

## 課題名：銀座を介した福島産農産物による新たな加工商品及び商品と連携した観光プログラムの開発

実施機関 農業生産法人株式会社銀座ミツバチ  
連携機関 あづまの里「荒井」づくり協議会、福島ふるさと体験交流会、福島市、人工腐植（標津モデル）研究 JV、(株)永山酒造、(株)銀嶺食品

### ➤ はじめに

弊社は福島県産農産物の販売を拡大するために、加工品としての付加価値の向上を模索してきた。現在、弊社が都市養蜂を行っている銀座という街を介して、都市と地方だけでなく、地方と地方の繋がりが生まれてきている。こうした縁をもとにして、地産地消だけではなく、「ある背景をもって繋がった福島と他地域が協力し、『原材料の提供』と『加工』を行い、商品を完成させる」という取組を、農業生産者の利益になるような形にできないか、色々な作物で検討している中で、酒米と酒造りに関して具体的な体制を構築できる段階に至った。

福島市の遊休地で酒米を栽培し、それを原料とし、山口県の酒蔵で日本酒を試作した。それに伴い、「福島の原料を使い、他地域で作った酒」に対する消費者の意向の他、商品のデザイン・購入検討価格等のモニター調査を行い、売れる商品にするための課題抽出と売り方に関する検討を行った。また、商品そのものだけでなく、商品購入者や興味を持った人が原産地に足を運べるようなツアー等を合わせて検討し、総合的な地域活性化に寄与するプログラムの開発を行った。

本事業の結果を踏まえて実際に販売する商品及び観光プログラムを開発し、事業終了の次年度(平成 29 年度)、酒米作付の規模を拡大し、6 反の水田での作付及び 2 千本（四合瓶）の日本酒販売を行うことを目標とした。

### ➤ 事業化可能性調査の実施体制

事業実施機関：三者が一体となって事業を推進した。

- ・農業生産法人株式会社銀座ミツバチ
- ・あづまの里「荒井」づくり地域協議会
- ・福島ふるさと体験交流会

連携/協力団体：

- ・(株)永山酒造、(株)銀嶺食品、人工腐植（標津モデル）研究 JV、福島市市民活動支援課・農政課

事業の役割分担

- ・都市部での消費者意向調査等：(株)銀座ミツバチ
- ・酒米の生産・管理/観光、農業体験の受け入れ：  
あづまの里「荒井」づくり地域協議会
- ・観光プログラムへの協力：福島ふるさと体験交流会
- ・日本酒の試作・販売指導：(株)永山酒造
- ・6 次化産業に関するアドバイス：(株)銀嶺食品

- ・土づくり設計等：人工腐植（標津モデル）研究 JV
- ・各課への支援・助言：福島市市民活動支援課・農政課  
なお、事業化可能性調査実施場所として、以前より、福島市荒井地区との交流があり、耕作放棄地の畑を借りていた経緯もあり、地域協議会の一員の方から 5 年間遊休地であった田んぼを借用した。



Fig.1 荒井の田んぼ（左：腐植なし・右：腐植あり）

### ➤ 事業化可能性調査の取組

本事業の目的の達成の為に、以下の 3 項目に取り組んだ。

- 1 福島市荒井地区の遊休農地を活用した酒米（五百万石）つくりと、それを原料として、山口県山陽小野田市の永山酒造での日本酒を試作した。「都市と地方」だけでなく「地方と地方」というコラボレーションのもとで新商品を試作し、品質等を分析した。その際、消費者の安全・安心への関心に訴求できるよう、酒米を作る水田についても土壌分析による施肥設計・腐植土の活用により豊かな土づくりを行った。
- 2 試作する日本酒に関する消費者アンケート及び告知・販売イベント等。『全国の酒蔵へのバトンリレー』という形で継続していくことを前提にそのための課題を検証した。福島産の原材料酒米を使い他地域の酒蔵が醸造した日本酒という新商品について、情報発信力の高い銀座・丸の内地域で消費者調査を行い事業性・継続性のある魅力的な商品にしていくための課題を抽出すべく、

