



珈琲共和国

11月号

発行日 1973年11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1-37
 -20会田ビル 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 ハイツ長谷川801
 電(368)7709

リキュール入りコーヒー2題

晩秋……火の恋しい季節となった。冷えきった身体を中から暖めよう。もしかしたら彼(彼女)の心? もまた暖まり、燃えあがるかもしれない。今回はリキュール入りコーヒーを2題――

1. 温めたワイングラスに、グラニュー糖かコーヒー・シュガーをスプーン山盛り1杯入れる。
2. その上から熱いフレンチコーヒーを少しづつ、よくかきまぜながら注ぐ。
3. 砂糖がとけたらラムをティースプーン2杯入れ軽くかきませ、泡立てた生クリームを飾る。



1. カップにグラニュー糖かコーヒーシュガーをスプーン山盛り1杯入れる。
2. その上から熱いフレンチコーヒーを注ぐ。そして砂糖がとけるようによくかきませる。
3. クレーム・ド・カカオをスプーン2杯加えて軽くかきまわし、泡立てた生クリームを飾る。

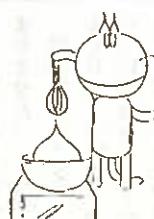


*泡立てクリームの作り方

1. スーパーか牛乳店で生クリームを買ってくる。
2. 冷蔵庫でよく冷やしておく。
3. ホーローひきのポールを用意し、氷の上にのせる。
4. ポールに生クリームを移し、ホイッパーで手早くかきませる。



5. ホイッパーを持ちあげると山型ができる、それが崩れなくなったらできあがり。



モカ・ゲスプリット

力フエ・モデラート



似顔絵・永島慎二画

珈琲野郎のコーヒー党宣言 焙煎業者は フランチャイズをなめるな!!

山内 豊之

第二次大戦後アメリカにおいて急成長を遂げ、一躍流通システムの寵児となつたフランチャイズシステムが、我が国でも数年前から取り入れられ、最近では産業界がネコもシャクシもフランチャイズ導入といった感すらあります。コーヒー業界においても多くの企業がフランチャイズシステムに着手しており、一部にはすでにフランチャイズと称して加盟店を募集しているものもあります。

私がばえむチエーンも數年前からフランチャイズシステムの導入を図り、一昨年12月、(株)日本珈琲販売共同機構(日珈販)を設立して以来積極的にチエーン展開を行ない、発足時2店舗であったものが2年末満にして20店舗という急成長を遂げて参りました。

他から見ると、私共のよ

うなチッポケな会社がフランチャイズシステムを導入し、ある程度の成果をあげているのですから、大企

業にしてみれば自分たちでも簡単にできそうに思うのも無理からぬ話です。

ところで、そのネコもシャクシのフランチャイズシステムは、いったいどのようなものでしょうか。

我が国フランチャイズ業界で唯一の公式機関である社団法人日本フランチャイズチェーン協会では、フランチャイズシステムを「フランチャイザーやフランチャイジーとの間に契約を結び、自己の商号・商標その他営業の象徴となるものおよび経営ノウハウを用いて、同一とみられるイメージのものとともに商品の販売その他事業を行なう権利を与える、一方フランチャイジーはその見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下して、フランチャイザーの指導および援助のもとに事業を行なう、両者の継続的関係をいう」と定義していますが、現実問題としては、フランチャイズの先進国アメリカさえも、これがフランチャイズであるとい一定説はない

業にしてみれば自分たちでも簡単にできそうに思うのも無理からぬ話です。

ところでも、そのネコもシャクシのフランチャイズシステムは、いったいどのようなものでしょうか。

そこで、フランチャイズの実際の学習先生にお任せするとして、現実にフランチャイズシステムのオペレーターとして、現実にフランチャイズの運営を行なっている私共はたいへん貴重な体験をいたしました。

加盟店の皆さん方は、数年、数十年もかけてコツコツと骨身を削って貯めたお金や、自分の退職金や大事な財産を売ったお金、親・兄弟・友人から借金したお金や銀行から借りた金利の金といつていいようなお金

を事業に投資します。そして我々は、その命がけのお金が必ず生き続けるよう請け負わされているのですか

フランチャイズをやればコーヒー豆がたくさん売れ行だらう、珈琲専門店が流れだらう、珈琲専門店のフランチャイズをやれば加盟店がふえて売り上げが伸びるだろう、珈琲専門店のフランチャイズをやらなければ時代おくれになってしまふなどという安易な考え方でやられているのでしょうか。

