「息子が成人式のスピーチで、『将来は地元に帰って酒づくりをします』と言ってくれたんです」と嬉しそうな大澤社長

人との出会いを大切に、愛される酒を。全国を視野に勝負した「明鏡止水」

大澤酒造株式会社

代表取締役
大澤 真

1962年佐久市生まれ。300年以上の歴史ある酒蔵に生まれる。都内の酒問屋での修業を経て1990年にUターン。2003年、社長に就任。プライベートはビール派で、いつかビールを醸造することが夢。

瓶詰めした酒の上から冷水シャワーをかけて急冷。酒の味と品質を重視して、アナログな方法を貫く

1年でタンク50本の酒を仕込む。タンクの周囲に巻いたジャケットには、温度を調整するために冷水が流れている

出荷を待つ「明鏡止水」。これはブラジルに空輸される予定のもの。ヨーロッパやアジアなどでも販売している

Uターンで味わった挫折

創業は江戸時代の元禄2（1689）年。佐久市の望月地域に蔵を構える大澤酒造は、酒づくりを始めて334年目を迎えます。代表銘柄「明鏡止水」を始め「大吉野」「勢起」など、米の持ち味を生かし、蓼科山の清らかな伏流水で仕込む酒づくりを実直に続けています。

日本酒愛好家に人気の「明鏡止水」は、県内でも限られた酒販店のみで購入できる逸品。大澤家14代当主であり蔵元の大澤 真さんは、愛情を持って酒を扱う酒問屋や小売店との信頼関係を大切にしています。

「『明鏡止水』が現在のように知られるようになったのは、酒販店さんや問屋さんがお客さんや業界の仲間に広めてくれたおかげなんです」

酒業界において、お客様と直にコミュニケーションをとるのは小売店や飲食店。小売店の情報源となる酒問屋も重要な存在です。大澤さんは彼らに敬意を感じ、広い意味で酒づくりのパートナーだと考えています。自身も東京農業大学醸造学科を卒業後、都内の酒問屋に就職。多様な小売店や飲食店と接した経験が、現在につながっています。

家業を継ぐために佐久へUターンしたのは28歳のこと。当時はやる気に満ちあふれ、自分で新しい酒をつくり出そうと意気込んでいました。

「地元の酒造米を使って、望月を代表する酒をつくりたいと張り切っていたんです。当時は私も若かったんですよ（笑）。売ってくれるお店の意見も取り入れたかったから、試作した酒を地元の酒屋さんに持ち込んで『飲んでみて、ぜひ感想を聞かせてください』とお願いしたんですよ。ところが数日して訪ねてみると、その酒が未開封のまま売り場に並べられていた。『どの酒もどうせ同じだろう』と言って、味見さえしてくれなかったんです。酒の味には興味がないのか、ただ売れさえすれば良いのか。そこで私は心が折れてしまいましてね」

地域の酒販店や飲食店を集めて新製品の説明会を開いても、質問されるのは味やつくりについてではなく、価格や仕入れ特典のことばかり。儲けだけが大事なのか、酒を愛してはいないのかと落胆し、佐久で酒づくりを続けていくことに不安を感じたと振り返ります。

つくり手と売り手が一緒に醸す

そんな折、都内で酒問屋を営む親戚からこんな相談を受けました。「『明鏡止水』という名前の酒をつくってみないか」。明鏡とは一点の曇りもないほど磨き上げられた鏡、止水とは静止した水面を表します。すなわち明鏡止水とは、研ぎ澄まされ、邪念のない澄み切った心を表す四字熟語。親戚は長年、その言葉を体現する酒をつくりたいと構想を温めていたそうです。掲げられたテーマは、「地酒の競争が激しい東京でも通用する酒」。一念発起した大澤さんは新しい酒づくりに取り組みます。

「長野の酒として知ってもらうため、県産の美山錦を原料米として、県の試験場で育種されたアルプス酵母で醸し、名前の通り透明感があって、飲みやすく、かつ米の旨みと甘みが感じられる酒を目指しました。目標は『長野の酒といえば明鏡止水』と言われる存在になること。目標が大きかったから、気持ちは切れなかったですね」

完成した純米吟醸酒「明鏡止水」を手に、大澤さんは都内の信頼できる酒販店を訪ねました。かつてと同じように、「この酒を飲んでみてください」と頼んで回ったのです。口にした店主たちからは、数々の真摯な意見が寄せられました。

「彼らは、全国から集まってくるさまざまな酒の味を知り尽くしています。一つの正解を求めるのではなく、個性を大切にして〝どういう酒でありたいのか〟を追求する重要性を学びました」

大澤さんはこの時、「長野で売れることは一度忘れて、東京で多くの人に愛される酒をつくろう」と気持ちを切り替えます。一度は折れかけた心が、再び前を向き始めていました。

改良した「明鏡止水」を、地酒を熟知した都内の小売店に置いてもらったところ、各店主の口コミのおかげで徐々に人気を集めていきました。業界のキーマンである彼らの影響力は大きく、「明鏡止水」はメディアでも多数紹介される人気銘柄に成長。純米吟醸酒に加えて吟醸酒や本醸造酒など種類を増やし、さらに売上を伸ばしていきました。

「地酒を熟知した店主さんたちに認めてもらったことは大きかったですね。正直、彼らにどんな評価をされるか毎回緊張しますが、いつも『今回もいい酒ができました』と、堂々と持っていくことを心がけています（笑）」

現在、売上の8割は県外のお客様。真摯に酒に向き合う東京の小売店や問屋を信じ、彼らに認められる酒に照準を定めたからこそ、全国で愛される酒が誕生したのです。

未来の後継者のために

かつては普通酒や本醸造酒など単価の安い酒を中心につくってきましたが、価格帯が高い純米吟醸酒から始まった「明鏡止水」は利益率が安定しているため、売上向上によって蔵の経営状況も少しずつ改善していきました。20代の頃、地元に帰って初めて会社の財政状況を見たときは「借入金が多く、危機感を覚えた」と大澤さんは振り返ります。

「お世話になっていた東京の酒屋さんに相談したところ、ある経営者を紹介してくれたんです。以来、その方のもとへ通って経営を相談しました。当時私はまだ20代でしたから、頼れる人の存在は大きな支えでしたね。何年かして父が倒れてからも、なんとか経営を見ることができました」

信用保証協会を利用して蔵の設備の更新や酒造米の仕入れを行い、地道に酒づくりを続けてきました。コロナ禍に入って一時は売上が大きく落ち込みましたがゆっくりと回復を続け、コロナ禍前の8割の売上まで戻りつつあります。

酒づくりの世界に入って30年。他社で修業中の長男が「希望の星です」と大澤さんは笑顔を見せます。

「当社はおいしい酒をつくることが経営の基本なので、現在の杜氏の技術をしっかり継承してもらいたいです。ただ、息子が蔵を継いだときには、やりたいことを自由にやってほしい。そのための環境を用意しておきたいですね」

300年以上の歴史を持つ蔵。かつては坂道の勾配を利用して水車を回し、原料米の精米をおこなっていた

蔵ではかつて最古の日本酒が発見された。併設する「民俗資料館」では酒が入っていた古伊万里の壺を見ることができる

大澤酒造株式会社
創業｜元禄2年
事業内容｜「明鏡止水」などの日本酒製造
〒384-2206 長野県佐久市茂田井2206
Tel 0267-53-3100　HP https://osawa-sake.jp