



そこは働く女の
人生における、
スイッチバック・ポイント

連載

FILE

踊り場の女

AYO KIMURA

木村佳代／シャンパンバー オーナー

人生と仕事を変えた シャンパニユとの出会い

迷いの多かったときを経て、木村さんは20代最後の年に
シャンパンバーを開いた。
シャンパニユに出会って、学んで、わずか1年半の間の展開だった。
ずっと携わってきた「デザインすること」が
平面だけでなく空間全部で表現することに変わったバー経営。
さまざまな仕事をしてきて
なかなか満たされなかった心が潤うと
成功という結果は、いつしかついてきていた。

撮影／本間日昌志 ヘア&メイク／冬木慎一(ヘアーディメンション)
レイアウト／TERAO AKIRA
構成／南ゆかり、守屋美穂(本誌)

252

「デザインすること」に
こだわってきました

20代のころの私は、自分が何をやりたいのか、何をしたら時間とお金を有効に生み出しができるのか、もがきながら模索していました。28歳でシャンパニユと向き合つまでは。

短大でインテリアデザインを専攻し、その後、テキスタイルデザイン、スニーカーのデザイン、グラフィックデザインなど、「デザインすること」にこだわって、仕事をしてきました。ひとつのお仕事に長く勤めたこともありましたし、フリーランスや派遣社員として複数の仕事を同時に並行していた時期もありました。ただ、父が亡くなつた後は母とふたりの生活を支えなくてはいけない中、それでも新しいことを勉強したい、同世代の女の子と同じように海外旅行もシヨッピングもしたい。それで、デザイナーのかたわら、銀座のクラブでのアルバイトを掛け持ちしていた時期もありました。

かといって、お酒がすごく好きだったわけではありません。ただ、銀座がおいしい食事やいいお酒を知る機会になつたのは、

事実です。そしてあるお客様に「その中からひとつ好きなものを見つけて勉強して

みるのも、いいんじゃないか」とアドバイスされたのがきっかけで、ワイン学校「アカデミー・デュ・ヴァン」を見学に行つたことがあります。そこで、少し余のじやくな私は思ったのです。

今やこれだけみんながワインを勉強しているのだから、後から勉強して私が追い越せるわけはない。それならシャンパニユはどうだろう。自分でさまざまなスクールを探すうちにたどり着いた、C.I.V.C.主宰の日本で唯一のシャンパニユの学校「シャンパニユアカデミー」への入校を決めました。28歳の誕生日のことでした。

データベースはミクシィ、
報告はブログで

1年間の授業はとても充実していました。

友人の間でもシャンパニユを日常に飲むことが多くなり、人気のレストランはもちろん、ホームパーティでいろいろな料理との組み合わせを試すようになっていました。勉強したことの実践です。授業で知り合ったマダムに誘われて、フランスのシャンパニユ地方に出かけ、ブドウの収穫を見に行つたこともあります。そのころには、すっかりシャンパニユの魅力にはまり、こうした毎日のことを、当時広がり始めたSNS、ミクシィにアップしていました。

授業で知ったセバージュ(アドウ品種や混合肥合について、ホームパーティで試しに飲んだシャンパニユのこと)。それはいつしか私のデータベースとなり、そこからネットワークが広がっていくことは、予想外の新しい展開でした。そして、ずっと模索していた「自分は何をやりたいのか」の答えとして、「シャンパニユしかない!」と思うようになつっていました。

それが2005年のころ。日本でもシャンパニユの消費量が増え、それによってフランスの歴史ある愛好家団体「シャンパニユ騎士団」が創立され、大きなパーティが開かれたりしていました。そこはシャンパニユの普及に貢献した人などに、シユバリエなど各階級の称号が任命される場であり、シャンパニユに関わる人々と出会つ場でもありました。そこで知り合つた人からまた別のパーティやワイン会に誘われる。インボーター輸入業者、ワインやシャンパニユのジャーナリスト、ライター、カメラマン…何かに引き寄せられるように、私の人脈と暮らしさはシャンパニユを中心に広がつていきました。

