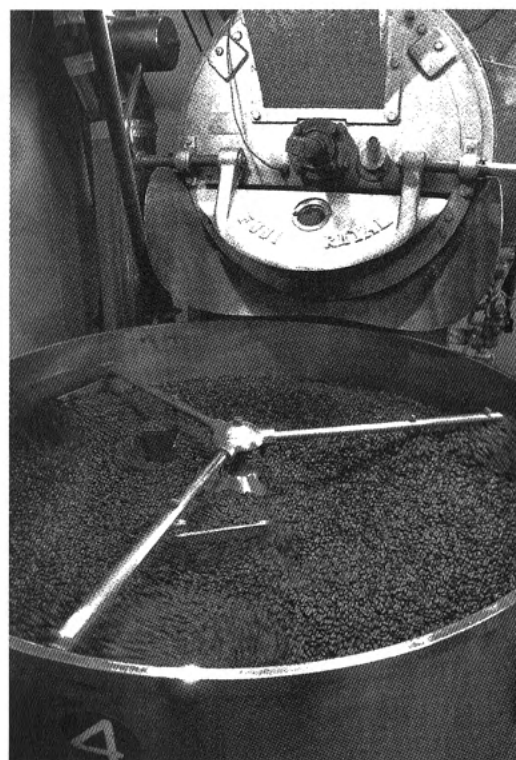


品質高いコーヒーを日本一売る遠山珈琲

「個人店を長く繁盛させる法」

マスで販売する大手メーカーに対抗できるのは
個人経営の地域一番店です。



開業当初は5kgの直火型焙煎機。次に10kgの直火型に替え、その2年後には特注で30kgの遠赤外線付直火型焙煎機(写真上)を導入し現在に至る。単純な機械なのでメンテナンスをしっかりすれば使い続けることができる。30年以上経った現在も毎日故障なく活躍する。
●千葉県市川市根1889-6 ☎047-491-8440 敷地/約400坪、店舗/70坪、営業時間/10時~19時、定休日/年中無休

「ご近所の家庭の主婦が語った一言が強く印象に残っています。」

「あの見習いの板前さんの作る味噌汁美味しいのよ。私なんか30年も毎日味噌汁を作っているけどかなわない」

違いは簡単、見習いの板前さんは先輩板前のコツを習い、毎日大量の味噌汁を作っています。コツを知って数をこなすことで、熟練の料理人なのです。

個人店は職人の技を発揮することで大手メーカーに負けない地域一番店がつくれます。

遠山珈琲はコーヒー豆の製造販売店です。大手メーカーに負けないためには、大手メーカーを知る事です。大手のメーカーは工場場で水分・糖度・酸味などの計器を使用して得た情報をコンピュータに、その日の気温・湿度を加えてプログラミングしてコーヒーを焙煎します。このコーヒーはブレのない安定した味・香りの商品となります。マスで販売するには適したコーヒーで

す。しかし熟練の職人が直火の単純な焙煎機を使用して煎り上げたコーヒー豆には勝てないです。単純なものほど誰でもできるけれど、極めるのは時間がかかります。

たとえばオムレツは誰でもできそうな簡単な料理に見えます。しかくペテランの洋食料理人は、料理はオムレツに始まってオムレツに終わるといいまふ。誰でも作れるオムレツを、中が丁度よい半熟の状態に仕上げるのが難しいからです。

同じようにバーテンダーはカクテル作りは、マティーニに始まってマティーニで終わるといいます。一見、単純なものほど奥が深く難しい。ペテランの料理人やバーテンダーは、こうしたことを修業中の人に伝えているのです。

