

## 経済労働委員会 県外調査概要

### 1 米倉山次世代エネルギーシステム研究開発ビレッジ

#### 【調査目的】

米倉山次世代エネルギーシステム研究開発ビレッジの概要及び県営次世代エネルギーシステムの研究開発について

#### 【調査概要】

##### (1) 電力貯蔵技術に関する取組の経緯

- 昭和32年 電気事業開始（水力発電所で発電した電気を売電）
- 平成23年 東京電力と共同事業で貯蔵技術の研究を開始  
造成が完了していた米倉山を活用
- 平成26年 電力貯蔵技術研究サイトを開設 ハイブリッド等の研究開始
- 平成28年 国からの委託事業としてP2Gシステム技術開発を開始
- 令和5年 次世代エネルギーシステム研究開発ビレッジ開館

##### (2) 米倉山次世代エネルギーシステム研究開発ビレッジの概要

- ・山梨県企業局で取り組んでおり、研究開発の目玉は水素とその貯蔵。
- ・現在は9機関が入居し、互いに刺激し合い、高め合うよう最先端の研究を進めている。
- ・山梨県企業局では独立採算で電気事業を実施してきた。利益をあげてきた。
- ・地域文化振興への貢献として、電気事業の利益で絵画（ミレー 4枚）購入。
- ・電気事業自由化に伴い、利益が増えてきた。
- ・長年培ってきた電気事業の知識・技術と利益を使って、電力貯蔵技術の研究に取り組むことになった。
- ・Nesradのコンセプトは、「高め合う」、「最先端の企業が入居」、「刺激」。

##### (3) 次世代エネルギーシステムの研究開発について

- ・電力貯蔵技術のパターンは、（貯蔵→放電）の周期により分類され、周期は「短周期」「中周期」「長周期」の3種類。
- ・P2Gシステムは長周期に分類される。
- ・短周期蓄電システムについては、研究は完了している。超電導の技術で回転体を浮かせて、浮かせた回転体に電気をためる技術で、鉄道総合技術研究所と共同で研究し、実際の線路で実験を行った。
- ・中周期蓄電システムに分類されるハイブリッド水素電池システムは、蓄電池にコンデンサーを組み合わせた優れた蓄電システムで、現在、大容量の蓄電システムも研究中。

- ・ビレッジはリニア新幹線の駅から約3 kmに位置しており、その面からも将来活用、展開の見込みがある。
- ・金属に水素を吸着させて保存するシステムは、高圧にならないので高圧ガス規制法の規制対象にならず、簡易に建物の中に置いておくことができる。
- ・「やまなしモデルP2Gシステム」の4つの特徴は、①純水の電気分解により生成するため、高い水素品質、②メンテナンスが容易（原料は純水のみ）、③装置が高効率（膜の性能アップ）、④高い応答性（再生エネルギーの変動に瞬時に対応）。
- ・固体高分子型水素電解装置（PEM型）で水を水素と酸素に分解。世界からも注目を集めている。
- ・米倉山のP2Gは規模が大きく、グリーン水素を3年にわたって安定して供給してきた例は、日本で唯一、世界でも例が少ない。
- ・化石燃料から再生エネルギーで生成するグリーン水素への転換を追求する
- ・これからは、化石燃料の採掘ではなく、技術開発で、再生エネルギーを活用して二酸化炭素を排出しない燃料を製造する。
- ・2050年のカーボンニュートラルに向けて、ヒートポンプなど効率的な機関で電気を有効活用することに合わせて、従来の化石燃料を水素ボイラーに変えて、間接電化の部分を増やしていく。
- ・太陽光発電の導入量増加に伴い発生する余剰電力を用いて水素を製造すれば、安価に燃料を確保できる。
- ・余る電気を有効活用して、山梨県内の再生エネルギーでグリーン水素に置き換えていく、ということを今後増やしていく。
- ・山梨県が研究開発、実証に取り組んでいる「やまなしモデルP2Gシステム」は、「地域再エネルギー生産型」モデルの構築を目指す。
- ・令和4年、米倉山には、当時の内閣総理大臣、閣僚等が視察に訪れた。
- ・国は「支援」と「規制」の両面で水素社会の実現に取り組む方針。「支援」は価格差支援であり、積極的に手を挙げていきたい。「規制」とは、水素製造出荷施設への3名の技術者の常駐等の保安規制があり、厳しいので、山梨県で緩和を要望している。
- ・水力発電所と蓄電池を組み合わせた電力需給調整の実証研究に取り組む。1次調整を行うにあたり、最初は蓄電池の電気を利用し、続きは水力発電で発電した電気を使用する。

