



珈琲共和国

珈琲共和国

9月号

発行日 1973年9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 日珈琲コーヒー次の会
 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 ハイッ長谷川801
 電 (368) 7709

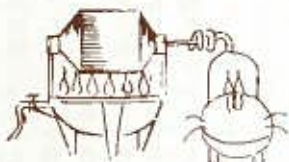
①厳選されたコーヒー豆を使う。

ぶらじルだっマピンから
キリまであひよ



②選ばれた豆は試し焙きをして、その性質を見きわめる。

まず”試”い焙き



③テストの結果にもとづいて生豆の段階でブレンドする(生豆の段階で配合すると焙煎が均質なので淹れたときバラツキが少ない)。

④小さな焙煎機で、少量ずつ時間をかけてジリジリ焙り上げる(アロマがとんでしまわないようにする)。

本番は少量ずつジリジリで……



淹れ方については、すでに本紙上で何度かご披露申し上げたが、今回はとくに日珈琲チェーン店ご愛用の皆様のために、日珈琲特製の手造りの高級コーヒー豆、まごころブレンドの味の秘密を公開してみたい。これは、デパートその他のコーヒー豆をいろいろ味わってきた方々が一度この、まごころブレンドを味わうと、もう他所のコーヒーは飲めないというありがたい評判が高まっております、その秘密は何かと

この段階がスベシヤリとしての秘密を公開してみたい。これは、デパートその他のコーヒー豆をいろいろ味わってきた方々が一度この、まごころブレンドを味わうと、もう他所のコーヒーは飲めないというありがたい評判が高まっております、その秘密は何かと

放っておくわけではない。とにかくもうけるために売ればいいという大量生産、大量販売のシステム、機械化の波がコーヒー業界にも押し寄せている現状においてわが日珈琲だけは、じっくり手造りの味を追求しているのである。秘密といえど何か特効薬的なものが遠想され勝ちだが、まごころブレンドの味は決して一夜にしてできるものではない

⑤焙り上がったものを厳重検査する。

厳重検査



⑥検査に通ったものは、本部で包装して各加盟店に配達する。

⑦加盟店では厳重に管理し、少しでも変質のおそれのあるものは捨てる。

不良品は……



「まごころ」の高級「ブレンド」コーヒーの秘密!!

珈琲野郎のコーヒー党宣言

コーヒー業界は **戦略的に** 協調すべきである



似顔絵・永島慎二

山内豊之

今年の夏は十数年ぶりの暑さで誠に猛烈だった。残暑もかなりのものである。しかし私にとって8月は

気分の良い猛暑であった。

というのは、先月号のようなことを書いたのでどんな仕返しをされるかと内心ビクビクしていたのだが、おかげで旧友のアートコーヒー千葉営業所長の門脇茂君や営業本部の安原課長と一夜歓談する機会を得たし、かつてたいへんお世話になった西角常務ともお会いする機会を得た。また第一コーヒー店の高橋さんからもぜひ一度ゆっくりやりましようというお誘いもあり、今から非常に楽しみにしている。

また、某デパートから資金のめんどろをみるから出店しないかという話もあり、猛暑などつい飛んでしまふ明報続きであった。

ところで私とアートコーヒーとは変な取り合わせのようだが、カラクリを言えば不思議なことではない。

ほかから見れば、私はアートコーヒーや木村コーヒ店等を目の敵にしている

かにみえるだろうし、事実そのような節がみられるのだが、実際は私にとって両社は師であるのだ。

私は、今ではまるでペーパーフィルターによるコーヒーの抽出に関しては、日本一のように言ったり事実その通りだと思ったりすることもあるのだが、それを逆算すれば現木村コーヒ東京支店長の村上さんが私にカリタの1セットをくださったのに始まっている。

そして私にコーヒーの基礎を叩き込んでくださったのは高島君子先生である。

私は今コーヒー豆のテイクアウトで成功しているがこの下地を造ったのも先に述べたアートコーヒーの西角常務が、当時直営店以外では売っていなかったパンを私に特別のほからいで売らしてくださったことに発している。こんな言い方をするとお叱りを受けるかもしれないが、当時のアートコーヒーのパンは品質・値段共に最高であった。そして客の方でもアートのパン

