

No.17

リヴィナス 株式会社
代表取締役

竹澤 優斗
第7期生



鶴岡市みどり町の一角にあるニュージールランドワインのお洒落なセレクトショップ「リヴィナス」。その店主竹澤さんは現在28歳。若手25歳で起業した若手経営者とはどんな経験をしてどんなビジネスを展開しているのか。7期生、竹澤優斗さん取材した。

若手25歳、起業に至るまで

地元の高校卒業後、どうしても海外に行ってみたかった竹澤さん。叔父がニュージールランドに在住していた縁もあり、ニュージールランドへの留学を決意。英会話もほとんど出来ない状態で現地へ飛び込んだ。言葉など様々な壁を乗り越え、大学を卒業。現地のワイナリーへ就職した。2年間の修行を経て帰国を選択し、首都圏のワイン輸入会社より内定を獲得した。ところがコロナ禍により内定が先延ばしされ、地元へ帰る決断を余儀なくされた。

地元での働き口を考えていたところ、当時ニュージールランドワインを取り扱う業者は県内になく、全国でも珍しいということを知った。「誰もやってないなら自分でやってみよう」と決心し、竹澤さんはファーストペンギンとなった。

いくつもの壁

「起業した結果、大変なことがたくさんありました。そういう軽い口調で語る竹澤さんからは、苦勞というよりはいくつもの困難を前向きに乗り越えてきた明るさが滲む。コロナ真只中の起業だったことから、販売先と想定していた飲食店は大きな打撃を被っていた。更に、当時国内でほとんど流通していなかったニュージールランドワインの知名度の低さが重くのしかかる。そんな中、少しでも可能性を広げることができればと応募した、ニュージールランド大使館主催の写真コンクールで大賞を受賞。それをきっかけに首都圏の飲食店5軒との取引が始まり、大きく道が拓けた。しかしその後も順風満帆とはいかず、長引くコロナ禍や、最近の円安も輸入企業であるリヴィナスにとって大きなインパクトだった。輸送コストも高騰している。梱包等を工夫し、できることはなるべくDIYする、留学経験という強みを活かしたサイドビジネスとして、英会話教室を始めるなど、問題が発生するたびに、考え、困難を乗り越えようという前向きが続いている。

食の都×ニュージールランド

ニュージールランドワインが一番好きです。竹澤さん自身が自社で取り扱う商品の一番のファンだ。ニュージールランドは季節による寒暖差が少なく、ワインの原料となるブドウ作りに最適な気候。庄内平野の水田をブドウ

畑に置き換えたような環境だ。そんな環境で醸造されたニュージールランドワインは、フルーティで飲みやすく、バランスがいい。そのため、初心者でも楽しみやすいという特徴があるという。そして、特筆すべきは「和食にも合う」という特徴があることだ。食の都庄内においてこのメリットは大きい。例えば、近年庄内浜での水揚げが増加しているクロマグロ。このマグロの赤身と赤ワイン「ピノワール」の相性が抜群だという。また、新たなブランド魚としても注目される、庄内浜天然トラフグのかき揚げと、白ワイン「ソーヴィニヨン・ブラン」のあっさりした飲み口を合わせることで、食材の良さをより引き立たせてくれるそう。庄内地区のハイオリティな食材と、新しいジャンルであるニュージールランドワイン。ペアリングの選択肢は無数にあり、大きな可能性を感じさせる。

熟成への挑戦

リヴィナスのワインは、店内に設置されたスペースで温度・湿度管理が徹底される。そして最適な環境で長期間熟成されたワインは香りや味わいの深みが増す。ただ生産年や銘柄によってはただの経年劣化になってしまいうこともあり、「目利き」が重要だ。長期間の在庫保有は資金繰りのリスクにもつながるが、竹澤さんは挑戦を続ける。未来の高付加価値化を信じて。

若手経営者塾について

若手経営者塾にはつるしん職員の勧めと、自身の強い好奇心から入塾した。多様な講師陣や同期生の話を、自分のビジネスに落とし込むことを意識しながら聞いていたという。また竹澤さんは当塾の他にも、酒田青年会議所（今年度から理事）、鶴岡まちづくり塾、鶴岡イノベーションプログラム（ICPP）など様々な団体に所属する。貪欲な向上心で新たな知識とつながりを求める竹澤さんの「世界」は今、急速に拡大している。

伸びしろ

竹澤さん曰く、ニュージールランドワインのクオリティは、どのワイナリーにおいても年々向上しているという。国内における普及率も増加傾向にあり、今後の伸びしろが期待される。そしてその伸びしろは、若くして起業を経験し、今も貪欲に知識とつながりを求め続ける、竹澤さん自身のそれと重なって見える。

この先年齢を重ねるとともに、熟成されていくワインのように深みを増した竹澤さんが、ここ庄内にどんなインベーションをもたらすのか。期待は高まるばかりである。

