

# 七十七ニュービジネス助成金受賞

第16回(平成25年度)

## 企業 インタビュー

# Interview

## 株式会社 新澤醸造店

代表取締役兼社長 新澤 巖夫 氏



### 会社概要

住 所：大崎市三本木字北町63  
設 立：明治6年  
出 資 金：10百万円  
事業内容：酒類製造業  
従業員数：32名  
電 話：0229 (52) 3002  
U R L：—

## 高水準の日本酒製造技術を背景に 「宮城県初のリキュール製造」や「女 性の活用」により新しい酒造りに挑戦

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社新澤醸造店を訪ねました。当蔵は明治6年創業の酒蔵であり、清酒「愛宕の松」、「伯楽星」等を製造・販売。従来の日本酒造りにとらわれず、世界一の精米歩合を追求した日本酒や、高い水準の日本酒製造技術を活かした宮城県初のリキュール（「梅酒」等）を製造。国内最大の大会において「超濃厚ヨーグルト酒」でリキュール部門優勝する等評価が高い。加えて、日本酒では非常に稀な女性中心の蔵造りを進める等、常に新しい酒造りに挑戦している。当蔵の新澤社長にお話しをお伺いしました。

### ——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ニュービジネス助成金を受賞できたことをとても光栄に思っています。受賞後に、周りの方々から賞賛のコメントをいくつかいただきありがたく感じたとともに、自分が行っている事業が評価されたことを嬉しく思います。

助成金は、設備投資としてお酒の瓶詰めラインの購入資金の一部に充てさせていただきました。

### ——新しい酒造りを中心にお話しをお伺いします。

## 三本木から川崎町への移転

——東日本大震災後に酒蔵を長い歴史ある三本木から川崎町に移転された経緯について教えてください。

今回の東日本大震災により、古くからある三本木の酒蔵が全壊したため大変悩みましたが、創業140年の歴史の中で初めて酒蔵を移転することになりました。

川崎町に移転した理由は2つあります。1つ目が地盤の強さです。酒蔵や老舗では直面する問題がありますが、昔からの蔵は土壁であったり、せいぜい竹を織り込んで作られたものですので非常に地震に弱いという弱点があります。また、当蔵の140年経った建物は地震保険をかけることもできません。杜氏として昔ながらの日本酒の蔵を残したいという部分と、経営者として労働環境を改善したいという部分で葛藤はありました。しかし、地震で建物が揺れる度に砂が落ちて食品がだめになってしまうことや、地震保険が掛けられない建物で社員を働かせてしまっていることを修正しなければならないと思っていた中、今回の大震災が起これ川崎町への移転を決めました。川崎町は地盤がしっかりしており、地震に強い土地なので社員に安心して働いてもらえています。

2つ目は、水の豊かさです。川崎町は水がとても豊富であるため、水道を通さずに地下水を2本ひいて酒の仕込みに使える水を全施設で使用しています。また、水質検査をしても川崎町の水は厚生労働省が告示している「ナチュラルミネラルウォーター」の基準をすべてクリアしています。

当時は、蔵が変わることで味・品質も変わるのでという危惧もありましたが、新しい蔵の設備は旧蔵と比較して微妙な温度管理が可能で加えて豊かな地下水も得ることができたので、品質の向上につながりました。



三本木の本社

## 本物嗜好の日本酒を世界へ

### ——経営理念についてお聞かせください。

当蔵は、地元の風土・食材・人材を活かして世界で認められる本物のお酒を造ることを目標にしています。

そこで、宮城から世界に認められる本物の酒造りという思いを込めて「宮城の風土に根差した独自の技術体制により、自然、伝統、人間形成の調和を目指し、本物嗜好の酒質を目指します」という経営理念を作りました。

