

20 鹿児島県三島村 焼酎造りで持続可能な島の未来を描く、三島村焼酎蔵プロジェクト

What▶

新規産業創出

シビックプライド



左から「みしま焼酎 無垢の蔵」の杜氏を務める坂元 巧斉さん、杜氏補の山口 海吏さん。焼酎蔵の前にて。

お話を伺った方々

地域再生マネージャー

はまだ
濱田酒造株式会社 取締役
たけざこ あきひと
竹迫 昭人さん

行政

三島村 定住促進課

ひら ゆうすけ
平 裕介さん

みしま焼酎 無垢の蔵 杜氏
さかもと こうせい
坂元 巧斉さん

「みしま焼酎」を自分たちの手で。村の誇りを取り戻した焼酎造り

鹿児島港からフェリーで約5時間。週4便の定期便のみで繋がる三島村は全国でも珍しい村営の焼酎蔵を持つ。蔵が製造する「みしま焼酎」の各銘柄は、都市部の百貨店などでも取り扱われ、公式サイトには県外からの注文が絶えない。しかし、事業実施以前は村内で焼酎を製造することすらできなかったという。このプロジェクトは焼酎の生産とともに、村の誇りを生み出した。

課題

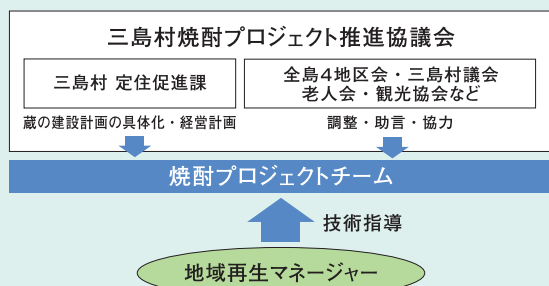
たけしま いおうしま くろしま
竹島・硫黄島・黒島の3島4地区から成る三島村は、人口が約350人（2025年7月時点）と非常に小規模な自治体だ。役場は鹿児島市にあり、本土と島を結ぶ交通手段は週4便運行するフェリーのみ。村を支えているのは建設業や農林水産業だがいずれも小規模で高齢化による廃業が進み、既存産業の強化と新産業の創出、移住者の住まい・雇用の確保が急務となっている。村の代表的な特産品である焼酎については、法的制約などの事情から、原料となるさつまいもを村内で生産するのみで、加工・製造は村外で行っており、村内への経済効果が限られていた。

目的

村内（黒島）に焼酎蔵を建設し、原料生産から加工・醸造までを村内で行える体制をつくる。同時に地域再生マネージャーから焼酎製造・運用のノウハウを学び、安定的な経営体制を構築。交流人口・関係人口増加も視野に観光スポットとしての活用法も探りながら、地域住民の「生きがい・やりがい」や新たな雇用を生み出し、持続的な経済発展へと繋げていく。

地域再生マネージャー事業 実施期間（2017年度～2018年度）

事業実施体制



村・地域の代表・地域再生マネージャーらで構成する「三島村焼酎プロジェクト推進協議会」を設立。同協議会が主体となってプロジェクトを推進した。また役場内には「焼酎プロジェクトチーム」を設け、地域再生マネージャーのアドバイスにより蔵の設計や経営計画を具体化していった。地域再生マネージャーの竹迫 昭人さんが取締役を務める濱田酒造株式会社とは技術支援契約を締結し、杜氏育成や技術支援を受けた。

●プロジェクト推進体制を構築

What — 何をしたのか？

プロジェクト推進のための基幹となる組織「三島村焼酎プロジェクト推進協議会」を設立。地域住民との合意形成やプロジェクト推進計画の策定などを行った。

How — どのようにしたのか？

●「三島村焼酎プロジェクト推進協議会」を設立し、議論を重ねる

原料生産や焼酎製造に関する議論の場として、2017年6月に「三島村焼酎プロジェクト推進協議会」を設立。村、地域再生マネージャーに加え、蔵を建設予定の黒島内から老人会や婦人会など7つの地域組織の代表をメンバーとして迎え、地域再生マネージャーの助言を受けながら、蔵の設計やさつまいもの栽培計画などについて協議を重ねた。同協議会の運営は当初1年間の予定だったが、地域住民の意見を丁寧に拾い上げるため、2年に延長。

「小規模な村なので住民と役場の距離が近いからこそ、全員が納得して進める必要があると判断しました。もともと村内に蔵を作ろうという構想自体は10年ほど前からあったのですが、県内には焼酎蔵が多く酒造免許の新規取得が制限されているなど障壁も多く断念した経緯があり、村全体が『今度こそは』という思いで取り組みました」（平さん）