#### （4）導入実績等について

- ・P2G事業展開のうえで、YHC（Yamanashi Hydrogen Company, Inc.）という新しい会社を設立。東レ、東京電力、山梨県で構成。P2Gシステムで産業分野におけるカーボンニュートラルの実現を目指す。P2G専門の企業は国内初。
- ・「やまなしモデルP2Gシステム」は3つのモデル（大容量モデル、コンパクトモデル、海外事業）があり、海外からも注目されている。インドの自動車工場や、インド

ネシアの地熱発電でグリーン水素を活用する可能性等がある。

- ・サントリー白州工場（山梨県北杜市）への大規模なP2Gシステム（16MW規模）の設置工事が進んでいる。年間1万6千トンのCO2削減を見込んでいる。水素製造に余力があれば、パイプラインで地域の他企業へ配達することも検討している。
- ・大成建設（埼玉県）のコンクリート養生炉等に500kWワンパッケージシステムが導入（令和6年2月設置、8月運用開始）され、住友ゴム工業白河工場にワンパッケージのP2Gシステムの導入が決定している。
- ・東京都、福島県、群馬県等と協定を結び、自治体間連携により、水素社会に向けた取組を協働で実施している。
- ・福島県内で「やまなしモデルP2Gシステム」を活用して、半導体の製造に使用するグリーンガラスが製造されている。
- ・東京都との連携事業として、グリーン水素の利用実証、水素製造設備の導入を進めている。
- ・キッツ長坂工場水素ステーション（北杜市）へ、米倉山のP2Gシステムで製造したグリーン水素を供給して、フォークリフトの燃料として使ってもらっている。供給先は10か所あり、まだ余力がある。
- ・KOSÉに、山梨県内に工場進出していただき、山梨県の豊かな水資源の活用による持続可能な社会構築を山梨県とともに推進いただいている。
- ・タンガロイ韮崎工場（山梨県韮崎市）で、令和6年9月から、金属製品からの不純物除去に米倉山のグリーン水素が活用されている。
- ・山梨県はグリーン水素による熱のエネルギー転換を後押しするために、山梨県知事名義のグリーン水素証書を発行している。
- ・山梨県とJeraは、P2Gシステムを活用して、地域の水素バリューチェーン構築について、共同で研究を始めることになった。
- ・PEM型電解が変化に対する応答反応が早いことに着目し、これを活用した電力ネットワーク安定感に向けて、山梨県、東京電力エナジーパートナー、Energy Poolが連携して取り組むこととなった。
- ・次世代エネルギーシステムPR施設「きらっと」がリニューアルオープンし、一般の方も無料で入場可能。グリーン水素、P2Gシステムについても紹介している。
- ・「百年ソーラー山梨株式会社」を設立し、安定的に電気を起こすことの研究に取り組む。「百年ソーラー山梨株式会社」には山梨県も出資している。小規模な太陽光発電施設の管理が行き届かなくなり、効率悪化、使えなくなるという状況を回避できるよう、集約して全体的に効率よく管理することを目指す。山梨県内で取組がうまく進んできたので、県外進出も考えている
- ・やまなしフレキシブルカンパニー（YFC）を設立し、需給調整市場への参入を目指している。

