# 人

# 心意気を集める

## 濵田を支えた情熱と、飛躍への礎

150 YEARS OF HAMADA

# スイカづくりの名人だった、伝説のボイラーマン　木場一夫

1920（大正9）年市来生まれの木場一男は、ボイラーマンを育てる横須賀の海軍工機学校を出ると、戦艦や駆逐艦に10年乗務。時には32ノットの全速力を得るのに、部下200名を従えてボイラー10缶を操作する専任下士官だった。

8度の海戦と2度の沈没漂流から生還した歴戦のつわものは復員後、焼酎の蒸留にはボイラーが欠かせないことから、濵田光彦に請われて35歳で入社した。まだ物資の乏しい時代に、尋常小学校で級友だった飯山工場長と共に、濵田酒造の再興に尽力した一人である。

「光彦社長の頃から32年間働くうち、生産量が大きくなるにつれてボイラーを5度替えました。出荷量が増えていくと、燃焼度が悪いボイラーでは熱量が足らなくなり、最後は1台2000万円の最新ボイラーをあてがわれました。燃料もその年のイモの量と出荷量に合わせて確保しないといけません。当初のA重油だけでは間に合わず、燃焼度の低いC重油を使いましたが、蒸気が足らなくなれば蒸留できなくなるので、ボイラーの機能熱量をいつも高めておく。10月1日から12月31日の大晦日まで、この季節は丸3カ月、朝4時半から晩の11時半まで一人で働く。寝るのは4時間だけ。交代要員がいないまま3カ月。それがイモの収穫が終わるまで続きました」

芋焼酎一筋の頃は売れたり売れなかったりで、工場は減産と増産の繰り返しに苦慮し、木場は長年その調整役をボイラー責任者として担う。やがて麦焼酎造りが加わると、工場も季節労働から新しい時代に入った。

じつは農家育ちの木場は、スイカづくりの名人でもあった。探究心旺盛な彼のスイカは大阪中央市場に出荷すると、夏の3カ月勝負で200万円の身入りになった。

あるとき光彦社長に、スイカと濵田酒造と、どっちが良いか問われ、工場に3カ月来てもなかなか割に合わない旨を伝えた。すると新しくでんぷんづくりを始めるので通年勤務で手伝ってくれないかと相談された。

「どうしたもんじゃろかと非常に迷った。幸いなことに農作業に使う人件費が当時は一日一人1000円。大阪に出せばスイカ1個が1000円して、人件費と一緒です。それなら畑で5人頼めばスイカを5個余計につくればいいかと考えました。そうして経営をやりくりしながら、ボイラーマンも通年やりましょうということになった」

強運な海軍帰りは戦後の高度成長期、焼酎造りとスイカづくりに折り合いをつけ晴れやかに大活躍した。

木場一男

1920（大正9）年生まれ。横須賀の海軍工機学校卒。ミッドウェー海戦を挟み巡洋艦、戦艦に乗務。戦後濵田の缶焚き担当。2018年没。

# 復興期を支えた戦場帰りの電気技師

## 原口忠吉

原口忠吉

1926（大正15）年生まれ。鹿児島県立工業学校卒。満州製鉄を経て海軍入隊。復員後八幡製鉄所勤務。51〜65年、濵田顧問。2017年没。

濵田光彦が京都から戻って家業を継ぐ1951（昭和26）年頃、工場を大きくするには技術的な問題を多く抱えていた。工場でトラブルが起きるとエンジニアが現場におらず、お手上げだった。

鹿児島県立工業学校電気科第3期生という原口忠吉は戦中、満州製鉄会社の海軍秘密基地で電気炉の主任技師を務め、戦後は八幡製鉄所に籍を置いた。組合活動に熱心な原口はGHQのレッドパージ（赤狩り）で職を失うものの、まだ草分けだった第3種電気主任技師免許を生かして各地で活躍。やがて不発弾処理中の暴発で負傷して入院後、濵田酒造から目と鼻の先の実家へ戻った。光彦はそんな原口をさっそく技術顧問として雇う。

排水処理の浄化槽をどう設けるか。硫黄含有量の多い粗悪なC重油を市街地でどうすればボイラー用に燃やせるか。旧式の各種モーターを、シャフト口径もまちまちなポンプにどう繋ぐか。山積する難題と臨機応変に向き合う根っからの良心的エンジニアは、政治的信条は真逆な光彦とも、仕事での考えが一致して信義がすこぶる厚い。しかし経営はまだまだ厳しく、月々の手当は焼酎一升瓶3本の現物支給。それでも不平をこぼさなかったのは、パレンバン油田に降りた元海軍落下傘兵で工場長となる飯山五男、戦艦乗りの木場一男同様、戦場から生還した同僚がみな焼酎造りに命を燃やしたからだ。

「工場内にタヌキが出没するような継ぎ足しだらけの現場だったのに、製品そのものは評判が良かった」と原口は楽しく語る。戦争帰りの従業員たちはみな柔道が強かったので、当時、濵田の工場構内には相撲の土俵までつくられていたという。

1960年代に始まるでんぷん製造で、イモをすり潰してかすとでんぷんに分離するため、大量の清水確保に知恵を絞ったのも原口だ。地元にやってきたボーリング屋の「上総掘り」の手順をつぶさに観察。「こいなら俺にもできよる」と掘削装置を60万円で購入。最初の試掘でみごと井戸を掘り当て、以来、伏流水を見つける「上総掘り名人」と目されて、電気屋からボーリング業に鞍替えを果たした。1945（昭和20）年の市来空襲にも奇跡的に無傷だった地元の焼酎屋を、こよなく愛した傷だらけの元復員兵たち。やがて平和な時を迎えて濵田も落ち着く頃、懐刀たちはそれぞれ得意な分野を見つけて、独自の道を歩み始める。

