

【成長するお店の STORES 導入ストーリー：複合業態編】

スタンダードプランが「選ばれる理由」とは？



STORES は、小売、飲食、サービス業などの事業者の店舗運営を支えるサービスを展開しています。2025 年 3 月に店舗運営に必要な機能をひとつにまとめた 新プラン（フリープラン・スタンダードプラン）の提供を開始しました。新プランの提供開始から約半年間が経過し、STORES の新規有料アカウント登録者のうち約 8 割（※1）が同プランを利用するなど、パッケージ化によるソフトウェア費用の削減やシステム間連携による業務効率化を実感する声も多く寄せられています。今回は、1 店舗で複数業態を運営し事業成長させている事業者の導入ストーリーを紹介します。

（※1）STORES の有料プランの新規アカウント登録のうち新プランが占める割合（2025 年 9-10 月平均）

【ストーリー①】 cosaji（小匙） 河井様 / 茨城県つくば市

料理教室・惣菜・物販をひとつのシステムで - 「忙しい日々の中で、データがまとまっていることが助けになる」

「小さじ1杯分のスパイスを街に」をコンセプトに、茨城県つくば市で約13名のスタッフと共に手作りの無添加惣菜と料理教室、そしてこだわりの道具の販売を行う「小匙（cosaji）」。15年続けた自宅教室から店舗へと拡大し、地域に愛されるお店へと成長した同店では、STORESのネットショップ・レジ・予約・決済をフル活用されています。店主の河井様にお話を聞きました。



日々忙しいので、
データが
まとまっている
ことが助かる。

cosaji 小匙
河井さま

利用サービス

ネットショップ レジ 決済
予約

[cosaji 小匙 ネットショップ](#) / [Studio cosaji 予約ページ](#)

——開業の経緯を教えてください

元々15年ほど自宅で料理教室を行っていたのですが、コロナ禍でマンションでの開催が難しくなった際に、現在の場所で開業のお声をかけていただきました。以前から生徒さんに「お惣菜があったらいいな」と言われていたこともあり、教室だけでなく、お惣菜店にも挑戦してみようと2022年にオープンしました。本当に身体に良いものを提供したいという想いで、できるだけつくばの食材や自家製の発酵調味料を使った手作りの惣菜を提供しています。

——お惣菜にはどのようなこだわりがありますか？

お母さんたちが、買うことに罪悪感を持たなくていいお惣菜を提供したいと思っています。私自身も子育てをする中で、料理を作る時間がない時にお惣菜を買うと、家族に少し「ごめんね」と感じてしまうことがありました。でも、お母さんが作るよりも健康的で、地元の食材や自家製の発酵調味料を使った手作りのお惣菜なら、むしろ安心して食卓に出せる。そんな、忙しいお母さんたちの拠り所のような存在になれたらと思っています。

——料理教室やお惣菜、物販も扱っていますが、運営面での課題はありましたか？

以前は、料理教室の予約システムをホームページに組み込んで使っていたりと、管理がバラバラの状態でした。日々の運営が非常に忙しい中で、あちこちで管理するのは大変で……。一つのシステムでまとめて管理できればと思い、STORES の ネットショップ、実店舗のレジ、キャッシュレス決済、料理教室の予約システムを使うことにしました。

——STORES のスタンダードプラン をご利用してみようですか？

日々の惣菜店や料理教室の運営が非常に忙しいので、売上データなどが一箇所にまとまっているのはすごく助かっています。レジの商品点数も多いのもあり、他のシステムへ移行する選択肢はないかなと思っています。プラン変更時は少しドキドキしましたが、事前にお話を聞いていたので、心の準備ができていたのが良かったと思います。

——「cosaji」の次の目標を教えてください

今はお店で様々なワークショップを開催しており、お花や金継ぎ、陶芸など、私の料理教室以外にも広がりを見せています。つくばは新しい街で、大人が楽しめる習い事やコミュニティの場所がまだ少ないと感じています。今後は、作家さんとお客様を繋げたり、普段と違う体験ができたりする「街のコミュニティセンター」のような、多くの人に通ってもらえる場所にしていきたいです。また、STORES 予約 を活用して、オンライン料理教室も増やしていきたいと考えています。

【ストーリー②】 ugo 伊藤 莞太 様・夏帆 様（北海道 札幌市）

在庫連携の効率化とコスト削減 - 「毎月 1 万円弱の費用がかかっていた、それが圧縮されて手数料も下がるのであれば」

「雨後の筍」のように、新しいカルチャーが次々と生まれる場所を目指し、札幌市で 16 名のスタッフと共にカフェ・シーシャ・雑貨販売を行う複合施設「ugo」。2021 年のオープン以来、感度の高い層から支持を集め、現在は札幌市内に 2 店舗を展開。EC と実店舗の在庫連携やコスト管理において STORES レジ・ネットショップ・決済を活用されています。複合施設「ugo」を運営する伊藤様ご夫妻にお話を聞きました。



[ugo ネットショップ](#)

——開業の経緯を教えてください

北海道出身なんですけど東京とのカルチャー格差を感じていて、「東京に行かなくても面白いものが見られる場所を北海道に作りたい」という思いがずっとありました。コロナ禍で東京の脆さを感じたこともあり、ライフスタイルを見直して札幌へ移住し開業しました。2人でゼロから手探り状態でのスタートでしたが、カフェ、雑貨、シーシャという好きを詰め込み、カッコいい人たちが集える複合施設としてオープンしました。ugo がカルチャーのクロスポイントになることを目指しています。

——複合施設ならではのお客様の楽しみ方はありますか？

シーシャを目的に来た方が雑貨を買って帰られたり、カフェ利用の方がシーシャに興味を持たれたり、エリアを超えて楽しんでくださる方が多いです。好きなものを絞りきれずに全部詰め込んだ場所ですが、結果として多様な入り口ができ、北海道内外から多くのお客様に来ていただけるようになりました。

——運営において STORES が貢献している点はどこですか？

「在庫連携」ができる点です。ネットショップとカフェやショップを含んだ実店舗の在庫管理を楽にやりたいというのがあり、STORES にネットショップだけでなく、レジもあったので全部まるっとやってみようかとなりました。ポップアップイベントも多いのですが、売れたものがタイムリーにオンラインストア

の在庫にも反映されるのは、他社と比較しても STORES さんが一番強いと思います。工数削減の効果は非常に高いかなと思ってます。

——「**スタンダードプラン**」をご利用いただけてますが決め手はなんでしょうか？

純粹に、決済手数料が 1.98%で圧倒的に安い点と、元々、ネットショップとレジの両方で有料プランを使っていて毎月 1 万円弱の課金をしていたので、それがパッケージ化で圧縮されて手数料も下がるのであれば、トータルコストで見ても確実にお得だということで申し込みました。

——「**ugo**」の次の目標を教えてください

札幌だけでなく、主要都市への店舗展開を考えています。直近では神戸で 2 店舗の出店が決まっており、将来的には国内にとどまらず海外にも展開し、さまざまな場所で「ugo」を楽しんでもらえるような場所を作って行きたいです。