<質疑応答>

Q. 水素の運搬は、車輛で運ぶしかないというイメージか。

A. 基本は、車輛が主流である。距離のパイプラインはまだ無いが、ガスのようなパイプラインの活用が検討されていると聞いている。水素は、多少漏れても危険性の高いものではないので、パイプラインの活用は将来あると考える。

Q. 運搬した水素の用途は、工場で使うことが中心か。

A. 効率的な水素の利用は、水素ボイラーで燃やして使用するのが効率的。燃料電池に戻すと4割程度効率が下がるので、水素ボイラーで燃やして使うのが効率的となる。

Q. 輸送のコスト等を含めても、水素が優位に立てる可能性がいろいろな分野で出てくるとい見通しか。

A. 山梨県は地域再エネ生産を提案し、取り組んでいる。消費地が近い方が、輸送距離が短く効率的である。太陽光の余剰電力を使って水素を製造するのが良いと思う。水素は高圧タンク等に保存すれば劣化しないので貯蔵に向く。蓄電池への保存はコストが高く、劣化する。

Q. 貯蔵に水素が強いというお話を聴かせていただいたが、かつて、スマートグリッドという考え方が議論された時代は、エネルギー貯蔵が難しいからお互い融通し合うという考え方が強かったと理解しているが、水素の本格活用により、その考え方の変化出ているか。

A. 水素の活用は何がベストか、まだ確立していない。国は、いろいろな使い方を提案して、深めていきたいという感じ。遠方から電気を運ぶ場合、送電線は電気のロスがある。地域で生産して、その地域で使うというのが、ローコストでロスが少なく、良いと思う。

Q. 貯蔵ボックス300m<sup>3</sup>、トラック2800m<sup>3</sup>という量は、企業で何日賄えるのか。規模感はどのようなものか。

A. 大成建設のコンクリート養生の工場の場合、1日工場を動かすのに1ボックス(300m<sup>3</sup>)必要と聞いている。トラック・トレーラー(2800m<sup>3</sup>)ならば1ヶ月くらい使えるのではないか。

Q. 工場では水素をどのように変換しての使うのか。

A. 水素ボイラーを焚いて、熱を取り出す方法がある。

Q. 山梨県のシステムを販売して地産地消しているのは、大きいところで水素を作って配るより、地域に拠点を作ってそこで消費するのがよいということか。

A. 工場に規模の大きなP2Gシステムを置いて、工場でも使いながら、近隣の企業もそれを使う。工場がハブになり近隣企業に供給する。ハブ（工場）のスポークに近隣企業がつながる、ハブアンドスポークを地域に作っていくようなイメージが良いのではないかと。国では、大型の水素ステーションを作って配る方法、海外から大量輸入して港に着いた水素を活用する方法等、いくつかのイメージを持っている。

Q. サントリーは、電気を購入して工場を運営するよりも、P2Gシステムを設置してコストかけて太陽光と水素で電力を補って工場を運営している。となると、電気を自社で作っているのでは電気代が浮くということだと思うが、サントリーは企業の社会的責任の中で取り組んでいるのか、もしくは、20年、30年と工場を設置したならばコストが浮くという見込みで取り組んでいるのか。

A. 企業は世界的なカーボンニュートラルの対応として取り組んでいる。そうしないと、企業が生き残れないと考えている。製品を作る段階で二酸化炭素を出さないような製品づくりをしないと、製品が売れなくなる。環境に優しい商品は付加価値が今は付く。コスト面だけを見ると割高であるが、それに見合うイメージアップ、製品の販売力アップにつながる。国の補助制度を使えば企業の持ち出しは比較的少ないかも知れないが、補助をもらっても企業の持ち出しは結構ある。

Q. 利益が出ている理由としては、安定した電気の売上が大きいのか。

A. かつて、電力自由化前は、公営企業は必要以上の利益を出しすぎではいけない時代があった。電力自由化後の現在は、電気を高く売ることができる。国からも入札して高く売るように指導がある。電力自由化の進展により利益が出るようになり、近年は10億円ほどの利益が出るようになった。