利益は大事ですが、我々はそれよりもお客様に本物と思って飲んでいただけることに重きを置いた酒造りを行っています。

### ——精米歩合8%の日本酒について教えてください。

日本には1,200以上の蔵が点在していますので、1,200以上の味が存在することになります。しかし、当蔵では、アッパークラスの日本酒について自信を持って提供することができませんでした。そこで、「お米の芯だけ飲んでみませんか」というコンセプトでお酒を造ることにしました。一般的な最高精米歩合の30%前後と比較して、350時間以上の精米時間をかけて8%という精米歩合を実現させ、著しい差別化になったとともに、ラスベガスのレストランでは\$2,888という日本酒最高価格が付けられました。

金賞何年連続受賞等というお酒を飲む



川崎町の酒蔵

機会は沢山あると思いますが、お米の芯だけ飲む機会はあまりないと思います。実際に、お客様だけでなく同業者も興味を持ってくださり、品質を越えた感動を提供できたのではないかと考えています。

### ——新しいコンセプトの“究極の食中酒”について教えてください。

当蔵では「伯楽星」「愛宕の松」等の日本酒を製造・販売しておりますが、この2銘柄に共通するコンセプトが“究極の食中酒”です。日本酒市場全体でインパクトのある香りや主張の強い日本酒が主流になっている中で、当蔵はあえてそれを出さないことを武器としました。むしろ料理の食材の味を引き立たせる日本酒をお客様に楽しんでもらいたいというコンセプトで、“究極の食中酒”を造るに至りました。“究極の食中酒”とはいわゆる主役の魅力を際立たせる名脇役のようなお酒です。

## 品質勝負へのこだわり

### ——過去10年間の販売実績が飛躍していらっしゃいますね。

日本酒は2000年に150石（1石=180リットル）が2013年に1,350石、リキュールは2005年に40石が2013年に500石と過去10年間2ケタ単位で上昇継続しています。

要因の1つとして「品質の向上」があります。当蔵は、営業を置かない体制をとっています。品質勝負を第一に考えていますので、当蔵の日本酒を飲んでまずかと思ったら売れないし、おいしければもう1杯注文するため2倍売れると信じています。そうした売上の良し悪しを営業に責任転嫁しては品質の向上の妨げになりかねません。

そこで当蔵は、特約店制度を活用して営業を一切せずに、一途に製造へ全てのウェイトを置いた体制をとっています。年に1回、特約店との取引を見直し、新たに取引待ちをいただいている中から1先を新規の特約店としてお願いしています。

また、フレッシュローテーションといいますが、酒の品質を熟知している社員が2人で7、8月の酒造りのオフシーズンに全国の特約店を訪問し、日付の新しい商品との交換も行っています。

このような品質管理体制が販売実績の伸びの要因だと考えますが、まだまだ満足していません。震災後に頑張っしてほしいと思って注文いただくお客様も多く、そういったお客様へ品質で恩返しができるようさらなる高みを目指していきます。

## 宮城県「初」のリキュール製造

### ——日本酒を使用した宮城県初のリキュール製造についてお聞かせください。

新しい酒造りを検討する上で、日本酒を使用したリキュール製造が選択肢にありました。平成17年に梅酒から商品開発を始めましたが、日本酒はアミノ酸成分が高いので梅の旨味成分が多く抽出されます。想像以上においしい梅酒ができたため日本酒の力を信じて、日本酒を使用した宮城県初のリキュール製造を行うことにしました。

現在リキュール部門は女性社員が担当しています。宮城県で栽培される様々な果物の果汁試験を女性社員が行っており、果汁の量の調整から賞味期限やコスト、売上の問題まで対応しています。勿論、素材選び・開発等もすべて任せており、女性目線の酒造りを行っています。リキュールは角田・岩出山の梅、蔵王・田尻のヨーグルト、気仙沼・柴田町の柚子とすべて宮城県産原料100%にこだわった商品と、女性社員が一から開発した「紅茶酒」があります。



日本酒を使用したリキュール  
(柚子酒・梅酒・ヨーグルト酒・紅茶酒)

