

大手酒造メーカーに負けない純米酒を目指し、手造りにこだわってきました。

多くの方々との貴重な出会いが、節目節目の重要な転換点となっています。

奈良豊澤酒造株式会社 代表取締役会長

とよ さわ やす お
豊 澤 安 男 氏



2019年3月25日、同社・応接室にてインタビュー

▶ 大手酒造メーカーの日本酒が全盛だった時代

—— 御社の今までの歩みと酒造業界の変遷を教えてください。

当社は1868（明治元）年に大阪市で創業し、その後、奈良市西城戸町を拠点に、灘（神戸市）や伏見（京都市）などで清酒造りを始めましたが、分家・独立などを経て、1935年に酒蔵を現在の今市町に移転し、1955年に奈良豊澤酒造株式会社として法人成りました。

私は次男で、大学卒業後は大学院への進学か、就職を考えていたのですが、父は私が一番商売に向いていると考えたようで、1964年の大学卒業と同時に実家に呼び戻され、当社に入社しました。

当時、国内のアルコール業界は日本酒全盛の時代で、全国に4,000軒近くの造り酒屋がありました。1970年代にかけ国内の清酒生産量はピークを迎えて、年間970万石（1石＝約180リットル）

が生産され、酒蔵は大手も中小も順風満帆の時代でした。灘や伏見の大手酒造メーカーは自社の生産だけでは供給が追いつかず、周辺の中小の酒蔵が造った日本酒を桶ごと買い取っていました。いわゆる「桶売り」です。

奈良県内の酒蔵も、非常に高値で買い取ってもらえたので、自社商品として卸問屋や小売店に売るより、桶売りのほうが儲かりました。

その頃、当社の生産量は1,500石ほどで、半分は桶売りでした。父は私に「酒造りは杜氏に任せて、おまえはとにかく酒を売って来い」とよく言いました。しかし、当時は大手酒造メーカーの酒が全盛の時代でしたから、自社商品を売るのは非常に困難でした。

—— 当時、どのようなことでご苦労されたのですか。

「なぜこんなに大手の銘柄しか売れないのか」

と悩みましたが、原点に戻ってコツコツ売っていくしかありませんでした。日曜日も盆も休まず、毎日、トラックに800本の一升瓶の酒を積んで、奈良、大阪の卸問屋や小売店を一軒ずつ廻り、商品売り切るまで帰りませんでした。小売店に行っても、まったく相手にされない店もあれば、「よう来たな」と温かく迎えてくれる店もありました。「この人は、どうすれば買ってくれるのだろう」などと、日々あれこれ思案しました。そうして同じ店を何度も訪問するうちに、徐々に顔も覚えてもらい、やがて気に入られるようになりました。そのようなことを父が亡くなるまで20年ぐらいは続けました。おかげさまでいろんな人とお付き合いでき、人の気持ちもよく分かるようになりました。

あるとき、父が「日本酒の消費量は必ず減少する。今は大手メーカーの銘柄が選ばれる時代だが、いずれ品質志向の時代が変わっていく。あえて余力のある今のうちに桶売りに頼るのを止めて、自社ブランドの生産販売に力を入れるべきだ」と力説しました。

私は最初「桶売りで儲かっており、今のままでいいのではないかと反対しましたが、最終的には父の意見に同意しました。「それならば大手がやっていない純米酒で勝負しよう」と考え、桶売り中心だった従来の事業から品質重視の酒造りへと方針転換しました。

▶ 新しい杜氏を迎え、純米酒造りに懸ける

—— 低価格の普通酒が親しまれていた時代に、思い切った方針転換ですね。

一般的に純米酒が売れるような時代ではなかったもので、普通酒のように口当たりがよく、しかも米本来の旨みが残る淡麗辛口の純米酒を目指しました。

同時に父は「おまえの代になったら、もう一度原点に戻って杜氏についても見直してはどうか」と私に提案しました。そこで私は新しい杜氏を探

すために但馬へ向かい、10名程度の但馬杜氏と面談を行いました。父は年配のベテラン杜氏がよいと考えていましたが、最終的に私が決めたのは、40歳代の若い杜氏でした。のちに「現代の名工」として厚生労働大臣より表彰された藤沢忠治です。

