



未来を拓く
起業家たち

絵描きの夢をかなえるカフェ



やすだ かなこ

1990年生まれ。幼少期から絵が好きで、高校時代は恐竜に夢中になる。信州大学理学部卒業後、水質調査会社に1年間勤務。その後、飲食店で働きながら、恐竜画家としても活動する。2017年にカフェを創業。

〈企業概要〉

- ▶ 創業
2017年
- ▶ 従業者数
1人
- ▶ 事業内容
カフェ、ギャラリー
- ▶ 所在地
大阪府大阪市浪速区
日本橋西1-5-5ミズホビル5階
- ▶ 電話番号
06(6575)9586
- ▶ URL
<https://so-saku.com>

創作空間caféアトリエ 安田 佳那子

描きたい・見せたい・交流したい。そうした创作者の願望を満たす樂園。それが、創作空間caféアトリエである。開業したのは、元イラストレーターで恐竜画家の安田佳那子さんだ。こんな場所があったらいいのという自身のイメージを、カフェとして形にした。

画像投稿・閲覧サイトやSNSが活況をみせる現在、なぜカフェというリアルな場を設けるに至ったのか。そこには、创作者ならではの思いが込められていた。

美術部みたいなカフェ

——ものすごい数のペンですね。

当店は、画材が使い放題のカフェです。イラストによく使われるアルコールカラーペンは240色以上あり、発売元メーカーがリリースする全色のうち大半をそろえています。

使い放題には、ペン、鉛筆、パステル、アクリルや水彩の絵具、パレット、紙のほか、定規、カッター、絵に塗るコーティング剤などの文房具、ペンタブレットや転写機などの電子機器も含まれます。2時間700円からの時間制で、ドリンクも飲み放

題というシステムです。このほか、時間無制限のプランもあります。なお、アルコールカラーペンは消耗が激しいため、利用する人には300円の追加料金をいただいています。

コンセプトは、美術部みたいなカフェです。席は20席で、平日は10人ほど、土日は25人ほど来店します。イラストに興味のある若い女性が中心ですが、最近は漫画家志望の男性も増えてきました。

——店内にはたくさん絵が飾ってありますね。

これらはお客さんの作品です。当店はカフェですが、ギャラリーでもあ

ります。店内に設置した70個以上のボックスは、「マイギャラリー」として展示販売用に貸し出しています。利用料は大きさに応じて月1,300円～4,000円で、販売手数料は20パーセントです。常に8割ほどが埋まっており、売り上げの約3割を支えています。壁も個展やグループ展向けに有料で貸し出しています。

——多くの人がわざわざ絵を描きに来店する理由は、まとめるとどのようなところにあるのでしょうか。

画材を一式そろえるのはたいへんです。先ほど話したアルコールカラーペン1本の値段は、約400円です。たくさんそろえるにはかなりお金がかかります。自分が表現したい絵を描くのに必要な色を集めようと思っても、若い创作者には難しい。趣味で始めようとする人にとってはなおさらです。

こうした資金的な問題だけではなく、家ではアニメ鑑賞やゲームといった誘惑に負け、創作に集中できないという人もいます。

当店は数多くの画材を用意していますから、手ぶらで来てもらっても完成度の高いイラストや漫画を仕上げることができます。普段は使わない画材も気軽に試せるので、創作の幅も広がります。

最近ではインターネット上で自分の

作品を発信することができますが、現実に見せたり交流したりできる場があることは大切だと考えています。しかし、イラスト展といったイベントへの出展料は高額であることが多く、创作者の経済的負担は重いのです。主催者も場所の確保にお金がかかるので仕方がないのですが。

当店は、すでにカフェとして借りているスペースでギャラリーを開いているため、料金を比較的lowにできます。「実物の質感まで見てほしい」「これからプロとして活動を始めたい」といった创作者が、手軽に出品できるのです。丹精込めて描いた絵を、実際に手に取った誰かが買ってくれたときの喜びはひとしおです。お客さんにも、そうした機会をもってもらえればと思い、このサービスを始めました。

事前に店のファンをつくる

——もともと絵に興味があったのですか。

創業のきっかけは、イラストレーターだったわたし自身が、こんな店が欲しいと思ったことです。

幼いころから絵が好きで画家に憧れていたのですが、わたしのレベルでは食べていけないだろうと思い、大学進学を考える際には別の道を探していました。恐竜マニアでもあつ



画材の詰まった棚

たので、より深く勉強するため理学部に進み、卒業後は水質調査会社に1年ほど勤めました。

その後はアルバイトや派遣社員として、カフェやレストランで働きました。カフェ巡りが趣味で、これまでに訪ねたカフェは1,000軒以上になりますし、いつか自分の店をもりたいとも考えていました。

その傍ら、知人からイラストを描いてもらえないかと頼まれたことをきっかけに、イラストレーターとしても活動し始めました。名刺に入れる似顔絵といった依頼が増え、まとまった収入を得られるようになりました。同時に、依頼されたテーマだけでなく、自分の思うとおりに絵を描いて評価されたいという気持ちも強くなってきました。

ただ、好きな絵を描いて個展を開きたいと思っても、簡単ではありません。そうした悩みや画法などを相談できる相手が欲しかったのですが、美術の専門学校を出ているわけでもないため、直接話せるような絵



マイギャラリー

描き仲間は周りにいませんでした。

気軽に作品を公開・販売したり、同好の士と創作しながらコミュニケーションを取ったりできる場所はないのか。探しても見つからなかったため、自分でつくろうと決意したのです。

