

特別講演

「日本海側最大の「見本市」に成長した 『新潟淡麗にいがた酒の陣』」

● 講師

齋藤 俊太郎氏

新潟淡麗にいがた酒の陣実行委員長
麒麟山酒造代表取締役社長

新潟の地域資源である「日本酒」。県内の酒蔵を一堂に集めて開催している「新潟淡麗にいがた酒の陣」も今年で14回目を迎えます。当初約5万人だった入場者数も今では2日間で12万人を超える展示会に成長しました。市民だけではなく県外からも多く訪れる展示会の魅力について、同実行委員長の齋藤俊太郎氏に紹介していただきました。



新潟の清酒生産量は全国3位、 吟醸酒は20%のシェアで全国トップ

皆様こんにちは。ようこそ新潟にお越しいただきました。私をご紹介いただきました新潟県酒造組合で主催しております新潟淡麗にいがた酒の陣の実行委員長を仰せつかっております齋藤でございます。どうぞよろしくお願いたします。

私の会社は麒麟山酒造と申しまして新潟市から東、福島県

のほうに向かって県境に位置します阿賀町という所で今から180年近く前から酒造りをしております。今日はこの会場ができて次の年からスタートしました「にいがた酒の陣」という、多分日本酒のイベントでは日本で一番大きい、ということの世界で一番大きなお祭りになってきたのではないかと思います。そのお話をさせていただきたいと思っております。

先程、篠田市長が初年度、2004年に開催した際には救急車が9台出動したと話されていましたが、実際には13回



の出動をお願いしております、頼んだのはいいのですが、その間に何となく具合が良くなって帰られた方もおられて9回で済みました。終わってからはこの会場、新潟県からお叱りを受けまして、来年からはやっはいけないとも言われましたが、ご来場いただいたお客様からご支援

をいただき、あのように楽しい会なら続けてほしいということで続行となりました。いろいろと改善点はその中からヒントを得てやらせていただいております。今日はそのような話も含めまして聞いていただければと思います。

新潟は初めての方、県外からの方が多く見ると伺っていますので、まず新潟のお酒の業界の現状を簡単にご説明させていただきますと思います。ご存知の方も多と思いますが、新潟県というのはちょうど日本の真ん中に位置しているわけです。新潟の特徴としては、特に山側に飯豊連峰、越後山脈、三国山脈という大変大きな高い山が聳えて壁を作っています。これが1つの大きな特徴です。もう1つが福島県からの阿賀野川、そして長野県からの信濃川をはじめ大変多くの川が県内全域に支流も含めて張り巡らされています。

つまり、この高い山が西から吹いて来る冷たい風を遮ってたくさんの雪を降らせるという地形です。その雪がこの川を通じて新潟県内に広く配られています。この雪と川によって流される水のお陰で新潟を中心に広がっている広大な新潟平野が日本最大の水田になっているということです。新潟での米の生産は一番でして、北海道と争ったりはしていますが、現時点では新潟の栽培量が一番ということです。

では新潟のお酒についてです。新潟は、全域に非常にきれいに酒蔵が点在しています。現在、全部で90社の酒蔵があります。この90という数は日本一です。2番が長野県、以下兵庫県、福島県と続きます。全国の出荷のピークは昭和48年でした。980万石。1石は180リットルです。そこを境に全国の出荷量はどんどん減りはじめまして、現在は300万

石くらいに落ちていますから、ピーク時の3分の1以下に減っている状況です。新潟は平成に入ってから伸びています。全国ピーク時の昭和48年頃はまだ新潟の出荷量は低かったのです。ところが全国が減る中で新潟はどんどん出荷量を伸ばし、平成に入っても伸びています。ちょっと落ちたのは平成6年でしたか米不足の年です。しかし、次の年からはまた連続3年伸びて、平成9年がピークでした。

