

シリーズ SERIES マンスリーコーヒーインフォメーション vol.203

MONTHLY COFFEE INFORMATION
エルサルバドル～シエラ ネバダ農園～中深煎り～

シエラネバダ農園はエルサルバドル北西部サンタアナに位置し、Iamatepec火山の斜面、標高およそ1,500mの豊かな環境でコーヒーの栽培が行われています。ABSプログラムの指導を受け、栽培から収穫、精選、輸出まで一貫した管理の下作られています。また、栽培敷地内には学舎やクリニックなど、そこで働く人の生活環境を守る仕組みが構築されており、後世にも続く持続可能な取組が進められています。

【ABS】AIDA BATLLE SELECTION (アイダ・バトル・セクション) とは、2012年～2013年までACEの理事の理事を努めスペシャルティコーヒーの発展に寄与したアイダ・バトル氏がその経験を活かして立ち上げたブランド。

このブランドでは、豊富な知識と経験を持つメンバーとアイダ自らがサポートし、コーヒー・バリューチェーンの各当事者を強化、相互利益を目指し、生産者から輸出業者までの各セクションにスペシャルティコーヒーの品質に相応しいロットを生産出荷でき、コーヒー栽培が持続可能な生計手段で有り続けることに貢献するプログラム行っています。

【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!!

- ・グリーンアッフルのような酸味
- ・滑らかな質感
- ・柔らかな口当たり
- ・レーズンのような香りと甘味が特徴のコーヒーです。

《エルサルバドル～シエラネバダ農園～概要》

地 域：サンタアナ
標 高：1,500m～1,750m
格 付：SHG
精選方法：ナチュラル（非水洗式）
品 種：スルボン

今月のTOPICS コーヒー豆「豊作サイクル」が変調？ 戸惑う投資家

コーヒーの最大生産国ブラジルで、豊作周期に異変が生じている。

コーヒー豆の最大生産国であるブラジルの収穫量を巡り異変が生じている。

豊作と不作が隔年で訪れるという「法則」が崩れてきたとの見方が市場で広がりつつある。見通しが立てにくくなり、買い手はリスク回避の動きに奔走している。

ブラジルではコーヒーの木の生育に偏りがあるため、収穫が多くなる「表年」と少なくなる「裏年」が1年ごとに繰り返す傾向がある。これまでは偶数年が表年、奇数年が裏年だった。

気候変動の影響からか、近年は干ばつや霜害といった天候不順が頻発している。表年にあたる2014年度（14年10月～15年9月）は干ばつが原因で、収穫量が記録的な低位に終わるなど法則に当てはまらないケースも増えてきた。

22年度は特に顕著だ。本来なら表年となるはず。米農務省によると喫茶店などで使われるアラビカ種の22年度の収穫量は前回の表年の20年度を1千万袋（1袋は60キログラム）も下回った。「霜害により22年の収穫分となる実が十分に育たなかった」（石光商事の高野雅信コーヒー・飲料部門長補佐）ためだ。

国際価格は急騰し指標のニューヨーク先物（期近）は2月には天候不順による供給減を先取りして高値をつけた。表年なら価格は下がりやすくなるはずだが、逆の現象が起きた。

裏年にあたる23年度はどうか。足元の天候が安定しているため、23年度の収穫量は、22年度を大幅に上回るとの見方が優勢となっている。またもや従来のサイクルが崩れれば、コーヒー販売各社の調達計画への影響は大きい。

一部の買い手では「万年に備えてアフリカやアジアへ買い付け先を分散させる動きもみられる」（専門商社）という。ブラジルで本格的な収穫が始まる23年7月まで、市場関係者は天候要因に一喜一憂する日々が続きそうだ。

(2022年12月23日 日本経済新聞より)

編集後記

チョコレートの季節ですね♪毎年この時期になるとデパートなどのチョコレート商戦についての話題が増えてきます。スーパーの定番チョコレートも充分美味しいですが、イベント参加気分、デパートのチョコレート売り場をのぞいたりするのも楽しいですね。(高級すぎてなかなか手がでませんが)∩_∩。寒さ厳しいこの頃、コーヒーとチョコでほっこりしたいです。(S.H)

