三菱商事Today Premium

三菱商事株式会社
証券コード:8058

〒100－8086
東京都千代田区丸の内二丁目３番１号（IR部）
電話　03－3210－2121（代表）
ＵＲＬ　http://www.mitsubishicorp.com/

禁転載

経営	ローソンとの連携を強化	2	ビジネス探訪	自動車事業	4・5	復興支援	復興へ、思いを込めて 8
決算	2016年度第３四半期決算解説	3	ニュース	World Topics	6・7		

中期経営戦略2018～新たな事業経営モデルへの挑戦～　２年目に向けて

総合商社は人が資産

社員の経営能力をフル投入　投資先の成長を加速させる

昨年5月に「中期経営戦略２０１８～新たな事業経営モデルへの挑戦～」を策定し、今年は２年目に入ります。鍵となる「事業経営」について、社長の垣内威彦に聞きました。

Q　２０１６年度はどんな1年でしたか？

A　社長に就任した初年度であり、昨年度の連結赤字決算の反省と教訓も踏まえ、３カ年の新しい経営の指針として「中期経営戦略２０１８」を策定しました。

「非資源」で安定収益を稼ぐとともに、「資源」では生産コスト削減等により下方耐性を強化している中、資源価格上昇による恩恵も享受でき、第３四半期決算公表時には、２０１６年度の通期業績見通しを４４００億円に上方修正しました。

引き続き、「中期経営戦略２０１８」で掲げた「資源」と「非資源」のポートフォリオバランスの見直しや、キャッシュ・フローの重視により経営基盤の強化を進めながら、今後は、10年の大計をもって三菱商事の中核となる事業にも取り組み、更なる成長を追求していきたいと考えています。

Q　「中期経営戦略２０１８」で掲げている「事業経営」とはどのようなものですか？

A　総合商社というと、原料や製品の輸出入、国内取引の「仲介取引」、いわゆるトレーディング業務をイメージされる方も多いかもしれません。

もちろんそうした業務の重要性は今も変わりませんが、この20年ほどの間に大きく拡大したのは、成長が見込める分野で事業に投資し、生産から販売まで幅広い段階に関わる「事業投資」というビジネスでした。

今では、事業投資先からの利益が、三菱商事の利益の多くを占めています。そして今後の成長エンジンは、さらに踏み込んだところにあると考えています。それが「事業経営」です。既に多くの社員が社長やＣＦＯという立場で投資先に出向し、経営に当たっています。目指しているのは、三菱商事が事業の発展に寄与できるのであれば、投資先の経営に深く入り込むことで投資先企業の成長を加速させていくことです。投資をし、投資先企業が抱える経営課題を把握し、解決していく。双方の企業価値を高めて、より良い会社にする。三菱商事が持つ経営インフラをフルに提供し、投資先の成長に貢献していきたいと考えています。

2017年2月2日公表

2016年度第３四半期 決算解説

三菱商事グループの2016年度の第３四半期の決算が発表されました。原料炭価格など資源関連商品の市況は流動的であるものの、第３四半期の決算状況などを踏まえて、通期業績見通しを3,300億円から4,400億円に上方修正しました。決算の概要とポイントを解説します。

前年同期比＋1,315億円の増益

2016年度第3四半期の連結純利益は、オーストラリアの石炭事業で生産コストの改善や市況上昇による持分利益の増加などにより、「資源分野」で大幅な増益となった結果、前年同期に比べ、1315億円増益の3715億円となりました。

「資源分野」は1808億円となり、前年同期比で1704億円の増益となりました。オーストラリア石炭事業での生産コストの改善に加え、市況上昇により持分利益が増加したこと、シェールガス事業再編に伴う一過性利益やアジアE&P事業において、株式売却益を計上したことなどによるものです。

