

研究結果報告書

開田美紅

1. 研究テーマ

浜田市金城町のアルカリイオン水を使った石鹸製造による地域活性化の可能性

本研究は、浜田市金城町のアルカリイオン水と同じく浜田市の特産品であるピオーネという二つの地域資源を融合させ、現代社会の癒しのニーズに応える芳香蒸留水を開発・提案するものである。法的な制約や市場ニーズの変遷を踏まえた製品ピボットの過程を明らかにし、持続可能な地域活性化モデルの可能性について考察する。

2. 研究の背景及び目的

浜田市には、純天然のアルカリイオン水という、世界的にも希少な地域資源が存在するものの、その存在や価値は十分に知られていないのが現状である。そこで、アルカリイオン水の魅力を広める手段として、日常生活において使える商品を作ることで、認知度を高められるのではないかと考えた。

当初は、化粧品や石鹸といったスキンケア、生活用品への活用を検討していたが、フィールドワークを通じて、単に肌に塗る製品を作る以上の、現代社会特有の課題が見えてきた。

そこで新たに注目したのが、五感を通じて浜田を感じ、心身を癒すためのツールである芳香蒸留水だった。さらにアルカリイオン水と浜田の特産品でもあるピオーネを掛け合わせることで、地域性・ストーリー性のあるものとして認知拡大を図っていきたいと考えた。

この研究の最終目的は、以下の3点である。

1. 純天然アルカリイオン水と浜田産ピオーネを組み合わせた芳香蒸留水の開発可能性を検証する。
2. 地域企業 Fracoco（フラココ）等へのヒアリングを通じ、資源の魅力を最大化するビジネスモデルを確立する。
3. 30代から40代の「癒やし」を求める層をターゲットに据え、地域資源による精神的価値の提供を模索する。

3. 研究方法及び研究内容

本研究は、仮設立案、実証、最終提案の主に3段階で実施した。

(1)実践的フィールドワーク

アルカリイオン水を取り扱う「株式会社ケイ・エフ・ジー」およびアロマ・化粧品雑貨ショップである「Fracoco」を訪問した。製品開発における技術的制約、衛生管理、そして販売に伴う薬機法の壁について現場の専門家から知見を得た。

(2)試作と試作品の体験

実際にアルカリイオン水を使用し、米ぬか化粧水の試作、ピオーネの果皮を使用した

芳香蒸留水の試作と計2回の試作を行った。使用感の評価だけでなく、保存安定性や腐敗の有無といった技術的課題についても実体験を通じて検証する。

(3) ターゲット・マーケティング分析

Fracoco 訪問を機に、30～40代の社会人・主婦層を中心に癒しを求めていることがわかった。そのため、本研究の対象者を30～40代の社会人・主婦層とする。

4. 活動の経緯 (5月～7月)

【5月～6月】

5月初旬、我々は、「アルカリイオン水をどう売り出すか」という原点に立ち返り、議論を開始した。当初は飲料水としての展開も検討したが、日本政策金融公庫の担当者様のディスカッションを通じ、ビジネスとして成立させるためには強みとニーズをマッチさせる必要があると痛感した。

この過程で、島根県的美肌県としてのブランド力とアルカリイオン水の親和性に確信を持ち、石鹸や化粧水といったスキンケア領域への方向を決定した。また、金城産のブルーベリーが美肌・美白効果に寄与する成分を含むことに着目し、地域の資源を掛け合わせることで浜田らしさを強化するアイデアが生まれた。

【7月】

7月3日、株式会社ケイ・エフ・ジーへの工場見学及びヒアリングを実施した。ここでの対話は、本研究の方向性を大きく変える転換点となった。その際、主に以下のようなことを学んだ。

- ・飲料と化粧品では衛生基準や設備が全く異なること。
- ・食品系の美容水をつくるハードルは予想以上に高いこと。
- ・子会社である化粧品を開発している「アンエラ」との連携が必要であること。

これらの知見を得たことは、単なる理想論ではなく、多方面の制約を考慮したより現実的な研究の構築を考えるきっかけになった。

5. 活動の経緯 (10月～12月)