商品開発の上で、圧倒的なおいしさを商品化の目標にしています。小さい会社では、大企業と比較し

て資金力や事業展開力が弱いため圧倒的なおいしさでないとすぐに商品を取り替えられてしまうからです。地場のものを使い圧倒的においしくて宮城県外でもきちんと評価されるようなものを提供することを念頭に置いています。

大崎市田尻で育てられたジャージー牛の生乳を100%使用した「超濃厚ヨーグルト酒」は、国内最大の大会である「天満天神梅酒大会」において平成23年度第5回リキュール部門の人気投票と品質部門の両方で優勝する等高い評価を受けました。



天満天神梅酒大会風景

### ——リキュールを製造する上で苦勞されたこと等お聞かせください。

食品製造をしている方は感じるのだと思いますが、おいしさと賞味期限のギャップです。品質を重視するほどに賞味期限は短くなりますし、賞味期限を長くしようとするほどに加工等を施さなければなりません。そのギャップを感じたときに、社員は遠慮なく品質を選択するようにしています。

## 女性中心の蔵造り

### ——女性中心の蔵造りについて教えてください。

昔から女人禁制といわれている酒造業界で女性中心の蔵造りは異例です。私は、酒造りが子育てに似ていると考えています。酒造りは徹夜作業をしたり、温度が0.1度動くと大騒ぎしたりしますが、夜中に子供が少し熱を出したときに一番柔軟に対応できているのは女性です。どちらが子育て上手かと考えたときに、何故酒造りが男性中心であるのかと疑問を



女性蔵人

持ちました。その答えは、酒造りの圧倒的な力作業の多さでした。

そこでフォークリフト等の機械を使用することで女性への労務軽減を図りました。酒造りは伝統やこだわりが重要だと思います。品質を上げることへのこだわりは絶対に失ってはいけませんが、瓶詰したお酒の移動作業を人の手で行う必要はないと思います。軽減させてよい点と譲ってはいけない点を見極め、こだわる場所をこだわるのが大事です。軽減できることを行い品質向上を図っています。

女性は物事の習得がもの凄く早いです。一般的な酒蔵ではあまり行わないようですが、当蔵では、社員教育の一環として毎月1度他の酒蔵見学を行うようにしています。女性社員は男性職場の酒蔵の中でどうしたら自分たちが活躍できるかを探そうとします。最近では、自ら「ここの蔵を見学したい」等の要望も出てくるようになり、その積極的な姿勢から着々と知識を吸収し、著しい成長を見せています。男性中心の職場の中で、女性が安心して働けるように肉体労働の軽減や労働時間の短縮等の労働環境の整備を行い、現在は従業員32名中19名が女性と徐々に女性社員も増えてきており、女性中心の蔵造りが実現しつつあります。今までにない女性目線での商品開発や、日常業務での些細な気づきや指摘が増え、これまで以上によりよい職場環境の構築と新しい酒造りへの挑戦が実現されていると実感しています。

## ——日本最年少の女性杜氏の輩出を目標にしている と伺いましたが。

杜氏とは、日本酒の醸造工程を行う職人集団、すなわち蔵人の監督者であり、なおかつ酒蔵の最高製造責任者をいいます。若い頃から女性にも酒造技術等の知識を習得してもらい蔵全体で酒造りのレベルを高めたいと思い、日本最年少女性杜氏を当蔵から輩出することを直近の目標にしています。杜氏の資格には選考試験がありいくつか受験資格がありますが、その中に満27歳以上という年齢制限がありますが、それに向けて南部杜氏協会で当蔵の若手が2名研修を受けていますが、その内の1人が21歳の女性です。知識や管理能力を身に付けた女性が若い頃から日本酒造りの前線で活躍することで日本酒造りの幅が広がることを期待しています。