量販店には現在、ある程度美味しい豆腐がたくさん並んでいます。また、持ち帰りのすし、回転すしも10年前と比べると驚くほどレベルが上がっています。

す。これは、製造設備の進歩によるものです。こうした方法を逆手にとれば、個人の繁盛店をつくることができます。

マスで販売する大手は、手作りのきめ細やかな個人店の商品を上回るものは、手間と時間、そして職人の確保を考えるとできないのです。

変わりなく繁盛する店

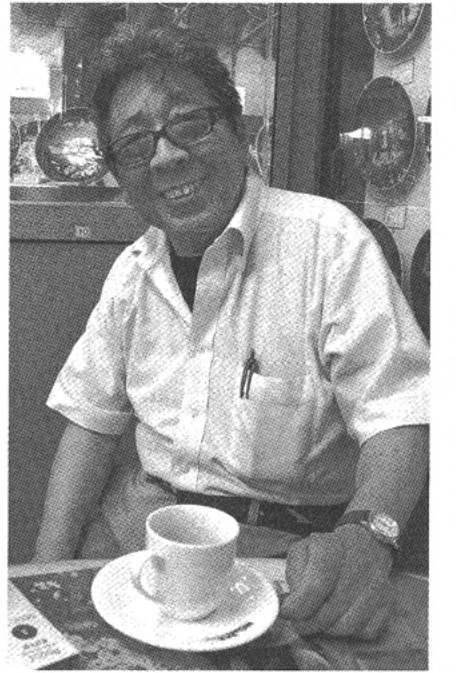
最近、チェーン店でも、天丼の店・カツ丼の店・うどん店、和食やすしの専門店など、そこそこ美味しい商品を提供する店舗が数多く展開されています。

40数年前、1000円で焼肉食べ放題の店が出現し、またアメリカを見習ったファミリーストランが展開を始めてから飲食業が一気に変わりました。個人経営の食堂やレストランなどが、大きな影響を受け、廃業に追い込まれることが数多くありました。

しかし、店頭で自慢のそばをしっかりと打つそば店、朝一番に市場へ足を運び自分の目でしっかりと魚介類を選ぶすし店や天ぷらなどを提供する店は残っています。

個人店は、パブルがはじけようが、景気が良くなろうが悪くなろうが、変わりなく繁盛している店が全国にあります。

以前、ドイツの高級車ベンツを販売している営業マンが、こんな話をしていました。パブルが始まる以前からベンツの最上級車を3年ごとに乗り換えていたお客は、パブルのときも、パブルがはじけてからも相変わらず3年ごと



〔右〕遠山珈琲代表取締役社長 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。

大手コーヒーメーカーの生産 経費は個人店より多いです。

に乗り換えていると。

私は40数年前、コーヒー会社のサラリーマンのころは10000円の焼肉食べ放題やファミリーストランをよく利用していました。しかし今は、どこも同じようなサービス、無難な料理に少し飽きています。そういう人たちが多くなっています。

それよりも、そばは手打ちの美味しい店、すしは目の前で握って提供してくれる店、天ぷらも目の前で適切な間を取りながら揚げて提供してくれる店などを好みます。チェーン店と違い、お客様の顔がわかっていて、店主が調理してサービスしている店がいいです。

こういった繁盛店はけっこうありますが、後継者の問題で悩んでいる方も大勢います。子どもは親の仕事をよく

見えています。長い労働時間、少ない休み、収入がそれほどない。しかし、これらの問題を解決できれば、喜んで後を継いでくれるのではないのでしょうか。

直火型焙煎機を導入

私はコーヒーの製造販売を始めるとき、大手コーヒー会社の工場見学をしました。当時はコーヒー豆の製造販売の店舗が少なく、参考になる店があまりないため、人気のお茶屋さんを訪ねては、コーヒー販売の参考にしたと教えを請うと、親切に説明していただきました。

これらのことを参考に、大手メーカーの工場生産のコーヒーとは明確に差別化しなければならぬことに気づきました。しかし現在は、大手ロースター、地域密着型のロースター、自家焙煎の小型店の3形態になってきています。この20年で廃業が相次いだのが、主に喫茶店・レストラン・ホテル・旅館などへコーヒーや業務用の食材卸をしていた中小のロースターです。

そんな中でも異業種から、コーヒー業界への参入組も多くなってきました。コーヒー業界にとっぴりと浸かった人たちは違う目線で商売に取り組み、店舗を増やし業績を伸ばしている会社です。逆に従来型の経営をしている会社は苦戦しています。しかし地域に密着して卸売り・小売を数十年続け、しっかりと顧客をつかんでいる会社は業績を伸ばしています。

当店は地域に密着して店舗を充実させた地域一番店をめざし、現在もあれこれ思考しながら進めています。「溢れる企画 足りない資金 補うアイデア」は私の座右の銘です。足りない資金を金融機関から借りていたのでは、また起業したときと同じようにマイナスからのスタートになってしまう。起業する時点ではゼロからの出発と皆が話しますが、実際はマイナスからのスタートの人がほとんど。起業する資金をすべて自己資金でまかなえる人は限られているからです。

