

店内は気軽に食事やお酒が飲めるバルスタイルの席と、ゆっくりと食事がとれる写真のテーブル席に分かれている。



コップ飲みワインの楽しみを上野駅で広める

ターミナル駅立地のスペインバル

Spain Bar & Restaurant *Vinuls* バニユルス上野駅店



左端が丸山社長。隣が店長の納堂さん。丸山さんは1963年東京都生まれ。調理師学校卒業後、都内のフランス料理店で約8年間修業後、渡仏。ブルゴーニュの三ツ星レストランなどでコックとして働くが、ワインの世界に目覚めてソムリエの経験を積み、帰国後、独立。

1995年にフランス帰りのソムリエ兼シェフが、マダムと開いた本郷のピストロ「竹とんぼ」。この8・5坪の店が、後のオザミワールド代表取締役、丸山宏人さんの原点だ。

その後、丸山さんは07年に銀座に進出し、「オザミテヴァン」を開店。現在、オザミワールドは社員100名を超え、都内に10店舗を展開する大所帯の企業となった。

05年にオープンした「バニユルス銀座店」は、それまでのオザミのフレンチスタイルとは異なるスペインバル。丸山さんがバルセロナで見た、コップ飲み立ち飲みスタイルを形にしたものだった。そして、07年9月には「バニユルス上野駅店」もオープン。場所はJR上野駅の高架下でアトレの一角だ。もともと飲食店があった場所に6500万円の内装費をかけて36坪の店舗に大改造。一等地の商業ビル内ということとで工事費も高額になり、開業投資額が系列店のおよそ1.3倍の9800万円になった。それほどまでに、丸山さんのこの店に対する期待度は大きいものだった。

「最初、アトレさんから誘致いただいたときは、上野でやれるのか?と躊躇する面もありました。ただ、上野は東京の玄関口。夢を感じましたね」。そう、丸山さんはつねに夢追い人だ。現在はバリエーションを取り入れた店のオープンを準備中。社員のモチベーションアップにつながる店舗展開をいつも頭に描いている。



中央は丸山さんと親しいフィリップ・バカレが、オザミのために毎年造っているガメイ100%のヴァンド・ペイ(5040円)。赤は約10種類のフランス産やスペイン産約25種類。

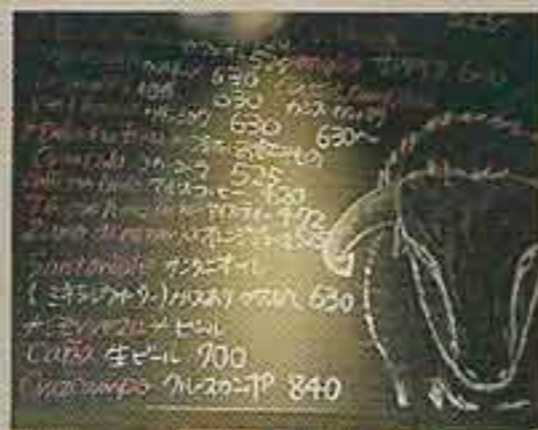


白はフレッシュな味わいの「ロケット」のロスコンデス09(3129円)ほか、スペイン11種類とロワールやブルゴーニュなどフランス産6種類をオンリスト。



グラスはカヴァが3種類、白7種類、赤9種類で525~1050円。白ワインはスペイン主体で国産の「中央葡萄酒」のグレイス甲州も置く。赤はフランス3種類、スペイン6種類。

text by Kanami Okimura
photographs by Manabu Sugita



1 店舗はJR京浜東北線の電車が走る上野の高架下。2 店内に配した闘牛の小物やポスターが、スペインバルの雰囲気をかもし出す。3 メニューリストは用意しているが、カウンターの上に手書きの黒板メニューを配置してスペインバルの気軽さを演出。4 骨付きの吉田豚や仔羊、鶏はスペイン風の炭火焼きで提供。客席から見える臨場感あふれる煉瓦造りの焼き場も丸山さんのこだわりのひとつ。5 外にはベンチシートのテラス席もある。暖かくなると扉が開放される。6 「小キレイな店」として内装プランを考えるのではなく、古木を使ったり、壁の塗装もわざと味のある表情に塗られた。「使ううちにだんだんと愛着が持てるような店に仕上がった」と丸山さん。設計・デザインは銀座店と同じ(株)ワクト。



トルティージャ

ジャガイモがたっぷり入ったスペイン風オムレツ。ニンニク風味のアイオリソース添え。タバスは525円均一。



甘エビの鉄板焼き

カヴァと相性がよく、エビの甘さがやみつきになる。タバスはこのほか「濃いトリッパの煮込み」も人気。525円



スペイン産地鶏「ピカント」の炭火焼きローズマリー風味

スペイン品種の地鶏を使用。焼き場で炭火をおこしてじっくりとジューシーに焼き上げる、野趣あふれる料理。1260円

店主の個性を出す。料理と接客を重視する。

もともと上野はワインを飲む土壌とは言いづらかった。だから、むしろワインを全面に打ち出すスタイルはとらず、料理を重視した。

「食事に来たら、たまたまワインが置いてあって、飲んでみたらおいしかった」というノリでOK。オープン当初に比べると常連さんも多くなり、ボトルで飲むお客さんも増えていましてね。それには525円均一の豊富なタバスや炭焼き料理など、お客を引きつけるメニュー作りも要因になっている。ワインリストはスペインが約3分の1で残りはフランスワインだ。店長の納堂友幸さんとともに丸山さん自身も試飲して、味と価格を見極める。高くておいしいワインは即却下。うまくて安いワインをいかに探し出すが勝負どころ。グラス1杯500円台のワインも、こうした厳しいジャッジによって実現している。

そんな丸山さんも、すべてが順調だったわけではない。05年に名古屋に出店した2店舗は業績不振でやむなく撤退。成功の陰に、失敗あり。これも現在の教訓となっている。

「ワインバーは店主の個性を出すことが大切。あとは料理も接客も大事」と丸山さん。「夢はかなう」という言葉に向かつて意気込む熱血社長の名刺の裏には、「オザミレストランには、品質、ハート、情熱のワインしかありません」の一行がキラリと輝いていた。

パニユルス上野駅店

東京都台東区上野7-1-1アトレ上野1F
● Phone 03-5826-5753
● ランチタイム11:00~15:00LO、ディナータイム16:00~23:00LO、パーティタイム23:00~翌3:30LO
● 無休

■店舗データ

●店舗設計・施工会社/(株)ワクト ●開業投資額/9800万円●投資内訳/店舗取得費なし(商業施設のため家賃ではなく歩合制でアトレに支払う)、内装工事費6500万円(家具・備品込み)、厨房機器費900万円、初期仕入れ800万円 ●店舗規模/36坪、●席数/テーブル52席、カウンター18席、テラス24席 ●スタッフ数/キッチン6名、ホール16名 ●平均客単価/3,000円 ●目標月商/1300~1600万円 ●ワイン、フード価格帯/ワインボトル3000円台~、タバス525円~、魚料理1000円台~ ●中心客層/男女比5:4、夜は2軒の利用中心。

●開業スケジュール

2006年末 アトレ(東京国駅ビル開発株式会社)より誘致がある
2007年
1月 アトレとテナント契約を結ぶ
4月 内装打ち合わせ開始
7月 内装工事スタート
9月 保健所に営業許可申請
★9月28日OPEN