そこからは残念ながら出荷量を落としておりますが、ここ2、3年はまた少し盛り返してきたという感じです。

県別の出荷量では、1位は兵庫県、2位が京都府、3位が新潟県です。兵庫県の約3分の2が京都、京都の約半分が新潟県です。ここ数年はずっとこの順位でできています。兵庫県は灘という地域があり、そこに多くの酒蔵が集中しています。大手もそこに大きな工場を持っています。そこでの生産量が県全体の7、8割を占めていると思います。2位の京都は伏見というお酒のメッカがありまして、そこに酒蔵が集中しています。新潟というのは非常に広域に水田が広がっていて、その米を利用する酒蔵がきれいに分布してまして、新潟はどこでも酒蔵が点在する、本当に米所ということが言えるかと思えます。

新潟は全国の中では生産量は3番目と言いましたが、お酒には吟醸酒や純米酒というのがあることを聞いたことがあると思いますが、簡単に言うといっぱいお米を磨いて、ていねいにコストをかけて造ったお酒を吟醸酒と呼びます。その量はダントツのトップが新潟県です。全国の20%くらいのシェアを持っております。

新潟県人の成人が1年間に清酒を飲む量は、平均で15リットル、1升びんで大体8本くらいです。2番目が秋田県で富山県、石川県と続きます。とにかく日本酒と新潟の人たちの生活は切っても切れないという、そんな地域でもあります。

県内で消費されている清酒の量のうち新潟県産酒の割合は、およそ80%くらいです。これくらい高い数字はなかなかないかと思えます。秋田県や山形県など非常に高い県はありますが、新潟県人はかなり高い数字で、県産酒を飲んでいるということです。

にいがた酒の陣の入場に待ち時間は1時間

さてここからは酒の陣の話です。新潟県酒造組合として今考えている事業振興の流れです。私たちは新潟淡麗と言っていますが、いろいろあるタイプの酒を一言で括ると「淡麗」です。軟水を使って造っているというせいもありますし、越後杜氏の技術というものもあり、甘いもの辛いものはありますが、淡麗な、切れが良くて後味がすっきりとしているというタイプ

の酒が特徴の県でありますので、それを最大の売りにしていこうというのが酒造組合としての考え方です。

この淡麗を表現するのにいろいろやっていることがあります。やはりここまでお客様に知っていただくことができて、全国から大勢の方に集まっていた酒の陣を中心に、これは実は日曜日に行う達人検定試験があります。新潟清酒のファンづくりのために、新潟清酒について勉強していただいて、受検してもらうことにしています。これには3段階あり、銅の達人、銀の達人、金の達人です。銅の達人をパスしていただくと次の年に銀の達人を受検する資格が得られます。銀の達人をパスすると次の年に金の達人受検と、だんだん上がっていくわけです。金の達人というのは、利き酒等々があって、大変レベルが高いのですが、まだ全部で百数十人ほどしか合格者がおりません。

また、産地呼称と言いまして、地域の特徴を生かした生産方法の酒に、フランスワインのAOCのようなスキームでやっています。最近は海外への出荷も増えていますので、海外でのプロモーション等々もあります。いずれにしてもこれだけ知名度が出てきた酒の陣を通じていろいろなプロモーション活動につなげていこうという仕組みを今作っています。それをメディアにもご協力いただき、消費者の方々に伝えていく。そして新潟県産酒の売上アップにつなげていこうという考え方でやっております。

その核となるのが「にいがた酒の陣」です。去年は、土曜日の10時にオープンして2時間後、この会場で一番大きいウェーブマーケットの所がいっぱいになるほどのお客様に来ていただきました。会場に入るお客様もかなりの列ができています。去年は会場の真ん中に円形のステージを設けまして、いろんな催しをやりました。モデルに酒蔵のハッピーを着てもらい、「HAPPYファッションショー」というタイトルで実施しました。周りを多くのお客様に取り囲んでいただいて、賑やかな開催となりました。

入場まで1時間くらいかかったかと思えます。会場も大変手狭になってまいりまして、本当は駐車場として蔵元や出店の飲食店が使っていたのですが、そこももったいないということで、我々の車を移動してお客様のためのスペースとして使おうと、多くのテントを張り、飲食の会場としました。お客様がいっぱいで、楽しんでいただけたかと思えます。

