



300E KASO OOUENSO

珈琲共和国

10月号 00000

発行日 1973年10月1日
 発行人 山内豊之
 発行所 (株)日本珈琲販売共同機構
 内 日珈販コーヒー友の会
 東京都世田谷区松原3-41
 -16 電 (325) 1142
 編集人 西 一知
 編集所 (株)みずほ企画
 東京都新宿区上落合1-5
 -5 ハイソ長谷川801
 電 (368) 7709

日一日と深まっていく秋。ホットコーヒーの美味しい季節である。ウインドをのぞきながら枯葉の町を歩くのもいいが、ひとりで音楽でも聴きながら、コーヒーを淹れるのもまたいい。今回は少し変わった飲み方を試してみよう——

■第一の方法■

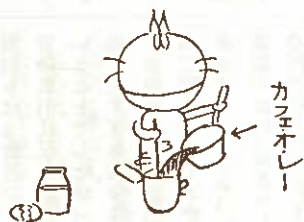
1. ハチミツと王子の黄味をモーニングカップに入れてよく混ぜ合わせる。



2. それにカフェ・オ・レーを注いで混ぜ合わせる。

*カフェ・オ・レーは熱いフレンチコーヒーと熱いミルクを半分ずつ入れて混合したもの。

*その場合王子が固まることがあるので、カフェ・オ・レーは少量ずつよく混ぜながら注ぐ。



3. 混ぜ終わったらブレンダーを好きなだけ入れ、軽く混ぜて飲む。



■第二の方法■

1. シャンペングラスにハチミツと王子の黄味を入れてよく混ぜ合わせる。



2. それにフレンチコーヒーの熱いのを注いで混合する。

*この場合も王子が固まらないように少量ずつ注ぎながらよくかき混ぜる。



3. 混合が終わったらブレンダーを好きなだけ入れて軽くかき混ぜ、その上に生クリームか、泡立てた生クリームを飾る。



4. そして、かき混ぜずにそのまま飲む。

スタミナを回復しよう!!

コーヒーパンチで

珈琲野郎のコーヒー党宣言

商社はコーヒー豆を買占めるな!!



似顔絵・永島慎二

山内豊之

なくなつた□■□

□ 特惠制度

第2次国際コーヒー協定の期限が去る9月30日をもって満了し、10月1日より第3次国際コーヒー協定が発効されることになり、これによって我國のコーヒー業界は新しい局面を迎えることになりました。というのは、この協定からは従來の新市場制度が撤廃されることになったからです。

新市場制度というのは本欄でも何度か述べてきましたが、一口に言えば特定の國に限って協定の安い価格でコーヒーを取引してもよいという特惠制度です。我國もかつてはコーヒーの普及率の低い國というので協定発足当時から新市場の指定を受けていたが、今後は新市場という制度自体がなくなつてしまつたのです。その理由は、國際コーヒー協定が生まれた当初の世界のコーヒー事情は生産過剩気味で、コーヒー協定も生産國が消費國の買い叩きを阻止するために作つたものでした。

ところが最近では産地側の生産調整とコーヒー需要の伸びから需給のバランスが逆転し、当初と反対に消費國が生産國からの輸出割当を得るための協定となつてきています。

新市場制度自体も元來は余剰コーヒー豆の処分が目的だったので、余分のコーヒー豆がない現在では全く意味のないものとなつてきていました。それで新市場制度が撤廃となつたのです。私はこの制度のもつ恩典であつた余剰コーヒー豆を安値で買えるという特權の喪失にはあまり遺憾の意を抱きません。むしろ賛意を表したいほどなのです。

なぜならば、我國のコーヒー業界は多年この特惠制度を悪用して安価で粗悪なコーヒー豆を輸入し、コーヒーの味の低下の原因となつていたからです。この制度がなくなり粗悪品と高級品との価値が少なくなれば粗悪な安物を輸入する妙味がなくなり、結果としてコーヒー豆の向上・味の向上につながると思へるからです。

大資本の□■□

□ 買占め反対

むしろ私は、新市場国であつたがための制約、すなわち新市場国は新市場国以外の地域にコーヒー豆を輸出することを禁じていた制約のなくなったことの方が重大な意味を持つのではないかと思ひます。

