経営随想

秋田の朝は ナガハマコーヒーから…

長濱　浩一
（ナガハマコーヒー株式会社　代表取締役社長）

■『秋田の朝はナガハマコーヒーから…』を目指した会社の歩み

弊社は1982年に大曲市（現大仙市）でオフィスコーヒーサービス事業者（以下、ＯＣＳ事業）として起業し、1987年４月に会社を設立しました。創業者の長濱規加子（私の母親）は、専務取締役として現在も経営に協力してくれています。私は2006年に社長に就任し、不才ながら現在も四苦八苦しつつ会社の舵取りをしています。

ＯＣＳ事業とは、主にオフィス向けにコーヒーマシンをレンタルして原料のコーヒー豆を納品するという事業で、当時のコーヒー業界では新しい仕組みの業態でした。販売するコーヒー豆を大手のコーヒー焙煎メーカーから仕入れて販売するという形で、販路を大仙市から秋田市、そして全県へと順調に拡大し業績を伸ばしてきました。

ところが事業を拡大していく中で同業他社との競合も増え、価格競争を迫られる場面も出てくるようになってきました。このまま価格競争の渦に巻き込まれていくのは将来的に大きな不安材料でしかなく、自分達で秋田の地に合ったコーヒーを提供する焙煎メーカーになろうと、1996年７月10日、秋田市広面に焙煎工場とカフェを併設したナガハマコーヒーを開業しました。今のコーヒー業界で言うとサードウェーブの先駆けです。

（ちなみにスターバックス日本一号店の銀座出店よりひと月程早い開業でした。）

地域に根差し、味覚品質、鮮度にこだわって同業者との差別化をするという方針で取り組むことを決意し、いつか『秋田の朝はナガハマコーヒーから…』と言ってもらえるような誠実で信頼できるブランドになれるようにと、焙煎事業・カフェ事業という新業態に進出しました。

■ＣＯＦＦＥＥ ＬＯＶＥ！！ 美味しさへのこだわり

1996年に焙煎事業を始めた当初は、焙煎技術の知識や生豆、生産国の事など専門的なことはわからず手探りでのスタートでしたが、横浜のキャラバンコーヒーから協力を得て、いろいろ深く教授してもらいました。当時から最高級の生豆を使う事にこだわり、2000年にはブラジルのサンパウロ州サントスで現地の人にコーヒー鑑定士の指導をしていた「故」小室博昭先生（日本から移民しブラジルに帰化）に師事し、技術を教えていただき、ブラジル政府公認の「コーヒー鑑定士」の資格を取得しました。当時習得した味覚管理の技術は弊社の味の構成の根幹を成しています。小室先生は秋田にも来てくださ

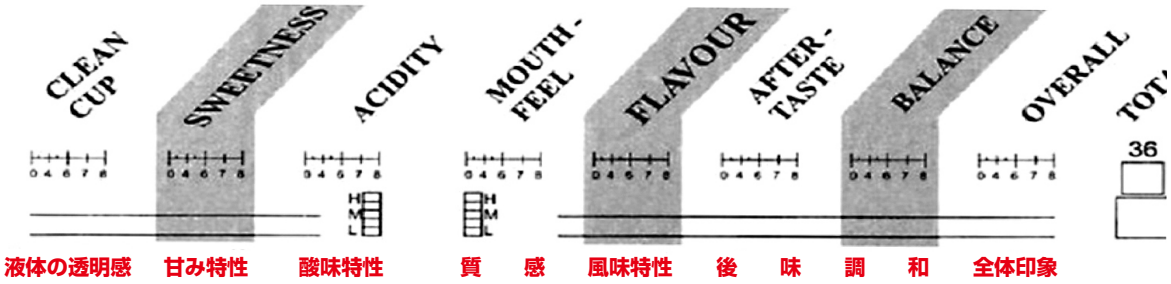
り、繁盛している飲食店などから秋田の人の好む味を紐解き、提案していく事なども教えてもらいました。

コーヒー業界全体の美味しさ向上への取組みも大きな進化を遂げ、1997年から国連で始まったグルメコーヒープロジェクト（貧困が多い生産国へ美味しいコーヒー栽培方法の指導をして、経済的な自立を支援するプロジェクト）は、その後の業界に革命的な、スペシャルティコーヒー活動へと繋がっています。私も2004年に初めて世界最大のコーヒー生産国であるブラジルの農園に視察に行き、スペシャルティコーヒーの生産現場を見て、美味しいコーヒーを栽培するこだわりと情熱を生で体感してきました。当時見学したパッセイオ農園、モンテアレグレ農園は、今でも弊社の大切な契約農園としてお取引が続いています。

現在コーヒー業界のマーケットは、大量生産大量消費に向けた「コマーシャルコーヒー」と、味覚品質にこだわった「スペシャルティコーヒー」とに大きく二分されています。下の表で違いを簡単に説明していますが、同じコーヒーを扱っていても、生産国の取組みが全く違います。真逆と言ってもいいかもしれません。もちろん消費国でも大きい違いが沢山あります。弊社では2008年にカフェのコーヒーを、2020年には全商品を「スペシャルティコーヒー」にしました。

