

Probat への旅 - 前編

これは 2006 年の夏に友人と 3 名で辿った小旅行の話です。

1994 年にデュニコンビカップからスタートとした営業活動は、1999 年から第二段階の SOLO カップの販売に進みました。その後カフェグッズの創業があり、国内代理店として SOLO カップの販売を始めてから 4 年目のことです。当時、駆け出したコーヒー会社周りの中で、1995 年 9 月の初訪問から何度も訪問させていただき、コーヒーの知識やさまざまな情報を学んだことでは恩師ともいえる、DAC コーヒーさんについての情報を耳にしました。

DAC コーヒーさんは福島県郡山市で長く業務用コーヒーの焙煎卸を営んでいる会社です。遠方から訪ねて行った私を歓迎していただき、こんなことも知らないの？と笑いながらたくさん話を聞かせてくれた方で、奥様や娘さんとも親しく話をさせていただきました。転機は現在の場所が都市計画の区画整理対象地区で、近々移転をすることになるとの話を耳にした頃のこと。白土秀夫社長が移転先として選んだのが、郡山市郊外の幹線道路沿いで、そこに本社と焙煎工房を移転し、併設してカフェと挽き売り店を設けるという計画でした。カフェは親しいフードコーディネーターの方にメニューを依頼しており、その方とはいろいろな付き合いがあって、店頭のコーヒーの一部も自社で卸しているとのこと。実際にその彼女から後日声をかけていただき、株式会社良品計画本社に出向いて、当時拡大基調だった Cafe MUJI の SOLO カップをご採用いただいたことがありました。2001 年の春でしたが、このご縁も DAC コーヒーの白土社長からいただいたものです。



DAC コーヒー新店の工事期間中に訪問してパッケージの選定を共にさせていただいたときに、工房の主役の焙煎機 Probat が店内から見られるよう、レイアウトについて楽しそうに気を配っていました。Café de DAC オープン後も沼津のアラビカコーヒー高村巖社長と一緒に見学を兼ねてお祝いに出かけたことがありましたが、白土氏も高村氏も古くからの焙煎業者として生豆商社などの会合で同席し、付き合いを続けていたのです。コーヒー業界にはこうした横の繋がりが多く、網の目のように繋がりが広がっています。

その DAC コーヒーさんが店舗を閉店され、焙煎機を手放すらしいとの話が人伝手に聞こえてきたのは 2006 年の初夏です。あれだけコーヒーに打ち込まれてきた方が宝ともいえる Probat を手放すというのは、余程覚悟のことと即座に理解できたので、何とかお役



Cafe de DAC (2000年11月 撮影)



に立ちたいと考えました。その時に驚いたのがその情報をもたらしてくださった方の言葉でした。「欲しい人はいるのだが、価格が下がるのを待っていて手をあげないようだ」とのこと。であれば言い値でもいいと言う人を探さなければと考え、すぐに何人かに連絡を取ります。幸いにも「是非とも欲しい」との一言が聞こえてきたことから、久しぶりに白土社長に連絡をさせていただきました。

その声の主が徳島の小原博さん（当時・珈琲美学オーナー）で、同行者は自分でも興味をもった金沢キャラバンサライの西岡憲蔵さんです。度々会合で顔を合わせている仲間ともいえる存在ですが、今回は何百万円のお金絡む話なので、お二人の「とにかく現地で実機に触れたい」との希望を優先することにしました。白土社長に用件を伝えたところ、まだ譲渡先は決まってないが、急ぎたいとの意向でした。それから都合をすり合わせながら日程を詰めたのですが、丁度その頃にサザコーヒーさんへの訪問予定があり、3名で伺ってもよいかの問い合わせを入れたのです。それならばこの日に来い、と伝えられた鈴木誉志男会長からのご希望を軸に、日程が決まりました。

