

2023.9.14 (木)
第10回例会
(通算3725回)

2023-2024 年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「地域を愛し、未来を語る ロータリーの輪を広げましょう」

第85代会長 後藤 公貴
副会長 樋口 貴広
幹事 佐藤 貴之
編集責任者 クラブ会報・雑誌委員会

例会日 毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル
事務局 釧路市錦町5-3 ミツ輪ビル2F
☎ 0154-24-0860 ☎ 0154-24-0411

2023-2024 年度
国際ロータリーテーマ



世界に希望を生み出そう
2023-2024 年度
RI会長 ゴードン R. マッキナリー
第2500地区ガバナー
鶴見 誠一郎 (紋別港 RC)

月間テーマ

基本的教育と識字率向上月間

本日のプログラム

「福司の新ブランド「五色彩雲」について」(プログラム委員会)

次週例会

「清水幸彦バストガバナーを偲んで」(理事会)

- ロータリーソング：四つのテスト
- ソングリーダー：栗林 定正君
- 会員数 103名
- ビジター
- ゲスト 福司酒造(株)取締役製造部長 梁瀬 一真様

会長の時間

後藤 公貴会長

改めまして、こんにちは。どうぞごゆっくりお食事を続けながら耳だけ傾けていただけたらと思います。



本日は、先日金曜日に「湿原体験ツアー」ということで事務局より皆さまにご案内があった件について少しだけ話させていただきます。

この事業、パンフレット・申込用紙をご覧になったと思います。およそ5年振りとなるロータリーの地区補助金を使った、われわれともう1つの団体があるのですが、主催の事業でございます。天方会長年度に「数学検定」の3回目の事業を行って以来の事業となりますので少しだけ説明をさせていただきます。地区補助金とは何かという話は、また別の機会でお話させていただきます。

この事業は「地元小学生が地域の魅力を学び、考える。釧路湿原国立公園の魅力を知る・再発見をする学びのツアー」ということです。日時が10月21日(土)と10月22日(日)の両日、9時からおよそ午後4時までの事業となっています。

この事業の中身は何かです。以前、私は会長の挨拶でも話したことがあります、この地域にいる子どもたち、

釧路だけではないのかもしれませんが、地域の魅力をなかなか知らない子が多いそうです。例えば、釧路で「丹頂鶴を生で見たことある」「マリモを生で見たことがある」という生徒・児童さんは3割程度というところで、やっぱり地域にある宝物・魅力はしっかり肌で触れて、情操教育につなげていくことが目的の事業であります。

湿原展望台をスタートして湿原を散策。その後、猛禽類医学研究所を訪問します。サーモスの宣伝でも有名ですし、タイムリーな話では今週末、天皇陛下が来られる時にこの研究所をご視察される所でもあります。こちら全国的に取り上げられるのではないかと思います。その二つを見学して午後4時ごろ釧路に帰ってくる行程であります。

理事会等々でも皆さんからご意見いただいて、早めに皆さんにご案内を差し上げた方が良いのではないかと、私ので、私の説明よりも先にご案内が行ったことにはお詫びを申し上げたいと思っております。

こちらは、メンバーの皆さまのお子さん、そしてお孫さんとか対象になる生徒さんは、ぜひ。気になる方は、幹事に問い合わせいただきたいと思っております。特に転勤でこちらに来られている方に私の感じるイメージですが「釧路の大自然を味わいたい」という方も多く思っているのです。こういうロータリーの機会を通じて釧路湿原の素晴らしさ、猛禽類研究所という日本では有数の研究所をご視察していただいて、もっと釧路を

知って、もっと地域の魅力に触れていただきたいなと思っております。PRを兼ねてこのような話をさせていただきます。

最後になります。本日は梁瀬取締役部長様により「福司・新ブランド」についてのお話を聞かせていただきます。皆さんがご存じのとおり、北海道新聞の報道でもありました。昨日、炉端の『炉端』さんが再開、再始動をしたところです。私も釧路の文化である炉端店を営むものとしては大変喜ばしく思っております。そして、その炉端文化、魚文化というものにこの日本酒は切っても切れないご縁があると思います。

