

小豆島プロジェクト活動報告

しそとことん

サワー編

文責  
東野実央

# 遂に完成 新ビール

## 学生が手掛ける 姉妹都市ビール

三月二十日から新しいコラボビール「しそとことんサワー」の販売を開始した。今年で三年目となるコラボビール企画。小豆島プロジェクト4、5期のメンバーで制作を行った「しそとことんサワー」は、これまでの活動の継承と新たな挑戦を込めたものである。



## 新時代へ 新たな挑戦へ

歴代の「しそとことん」とは異なる点がある。まずは、赤しその使用量である。「しそとことんサワー」は過去最大量の32kg使用している。そのため、赤しその風味、色をビール一本で楽しむことができる。使用している赤しそは、茨木市見山の郷産の赤しそ。見山の赤しそは発色が良いのが特徴である。次に異なるのは、使用している酵母である。今回はサワー酵母を使用している。クラフトビール界では少しずつ人気を集めているらしい。酵母特有の酸味が特徴のビールである。

## 先輩の思いを繋ぐ



プロジェクトメンバー  
石川美卯さん作成

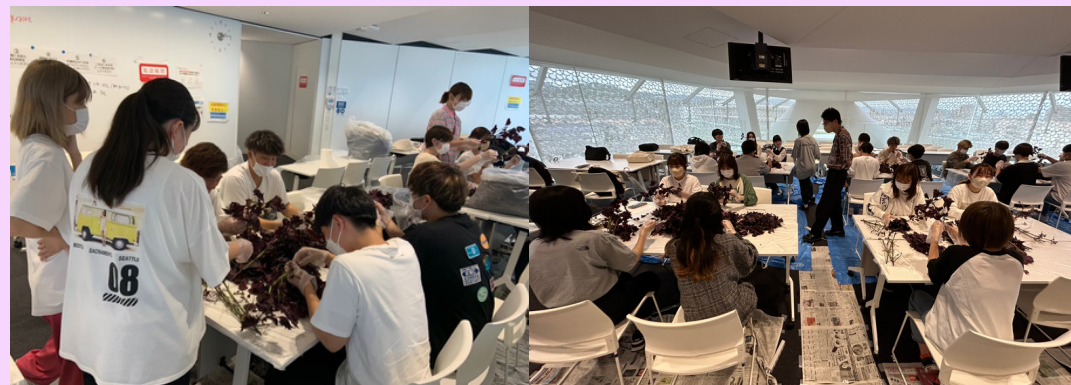
「しそとことんサワー」の名前は、先輩方が作られた、これまでのコラボビール「しそとことん」の一部を継承している。一方で、ビールなのにサワーと言い切ることで、お酒をあまり知らない学生らしさを表現し、4、5期らしさを表した。これまでの同様、赤しその葉を茎からちぎる作業から、ラベルの作成、販売まですべて学生主体で行っている。右のポスターは、ビールを作っている「まめまめビール」から見える小豆島の風景を描いており、この景色を見ながらビールを楽しんでほしいという想いを込めている。



2022年度ラベル

# すべての工程に携わる

## しそちぎりワークショップ開催



当日の様子

二〇二三年六月二二日、追手門学院大学総持寺キャンパスで小豆島プロジェクト主催、赤しそちぎりワークショップを開催した。このワークショップでは、コラポビールに使用する赤しそをちぎりながら、茨木市と小豆島町が姉妹都市であることや、プロジェクトについて説明する機会である。当日は、他学部の学生や、地域創造学部の学生も多く参加した。他の学生と交流を深めることで、姉妹都市について知ってもらえる機会になった。参加した学生からは「自分がちぎった赤しそがビールに使われて嬉しい」「ビールの完成が楽しい」という声が聞かれた。

