

シリーズ
SERIES

United Republic of Tanzania

マンスリーコーヒーインフォメーション vol.170

MONTHLY COFFEE INFORMATION

タンザニア〜マチャレ AA〜 中深煎り〜



今月ご紹介の「タンザニア マチャレ AA」は、良質のキリマンジャロコーヒーの産地、キリマンジャロ山麓にある「マチャレ農園」で栽培されています。70年の歴史をもつこの大農園(130ヘクタール)の現在のオーナーはドイツ人のメドック夫妻です。20年ほど前に農園を入手したメドック夫妻は、老いたコーヒーの木では満足のいくコーヒーが採れないと、農園の気象、土壌にあった品種を選び、新しく植え替えました。またドイツ人気質の徹底した栽培管理によって、現在では素晴らしいキリマンジャロ・スペシャルティコーヒーが生産されるようになりました。

農園内はシェードツリーが適度に配置され、きちんと管理の行き届いていることがひと目でわかります。

赤実だけを選んで収穫されたコーヒーの実は、農園内でウォッシュド処理し天日乾燥されています。

【焙煎度合】

■■■■■□□□

(シティロースト 中深煎り)

焙煎士からのおすすめポイント!!

- ・口に含んだ瞬間に広がる
明るいシトラス系の酸味
- ・スパイシーな風味
- ・甘みをともなった
クリアなのごとしと
持続するコーヒー感が
特徴のコーヒーです。



《タンザニア〜マチャレ AA 〜概要》

地域：北部モシ
標高：1400-1550m
格付：AA
精選/乾燥：ウォッシュド
品種：スルボン、ケント種

珈琲元年 南陽茶屋店
12/15 Sun AM9:00 OPEN
※モーニング PM1:00まで ※OPEN初日より
モーニングございます。

OPEN3日間限定!
粗品進呈 ※飲食された方のみ

コーヒーチケット ¥3,400 ▶ ¥3,000
9枚つづり 1杯あたり¥378 1杯あたり¥333

OPEN3日間はコーヒーチケットのご利用はできませんのでご了承ください

名古屋市港区東茶屋2丁目267 ●店内80席
TEL:052-304-8211 全席禁煙 35台

OPEN3日間 AM9:00~PM6:00

通常営業時間 AM7:30~PM10:00

編集後記

秋も深まり、紅葉の綺麗な季節になってきましたね。いよいよ、弊社FC店「珈琲元年 南陽茶屋店」が、今月の15日(日)にグランドオープンいたします。
今月はマンスリーコーヒーが特別に珈琲元年各店のみ「カップ・オブ・エクセレンスのコーヒー、グアテマラ」です。是非皆様でご来店いただき、ハンドドリップの味をご賞味下さいませ。(S.H)

Vol.485

発行日/毎月1回1日発行
/2019年12月1日通常 第484号
発行所/富士コーヒー株式会社・総合企画室
HP/http://www.fujicoffee.co.jp
名古屋市中央区舟戸町6-18
TEL(052)362-1161 FAX(052)362-1801

FUJI COFFEE NEWS

12月号
Vol.485


ジャクソン村風景(左)：農園主Tesfaye氏(中央)：ハンドピッキング風景(右)
タンザニア マチャレ農園風景(左右)：農園主メドック夫妻：(中央)

【営業日カレンダー 12月】

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1 先負	2 仏滅	3 大安	4 赤口	5 先勝	6 友引	7 先負
8 仏滅	9 大安	10 赤口	11 先勝	12 友引	13 先負	14 仏滅
15 大安	16 赤口	17 先勝	18 友引	19 先負	20 仏滅	21 大安
22 赤口	23 先勝	24 友引	25 先負	26 赤口	27 先勝	28 友引
29 先負	30 仏滅	31 大安	1 赤口 元旦	2 先勝	3 先負	4 先負
5 仏滅						

☐ 休業日

外食産業レポートNo.99 —2

アチャマル物語2 —3

マンスリーコーヒーインフォメーション —4

珈琲小咄 —1

新規 珈琲元年 南陽茶屋店オープンのお知らせ —4

 ☺ホームページ <http://www.fujicoffee.co.jp>

 富士コーヒー社員の本音が垣間見える(?)社員ブログも随時更新中!
上記HP「お知らせ」タブか右のQRコードからご覧下さい!!


