



高木 顕統

高木酒造社長

命を砥石に磨いた「十四代」

ブームに踊らず「芳醇旨口」の時代開拓

国内外で至高の日本酒ブランドとして知られる「十四代」。400年超の歴史を持つ高木酒造の逸品だ。平成初期に存続の危機を乗り越えた高木顕統社長は、「芳醇（ほうじゅん）旨口」の時代を切り開いた。当時ブームだった「淡麗辛口」に挑んだのは、なぜか。今日の日本酒市場を形作ってきた立役者が語る。

飲んだとき全身に衝撃が走り、あまりの感動で杯を重ねていった——。私はあるお酒を口にしたのがきっかけとなり、自分自身で最高の日本酒を造りたいと決意。24歳で実家の酒蔵に戻り、文字通り七転八倒しながら歩んできました。日本酒「十四代」は今年3月に他界した父、辰五郎が古酒として手掛けていたものを、私が新酒へと広げて育ててきた“作品”です。召し上がった方にとって、心の琴線に触れるような味わいのできたら。それが私の仕事の使命です。

「伝統産業」だからといって生き残っていけるような、甘い世界ではありません。当社は1615年に現在の山形県村山市で創業しました。各時代の当主が経営者として苦闘しながら、この家業をつないできたのです。15代目に当たるのが私で、自分の作品を追い求めながら経営を成り立たせることに心を砕いてきました。

私たちは「大量生産で大きく稼ぐ」という価値観ではなく、「納得のいく酒質を求めて造り手も飲み手も幸せになること」を目指しています。おかげさまで私たちの日本酒を飲んでいるだけの方が増えましたが、年間約2600石（1石は180リットル）の生産量を飛躍させる考えはありません。「需要があるのに増産しない」というのは不思議に思われるかもしれま

せんが、全てを機械化せず、人間の五感が違いを生み出すという特性を大事にしているからです。この軸をぶらさずに会社を切り盛りしていくことの意味を、私の半生を振り返りながら皆さんにも一緒に考えていただけたら幸いです。

父からの想定外の電話

ジリジリ、リリン！
昔の黒電話の音は、常に予期せぬ何かか飛んでくるような緊張感をはらんでいますね。1993年、私が東京

人の心を打つ酒を造る それが私の仕事の使命

の下宿で受話器を持ち上げたときもそうでした。「うちの杜氏（とうじ）が引退することになった。おまえはどうする？」——。あえて平静なトーンで語る父の声に複雑な感情が入り交じっているのを感じました。実家に帰って来いとは決して言わないけれど、期待は分かります。でも父としても、私が東京で情熱を傾けて仕事しているのは知っていましたから。

杜氏というのは、酒造りを統括する技術リーダーです。秋田から山形に毎年通って来ていたのですが、高齢ということもあり仕事を続けられ

なくなりました。想定より早かったので、歳は次の冬からの醸造ができなくなる危機に陥りました。

当時の私は百貨店系のスーパー（現・クイーンズ伊勢丹）で、酒類のバイヤーとして働いていました。自腹でワイン学校にも通い、銘柄や価格帯別の売れ行きも分析。そして自分で新宿エリアの居酒屋へ配達行っているか見て回りました。店主さんが「まあちょっと飲んでいきなよ」というノリもしよっちゅうで、会社に戻ると「何でバイヤーが外したまなんだ」とお叱りを受けることも多々。でも自分のお客さんが増えてとても楽しかったのです。居酒屋で寝落ちしたまま朝になって気づくと、店主さんが布団を掛けてくれていたこともよくありました。

だから、自分がどうすべきか迷いましたよ。東京には高校のときから上京し、東京農業大学第一高校、東京農業大学醸造学科（現在は醸造科学科）へと進学して就職しました。いざいざ職を継ぐために選んだキャリアでしたが、そのまま東京の流通業界で生きていく道もありました。

しかし、三軒茶屋の居酒屋で、あの運命の一杯に出合ったのです。会津若松市にあった東山酒造（現在は廃業）が造っていた、「寫楽（しやらく）

「一生懸命」な酒造り

高木酒造と高木酒造社長の歩み

1615年	(元和元年)現在の山形県村山市富並で高木酒造が創業
1968年	高木酒造さん、のちに15代目当主となる長男として生まれる
81年	自活の力を身につけるため12歳で親元を離れ、中学生で一人暮らしに
92年	東京農業大学醸造学科(現在は醸造科学科)を卒業。当時の伊勢丹系列のクイーンズシェフレディングに入社、東京・新宿の高級スーパーで酒類バイヤーを務める
93年	高木酒造に来ていた山内杜氏(さんないとうじ)が引退。父の辰五郎さんは山形県議会議員のため蔵に携わることができず経営上の課題に
同年	酒造さんが一杯の酒に感銘を受け、帰郷を決意。夏にクイーンズシェフを退社「醸造を学問として勉強していたが、実践は全く勝手が違った」と苦悩
同年	徹夜での麹づくりや発酵の管理を続け、淡麗辛口ブームとは異なる「芳醇旨口」の酒造りに挑戦。成功の代償として、倒れて入院することに
90年代半ば	東京・四谷の銘酒店「鈴傳(すずでん)」が14代を広めるきっかけに。大塚の料理店「串駒」では毎日のように接客を手伝い、お客さんの好みも考察
2000年	父の辰五郎さんが長年開発してきた3種の酒米「龍の落し子」「酒未来」「羽州雲」が完成し、デビュー。酒造さんが試験醸造を手掛ける
2012年	約20年の酒造りの疲労が出て倒れ、心室細動のため救急搬送。病院で奇跡的に一命を取り留め、しばらくは蔵人に酒造りを任せる
2013年	酒造さんのリハビリ期間も全国新酒鑑評会で金賞(その後連続受賞)、東北清酒鑑評会で最優秀賞、SAKE COMPETITIONで第1位(19年にも受賞)
2015年	創業400周年記念祝賀会、酒造さんが代表取締役社長に就任



