



オーナーの上級です。

皆さまこんにちは。

京都ダイナー通信『まずは乾杯！昼から乾杯！！』創刊という事でお店の成り立ちについてお話させて頂きたいと思います。

私はこのお店をオープンする前はワインのメーカー兼インポートの会社に在籍しておりました。ドイツ本社の会社で元々はドイツワインを主に個人会員のお客様に販売するコンシューマー部門から始まった会社でした。

私も入社しました平成元年にはこの部門に配属され営業しておりました。が、個人のお客様にケースでワインを販売し続けるせつなさ、成績を上げようと思えば良いお客様に無理をさせてしまうつらさに精神的に疲れ、営業成績の上昇カーブとは裏腹に入社後1年程で業務用の部門への移籍を強く希望いたしました。当時この会社に業務部門は東京・大阪にしか無く、私が所属しておりました名古屋営業所では1人の担当駐在員がいるだけの小さなグループでした。当時の取締役からは『辞めてもらった方が統制は取れる』と、直属の上司には伝えられており、せつかく入った会社だがもう辞めるしかないのかと諦めておりました…

そんな時に拾ってもらったのは、後にこの会社の社長となる『T部長』でした。T部長はドイツ本国でも世界的に見てもコンシューマー部門しかなかったこの会社で初めて業務部門を発足させていた人物でした。その後この人に惹かれ、初めて真剣に仕事をしました。学生時代も含め、だらしない性格だった私が仕事に関しては誰にも譲れないものをこの時代に築けたと思っています。会社の成長と共に自らも大きく成長できた良い時代でした。

退職しました昨年までの6年間は西日本の業務部営業所と数十名のスタッフを管理する仕事、かつてのT部長の仕事をしておりました。

数年前にT社長も退任しており、その後も上司には恵まれておりましたが、生来の風来坊の性格と言いますか、新しい会社の体制に『あ、駄目だ。』と今までどんな時も会社を許容していたものが無くなり、この会社での役割を終え、新しい道を歩みたいと考えるようになりました。

そんなこんなで家族を説得し、45歳の船出となりました…

飲食店をオープンしたのには訳があります。

もちろん営業時代からずっとお客様として何千軒も飲食店を見てきましたし、基本的に飲食に関する事、その空気が大好きです。

もっと気軽に、しかし存いだけではない本物のワイン酒場をやってみたい。

フランスでも数千円以上するようなワインは街の酒場でそんなに売れる店ばかりではない。

ビストロで吞まれているワインはその土地の風土の料理に合った地酒、地ワインである。

社員のお客様が無理せず、週に2回来られる店を作りたい…そう考えました。

しかし、本当の訳はT社長が『…会社を辞めたらのおんぴりとワインバーがしてみたい…』と、ずっと私に言い続けていたからかもしれません。

私はそのころから完全に洗脳されていました。

『京都ダイナー』のオープンはこの年の2月2日でした。

おんぴりと…の部分だけT元社長と違いますが…