

酒造りを通して日本の食文化を創造。 地域になくてはならない企業を目指す



泡洗米機



プレートヒーター

事業名

首都圏・海外市場をターゲットとする新鮮で若々しい清酒の開発



競争力のある商品で、 首都圏や海外へ販路を拡大

全国的に「日本酒離れ」が叫ばれる中、益子の地で地酒を醸す当蔵元にとっても、地元での清酒の販売に苦戦しています。かねてより外部環境や顧客ニーズを意識した酒造りに取り組んでいましたが、近年特に、マーケット動向を強く意識した「競争力のある商品づくり」が欠かせなくなってきました。

そこで、首都圏の酒販店を通じてコアな日本酒ファンへの売り込みや、海外への販路拡大・強化を図るべく営業力を強化してきました。

本事業においては、首都圏の若者や海外市場への販路拡大を目指して、原料処理や低温貯蔵、急速加熱殺菌冷却など鮮度を保つ工程を強化し、鮮度感のある

芳醇な味と香りの若々しいキレのある清酒（特定名称酒）の製品化・量産化に取り組みました。

新たな設備投資は、 省力化と品質管理に重点

本事業で導入した設備は(1)泡洗米機、(2)プレートヒーター、(3)醪(もろみ)圧搾濾過器、(4)除湿器です。

泡洗米器の設置で、従来は手で行って

いた洗米作業が機械化され、4人から3人に省力化が図れました。

プレートヒーターの設置で、冬季に醸造した清酒の一括加熱殺菌をタンクごとに行えるようになりました。従来は4月に行っていましたが、約4カ月早い前年12月から作業できるようになり、熟成を早く始められるようになりました。

従来の圧搾機では澱(おり)の混入がありました。醪圧搾濾過機の設置によって改善され、澱引き工程が軽減できまし



醪圧搾濾過機



除湿器

た。同時に、酒粕を機械の袋から除去する作業時間が約1割短縮できました。

大型の除湿器(2台)の設置で、蔵内の湿度の調整ができ結露が減少しました。カビの発生を減らせたほか水滴の除去の清掃回数も減り、結果として品質向上に寄与しています。

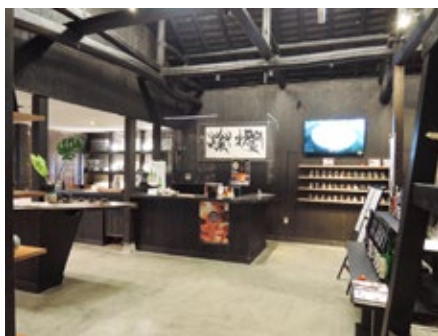
これらの設備の導入により、社内官能検査でも良好な評価が得られるだけの品質の向上が図られるとともに、作業工程の省力化によりその量産化も実現し、当初の目的である首都圏や海外市場への販路拡大に貢献しております。

国内外のコンテストで 高評価。 地元視点も忘れない

今後地方の蔵元が生き残るためには、品質と個性を重視した特定名称酒の製造割合を高めていくことが急務です。

当蔵元は2012年(平成24年)に日本酒の新ブランド「望bo:」を立ち上げ、2019年(平成31年)には本物を追求した新ブランド「外池 AUTHENTIC」の製造販売を始めました。

全国新酒鑑評会の6年連続金賞をはじめ、イギリスの「International Wine Challenge」、フランスの「Kura Master」など、国内外のコンテストにおいて40タイトル以上受賞しており、全米日本酒歓評会では1社だけに授与されるエメラル



ギャラリーカフェ「湧」の店内と、
お土産コーナーに並ぶ自社商品のラインナップ



ド賞を受賞できました。また、国内外のコンテストで最も評価された酒蔵を選ぶ「2019年 世界酒蔵ランキング」では第4位をいただくことができました。

それらの評判が少しずつ広まり、首都圏が中心だった特約店は北海道から九州まで拡大しました。海外においてはヨーロッパ、アメリカ、東南アジア諸国など10カ国に出荷しています。

一方、地元・益子に焦点をあてた取組も欠かせません。私自身、益子観光協会の会長を務めていますが、町の特産品で



ある益子焼は地域資源であり、酒器等の販売と併せて相乗効果を上げていきたいと考えています。

また、年間約7万人が訪れる観光酒蔵として、国の「クールジャパン戦略推進事業」や「酒蔵ツーリズム推進協議会事業」との連携を視野に、日本酒の楽しさや町の魅力を発信する蔵元でありたいと思っています。



株式会社 外池酒造店



〒321-4216
栃木県芳賀郡益子町大字塙333-1
TEL : 0285-72-0001
FAX : 0285-72-0003
URL : <https://tonoike.jp/>
E-mail : info@tonoike.jp

【代表者名】 外池茂樹
【設立年】 1957年10月
【資本金額】 1,000万円
【従業員数】 30名
【事業内容】 清酒・焼酎醸造、リキュール・スピリッツ及びどぶろく(その他醸造酒)製造、全酒類の卸・小売り販売、観光酒蔵の運営、化粧品、医薬部外品の企画、販売



本事業における気づきと学び



株式会社 外池酒造店 代表取締役 外池 茂樹

本事業に取り組むにあたり「自社の強みや弱みは何か?」「どんな経営資源を有しているのか?」など検討しましたが、結果として自社を見つめ直すよい機会になりました。途中、事業経営に関する専門機関の門を叩き、その道のプロフェッショナルのアドバイスを仰ぐことで、多くの気づきを得ました。今後、経営者として取り組むべきことは、中長期的な視点を踏まえた情報収集であると考えています。

