

## アラブコーヒーコンシェルジュ（仮称）

### カフェ・飲食店開業のお手伝い

喫茶店・カフェ・レストラン

これまで対応した具体例を記載してみました。  
「ここまで対応してくれるのか！」という感じを出したい。

レストラン

書く内容がほぼ上記内容と同じだったので、削除させていただきます・・・上に追加しました。

自家焙煎店

こうことができます という内容を記載しました。

業務用焙煎豆のご提案

弊社のこだわりについて記載しました

業務用生豆のご提案

こうことができます という内容を記載しましたが  
ほぼ内容が上記自家焙煎店への内容と被りました

当社珈琲鑑定士の紹介

Noteからまんま転用しました。これぐらいフランクな感じでもいいかな～と・・・。

ブログ

### 「コーヒーの提供をしたいけれど、何からはじめればいいのか？」

私達はお客様にあったコーヒーの提供方法を提案いたします。

#### 依頼例1. 「コーヒーを提供したいのですが、どうすればいいですか？」

「自慢のフードメニューやデザートメニューは既に決まっているけども、コーヒーの抽出・提供はどうすればいいですか？」という内容の問い合わせを頂くことは多いです。このお客様の場合は、コーヒー抽出に時間をあまりかけられないこと、コーヒーの品質は一般的でマイルドなもの、1杯あたり¥350も頂ければ十分という依頼内容でした。

こちらの店舗はランチタイムが忙しく、コーヒーを1杯ずつ手作業で抽出する暇がなかったため、抽出機でのコーヒー抽出を一度にまとめて行い、そのまま保温しておき、お客様から注文が入った後、カップに注いで提供するというオペレーションを提案させていただきました。また、コーヒー1杯「¥350」という要望でしたが、最近はコンビニコーヒーが1杯¥100で飲めますので、なにか謳い文句の無いコーヒーでは¥350のお値段を頂くのは難しいと考え、「アラビカ種100%使用」、「当店オリジナルブレンド」という2つの特徴を持ったコーヒーを提案し、現在も継続して採用頂いております。最近ではアイドルタイム（時間に余裕のある時間帯）にハンドドリップで1杯ずつコーヒーの抽出&提供を行うようになり、よりコーヒーの販売数量が増えたとのことでした。

#### 依頼例2. 「1杯¥500以上でコーヒーを提供したいのですが・・・」

「各ドリンクメニューを高付加価値にして単価を上げたいのですが、コーヒーについてはどうすればよいですか？」という内容の問い合わせを頂いた際のお話です。一般的なドリンクメニューに+@して高単価のドリンクを販売しているお客様だったのですが、コーヒーはどうすれば高く販売できるのかを検討しており、問い合わせを頂きました。

コーヒーの単価を上げるためには「コーヒーの品質」、「抽出のこだわり」、「使用するカップ」、「店内の雰囲気」等が重要になってきます。こちらのお客様には「コーヒーを抽出していますよ！」という演出効果を出すために1杯ずつコーヒーを抽出するペーパードリップとサイフォンドリップを提案しました。ペーパードリップ抽出の方が比較的安価で始めやすくはありますが、より演出効果の高いサイフォン抽出を採用頂きました。また使用するコーヒーはスペシャルティコーヒーにこだわり、その中でも風味が特徴的なものを採用頂き、「他では味わえないコーヒーだ」とお客様から評価頂いております。

### 依頼例3.「50席数分のコーヒーを提供できるオペレーションと機械を提案してほしい」

飲食店にてコーヒーに関するドリンクを提供することとなったが、1杯ずつ抽出する機械では抽出が間に合わないことや、多くの工数をかけられないことから、抽出機器を用いたコーヒー提供のオペレーションを提案してほしいとの要望を受けました。

客席数が50席あり、回転率も速い店舗でしたのでスピーディに提供ができること、工数の少ないオペレーションが必要でしたので、コーヒーの粉をセットしたらボタン1つで抽出が可能、最大80杯分保温可能。提供時はボタン1つで1杯分のコーヒーが自動的に出るという非常に工数の少ないオペレーションを提案いたしました。また、抽出に用いるコーヒー粉の計量の手間を省くため、1度に使用する粉量毎に包装したものを提供しました。

### 依頼例4.「お店で提供するオリジナルブレンドを作ってほしい。またそれを販売したい。」

お客様より、当店オリジナルコーヒーを作成してお客様に飲んで頂きたい。また、それを商品としても販売したいというお客様からのご依頼を頂きました。

提案したコーヒーは年間を通じて風味が安定しており、濃厚な味わいがあるコーヒーを提案させていただき、試飲と配合変更を経てブレンドを作成しました。またこのコーヒーを用いて品質保持性の高い包材を使用し200gの豆商品を作成、お客様のラベルを貼りつけたお客様のオリジナル商品として販売頂いています。現在は豆商品だけではなく、オリジナルドリップパックコーヒーを作成しこちらも販売しております。

