

近江の地酒もてなし普及促進協議会 結果概要

開催日時、場所

令和7年3月4日(火)14時00分から16時00分

滋賀県庁防災危機管理センター会議室1(災害対策室1)

参加委員

別紙委員名簿の通り

次第

<開会>

新委員の紹介(公益社団法人びわこビジターズビューロー 目片委員)

<議題>

議題(1) 会長の交代について

○滋賀県酒造組合会長の交代に伴い、当協議会の委員および会長を交代

現会長:滋賀県酒造組合 喜多 良道 氏

新会長:滋賀県酒造組合 松瀬 忠幸 氏

→異議なしにより、令和7年4月1日付で会長交代

報告(1) アメリカミシガン州における近江の地酒 PR 活動の報告

(滋賀県国際課松原)

2年間アメリカミシガン州に駐在していた。その間、酒造組合様から相談を受けてミシガンへの販路開拓に少し携わらせていただいたのでその取り組みなどを紹介する。

はじめにミシガン州について少し説明する。アメリカの中西部に位置する。東側のニューヨークやワシントンからアメリカの歴史が始まり、西に開拓していったため、一番西側のサンフランシスコなどから比べると真ん中あたりにあり、中西部と呼ばれ、カナダとの国境と面していて緯度でいうと北海道よりも高く、非常に寒冷な地域。五大湖のうちの4つに囲まれている。面積は日本の本州よりも少し多いくらい。人口は約1000万人で、1300万人の東京よりも少し少ない。人口密度は少なく、有名なところはデトロイト。自動車 GM やフォードの本社がある。日本人のイメージとするとデトロイトは財政破綻して荒廃しているイメージを持っているかもしれないが、今は車以外にもロボットやハイテク産業などのベンチャー企業がある。今後ますます発展が期待される。トヨタや日産などの日系企業も進出していて、1万3千人くらいの日本人も住んでいる。湖とともに暮らす県と州というつながりで、ミシガン州と滋賀県は57年前に1968年に姉妹州となった。

滋賀県とミシガン州が姉妹提携を結んでから、非常にたくさん交流を進めてきた。多くが草の

根交流、教育交流。主なものが使節団の往来。偶数の年は滋賀県からミシガン、奇数の年はミシガンから滋賀県、使節団を送りあって、各姉妹都市でホームステイをして、互いの生活文化の違いを感じたり友好を深めたりしている。ミシガン州立連合日本センターという彦根の琵琶湖沿いにある施設があり、ミシガンにある15の大学の学生が滋賀で日本語を学んでいる。これまで3000名以上が卒業している。日系企業や領事館で活躍している人も。ちょうどいま喜多酒造様に1名インターシップでお世話になっている。ミシガンといえば滋賀県民は船をイメージされると思うが、ミシガン号も、もともとはミシガンの学生が日本語を学びながらウェ이터等でおもてなしをしていた。残念ながら2017年に終わってしまったが、卒業生はこれを機に滋賀県の方と結婚したり、日本で暮らしたりなど、滋賀県を第2の故郷として大事にされている方を多く輩出している。ミシガン内には13、滋賀県内には11の姉妹都市があり、それぞれで中学生交流や独自の交流をされている。県職員が駐在し、現地でミシガンとの交流を活性化させるために様々な活動を行うということも40年近く前から実施している。その中で県産品のセールスやイベントでのプロモーションを実施している。

地酒のプロモーションについては、時系列で説明すると、2020年5月からミシガンに駐在する予定だったがコロナの関係で渡米できず、ビザがとれるまで日本で待機していた時に、喜多会長からせっかく滋賀のお酒を海外に持って行くのであれば、長い歴史を持つ姉妹提携のミシガンで販路開拓をするべきだろう、と相談をいただいた。情報収集を始めたところ、酒蔵から輸出会社を紹介してもらい、そのつながりでアメリカのディストリビューター(卸売業者)とつながりができた。日本酒を扱うレストランなどを紹介してもらい、そのころビザが申請できて渡米した。1か月後、酒造組合が取られた事業で2名ミシガンに来られて、卸業者に会っていただいたり、レストランを周っていただいたりした。その際、日本食レストランを順番に回ったが、日本人が経営している日本食レストランはすごく喜んでもらえたが、ほとんどの日本食レストランは日本人ではなく中国系アメリカ人や韓国系アメリカ人が経営されており、日本酒としては置いているが、こだわりはなく、輸入物は高い、と相手にしてもらえなかった。しかしアメリカ人が経営するアメリカンレストランを周ると、ワインと同じような感覚で非常に関心を持って聞いてくださった。また、1万人以上日本人が住んでいるミシガンだが、あまり日本酒が入っていない。日本からアメリカに輸出しようと思うと、需要の大きい西海岸や東海岸を目指すのが飽和状態である。ミシガンは獺祭などはあるが、日本酒はあまり種類がなく、日本人は日本酒に飢えていて、このような動きがあることを伝えると非常に喜んでくださった。またレストランと県内酒蔵をオンラインでつなぎ、滋賀の地酒を試飲していただきながらプロモーションも実施した。これが2023年だったがそこから実際に流通開始するまで1年かかった。それは輸出となると間に入るところが多い。間で物も移動するし、時間もかかる。その間、私は滋賀県が地酒を出していこうとしていることをイベント