父の辰五郎さん(左)が14代目、酒造さん(右)が15代目の蔵元



「十四代」は美酒として数々の受賞歴を誇る



科学でも重宝されるブランド価値を築いた。冷蔵で品質を保てる流通ルートを重視してきた



蔵人は米麹の出来に満足(左)、お酒の瓶(中)と酒造る酒母室には「愛をこめて」のメッセージ(右)

く)という日本酒でした(現在は同市の宮泉銘醸がブランド名を継承)。

90年代にブームだった淡麗辛口とは一線を画し、お米の甘味が広がるまろやかな味わいに一瞬ではだされました。あまりの衝撃で、二日酔いどころか1週間丸ごと酔っていた感覚です。

もちろんバイヤーとして淡麗辛口のお酒を私自身も取引してきましたし、それはそれでおいしかった。しかし、無意識に探し続けていたのは「これなのだ」と確信しました。子供の頃、蔵から毎朝流れてきた、お米を蒸してほんわりとした香り。お酒を飲めない年齢でも、肌に染み付いていたあの感触。それと呼び覚えたのが言葉だったのです。

「生活か理想か」の2択 理想求め難路を進んだ

人の心を打つお酒を、自分で造りたい。そう決断して電話のダイヤルを回し、「帰ることにしたよ」と父に連絡しました。きつと受話器を握りしめていたのでしょう。電話越しの

父の声から、ずっと肩の力が抜けたような様子が伝わってきました。

醸造に没頭し過ぎて入院

ところが、苦難の道のりはそこかでした。酒造りは杜氏の下で何年

も修行する必要がありますが、既に先達はおりません。大学の醸造学科で米麹(こうじ)の作り方や酒母、酵(もろみ)の管理など一通りの知識は得ていたものの、いざ実践となると全く勝手が異なります。

無我夢中でいろんな酵母を試し、教科書も穴が開くほど読み進めました。もし発酵がうまくいかずにタンク内が丸ごと商品価値をなくしてしまえば、蔵として大損失ですから必死です。

当時の経営状況には、余裕などありませんでしたから。

しかも目指したのは、お米由来の優雅な香りと甘味を感じる「芳醇旨口」。流行の酒質とは真逆のため、参考になる事例は限られていました。

例えば夜通しの作業である製麹(せいぎく)の際、麹菌が酒米の内部に理想的に入り込み、かつ特定の酵素を生成する温度帯を保つにはどうすればいいか。ノウハウを構築すべく、寝ずに製麹の蓋の配置を何度も換えては菌の状態を確認しました。

もろみに移った後の並行複発酵(お米の糖化とアルコール発酵が同時に進むこと)の経過具合なども、工夫を重ねました。そこで東京農大の徳坂賢先生(現在は教授)が心配して、泊まり込みで指導してくださいのも大きかったですね。山形県工業技術センターの小関敏彦先生にもお世話になりました。

ただ、東北の酒造りは体の芯まで冷えるような冬の「寒仕込み」です。蔵人さんたちに支えてもらいました

が、なにしろ杜氏がいない非常事態での手探り状態。酷寒の状況下、昼夜を問わず醸造に没頭した私は、体力の限界を超えて倒れました。

父が未明に私を発見し、急性胃炎でいったん入院が不可避に。その後どうにか初のお酒を仕り、「よくやった」と父が目を潤ませていたのを覚えています。私自身はフラフラの体でしたから当初は味覚に自信を持てませんでしたが、落ち着くと喜びが込み上げ、そしてホッとしました。

スーツを擦り切らした営業

安堵したのもつかの間、新しいお酒が売れなければ蔵のピンチは脱せません。バイヤーだった経験から夢見ていたのは、「越乃寒梅」のようなブランド銘柄になること。しかし、ま

たも難題にぶち当たりました。丹精込めたお酒は冷蔵で品質を保ってもらいたかったのですが、特に地方の酒販店では冷蔵庫といえばビール。日本酒は常温での扱いでした。

商慣行としても、蔵元がリベートを払って実質的に安くするのが主流でした。こうした流れに従って生計を立てるか、それとも理想を取るか。私は難路を進むことにしました。

90年代半ば、新幹線の自由席に乗って東京に通い、カプセルホテルに泊まる日々が始まりました。

銘酒店に営業を続ける中、価値を認めてくれたのが鈴傳(東京・新宿)の先代店主、磯野元昭さんです。「高木くん、こういう酒を持っていたんだ。酒の基準は辛いか甘いかじゃなく、うまいかどうかだ」と。いきなり5ケース発注していただき、泣きながら帰りました。取引は月を追うごとに10ケース、20ケースと拡大。苦しい時間を支えてくれた恩人です。

大塚にある串駒(東京・豊島)という料理店にも通い詰めしました。座敷でお客さんにお酒を注いで回り、スーツの膝は畳で擦り切れていきました。先代の店主、大林慎さんが私の働きと日本酒の味わいを気に入ってくださったんです。まだ世間に知られていない銘柄だったのに、お店が使う封筒には「十四代特約店」と印字してくれたのです。

バブル景気がはじけて厳しい経済情勢にもかかわらず、店内には飲まれた十四代の空き瓶を入れる木箱が並ぶようになり、感無量でした。だから磯野さんや大林さんが亡くなったときは耐えがたく、人との縁で生かされてきたことに痛み入りました。(談)

＝以下次号＝