

KI NO BI[®]

Kyoto Dry Gin

報道関係各位

2024年10月吉日

京都発ジャパニーズ・ジン「季の美 京都ドライジン」 初の「季の美 バーテンダーアンバサダー」に3名のバーテンダーが就任 2024年10月1日(火)より1年間、季の美の魅力を発信



ペルノ・リカール・ジャパン株式会社(本社:東京都文京区 代表取締役社長:トレイシー クワン)が展開する「季の美 京都ドライジン」では、初の「季の美 バーテンダーアンバサダー」として、大澤裕也氏(中野 BAR CONNECT 店主)、河野成未氏(Restaurant & Bar水戯庵 メインバーテンダー)、斉藤一徳氏(Nui. HOSTEL & BAR LOUNGE バーテンダー)の3名が就任しました。

「季の美 バーテンダーアンバサダー」には、店舗での季の美のプロモーションの他、ゲストシフトなどを積極的に行うなど、季の美の魅力を発信していただきます。なお、活動期間は2024年10月1日(火)より1年間です。

「季の美 バーテンダーアンバサダー」のプロフィールや就任コメント、「季の美 京都ドライジン」については次ページをご覧ください。

「季の美 バーテンダーアンバサダー」プロフィール

以下3名の「季の美 バーテンダーアンバサダー」(五十音順)には、2024年10月1日(火)より1年間活動いただきます。



大澤 裕也 氏
中野BAR CONNECT 店主

10代から飲食業に携わり、接客業・調理業両方に異なる魅力を感じていた所で、当時勤務していたレストランにて【カクテル】に出会いバーテンダーを志す。オーセンティックバーを中心に経験を経て、ジントニックをもっと楽しんでもらいたいと考えていたところ、2014年頃からジンをメインに扱う機会に恵まれクラフトジンに傾倒していく。【BARの1杯目にはジントニック】を掲げ続け、現在、自店において1stオーダーの約9割がジントニックになる。基本を大切にしながら、カクテルの奥深さや面白さをどのように伝えていくかを日々模索中。

【就任コメント】

素敵なお縁を頂けたことを心から感謝しております。既にその魅力をご存知の方も多いので、季の美の新たな一面や楽しみ方をお伝え出来るよう取組んでいく所存です。



河野 成未 氏
Restaurant & Bar 水戯庵 メインバーテンダー

1988年生まれ。25歳の時にバーテンダーを志し、地元広島のオーセンティックBARにて修行を始める。4年勤務した後、2018年より上京。都内の複数のレストランバーにてメインバーテンダーを歴任。現在は日本橋にある「Restaurant & Bar 水戯庵」にてカクテル開発を担う。薬草酒を使ったカクテルを得意とする。

【就任コメント】

大好きな季の美のため、活動できる機会を頂き、誠に嬉しく思います。

より多くの方に、季の美を手にとりて頂けることを願って、精一杯魅力を発信して参ります。



斉藤 一徳 氏
Nui. HOSTEL & BAR LOUNGE バーテンダー

1992年生まれ。大学卒業後、「Nui. HOSTEL & BAR LOUNGE」を運営するBackpackers' Japanに入社。バー業務並びに、他企業との企画の運営や実行に従事。外部企業の開発や、個人では他企業のバーのプロデュース、ディレクションも行う。

【就任コメント】

季の美バーテンダーアンバサダーとして活動させていただける事、嬉しく思います。

魅力を発信すると共に、バー業界や皆様の日常に貢献できるよう尽力します。

「季の美 京都ドライジン」について

◆ **ジン蒸溜所がつくる京都ドライジン**

京都蒸溜所は歴史ある京都のクラフトマンシップに感銘を受け、2014年に京都に設立されたジン蒸溜所です。

◆ **徹底的にこだわり抜いた素材**

マイルドなお米のスピリッツをベースに、京都の農園で採れる旬の新鮮なポタニカルを積極的に使用しています。

◆ **11種類のポタニカルを使用**

11種類のポタニカルを6つのグループに分けて浸漬抽出し、蒸溜後に「ブレンド」するという独自の製法を用いています。また伏見の伏流水を割水として使用しています。

◆ **英国と日本の垣根を超えた哲学と技術で製造**

素材や製法のみならず、「最高級」のジンを造るために日英のコンセプトや技術を採用しています。

◆ **数々の国際的な賞を受賞**

IWSC2018、IWSC2021にて二度にわたり、京都蒸溜所が「インターナショナルジン プロデューサー オブ ザ イヤー」を受賞するなど、世界有数の酒類品評会で最高賞を受賞しており、世界でもその品質が認められています。



季の美 京都ドライジン

オープン価格(参考小売価格 税込5,500円)
【度数45度、容量:700ml】

ペルノ・リカールについて

ペルノ・リカールは、伝統的な職人の技、最新鋭のブランド構築とグローバルな販売技術を兼ね備えた、スピリッツおよびワイン産業における世界の代表的リーダー企業です。プレミアムブランドからラグジュアリーブランドに亘る当グループの著名な商品群には、アブソルートウオッカ、リカール(パスティス)、バランタイン、シーバスリーガル、ローヤルサルート、ザ・グレンリベット(スコッチウイスキー)、ジェムソン(アイリッシュウイスキー)、マーテル(コニャック)、ハバナクラブ(ラム)、ビーフィーター(ジン)、マリブ(リキュール)、メゾン マム、ペリエ ジュエ(シャンパン)などがあります。

当グループのミッションは、保有ブランドの長期的発展を確保することにあります。当該目標実現に向け、人と環境に最大限配慮しつつ、世界中の当グループ社員をコンヴィヴィアリテという明確な目標とインクルーシブな文化のアンバサダーと位置づけています。ペルノ・リカールの2023年度の連結売上高は121億3700万ユーロでした。

ペルノ・リカールはNYSEユーロネクストに上場しており(ティッカー:RI、ISINコード:FR0000120693)、CAC40指数およびユーロ・ストックス50指数のメンバーです。

アジア市場におけるペルノ・リカール

1983年にタイ、香港、免税店市場に進出して以来、現在、日本、中国、台湾、韓国、インド、マレーシア、シンガポール、インドネシア、ベトナムを含む主要国に16の支社を構えてビジネスを展開しています。各国では、グループの地域統括会社の指揮の下、現地法人の卓越したマーケティング・営業活動を生かしながら、卸販売事業を展開しています。

ペルノ・リカール・ジャパン株式会社について

ペルノ・リカール・ジャパンは、ペルノ・リカール・アジア S.A.S.の100%子会社として、1990年に設立されました。以来、国内の酒類販売店、及び免税市場において、グループ商品を中心とした酒類の販売を展開、国内市場および免税市場でのアルコール飲料販売においてめざましい発展を遂げてきました。設立から34年を経た現在、ペルノ・リカール・ジャパンは、スピリッツ&ワイン分野において傑出したポートフォリオを保有し、国内のリーディングカンパニーとして発展を続けています。

一般のお客様からのお問い合わせ先

ペルノ・リカール・ジャパン株式会社

[TEL.] 03-5802-2756 [WEBサイト] <http://www.pernod-ricard-japan.com/>

報道関係者様からのお問合せ先

PR代理:(株)杉山PR&プランニング 担当 / 豊島 美樹 miki@sugiyama-pr.co.jp
東京都港区北青山3-10-2 オフィス青山2F TEL. 03-5468-7791 FAX. 03-5468-7792