●焼酎製造に向けた準備

What — 何をしたのか？

地域再生マネージャーの竹迫さんが取締役を務める濱田酒造株式会社は、三島村のさつまいもを使った焼酎「みしま村」を13年にわたり製造してきた実績をもつ。同社と技術支援契約を締結し、その協力のもとで、焼酎を村内で製造するために必要な法整備や人材確保・育成、ハード整備を進めた。

How — どのようにしたのか？

●濱田酒造株式会社の協力のもと、技術指導と人材育成を実施

焼酎造りを担う人材を確保するため、地域おこし協力隊制度を活用。2017年度に採用した1人の隊員が濱田酒造株式会社の杜氏養成研修を受講し、製造過程と技術を学んだ。その後、2018年4月には焼酎の品質保持と製造技術向上を目的に濱田酒造株式会社と焼酎製造支援の業務協定を締結。同年の仕込み時期には濱田酒造株式会社からスタッフ3人を迎え、実際の製造工程を経験しながら技術を高めた。

●仕入れ価格の適正化による持続可能な原料調達

持続可能な原料調達を実現するため、まずは協議会でさつまいもの仕入れ価格について検討がなされ、本土相場の約3倍となる1kgあたり300円に決定した。

「島の地形は段々畑で栽培規模が小さい。本土と同じ1kgあたり100円では、農家さんの年収は10万円から20万円ほどになってしまいます。仕入れ値が上がると商品価格も上げざるを得ないため、懸念する声も多く聞かれましたが、具体的な数字を提示した上で『これ以上価格を下げたら農家さんの生活が立ち行かない』と説明し、最終的に全員の合意を得ることができました」（平さん）しかし原料となるさつまいもを栽培している農家の多くが老人会のメンバーで、かつては30人ほどいたが、現在は20人を下回っている。高齢化が進む中、「地元の焼酎に恥をかかせるわけにはいかない」との思いで協力を継続してもらっている現状があるため、今後は地域外からの若者の雇用創出も視野に、地域おこし協力隊制度を活用して担い手を増やす道も探っている。



（左）黒島の老人会を中心に、さつまいもの苗を植え付けている。（右）焼酎蔵「みしま焼酎 無垢の蔵」での焼酎の仕込みの様子。

●「焼酎特区」制度を活用し、酒造免許を取得

新規の酒造免許取得が困難なことから製造を村外に委託していたが、特産品を扱うことを条件に少量の製造が認められる「焼酎特区」制度を活用し、2018年3月に取得を申請。9月に酒造免許を取得し、村内での焼酎製造が可能となった。

●ブランディングと販促

協議会で販売価格を協議。濱田酒造株式会社が製造していた際は1本1,800円程度だったが、村内で製造するにあたり、1本2,000円から3,000円とする必要が生じた。地域住民からは「高い」という意見もあったが、原価や利益率のデータを用いて説明し、同意を得た。商品の顔となるラベルは濱田酒造時代と同じ「みしま村」の書体を継承。デザインについては地域住民の声を積極的に取り入れ、金箔を用いて高級感を出すなどの案が採用された。

また、販売促進や運営計画を策定するにあたり、株式会社九州経済研究所と運営支援業務委託を締結した。

主な成果

●焼酎蔵の完成と新たな雇用創出

2018年7月に「みしま焼酎 無垢の蔵」が完成、同年10月から製造を開始した。

これに伴い、焼酎造りの担い手として地域おこし協力隊員を1人採用。そのほか、さつまいものカットや仕込みなどの工程に携わるパート職員を4人採用し、村内に新たな雇用を創出した。

●地域住民の生きがい・やりがいが生まれた

原材料となるさつまいもの栽培を担う高齢者たちにとって、自身が栽培するさつまいもが焼酎になって全国へ流通することが「生きがい」「やりがい」となった。

「協議会では地域住民と時間をかけて話し合い、全員が納得できる形で進めました。その結果、蔵が完成した際には『ついにできたね』『がんばったね』と喜びの声が上がり、地域が一体となって取り組んでいく機運が生まれたのを感じました。それが何よりの成果です」(平さん)



