4限目 ［日本酒］

カリスマ酒蔵経営学（ケーススタディ：イケてる蔵「冨田酒造」）

本講は、焼酎・ワインブームや今日のハイボールの台頭もあり、日本で飲まれる酒の僅か6%に留まる日本酒の情勢を踏まえ、小さい酒蔵ながら、テロワールに基づくアイデンティティを全面に打ち出して地酒を造り名を馳せる冨田酒造をクローズアップ。そのカリスマ的魅力の中から5つの要素に着目することで、世知辛い世を生き抜く酒蔵経営の哲学やマネージメントを習得します。

写真・文／福山嵩朗（本誌）

ココがカリスマ❶ 団結力

□ 共通の目標を持つ同志をつくれ。

［冨田酒造］専務
冨田泰伸さん

450余年の酒蔵の十五代目。「日本酒を飲まない人にも知ってほしい」と、小さな居酒屋のイベントまで参加する熱き日本酒文化請負人。通称・湖北の浅野忠信。

冨田酒造フォーメーション

冨田起代子さん 社長

冨田光彦さん 相談役

冨田綾子さん 事務＆金庫番

毎朝の朝礼では、設備不備や商品管理状態への指摘や「もっと長浜で飲んでもらうには？」という具体的議論を、社長以下全員で**フラットに意見交換**をするのが大切です。少人数ゆえではありますが、各自が担当の長として責任と誇りを持っているからできるんです。岡田JAPANみたいにね（笑）。店頭に酒粕を並べる時も、「瓜を横に陳列しましょう」なんてアイデアがすぐに噴出。**みんながレベゼン蔵**、それは酒にも表れているはずです。

横山美穂さん 店頭接客担当

伊藤薫彦さん 在庫管理＆流通担当

黒田武仁さん 営業＆配達担当

伊藤美智子さん 在庫管理担当

池島幸太郎さん 蔵人＆ムードメーカー担当

聴講生実習レポート

蔵の外でも連携サポート精神。

夏場は酒を出荷するための空瓶を回収し、軽トラへ積むハードワーク続き。それなのに近所の方に溝掃除を頼まれ二つ返事で。地域の為に取り組む姿勢が垣間見え、"地"酒の真意を窺い知れた。荷積みや酒粕詰めなど連携して行う仕事が多く団結力が強まるのだ。

試験に出る予想❶

地域との連携まで考える気配り。

料理研究家 **堀田裕介さん**

農業地域で伝統を守る仕事をしているが、人柄は凄くオープン。直接関わっていない事でも人との間を取り持ってくれたり、誠実で気配りが細やかです。食という括りで一緒に文化的発信が出来たらって思っています。

ココがカリスマ❷ 勤勉実直

□ 仕事に真摯な姿勢を貫け。

日本酒造りは冬場がメインで、当社の場合、生産量は年8万L。11月からの仕込み～発酵期間は朝5時半から醪への櫂入れをして夕方6時までの勤務です。相手は生き物。**温度調節が命**なので、時間のズレは許されません。出来る限り環境を整えてあげたいから、3月までは**蔵から1歩も出ない**日も多く、旅行なんて論外。以降は貯蔵や瓶詰め、出荷作業と並行して日本酒イベントへの参加や卸先との対話が始まります。夏から秋にかけては他社の視察へも赴きます。

聴講生実習レポート

売っているのは、酒と安心感。

出荷の工程の多さに驚いた。手伝った瓶洗いでは、毎時264本が洗浄機から出てくる。これに1日中対応し、乾燥に回す。その後、傷がないかを厳しくチェック。食の安全性が揺らぎ、製造年月日の不正などがあった世界だけに実直さは不可欠だ。

試験に出る予想❷

徹頭徹尾のモノ作りに脱帽。

［お米の家倉］五代目 **家倉敬和さん**

生き物の力を引き出すために相手と向き合うのは米農家も一緒。その酒造りは米作りからすでに始まっています。醸造後、多くの消費者に触れて欲しいと毎年田植えイベントをしたり、草取りも手伝って頂きました。頭が下がります。

●冨田酒造年間スケジュール

11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月

酒米を精米。削った摩擦で熱を持った米を1カ月落ち着かせた後、蒸米に麹菌を振りかけ米麹を造るのに48時間、純粋な酵母を造るのに2週間～1カ月。それらと蒸米、仕込み水を3度に分けて一緒にタンクに入れ発酵させるのに20～35日。この一連の仕込み作業を並行して行い、40基のタンクを稼働させる。

