

# 「夢吟香」を利用した6次産業化に向けて

～ 企画書を作成することで経営の新たな展開が現実近く～

齊藤 茂（新城設楽農林水産事務所

農業改良普及課新城駐在室）

【平成26年1月15日掲載】

## 【要約】

農林商工連携により酒造好適米「夢吟香」（以下、「夢吟香」）を用いて、新たな新城ブランド地酒の開発に取り組んだ。計画段階においては、最初にあるべき姿を企画書として提示したことで、生産・加工・販売の専門家が各々の立場でアイデアを出し合い、具体的な取組内容が決定した。さらに、生産から消費までの取り組みをPRするため、オーナー制を取り入れ、消費者の共感を得たことにより、3年で新城ブランドの地酒を商品化することができた。

## 1 はじめに（背景）

- ①愛知県では農業総合試験場が開発した酒造好適米「夢吟香」を平成24年に品種登録し、地酒ブランド米の確立を目指している。
- ②新城市では、新東名高速道路の開通を見据え、更に魅力ある新城市農業を構築するため、平成22年度から「アグリ・ニューシャトープロジェクト」（新城市役所、JA愛知東、新城設楽農林水産事務所で構成）を立ち上げ検討・実施している。
- ③新城市の稲作オペレーターは賃貸借等の契約栽培面積が少なく、米価の高低で経営が左右されている。

これらの背景から、「アグリ・ニューシャトープロジェクト」の1プランとして「夢吟香」を用いた新城ブランドの地酒開発に取り組む商品化することができたので、その内容を紹介する。

## 2 目的

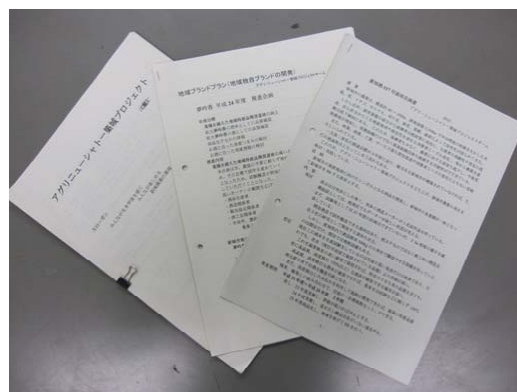
新城市の地産地消に向けたシンボルとなる地酒を開発し、新城市の各業種が一体となって新城市をPRする素材とする。また、契約栽培で稲作オペレーターの経営の安定化を推進する。

## 3 結果

### （1）平成22年度の取組

新城市内で「夢吟香」（愛知酒117号）を栽培し、地酒を作ることをニューシャトープロジェクトの「愛知酒117（号）栽培企画書案」としてまとめ、取り組みを開始した（写真1）。「企画書」の内容は目標、手順、推進組織、年度計画等とし、概要は以下のとおりである。

- ①2名の試作農家を確保し高品質安定生産に向けた栽培方法の検討を行う。
- ②地元酒造メーカーである関谷醸造株式会社、



（写真1）愛知酒117号栽培企画書・年度計画書・ニューシャトープロジェクト企画書

日野屋商店に対して「夢吟香」による試験醸造の了承をとりつける。

- ③23、24年度の本計画は市・JA等の予算に頼らず、地域特産品開発意欲の高い人に企画への参加を求め、その会費で試作を行うオーナー制とする。また、オーナーには、商品開発だけでなく、情報発信にも努めてもらい、地酒の知名度向上を図る。
- ④25年度から生産者は酒造メーカーとの契約栽培に移行する。

## (2) 平成23年度の取組

市がオーナーの取りまとめ、JA・農業改良普及課が栽培指導、醸造メーカーが試験醸造と品質評価、酒の評価はオーナーと役割を明確化し、それぞれが連携しながら役割達成に取り組んだ(図1)。

### [生産]

新城市は大きく分けて蛇紋岩土壌と黒ボク土壌があるため、将来の拡大を考慮して土壌別に展示ほ場を延べ30a設置。農業改良普及課が栽培計画を作成し、栽培指導を実施した。

