

瓶詰め工程の効率化による 酒蔵観光サービスの革新



- 1 酒の充填機と連動した、瓶詰め自動化ライン。今回の事業で導入され、人員の半減、生産性の向上を実現した。事業後、この瓶詰め工程も酒蔵見学コースとなった。
- 2 坂井市丸岡エリア唯一の酒造会社として、ラベルも丸岡産織りネームでつくるなど、地酒づくりにこだわっている。
- 3 酒蔵近くの自社水田では、地下水に似た水質の水で、酒米の王と呼ばれる山田錦を栽培している。
- 4 自社栽培の山田錦で醸した「鬼作左（おにさくざ）」の会では、田植え、稲刈りと秘蔵酒の試飲などのイベントを実施。
- 5 酒蔵開放の様子。久保田酒造では一年を通じて、酒蔵見学を募集。酒蔵観光サービスにより、直販での売上拡大を目指している。

生産の合理化で、酒蔵観光と直販体制を強化。

久保田酒造は江戸中期、丸岡藩から酒造りを命じられ創業した、260余年の歴史を持つ酒造会社である。酒蔵のそばに水田を抱え、酒米の王と呼ばれる山田錦を自社栽培するなど、地域の酒米や水などの原材料を使った地酒づくりにこだわり続けてきた。

しかし日本酒の販売低迷を背景に、これまでの酒造りだけでは生き残れないと感じ、2012年から「酒蔵観光サービスを核にした直販体制」へとかじを切った。同社は、以前から酒蔵見学を実施しており、冬の仕込みを見学できると一部で評判

だった。また、酒蔵周辺には、中世時代に日本有数の僧坊酒がつくられていた豊原寺跡、日本最古の天守がある丸岡城など、全国からの酒蔵観光を呼び込める材料がある。

その一方で、一年を通じて瓶詰め作業に人手がとられ、酒蔵観光の営業活動ができなかった。今回の事業で、人員を半減することが可能な瓶詰め自動化ラインを導入。その生産合理化により、大手旅行会社やバスツアー会社への営業活動や、県外で出張試飲会も開催できるなどの余力が生まれた。事業後、酒蔵への観光見学者は大幅増となっている。

人員半減、生産性が
2～3割も向上。

酒の充填機と連動した瓶詰め自動化ラインとともに、醸造した酒の加熱殺菌処理機を導入。従来まで繁忙期は社長も自ら瓶詰め作業を行っていたが、必要人員は半減し、生産性も2割から3割向上した。

酒蔵観光サービスの要となる、
営業活動専任スタッフの確保。

瓶詰め作業の合理化により、社長らが酒蔵観光の営業活動に専念できるようになった。北陸新幹線開業効果もあり、2015年度（2014年7月～2015年8月）は前年比3倍強の集客を実現した。

酒蔵案内専任スタッフ育成で、
酒蔵観光サービスを拡大。

酒蔵見学が予約でいっぱいになる繁忙月もあり、これまでは担当者が酒蔵案内に多くの時間を取られ、営業活動が行えずにいた。今後は、蔵案内専任スタッフを育成し酒蔵観光サービスの拡大を目指す。

ものづくり
専門員から
一言

事業の成功に向け、
一段一段ステップを
上がっている。

同社代表は長年、異業種と連携しながら地域の特産品開発などに携わってきた。その経験から生まれたのが、「酒蔵観光サービス」という独自の商品である。今回の事業後も営業強化、人材育成など一段一段ステップを上りながら事業化を進めており、その成果に期待している。

こんな
会社です！

酒蔵、織りネーム、厚揚げ・・・。 産業観光で首都圏や海外から誘客を。

当社は、地域に愛され続けている「富久駒」をはじめ、地下水に似た水質の水で育てた山田錦で醸す「鬼作左」など、ここ丸岡にしかない地酒を心を込めて醸しています。

今回の事業を通じて、中部、関西圏のお客さまを誘致する酒蔵観光サービスの基礎ができました。今後は、丸岡エリアならではの酒蔵、織りネーム、厚揚げなどの産業観光と芦原温泉での滞在型ツアーをつくり上げ、首都圏、さらには中国や台湾などからの集客促進を目指していきます。



代表社員
久保田直邦さん



同社銘柄がずらり。「蔵の宿」は、久保田酒造がモデル酒蔵となった大ヒット漫画「蔵の宿」をイメージしてつくられた。



本社・酒蔵

久保田酒造合資会社

代表者：代表社員 久保田 直邦
設立：昭和30年8月（創業 宝暦3年・1753年）
資本金：1,200万円
従業員数：6人
事業内容：清酒製造・販売
売上高：6,310万円（平成28年6月期）
〒910-0207 坂井市丸岡町山久保27-45
☎ 0776-66-0123 FAX 0776-67-2367
URL <http://www.fukukoma.co.jp/>
E-mail info@fukukoma.co.jp