【10月】

10月には、サポーターの方からアドバイスを受け、具体的な配分成分として「米ぬか」に着目した。農家から提供を受けた米ぬかをアルカリイオン水に配合し、フェイスミストや化粧水を試作する実験を調べた。また、パッケージデザインにおいても浜田らしさを感じさせるビジュアルを検討した。

【11月】

11月初旬、浜田市内にある農家から提供を受け無料配布されている米ぬかを、沸騰させたアルカリイオン水で濾過した化粧水の試作を行った。完成直後は保湿力が高く、肌への刺激もない良好な使用感であったが、以下のような大きな問題に直面した。

- ・4日程度で米ぬか成分が沈殿し、腐敗が始まったこと。
- ・独特の匂いが強く、商品としての快適性が低いこと。

防腐剤を使用しない天然水と生鮮物の組み合わせには、極めて高度な品質管理と設備が必要であることが判明した。

その他米ぬか以外のアルカリイオン水に加えるべき浜田の香りとして、議論の結果、浜田市の特産品である「ピオーネ」を採択した。ピオーネは浜田市の秋を象徴する果実であるが、出荷時に発生する房の選別カスや、加工過程で出る果皮は、その豊かな香りを保ちながらも活用しきれていない現状がある。よって、ピオーネを採択した。

【12月】

12月初旬、アルカリイオン水とピオーネの果皮を使用した、芳香蒸留水を試作した。実験の手順は以下のとおりである。<https://www.rikelab.jp/post/3250.html> 参照)

- ① 使う道具は良く洗い、しっかりと乾かしておく。
- ② 行平鍋にザルを入れ、ザルの中央に足高の陶器を置く。陶器の底が浸らない程度の水を鍋に入れる。
- ③ 陶器鉢の外側にピオーネの果皮を入れる。結構しっかりと敷き詰める。
- ④ 鍋フタをさかさにして鍋の上に置き、レジ袋に氷をいれて、口をクリップで止めたものを上に置く。
- ⑤ IH ヒーターで加熱をはじめめる。お鍋の水が沸騰したら出力を弱め、2～3秒に数滴とれるくらいのスピードに調節する。
- ⑥ レジ袋の氷が溶けてきたら追加する。
- ⑦ 中央の陶器鉢に芳香蒸留水が100mL程度集まったら、加熱を止める。しばらくそのまま冷めるのを待つ。
- ⑧ フタを開けて、鉢に集まっている透明な液体を煮沸消毒したガラス瓶に入れてフタをする。

上記の通りに実験を行い判明したことがいくつかある。

- ・香りがしっかりついており、使用した際には香りが広がった。
- ・ピオーネそのものの素材の香りが非常に弱かった。
- ・実験の際に混ぜた精油の匂いが強く残っていた。

したがって、つくる際に混ぜる精油選びも非常に大切であるということが分かった。また、その際ピオーネとの香りの相性も考慮する必要がある。

12月中旬、アロマ・化粧品雑貨ショップである Fracoco が近くにあることを発見し、訪問した。

【Fracoco ヒアリングのフィードバック】

アロマやハーブの専門家である Fracoco 担当者との対話により、以下の三つの事実が判明した。

1. 認証の壁：肌に使用する化粧品として販売する場合、成分の安全性テストや製造拠点の許可、薬機法に基づく厳格な認証プロセスが必要であり、莫大な時間とコストを要すること。
2. ターゲットの渴望：主要顧客である 30～40 代は、日々の仕事や家事に追われ、疲れの解消と精神的な癒しを求めていること。
3. 芳香蒸留水の可能性：芳香蒸留水は、ルームフレグランスとして香りを楽しむのはもちろん、化粧水としての役割も果たすことが可能なため、アルカリイオン水の素材の良さを活かすことができるということ。

