

ニッポンのスペインバルが熱い!



ワイン消費の裾野を広げることが
僕らの夢。バルもそのための
手段のひとつです。

オザミワールド(株)

代表取締役社長 丸山宏人さん

バニユルス銀座店

東京都中央区銀座2-5-17

● Phone 03-3567-4128

● 1階バル

月～金曜11:30～0:00 LO、土・日曜11:30～23:30 LO

2階レストラン

月～金曜11:30～14:00 LO、18:00～23:30 LO

土・日曜17:00～23:00 LO

● 客単価 1階2500円、2階4000円

「オザミ デヴァン」を皮切りに12年間、計9店舗を手がけてきてからずっと、自分の夢は「ワイン文化の架け橋になること、ワインの裾野を広げること」です。

若い頃、ヨーロッパ滞在中にカタルーニャ地方のバルの、ざつくばらんな雰囲気に着かれました。かしこまらずに、人がありのままにいられる、大声で笑える店をつくりたいとずっと思ってきましたので。

バニユルス 銀座店

オザミワールド(株)のバル業態は2店舗。バニユルス上野駅店の客単価が2700円、銀座店は1階の立ち飲みスペースのみで見ると2500円と、同社の展開する飲食店の中では低いが、1日の客数は100人を超える。人気の秘密は500円前後で30品という、手頃な価格で種類豊富なタパスと自社直輸入ワインのリーズナブルな価格と質。フルボトル3000円のワインが月に1300本以上出る。グラスにも注目してほしい。現地と同じようにリーズナブルな価格のワインをおいしく飲めるよう探した特注品で、丸山さんの考えがよく表れている。



バル業態の「バニユルス」では、気軽に選べるように、タパスを500円で出しています。ワインもボトルで3000円前後が、多く出ていますね。成人して最初に飲むワインが、安くておいしいものであってほしいから、自社輸入もしているんです。ワインを抵抗なく頼めて、おいしければ、ワインが好きになってくれる。飲む人が増えるでしょう? それからバルのもうひとつのよさ

って、ひとりでもふらっと来ても軽く飲めることだと思う。立地がポイントだと思いましたが、銀座も上野も、物件を見たとき、ここだ!と、インスピレーションが湧いたんです。正直、出店のお話は多くあるんですが、自分は地に足の着いた経営がしたい。バルの成功には人材も大事な要素ですからね。人が育つてその業態にぴったりの物件が出るまでは、出店を急ぐつもりはないんです。

◎店舗リスト 太字部分がバル業態

- 1997年 9月 オザミ デヴァン 東京・銀座
- 2000年 12月 ヴァン ピックル 東京・銀座
- 2002年 9月 オザミ トーキョー 東京・丸の内
- 2003年 9月 ブラッスリー オザミ 東京・丸の内
- 2005年 8月 **バニユルス銀座店** 東京・銀座
- 2006年 8月 大野(和食&ワイン) 東京・銀座
- 2007年 8月 **バニユルス上野駅店** 東京・上野
- 2008年 12月 オザミ59 東京・池袋
- 2010年以降 オザミ パリ(パリに出店予定)



BAR RESTAURANTE RINCON CATALUNYA (p34)

人気カジュアル店を徹底検証 いい店、 流行る店のつくり方。

今、流行るカジュアル業態とはどんな店なのか？
コンセプト作り、メニュー構成、ワインセレクト、サービスなど、
各店の繁盛ポイントを探る。

- Marisqueria
- Bar
- Wine Bistro
- Brasserie
- Trattoria
- Bacaro

沖村かなみ=文・構成
text & construction by Kanami Okimura
泡☆盛子、金原由佳=文
text by Moriko Awa, Yuka Kinbara
杉田 学、中西一朗=写真
photographs by Manabu Sugita, Ichiro Nakanishi