

## 海外展開事例「宮崎県農産物を利用したビールやフルーツ発泡酒を商品化し海外展開」

社名	宮崎ひでじビール 株式会社（宮崎県延岡市）
設立	平成22年
資本金	3百万円
売上高	137百万円（平成27年）
従業員	12名
事業内容	地ビール・発泡酒の製造・販売



宮崎の実り3本セット  
（日向夏・きんかん・ゆず）



穂倉金生



北米限定商品「栗黒」

### 新たな事業展開を目指した背景と経緯

- 第1次地ビールブームの平成8年、地元石油会社のビール事業部門としてスタート。ブーム沈静化と共に営業不振になり、事業撤退が決まった際、当時社員の永野社長が買収する形で承継。
- ブーム沈静化の中、商品の訴求力を高め、ニッチ市場を獲得するには、品質改善と新商品開発の必要があった。特に、商品のストーリー性や地域特産物を活用する取組みが求められた。
- 平成24年、宮崎の「農事組合法人はなどう」産のビール用大麦と、火山灰シラスが原料の多孔質ガラス「SPG膜」を組み込んだビールろ過装置を活用した地ビール「穂倉金生（ほくらきんなま）」が完成。地域資源の認定を目指した。
- SPG膜を活用した精密ろ過により、これまでは「生もの」扱いで冷蔵保管が必要だった地ビールが、常温保存が可能になり、販路拡大や流通コストの低減につながった。

### 活用施策

- 地域産業資源活用事業（平成25年2月認定）  
（認定事業名：SPG膜精密ろ過技術と宮崎県農産物を利用したビール・フルーツ発泡酒の開発と販路開拓）
- 中小機構専門家によるハンズオン支援（平成24年7月～現在）

### 事業展開

#### < 国内 >

- 宮崎の農産物を使った新商品の開発
  - ・フルーツテイスト発泡酒「紫いもラガー」「きんかんラガー」「日向夏ラガー」「ゆずエール」など
- スーパーマーケットトレードショーへ出展し販路開拓。
- 中小機構の専門家による展示会情報の提供、商品展示アドバイス、取引先の紹介を受けて販路開拓。

#### < 海外 >

- 商社経由で、米国、台湾、香港、ドイツに事業展開。
- 今後、TPP参加国のシンガポール、マレーシアへの事業展開を検討。

### 事業成果

#### < 国内 >

- 販路拡大、生産設備の拡大、新規雇用の増加
  - ・首都圏の大手卸売企業との取引開始。
  - ・取引先が首都圏中心に300社へ拡大（認定時は約100社）。
  - ・工場の増設（2倍）、従業員の新規雇用（6人→15人へ）。
- 宮崎県 地域中核的企業に選出。

#### < 海外 >

- 米国および台湾への輸出量は各国とも年間1万本。
- 穂倉金生が、地ビールの国際的なコンペティションで金賞受賞。
- ドイツのビール協会特使が、アジアで初めて訪問。穂倉金生を「欧州で十分通用する味」と絶賛。
- 現地の展示会に参加。商品のコンセプト、製造方法、味といった部分に共感してくれるパートナーを見つけ、実際に工場見学をしてもらったことで、その後の事業展開がスムーズに進んだ。