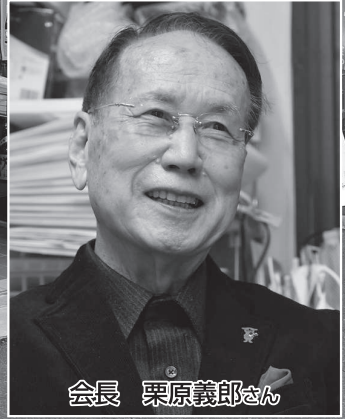
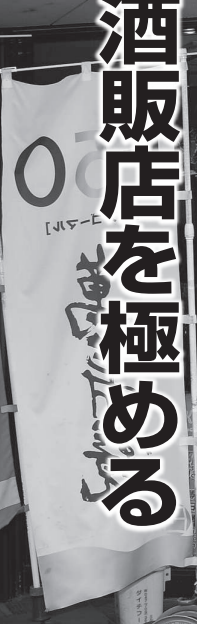


(株)栗原酒販

千葉県松戸市岩瀬2番地 定休日/日曜日
営業時間/9時30分~20時 <http://www.hk-k.jp/>



全酒類卸売業免許」を有効活用し
地域密着」酒販店を極める



会長 栗原義郎さん

「いらっしやいませ!」

御年84になる会長がはきはきした声で応対する。昨年、一昨年と大動脈瘤で入院したとは思えない活舌の良さと元氣ぶりには驚かされる。

この矍鑠とした会長の振る舞いの影響を受けて、店内全体が明るくなり、清々しさが充滿する。松戸市内で知らない、とモグリと言われかねないこの人物こそが、今回、お店訪問でお邪魔した栗原酒販の絶対的トップの栗原義郎会長である。

これまで第一線に立ち、栗原酒販を牽引してきた会長は、2019年、三男の誠氏に社長の座を譲り、大所高所から目を光らせて……、いや暖かく見守っている。

それどころか、御年から考えれば、ゆっくり隠居生活か、地域貢献活動に専念するか、あるいは孫の世話に駆り出されるかと思われるが、会長就任後も社長時代とほとんど変わらぬリーダーシップを発揮している。

「商品の品揃えや売り方などは息子にすべて託すようにしましたが、キヤッシュフロー面はまだまだ私が見ないといけない。それが始めたライフワークである「キテイ」が20年という節目を迎え、そろそろ区切りをつけないといけないと思っるところです」(栗原会長)

「キテイ」とは、ミッキーマウス、スヌーピーと肩を並べ、世界3大キャラクターのひとつと呼ぶ人もいるほど、世界中で愛されているサンリオが生み出した仔猫のキャラクターである。

その愛くるしさと会長……。失礼を承知で言うならば、その接点が見えてこない。その秘密は後述することにして、まずは栗原酒販の成り立ちか



現在の栗原酒販の建つ土地を借りて、キクさんが始めたのが乾物屋「埼玉屋」だった。屋号はキクさんの出身地から取ったという。

乾物屋時代は酒販免許を取得しておらず、味噌や醤油などの食品用品、ほうきやチリトリなど日用雑貨も扱うよろずやに近い店だった。

「埼玉屋は母と2人の姉という女性3人で切り盛りしていたこともあつてか、かなり流行っていました。店の前には交番があり、若い巡査が寝泊まりするときは必ず、おかずを買いに来ていましたし、坂の途中の店ということで、坂上の奥にあった

らみていこう。

母の乾物屋を酒屋として継承

栗原酒販の歴史は、会長の母であるキクさんが開いた乾物屋に始まるとされている。昭和25年のことだが、じつはそれまでの助走期間がある。

もともと栗原家は、キクさんが弟（会長からみた叔父）と東京浅草の地で米屋を営んでいた。

キクさんの伴侶である会長は、田中島飛行機に勤務し、佐野工場長という重責を担っていた。中島飛行機は晩年こそ民間初の航空機製造会社となったが、それまでは「準」に代表される戦闘機を製造しており、このことで後に父親は戦犯の人として追及を受けることになる。その後、小河内ダムの建設現場で指揮を執るなど多忙を極め、ほとんど家にはない生活が続いた。

そんな父の事情や、明治から昭和へ移る激動の時代背景もあり、キクさんは子ども5人を抱えて松戸市へと転居を決める。会長がわずか2歳のことである。

だが、それが現実のものになる。当時なかなか取得できない酒販免許を思ったより早く取得することができたのだ。酒販免許が取得できた以上、義郎青年は家に戻らざるをえなくなった。

