

銀座の真ん中でラテンの風を吹かせる スペインバル「バニユルス」は今夜も大盛況



(バニユルス1階店内)
カウンター席、テーブル席、スタンディングスペースがある1階店内。スタッフとも気さくに会話ができる明るい雰囲気。



写真手前から、白インゲンやツナ、ポテト、アーモンドを使った「カタランサラダ」500円、「カタルーニャ風牛胃の煮込み」500円、日替わりのピンチョス各150円（生ハムとロシア風ポテトサラダ、小イワシと焼き野菜、ノルウェー産スモークサーモンと玉ネギのエチューベ）。ワインはスペイン北部・リオハの伝統的なスタイルで作られた果実味豊かな赤「ロリニョン・クリアンサ・リオハ」グラス600円、ボトル4200円

オザミワールドが、昨年8月にオープンしたスペインバル「バニユルス」は、銀座に新たな表情をもたらした店だ。オーセンティックな商業ビルが建ち並ぶ銀座の中で、白壁に木を配したスペイン風の店構えが目引く。

ドアを開け放った1階はスペインバルで、BGMには軽快なラテンミュージックが流れる。待ち合わせにスタンディングでタバスとワインを一杯、といった気軽な使い方もいい。2階に上がればクロスのかかったテーブル席もあり、アラカルトやコースメニュー（夜5250円・6825円）で、ゆっくりとスペイン料理を楽しむ事ができる。

1階は夕方6時を過ぎると、仕事帰りのOLやビジネスマンが続々と店を訪れ、気がつけば店内はあつと

言う間に人で溢れかえる。一軒店を挟んで隣には、同じくオザミワールドが経営するワインレストラン「オザミデヴァン」があるが、こちらはどちらかというと、フランスワイン好きのマニアが集まる店だ。一方「バニユルス」の場合は、様々な来店機に迎えられ、幅広いターゲットのお客を掴んでいる。

黒板に書かれた「タコのガリシア風」や「豚足の煮込み」などのタバスはすべて500円。ハモンイベリコは最高級のベジョータが1000円。ワインはグラス500円から提供。あえてコップグラスで提供するところがワインを親しみやすくさせている。

「バニユルス」ができるまでのオザミワールドは、「オザミデヴァン」や丸ビル「オザミトキョー」などフランス色の濃い店舗展開であった。しかし、オザミワールドの丸山宏人社長の中には、すでに3年前から、こうしたスペインバルの構想があり、昨今のスペインバルブームを意識したわけではないと話す。

「いまから15年前、フランスに居た時に、スペインにバカンスで出かけたのですが、ちょうどその時、バルセロナで見たスペインバルでの人々の賑わいがずっと頭に焼き付いて離れなかった。いつかこんな店を開きたいと考えていました」（丸山社長）

オザミワールドは、ブドウの枝を使って豚肉などを焼く、フレンチバーベキューの「ヴァンピックル」など、業態の多角化を成功させている。いずれも、丸山氏自身が「こんな店が欲しい」と思った店が、お客のニーズをとらえたのだ。

近々、銀座7丁目に和食とワインの店「銀座大野」がオープンするが、こちらも丸山氏が好む小鍋料理を純懐石料理に取り入れた店だ。和食の店が多く集まる銀座で、お客にどんな反応が得られるのか注目したい。

いまから11年前、世はワインブームの真っ只中。バブル崩壊後、手頃な価格で美味しいワインを飲む気風が高まっていた。

そんな頃、文京区本郷に、フランス帰りのソムリエ兼シェフとマダムが店を任された。「竹とんぼ」という8坪ほどの小さなビストロがあった。雑誌「ブルータス」や「Hanako」が、「ワインを飲むならこの店」と太鼓判を押して店を紹介。気さくなビストロは、ワイン好きの溜り場として連日連夜、大盛況の店となっていた。

この「竹とんぼ」のソムリエ兼シェフこそ、現在オザミワールド(株)の代表取締役を務める丸山宏人氏である。

丸山氏はその後、97年に自らの店「オザミデヴァン」をオープンした。場所は銀座2丁目の路地裏にある3階建ての一軒家。丸山氏はこの店でソムリエを務め、それまでの銀座のワインバーに見られたような、サロニックな高級志向ではなく、コストパフォーマンスの高いフランス料理とワインを提供した。口コミで店の噂は広がり、開店して2ヶ月で早くも繁盛店となった。

