡馆,极致个性?**甘美:**现在狗狗咖啡馆已经普遍了,除此之外还有兔子的、马、金鱼等,动物咖啡馆也开始变得个性十足了。**茶子:**嗯,是这样的。当然还有女仆、



甘美 あまの 30代バインガル デバ地下事情に詳しい。

执事、少女咖啡馆啦。**甘美:**额,那个走的路线不一样好吧。**茶子:**但是这种“服饰咖啡馆”特色突出,蛮有意思的。前几天和附近的狗狗咖啡馆的店主聊天时,据他说现在的狗狗咖啡馆开始细化分类了。比如这儿经常过来的有柴犬,那边则是迷你达克斯。**甘美:**我也是前几天第一次去了狗狗咖啡馆,完全吃了一惊。难以想象的神奇世界。原本是食肉的犬种,竟然在喝

着貌似很美味的蔬菜汁,吃着百吉圈。而且,身上一点狗骚味儿都没有。阿猫们是没有,但是阿狗们原本是有的。**茶子:**最近室内可以养大型犬,遛狗的时候狗狗们都穿着衣服,每周例行的毛发美容。比讨厌洗澡的老头子的味道都难闻。即便这样,考虑到狗狗自身健康的问题,没有给他们吃市场上的除臭狗粮,而是选择了以蔬菜为主的午餐派。所以,对咖啡馆里

菜单的要求也是一样的。**甘美:**哦,也就是说狗狗的汉堡比起人的,更加注重有机蔬菜和无添加剂喽。**茶子:**这一点的要求,阿猫咖啡馆则松很多,没有那么多要求。最近在台湾好像掀起了阿猫咖啡馆热潮了。**甘美:**额,我是无论如何都不会带猫出去的。**茶子:**同感啊。一般这都是很喜欢猫的人,不仅自己家养猫,还要去会见其他的猫。就是在日本,2004年在大阪营业的「猫猫的时间+乐园」,知道的人并不多。公寓里的一个房间,以蓝色为主打背景,完全自家装饰的咖啡馆。里面有17只猫猫“工作人员”,收费1000日圆,附送一杯饮料,同时就可以随心玩了。但是,对象是傲娇的猫猫嘛,所以它不理你的话,你也没辙啊。**甘美:**17只?!那打扫卫生不是很麻烦吗?**茶子:**当然打扫卫生是很费事的啦,但和猫猫玩耍的空间和喝咖啡的地方是分开的,也有专人照顾宠物们。

喜马拉雅猫等纯种猫,这也是吸引客人的一点。这里不乏一个人前来的工薪族客人。**甘美:**嗯嗯。过着匆匆忙忙一天的工薪族们,比起不满意的人的服务,更容易被不会说话的动物治愈。我有时也是,不想跟人说话。**茶子:**真的吗?**甘美:**废话,没撞上茶子罢了?**茶子:**好吧,我一般不说话的时候都是压力惹得。这个先别管,阿猫阿狗其实也是店主“爱藏”的一部分。把他们当做装修和饰品的一类来看,不仅能反映出店主的爱好,同时也表现出对咖啡馆的重视。**甘美:**也就是说,把自己的爱藏在咖啡馆里,是对咖啡馆喜欢与否的判断方式。这样说来,无论哪种咖啡馆,不管是食物、装修还是音乐和接待客人的方式,都是反映了店主的个性。作为一种附加价值,也获得了顾客的认同。所以凡是有魅力的咖啡馆,还是应该有其所属特色。

+α



咖啡馆的开设

提起饮食店，整洁的环境，美味的食物及贴心的服务是必须的。

但是，与咖啡馆各种随意的主题相搭配的有限空间却隐藏着无限大的可能。请来+α的世界，这里为您提供各种风格的咖啡形式，为您打开一个更广阔的咖啡世界。

旧书店+咖啡+北欧家具 wzmag.com 金泽的住所改造的咖啡书吧

咖啡书吧的装修方法

如果时间充足的话可以一边喝一杯咖啡一边享受店里的杂志及小说。在以前某些饮食店这是比较常见的景象，为了方便读者读书，现在书的种类及品种都开始丰富，空间也不断增大的店铺逐渐多了起来。以前的饮食店现在进化为咖啡书吧，为读书和喝咖啡提供了一个共存的空间。

从石川金泽所在的东茶铺街出来，走5分钟就到了他的住宅所在地“あうん堂”。从学生时代起就很爱读书，店主本多博行那时候就有种想法：“什么时候我也要开一家旧书店”。后来把这间有80间历史的住宅改造成了咖啡兼书店的咖啡书吧。小店是在2004年3月开业的。装修费投入了800万

日元。台阶和房梁这两样残留着战前气氛的风格被保留了下来。重新粉刷了墙壁，然后书和杂货的架子也是自己独创的造型。这里建成了一个高雅的“一点也不像旧书店”的咖啡书吧。店内的家具都是他喜欢的北欧风格的，是在金泽市内的二手家具店精心挑选的。购买时都仔细确认了自己使用时的心

境，如果觉得满意的才买下来。为了照顾自己脱了鞋子光着脚在屋里走来走去的生活，他还把买来的桌子脚切掉了1厘米。咖啡店的侧面设有旧书一角。进行出售的旧书大概有4000册左右。店内的饮食除了3种咖啡及咖喱外，还有妻子惠子亲手做的蛋糕。咖啡中包含一种从中山勇人那里习得的滤纸滴滤风格派的【中山ワ二咖啡】。出售的二手书也可以在用餐和喝咖啡时拿来阅读。店主本多说：“书

的话经常来擦一下就会保持整洁的状态，也容易从各自类别的藏书中取出。目前还没有一位顾客把咖啡洒落到书上”开业两年后，卖书的营业额每月10万日元，咖啡及饮食的营业额有12~13万日元左右。每日接客量为20人左右，除了附近的家庭主妇及OL外，还有很多的游客。美味的咖啡及舒适的气氛是必须的，店主夫妇平易近人且热情的话语吸引的人也不少，九州和滋贺的很多“粉丝”都慕名而来。

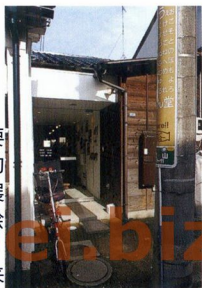
店内面积只有10坪9个座位。厨房离客座也非常近。本多夫妇一边做饭就可以一边自然的跟客人聊起关于书及其他一些有趣的话题。

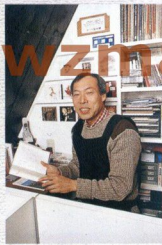
左：客人在玄关要脱鞋进入。左右的墙壁像画廊一样展示着友人收集的绘画及邮票。

右：从金泽站出来徒步5分钟就可以到达。



自家住宅一楼改造成的店。地板和天花板保留着以前的样子，墙壁重新粉刷然后搭配以北欧风格的家具。本多特别中意的绿色和橙色椅子是丹麦制作的。





店主
本多博行

1951年出生于金泽，早先从铁道公司离职后，于2004年开设了咖啡书店【AUN堂】。“因为书很多所以写做本多（笑）”。

与旧书店给人以昏暗的印象相反，以明亮的咖啡书店作为目标。

● 咖啡书店是怎样开始的呢？

51岁从公司退休以后一段时间内在家当起了家庭煮夫，读到了北尾TORO先生写的“我是在线旧书店的老爷爷”，萌生了“我也能做到”的想法。经营在线古书店（网络经营）开始约半年后，听到了“如果有实体店的话，也能加入旧书联合会，也能参加聚集了很多专业人士的二手书展”这样的话，从而AUN堂开业了。合并开设有咖啡的理由，一个是能静静的读书，并且也能颠覆通常给人以昏暗安静的旧书店印象。

● 店铺最花费工夫的地方是？

店铺同时也是家，因此让夫妇感到安心的是最重要的。在玄关处需要更换鞋子也是因为不希望别人不脱鞋就进入到自己家里。设计师是朋友介绍的20多岁的2位年轻人，跟他们进行了多次的沟通，一直到完成为止花费了大约1年时间。还给他们提供旅费，让他们到东京的10多家咖啡书店去参观取材呢。在墙上挂着的书的展示品和书架侧面的墙壁上挖出长方形的墙孔也是他们的主意。

● 店铺最花费工夫的地方是？

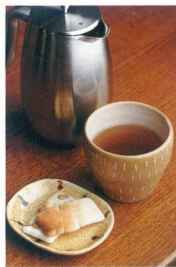
实际上书店开业以来，网店没有时间照顾，已经停业2年了。靠书店的营业额能够经营到现在，是因为使用了提前退休的退休金。今年是第三年了，准备将网店重新开业，提高AUN堂整体营业额。

也制作了原创画册

在2005年11月，本多先生的朋友绘画作家秋草爱氏的画册【にっちゃん日記】（3册一套2400日元）在AUN堂原创制作。作为绘画柴犬【にっちゃん】的“没有文字的画册”，从孩子到夫夫都很感兴趣。除了这个店铺，在金泽市内的其他一部分书店也能买到。



咖啡分【capek混合咖啡】、【二味混合咖啡】、【中川WANI咖啡】3种。蛋糕3种为妻子惠子女士手工制作。左/画有可爱插画의点餐本。右/咖啡由惠子女士制作。



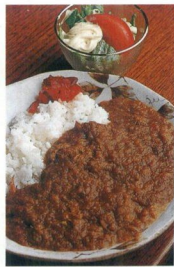
加贺棒茶

配有小点心。餐具是金泽市内的collabon咖啡店店员制作的作品。（350日元）



抹茶雪纺蛋糕

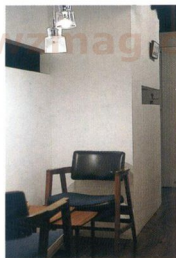
混合capek最受欢迎的雪纺蛋糕。咖啡则配套提供有小鸟形状的饼干。（600日元）



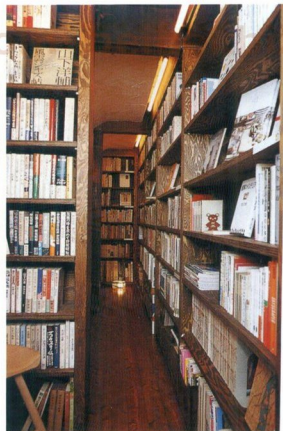
鸡肉咖喱

使用鸡翅肉的秘方，是本多先生退休后成为“煮夫”时学到的。（600日元）

4000册旧书的旧书角



上/旧书角面对的墙壁上挖出了长方形的墙孔，从咖啡区域也能发现客人存在。右/书架上的旧书按照【居住】【观看】【爱】等分门别类进行摆放。



约4000册的旧书当中，约7成是本多先生自己的藏书，3成则是从旧书市场等地方购买的。从小说、一直到电影、音乐、料理以及旅行方面，多种领域的书均有贩卖。



左/充满创意的书和杂物的陈列品。右/楼梯下面的空余空间。右/店内角落展示着艺术品。



店主秋本喜欢那种自然光线充足的感觉，于是特意把店里营造造成宽敞明亮的气氛。靠窗的座位一年四季都很抢手，特别是傍晚时分，在夕阳的照射下，被染上丝丝暖意。另外，3楼还设有吸烟区。

众多的图书、现代感十足的爵士乐、美味的咖啡。在年轻人街区下北泽，有这么一个能让你安静而沉稳的空间。

2006年9月开业，到现在已经6年了。《咖啡，oudeineeru》东急线的终点，小田田线的下北车站开始大概走5分钟左就可以到了。大概是个3，4层的建筑，尽管入口不太好找，平时时候，20平米，30席的地方客流量大概50-80左右。休息的时候，更是聚集了多达100-150人。每个月的营业额大约有200-300万日元左右。尽管在下北站附近的年轻人居多。在现代爵士乐流淌的店里还是聚集了很多30多岁的顾客。一边读书，一边小声的聊天。店里摆着很多书，自然也有许多和咖啡有关的书。店主秋本

高志的很多书也在其列。这是一个安静的，可以让人心情放松的店。

不分种类，1000册的图书并列摆放在一起。在那里，秋本藏书的角落，。。。和三岛由纪夫写的《拷问史》，《厕所文化史》等等。有一个个性的书也在其中。

“尽管在店里读书的人并不很多，但还是希望这里可以成为一个任何人都可以看到自己感兴趣书的地方”秋本先生说。开店的时候，在古文书店一类的地方大约买了近600册的图书，到最近出版社，和作家的赠书才渐渐多了起来。在放置了很多最近被访问的人的新书的同时，

他们也经常在店里接受访问。

秋本先生不拘泥于现在有的美味的咖啡。得益于在很专注于过滤器提取方式的店里工作经验。从上个夏天就开始研制自己的咖啡烘焙方法。每周二，都是会做巴西和危地马拉的混合咖啡。用味道浓烈的蛋糕相配，一般会准备5种以上的起司蛋糕。“大家常常不单单是为了看书来到这个店里的，而多是为了享受这个店里的轻松的气氛。这是比什么都高兴的事情”秋本店主如是说。



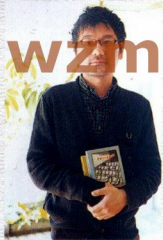
4楼是禁烟区。有阳台，室内显得宽敞明亮。在这里你可以像在家里一样放松。

カフェ・オーディナール
cafe ordinaire

東京都世田谷区北沢 3-25-1 下北沢MTビル3・4F ☎03-5738-0880
営業時間 / 12時~23時
定休日 / 月曜 (月曜が祝日の場合は翌日休み)



左上：拥有6个吧台座的吧台上也摆满了书。右上：这里不是大厦的正门，而是从一个小胡同进来的侧门。门口的小黑板是很明显的地标，上面还写有菜单。



店主
秋本高志

1970年出生。在公司工作5年后，于2000年成为店长。现在同时经营着【秋本池ノ上】和「ジ・アパートメント」两家店。

■当初开这间咖啡吧的契机是什么？

真实一开始并不是一定要开一间咖啡书吧。开始计划在南北洋一家少有人来的店，一个人安静度日。那个时候脑海里浮现了图书馆这个想法。除了店内的氛围四周的环境也是很重要的。如果是图书馆的话，四面全是书，给人的感觉太严肃。不想因为书的摆放而让人有不安的感觉。那个时候觉得应该为了书而设置一个理想的空间。

■在开店的过程中需要注意哪些方面呢？

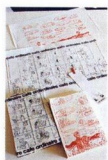
开始想的是一定要设计一个吧台，这样可以让客人与店员有近距离的沟通，从而感觉到温暖。可是这样一来，店内的座位就比较紧张。正因为如此（没有设吧台），让客人一进门就从眼睛到心里都对本店有一种依恋，入座以后更是觉得温暖。可是这样一来，店内的座位就比较紧张。正因为如此（没有设吧台），让客人一进门就从眼睛到心里都对本店有一种依恋，入座以后更是觉得更高兴。氛围的制作主要体现在背景音乐和接待两个方面。1个人进来的话，适度音量的背景音乐可以有有效的屏蔽一部分周围的杂音，通常我播放的是我喜欢的现代爵士乐。这样一来，就不会胡乱的和客人搭话，而让客人自己可以享受自己的时光。

■可以把店开这么好的秘诀是什么呢？

我会给自己设一个3年目标，然后紧跟着我的目标前进。我总是想象3年以后会有什么人来，那个时候要成为一个什么样的店这样的问题，然后以此为契机努力着。于是流行正在流行的，而不是限于一个概念。开店初期曾经描绘过这样的

画面：“吧台上坐着一个30岁的女性，一个人慢慢的品尝着美味的咖啡”。现在6年过去了，这个目标的表现也越来越近了。现在的目标就是消除平时和周末店内气氛的差距。下北泽一到周末就变的特别热闹，不能像平日一样安静，所以一些希望安静的客人就会离开。这是今后需要解决的一个问题。

书的封面也是自己制作的



秋本非常喜欢写书，并制作成册。除了餐巾和毛巾外，夏天还会亲手制作T恤。书的封面也是其中的一种。每次印刷2000册，都已经有5次了。秋本说这些书他没有打算卖，把书免费的送给客人，客人高兴，他也就高兴了。

为了
考虑了书的
放置
让店的氛围更安静

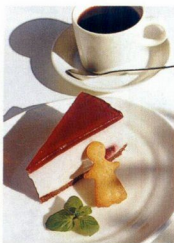


秋本想象着咖啡=红酒。每次的菜单，他都会把面包沙拉和意大利面啦，蛋糕或者是奶酪蛋糕等能和红酒搭配后的菜单集中到一起。

左/5种奶酪蛋糕。右/正在用法兰绒网冲泡咖啡。



司康和脆饼干
(意大利托斯卡纳产油饮料食用)
司康加入了果酱和生奶油(2个480日元)脆饼干(120日元)



榆木混合咖啡
和红酒奶酪蛋糕

口感浓厚的榆木混合咖啡(500日元)和嫩滑的奶酪蛋糕(50日元)



蛋包饭

用鼠尾草烹制的牛肉炒饭全部用鸡蛋抱起来，并配上ラグー・ポロネ・ズ(900日元)。

作家的东西很多，藏书近1000册



左上/楼梯的书架上挤满了爵士音乐史等与音乐相关的书籍。右上/吧台的书架上满是咖啡和酒之类的书籍。



店内所以能到的地方都摆满了书，目前为止大约有1000册。类别繁多，大多都已经不再市面上出手了，也有店主直接从新作者那里得到的作品。

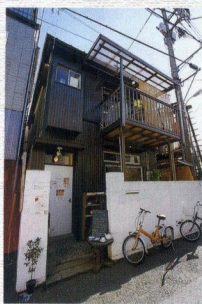


左/从客人那里得到的ムーミン玩偶。右上/书签右下/如果只是想单纯的想打发时间，可以阅读回文书。



让矗立在住宅区 40 的老宅变身咖啡屋重获新生

wzmag.com



上、乍一看根本看不出是咖啡店，很容易就走过头了。右、在商店街的靠边位置摆放的小看板是这家咖啡店的标记。



「小巷咖啡」店如其名，是一家开在只容一辆车通行的小路上的独栋型咖啡店。这里是店长名仓哲先生和藤间夕香女士在大山和中板桥两个区域内不断寻找才找到的店面。「想要利用老宅开咖啡厅是件比想像更难的事，光是为了寻找这栋住宅就花了我们三年的时间。」（名仓哲）。2004年10月正式开业的这里建筑面积为12坪，上下两层合计客座20席。因想要保留那一份古色古香的味道，故在装修时只是对厨房和壁橱等一小部分做了局部修改。桌椅则选择从旧货市场和古董市场直接买进的。而在店内随处可见的小书柜之上摆放着两人共约200本书籍。从纯文学到写真集、漫画，种类繁多，涉及领域广泛，其中以装订独特的旧书居多，配合旁边另设的画廊，充分体现此二人对艺术的情有独钟。另外在一楼甚至还设有书籍出售处。

负责料理的藤间说「以应季蔬菜和鱼为中心的家庭料理才是基本。」根据当天早上在新宿市场购买的新鲜食材，每天都会准备6~8种的家常菜和4种左右的鱼料理。这样的精心准备让即使是每天都会过来的熟客也不会感到厌烦。本着「咖啡也是正规餐饮」的思想，到了夜晚还有配有前菜和甜点的应季套餐（2000日元起）。另外这里还备有70种以上的饮品，其中酒的种类也十分丰富。

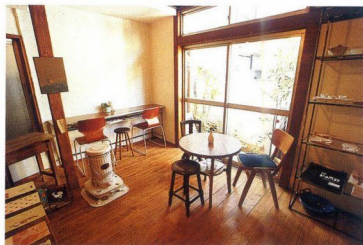
单人消费白天为800日元，夜晚为1300日元。在这里一边阅读一边就餐而滞留2个小时以上的客人居多，「因为这里的食物种类丰富，所以客人们能够安心地在这里阅读。」名仓先生这样说道。06年3月开始，这里的营业时间由原先的11点变更至早8点半，并同步推出早安吐司套餐。即使是这样，名仓先生也个性地表示「想要在能力及范围之内尽可能地扩大经营领域。」

café & books ロジカフェ

rojicafe

東京都板桥区弥生町68-1 ☎03-3956-2254

営業時間 / 8時30分~19時（18時30分L.O.）、全曜 ~22時（21時30分L.O.）、土・祝日 12時~22時（21時30分L.O.） 定休日 / 日曜
http://www18.ocn.ne.jp/%7Erojicafe/



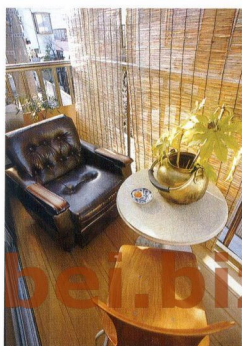
在一楼，餐桌与收银台共有六席。家具都是在二手市场或古玩市场买回来的，使得这里充满了民居朴素的气息。



在一楼还设有出售餐具及杂货的地方。



2楼。左 / 在4.5榻榻米之内设置有矮腿儿饭桌和无线靠椅。右 / 在原台设有两席，利用竹帘被隔断开来。



ブックカフェのてくら



店长

名仓哲先生(左)、藤间夕香女士

爱书爱到了「不管走到哪里都离不开书」的名仓哲先生负责管理店面的活动部分。烹饪与接待则是由藤间女士负责。

两人各自拥有的古旧书约有200本，并在楼设有书籍销售处。

创立阅读咖啡店的契机

我们二人都非常喜欢书，开咖啡店的话就当然离不开这些图书喽。而且，通过一个人读的书就能够了解他是个怎样的人，同样的，我们希望让客人通过店里摆放的书籍了解这是一间怎样的店铺。(名仓先生语)

想着要开一家「自己会想要光顾的咖啡店」，结果就变成了「能够静下心来阅读的小店」(藤间女士语)

在开店的准备过程中最不容易的事

在中板桥和大山附近虽然有很多历史悠久的日本特色老宅，这边的人却不怎么能接受「民居咖啡厅」的概念。之前也曾找到几处门面，「想要开一家餐饮店」的想法一进出口便会被对方拒绝……本来一开始只是想租一间面店的，结果却因为厨房的改造问题总是无法谈成，最后只好买下了这幢独栋户。

开店之后最深切的感受

我认为，不论客人是否阅读，这里都营造出了一份能够让他沉浸在自己小世界的宁静，所以大部分的客人都会选择在这阅读两小时以上。在结构上，如果你坐在二楼的话，甚至能静到你感觉不到服务员的存在。我认为，服务员只要在客人需要的时候站在他旁边就足够了。(名仓先生语)

因为长时间驻留于此的客人不少，所以我们这里准备了大约70种左右的饮品、25种食品以及6种甜点。随着每天都会来这里吃午餐的熟客的增多，这里也越来越被大家认可，这是我开店以来最大的成就感。

在2楼可以静下心来阅读

这里的员工算上厨房和接待一共只有3人，不过本着「想让客人能够更自在度过」的初衷，基本上全员都会窝在一楼。所以，如果在二楼的客人想要呼唤服务员的话就需要去拉动设置在楼梯旁边的把手以牵动一楼的响铃。在这里你可以不用去在意时间更不用去在意他人的目光，一个人静静地阅读。



推荐的应季菜单上餐饮俱全。这里的料理由藤间女士一手负责。另有软性饮品28种，酒精类饮品43种，还有25种食品及6种甜点。



今日推荐的鱼料理与三道熟菜

以用酒糟腌的大眼鲷为主菜，配上由牛蒡根、鸡肉和油菜花为原料做成的三种小菜。主食、味噌汤和小菜(1000日元)



吃不厌的甜点套餐
由两种蛋糕和一种饮料组合而成的套餐(15点~1000日元)。图片为巧克力蛋糕和添加了果酱的豆腐制起司蛋糕。



出售的书籍包括画册和散文类共计百余册。

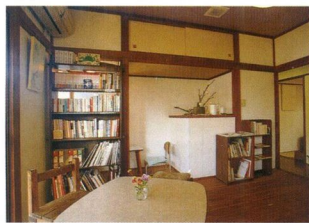


太平猴魁

这里有六种中国茶，使用高脚杯盛放。另外还提供山楂条与葵花子。(700日元)

从纯文学到画册、漫画，这里的图书变化多样

这里集合了以散文和亚文学为主的名仓先生和以纯文学及画册为中心的藤间女士的收藏，所以种类不可谓不丰富。在一楼还有书之画廊「POPOPAME」的书出售。



小型的书柜随处可见，并未对书籍做具体分类。



左/利用壁橱改造而成的坐席，不论坐在哪一个位置，都很容易地拿到图书。上/这里也有画册出售。

再现京都古装民宅变成乡村空间。 絵本が雑貨の延長線にとけ込んだ複合カフェ

2楼里面的座位咖啡桌。特意没有凑齐家具，让人感觉像坐在朋友家的大厅。橘黄色的灯光，营造出古色民宅的气氛。



米哈斯皮多（ミハス・ピドゥー）坐落于挤满了人的京都祇园大道旁边。名字的由来是从地中海的以白房子闻名的村庄哈米斯（ミハス）的杂货BOOK咖啡厅。

2003年5月开店。装修了一个旧房子，一二层加起来有80平。一楼摆满了手工艺品和以欧洲进口为主的小装饰、文具。地下是各种服饰，且还有试衣室。店长原田裕一讲：虽说有在杂货店打工的经验，可关于经营却是新手一样。没有用种类区分，只是把从多个上货点收集来的商品，无秩序的摆在一起。顾客能感受到这种混沌的趣致就是我最快的快乐。二楼的咖啡桌是很平静的环境。包括原田先生儿时度过的珍藏书，大约有80本的图书供客人喝茶时享用。尽量减小改装，摆放古色家具可配合图书的那种怀念，创造出古典的气氛。

图书与杂货一样，以原田先生的灵感为准进行挑选。比如说，挑选图画笔触好的，人物表情好看的，剧情有温暖暖人心的。其中三十册，特别推荐的新刊图书，进行出售。被换起儿时回忆的书皮说吸引，不少顾客要那两本儿回家。

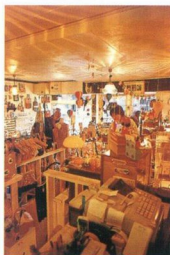
开店不久的时间，咖啡推动着利润，可现在利润的三成以上都是杂货。原田先生讲：对我来说，图书也在杂货之中。今后也希望用最好的商品给客人们带来感动。加上自己的旅游爱好，想增加在海外直接上货的机会。

米哈斯皮多 Mijas Pittoo

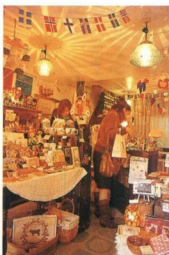
京都市东山区东大路安井上町6号 节假日非定期休息



2楼的咖啡室。现在已经有了常客，当时有很多人是为了看杂货上来坐坐（上图）。外国人或男士中1个人来的也不少（左图）。



1楼的杂货空间，因有段差的电梯和直接通往地下的井式装修营造出热闹的气氛。陈列商品更换频繁加上喝咖啡的客人一天的顾客总量大约是200人。平均个人消费是1500日元。



从祇园·八坂神社步行5分钟到达观光的角一。点名由来的白墙，在古城里更加显眼。

我认为长期经营的关键在于用愉快的心情卖喜欢的东西



老板
原田先生

高中毕业后考入了大专，在数个杂货店积累了打工的经验，唤醒了做买卖的愉快感。2003年开店。

■开书店式咖啡厅的契机是什么？
我以前就很喜欢杂货店，在数个杂货店打工过。店的概念有很多，但每个地方却都很有趣，能觉得自己喜欢杂货不如更喜欢接客销售，所以就改行去了药店。在那里又再一次的意识到自己对杂货的恋恋不舍，最终下决心开店。同时开咖啡屋是因为在杂货收入稳定之前，可有助于收入。偶尔碰到的这件房子的怀旧感与图书一拍即合，作为杂货种类之一，陈列在店中。

■在开店时最困难的是什么？
进货费和装修费，都要从仅约的300万日元的启动资金里面出，没有借钱，怕工作起来没有意思，有风险，怕工作起来没有意思，积攒的钱都投到了启动资金。老房子租金不高，装修也尽量自己做，节省了更多钱。上货是的钱是600万日元。不过与跟有高层人脉的杂货店相比，图书的采购费了很大劲，最近终于得到了上货源的信任，在网上找到出版社

之后直接与他们联系却是当头一棒，根本不理我。
■开业之后的感受呢？
最初主要是做蛋糕或者是午饭，还有咖啡，但没有理想的效果那么好，所以只好让厨师回家了。虽说很痛苦，但学会了节省经费，也可以专心的做杂货化销售。物件和图书也是因为喜欢才加上物件，比起，可能会买的好。这种理由在采购时更有乐趣，很奇怪的是利润也很好！

可爱的书签也在销售中



原田先生采购的标准是，那自己觉得可爱的东西。穿着民族服装和帝罗尔式服装的人物的组合很可爱的“书签”（630日元），还有书皮，和有关书的物件也在不断增加，销售量也很好！



平时准备了饼干的搭配和17种饮料。周末有人特意来做咖啡，还提供三种蛋糕。



左/外出咖啡是周六周日限卖。右/在委托贩卖的时候认识的怕提西得宫下理农女士。



典雅浓厚
梳芙厘奶油蛋糕

只有周末能点。有三种蛋糕出售，制作者是宫下女士。饮品菜单也有变化。

装满了朴素味道的饼干最适合陪伴读书的你！

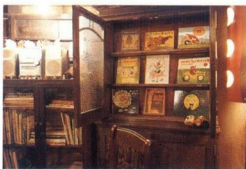


格雷伯爵茶
饼干搭配

从果酱、柠檬等10种任选3种“饼干”（399日元）。与“格雷伯爵茶”（420日元）成套可减去100日元



右/喜欢旅游的原田先生，收藏了许多欧美图书。左/一楼楼梯旁的墙上也挂满了图书，仿佛在诱导你进咖啡馆。下/一楼带门的柜子正好展示图书的封面。



开店当初只有150本藏书，现在已经超过了250本。从原田先生的珍藏品到在网上收集的等各式各样。其中有30册是出售的新书。有很多顾客作为礼物购买。



左/原田先生推荐的三册书。在非卖品当中，如果客人“无论如何都想要”的话，有时可以作为赠品出售。右/也出售颜色鲜艳的书籍。





上图/店铺的外墙是用砖砌的。可以后经常被误认为电影院。到了傍晚引公众瞩目的怀旧字体的广告牌，更加逼真的增添了昔日话剧小屋的气氛。左图/这6.5坪是以前办公室存放物品的地方。平日里、白天有妻子昌子夫人，夜晚有境先生轮流值班。周末因客人很多两人都在店里。

若宫大路，平时也会因观光者的旅客而生气勃勃是镰仓的总体设计印象。进入若宫大路的尽头，就像进入了另一个世界。不知不觉的静静的伫立在那古老的砖砌瓦房之下。这是热爱日本电影的境室士雄先生在2003年11月1日成立的《镰仓电影院》书店咖啡屋。

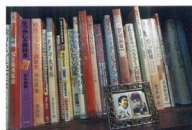
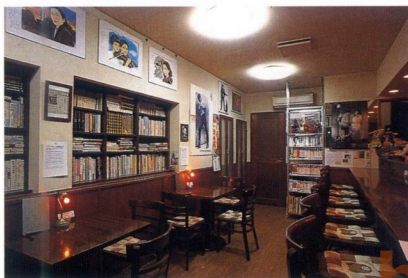
今年6月迎来61岁的境先生希望大家能浏览他从学生时代到昭和30年的代为主的日本电影和忠实粉丝石原欲次朗。以及自己40年以来收集的日本电影关于昭和时代的风俗等书籍。01年的额网络商店的经营最终成立了这个《镰仓电影院》书店咖啡屋，店内有境先生满意的海报、整齐的摆放在书架上的书籍、往年的电影明星商品、磁带等应有尽有。有线直播《石原欲次朗的频道》和正在贩卖的怀旧旋律的唱片等音乐。傍晚在灯光的映衬下洋溢出电影院内的酒吧气氛。

菜谱也是以昭和怀旧感为基础而总结的。饮料有奶油苏打水、罌粟、汽水、白兰地等引发乡愁的商品都具备。开店当初只有一些简单的零食。但一年后为了扩充 提供了怀古式的那不勒斯。为了在增加客源假了镰仓的名吃卷须盖饭、土司等食品。并得到了观光客人的好评。

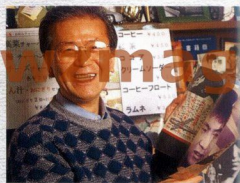
现在平时白天的观光客和夜晚的本地客、周末的观光客据说受电影的吸引蜂拥而来。营业额、80%是饮食20%是商品。客人们的年龄段相差很大。最近对昭和风俗感兴趣的年轻人陆续来采访。境先生说：“把日本电影的黄金时代手工制作者们的深切热情和那有趣的一面一定传给年轻人。

鎌倉キネマ堂

神奈川県鎌倉市小町2-11-11 ☎0467-22-6667
営業時間 / 11時30分～23時、水曜 ～18時 定休日 / 無休
<http://www.kinemado.com>



左上图/拐过若宫大路走到小路的尽头就看到立场了。沿着大路的人行道旁的菜单广告牌引人注目。左图/吧台有7个坐席，桌子有6个坐席。左上图/店铺内的书架直接设计在墙壁上。用贩卖的书用来展示。上右图/在有关联电影的基础上传播有时代的风俗和文化的书籍很多。



老板 境富士雄先生

出于爱好收集电影关联的书籍。在2001年开了个网上书店。在唱片公司工作了35年、退休后在03年的11月创立了《鎌仓电影院》。现年60岁。

虽然收集书和商品很辛苦、但出于爱好所以每天很愉快的工作。



最受欢迎的一道菜是用鎌仓名物卷须的盖饭。上面撒有芝麻和海苔还加一个煎蛋。看重点是肉肉映衬下的淡白色卷须。(配有猪排汁和调味料800日元)

