

## 地ビールにチャレンジ

国内のビール市場が縮小傾向にある中、地ビールの生産量を二〇一一年からの二年間で四倍に伸ばした農業法人が有限会社わくわく手づくりファーム川北だ。

日本三名山の一つで石川県と岐阜県にまたがる白山の伏流水、一三畝の自社農地で生産した大麦など地元産の原料を用いた、こだわりの地ビール「金沢百万石ビール」を開発し、これがヒットしたのだ。

「発売まで本当に苦労が絶えませんでしたが大手ビール会社との差別化と、マーケットインの手法がポイントになりました」と話すのは、代表取締役の入口博志さん（六二歳）だ。

わくわく手づくりファーム川北の設立は一九九八年のことだ。地域農業者の高齢化が進む中、基幹産業である農業の行く末を憂慮した四人の農業者で立ち上げた。

九四年の酒税法改正により、ビールの最低製造数量基準が緩和されたことを受けて、ブームとなっていた地ビールに着目した。地元農業者の協力を得て休耕田を利用し、大麦生産からビールの醸造・販売までを一貫して行う六次産業化に

## 経営紹介

# 商品の差別化戦略が当たる 新幹線照準にマーケットイン



ビールの醸造設備の前で経営を語る入口さん



石川県能美郡川北町  
有限会社わくわく手づくりファーム川北

設立 ● 1998年3月  
代表取締役 ● 入口博志  
事業内容 ● 畑作(麦、大豆)、稲作、  
地ビールの醸造・販売など  
URL ● <http://wkwfarm.com/>

チャレンジした。醸造免許の取得を経て、二〇〇〇年に「白山わくわくビール」を発売した。

### ブーム下火の中で

初年度は生産量四八キロリットルと順調な滑り出しだった。しかし数年後には、地ビールブームの火とともに、生産量は三分の一まで落ち込んでいった。

逆風ながらもビール醸造を続けたが、二〇〇八年、さらに追い打ちをかける出来事があった。

ビール醸造には、発芽した大麦を熱乾燥させてつくる麦芽が必要だが、この麦芽製造の委託先から、製造方針の変更を理由に、二年後をめどに取引を打ち切りたいと打診を受けたのだ。

麦芽製造を小ロットで対応してくれる先を探したが見つからず、みずから製造設備を導入しようと大手メーカーに聞くと、事業費が一億円もかかると言われた。入口さんたちは途方にくれた。

しかし、事業を継続したいとの考えが強い入口さんは、県の研究機関と連携し、最小限の設備を設計。業者に直接製造を依頼するなどの取り組みにより、事業費をなんと四〇〇万円に抑えることがで

きた、という。

「二〇一〇年に自社で麦芽製造を開始できましたが、これだけでは売り上げが伸びるはずはなく、新商品の必要性を痛感し、開発に着手しました」と、入口さんは当時を振り返る。

### 機能性に着目する

入口さんが商品開発に当たって考えたポイントは二つある。一つ目は、大手との差別化だ。大手で主流のラガービールとは発酵方法が異なる、フルーティーな味わいのエールビールを醸造していた。しかし、さらに明確な違いを打ち出す必要があると考えたのだ。

まず、原料に独自性と地域性を打ち出した。一般的にビールの原料として利用される二条大麦を生産していたが、湿度が高く寒い川北町の冬季の気候に合わず、収量が安定しないデメリットがあった。そこで、川北町が麦茶などに利用される六条大麦の産地である点に着目し、前出の研究機関と連携して、地元産の六条大麦を原料としたビールを醸造する方法を新たに確立した。六条大麦は二条大麦に比べて、ほどよい苦みとスッキリとした飲み口が特徴だ、という。

さらに、機能性で差別化を図った。入口さんは、リラックス効果や血圧を下げる効果があるといわれ、大麦に豊富に含まれる成分のGABA(γ-アミノ酪酸)を利用できないかと考えた。

入口さんは、GABAを多く残せる温度や時間を研究。試行錯誤の末、大量生産を行う大手が高温で熱乾燥し短時間で麦芽を製造するのに対して、温度を細やかに調整し、低温で時間をかけて熱乾燥した麦芽を使用することにより、大手のビールに比べてGABAが多く含まれる製法を確立した。