きました。コーヒー豆の焙煎には、一番単純な直火型の焙煎機を導入。コーヒーの品揃えは最高級品から上級品、そして特売品の3段階をつくることにしました。これはすし店、饅頭専門店、よく表示されている「松・竹・梅」の価格表から学んだことです。

しかも一番売れるのは「竹」との貴重なアロバイスも参考になりました。直火の焙煎機によるコーヒー作りは、調理技術についてのオムレツの格言と同じです。腕次第で美味しいコーヒーを作ることができます。

開業当初は5kgの直火型焙煎機でしたが、半年で間に合わなくなり10kgの直火型に替えました。その2年後には特注で30kgの遠赤外線付直火型焙煎機を導入し現在に至ります。

単純な機械ですからメンテナンスをしつかり行えば、使い続けることができます。30年以上経った現在も毎日故障なく活躍してくれています。

コーヒー自家焙煎店は現在、毎月あちこちで開店しています。その一方で、閉店する店も毎月出ています。コーヒーブームに乗って起業しても、オートマチックの焙煎機を使用しているのは、資金力のある大手メーカーの工場には太刀打ちできませんし、販売力がなければ良質のコーヒー豆を安く購入することもできません。

コーヒー豆はある程度の量を販売しなければ商売として成り立ちません。趣味の店になってしまいます。

遠山珈琲では現在、3kgの直火型焙煎機、500kgの熱風高速焙煎機2台、そして30kgの直火焙煎機を使用し

います。3kgは少量焙煎のコーヒーや特注のお客様対応です。高速焙煎機は来店したお客様の特注品(5分程度で煎り上がる)に対応しています。

コーヒーの香りは、豆を挽くときが一番強く、香ばしさが広がります。焙煎しているときの香りが一番いいと、来店するお客様がいわれます。しかし実際は注文されたコーヒー豆を挽いているときの香りが店内に漂っているのです。店の奥で焙煎している香りではないです。

コーヒー豆を焙煎しているときは、豆がほんのりと色づき、ふくらみ始めたときの香りが、私は一番好きです。その香りは焙煎機の横でしか分からない甘い香りです。

こういったことを確かめながら作り出す商品は、大手のマスで販売する商品に負けない個人店の強さだと思いつながら頑張っています。

コーヒー業界の人脉

良質のコーヒー豆を購入するには個人店といえどもある程度の扱い量があれば、コーヒー豆商社も生産農園も相手にしてもらえません。生産量を増やすために始めたのが500g 5000円の特売コーヒーです。500gのコーヒーを2袋購入すると1割引になり1袋当り450円になります。4袋以上買うと2割引で、1袋当り400円です。これを目玉商品として30年以上販売しています。

しかし安物を低価格で販売するのは、お客様は買いません。実は、この

5000円コーヒーの仕入れが一番大変で、一番時間をかけて年間の購入をしています。コーヒーも米も同じで、いくら焙煎が上手でも、素材がよくないと美味しいコーヒーはできません。

マスで販売する大手コーヒーメーカーは、工場が生産する経費が、同じ数量で見ると個人店より多いです。さらに流通経費、販売店の利益等を考えると、その経費は個人店の倍以上となります。個人店は同じ原料を使っても低価格販売できるのです。

私自身はコーヒーの仕事に携わって今年で50年(年齢は72歳になります)。当店のコーヒー仕入れは、これまでのコーヒー関係の人脉に助けられています。40年前、50年前のコーヒー豆商社の人たちのほとんどはリタイアされていますが、その部下の人たちが部長や役員に出世されています。また長い取引引きによって信頼を築いてきたので、良質の原料が確保できていると思います。

いつも思い浮かべるブラジルの諺があります。
「良い商品を作ってくれる人・材料となる良い農産物を作ってくれる人は神様。」

良質の素材が手に入らなければ良いコーヒーはできません。生産農家や流通の商社は神様です。

コーヒー業界は現在、サードウェーブ(第三の波)に乗ってレギュラーコーヒーのブームが続いています。この20年を振り返ると、著しい変化がありま