



---

継承への道しるべ  
変わらないもの、変わるべきもの

---

1 5 0 Y E A R S O F  
H A M A D A

## 油屋・酒屋兼業ののどかな生活

幕末から「は(ヤマハ)」の屋号で菜種と椿の種を搾る精油屋と古着商を営む濱田は、その経験と蓄えをもとに初めて酒造りに挑む。しかし過去帳等の焼失もあって伝兵衛創業の記録は乏しく、しばらく油屋の方が本業をなす時代が続く。四代目光彦の姉の和子(大正9年生まれ)は、祖父で二代目の宇吉の地道さをこう記憶していた。

「大きな甕を店内に三つ並べ、高級な長崎五島産の椿油は別な古伊万里の油壺に入れて、小さな柄杓で量り売りをしていた。明治から大正の市来湊には沖繩の船が定期的にやって来て、琉球系の人々が暮らす唐人町もあったので、入港のたびに竹籠がお札で一杯になるほど油がよく売れていた。琉球船はいつも決まって河口の石垣・ハネに横づけして、そばに御飯屋や番所があり、昔は密貿易の取り締まりをしていた」と。

市来が栄えた頃の旦那衆は芸事にとりわけ熱心で、はるばる京都へ出向いて祇園祭を研究、招来しようと八坂神社も建立して芸能の盛んな市来となった。だが日中戦争に突入した翌年、国家総動員法で食用油の生産が統合されると、歌舞音曲も禁じられた。戦後、生活必需品の精油業の復活はかなわず、往年の町の華やきを伝えるのは祇園祭のみ。ふたたび証言を引く。

「同じ敷地の中で米も油も塩も酒もすべて揃い、食生活を支える物を商いながら、不自由な時代なりに変化に富んでいた。川の干潟では鰻捕りで生計を立てる者までいた。春と秋の浜あそびには、子供と女中さんたちも一緒になって松林の中で盛大に楽しんだ」



## 醸造を支えた杜氏たち

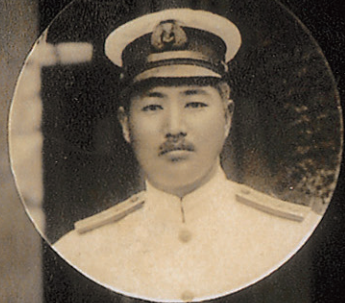
秋が近づくと、川内から濱田酒造に杜氏たち3、4名が必ずやって来た。彼らは蔵の2階に数カ月住み込む醸造のプロであり、焼酎の出来を左右する酒蔵の水先案内人だった。繁忙期には昼の水仕事に加えて、麴を室で手入れする繊細な作業に、夜中も励む。釜屋で火もちのよい檜の薪を山ほど蓄え、ボイラーにくべながら蒸留加減に神経を尖らすのも彼らの役目である。焼酎は年の数カ月しか造らず、残る8、9カ月間に手順を忘れてしまうために定着した杜氏制度だ。ツプロの冷却に使われた水はたちまち湯となり、それを求める隣近所から喜ばれた。とりわけ杜氏頭の三治どんは、戦前から濱田に出入りする大ベテラン。子供からも愛される人気者だった。悪戯っ子が工場の深い甕に閉じ込められても、大声で「サンジどん！」と叫べば、必ず助けに現れたからだという。

季節労働の仕込みのさなかの楽しみは夕飯だった。麦飯に味噌汁、おかずはイワシの刺身にイワシの味噌煮と漬物。それに労いの「だいやめ」に焼酎が徳利一本ついたのだ。台所の火鉢には釜屋から運んだおき火が常にいけてあり、ポカポカと暖かくて地元のイワシも簡単に焼けて、まかないの女中さん二人が夜食もすぐ整えた。蔵と住まいと近所が混然と繋がる濱田家では、こうして誰彼なく手料理でもてなすが、昔からの習わしになっていた。

しかし杜氏との牧歌的な交わりも燃料の薪が石炭となり、火力のより強い重油で大型ボイラーを炊く新時代に入ると、焼酎造りの現場も技術革新と見あうようにシフトせざるを得なくなった。







大正末の濱田家。後列左の紋付姿が31歳の三代目傳一。前列中央が二代目宇吉と妻サヤ、間にいる子が四代目光彦で  
 宇吉左は姉の和子、その左隣は次男欣二を抱える傳一の妻ミキ。廃藩置県後、多くの下級武士が失業に苦しむ姿を見た  
 創業者伝兵衛は、幼い傳一の頭をよく撫でながら生前「傳いっ坊、こんな家を潰したらいかんよ」と声をかけていたという。



三代目・傳一

二代目・宇吉

サヤ

四代目・光彦

ミキ

# 濱田雄一郎、 濱田酒造を語る

「永遠の書生、永遠の青二才」濱田光彦は、  
濱田酒造よりも、郷土や国の発展を考えた。

家業から企業へと舵を切ったのは、四代目社長の濱田光彦、私の父でした。子供の頃から秀才で知られていた光彦は、第七高等学校から京都大学法学部、さらに大学院へと進みました。市来に戻って家業を継いだのは、長男としての使命感もあったでしょうが、もっと大きいのは戦争体験だったと思われます。七高から士官学校へ進み、朝鮮半島に派兵された光彦にとって、自分より優秀な学友が学徒動員で非業の死を遂げたのは、無念の極みでした。「何の御加護か、自分は生き残って帰ってこられた。焦土と化した日本の復興のために力を尽くさないと、死んだ仲間たちに申し訳が立たない」という思いが、光彦の戦後の出発点でした。

光彦はまた、西郷隆盛南洲翁に心酔し、南洲哲学の研究会「西郷南洲顕彰会」の重鎮の一人でした。南洲哲学は、ひとことで言うと、「世の為、人の為」と「己を捨てる」ということ。光彦の人生はこの思想に貫かれていました。

1951(昭和26)年に濱田酒造を法人化した時、光彦は社是に南洲翁の座右の銘「敬天愛人」を掲げ、小売店やガソリンスタンドなどを兼業して、地域の人たちに雇用機会を与えました。鹿児島トヨペットの経営に取締役として参画するかと思えば、事業だけでは地域貢献ができた

いと考え、県議会議員に立候補して当選。2期8年の任期を務めました。さらには、異業種交流協会とそれが発展した工業倶楽部の初代会長も務めました。良く言えば八面六臂の活躍ですが、光彦にとっては、郷土鹿児島発展や日本の行く末をどうするかという問題に比べると、濱田酒造の経営は二の次でした。政治家としても「井戸堀議員」でいいと、腹を括っていたのです。妻の秀子もまた、光彦と似た価値観の持ち主でした。垂水の旧士族の有馬家の出身で、経済的な豊かさより、精神的なものの価値を重んじた秀子は、苦境に立つても凜然として、光彦を支えました。そんな二人が醸し出す家庭の空気が、私たち6人の子供にとっては、最高の教育環境でした。

後年、私や弟たちは、濱田酒造が絶体絶命のピンチの時に、光彦が築いた人間関係に助けられ、窮地を免れるという経験を何度かします。「濱田光彦の子息ならば」と、私たちを信用し、手を差し伸べてくれたのです。光彦はどこに行っても、「永遠の書生、永遠の青二才」として、人を惹きつけたようです。話すことは本質的でしたが、過激で、異端児扱いを恐れませんでした。私もそこを受け継いでいるのかもしれない。

「己を限定しろ」との光彦の叱責から、無知で不遜な自分に気づいた。

1972(昭和47)年に濱田酒造は大手焼酎メーカーと資本提携しましたが、一年半後に解消します。相手方企業は当然のことながら、株式の買い戻しを要求。その弁済のため、濱田酒造には多額の負債が発生しました。親族や友人、知人の救援によって、倒産こそ免れたものの、

優秀な学友が、学徒動員で  
非業の死を遂げたことの無念。

瀧田酒造の経営は底を打っていました。

私が瀧田酒造に入社したのはそんな時です。光彦から、東京の大学を辞めて、瀧田酒造を継ぐように言われたのです。1975(昭和50)年7月23日にバイトで入って、8月1日に代表取締役専務に就任。私に託されたのは「専守防衛」でした。当時、売上高が1億3000万円で経常利益が200万円。この状態で会社を潰さないように、収支トントンで守り抜くことです。最初の仕事は、銀行への借金の申し込み。8月10日に夏のボーナスを出すため、「夏の氷代を調達して来い」と光彦に言われ、銀行に赴きましたが、「瀧田酒造にはもう貸せません」。これが忘れもしない、初仕事です。

