

地ビールを活用した フィズで地域と業界を活性化

＝ 自社で生産する地ビールと地元農産物を原料としたリキュールの製造と販売への取組み ＝

支援機関: 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容: 経営力の向上支援

支援区分: 地域資源活用

経営革新事例

地域資源活用事例

農工商連携事例

見えない資産活用事例

水口酒造 株式会社

Information

【企業概要】

社名: 水口酒造株式会社
代表者: 代表取締役社長 水口 義継
業種: 酒類製造業
所在地: 松山市道後喜多町3-23
資本金: 20,000,000円
創業: 明治28年
設立: 昭和46年
従業員: 80人



◆ 当社設立の背景、動機

水口酒造は、明治28年(1895年)に初代水口政太郎によって道後の地に創業され、日本酒『仁喜多津』の製造が開催されて以来、100年以上道後唯一の蔵元として、味にこだわった地酒作りに取り組んできた。昭和46年に『水口酒造株式会社』に名を改め、現在の代表取締役社長水口義継氏に到るまで、その日本酒製造の歴史は連綿と受け継がれている。

しかし、近年の酒類製造業界は、消費者の嗜好や販売形態の変化、商品選択の多様化、グローバル化の進展等による大きな経営環境の変化に直面している。また、国内における日本酒需要の減少は著しく、酒造業者としてもこれらの変化への対応に迫られている。水口酒造株式会社も例外ではなく、日本酒消費の落ち込みに対し、対策を迫られてきた。

そこで、水口酒造では平成8年(1996年)6月にビール製造免許を取得し、道後ビールを開発。同10月には、酒蔵に隣接する形で、和風レストラン『にきたつ庵』をオープンさせ、11月には道後温泉本館横に『道後麦酒館』をオープンさせた。自社で製造する日本酒

多彩な商品ラインナップで、消費者層の拡大を図る

と地ビールを提供する環境を整え、製造から消費へ繋がる流れを自ら作り出し、この厳しい環境変化へ積極的な対応策を打ち出し、実行している。

スタッフが協力して完成させた道後地ビールは高い評価を得、道後地域のイメージアップに貢献する商品にまで成長した。水口酒造は、更に商品の幅を広げるために、この道後地ビールを活用した【フィズ】の製造を手掛ける。これは、日頃飲酒の習慣をあまり持たない女性もしくは若年者を対象とした試みで、軽い食前酒としてこの【道後フィズ】を提供することで、水口酒造の認知度を高め、更には日本酒を知ってもらおう呼び水として製造するものである。現在のところ、『ライム』『サクラ』『チョコレート(期間限定)』『トマト』、そして『スイカ』の【フィズ】が開発されており、販売が行われている。

今後は、地元愛媛の農産物を原材料とした【野菜・フルーツフィズ】を作ることで、種類を増やし、バラエティ豊かな商品とし、道後地域のイメージアップを図り、また、原材料生産地の認知度アップにも貢献していく。

◆ 今後の事業展開

地域資源を活かしたイメージアップを図る

水口酒造が10年以上かけて築き上げてきた地ビール生産技術を活用して、より多くの野菜・フルーツを利用した【フィズ】を製造する。原材料として地元愛媛の農産物を活用し、水口酒造がある道後地域だけでなく、原材料生産地の

イメージアップも視野に入れたものとする。
また、販売においても全国の百貨店を始め、飲料店、酒販店、直販を中心に販路を拡大し、新規需要の開拓を目指す。

1 販路開拓

バイヤー・消費者を対象とした試飲会等でのアンケート調査等を実施するとともに、需要動向・予測、嗜好等のマーケティング調査の分析・評価等を行う。

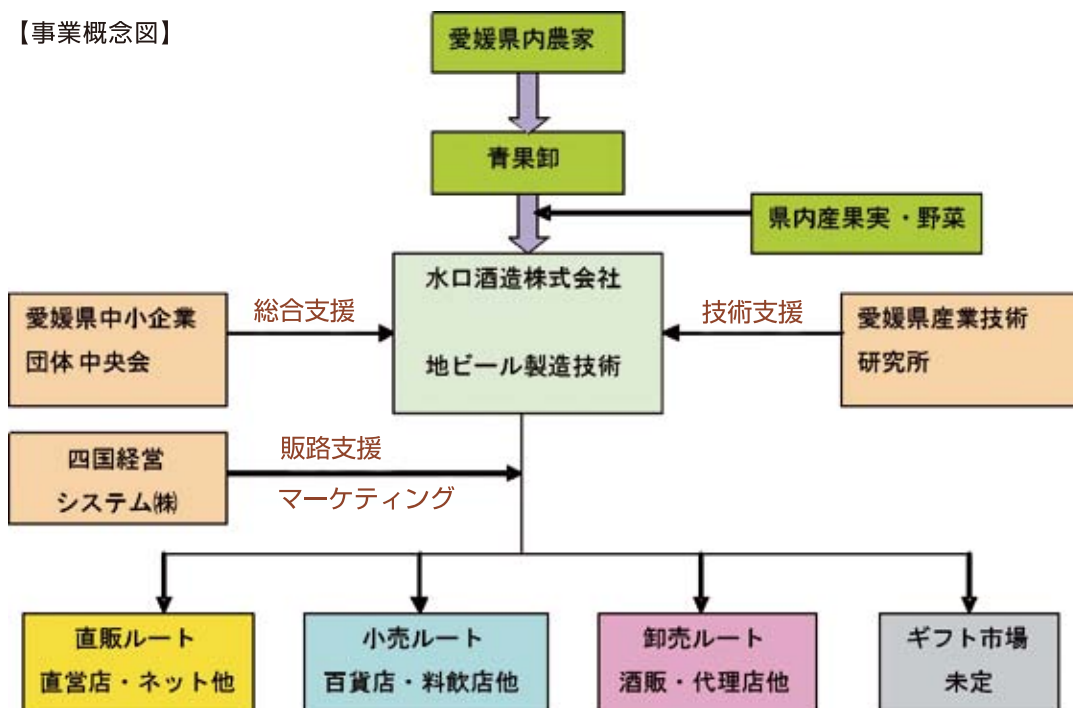
2 製品の改良・開発

松山を代表する農産物を使った【フィズ】の研究開発を行う。試作品については、愛媛県産業技術研究所に品質評価を依頼し、アドバイスを受けながら量産化が可能な商品への改良を行う。
また、消費者モニターによる求評を行い、その結果を商品作りにフィードバックさせる。出来上がった商品については、製法特許の出願を検討する。

