



西山富三郎議員

地酒「大山恵みの里」の動機は

ブランド商品開発の具体化

問 ①醸造の動機は。免許を取得しているか。

②2月18日には生酒720ml 300本をモニター販売している。広島の主婦グループ、役場職員、烟酒店経由の人である。

その評価は。

③9月に1.8Lが800本720mlが200本販売の予定である。地元小売

店と協議しているか。

共存共栄は出来るか。

今後の見通しは。

答 (山口町長)

①公社の主要な任務である、一次農産物の高付加価値化、ブランド商品開発への具体的な取組みの方策として、農商工連携のモデルとなるよう取り

組んだ。併せて本町の土や水の素晴らしさをPRするためのイメージ戦略第1号として、受け入れやすい日本酒を選んだ。

道の駅で販売を可能にするため、酒の小売免許を申請中である。

②イメージ戦略としては町内産の米、大山の水ということで好評であった。味についても概ね好評であったが、ラベルにつきもつと高級感を出すべき等の意見があり、改良に着手している。

③9月には一升瓶換算で約1600本の熟成された特別純米酒を販売する計画をしている。

本町には150年も続く角田酒造があり「大和鏡」というブランドがある。中山地区の稲穂の会ではプライベートブランドの「のっかり美人」と「夢語」を持つている。

「大山恵みの里」はこれに続く大山町の第4のブランドとして位置づけ、大山町の地酒をひとくくりにして大山町の地酒はおいしいと、各所で一緒に売り込んでいくことを目的としている。町内30軒あまりの酒屋の役に立てるのではないかと思う。

相乗効果を図っていく。

公用車のリースを地元

できるだけ心がけている

問 ①何台リースしているか。

②契約の相手は何社か。

③メンテナンスの状況は。

④地元業者には出せないか。

答 (山口町長)

①消防車などの特殊車両を含めて使用車両は107台であり、そのうちリース車両は22台である。

②リースの相手方は7社である。

③メンテナンスについては、63台を町内で、残り44台を町外で行っている。

④特殊車両は別として、できるだけ地元にと心がけている。

⑤5年リースで取り組んでいる。再リースの場合は状況により2年とか3年になる。価格落ちちは5割から4割である。

⑥事務費に補助がある。

⑦町内業者を優先する姿勢は変わらない。



大山町の公用車