以後、1年間、私は営業から生産、総務経理まで、何でもやりました。必死で働いた結果、売上高は5000万円ほど増加したものの、一方で経常利益がマイナス2200万円。専守防衛どころか、大赤字をつくってしまったのです。若造がやりたい放題をやり、空回りして、費用だけ発生したというわけです。

「己を限定しろ」と、光彦から厳しく叱責されたのはその時です。最初は、意味がよくわかりませんでした。自分としては、こんな田舎に帰ってきて、こんな小さな仕事をして、1年間、これだけ命懸けで仕事をして、これ以上、何をどう限定しろと言うんだ!と思いました。

でも、「俺ほどの者が、こんなに頑張っている」のに、「結果が出ない」というのは、完全に自己矛盾です。そこで気がついたのは、何も知らない自分でした。本格焼酎のことを知らない。業界のことも知らない。甲類乙類も知らない。営業活動をやっていたけれども、本格焼酎屋としての営業活動にはなっていないかったし、製造をやったけれども、言われるままに作業をしていただけ。総務経理にしても、銀行を拝み倒してお金を借り、手形決済を乗り越えるとホッとすると手形決済するのが仕事だと思っていたんです。本末転倒でした。

ちょうどその頃、県知事の鎌田要人さんが「自立自興」ということをおっしゃって、光彦は「敬天愛人」と並んで、この言葉を瀧田酒造の社是に据えたのです。「己を限定しろ」と「自立自

興」は、以後、私の行動の指針となります。

それから1年間、私は猛勉強をしました。酒税法や酒造業界に始まって、薩摩本格焼酎とは何なのか、そして本格焼酎を生んだ薩摩の歴史や文化はどういうものなのか。本も読んだし、いろいろな人に会って話を聞きました。

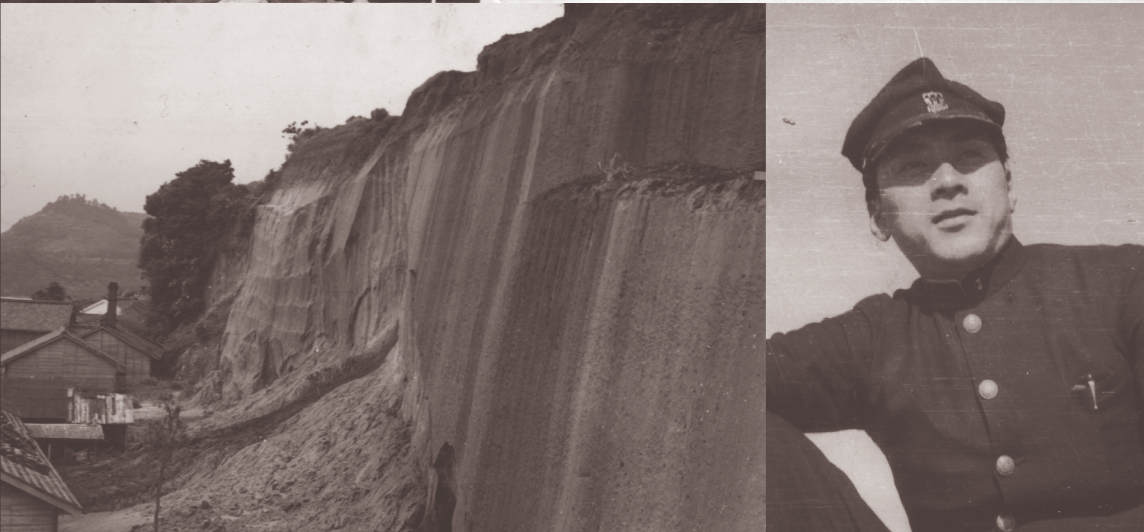
その頃の私は問題意識の塊だから、何を聞いても学べるんです。相手も私のことを面白がって、本気で指導してくれました。霧島酒造の江夏順吉さんや雲海酒造の中島勝美さん、薩摩酒造の中山邦夫さん(常務)、南国殖産の上野喜一郎さん、サッポロビールで後に社長になられる枝元賢造さん、同じ焼酎メーカーの創業者で光彦の議員仲間でもあった佐多宗二さんなど、錚々たる方々でした。光彦に紹介された人ばかりで、光彦は彼らを通して、私に帝王学を教えたかったのかもしれない。

**猛勉強の1年間は、  
問題意識の塊だから、  
砂地に水が染み込むように、  
知識が頭に入ってきました。**

負けた経験を知らない若造は相手を見ないで、徹底抗戦へ。

1年間の猛勉強でわかったことのひとつは、酒類業界の流通の問題でした。とくに卸売業界は、旧態依然とした不合理な商いが行われていました。小売店への売り込みも商品の配送もメーカー任せなのに、マージンはしつかり取るという、おかしい話です。私は卸会社に改善を求めましたが、埒が明かず。それなら自前で卸をやれないかと考えました。当時、鹿児島島のビッグ3と言われる酒造メーカーは、自前の卸ルートを持っていたからです。

そこで着目したのが、親族が経営していた浜田商事。生業はガソリンスタンドでしたが、小



昭和30年代に三井申木野鉱山から望む東シナ海の落日は海童の原風景と。復員後に濱田光彦は憲法学者を目指し京都大学大学院まで進む(下右)も昭和26年に家業を継ぐ。車社会を予見した副業の給油所に立つ昭和30年頃の傳一と妻ミキと従業員(中左)。市来湊町の工場裏はシラス台地の外戸・ケトが迫り、台風襲来で丘のスイカ畑がよく崩落、やがて国道拡幅工事で昭和40年代には姿を消す(下左)。中段のラベルは家業時代を支えた主力商品「薩摩富士」、昭和7年販売開始。

売りと卸ができる戦前からの酒類販売免許を持っていました。それで親族に会社を譲ってもらい、全種類の酒類を卸す浜田商事を始めたのです。1977(昭和52)年の4月10日でした。

もちろん、業界的には支持を得られるはずありませんでした。自社のことしか考えず業界全体を見る視野がなかった当時の私のやり方は多くの反発を招き、取り扱いを断られる羽目になり窮地に陥りました。

今思えば当然のことなのですが、当時は若気の至りで突っ走ることしか知らなかったのです。そのような中、有難いことに南国産の上野喜一郎さんがバックアップしてくれ、一次卸元になってくれました。孤立無援の中で何よりの励みになり助けてもらいました。

降ってわいた焼酎ブームで、メーカーは設備不足。  
未納税酒を売るチャンス到来。

ちょうどこの頃、1977(昭和52)年は、第一次焼酎ブームと言われる波が押し寄せていました。薩摩酒造の「白波」が急成長し、そば焼酎「雲海」も評判を呼び、大分の麦焼酎「いいちこ」も伸びていました。今まで地産地消だった焼酎の広域展開が始まったのです。

「白波」は福岡まで北上し、「雲海」は宮崎の五ヶ瀬という山奥から宮崎市内、熊本、福岡へとマーケットを広げていました。

しかし、急成長はしたものの、そういうメーカーは製造が追いつきません。設備投資は資金調達から始まり、建設して実際に稼働させるまでに、1〜2年はかかります。一方で、うちは大手焼酎メーカーと提携した際に7000石まで増設したため、設備過剰。そこで私は光彦の人脈などを頼りながら、九州で急成長している焼酎メーカーに、「桶売り」をさせてくれと営業して回ったのです。簡単に言うると下請けです。メーカー間では、酒税を払わない酒の取引が認



# 技術と経験を蓄積し、 自社で杜氏を育成できるように。

められていて、未納税酒取引と呼ばれています。本来は定評のあるメーカーが余らせた酒を、業者間で融通し合う時の制度です。

渡りに船とばかりに、注文をいただきました。「うちは運転資金が乏しい」と伝えると、原料ごと提供してくれる会社もありました。イモだけでなく、年中材料が手に入る麦や蕎麦も受注したため、工場の稼働率は上がり、資金繰りも楽になりました。社員の安定雇用もできるようになりました。芋焼酎の場合、9月から12月の4カ月の間、農閑期を利用して外部の杜氏が仕込みに来るのですが、麦や蕎麦を手掛けたことで、自社に技術と経験の蓄積ができ、社内杜氏を育成できるようになりました。