「非資源分野」は1831億円となり、前年同期比で400億円の減益となりました。「生活産業」はサケマス養殖事業の市況回復や食肉関連事業の再編に伴う一過性利益の計上で増益となったものの、船舶の減損などを計上した「機械」や、市況低迷の影響を受けた「エネルギー事業」、前年同期に計上した一過性利益の反動があった「地球環境・インフラ事業」で減益となったことなどによるものです。

◇

原料炭価格など資源関連商品市況は引き続き流動的であるものの、第3四半期決算の状況などを踏まえて、昨年11月に公表した通期業績見通し3300億円を4400億円に上方修正しました。

昨年5月に発表した「中期経営戦略2018」では、株主還元については配当を基本とした上で、継続的な利益成長に合わせて増配していく累進配当を基本方針としています。今回の業績見通しの修正は、主に資源価格の上昇によるものである一方、持続可能な利益である「非資源分野」も堅調に推移していることから、年間配当見通しを「1株あたり70円」に変更しました。

通期業績見通しを上方修正

3,300億円から4,400億円へ

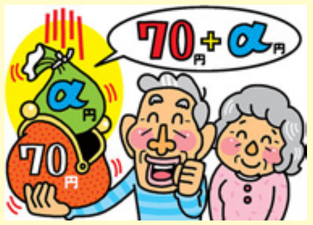
決算のポイント

- ●連結純利益は前年同期比＋1,315億円の増益
- ●通期業績見通しを3,300億円から4,400億円に上方修正
- ●１株あたりの配当見通しを60円から70円に（年間）

「非資源」と「資源」で総合力を発揮

今回の決算は、安定収益を非資源で稼ぎつつ、資源好況の恩恵を享受できる三菱商事の「構え」と「総合力」が発揮されたものと評価しています。「中期経営戦略2018」で掲げている通り、資産入れ替えによるポートフォリオ改革を粛々と進めるとともに、今後も「あるべき総合商社像」を追求し、ステークスホルダーの皆様のご期待に応えていきたいと考えています。

配当見通しは10円アップ

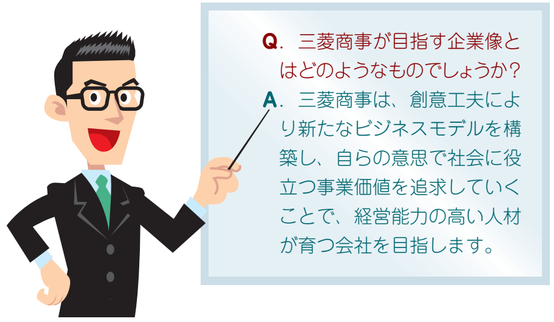


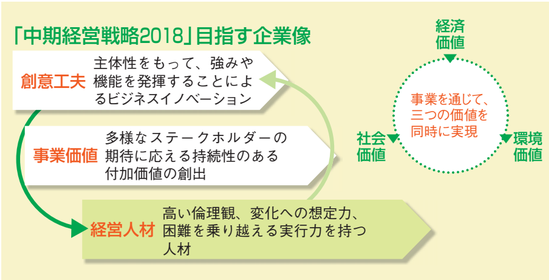
株主還元については「配当」を基本としています。2016年度期初は最低でも１株当たり60円の配当としていましたが、今期の通期業績見通しを踏まえて、さらに10円を増配し、70円とすることにしました。

「中期経営戦略2018」では、持続的な利益成長に合わせて増配していく累進配当としているので、減配はありません。来年度以降の増配額は、柔軟に決定していきます。

人材育成が持続的成長のカギ

全社員を「経営人材」に育てる





2016年5月10日に公表された向こう3カ年の経営計画

Q ローソンの子会社化はその一例ですか。

A 今年2月にローソンへの出資比率を引き上げ、子会社化しました。コンビニエンスストアは常に消費者の利便性の向上を目指し、物販からサービスへと進化を遂げ、今や消費者にとって必要不可欠な生活インフラとなりつつあります。

