

檜原村じゃがいも焼酎等製造事業基本計画

平成 31 年 2 月

檜原村

目 次

1. 計画の目的	1
2. 村内じゃがいも生産量調査	2
(1) 個人生産者ヒアリング調査	2
(2) じゃがいも生産団体ヒアリング調査	4
(3) 生産量の見込みについて	6
3. 計画コンセプトの設定	7
(1) コンセプト設定の流れ	7
(2) 本事業の位置づけ	8
(3) 事業の基本方針の検討	13
(4) ターゲットの考え方	22
(5) じゃがいも焼酎等製造工場の施設整備のコンセプト	23
4. 施設整備計画	24
(1) 配置計画	24
(2) 動線計画	34
(3) 建築計画	35
(4) 概算整備費	36
5. 管理運営計画	37
(1) 管理運営方法	37
(2) 管理運営主体	39
(3) 焼耐用のじゃがいもを確保するための方策	40
6. 事業収支計画	41
(1) 段階事業計画	41
(2) 事業収支	43
7. 事業スケジュール	48

1. 計画の目的

(1) 計画の目的

檜原村では、活力のある村を目指して、総合計画および総合戦略において「特色のある農産品づくり」を施策として位置づけ、村のじゃがいもをはじめとする農産品のブランド化および6次産業化の取組を推進している。

その一環として、じゃがいも焼酎およびミネラルウォーターを村外の製造業者に委託して製造してきたが、農業、商業、観光業の総合的な振興と、事業の展開によって生み出される村内での雇用創出を図るため、平成29年度にそれらの製造施設を村内に整備する検討を行う「檜原村じゃがいも焼酎等製造事業調査」を実施している。

「檜原村じゃがいも焼酎等製造事業基本計画」（以下「本計画」という。）は、昨年度の調査結果を踏まえ、じゃがいも焼酎を含む「特色のある農産品づくり」の拠点施設として事業の可能性を詳細に検討するために、じゃがいも焼酎の製造に必要な村内産じゃがいもの生産量を把握するとともに、村の将来像や産業活動における本事業の位置づけや役割を明確にした計画コンセプトを設定し、施設整備の方針を示し、管理運営体制および事業収支について整理するものである。

なお、ミネラルウォーター製造については、昨年度の調査報告書において、事業収支および用地確保等の観点から実現可能性は極めて低いと示されていることから、本計画では検討の対象外とする。

2. 村内じゃがいも生産量調査

じゃがいも焼酎の製造に必要なじゃがいもの村内生産量を把握するため、個人生産者および関係団体を対象に、じゃがいもの作付量、収穫量、焼酎用に増産する可能性の有無等に関する調査を実施した。

(1) 個人生産者ヒアリング調査

1) 調査概要

- ◇調査目的 村内におけるじゃがいも生産量の把握（平成29年作付分）
- ◇調査方法 各地区の自治会長、檜原村観光協会、じゃがいも栽培組合、じゃがいも販売施設（やまぶき屋、数馬の湯）の協力を得て220戸の生産者を抽出し、聞き取り式のアンケート調査を行い、200戸の回答が得られた。
- ◇調査項目 ①平成29年に栽培した品種別の、ア)作付量、イ)販売量、ウ)自家消費量、エ)収穫量
②じゃがいもを増産できる畑の有無
③じゃがいも焼酎用に増産する可能性の有無と増産量
④耕作していない畑の有無と面積

2) 調査結果

①品種別生産量

- ・平成29年作付分の総生産量（収穫量）は、25,850kg（約26t）であった。
- ・品種別では男爵がもっとも多く、全体に占める割合は66.6%となった。
- ・じゃがいも焼酎の原料の一つに想定しているおいねつるいもの生産量は、2,201kgで全体に占める割合は8.5%にとどまる。

■品種別生産量

	男爵	キタアカリ	メークイン	おいねつるいも	その他	合計
生産量	17,216kg	2,190kg	1,964kg	2,201kg	2,279kg	25,850kg
割合	66.6%	8.5%	7.6%	8.5%	8.8%	100.0%

②販売量・収穫量

- ・収穫量の内、販売量は16.9%、自家消費量が83.1%という結果になった。
- ・種芋から収穫できる量（⑤の割合）は男爵が最も大きく8.9倍、メイクインが8.5倍、キタアカリが7.4倍、おいねつるいもは7.3倍であった。

■販売量・収穫量等

	①作付量 (kg)	②販売量 (kg)	③自家消費量 (kg)	④収穫量 (kg)	⑤収穫量/ 作付量
男爵	2,206	2,593	14,623	17,216	8.9
キタアカリ	341	125	2,065	2,190	7.4
メイクイン	239	118	1,846	1,964	8.5
おいねつるいも	343	578	1,623	2,201	7.3
その他	337	949	1,330	2,279	—
合計	3,466	4,363	21,487	25,850	
		16.9%	83.1%	100.0%	

※「⑤収穫量／作付量」は、作付量と収穫量の両方回答が得られた件数で算出

③じゃがいもの増産可能性および耕作放棄地の状況

- ・「畑に余裕がある」と回答したのは、200戸中84戸で全体の42.0%であった。
- ・「じゃがいも焼耐用に増産できる」と回答したのは23戸で、全体の11.5%にとどまった。
- ・「畑に余裕があり、増産が可能」が18戸、「畑に余裕はないが、作付品目を変えることで増産が可能」が3戸、「耕作放棄地を使えば増産が可能」が2戸であった。
- ・増産できない理由としては、「獣害（42戸）」、「人手不足（34戸）」、「高齢のため（30戸）」の順が多い。「管理するための資金がない」を理由に挙げた人はいなかった。
- ・増産できる量は無回答も多かったが、合計で2,735kgは増産可能という結果となった。
- ・「耕作放棄地がある」は74戸（37.0%）で、面積の回答が得られた48戸の総面積は、50,130㎡であった。

■増産可能性・耕作放棄地

	畑に余裕が ある	増産可能性		耕作放棄地	
		増産できる	kg	放棄地がある	㎡
合計 (回答数200戸)	84戸	23戸	2,735	74戸	50,130
	42.0%	11.5%		37.0%	

※「耕作放棄地を使えば増産が可能」と回答した2戸は、耕作放棄地があると回答した74戸、50,130㎡の中にも含まれる。

(2) じゃがいも生産団体ヒアリング調査

じゃがいもを生産している団体として、①シルバー人材センター、②じゃがいも栽培組合にヒアリング調査を行った。

シルバー人材センターでは、年間 1.2 t を生産していることが明らかとなった。

■ヒアリング結果

①シルバー人材センター

◎じゃがいも生産の活動内容

- ・じゃがいもの品種は男爵。
- ・村内の東、南、北にある 3ヶ所の畑で栽培している。平成 12 年までは 5ヶ所あったが、会員数および生産意欲の減少により 3ヶ所に縮小している。
- ・年間生産量も平成 12 年頃は 2 t 程あったが、平成 28 年は 1.5 t、平成 29 年は 1.2 t に減少。20 年前と比べると、生産量は 7 割減少している。
- ・先頭に立ってじゃがいもづくりをしてきた会員が亡くなったり、高齢で農作業を辞める事による影響が大きい。
- ・収穫したじゃがいもは、700～800 kg はヒルクライム大会の記念品として提供している。その他、村内のまつりで加工して使っている。以前は給食センターに出していたが、現在は出す量がない。
- ・年間 1.5～2 t は必要なので、足りない分は会員個人から購入している状況。また、保管が難しく 2～3 割は破棄している。

◎生産量拡大の可能性、意向

- ・センターの収穫量が足りていないので、今作っている分を焼酎用に回す余裕はない。
- ・焼酎用に 160～200 円/kg で販売するよりも、加工して付加価値を付ければ 800 円/kg 位になる。センターとしての収益を考えると自社で加工して販売した方が利益が上がる。
- ・個人で栽培している人も、ふるまい文化が根付いているので“売る”という感覚はないと思う。
- ・空いている畑はあるので、人材や労働力が確保できれば増産の可能性はあると思う。ただし、センターとしては、じゃがいもを作っている会員は 80 代が中心なので、将来的に収穫量や作付けを増やす事は難しい。

◎じゃがいも焼酎等製造工場整備、じゃがいも焼酎製造に対する期待等

- ・村外に出る時にこれといったお土産がないので、村で作った特産品があるのは良いと思う。ただし、味やパッケージなど、「誰かに持っていきたい」と思える商品でないといけない。
- ・種芋や肥料を配ったり、獣害対策するなど、行政のサポートがないと協力は得られにくい。

②じゃがいも栽培組合

◎じゃがいも生産の活動内容

- ・ 会員は現在7名。
- ・ じゃがいもの品種は男爵が中心だが、それぞれ異なる。
- ・ じゃがいも栽培組合の活動は始まったばかりで、これから具体的な活動をしていく状況。会員も今後増える見込み。
- ・ 檜原村の畑は急斜面が多いので収穫量を上げるのは困難。本宿地区など平地がある地域で作付けを増やしていけると良いと思う。

◎生産量拡大の可能性、意向

- ・ 畑と人手があれば増やせると思う。若者が畑を借りて、会費をもらって農作業体験をして収穫量を増やしていく方法などが考えられる。地域おこし協力隊が似たような活動をしているが、定着させるまでが難しい。手伝いの感覚では長続きしない。

◎じゃがいも焼酎等製造工場整備、じゃがいも焼酎製造に対する期待等

- ・ 工場を作る前にじゃがいもの保管庫を整備する必要がある。工場ができる前の年のじゃがいもを保管しておかないと、すぐに焼酎は作れない。
- ・ おいねつるいもで作る焼酎が本当においしいのか、試作して検証しなければならない。おいしくなければ売れないので、杜氏の研修などが必要だと思う。

(3) 生産量の見込みについて

檜原村における平成 29 年作付分の個人生産者およびシルバー人材センターの総生産量は 27.0t、現在じゃがいも焼酎製造に使用している「男爵」に限ると 18.4 t である。

じゃがいも生産量調査の結果、焼酎に使用できるじゃがいもの量は、販売量 4.4t と増産可能量の 2.7t を合わせた 7.1 t となる。また、現状では生産量の 8 割を占める 21.4 t が自家消費となっているが、買取金額の提示や生産体制の支援等を行うことによって焼酎用として販売に回すことも期待できると考える。

さらに、耕作放棄地となっている場所にじゃがいもを作付けした場合には、100t 弱のじゃがいもが生産できる可能性を有していることも明らかとなった。

獣害や高齢化によって生産量の減少傾向が加速している実態も踏まえながら、生産量の維持および増加を図っていくことが今後の課題と考えられる。

■じゃがいも生産量調査による生産量の見込み

生産者	生産量 (下段：男爵)	販売量	自家消費量	増産可能量
個人生産者	25.8 t (17.2 t)	4.4 t	21.4 t	2.7 t
シルバー人材センター	1.2 t	年間使用量：1.5～2.0 t		—
合計	27.0 t (18.4 t)			2.7 t

■参考：作付面積による生産量の試算

調査名称	作付面積	面積当たり収穫量	生産量
東京都農産物生産状況調査報告書 (平成 28 年作付分)	6.4 ha	19.8t/ha	121 t

※じゃがいも生産量調査で把握した耕作放棄地 5.0ha に作付した場合、19.8t/ha 収穫できると想定すると、生産量は 99 t と試算できる。

3. 計画コンセプトの設定

じゃがいも焼酎等製造工場の整備に向けて、村の将来像や地域の産業活動の中での本事業の位置づけや役割を明確にし、どのような事項に留意した計画を行うべきかについて基本的な視点を整理する。

(1) コンセプト設定の流れ

以下の流れで、じゃがいも焼酎等製造工場の施設整備のコンセプトを検討する。

◎本事業の位置づけ

- ・ 上位計画・関連計画の位置づけ確認
- ・ 観光・農業関係者、焼酎販売者の意向確認
- ・ 連携すべき施策・事業の整理



◎事業の基本方針

- ・ 焼酎製造・販売に関する統計の整理
- ・ 現在の商品の販売状況
- ・ じゃがいも焼酎製造工場整備のポテンシャル分析（SWOT分析）



◎ターゲットの考え方

- ・ 観光実態調査の結果整理
- ・ 観光政策との整合性
- ・ 基本方針に基づく検討



◎じゃがいも焼酎等製造工場の施設整備のコンセプト

- | | |
|-----------|-----------------------------|
| ①目標 | ：施設整備によって達成すべき目標、期待する効果 |
| ②テーマ・イメージ | ：施設の外観、機能、事業内容、商品を想起できるフレーズ |
| ③ターゲット | ：施設に訪れる客層、製造商品の購入者層 |
| ④主要構成施設 | ：工場を構成する施設、機能 |
| ⑤グレード | ：施設および商品のグレード、価格帯 |

