

“Made in 三輪”無濾過生原酒・長期熟成日本酒 『三諸杉ろまんシリーズ』の試作品開発

Products

取扱い商品

三輪に根ざした小さな蔵
今西酒造 株式会社を心を含めた酒造り

三輪の恵みをそのまま飲み干す酒、「三諸杉・みむろすぎ」。「三諸・みむろ」は「三輪」を表す古い言葉。酒の神、三輪さんのお膝元で創業以来 350 年。三輪山に降る雨がはぐくんだ仕込み水で醸してきた銘柄であり、手造り、小仕込みが信条である。

三諸杉
辛口純米 切辛



三諸杉
純米 菩提配



三諸杉
純米吟醸 露葉風



- ※ 当社は 4 年連続で、ものづくり補助金に採択された日本唯一の酒蔵である。
- ※ 4 年間で、長期的・戦略的視点から酒造設備をほぼ全面的に更改していった。

Background

事業化にいたる経緯・背景

【 日本酒専門店ルートの開拓が重要な生残り戦略 】

日本酒消費量がピーク時の約 1/3 まで減少する中、日本酒専門店との取引を拡大させブランド力を高めている中小零細の酒蔵は売上を伸ばしている。当社は現状、日本酒専門店との取引はなく成長のポテンシャルは低いと言わざるを得ない。今後、日本酒専門店の売上構成比を計画で約 45% まで高めていくために、日本酒専門店が取り扱いたい商品の提供が必要不可欠であった。

【 日本酒専門店のニーズは、無濾過生原酒／雑味がない／地産 】

平成 24 年に、日本酒専門店およびそのお客様を対象に市場調査を行った。結果、下記ニーズが高いことが分析できた。

- ・ 無濾過生原酒、長期熟成酒
- ・ 雑味がなく酒質の高い商品
- ・ 地産にこだわった商品

【 奈良産酒米「露葉風」（つゆはかせ）を使用し、試作開発へ 】

上記のニーズに応えるために、酒米に奈良県唯一の奨励品種である「露葉風」を使用し「酒質向上のための原料処理」「仕込み時でのもろみの温度管理」「貯蔵時の温度管理」を改善し、三諸杉ろまんシリーズの試作開発を実施した。

成長戦略のポイント

【 日本酒専門店ニーズへの対応 】

無濾過生原酒、長期熟成酒

雑味がなく酒質の高い商品

地産にこだわった商品

今西酒造 株式会社

- 設立 昭和 30 年 12 月
- 事業内容 日本酒、リキュール、各種酒類の製造・販売、商品開発
- 本社所在地 奈良県桜井市大字三輪 510
- URL <http://imanishisyuzou.com>

- 資本金 1,000 万円
- 従業員数 25 名
- TEL 0744-42-6022
- E-MAIL info@imanishisyuzou.com



■代表者 代表取締役 今西 将之

酒の神が鎮まる地「奈良・三輪」で1660年創業。日本最古の神社、且つ、酒の神様として全国の醸造家から篤い信仰を受ける大神神社のお膝元で唯一現存する酒蔵です。「三輪を飲む。」をコンセプトに仕込み水には蔵内井戸から湧き出る御神体「三輪山」の伏流水を使用。

「米の旨み広がるキレイなお酒」を目指し、手造りに拘った酒造りをしています。

Contents

事業の概要・成果

- 洗米機、サーマルタンク、プレハブ冷蔵庫を導入
- 原料処理、もろみ発酵時の温度管理、上槽後の低温貯蔵で高品質な試作品を完成

洗米機では、微妙な吸水コントロール、米を傷めないよう気泡による洗米等で酒質向上のための原料処理を実現化。

サーマルタンクは、「露葉風」（奈良県産酒米）の特徴を考慮した細かな温度管理を徹底。

プレハブ冷蔵庫では、上槽後の0℃以下での低温貯蔵により高品質の商品を通年で提供することが可能になった。

官能評価結果でも「露葉風」の特徴を活かした高品質の日本酒であることを立証できた。

酒質向上のための原料処理

洗米機

- 吸水率コントロール
- 米を傷めず気泡洗米
- カリウム流出抑制
- 糠の排除

- 雑味のないきれいな酒質の実現
- ぬか臭の除去

仕込み時でのもろみの温度管理

サーマルタンク

- もろみ発酵時の微妙な温度管理
- 「露葉風」（奈良県産酒米）の特性を考えた温度管理の実現

- きれいな吟醸香
- 五味の良好なバランス
- ボディと酸のバランス

貯蔵時の温度管理

プレハブ冷蔵庫

- 上槽後の0℃以下での低温貯蔵

- 高品質さの長期貯蔵の実現
- 通年出荷が可能

無濾過生原酒・長期熟成日本酒『三諸杉ろまんシリーズ』の試作品開発

- 試作品を「色・香り・味・余韻・安全性」で官能評価した結果、露葉風米の特徴を活かした今までにない高品質の日本酒であることを立証
- 新たな課題（麹造り、火入れ）も発見し、次のステージへとつながった

Task

事業化における課題

課題 1つ課題をクリアすると
2つ目の課題が見えてくる

当社は平成24年度におけるものづくり補助金の対象でもあり、酒造り工程の一部について設備投資を行い相応に効果があった。

ところが、そこで初めて工程全体を平均的にレベルアップしなければ全国レベルでの競争力のある商品開発に到達できないという新たな課題が見えてきた。

1つ目の課題をクリア

新しい課題が見えてくる

Solution

解決への道筋

施策 段階的に戦略的に設備投資を計画

1つの課題を完遂し、そこから見えてくる次の課題を長期的かつ戦略的に捉えた青写真を描くことが大切だ。

単年度事業で終わらせず、目指すゴールに向けて、今の立ち位置を理解した上での経営戦略が常に必要となる。

1つ目の課題

次の課題

その次の課題

ゴールに向けての長期的な経営戦略

Future

今後の事業スケジュール

【新ブランド（三諸杉 ろまんシリーズ）日本酒専門店への年間売上】

- 1年目：300万円目標
- 3年目：1,200万円目標
- 5年目：4,500万円目標

【新ブランド（三諸杉 ろまんシリーズ）直営店への年間売上】

- 1年目：100万円目標
- 3年目：500万円目標
- 5年目：3,000万円目標