そのローソンの更なる進化に向かって、三菱商事グループの事業・機能・人材・ネットワーク等のリソースを利用していただきたいと考えています。ローソンと一緒に汗をかき、成長することで、三菱商事グループの人材も一緒に成長する事を確信しています。

Q 「事業経営」に必要なことはなんですか。

A 三菱商事に、もっとも重要なのは人です。社員には事業の構想力と実行力、そして何よりも優しさを持った「経営人材」になってほしいです。

Q どのように経営人材を育てるのですか？

A 最初はモノを売り買いするトレーディングの現場で、真摯に顧客に向き合い信頼関係を構築しながら、目の前の仕事に全力で取り組む。その上で、今度は経営の現場に実践的に携わります。

これらの経験の中で、どうすれば対面業界の発展に貢献できるかという視点を常に持ち、事業の構想力を磨き、更には、「For the team の精神」や、自分を律する「高い倫理観」や困難を乗り越える「強い心」など、事業の実行力を身に付けます。経営人材の絶対条件は「心根が優しいこと」です。自分さえよければではなく、仲間と一緒に苦楽を共にしながら、投資先とともに成長し、尊敬に値する経営人材として育ってほしいと思っています。そして、経営能力が試される「一番の勝負どころ」では、本当に信頼されているかが問われます。信頼を獲得するためには人間としての魅力を磨くことが不可欠です。

事業環境が大きく変化する中、三菱商事の持続的な成長には、変化に対応出来る人材を鍛錬して生み出していく以外にありません。仕事を通じ社員一人ひとりの魅力が増していく、そして、魅力ある社員一人ひとりが更に会社を発展させていく。人の成長と会社の発展が一体となって、進化できる会社を目指します。

ローソンとの連携を強化

企業価値向上に向けた取り組みを加速

©Ponta

三菱商事は、2000年にローソンと業務提携契約を締結して以来、ローソンを生活産業グループのバリューチェーンにおける消費者接点・リテイル分野のコア事業と位置付け、さまざまな分野での協働を通じてシナジー効果を追求してきました。消費者起点での事業推進が三菱商事の成長に不可欠となる中で、リテイル事業は消費者の皆様と直接触れ合うことができる最も大事な接点です。このような認識の下、両社間の連携を更に強化することでローソンの企業価値向上を目指し、TOB（株式公開買付）の実施により2017年２月にローソンを連結子会社化しました。

三菱商事は広範な商品分野において、原料調達・製造・流通・リテイルまでの幅広い事業を展開しており、全国約13,000店舗の消費者接点を持つローソンとの連携深化により、消費者の皆様に喜ばれる商品力・サービス力の強化を目指します。三菱商事が持つ国内外のあらゆるリソースを提供し、ローソンの成長戦略実現に貢献していきます。

ローソンの竹増社長（右）と三菱商事生活産業グループCEOの京谷常務

そうだったのか！ビジネス探訪

三菱商事は長年にわたってさまざまな業界で培ってきたノウハウやスキル、情報、ネットワークを総合的に活かして、ビジネスモデルを進化させているんだ。今回はいち早く事業経営に乗り出し、強い事業を築いている自動車事業を紹介するよ。

自動車事業

Q 三菱商事の自動車事業はどのように始まったのですか？

A 1950年代には主に完成車の輸出を手掛けていました。そこから60～70年代にタイ、インドネシアに事業拠点を設立し、事業モデルを転換します。自動車メーカーと連携し、生産、販売事業に乗り出したのです。その後の市場拡大に伴って、販売面での事業基盤を拡充するとともに、販売金融、アフターサービス、IT・システム、中古車など、お客様目線でのサービスを付加していき、地域密着型のバリューチェーンを進化させてきました。1997年のアジア通貨危機や2008年のリーマン・ショックを乗り越え、それぞれの国で強い基盤を持つ事業に成長しています。