課税酒と未納税酒を2本の柱に、濱田酒造の売上数量は飛躍的に上がりました。私が入社した1975(昭和50)年は24000石程度でしたが、1986(昭和61)年には4万5000石。これが濱田酒造の第1回目のピークです。その少し前に、東京にいた弟の総一郎や龍彦が戻ってきて、片腕となって働いてくれたことも、心強かったです。

手段と目的をはき違えないために、戦地を変えて東京へ。

1983(昭和58)年に濱田酒造は東京支店を開設します。私たち兄弟は全員、東京の大学で学んだため、東京には馴染みがあったことと、鹿児島での戦いに明け暮れるより、戦地を変えようと考えたのです。

業界との戦いや浜田商事の立ち上げは、方法であって、目的ではありません。我々の目的は、濱田酒造を日本一の本格焼酎メーカーにすること。そのためには東京や大阪などの大都市を攻めるべきだと考え、私、総一郎、龍彦、俊彦の4人で上京。問屋や卸を片端から回りました。最大の山場は日本一の卸会社、国分でした。養命酒の当時の会長の加藤さんが同郷だったことから、国分の国分勸兵衛(十一代)さんとご子息(現・十二代国分勸兵衛さん)を紹介してもらいました。当時、東京には薩摩酒造など鹿児島の大手数社が進出していて、国分はすでにそれらの特約を持っていました。国分勸兵衛さんには、「一番弱小のメーカーが、一番後発で東京に出てきたね」と呆れられました。焼酎の市場はすでに飽和状態と思われていたのです。

そこで私は勸兵衛さんたちを相手に、本格焼酎とは何かについて、若造の分際で講釈を始めました。500年の歴史をもつ薩摩焼酎は、英国のスコッチに引けを取らない素晴らしい蒸留酒であり、日本の「國酒」と呼ぶにふさわしい豊かな文化的背景をもっている、しかしそれが世の中にまだ知られていない、等々と。そして、「我々はこれを命懸けでやるために、兄弟揃って花のお江戸にやって来た。ここは日本橋1丁目1番地の1号、国分です。本格焼酎の魅力を広く伝えるため、ぜひ国分のお力をお借りしたい」と口説いたのです。

焼酎が普及してきたとはいえ、国分のトップが本格焼酎について、話を聞く機会はありません。私はこれまでの猛勉強のおかげで、本格焼酎の持つ可能性を語れるようになっていました。勸兵衛さんたちは非常に面白がってくれて、その日のうちに特約が決まったのです。おかげさまで、国分が取引先の小売店や業務用酒販店、飲食店を集めて、焼酎講習会があちこちで開かれ、私は講師として本格焼酎の造り方や歴史、エピソードの話をしました。多くの人は、焼酎についてよく知らないまま売っていたので、大評判でした。

濱田酒造には注文が殺到しました。当時の主力商品は「海門」と「ムーンライトセブンティー

一番弱小のメーカーが、  
一番後発で東京に出てきたね。

ン」でしたが、3月、4月、5月は徹夜で瓶詰め。初めてJRのコンテナで出荷したりしました。それに気をよくした光彦が、新工場の建設に着手するんです。その時点での設備投資は体力的に厳しいと、私は止めたんですが、当時の工場長と二人で着工してしまいました。

ところが6月になると、注文がパタッと止まり、そのうちに返品の山になります。お中元シーズンで、小売店の倉庫に焼酎を置くスペースがなくなっただけです。国分も小売店も積極的に本格焼酎をアピールしてくれましたが、肝心のエンドユーザーが買ってくれなかった。ブランド力がなかったからです。雑誌で広告宣伝もしたけれど、効果はありませんでした。

1984(昭和59)年の中元シーズンが終わった8月16日に私は本社に帰りました。「作戦失敗、やり直さなきゃいかん」と。実は「海門」「ムーンライトセブンティーン」が万が一失敗した時のため、もうひとつ「焼酎伝説」というブランドをつくっていました。特徴は、他社の商品より希望小売価格が100円ほど安いこと。この商品でもう一度、勝負に出ました。今度は在庫をつくらないうち、慎重に売りました。何も知らない我々のために国分からの紹介で入ってもらった、元大手メーカーのベテラン営業マンに指導してもらい、一軒一軒の酒屋さんに手売りをしました。古い時代の酒類の営業が、復活した形です。

そんな時、当時の桶売りの約半分を納入している取引先から呼ばれ、「もうお付き合いができません」と言われました。理由は、取引先の主力商品とうちの「焼酎伝説」が競合していて、しかもうちは安売りをしているためだと。取引先にまだ十分な生産能力がなかった頃、うちの桶売りが取引先の成長を支えてきただけに、ショックでした。

「今まで通り、うちの協力工場としてやっていくのか、うちと離れて自前のブランドを売っていくのか、決断してほしい」と取引先から迫られ、私はしばらくの猶予をもらって、取引先への桶売りから撤退する決意をしました。

東京での成功を当て込んで、父が工場を増設したものの、「海門」と「ムーンライトセブンティーン」は返品の手。代わりに投入した「焼酎伝説」が取引先の商品と競合すると言われて桶売

りの半分を失い、四面楚歌でした。

1987(昭和62)年6月時点で、大きな借入金があり、返済計画も立てられませんでした。一番辛かったのは、新工場のために採用した社員のリストラでした。誠に応じず、実力が伴わない作戦失敗がもたらしたこの結果が無念でありませんでした。

私は桶売りをしながら東京に出ていった時、これも自立自興だと思っていました。でも桶売りは下請け。人の禪で相撲を取っていたのと同じです。冷静に考えれば、取引先の言い分はもっともなことです。これからは課税酒、自社ブランドで勝負し、真の自立自興を目指さなければいけないと決意しました。

#### ホワイトリカー2の大ヒットと新しい販路、酒DSの獲得。

どうやって課税酒を売るかと会議を開いていた時、総一郎が面白いアイデアを提案しました。乙類焼酎で造るホワイトリカーです。果実酒用に用いられるホワイトリカーは一般的には甲類焼酎。正式にはホワイトリカー1と言います。それに対して、乙類の本格焼酎は、酒税法上は、ホワイトリカー2を名乗っていいのです。

製造原価は乙類の方が高いものの、当時の酒税では甲類の方が高かったため、結果的にはホワイトリカー2の方が小売価格を安くできます。総一郎はそこに着目し、梅酒の仕込みのシーズンに合わせて、業界初のホワイトリカー2を造ろうと言うのです。中身は麦焼酎の35度でした。ちょうど酒DSが勢いを増してきた頃。酒税法上は、酒の価格は自由化されていますが、市

## 桶売りは下請け。 人の禪で相撲を取っていたのと 同じだった。

場の実態はほぼ同一価格が維持されてきました。そこに風穴を開けたのが酒DSで、食の安全や原材料の表示を求める潮流と源流は同じでした。消費者の支持を得たこの流れは止まらないだろうと、私は見ていました。

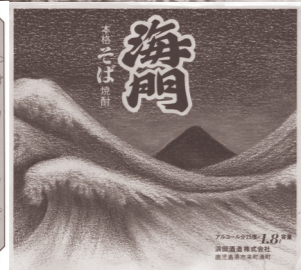
幸いにして、ホワイトリカー2は思った以上に売れたのです。小売店にとっては、ホワイトリカー2は利益商材である上、エンドユーザーはブランドを問わないため、置けば売れる商品でした。各地の酒DSに営業を仕掛けましたが、DSにとってもホワイトリカー2は目玉商品になり、一気に全国に販路が開けました。1990(平成2)年頃のことです。

一方で、我々は冷静でした。ホワイトリカー2は、他社商品が出てきて売り上げが落ちる。そうなる前に、ホワイトリカー2で開いた販路に、自社ブランドを乗せなければいけないと、状況を正しく把握していたのです。濱田酒造は多数の営業マンを投入し、酒販店を回って、自社ブランドの「薩摩富士」や「海門」「焼酎伝説」を売り込みました。

案の定、ホワイトリカー2の他社商品が出てきたのですが、卸や問屋、小売などの流通のプ口は濱田酒造の商品を評価してくれ、結局ホワイトリカー2はしばらく会社の経営を支えしました。その間に、1994(平成6)年発売開始の「隠し蔵」はじめ多くの自社ブランド商品を発売していきました。

