

事業計画名

土佐酒を使った発泡性酒類 「高知の乾杯酒」の開発

事業計画概要

地元料理と一体感をもって乾杯できる発泡性酒類を提案するため、製造方法や品質を検討し、自社純米酒を原酒とした土佐の酒らしく辛口で爽快な乾杯酒の開発を目指す。

事業取組みの経緯

飲食開始時には発泡性のある酒類が好まれる傾向にある。高知においても大手飲料メーカーのビールや酎ハイを飲む機会が多いと推測できるが、高知の地域性を活かしたユニークな発泡性酒類が増えれば、飲食開始時から地元料理とともに「高知のローカル感」をより深く楽しむことができると考えられる。

近年、全国的に発泡性の清酒がブームとなっており、当社においても長年製品開発が検討されてきた。市販されている同ジャンルの他社商品にはアルコール度数を10%以下に抑えたものが多く、そのためか甘みが強い傾向にある。当社で取り組むのであれば、土佐の清酒らしい「爽快な辛口」の味わいが感じられるものを作りたいという思いがあった。

本事業で清酒らしい味わいを残した発泡性清酒を開発することにより、乾杯後も他の酒類へ移らず、ひき続き土佐の清酒を飲んでもらえる可能性もある。それにより、日本酒全体の需要拡大に貢献できればと考えた。

実施内容

発泡性酒類専用の小ロット製造充填設備など、常圧製品と併用できない設備を導入する。その際、品質第一を標榜する四国のトップブランドとして安易な妥協はせず、入念な協議を行った。

・500 L サーマルタンク

発泡化させるための耐圧容器。

・殺菌設備（バッチ式パストライザー）

常圧のものであれば充填時に65度程度の加熱殺菌を施すが、それができないため、瓶詰後にシャワー状の湯で加熱殺菌する。

・充填設備

炭酸ガスの飛散を抑制しつつ充填する機械。

・キャップ半自動巻締機

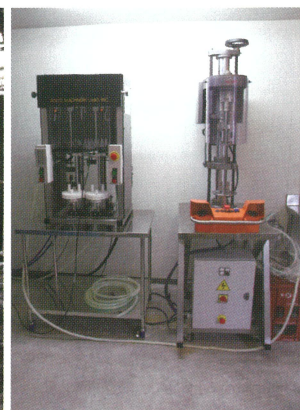
耐圧性のあるキャップは常圧製品のキャップサイズと異なるため。（常圧用：30mm、耐圧用：28mm）



バッチ式パストライザー



500 L サーマルタンク



キャップ半自動巻締機

清酒に発泡性をもたせる方法として「二次発酵方式」と「炭酸ガス直接封入方式」があり、それぞれ試作して当社が求める基準と比較検討した結果、品質の安定性、工程管理のしやすさ、開発期間など総合的な判断から炭酸ガス直接封入方式を採用した。

次に、アルコール度数と味わいを検討した。“土佐鶴らしさ”のあるすっきりとした製品にするため、既存の当社製品の原酒を使用した製品を試みたところ、炭酸によって爽快感が増し、あまりにもさっぱりとし過ぎた味わいものになった。そのため、原酒からオリジナルのものを製造することとし、従来品よりも甘みを残した原酒を造り、さらにアルコー

土佐鶴酒造 株式会社

〒781-6421 高知県安芸郡安田町1586番地
TEL : 0887-38-6511 FAX : 0887-38-3787
E-mail : sugimoto@tosatsuru.co.jp
URL : <http://www.tosatsuru.co.jp/>
設立年月日 : 1955年(昭和30年)12月20日
従業員数 : 100名 資本金額 : 4,960万円



品質管理室長
杉本 芳範

企業概要

江戸時代中期安永2年(1773年)に創業し、以来「品質第一・誇れる品質の酒を造れ」という社是の下、清酒、焼酎、リキュールの製造・販売を行っている。品質追求の一環として出品する全国新酒鑑評会において、全国最多となる通算42回目(平成27年度受賞時点)の金賞を受賞した。

アルコール度数を細かく調整しながら試作を繰り返した。その結果、アルコール度数12%であれば土佐鶴らしい爽快感を残しながらも飲みやすい商品になると判断した。

事業取り組みの成果

自社純米酒を原酒とした爽快感な乾杯酒の製造に成功したが、製品化に伴い、課題も出てきた。多くの容器を検討したが、小容量で本製品にマッチする耐圧瓶は無色透明のものしかない。しかし、無色透明の瓶は遮光性が弱く、内容酒の着色や劣化を引き起こしやすい。それを把握している状況で、小売店への流通は難しく、現時点では飲食店やホテルなど一度に全量消費してもらえるお客様への卸売に留まっている。打開策として、箱に入れる、遮光フィルムを付けるといった案も出たが、コスト面から折り合いがつかず、現在も模索中である。

一方、試験的に販売を開始しているホテルや宴会場などでは、好評をいただいております。開発目的のひとつであった「日本酒で乾杯し、その後も日本酒を楽しんでいただく」という点はクリアした。乾杯したあと、ビールなどの他の酒類に流れてしまうことも少なく、日本酒の消費量増に少なからず貢献していると言える。

製品内容

▶発泡性清酒「あわつる」
アルコール度数 12%
容量 300ml



今後の活動予定・販売計画

今回の事業で導入した試作設備の生産転用を行い、腰を据えた販売活動を展開することで、県内料飲店を中心に乾杯時の定番商品となることを目指す。また、リキュールも含め、さらなる商品展開の可能性を感じており、純米酒を原酒として使用したものだけでなく、吟醸や新酒を使う、あるいは炭酸ガス圧の異なる製品の開発など、製品提供時の形態なども含め、さらなる開発を進めていきたい。

初年度は約15,000本の販売を目標とする。新発売時の評価が良好であれば、次のステップとして、高知県内料飲店を主体に、更に広範囲の販売促進活動を行い「高知の乾杯酒」として認知度の向上を図る。順調に認知度が上がった段階において、必要な新規設備投資を行い、一般小売市場(店頭販売)にも販売網を拡大して5年後には5,000万円規模の売上げを目指したい。

新製品開発へのハードルを取り除いていただきました

市場に出す以上は、品質第一の精神を受け継いだ、納得のいく1本をつくりたかった。そのため、導入設備についても能力は小規模でもしっかりと機械を導入したいという思いがあった。しかし、商品化し売り出すとなった際には小規模設備では生産力が不足する。設備導入コストが枷となり、新製品開発に踏み出せずにいたが、補助金事業に採択していただいたことで、小規模ながらも本格的な設備が導入でき、商品化・事業化のきっかけをいただいた。