



珈琲共和国

# 珈琲共和国

12月号

発行日 1973年12月1日  
 発行人 山内登之  
 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

## ★12月★クリスマスパーティーに★

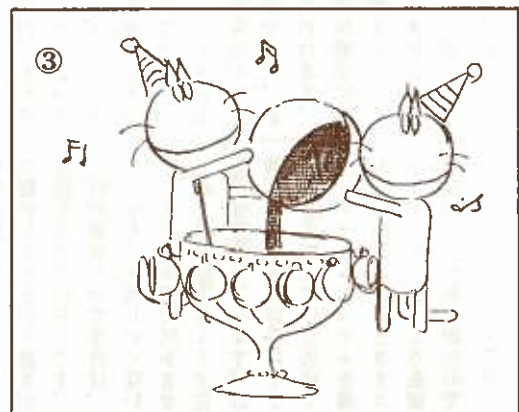
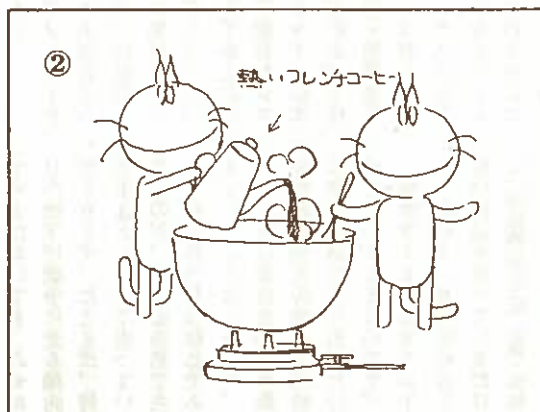
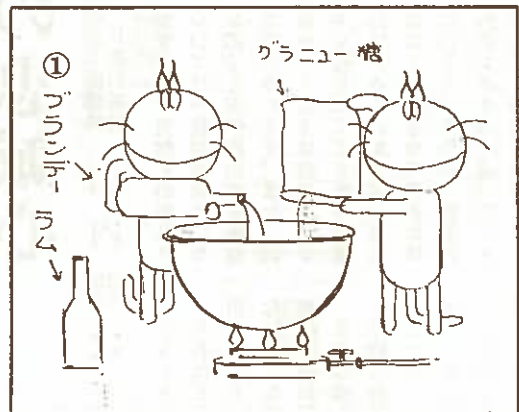
### コーヒーのパンチをどうぞ…

電気や石油が乏しくなって、なんともさえない世の中だが、しかし、ネオンの消えた東京の夜空は、星というものがこんなにかくさんあったのかと驚くほどである。ローソクの光の下で、“ソルジャーズ・キャンピング・パンチ”で少しばかりゴージャスに、われらがアミチエと、星空のために乾杯!!

### ソルジャーズ・キャンピング・パンチの作り方

\*大きなホーロー引きのボールを用意します。

1. それにグラニュー糖を2000g入れ、その上にブレンダー(740ml)4本とラム(740ml)2本を入れ、グラニュー糖が溶けるまで熱します。
2. グラニュー糖が溶けたら、それに熱いフレンチコーヒーを2ℓ注ぎ、よくかき混ぜます。
3. パンチボールに移して、ハイ、出来上がり。



# 宣言党一ヒコー

咖啡共和国も本号をもって24回目の発行日を迎えました。月刊で途中一度合併号がありましたから、これで第3年目に入った訳です。

お気づきの方もいらっしゃるかとと思いますが、本欄のタイトルを今回より再び「珈琲野郎のコーヒ一党宣言」から「コーヒ一党宣言」に戻し、筆者も憐日本珈琲販売共同機構(日珈販)の代表者という立場から執筆すべく肩書きも入れさせて頂きました。

それというのは、ほんの内輪だけのために「フチばえむ」という名前で始めた本紙が、この号ではついに発行部数6000部(有料購読者数2000名)に達し、関係業界でも非常に注目を浴びるよう成長し、面白半分の態度ではものを書くことができなくなったからです。

