5. 『宮古島マイクロブルワリー』の取組み

実施テーマ	宮古島からクラフトビールを発信
地域名	宮古島

(1)対象商品とその特徴

1) 対象商品



規格	330ml ボトル
販売価格 (税抜)	500円
卸売価格 (税抜)	364 円

宮古島の水で美味しさを追求。スッキリとした飲み口、しっかりした味わい。アメリカンホップの香りでより一層フルーティー。

とうりば ダーク



規格	330ml ボトル
販売価格 (税抜)	573 円
卸売価格 (税抜)	437 円

焙煎麦芽でコーヒーのような香ばしさを多良間島 産黒糖でまろやかに。

とうりば ヴァイツェン



規格	330ml ボトル
販売価格 (税抜)	527 円
卸売価格 (税抜)	391 円

小麦麦芽を 66%使用し、 ホップを控えめにしてあ り、苦みが少なく飲み易 さが人気。

シークヮーサーヴァイツェン



規格	330ml ボトル
販売価格 (税抜)	573 円
卸売価格 (税抜)	437 円

ビールらしさは失わずに 強い酸味と爽やかな香り で爽快感いっぱいの味わ いです。

パッションフルーツエール



規格	330ml ボトル	
販売価格 (税抜)	573 円	
卸売価格 (税抜)	437 円	
未りの工様パッションフ		

香りの王様パッションフルーツととうりばエールを合わせました。グラスに注いだ瞬間に香りが広がります。

たんかんヴァイツェン



規格	330ml ボトル
販売価格 (税抜)	573 円
卸売価格 (税抜)	437 円

オレンジ系の甘みをもつ 「たんかん」でシークヮ ーサーヴァイツェンとは 違った味わいを楽しめま す。

2) ブランド概要

宮古島の水は隆起サンゴの大地に浸透した地下水であることから、「高硬度」、「高アルカリ」となっており、このような特徴のある水は日本では非常に少ない存在である。

当ブルワリーは、ビールの味を左右するこの希少な「水」を「サンゴの水」と位置付け、水 を生かしたビール造りを営んできた宮古島唯一のブルワリーである。

3) ターゲットする市場

- ・クラフトビールを知らない宮古島への観光客
- ・宮古島や沖縄好きな県外在住者
- ・沖縄在住の外国人

(2)活動報告

1) 出展・営業活動

①インターナショナル・ビアカップ出品

フルーツフレーバーシリーズ3点を出品し、入賞を狙う。また、ビール審査会の評価をもって顧客へのアピール方法を再構築する。

成果と気付き

今回の審査では入賞を果たすことはできなかったが、後に審査の報告書が届き、良かった点、悪かった点を確認した。(出展:シークヮーサーヴァイツェン、たんかんヴァイツェン、パッションフルーツエール)

<良かった点>

・フルーツの香りはいずれも高評価

<悪かった点>

- ・ヴァイツェン:ベースビールのコンディション
- ・エール:ベースビールがカテゴリーとミスマッチ

ベースビールのコンディションを審査に向けてベストで造る。ビールカテゴリー(122)の研究の必要性を感じた。

②営業活動

現在取引のある顧客にリブランド化によるラベルの一新と新規パンフレットを配付し、今後の展開をお願いする。また、ビアバー等にはロゴ入りグラスを配付し、末端顧客へのアピールとファン作りの協力をお願いする。しかし、予定していた日程が沖縄県緊急事態宣言発令のため渡航中止となったため、TEL 又はメールによる説明と、販促物の郵送を行った。

成果と気付き

緊急事態宣言期間は休業している店舗もあったが、31 店舗中 30 店舗と連絡が取れ、販促物(ロゴグラス、ロゴ入りコースター、新パンフレット)の送付を行った。残りの店舗については、緊急事態宣言解除後にコンタクトを試みる。

2) 商品改良

①ラベルデザインの変更

初めての顧客にも興味を持っていただき、手に取っていただけるよう、リブランド化による商品力(アピール力)を向上させ、販売に繋げることを目的にラベルデザインの変更を行った。

特に宮古島唯一のブルワリーであることを強調するため、デザインを共通化させ、同時に 食品表示法の表示内容に適合させた。

成果と気付き

クラフトビールブームの中、ラベルを新しく斬新なものに変更する風潮があるなか、沖縄を代表する「シーサー」をイメージキャラとしたことは、かえって新鮮で良かったと思う。 また、宮古島の水を使った仕込みで「サンゴの水仕込み」とした表現とデザインを合わせることができた。

<旧ラベル>













<新ラベル>













3) ブランディング

①パンフレット制作

古くなった情報を見直し、現状に即した商品説明を行うとともに、パンフレット全体を商品戦略に応じたレイアウトやデザインとすることで、沖縄ファン、クラフトビールファン以外の方々が興味を引くようなパンフレットの制作を行う。また、現在取引のある顧客にリブランド化によるラベルの一新と新規パンフレットを配付し、今後の展開をお願いする。

成果と気付き

一新したラベルデザインで「サンゴの水」を表現したが、そこに至るストーリーをパンフ レットで表現でき、是非手に取って見ていただきたいパンフレットが完成した。

<新たに製作したパンフレット>







②ロゴグラスの製作

現在取引のあるビアバーや居酒屋等にロゴ入りグラスを配付し、多くの顧客へのアピールを行うとともに、新たなファンの獲得に向けて協力をお願いする。

- ・タンブラータイプ:瓶にて提供のお店用
- ・脚付タイプ:ビアサーバーにて提供のお店用

成果と気付き

ロゴグラスの製作については、来店者やホームページ等で事前に告知していた。ロゴグラスの完成後、自店舗でサンプルグラスを置いたところ、クラフトビール好きの方はすぐに反応し、非常に欲しがっておられた。また、ホームページのリニューアル後に急激にアクセス数が伸びており、ホームページでの事前アピールがとても大事だと感じた。



←タンブラータイプ



←足つきタイプ

③ロゴ入りコースター製作

現在取引のあるビアバー、居酒屋等に配付し、末端顧客へのアピールとファン作りに協力 をお願いする。

成果と気付き

ロゴグラスデザインと同じデザインとすることで、相乗効果が発揮できれば良いと考えている。

<出来上がったロゴ入りコースター>

