

利酒師とラッピングコーディネータのいるお店

蔵元直送正規特約店

## 地酒のまるしん商店

旭川市春光台3条4丁目1-13

TEL0166-52-2157

FAX0166-53-1030

■営業時間/AM9:00~PM8:00

■定休日/毎週火曜日

### ■主要商品

- ・蔵元直送銘酒
- ・本格焼酎
- ・リキュール・ワイン
- ・こだわりの食品
- ・和紙・風呂敷の販売およびラッピング

### 地酒の特約店として生きる覚悟

特約店の通知を受け一週間ほどしまし  
たら、東京の高輪プリンスホテルで「越  
州」の発表がありましたので行くことにな  
りました。驚きました。全国の酒店か  
ら六百名ほどの人が集まり、もはやそれ  
は酒というモノを売る団体には見えませ  
んでした。私が経験してきた酒の世界と  
は全く違う別の世界があったことにショ  
ックを受けざるを得ませんでした。

しかし本場の苦労はそこからです。越  
州は、毎月決められた定数の入荷があり  
ます。ところが新しい銘柄ですから誰も  
知る由もなく、毎月毎月、越州が壁一面  
になるんじゃないかという恐怖感でいつ  
ぱいになったものです。それでも味には  
絶対の自信ありますから、ひと口飲んで  
くだされば必ず伝わると確信していまし  
た。自分が心底惚れて旨いと感じる酒を  
扱えることが嬉しくて仕方がなかったで  
すね。

もう一つ、感慨深い出来事がありました。  
た。ある人から「この酒を口にしてみな  
いか」と言われ、飲んだ時の衝撃は忘れ  
ることはできません。まるで、フレッシュ  
ユナワインのような味わいでした。少し



「越州」春の季節限定酒「桜日和」



京子夫人による風呂敷ラッピング作品



しっかりと品質管理された店内



店の目印は、越州ののれん

辛めどくどさがなく、サラリとした飲み  
口とのど越し、搾り立ての生酒の芳醇な  
味わいとはこのことかと…。その時にで  
すね、私は「その酒を売らせてください」  
とは言えませんでした。人が手塩にかけ  
て育てたものを、おいそれと「くれ」と  
は言えなくなりました。群馬のお蔵の、  
大変美味しいお酒でした。

日本酒を単なる商品として売っていた  
のが、日本酒の飲食文化・伝統を継ぎ伝  
えるという使命感に変わりました。実際  
に全国の蔵へ足を運び、蔵人の想いを肌  
で感じました。

**日本酒の文化を伝える伝道師として**

米と水、そして酵母の働きによって生  
み出される日本酒は、その土地の気候風  
土や文化風習の影響を大きく受けます。  
そして環境に応じて、知識と経験、時に  
は己の勘を総動員させて醸し出す、杜氏  
の技の結晶なのです。

「日本酒は自然が造ってくれます。酵母  
が働きやすい場所にしてやるのが、我々  
の仕事です。」日本最高齢となる長野県  
の下原杜氏の言葉を聞き、心が洗われま  
した。自然を尊い、共存する姿勢に、自  
店が扱っているのは「モノ」ではなく、

プレミア販売もしたくなかったのです。  
正規価格で販売する正直な経営がしたか  
ったのです。まして、これまでに味わっ  
たことのないフルーティな吟醸味に感激  
いたしました。酒の概念が変わってしま  
った瞬間でもありません。

軽快で爽やか。決して出しゃばらず料  
理に寄り添ってくれる酒。「越州」に出  
逢い、日本酒の懐の深さに驚きました。  
この酒にかけてみたいという、熱いもの  
を感じました。

「越州」特約店に選ばれ、それが今日  
の「地酒のまるしん」のはじまりとなり  
ました。

これは本当に酒屋冥利に尽きます。

## 地酒のまるしん商店

代表  
Shimizu Yoshiyuki  
清水 芳敬さん

●昭和25年4月8日、旭川市に生ま  
れる。昭和46年、地酒のまるしん商  
店を創業。全国の名だたる蔵元の銘  
酒を正規特約店として取扱っている。



すべてののはじまりは「越州」という一つの銘柄から。  
奥深い日本酒の文化を伝える「地酒のまるしん商店」。

### 先代は「酢」の製造を

もともと祖父が、昭和の初期、一条通  
四丁目で酢の醸造をしながら酒類販売店  
を営んでいました。その時の屋号が、「丸  
丁清水商店」と言いました。初代の屋号  
を受け継ぎ現在の店名にしました。