黒千代香にオカベがあれば夜が明けて　忠吉

# 男勝りでしっかり者のセールスウーマン

## 久保千鶴

くぼちづる

1926（大正15）年生まれ。46年入社。出征で男手のない配達現場を農家出の忍耐力で支える。60年退社し弟とプロパン会社を起業。

四代目社長の光彦は、久保千鶴に向かって、よくこう叫んだ。「鶴子、欣ちゃんを連れて行け。そして教えこんでやれ」

鶴子は久保の渾名。終戦直後、焼酎が一升450円で売れた頃、久保は光彦の弟の欣ちゃんこと欣二を伴って、町中に営業に出かけるのが常だった。当時は一般人に直に販売。芸術家肌で温厚な欣二は、どこに行っても人気者だが、つい掛け売りをやってしまう。その点、しっかり者の久保は、現金取引だけだった。

「『20、30本売って来い。おまんさが行けば、評判が良かとよ』と、光彦社長から発破をかけられました。四輪トラックに運転手をつけてくれて、私がセールス担当。地域の飲んべえに目をつけて、売り歩くんです。子供が5合瓶を抱えてよく買いに来ました。一番売れたのは、2合5勺の量り売り。こぼれないように升から漏斗を使って、入れてあげましたね」

久保はもともとは工場勤務。終戦の翌年の1946（昭和21）年、戦争に駆り出されて男子従業員が不足したため、濵田酒造からの要請で工場に勤め始めた。実家は工場から近かったため、徹夜で麹をつくる時などは、工場に泊まることもあった。

「家が百姓だったので、私は男勝りでとても力が強く、米一俵（60キロ）を肩で担ぐほど元気だし、仕事は何でもこなせたから、重宝がられたんです。女の人はたくさんお給料をもらえない時代に、濵田酒造はどっさりくれたので、15年も在籍しました」

大正生まれの女性には珍しく、自動車の運転免許を取得。濵田酒造を辞めた後、16歳離れた弟と一緒に、自分でプロパンガス販売会社を立ち上げ、一軒一軒、セールスして繁盛した。

力仕事を厭わない久保だったが、記憶力も抜群に良い。昔の市来の町並みや文化、人間関係を鮮明に覚えている。濵田家のこともよく記憶しているが、ある時から家風、空気が変わったと感じた。

「1950（昭和26）年に、垂水から秀子さん（光彦の妻）が嫁いでからです。家で使う食器もがらりと変わって綺麗になったし、料理を作って皆にふるまいました。秀子さんは〝きもきれ〟。肝が大きくて、ケチじゃない人。市来では、きもきれじゃないと愛されないんです」

表舞台には出てこないが、女性たちがひっそり紡いだ濵田酒造の歴史もあるのだ。

# 濵田酒造が原石から磨いた職業婦人

## 白石治子

## 白石治子

1935（昭和10）年生まれ。市来農芸高卒。53年入社。小売部と給油スタンドを担当後、多角経営化で多くの部署をもり立て66年寿退社。

市来農芸高校の生徒だった時、濵田酒造の醸造台帳の写しをとるアルバイトをしたのがきっかけで、白石治子と濵田酒造に縁ができ、勤めることになった。

「ラジオドラマの『君の名は』が映画になった年なんです。絶対に封切りを観てから入社しようと思って、早く来いと催促されていましたが、入社したのは1953（昭和28）年11月でした」

入ったところは、18歳のロマンチックな少女には不釣り合いな、ガソリンとアルコール、汗の臭いが立ち込め、土埃が舞って重機が唸る男の世界だった。そこで四代目社長の光彦は、若くて利発な白石に何でも言いつけた。主な職場はガソリンスタンドと小売部。ガソリンスタンドでは、ドラム缶200リットル3本分のガソリンを白石ともう一人で給油機に移し替えるような、力仕事もした。小売部では「薩摩富士」や灘の酒を売り、仕入れも担当した。近所では道路工事が行われていて、その建設会社の事務も請け負った。工事現場の労働者と警察官が、小売部の常連客だった。

二十歳を過ぎてからは事務所で試留もした。塩の元売りの経理も担当した。手形の決済もした。夜遅く、銀行の裏口から入って、銭湯の売上金まで、ありったけの現金を持っていった。気がつけば、お中元やお歳暮の送り先まで、指示する立場にも。

「光彦さんには、鍛えられました。一人一役じゃなくて、同時にいくつもの仕事をこなしたんです。でも後になって、それが一番役に立ちましたね」

濵田酒造を退社後、市役所のパートを経て在宅ヘルパー一級の資格を取得。鹿屋市の池田病院が老人介護施設をつくる時は、市長の指名で立ち上げから参加し、24時間運営する施設で50人のヘルパーをマネジメントした。県の評価委員も担当した。

光彦は、そんな白石の潜在能力を引き出した。一方では型破りで陽気な若社長でもあった。

「台風の後、光彦さんが『皆、仕事やめて行くぞ!』と呼びかけて、社員を吹上浜に連れて行くんです。まだ大波が立っているのにもかかわらず、河口で大量のアサリやハマグリが採れる年があり、唐芋を入れるマタイをもって、皆でそこで貝を採って。楽しかったですね」