正しかどうかわからないのですから、指導する我々はトコトン神経をすりへらしてしまいます。

それほど思いをしてしまっても、それでもなお充分であるとされるわけですが、他方ではあまりにも安易にフランチャイジーの募集を行なつているフランチャイザーやいるのに驚かされてしまいま

す。特にコーヒー業界における珈琲専門店のフランチ

ヤイザーに多いのですが、それらのザーたちは、たぶん仕事の恐ろしさとそういうものを見知らないのでしょう。

加盟店の皆さん方は、数年、数十年もかけてコツコツと骨身を削って貯めたお金や、自分の退職金や大事な財産を売ったお金、親・兄弟・友人から借金したお金や銀行から借りた金利の金といつていいようなお金

を事業に投資します。そして我々は、その命がけのお金が必ず生き続けるよう請け負わされているのですか

フランチャイズをやればコーヒー豆がたくさん売れ行だらう、珈琲専門店が流れだらう、珈琲専門店のフランチャイズをやらなければ時代おくれになってしまふなどという安易な考え方でや

れているのですから、指导する方の評価に基づいて割り出された適切な営業のやり方を指導するわけですが、それとも現実に良い成績となつて表われるまで

は、その方法がほんとうに正しいのです。

私が國のフランチャイズもこれからです。このまま

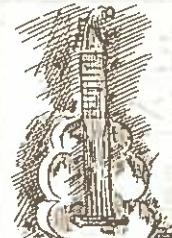
ならない流通システムを育てるためにも、私は、フランチャイズをなめるな!!

太平記

詩人・評論家 寺下辰夫



序言



今月号から、私のコーヒーにたいする率直な考え方や、コーヒーに関する日本的一の歴史や世界各国のコーヒーにまつわる挿話の中から私が共感する話題、時には反対的な意見を連載することになった。しかし、私の記する一文と、その内容が愛読者に、かららずも共鳴して読んでいただけたのみは自惚れていない。味の好みも十人十色というよう、に、コーヒーにたいする考え方、乃至は嗜好も十人十色であるからだ。

やコーヒー・マニアの人たちが、コーヒーという飲物にたいして、ともすると、時代的なムードのみに偏重しすぎるキライがあるよう思われてならない。これを裏返すと、コーヒー店のあり方とか、コーヒーそのものにたいするタマつとうな理解ヶを忘れているのではないかと思っている。

と、いって私が肩をいかんらして、コーヒーといううべき飲物に、ケンケン・ガクガクの理論で論及しようと、いうのではない。けれど

「珈琲王国」になった日本へも、人口一
人一マは一日にしてならず、
という言葉までを引用して
まいが、日本のコーヒー業界や、コーヒーマニアに
たいして、率直な私の意見をのべることも、まんざら
無意味のことでもあるまいと考へて、この一頁を思つたまゝのことを、連載してみたいとおもう。

いま柴田書店から発行の「喫茶店経営」という雑誌には、毎月、日本の珈琲史にまつわる実話を「珈琲千夜物語」として連載している。日本の珈琲史が終ったら、あるいは、私が遍歴した歐米各国の珈琲店や歴史について記するかも知れないが、主眼は日本の珈琲にまつわる挿話である。ということは、いうまでもなく豆から入ってきた珈琲を、



珈琲店と喫茶店は
ちがうこと

り異質の商売のあり方あるという事柄だ。私は、本稿においての所論は、としてコーヒー店を主体としての考え方で話をしてもきたいと思っている。むしろ、喫茶店経営の方式が悪いとか悪いとかという問題ではなく、別個の考え方であることは言うまでもない。しかし、これをハッキリと私が区別して考えてきたところに、私流の考え方やコーヒーそのものにたいする感情の原点が分岐されるからである。

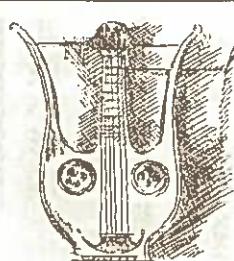
私は、珈琲を飲まずには一日も過ごせない人間である。だから、中学生時代から「カフェー・パウリスター」で飲みはじめてから今日まで、どれだけ胃袋の中に珈琲を流し込んだか、到底、見当もつかない。(つづく)