これをもう少し説明しますと、新市場国である我國の商社が一度買付けたコーヒー豆に関しては、新市場國以外への輸出は禁じられていました。すなわち一度買付けたコーヒー豆は事実上輸出できず、我國内で消費しなければならなかつたのです。したがって商社がコーヒー豆を買占めても、結局は國內で消費しなければならず、それはダンピングを意味するので、決してうまい味のあることではありませんでした。

しかし新市場制度がなくなるとどこへ売ってもいい訳ですから、日本の商社の海外でのコーヒー豆買占めも考えられる訳です。現に昨年の暮商社側は米

の買占めで悪名高い丸紅をはじめ三菱商事、三井物産等が首都圏のコーヒー焙煎業者を集めておどかしをかけた事実を知っています。

表面きは、最近のコーヒー豆の取引状況の説明会というところで「國內相場が低すぎる場合はオフファ―を出さない」とか「品物を第三國に売る」とかのご発言があつたようで、これは客観的には「おどかし」以外の何物にも受取れません。私は商社の買占めすなわち悪とは考へていません。商社の側でおっしゃる通り品物の供給を確保するためには正当な機能であることは十分に認めます。

しかし現実には買占めによって値上りするということがなれば、これはやはり買占めすなわち悪であると考えざるを得ないでしょう。もしも商社の方達がおっしゃる通りに、買占めという行為そのものが品物の安定供給をめざすものであるならば、商社は買占めによってむしろ値上り前の安い価格で品物を供給するのが当然といえます。それを安

定確保と称して品物を買占め、品物が値上りしたところでその相場の価格で売るので、格好のいいことを言つた通りではありません。

コーヒー業界でもし今後そのようなことが行なわれるとしたら、我々コーヒー党としては黙っている訳にはいかなくなります。

この珈琲共和国も発行部数が5000部を越え、年内に開店するばえむの分を計算すれば7000部も間近です。来春には10000部を越えるでしょう。そしてこの読者達の数十倍のコーヒー党がいる訳です。もし商社が我々を弱小とあなどつて無体を働くならば、我々は総力を挙げて戦うことになるでしょう。

ベトナム戦争において巨大な力を持つアメリカは、その力でベトナム人民の戦いを封じることができず、逆に敗北を喫しました。商社もその力を過信すれば、必ず我々コーヒー党の人民達の正義の戦いの前に屈することとなるであろうことを、肝に銘じておかれるがいいと思ひます。

シーズンを迎えて

コーヒー豆挽き売り急上昇

日珈販月商2トン突破

夏枯れの傾向にあったレギュラーコーヒー業界は9月の声と同時に需要期に入ったが、今年は特にコーヒー豆の挽き売りの上昇がめだっている。

いが圧倒的に多く、レギュラーコーヒーの家庭での定着が順調に伸びていることを示している。

日珈販各加盟店の店頭売れも好調で、平均して昨年に比して倍増しており、最近のコーヒー需要の伸びを反映している。

店頭売りの状況をみると、主婦の小口買

で開店謝恩セールを実施して、3日間で20万円と意外な成績であったが、客単価280円と非常に低く、これは従来のようにセールのときに器具を求めるといっ

量ずつ求める客が多かった

日珈販本部では、直営店を米秋沖繩へ出店することを検討中である。

これは詩人で本紙の編集長の西一知氏が、辻井喬のペンネームで我国詩人の最高の賞である日氏賞を受賞した西武百貨店堤濱二社長と文通があったことから、堤社長と日珈販山内社長の間を仲介し、その成果として西武オリオンホテルのテナントへの出店が企画されたものである。

山内社長は、受賞作「異邦人」をはじめ辻井喬氏の詩の愛読者でありかつ熱烈なフ



日珈販本部のコーヒーの山

日珈販の9月のコーヒー取り扱いは2トンを超えたが、この分をいくと12月には3トンを越えそうである。そして、コーヒー豆の喫茶原材料に使用する量と売店で売るとの比率も

去年の35対56から今年の場合新

ぼえむ地方進出へ新手法

急激に売店売上げが伸びており、この事実をハッキリ証明している。

日珈販では来年度より積極的に地方へ進出を図ることとなったが、この場合新

しい展開方法を採用することを検討している。

アンであることから、堤氏の仕事をぜひお手伝いしたいと資金の調達などに奔走している。

西武側も詩人オーナーの会社だけに「ぼえむ(詩)」というコーヒー店には好意的で順調に話し合いが進めば来年11月ごろには那覇市国際大通りの西武オリオンホテル内に13坪の店がお目見えすることになる。

なお日珈販ではこの店が開店する運びとなった場合は、沖繩本部を開設しランチライターの募集を開始する。

へ沖繩へ進出か?

