

全然ちがうけん。若いとき、蔵に入ったときはこれで天下とっちゃろう、ぐらいに思いつたけど、やっぱりすべての人に受け入れられるのは難しいけん。行く先々に待っていてくれる人がおつたら、それだけでもう、うちの商売は成り立つんで。急にこれだけ増やしちゃう、ゆうことはいまは思っていないよ。数字よりも、中身を充実させる。問屋の帳合になると、つくった酒がどこに行きよるかなかなかわからんでしょ。問屋に持っていくことで、結局スーパーやディスカウトにも並んでしまう。そういうところを全否定するわけじゃないけど、やっぱり売る意識が低い。わしの酒を、わしの想いをちゃんと伝えてくれるところをお願いせんといかん。なるべくお客さんまでそれが伝わるのところを選びたいわけよ。

酒になんの規制もないんなら、池袋なんかの駅前で、風呂敷拡げてそこらの兄ちゃんを捕まえるんよ。そうやって寅さんするんじゃけど、そういうわけにもいかんでしょ。じゃけえ、ちゃんと伝えてくれる酒屋さんにきちんとお願いせんといけんのよなね。

ガード下の汚い飲み屋は、うもうない酒を出すんよの。業界のことばで「老る<sup>ふる</sup>」って言うんじゃけど、それはつくったときとはちがう酒であつて。やっぱり流通の中で変な流れがあつて、その段階で悪うなつとる。若いときはガード下の飲み屋なんてなくなっ

たらええ、と思いつたんじゃけど、いまはそんなこともなくて、あそこにもわしの酒を待つつてくれるお客さんおつて、そういうところにもちゃんと酒を伝えたいの、と思うとる。

御徒町のガード下に大統領つていう、安っぽい名前じゃけどすげえ飲み屋がある。そこはものすごい活気のある店で、酒だつてちゃんときれいなやつが出てくる。よそのガード下にもそうなつてほしいんよ。

## ほんまもんにししか売らん

前に『本洲一』でIWC (International Wine Challenge) の金賞をもらったけど、そういうのはあんまり関係ないと思うとる。ただか審査員が五人か一〇人か知らんけど、その人らの評価なんよ。もちろん評価してくれるのはうれしい。うれしいんじゃけど、そこを目標してどうこうするわけじゃない。そういうときだけ買いくるような酒屋もおるけど、しょほい客じゃね、と思う。なんか冠がないとよう売らんわけよ。そんなものがなくても続けて飲んでくれる人がいっぱいおる。じゃけえわしはほんまもんにししか酒は売らん。

本当のファンになってくれたら、今年は売れなかった、というようなことも楽しんでくれる。今年はちょっとイマイチじゃったな、みたいな年があっても、それ自体を楽しんでくれる。そうなったら本物のお客さんよ。

最近では県外の酒屋さんが問い合わせしてくれることも多い。一般のお客さんが『旭鳳』ゆいのをとってくれと言われたんでとりにきた、っていうような。でもそれでは駄目なんよ。その酒屋さんに、じゃあわしの酒飲んだことあるの、って聞いたら飲んだことない、と。

もちろん一般のお客さんから注文が上がってくるっていうのはうれしいことなんじゃけど、それを一回でもその酒屋が飲んで、ええと思つて信念もつてとりにくるんじやあない。お客さんから言われたらなんでも調子よくとりにいっとるような酒屋なんよ。そういうところには、一〇〇%卸さん。酒屋のキャパゆうのは限られとるわけで、そういう覚悟をもつて付き合い始められるゆう人じゃないと駄目よ。

その量が多いじゃないじゃなくて、続けてくれるいうんが、一番望むところなんよ。月三ケースでもしっかり刻んでいってくれる。そこにそれだけのファンが確実におるっていうことが重要で。

地酒専門の飲み屋で、向こうが勝手に順番を決めて、冷やならこれから順番に飲んでくれ、なんていうところなんかもあるんよ。そんなもんすげえ大きなお世話で。ちっこい杯で一五種類くらいあつて、全部飲むじゃん。そしたら何番目のがよかつたけえくれ、って言つてもくれんのんよ。また最初から飲んでくれ、つて。二杯目を飲んでくれるんがほんまのお客さんなのに、それを断る。絶対おかしいよね。まあいらんことをもの申して帰るんじやけど。

## つくり手の前に飲み手じゃけん

やっぱりわしはわかりやすいことが一番大事じゃと思つとる。お客さんがちがうもんで欲しかったらよその銘柄飲んだらええわけで、ここのもんはこれ、つていう方がわかりやすくええと思う。銘柄でお客さんが決めてくれりゃあええと思うんよ。わしも自分の酒ばっかり飲んでくれ、なんて思うてない。こいつのも飲んじやろうか、ぐらいで十分じゃと思うよ。

いまだってラベルの裏に自分の顔写真貼つたりなんかしよるけど、決してそんな出た