もちろん、今までも無責任な態度で書いてきたのではありませんが、いっそうエリを正して書くべく、筆者の気持をより引き締めるためにそうさせて頂いた次第です。

## 消費者も

### 選別能力を

さて、先月号で私はフランチャイズシステムがメーカーや卸問屋の手でやれるものではないということを書きました。そこで今回は少しフランチャイズのあり方について述べてみたいと思います。

一般の読者のみなさまはそんな商売の内部のことなど興味がないとお考えになるかもしれませんが、実のところ資源不足が深刻な問題となりつつある今日、一般大衆の方々がフランチャイズの本質というものをよく理解し、そのシステムに

よって売られる品物を選別して買わないと、粗悪品を高く買わされる結果になります。

だから、コーヒ一党の皆さんは、これからいろいろなコーヒ一業界のフランチャイズと称するものが皆さんの前に現われるでしょうが、フランチャイズだから全て美味しいコーヒ一が飲めるのだと盲信しないで、

## フランチャイズの

### あり方

フランチャイズシステムとは、本来小売店(末端販売店)の一番都合のよいシステムなのです。すなわち、その加盟店では原則として全店同一の商品を同一の価格で売り、独占的商品を設

定して競合を避けているのもできません。

このように、メーカーや問屋や消費者に不都合にみえるシステムが、何故取り入れられ急速に発達しようとしているのでしょうか。

それはどうしてかといえますと、この不都合なシステムがフランチャイズの本部のモラル如何によってはメーカー・問屋・消費者・そして販売店の4者みんながプラスになるようなシステムに変わるからなのです。言いかえれば、それをフランチャイズシステムの本来的機能である

# フランチャイズの本道は

## 消費者への忠誠心

憐日本珈琲販売共同機構 代表取締役 山内豊之

良いフランチャイズの機能を果たしているフランチャイズを選別してコーヒ一を飲み、コーヒ一豆を買ってもらいたいと思います。

もちろんその選別の対象として日珈販のばえむ・まごころチェーンも例外ではありません。

ですから、当然その商品については一般消費店はいやが応でも店の指示する価格で買われます。また、問屋やメーカーは商品をドン

と申しますと、拘束力の全くない自由な市場ですと、自由競争等が行なわれます。それは確かに消費者に安く品物を提供するというところで大きなプラスがあります。しかしその反面、マー

サイドにおいても、みせかけの値下げ競争に走る傾向があります。たとえば、何割引きとか称して売っているものが、元々低価格で売るために作った低級品であるというようなことです。

公正取引委員会が、再販価格維持制度の徹底と同時に廉売規制に乗り出したのはそういうことなのです。

我々コーヒ一業界もコーヒ一という一見識別の難しい商品を扱っているだけに、価格競争を低品質、低価格品を混入することによって解決しようという動きが主流を占めている訳です。

焙煎業者だって本当は、そんなものを売りたいのではありませんが、値段で競争させられるので仕方なくず豆を混ぜて売っています。日珈販では、良い品質の豆を消費者に提供するためにフランチャイズシステムを導入し、消費者たる皆さまコーヒ一党の支持により急速に展開しつつある訳なのです。

# 3年後のフランチャイズ展開に備えて ぽえむ、冷凍食品に着手

## パブぽえむ、ファミリーぽえむでテスト

日珈販では、コーヒーにおける販売ノウハウの方向づけがほぼ確立したとみて、つぎに冷凍食品に取り組むことになった。

コーヒーも、調理済み冷凍食品も、工場において半製品として加工され、あとは単純な調理作業によってお客様に提供することのできる点は同じであるので、コーヒーの販売をとおしてそのノウハウが、調理済み冷凍食品にも全面的に適用できるという確信を得るに至った。

そこで、その準備としてこのほど開店したパブぽえむ阿佐谷店、ぽえむ武蔵小杉店2階のファミリーぽえむにおいて、全面的に調理済み冷凍食品を採用し、テ

ストを実施することになった。

また、これと同時に久保窪システム開発部長をスカウトすることとなったが、久保室長は最近まで、東洋冷食研究部の指導を行なっており、その他レストラン店長、麺業会社製造・販売両部門の責任者等冷凍食品業界の実力者であり、その手腕は期待されている。

