

COC 地域研究 B 研究レポート

後志地方におけるワイン・クラスター形成プロセスに関する調査研究

穴沢 眞（小樽商科大学商学科教授）

玉井 健一（小樽商科大学大学院アントレプレナー専攻教授）

加藤 敬太（小樽商科大学商学科准教授）

阿部 眞久（NPO 法人ワインクラスター北海道代表理事）

長村 知幸（小樽商科大学専門研究員）

平成 27 年 3 月 13 日

1. はじめに

本研究の目的は、後志地方におけるワイン・クラスター形成プロセスについて実証的に検討することである。後志地方は、道内の「食の宝庫」であり、良質な土壌を求めて多くの新規就農者が参入している同時に、観光産業との連携やクラスター形成に関連した政策（北のフルーツ王国よいちワイン特区、「酒と肴」連絡会議，農商工連携事業など）が顕著になっている地域である。本研究では、最新のクラスター研究の動向を踏まえた上で、後志地方でワインを軸とした地域活性化に取り組む関係者（ワイナリーの技術者や行政機関など）に2014年7月～2015年2月の期間、インタビュー調査を実施した。

後志地方は、歴史的に多くのブドウ栽培農家が集中し、醸造用ブドウに関する技術が蓄積されてきた地域である。後志地方の特徴として、次の4点を指摘することができる。

- ① 後志地方は、ブドウ栽培の経験が豊富な農家が多く、ブドウ栽培技術の先進地域である。
- ② 元々、栽培農家で原料を出荷するため、安定した収益でブドウが優れている。
- ③ 生産と加工が明確に分業されているため、歴史的に原料供給地としての色彩が強い。
- ④ 熟練技術者が「最後の仕事」として、ワイナリーを立ち上げる動向が顕著になっている。

近年、余市町では、2010年以降、良質な土壌に起因して、新規参入者（特に、高度技術者）によるワイナリーの建設が相次いでいる。余市町は、高品質の醸造用ブドウを作ることができるため、有能な醸造家（高度技術者）を誘引し、小規模ながら道産原料にこだわったワイン造りに取り組むことによって、知名度と評価が高まってきている。小林（2014）によれば、登地区は、近い将来、ワイナリーの集積地になると予想しており、建設計画中のワイナリーも含めると、今後五年くらいで十を超えるようなワイナリーが誕生する可能性を秘めていると指摘している。2010年以降に、新しく参入してきた醸造家が増えるほど、参考になる点が多いため、地域内の新しいワイナリーとのつながりは、当該地域に良い影響をもたらしている。そして、その中で、いくつかのワイナリーが成功し、ビジネスとしての可能性があることがわかれば参入しようとする技術者が増加する。

2. 余市町のブドウ農家

農林水産省「特産果樹生産動態等調査」（平成23年度）によると、北海道余市町では、約40名の農家が588トンのブドウを生産し、醸造用ブドウの収穫量は全道一を誇っている。これらのブドウは、道内外のワイナリー（サッポロワイン、北海道ワイン株式会社、池田町ブドウ・ブドウ酒研究所、はこだてワインなど）で醸造されている。特に、余市町登地区は、余市町で特にブドウ栽培面積（平均6～10ha）が大きい地域であり、多くの醸造用ブドウ農家が存在する。醸造用ブドウは、りんごに比べて、価格体系がしっかりしているため、安定した農業経営が可能である。りんごから醸造用ブドウへの転換が始まったのは1984年であり、現在では、ブドウ取引価格は品種ごとに糖度を基準に定められている²⁾。平成以

降になると、大手ワイナリー5社が良質なワイン原料を求めて参入したことによって、醸造用ブドウを専業とする農家が多く出現した（北海道果樹百二十年編集委員会編,1992）。例えば、サッポロワインの石田正芳氏は、余市町で醸造用ブドウの栽培が始まった当初から契約栽培農家（7軒）との関係を培ってきた。契約栽培農家が自主的に「サッポロワイン会」を結成し、お互いの畑を回ってひとつひとつの作業を確認しながら、評価しあうことによって栽培技術を磨いてきた。当時は、醸造用ブドウの栽培方法が分からなかったため、現場でモノを見て話すことが重要である。

このように、余市町では、ヨーロッパに近い醸造用ブドウの栽培に適した土壌に起因して、ワイナリーにブドウを供給する農家が多く存在する。たとえば、藤本毅氏は、ブドウ畑の管理（Ex. 草が10cmも伸びていないなど）で醸造家から定評がある。余市町のブドウ農家は、経験年数が20年を超える熟練者が半数以上を占め、道内の他地域と比較して非常に長い点に大きな特徴を持つ。この地域は、気温・雪が年単位で均一なので、気候変動に伴う弊害が少ないため、ブドウの質を年々高めることができたと考えられている。

特に、余市町登地区は、ブドウ農家のプロ（※しかし、原料屋に留まる）集まった地域であり、北海道ワイン（4割：400t）やサッポロワイン（2割）に出荷するものが多い。血縁・地縁関係をベースとしたつながりを通じて、栽培方法を学習することができるため、豊富な経験を持つ先輩技術者の存在は、新規就農者にとって重要である。新規就農者は、「もっと俺はできる」と思い込み、自分のやり方を試してみても、やっぱり先人がやってきた積み重ねは正しいということが分かる。

余市町のブドウ農家は、「誰であっても、聞きに来たら何でも教える傾向があるが、新規就農者が物事を始める際には、横から口は出さない」とされている。このように、先駆的な農家は、地域のワイナリー希望者の技術的サポートのみではなく、生産者のブドウを買入、その生産者の名前を冠したワインを製造・販売することで地域を発信する取り組みを行っている（小林,2014）。こうした要因によって、後志地方では、りんご暴落に伴う余市の「7人の侍」が台頭して以降、技能形成や情報のプールが進展している。しかしながら、余市町の醸造用ブドウ農家約40軒のうち、後継者がいるのは、2~3軒であり、必ずしも親から子へ受け継がれている訳ではなく、厳しい状況にある。

