

月刊喫茶店経営

CAFE MAGAZINE

1985

8

自家焙煎 成功のためのA to Z

●工場見学 珈琲館炭火焙煎のknow how

●全国6ブロック別自家焙煎店ガイド

- ①北海道・東北地区
- ②関東・甲信越地区
- ③東京地区
- ④中部・関西地区
- ⑤中国・四国地区
- ⑥九州地区

本文記事

田口護の
自家焙煎5つのチェックポイント

特別企画座談会

ヨーロッパ4都市
コーヒー見聞録



●ザ・メニューPartIII ボイルストン(東京・池袋) ●デザインフォーカス創作'85 ●あの店の看板メニューに学ぶ ●今月のBest・ヒットメニュー50 新宿編ハート3 ●お役に立ちます! 今月のモノ・カタログ(コーヒーマシン) ●インテリアを考える ●トーク・トーク喫茶店 ●ランブル伝説 ●第2の人生をこの道に賭ける新・脱サラ群像 ●ドキュメント・本日開店 ●ライフスタイルが街と店を刺激する ●私はこうして地域一番店をつくった! ●柄沢和雄の新・メニュー政策 ●コーヒー&ハン、ケーキ繁盛店の商品力・販売力

高品質・炒りたてのグルメコーヒーを地域密着販売
会員制の卸・小売店が人気をよぶ

私の挽売店経営法(その一)

衛山珈琲 社長 遠山克利

千葉県印旛郡白井町横一 九六九

人家もまばらなニュータウンで
オープン初日八〇kgのコーヒー
豆を販売

大規模開発が進行中の千葉ニュータウンは、建設後五年が経過したのに入居者が集まらず街づくりが遅れています。千葉ニュータウン中央西白井駅前に降り立つと、まだ広々とした空地があり、その遙か向うに人家やマンションが見えます。もちろん商店街もできていません。ですからこの地に挽売店をつくっても売れるようになるまでには相当年数がかかるのではないかと考えられます。そんな立地にもかかわらず、昨年十二月十五日(土)開店した遠山珈琲は、何と初日にコーヒー豆を八〇kg、二日目(日)六〇kg、三日目(月)三〇kgを販売しました。その後一月は反動で低迷しましたが、二月から盛り返し、コンスタントに一日十三〜十五kgの販売実績をあげています。遠山珈琲は一体どのような販売を行ったのか、今回は、

「これこそ奥さまたちが期待している」

「私が前に勤めていた会社の焙煎工場に近所の奥さまたちがよくコーヒー豆を買いに来ていました。工場ですから親切な対応をして販売するわけではありませんが、現金持参で五〇〇gから一kgのコーヒー豆を買っていました。街中の中小スーパーやお茶屋さんでもコーヒー豆を売っているのに、わざわざ不愛想な工場に来ます。私はこれを見て、この人たちにもっと親切に販売する方法はないものかと思うようになりました。奥さまたちが焙煎工場に来た理由は①現に目の前で焙煎された炒りたてのコーヒー豆だから新鮮でおいしい。②小売品とは違って卸売品を特別に分けてもらったという信頼感や優越感がある。③市価よりも安く卸値で買える。この三点ではないかと考えました。私はこのように奥さまたちの期

ヒントは焙煎工場から

「挽売店」と明確なビジョンを描き、(株)遠山珈琲を開店した遠山克利社長にご登場をお願いしました。



「お店ができてよかった」と喜んでいただく

待に應える店をつくれれば挽売のコーヒー豆は必ず売れると思いました。しかし焙煎卸の会社ですから一般の客を対象にしては卸店とはいえなくなりました。そこで会員の方に限って卸値で販売するシステムの店にしようと考えました。幸にして私は「よみうり日本テレビ文化センター喫茶教室」の講師を勤めていましたので、店でもコーヒー教室を開いてそこで併せて会員システムの紹介をしようと考えました。遠山珈琲設立に当り、基本的な経営方針は次のようにしました。

- 一、喫茶卸は当然行いが車で三〇分以内限定し、専ら今後急成長が予想される家庭消費に全力投球する。
- 二、厳選した高品質のコーヒー豆を仕入、常に炒りたてを売る。
- 三、地域密着型のグルメコーヒー店を目指す。