■书屋咖啡店的开业契机是什么呢？

我从年轻的时候就喜欢日本电影。收集了很多相关的书籍。但在家境衰落的时候(夸张)作为家里的一员想做点贡献。就拿了两捆书到古书店。尽让只能卖三文钱，倾注了爱心而收集的书籍这样买了心里感到很空虚难过。心里想那样的话还不如试着自己出售呢。于是参考了《网络故书店》这本书并作为指导设计了网上主页。刚开始出售时意想不到的是很受欢迎。咖啡店开业的前一年名单上已有300多位客人。有很多人希望(在现场看到实物)

所以我决定成立这家店铺。

■开业准备时的困难是什么呢？

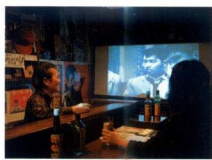
因这原本是办公室物品的存放地。所以厨房是家庭式的。最初的食品是简单的小菜、点心。可是品白天的观光的客人们很多来询问“有没有午餐啊？”于是考虑出售本地的特产卷须盖饭和土产。出售后并取的好好评。一天大约卖出30份左右。是很受欢迎的商品。因为每天都保持食品全部售完所以小小的店里最重要的是进货。店内有800册和家里大约相同的书。店里为主的书是非卖品，但家里的后补书可以出售。

■开业后的实际战斗是什么呢？

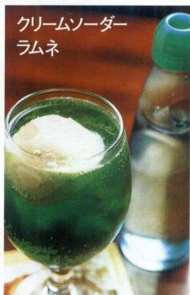
到现在为之时白天做网站的服务和进货。傍晚和周末在店里。周日还要更新网页。每天都很忙碌。但是能与自己喜爱的电影相伴比做任何事情都幸福。每周六的电影放映感到最快乐的可能是我吧。(呵呵)

上映会も每週行なっています

开业大约一年左右每周的星期六晚上7点开始举办电影放映。餐饮也一起营业。客人在柜台里面一起享受屏幕摄影的快乐。



5片切片面包抹上黄油再放上卷须的土司还配有小菜(500日元)烧酒(300日元)+薯条(另加300日元)



昭和风味的饮料。装再玻璃罐瓶里的柠檬汽水(350日元)和新鲜绿色的冰激凌汽水(550日元)



主食只有米饭和面食，各有5种另加4种土司。饮料11种。电影监督小津安二郎喜爱的日本酒如(珍珠菊)等15种。19点以后在原来的基础上加上(500日元)每天变更的5种小菜(400日元)

heinbei.biz wzmag.com beibeibiz

店内陈列的出售书籍约有800至1000册。卡片、印相感光纸、LP唱片等商品约800种。磁带也有40至50盘出售。自家的是老板喜爱的石原次郎的出版刊物90%都备有。



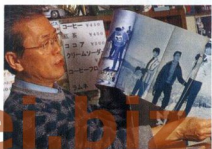
上图/纯天然色LP唱片和有标记的塑料唱片。石原次郎的3张组合唱片9900日元。下图/绘有演员相似肖像的卡片400至4000日元。

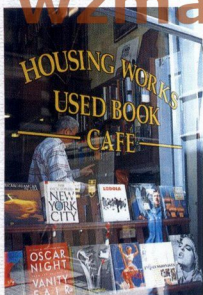


满载了昭和30年代为主的杂志和货物



上图/石原次郎作为封面的电影杂志是非卖品。下图/房间内摆放商品的角落。下图/带有折叠式海报的杂志是稀有品价格也很贵。





志愿者在纽约运营的沙漠绿洲书店咖啡馆。

最近在 [housing.works books store café] 里 [used] 越来越少了。



柜台上摆放这大理石奶酪蛋糕等。



上 / 屋顶 6 米高、宽阔的店曾经是一个仓库。这里有红木的装潢，螺旋是楼梯。在这里聚集了很多爱书者。左图 / 店里面的咖啡馆是喜欢沉着，冷静爱书人的圣地。应在柜台提供自助餐所以在这里可以点到饮料和一些简单的饮食。

现在，在美国的大型连锁店一并设置个咖啡店是很平常的。在纽约的一些独立书店、特别是儿童书店，设有杯式蛋糕、咖啡、专业的茶店咖啡等、像这样打造个性的书店越来越多了。尤其是在索霍区的【housing.works books】可以看到自己喜欢的书、喝到美味的咖啡、那幸福的时光犹如在沙漠绿洲。

家庭式休闲咖啡书屋

[housing.works books store café]

营业时间 周六和周日：10 点至 21 点

平时 / 一年无休：12 点至 19 点

<http://www.housingworks.org/usedbookcafe/index.html>

beibei biz

百老汇东边的一条克罗斯街是用鹅卵石铺成的一条古老大道。



在以前聚居了很多艺术家这个并以以艺术为中心的索霍区成立了，于有名的设计师商品并驾齐驱的购物街。周末是来来往往的观光和购物的客人使街道变得非常热闹。在这条大道中有一条古老的石头塌塌米通道连接的隔音横档。是一条难以相信的街道。这里有一个宛如秘密沙漠绿洲的【housing books】书店。成立于1955年12月。

在屋顶高达6米的老仓库用红木施加装修的内部空间。收藏了4万5千册书犹如一个豪宅图书馆。因为书全是靠赠与的所以具有鉴定价值的再有馆长订上价格。如古书、CD、唱片、和出版、绝版等贵重的收藏项目。出版设赠与的新书也很完备。

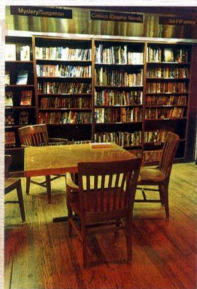
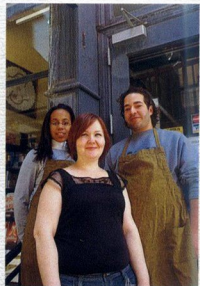
咖啡店和书店全靠志愿者经营。

这个中店的原始团体是纽约的HIV/AIDS为支援无家可归的人们在1990年建立的非赢利团体【housing books】书店。回收店/同事运营，有时会出现成套的碗器、夏乃尔的晚礼服等让人感到很惊讶的高级品牌物品的事件。在当地是一个有名的团体。

店内的咖啡是CEOC的查尔斯金先生寻找一个放松的地方，然后招募再5年成立的。现在店里：咖啡类有(塞奇美式小厨房)(三明治类有(克洛斯基连锁店)汤类有(刨冰



经理艾利玛姑噶汪小姐(在职)咖啡店除艾利玛姑噶汪经理以外全是志愿者运营。左边的是昂伯龙先生是高校志愿者介绍人。右边是阿嘿美小姐借朋友在这演出的机会参加的。

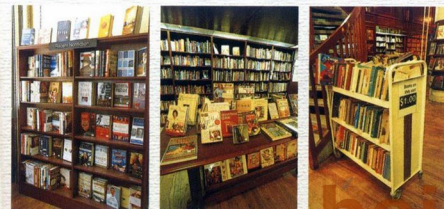


左图/为了防止盗窃在入口处有个大包用来代理保管。2楼所摆的书是另一种题材。右图/配有可以自由里用的桌椅。也能享受外买咖啡。

店内里边的咖啡店有35个座位。因为有完备的无线网络，所以带着电脑来店里的客人很多。并有酒类销售权因此店里备有纽约青绿产的啤酒、红酒等。夜晚开展音乐会和朗读会。

书店备有4万5千册书

HIV和AIDS为支援无家可归的人而建立的非赢利团体书店。书全是靠赠与的，店全靠志愿者运营。



收藏家们和出版社赠与的新书和贵重的新版书等由馆长订价格。料理、戏剧、写真等分别按题材分开了。有的书架收集了\$1.00一本的书。



トップブーランジェ達が
推奨するオープン

武蔵
MUSASHI



写真は4枚3段スチーム付きオープン BPO-12
(各段及び配電800分制式)

Asbestos 0%
アスベストは
一切使用しておりません
Asbestos is not used at all

アスベスト0%化達成

当社の製品はアスベストを一切含んでおりません。

過去に製作されたオープンも創業当初より断熱材にはアスベストを含んだものを使っていません。
※詳細はお問い合わせください。

■武蔵オープンBPO-12 本体分割式スチーム付き
ハード系兼用オープン仕様表

BPO-12	4枚×3段=12枚並 3P 200V 70A 24kw 20640kcal W1400×L1550×H1860 本体分割式 各段独立型スチーム
--------	---

※スチーム付きの場合、スリッパビールとスコップが標準で付属します。
※2段や4段のオープン、操作パネルの左右、焼成枚数やアジャスト(本体の脚)の高さ、本体の色や煉瓦裝飾等お客様のお要望にあわせて仕様が作製致します。
詳しくはお問い合わせください

㈱ベーカース・プロダクション

大阪通商産業局認可工場登録No. 大1591

【本社・工場】〒561-0855 大阪府豊中市野田町 35-12
TEL 06-6333-7777 FAX 06-6333-7989

【関東地区営業所】〒336-0926 さいたま市緑区東浦和 3-1-17
TEL 048-875-2123 FAX 048-875-2395

URL <http://www.bakres.co.jp>
E-mail info@bakres.co.jp

(資料請求番号5602)

从【HERURDHATESI-PU】店采购而提供的。有公平交易豆提供的吗萨诸塞烘烤的咖啡红酒、啤酒等。周末等高峰期、咖啡店的客人能达到50人以上。有趣的是店内有极爱伊米和焦梵陀出演的电影、电视拍摄和举行婚礼招待会、生日宴会、等。举行宴会的事经常刊登在【纽约人】和【哈帕砸】等杂志上。上还有被称为【Live from home】的演唱会、朗读会、闲谈周刊等复苏活动每月在此举行。
书店、咖啡店的经营全以志愿者为主。因此有一些因不严密程序而花费时间的的事情,但客人都耐心的等待。客人没也一样的理解解房地产慈善主义的目的。那种优雅的气氛渲染了整个空间。

菜单以简单明了为主

刚开店时店里做过汤和点心。现在因靠志愿者经营食品每天靠从【HERURDHATESI-PU】店采购。产品种类单纯、一般以汤类和三明治等简单的菜谱为主。



浪漫情怀 的西红柿乳汤

Roman tomato pastini soup

红辣椒味的西红柿汤里有豆状痛心粉另加一个甜味的奶油果馅蛋糕。
(\$5.00)



朝鲜鲜炖蘑菇汤

Mushroom artichoke soup

材料丰富的汤100多种以上、每天提供的都不一样。能含蘑菇和朝鲜鲜。
(\$5.00)



意大利三明治

Italian station

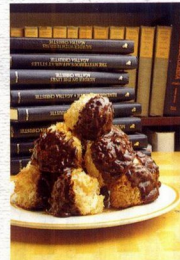
含有猪肉、意大利式腊肠、番茄、罗勒。胡椒等烧烤式三明治。
(\$6.00)土豆薯片(\$1.50)



甜点@卡布奇诺

Sweets&Cappuccino

杏仁巧克力饼和葡萄干巧克力饼(各\$2.50)
卡布奇诺(\$2.75)配有陶瓷咖啡杯。



法式奶酪杏仁饼

椰子味的法式奶酪杏仁饼做的像纽约的黑森林蛋糕一样。上面铺了半层巧克力。
(\$1.25)



每天都有不同口味的汤。夏季还有清爽的黄瓜汤。

beibei.biz

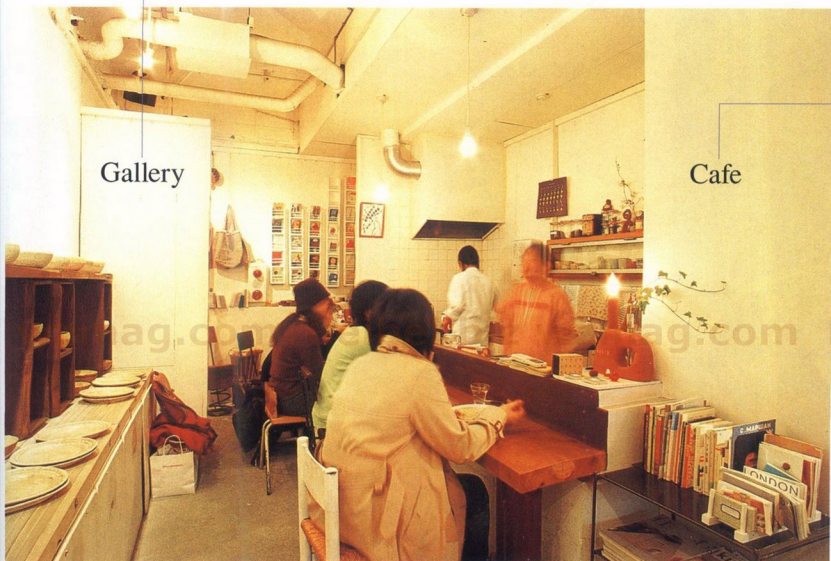
在ROBAROBA咖啡馆里，除了吧台和小卖场，其他部分都被当做艺术空间，可以自由使用。INOMATA亲手制作的器皿也可以自由移动。装修店面时也在白墙上下了功夫，以便能更好地表达出作品的特点。



ROBAROBA café
东京都世田谷区经堂2-31-20
TEL 03-3706-7917
营业时间/13点~19点
定休日/周四五
<http://www.15.ocn.ne.jp/~robaroba/>

怎样开一家艺术咖啡馆

是不是想在咖啡馆的角落里展示自己喜欢的作品呢。如果能把咖啡馆同时办成一间画廊的话，就能让来的客人们得到更充分的放松。有时人们会纠结于这样的店究竟是咖啡馆的成分多一点，还是画廊的成分多一点，但是实际中我们可以看到，这种结合形式的店正在不断增加。让我们来问问店主，咖啡和画廊二者结合究竟魅力何在吧！



正如我们在照片中所看到的，这家咖啡店在吧台设置了6个座位，店门口还安置了2~6个座位。椅子大多是自己做的，还有一些是二手买来的，这样杂乱的布置反而突出了一份家的温馨。

采访当天正值小店有展览，主题为“咖哩盆和勺”。结合此主题，店里摆出了许多盛咖哩用的器皿。下午1点小店刚刚开张就涌入了许多客人，吧台前的6个座位马上就坐满了。

在这家咖啡艺廊里，我想展示我觉得好的东西

ROBAROBA位于小田急线经堂前的老商店街，距车站不到10分钟的路程。橘黄色大门前的木长椅是小店的独特标志。小店用了简单的白色墙面和水泥地面，地面上还能看到刷毛呢！还有铸铁及原木制的桌椅，兼具透明感和朴素的温情。

这家店开业于2002年5月，店主是INOMATA SEIKO。“我想住到温暖一些的地方去”在石垣岛住了7年之后回到东京，与设计学院的同学夫妇一起开

了这家店。“就当是个发表作品的地方吧。”找店面的时候特意找了离自己家近的，同在小田急线上的店面，这里里市中心也不远。又在经堂和豪德寺买了家具，就成了现在大家看到的这间小店。在此之前这间店面已有7、8年空置期了，里头实在是荒芜一片。而重装店面对于INOMATA SEIKO来说是个大展身手的绝佳机会。自己画了设计图，除了电线其他所有的装修和家具都是亲力亲

为的。包括保证金在内，总共花费了200万日元。“大家难得到这里来，所以想把氛围搞得轻松一点。”厨房里的冰箱和煤气罐都是从自己家里搬来的，又造了个柜台，这就齐备了。



店主
INOMATA SEIKO

出生于东京。在石垣岛住了7年，从事出版业。2001年回到东京，2002年五月在经堂开了这家ROBAROBA咖啡馆。

平日出售蛋糕、面包和饮料

wzma.com



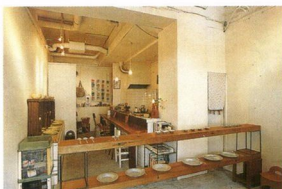
在店里卖的有“**川MANI**”和“咖啡工房”的咖啡,此外还有茶等6种饮料,以及附近蛋糕店“**CURA**”的蛋糕4~5种和一种面包。右/混合咖啡(450日元)和布鲁斯蛋糕(300日元)。盘子是长井梨惠子的作品,杯子是INOMATA SEIKO朋友的作品,而糖罐则是INOMATA SEIKO自己的作品。



左/在柜台上与报名参加2007年展览的艺术家们商讨。INOMATA SEIKO女士温柔的笑容让前来艺术家们都放松起来。右/喜欢的艺术家的作品在展览结束后会被寄放在店里出售。



采访当日正好有“咖喱盆和勺”展览



上/店内全景。柱子前是咖啡座。右上/坂野友纪的碟子。右中/长井梨惠子的白色小碟是上了彩银的。右下/墙边是内田京子的作品。左/内田做的瓶子价格为4500~



展览期间咖喱厨师也来一展身手



9月17日~22日
Nami ogihara collage exhibition
OGIHARA NAMI用纸、布、塑料、袋子、桌子、照片等自由创作。
*2006年11月1日~15日将开办第二次。



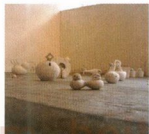
上/2006年3月,小店开办了咖喱节。与同样开在世田谷区内的“雁作印度咖喱小憩片刻”合作开展的活动,卖的是春菊鸡肉咖喱。左/咖喱一碟850日元。碟子是内田京子的作品,勺子是坂野友纪的作品。右上/左下/“小憩片刻”的店主兼主厨,本乡纪公子。



去年的展览



1月22日~27日
SORUYON的鞋子展
手工皮鞋。不管是颜色搭配还是形状都非常有趣。
*2006年3月开办了第三次,2007年也将开展。



5月28日~6月9日
渡边贵子展
陶艺装饰品展。每一个的形状和整体在地板上的摆放都打造出一个好的空间来。
*2007年春将开办第二次



左/以“ROBAROBA通信”为题的小店介绍和短文的印刷品。右/小册子也是很有人气的展品之一。05年还开办了豆本教室。右右/在店门口的钵上排列着小石子,逗人发笑。



出租时间 1周或2周(周六至周三):营业时间内
展示空间 店内除吧台和杂货卖场的所有空间,可自由使用店里的所有什器
费用 1周4万5000日元,2周8万日元
搬入搬出 搬入时间为周五午后,搬出时间为最后一天19点以后
报名申请 带上作品直接来店。需要审查。预约时需支付约2万日元。
作品管理 无特别规定
作品销售 按销售额抽取部分佣金。由本店组织的展览抽成会比较。高。
开Party 基本OK。由于周围是住宅区,Live演出仅限不插电的。
有无审查 基本上是有。INOMATA看过作品后觉得好的话就OK。无流派限制。yan

开业初其实并没有计划每个月头都要开个展览,然而2005年3月一年内的展览就都安排好了。这都得益于积极与艺术家们联络,并为他们提供了良好的平台。“比方说,如果我觉得哪个艺术家的作品好,我必定会到他的展览上去跟本人打个招呼,然后写信商讨面谈的时间,在面谈时再提出展览的邀请。这种认真的态度,敲开了器皿、插画、书本、鞋等广泛领域的艺术家的大门。

顾客的数量和小店的收入随展览而起伏不定,平均而言每月有30万日元的收入。“基本上收入是咖啡和展览一半一半。大概缺了哪个都会亏本。”INOMATA SEIKO笑着说道。小店本来是每周休息一天,但是由于每次搬展品都会消耗很多体力,“长此以往不好好休息可吃不消的。”于是今年开始就改成了每周休息两天。休息天一般去看其他画廊的展览,或是为新的展览做准备。

2004年4月起在展览馆里设置了一间有6张桌子的咖啡厅。考虑到人们可以一边喝茶、吃饭的同时能够一边欣赏展出作品，也将桌子的高度做了适当的调整。特意营造出既是咖啡厅，又是展览馆这种闲适的气氛。



右 咖啡&展览 天空

cafe&gallery sora
奈良县葛城市辨之庄316
电话 0745-69-7624
营业时间 11:00~18:00
休息日 周二周三
<http://www.so-ra.jp>



一进入房间，作品的冲击力就迎面而来。在这里可以看到和式空间与现代艺术融合到了一起。

举办展览的主空间与咖啡厅一共占地20坪。咖啡厅为了使客人能够更好地欣赏到所有作品，考虑了活动路线、配置以及灯光等因素安排展品。展品通常1个月替换一次。

昏暗的日式房间内突出展品的灯光和外部光线的对比，以及不干扰对话的温柔的背景音乐。展览时间与策划内容相呼应，到处都尽显细心周到的考虑。为了使艺术的不寻常和咖啡厅的寻常结合在一起，花了不少功夫。

和风与西洋风格的融合，寻常与不寻常一同表现的展览咖啡厅

奈良县的中部，沿着大阪南部地铁，就到了满眼闲适的田园风光的葛城。2003年11月1日，这里开了一家“咖啡&展览 天空”。因为被旧住宅区所包围，客流并不算多，但只要营业就有客人来。店主常冈慎一郎是大阪人，3年前想搬家去郊外时，被介绍到这里来。最初是想按照自己的喜好装修完成后，就搬来这里住。但是，“在装修计划进行的时候，想到把这个宽敞的空间变成公共空间”，改变了最初装修成住家的想法。因为常冈先生的母亲在大阪办过展览馆，于是他决定办成展览馆。

1楼45坪的空间有四分之三改成了店铺。老屋建成约有80年，在玄关处脱了鞋进入屋内，就能看到利用客厅空间改建的展示室。利用地板和佛台的空间展示，使作品与空间融合到一起的精心布局。在大阪时，常冈以录像师的身份经常出入俱乐部和各类活动，因此与作品有关的录像也在这里上映。各种类型的作品都会在这里呈现。

常冈自己选择要参展的作者。“我接近的作者，都是自己觉得有趣，想要把这份有趣表达出来的作者”。



店主
常冈慎一郎

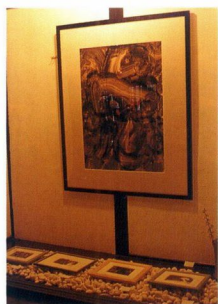
1975年于大阪出生室内照明器销售商。也做过VA 美术设计师。2003年11月 天空 开始营业



参考了小吃店和菜谱后独自安排。食谱由妻子麻纪研究，常冈担任厨师。左 每天只限量贩卖30份的“天空原创午餐”（1200 元）。这一天有萝卜汤、卡布其诺、卷心菜风味料理及4份小菜、甜点的黑蜜冰，红茶或咖啡任选一份。中 用柳樱园的抹茶制作的抹茶奶咖（500 元）。清淡口感的烤三明治蛋糕（400 元）右 柚子茶（450 元）



这一天展示的是[书作]



3月举办的是增田达治的书法展上/每幅作品的灯光都是特别调好右上/中单人和室的展示,下/不论是平面或是立体,展品都体现出现代艺术及其感性一面

房梁和柱子等都还是保留原有的样子。常冈先生和妻子麻纪两人一起设计方案,耗时半年完成装修。



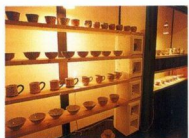
wzmag.com

zm

右/纯色的木质长桌,左/1人也可以轻松入座的木排板凳。



常设商店



经常同常冈先生有往来的作家也会来买些日常的杂物,右/摆放桌布等手工作品的角落。左/艺术家制作的衣服、生活杂物。大部分都不是奈良县作家的。

去年举办的展览



11月17~28日
山野耕司陶艺展
在信乐町有陶艺工房的陶艺家,展示了自己风格、自己制作的陶艺品。



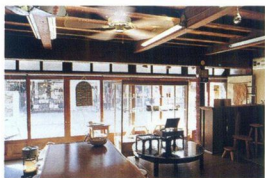
5月14~30日
堀田智子展
造型多为飘然风格的造型作家,展出了她的立体作品

于是常冈并没打算出租画廊。开业时给远道而来的客人们端茶时,客人说道“如果能在哪里吃点什么就好了”,因此常冈决定也一并设立一个小咖啡馆。在原有的装修基础上,将6张共24人座的桌子设入画廊空间。咖啡馆于2004年4月1日起营业。同时也设立了一间贩卖陶艺、布料、杂货的小店。

菜单以饮料为主、蛋糕为辅。午餐时间,提供从当地农家购入的蔬菜为主的午餐、以月度为单位更换菜谱。常冈的妻子麻纪女士有过经营饮食店经验,于是由她研制菜单。休息日里她四处寻找美食、研究食谱,她设计的菜单因健康又美味在女性中大获好评。

咖啡馆营业已经2年了。现在咖啡馆的营业已经步入正轨。对艺术不感冒的人也会来到这里,看到心仪的作品也会买下来。可真是双赢之举。

以每月一次的步调来举办企画展。在这里已经差不多举办过40多次企画展，展出的大多是陶艺家和玻璃艺术家的作品。企画展以“活跃店内气氛的展示”为基准，会和电源一起讨论作品是否适合以及摆放展出的合适位置。



店铺的位置选在旧道具店以及旧书店较为集中的街道上。面向街道的是店铺里的落地玻璃窗。

Collabon

石川县金泽市安江町1-14
TEL : 076-265-6273
营业时间：11点-20点
休息日：每周二
<http://www.collabon.com>



走进店里首先映入眼帘的就是在墙边的架子。其实这个架子是市内一家小学免费送给我们的。在架子上的每个分格里我们放了很多杂货来销售。

店铺内大约有20坪的大小，差不多有12个座位。包括店主矩先生在內一共有3位工作人员掌管店内各项事务。工作人员中有一名是陶艺家，会销售自己创作的作品，此外还会制作咖啡。



店主
矩一浩先生
1965年出生于金泽。在公司担任设计师之后，开了“Collabon”。现在除了设计的工作以外还担任专门学校的讲师工作。

在具有100年历史的街道上，举办适合怀旧风格的企画展览

“Collabon”是一家在具有百年历史的街道上经过改装的艺廊咖啡店。在2002年12月，在靠近金泽的近江町市场，横安江町商店街的一角，咖啡店开业了。

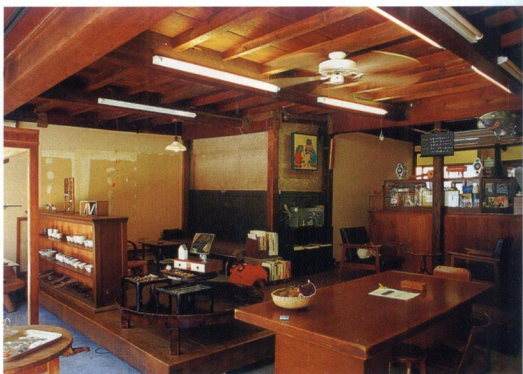
平时一般是以30到40为作家作品作为杂货来进行展示销售，同时会按照一个月一次的频率，把销售杂货用的架子以及店内空余的地方出借给一些艺术家来举办企画展。举办企画展的时候会召集周围的居民以及观光客。

店主矩一浩先生毕业于金泽美术大学，毕业后在静岡的一家乐器制造公司里工作。在乐器公司的12年中从事乐器设计等工作。辞职以后，怀着“想开一家把人和设计联系在一起的店”的想法，在那样的店里可以悠闲地喝着咖啡欣赏店里的艺术作品，于是边决定要开一家艺廊咖啡店。现在的店铺是在商业街上的两层建筑的一楼。这个物件在我们租用之前已经空置半年以上，作为金泽的辅助事业对象，因为

租金和改装费用可以有大部分的免除部分，所以我们也很快决定租用。当初没有设想在町家开店的矩先生，不过既然租用了这里的物件，为了营造店铺的气氛也委托专门的相关公司来做改造。在小桌子以及天井的部分做了原来的保留，为了增加店内的空间，拆除了部分墙壁，榻榻米也扩大了。桌子和椅子，还有展示用的架子都是从中古家具店或者自己家里挑选出和店内氛围合适的来使用。改装花费400万日



店内销售的商品从50日元的橡皮到3万日元的艺术家原创作品。左上/在窗边的货架上摆放着各种器具。左下/还有木质的玩具。



上/在店内销售用途以外的东西，还有很多别开生面的画和杂货布置。左上/以前店里留下来的储物架，也保持原样布置在新的店内。左中/在店面最里面是矩先生的设计工作室和厨房。左下/有6张“こ上がり”的座位

去年举办过这样的展览



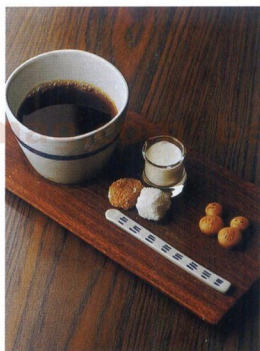
3月5日-3月20日
KOBOKITAOKA和青山庄
北风哲先生和青山健一先生一起的展览
他们用锡纸和手工艺纸再现了虚拟城市的样子。

7月27日-8月8日
自费出版的书展
收集一些平时很难买到的自费制作的书本进行展示和销售。100册以上的书占大多数。

10月22日-10月30日
曾田耕作品展
用常见的素材经过简单的加工的作品展-第二回※2006年11月上旬，预定举办第三次的作品展



左/这是正在店里休息的看家狗-小丸子。右/怀旧风的收银一角，展现它活跃的一面。右右/在店内一角布置的“寺町大丸堂”的天然发酵面包，也可以外带哦！



上/“三味BRAND”（300日元）的使用器具以及冷饮料的搅拌棒。杯子旁边还放了很可爱的小饼干。右上/在新设计的餐具里放着天然发酵的面包“orange beer”（150日元）。右下/椰子口味年糕小豆汤（500日元）



展厅的出借规定

- ①出借期限：基本为一周，也可延长
- ②展出空间：基本上卖场内的空间都可使用，展品也可自由布置
- ③使用费用：以一周三万日元为基准，延期的部分按照天数来计算
- ④搬进及搬出：根据展期来讨论决定
- ⑤申请：确认空档的时间并商讨后进行
- ⑥作品管理：没有特别规定
- ⑦作品销售：作品销售额的三成支付给店家
- ⑧举办晚会：不可以
- ⑨审查有无：和店员讨论，展出的作品是否合适古民家的店内风格后再决定

元，开业投资差不多600万日元。”
企画展示一般以符合店内氛围为条件。至少设计的作品的感觉要精挑细选才行”矩先生想这样说。到现在位置已经举办过40次左右的个展，陶瓷、皮革制品、古书等展示销售以及铁皮工艺、万花筒等的收集企画，怀旧主题的会占多数。提前2至3个月进行展会申请，和店员一起讨论展出的布置和作品的挑选。

咖啡店的部分有12个座位，菜单里的东西都是可以在慢慢欣赏作品的过程中慢慢品尝的类型，少而

精致。石川株洲的“三味咖啡”的三种咖啡此外一共有7中饮品，还有应季的两种甜点，天然发酵面包有10种是从金泽市内的“寺町大丸堂”购买的。现在每天的客流在20~30人左右，有一般是只来喝咖啡的顾客。“感觉不像在做生意似的。（笑）我现在除了店里的工作，也同时做一些设计的工作，这样的状态已经持续3年了。今后会充实菜单的内容以及强化杂货的品质，也希望营业额会增加一些”矩先生接受采访时这样说。



演奏从19点左右开始。有时会设想好入场看客的人数，（人多时）会撤去桌子来腾出空间。现场演奏时也可以点一些数量有限的饮料、食物。

モナレコード

mona records

東京都世田谷区北泽2-13-5 伊奈大厦2F 电话：03-5787-3326

营业时间/12:00~第二天0时 固定休息日/无

http://www.mona-records.com

即使是作为现场咖啡馆也倍受欢迎！ 走进Mona record

2004年3月，在音乐街@下北泽，一家兼设了咖啡馆的CD小店“Mona record”开张了。在咖啡馆里，每天晚上竟然都会有现场演奏会。因为可以在享受手工制作的晚饭，同时也能倾听真正的现场演奏会，所以（咖啡馆）连日连夜，因为常有很多客人来访而非常热闹。



靠近进口的是DJ小房。喝咖啡时的背景音乐和现场演奏时播放的音乐，就是来源于这儿。



咖啡馆靠近角落的是开放式厨房。现场演奏时，可以在这里点饮料和食物。喝咖啡时可享受全套服务。

沿着细细的阶梯上到二楼，就是入口。地处商业街，步行2、3分钟就能到下北泽站南出口。





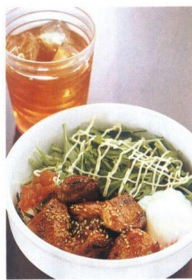
上/咖啡馆里，既有日式座位，又能放轻松，欣赏现场演奏。周末时，仅在咖啡馆就有大约50多名顾客来访，每位客人平均消费1500日元。右/24调音混合车中，贝斯、主唱、吉他相互间很有平衡性。左/咖啡柜台上方的黑板上，也会介绍所推荐的CD信息。



wzmag.com | CD店、咖啡馆、现场演奏场相互间很均衡 | beibei.biz

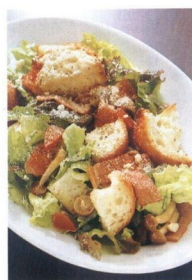


混合冰红茶
桃子苹果味酥皮蛋糕



这周的午餐
(干筋菜温泉鸡蛋照烧鸡盖浇饭)

右上/来自每周一次的午餐。在照烧鸡上浇上千筋菜和温泉鸡蛋，就成了一道美味盖浇饭（590日元 加100日元可另点配套饮料）。右下/用平底锅微烤过的法式面包和口蘑、培根肉、蔬菜，再配上自家制作的饮料（更美味）（800日元）。上/蛋糕是定制的、应季商品，品种数也是每天一换。奶油蛋糕里有苹果味糖浆和黄桃（400日元）。冰红茶里放入了醋栗糖浆、FURANBOWAZU和蓝莓（650日元）。



蘑菇培根长面包沙拉

位于CD商店和现场演奏间密集的东京@下北泽的“mona record”，是一家备受20多岁年轻人欢迎的CD商店兼咖啡馆。进门位于右手边的，是一间占地20坪的咖啡馆，桌子和日式座位富于变化，共有35个座位。在开放式厨房那里，有强大的菜单阵容，如沙拉、面粉、米饭、匹萨饼之类的，也有多达30多种的软饮料——丰富也是咖啡馆的特征之一。还有一排能振奋女性之心的饮料，如“加满了桃子的自家做的酸奶”（680日元）、“。。。凤梨苏打”（600日元）。