Q. 今後の発展に向けて道半ばというところで、建設もされていて、これから調整も必要になってくると思うが、キャパシティと、今ここで行われていることは国際戦略特区としても相応しい内容だと思うが、土地用途など現状どうなっているのか。

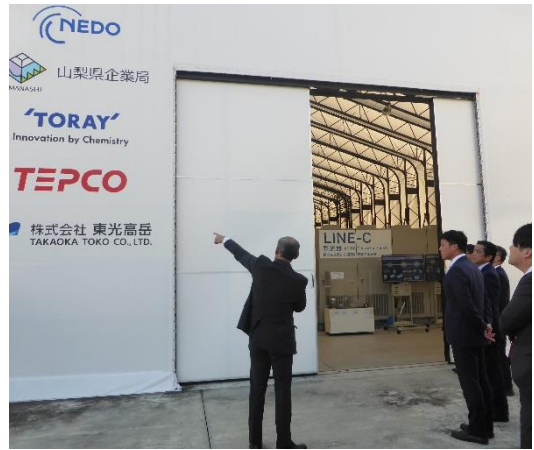
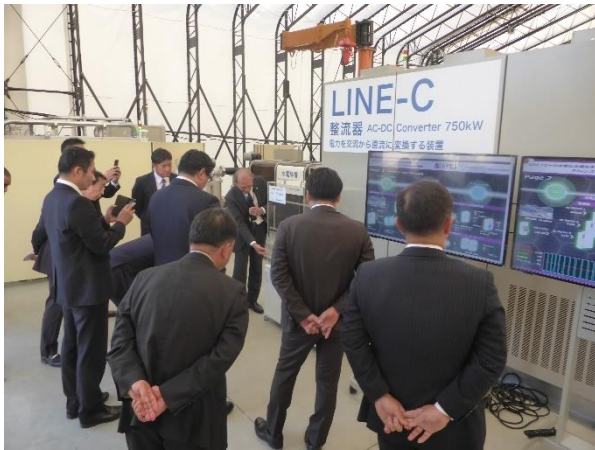
A. 設立当初からあった県造成地は大体埋まっている状況である。

新しいことに取り組むために必要になったら新たに造成する。今までは、米倉山で水素の研究、製造、運搬をやってきたが、現在は福島県等、県外でも事業が動くようになった。水素事業でいえば新たに設立した企業が県外、国外でも活動している。一方、今後の米倉山は、これまで蓄えたりソースを活用し、新しい研究をして盛り上げていきたい。取組に興味を示してくれる企業等と協力して、米倉山をさらに盛り上げたいというイメージを持っている。

Q. 米倉山の用途地域は。

A. 都市計画区域外である。

- Q. 現時点までに苦労されたこと、現時点でのデメリットはどのようなものがあるか。
- A. 企業に、入居していただくには、鉄道等の交通の利便がよくない。高速道路のインターチェンジからは近いが、立地の関係で入居企業が困っているという話は聞く。
- Q. 地産地消の話をしたが、P2Gシステムを奈良県に導入しようかと考えた時、奈良県には大きな会社がなく、なかなか導入に至らない可能性があると思う。山梨県は50%出資して企業体としてもっているが、新たなスタートを切るにあたり奈良県が公としてできることはあるか。
- A. P2Gシステムは、規模に合わせて装置を設置できる。今後、そのような手法が流行ると思われる。企業が工場にP2Gシステムを導入するパターンが良いと思う。それを県が支援する。ハブアンドスポークを作っても良いと思う。拠点や大きな工場がなくても中心になる、ハブになる拠点を選んで、周辺企業の水素への需要をみてハブを作るということも可能性があると思う。設計の仕方次第と思う。
- Q. P2Gシステム導入のための立地の条件、例えば水の有無、場所は街中か郊外か等、あれば教えていただきたい。
- A. 水素を保存しておく時、タンク保存ならば安全対策が必要になり、建物の近くに置けないが、金属貯蔵を利用する可能性はあると思う。水素を大量に作るということになると、大きな太陽光発電施設の近くか、高電圧の電気につなぐことができる場所等が考えられる。水は、多少は使うが、水素がたくさん出ているので大きな課題にならない。
- Q. 奈良県や奈良県の企業がシステムを買うならば、いつ頃から販売できるか。
- A. まだ、システムの値段を正確にはじける段階になっていない。今後、システム導入の実績が出てくるとある程度見えてくる、そんなイメージと思われる。今発注すると、かなり高価になる。作る水素の量に対して高すぎる。
- Q. だいたい、いくらぐらいになるか。
- A. 500kW規模のP2Gシステムワンパッケージのシステムが、数億円（5億円以内）程度か。
- Q. 奈良県が水素を製造して、貯蔵して、運搬して、使うという循環を域内で行うという構想を持っているが、奈良県が1から始めるというのはナンセンスな話か。
- A. 山梨県が取り組み始めた頃と現在とでは時代背景が違うので損だと思う。今は、いろいろなところで水素に関する事業が興っていて、大きな企業も皆考えていることなので、それを今から県のレベルで立ち上げていくのは得策ではないと思う。