といえは遠くから電車で買ってでも毎日買いに来てく

れたものである。そのときの経験が今日ぼえむの最高の品質のものを売れば、たとえ値段が高かろうとも絶対に売れるとの信念をもたらししているのである。その他の点においても、私はアートコーヒーから教えられた点は実に多い。たとえば「創られた味」というキャッチフレーズであるがこれなどケダシ名言である。昔はくず豆を配合してコーヒー

戦略的に
協調



らしい味を造るのが創られた味かなどと悪口を言っていたが、コーヒーのことがわかってくるに従ってコーヒーの味は本当に創られるものだとしみじみ思う。私共が発売している「まごころブレンド」もそのような考えで創っている。

そのほかコーヒとパンという最もよく合う飲食物

をコンビネーションされようとしたこと、家庭用コーヒーの販売に早々と着手されたことなど敬服させられることばかりである。

私なんか10年前に若林社長が考えられたことを実行に移しさえすればよいのだから、全く気楽なものである。まだ一度もお話したことがないが、ぜひ一度お目にかかってコーヒーの正道について御教示願えればと考えている。

さていよいよ今月の30日で第2次国際コーヒー協定期限切れとなり、新協定では新市場制度がなくなることになるが、わが国のコーヒー戦争もいよいよ戦闘開始ということになる。

わが国のコーヒー業界はその歴史始まって以来の試練の場に立たされることになるのだが、この重大時期において我々コーヒー業界に従事する者は、アートコーヒー・キャラバンコーヒ・日珈琲といった一企業の問題として考えずに、コーヒー業界全体の問題として捉えて行かなければならぬのではないだろうか。

企業同士の競争は激烈に行なう間としても、業界全体の流れという大事な問題については、戦略的に協力しあうことが必要なのではないだろうか。

我々の言い分としても、たかが珈琲店のオヤシの集団に、我々プロが耳を貸せるかという態度をとらないで、一応は話し合ってみるべきではないだろうか。

日珈琲の加盟店も本年中に20店を越えそうである。この調子ならば首都圏間店月間コーヒー取扱い高30トンも近い将来ではない。

月間30トンのコーヒー卸高の規模が、業界での位置にランクされるかは、業者の方が充分ご承知のことであろう。

また新入りが何を言うかというムキには、月間30キロ程度の得意先を大量にかかえてウロウロしているあなた方と、現在すでに月間平均卸キロを消費する加盟店を指導している我々とはプロフェッショナルなのかとトクと考えると、よと申し上げたい。

(株)日本珈琲販売共同機構

マニユアル公開を検討

▽F・Cの健全な発展のために▲△

最近経済界の各方面においてフランチャイズシステムが注目を集めており、コーヒー業界においても日珈販をはじめトウモロコシチェーンのダイタン商事など、積極的にフランチャイズを導入してチェーン展開を企てる場所が多くなってきている。

しかし、他方ではフランチャイズチェーンと称して

ぼえむがパブに進出

阿佐谷本店の2階に—

ぼえむといえはコーヒー専門店としてすっかりお馴染みであるが、今度パブにも進出することになった。これは現在倉庫となっていた阿佐谷本店の2階7坪を活用するために計画されたものであるが、ぼえむの顧客にコーヒ

加盟店を募集しているにもかかわらず、その本部に加盟店を募集するのに不可欠なノウハウや、加盟店の経営指導を実施するための経営マニユアルなどが確立しておらず、実際問題としてフランチャイズといえないものが横行しているのが現状である。

コーヒー業界では唯一の社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員であり、山内社長がその指導教育委員を務める日珈販としては、このままではコーヒー業界におけるフランチャイズシステムの普及が阻害されるだけでなく、フランチャイズシステム自体に不信感を与えるのではないかと憂慮し、コーヒー業界におけるフランチャイズシステムの健全な発展を助成する方法を検討中であるが、その一方法として、日珈販の経営マニユアルを公開することも考えている。

これはマニユアルそのものを公開しても、本部が強く品を使うほか、吟遊詩人郡山半次郎氏を迎えて毎日楽しい詩の朗読を聞かせることになっている。

なお雰囲気や飲み物はハイグレードなものを狙っていくが、価格政策としては安く本物を提供することをモットーに、ぼえむの顧客が気楽に來られるレベルを維持したいとしている。

開店は11月上旬の予定で、会員制を採用するが、日珈販コーヒー友の会の会員には入会金を免除するなどの特典を考慮している。

「ぼえむといえは」は、コーヒー専門店としてすっかりお馴染みであるが、今度パブにも進出することになった。これは現在倉庫となっていた阿佐谷本店の2階7坪を活用するために計画されたものであるが、ぼえむの顧客にコーヒ

