20世紀を振り返る

新米ソムリエの失敗談と苦い体験

横山　弘和

横山　弘和 / よこやま・ひろかず
1930年兵庫県生まれ。65年ホテル・オークラ（東京）入社。95年に退社するまでソムリエとして30年間一貫してワイン関係業務に従事する。88年11月ブルゴーニュ・シュヴァリエ・デュ・タートヴァン（利き酒騎士）叙任。現在佐多商会ヴィタリテ事業部在籍。

新米ソムリエの失敗談

さて、勉強しながら実務についた私には、色々な失敗が待っていました。その一つは、仕事を始めたばかりの3日目、日本IBM社の役員が午後、レストランに来られ、その夜大事なお客様を招待する席の予約と料理を決めに来られました。ついでにワインも注文しておこうと、ワイン・リストを所望されたので、早速、新米ソムリエの私が、恭しくリストを渡しました。しばらく目を通してから私に、あるドイツの白ワインを指さし、「このドイツ・ワインは甘くないか?」と質問しました。そこで、まだどのワインがスイートでどれがドライかも、よく把握していない私は「いいえ、このワインは甘くありません。ドイツ・ワインに甘いものなどありません」とはっきり言い切りました。その紳士は妙な顔をして「君は自分が何を言っているのか知っているのか」ときつい口調で言い「もう君とは話をしない」と背を向け、リストを眺め、フランスのアルザス産のリースリングという白ワインを指さし「これをよく冷やして置くように」と命じ、すごく機嫌悪そうに立ち去って行きました。

冷やしたワインが、冷えていない?!

何故怒らせたのか解らない私は、直ちにそのワインをクーラーの中に氷を一杯に入れて、来店を待ちました。午後7時頃、お客様を4人連れたその紳士が来店し席につきました。私は何とか機嫌を直して欲しいという願いをこめて、先ずワインの瓶を提示し、「これがご注文のワインです」とお見せしました。すぐにサーヴィスをしてくれ、との事で、栓を抜き味見のためのワインをグラスに少なめに注ぎ、OKを待ちました。ひとくち口に含み味見をした紳士はまた妙な顔をし「このワインは、全然冷えてないじゃないか」と言いました。そこで私は「ミスター・ベヤード、私は何時間もこのワインをクーラーで冷やして置きました」と言いました。彼は「それじゃあ、自分で飲んでみろ」と言うので、少しグラスに注ぎ、味わってみました。すると紳士の言う通り、ワインは全然冷えていませんでした。そこで、私はやっと気付いたのです。

ミスター・ベヤードにワインのABCを教わる

ご存じの方も多いと思いますが、アルザス・ワインの瓶は、細くて長く、クーラーに入れても、瓶の首の部分は、氷の上に出てしまいます。いくら長時間、氷を補充しても、味見のために注がれる部分は、むしろ温まっているのです。その時点で、さすがのミスター・ベヤードもあきれてしまい「それでも、君はソムリエか、今度くる時は、ワインの本を持ってきて、頭に叩き付けてやる」と言いました。取りあえずその夜は、失敗を取り返すために、一生懸命サーヴィスし、お帰りになる時はいくらか機嫌も直り「これから君にワインのABCを教えてやる」と言って帰られました。その後、私も努力し、ミスター・ベヤードも、私を気に入ってくださり、お客様を連れてくる度に「彼にワインを教えたのは、この私だ」と、自慢気に紹介してくださる程、親しくなりました。なお、ドイツ・ワインに甘いものが多いのを知るのに、あまり時間はかかりませんでした。

苦い体験

そのような失敗を重ねながら、少しずつ、格好が付くようになりましたが、ワインの売れ行きのほうは、良くありませんでした。邦人のお客様には、まだワインは馴染みの無い飲物でした。そして、お客様の約70%を占める外人客も、東京の物価が世界のどの大都市に比べてもかなり高い、のはよく承知していましたが、ワインの値段が並み外れて高いのには、反感をもたれる程でした。その頃の体験を、一つ紹介しましょう。

ワイン・リストの勧めかた

普通レストランでは、お客はテーブルにつくと、先ず、食前酒を注文します。それをゆっくり飲みながら、会話を楽しみます。頃合いを見計らって、ウエイターがメニューを渡し、食事の注文を取ります。その後、ホスト側からワイン・リストを所望する場合は、最初からワインを飲むつもりで来店した、のですから、ソムリエは、ワイン選びの手伝いをするだけで済む訳で、楽です。強いて言えば、より高額なワインをうまく勧めれば良いのです。ここが、ソムリエの力量で、差が付く点です。ワインのことを考えずに来店したお客様には、こちらからアプローチしなくてはなりません。そこで、ソムリエは、そのテーブルでの料理の内容を把握して、それに合わ

1971年10月　初めて念願のブルゴーニュ地方を研修訪問

収穫時期のぶどう畑の風景

せて勧めるワインの種類を頭で描きながら、テーブルのホストに（もしカップルの場合には、男性に）近付いていき、「ワインは、いかが、いたしましょうか」と言って、ワイン・リストを見せます。ここでリストを受け取らせれば、90%はセールスに成功したことになります。特に、邦人客はリストを受け取ってしまうと、なかなか断れないのです。要するに、ワイン・リストを掴ませるか、掴ませないか、で、大体、勝負は決まる訳です。

ワイン・リストを投げ返す客にショック!

そこで、ある日、数人の外国人客のテーブルで、料理の注文の後、ワイン・リストを、ホストらしい人物に見せ「Wine, Sir?」と、言いますと、「Yes, please」との返事で、受け取りました。一本売れると「しめた」と思いました。しばらくして、テーブルの様子をうかがいますと、リストのページをあちこちとめくり、迷っているらしいので、「Can I help you, Sir?」と、ワイン・リスト選びの手伝いをしましょう、という意味で言いますと、「Yes」の返事に、もう一度「しめた」と思いました。すると、ホストは、どういう訳か、リストをばちっと閉ざして「これ、邪魔だから、どこかに片付けてくれ」と、リストを投げるように返してよこしました。このことは非常にショックでした。二、三日、口もきけない程、気分が悪く、「こんな仕事やめてしまいたい」と思った程でした。

ヨーロッパのワイン産地での海外研修へ

その後は、仕事にもなれ、業績も上がり、上層部の理解でソムリエ職の人数も増やすことができました。そして、1971年の9月から3か月間の最初の海外研修で、ヨーロッパのワイン産地を訪れる、貴重な機会に恵まれたのです。

ホームページのご案内

Chateau de Chailly／ シャトー・ドゥ・シャイイ

http://www.chailly.com

＊ 東機貿・佐多商会のホームページ（http://www.tokibo.co.jp）に便利な直通「リンク・ボタン」が付いています。

〈お問い合わせ〉（株）佐多商会ヴィタリテ事業部　担当：岩沢
Tel. 03 3582 5087