

④新規用途開拓による地域農林水産物の需要拡大、ブランド向上

## 大田原の大地が育んだ“ぎんなん(銀杏)”を用いたお酒などの開発・事業化

栃木県大田原市で栽培・生産された“銀杏”を用いた酒類の開発とともに「手づみ銀杏」をブランド化・商品化する。

### 連携体

農林漁業者 **新江 章平 (農業)**

焼酎用に高品質な銀杏の皮を割り、薄皮を剥いた状態で商品供給を行う。

中小企業者 **(株)白相酒造 (飲料・たばこ・飼料製造業)**

皮無し銀杏を加工し、まろやかな風味の酒類を開発・製造するとともに「手づみ銀杏」のブランド化を促進するために酒類と一緒に食す仕組みの企画・販売を行う。

連携参加者 **那須ぎんなん倶楽部(農業)、社会福祉法人エルム会(社会保険・社会福祉・介護事業)**

地域で生産される銀杏の供給協力と殻付き銀杏の殻むき作業の協力及びPR活動を協力する。

サポート機関等 **地域活性化支援事務局、(財)栃木県農業振興公社、大田原市、大田原商工会議所**

### 連携の経緯

地域農家30名により「那須ぎんなん倶楽部」を設立、銀杏栽培に取り組み、安定した収穫を見込める状況となったことから新たな活用として大田原市の市の木のイチョウをテーマとした地域産品開発として酒類を製造する(株)白相酒造と連携することとなった。

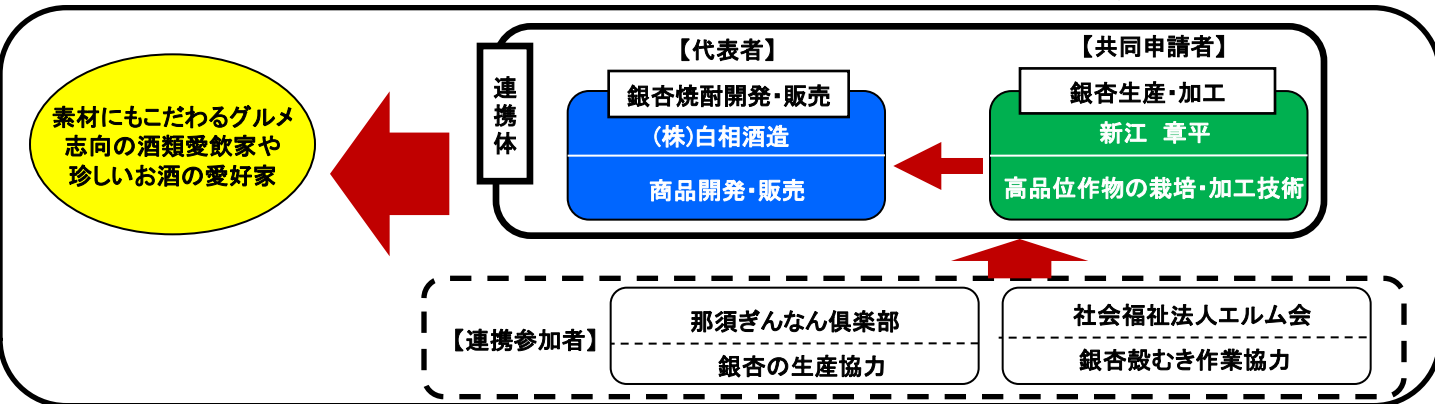
### 連携に当たっての課題や工夫

今まで殻付きで出荷され、高級用料用素材として少量活用するにとどまっている銀杏を、農家の高付加価値農産品として生産を増やすとともに、安定生産し今まで市場にあまり出されていない酒類の素材として(株)白相酒造が長年培ってきた酒類製造ノウハウを生かした酒類を製造する技術を確認するとともに「手づみ銀杏」と一緒に食すことの仕組みを開発することにより、地元大田原の地域ブランド産品として販売する。



銀杏果樹園

手づみ銀杏



### 連携による効果

農林漁業者 **5年で280万円の売上高増加、新規販路の確保**

高級食材用の規格品と規格外品との選別能力を高め、銀杏焼酎の販路を新規開拓・確立することにより、売上高の上昇と農産物の複合経営モデルの確立を図る。

中小企業者 **5年で1,080万円の売上高増加、ブランド価値向上**

「手づみ銀杏のお酒」の商品化を契機として、大田原市地域ブランドの主力産品として「手づみ銀杏」を、市場に知らしめるとともに、高付加価値商品としての酒類と手づみ銀杏そのものの加工製造・販売により高収益体質の確立を図る。

### 代表企業等の連絡先

企業等名 : 株式会社白相酒造  
TEL : 0287-96-2015  
E-mail : info@shiraso.com

所在地 : 栃木県那須郡那珂川町小川715-2  
FAX : 0287-96-2016  
ホームページ : <http://www.shiraso.com/products/syochu.htm>