

コーヒー党の機關誌



十一月号

発行日 1974年11月1日
発行人 山内登之
編集人 西 一知
発行所 (株)日本珈琲販売共同機構
出版部
東京都世田谷区松原1-37
-20番地ビル 電(325)1142

ですが、先頃、米価の値上がりと申しますが、先頃、米価の値上がりを答申した米価審議会の会場へ入ろうとする渡辺農林政務次官と消費者代表とのやりとりをNHKのテレビニュースで見ました。が、その中で、渡辺次官は、「値上げ止め」というが、たしかにコーヒー一杯の値上げじゃないか? というふうなことをいいました。どういうわけか、何か値上げなどということがあると「コーヒーベー代」がひき合いで出されるようです。

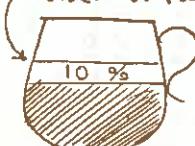
その人達の意見では、どうやらコーヒーベー代なるものは、実にムダなクダラナイ出費のように聞こえるのですが、本当にそうなのでしょうか。

先日、私は、あるデパートから頬張って「コーヒーベー代」なる一文を書きまして。内容は、コーヒーの消費量をみてみると、スウェーデン等の北欧三国が世界の上位を占め、アメリカ、西ドイツは中位、日本は最下位グループにランクされている。これは、北欧三国

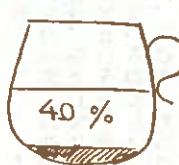
一杯のコーヒー



零售 飲家保證金



卷一百一十五



山飲み、いくら物質文明が進むる國の人々はコーヒーを泥盛んであつても、精神にゆとりのない國ではコーヒーの飲まれる機會は少ないと、いうことがいえます。だから、早く日本も、ゆっくりとコーヒー・タイムを楽しむ人が多くなるような、心の分野で豊かな生活を送ることのできる国にならうといふことでした。

酒込沙官のようないふらんすの立派なお住居（ご本人はそう思つていなかもしれませんが）に住める身分の方には判らないでしょ？が、日本国民の大半は、ゆとりの一时刻を楽しむため、セマシイ喫茶店の片隅に身

が現状なのです。
そのささやかな楽しみみずから、ガス料金が上がる」と「ヒーヒー一杯分、お米が上がつてコーキー一杯分、電気で一杯と、地下鉄が上がりつて一杯と、節約を強制されてはたまつたものではありますせん。

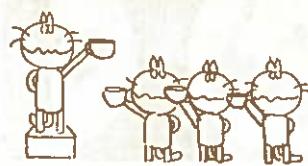
渡辺次官ドノ、今すぐ日本国民全体に、ゆっくりとコーヒーを楽しめるようにな、ゆったりとした住居を与えてくれるような政治をしてくれとは申しませんが、毎日コーヒーの一杯だけいら飲ませていただけするうな政治はしていただきたいとお願い申し上げます。

ところで、たかが一杯のコーヒー代とおっしゃることのコーヒーのお値段、一杯二百円も二百五十円では少しき高いと思いませんか。

一日一杯飲めば一ヵ月に六千円から七千五百円、出費の多くなった庶民のフトコロにはズシンと響く金額です。少しはなんとかならないだろうかと考えたくな

るものが人情です。
正直な話、喫茶店のコーヒーの原料代は、二十分一セントそこそこと。あとは三十分一セントが人件費、家賃と借家保証金の償却が十巴ーセント、水道光熱費だけでも五バーセント、消耗品等が五バーセント、店舗の改装費の償却が五バーセント、その他の諸経費が十巴ーセント、残りの十五五バーセントで銀行からの借金の利息を払つたり、お客様に少しでも良い雰囲気でコーヒーを楽しんでいただこうと、店の装飾や展示した絵画などにお金をかけねばなりません。ほとんど残りません。その店のマスターやママさんが自分でコーヒーを淹れたり運んだりすれば、それだけが残るといった勘定です。お客様も高いコーヒー代を払い、店もたいてして儲からん、全く妙な話です。

コーヒー党宣言



४

たとえばマニユアル——つにしても、作成当時はよか

るとかなり用をなさないもの上乗つてしまいます、

本部の指導能力にしても年
高齢なものが要求されま

す
加盟店になられる方は、

をやつていた人でも、ほえ

卷之三

二三

二

日記

（おまけに、武田の指揮する軍隊）ですか

が折れません。

の内容が判りはじめると、
河しろ先方は、自分で他の

商売をやつて來たりした經
験豊かな人達ばかりですの

で、うかうかしていると本部の指導員よりも実力をつ

けてしまいます

役目が務まりませんので、本部としてはそれらの加盟店の要求に答えるべく、先手先手と勉強していく必要があります。あるわけです。

**F C 方式の
厳しい基準**

それにもっとも重要なことは、加盟店が骨身を削つ

て集めた資金を店に投資させる以上、必ず商売を成功させ、かつ、その成功を永続させなければいけないと 思います。

私が、コーヒー専門店の フランチャイズの加盟店募集広告なんかを見て、いますと、十分に直営店でデーターを得た上で募集しているのだろうかと思われるチエ ンがあります。