品を使うほか、吟遊詩人郡山半次郎氏を迎えて毎日楽しい詩の朗読を聞かせることになっている。

なお雰囲気や飲み物はハイグレードなものを狙っていくが、価格政策としては安く本物を提供することをモットーに、ぼえむの顧客が気楽に來られるレベルを維持したいとしている。

開店は11月上旬の予定で、会員制を採用するが、日珈販コーヒー友の会の会員には入会金を免除するなどの特典を考慮している。

開店は11月上旬の予定で、会員制を採用するが、日珈販コーヒー友の会の会員には入会金を免除するなどの特典を考慮している。

力なりリーダーシップを発揮して経営理念の統一を図り組織化し、理念を販売政策にのっとりて具体化しなれば、マニユアルを知的に理解しても無意味であり、そのために日珈販の加盟店が不利益を受けることがないかと判断したためである。

しかし加盟店側ではマニユアル公開に不安を感じる向きもあるので、日珈販としては慎重に検討している。

なおフランチャイズ業界においては、鮎忠チキンショップチェーンがすでに経営マニユアルを公開している。

「日珈販チェーン店—新潟・名古屋で加盟店募集を開始」

日珈販では、このたび新潟及び名古屋に本部を設置するに伴い、両地区において加盟店の募集を開始することにいった。

当初は本社に向いてトレーニングを受けることのできる場合に限るが、スパーバイザーの養成ができ

次第一切の業務を現地に移管し、トレーニングも受けられることになる。

また、開店後の指導については当初から各地方本部で実施するが、本社は定期的に指導員を派遣して地方本部をバックアップすることになっている。

政府、フランチャイズの育成へ

このほど再延長国会において中小企業振興法案が可決され、10月1日より実施されることになったが、この中でフランチャイズシステムは連鎖化事業を行なうものという規定に基づいて育成されることになる。

これによると、フランチャイザーは、その事業計画書を通産大臣に提出し、その計画が中小企業の体質強化に益するものと認められた場合は通産大臣の認定を受け、低金利・長期の融資などの助成策が受けられることになる。

『「コーヒーの楽しみ方」』

『「珈琲共和国」別冊刊行』

「珈琲共和国」別冊として『コーヒーの楽しみ方』10章ができた上があった。天地24cm×左右9.5cm、ラシャ紙にセピア印刷、イラスト入り8頁のしょうしゃなもので、家庭で淹れるコーヒーの最新知識のすべてが10章に分けて大変わかりやす

くまとめられている。

『「コーヒーの楽しみ方」』

珈琲学入門講座

第二章 コーヒーの器具とその抽出法

へその二サイホン式抽出法③

日本珈琲学院講師
奥森徳衛コンサルタント

柄沢和雄



前回つづき

- ⑩火をはずすとフラスコ内が真空状態になっており、吸引力が発生しているのでロートからフラスコへ押し下げられる。
- 。濾過器をロートに当てがうことよってコーヒーとカスが分離される。
- ⑪したがって20〜30秒経って、フラスコにコーヒーが落下する。
- ⑫この時点でスムーズに行なわれたコーヒーは86〜88度であるから、カップをよく温めておくと火にかけずにそのままカップにいれて飲むことができる。

あと始末

- ①フラスコを湯で洗っておきますが、ただし汚れても磨かないようにします。
- ②ロートの粉を捨て、フイ

注意

- ①粉は挽きたてかそれに近い原料であることは言うまでもありませんが、粉にしたときにさらに茶こしかふるいなどで微粉を取り除きながら抽出すると効果的です。
- 。緑茶、紅茶同様粉茶が高温で長く浸けられることよって不必要な成分まで抽出してしまつて飲みにくい味にしてしまいます。
- ②生クリームを浮かしてみるとドリッパしたコーヒー