18歳から31歳まで過ごした濵田酒造は、ガソリンスタンドの営業のため、日曜も正月もなかったものの、大勢の人に可愛がられ、大切にしてもらった。光彦は白石に何度も見合いをさせたが、いつも本人を無視して勝手に断った。このままではまずいと思い、身内の紹介で結婚を決めて退社した。

晩年の光彦を病院に見舞った時、光彦は白石の手をぐっと握った。

「すまなかったな、という思いで、そうしたのでしょうかね」と、白石は宙に向かって問いかけた。

# 女手ひとつで3人の子を育て、家を建てた「ぼっけもん」

## 中津留ツル子

苦労人だ。21歳で結婚し、28歳の時に夫が病死。以来、中津留ツル子は女手ひとつで、3人の子供を育ててきた。31歳の時に濵田酒造に入り、40年間勤めた。

「とにかくお金が必要でしたから、仕事が面白いとか面白くないとか、そういう感情はなかったです。子育てをしながら、必死で働いていました」

最初の仕事は、専売品の塩を専売公社の倉庫から運ぶトラックの助手。一袋30キロを一人で抱えて運んだ。でんぷんを鹿児島の倉庫に運ぶのも、仕事の一部。こちらの運搬も重労働だった。

5時まで塩やでんぷんを運んだ後は、残業でイモを掘る。畑に行って、コンテナ1台分のイモを掘ってトラックに詰める。そうしないと、翌日、工場の原材料が不足するからだ。アルバイト高校生などの手を借りながら、畑でイモをせっせと掘って、集めた。終わったのが深夜の零時や1時の時もあった。それから自転車で6キロ先の自宅に戻った。闇夜の田舎道を、女一人で自転車を走らせるのは、恐ろしかった。

「でもその分、待遇は良かったんです。仕事に慣れて、体力もついてくると、男性と女性の中間くらいのお給料をもらえました」

数年後、トラックの助手から工場勤務に異動。瓶詰めのラインに入った。きつい労働からは解放されたが、給料は下がった。現金が足りなくなった時、やむなく会社に前借りしたこともある。

「光彦社長は、見た感じは厳しい人でしたが、話せば優しかった。会社も経営がきつかった頃なのに」と、当時を振り返る。

その頃の濵田酒造は、年内にボーナスを支給できず、年明けに届けるような時もあった。光彦は「あんたら社員がいるから、こう気張ってしないといかん」と言って、自分を鼓舞していた。それは中津留も同じで、3人の子供がいたから、気を張って生きられた。経営者と社員、それぞれが背負っているものが、お互いに見えていて、言葉ではないもので励まし合っていた。

中津留は45歳の時、25年のローンを組んで家を購入した。子供たちは自立する年頃だが、自分は70歳まで気張って働いて、ローンを払うという宣言でもある。光彦から「お前はぼっけもんだ」と褒められ、ご祝儀や掛け軸が贈られてきた。

濵田酒造は60歳が定年だが、光彦の後を継いだ雄一郎は、「気張ってください」と中津留の雇用を継続した。瓶詰めラインでは最古参で、唯一の女性社員だった。グループの中で弱い立場の人を庇うことを、いつも心掛けた。

**中津留ツル子**

1937（昭和12）年生まれ。夫病没で子供3人を抱えて69年入社。専売品の塩納入や瓶詰めや配達業務に40年奮闘、当時唯一の女性社員。

# 脱・鹿児島ブランドの前線を拓いた営業マン

## 帖佐秀人

1975（昭和50年）、現社長の雄一郎と時期を同じくして、若い社員が何人か入社した。帖佐秀人もその一人。大学で食品化学を学び、食品メーカーにいったん就職した後、鹿児島に戻ってきた。四代目社長光彦の選挙をたまたま手伝ったことで、濵田酒造に縁ができた。28歳だった。

「製造や研究を担当するものと思ったら、営業でした。でも、実際はなんもかんもやらなければいけなくて、外回りから帰ったら、ネクタイを締めたまま、畑にイモを取りに行ったこともあります。会社全体がもがいていた時代でした」

その2年前、大手焼酎メーカーとの提携を解消したため、多額の違約金が経営を圧迫していたことが、「もがき」の主な原因だったが、会社がまだ組織としての体を成していなかったため、エネルギーの空回りも多かった。

帖佐たちの武器は若さだった。東市来の個人宅に、一軒ずつ飛び込み営業をした。2000軒の飲食店が集まる天文館で、ローラー作戦をかけた。天文館の目抜き通りには大きな看板を立てたが、「自分の店の看板が見えなくなる」とクレームが来て、一晩で撤去。翌日には、売り上げが3分の1に減っていた。

「薩摩富士」のブランド力が乏しいために、飲食店から引き合いがないのは、営業担当者全員の悩みだった。そこで提案されたのが、オリジナルラベル。「薩摩富士」に飲食店の名前の入ったオリジナルラベルをつけて、メーカーから店に発送する。今は「名入れ酒」の名称で、多くの酒造メーカーが商品化しているサービスである。

「普通に考えれば、酒税法上は不可能なんですが、雄一郎さんが1年かけて税務署と交渉し、許可をもらったんです。第1号のイラストを描いたのは、うちの家内でした。業界のありきたりな売り方はするな、という光彦氏の教えがあって、雄一郎さんも負けないぞと必死だった。命懸けでやると、アイデアは湧いてくるということでしょう」