3 事業PR

地域資源活用支援事業で準備されている商談会や、アンテナショップ等の販路開拓支援の機会を活用して、新商品の周知を図る。
また、補助金を活用して各種展示会に出店した周知も行き、実需に結び付けていく。

【事業概念図】



◆ 拠点の具体的な支援内容

各支援機関での連携した支援

① ビジネスプランのブラッシュアップ



まず第1回のヒアリングとして現地訪問を行い、水口社長の意向を伺った。そこで、『水口酒造の地ビールを使った【フィズ】の幅を広げたい』『【フィズ】の販売を日本酒等他の酒類の認知度向上につなげ、酒類製造業界の活性化を図りたい』『地域の農産物を使うことで、生産農家の認知度向上につなげたい』という強い思い・理念が明らかになった。そして、その実現に向けて、以下の課題についての確認を行い、認識の共有を図った。

【主な検討課題】

Point

- ◎当事業における、事業内容、目標設定(期間・経費・売上等)、支援体制等について、数字を立てた具体的な計画案を作成する。
- ◎女性向け【野菜・フルーツフィズ】の製造に適切と考えられ、かつ、常時安定した仕入れが可能と考えられる地元農産物を選定する。
- ◎製造する【フィズ】の認知度向上を図るための、広報手段(各種品評会・マスメディア・農産物生産地での支援)を検討する。

② 複数の視点による支援体制の確立



愛媛県中小企業団体中央会・中小企業基盤整備機構の2団体による半年を越えるブラッシュアップを実施し、地域資源の認定に至った。

また、今後の事業実施に当たっては、新商品の品質調査を愛媛県産業技術研究所の協力により実施し、市場のマーケティング調査等については四国経営システム株式会社の協力をもって、実施することとした。

③ フォローアップ

水口社長の熱意と努力が実り、地域資源の認定に至ったが、今後当事業を実施するには実務的な支援が必須となってくる。また、事業実施のアドバイスや各種機関との連携におけるジョイントとしての役割など、多面的なサポートを継続して行っていく必要がある。

◆ 拠点を利用した事業者の声

人と人のつながりを感じて

今回の申請にあたり、多くの人の協力を得ることができたことが、認定に至った最大の要因であったと考えております。事業スキーム作成から、申請書のブラッシュアップまで、具体的なアドバイスをいただいた中小企業基盤整備機構の木村プロジェクトマネージャー、地域コーディネータの小野先生、愛媛県中小企業団体中央会の皆様には、深く感謝しております。

本事業は、当社で製造及び販売を行っている地ビールの製造法を利用したもので、より多くの方に道後を知ってもらい、また、農産物を作られている地域を知ってもらいたいという思いからはじめたものです。現在既に、各種【フィズ】を生産しておりますが、消費者の方により多くの選択肢をご提供し、また、より多くの素晴らしい愛媛県産農産物をご紹介したいと考え、新たに地域資源を利用した【フィズ】の生産を計画いたしました。

今回の事業を立ち上げるにあたり、本当に多くの方の協力を得ることができました。今後の



水口酒造株式会社 代表取締役 水口 義継

実施に関しては、更に多くの方の協力をお願いすることになると思います。一人では成し得ないことも、人の協力があれば成し得るのだということを、しみじみと実感いたしました。今後、より多くの【フィズ】を製造、販売することで、今度はこちらが、愛媛県の良いところを県外に広め、貢献していきたいと考えております。

Staff voice

◆ 支援に携わったスタッフの声

常に前向き、元気に！

現在、酒類製造業界は、全体的な消費の減退や販売形態及び消費者嗜好の急激な変化など、非常に厳しく、また、変化に富んだ経営環境に置かれています。それは水口酒造株式会社においても例外ではなく、10年以上前から、新商品を多数開発することで、その対応に取組まれております。その水口社長と、今回このような形で一緒に仕事をさせてもらったわけですが、常に前向きに考え、「できるようにする」その姿勢には、私も大いに学ばせてもらいました。

今回は補助金申請に向けて、幾度となく申請書の修正や、提出に必要な書類の作成など、日々の業務をこなしながらの煩雑な作業をお願いすることになりました。しかし、不平一つ言うでもなく、「こうすればできるんですね」と、持ち前のプラス思考で取組んでいただき、お手伝いする側としても非常に気持ちのよい

仕事をさせていただきました。申請書自体も、現状を整理した上で具体的な目標数値を立てたものになっているので、今後の事業展開においても一資料となるものと思います。



応援コーディネーター 小野 利博

どんな仕事においてもそうですが、今後具体的に事業を実施するにあたり、計画段階では顕在化していなかった大小様々な問題も生じてこようかと思えます。その時には、フォローアップという形でまた、お手伝いさせていただきたいと思えます。

道後地域及び酒類製造業界活性化の呼び水としての、本事業の成功を心から願っております。

経営革新事例

地域資源活用事例

農商工連携事例

見えない資産活用事例