

# おいしいお酒と地方銀行

## —— 「地」酒の陰に「地」銀あり

業務部 公務室 部長代理 伊藤 由紀  
調査役 松田 有加

- 国内アルコール市場が縮小傾向にあるなか、各地の酒造会社においては、商品の差別化や高付加価値化、海外展開等を通じ、新規の需要拡大に積極的に取り組んでいます。
- 食品や農業に関するビジネスには、消費者の趣味・嗜好、自然環境といった特有の不確実性が存在します。地方銀行は、酒造りを重要な地場産業と位置づけ、そうした事業者に対して、中長期的な目線から、投融資、コンサルティング、情報発信等の支援を提供しています。
- 本稿では、地域発の新たなお酒文化の創出につなげるユニークな取り組みを、日本酒・ワイン・焼酎の3つの事例でご紹介します。

### はじめに

「カンパニー!」。繁華街に、観光地に人が戻ってきました。テーブルを彩るのはお洒落なラベルをあしらった全国各地のお酒。そういえば、最近、大手メーカーの定番ブランドばかりでなく、地酒、地ビールなど、地方の息吹を感じさせるお酒が増えてきたと思いませんか。

その一方、国内アルコール市場は、人口減少やライフスタイルの変化等を背景に中長期的に縮小傾向にあるとされ<sup>1</sup>、

各地の酒造会社においては、これまでの伝統的な製造・販売手法にとらわれず、商品の差別化や高付加価値化、海外展開等を通じ、新規の需要拡大に積極的に取り組んでいます。

今回の本レポートでは、そんな地方発のお酒造りに奮闘する酒造会社と、それを支える地方銀行の日本酒・ワイン・焼酎にまつわる事例をお届けします。

### 【日本酒】群馬銀行×近藤酒造 ——海外向けプロモーション動画で世界を狙う

上毛三山をはじめとした美しい自然に囲まれ、澄みきった水と上質の米に恵まれた群馬県。清酒造りに適したこの地には26社の蔵元が存在しており、明治8年創業の老舗の近藤酒造もそのひとつです。キリッと端麗でやや硬水な赤城山の伏流水の特徴を活かし、日本酒特有の甘さを控え、食事と一緒に楽しめる辛口に拘り、伝統技術者の南部杜氏が管理することで品質本位の酒造りを行っています。

同社は、日本酒市場の縮小への危機感から、早くから海外市場に目を向け、毎年、アメリカのロサンゼルスとニューヨークで開催される日本食の展示会に参加。同社が誇る最高品質の純米大吟醸「黒檜」（くろび）は、現地の高級志向の消費者層を捉え、本品を提供する高級日本料理店等も徐々に増えていったとのこと。ところが、そこにコロナ禍が襲いました。これまでプロモーションの柱となっ

た海外向け展示会は軒並み中止となり、飲食店の多くも閉店に追い込まれるなど、築き上げてきた海外の取引先数も減少してしまいました。



▲ 近藤酒造外観。明治8年創業。現在の近藤 雄一郎取締役社長が6代目社長となっている。

そんな時、取引先企業の海外展開支援に力を入れている**群馬銀行**から、「SNSを活用して、日本に居ながらにして海外マーケティングをしてみませんか」との提案が届きました。

群馬銀行が近藤酒造に提案したのは、企業向け動画制作を

行う同行の提携業者とともに、海外業者向け販売支援動画やイメージビデオを作成することです。同行は、企業が作成したいイメージビデオのコンセプトに合わせて、毎回異なる提携業者を複数ピックアップし、相見積りをとったうえで選定しています。

【群馬銀行が提供する海外展開支援メニュー】

群馬銀行コンサルティング営業部海外取引支援室では、アジア、北米等の海外拠点・業務提携先とのネットワークを活かし、右表の各種海外展開支援メニューを提供。特に、イメージビデオの作成は群馬銀行ならではのアピールポイント。