なお、日珈販では、3年後にセントラルキッチンを作り、冷凍食品のフランチャイズチェーン展開に乗り出す考えである。

### 豆のニュース

#### パブリックタイム

を設ける

パブぽえむ阿佐谷店

パブぽえむでは、広く一般の人にも開放するため、このほどパブリックタイムを設けた。平日は午後3時～5時、日祭日は午後1時～11時の全タイムで、この時間内は会員以外の人でも入店でき、そのうえテーブル

チャージもいらない。

### 昭栄喫茶学院

で講演

日珈販山内社長

日珈販山内社長は、11月26日、昭栄喫茶学院において「コーヒー専門店とコーヒー豆の挽き売りの動向」と題して講演を行なった。これは、当学院が毎月その業界のトップを招いて意見を聞く催しであり、それに招かれたものである。なお

### 『メニューと食品』

柴田書店から発売

飲食業関係の専門出版社柴田書店から、このほど「喫茶店経営別冊『メニューと食品』」が発売された。これには、飲食業者がたいへん参考になるメニューや食品のわずかながら掲載されている。定価80円、発売中。

## ぽえむチェーン21店に

### 11月中に5店舗開店

このところ急速な発展を続けているぽえむチェーンでは、11月中につきの5店舗がオープンした。

2日 プチぽえむ  
国分寺北口店

中央線国分寺駅北口下車西友ストア前を通り、2本目の飲食街を左へ入った一角。東京経済大、学芸大等の学生に人気。お客様との人間関係を大切にしたいとは鴻野店長の抱負。



8日 ぽえむ  
経堂南口店



小田急線経堂駅南口下車約20米農大通り。店主鈴木初子さんは若々しく、親しみやすいファイトウーマン。

日珈販の方針に惚れ込んで...とのこと。客席27とゆったりしている。

17日 パブぽえむ  
阿佐谷店

おなじみ阿佐谷本店2階に初誕生のパブぽえむ。マスターは劇団飯面座出身の詩人郡山半次郎。チョッピリ豪華な雰囲気だが輸入酒ボトル売りが原価十割円と気軽に利用できる店である



23日 ぽえむ  
新潟万代シティ店

将来新潟市の中心と目される一大人工都市、万代シ

ティイ中枢部の建物3階の飲食店街の一角を占める20坪60席の新潟では第2店目のぽえむ。インテリアだけでも一見の価値あり。



28日 ぽえむ  
武蔵小杉店 (日珈販)

東横線武蔵小杉駅より川崎街道沿いにすぐ、大きな看板が目に入る。1階は従来のぽえむスタイルだが、2階(写真)はピザ、スパゲティ、グラタン、サラダ等軽食中心のファミリーレストラン+珈琲専門店である。



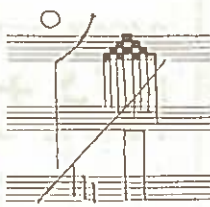
連載

# 珈琲太平記 2

詩人・評論家 寺下辰夫



## ホンモノの味とニセモノの味



先月号で珈琲店と喫茶店とを分岐した私の考え方を記したが、その第一の理由は、喫茶店ならば、それほど「味」を吟味せずとも、営業できるが、珈琲専門店としての看板をかざすとすると、店構えや設備よりも、△珈琲の味△に主眼をおいて、おいしい珈琲をお客に供せねばならぬことが、最高の鉄則である。

もともと、近ごろの珈琲店でも、喫茶店でも、メニューには、ブルーマウンテン

ンとか、モカとか、コロニアとかモロモロの有名銘柄の珈琲を書いているが、その実、似ても似つかぬニセモノの豆を平然と使っている店が、圧倒的に多くなっている傾向が目立つ。