ルターをはずして水か湯できれいに洗います。布は石けんや洗剤ですがないようにはします。

③ロートはかまわずにきれいに洗っておきます。

④布は水につけておかないと異臭がつかます。

のちがいがわかります。ブレンドされたコーヒーでも酸や渋みが必要に抽出されていますから、生クリームをかきまぜないでそのまましておくとかくのようにつまみつけます。

ドリッパしたコーヒーでも長時間も経過したのもや煮つめてしまったときに起きる現象と似ています。

③フィルターの当てがずれてしまうと、抽出オーバーの理由となります。

。そばで見ているとロートで煮込んでいるように見えますが、ロート内は圧力低下で88〜90度で下降しており完全な煮沸ではありませんが、やはり空間がけて湯が押し上がり、ロート内で湯が踊ってしまつて出すぎてしまうのです。

④ぬるい、薄いと評価を受けますが、ぬるいというところはパッキングが正常でな

いとフラスコに空気が入り濾過が遅くなつて温度が下がりますからこの場合は、火にフラスコをかけて(5〜10秒)ください。

薄味となることについては原料以外にロート内で湯と粉の接触が不完全であつたためです。すなわち時間

が足りないかほぐしが足りないかのどちらかです。



。ほどよく抽出されたコーヒーはロート内において盛り上がりた状態で濾過されて、横から見るとA気泡B微粉C粒の三層がみえますが見えてくついでいますから一度確認して下さい。

。気泡に目を慣らすのも一つの方法です。

丁度ドリッパするときはそのつど色や泡の大きさが違つてくるのと同じで、色も一定して泡の大きさが平均しますから抽出度と合せ

テクニク

①湯のつぎたし法がありますが、いろいろなる理由で行なわれます。

。三人用のフラスコででき上りは減りますからあとからロートに一人分の粉と湯を足すとフラスコ満杯で四人分は作れる訳です。

。カップが大きいと三人用といつても規定量では足りないので先述のように上から湯を足してみる訳です。

。五人用で三人分を抽出するとき、ややもするとフラスコに湯が多く残りますのでその分だけ湯をロートに加えて残る量を少なくして薄味を防ぎます。

て目を慣らして下さい。

②粉をあとからロートに入れることについて。フラスコの湯が沸騰しないうちにロートを差し込むと低温抽出になりますし、必要以上の接触を防ぐためにもいったんロートに湯を上昇させて温度を上げたあと粉を加えてはくします。

※参考までにテクニクを述べましたが、あまりテクニクに走らなくても原料と器具の取り扱いを正確にすれば、よいことに気を使わなくても味が正直に抽出されます。5回行なつて5回とも抽出後のロート内の状態が同じようならば味は一定しますから、この辺から確認してみてもどうでしょうか。

次回はドリッパ式ポット法

製造 台糖株式会社



プチばえむチェーン

仙川南店オープン

日珈販では15店目

日珈販の加盟店では、15番目のプチばえむ仙川南店が9月6日に開店する。

この仙川南店は、阿佐谷東店・吉祥寺店に次ぐプチばえむチェーン3号店で、最初からプチばえむとして計画されたものとしては第1号店となる。この店は京王線仙川駅より南へ商店街を抜けて徒歩10分位の場所にあり、従来のコーヒー店の考え方では対象外の立地条件である。日珈販ではばえむを核店舗とし、その周辺にプチばえむを衛星店舗

このところ急速な伸びを示している日珈販の加盟店が、更に2店加わることになった。

新潟万代シテイ、国分寺東店

新潟万代シテイ店と国分寺東店である新潟万代シテイ店は、新潟駅前店の安

として配してその商圏内のコーヒー市場を占拠する戦略を推進しようとしているが、仙川南店が予想通りの成績を挙げることができずならば、この戦略を強力かつ急速に押し進め、50年の中にも首都圏においてばえむ、プチばえむ両者併せて100店舗の開設を達成することになる。

なお仙川南店は、広さ5坪のワンマンコーヒーハウスで、カウンター10席・テーブル1卓2席に、コーヒー豆・コーヒー器具の売店

達弘氏が経営するもので広さは20坪、客席は60席あり、ばえむの中で最大の規模である。

新潟万代シテイは、新潟財閥の雄新潟交通が、新しい町造りショッピングセンター開発を目指して、巨大な人工都市を造り上げようというもので、ばえむ万代シテイ店は、その人工地盤の上に造られた庭園を見下ろす3階にあり、今から新