(2) 本事業の位置づけ

1) 上位計画・関連計画における位置づけ

本事業の上位計画に当たる「第5次檜原村総合計画」および「檜原村人口ビジョン・総合戦略」では、農業振興の方向として、じゃがいも焼酎に関連する施策が位置づけられている。また、「檜原村観光ビジョン」では、観光村づくりの施策の一つとして檜原ブランドの構築や地産地消の販売の場の新設を位置付けており、平成30年4月に国に認定された「檜原村エコツーリズム推進全体構想」では、食文化を体験するエコツアーの一つとしてじゃがいも焼酎のプログラムを検討している。

■第5次檜原村総合計画（平成26年3月）

将来像	森と清流を蘇らせ 未来に誇れる活力のある村
基本方針	第3節 森や水と調和した産業振興の村づくり 3-1 地域特性を活かした農業振興
施策内容	3-1-③ 特色ある農産品づくり ①農作物の品種研究や量産体制づくりの支援などを通じ、付加価値の高い地域ブランド品の育成に努めます。 ②農産物を使った加工品の試作・研究に取り組む組織・団体等を支援し6次産業の振興を図ります。 ③農産物や加工品の流通ルートの開発やイベント等を通じて販売促進の支援に努めます。

■檜原村人口ビジョン・総合戦略（平成28年3月）

基本理念	東京のふるさと 檜原村
基本目標	1. 地域固有の資源を活かして仕事を創り出す村づくり
具体的な施策	1-1 地域特性を活かした農業振興 (3) 特色ある農産品づくり ・農産物や加工品の流通ルートの開発やイベント等を通じての販売促進の支援に努めます。 ・じゃがいもなど農産物を使った加工品の試作・研究に取り組む組織・団体等を支援し6次産業の振興を図ります。 ・農作物の品種研究や量産体制づくりの支援などを通じ、付加価値の高い地域ブランド品の育成に努めます。

主なガイダンス および プログラムの内容	【生活文化体験系】 ③食文化を体験するエコツアー 下記の村の特産品を生かしたプログラムを企画 こんにやく、じゃがいも、ひのはら漬け、じゃがいも焼酎、ゆずワイン、ひのはら紅茶、檜原村の水、檜原豆腐、ひのはら舞茸
----------------------------	--

2) 観光・農業関係者、焼酎販売者ヒアリング

計画コンセプトの設定に先立ち、村内の観光・農業関係者および焼酎販売の関係者にヒアリング調査を実施し、焼酎工場整備への期待や不安、連携の方向について意見収集を行った。

①観光・農業関係者ヒアリング結果

檜原村 観光協会	●連携の方向、工場への期待 ・観光協会で実施している <u>農作業体験や援農体験と絡めていけると良い</u> 。 ・村内に新たな観光資源ができるので、 <u>PR等で連携</u> していきたい。
農業関係者	●じゃがいも生産の動向と展望 ・じゃがいもの <u>生産量は、高齢化、人手不足、獣害等の要因で減少</u> している。 ・じゃがいもに限らず耕作放棄地が増えており、遊休農地対策委員会を立ち上げて農地を地域おこし協力隊などに使わせる方法を検討している。 ・獣害対策については電気柵の設置等に取り組んでいるが、 <u>個体数が減らないことが課題</u> 。 ●連携の方向、工場への期待 ・じゃがいもの <u>買取価格がいくらになるかによっては、生産意欲が沸く生産者もいる</u> と思う。 ・工場整備の際に <u>じゃがいもの保管庫（保冷库）が整備されることを期待</u> する。じゃがいも以外の作物にも使えると良い。 ・檜原村はお土産が少ないので、 <u>ブランド力のある商品</u> ができると良い。 ・焼酎の味を決めたり、焼酎以外の加工品開発にも活用できる <u>ラボ（研究機能）</u> があると良い。 ・檜原村は農家が少ないので生産工場だけでなく、 <u>体験事業や交流事業を絡めていくことが望まれる</u> 。観光協会が行う週末農家のような取組みや、エコツーリズムの活動とも連携していけると良い。

②焼酎販売関係者

やまぶき屋	●じゃがいも焼酎の販売動向 ・例年、入荷した分は売り切っている。 ・購入者層に大きな偏りはないが、 <u>お土産としての購入がほとんど</u> で自家消費は少ないという印象。 ・テレビで紹介されることがあるのか、時々急に売れることがある。
-------	---

<p>眞藤会</p>	<p>●じゃがいも焼酎の販売動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どの小売店でも年間販売数は横ばいから微減で推移。 ・店舗間で多少の差があるが、融通しあって売り切っている。 ・購入者はお土産利用がほとんどで、自家消費や贈答用は少ない。<u>じゃがいも焼酎目的で来店するお客様もいる。</u> <p>●連携の方向、工場への期待</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最近焼酎製造のための<u>じゃがいもを集めるのに苦労</u>していた。工場ができるとその手間がかからない事はメリットと感じる。 ・村内製造になって、良い商品ができると良いと思う。製造量が増える場合に販路が確保できるのかがやや心配。 ・<u>都度発注、都度納品となるのは販売する側としてはメリット</u>と感じる。 ・今後も小売店として協力していきたい。
<p>西多摩酒類 商業協同組合</p>	<p>●じゃがいも焼酎の販売動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都内のイベントやあきる野市産業祭などで試飲販売を行っている。 ・じゃがいも焼酎は年間30ケースを8～10店舗で販売していた。 <p>●じゃがいも焼酎の村内製造について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・焼酎は常時100～200銘柄を取り扱っている。じゃがいも焼酎は味や香りの特徴が薄い。 ・現行品のパッケージは高級感があり、商品名に地名が入っているのも良い。<u>量目は900mlが適量。価格は720mlで1550円は高い。</u>パッケージにプレミアム感があった方が良い。 ・芋焼酎はデンプンが多くタンクやホースに残りやすい。1回の仕込みで1klは製造した方が良い。
<p>秋川農業 協同組合</p>	<p>●じゃがいも生産、じゃがいも焼酎販売の動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・檜原村のじゃがいも生産量は平成28年で121tと推計されている。 ・種芋の販売数は男爵2,039kg、キタアカリ245kg、メイクイン115kg、とうや75kg、北海こがね45kg、ベニアカリ16kg。JAあきがわ管内では、じゃがいも生産は微増傾向にある。 ・JAでは地場産酒米を使った日本酒を試験醸造している。 ・HINOHARAも市内のファーマーズセンターで販売中である。 ・蔵元が多く点在するJA西多摩、西東京でも加工品開発が進むのではないかと。 <p>●連携の方向、工場への期待</p> <ul style="list-style-type: none"> ・<u>地場産100%使用した加工品は、作付けの増大が望め、生産農家にとっても収入増が期待</u>できる。

3) 連携すべき施策・事業の整理

じゃがいも焼酎等製造工場整備と観光および農業分野の施策・事業を連携することにより、期待できる効果について整理する。

■観光・農業事業の連携と期待される効果

分野	観光	農業
連携施策・事業	<ul style="list-style-type: none"> ●檜原の新しい魅力 ・檜原ブランドの構築 ・地産地消の販売の場になる施設整備 ●食文化を体験するエコツアー ・じゃがいも、じゃがいも焼酎を取り入れたプログラムの企画 	<ul style="list-style-type: none"> ●特色のある農産品づくり ・農産物の品種研究 ・農産物の量産体制づくり ・付加価値の高い地域ブランド品の育成 ・じゃがいもを使った加工品の試作・研究に取組む組織・団体の支援
期待される効果	<ul style="list-style-type: none"> ●地域ブランドの確立 ●施設見学等の観光客増 ●土産品購入、飲食等による観光消費額増 ●体験プログラムの充実 	<ul style="list-style-type: none"> ●じゃがいも生産量・販売額増 ●じゃがいも生産者の収入増 ●農業従事者増 ●耕作放棄地の減少 ●じゃがいも生産技術、加工技術の向上

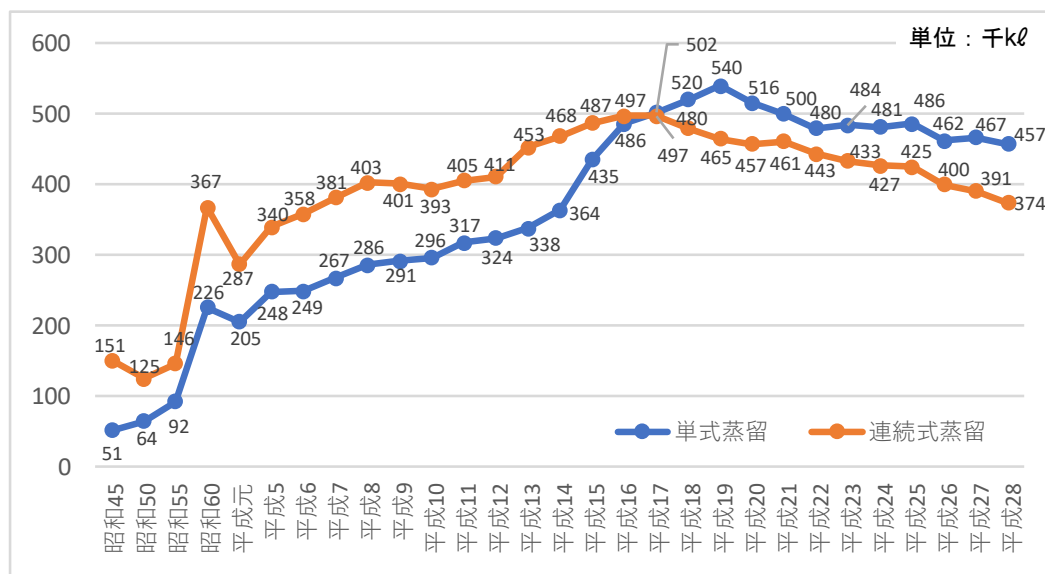
(3) 事業の基本方針の検討

1) 焼酎製造・販売に関する統計の整理

焼酎製造（主に単式蒸留焼酎：本格焼酎）の製造・販売に関する動向を整理する。

①焼酎販売（消費）数量の推移

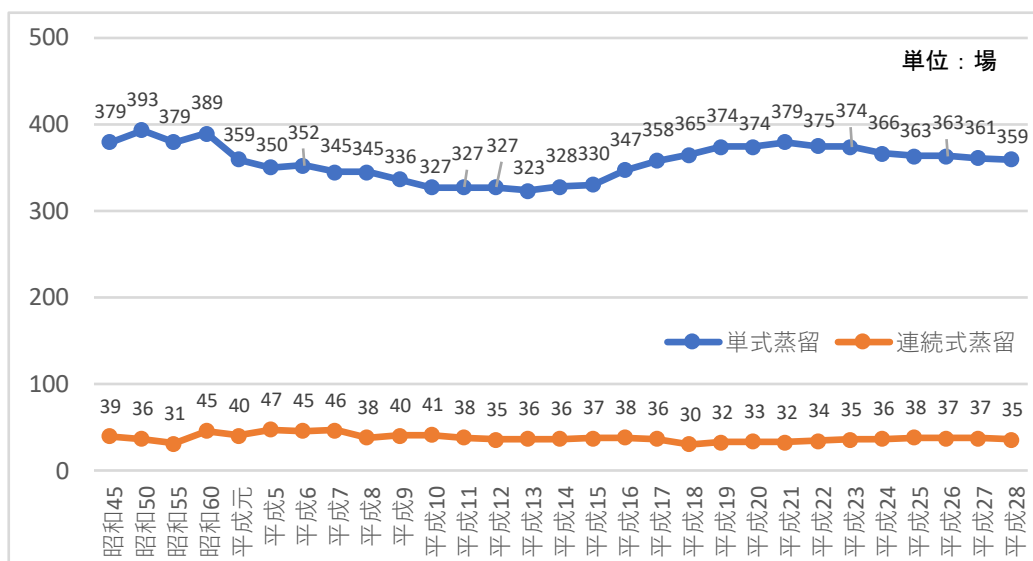
単式蒸留焼酎の販売（消費）量は、昭和45年以降平成19年まで増加で推移し、平成17年に連続式焼酎と逆転した。平成19年から数年は減少が続いたが、平成22年以降は微増減を繰り返しながら横ばいで推移している。