Vol.523

発行日/毎月1回1日発行
/2023年2月1日通常 第523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
名古屋市中川区舟戸町6-18
TEL (052) 362-1161 FAX (052) 362-1801

FUJI COFFEE NEWS

2023
月号
Vol.523

【営業日カレンダー 2月】

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			1大安	2 赤口	3 先勝	4 友引
5 先負	6 仏滅	7 大安	8 赤口	9 先勝	10 友引	11 先負 建国記念の日
12 仏滅	13 大安	14 赤口	15 先勝	16 友引	17 先負	18 仏滅
19 大安	20 友引	21 先負	22 仏滅	23 大安 天皇誕生日	24 赤口	25 先勝
26 友引	27 先負	28 仏滅				
休業日						

エチオピア：農園風景
エルサルバドル 農園風景（左）（中央） アイダ・バトル氏（右）

Delicious 春のおすすめ商品ご紹介 —2
J.C.Q.A.コーヒー鑑定士に合格しました!! —3
今日のTOPICS —4

珈琲小咄 —1
マンスリーコーヒーインフォメーション —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!!



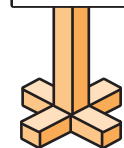
昭和五十四年十一月号掲載分より

ある同窓会の流れ——三人が喫茶店に入つて、コーヒー一杯でどのくらい居られるかという話題になった。
「私は一時間ぐらいいはいるわ」
「オレはこのあいだ、高校野球のテレビを見ながら、三時間半も居たぞ」
「おれなんざあ、コーヒーはおろか、ジュース、紅茶、それに食事まで無料で、七時間半は座っていたわ」
「それはどこの喫茶店だい?」
「ハワイ行き飛行機さ」

『居座る時間』



コーヒーこぼなし
三遊亭圓窓



世の中には、人をいじめて楽しむ人がいるもので——。
ある喫茶店に入つて来た男性がコーヒーを注文した。
ウェイトレスがコーヒーを運んで来て、丁寧にテーブルの上に置いた。
途端に、その男性が言った。
「このコーヒーカップの持つところは右側についているねえ……」。私は左利きだから、困るんだよ。左側についてるカップにして下さい」
すると、ウェイトレスがニッコリ笑つて一言。
「お客様、テーブルの向こう側にお座りになったら?」

昭和五十四年十二月号掲載分より

お知らせ…三遊亭圓窓師匠を偲んで、過去のコーヒー小話を掲載させていただきます。

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

シリーズ
SERIES

外食産業レポートNo.119

～「今、伝えるカフェ喫茶業界の『格言』」～

フードビジネスコンサルタント
 永嶋万州彦

◆格言3『FR、FFも一目置く、カフェ・喫茶業界 6大フードメニューは永久メニュー』

かつて、大手ファミリーレストランの役員の方、厨房設計の責任者とお話をした時のことです。その役員の方は話の中で「業態は客単価によって明確化出来ますね。ファーストフード（FF）は500円、ファミリーレストラン（FR）1000円です。カフェ・喫茶店は600円くらいですか？」と云う内容でした。カフェ・喫茶店は当時の客単価は560円くらいでした。コーヒーの平均単価は400円前後の時です。「その位ですね（やせ我慢）。確かに低いですね。しかしこの領域（ドメイン）で戦っているので参入業態が少ないのです。価格競争に巻き込まれないで経営が出来ます。」話は先に進みます。「客単価が高く出来なのは、キッチンパワー（厨房機器の性能）が乏しいのでフードメニューが上げられないからですか？」「確かにその通りです。小さな店で客席を重要視する為、厨房スペースはコンパクトになります。どうしても火力は弱く、フライパン料理が主力になる為、メニューを上げられません。」「しかし、カフェ・喫茶店のフードメニューは我々にとってかなり強力な商品群なんです。特にパスタ、カレー、米飯料理は強敵です。」ファミリーレストランも一目置く、カフェ・喫茶店のフードメニューとは一体どんな力を持っているのでしょうか。

