



いい酒を選んで楽しみ、  
日本の山河と文化を守ろう。

蛇の目猪口。白地の底に、青い輪が浮かぶ。色、  
香り、味。酒質を吟味する利き酒に欠かせない。  
杜氏や蔵元、鑑定官たちの神聖な器だ。が、利き  
酒は専門家の特権でも専権事項でもない。消費  
者に利き酒を勧め続ける男がいる。男の目には、  
蛇の目猪口の底深く、美しい日本の山河が映る――。

三井酒店 三代目店主

# 三井聖吉

みつい・せいきち ● 1955年、大阪府八尾市の酒飯店「三井酒店」の長男として生まれる。小学生のころから配達に出掛けて両親を手伝う。78年、近畿大学商経学部卒業。酒類を扱う  
商社で修業した後、80年から家業に打ち込む。間もなくいい酒を求めて、全国の蔵元行脚を開始。試行錯誤を続けるうちに、蔵元の技術指導に取り組み元日本酒鑑定官の上原浩氏と  
出会って師事。日本酒文化振興のため、すぐれた蔵元と飲食店、消費者を結ぶ蔵元見学会や利き酒会を開催。初めて来店した顧客には利き酒を勧めながら、いい酒の選び方を伝授する。

March 2008 大阪人 82

私が美味しいと思えるお酒しか売らない

JR大和路線（関西線）八尾駅。駅前には道なりに商店街が広がる。北上する長瀬川を渡って住宅街に入ると、まもなく三井

酒店へ。立地、規模、たたずまい。どれをとっても、典型的な町の酒屋さんだ。資本力に勝るディスカウント・ストアに対抗するため、町の酒屋さんでは、店頭で激安のバーゲン商品を山積みする手法が定着している。が、同店では店頭はおろか店内を見渡しても、低価格志向のパック酒は見当たらない。パック酒のたぐいは十数年来、ほとんど扱っていないという。ディスカウターの席捲。顧客の日本酒離れ。後継者難に、飲酒運転の厳罰化による酒席の自粛ムード。負の要因が重なり、酒販店の取り巻く環境は故しい。苦境に耐えかねての閉店や、展望を見失っての自主廃業が相次ぐ。酒販店で売れる酒の平均単価は、東京で二千二百円ぐらい。大阪で二千四百円前後。ところが、三井酒店は二千八百円に達する。平均よりかなり高い。三代目の三井聖吉が話す。「一升瓶で二千元と三千元のお酒では、酒質が全く違います。当店では値段が少々高くても、私が美味しいと思えるお酒しか売りません。店主自身が納得して仕入れた商品だけを販売することこそ、当たり前と考えるからです」三井は自分の判断や好みを、顧客に押しつけているのだろうか。答えはNO。むしろ、顧客自身が酒質を判断し、自分の好みを理解する力を養うための努力を、惜しまない。利き酒である。三井酒店は千客万来だ。独立の希望に燃える料理店のオーナー。開業準備に追われる料理人。ときおり雑誌で酒のコラムを執筆する三井の高名に誘われて、八尾まで駆けつける。皆一様に言う。

## いい酒を揃えてください。

三井は少し会話を交わすだけで、酒の知識や関心度をすばやくかぎ取る。「経営や料理の専門家であっても、お酒を知らない人が多すぎる。テレビや雑誌が取り上げる有名なお酒を並べさえすれば、飲んでもらえると考えている。いささか甘いのではないか。お酒をお売りする以前に、利き酒をお勧めしています」カウンターに、蛇の目猪口。杜氏や日本酒鑑定官が、真剣な面持ちで猪口と向き合うシーンが頭をよぎる。大半の人間は、利き酒の経験などない。酒を買いに来たはずなのに、この緊張感は何だ。

## 利き酒で浮かび上がる真実の世界

三井は蛇の目の理由などを紹介しながら、顧客をリラックスさせる。最初の酒を猪口に注ぐ。利き酒にはそれなりに高度な技術がともなうが、初心者には求めない。顧客に代わり、同じ初心者の筆者が挑戦してみよう。複雑にて奥深い日本酒の世界を、いきなり吟味できるのだろうか。恐るおそる猪口を口元に運ぶ。