那覇に直営店を開店予定

日珈販本部では、仙川南店の予想通りの成績から今後プチぼえむの出店が容易になったとしている。今後はプチぼえむの出店もどしどし推進していくつもりなので、日珈販加盟店首都圏一〇〇店舗、コーヒー豆月商30トンも比較的早い時期に達成できるものと予想している。

率がよく、またランチイン側もすでに軌道に乗った店を引き継ぐので、非常にやりやすいなどの利点がある。

問題は、当初の資金の調達であるが、日珈販は関連会社(ぼえむファン)を設立し、取引先の協力を得て資金をプールし、これらの要求に応える計画を立案して、すでに関係筋の了解を得ている。

日珈販

本社・本部移転

日珈販ではこのたび現事務所が手狭になったため、本部事務所を近く明大前へ移転する

のビル3階で15坪あり、本部機構及び本社事務機構は新事務所へ移され、現事務所は配送センター及び実習室となる。新事務所は京王線・井の頭線明大前駅のごく近くにあり、両線共特急・急行の停車駅なので三多摩・都心への往来が便利になる。

新住所は世田谷区松原1の37の20 会田ビル3階

珈琲学入門講座

第二章 コーヒーの器具とその抽出法

〈その三〉ドリップ式・ポット法 ①

喫茶技術コンサルタント
日本喫茶学院講師
梶沢和雄



ドリップ式にはポットと濾過器(こし袋)を一緒にしたものや別々にしたもの二種類ある。

大きさは一人用から十人用位が多い。器具の材質はまちまちであるが機能は同じとみてさしつかえない。

淹れ方

①まずポットをよく温めておき温度の低下を防ぐようにする。続いてこし袋を湯通ししておく。これは何回も使用した場合、脂肪を取り除く役割もする。

こし袋をポットにかけるがきつくしぼってかたくポットにかけるようにし、落ちないようにクリップで止める。袋の中心がポットの中心にくるように張る。

②別のポットに規定量の湯を計り、火にかける。

③こし袋の中に規定量の粉を入れる。

〈〈〉分量〈〈〉

1人分…1人前湯15g
1~5人分…1人前湯100cc
10人分以上…粉10g湯100cc

以上レギュラーカップでき上り量100ccとした場合でカップが大きくるときにはそれぞれ量をふやす。

④ポットの湯が沸騰したら火からはずして、湯を静めたところで第一回目の湯を静かに粉全体にいきわたるように注ぐ。

(粉を平らにして湯を中心に注ぐと、粉が膨張して湯が平均にいきわたる。)

⑤膨張した粉が乾き始めるから(湯を注いで10~12秒)二回目の湯を一回目より多めに平均に注ぎ込む。

※ポットを上下させながら注ぐ湯を平均に落ちるように(ドロップ)する。

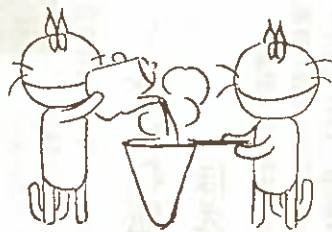
⑥しばらくするとこし袋の中の泡がだんだんとなくなっていくので、湯がなくないうちに三回目の湯を二回目同様に注ぐ。

※粉は最大に膨張して味の抽出を立証することく泡が上になつてきている。ポットの湯は弱火にかける。これは温度維持が目的で強火にすると高温になり、火からはずしておくとき低温になる。(湯の温度90度くらい)

⑦同じく四回目の湯をやや少なめに、こし袋にドリップさせる。

⑧この時点になると泡が白くなるか状態によつては切れ目が生じている。すでに80%の抽出が完了しているので、火から残りの湯とポットをはずしておき、残りの湯を前回同様全部注ぎ終える。