カテゴリー	具体的な内容
海外進出	・進出先の政治、経済、法制税制等に関する情報提供 ・海外現地法人設立に関する情報提供 ・国内外の業務提携先を活用した情報提供 等
海外現地法人の資金調達	・クロスボーダーローン、スタンドバイL/C 等
販路拡大	・海外での商談会等のビジネスマッチングサービスの案内 ・海外業者向け販売支援動画やイメージビデオの作成 ・通関業者、損害保険会社の紹介
為替リスクヘッジ	・為替予約取引、外為系デリバティブ
ビジネスネットバンキング	・外国送金、外貨預金振替、輸入信用状サービス、為替予約等

撮影は、近藤酒造の近藤社長だけでなく群馬銀行も立ち会いの下、2日間に渡って行われました。同社のコンセプトを的確に表現できるよう、長年、同社と取引があり、同社の海外戦略にも携わってきた群馬銀行が動画制作会社との間に入って調整しました。色使いや翻訳の細かなニュアンス等についても、群馬銀行の海外拠点の現地スタッフに確認するなどして速やかに対応。

完成した「黒檜」の動画は、あえて商品名や製造方法等の情報は最小限にとどめ、黒を基調に、欧米人が日本文化に対して持つ畏敬を感じさせる神秘的な仕上がりとなっています。近藤酒造のSNS<sup>2</sup>を通じて、国内外の多くの人に閲

覧されています。今後は、徐々に再開されてきた海外展示会で放映するなど、更なる活用を検討しているとのこと。もしかしたら、海外向けの動画がきっかけとなり、国内でも新たな日本酒のイメージの再発見につながる、そんな展開も期待できるのではないのでしょうか。



▲ 完成した「黒檜」のイメージ動画の一部。



▲ 1本1本シリアルナンバーが付く近藤酒造最高の日本酒「黒檜赤城山」。



## 【ワイン】東北銀行×はちのヘワインリー ―腰を据えたファンド出資で醸造家の夢を追う

日本を代表する漁港、青森県八戸市。漁業のイメージが強い八戸市ですが、かつては日当たりが良い南部の山間部を中心に、葉たばこの生産が盛んに行われていました。しかし、時代とともに国内の葉たばこ需要は減少。その結果、多くの畑が遊休地となってしまいました。

八戸駅から内陸に向かって車で30分弱。山々に囲まれたなかに、まだ真新しい「はちのヘワインリー」の工場があります。八戸市は、遊休地の再生や農業の付加価値の向上および地域経済の活性化を目的として「八戸ワイン産業創出プロジェクト」を開始。同市出身の事業家である亀橋代表は、本プロジェクトを担うべく2019年6月にはちのヘワインリーをオープン。県内在住の有名なソムリエ兼醸造家や、全国規模の小売事業者のワイン流通責任者と面識があったこともあり、一念発起してワイン製造を手掛けることにしました。

しかし、ワインの原料となるぶどうづくりで大きな壁にぶつかります。工場オープン当初、自然派のワインを目指し、2万株のぶどうの苗木を無農薬や有機栽培で育てていましたが、農業経験がまだ乏しい同社にとって、この手法は非常に難しく、結果的にほぼ全ての苗木をダメにしてしまったそうです。

「ワイン事業は利益が出るまで最低でも10年。ワインの良し悪しは9割がぶどうで決まる。焦らずにじっくり畑と向き合うことが大切だと気づかされた」と亀橋代表は言います。短期的な売上に拘らず、腰を据えて八戸ワインの製造に取り組むことを決意し、関連企業を含め、長きにわたる取引銀行でもあり、農業に強い銀行だと聞いていた、**東北銀行**に相談しました。

東北銀行は、岩手県盛岡市に本店を構える地方銀行ですが、青森県八戸市を含む旧南部藩の地域を地盤としてお



▲ はちのヘワインリー工場外観。工場には、亀橋代表が手掛ける就労支援事業所に所属する障がいのある方も勤務しており、就労機会が提供される等、農福連携が行われている。