実はお二人には見ていただきたいコーヒー店がもう一社ありました。それを話すと是非行きたいねと話が進み、今回の小旅行が具体化したのです。その珈琲店が千葉県茂原市の PEACE COFFEE（珈琲工房大石）でした。



珈琲工房大石は客席内に焙煎機があり、焙煎中は煙の洗礼は避けられないが、多くの人が興味深く見つめているようだ

前年に初めて訪ねた PEACE COFFEE は千葉県茂原市にあるシアトルスタイルのコーヒーショップです。驚いたのは店構えから内装、什器機器から個々の商品まで、実に高い完成度だったことです。オーナーの大石誠氏は1995年に24歳でコーヒー店を始めた方です。スターバックスコーヒーの日本進出の前年といえば、喫茶業界は絶不調の真っ直中の時代。中学生の頃から喫茶店の経営を夢見ていたという大石氏が、その夢を踏み出した当時は想像以上に厳しい船出だったでしょう。自家焙煎の挽売スタイルを目指すも、当時の茂原は家庭用レギュラーコーヒー市場ではおそらく未開の地。自らレギュラーコーヒーの市場を創り出すことから始めることになります。そのために珈琲専門店としてお客様を迎え、自家焙煎コーヒーに親しんでもらう場所として珈琲工房大石を開店しています。

実際にコーヒー豆が一粒も売れない日でも、喫茶のお客様が数人はお見えになる。数人が十数人になり、顔なじみのお客様が増え始めると、徐々にコーヒー豆の販売も伸びてきます。その過程でいろいろな事件に遭遇するのですが、「挽いて持ち帰ったコーヒーが粉っぽくて飲めない」というものまで登場します。インスタントコーヒーと同じようにカップに粉を入れ、お湯を注いでかき回しても、いつまでも溶けないので飲めないという声でした。これはパイオニアとされる方々に共通の体験と言えるのかも知れません。

その大石氏が次の一手として 10 年目の 2005 年に開店した PEACE COFFEE は、シアトルスタイルのコーヒーショップです。ラテ・カプチーノを中心としたエスプレッソビバレッジと、コーヒーショップならではのフードメニューが豊富に揃います。セルフスタイルではありながら、バリスタが丁寧に淹れて提供されるカフェラテは驚くほどに美味しい。そして次第に年輩の方やご家族連れの来店数が増え始めたのです。

その場所は茂原市役所に近く、128 号線茂原バイパスに面した好立地でした。ロードサイド立地ではあるものの、平日は市役所職員や来訪者のランチニーズを受け止め、テイクアウト客も訪れます。週末ともなれば隣接するショッピングセンターから、家族連れや若者達が来店し、カウンターを含め 40 席ほどの店内は満席状態が続きます。



もし挽き売り主体のコーヒー店を目指していれば、今と異なる珈琲工房大石になっていたでしょう。しかし一足早く取り組んだ PEACE COFFEE のスタイルが地元のニーズを取り込み、顧客を啓蒙してコーヒーファンを育みました。そのノウハウと経験の積み重ねで成長した PEACE COFFEE は、千葉県内だけでなく、新橋店や新川店（ともに東京）の出店という成果に結びつきます。やはりチャレンジをする若い方の気概と情熱を、その経験を有するお二人に見ていただきたいと思ってのお誘いでした。

当日は羽田空港で合流し、アクアライン経由で茂原に向かって約 2 時間の道のりでしたが、茂原を後にした時に、「訪問できて良かった」と言ってもらえたことが幸いでした。経験が豊富でも、あるいは浅くても、その人なりの知見は必ずあります。多くのヒントを学ぶには、こうして見ること、話を聞くこと、味わうこと、お客様の笑顔に触れることが大切だと考えるのです。シアトルスタイルを追うにも、オーナー個々の考えやスタイルを通して形になります。そして今はコーヒーファンの接する情報が、ローカルばかりではない時代です。

2022.11.25 有限会社カフェグッズ 小林文夫

© 2022 Cafegoods Co.,Ltd.