『指と首』九四八話
町内に整体の医院ができた。
岡本さんはちやうど突き指で人差し指を痛めていたので、治療に行ってみた。
と、高校時代の旧友の蓮本さんと顔を合
わせた。
二人は在校中にユース1同好会を作り
上げたほどだから冗談が大好きな性格。
蓮本さんから声をかけてきた。
蓮本「妙はどこで会ったな。どこが悪いんだい?」
岡本「指、蓮本はどこが?」
蓮本「首」
岡本「ユビとクビ。たった一字違いだが、肉体的には生きるか死ぬかの大きな違いになりそうだね。一体、どうしたんだ、その首は?」
蓮本「あたしは美食家だったろう。料理を飲み込むたびに大きく頷くのが癖だったんだ。それで首を痛めてしまったね。そういう岡本は?」
岡本「コーヒーが好きだろう。カップを持ち続けたんで、指を痛めてしまったんだ」


 コーヒーそばなし
三遊亭圓窓

『インコ』九四九話
街中に妙に気取ったおばあさんが一人
で住んでいました。
そのおばあさんは親戚から買ったとい
うインコを自慢そうに飼っていました。
ある日、来客があつて、おばあさんは
インコの育て方を滔々と話し始めた。
客がやつと口を挟んだ。
「おばあさん。インコも人の話し言葉を
真似るんでしょう?」
「そうですよ。ですから、あたしも言葉
に気をつかわないとね。品の悪い言葉は
口にしないようにしてますよ」
「真似られると困りますもんね。客とし
てあたしもうっかりしたことは言えない
ですわ」
「すぐ真似をしますからね。このインコ
は利口なんですから」
いろいろと話を弾んできた。
おばあさんが思い出しように言った。
「じゃあ、この辺でコーヒーでもいれよ
うかね」
と、おばあさんが腰を持ち上げて立
たとすると、鳥籠の中でインコが、
「ドクコインコ」

 三遊亭圓窓師匠のホームページ <http://ensou-dakudaku.net/>

シリーズ 外食産業レポートNo.99 SERIES

～『大局着眼小局着手で店を活性化する』～

フードビジネスコンサルタント
永嶋万州彦

『OLD&NEWで商品を更生させる』(4)

静岡県三島市に繁盛しているイタリアンレストランがあります。特に昼のランチはメインディッシュが900円パスタが1000円ととくに特長がない様に見えますが、特別なサラダ、スープバーで一食になる位のボリュームと内容です。フードメニューはピッツァとグラタン、根菜のマリネと新鮮な葉材のサラダ貝沢山のスープがフリー（無料）で食べられるのです。美味しい水を求めて富士山の湧水をくみに行くというオーナーの言葉を借りると「野菜は訪問してゆずってもらったB級のもので、ピッツァの具は地元の市場見切り品を上手に利用している」との事。サラダバーとスープバーが実はメインだったのです。この店のランチは今のランチマーケットを実に分かりやすく表現してくれています。

1、昔のランチメニュー（OLD）

昔と云っては、多くの店からお叱りを受けそうですが、カフェ、喫茶店のランチメニューは、

- (1) 主菜+付け合せ+スープ+ライス
- (2) (1) +有料のコーヒー、ドリンクメニュー
- (3) 主菜は時に日替り

以上が主流でした。男性客が中心で、早く、安く提供することが要求されたからでした。このランチメニューで目指した販売個数は客席数分(客席一回転)でした。しかしこの方法では客席販売する店は少なくなっていました。その最大の理由はCVS(コンビニエンスストア)の大量出店と大量商品投入です。弁当+カップ麺+ドリンクで800円を超えます。その総重量は800g、1g=1円のマーケットを創ってしまいました。影響を受けた業種は、カフェ、喫茶店だけではなく、多くの飲食店が売上を低下させました。ではこの状況をどう云う方法で切り抜けたら良いのでしょうか。