日珈販の加盟店としている社団法人・日本フランチャイズチェーン協会での加盟資格は、正会員でFC方式による営業をはじめて二年以上経過していること、十店舗以上のFCがあること、FC方式でうたつてあることが実際に実現可能なことを証明するため、直営店で実際に行なっていること。加盟店の離脱率が二十パーセント以下であることなど厳しい基準が設けられています。

その他、通産省令の定めによつて、フランチャイズを行なう者は加盟を希望する者に対し、過去の実績や予想される営業成績、とり交わされる契約の内容などを具体的に示すことなどが義務づけられています。

私は常々疑問に思うので

ですが、これらフランチャイズチェーンの募集を行なっている者が、果たしてフランチャイズというものをよく理解しているのでしょうか。単に、FCをやればコーヒーがたくさん売れるだろうぐらいにしか考えないでやっているのではないかと思います。

それに一番不思議に思うことは、FC方式を唱えるコーヒー専門店のチェーンが、その展開の手法としていずれもサイホンによる抽出を行なっているということです。

確かに、サイホンを使ったコーヒー専門店というものは時流にマッチしたものであり、現時点では良い商売かもしれません。

は、合点のいかぬことなのです。
先にも述べたように、加盟店なさる方は少なからぬ資金を投下します。
昨今の状勢では、この投下した資金が簡単に回収できるほど、コーヒー専門店は儲からないはずです。
だとすると、数年たつて今この型のコーヒー専門店がされたとしたら、そのと書きたいDの本部は何をするのでしょう。
おそらく、何の手の打ちようもないだろうと思います。
そのことをよくご承知だから、大方のFDCの本部は、加盟金やロイヤリティを徴収していないようです。つまり、最初から逃げ腰なのです。
FDCチーンは、よく本部と加盟店の運命共同体だといいますが、こんな考え方の本部のチーンに加盟店したら、それこそ運命共同体も何もあつたものじゃありません。
そんなわけで、当分の間は、コーヒー業界で唯一の社団法人・日本フランチャイズチーン協会正会員である日珈販が、コーヒー業界で唯一の本物のフランチャイズであると胸を張らしていただきましょう。

喫茶店の

コーヒー消費減少

日珈販が調査したところによると、わが国の喫茶店におけるコーヒーの消費量は、喫茶業界全体では増加しているが、喫茶店一店当たりの消費量は年々減少の傾向を示している。



焙煎業者は値上げ・品質引下げで収益確保

日珈販が東京、大阪、京都、名古屋等の焙煎業者と接触した感じでは、いずれの業者も営業上の秘密として具体的な数字をあげることは避けたが、この二、三年来、前年対比十パーセントから二十パーセントの落ち込みを続けていたとのことで意見が一致している。

その理由として、まずあげられるのは、喫茶店メニューの多様化により、コーヒーがほかの飲食物に喰われていること。喫茶店の数が急増して乱立気味のため客が分散していること。不況で世知辛くなり、家庭でインスタントコーヒー等を楽しむ人々がふえたことなど

があげられているが、いずれにしても、レギュラーコーヒーに対する強い執着心がみられないため、焙煎業者の努力は空転している傾向がある。焙煎業者側にコーヒー業界のコーヒー消費に具体的な数字をあげることは避けたが、この二、三年来、前年対比十パーセントから二十パーセントの落ち込みを続けていたとのことで意見が一致している。

焙煎業者たちは、この対応があげられているが、いざにしても、レギュラーコーヒーに対する強い執着心がみられないため、焙煎業者の努力は空転している傾向がある。焙煎業者側にコーヒー業界のコーヒー消費に具体的な数字をあげることは避けたが、この二、三年来、前年対比十パーセントから二十パーセントの落ち込みを続けていたとのことで意見が一致している。

焙煎業者たちは、この対応があげられているが、いざにしても、レギュラーコーヒーに対する強い執着心がみられないため、焙煎業者の努力は空転している傾向がある。焙煎業者側にコーヒー業界のコーヒー消費に具体的な数字をあげることは避けたが、この二、三年来、前年対比十パーセントから二十パーセントの落ち込みを続けていたとのことで意見が一致している。

国内は滞貨、新物ストップで
コーヒー原料豆事情急速に悪化

この数年来、品不足で値上がりを続けてきた世界のコーヒー市況は、昨年、世界の生産量の四十パーセントを占めるブラジルにおける史上空前の豊作で、全般的に値下がりの傾向をみせているが、わが国のコーヒー市況は商社が輸入を手控えていたため一向に値下がらない。昨年までは、产地開発途上国側の民族主義的な結束行動による売り惜しみや、ブラジル霜害による品質などのため、世界的にコーヒーは値上がりムードであったために、わが国の商社。

特にこの傾向は、ブラジル物に強くみられ、ブラジルを中心加工を行なつてある。海外では良質のコーヒー豆が比較的安価で入手できそこの過大在庫が消費されるまでは、商社も輸入をストップさせざるを得ない傾向にある。