ら袋を静かにはずす。
⑩こし袋の粉を除き、ただちに水または湯でよくもみ洗いをする。
※洗剤で洗ったり強くこすらないように注意する。
⑪でき上ったコーヒーは抽出時間に三分以上経過したものは温度が下がっている。すなわち三人分以上の抽出を行なつたときである。でき上りの温度は85度を保たないと砂糖と生クリームを



コーヒーはぬるいものとなるのでそのへんの注意も必要と思われる。
⑫カップに規定量のコーヒーを注ぐ。
※火にかけてたコーヒーを沸騰させたり逆に弱火で長時間間かけておくとせっかくの風味を落とすことになるから火に注意をする。
⑬残ったコーヒーは温度を保つ上にも湯煎をしておくことも方法の一つである。

抽出法ポイント

(1)なるべく飲む分量(注文分量)を淹れる方がよい。
(2)分量が変われば器具の大きさも変わるから、正確な取り扱いが必要である。
(3)水を計るときには減量するので10%増しとする。

(4)計った湯を長時間放置すると減量してしまう。
(5)10分以上の場合は抽出オーバーとなることがあるのでなるべく避けたい。
(6)抽出された粉に湯をダブダブと注ぐことになる。
(7)湯を計らないででき上り量を決めて行なう方法もある。そのときにはガラスのポットに切り替えるか目印のつく器具を使ってみる。
ただし、注ぐ湯の量をまちがえると薄味か濃厚になるから、慣れたら行なってみる。
(8)こし袋はなまじ何回も使えるだけに、長く使用せずに古くなつたらどんどん取り替える。(使用回数50~60回)

製造 台糖株式会社



日珈販加盟店

ぼえむ・プチぼえむで14店に
所沢店・祖師谷大蔵店開店

9月6日に開店したプチぼえむ仙川南店に続いて、9月18日にはぼえむ所沢店、9月24日にはプチぼえむ祖師谷大蔵店の2店が開店し、日珈販の加盟店はぼえむ10店、プチぼえむ4店、まごころの味3店の合計17店となった。

9月開店の3店共に営業成績はいずれも好調で、仙川南店は開店2週間にして日商2万2千円を記録し、一日一日確実に売り上げが上昇している。所沢店は9坪で駅から離れたという立地にありなが



▲ ぼえむ所沢店

ら初日から4万円を越え、開店後初の日曜日には6万5千円をマークするなど、極めて好調である。店長の川端さんに言わせると「充分馴れないうちにお客様がたくさん来られる

お子さま割引実施!!
☆ 10月よりぼえむ・☆
☆ プチぼえむ各店で ☆

最近、日珈販の加盟店で家庭婦人が子供連れでコーヒーを飲みに来られるケースがめだっている

が、この場合子どもは全くのお相伴で連れて来られ何の飲食物も与えられず、母親がコーヒーを飲み終わるまでただながめさせられていることが非常に多い。そこで日珈販本部では父親同伴の場合に限り子どもにジュラート(高級アイスクリーム)を珈圃(定価珈圃)で提供することになった。

とかえって心配」とぞいたくなく悩みを訴えているが、どんなに忙しくても絶対に手抜きはしないで、一杯一杯まごころこめて淹れるので多少お待たせすることもあるがご勘弁願いたいとのこと。

さて24日にオープンしたばかりの祖師谷大蔵店は、初日正午より6時までの営業で2万円以上売り上げるなどこれまで好調である。3店舗共に、日珈販山内社長の「美味しいコーヒーを飲んでいただくのが最大のPRで、開店当初の馴れないときに派手な宣伝をして客集めをしても、さんざん待たせた結果まずいコーヒーでも飲ませようものなら何のためのPRか判らない。だから開店PRは2・

今後はジュラートだけでなく、手間のかからないクイックサービスができ、かつ子どもに無害な食品をお子さまサービスとして安価で提供していく計画を立てている。

なおこのサービスは10月1日よりぼえむ・プチぼえむ各店で実施される。



▲ ぼえむ祖師谷大蔵店

3カ月後の店が軌道に乗っ

「から」という方針でいっさいの開店PRをしていないが、それでもこの成績である。各店長及び日珈販本部も予想外の成績に驚いているが、山内社長も馴れない仕事に急に忙しくては身体を害するのではないかと各店長の健康を心配している。