出典：国税庁統計年報書

②焼酎製造免許場の推移

単式蒸留焼酎の製造免許場数は、昭和60年から平成13年まで減少で推移したが、平成14年から平成21年までは増加している。近年は再び減少傾向にあるものの減少幅は緩やかといえる。一方、連続式蒸留焼酎は昭和60年から平成18年にかけて増減を繰り返して45場から30場まで減少したが、近年は35場前後で安定して推移している。



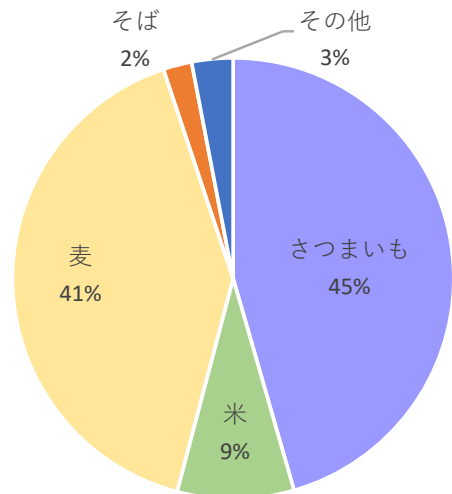
出典：国税庁統計年報書

③単式蒸留焼酎の原料別出荷数量

単式蒸留焼酎の原料別出荷割合は、さつまいもが最も多く全体の45%、麦41%、米9%と続く。じゃがいも焼酎が含まれる「その他」は全体の3%であり、主要4品目と比べて競合が少ない分、変わりだね焼酎の個性を発揮していくことが求められる。

原料名	出荷量 (kl)	割合
さつまいも	205,332	45%
米	38,549	9%
麦	183,894	41%
そば	9,437	2%
その他	13,619	3%
合計	450,831	100%

出典：日本酒造組合中央会（平成29年）

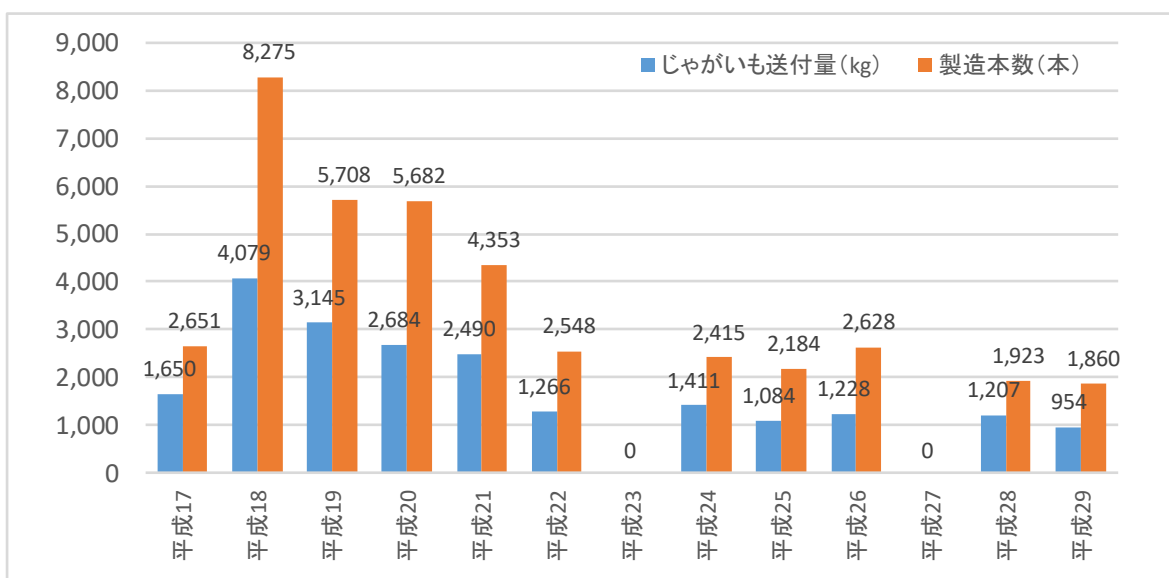


2) 現在の商品の製造・販売状況

①現在の商品の製造量

現行商品の平成17年度から平成29年度までの製造本数の推移を以下に示す。

初年度を除き、平成21年度までは2.5~4.0tのじゃがいもを送付していたが、平成22年度以降は1t前後を送付し、約2,000~2,500本の焼酎を製造している。



※平成23年度は累積在庫があったため製造なし、平成27年度は委託製造先の都合により製造なし

②現在の商品の販売先（卸売先）と取扱本数

現行商品の販売先（卸売先）と取扱本数の状況は、以下に示すとおりである。じゃがいも焼酎の販売価格は1,550円（税込）であり、製造原価はじゃがいもの仕入れを含めると1,072円となるため、仕入原価率は69%となる。

前掲のヒアリング結果によると、各販売先（卸売先）とも仕入れ量は、売り切っている状況である。

■販売先（卸売先）と取扱本数（平成29年）

販売先（卸売先）	取扱本数	価 格
村内酒店（眞藤会）	1,620本	販売価格：1,550円（税込） 仕入原価：1,072円（税込）
西多摩酒類商業協同組合	240本	
合 計	1,860本	

3) じゃがいも焼酎等製造工場整備のポテンシャル分析（SWOT分析）

檜原村におけるじゃがいも焼酎等製造工場の整備は「地域の強みを伸ばすのか」「地域の弱みを克服するのか」、またその周辺環境は「機会に恵まれているのか」「脅威があるのか」など、SWOT分析により現況と可能性を整理し、分析結果を用いて施設整備の基本方針や戦略を示す。

①本事業の機会・脅威・強み・弱み

村内にじゃがいも焼酎工場を整備することによる「機会」「脅威」「強み」「弱み」をSWOT分析の枠組みを用いて整理する。

■SWOT分析の枠組み

		内部環境	
		【強み】 Strength 得意なこと・武器	【弱み】 Weaknesses 苦手なこと・障害
外部環境	【機会】 Opportunities チャンスとなる要因	<u>【強み×機会】</u> 強みで機会を活かす 積極的な戦略	<u>【弱み×機会】</u> 弱みを克服して 機会を逃さない 段階的な戦略
	【脅威】 Threats 脅かす要因	<u>【強み×脅威】</u> 強みで脅威を克服する 差別化戦略	<u>【弱み×脅威】</u> 弱みを克服して 最悪の事態を招かないための戦略

外部環境・・・自社の努力で変えられない要因

政治動向、規制、経済・景気、社会動向、技術動向、業界環境の変化、顧客ニーズ、PEST分析(政治(規制や法律) [P]、経済 [E]、社会 [S]、技術 [T]) など

内部環境・・・自社でコントロールできる要素

人材、財務、製造力、マーケティングの4P (商品、価格、販売促進、立地・物流) など

【機会】 Opportunities

- ・国のインバウンド向け観光施策が充実
- ・F I T（個人旅行）が増加傾向（東京都心から1～2時間の地域が旅行先として選ばれやすい）
- ・酒税法の規制緩和（特産焼酎の製造免許、酒類卸売業免許等が取得しやすくなった）
- ・全国的に見てもじゃがいも焼酎単独の醸造施設は数が少ない
- ・島しょ部を除き、東京都内での本格焼酎製造工場は他にない
- ・檜原村エコツーリズム推進全体構想が全国で13番目に認定を受けた

【脅威】 Threats

- ・若年層の飲酒離れ
- ・焼酎消費量が減少傾向にある。東京都の単式蒸留焼酎の一人当たり消費量は全国27位（平成28年度国税庁統計年報書）
- ・じゃがいも焼酎は、他の焼酎（芋、米、麦、蕎麦等）と比べてポピュラーではない
- ・檜原村観光客の6割が自家用車による来訪（平成29年度檜原村観光実態調査）
- ・檜原村観光客の9割以上が日帰り客であり村内への滞在時間が短い（平成29年度西多摩地域観光入込客数調査）

【強み】 Strength

- ・豊かな自然環境（森林、檜原産材の利用、滝、きれいな水のイメージ）
- ・工場と原料となるじゃがいもの産地が近い
- ・地域固有品種（おいねつるいも）等の複数品種の焼酎を製造することができる
- ・村による工場整備のため運営事業者のイニシャルコストが低く抑えられる
- ・製造規模に合わせた工場整備が可能
- ・既存販路（西多摩酒類商業協同組合、眞藤会）を活用できる（ゼロスタートではない）

【弱み】 Weaknesses

- ・檜原村の特産品がじゃがいもである事の認知度が低い
- ・これまで委託製造だったため、焼酎製造のノウハウがない
- ・じゃがいもの生産量が減少傾向（生産者不足、高齢化、獣害による生産意欲減）
- ・じゃがいもを使った商品のラインナップが少ない
- ・既存販路では流通量が少ない
- ・酒類卸売業免許を持つ窓口がない

②施設整備の方向性

①で整理した「機会」「脅威」と「強み」「弱み」を掛け合わせることで導き出される「積極的な戦略」「段階的な戦略」「差別化戦略」「最悪の事態を招かないための戦略」から、施設整備の基本方針A～Iを設定する。

■SWOTクロス分析

		内部環境	
		【強み】 Strength	【弱み】 Weaknesses
外部環境	【機会】 Opportunities <ul style="list-style-type: none"> ・国のインバウンド向け観光施策が充実 ・FIT(個人旅行)が増加傾向 ・酒税法の規制緩和 ・全国的に見てもじゃがいも焼酎単独の醸造施設は少ない ・東京都内(島しょ部除く)唯一の本格焼酎工場 ・檜原村エコツーリズム推進全体構想が全国で13番目に認定 	【強み×機会】 積極的な戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・自然環境豊かな地域に立地する東京唯一の焼酎工場であることを、国内外の観光客にアピールする ・じゃがいも産地に近く、特区認定により最小限の設備で製造できる利点を活かし、多品種の焼酎を効率的に製造する ・檜原産材を使用し自然環境に配慮した工場として整備する 	【弱み×機会】 段階的な戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・工場整備、商品完成に要する時間を使って人材育成、製造技術研修、卸先や販売先の開拓を進める ・焼酎以外のじゃがいも加工品開発による認知度を高める ・周辺の畑や耕作放棄地を利用してじゃがいも栽培や収穫の体験を実施し、施設のPRおよび原料の確保を図る
	【脅威】 Threats <ul style="list-style-type: none"> ・若年層の飲酒離れ ・焼酎消費量が減少傾向 ・じゃがいも焼酎は他の焼酎に比べてポピュラーではない ・車利用の観光客が多い(飲酒以外の楽しみが必要) ・日帰り観光客が多く、村内への滞在時間が短い 	【強み×脅威】 差別化戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・日帰り観光客、車利用観光客の立寄りスポットとしての機能(軽食、物販、体験等)を充実する ・持ち帰りしやすく、特産焼酎ならではのお土産に特化した商品をつくる 	【弱み×脅威】 最悪の事態を招かないための戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・原料確保および商品開発のための調査、対策 ・焼酎製造以外でも経営が成り立つような事業計画を策定する