特に「隠し蔵」は歌手の故河島英五さんに気に入っていただき、2000(平成12)年、私の志に共感してもらい歌の提供、CM出演までしていただきました。今でも社内のコンパの最後に、河島さんが提供してくれた「旅的途上」を皆で歌っています。

1997(平成9)年6月期には当社の過去最高の売上数量を記録。第一次ピークの1986(昭和61)年の売上数量が4万5000石だったのに対し、1997年は7万5300石。1986年比べて桶売りは20分の1以下に、一方で課税酒は10倍以上に増え、未納税酒から課税酒への構造転換に成功したのです。



直営の濱田酒店では薩摩富士や文旦酒を扱った(右上)。光彦は郷中教育として市来猶興舎による妙円寺詣りを復活(中右)、県議時代は多忙を極めた。全員で楽しむ串木野さのさ祭、平成28年(中左)。昭和30年代まで従業員と家族が交わる恒例の串木野羽島での磯遊び(左)。東京進出用の「海門」「焼酎伝説」のラベル(中左)。濱田酒造に入社間もない頃の雄一郎(下左)。

濱田酒造が苦しい経営を続けていた頃、脚光を浴びている一人の起業家がありました。京セラの稲盛和夫さんです。京セラの社是も「敬天愛人」だったことから、私は稲盛さんの経営哲学に興味を持ち、学びたいと思っていました。稲盛さん主宰の、ご本人の面接を経て初めて入会できるのが「盛和塾」。いくつかのご縁をいただき、1991(平成3)年8月に、私は盛和塾の入塾許可をいただきました。

稲盛門下生になって一番驚いたのは、稲盛さんは「心」をベースとして経営されており、人として何が正しいのかを判断基準とし、それを経営という厳しい結果を要求される現実の中で徹底的に追究し素晴らしい結果を出す経営をされていることでした。経営する中で「京セラフィロソフィ」としてまとめておられますが、フィロソフィというものを観念論ではなく現実論として物事の本質を見極め、凄まじいエネルギーで相対しておられる姿勢に強い衝撃を受けたのです。私は光彦から南洲哲学を教わり、「敬天愛人」や「自立自興」を実践してきたつもりでしたが、いまひとつ、思うようにいきませんでした。稲盛さんは、そんな私に「フィロソフィはあるが、徹底が足りない。徹底して血肉化すれば、結果は出る」と指摘してくれました。「不言実行では実力がつかない。黙してごまかすな。有言実行を徹底せよ」とも。

初めて酒の席をご一緒した時には、「そろそろ西郷西郷と言わず、大久保も見習え」と言われ、私はついつかかってしまったのですが、まさに指摘通りでした。西郷の理念を語って自分を正当化するだけでなく、大久保を学んで、結果を出すことがどういうことかを学ぶ必要が、私にはあったのです。

稲盛さんは西郷の人情味溢れた人柄をお持ちですが、大久保のように合理的で一見非情に思えるような決断をされる時があります。正に「小善は大悪に似たり、大善は非情に似たり」を経

営において実践される人です。以来、私は経営判断のベースに、南洲思想を背景とする稲盛哲学を置いて勝負していくと、決めたのです。私は稲盛さんから学んだ哲学を「濱田フィロソフィ」として2014(平成26)年にまとめました。

感覚や経験則をデータ化、システム化した  
最新鋭の焼酎工場「傳藏院壺の蔵」。

1985(昭和60)年に光彦が工場を新設した時は、頭を抱えましたが、この工場設計を担当した小川淳二さんの下で、現専務取締役生産統括部長の竹迫が工場づくりを学べたことは、大きな財産となって、その後の工場づくりに生きてきます。

2000(平成12)年、串木野の西薩工業団地に完成した「傳藏院壺の蔵」は、準備研究に10年をかけました。杜氏の持っていた経験則や感覚をデータ化して、量産化と安定生産に耐え得る工場を目指したのです。属人的な要素を組織化、システム化することは、経営上も生産面でも、家業から企業に脱皮する時に、欠かせません。制御を学んだマニアックな技術者を竹迫の下につけ、誰も見たことがない最先端の本格焼酎工場を実現しました。

醸造機材や設備のメーカーには「この工場はおたくのショーウィンドーにもなる。おたくの看板をつけていいから、費用を安くしてほしい」と、ムチャな注文をつけました。「まるでモデルハウスみたいだ」と言いながら、メーカーは承諾してくれました。完成したら、見学者がすごかった。焼酎メーカーはもとより、麦酒や清酒メーカーから、最初は営業マン、次に製造関

フィロソフィはあるが、徹底が足りない。  
徹底して血肉化すれば、結果は出る。

係者、研究者、最後は経営者まで来ました。

傳藏院蔵の芋焼酎第1号の名前は公募し、串木野が海に近いことから「海童」を選ばせてもらいましたが、その「海童」が翌年の本格焼酎鑑評会で、総裁賞代表を受賞したのです。つまりその年の最高芋焼酎という品評がなされた。「杜氏のいない自動化工場なんて」と最初は訝しがる人もいた傳藏院蔵の蔵の評価が、これで一気に変わりました。

翌年、市来の本社の旧工場を、見学もできる焼酎蔵「薩州濱田屋伝兵衛」として作り直し、レストランや売店も併設。本社機能もここに集約しました。さらに2005(平成17)年に「傳藏院式の蔵」を、また同年に串木野金山跡地を利用した「薩摩金山蔵」を完成させました。

こうやって次々と工場をつくれたのは、成長している自覚があったからです。サントリーやセブン&アイ・ホールディングスとの共同プロジェクトが進行中で、濱田酒造の潜在能力の高さに自信があったから、一見無謀に見えるけれど、投資ができたのです。

日本政策投資銀行の融資審査を通ったのも大きな要因です。都銀より審査の厳しい政府系金融機関から、「業界の状況や自分たちの立ち位置、これからやるべきことの方角性もよく見えていて、意図的・意識的にそれに取り組んでいる本格焼酎メーカー」と評価してもらったことで、都銀、地銀が融資額を増やしてくれました。工場や本社が新しくなると、体質が変わる会社もあります。濱田酒造はならなかった。私の口癖は「謙虚にしておごらず。さらに努力を」ですから。

本格焼酎の歴史を語り、文化を語り、ストーリーを語る。

それが21世紀の本格焼酎の使命。

ホワイトリカー2の売り上げが底を打ったのが2001(平成13)年。全体売上数量は5万石まで落ち、数量は10%も減ったのに、売上高は2%しか落ちませんでした。ここがターニングポイント

ントでした。価格訴求商品から価値訴求商品へと、事業構造が変わっていく時期だったのです。

以来、「海童」「隠し蔵」「赤兎馬」「金山蔵」など、自前ブランドを市場に投入。売り上げや利益率が劇的に変化したのは、2004(平成16)年6月期でした。それまで利益率は1〜2%だったものが、11%に上がったのです。翌年も9%で、高い収益構造の事業体になっていました。

もともと、エンドユーザーに向けてのブランディングはまだまだだし、商品企画などに組織的に取り組める体制づくりは、着手したばかり。流通業界からは評価されるものの、エンドユーザー相手には、スーパーブランドのヒット商品をもつメーカーと対等な勝負はまだできていません。小さな失敗はあちこちでやっただし、濱田酒造にはホームラン級の商品はなく、こつこつヒットを積み重ねてきたのです。それでも潰れず、ここまで成長できたのはなぜなのか。

手前味噌で言うなら、状況の見立てを間違えなかったからだと思います。いつもギリギリの取捨選択で戦略を立ててきましたが、見立ては間違っていないからです。

英国のサッチャー首相が焼酎の酒税を上げると圧力をかけてきた時、私は酒造業界の一員として、当然、危機感を覚えました。しかし同時に、焼酎の持つ可能性を確信し、世界進出を予感しました。

スコッチに負けない蒸留酒だと、サッチャーが認めたのだから、これを逆にアピールしない手はない。スコッチの本場のイギリスに逆上陸するチャンスだと思ったのです。私の考えは、当時はあまり広く受け入れられるものではありませんでした。

しかし、サッチャー・ショック以来、合計3回の増税を経て、本格焼酎の地位は逆に上がりました。南九州の地酒程度と思われていたものが、今では日本中で愛飲される日本の國酒とな