これは、取引する焙煎会社か経営者をゴマ化すのか店主が承知の上で、ゴマ化しているのか。——のいづれかであるが、そのいづれにしても、かような経営のあり方は、いま世界から悪評されている。エココノミック・アニマルクに一脈通じる商法であることは否定できない。ところで、世にいう「メクラ千人、メアキ千人」という言葉があるが、いい加減な珈琲を飲ませておいて、タカをくくっているが、すこし珈琲の味の間

ば、こんなニセモノにはゴマ化されるものではない。私も半世紀からの長い間、ただ国内ばかりでなく、海外諸国での定評ある珈琲店や伝統ある老舗の珈琲店は一応、遍歴してみたおかげで、たとえば、ブルーマウンテンでも、No.1からNo.3ぐらいの等級のあることや、その味に格差のあることも、一口飲むとすぐ解るようになった。

だから、ブルーマウンテンなどと、随々しく書いてブルーマウンテンをチョッピリませてゴマ化する店の浅聞しさが、むしろ、哀れになる。それよりも「当店自慢のブレンドのコーヒーです」とPRするほうが、賢明であるし、良心的な商法である。

現代の日本は、ただに珈

琲にかぎらず、△ニセモノ食品△有害な△添加物△混入の流行時代である。

しかし、お客の味覚も、だんだんと繊細になってきたので、今までのように、ニセモノが幅を利かしていた時代は過ぎ去ってゆく。

私は、著書の中で、嘗て「ウイナ会議」の立役者として活躍した、ランス外相のタレイラン氏の名言を引用している。

悪魔のように黒く  
地獄のように熱く  
天使のように優しく  
恋のように甘く  
これが珈琲である

という珈琲の魅力を、いみじくも讃えた言葉こそ、一代の名句であると思うからである。

こうした魅力ある珈琲の味を、ただ「儲け主義」や浅ましい商魂のみで、どうして、その味を出せるかと心ない経営者に△直言△を呈したいのである。

私は、珈琲に愛情をもっている珈琲店主から、よく、色紙の揮毫を依頼され

るが、その場合、下手なマイルの絵の上に「珈琲は、まごころの味なり」と、昔から書くことにしている。

山内豊之君も、私の「まごころの味」の信奉者の一人で、「まごころチェーン」などの和洋折衷の言葉と、その実践で、めきめき躍進しているのは、私も嬉しいし、満足している。

どうか今後も、この△まごころ商法△を、つらぬいてもらいたいと思っ



## △温故知新△ という言葉

△温故知新△などという昔の言葉を出すと、若い世代の諸君は「古くさい言葉だからケイベツするだろう。だが△古い△ということ、新しいことの積み重ねによって、古いということになることを見逃してはならぬ。どんな時代でも、最初は「新しい」ということで脚光を浴びて、そして古くなる」ことが歴史の流れである以上、新旧の繰り返しが文化でもあるいは△食品△でも、みなこのケースを辿るわけだ。

珈琲も、寛政、文化の時代、長崎のオランダの出島屋敷から、おぼろ気ながら蘭学者や出島に出入した商人、あるいは遊女たちが、その味を覚えた。明治十一年に、神戸の「放香堂」や東京上野の「洗愁亭」などという小珈琲店もあったが、なんといっても、下谷西黒門町の鄭 永慶が開いた「可否茶館」が、第一号の本格的珈琲店である。

その後、大正末期から昭和初期にかけての「カフェー・パウリスタ」そのほかの店が出現したり滅びたりして、今日のような隆盛な珈琲店や喫茶店時代になったのだ。だから、日本の珈琲店の変遷も、冒頭に記した△温故知新△という古風な言葉の底流にも、含蓄のある意味を受けとめて、理解してほしいと思う。

つづく

# 連載●珈琲の科学<1>

## はじめに＝珈琲に科学は不必要か？



東京教育大学熱帯植物学会会員 伊藤 博

日珈販社長山内豊之さんからの依頼で、ボクが「珈琲の科学」について、この欄を受け持つはめになりました。

著名な寺下辰夫先生が、珈琲の文化関係をご執筆になり、柄沢和雄先生が、珈琲の実技面を担当されるので、これにもう一つ、「珈琲の科学」を加えることによって、三本の柱を立てるのがネライだそうです。

