

1 コーヒーを始めたワケ。 喫茶ブーム全盛！ 家庭需要ロククオン。

僕は18歳の時に店を始めたんですけど、昭和50年代の喫茶ブームのつたんです。その前にレストランで働いて、コーヒーを担当したのがきっかけです。当時は環境が良かったので、そこから順調でしたね。最初はコーヒード豆は仕入れてたんやけど、何でも自分でしないといけないのが、済まない性分です。



(笑)2年後には自家焙煎を始めた。当時からは家庭用需要が絶対来ると思ってたから、車にコーヒード豆を積んで住宅街を売り歩いたり、宅配サービスもしてましたね(笑)。

2 コーヒーのコーヒーって？ 生産者も消費者も Win-Winで。

ある時、誰かこんな風にコーヒード豆を作ってるのかな？って思ったんですよね。出所も生産者も不透明で

社長が奇しくも同じ名字で、昨年には共に「阪急うめだ本店」に進出、スペシャルティコーヒーの普及に尽力...と、なにかと共通点の多い両店。その総帥の内に秘めた熱き想いを、突撃インタビュー。

山本にまかせろ!!

取材文/シュガール 写真/伊藤葉々子 中場美沙

て、それをお客さんにもちゃんと紹介したいと思っただけです。それで生産地に足を運んだら、生産者の



先祖から受ける想いが土地を大切にする気持ちと同じだと感じて、応援せなアカンと思っただけです。それは結果的に、お客さんにとっても安心です。だからコーヒード豆を売る事で地球や生産者に貢献しよう、と、サステイナブル(環境配慮型)コーヒード豆をうらのテーマに決めたんです。約10年前のことでした。

3 これから目指すところ。

**ビジネスとして成立し
200年続く店づくり。**

コーヒード業界って、あんまりサクセスストーリーが無いと思いませんか？そういう話はタブーなんかな(笑)。うちはあと14年で出店総数35店舗、年商40億が目標です。僕が考えているのは、200年以上続く店。例えはあはるコーヒード豆を認証

5000万円、原材料費が高くなるんですよ。イヤになるでしょ(笑)。だからもう、そんな数字は見えないことにしています。でもホントにね、目の利益に足下をすくわれないのは、長く続けたい理念があるからなんです。京都の老舗みたいな息の長い店を作りたいんです。

4 もうひとつの山本さ(ひと)言。

**先輩経営者から
若手オーナーにエール。**

シングルオリジンでスペシャルティにこだわっているのは、同じです。今、40代前半のお聞きしました。兼、経営やスタッフのことが大変で、寝る間も惜しいほど忙しい時期だと思いませんか。だから、今すぐ頑張ってもらえるんじゃないかな、と。消費者にコーヒード豆の良さを伝えていきなさい。気持ちも同じです。名字も同じです。一度、対談してみたいですね(笑)。



ヒココーヒー いながわ店

【伊丹・北伊丹】

焙煎工房とケーキ工房を併設するグループの中核的な旗艦店であり、工場地帯ながら月間18,000人(1)が訪れる、メガランド系。飛行機が真上を走る、各店舗が「オーダーキープ」のコーヒー豆は、各店舗が「オーダーキープ」のコーヒー豆は、その旨いから出る。

知る新卒にこだわりのポロリシュー。●伊丹市北伊丹5-15-1 ☎072-775-1030 8:00AM-10:30PM 無休



HISTORY

- 1977年 吹田市にて「COFFEE HOUSE CLUB」を創業。
- 1987年 2号店「ヒコ珈琲工場店」を開店。
- 1988年 法人化。以後、北摂に店舗展開を始める。
- 2001年 コーヒー焙煎工房でJAS認定取得。
- 2006年 「西宮北口店」「八尾工場 麦蔵」を開店。
- 2004年 「伊丹いながわ工房」を開店。現在焙煎機は4台。
- 2011年 「大丸梅田店」を開店。
- 2012年 「コーヒーキャラビエロ「阪急うめだ本店」を開店。

**YAMAMOTO
MITSUHIRO**
山本光弘

1959年生まれ。18歳で開業し、これまで「コーヒード豆は成功しない」とされてきた住吉前に店舗展開。現在17店舗を広げる豪胆。情熱家で思い立ったら即行動。実行力が強烈。