## 2 シャトー・メルシャン椀子ヴィンヤード

### 【調査目的】

シャトー・メルシャン椀子ヴィンヤードの概要及び休耕農地利用の生物多様性に着目したブドウ栽培、ワイン醸造について

### 【調査概要】

(1) シャトー・メルシャン椀子ヴィンヤードの概要について

- ・さまざまなメディア、テレビ局の取材がここ数ヶ月多い。
- ・事業用地 30ha を賃貸借しているが、地権者と土地賃貸借契約締結のため農事組合法人を立ち上げた。
- ・地権者との関わりも深めたいと考えているため、賃貸借にしている。用地買収では、地権者とのつながりが切れてしまう。
- ・賃貸借の場合は、相続により代替わりした時、相続人が土地を貸したくない場合の対応に困る時がある。
- ・ブドウ畑は 2000 年から造成を開始し、2003 年からブドウを植え始めて、4 期、5 期の工事を経て、現在の状況にたどり着いた。
- ・ブドウを採取してワインを醸造すると、ブドウ 100t に対して残渣 10~15t が発生するので、この残渣を堆肥化してブドウ畑で利用している。

(2) 休耕農地利用の生物多様性に着目したブドウ栽培、ワイン醸造について

- ・私たちのミッションは、おいしいワインづくりであり、生態系が目的ではないが、結果的につながっている。
- ・生態系のことは皆さまの注目により気付かされた。サステナブルなことは重要なことである。
- ・「原生自然」とは人間の影響を受けていない自然であり、「二次的自然」とは、農業などの人間活動によって作られる自然のことである。
- ・「草原」は絶滅危惧種のすみかにもなるが、日本の草原は年々減少している。
- ・荒廃時の初期値からの変化の値をとっている。
- ・現在、植物 289 種類、昆虫 168 種類、ものすごく増えた印象をもっている。
- ・ブドウ畑は、2000 年当時、藪や桑畑の荒廃農地を地元の方々や旧丸子町役場の協力を得て造成した。ブドウ畑周囲に草原環境が創出され、希少種（チョウ 7 種、植物 4 種）の定着が確認されている。特に、「クララ」という植物が注目されており、「オオルリシジミ」（希少種）の幼虫が「クララ」を主食とするため、「オオルリシジミ」が戻ってくるのではと関心が高まっている。
- ・「クララ」を増やすため、地元の小学校で挿し木して増やし、ヴィンヤードに戻す活動をしており、小学校の課外活動の場にもなっている。



- ・ 椀子ヴィンヤードは地元小学校の学び（食育、栽培、収穫）の場となっている。
- ・ 地域との共生、自然との共生、未来との共生をキーワードとして、将来の担い手の確保、景色と景観の維持管理等に取り組んでいる。

<質疑応答>

Q. 行政の予算的支援はどのようなものか。

A. 金銭の支援はないが人的支援がある。支援の内容は、「行政の立場で地域の課題として取り組み、やるべきことをやること」、「人集めが必要な時に声かけ等を行うこと」等である。

Q. 職員の採用等が地域からの雇用につながっているか。

A. 地域のシルバー人材センターからの雇用を行っている。雇用者数は、通年勤務は3名、繁忙期の勤務は6～8名。また、障がいのある方が社会活動に出ることを支援する「農福連携」を行っており、障がいのある方とともにチームで農作業を行うグループが3グループある。

Q. ブドウ栽培に適した土地の選定について伺いたい。

A. ブドウ栽培には、気候（天気・気象）、土壌、人間（労働者）の3つが重要と考えており、気候は変えられないものなので最も優先する。椀子ヴィンヤードの日照時間は日本全国でトップクラス。ブドウの木は、雨が多いと病気のリスクがあるが、椀子ヴィンヤードは風がブドウの木を乾かしてくれる。

