

# 香美市物部地区における 「ぎんなん焼酎」づくり計画

1130045 片岡 由起乃

1130183 山本 綾香

高知工科大学 システム工学群 建築・都市デザイン専攻

香美市物部地区で発生する規格外銀杏を使い、活性化の資源として地域に根差した特色のある製品づくりが必要だと考えた。そこで、本研究はぎんなん焼酎の全国事例と高知県内で成功しているダバダ火振りの2つを調査し、「ぎんなん焼酎」の商品化に向けての方向性を提案した。

**Key Words : ぎんなん焼酎、特産品、物部地区**

## 1. はじめに

### 1.1 研究の背景

物部地区として、物部地区における銀杏生産の現状は、二十数年前の銀杏の市場価格はキロあたり2,000円から3,000円であり、殻をむいた銀杏は7,000円から8,000円で売られていた。「年に1本の木から一万円分の銀杏が収穫できる」という話で銀杏を植えた生産者もあり、最盛期には125世帯もあった。しかし、現在の銀杏市場価格はキロあたり1000円であり二十数年前と比べると1/2~1/3となっていることがわかり、価格低下により銀杏生産者も現在は十数人となっている。また銀杏の木を放棄している農家や、銀杏の木を切り柚子に植え替える農家も存在する。

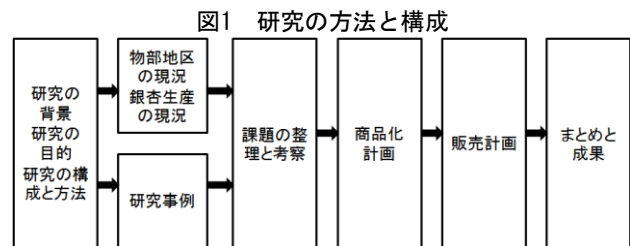
以上の背景から、最盛期には125世帯であった銀杏生産者の大幅な減少をふせぐために、毎年香美市で発生する2t前後の規格外銀杏を使い、活性化の資源として地域に根差した特色のある製品づくりが必要だと考えた。

### 1.2 研究の目的

そこで本研究の目的は、物部地区における新しい特産品として、「ぎんなん焼酎」の、商品化に向けての方向性の計画を策定する。

### 1.3 研究の方法と構成

本研究はまず、背景と目的があり、文献およびヒアリングによる調査を行う。そこから、考えられる課題を整理、考察し、商品化に向けての方向性をまとめる。



## 2. 現況と課題

### 2.1 物部地区における銀杏生産の現況

表1は、物部地区における銀杏生産の現況である。生産場所は、香美市物部町と香北町である。生産者数は、物部町18名、香美市約25名で、平均年齢は70歳である。平成23年度の物部地区の銀杏販売実績は出荷キロ数が3,530kg、販売金額は2,300,000円程で、これは市場での販売金額となっている。

表1 物部地区における銀杏生産の現況

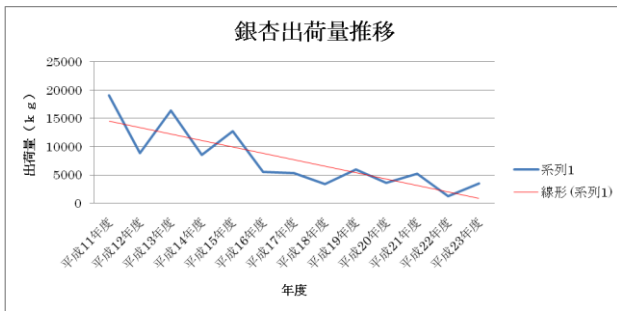
項目	金額	備考
販売金額	2,317,458	市場での販売金額(売立金額)
農協外控除	190,907	市場での手数料8.5%
出荷経費	648,511	
JA手数料	46,351	JA手数料(2%)
経費合計	885,769	費用の合計
精算金額	1,431,689	生産者への支払金額

### 2.2 物部地区の銀杏出荷量推移

表2は、物部地区の平成11年度から平成23年度までの銀杏出荷量の推移を表したグラフである。グラフからわかるように出荷量は年々減少傾向にあり、全盛期である平成11年度から比べると約82%も減