### 加賀友禅の模様も活用

入口さんが考えた二つ目のポイントは、ニーズを重視し商品を開発する手法のマーケットインだ。

入口さんは、今年三月の開業を控えた北陸新幹線に照準を当てた。北陸産の地ビールは、新幹線で遠方より北陸を訪れるビジネスマンや旅行者のニーズが高いはずと考えた。

そこで、J.R.の車内販売や売店の商品を調達するJ.R.の関連会社に出向き、コンセプトを説明したところ評価され、手応えを感じたという。「販売者や消費者の視点に

立つて、買い手が欲しいと思うような商品を提供するには、まずターゲットやコンセプトを決め、販路を確立することが大切です」と入口さんは語る。

次に取り組んだのは、容器だ。

「初めて北陸に訪れた人に、飲んだことのない地ビールを購入してもらうには、金沢をイメージしやすく、かつ目に留りやすいデザインにする必要があると考えました」。入口さんはイベントで試作品を無料配布して直接消費者の反応を見たり、遠方の方にはアンケート調査をするなど、捉えたニーズをデザインに取り入れていった。そして、加賀らしい華やかな色合いで、国に伝統的工芸品として指定されている加賀友禅の模様をあしらったデザインを採用した。

### 北陸新幹線向けのビールを

素材にも気を配った。缶ビールは瓶に比べて軽く、コップも不要。落としても割れにくいので気軽に手に取ることができ、車内や駅の売店での販売に向いていると判断。高級感を出せる瓶ビールのみを扱っていたが、新たに設備投資をし、缶ビールの製造ラインを整えた。

こうして、二〇一二年に「金沢百万石ビール(ペールエール)」を開発し、新幹線開業に先駆けて、駅の売店などで発売したところ、思惑どおり消費者に受け入れられた。

翌年には、同ブランドのシリーズとして、地元産コシヒカリを副原料とした「コシヒカリエール」、GABAの含有量がより多い黒ビール「ダークエール」を相次いで発売した。おいしさはもとより、これらのユニークさも受けたのか、二年後のビールの売上高は四倍になり、経営全体の五割以上を占めるようになった。

現在は、三月からの新幹線での販売開始に合わせ、女性をターゲットに、小麦を副原料とするフルーティーな味や香りが特徴の新商品の立ち上げを予定しているという。

さらに、入口さんは新幹線開業後の事業展開も視野に入れている。

「次のターゲットは海外です。安全・安心な日本の食品に対する海外のニーズは高く、付加価値が訴求しやすい。酒税や消費税が低い国ならば、利益率はよいのでは、と考えています」という。

川北町産の地ビールが世界へ羽ばたく日も近いかもしれない。

(情報企画部 飯田 晋平)

# 渡部 一男 さん

秋田県  
農事組合法人樽見内営農組合



## 集落を元気にする世話人役 シンガポール輸出でも力に

全国の農村では高齢化や後継者不足が進み、地域農業の維持が厳しくなっている。集落営農などで事態の打開を図る集落が多い中、樽見内集落は秋田県横手市で「一番元気のある集落」と評判だ。そのキーパーソンはシンガポール向けのコメ輸出に攻勢をかける仕掛け人でもある。

### 横手で一番元気な集落

——樽見内集落は、横手市で一番元気のある集落だと聞きました。その理由は何ですか。

渡部 うれしい評価ですね。私たちの場合、樽見内営農組合というコメ生産の協業組織を中心に、みんなで集落全体のことを真剣かつ楽しく考えています。集落が生き生きするよな地域結束の枠組みをつくるの

に意欲的で、集落全体が一つにまとまっている点だと思います。

——その中心リーダーが渡部さん？

渡部 いや、私は単なる集落の世話人です。地域の中核である樽見内営農組合には立派な代表理事がおり、私は理事の一人です。

——集落営農組織や農業生産法人は多数あります。樽見内集落がそれら組織と違う点は何ですか。

渡部 コメ生産に取り組む営農組合員の共同の利益、それと集落の利益という二つの利益を獲得するためにスクラムを組んだことでしょうか。

——具体的にどんな取り組みを？

渡部 樽見内集落の農家にコメ生産の営農組合に参加してもらい、共同の利益を得るために、農作業の役割を分担しています。同時に、樽見内地

域資源保全委員会というNPO法人をつくり、農村環境の維持や環境保全型農業として特別栽培米の生産の推進などに取り組んで、集落全体の利益獲得を目指しています。

——これまでいろいろな集落を見てきました。樽見内集落は、みんながこの二つの利益獲得を目指すことに納得し、一体感をもって取り組んでいます。この点は際立っています。

——どのように一体感を醸成した？

渡部 もともと、「結い」や「絆」によって、人と人が結び付き、助け合う相互扶助活動が根付いているのが大きいんです。

——分かりやすく言うのと？

渡部 個人ではできないことでも、集落で実行できるよな形を考え、そしてその形をつくる。それに従っ

て、互いに助け合うのが「結い」です。また、地縁や血縁だけでなく、日常生活で生まれる「縁」によって結び付くことが「絆」です。さらに結束力を強めるために、集落に残る伝統行事などに活発に取り組んでいます。