昔の人たちが、どういうふうに受とめたか？

また、この飲物にたいしての贊否があつたか？とう歴史の翳を回想する事が、前記したように、現代人々に何等かの意味で、ドバイスになつたり、あいは、多少のプラスになつてゐるからだ。と私は感じてゐるからだ。

まず、冒頭にのべたいことは、私が、つねに著書やコーヒーのエッセイで書くよ

私は、珈琲専門店のみならず、気分の落着ける喫茶店ならば、入ることに、やぶさかではない。だが、コーヒーを飲もうとおもう時は、少々、歩いても筋の通ったコーヒーハンターに入ることにきめている。これは、私が稀代のコーヒーマニアということが自然にそうさせのだとおもう。喫茶店に入ったときはコーヒーセンスをせずに、清涼飲料水を注文することにしている。





『ぼえむ』阿佐谷本店で朗読する
劇団『風』の小松智保子さん

詩朗讀の歴史

西 一 知

昭和47年1月から毎月一回第2火曜日の夜『ぼえむ』(最初は下高井戸店、のち阿佐谷本店に移る)で開かれていた劇団『風』を中心とする詩の朗説会は、本年10月で一応ピリオドをうつことになった。というのは、この11月に阿佐谷本店の2階に「吟遊詩人郡山半次郎のいるパブ『ぼえむ』」が誕生して、詩の朗説会も新しい構想のもとにそちらの方へ移行することになったからである。

ここで一度、わたくらが珈琲専門店『ぼえむ』と詩の朗説の歴史を振り返ってみるのもまんざらではないと

思われる。

詩朗讀の草分け時代

その頃、昭和43年の『ぼえむ』はまだ阿佐谷に1軒あるだけだった。マスターの山内豊之氏は大政奉還の立役者山内忠義の流れを汲む人だが、詩や、画や、音楽、演劇をこよなく愛する人で、いわゆるフーテンの心意気もわかり、当時の『ぼえむ』は永島慎二のマンガ『若者たち』の舞台にもなっている。劇団『仮面座』に所属していた吟遊詩人郡山半次郎が、どうしてその『ぼえむ』で詩の朗説を始めるようになったのかはよくわからないが、とにかくその年の5月から『木曜の夜におくる詩』を夜7時から8時まで、ずっと9月までつづけている。コール1杯80円の時代。當時20歳の若者はいま25歳になっているはずである。

郡山半次郎の詩の朗説会はその翌年の2月から、山内豊之マスターの語りも入って、月1回第2金曜日の

深夜(午後11時~12時)、急激に詩の朗説が盛んになってしまった。

昭和47年1月から本年10月まで『ぼえむ』(下高井戸店、阿佐谷本店)で開かれた劇団『風』による詩の朗説会の詳細は、本紙で毎号お知らせしたとおりであるから省略させていただく

ところである。それが町の喫茶店にまで進出してきた

『仮面座』が、詩人谷川俊太郎、山本太郎らと組んで始めたのがだいたいの発端のようである。それが町の

受性から生まれ、感受性に

訴えかけるものであり、朗説というものが活字よりも明氏らの参加や、参会者による自作自演なども加わって親しみあるものになっていった。

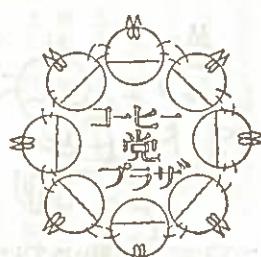
野は、もつともと研究され、開拓されてもよいよう

に思われる。

詩朗讀の意味と今後

『パブ『ぼえむ』』阿佐谷店のくわしいことは、第3頁ニユース欄をご覧いただきたいが、詩の朗説は、郡山半次郎を中心として、同じ詩朗説の戦後の草分け的存在である劇団『風』の松村彦次郎を中心とする同劇団メンバーの協力出演などを得て、相当充実したものになるだろうことが予想される。

いまは、戦後の詩の転換期といわれる。しかし、もと大きくは明治以後の近



のは『ぼえむ』など早いほうではあるまい。『ぼえむ』が詩の朗説を始めた頃はまだ大きなステージでやるよりも、むしろ舞台もない小さな場所で、心のかよい合う人たちの中で、そつと心をこめて行なわれるのもいいだろう。

