



CAFE re:verb(カフェ リバーブ)
住所 岐阜市神田町6-3
エムテック神田町ビル 1F
TEL 058-338-2049



atelier re:verb(アトリエ リバーブ)
住所 岐阜市日ノ出町2-18
五色屋ビル1F

「バリスタは、コーヒーそのものの美味しさ、パティシエはお菓子そのものの美味しさ、それぞれ個の完成を目指しますが、私は、自分が提供するコーヒーに合う、双方が引き立つお菓子を作りたかったのです」

コーヒーに造詣が深いバリスタだからこそ完成させることのできた「バスクチーズケーキ」がここに誕生しました。

コーヒー文化を広げるために

ツフが多く元々のモチベーションが高いのです。もちろん適宜味見や指導もしています。レシピを数字化していますが簡単に同じ味が出来るわけではありません。他にも、豆の挽き具合、ミルクの温度など、教えることは山ほどあります。飲み続けてきた経験値、淹れ続けてきた経験値、それらは簡単には習得できません。だからこそ、コーヒーを淹れる機会を多く作つてあげたいと思っています」

独立したスタッフから今でも相談を受けることや、時には客としての来店もあると言います。お客様からここでのコーヒーが美味しかった、あそこのお店がよかつたと聞いた時に、こちらからもここでおすすすめ、あそこがきっとお好きのお店ですよ、な

「岐阜は昔から『喫茶店』の文化が根付いている街です。モーニングがあり、人が集うために『コーヒー』があります」

そんな岐阜の街が好きで、自分の店は岐阜で出そうと考えていたという福井さん。修行で得た知識や技術を岐阜の街に還したいとの力強い想いとともに、こんな「夢」があります。

「美味しいコーヒーのための空間美味しいコーヒーが主役になり、美味しいコーヒーが街を彩る文化を根付かせたいと思っています。岐阜以外の街から来た方々に、岐阜には、好きな味、好きなシチュエーションなど、それぞれ、その時の気分に合わせて美味しいコーヒーが味わえる場所がこんなにも



岐阜の新たな
「コロニー文化」

「美味しいコーヒーが飲める場所を増やしたい。そのために美味しいコーヒーを淹れることが出来る人を増やすことが自分の課題だと思っていますので、そのため自然と人の育成に力が入るのかかもしれません」と紹介できるように横のつながりを大切にしたいと福井さんは考へています。

たくさん、どこにでもあると感じてもらえるようになつたらいいなと思つています。コンビニエンスストアでも美味しいコーヒーを飲むことが出来る時代、私たちのコーヒーは、一杯としては高いかも知れません。しかし、美味しいコーヒーと共にゆっくりしてもらうます。そんな価値を求めて来てくださるお客様を増やしていくからだと思います」

チーズケーキの開発に注力しました。始めに出来たものは今の商品と比べて味は勿論のこと、ボリュームや厚さなど、全てにおいて全く違つたものでした。店に出せる

「思いつくままいろいろと試してみました。モーニング、サンドイッチ、ブランチ、スイーツなど。その中で、ちょうどその頃流行りつつあつたバスケットボールが好きだったので、自分自身がチーズケーキ好きだつたこともあり、思わず目を惹かれました」

実行に移したのは四年前、コロナ禍でした。

「時間がありましたので、バスケ



美味しいコーヒーと、その空間を 岐阜の街を彩る新たな「文化」に



岐阜市神田町にあるカフェリバーブ。扉を開けるとコーヒーの芳醇な香りが迎えてくれます。店の奥を進むとそこにはヘアサロンがあります。ここはカフェとヘアサロン併設型の店舗です。

カフェリバーブの自慢は、こだわりのコーヒーと、そのコーヒーのために開発した「バスクチーズケーキ」です。今回は、オーナーバリスタの福井諒さんにコーヒーへの想いやバスクチーズケーキ誕生の秘話、そしてこれからの夢について、お伺いました。

リバーブ オーナーバリスタ 福井 謙さん
CAFE re:verb

「カナダへ渡り、最初は日本食レストランでアルバイトをしていました。休憩の合間にカフェに行くようになつてから、この街を彩つている一つの要素に『カフェ文化』があることを知り、日に日に虜になつていきました。その時に初めて目にしたラティアートには特に心惹かれ、やつてみたないと強く思うようになりました」

徹底的に考え、実技を繰り返し、訓練してきたその時間と経験が、今の自分の糧になっています」

コーヒーの魅力を 引き立たせるスイーツ

「十年以上しつかりと修行してきました。高性能のマシンを使っていいますし、神田町沿いの店の立地条件も悪くなく、美味しいコーヒーを提供できる自負もあります」

しかし、開店から二年ほどが過ぎた頃、福井さんはコーヒーだけでは、この先ちょっと難しいと感じ始めました。

「生き残る店とはどんな店なのだろう」。その視点で、他のお店をリサーチしてみると、人気のあるお店はどこもスイーツやランチなどそれぞれコーヒー以外の「強み」となる看板商品がありました。

福井さんは、この店にも何か強みとなる商品が必要だと確信し、リバーブの看板商品を生み出すために動き出しました。

「競技会の練習を含め一つの豆にじっくりと向き合う時間を経て、どう抽出したらもつと美味しいコーヒーを淹れることができるのか」という榮誉をもたらしました。