3. 後志地方のワイナリー

後志地方で開業しているワイナリーは、①約40年続く中小企業、②過去に農家をしていた人がワイン造りに鞍替えした経営者、③他地域で成功し、最後の仕事として豪華なワイナリーを建てる経営者、④後志という枠にとらわれず、世界基準のワイン造りをする経営者、に分類される。特に、余市町の醸造家は、グローバルな視点と強烈な個性を持っており、各々の良さを表面的には認めつつも、対立関係に近い関係性が見受けられた。具体的

には、科学派のワイン造り（※亜硫酸を入れる）とナチュラル派のワイン造りという根本的な思想の違いがお互いを相容れない関係にしている。

また、後志地方のワイナリーでは、醸造者自らが原料ブドウを生産することが一般的になっている。本州では5年・10年契約で農地を借りることが多いものの、後志地方では1haの農地を買うことができるのが大きな利点である。以下では、各々のワイナリーの概要について簡単に整理する。

(1) ドメーヌ・タカヒコ（余市町登地区）

第一に、ドメーヌ・タカヒコは、曾我貴彦氏が余市町に参入して設立したワイナリーであり、「量より品質にこだわりたい」との考え方にに基づき、自社農園（ナナツモリ）ではピノ・ノワール（5,400本の苗木）のみを有機栽培している。曾我氏は、1998年にココ・ファーム・ワイナリー（栃木県）に入社し、同社で栽培責任者とブドウの買付を担当していた。同僚には、10Rワイナリー（岩見沢市）を設立したブルース・ガットラヴ氏がおり、現在も技術者仲間として交流が盛んである。余市町に移住する前は、実家の小布施ワイナリー（長野県）に木村忠氏（余市町の醸造用ブドウ農家）から購入したピノ・ノワールを送りワインを造った経験がある。曾我氏は、2002年頃から全国の様々な畑を探したが、ワイナリー建設の候補地として、2010年に余市町登地区に農園を購入し、その一部にピノ・ノワールを植えた。余市町登地区を選択した理由としては、ワイン造りに風が重要であり、海風をさえぎる地形であったことと、ピノ・ノワールの苗木が最初に植えられた土地だからである³⁾。そのため、曾我氏は、ココ・ファーム・ワイナリーから独立し、ピノ・ノワールのワインを造る目的で余市町に来たと言っても過言ではない。

通常、ワイナリーの設立には1億以上もの資金が必要であるが、曾我氏は出来るだけ安価で出来ないかと試行錯誤を重ね、約1千万円で設備を揃えることに成功した⁴⁾。曾我氏は、ブドウ畑の管理からワイン醸造（生産－加工－販売）に至るまで1人で行っており、有機栽培と少量生産（年間生産量：約13,000本）にこだわっている。曾我氏が保有する畑の敷地面積は4.5haであり、現在、ブドウが植えられている面積は2.5haである。除草剤を使わずに、多様な植物が生える環境の整備に多くの時間を割いている。

また、ドメーヌ・タカヒコでは、合成樹脂の安いタンク（20基）を導入し、時間と手間がかかる自然発酵による醸造手法をとっている。このタンクは、使い捨てで、5万5,000円であり、約20年使用可能である。余市町に参入した当初は、木村忠氏からブドウを譲り受け、研修は中井農園（中井淳氏）で受けた。2010年には、「ヨイチノポリキュムラ ピノ・ノワール」が初リリースされ、大きな注目を集めた。曾我氏はあくまでも農夫でいたいというスタイルをとっている。これは、「農業は、何世代にもわたって受け継がれることで完成する」という曾我氏の思想に基づくものである。そのため、曾我氏の人間的魅力によっ

て、余市町のブドウ農家や顧客からの信頼が厚いと考えられる。

直近では、ドメーヌ・タカヒコでは、農業研修生（鈴木氏）を受け入れている。農業研修生は新規就農者制度を利用してワイナリーで様々なことを学び、将来の独立に役立てる。曾我氏によると、「新規の農業研修者は、熟練した技術者の失敗する姿を見ることも大事な勉強である」と述べている。鈴木氏は、ブルース・ガッドラヴ氏の 10R ワイナリーで研修を受けているが、自然派ワインの手法に寄りすぎという問題点がある。

ドメーヌ・タカヒコは、ジャパン・グローワーズ・アソシエーション（以下、JGA：2004年発足）の事務局を担当している。JGAの基本理念は、「若手を育てる」ことであり、その内容は年に一度、お互いが造ったワインを批評し合うことである。参加者は、中澤ヴィンヤード、KONDO ヴィンヤード、はすみふぁーむ&ワイナリー、VOTANO WINE、中央葡萄酒、小布施ワイナリー、酒井ワイナリーなど全国各地の醸造家とのつながりを持つ。

これらの醸造家は、10年選手が多く、古くからの付き合いであり、各々の状況について嫌でも見れる関係にある。曾我氏によれば、「科学派のワイン作りや狭い地域で集まるのはつまらない」と語っている。たとえば、ブドウが灰色カビ病（白だと貴腐ワインの可能性）にかかった際に、片っ端から電話をかけ、どのように対処するのが最善かについて技術者仲間に相談をしている。曾我氏自身はその答えは、大体分かっているが、一応聞いてみることでその方向性を探っている。函館の農楽蔵（佐々木賢氏）に「（その方向で）やれるんじゃない」と勇気をもらい、ナナツモリ・ピノ・ノワール、ブラン・ド・ワールとして発売している。

以上をまとめると、ドメーヌ・タカヒコの特徴としては、①一人で全ての畑を管理、②有機栽培、③ピノ・ノワールのみを栽培、④“我”を出したワイン造り、⑤栽培から醸造を1人で行う、という5つがあげられる。