但馬では農業、但馬牛の飼育、酒蔵への出稼ぎの三つが生計の柱で、彼の父親も杜氏でした。彼自身も中学校を卒業すると、夜間高校に通いながら杜氏見習いとして働き始めたので、若いですが杜氏の仕事は熟知していました。

初めて会ったとき、彼は「日本酒は麴づくりが一番大事です。いい麴を作れたら、いい酒ができます。私は今までずっとこの麴づくりを一生懸命にやってきました。豊澤さんの酒蔵で私を使ってくれませんか」と希望しました。酒造りに対する真摯な姿勢と熱意を感じ、私は彼を採用することにしました。

—— 杜氏の仕事は、どのようなものですか。

杜氏は、酒造りの職人の最高技術管理責任者、つまり親方です。毎年秋になると、杜氏が但馬から職人を10人ほど連れて来ます。期間は10月10日頃から4月末まで、200日程度です。労働は8時間ですが、微生物を取り扱う特殊な職種ですから、蔵へ入って寝泊まりしなければなりません。

酒造りの現場では、杜氏の権限は絶対で、職人の人選や給与の金額も、杜氏が全部仕切ります。食事も杜氏が座らないと、他の職人はご飯を食べませんでした。

—— 藤沢杜氏のもとで純米酒造りが始まったわけですね。

はい。藤沢杜氏は何度も試行錯誤を重ね、ようやく理想としていた純米酒を造り上げてくれました。私は「よし、これで大手の酒と勝負できる」と思いました。ところが当時はまだ大手酒造の銘柄しか売れない時代でしたので、地方の酒蔵が造った純米酒を売るのは苦難の道でした。

▶ 純米酒の販路を拓いた出会い

— どのようにして販路を開拓されたのですか。

当社の純米酒を世に知らしめる重要なきっかけになったのが、大手外食チェーン店の会長（当時社長）との出会いでした。会長は、食に対する本物志向に強いこだわりをお持ちでした。

大手メーカーの酒に負けない純米酒を世に送り届けたいという私の情熱に共感していただき、「それならばうちに純米酒を造ってこないか。造ってくれた酒を、全部うちで売る」と言ってくださったのです。アルコールを添加せず、米だけでアルコールも旨味も出さなければならない純米酒は、値段も高くなります。それでも「高くなってもいい。将来、本物志向の時代が必ず来る」と決断されました。これは双方にとって大きな転換点となりました。

しかし、そう簡単には当社の純米酒を採用していただけませんでした。造り上げた純米酒を持って行くと、会長は従業員を全員集めて試飲させ、他社のお酒と比較させました。その中で当社のお酒が一番ならなければ採用してもらえなかったのです。結局、採用されるまでに約5年を要しました。

当初は、寿司部門にだけ当社の純米酒「^{ほうしゅうく}豊祝」を使っていたいていましたが、その後、全店で使っていただけることになり、同社のプライベートブランドとして売っていただくことになりました。最初の出会いから40年ほどになりますが、現在までずっとお取引していただいています。

— 「^{きせんじゅ}貴仙寿」というお酒もありますね。

同じ頃に生まれた純米酒ですが、きっかけはやはり人との出会いでした。取引先の卸問屋が、低調だった業況を建て直すために、系列の大手ビール会社から新しい社長を迎えられました。その方が私と同じ大学出身だとわかりご挨拶に伺うと、お酒やラグビーの話ですっかり意気投合し、「よし、気に入った。それなら、おまえのところで造った酒、俺が全部売ってやる」と言ってくださった

のです。その出会いがきっかけで生まれたのが純米酒「貴仙寿」で、これもたくさん売っていただきました。



— 酒造りの特徴をお伺いできますか。

当社の酒造りはなるべく機械に頼らず、手造りにこだわっています。日本酒の醸造は基本的に寒造りです。冷房設備を完備した大手酒造メーカーでは、年中いつでも造っていますが、それでも自然の寒気には勝てません。それがよく分かるのが、低温でゆっくり時間を掛けて^{もろみ}醪を発酵させる吟醸酒です。吟醸酒の醸造工程では、芯から冷える自然の寒気が重要な役割を果たします。