タイで販売しているピックアップトラック「いすゞD－MAX」

インドネシアで販売している小型トラック「コルト」

Q タイやインドネシアでどのように事業展開したのですか？

A タイでは1957年にいすゞ製トラックの日本からの輸出を開始しました。その後60年代に、自動車産業の育成を目指していたタイ政府の要請に応じて、いすゞ自動車と合弁で現地組み立てを開始。74年には三菱商事の現地法人から分社して、いすゞ自動車の輸入販売総代理店・トリベッチいすゞセールス（TIS）を設立しました。さらに80年代から90年代半ばにかけて、販売金融やアフターサービスなどにも取り組み、バリューチェーンを強化していきました。

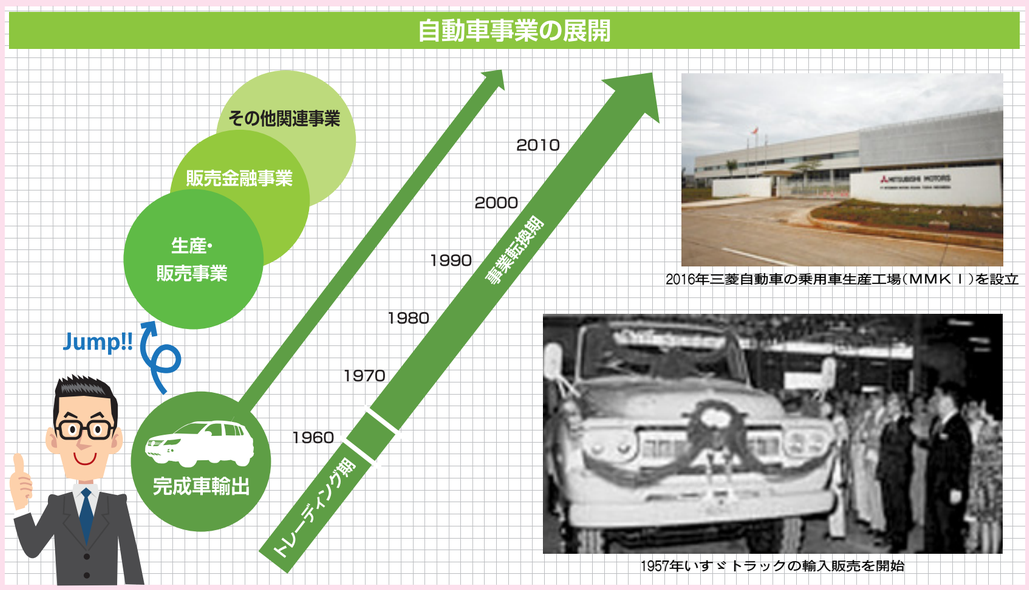
タイでは、悪路を走り抜けて人や荷物を運ぶという現地のニーズに対応したピックアップトラックをいすゞ自動車が開発し、タイにおけるいすゞの代名詞として定着しています。2000年代には、いすゞ自動車に協力してタイからの輸出を本格的に開始し、現在では世界100カ国以上に輸出するまでになっています。

タイから少し遅れて参入したインドネシアでのパートナーは、三菱ふそうトラック・バスと三菱自動車です。地元の資産家との提携関係を足掛かりに70年に自動車生産販売統括会社（のちのKTB）を設立しました。70年代半ばから80年代にかけてはエンジンの製造工場やプレス工場、組み立て工場などを地元企業と合弁で立ち上げて事業を拡大。90年代に入ると、販売金融、情報システム、中古車販売にも取り組み、バリューチェーンを構築しました。

2017年4月からは、三菱自動車と共同で建設した新工場が稼働します。これまでは小型の商用車が中心でしたが、新工場では小型MPV（多目的車）やSUV車であるパジェロ・スポーツを生産し、乗用車事業を強化していきます。