トイレも内部の常設だけでは足りずに外にかなりの仮設トイレを設置しました。今年はさらに多くのトイレを設置することにしています。去年は真ん中にステージを設けまして、その周囲をお客様に囲んでいただきましたが、いろいろと不都合もありましたので、今年は端に寄せて催し物をやるように計画しています。今年の食事ブースは28のブースに出店いただ

くことになりました。50軒を超える出店希望がありましたが、現時点では最大28ブースですので、これに合わせた選考となります。

当初の試飲チケットは500円。今年は2500円に。

酒の陣のコンセプトですが、2004年からスタートしました。この年は我々酒造組合が設立50周年を迎えた年でもありました。それまでにいろいろと需要振興のイベントなどをいろいろやってまいりましたが、来られるお客様もいつの間にか同じ方が多くなり、さらにかなり高齢化もされ、内容もご期待に添えるものではなくなってきたこともあり、50周年を機会に見直そうということになりました。そこでそれまでの催しを全部止めまして、こうした素晴らしい会場ができたこともありまして、ここで酒の陣をやってみようとなりました。実はこれを始める前の年に酒造組合の需要振興のメンバーでドイツへ行って来ました。ミュンヘンでオクトーバーフェストというビールのお祭りを見てきたのですが、ここまでお酒を楽しむことができるのだと大変感動して帰ってまいりました。ビールと酒は違いますが、日本酒でもただ美味しいだけではなくて、盛り上がる楽しいものなのだと感じることができ、そんな会にしたいという思いを非常に強く持って始めたのが2004年からの酒の陣です。

ここには日本一と書いてありますが、私たちが考えたのはB to Bの商談会の場ということでは全くなく、とにかくCのお客様に会場に来ていただいて酒の美味さ、造る人たちの情熱、楽しく飲んでくださる人たちの熱気というものを感じていただくような巨大な居酒屋をやりたいということで始めました。

内容としてどのようなことをやっているのかですが、まず入場にはお金をいただいておりません。ただ、中で試飲していただく場合にはチケットを購入していただくと約90の酒蔵の酒をすべて試飲することができるようにしました。各蔵元では多くのお客様が来られるので、そこで何か特別なことができないかということで、蔵によってですが、酒の陣でしか販売しないお酒を持ってきたり、お酒以外の前掛け、ハッピー、Tシャツといったグッズを販売したりして、年々各ブースの人気も高まってきています。

飲食店は30軒近くが出店しています。飲食ブース以外でも、これは2階になりますが、物販ブースを設け酒にまつわるいろいろな器やおつまみの販売などがあり、これもお客様の楽しみになっています。それから会場内の一室を使って各種セミナーも開催しています。お客様の中にはただ飲むだけではなく、もっと新潟清酒のことを深く理解したいという方もおられ、そうしたご希望を受けて新潟県醸造試験場の先生方のお

話を聞いていただいたり、杜氏さんの話を聞いていただいたり、酒にまつわるいろいろな講師の方に来ていただいております。

それから日曜日には先ほどの達人検定試験の実施、酒が飲む人のパワーになることの確認ができるコーナーもあります。初年度からではありませんが、B to Bを目的とした商談会を5年ほど前からやっております。土日2日間の開催目的は、実際に飲んで楽しんでいただくお客様を対象にと考えてはいるのですが、すべての蔵元が集まる機会ですから、全国から流通関係のお客様が商談のために来ることも当然ありまして、土日はあれだけ混みあっていると、ゆっくりと商談の時間が取れないというジレンマもありました。それであれば酒蔵には1日早く出てきてもらい、金曜日の午後に商談していただくということで、実は明日の午後がこの会場を使って酒蔵が商談相手のお客様を招いています。海外も含む県内外から100社近くの業者の方がおいでになって、新潟の酒蔵と商談することが5年ほど前からスタートしています。