### 科学で珈琲を再認識

率直に言って、ボクの準備範囲は、最も地味で、厄介で、未知で、興味の少ない内容です。

誰だって、数字や、グラフや、理づめの化学変化や、固苦しいサイエンスなど煩わしく、無意識的に、違和感や拒絶反応を示すものです。まして、きょうの知識が、あすの「経営」にすぐ直結することもまずあり得ないでしょう。ほのぼのと、心を潤おす内容でもなければ、営業上の速効性も望めそうもありません。

「そんなら替わなければよい」、「読者に喜ばれない記事の押し売りなど、やめるべきだ」と、一応考えたくもなり、ボク自身、いささかためらわないでもありません。ましてセツカチな日本人、とくに多忙な珈琲業者にとって、面倒な理くつつばい話ではなおさらです。

にもかかわらず、ボクが覚えて替く気になったのは、一、珈琲の科学は、(いわゆるタバコのようなもので)、はじめはともなじめないのに、根気よくつき合っているうちに、いつしかその味々がわかる、

二、年数を重ね、ある程度やっていると、珈琲の世界が違った角度から開けてくる、

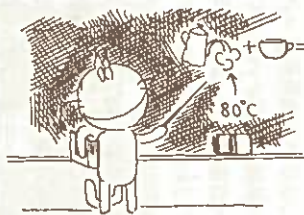
三、珈琲研究のスケールが広がり、珈琲を再認識でき、

以上三点について、永年抱いてきたボクの意見が、山内社長の見解と全く一致したからです。『良友を得、意気投合した』と言えるかも知れません。そして、と

どのつまり、「科学の立場で珈琲を追求していくことを無視して、珈琲の研究はあり得ない」という点に落ち着いたのです。

### プロは理に徹すべし

科学の産物である珈琲が、やもすると、(とりわけわが国では)、科学の



世界から遊離した場所で扱われてきたために、今大きなカベに突き当たり、あらためて科学の重要性がクローズアップされていることをこの欄において説明するのが、ボクの役割りであろうと思えます。そして、

一、味覚のメカニズムに、科学介入の余地はない、

二、カンと経験で永年築き

上げた、わが技術と診断は絶対である(超科学的である)、

三、珈琲に理くつは無用、という見解と対決することになります。

一と二については無理からぬ点もあります。科学が無効であった時代、味覚と手先の技術以外に頼るべき術がなかった伝統の中で、日本人の勝れた味覚が育ち、器用さを生んだことを考えれば、至極当然と言えるでしょう。アメリカが水に恵まれなかったことが、珈琲の水質研究にさきがけるモトをつくった如く、日本の水質は、切実にその必要性を求めなかったにも似ています。

三の理くつ無用論、これは、一般消費者には、ある程度うなづけます。要するに、楽しく飲めればよいわけです。ボクの言っているのは、珈琲を業としていプロならば、理に徹し、論を尽くして執拗に追求を挑むべきだと思います。理論に自信がないと、どうしても、心理的補償作用が働い

て、無用論を説きたくなるものです。

上記三つの項目にあてはまる人に、もしも「再考」の一石を投げ得たとしたらボクのへたな説法もムダでなかったことになり、珈琲業界にささやかな貢献をしたことにもなります。

とは言え、非力なボクにとって、これは大変な仕事です。何を、どのような順序で書くべきか、暗中模索です。その上、ボクも研究途上にある「さまよえる小羊」です。自信のあろうはずありません。なぜなら、人間は、過去、營々として築いた自分の「思想の城」を、外部のインホームエションで切り崩されるのを極端にきらう動物だからです。

そう思いながらも、ついに、重い腰を上げかけました。前進あるのみです。

次回から、珈琲と科学がどうからみ合っているか、順を追って述べていくことにします。

気が向いた時、気が向いた部分だけ読んでください(つづく)