- ① 『福島の原料を使い、山口で作った酒』という商品に対する消費者の意識調査を行った。
  - ② ①の調査で多く聞かれた「なぜ福島と山口なのか？銀座も含めた3地域のつながりは何か？」というコンセプトを伝えられる商品デザインを検討し、アンケートを行った。
  - ③ 試作としてできあがった日本酒に関し、福島県の酒蔵・小売関係者や銀座の飲食関連事業者など、酒に関わっている方へのお披露目を行い、販売方法や消費者への訴求ポイント等に関する意見交換を行った。
- 3 商品に関連した観光プログラムを検討するため、本事業で開発する日本酒に関し、購入者を対象とした「サンクスツアー」を開催した。5月の田植えツアーを踏まえうえで観光プログラムの内容を検討し、農作業体験や地域住民との交流する「稲刈りツアー」を開催し、参加者への調査も行った。

## ➤ 事業化可能性調査の成果と課題

### 1 酒米つくりと日本酒試作についての成果と課題

当初の収量目標を1反での収量6俵(60kg/俵)と設定した。作付けした面積は3,619㎡(約3.65反)で、収量は合計1,530kgとなり、目標を上回る約7俵/反を収穫することができた。一方、等級検査では3等級に留まり、品質の向上については今後の課題となった。

また、弊社と従来交流のある北海道標津町で取り組まれている酪農由来の人工腐植を投入した水田と投入しない水田で、それぞれ土壌分析及び出来上がった酒米の成分分析を行った。福島から遠い標津町の関係者も注目するという点において「銀座を介して地方と地方が繋がる」ということが達成できたことは大きい一方で投入による有意な差はなく、資材の効果の検証については課題を残すこととなった。

稲刈や試作した日本酒のお披露目イベントは、事業趣旨と合わせて積極的に県内外へ取組をPRし、地域の新聞等で取り上げられた。

### 2 試作する日本酒に関する消費者アンケート及び告知・販売イベント等成果と課題

『福島の原料を使い、山口で作った酒』という商品に対する消費者の意識調査では、「離れた地域同士の繋がり」に関して関心はあるが、何故その地域同士なのかかわからないという声が多く聞かれたため、ストーリーが伝えられるようなPR方法を検討する一方、銀座という都市のスタイリッシュさをうまく取り入れたデザインにできればという点からのデザイン検討を行った。最終的には、飲食店関係者や酒小売業者等のプロからの意見も取り入れ、飲み方の提案等も含めたPR・売り方について方向性を決めることができた。

### 3 サンクスツアー等、商品に関連した観光プログラムの検討での成果と課題

稲刈ツアーを含む「サンクスツアー」でアンケートを実施したところ、参加者の多くは生産地と交流できる要素を希望していることが分かった。また、原料だけでなく加工品(日本酒)の製造も見学したいとの声が多く、各種イベントツアーをセットにしてほしいとの要望もあった。一方で、現地の受入体制には限度があるため、どの程度の規模まで拡大が可能か、どのような内容の交流が考えられるかについては、より具体的な検討が必要となった。



Fig. 2 左：サンクスツアーの様子 右：試作日本酒

## ➤ 今後の取組の方向性

平成29年度に向けて、地元で酒米の生産者を募った説明会で補助金の問題がでた。県北では、飼料米には補助金が出るが酒米には補助金がないために生産者がためらう事が多かった。しかし、ある生産者たちからは、「いつか制度が変われば飼料米への補助金もなくなる。自分たちのブランドづくりを考えて酒米生産しよう。」と協力してもらった経緯があり、当初予定していた6反から10反の作付および5千~1万本(四合瓶)の生産規模となった。

この事業を始めた時には、酒米を西日本へ持っていくことが非常識と揶揄されたが、飯坂地区でも地元で栽培した酒米から酒造りが始まり、県内多くの生産者からも反響があり、地域への刺激が大きかったことが理解できた。その結果、本年度から福島市が酒米へ1俵8000円の補助を出すことが決まり、県北の酒米作りを奨励する事になり、本事業の動きが地域へ刺激を与えた事が理解できた。もう一つの課題は、銀座から飲食店関係のツアー参加者が増えても、地元で対応できる範囲が20名~30名となるので、大きな需要は見込みにくいと感じている。同じく蔵での仕込み体験ツアーもしかりで、限度を超えると地元負担が増すことになるため、関係を長く継続する事が肝心かと考える。

### 【お問い合わせ】

実施機関名称：農業生産法人株式会社銀座ミツパチ  
 担当者： 代表取締役社長 田中淳夫  
 TEL： 03-3543-8111  
 e-mail： a.tanaka@kamipa-kaikan.co.jp