ある時、何も知らされずに光彦に同行して福岡の問屋を訪れた。相手方の応接室で、光彦はいきなり、「御社をこれから担当する帖佐です」と紹介。有無を言わせず、帖佐は県外地区の営業担当に指名された。会社で初めての県外営業だった。

「もし社内で県外担当者を据えると発言して、社員から断られたら、あとがないから、黙っていたのでしょう。実際、県外に出られるのは私くらいしかいませんでしたから」

この手のムチャな逸話にはこと欠かない光彦だが、社員に高い負荷をかけて、能力を引き出す術に長けていた。

帖佐秀人

1947（昭和22）年生まれ。明治大農学部卒。大手食品会社を経て75年Uターン入社。店名入りボトルで販路拡大。退職後は伊集院で焼肉店ぱるぱる経営。

# 東北・北陸に「薩摩富士」を売り込んだ男

## 今村誠一

福島の伊達市出身の今村誠一。ニット製造会社の常務だった時、鹿児島に工場をつくるために赴任したが、会社が倒産。そのまま鹿児島で職を探し、濵田酒造と巡り合った。42歳だった。

「給料は常務時代の半分以下に。でも、鹿児島に来たのも勤めたのも、すべてご縁だろうと思い、濵田酒造に入社しました」

1982（昭和57年）、東京支店開設のために渋谷の道玄坂に準備室ができた年で、今村は東京の準備室を拠点に、西薗和也と一緒に、国分の系列の酒販店に営業することになった。最初は関東一円。後に東北へとエリアが広がる。

「国分の方針は、『うちが畑を貸すから、メーカーは種を撒いて育てなさい』でした。ところが、種を撒いても撒いても育たない（笑）。1日回っても、売れるのは1石ちょっと。毎晩、西薗さんと作戦会議と反省会をしていました」

岡林信康の「山谷ブルース」の影響か、当時、東京では焼酎は貧しい労働者の酒というイメージが強かった。しかし、実際に山谷の酒販店に営業に行くと、店主は「薩摩富士」の匂いを嗅ぐなり、「こんな臭い酒を山谷の人間は飲まない」と一蹴した。

酒どころの北陸や東北では、焼酎を知らないし興味もないという酒販店が多い。しかし新潟は例外だった。対応が丁寧で、礼儀正しく、勉強熱心だった。座敷に上げてお茶を振る舞い、じっくり話を聞いてくれた。

「1軒や2軒でなく、おしなべてそうなんです。人とは、こういう接し方をしなければいけないと、新潟の皆さんに教えられました」

故郷の福島にも行った。飯坂温泉の酒販店に行った時、「薩摩富士」はないか尋ねたら、奥から、ラベルの汚れた720ミリボトルが2本出てきた。「言い値でいいから、引き取ってくれ」と店主に言われ、2本とも購入した。

最近になってそのうち1本の封を切った。じつに40年ぶり。

「驚いたことに、とても甘くてまろやかで、おいしかった。焼酎のような蒸留酒も、長く寝かせると味が良くなるんだと、大発見しました」

焼酎が売れない東北で、例外的に売れていたのが「いいちこ」だった。1本買って、光彦社長に渡したら、「うちは芋メーカーなんだ。お前は黙って芋焼酎を売ればいい」と、激怒した。

「社長は本当に好きだったんですね、芋焼酎が」

今村誠一

1940（昭和15）年生まれ。石油危機でニットメーカー経営陣から83年転職。蒸留酒の面白さに目覚め商品企画担当。2018年没。

# 「利き酒」の技術を社員に伝授する

## 山下勇夫

1937（昭和12）年生まれ。同業他社に22年在籍後、鋭い味覚と営業力を買われて83年入社。営業課長として県内の業務店・小売店の拡販を担う。

1937（昭和12）年生まれの山下勇夫は、1983（昭和58）年にそれまで勤務していた同業他社から濵田酒造に中途入社した。

当時まだ濵田酒造は会社としての体を成しているとは言いがたく、たまたま電話で注文を受けた社員が誰彼なく一升瓶を運ぶなど、行き当たりばったりの業務スタイルで、役割分担が確立していなかった。組織がしっかりした酒造メーカーで長年営業を経験してきた山下は、そんな濵田酒造にとっては渡りに舟とも言うべき貴重な人材だったのだろう。

入社早々、濵田酒造が初めて立ち上げた営業部の課長に抜擢された山下は、それまでの経験とセンスを生かして、製造と営業の現場が常に情報を共有し、一心同体になるためのパイプ役として大きな足跡を残した。

なかでも大きな功績が、山下が現場に新たに採り入れた「利き酒」である。利き酒とは、ソムリエが行うワインのテイスティングのように、焼酎の熟成具合を舌で確かめる技術だ。製造部門だけでなく、営業担当にも自社製品の味を把握し、自信をもって欲しいと考えた山下は、全社員のテイスティングを日課にした。

毎朝、出社すると傍らにバケツと水を用意し、それぞれに番号を記したカップに各タンクから少量抜いた焼酎を注いでいき、それを社員一人一人が味見する。味見といっても飲むわけではなく、ひと口含んでは吐き出し、口を水でゆすぐ。

「口に含んだとき、丸くパーッと広がって、ころがるような味でないといけません。『味がピリピリして、これはまだ粗い』とか『こちらはまろやかだ』とか言いながら、タンクごとの味を次々に舌で調べていくんです」