Q 三菱商事の自動車事業の特徴を教えてください。

A まず、アフターサービス網を整備したうえで、自動車の生産・販売を拡大していくことを基本にしています。エンドユーザーに迷惑をかけない状態にしてからモノを販売するのです。そのため、タイでもインドネシアでも何より顧客やディーラーとの対話を重視し、地に足の着いたマーケティングを実践してきました。



インドネシアでは、ディーラーの店舗数は約250。数多くの島に分かれているインドネシアで、「どの地域でも三菱車のパーツが手に入る」というイメージが浸透しており、中古車の再販価格が他社と比べて高いという高評価を受けています。

また新興国の自動車ビジネスで重要な機能が販売金融（自動車ローン）です。インドネシアでは7割がローンを活用します。三菱商事は販売金融会社を設立することで、全国津々浦々のユーザーの要望に、販売会社・販売金融会社が連携して応えつつ、販売台数を伸ばしていくという相乗効果を期待しています。

Q 今後はどう展開しますか？

A タイとインドネシアで築き上げたバリューチェーンを更に強くしていくと同時に、今後の成長が期待できる他国にそれを展開していきます。

三菱商事の自動車事業は、自動車メーカーと共に、当初から市場に踏み込み、バリューチェーンを組み立てていくというハンズオンの色合いが強いという特徴があります。この市場に密着してビジネスを育てるという姿勢が世界展開するうえでの最大の強みです。

パジェロ・スポーツの販促イベント

<コラム> コルトの秘密

三菱商事のインドネシアでの自動車ビジネスを語るうえで欠かせないのが、1972年に発売した小型トラックの「コルト」です。

まだ公共交通機関が普及していない時代に荷台に人を乗せて運ぶ貨客混載車として使われ、その後、トラックの荷台に乗客を乗せる営業車が禁止されてからは、荷台を改造してミニバスの形にするという工夫で難局を乗り越えました。この「コルトミニバス」が爆発的な人気を博しました。「コルト」という車名は「小型トラック」を意味する一般名詞として、インドネシア語の辞書に載るほどです。

屋根を加えてコルトミニバスに

From Japan

ＬＩＮＥで電気代診断、気軽に問い合わせ

三菱商事とローソンがつくった、家庭向けの電力サービス「まちエネ」は電気代をいくら節約できるかＬＩＮＥで問い合わせができるサービスを開始しました。電力切り替えの疑問や「まちエネ」のサービスについてＬＩＮＥでオペレーターが丁寧に回答します。

2017年５月31日まで実施中のキャンペーンでは、電気の検針票の画像をＬＩＮＥで送るだけで電気代試算結果がもらえる上にＡｍａｚｏｎギフト券5,000円分が抽選で100名様に当たります。また、「まちエネ」Ｔｗｉｔｔｅｒ公式アカウント（@machi_ene）をフォローし、対象ツイートをリツイートすると、ローソンのコーヒー無料クーポンが抽選で当たります。

「まちエネ」では、今後もどんどん新しいサービス、キャンペーンを展開し、さらにあんしん、うれしい、おトクな電力サービスを目指していきます。

まちエネは、みなさまの「電気」という買物を少しでも楽しくしたいと考えています。まちエネへの電気の切り替えは、カンタンで楽しくて、おトク！　今後も他社にはない新しいサービスをご提供していきます。

まちエネＨＰ　http://www.machi-ene.jp/

北陸の食品スーパー「アルビス」と提携

三菱商事は、富山県を中心に北陸地域で最大手の食品スーパー「アルビス」と提携しました。三菱商事グループのコンビニエンスストアや食品スーパーとの連携のほか、店舗開発、原材料調達、商品開発、物流、ポンタポイントなど、幅広い事業基盤を活用してアルビスの業容拡大を目指します。

