

学校を飛び出して、
地元で活躍するオトナを取材しよう！

人と繋がれる 古民家カフェ

カフェシフォン
代表 佐村有希さん



Q.. カフェシフォンのオープンはいつですか？

二〇二二年の十一月にオープンしました。

最初はカフェメニューとして、手作りのパンとシフォンケーキ、お菓子を。ランチとして、手羽先と牛すじ煮込みカレーを出していました。ずっと悩んでいたんです。シフォンケーキを出すし、ふわふわした感じが癒しになるというイメージでカフェシフォンという名前にしました。

Q.. 佐村さんは池田町のご出身ですか？

出身は大垣なんです。もともと池田温泉が大好きだったので池田町にはよく来てたんですよ。

ある日、池田町に嫁いだ友人が「壊して駐車場にするかもしれない古民家があるけど、住んでみない？」ってこの家を紹介してくれたんです。とても魅力を感じて、まずは一年間住んでみることにしました。暮らしていくうちに近所の方が優しくて、家もアンティークで暮らしやすく、「この家を買って住みたい」と思いました。

Q.. なぜ住むだけでなく、カフェを開業しようと思つたのですか？

もともとカフェが好きでよく通つたり、カフェで働いていた経験もありました。また、アンティークなどの古い小物をよく集めていたんですね。そこで、お客様に自分の経営するカフェで自由空間を借りたい」という方々が自然と集まって、イベントをするようになりました。

Q.. 外に貼つてあるマッサージや占いなどのイベントは、どのようにして行われているのですか？

お金やコロナの不安もありましたが、SNSもようやく支援拠点さんにも、カフェを開業する上で必要なことを沢山教えてもらいました。

Q.. なぜ住むだけでなく、カフェを開業しようと思つたのですか？

もともとカフェが好きでよく通つたり、カフェで働いていた経験もありました。また、アンティークなどの古い小物をよく集めていたんですね。そこで、お客様に自分の経営するカフェで自由空間を借りたい」という方々が自然と集まって、イベントをするようになりました。

Q.. これからお店をどうしていきたいですか？

今来てくれている常連さんがずっと来てくださいるカフェにしたいです。最近では、イベントを通して、お客様同士が仲良くなったりすることも増えてきました。チラシを作つてはみたんですけど、まずは少しづつ始めようと思つて、結局は使わなかつたんです。あと、SNSに日々のことを投稿してもらつています。

Q.. カフェをオープンするまでのエピソードを教えてください。

開業費用をできるだけ抑えたいと思っていたのに、ショーケースを買つたら壊れて届いたこともあつたんです。お金がどんどん減つていくのが不安でした。あと、お客様が来てくれるのかも心配でした。チラシを作つてはみたんですけど、まずは少しづつ始めようと思つて、結局は使わなかつたんです。あと、SNSに日々のことを投稿してもらつています。

Q.. 最後に私たち高校生にメッセージをお願いします。

ピュアなままでいてほしいですね。でも、変な人には騙されないでほしいなと思います。実は私が、若い時は人のことを凄く信用してしまったんですけど、たのめで「あんまり人を信じないように気をつけなよ」と言つていました。

Q.. これからお店をどうしていきたいですか？

とにかくいろいろなご縁が繋がつていつたんですね。無人販売に来てくださる方が、「何やっていけるかな」と興味持つて見ていただけたらいながどんどん広がつていくのを見ると、嬉しくなります。

【感想】



Q.. カフェで提供しているシフォンケーキやパンは手作りなんですか？

はい、なるべく手作りにこだわっています。材料に凄くこだわっているわけではないんですけどね。例えば、パンの生地も粉から作つてあるんですよ。生地の発酵には、祖父に作つてもらった木の箱を使つているんです。なので温度と湿度とでちょうど焼き加減が変わつたりしています。さて私も嬉しかつたです。今は木曜日と土曜日

Q.. カフェで提供しているとインスタグラムで見たのですが、なぜ無人販売をしているのですか？

はい、なるべく手作りにこだわっています。材料に凄くこだわっているわけではないんですけどね。例えれば、パンの生地も粉から作つてあるんですよ。生地の発酵には、祖父に作つてもらった木の箱を使つているんです。なので温度と湿度とでちょうど焼き加減が変わつたりしています。さて私も嬉しかつたです。今は木曜日と土曜日

分の好きなものを見てほしいなと思つたんです。それと以前、カフェで自分の作ったデザートを出したことがあるんですよ。手作りのものをお客様に美味しいって言つてもらえたなら、自分自身も癒されるのでそれもいいなと思つて。

それと以前、カフェで自分の作ったデザートを出したことがあるんですよ。手作りのものをお客様が応援してくれたことが後押しになりました。自分が応援してくださったこと、自分が忿



開業費用をできるだけ抑えたいと思っていたのに、ショーケースを買つたら壊れて届いたこともあつたんです。お金がどんどん減つていくのが不安でした。あと、お客様が来てくれるのかも心配でした。チラシを作つてはみたんですけど、まずは少しづつ始めようと思つて、結局は使わなかつたんです。あと、SNSに日々のことを投稿してもらつています。

Q.. 最後に私たち高校生にメッセージをお願いします。

ピュアなままでいてほしいですね。でも、変な人には騙されないでほしいなと思います。実は私が、若い時は人のことを凄く信用してしまったんですけど、たのめで「あんまり人を信じないように気をつけなよ」と言つていました。

【取材・記事】

一年 小寺菜美