

(笑)。

いいなとか、おいしいなとか、自分が気に入ったものは、べつによそから教え込まれなくても、調べたりするのもそんなに苦じゃないですね。押し付けられて、「ハイ、売って」みたいなものだと、やっぱりその商品のよさがなかなかストリートに伝わらないし、ちょっとめんどくさかったりということもある。だけど、自分がこういう商品を売っていいこうと思ったら、セールストークはいくらでも出てくるし、それが実際のところ、商売の基本なのかな、っていう部分はある。やっぱり気に入ったもの、紹介したいものを売るっていうのが原点なんで。

日本酒なんかはとくにそうだけど、誤解されてるところが山ほどあるんですよ。これやっちゃいけない、あれやっちゃいけない、こういう飲み方をしちゃいけない、これは爛にすると絶対駄目だとか、古くなるとお酒は腐っちゃうとか。そんなことあるわけないんだけど、古いお酒は酔になっちゃうー！ とかね(笑)。そういう意味では、もうちょっと正確にご紹介して、日本酒のユーザーさんを増やしていくっていうことは、大切なあとだと思いますね。

「酒どころ」で商うこと

ここの土地ってすごく特殊な地域だから、そのへんで売ってる日本酒もすべからく西条酒だけなんですよね。僕がこちらへ帰ってきて、まだデパートとかディスカウントストアとかもそんなにたくさんないときは、ふつうの一般店なんかで、(灘五郷のこと) 大手灘もん(灘五郷のこと) のパックなんか見ることはまずなかった。ほとんど一〇〇%に近いぐらいが西条酒。広島県内のお酒すら扱っていない。

そういうところに、いきなり『竹鶴』を持ってきた。西条以外のもので、一番最初にちよつと頑張ってるこの銘柄を売ってみようかな、と思っただけが竹鶴さんだった。石川杜氏がいまから一八年ぐらい前に広島へ帰ってこられて、それをきっかけに彼とも交流する機会があった。それでお酒を飲んで、いままでのお酒のイメージとはちがうな、と思っただけです。それがすごくショッキングで、まあちよつとやってみようかなっていうことで、竹鶴さんとお取り引きするようになった。でもやっぱりお酒に関してこのまちはすごく封建的で、うちの棚に西条酒以外を並べること自体がなんとなく異質に見えてましたね。そういうことをする酒屋さんも当時はあまりいなかったのだから、地元の

蔵元さんがうちに来たりすると、「竹鶴置いてんの？」みたいに聞いてこられる。それからだんだんアイテム数も増え始めると、なんか変なの並んでるな、みたいな感じで、じろじろと見られるようなこともあった(笑)。だから最初はそういう精神的なところでちよつと重荷みたいな部分はあったんだけど、どちらかと言うとへそ曲がりな方だから、まあべつにいいじゃない、西条酒も売ってるわけだし、みたいな、そういうこともありましたね。

東広島も前はそうじゃなかったんだけど、ここ一〇年ぐらいの間に、観光事業にかなり力を入れはじめた。酒蔵通り(西条酒蔵通りのことで、西条駅周辺に広がる酒蔵が集まった地域の呼称)ができたりとか、観光協会のボランティアガイドさんもたくさん育成されて、観光バスもしょっちゅう停まるようになった。すると蔵見学も頻繁にやりはじめるので、「せっかく蔵にきたのにお酒買えないの？」っていう声が多く挙がるようになってしまった。それじゃあ直売所を設けましょう、っていうことで、各蔵で酒を売るようになった。いわゆる「生販三層」というやつで、生産者がいて卸業者がいて、末端で小売業者が売ってというのが本来の姿なんだけど、メーカーさんが直売しはじめると、結局流通が飛んじゃうんですよ。だから仕方がないとは言っても、そういうふうに着が直接販売するようになってしまうと、い

くら観光客が東広島に来て、こちらには来店していただけないですよ。それはやはりロケーション的に勝てない。僕だって一般消費者として、酒蔵がばーつと並んでるまぢへ行つて、おみやげを買おうかなっていうときに酒販店で買うか、蔵元で買うかと思つたらやっぱり蔵元で買っちゃいます。だから、業種的にはちよつと不条理かなとは思ふけど、自分が一般の消費者として考えると、それはあたりまえのことなんです。

ちよつと話が飛んじゃうけど、酒まつり(毎年一〇月に西条中央公園と西条酒蔵通りを中心に行われる祭りのこと)のときにうちがドイツビールの販売をやってるのも、結局そういうところがある。ここで一生懸命僕が西条のお酒を振る舞ったからといって、僕がおなじ立場でも酒販店では買わずに蔵元で買う。おまけに「今日限りの限定酒ですよ」なんて言われると、そりゃあ買っちゃいますよね(笑)。それなら、やっぱり他とかぶらないところ。西条のお酒以外のところでも、もつとたくさんおもしろいものがあるんだよ、っていうスタンスで自分のパフォーマンスをした方が、自分のためでもあるし、消費者のためでもあるだろう、と思つていて。だからそうやって蔵元さんが直売をするようになったから、僕らも楽に県外酒が売れるようになった、っていうのはすごくありますね。きっちり全部酒屋で買ってください、っていうふうはこちらに流してくれていたら、なんとなく自分の中でも罪の意識みたい

な、全然罪じゃないんだけど、ちょっと悪いな、っていう部分も出てくる。だからいまは気持ち的には楽ですよ。その方がいいか悪いかはべつとして。

うちの近辺ね、むかしはわりとごんまりした田舎町だったんですけど、いろんな企業が来たりとか、大きな工場が来たりとか、交通もすごく発達したので、広島市内ではたらく人のベッドタウンみたいな形で発展してきて、人口も増え始めた。だから地場の人よりは、外から入ってきた人の方が多いんじゃないか、っていうようなところまでいっている。そういう意味では、商売的にはかなり変わってきているかなあ、と思いますね。そうやって外からきた人が多いおかげで、県外のお酒とかワインとか、ドイツビールとか、そういうのも結構めずらしがられて、買っていつてくれる。むかしからの西条の土着の人だったら、なんとなく西条のお酒を、となるし、とくに年配の人なんかは、もう何十年も飲んできてるから、いままで飲んできたものが変わらないことの方がいいっていうような方もやっぱいらつしゃる。

そういうところで育っているっていう部分も、自分の意識していない中でかなりあるんだと思う。べつに西条だからどうこう、というのを考えたことはあんまりないんだけど、知らず知らずのうちに知識的が入ってきた部分もたくさんあると思うんで、たぶん

体のどっかで意識してるんだらうな、と。

どこで買ってもおなじもの、みたいな感じになっちゃうと意味がない

石川さんと出会って、西条酒にはない、いままで西条でつくってるものとはちがう何かを彼のお酒に見い出されて、日本酒はこういうもんだけではない、と思うようになった。『夏子の酒(尾瀬あきらによる漫画作品)』で取り上げられたときに吟醸酒ブームが来たんですけど、そのときはどちらかと言うと端麗辛口志向で、香りも高く、いままでの日本酒にはなかったようなフルーティーなものに人気が集まった。そのころから、ご飯を食べながら飲むっていう評価がまったくなくなってたんですね。そういう部分を石川さんのお酒は気づかせてくれた。それで、日本酒というものはもっと奥が深く、もっといろんなものがある、そういう日本酒の魅力をアピールしていかなきゃいけないんじゃないか、っていう気持ちが出てきたんですね。そうすると古酒とか、熟成酒とか、やっぱり新しいものよりある程度熟成させたものの方が味わいも深く、味ののりもよくて、食事にもすごく合うので、これはおもしろいな、と思いはじめた。