

祖父の言葉で酒造り決意

かつては瀬戸内海に面する広島市と日本海側の島根県浜田市をつなぐ県道沿いの拠点のまちとして栄えた北広島町大朝。ここで二三年前に廃業した酒蔵の復活に取り組むのが福光酒造四代目、福光寛泰さん（四七歳）だ。福光さんは、特区制度を活用し自家栽培した米とブドウが原料の、どぶろく、ワイン造りを開始した。自身の経営に加え酒蔵を中心としたまちおこしにも取り組む。

福光酒造は一九三三年、医師だった曾祖父が倒産した蔵元を買って創業した。広島県内の大手酒造会社への桶売りをメインとする小さな酒蔵だったが、地元の人々を利用して温度管理を丁寧に行い寒造りをした地酒は、地名の「大朝」と会社名「福光」から「朝光^{あきひかり}」と名付け販売、地域の人々に愛されていた。

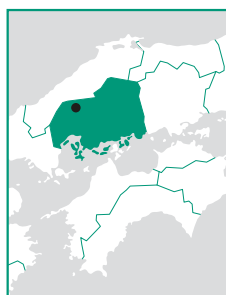
しかしながら約二〇年前、日本酒の消費量が年々落ち込み、売り上げの七割を占めていた桶売りがなくなったことで、経営の継続が危ぶまれた。当時の社長であった叔父自らが杜氏となり、ほそぼそと酒造りを行う道を選択したが、

経営紹介

特区制度を活用して酒蔵復活 アイデアと知恵で酒のまちへ



わさまち通り商店街にある酒蔵に併設するBAR



広島県山県郡北広島町
福光酒造株式会社
代表取締役 福光 寛泰

創業 ● 1933年
設立 ● 1954年10月
資本金 ● 1,000万円
事業内容 ● 酒類製造（どぶろく・ワイン）

二〇〇六年、その叔父が病に倒れ、やむなく酒造免許を返上しその歴史に幕を閉じた。

こうした歴史を持つ福光酒造の復活に取り組む福光さんだが、「学生時代は登山家を目指していましたが」と言う。大分県の大学を卒業後も定職には就かず日雇いの土木作業員としての日々を過ごした。そんなとき、曾祖父と同じ医師であった祖父から、「医者にならないなら、せめて酒造りをやれ」と言われた。尊敬していた祖父の厳しい言葉が福光さんを目覚めさせ、福光酒造の跡継ぎを決意させたという。しかし、当時すでに経営が下降線にあった福光酒造には新たに人を雇う余裕がなく、いくつかの酒蔵や研究施設で酒造りを学んだ後、山口県岩国市にある村重酒造に入社した。

熱心なファンの存在

福光酒造が廃業したのは村重酒造で働き始めて七年後のこと。いざそれは福光酒造を継ぐことを考えていた福光さんは、「まさに青天の霹靂。先代が何の相談もなく廃業したことはショックでした」と当時を振り返る。その後、村重酒造でのキャリアを積み重ね、副杜氏を任

されるまでになった。家庭も持ち、「定年後の楽しみとして自分の酒造りができればいい」と福光酒造への想いが薄らいできた福光さんを変えて独立へと駆り立てたのは、あるイベントがきっかけだった。

二〇一四年、福光酒造の大ファンだった顔なじみの飲食店の店主が「福光酒造の会」を開催してくれた。参加者の一人が大事に保管していた朝光の一升瓶を持ってきてくれたこともあり、会は大いに盛り上がった。朝光に熱心なファンがいたということに感動し、「この人たちのためにも福光酒造を復活させたい」との想いが募り、翌年、村重酒造を退社した。

困難を乗り越え

酒蔵の復活に当たり、まずは「北広島やまなみ果実酒・どぶろく特区」制度を活用し、どぶろく造りから行うことにした。また、「実は、飲むのは日本酒よりも好き」というワインも造ることにした。日本酒造りで培った醸造技術を活かせると考えたからである。

一度廃業した酒蔵の復活には多くの困難が伴う。酒蔵のリノベーションに着手したが、一〇年以上使われていなかった酒蔵はコウモ

リの巣と化しており、毎日の掃除には辟易したという。しかし、地道に掃除、修繕を繰り返すことで整備した酒蔵は、築一四〇年の歴史の重みを感じさせる。

また、ブドウを栽培する予定の畑を初めて目にしたときはその姿に驚愕した。先代が所有していた一・二畝の畑は、熊が出没し地元の人も寄り付かない栗林になっていた。木の伐採は、人の力を借りたものの、伐採後の開墾、整地は農機具を借り自分自身で行った。ブドウが植えられる状態にするまで四、五カ月を要し、二〇一六年春にようやく一五〇本のブドウを植えることができた。ブドウはヤマソービニオン、小公子といった国内品種に加え、リースリング、メルローの計四品種を選んだ。