その後、2000年にはフレンチパーベキューの店「ヴァンピックル」をオープン。そして2002年に丸ビル35階にフレンチレストラン&バー「オザミトーキョー」を出店したのを皮切りに、「オザミ」はワインレストランとしての知名度やブランド価値を急速に高めていく。

そんななか、昨年は丸山社長の長年の構想をかたちにした、いままでとは異なる業態のスペインバル「パニユルス」を銀座にオープンした。コップグラスでワインを飲みつつ、タバスをつまむスタイルは、たちまち人気に火がついた。現在は昼夜あわせて一日160人の来客数を誇る。集客力はグループ店舗のなかでもトップだ。

また同じく昨年には、初めて名古屋にも「オザミデヴァン」と「ヴァンピックル」を出店し、現在は全8店舗を運営するまでに至った。さらにこの8月には、銀座7丁目に和食とワインの店「銀座大野」を開店することになっている。

「良いワイン=高いワインではありません。ぶどうの質が良ければ良いワインに仕上げるのです。それを自分のモノサシで見て、飲んで判断するのが私の重要な仕事です。お客様に納得して頂ける、安くて旨いワインがうちにはたくさんあります。それがうちの一番の強みです」(丸山氏)

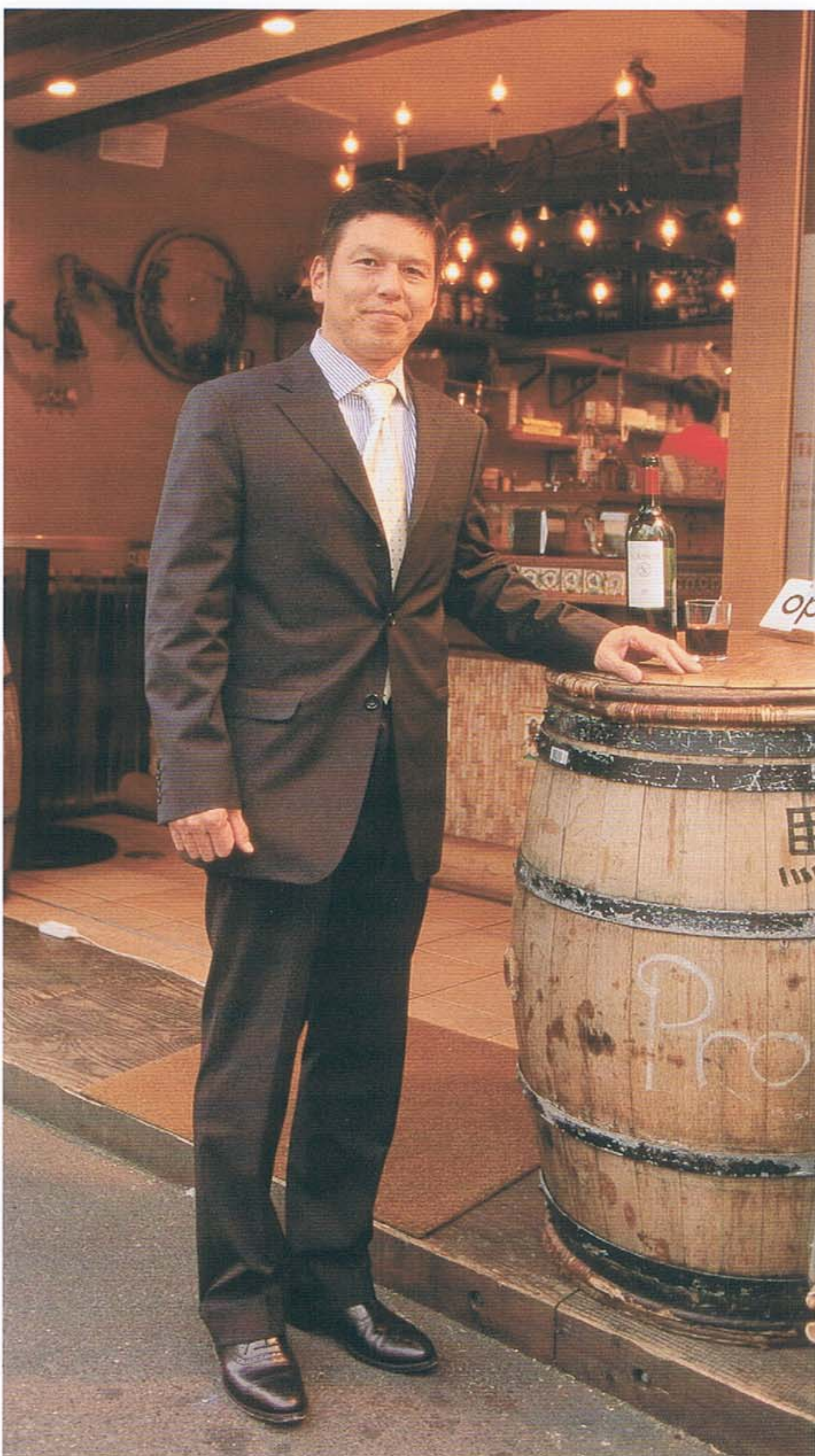
ワインの仕入れは年間6万本。管理と提供法には特に注力している。厳しいモノサシをクリアするワインを求めて、丸山氏自らがフランス各地の生産者へと足を運ぶ。難しいとされるワインレストランの店舗展開が成功しているのは、規模が大きくなっても競争力の源泉認識にブレがないからだろう。