(2) オチガビワイナリー（余市町山田町）

オチガビワイナリーは、「日本一のワインぶどうの産地に、美しいワイナリーを作りたい」との思いを持って、北海道の余市町に2013年に設立したワイナリーである。設立者の一人である落希一郎氏は、北海道ワイン株式会社の創立メンバーの1人であり、わが国のワイナリーリゾートの第一人者でもある。これまで数多くのワイナリー設立に携わった功績を持つシリアル・アントレプレナー⁵⁾である。

落希一郎氏は、1974年に西ドイツに渡り、ウィーン郊外オーストリアの国立醸造所で研修を受けた後、西ドイツ国立ワイン学校でブドウの生産方法や醸造のノウハウなどを習得した。そこでは、「精神的にも物質的にも豊かな農場経営と、醸造用ブドウの生産から、醸造、販売までを一貫して行い、ワイナリーに足を運びワインを気に入ってくれた顧客に直接販売する」ことの重要性を学んだ。落氏は、生産者によるおもてなしと地場の食材を使

った料理で何度も訪問してもらえるワイナリーの必要性をドイツで学んだ後、北海道ワイン株式会社に入社した。1977年にドイツから持ち帰った約40の欧州系醸造用ブドウ品種を浦臼町に植えるなど、初期の同社の屋台骨として12年間支えた。

その後、1988年からは、サンクゼールワイナリー（長野県）で3年間ワイン造りに携わり、1992年には、カーヴドッチワイナリー（新潟県）を設立し、年間40万人が訪れる6次産業化モデルを作り上げた。特に、カーヴドッチワイナリーでは、20年以上もの間、200名ほどの従業員とともに様々な事業を展開してきた。ぶどうの苗木オーナー（1本1万円で購入）を募る「ヴィノクラブ」は、は年4回の会報、無料ワイナリーツアー、ワインを毎年1本10年間プレゼントするというものであり、会員数は1万3000人を超える。カーヴドッチワイナリーでは、飲食（エステ、美容院など）が売上の8割を占め、残りの2割がワインの販売によるものである。

これらの経験に基づいて、表1に示されるように、余市町に6haの土地を購入し、2013年5月から余市町で醸造用ブドウ栽培およびワイン造りを開始し、2013年9月にはワイナリー・レストラン「OcciGabi」をオープンしている。落氏が、余市町に参入した理由としては、醸造用ブドウの生産量が日本一を誇っており、ドイツから帰国して30年の間に持ち帰った品種が一番栄えているからである。そのため、落希一郎氏は、余市町に「新潟モデル」を適応すべくして、ワイナリーリゾートという新しいビジネスモデルを確立するに当たって、構想を実現できるパートナーを探索した上で、余市町⁶⁾に新規参入した。オチガビワイナリーでは、設立後、3年間は2万～3万本の生産に留まっているが、4年目以降は約10万本のワインを製造することを目標としている。落氏が作るワインは、自家栽培・醸造、直接販売する本物志向であり、確かな品質を守れる生産量を維持している。また、オチガビワイナリーでは、フランスから輸入した高級感のある750mlのビンを使用し、女性客を増やすため、子どもの入店を禁止している。

農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）は、落希一郎氏のこれまでの実績を評価して、全国の6次産業化ファンドの第1号投資物件として7,600万円の出資を行っている。さらに、オチガビワイナリーは、「北洋6次産業化応援ファンド」の出資第1号となった。その後、ワインの木オーナー制度（ワインの木・オーナーへのワインプレゼント）の展開やA-FIVEの6次産業化モデルに認定されることで、総額4億1,000万円（土地購入費や造成費を含む）のワイナリー設立資金を集めた。2012年9月に開始したワインの木オーナー制度は、2015年3月現在、約4,000口であり、そのほとんどが札幌圏である。こうした資金集めによって、オチガビワイナリーの事業が軌道に乗ると同時に、信用力が高まったと考えられる。

また、ワイナリー育成塾⁷⁾（現在は2名）を開講して後継者の育成にも取り組んでいる。ワイナリー育成塾の募集人数は5名で、受講期間は18ヶ月、受講料180万円である。主な内容としては、ワイン・マーケティングの基本を学ぶことができるほか、ナパ・バレーや

ドイツ・フランスのワイナリーで視察研修も予定している。さらに、塾生特典として、酒類製造免許申請のサポートがある。塾生には、落氏の精神に共感し、高みを目指す者だけを受け入れ、余市町でワイナリーを志する人を育成していく。

今後の予定としては、余市町にワイン学校を設立する予定である。これは、余市町役場と協賛を受けて、栽培学・醸造学に関する国立ドイツワイン学校のドイツ講師を招聘し、小樽商科大学からは、マーケティングの教授とドイツ語の副島美由紀教授にワイン学校での授業の翻訳を依頼する予定である⁸⁾。

このように、落希一郎氏は、カーヴドッチワイナリーでの経験をベースとして、後志地方のワイン産業における後進の企業家育成や雇用の創出に取り組んでいる。将来的な目標として、ワイナリーの集積による“余市町のナパ・バレー化”を目指している。具体的には、日本版ヨイチバレーの戦略を展開することで、シリアル・アントレプレナーとして町づくりのビジョンを構想・推進し、ワイナリーの集積による地域活性化を目指している。今後の事業展開において、農林水産省から1億円の出資を得ているため、オチガビワイナリーは、地域の革新に向けた企業家活動を展開し、インキュベーターとしての役割を果たしていくものと考えられる。

(3) 登醸造（余市町登地区）

登醸造は、2014年6月にワイン特区に参入してできた家族経営型ワイナリーである。余市町のブドウ農家で栽培技術を習得し、10Rワイナリー（ブルース・ガッドラヴ氏）とココ・ファーム・ワイナリーから醸造技術を学んだ。ココ・ファーム・ワイナリーは、わが国のワイン産業において新規就農者の研修受け入れやブドウの販売先に重要な影響を持ち、ここで修業した人が独立し、ワイナリー立ち上げに貢献している。