開店スケジュール決まる

高円寺店は10月16日

新名古屋ビル店10月27日に

日珈販の加盟店が9月に3店オープンしたが、10月も引き続き2店オープンする。

まず10月16日にはぼえむ高円寺店が、10月27日にはぼえむ新名古屋ビル店が相ついで開店する。

高円寺店は、青葉台店に開店当初から勤務していた清田さんという美人が経営者で、コーヒーの味よりもこちらのほうが評判を呼びそ

うだが、レッキとした爽快感で旦那様が退職してバックアップされることになっているからコーヒー党はこ

い。新名古屋ビル店は、名古屋地区進出の第一弾として開店されるのだが、こちらはビルの地下街にあるため改装に制約があり、本格的なぼえむスタイルの登場は第2店目以降に持ち越されそうである。

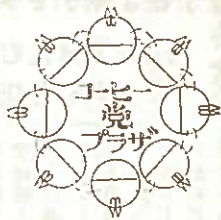
しかし、コーヒーの味の方はじっくりと本物の味を楽しんで頂くこととなっているが、刺激の強い味に馴らされている名古屋のコーヒー党が本格的なコーヒーの風味にどれだけ早く馴染

ぼえむ
グアムへ進出か?

このところ急成長を遂げているぼえむに対して、某レジャー会社より合弁会社によるグアム出店の計画が持ち込まれている。

これはその某レジャー会社がグアムに進出し大規模な観光開発事業を行なうに際して、グアム島観光コーポレーションに小さなショッピングセンターを作る計画を持っているが、そのパロットショップとして計画中の店舗の一部へぼえむを組み込みテストしようというものである。

日珈販側としては、一応前向きな姿勢で検討を加えている。



珈琲共和国は どのように読まれているか

『珈琲共和国』の読者が5000人を突破した。しかもそれはかなり熱心に読まれているらしい。そこでこの記事を書いたわけだが、きみの場合はいかがだろうか？

昭和46年12月、「プチぼえむ」という名前でスタートした月刊『珈琲共和国』も、早いものでもう22号を迎えた。

喫茶店などで出すミニコミ紙(誌)も最近ふえているようで、マスコミにはない

個性的な味わいを持つものなど隠れた読者の支持も多いようである。『珈琲共和国』もその中の一つで、結構熱心な読者の支持のおかげでここまで続けられてきたわけでありがたいことだと申しあげたい。

いたコーヒーの真実を明らかにし、コーヒーを業者のペースから消費者ペースのものにしたいという念願のもとに一貫した編集方針

を越す読者によって支えられてはいるが、その受けとめられ方はさまざまであろうけれども、共通していることは恐ろしいほど熱心に読まれているということである。

うものなら、電話やお手紙の応対で事務局はてんてこ舞いということになる。マスコミ、同業者関係の反響も最近多いが、その一つ、浅草で美味しいコーヒーを飲ませる同じ珈琲店経営の高橋昇さんは、本紙の愛読者になった理由をつぎのように語る。『喫茶店経営関係の本で知りまして、その一途な一匹狼の姿勢に大変共鳴しました。毎号出るのが楽しみです。』

チェーン店が急速にふえており本紙が10000部になるのも間近い。一層内容の充実し心掛けたい。

日珈販コーヒー友の会へのお誘い

☆その特典と応募要領☆

◎日珈販コーヒー友の会は、コーヒーを愛するお客様の集まりです。

◎スタンプは、コーヒー・紅茶を召上がった場合、またはコーヒー豆・紅茶・

◎会員の方には、毎月機関紙「珈琲共和国」を送りするほか、レートの高いスタンプや「友の会の集い」へのお誘い、会員割引など、かずかずの特典が与えられています。

◎お申込みは、各加盟店へどうぞ。

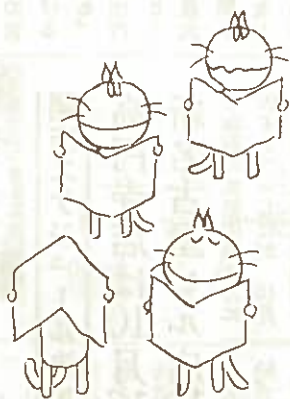
◎会費は年間800円です。

◎お申込みは、各加盟店へどうぞ。

自分の顔が自分とわからないのと同じように、本紙の個性もそれを作っている側にはなかなかわかりにくいものである。読者の方に指摘されてああ、なるほどと思うことも多い。ただ一ついえることは『珈琲共和国』はその名も示すとおり、従来一種の神秘のベールに包まれて