来年は創業10周年。丸山氏は長年の夢である「パリ出店」を実現させるべく、動き出そうとしているところだ。

(インタビュー記事はP18に掲載)

来年10周年はパリ出店予定。 ワインレストランの繁盛店を作り続ける

オザミワールド代表取締役 丸山宏人氏



強さ際立つ居酒屋・ダイニング

景気の回復がささやかれる中、居酒屋・ダイニングの市場でもようやく明るい兆しが見えてきた。とはいえ、勝ち組、負け組がはっきりしてきているのも事実だ。

今月号では景気回復の波に乗り、現在注目される有力店を紹介する。

フランス料理とワインに魅せられ、自らフランスへ修行に赴き、帰国後「オザミ・デヴァン」をオープン。現在は「ヴァンピックル」「オザミ・トーキョー」など、ワインレストランやブラッスリーを中心に8店舗を展開するオザミワールド。その代表である丸山宏人氏に、お客の心を掴む秘訣をお伺いした。

そして大型居酒屋チェーンが苦戦する中、主力業態「海鮮居酒屋はなの舞」を中心に6年連続売上高2桁成長を続けているのがチムニーだ。2008年度までに500店舗を展開し、グループ売上高500億円の実現を目標に掲げているという。その代表取締役社長である和泉学氏に、強さの理由を伺った。

店舗展開を加速させる、ワインレストランの繁盛店 オザミワールドが次に目指すもの

オザミワールド株式会社

代表取締役 丸山宏人氏

インタビュー



手頃に飲める、質のいいブドウを

使った旨いワインを發掘

いまから10年前に銀座「オザミデヴァン」をオープンし、その後、銀座や丸の内を中心にワインを競争力とするレストランを店舗展開。オザミワールドは「ワインに強いオザミ」の名をすでに確立しつつある。

「僕の場合、独立当初から「ワインと料理が気軽に楽しめる店

オザミワールドが快走している。ワインを商品の中核に据えるビジネスモデルで、多店舗展開に成功する企業はそう多くない。オザミワールドは、銀座「オザミデヴァン」を皮切りに新業態を次々成功させ、今や8店舗で年間10万本のワインを売り尽くす。豊富なワイン在庫が競争力の源泉となるワイン&レストラン市場で「独走状態」を築きつつある。次は和食とワインの業態に挑むという丸山宏人社長に成功の秘訣を聞いた。

をやりたい」という方向性は、いまも全く変わっていません。

ワインブームが去り、ワインがお客様に定着したい、たとえ無名でも飲んでおいしいと言えるワインが大切なのです。常に安くておいしいワインを探し出すことで、お客様に納得して頂けるワインが、うちの会社にはたくさんストックされています。