(左) 品質をチェックする坂元さん。
(右) 無垢の蔵の外観。

地域再生マネージャーコメント



PROFILE

濱田酒造株式会社 取締役副社長。40年以上焼酎製造に携わる。本事業では、焼酎蔵建設の助言や焼酎の技術支援、杜氏育成など多方面で活躍。

濱田酒造株式会社 取締役 竹迫 昭人さん

「島の焼酎造りへの熱意に心が動かされました。」

私たちは2004年度から三島村の芋を使い焼酎を製造しており、2017年度に「島内で焼酎を造りたい」と村から相談を受け、本事業に関わりました。焼酎蔵建設では、敷地面積401.98㎡という限られた空間での設備配置が課題で、製造中の無駄な動きが少ない作業動線を提案しました。技術支援では当社蔵に招いて研修を実施。芋の洗浄・蒸し方、もろみの温度管理など、通常は10年かかる技術を4カ月で習得するという厳しい状況でした。それでも、現杜氏が熱心に学び、着実に習得していく姿が印象に残っています。蔵が完成した後も外部委託契約を締結し、2018年度の仕込み時期には、従業員3名を派遣し現地で技術指導をしました。現在も毎年焼酎を送ってもらい感想を送ったりするほか、メールや電話での助言を続けています。無垢の蔵が地域に根付き、新たな産業として発展していくことを願っています。

●島外への販路を開拓

酒造免許取得の際に活用した「焼酎特区」制度には、島内でしか商品を販売できないという制約があった。

「しかし、村としてはどうにかして販路を広げていきたい。必死の思いで制度をよく調べてみたところ、必ずしも不可能ではないことがわかりました。そこから関係各省庁の担当者と何度も協議を重ね、最終的に島外販売への同意を得ることができました。諦めずに粘り強く交渉し、結果に繋げることができてよかったです」（平さん）

この結果を受け、2020年度から島外での販売を開始。公式の通販ショップを開設したほか、ふるさと納税の返礼品にも登録した。また、2023年度には東京や大阪の都市部への営業も始め、卸売業者やバイヤー向け展示会への出展も行った。

主な成果

●「みしま焼酎」の認知向上と販路拡大

「みしま焼酎」は、「村ぐるみで地域活性化に挑む」というストーリー性や、製造本数が限られることに加え、原料に甘みと旨みの強い「ベニオトメ」を使用しており（芋焼酎の原料としては「コガネセンガン」が一般的）、その希少性の高さがブランディングの成功に繋がっている。2019年度には製造本数を1万90本まで増産。約1,260万円の売り上げを達成した。その後は2020年5月発売の「メンドン」を皮切りに、村内で製造した焼酎を次々と全国区で販売。3,697本を販売して約1,017万円を売り上げたほか、2022年度に販売した長期貯蔵原酒「みしま村」は2週間で完売するほどの人気に。「みしま焼酎」全体で県外からの注文が年々増えており、ブランド認知が進んでいると言える。2024年度実績は5,697本、1,377万8,000円と、順調に売り上げを伸ばしている。

●三島村を代表する産業に成長

蔵では杜氏・杜氏補それぞれ1人ずつに加え、原料加工の工程に携わるパート職員も常時3～4人雇用。販売規模拡大に対応するとともに、新たな雇用が生まれている。また、焼酎のブランド認知が進んだことで、新たに観光コンテンツとして「焼酎蔵見学」をスタート。観光施策の要として打ち出し、関係人口創出に繋げていく予定だ。

「コロナ禍などの試練もありましたが、ようやく外に向けて積極的に出ているようになりました。都市部の商談会に出たことで新たなファンを獲得し、百貨店とも取引が実現しました。まだまだ高齢化による担い手不足や、原料芋の主力であるベニオトメの不作から新たな品種の試験栽培を始めたりと課題もありますが、今後は対外的なPRを強化し、三島村の地域活性化に繋げていきたいと考えています」（平さん）



メendonは軽快でスッキリ、みしま村は香ばしくろやか。甘みと旨みが強い「ベニオトメ」を原料とすることで、希少性を生み出している。

自治体コメント



三島村 定住促進課 平 裕介さん

「生きがいになっている」の言葉がうれしかった

無垢の蔵ができたことにより、苗植えや収穫に参加している黒島・硫黄島の高齢者の農家さんたちが「この活動が生きがいだ」と話してくれたことがとても印象に残っています。2022年度には、農家さんや蔵の従業員らも出演したCMを制作し、鹿児島県ふるさとCM大賞で「ユーモア賞」を受賞しました。焼酎の認知が広がっていくことによって、地域住民の誇りや生きがいも生まれています。今後もこうした人たちの気持ちを大切にしながら、試行錯誤を続けていきたいと思っています。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2017年度）

焼酎蔵建設による新たな産業基盤の形成と雇用創出を目指し、焼酎特区制度を活用することで本事業をスタートさせた。免許取得準備や地域住民との合意形成などを進めながら、焼酎蔵の建設に向け、推進協議会を設立した。

- 村、地域グループの代表、地域再生マネージャーで協議会を発足。販売戦略や価格設定を議論した。
- さつまいもの栽培から製品販売までの計画書を作成。酒造免許取得の手続きを2カ月から3カ月かけて進めた。