### 大規模自作農の離農

——結束力を強めようとしたきっかけが何かあったのですか。

渡部 実は一〇年前、地域で三・五畝の農地を保有していた大規模自作農が後継者難で離農してしまい、大きな衝撃が広がったのです。

——当時は、二種兼業農家がほとんどで、経営の引き受け手が誰も現れず、歯が抜けたようになったのです。そこで集落全体が受け皿になるよな組織づくりをすべきだ、と仲間や私



樽見内集落では「結い」や「絆」による相互扶助が強いと語る渡部さん

Profile

わたなべ かずお  
一九五四年秋田県生まれ。六〇歳。秋田県立横手工業高校卒業後、地元里見農協（農協統合で秋田ふるさと農協に改組）に三二年間勤務。樽見内地域集落の地域環境保全活動に関わったのを契機に農協を退職し、樽見内営農組合など地域ネットワークづくりに参画。妻と一男一女。

Date

農事組合法人樽見内営農組合  
秋田県横手市に拠点。組合員数五九人。耕作面積八四〇。出資金総額三二七万円。代表理事は深澤清助氏。コメ生産を中心に転作地でソバ、スイカ、花き栽培。コメの海外輸出も。二〇〇五年創立時は組合員二四人だったが、一年農事組合法人として法人化し組合員も積極増加。一四年兵庫県の企業と秋田屋株式会社設立。

は考えました。

——樽見内営農組合を設立したのも、それがきっかけ？

渡部 そうです。二〇〇五年の冬に、三人の仲間で農業機械の共同化の話からスタートし、やがて集落営農への思いが広がって、数カ月後には二四人が四四鈔を持ち寄って、任意の営農組合をつくる動きに発展しました。目的は、農業生産の協業による生産性の向上、特に、生産コストを削減し、農業収入をしつかり確保すること、組合員共同の利益獲得を目指す

こと、地域の担い手として後継者を育てることなどでした。

——集落の皆さんが納得し、積極的

渡部 自分たちの集落の問題は、役所から言われてする、という受け身ではなく、自分たちで解決する。そのために情報収集し、ネットワークを生かして仕事をする、という考え方でまとまったことは大きいです。これは私たちの強みとなる部分です。——行政も地域一体の取り組みを後押ししている？

渡部 総務省や秋田県庁が最近、地域経営という考え方を行政の前面に押し出してきました。樽見内集落の場合、先駆的に集落を一つの経営体と見なし、営農組合やNPO法人が軸になってコミュニティ再生にとどまらず、農業生産基盤の確立や、担い手育成に積極的に取り組んできた自負があります。結束は力です。

——話をうかがっていると、渡部さんが変革の仕掛け人なのですね。

渡部 以前、霞が関の農水省の人に「変わり者がいると聞いて会いに来た」と言われましたが、私自身は地域や集落の将来に危機感があり、世話を引き受けているだけです。

——危機感と言いますと？

渡部 高齢化で、否応なしに一人暮

らしの老人が増え、集落自体の維持が難しくなっています。私たちの場合、一〇年前の大規模自作農の離農もそれです。いろいろな地域のリーダーと称される人たちが動こうとしないのは問題です。

動かない地域リーダー

——なぜ、動こうとしない？

渡部 地域の有力者の中には、私たちの利益、特に社会的な地位の確保などに躍起で、地域や集落の問題解決に動かない人もいるのでは。ですから、地域の状況に問題意識を持っている人が世話人として取りまとめるに当たるべきなのです。

——営農組合は地域の仕切り役？

渡部 それは違います。コメの生産面で営農組合は重要な役割がありますが、集落の問題に関しては前面に出ず、むしろ陰で支える存在であるべきだと思っています。

——将来設計を行うコミュニティデザインとは別問題ということ？

渡部 そうです。営農組合はあくまでもコメなど農業生産に対応すればいいのです。集落の維持、あるいは将来設計は集落の住民みんなで話し合う問題です。「結い」の機能は、その意味で重要です。