いつもギリギリの取捨選択で  
戦略を立ててきたが、  
状況の見立ては間違えていなかった。

# 公事としての焼酎造りを、 しぶとく、一歩ずつ、進めていきたい。

りました。スコッチに肩を並べる蒸留酒だと、認識されるようになったのです。有難いことです。そして、本格焼酎もいよいよ海外で展開していく時を迎えています。本格焼酎は、その造り方の違いや産地や原料、歴史など非常に多様な特色を持ち、それは世界の中でも十分通じる文化性と普及性を備えているのです。

世界に向けて、本格焼酎の歴史を語り、文化を語り、ストーリーを語ることが、21世紀の本格焼酎メーカーの使命だと考えます。「本格焼酎を真の國酒へ、さらには世界に冠たる酒へ」、これが我々の目指すべきものです。

事業は、強いものや賢いものが生き残るわけではありません。事業は公共のもの。世のため、人のために役立つものだけが生き残ります。そこに自立自興の精神で取り組んでいけば、大きく間違えることはないと思います。

後継者たちに少しずつバトンタッチしながら、しぶとく、一歩ずつ「公事としての焼酎造り」を前に進めていくつもりです。

最後に私事ではありますが、昭和から平成への激動の時代に、取締役として私を支えてくれた妻・千賀子と家族にも、改めて感謝の気持ちを伝えたいと思います。(談)

濱田雄一郎 (はまだ・ゆういちろう)

1953(昭和28)年生まれ。濱田光彦、秀子の長男。法政大学中退。1991年に代表取締役社長に就任。いちき串木野市商工会議所会頭、盛和塾本部署理事。2017年より鹿児島県酒造組合会長を務める。



# 濱田総一郎



1955(昭和30)年生まれ。二男。武蔵大学卒業。社は「敬天愛人」を掲げて1993(平成5)年、生鮮食料及び酒類業務用スーパーの株式会社パスポー卜設立。盛和塾横浜・前代表世話人。

東武鉄道に入り骨を埋めるつもりになった25歳の時、突然、父光彦に家業が厳しくなったので帰って来いと言われました。

東京で充実した毎日を過ごしていたのに、父は人事部長に手紙まで出し、これはしょうがないな

て某組に占拠されて賭け麻雀の音が一晚中響く建物でした。

間もなく東市来出身の養命酒の加藤会長さんから、食品卸最大手の国分の國分勘兵衛さんを紹介していただいた。それで父と兄も会う段になり、親父が濱田酒造社長と県会議員の名刺2枚を渡したら、勘兵衛さんの顔が急に曇り、濱田の焼酎を本格的に国分が担ぐなら、商売一筋が鉄則と言われた。家業と子供の将来を思っって父が次の選挙を断念してくれました。

国分さんもそれで本気のお付き合いです。さうして、先方から全国区のメーカーになりたければ、東京事務所は中央区日本橋新川に構えなさいと教えられました。

さっそく界限を歩くと確かに老舗の醸造元が多く、新川1の18の7番地に偶然これもまた新川と書いてアラカワと読む新川ビルに貸物件を見つけ、飛び込んでみると大家の息子がいらした。

と1980(昭和55)年秋に鹿児島に帰りました。

法政大を中退した兄の雄一郎がすでに入社し、徳永好彦さん、工場長の飯山五男さんもスーパーマン並みに大車輪の活躍を続けていました。けれど赤字を抱えて自転車操業みたいな雰囲気でした。

私はともかく現場仕事ばかりで、間もなくして中央高校同窓の竹迫くんがアルバイトで来てくれ、対応能力があまりに素晴らしいので正社員になってもらいました。

ちょうど一次仕込みが進んでいる時、二次仕込み用のサツマイモが手配できずまさかの窮地でした。何人かで早朝に2トン車に乗って探していると、山と積み上げたイモ畑を見つけて。それを麻袋

## 私が濱田にいた頃

「通りがかつたら、すっかり気に入ったのでぜひ借りたい」と伝えると、「不動産屋を通されましたか」と返されて。「いえ、礼金敷金などが大層かかるので、直接契約でお願いできないでしょうか」とやりとりするうちにお父さまが現れた。「あなたの話を聞いてもらった。私が新潟から出てきた頃を思い出した。直接で構わんから成功しろよ」と逆に励まされて、契約にこぎつけたんです。

しかも厚かましく、今はお金がないけどここを拠点に日本一の焼酎メーカーになるので、焼酎を売って回収した代金で払いますと頼んだら、敷金なしの後払い家賃の提案をのんでくれました。

以来、上階に住む新川さんに相撲の升席に連れて行っていただくほど目をかけられ、その温情と破格の扱いには本当に勇気づけられました。

そうしてスタートした東京支店長を兄が仕切り、私はそのまま

に詰めて荷台に載せ、「濱田酒造の濱田総一郎、イモ緊急につきもらい受けます」と書いた札を仕方なく立てて持ち去ったんです。それで助かったけれど、農家の方から後で散々怒られ、「イモかつぎで泥まみれになった」という感慨深い思いがあります。

焼酎も単品だとなかなか売れず、全酒類卸売業として浜田商事を設立しており、サツポロビールなどと抱き合わせで薩摩富士も買ってください、と県内の酒販店に営業をかけていました。

桶売りの未納税酒取引で脇を固めて、自社ブランドで売る日本一の焼酎メーカーになろうと励まし合い、そうするうちに県外に打って出る話となりました。東京支店準備室は渋谷円山町のラブホテル街のマンション。家賃が異常に安いと思つたら、他の部屋がすべ

大阪支店準備にかかりました。1984(昭和59)年頃ですか、再び加藤会長の人脈で西日本一の卸問屋・松下鈴木という伊藤忠食品の前身を紹介され、大阪の特約店にしてもらって。同社の専務をさせていた山本健さんは身内のように面倒を見てくださいました。

地の利に疎いので事務所を見つけてもらい、大阪国税局や税務署と一緒に行って「うちで売るさかい卸免許を出して」と言っって支店長候補まで紹介してもらいました。それが他のメーカーで活躍された澤辺雅弘さんで後年、濱田酒造の専務までされます。

人脈がすごい？ そうですね、どれも父光彦の人望による繋がりでした。父は戦争で自分の学友たちを多く亡くしているわけです。「死友に背かず」の言葉の通りで、そういう亡き友の思いを背負って生きてきたので、何か伝わるのでしょう。

商売一筋というより戦後の日

本を本当に元気にしないといけない」と、鹿児島県工業倶楽部を立ち上げ初代会長を引き受けた。社会活動家とまでは言えないけど、県の公職や政治活動も一生懸命でした。でも最大の功労は兄弟4人を家業に呼び込んだことでしょうか。その後、父は一存で工場を増設してしまい、麦焼酎の「焼酎伝説」以外の新製品が返品山になりま

す。資金繰りが苦しくなって販促費も住む所もなく、親戚が営む練馬の解体寸前の風呂なしアパートに、弟の龍彦と身を寄せました。帰りが毎晩遅くて銭湯にも行けず、電気ポットで沸かしたお湯で体を拭くような生活でした。

道なき道を地獄もなく進み、若造の割には二人とも臆せず、どんな大問屋にも「日本一の焼酎メーカーになりますから、特約を結んでください」と頭を下げて回りま

した。戦後、家業の殻を破ろうとする青春群像のごとくに？ そうです員になって働いていました。それを探し出し、「そんな生活はやめて家業を手伝え」と兄の雄一郎に怒られ、大学3年の時に中退して、帰ってきたのです。

ところが濱田酒造でも、3カ月くらい働くと、ふらっと東京に行つて音信不通になり、お金を使い果たすと帰ってくる。これを3回くらい繰り返したら、クビになりました。

姉の滋子の嫁ぎ先が土木・建築会社の山佐産業で、山佐産業は社員の人間教育に熱心な会社だったため、父の光彦が「うちの息子を預かってくれませんか」と頼み込み、修業させていただきました。

ここでも相当ご迷惑をお掛けしたのですが、懐深い先代社長はじめ社員の皆さまの中で多くのことを学ばせていただきました。このことがなければ、その後の自分はないかもしれません。

1982(昭和57)年に、焼酎ブームで濱田酒造も起死回生の勝負

ね、きちんと企業らしく整う前のインキュベーションですか。混沌としたカオスの状態が未来に何かを求めてエネルギーがわつと交錯し、将来性を見いだすための秩序や規律を模索している時代でした。財務に強い兄でないし乗り切れなかったと思います。