わが国の主婦たちは「コーヒー党」

日珈販が先頃、三十歳代の主婦を中心に行なった調査によると、わが国の若い主婦たちの九十パーセント以上がコーヒー党であることが判った。

これら主婦たちは、朝食後やおやつの時間にコーヒーを楽しむことを習慣としており、その大半はインスタントコーヒー、特にフリ

インスタント愛用、サイホンに憧れ

ーズドライタイプの愛用者 大半を占めている。

これは、その主婦の大半

がコーヒー・サイホンに強い

感想をいだいている。

クロップに対する購買意欲はみせていない。

レギュラーコーヒーの愛用者は非常に少なく、全体の十パーセント程度で、レギュラーコーヒーを用いない理由として手間がかかりすぎることが、その理由のいという希望を述べたり、

コーヒー・サイホンでコーヒーを出されると、本格的なコーヒーを淹れてもらったた

といふ気分になる、などの感想をいだいている。

このようないい状況のため、

主婦たちの九十パーセント以上がコーヒー党であることが判った。

これが、その主婦の大半

がコーヒー・サイホンに強い

感想をいだいている。

また、メリア、カリタなど

どのペーパーフィルターに

コーヒーを淹れてもらつた

感想をいだいている。

これが、その主婦の大半

がコーヒー・サイホンに強い

感想をいだいている。

このようないい状況のため、

トを占めるブラジルにおける史上空前の豊作で、全般

の市況は商社が輸入を手控

えていたため一向に値下がらない。昨年までは、产地開発途

上国側の民族主義的な結束行動による売り惜しみや、

ブラジル霜害による品質などのため、世界的にコーヒー

は値上がりムードであつたため、わが国の商社。

特にこの傾向は、ブラジ

ル物に強くみられ、ブラジ

ル豆問屋、焙煎業者はいず

れも低価格品を中心大量

の手当買いを行なつたが、そのため国内のストックが異常にふえている。

特に焙煎業者は、年内い

っぱい分ぐらいまでの手当を行ない、多量の手持ちをかかえているため、資金繰りの都合もある、ニュー

ヒー離れ現象」を促進する

ことにもなりかねないばかりでなく、焙煎業者が活路

は、さらに消費者の「コ

ーヒー専門店転換や新しいコーヒーメニューの開発、挽き売りコーナーの設置など

に力をいれているようであ

るが、焙煎業者側にコーヒーに対する強い執着心がみられないため、焙煎業者の努力は空転している傾向がある。

焙煎業者の財務内容は、

コーヒー卸価格の値上げや

焙煎業者の財務内容は、

コーヒー卸価格の値上げや

ヒー離れ現象」を促進することにもなりかねないばかりでなく、焙煎業者が活路を求めているレギュラーコーヒーの家庭普及を妨げる



高原の冷たい風が心地よい

(テヘラン空港・コーヒーショップで)

右から3人目の後姿が筆者

世界のコーヒーのみ歩き

④ イランの巻

ジャーナリスト 山下規嘉

のもののような主人の場合
は、天にも昇る心地がする
ものだ。

数えるほど
しか通つてい
ないのに客の
顔をちゃんと
覚えてくれる
喫茶店の主人

に巡りあえるのは嬉しいこ
とだ。別に値段を負けてくれる
わけでなし、余分のサービス
をしてくれるでなし、た
だ初めてのときは違うチ
ョップとした視線を送つてく
れるだけなのだが、客の側
ではそれが非常に嬉しい。
特に相手が無口で無愛想そ

テヘラン空港の50円玉

かった。

☆

睡氣を覚ますと、私は
コーヒー・ショップを探し

た。真夜中なのでスタン
ドが営業していた。私にと
って、イランに降りたのは今
度が初めて。全く西も東も
わからぬ。注文しようと
メニューを見ると、そこに
は……暗号以上に解説困難
なあのアラビア風の文字の
列。数字以外はさっぱり読
めない。とにかくイランの
「コーヒー」が飲みたい。

でも初めてのイランだった
ので、できれば世界最古の
角砂糖をくわえた。次には
カップと接吻するような恰
好で、コーヒーをそこに流
しこんだ。つまり、角砂糖を
よいか」

のもののような主人の場合
は、天にも昇る心地がする
ものだ。

☆

先頃、南回りの線で欧州
へ行く途中のことだ。羽田
を発った飛行機はマニア、
パンコク、ニューデリーを
経て約20時間、イランの
首都テヘラン空港に着いた。
爽やかな五月の東京を
発つて以来、寄港する地域
はいずれもむし暑く、気持

ち悪い気候。暑さと睡眠不足とですっかり参つてしまつた私に、標高二千メートルの高原にある真夜中のテヘラン空港の冷たい風は心地よかつた。
▲もう二度とこんな嫌らしい南回りなんかに乗るものか!▽