▲ ワインを熟成させる樽。樽に入れたワインは、少しずつ蒸発して減るため、毎日ワインを継ぎ足して空洞ができないようにしている。

り、本店と八戸支店から、銀行の歴史をスタートさせました。2019年2月、盛岡信用金庫など複数の金融機関等と共同で「とうぎん・もりしんアグリファンド」を立ち上げ、農林漁業法人等の経営強化のサポートに取り組んでおり、2022年8月、同ファンドを活用してはちのヘワインリーに19.8百万円の出資を行いました。一度はダメになってしまった畑でしたが、栽培手法などを研究し直し、2022年には4トンのぶどうを収穫。750mlのボトルワインを4,000本程度生産することができるようになりました。亀橋代表

### 【とうぎん・もりしんアグリファンドの概要】

項目	内容
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「出資」により、必要な長期資金を提供し、対外信用力強化をサポート。出資後は、事業計画の達成に向け改善提案等を実施。</li> <li>・農林漁業法人等投資育成制度を活用。</li> </ul>
対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農業・林業・漁業法人、食品産業法人・これら法人の事業合理化・高度化等を支援する法人（株式会社等）。</li> <li>・財務基盤が良好・事業計画の実現可能性が高い等の要件をみたしていること。</li> </ul>
1投資先当たり投資上限	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原則として2,000万円以内</li> </ul>



▲ はちのヘワイナリーの代表作。ステンレスタンクで発酵後、樽で3カ月熟成したメルロー(左)。黒ブドウであるスチューベンを白ワインに仕上げた青森スチューベン(右)。

は、「今後は安定的にぶどうの生産量を増やしていき、『自園自醸』の八戸ワインを全国的に広めたい」と将来の展望を語ります。

同社を担当する東北銀行八戸支店の高橋支店長は、「融資だとすぐ返済が始まってしまい、収穫までに時間のかかる農業支援には向いていないが、ファンドによる出資であれば、腰を据えて農業に取り組んでももらえる。当行は長い間アグリビジネスに力を入れてきたので、そのノウハウの

蓄積には自信があり、お客様からも農業に強いイメージを持ってもらえている。」と話してくれました。

一口飲むと、すぐに「あっ！ぶどうだ！」とはっきり感じる八戸ワイン。まだ始まったばかりの八戸ワインですが、日本を代表するワイナリーの1つになる日も遠くはなさそうです。



▲ ぶどう畑の様子。右から東北銀行 高橋支店長、地銀協 伊藤、亀橋代表、地銀協 松田、東北銀行 熊谷課長代理。

## 【焼酎】 鹿児島銀行×県内学生 — 「焼酎アイデアソン」で若い世代向けに情報発信

近年、アルコール度数の高いお酒が敬遠され、全国的に若者の焼酎離れが進むなか、地元九州のソウルドリンクとも言える焼酎を盛り上げるべく、地元の**鹿児島銀行**が立ち上がりました。

鹿児島銀行は、2017年に県内大学など8校と「地方創生への取り組みに関する連携協定」を締結し、同行の地域支援部を事務局としたプラットフォーム、通称「ネクストかごしま」を設立。毎年、学生と連携して様々な活動に取り組んでおり、2022年度は、県内学生とともに、若い世代向