少している。これは銀杏の木が切られていることや生産者が減ってきていることが影響していると考えられる。

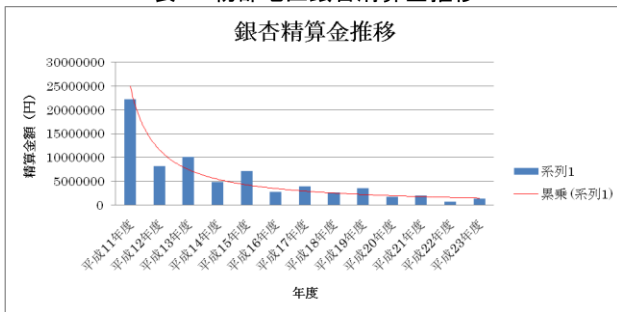
表2 物部地区銀杏出荷量推移



### 2.3 物部地区の銀杏精算金推移

表3は、年度別の銀杏精算金の推移をグラフに示したものである。平成11年度には22,200,000円だったが平成23年度には1,400,000円と約94%も減少している。生産者に支払われる金額も減ってきていることから生産者が離れていく原因のひとつであると考えられる。

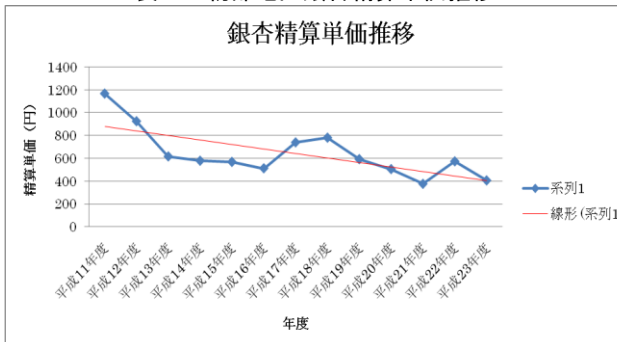
表3 物部地区銀杏精算金推移



### 2.4 物部地区の銀杏精算単価推移

表4は、銀杏の精算単価の推移を示したグラフである。平成11年度には1,200円程あった単価も平成23年度には400円台と約66%も減少している。この精算単価の減少も生産者が生産をやめてしまう原因だと考えられる。

表4. 物部地区銀杏精算単価推移



### 2.5 物部地区の銀杏生産の課題

物部地区の銀杏生産の課題として以下のことが挙げられる。

①物部地区の銀杏生産量は約10tであり、その2割程度の約2tが規格外のサイズである。

②規格外の銀杏はJAなどから生産者の元に戻ってくるため、廃棄する人も多い。

そこで、物部町でまとまった収穫の期待できる、銀杏を用いて特徴のある酒ができるのではと考えられた。

### 3. 事例からみたぎんなん焼酎の方向性

#### 3.1 ぎんなん焼酎の全国事例の紹介

全国で銀杏を使った焼酎を調べてみたところ、現在では4つの銀杏焼酎が見つかった。

商品は以下のとおりである。

表5 銀杏焼酎全国事例商品概要

商品名	銀杏の恋	ぎんなんくらぶ	銀杏焼酎いちよ う鶴	銀杏湖銀杏焼 酎
生産場所	大分県日田市	栃木県大田原市	岡山県高梁市	熊本県
製造元	くんちよう 酒造	株式会社白根酒 造	三光正宗株式会 社	花の香酒造株 式会社
販売価格	3,250円	1,800円	2,600円	1,500円
アルコール 度数	35度		25度	25度
内容量	270ml	720ml	720ml	720ml
年間生産量		720ml 1,500本 (1,080,000ml)	720ml 12,200本 (1,584,000ml)	現在生産なし
1mlあたりの 価格	12円	2,5円	3,6円	2,08円
原材料		県内産二梁大麦 銀杏10%		米、銀杏
販売方法	ネットでの 通信販売	大田原宿あらま ち屋敷でのみの 限定販売	ネットでの通信 販売 数量限定	ネットでの通 信販売

#### 1) 銀杏の恋

生産場所の大分県日田市は銀杏の栽培面積全国1位、生産量全国2位を誇る。20年以上寝かせた銀杏焼酎の原酒を櫛樽に入れて貯蔵したもので、ほのかな銀杏の香りを活かした高級洋酒のような味わいである。商品の特徴としては、ビンの形で月を思わせるような形になっており、色はグラデーションになっており、パッケージデザインへのこだわりがみえる。

写1.2 銀杏の恋



## 2) ぎんなんくらぶ

大田原の市木であるイチョウが市内生産農家により栽培されており、その実であるぎんなんの消費拡大と地域ブランド化を目的としている。

パッケージデザインについては、ビンは一一般的な焼酎ビンで、イチョウのイラストが描かれたラベルがはってある。箱は無地で、ななめに文字のみの商品ラベルが貼られている。

