

～地酒『公爵』を名産に～

設計主旨

地元のお酒を広めたい。そう思ったのは、地元の空家について調べるなかで『公爵』というお酒があると知ったからです。私の両親がお酒が好きで両親に聞くと、美味しいお酒だと知りました。私は未成年で飲んだことはありませんが、地元で美味しいお酒があるなら、もっと多くの人に知ってもらいたい。そう思いました。調べて行くなかで、地元の由宇町にも酒蔵など古い時代の建築物があり、それを活かして、地元のお酒『公爵』を広めるために、酒蔵ヘリノベーションすることに決めました。

由宇町について

由宇町は山口県東部に位置し、東側を瀬戸内海（安芸灘西部）に接しています。西側は山間部の柳井市日積地区・大島地区に接しています。気候は温暖で地勢として由宇川沿いの中・下流域と旧神代村の神東地区を合併した地域となっています。現在は、隣接していた岩国市と合併して山口県・岩国市・由宇町となっています。

『酒蔵での酒造り』



酒蔵平面図



酒蔵断面図

- 造るお酒は地酒『公爵』
- 酒蔵で使用する酒樽は3つ
- 酒樽は直径6m高さ3m
- 酒樽1つで製造できるお酒の量は、113L樽3だと339L
- 1升瓶だと約188本

これからの課題

瀬祭（だっさい）は全国的に人気があり、山口県の名産の一つになっている。課題は知名度で、有名なお酒ほどよく売れるので、販売数を増やすために知名度を上げる必要がある。元々の敷地に隣の敷地を加えるので、費用がかかる。建物自体は木造にこだわり、酒蔵らしきを出すために、外観・内観にもこだわる為、製造に時間がかかり、維持・管理も難しい。

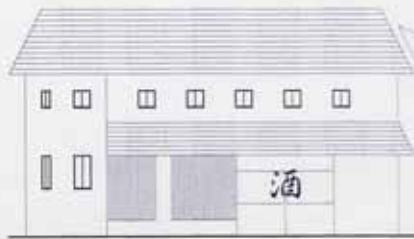
4つの対策

★知名度を上げるためにPRをする。

ポスターや、チラシを地域に配布して、地域から浸透させる。広告・CMなどで、公爵をPRする。

★酒蔵の外観を酒蔵らしくする。

地域に浸透させるために、酒蔵を地域の人に見てもらう。酒造りの製造の見学が出来るようにする。酒蔵らしい外観で酒造りに興味を持ってもらう。



酒蔵 南立面図

○一目で酒蔵とわかる外観
木造で古風な雰囲気を出して
大き目の暖簾に『酒』の
文字を大きく載せる

★販売方法を増やす

販売方法を直売・卸売り・インターネット販売にして、直接買いにいかなくても簡単に入手できるようにする。イベント・お祭りなどでも売って知名度を上げる。

★お酒の味を知ってもらう。

気軽に試飲できるようにする。酒場・イベントで試飲の用意をする。

地酒『公爵』を
山口の名産にする
ことを目指して。

- 設計している酒場は元々は喫茶店で、酒場ではないですが『公爵』に関わっているので隣の駐車場と共に『公爵』を醸造する酒造場にリノベーションしました。隣の駐車を使用するのは、元々の敷地だけでは、敷地が小さく現実的に酒造場にするのは難しいので隣の敷地を利用することに決めました。
- この土地に決めたのは駅から近く、商店街の端にあり、立地条件はかなり良いと判断しました。
- この酒場の酒樽で公爵を製造し、販売しますが、現在知名度は低く、販売数が伸びるとは言えません。だから一気に製造量を増やすわけにはいかず、最初は樽3つで製造していきます。
- 山口の有名で人気のなお酒には瀬祭（だっさい）があります。瀬祭に勝てるように品質にこだわりながら販売します。需要が増え人気が出てきたら、さらに増築して酒造場の酒樽を増やして製造量と販売数を多くします。お酒の販売場所を一つにせず、市場拡大を目指し丁寧に醸造します。