——樽見内集落には、もめ事やトラ

ブルがないというのは本当ですか。

**渡部** ささいなトラブルはありますよ。しかし、集落を揺るがすような大問題はない、ということですよ。

もし何か問題になりそうな時には、話し合う場を常につくりまします。集落には、いろいろな組織会合があり、話し合いの場は、いくらでも設けることが可能です。ポイントは、コミュニケーションを欠かさないこと。会議のような場だけでなく、一緒に食事をとりながら、あるいはたまに酒を酌み交わしながらの意思疎通も潤滑油として大切なのです。

### 担い手の集落若手に期待

——集落の次世代の若者に将来設計づくりを仰ぐ必要があるのでは？

**渡部** 確かに、集落で互いに助け合おうには世代間をつなぐ「結び」が重要です。このため、私たちは集落の若手の人たちに積極的に働きかけて、樽見内集落を今後どうするのか、会合の場でよく話し合っています。

——営農組合を法人化したのは？

**渡部** 単なる集落営農組織では、緩やかで組織力が弱いと、スタートから六年後に農事組合法人として登記しました。その時点で組合員数は五人に増え、耕作面積も八四畝になり、生産力も上がりました。

——樽見内集落の農家のほとんどが参加しているのですか。

**渡部** 任意参加が原則ですが、世帯の九九%が営農組合に参加しています。

——主体はコメ生産ですか。

**渡部** ソバや花き栽培もありますが、圧倒的にコメ生産です。ほぼ全量が、生協向け「あきたこまち」などの契約栽培です。

——渡部さんは三二年間、勤務された農協を辞め、営農組合設立に動いたと聞きました。

**渡部** 以前勤めていた地元の旧里見農協は、相互扶助をベースに運営された素晴らしい組織でした。ところが、農協の大合併で秋田ふるさと農協になって以降、組織が肥大・硬直化し、誰のための農協か分からなくなっていました。このため、営農組合の活動に専心することを優先し、区切りをつけて辞めたのです。

——では、コメの販売は直販主体にシフトした？

**渡部** 実は、全体の九割を占める生協向けのコメは、旧里見農協に勤務しているときに開拓し、他の集落の生産者と一緒に始めた契約だったもので、これまで通り、秋田ふるさと農協を経由して納入しています。その他は直販が主体です。

——樽見内営農組合が六年前から始

めたシンガポール向けのコメ輸出は、渡部さんが仕掛け人とか？

**渡部** ええ、秋田県庁の商業貿易担当者からコメを輸出してくれる人はいないかと打診があったのが始まりです。樽見内営農組合で二〇人が集まって相談したのですが、みんな輸出に反対で、農協も同じく話を蹴つたため、それなら私がやろうと手を挙げて取り組んだのです。

——コメ輸出はチャンスと考えた？

**渡部** 当時、伊勢丹シンガポールから秋田県庁に対して、秋田、青森、岩手三県の北東北物産フェアを行いたいので、「あきたこまち」の輸出を、という依頼があったのです。

輸出米が転作扱いになる、というメリットもありましたが、私の判断は、道筋がつけば樽見内営農組合にとっても「あきたこまち」を輸出するチャンスと想ったのです。

### 海外へコメも技術も輸出

——為替差損を出すなど、ご苦労もあつたようですが？

**渡部** そうです。「あきたこまち」を精米して輸出したら、為替が円高にすすみ三〇万円ほど損を出しました。さすがに悔しかったです。

でも、好奇心も加わってシンガポールの市場調査などを行ったら、在留

邦人向けだけでなく需要が見込めることが分かり、営農組合のみんなに働きかけて輸出プロジェクトをスタートさせたのです。

——今ではシンガポールへの直接輸出以外にロンドンにもネット販売を？

**渡部** 二〇一三年産は二七トン、一四年産は大幅増の四六トンを輸出するまで力がついてきました。市場調査を踏まえ伊勢丹シンガポールなどで販売していますが、コメの質をよくするため、最近、シンガポールのパートナーと現地精米を決めました。また、ロンドンのネット販売は別ルートながら日本のコメの評価は高いです。

——一四年一〇月に兵庫県の企業と共同で秋田屋株式会社を設立されたのは、どんな狙い？

**渡部** シンガポールなど海外に「あきたこまち」輸出だけでなく、日本の農業技術のソフト輸出を今後行うためです。これは成算があります。

もう一つ狙いがある、兵庫県内に秋田屋のコメ貯蔵保管倉庫をつくり、輸出用と同時に国内向けも含めた販売拠点化を考えています。

——営農組合の若者への刺激に？

**渡部** 自分たちは今、外国を相手に商売しているのだ、という若者の意識向上につながればと思います。

(経済ジャーナリスト 牧野 義司)