がとられており、それが好評をいただいた理由かとも思われる。それといま一つは、詩、絵画、演劇その他の文化活動に喫茶店が果たした役割は戦前、戦後を通じて大きく、微力ながら日珈販コーヒー友の会を中心としたそういう活動の反映

以上が本年9月現在の読者内訳であるが、このうち一般読者とは日珈販加盟店で直接手に入れている方たちである。各加盟店には



- 友の会会員 約15000名
- 有料購読者 約2500名
- マスコミ関係者 約2000名
- 同業者 4000名
- 一般読者 約30000名

◆コーヒー教室開催について

本紙でおなじみの日珈販山内豊之社長を講師とする出張コーヒー教室を行なっています。ご希望の方は左記へお問合わせください。

日珈販コーヒー友の会事務局
電話03(323)1142

9月・コーヒー友の会集い

彫刻家・詩人井手則雄氏を囲む詩話会

9月11日(第2火曜日)

夜のコーヒー友の会集いは読書の秋にちなんで各種照明器具のオークションで始まった。ばえむ下高井戸店などで現に使用中というものや、古いランプシェードまたハイセンスのモダンなライトなどが、だいたい500円前後でせり落とされた。

詩の朗読は、劇団「風」、劇団「民芸」とも今回は出演できなかったが、彫刻家で詩人、美術評論家という多才の井手則雄氏を迎え、同氏を囲んで詩や芸術を語る会となった。話の合い間に、同氏がプラハの下宿で書いた詩『石を咬う半透明な生物』(詩集「終らないもの」)を氏自身の解説つきで朗読、詩人の内部で詩がどのようにして生まれるかについていくものであった。なお、出席者による詩の朗読もあり充実した詩の夕べであった。(N)

10月の集いのご案内

場所

ばえむ阿佐谷本店

日時

10月9日(火) PM7~9

オークション

さて、10月は何か出るかお楽しみ...

詩朗読

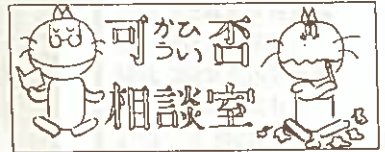
劇団「風」重田まさ代さんが谷川俊太郎詩集『うつむく青年』より3篇を、信平芳江さんが東洲修の詩『わいは10円玉』と、ともろぎゆきおの詩集『愛と告発のパラード』より「荒川大橋」を朗読の予定。もちろん、出席者の自作自演も歓迎します。

参加料

II コーヒー代

本号執筆者

- 日助 飯山内 豊之
- 社長 山内 和雄
- 副社長 技術 柄沢 一知
- コンサルタント 西 一知
- イラスト 成正



コーヒーについての皆様の相談室です。ご不満、ご要望、疑問等本誌発行所宛お便りください。

ご不満

コーヒースイホンも売ってください

私はいつもばえむでコーヒースイホンを買っているもので、最近はこのコーヒースイホンに負けない位美味しいと、不満な点はないのですが、何故ばえむではサイホンやサイホンの部品を売っていないのか不満でなりません。サイホンのフィルターを買った他に他のコーヒースイホンへ行き、それだけでは悪いので一緒にコーヒースイホンを買おうのですが、い

も不味くて不愉快になりました。なんとかばえむにもサイホンを置いていただけませんか。

もしそれが駄目なら、サイホンも売っていてばえむと同じように美味しいコーヒースイホンを売っている店を教えてください。

(横浜市緑区・主婦)

お答え

まず、サイホンやその部品を売っていないことについてお答えいたします。

最近では、コーヒースイホンと称する喫茶店が多くなり、その店のほとんどがサイホンコーヒースイホンを売りにしています。そのため、世間一般では、サイホンがコーヒースイホンの部品であるという印象が強いのですが、サイホンやサイホンの部品を売っていないのは、サイホンがコーヒースイホンではないからです。本日は、サイホンやサイホンの部品を売っていないのは、サイホンがコーヒースイホンではないからです。