さらに、ブドウの取引価格や栽培品種の変化の側面においても重要な役割を果たしている。2014年に、醸造免許を取得し、0kl特区⁹⁾に参入し、2014年10月に初仕込みを行った。原料は、ココ・ファーム・ワイナリーに出荷し、収量を抑え気味で4,000本ほどワインを造る予定である。

余市町に参入した理由としては、東京農業会議所内で新規就農の部署に居たためである。たまたま後志農業改良普及センターの所長に会ったため、余市町でワイン造りを行うことに至った。ワイナリーの改修に140万ほどかかり、ステンレスタンクの導入を含めて400万位のコストが要した¹⁰⁾。

2015年現在、登醸造は0kl特区であるが、2016年度からは、2klへ変更し、流通にのせる予定である。登醸造のような小規模ワイナリーからすると、醸造資材がもっと安くならないかというのが大きな問題点である。

(4) 北海道ワイン株式会社（北海道小樽市）

北海道ワイン株式会社は、国内ワイン業界において革新的企業（わが国のワイナリーの中で第6位であり、純国産ワインの生産量では日本一の会社である）として高く評価され、地域名を冠したブランド・ワインの生産に取り組み、全国的に売り出し、成功を収めた事例である。同社は、「ワイン造りは農業なり」の経営理念に基づいて、約447ha（東京ドーム96個分）の直営農場を保有し、約300軒の契約農家ネットワークの構築に成功した企業である。同社の成長過程は、一見、非効率だが、道内トップの市場シェアを勝ち取るまでに長期に渡る試行錯誤を積み重ねる愚直の経営を展開することによって、競争優位を実現した。その背景には、畠村彰禧氏による完全国産ビジネスモデルの構築が重要な機能を果たしていた。

北海道ワインの歴史は、創設者の1人である畠村彰禧氏が1971年に浦臼町長から、鶴沼地区の耕作放棄地（11ha）を購入し、醸造用ブドウを自社試験圃場で栽培開始したことに始まる。当時、紳装（株）を経営していた畠村彰禧氏は、北海道の気候がドイツ・ライン地方に似ていることからワイン造りの素養を直感的に感じ、ドイツ人技師グスタフを招き、北海道の風土に合ったドイツ系醸造用ブドウの苗木を社員総出で広大な栽培畑を植え始めた。厳しい北の自然と経営環境の中、鶴沼の土壌改良は、現在に至るまでの約40年もの悪戦苦闘と試行錯誤の連続であった。その間、中央農業試験場の研究による土壌改善に取り組む一方で、北海道全土に散在するブドウ栽培農家との関係を重視してきた。同社が契約農家との関係構築と鶴沼ワイナリーの開発に取り組んだことで、北海道では、1980年代以降、醸造用ブドウの栽培面積の増加に貢献している。

また、北海道ワインは、生食用ブドウでワインを製造した先駆的存在である。同社では、ナイアガラを偶然の産物として製品化することに成功した。これまで市場にはない画期的な製品を開発したことによって、新たな顧客獲得や市場開拓という「予期せぬ成功」を収めた。その間、ワインコンクールで数々の受賞を重ね、知名度の向上と大胆な設備投資を行うことで、業界内での地位を高めていった。

さらに、北海道ワイン株式会社では、多角化戦略として、農商工連携による新製品開発に取り組んでいる。これは、残渣を無駄にせず製品化するという目的の下で開始された。ワイナリーでは、経営の不確実性に備えるため、ワイン以外の商品が必要になる。同社は、ワイン造りの工程で出る残渣が、約400トンにも及ぶことに目を付け、残渣に付加価値をつけることを模索し始めた。2015年現在では、北海道ワイン株式会社では、道産ワインの製造残渣という未利用資源を活用することから始まり、メタボリックシンドローム予防が期待される新規機能性食品（ワインビネガーやビネガードリンクなど）を開発・販売している。この製品は、機能性食品市場に新規な分野を開拓するものであり、北海道における食品関連産業の振興に大きな貢献をすることが期待されている。

このように、北海道ワイン株式会社の畠村彰禧氏は、偶然、浦臼町長に鶴沼の耕作放棄地の話を受けたことで、先見性を持って新規事業を開始した。畠村彰禧氏が、「完全国産ビジネスモデル」を実現するために、外部資源の獲得に向けたネットワーキングを制度当局に対して展開したことで、資源動員を実現した。特に、鶴沼ワイナリーに対する先行投資は当該地域にワイン産業を創出させる技術革新であったため、資源動員の流れを変えたと言える。しかしながら、北海道ワイン株式会社が世間に認められるまで、20年近くもの試行錯誤を重ねることになった。

(5) 余市ワイナリー（余市町黒川町）

余市ワイナリーは、北海道ワイン株式会社と同年の1974年に創業している。同社は、余市町や仁木町から原料ブドウをJAよいちを通じて全量購入しており、ブドウ契約農家（6軒）は、特に登地区に多い。札幌市に本社を持つ日本清酒株式会社は、道内有数のブドウ産地である余市町に進出した同社は、現在、余市工場内の製造・販売を含めて10名で、年間生産量20万本を製造し、売上高は1億5,000万であり、全道5位の生産量である。

1944年、軍需省の命令で小樽奥沢清酒工場の施設を利用し、余市町、仁木町などの小樽市近郊の農業会からデラウェア、キャンベル・アーリーなどのブドウ供給を受けて、ワイン生産が奨励されたことが、余市ワイナリーの始まりだとされている（山本,2006）。当初の余市ワイナリーの役割としては、あくまでも第二次世界大戦中の軍事目的で使用される酒石酸からロッシェル塩（レーダーに使用）を採り、軍需省に供給することであった。そのため、第二次世界大戦後とともに、ワインの需要が減少し、1950年に一旦、余市ワイナリーの生産を打ち切ることになる。