機代をケチったわが身を呪
いながら、私はテヘラン空港のターミナルビルへと向

ち悪い気候。暑さと睡眠不足とですっかり参つてしまつた私に、標高二千メートルの高原にある真夜中のテヘラン空港の冷たい風は心地よかつた。
▲もう二度とこんな嫌らしい南回りなんかに乗るものか!▽

スランのタバコを買おうといなつた。苦かったコーヒーが、今度はうまかった。急速、私も二杯目を注文し、イラン風(?)の飲み方を真似て英語で注文せざるを得なかつた。(『コーヒー』といふ発音は世界各地で実に異なる)。

この国に無知。あきらめて英語で注文せざるを得なかつた。(『コーヒー』といふ発音は世界各地で実に異なる)。

私は日本の「一シリン

ダード

ヒー代を払つた。

誰かが日本への土産に

タンドに赴いた。やはりあ

の不愛想なおやじがいた。

今はドルでちゃんとコ一

ヒー代を払つた。

日本人と一緒にコーヒース

タンドで飲んでいた。

やはりあ

の不愛想なおやじがいた。

珈琲調理学入門

第二章 コーヒーの器具とその抽出法 〈その十四〉 プレス式エスプレッソ

喫茶技術コンサルタント

柄沢和雄



器具はガラス製、アクリル製、特殊プラスチック製とあり、ポット型である。

一見パーコレーターと同じように思われるが、蒸気圧の利用は必要としない瀧過器である。ただし、一般の瀧過とは上から下へ流れるものであるが、この器具は下から上へ流れる変わった器具である。すなわち瀧過器に軸がついており、フタもいっしょになつている。

ポットの中に湯を入れて温めておき、いつたん湯を捨てて粉をいれる。次に熱湯（九五／九七度ぐらい）を加えて、一分半～二分放しておく。続いて瀧過器を上から静かにプレスし、下していくと網目からコーヒーが浮かび上がっていく。カップを温めておき、そのままコーヒーを注ぐ手順である。

器具はガラス製、アクリル製、特殊プラスチック製とあり、ポット型である。

一見パーコレーターと同じように思われるが、蒸気圧の利用は必要としない瀧過器である。ただし、一般の瀧過とは上から下へ流れるものであるが、この器具は下から上へ流れる変わった器具である。すなわち瀧過器に軸がついており、フタもいっしょになつている。

ポットの中に湯を入れて温めておき、いつたん湯を捨てて粉をいれる。次に熱湯（九五／九七度ぐらい）を加えて、一分半～二分放しておく。続いて瀧過器を上から静かにプレスし、下していくと網目からコーヒーが浮かび上がっていく。カップを温めておき、そのままコーヒーを注ぐ手順である。

非常に簡単であり、分量も一人分から五人分ぐらいのコーヒーを抽出することが可能である。器具の大きさに対する使い分けは必要としないので、一つあればこと足りる。

【コーヒーの粉は】 荒挽きを

そこで、簡単に扱えるようになるために多少の注意点をのみ込んでいただければよいので書きとめてみた。

コーヒーの粉はできるだけ挽きたての新鮮なものを使う（これは全般の器具にいえることであるが）。荒挽きを必要とする。なぜなら、瀧過器は網目であるので、ペーパーフィルターと

タリにくらべ、飲みやすさという点でやや欠点が出てくる。コーヒーとカスを完全に分離する作業は無理なので、できるだけ瀧過器を静かに押し下げる必要がある。

また、放置時間中は、寒いときは湯せんしておくといよい。三人分～五人分となるれば、二分ぐらいは放置するので温度が下がっててしまう。分量については各自好みで決めていただきたいが、荒挽きの粉を使うのでは薄味になるから、一人分15gに対し湯150ccはメドにしてみたい。

強炒りの粉を使えばホット（強煎）な味になるし、弱炒りの粉を使えばコールド（やわらかい）冷たいといふ意味ではない）な味となり、それぞれ好みの調合で飲んでいただければよい。

この器具と似たものに「シェーカー」と

【フィルター】

この器具と似たものに「シェーカー」とある。これはシェーカー型をしていて、同じく湯と粉を入れて放置しておき、フタにペーパーフィルターを当ててフタをし、かたむけると口先からコーヒーが濾過されて抽出される器具である。

【作つたらすぐ】 飲むこと

しかしこの三点の器具の共通点は、すばやく行なえる、すなわちエスプレッソ・エキスプレス式であるところから、粉の状態が多少ちがつても完全に分離された状態でカップに注がれる。

同じく放置時間と状態に注意をしないとぬるくなる。

【カフェ・フィルター】



よってはコーヒー粉とスペースを合わせて、スペース入りのコーヒーを楽しむこともできるし、リキューールをカップに入れ、コーヒーをのせて粉を入れ、湯を瀧過器のフタまで注ぎ、そのまま供するが、客は瀧過器を加えて楽しむこともできる。

と呼ばれる器具もあり、本誌28号で少しふれてみたが、カップの上に瀧過器をのせ、ペーパーフィルターをのせて粉を入れ、湯を瀧過器のフタまで注ぎ、そのまま供するが、客は瀧過器をカバーする上にも、何