美味しいコーヒースイホンでは出せない

にコーヒースイホンを煮るものは、決して美味しいコーヒースイホン抽出するに相当なものはありせん。コーヒースイホンというものは、あくまで淹れるものであって、煮出すものではありません。煮ると、どうしても余分な成分まで抽出してしまつて、せっかくの風味を害してしまいます。その証拠に、サイホンやサイホンコーヒースイホンで抽出したコーヒースイホンは、不透明に濁っています。

このようなコーヒースイホンは、胃腸のためにも悪く、飲まない方が利口です。高温、短時間に抽出するというコーヒースイホンの抽出の原則からいえば、やはり何といつてもドリッブ法が一番です。

私共は、そのようなことを皆様にご理解していただくと思ひ、以前はサイホンやその器具なども取り扱っておりましたが、現在では扱っておりません。

確かに、メリタ式のドリッブは、サイホンに比べてムードに欠けますが、味は数倍上です。ひとつ、サイホンの部品のスベアをお買い求めになることをやめて、ばえむでメリタをお買いになられてはいかがでしょう。メリタ式ですと、美味しいコーヒースイホンが手軽に淹れられるだけでなく、フィルターバッグは使い捨てだし、また、お取り扱いは簡単ですがお値段も安く経済的です。つぎに、ばえむと同様の美味しいコーヒースイホンを紹介して欲しいとのことですが、残念ながらこれも無理という他ありません。

ばえむのコーヒースイホンほどいい原材料と、熟練した技術者が手間をかけて焙煎したもの、他に見当たらないからです。ご不満の解消法はばえむの豆をメリタで淹れていたか以外にありません。(ばえむチェーン本部)

日珈販は 珈琲専門店の協業組織です

コーヒー業界を独走する珈琲専門店

“ぼえむ・まごころ”チェーン

※日珈販は、コーヒー業界の流通革命を目指して、珈琲専門店と関係業者が協力し合う機関です。そこに日珈販の加盟店が好成績を挙げている秘密があるのです。

加盟店募集中!!

- 100種類のコーヒーのあるコーヒーハウス……ぼえむ
- ワンマンコーヒーハウス……プチぼえむ
- コーヒー豆・珈琲器具の専門店……まごころの味

■ぼえむチェーン■

- 下高井戸店 ☎323-6305
- 阿佐谷本店 ☎338-3335
- 永福町店 ☎325-1430
- 赤坂見附店 ☎586-3794
- 下北沢店 ☎469-4023
- たまプラーザ店 ☎045-901-6216
- 青葉台店 ☎045-983-3400
- 小平駅南口店 ☎0423-44-1327
- 新潟駅前店 ☎0252-45-1781
- 新名古屋ビル店(10月開店)
- 所沢店 ☎0429-22-4081
- 経堂店(11月開店)
- 新潟万代シティ店(11月開店)
- 高円寺店(10月開店)



■プチぼえむチェーン■

- 阿佐谷東店 ☎330-5378
- 吉祥寺店 ☎0422-22-7040
- 仙川南店 ☎307-1074
- 祖師谷大蔵店 (10月開店)
- ☎482-9383

■まごころチェーン■

- ひっころ八王子駅前店 ☎0426-25-3355
- ひっころ八王子中央店 ☎0426-22-1527
- ひっころ西八王子店 ☎0426-61-4337

日珈販ではコーヒー業界の革新のために 人材を求めています!!

コーヒー業界における経験の有無は問題ではありません。いま、急速な成長を遂げつつあるコーヒー業界で働いてみたいという方は誰でも結構です。

店長・指導員・企画担当者・設計家とたくさんの仕事があります。ひとつ、貴方の才能をわれわれの組織で生かしてみようとは思いませんか?……

■お問合せは

社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員
(株)日本珈琲販売共同機構

本社・東京本部 東京都世田谷区松原3-41-16
☎03-325-1142

名古屋本部 名古屋市中村区堀内町3-4 歌麿内
☎052-541-4004

新潟本部 新潟市東大通2-6-29ぼえむ新潟駅前店内
☎0252-45-1781