アルビスとの連携を通じて、各地域の食文化・食生活と地域産業を発展させ、地域社会への貢献に引き続き取り組んでいきます。

地域の食文化を大切にしながら、地元の生産者様と共に地域の皆様に健康で豊かな毎日をお届けします！

アルビスには人材も派遣し連携を進めている（右：アルビス専務取締役管理本部長　大山、左：同執行役員経営企画室長　増田）

アルビスが開発したオープン型モールにあるアルビス大島店

ウィルチェアーラグビー、リオで銅

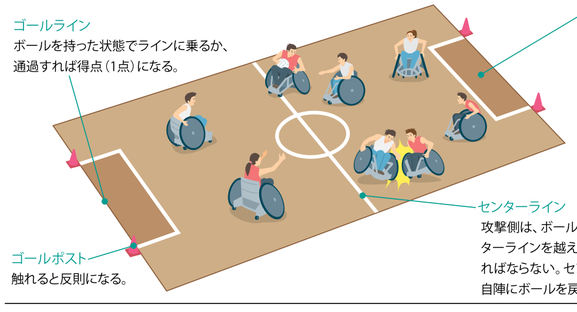
2016年９月に開催されたリオデジャネイロ・パラリンピックで、三菱商事社員の池崎大輔選手と今井友明選手がウィルチェアーラグビー日本代表として出場し、この競技で日本初の銅メダルを獲得しました。

三菱商事グループ社員とその家族も本社ビルで３位決定戦を観戦し、声援を送りました。今回の功績をたたえ、社内で表彰されたほか、池崎選手は北海道民栄誉賞と函館市栄誉賞を、今井選手は千葉県知事賞を、また池崎・今井両選手は東京都民スポーツ大賞も受賞しました。

池崎大輔選手
日本のウィルチェアーラグビー悲願のメダルです。選手たちの思い、応援してくれた皆さんの思いが詰まった、金以上に重みのあるメダルだと思います。次の東京に向け、４年をかけて世界一を目指します！

今井友明選手
皆さんに頂いたメッセージ入りの国旗から声援が聞こえたような気がしました。苦しい時もありましたが、そんな時は会場や日本の皆さんの声援をパワーに勝つことができました。ありがとうございました！

パブリックビューイングで歴史的瞬間を見守った三菱商事グループ社員とその家族



ウィルチェアーラグビーの基本ルール

- コートの広さは、バスケットボールと同じ。１ピリオド８分間、合計４ピリオド32分間で得点を競い合う。
- 出場できるのは４人。障がいの程度により各選手に持ち点が設定され、コート上の選手の持ち点合計点は８点以内とする。
- ボールは投げても転がしても前方へパスしてもＯＫ。ボールを持った選手は、10秒以内に１回ドリブル、または味方にパスしなければならない。

World Topics

幅広く事業を手がけているんだニャー

世界中でさまざまな事業を展開している三菱商事。世界各国でのノウハウや高い技術力、商品企画力を活かして、エネルギー供給、分譲住宅開発などを手がけています。

From Belgium

船舶向けＬＮＧの供給・販売を開始

三菱商事は、ＥＮＧＩＥ※、日本郵船と共に、船舶向け液化天然ガス（以下　ＬＮＧ）燃料の供給・販売に関する全世界ブランドとなる「ＧＡＳ４ＳＥＡ」を立ち上げました。ＬＮＧは重油に比べ環境負荷物質の排出量を大幅に低減することが可能であり、ますます厳格化される船舶に対する排出ガス規制への有力な対応策とされています。また、その安全に関する実績や、安定した供給体制により、船舶用燃料としての活用は今後更に広まっていくことが期待されています。まずはベルギーのジーブルージュ港を拠点にサービスを提供し、今後は世界の他の地域にも展開していきます。

※パリ本社を拠点とし、電気・ガス事業、ガストレーディング、ガス輸送、発電事業などを展開。ＬＮＧ取引実績も豊富。

現在のＬＮＧ取引の主体は電力・ガス会社向けですが、企業の環境問題への対応が世界的にますます重要視される中、クリーンエネルギーのＬＮＧが海運業界でも注目されています。三菱商事はこうした変化をいち早く捉え、次世代ビジネスモデルを創出し、地球環境の保全に貢献していきます。

