

知識だけではなく、 情熱も一級のパンシエルージュに

ソムリエ・丸山宏人さん
オザミワールド株式会社 代表取締役

情熱を持っておすすめすれば 必ず伝わる

料理とワインの修業のために渡仏していた頃。休みのたびに自転車でいろいろなブドウ畑をまわって、生産者から話を聞くのが楽しみでした。どれだけ大切にブドウを育て、どれだけワインに愛情を注いでいるのか、直接伺うとよくわかる。「こんなふうに情熱を込めて造られたワインを売りたい!」。生産者の情熱が僕の心をかき立てました。

帰国後、東京で小さなフレンチレストランをオープンし、ソムリエとシェフを兼任しました。当時、ソムリエというと、高級なワインをすすめるイメージが強かったのですが、僕がすすめるのはフランスで出会った生産者たちの、主にリーズナブルなワイン。手頃なものほど、ブドウの個性が出やすいのでワインを知る近道になるし、気軽に多くのワインを楽しんでほしかったからです。そして、一生懸命にワインをすすめると、お客さまにもそれは伝わり、オーダーへとつながりました。「情熱を込めておすすめすれば、必ずわかってもらえる!」と、その時確信しました。

味や好みを通して お客さまとの信頼関係を築く

新人とベテランのソムリエでは、知識の面はそんなに大きくは変わりません。しかし、ベテランになればなるほど、お客さまとの会話が経験にあふれている。好みをさりげなく引き出し、それに合うものを見つけるのがソムリエの役目ですが、言葉のやりとりだけではなく、味や好みを通してお客さまとの信頼関係を築くことも

大切です。これは、パンシエルジュの仕事でも共通していえることだと思います。ワインの場合は、香りや味を表現する語句がある程度決まっていますが、自分の個性を生かした言葉を取り入れておすすめるすると、情熱やニュアンスが伝わりやすい。僕の場合は、テイストの説明よりも、熱心にワインの育った畑と生産者の話をして、おすすめています。ただしこれは、最低限の知識があることが大前提ですよ。

一番大切なのは、 パンに対する情熱と愛情

パンシエルジュ検定を1級まで取得すると、知識も豊富になるとは思います。決してそれをお客さまに押し付けてはいけません。僕はソムリエになったばかりの頃、「キミはツンツンしていなくていいね。たどたどしい説明でも、情熱が伝わってくるよ」と、お客さまから言われたことがあります(笑)。一番大切なのは、豊富な知識でも、巧みな言葉でも、“パンシエルジュ検定1級”という肩書でもなく、パンに対する情熱です。そういう意味では、自分が作ったパンを売ることが、一番情熱を持ってお客さまにおすすめる方法なのでしょう。おすすめる以上、どういった材料を使って、どういった工程ででき上がったパンなのか、最低限、理解しておくことは必要ですよ。

そして、3級、2級、1級、と合格するごとに、それだけパンを愛してもらいたい。1級を取得した時には、皆さんのパンに対する愛情も一級になっていることを、心から願っています。

Profile

Maruyama Hiroto

1963年東京都生まれ。料理人としてフランス料理店で修業後、渡仏。現地で料理とワインを学び、またワイン生産者と交流も深め“ワインを知る楽しさ”を知る。帰国後独立。1997年に本格的なフランスのワインと料理を、それまでになかった良心的な価格で提供する「銀座オザミデヴァン本店」を開店。現在は、銀座、丸の内を中心に、都内10店舗でレストランを経営。ワインコメントの的確さにはワイン生産者からも絶大な支持を集めている。