貯蔵タンクごとの熟成具合や味の違いを確かめ、主力ブランドの味がばらつかないように、その調整をブランドごとに行ったうえで出荷する。製造と営業が一丸となって各商品の質を体で覚えることこそ、取引相手に自社製品をアピールすることにつながる、そう山下は確信していた。

お得意さまとの心のこもったコミュニケーションを大事にしなければならない。営業部門が充実すれば、工場もおのずと充実し、優れた品質の商品が生まれる――それが現役時代の山下の口癖で、社員に対する営業の心得の伝授にも余念がなかった。



# 国分と濵田酒造を繋いだ、陰の立役者

## 西薗和也

1938（昭和13）年生まれ。明治大卒業後、東急（運輸部）などに勤務。Uターン入社で81～92年、東京・大阪・福岡での酒類の販路開拓に尽力。

西薗和也は43歳まで、東京の貿易会社や電鉄会社に勤めていた。父親が病で倒れたため、故郷の東市来に戻ってきたのが1981（昭和56年）。濵田酒造への再就職はすんなり決まったが、条件交渉で手間取った。濵田酒造では電鉄の給与の半額を覚悟していたら、その金額も「それは俺の給与と同じだ」と光彦に却下され、4分の1になった。

面食らったのはそれだけではなかった。

「入社3日目に、資金繰りが厳しいので、私の父に融通してもらえないかと、光彦社長から打診されたんです。父に伝えると『入ったばかりの社員にそんなことを頼む会社は信用ならん。だから貸さない』と。光彦社長にそれを伝えると、『ああ、そうか』のひとことでした」

そんな財政状態の会社と知りつつ、西薗が濵田酒造に惹かれたのは、「これから焼酎ブームが来る。濵田酒造も、鹿児島ブランドの枠を超えて全国に出たい。そのために頑張ってくれ」と力説する光彦の熱意に、自分なりに応えたかったからだ。

西薗は電鉄時代、養命酒会長の加藤清隆氏の知遇を得ていた。加藤氏は同郷の後輩を一流カントリークラブに同伴し、財界人と一緒にコースを回らせた。気がつけば西薗の名刺入れには、サントリー、竹中工務店、東芝、日産、三菱重工などの会長、社長、取締役の名刺が詰まっていた。

入社間もない西薗の大きな功績は、この恩人の加藤氏と濵田酒造を結びつけたことだ。濵田酒造の焼酎を全国に卸してくれる会社を紹介して欲しいと、加藤氏に頼み込んだところ、国分を紹介してくれた。濵田酒造と国分との蜜月関係は、西薗と加藤氏の繋がりに端を発する。

西薗の二つ目の功績は、5年の歳月をかけて全国の酒販店を回ったことだ。国分との同行販売で、「薩摩富士」を携えて、日本酒の産地の北陸や東北まで、営業に出向いた。すでに「いいちこ」や「白波」が、全国の酒販店の棚にあった。

「うちも麦焼酎を造れば絶対に売れると、光彦社長に訴えたんですが、『あんなものは焼酎じゃない』と。あの時に麦を造っていれば、今頃、濵田酒造は日本一の蔵元になっていたでしょう」と、無念そうに語る西薗もまた、「日本一の焼酎メーカー」を夢見た一人だったのだろう。

座右の銘は、加藤会長から教わった「井戸を掘った人を忘れないで。同時に感謝を忘れてはならない」という言葉である。

# 製造現場一筋で「自立自興」を支える

## 竹迫昭人

製造担当一筋の竹迫昭人が入社したのは、1982（昭和57）年。当時、濵田酒造では原酒を大手メーカーにタンクごと売る「桶売り」を積極的に行っていた。芋焼酎の製造期間は秋の4カ月に限られるため、空いた期間に芋以外の焼酎を製造すれば工場がフル稼働でき、収入も安定する。これによって利益は伸びたが、取引を打ち切られたときのダメージは大きかった。

「営業も瓶詰めも必要なく、仕込みの従業員だけが関わっていた事業ですから、十数名の人員整理をせざるを得なくなった。先代社長の光彦さんは断腸の思いだったでしょうが、私自身も従業員の皆さんと今後どのように仕事をしていくことが最善なのかを考えるきっかけになりました」

以来、濵田酒造は「自立自興」を掲げ、自社販売に切り替えていくことになる。

入社後、竹迫はもう一つの大きな転換点に立ち会う。従来、濵田酒造では焼酎を仕込む期間だけ外部から杜氏を招いていたが、季節雇用では技術の進歩や品質向上にも限界があると考え、杜氏制の廃止に踏み切った。

「今思えば大変な英断でしたが、それによって対外的にはもちろん、社員やOBの方々に対しても『古い考えを捨て、新しい時代に変わる』ことを明示したのです」と竹迫は語る。

傳藏院壱の蔵の工場建設には中心になって取り組んだが、2000（平成12）年に完成すると「大きすぎる」と周りから随分お叱りを受けたそうだ。というのも、増産が目的ではなく、区画整理によって前の工場の移転を余儀なくされ、やむなく新築した工場だったため、機械は旧工場から移設しただけ。つまり、箱が大きい割に中身はスカスカだったのだ。だが、その後、ここから生まれた「海童」や「海童祝の赤」が本格焼酎ブームに乗って全国に広まり、5年間に生産量は3倍に増加。この間、工場を増築せずに済んだのは、初めから大きな容れ物を用意した竹迫の先見の明のおかげと言えよう。

近年、メーカーが工場を新築する際、設計を丸ごと専門のコンサルタント会社に依頼するケースが増えているが、竹迫は自社が主導して全体をコーディネートすることにこだわる。