椀子ヴィンヤードは強粘土質の土壌で、野菜栽培には不向きで、ブドウについても、生育が遅く、厳しい環境である。土地の選定にあたっての行政手続きに対して、地元自治体から協力いただけたことも大きかった。





### 3 サンクゼールの丘

#### 【調査目的】

サンクゼールの丘の概要及び観光振興や地域経済の発展について

#### 【調査概要】

##### (1) サンクゼールの丘の概要について

- ・現在の会長が1979年に創業。売上規模は190億円くらい(2024年3月期)。従業員数はパートタイム、アルバイト含めて800人以上、正社員は250人くらい。7割が女性。ジャム、ワイン、パスタソース、ドレッシング等を作り、店舗販売、通信販売も行っている。ブランド名は「サンクゼール」、「久世福商店」、「KUZE FUKU & SONS」(アメリカオレゴン州)、「旅する久世福商店」(オンライン。各地のメーカーに出店していただく)の4つ。日本全国に174店舗を展開している。
- ・現在の会長が、三水村(当時)のスキー場の近くでペンションを経営したことから始まり、ペンションで提供していた手作りジャムが好評で販売するようになった。
- ・直営店に加えて、通信販売、ホールセール、グローバル事業として、台湾、カナダ等の海外やコストコでも販売している。
- ・久世福商店に並んでいる商品は、自社生産に加えて、メーカーと互いに商品づくりを工夫して生産している商品がある。
- ・開業時は地元自治体(飯綱町)に大変お世話になった。
- ・飯綱町は、おいしいリンゴの産地で、シードル事業、カルバドス蒸留酒等に飯綱町と一緒に取り組んでいて、好評をいただいている。
- ・中国でジェラート事業に取り組んだこともあるが、日本バッシング等のため撤退した。
- ・シンガポールで開催された食品の国際展示会に自分たちのブースを出して参加したことがある。その時、ワインやジャムは、客の受けが良くなかった。ヨーロッパやアメリカに既にあるものを持ってきてもらっても意味がない、日本らしいものを持ってきてほしいということだった。そこで、日本の食品は求められているのだと感じた。このことが、久世福商店の経営につながる。
- ・久世福商店は、国内各地の食品業者のおいしいものを調査し、地方へ出向いて集めている。
- ・久世福商店を立ち上げた頃は、本当に儲かるのか不安だったが、イオンが面白いと認めてくれて、イオンモールの中になんかの数の店舗が入っている。
- ・久世福商店は、おいしいものを集めるために現地へ行って商品を開拓し、商品とともに作り手の思い(こだわり、苦労等)を客に伝えたいという思いを持っている。これらが会社のコンセプトになっている。
- ・奈良県との取組としては、東京にある「奈良まほろば館」で、客に買ってもらいやすいディスプレイの手伝いをしたことがある。

- ・店舗で奈良県特集をやっている。奈良県産のイチゴである古都華、パールホワイトが大変好評で、春の季節ジャムにしている。ファンが多い。
- ・サンクゼールの原点は「Country Comfort」。田舎の豊かさ、心地よさという意味。
- ・「愛と喜びのある食卓をいつまでも」をスローガンに掲げ、商品を提供することによって、人と人とのつながりが温かいものになる、そういうことを意識して商品を提供していきたい。

#### <質疑応答>

- Q. 開業時 レストラン、本店、ジャム工場、ワイナリーでスタートされたとのことだが、レストランも、すごく良い味が出ていると思った。これらから物品販売へと展開されたという感じか。
- A. 開業当初は、レストランは赤字が続いた。  
雪のため、冬期に客が来てくれない、このような状況が何年も続いた結果、赤字が膨らんだ。
- Q. 県外からの客と県内からの客の比率はどのぐらいか。
- A. 県外からの客の方が多い感じがするが、地元の方もいる。定年された方、別荘地からの立ち寄りの客もいる。地元の農家さんもいる。長野県内、松本市、あるいは隣の新潟県上越方面からの客も多い。
- Q. 在籍されている社員の県内、県外、あるいは海外等のバランスは、どのようになっているか。
- A. 社員は約250名。先ほど約800名と説明したのは、各店舗の運営のため。店舗は全国にあり、それぞれの地域で採用している。  
本社エリアでは、比率は即答できないが、県外の方も多くいる。  
また、当社ではコロナ禍の頃から、リモートワークを推奨している。採用についても、東京で働いて本社に来なくてもよい、というような仕組みもある。  
役員の中にも、普段は長野県外でリモートワークし、イベント時に現地へ来る者もいる。  
若者の中には一旦就職で県外へ出たが、「やっぱり長野がよい」と戻ってくる人もそこそこいる。  
家族の転勤等で長野を離れても、リモートにより勤務を続けることが可能。
- Q. 職員の勤務状況（リモートワーク等）を見ると、勤務管理、マネジメントが大変と思うが、そのあたりはいかがか。
- A. 全国に社員がいることによる困難さは、あまり感じない。労務管理にデジタルをうまく活用できているからかと思う。