From Vietnam

ハノイの分譲住宅開発事業に参画

三菱商事はベトナムの首都ハノイで、同国大手不動産デベロッパーの Bitexco※が進める分譲住宅開発事業に参画しました。Bitexco と合弁会社を設立し、住宅、商業、オフィス、学校、スポーツ施設などの大規模複合開発事業（The Manor Central Park プロジェクト）のうち、第１期計画の低層棟240戸、高層棟２棟1036戸を担います。一連のプロジェクトの計画面積は90ヘクタールに亘り、政府による一体整備が計画されている公園の面積100ヘクタールを加えると、ハノイ市最大の不動産開発事業となります。

※Bitexco Group of Companies＝ベトナムで不動産事業を中心に、水力発電、インフラ、飲料水、資源開発など多くの事業を展開。

The Manor Central Park プロジェクトの完成イメージ

三菱商事と Bitexco は1980年代に繊維の取引関係があり、その後も友好な関係を構築してきました。本事業は Bitexco として初の外資との共同事業です。約１年半の検討期間中、日本になじみのないショップハウスという建物形態の調査、土地使用権の法改正などの難局もありながら、多くの方々の支援をいただきつつ契約にこぎ着けました。

From Japan

ドローンを使ったサービスの会社を設立

三菱商事は、日立製作所と共に産業用総合リモートセンシングサービス※の企画・開発・販売を行うスカイマティクスを設立しました。新会社は、三菱商事が持つ国内外の幅広いネットワークと蓄積された事業経験により顧客ニーズを開拓し、日立製作所が持つＩＴと社会インフラ両分野の専門技術とプロドローンによる産業用ドローンの開発力を組み合わせ、データの取得から解析までを一手に引き受ける最適なソリューションを提供します。

今年から、ドローンによる農薬散布や作物の生育の分析結果の提供、ドローンで各部品のＩＣタグを読み取り、部品の加工状態や在庫を確認できるサービスを開始予定。今後、蓄積したビッグデータとＩｏＴ技術を組み合わせたデータプラットフォームのサービス提供も目指します。

※ドローンをはじめとした航空機や人工衛星などに搭載した観測機器を使い、対象を遠隔から測定する手段。

スカイマティクスという社名には「空」「情報」「無限」という意味が込められています。ドローンの開発からデータの取得、解析までをワンストップで行う、全く新しいサービスです。

第１弾は農業支援となりますが、ＩＣタグを使った資材管理、鉱山や建設現場の進捗管理、さらにはさまざまな施設設備の点検など、上空からの情報はまさに無限の可能性を秘めています。

復興へ、思いを込めて

2011年３月11日に発生した東日本大震災。三菱商事は発生直後から被災した地域の状況やニーズに合わせて、さまざまな活動を展開しています。

ふるさとに咲かす、希望のひまわり

葉加瀬太郎さん　楽曲「ひまわり」を提供

未来へ希望を持てる曲に

ヴァイオリニストの葉加瀬太郎さん

東日本大震災からの復興を音楽で応援する「復興支援音楽祭　歌の絆プロジェクト」（主催：朝日新聞社、福島放送、三菱商事）が今年も開催されます。４回目を迎える今回、出演するヴァイオリニストの葉加瀬太郎さんの曲「ひまわり」に、子どもたちから募った思いを歌詞としてつけることになりました。