【強みで機会を活かす】積極的な戦略

◎自然環境豊かな地域に立地する東京唯一の焼酎工場であることを、国内外の観光客にアピールする。

⇒A. 立地特性を売りにする

◎じゃがいも産地に近く、特区認定により最小限の設備で製造できる利点を活かし、多品種の焼酎を効率的に製造する。

⇒B. 少量多品種製造

◎檜原産材を使用し周囲の景観や自然環境に配慮した工場として整備する。

⇒C. エコツーリズム事業との連携強化

【強みで脅威を克服する】差別化戦略

◎日帰り観光客、車利用観光客の立寄りスポットとしての機能（軽食、物販、体験等）を充実する。

⇒D. 観光客の立寄り促進

◎持ち帰りしやすく、特産焼酎ならではのお土産に特化した商品を作る。

⇒E. 土産品開発を重視

【弱みを克服して機会を逃がさない】段階的な戦略

◎工場整備、商品完成に要する時間を使って人材育成、製造技術研修、卸先や販売先の開拓を進める。

⇒F. 運営体制の準備・強化

◎焼酎以外のじゃがいも加工品開発により認知度を高める。

⇒G. 稼ぐ選択肢の確保

◎周辺の畑や耕作放棄地を利用してじゃがいも栽培や収穫の体験を実施し、施設のPRおよび原料の確保を図る。

⇒H. 体験型農業による原料確保

【弱みを克服して最悪の事態を招かない】最悪の事態を招かないための戦略

◎原料確保および商品開発のための調査、対策を進める。

⇒I. 調査・研究機能の付加

◎焼酎製造以外にも経営が成り立つような事業計画を策定する。

⇒G. 稼ぐ選択肢の確保

③施設整備イメージ

施設整備の基本方針A～Iを具現化するための整備イメージを、他地域の事例を用いて以下に示す。

A.立地特性を売りにする／D.観光客の立寄り促進



観光客が立寄りやすい周辺の景観と調和した外観



地場産材を多用した明るく温かみのある工場



焼酎工場と原料の生産地（田畑）や川（水）が隣接することで、地産地消・地域ブランドを印象づけることができる。



焼酎の搾りかすを肥料とするなど、自然環境に配慮した工場。肥料販売の事業展開も考えられる。

B.少量多品種製造／E.土産品開発を重視



少量での仕込みができる利点を活かして、様々な品種の焼酎をつくることもできる。



変わりだね原料であることを強みとして、よりお土産に特化した商品づくりを行う。
(写真はハッカ焼酎)

C.エコツーリズム事業との連携強化／H.体験型農業による原料確保



焼酎の製造工程の見学や体験プログラムをエコツーリズム事業と組み合わせて実施することもできる。



周辺の畑でじゃがいも栽培を体験させることで「檜原特産＝じゃがいも」をPRするとともに原料の確保を図る。

F.運営体制の準備・強化／I.調査・研究機能の付加



焼酎製造が軌道に乗るまでは技術研修や販売戦略を立てながら体制強化を図る。



施設内に焼酎の味の研究や加工品開発を行うラボ（研究室）を設置する。大学や研究機関等との連携も考えられる。

G.稼ぐ選択肢の確保



じゃがいも焼酎だけでなく、じゃがいもを使った加工品を複数開発し、常に売れるものがある状態を作る。

6次産業化貸工房

基本的な設備（給排水、電機、ガス、空調設備等）を備えています。利用する町民については、設備投資に係る補助制度が利用できます。

- 加工特産品開発を目指し自由に利用できる貸工房4区画
- 使用料／月額15,000円・20,000円



6次産業化共同利用加工場

惣菜加工や菓子製造等に利用する加工機械の配置に加え、製粉機や野菜等乾燥機を配置するなど、農産物等の原材料の一次加工にも利用できます。

- 設備内容／製粉室、野菜乾燥室、菓子製造室、調理室、野菜加工室、包装室
- 利用時間／9:00～21:00 ※野菜乾燥室を除く
- 使用料

製粉室	500円/1時間
野菜乾燥室	300円/1時間
菓子製造室 調理室 野菜加工室 包装室	2,000円/4時間



村民が有料で使える貸し加工所などの収益事業を備えることも考えられる。

(4) ターゲットの考え方

1) 観光実態調査の結果整理

平成 29 年度に実施した「観光実態調査」の結果を踏まえると、以下のような客層が考えられる。

- ・秩父多摩甲斐国立公園を周遊する観光客（特に神戸岩、払沢の滝等）
- ・土産品の購入で、やまぶき屋、都民の森、数馬の湯の店舗に立寄る観光客

2) 観光政策との整合性

村ではエコツーリズムを推進しており、エコツーリズムの来訪者も重要なターゲットとなる。エコツーリズムでの活用は、製造工場等の工場見学、焼酎づくり体験などが考えられ、これらを受け入れるための施設や活動内容（プログラム）から、具体的なターゲットを検討する。

また、小沢地区に施設整備が計画されている「おもちゃ美術館（仮称）」に訪れる観光客も周遊観光のターゲットになると考えられる。

- ・じゃがいも焼酎の製造工程見学、焼酎づくり体験等を組み込んだエコツアーの参加者
- ・小沢地区に計画中の「おもちゃ美術館（仮称）」に訪れる観光客

3) 基本方針に基づく検討

SWOT分析から抽出した基本方針A～Iからターゲットとなる客層を検討する。

A. 立地特性を売りにする	：	東京土産を買いたい人、外国人観光客
B. 少量多品種製造	：	檜原村のファン、焼酎愛好家
C. エコツーリズム事業との連携強化	：	エコツーリズム・ツアー客
D. 観光客の立寄り促進	：	周遊観光客、サイクリスト
E. 土産品開発を重視	：	檜原産の土産品を求めている観光客
F. 運営体制の準備・強化	：	—
G. 稼ぐ選択肢の確保	：	じゃがいも好き
H. 体験型農業による原料確保	：	土に触れたいビジネスマン等
I. 調査・研究機能の付加	：	—

(5) じゃがいも焼酎等製造工場の施設整備のコンセプト

基本方針およびターゲットの検討を踏まえて、施設整備のコンセプトを設定する。

◎じゃがいも焼酎等製造工場の施設整備のコンセプト

①目標：

- ・村のじゃがいものブランド化および6次産業化による農業・商業・観光業の総合的振興
- ・事業の展開によって生み出される村内での雇用創出

②テーマ・イメージ：

- ・村のじゃがいも生産を支援するとともに、村の特産品の研究開発・加工・販売までを一貫してできる総合施設
- ・東京の観光スポットにもなる、山村の豊かな自然の中に立地する工場施設
- ・檜原産の良質なじゃがいもを原料にした数量限定の焼酎製造

③ターゲット：

- ・秩父多摩甲斐国立公園を周遊する観光客
- ・環境保全に関心の高いエコツアー客
- ・東京土産を求めている東京に滞在中の（外国人）観光客
- ・個性的な商品を集めている焼酎ファン
- ・檜原村のファン
- ・檜原村民

④主要構成施設：

- ・じゃがいも焼酎等製造工場
- ・見学スペース
- ・物販・休憩施設（事務・管理機能）
- ・農産品加工施設（研究・開発機能）
- ・原材料の倉庫
- ・製品の保管庫

⑤グレード：

- ・檜原産材を活用した周囲の自然環境にも配慮した工場
- ・観光客、村外流通向けには、希少性を売りに、デザインにこだわったプレミアム感のある商品とする
- ・村民が日常的に地域の焼酎を楽しめるように複数の価格帯の商品を揃える

4. 施設整備計画

じゃがいも焼酎等製造工場の整備候補地における配置計画および焼酎の製造量に合わせた施設計画を以下に示す。また、施設計画に基づく概算整備費を算定した。

(1) 配置計画

1) 整備候補地の選定

じゃがいも焼酎等製造工場の整備候補地は、以下の2点を選定条件にすると、昨年度の調査報告書に示されている小沢地区の1箇所に絞られる。

- ①焼酎を2kl～10kl製造可能な設備と原材料のじゃがいもおよび焼酎を保管する倉庫を配置できる「**1,000㎡以上の敷地面積**」を有すること
- ②早期に整備が可能な「**村有地**」であること

■施設整備候補地

地番	敷地面積	現状	地下水の有無
檜原村4023	1,676㎡	更地	無し



「東京都2,500デジタルマップ」(東京デジタルマップ株式会社発行)

候補地は地下水が確保できていないが、昨年度の調査報告書に示されているミネラルウォーターの製造工場は本計画には含めないため、この村有地を候補地として検討を進める。

■候補地の現状



2) 製造量および製造設備の設定

①収支シミュレーションからの焼酎製造量の設定

昨年度の調査報告書の収支シミュレーションでは、Case1 焼酎・ミネラルウォーター単独施設、Case2 焼酎・ミネラルウォーター併設施設、Case3 焼酎・ミネラルウォーター・農産物加工販売併設施設、Case4 焼酎・農産物加工販売併設施設、の4つのケースで損益分岐点を試算している。試算の結果、ミネラルウォーターは黒字化するために年間 550 kℓ製造する大規模な設備が必要となり、実現が困難なことが明らかとなった。

ミネラルウォーターを除く2つのケースの損益分岐点に当たる焼酎製造量は、以下の通りである。

Case1 焼酎単独施設：6.5 kℓ

Case4 焼酎・農産物加工販売併設施設：5.0 kℓ

以上のことから、収支シミュレーションの損益分岐点から判断すると、単独施設の場合はじゃがいも使用量 5.6 t 焼酎製造量 6.5 kℓを目標とし、付帯機能を併設する場合はじゃがいも使用量 4.4 t 焼酎製造量 5.0 kℓを目標とすることが考えられる。

②じゃがいも生産量からの焼酎製造量の設定

じゃがいも生産量調査を行った結果、平成 29 年の年間生産量は 27.0 t であり、そのうち販売量は 4.4 t であった。じゃがいも焼酎に利用しているのは約 1 t であり、全販売量の 4 分の 1 の量にあたる。東京都農産物生産状況調査報告書（平成 28 年度）によると、121 t 収穫できる作付面積はあるが、サルなどの獣害等の影響で生産量は近年大きく減少し、生産意欲が低下していることが調査から明らかとなった。

生産量調査からはじゃがいも焼酎用として 2.7 t の増産が可能という回答も得られており、これらを加えるとじゃがいも焼酎に利用できる生産量は 3.7 t（1 t + 2.7 t）となる。前述の焼酎単独施設で損益分岐点に当たる 6.5 kl の焼酎を製造するために必要なじゃがいもは下表のとおりで、ケース 1（霧島町蒸留所の製造方法）で 5.6 t、ケース 2（芙蓉酒造協同組合の製造方法）で 4.9 t となり、害獣対策の効果が高まれば作付けの状況から無理な数字ではないことが分かる。

当面はじゃがいも使用量 1.8 t 焼酎製造量 2.0 kl を最低目標とし、じゃがいも生産量を増やす対策を実施し、じゃがいも使用量 5.6 t 焼酎製造量 6.5 kl を目標とすることが考えられる。

■焼酎製造量とじゃがいも使用量

焼酎製造量(kl)		2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	6.5	7.0	8.0
じゃがいも使用量(kg)	ケース1	1,724	2,586	3,448	4,310	5,172	5,603	6,034	6,896
	ケース2	1,500	2,250	3,000	3,750	4,500	4,875	5,250	6,000
別に製造委託を3年間 依頼する場合のじゃがいも 使用量の合計(kg)	ケース1	2,724	3,586	4,448	—	—	—	—	—
	ケース2	2,500	3,250	4,000	—	—	—	—	—

※ ケース 1：「霧島町蒸留所」の製造方法（焼酎製造量 1 kl 当たり、じゃがいも 862kg、米 164kg を使用し、2 次仕込み後に蒸留する）

ケース 2：「芙蓉酒造協同組合」の製造方法（焼酎製造量 1 kl 当たり、じゃがいも 750kg、米 750kg を使用し、3 次仕込み後に蒸留する）

以上の 2 つの側面から焼酎製造量を検討したところ、じゃがいもの生産量では製造量 5.0 kl、収支シミュレーションでは単独施設で 6.5 kl、付加機能併設で 5.0 kl となる。じゃがいもの生産量を確保するには害獣対策等の課題はあるが、焼酎の製造量を増やすことができれば利益が拡大し運営面でも有利になるため、本計画では、焼酎単独施設の損益分岐点である 6.5 kl/年を焼酎製造量として設定する。

③焼酎製造設備の設定

本計画で設定した年間 6.5 kl は、アルコール分 25% 換算で 1 回当たり 48ℓ 製造できる最も規模の小さい設備で対応することができる。

この最小規模の設備では、2.0 kl/年を製造する場合は 42 回の仕込みが必要となり、6.5 kl/年では 136 回、10.0 kl/年では 208 回となる。原材料のじゃがいもの保管を適切に行う必要があるが、仕込み回数を増やすことで目標の製造量を達成することは可能である。