昭和38年暮れに酒販免許を取得し、翌年の39年4月に栗原商店として装いも新たに船出することになる。

昔ながらの酒屋は高度成長期の流れに乗って忙しい毎日を送る。熱心な売り込みをする蔵元や問屋の営業マンで

農家が牛車やリヤカーを引いて上がる前にうちの店で買い物をして、二度休憩したりしていました」

母や姉たちの背中を見て育った義郎少年は、将来、商売をしたいと考え、東京の台東商業高校へ進学したが、乾物屋を継ぐことまでは考えていなかった。

「日本全体が苦しい時代でしたから、乾物屋を継ぐことよりも、他で稼いできたほうが家全体の収入が増えると思っていました」（同会長）

そして、当時、埼玉屋の隣に住んでいた東京日産の常務のコネで同社へ就職、さらにその3年後、釣り具メーカーの関連企業の社長に誘われ、工場長として転職する。

しばらく勤め人として働いたが、27歳になると、母から「帰ってこい」という連絡が入る。

「おそろしく私が長男だからでしょう。周辺の店ではバイクや三輪で配達するようになっていたので、うちでも男手が必要になったともいえます。でも、乾物屋としては商売の限界も見えていたので、元談まじりに酒屋の免許でも取れたら帰るよ」と言ったのです」（同会長）



栗原酒販「発展」の秘密

あるほど、その酒を扱いたくなる。中でもかなり熱く訴えかけていたのが、日本酒では「ほまれ」ビールではサッポロビールだった。その熱意に絆されて栗原商店も売ります。

「サッポロビールなどはこの地域での販売量で1位になりました。ほまれも沿線売り上げNo.1でした」(同会長)

昭和50年代に入ると栗原商店はさらに勢いを増す。

東京・足立区に10棟、1300戸が入居する大規模団地「大谷田団地」が誕生し、その一角に支店を開店。

「酒販免許が早く取れたこともそうですが、こども120店の応募の中から、うちが選ばれたんです。運がよかつたといか言いがありません」

店を手伝い始めていた長男の淳さんを店長として大谷田支店に送り込み、同時に商号も栗原酒販として株式会社化、さらに数年後、横浜市の上大岡にも3号店を出店するなど栗原酒販は隆盛を極めた。

ここまで栗原酒販が急成長できたのはいくつか理由がある。

大きな理由のひとつが、現在、栗原酒販の隣で営業している「金太楼館」の存在である。

義郎会長が社長時代の37歳の頃、金太楼館が松戸に出店した。安くて美味しいうことで評判になり、後に市内で5軒の店を構えることになるが、この金太楼館と取引できたことが栗原酒販の繁盛につながる。

私が勧める「この2本」

戸定邸 純米吟醸酒 720ml・1490円(税込)

戸定邸とは、水戸藩最後の藩主徳川昭武が松戸市に造った別邸で、国の重要文化財に指定されている。その名を冠した戸定邸は、日本酒、芋焼酎、麦焼酎とラインナップが揃う。栗原社長お勧めはその中の「純米吟醸酒」。「ふんわりとした吟醸のフルーティな味が広がります。私は本来、日本酒はあまり飲めないのですが、このお酒は白ワインのような喉越しで、よく晩酌で飲んでます」

太平山 1.8L・1938円(税込)

秋田県を代表する地酒といえばこの「太平山」。栗原社長は業務用の1本としてならこれが一押しだといふ。「割烹、料理屋さんにかんりのオーダーがございますし、また、秋田県人会の方々のつながりが強いことから、この『太平山』をお勧めしております。お燗にして飲むと絶品です」

「私の母校である台東商業のすぐそばに金太楼館の本店がありまして、金太楼館の社長の妹がなんと私の同窓生だったので。その関係で紹介してもらい仕事につながったのです。これも運がよかつたですね」

勢いに乗って、栗原酒販は自社ビルを建て、店舗前



の土地も購入した。

「当時は借地で商売をしていたので、銀行でカネを借りようとしてもなかなか融資を受けることができませんでした。そのためには担保となる不動産を取得できないかと考えたとき、店と店の前の土地を持つ所有者が相続の関係で購入を持ち掛けてきたのです。これも運です。返事で了承し、今の店舗の土地とともに店の前の不動産を取得できたのです。前の土地は駐車場にして一部を金太楼館や保険会社の月極駐車場として、残りをコインパーキングにしました。駅からそれほど遠くないこの場所に30台以上が駐車できる大きな駐車場はなかなかありません」

義郎会長はこれも「運がよかった」と片付けるが、運を呼び込むことも経営手腕の現れである。

ところで、冒頭で触れた「キティ」についてだが、ここで触れておこう。

キティの生みの親サンリオはキティラベルのシャパンやワインを販売しているが、その販売権を栗原酒販が持っているのだ。

ここにもドラマがある。日本で数年前、ボジョレーヌーボーが大流行した。解禁となる日にはカウントダウンとともに各地イベントが開催されていた。そのボジョレーヌーボーに目をつけたサンリオは、キティのラベルの入ったボジョレーヌーボーをフランスから運び込もうとした。ところが船便が港に到着したまではよかつたが、アルコール類を輸入するためには所轄税務署長による酒類販売免許が必要になる。サンリオはその免許を持っていなかったのだ。