お袋が家族会議で「お父さんの借金は恥ずべき借金でない。社会のため世のために身を粉にして働き、こういう借金もつくったけれど、それは恥ずべき借金じゃないから子供たちがこれを返しなさい」と言ったのを忘れません。

ふだんは従順な女房なのに、いざという時は一番肝っ玉が据わっていましたね。

鹿児島弁で「若けとつの苦勞は買うてでんせい」の通り、窮地の中で苦業をともにできて一生懸命だったから、独立後も思い切つてやれて今があるのだと思います。

の時と、父に呼び戻されて、2度目の入社。市来や鹿児島酒屋さんのルートセールスを担当しました。

翌年、東京支店の開設に伴つて、私も兄や弟と一緒に上京。面白いメーカーだと、国分さんが担ぎ上げてくださって、同行営業をさせていただきました。雄一郎は「焼酎博士」として、あちこちで講演して回り、すごい反響でした。

最終的に店頭で売れ残り、返品山となりましたが、雄一郎はそんな時でも、決して暗くならず、不平不満や愚痴も言わず、常に強い信念と明るい未来を語っていました。

雄一郎が「10億円を目指すぞ」と言うのと、本当にできそうな気がして、ついて行きました。雄一郎に「心底」ついて行くというのが、当時の私たち兄弟の心境だったと思います。

もし雄一郎に「誰かを刺せ」と言われたら、私は「はい」と答えて



1956(昭和31)年生まれ。三男。濱田酒造の営業を経て、現在、株式会社オリック代表取締役。盛和塾鹿児島・前代表世話人。

私は高校の進路指導の時、「将来は麻雀のプロになりたい」と答えたほどで、本来は風来坊です。東京の大学に進んだのは、親の脛をかじりながら麻雀のプロを目指すため。2年の時には実家と音信不通になり、新宿のディスコで社

## 濱田酒造を潰す気か！

いたかもしれません。

総一郎は企画力があって、業務店向けのオリジナルラベルやホワイトリカー2を考案し、濱田酒造を窮地から救いました。

総一郎も雄一郎に引けを取らない熱さで焼酎を語り、業界では薩摩酒造や霧島酒造など、著名な焼酎メーカーが居並ぶ中で、いつの間にか濱田酒造も実力はとまかく一目置かれるようになってきました。また、そうなるための勉強も必死でしていました。集中力とはこういうことだと二人の姿で学びました。

私は実動部隊として、営業の現場に張りつきましたが、どうい

うわけか、行く先々でいろいろな人に可愛がられ、たくさんのお話を教わりました。例えば、自分の営業二課に、元プロ野球選手で男気のある遠藤さんという営業マンがおられたんですが、「日本橋で仕事をするには、まずスーツをピシッと作らないと



いけない」と言っていて、私をテラーに連れていき、裏地には龍の刺繍を入れろと。遠藤さんには虎が入っていました。

遠藤さんは取引先に、「こいつは俺の子分だから」と言っていて、私を紹介してくださり、台東区辺りの業務店から、少しずつ濱田酒造の焼酎を入れていただけようになりました。

その後、私はグループの若松酒造の営業担当になって、販路開拓のために全国の酒D Sを回ります。飛ぶように売れ、酒類の流通革命が始まっていることを肌で感じました。

いつか独立しようと思っただけは、自分で酒D Sを開業したくなり、父に打診しましたが、「この大馬鹿者、濱田酒造を潰す気か」と猛反対され、踏みとどまりました。

その後、酒D Sが広く認知されるようになり、株式会社酒のキンコーを経て、現在は飲食店向けに

は心苦しかったものの、兄弟で丸となって、濱田酒造を手伝おうと決意して家業に戻ることにしました。

いったん鹿児島に戻って焼酎業界の基本を勉強した後、再び上京して、今度は問屋さんの同行販売等を通じて、営業を学んでいきました。

首都圏に出るには自社ブランドで勝負だと、「海門」「ムーライトセブンティーン」「焼酎伝説」の3点を発売。全国的な販売網を持つ問屋さんの力は絶大で、取引が始まると売上高は一気に倍増しました。

しかし1年足らずのうちに、流通在庫過多で失速。未納税酒取引で持ちこたえましたが、ほどなく未納税酒取引も打ち切られ、濱田酒造はいよいよ厳しくなりました。

そんな時、兄の龍彦が出張先の宮城や群馬で見たのが、酒を大量に買い付ける酒D Sでした。酒屋の安売りがご法度の時代、既存勢

酒を中心としたサービスを提供する株式会社オーリックを経営しています。

兄弟の中では私が一番早く、濱田酒造から独立しましたが、独立を考えたまっかけは、ある社員のひとつことでした。「俺は濱田酒造が好きだけど、お前みたいなチャランポランな人間が、将来、自分の上司になるのかと思うと、悔しいわ」と。

私は、「確かにそうだな。じゃ、俺はいざれ辞めるわ。その代わり、お前は残って、兄貴の片腕になって支えてくれよ」と彼と約束したのです。

それが、現専務取締役の竹迫昭人。彼は高校の同級生で、当時から真面目で実直な男でした。約束通り、兄の片腕になってくれ、私に自立自興を促してくれた恩人の一人です。

力の圧力がかかり、酒D Sはどこも仕入れに苦労していました。

そこで登場するのが、関連会社の若松酒造です。売上規模が小さく、基本的に卸を通さずに酒屋と直接取引していた若松酒造は、87年に芋・麦・米・そばの焼酎4点セット「若松鬼ごろし」を発売。兄の龍彦が営業担当となって、全国酒D Sにセールスをかけました。評判は上々で、売り上げは順調に伸び、私は1988(昭和63)年から若松酒造の営業を引き継ぎました。

1990(平成2)年に、兄の総一郎が麦焼酎でホワイトリカー2を造ることを発案し、若松酒造は同年に発売します。全国酒D Sから引き合いがあり、大ヒット。濱田酒造も、卸を通じて全国の酒屋へホワイトリカー2を販売する

## たくさんの人の ご尽力に感謝

## 濱田俊彦



1958(昭和33)年生まれ。四男。専修大学卒業。83年より濱田酒造の業務に携わり、現在専務取締役。2000(平成12)年よりグループ会社若松酒造の代表取締役社長を兼任。

「兄弟4人で、うちの会社を手伝わんか」

父の光彦からこう打診されたのは、1983(昭和58)年の3月頃。濱田酒造が東京支店を開設する1年前です。

私は父の同郷の大先輩の四元義隆社長が東京・築地で経営する三幸建設工業に入社させていただけ、まだ1年ほど。会社を去るの

ようになり、これで経営は徐々に良くなっていきました。

全国展開を果たした後の次の目標は、商品の付加価値を高め、利益率を上げることでした。1994(平成6)年に檜樽貯蔵の麦焼酎「隠し蔵」の発売を皮切りに、「海童祝の赤」「赤兎馬」など高付加価値商品の開発が続ぎ、濱田酒造の現在に繋がっていきます。

振り返れば、本当に多くの人たちと仕事をしてきています。今があるのは先祖代々から今に至るまで節目節目で尽力された役員や社員のおかげでもあります。「人」の章で取り上げた方以外にも、たくさんおられます。

例えば、大阪支店長で、「隠し蔵」を育てるために、支店一丸となって取り組んだ澤辺雅弘さん。当時の部下だった人たちは、「自然性の熱い方でしたので、予定を達成するまでは帰社せず、無我夢中で営業しました。おかげで『隠し蔵』を大きく育てることができ

ました」と語っています。23年間勤務され、2007（平成19）年に専務取締役で退職されました。従兄で、雄一郎代表と同学年の濱田圭一さんは、急成長していく濱田グループの経理の責任者として活躍されました。

温厚で面倒見が良く、部下から慕われていました。また、仕事だけでなく松山千春のカラオケは絶品でした。

26年間勤務され、2009（平成21）年、常務取締役の時に急逝されました。享年56という若すぎる死が、悔やまれます。

私は2001（平成13）年に若松酒造の代表取締役就任し、川崎市鷺沼に濱田グループ（濱田、若松、白井、ハーベスト）の営業合同事務所を開設して、新体制でスタートしましたが、その時、一緒に取り組んだのが、山下清さんや病氣により急逝された林光二郎さん。

お二人のご尽力もあり、この時に濱田グループの売り上げや収益

私はそんな父が決して嫌いではなくて、大学卒業と同時に故郷に戻って濱田酒造に就職したのは、父と一緒に仕事をしたかったからです。海外に留学する野心もあったのですが、父と一緒に働ける期間はあと数年しかない。それなら今、帰ろうと。