その後、1960年代に入ると、当時の余市ワイナリーは、輸入種を主に使用していたが、地元でもワイン専用種を栽培しようとする気運が高まり始めた。特に、池田町の刺激がとても強く、非常に寒冷な池田町（仁木町農協との契約）でワインを造れるのであれば、土壌が良い余市町では、もっと良いものができるのではないかと関係者の間でワイン製造に対する期待が高まり始めた。1974年には、ブドウの搬入・集積地として絶好の地であった黒川町に新工場を竣工し、1975年には、醸造免許を取得して本格的にワイン醸造を開始した。しかしながら、同社は、日本酒製造に関するキャリアがあっても、ワイン造りは初めてであり、その初期には、多くの苦難にあったとされている。

そこで、当時、ワイン造りで有名だった山梨県一宮の「甲州園」の塚本俊彦氏を技術指導の顧問として迎え、山梨県のワイナリーとの技術提携を締結することによって技術的な側面を解決した（山本,2006）。さらに、日本酒のベテラン技師佐藤俊夫氏を山梨県のワイナリーに視察・派遣し、先進地の技術導入を図った。1980～1989年頃にかけて、後志農業改良普及センターの普及員が契約農家の圃場を個別巡回し、栽培指導を行うことによって、

技術力の向上を実現してきた。1990年代に入ると、余市ワイナリーは、内地から入ってきた技術者が入社することによって醸造技術が高くなり始めた。特に、ワイン業界全体としての技術進歩に伴う自社のろ過技術の進歩によって醸造技術が高くなったと指摘されている。1998～99年の第5次ワインブームには、余市ワイナリーの数量が急上昇し、200klの生産量で最盛期を迎える。2011年4月には、余市ワイナリーがリニューアル・オープンしている。具体的には、ラベル、パッケージやワイナリーの貯蔵庫内部などを一新することで、タンク熟成や瓶熟成もより安定した温度環境の中で行えるようになった。

このように、余市ワイナリーでは、JA よいちと後志農業改良普及センターの連携によって、技術力の向上を実現してきた。余市ワイナリーの課題としては、技術者をうまく育てていないことである。日本清酒株式会社では、日本酒とワイン事業の異動がないため、ワイン一本で技術者を育成しているはずなのだが、うまくいっていない。2000年中頃には、余市ワイナリーの技術者が他メーカーに移動する事態に陥った。このように、余市ワイナリーでは、技術者の入れ替わりが激しく、古い工場長がいても、若手が育たないという点に問題を抱えている。

(6) 生産法人仁木ヒルズファーム (DACグループ) (仁木町旭台地区)

デイリースポーツ案内広告社を中核とする総合広告代理店業のDACグループ(東京、石川和則代表)は、仁木町で大規模なワイン関連施設を計画している。2015年秋に、仁木町旭台地区に、レストランを併設したゲストハウスとワイン醸造所、多目的ホールを備えた体験型テーマパークを開設する計画である。地下には3施設を結ぶ100mの長さのトンネルを造り、国内最大級のワインカーブ(地下ワイン貯蔵庫)を設ける予定であり、総事業費に約10億円を見込む。離農する農家の果樹園を軸に18haの取得ですでに合意しており、現地常駐の社員2名が開設準備を進めている。

(7) キャメル珈琲 (仁木町)

「カルディコーヒーファーム」の店名で、コーヒー豆を中心に輸入食材などの販売を手掛ける「キャメル珈琲」(東京)は、2014年6月に農業生産法人を設立し、仁木町内で最も大きい11ha(元・藤本農園)のブドウ農地を取得した。数年後には、ワイナリーを建設する方針である。しかしながら、一部の醸造家からは、「藤本農園のようなブドウ畑を買うのは大資本がやることではなく、時期尚早ではないか」との声もあった。

(8) 仁木ヴィニヤード (仁木町)

岩井和典氏は、2014年10月に、仁木町に農業生産法人「仁木ヴィニヤード」を設立した。岩井氏は、ヴィラデスト・ワイナリー(長野県)に在籍していた。購入した2.5haの農地に

2016年にピノ・ノワールの苗木を植え、2017年にワイナリーとしての事業活動を開始、2019年からは自ら手掛けたワインを出荷する予定である。

(9) リタファームアンドワイナリー（余市町登地区）

リタファームアンドワイナリー¹¹⁾は、2013年9月12日、余市ワイン特区1号として誕生した。その後、同社は、2013年11月に普通の醸造免許に変更しており、ワイン特区には2ヶ月しか参入していない。その理由としては、余市町がワイン特区に認定されたにも関わらず、特区免許が申請されることがないまま数年が経過した。余市町に対し何か恩返しができないかとの想いで特区免許での申請を行うことにした。

2015年3月現在、年間生産量が1万8,000本、自社畑面積が3haである。開始当初は、ケルナー種などを試験栽培していたが、現在では、自社畑にシャルドネ、ソーヴィニヨン・ブラン、ピノ・ノワールなど白品種を中心に植栽しており、予約販売による生産で全てのワインを売り切るスタイルである。

1998年に、余市リタファームが設立し、2005年からシリアルの販売を開始している。リタファームの今日の土台を築いたシリアルをはじめとする加工品は、現在では、全国展開されている。元々、ワイナリーをやりたいと考えていたが、銀行や金融機関に融資の打診を行ったものの、門前払いであった。そこで、親代からの農地で作られた低農薬の小麦や玄米を使ってシリアルを作ることにした。当初は、コーンフレークを作る予定であったが、コーン用の機械はアメリカが国外に出さない特別なものだと知りコーンを断念した。シリアルを発売した当初は、数袋程度の売れ行きであったが、きたキッチン（三越伊勢丹グループ）のバイヤーがリタファームを訪れたことで状況は一変することになった。