本月中旬開店予定の『パブ『ぼえむ』』阿佐谷店は、せいかぜい20席位の店であるといふ。あまり大きな店ではないが、そこにどのようないい空間と時間が生まれるか、楽しみである。

今は、戦後の詩の転換期といわれる。しかし、もと大きくは明治以後の近

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②

喫茶技術コンサルタント

柄沢和雄



方便でしかなかった。
保存の一例

だから保存を考えるよりも、先述したルールをいかに実行に移せるかを解決する

ことが問題である。味の変化は鮮度（時間の経過による）に対する防衛策もなにか

められるかどうか

抽出の基本を守る

ことだ。保存や抽出法も

なるのだが、このへん

づくドリップ法のコーヒーは、透明な純度の高いコーヒであって、好みは違う

にせよ飲みにくい味ではないはずで、どなたよりも味の変化はおそいはずである。なぜならば、早く抽出されたコーヒーには味の変化が早くなる無理な条件が含まれているが、徐々にドリップされたコーヒーは徐々に抽出され、味の変化もおそい。ところがこのあたりから「だから安全だ」と

それが粉に対して熱（湯）を加え、もう一度コーヒーに対して熱（火）を加えることも、極力短時間にすませるとよい。コーヒーは必要以上にショックに弱い

物質を持つデリケートな飲

II 保存及び処理について

コーヒー観の新しい波

コーヒーはどんな淹れ方

にせよ淹れたらすぐ飲む、あるいは飲む直前、（注文を受けてから）淹れる、と

いうことをルールとしなければならないのだが、ややもするところのルールは守りきれりに至っている。ルールは非常に弱いものであつて別に罰則のようなものもなく、ルール違反が公然とまかり通っている場合が多い。しかし新しい波は年々押し寄せてきており、その現象として家庭におけるコーヒーの普及にはめざましいものがある。

ということは、我々がどうこうと述べる以上に、求める側のコーヒーに対する認識度が向上したというこ

とはコーヒーであるという

考えから、飲むならばおいしく飲もうという考えに変わってきているし、それに

はどうしたらよいかとさら

に追求の念をもつて望んで

いることが明らかである。

それは各所のコーヒーの講習会や展示会に対する関心

が物語っている。これらの

動きをキャッチできる人と

感覚的に十年も十五年も昔

のことを追っている人では

茶は体によくないからと時

間の経過した出がらしは飲

まない。それは古くからの

云い伝えがあるからであつ

てお互いに了解している。

コーヒーの云い伝えはそん

なに古くはないし、あつた

としてもあまり感心できる

云い伝えではないと思う。

それがこれらの人たちに

やがてはそれらの人たちに

よってコーヒー観の改革も

されるであろう。一人一人

の弱い力も、まとまれば巨

大なエネルギーとなつて別

の方向へ進んで行く。

なぜばえむチャーンが評



一例として

□ともかく少しすつ淹れる

（この場合分量のメドがとれない。五人分よりも三人分、三人分よりも結局一人分となってしまう）

□温度を維持する。湯せん

（湯を加え、もう一度コ

ffeeを加え、それを熱（火）を加えてお互いに理解している。

コーヒーの云い伝えはそん

なに古くはないし、あつた

としてもあまり感心できる

云い伝えではないと思う。

それはコックさんの口から

れておく。

（しかし何時間も味が保持

できるかどうか）

性質を持つデリケートな飲

み物なのである。

中心の原料を使ってみる。コーヒーを淹れる作業とその前後の複雑な作業を、お互いにどこまで切りはなして考えられるかを知れば、保存するといつた問題もな

ったてしまうわけである。コーヒーを淹れる作業とその前後の複雑な作業を、お互いにどこまで切りはなして考えられるかを知れば、保存するといつた問題もな

製造 台糖株式会社



講人寺下 辰夫

日野阪社長山内 豊之

コンサルタント柄沢 和雄

詩人西 イスラト松本 成正

オーラクションはトワイニング紅茶特集。詩朗読は劇団「風」重田まさ代、信平芳江さんが谷川俊太郎と東測修及びともぎゆきおの詩を好演。詩人平沢清子さんと司会の坪根さんも朗読。楽しい秋の一夜であった。