父の夢は、本格焼酎を國酒として、世界に発信することですが、私も何かの形で父の力になりたいと思ったのです。

子供の頃から「お前は六代目だ」と繰り返し言われ、中学時代までは反発もしました。でも高校になると、父も「自由にやれ、自己責任だ」と言うようになり、私の野球の話に絡めながら、「お前の今の目標は何だ。それに対して何をしている？」と、目標設定の大切さや実践の方法を、さりげなく教えてくれました。

そのあたりから、父親・代表の思いを受け入れられるようになり、その思いを受け継いでいきたいと

構造は大きく改善しました。

その後濱田グループは、北澤征夫さん、沼田敏男さん、西林勝利さん、森山道成さん、上野健一さん等を迎え、濱田と若松の効率化を図る事業統括部制を敷きさらなる成長を遂げました。

2004（平成16）年から、中国の上海での市場調査、市場開拓に取り組んだ妹の公子は、濱田酒造の世界市場への挑戦に、道筋をつくりました。

中国への煩雑な輸出手続きに始まり、商標の取得、並行輸入業者との交渉、飲食店への粘り強い営業活動など、異国の地で試行錯誤を繰り返しながら、海外市場開拓の前線を切り拓きました。

これら海外展開は現在、国際事業課が引き継ぎ、組織的な取り組みへと展開しています。（現在は総務部に在籍）

## 組織とともに成長していきたい

思うようになってきました。

濱田酒造に入社して驚いたのは、想像よりもスケールの大きい会社だったこと、組織がしっかりしていたこと。半面、オフの時は緩くて、ユーモアのある人が多いです。オン・オフの切り替えが上手なのは素晴らしいですね。

「新酒祭り」の時などは、地元の人と濱田酒造の社員と一緒に盛り上がりつついて、晴れがましくなりました。東京や大阪など大都市に支店をつくり、世界市場への進出を目指す一方で、地場産業としての誇りをもって、地元住民や地域社会との繋がりをしっかり意識しているのを感じました。

父は多くの人に支えられてきましたが、経営者としては、孤独の中で厳しい決断することも多かったはず。経営的に大変な頃

## 濱田光太郎



1994（平成6）年生まれ。雄一郎の長男。成城大学卒業。中学・高校・大学時代を通じて野球部に所属。2017（平成29）年4月、濱田酒造に入社。傳藏院蔵で仕込みの修業から始める。2018（平成30）年7月、取締役就任。

中学から大学まで野球漬けの生活でしたが、大学で初めてホームランを打った試合を、仕事で上京中の父が見に来てくれたんです。帰りの電車で偶然、知人と出くわした父は、臆面もなく、「今日、息子がホームランを打ったんです」と、私の自慢を始めました。満面の笑みを浮かべて、無邪気に。

に入社した父でしたが、状況を決して悲観することなく、失敗から反省・分析を繰り返し、そのたびに明確なビジョンを立てながらこれまでやってきました。それが当時は異端視されるほどの計画でも、ぶれることなく信念を持ち強いリーダーシップで会社を引っ張ってきた結果、今の組織が出来上がりました。

私はそんな父が築いた基盤を大事にしなが、自分自身をも磨いて、組織とともに成長していきたい。野球をやってきたので、人の力を借りないといけないことがあるのは、肌身で知っています。だから、一緒に働いて支えてくれる社員や、周囲への感謝の気持ちをお忘れしないで、やっていきたい。

でも、孤独な決断の時はいきつと来るから、そこからは逃げない、そんな男になりたいです。そして私なりの表現を少しずつ前に出して、自分なりのやり方で、いつか父を超えたい。

1975 【昭和50年】  
◇濱田雄一郎が入社、専務取締役役に就任。

1976 【昭和51年】頃  
◆この頃より第一次焼酎ブーム始まる。「さつま白波」がロクヨン(6:4)のお湯割りの飲み方をTVなどで啓発。

1977 【昭和52年】  
◇芋および麦の未納税酒販売によって会社存続の危機をしのぐ。

1982 【昭和57年】  
◇東京への進出を目指して支店開設準備室を立ち上げる。

1983 【昭和58年】  
◆焼酎の全国消費量、ウイスキーを抜く。  
◇東京支店開設。  
◇本社敷地内(旧市来町、現いちき串木野市)に新工場を建設。杜氏制を廃止。

1984 【昭和59年】  
◇大阪支店開設。  
◇麦焼酎「焼酎伝説」発売。

1985 【昭和60年】頃  
◆この頃より、麦焼酎中心に第二次焼酎ブーム。減圧蒸留、イオン交換、冷却濾過などの新技術を導入し、ソフト化・ライト化が進む。  
◇本社工場を増設、製造能力が1.7倍に。

1986 【昭和61年】  
◆酒のDS(ディスカウントストア)登場。  
◇自社ブランド商品との競合により、未納税酒取引が激減。

1987 【昭和62年】  
◇工場要員を中心に人員整理に踏み切る。

1990 【平成2年】  
◇薩州濱田屋株式会社設立。

1991 【平成3年】  
◇濱田雄一郎、盛和塾への入塾を許可される。

1994 【平成6年】  
◇五代目・濱田雄一郎が代表取締役社長就任。  
◇榎樽貯蔵の本格麦焼酎「隠し蔵」発売。

1995 【平成7年】  
◇福岡支店(現九州支店)開設。

1996 【平成8年】  
◆WTO(世界貿易機関)の酒税紛争で、焼酎の酒税がウイスキーに比べて安いのは関税障壁にあたるとして日本敗訴。

1997 【平成9年】  
◆焼酎乙類の1回目大増税。184円→271円(25度、1.8ℓ)。

1998 【平成10年】  
◆焼酎乙類の2回目大増税。271円→359円(25度、1.8ℓ)。

2000 【平成12年】  
◆焼酎乙類の3回目大増税。359円→447円(25度、1.8ℓ)。平成9～12年の4年間で184円が447円に大増税。蒸留酒の税率がほぼ同一になる。  
◇市来地域の区画整理事業に伴い、工場を串木野地域の西薩工業団地内へ移転。最新技術を活用した傳藏院蔵の「壺の蔵」が完成。

2001 【平成13年】  
◇市来の本社工場に、伝統的な手づくり工程が見学できる焼酎蔵「薩州濱田屋伝兵衛」開業。  
◇傳藏院蔵で仕込んだ初の本格芋焼酎「海童」発売。ネーミングは一般公募による。

2002 【平成14年】  
◇島津藩の集成館事業150周年を記念し、薩摩切子のボトル入り本格芋焼酎「斉彬の夢」発売。  
◇「赤兎馬」「海童祝の赤」発売。  
◇濱田雄一郎、盛和塾鹿児島代表世話人に就任。

2003 【平成15年】頃  
◆この頃より、芋焼酎を中心に第三次焼酎ブーム。質の高い本格焼酎が求められる。

2005 【平成17年】  
◇傳藏院蔵の生産能力向上を目指し「弍の蔵」を増設。  
◇串木野金山跡地に、薩摩と焼酎の文化を継承する蔵として「薩摩金山蔵」を開業。

2006 【平成18年】  
◇伝兵衛蔵の仕込み蔵を焼失、復旧再開。  
◇薩摩金山私学校を開校。

◇品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」と、環境マネジメントシステムの国際規格「ISO14001」の認証取得。  
◇上海事務所開設、2015年閉鎖。

2008 【平成20年】  
◇名古屋支店開設。

2009 【平成21年】  
◇札幌営業所開設。

2011 【平成23年】  
◇濱田雄一郎、盛和塾本部長に就任。

2012 【平成24年】  
◇薩摩金山蔵にて、鹿児島県唯一の清酒「薩州正宗」誕生。

2014 【平成26年】  
◇濱田フィロソフィ手帳発行。仙台支店開設。  
◇濱田雄一郎、いちき串木野商工会議所会頭に就任。  
◇傳藏院蔵、増設工場完成。

2015 【平成27年】  
◇黄金麴を使用し、薩摩金山蔵の坑洞内に貯蔵したプレミアム焼酎「薩摩焼酎金山蔵」を発売。

2016 【平成28年】  
◇アメーバ経営に移行。同時に「濱田会計学手帳」を発刊。

2017 【平成29年】  
◇経産省より地域未来牽引企業に選定される。  
◇濱田雄一郎、県酒造組合会長に就任。

2018 【平成30年】  
◇創業150周年を迎える。  
◇当社を含む県内8蔵元がロンドンのワイン専門家養成機関WSETで焼酎セミナーを初開催。  
◇傳藏院蔵が鹿児島県焼酎メーカーで初の食品安全の国際規格「FSSC22000」認証取得。  
◇「だいやめ～DAIYAME～」 「薩摩魂」 「樹々(JUJU)」発売。