本日もこの釧路の魅力の一端をみんなで共有して、有意義な時間を過ごしてまいりたいと思っております。本日より、どうぞよろしくお申し込み申し上げます。

幹事報告 佐藤 貴之幹事

皆さま、こんにちは。幹事報告です。本日は7点の連絡があります。

はじめに、先週お伝えできませんでした今月のロータリーレートは146円となっております先週より5円上がっております。

続きまして滝越年度の表彰状が2500地区から届いております。こちらは「会員増強拡大・会員維持率100%賞」です。久木パストガバナーのお名前をいただいております。こちら後ほど掲載しておきます。

続きまして、地区補助金事業のご案内になります。ただいま、後藤会長からもお話がありました。10月21日（土）、22日（日）の2日間で開催されます。こちらはメールでもご案内させていただいております。基本的には小学生が対象となっておりますが、こちらの講師は、大変有名な『情熱大陸』や『ブラタモリ』などテレビ等に出演されているとても有名な方です。めったにお目にかかれない、体験できないツアーとなっております。ぜひ皆さま、釧路市内にいる方でも湿原の中を歩いたことがないとか、また通勤族の方で奥さまが釧路にいない方などおりましたら、この機会に釧路にお呼びして参加していただければと思います。私も当日参加させていただきたいと思っております。参加料は無料なのですが人数制限がありますので、土曜日か日曜日のどちらかで、お早めにお申し込みをいただければと思っております。よろしくお申し込み申し上げます。

続きまして、ロータリアンズ・マスターズゴルフ大会についてです。こちら9月14日、本日が締め切りとなっております。東クラブの玉垣委員長より再度のご案内が来ております。「スタート時におにぎりバナナ、終了時にワンドリンクとおつまみを追加で用意した」とのご案内が来ております。お時間の余裕ある方、ご参加できそうな方は、今一度ご確認をお願いします。本日までとなっております。

続きまして、台北中央ロータリークラブ周年祝賀会

のご案内です。今年度は12月4日（月）に行われま。今のところ、釧路からは千歳空港経由で出発する予定となっております。出発が12月3日（日）に出発して、12月6日（水）に帰ってくる予定で計画しております。今回は、旅行代理店などは付いておりません。今のところ航空券などは各自で手配していただく予定となっております。台北市内の宿泊先ホテルはまだ決まっておきませんので、台北中央ロータリークラブと連絡をとりながら決めたいと思っております。まずは、参加いただけそうかをご検討いただきまして、航空チケットの手配だけ先にお申し込みします。これはネット手配となります。日に日に値段が上がるようです。先週、私は妻と二人分を確認したら2,000円から3,000円分上がっていますので、できれば早い方がお安く入手できるかと思っておりますのでよろしくお申し込みします。

航空チケットをネットで初めて行くと難しいので、もし分からない方がおりましたら、私の方で手配を代行させていただきたいと思っておりますのでご連絡をお願いします。こちらは本日にメールにて皆さまにご案内いたしますので、よろしくお申し込みいたします。分からないことがありましたら、私、幹事の佐藤か、国際奉仕委員会工藤彦夫委員長までご連絡いただければと思います。

第2回理事会・議事録を掲示板に掲載しております。ご確認ください。

最後に、各クラブの例会案内はお手元の例会案内をご覧ください。

以上となります。

新入会員のご紹介

スポンサー 脇 弘幸会員



それでは本日入会の堀充利さんをご紹介します。堀さんは昭和37年7月6日生まれで現在61歳。寅年で私と同じ年になります。出身が厚岸町です。釧路の北陽高校を卒業されてから釧路信用組合に勤められて「しんくみ」一筋、今年で42年になるかと思っております。この間にしんくみの中で役職をされて、現在は常務理事を務められております。ご家族は娘さんがお二人で、お二人とも既にご結婚されていて、横浜と大阪におられるそうです。趣味が「卓球とサウナ」と書いています。聞きますと、卓球は中学の頃から始められて今でも週に2回ハードな練習をこなして、いろいろな大会に出場ということです。もうひとつのサウナですが、卓球のないその他の5日間はサウナに通っていて、毎回、整っていると

ということです。超ヘビーなサウナーですね。ゴルフもされます。ハンディキャップが「可もなく、不可もなく」という感じですね。こんなスポーツ好きでサウナ好き、そしてとても明るい堀さんですから、すぐに皆さんと馴染みになっていただけたと思います。ロータリー活動についても積極的に参加していただけたと期待しているところです。