「うちは丸投げはしない。自分たちで配置や流れを考えたうえで、機械もそれぞれ別々に発注します。機械もこちらに知恵がないとメーカーの押しつけになりがちですが、今はこれだけの規模でも将来は倍の能力にしたいと話せば、向こうも意図を酌んで設計してくれます」

広い視野で会社全体に目配りをする竹迫は、若い人材の育成にも力を注ぐ。

「濵田酒造にはいろいろなタイプの蔵があり、それぞれに独自の製法があるので、勉強したり考えたりするチャンスはたくさんあるはずです」

竹迫昭人

1956（昭和31）年生まれ。長崎大工学部卒。塗料会社を経て82年入社。新工場の設備充実と基本設計に手腕発揮。専務取締役生産統括部長。

# 営業の第一線を走り続ける切り込み隊長

## 奥村衛

常に新天地の切り込み隊長として活躍してきた奥村衛。入社後ほどなく、当時できたばかりの東京支店に赴任し、車で北関東から東北、さらに津軽海峡をフェリーで渡って北海道まで、２０００キロもの距離を営業して回ったという。

「街道沿いを走って量販店やディスカウントストアを見つけては、飛び込み営業です。メーカーが直接営業に来るのは珍しい時代だったし、東京の情報が聞けるとあってか、時には昼飯をご馳走になるほど歓待されることが多く、契約率もけっこう高かったんです。いろいろな人に出会えるのが楽しかったですね」

東京に10年在籍後、鹿児島に戻り、次は初進出の福岡へ支店長として単身赴任。鹿児島でのわずかなインターバルを挟んではまた上京という繰り返しで、３度赴任した東京での生活は、延べ20年以上に及んだ。

思い出深いのは2度目の上京で、折しも傳藏院蔵の新工場の建設と3度目の酒税の大増税が重なり、会社としては最も苦しい時期だったと振り返る。窮地を脱すべく力を入れたのが、赤いボトルが印象的な「海童祝の赤」の全国展開だった。いちき串木野市は幕末に「薩摩藩遣英使節団」が旅立った地であり、赤いボトルはかつて若き志士たちも見たであろう東シナ海の夕陽をイメージしてつくられた。

「それまで赤いボトルの焼酎はなかったので、バーやスナックに売り込みに行くと中の芋焼酎も赤いのかと言われたこともありますが、斬新さが非常に受け、棚に並べると映えると評判を呼びました。デザインもさることながら、すっきりした味で非常に飲みやすいんです」

その後、焼酎ブームの追い風も加わり、順調に売り上げを伸ばしてきた濵田酒造だが、成功の要因はヒット商品だけではないと奥村は言う。

「バラエティに富んだ三つの蔵が幅広い価格帯の商品を揃え、全国6支店で地域密着型の営業を行っていることが当社の特徴で、いわばダントツのブランドを持たない強みです。人材も出身地にこだわらず、多様な経験をもつ異業種から積極的に起用しています。強力なブランド力に勝つために大事なのは『人の力』ですから」

勤続30余年目にしてようやく鹿児島に腰を落ち着けた奥村は目下、金山蔵の地下坑洞を生かして造る「薩摩焼酎金山蔵」、鹿児島唯一の清酒「薩州正宗」の販路拡大をはじめ、さまざまなプロジェクトに取り組んでいる。海外展開を進める一方、地元のシェアをもっと上げていきたいと意気込みを語る奥村。内へ外へと、急先鋒の全力疾走は続く。

奥村衛

１９５５（昭和30）年生まれ。日大商学部卒。大手アルミサッシメーカーを経て83年Uターン入社。各地で地域密着型の営業形態を築く。

# 工場設計と機械設備のエキスパート

## 宮田弘

専務の竹迫昭人をして「ずっと一緒に仕事をしてきたので、年の順とわかってはいても、彼が辞めるときは本当に寂しかった」と言わしめる永遠の片腕、それが宮田弘である。機械設備のエキスパートとしての信頼は厚く、定年を過ぎても相談役として会社を支え、73歳で身を引いた。

宮田が入社したのは40代の初め。それまでは鉄工所に勤務し、濵田酒造の依頼を受けて設備の補修やメンテナンスを担当したこともあった。その後、働いていた鉄工所が傾きかけたため、焼酎に関する知識はまったくなかったが、縁のある濵田酒造に移ることに決めたという。入って数年は機械の配管や工場のメンテナンスに携わり、1985（昭和60）年に完成した旧市来町の新工場の建設時には一から関わることになった。

「特に麹室は社内で手づくりする部分が多くて苦労しました。普通は設備機械会社が業務用の製麹機を持ってきて据え付けたらおしまいなんですが、予算もないし、自分たちの焼酎の造り方に合った麹室にしたいということだったので、大工さんに細かい部分までこちらの意図を伝えて、オリジナルの麹室をつくったんです。いろいろ工夫して、何度もつくり替えましたね」

工場は完成するまでも大変だが、もっと大変なのは製造ラインがまちがいなく動くかどうかを見定めるまでだと宮田は語る。

「一晩二晩と泊まりがけでラインの動きをチェックして、それから焼酎を造り始める。製造工程を自動化して、それを機械に記憶させ、トラブルがあったときの対処法もみんなで覚えるんですが、突然機械が止まったりすると、結局、深夜や早朝に呼び出しがかかります」