オザミのワインは、決して安価なボトルばかりでもなく、高いボトルばかりでもない。5000円〜8000円ぐらいの値付けで、お客を喜ばせる美味しいワインを多く揃える。また1万円ちょっと出せば、ボルドーやブルゴーニュのグランヴァンの超特価ボトルに出会う事もできる。場所柄を考えても相対的にワインは決して高くはない、というのがオザミの持ち味だ。

ではなぜオザミは、巷で高いとされるワインをしかも銀座でリーズナブルに提供できるのだろうか。

いいワイン＝高いワインではありません。ブドウの質が肝心なのです。ブドウの質が良ければ、基本的にいいワインができます。

ワインの価格は生産地の土地の値段が大きく左右する。例えばブルゴーニュのロマネ・サンヴィヴァンの場合、1haの土地を買うのにおよそ10億円かかる。そうした土地でブドウを栽培してワインを製造したら、おのずとボトルの値段がはね上がりま

すよね。
でも別の場所に行けば、1ha



銀座オザミデヴァン本店 (レストラン&ワインバー)
1997年9月オープン
東京都中央区銀座2-5-6 P.Vビル TEL03-3567-4120
営業時間/17時30分~翌2時LO、土祝12時~24時、
日休 店舗規模/45坪、60席 中心顧客層/40代男女
スタッフ数/キッチン5名、ホール6名
平均客単価/夜7000円 1日の平均来客数/60~70人



ヴァンピッコロ銀座 (フレンチバーベキュー)
2000年12月オープン
東京都中央区銀座4-3-4 銀座屋酒店ビル2F TEL03-3567-4122
営業時間/17時30分~23時30分LO、土日祝16時~23時LO、年中無休
店舗規模/13坪、20席 スタッフ数/キッチン3名、ホール2名
中心顧客層/30~40代男女 平均客単価/5500円 1日の平均来客数/40人



パニユス(スペインバル)※P5にメニュー紹介記事を掲載
2005年8月オープン
東京都中央区銀座2-5-17 TEL03-3567-4128
営業時間/11時30分~24時LO、土日祝11時30分~23時LO、
年中無休 店舗規模/30坪、40席
スタッフ数/キッチン5名、ホール6名
中心顧客層/20~40代男女 平均客単価/昼1120円、夜3800円
1日の平均来客数/160人
※業態によってワインの売れ筋価格帯も微妙に異なる。
それが有利なワイン仕入れを実現させる。

オザミワールド全8店
店舗データ(7月1日現在)

現在オザミでは、年間約6万本の
ワインを仕入れている。インポー

の土地が1000万円位だったりするわけです。当然、ロマネ・サンヴィヴァンと10000円単位のワインが同じと言うわけではありませんが、限りなくその味に近い手頃なワインはあります。それを、自分のモノサシで探し出し、お客様に納得して喜んで頂けるワインを提供するのが我々の務めであり、また最大の強みでもあります。そのためには日本での試飲会はもちろん、フランスに行つて頻繁に生産者に会うなど、旨くて手頃なワイン探しは怠りません。

内2ヶ所がありますが、光熱費なども含めると年間の管理費

いいワインを探し出す事ももちろん大切ですが、管理や提供温度などすべて整つてこそ、はじめてお客様に満足頂けるワインが提供できます。いまワイン倉庫は銀座と丸の内



に委託しているものを含めると、約30%が自社で独自に開拓して輸入しているワインになる。

ワインレストランの成功は難しいと言われますが、やはりこ

だけで1200万円かかる。仕入れたワインをきちんと管理し、愛情を注いでお客様に提供する事が一番。そこではじめて商売として信用が生まれるのです。しかもワインはすぐにストックできるわけではありません。うちも少しずつ銘柄を増やしていきました。例えば10年前に1000円で買ったワインがいま市場で3000円になっていたりすると、うちは1500円で提供できる。ストックする事であるべく美味しいワインを安く提供できるのです。

出身地の東京に戻った丸山氏は、知り合いの紹介によりフランス料理店で修業するようになった。「俺は一流の調理人になるぞ」と意気込みだけは人一倍ありました。でも当時はがむしやりに