などでブースを出してミシガンの人にお知らせしていた。また日米協会というミシガンエリアにある日米企業の関係者が集まる会では、滋賀の地酒で乾杯していただいた。また、デトロイトの総領事の紹介で、ミシガンのレストラン経営者 2 名が日本に来られるタイミングで酒蔵を見ていただくなどした。その取り組みの中でようやく輸出が始まった。ミシガン州内のレストランとは顔のつながりができているので、輸出が始まったとお伝えするとすぐ購入してくださったりした。現地の方も待ちに待った状態だったので喜んでいただけた。

13 個の姉妹都市からも声をかけてもらえたりして、徐々に広がっている。またミシガンはチェリーが有名だが、滋賀の地酒とチェリーを使ってカクテルを作るなど広がりが出てきた。

まだ2つの酒蔵、4つの銘柄しか出回っていないので、さらに増やすため、去年の 8 月に 3 蔵来ていただいて滋賀酒フェアを開催させてもらった。これまではつながっていなかった流通業者などともつながって、いろいろな流通ルートで出していけるように取組を進めている。

私は 10 月に任期を終えて帰ってきたが、後任の駐在が引き続きお手伝いをさせていただく。

現地で活動する中で感じたことは、アメリカでは SAKE は非常に有名で日本食といえば SAKE と思われている。ただミシガンでは SAKE は知っているがまだ飲んだことがないという方が多い。レストランの人と話しても、ワインと同じようにグラスで頼めるようにしていても、SAKE をグラスで最初からチャレンジされる方は少なく、お猪口など少ない量で 4 種類くらいの飲み比べなどをしないといけない、という話があった。勉強していかないといけないと感じられているのは流通業者も同じ。営業担当を集めた研修では、非常に細かく質問されていた。酒米の違いにも注目されていて、アメリカ人がイメージしやすいように、「山田錦はチアリーダー」「雄町はレゲエダンサー」「五百万石は本を読む文学女子」など、イメージを交えながら紹介されていたのが面白かった。どういう風土でつくられているのか、など細かい情報も求められていた。まだまだ飲んだことがないアメリカ人にとっては、ワインに似た甘めでさらっと飲みやすいフルーティーなものが飲みやすそうであった。

日本酒を飲んだことがないアメリカ人にとっては、初めて飲んだ日本酒がスタンダードになってしまうので、日本酒にこだわりがないレストランなどが扱うもの(アメリカで作られたものや、保存状態が悪いものなど)が日本酒だと思われてしまう。そのため滋賀のお酒を輸出していただけるとは非常に価値のあることだと感じた。

酒蔵は大きい観光コンテンツだともおっしゃっていた。酒蔵は日本の文化や歴史を感じられる。酒造りを学べて試飲もできて、そこで何か買える、という酒蔵を巡るものをつくってくれると嬉しいと言われた。副次的な効果としては、滋賀県以外の日系駐在員の方にとってもお酒の存在が、滋賀に関心を持っていただけるきっかけとなるという事例もあった。

最後に、ミシガン州にはとても可能性があるということを伝えたい。微力ではあるが、県の駐在員もサポートさせていただき、ミシガン州政府の方も全面的にサポートいただける。現在、県内企業が3社ほどミシガンでビジネスを広げられないか、と相談を受けているが、ミシガン州政府と一緒に企業のマッチングなどを行っている。他の国に行くよりも可能性があるし、これまでの50年以上の歴史の中で滋賀県が大好きな方が多く、滋賀の地酒が流通できたと知って買いに行き出された方もいた。

お酒を輸出しようと取り組んでいただき、滋賀に興味を持ってくださった方がここ数年間で確実に増えてきたと感じている。引き続き姉妹交流の中でも滋賀の地酒を積極的に発信して滋賀県を好きになっていただける方、興味を持っていただける方を増やしていきたい。

(喜多会長)