濵田酒造では現在、個性豊かな三つの蔵を併設させることで、手づくりと機械化それぞれの利点を生かした焼酎造りを進めている。傳藏院蔵ではあらゆる工程に最新鋭の設備を導入し、全自動化による生産性の向上を実現しているが、そこにも目に見えない宮田の努力が生きている。

「機械化を進めた結果、味が変わることがないように、名人杜氏の手や目の感覚をすべて機械に覚えさせ、再現できるようにしました。それで、杜氏に頼らずに麹が造れるようになり、仕込みから蒸留まで手づくりの勘を押さえた製造ラインができたのです」

竹迫も語っている通り、昨今、工場の設計を専門のコンサルタントに一括で依頼する企業が多い中、濵田酒造では今も自社で工程や配置を考え、それに合った機械を別々に発注している。竹迫が考えたことを宮田が形にしてきたように、息の合った二人三脚なくしては不可能だろう。こうした強い信頼関係による名チームワークが実現する社風を、宮田の意志を引き継いだ次世代が醸成していくにちがいない。

**宮田弘**

1943（昭和18）年生まれ。鉄工所勤務から84年入社。杜氏に頼らない焼酎造りの全自動ライン化を工場長として実現。73歳まで相談役として濵田酒造を支え、2016年退職。

# 複雑な酒税事務を一手に引き受ける

## 北新裕之

「入社半年後に『東京支店に行くぞ』と言われたときはショックでした」と語るのは、北新裕之。東京で就職の予定だったが諸事情があって帰郷を決め、地元企業に入れて安堵していた矢先だったからだ。辞めようかと悩んでいたところ、本社でしかできない仕事もあると当時の専務に勧められたのが、酒税事務という業務だった。

酒類には酒税が課されており、工場から出荷する際に課税される。税率は酒の種類やアルコール度数などに応じて定められており、アルコール度25度の本格焼酎の場合、一升に対して450円が税金だ。製造者は原料仕入れ、焼酎の生産量、蒸発や充塡時の増減分、出荷量などを逐一記帳し、毎月納税申告書を提出しなければならない。また、酒類を製造するには、種類や製造場ごとに所轄の税務署から製造免許を受ける必要がある。酒類製造者と税務署との関係は密接なのだ。

酒税事務の仕事に就いて早々、数年に一度の酒税調査が入り、新米の北新が作成した申告書に細かな記入誤りがあり厳しい指摘を受けたが、それが災い転じて福と成す結果を生んだ。

「あなたは酒税法のことも酒税事務のこともわかっていないから、勉強に来いと命じられて、所轄の税務署に頻繁に通っていました。後はもう自分で勉強しなさいと言われたのは、1年以上たった頃でした。社内ではなく税務署で教育を受けたというのは珍しい例かもしれませんね」

北新の手腕は、その後も遺憾なく発揮される。清酒や本格焼酎は、需給調整などを理由として新規に製造免許が付与されないなか、濵田酒造グループでは蔵ごとに種々の製造免許を取得している。税務署に日参し、担当者に教えを請い信頼を培った北新が陰の立役者だと言っても過言ではない。

まだ経営が安定しない先代社長の時代には、酒税の徴収漏れがないように当局から担保提供を命ぜられていた時期があった。北新は、担保が会社発展の妨げになると考えた現社長の雄一郎から、解除のための条件などを調べるようにという命令を受け、足繁く税務署へ通い続けた。

「当時の国税局にはなかなか担保解除の条件を示してくれる担当官はいなくて、機会を見つけては情報を聞き出すことに必死でした。そうこうするうちに、自己資本率を何%以上にすればいいかについての具体的な数字がわかったんです。社長は努力目標ができたと喜んで、経営状況を改善して売り上げも伸ばしたので、間もなく無事に担保は解除されました」

複雑な酒税法のしくみゆえ、スペシャリストの北新も時には手続き上のミスを犯し、ペナルティを課されたこともあると苦笑するが、酒税事務から離れた後も事あるたびに呼ばれては、会社と税務署の橋渡しのために奔走してきた。それだけ会社の信頼も厚いのだろう。

北新裕之

1958（昭和33）年生まれ。青山学院大経営学部卒。84年入社。複雑な酒税業務を専任の後、現在は店舗運営部長、鹿児島支店部長を兼務。

# 水の博士が挑む焼酎の逸品開発

## 樋之口大作

樋之口大作

1977（昭和52）年生まれ。鹿児島大大学院理工系修了。入社後リキュールを軸とするレシピ開発や工程改善に奮闘。工学博士の商品開発研究室室長。

鹿児島大学の大学院時代、微生物を用いた水処理の研究に携わってきた樋之口大作。醸造について本格的に学んだのは入社後、研究開発室に配属されてからになる。

前任の研究開発室長の原健二郎から、イモや麦、米などの原料と、多数ある麹菌や酵母の組み合わせ、発酵温度や貯蔵環境の違いによって、焼酎の香味や取れ高がどう変わってくるかを、つぶさに教わった。奥が深くて面白い半面、底なしの難しさを感じた。

現在、取り組んでいるのは、果実を使った、鹿児島を象徴する「和」のリキュール造り。すでに発売された「赤兎馬柚子」は、好評を博している。

「濵田酒造が造る以上、香料や着色料を使わない本格リキュールを目指しました。極端な話、柚子の香料を使えば、ある程度の品質のものは造れます。でも、ベースとなる焼酎や原料のおいしさをより表現したいという思いで、配合や果汁などの選択にはこだわりました」