けの焼酎の情報発信アイデアを創出する「焼酎アイデアソン」というプログラムを実施しました。

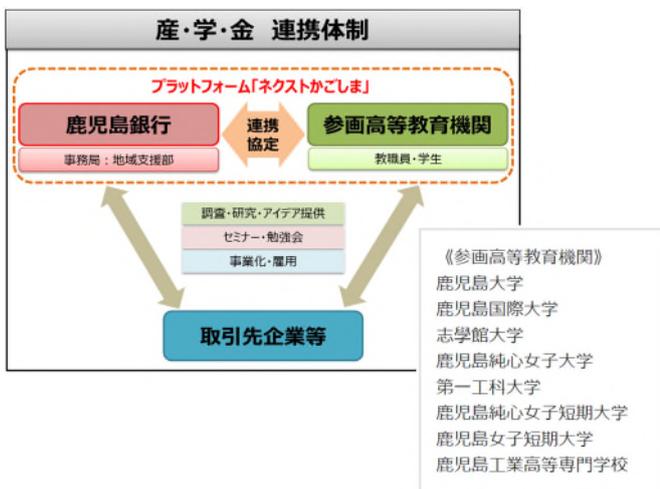
鹿児島銀行は、「鹿児島を共に前進させる」をコンセプトに、地域経済の活性化の起点となる場所としてコワーキングスペース「HITTOBE」（ヒットベ）を他3社と協同で鹿児島市の繁華街・天文館エリアに開設しており、「焼酎アイデアソン」は、全日程をこの「HITTOBE」で開催しました。BGMが流れるお洒落な空間で、学生も気張らず自由に発想を生み出せる雰囲気です。

同プログラムに参加したのは、学生22人、酒造会社は、県内の同行取引先の薩摩酒造・田苑酒造・小牧醸



▲ HITTOBEのエントランス。カフェも併設されており、様々な目的で多様な世代に利用されている。

### 【ネクストかごしまの概要図】



※2022年4月1日現在



造の3社。学生は、6つのグループに分かれて、酒造会社からの課題（販促手法や認知度向上の手法等）に応えるアイデアを検討します。プログラムは、約半年間にわたって5回開催されましたが、学生は開催日以外にも、酒蔵を見学したり、SNS上でアイデアの実践をするなど、自主的な活動を活発に行っていたそうです。

若者ならではの視点による焼酎の発信方法は、同世代に訴えやすいSNSを使ったアイデアが目立ちました。特に、音楽仕込みをしている焼酎の動画を毎日SNS上にアップして検証する企画「#100日後に美味しくなる焼酎」は注目を集め、再生回数は当初目標の40倍にもなる約8,000回に達し、酒造会社の公式アカウントのフォロワー数・アクセス数も増加するという成果が得られたそうです。

最終日の講評では、酒造会社から「学生の新鮮な着眼点に驚かされることが多かった」との声が上がり、学生からも「焼酎についてさらに興味が沸いた。もっと焼酎を飲んでみたい」など、焼酎のイメージアップにつながる感想が寄せられたそうです。

鹿児島銀行は、今後も「ネクストかごしま」の取り組みを通して地域企業の課題解決に取り組んでいきたいとしています。

既に、同プログラムを通して地元企業に就職した例もあり、ネクストかごしまの参加者が、将来、地元産業を大いに盛り上げていく可能性もあるかもしれません。

## おわりに

地方銀行の取り組みは、すぐに利益に結び付くものばかりではありません。「どうしたら地域が盛り上がるのか」、「多種多様な視点を取り込み、いかに地元企業を支援できるのか」を、長い目で見て考えています。地元との長くて深いおつきあいがある地方銀行だからこそ、繋いでいける想いがあります。



▲ HITTOBEにて学生が様々なアイデアを出し合う様子。



▲ 今回焼酎アイデアソンに参加した3社の焼酎。

これからますますお酒が楽しい季節になってきます。地酒、地ビールにとどまらず、地方発のワイン、焼酎、ウイスキーなど、そうしたお酒に出会ったら、その陰にある地方銀行員の奮闘に少しでも想いを馳せてみてはいかがでしょうか。

<sup>1</sup> 国内アルコール市場は、少子高齢化や人口減少等による人口動態の変化、高度経済成長後における消費者の低価格志向、ライフスタイルの変化や嗜好の多様化等により、中長期的に縮小傾向にある（国税庁ホームページ「酒レポート」（令和4年3月）<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2022/pdf/001.pdf>）。

<sup>2</sup> 近藤酒造のInstagramアカウント（[https://www.instagram.com/kondo.shuzo\\_akagisan/](https://www.instagram.com/kondo.shuzo_akagisan/)）。