か副材料を加えて味を消すか、あるいは副材料の味を高め抽出と反対に、低温抽出の可能性も出てくる。それをカバーする上にも、何

か副材料を加えて味を消すか、あるいは副材料の味を引き出すかの選別がほしいと思われる。

器具は小型で値段も安く、しかも手軽であるといつた使い方は、今後ますます盛んになるであろう。

（この章おわり）

柄沢和雄・小熊辰夫共著「コーヒー・メニュー」
150選 聖田書店より近刊

連載・珈琲の科学<12>

クロマトグラフィー

珈琲研究家 伊藤 博



クロマトグラフィーの
(はじめ) クロマトグラフィーとはギリシア語の「クロマ」(色)と、グラフィー(記録)の二語を合わせた言葉で、日本語では適当な訳がないので、原語のまま使われている。そもそもの起りは、一九〇六年、ロシアの植物学者ツベート(Tsveit)が約七〇年前に考察したことから始まる。

彼は、植物体に含まれている各種の色素をエーテルで抽出し、石灰石を詰めた柱の層に流し込んだ。その結果、石灰石に滲み込む速さが色素の種類によって差があるために、色が分離してしまった。これが「クロマトグラフ」と呼ばれる。

クロマトグラフィーの
(種類)

带状のろ紙を使った「ベー・クロマトグラフィー」

「」は、そのもつとも單純な方法で、たとえば、葉緑素や水性サインパンの色素などでも、色の分離をはっきりと目でとらえることができる。

「」成分の分離には誤差が大きいのであまり向かない。

さらに、溶媒を変え、吸着相を変化させて成分の分離をする「液体クロマトグラフィー」(L·C)の開発によって、応用範囲は非常に広くなった。

液体でなく気体を利用したのが、いわゆる「ガス・クロマトグラフィー」(G·C)で、約二十年足らずの期間しか経過していないにもかかわらず、香氣分析、揮発性物質に飛躍的な成果をあげ、都市ガス、プロパンガスの成分や大気汚染はもちろん、コーヒー研究の新分野でもあるフレーバーの研究に、大きな役割を果たしている。

が官能検査と併用され、同時にその結びつきを解明する方向にこそ、コーヒー未だ未だ重要なカギがあるといつてよいであろう。

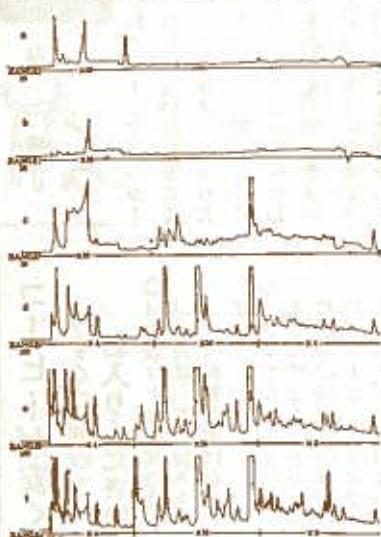
これは構造の複雑な物質にも利用されているが、特に「高速液体クロマトグラフ」(HPLC)が考案された。

これは構造の複雑な物質、熱に不安定な化合物をきわめてスピーディに分離でき、調光を浴びている。

この方法は応用範囲が広く、各種アルカリイド、ビタミン類、ホルモン、抗生物質の分離など、薬学、生化学、食品化学、環境汚染、食品の毒物分析など、従来は手作業で行っていたもの、微量な混入物や要質成分に対しても、速やかに正確にキャッチする能力をもつっている。

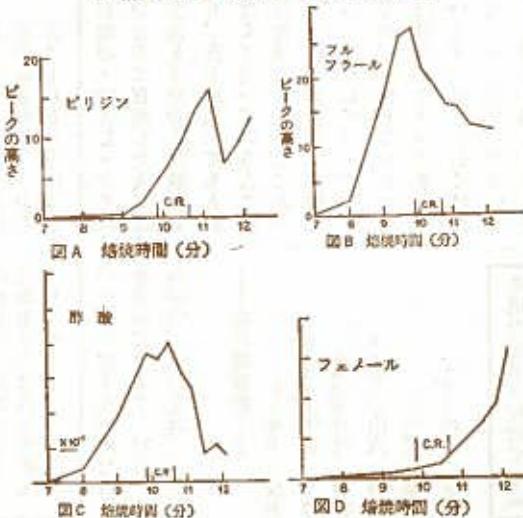
G·CもL·Cも、要は移動相の違いであって、基本原理は同じであり、両者では互いに補い合うべきものである。クロマトグラフィーも、微量な混入物や要質成分に対しても、速やかに正確にキャッチする能力をもつっている。

焙煎時間と香りの発生



a — 0分 b — 2分
c — 6分 d — 8分
e — 11分 f — 15分
昇温速度 2°/分
(50°C ~ 210°C)