コーヒーの提供は、客席数、店舗形態、従業員数、販売価格、品質へのこだわり等々によって、様々な選択肢がありますが、我々はお客様にとってのベストを提案いたします。

## 自家焙煎店へのご提案

弊社はコーヒー焙煎豆だけではなく、コーヒー生豆の販売も行っております。  
コーヒーロースターだからこそわかる生豆にふさわしい焙煎度合い、ブレンド方法を焙煎機からトータルでご提案いたします。

### 自分でコーヒーを焙煎して、そのコーヒーをお店で提供したい！

昨今のスペシャルティコーヒーブームや、コンビニコーヒーの普及によって一般消費者様がコーヒーにクオリティを求めるようになったことや、他飲食店との差別化を図るためにも「自分で焙煎したい！」というお客様が増えてきました。

弊社ではお客様の希望に合わせて、焙煎機の提案、基本的な焙煎方法や配合方法のアドバイスを行っております。焙煎機という初期投資や、複数種の生豆を保有する在庫のリスクこそございますが、焙煎豆に比べると安価でコーヒーを仕入れられること、オリジナリティを出すことができる、より新鮮な焙煎豆を販売することができるというメリットがございます。焙煎機の導入から、安定した焙煎方法、ブレンド方法までトータルのご提案を行います。

### 取り扱うコーヒーの種類

当社鑑定士が選定した世界各国のコーヒーを取り扱いしております。取扱数は時期によって異なりますが、40種～60種ほどございます。  
最小5kgから正袋での販売を行っております。

### 選別加工済みのコーヒー生豆を出荷

現地から届くコーヒー生豆の中には石・枝・紐・木片・穀物といったコーヒー生豆以外の異物であったり、規格よりも小さなコーヒー生豆が入っていることがあります。弊社ではこれらの異物の混入を防ぐため、選別機器による選別を行います。  
まずはコーヒーの大きさにふさわしくない大きさの異物を除去する「粒形選別機」、金属を排斥する「金属探知」、比重と風力によってコーヒー生豆の重さにふさわしくない異物を除去する「比重選別機」を使用しておりますので、異物混入リスクやハンドピック作業が低減されます。

### 焙煎加工受託

イベントやセール等で大量に焙煎しなければならないが、焙煎機が小さいから間に合わない！という時は弊社が焙煎を受託いたします。  
ISO22000:2018（珈琲の焙煎加工）を取得した我が社の焙煎工場にて、お客様の代わりに焙煎加工を行い納品いたします。

## 業務用焙煎豆のご提案

### 鮮度のこだわり

コーヒーは焙煎後の時間経過によって香りや風味が弱まってしまう「生鮮食品」であると私達は考えています。お客様にそのコーヒーが持つ本来の風味特性を味わって頂くために、鮮度管理を行い新鮮なコーヒーをお届けいたします。

### 焙煎のこだわり

「焙煎」といってもただ焙煎機の中にコーヒーの生豆を投入するわけではありません。

生産国の標高や精選方法といった生産環境や、そのコーヒーの持つ風味特性によって「何度でどれぐらいの時間焙煎するか？」という試行錯誤を創業以来続けています。香りが特徴的なコーヒーなら、香りが際立つ焙煎を。濃厚感が特徴のコーヒーであればより濃厚感を感じる焙煎をと、コーヒーの持つ風味特性を活かした焙煎を行ったものを納品させていただきます。

### スペシャルティコーヒーの取り組み

我々は1994年からスペシャルティコーヒーの取り組みを始めました。インドネシアバリ島マユンガンエリアで栽培されているコーヒーのその風味と栽培環境に惚れ込み、生産されるコーヒーの区画、精選処理、乾燥方法、選別工程を現地生産者と試行錯誤のうで作り上げ、「ゴッドマウンテン」として販売を開始したことがスペシャルティコーヒーを扱うようになったのが契機でした。以降、世界各国のスペシャルティコーヒーの取り扱いを行い販売しております。

### ブレンド商品こだわり

コーヒーをブレンドする目的は「各コーヒーの持つ風味特徴を混ぜ合わせて新たな味わいを作ること」、「年間通して安定した風味を保つため」、「一定の価格を保つ為」の3つがあります。我々はお客様が飲用するシーンに合わせたブレンド商品を取り揃えております。

### オリジナルドリップパックコーヒーの製造

お店だけのオリジナルドリップパックを1,000個から作成できます。店頭販売用として、お店のノベルティとして、イベント告知用など様々な活用が可能です。

以降取り扱う商品を何種か載せて資料ダウンロードという流れ・・・

## 業務用生豆のご提案

### 取り扱うコーヒーの種類

当社鑑定士が選定した世界各国のコーヒーを取り扱いしております。  
「汎用品」とよばれるコモディティコーヒー、農園指定品や品種指定品のセレクトコーヒー、  
スペシャルティコーヒーまで幅広く取り扱いがございます。

