

INTEGRATED REPORT

SAKE LEADERS SUMMIT 2026

統合報告書

日本酒産業の構造転換をめぐる
3日間の記録と提言

会期 | 2026年8月4日（火）～ 8月6日（木）
会場 | 東京ビッグサイト（国際発酵・醸造食品産業展 内）

SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会
camo株式会社 / TSO International株式会社
2026年9月

目次

Contents

発刊にあたって	3	第5章 Day3 世代交代と事業承継	50
エグゼクティブサマリー	4	Session 7 事業承継のリアリティ	51
開催概要	7	Session 8 レジェンドたちの世代交代	54
		Session 9 造り手のネクストキャリアと後継の育成	58
第1章 問題意識：なぜいま、日本酒産業の構造を問うのか	8	第6章 統合分析 3日間を貫く5つの論点	63
縮小する国内市場と拡大する世界市場	8	論点1 「パイの拡大」なくして構造改革なし	64
戦時統制に起源を持つ制度の温存	9	論点2 制度は誰のためにあるのか：免許・基準・伝統の再定義	65
本サミットの設計思想：グローバルから制度へ、制度から承継へ	10	論点3 「対立構図」の解体：データと当事者証言が示したもの	66
第2章 Day1 グローバル市場における成長戦略	11	論点4 人への投資：承継・育成・キャリアパスの一体設計	67
Session 1 新市場への挑戦・グローバル市場の戦い方	12	論点5 国の役割の再定義	68
Session 2 日本酒の世界における骨格を定めるために	15	第7章 提言 日本酒産業の持続的成長戦略に向けて	69
Session 3 日本酒の伝統と文化としてのあり方と資本主義	19	提言1 輸出・グローバル戦略：イベントからインフラ・評価軸へ	70
第3章 事前調査 清酒製造免許のあり方に関する蔵元アンケート	23	提言2 清酒製造免許制度の改革：段階的・条件付きの新規参入設計	70
調査設計：「対立構図」ではなく「声の把握」のために	23	提言3 事業承継・人材育成：マッチングからPMIとキャリアパスへ	71
回答者プロフィール	24	提言4 推進体制：データ・対話・省庁連携	71
主要結果	26	資料編	72
自由記述にみる本音	30	A. 蔵元アンケート 設問一覧と主要集計	72
第4章 Day2 国内産業振興と制度改革の今とこれから	34	B. 関係法令・判例資料	74
Session 4 製造免許制度の現状整理	35	C. 登壇者一覧	76
Session 5 清酒製造免許の規制を考える（前半）	39	D. 出典・参考資料一覧	78
Session 6 清酒製造免許の規制を考える（後半）	44	おわりに	83

発刊にあたって *Foreword*

本報告書は、2026年8月4日から6日までの3日間、東京ビッグサイトにて開催いたしました「SAKE LEADERS SUMMIT 2026」の全9セッションの議論を記録し、そこから導かれる示唆と提言をまとめた統合報告書です。

私がこのサミットを始めた原点には、日本酒業界に携わるようになってからの7年間で感じてきた構造的な閉塞感と、対話不足によるすれ違いを、建設的な議論の場によって解きほぐせないかという思いがあります。誰もがこの業界の現状に問題意識を抱えているにもかかわらず、次世代のためにより良くしたいという想いが部分的にしか実現されていない。そこに忸怩たる思いを抱えている方が多いことも感じてまいりました。一方で、これまで250以上の蔵を回り、監督官庁である国税庁をはじめとした行政官の皆様と対話を重ねる中で、この国のために日本酒の未来を希望あるものにしたいと心から願う方が多いことは、紛れもない事実です。

だからこそ本サミットでは、賛成派反対派という対立の構図を編るのではなく、立場を越えて同じテーブルにつくための土台づくりにこだわりました。制度についての中途半端な理解から来る誤解や、上滑りした議論が飛び交う現状だからこそ、エビデンスに基づいた地に足の着いた対話の場が必要だと考えております。国際市場戦略とルールメイキング、清酒製造免許制度の再考、事業承継と世代交代という3つの切り口で3日間9セッションを構成し、あわせて120を超える蔵元の皆様へのアンケート調査を実施することで、表に出にくい当事者の声を議論の基盤に据えました。