在午间的咖啡馆，洋溢着一种自在空间所特有的悠闲气氛，而到傍晚以后，氛围大为改变。这是因为在这家咖啡馆，每天傍晚以后都会开现场演奏会。店内齐备了和现场演奏会时相同的器材和设备，如打击设备、吉他、贝斯和混合器等，演奏时，可以尽情享受饮料和美味食物，这种咖啡馆风格备受人们好评。现场演奏的时候，人们站立时，最多可容纳70人，周末时大多数都是人满的盛况。

另外，在CD商店里有500种风格的CD。经营方是西洋音乐中心的流通厂家——Ultra live有限公司，但都是在同一家店也销售少量唱片。而且，自从2005年1月开始自主水平的“mona record”以后，迄今为止共发行了11张CD。CD商店和咖啡馆，两个极具个性的品牌，使之成为最具有下北泽风格、最受欢迎的商店。

咖啡馆背景音乐推荐 5 盘



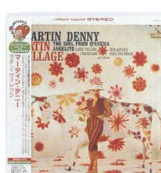
南风with HARCO & 岩见十梦
“欢迎来到这条街”
(自主盘/525日元)
HARCO参与的、平和的企划单曲。
一共有2首。



mopsy flopsy
[U&R]
(自主盘/500日元)
流行乐队中加入了巴西音乐。
一共有3首。



small fish
[咖啡情歌]
(自主盘/500日元)
这支民歌摇滚乐目前正在北海道办
活动中。在东京同一家店限量销售。

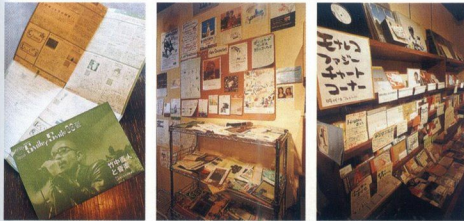


Martin Denny
[Latin village]
(东芝EMI股份有限公司/2500日元)
EKIZO音乐代表风格的作品是纸JYAKE
翻唱。

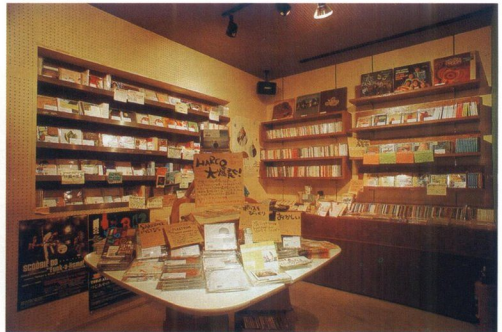


DAVE PELL SINGERS
(mah-na-mah-na)
(东芝EMI股份有限公司/2500日元)
拉丁·沙发音乐等轻音乐。翻唱的
是1968年的作品。

以流行音乐为中心，也销售大量自主灌制的盘，
展开独特经营。



右 上下/如曾我部惠一在下北泽有唱片据点一样，店内也销售她的代表作
《rose record》。上中/店内专门设置了张贴现场演奏通知的角落。左上
/每月会发行免费期刊，期刊logo由曾我部先生负责。



wzmag.com beibei.biz wzmag.com beibei.biz

——单声道唱片是如何诞生的呢？

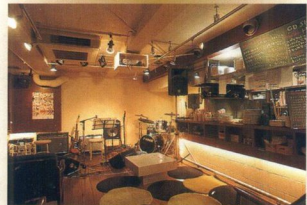
以前，我曾在大阪和东京的“Tower record”工作过9年，那时我在想“要是有一家CD店，能拉近与客人间的距离就好了”。那时顿时浮现在脑海里的是咖啡馆。咖啡馆，不仅为客人间，也为员工和客人间提供了一个相互交流的场所。于是，就带着深思熟虑出来的策划，说服了“Ultravive”（股份有限公司），开了“Mono record”这家店。

——CD店里都有哪些类型的唱片呢？

以独立的流行音乐为中心。看主流排行榜的话，会发现大多以流行音乐为中心，但在独立音乐圈内，有点不同。（在独立音乐圈内，）摇滚、电子伴舞音乐、hiphop 为主流，而流行音乐占少数。从（在）“Tower record”（工作时）就有这种强烈的感觉，所以从开业初始，就有这种想法，要发展成为能完整介绍独立音乐中的流行音乐的店。只是，阵容上，相当程度而言是在追求一种独特性（笑）。也有很多为独立乐队（灌制的）自主盘，店内所有（唱片）的40%左右是日本古典音乐的自主灌制盘。有人会拿自己的唱片来店里，“恳请摆上我们的作品”。当我听着这些唱片时，既有旋律好的作品，也有些原创作品让人不明白其内容。不过，经营独立音乐还是很困难的，总是没法直接提高销售额。从这种意义上来说，咖啡馆的存在，换言之，咖啡馆的营业额，在CD店经营方面发挥着一种不可缺少的作用。

——每天举办的咖啡馆现场表演中，有没有明确的类别呢？

这个啊，演出者和CD店一样，还是以流行音乐系为中心。从开业开始到半年左右，每月只举办3次左右的演出。“请让我们在这里演出”，这一类的乐队逐渐增多，



现场表演前的排练时，会把器材搬出来调试好。

就单声道唱片的类型

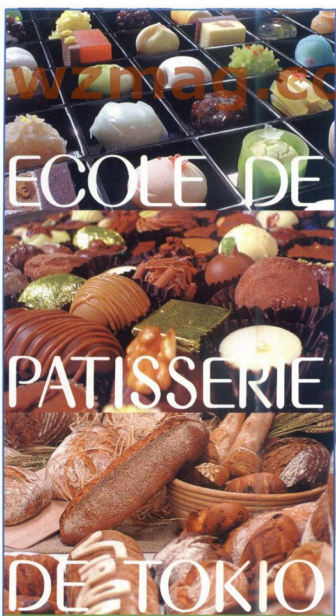
采访店长行（YUKI）先生



现场表演时所提供
的食物&饮料

现场表演时，酒精、软
饮料等多半为500日元。
食物和甜点等各准备了
3种，为避免排挤，
食物和饮料都是用塑
料餐具盛装的。（现场
表演时的黄茶为680日元，
章鱼烧饭为600日元）

beibei.biz



東京製菓学校・イベントガイド
 ÉCOLE DE PATISSERIE DE TOKIO EVENT GUIDE
半日体験入学
 5月13日(土) 13:30~16:50

和菓子・洋菓子・パンの中から、興味のあるお好きなコースを選んでいただき、本校専任教師の指導のもと、本格的な菓子・パン作りを体験していただけます。もっと知ってもらいたい東京製菓学校の実習授業の雰囲気是非とも感じてみてください。

夜間部希望者対象学校説明会
 5月12日(金)、6月9日(金) 18:30~20:20

自分の未来を、アタマで考えるだけじゃなく、目で耳で肌で感じる。そんな説明会です。昼間働いている人も仕事が終わってから参加できるよう、開催は夕方6:30から。当日も通常の授業を行っているので、ありのままの授業の雰囲気を感じていただけます。

東京製菓学校 設置学科

和菓子本科 (昼間部/2年)	月~金曜日 (週5日) 8:30~16:30
洋菓子本科 (昼間部/2年)	
パン本科 (昼間部/1年)	
和菓子専科 (夜間部/2年)	月・水・金曜日 (週3日) 18:00~21:30
洋菓子専科 (夜間部/2年)	
パン専科 (夜間部/2年)	

◆ 授業見学・随時受付中 ◆
 学校法人/専門学校
東京製菓学校
 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-14-1
 TEL: (03)3200-7171(代表) FAX: (03)3200-2627
 http://TOKYOSEIKA.JP

詳しいイベント内容等は、
 入学課までお問い合わせください。

[資料請求番号3801]

想要挖掘一些无法 出人头的艺术家

因为最初就打算要在这里办现场演出，所以在内部装修的时候专门的手工艺人采取了隔音措施。除开能听到低音的硬核音乐和混合音乐，其余的都能应对。

另外，需要特别注意的是“出音”。一般在现场演奏棚里，会准备好鼓设备和吉他等基础器具，再架上麦克风来拾音，音响人员会使用混合器来调整，使声音平衡。而在店内，声音的标准就是鼓设备。虽然也会架起麦克风，但击鼓时仍是其原声，此外吉他、



店长
行达也 (YUKI TATSUYA) 先生
 1968年出生于大阪。在“Tower record”工作9年后，策划开了一家相同(经营内容的)店。CD店因不受经营源的束缚(独具风格)，广受音乐迷们的关注。

现场咖啡馆的方向是什么？

贝斯和主唱用能听见的声音结合在一起。因此，没有让人震惊的轰鸣声。

平时，由我们来预订现场演出，周末则主要是来店里演出。一般一天会有3、4组艺术家演出。关于来店里演出，多数是在曾演出过一次的艺术家们表示“多想和这样的乐队一起演出啊...”后，加入计划，来决定的。所以日程常常会排到2、3个月以后。

开业初的时候，在预订乐队演出时吃了不少苦。原本就没认识很多与乐队相关的朋友，所以就没有排日程表。不过经(在店里)演出过的艺术家介绍，和大家以口相传等，以致现在能每天举办现场演出。

今后的打算是，如果有人有一天会对演出的艺术家表示赞扬，再以我们的商标发行唱片。因为有很多不能出人头地、但又有才华的艺术家，所谓我认为我们的工作就是要挖掘出这样的人才。



入口处为隔音门。进出时声音传出来，会打搅到附近的人们，所以在门上贴了提醒说明书。

Mono record构想初期时，就打算持续举办现场演出。这样，可以通过乐队招来新的客人，从而产生新的交流。如果新客人能喜欢(CD)店和咖啡馆，那又是一件令人高兴的事了。

——咖啡馆的背景音乐，也是特别挑选的吗？

基本上，还是以店内销售的唱片内容为中心。因为规定新谱要优先播放，所以也不完全是凭兴趣来播放的，也有点促销的意思在里面。其他的话，有时放一些Beach voice之类的沙发系音乐，有时放一些Nora John一类的轻爵士音乐。有时还放YMO(笑)。也会放这一类的电子伴舞音乐啊。有点不像下北泽的风格，

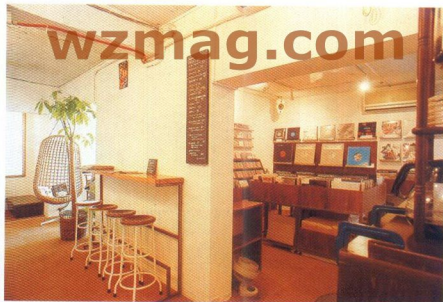
这表明店里都是自由挑选曲子的。

YMO(笑)。也会放这一类的电子伴舞音乐啊。有点不像下北泽的风格，这表明店里都是自由挑选曲子的。

有时也会播放一些我当时比较关注的曲子。我最近关注的是“呐喊摇滚”(呐喊rock)。声音上的特征是异域情调中带着一些矫揉造作。开始会播放可谓异域音乐的鼻祖——Martin Denny的曲子，其后会放一些相同基调的国内艺术家的曲子，多少有点狂热的游戏成分在里面。

播放背景音乐时，与其说视白天、晚上、气候而定，不如说结合店内的气氛而定。如客人人数少的时候，会放一些安静的曲子。现场演奏刚结束，客人仍处于兴奋状态时，会放摇滚曲子。

beibei.biz



上/入口右手邊是唱片店，右上/內部的咖啡店空間。日光從窗戶灑落，屋裡亮堂堂的。以周邊居民為主的客戶群中，30代的客人較多。右/從入口左手邊的收銀台兼廚房斜著往裡走就是咖啡店。咖啡店加唱片店一共30坪。翻新前公司的事務所已經佔據了9坪，所以把15坪的唱片店改為10坪，把事務所設在裏面，擴充了咖啡店的面積。

自動扶梯 ESCALATOR

東京都渋谷区神宮前2-31-3 宝栄ビル3F-A ☎03-5775-1315

營業時間/カフェ 11時30分~23時、土曜 13時~23時、日曜・祝日 13時~21時

レコードショップ 11時30分~20時、土・日・祝日 13時~

定休日/無休

<http://www.escalator.co.jp/>

位於一間公寓中的 自動扶梯重新裝修了！

以唱片店+咖啡店的形式與2002年4月開業的“自動扶梯”，在06年3月的時候重生了。擴張了咖啡店的空間，也更新了菜單的內容。與唱片店一起聚集了人氣。



由擁有7組藝術家的獨立廠牌“自動扶梯唱片”經營的“自動扶梯”，位於從JR原宿站徒步10分鐘左右的地方，由唱片店和咖啡店組成。唱片店搜集了約1w張碟，七成是黑膠唱片，剩下的是CD。除了很多他店難以入手的海外獨立盤外，也展現了原創陣容。由於是在安靜的公寓內，雖然不能舉行現場表演等音樂活動，每個月，會在都內的club舉行由店員擔當DJ的活動。回回大受好評，展現了唱片店和咖啡店的獨特內容。

當初以“可以喝到咖啡或啤酒的舒適唱片店”這樣的形象運營，通過一杯一杯的手沖濾泡式咖啡和講究材料和菜譜的咖喱等，細心周到地製作的咖啡menu受到了好評，光顧咖啡店的客人也增多了。於是今年3月，為了強化咖啡店，進行了翻修。咖啡店的規模從6坪增加到了20坪，10桌增加到了18桌+收銀台4桌。沿用了此前大人氣的menu。約30種軟飲料以外，還增加了日本酒和其他酒類。食物有全天提供的咖喱飯和肉丁洋蔥蓋湯飯等三種主食，還準備了約5種甜品。此外，平日的晚上和週末，增加了其他菜着，如意面和前菜等月10種。翻修后，因此之前更寬敞了而收到好評，慢慢地客人也增多了。



洋風根菜
混合了柚子辣椒粉
和芝麻特質的奶油

平日夜和週末限定。將柚
子辣椒粉和芝麻、發酵奶
油、湯汁醬油，與蓮藕和
牛蒡混合，調製出的奶油。
(735円)



特質肉丁洋葱蒸蓋飯

以微火煮沸的牛筋肉和胛
肉嚼特點的蒸湯飯。午餐
時間，以同等價格與飲料
和甜品組成套餐。(998円)

改装を機にカフェに注力し、
お客さまが増えました

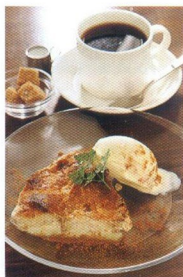


廠牌印刷兼
咖啡店經理
平田春果小姐

1981年生於東京。2002年8
月大學生時期開始幫助經營
本咖啡店，現在也處理廠牌
的印刷業務。

自動扶梯的前身是兼售雜貨的唱片店。
但是在國外，唱片店是可以喝著啤酒一邊
享受的地方，我們也想進行這樣的嘗試，
所以2002年兼設了咖啡店。當初的設想是
唱片店，咖啡店只是輔助進行。覺得如果
能輕鬆地喝到啤酒和咖啡就好啦。不久，沖
著咖啡店而來的客人變多了。於是，想要
投入更多經理到咖啡店，再次進行了改装。
通過改装，將咖啡店擴大了3倍以上。席

位於公寓三樓的一間屋子內。
一樓樓梯入口可以看見黑板菜單。



**麵包布丁
手泡咖啡**

白朗姆酒風味的「麵包
布丁」(525円)。
咖啡是單品咖啡。偶
爾會更換豆子，按順
序抽出(473円)。

數也大約增加了一倍。有意設置了寬敞的客席，營造無拘束的氛圍。
下班的時候順便過來喝一杯再回家……這樣的利用也大受歡迎。

剛開設咖啡店的時候，軟飲料約有10種，食品約3種，以翻修為契
機，特意增加了夜晚的菜單。

因為經營著獨立廠牌，可能有人以為BGM都是我們自己的藝人，其
實不是這樣的(笑)。由於選的很多都是店員喜歡的藝人和新購入
的音樂，所以種類還真是有些凌亂。最近很多都是以英國為主的歐
洲獨立音樂呢。午餐時間是不太有節拍的輕緩曲目。晚上則換為快
節奏的音樂。

wzmag.com beibeibiz wzmag.com beibeibiz



進門右手邊的唱片
店。由於翻修由15
坪變為10坪。與當
地人為主要客源
的咖啡店不同，唱
片店的客層很廣。有
以唱片為主的lineup，
男性客人占了7成。
也銷售自社推出的
作品。



右下/準備了7種杯酒。其中有的標籤甚
是可愛。上/右手邊是廚房。右下/現在，
一天內約30多人光顧咖啡店，人均消費
白天1000円，夜裡約2000円。

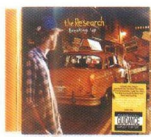


咖啡店BGM的5張推薦



DATAROCK
[DATAROCK DATAROCK]
(エスレターレコース/2415円)

挪威2人組帶來的融合了Trock和
club taste的作品。



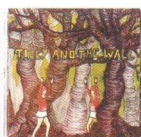
the Research AT LARGE
[Breaking Up]
(AT LARGE/2510円)

英國發行，男女混聲歌樂隊。
今年推出的作品。



SONDRÉ LERCHE
[AND THE FACES DOWN QUARTET]
(EMIミュージックフルウェーブ/2093円)

號稱流行大師的挪威歌手的最新
作品。



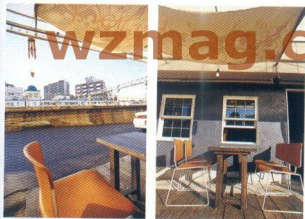
TILLY AND THE WALL
[Wild Love Children]
(TEAM LOVE/1980円)

民謠風作品。“適合白天的BGM”



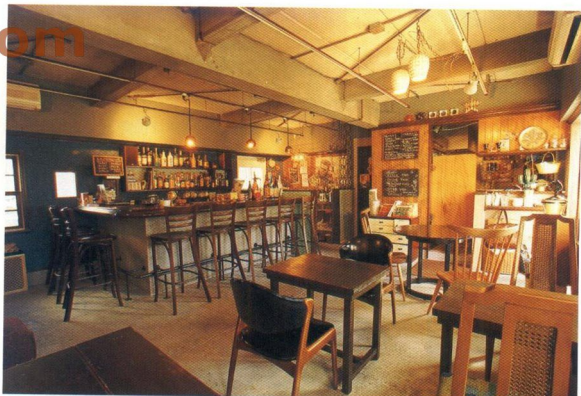
Rekindle
[The Changelier]
(Kiss/2415円)

【作為夜晚的BGM】
來自澳大利亞樂隊



右图/商住大楼1楼原来是停车场，现在改造成了具有亚洲休闲地气氛的小店。以前只有18个座位，现在包括露台的位置一共可坐33人。餐桌是主人自己手工制造的，椅子是在网上淘来的。上面两幅/柜台侧露台的位置，春夏都很受大家欢迎。坐在这里面前就是来往的送货列车。

星印咖啡
 大阪市北区中津1-8-13
 电话06-6376-5756
 营业时间11:30~14:30 18:00~0:00
 休息日 周六周日

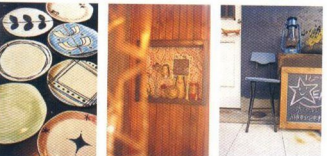


大阪·中津的星印咖啡 搬家再营业！

中津商业街上的由旧民宅改造成的星印咖啡，因为具有舒缓的空气感，以及口味独特的chai（混合茶）而大受欢迎。这件咖啡馆不知在什么时候搬来了附近，要展开新的开始。这次，要做成小型音乐会、美食满满的咖啡馆。不过，也依旧保持着招牌上的星星和手工感满满的舒缓空气感。



上图/拜托熟人做出有“从枯叶里漏下光来”感觉的灯。左图/靠墙的双人座。深棕色的木材是一大亮点。



左图/熟人原创、帮忙制作的缤纷餐盘。非常遗憾，是非卖品。中图右图/店内随处可见，俏皮的星型主题图案。即使是杂货，也反映了店主的趣味。

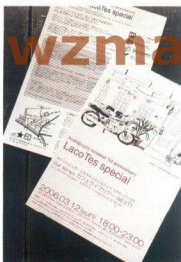
露台席在公路边和公路对面。有2个出入口方便进出。星星的招牌是个标记。周围排列着毫无情趣商住大厦的安静地带。黑色的墙壁映衬着白色的门，过往的人们都被这漂浮着独特空气感的外观吸引了注意。



大阪中津的星印咖啡，充分利用大杂院布局，有着手作感装潢和菜单上有丰富chai（混合茶）的人气咖啡店。它于2001年5月开店。2楼设有展览馆，周末的休息日里有时会举办市集，让人们欢聚一堂。“无酒谈心”是最基本的概念。独特的舒缓空气感与认真的态度，释放着不可思议的魅力。粉丝们也渐渐增多。

星印于2004年10月在人们的惋惜中关店。以前的客人们得知新店搬家再营业，是自那以后1年的事了。“之所以想要搬家，是因为想做小型音乐会。之前的店址有噪音问题，所以没办法办成。而那刚好是开店3年的阶段。所以我下定了决心向新阶段迈进。”店主川崎真吾如是说道。与星印位于同一条商店街的旧唱片店“夏威夷唱片”的老板和他是朋友，此中也包含着想要一起做小型音乐会的满满热情。

既然要搬家，一边构思布局，一边由于对中津的留恋，一直在找附近的位置。这时留意到身边的地方。沿着货车公路边的商住大厦1层的停车场就是理想的好地方。“以前那个店里的装潢都是自己弄，但是因为这次要设置洗手间、厨房设施、吧台，所以主要的工程都拜托给了专门的装修公司。”虽然店主川崎这么说，但是充满氛围的壁纸、有艺术气息的各类器皿，还有二手的桌椅，都是川崎亲自挑选的。店内随处可见的装饰



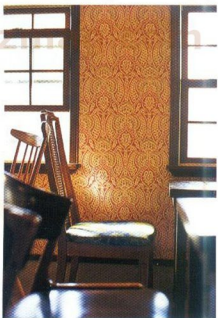
与夏威夷唱片协办的音乐会Laco Tes, 每隔2个月举行一次。图为3月12日的宣传传单。(详情见45页)

人口咖啡馆的小型音乐会

使人愉快的和缓感依旧, 菜肴与酒类更胜以往



主厨是在咖啡馆、越南餐厅有过相关经验的Booyan和高木麻纪。5个员工采取的是每次2~3人的轮班制。

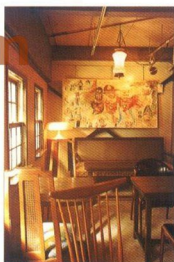


壁纸以及上下窗子的设计都非常用心。“之前的店里是黑白, 这次想要少用些颜色”。川崎在壁纸对面的墙壁上, 自己动手, 涂上了调和颜色的蓝色涂装。



店主 川崎真吾

京都宇治出身, 28岁。“一旦准备齐全就开始营业。晚上有居酒屋的感觉, 想要大家都能轻松的享受这种气氛。”



右图/入口旁边摆放着一个陈列橱柜, 是从以前的店里搬过来的。里面大多放着小型音乐会的传单和宣传卡。左图/墙壁上挂有10月份举办的音乐会的作品。(现在已经变成了写菜单的黑板)。



白切鸡茗荷榨菜沙拉

去盐腌渍入味的榨菜、白切鸡拼入沙拉。(680円)厨师Booyan认为“只有菜肴也是亲手制作的才能与手作的店相称”。预计还会有更多的原创料理陆续登场。

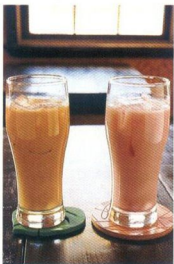


午饭另加100円即可获得一杯咖啡或chai(混合茶)(如图)。另附带小甜点的沙拉一份。



每天不同的猪排午餐

米饭、主要菜肴、小碗菜肴和汤。(800円)照片上是用绞肉、番茄、菠菜做的油炸丸子, 以及煮生菜、羊栖菜, 还有番茄菌汤。午餐除此之外还有意粉等3种可供选择。



左图/杏仁chai(700円)以康茶利口酒为基础的“旅地恋人”(700円)中图/原创chai(混合茶)鸡尾酒共有8种



香芋球

晚上的菜单, 从小吃类到沙拉、面食、还有饭食约有50种。照片上是用盐和胡椒清淡调味的芋头麻薯。这份小吃外层裹上面衣炸酥, 另外还配上份量超足的蔬菜。(420円)

杂物, 也体现了店主的审美情趣。整个空间都充满了个性的气息。

即使菜单大变样, 咖啡馆的感觉依旧

搬家再营业是05年4月。“之前的店里禁止酒精, 但因为新店里做的是音乐主题, 还是想来点酒的。这样一来, 既然是要做新店, 就没有去通知老顾客搬家的事情了”, 川崎说。菜单还是以chai(混合茶)为主的鸡尾酒为主, 也备有丰富的酒类。亲手做的菜肴种类也相当丰富。个性化的室内装潢与露台所散发出的开放感都极其引人注目, 自然而然顾客也就越来越多了。10月, 在空间扩张之后, 约向有30名以前的顾客发出了“搬家再营业”的消息。菜单的全体构成了一种休闲居酒屋的感觉, “不论是喝酒的还是不喝酒的人, 都可以在这里品尝美食, 度过愉快的时光”——咖啡馆的感觉, 不会改变。

一直围绕心头的小型音乐会, 是和夏威夷唱片协办的Laco Tes现场音乐会, 每2个月举办一次, 很受好评。今后在这里还会有不定期的小型音乐会、以及以前店里举办过的市集等等活动。

开一家狗狗咖啡馆

wzmag.com

能够和自己的爱狗一起进入咖啡馆，已经成为越来越多的店家的新卖点。狗狗咖啡馆乃是其中典范店家，是专为狗狗准备菜单的营养师开的2号店。店主自己的CD和杂志收藏也为店里添色不少，主张从顾客的角度出发，为客人提供极其细致的服务。当地居民对此好评如潮。

 为大型犬提供了舒适的场地



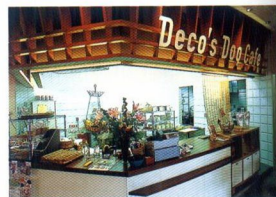
 从田园调布站步行只需一分钟



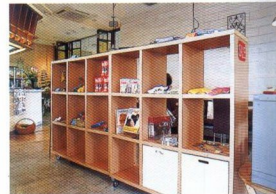
 12坪的露台也可对外租赁



 必备的干净厨房



 销售原创宠物犬用杂货




谢丽（左）和安迪（右），是店里的“常客”，每个星期都会光顾狗狗咖啡馆数次。



 符合爱犬和主人心的意的店内装饰

beibei.biz

 艺术装饰狗狗咖啡屋 田园茶坊 Deco's Dog Cafe 东京都大田区田园调布2-62-1 东急广场花园区 北馆1F 电话03-3722-5033 营业时间/9:00-20:00 (用餐 甜点19时L.O. 饮料19时30分L.O.) 休假/不固定 <http://www.hot-dog.co.jp>



wzmag.com

除了爱狗之人，其他的客人也不在少数



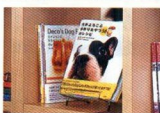
上/露台12坪22个座位，6人桌的预定非常人气。下/狗狗们的饮水场所



露台上也少不了狗狗们的饮水点



上/店内也销售自创的狗粮和狗狗饰品上左/田园调布店自主工艺咖啡壶左/已发行三册的Deco先生的食谱。



左/狗狗想要和主人共享沙发时的专用坐垫
左/骨头形状的饼干(3个1575日圆)上右/
两种口味选择，独家制作的狗狗饼干(1029日圆)

上/店内33坪，共26个座位。平时到店里用餐的多为附近公司的社员下左/店内靠左的是一张布艺沙发，这是店内唯一一处“狗狗请靠近”下右/墙壁一侧的是长沙发



2004年11月11日，位于东京田园调布的一家「Des狗狗咖啡田园茶坊」，开始营业。店主是「日本早期研究狗狗中心和饮食」的Deco桑。同时，这也是他开张的第二家分店。

2001年7月在代官山开张的总店，作为狗狗咖啡馆的首创在爱犬一族中很有名气。从健康角度出发，配制的狗狗菜单，一直备受瞩目。目前总共20坪22席座位的店内，每天的客人数达到60多人。在田园调布再开发的背景之下，店主认为车站大厦的地理位置优势提供了「最接近理想中的狗狗咖啡馆」的构成条件，同时还可以在分店中运用上总店获得的经验。

比如对店内大小的考量，1号店包括露台的总面积为24坪，分店则接近1号店的两倍共45坪。桌子间的空隙，即便对大型犬来说也足够宽敞。在看卫生方面，店主也下了很大苦功，水泥地面解决了狗狗毛发的清理问题，直接用水冲洗地面即可。目前，每日的客流量有60人，盈利10万日元。在田园调布养狗的人很多，客人当中有一半都是带了狗狗过来，这个比例甚至高于1号店一成。一客咖啡套餐加上一客狗狗套餐的组合套餐是店里的热门之选。

由于田园调布的西式甜点店很多，所以店里选择为客人奉上由店里的甜点师们亲手制作的日式甜点。狗狗们的选择除了平常的20种套餐，还有圣诞节糕点和年节菜等节日期间的特别菜单，这些都是由专用工厂制作的，可以放心给狗狗食用。店里的狗狗套餐不仅向北海道至九州的大小80家宠物店和咖啡馆批发，自己自创的狗粮也在不断开发，零售店中已经开始出售。

く
る



白薯烤饼

以白薯为主料，烤成了骨头形状(315日圆)



南瓜烤饼

可爱的狗狗造型，南瓜烤饼(315日圆)



白薯羊羹

白薯加上栗子南瓜3种混合型羊羹(262日圆)



起司酸乳蛋糕

使用农家干酪，热量仅有67卡路里(336日圆)



鸡肉卷 蔬菜配上起司

卷入蔬菜和起司，鸡胸脯肉包烧(399日圆)



beibei.biz

Dog Menu

フード6種、スイーツ11種の本店メニューに加え、田园调布店限定でようかん3種を提供している。愛犬の名前が入られる、パーズデー用のケーキとクッキーも販売。



BECCOP
 狗狗点心、食物专家，已出版3册狗狗菜谱。多次在爱狗杂志上连载，喜爱大型犬，自己也是饲养杂种犬的爱狗一族。

● 为什么会想到开狗狗咖啡馆

8年前，突然想到一个问题「对于狗狗来说，什么才是美食」。那时，可以养狗的人多，狗狗服装虽然很流行，但是宠物饮食却没有什么发展，很少有能够放心给宠物食用的食物。所以就开考考虑狗狗专用的菜谱了，并且烤了些饼干送给了养狗的朋友。而且我从事的是书籍编辑工作，2000年出版了第一版狗狗菜谱，收到的反响完全出乎意料。还有读者给我写信提到「希望能开一家可以吃到菜谱上美食的店」，后来就这么决定开店了。

● 咖啡屋的设计理念

5年前代官山1号店刚营业时，狗狗咖啡屋还不怎么被大家所接受。于是为了吸引大家的注意力，打出了「Human OK」的招牌。所以店里的主角还是狗狗们。之前的

客人也不像现在一样，会出现各种各样的事。比如在店内随意给狗狗梳毛或者让狗狗随地方便的客人，之后会理所当然的让店员去打扫（笑）。近几年随着此类咖啡馆的增加，这类客人也很少了。

田园调布店旨在打造更完美的狗狗咖啡屋。如同在欧洲的咖啡馆一样，顾客自然的带着爱狗过来，不管是主人还是狗狗都很随意放松。周围的客人对此也坦然接受，动物和人类和谐共处。为营造上述的气氛，田园调布店的招牌上并没有突出狗狗咖啡屋几个字。也没有选择一看就很明显的狗狗装饰画来强调店内主题，而是给人留下非常时尚的甜品屋的印象。

● 室内装修的想法

田园调布店运用上了1号店的经营所得。比如地板选择了易打扫的水泥地面，当然这也考虑到了大型犬怕热的问题。导盲犬之类的手足较长的狗狗其实很怕热。所以凉凉的地面对他们来说是很有吸引力。另外针对怕冷的小型犬还有坐垫可以借用。如果有狗狗不小心在沙发上干了坏事的话，不用担心乙烯基的制材打扫方便又简单。长而宽的大型沙发可以解决小型犬意外摔伤的问题，在这里小沙发是不怎么受欢迎。



駅徒歩1分の商業ビル内立地。犬連れのお客は店舗横の出入り口から入る。

为制定出完美菜单，让每只狗狗都不用担心卡路里摄取过多，店主也为小型犬量身定做了一份食谱。水煮金枪鱼过水去除多余盐分，番茄和胡萝卜都要加热，排除中毒危险。拒绝任何调味料，选用的食材加热后香飘四溢。虽然狗狗是不会嫌弃食物的外表，为了让主人有想狗狗吃的欲望，所以店主也很注重食物的外貌。狗狗非常的聪明，主人也很乐意喂他们好吃的，「如果乖乖的吃完，还会有好吃的哦」，久而久之狗狗就会记住吃饭的时候要听话。狗狗咖啡馆的宗旨就是为此创造良好的环境和美食。

● 出现麻烦的时候怎么办呢？

店内各处都安装了狗狗扣。为了避免各种狗狗之间的冲突，安排了间隔座位。发情期的狗狗最容易惹事，虽然雄性狗狗发情期比较烦躁，还是希望主人能够稍加控制。同时在带宠物过来的时候，能够提前解决方便问题。如果在店内“意外”解决的话，会有酒精喷雾立即消毒。这样不仅在卫生方面得到保证，同时也给一个清爽的休闲环境。

距车站步行仅需一分钟，位于商业楼内。带着狗狗的顾客可以从侧面入口进入。



半开放式厨房，大部分菜肴在此装盘（上上图）里面的厨房进行烹饪（上）



拿铁

可爱的狗狗爪子的模样，最有人气的饮品（630日圆）



日式冷糕

糯米粉团、红豆糕配上清新抹茶冰激凌 人气甜品（840日圆）



咖喱乌冬面

加入少量红糖浓汤作为配料，特制讃岐乌冬（780日圆）



田园茶坊套餐

丰富的时令蔬菜，每周替换的套餐（950日圆）



人と犬とが自然に共存できるドッグカフェが理想です



左 / 由肉店改造成的店铺。作为招牌店员的斗牛犬-枫在门口淡定的坐着，塑料条带作的帖字和狗狗的画十分的温馨。上 / 类似门灯的招牌，充满怀旧的气息。

ドムカデザイン

以狗狗、音乐、咖啡来命名的东京世田谷的「DOMUKA 设计」。正如其名，2004 年 12 月店主四岛雅宏，带上自己的爱犬和音乐创立了这家位于东急田园都市线住宅区内距三轩屋步行需 20 分钟的咖啡馆。虽然距离车站比较远，但是有一处停车场，同时距离世田谷公园也很近，散步的人也很多，从其它地区驾车带宠物过来的客人不在少数。