初収穫を迎えた昨年、採れたブドウは計画の半分にも満たなかった。農業経験のない福光さんが減農薬にこだわった結果、病気が発生してしまっただからだ。ワインの出来は原料のブドウの品質で八割は決まると言われる。「ブドウの栽培はまだまだ未熟。勉強の毎日です」と空いた時間を活用して近隣のブドウ生産者から指導を受け生産技術の向上に努めている。

酒造の許可も思い通りにはいかなかった。計画では米を作付けした一七年からどぶろくの醸造を開始する予定だったが、一四〇年の木造建築には消防上の課題が山積みで、結局、この年、消防の許可は下りなかったのだ。

一八年二月、消防法上の多くの課題をクリアし、醸造が可能となった福光さんは、まずワインの醸造から始めた。ワインの醸造には、慣れ親しんだ日本酒用の酵母を使用し、独特の風味を醸し出す。いずれは全てのワイン造りに日本酒用の酵母を使用していく予定だ。ワインの醸造後、同じ設備を使い、どぶろくを造る予定だ。どぶろくの原料となる米は酒米ではない地元ブランド「こいもみじ」。寒さに強く、中山間地のこの地に合った米として、一九九八年から栽培されている。どぶろくや日本酒の醸造は技術力がものをいう。「これまで培った醸造技術を活かし、地元産の米でうまい酒を造りたい」と福光さんは語る。

酒のまちを目指して

大朝のさびれた商店街では、福光さんの取り組みと時を同じくして住民が中心となってまちおこし

がスタートしている。飲食店の誘致が進み、すでに、お好み焼き屋、餃子屋、カフェができた。一八年の春には商店街組織が結成され、「わさまち通り商店街」が新たに誕生した。

「わさまち通り商店街」のちょうど中心にある福光酒造の酒蔵にはB A Rが併設されている。福光酒造が集客拠点となり商店街が活性化すれば相乗効果が期待できる。そう考えるようになった福光さんは酒蔵や商店街のイベント企画に奔走する。

「もし、福光酒造が廃業していなかったら、こんな発想は生まれなかったでしょう」と語る福光さん。大朝には他にワイナリーが二カ所あり、ワインツーリズムの実施、ワインに合わせた地元産ジビエのメニュー開発など、アイデアが次々に出てくる。以前は旅館が三つあったこの地域には、今は宿泊施設がなく、酒蔵の二階を改装した宿泊施設も構想の一つだ。

「この地域を酒のまちにしたい。そのためにまずは福光酒造の酒をみんなに認めてもらうことからです」と語る福光さんは明るい未来へ歩み始めた。

(情報企画部 西山大也)

宮川 将人 さん

熊本県宇城市
有限会社宮川洋蘭 専務取締役

ネット通販で洋ラン販売 売上高の七〇%占める！



熊本県宇城市の八代海北部にある

小さな戸馳島^{とほせしま}で親子三代にわたって花栽培一筋で取り組む。その三代目として時代先取りの形でインターネットをフル活用し、三〇〇種類に及ぶ洋ランを全国販売する。カーネーションを贈るというイメージが強い母の日ギフトに、ランを定着させつつある。失敗エピソードも発信することで消費者の共感を得る。今年年商の七〇%近くがネットビジネスで、既存の生花市場流通に革新をもたらす存在だ。

母の日ギフトにランの花

——宮川さんは「サイバー農家」と名乗っていらっしやる。その意味は？
宮川 「サイバー農家」は私の造語で、サイバー（電子）と栽培を掛けて

います。

熊本の戸馳島で洋ラン栽培をする私たちは、移動がなかなか大変です。そこで二〇〇七年からホームページを立ち上げランの情報を発信するとともに、インターネット販売サイトも楽天市場に、「森水木のラン屋さん」を出店、全国にランの販売をしています。——当時そのようなお考えは珍しかったのでは？