焙煎時間と各種香氣成分の変化



を、身近な資料から二、三挙げておく。
△参考文献▽フレーバーの
化学と生理学・建帛社
伊藤博著「コーヒー探
索」柴田書店より近刊

共和国案内

加盟店募集



本欄1行500円、お問合せは

日珈販、みずほ企画(03)368-7709
東弘通信社・三浦 (03)572-6501

加盟ください。
お問合せは左記まで

東京都世田谷区松原1の37
の20会田ビル TEL 1516-325-1142

4 歌麿内 日珈販中京本部
加盟案内費400円(送
料共)

5 03-325-0077

名古屋市中村区堀内町3の
4 歌麿内 日珈販中京本部
加盟案内費400円(送
料共)

6 03-586-0077

7 坪半の小さなコーヒー店
を聞いてから7年で、年商
3億円のコーヒー専門店チ
ーム「ばえむ」を作り上
げた日珈販山内社長の体験
に基づいて書かれたもの
で、いま珈琲店を経営して
いる方、これから新しく店
を始めようとする方、必
読の書です。

8 03-325-1142

9 03-325-1142

10 03-325-1142

11 03-325-1142

12 03-325-1142

13 03-325-1142

14 03-325-1142

15 03-325-1142

16 03-325-1142

17 03-325-1142

18 03-325-1142

19 03-325-1142

20 03-325-1142

21 03-325-1142

22 03-325-1142

23 03-325-1142

24 03-325-1142

25 03-325-1142

26 03-325-1142

27 03-325-1142

28 03-325-1142

29 03-325-1142

30 03-325-1142

31 03-325-1142

32 03-325-1142

33 03-325-1142

34 03-325-1142

35 03-325-1142

36 03-325-1142

37 03-325-1142

38 03-325-1142

39 03-325-1142

40 03-325-1142

41 03-325-1142

42 03-325-1142

43 03-325-1142

44 03-325-1142

45 03-325-1142

46 03-325-1142

47 03-325-1142

48 03-325-1142

49 03-325-1142

50 03-325-1142

51 03-325-1142

52 03-325-1142

53 03-325-1142

54 03-325-1142

55 03-325-1142

56 03-325-1142

57 03-325-1142

58 03-325-1142

59 03-325-1142

60 03-325-1142

61 03-325-1142

62 03-325-1142

63 03-325-1142

64 03-325-1142

65 03-325-1142

66 03-325-1142

67 03-325-1142

68 03-325-1142

69 03-325-1142

70 03-325-1142

71 03-325-1142

72 03-325-1142

73 03-325-1142

74 03-325-1142

75 03-325-1142

76 03-325-1142

77 03-325-1142

78 03-325-1142

79 03-325-1142

80 03-325-1142

81 03-325-1142

82 03-325-1142

83 03-325-1142

84 03-325-1142

85 03-325-1142

86 03-325-1142

87 03-325-1142

88 03-325-1142

89 03-325-1142

90 03-325-1142

91 03-325-1142

92 03-325-1142

93 03-325-1142

94 03-325-1142

95 03-325-1142

96 03-325-1142

97 03-325-1142

98 03-325-1142

99 03-325-1142

100 03-325-1142

101 03-325-1142

102 03-325-1142

103 03-325-1142

104 03-325-1142

105 03-325-1142

106 03-325-1142

107 03-325-1142

108 03-325-1142

109 03-325-1142

110 03-325-1142

111 03-325-1142

112 03-325-1142

113 03-325-1142

114 03-325-1142

115 03-325-1142

116 03-325-1142

117 03-325-1142

118 03-325-1142

119 03-325-1142

120 03-325-1142

121 03-325-1142

122 03-325-1142

123 03-325-1142

124 03-325-1142

125 03-325-1142

126 03-325-1142

127 03-325-1142

128 03-325-1142

129 03-325-1142

130 03-325-1142

131 03-325-1142

132 03-325-1142

133 03-325-1142

134 03-325-1142

135 03-325-1142

136 03-325-1142

137 03-325-1142

138 03-325-1142

139 03-325-1142

140 03-325-1142

141 03-325-1142

142 03-325-1142

143 03-325-1142

144 03-325-1142

145 03-325-1142

146 03-325-1142

147 03-325-1142

148 03-325-1142

149 03-325-1142

150 03-325-1142

151 03-325-1142

152 03-325-1142

153 03-325-1142

154 03-325-1142

155 03-325-1142

156 03-325-1142

157 03-325-1142

158 03-325-1142

159 03-325-1142

160 03-325-1142

161 03-325-1142

162 03-325-1142

163 03-325-1142

164 03-325-1142

