

日本一コーヒーを売る店をめざす遠山珈琲

「個人店を長く繁盛させる法」

(有)遠山珈琲代表取締役社長 遠山克利さん

インタビュー・文/立山雅夫

コーヒー問屋との長い付き合いがあり、コーヒーの生産地、流通事情を知り、たくさん仕入れるから安く買うことができる。そのためたくさん販売します。お互いに協力し合いウイン・ウインの関係が続けられることです。



遠山珈琲の売れ筋は1袋500gのコーヒー。2袋だと900円(1袋で450円)、4袋以上だと1袋400円になる。この価格で、この品質は他にない。この他、コーヒー関連商品はどこよりも豊富に揃えている。

遠山珈琲は千葉県白井市に1984年創業。今年32年目を迎える。平日で400人、土日祝日で800人のお客が来店。月間10t(一万kg)のコーヒーを販売する。他に、高級ブランド食器類、コーヒー器具、業務用食品などを加え年商3億円を売り上げる。単一店舗で日本一コーヒーを売る専門店である。今回は起業の準備と起業してからについて訊く。

独立して商売をするので、会社を辞めようとしても、1980年頃、なかなか辞められなかったのです。

将来、役員をめざすか独立するか悩みました。その後、同期の者は役員になりましたが、

しかし、そのとき考えたのです。会社の役員になって得られる報酬と満足感と、自分で起業して得られる所得と満足感を比較して、どちらがいいかと。

30数年前のことです。年収5000万円、万円の社長が日本に何人いるだろうと考えた。そうそうたる会社の社長、一流企業の社長くらいだった。しかし当時、在籍したコーヒー会社での収入は、それほどいくことはないだろうと考えていました。

では、独立してコーヒーの製造・販売をする会社の利益率で商売をしたとき、たとえば年商1億5000万円を売り上げれば、年収は5000万円を得られるのではないかと考えたのです。多少安く売っても利益率がいいので、自分なりに計算していくとそうになったのです。現実には、そうはならな

かったのですが。

ともかく独立して、自分の夢を追いかけたほうが楽しいと思いました。実際に辞められたのは2年経ってからです。同じコーヒーの商売をするので、へんな辞め方はできません。同じ業界で取引ができなくなってしまうから。遠慮しながらも慎重に進めなければならなかったです。

1984年に会社を辞めて独立したとき、コーヒー器具メーカーが応援してくれました。

コーヒー生豆問屋では直接取引させてもらったのは2社だけ。その後、増えていきました。

種を蒔き芽が出るくらいまでは、一生懸命水をやるのですが

収穫を得るために誰でも最初は種を蒔きます。起業するのも同じで、種を蒔きます。しかし、そのあとがないことが多い。常に、毎日毎日、起業したときと同じような気持ちで、メニューを考え、陳列をして、販促をしていけば、繁盛店ができます。

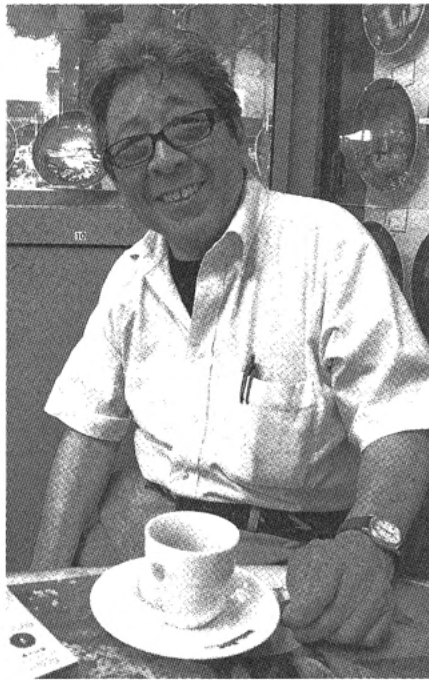
芽が出るくらいまでは、誰でも一生懸命水をやります。しかし、お客さんが店に入ってくるようになると、マンネリ化しやすい。ある程度の業績になると、これでいいやとなってしまう。しかし水をやり続けていかなければ、本当の花を咲かせることはできません。実は芽が出たあとが大切なのです。開業するときは、ゼロから出発するといいますが、資金を借り入れするの

2005年、店舗の奥に高級輸入食器を販売するコーナーを設けた。壁にはロイヤルコペンハーゲンのイヤープレートも飾る。1952(昭和27)年から最新の2016年まで各年のプレートが並び、



百貨店、人気のあるドイツ「ハトマン」のクリスタル食器を期間限定で40%割引販売する。

会社の役員になると、自分で起業して得られる所得と満足感のどちらがいいか。



(有)遠山珈琲社長代表取締役社長 遠山克利さん

1946(昭和21)年、宮崎県生まれ。1970年、東京の老舗コーヒー会社に入社。1984年8月、同社を退職する。同年11月、(有)遠山珈琲を設立。現在に至る。

私が進めてきた商売は、同じコーヒーを焙煎して販売するのでも、自家焙煎店といわれる商売のやり方とは違います。私から見ると、自家焙煎店は、ややオタクの商売に近いです。焙煎したコーヒー豆を100gで600円、700円で販売しています。毎日、たつぷりコーヒー豆を使って気軽に、美味しいコーヒーを飲むというタイプの商品ではないです。自家焙煎のコーヒーとは、そういうものだとい