上記のような発見により、我々のゴールは直接肌につけるための許可（化粧品）ではなく、五感を通じて浜田を感じ心身を癒すためのツール（芳香蒸留水）へと確定した。

【芳香蒸留水への転換とその優位性】

続いて、ピオーネの芳香成分をアルカリイオン水で抽出した芳香蒸留水には、以下の利点があることが分かった。

1. 安全性の自己責任性：法的には雑貨として販売することで、香りを主目的とした空間ミスト等として展開可能である。その際、顧客がアルカリイオン水の良さを知った上で、自らの責任で肌に使用するという、アロマセラピーの文化に即した提供形態が取れる。
2. 資源のシナジー：どちらか片方だけではなく、浜田市でとれる資源であるアルカリイオン水とピオーネの両者を掛け合わせた商品にすることで、それぞれの資源が持つ特性を相互に高め合い、単体では生み出せなかった付加価値を創出できる。
3. 癒しへの特化：30～40 代のターゲットに対し、シュッと一吹きで浜田の果園にいるような感覚を届けることで、物理的なスキンケアを超えた癒しの提供が可能になる。

このように、製品の形態を柔軟に変えることで、アルカリイオン水の本来のポテンシャルを殺すことなく、市場に送り出す現実的な道筋が見えた。

6. 分析と考察

本研究における、化粧品から芳香蒸留水への転換は、単なる妥協ではなく、市場ニーズと法規制という 2 つの制約条件を踏まえた結果導き出された合理的かつ戦略的な適応であると考えられる。

まず、薬機法に基づく化粧品開発には、安全性試験や製造環境の整備、認証取得といった多大な時間的、経済的コストが必要であることが、現地企業へのヒアリングを通じて明らかとなった。

これに対し、芳香蒸留水は、香りを楽しむ雑貨として位置づけが可能であり、法的ハードルを比較的安く抑えつつ、アルカリイオン水の素材としての魅力を損なうことなく活用できる点に優位性がある。また、使用方法を空間ミストとして提示しながらも、消費者が自己責任のもとで使用できる余地を残す提供形態は、アロマセラピー文化とも親和性が高い。

さらに、浜田市特産のピオーネを原料とすることで、香りという感覚的価値に明確な地域性を付与することが可能となった。

また、本プロジェクトは、製造を大手メーカーに頼るのではなく、Fracocoのような地元の小規模事業者を起点に、原料供給（農家・水）、必要に応じて外部の加工拠点と連携することで成立するモデルである。

このように、現時点で地域内において対応可能な工程を担いながら、段階的に事業を進めていく体制は、地域に利益や知見が蓄積されやすい構造を形成し、持続可能な地域活性化につながる可能性が高いと考えられる。

7. 結論と今後の展望

【研究の結論】

本研究を通じて、浜田市金城町のアルカリイオン水を活用した地域活性化の一つの方向性として、浜田市のピオーネを掛け合わせた芳香蒸留水という提案を導き出した。これは、当初想定した化粧品開発という枠組みから、現代社会において高まる癒しへのニーズに着目し、製品形態を柔軟に転換した点に本研究の特徴がある。

芳香蒸留水は、香りによる精神的価値の提供を主軸としながらも、アルカリイオン水の浸透性や素材としての良質さを、比較的自由度の高い形で消費者に届けることが可能である。そのため、法的制約を回避しつつ、地域資源の魅力を最大限に引き出す現実的な手段であることが示された。

【今後の展望】

今後は以下のステップを踏み、商業化を加速させたい。

- 1.試作の高度化：ピオーネの収穫時期に合わせ、最も香りが高い部位の特定と、蒸留温度の最適化を行う。
- 2.ストーリー性の強化：「～浜田の夜、疲れを癒すピオーネの香り～」といった、30～40代のターゲットが自分事として捉えられる情緒的なアプローチ。
- 3.プラットフォームの拡大：浜田市内のホテルや温泉施設での空間演出としての導入。

本研究が、浜田のアルカリイオン水と大地の恵みを新しい形で結びつけ、多くの人々に癒しという名の地域価値を届ける出発点となると推測する。

参考文献

- ・リケラボ 理系の理想の働き方を考える研究所 <https://www.rikelab.jp/post/3250.html>
最終閲覧日 2026.1.19
- ・note 手作りコスメ 米ぬか https://note.com/sort_0913/n/nab873285ac94
最終閲覧日 2026.1.19
- ・アロマセラピーとメイクアップのお店フラココ*fracoco <http://www.fracoco.info>
最終閲覧日 2026.1.19