

活動名 焼酎の商品化による能登島耕作放棄地問題と経営教育への取り組み

団体名 経済学部経営学科 奥村ゼミナール

代表者名 奥村 実樹

はじめに（背景・目的・目標）

本プロジェクトは、耕作放棄地であった七尾市能登島の土地で生まれた焼酎を、多くの人々に愛されるよう、商品特徴とその付加価値を消費者に伝えられる力を学生に学ばせることを目的としたものである。なお、筆者がゼミナールを率いて本プロジェクトに関わるのは 2014 年度から（市販化は 2015 年から）である。

活動内容

① 活動に関わる商品

現在、商品の焼酎は 2 種類販売されている（写真 1）。それぞれ 720ml で 1,620 円（税込）にて、石川県内を中心に北信越デパート、スーパー、道の駅など土産物店、飲食店にて取り扱われている。なお、七尾市のふるさと納税の返納品にも加えられ、東京銀座にある石川県のアンテナショップで土産コーナーでの販売とレストランでの提供もおこなわれている。

白いもの黄金千貫を原料とした『金星』と、紅いもの紅はるかを原料とした『星稜紅』の 2 種類がそのラインナップとなる。発売当初は、大規模な商談会にて商品の紹介をおこなったことと、新聞などメディアに大きく取り上げられたことから発売月だけで 541 本の出荷を含め半年間にて 720 本を出荷した。2016、2017 年は年間 500-600 本台と発売当初に比べると出荷数は減少してきていたが、2018 年 9 月に新しく『星稜紅』を発売し取り扱い焼酎を 2 種類としたことで、複数の新聞紙上での紹介ならびに地元の大型小売業で特設の販売コーナーの設置をいただくなど、2 ヶ月強で 2 種類合計 900 本近くを出荷した。

② 活動のきっかけと現在までの過程

2011 年に筆者が所属する金沢星稜大学の小坂修教授（当時）が、石川県七尾市に位置する能登

島などが耕作放棄地化していることに関し、その現状を知らせる狙いと実際にそこで商品作物を育て販売することでその一助となることを目的とした活動がその始まりとなる。酒類を扱うことは消費期限の長さなど商品特性として販売上で優位な面がある一方、卸売業と小売業それぞれで営業免許が必要になるなど複雑になる面もある。

2011 年当初、卸売と小売の両方の免許を持つ石岡酒販（鳳珠郡能登町）が販売店となり、代理購入の形で大学が所属する学園での行事などに提供する形をとっていた（年間、10-20 本ほどの分量）。そのため、先の小坂教授から 2014 年に本プロジェクトを引き継いだ奥村ゼミナールは、当初、その顧客開拓を課題としていた。

まず、ターゲットの検討をゼミナールで行った結果、星稜関係者に的を絞りと、OB の集まるゴルフコンペなどでの試飲会・商品説明の実施、また、苗植えなど活動の様子を OB 向け学園発行冊子に掲載し、焼酎の認知向上に努めた。またその学生の活動の様子は学生自らブログにて紹介するという方法を 1 年間実施した（アメーバブログ「星稜焼酎のブログ」）。幸い、それらの活動が、地元放送局や新聞社に取り上げられ、それを伝え聞いた北陸最大規模の食品・飲料・酒類卸売会社のカナカンから販売を取り扱いたいとの申し出があった。販売規模が増えることは、関係者である大学、七尾市、のとじまファーム、石岡酒販などにとっても価値があると判断し、2015 年 9 月から市販化を実施した。

活動に際しては、商品誕生の経緯、自分たちが生産や販売支援に直接関わっているなど商品の「背景」が、商品の付加価値となると学生自身が認識すること、またそれをしっかりと消費者に伝えることを意識するよう指導してきた。

③ 活動スケジュール

2015年度から2018年度までの基本的な年間活動サイクルは以下のようになる。

<5月下旬>

焼酎原料であるサツマイモの苗植えを七尾市能登島のとじまファームで実施。

<9月上旬>

のとじまファームで焼酎原料サツマイモの生育状況確認後、和倉温泉へ営業活動（写真2）。

<9月中旬>

産業展示館で北陸最大級の食品・飲料の商談会参加（秋冬向け）。ブースを設け仕入業者に試飲の勧めと商品説明。

<10月下旬>

焼酎原料サツマイモの収穫作業。

<11月上旬>2016年度のみ

大学祭にて、のとじまファームと共同で屋台運営。

<10月下旬から11月>2018年度

当該焼酎を仕入れ販売する酒屋やスーパーに対し販売支援活動をおこなう（写真3）。

<10月末から11月>2017年度

北陸先端科学技術大学院大学主催の学生ビジネスコンテストに招待される（プレゼンとブース）。

<2月上旬>

産業展示館での北陸最大級の食品・飲料の商談会参加（春夏向け）。ブースを設け仕入業者に試飲の勧めと体験に基づく商品説明。

<4月下旬>

七尾市役所を訪問、前年度（4月～3月）焼酎売上の一部を耕作放棄地対策として七尾市に寄付。

成果、結果の考察

本活動に関しては、2014年の奥村ゼミナール活動当初からメディアの方々に活動の趣旨をご理解頂き多くの掲載にあずかってきた。

2014年度：新聞2回 ラジオ1回

2015年度：新聞5回 2016年度：新聞6回

2017年度：新聞11回 2018年度：新聞9回

また、七尾市との関係としては、商品売上の一部寄付活動と、ふるさと納税の返礼品として直接関与しているが、それ以外に商品の首掛けをはじめ能登島に関する情報を発信している。

さらに、本活動において、大学の名前やマークの付いた商品が市販化され常時販売されていることは、特に経済・経営系を中心とする学校において、一定の意義があると思われる。

今後の課題、展望

本プロジェクトは学校単体の事業でなく複数の関係者が関連する事業であるため、それら関係者の事情や考え方が活動に反映される。つまり、大学側の要望のみでスケジュールを組むことは難しいし、大学の意図しないところで方針の変更も起こる可能性がある。

ただそれは、より実際のビジネスに近い形でもある。意図していない機会が生じた場合、それを活かす意思決定をすることが経営活動には、極めて重要だからだ。その分、プロジェクトの実行責任者には調整能力が必要となるし、学校など関係者にはその支援を希望したい。

（写真1）

（写真2）



（写真3）