本サミットの開催にあたり、政策の意思決定者から制度実務の経験者、そして現場の蔵元・造り手まで、それぞれの立場から率直な言葉を寄せてくださった登壇者の皆様、会場で議論に加わってくださった参加者の皆様、そして開催を支えてくださった協賛企業をはじめとする関係者の皆様に、心より御礼申し上げます。また、匿名を条件に本音を綴ってくださったアンケート回答者の蔵元の皆様に、深く感謝いたします。

本報告書が、日本酒の伝統文化としての保護と継承、そして世界市場における産業振興とブランド価値の確立に向けた、次の議論の出発点となることを願っています。

MODERATOR

カワナアキ

camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

2026年9月 SAKE LEADERS SUMMIT 2026

エグゼクティブサマリー

Executive Summary

SAKE LEADERS SUMMIT 2026 (SLS2026) は、2026年8月4日（火）から6日（木）までの3日間、東京ビッグサイト（国際発酵・醸造食品産業展 内）で開催された。主催はSAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会（camo株式会社、TSO International株式会社）。「国際市場戦略・ルールメイキング」「清酒製造免許制度の再考」「事業承継と世代交代」の3テーマを日別に設定し、蔵元経営者、醸造家、国会議員、行政官、法律家、研究者、金融実務家を迎えた9セッションを実施した。前回のSLS2025（3日間11セッション・のべ3,995名参加）に続く2回目の開催であり、今回は付帯企画として全国の蔵元を対象とする「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」を実施し^[1]、その結果を会期中に公表してDay2の議論の基礎資料とした。

DAY	テーマ	セッション
Day 1 8月4日	国際市場戦略・ルールメイキング・伝統文化	S1 新市場への挑戦・グローバル市場の戦い方／S2 日本酒の世界における骨格を定めるために／S3 日本酒の伝統と文化としてのあり方と資本主義
Day 2 8月5日	清酒製造免許制度の再考	S4 製造免許制度の現状整理／S5 清酒製造免許の規制を考える（前半）／S6 清酒製造免許の規制を考える（後半）
Day 3 8月6日	事業承継と世代交代・造り手のキャリア	S7 事業承継のリアリティ／S8 レジェンドたちの世代交代／S9 造り手のネクストキャリアと後継の育成

Day 1 グローバル市場での戦い方と、日本酒の「骨格」を誰が定めるか

Day1では、世界最大の酒類市場である米国において日本酒のシェアがいまだ約0.2%にとどまる現実^[2]を起点に、スリーティア制と高い流通マージンによる出口価格の上昇という構造問題が共有された。登壇者からは、D2C（消費者直販）、現地醸造、自社輸出といった流通構造を乗り越えるための実践が具体的に報告され、国への要望としては、単発のプロモーションイベントよりも冷蔵物流インフラの整備、権威性のあるグローバルな資格制度の構築及び支援、省庁間連携の強化が優先されるべきだとの提起がなされた。続くセッションでは、日本酒の「骨格」（定義・基準・価値体系）を誰が作るのかが問われ、awa酒協会による基準策定のモデルケースの提示、GI（地理的表示）^[3]が十分に機能していない現状、海外の教育・評価機関から見た日本酒の姿が論じられた。伝統文化を扱う最終セッションでは、伝統は固定的なものではなく刷新によって生き続けること、ユネスコ無形文化遺産登録^[4]は技術の登録であってその正しい理解が必要なこと、そして伝統を続けるためにこそ制度の刷新が必要であることが、Day2の議論への知的土台として示された。

Day 2 蔵元アンケートが覆した対立の構図と、免許制度改正の条件

Day2では、蔵元アンケート（CSV集計n=122）の結果が公表され、新規免許付与への賛成23.5%＋条件付き賛成31.1%＝賛成系54.6%という数字が議論の土台となった^[5]。「大手の反発によって規制緩和が停滞している」という通説は、登壇した当事者自身によって明確に否定され、争点は賛否の二項対立ではなく条件設計にあることが確認された。制度の実像としては、清酒製造免許の約27%が稼働していないという休眠免許の問題^[6]が提起され、制度改正には立法事実の整理・具体的な制度案・損益比較の3条件が必要であることが元制度当局者から示された。そのうえで、段階制・枠制・ポイント制など7つの条件設計案が俎上に載せられ、小さく始めて実績を検証する段階的な枠組みの必要性、そして免許開放の議論は市場全体のパイ拡大策とセットで進めるべきことが、政策アクションへの接続点として到達した。