以上の考えに基づき、本計画では、1 回当たり 48ℓ 製造できる設備を導入することを想定する。製造設備の概要は、次頁に示す通りである。

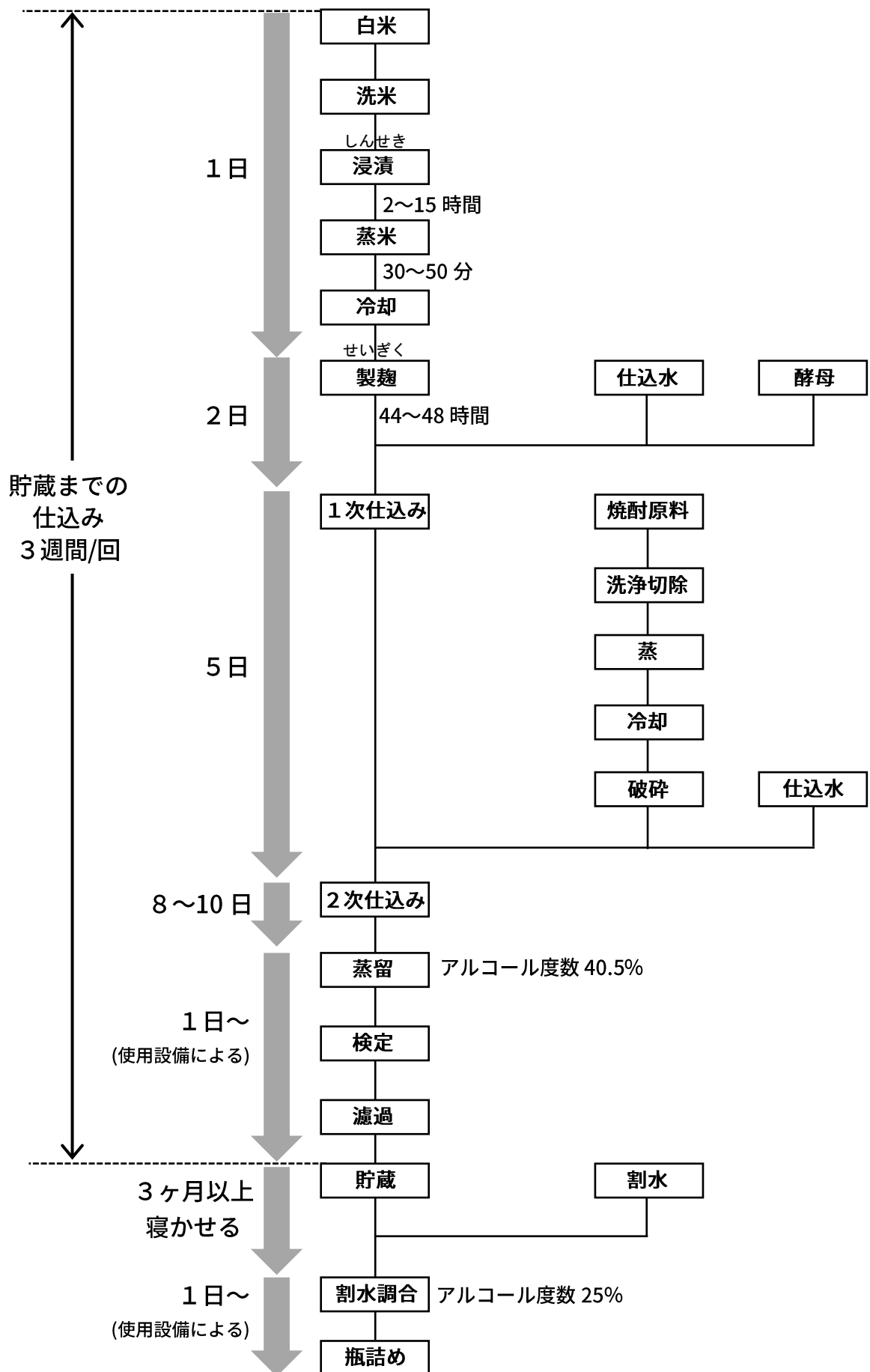
■ 1 回当たり 48ℓ製造する場合の一般的な焼酎製造設備の規模

年間製造量		2.0 kℓ	6.5 kℓ	10.0 kℓ
1 回当たり製造量	36%原酒(ℓ)	33		
	25%(ℓ)	48		
	720ml(本)	66		
年間仕込み回数(回)		42	136	208
標準面積(坪)	製造場	20		
	詰場+倉庫	10		
	事務所 他	3		
	計	33		
従業員数(人)		2~3 人		

■ 一般的な焼酎製造設備の内容

必要設備			
プラント工事			建築工事
製造設備	充填設備	2 次側配管工事	
製麹設備 1~2 次仕込みタンク 蒸留機 検定タンク 製品冷却設備 モロミ冷却設備 濾過器	簡易リンサー 瓶台車 待ち桶タンク 濾過器 簡易充填機 簡易打栓機 簡易ラベラー	水配管 蒸気配管 モロミ配管 モロミ冷却配管 焼酎移送配管 蒸留廃液配管	建物工事 外構工事 給排水工事 衛生設備 ダクト工事 電力供給工事
貯蔵/製品	附帯機器	2 次側電気工事	
調合タンク 貯蔵タンク	ポンプ/ホース類 試験器具類	各設備機内配線	

■米麴を使った焼酎の一般的な製造フロー



3) 施設機能・規模の設定

①施設機能の設定

前述した計画コンセプトに基づき、檜原村の農業・商業・観光業の総合的振興を図り、雇用を創出する施設として、以下に示す機能を導入する。

なお、じゃがいも焼酎製造機能以外の付帯機能の内容については、運営事業者の事業方針により変更する場合もある。

a. じゃがいも焼酎製造機能

- 1回当たり48ℓのじゃがいも焼酎を製造する、本施設のメイン機能として整備する。
- 檜原村で多様なじゃがいもの品種が生産されていることと、少量製造できる設備を導入する利点を活かし、「男爵」、「おいねつるいも」等の品種ごとの焼酎を製造することを検討する。
- 同じ季節に生産されるじゃがいもの品質を保ち、仕込み期間が長くても良質な焼酎を製造できるように、じゃがいもを低温貯蔵する機能を導入する。
- 自動的に製造する装置は導入せず、じゃがいも焼酎製造に必要な最低限の機能とし、杜氏やスタッフによる手づくりで製造する。
- 仕込み水は、檜原村の水質の良さを強みとしてアピールするため、水道水を活用する。

b. 見学・研修機能

- じゃがいも焼酎を製造している様子を見学できる機能を備える。
- エコツアーのツアー客をはじめ、バス利用の団体客等が、仕込みの状況を見学できるような見学通路を確保する。
- エントランスホール付近には、見学者に施設のレクチャーやスタッフが会議を行える研修室を整備する。
- 施設のスタッフやツアーのガイドによる解説がなくても、製造工程が理解できるように、パネル等の展示を行う。

c. 保管機能

- 低温貯蔵の原料倉庫とは別に、ビン詰めされたじゃがいも焼酎の商品を保管する製品倉庫を整備する。

d. 研究・開発・加工機能

- じゃがいも焼酎の味の研究や、加工品を開発・生産するための設備を導入する。
- 年間の製造量2.0kℓからスタートし、徐々に製造量を増やした際に、在庫を抱えることなく安定した運営を実現するため、じゃがいも焼酎の販売促進につながる調査・研究を進める。
- 農産物加工施設は、開発した加工品を生産する場として活用する。

e. 物販・休憩機能

- 施設で製造されたじゃがいも焼酎と開発した加工品を販売する機能を備える。
- 加工品は焼酎に関連する商品の他、村内の農産物を活用し、土産品となる商品およびその場で食べられる商品を中心に販売する。
- 施設を見学したり、加工品を購入したりした観光客が利用できる休憩スペースとトイレを物販機能に付帯させる。
- 観光客と対面することから、観光案内機能も担うようにする。

f. 事務・管理機能

- 施設のスタッフが利用する事務室、更衣室、休憩室、トイレを配置する。

②施設規模の設定

a. から f. までの機能について、類似事例を参考に、それぞれの規模を整理すると、次頁のようになる。

■施設の構成・規模

構成施設	施設内容	床面積 (㎡)
a. ジャがいも焼酎製造機能		
原材料倉庫、処理室	原料（ジャがいも、米）の保管、洗浄、蒸器、破碎	49
製麹室	種麹から1次仕込み用の麹をつくる	18
仕込室 1次仕込み	麹に仕込み水、酵母を加え1次醪をつくる	73
2次仕込み	醪の中に破碎したジャがいもを入れ2次醪をつくる	
蒸留	2次醪を蒸留する	
貯蔵	蒸留した焼酎を貯蔵する	
瓶詰室	瓶洗浄、瓶詰、検査、ラベル貼り、箱詰め	15
ボイラー室	製造工程に必要な熱源を確保する	10
小 計		165
b. 見学機能		
研修室	見学時のレクチャーや会議を行う	14
見学通路(テラス)	製造工場を見学するための通路	36
小 計		50
c. 保管機能		
製品倉庫	箱詰めした商品を保管する倉庫	34
小 計		34
d. 研究・開発・加工機能		
厨房室	研究・開発・生産のための厨房設備	30
作業室	生産した加工品のラベル貼り、梱包等の作業室	20
小 計		50
e. 物販・休憩機能		
売店	ジャがいも焼酎と加工品を販売する店舗	37
エントランスホール	一般来訪者用の入口	23
トイレ	一般来訪者が利用するトイレ	16
休憩スペース(テラス)	軒下スペースを活用した休憩所	20
小 計		96
f. 事務・管理機能		
事務室	従業員の執務室	9
更衣室・休憩室	従業員の更衣室、休憩室	12
スタッフ用トイレ	従業員が利用するトイレ	2
スタッフ出入口	従業員用の出入口	6
その他	廊下等	18
小 計		47
合 計		442

4) 配置計画

①施設配置の考え方

構成施設の配置は、「焼酎製造施設」としての機能を損なわず、また、「観光施設」として来訪者が便利で快適に利用できることに配慮し、以下に示す考え方に沿って設定する。

【動線の明確化】

- ・工場関係者と一般来訪者の車両の出入口を分け、工場関係者は建物の裏側、一般来訪者は建物の表側のエリアを利用し、車両動線が交差しないようにする。
- ・建物の出入口も工場関係者と一般来訪者で明確に分け、工場関係者は前面道路から見えない位置、一般来訪者は前面道路から見える分かりやすい位置に設置し、歩行者動線も交差しないようにする。

【近隣への配慮】

- ・周辺居住地への音、臭い等の影響を最小限に抑えるため、製造に関連する施設は住宅から離れた位置に配置する。

【自然環境との調和】

- ・国立公園内に整備することから、自然景観との調和に配慮し、前面道路を視点場として山の稜線や樹木からできるスカイラインを人工物で切らないように建物をセットバックする。

