

## 想いを持って、チャンスを見逃さない。 その心がけが、人生を面白くしてくれます

オイスターバーといえば、  
『オストレア』といわれる人気店を  
運営するバル・ホールディングス。  
その代表取締役を務めるのが、  
藤野 豊さんだ。初めから飲食業界に  
身をおいていたわけではなかったが、  
なぜ飲食店の経営に乗り出したのか?  
専大時代の話も交えながら、  
その理由を聞いた。



### 藤野 豊さん (昭51・法律)

株式会社バル・ホールディングス代表取締役  
ふじの ゆたか ●1953 (昭和28) 年生まれ。東京都出身。老舗のスポーツ用品店に就職し外務部に配属される。3年ほどで退職した後、不動産会社、大手スーパーマーケットチェーンを経て藤野商事株式会社へ。2006年に株式会社バル・ジャパンを設立し代表取締役に就任。現在は、バル・ホールディングス(2018年7月1日に社名変更)のほか、株式会社浅草うなぎ、藤野商事株式会社の代表取締役、株式会社山小山の代表取締役会長を務める。体育会アーチェリー部OBG会長。

### 今も色あせていない 洋弓部の思い出

自分のこと、特に昔のこととなると、話すのは得意ではないんです。格好つけた言い方になりますが、過去にとらわれず、明日を見て生きようとしているので、昔を振り返ることがあまりないものですから。

専修大学時代ですか? あまり良い学生とはいえませんでしたね(笑)。卒業できているので、単位を取れるくらいには勉強もしたのですが、私にとって専大時代といえば、イコール、洋弓部(現アーチェリー部)の思い出

になります。

実は中学生の頃からマンガ家になりたいと思い、大学に入学する前、友人達と同人誌をつくっていました。自分なりに真剣で、短い間ですが某マンガ家のアシスタントをしていたこともあります。しかし、一緒に同人誌をつくっていた友人とマンガの方向性の違いから疎遠になってしまっていて……。専大に入学し、プロの道をあきらめた私にとって、マンガに注いでいた熱量の受け皿となったのが、洋弓部だったのです。

当時は、洋弓など珍しい時代で、一緒に入部した同期生もみんな大学から始めた人ばかり。スタートが同じだから

からこそ、自分の頑張り次第で結果が変わってくると思えました。だから、同期たちの間には良いライバル意識が芽生えたとし、一緒に目標を目指す仲間としての絆も強くなったような気がします。新入生が最初に目指す7月の関東新人戦で11位の成績を残せたのですが、同期が7位に入ったことで、ますます洋弓にのめりこんでいきました。

私が入部したときは、同好会の頃から数えて創部6年目ほどでした。きちんとした指導者はおらず、指導するのはもっぱら先輩方でした。新しい部で先輩後輩の距離も近かったからでしょう。当時は、練習場がある場所の隅で焚火ができたので、そこで火を囲みながら先輩や同期たちと青臭い話をしたりしていました。今思えば、テレビの青春ドラマの一場面のような感じでした。当時の体育会系に多かった、ど根性といった雰囲気もなく、とてもスマートな部だったと思います。当時の仲間とは今でも会っています。現在、OBG会長も務めていますし、洋弓との出会いは私の中で大きな出来事でした。部の仲間たちと過ごした時間は、今でも人生の大切な思い出です。

### 自らの意思に従い 多様な仕事を体験

大学卒業後は、御茶ノ水にあった老舗のスポーツ用品店に就職しました。外務部に配属され、官公庁・大企業を回っていたのですが……。ここが典型的な同族会社で、会社運営に危機感もち、3年ほどで退職。3カ月ほどアメリカへ旅立ちました。特に目的があったわけではなく、ロサンゼルスを中心



アーチェリー部時代。仲間とは今も交流が続いている。(写真左上) 右から4人目、(同右上) 前列・右から2人目が藤野さん。



おいしい食材を求めて全国の生産者を訪ね歩く。

にカナダ・メキシコなどへも足をのばしたりしていましたね。途中で懐が寂しくなり、トロント出身の友人の紹介で、レストランでアルバイトをしたこともありました。

帰国後は、「ウチにこい」と誘ってくださった先輩の口利きで不動産会社へ。ここで宅地建物取引主任者の資格を取得しました。3年ほど後、スーパーマーケットの大手チェーン、株式会社いなげやへ転職しています。経営のノウハウを身に付けたいと考えていたところ、いなげやで新業態開発のスタッフを募集していると知ったからです。