工事代金、設備什器備品、



と、トイレを備えており、賃借権利保証金等、内外装

加盟店相次いでオープン

18日所沢、24日祖師谷大蔵に

仙川南店に続き、9日には18日にばえむ所沢店、24日にプチばえむ祖師谷大蔵店と、加盟店が次々にオープンする。

一方、国分寺東店は、プチばえむ5号店で、広さは5坪ながら、18席と合理的な設計がなされている。土地柄コーヒー愛飲家も多く、好成績が見込まれている。経営者の鴻野日出男さん(37)は本業は家具販売業。経営多角化としてコーヒー専門店のチェーンを考

えているとのことである。

商品原材料及びその他開業に要する費用等、総費用の合計は約30万円で、日商2万円を目標としている。

店長は矢萩元秀さん(50)で、駐留軍関係の職場で20数年勤続し、このほど基地縮小により希望退職しコーヒー店経営に乗出したもので、高年齢層の脱サラ・転業のケースとしても注目すべき事例となるであろう。

所沢店は、所沢市内における主要幹線道路が合流する地点にあり、当初は9坪24席と小粒でスタートするが、店舗本体は2階建てで延べ20坪ありゆくゆくは全部店舗にする計画である。

また近い将来には、その店を核として新所沢など所沢商圏内に、ばえむチェーン網を確立する考えをもっている。

数十年続いた魚屋をスッパリやめてばえむを開業する店長の川端虎市さん(38)は「魚屋も昔と違って本物の

の生魚を売ることが出来なくなりました。しかし、ばえむは本物のコーヒーを売

るのだから、我が家の家意である本物を売るという思想に合致するのでやり甲斐があります」と語っている。

一方、祖師谷大蔵店の方は7坪17席とプチばえむとしては大型の店であるが、成城を控える都内でも有数の高級住宅地をテリトリーとするだけに、キメの細かい営業方針が要求される反面、ハイグレードな商品志向する階層が多いだけにばえむの営業方針にマッチし、特にコーヒー豆の換売りに期待が寄せられている

店長の吉田宏さん(30)はセールの経験がありその体験を通じて質の良い商品がいかに市場を占拠するかを熟知しており、ばえむのコーヒーならば売れることは絶対にまちがいないとハリキッている。

日珈販コーヒー友の会では、巡回コーヒー教室を実施しているが、この他に15名以上のグループに対して出張コーヒー教室を行なうむね発表したところ、向ヶ丘の主婦のサークルや、女子高校の料理部など申込みが殺到し、反響の意外な大きさに事務局では驚いている。

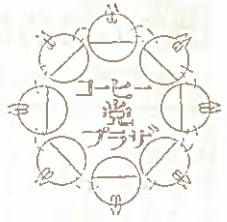
講師をつとめる日珈販社内社長も、これでは他の仕事ができないと嬉しい悲鳴をあげており、事務局としても月2回程度に限定していく計画である。

なお出張コーヒー教室の第1回は、9月8日東京麹町の女子学院料理部の皆さんを対象に行なわれる。

日珈販 都心に経営相談所
日珈販では、加盟店の増加並びにショッピング・チェーン化に伴い、新宿または渋谷にオフィスを設け、経営相談所を開設することになった。加盟店の経営相談業務を中心に、加盟希望者との面接あるいは関連業者との交流の場として活用する計画で、目下適当な物件を探している。

人気を呼ぶ コーヒー教室
日珈販コーヒー友の会では、巡回コーヒー教室を実施しているが、この他に15名以上のグループに対して出張コーヒー教室を行なうむね発表したところ、向ヶ丘の主婦のサークルや、女子高校の料理部など申込みが殺到し、反響の意外な大きさに事務局では驚いている。

講師をつとめる日珈販社内社長も、これでは他の仕事ができないと嬉しい悲鳴をあげており、事務局としても月2回程度に限定していく計画である。



「Gパンとコーヒー」の間
にどんな関係があるのか—
おそろく考えてみたこと
ある人は少ないだろう。コ
ーヒーなんてGパンみた
いなものなのかもしれない。

何気なく、何気なく…手離せないもの

いつもなら気にも止めな
いのだが、ばえむでコーヒ
ーを飲んでいてふと気づく
と何とジーンズマンの多い
ことか…
ジーンズの歴史は周知の
通り古いが、昨年あたりか
ら変化を加えていっそう一
般化させてきている。スト
レートからスリム、ベルボ