54.6%

新規免許付与への賛成系
（賛成23.5%＋条件付き賛成31.1%、n=122）

0.2%

全米アルコール市場における
日本酒のシェア

約27%

稼働していない清酒製造免許の割合
（免許場数1,514・稼働1,104場、令和6酒造年度）

Day 3 承継の現実と、造り手のキャリアという産業の未来

Day3では、新規免許が付与されない現状で実質的に唯一の参入経路となっている酒蔵M&Aの実態が、金融実務家と承継当事者によって率直に語られた。フェアバリュー（適正価格）の算定基準が存在しないこと、負債の承継、買収後の人材流出、PMI（買収後統合）の軽視に基づくインセンティブ構造の歪みといった構造課題への問題提起である。続いて、「飛露喜」の廣木健司氏と「八海山」の南雲二郎氏という対照的な承継（個人商店型と組織型）が語られ、規模や形態を問わず「市場の底辺拡大なくして頂点なし」という市場全体への視座が共有された。最終セッションでは、造り手のキャリアパスが制度的に閉ざされている構造が正面から論じられ、蔵単位ではなく業界全体での人材育成、そして杜氏を養成する蔵という構想が、次世代へ技術を継承するための具体的な処方箋として提示された。

本サミットの主要な問いと到達点

米国市場でどう戦うか

シェア0.2%の現実を直視し、スリーティア制下でのD2C・現地醸造・自社輸出の実践と、冷蔵物流・資格制度・省庁連携への公的投資が鍵となる

日本酒の「骨格」を誰が作るか

造り手自身がルールメイキングに関与しなければ、評価軸が海外へ移るリスクが現実化する。他方、第三者機関による評価・批評が市場を育てるという議論も併存しており、両者は矛盾しない。ただし、日本酒の骨格そのものの策定に蔵元自身が携わらなければ、権威として認められるものにはならない点に留意が必要である

伝統とは何か

伝統は刷新によって生き続ける。ユネスコ登録は現行制度の温存を正当化するものではなく、正しい理解に基づく制度刷新が必要である

既存蔵は本当に免許緩和に反対なのか

アンケート（n=122）で賛成系54.6%。「大手の反発で停滞」説は当事者が否定し、争点は賛否ではなく条件設計にある

免許制度の改正には何が必要か

立法事実・具体的な制度案・損益比較の3条件。段階制・枠制など7つの条件設計案が示され、小さく始めて実績を検証する段階的な設計が検討の軸となる

休眠免許をどうするか

免許約1,500に対し稼働は1,000強。休眠免許の問題もあわせて検討していく必要がある

事業承継とM&Aは機能しているか

フェアバリュー不在・PMI軽視などの構造課題が残る。承継と新規参入は対立ではなく補完の関係にある

造り手の未来をどう拓くか

「修行から独立へ」のキャリアパス整備と業界全体での人材育成、杜氏養成蔵構想。市場の底辺拡大なくして頂点なし

開催概要

Overview

項目	内容
名称	SAKE LEADERS SUMMIT 2026 (SLS2026)
会期	2026年8月4日 (火) ~8月6日 (木) の3日間
会場	東京ビッグサイト (国際発酵・醸造食品産業展 内)
主催	SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会 (camo株式会社、TSO International株式会社)
運営・企画	一般社団法人Roots of / camo株式会社
セッション数	3日間9セッション (各90分。10:30-12:00 / 13:00-14:30 / 15:00-16:30)
モデレーター	カワナアキ (camo株式会社 代表取締役 / 一般社団法人Roots of 発起人理事) ※全セッション
前回実績	SLS2025 : 3日間11セッション・のべ3,995名参加
付帯企画	酒ラウンジ / 蔵元アンケート「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」 (2026年7月14日~27日実施、Googleフォーム・完全匿名)

各セッションは、モデレーターからの問いかけを起点に、各パネリストの冒頭コメント、パネル間の議論、会場質疑、締め
の言葉という共通の進行形式で行われた。制度を扱うDay2については、登壇者の発言が所属組織を代表するものではないこ
と、約束や非難の場ではないことを冒頭で明示したうえで進行した。本サミットの議論と蔵元アンケートの結果は、「日本
酒産業の持続的成長戦略に関する提言」として取りまとめられる。

問題意識： O I なぜいま、日本酒産業の構造を問うのか

輸出は過去最高レベルで推移し、伝統的酒造りは人類の無形文化遺産となった。しかし国内の産業基盤は縮小を続け、制度は戦時統制に起源をもつ枠組みのまま温存されている。この非対称こそが、本サミットの出発点である。