40年前に新婚旅行でフランスに行って日本酒を飲んだ時、非常においしくなかった。がっかりした、というのが海外での日本酒との最初の機会であった。どのように知っていただくかという啓蒙が大事である。今海外への輸出は非常に好調である。今週も海外からもおいでになり、買い付けにも来られた。人口が減っていく日本の状況で、海外に求めていくというのは重要である。またお酒だけ売るのではなく、お肉やお茶も含めて滋賀県全体を売り込む必要がある。一番初めに海外に出た 30 年前くらいにはお酒の説明ばかりしていたが、それは間違いであった。お酒とお料理とか滋賀の説明からしていかないと理解していただけない。その中で松原さんは大変ご活躍いただいた。ちいさな一歩かもしれないが、お酒だけではなく、おもてなし協議会の理念に基づいてミシガンとの交流ができれば素晴らしいことである。ここ滋賀 in ミシガンや、ここミシガン in 滋賀などができると楽しい。

○質疑応答

(幡委員)

説明の中にあつた講師の方のところに SSI というのがあつた。国際利き酒師の方が説明されていたのか。

(松原)

講師となっている方が、アメリカの輸入会社の中の日本酒を担当されている方で非常に熱心の方。何度も産地に足を運ぶなど勉強をたくさんされている方。

(幡委員)

チアリーダーなど比喩されているのが非常に面白かつた。

(藤田委員)

みなさん冷やで飲まれるのか。燗酒はあるのか。

(松原)

みなさん冷やで飲まれる。燗酒は何度で出せばいいのか、などお作法が難しいというイメージがありレベルが高くできるところは少ないと聞いたが、酒蔵さんが来てくださったときに自由だと聞いて喜ばれていた。まだレストランも勉強段階なので、呑みやすいお酒でまずは興味を持っていただいて、そのあとに日本酒らしいもの、燗酒なども含めて出していけるのではと思う。

(喜多委員)

アメリカも伸びているが、中国が特に伸びている。1本10万円のものはないか、などの声もある。アメリカは20年以上から行っているが熱い温度で出されていた。お酒と滋賀の食事と一緒に楽しんでいただける時代が近い将来に来るだろうし、そうしないと日本の経済も成り立たない。ニューヨークやサンフランシスコは非常に激戦であるので、中間地点でもあるミシガンで広めていきたい。

報告(2) 酒米新品種の開発について

(滋賀県みらいの農業振興課)

酒米新品種の開発状況について、前回もお話ししたものが改めて説明する。

県内の品種別酒米生産量と課題であるが、吟吹雪や玉栄については、近年収量が少し伸び悩んでいる状況。品質についても、溶けにくい、という状況が発生している。夏場は猛暑が続き、令和6年については10月に入っても平年よりも気温が高い状況が続いた。酒米についても気候変動に負けない品種の開発が求められている。

育成については、本県独自の育成をしていたところ、非常に有望なものとして大育酒3844というものを現在育成している。交配については、吟近江と吟吹雪を掛け合わせたもの。吟吹雪と同じ時期に収穫できて、吟吹雪よりも多く収穫できるというものになっている。前回協議会でご説明した後、新聞やラジオで取り上げられていただき非常にうれしく思う。

心白の発現についても、優れている。工業技術センターにも協力いただき、醸造試験等も実施している。資料にある結果は令和5年に醸造したもの。令和6年に醸造したものについては今まさに試験中である。酒米としては1年目としては特に問題ないという結果となった。

開発も最終段階に入っている。地酒の協議会ではお酒に携わられる方が出席されているので、皆さまの知識もいただきながら、地酒の文化を盛り上げていきたい。

新品種が開発された後、令和11年くらいまでを見据えたロードマップのたたき台を作っている。それぞれの団体が主体的に参加いただく部分について掲載している。

生産振興のところについて。令和6年は近江八幡で試験栽培させていただいている。令和7年の試験栽培は2年目となっている。その結果をもとに、品種登録出願を予定している。これは酒米を登録して、農水省に詳細を届け出る必要があり、草の長さや刈り取り時期などの詳細データが必要であるため、試験栽培をしている。その際には品種名が必要になってくる。令和9年に一般栽培を開始する。その後醸造されて販売される。時間がかかって見出す品種であるため、大きいストーリーのようなものも検討したいと考えている。

(滋賀県観光振興局)

品種登録の時期や一般栽培開始の時期に合わせて、観光としても様々な形で新品種の酒米を使ったお酒をPRしていこうと思っている。品種登録出願に向けて、新品種名が決まっていくが、新品種名の決定に向けては、酒造組合やみらいの農業振興課などとともに検討していきたい。販売プロモーションに向けたお酒のストーリーについては、新品種の酒米を使ったお酒ができた際にはどのようなプロモーションをして盛り上げるのか、またその一年前には試作として、試作醸造でできたお酒をどのように打ち出すことで新しいお酒への期待値を高めるのか、などについて検討を進めたい。