咖啡馆不大，只有 9 坪共七席座位。除了店内原来的大型电器以及燃气管道，其他都由店主自己亲手改造，开店成本降到了 300 万日圆以下。店主巧妙的借用了原本一部分的玻璃窗、瓷砖墙和冰箱，使得店里弥漫着温馨的怀旧气息。此外，店里还摆放了四岛先生在工作时亲手制作的原创 CD、手工编织的斗牛犬枫的日常用品和文学作品，别具画廊的格调。

“据说东京的世田谷区是全国养狗最多的地区。如果没有客源的话，咖啡馆是很难经营下去的。但是，以狗狗为主题的咖啡厅很多，仅靠餐饮很难保持独特性。因此，采用音乐和狗狗的日常用品，尤其是出售特有的斗牛犬服装以及货品来展现出本店的特色。”四岛先生是如上所述的。

现在，营业额的 6 成是依靠狗狗日常用品以及 CD 的出售，其余的四成来源于咖啡。周末时带着宠物来店里的人很多，而平时则多作为商洽场所提供给住在周围与音乐和传媒相关工作者，多是“单身”前来。店内狗狗的管理都依靠主人，在没有狗狗引导员的情况下也 OK。枫也是在没有人跟着的情况下自由的来回踱步。面积不大的店内主人对狗狗的行踪可以一览无遗，狗狗们也落得个轻松自在。



店内手工装潢，弥漫着的怀旧气息



枫在店里放养，悠闲地散着步。很完美的配合了店里的气氛。



右 / 贴着瓷砖的墙面和整理好的冰箱的橱窗的搁板。冰箱的主体部分则被改造造成了厕所。上中 / 枫的贴画是拜托作家的画。上左 / 随意摆放着的有关狗狗的书籍。



beibei.biz

有着音乐、招牌店员斗牛犬和她的日常杂货的个性狗狗咖啡馆

Cafe Menu

基本上的厨房都是由店长一人负责，咖喱、沙拉、番茄汤等是主要用料。正餐9种，甜品13种，饮品21种。深夜餐点则提供9种酒类，3种小吃。



碎肉咖喱

煮到入味的咖喱配上迷你沙拉和汤。咖喱共有4种。(945日圆)

咖啡拿铁

点上一杯拿铁可以坐上很久，大大的杯子，很实惠的量哦。(578日圆)



Dog Menu

根据宠物主人的要求，蔬菜多多的菜单。土豆、南瓜等四种新鲜果蔬汁，蔬菜汤、套餐共6种。食材的选择限定于有机栽培的萝卜等。



狗狗套餐

用烤箱烤的南瓜条、手制鸡胸脯肉团和肉干(315日圆)



招牌店员

枫

小斗牛犬1岁半，出生3个月之后就开始工作了

店主 四岛雅弘桑

出生于1972年，孩提时代开始就很喜欢狗狗，2004年结束自己的工薪生涯用上喜欢的音乐和狗狗，开了这家狗狗咖啡馆。

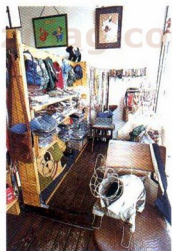


狗狗新鲜果蔬汁

胡萝卜泥加上土豆泥(210日圆)



非常可爱的木制的菜单表上可口的果蔬汁照片



右上/表情独特的斗牛犬烟灰缸(5300日圆) 右下/小巧的坐垫(4800日圆以上)，以枫为原型

店内摆放着衣服项圈等各种狗狗杂用。「自己设计的宽松夹克」(上右/1万4700日圆)等多种斗牛犬用服装，关于咖啡馆的网页在全国都可以订单。只要有狗狗的照片就可以专人制作粘照。(上中/1万6000日圆)人气非常高，现在暂时已不接受订单。



Point

2

不仅有狗狗用的杂货，同时贩卖斗牛犬的杂物



夜间的枫，傍晚开始是她的活动时间。



左上/店内创意主营项目简洁的用招牌打出。上中、上右/入口处左手边放着唱片机，店内四处都有唱片的、原创CD和四岛桑自己筛选的CD。高品质的唱片套为室内的装饰添色不少。

Point

3

原创CD等音乐也不可缺少

beibei.biz



上/可爱的柴犬装饰在入口欢迎着前来的客人。正对着三岔路口所以有两个入口。位于商业街的一角,周围坐落着住宅区。左/为了大型宠物狗的也能自在游玩,扩大了桌子间的间距,原则上,为狗狗配备了引导员。

从地铁三田线板桥本町站步行约五分钟就可以到达位于商业街的一角橙汁咖啡馆,店里的招牌店员是柴犬。周围多分布着住宅区,养狗的人很多。

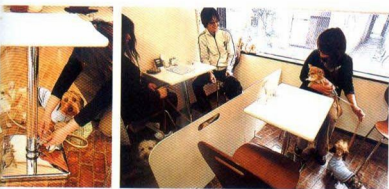
店主梁濂典子25岁,结婚以后一直在电机制作以及与信息产业相关的公司工作。但是自从遇到了爱犬,就特别希望能够有多一点时间和狗狗一起,于是就开了这家狗狗咖啡馆。从2005年5月开始梁濂典子就开始为这家店的装修寻找心仪物品,同时还参加了咖啡和红茶的研讨会,9月就开了这家店。店面原来是民族风味餐厅,特色地板和空调被保存了下来,开店成本仅花费了400万日元左右。

店内使用狗狗扣。为了保证能够面向各种狗狗,16坪19席的店面设计的很宽敞。店里还出售狗狗健康手册,在咖啡的菜单中也拒绝使用不适宜狗狗身体的洋葱。

不仅如此,店主还希望把店铺打造成消息交流地。店里贴有爱犬与主人的照片、附近宠物医院和宠物店的信息图。同时还有狗狗服装的定做。每逢周末和节假日,都会有专业人士为狗狗测量尺寸。店内还经常举行照片大比拼和专为小狗办的派对等活动,充分发挥作为爱狗人士间的交流场所的作用。

百分之九十以上的客人都是带狗狗一起来。平时都是些常客,周末也有不少到公园参加狗展的客人。在店附近散步的人很多,现在也有不少特地从埼玉赶过来的客人。现在日营业额为一万五千日元,周日能达到三万日元。梁濂典子目前在以取得狗狗生活咨询师资格并且提供更周到的服务作为目标更加努力着。

Point
巧妙安排,避免狗狗间的冲突



上右/考虑到看到别的同类会害怕并且会乱吠的狗狗们,在桌子的中间设置了屏风。上左/在桌子和柜台下面设置了随时牵着狗狗扣。



上右/16坪19席的店面面向于各种类型的狗狗。因为住宅区的周围有商业街,平时会有很多熟客在散步的途中顺便过来。周末,特地赶到城北中央公园看狗展的新客人也很多。根据网上调查甚至有埼玉等地的客人。上左/摆放着狗狗专门杂志的书架前是狗狗的专座。左/L形的柜台内部是厨房所在地。

beibei.biz

口コミ情報やイベントも満載。地域密着型の情報発信ドッグカフェ

Cafe Menu

店内提供18种，甜点的种类和柚子夹心蛋糕等甜点6种，咖喱和焗火腿三明治等食品15种。狗狗如若吃了洋葱容易引起贫血的问题，为保证吃到为客人准备的食物也没问题，所有菜单里都不含洋葱。



西班牙辣味

半干香肠配蘑菇意大利面
将生的通心粉煮熟，淋上自制的番茄沙司 付沙拉。(750日圆)



培根综合大蒜的香味自创炒饭。付沙拉和汤。(650日圆)



自制人气烧烤百吉圈三明治，付沙拉。(450日圆)

培根综合大蒜的香味自创炒饭

自制百吉圈三明治加鲑鱼起司

Dog Menu

为狗狗提供6种健康菜单。人气百吉圈中加入燕麦含丰富纤维。汉堡包使用碎鸡肉和豆腐渣混合制成。菜单上还有加入番茄、南瓜和西兰花的选项。



纯干肉

用烤箱慢慢烤出的自制干肉，配有蔬菜。(200日圆)



汪汪百吉圈

不添加盐烤制成的燕麦骨型百吉圈。(150日圆)



招牌犬 嘽

两岁的雄性柴犬，很乖但是会黏着喜欢的人

店主

梁濑典子桑

出生于1963年，结婚后依然是名上班族。遇到嘽之后决定自己创业。2005年9月「咪咪咖啡馆」开业。



わんわんバーグ

人气的ヘルシーバーグはカボチャ入り。ベースは鶏挽き肉とオカラ。(200円)

Point
4

站在饲养者的立场，提供亲切服务



为了让主人安心购物，设置了临时寄放笼。小型中型犬30分钟200日圆，最多可寄放三个小时。



Point
2

原创项圈等狗狗
日用杂货贩卖



左/入口处的小架子上摆放着各式杂货，还有宠物食品免费样品散发。上左/销售各式项圈和时尚玩意儿。上右/出售自制陶器器皿。也有陶艺作家作品的代销。



平时多为梁濑桑一个人负责店面，周末梁濑桑的先生也会过来帮忙。



左/墙壁上贴的满满的来到店内的主人和他们的宠物。上/「我家宝贝得意照比赛」等活动。右/宠物医院和宠物美容院等手贴地址信息，主人们可以一目了然。



Point
3

作为地区集中信息
交流地

beibei.biz

奈良（老式软饮）店的更新

姐妹店开始经营狗狗咖啡

备有蔬菜水果汁和三明治的奈良（老式软饮）店以7周年为契机重新更新。半年后姐妹店新加了狗狗咖啡。坐落在知名观光区喧闹商业街的一个角落。当地以崭新的密集咖啡区的势力在壮大。



开业后，入口设计的门。
右边的楼梯上面是狗狗咖啡屋。

1F

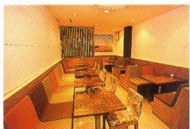
カフェドリンクドランク

café DRINK DRANK

奈良是桥本厅8号。

营业时间:11点—20点。

休息日：星期三



1楼和2楼的改装全靠的是奈良的家具职员。



2F

小小杂货店奈良

是桥本厅8号。

营业时间:11点—20点。

休息日：星期三



2楼是狗狗商品店。窗口附近配有咖啡。



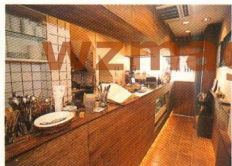
通往2楼地方，告示牌上有迎接狗狗的巧克力。

成立于1999年6月的（老式软饮）店迎来了7周年。藤林文和老板的女儿平野奈津对咖啡屋重新思考了一番。从事餐饮也已近10年，一直担当这软饮商品的开发。在现在这个时代适合什么样的咖啡呢...？沉思一番后找到了3个答案。那就是提供纯真的美味、周到的服务、舒心的空间。当时虽然是和父母一起经营店，但因父母感觉自己已经年迈、精力、体力、有限所以平野小姐接受了父母拜托管理咖啡店的意愿

就任了店长。室内和菜谱的焕然一新大约投资了300万日元。2005年3月19日更新的店铺（老式软饮）开业了。室内的装修全是靠朋友们的家具职员。深咖啡的木材、墙壁、椅子产生了一种纺织物质感诞生了温馨的空间。菜谱主要是新鲜蔬菜水果汁和三明治的项目相混合。质量方面是精益求精。套餐和各种主食构成了一个品种广泛的菜谱。餐具也全部更换了。废除了以前的自助式服务改成了全面性服务。因此增加

了服务费、菜单的单价也增加了。以上原因会导致客人减少吧、但是精心设计的创意成功的奏效了。经过半年的时间客人和营业额开始上升。虽然因装修停业3个月但是去年的年收入比前年增加了300万日元达到了1800万日元。今年的目标是2000万日元。

10月份在2楼开建小小杂货店并提供和1楼一样的菜谱和姐妹店的狗狗咖啡。接待至今一直拒绝带狗狗来店里的客人。竟然出现了预想不到的反响和效果。



开业后入口旁的厨房柜台是用木材做的，和咖啡的气氛统一。这个厨房制造软饮和甜点。

左上图是浅田香草的插图、根据季节的变换而改变的展示。右上图是为做软饮而使用的水果。

对面是猿沓池、幸福寺等观光名所。三条街道周末会有200多个客人聚集而来。



如试验馆利用的花瓶在入口的周围。充分的体现了家具职员的游戏的心情。

(老式软饮)店是平野小姐的祖父母经营的小鸟店搬到2楼把1楼该装成的咖啡店。在去年2月的更新后2楼的小鸟店野装修了10月分将改成狗狗物品和狗狗咖啡的(小小杂货)店。

(狗狗咖啡)店是窗口附近的2平的小小空间。比起没有窗户的1楼感觉2楼很明亮和开阔。有楼禁止吸烟的地方但因个人爱好没带狗狗的可爱人也到2楼别的地方。带狗狗来的客人有基本的路线没有别的选择。大型的狗狗也可以来店里。今后关于狗狗的菜谱做商讨预定。

1楼和2楼有相同的菜单。可以在自己喜欢的地方慢慢享受。



10种蔬菜做的 鸡肉蔬菜咖喱

主要用洋葱、西红柿、胡萝卜等蔬菜煮成的咖喱。在主菜单中很受欢迎。也有很都的回头客。并提供蔬菜色拉。(840日元)

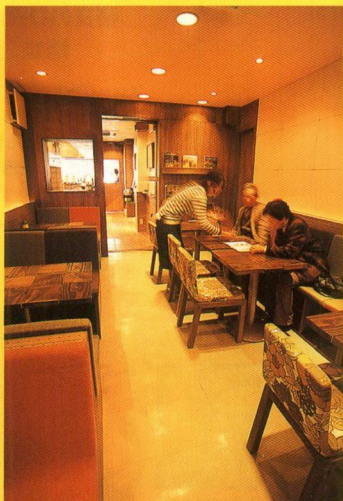
(在小小杂货)店有以狗狗为中心的高品质的食物、玩具、洋服等。



入口处的黑板上贴有很吸引人的咖啡照片的菜谱。



狗狗咖啡入口欧德楼梯旁有关于狗狗物品的介绍。

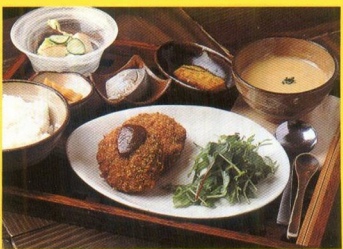


咖啡店22平有26个座位。墙是帆布的椅子和桌子是用旧桌椅改造的，椅子上的花纹是英国的古典式窗帘制作的。平野小姐笑着说(HUSH先生所希望的印象用语言很难表达么。是不是像再雪山上的小屋突然间感到愉快的紧迫感透明感的气氛呢?)



铁板汉堡午餐

吱吱响的汉堡午餐全是手工制作的。把猪肉混合陷和炒好的洋葱用手捏再一起。一个是140克。另外配有米饭、大酱汤、沙拉小菜(850日元)。



一周换的午餐

主菜和三个小菜。另外配有米饭、大酱汤。当天的食材一般是脆脆的猪排、南瓜和黄油烤肉、苹果蔬菜色拉、黑芝麻和炖豆腐等丰富的菜谱。(850日元)



平野奈津小姐1975年出生。99年6月开始和家人一起经营（老式软饮）店。去年就任店长担当商品的开发、调理和客人指导。

如果这个咖啡店成功了下一个目标是开2号分店。

现在1楼以我为主2楼以父母为主在运营。创造狗狗咖啡是因为小鸟专门店的客人减少了。考虑创造一个什么样的新事业呢？现实中因带着狗狗不能来店里的客人很多。父母一边去东京学习狗狗咖啡一边在网络上寻找学习的途径和方法。费尽了很大的精力。

意识性的觉悟是提供更新咖啡的真正的价值像对应的价格。例如30种以上的新鲜蔬菜水果汁软饮有约20种以上是更新研制的绞入调制法。增加提高蔬菜果汁的素材质量。杯子也换成了高质

量的。单价涨了200至300日元左右。常来的客人对（涨价）的印象产生了很大的反应。装修是反复思考后决定的挑战，仅仅为了那精心设计、策划的创意和精心研制的调饮法。我必须坚持下去。经过了不到半年可以慢慢饮食。喝茶的咖啡店渐渐的传开了。值得高兴的是增加了一些当地的中年新客人。

接待客人的服务也焕然一新。现在的服务员包括我在内一共是7个人。跟新的同时对新员工的培训了花费了相当的时间。员工都很喜欢这个店，并想长期在这里任职。这个咖啡店成功后想再开第2个分店。现在的目标是建立一个结婚、生子以后的女性也能轻松工作的饮食公司。

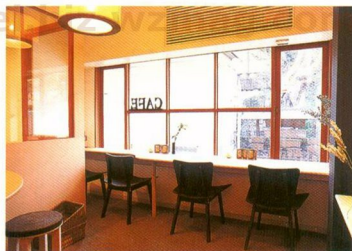
- 经营业务事件课程
- 运营管理实践课程
- 顾客服务实践课程

WRAP&S
食の实学塾

（饮食学习班）是糕点、面包、咖啡界特有的。教你真正的本领。以商业界的专门工作人员为中心。对想工作的人、想创业的人是一个很好的育才环节。这里的育才目标是让你掌握本领和才能。

首先给WEB打电话订购资料
每周的星期四召开说名会

- <http://www.e-wraps.com>
- TEL 03-5646-9609
- 受付は土・日・祝目を除く 9:00~17:00
- 株式会社ラップス
東京都江川区富岡 2-2-11

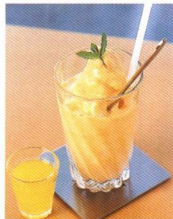


左图、左上图/2楼的狗狗咖啡店禁止吸烟。窗户附近有4个座位对面有还设有2个座位。1个人也可以享受的氛围。没带狗狗的客人也很多。右上图/能买到独创的狗狗服装和图形。是对带狗狗人们的特殊服务。



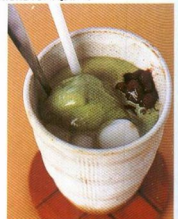
烤式布丁黄豆粉乳的软饮

5种手工制作甜点。用牛奶和鸡蛋作的布丁的牛奶糖味很明显。（400日元）淡淡清香味的黄豆粉乳的软饮（550日元）喝了后能感到含有抹茶的味道。



橙子和番木瓜的软饮

冷冻的番木瓜。牛奶、水木威建装的水果系水果饮和甜甜的密汁。客人配有的装饰后水果稍微凝固后边吃边饮是特有的感觉。（680日元）



抹茶和香蕉的软饮

香草冰激凌、牛奶、抹茶、香蕉和混合白豆和红豆陷装饰的甜日式软饮。配有当地和果子店的煎饼等装饰。（680日元）



采访在大阪成为话题的“小猫咖啡”

在日本各地的，小狗主题咖啡店还是不少的，但小猫主题咖啡店却还是比较稀有的。听说在大阪的一个年代很长的杂居建筑的一层，有传说有一家咖啡店有17只猫对客人迎来送往。喜欢喝东西的猫？所以我们拜访了这家有独特经营方式的咖啡店老板。



ネーリーランド 猫の時間+HOLY LAND

大阪市北区天神橋4-8-8 第2平川ビル3F ☎06-4801-0224
営業時間/11時~23時 土曜・休日 10時~23時 日曜 10時~19時 定休日/無休
http://www.nekonojkan.com

在一个很有年代的杂居楼的一层，一打开门，就会看到很多可爱的猫很随意的在各个地方。在这种喜欢猫喜欢到不行的空间，“猫的时间+圣地”聚集了很多的目光。本店在2004年3月15日开业的。从JR的天满站走路只要3分钟的路程，在有大大小小商店及饮食店连起来的天神桥筋商店街附近的一角。老板吉田阳子的本业是狗狗美容院的犬美容师，在同行业中也是佼佼者。所以本来是喜欢猫的人却因为工作的原因不能养猫，为了解决这样郁闷的困扰，所以下定决心开了这家店。

当初店的规模只是现在的一半，为了

和猫一起玩儿而只开了“猫的时间”。但在一年半以后，吉田说“想要在自己家悠闲地过着和猫在一起的时间”，所以和旁边空着的咖啡店“圣地”并设。现在，23坪的店内设计是模仿一层的私宅，并以和猫一起过的猫生活和悠闲轻松的咖啡厅为印象构成的。

客人只要买一杯1000日元的饮料，就可以在猫生活和咖啡店之间自由来去一个小时，和猫一起度过。咖啡单上的咖啡也很简单，都是在厨房就能准备好的咖啡。晚上会提供鸡尾酒或啤酒之类的。吉田说“本店是按照想要来的客人能像平常一

样放松而构建的一个空间。”另一方面也要考虑到这17只猫的健康管理，所以都会选择拥有爱玩动物饲养管理士资格的员工。

在开业之初，是有一些人知道，但后来是因为能给爱猫的人提供非常幸福的时间这么一个场所而被慢慢传播开来。直至今日，较远地方的客人也会来了，在休息日时一天也会达到超过100的人气了。



左左：从大厦的电梯上来，就可以看到玄关式的咖啡店入口。左：收银台兼吧台。这里贴有结账时的注意事项。中：咖啡店内装修得就像公寓套间一样。右/右右：猫儿们都很喜欢的地方——猫咪起居室。它们在明亮的阳光下开心地活动或者舒服地打盹。



在好喝的基础上
充实饮料的品种

在有日常生活感的咖啡空间里
悠闲地享受着咖啡时间

咖啡店“圣地”给人以在自己家一样放松的印象。这里是继与猫玩耍的地方开业之后的第二年又作为悠闲地喝东西的地方在2005年10月30日开业。18点以后没有设置任何时间限制。在人的时候甚至还动用等待区。这样就变成了和随意在身边走来走去的猫一起生活的空间。



12坪的咖啡厅，三个沙发配一个餐桌，要给人以时髦的粉色餐厅的印象而设计的。正午从西面的大窗户透进的阳光感觉很明亮，夜幕时分也有黑夜的一种氛围，这样的感觉颇受好评。

在“猫生活”里有17只猫自由地来来去去

吉田说：“很希望在这里的时间就像在自己家与猫一起生活一样。”就是要构建一种放松的心情而开的这家“猫生活”店里准备了猫喜欢的玩具和点心，客人们可以充分享受和猫在一起自由玩耍的时间。费用的话在白天是每小时消费一杯1000日元的饮料就可以了，下午六点后就没有时间限制了。店里能容纳20人左右。



上/菜单册中收集了很多猫的照片。中/正在贩卖中的杂货、“Kareruchapekku”牌的红茶、菜单等信息。下/在迷你书架的一角收集的与猫相关的书。



上/店内也同时贩卖很受猫儿欢迎的小点心（1个210日元）。上左/猫儿们有自己喜欢的场所和习性来很有兴致地反复揣摩它们的特性的客人也有很多。左/向第一次来的客人介绍了每一只猫的名字、品种、年龄、性别和性格等等。



从大窗户撒进的阳光把整个店里都照得很明亮。客人们可以随便使用为猫们准备的台阶和玩具和猫们一起玩耍。猫儿们在工作人员的精心照料下都很健康，“猫儿们在客人来玩儿的时候也会很高兴地呆在一起。”吉田说。



wzmag.com

询问了开这个猫咖啡的想法

不论对猫还是对爱猫的人都会心情很好的空间。这个场所对于两者来说都是很惬意舒适的。

老板
吉田阳子

出生于大阪，取得犬美容师资格并经过在宠物沙龙工作的经验后，于1990年自己开了家全美容室。因为很喜欢猫，所以在2004年开了这家“猫的时间”。



飲食店経営の 皆様へ

e-カフェサプライ株式会社は
喫茶店・カフェ・レストランを
経営される方に

消耗品やパッケージ品を
インターネットやカタログで
ご案内し、

大手カフェ・レストランチェーン
向けの価格と少ロットで
お届けする会社です。

消耗品を買いに行く時間がない方に、
プロセスの包材をお求めの方に、
お買い物感覚で気軽に
ご注文いただけます。

インターネットで

e-cafe.co.jp

サポートダイヤル
(平日9:00-17:00)

045-905-3566

外食産業用消耗品の ネット販売

e-カフェサプライ株式会社

〒221-0801 横浜市青葉区あざみ野1-18-1-207
ご注文ファックス 045-904-4516

[資料請求番号0235]

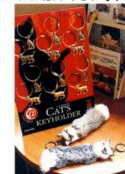


为初次来本店的客人详细解说了和猫儿们接触的方法和规则。

这也是能最大限度地限制卫生管理风险的一个策略。还有就是为了避免猫儿们不经意的一些行动，所以也没有使用玻璃制品。但是给客人喝的东西就尽可能的做到最好，咖啡就要用机器做出espresso。果汁也是选用最好的水果，只是稍微花些功夫罢了。

——不在店的时候，对于

己都不愿意呆在那儿。所以要考虑到猫的多少而建厕所是很重要的。店里通常在营业的时候猫生活这边开两个厕所给猫，咖啡厅这边开一个厕所给猫。每个厕所都是家中给猫儿准备的厕所的3倍打。白天工作人员会随时清理猫儿们的排泄物，并喷上除臭剂。不会让味道扩散。关门了以后每个室内的三个厕所都会对猫儿们开放。是针对没有工作人员而准备的。猫儿的毛也是，随时会用滚筒和抹布清理干净。



本店还贩卖一些收集到的有关于猫的杂货，喜欢猫的人是绝对不会错过的。

——经营猫咖啡厅，有哪些必要的手续和设备？

这里呢，是客人可以和猫在一起自由自在地过着猫的生活的“猫的时间”和随意喝茶和咖啡的“圣地”的结合地带。用一扇门来连接了这两个空间，客人可以自如的往返于这里。咖啡的活和一般的

店里的清洁和店里空气的味道要下什么样的功夫？最需要注意的就是这么多猫要使用的卫生间。人们的印象当中猫的便便味道很重。所以在当初买设备的时候最大的难度就是解决这个问题了。但其实猫是很爱干净的小动物。如果有排泄物的地方，别说是客人了，连猫儿自

饮品店的设施是一样的，虽然是小规模的但还是有准备专门的厨房。动物所在的地方是有卫生管理许可的，是另外专门设计的，同时也获得了饮食业的经营许可证。因为考虑到会有猫们突然就会到身边的这样一个环境，所以咖啡厅的菜单上只有饮品。



从菜单的内容到操作，客人和猫的方面都要考虑到。

猫的健康管理是必须的，不论是从食物还是到处理排泄物，都要考虑到猫的生活习性而精心照顾，还要聘请有资格证的猫专家。

——养这么多只猫，让它们接待客人的要领是什么？

时至今日，本店有17只猫。这些猫当中，有些是在饲养者家中出生的很活泼的猫。有些是转让给宠物店成长的血统不是很纯正的猫。大家都是经过某种年龄后，就逐渐

就会把这些猫带回家静养一段时间。不论在什么样的场所，只要在舒适的没有压力的环境里，猫儿就能和客人建立一种良好的关系。

本店并没有吸引动物的主题游乐场。只是让喜欢猫的客人有一个很放松的空间。让客人理解到这一点，不论对猫儿们还是对本店都是最重要的事情。

即使那样，有些猫儿还是会感到紧张和有压力，我



1

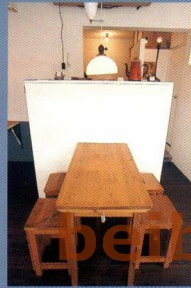
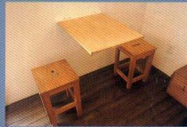
茶和点心 横尾 (本文为81页参照)

東京都武蔵野市吉祥寺本町2-18-7 ☎0422-20-4034 營業時間/12時~20時(19時30分L.O.)
 定休日 星期二第3周星期一 http://www.sidetail.com/cafe-index.html

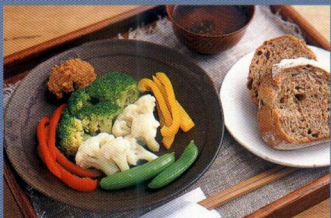
東京
7
咖啡店



1.阳光穿过面对街道的落地窗,令店堂明亮干净。店内设计由位于东京惠比寿古董店“TAMISER”负责。由于横尾先生“喜好旧的东西”,木质的桌子、椅子、照明和书都是古董品。2.在店卡和椅子封袋上的插画,是由艺术家铃木康广所创作的。店卡共有五种,趣味盎然。3-4.为了让单身女性能舒适的享受,基本都是吧台座位。书架上整齐排列了旧书。5-6.桌子有四人桌和双人桌各一张。



开张日期 2005年8月4日
 地理位置 特典 JR中央线 京王井的头线吉祥寺站北出口起步5分钟。
 位于昭和大道和中道大道之间的小路。
 店铺规模 10坪 17座(吧台座11座、桌席6座)
 店内设计 位于东京惠比寿的古董店“TAMISER”。
 搭配古董的装饰和木制家具。
 菜单内容 饮料21种,食物3种,点心5种。食物是由丈夫所经营的
 的“日本酒和料理 横尾”代为料理。
 员工数 常备2人。均兼任厨房与服务接待。
 英语 钢琴爵士

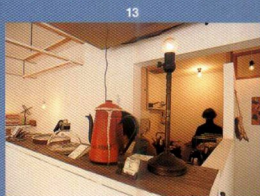


7料理三种各850日币。“比内地鸡肉糜饭”，是由从秋田的比内地鸡专门店进货的鸡肉糜，以酱油等调味。搭配利尻海带和鲹鱼汤底、山形产岩海、苔汤、秋田特产的小菜（在围炉里烟熏的萝卜酱菜）。8六种点心（各500日币），搭配饮料套餐900日币。“入口即化的牛奶布丁”可以挑选抹茶和蜂蜜搭配。温润口感吃完后清爽舒服。9色彩丰富的“温蔬菜”，如西兰花，辣椒等。搭配用于比内地鸡的甜辣味味噌。面包是店铺步行3分钟左右“DANSIOANS”的杂粮面包。10“煎茶”（600日币），杯具是小的铝制茶盏。11山形酒田产的栗煎炒后，磨碎做成的“栗子丸2种”。略带酒香的夹心里面是大吟酿的甜酒。加入和三盆糖的糖粉口感上佳。12无咖啡因的“招牌牛奶咖啡”（650日币）



メニュー表にはドリンクとフードを別々に掲載。

菜单上食品 and 饮料分别排列

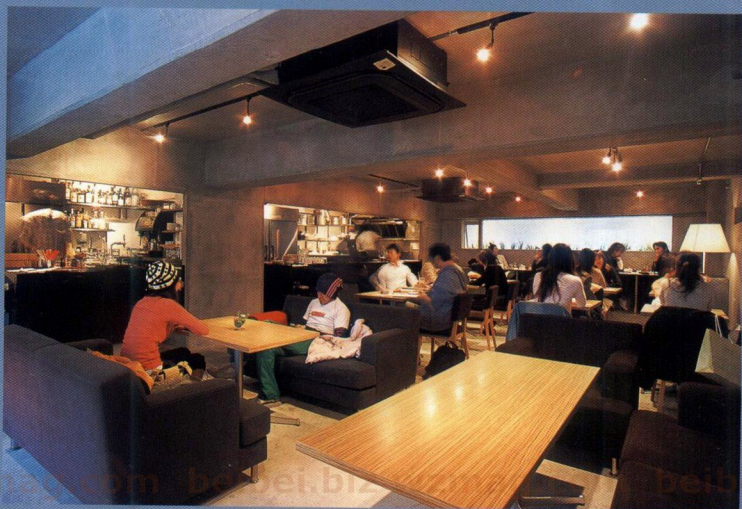


13厨房约1.5坪。预备工作由姐妹店的料理店处理。“虽然场地有限，但是五脏俱全”横尾先生说。14“水循环也设计的非常合理”（横尾先生）。洗手间与店内同样采用具有清洁感的白色统一。



15店内放置的书籍中还有怀旧的绘本。16面对窗口的吧台座位搭配略高的吧台椅。街道上平时行人很少，就不需要介意外来的视线。傍晚的时候，身边亮起电灯泡，营造温馨的气氛。





1.从入口看到的店内。这里原本是普通住宅斜坡状的车库，属于半地下建筑。听从山本宇一“可以挑洗或高或低的天板，不错”的建议，店主决定签约。入口就可以注意到高低分层的空间变化。2.从店内角落看出来。过去连接住宅的左手的阶梯也成为了设计的一部分。



开业日/2005年9月30日

地理位置特征 东急东横线代官山站步行3分钟。位于住宅与小规模时尚小店混合的安静区域。

店铺规模 29坪36座

装修设计 设计师形见一郎、规划师山本宇一也提供了意见。基调为灰色，采用红色作为暖色调搭配。装饰干净，简约设计的桌子和沙发，营造出沉稳的氛围。

菜单构成 饮料80种，食物30种，甜品7种，午餐7种。肉、意大利面、米饭料理等，考虑到男性顾客的食物量，分量十足。员工数量 常备5人(厨房2人，大厅2人，吧台1人)音乐 白天为80年代迪斯科系的流行曲为主。晚上则是爵士等静夜系的曲风。还有DJ

3



4



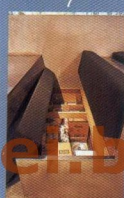
5



6



7

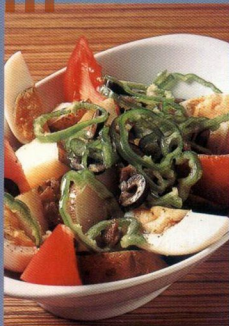


3.入口的黑色介绍菜单。4.灰色时尚店面引人注目。洗手间的红色大门。5.舒适的大沙发 6.原文这里是没有窗户的，为了不影响人感到黑暗中在墙壁的上挖出窗口。7.卡座下可以吸烟，这是从BOWER KITCHEN学来的妙招。