◆焼酎に関わる出来事　◇濱田酒造グループの出来事

### 1538【天文7年】

◆島津日新（忠良）が薩摩半島の加世田城を攻めた時、兵士が酒店で酒を買って飲んだ記録が残る。この頃すでに南薩の小さな城下にまで酒店があった。

### 1547【天文16年】

◆ポルトガルの海商ジョルジェ・アルヴァレスが薩摩山川港に滞在して書いた『日本報告』に、日本人は米から造るオラーカ（蒸留酒）を飲んでいると解説。焼酎に関する史料において初見。

### 1574－1586【天正2－14年】

◆同時期に書かれた島津家重臣・上井覚兼の日記によると、戦国時代の薩摩の武将たちのあいだでは、南蛮酒、琉球焼酎、加賀酒、京酒、堺酒、博多酒、唐酒、濁酒など多様な酒が飲まれており、出征の道中や戦陣でも酒宴を楽しんだ。

### 1661－1673【寛文年間】

◆寛文年間、九州地方に商品として焼酎が流通するようになる。

### 1688－1704【元禄時代】

◆元禄時代の史料によると、焼酎を販売する酒屋は藩の許可制になり課税されていた。

### 1698【元禄11年】

◆種子島の領主・種子島久基が琉球より甘藷を寄贈され栽培する。

### 1705【宝永2年】

◆薩摩の前田利右衛門が琉球から甘藷を持ち帰り栽培する。

### 1719【享保4年】

◆市来焼酎の若松家に伝わる記録によると「湊の酒屋」という屋号で地酒と米焼酎を造っていた。

◆江戸時代半ば、サツマイモが広く栽培されるようになり、それまでの米や雑穀の焼酎が芋焼酎に変わり、百姓などにも飲まれるようになる。

### 1781－1789【天明年間】

◆天明年間、公式に認められた薩摩領内の焼酎屋は1000軒ほどで、密造が3000軒ほどあった。

### 1851【嘉永4年】

◆島津氏28代当主・島津斉彬、焼酎から高純度のアルコールをつくり、火薬の起爆剤である雷汞をつくる。焼酎の用途を産業・軍事・医療に拡大させる。

◇江戸時代、薩摩街道の第一宿場町であり、物流の拠点としても栄えた市来湊の地で、菜種油を販売する油屋を営む。屋号は「ヤマハ」。

### 1868【明治元年】

◇初代・濱田伝兵衛が焼酎造りを家業とする。

### 1871【明治4年】

◆江戸時代の酒造株制度を廃止し、県知事に免許料を納めれば誰でも酒造りができるようになる。ただし自家用は1年に1石以下の制限。焼酎の自家製造が半ば野放し状態で、密造酒が横行する。

### 1879【明治12年】

◆酒税が地租に次いで国税歳入の2位になる。

### 1889【明治32年】

◆自家用醸造を完全に禁止。密造防止のため村落ごとに共同醸造所をつくり分配することを認めるが、これを機に営業用焼酎製造業者が増え乱立する。

### 1902【明治35年】

◇二代目・宇吉の時代。

### 1907【明治40年】

◆焼酎工場数は一時4000近くに達し、鹿児島で煙突が立っているのは風呂屋と焼酎工場だけと言われる。

### 1908【明治41年】

◆泡盛に使用する黒麹を使って焼酎を造る試みが盛んに。ハイカラ焼酎と名付けられ評判になる。

### 1910【明治43年】

◆鹿児島税務監督局鑑定官の河内源一郎が、河内黒麹菌の培養に成功。

### 1911【明治44年】

◆鹿児島税務監督局長・勝正憲による焼酎工場の大整理。3000場時代の6分の1にまで激減。以降、業界では規模の拡大、工場設備の改善、生産方式の近代化などの動きが活発化。

◆透明な、臭いのない「新式焼酎」登場。日本酒精会社が94度のアルコールを30度・35度・40度・45度などに薄めて売り出す。

### 1912【明治45年／大正元年】

◆鹿児島の芋焼酎製造に、鹿児島式二段仕込み法が定着する。

### 1919【大正8年】

◆第一次世界大戦による好景気で焼酎業界も黄金時代を迎える。好況のなかで連続式蒸留機を使用した鹿児島県初の新式焼酎工場として日本酒類加治木工場設立。昭和3年には加世田に本坊合名会社の新式焼酎工場設立。

### 1924【大正13年】

◆河内源一郎が泡盛黒麹菌の変異株として新種の白麹菌を発見。

### 1931【昭和6年】

◇三代目・傳一の時代。

### 1932【昭和7年】

◇「薩摩富士」発売。

### 1939【昭和14年】

◆軍用無水アルコールの増産によって原料甘藷が統制となり、生産統制も始まる。

### 1944【昭和19年】

◆9月、鹿児島市内山形屋の地階に「健康酒場」を設置。焼酎を「最も簡易かつ安く市民大衆に提供し、明日の活力素たらしめんとする」ため。一人焼酎1本65銭。

### 1945【昭和20年】

◇8月、敗戦の知らせを受けて三代目・傳一が、店に残っていた焼酎を近隣の人々にふるまう。

### 1946【昭和21年】

◆密造酒横行。メチル中毒禍は昭和21年がピーク。

### 1949【昭和24年】

◆酒税法改正により焼酎に甲・乙を新設。原料甘藷の統制撤廃。

### 1951【昭和26年】

◇四代目・濱田光彦が濱田屋を株式会社として法人化。29歳で代表取締役役に就任し、西郷隆盛の座右の銘「敬天愛人」を社是に掲げる。

### 1954【昭和29年】

◆奄美大島の本土復帰に伴う措置として焼酎乙類の原料に黒糖が認められる。

### 1956【昭和31年】

◇浜田商事を同族により設立。

### 1963【昭和38年】

◆酒税法施行令改正。焼酎に混和できる物品として従来の「梅」のほかに「みかん」など12品種を追加。

### 1969【昭和44年】

◆九州全土で白麹菌が普及。

### 1971【昭和46年】

◇濱田光彦が県会議員に。79年まで2期8年務める。

### 1974【昭和49年】

◆白色革命起こる。アメリカのバーボンウイスキーから無色のウオッカへの嗜好革命は、イギリスのジン、ドイツのシュタインヘーガー、中国の茅台（マオタイ）、朝鮮の露酒（蒸留酒）へと波及。

敬天愛人 濱田酒造一五〇年  
愛——継承への道しるべ

発行所

「敬天愛人 濱田酒造一五〇年」編纂委員会

鹿児島県いちき串木野市湊町4丁目1番地

濱田酒造株式会社

tel 0996-36-5771

<http://hamadasyuzou.co.jp>

参考文献

『焼酎文化図譜』川越政則著 鹿児島県民芸館 1987

『鹿児島の本格焼酎』鹿児島県本格焼酎技術研究会

醸界タイムス社 2004

『焼酎一酔千楽』鮫島吉廣著 南方新社 2013

『鹿児島における焼酎造り五百年の歩み』蟹江松雄・岡崎信一著

『鹿児島県酒造組合連合会史』浦島正兵衛編

鹿児島県酒造組合連合会 1986

『近世薩琉関係史の研究』喜舎場一隆著 国書刊行会 1993

『市来町郷土誌』鹿児島県日置郡市来町郷土誌編集委員会

市来町役場 1982

『うたれて、たたかれて敬礼』古尾藤逸著 自費出版 1989

発行人——濱田雄一郎

発行日——2019年2月10日

企画・編集・原稿——瀬戸山玄＋住友和子＋石本君代

アート・ディレクション——西川圭＋大串幸子

デザイン——大串幸子

撮影・板絵——瀬戸山玄（P8、9、14、21以外すべて）

校閲——中尾哲則

印刷・製本・製函——協業組合ユニカラー

無断転載・複写を禁じます

©2019 by Hamadasyuzou corporation,

printed in Japan