

東北 VALUE SIGHT 山形



和洋酒うめかわ
三浦 政司 (みうら・まさし)

1973年、山形県庄内町（旧余目町）生まれ。
1992年、中泉株式会社へ入社。
1998年、中泉株式会社退社し家業の酒販店を継ぐ。
専門店として、独自の品揃えでこだわりの店を目指す。
和洋酒うめかわ
〒999-7781 山形県東田川郡庄内町余目字三人谷地4
TEL 0234-42-2466・FAX 0234-42-2467
<http://www.umaisake.ne.jp>

酒販売店「和洋酒うめかわ」（山形県庄内町）では、地元のラズベリー農家、酒造メーカーと協力して、全国でも珍しいラズベリーリキュールを商品化した。「農商工連携」による新たな取組みは、商品開発にとどまらず、地域の活性化、“儲かる農業”の仕組み作りなど、さまざまな方面への波及効果を模索している。

ラズベリーリキュールをきっかけに 地域活性化

三人寄れば文殊の知恵

酒販売店業界も近年厳しさを増し、今後の商店の発展を考えた場合、いかにオリジナルの商品を販売するかが積年の課題であった。とりわけ、リキュール市場が女性を中心に近年伸びていることから、何か新しいリキュールを商品化できないかという思いを抱いていた。

そんな折、ラズベリー農家を営む旧知の高橋紀子さんが、観光農園やジャムづくりなどで活躍していることを知り、ラズベリーでリキュールを作らないかと話をもちかけたところ、前向きな返事をいただいた。そこで、取引を通じて親交のあった、楯の川酒造の佐藤淳平さんにラズベリーリキュールの製造を持ちかけた。

高橋さんの農業、佐藤さんの工業、私の商業と、各専門分野で知恵を出し合いながら、良い商品を作り育てていくという共通認識のもと、ラズベリーリキュールの開発を始めた。



高橋さんのラズベリー畑を前に。左から高橋さん（手にしているのは「ひだまりのラズベリー」）、筆者、佐藤さん。

行政や商工会も後押し

もともと、ただラズベリーリキュールを造って売るだけではなく、それをまちの活性化につなげられればとの思いもあった。それで、折に触れて行政や商工会の方々に自分の考えを話していた。

ある時、商工会の方から、農商工連携に関する県の助成金に応募してはどうかと言われ、書類の書き方などいろいろアドバイスを受けながら、何とか申請が通った。同時に、マーケティングの講師も紹介できると言われたので、何人かの候補から、地元の方で知り合いでもあった尾形恵子さん（有限会社ティップス社長）に助言をお願いした。

尾形先生とは何度も議論を重ね、サンプルのテイストリングも行いながら、次第に商品の形を築いていった。ちなみに、ラベルはギャラリーで偶然再会した中学時代の美術の先生をお願いした。

こうして、2009年、リキュールの新商品「ひだまりのラズベリー」が完成した。

無理せず、しかし確実に前へ

ラズベリー収量の都合から、初年度は1,000本販売した。地元情報誌やホームページで紹介したり、仙台のお祭りに出店したりしてPR活動を積極的に行ったおかげで、初年度も翌年（2010年）もほぼ完売することができた。ラズベリーの豊かな香りと芳醇な味わいと心地よい甘さが、普段あまりお酒を飲まない女性の方々にも人気があるようだ。

一般に、商品がヒットすると大量生産大量販売を行う傾向があるが、そうすると私たちのこだわりが

薄れてしまう。そもそも無農薬、無化学肥料にこだわっているため、今のところ原料栽培にも限界があり、生産量を増やすことはできない。高橋さんや佐藤さんの考えを聞きながら、無理せず、しかし確実に、一歩ずつ前に進んでいきたいと考えている。

ラズベリーを地域の特産品に

先にも述べたが、私たちはラズベリーリキュールがまちの活性化につながっていくことを願っている。それゆえ、平地でも栽培できるラズベリーが見直されれば、地域の農業にとっても新しい形が見えてくるだろう。

実際、ラズベリーを使ってジャムやパンなどを作るところもあり、リキュールも含めて、いろいろな業種が知恵を出し合いながら共にPRし育てていけば、地域の活性化にもつながり良いのではないかと思っている。

ラズベリーツアーも一役買う

「ひだまりのラズベリー」をもっと知ってもらうために、ラズベリーツアーも行っている。具体的には、高橋さんの農場（はらぺこファーム）でラズベリーの摘み取りを体験し、佐藤さんの楯の川酒造で酒蔵を見学し、私の店で「ひだまりのラズベリー」を試飲してもらう。その後、「まごころ」という地元のレストランでラズベリーを使ったコース料理と酒を楽しんでもらう内容である。

参加される方々は、地元の庄内町だけでなく、鶴岡市や酒田市など広範囲にわたる。

おかげさまで好評をいただいております、人数制限があるため参加できなかった方から、次回開催のお問い合わせを受けることも多い。団体に参加したいということで、臨時にツアーを行ったこともある。

第2弾「真夜中のブラックベリー」

高橋さんの農場ではブラックベリーも栽培しているので、昨年は、新商品第2弾としてリキュール「真夜中のブラックベリー」を約500本販売した。「ひだまりのラズベリー」の甘みとは対照的に、「真夜中のブラックベリー」はグレープフルーツのような酸味があるので、両者を飲み比べてみると面白い。こちらもほぼ完売した。

「ひだまりのラズベリー」のノウハウがあったので、「真夜中のブラックベリー」の商品化はさほど難しくはなかったが、思いのほか“黒味”が出なくて苦労した。今後、改良する点はあるが、ラズベリーと合わせて、ブラックベリーもまちの特産品として地域の活性化につなげていきたい。

次世代につながる「儲かる農業」を

地方が活性化するためには、農業の活性化が不可欠である。ある時、知人に「東京は人が多いから、酒がよく売れて良いですね」という話をしたら、「東京では、あなた方が取り組んでいるような農商工連携はできない」と言われた。

それを聞いて、地方の農業はまだ可能性があると感じた。ただ、そのためには次世代に残せるような、儲かる農業の仕組み作りが重要である。私たちも地方の農業の底力を発揮すべく、第3、第4の新商品を画策しているところである。