男性をターゲットにしたシックな空間で、食事系メニューを充実

wzmag.com

10



12



9

11

13

8—最受欢迎的“蛋包饭”（1050日币）精心蒸煮入味的鸡胸肉的番茄酱饭搭配三个鸡蛋的蛋包饭和自制的炖牛肉半轴汁。9 咸辣猪肉（750日币）是由辣椒提味的意式汤面，丰富猪肋排肉与卷心菜。10“尼斯色拉”（750日币）蒸煮过的带皮马铃薯为主。11 大块“带骨蜜汁排骨”（1000日币）、甜味酱汁与小番茄搭配。12.前面的“HOLY?黑醋栗”（850日币）为优酪乳加上奶油黑醋栗的甜鸡尾酒。后面的“金秋花意”为洋甘菊茶加入树莓酱，以树莓和薄荷叶装饰。13 使用奶油来控制甜度的原创点心“提拉米苏”（650日币）。



菜单字体简洁中，便于阅读。另有午餐专用菜单。

时尚全敞开式厨房 2人高效作业



以山本宇一设计的BOWERY KITCHEN、LOTUS为参考的全敞开式设计，是因为店主考虑到能让客人们可以看到厨师工作的细节给人带来安心感。



14

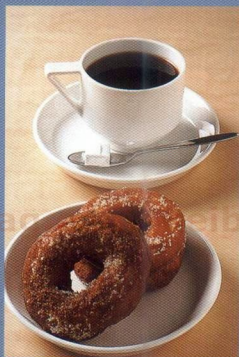
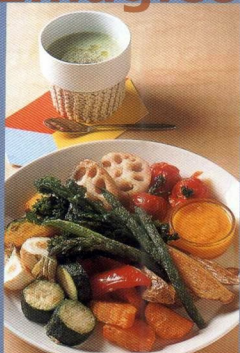


16



15

14もともとキッチン、はスタッフ2人で使うことを想定してつくられた。15仕込みから製法の、営業時間まで、すべて2人で常駐。中心扉はガラスなど透明で、16作業台に立つと、ガス台も冷蔵庫もすべて手が届く範囲にある、効率のよいレイアウト。



12

7.搭配自制萝卜酱料的“炒蔬菜”(1000日币)和“西兰花汤”(500日币)
 8.自制“鹅肝”。国产麦酒GARGERY(700日币)优质的苦涩口感绝妙搭配。
 9.牛肉炖煮后花费2天时间制作而成的最牛肉酱。(900日币)可以选搭配米饭或者面包。10.“甜甜圈”(500日币)两个装盘,一个为肉桂口味一个原味。搭配咖啡(500日币)11.面包全部由“bakery”(东京浅草)进货。黄油风味浓郁的“厚片吐司”(400日币),草莓果酱,鹅肝酱,蜂蜜任选一种搭配。香蕉果汁也是店家自制(650日币)12.菜单上只有名称和价格以A4纸打印制成。

10

11

极尽简约的装饰和料理 用心呈现自然品质



13



14 15



16

13.入口的阳光通过大窗穿透狭长的空间。由于没有多余的装饰,直直透入的光线异常美丽。
 14.化妆师也是纯白的装修。脚边设有喇叭,可以听到与店堂内同样的音乐。



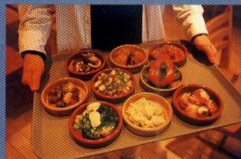
17

15.2款自制蛋糕即将登场。16.咖啡选用的是国分寺ROBAYA的无农药有机栽培豆。点单后才磨豆,网式滴漏。17.店主设计的积木。7种样式变化无限。

咖啡天堂 (参看本文87页)

东京都涉谷区惠比寿西1-16-15 EBISU WEST 1楼 电话 03-5428-3999

营业时间 11点~凌晨4点 星期日 23点 休息日 无 http://www.cafe-heavens.com

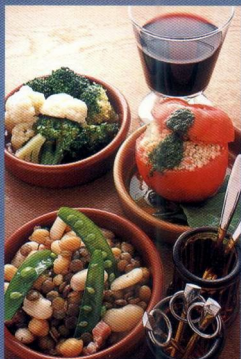


1

1.晚餐时间,店员用西班牙陶器小碟给客人呈上西班牙佐酒小菜。店里餐点选择丰富,从中挑选自己心仪的料理也算是一种甜蜜的负担。2.在店内深处的敞开放式厨房。3.常备10种左右西班牙佐酒小菜。从前到后为,“豆类沙拉”“小米和鱼肉填心番茄”“白灼花椰菜与花菜”(各525日币。)单杯红酒为525日币,共有六种可供选择。4.45坪50座。充分利用天然木材等自然的材料营造小空间。还有意识地加入了北欧设计的风格。主要客人为20~40岁的女性和30~50岁的男性。午餐时间附近办公楼里的工薪族也会定时来拜访。



2



3



4



5



6



7

5.考虑到卫生状况,厨房采用不锈钢材料。在有限的空间内确保员工们活动的路线,为了能做出兼具机械性和强大收纳功能的厨房,咨询了员工的意见设计了厨房内的布局。6.“咖啡”(399日币)采用意大利品牌咖啡豆,用la-cimbali的机器制作。从前到后“柠檬塔”(420日币)、“牛油果坚果派”(472日币)“樱桃冰欺凌”(315日币)7.店铺位于大厦的一楼。大块的落地窗,让人有亲近感。8.天然木材的吧台长7米。酒类和葡萄酒等约50种。

开张日

地理位置特征 JR惠比寿站步行3分钟。连接到代官山小道上大厦的1楼。周边众多办公楼。

店铺规模 40坪50座(包括吧台4座)

内装设计 榆木地板,7米得天然木材吧台等充分利用天然木材等自然的材料营造的小空间。家具由静工作室岩濑和实提供。

菜单构成 以南欧地方料理为中心食物50种,点心12种。

员工人数 22人(大厅12人,厨房9人,蛋糕师1人)

音乐 吉普赛音乐,加勒比海岸音乐为主的风格。



8

利用天然木材与石材，营造舒适温馨的空间



10

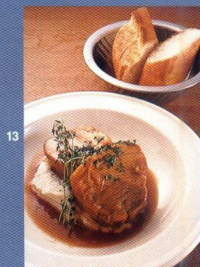


11



12

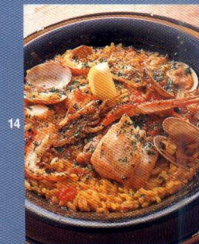
9 挑高的天花板，给人宽敞的感觉。墙壁上采用鹿沼的深岩石。地板上采用无垢材料，彻底利用天然材料，客人进入店内一股温馨自然的气息扑面而来。
10 除了照片里的核桃木桌子，店内还有榆木、榉木等天然木材的家具。蜜蜂涂层。11-12家具由木匠岩濑和实提供的原创作品。木制家具的结合处也没有使用螺丝等物品。地址销售品。



13



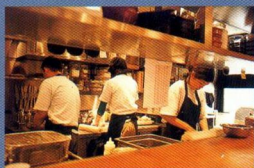
15



14

13 大麦啤酒熬制的“啤酒冲绳猪”（1470日币）是入口极化的美味。为了让客人能享受到酱汁的美味，还搭配了辫子面包。（210日币）14.点单后才制作的西班牙烩饭。照片内为“杂烩海鲜饭”，另外还有虾、鸡、蛤蜊等4种。很多客人都两三人来一起分享。15.每日11点到16点更新4种午餐。采访当天的套餐为芝士炸里脊肉块，搭配温泉蛋、面包、色拉（945日币）。

营业至凌晨。随时轻松享用美味南欧料理与点心



16



17



18

16 营业时间为周一至周六凌晨4点为止。厨房9人轮班。17.（右起）主厨森享伯先生、经理品川小姐、厨师长野静香小姐及其他店员。18.菜单分为饮料、餐点和葡萄酒单三份。



1



2

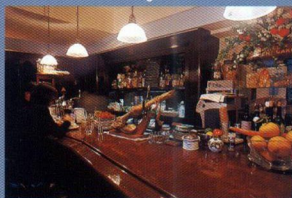
1.以天空为参考,在白色的墙壁上搭配蓝色协调,有意识的在店内营造野餐的气氛。2.料理和饮料的制作都在吧台进行,客人们可以看食材即兴自己想要吃的料理。3.店铺位于代官山附近,旧山手大道后一条街的玻璃帷幕大楼2楼。标志为展示菜单的招牌。4.店铺入口在里面不留心就会错过,但也正因为如此面对花园的店铺给到客人非常开阔的视野风景。



3



4



5



6



7



8

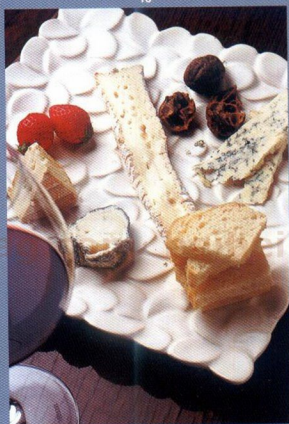
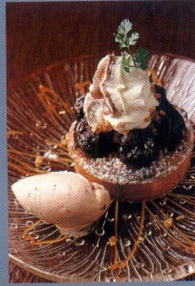
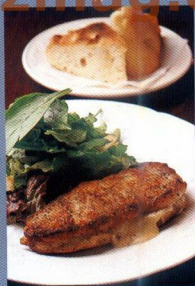
5.大型的吧台放置这餐具和正在制作的塔类点心等各种食物,整个店内落满了欧洲酒吧式的活跃气氛。玻璃柜是在英国的跳蚤市场购买的1834年的古董。7.窗边为沙发座,与桌子高度绝配的沙发是由“B-COMPANY”购入。8.生火藤是在吧台切片装置。9.吧台内的架子上装饰了外版图书和ALSACE陶瓷的点心磨具。10.面对中庭的大玻璃上装有特别订制的屏风,由此透过的光线异常美丽。



9



10



11. 午餐套餐的煎猪肉 (980日币) 附带蔬菜色拉和面包。午餐共有7种供应到下午五点。人均消费白天1000日币, 晚上3000~4000日币。12. 店主最爱的“法国芝士三明治&有机蔬菜” (880日币)。蔬菜是从鎌倉进货的。13. 点心以蛋糕为中心每天制作5种, 大受好评。照片杏仁粉胚底上放上圆滑果实的“黑樱桃塔” (600日币)。加上自制的意大利樱桃冰欺凌, 果味浓郁。烤点除了在网络销售以外, 还有特别订制的服务。14. 15. 小店的目标是“有故事的料理”。店内没有准备菜单, 每天的餐点都在黑板上。很多客人都看黑板, 喜欢直接询问“今天又什么好吃的呢?”

开张日期 2004年12月10日

地理位置特征 东急东横线代官山站起徒步2分钟的大楼2楼。周围有不少人气的服装店。

店铺规模 10坪15座 (包括吧台7座)

内部装潢 吧台以深棕色为基调, 搭配白色的墙壁与蓝色线条营造天空。英国采购而来的古董架子上装饰着点心等物品。

菜单组成 食品12种, 点心5种。饮料有咖啡、红茶、中国茶等20余种。酒类则以葡萄酒为主。意大利鸡蛋饼和干层面颇有人气。

员工数 白天2人, 晚上1人

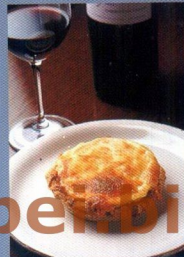
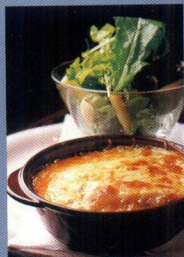
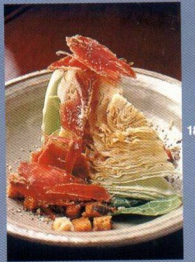
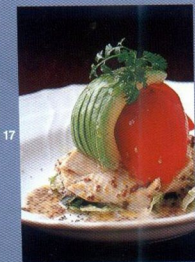
音乐 白天为广播电台。晚上以爵士乐与安静的声乐为主

晚上有丰富美味的料理搭配红酒

16. 葡萄酒以有机葡萄酒为主常备红酒4种, 白酒3种。

BRIE、STILTON、SAINTE MAURE等奶酪也多种多样。白色可爱的小碟子为巴黎的FENG GALA烧制。

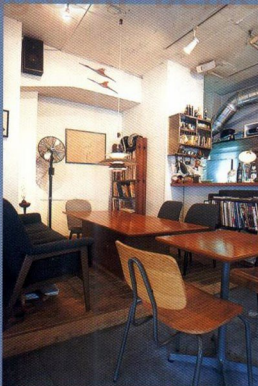
17. 放上分量十足的牛油果和番茄的“蜂蜜芥末酱蒸鸡与牛油果” (840日币)。装盘时还撒上法国CAMARGUE产的温润海盐。18. 口感宜人的“春日卷心菜季节色拉” (840日币), 上有奇货可居的西班牙黑猪肉火腿, 可谓奢华的料理。除了红葡萄酒以外, 小麦做的HOEGAARDEN啤酒也是绝配 (850日币)



19. 员工细致的工作带来美味的料理。20. “自制干层面” (840日币) 其中加入足量的熬煮肉酱和白汁。另含有有机蔬菜。21. “意大利蛋饼”很多客人就是为这弹菜而来。(800日币) 里面是鸡蛋、白和培根加入芝士和洋葱等。当季蔬菜, 每日变化。



1



2



3



4

1. 17坪22座得店堂虽然算不上宽敞,家具的质感和座椅高低的搭配有致,另整体有开阔宽敞的感觉。非常符合店铺的德语名字:“通风的地方”。2. 沙发桌位比普通高一节,制造出空间的错落感。小鸟的装饰物赠予柏林。3. 吧台便是DJ台。后面的架子上整齐排列了店主收集而来的唱片中的一部分。4. 右手就是入口。落地窗设计没有落差,与窗外的风景融为一体。

开张日期: 2005年3月18日

地理位置特征: JR驹込站步行5分钟。面对车行道的大楼一层。附近就是六义园。

店铺规模: 17坪22座

内装修设计: 理念是“通风的地方”。以时髦的手工桌子,小物为主。德国、东欧古董小物,北欧设计照明。

菜单构成: 维京风的“土豆饼”等可以联想到旅行的餐点20种。以德国、东京为中心网罗了各国的啤酒20种,手工的4种蛋糕也颇受好评。

员工数量: 常备2人(厨房1人,大行1人)

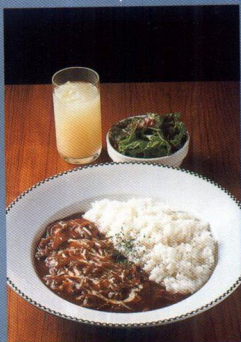
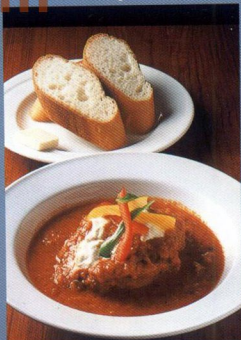
音乐: 爵士,独立音乐为主。店内有DJ台,也会举行活动。



木の長いテーブルが4畳半のスペースを占め、その上には利用者のために、本棚の天板をのせてつくったもの。

世界各国的ビールを片手に、旅を連想させるおいしい料理を

wzmag.com



5. 将子面包上是生火腿与 黄花南芥菜淋上黑胡椒、砂糖、淡奶油混合的美乃滋的“开市三明治”（800日币），搭配酸菜和莴叶色拉，6. 借与大阪的东欧杂货咖啡店“CHARKHA”合办活动的契机，新添加菜单的“匈牙利辣煮鸡肉”（900日币）。以番茄酱为基底用辣椒粉熬煮筋内的匈牙利的家庭料理。7. 工作日从11点30分到15点每天三种午餐更替。照片为“番茄酱盖浇饭”（900日币），很受40岁以上男性的欢迎。8. 维京风味的“烤薯块”（550日币），为适应日本当地的口味，搭配了没有酸味的美乃滋。无论哪种料理都尽可能按照它原来的风格呈现。照片中的啤酒是德国小麦啤酒。“WEIHENSTEPHANER WEISSBIER”（850日币）。9. 塔类胚底上杏仁奶油、巧克力、蜜煮栗子奶油，栗子奶油，栗子塔（500日币），细致的口感赢得众多粉丝。（奶茶）（500日币）是加入6中香辛料熬制而成的正宗料理。



菜单为A4纸两面各打印有饮料单和餐点单。非酒精饮料准备了多达20种丰富品种可供选择。

蛋糕在吧台的小冰柜内准备有四种。所有都是自家制品。周末有时还有限定的甜品供应。

冰柜上的吧台排放放这来自各国的啤酒瓶。以欧洲为主的20余种选择让人联想到旅行。

如微风般轻盈、多彩趣味的店堂设计



10 在店内准备料理的是平泽武先生和栗原夫先生。平泽先生负责客服和饮品制作。11 负责料理的栗原先生在知名旅馆修习过，有专业的蛋糕师经验。目标是作出让所有可恶都能感觉亲切的料理。



小小的装饰，在床切角排列。平泽先生和栗原先生的爱好所在，随处可见。



开张日期 2005年7月29日

地理位置特征 JR高円寺站南口往青梅街道方向步行10分钟。在拥有很多咖啡店和小店的高圆大道沿路。店铺规模 20坪 32席(咖啡店15坪 厨房5坪) 内部装潢(以自然为主题,自家公司设计事务所)设计、施工。墙壁上有店铺的吉祥物DAYS君的照片插画,带来愉快的氛围。

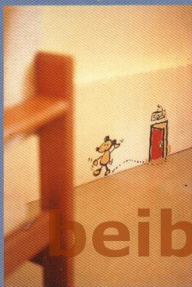
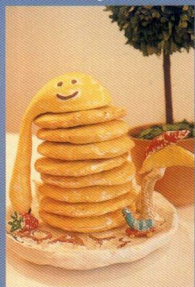
菜单的构成 PANCAKE菜单共26种。此外5种饮料,餐点23种,点心17种。

员工人数 厨房4人,客服8人。临时工2人,此外还有小时工。

音乐 带来南国氛围的开朗音乐。

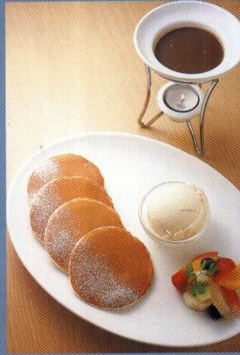
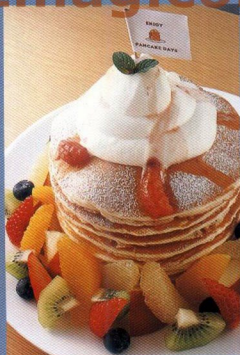


1 店铺整体氛围自然,中央有一张10人的大桌子。墙面上挂这色彩丰富的装饰画,略带波普的风格。2 厨房5坪。90CM*60CM的PANCAKE烤盘,可以一次制作15个PANCAKE,即使如此,周末还是有来不及制作的高峰时间。3 开张后增加了4张座位。



4 洗手间也有绘画装饰,带来活泼开朗的气氛。

5 店铺的吉祥物DAYS君。收银台附近陈列了它的小物,作为招牌吸引客人。6“玩乐之心不可少”本着这样的想法店内随处可见的地方画着插画。照片位墙壁边角角落上的插画。



10

11

7. 最受欢迎的“DAYS特点”1500日币, 重叠8块PANCAKE, 搭配丰富的奶油和水果的华丽装盘。8.“法式PANCAKE吐司”630日币, 搭配奶油。9.“PANCAKE火锅”1000日币, 直径8CM的PANCKE搭配温热的配料酱。有意思浓缩焦糖, 巧克力等三种可供选择。10.“牛油果和鲜的芥末美乃滋”1050日币。11. 上有鱼子酱色拉, 吞拿鱼色拉的“PANCAKE小点”5种口味”(750日币)。12. 饮料51种。前面的是“抹茶拿铁”650日币, “咖啡”(500日币) 13. 彩色菜单带照片。

2号店开张啦!

パンケーキデイズ 吉祥寺店
 東京都武蔵野市御殿山1-3-9
 御殿山フットタウンセンター1F
 電話0422-42-0516
 营业时间: 10:30-20:00
 (10:30-19:00)
 定休日: 不定休



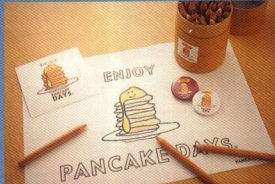
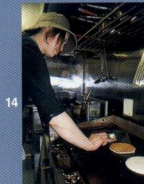
上ノ水色の外観がさわやかな印象。上ノ水色は、黒板に書かれたメニューを背景に、レンジで注文する。



吉祥寺店店長
 酒井成秀さん
 『パンケーキデイズ』吉祥寺店の
 店長も初めです。

2006年3月22日井头公园附近PANCAKEDAYS的2号店吉祥寺店开张。相对1号店规模较小, 10坪16座。这里为了让PANCAKE更加亲民, 以10种外卖的PANCAKE菜单为主。直径10厘米的PANCAKE夹入色拉和小馅饼, 好像三明治和汉堡包那样包装出品。因为这里附近就是公园, 带着三明治出门也是不错的选择。”(该店店长 酒井成秀先生)。堂吃是由客人在吧台领餐的形式。快餐的形式, 给人轻松愉快的感觉, 带来PANCAKE的新形魅力。

招人喜欢的吉祥物深受孩子们的喜爱



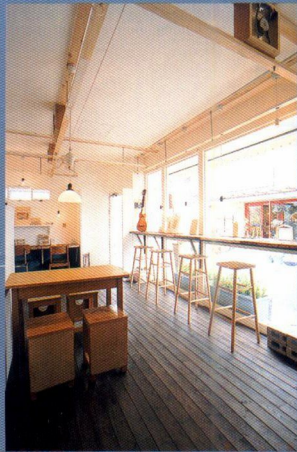
14 50CC勺子一勺可以做一個12CM的PANCAKE。材料的表面慢慢冒烟后翻面。烘烤有度色泽诱人。15 给小朋友准备的填色画, 如果完成的话就可以得到店員自制的徽章。16 交流制作了杂货和绘本可以购买。



厨师，点心师的家人通力合作下 终于实现常年以来咖啡店开业梦想

お茶とお菓子 横尾
(店紹介は46頁参照)

店主
横尾光子さん
休息指圧和研歯美容
在吉祥寺开设足部保健
健店(现先关店)。2005年8月，终于实现了自己的咖啡店开业梦想。



简约清爽的店内，内部装潢装饰都委托了同一个业者使之完美统一。

年轻人聚集的时尚小店和旧时老店错落的城区，吉祥寺。在这古今调和有秩的城区里，很有个人魅力的店主横尾光子女士开设了她的“茶与菓子 横尾”，店铺坐落于一条连行人通过都很紧凑的小路上。横尾女士一直想着总有一天要开一家咖啡店。2004年11月，在帮助丈夫开设的餐馆“日本酒和料

理 横尾”的过程中，想到自己“孩子也养大了，该是时候开自己的咖啡店了”就下定了决心。“小时候父亲就经常带我去咖啡店。我很喜欢喝咖啡，所以一直想着要开一家属于自己的咖啡店。”(横尾女士)

厨房和洗手间方面就要全面的施工了。”(横尾女士)

简约却让人感觉温暖的和式氛围
“不管是吃也好装修也好，我都倾向和式的。”横尾女士说。内部装修委托了之前就很喜欢的古董店 tamiser。店内整体以白色为基调，吧台座位的下半部采用稳重的

蓝色，地板的木材也采用了颇具古风的素材，给人一种怀旧的感觉。此外，古董的桌椅是由 tamiser 挑选，为了使单身而来的客人也可以放松，设计了很多面对墙壁的吧台座位。由于座位之间的空间十足充分，所以相对而言厨房就在整体10坪的面积里只占了1.5坪左右。里面有2个煤气灶和水槽，还有冰

箱。横尾女士和一名店员两人待在里面就会十分紧蹙的设计。因此，店铺里所提供的餐点也好，点心也罢，都很考验人的功力。“3种餐点几乎都是从丈夫经营的餐馆进货，而这里只是进行加热，或装盆的工作。虽然设备并不完全，也想要客人能吃到美味的料理。正式有丈夫料理店的照应，我才可以

的店铺，那条路上小商店星星点点。“店铺如果在大路边上的话，因为人车来往车行去一定会很吵闹。所以从一开始就想在小路上开咖啡店。”(横尾女士)现在的店铺以前是一家古着店，横尾女士非常喜欢面向路边的大落地窗所以决定签约。然而，因为之前的店铺完全和餐饮店毫无关系，所以在

做出如此任性的要求。(笑)由于餐馆的“横尾”所制作的是采用秋田食材的料理，所以咖啡店里也就有了比内地鸡、秋田的腌菜等餐点。此外，“因为我之前做的并不是餐饮相关的工作，所以就想到用一个托盘把所有的菜一起上桌是最有效率的。”(横尾女士)

所以店内的餐点都是放在托盘上上桌的。托盘上有垫上白色的蚊帐，是出于横尾女士的主意，因为她觉得这样看起来会比较可爱。

手工和式点心是点心师儿子的主意

另一方面点心有和式基本的六种，例如汁粉，Gorgonzola等。虽然吉祥寺有很多好吃的蛋糕店，但提供和式点心的咖啡店却不多。点心都是横尾女士在咖啡店的厨房制作。这也是因为点心师的长子教授给她容易上手的和菓子做法和菜谱

的吧。比如说“栗子团子”中的夹心，在普通用红豆蒸煮而成的基础上还加上了大吟酿酒的甜酒，风味别具一格，颇具大家风范。

饮料有咖啡、日本茶、红茶等约20种。点单后研磨咖啡豆耐心滴滤而成的咖啡除外，用天然了口マ增添香味的瑞典红茶常备6种。红茶也有零售10g300日币。再来，承载这些餐点和饮料的陶器，全都是陶艺家吉村和美老师的作品。



店内还有如此的单人桌位。很多人都来看书待上好长一段时间。

“我丈夫的店也是用的老师的作品，我很喜欢所以咖啡店也用了。”横尾女士说。胖嘟嘟的圆形牛奶咖啡的茶碗，亮蓝色的小碟，这些讨人喜欢的餐具，很受女性客人的好评。

为了能让客人安静享受独处的时间，客服以“不卑不亢”为标准。“这家店就是为来光顾的客人提供时间和空间的。点心和饮料，都只是锦上添花的东西。不过即使如此

也不能偷懒。(笑)“我喜欢治愈别人”横尾女士说。“对我而言，咖啡店不是一个只是吃喝东西的地方，也是治愈心灵的地方。所以我希望我的店能成为客人们心之安处。”



好像小学里工作室那样的椅子，不少客人看到以后感叹“好怀念~！”

beibei.

在顾客开口前就办妥一切的周到服务

ホリー
holly (店紹介は68頁参照)



改装曾是车库的店铺。开业费用投入4500万日元。

从东急横线代官山站往惠比寿方向步行一会儿，有一片住宅区。住宅区旧日的民家宅混杂了不少小点心店和时尚服饰店。holly就是于2005年在那里开张的。半地下的结构，全落地窗设计，没有醒目招牌和霓虹灯，只有写着店名的标志和黑板。微微弯腰看向店内，可以看到整齐排列的沙发和白色的小桌。主要有灰色和不锈钢为基调的店堂，给人以时尚洗练的感觉。小店气氛独特，

1月起正式开始咖啡店的计划。

企划方面委托了山本宇一先生并随其学习咖啡店运营

虽然要开咖啡店，但自己对此却一窍不通。因此就委托了姐姐的朋友heads的山本宇一先生企划。山本先生是创立了BOWERY KITCHEN（东京驹泽）、Lotus（表参道）等人气咖啡店的专家。“开店后要自己努力经营”--以这个条件

正如店主所料，蛋包饭和意大利面很受欢迎，而且现在男性客人比女性客人要多，无关年龄。

顺利适应店铺经营的川上先生认为，所有的员工和他在开业前4个月在BOWERY KITCHEN 所进行的学习经验是店铺能蒸蒸日上关键因素。

“料理、客服、经营等所有的事情都在那里学习到了。holly

通常以5个人这样少人数运营，因此希望所有的员工在任何岗位上都可以工作。我希望慢慢地来我们店的客人不需要开口，我们的店员就已经为他们提供所有的服务。”（川上先生）。在经营模特公司的同时，川上先生也想把咖啡店事业好好发展。

不论是情侣，还是单独光顾的男性客人，都可以毫无负担感的进入店内。

兼顾宣传 线上模特
负责客服

店长川上洋介先生，今年33岁，个人经历与众不同。川上先生在十几岁的时候和朋友一起在三轩茶屋经营酒吧，此后又做了三年的公司职员，3年前与姐姐创立了模特事务所。该公司就是经营holly的巴洛克。

为约定，山本先生同意出力帮忙。

店铺锁定了代官山某住宅的车库，投入1800万日元将其全面改装。首先是把斜坡状的地板全部铲平，分为高低两层制造层次感。天花板和墙壁都铺设了新的板材，表面涂上混凝土感觉的涂料。整体内装委托负责BOWERY KITCHEN、Lotus的设计师形见一郎设计。虽说是以店主川上先生的意见为主设计的店铺，但是熟悉山

店长
川上洋介先生

从事过多种职业、又于2003年建立模特事务所的川上先生，于05年9月开设此店，主要负责客服。



“因为十几岁的时候有开过酒吧的经验，所以很久以前就对经营餐饮业很有兴趣。我想同时兼顾咖啡店和模特事务所，所以开了这家店。”川上先生说。开设这么一家与演艺工作有关的咖啡店，也有相应的理由。

现在巴洛克签约的模特不少，但年轻人占多数，他们无法仅仅靠模特工作生活。所以川上就想到能不能用咖啡店这个形式作为他们的宣传推广。



holly这个店名是因为川上先生的生日12月25日而来。



挖掘地面而成的采光用的窗外放置的绿色植物好像一幅画。



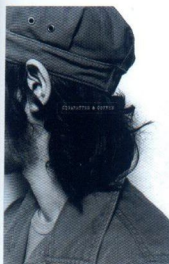
椅子和沙发都靠上筒灯。桌子则是制定尺寸定做而成。直线的布局使店堂看起来越发宽敞。

“CIGARETTES & COFFEE”

颇具咖啡店风格的制服



united arrows 在综合UA咖啡原宿店内。于新品4月发售1个月前起展示品牌照片。



一说到咖啡店，就会想到很多店铺所提到的追求家庭感和轻松感的基本目标。动听的音乐、时尚的内部装潢、物美价廉的餐点以及友好的店员。然而过分追求轻松感，导致越来越多的店铺都开始允许店员穿私服上班。这到底是因为穿私服才能体现小店的轻松氛围呢，还是没有可穿戴制服的缘故呢。

正因为如此，针对现在远离制服的年轻人，ROUTE CORPORATION提出以“让谁都爱穿的洗练的图片设计功力深厚。时尚制服”为主题概念而创建的

新品牌“CIGARETTES & COFFEE”。设计师由参加巴黎 mens collection，今年正当红的设计师之一官下贵裕负责。他设计了一系列制服，也为之制作了丰富的搭配。从工作帽到围巾，工作鞋等可以从头武装到脚。

“最近区域时尚概念有所抬头，自从换了新制服后都到很多客人的肯定。这个制服可以搭配私服穿着，更替，给员工也带来了好的影响。”UA CAFE原宿店经理前泽育美说道。

在似曾相识的咖啡店林立的

今天，以员工的穿着吸引顾客的目光，给店铺带来新的一面，何乐而不为呢。品牌在4月20日发售之前，在UA CAFE递发传单。店内也有展示品牌照片，给人一种身处画廊的感觉。在展示期结束后，该店还会继续沿用此制服。

终极“朴素”--由设计事务所

所带来的亲民咖啡店

3

INCO

INKO (店紹介は170頁参照)

店主

斉藤寿夫 さん

blue mark代表、网络执行。2000年同艺术执行菊地敦共同创立此公司。负责运营该社一个部门和INKO。



桌子也是“本业设计的产品”。该店也是设计事务所BLUE MARK“产品展示架”。



咖啡杯是青森县立美术馆原创商品的试作品。

一口气实现了梦想。

不设计新的东西 打造融入生活的场所

“现今不管哪个咖啡店都在内部装潢和风格上下苦工，各种资讯也让人眼花缭乱。偶尔去这样的地方还好，要是经常光顾的话就会让人感觉疲劳。所以我们想要打造的是一个可以让人静心思考、阅

在代木八幡的站前商店街，2005年9月开始营业的咖啡店INKO虽然并没有放置巨大的招牌，但由于全面的落地窗设计，可以直接由外面看到店内。常有路过的当地人饶有兴趣打量它由白墙围起的店堂，与店内员工打招呼。

该店运营者blue mark是一家领域广泛非常活跃的新进设计事务所，以“

读、融于生活的场所。因此，我们摒弃外观的设计，用心致力于规划出一个“朴素的咖啡店”。(齐藤先生)

所以在店铺制作时，我们有意控制自己不去设计新的东西。简约的内装是建筑家青木淳的作品，其中沿用了他与BLUE MARK一起设计制作的青森县立美术馆的设计要素。桌子和餐具毫无造作地采用了

mina perhonen”等时尚品牌的图片设计为主，跨越网站制作，公司内部的艺术簿册以及CD制作等。

“以前我和共同经营人菊地先生曾说过，我总是希望能有一个一直能接触到终端客户的地方，所以想开一家餐厅试试。”店主齐藤寿夫先生说道。他心中一直有这么一个想法，直到去年4月公司所在的大楼1楼出租时，才借此良机，

以前设计的试验品。之所以能这样做，就是因为BLUE MARK迄今为止的设计并不只纠结于形状和色泽的缘故。正是因为每一个产品在当初设计的阶段，都考虑到能让使用者最大程度上的利用，所以才能在不需要设计新的东西情况下，就能孕育出这份“朴素”的吧。