自家焙煎店のコーヒーは、適正価格ではない

入食品専門の店が商業ビルに出てくるようになると、コーヒーの魅力を押出すような店に重点をおくようにしました。こうした時代の流れの変化に、臨機応変に対応できるのは、個人店で1店舗だからできるのです。すぐにトップダウンがきくからです。2005年には輸入高級食器を販売するコーナーを設けました。ロイヤルコペンハーゲンのイヤープレートを揃えた。1952(昭和27)年から最新の2016年まで、各年のプレートを飾りました。1952年以前のものがあるけれど、生産する枚数が少なかったため、価格が高い。高すぎると売れないです。お客さんは生まれた年、結婚した年、家を購入した年、子どもが生まれた年などの年号の皿を購入されます。

単に安くしろといっても、相手は売ってくれないです。ある程度の量を仕入れるからできることです。また、お互いに協力し合う関係がなければできないことです。お互いウイン・ウインの商売が続けられることです。コーヒー器具などについても同じような関係を築いてきました。

いま、100g7000円のコーヒーを売っているコーヒー会社があります。その会社の社長が、遠山珈琲では、なぜそれほど安い価格で販売できるのかについて訊かれたのです。私はいったのです。自家焙煎の人たちは、普通のコーヒーを高く仕入れてるのです。コメでいえば、全国で収穫されるコシヒカリを高く仕入れてるのと同じです。自家焙煎店のコーヒー販売価格は「適正価格」ではないと話しました。長年、コーヒーを商売にしているの

遠山珈琲の売れ筋は、1袋500gのコーヒーが500円、2袋だと900円(1袋で450円)、4袋以上だと1袋400円になる。

も思われています。

30数年前、この周辺は畑ばかりで店などなかった。この店舗を探すのは大変でした。自分たちが住んでいる地域で最も交通量が多いのが国道16号線。しかし立地がすべてではない、楽しい店をつくること

当初から遠山珈琲はキャッシュ&キャリアーの店。またスーパーには並んでいない業務用食品を販売しました。よく売れました。まだ「業務スーパー」が出店されていなかったころです。そのうち輸入食品を追加した。しかし輸

独立して店を出すとき選んだ場所は、県道あるいは市道沿いで通行量がそれほど多くないところ。走路に中央分離帯やグリーンベルトがなく信号から最低50m以上離れたところ。当初、周りは畑しかなかった。現在は約400坪の敷地に70坪の店舗、40台収容の駐車場を持つ。
●千葉県白井市根1889-6
☎047-491-8440 営業時間/10時~19時、定休日/年中無休



ですから、むしろマイナスから始めなければなりません。しかし、自分にはあふれる企画、アイデアがある。やりたいこともたくさんある。いくらでも努力をすることができる。そして1つずつ実行して、実現していけばいいと考えました。親が持っていた土地で商売をするとなると、店はもう動かさせない。たまたま物件が空いたからそこで始める。自宅を改造して店を始める。そこでどうやれば商売が成り立つのか。アイデアを出すことです。そして、その地域に合った売り方をする。自分でやりたいことは、自分が好きなことである。知恵を絞って、その地域で売るためにはどうしたらよいかを常に考えて、適正価格で販売すれば、自ずと繁盛する店になる。ただ、オタクになってはいけません。趣味的に凝って、ひとり楽しんでるような商売をすれば、この指とまれと集まる程度しかお客さんは来ない。変化のある販促をするには、正月には正月らしさを演出する。2月3日にはお節句があります。そのたびに商品を変化させます。10月は「ハロウィン」で盛り上がります。百貨店の担当者からいわれたことがあります。木曜日が定休なので、水曜日の営業時間が終わった後、掃除をします。サンプルケースをすべて出して掃除をする。そのとき、必ず入れ替えなさいと。たとえば、上段にコーヒーのホットのもの、中段にアイスのもの、下段にデザートだったとする。それを上段に

遠山珈琲は現在、千葉県白井市郊外の約400坪の敷地に70坪の店舗、40台収容の駐車場をもっている。1984年の開業当初は、店舗は3つのコーナーに分け、それぞれ7坪、6坪、6坪で計20坪弱の規模だった。7坪に焙煎機とコーヒー商品を並べ、6坪の売場に食品を並べ、もう1つの6坪には料理教室で使う調理台を2台置きコーヒー教室をしていた。

16号線沿いの店はむずかしいと思いましたが。というのは、確かに車の通行量は多いのですが、スピードも出ています。300坪以上の敷地に間口も広い駐車場がないと、車は入って来られない。通行量が多いところだと、特に女性ドライバーが駐車場に入りづら

向いている場所は、県道あるいは市道沿いで通行量がそれほど多くないところ。走路に中央分離帯やグリーンベルトがなく、信号から最低50m以上離れたところ。この近くで最も繁盛している飲食店が「茜」です。国道16号線から1本人った私道で、わかりづらいけれど、みな車で来ています。そうした意味では、立地がすべてではないと思います。店があることを知らせるためには時間がかかるかもしれないけれど、おもしろい店をつくれれば、みな他人に教えたくないです。ですから人に教えたくなるような楽しい店をつくるのが大事なのです。

16号線沿いの店はむずかしいと思いましたが。というのは、確かに車の通行量は多いのですが、スピードも出ています。300坪以上の敷地に間口も広い駐車場がないと、車は入って来られない。通行量が多いところだと、特に女性ドライバーが駐車場に入りづら