岩手、宮城、福島の出身か、在住の小中高校生を対象に「ふるさと」をテーマに、歌詞、作文、詩などを募集し、これをもとに作詞家の松井五郎さんが歌詞に仕立てました。

◇

「ひまわり」は葉加瀬さんにとって特別な曲です。東日本大震災があった時、ＮＨＫの連続テレビ小説「てっぱん」で使われていました。

一週間の中断を経て番組が再開した時、「またあのメロディーが聴けてホッとした」と感謝の声が多数寄せられたといいます。「家族がいて、テレビで連ドラが流れる。そんな当たり前の光景がいかに尊いものか、あらためて実感しました」と話す葉加瀬さんは、その後「東北のため、日本のための応援歌」としてコンサートで必ず「ひまわり」を演奏してきました。

◇

「自分の曲はヴァイオリンのためにつくっていますが、歌詞が入るとまったく違うものになると思います。明るく、未来へ希望を持てるような曲になればいいですね」

「津波が来たりとか、壊れていくとかといった、心象風景を書く子どもも多くて、ちょっと心が揺さぶられるような気がした」と松井さん。

たくさんの子どもたちの思いをくみとって詞に仕上げました。「聞いていただいた人たちが自分のストーリーとして、作品を好きでいてくれたらありがたいです。自分の手の届かないところで、みんなそれぞれが意味を持ってくれるとうれしいです」と期待しています。

◇

完成した曲は3月29日に福島県郡山市で開かれる復興支援音楽祭で、地元の高校生たちによる合唱で披露されます。

2回目の出演となる葉加瀬さん。「前回、ステージにうれしそうに立っている高校生たちを見ていると、可能性のかたまりや希望のようなものが感じられました。私たちもその気持ちを忘れないことが大切です」

自分のストーリーに重ねて

松井五郎さん
子どもたちの言葉を歌詞に

作詞家の松井五郎さん

不要になったピアノを調律し直して被災地に贈る活動を続けているピアニストの西村由紀江さん、チェリストの柏木広樹さんも参加します。

「いい音楽を皆さんと一緒に楽しみながら、東北の復興を祈り、願う。そんなすてきな1日にできたらいいなと思っています」と葉加瀬さんも楽しみにしています。

【復興支援音楽祭　歌の絆プロジェクト】

音楽を通して震災からの復興を後押しするプロジェクト。三菱商事、朝日新聞が2014年から毎年３月に開催しており、今年で４回目。１、２回目は人気デュオ「ゆず」をそれぞれ仙台市、郡山市に迎え、前回は盛岡市でヴァイオリニストの葉加瀬太郎さん、ピアニストの西村由紀江さん、チェリストの柏木広樹さんが出演。岩手県の高校生と共に復興への願いを込めた演奏と合唱を響かせた。写真は昨年の練習会の様子。

当日の様子は三菱商事ホームページ（http://www.mitsubishicorp.com/）にも掲載します。

福島の桃や梨の可能性広げたい

果実のリキュール新発売

公益財団法人　三菱商事復興支援財団は、福島県郡山市と連携協定を結び、復興支援活動の一環として、果樹農業の６次産業化を支援する「ふくしまワイナリープロジェクト」に取り組んでいます。醸造施設「ふくしま逢瀬ワイナリー」を建設し、果実の生産から加工・販売までを一貫して行う事業モデルを構築して、農産物や地域ブランドの付加価値を高めることを目指すものです。

「ふくしま逢瀬ワイナリー」は、新たに桃と梨のリキュールを発売しました。いずれも福島県産の果実を使用し、生産本数はそれぞれ約2,000本。ワイナリーのワインショップ（オープン日は水曜日、第１・第３土曜日）や、福島県内のホテル、レストラン、観光施設などで販売中です。

ふくしま逢瀬ワイナリーのホームページ（http://www.ousewinery.jp/）にも詳しい情報が載っています。

福島県産の桃「あかつき」を原料にした「OUSE Pêche」＝左と、福島県産の梨「幸水」と「豊水」を原料にした「OUSE Poire Japonaise」

昨年11月にオープンした、ふくしま逢瀬ワイナリーのワインショップ。試飲（有料）も楽しめます

三菱商事グループ社員のボランティアが、果樹を栽培する農家をお手伝い