宮川 当初、農家が運営するランのネットショップなんて信用して買ってもらえるものか、と周りからずいぶん反対されました。

——でも、今や売上高の七〇%がネット関連とか。

宮川 現在では、ご自宅で楽しんでもらうものから贈答用までさまざまに対応、年間五万件以上の宅配サー

ビスを行っています。

——五万件とはすごい。
宮川 ネット上の「森水木のラン屋」なら、いつでも良質な洋ランを求めやすい価格で購入していただくことができます。一億点以上ともいわれる楽天市場の商品の中で一位を取ったこともあります。

——それが、「母の日のデンドロ」？
宮川 はい。一二年の「母の日」に向けて、二年半育てたピンクのデンドロビウム二種に「母想い」という名前を付け、直営だからこそこの価格、三九八〇円（送料込み、消費税別）で販売したところ注文が殺到したのです。

ネット注文殺到で大慌て

——大量注文はうれしい悲鳴だったでしょう。「母の日」までに届けねば

ならず配送は大変だったのでは？

宮川 「母の日」に間に合わずとなったら大変です。本当に必死で、配送のやりくりに追われました。

——ありがたいことに周辺の仲間の農家が梱包の手伝いに来てくれ、配送もヤマト運輸や日本郵便など物流関係者が総動員体制で協力してくれました。その結果、五月一〜八日までの八日間の売上高が何と五〇〇〇万円に上りました。本当に驚きでした。

——ネット通販は最初から順調だったのですか？
宮川 実は、始めて二年間は苦闘の連続でした。ノウハウや人脈がないため、試行錯誤でした。

——今ではネットを通じた洋ランの販売への特化は、正しい経営判断だと実感しています。「母の日のデンド

——現在、三〇〇種類と多種類の洋ランを栽培されているのは、消費者の手の届きやすい価格帯で十分に楽しんでもらうことが狙い？

宮川 その重要ポイントです。

デンファレ、エピデンドラム、トゥインクル、デンドロビユーム、胡蝶ラン、珍しい洋ランなど約三〇〇品種の洋ランを一年を通じて栽培していますが、品種改良をしており、日本で胡蝶ランなどと違った形で普及させるのだ、という信念です。

——父で先代の宮川政友さんがエピデンドラムなどのラン品種を外国から導入、日本で品種改良されたのも無関係ではない？

宮川 父はもともと根っからの花好きの生産者で、私もその影響を受けています。今では、エピデンドラムというラン品種のみならずデンファレ、オンシジユームといった品種も手掛けています。

——ギフト商品のような高価格の胡蝶ランの時代は終わった、と大胆な意識をお持ちとか。その真意は何ですか。宮川 胡蝶ランは、とても美しく、多くの人たちを華やかな気持ちにさせギフト商品としても最高の部類に入るといって、ラン作りに関わっている人間としては、誇りにすべき品種と思っています。実際、私たちも

栽培し年間を通して販売しています。

ただ私は、高価で華やいだ胡蝶ランよりも、手頃な価格で洋ランを楽しみパーソナルギフトで贈る時代になったと思っています。胡蝶ランの時代が終わった、というのは、そういう意味合いです。

ボトルフラワーを強みに

——宮川洋蘭がネット上で評価を得ているのは、洋ランを加工した生花の洋ランだけでなく独自開発のボトルフラワーの効果も大きいのでは？

宮川 このボトルフラワーは他社にないもので、私たちの強み商品になっています。規格外の洋ランをドライ加工してガラスのボトルに密封保存することで、半永久的に美しさを保てるものです。

——どういったきっかけで、ボトルフラワーを始めたのですか？

宮川 花き栽培や輸出で先進国のオランダに視察旅行した際、宿泊先の有名ホテルで見かけ、造花でもないのにみずみずしい美しさがあり、すっかり気に入って洋ランと同じものができないだろうかかと調べたのです。そうしたら、九州の久留米で作られたものと分かったのです。

——さっそくアクションを取った？
宮川 久留米に向き、製法など教

えを請いに行きました。ところが、個人の方がホビー（趣味）用で作っていらっしゃるもので、私たちの依頼に対して「業務用の商品化には協力できない」とのお立場で、全てをオープンにしていただけませんでした。

——では、自前で開発を？

宮川 そうです。やむなく必死で開発に取り組みました。試行錯誤でしたが、二年間かけ、何とか宮川洋蘭版ボトルフラワーをつくり上げました。私たちの多種多様な洋ランを活用してさまざまな種類のボトルフラワーをつくり、ネット販売しています。ありがたいことにフラワーコンテストでいくつか賞もとれるほどです。間違いなく花の新たな需要の掘り起こしになりました。