春光台での創業は昭和四十六年です。  
酒屋と申ししても当時は何でも置きま  
したから早い話、雑貨屋さんですね。し  
かし、近所に農協さんもあり、当時春光  
台には類似店が多数ありましたから、厳  
しい経営状態が続きました。試行錯誤を  
繰り返して、店舗の三分の一を弟に委ね  
、珈琲焙煎と洋菓子を販売するスペースに  
し、辛党の酒と甘い菓子を売るようにし  
ました。当然ウイスキーやワインなども  
置きました。

### 朝日酒造「越州」との運命的な出逢い

十年ほどしてからでしょうか。時代が  
大きく変わってきました。かつては免許  
制に守られ、過当競争の荒波に揉まれ難  
かった酒屋業界にも、苦難の時代が訪れ  
ようとしていました。安売り店、チェー  
ン店、ディスカウントショップの台頭で  
す。いずれ酒税法の基準も緩和され、新

規参入が容易な時代になることも予想で  
きました。

そのさなか、日本酒ファンから絶大な  
支持を集めて品薄傾向が常態化していた  
「久保田」を醸す新潟県朝日酒造さんと  
の縁が訪れます。お蔵が、次世代に満  
を持して送り出す「越州」という銘柄を  
新しく販売することになったのです。そ  
の時ですね、蔵元がつくる本当に美味し  
い日本酒と出逢ったのは。

はるばる新潟から朝日酒造さんの方が  
来られて話をしてみると、これまで私が  
おつきあいしてきた酒の間屋さんとはま  
るで違うイメージでした。と言いますの  
も、問屋さんには朝方注文すれ  
ば夕方までに酒を持ってきて  
くれる、そんな商売でしたか  
ら。特約店として地酒を扱う  
には、そういうワケにはいき  
ません。問屋さんを通さずに、  
蔵元から直接送ってくる地酒  
を蔵元価格（正規料金）で販  
売するのですから。

しかしながら私は、かねて  
から心情として酒は安売りも



特約店にしかできない蔵元価格（正規料金）で、  
多くの人に気軽に美味しい日本酒を届けた。

目には見えない「信条の絆」なのだと思  
感しました。

蔵から特約を結んでもらうことは、蔵  
との約束を果たし、運命共同体になるこ  
とです。むやみに数だけを増やして並べ  
ることはしたくありません。長い歴史に  
裏打ちされ、先人が魂を込めて醸した銘  
酒と呼ばれる酒に恥じない、責任ある商  
いがしたい、店が凄いのではなく、酒が  
素晴らしいんです。

一方で、店ではお客様にとにかく美味  
しい酒を知ってもらうために、試飲会や  
有料ですが新酒や季節の銘柄を美味しい  
お料理とともに味わっていただくイベン  
トも開催するようになりました。

さらにハード面でも酒の品質管理には  
特に気を使い、照明をはじめショーウイ  
ンドーとなる冷蔵室（紫外線の吸収対策  
等）の設計にも万全を期してきました。

また、私だけでなく、日本酒を和の文  
化として捉える家内も、越州取り扱いと  
同時に風呂敷、和紙などを使用したラッ  
ピングを店内外で広く紹介しております。  
ややもすると、昨今の若い世代の人た  
ちは酒を敬遠しがちです。おそらくはど  
こかの場面で無理矢理飲まされ、懲りて  
しまったのかも知れません。それでも、  
そんな若い方が「父に酒を贈りたいので  
すが」と来店されるのは嬉しいことです。  
おすすめした酒と一緒に飲んでくれた様  
子で、再度来店された際、驚いたように  
「日本酒ってこんなに美味しいものだっ  
たんですね」と。