1、昭和40年代、スパゲティ、カレーが主力のフードメニュー

コーヒーとケーキの第一次喫茶店時代は高度成長の時代に入り、多様化と専門性を求められる様になりました。フードメニューが必要になったのです。しかしカウンター中心のキッチンでは本格的なフードメニューの提供は出来ず、限定したメニューになりました。その代表メニューが「ナポリタン、ミートソース、カレー」でした。スパゲティは茹で置き、カレーは缶詰が主流でした。その後におとずれた「第一次珈琲専門店時代」でもフードメニューの主役は変わりませんでした。店が大型化し、高い家賃に対応するにはフードメニューの充実によって客単価を上げる道しかありません。フードメニューはさらに強化されました。

2、FRも一目置く6大フードメニュー

調理機器の開発、冷凍技術、レトルトパウチの発展により、カフェ喫茶店のキッチンパワーは確実に進化を遂げました。フードメニューは6つの基盤メニュー（マストメニュー）にまで強化されました。その6大フードメニューとは

- 1) パスタ料理（グラタン等を含む）
- 2) ピザメニュー（ピッツァではない）
- 3) カレーメニュー
- 4) サンドイッチメニュー
- 5) 米飯料理（ピラフ、オムライス）
- 6) ひき肉料理（ハンバーグ、コロッケ、メンチ）

の6つです。実は先程、ファミリーレストランが一目置くと言ったのは自らの店の主力商品と全て被るメニューだからなのです。しかも、価格は安いのです。特に打撃を与えたのは「ランチメニュー」です。ファミリーレストランが当時出来なかった「セットメニュー」で多くの顧客が流れました。ハンバーグセット、カレーセットは米飯付き、コーヒー付で充分満足できる量と価格だったからです。手間のかかるサンドイッチ、フライパンを使う、スパゲティ、ピラフはカフェ・喫茶店は苦手でした。フライパンで揚げられるフライメニューが加われば、ランチメニューがヒット商品…商品群が客席一回転分販売出来る事になったのです。50席の店で50食のランチメニューの販売です。それがファミリーレストランの廻りに沢山ある。影響がないはずがありません。さらに急激な出店をするコンビニエンスストア(CVS)、低価格なテイクアウト弁当店が乱立し、ランチ戦争は今日まで続いているのです。

3、衰退したフードメニュー、なぜなのか

6大フードメニューの本当の主力販売時間帯は夜の時間帯でした。しかし残念ながら、その役目を果たす事は出来ませんでした。その原因はなんであるのかを探るといくつかの原因が見出せます。

- 1) 6大フードメニューを浅く広くメニューインしたことも特長が薄れた（オンパレードメニュー）
- 2) 機能に優れた調理機器の導入が出来なかった、スペースも予算がなかった。
- 3) 優れた専門家が創った「決戦メニュー」が得られなかった。
- 4) 専門の調理担当者がいない、パートタイマー、アルバイトで調理しなければならなかった。
- 5) 改装してキッチンパワーを強化した店に転換出来る資金が乏しかった。
- 6) 有能なアドバイジングを総合的に受けられるシステムがなかった。（厨房機器メーカー、食品メーカー、メニュープランナー、コーディネーター等の専門家を一元化してトータルの提案、実行を行う）

4、6大フードメニューの一群を「特化・強化」した「イートカフェ」

6大メニューを浅く広く広げたオンパレードメニューを全面的に見直し、その一群ないし二群を「専門店化」した商品開発を行い、パートアルバイトでも均一な品質の商品を作ることが出来る、「多機能調理機器」を採用すれば、顧客は戻り、客単価もFF、FRの中間800円台を訴求できると考える店が出来ました。「イートカフェ」と呼ばれる業態です。成功したポイントはさらに、インテリア、雰囲気は全くのカフェ、喫茶店であったことです。ともすればこれだけ専門性を高め、昼も夜も利用動機を得たいと思うと、テーブルに紙やビニール、布のクロスを掛けたくなるのです。この方式を採用した店は成功しませんでした。カフェ・レストランではダメなのです。コーヒー一杯で気楽には入れる店でなければ成功しません。カフェ・喫茶店で専門店のフードメニューを楽しめる「イートカフェ」のコンセプトはここにあります。全く調理経験のないスタッフがキッチンとした料理を作る。それを実現するのは#4の格言「厨房投資客度＝月商」と云う格言を忠実に実行する必要があったのです。