2005年の秋に、三越伊勢丹の上層部のバイヤーが来て、きたキッチンの目立つ売り場にシリアルを置き始めた。これによって、これまでほとんど売れなかったシリアルが1ヶ月100万以上もの売れ行きを見せることになり、ワイナリーの設立資金と運転資金を確保できるまでになった。これによって、ワイン造りに集中するため、シリアルの販売を止める予定だったが、各取引先からお叱りを受けたため、現在でも販売を続けている。このおかげで借金はゼロである。

醸造担当者である菅原由利子氏は、余市で農業をやるなら、最終的にワイナリーを目指そうと、スパークリングワインの本場であるフランスのシャンパーニュ地方で研修（秋～冬：3ヶ月×6回）を受けた。その後、国内のワイナリーでも酒税法に基づく記帳の仕方、仕入れ先などを学び、余市へ戻り就農した。醸造のスタイルとしては、亜硫酸を入れず、野生酵母を使用した自然派のワインを特徴としている。そのため、自然派ワインの造り手との交流を通じて、醸造技術の腕を高めている。一方、菅原誠人氏は、以前、新潟で醸造設備関連の仕事（醸造設備の設計施工、プラント設計など）をしていたため、醸造機器の

修繕にも精通している。これからの小規模ワイナリーは、自身で醸造設備等のメンテナンスができることが理想であると語っている。また、小規模ワイナリーでは、生き残るために良い見せ方や自己プロデュース力が不可欠となる。後志地方のワイナリーの多くは、印刷屋やデザインプロダクションを利用している。たとえば、ラベル業者を利用すると、通常、基本料がかかるため、小規模ワイナリーにとっては大きな負担となる。リタファームでは菅原誠人氏がパッケージのデザインを創意工夫して生み出しており、同社のワイン造りは、このような細部にも工夫が凝らされている。

2015年に、ショップ・レストランが建設予定であり、これらの設備が完成してから各種メディアに掲載する予定である。リタファームアンドワイナリーは、メディアへの露出が極めて少なく、現状では、取材を断っている。今後、同社では、シャンパン用醸造機器を製造する予定である。

4. 後志地方における行政展開

クラスターを形成させる上で、行政は、政策を展開することで特定事業の成長を後押しする機能を持つ。後志地方では、図1に示されるように、ワインに関連した様々な政策が展開されている。ここでは、①VINFROMAGE HOKKAIDO¹²⁾、②北海道ワインぶどうブランド力強化事業、③ワイン特区、について簡潔に整理する。

第一に、VINFROMAGE HOKKAIDOは、2011年7月から北海道のワイン産業および関連産業を対象として、観光との連携による新たな食文化提案モデルが実施されている。VINFROMAGE HOKKAIDOでは、①インフォメーション・バザール（首都圏）、②北海道物産展、③フィルムコミッション・メディア（「ぶどうのなみだ」の上映）、が販売促進活動として展開されている。直近では、2014年3月10日に田辺由美氏を招き、北海道でワインツーリズムを推進していくに当たって、世界のワインツーリズムの事例を生産者や飲食店関係者を中心とした勉強会を開催している。これは、これまでの取り組みを振り返って課題と魅力を把握し、地域の関係者が意識を共有する「場」になったと言える。また、2013年度から、経済産業局のJAPANブランド育成事業を活用し、香港や台湾へ輸出プロジェクト（ワイン&チーズ）を開始しており、食に関わる幅広い産業と関係機関が緊密に連携を行うプロジェクトとして多くの関係者を巻き込んだ継続的な取り組みが期待されている。NPO法人ワインクラスター北海道は、道産ワイン懇談会の広報機関としての承認を受けた形で、今後も積極的にワインツーリズムを展開していくものと予測される。さらに、小樽運河ターミナルへ事務所を移転し、北海道・ワインセンターを開設することで、道産ワインのパネル展示やワイン講座（日本語・英語）を実施する予定である。これは、ニューージーランド・ワイン・センターを参考にしている。

図1 後志地方のワイン関連政策

VINFROMAGE HOKKAIDO	①地域づくり勉強会（田辺由美氏による各国ワイン産地の講義） ②ワインツーリズムの展開
「酒と肴」連絡会議	後志総合振興局が主催。設立経緯は、後志地方の食と観光の振興を目的として、平成 25 年 3 月に発足し、ワイン・ウイスキー・チーズを使ったツーリズムを展開することを目的としている。平成 25 年度の成果としては、しりべし塾の開催、モニターツアーやルートブック冊子を発行したことである。地方創生の関連で今後の継続性は、予算の状況による。
アグリツーリズム （地産志食）	小樽商工会議所が主催。中小企業庁の補助（旅費 3,300 円）を受けた形で実施した。札幌圏の顧客（50 代から 60 代の女性）が半数であるため、小樽での消費拡大に結び付けたいのが今後の課題である。（醸造用ブドウの農園名：田崎農園，本間果樹園）
ワインチェン運動	道商連が 2012 年から開始。網走と苫小牧で道産ワインの販売。
ワインセミナー	余市町役場が主催。2014 年 7 月～9 月に、町民向けに、ワインセミナーを約 30 名定員で 3 回実施している。具体的には、オチガビワイナリーやドメーヌ・タカヒコを回った後、農村活性化センターを会場として余市のワインを振舞ったイベントを実施している。余市町は、全道一の醸造用ぶどうの産地であるが、認知度が低いため、イベントを展開することで PR を促進している。
北海道ぶどうワイン ブランド力強化事業	北海道農政部が担当。①栽培評価検討会開催支援，②銘醸ワイン品種の導入実証支援，が主な事業である。
よいちワイン特区	登醸造（Ok1 特区での参入）
ニセコ町ワイン特区	ニセコ羊蹄グリーンビジネス株式会社

