

リレーメッセージ第7回

赤井泰博氏（北高 39 期/昭和 63 年卒）

☆写真最前列が筆者

松江北高普通科第39期卒の赤井です。東京に来て30年近く。私の近況をお伝えしたいと思います。

現在、私は「二足のわらじ」ならぬ「三足のわらじ」を履いています。①経営コンサルタント業②ワイン輸入業、そして③小さなイタリアワインバルの店主、というものです。

一つ目の経営コンサルタントですが、国内大手経営コンサルティング会社勤務を経て、2012年に独立してコンサルタント会社を立ち上げました。業界問わず中小規模の企業にお邪魔



し、経営者にアドバイスをさせていただいています。お付き合いが始まると、売り上げ、利益は毎年着実に伸び、数年もすると社員数も増え、大きな成長を遂げていることもしばしばです。ポイントは、クライアントが持つ長所を見つけ、伸ばすこと。これまでの経験から、成長するクライアント（経営者）の共通点は「素直で、努力を惜しまず、謙虚」であることだと感じています。と偉そうなことを言っていますが、たまたまそんなクライアントに恵まれただけとも思うことも（笑）。でも、コンサルティングの仕事を通して、組織の成長、社員の方々の笑顔を見ることができ、とても有意義な仕事であるのは確かです。

そして、ワイン輸入は2013年からスタートしました。実は、ワインの輸入を始めるまでアルコールで好きなものといえば国産ビールで、ワインのことは門外漢。しかも、輸入なんて…??? という感じ。そんな私がワイン輸入を始めたきっかけは、経営コンサルティングでした。日本のワイン市場に参入したいというイタリアのワイナリーが市場調査を依頼。市場を調べるうちに私自身がワインの可能性に惹かれて当事者としてワインビジネスにタッチしたいという想いが強く芽生え、輸入業者としてビジネスをしようと決意をしたのです。今は、毎年一定量のワインを輸入しています。定期的にワイナリーの所在するイタリア北部ピエモンテ州も訪問し、葡萄畑、ワイナリーの生産設備の確認や商談を行っています。なんと、日本では私だけが輸入するワインです。

最後のワイナリーの店主は……もうおわかりですね。「ワインを輸入しているなら自分の店で並べてしまえ！」と思い至り、

イタリアワインバー「アルゴヴィータ」を2017年2月に神保町に開店してしまいました。これまた、飲食業未経験（オイ）。厳しい飲食業界の実状を踏まえるととてもリスクな船出だったかも、と今でも思うことがあります。しかし、おかげさまでこの2月1日に開店3週ンを迎えます。神保町の

小さな店ではありますが、この店では本当にたくさんの出会いが起こります。性別、年齢、職業、国籍、出身地等を超えて、様々なお客様が来店されるのです。しかも、店内では常連のお客様はもちろん、初めてのお客様も、気軽に楽しく飲み、会話をしています。店内で交わされる、何もかもを超えた多岐にわたる話はとても刺激的で、私自身いつも勉強させていただいています。もちろん輸入しているイタリアワインが品揃えの柱ではあるものの、島根県出身者として地元の食材やお酒も時折ご提供して、島根県のPRもしています。島根県以外のお客様にも大変好評です。高校時代の同級生たちも、心配して頻繁に来店してくれており、その時はさながら同窓会が開催されたようににぎやかです。

そんなお店ですが、機会がありましたら是非ご来店ください！ 「松江北高（松江高校）出身！」の合言葉でサービスさせていただきます！

（第6回吉添圭介氏からのご紹介）

2020年1月21日掲載