通常、日本酒の仕込み期間は20日前後ですが、大吟醸の場合、30日から35日と長くなります。精米歩合も35%で、米の心白だけを残して仕込みますから、米が溶けてしまわないように温度管理をしなければなりません。これが非常に難しく、職人の経験と勘が重要になります。

また、麴造りの工程も手作業にこだわっています。やはり温度管理が重要で、夜間の作業もあり、社員が蔵に寝泊まりしなければなりません。蒸し米を揉みほぐす作業も重労働です。麴造りを機械化できれば手間も人件費も減らせると考え、杜氏

に相談したこともありましたが、「麴造りだけは絶対に機械化してはいけない」と強く反対されました。杜氏は毎朝、蒸した米の感触を手で確かめています。機械に任せてしまうと、そうした職人の経験や勘が失われてしまうからです。

▶新酒監評会で金賞を受賞

——「大吟醸 豊祝」が1990年の全国新酒鑑評会で金賞を受賞しましたね。

「豊祝」は、明治から造り続けている当社の代表銘柄です。創業者の「^{いね}稲みのり ^{くに}国も ^{ゆたか}豊 ^{いわ}よ 祝^{さけ}い酒」と詠んだ歌から命名されました。

初めて金賞を受賞したのは1990年ですが、挑戦し始めてから受賞するまでに5、6年かかりました。当時、全国新酒鑑評会で金賞を受賞するのは簡単なことではなかったので、反響も大きく卸問屋からも受注が殺到しました。以降、1994年まで5年連続で受賞し、通算では金賞を14回受賞しています。

金賞に挑戦する最大の理由は、酒造技術や品質の向上が目的です。毎年、同じ仕組み、同じ造り方をしていても、米の質や気候が変わるので発酵が早く進んだり、蒸し米が溶け出したりします。

できるだけ機械化を避け、杜氏の勘と経験を重視し、米、水、自然の寒気にこだわり、じっくり仕込むことが品質の良し悪しに大きく影響します。



大事なことは、この手造りへのこだわりに対して、杜氏と社長の意見が一致することです。

——職人の技術、経験、勘といったものは、どのように継承されてきたのでしょうか。

20年ほど前、日本酒の消費量の減少や地方での人口減少を背景に、いずれ但馬杜氏はいなくなるだろうとの危機感を抱き、私は藤沢杜氏と技術の継承について話し合いました。藤沢杜氏は「私も引退する時期がだんだん迫ってきました。将来、杜氏の役割を担える人材を、今のうちに育てておきたい」と言い、地元で採用した社員5名ほどを蔵人として育成してくれました。

藤沢杜氏は今から5年前に引退しましたが、その際、何冊にも亘る日記帳を私に渡してくれました。そこには彼が当社に来てからの酒造りのすべてが記されており、「ここに書かれているとおりに造れば、必ずいい酒ができます」と託されたのです。その教えは現在の社員杜氏によって忠実に守られています。

——金賞受賞をきっかけに、毎年「^{ほうしゅくかい}豊祝会」を開かれていますか。

1992年に3年連続で金賞を受賞した際、東大寺長老の^{うえの どうぜん}上野道善さん（第219世別当）をはじめ、奈良の名士の方々と東大寺本坊で月見の宴を開きました。その席上で「もっと多くの方々に『豊祝』を味わっていただく会を開いてはどうか」とのお話をいただき、「豊祝会」を発足しました。以来、毎年開催しており、去年で通算27回になりました。

また、「文化も取り入れたほうがいいのでは」というお声もいただき、3回目以降は奈良県新公会堂（奈良春日野国際フォーラム 豊〜I・RA・KA〜）の能楽ホールで講演会も行っています。初回と2回目には、大阪大学名誉教授で万葉学者の犬養孝先生を講師にお招きし、その後も日本画家の^{あつし}上村淳之先生や茶道表千家の^{ひさだ そうや}久田宗也さんなど、各界の著名人にご講演いただいています。

▶ 直接消費者に繋がる蔵元直営店

—— 直営の立ち飲み処「蔵元豊祝」も展開されていますね。

2004年に「豊祝」のファンづくりの一環として、蔵元と消費者を直結するアンテナショップという位置づけで、直営店「蔵元豊祝」をオープンしました。おかげさまで開店早々、連日盛況となり、その後、近鉄大和西大寺駅、近鉄大阪難波駅の駅ナカにも相次いで出店させていただきました。