### おススメの焙煎度合いまでご提案

ただ生豆のストーリーを提案するだけではなく、それぞれのコーヒーにあった焙煎度合いや焙煎方法も併せて  
ご提案いたします。

以降取り扱う商品を何種か載せて資料ダウンロードという流れ・・・

# 自己紹介

## 中学生時代・・・はじめてコーヒーに触れる

祖父の代に設立した大阪はアラブ珈琲株式会社の工場にてお手伝い。コーヒー焙煎豆の袋への充填作業や粉碎、生豆の選別作業を行うようになり、コーヒーを家で飲むようになる

## 高校生時代・・・挽き売り店での勤務開始

アラブ珈琲株式会社の運営するコーヒー豆の挽き売り兼カフェにてアルバイトを始める。コーヒーの挽き売りに携わるうちに、各国のコーヒーの味の違いや、お客様に対する説明の方法や接客を覚える。

## 大学生時代・・・コーヒー試験に不合格

継続してアルバイトを行い、大学3回生の頃には店長として、シフト作成やメニュー開発等を行うようになる。JCQAインストラクター2級（コーヒーインストラクター検定）を取得し、より実践的な知識を学ぶ。大学4回生にJCQAインストラクター1級を受験し、筆記は合格したものの実技試験にて点数を取れず不合格・・・。ブラジル、コロンビア、グアテマラ、インドネシアロブスタの非水洗式・水洗式の風味の差が分からなかったことに実践不足を痛感し、カップピングの技術を父や兄から学ぶ。

## 社会人生活開始・・・生豆販売商社に勤務

三菱系列の生豆販売会社であるエム・シー・フーズに就職。東京にてはじめての一人暮らしを開始。コーヒーを専門とするプロの先輩たちにコーヒーの知識を学び、社会人としての常識・良識を学ばせていただきました。おかげで入社1年目に学生時代に不合格であったJCQA1級試験にも合格。コーヒー生豆を焙煎販売する自家焙煎店のお客様を40店舗担当し、色々なおお客様の焙煎方法やこだわりを学ばせていただきました。

## 社会人3年目・・・焙煎豆業務にも携わる

自家焙煎の担当を継続しながら、自社で輸入した生豆を焙煎した商品をスーパーやカフェなどの業務店に納品する業務を担当。某スーパー様のプライベートブランド（オリジナル商品）の開発に携わる中で、色々な協力工場に業務委託を行い、各工場の生産ラインや製造フロー、危機管理項目等を学び、最もコーヒーに関する知識が集中して学習できた期間でした。また産地研修としてブラジル・グアテマラに1か月滞在し、消費者と生産者のギャップを目の当たりにし、非常に貴重な経験をさせていただき、コロンビアマイルドコーヒー鑑定士の資格を取得。

## 社会人5年目・・・嗜好品全般に携わる

コーヒーだけではなく、紅茶・ココア・茶といった嗜好品全般を取り扱う会社でしたので、これらも併せて営業を行うこととなり、コーヒー以外の嗜好品にも興味を持つようになり、紅茶インストラクターや日本茶インストラクターの資格を取得。コーヒーではSCAJコーヒーマイスターの資格を取得し、各分野をまとめてお客様に提案ができる仕事の楽しさを最も感じていた時期でした。

## 社会人8年目・・・エム・シー・フーズを退職

もともとは3、4年で父の経営するアラブ珈琲株式会社に戻る予定ではありましたが、学ぶことや、様々な経験ができたことから8年に渡り勤務させていただきましたが、年齢が30になったこともあり一つのタイミングかなと思い、アラブ珈琲株式会社に戻る決意をしました。コーヒーだけではなく、嗜好品全般に携わることができ、これ以上ない貴重な体験をさせていただいたと本当に感謝しています。

## 現在・・・アラブ珈琲株式会社での勤務

前職で得た経験・知識をもとに商品の開発・店舗運営・生豆販売・焙煎豆販売・工場管理といった様々な業務をおこなっています。JCQA商品設計マスターを取得し、より実践的な経験を日々経験させていただいております。

## 取得資格

上記で記載していますが、これまでに取得した資格は「JCQAコーヒーインストラクター1級・2級」、「JCQAコーヒーインストラクター3級講師」、「JCQA認定商品設計マスター」、「コロンビアFNC認定マイルドコーヒー鑑定士」、「SCAJ認定コーヒーマイスター」です。いずれこれらの資格を取得方法や勉強方法についても記載していきたいと思います。