# 珈琲学入門講座

## 第二章 コーヒーの器具とその抽出法

### 〈その四〉ポイリング式

日本喫茶学院講師  
喫茶技術コンサルタント

柄沢 和雄



ポイリング式煮沸には考  
え方として二通りあって、  
一つはまず湯を沸騰させる  
べきか、粉を加えてから沸  
騰させるべきかの方法があ  
る。また水から火にかける  
か、水と粉を一箱にして火  
にかけるか、湯を沸騰させ  
て火からはずしたのちに粉  
を加えるべきかと、解状の  
仕方がいろいろとある。そ  
れには粉砕状態や浸漬時間  
も考えねばならないし、専  
門的にはロースト条件・分  
量の問題も関係してくる。

#### 生産国の

#### コーヒーの飲み方

生産国におけるコーヒー  
の飲み方としては、コーヒ  
ーを煎じてエキス分を抽出  
し、水や湯で薄めて常飲し  
たり、エキス分を保存する  
考え方と、食物用として活  
用するあり方としては時間

をかけて煮つめないで煎じ  
るというあり方もある。こ  
れは漢方薬と類似している  
ところが多い。ドロップとし  
て濃厚な粉とカップに入  
ったコーヒーをデミタスで  
飲むあり方は、我々にはち  
よっと飲みきれないところ  
がある。やはり飲みやすく  
するには「コーヒート」と「カス」  
を分離する作業を考えなけ  
ればならない。そうすると  
ポイルまたはそれに準じた  
方法をもってしてまで濾過  
作業を行なう必要があるか  
どうかと考えさせられるし  
どうかに飲みやすくするなら  
ば、それに見合う湯の条件  
を考えれば（たとえば徐々  
にドリップしていく）別に  
問題はないはずである。

#### コーヒーの飲み方

#### の移りかわり

消費国（ヨーロッパやア

メリカ）においては需要の  
問題から、何とかして経済  
的にノビのあるコーヒーを  
と見え始め、たとえば1ポ  
ンドから30杯のコーヒーを  
メドとすると、何とかして  
40〜45杯もとれないかと考  
え、ただ湯でのばしただけ  
では水っぽいコーヒーにな  
るので、荒挽きにして湯を  
増量して少し煮込めば飲ん  
で飲めないことはないだろ  
う位に考え始められ、隨所  
に方法論として取り入れ始  
められた。特に1930年  
代のアメリカにおけるリー  
ダーファンテンの処方には  
それらしく記載されてい  
て、我が国にも導入されて  
いた。

また粉砕についても細挽  
きにすればもっと濃く抽出  
されがちであるが、かえっ  
ていやな味が出すぎるとい  
うので使わないように表示

されているが、これは日本  
茶の場合にもあてはまる。

#### ポイリング式の

#### 条件

さてポイリング式による  
抽出法の条件としては、や  
や強煎りの粉を使って荒挽  
きにして、抽出時間を短縮  
させなければならぬ。な  
ぜならば急激な熱を加えれ  
ばそれだけ抽出も早くなる  
から、ドリップ状で3分間  
要するならば2分にして濾過  
で30秒を計算しておくよう  
にする。したがって甘味を含  
んだ良質の豆ならよいが、  
中級品以下の豆を強煎りに  
してみても単調な苦味とか  
えてって渋味が残るので、我  
が国における輸入状況やそ  
の販売法等を考えると、必  
ずしもあつさりとした味に  
抽出されないことがある。

もし使うとするならばブレ  
ンドをせずにブラジルかマン  
デリンをストレートで行な  
ってみることにしたい。大  
量の場合はかえってポイル  
をせずに湯を沸騰させて、  
火からはずしたところへ粉  
を入れて放置したのちに濾  
過の形をとるとよい。

ポイルをするときには粉  
砕してさらに粉末を除き、  
粒を一定させると効果的で  
ある。

#### ポイリング式と

#### 牛乳の使用

ポイリング式には牛乳を  
温めて供したり、低脂肪の  
生クリームを添えるとなつ  
さりとした苦味に合うわけ  
だが、我が国においては生  
クリームの普乃が盛んであ  
るから、飲む人が牛乳やラ  
イトクリームでは納得しな  
い時代になってきている。