用心把中流的餐点做到最好

不论是餐点也好，咖啡也好，都是像厚片吐司、三明治、可乐饼等这些“朴素”的东西。然而，我们却可以从中看出小店严选食材的用心。譬如牛奶采用的是非再加工低温杀菌产品，生啤则是加入活酵母的国产全麦啤酒

“gargery”。这两项都是保质期短库存管理颇有难度的产品，但却有着同类产品没有的美味。此外，“碎牛肉酱”也是从生肉出汁开始悉心料理。

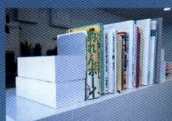
“我们用心把中流的餐点做到最好。我觉得毫不取巧努力把这些餐点做好，能让客人们由衷的说一句好吃，那就够了。

”餐单上除了餐点名与价格以外，几乎没有其他的信息也呼应了店铺整体风格。

现在，工作日的客人多为20~40岁的女性。以当地人为主，周末也有远道而来的客人。周边的各种公司的人也常会有来这里开会。人均消费为1500日币。与最初设想一样，



招牌的字体也是之前为了青森县立美术馆所设计的。



精选的书籍随心放置，不动声色地张扬个性

有很多回头客，月营业额也稳定的向200万日币攀升。今后计划销售餐具和杂货，还打算开设工作室等特殊活动。还有，店内现在并没有更具时间段的区别设计不同的菜单，所以正在研究推出每日更替的午餐。

“很多人认为设计和饮食是毫不相关的两项东

西。但它们的区别只在于媒介不同，在制作事物的本质上是相通的。只不过在餐饮业传递设计理念方式更为直接。因为每一个人对食品的意见是独有的，众口难调。要满足所有人的意见是一种挑战，也是它有意思的地方，而且必须要具备餐饮业的技术和经验。我们店能如此顺利的原因，是因为我们网

罗了各种精英担任经理、客服等各种职位。”(齐藤先生)

BLUE MARK活用该店的运营经验，开始计划开设香川县猪熊弦一郎现代美术馆咖啡店。咖啡店的存在成为它设计本业的一种新的延伸。

。

自由的大空间 与用心制作的小碟料理 打造出随时都可利用的咖啡店

カフェ ヘヴンズ
cafe HEAVEN'S (店紹介は72頁参照)

经理
品川ちひろさん

在大阪知名咖啡店、杂货店工作后来到了东京。2005年春在cafe heaven's开张时起就任经理一职。



heaven's是于2005年10月再惠比寿开张的一家面积约为45坪的大型咖啡店。然而，当你进入店铺，让你吃惊的首先并不是它的巨大空间，而是它平易近人的温馨氛围。不过那也是缘出有因。这里内装苦下功夫地板、家具全是采用天然木材，墙壁也是深岩石等自然素材。几乎都看不到人工素材的痕迹。

店主森本太辅（49岁）说，这里的木头都是出于喜好慢慢积攒下来的。他的主业是音乐与空间设计。森本先生自10年前从大阪来到东京工作，发现这里周边没有能让20多岁的年轻人能够承受

的咖啡店，觉得很遗憾，所以就自己开设了此店。

员工从店铺的设计阶段就参加讨论 并在装修的现场提出意见

店主的理念是想打造出一家“具有宽阔的开放感的、老少咸宜的咖啡店”。去年2月找到了现在这个店铺，4月到6月两个月的时间设计装修开张。开张费用耗资8000万日元。

“这里的店主并不是只有我一个。这里是工作人员大家的咖啡店。”正如森本先生所说的，



面对路边的地方采取大块的落地玻璃使店堂明亮。给第一次来的客人带来亲切的氛围



富有温馨感的标识为标志，晚上会照明打亮。

以品川小姐为代表的所有员工都参加了店铺的设计制作。从店铺的布局到器具的选用，到菜单的设计等所有的事情都是大家讨论的结果。

菜单以森本先生“价廉、物美、快速”为标准，主厨森田幸伯先生与品川小姐为决策中心一起讨论，准备了西班牙料理、法国乡村料理及南欧料理。虽然很多料理需要长时间

熬煮，但由于店铺采用了冷冻用心制作原料的方法，实现了可以迅速提供高达50个品种的菜单。其中有西班牙佐酒小菜，单口小点等小吃、佐酒菜这样的小碟料理也有不少，单品定价从180日元到1800日元范围宽广。此外，店铺还注意与供货商保持良好的关系，对盐、橄榄油等调味料也精挑细选。

“我们虽然不用到餐厅那

种级别的高级素材。但我们会相应的努力，这对我们负责餐点的员工也是一种激励。单价180日元的单口小点最早的时候十分单调，但现在也变得丰富多彩起来，连我都每天期待能品尝到它的美味。”（品川小姐）

针对不同客人的来店动机 提供相应的贴心服务

除去周日与国定假日，营业时间为早上11点到次日凌晨4点。“同一时间带来的客人，也会有来用餐的、开会的、喝一杯小憩的各种情况。并不是每个人都想来填饱肚子。我们会观察客人的需求，做出相应的服务，绝不会有太过热情的客服出现。”（品川小姐）此外，由于餐点品种丰富为了能更便捷的计算账单，还引进了餐厅专用的点单系统。但是即使如此，也会有员工在点单的

时候默默记下或做下笔记如此用心的招待客人。

每月两次的现场表演（免费）也广受好评，今后也计划进行钢架鼓这样少见乐器的现场电音演奏会。但是为了不让专程而来的客人失望，店铺不对外开放包场服务。

现在人均消费为白天900日元，晚上2400日元。每天客流量为100~150人。“我们的

营业额目标为每天30万日元，不过我们相信只要我们真心对待每一个客人，让他们能把这里当做自己的家，那么这个目标终有实现的一天……等达到目标了，我也许就会希望大家能从早到晚都待在我们店里了。（笑）”（品川小姐）热爱店铺的员工，也是这里的动力之源。就像天然的木材随着时间的推移渐渐染上自己的颜色，heaven's也会慢慢地融入这里的街区吧。



葡萄酒单是品川小姐用酒瓶瓶身照片而成。

用巴黎风味的料理与点心

招待家人与朋友

5

オペレ・ドゥ・トワ
aupres de toi (店紹介は74頁参照)

オーナー
早乙女聡子さん
完成蓝带学院点心、
料理制作高级课程。
回国后开设咖啡店
并兼任商品开发。
2004年12月开张。



去菜市场选购水灵灵的当季食材作为灵感来源，给家人朋友制作美食。代官山aupres de toi的店主早乙女聪子小姐就是过着如此像巴黎主妇们的生活。当她每天站在大大的吧台后，细心制作料理的时候，脑中就会浮现出一个个熟悉的脸庞，心想：“今天那个客人回来吗？”

目标是小店能成为让客人们相互认识的艺术家园

早乙女小姐在蓝带学院学习点心与

料理制作的时候还在巴黎的蛋糕店Gerard Mulot等修行。25岁回国后开设自己的咖啡店，还兼任菜单开发的工作。虽然曾梦想着开一家属于自己的餐厅，但却没有自信能全部都有一个人完成。下定决心开店的契机是有个朋友突然说道：“代官山有家不错的店铺空着呢。”“我对代官山一点也不熟悉，也没问过地址，有天突然想起这句话就跑了过去。走着走着就看到了朋友说的这个店铺，有点命中注定的感觉，之后的事也就顺理成章了。”（早乙女小姐）

我想要开的是一家能让客人们觉得“来这里，就一定会认识到新朋友的”有艺术家居氛围的店。因此，在10坪大小的店铺空间的情况下，最理想的就是能从厨房直接看到所有客人们的表情的设计。以前这里的酒吧租约到期不续约了。其中的大大的木质吧台就保持原样，搭配古典的照明和以往淘来的古董架子，内部装潢委托了相关专业的朋友。要求是“即使在房间里，也能让人感觉像是在外野餐一样轻松的氛围。”以及“蓝天与倾泻的阳光”的印象。白色的墙壁涂上了蓝色的线条，勾勒出细致的图案

的屏风挂于窗前。内部装潢花费月150万日元。

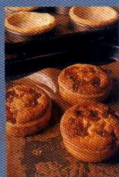
想要传递让自己心动的料理

料理以法国料理为主，进货镰仓的有机蔬菜等，充分考虑素材特性后着手制作。平时常有7种午餐，晚餐12种。千层面和蛋奶派等主食的是固定餐点。盘菜就看当日进货的素材综合考量。黑板上写的单品则是每日更替。有5种点心。

ポークソテーの碟子有时放上一口大小的

酸味水果，有时又是大块的蛋糕搭配采用当季水果的自制冰淇淋等各种出人意料巧思，体现主人的匠心独具。早乙女小姐不好意思的说：“我喜欢这些能让我心动的料理，也给了别人惊喜。”

小店开张的时候几乎没有怎么宣传，客人也多是朋友。“我并没有心急，而是把我凡事力所能及的事一件一件做好。”早乙女小姐说。凭着良好的口碑，客人越来越多，到了第二年的现在，每天有近20~30位客人陆续来访。他们的绝大多数都是回头客。年龄层以25~30岁



做工繁琐的塔类也逐个亲手制作

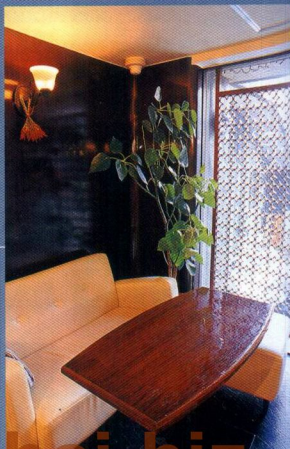
为主，工作日时周边商店和办公楼的职员也多来光顾。小店周围有几家领事馆，很多外国客人也频频造访。以外无论男女，很多客人都会独自前来。早乙女小姐为人亲切热忱也是这些独自来客人居多的主要原因。人均消费白天1000日元、晚上3000~4000日元。“我并没有执著于提高人均消费，而是觉得能让客人一个月来2~3次这样的事更有意义。”（早乙女小姐）

06年4月起开设了一次性的插花课程，

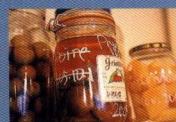
广受好评。爵士乐等的现场音乐也不定期的举行。还计划秋天开设料理和点心的教室。

“其实我这个人很没定性，不喜欢一直待在同一地方（笑）。然而，只是为了调整心情而变化这么小一个地方的装饰也起不了大的作用。所以，考虑到要让来客和自己都能开心尽兴，就开始举办各种的活动。来店里的客人中有目标要专业做小物的人，有时他会把自

己的成品给我看。我借出店内的空间给他展示作品，我暗自决定要在我力所能及的范围内支持他人的梦想。”早乙女小姐说。



窗边的那片风景是早乙女的最爱，它将外光变得柔和，让时间缓缓流过。



草莓或梨子所腌制的自制水果酒大受欢迎（800日元）

beihai biz

音乐、摩托车、杂货等 丰富内容 舒适空间

ルフトィック

Luftig (店紹介は76頁参照)

平沢 武さん(右) 栗原育夫さん
两人均为32岁。平泽先生曾在美术馆商店工作，而栗原先生则是一名蛋糕师。2005年3月两人一同建立此店，共同经营。



两人用的桌子都一样。但椅子却采用英国的课桌椅等给人带来亲切感品种。

感的可以亲近。主要客人为20~40岁的男女。但也有当地的家庭主妇，和来这里开会的年轻男士等。

“有看到我停在店前的摩托车进来店内的客人。也有在附近市立公园散步后来坐坐的客人、还有“这个小东西，好可爱啊~”如此感叹的母亲世代的客人……。只是装饰了一点小东西，就会给人带来新鲜感，让日常生活丰富起来。我希望我们的店铺能给人带来这

位于繁忙的大十字路口一角的咖啡店Luftig，占地面积17坪，入口为落地式玻璃，在店内听着柔和的音乐向外望去，给人以店铺和街道融为一体的舒畅感觉。

平泽先生在2005年3月开展经营此店前，曾在唱片店、歌剧院商店、海外摩托车专门店等工作。所有的工作都和兴趣有关，而这间咖啡店又是他所有爱好的综合。

先给大家能让日常生活变得更丰富的小建议

手头里的资金包括运营费用一共400万日元。为了能在仅有的条件下做到最好，从内部装潢到家具的制作都是自己亲手操持。而完成的店铺却反而让人感觉不到手工的亲切感，反而有种冷酷的潇洒。那是因为这所有的一切两人都以专业要求来制作的缘故。例如，桌子的制作是受过精通中世纪家具的技师

样的机缘。”（平泽先生）

让人联想到菜单当地化

负责厨房工作的是栗原先生。餐点有20种，其中还有两人在欧洲13国旅游的时候所品尝到的料理的改良版。比如说，维京风的烧土豆搭配的不是番茄酱而是美乃滋等，这些都是为了迎合当地客人的口味做的调整。此外，为了能让客人“能以旅行时轻松的心情品尝料理”

“觉得与其说我是执着于爱好，还不如说我是享受这种通过事物与人沟通链接的感觉。我想为来店里光顾的客人制造一个能遇到趣味相投的人的场地。所以才会觉得以咖啡店的形式呈现会是不错的选择。”（平泽先生）

与店铺和搭档的遇见也是一种缘分。听到经常往来的同一栋大楼5楼得杂货店楼下的一楼的店铺停止续约的消息，与高中时代就是摩托车伙伴的蛋糕师栗原育夫一同走出了开业的第一步。

指导，采用常见用于北欧家具的柚木制作。桌角的圆润处理等各个细节无一不体现出两人的用工细致。

此外，从店内DJ台后的唱片、书架上的外版书、美术书、各处陈列展示的物品都体现出两人的嗜好。有意思的是每次到店里，都能了解到这个店铺成立的小故事。这些故事使也增加了客人对店铺的亲近感。这些丰富的内涵都是那么不经意地隐藏在店内，让人毫无抗拒



无造作地摆放着已经停产的立拍得SX-70和美术书籍，常出现在与客人的对话中。



店铺的招牌就是平泽先生蓝色爱车.lambretta

店铺采购20余种啤酒，以配合店铺旅游的主题。以外，准备的4种蛋糕也是回头客增加的重要原因。

和由大阪的东欧杂货咖啡店CHARKHA 领衔的杂货店与电影制作公司等共同举行活动，在此期间所推出的菜单也吸引了不少的客人。客座DJ会根据当天的气氛调节相应的音乐，此项特别服务受到客人们的广大好评。只是“我们还是想要保持店铺的原有状态，所以会尽量避

免派对等的包场活动。”（平泽先生）现在客人平均消费为白天1000日元，晚上1800日元，每天客流量为40人~100人。也因为开店资金的控制到目前为止都没有出现过赤字，打算今后也保持这样的状态。平泽先生开心的说道：“当初开业的时候看到十字路口很多陌生人的脸，两年以后的现在这些面孔都渐渐的就熟了起来，整个街区的氛围也看起来更有生命力了。”

以招牌料理和店铺个性理念 吸引顾客

パンケーキデイズ
高円寺店 (店紹介は78頁参照)

㈱パンプランニング
スタジオ
代表取締役

松本芳之さん

生于1962年，成立了
Hanpuanningusutajio，
亲自从事办公室和店铺的
设计，是狗狗。2005年7
月同名店开业。



从10后年轻人到80后的中年人，客户基本都是女性

于2005年7月29日开张的pancake days，位于网罗人气咖啡店的高円寺站南侧的高南路，夺人眼球的薄荷绿外观，吸引不少来往行人饶有兴致的透过玻璃探看。经营该店的是以设计建造办公室、店铺为主的pinplanning工作室。该公司CEO松本芳之说：“我们开设这家店是因为我们认为自己经营餐饮店是理解有相同需求客人的最佳方法。”

开设让更多的人了解煎薄饼的专门店

我之前就考虑过要经营咖啡店。因此，就注意到在日本还没有很多人认识煎薄饼，虽然它在美国和亚洲非常流行的日常餐点。“煎薄饼在战后进入日本的时候，给人们留下了煎薄饼就是蛋饼加上糖的一种点心的印象。”在我视察夏威夷的煎薄饼专卖店的时候，发现他们

不仅将它搭配冰欺凌和俄奶油一起吃，还和色拉，肉料理一起吃。品种丰富的让我非常震惊。于是我就想在日本推广只是混合面粉和牛奶的正宗的煎薄饼，决定开设煎薄饼专门店。

2005年3月，我的厨师朋友也表示赞同这个主意，于是真正开始寻找店铺。“最早的时候我们考虑的下北泽和吉祥

寺，但没有找到好的店铺。偶然来到高円寺，就遇见了现在店铺。这里原本是不可以做餐餐饮店的，但我们让他们看了设计蓝图，介绍我们的想法计划，对方就答应了。“在室内装修工程，以及厨具器材的采购时，我们发挥了自己的专长，充分利用了废弃材料和二手家具，用600万円の超低预算完成了一切。就拿放置在店中央的大

桌子来说，这木材因为断面粗糙，本来是用于做门的。我们用心打磨就把它做成了桌面。还有，椅子沙发也是和朋友打招呼用他的二手家具店里买来的。墙壁的上漆什么的也是职员们和松本先生自己完成的。

招牌商品与个性等等 主题为“享受”



入口处可以很清晰的看到店里的样子，即便1位女性也很容易进去。

煎薄饼，是指面粉加上低脂牛奶搅拌均匀，醒发30分钟左右的胚底，以专用的铁板，即点即烤的料理。它不加砂糖，通常在客桌上备有枫糖和蜂蜜，由客人自选搭配。除此之外，我们还设计了小店的招牌料理“DAYs SPECIAL”。将直径12CM的煎薄饼8个叠在一起，搭配足量的俄奶油 and 水果，这引得不少人远道而来一饱口

福。“出现在外国动画中的层层叠叠煎薄饼塔，谁都想尝尝看吧。对咖啡店里的料理来说，品相和冲击性还是很重要的。虽然煎薄饼是常见的家庭料理，但是我们下了很多功夫，致力于让客人们乐此不疲的产品。”店里不仅有煎薄饼粘蛋液的法式土司，煎薄饼火锅这些点心，还有可以当做正餐的煎薄饼蛋包饭，汉堡包等。此外，

根据“美味享受”的菜单基本构成法，我们还提供小西点和三明治。

考虑到“店铺的繁荣一定要有在料理与客服以外的附加值。”，于是我们就拜托了艺术家五野先生制作了店铺的标志--以煎薄饼为原型设计的“days君”。我们用心打造有故事的店铺，把days君的娃娃



区隔厨房与店堂区隔的橙色墙壁，是工作人员涂刷的。

把在收银台上，印在贴纸上的徽章上。自从有了days君，那些带着孩子们来的客人对我们的好感度也增加了。最初我们的目标客户是年轻的家庭主妇，能有现在的结果，我觉得很大程度上都归功于店铺个性化的理念。”松本先生说。

借经营咖啡店的的机会，公司也开始新的餐饮店咨询的业

务。“对餐饮店而言，料理和空间当然很重要，最重要的还是人才。我们店在新菜单与客服方面，都会征求所有的意见，不管他是否在厨房工作或者说只是一名小时工。如此提高了大家工作的积极性，也加强了整个公司的向心力。要是我们还是和以前一样只做店铺设计的工作，就不会注意到那么多事情了。”(松本先生)。现在

我们的月销售额为250万日元。自开业以来就一直呈良性态势增长。松本先生踌躇满志：今后我们考虑发展加盟店，进一步发展煎薄饼咖啡店事业。



每日更新的菜单，由工作人员写在黑板上公布

请注意这是一家每天换一种新风格的餐厅!

从周二开始到周日，每天换一个名字、一份菜单、一种不同风格的餐厅“UNA CAMERA LIVERA”登场了。据说这是一种新型的店铺，每天不同的菜式可以很好地体现每个店长自己的风格，分别有有机食品、素食、泰国料理，以及手工点心等等。

餐厅&贵宾席

una camera livera

东京都中野区中野2-12-5楼101号

TEL: 03-5340-8252

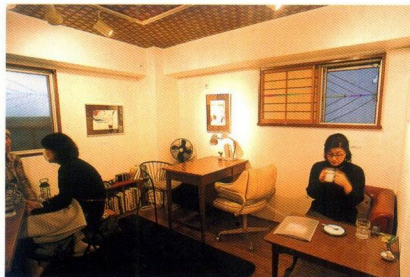
营业时间: 12:00-20:30

定休日: 周一(每个节日的第二天也休息)

http://www.unacamp.com/



店铺位于大楼的一层，门口的招牌很引人注目。



右: 店内空间。右下: 特别设置了露天平台座位。店里是禁烟的，只有平台处可以吸烟。下: 桌椅家具大都是半旧的物品。也有一部分是新添置的，以及员工从自家带来的。进店需要脱鞋。总面积50平方米，包括1平方米的袖珍厨房，吃饭的地方49平方米，20个座位。



左: 入口左侧的半包间。
上: 为了让客人了解一周中每天分别都是什么菜式，特意集合了每个风格的宣传册和菜单。

从JR中野站步行五分钟，你就可以看到大楼一层的“UNA CAMERA LIVERA”。这家餐厅成立于2002年。店主丸山伊太郎当初开张的理念是：表现自己的同时，开发其他人的潜力。在此基础上，合伙人伊泽博子女士提出，我们提供经营的店铺空间，并且找各不相同的人合作，这样既可以使经营变得更容易，又能使餐厅变得多样化和特色化。于是04年的时候餐厅开始实行这种一周中每天换一种菜式风格的经营模式。

要取得每周一次在店里营业的资格，成为店长，需要先通过两位店主的面试。没有特别的考核标准，只是要求每个月集体开会两次，能保证营业三个月以上，并且能和一周内其他日子的店长合作得比较好。被录用后，除了自己营业的那天，每周要进行三次培训学习。客人的接待，厨房的使用，账目管理等基本项目也可以在平时的经营中不断学习提高。

除此之外，还要定一个自己的店名（自己经营的日子挂出来，一天一换），设计自己的菜单和会员卡等等。营业初期不需要付租金，但是要把营业额的35%缴纳给两位店主。丸山先生说：“平均的日营业额要求是5万日元。不过也不是一成不变，视各个店长而定吧。”另外，店里常备餐具，各个店长可以通用，也可以自带。

每周的集体会议，是两位店主和各店长一起出席的。伊泽女士说：“主要是讨论厨房和水电设备的使用，大家都要注意；另外店长们也可以询问其他店的菜式或者比较好的想法，是一个情报交换，互惠互利的交流活动。”

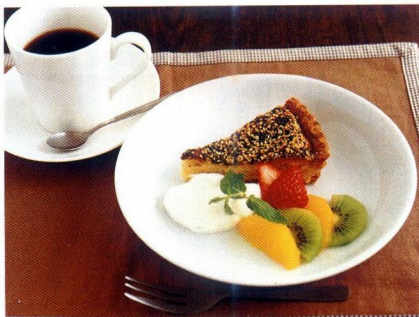
“这个店最大的特色就是同一个空间每天租给不同的人来经营。而不是单独出租。每天的店虽然各有特色，但却是在同一片土地上发展的。不管如何，自己的表现最重要。”丸山先生说。3年来，店里已经先后来过20多位店长在这里开过店。这些人中有的为将来独立开店做准备的，但是更多的是单纯想体验业余时间开店的感受。另外，“关于这个店，很多人想把这个空间更加充分利用起来，”所以也经常开办展览，举行相关的活动等。



店主

丸山伊太郎 (右)
伊泽博子 (左)

丸山先生在东京中野还有一家店叫做GARUMA。伊泽女士，用她自己的话说，“这家店就像是我自己的孩子一样。”



上：芝麻水果馅饼（500日元），在松软脆脆的馅饼上涂上奶油，香脆无比。左：白面包套餐（900日元），白面包三明治配以土豆沙拉。



上：外带食品用袋子包好，摆在竹筐里。下：黄豆饼干（200日元）和奶糖蛋糕（150日元）等。



菜单里有7种不同饮料，还有真悠子小姐亲手做的一些时令蛋糕和小点心，主食特别包含“今日三明治”一种。



店长
金子真悠子小姐
每周六日在中野野
自行车贩卖烘烤的
小点心。

让食客们轻松愉快地享受点心，并且记在心里

这是2006年3月刚开张的Mayucopolo餐厅。店长金子真悠子小姐虽然之前在点心店打工，但是她更想亲手把制作好的点心交给食客，于是开始了周六日用自行车卖点心的生涯。这样过了两年，在丸山先生和伊泽女士的店里实现了自己的梦想。现在金子小姐比自行车贩卖的时候更加富有活力而健谈了。她说：“大家就当是来朋友家坐坐，聊聊天，我会尽力营造出轻松随意的气氛的。”为了营造这种气氛，金子小姐的母亲亲手制作了很多布艺靠垫和小工艺品，摆在店里的每个角落，店堂四周飘荡着温柔的气息。

原先的同事两人一起经营的【为食客健康着想】的餐厅



店长
渡边夕衣小姐（右）
三井理惠小姐
两人在画材店相识。
理想都是开一家餐厅。

渡边夕衣小姐和三井理惠小姐原来是在同一个画材店工作的同事。渡边小姐说：“我想有一天开一家餐厅。”这个想法也深深吸引了三井小姐。餐厅主题是“采用无农药或者少农药的食材，做有益于身体的料理”。店内长期提供14种饮料供选择，主食和甜点则是每天两种主打。店里的特色就是【加入蔬菜汁和豆奶的糙米饭、加入自家种植的金桔的白玉小豆粥】等尽量手工制作的菜品。它们都是两个店长在自己家里准备好食材并初加工，然后在店里的厨房进一步加工制成。另外，渡边小姐从祖母的家里带来了一个茶锅，可以提供3种茶水，称之为“茶吧”，这也是店里一个与众不同的亮点。



在便利店制作的菜单，用茶色的日本纸打印而成。每天一换的“今日菜品”别用手写，插在册子里每天更换。



从茶锅里自由调配茶水的“茶吧”（350日元）。

右右：【从内向外看依次是】“海松茶”（热牛奶中加入抹茶和可可粉）、pepper【】和石榴苹果汁（各500日元）。右：银耳金桔、白玉年糕小豆粥（400日元）。下：每日一换特色菜中的“菜花豆奶糙米饭”。





上: 主要以有机蔬菜为特色的套餐, 每日换一种。(950日元) 下: 不含咖啡因的谷物咖啡。(400日元) 下: 国产的天然淀粉制作而成的“葛饼”。(450日元)



上图是【夏】本小姐亲手制作的宣传册, 里面详细地介绍了糙米的营养价值等。右图是菜单, 有多种饮料研录, 还有时令蔬菜制成的每日料理和点心。



高压锅煮好的香气四溢的糙米饭, 让你瞬间感受到糙米的美味和营养

店长夏本真纪子小姐说, “自从开始食用糙米, 身体就变得越来越好了。”她想让更多的人成为糙米的受益者, 所以在2006年1月开了“百日草”这家餐厅。主打的食材—糙米, 是用合鸭农法(一种生态农业)种植而成的, 全天然生长, 不使用农药, “用高压锅煮饭, 可以把饭煮得热腾腾、松松软软的, 让本来不喜欢糙米的人也能夏本小姐说。为了搭配糙米饭, 店里特意提供大豆炸丸子和【九眼独活。】、牛蒡炒制而成的叫做“金平”的素食料理。另外, 每日甜点一般来说是奶酪蛋糕和杏仁豆腐两种, 每天轮流更换。饮料共16种。另外还有店里自制的特色面包, 里面加入了小饼干和糙米纤维, 可供外带。“关于糙米的烹饪方法, 想知道的话可以尽管问我哦。”夏本小姐说。她的梦想是开一间以糙米餐点为主的家庭料理店, 正在为这个梦想而努力着。



店长
高木淳子小姐
“将来我要开一个小料理店哦!”她充满干劲地说。



店长
高木淳子小姐
天然素食料理方面的专家。曾经在纽约的专科学校学习过餐厅美食的烹饪。

高木淳子的店已经开了三年, 现在已经是这里资格最老的加盟成员了。她的店是以全素菜为特色的, 完全不用鱼内食材, 而是用精心挑选的时令蔬菜, 为客人奉上一道道美食。因为自己的偶像(莱蒂斯音乐家)喜欢素食, 所以自己也受偶像的影响迷上了素食。“为了让大家更多地把素食看作是一种享受而不是节食吃苦, 我在食物的装盘和装饰点缀上也动了不少脑筋。每当想出一道新的素食做法都会开心不已。”她刻苦钻研亚洲的各种食材和料理, 不仅力求最大限度地表现出食材本身的魅力, 对香料和调味品也颇有讲究。午餐一般有8到10种选择。现在高木小姐正在招募员工, 所以除了周四之外, 其他时间都会在UNA CAMERA LIVERA举办一些吸引人的活动, 如音乐会和料理教室等等。

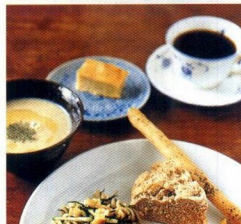
玩心满满的好吃又让人开心的素食料理



包括一种蔬菜很丰富的素食料理、两种不加黄油和鸡蛋等动物性食材的点心、10种特色饮料。



和周四那天的店长一起制作的low food recipe (平价美食菜谱大全)第二期也已经和大家见面了。



上上: 炒面糕点和咖啡(600日元) 上右: “deiteuba”(一种用水花糖做成的小点心)(450日元) 右: 以无农药蔬菜为主的午餐套餐, 还包括、面包、饮料、咖啡在内共850日元。上: 【海苔饼干条】(200日元2支)。

高橋千代
西村美千代
塩野陽平



上：加入冰糖牛奶的泰国红茶（400日元）。右：每天更换品种的泰国咖喱（750日元）。分为红咖喱、绿咖喱、黄咖喱三种。右下：碎鸡肉和泰国罗勒的辣味炒饭。拌上半熟的煎鸡蛋一起吃很美味。（750日元）



menu

4种泰国咖喱，2种甜点，饮品都是正宗泰国产的啤酒、烧酒等。有13种。据说客人也可以点一些菜单上面没有的泰国料理。只要有材料就可以做。

泰国料理店的店长亲手制作的正宗泰国料理

这里的店长盐野阳平，平时是另一家泰国料理店的专职店长。听熟人说起这个一天一换的餐厅，觉得很有意思，就来这里搞起了兼职。盐野先生所在的料理店员工全都是泰国人，出产的料理自然也是原汁原味的，现在他在那里的手艺也带到了这里。不管是调料也好，食材也好，都尽可能用泰国本土的原料。



食材基本上都是原汁原味的泰国货。



店长 盐野阳平先生
1980年生。平时的身份是东京东高田马场一家泰国料理店的店长。

因为是盐野先生一个人既负责接待又负责做菜，所以店里提供的料理以两三分种就能完成的快餐为主。另外，他说：“泰国料理一般看上去色彩都很鲜艳，所以放在白色盘子里，会让食客更有胃口。”并且，盐野先生很好地利用了他泰国料理店店长的工作经验，对待客人非常细心。“凡是客人的忌口和对辣味的接受程度我都会过问并且注意。”

以手制饭团和丰富的饮料而自豪

2004年11月，从事出版业的西村美千代小姐在这里开设了“NISHI-NE”。当时的店里主要是提供饮料为主的，包括3种咖啡，以及一些甜茶和啤酒等20余种饮品。后来，05年11月，新成员堀内美澄小姐加入了，小店开始了一段新的发展历程。过去是西村小姐一个人苦战，而现在变成了堀内小姐专门负责食物，西村小姐负责饮料。堀内小姐的拿手菜是过去在一个小山村的农家吃到的令人感动的手工饭团。盛在竹笼里用竹皮包裹的饭团给人一种亲切朴素的田园气息。配菜一般是椅子或者明太子，每次的配菜都不一样。搭配饭团的主材一般是鸡蛋烧和鱼料理等，都以竹笼盛装，它们之间的颜色搭配也是一个要考虑的问题。另外还有朋友帮忙做的一种蛋糕和一种小甜饼也是这里的人气商品。



menu

主食里，“饭团便当”只有一种，但是如果当天卖完的话，还提供供米饭烧和意大利肉酱主食



员工 盐野阳平小姐

1970年生。她说：“希望能有一天能开一家自己的饭团店。”

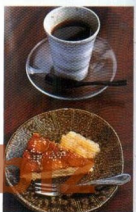
“每日蛋糕”摆在透明橱柜里，路过的顾客随时能看见。



“饭团便当”包括饭团2种，主食一种，配菜两种（配菜为咸菜或浇有味噌汁的小菜）。



右：套餐。包括加入了很多白薯的“白薯焦糖蛋糕”（单点400日元）和饮料，共650日元。饮料任选，图中给出的是咖啡。左：茶点（400日元）。



东京第一间？ 捷克咖啡店在涉谷登场

位于原宿、青山、涉谷的中心地带伫立着一间以“捷克风”为主题的咖啡店。现在正悄悄地成为人们热议的话题之一。店内装饰着捷克电影的海报和玩具，料理和啤酒也是正宗的捷克风味。捷克动漫放映会等等的活动也非常有人气。



カフェアノ
cafe ano
東京都渋谷区渋谷1-20-3
☎03-5467-0861
営業時間/12時～23時
定休日/第2、第4日曜
<http://www.upress.jp/cafeano>

将有40年楼龄的古老民家的一层进行了改装。在15坪的空间里摆放着的18席桌椅，店主森先生以前在家里自用的桌子也有摆放在其中，店里摆放的都是有一两年头的东西。是一个能令人感到放松的空间。

玩具，电影还有珠宝。 店里洋溢着捷克的香气

虽然“ANO咖啡”作为东京内唯一能吃到捷克料理的咖啡店，经常有被杂志刊登的机会。但店主森先生向我们介绍道“在2005年6月开店的时候，这还是一间很普通的咖啡店而已。”其实店主森先生本身是一位经济新闻撰稿人，无论是跟咖啡店还是捷克都拉不上什么边。他的另外一个身份是，于2003年开始以致力于网络上的日语写手之间的联系，以及日语写手和编辑交流为目的设立的联合编辑社（以下简称UFP）的NPO法人代表。

