

ナギサビール 株式会社

ものづくり技術

一般型

白浜が誇る「地ビール」 生産設備の増強で需要増へ対応

事業内容

地ビール「ナギサビール」の製造販売が主軸 原料へのこだわりがしっかりとした味わいを醸し出す

1996年（平成8年）に代表の真鍋和矢氏の故郷である白浜町にて創業。祖父が営んでいた旅館、父の理髪店と代々店名としてきた「渚（なぎさ）」を同社の社名と主力商品である地ビールに冠した。

現在、「ペールエール」と「アメリカンウィート」の定番商品2種類と限定商品2種類を製造・販売している。主に和歌山県内の土産店や酒店に加え、百貨店やスーパーで販売されているが、冷蔵が必要なビールであることから大規模に流通しているわけでない。市場流通以外では、本社での店頭販売並びにインターネット通販で対応している。

ナギサビールの特徴としては、原料に地元の名水である富田川の伏流水を使用しているほか、高級なホップがふんだんに使用されている。熱処理や濾過作業をしていないビールであるため、市販のものとは比べてもしっかりした高級感のある味わいとなっている。そのため、ビールにこだわりを持つ客層がターゲットとなっている。

また、ナギサビールの販売のほかに、白浜町内の直営レストラン「ナギサビアダイニング・バーリィ」を運営。ビールの製造・販売事業の相乗効果を図っており、観光客が多く訪れる夏場は特に盛況である。

補助事業

繁忙期シーズンでの機会損失の低減 自動瓶詰ラインの導入

夏場は、ビールが最も多く売れるシーズンであり、販売先においてナギサビールが品切れするケースが出てきた。品質の良さからナギサビールの知名度が徐々に高まってきていることも欠品の一因だ。このような好機を逃さないためには、繁忙期に入る前までに在庫を用意し、生産力を高めていく必要があった。

まず、繁忙期前に在庫を一定数抱えるには、賞味期限を延ばすことが必要となる。賞味期限を延ばすことができれば、冷蔵設備は必要となるものの、欠品の都度出荷することができる。

次に、生産力を高めていくには、瓶詰のスピードを向上させる以外に方法はない。15年程前に購入した瓶詰機は老朽化が進んでおり、生産増への対応が難しい状況にあった。

そこで、今回の補助事業では、品質の向上と生産効率の



▲一瞬で瓶内を2度真空状態にする

ナギサビール 株式会社

代表取締役 真鍋 和矢
〒649-2211 西牟婁郡白浜町2927-220
TEL: 050-3820-8958 FAX: 050-3737-1306
URL: http://www.nagisa.co.jp

〈業種〉ビール製造
〈設立〉1996年11月
〈資本金〉30,000千円
〈従業員〉11人（役員含む）

成果

生産能力向上と労務負担の軽減 新しい販路開拓の余力も出て好循環に

新たな自動瓶詰ラインを導入する以前は、ラベル貼り、瓶洗浄、ビール充填、打栓を全て人の手で行っていたため、4人がかりで1時間に350本生産するのが精一杯であった。それが、導入後は全て自動化されたため、2人で1時間に1000本生産することが可能になった。従業員への労務負担が大きかった繁忙期においても、自動瓶詰ラインの導入によって負担が軽減された。

また、今回導入した自動瓶詰ラインは、瓶内の空気を一度吸引して真空状態にし、そこに二酸化炭素を充填する工程を2度繰り返してからビールを充填するので、瓶内の残留酸素量が大幅に軽減し、酸化スピードを遅らせることができる。そのため、品質面でも安心して製品を送り出すことができている。主要製品のナギサビールの賞味期限は要冷蔵ではあるものの、3ヵ月であったものが設備導入後、半年にまで延ばすことができている。



▲瓶詰めライン導入により作業効率を大幅に改善

今後の展開

常温で提供できるビールの開発 新販路の開拓にも注力

ナギサビールは、冷蔵設備がなければ販売ができないため、得意先からは常温ビールを求められるケースがよくある。そのため、ナギサビールならではの独特の味わいを残しながらも、常温で提供できるビールの開発も進めていく。現在様々な方法で、常温ビールの製造が可能かどうかを検討中であり、製品化に向けて常温ビールの可能性を模索していきたいとしている。

営業面では、ビール関連のイベントに積極的に参加する



▲ドイツの最新鋭の仕込み設備

ことにより、「ナギサビール」の知名度向上にも力を入れている。特に創業20周年にあたる今年は新社屋の敷地内で様々なイベントを企画している。

本当にビールが好きな人たちに「ナギサビール」の良さを知ってもらい、ファンを徐々に増やしていく予定である。白浜町の地元の人々から愛される地ビールメーカーの今後の飛躍に期待が高まっている。



▲7月3日「渚の日」のイベントの様子