



# 有限会社 わくわく手づくりファーム川北

一步先行くご当地ビール



代表取締役 入口氏(中央)とスタッフ

## 事業者の概要

- 所在地 : 石川県能美郡川北町
- 代表者 : 代表取締役 入口 博志
- 売上高 : 4千8百万円(H22)→1億6千8百万円(H29)
- 従業員数 : 13人
- URL : <http://wkwfarm.com/>

## 事業の内容

休耕田から生産される作物を利用し、手づくりをコンセプトにした商品の製造・販売で地域の活性化を目指している。地ビール製造では、北陸特産の六条大麦、小麦を使用、石川県内の大学や農業研究センターと共同開発した麦芽製造方法で麦本来の持つGABA成分をなるべく残しつつ、地元産コシヒカリ、ハト麦を副原料にしたビールの開発にも取り組んでいる。北陸新幹線開通を絶好の機会として捉え、JR東日本、西日本への売り込みを図り連携を強めた。「金沢百万石」「グランアグリ」「金沢駅ビール」など、商品展開は広がりブランド力も高まっている。

## 強み・ポイント

地元をアピールできる自家製ビールにこだわり安定して高品質な麦芽(モルト)を製造「農家こだわりの地ビール」として他との差別化に成功した。金沢駅で観光客向け販売することで売り上げが伸び、地域からの原材料仕入れが増えた。ターゲットを明確にし、観光客向けには「金沢百万石」のラインアップを充実させ、駅構内販売用の「グランアグリ」は、車両をイメージした色合い等のパッケージに変えた。販売先の確保には常に細心の注意を払い、ご当地ビールとして価値を維持し、JRには常に先手の商品提案をするよう心がけている。

## 課題と対応方法

これまでホップは輸入に頼ってきたが、国産にこだわりホップの栽培にも乗り出した。近い将来、純国産の地ビールの製造を目指している。海外における日本食ブームに伴い、和食に合うビールの輸出にも力を入れている。またレストランや直売所の経営もしており、地元住民の雇用確保、販売は順調に伸びている。経営規模を2025年までに現在の倍にする予定。当初売れるだろうの商品で売れずに資金繰りには苦労したので、売り先を確保して商品開発する事が大事と考え、常に一步先の斬新な商品開発を心がけている。

## 今後の展望

JRとの連携により商圏は拡大中。常に先手、先手の営業で売り込み先を確保している。海外も、シンガポールにアンテナショップを開設したほか、続いて香港、台湾にも進出し、2017年からは北米への輸出も開始した。外国人の味覚に合うようレシピの開発にも力を入れている。ニューヨーク、ロサンゼルス、サクラメント、ホノルルにも進出している。海外進出に備え語学に堪能な大学卒社員を確保し、製造施設の拡大に向け若手の技術者も雇用している。



ビール工場において

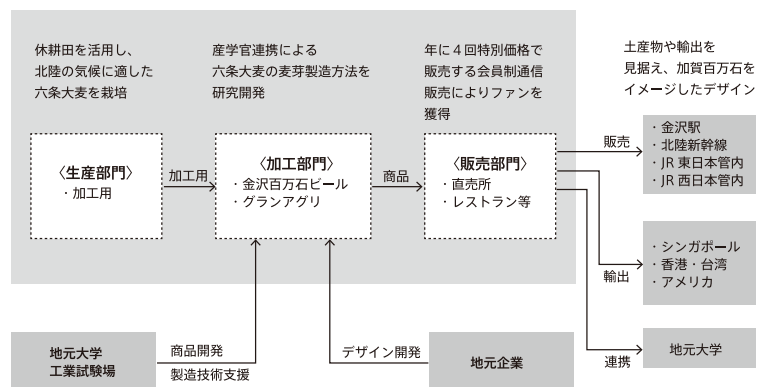


麦収穫作業



商品ラインアップ

## ■ビジネスモデル・連携図



6次産業化アワード 奨励賞

# グローバル チャレンジ賞

## 株式会社 NIKI Hills ヴィレッジ

広告代理店がワイナリー事業



代表 石川氏 (中央) と立ち上げメンバー

### 事業者の概要

- 所在地 : 北海道余市郡仁木町
- 代表者 : 代表取締役社長 石川 和則
- 売上高 : 設立 (H27) → 5 千 5 百万円 (H29)
- 従業員数 : 12 人
- URL : <http://nikihills.co.jp>