スポンサーは、杉村莊平君と私となっています。それでは、堀さんからご挨拶をいただきたいと思いません。よろしくをお願いします。

釧路信用組合常務理事 堀 充利様



ただいま、ご紹介いただきました堀です。歴史と伝統のある釧路ロータリークラブに入会させていただきました誠にありがとうございます

す。今、紹介あったように、昭和56年に釧路信用組合に入りまして、最初は本店営業部からスタートして、市内の店舗を何店舗か回りまして、地方では今はないのですが羅臼支店に2回ほど勤務をしました。地方はその2店舗で42年が経っています。金融については、多少は詳しく分かるかなということで、何か分からないことあれば相談していただければと思います。趣味については今、紹介があったとおり卓球とサウナなのですが、卓球は中学の頃から始めて、30歳ぐらいまでやっていました。そこで仕事が忙しくて一旦辞めましたが、52歳から復活して今年9年目に入っています。毎週2回ぐらいは練習するようにして、体を鍛えています。やり過ぎると腰が痛くなって逆に整体に通うとかそんな状況が続いています。一応、体を動かすのが好きでやっています。あと、ゴルフはうちの会社のコンペもありますのでそちらに出ないといけないのでやっているのですが、相変わらず上手くなりません。ハンディは30以上となっているのですが、それでもゴルフに出ているという話にしています。



今回、入会させていただきました、これから皆さんと親睦を深めていきたいと思えます。これからよろしくをお願いします。ご挨拶に代えさせていただきます。

(ロータリーグッズの贈呈)

歓迎の言葉 後藤 公貴会長

今年度会長務の後藤と申します。堀充利君、わが釧路ロータリークラブへのご入会をご決断していただきまして本当にありがとうございます。メンバーを代表して心より歓迎と感謝を申し上げます。

釧路ロータリークラブは週1回の例会、そして懇親を含みます様々な機会があります。ぜひ参加をするという権利を十分に行使していただいて、その機会の中で1日でも早くこのクラブの雰囲気ぜひ馴染んでいただいて、多くの仲間を作っていただければと切に願うところです。今後ともよろしくお願い申し上げます。所属委員会ですが、親睦活動委員会に。本日、濱口委員長が来ています。今後ともぜひよろしくお願い申し上げます。

お客様ならびにロータリアンのご紹介 後藤 公貴会長

私から本日ご来訪のお客様とご来訪のロータリアンをご紹介させていただきます。後ほど、ご講話を賜ります福司酒造株式会社取締役製造部長でいらっしゃいます梁瀬一真様。

そしてもう一方です。国際ロータリー第2580地区お茶の水ロータリークラブより木村良成君です。

梁瀬様には後ほどご講話を、そして木村君にはわが釧路ロータリークラブの雰囲気を存分に楽しんで行って下さい。

ここで木村君より一言、ご挨拶をいただければと思います。

国際ロータリー第2580地区

東京お茶の水ロータリークラブ 木村 良成様



東京お茶の水ロータリークラブの木村と申します。よろしくをお願いします。実は釧路に毎年、夏と冬の釧路公立大学の集中講義に2回来て

おります。90分授業、1日4時間を3日間。ということですから、私よりも座っている学生の方が大変だと思います。そういうことで18年間、来させてもらっています。

今回、こちらのロータリークラブに訪問させていただくのは初めてなのですが、他のロータリークラブさんには何回か授業の翌日、足を運ばせてもらったこともあります。一応、公立大学に勤



めているということで、東京に住所がありますが道民割引が効くものですから、今回も道民割引を使わせてもらって飛行機でまいりました。

またこれからもご協力いただくことがあるかと思いません。ぜひともよろしくお祈りします。

今日は皆さん、本当にありがとうございました。

■本日のプログラム■

「福司の新ブランド「五色彩雲」について」

プログラム委員会 八幡 好洋委員長

プログラム委員会の八幡です。よろしくお祈りいたします。

本日は講師に福司酒造取締役製造部長・梁瀬一真さんにお越しいただいております。

福司酒造社長の梁瀬君が当クラブのメンバーで、紹介するまでもなく皆さんご存じだと思います。今回、一真君は梁瀬君の甥にあたるのですが、今回お越しいただきましたのは単に福司酒造で新しい商品が出ましたという紹介ではなく、今回の新ブランドの立ち上げにはこれまでの歴史を踏まえた中で、未来に向けた一歩を踏み出す、という深い意味が込められております。そういったところをぜひお話いただければと思います。

