



II 沖縄のお酒を 更に広めるために必要なことは

沖縄のお酒には潜在的に大きな魅力があります

このように、沖縄のお酒それぞれには、沖縄の独自の歴史や気候との強い結びつきがあります。泡盛は琉球王朝の貿易に由来するものであり、オリオンビールには沖縄の気候に合った味わいがあり、その他のお酒は亜熱帯である沖縄の代表的な作物を原料として造っています。

また、お酒そのものだけでなく、カラカラ³や琉球ガラスなどの器を使って味わうことにより、沖縄の伝統的な産業にも触れることもできます。味わいも、どこか南国らしい風情があり、本土で飲んでも、沖縄をイメージすることができます。こうしてみると、沖縄のお酒には、沖縄のもつ文化や気候と結びついた、大きな魅力が潜在的にあるといえます。

どのような点が問題なのでしょう

しかし、これらの沖縄のお酒には、更に多くの人々に親しんでいただくために解決しなければならない問題が多くあります。

本土においては、泡盛やオリオンビールの存在を知っている方は多くいらっしゃいますが、まだまだ一部の愛好家の方のみに飲まれている感があります。沖縄ブームも手伝って上り調子だった出荷量も、ここ2年では県外出荷を中心に落ち込みがちです(前年比2%減、県外出荷は6.7%減)。懇話会の議論や『沖縄のお酒を語ろう会』のアンケートでも、課題が多く挙げられました。種類が多すぎて全体像を把握できない、泡盛は強くて臭いイメージがあり女性に馴染まない、沖縄のお酒の良さを語る人材が不足しているなどの意見がありました。

また、『泡盛同好会』の活動や各種ホームページによるPRなど、各方面で普及活動に取り組んでいますが、本土では他県の酒類との厳しい競争があることも事実です。

つまり、沖縄のお酒は、先に述べたような潜在的な魅力があいながらも、その魅力が顕在化していないのです。



3: 一般的に、一合から二合の泡盛を入れておく容器で、飲む時はこの容器から器に注ぎます。鹿児島のカラカラ、熊本のカラの元に当たるといわれています(右写真参照)。



どのような考え方で取り組みればよいのでしょうか

当然の話ですが、新たに沖縄のお酒のファンの方を増やしていくためには、「沖縄のお酒を知ってもらうこと、そして、味わってもらうこと」が大切です。その上で、お酒を通じて、沖縄の文化や雰囲気に触れ、沖縄への親しみを深めていただき、沖縄のお酒のサポーターになっていただきたいのです。

ただし、「ただ売れば良い」という発想では、底の浅い取り組みとなり、今述べたような効果が望めません。基本となる考え方をきちんと据えることで、奥が深く長続きする取り組みができるのです。この基本となる考え方の軸として、以下の三つの点が考えられます。

(1) 沖縄のお酒のもつ個性や伝統を大切にしたい振興を図る

お酒は、味わいや香りといった個性や、その個性を守り続けてきた伝統を大切にしたい。初めて、他のお酒との違いが確立され、飲み手から愛されるものだと思います。そのためには、沖縄のお酒がもつ個性や伝統に常に配慮した振興をしなければなりません。女性を中心とした一般消費の拡大についても、お酒の個性を活かした上で飲み方を広める、という発想が必要です。

(2) 県民一人ひとりの方に沖縄のお酒を愛し、飲んでいただくことを意識する

県産品は、県民の方に愛されて、初めて大きな力を持つのだと思います。県外の方は、沖縄で沖縄のお酒が親しまれ、文化・生活に深く溶け込んでいることにこそ感銘を覚えます。県民の方も、自分が愛し、飲んでいるお酒だからこそ、県外の方にも自信をもって薦めることができるのではないのでしょうか。また、自分が愛せるようなお酒にするために、県民一人ひとりの方が、沖縄のお酒に対し、厳しい目でみることで、その質の向上も図れるのだと思われれます。

(3) 食文化との深い関係を念頭に置く

お酒は、その土地の食文化と共に育まれるものです。沖縄のお酒も、沖縄独自の食文化と共に育まれてきました。沖縄のお酒の更なる発展を目指すためには、沖縄の食文化そのものの普及、発展を図ることも大切です。沖縄の食の質を上げることで、その食にふさわしいお酒の質も上がることも考えられます。沖縄のお酒を考える際には、沖縄の食文化に遡ることが不可欠といえるでしょう。

一方で、沖縄のお酒を他の食文化に発信することも重要です。日本食と洋酒を同時にたしなむことがあるように、沖縄のお酒が他の料理とマッチする可能性は十分に考えられます。沖縄のお酒を沖縄の料理以外の世界に発信させることで、更なる広がりが展開されるのです。



「沖縄県産酒類を普及させるためにどうしたらいいか」をテーマに、皆様より御意見を募集したところ、県内外よりたくさんのお意見をいただくことができました。ここでは、その一部を紹介します。

- 沖縄のお酒や料理が沖縄でどのように味わわれているかが、県外では伝わっていない。生産者が積極的に県外に出向いて、お店の店員などに生の声を伝えたらどうか。
- 国際通りなどで泡盛の量り売りをする。売り手は泡盛マイスターにお願いして、お酒のブレンドもできるようにすればよい。購入したお酒はやちむんや琉球ガラスに入れたらどうか。
- 沖縄のお酒は中華料理やベトナム料理と相性がいいと思うので、これらの料理と一緒に海外で売り出す。果実、薬草を泡盛に漬けて、果実酒・薬草酒として普及を図る。
- 全国の泡盛ファン・同好会にブログの開設を提案したり、泡盛SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を開発するなど、インターネットを使った普及をする。