当日の様子

毎年、プロジェクトメンバーは、小豆島にある「まめまめびーる」訪問して、ビール仕込み体験を行っている。具体的には、赤しそを茹でたものを絞る行程や、麦芽を混ぜたりと学生ができる範囲で醸造の手伝いを行っている。実際に体験させていただいて、ビールへのこだわりや、職人のビールに対する想いを肌で感じることができた。実際にビールを販売していく際には、こうしたこだわりや想いを学生の口からしっかりと伝えていくことを意識している。貴重な体験である仕込みへの参加はこれからも大切にしていきたい。



仕込み風景の様子



仕込み風景の様子

# 4・5期生 初の手売り販売

八月二日、茨木市にある「いばラボ広場」で、茨木コモンズ主催「芝のみ盆踊り」が開催された。「芝のみ盆踊り」では、茨木市民が各々の楽しみ方で盆踊りを楽しんでいた。小豆島プロジェクトは「しそとこサワー」を手売り販売した。新体制になって、手売り販売をするのは初の試みである。当日は、用意した七二本の「しそとこサワー」すべてを完売することが出来た。



## 浴衣で夏感じる



今回の芝のみは盆踊りというところで、浴衣を着て販売をした。浴衣を着て販売することで、夏らしさや学生らしさといった雰囲気を実現した。また、浴衣を着用した販売はお客さんの注目を集めるきっかけにもなり、「綺麗だね」と言っていた。この経験から、何かを販売するときは商品に注目してもらえらるきっかけが必要だと感じた。今後も学生らしさを全面に押し出して販売していきたい。

## 売れずに苦勞

十六時に盆踊りが開始された。始めはなかなか売れず、他のビールを飲んでいる人が多くいた。すべてのビールを売り切ることが厳しく思っていた。一方で、十八時に行われた「みんなで乾杯」の際に、しそとこサワーを持って乾杯してくださる方もいた。十九時になり、盆踊りも終盤に差し掛かり、少しずつだが「しそとこサワー」を購入してくれる人が増えてきた。見山の郷産の赤しそを使っていることが気になって購入する人や、ビールなのにサワーという名前に惹かれ購入するなど、購入理由は様々だった。



## 手売り販売を終えて



### 周りの人に支えられて

様々な方の協力のおかげで、完売することが出来た。このビールを取り扱ってもらっている茨木市の「かどや酒店」の店主・角本さんが多くのバックアップをしてくれた。氷の手配や、ビールの運送、インスタグラムでの情報発信などを手助けしてくださった。今回の芝のみに、出店させてもらえるよう手配してくださった赤田さんにも感謝である。今回の手売り販売は、多くの周りの人の手助けがあつてこそ成り立った

ものである。こうした周りの人の手助けは、小豆島プロジェクトが中心となって人と人とを繋げてきた結果でもあろう。

### 次への課題

初の手売り販売で、購入された方の感想をリアルタイムで聞けたり、今後に活かせるようなことが多く見つかった。実際に「おいしかった」と生の声を聞けたことは、すごくうれしかった。見山の郷産の赤しそを使用しているため、お土産で持って帰りたいという人もいたので、今回はビールの栓を開けての販売だったが、次は栓をしたままの販売の両方の形をとっていきたい。今回は、スケジュールがギリギリだったため、チラシ作成や、インスタグラムでの宣伝が十分にできなかった。次回からは、スケジュールに余裕をもつてイベントに挑みたい。

### 編集後記

私は、一年間、このコラボビール企画を担当した。この一年間は初めての体験が多かった。ビールの仕込みや、手売り販売、販売先への営業活動など経験したことのないことばかりだった。一つの取り組みが終わると、次の取り組みの準備があり怒涛の一年だった。正直、苦しい一年でもあった。その分、やりがいや達成感は、一つの取り組みが終わる度に増していった。コラボビール企画は小豆島プロジェクトで、一番長く続いている企画でもある。そのため、色々な人の想いが詰まっている。メンバーと協力しながら、この想いを次の世代に引き継いでいきたい。