



有限会社 秋元商店

時流に乗らず、名声を轟かせた 情熱の「酒屋さん」

「酒屋さん」と呼ばれる酒販店は、かつてはサザエさんに出てくる三河屋のように営業スタイルは地域密着型で認可制によって守られていた。

それが規制緩和でスーパー、コンビニ、ネット通販と販売チャネルが広がる中、多くの同業者は廃業か、場所を変え事業形態を変えていった。しかし有限会社秋元商店は、狛江の住宅街で、一人生き残っている。それどころか、蔵元や飲食店、日本酒や焼酎の愛好者から一目も二目も置



秋元 賢社長

かれる存在となつている。秋元賢社長にお話を伺った。

創業は明治35年、村、部落のしきたりが色濃く残っていた時代、秋元商店は竹のカゴを作つて売っていた。場所は現在と同じ。店の屋号のある家が並び、町は賑わつていた。

——手代が7人いて、近所の人からは籠屋さんと親しまれ、渋谷のあたりまで届けにいったと聞いています。酒屋になつたのは父親の代になつてからですが、小田急線ができて、駅から離れたこの地は急激に寂れます。その中で、認可制の酒屋は、売り上げが落ちず、酒屋全盛の時代でした。しかし私は、そんな浮かれたような商売がつまでも続くとはいっていませんでした。案の定、時代は変わり、父親や同業者から「こんな僻地で専門店が成り立つはずがない」と言われていました。が、私は、この土地に愛着があつて動く気になれませんでした。酒屋になつ

て年月がたつても、近所の人たちから籠屋さんと言われてきました。ですから屋号は今でも「籠屋 秋元商店」です。

時流に乗らず、

ひたすら厳しい逆風に耐える中、30才前の秋元氏は、日本酒それも地酒に特化したいという思いから、「地酒屋」に舵を切る。

——地酒を求めて、あちこち行きましたが、ことごとく門前払いです。そこで地元の人に蔵元さんの評価を聞くと「私は、もう一軒のほうがいいと思つているよ」と言われたりして、全国的



によく知られている評価と、地元での評価が違つていたりします。そこで、知名度の低い蔵元さんを訪ね、「一緒に盛り上げていきませんか」と……。蔵元と一体になつてブランドをつくつて売り出す。消費者の方からの話は随分、参考になりました。

山口県岩国市の地酒「獺祭」は、人気の日本酒ですが、私はブランド立ち上げのときから、関わつてきました。

はじめの頃は、正直パツとしないものでした。獺祭の「読み方がわからない」「ダサイから獺祭か」と言われたりしていました。製造に関し蔵元の社長に頼まれ、うちの近所に住まわれていた元東京国税局の鑑定官室長を引き合わせることになりました。売れないからみんなが必死になつて取り組む。ブランドとは、そういうものだと思います。獺祭は世界に愛好者が広がり、ニューヨークで酒蔵を立ち上げるに至っています。



1



2



3



4

1 秋元商店外観 2 レストラン「籠屋タスク」 3 秋元商店主宰の「日本酒を楽しむ会」 4 醸造設備

蔵元とともに30ほどのブランドをつくり、定価販売を守っている。——蔵元と「酒職人ギルド」という会を全国にいくつか作りました。今は全体の組織は解散しましたが、それ

それぞれの蔵元が同じ方向を向いている販売店向けに限定流通で、ブランドをつくっています。ブランドを作っていく中で、商品の価値がきちんと分かっている人（販売店）が、消費者に渡すの

が大前提です。

うちのお客様の70%は、居酒屋や割烹などの飲食店です。飲食店にとって、お客さんはどんな酒を好まれるのか、それを感じ取るという点で、立ち位置は我々と同じです。それぞれのお店に合うものを提案し指導できないと、ただ買っていられるだけの関係で、あとは何も残らない。便利さと価格だけが価値判断になって、ブランドは育ちません。だからネット販売は、私は嫌いです。遠方から来ていただくお客様にどうしたら喜んでもらえるか。人と人が愛着を持って接し、信頼され応援されることだと思います。

「人と違うことをやる、市場にないものは何か」秋元氏は、個性を持った麦焼酎を発掘し、さまざまな焼酎の世界が展開されるきっかけをつくった。

——ある人からナンバー1と、ナンバー2では雲泥の差がある。1番になると違う世界、可能性が見えてくると聞きました。芋焼酎にスポットが当たったとき、麦焼酎には、誰も注目していませんでした。「いいちこ」や「二階堂」など全国的なブランドはありましたが、個性のあるこだわりを持った麦焼酎を扱っているところはあまりありませんでした。「これなら1番になれる」

と……。しばらくして、ある出版社が、「芋、麦、米など焼酎の特集を組みたい」という話から一気に当店の名前が知られるようになりました。運も良かったのだと思います。

日本各地にある地酒。精魂込めてつくられる地酒は「日本の文化」だと秋元社長は言う。秋元商店には隣接してクラフトビールの醸造設備とレストラン「籠屋たすく」がある。狛江産のホップやブルーベリーを使用したビールや、日本の醸造技術を生かしたビール製造を行い、レストランでは料理とお酒の相性を追及する提案も行っている。企画し経営するのは創業4代目の秋元慈一氏だ。地元への愛着。籠屋・秋元商店の精神は受け継がれている。

有限会社 秋元商店

- 代表取締役 秋元 賢
- 本社 東京都狛江市駒井町 3-34-3
電話 03-3480-8931(代)
- <http://www.houzan.com>
きらぼし銀行 和泉多摩川支店会員

取材・構成 ● 永瀬 満