— ああ、いい匂い。もう匂いが違う。「口の中で、クチュクチュクチュして飲んでください」言われたとおり、クチュクチュして、ごくり。中に広がっていく。「ふわっと広がって、ずっと消えていく。いいお酒の条件です。では、次にこれを飲んでみてください」三井が新たな浦を注いでくれる。うん？ まずい。匂いがだめ。苦い。

「どちらも、三千元のお酒です。同じ値段でも、これだけ違う。二番目のお酒を、三千元出して買いますか」

— いや、勘弁してください。

三井は三番目の酒の準備にとりかかる。次はどんな酒が登場するのか。心が浮き立つ。酒のラベルに「検酒」とある。蛇の目をのぞくと、かすかに色づく。心して口に含む。

— うむむ。濃厚。ぜいたくですね。

「ガツンと来るでしょ」

— うまい。声が大きくなる！

「杜氏が古酒の熟成ぶりを調べるために、試験的に作った酒です。特別に分けてもらいました。これで三千三百円。うちにお酒を売り込みに来られた蔵元さんが、逆にこのお酒を買って帰られます」

— 料理もうまいでしょうね。

「てっさは最初の二、三枚が格別に美味しいけれど、段々味覚がまひして美味しさが薄らいでしまう。しかし、このお酒は、ふぐやポン酢の味を切ってくれるから、てっさの美味しさを持続させることができる。てっちり、カニすき、あんこう鍋などとの相性もいい」

— これだけ濃厚だと、少し飲むだけで満足できますね。

「美味しくなくお酒をたくさん飲むより、このお酒を一合、二合じっくり味わってもらったら、人生を楽しみながら長生きできますよ。『安酒飲んで医者行くか。いい酒飲んで医者要らずでいくか』。恩師上原浩さんの口癖でした」いつのまにか、三井のペースに心地よくはまっている。同じ価格でも酒質は千差万別であること。酒と料理には相性があること。美味しい酒は長寿の素であること。気がつけば、たくみな三井の話術から多くのことを学んでいる。おおむね、一時間の利き酒で、日本酒鑑定の基礎技術を伝えられるという。

「私は、どの杜氏さんのどの蔵元の何号タンクまでを意識して、お酒を仕入れています。利き酒が、お酒としっかり向き合うためのきっかけになればうれしい」が、三井にも試行錯誤の日々があった。

## 蔵元行脚と名鑑定官との出会い

三井は三代続く酒屋の長男として生まれる。小学生の頃から、自転車の荷台に一升瓶を積んで配達を手伝う。ビールが高級品の時代。庶民は日本酒と喜怒哀楽を共にしていた。大学で経営学を学んだ後、八尾市に本社を構える酒類と食品の専門商社「飯田」に入社。二年間の修業を経て、昭和五十五年（1980）家業を継いだ。個人商店の近代化をめざしつつも、酒屋の将来像は見えてこない。一本の日本酒とめぐり合う。平野佐五郎杜氏の「浦霞」。日本酒業界唯一の人間国宝の手になる名酒だ。純米吟醸酒だが、当時は酒税法の関係で二級酒扱いされていた。「頭をハンマーで殴られたような衝撃を受けました。なんですか、この味は。日本酒というビジネスに目覚めました」自分自身で日本酒の奥義を極めてみたい。蔵元行脚が始まった。軽トラックに寝袋を積んで出発。気の向くまま、北陸、中・四国へ。煙突を日印にして蔵元を探す。蔵元を見つけたら試飲を依頼し、一本購入して帰る。疲れると、寝袋にくるまって眠りこむ。ひとりで数百キロを運転して帰阪する強行軍だ。苦勞して入手した日本酒を、当時営業していた立ち飲みの常連たちに出してみると、評判が悪い。でも、なぜ美味しくないので分からない。売れ残りは、三井自身が飲むしかなかった。店の前のドブに捨てた。ビールで稼いだ利