2、新しい考え方にトライする（NEW）

(1) 捨てなければならない過去の成功、今日の売上高が前日に分かった時から、店の成長は止まります。ああ今日はランチが面倒、大変と感じ、でも売上がないと思うだけで、今日のメニューも明日のメニューも決まってしまう。これだけ世の中の動きが早く変化しているのなら思い切って発想を一から変えなければ、一日一日状態は悪くなります。変化に対応するのは、新しいものを求める前に捨てるものをまず考えて下さい。過去、最高で客席販売していたランチメニューが売れなくなっているなら、「無理して安くボリュームを増加してお客様を増やす方法を捨てる」安くて、ボリュームの調いはCVSにまかせておけば良いのです。早く提供すると云っても、今の厨房スペースでは無理があります。この安い、ボリュームと云うトラウマから脱却するのです。

(2) CVSが出来ない売り方を考える

(キーワード)

- 1) 働く女性
- 2) 50才以上男性
- 3) 個食
- 4) チョイス
- 5) 健康
- 6) オーバー1000円商品
- 7) フリードリンク
- 8) アウトキッチン

この8つの項目がカフェ、喫茶のランチメニュー復活のキーワードです。この8つのキーワード1つを特化、強化したり2〜4つのキーワードを組み合わせ、新しい商品政策を販売戦略を創り出します。順を追ってこのキーワードのコンセプトについて説明していきます。

3、新しい考え方にトライする（NEW）

1) 働く女性

あえて女性客と云わず「働く女性」と云いました。日本の女性が結婚後も働くいわゆるツウポケット（共稼ぎ）の比率は先進国でも上位に入る大きさです。年令も70才以上の人も少なくなく、その収入によって付加価値の高い生活が出来ます。この働く女性が困る事が、外で食事をする場所が少ない事です。優雅な専業主婦が、仲間と二時間も談話するレストランにはいません。お昼にかけられる金額も限られています。働いている以上昼休みの一時間が食事に使える時間ではありません。CVSで、軽いスナックとドリンクを移動する車の内や、休憩出来る所を探して食事しているのです。本当はカフェや喫茶店で休みながら食事をしたいのですが、男性中心のメニューで金額もCVSより高く、何よりも女性がひとりで入れる雰囲気がないのです。この潜在的な不満、不安に気付いた一人のカフェ経営者がいました。一週間店を休んで、外装のテントと店内のイスの張り地だけの小さな改装を行いました。今までのハンバーグ、揚げ物、ライスを日替わりの松花堂（フタ付の重箱スタイルの弁当）スタイルに変えライスは冷凍の混ぜ御飯にしました。10軒目にしてようやく、見つけたフランスパン型（角食パンの様にカットが必要ない）の柔らかい天然酵母パンに6つのサンドイッチフィリング（具材）を用意し、100c cのスープ、B級野菜のサラダ、90c cのアフターディナーカップのコーヒー130c cのカフェラテをつけて税込770円したのです。しかもランチタイムは午前10:00から午前3:00まで、2か月でこの店は働く女性で一杯になりました。

フードビジネスコンサルタント。㈩ドールコーヒー入社後、FCチェーン本部長、同社常務取締役を歴任。
1986年に永嶋事務所を設立。数多くの繁盛店・人気カフェを指導。著書に「繁盛するカフェ成功開店法」「人気のカフェをつくる本」(ともに旭屋出版)