165 03-325-1142

166 03-325-1142

167 03-325-1142

168 03-325-1142

169 03-325-1142

170 03-325-1142

171 03-325-1142

172 03-325-1142

173 03-325-1142

174 03-325-1142

175 03-325-1142

176 03-325-1142

177 03-325-1142

178 03-325-1142

179 03-325-1142

180 03-325-1142

181 03-325-1142

182 03-325-1142

183 03-325-1142

184 03-325-1142

185 03-325-1142

186 03-325-1142

187 03-325-1142

188 03-325-1142

189 03-325-1142

190 03-325-1142

191 03-325-1142

192 03-325-1142

193 03-325-1142

194 03-325-1142

195 03-325-1142

196 03-325-1142

197 03-325-1142

198 03-325-1142

199 03-325-1142

200 03-325-1142

201 03-325-1142

202 03-325-1142

203 03-325-1142

204 03-325-1142

205 03-325-1142

206 03-325-1142

207 03-325-1142

208 03-325-1142

209 03-325-1142

210 03-325-1142

211 03-325-1142

212 03-325-1142

213 03-325-1142

214 03-325-1142

215 03-325-1142

216 03-325-1142

217 03-325-1142

218 03-325-1142

219 03-325-1142

220 03-325-1142

221 03-325-1142

222 03-325-1142

223 03-325-1142

224 03-325-1142

225 03-325-1142

226 03-325-1142

227 03-325-1142

228 03-325-1142

229 03-325-1142

230 03-325-1142

231 03-325-1142

232 03-325-1142

233 03-325-1142

234 03-325-1142

235 03-325-1142

236 03-325-1142

237 03-325-1142

238 03-325-1142

239 03-325-1142

240 03-325-1142

241 03-325-1142

242 03-325-1142

243 03-325-1142

244 03-325-1142

245 03-325-1142

11月下旬

駒岡店が開店 ぼえむチエーン29店に

駒岡店は、東横線綱島駅
ぼえむの29号店・ぼえむ
駒岡店が11月下旬、横浜市
鶴見区駒岡町に開店する。
駒岡店は、東横線綱島駅

付近から鶴見方面へ抜ける
街道筋にあり、先頃まで五
年半ばかりの間スナック

「レオ」として営業してい
たが、今度ぼえむチエーン
に加盟し、珈琲専門店とし
て再出発することになった。

経営者の星崎玲子さんは
若いママさん。喫茶店の経
営が根っから好きといふこと
で、スナック当時にはお
客様にもなかなか人気があ
ったとのことである。

年商3億5,000万円へ飛躍

ぼえむチエーンは、
この11月1日で、現阿
佐谷西店が開業して以
来満8年を迎えたが、
創業者の日野山内社
長は次のように談話を
発表した。

「昭和41年に開いた小さ
な店が、僅か8年で年商3
億円以上のチエーンになろ
うとは、自分も予想だにし
なかつたことである。」

これは、ぼえむの経営の成
果を得たと考られる。

ぼえむも加盟店の数がふ
え、経営者の数もふえてく
ると、中には利益を中心
と考えようとする人も出て來
てしまつては「ぼえむの成
果を得たと考られる。

古いと非難されようが、あ
えて品質のよいコーヒー豆
を手間をかけて手造りで提
供し、さらによりよい雰囲
気でコーヒーを楽しんでい
ただくために、版画を中心

さらに創業満8年を迎える
ぼえむ創業満8年を迎える
自覚と徹底を



第6号

行
ぼえむ本部

原田会田谷区松田1-142
東京電話03-325-2011

立基盤》がなくなってしまった
うおそれがある。

老舗・名門といわれた店
が、その営業規模が大きくな
るに従つて、その店で売
る品の品質が悪くなつたた
めに、味が落ちたり、従業員
の接客ぶりが悪くなつたり
するなどの例が多くみられ
るが、ぼえむでは今後そのよ
うな事態が起ららないよ

う、常に原点に立ち帰つ
て、頑固といわれようが、

また、新規加盟に際して
は、「ぼえむの味と信用を

守り、ぼえむの雰囲気を維
持することのできる人」に
限つて認めることにし、中
途半端な気持の人に対しても

いつもりである。」

とする秀れた絵画の展示を
はじめ、様々な努力を惜し
まないつもりである。

現加盟店においても「ぼ
えむ」の精神に反するもの
は漸次改善要求を行ない、
えないものに對しては契約
の更改拒否、解約も辞さな
いつもりである。」

は加盟を拒否する方針であ
る。

ぼえむ NHKに登場

つたため、ぼえむが全国的に有名になつたというき
さつがある。

さつがある。

今回のテレビ化に際して
は「ぼえむ」を「シップ」と
名を変えているが、スタ
ッフが何回も上京して「ぼ
えむ西店」の雰囲気を調べ
るなど、ぼえむのムードを
テレビで再現するのに努力

を払っている。

「若者たち」は、かつて週刊
漫畫アクション誌に連載され、
好評を博した青春マンガで、夢

多き3人の若者たちが貧しさの中にも夢を失わずに生きていく姿を、永島タツチの美しい絵と詩情あふれるドラマとして描かれたもので、その若者たちの溜り場となる珈琲店が

「ぼえむ阿佐谷西店」であ

る。

日曜日午後9時40分より20分間(再放送は午後1時5分より)。



11月25日より銀河ドラマで

人生漫画家島慎二氏の青春
マンガ「若者たち」が、銀河テ
レビ小説としてドラマ化され、
NHKから30回にわたって放映
される。

「若者たち」は、かつて週刊
漫畫アクション誌に連載され、
好評を博した青春マンガで、夢
多き3人の若者たちが貧しさの中にも夢を
失わずに生きていく姿を、永島タツチの美しい絵と詩情
あふれるドラマとして描かれたもので、その若者たち
の溜り場となる珈琲店が「ぼえむ阿佐谷西店」であ

10月7日

名古屋ガーデン
ビル店
オープn!!