生産国の取組み	栽培する品種（例）	手間は？	収穫は？	値段の付け方
コマーシャル	病気に強い品種 収量が多い品種	コストアップするので極力かけない	一気に一時期に	粒が大きい 不良物混入少ない
スペシャルティ	人気のある品種 複雑な風味の品種	美味しくなるよう手間を惜しまず	熟した赤い実のみ ３、４回に分けて	カッピングスコアが高い程良い

スペシャルティコーヒー活動の基盤として、コーヒーの味を100点満点で評価できるカッピングという技術があります。このマーケットでは生産国も消費国もカッピングスコアで取引価格を決めます。カッピング評価は次のカッピングフォームの詳細通り、全部で８項目あります。



各項目８点満点に基礎点36点を加えて100点満点です。弊社のスペシャルティコーヒーの基準として、合計80点以上で全てのコーヒーを製造するというところを目指しています。評価の仕方は主観的ではなく、客観的に「味を取る」事を基本とします。スペシャルティコーヒーは素晴らしいコーヒーほど複雑な風味特性があります。例えば酸味特性の

代表的なものとして、「シトラス系」、「ベリー系」などがあります。分かり易くシトラス系を掘り下げると、（品種によって違いはありますが大枠の理解で）レモンはシトラスの酸味、それに甘みを加えるとオレンジ、そこに少し苦みがあるとグレープフルーツ、などのように客観的に味を評価します。今までのコーヒー売買の価格基準には味覚要素がほとんど関与していなかったので、カッピングスコア（味）で価格が決まるのは革命的な事でした。

生産国の最新の取組例としてはアナエロビックというものがあります。これは収穫したコーヒーチェリーを嫌気性発酵（密閉して空気に触れさせず発酵させる方法）させて複雑な風味を付加する事を狙っています。また年々美味しさを目指した新品種を交配し栽培してきています。また味を点数化出来るようになった事で、各生産国で今年一番美味しいコーヒー農園を決める品評会「カップ・オブ・エクセレンス」が開催されるようになりました。この品評会に入賞した農園のロットは、インターネットのオークションで売買されます。一位のロットは相場の数百倍で取引されたりします。2024年度で一番高値がついたのは、エチオピアの１位ロットで445ドル／１ポンドその頃のニューヨーク相場は2.5ドル／１ポンドでしたので相場の178倍の値が付いた事になります。入賞した農家の方々は涙しながら歓喜し、生活が一変するほど豊かになります。

この「カップ・オブ・エクセレンス」は今世界中のコーヒー業界で最先端最高峰の品評会です。私は2008年にブラジルに、弊社常務の三浦（製造部門の責任者）はホンジュラス、ボリビアへ「国際審査員」として招待される光栄な機会を得ました。以後コロナ禍前までは毎年のように様々な生産国に招待され国際審査員として参加して、各生産国の美味しいコーヒー生産への工夫や進化を体感してきました。

また、その機会にご縁のあった生産国の方々を秋田にご招待し、ニカラグアやブラジルの生産者などが来秋しています。特にブラジルスペシャルティコーヒー協会の会長は代々３名も秋田に来てくださった事もあり、ブラジルスペシャルティコーヒー業界では日本の中でも秋田「ＡＫＩＴＡ」は人気で有名な地域になっています。

（コロンビアCOE 2010）

（メキシコCOE 2018）

来秋した際には、弊社焙煎工場や直営店の見学、農園のプレゼンテーション、社員との交流会などをしてきました。さらに秋田の文化に触れてもらう機会として、「醤油の蔵元、日本酒の酒蔵見学と試飲会」、「田沢湖見学と温泉宿泊体験」、「稲庭うどんの製造体験」、「大館曲げわっぱ製作体験」などで交流を深めてきました。そのような繋がりのお陰もあり、相場高値のコロナ渦でも生豆の確保に優先して融通して頂きました。

『生産国での様々な工夫と努力を消費者へしっかりと伝え、消費国においては生豆の良さを引き出す焙煎技術や最適な状態を目指した抽出技術に取り組み、そしてそれを消費者にお届けし美味しさを評価して頂く』、この繋がりがスペシャルティコーヒーという活動の本質なのだと実感しています。

2025年に入ってからも為替は円安で、相場も過去40年来最高値と、輸入に頼るコーヒー消費国の焙煎業者にとっては最悪の状況ですが、スペシャルティコーヒーの美味しさの繋がりを失わないように企業努力を続けていきたいと思っています。

2024年２月には秋田の空の玄関口、秋田空港にカフェを出店させて頂きました。ナガハマコーヒーの秋田オリジナルの味わいを来秋される方へ楽しんで頂ければと思っています。

（秋田空港は駐車料金２時間無料です。ドライブがてらコーヒーを飲みにぜひ！）

これでカフェの店舗数は11店となります。カフェ開業に際しても1996年の開業前から志だけは高く持っており、開業数年前から日本全国のコーヒーロースターや有名喫茶店を訪問し、またコーヒー文化が地域に根差している本場イタリアやフランスへも視察に行き、デザイン性やコンセプトを入念に準備し開業しました。大仙市大曲出身のインテリアデザイナー「故」吉澤隆先生の協力も絶大でした。

