

カーブドッチ (新潟西蒲区)

カーブドッチによると近年、国内のワイナリー数の増加に伴い、国産ワインの認知度が高まっている。一方、需要の高まりから製造後、消費までのペースが速く、海外産のように熟成が進んだワインを国産で目にする機会は少ないという。年間40種、10万本を製造する同社でも、多くが瓶詰めから1年以内に出荷されている。

昨年、創業30周年を迎えたのを機に、同社は熟成ワインに着目。これまで一部ワインを温度変化の少ない地下で熟成させてきたが、4月に専用の

熟成ワイン販売に注力

ワイナリーなどを運営するカーブドッチ(新潟市西蒲区)は、長期熟成した自社ワインの販売に力を入れている。ワインショップの一角に、ビンテージワインを取り扱う専用の貯蔵室を新設。醸造棟内に3万本分のワインを格納できる熟成庫も整備した。付加価値を高めたワインをファンらにPRする。

専用貯蔵室を新設

醸造棟に3万本分の格納庫も

貯蔵室を新設し、販売を本格化した。一般的にワインは熟成させると味に複雑さが生まれ、香りも増す。だが、熟成の可能性が未知数で品質低下のリスクもあることから、国産ワインで長期熟成に取り組むワイナリーは少ないという。

取締役ワイン部門担当の掛川史人さん(42)は「瓶の中で変化していくのがワインの面白い一面。次の10年に向け取り組むべきことは何だろうと考えた時、今までは違うワインを提供していきたく考えた」と語



ビンテージワインの貯蔵室では、瓶の中で3〜6年熟成させたワインをメインに約80種類を販売する。約千本の収容能力があるため、今後も種類を充実させていく。

貯蔵室の新設に合わせ、熟成庫とも年間を通じ、15

新設したビンテージワイン貯蔵室。長期熟成したワインを販売する。新潟市西蒲区

17度程度の室温を維持する。

貯蔵室と熟成庫の整備にかかった投資額は約8千万円。一連の取り組みでワインショップの売り上げ2割増を目指す。カーブドッチグループ営業統括の本田祐輔さん(39)は「日本ワインの歴史は長いわけではないが、(歴史のある)ヨーロッパと同じように歩んでいく1歩目になれば」と期待する。

掛川さんは、自社店舗内に自社のビンテージワインのみを集めた売り場を設けるのは珍しい取り組みだと言います。「さまざまな香りが出てくるのが熟成ワインの魅力。高品質なもの造っていききたい」と話した。

貯蔵室の営業は午前10時〜午後5時(年中無休)。