名古屋広小路西通り、柳橋
東北角、ガーデンビル地階



10月の中旬から、ばえむの店頭にコーヒー豆を焙煎する男の写真を配したポスターが掲げられている。このポスターのモデルが鳥羽法俊さんである。

鳥羽さんは、日珈販が8月からコーヒードルを依頼しているドトルコーヒの工場長である。

弱冠32歳。最初はお兄さんの鳥羽博道社長の下で営業課長としてセールスの第

一線に立っていたが、自分が売っているコーヒー豆の品質が納得できず、自分から進んで焙煎という汚れ仕事を飛び込んだということである。

鳥羽さんは、肉体労働でもある仕事は、肉体労働でもあるし、いわば縁の下の力持ちだが、営業マンが胸を張ってセールスできるためには、品質の良いコーヒーを作らなければ、体験を通して、日珈販山内社長は「珈琲のはなし」と題する卓話をを行なった。

これはテレビでお馴染みの司会者三国一郎氏の紹介で実現したもので、会場には銀座ロータリークラブのメンバーのほか、日本各地のロータリアンや遠くカナダ、フランスのメンバーなど約150名が集まり、山内社長の「コーヒー業界の



鳥羽法俊さん

じての確固たる信念をもつ

ていている。

創業以来、キャラバンコーヒーのものを使い続け、兄鳥羽社長の売り込みにも首をタテに振らなかつた日珈販山内社長を動かしたのも、その信念と熱意、仏画をよくした日本画家であつた父親ゆづりの芸術家の血がそうさせるのか、日本一のコーヒー作りを目指し

日珈販山内社長

銀座ロータリークラブで講演

さる10月2日、銀座東急ホテルで開かれた銀座ロータリークラブの例会において



ROTARY TOKYO-JAP

に歓迎に耳を傾けていた。

毎度ばえむを御愛顧いただきまして有難うござります。

さて、ばえむチャーンにて推奨販売いたしておられますメリタ製品の一部が品切れをいたし、御愛用者の皆様に御不便をおかけしておりますが、これはメリタ製品の輸入発売元が、9月から日本珈琲貿易株式会社よりメリタ・ジャパン社に変わり、その業務移行の際に、メリタ・ジャパン社の不慣れと状勢判断の誤りがあつたために発生した一時的な出来事ですので、まもなく品切れの状態は解消する見込みです。

また、先般輸入中止の発表がありました102型・101型ペーパーフィルターにつきましても、日珈販の強い申し入れや日本珈琲貿易株式会社の努力によりまして、引き続き輸入販売いたすことになりました。西ドイツよりの入荷時期につきましては、まだはつきりした日時がわかつておりませんが、空輸等最大の努力を払うべく手配をいたしておりますので、事情をお察しの上、いましばらくお待ちくださいと願い申し上げます。

お客様各位

日本珈琲販売共同機構
ばえむチャーン本部

いいきっている。

焙煎歴は2年と短いが、

彼の師であり、日珈販山内社長の親友で、京都に西村ありといわれるワールドコ

ーヒー西村社長も驚くほど

の進歩ぶりで、今では日本のコーヒー業界でどこへ出

しても通る職人さんになりきってしまった。

ばえむも年々販売量が倍増していく。それに付れていろいろな問題も起こつてある。

熱はおそらく、この難問を克服し、日本一美味しいコ

ーヒー「ばえむ」の味を守り続けてくれるだろう。

さて、ばえむチャーンにて推奨販売いたしておられますメリタ製品の一部が品切れをいたし、御愛用者の皆様に御不便をおかけしておりますが、これはメリタ製品の輸入発売元が、9月から日本珈琲貿易株式会社よりメリタ・ジャパン社に変わり、その業務移行の際に、メリタ・ジャパン社の不慣れと状勢判断の誤りがあつたために発生した一時的な出来事ですので、まもなく品切れの状態は解消する見込みです。

また、先般輸入中止の発表がありました102型・101型ペーパーフィルターにつきましても、日珈販の強い申し入れや日本珈琲貿易株式会社の努力によりまして、引き続き輸入販売いたすことになりました。西ドイツよりの入荷時期につきましては、まだはつきりした日時がわかつておりませんが、空輸等最大の努力を払うべく手配をいたしておりますので、事情をお察しの上、いましばらくお待ちくださいと願い申し上げます。



10月7日

オープン!!
南口店
ばえむ中野

▲国電中央線中野駅南口下
車、末久保通り五叉路先、
丸井本部前