その頃、英語もダメで、ミートソースのミートもソースもわからなかった。ある時ソースって何だろうと思つて辞書で調べたらフランス語で「SAUCE」と書く。その後、授業そっちのけでフランス料理の調理用語などを読むようになったのです。

僕は高校を中退して長野の調理師専門学校に行つていた時、ステーキの店「スエヒロ」でアルバイトをしていました。丸山氏はもともとフランス料理のバックをめぐらし、フランスで修業していた。

料理人からソムリエに転向したフランスの修業時代
ワインに情熱を注ぐ丸山氏の経歴をここで振り返つてみるでしょう。丸山氏はもともとフランス料理のバックをめぐらし、フランスで修業していた。



オザミトキーヨー (レストラン&バー)
2002年9月オープン
東京都千代田区丸の内2-4-1 丸ビル35F TEL03-5220-4011
営業時間/11時30分~14時30分LO、17時30分~21時30分LO、
パーティタイム:月~土21時~23時LO、日祝20時30分~23時、年中無休
店舗規模/37坪、50席 スタッフ数/キッチン7名、ホール7名
中心顧客層/30~40代男女 平均客単価/昼2000円、夜9000円
1日の平均来客数/90人



ヴァンピッコ丸の内 (フレンチバーベキュー)
2003年6月オープン
東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビルB1F TEL03-6212-1011
営業時間/11時30分~14時LO、17時~22時LO、
土日祝11時30分~21時30分LO、年中無休
店舗規模/27坪、40席 スタッフ数/キッチン5名、ホール5名
中心顧客層/30~40代男女 平均客単価/昼1100円、夜4550円
1日の平均来客数/100人



ブラッスリーオザミ (カフェ&ブラッスリー)
2003年9月オープン
東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル1F
TEL03-6212-1566
営業時間/昼:平日11時30分~14時LO、土日祝11時~14時30分LO、
カフェ:平日13時~18時LO、土日祝13時~17時30分LO、
ディナー&バー:18時~24時LO、土日祝17時30分~23時、年中無休
店舗規模/27坪、40席 スタッフ数/キッチン5名、ホール7名
中心顧客層/30~40代男女 1日の平均来客数/150人
平均客単価/昼1300円、カフェ580円、夜6800円

やっているだけで、すべてが空回り。一生懸命やっても先輩からは全然認めてもらえないし、同期にはできる人もいたから焦ってばかりでしたね。

その後、日本で約8年間修業した後、フランス語を勉強し、勤めていたシェフの紹介で憧れていたフランスに修業に行きました。

フランスで居候になる先輩のところに行ったら、ちょうどワイン会をやっていたんです。そこで「お前、ワインの事知っているか」と聞かれた時に、ホールの仕事で多少の知識があったつもりでいましたから、「知っ

ていますよ、まかせて下さい」って答えたなら、後で「全然わかっていない」と怒られてしまいました。それから毎日ワインを飲んだり、時にワイン会をやったりしながら、徐々にワインの知識を得てゆくようになりました。

その後、丸山氏はブルゴーニュのヴェズレーにある三ツ星レストラン「レスペランス」に入るが、来る日も来る日も野菜の皮むきなどの下処理ばかりに時間を費やされるなど、システムティックな三ツ星のやり方にジレンマを感じていた。

そんな時は、休みの度に自転車でブルゴーニュやシャブリの畑を周っ

てストレスを解消し、畑を眺めながらなんとも言えない喜びを感じていたという。

そんなある日、パリでプロがやっているワイン会に参加しブラインド・テイステイングをしたところ、ソムリエを押しつけの唯一パーフェクト解答を得てしまった。

その時、俺も捨てたもんじゃないと思っただけですね。ワインが好きでたまらなかつたですし、よし、俺は今日からソムリエになろうと決めたのです。

そして三ツ星レストランを辞めて、ブルゴーニュの店に片っ端から電話をかけて「日本のソムリエだけど、働かせてくれな

いか」と嘘をついて頼み込みました。そしたら、幸運にも二ツ星で働かせてもらえる事になったのです。

但し、実際はお客さんの前でワインを開けた経験もないわけですから、テーブルではただ手が震えるばかり。先輩達に正体がバレてすぐに裏方のカーブの仕事にまわされました。

それでも、僕にとって毎日ワインに触れる事ができるカーブの仕事はめちゃくちゃ幸せでした。

しばらくの間、丸山氏はソムリエとしての経験を積んでいたが、一方で言葉の壁や労働ビザの問題があり、フランスで働き続ける事に行き詰まりを感じ始めてもいた。そんなある日、友人がパリの小さな店を任せられるようになり、その店を訪ねた時に「俺もこういう店をやりたいな」と思うようになったという。