益を、出張費に注ぎ込んでも成果が出ない日々が続く。「山野をさまよっていたとき、拾ってくださったのが、上原先生でした」 上原浩。元国税局の鑑定官で、勇退後も全国の蔵元を巡回し、技術指導に当たっていた。人気漫画「夏子の酒」に登場する元鑑定官のモデルとなった人物だ。上原が技術指導すると、酒質が劇的に向上する奇跡を各地で起こしていた。酒の会で知り合った三井に、声を掛けてくれた。「酒を勉強したいなら、ついてきなさい。蔵元へ連れてってあげる」 巡回指導への同行が許される。上原の指導は厳しかった。「杜氏が緊張のあまり震えていましたね。厳しさは酒造りへの愛情。先生は目の前で、酒造りの技術を、ひとつ教えてくれました。鑑定官という立場を超えて、美味しい酒を作ってみんなに飲んでもらい、この業界を元気にしようと考えていらっしゃいました」 三井は「杜浩の会」を結成。大阪で上原を招いて利き酒会を開催し、上原と大阪の日本酒ファンが触れ合う機会を設定した。三井が師と仰いだ上原は、一昨年病を得て死去。今では上原の遺志を受け継ぐ者のひとりとして、三井も日本酒振興の重責を担う。

## 「美味しかった」のラブコールを

蔵元行脚を始めてから三十年近い歳日が流れた。年間二十軒ほどの蔵元を訪ね歩く。酒の奥義を求めての千日回峰行。近年は同行する仲間が増えた。三井には様々な思いが去来する。ある蔵元の酒質が安定しない。顧客たちと毎年のようにクレームを付けていた。ある年、酒蔵見学に招待される。三井が赴くと、杜氏が正対して切り出す。

ー 麴室が悪かったので修復しました。これで大丈夫です。

杜氏はまもなくガンで亡くなる。死を覚悟し、命を賭けた酒造りだった。酒蔵は見事に再生する。三井の手元には、杜氏が仕込んだ最期の酒が残っているが、三井は封を切れない。うれしいことも少なくない。とある蔵元は高齢の女性がひとりで守り抜いていた。廃業を決めこんでいたが、三井がいち早く注目することで、息子が後を継ぐために戻ってきた。三井は上原が指導した近所の蔵元を紹介し、息子は修業に汗を流す。「上原先生がおっしゃっていました。地域の蔵元が一軒、元気になると、みんなが後に続く。日本の蔵元は元々ポテンシャルが高いんです」 大阪の食のポテンシャルも相当なものだ。が、大阪人は外食がヘタだと、指摘する。「『料理も酒も美味しかった。また来ます』とほめたら、料理人がどれだけ喜ぶか。次に出掛けたときに、VIPになれる。マグロの造りもええとこを選んでくれますし、すごい酒入ったから一杯だけって、出してくれる。美味しければ美味しい。まずければまずい。きちんと料理人に伝えれば、美味しいものが食べられるチャンスが増えてきます」 この料理にはこの酒が合うという旬の情報が、料理人や消費者から三井に届く。消費最前線の反響が、三井を通じて蔵元へフィードバックしていく。幸せの循環ネットワークは新たな広がりを示す。「満足できる食材が、いつでも適度な価格で味わえるようになったら、日本の食文化が変わります。農家の皆さんがよみがえり、昔の田畑も復活する。まともな酒、まともな食材を守ることは、この国の水、空、大地を守ること。一品の料理、一杯の酒が、日本全体の自然、この国の未来の形まで、つながっています」 量や金額やブランドではない。一碗の宴、甘露の一滴。ささやかでも確かな本質が集まれば、未来を生み出すブレイク・スルーを呼び起こす。

三井酒店 大阪府八尾市安中町4-7-14 TEL072-922-3875

毎日の晩酌は意外にもビールが中心。「日本酒を飲むと、頭の中で分析が始まり、酔えません」。脳が体が五感が、試飲だと 勘違いするのだろう。