トムが生まれ最近はまだロ
キシースリムが復活してき
ている。
今年ブームを呼んだのは
ブリーチアウトの薄地のも
の、カラージーン、オーバ
ーオールなど。

アメリカのコットンファイ
ーにおいて過去10年間に2
倍もの伸びを示している。

によれば、月に多いときで
15人も利用者があつたそう
である。ジーンズの好きな
人はコーヒーが好きとはに
くい提言。
「コーヒーといえば、日本
においても過去10年間に2
倍もの伸びを示している。

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、かずかずの特
典が与えられています。
- ◎会費は年間800円です。

- ◎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・
コーヒー器具をお買上げ
くださった場合に貼らせ
て頂き、協賛各店で通用
する商品券と交換いたし
ておられます。
- ◎お申込みは、各加盟店
へどうぞ。



ールドで生まれた生地を日
本で縫製したジーンズが日
本人には一番フィットし信
頼が持てることのこと。

とここで、この夏コーヒ
ー友の会会員の商品券は、
ジーンズに姿を変えた趣が
ある。キャンパスショップ
・ジャックの店長さんの話

レギュラーの味をすでに
手離せなくなつてきてお
り、インスタントコーヒー
の裏をかいたのである。
この両方の共通点は大い
に興味をそそるものがあ
る。

時代は変わるものなのか
変えられるものなのかわか

日珈販では、次の要
領でコーヒー教室を開
催いたします。

- 9月13日PM2より
ぼえむ小平南口店
テーマ「コーヒーの
基礎知識」
- 9月25日PM2より
ぼえむ青葉台店
テーマは13日と同じ
- 10月2日PM2より
ぼえむ下北沢店
テーマは13日と同じ

◆コーヒー教室開催のお知らせ◆

※なお講師はいずれも
日珈販山内豊之社長
の予定。

また、この巡回コー
ヒー教室のはかに15名
以上のグループには出
張コーヒー教室を計画
中、ご希望の方は日珈
販コーヒー友の会事務
局(電03-325-11
42)へお問い合わせ
ください。

らないが、ほんの数カ月の
間にも既成観念は通らなく
なつてしまうものなのであ
る。

きどって珈琲店でコーヒ
ーを飲む時代は過ぎ、誰も
が自分自身で淹れたコーヒ
ーを気軽に飲む習慣が生ま
れてきた。

また、限界を作っていた
Gパンが、バラエティにジ
ーンズファッションを展開
し、あるていど場所を規定
しなくなつてきた。

いちばん着やすいのがG
パンであれば、それに準じ
て手軽に飲めるのがコーヒ
ーであろう。

ぼえむでコーヒーを飲ん
でいたお客さまに「Gパン
とコーヒー」からくるイメ
ージを尋ねてみたら、つき
の言葉がかえつてきた。

Ⅱぼえむ発言Ⅱ

- ①ぼくはほとんどGパンで
コーヒー飲みに来るし、習
慣みたいいなもんだね。
- ②なにを着て飲んでもコー
ヒーは好きだけど、Gパン
は気楽な感じ。
- ③きどって飲むものではな
くて、家庭でも飲みたいと
きにいつでもといった感じ
をもちますね。

Gパンをはく感覚で、コ
ーヒーを飲むう!!

8月・コーヒー友の会集い

新しく出演、劇団△風▽の重田、信平さん

8月14日夜のコーヒー友の会集いは、お盆で帰省した人も多く常連の顔は少なかったが、それでもほぼ満席に近く、終始なごやかなふんいきで開かれた。

例によって、5円、10円位から声のかかるオークション、今回もベテラン坪根氏の文字どおり汗を流しての司会で進行。ショッキグラス、ロックグラス、タンブラー、ぼえむで使用中のマーク入りティーカップ、ナイフ、フォーク、スプーンなど、はげしいせり合いで1人で10個も手に入れた人もあった。なお、今回は併入りにワインングのウーロンティー、セイロン・ブレックファースト、ジャスマンティール、ランプシェードなどもせりに出された。

次回、9月11日(火)の集いのオークションは、読書の秋にちなんでポエジーあふれる照明器具が出品される予定になっている。

詩の朗読は、劇団△風▽

の小松智保子、岸波奈々子さんにかわって、同劇団の重田まさ代、信平芳江さんが出演することになり、

今月は重田さんがヨーロッパの女流詩人クリスティーナ・ロゼッティ「林橋つみの歌」とマルスリーヌ・ヴェアルモール「まじめな女」を、信平さんが日本現代の中堅詩人川崎洋「オトギバナシ」を朗読した。

