

創業から100年以上の歴史があり、名古屋の喫茶文化の立役者であるワダコーヒー株式会社。4代目社長でありながら、週に2回はパティシエとしても直営喫茶店で腕を振るう和田康裕さんにお話を伺いました。

ワダコーヒー株式会社

代表取締役社長・WADA YASUHIRO

和田 康裕さん



Company Data | 会社概要

ワダコーヒー株式会社

[創 業] 1918年
[所 在 地] 名古屋市中区大井町2-4
[T E L] 052-331-7333
[U R L] <https://www.wadacoffee.co.jp>
[事業内容] 卸し・営業プロデュース事業、自社焙煎事業、商品開発・コラボレーション事業、カフェ・直営店運営事業、独立開業支援



名古屋で創られた コーヒー文化を後世に伝える



南区にある当社の焙煎工場では、商社から仕入れた豆を熟練の職人が手作業で焙煎しています。手作業にこだわる理由は、各得意先のご要望に合った繊細な味わいを作り出すためです。

コーヒーを 一般的な飲み物にした 創業者の情熱

当社の創業は大正7年。私の祖父にあたる和田昌信が、東区久屋町で「和田珈琲店」を開業し、コーヒー豆の卸売をしたのが始まりです。当時のコーヒーは、一部の高級レストランやホテルでしか取り扱いがなく、今日のような一般的な飲み物ではありませんでした。食料品店での奉公時代に、取り扱ったコーヒーにいち早く着目した祖父は、「コーヒーは第2のお茶として受け入れられる時代が来る」との確信を持って独立し、開業したと聞いています。その後、中部地区で最初に焙煎機を導入し、本格的なコーヒーの加工卸販売に乗り出していきました。

コーヒーの普及宣伝に掛ける祖父の情熱は、日本市場に将来性を感じていたブラジル政府のブラジル・コーヒー宣伝本部とを引き合わせ、中部6県下の代理店契約を結んだほか、中部地区での普及活動を委ね

られるまでになりました。その後も、女学校でコーヒーの抽出指導や試飲会を開催するなど、精力的に普及活動を継続。「コーヒーを売る」とより、「コーヒーを広める」とに情熱を燃やし続けた祖父の信念は、のちに経営を任された私の父や叔父へと受け継がれ、高度経済成長期には東海3県を中心に喫茶・レストランの開業支援を行ない、500店舗以上のお得意先を持つまでになりました。甘みのあるすっきりとした味わいが特長の当社のコーヒーは美味しいと評判で、また、「和田さんのところに開業の支援を頼めば、こまめに世話をしてくれる」と口コミで話題になり、開業案件の電話が連日鳴り止むことがあったそうです。



創業者：和田昌信

＼ 社名の由来 ＼



会社組織として50期を迎えた1995年に、2代目の和田昌次が時流に乗った社名にしようと、「(株)ブラジル和田珈琲店」から現在の「ワダコーヒー(株)」に改名しました。当時はバブル景気に沸き、カタカナ表記の会社が増えていた時代だったことも影響しています。

＼ 愛用のアイテム紹介 ＼

名刺とドリップバッグコーヒー



初めてお会いする人には、名刺にドリップバッグコーヒーを添えて挨拶しています。受け取った相手に喜んでもらえるだけでなく、それがご縁で商品のご注文やイベントなどにお声掛けいただく機会が増えていきます。

＼ 仕事で大切にしていることは ＼

どのような物事も一度は
自分の中に受け入れ、
よく考えてから判断する。

店舗で働く若いスタッフにジェネレーションギャップを感じる機会が増えてきました。価値観や考え方が違うからと頭ごなしに否定するのではなく、中立的な視点で一度は受け入れてみて、それでも間違っていると思ったら直すように心掛けています。



通販サイト

世界中の産地から取り寄せた生豆を自社焙煎したコーヒー豆やオリジナル商品のほか、ワダコーヒーのキャラクター「わだ・ら」のマグカップやトートバッグなどのグッズも販売しています。



障がい者に配慮した店舗設計

東海市にある直営喫茶店「和田珈琲店 季楽」は、段差の無いフラットな床と通路幅を大きく確保し、車いす利用のお客様にも居心地良く感じていただける店舗設計になっています。