出所：筆者作成。

第二に、北海道ワインぶどうブランド力強化事業では、2013 年～2015 年の期間において、①栽培評価検討会開催支援（ピノ・ノワールの栽培試験結果に基づく地域導入の検討）、②銘醸ワイン品種の導入実証支援，を農政部生産振興局農産振興課が担当で行われている。事業実施主体は、道産ワイン懇談会であり、北海道立総合研究機構と連携し、生産者主体の取り組みを支援している。例えば、栽培評価検討会（2014 年 2 月 27 日）では、道産ワイン懇談会に所属するワイナリー（醸造試験）、醸造用ブドウ農家（栽培実体感）、研究機関（栽培評価）が参加し、情報共有の「場」を行政が支援するというものである。3 年間の情報共有実践を通じて、生産者もワイナリーも密度の濃い知識を蓄積することが効果として

期待されている。しかしながら、4年計画のため、2015年現在では、まだ成果報告書を発表できる段階ではなく、3年後に公表予定である。中央農業試験場では、4年計画で収量等の時系列データを見て適正を判断する予定であり、ピノ・ノワールの適正については1年目なのでどの品種が良いかはまだ不明である。

第三に、ワイン特区制度では、酒類製造免許に関わる最低製造数量基準（6kl）が果実酒では2klに下げられ、より小規模なワイナリーも酒類製造免許を受けることが可能になった。ワイン特区は、①6kl→2kl（コード番号：特産酒類製造免許709）、②2kl未満（農家民宿などに適応。販売不可）：通称0kl特区（コード番号：特定酒類製造免許707 or 708）、に分類される。北のフルーツ王国よいちワイン特区（2011年11月～現在）には、登醸造（0kl特区での参入：特区2号）が参入している。北のフルーツ王国よいちワイン特区の成果内容としては、①ヴィンヤードのポスター作り、②フォトコンテストの開催、③パンフレットの作成、などがあげられる。現在では、よいちワイン特区の予備軍は約6名程度存在し、良い土地の奪い合いが加速するものと予測されている。一方、ニセコ町ワイン特区（2014年11月28日～現在）には、ニセコ羊蹄グリーンビジネス株式会社（創立：2009年12月、代表：本間泰則）が参入している。これらの政策展開によって期待される効果としては、①地域ブランドの普及、②ワインツーリズムを通じた地域づくり、があげられる。

しかしながら、ワイン特区そのものは非常に少ない生産量に制約されるため、ワイナリーを運営していく上での収益を確保できない。しかも、行政担当者は誰であるかによって、その熱意はバラツキがあることが一般的であり、ワイン造りに関する知識が浅いことが多いとの不満の声も聞かれた。

5. 本研究の結論と課題

本研究では、後志地方におけるワイン・クラスター形成プロセスについて実証的に検討した。後志地方は、醸造用ブドウ品種の栽培適地であり、「食と観光」に恵まれているという優位性を持っていることから、高度な技能を持つ醸造家が増加している。後志地方のワイナリーは、上顧客層をターゲットとし、中規模ワイナリーに規模を抑える傾向がある。

北海道のワイン産業では、道産ワイン懇談会という業界団体が存在するが、後志地方の新規参入者は加入していないワイナリーが多い。その理由としては、大手ワイナリーにとっては加入する意味があると思うが、小規模ワイナリーにとっては年間30,000円の負担はとて大きいと考えられる。曾我氏によれば、「道産ワイン懇談会は、道産ワインのタペの客をいかに集めるかが一番重要である。また、社長たちが褒め合う経営交流が主体であり、技術交流ではない。自身が造ったワインを批判し合える状況までには至っていないため、得るものが少ない」と語っている。一部の醸造家からは、「ある一定レベル以上のワイナリーが増えないと意味がない。教科書通りのワイン造りはつまらないし、低い次元で議論す

るつもりはない」との声も聞かれた。また、新参者はワイン業界の不文律（「他社のテリトリーを侵さない」）を破ることもあり、後志地方のワイナリー関係者は、喧嘩に近い関係であることが明らかになった。このように、ワイン・クラスター形成プロセスの初期段階では、必ずしも協力体制がある訳ではなく、同業者同士の喧嘩に近い関係性がワイン造りの多様性を生み出し、産地としての質的向上に貢献していることが判明した。

上述したように、後志地方では、経営情報に関しては比較的に集まりやすい傾向にあるが、技術情報をいかに入手するかが醸造家にとって重要な課題になっている。具体的には、長野県や山梨県のワイナリーとの交流を持たない醸造家は技術情報が少なすぎるといった問題が浮き彫りになっている。特に、醸造に関する基礎が身につけていないがゆえに、インポーターから評判が良くないワイナリーも存在する。そのため、ワイナリーでの研修や国税庁の規定をもっと厳しくすることも必要ではないかとの改善案も提案されている。

以上をまとめると、本研究の調査では、次の7点が課題であることが明らかになった。

- ① ワイナリー間に温度差があること（ex. 道産ワイン懇談会に全てのワイナリーが入って欲しいという問題）
- ② 後志地方のブドウ栽培農家は、高齢化に伴い、担い手不足に陥っているものの、現状では農家の増加は見込めない
- ③ 産地としての更なるレベルアップ
- ④ 行政機関のヨコの連携はあまり見られず、各関係機関は、予算の獲得状況によって、政策展開を継続するか否かを判断している状況にある
- ⑤ 余市では、親子代々のワイナリーは存在せず、醸造技術の面で蓄積が浅い
- ⑥ 昨今のワインブームは、かつての地ビール・ブームを想起し、数年後には衰退を迎えるのではないかと危惧する声が多かった
- ⑦ ワイン産業は民間ベースの活動が主体となるため、行政機関によるワイン振興策に関しては、ワイナリー側はあまり期待していない