振り返れば、私の入社当初は大手酒造メーカーへの普通酒の桶売りが主流だったのが、純米酒への方向転換により、約50年の間に全生産量の8割以上を純米吟醸酒などの高級酒が占めるまでにになりました。その時々のお会い、巡り合わせもあり、時代の流れ、世の中のニーズの変化に沿う形で、販路を開拓してくることができたと思います。

—— 今年3月には天王寺にも出店されましたね。

天王寺ミオのプラザ館に4店目となる直営店を出店しました。また、JR奈良駅とJR大阪駅のルクアにもフランチャイズ形式で出店しています。

奈良の1号店を出店したときは、「立ち飲み」というスタイルを珍しがられる方も多かったですが、最近はずっと認知され、女性の方も立ち飲みに対する抵抗感が薄れてきたのか、女性客を結構見かけるようになりました。

また、昔は職場の宴会などで酔って賑やかに楽しむ飲み方が多かったのですが、最近は若い方を中心に気心の知れた者同士でお酒を愉しむという、よりプライベートな飲み方に変わってきたように思います。

▶ 次世代に酒造りを託す

—— 2015年に、ご長男に経営を譲られました。今後を託すにあたりどのように育ててくれましたか。

私自身は元々家業を継ぐつもりではなかったのですが、酒造りとは無縁の大学、学部を卒業し、日本

酒のこともよくわからないままこの業界に入り、父や杜氏から多くを教わりました。

しかし、私の跡を継ぐつもりでいた長男は自ら酒造りに関して知識、ノウハウを学んでおく必要があると考え、東京農業大学の醸造科に入学しました。彼はそこで農学博士、発酵学者として有名な小泉武夫教授（現・名誉教授）のもとで学ぶ機会に恵まれました。そのご縁で、小泉教授には当社の純米吟醸「^{むしゅうはい}無上盃」の名付け親にもなっているといわれています。その由来は「この上ない酒に出会えたら命名しようと思っていた」という教授の言葉によるものです。

また研修では、大吟醸の醸造に適した「きょうかい9号酵母」が誕生した、株式会社熊本県酒造研究所で学ぶ機会を得ました。この酵母は日本醸造協会により全国に頒布されており、当社が5年連続で金賞を受賞した際にも使用したものです。

長男が小泉教授のもとで、また株式会社熊本県酒造研究所で勉強できたことは、彼にとっても当社にとっても大変貴重な経験となりました。

杜氏の時代は終わり、これからは社長自らが考えて酒を造る時代になっていくでしょう。

—— 社長に期待されること、改めて伝えたいことはありますか。

考え方も時代も違いますから、今となってはあまり構わないほうがいいのではないかと考えています。私の場合はいろんな出会いに恵まれてやってくることができましたが、これからの時代はあまり人の意見に左右されることなく、自分自身でしっかり考えて個性のあるものを打ち出していかなければならないのかもしれないです。

▶ 元本社の古民家をホテルとして再生

—— 奈良の観光について、どのように思われますか。

奈良には昔ながらの神社仏閣が多く伝統産業も残っていますが、やはりこうした伝統を守り後世に伝えていくことが大事ではないでしょうか。

京都には地元発祥の大会社がいくつも残っており、雇用や消費も京都で生み出せます。新幹線も停車し、観光地としても神社仏閣だけでなく、祇園の花街などの風情もあり、大きな魅力を備えています。

一方、奈良には大会社はほとんどなく、雇用も消費も大阪がメインです。観光面については、古い神社、仏閣を頼りに、いわゆる大仏商法的な姿勢で観光客を迎えてきたのではないかと、という印象があります。奈良で観光客に消費してもらうには、例えば奈良らしい風情のある物品をつくったり、元林院の花街を復興したり、奈良らしさを体験できる場を設けたりするなど、観光客が古都・奈良を体感し「また来たい」と思えるような場にしていかなければなりません。官民一体となって検討しなければならないことがたくさんあるように思います。

