



CLOSE UP VOICE

株式会社 森田屋
代表取締役 森田 浩平 さん

ワインを通じて紡ぐ 事業承継と挑戦の物語

創業から96年、地域に根ざす老舗酒店「森田屋」は、卸売と店頭販売で幅広い酒類を扱い、屋根の上にそびえる招きゴリラがトレードマークになっている。地下にはワインセラーを備え、ナチュラルワインが地域に浸透していなかった時代から、その可能性を見据えて取り扱いを続けてきた。近年は、オリジナルナチュラルワインの開発により、卸売と製造を両立する事業モデルへの挑戦も進めている。人口減少や若者の酒離れなど消費構造が変化する中、親から子へと事業を承継しながら、時代に応じて革新を重ねる取り組みを伺った。

親族内承継により 創業90年超の老舗を守る

——貴社の事業内容と歩みについてお聞かせください。

森田▼株式会社森田屋は、ワイン、日本酒、焼酎、リキュールなど約3千種類に及ぶ酒類を取り扱い、地域のホテルや飲食店などへの業務用卸売から店頭販売まで幅広く展開しています。店頭にはソムリエ資格を持つスタッフが在籍しており、質の高いサービスを提供しています。

——貴社の経営理念と強みや特徴について教えてください。

森田▼経営方針は「自利利他」です。自社の利益だけを追求するのではなく、酒販を通じてお客様に楽しみや潤いを届け、飲食店の繁盛を支え、地域の人々と交流を育んできました。他者の利益となる行動が、結果として自社の利益にもつながっていくと考えています。相手の幸せや利益を第一に考えながら共に歩むことで、自然と良好な関係が築けます。商売は、人と人とのつながりの上に成り立つものだからこそ、取引先や地域社会とともに歩む経営を大切にしています。

また、当社の強みは「提案型営業」にあります。お客様から求められた商品に対して確実に応えることは当然のことながら、市場のトレンドを踏まえた新しい酒類の紹介など、こちらから積極的に価値を提案していく姿勢を大切にしています。ただ注文に応じる待ちの姿勢ではなく、お客様の潜在的なニーズを先取りし、選択肢を広げることを心掛けています。こうした取り組みは、先ほど申し上げた経営方針の「自利利他」の実践につながります。

そして、当社の大きな特徴のひとつが、地下に構えるワインセラー「望里樹（もりた）」です。約4千本、500種類に及ぶ在庫を誇り、ナ

1929年に祖父が「森田屋商店」を開業したことに始まり、66年には父が二代目社長に就任。77年に法人化しました。96年に父が急逝したため、母が三代目社長として舵をとり、私が2003年に豊橋へUターンして入社。2022年に4代目として事業承継を果たしました。創業から約一世紀、幾度の転機を乗り越えながらも、酒類の流通を通じて地域の食文化を支え続けてきました。

チヌラルワインも豊富に揃えているため、お客様からの多様なリクエストにも応えられると自負しています。店舗の一角にワインセラーを設ける酒販店は少なくありませんが、地下に本格的なワインセラーを備えることはきわめて稀です。

1982年、二代目である父が将来を見据えて地下に穴を掘る工事を決断した当初、周囲からは道楽と笑われたそうです。しかし、当ワインセラーは24時間365日、温度12℃・湿度70%を一定に保ち、必要な時以外は真暗に管理するという徹底ぶりです。40年以上稼働を続けています。そのため、現在ではワインの品質維持に揺るぎない自信を築いています。温度や湿度によって香りや味わいが大きく変化する繊細なワインにとって、地下環境はまさに理想的な保管場所です。

父の先見的な判断があったからこそ、私は次のステップへと進むことができました。この地下ワインセラーがなければ、現在の事業展開は「一から積み上げなければならなかった」と痛感しており、時代に先駆けて決断してくれた父に、今も深い感謝の念を抱いています。

——事業承継を意識するようになったきっかけを教えてください。

森田▼小学2年生の時に父から将

INTERVIEW



株式会社 森田屋
豊橋市東脇3丁目1-17
0532-31-6556

来を問われ、「お店を継ぐ」と答えたのが始まりです。商人の町である大阪の大学に進学しましたが、19歳の時に父が倒れたことをきっかけに、正式に家業を継ぐことを約束しました。大学卒業後、まずは食品卸会社に3年間勤めて業界の基礎を学びました。その後豊橋へ戻り、最も厳しい現場の配達業務に6年間従事しました。地域の地理を体で覚え、お得意先との信頼関係を築き、従業員同士の関係性も深めるという、経営の土台に欠かせない経験を積むことができました。すべての配達ルートを担当し、お客様一人ひとりの顔と名前を覚えていったことが、後の営業活動につながっています。

さらに配達の傍らで新規顧客の獲得や、飲食店の売上向上サポートにも、積極的に取り組んでいました。その後、スタッフからの「営業に専念すべき」という声を受け、営業職に移行しました。振り返れば、帰郷直後に役職に就くのではなく、現場で汗を流しながら商売の基礎を徹底的に学んだ経験こそが、今日に至る大きな財産になったと感じています。

——実際に承継へ踏み切った経過も教えてください。

森田▼2020年のコロナ禍で売上が大幅に落ち込み、日々の業務に追われて後回しになっていた事業承

継について改めて考える時間が生まれました。現会長である母からの承継は、私自身が早くから意思を示していたこと、そして母も同じ思いを抱いていたことから、トラブルなく進みました。実務面では、蒲郡信用金庫様を通じて専門機関の支援を得られたことで、税務・財務や各種手続きを順調に進めることができました。コロナ禍という逆風下での承継ではありましたが、むしろポストコロナ時代を見据えた、経営の再出発を図る契機になったと思います。