その後、働くスタッフにも普通の喫茶店従業員的な意識ではなく、文化として昇華するようなより高い志を持って欲しいと思い、有志の社員達と何度もヨーロッパや北米などにも研修旅行に行って、地域に根差したコーヒー文化の目指すべきゴールのひとつとして体験してきました。この視察研修は接客の仕方やデザイン性の向上、ドリンク＆フードメニュ―開発などとても有意義だったのですが、残念ながらコロナ禍以降中断しています。いずれ気兼ねなく再開出来るような安定した社会に戻る事を期待しています。

■「キッチンラボ」と今後の取組み

ナガハマコーヒーではコーヒーを焙煎し製造しています。またケーキやジェラートなどのスイーツを自社のパティシエ達が手造りで製造しています。パスタ、スパゲティ麺やペンネなども自家製で製麺しています。さらに2023年に開業したキッチンラボというセントラルキッチン機能を持った食品製造工場で、新たにクロワッサンや食パンなどパン類も作り始めました。

この施設の目的の一つは、セントラルキッチンとして直営店に供給するパスタソースやスープやパンなどをまとめて製造し、味と品質の安定化、現場業務の低減などに貢献

する事です。そしてもう一つの目的は、秋田の地場産品を活用した食にまつわる新商品の開発と販売です。今までは弊社はあくまでコーヒーロースターという概念から、コーヒーから離れる商品は作らないという信条のもとに取り組んできましたが、コロナ禍を経て今までの縛りを捨て、もう少し自由にいろいろ取り組んでいこうと考えを改めました。それが自社の為はもちろん、秋田という地域や地域の人々の経済や楽しみや健康に繋がるようにと考えました。

「秋田ギバサ明太子」はキッチンラボで開発した新商品です。男鹿産のギバサと秋田産赤唐辛子を原料に使った商品です。販売開始以降、好評を得て、秋田県出身で脚本家の内館牧子先生からもお墨付きを頂きました。秋田の新しい名物として、お土産として育って欲しいと願っています。秋田空港店限定で販売している「自家製ロースハムのタマゴサンド」は空港店開業に向けて開発した新商品で、具材のタマゴはもちろん、ハムも八幡平ポーク使用の手造りで、食パンも自家製で国産小麦のみを原料にしています。このように弊社商品の開発コンセプトは、食の安全を考え添加物を出来る限り使用せず、身体に良い原料、秋田の地場産品を使うようにしています。他にも開発した商品が多数あるので商品名と寸評で一部を紹介させて下さい。

（秋田ギバサ明太子）

○「あきたばすこ」：秋田産赤唐辛子、ハタハタしょっつる使用、秋田のホットチリペッパー
○「ブレンド天然塩」：国内外４種類の天然塩のみをブレンドした、複雑な風味
○「ギバサバター」：乾燥した男鹿産ギバサを練り込んだ海の香り漂う高級自家製バター
○「冷凍パスタソース」：カフェ使用の人気３種（男鹿市出身の有名シェフ大渕康文氏のレシピ）

キッチンラボとしては、今後もコーヒーの味覚管理技術を活用（美味しさの裏付け）し、食の安全と健康を考え地場産品を大切にした商品の開発販売に取り組んでいきます。

2020年2月あたりから始まったコロナ騒動において弊社も多大な悪影響を受けてきました。カフェなど付加価値を提供する業態は、平和な時代でこそ支持され営業出来るんだと、つくづく身に染みました。2024年の夏頃からようやくコロナ禍前のようにコーヒーセミナーの依頼やイベント時の出張コーヒーサービスの依頼などが増えてきました。

（皆様からのご依頼があれば喜んでお引き受けいたしますのでお気軽にどうぞ。）

このまま明るい平和な活動が出来るような社会になるよう心から願っています。

ナガハマコーヒー開業より来年で30周年、会社としては再来年40周年を迎えます。

区切りの年に向け気を引き締め、今までご協力ご支援頂いた皆様への感謝を忘れず、『秋田の朝はナガハマコーヒーから…』と言ってもらえるよう、今後も地域の皆様に憩いと安らぎを美味しいコーヒーと共にお届け出来るよう精進してまいりますので、ご支援ご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。

（秋田空港店）

会　社　概　要

1	会社名	ナガハマコーヒー株式会社
2	代表者	代表取締役社長　長濱　浩一
3	所在地	〒014-0061秋田県大仙市大曲栄町13-68
4	電話番号	0187-63-0207
5	FAX	0187-63-6780
6	URL	https://www.ncafe.co.jp
7	設立	昭和62（1987）年４月
8	資本金	2,000万円
9	従業員数	123名（2024年12月現在）
10	事業内容	コーヒー焙煎製造販売、カフェの運営
11	経営理念	私たちナガハマコーヒー株式会社は、コーヒーのある豊かな生活文化を創造し、地域社会に貢献します。