それでは梁瀬一真さん、よろしくお祈りします。

福司酒造株式会社 取締役製造部長 梁瀬 一真様

ただいま紹介に与りました福司酒造の梁瀬と申します。福司酒造で製造部長と肩書きをいただいています。日本酒業界で分かりやすく言いますと、杜氏という役割をさせていただきます。



スライドが出ていない状況ですが話させていただきます。私の祖父もロータリアンで、叔父もロータリーに入っていることで、小さい頃よりクリスマス例会は大変楽しみにさせていただいております。今日、そういうロータリーの場でお話をさせていただけることをありがたく思っています。

日本酒という狭い分野のお話ですので、皆さまも詳しく知らない方も多いと思います。今日は日本酒の分野を少しでも知っていただけたらと思います、お話をさせていただきます。

先ほどご紹介にありましてとおり、福司酒造では『五色彩雲』と書きまして「ごしきのくも」という新ブランドを立ち上げさせていただきました。

この五色彩雲というブランドなのですが、八幡さんからご説明があったとおり、ただ単にうちの新品と

て出させていただいた訳ではなく、テーマが100年先のことを考えて立ち上げたブランドということですので。今回この委員会のテーマも「歴史と未来」がテーマと聞いておりますので、それに沿った内容かなと思っております。

日本酒業界も人口減少とか、飲酒人口が減っている中で、売り上げがかなり減少しているのが実情です。ただ、ネットの普及によって世界中で日本酒を買えたり、あるいはインバウンドによって世界を見据えた日本酒の販売、酒づくりが求められる時代になってきました。こちらが新しく作ったブランドの『五色彩雲

(Goshiki no Kumo)』というお酒です。さっきはロゴがあまり見えなかったのでお見せします。これが、五色彩雲のロゴとシンボルマークになっています。こちらが日本語版のロゴになっています。五色彩雲と書いて「ごしきのくも」となっております。こちらが新しく出したお酒のラベルですが、見ていただいて分かるように「福司」という文字は一切ご使用しておりません。まったくイメージの違う商品として出させていただいているので、福司の文字は出していないのです。今年の7月12日に初めてリリースさせていただきました。ロゴはもちろんなのですが、唯一入っている「福司」の文字は製造元として福司酒造株式会社という会社名のみとなっております。

『福司』は釧路地域のどこでも買えるお酒なのですが、このお酒に関してはどこでも買えるお酒ではなく、販路をかなり絞っております。流通先としては、特約店制度という制度を使ったお酒専門店様だけの販路となっております。

なぜ、福司という今まで親しみのあるネーミングを使わず、新たなブランドを立ち上げたかのお話をさせていただきます。

簡単ですが、本日の目次として、この新ブランドを立ち上げた背景として福司の歴史、そして国内の日本酒事情について、また海外の日本酒事情について、をお話させていただくことで弊社の強みなどを皆さまにご理解いただけるかなということと、新ブランドをなぜ立ち上げたか、この2点を話したいと思います。私が簡単に練習して30分を超えてしまったので早口になるかもしれません。よろしくお祈りします。

うちの歴史としては、大正8年に創業しております。釧路市米町2丁目、初代・梁瀬長太郎が酒類・清涼飲料水そして雑貨や食品などを卸売りする目的で「合名会社敷島商会」を創業させていただきました。親しみのある「福司酒造株式会社」という名前になったのは平成3年です。

弊社は令和元年に100年を迎えたのですが、その翌年、2020年1月に国内で初めてコロナウィルスの感染者が確認されて、皆さんもご存じのとおり「緊急事態宣言」や「マンボー」そして「お家時間」の増

加により、日本酒の消費量はかなり減ってしまいました。これにより私たちも製造数量を大きく下げる必要が出てくるわけですが、この大きく下げることによって、技術部として1本1本を丁寧に作り、データを取ることが可能になり、新たな技術の開発を行うきっかけとなった良い期間かなと思っています。

この機会から現在の日本酒事情について少しお話させていただきます。こちらのグラフを見ていただくと分かるのですが、日本酒の消費量のピークは1975年です。これは酒蔵の数を書いています。1975年当時は3,229場の酒蔵がございました。2000年で1,977場、少し古いのですが2016年には1,405場まで減っております。こちらは製造している製造場ではなく、休業している所も含まれた数字なのでピーク時からかなり減っていると見て分かるかなと思います。平均すると大体1カ月に4場から5場の酒蔵が閉場しているのです。