シユバリエも欲しい、シャンパニユの店を立ち上げると決まつて、建築家を探すのもミクシィを通してみました。そして、愛知県に住んでいた投資家の報告には、「お店開拓ブログ」で情報や報告を次々アップし、いつでも連携を確認できるようになつました。

お店に関わるほとんどの構想や判断は任せられていたので、これまでのデザイン関連や飲食業での経験が大いに生かされました。3月に投資家に会つてから、6月にはバーがオープン。シャンパニユアカデミーを卒業して半年でしたから、この急展開にいちばん驚いたのは私です。

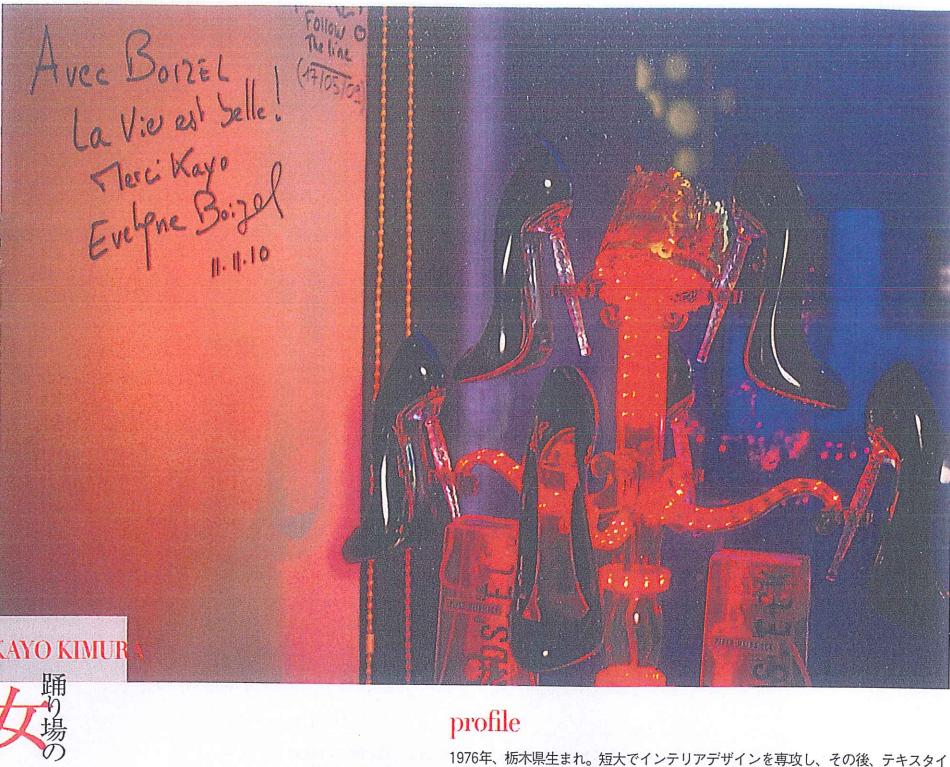
お店の基本スタイル——チャージが2,000円、グラスシャンパニユも1杯2,000円。サービス料も深夜料金も込み、アミューズも込み——は、構想段階から現まで変わっていません。周辺では、1,500円台、1,700円台のグラスシャンパニユを出すお店が多かつたけれど、小さいグラスでサービスするくらいなら、2,000円でもキレイなグラスにたっぷりと注いだシャンパニユを気持ちよ飲んでいた

だشت。1日に何人のお客様が来てくださつた。1日にお客さまが来てくださつて、原価がいくらで…と細かく計算したわけではありません。キリがよく、わかりやすい店にしたかったのです。そして、ワインのように知らないと頗るにくいので

