



ファン
活用事例

オチガビワイナリー — 北海道余市町 —

ファンドの第一陣案件は意外なことに、ワイン。長らく新潟で活動してきたプロフェッショナルが、余市に乗り込み、ワイン作りだけではなく、大きな改革を目指している。

大人の楽しみに耐える

欧米型の本格ワイナリー

北海道・小樽から車で約30分、余市町の静かな谷に『オチガビワイナリー』はある。この11月に開業予定。

なだらかな斜面にはまだ小さな苗木が植えられたばかりのブドウ畑。それらにとり囲まれるようにして施設の中核となる建物がある。コンクリートの武骨な箱の上に、優美な曲線を描く木造建築を載せたような構造。箱がワイン醸造所。上部はレストランであり、ショップである。オリジナルのワインに合う料理を供し、ワインを販売するだけでなく、余市の海産加工品や農産加工品も扱う。「大人が1日ゆったり楽しめるワイナリーにしていくつもりです。」と、代表取締役の佐沢雅美さんは言う。「僕はずっとブドウを植えてワイン

を作ってきたけれど、自分が1次産業の人間だと思ったことはなかった。大昔からワイン造りは6次産業化されてるんです。だって欧米では自分でブドウを育て、自分でワインにして自分で売る。それがそもそものワイナリーのあり方です。」

そう言って笑うのは専務取締役の落希一郎さん。実はワインの世界では知らぬ人のない有名人だ。37年前に「西ドイツ国立ワイン学校」を卒業し、昨年まで、新潟県で自ら興した『カーブ・ドッチ』を経営していた。今回が生涯で4つ目のワイナリー。そして「最後」にするという。敷地総面積は4万8000坪。日常感は徹底的に排除。ゆくゆくは宿泊棟、温泉、パンを焼く小屋、さらに2軒のレストランを開く計画だ。『オチガビワイナリー』がファンドを知ったのは昨年11月。余市町内の有力出資者より説明会の話を開

いたのが始まり。「札幌の大きなホールに出かけていったら、スーツの人たちばかりで（笑）。農業ではなくて、みんな金融機関の人たちだったんです。」

議論される内容も金融よりのものばかりだったので、佐沢さんが声を上げたのは説明会終了後。事業内容を説明したら、農林水産省が興味を示した。そのときは、単にワイナリーという事業の物珍しさが響いただけだったのかもしれない。だが最終的には、落さんの「余市を日本のナパレーにしたい」というビジョンが、おそらくはファンドの理念と合致したのではないだろうか。

ナパレーは有名なカリフォルニアワインの産地。1800年代半ばからワイン造りが始まり、禁酒法の時代を経て、1944年から事業が本格化。70年代以降、ブドウ農家とワイン生産者が一丸となってナパレーのブランド力を上げるためのプロジェクトを展開。今では大小およそ400のワイナリーが集い、競い合う。落さんは「余市にはその可能性がある」というのだ。

ファンドへの道

落さんは昨年まで新潟のワイナリーを経営する「株式会社欧州ぶどう栽培研究所(カーブドッチ)」の社長であった。佐沢さんは、昨年までアメリカの大手石油会社に勤務。東南アジアのマーケティングを担当していた。

「食べることも料理することも好きだったのでフレンチレストランを開こうと思っていたんですが、落の『カーブドッチ』に行ったら、こういう事業形態もあるのか、と。」

つまり、ふたりとも生粋の1次産業事業者ではない。『オチガビワイナリー』は、『農業生産法人オチガビ』の子会社という位置づけだ。

『オチガビワイナリー』の資本金は約8千万円。このうち約5千万円は『農業生産法人オチガビ』による現物出資だ。具体的には、ワイナリーの建物や醸造・熟成等の設備などがそれにあたる。この現物出資という形をとることにより、農林漁業者からの出資が過半を占めるという、ファンドからの出資を受ける条件を満たしたわけだ。

この案件のサブファンドは「北洋6次産業化応援ファンド」。A I FIVEに加え、『オチガビワイナリー』のメインバンクである北洋銀行と、公益財団法人北海道中小企業総合支援センター(以下:支援センター)によって組成されている。実際にファンドの業務を執行し、运营管理と損益に責任を負うGP(無限責任組合員)は、支援センターが担当した。

「いやあ、ほんとうに大変でした。」
佐沢さんは苦笑する。

「銀行からの融資にも必要でしたし、5年分の事業計画書は持っていました。でもそれを15年分要求されるんです。しかも非常に詳細なデータを入れています。たとえばワインの生産本数

を『初年度2万5000本、翌年5万本』と書いてちゃダメ。畑にどの品種のブドウをどれぐらい植え、どんなワインを何本ずつ作るか、5年後にはそれがどう変化しているか、商品の原価・単価・売上の推移も出さんです。そんな決算報告のようなデータを15年分。」

このファンドへの申請書類は、佐沢さんがサブファンドと相談しながら自らの手で仕上げた。

佐沢さんは、ファンドを活用するメリットをこのように語る。
「どうしてもやりたい事業があっても、どうしてもお金が集まらない場合は、非常に有効だと思います。ただ投資金ですので、後々返さ(買い取り)なければなりません。厳しい目で事業内容を精査されます。」
ただ、お墨付きが出る「金融機関からの信用がグンと高まったよ(笑)。いくつかの融資がすぐに決まりました」

10月末にはファンドからの投資が実行される。

町へのビジョンを評価 共に手を取り成功の道を

「北洋6次産業化応援ファンド」の担当者、支援センターの産業育成部長・6次化推進室長(取材時)の吉岡孝則さんにオチガビワイナリーについて話を聞いた。

「大きかったのは、おふたりの『将来的には余市を日本のナババレーにしたい。ワイン用ブドウの一大産地として形成したい』というビジョン。施設も、開発後の景観も日本でも類を見ないもので、落さんはワイン業界では有名人ですし、町を変える起爆剤にもなる可能性は高い。地域への効果が見込まれたからこそ、A I FIVEもこの案件をファンドの対象としてプッシュしたのではないだろうか」

このサブファンドの対応はきめ細やかだ。金融のプロフェッショナルである北洋銀行と、長らく道内の1次産業を中心とした事業者の相談に乗り、ノウハウを蓄積してきた支援センターが、それぞれの得意分野で面倒を見てくれるから。「支援センターがGPとして動くので、企業の負担や資金的なリスクを軽減し、実現のスピードを上げるためのサポートができると思っています。」
ファンドは投資をするとともに、約15年にわたるハンズオン支援を行っていく。

事業者とファンドは「向き合っているのではない」と吉岡さんは言う。「通常融資であれば貸し手と借り手は相反する関係です。お金を貸して利息をつけて返してもらおう。でも出資の場合、事業者とファンドは、サイド・バイ・サイド。手を携えて一緒に成功に向けて動いていく立場です。私たちは生産者、事業者側にとっては最大にして最良のパートナーでありたいと考えているのです。」

オチガビワイナリー
(11月開業予定)



サブファンド、曰く。