写3.4 ぎんなんくらぶ



## 3) 銀杏焼酎いちよう鶴

中山間地域の次世代に元気で夢のある地域社会の実現の為め取り組む事が出来ればと山林を墾し、イチョウの木を植栽した。その銀杏を使い、6次産業として他には無い商品開発を研究した結果、銀杏を使った本格焼酎を作ることになった。これを銀杏とともに岡山県備中国の特産品として、全国にアピールしている。パッケージデザインについては、イチョウのイラストが描かれたラベルがはってある。箱は、イチョウの模様が描かれている。

写5 銀杏焼酎いちよう鶴



## 4) 銀杏郷銀杏焼酎

熊本県の象徴ともいえる熊本城の別名である「銀杏城」から銀杏を使用した酒を作り、熊本城を称えるとともに熊本の地域振興をはかろうということで「銀杏焼酎 銀杏郷」が誕生した。

パッケージデザインについては、ラベルにイラストはなく文字のみのシンプルなデザインになっている。

写6 銀杏郷銀杏焼酎



## 3.2 高知県内の焼酎の事例

高知県高岡郡四万十町大正にある株式会社無手無冠でつくられている。豊かな郷土資源を活かした地酒造りに徹している。このダバダ火振も、地元にある栗をどうにかしてほしいと村おこしのためにつくられた焼酎である。

同じ内容量のものでも栗使用量や貯蔵期間などの違いで違う商品となっている。そして、そのほとんどが数量限定で販売されている。

表6 ダバダ火振商品概要

商品名	ダバダ火振	ちびうんすけ	四万十大正	馬之介
生産場所	高知県高岡郡四万十町大正	高知県高岡郡四万十町大正	高知県高岡郡四万十町大正	高知県高岡郡四万十町大正
製造元	株式会社無手無冠	株式会社無手無冠	株式会社無手無冠	株式会社無手無冠
販売価格	1,420円	1,420円	5,540円	3,500円
アルコール度数	25度	25度	35度	30度
内容量	720ml	720ml	720ml	720ml
1mlあたりの価格	2.0円	2.0円	8.0円	5.0円
原材料	栗50%、麦、米、米麹	栗50%、麦、米、米麹	良質栗75%、米麹	厳選された国内産の栗90%と1割の米麹
貯蔵期間	1年割	1年割	四万十の地名にちなんで4年と7カ月の(四万十時間)	1年割
販売方法	毎月36本限定			四万十銀行でのみの販売

### 1) ダバダ火振

ダバダ火振の名前の由来は、四万十川で古来からある伝統的鮎漁法である「火振り漁」と、山里で人の集まる場所を「駄馬」と言うことから、ダバダ火振となった。(写7)

### 2) ちびうんすけ

ちびうんすけは、中身はダバダ火振と同じで、容器に美濃焼きの陶器を使用しているため値段が違う。(写8)

写7.8 ダバダ火振とちびうんすけ



### 3) 四万十大正

四万十大正は、低温でゆっくりと蒸留され醸し出された焼酎を四万十という名前にひっかけて、四万十時間（4万10時間）も地下洞窟で貯蔵熟成させている。（写9）

### 4) 馬之介

馬之介は四万十川焼酎銀行でしか販売されていない。高知県打井川という、四万十川の支流奥にある馬之介神社は、土地の持ち主が無手無冠のおかみであることからつけられた名前である。（写10）

写9,10 四万十大正と馬之介



## 3.3 事例からみた課題

### 1) 全国事例

商品面ではまず、どの商品名にも共通して「ぎんなん」や「イチョウ」の文字が入っており、またビンやパッケージにもイチョウの模様やイラストが入っている。

ビンのデザインについては4つの事例のうち3つが一般的な焼酎のビンである。

事例の比較から考えられる物部地区における「ぎんなん焼酎」づくりへの方向性として、以下のことがあげられる。

表7 事例からみた方向性

商品面	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「ぎんなん焼酎」とわかるものである</li> <li>・印象に残るものである</li> <li>・統一性がある</li> <li>・販売意欲をそそるものである</li> <li>・商品のイメージがわかるものである</li> </ul>
販売面	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宣伝やCMなどで消費者や地元の人に知ってもらう必要がある</li> <li>・商品相応の価格を設定する必要がある</li> </ul>

### 2) 高知県内の焼酎事例

商品面ではまず、貯蔵期間が異なり期間が長いほど、価格も高くなっている。また同じダバダ火振でも種類が豊富にあり、容器の違いにより価格も変化している。またどの商品も生産や販売場所が限定されておりなかなか手に入らない。

販売面では、商品を知ってもらう町から外へ出た人も「町の間人」と考え、ダイレクトメールを送り知名度を浸透させた。消費者の口コミで全国に評判が広がり、現在では年間約20万本（1本1.8ℓ）を