ただ、暗い話ばかりではなくて、北海道でいうと2004年に私が釧路市に帰った時には北海道内13蔵の酒蔵がございました。その後、11蔵まで減っております。ただ、



2016年に上川大雪酒造さんが三重の酒蔵を上川町に移設することによって新たな酒蔵ができる、醸造所が増えるという

日本でも珍しい現象が起きております。これによって北海道の酒蔵は現在、5蔵増えて16蔵。まだ増えるという話も出ていて、予想としては20蔵まで増えるのではないかとされておりまして。

なぜ北海道で酒蔵が増えているかということ、ひとつは気候的な変動により、お米が美味しくなっていることと冷涼な気候が挙げられるかと思っております。米どころといわれる西側地域では台風の影響によってお米が採れないとか、最近のニュースでは貯水池の水がなくなって干ばつ状態、とかなり農作物に影響を与えています。一方、北海道は安定した原材料、そして安定したお米が採れると言われております。

私も兵庫県産の『山田錦』を使わせていただいております。年々、品質が変化していると感じております。北海道産米は兵庫県産米の山田錦に比べると、まだ質が高いとは言えませんが、安定したお米が採れることで北海道への注目度が上がっております。

また、このコロナ禍の2021年から2022年の間にかけて日本酒業界にも大きな動きがありました。『クラフト酒』という新たな分野のお酒が発表されております。ビールやウイスキーも小さな醸造所が厚岸や鶴居など各地にできるのは皆さんご存じかと思っております。鶴居ではクラフトビールさんができて、小さな酒蔵がで

きるようになりました。

日本酒業界でも日本酒の免許は新しく50年近く下りていないのですが、『どぶろく』という形で新たな動きが出ております。こちらは、日本酒の製造技術をベースとして、お米を原料としながら従来の日本酒では製法に採用できないプロセスを取り入れた新しいジャンルのお酒です。具体的には日本酒には米・米麴及び水しか使用することはできませんが「どぶろく」という違うお酒の分類で製造することによって、果実・フルーツやスパイス、そしてハーブなどの副原料を使った新たなお酒ができています。

こちらのスライドの左下がクラフト酒に当たるお酒です。4つのお酒が写っています。左上は日本酒の製造方法にホップを使っていたり、右のピンク色のものは特産のストロベリーを使ったり、左下は「どぶろく」の作り方です。右下もホップを使ったお酒でできています。

面白いところでは、食用のコオロギを入れた食虫酒と言ったらいいか、虫を使ったお酒など、面白い物もので作られたりしています。

これらが広がっている原因として、クラウドファンディングが使われていることが大きいかなと思います。右下の方に書かれているクラウドファンディングでクラフト酒の協会を作ろうという、クラウドファンディングでは1,000万円の投資をしていただける状況です。このように若者が自分たちの新たな醸造所を持つという試みが近年できています。

とはいえ、日本酒を飲む人はどれぐらいいるのかというと、このように右肩下がりでどんどん下がってきています。日本酒だけではなく、アルコールを飲む文化自体が少なくなってきており、いま若者はアルコールを飲まずノンアルコールのリキュールとかジュースを飲むような時代です。フランスに目を向けても地酒であるワインも飲まなくなってきていると言われて、お酒の需要が少なくなってきています。

これも暗い話ではなくて、昔に比べると安いお酒というよりは高級なお酒を飲んでいただくことによって蔵元の収入はある程度、担保できているかなと思います。どんどん飲む人が減ることによって、飲酒人口が減ることによって売上げが下がることは見込まれますので、やはり海外輸出に目が行くようになってきています。

海外輸出に関しては12年連続で最高の金額を達成していて、輸出額では2020年の約241億円から2021年には401億円まで、66%増となっております。このように海外に目を向ける必要性が日本酒業界にも出てきていることを知っていただけたらと思います。

皆さんもご存じの『獺祭』という銘柄があります。獺祭さんも今年3月にニューヨークに新たな酒蔵を建設し、現地でお酒を作るようになりました。獺祭は山

口県のお酒ですが当時、山口県ではほぼシェアがなく、山口で売れないので東京に進出し、東京で火がついて全国的に有名になったのですが、その獺祭さんも海外に目を向ける時代になっております。