珈琲教室

もっと多くの人にお店だけでなく、自宅でも美味しいコーヒーを味わっていただきたい思いから、コーヒーに関する様々な教室を本社3階サロンにて開催しています。ご要望があれば出張開催も可能です。



リキッドアイスコーヒー

創業以来守り続けてきた、すっきりとした美味しいアイスコーヒーを濃い目に仕上げ、便利な紙パックに充填。直営店と通販サイトで販売しており、夏のギフトにもピッタリです。

これまでの1世紀と、
これからの1世紀も、
変わらぬコーヒーを求めて



時流に乗った取り組みと
ブレないこだわりで
つかみ取る商機

高度経済成長期に増加した喫茶店も、経営者の高齢化によって減少が続いています。当社においても昔のように開業支援の相談を受ける機会が少なくなってきました。また、相談内容も変化しており、ピアノ教室や美容室などに+αで喫茶店を展開したいといった話も少なくありません。しかし、来店客を見込めず、開業が難しいと判断せざるを得ない場合がほとんどです。個人経営の喫茶店が街中へ出店しようにも、テナント料の高さが大きな障壁となっています。

そこで当社では、これから喫茶店を開業しようと考えている人のモデル店になればと、2007年に直営喫茶店「和田珈琲店 季楽」を東海市にオープンしました。当社が目指しているのは、若者男女に来てもらえる喫茶店です。若者の喫茶店離れなど言われた時期もありましたが、写真映えるデザートメニューを開発したり、SNSを活用して積極的な情報発信を行なったりと、若いお客様が足を運んでみたいと思うきっかけを作り続けていけば、必ず来店につながります。実際にインスタグラムへ投稿された写真を見て、来店されるお客様が増えました。当社のお得意先に多い、高齢のお客様しか来店しない喫茶店でも、仕掛け次第では、孫と一緒に来店してもらえるようなことができるのではないで

しょうか。直営喫茶店の運営を通して、良い方法がないか模索している最中です。また、2018年に創業100周年を迎えてからは、コーヒーの普及活動にも再び力を入れ始めました。地域で開催されるマルシェへの出店をはじめ、企業の展示会や会議でコーヒーを提供するコーヒーの出張販売、福利厚生の一環として専門マイスターによる珈琲教室の出張開催、イベントや周年事業に絡めたコラボレーション商品の開発などを行なっています。今後もコーヒーの普及活動が続けながら、ビジネスチャンスを見つけ、商売につなげていきたいですね。

現在、コーヒー業界の世界では、ハンドドリップで一杯ずつ丁寧に淹れるスタイルがトレンドになっています。このような時代の潮流は刻々と変わり、お客様の好みも年を追うごとに多様化かつ個性化しています。そんな時代だからこそ、当社が世界有数の産地から選び抜いた生豆を高い技術で焙煎する意義があると思っています。次なるコーヒーのトレンドに狙いを定めつつ、コーヒー文化を後世に伝える努力は今後も継続していきたいです。特に、名古屋が誇る喫茶文化は守り続ける価値があるので、当社の美味しいコーヒーを通して、再び世に広めていきたいと考えています。朝の喫茶店でコーヒーを注文するとトーストや茹で卵が無料で付いてくるモーニングサービスやセット、週末に家族3世代で喫茶店に行く習慣はこの地域にしかないものだからね。

コロナ禍で見えてきた
喫茶店の社会的役割と
次世代の可能性

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、喫茶店に足を運ぶお客様が減ってしまいました。閑散とした店舗に目を向けると、喫茶店は一人静かにコーヒーを飲む場所としてだけでなく、親しい人たちが集える場所なのだ改めて気付かされたような気がしています。アフターコロナに、人が集う場所として喫茶店が再評価してもらえるような仕掛けを今のうちに考えておく必要があるからです。また、外出自粛期間中はコーヒー関連の仕事や喫茶店を経営してみたいと考えた人も少なからずいたはずだと思います。そのような人を見つけ、開業までのお手伝いができるとう嬉しいですね。