



## 品質本位の自社ブランド「豊祝」で事業展開する蔵元

奈良豊澤酒造株式会社 奈良県奈良市

日本酒の原点である純米酒で勝負する奈良豊澤酒造株式会社は、奈良市今市町（帯解）にある。

昭和50年代、普通酒（醸造アルコールを添加した酒）が市販酒の大半を占め、大手メーカーの銘柄しか売れない時代であった。しかし奈良の蔵元である同社は、日本酒の消費は減少し、必ず銘柄嗜好から品質嗜好の時代が変わっていくと考え、日本酒の原点である純米酒しかも淡麗辛口に社運を賭けた。同社の品質本位・本物嗜好が消費者ニーズにマッチし、現在、同社の年間生産高は約6,000石（約1,080kl）にまで伸びている。

また、同社のブランド酒「豊祝」<sup>ほうしゆく</sup>をより多くの人に気軽に味わってもらうために、近鉄・奈良駅、大和西大寺駅、大阪難波駅構内で立ち呑み処「蔵元 豊祝」を直営している。

### 会社概要



会社名：奈良豊澤酒造株式会社  
本社：奈良県奈良市今市町405  
電話：0742-61-7636  
FAX：0742-61-7658  
創業：1868年（明治元年）  
設立：1955年（昭和30年）  
代表者：代表取締役社長 豊澤 安男  
資本金：2,500万円  
従業員：20名  
事業：清酒製造業  
URL：<http://nara-toyosawa.jp>



本格日本建築の酒造場

### 純米酒や吟醸酒が生産高の85%を占める

奈良豊澤酒造株式会社は、奈良市の帯解で明治元年に創業した造り酒屋で、現社長の豊澤安男氏は四代目となる。現在の生産高は約6,000石、そのうち85%が特定名称酒（純米酒や吟醸酒など）で占めている。同社の製造工程は、ほとんど機械化せず昔ながらの手造りである。

社長が清酒業界に入った40数年前は、全国に約4,000軒近くあった造り酒屋も現在



あははしり 豊祝 大吟醸 豊祝

では約1,300軒になり、全アルコールシェアでピーク時には70%であった日本酒の生産量も6%にまで激減している。

### 大手メーカーへの「桶売り」から自社ブランド商品製造への転換

社長は昭和39年に大学を卒業後、すぐに家業である清酒製造業に入った。当時は清酒全盛時代で、奈良の清酒業界も絶好調であった。昭和40年代後半から50年代前半にかけて、日本酒の生産量はピークを迎え、近畿地方の酒蔵の多くは、大手メーカーの酒を下請けとして醸造する、いわゆる「桶売り」に頼っていた。近畿地方には灘・伏見に大手メーカーが多くあり、奈良県内の造り酒屋は桶売りによって安定した経営ができていた。当時、同社は約1,500石（約270kl）の生産量のうち半数を「桶売り」をしていた。そんな時代に先代社長（三代目）が、「今後、日本酒の消費量は減少する。必ず銘柄嗜好の時代から品質嗜好の時代が変わっていく。だからあえて当社はこの余力のある時に桶売りに頼ることをやめ、自社ブランドでの生産販売に力を入れよう」と経営方針を

打ち出した。

## 淡麗辛口の純米酒で自社ブランドを確立

安男社長は、先代社長の前述の方針には同感したようである。その後、自社ブランドを強化すべく、品質の更なるレベルアップを図った。社長就任当時は、普通酒（特定名称酒以外で醸造アルコールを白米重量の10%以上添加した酒）が市販の清酒のほとんどを占め、なおかつ大手メーカーの銘柄しか売れない時代であった。このような中、自社ブランドで勝負していくには大手と同じ普通酒ではなく、日本酒の原点である純米酒（米、麴、水のみで造り、醸造アルコールを添加していない酒）で勝負しようと社長は考えた。当時、純米酒は口当たりが重く飲みにくかったため、市販しているメーカーはなかった。しかし、社長は必ず品質嗜好の時代が来ると信じ、普通酒のように口当たりがよく、お米本来の旨みが残る淡麗辛口の純米酒を造りたいと考えた。そこで新しい杜氏を求めて、出会ったのが但馬杜氏の藤沢忠治氏（平成14年現代の名工受賞）であった。藤沢杜氏は試行錯誤を重ね、理想としていた純米酒を造り上げた。社長は「これで勝負できる」と思ったが、普通酒全盛の時代に純米酒の売上げは伸びなかった。そんな苦難の時に、社運を左右する出会いが“がんこフードサービス株式会社”の小嶋淳司会長（当時社長）である。本物を追求し、食に対する頑固で強いこだわりを持つ小嶋会長と純米酒造りに熱意を注いでいた安男社長は意気投合し、それ以来40年近くの取引が続いている。

## 駅ナカ立ち呑み処「蔵元 豊祝」を蔵元直営で展開

同社直営の立ち呑み処「蔵元 豊祝」は、平成16年6月に第1号店として近鉄奈良駅に、2年前に近鉄・大和西大寺駅、そして今年、近鉄・大阪難波駅の各駅ナカにオープンした。

「本醸造貴仙寿・辛口」が250円、「純米吟醸酒・無上盃」が300円、「豊祝・大吟醸」が700

円（それぞれ1杯が1合弱）と、蔵元直営店ならではのリーズナブルなおためし価格で提供し、消費者との密接な関係を構築している。

駅ナカの3店舗をオープンした目的に

ついては、「より多くの人に『豊祝』を味わい、気軽に飲んでもらう。そして、お客様の声を直接聞くことで、その生の情報を経営に活かしていくこと」と、社長は力強く話した。

また、蔵元の大きな役割は多くの人に日本酒の味わいや、魅力を感じてもらうことであると考えており、その一環として蔵見学を積極的に行っている。10月10日前後から翌年4月半ばまでの酒造りの期間は、12月の繁忙期を除いて事前に予約すれば蔵見学が誰でも可能である。その折は、蒸米を手にとっていただいたり、搾りたての原酒を試飲できる。



近鉄・大和西大寺 駅ナカショップ  
「蔵元 豊祝」



酒造りで一番大切な「麴室」

温度管理や微生物管理などで他の蔵では見学が難しい、酒造りで一番大切な麴造りの場所である「麴室」もガラスの小窓を設けて見学できるよう工夫が施されている。

社長は、「当社の蔵見学を通じて日本酒造りの繊細さ、緻密さを見て感じてもらい、日本酒を心から味わってもらえば蔵元として大変うれしいことである」と、笑みを浮かべて話してくれた。

（武村 好俊）

多くの人で賑わう蔵見学会