その部署では、ファストフードやアイスクリーム店、ホームセンターなど、さまざまな業種のフランチャイズ(FC)を運営しましたが、私が提案したのは郊外型のブックセンターの立ち上げでした。毎週、経営陣の前に何度もプレゼンしたことは今でも覚えていません。市場環境や需要予測を調べ、事業計画を練り直しながら、その可能

性を訴えたことで、GOサインが出たのです。しかも、「別会社としてやってみろ」と。プレゼンの中で「子会社上場まで目指したい」とは言いましたが、任されたからにはやってみると気持ちを入れ直しました。

株式会社よむよむを立ち上げ、8年ほどの間に東京、埼玉、神奈川などで26店舗まで広げました。現在は、ある企業の傘下に移っていますが「よむよむ」の店舗は営業を続けています。

8年で「よむよむ」を離れたのは、実家の不動産管理会社を継ぐためでした。父の体調が優れず、長男ということもあって戻ることにしたのです。

### 地域の人に喜んでほしいと オイスターバーを立ち上げる

オイスターバーの『オストレア』を始めようと思ったきっかけは、地域の人に喜んでもらいたいと強く考えるようになったからです。実家に戻り、不動産管理会社から貸しビル会社へ、飲

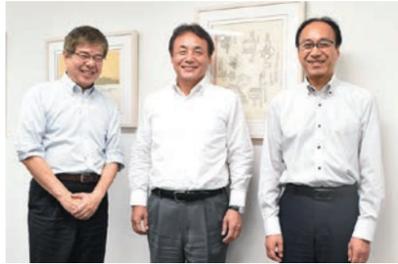
食事業部をたちあげて拡大していく中、ロータリークラブに入会し、多くの経営者と接する機会を得ました。そこで「地域への貢献」「地域への奉仕」という姿勢を学びました。以前の私にはなかった視点でした。そして経営者にとって、なくてはならない視点だとも気づかされたのです。貸しビル業を営むようになり、テナントを通じて地域の方々を身近に感じるようになったことも影響していたのかもしれませんが。

しかし、「みなさんに喜んでもらえるテナントに入ってもらいたい」と必死に探すのですが、よほど条件が合わない人気店は出店してくれません。当時、私もFCを運営していましたが、FCはビジネスモデルがパッケージ化されていて、「これ、ないの?」「あれは、できないの?」といったお客様それぞれのニーズに柔軟に対応することができません。それならば自分で直営の飲食店をつくってしまおう、そう思ったのです。

なぜ、オイスターバーだったのかというと、理由は単純で牡蠣が好きだったからです。でも、お店に行くと価格が高くて気軽に味わえる食材ではありませんでした。そんなことを感じていた中、品川にニューヨーク発の「グラランド・セントラル・オイスター・バー&レストラン」が出店して、「これだ!」と思ったのです。「この日本版をつくりたい」と。

どうせ自分で立ち上げるなら、徹底的にこだわりたいと、牡蠣も築地で仕入れるのではなく、産地から直接送ってもらうことにしました。そのほうが新鮮で安全・安心な牡蠣を提供できるし、地域ごとに種類も豊富に揃えられると思ったのです。

それから1年半、北海道から九州まで生産者を訪ね回り、仕入れのルートを開拓していきました。おかげさまで、



バル・ホールディングス本社で。校友の社員（向かって左）浜田博治さん(昭57・商業)、(同右)青木淳一さん(昭54・経営)と。

適正価格で10種類以上の牡蠣をおいしく提供できるインフラを整えることができたと自負しています。多くのお客様にも足を運んでいただいています。店舗も赤坂見附店のほか、六本木店や銀座コリドー通り店など6店舗にまで広がり、バル・ホールディングスとして、もつ焼きの『三六』や『赤坂グリル』、『浅草うな鐵』など、ブランドも充実してきています。

いずれのお店も老舗と言われる存在に育てていきたいですし、仮に老舗と呼ばれるようになって、満足することはないでしょう。

### どこまで行っても、道半ば。それがいいんです

私は『尚半』という言葉が好きです。

これは、どのような状況であっても、「道半ば」と考え、現状に満足しないという意味があります。人には、それぞれ必ずチャンスがめぐってきます。そのチャンスを逃さずに、意識しながら生活を送ることが大切だと思います。社員にもよく言うんです。同じ街を歩くにしても、想いをもっていれば、気付くことが増えるよ、と。以前、こんなことがありました。好きで立ち寄っていた喫茶店が、普段であれば営業している時間に店内の照明が消えていました。その日は、喫茶店に立ち寄るつもりではなく、たまたま前を通り過ぎただけでしたが、なぜなのか私はすぐに調べることに。すると、喫茶店は閉店する予定だというではありませんか。人通りも多い好立地で、誰よりも早く気づけたおかげで、その物件で開業することができたのです。本当に、チャンスはどこにでも転がっていて、それをつかめるかどうかが重要なのだと思います。