販売するまでになっている。

これらの比較から考えられる「ぎんなん焼酎」づくりへの方向性として、以下のことがあげられる。

表8 ダバダ火振の事例からみた方向性

商品面	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者のニーズに合わせて種類を豊富にする必要がある</li> <li>・付加価値をつける必要がある</li> <li>・商品名は地域を連想させるものである</li> </ul>
販売面	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地元の人から知ってもらう必要がある</li> </ul>

## 4. ぎんなん焼酎の試作品づくり

### 4.1 ぎんなん焼酎試作品

ぎんなん焼酎試作品づくりは平成23年12月に高知県工業技術センターで物部特産品担当者によって行われた。

試作品は単式蒸留で醸造され、試作品完成後、高知県工業技術センターにて、ぎんなん焼酎の官能評価を行った。エステル類と呼ばれる酢酸エチルや酪酸エチルなどは香の成分であり、値が高いと個性のある酒になる。値が高かった今回の試作品は、飲む前から日本酒のような甘い香りのする特徴的な焼酎になっていた。しかし専門家の話によると、香りは特徴的だが販売するとなると少し強すぎるので、水や米焼酎を加えることで度数や味を調整する必要があるそうだ。

## 5. ぎんなん焼酎の商品化計画

### 5.1 商品化の基本的方向性(コンセプト)

特徴は、物部の銀杏のみを使用した焼酎であり、手間をかけてつくられている。吟醸酒のような香りと上品な味わいである。

差別化のポイントとしては生産、加工、販売を全て物部で行っていることが挙げられる。

商品のイメージとしては、贅沢な飲み物であり数量限定の希少価値がある。

これらの特徴をふまえ、特別な日のお供というコンセプトで売り出す。

図4 コンセプト





## 5.2 ぎんなん焼酎の商品計画案

### 5.2.1 ぎんなん焼酎の生産概要

ぎんなん焼酎の原材料は水、焼酎用乾燥酵母、物部の銀杏 90%であり、これを醸造したところアルコール度数は32度であった。

銀杏の仕入れ量は規格外銀杏 2tとし、ぎんなん焼酎の年間生産量を 1.3kl とする。内容量は一般的な焼酎ビンの規格が 720ml のものが多いため 720ml ビンとし、生産本数は 1800 本となる。焼酎をつくるにあたってのぎんなんの買い取り価格は 1kg あたり 350 円で農家から買いとる予定である。これは農家と話し合った結果、希望価格をふまえて決定した最低限の価格である。

表 10 ぎんなん焼酎における年間生産量

農家からの銀杏仕入れ価格	キロあたり350円
銀杏の仕入れ量	規格外銀杏2t
ぎんなん焼酎の年間生産量	1.3kl(720mlビン約1800本)

### 5.2.2 パッケージデザインの基本的方向性

#### 1) ネーミング

物部の商品だと分かるものにするため、そのキーワードとして①豊かな山々②物部川③三嶺などがあげられる。

写11 物部のイメージ

物部にゆかりのあるもの



#### 2) 箱

箱は黒、えんじ、白などの高級感のある色合いとする。

写12 箱



#### 3) ビン

一般的な720ml規格の焼酎ビンを使用する。

形は丸型で比較的スマートなものにすることで優雅さや特別なシーンを演出する。

色は茶色や黒のものを使用する。

写13 ビンの種類



#### 4) ラベル

絵柄は物部のいちじょうの写真を使用し、銀杏の焼酎だとわかるようなデザインにする。字体は、手書き風にするすることで、高級感を出す。

写14 ラベルイメージ



ぎんなん焼酎

### 5.3 価格設定

1本あたりの焼酎の原価は4,323円とする。

銀杏の仕入れ量を2tとし、加工費、パッケージ費用、販売管理費を含めぎんなん原価を算出した。

ぎんなん焼酎にかかる費用である人件費、加工費、販売管理費、酒税などを含めると支出額は7,781,200円となる。

そこに原価の10%の利益を含め、ぎんなん焼酎の消費税抜きの販売価格はと4,757円とし、消費税5%と仮定した時の販売価格を4,995円とする。

表11 ぎんなん焼酎の原価詳細

	量	単価	予算	備考
銀杏	2t	350	700,000	
醸造費		450	810,000	
ビン・パッケージ等	1800	一式	471,600	
小計			1,981,600	
販売管理費	固定費	従業員給与	2,880,000	
		固定費合計	2,880,000	
	変動費	交通費	30,000	
		広告宣伝費	300,000	
		光熱費	300,000	
		ピン詰費	873,600	
その他経費	1,000,000			
変動費合計	2,503,600			
酒税	32度	320,000	416,000	
合計			7,781,200	B

