

有限会社酒井ワイナリー

山形県南陽市

<http://www.sakai-winery.jp/>



店舗概要

創業年 1892年(明治25年)
売場面積 33㎡(10坪)
従業員 8名
営業時間 9:00~19:00
定休日 なし
売上高 64,632(千円)

商品構成

ワイン・果汁 91.0%
土産品(蜂蜜等)・その他 9.0%

経営方針

30年後には、15ha 弊社完全所有ドメーヌでの100%独自葡萄栽培を目指し、かつ高付加価値なワインを製造販売して、お客様から支持し続けられるワイナリーを目指す。
この取り組みにより未来永劫、継続可能な農業を確立する。

観光地という立地を生かすワイナリー

[四位一体型の経営]

葡萄栽培・醸造・卸小売・観光体験という「四位一体型の経営」を構築している。温泉街に立地しているワイナリーとして、立地条件を最大限に活用した経営により、自店のみならず地域の活性化に貢献している。

[リサイクルを取り入れた自然農法]

30年後には、自社畑を15ha(現在開墾中を含めると7ha)まで増やし、100%自社畑産葡萄での醸造を目指している。除草剤を使用せず現在6頭飼っている羊で除草を行っている。日当たりに加え、水はけの良い斜面を使う事で糖度の高いブドウが出来る。

また、羊の糞が有機肥料となっている。以前は、食品廃棄物として処理していたワインの搾りかすも



牧草と混ぜ発酵させ、飼料として羊に与え、リサイクルを取り入れた循環型の自然農法を取り入れている。

[畑のオーナー制度を取り入れ夢を販売]

ブドウの苗木を1口1万円で購入してもらい、「畑のオーナー」を募集した。ブドウは植え付けから収穫まで5年、更にワインとしてボトル詰めするまで1年を要する長い年月が必要だが、「夢を買う」との感覚から人気となり募集枠(120~130人)は完売した。購入者された方には、初年度(最初のワイン)に750mlを1本、翌年度には750mlを2本を送付し大変喜ばれた。苗木のオーナーということから、規模を拡大する際のみ募集となることから不定期の募集となっている。

また、オーナーには限定数量販売のワインについては、優先販売を行っている。

[ノンフィルターワインによる差別化戦略]

昔ながらの、ろ過機を一切使わないノンフィルターワインをつくっている。ろ過機を一切使わず、澱が下がるのを待ってできた上澄みだけを瓶詰めしている。一つ一つに目を配り大変手間がかかるが、昔ながらの製法を大事に守っている。できたばかりのワインは澱などが混ざって混濁している。瓶詰めして地下貯蔵庫で一年以上静置する。すると、にごりは下に沈殿してきれいな上澄みができる。その上澄みを瓶詰めし商品としている。ノンフィルター製法とは、ワインの濁った部分を取り除くのに使用する「ろ過機」にかけず、自然にろ過させる事で旨味や香りの成分を多く残す製法である。味が複雑で香りとコクの高いワインが仕上がる。

[遊び心のある「まぜこぜワイン」の販売]

ノンフィルターで全商品を造っているため、1次で上澄みを取った残りが発生する。1次で上澄みを取った残りを全てまとめて再び6ヶ月程度静置し、再度上澄みを瓶詰めした「まぜこぜワイン」を開発、販売している。お客様からは、品種や畑ごとの異なるワインが全て混ざり、作られるたびに味の違うワインとなることから、宝くじを買うようなワインと言われ親しまれている。

[顔の見える相手と商い]

2011年頃からワイン会に年5~6回自社のワインを持って参加し始めた。気に入ってくれた、レストラン等の顧客が3年で30~40件となり毎年増加している。数量限定の「バーダップ 樽熟成 鳥上坂 名子山」は、銀座にある人気イタリアン「YAMAGATA Sun-Dan-DeLo (サンダンデロ)」でもメニューに入っている。卸ルートによる販売も増加傾向にあるが、今後は取引をする卸さんとの「顔の見える関係」を維持したいと考えている。これは、品質の維持の他ブランドイメージの維持。向上を図る上で大切なことからお互いが信頼できる「顔の見える相手との商い」を目指し、自社のワインを大切に扱ってくれる「卸」と共に成長していきたいと考えている。



[体験観光]

温泉街にあるワイナリーとして、フリー客が入りやすいようにワインに加え土産品や工芸品を販売する他、工場見学やワインの瓶詰体験を行っている。

工場見学は、家族中心の経営のため、繁忙期には対応できないが「4～5月と9月～10月上旬」は工場見学を積極的に受け入れている。

また、ワインの瓶詰め体験は、参加者の希望により「赤」、「白」が選べ、所要時間一時間程度で濾過器を使わずデキャンタージュによる瓶詰め(ノンフィルター)・コルク打栓・キャップシールまでの製品にする過程を体験できるため大変好評を得ている。参加費用は、3,150円で720mlを2本をおみやげとして持ち帰れる。

土産物としては、ブドウ畑で飼育している羊の毛を使い、羊毛のペーパーウェイトをつくる体験や小物を作り店舗販売していることは、ワインを飲まない女性客が入店するきっかけとなり、多くの女性に人気がある。また、羊肉(3年目に1頭で40kgの肉が取れる。)の利用やワインの上澄みの残りかすはジャム・染色(体験染め)に使うなど、新たなアイデアを試している。ジャム(450円:90g)は今年から販売し、好評である。

【店舗立地】

山形県南部の南陽市に位置し、当店は、商店街の表通りから入った赤湯温泉街の通りに面している。競合関係として山形県内には、11社あるワイナリーがあるが、うち南陽市には4社のワイナリーがありそれぞれ個性豊かなワインを造っている。

客層としては、小売が6割(店売りは、県外客が6割で、30～40代が7割となっている。また、女性が6割)を占め、設備投資により品質が安定し口コミで売上が伸びている。特に近年ではネット販売が20%増となり好調。レストランや旅館、酒販卸ルートも増加傾向となっている。



代表取締役社長の酒井一平さん

【店舗実績】

創業は1892年(明治25年)で、東北では最古のワイナリーである。

明治7年、米沢に牛肉文化を確立させたチャールズ・ヘンリー・ダラスが、肉料理に合うワインを葡萄の産地である赤湯で作れないかと訪れたのがはじまりである。

当時27歳だった創業者、酒井弥惣がブドウ園を起こし、創業までの20年近くあきらめず地道に栽培醸造を続けた。経営者は5代目で、1978年生まれの35才である。平成9年3月に地元の高校を卒業し、東京農業大学醸造科に入学した。平成16年3月に東京農業大学醸造学科修士課程を卒業し、有限会社酒井ワイナリーに入社、平成24年に社長に就任している。



左から、社長の姉の酒井紀子さん、
母の酒井綾子さん