フードビジネスコンサルタント。(株)ト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)

Delicious in Spring 春のおすすりめ

販売期間：2023年2月上旬～2023年4月中旬

彩り鮮やかになるピンクと赤色の季節がやってきました。

春を知らせる香りや甘い味わいで、季節感あふれるメニューを展開してみませんか？

いつものレシピにちょっと加えるだけ！のせるだけ！かけるだけ！春限定のオリジナルメニューを！！

<商品・レシピ詳細につきましては
 弊社営業担当者まで
 お気軽にお声掛けください。>

マリinfeld

(3530009) 冷凍

豊かなバター風味のベルギーワッフル



ワッフルシュガーを配合した、リエージュタイプのワッフルです。しっとり甘めに仕上げました。バターは約1%配合しております。マーガリンは使用しておりません。シロップをかけたり、アイスクリームをトッピングしたり色々なアレンジでお召し上がりいただけます。

(使用例) (税別価格270円) **291円**

明治

(3511501) 冷凍

つぶつぶ果肉のストロベリー



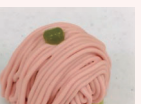
果汁・果肉分を21%使用し、フレッシュでしっかりとした苺風味を感じるストロベリーアイスです。

(使用例) (税別価格1,295円) **1,398円**

五洋

(3504519) 冷凍

桜モンブラン 4P



ふんわり上品な抹茶のスポンジと、塩漬の桜葉がきいたクリームにさくら餡をやわらかに重ねた一品です。若い緑のうぐいす豆をトッピングしました。

(使用例) (税別価格635円) **685円**

山真産業

Wサクラランチ30g



wサクラ・プラスをフリーズドライ加工しランチ状にしました。

(571001) (税別価格790円) **853円**

山真産業

Wサクラ・プラス 500g



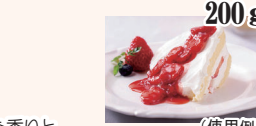
桜花と桜葉のW配合のペースト。これひとつで桜の味・香り・色がつけられます。

(1255500) (税別価格2,590円) **2,797円**

スノーマン

冷凍

ストロベリースライス



いちごのさわやかな香りとほどよい酸味が活きる、スライスしたいちごの果肉入りストロベリーソース。

(使用例) (1255700) (税別価格285円) **307円**

山真産業

桜あん 1kg



桜葉ミンチを練りこみ、香り豊かな餡に仕上げました。桜あん・トーストやあんみつ、パフェ等に。

(開封後要冷蔵) (555210) (税別価格875円) **945円**

山真産業

桜葉パウダー 30g



桜葉塩漬の独特な芳香をそのまま閉じ込めて粉末にしました。

(571020) (税別価格550円) **594円**

山真産業

桜花蜜漬 (シロップ入) 100g (約25～30花入)



花軸を切った桜花漬を、塩抜きしてから糖蜜液に漬け込みました。桜花漬独特の色・香りが生きています。

(571010) (税別価格570円) **615円**

※消費税の端数処理により合計金額が変わることがあります。

J.C.Q.A.コーヒー鑑定士に合格しました!!

昨年12月、全日本コーヒー商工組合連合会(JCQA)による認定コーヒー鑑定士に、弊社商品部生産チーム社員2名が合格いたしました。

今後も、美味しいコーヒーをご提供できますよう努めてまいります。

J.C.Q.A.コーヒー鑑定士とは・・

コーヒーの原料調達・製造管理・品質管理等、極めて高度な専門的なコーヒーの知識と鑑定技術を取得した者だけが認定される。2022年8月現在、45名。



工場長代理 近藤 正治

藤川 雄一郎

全日本コーヒー商工組合連合会
 (JCQA)による認定コーヒー鑑定士
 について、くわしくはこちらから→

