特定非営利活動法人会津ワイナリー会

２０２３年度事業報告（案）

2020 年～2024 年の中期経営計画４年度目である 2023 年度事業を以下のように報告する。

１．２０２３年度事業計画

(1) 作付け９年目を迎え今後２年間の栽培体制の構築（with 気候変動対応）

１）壱心本田グループを薬剤散布、機械草刈り、一部業務（花かす取り、病害対応等）の一括業務委託をしたが一括委託は実績が上がらず、一方でシルバーセンター固定員 5 名による栽培委託が大きな効果を上げた。

２）コロナ明けにより栽培体験を希望する会員による安定したボランティア体制が整いつつあり（「栽培サポーター制度」は終了）、支援会員への謝礼、御礼を継続した。

３）今年は猛暑渇水という異常気象の中で、ビニール内の新たな栽培法を実施し大きな効果を上げた。一方で気象変動の中の栽培マニュアルを確立する計画であったが未完成。

４）コロナ前実施していた懇親会・試飲会を復活し、支援会員が休息、宿泊する現地施設を確保し準備中。自治体へ公的施設構想は働きかけられず。

５）気象変動の中にあって、薬剤（ボルドー液等）を見直し、除草対策は申し送り事項とした。病害（灰カビ・ベト・白腐・晩腐）に効果的かつ廉価な散布計画を実行した。

６）全畑の病害対策、糖度アップのためにカルシウム・ヨウ素肥料等の施肥は見送った。

(2) ワイナリー建設の向けた醸造技術の習得

１）2023 年度も継続して第 7 回目の委託醸造を実施。併せて会員参加によるパッケージデザイン、販促活動（ワインフェス以外に地元イベントに 3 回出店）を実施することにより会員参加意識を高め新会員誘致、協働意識向上に繋げた。

２）委託醸造、ワイナリーツーリズムの再開、ワイナリーヒアリング（福島県内の既存ワイナリー、アーバンワイナリー）等によりワイナリー建設に向けた醸造技術を習得する。

３）福島県内の既存ワイナリーとの具体的連携策の検討により、福島県に対し６次産業化のコア施設計画に向けた活動を進める下地ができた。

(3) 六次産業化に向けた販売ルートの確立

１）酒類卸売業免許取得を目指したが未達、会員以外への販路を設けるまでに至らず 3,000 本販売体制の構築は未達。

２）想定する販路は①会員由来の飲食店 240 本（実績約 60 本）②会員由来企業 240 本（同 120 本）③会員紹介の非会員 180 本（同 240 本）④ワインフェス等イベント 180 本（同 150 本）⑤その他新規開拓(酒類卸売業免許含む)240 本（同 30 本）など計画を下回った。

３）事業費確保のために、栽培ぶどうの外販を継続する。実績約 6 トン（約 240 万円）。

４）ワインコンクールへの出展、入賞への働きかけは未達。

５）B 級ぶどうを活用したシャルドネジュースの製造（実績 300 本）はお礼等に活用し、販路（道の駅等）の開拓には至らなかった。

６）販売戦略担当理事の役割を明文化し、六次産業化に向けた（仮称）ブランディング戦略検討チームを、販売戦略担当理事を中心に会員有志の参加により実施する計画は未達。

７）道の駅等の活用による販促活動の進め方として、他事業者に委託するときのルール（卸価格、委託

料等)、イベント対応体制、トラブル発生時の責任体制、マニュアル作成等の確立は未達。

(4) ワインづくり思想に基づくワイナリー事業の検討

１）栽培、醸造、販売の六次産業化実現に向け、NPO と新組織の役割分担による方針を検討中。①ＮＰＯが六次産業化全て手掛ける②ＮＰＯが栽培管理を行い新会社が醸造･販売を行う(併存)③ＮＰＯを解消し新会社に六次産業化をすべて移す等。

２）ワイナリー訪問においては、ワインづくりの思想をヒアリングし資料として取りまとめる。

３）地域活性化に熱心な自治体をヒアリングし、福島県内のワイナリー立地の新しい在り方、複合施設の新形態等を検討中。（特に会津若松市、会津美里町、下郷町）

４）ワイナリー建設に向けた（仮称）ワイナリー建設検討チームを、ワイナリー検討担当理事を中心に会員有志の参加により組成する計画は未達。

(5) 福島ワイン文化醸成に向けた広域ネットワークの構築

１）会津地域のワイナリーと連携し、福島県ワイン文化醸成、ふくしまワイン街道構築の足掛かりを作る目標に対し、福島ハイテクプラザプロジェクトに参画。

(6) 収入 1,000 万円時代の事務局支援体制構築

１）ぶどう栽培、ワイナリー建設、ワイン販売促進、会計・経理等の喫緊の課題に対する経費（人件費)、コンサルタント業務、会議開催費用を新規計上し実施中。

２．2023 年度数値目標

１）会員誘致と年会費

・目標会員数　　正会員　新勧誘目標 10 名⇒実績 5 名（賛助→正会員 1 名、累計 101 名）
　　賛助会員　新勧誘目標 10 名⇒実績 7 名（累計 66 名）