本郷で小さなビストロを夫婦ふたりでスタート

95年に帰国して、店を開くために東京で物件を探したのですが、資金繰りに困りました。そ

したら本郷の小さな洋食屋が、店を閉める噂を聞いたのです。8.5坪、18席の小さな店でした。お金がないので店の権利を買おうわけにもいかず、店のオーナーにビストロとして営業をやらせて欲しいと頼みました。

「竹とんぼ」というその店で、丸山氏は料理とソムリエを担当し、マダムと夫婦二人で店をはじめた。

最初は知り合いが一日一組来るくらいで、まったくお客さんが来ない日もありました。あの時は本当に悔しかったですね。

でもある日、パリで知り合った人がジャーナリストを連れてきた。それで雑誌で紹介されて、そうこうしているうちに連日満席で店が賑わうようになりました。ワインブームのお陰もあります。

そして2年後にその店の経営を譲ってもらおうとしたのですが、店舗の上に老夫婦が住んでいて、深夜までの営業を断られてしまいました。でも、この時断られた事が、逆に運が良かったのかも知れません。

その後、97年に憧れだった銀座の

路地裏の一軒家でビストロ「オザミデヴァン」をオープンする事になった。家賃も以前の4、5倍かかり、結構なリスクはあったが、丸山氏は最初からある程度成功できるという確信のようなものはあったという。そんな丸山氏の予想は的中し、オープンして2ヶ月後には軌道にのって繁盛店となった。

2000年には同じく銀座に炭火のフレンチバーベキューの店「ヴァンピックル」をオープンする事になる。

ちょうど「オザミデヴァン」に居た頃、僕は仕事が終わって週に3、4日は外で食事をして帰っていました。そんな時、こんな店があったらいいのになと思うて作ったのが「ヴァンピックル」です。

僕はフランスの仔牛のレバーやロニオン（腎臓）、豚肉が好き。それをシンプルに焼いて、醤油ではなく、マスタードや塩で食べさせたかった。フランスでは10月のオフシーズンになるとブドウの枝を切ります。その枝をとっておいて、庭で肉や魚を焼いてバーベキューをやるんです。炭火の上に葡萄の枝を置

いて焼くと、燻製のような香りが付きます。これを日本でやるという思いがありました。

「ヴァンピックル」では、埼玉の牧場で丹念に育てられ、しかも肉質を落とさないように瞬間的に「電殺」された吉田豚が名物だ。豚肉は1頭まるごと、店内のガラスの冷蔵ケースに吊り下げられて1週間熟成される。バラ、モモなどを、ブドウの枝を使ってバーベキューにしたりポトフとして提供する。マスタードや西洋ワサビ、ゲランドの花塩など、テーブルスパイスもフレンチ風にセレクトされている。

そしてオザミは2002年に、ついに丸ビルにフレンチレストラン&バー「オザミトキーヨー」を開店するに至る。

「ヴァンピックル」が開店してしばらくした頃、フレンチの三國シェフが三菱地所の方とお店にいらしたのです。その時に地所の方から、東京駅の前にビルを建てるのでテナントに入ってもらえないかとお話を頂きました。

後日話を聞くと、36階建てのビルの35階だとのこと。当時、

丸の内はさびれていましたし、どんな街になるかは全く想像できませんでした。でも35階という話はこの先自分の人生においてあるだろうか？と考えたのです。素晴らしい眺望があつて、カップルがワインと料理を楽しんでいる光景が目に見え、二つ返事で承諾しました。