今、海外のお話もしたのですが、実際に海外の動きはこのグラフを見ていただくとわかります。「海外輸出が伸びています」というと大体が売りに上がって見る方が多いと思いますが、私たちとしては、海外で酒蔵が増えること自体が将来の日本酒に大きな影響を与えていると考えています。

そのため今回は酒蔵の醸造の数でお示ししています。1989年からグラフが始まっていますが2009年、10年ほど前から見て見ますと、15蔵あった蔵が今では61蔵まで増えております。このように右肩上がり、約4倍の速度で醸造の数が増えているわけです。主にアメリカ・カナダ・ブラジル・メキシコで酒蔵ができています。ヨーロッパでもフランス・パリで日本のクラフト酒を造っている若狭さんという蔵が、「日本では日本酒の免許が下りないので海外で日本酒を作ろう」と言ってパリでお酒づくりを始めるようになりました。その他、イギリス・スペイン・イタリア・スイスなど各地で日本酒の酒蔵ができるようになってい

ます。現地で現地の人間が日本酒を作るだけではなく、実は日本酒の酒蔵・白鶴さんや大手さんも技術提携をして、現地との酒蔵との技術交流をしています。各地でこのような酒蔵が増えるのは日本酒業界にこれから大きな影響を与えるのではないかと考えています。

海外で日本酒の文化が、これから地酒として根付くことによって、日本酒は、いま日本国内で作っている物しか日本酒と呼ばれていないのですが、それが海外にどんどん進出していくのです。

これを裏付けるように、海外の富裕層から酒蔵を購入したいという問い合わせがあるとされており、海外のニーズを考えますと日本酒の市場自体、ポテンシャルがかなり高いと見られているわけです。資産性や将来性、そして総合的に判断しても価値があると見られている、これから伸びる産業のひとつだと海外から見ると見られているのが日本酒業界です。

先ほどの日本酒の酒蔵がどんどん減っている話で、2016年には1,405場と話しました。2023年で調べてみますとほぼ横ばいになっております。「酒蔵が減らなくなったのですね」という話ではなく、実は減っているのですが止められた酒蔵をM&Aで買取る所が増えてきて、新規参入の形よりも買取りをして若い人たちが自分たちの酒蔵を作る動きが出ています。それだけ投資対象として見られているのが日本酒の業界です。

こちらは先ほどの海外の酒蔵で、左下を見るとブティックのように表立って見えますが、ここは「ブル

クリンの蔵」というニューヨークにある酒蔵ですね。ここは金融機関に勤めていたブライアンという方と生化学者として勤務していたブランドンという二人のアメリカ人が日本酒を作っています。彼らは「伝統的な酒蔵で飲んだ日本酒は本当に美味しく、魅了されました」と。ただ、同時にアメリカではクラフトビールの人気があるのですが、醸造技術も高まっているのに、なぜ同じ醸造酒である酒があまり作られていないのかと疑問に思ったと話しています。

このように各地で多様なカルチャーと日本酒が合わさって、いま国内にある日本酒以外の分野で新たな日本酒の形が出来上がるのではないかと私は考えています。

そうなってくると日本で日本酒を作っている私たちとしても、クラシカルな作りか、あるいは新しいことに目を向けたハイブリットな作りか、あるいは新しいことに二択にする必要が出てきます。クラシカルな造酒だけでやっても、北海道で150年余りしか作っ

ていない私たちは、歴史としてもまだまだ浅いですし、かといって新しい海外進出というのは難しい。そういった意味ではクラシカルな部分を持ちながらもハイブリットな部分を培うところが必要ということで、セカンドブランドを立ち上げています。

ここで私たちの強みを考えてみようかなと思います。私たちの強みは何か、私の考えとしては地酒というのが根源にあるのではないかと考えています。皆さんにとって「どうして、地酒が根源」と思うかもしれませんが、先ほど、獺祭さんを例に挙げたように実は、皆さんに知られている地酒の酒蔵の多くは地元シェアをほとんど持っていない酒蔵さんが多いです。地元のシェアがないからこそ、東京や人口の多い所にお酒を出して、認知度が上がり全国的に支持をいただく形の酒蔵がほとんどです。一方で地元のシェアがあるところは地元だけの流通になりますので外には出ません。アンテナの高い酒屋さんや飲食店さんは自分たちで周り歩いてそういうお酒を集めて来たりしますが、ほとんど流通している酒は地元シェアの少ないお酒ではないかなと思います。