店舗の選定には大変迷いました。レギュラーコーヒーは都市型消費の傾向が顕著な商品ですから、街中でなければ売れないだろうと考えていました。私の住宅は西白井ですので、近郊の船橋市に店を出したいと思いましたが、限られた予算では適当な店舗がなく、やむなく西白井にしました。これが結果的には大変よかったと思います。奥さまたちは都会生活の経験者が多く、どこに行けばおいしいコーヒー豆が買えるのか店をさがしていたようです。来店された方たちから、「お店ができてよかった」と大変喜ばれました。

店舗面積十三坪、駅から五分、道路に面しています。すぐ前に二四時間営業のコンビニエンス、ローソンがあります。店内は中央で二分、右半分を常設のコーヒー教室にしました。教室にはテーブルと椅子があり一〇人まで受講可能です。左半分はコーヒー豆、カリタの器具、各種業務用食品と焙煎機があり、物販のスペースです。

オープン後のコーヒー豆の販売数量は前記の通りです。オープンチラシは私がワープロで作成しました。「炒りたてのコーヒー」と業務用食品を卸値で小売する店が、西白井に開店しました。開店サービス、十五日より三十一日まで、コロンビア二〇〇g市価六六〇円



遠山克利氏

飲んで待つていただきました。正直こんなに大きな反響があるとは思っていませんでした。焙煎機は4kg釜と小型ですので、始終焙煎しなければなりません。これがかえって焙煎作業をいっつも見ていただくことになり信用にもなっていると思います。

店舗、内装、商品、焙煎機等予算は当初八〇〇万円を予定しましたが、実際には二〇〇万円ほどオーバーしました。

TCC会員への食材販売が好評

会員募集も私がワープロで次の内容のチラシを作成し、オープン時から募集を開始しました。「あなたもTCCの会員になりませんか？」

●入会金千円だけで会員になれます。年会費・継続費は一切ございません。

●会員の方には、当店全商品について特別価格にて販売いたします。

（会員特別価格は、喫茶店レストランへの卸値と同じになっております。

●TCCトオヤマコーヒーのコンビニ

の特売価格三六〇円、スペシャルブレンド同三八〇円、キリマンジャロ同四〇〇円、モカ同四〇〇円、ブルマンブレンド同五〇〇円、セイロン紅茶同三五〇円、ダージリン紅茶同六五〇円、各種コーヒー器具三割引、各種業務用食品も安価にて販売しております。TCC会員募集中（詳しくは店頭まで）という内容です。このチラシは二万三〇〇〇枚を配布しました。どのような反応があるのか大変不安でした。一日六kgぐらしか売れないのではないかと感じていました。ところが開店早々から沢山のお客さまが車で来られて、用意したコーヒー豆が売り切れてしま

4月のコーヒーと特売食品の御案内

- ★コーヒー
ロイヤルジャマイカブレンド
ブルーマウンテンの生産国ジャマイカ島のコーヒーをベースに良質なカリブ海諸国のコーヒーをブレンドしました。
200g ¥450
- ★紅茶
アッサム紅茶(ロイヤルアッサム)
北インドアッサム地方でとれる優良茶で、美しい鮮紅色と比類ない豊醇な香気、味にコクがあり、特有の力を持っているので五感を元気づけます。ミルクティにぴったりです。
200g ¥800
- ★ピザフェアー
ポテトピザ(男爵ポテト)
じゃが芋を主にクラストを作ったヘルシーピザ
5号1枚 ¥155
ピザクラスト17cm(5枚入)
パリッと歯ごたえしっかり者のピザクラスト
1枚60円 5枚入 ¥300
ピザミックスチーズ
日本人の好みにあったナチュラルチーズを厳選配合した風味のよい歯ごたえのあるピザによくあうチーズです。
500g ¥480
ピザソース(ソントン4号缶)
肉や野菜をたっぷり使い天然スパイスでじっくり煮込んだ本格派の業務用ピザソースです。
4号缶 ¥320
タバスコ(マルキヘニー)
完全熟成させた、蒸留酒の中にゆっくりと溶かして作られたピザソースです。
60ml ¥190