去年の12月には蔵の隣に勉強寮を建て、社員が勉強しやすい環境を整備しています。



社員の宿泊施設（勉強寮）

## 社員の「言える化」

### ——御蔵の経営理念を实践するための方針について 教えてください。

会社の成長スピードを高め、社員にはストレスなく働いてもらえるように、独自のルールを定めています。当蔵の社員は、1人1台のパソコンで情報の共有を図っています。日常業務で出た不満やアイデア等があればパソコンに入力し、社長と専務が1週間以内にその問題をすべて解決しています。「この作業を改善してほしい」「草取りができていない」等内容は問わず些細なことでも皆で共有するようにしています。我々は若く小さな蔵なので、ミスが多

い分皆で気づいて解決していこうと考えています。

最初の頃、社員は遠慮してなかなか思っていることを話してくれませんでした。そこで年に3回社員旅行を行ったり、蔵見学をする等社員と接する時間を増やし、心の距離を縮めて言いたいことを言える風通しのよい職場環境作りを心掛けました。その効果もあり、震災後の約3年間で700件もの業務改善をするまでに至りました。



川崎蔵のスタッフ一同

「会社は船だ」と私は考えています。数ヶ月間進行方向から外れているのに気づかず海の上を進んでいたら元の経路まで修正するのに時間がかかります。一方で、早期に進行方向のずれを見つけることができれば少しの修正で経路に戻れますので、どちらの船が早く進むかは明白です。

このルールを徹底することで、どんな些細な問題でも早期発見・解決し会社の成長スピードを高め、社員には生き生きと働いてもらっています。

## 独自性が試される時代へ

### ——今後の日本酒業界の展望についてお聞かせください。

現在は日本酒ブームと言われていますが、日本酒の国内消費量は年々下降傾向が続いているため楽観視していません。昭和50年当時は宮城県だけで60以上の蔵がありましたが、現在は26歳ほどまで減少しています。その一方で、近年各蔵の独自性に差が出始めており、可能性のある市場だという思いもあります。これまで培ってきた技術を活かしながら、各蔵の独自性が出せる新しい酒造りへの挑戦が今後

の日本酒業界を生き残るためには必要だと感じています。

## お客様から一番に頼られる蔵に

### ——今後の事業戦略について教えてください。

新しい酒造りへの挑戦を続けるとともに、お客様から一番に頼られる蔵になることを目指します。そのために、日本酒業界の現状を把握しお客様のニーズにスピード感を持って対応していきたいと考えています。

例えば、日本酒でワンカップサイズを10個売るよりも、一升瓶を1本売ったほうが蔵の利益は大きいです。ただ日本酒の消費量が低迷している中で、今後酒販店から小口の依頼が増えてくることが見込まれます。そういったニーズにも対応できるよう小ロット生産設備への投資を行っています。

また、リキュールでは、果物が豊作すぎて困っている農家の方には、12時間以内にその果物をリキュールにしてお返しする対応を検討しています。生鮮食品はスピードが命ですから、お客様の相談から当蔵の回答までにかかる時間を短縮して対応できるよう準備を進めています。

## 3つの心掛け

### ——最後に起業家の方にアドバイス等あればお願いします。

起業家の方々へアドバイスをできる立場ではありませんが、仕事をする上で3つ心掛けていることがあります。

1つ目は、毎年が創業年だと思い仕事に取り組むことです。当蔵は140年の歴史がありますが、毎年初心に返ることによって、新しい酒造りへの挑戦意欲が湧いてきます。

2つ目は、外部の沢山の方に注意・指導いただくことで、当蔵の弱点や課題を見つけられるように意識しています。注意は会社の課題を教えていただけるチャンスだと考えています。そこで当蔵が外部からどう見えているかを聞くときに必ず悪い点も教えてもらいます。その言葉を大切に受け止めて改善策を見つけていきます。

3つ目は、僭越ながら私自身大きく成長すること

です。会社の実力は社長の能力に比例すると思います。社長自身の能力を高めていかないと会社の成長を停滞させてしまいかねません。仕事で海外に行くことがあります。より多くの世界を知り価値観を広め、それを会社に還元することで、伸び代・可能性のある会社にしていきたいと思っています。



新澤社長

長時間にわたりありがとうございました。御蔵の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(26. 8. 1取材)