後志地方では、「新しくワイナリーを始めようとする若手をどのように育成するか」は共通の課題であることが指摘されている。特に、新しいワイナリーの技術者は造り手と飲むことが大事であり、様々なワインを熟練者と飲むことによって嗜好が変わっていく。同時に、飲み手を育てることも重要な課題である。たとえば、余市町役場では、今後、「ワイン法シンポジウム」を開催することで、余市町のワイン文化を盛り上げることを予定している。また、一部の醸造家からは「大学として組織をつくってみてはいかがか」という声も聞かれた。たとえば、「酒と肴」連携会議を展開している後志総合振興局とNPO法人ワインクラスター北海道の協力を得た形で、小樽商科大学として後志ワインクラブ（仮称）を作り、後志ワインフェスタを実施するという手段も考えられる。

今回の調査を通じ、今後とも取り組むべきワイン産業の課題の一端が明らかになったこと

は、その解決策の提案へ向けての良い準備になった。北海道では、空知地方と後志地方がワインを軸とした地域振興に取り組んでいることが明らかになったが、地域特性の比較分析に関しては不十分であるため、今後の課題とする。

また、後志地方におけるワイン・クラスター形成プロセスの課題を抽出することができると同時に、若い産地の比較分析は非常に重要であるため、追加的に長野県のワイナリー及び行政機関に対して調査を実施した。なお、本研究の結果については、より詳細な論文を作成し、公開することを予定している。

註

- 1) 余市町の醸造用ブドウ栽培農家は約 40 軒、総面積は 110ha であり、生産量、生産性ともに道内トップの醸造用ブドウの産地である（小林,2014）。
- 2) ケルナーの場合、平年で糖度 22 度まで上がるのが通例だが、240 円/kg 前後の価格である。
- 3) 余市町は道内でも比較的温暖な気候であり、海が近いため、凍害のリスクを軽減させる点で優位を持つ。
- 4) 曾我氏が農地を獲得した当初は、りんごを保管する倉庫がついてきた。まず、中古で樽（曾我彰彦氏から入手）とプレス（山形県のワイナリー）を購入する。曾我氏によれば、「醸造技術を磨くのは最初は中古で良い」と述べている。
- 5) シリアル・アントレプレナーは、経営経験が豊富であり、顧客からの信頼が厚く、資金調達の点で優位性がある。
- 6) 落希一郎氏が持ち帰ったドイツ品種ブドウは 40 種類だったが、現在では 5~6 つになった。
- 7) ワイナリー育成塾の講師は現地や海外の専門家のほか、起業コンサルタントや金融機関担当者を予定している。
- 8) 関係者によると、ワイン造りの基礎を教えるのは重要であるが、何年もこうした人材機関にいるのは問題であるとの声も聞かれた。
- 9) 北のフルーツ王国よいちワイン特区の OKI 特区での参入は、2015 年 3 月現在では、登醸造のみである。OKI 特区では、グラス販売のみに限定されており、ワインボトルでの販売は不可である。そのため、登醸造では、どのように販売を拡大していくかが今後の課題としてあげられる。
- 10) ステンレスタンクの金額の半分（約 25 万円）がイタリアからの運送費であるため、家族経営型ワイナリーにとって非常にコスト面で厳しい。
- 11) リタファームアンドワイナリーでは、王冠をロゴマークとしているが、これはシャンパン製法でルミアージュ作業に使う王冠を意味している。
- 12) VINFROMAGE HOKKAIDO は、当初、2009 年 4 月に、「北海道ワインツーリズム推進協議会」（北海道開発局の後援）を発端としている。2011 年からは、シーニックバイウェイが受託事業として、北海道経済部と道経連が本格的に開始し、VINFROMAGE HOKKAIDO の一環としてインフォメーション・バザールを開催している。現在は、道の受託事業として NPO 法人ワインクラスター北海道が担当している。

インタビューでお世話になった方々

- 2014年7月10日 北海道経済部食関連産業室（中田智幸様）（13時00分～13時20分）
- 2014年8月27日 NPO ワインクラスター北海道（阿部眞久様）（12時00分～14時30分）
- 2015年1月13日 北海道空知総合振興局（佐藤知至様・高橋裕美子様）（13時00分～14時40分）
- 2015年1月23日 オチガビワイナリー（落希一郎様・落雅美様）（13時00分～16時20分）
- 2015年1月26日 北海道後志総合振興局（鎗水政好様・伊東孝将様・土田真紀子様・加藤幸弘様）
（13時00分～13時50分）
- 2015年1月27日 小樽商工会議所（山崎久様）（9時30分～9時45分）
- 2015年2月2日 余市町役場農林水産課（佐々木孝太様）（14時00分～14時50分）
- 2015年2月16日 池田町ブドウ・ブドウ酒研究所（齋藤良市様）（13時40分～14時25分）
- 2015年2月17日 NPO 法人ワインクラスター北海道臨時総会（阿部眞久様）（19時00分～19時40分）
- 2015年2月18日 ドメーヌ・タカヒコ（曾我貴彦様）（11時20分～13時00分）
- 2015年2月18日 リタファーム&ワイナリー（菅原誠人様・菅原由利子様）（14時45分～16時20分）
- 2015年2月19日 長野県庁（鈴木遼様・片井基典様）（13時00分～13時55分）
- 2015年2月19日 塩尻市役所ブランド観光課（曾根原博様・清水隆朝様）（16時10分～17時20分）
- 2015年2月20日 井筒ワイン（塚原嘉章様）（9時50分～11時10分）
- 2015年2月20日 五一ワイン（林幹雄様）（13時55分～15時15分）
- 2015年2月21日 マンズワイン小諸ワイナリー（川俣昌大様）（9時30分～12時25分）
- 2015年2月21日 はすみふぁーむ&ワイナリー（能作尚子様）（14時40分～15時50分）

参考文献

- 北海道果樹百二十年編集委員会編（1992）『北海道果樹百二十年史』北海道果樹協会.
- 小林国之（2014）「座長解題：世界へ発信！北海道ワイン」第97回北海道経済学会シンポジウム配布資料.
- 山本博（2006）『北海道のワインー日本ワインを造る人々ー』ワイン王国.