地元シェアといいますが、私たち福司酒造は地元で消費されている規模が生産量のおよそ8割、9割と非常に多いのです。「全国的にとっても珍しい蔵だ」と他の蔵の方から言われます。地元でシェアを持っている酒蔵でもせいぜい30%か40%ぐらいです。というのは、その地域に何軒か酒蔵があります。その酒蔵でシェアを分けるとどうしても20%、30%が限度になると考えると、この地元シェアを持っている蔵は大変珍しい



貴重な所かなと思います。

先ほども海外の話をしました、海外の方々はどこらかという日本の商品を手取る時にその企業や産業が長い歴史を有していることを高く評価します。酒蔵の歴史やその地域的な背景に高い価値を付けていただけなので、私たちはこの地酒という地域に密着したお酒造りに価値を見いだすことができるのではないかと考えています。

もうひとつが北海道という地域性を生かすことです。北海道は、気候の変動によりお米が美味しくなってきました。そして冷涼な気候で光熱費もかからないですし、安定した生産が可能になってきています。また食文化の変化も伴い、農作物・海産物の様々な物がとれる産業も変化して来ています。これらの発展性を考えると北海道という地域性を生かすことも重要だと考えています。

余談ではありますが、身近な調味料の醤油も16世紀後半に初めて「濃口醤油」という醤油ができて、その100年後ぐらいに「薄口醤油」ができています。ずっといろんな醤油があったかという、そうではなくて歴史とともに食文化も変化していくものだと思います。

北海道は今100年と少しですけども、ここから先を見据えるとまだまだ北海道の食文化が変化して行くことを考えたお酒造りが必要なのではないかと思っております。

そこで私たちが今回発表させていただきました『五色彩雲』の取組みの目標・目的について触れたいと思います。創業100年を迎えた私たちですけど、まだまだ若手です。同業の中では300年・400年が当たり前の職業で、他の皆さまに比べて珍しい職業かなと思います、「100年の次は200年だよ」という会話が当たり前になるような産業だと思っています。この文化の中で100年先を予測して話をするのは少し難しいことかなと思いますが、業界的にはこういう100年先を見据えた動きが必要と思っています。

釧路地域で地酒という根源を持ちながらお酒を100年先まで造り続けることができるだろうか考えると、やはり、問題点がいくつか挙がってきます。人口減少することにより飲んでいただける地域の皆さまが少なくなってしまう。そして、飲んでもらう方が確保できたとしても、それを造る人間を確保するのが大変になってくる。今、AIや機械の導入によって一定の品質のものを造ることは簡単になってきました。ただ、移り変わる時代の中で新たなことをするには、やはり人間の知識や感覚が必要になってきます。そのような人々を育てるためには、技術の保持や研鑽が重要なところと思っています。これらを確保するためにはどうしても人口の多い所にお酒を流す必要があるというのが通常の考えと思うのです。私たちはもちろん

そういう人口の多い所にアプローチは考えています。福司を札幌や東京にリブランドとして出すことによって、これらの問題は解決するのではないかというのが最初に思いつくことなのですけども、それによって何がかわるかという、地酒の価値が下がってしまうのです。このことが僕たちにとってセカンドブランド立てた一番の大きな理由です。福司という地酒をそのままリブランドして東京に持って行くとやはり東京で好まれる資質に合わせてお酒を造る必要性が出てきます。

今まで何百年とかけてきて、この地で根付いてきたお酒の味をそこで一気に変えることは、根本的な地酒の根源を失うことになるかと考え、この「福司」自体は残し、新たなブランドを立ち上げる必要があるということでセカンドブランドを立ち上げさせていただきました。

福司のブランドとセカンドブランドの役割、関係性についてお話をさせていただくと、福司の方は伝統を守る。そして根源や原点回帰・歴史を紡いでいく地酒です。技術的に技術や人を守って地域に愛される地酒を目指しています。セカンドブランドの五色彩雲は、新しいチャレンジをして、遊び心を持って未来を見据える。外に出て行って技術を持っている人を育てるために人を呼び込めるようなブランドにして行きたい。そういう外から持ってきたもの、そして新しい技術をセカンドブランドで培って、その培ったブランドの技術をファーストブランドの福司にフィードバックする。それによって根源である福司自体の価値を下げず、また上げることができるのではないかと、というのがこのブランドを立ち上げた理由です。