### [加工・評価]

関谷醸造(株)には試験醸造を、日野屋商店には評価委員を依頼した。

### [販売・PR]

現地研修、醸造現地研修、新城市ブランド化(酒)情報誌発行により「夢吟香」の存在をオーナーを通して地域での知名度の向上を図った(写真2)。

### [評価]

高度精米50%が可能で、千粒重26.0g、蛋白含量7.62%を、酒造メーカーから高評価を得た。オーナー評価会議で24年度も継続して取り組むことが決定した。

## (3) 平成24年度の取組

### [生産]

前年の結果を踏まえて栽培計画を作成し、栽培面積を約3倍の97aに拡大して栽培指導を実施した。

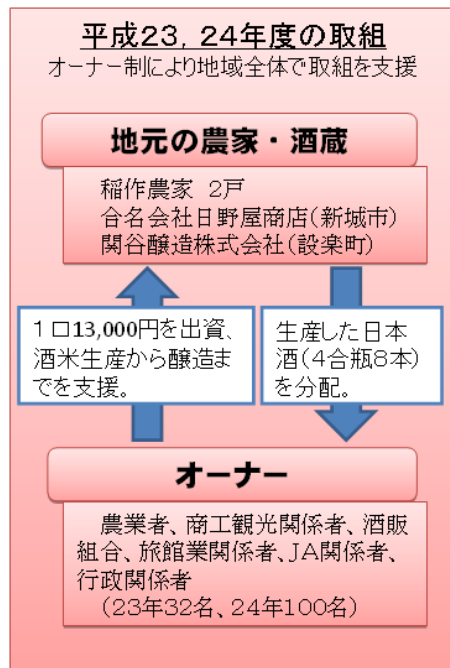
### [加工]

醸造は関谷醸造(株)、日野屋商店の2業者で行い、50%精米吟醸、60%精米吟醸、基米だけに「夢吟香」を使った酒の3種類の製造に取り組んだ。

### [販売・PR]

新酒と合わせてPRするため、新城産品のみを使用したお酒に関する特産品作りにも取り組んだ(写真3)。

特に、三河枅に関しては、地元の三河スギを使用し



(図1) 平成23年、24年の取り組み内容のイメージ



(写真2) 新城市ブランド化(酒)情報誌



(写真3) 地酒と三河枅、地元農産物のつまみ

て、鳳来シルバーセンターにより製造された。この取組は農業改良普及課からの提案に新城森林総合センター、市役所が賛同して実現した。

[評価]

オーナー全員の賛同を得て商品化が決定した。25年度は生産者と酒造メーカーとの直接契約の仕組み作りに取り組むことが決定した。

#### (4) 平成25年度の取組

[生産]

取組が軌道に乗ったためオーナー制度は終了し、生産者と酒造メーカーとの契約栽培に移行した。栽培面積は170aで、7,290kg生産された。米の品質は全て検査等級1等だった。

[加工]

関谷醸造㈱、日野屋商店ともに生産量を倍増させ、11月現在醸造中である。

[販売・PR]

関谷醸造㈱は、他地域飲食店への販売拡大を計画している。JA愛知東は、両酒造メーカーから一部を買い取り独自販売（予約注文販売、イベントでの活用、グリーンセンターでの販売等）に取り組む。

[評価・今後]

平成25度は、稲作オペレーター1名当たり80aの契約面積となり、10a当たりの販売額は約13万円となった。しかし、稲作農家が安定して経営に組み入れる為には、1名当たり3ヘクタール程度の栽培が必要と考えられる。今後さらに「夢吟香」の品質を高位安定させ、他の酒造メーカーからも生産依頼が来るよう努力が必要である。

## 4 ここまで推進できたポイント

### (1) 企画書の作成

企画書により関係組織が共通認識を持つことで、具体的な計画段階で専門のスタッフを集めることができ、スムーズな会議の運営ができた。

### (2) 年間計画書の作成

年間計画書の作成により、スタッフが自分（組織、関係者）の立場で、今年は何をしなければならないかを理解し活動できた。この結果、必要以上のスタッフが集まることなく、効率的に推進できた。

### (3) オーナー制による農林商工連携の実施

オーナーになることで、ニューシャトープロジェクトに対して単なる傍観者ではなく、「自分たちのこと」「地域のこと」として捉え、新たなアイデアや助言が多く出されるようになった。この結果、農だけでは解決できなかったもの、あるいは見えなかったものが見え、発展的な企画となった。

## 5 中山間地での6次産業化の方向

資本金の弱い農業にあつては、生産から加工・流通・販売・PRまで農業サイドのみで6次産業化するのは非常に難しい。地域の関係産業が連携して得意分野を活かし取り組むことが重要と考えられる。

そのためには、地域の関係産業に携わる人々が、ただの情報交換ではなく名刺代わりに、「こんな事が私はやりたい」という企画書（夢でも良い）を持参して、賛同者を増やし、良きスタッフを確保することで、新たな事業展開が可能となるのではないだろうか。

Copyright (C) 2014, Aichi Prefecture. All Rights Reserved.