貯蔵や瓶詰めの傍ら、新酒リリース期に増加する酒販店主催の日本酒イベントへ参加。北は仙台から南は福岡までを、毎週行脚する。

タンクに貯蔵していた酒の瓶詰め、酒粕の出荷、蔵の掃除。産学連携のプログラムにも参加。異業種交流イベントや打ち合わせも多い。

他社の蔵を見学し、自社へフィードバックできる改良点を模索。県の酒蔵組合の会などへ参加。10月中旬には酒米の出来をチェック。

ココがカリスマ❸ ブランディング

□ ブランド・マネージメントも抜かりなく。

当社の酒米は現在、地元の5つの農家と契約して作っています。今年から家倉くんと契約し、初めて無農薬米に挑んでいます。地酒というからには湖北の同志とタッグを組みローカリズムを大切にした商品作りに繋げたい。一方、酒販店との付き合いでは一貫した価値観があります。消費者はもちろん、店の方に当社の商品を知ってもらいたいので、足を運んで味の説明をし、それに対する**意見をもらう**。これを大切にしています。やっぱり、永いお付き合いが出来ることが理想ですから。

最近は、結婚式の鏡割りなどブライダル方面に営業したり、NYにあるレストランバーに卸して、少しでも多くの人の**記憶に残る酒**になる機会作りに努めています。

聴講生実習レポート

"キツくてダサい"概念を打破。

専務はいつも手拭いを頭に巻き、オフィシャルTを纏っていて格好イイ。実習中は、僕もそれを真似てみた。少し酒蔵の一員になれた気がして、仕事に身が入ったのだ。何より七本鎗のロゴがオシャレであることは、かなり重要な点だが…。

試験に出る予想❸

厳しい意見、それ以上の価値。

［酒舗まえたに］四代目 **前谷吉伸さん**

ウチは近江で一番の酒屋になりたい。最初、七本鎗を仕入れたかったけど、卸してもらえなかった。その代わり、色んな酒屋に連れていってもらい、向き合ってくれたんです。そして冨田さんの「まだまだやな」の発破が僕を燃えさせる。

●冨田酒造オフィシャルグッズ

オリジナルエコバッグ
一升瓶が2本入る通い袋。琵琶湖水系が命の蔵ならではの環境への配慮だ。1,575円。

オリジナル前掛け
クリエイティブ集団「graf」の方もエプロン代わりに愛用するスタイリッシュさ。1,575円。

しみわたるセット
特別純米と純米の2本入り1,300円。元は［ダイコウ醤油］の醤油とセットの引き出物。

エクスクルーシブ
醪を布袋に入れ吊し、落ちた滴の酒「七本鎗」純米大吟醸しずく酒 斗瓶取り500㎖ 2,940円。

定番商品
常時10～15種が揃い、限定品を含め年間約30種。「七本鎗」特別純米原酒 1.8ℓ 2,940円。

聴講生実習レポート

遅延する為のフットワーク。

滋賀大の七夕祭りにて出店する際、売り子として参加した。大学生が先輩にイッキさせられ日本酒に持つマズいイメージを払拭するためのアクションでした。留学生にSAKEを理解してもらえたのもイイ思い出だ。

試験に出る予想❹

先頭から手招きしてくれる。

［近江手造り和ろうそく 大興］四代目 **大西 巧さん**

ロウソクも同様に下火産業。でも、冨田さんは蔵でアーティストのライヴをする時も、滋賀の僕らとコラボしてくれたり引っ張っていってくれます。

ココがカリスマ❹ フロンティア精神

□ 常に革新的なアプローチを。

他の伝統文化や異業種とのイベント企画に積極的に取り組んでいます。先日も呉服屋さんと共に、湯葉料理店にて着物で酒を楽しむイベントが実現。毛色は違いますが東京のクラブのレゲエイベントに毎年酒を出しています。僕の"飲んだことがない人へ"の強いこだわりからです。

ココがカリスマ❺ 情愛

□ 誰よりもこの仕事を好きになれ。

ずっと東京で違う仕事をしていたので、木之本に戻って来てまだ8年。これからやと思っています。現在の社長まで代々、**無茶なことをせず**実直にやってきてもらったことで、引き継いでからも凄く小回りが利く。家族や仲間、酒販店さんや街の飲食店さんに本当に感謝しています。

聴講生実習レポート

田舎に泊まろう以上の応対。

おはようからおやすみまで2泊3日住み込み実習。冨田さんの仕事ぶりを見学し体験させてもらった上に、もっと滋賀を知ってと道の駅に連れてくれたり、夜は特産品をアテに七本鎗で晩酌まで。

試験に出る予想❺

酒よりヘロヘロになる人柄。

小誌・居候編集者 **福山嵩朗**

大阪の飲食店店主曰く「七本鎗の味が若いと告げると1年熟成させて持ってきてくれた」と。この姿勢ゆえに、冨田さんの周りに人が集まるのだ。

◎ここで買えます。

冨田酒造
［滋賀・木之本］

地産地消の価値観を日本酒「七本鎗」に込める酒蔵。酒、オフィシャルグッズの他、酒瓶をリユースして制作する「酒BIN-Reプロジェクト」のガラス作品や大西さんのろうそくも。
●滋賀県長浜市木之本町木之本1107 ✆0749-82-2013 9:00AM～6:00PM 火曜休