運営に関してですが、お金のことが一番大変でした。最初の年は需要振興費から捻出していたのですが、その時は1回だけやってあとはそんなに予算をかけないやり方をしているというつもりでした。ですので、それまでの積立金を使いつつ開催したのが1年目でした。それが皆さんから良い評価をされまして2年目以降も継続していることとなり、どう運営費用を出すかということで、試飲チケットを500円で販売しました。年々上がって今年は2500円です。それから新潟県、新潟市、ほかの団体さんからも補助金をいただきまして活用させていただいております。それと飲食店さん、物販の物産の出店がありますが、こちらも大分数が増えてきて、運営費の面で助かっております。あとは、これも増えてきている協賛企業からの協賛金も運営費用に役立っております。

広報、集客に関しては、いろんなことをやってきましたが、まずは県内のマスメディアを利用しての純広告です。県外までとなるとかなりの費用がかかりますので県内媒体に限りやっています。それから自社のホームページですね。最近ではフェイスブックやツイッターなどを使っての告知もやっております。あとは90社が販売している先の酒問屋さんだったり、小売酒屋さんだったりからご協力いただいております。また、これは県外からも来ていただくのですが、マスメディアの方々による取材ですね。これが一番大きな効果を生んでいるのかと思います。2008年にNHKで放送されました。これは関東圏と全国放送の2本流していただいて、こ

の年は県外からのお客様が急に多くなって、前年比129%増でした。増えたところはかなりは県外から、特に新幹線利用で関東からのお客様が非常に多かった年でありました。また、JRのびゅうトラベルサービスの企画で、東京-新潟新幹線往復で2万円くらいなのですが、プラス酒の陣チケットで1万6千円くらいでやっていただいたのも関東からのお客様が増えた一因だと思います。

新潟でも大きな地震がありまして、その時にJRさんがいのがた酒の陣臨時列車というのを出してくださいました。酒の陣のためだけの臨時列車でしたが、こうしたご協力も集客につながっているのではないかと考えております。宿泊コースというのもあって、往復プラスホテル、試飲チケットがついて3万円いかないくらいですから、本当にお買い得なプランだと思います。

イベント会場から、街への広がりも出て来た。 継続して新潟の魅力発信の根っこに!

それと街への広がりですが、これは今回は非皆様方には、今日明日のコンベンションが終わった後にもう一泊していただいて、酒の陣にも顔を出していただけたらと思います。非常に多くのお客様がいらして嬉しい悲鳴です。ただ、残念ながらその会場だけで終わってしまっただけでは私たちの需要振興とは言えないわけですから、せっかく来られたお客様が街に足を向けていただき、新潟の良い所を知っていただいて、飲食店で酒を飲み、買っていただいて街自体が面として潤うような形を創っていきたくと取り組んでいます。例えば期間中に市内の飲食店がクーポン券などを出してサービスしていただくか。今年は県内の雑誌社さんに呼び掛けてもらって、これも飲食店さんのご協力ですが、HAPPYアワーというのを作っていただき、普段は夕方5時か6時のオープンの飲み屋さんですが、酒の陣の期間は3時からにさせていただいて、早くから楽しんでいただけるようになりました。この会場も大変混みあっ



ていますので、こういった受け皿になっていただく所があると、この会場で一次会、こちらで二次会という流れができるのではないかとことです。それと新潟交通さんの方にもご協力いただいて市内の路線バス、特にここから繁華街の古町に向かうバスを増便していただくというようなことで町への広がりを行っているところではあります。

初年度 2004 年は来場者数が 5 万人弱ほどでした。11 年は東日本大震災があって中止しました。2016 年は 12 万 2000 人と、当初の 3 倍くらいのお客様に来ていただけるようになりました。来場者の年代別構成比を 3 年目から取り始めたのですが、30 代が一番多くて次は 50 代、以下 40 代、60 代というバランスでした。去年は 20 代が一番多くて 30 代、40 代と徐々に少なくなっています。私たちも若いお客様に来ていただくようないろんな取り組みをしてみたいので、確実にそういうのが数字に表れてきたかと思っております。