——海外にも輸出されているとか。

宮川 香港、シンガポールに輸出しています。最近では海外の他の国からもネット注文があり航空便で送っています。生花ではないため植物検疫手続きの必要がないからできることです。永久に持つため日本国内では仏壇用に、という注文が増え、手応えを感じています。

獣害から地域を守るリーダー役

——宮川さんは、イノシシなどの獣害から地域を守る活動の代表もやっ

ているのですね。

宮川 イノシシによる農作物被害が急速に増えているのを知り、友人と一緒に「くまもと☆農家ハンター」組織を立ち上げ、熊本県内各地の若手農業者を巻き込んで活動しています。

——若手農業者を中核にしたのは面白いですね。

宮川 活動を始めてみて分かったことは、イノシシの獣被害の話になると多くの人たちの目の色が変わり共通の輪ができるのです。イノシシでのコミュニケーション、「イノコミ」の現象を生み出していたのです。そこで、この「イノコミ」の中核に地域の若手農業者を据えれば、彼らは地域から期待されていることを知り、さまざまな地域課題にも取り組むなど波及効果があるかもしれないと思っただけです。

——イノシシ対策を含め成果は上がっている？

宮川 若手農業者らが中心となり箱ワナを仕掛けてイノシシ捕獲をしています。先義後利の形でみんなの役に立とうぜ、という意識が若手農業者に育っています。

戸馳島で、若者の元気の良さと洋ランのどちらもナンバーワンを目指します。

（経済ジャーナリスト 牧野義司）





手塩にかけて育てたランを手にしてネットビジネスを語る宮川将人さん

「口」のようなことは、市場流通では決してありませんから。

—— ネット通販で売り上げを伸ばすポイントは何と考えていますか。

宮川 生産者と消費者のコミュニケーションがネットの場でのビジネスに厚みをもたらすと感じています。私たち農家の想いや生産過程のストーリーなど情報を発信することが大切です。消費者の共感を呼び、双方でつながることが重要です。

—— 具体的には？

宮川 無機質なネットの空間を温か

みのあるものにするのがまず大事と考え、さらに生産者の顔が見えるように、私たち家族の話など、いろいろな情報を発信しました。

長男が誕生した際のメッセージとイベントが意外な反響を呼び、ネット・コミュニケーションに手応えを感じました。

失敗エピソードを発信

—— と言いますと？

宮川 二〇〇九年に長男が誕生した時の喜びをネット上で「私たちが父さ

ん、母さんになりました。幸せのお裾分けとしてお花を届けます。皆さん、祝ってください」として特別出産セーブルをしたら月商が今までの一〇倍の二〇〇万円に跳ね上がったのです。

際に「一番好きなこのランを日本中のお母さんに届けてほしい」と託されました。当初は栽培や開花調整が難しく大赤字となった年も。どうか軌道に乗せハウス一面に咲いたデンドロを見た際の感動をネット上に書いたところ多くの応援メッセージが寄せられたのです。

宮川 さらに、生産にはいくつもの失敗があります。それを包み隠さず示すことが大切だと分かりました。当初私は、いい所ばかりを情報発信していたのですが、「母の日のデンドロ」は苦労や失敗も含めた紆余曲折のエピソードを発信することで劇的に販売量が増加したんです。

—— どのようなエピソードですか？

宮川 知り合いの生産者が引退する

また、花作りについていろいろなことを教わった、生涯の師匠アン

Profile
みやがわまさひろ
熊本県宇城市生まれ。四〇歳。二〇〇一年、東京農業大学卒業。オランダに四カ月、米国に二年の海外実地研修後、実家の有限会社宮川洋蘭に入社。〇四年に折込広告により宅配ビジネスを始め。〇七年にはネット販売に着手、手腕を発揮する。熊本県農業法人協会専務理事。熊本大で地方創生論講師。くまもと☆農家ハンター」代表。

Data
有限会社 宮川洋蘭
熊本県宇城市に本社。宮川政友代表取締役。資本金二八〇万円。一九七二年創業。九四年に会社設立。洋ラン栽培・販売。九七年に洋ランエピソードドラマなど七つで品種特許取得。九九年の全国農業コンクールでの農林水産大臣賞受賞はじめ受賞多数。二〇〇七年ネット通販の楽天市場に「森水木のラン屋さん」出店。ネットビジネスを本格化。洋ラン加工のポトルフラワーで有名。年商三億円。パート従業員含め従業員三三人。

二人の言葉が私の背中を押ししました。