しかもそればかりではなく  
ホイップクリームも入れる  
コーヒーがどんどん要求も  
されているだけに一つの流  
れに対して何かアンバラ  
ンな気がしないでもない。  
これからは生産国におけ

る良質の豆が今後期待でき  
るとするならば、方法の一  
つとしてストレートコーヒ  
ーの扱い方に取り入れてみ  
るのもよいと思われる。

ただし抽出法の演出とし  
て、それだけに考えないと  
雑なものとして受けとられ  
てしまうから、抽出器具を  
考える必要もある。たとえ  
ばイブリックやそれに近い器  
具をもって弱火でポイルを  
して、濾過がスムーズに行  
なえるようにする。

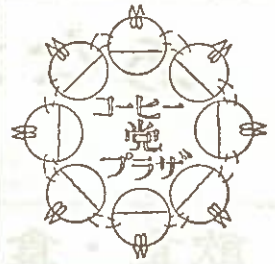
現在では蒸気の圧力を利用  
したものにパーコレータ  
ーがあって、手軽な器具と  
して扱われているが、これ  
はまた別にいろいろと問題  
があるので、次号はパーコ  
レーターの長所と短所につ  
いて述べてみたい。

(つづく)

コーヒートシネガーは純度の高い砂糖をこくわずにキャラメル化させたもので、その透明な甘味はコーヒー本来の味を損わず、そのうえキャラメル成分がコーヒーの味をいつそう引き立てる役目をします。  
これは、コーヒーの生豆の中に含まれる糖分が、焙煎によってキャラメル化し、コーヒーのコクを形成する成分となることに着目したものです。(家庭用450g入り300円)

### 製造 台糖株式会社





●友の会会員へのお知らせ

パパぼえむ開店!!

毎週日曜日詩の集い

第3頁ニュース欄でも紹介のように、いままでコー

ヒー友の会集いでおなじみのぼえむ阿佐谷本店2階にパブリックバー・ぼえむが誕生した。アンティック風のちよつぷりゴージャスな

雰囲気の中で、これから毎週日曜日の午後7時からと9時からの2回、詩人であるマスター郡山半次郎その他の出演で詩の朗読会を開くことになった。

当日は、テンプルチャージなし、飲み物代ブレンドコーヒー200円他で誰でも入場できるから、気軽に参加することをすすめます。

なお、パパぼえむはパブリックタイム以外には会員制になってるので、会員に

なるか会員の人と一緒になければ利用できないが、日珈琲珈琲友の会会員は入会手続きのときに会員証を示せば誰でも1000円の入会金を免除し入会できる。

ついでながら洋酒はデザート売り値+500円のボトル買いなので、1本買って預けておけば、あとは料理を頼んでチャージ共10000位でOK。お友達にもご紹介ください。

なお、12月25日(火)には夕方6時よりクリスマスパーティーを開催します。どなたでも参加できますし、1頁掲載の「パンチ」をサーブさせていただきます。

本号執筆者

詩人寺下 辰夫  
珈琲研究家伊藤 博  
喫茶技術 コンサルタント柄沢 和雄  
日珈琲社長山内 豊之  
イラスト松本 成正

◆コーヒー教室

開催について

本紙でおなじみの日珈琲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。

日珈琲コーヒー友の会事務局  
電話03(225)1142

日珈琲コーヒー友の会へのお誘い

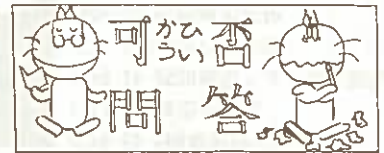
☆その特典と応募要領☆

◎日珈琲コーヒー友の会は、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ブや「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。