“本来开始的时候是因为开在自家里的UFP事务所地方越不来不够用，自己又想开展各种各样的活动，才想到去找新的地方的。但是因为很偶然的机会找到了这间气氛很好的洋房，才想到在事务所的基础上再开间咖啡店。”（森先生）那时候，又得到友人出资，设立了现在的会社。投资了300万日元把一层进行了改装还购入了家具，就这样咖啡店的经营就开始了。这个既是法人的根据地又

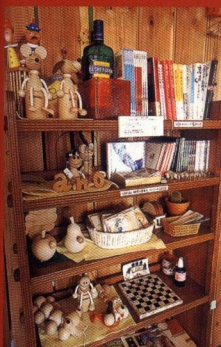
以“我在涉谷的家”为理念设计的空间中，除了拆除了固定的架子和把墙壁涂白以外，基本上保留了建筑的原有结构。在那里还摆放了森先生本身在自家自用的饭桌，用过的木制家具等。制造了和当初设计理念那样，如在朋友家中的轻松气氛。

当初的菜单也是以饮料为中心的，构成也非常简单。打出“捷克风”这个理念还是在开店后4个月后的10月份的事情。捷克电影配给公司RENN CORPORATION进驻了建筑的2, 3层，它们和咖啡店每个月都会共同开展一次捷克电影放映会。这个放映会每次都非常有人气，座无虚席。之后像“真想尝一下捷克的饮料和料理”这样的要求也渐渐开始多了起来。这样说起来的话，现在在东京还没有一间正规的捷克餐馆。想到这里，森先生联系到了捷克大使馆，委托他们介绍一位捷克厨师。在10月份，咖啡店迎来了他们的捷克厨师ユリ プラッツィニ，而作为一间“捷克风咖啡店”，店内的餐牌也焕然一新。

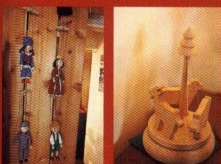
店里的招牌菜式就是，以切细了的土豆作为材料烹调出来的捷克版杂菜煎饼Bramborák。再加上Gulyas、Risotto等的7种捷克定食，还有晚上特意为客人准备的两款特色菜。另外，在饮料方面也配备了捷克产的啤酒和白酒等捷克特色饮料，令店里的捷克色彩更加浓厚。

推出捷克这个理念这件事情本身，可能只是因为顾客和很偶然的机会而促使我去办这件事。但是这个真的非常的受欢迎。我们在这之后还打算和捷克的啤酒输入商，玩具商还有串珠艺术者取得合作，一口气提升我们的人气。

其实在10月以后，捷克电影爱好者和为了品尝捷克料理和饮料而慕名而来的客人等，以体验捷克风为目的来的客人也逐渐在增多，令这里无论是早上还是晚上都座无虚席。营业额也得到了倍增，现在每月的营业额达到了180万日元。在举办活动的时候，日营业额也能得到比平时更高的提升。可见该店已经拥有了一批稳定的支持者。



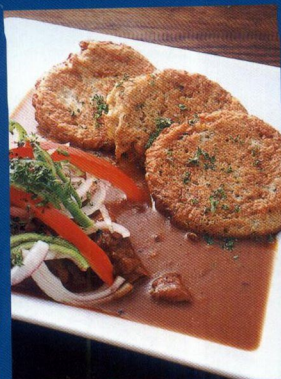
在店里的架子上贩卖和展示着捷克的木制玩具。淳朴的造型可爱至极。右边排列着的是UFP会员的著书，这些书也在展示和贩卖中。



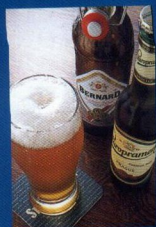
上2点/捷克的人偶和玩具也有用于内部装饰中。下/墙上贴着捷克动画电影节和被称为“捷克动画”且备受期待的电影“PRAHA”的海报



卡芒贝尔干酪
Bramborák



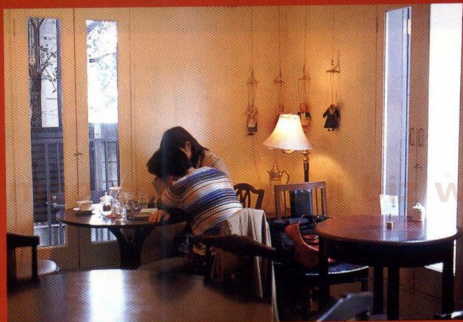
Gulyas (配迷你Bramborák)



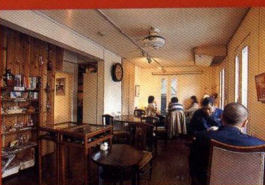
Bernardo
CELEBRATION
PREMIUM
Staropramen
PREMIUM

上/Bramborák 是“捷克版的杂菜煎饼”。以切细了的土豆8, 牛奶1, 小麦粉2, 鸡蛋0.5的分量搭配并混合在一起, 质地非常软糯, 混杂这生大蒜和马郁兰的味道也是其特色之一。店里除了香肠风味跟鸡肉风味之外, 照片里面的“卡芒贝尔干酪风味”(950円)也有供应。右/据说起源于匈牙利的Gulyas (1300円)是一道以土豆为配料的牛肉燉菜。配菜除了可以选择照片中的迷你Bramborák 外, 还可以选择捷克的蒸面包“Kunedlik”。右右/从网络商店“POSITORSU”购入的8种通过空运运来的捷克啤酒。捷克其实还是Pilsner啤酒的发祥地。在玻璃杯中的为Bernardo公司制造“CELEBRATION PREMIUM”(500CC1600円), 其运用了先封入玻璃瓶中再进行最终发酵的独特酿酒方法。“Staropramen”(330CC1400円)是捷克具有代表性的啤酒制造商之一。

捷克料理和捷克啤酒都非常有人气



上/白天充分利用从窗口照射进来的自然光, 照明只用灯泡, 深色系的木制家具和灯泡, 墙壁下垂下的人偶, 店中洋溢如古老的欧洲民家一样的气氛。右/午餐回提供到16时。就算过了高峰期的12时~14时, 来店的客人仍然络绎不绝。每位客人的最低消费为早上1000円, 晚上2500円。



左/入口正面的冷藏库中展示着不同酒瓶形状的捷克啤酒。右/享受捷克啤酒和捷克料理的活动每次都被预约得满满的。只要2000円就能品尝到Bramborák, 捷克啤酒还有前菜。



店主
森摄先生
厨师
ユリ ブラツツィニ先生

森先生, 1960年在大阪出生。担任日本经济新闻社洛杉矶支局长一职, 直到2002年开始自立门户。现在主要为“日经商业联盟”等的经济杂志执笔。ブラツツィニ在两年前从捷克来到日本。05年10月开始担当现在的职位。现在26岁。

想为咖啡店聚集更多的客人,
还想在举办活动方面多加功夫。



左/现在, 捷克串珠作为手工艺术中备受世界瞩目的一个分野, ANO咖啡店也有开办其学习班。右/在墙壁上展示的是紧邻咖啡店的“HIKO MIDUNO珠宝大学”的学生们的作品。



最开始开店的时候朋友就曾经跟我说过“在这里经营咖啡店是非常艰难的”, 最近咖啡店也开始经常出现满座的情况, 我真的为此感到非常高兴, 所以我完全没有考虑过要提高顾客的回转化率。在经营日趋平稳的现在, 我想在原来搬来这里的目的——“举办活动”上多下功夫。捷克电影放映会、捷克料理和啤酒的活动也有在定期举行, 现在我们正在举办“HIKO MIDUNO珠宝大学”学生们的作品展览, 而“HIKO MIDUNO珠宝大学”就位于我们旁边。我们从4月开始还开设了捷克串珠教室。今后我们除了举办与捷克有关的活动外还会举办各种各样的活动。虽然我的职业是一名NPO法人, 我也在考虑举办诸如音乐作家或记者的讲座这样的活动。(森先生)

家族荞麦咖啡店开张

以手打荞面，亚洲风味的甜点及画廊为特色的“荞麦茶房 乐”店于2005年9月在横浜的仲町台开张了。把爱好的手打荞麦融进店的经营的田崎纯一先生与妻子照美女士、女儿千绘各司其职地撑起了咖啡店的运营。



店主田崎纯一（中央）负责制作手打荞麦面及酱汁的调制。左边为夫人照美女士，负责画廊，接待顾客及厨房工作。右边的长女千绘负责甜点也负责厨房、接待、收银等工作。

荞麦茶房 乐 RAKU

神奈川県横浜市都筑区仲町台1-32-8
ルネス・クレールセル（建筑的名称）一层
营业时间：11点30分至20点
（星期二：11点30分至17点30分）
荞麦面在15点至17点期间停止供应。
休息日为星期三。



田崎纯一先生（57岁）考虑着退休以后的第二人生之时，萌生了趁着健康重新创业的想法。妻子照美女士则以爱好的手打荞麦为主线，学习陶艺及手工绘制玻璃工艺，计划着与友人一起开展廊。田崎先生的想法得到了妻子和在东京·青山的甜点店工作的长女千绘的支持，于是有了这个独特的组合的“荞麦咖啡”店的诞生。曾是白领阶层跳槽一族的田崎纯一先生于2008年4月提前退休了。自退休之前的10年一直都在福冈县工作，田崎先生于2005年2月回到了居住的城市横浜。因为一直就很喜欢手打荞麦面的缘故，在福冈的时候田崎也在专门的手打面教室学习。为了掌握专业的手打面技术，田崎先生在2005年3月报名学习了横浜的“一茶庵手打荞麦乌冬面教室”的专业培训课程，并在“元町一茶庵”实习了2个月。

选店址以东急田园都市线沿线为中心，据说看了有90家的店址却没有满意的。不动产业者介绍的店址有27坪，考虑到一旦太广阔的话就断了念头。但又因此店址外通向公园的游乐道形成良好的氛围而重新考量，于2005年7月签了店址。店的特色是不仅有荞麦面还有展廊和甜点的组合，所以主要的客户群为女性。内外装修上面以“使女性得到放松的空间”为题进行了装饰。有效地使用了古旧的物件营造了安稳的氛围，店内散座有22席，店外设置了4个阳台席位。同时在店的深处保留了展示器具及服饰的空间。



横浜市营地下铁仲町台站徒步约2分钟
店址在隔着绿色的“せせらぎ”公园的游乐路边
店前设置了可供带宠物的顾客使用的阳台座位



店铺的布置是福冈的一家古董店的老板设计的。使用古旧的材料，创造出了安静舒适的氛围。店深处的展廊展示着由阿万ryo子用纱布制作的服饰。有田烧及唐津烧的陶器店中央有手打面的制作场所，厨房靠手边有着金色的桌子和工作台，里面有煮荞麦的锅子，开店投资为2300万日元。



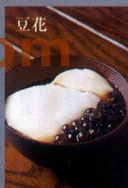
店名的Logo由大分由书院的书法家邓东珠所书。以前在照相馆工作的千绘利用闲暇机会去亚洲各国旅行时拍摄的照片，旅行的过程中千绘对亚洲风的甜点产生了兴趣。





下午14点30分至17点30分提供三种小甜点和茶。甜品要从仙草果冻, 南瓜馅的小豆汤, 杏仁豆腐, 豆花, 越南甜点于エー, 药膳汤, 蜜糖豆馅饼里选择。另配八宝茶。(1575日元)

午后的甜点套餐



为迎合日本人的口味而在豆腐上淋了糖浆并加上了冰淇淋, 制成的豆花。上面撒了黑木薯和黑蜜糖作为点缀。(577日元)



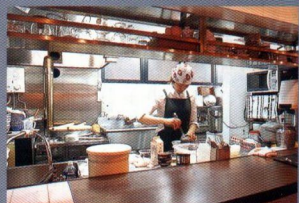
水果干制成约膳 sheet sound

恢复体力并具有滋养效果的银耳, 有着解毒作用的大枣, 采用水果干制成的微甜的约膳甜品。甜品中略带茉莉花茶的味道。(682日元)



菜单上大多数的菜品都配有照片及说明, 对于人们还是很容易熟悉的亚洲风甜点有着很好的宣传效果。

有「照美さんの温かく、いいねい接客が好評。下千絵さんはスイーツのほか、店舗運営の中心的存在として活躍。ほか、スタッフ計6人が勤務。



结合荞麦的特性而融进亚洲风甜品

店中央设有荞麦面的制作场所, 统一先生用信州产的荞麦面粉制作着二八荞麦。除此之外, 还有制作新式荞麦及粗制荞麦, 一共三种。

现在平日可供应40~50份, 周末可供应60~80份。日间提供荞麦和新式米饭的午餐套餐(1000日元), 外加甜品的小食案也受到顾客的好评。(1500日元)店里供应的13种的甜点是千绘结合了工作经验和旅行时品尝过的甜点的味道独家创作出来的。为了使荞麦的口味和甜点的口味不互相冲突, 甜点的口味整体上是清淡的, 亦是店家融进了和之元素的创意菜品。

照美女士负责展廊, 从医疗用的纱布制成的洋服开始到有田烧, 唐津烧, 会津漆器等各种小物的展示及销售。因为照美女士负责接待顾客, 所以第一要务是要充分重视并充实饮食店的服务。但是照美女士也表示:「以后的话, 我想拜访那些作家, 把这里改造成通过作品向人们传达作家诚意的地方。」据说也考虑把这个展廊的空间出租。荞麦面和甜点的套餐单人价位约为1300日元。店家也提供啤酒和烧酒之类的饮品。今后也将考虑增加下酒菜来扩充晚上的顾客群。目前以月交易额200万为目标, 让人们在舒适的环境里度过慵懒的时光, 立志为成为当地的标榜性店家而努力。



老板 田崎纯一

新潟县人, 57岁。曾供职于雅马哈公司, 2004年8月提前退休。专门进修了手打荞麦面的课程, 于2005年9月举家开店



田崎先生每日早七点至午十一点左右制作手打荞麦面。凉荞麦面有7种(787~1870日元), 热荞麦面有6种(787~1870日元)



家人合力打造独一无二的店

最初的考虑是想把荞麦面和展廊做起来, 随着构想的慢慢地宏伟开来, 与其在60岁退休之后做不如趁着身体还健康的时候来做, 于是就提前退休, 开始准备开店。(我)跟女儿说了想法, 得到了女儿的支持。于是, 通过三人均是外行的创意合力打造一个独一无二的店的想法诞生了。现在的经营状况是白天以荞麦面的经营为主, 今后希望能够增加午后来店吃甜点的顾客。我也希望包括展廊在内的三个支柱部分能够和谐共进。

我一直很喜欢吃荞麦面, 但是制作手打面的经验还是很少, 所以每天我都在研习。希望有朝一日能够制作出属于自己独特风格的荞麦面。



周一至周六提供的主力套餐, 时间段为11点30分至15点。荞麦面有凉的せいろそば和热的きのこそば两种。另有配有每日更新的米饭, 小菜及腌菜。米饭可随意添加。(1050日元)



17时30分从提供するセットメニューで、お米、だし巻き、イカ、明太子、小豆の組合せ。お抹茶、和菓子の平糎のなから好みのものを選べる。(1050円)

5 伊原佳代子女士向往美国，以留纽约期间所见的美式咖啡厅为模本，于95年开设了“News Cafe”。伊原女士明朗的性格和店内自在的气氛，使这家店渐渐有了名气，成为连日爆满的人气店。6年后，News Café搬迁至附近，并扩大了规模。然而两年后，News Café再次搬迁。而这一次，却是为了缩小规模，回归起点。那么，伊原女士现如今的经营理念又是如何呢？让我们一起来探究。

6——News Cafe两次搬迁是出于什么样的原因？

我最初并没有打算要经营饮食店，说起来是因为对美国的爱屋及乌，才开了这家店。刚开业不久便受到众多顾客的支持，也是因为顾客们喜欢店里自在的气氛。第一次搬迁时，我正在考虑扩大规模，加上原来的店租期到期，于是增加了店里的桌子和雇员，规模一时间大到能承办40几人聚会的程度。然而没过多久，就有顾客抱怨说：“现在的店就像连锁店，一点意思都没有。像以前那样多好！”原本是希望能接待更多的客人，但随着雇员的增多，自己和客人交流的时间却减少了，这是违背我最初的经营理念的。意识到这一点，3年前我搬到现在的店，重新开始一个人经营。

营业额当然不能和从前相提并论，但现在能和从前一样，和顾客面对面的交流，对此我非常满意。

7——和熟客保持交往，这有什么秘诀吗？

和客人保持良好的关系当然很好，但要记住，千万不要把客人当成朋友。事实上，曾经有过关系很好的顾客，因为太熟，反而发生了矛盾。客人之间有可能会成为朋友，但作为店方，要知道把客人当做朋友是非常危险的。

不过，能与形形色色的人们相遇，也正是经营咖啡店的乐趣所在。比如和白领、或是和自己行业相差很大的人们聊天，很刺激，也很开心。能和顾客有精彩的互动交流，正是咖啡业不同于饮食业的魅力所在。

8——个人打理里里外外，不会很辛苦吗？

凡事都是按自己的喜好做决定，不用受旁人干扰，所以并不会有什么压力。我本来就算的上是工作狂，让我休息反而觉得惶恐。每年一两次的美式考察旅行或是客人少的月份，我都会非常不安。一般这种时候，我都会跟朋友聊天，然后让他们鼓励鼓励，才能打起精神。（笑）当然，也要对长时间的工作做好心理准备。我一般都是早上9点开始准备材料，外出购物，打扫店里。中午到下午2点左右是午饭时间。下午茶时间会抽空定货，或是其他的细小的工作。傍晚时候便会陆续来客人，然后一直忙到关门。晚上10点关门后，还要清算账目，还有决定第二天的进货。收拾好收银台，回到家就差不多12点了。这就是我平时每天的行程。每周二关店一天，我会去关羽桥买些需要的器具，或是去朋友的咖啡店转上一圈。每个月也就能完整休息个一天而已。



出みや調理をしながら掃除・点検も欠かせない伊原さん。

1 News Cafe 今年11周年啦！



オーナー

伊原佳代子さん

2 1969年生于东京。就学于自由丘附近的教会中学期间开始接触美国文化。留纽约期间，倾倒于美式咖啡厅，立志开设一间独立咖啡厅。在公司就职一段时间后，26岁开设“News Café”，营业至今。



News Cafe

東京都目黒区自由が丘2-9-10 モト丸ビルB1

☎03-3725-6450

営業日/12時~22時 日曜・祝日 ~19時

定休日/水曜

<http://www.newscafe.jp>

4 1995年12月 成立于东京自由丘

出于对留纽约期间遇见的美式咖啡厅的憧憬，伊原毅然辞去平面设计师的工作，在自己生长的自由丘开设了这家起初仅有3坪、5座的咖啡厅。颇具特色的美式菜单、伊原个人的独特魅力以及店内融洽友好的气氛，使这家店建立了不错的口碑，逐渐成为连日爆满的人气店。

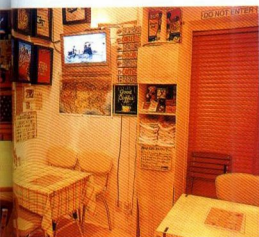
2001年7月 搬迁 增至30席

为了改善持续客满的状况，伊原决定将News Cafe搬迁至原店的附近并扩大规模。把原为二手书店的店铺装饰一新，并新设了5张桌子、11坪30座的新店规模是原来的6倍。雇员也增加到了6人。客人无需再等待排队的同时，从前的熟客也提出了相当严厉的意见。

2003年4月 搬至车站附近 缩小规模

感到客人的要求和自己的定位有所差异，伊原决定回归起点，从来过，新店选在离车站较近的一栋老旧的地下，仅有3坪大小。半年后，伊原和其他雇员商量，又回到最初一人独立咖啡厅的形式。店内装饰和风格也再现了最初的风格。

3 让我们一起来探究咖啡店的秘诀吧！



wzinc.com

CULINARY ARTS

就職・開業までのサポートがある学校

洋菓子*パン カフェ*料理

カフェ総合科(2年制)
カフェスイーツ科(1年制)
カフェエビジネス科(1年制)
ドリンク&フード専攻
ドローヒーパース専攻
カフェバー専攻
洋菓子本科(2年制)
パン科(1年制)
イタリアンシェフ科(2年制)
フードビジネス科(1年制)
和・洋創作料理専攻
数・簿記専攻
ブライダル専攻



10 2003年搬入距车站较近的此处建筑地下，面积7.5坪。每坪3万7日元的单价，与之前的店铺相差不过。吧台5座*桌子6座，称得上是店标的橘红色吧台依然在，但实际上为了客人方便，比之前降低了6厘米。



11 上左/水果蛋糕(1100日元)招牌菜色。经反复试验摸索配置的专用粉，客人点餐后，混合鸡蛋、牛奶烤制而成，再放上水果，涂上果酱和黄油即可。薄荷苏打(600日元)将薄荷放入杯中搅拌，再注入苏打水。上右/凯真鸡肉三明治(1050日元)将鸡肉裹上凯真酱汁油炸，然后在涂上混合了凯真酱汁的蛋黄酱的面包片里即可。这是在新奥尔良的料理学校学到的美国南部做法。此外还有许多蛋类料理。下/满是照片的菜单。



9—能否请您总结 三条经营咖啡厅的秘诀

经营咖啡店11年，感想倒是很多。要总结三条的话，我想首先要保持最初经营的方向。不迷失于潮流，做自己想做的就好。菜单、价位也不要随意改变。

第二，不要错失良机。随着持续的经营，一定会有改变的机会出现或者是器具、装潢这些细微的地方，又或者是营业时间、更换铺面这种大事，需要改变的时候，一定不要错过机会。

最后，要锁定目标。一旦锁定顾客目标，菜单便能很轻松的定下来。我们店就通过增加甜点和水果系的菜色，从而增加了女性客人的光顾。而且，限定顾客的年龄阶层，也是很重要的。因为小孩子在店里吵闹，不得已去提醒一下，心里又会觉得过意不去。因此我们从一开始就明确表明“请勿带12岁以下的儿童入内”。

体験入学会 (参加無料/予約制)

ホテルやカフェ、人気店のシェフやパティシエと一緒にお店のメニューに挑戦!

大阪校 5/14(日)・28(日)・6/11(日)・25(日)

名古屋校 5/21(日)・28(日)・6/25(日)

体験の内容

●体験授業 ●学校説明 ●学费・ローンについて

●就職・開業サポートについて 他

業界との太いパイプが

あなたを成功へと導きます

- 講師は全て現役のプロ/ショップ経営者のノウハウを学ぶ
- お店で必須のコーディネート力を身につける●少数人製
- 海外で活躍できるプロを育てる●インターシップ制度

卒業後も無期限で就職・開業をサポート

大阪スクールオブキャリアアート

☎0120-551-801 ✉info@culinary.jp
〒556-0006 大阪府大阪市東区豊野2-13-10

キャリアアート名古屋校

☎0120-412-758 ✉info@n-culinary.jp
〒460-0008 名古屋市中区奥2-15-43

☎http://culinary.jp
☎http://culinary.jp/m/

資料無料送付

この学校説明会資料は、ご希望の学校/専攻を
お申し込みの際に必ずお伝えください。

QRコードを
読み取ると
資料が送付されます。



[資料請求番号0810]

12

店内装饰的美式小饰品大多是伊原每年去美国考察时带回来的。在日本若是遇到原汁原味的美式风格的饰品也会买下来。铺着格纹桌布的桌子摆着不锈钢的餐巾盒、盐和胡椒粉盒，忠实再现了美式风格咖啡厅原貌。常来的顾客大多是热爱美国文化、或是常去美国旅行的人。他们常来这家店交换信息，认识新的朋友。



beibei.bi

80年代初，先行者开辟了大阪的饮茶文化。称得上是日本的饮茶文化第二代的老板木村刚，就是浸润在这种文化中长大的。1999年6月15日，他经营的CAF? “我乐茶堂”，在时尚店铺和咖啡馆林立的大阪南船厂开业。这家店铺从开业以来就在CAF?业激烈的竞争中我行我素，走出了自己特有的路线。我们向木村老板请教了7年的经历和持续经营的秘诀。

——这7年里城市发生了很大变化，作为CAF?老板，您的心境又有怎样的变化呢？

开店前我构想的是在印度的偏僻小村的车站前的那种茶饮店，有热茶，还有简单的面包和小食品。社会上人们的需求可能会有所变化，但这样的小店总是讨人喜爱的。我的这一标准从一开始就没有变过。

开业之初在小店一角有售货区，卖些令人心情舒畅的有格调的亚洲民族风小物。

结果过了几年，经营领域相同品种齐全的杂货店开张了，开始有了竞争。于是我立即决定返回原点，三年前终止了杂货业务。

不过我还是想给顾客提供一种：“我乐茶堂独有的，和有趣之物的邂逅。”于是我开始替大阪的音像店代售CD。也作为背景音乐在店里播放，客人要是喜欢就可以买走。

不光是吃小食，我还想为喜欢这个空间的客人提供更多的休闲享受，让他们能够聊天，交换信息；以小店为媒介，扩展交际圈子。店内的墙面是对艺术家开放的，把那作为他们发表作品的平台，也是出于上述考虑。

——周边环境变了，贵店还能保持一如既往的人气，秘诀何在呢？

我开店的这7年里着实感到不管小店风格如何，顾客面孔都会三年换一茬。客人的年龄是一个因素，也有社会趋势的因素。但是我这间店不会随着潮流改变风格。我不追求翻新，我希望它能慢慢积累年轮，有一天被人们称作老字号。坚实了这种想法

之后，自己的风格就不会动摇了。亚洲风CAF?热告一段落，就算茶饮被人们广泛接受，我们也还是当初的饮茶专门店。不随波逐流，不改变菜单或者装修风格，而是在现有的基础上日臻完美。我想只要这样做，任何时代都能吸引到属于自己的客户群。

不过，被动等待是不行的，那样客人就注意不到店的存在。以前人们喜欢那种看不见里边情况，稍稍有点可疑的隐蔽店铺。最近，从外部能看到店内的模样，里边用餐的情景是怎样，这种直观明了的东西更受欢迎。不直接地诉诸视觉是不行的。因此，本店也在街边设置了招牌，上边有菜单和店内的照片。

——今后您打算让“我乐茶堂”怎样进化演变呢？

我想，作为专门店，能在多大程度上使客人感受到茶饮的美味——这就是我们的职责所在。首先菜品上体现的是饮茶屋的标准；另外味道、外观、氛围，一切的一切都渗透着我乐茶堂的风味——这种独特性是我最重视的。不是进化，而是执着追求，

我乐茶堂今年7岁了！



老板
木村刚

1968年生于大阪，学生时代为民族风所倾倒，接触到茶文化。做过平面设计，贩过二手服装，后来以独立创业为目标，在“monsoon tea-room”（季风茶室）工作。1999年独立，开起了“我乐茶堂”。



我乐茶堂

大阪市中央区南船场4-10-29 SATSUKI大厦B1层
电话：06-6252-5911
营业时间：11:30-零点
休息日前夕营业直展展3:00
每月第三个星期三休息

这里有让咖啡馆持续经营下去的秘诀

1999年6月15日，在大阪南船厂开业

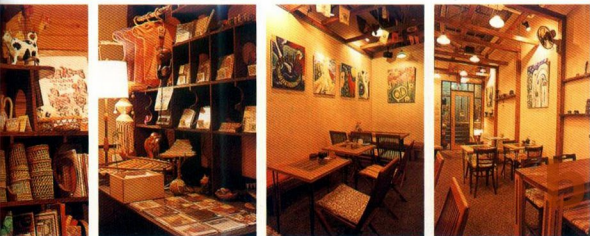
老板致力于构建一个类似见习期间在美国村待过的茶室的那种温暖空间。当时在南船厂的大厦地下一层开店时，还没有现在的商业街。亚洲CAF?热潮到来之前，茶堂作为新式的主营茶饮的CAF?，吸引了当地媒体的关注。

2003年冬 营业时间延长至深夜

那是亚洲的CAF?热潮告一段落的时候，城市在变化，同时顾客层也在随之改变，茶堂一如既往地生存着。由于周边的饮食店增加了，原先22:30的打烊时间延迟到了深夜零点，休息日前夕更是延迟次日凌晨3点。作为夜间也能悠然茶饮的CAF?，茶堂保持了固定的客源。

2005年11月 开始代售CD

由于周边的杂货屋和百元店相继开张，茶堂的杂货销售收入低迷。我乐茶堂重新审视了自己的风格走向，决定改变经营路线，开始为音像店和地下乐队代售CD。虽然销售额并不高，但这成为了和顾客交流联系的一环。





野菜たっぷり
スパイシー!
アメリカで人気NO.1の
ペース「ピカンテソース」!
本場アメリカより
新上陸!



ミディアム/ふつうの辛さ
226g ¥350

ホット/かなり辛口
226g ¥350

Point1 ペースはアメリカで
マーケットシェア
NO.1のサルサ。
全米中どこにでもある
安心ブランド。

Point2 人気の秘密は
濃厚なマトソースに
厚切り野菜をたっぷり加えた、
スパイシーでやや酸味の
きいた味わいにある。

Point3 いろいろなメニューに
幅広く使える。

- 🍅 タコス 子キン料理
- 🌮 ベイクドピザ 卵料理
- 🥙 トースト 焼きまにぎり
- 🍲 つきたて餅 焼餅
- 🍷 サラダ ハンバーガー
- 🍷 サントウウィッチ etc

オリエンタコマース株式会社

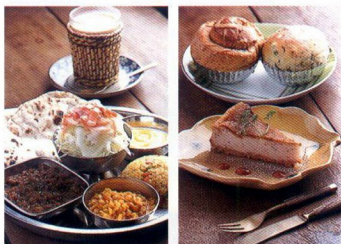
〒151-0071 東京都渋谷区本町2-1-1

Phone:(03)5352-7801 Fax:(03)5352-7802

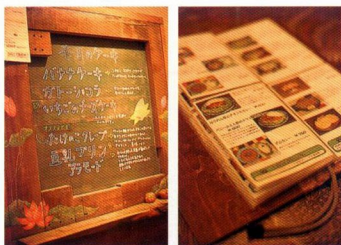
[資料請求番号0829]



位于大厦地下的茶室。内部净空高，给人以宽敞之感。17坪内摆了7张桌子，共28个座位。桌子椅子都是从冲绳经营美军对外销售品的二手家具店购得。老板木村，还有他负责烤面包和厨房的妻子，除此之外还有4名店员。



上方左图：日日新套餐。K.I.I.M.A咖啡和TARU咖啡配印度薄饼、菜肉烩饭、芒果酸奶。合称“我乐茶室咖喱套餐”（1000日元）。附带标准杯的“茶”（480日元）。现在包括原味茶共有8种口味供应。上方右图：“草毒芝士蛋糕”（400日元）、“油菜花面包”和“茶面包”（各110日元）。面包蛋糕均采用100%的国产原料。下方左图：黑板上例举了季节的特供糕点和推荐菜品。下方右图：菜单是老板手工制作，加入照片非常简明易懂。



利用没有窗户的墙面，展示艺术家作品。为了避免顾客看腻，还定期地变换艺术家。过去摆放杂货的一坪多一点的空间现在陈列的是大阪南的音像商店“PLANTATION”的商品和木村老板认识的地下乐队的CD。还有T恤之类我乐茶室的原创商品，现在也依然有出售。随意摆放的餐具和厨房用具营造出自然而亲和的氛围。

深挖钻研的感觉。和其他茶室共存的同时，我们只有努力，哪怕只是让多一位客人说：“果然还是我乐茶室最好啊。”

——请您说说最近的一天的安排。

早晨9点，妻子开始准备面包我中午过来。过了午饭的高峰之后一边做生意，一边零零碎碎做第二天的材料准备。

晚饭高峰过后准备材料，收拾。进货都是靠行业的上门配送，很少自己出去采购。从开店之初，营业日都是这个规律。只有在考虑应季节的新式面包蛋糕时才会花时间去试试吃吃。不过那个也是在2、3个月时间里断断续续的完成的。不定期有现场

活动的时候这个规律也会被打破，不过我希望小店是能让人来慢悠悠地喝茶的地方，所以我们会也注意让自己别太匆忙。



beibei.biz

华丽达那纽约是流行条款
的大型商业街。



繁华的街道、畅通的道路、安静的入口处有两条流行的街道。跨过1号区是大型商业街。流行的女士服装、男士服装，鞋。首饰等应有尽有。【阿德里】店在男士服装店的旁边。咖啡店开业以来给服装店带来了很大的利润。

NY索霍区是夏奈尔、布拉克达等高级店铺相并列的购物王国。纽约出身的设计师、华丽达那、喧闹的西部百老汇和个性的东部街道构成了大型的商业街。正在考虑在店铺内的一个角落开一个与商业街一样流行的咖啡店时。收到了【SOSHI ELA】店扎比艾力·黛莱奥老板的掺和茶叶的亲手出售企划书。计划书被采用后、于2003年1月【阿德里】茶店开业了。店内的产品是【阿德里】茶店的400种茶中提供的200种茶。内部倾注了黛莱奥先生的很多精力。马黛茶是黛莱奥先生的出身地巴拉圭为主、南美等地经常喝的茶。马黛茶是先把茶叶放入茶具内再注入热水。然后用茶叶篮子那样的金属管饮用。含有丰富的维生素、还具有很强的抗氧化作用。被作为健康之茶所收集。本店的马黛奇诺的茶叶是得到德国组织认定的。然后做成粉末状、很像卡布奇诺咖啡。有咖啡那样的味道很受欢迎。另外冬天还隐藏了一种巧克力热饮。特别是夏威夷巧克力热饮是本店独有的、因此有很多客人特地跑来。夏季的冷饮、蔬菜水果汁的外卖也很畅销。窄小的厨房内设有保温热水机。菜单有毕氏番号。像【比萨塔酥】那样简单不用吹灰之力的独创产品很多。还有受欢迎的绿茶蛋糕。每种蛋糕都是黛莱奥先生亲自烤制的。最近预定在开一个比这两个店的店面大的茶店。再增加茶谱的种类。正在研制带有香味的日式茶。

流行店铺相媲美的高雅茶店。



上左左图/【阿德里】店在华丽达那流行商业街旁的安静入口处。入口处的气氛别具一格人们好像是美感到是在商业街内部。店内的摆设呈现出了黛莱奥老板的个性。左图/佛像前面摆的茶是春季特别推荐的新创绿茶。有掺和了香甜味的仙人掌花还有的是掺和了西番莲果、番石榴、辣椒粉等。