・目標会費額　　正会員・賛助会員合計　目標 151.5 万円⇒実績 147.5 万円

２）ぶどう栽培活動

・ぶどう苗作付　　苗 3 本程度を 1 号畑から移植。

・ぶどう畑管理　　計 9 反約 350 本を栽培管理、収穫量目標 7.5 トンに対し約 10.0 トン（歩留り目標 90%に対し 94%）平均糖度：約 21.0 度。
芽かき、誘引、ビニール掛け・撤去、副梢・花かす取り、摘心、病害除去、春・秋季剪定等を実施。記録的に猛暑少雨の中で各畑の生育は良好で各畑 1 トン以上を収穫、特に 3 号、7 号畑は大きく予想を超え 1.5 トンを収穫した。懸案の 8.9 号畑は各 600 キロを超え軌道に乗った。1.2 号畑ですす病が初めて発生したが病害による減少率は平均約 5%（約 600 kg）にとどまり、獣害（熊）を経験したが鳥害・日照り害を含め 1%未満と少なく歩留まりが平均 94%に達した。

・栽培体制　　一条悟氏の指導により継続して壱心に薬剤散布、機械草刈り及び栽培業務を委託し栽培時間合計：2569 時間(昨年 2558 時間)のうち、委託者：約 300 時間(同 332 時間)、シルバー：約 900 時間（同 367 時間)、ボランティア：約 1370 時間（同 1859 時間）の実績となり、シルバーへの依存率が大きく高まった。

・栽培活動

１）(4.1～2 移植/春季剪定）延 16 人日 71 時間で実施

２）(4.22～5.6 ビニール掛け 3 回）延 46 人日 183 時間で実施

３）(5.13～28 芽かき）延 18 人日 88 時間で実施

４）（6.3～24 一次誘引）延 39 人日 209 時間で実施

５）（6.24～7.4 花かす取り）延 38 人日 234 時間で実施

６）（7.4～8.10 二次誘引）延 15 人日 84 時間で実施

７）（7.15～8.10 副梢・巻ひげ取り）延 64 人日 296 時間で実施

８）（8.16～27 誘引/摘心）延 17 人日 96 時間で実施

９）（8.16～9.14 病害・裂果除去）延 28 人日 161 時間で実施

１０）（8.16～27 ネット張り）延 9 人日 44 時間で実施

１１）（9.9/10、16/17、22～24 収穫 3 回）延 135 人日 611 時間で実施

１２）（9.30～10.22 ビニール撤去 3 回）延 13 人日 62 時間で実施

１３）（11.11～12.3 冬季剪定）延 40 人日 201 時間で実施

以上の各栽培作業を合計 477 人日 2340 時間で実施(上記作業以外は側溝整備･草刈り糖度測定等)

３）ぶどう収穫量及び醸造委託・販売先

畑	1号	2号	3号	4号	5号	6号	7号	8号	9号	計
収穫量（kg）	**996**	**1007**	**1584**	**1279**	**1470**	**1056**	**1565**	**609**	**663**	**10,229**
2022	968	726	802	1136	1032	1049	796	225	285	7,019
委託先	逢瀬W	大和B	いわきW	逢瀬W	逢瀬W	（吾妻J）	いわきW	（あいづ）	（あいづ）	―

・逢瀬ワイナリー様（1,823 kg）、ワイン工房あいづ様（1,500 kg）、いわきワイナリー様（1,125 kg）、吾妻山麓醸造所様（1,000 kg）、ワイナリー・ジュン様（850 kg）を合せ合計 6,298 kg（約 240 万円）を販売

・醸造委託量は逢瀬ワイナリー様に 1,192 kg（950 本）、大和葡萄酒様に 1,511 kg（1,250 本）、いわきワイナリー様に 1,200 kg（950 本）、合計 3,903 kg（3,150 本）

４）補助金：６次産業化補助等目標 20 万円に対し実績なし、福島フォレスト補助金:19 万円

５）立替金：0 円

６）広報活動：ホームページからの情報発信⇒継続強化し計 39 回（昨年 34 回、うちテイスティングノート 8 回）発信と栽培作業速報、ワイン知識等内容は充実

７）ワイン販売本数：2020 ヴィンテージ：55 本、2021：432 本、2022：1,856 本、合計：2,343 本

３．理事体制の再検討

１）栽培担当理事、醸造技術担当理事、ワイナリー検討担当理事、販売戦略担当理事、栽培補佐の理事体制の役割分担に基づく執行を継続中。

４．その他事業内容

１）情報収集・提供・発信事業

ホームページの拡充として非会員通販サイトの新設、栽培作業等の常時発信、HP 更新を検討中

２）会員還元事業

継続して正会員への 2022 ワイン及び賛助会員への地元特産品・シャルドネジュースの送付済み

３）醸造研修事業　　第 3 の会員による日本ソムリエ資格の取得

４）寄付金活用事業　　会員よりの寄付金・基金を受け、NPO として有効な活用方策を検討中

以上