商品開発研究室は、研究員7名のうち2名が女性で、彼女たちの役割はことのほか大きい。男性の気づきにくいところから着想を得るなど、樋之口もその感性の妙に驚かされることが多い。

商品開発は、通常、企画や営業部隊が主導し、商品開発研究室がそれに応えていく。その方が、市場のニーズを踏まえているため、商品化しやすいのだ。

「一方では、我々も多様な商品のシーズを日々、研究開発しています。ただ、マーケティング力が不十分なため、コトを意識したモノづくりをすることや、それをうまく提案することなど戦略的な活動としていくことが課題なのです。我々と企画や営業の方々がもっと連携していけば、相乗効果が出るはずで、そこは今後、組織横断的な取り組みが必要だと思います」

樋之口が大切にするのは、自分で考えて商品化したものが、お客さまを笑顔にしたり、つかの間の幸福感をもたらしたりすることだ。そうした心境に至ったのは、「濵田フィロソフィ」の手帳編纂に携わって以降のことである。

「毎月2回ほど仕事と人生について、1年半にわたって深く意見を交わし勉強する中で、自分たちが人に喜ばれる商品をつくる意義が、ストンと腑に落ちました」

# 現代によみがえった女性杜氏

## 野元奈月

野元奈月

1979（昭和54）年生まれ。メーカーを経て2008年入社。金山蔵でカブト釜式蒸留器による穀類とイモの古式焼酎造りを担う。

金山蔵は江戸期に採掘が始まった、串木野鉱山の地下坑洞奥にある。トロッコに10分ほど揺られて入坑すると、年間を通じて19℃に保たれた空間が広がり、夏場はひんやりとして気持ちがよい。

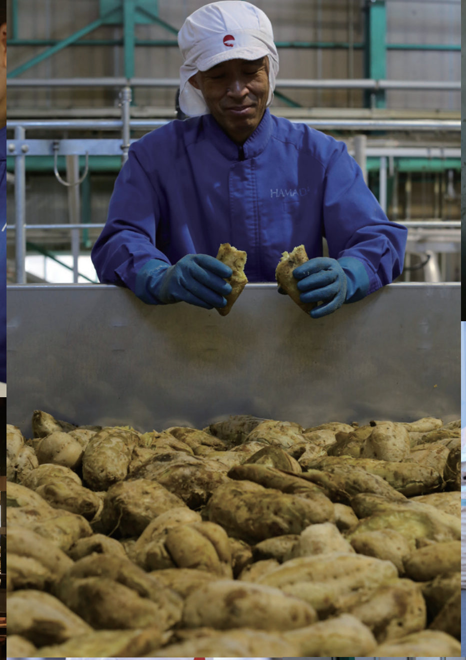
かつて芋焼酎は薩摩おごじょが働き者の夫のために、自家用酒として家でこしらえていた時代があった。そうした昔ながらの手造り焼酎の足跡を一から見直そうと、タイムスリップするかのごとく2005（平成17）年に金山蔵は開設された。

一回の仕込みで製成される量はわずか60リットルという小さな蔵で、蒸留は江戸時代に主流だったカブト釜式蒸留器に、ボイラーから蒸気を流して丸一日かけて行う。秋から年末まで芋焼酎を手がけ、1月から9月まで穀類焼酎を仕込む。その間に清酒の「薩州正宗」もこしらえ、紅一点の野元奈月は杜氏としてすべてに携わる。

「二十歳の頃から鹿児島県外でずっと製造の仕事に就き、地元にいざ戻ろうと思った時、焼酎蔵の多さに初めて気づいたんです。最初から金山蔵の杜氏を志望したのは、機械を操作するよりも、自分の手で一から焼酎を造れることに魅力を感じたからです。ここではコンピュータ管理のような機械任せの製造方法をまったくしません。夏涼しく冬暖かいので発酵環境には適していますが、トロッコで出勤すると、日が終日さしません」

手始めの仕事は麹づくり。米を洗って浸漬を施し、蒸したら放熱、そこへ種麹菌をしっかり食いつかせる。2日がかりで製麹を終えて3日目には出麹だ。黄金麹という金山蔵独自の菌は、秋田県の種麹屋さんと相談して見つけたもので、じつは少々気難しい。そんな麹と真剣に向き合い、蒸留するまでおよそ15日間。機嫌をとったりなだめたりと、コンパクトな蔵の中に焼酎造りの原点がたくさん詰まっている。

「蒸留するまでは本当に気が抜けません。ブレ幅は少ないけど、やはり出来栄えにいくらか違いはありますから。今は3日に一度の割で仕込みます。同じ手順を踏んで繰り返すのに同じ味にならず、自分の思い通りにならない点は、子育てに近い感覚で難しいですね」と笑う。坑洞内という特別な環境の中で500年とも言われる長い焼酎の歴史の中の一頁を再現し、その文化と歴史、技を継承し伝えていく。女性が家庭で夫や家族を想い、時には逞しく、時に優しく醸した昔ながらの焼酎を女性杜氏はこれからも伝え続ける。



國酒への道すがら

未来とは情熱である

# プロフェッショナルの誇りを胸に

感動の焼酎よ、世界にはばたけ！

# 敬天愛人　濵田酒造一五〇年

## 人——心意気を集める

発行所——『敬天愛人　濵田酒造一五〇年』編纂委員会
鹿児島県いちき串木野市湊町4丁目1番地
濵田酒造株式会社
tel 0996-36-5771
http://hamadasyuzou.co.jp

発行人——濵田雄一郎
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＋大山直美
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——瀬戸山玄
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