アテリエ

420纽约西部百老汇 NY 10012

索霍区店内

☎ 646-613-8996

营业时间11:00-20:00 星期天 12:00-19:00

全年无休

http://www.atherliertea.com



右图/马黛茶的茶具。带有茶叶篮子的吸管。葫芦和牛角制的茶杯 (\$35.00)
右中图/礼品包装的茶叶 (\$22.00)左图中国式茶具 (\$125.00)等店内陈设的商品都可以购买。



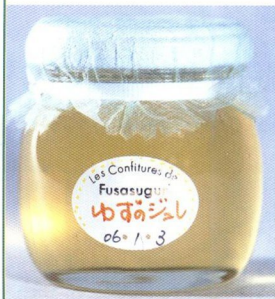
wzmag.com

手工果醬

Fusasuguri

ふ さ す ぐ り

快乐早餐



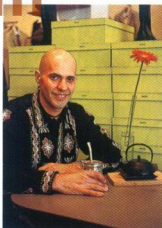
用季节性的水果和砂糖、手工制作的果酱的种类丰富。还生产一些像宝石一样晶莹的雪梨酒和散发着清香味的酸酸果酱。

URL

<http://www.h6.dion.ne.jp/~fusa/>

[資料請求番号5433]

制作独特的茶和商标



老板

扎比艾力·黛莱奥

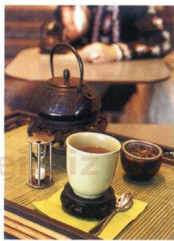
出生于巴拉圭。总公司是茶叶销售会社。2000年的【SOSHIE】茶店和2003年的【阿德里】茶店分别在索霍去成立。

因最近的健康热潮。美国贵族所饮的茶在掘野扩展开了。现在【SOSHIE】点准备了掺有向日葵和玫瑰的煎煮、掺有西番莲果。番石榴的红茶、还有掺有辣椒和胡椒的等等共400多种茶。作为婚宴和生日宴会的礼物经常可以顶到特制的水果和花100克25\$.也可以制作独

特的商标。向大家推荐我的祖国的品牌马黛茶。用烤箱烤制的带有牛奶香味的(马黛奶茶)是用蒸汽咖啡机腌制的马黛茶内加有少量的牛奶制成的马黛奶茶是本店的特品。请一定来品尝。

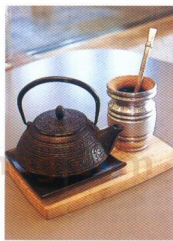


左图/咖啡店在男士服装店旁边。右图/西西莉亚的奥达先生烤制的脆皮松饼含有南方越橘。香蕉等水果。每天都更新。(各\$1.85)



套式茶组

可以品尝到出售的所有茶叶。套式茶组是用沙漏测量时间而泡制的茶。



马黛茶

因老板的精心创造马黛茶得到了德国组织的认可并取得了(OKO)的认证。可以一边慢慢的添加热水一边慢慢饮用。



马黛奇诺

使用马黛茶粉制作、残留了一点点的甘甜苦涩茶香。喜爱的人群在急剧增加中。

提供与茶相配的小吃甜点



比萨塔斯

红色菱形浮筒状的小型比萨。含有西红柿酱、乳花干酪、意大利香草。



洋梨做的以色列色拉

凡塔奶酥装饰的色拉含有酸柠檬和橄榄油。(7.50)外加(\$2.50)可配有绿茶点心。



热带水果蛋糕

华尼拉风味的运动蛋糕。用故乡产的番石榴、西番莲果做的三明治配有奶油冰激凌。(7.50)。

bi

hi

巴黎盛行快捷而健康的食物

wzmag.com

如今法国人吃饭时间日趋简短，特别是午餐时间，迅速吃饭变成了重点。但是，美味而又健康的食物也是不可少的条件。因此，汤，色拉以及蔬菜汁成了定食。现在介绍一下在商业街迅速成长起来的“快捷而健康的食物”



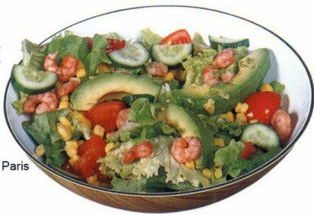
JOUR这两家店是沙拉吧。除了8家店吸引了很多公司职员外，另外两家店很多时尚人士也经常来光顾。2003年末开始开了三家店铺。如今正在开第四间店铺以及办理特许经营权。30种配料，5种沙拉酱可以按各人喜好自由组合，因此人气颇高。由于口味多式多样，回头客也很多。



JOUR
29, rue du Louvre 75002 Paris
电话: 01 40 26 40 20
营业时间: 11: 45-16:00
休息日: 星期日
<http://www.jour.fr/>

色拉

Salade
生菜，黄瓜，
番茄，鳄梨，
虾，玉米。



地中海汤

Soupe méditerranéenne

里面全是蔬菜，汤的口味一天一换（大份5.5欧元，小份4.5欧元）。有六种配料的组成的什锦色拉是8.25欧元。

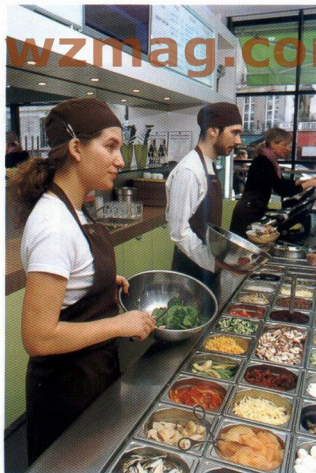
花上两个小时的时间慢慢的享受午餐，这对法国人来说是以前的事情了。现在法国人平均午餐时间为33分钟，而晚餐时间也减到38分钟了。带动这个盛况的是“quick restaurant”。这是一家以健康为主，以“快速”为特色的现代风格的店。菜单主要以蔬菜水果为主，内部装修包装风格时尚，如今这样的店正在打入巴黎街头。

引领这股潮流的是在2001年开张的“ゴジャン”。提供迷你三明治，暖汤和鲜榨汁，客人还可以直接到冰箱里拿食物，这可谓巴黎版的快餐店原型。

之后开的店，大致可分为四种。第一种是和“ゴジャン”一样，高级快餐店。这种店每天更换定食，加上其独创的三明治和暖汤。第二种是“ジュール”这种根据个人喜好而自由组合的沙拉吧。第三种是制作蔬菜汁和水果汁还有汤的专卖店（ルード等）。最后一种是像“レウィーウル”“バーアマンジェ”这种主要经营蔬菜和水果，也可外带的店。虽然这些店旨在健康自然，但并不是所有店都只卖有机食品。每天早上送到的新鲜和应时的食材，当天制作当天贩卖，对于味道和品质还有安全性都有保证，这一点就足够吸引消费者了。

而且，很多店都是那些市场和时尚界的人士开的，其他行业出生的老板也有很多。他们都对流行时尚有敏锐的触觉。拥有现代经营能力的人。虽然人们担心巴黎传统的咖啡店在逐步消失，但也可以说牵引饮食界得新生代正在诞生。

beibeibiz



各种食材都排列在吧台前，根据各人喜好而选择，然后工作人员在碗盆里调。调味料有橄榄油、巴尔萨米科、芥末酱、芝士和柠檬口味五种。



丰富的食材 自由的组合 沙拉吧人气连锁店

JOUR是一家拥有30种食材和口味的人气颇高的连锁店，它的沙拉吧是根据客人的喜好将食材和配料自由组合。2003年在靠近近マドヌーレ的巴黎8区建造第一家开始，如今已经开了三家分店了。

每种食材由0.2-2欧元四个价位，都被陈列在吧台前，根据客人的喜好和食量而选择。做沙拉的四种基本的食材生菜，ルッコラ，菠菜，バススタ，以及5种沙拉酱也都齐全。工作人员在客人面前加沙拉搅拌均匀，如果是堂吃的话就装在彩色的碗盆里，外带的话也会提供塑料容器。

根据组合变换无穷。由于每天都有变化，所以该店取名JOUR（法语“一日”）。负责人トマフルヌレ说到：“正因为商业街，所以即使每天来也不会厌倦这一点很重要”。一天客流量是200-400人。12点时候客人陆续开始进来，到1点的时候，队伍已经排到外面了。



清爽的绿色和茶色是重点色。在开放式的现代化的这家店中，堂吃可以做60个人，阳台也有20个座位。



纽约卷

Wrap New York

“纽约风”的卷里面放有火腿，芝士，泡菜（4.2欧元）。比起其他三明治，他的料更足。吃起来更爽，所以很受欢迎。他的烹饪法在店内的屏幕和网站上都有公开。



DE JOUR 卷

Wrap de Jour

作为沙拉的辅助商品，每天准备四种卷。像法式薄饼那样薄的面包包裹着食材这种卷着得三明治，以店的名字而命名，所以每天都更换口味。照片的这张里面是鸡蛋和蔬菜（4.2欧元）。



色拉

Salade
ルッコラ、モツアレラ、
グリルビーコン、トマト

右图/从蔬菜开始，三文鱼和金枪鱼，芝士，碎面包片和核桃等，所有的沙拉的食材都陈列在吧台上。大约有20为同业者需要预定。上图/ルッコラ、モツアレラ、グリルビーコン、トマト组成的色拉（7.25欧元）



老板 左边开始

Thomas Battistini

Noemi Carrelet

Thomas Fournerev

餐厅界出生的CARRELET、音乐界得FOURNEREV和元银行职员BATTISTINI三人共同经营。每家店面他们分工运营。他们不仅打算开第四家分店，而准备着手特许经营权。

クラフティ・オクエッチ

Clafoutis aux quiches



甜品主要以乳制品和烧果子为中心。クラフティ是根据季节不同而改变其中的水果的。加入水果酱のフロマージュ。ブラン是人气商品（2.8欧元）。胡萝卜蛋糕，芝士蛋糕等，美国和英国系的蛋糕等都很受欢迎。

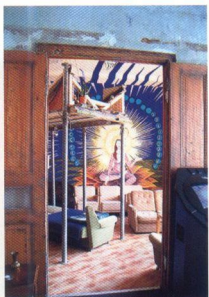
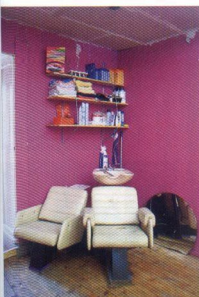


フロマージュ、ブラン、
チョコのケーキ、トマリソース
Fromage blanc, compote de pomme et musli

bebe biz

悠闲的美容院和咖啡店

Friseur Bar
Gorlitzer Str.68 10999 Berlin
电话: 0163-63 11 211
营业时间: 10点~21点 星期六11点~18点
休息: 星期日



左图/在美发沙龙店里专门有块地方是喝咖啡的, 通风设备也有。
右图/咖啡馆有三个角落。无论哪个都很有家的味道。

柏林的美容院有两种。一种是预约制的高级店。另外一种不需要预约, 走的是廉价路线。店内只负责洗头 and 理发, 吹发需要自己来弄。Friseur Bar 就是后者, 在2000年开业。它由始至终秉承着“咖啡美容院”的理念。由于美容院不需要预约, 所以有时高峰的时候, 客人需要等候。这种时候, 要是能在咖啡馆喝一杯咖啡的话, 等待的时间也不变的那么乏味了。

客人来的时候首先询

问他来的目的, 是要理发还是喝咖啡, 理发的客人就会推荐他好喝的饮料。由于评价很好, 很多客人都会来和这里的咖啡。饮料的价格在1.5-1.8欧元之间, 如此便宜的价格, 也是人气旺盛的原因之一。咖啡馆有三个房子, 其中两个是沙发并排的, 另一个是用吧台的形式, 变化多端。现在菜单上只有一些咖啡和软饮料, 等许可一证一出来, 就会销售啤酒。

美容院カフェ

卖地道法国糕点的人气店

Barellos salon sucre
Gorlitzer Str.32a 10997 Berlin
电话: 030-612 27 13
营业时间: 10点-18点
(6月到10月 10点-18点) 休息: 星期一-星期二
(6月到10月 星期日星期一)
网站: <http://www.salonsucre.de/>



左图/美发沙龙 插图中与蛋糕坊相通的拉门紧紧地关着。

右图/蛋糕坊 玻璃柜中每天有不同的糕点和ヴィエノズリー

法国糕点师傅ERIC和巴西出身的美容师CARTIER, 两人在柏林相遇, 融入爱河, 2001年自己开了Barellos。这家美容院咖啡特别新鲜, 已受到很多媒体的采访, 因此过了没多久就出名了。无论是糕点还是美发都不会辜负期望的高品质技术, 所以即使价格贵, 也会吸引很多顾客光顾。这家店开在クロイツベルタ地区, 这是要理发还是理发的居民并不是什么富人, 但是他俩认为对于质量有足够的信心, 所以不管

开在哪里, 都会又客人来的。正如他们所说, 正如他们所说, 客人经常来柏林光顾。蛋糕坊同时放置了12个座位供客人喝咖啡。平时供应中蛋糕, 7中ヴィエノズリー和2种前菜。周末的准备了大约40种蛋糕。考虑到了季节的关系, ERIC从80多种食谱中每天烘焙不同的蛋糕。又要接受特别订制的蛋糕, 又要负责结婚蛋糕和日常美容院用到的蛋糕, 能做到这点的, 也只有这家店了。



左图/咖啡馆 里面是美容院, 由走廊进去。中图/路面上放置了看板来吸引顾客去咖啡馆。右图/咖啡馆两件相连的屋子。



工作人员
リンダヴァーグナー
咖啡馆就一位工作人员。有两位美容师”只享受咖啡的顾客也同样欢迎。



插图外, 还有染发剂的各种颜色。美容院平时至少有一人。上右图/咖啡馆 店的前面是公园 没有搞建筑物, 所以日光很好。右图/拿铁1.8欧元。其他还有卡布奇诺和可乐等。



左图/咖啡馆 共有12个座位。店内有蛋糕 / 和ヴィエノズリー三种点心。中图/路边墙上的告示板写着今日的推荐。右图/非常喜欢点前面的ガレットの店。所以在在这里开店。



左图/黑加仑慕斯 (4.5欧元) 和拿铁 (3.3欧元) 是法国和欧元) 中图/正的是奶油蛋糕 (1.7欧元) 里 瑞士学习。カフェ 面的是羊角面包 (1.7欧元)。右图/一种叫 88年开始独立。パッション水果做成的パッション (4.5欧元)。关系很好的一对夫妻。

店主

可以买到家具和衣服的吧

wzmag.com

Villa Caprice

Dircksen Str.37 10178 Berlin

电话: 030-48 48 68 98

营业时间: 12点~无限制(到客人回家为止)

休息日: 星期日

http://www.villa-caprice.de/



左图/入口进去便是吧台和咖啡角。有23个位子。里面高一段的那个角落是放着衣服(旧衣服)和杂货。右图/吧台的里面有几个咖啡角,最里面的是服饰和杂货角落。

Villa caprice的老板ラルフ・スヴィンリー和アレクサンダー・フェクトリン两位原本是各自是某大公司的服装制造的推销规划担当和家具设计师。他们说:“想开一家咖啡店,但是一般的咖啡店感觉比较无聊。想像展览会一样开一家咖啡店,吸引更多的人来这里”。因此他们决定将各自的出生家具和服装融为一体,以这为理念,在2003年开了一家咖啡店。店内的放置的家具都是从意大利和瑞

典订购的,贴着标签可以出售。还准备了目录,不同颜色等都可以订购。装咖啡的杯子和托盘房子里面的杂货角,同样可以购买。买家具的顾客有事也会喝咖啡,可以说是相互相乘。另外,地下室是CLUB。咖啡馆白天有1-2种汤,晚上准备了三明治和色拉等一些小吃。白天的顾客只要是附近的商业人士,晚上的话年轻人和旅游的人很多,感觉上更有酒吧的味道。



左图/各式各样的家具放在一起的咖啡店。右图/里面的座位照明很暗,和外面的有不同的感觉。



左图/衣服杂货角
右上图/咖啡的吧台和座位。右下图/和壁纸一样图案的菜单。



上/坐落于 Mitte 地区便利的场所。下/卡布奇诺(2欧元),杯子19欧元,托盘19欧元。



アフリコーラ(1.8欧元)在柏林是很有名的一家可乐制造商。



店主ラルフ・スヴィンリー(1.8欧元)在服装界出生,店内充满着各种灵感。

引领柏林艺术的咖啡馆

Hackenschuss
Kopernikus Str.13 10245 Berlin

电话: 030-97 00 23 90

营业时间: 12点~20点

休息日: 星期日

http://www.hackenschuss-berlin.de



左上图/杂货和衣服角。柏林艺术家中心。左下图/叫ヨネス艺术家手绘的商品。右图/里面是咖啡角。

フリートリヒスハイン地区,学生很多。这里原来的店主是开美发沙龙的,他说:“想把这里变成一个聚会的地方”,所以在2004年把这里变成了Hackenschuss。因此,衣服,杂货,艺术,音乐等和生活方式有关的货物这里都有。咖啡也是这里的一小部分。管理这一切的是店长バメラ・ビュットナー。刚开店的时候,午餐由ビュットナー亲手来做,那是么有正规的厨房设施,味道都弥漫在了店里,所以后来

停止了。现在,店里只能买到每天不同的蛋糕,咖啡,清凉饮料水,软饮料和啤酒等。装咖啡用的杯子,在铺面也有卖的。不管是那个柏林年轻艺术家的作品,就凭是手工做的价格就会高点。在其他的店是很难买到的。顾客以年轻人为主,是各个地方的艺术家。隔壁的美发沙龙也是同一个老板开的,所以经常会有顾客光顾。这家店可以说是传播柏林艺术的店。



左/外表是很普通的服装店,不知道里面有咖啡可以喝。左中/手绘的杯子。右中/店主独创的卡布奇诺杯子(19欧元)。右/咖啡馆全样。中间的咖啡桌上也有杂货的展示。



每月从DJ那边听她的CD可以试听。



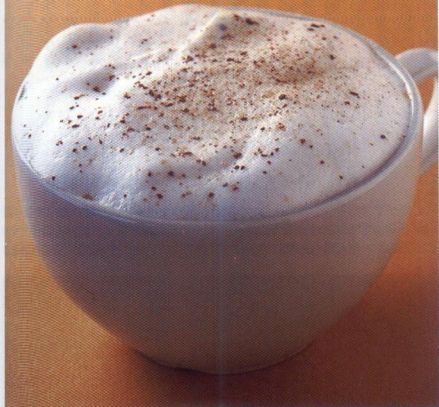
左上/纽约芝士蛋糕(2.3欧元)。左下/碳酸饮料(2欧元)和澳大利亚啤酒(2.3欧元)上/牛奶咖啡(1.6欧元)杯子(24欧元)



店主バメラ・ビュットナー流行设计师兼时尚顾问。自身用有バーワン。

基本的espresso做法大公开 干卡布奇诺(意大利式干咖啡)

材料(1杯量) Espresso 2杯 约60cc
 蒸牛奶 150cc 桂皮粉 适量
 砂糖 适量



来自西雅图的卡布奇诺

咖啡里面的蒸牛奶是最关键的地方所在。

牛奶经过蒸制，里面含有空气，于是变得很容易起泡。加入桂皮粉和砂糖，即可制成一杯“食物般的饮料”。

干卡布奇诺是西雅图发展出来的一种咖啡，意大利本土是没有的。咖啡杯里的牛奶泡沫堆得像小山一样，再点缀以桂皮粉和砂糖，与其说是饮料，不如说更像一道点心。所以很多人都是先用小勺舀着吃掉顶部的奶泡，然后再喝咖啡。制作奶泡的关键是，蒸的时候要用大的【奶泡缸】，【浅浅地插入蒸汽杆】，让牛奶中充满空气，这样就能瞬间发泡。我们知道，制作湿卡布奇诺的时候，则要等到牛奶【冷却？】到30度的时候把【蒸汽杆】浸入最深处，确保牛奶深处的每一个泡沫都碎掉，没有空气，变得丝般柔滑。但是干卡布奇诺正好相反，不要让泡沫都碎掉，要留一分的空气在里面。最后上桌前，要用勺子将奶泡平铺在咖啡上，而这样打出来的泡沫，平铺的时候也不会被破坏掉。



①将牛奶倒入奶泡缸，插入蒸汽杆，加热牛奶。



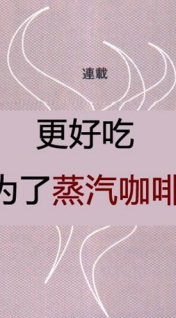
②待加热充分后，稍微放置片刻，让液体和泡沫分离。



③趁着牛奶的泡沫还没有散去，将其倒入预先装有espresso咖啡的杯子里。



④用勺子将泡沫平铺在咖啡的上方。加入桂皮粉和砂糖，就可以端上桌了。



第3回 干的意大利泡沫咖啡

接着上次的咖啡继续，一圈杯子要小，本身涂着这次使用了牛奶西雅图水手的方式蒸汽咖啡作此介绍。

意大利泡沫咖啡和意大利式咖啡的不同之处是，牛奶的分量的不同，意大利泡沫咖啡，杯稍大放入了足够的牛奶，尽可能的不把泡沫掉入杯中。保持牛奶香甜的味道。这对于意大利式咖啡而言，围着

用。事实上是独一无二的链条ドライブチノ的制作方法的要点是，要花费很长的时间换空气在放入蒸汽牛奶成泡沫状后，稍等片刻把注入牛奶和牛奶泡沫分离开来，把意大利蒸汽咖啡放入杯中杯里面再注入温牛奶的话，加入只有牛奶泡沫才有的松软的成分。这层关系，泡沫和液体怎不美味，与之

这回特别要介绍的意大利式干咖啡，对于意大利的酒吧背景，西雅图水手队的饮料，藏版一新的朋友的人因此做完后撒上肉桂色和砂糖。捧起勺子食

对比的细腻的组织。所以这次将意大利咖啡所制作的巧克力，表面覆盖着一层奶油，简直变成了戏剧性的意大利咖啡，里面是放入了曲奇饼的冰激凌。巧克力和牛油所混合的意大利蒸汽咖啡，看上去像是一个指挥者所达到的，就是点心和饮料。

Espresso风味的巧克力饮品

材料 (1杯量)

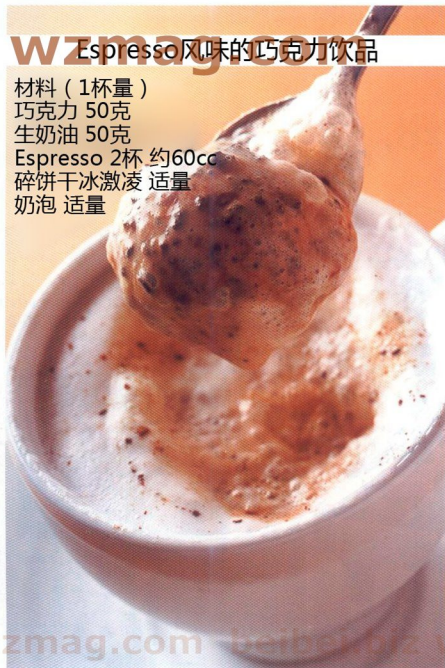
巧克力 50克

生奶油 50克

Espresso 2杯 约60cc

碎饼干冰激凌 适量

奶泡 适量



更好吃

为了蒸汽咖啡

干的意大利泡沫咖啡



轻飘飘的泡沫里面，浓缩咖啡和好吃的カナシュ和冰激凌，看上去不同，食感的惊讶地为目标。

意大利式咖啡的牛油启发来源与一张菜单。杯中放入满满奶油，镶嵌着点心饮料冰激凌，巧克力和意大利蒸汽咖啡相合出众。

现在所使用的半自动咖啡机，是ラマゾコ公司的一款gb5的产品。Wb的一款机器。因为这种机器用于提取蒸汽的两只锅炉国内收藏。为了确保能够保持一定的温度，而且能够确保蒸汽稳定的特征。这一点的话，我觉得这种机器做的很优秀。

温度也可以细致的设定到0.1摄氏度，这也是这种机器的长处所在。我把机器设定在92摄氏度，这样的大会标准相同，这个温度是按照半自动咖啡机的最高温度而制作的。豆烤烤掺和在一起。据的方法要稍微做调整。还有机器上附有定时器，可以提取时间做测定。经常提取蒸汽咖啡要在25到30秒以内。工作中机器也要达到这种标准。



将巧克力放入锅内融化，加入生奶油，制成ganache（奶油巧克力）。然后再加入espresso，均匀搅拌至完全混合。



在杯子里加入碎饼干冰激凌，然后加入①中的混合物。



将奶泡覆盖其上。

Café rosso的店主

门胁洋之先生

1973年生。小时候家里就是开自家烘焙咖啡店的，所以从小喜欢咖啡。99年6月开了这家Café rosso。2005年拿到了日本咖啡专家锦标赛的冠军，以及世界咖啡专家锦标赛的亚军。

CAFÉ ROSSO

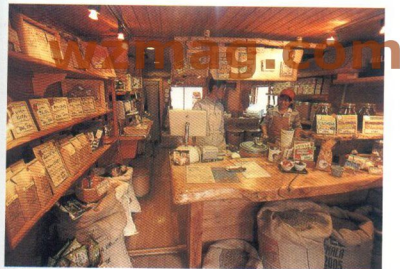
島根県安来市門生町4-3

☎0854-22-1177

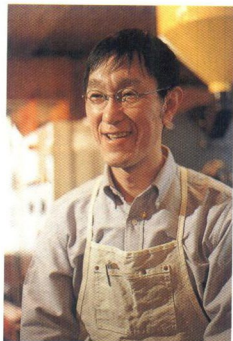
營業時間/10時~20時

定休日/火曜





个性派咖啡豆专营店



横井 力 店主

1960年生于札幌，94年还是工薪族的时候，就在自家公寓开始烘焙咖啡豆。96年辞职后在家中开设烘焙工坊，‘工坊横井咖啡’挂牌成立。

上图/每月初应季上架混合咖啡，原料使用特优咖啡豆。右图/横井桑工薪族时代使用过的第一台烘焙机。

上上图/位于横井家一楼的采用落叶松板装修的工坊。上图/由两名临时工担任店员。

位于札幌市住宅区的‘工坊 横井咖啡’是一家面积只有八坪大小的家庭式烘焙店。1996年11月，店主横井力告别工薪族身份，开起了这家工坊。每个月单是从农场收购的特优咖啡豆（specialty coffee）的销量平均就有800公斤。

从手工烘焙开始的咖啡生意

横井桑还是上班族的时候就在自己家中使用手摇机焙豆，对烘焙产生了浓厚的兴趣。虽然开烘焙店是他的梦想，但当时札幌经营咖啡豆的店铺还不像现在这么多，他也只能慢慢摸索。起先两年都是在自家烘焙，之后因为想在不在意烟雾的环境下烘焙，就买下了一栋40年的老宅。1995年退职后，他用一部分退职金进行店面装修，又购置了5公斤容量的烘焙机，工坊正式开张。

横井桑称，2000年秋天是自己和小店的转折点，那时他邂逅了特优咖啡豆。当时他从烘焙同业间邮发的小册子上得知了‘ITC美味咖啡项目’的咖啡豆的存在，该项目致力于种植高品质的咖啡豆和发展中国的经济独立。于是横井桑联合通过此途径认识的各地烘焙同行，一起批量采购了‘cup of excellence’大奖的获奖咖啡豆。另外还参加了SCAA（美国特优咖啡协会）同盟，正式开始采购特优咖啡豆。

“第一次喝时我受到了强烈震撼。为了能够再现原材料的那种微妙而芳醇的口味，我痛感必须掌握冲泡咖啡的技术。我和全国各地的朋友一起，拼命地提高技术，努力的结果就是以前经常深度烘焙的做法逐渐向中度烘焙转变，也开

认识到烘焙的魅力的店主，

告别职场生活开起了札幌市的特有咖啡专营店



工坊 横井咖啡

北海道札幌市西区发寒9条11-2-11
电话011-667-1250
营业时间：10:00-19:00
休息日：周日
<http://www.yokoi-coffee.com>

始相信冲泡时用按压式咖啡壶（coffee-press）最为适合。”早先，横井桑就想着把简单易学的咖啡生活的乐趣传播开去，他说：“特优咖啡豆的好，一喝就知道。”他被这种豆子深深迷住，两年半时间全面转向经营这种豆子。

既然要转向专营特优咖啡豆，迄今为止打出的8种混合咖啡和5种单品咖啡的品牌就不得不调整或废止。此外还有顾客能否接受的担忧。不过靠着横井桑的热情介绍，和对干品及蒸煮时香气的对比说明，新咖啡豆赢得了顾客。上架不久，2000年末的时候，特优咖啡就已供不应求了。特别是为了让人们改变‘适度烘焙的咖啡口味淡，不够浓郁，酸味也不好’这样的先入观，横井桑组织的品鉴会收到了意想不到的效果。从前不足300公斤的烘焙量以每月50公斤的速度递增，转而专营特优咖啡半年之后，每月的烘焙量就超过了500公斤。

独特的烘焙炉突出豆子的个性

为了进一步使特优咖啡豆本来的香味散发出来，2002年引进了OPS公司的10公斤容量的烘焙炉。它的火力比先前的机器更强，效率高，去除豆子水分效果颇佳，烘焙均匀、排气清洁都是它的魅力点。另外就算外部温度变化它也能稳定烘焙，喷火嘴的功率更强，还配有自动调节盘可根据需求调整火力。靠着它，横井桑得以实现了他的烘焙准则，生产力也随之提高了4倍。单品咖啡里边，特优咖啡品鉴会cup of excellence的获奖咖啡豆人气最高。此外，每年分四次购入新豆的‘四季混合咖啡’，销量也很不错。横井桑说自从换了咖啡豆，主妇顾客增多了。让他感到‘特优咖啡豆的好处，喝了就知道’这个信念真的没错。

美味しさづくりのパートナー

WZMAG.COM

AICOH

決め手
味のいいパンと
ザイトのパンと

アイコへカフェ
サポートシリーズ



卓上型万能調理器

ケンミックス・
アイコへメジャ

稼働仕様のプロ用製パン用オート
レディエシェフ



ドラゴンとオープン体のペーカーステム

レディへバイク

ショールームへお越し下さい。

●お買い得情報満載!

新古品の展示会使用商品のお買い得商品を表示。試作中のお品をAICOH製品を実際にご覧いただけます。

●充実のテストルーム完備

各種製品開発テストおよび研究・試作など新技術の創発の場づくりとして無料でテストルームをご利用いただけます(要予約)。



AICOH MIXERS & AICOH SYSTEMS

株式会社 愛工舎製作所

本社 〒7335-0011 埼玉県戸田市下戸田2-23-1
TEL:048(441)3366(代) FAX:048(446)0645
●営業所 札幌・仙台・郡山・神奈川・名古屋・大阪・福岡

ホームページ「AICOH美味しさWorld」

http://www.aicohsha.co.jp

(資料請求番号 0032)

工坊 横井咖啡の自家烘焙

追求大火力和原味的再现
特别定做烘焙机自行调整

[要想提升豆子的品质, 机器的潜能就要经得起考验]——对于横井桑的烘焙事业, 2002年他终于一偿夙愿购入的那台OPS公司的烘焙机是不可缺少的角色。换上了特别订做的大功率喷火嘴, 按照人设定的程序自动调节火力。豆子量、潮湿度、颗粒大小各有不同, 但为了在一定时间内能达到相同的温度, 设置是恒定不变的。要想突出特优咖啡微妙多样的个性, 焦味是大忌。必须牢牢把握好‘水分蒸发干净而还未被烤焦的那一段的芳香’。这种机器排放的废气相对清洁, 也是它的一个亮点。



3 等待11分钟, 用195度烘焙, 豆子第一次开始爆开。取出豆子确认爆开瞬间的香味。



4 等待13分半。鼓室内若达到210度, 就打开炉口, 用冷却器冷却。颗粒小、沟的部分发白, 是西达蒙咖啡豆的特征



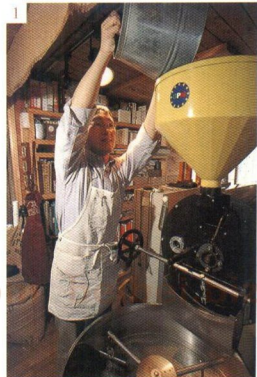
5 因为生豆品质就很好, 所以烘焙前后无需进行手工筛检。



烘焙后和工作人员一起煮咖啡, 检查风味特性是否得到了体现。



因为烘焙机较高, 因此拆除了店里的地板来摆放它。另外还有本机配好的火力调节盘和特别订做的两件设备。



中度烘焙10公斤埃塞俄比亚摩卡西达蒙(Ethiopia mocha sidamo)咖啡豆。预热15分钟高温加热至220度燃烧15分钟后, 关掉喷火嘴。等待烘焙鼓温度降至140度时, 放入生豆。



再次点燃喷火嘴。鼓室温度达到85度时切换到自动恒温状态。等待6分半钟, 通过香气确认水分的挥发程度。

烘焙DATA

烘焙机器: OPS公司的10公斤级烘焙炉, 配备特别订做的喷火嘴
生豆产地: 巴西、萨尔瓦多、埃塞俄比亚、肯尼亚、危地马拉、哥斯达黎加、巴拿马、哥伦比亚
进货地点: 从小规模生产者到烘焙店组织, 咖啡生豆主要是在‘咖啡的味方塾’下, 和全国各地的同行合伙批发。

咖啡豆LIST (部分)

单品咖啡9种:
哥伦比亚·巴内拉……………1470日元/200g
哥伦比亚·比那莱斯……………1365日元/200g
肯尼亚·卡罗歌特……………630日元
埃塞俄比亚·摩卡·西达蒙……………525日元
混合咖啡9种:
宁静咖啡(埃塞俄比亚咖啡打底)……………840日元
横井之香0006(萨尔瓦多咖啡打底)……………525日元
咖啡boanani(危地马拉咖啡打底)……………325日元
远东的加(巴西咖啡打底)……………400日元
*无重量标记的为100g的价格