承継後も、商売の姿勢や基本方針は変えていませんが、取り組みの一つとして、DXによる業務効率化を進めました。従来は、ファックスや留守番電話、LINEやメッセージなど多様な経路から寄せられる注文を、配達当日の早朝に人の手で伝票化しており、時間と労力を要する上、ミスや漏れも発生しやすい状況でした。そこで商工会議所に相談し、紹介を受けた企業とともに、アプリによる受注システムを導入しました。ＩＴ導入補助金も活用し、受注から伝票作成までを効率化したことで、業務負担の軽減と正確性の向上を実現できたのです。

——事業承継を検討されている事業所へのアドバイスをいただけますか。

在、ナチュラルワインは「過性のブームにとどまらず、持続的な成長を見込める市場となっています。」

——ナチュラルワインの製造を自ら行っていると伺いました。

森田▼コロナ禍で外食需要が激減し、売上が落ち込んだ時、単に酒類を仕入れて販売するだけでは、この先は立ち行かないと痛感しました。そんな折、懇意にしていた醸造家がワイナリーを立ち上げることになり、その相談を受けたのをきっかけに、新たな挑戦を決意しました。

原料となる地元豊橋の「チロルの農園」で収穫されたマスカット・ベリーAを当社が仕入れ、醸造は山梨県にある紫藝（しげい）醸造の指導を受けながら進めました。こうして誕生したのが、自社ブランドワイン「HARAHARA」です。現在は、新たに山梨産甲州葡萄を使用した「HARAHARA BLANC」の醸造準備を進めています。この取り組みは、地域の農業と醸造所をつなぐ新たなビジネスモデルとなりました。

ナチュラルワインに使用する葡萄は、収穫や選果を手作業で行うなど大変手間がかかります。私自身も毎年積極的に参加しており、机上では得られない現場ならではの知見を体得しています。通常では教わりにくい知識や技術を農家や醸造

地域の農業と醸造所をつなぐ
新しいビジネスモデルを構築

NEW PRODUCT INTRODUCTION



HARAHARA BRANC

11月上旬発売予定 予定価格2,200円(税別)

山梨県産の甲州葡萄で仕立てたナチュラルなオレンジワイン。白葡萄を皮ごと発酵させることで、華やかな香りとやわらかなタンニンが広がり、酸化防止剤を加えないことで葡萄本来のピュアなおいしさが際立つ。中華やエスニック、和食とも相性がよく、自由なペアリングを楽しめる一本。

森田屋の
詳しい情報は
こちらから!

HP

Instagram

森田▼承継を受ける側にとって重要なのは、日々の業務に加えて小さな挑戦を積み重ねることだと思います。私自身、配達業務や営業活動に取り組むなかで、新しい酒蔵との取引を開拓して継続的な実績を生み出したり、水上ビルのクラフトビール醸造所「TOYS BREWERY」の立ち上げに参画したりと、社内外で信頼を得る機会を重ねてきました。こうした小さな挑戦を自由にさせてもらったことが、大きな糧となりました。

承継する側に求められるのは、リスクの少ない範囲で後継者の挑戦を見守る姿勢です。さらに、早い段階からお互いの意思を言葉で確認し合うことが、スムーズな承継を実現する鍵になると思います。

ナチュラルワインが導いた
新たな挑戦の道

——ナチュラルワインとの出会いについて教えてください。

森田▼ナチュラルワインとは、農業や化学肥料をほとんど使わずに育てた葡萄を原料にし、添加物や保存料などを加えずに造られるワインを指します。健康や環境に対する意識の高まりを背景に、近年、酒類市場で大きな注目を集めています。私がナチュラルワインと出会った

所の方から直接学ぶことで、収穫日の決定理由や、糖度の推移、自然発酵のタイミングなど、卸業者では行わない一歩踏み込んだ会話も出来るようになります。こうした体験を重ねることで、自身の専門性を高めつつ、より高度なワイン造りを目指す基盤を築いています。

——今後の目標や将来のビジョンについて教えてください。

森田▼時間はかかりますが、地元でワイン用葡萄畑づくりの農業に挑戦し、革新的なワイン造りや品質向上に取り組みたいと考えています。加えて、国内各地の葡萄農園と醸造所を結びつける新しいビジネスモデルの構築も進めていきたいと思います。

さらには、年に一度、ホテルアークリッシュ豊橋で開催する当社主催のイベント「nonanacate」では、インポーターや生産者、地元飲食店が一堂に会し、ワインやクラフトビール100種類以上を自由に楽しめる場を提供しています。こうした体験を通じ、若者層にも受け入れられやすい酒文化の入り口を創出し、次世代のファン育成にも力を入れていきます。

単なる酒類卸売業にとどまらず、農園・醸造所・飲食業・消費者をつなぐネットワークを育て、地域経済の活性化や人々の交流を支える役割を果たしていきたいと考えています。

のは、20年程前になります。実は私はお酒に強いほうではなく、20代の頃は「仕事だから」となれば義務感でグラスを口に運んでいました。そんな私の価値観を覆したのが、30歳の頃に出会った一本のナチュラルワインです。ある輸入業者が持ち込んだ、ナチュラルワインの礎を築いたとされるマルセル・ラビエールのボジョレーでした。

当時、ボジョレーといえば、深みや熟成感に欠けると指摘され、販売しにくい商品でしたが、試しに1