男女の構成比では、男性は去年若干減りました。女性は少し増えてきています。新潟県内外のお客様の構成比では、新潟市から来られた方は去年が 40% くらい。県内で新潟市外からの方は少し減っています。いちばん増えたのが県外からの方です。今では 40% を超えるくらいの方が県外からお越しになっているという数字です。

去年の土日の割合は、土曜日が 7 万 1000 人、日曜日が 5 万人で、土曜日のほうが圧倒的に多くなっています。内訳は県外からの方が非常に多いのですが、どうしてもやはり県外の方は帰られることを考えると、土曜日にお楽しみになって、その日あるいは 1 泊されて日曜日には帰りたいということのようです。チケット代ですが、初年度は 500 円でやりました。2005 年からは続けようとなったので、500 円ではとてもできないということで、5 年から 8 年までは 1000 円でやりました。それでもなかなか追いつかないということや、補助金も無くなったものもあり、2009 年から 12 年まで 2000 円とさせていただきました。13 年からは思い切って土日どちらか 1 日だけの使用チケットとして、さらに値上げしたので、ひどい値上げになったのです。それでもお客様がこのように増えているというのは、それだけ満足していただいているのかなと勝手に思っております。

最後になりますが、にいがた酒の陣の課題としては自立できる運営費の確保。これはチケットの値上げや多くのスポン

サーがついていただいたり、行政の方々のご支援ということがあって今ようやくトントンでできるくらいになってまいりました。会場のキャパシティですが、やはりこれ以上のお客様が来られると、もう入りきれず、外のテントを使っても一杯一杯の状態になっています。そこでこれからどうしようかというのは、会場の方とも話し合っていかなければならないところです。これを今非常に大きな課題と感じております。

あと、曜日と時間帯での来場者の偏りというのがあります。今までは土曜日が圧倒的に多くて、しかも午前中が圧倒的に多いのです。やはり席を取りたいということで、10 時開宴ですが、一番早い人は午前 5 時半くらいから並ばれて、7 時くらいになるともう 1000 人近く並んでいるという状況です。それをなるべく平均的に来ていただくことで、集中する時間帯をできるだけ平らにしたいと思っておりますが、その辺はまだうまくいっていないところであります。

それから酒の陣だけの話ではなく、やはりこれだけ時間をかけて準備する大変大きなイベントになり、それは大変良いことですが、酒の陣は新潟県のお酒の需要振興の 1 つとしてやっているの、これだけではないのです。海外向けもありますし、いろんなことをやっつけていかなければならない中で、これだけにかかなりの時間とお金がかかってしまっているというのもまた大きな課題でございます。

また、イベントの面的、時間的広がり。酒の陣はたった 2 日間、この会場だけのことですが、これは新潟のお酒を多くの人たちに、その日だけではなく、できれば年中通して味わって、楽しんでいただきたいという、そんな思いでやっております。最後はそこにたどり着くようなこの 2 日間のやり方をしていかないと、本当にイベントをやることだけが目的になって、本末転倒になりますので、そこは私たちが念頭に置いて取り組んでいるところであります。

これから酒の陣はずっと続けていって、やはり新潟の魅力発信の一番の根っこにしていきたいと思っております。今回、このフォーラムがこのタイミングで開催されたというのも、きっと酒の陣を皆さんに見ていただきたいということもあってかと思っております。少し滞在時間を延ばしていただいて土日を楽しんでお帰りいただければと思っております。

大変簡単ではありますが、新潟の酒の話、今まで取り組んできたにいがた酒の陣の話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

プロフィール ●

齋藤 俊太郎 (さいとう しゅんたろう)

新潟淡麗 にいがた酒の陣 実行委員長 / 麒麟山酒造 代表取締役社長

1997年麒麟山酒造入社、2006年同社代表取締役社長就任。09年新潟県酒造組合新星会(青年部会)会長就任。15年ににいがた酒の陣実行委員長就任。