Q. 海外（オレゴン）の業績の状況はいかがか。

A. オレゴン州は良い果実が実るので、現地で製品を生産して日本へ輸出することを考え、最初は輸出していた。ところが、円安がどんどん進んで、輸出では赤字になったので、アメリカ国内での販売に切り替えた。切り替えると、工場での生産に空きができてしまい、当初は商品が売れないという状況の中での再スタートとなった。そこで、地域のアジア系スーパーに社長が足を運んで販路を拡大する努力をしたがそれでは足りなかった。さらに、ケチャップの会社を買収し、ケチャップの生産販売を始めたところ、地元産品への志向の高まりとともに持ち直し、販路を拡大することもできた。その後、ジャムの製造販売にも取り組んでおり、アメリカ全土への販路拡大を目指している。

Q. 奈良県とコラボする製品があるということですが、奈良県以外で最もつながりのある都道府県はどこか。また、どのようなことをされているのか。

A. 極端に強いところはないが、例えば島根県がある。フェアを開催している。久世福商店のバイヤーが、出張時に訪問して挨拶することもある。島根県から、地元のバイヤーを集めるから商談会をしないかと打診される。

Q. 奈良県から商談会の声掛けはあるか。

A. 最近はないが、奈良県と商談会をできればと考えている。

（奈良県産業部長：食農部を中心に、協力してまいりたい。）

奈良県の商品では、吉野杉の箸等、面白い商品がたくさんあったので、是非お願いしたい。

Q. 久世福商店で扱っているアイテム数、今後の事業展開についてお伺いしたい。

A. 店舗の大きさによってアイテム数を変えているが、1店舗あたり最大で、約1200アイテム扱っている。一般的には約800アイテム。店舗の面積は40～50坪ほど。そのような規模感である。今後は、通信販売、海外展開に力を入れていきたい。台湾、韓国、オーストラリア等に進出している。

売上の比率は、7割が店舗、続いて卸し、グローバルの順になっているが、グローバルが最近伸びている。通信販売は伸びているが、まだ規模は小さいので、伸ばしていきたい。

Q. 食品以外の取扱商品の状況は。

A. 雑貨は在庫管理が大変だが、食品関連の雑貨を取り扱うことは必要と考えている。その時代のブームや時代の変化に合わせてられればと考えている。

- Q. 体験型の施設、新しいコンセプトの施設等を増やしていく考えはあるか。
- A. 以前、30～40代の年齢層をターゲットに、冷凍食品を取り扱う店舗を、新たに長野にオープンした。立地として難しいところがあり、近くへ来たついでに立ち寄れる場所にはならなかったようで、閉店したが、ニーズはとてもあったので、今後の展開を検討しているところである。
- また、サンクゼール本店をどう感じていただくか、ということを社内で議論しており、体験を充実させたいとも考えている。飯綱町にこれほど大規模な観光資源はない。
- さらに、現在の取組が「点（施設単独）」での取組になっているのを、「面（複数施設で連携）」で取り組みたいと考えている。「点」での取組では、公共交通手段が便利ではないので、車で来るとワインが飲めない。そこで宿泊を考えるが、会長のペンション経営の経験から宿泊の大変さが身にしみている、どうしたものかとなる。
- 「面」で取り組めば、地域へ来たついでに別の施設にも立ち寄るといように滞在時間が長くできると考える。