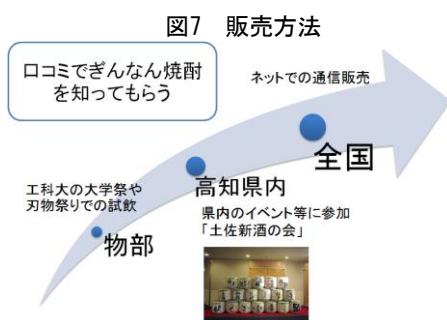
表12 ぎんなん焼酎の販売価格

1本あたりの原価	4,323
利益(原価の10%)	434
消費税抜きの販売価格	4,757
消費税5%と仮定した時の販売価格	4,995

## 5.4 販売方法と販売収入

### 1) 販売方法

販売方法はネットで通信販売を中心とした直接販売とする。ネット販売を行う際、まず香美市や物部の地域の人たちに知ってもらう。刃物祭りなど地域で開催されるイベントやお祭りに参加し試飲や商品紹介を行う。次に高知県の人たちに知ってもらうため県内のお酒のイベントなどに参加し新しい特産品として広める。高知県民が県外の人に紹介することで全国にぎんなん焼酎を知ってもらう。



### 2) 販売収入

年間販売予想額は表13である。11月に銀杏の収穫があるため、12月から販売を開始する。12月はお歳暮や忘年会の時期のため一番の売上が予想される。月々のイベントや行事が多い月はその分売上也伸びると予想される。

表13 年間販売予想額

月	本数	金額	イベント	備考
12月	300	1,427,067	お歳暮、忘年会	
1月	200	951,378	正月、新年会	
2月	100	475,689		
3月	50	237,844		
4月	50	237,844		
5月	100	475,689	父の日	
6月	100	475,689	母の日	
7月	100	475,689	お中元	
8月	150	713,533	お中元	
9月	150	713,533	敬老の日	
10月	250	1,189,222	銀杏の旬の時期	
11月	250	1,189,222	銀杏の旬の時期	
合計	1800	8,562,400		A

## 5.5 収支計画

ぎんなん焼酎の年間収入 (A) 8,562,400円と年間支出 (B) 7,781,200円でありその収支差額は、781,200円の黒字となった。

表14 収支差額

A 年間収入合計	8,562,400
B 年間支出合計	7,781,200
収支差額	781,200

## 6. まとめ

### 6.1 成果

ぎんなん焼酎を売り出すことで得られる物部地区への効果として以下のようなことが考えられる。

- ①新たな特産品を開発することで自分たちの地域を盛り上げたいという思いから銀杏生産者のやりがいや次世代の若者に地域雇用を増やし希望を与えられると考えられる。
- ②ぎんなん焼酎を通じて他の物部の特産品や地域の知名度が上がるため、今まで以上の観光客の集客、新しい贈答品の種類やセット販売も可能になると考えられる。
- ③廃棄されていた銀杏を使って特産品を開発することで生産者の収入も増え地域の出荷額の増加が見込める。よって、インフラ整備、生活環境が豊かになることで高齢者も若者もより住みやすい地域になると考えられる。

### 6.2 今後の課題

今後の課題として以下のようなことが挙げられる。

- ①ネットでの販売を行うため、インターネットの知識や技術のある人材を確保する必要がある。
- ②720mlのぎんなん焼酎だけでは利益もほとんどなく、原価も高額となってしまったため、内容量や銀杏の使用量の異なる様々な種類の焼酎を作る必要がある。しかし、今後物部の規格外の銀杏だけでは焼酎の生産が追いつかなくなる可能性がある。高知県内の銀杏を集めて使用するのか、物部の規格銀杏を買い取り、物部ブランドを守っていくのか等を検討する必要がある。
- ③ぎんなん焼酎の原価を算出したところ高値であることが挙げられる。原価を抑えるために人件費などを抑える必要がある。

## 参考文献

- 1) 大田原中心市街地活性化協議会, ぎんなんくらぶ, 10月10日 入手
- 2) 株式会社無手無冠, ダバダ火振, 12月19日 入手
- 3) 銀杏処いちょう鶴, 銀杏焼酎いちょう鶴, 10月10日 入手
- 4) 銀杏郷, 10月10日 入手
- 5) 物部地区銀杏生産部会. 平成23年度. 総会資料
- 6) 山城屋, 銀杏の恋, 10月10日 入手