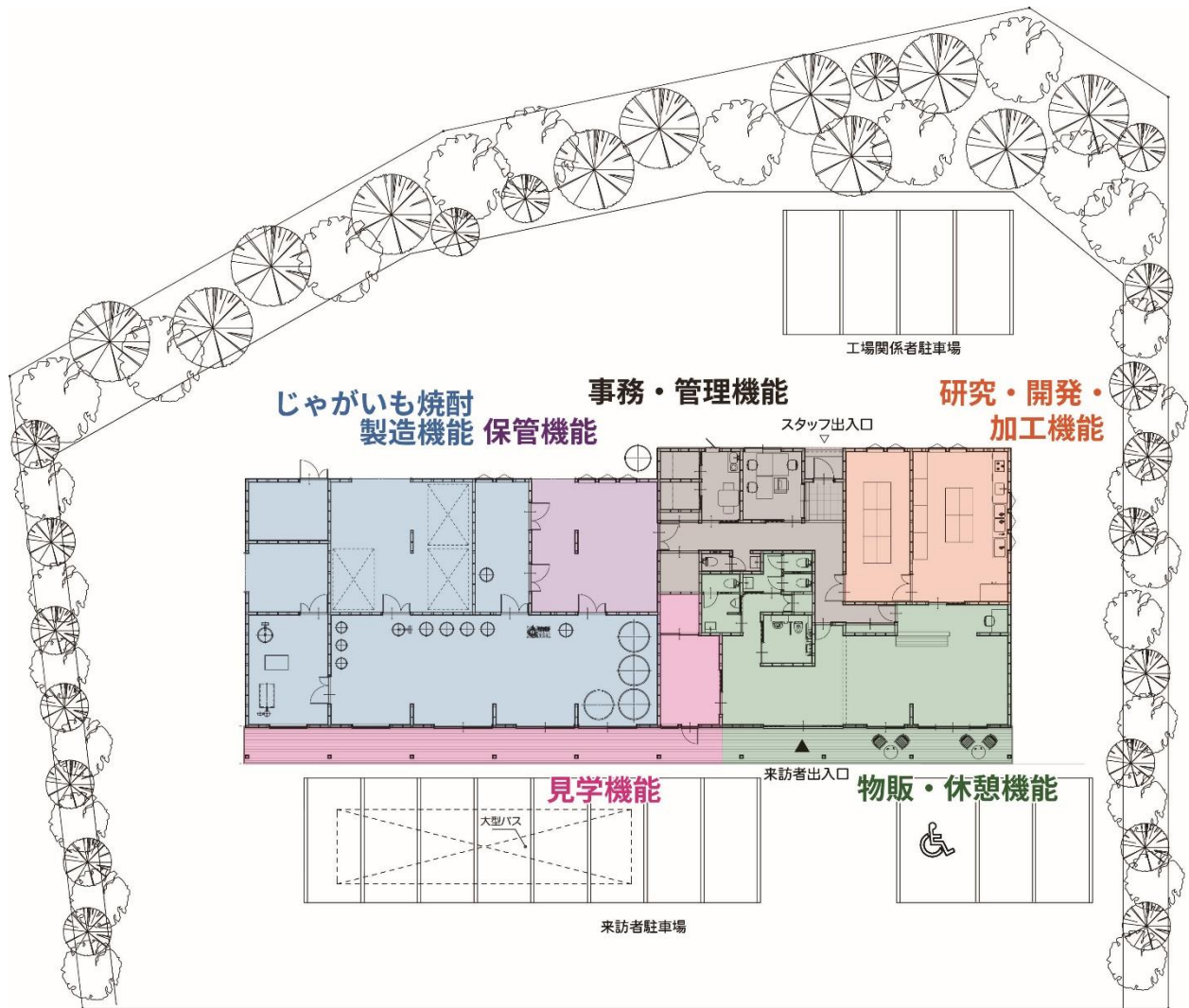
【敷地内の緑化】

- ・敷地内はファクトリーパークとして観光の立寄りを促すため、敷地内には花木や紅葉を楽しめる落葉広葉樹を植栽する。

②施設配置のイメージ

施設配置の考え方に基づき、整備候補地における施設配置のイメージは、次頁のようになる。

■施設配置イメージ



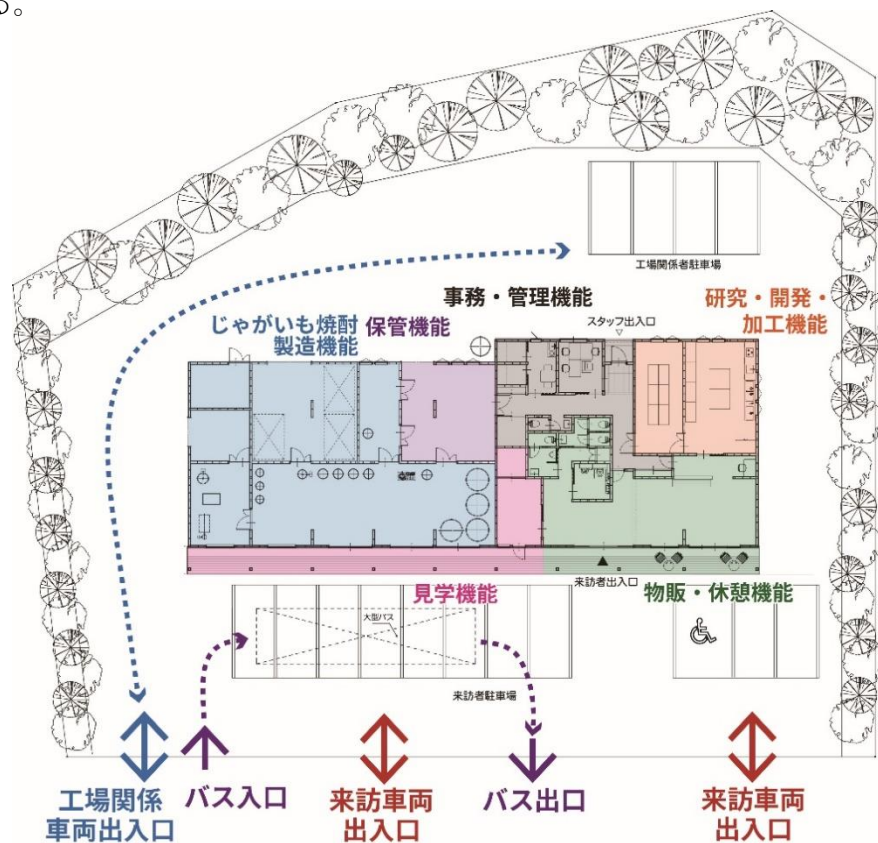
※敷地未測量。測量結果により、計画建築物の形状および面積、駐車場台数が変更になる場合あり

(2) 動線計画

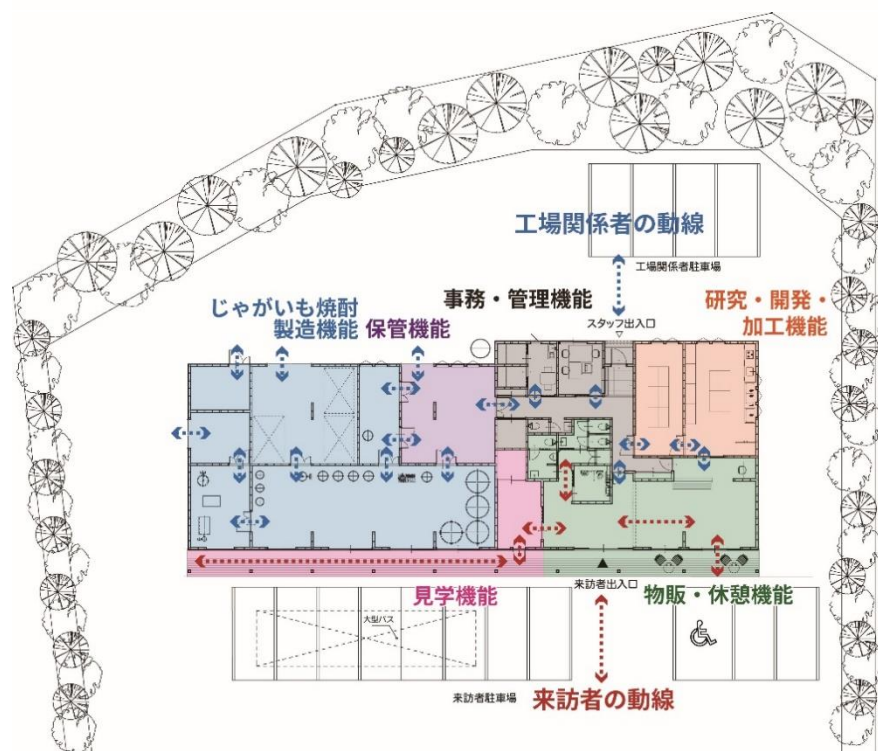
施設の管理運営や製造に関わる関係者は、建物の裏側に車両を駐車し、裏口から一般来訪者の動線と交差せずに作業できるようにする。観光客等の来訪者は、前面道路から直接駐車スペースにアプローチし、正面エントランスホールから建物に入れるようにする。

以上の動線の考え方を施設配置イメージに合わせて、車両、歩行別に動線を示すと下図のようになる。

■車両動線



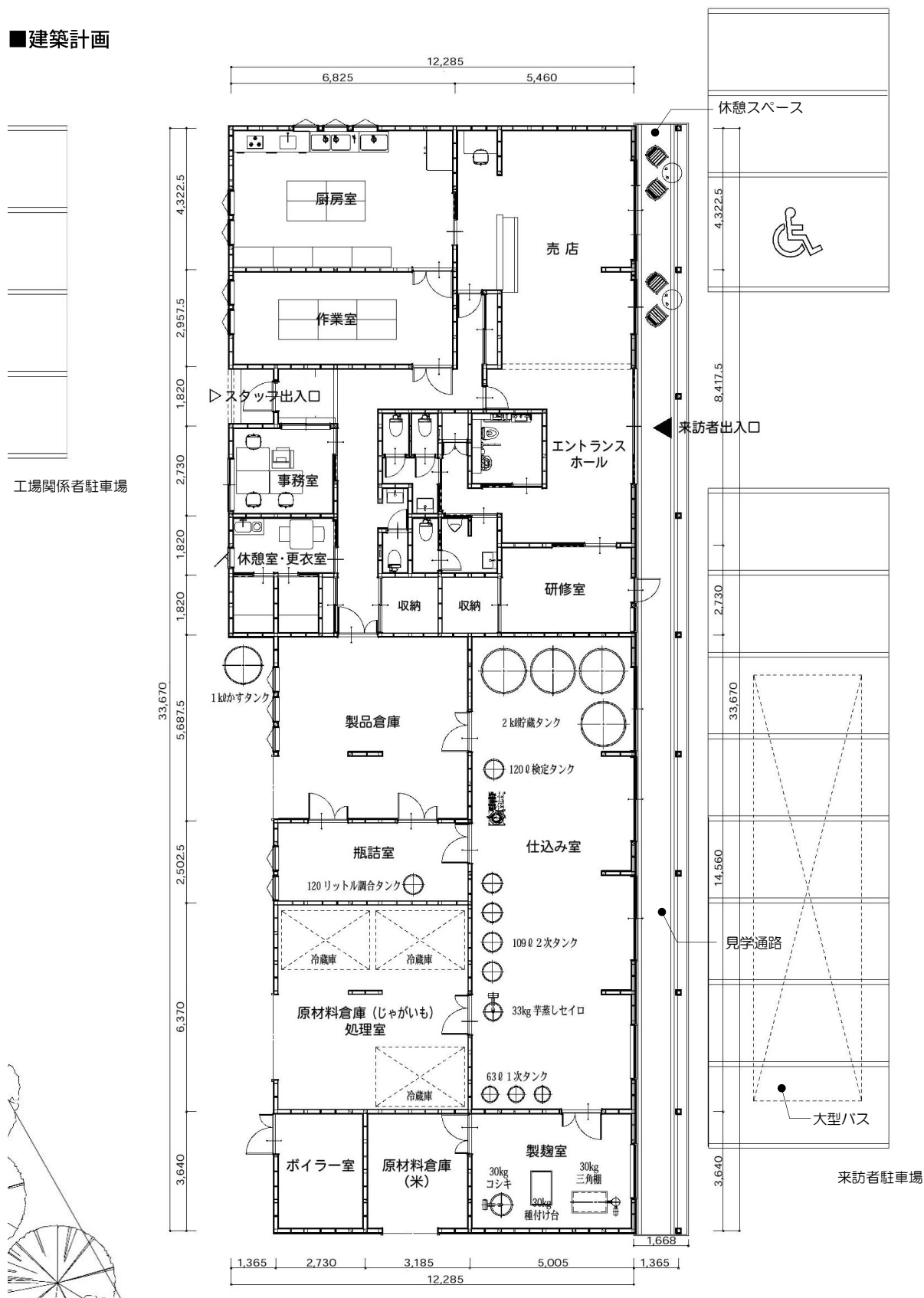
■歩行動線



(3) 建築計画

施設の機能・規模の設定 (p29~31) および施設配置イメージから施設の概要を平面図で示すと下図のようになる。

■建築計画



※敷地未測量。測量結果により、計画建築物の形状および面積、駐車場台数が変更になる場合あり

(4) 概算整備費

施設整備計画に基づく整備費を概算すると、合計で1億7,494万2千円となる。

■じゃがいも焼酎等製造工場の概算整備費

構成施設	延床面積 (㎡)	敷地面積 (㎡)	計算式	概算整備費 (千円)	
じゃがいも焼酎工場	199	435	建築 199 ㎡×150 千円	29,850	75,540
			什器・備品 199 ㎡×10.5 千円	2,090	
			製造プラント一式	40,000	
			冷蔵庫 1.5 坪サイズ×3 機	3,600	
管理・付帯機能 (テラスを含む)	187 (243)	435	建築 243 ㎡×150 千円	36,450	42,414
			什器・備品 187 ㎡×10.5 千円	1,964	
			加工施設設備一式	4,000	
駐車場・外構	-	1,241	舗装 1,241 ㎡×5.2 千円	6,453	8,453
			外構・造園一式	2,000	
基盤整備	-	1,676	土地造成 1,676 ㎡×0.7 千円	1,173	18,173
			給排水一式	6,000	
			電気・通信一式	6,000	
			空調設備一式	5,000	
小計①	-	-			144,580
諸経費 (10%)	-	-	小計①の 10%		14,458
小計②	-	-	小計①+ 諸経費		159,038
消費税 (10%)	-	-	小計②の 10%		15,904
合計	386 (442)	1,676			174,942

