

<b>3類型</b>	鉱工業品、農林水産物	<b>通巻番号</b>	3 - 20 - 006
<b>地域資源名</b>	神奈川の地ビール 神奈川のみかん	<b>認定日</b>	平成20年6月13日
<b>地域</b>	神奈川県厚木市	<b>所管省庁</b>	財務省、農林水産省、経済産業省

**事業名： 地域資源を活用した「スイーツビール」の開発とブランド化・販売促進**

会社名： サンクトガーレン有限会社

所在地： 神奈川県厚木市金田124

連絡先：TEL：046-224-2317

H P：http://www.sanktgallenbrewery.com

FAX：046-207-4998

**事業概要(新たな活用の視点)**

神奈川には7社の地ビールがあり、いずれも国内外の大会で賞を受賞するなど、その味はお墨付き。だが、地元の土産物というイメージばかりが先行し、伸び悩んでいる。当社は地元の果実を使い、ビールは苦い、というイメージを覆す「スイーツビール」を開発。地元のお土産物ではない、でも大手のビールでもない、新しいブランドとして育成していく。

**売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)**

**競争力**

“ビールは苦い”。その真逆をいくスイーツビールは話題性も新規性も十分ある。当社のPR活動を通じ「スイーツビール」の認知度は高まっており(Googleで約35万件ヒット)、商標登録は当社が取得している。

**市場性**

スイーツビールの主なターゲットは20~40代女性。彼女たちの飲酒率は68年から右肩上りを続け、今や80%にまで。彼女たちが酒に求めているのは“リラックス”で、従来のビールにない甘い風味は“リラックス”に最適。

**販路**

<小売店> 県内百貨店を中心に中元・歳暮商戦への積極的な参入。仕事帰りの女性が立ち寄れる深夜営業の高級スーパーを開拓。

<飲食店> 女性が気軽に立ち寄れるカフェの他、海の家、地元食材にこだわる飲食店等、神奈川(湘南)の地域特性を考慮した販路も同時開拓。

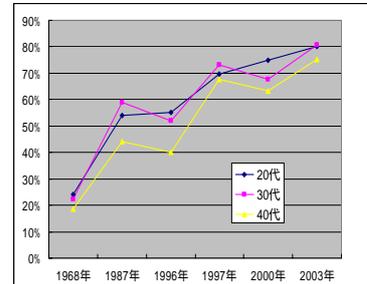
<一般> ホームページのリニューアルに着手し、インターネット通販の売上アップを目指す。

**地域資源における関係事業者との連携**

- 地元農家と連携し、本来売り物にならない廃果を安く分けてもらい、有効活用する。
- ビール発売時に、みかん(果実)とビールの同時試飲&試食販売会を行う。
- ビールと果実をセットにしたギフトセットを展開し、中元・歳暮シーズンの需要を喚起する。  
果実そのものの需要喚起と、ビール本格生産による果実の買上量増加で地元農家に貢献する。



【県の新種みかん「湘南ゴールド」】



【日本の女性の飲酒率の変化】



【今年行った松沢県知事による湘南ゴールドの試食PRの様子】  
ビールの試飲PRも同時開催