TCC トオヤマコーヒー

- 株式会社カリタ
社/東京都大田区仲六郷四丁目
二二一-〇三(73)四二二
- 担当 中野弘志
- 大阪 支店/〇六(33)〇六六〇
 - 名古屋 支店/〇五二(802)七三〇〇
 - 福岡 営業所/〇九二(611)九三四一
 - 札幌 営業所/〇〇一(852)九六一一
 - 仙台 営業所/〇〇二(83)〇一八五

「教室に材料費だけで参加できます。●会員の方にはコーヒーまたは紅茶二〇〇gを単位に捺印させていただきます。スタンプの数に応じて、ステキな品物を進呈いたします。但し配達品は除かせていただきます。オープン三日間で一〇〇名の方が入会されました。六ヶ月後会員は六五〇名になりました。会員証は名刺のサイズで立派なプラスチック製です。番号と氏名が記入されていますが、知人に貸与することもできます。毎月この会費を対象に「コーヒーと特売食品の御案内」のダイレクトメールを行ってまいります。コーヒーと紅茶は必ずそれぞれ一品種を特売、併せてスパゲティフエアー(二月)、サラグフェアー(三月)等とテーマになる食品を決めます。参考までに四月の場合は表の通りです。このチラシの右側には奥さまに関心をもっていたために「今、男爵ポテトピザの新しい時代が……」と題して名称、原材料、内容量、保存法、調理方法等のヒントを記入しました。(次号へつづく)

- 「私の挽売店経営法」には次の方々にご登場いただきました。
- 八二・三 高円寺まわやこおふい 中澤恒夫氏
 - 八二・四 千葉SC珈琲館グループ 行川雅隆氏
 - 八二・五 ビッグウェスト洗足店 高野圭郎氏
 - 八二・六 平塚・ティータイム 平野京子氏
 - 八二・七 ビッグウェスト目黒中町店 米澤幸子氏
 - 八二・八 ケーキとコーヒーマッイ 松井太二氏
 - 八二・九 錦ローヤルコーヒー社長 渡辺永治氏
 - 八二・〇 倉田コーヒーFC多治見店 三輪政廣氏
 - 八二・一 新宿区・浅川珈琲店 浅川セン子氏
 - 八二・二 タイガーコーヒーショップ 森田 裕氏
 - 八二・三 桐生市・ベルタイム 玉川正武氏
 - 八二・四 コーヒービーンズショップふれい 落合眞男氏
 - 八二・五 ファミリーコーヒー 杉山 宏氏
 - 八二・六 三島市・織平 原小百合氏
 - 八二・七 オープンブティックひろしま 製木芳明氏
 - 八二・八 コーヒーショップおさか 大阪光男氏
 - 八二・九 保土ヶ谷なぎさコーヒー 安藤直己氏
 - 八三・〇 二葉米屋・稲沢店 水野裕子氏
 - 八三・一 台東区・ワールド珈琲 天坂信治氏
 - 八三・二 静岡市・川島乃川島 川島康雄氏
 - 八三・三 百合ヶ丘・東京コーヒー 北原光江氏
 - 八三・四 エグゼクティブティンズショップ 丹下 繁氏
 - 八三・五 カルデイレ八尾店 川原 勉氏
 - 八三・六 笠岡市ブルーマウンテン 赤木良男氏
 - 八三・七 ダイゼンコーヒーショップポト 中村夫生氏
 - 八三・八 タカハシ珈琲機直営板宿店 高橋邦雄氏
 - 八三・九 浦和市コンコード 青木光夫氏
 - 八四・〇 大岡山・勝スズキコーヒー 鈴木重男氏
 - 八四・一 台東区・ばば・のえる 京極声健氏
 - 八四・二 赤坂・野瀬園社長 野瀬成夫氏
 - 八四・三 寺々喜園日暮里駅前店 鈴木 淳氏
 - 八四・四 横浜市・鈴茶・竹村園 竹村 弘氏
 - 八四・五 荒川区・北村園社長 北村喜一氏
 - 八四・六 台東区・ふじわら珈琲 藤原 純氏
 - 八四・七 倉田コーヒー三河店社長 倉田和男氏
- 挽売店経営上のアドバイスをご希望の場合はカリタへご相談ください。

私の挽売店経営法

千葉県 印旛郡 ●有遠山珈琲