### 事業の内容

北海道仁木町をワイナリーの集積地にすることを指し、広告会社 DAC グループが地元金融機関などの出資も得て事業体の NIKI Hills ヴィレッジを 2015 年設立。総面積 27 ヘクタールのうち、第一工区として 2016 年に 3.8 ヘクタールの土地にぶどうの苗を植えた (翌年 2.5 ヘクタール追加)。2018 年から自家栽培のぶどうを使いワインづくりを始めるため準備中。ワイナリーのほか、研修・宿泊施設や地下レストラン、ナチュラルガーデンも併設。2018 年 7 月プレオープン予定。



日本ワインコンクール銀賞受賞  
HATSUYUKI 2015

### 強み・ポイント

ぶどう畑、醸造所に併設して研修・宿泊施設やナチュラルガーデンなどを一体的に整備し、観光として楽しめるワインツーリズムの一大拠点にする。DAC グループと地元金融機関 (北洋銀行)、行政が町おこしという大きな構想のもと全面的に参画しており、長期的な視野で事業展開できる体制を築いている。

### 課題と対応方法

地元企業、住民の理解促進が課題。佐藤聖一郎・仁木町長や地域住民とともに地域を元気にすることを最大の目的に掲げ、一過性の事業にしないとの認識の元、地元関係者との関係強化を目指し、徐々に理解が浸透してきている。

### 今後の展望

世界一のワイナリーを目指している。ワインツーリズムを成功させ、行政の協力のもと、現在数軒の仁木町のワイナリーを 30 軒に増やす目標を掲げる。仁木町の観光客を年間 30 万人に増やす計画にも役立ちたい考えで、仁木町と日本版 DMO を立ち上げる取り組みを進める。

6次産業化アワード 奨励賞

# 広域ネット ワーク賞

## とちぎ農業ネットワーク 企業組合

農業者以外を巻き込んだ法人組織



理事長 鈴木氏

### 事業者の概要

- 所在地 : 栃木県宇都宮市
- 代表者 : 理事長 鈴木 晴久
- 売上高 : 249 万円 (H28) → 300 万円 (H29)
- 従業員数 : 5 人
- URL : <http://tochinonet.jp>

### 事業の内容

栃木県内で高品質の果樹を生産している農家と広報宣伝を得意とする業者、販売・営業の専門家が組んで製品の知名度アップ、販売量の増大を目指している。果実の発酵食品「ラブフル」を開発し、新感覚の商品として売り出し中。いい物をつくろうという農家と、それを世間に広く知らせようというスタッフのネットワークが実現した。また、他府県の農家が、市場に乗らず処分に困っている商品を栃木県内で販売するなど横のつながりも充実している。



植物性乳酸菌発酵フルーツ RabFru

### 強み・ポイント

組合員である生産者が、いずれも最高品質の果樹を生産。異業種のノウハウを活かしたスタッフが自信を持って営業・販売に従事している。ラブフルは開発したばかりで、今後、さらに利用の応用範囲が広がっていく可能性があり、ジュース類も高級ホテルに納入するなど販路は広がっている。

### 課題と対応方法

果樹は災害による影響を受けやすく 24 時間体制での管理も必要で、機械化による大量生産は不可能。人材育成は家族を中心にした小規模なものにならざるを得ず、マンパワーをどう確保するかが課題だ。

### 今後の展望

高付加価値商品のラブフルは加工に手間が掛かるため、共同で加工場を設置するなど、生産量アップへの工夫が必要だ。現在は県内での販売を主としているが、首都圏への進出など積極的な展開が求められる。