こちらが五色彩雲のラベルです。ラベルの左上に書いていますが『Nusamai(ぬさまい)』という名前になっています。右側は『Ashiri(アシリ)』という名前です。幣舞は皆さんご存じのとおり幣舞橋の幣舞から取っております。地域の地名によって愛着を持って欲しいということで幣舞という名前を付けました。『アシリ』はアイヌ語で「新しい」という意味を持っています。こちらは日本酒でも使われていない焼酎で使う白麴を使った新たな手法で、「新しい」という意味の「アシリ」と名付けさせていただきました。

このブランドのコンセプトとしては、「進化する北海道の食文化にふさわしい地酒を作りましょう」がこのお酒のコンセプトになっています。

先ほどから話しているとおり、北海道の文化はまだ開拓されてから150年しかありません。その中で、いま完成された食文化、あるいはこれから先まだまだ伸びしろのある北海道という土地でその地域の食文化がこれから進化することを想定しますと、私たちはそれに合わせた地酒造りが必要と考え、福司という釧路の昔からある歴史を紡ぐお酒とは違うブランドを立ち上

げるのが狙いです。

何が違うかといいますと、福司とは違う手法でお酒が造られています。福司は速醸仕込みなのですが、この五色彩雲というブランドはクラシカルな造りである山廃仕込みと新しい作り方である白麴を使った仕込みの二種類を使って造られております。その他、販売ルートも大きく変えています。今までは卸問屋さんに卸して地域に流すという広く全体に流れるような流通の方法でしたが、今回は北海道全域を目標としていて、北海道の地酒を目指しているので北海道全域に流していますので、酒専門店さんのみへの販売となっております。釧路市内でもお酒しか売っていない所ではか買えないというお酒です。

社内でも販売ルートを変えているため役割を変えています。通常は営業の人間が営業回りをして、製品管理部が出荷の管理をして案内を流すという形ですが、同じルートを通さないために製造部内では酒造りしている人だけで行っております。そのためやったことをないことに1からチャレンジする会社の仕組みが必要だったため、昨年度はプロトタイプとしてこちらの練習用のお酒を販売させていただきました。こちらがセカンドブランドの発売前にプロトタイプとして発売した「福司山廃仕込み未完成」というお酒です。そもそもセカンドブランド立ち上げる予定でしたので、デザインもこのようなシンプルなものにさせていただきました。

最後に、北海道でこうした新しい動きをクラシカルな蔵がやるのが非常に重要なことだと思っています。いま注目されている北海道の酒蔵は新しくできた所が多いのですが、昔ながらの酒蔵がこのような新しい動き

をしていくことも非常に重要と思っています。海外を見据え、これから北海道の地酒として打ち立てるようなそんな日本酒になれたらいいなと思っております。釧路から世界に向けて、そして全国に向けて私たちのブランドが認知されるように努めてまいりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

すみません、時間がなくて最後ははしょってしまったのですが、これで私の講演とさせていただきます。ありがとうございました。

会長謝辞 後藤 公貴会長

感染症蔓延というピンチをチャンスに変えての発想での新ブランド構築に敬意を表させていただきます。歴史と伝統を踏まえた上での新たな挑戦・新たな変化というものは、私は飲食業を営む者としても、またここにいる皆さんの業界としても、必ず持っていないといけないマインドやアプローチのような気がするのです。もちろん私たちロータリークラブという団体も、今まで培ってきた先人たちの歴史と伝統を踏まえながらも時代に合わせた変化・挑戦を続けて行かなければならない。本日、話を聞かせていただいて、そうしたものの大切さ、そして挑戦する大切さで元気をもらえた気がいたします。

福司酒造様のますますのご発展をご祈念するとともに、梁瀬部長様のますますのご活躍を祈念させていただきます。本日の謝辞・御礼とさせていただきます。本日はお忙しい中、どうもありがとうございました。

本日のニコニコ献金

- 吉田 潤司君 会社がやっと創業 90 年になりました。
息子が新しい旅立しました。
- 杉村 荘平君 何とか、羅白岳登頂しました。

今年度累計 83,000 円