5. 管理運営計画

檜原村におけるじゃがいも焼酎等製造工場の位置づけや役割、施設の機能・規模に即した管理運営方法を検討するとともに、管理運営主体の募集条件や事業者選定の判断基準等を整理する。

(1) 管理運営方法

1) 基本的な考え方

公共施設の管理運営方法は、設置主体と運営主体の組み合わせによって「公設公営」、「公設民営」、「民設公営」、「民設民営」の4つの選択肢が挙げられるが、じゃがいも焼酎等製造工場では、以下に示す考え方で管理運営方法を検討する。

① 檜原村が製造工場を設置する

じゃがいも焼酎等製造工場は、檜原村の産業振興や雇用創出のために設置する施設であり、村主導の事業として村が設置主体となり、設置に要する事業費は村が負担することとする。

したがって、初期投資額の負担が軽減されるリース方式等の「民設公営」やPFI等の「民設民営」による管理運営方法は除外する。

② 村有施設としてじゃがいも焼酎を製造する

檜原村が設置した製造工場は、村の戦略に沿った事業を展開できるように、村の財産として所有し、建物および製造設備は譲渡しないものとする。

したがって、「公設民営」の譲渡方式で民間事業者に委託する管理運営方法は除外する。

③ 村の産業振興・雇用創出の効果が期待できる法人が運営する

管理運営の主体は、じゃがいも焼酎の製造・販売の目標値を達成でき、檜原村の産業振興や雇用創出の効果が期待できる法人を選択する。杜氏については、現在の委託先の協力を得る、あるいは地域おこし協力隊の活用も考える等、村と運営事業者とで次年度以降に検討する。

昨年度の調査報告書の収支シミュレーションでは、製造・販売が軌道に乗るまでの期間は赤字経営になることが想定されている。

2) 管理運営方法の評価

じゃがいも焼酎等製造工場の管理運営方法は、前述の基本的な考え方および先進事例の取組例を踏まえると、①村の直営方式、②指定管理者方式、③施設貸与方式、の3つに絞られる。それぞれの方式について評価した結果を以下に示す。

① 村の直営方式

檜原村が直接製造工場の管理運営を行う方式であり、機能ごとに業務委託またはテナント方式によって民間のノウハウを活かしながら運営を行う。

② 指定管理者方式

製造工場全体の包括的な管理運営業務を行うため、檜原村が民間事業者、民間組合、公

的団体等の法人を指定管理者として選定し、代行させて運営を行う。

売店の運営については、指定管理者が直営で運営する場合と、テナント方式によって運営する場合が想定される。

③施設貸与方式

民間事業者、民間組合、公的団体等の法人に施設を貸与し、管理運営を委ねる。管理運営にかかる費用は、事業収入の中から負担する。

④管理運営方法の評価

上記3つの方法について、メリット、デメリットを整理すると以下のようになる。

■管理運営方法の評価

方法	メリット	デメリット
①村の直営方式	<ul style="list-style-type: none"> ・村役場に所属する管理運営責任者が、スタッフに直接業務上の指示を行うため、事業に関わる実施主体と責任主体が一致する。 ・事業成果として、収支だけでなく、公益上の効果を含めることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・じゃがいも焼酎の製造・販売に関わる人的ネットワークやノウハウを活かすことが困難で、赤字になるリスクがある。 ・管理責任者の雇用条件は村の規定に従うため、能力や実績に応じた処遇が難しく、収益拡大に向けた意欲を持ちにくい。 ・先進事例では直営施設もあるが、村が酒造免許を取得できない可能性がある。
②指定管理者方式	<ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者のノウハウを活かし商品の品質向上やコスト削減が期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約期間によっては長期的な視点に立つことができず、短期間で経営を安定させることが困難である。 ・指定管理者が変更される場合もあり、ノウハウが蓄積されないリスクがある。 ・経営上のリスクから、応募する事業者が出ない可能性がある。
③施設貸与方式	<ul style="list-style-type: none"> ・管理運営にかかる費用は民間の負担となるため、運営における村のリスクが軽減される。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地方自治法第238条の4の規定から、製造工場が行政財産とみなされる場合は施設貸与方式が選択できなくなる。

3つの管理運営方法を比較した結果、事業を推進する上では、酒造免許の許認可および行政財産の判断等において障害が少ない「②指定管理者方式」を前提に検討することが妥当と考える。しかし、昨年度の調査報告書に示されている収支シミュレーションからも最初の5年間は赤字が想定され、管理運営を希望する事業者の応募が少ない可能性もある。

そこで、本施設の管理運営は指定管理者方式とし、赤字が想定される5年間は村が指定管理料等として支払うことで、運営事業者が製造事業に専念できるようにする。

(2) 管理運営主体

1) 管理運営主体の選定基準

指定管理者を選定する際の基準は、これまで檜原村で実施してきた指定管理者の募集要項を参考に、以下のように設定する。

- ①提案された事業計画の内容が、利用対象者の平等な利用が図れるものであり、サービスの向上が図れるものであること
- ②提案された事業計画の内容が、施設の適切な維持および管理を図ることができ、管理に係る経費の縮減が図れるものであること
- ③事業計画に沿った管理を安定して行う能力を有しているものであること
- ④当該施設の設置の目的を達成するために十分な能力を有していること

なお、事業開始から5年は赤字となることが想定されていることから、指定管理の期間は、「檜原村公の施設の指定管理者の指定の手続き等に関する条例(平成17年条例第18号)」における最長期の5年とする。

(3) 焼酎用のじゃがいもを確保するための方策

1) じゃがいもの確保に向けた課題

本計画の目標として設定した年間 6.5 kℓのじゃがいも焼酎を製造するには、5,603 kgのじゃがいもを確保する必要がある。前述のじゃがいも生産量調査の結果を踏まえると、目標として設定したじゃがいもを確保するには、以下の課題を解決する必要があると考える。

① 獣害対策の推進

サルによる被害によって生産量が減少していることが指摘されているが、檜原村では獣害対策の補助を行っており、村全体で対策の実施率を高めることで、ある程度改善できると考える。

② 出荷システムの確立

収穫したじゃがいもは8割が自家消費されているが、出荷しやすい仕組みを導入することで、販売に回す割合が増えると考ええる。

③ 耕作放棄地の活用

人口の減少や高齢化によって増加した耕作放棄地を活用することで、じゃがいもの収穫量を増やし、じゃがいも焼酎に使用できる量を確保できると考える。

2) じゃがいもを確保するための方策

焼酎に使用できるじゃがいもを確保するため、以下の示す方策を実施することが考えられる。

① 獣害対策に関するサポートの実施

獣害対策の電気柵等の購入費用の9割を補助しているが、電気柵の設置やその後のメンテナンスも含めて、民間組織や専門家の協力を得て総合的にサポートする体制を整備することで、施策の効果や実施率を高めていく。

② 集荷サービスの実施

じゃがいもの出荷が困難な農家に対して、集荷サービスを有料で実施できるようにする。効率的に運営できるように、農業に関連する民間事業者や、じゃがいも焼酎等製造工場の指定管理者が集荷サービスを担う。

③ 自家栽培・契約栽培の実施

じゃがいも焼酎等製造工場の指定管理者が耕作放棄地を活用し、じゃがいもを栽培する。また、収穫したじゃがいもを全て指定管理者が買い取る契約栽培方式の導入を検討する。

6. 事業収支計画

昨年度の調査報告書で示された収支シミュレーションを踏まえつつ、本年度の検討結果（じゃがいも生産量、焼酎製造量、工場規模および機能等）を反映した収支予測を以下に示す。

(1) 段階事業計画

1) 製造量の段階計画

本計画では、事業運営の損益分岐点となる年間 6.5 kℓを焼酎製造量の目標値としており、使用するじゃがいもはケース 1 で 5.6 t、ケース 2 で 5.2 t となる。現時点でじゃがいもを 5.6 t 確保するのは困難なため、じゃがいもの生産量を増やす取組みを進めながら、段階的に目標値に近づけていく。

ケース 1 で製造する場合は、初年度はじゃがいも使用量 1.7 t で焼酎 2.0 kℓを製造し、翌年から焼酎を年 1.0 kℓずつ増産させ、6 年目に目標の 6.5 kℓに達成できるように、じゃがいもの使用量を増やすことを目指していく。

ケース 2 で製造する場合は、損益分岐点に達するまで年 1.0 kℓずつ増産させ、7 年目に 8.0 kℓ製造することを目標とする。

7 年間の焼酎の製造量とじゃがいもの使用量を整理すると、下表のようになる。

■焼酎の製造量の段階計画

		1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年
ケース 1 (霧島町方式)	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	6.5	6.5
	じゃがいも使用量(kg)	1,724	2,586	3,448	4,310	5,172	5,603	5,603
ケース 2 (芙蓉方式)	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	7.0	8.0
	じゃがいも使用量(kg)	1,500	2,250	3,000	3,750	4,500	5,250	6,000

2) 販売促進に関する段階計画

じゃがいも焼酎の製造量の増産に合わせて、販売先も段階的に増やしていく必要がある。目標とする製造量のじゃがいも焼酎を売り切るために、短期、中期、長期に分けて販売促進を展開する。

短期（初年度）は、焼酎製造の研究および主力商品づくりを軌道に乗せる段階、中期は主力商品の認知度を高めて販路を拡大していく段階、長期は商品ラインナップを充実させてファンを獲得するための宣伝活動を展開する段階として、次頁のように段階的に販売促進を行う。

■販売促進に関する段階計画

	短期（初年度）	中期	長期（～7年）
商品づくり	<ul style="list-style-type: none"> 試作段階として位置づけ味、香り等の改良やパッケージの改善を行う。 主力商品となるじゃがいも焼酎を開発・製造する。 	<ul style="list-style-type: none"> 主力商品の品質を安定させ、商品規格や価格帯などで商品ラインナップを増やしていく。 	<ul style="list-style-type: none"> じゃがいもの品種別焼酎や高価に販売するプレミアム商品などのラインナップを充実させる。
販促活動	<ul style="list-style-type: none"> 工場見学の受け入れやバイヤーの招聘、多摩地域での試飲販売等により、村内製造に切り替えたことをアピールする。 マスコミを活用した宣伝活動を展開し、檜原村に訪れる観光客の購買率を高める。 	<ul style="list-style-type: none"> 既存販路を活用し、リニューアルしたじゃがいも焼酎の認知度を高める。 Webを活用した宣伝活動や食品関連のバイヤーが数多く参加する展示会に出展し販路を拡大させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 東京土産や焼酎専門店など、檜原産の強みを活かせる販売先に対して営業する。 広報・宣伝活動を多様な媒体を活用して展開する。
取組例	<ul style="list-style-type: none"> ●食品・酒類担当バイヤーの招聘  <p>バイヤーに工場や村内を案内しながら商品のPRを行う</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多摩地域で開催される試飲販売会への参加  <p>グランデュオ立川での販売会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●バイヤーが多く来場する展示会への参加  <ul style="list-style-type: none"> ・日酒販首都圏商品展示会 ・スーパーマーケットトレードショー ・FOODEX JAPAN など ●東京土産や焼酎専門店への営業  <ul style="list-style-type: none"> ・Sho-Chu AUTHORITY(汐留) ・はせがわ酒店 など 	<ul style="list-style-type: none"> ●高価格帯商品の製造と商品のブランド化  <p>芋の品種を限定してつくられた「茜霧島」は霧島酒造が9年の月日をかけて開発したプレミアム商品</p> <p>醸造技術の向上とともに、商品のブランド化を図っていく。</p>

3) 設備・建築の段階計画

じゃがいも焼酎の製造に関わる設備については、初年度から目標の製造量に必要な設備を稼働させ、貯蔵に関わる設備も含めて設置予定の設備を全て使用することになる。また、建築については、じゃがいも焼酎製造機能とその他の機能を一体的に整備することを想定しており、段階的に増築することはコスト増となり現実的ではない。