お店ももつてみたい、もっと多くの人と知り合いたい。私はいつしか、そんなことを口に出して言つていました。いつだつたか

オープン当時に店を支えてくれたのは、シャンパニユアカデミー・ミクシィを中心広がつた、ワインやシャンパニユ好きな人々がつた、ワインやシャンパニユ好きのネットワークでした。ワインパーティの仕掛け人、インボーター、それをいち早く伝えるジャーナリストやエディターなど、世の中に影響力をもつ人たちが、まだ20歳だった私を応援してくれました。彼らは、私にとって今でも先生です。「注ぎ方がよくない」とダメ出ししてくれる人もいれば、「そんなのこだわることない」と言つてくれれる人もいます。ワインより気軽なシャンパニユは、「わかること」よりも、空間や会話を「楽しむこと」なのだと、やがて私なりに解釈し、ゆき着いたのは「コミュニケーション」でした。思えば、デザインの仕事をしながらどうかもの足りなさを感じた原因は、コミュニケーションが少なかつたからだったのでしょうか。

シャンパニユをおすすめしつつも、専門的な知識をもつているお客様に対しても聞き役になり、ひとりでいらっしゃる方にはさりげなく声をかけて距離感を感じてる。私が少しお話しして面白がつてくださつたら、もうちょっと深くシャンパニユの話をしてみる。そして、また来たい、会いたいと思っていただけます。オープンして6年間で、世の中の景気の悪さに影響を受けるときもあり、値段を下げたりやり方を変えてみたくなることもあります。けれど、変なことに継続することで、お客様から得られる信頼感もある。それに、いつも売り上げが落ち込んだとしても、私自身が仕事を満足していて、その空気が出ていれば、お客様はリピートしてくださるでしょう。心が満たされなければ、結果は後からついてくる。それは、今もそしてこれからも、変わることのない私の信条です。



profile

1976年、栃木県生まれ。短大でインテリアデザインを専攻し、その後、テキスタイルデザイン、スニーカーのデザイン、WEBデザイン、グラフィックデザインなど、さまざまなデザインに觸れる。2005年シャンパニユ地方ワイン生産同業組合(C.I.V.C.)主宰のシャンパニユアカデミー卒業。2006年にシャンパニユ「tiQuoi(チクワ)」を開業。2007年にはシャンパニユ騎士団・シユバリエに叙任。

シャンパニユとは、フランスのシャンパニユ地方でつくられる癡泡性ワインのこと。その中の名門のひとつ、クリュッグ家6代目当主のオリヴィエ・クリュッグ氏が来日した際のティスティングランチパーティーで(下の写真)。

ワインより自由で気軽に
シャンパニユは『わかること』より
空間や会話を『楽しむこと』



心が満たされていれば、結果は後からついてくる

はなくて、なんでも聞いてもらえて、話してもらえて、また一緒に飲みたいと思つてもらえる店に。

オープン当時に店を支えてくれたのは、シャンパニユアカデミー・ミクシィを中心広がつた、ワインやシャンパニユ好きのネットワークでした。ワインパーティの仕掛け人、インボーター、それをいち早く伝えるジャーナリストやエディターなど、世の中に影響力をもつ人たちが、まだ20歳だった私を応援してくれました。彼らは、私にとって今でも先生です。「注ぎ方がよくない」とダメ出ししてくれる人もいれば、「そんなのこだわることない」と言つてくれれる人もいます。ワインより気軽なシャンパニユは、「わかること」よりも、空間や会話を「楽しむこと」なのだと、やがて私なりに解釈し、ゆき着いたのは「コミュニケーション」でした。思えば、デザインの仕事をしながらどうかもの足りなさを感じた原因は、コミュニケーションが少なかつたからだったのでしょうか。

シャンパニユをおすすめしつつも、専門的な知識をもつているお客様に対しても聞き役になり、ひとりでいらっしゃる方にはさりげなく声をかけて距離感を感じてる。私が少しお話しして面白がつてくださつたら、もうちょっと深くシャンパニユの話をしてみる。そして、また来たい、会いたいと思っていただけます。オープンして6年間で、世の中の景気の悪さに影響を受けるときもあり、値段を下げたりやり方を変えてみたくなることもあります。けれど、変なことに継続することで、お客様から得られる信頼感もある。それに、いつも売り上げが落ち込んだとしても、私自身が仕事を満足していて、その空気が出ていれば、お客様はリピートしてくださるでしょう。心が満たされなければ、結果は後からついてくる。それは、今もそしてこれからも、変わることのない私の信条です。