なお、最近各地で読の朗読がブームとなってきたが、「ぼえむ」の詩朗読は歴史もあり、その亜流では決してない。それだけにここから新しい詩が生まれるほどの若いエネルギーの参加が期待される。

9月の集い(ご案内)

■ぼえむ阿佐谷本店

■9月11日(火)PM7~9

■オークション、詩朗読他

■飛び入り出演歓迎

■参加料・コーヒー代

不満

先日、ぼえむ下高井戸店にて

「豆を買おうと思ひ、店員さんに好みのブレンドを指定しました。ところが、ぼえむでは客の好みでブレンドして売ってはいけないのでブレンド済みのものを勧められましたが、私はブルーマウンテンとグアテマラのミックスじゃないと気に入らないことをいいましたら、別々に買って行ってくれとのことあんまりなので買わずに帰りました。本当にぼえむでは客の好みでブレンドして売ってはいけない決まりがあるので、あればやめるべきだと思います。

お答え

(桜上水・K 生)

結論からいえば、ぼえむチェーンでは確かにご指摘の通りコーヒー豆をお客様のお好みに応じて配合して売ることを禁止していませんし、それを今後もやめる考えは持っておりません。と申しますのは、コーヒー豆というものは生豆のときには我ががコーヒーを飲んで美味いなど感じるような成分は

含まれておりません。それは試しに生豆を使ってコーヒーを淹れてみればすぐ判ります。ただ決してすっぱくて青臭いだけの飲み物です。この生豆を加熱すると(焙煎)、生豆に含まれていた成分が変化して、初めてあの良い香りや適当な苦味などが形成される訳です。ですからコーヒーを配合する(ブレンド)場合は焙煎度に合わせこの配合を決めなければなりませんし言い替えれば配合に合った焙煎度にしなればならぬ訳です。そういう訳で、ぼえむで販売されているコーヒー豆はどれもそのまま飲めば一番美味しいように焙煎してありますし、コーヒー豆のブレンドは非常に微妙で、Aの味の豆とBの味を混ぜるとAとBがミックスした味になるかという点、AとBとが反応し合っってCというところでもない味になった



なぜ売ってくれない好みの配合

結果的にはお客様のご要望に答えることができませんし、また別の観点からみると、お客様が考えている味と全く別の味のものをお売りすることにもなり兼ねない訳です。ましてご自分で配合を指定なさるほど味にうるさいお客様などにそんな無責任なものを売れる道理がありません。以上がお好みの配合でお売りすることをお断りした理由ですが、チェーン本部では理由をご理解を得ておりますが、たぶん店員が十分説明しなかつたため、ご不快な気分になさってしまったことと思います。今後このようなことのないよう十分気をつけますので、あらかじめご了承くださいませ。

なおぼえむ下高井戸店に對しては、この件に関する事情を聞き、嚴重に注意しておきました。ところで多少蛇足とも、潜越とも思いますが、お客様はブルーマウンテンにグアテマラを配合なさるとのことですが、ブルーマウンテンはそれ自体がすでに完全にバランスのとれたコーヒーであり、また非常にデリケートなコーヒーです。他のコーヒーに味を害されます。ですから、まごころブレンドのアロマティックブレンドのようにブルーマウンテンと何かを配合する場合はそのコーヒー豆を特殊加工してかなり性質を弱めてから配合しないと、ブルーマウンテンの存在が判らなくなってしまう。

ぼえむのブルーマウンテンは、真正正銘の輸入元保証付きブルーマウンテン・ナンパーワンですので、ひとつとストリートでその本物の味を十分お楽しみください。(ぼえむチェーン本部)

このほど「可否相談室」を新設いたしました。ご不満・ご要望・疑問何でも結構ですので、日珈販友の会事務局、または本誌発行所宛どしどしお便りをお寄せください。

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 “ぽえむ・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……ぽえむ
- ワンマンコーヒーハウス……プチぽえむ
- コーヒー豆・珈琲器具の専門店……まごころの味

- ぽえむチェーン■
- 下高井戸店(直営店) ☎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(11月開店)



- プチぽえむチェーン■
- 阿佐谷東店(直営店) ☎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■
- びっころ八王子駅前店 ☎0426-25-3355
 - びっころ八王子中央店 ☎0426-22-1527
 - びっころ西八王子店 ☎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 ぽえむ新潟駅前店内
 ☎0252-45-1781