したがって、設備および建築については、段階的に整備するのではなく、はじめから計画されている施設が機能するように整備することを想定する。

(2) 事業収支

1) 事業収入の条件設定

事業収入を算定する条件は、①じゃがいも焼酎、②売店、③農産物加工、それぞれ以下のように設定する。価格はすべて税込価格とする。

①じゃがいも焼酎

- ・じゃがいも焼酎の原材料および内容量は、収支計算においては現行商品と揃えることとし品種は「男爵」、内容量は720mlと設定する。
- ・じゃがいも焼酎の販売店への売値（卸価格）は、製造委託による仕入れ原価は1,072円であるが、諸経費を加味すると販売価格1,550円の約8割に当たる1,280円となる。
- ・本計画では、製造工場からの卸価格を1,280円と想定し、販売価格については別途検討することとする。
- ・なお、製造開始から4年間は完売できずに在庫を抱えると想定し、収支計算は1年目は[販売なし]、2年目は[4割]、3年目は[6割]、4年目は[8割]と設定する。

◎じゃがいも焼酎を2kl販売した場合の事業収入

$$2,777 \text{ 本} \times 1,280 \text{ 円} = 3,554,560 \text{ 円}$$

◎じゃがいも焼酎を目標製造量販売した場合の事業収入

$$6.5 \text{ kl} \quad 9,027 \text{ 本} \times 1,280 \text{ 円} = 11,554,560 \text{ 円}$$

$$8.0 \text{ kl} \quad 11,111 \text{ 本} \times 1,280 \text{ 円} = 14,222,080 \text{ 円}$$

②売店

- ・年間利用者数は、年間3万人の入込みのある神戸岩からの立寄りを10分の1程度となる3千人とする。また、近隣に計画されている「おもちゃ美術館（仮称）」の影響も考慮し、3年目から4千人と想定する。
- ・売店を施設のエントランス部分に配置することで見学者全員が立ち寄りすると想定する。
- ・西多摩地域観光入込客調査によると、西多摩の観光において「土産代」は1,000円以下の割合が高いことから、本施設では一人当たり500円と想定する。

◎売店の年間の事業収入

$$1 \sim 2 \text{ 年目} \quad 3,000 \text{ 人} \times 500 \text{ 円} = 1,500,000 \text{ 円}$$

$$3 \text{ 年目以降} \quad 4,000 \text{ 人} \times 500 \text{ 円} = 2,000,000 \text{ 円}$$

③農産物加工

- ・卸値300円の商品を製造し、村内外に出荷することを想定する。商品の例として、じゃがいもが原材料の菓子類、ゆずが原材料のドリンク、ジャム、菓子類、ルバーブが原材料のジャム、菓子類などが考えられる。
- ・製造量は、じゃがいも焼酎による赤字を補う最小限の量を想定する。1年目に1,000個/月販売し、翌年から年200個/月ずつ増産させ、6年目に2,000個/月販売すると想定する。

- ・村内事業者への設備の貸出を行うことも考えられるが、概算の段階では算入しないこととする。

◎農産物加工の年間の事業収入

2,000 個/月×300 円×12 か月=7,200,000 円

2) 事業支出の条件設定

事業支出は、ランニングコストとして計上する、①人件費、②原材料費、③販売経費、④管理経費を以下のように設定する。なお、イニシャルコストとして必要な登録免許税については、収支計算には含まれていない。

①人件費

- ・じゃがいも焼酎製造の運営者として正社員を1名配置する。杜氏の役割を担える人材とする。
- ・その他のスタッフはパートタイマーが担当し、製造量に合わせて雇用する。

◎正社員の人件費

年間 480 万円 (40 万円/月、2 年目以降の増加は想定しない)

◎パートタイマーの人件費

日給 7,000 円 (7 時間/日、1,000 円/h)

- ▶ じゃがいも焼酎の製造：1 kℓあたり 21 人日
- ▶ 売店および農産物加工：製造量に関わらず 300 人日

②原材料費

◎じゃがいも焼酎

- ・じゃがいも焼酎の製造に必要な原材料費は、主原料のじゃがいもは従来の価格とし、米および資材については、昨年度の調査報告書に示されている「ぼうむ本山蒸留所」を参考に、原材料の使用量については「霧島町蒸留所」および「芙蓉酒造協同組合」の製造方法を参考に、米麴を使う想定で製造に必要な量と価格を設定している。

- ▶ じゃがいも：160 円/kg
- ▶ 米：200 円/kg
- ▶ ボトル、キャップ、ラベル：90 円/本
- ▶ 出荷用梱包資材：200 円/ダース
- ▶ 原材料使用量

ケース 1 (霧島町方式)：焼酎製造量 1 kℓ当たり、じゃがいも 862kg、米 164kg を使用し、2 次仕込み後に蒸留する。

ケース 2 (芙蓉方式)：焼酎製造量 1 kℓ当たり、じゃがいも 750kg、米 750kg を使用し、3 次仕込み後に蒸留する。

◎売店

- ・村内の直売所「やまぶき屋」の仕入原価は、委託販売で一部の商品が 70%、大部分の商品が 80%と設定している。

- ・本事業の売店では、1万人の来店がある「やまぶき屋」よりも来店客数が少なく、販売スタッフを確保するための売上を確保する条件が厳しいため、委託販売で仕入原価を販売価格の70%と想定する。

◎農産物加工

- ・農産物加工の原材料費は、経済産業省「平成26年度工業統計調査」において全国の「ビスケット類・干菓子製造業」の製造品出荷額に占める原材料使用額が約4割であることを参考に、原材料費を卸売価格の40%と想定する。

③販売経費

- ・販売経費は、清里町焼酎事業特別会計において「役務費」が歳出の5.7%であることを参考に、売上額の6%と想定する。なお、1年目から4年目は販売額を少なく想定するが、販売経費は製造した焼酎を全て販売した場合の売上額から算定する。
- ・販売経費には、広告宣伝費、運搬費、通信費の費用が含まれる。

④管理経費

- ・日本銀行鹿児島支店「焼酎業界の現状と課題」（平成26年4月）より、販売経費および管理経費の割合を合計31%と想定し、上記6%を除いた25%を焼酎製造に関わる管理経費と想定する。なお、1年目から4年目は販売額を少なく想定するが、管理経費は製造した焼酎を全て販売した場合の売上額から算定する。
- ・売店および農産物加工の管理経費は、農林水産省「6次産業化財務動向調査」（平成24年3月）において売上高販管費が22%であったことを参考に、販売経費6%を除いた16%を管理経費として想定する。
- ・管理経費には、水道光熱費、品質管理、設備メンテナンス、清掃、修繕費の費用が含まれる。

3) 収支計算

前述の条件で7年間の収支計算を行うと、次頁以降のようになる。

■じゃがいも焼酎製造単独事業の損益計算

【ケース1：霧島方式】(単位:千円)

経過年数→		1 [販売無]	2 [販売4割]	3 [販売6割]	4 [販売8割]	5	6	7
製造量	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	6.5	6.5
	じゃがいも使用量(kg)	1,724	2,586	3,448	4,310	5,172	5,603	5,603
事業収入	じゃがいも焼酎	0	2,132	4,266	7,110	10,666	11,554	11,554
	売店							
	農産物加工							
収入合計		0	2,132	4,266	7,110	10,666	11,554	11,554
人件費	正社員	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
	パート	294	441	588	735	882	956	956
	合計	5,094	5,241	5,388	5,535	5,682	5,756	5,756
原材料費	じゃがいも焼酎	638	957	1,276	1,595	1,914	2,073	2,073
	売店							
	農産物加工							
【販売経費】		214	320	427	534	640	694	694
【管理経費】		889	1,334	1,778	2,223	2,667	2,889	2,889
支出合計		6,835	7,852	8,869	9,887	10,903	11,412	11,412
収支差額		-6,835	-5,720	-4,603	-2,777	-237	142	142

【ケース2：芙蓉方式】(単位:千円)

経過年数→		1 [販売無]	2 [販売4割]	3 [販売6割]	4 [販売8割]	5	6	7
製造量	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	7.0	8.0
	じゃがいも使用量(kg)	1,500	2,250	3,000	3,750	4,500	5,250	6,000
事業収入	じゃがいも焼酎	0	2,132	4,266	7,110	10,666	12,444	14,222
	売店							
	農産物加工							
収入合計		0	2,132	4,266	7,110	10,666	12,444	14,222
人件費	正社員	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
	パート	294	441	588	735	882	1,029	1,176
	合計	5,094	5,241	5,388	5,535	5,682	5,829	5,976
原材料費	じゃがいも焼酎	837	1,255	1,673	2,091	2,509	2,928	3,346
	売店							
	農産物加工							
【販売経費】		214	320	427	534	640	747	854
【管理経費】		889	1,334	1,778	2,223	2,667	3,112	3,556
支出合計		7,034	8,150	9,266	10,383	11,498	12,616	13,732
収支差額		-7,034	-6,018	-5,000	-3,273	-832	-172	490

■じゃがいも焼酎製造・売店・農産物加工複合事業の損益計算

【ケース1：霧島方式】(単位:千円)

経過年数⇒		1 [販売無]	2 [販売4割]	3 [販売6割]	4 [販売8割]	5	6	7
製造量	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	6.5	6.5
	じゃがいも使用量(kg)	1,724	2,586	3,448	4,310	5,172	5,603	5,603
事業収入	じゃがいも焼酎	0	2,132	4,266	7,110	10,666	11,554	11,554
	売店	1,500	1,500	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	農産物加工	3,600	4,320	5,040	5,760	6,480	7,200	7,200
収入合計		5,100	7,952	11,306	14,870	19,146	20,754	20,754
人件費	正社員	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
	パート	2,394	2,541	2,688	2,835	2,982	3,056	3,056
	合計	7,194	7,341	7,488	7,635	7,782	7,856	7,856
原材料費	じゃがいも焼酎	638	957	1,276	1,595	1,914	2,073	2,073
	売店	1,050	1,050	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
	農産物加工	1,440	1,728	2,016	2,304	2,592	2,880	2,880
【販売経費】		520	670	850	999	1,149	1,246	1,246
【管理経費】		1,705	2,265	2,904	3,464	4,024	4,361	4,361
支出合計		12,547	14,011	15,934	17,397	18,861	19,816	19,816
収支差額		-7,447	-6,059	-4,628	-2,527	285	938	938

【ケース2：芙蓉方式】(単位:千円)

経過年数⇒		1 [販売無]	2 [販売4割]	3 [販売6割]	4 [販売8割]	5	6	7
製造量	焼酎製造量(kℓ)	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	7.0	8.0
	じゃがいも使用量(kg)	1,500	2,250	3,000	3,750	4,500	5,250	6,000
事業収入	じゃがいも焼酎	0	2,132	4,266	7,110	10,666	12,444	14,222
	売店	1,500	1,500	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	農産物加工	3,600	4,320	5,040	5,760	6,480	7,200	7,200
収入合計		5,100	7,952	11,306	14,870	19,146	21,644	23,422
人件費	正社員	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
	パート	2,394	2,541	2,688	2,835	2,982	3,129	3,276
	合計	7,194	7,341	7,488	7,635	7,782	7,929	8,076
原材料費	じゃがいも焼酎	837	1,255	1,673	2,091	2,509	2,928	3,346
	売店	1,050	1,050	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
	農産物加工	1,440	1,728	2,016	2,304	2,592	2,880	2,880
【販売経費】		520	670	850	999	1,149	1,299	1,406
【管理経費】		1,705	2,265	2,904	3,464	4,024	4,584	5,028
支出合計		12,746	14,309	16,331	17,893	19,456	21,020	22,136
収支差額		-7,646	-6,357	-5,025	-3,023	-310	624	1,286

7. 事業スケジュール

来年度以降の事業スケジュールを以下に示す。

■事業スケジュール

年度	実施内容
平成 31 年度	・ 測量、地盤調査、実施設計 ・ 運営事業者の選定
平成 32 年度	・ 本工事 ・ 免許取得（酒類製造免許、食品営業許可等）
平成 33 年度	・ 施設開業予定 ・ 焼酎製造開始 ・ 構造改革特別区域計画（焼酎特区）※の認定申請期限（平成 34 年 3 月 31 日）

※ 村内でじゃがいも焼酎を製造するには、酒税法に基づく酒類製造免許の取得に最低製造数量基準（1年で10kℓ以上）を満たす必要があるが、平成29年6月の構造改革特別区域法改正により、構造改革特別区域内において地域の特産物として指定された農産物等を原料として単式蒸留焼酎等を製造する場合には、最低製造数量基準は適用を除外されることとなった。

檜原村においても、焼酎特区に認定されれば、特産物であるじゃがいもを原料とした焼酎を小規模で製造することが可能となる。