——ビジネスモデルはどのように編み出したのですか。

アトリエを兼ねたカフェなら創作や交流の場にふさわしいですし、「恥ずかしいから普通の店では絵が描けない」という人も大丈夫です。

一方、収益の面に目を向けると、創作には時間がかかるため、回転率は低くなります。そこで、ビジネスとして成立させるため、画材の貸し出しやギャラリーと組み合わせたのです。

出店先は、東京の秋葉原と並ぶサブカルチャーの一大発信地である大阪の日本橋に決めました。ただ、ビルの5階で人目につきにくいいため、開業前から多くの人に知ってもらえ

るよう、情報発信を積極的に行いました。

まず、具体的な事業計画を練り始めると同時に、店のツイッターアカウントを作成。わたしの生い立ち、カフェアトリエ開業にかける思い、カフェメニュー、画材使い放題のシステムの構想、店の壁に使う部材選びや床貼りの様子など、店づくりの進捗を頻繁にアップロードしました。面白い店ができそうだと評判になり、開業までの10カ月間で1,500人のフォロワーが集まりました。

利用券を前売りするという形のクラウドファンディングにもチャレンジしました。資金調達というより、ビジネスとしてニーズがあるのか、賛同してくれる人がどのくらいいるかを確かめたかったからです。サイトは大いに盛り上がり、わずか1カ月で支援者は140人を超えました。目標金額の100万円もクリアし、2017年10月に自信をもって創業することができました。

創作者を後押しする

——サービスを行うに当たって大事にしていることは何ですか。

四つの点を心がけています。

一つ目が、長居のしやすさです。ドリンクを入れるコップには、保温ができる厚めのマグカップを使って

います。時間が経ってもおいしく飲んでもらいたいですし、何より表面に結露した水が滴って絵がにじんでしまっはいけませんから。パソコンでじっくりと作業をする人のために、フリーの無線LANも提供しています。

二つ目は、創作に熱中できる環境づくりです。あえて机の汚れの一部を残しています。ぴかぴかだと汚さないように気を使ってしまうからです。また、万一服に汚れがついてしまった場合にきれいに落とすことができるよう、強力なクリーニング剤を準備しています。細かな消しゴムのかすを取り除くストレスをなくすため、専用のハンディタイプ掃除機も用意しました。

三つ目は、初心者が画力をつけやすくすることです。デッサン、ポーズ、キャラクター制作などのテキスト、有名イラストレーターの画集、植物や動物の図鑑、風景写真集、作画用デジタルソフトの解説書など、約100冊の教材を準備しました。

最後は、プロの道への窓口役を果たすことです。本気で独立を目指す人のため、有名イラストレーターによる絵描き教室、税理士による確定申告書の書き方講座、法律の専門家による著作権の勉強会といったセミナーを、月2回のペースで開いています。

2019年1月にオープンした2号店でも、こうした創作者ファーストの心がけを大事にしています。

——早くも2店目を出したのですね。

まさか、創業から1年ほどで新しい店舗を出せるとは考えてもみませんでした。というのも、ほぼわたし一人で運営している状態で、恐竜画家としての活動も始めたことから、まったく時間に余裕がなかったためです。ドリンクマシンを導入し、飲み物をセルフサービスにしたほどでした。

ただ、1号店は休日なら開店前から行列ができますし、平日でも満席になることがあります。せつかく足を運んでくれたお客さんが、席が埋まっているのを見て帰ってしまうことが増え、申し訳ない気持ちを抱いていました。

そんなとき、かねてから店を応援してくれていた近所の会社の社長から、事業所の移転に伴い物件が空くため、そこに新しい店を出さないかと提案されました。場所は北区中崎町。鉄道の大ターミナルである梅田が近い路面店で、1号店からも地下鉄で30分あれば行くことができます。有名漫画家のオフィスがあったことから、創作者にとっては聖地の一つでもあります。

運営方法を相談した結果、その会

社とフランチャイズ契約を結び、わたしが店舗づくりに協力することで、手数料をいただくことにしました。

——今後の展望を教えてください。

協力してくれる人がいれば、フランチャイズによる多店舗展開もしたいと思います。店を増やせば、わたし自身がすべて見て回ることは難しくなります。コンセプトを守っていくため、出店に当たっての決めづくりを進めなければならないと考えています。

ただ、このビジネスモデルを独り占めするつもりはありません。創作者にとって居心地が良く、発信の拠点にもなれる当店のような場所が、もっとたくさんできてほしいと思うからです。同じ志をもった人が当店を参考にして店を開いてもよいと考えています。個人ブログでは、事業



店内の様子

計画を練る過程で大阪産業創造館のセミナーを受講したこと、クラウドファンディングの支援者に対するリターンにはどのようなものを用意したかなど、開業までに行ったさまざまな準備をまとめて公開しています。

現在、力を入れて取り組んでいるのが、展示会情報サイトの構築です。サイトの利用者が展示会情報を登録、検索できる仕組みです。主催者が創作者を募集することも可能にします。創作者とファン、双方の活動が、より活発になることを願っています。

聞き手から

美術館で音声ガイド機を使う人は多い。作者の生い立ちや作品に込められた意味などを知ること、作品の世界感にぐっと引き込まれる経験をされた方も多いだろう。安田さんが集めたツイッターのフォロワーやクラウドファンディングの支援者も、カフェそのものだけでなく、創業ストーリーに魅了されたのではないだろうか。芸術もビジネスも、発信者の思いが伝わるほど、共鳴する人とのつながりも強まるのだ。

安田さんは創業を機に恐竜画家を名乗り、毎日1回恐竜の水墨画をツイッターで発表し続けた。今では、カナダの恐竜研究者から注文を受けたり、作品のアニメ化の話が無い込んだりしているという。経営との両立で忙しくしながらも、夢見た画家への道突き進んでいる。

(山崎 敦史)