それに目指すべき目標があり、日々、さまざまな気付きを得られる人生というのは、刺激的で面白いではないですか。私はそう思っています。（談）



## 校友のお店

### オストレア ostrea

#### 日本版オイスターバーを 広めた人気店



水揚げされたときに近い味を保つため、世界初の設備を使って管理・出荷し、牡蠣を剥く際にもできるだけ真水をかけない、全国各地の生産者のもとを訪れ牡蠣の扱いを理解している店長・幹部スタッフ指導の下、スタッフ全員でおいしい牡蠣をお客様に提供する。この並々ならぬこだわりが、オストレアの人気の源です。十数種類取り揃えられた牡蠣の味を楽しみながら、友人や家族など大切な人と楽しいひと時を過ごしてはいかがでしょうか。



#### Ostrea 新宿三丁目店

東京都新宿区新宿3-3-5 1~3階  
03-5361-8181

#### 営業時間

月~金 17:00~25:00 (L.O. 23:30)  
土 12:00~25:00 (L.O. 23:30)  
日・祝日 12:00~23:00 (L.O. 22:00)  
定休日：無休（年末年始を除く）  
※赤坂見附店、六本木店、銀座コリドー通り店、新橋店、渋谷店もあります。

### もつ焼き 煮込み 三六 みろく

#### 豚肉、たれ、日本酒。 こだわりあふれる店



絶品の“どて煮込み”と備長炭で焼き上げるこだわりの“もつ焼き”を一串一串リーズナブルに提供するお店です。厳選した国産豚を使用し、自家製の4種類の油を肉の部位によって使い分けるなど、きめ細やかなこだわりが豚の味を引き出し、つぎ足して使われてきた秘伝の醤油だれや甘だれが味を引き立ててくれます。さらに、料理に合う日本酒を蔵元まで足を運んで仕入れるなど、おいしいお酒が食事の場を一層楽しいものにしてくれるでしょう。



#### もつ焼き 煮込み/三六(みろく) 八重洲店

東京都中央区八重洲2-1 八重洲地下1番通り  
03-3243-0369

#### 営業時間

昼 11:00~14:30 (L.O.)  
夜 14:30~21:45 (L.O.)  
定休日：無休（八重洲地下街の営業に準じる）  
※赤坂店、湯島店、麻布十番店もあります。

### 赤坂グリル あかさかぐりる

#### 厳選されたおいしい ステーキが味わえる



「とにかくおいしくリーズナブルに、お肉をたくさん召し上がっていただきたい！」という想いのもと、至ってシンプルなメニュー構成になっています。落ち着いた内装の店内で、国内外より厳選した本場おいしいお肉をいただくのは格別なひととき。栃木県大田原前田牛など、いくつもの牧場を訪れた中から厳選したステーキをライスまたはパン付きで100g1100円から味わえるなど、多くのお客様の舌を楽しませています。



#### 赤坂グリル

東京都港区赤坂3-7-11 レジーア赤坂  
03-6459-1285

#### 営業時間

月~土・祝  
ランチ：11:30~14:00 (L.O.)  
ディナー：18:00~22:00 (L.O.)  
定休日：日曜

### 浅草 うな鐵 あさくさうなてつ

#### 東京ひつまぶしが味わえる 名店



ひつまぶしといえば、名古屋を思い浮かべるでしょう。でも、東京にも江戸仕立てのひつまぶしがあります。それを味わえるのが、浅草 うな鐵です。東京で初めて開拓した江戸仕立ての浅草ひつまぶしを気楽に楽しめる店であり、店主が開店以来こだわってきた秘伝のたれと職人の技がうなぎ本来の旨さや味を引き出してくれます。また、「世界でオンリーワン」の塩ひつまぶしも人気のメニューです。



#### 浅草 うな鐵 国際通り店

東京都台東区浅草1-43-7  
03-3841-1360

#### 営業時間

11:30~22:00 (L.O.)  
定休日：不定休

※浅草駅前本店、赤坂店もあります。