また各蔵での醸造開始となる令和9年度には、各種メディアや観光イベントなど、様々なシーンで露出し、効果的にプロモーションを行いたい。

各蔵での醸造や販売を経て、見えてきたお酒の特徴などをとらえて、さらに新しい酒米を作ったお酒を酒蔵が作りたい、消費者もこの米のお酒を飲みたい、と思ってもらえるように、さらなる盛り上げのために何ができるのか、新しい展開について検討していくことも必要だと考えている。協議会の委員、オブザーバーの皆さまには、年2回の協議会を通して、この酒米の新品種を使ったお酒の盛り上げの部分に関して、ご意見を頂戴し、それぞれのお立場で盛り上げにご協力をいただきたい。

(喜多会長)

お酒は日本晴、みずかがみ、どのお米でも醸造はできる。山田錦をはじめ、吟吹雪や玉栄などお酒を造るのに適したお米を多く使いたい、というのが酒屋の気持ちである。各都道府県において自県産の酒米を開発されてきた。玉栄も他府県に販売されるなど人気のお米。吟吹雪も山田錦よりも安くいいお米だった。しかし1反あたり7~8俵だったのに、今は5俵を切るくらいの生産量となっており、生産者の方が、吟吹雪をやめてコシヒカリを作ろう、となる。同時に、これまで酒米は一般米よりも高く、収量が少なくても単価が高いため作ってもらえていたが、一般米が高騰し、価格が逆転現象となっている。日本晴が今恐ろしく高くなっている。生産者の方から、他から買いにいられていると連絡があった。その金額は昨年度の1.8倍であった。日本晴を欲しかったが残念ながら諦めた。50年近く酒屋を続けてきたが、このような状況は初めて。そうい

う中で、新しい酒米を作ろうとご努力いただいている。毎年 1 回しか試験できなくて時間がかかる。

(滋賀県みらいの農業振興課)

ハウスを持っており、現場に出す前にその中で試験は行っているが、現地での試験は毎年 1 回しかできないため、時間がかかる。

(喜多会長)

味わいの可能性は。

(滋賀県工業技術総合センター)

昨年は 1 キロで試験をしたが、吟吹雪と同じような結果となった。今年は 15 キロで試験を実施し、現在絞ったところ。吟吹雪と同じ状況であるとみている。分析はこれから。玉栄などとは違う。

(喜多会長)

どうプロモーションしていくか、というのも協議会の中でも今後の議論となってくると思う。地酒だけではなく新しいものを作ったときには、協議会の中でプロモーション方法について検討するなど幅広く考えていきたい。

○質疑応答

(藤田委員)

ストーリーとあるが、お米のストーリーになるのか。

(滋賀県観光振興局)

販売を効果的に行うためにも、どのようなストーリーを持っているお米なのか、ということと一緒に打ち出したいと思っている。

(藤田委員)

以前取材でなぜ作らないといけないのか、などの話を伺った。お米のストーリーというのは、暑さとの戦いや温暖化なども含めて、これが終着点ではなく、ここからまた先があるということがあり、大中で聞いた話の中にストーリーがあると思った。

(喜多会長)

酒米の業界で言うと、北海道でいい米ができた北連が営業してくる。北海道は昔はそうではなかったが、いい米を作っているし、大量に作っているから安い。九州産のお米は一般米が多いが暑さに強いからこれを滋賀県で作ろうかと言われる生産者の方もいる。滋賀県産独自の米が気候変動の中で今後どうなるのか。生産者の方がどう判断されるのか、農業経営の中で悩まれている。酒米やめた、とはっきりと言われる生産者の方に、どのくらい単価を上げればよいのか、などの交渉も行っているところ。国の農政がこれまでに経験したことのない状況に置かれているということを、日々感じている。今年のお米はなんとか確保したが、来年のお米確保できるのか不安である。

講話「滋賀の地酒と食文化の発展について」(喜多会長)

(喜多会長)あいさつ

いっぱい積み残した課題はある。課題が見えてきたということは何をしたらよいのかということがわかる。できることできないことはあると思うが、やっていこう。それがこの協議会のよいところ。自由度の高い、何かを啓蒙しながら行動していくというのが協議会の職務があると感じたところ。会長をさせていただき、役には立てなかったが、何回かの会議の中で議論をいただきました。この会の中で多く勉強することもあった。酒屋はまだまだやっているのだから、一生懸命それを通じて頑張っていこうと思う。

<閉会>