◎会費は年間800円です。

◎お申込みは、各加盟店へどうぞ。



相談の皆様のコーヒーについての。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

ミルクの口に残った挽き豆もください

私はいつもぼえむでコーヒーを買っています。他の店では一切買いません。ところで私にはどうしても納得がいけないことがあるのです。

コーヒー豆をお店でひいてもらうとき、お店の人がコーヒーミルの口にまだ粉が沢山残っているのに袋の中に入れてくれません。この間も家へ帰って計ったら200グラムで10グラムもたりませんでした。

次に行ったとき、口に残っている粉もチャンと入れてほしいと言ったら、店の

人がこれを入れるとコーヒーがまずくなるといいました。本当でしょうか。まさか、面倒臭いのでいい加減なことを言っているのではないでしょうね。

お答え

(杉並区・主婦)

ご指摘の点、誠にごもつともな御意見だと存じます。この様な御不満をお持ちのお客様は他に沢山居られると思います。

実を申しますと、店員の説明は正しいのですが、なぜ、その粉を入れるとコーヒーが美味しくないかというのを充分で説明申し上げなかつたことは非常に遺憾に存じております。

コーヒー豆を通常私共が用いているコーヒーミルで挽きますと、磨擦によって静電気が起きて、コーヒー豆の粉のうち軽いものが帯電してコーヒーミルの口に付着します。この軽い粉とよばれる渋皮で、コーヒー豆の煎り豆の中心部に白く帯状に残っているものがそれです。その他に微粉と呼

ばれる非常に細かい粉も一緒に付着しています。

この両者がコーヒー粉の中に入りやすくと、チャフの方は、コーヒーに非常な渋味を与えたり、タンニンが多量に含まれているため酸化してピロガロール酸などを悪くする成分に変化して折角の風味を害します。

又、一方微粉の方は、フィルターとのネルやペーパーを目詰まりさせたり、粒子が細かいため余計な成分まで抽出してしまうのでどちらにせよコーヒーはまずくなります。

ぼえむチェーン本部ではそのことを加盟店の従業員に教えてはありましたが、お客様の御不満に対して充分な御説明をすべく方法の指導を怠っておりました。

早速皆様方にご納得のいける説明ができるよう指導させて頂きます。

なお、次回お求めの際には、チャフ等の粉を別にもらわれて、チャフを入れたコーヒーと入れないものを飲み比べられるとよくお判り頂けるかと存じます。

(ぼえむチェーン・指導課)

# あなたのお店の近くにも 出店します!!

## 飲食・食品業界を独走する —— ぽえむチェーン ——

＊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—— ぽえむ
- ミニコーヒー専門店—— プチぽえむ
- 明日の世代の飲食店—— パブぽえむ

#### ■ ぽえむ ■

- 下高井戸店 ☎323-6305
- 阿佐谷本店 ☎338-3335
- 永福町店 ☎321-0431
- 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 ☎02-586-2470
- 所沢店 ☎0429-22-4081
- 経堂南口店 ☎425-0028
- 新潟万代シティ店 ☎0252-41-5933
- 高円寺店 ☎311-2177
- 武蔵小杉店 ☎044-43-9459



- 立川店(来春内定)
- 方南町店(来春内定)

#### ■ プチぽえむ ■

- 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 ☎(電話番号未定)

#### ■ パブぽえむ ■

- 阿佐谷店 ☎338-0498

### 従業員募集

#### ◎ 幹部社員

研修後、経営指導員・相談員として活躍してもらいます。  
大学卒または同等の能力のある者、35歳まで。男女経験不問。  
初任給70,000円以上。

#### ◎ 直営店従業員

カウンターマン・ウェイター・販売員等を経て、直営店及び  
加盟店の店長として活躍してもらいます。高校卒または同  
等の能力のある者、30歳までの男子。初任給60,000円以上。

＊社会保険等完備。寮あり。交通費全額支給。  
昇給は能力主義、独立時には金融援助。

#### ■ お問い合わせは

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

中京本部 名古屋市東区中村区堀内町3-4(株)歌麿内  
☎052-541-4004  
新潟本部 新潟市東大通2-6-29ぽえむ新潟駅前店内  
☎0252-45-1781  
配送センター 東京都世田谷区松原3-41-16  
☎03-323-3261