

関西企業の

チカラ

モトックス（大阪府東大阪市）は世界の約2千銘柄を扱う国内有数の輸入ワイン商社だ。味とコストパフォーマンスに秀でた無名の銘柄を目利きたちが発掘し、小売店や飲食店に送り続ける。

「タンニンの苦みがしつかりと出ている」「味はいいが値段が高い」。3月中旬、本社の会議室で開かれた社内試飲会で、ワインの香りが立ち込めるなか、平岡篤社長や仕入れ担当者らが真剣な面持ちで意見を交わしてい

「ワイン2000銘柄取り扱い」モトックス

無名の逸品、目利きが発掘



た。この日集まった約60本のワインから新製品候補を厳選するためだ。同社ではソムリエなどの資格を持つ仕入れ担当者が海外の展示会で1日に100種類以上の銘柄

社内での試飲会で取り扱う銘柄を厳選する（大阪府東大阪市の本社）

＜会社概要＞	
▽創業	1915年
▽本社	大阪府東大阪市 小阪本町1の6の20
▽事業内容	輸入ワインや日本酒 などの卸売り販売
▽売上高	109億円 (2017年1月期)
▽従業員数	162人 (17年1月末時点)

を試飲する。さらに社内での試飲会で産地やブドウの品種に個性があり、主に2千円以下の銘柄を選ぶ。平岡社長は「100銘柄近く集めても5銘柄しか販売につながらない時もある」と話す。厳しい審査を経て送り

出した代表格が、2008年に発売したチリ産の発泡ワイン「バルディビエソ」だ。主力商品の希望小売価格が1100円（750ミリ）と値ごろなこともあり、16年には約65万本を売り上げた。東大阪市周辺の酒販店

にビールなどを販売していた同社が輸入ワイン商社として歩み始めたのは1980年代後半。大型酒類量販店の台頭で競争が激化し、定番商品が中心のビールでは利益がなくなるとの危機感が発端だ。銘柄数が豊富なワインは選び方次第で独自性を生かされると判断した。

トップの一言

楽しみ方提案



市場を深掘り
大手アパレルメーカーを経て1977年、モトックスに入社。仕入れ担当としてフランスなど欧州各国で試飲を重ねた。「時差深掘りできる」と語る。

ボケのなか、何百銘柄も試飲するのは過酷だった」と振り返る。

最近気になるのは外食店が扱う酒類の広がりという。「こだわりワインをそろえる和食店に加え、外国人客向けに日本酒を扱うレストランが増えた」。料理と酒の新しい楽しみ方を提案すれば「ワイン市場はまだまだ深掘りできる」と語る。

IT（情報技術）を活用し、消費者にワインの魅力を伝える試みにも力を入れている。10年に開発したスマートフォン用アプリ「ワインリンク」はラベルに印刷されたブドウマークを読み取ると、生産者の情報や口コミ評価を無料で読める。ラベルに記されたモトックスの

知名度も高まり「はずれがない」と言われることも増えたという。売上高は109億円と10年前から約5割伸びた。飲食店や小売店に加えて消費者向けの試飲イベントにも取り組み、ワイン愛好者の裾野拡大に力を注ぐ。（池田拓也）

＝随時掲載

関
西