インバウンドは、今後もまだまだ増えるでしょう。2020年の東京オリンピック後も、2025年には大阪で万博が開催されるなど、良い材料はたく

さんあると思います。奈良県でも京奈和自動車道の整備やリニア新幹線の誘致などの動きがありますが、もっと早く進めていただきたいです。

——奈良市ではホテルの建設も進んでいます、去年、御社でも「NIPPONIA HOTEL 奈良 ならまち」を開業されましたね。

建物は奈良市西城戸町にある当社の酒造り発祥の地で、私が生まれ育ったところでもあります。敷地内には大きな井戸が三つ残っており、今でも春日原始林を源流とする水を汲み上げることができます。いい水が流れていたこともあり、周辺には造り酒屋が点在していました。

「NIPPONIA HOTEL 奈良 ならまち」は、奈良市の古民家再生と地域活性化のモデルケースとして、各方面から注目していただいているのではないかと思います。ホテルの企画は一般社団法人ノオトが、運営はバリューマネジメント株式会社がっており、歴史のある酒蔵跡の良さを残しながら使っていただいています。ホテルのレストランはランチでも結構ご利用いただいているようです。

——蔵見学も開催されていますが、見学にはど

れぐらい来られますか。

酒造りを行う冬期間中は、毎日何名か来られ、多い時には40～50人の団体客が観光バスで来られることもあります。

また、毎年2月には鉄道会社主催のウォーキング・イベントが開催され、ゴールがこちらの酒蔵となっています。当日は2,000人ほどの方が来られ、蔵見学や利き酒を楽しまれています。



——座右の銘は「辛抱と努力」ですが、特にそのように意識された出来事がありますか。

酒造業界に入ったばかりの頃は、先輩事業者の方々にはいろんな面で気を遣うことが多かったです。私どもの業績が徐々に伸びてくると、いわゆる「出る杭は打たれる」で、頭を打たれるような思いもしました。そうして何度打ち砕かれても伸びてきたときに初めて認めてもらえるような風土があり、私もこの業界に入って60年近く経ちますが、今になってようやく認めていただけたような気がしています。ですから、「辛抱と努力」です。

——ストレスの解消法は何ですか。

お酒を飲んで、いろんな人と話をすることがとにかく好きです。私の日課は、毎朝8時に出社して利き酒をし、その後は毎日どこかの「蔵元豊祝」の店に顔を出しています。そこで、日本酒を好む方がまだこんなにおられると改めて実感することが度々あります。店では顔なじみの方だけでなく、「豊祝のファン」と言われる方ともお話ができ、どんな嗜好でお酒を飲まれているのかが分かりますし、世の中のこともよく分かりますので、店に行くのを楽しみにしています。

——モットーは「一期一会」とのことですが。

改めて振り返りますと、私がここまで事業を継続してこれたのは、藤沢杜氏をはじめ、当社の純米酒を世に広めるきっかけとなった大手外食チェーンの会長など、多くの方々との貴重な出会いが節目節目の重要な転換点となっています。これからも、一つ一つの出会いを大切にしていきたいと思っています。

——若い方へのメッセージをお願いします。

いろんな方とお付き合いすることで、相手の気持ちがよく理解できるようになります。将来リーダーとして能力を発揮していくには、他人の意見をよく聞き、それを参考にしながら自分の意見をまとめていくことが大事だと思います。

●プロフィール 豊澤 安男 氏

■主な経歴

1941年、奈良県奈良市生まれ。1964年3月、早稲田大学法学部卒業。同年4月、奈良豊澤酒造株式会社入社、同社専務取締役役に就任。1984年8月、同社代表取締役社長に就任。2015年12月、同社代表取締役会長に就任、現在に至る。

■座右の銘、好きな言葉

「辛抱と努力」

■大事にしていること

家族、友人、お付き合い

■趣味

日本酒を楽しみながら飲む、ゴルフ、野球観戦

■私のモットー

一期一会

■好きな食べ物

粕汁、鮒ずし

■私のストレス発散法

お酒を楽しく飲みながら多方面の方々と話をすること

■好きな場所

直営店「蔵元豊祝」奈良店、西大寺店

■所属企業・団体等の概要

- ・会社名：奈良豊澤酒造株式会社
- ・本 社：奈良市今市町 405 番地
- ・創 業：1868 年（明治元年）
- ・資本金：2,500 万円
- ・事 業：清酒製造業
- ・従業員：20 名
- ・年 商：7 億円

（聞き手・文責：前田 徹）