一方、栗原酒販はその免許もノウハウも有していた。やはり大流行した韓国焼酎の「眞露」にあまり、栗原酒販も韓国で「舞鶴(ムハク)」という韓

国焼酎を現地にて合弁で製造、輸入することにした。そのムハクを港で貯蔵しておいた大手倉庫会社にサンリオがすがり、栗原酒販へと話を繋いだきたのだ。

栗原酒販の名を借りてサンリオは無事にキティラベルのボジョレーヌーボーを国内で販売することができた。以来20年間、キティラベルの輸入酒類を栗原酒販が扱っている。輸入手続きのすべてを義郎会長が行ったことから、会長自身が「私のライフワーク」と表現したのだらう。

だが、時代が過ぎると取り巻く社会状況も変わってくる。子どもに人気のキャラクターをアルコール類のラベルに付けるのはなじみごとかと消費者団体が異を唱え始めたのだ。キティが紛れもなく世界的なキャラクターになったことを示す証左だが、サンリオも栗原酒販もそうした声を無視することはできない。そこで、栗原会長はキティラベルを使った酒類の販売が20年を迎えるこの時期に「一区切り」つけようと考えているのだ。

松戸市の企画商品を一手に

だが、栗原酒販にはまだ別の武器がある。地域密着商品の展開である。

会長の後を引き受けた誠社長が「お勧めの酒」として手にする「戸定郎」も栗原酒販が独占的に卸販売を担っている。

焼酎と日本酒とで展開する戸定郎は、平成10年に、大手酒造メーカーと松戸小売酒販組合が始めた企画商品だった。

水戸藩最後の藩主、徳川昭武が造った別邸が重要文化財に指定されていることから、それにあ

やかつた地域密着の商品だが、松戸市役所もこの企画に乗り出し、初回に1000ケースと大量に醸造、市を上げてアピールしていく算段だった。

ところが、それを扱う卸問屋の2社が相次いで倒産してしまふ。そのピンチを救ったのが栗原酒販である。栗原酒販は他の酒販店と違い、大谷田支店、上大岡支店を出した際に「全酒類卸業免許」を取得している。松戸市は市内で卸業の免許を取得した栗原酒販に頼らざるを得なかった。

その要請に栗原酒販も応えた。3年をかけて1000ケースすべてを捌いたのだ。その実績を評価されたのはもちろん、市内唯一の酒販卸業である酒販店として、企画商品の扱いが栗原酒販の手腕に託されているのである。

全国の市町村に寄付することでその自治体特産の返礼品がもらえる「ふるさと納税」。節税効果もあつて多くの人が利用しているのは周知の通り。松戸市でもビーナツアプレやチヨレット、有名ラーメン店の商品などが返礼品としてラインナップされている。その中の酒類の扱いは栗原酒販が担っている。20年からは東日本の基幹工場である宝酒造松戸工場が参戦し、大手の知名度と資金力で松戸市の酒類の返礼品がさらにクローズアップされ、栗原酒販の忙しさは増すと云う。

地域密着の企画商品はまだある。サッポロビール千葉支社による「松戸市制60周年記念缶」、松戸市制70周年記念ワインの「プリンス トクガワ」巴里からの手紙」など。

そして、19年12月には御宿の岩瀬酒造から「岩の井 純米 まつと宿」・富津の和蔵酒造から「聖泉 純米 松戸宿」が誕生した。

江戸時代、水戸街道の女関口として往来が盛んだった松戸宿。その松戸宿に集まる人々をもてなすために、千葉真内の蔵元が松戸に自らの酒を運んだと言われる。それにあやかり18年4月から松戸駅西口にある観光案内所で定期的に「千葉県産酒フェア」が開かれ、集客策の目玉としてこの2本が造られた。ラベルには松戸高校で教鞭をとったこともある著名書家の石飛博氏が筆を走らせている。

この2本についても栗原酒販が卸元になっている。こうした地域に密着した運営が評価され、栗原酒販は19年、松戸市の「魅力あるお店大賞」に選ばれた。

今後は義郎会長の後を継ぐ三男の誠社長が栗原酒販の舵取りを担って行く。

「親の仕事、背中をみて育ててきて、兄弟の中でも一番酒屋に接してきたと思っています。高校2年のとき、3年後の20歳の成人式では自分は何をしてるのだらうと自問した際、ふと『あつ、酒屋やろう』と決めました(誠社長)

酒の消費量が低迷している現状を自分なりに分析し、今意識しているのは、アニメやコミックと連動して造られるコラボ商品であり、ふるさと納税など地元根差した商品も力を入れていくという。

さらに、業務店向け、店舗販売ネット販売という販売チャネルの比率についても考え直す時期にきていると言ひ、試行錯誤を繰り返しているという。「結局、うちの強みは卸業の免許を持っているということ。二次問屋的な役割を担うこともできるし、それを有効かつ積極的に活用していくことです」

義郎会長はインタビューに答えながらも、その言葉を誠社長に熱く投げかけていた。