その後、再び三菱地所からの依頼により、03年6月に丸の内の新東京ビル地下に「ヴァンピックル丸の内」、9月には同ビル1階に「ブラッスリーオザミ」をオープンする。

はじめて出店した名古屋は苦戦中。
オザミの原点に戻って
繁盛店をめざす

そして2005年3月、オザミは初めて東京を飛び出し、名古屋栄の三越経営のビルに「オザミデヴァン」と「ヴァンピックル」をオープンさせる。

こちらは三越さんの方から依頼がありました。でも名古屋は未知の世界。大阪にはある程度ワインの文化があるけれど、名古屋はどうかと思うて一度出向いたら、やはりワインが普及

している街とは思えませんでした。ただ、うちの幹部と一緒にやってみて、オザミとしてはもう一回原点に戻って、この名古屋の店で挑戦しようじゃないかと決断したのです。

しかしうちは銀座と丸の内しか知らず、いきなり名古屋に行ったので、はつきり言ってもすごくギャップは感じています。開店してまだ1年ちよつとですが、ワインも料理もコストをかけたつ、しかし値段は東京よりも格段に安い。それでもまだまだ繁盛店には遠いですね。意識の上では名古屋で一番をめざしていますが、甘かったの



銀座オザミデヴァン名古屋 (レストラン&ワインバー)
2005年3月オープン
愛知県名古屋市中区栄3-6-1 LA CHIC 8F
TEL052-238-3151
昼：平日11時～14時30分(土日祝15時LO)、
夜：17時～22時LO、年中無休
店舗規模/25坪、40席 スタッフ数/キッチン5名、ホール6名
中心顧客層/幅広い年齢層
平均客単価/昼1800円、夜5000円 1日の平均来客数/40人

かも知れません。今までがうまく行きすぎていましたから。これが教訓だと思って、今後お客様を裏切らないようにコツコツやっけていきたいですね。



丸山宏人氏

懐石料理へも接近、

そして念願のバリ進出へ

昨年、スペインバル「バニユルス」をオープンしたことで、いままで以上にオザミの業態の厚みが増した。



ヴァンピックル名古屋店 (フレンチバーベキュー)
2005年3月オープン
愛知県名古屋市中区栄3-6-1 LA CHIC 8F
TEL052-238-3152
昼：平日11時～15時30分ピストロLO (16時30分ガレットLO)、
夜：17時～23時、年中無休
店舗規模/25坪、36席 スタッフ数/キッチン2名、ホール2名
中心顧客層/幅広い年齢層 平均客単価/昼990円、夜3800円
1日の平均来客数/68人

来年で独立10周年を迎えるにあたって、丸山氏は現在の思いを次のように語る。

最近はずべてが本物志向になってきています。ファーストフードにも有機野菜が使われている時代ですから。これはある意味、お客様にとってはいい事です。ですから、それに負けないオザミ独自の店作りや接客、ワインの品揃えが必要になってきていますね。

8月頃、銀座7丁目のビルの1階と2階で、和食とワインの店「銀座大野」をオープンします。料理は純懐石料理で、鍋料理をコースに入れる予定です(コース8000円・1万2000円)。9時以降はアラカルトで気軽にワインとおつまみが楽しめる店です。

特にいま僕が注目している、アルザスのワインを和食に提案したいですね。

繊細な出汁にあうようなリースリングやミュスカ、ゲブルツなど、酸味と旨みのバランスがいい、いまの時代の流れを汲んだ、新しい作り手のワインをおすすめしたいです。

そして来年はいよいよ10周年なので、僕のひとつの夢である、パリ出店を実現させようと思っています。基本的にパリの人が楽しめる店で、フュージョン料理ではなく、オザミ独自の店にしたいですね。

会社としては丸ビルに出店した事で大きく成長しましたが、責任も出てきました。組織として伸び続ける必要がありますが、今後はあまり大きなプロジェクトではなく、原点に戻って小さな店をやり続けたいですね。

扱いが難しいワインを武器に、オザミは今後もお客様にとって満足度の高い店作りをめざす。来年で開業から10年だが、今後益々ワインのストックが増え、15年、20年を経て、ワイン+αの魅力ある店作りがヒットすれば、益々オザミは楽しみな店になるに違いない。

(文・沖村かなみ)