◎友の会集いのお知らせ

毎月第2火曜日のコーヒ

ー友の会集いは、11月中旬開店のバブボムの催しに吸収されなくなります。

会員の特典などについては次号に掲載予定です。

◆コーヒー教室

開催について

本紙でおなじみの日珈

阪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せ

電話03(355)1142

事務局 日珈販コーヒー友の会



コーヒーについての皆様の相談室です。ご不満、ご要望、疑問など本紙発行所あてお便りください。

ご不満

サービスに

時間がかかりすぎる

私はぼえむの熱烈なファンです。一日に一回はぼえ

むのコーヒーを飲まないと

身体の調子がおかしくら

いです。やむを得ない事情

でよその喫茶店へ行くよう

なことがあっても、絶対に

その店のコーヒーは飲みま

せん。

そんなに強烈なファンで

も、非常に不満思うこと

があります。それは注文を

してからコーヒーが運ばれ

るまでに時間がかかりすぎ

るということです。ですか

る現象の一つなのです。

大の問題の一つなのです。

私はこの点につきい

とです。

すなわち、現在のよう

にコーヒーの味を大切にする

ためには、注文の都度一杯

一杯淹れるほかに方法がな

く、さらに、手の方が機械

解の上、お待たせの件はご

容赦下さいませ。

(ぼえむチエーン本部)

私も、この問題を解決す

るためいろいろ試みを

行いました。

しかし、残念なことに

は一日中不愉快です。

私の友人も赤坂見附店の

近くに勤めていますが、チ

ヨックとさばつてコーヒーを

飲みに行きたいと思

つても時間がかかる

のでうまくいかない

もので、どうしようか

とボヤいています。

注文の都度一杯一

杯淹れているので時

間がかかることは理

解できるのですが、

人手をふやすなり何

とかしてもう少し早

くサービスできない

ものでしようか。

こんな不満は私た

ちだけではないと思

います。

(世田谷区代沢・自由業)

全くお説のとおりです。

サービスに時間がかかりす

ぐるというのは、ぼえむチ

エーンが頭を痛めている最

より早いとなると、これは

もう現在の方法しかない

とすることになります。

とすると、ご指摘のとお

り人手をふやすという方法

以外にスピードアップはな

いことになります。

しかし、この場合當

然コーヒーのコストが上昇

しますが、しかしこの場

段を上げなければいけないと

いうことになります。

昨今のように地価（権利

金や保証金も）が異常に高

騰し、建築費や家賃もまた

倍増している情勢では、あ

まり手数料を抑えるほか

売価の値上げを回避する方

法はありません。正直な話、

この問題には全くお手上げ

法はありません。私共が手

対して、私共が手

で淹れているスピー

ドが3~4分で、こ

の方が早いというこ

とです。

すなわち、現在のよう

にコーヒーの味を大切にする

ためには、注文の都度一杯

一杯淹れるほかに方法がな

く、さらに、手の方が機械

解の上、お待たせの件はご

容赦下さいませ。

(ぼえむチエーン本部)

◎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。
◎会員の方には、毎月機関紙「珈琲共和国」をお送りするほか、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、かすかずの特典が与えられています。
◎会費は年間800円です。

珈琲販コーキー友の会へのお誘い
☆その特典と応募要領☆
◎日珈販コーキー友の会
は、スタンプは、コーヒー。
紅茶を召上がった場合、
またはコーヒーカード・紅茶・豆・紅茶。

珈琲販コーキー友の会へのお誘い
☆その特典と応募要領☆
◎日珈販コーキー友の会
は、コーヒーを愛するお客様の集まりです。
◎会員の方には、毎月機関紙「珈琲共和国」をお送りするほか、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、かすかずの特典が与えられています。
◎会費は年間800円です。

お答え

珈琲販コーキー友の会へのお誘い
☆その特典と応募要領☆
◎日珈販コーキー友の会
は、スタンプは、コーヒー。

日珈販は 珈琲流通システムの指導機関です

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

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☎052-586-2470
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☎311-2177
武蔵小杉店(11月開店)



立川店(来春内定)

方南町店(来春内定)

■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☎482-9383
国分寺北口店(11月2日開店)

■パブぼえむ チェーン ■

阿佐谷店☎338-0498

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お仕事があります。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1-37-20
会田ビル ☎ 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
☎ 0252-451-1781