背景：アチャマル村・遠景

富士コーヒー物語 外伝

ペルー・アチャマル物語

語り手：富士コーヒー商品部生産チーム部長 内藤浩一

～ (2) 出会い、そして旅立ち～

ついにペルー、アチャマル村へ旅立つときがやってきました。

中部国際空港セントレアを午後2時に飛び立ち、成田空港、**ダラス空港（アメリカ）**経由で**早朝のリマ空港（ペルー）**へ約27時間かけて到着。ここから視察工程がいよいよ始まりました。

リマ空港では高橋氏が早朝にもかかわらず出迎えに来ていただきました。約3時間後、国内線にて産地近くのチャチャボヤス空港までプロペラ機で移動。その後**ピックアップトラックで山道を約2時間半走り**、コーヒー集積場のある**メンドーサ**という町まで移動しました。移動途中の道路は舗装されておらず、かなり大変な道程でした。アチャマル村への移動は明日に変更し、メンドーサにある高橋氏の事務所へ訪問。

ここには生産者からの直接コーヒーを買い付ける機能とカップリング設備も持ち合わせているそうで、訪問中にコーヒーを持ち込み換金する生産者の姿も見ることができました。生産者とは1袋～数10袋単位で売買を行います。袋の中にはパーチメントコーヒーが35kg入っており、その場でサンプルをとり脱殻、アピアランス（外観）と含有水分をチェックして、そのポイントを換算表と照らし合わせ、当日相場で現金または小切手で支払います。買い取ったパーチメントコーヒーは番号を付け、後日カップリングを行い上級、通常、ダメージ品といった区分けされたエリアにストックし、数日後には精選工場へ出荷されるそうです。高橋氏の元には高橋氏が直接技術指導した生産者がコーヒーを持ち込むため、比較的品质の良いコーヒーが入荷されるとのこと。

もちろんその分、他社よりも買取り価格は高く設定しており、生産者が良いコーヒーを作れば同じような労力で収入が増え、生活が良くなるといった高橋氏の望む生産スタイルを実際に見ることができました。

倉庫内にはサンプルロースターも設置してあるカップリングルームがあり、ここまでの設備を持ち合わせている買い取り業者は少なく、メンドーサでは高橋氏のみとの事。カップリングのレベルを上げる教育にも力を入れており、スタッフの一人は他国へ技術研修に派遣したこともあり、カップリングのレベルは十分であると感じました。



店内ボード

その後市内に戻り、自家焙煎店2店を訪問。2店共にオーナーはコーヒー農園を所有しており、その農園で収穫したコーヒーを提供しているとのこと。コーヒー生産国であり、生産地に近い場所でありクオリティの高い店創りと内容に驚かされました。日本の都会にあっても不思議ではないレベルのコーヒーで、提供方法はエスプレッソ、フレンチプレス、ハンドドリップ、エアロプレス等ほとんどのコーヒー抽出器具の選択が可能。コーヒーの提供方法に関しても関心度の高さがうかがえました。コーヒーの味から判断すると規格外の豆は使用しておらず、通常の輸出レベルのコーヒーのようにクオリティがよく、あまりの美味しさに感動したので、生豆のサンプルを頂き、明日改めてカップリングを行う予定を入れたのでした。

さて、いよいよ最大の目的であるアチャマル村への出発。車で約2時間の道程。道路は舗装されておらず移動は大変でした。アチャマル村はウワヤバンバ渓谷の中にあり、標高1600mに位置します。電気が通ったのは約3年前。到着前の山腹から村を一望すると、道に沿って細長く点々と家があり、その周りは深い緑に覆われたコーヒー畑が広がっているのが見渡せました。

高橋氏の義父母の家は村の入り口の一番手前にあるとのこと、道端に車を止め向かうことになりました。

そこで義父母、義妹、義弟夫婦と姪2人が満面の笑みで出迎えてくれ、特に姪の2人は学校があるにもかかわらず、綺麗なドレスに身を包み出迎えてくれたのが大変印象的でした。（つづく）



アチャマル村・遠景



高橋ファミリー（左から4番目男性・高橋氏）