●濱田酒造株式会社が杜氏育成と技術支援で協力。焼酎「みしま村」の販売戦略のための助言もした。

- 協議会で3回にわたって焼酎蔵建設の目的やさつまいもの価格設定を議論し、地域住民からの理解を得ることができた。
- 杜氏養成のため、地域おこし協力隊1人を濱田酒造株式会社へ派遣。焼酎蔵の設計作業が完了し、建設に着手した。

●地域住民らとの合意形成を行うにあたり、当初1年だけの予定だった協議会を2年に延長。全員が納得できるまで丁寧に意見を拾い上げていった。
●担い手として地域おこし協力隊制度を活用した。

2年目（2018年度）

蔵完成後の事業展開に向けて、協議会との議論を継続。引き続き焼酎蔵の建設や免許取得の手続きを進めると同時に、原材料や人材確保のための準備にも着手。製造販売をしていくための体制構築を目指した。

- 酒造免許取得に向け、関係機関とのやり取りや調整を担った。蔵建設の工程も管理した。
- さつまいも農家や老人会に原料芋の栽培を依頼。蔵完成後のパート雇用に備え、地域住民に事前の声掛けを行った。

- 杜氏が1人しかいなかったため、濱田酒造株式会社が製造スタッフ3人を派遣して技術支援した。
- 株式会社九州経済研究所の助言でブログ開設やブックレットの作成を実施。焼酎ラベルも作製した。

- 無事に酒造免許を取得。「みしま焼酎 無垢の蔵」が7月に完成し、10月から製造を開始した。
- 老人会の協力でさつまいもの収穫が本格化。カットなどの作業のため、4人をパート雇用した。

●酒造免許取得にあたり、村が関係各所との調整に尽力。特区制度を活用するなど、視野を広げたことで道が拓けた。
●すでに実績のある濱田酒造株式会社に技術協力を求めたことで、スムーズに製造を始めることができた。

マネージャー事業終了後

3年目（2019年度）

村直営の体制へと移行し、村の定住促進課内に設けられた事務所が主体となって蔵の運営を担った。黒島の水とさつまいもを生かした焼酎「みしま村」の製造・販売によって地域資源を活用。

- 蔵の完成後も濱田酒造株式会社と委託契約を結び、技術支援を引き続き受けられる体制を構築した。
- 杜氏以外の蔵のスタッフにも地域おこし協力隊制度を活用し、蔵の持続可能な運営に向けて体制を整備した。

- 濱田酒造株式会社の技術支援を受けながらも、焼酎蔵が主体となって焼酎「みしま村」を製造した。
- 島内のデザイナーや蔵のスタッフがブログなどを活用した情報発信を続けた。

- 製造本数を1万90本まで伸ばすことに成功。約1,260万円の売り上げを達成した。
- 焼酎製造を島内で完結できるようになり、地域の誇りが増し、一体感が高まった。

●事業実施期間中に育まれた「生きがい」「やりがい」が、地域住民たちの自発的な行動を促した。
●原料の生産から焼酎製造まで、関わりしるを増やして地域住民を巻き込んでいった。

4年目（2020年度）以降

島内限定で扱われていた焼酎を、島外に向けて販売開始。黒島とは土壌の異なる硫黄島のさつまいもと水を用いた焼酎「メンドン」、サイズと価格が手頃な焼酎「みしま村」の1合瓶を新たに発売し、販路拡大に取り組んでいる。

- 新たに「メンドン」を製造・販売するため、硫黄島での原料芋生産体制を確立した。
- 今後販路を広げていくために、島外販売が可能かどうかを関係省庁と協議した。

- 硫黄島に伝わる仮面神「メンドン」の名を冠して商品化。濱田酒造株式会社の支援を継続して受けた。
- ふるさと納税の返礼品登録や公式通販での販売に加えて、新たな島外の販路も開拓した。
- ハイクラス層向けの限定商品を発売した。

- ふるさと納税では毎年100件程度の申込みがあり、定番商品に。通販でも全国から発注を受けた。
- 「メンドン」は発売と同時に島外販路を開拓。3,697本を販売し、約1,017万円を売り上げた。

●事業拡大を目指して島外の販路を開拓。制度上の問題を村が粘り強く交渉して解決に導いた。
●高付加価値商品を新たに投入したことで、「みしま村」のブランド価値が向上した。

2024年度までの実績

2024年度は基幹商品である「みしま村」を中心に8商品をラインナップし、売り上げは合計5,697本、1,377万8,000円となった。島外へのPRとしてイベント出展も継続し、7つのイベントで販売した。また、2020年度から2024年度までに「みしま焼酎 無垢の蔵」では3人の新規雇用を創出した。