

日本経済新聞

夕刊
12月18日
(水曜日)

酒造りと佐渡の未来見つめて ③

おばたるみこ
尾畑 留美子さん
尾畑酒造5代目蔵元



日本へラルド映画(当時)での宣伝の仕事は順調だったが、29歳の時に佐渡へ戻った。

実は大学4年の時、実家で事件が起きました。後を継いでいた姉夫婦が突然、家を出ていってしまっただけです。

その後、入社して7年目の頃に父親が病気で入院し、ベッドに横たわる姿を見てなぜか自分の「死」を考えるようになり「明日、もし人生が終わるとしたら、最後に何をしたい?」。自分に問いかけると、答えは「すんなり出てきました。」「あの暗くて

ひんやりとした蔵の中で、うちのお酒を飲みたい」と。

半年後の1995年に退社し佐渡へ戻りました。当時、大手出版社に勤めていた知人が「一緒に酒を造ろう」と言ってくれました。現在の夫で後に尾畑酒造(新潟県佐渡市)社長に就いた平島健です。

どうせ帰るのなら「佐渡を変えよう」と、一人意気込んでいました。しかし日本酒市場は縮小を続け、佐渡では人口が減少し、観光産業の衰退にもあえいでいました。尾畑酒造の売り上げの数字もシロシロと下がっていききました。

映画界から一転家業継承 ■ 個性打ち出し高評価得る



米国の輸入会社の会議に参加した尾畑さん(前列右から2人目、2017年、米カリフォルニア州)

まるですべてが自分のせいでもあるかのように見え、回復して仕事に復帰していた父親とも言い争いが絶えませんでした。佐渡を变えるどころか仕事も会社も、そして家族すら変えられない。毎日のように「東京へ戻りたい」と泣き言を言っていました。

そんなことが5年も続いたある日、夫に言われました。「負け犬みたいに東京へ戻っていいの?」。外から来て、私よりつらい立場の夫の言葉に目が覚めました。何も変えられなかった私に、もう一つだけ変えられるものが残っている。それは自分でした。

それから外へ営業に出るようになった。佐渡だけでなく新潟県内、東京へと行動範囲を広げていきました。当時まだ珍しかった女性蔵元が自

ら営業活動をするので、どう接してよいか戸惑う人も多かったようです。しかし、そんなことはお構いなしで突っ走りました。若い人が日本酒を飲まないならばと、大学でお酒のセミナーも開きました。

ちょうどこの頃から、全国新酒鑑評会で6年連続金賞を受賞しました。余韻がある酒質と飲み飽きない味わいが評判となり、若い杜氏(とうじ)への注目度もアップ。新たな取引先獲得にもつながりました。さらに航空会社の国際線ファーストクラスでの提供も決まりました。少しずつ世界が広がっていきました。

仕事が軌道に乗りに、次に見据えたのが海外だった。映画配給会社時代、ハリウッド出張の際に訪れた日本食レストランで、現地の人が杯

を傾ける姿を見て「いつか、こんなところで真野鶴を飲んでもらえたら」と漠然と思っていました。2002年、いよいよその思いを行動に移そうと決めました。しかも、海外の輸入会社と直接ビジネスをする「直接輸出」で。

当時、地方の小さな酒蔵が直接輸出をするなんてほぼ聞きませんでした。社内ですえ「雲の上の話」の雰囲気でした。でもある日、米国から一通のメールが入り、1年後には現実のものになりました。

その後、台湾向けなどもスタートしました。しかし、味わいは評価されながら売れませんでした。何が悪いのか分からず、八方ふさがりでした。佐渡の豊かな風土で生まれた製品の個性が次第に評価されるようになる。

そんな時、国際的な酒類品評会「インターナショナル・ワイン・チャレンジ」で金賞に輝きました。授賞式でロンドンへ赴き、金賞を受賞した日本酒を味わいました。そこにあったのは品質を超えた生産地の「個性」でした。

そこで、酒造りのモットーを定めました。コメ・水・人、そして佐渡。4つの宝を和して醸す「四宝和醸(しほうわじょう)」です。佐渡の歴史や文化も語り始めました。不思議なもので新たなパートナーとの縁が次々にでき始めました。いざんで売り込んでも売れなかったのが、見つけてもらえるようになりました。(新潟支局長 水庫弘貴)