—— 縮小する国内市場と拡大する世界市場

日本酒（清酒）産業は、極めて特殊な構造転換のただ中にある。国内市場を見れば、清酒の課税移出数量はピークの昭和48年度に約177万klに達した後、令和6年度には37.6万klと約8割減少した^[7]。清酒の製造免許場数も昭和45年度の3,533場から令和6年度には1,514場へと6割近く減少し^[8]、現在も廃業が続いている。半世紀にわたる国内消費の縮小は、単なる市場のトレンドではなく、産業の担い手の数そのものを削り続けてきた。

他方、世界市場は正反対の景色を見せる。清酒の輸出金額は2025年に約458.8億円（前年比5.6%増）と2年連続で増加し、輸出先は過去最多の81か国・地域に達した^[9]。平均輸出単価は1,368円/Lと、2015年比で約1.8倍に上昇しており^[10]、量と

ともに価値でも成長する市場が海外に立ち上がりつつある。2024年12月には「伝統的酒造り」がユネスコ無形文化遺産に登録され^[11]、その文化的価値は国際的な承認を得た。

すなわち、「輸出の成長」と「国内市場の縮小」、「文化的価値の国際的評価」と「産業基盤の構造的脆弱化」が同時に進行している。さらに海外に目を転じれば、SAKEを現地で醸造する事業者は現在約70にのぼり、2030年には約200へ拡大すると見込まれる^[12]。かつてボルドーワインの評価の中心がロンドンに移ったように、日本酒もまた「造る国」が「基準を定める国」でなくなるリスクが現実味を帯びている。国内の縮小と世界の拡大が交差するこの局面で、産業の構造そのものを問い直すことは、もはや先送りできない課題である。

清酒課税移出数量（万kl）



清酒製造免許場数（場）



指標	数値
清酒課税移出数量	ピーク時（昭和48年度）約177万kl → 37.6万kl（令和6年度、約8割減）
清酒の製造場稼働状況（令和6酒造年度）	調査対象1,707場（蔵置場を含む。回答1,501場・回答率87.9%）のうち清酒を製造したのは1,104場、課税移出数量38.2万kl
清酒製造免許場数	3,533場（昭和45年度）→ 1,514場（令和6年度・『酒のしおり』2026年版。ほかに他酒類を主とする製造場の外書き165場）
清酒輸出金額	約458.8億円（2025年、前年比5.6%増）
輸出先	81か国・地域（過去最多）
平均輸出単価	1,368円/L（2015年比約1.8倍）
輸出用清酒製造免許の付与実績	7件（令和3年の制度開始以来）
海外SAKE醸造所	約70事業者 → 2030年に約200事業者（見込み）
「伝統的酒造り」ユネスコ無形文化遺産登録	2024年12月

出典：国税庁『酒のしおり』（令和7年7月。最新版は2026年版・令和8年7月）、国税庁「清酒の製造状況等について（令和6酒造年度分）」、財務省貿易統計、日本酒造組合中央会、文化庁、内閣府国家戦略特区WG資料、World Sake Map（詳細は本章各脚注を参照）

戦時統制に起源を持つ制度の温存

こうした構造転換にもかかわらず、日本酒産業を取り巻く制度環境は、戦時統制経済に端を発する規制が令和の現在まで基本的に温存されている。配給制・価格統制・生産統制はすべて撤廃された一方、需給調整に基づく新規免許の抑制だけが存続した。その法的根拠は酒税法第10条第11号の需給調整要件であり^[13]、その運用は国税庁の法令解釈通達によって、清酒の新規免許を付与できる場合が限定列举（イ～ホ）される形をとる。新規参入者が国内販売向けの清酒製造免許を取得する経路は、通達の文言上存在しない^[14]。ビールやワインなど多くの品目で新規参入が自由であるのと対照的に、既存の清酒製造者以外の新規参入者に対しては、国内向け清酒の製造免許が事実上70年以上にわたって発行されていないのである（既存製造者による製造場の新設等は通達の限定列举により付与されている）。

この結果、清酒製造への新規参入は既存免許業者のM&Aに実質的に依存し、免許に数千万円規模のプレミアムが付く構造が固定化した。令和2年度税制改正では輸出用清酒製造免許が創設さ

れたものの、「国内販売不可」の制約付きであり、付与実績は7件にとどまる^[15]。令和7年5月には国家戦略特区ワーキンググループで需給調整要件の約70年ぶりの見直しが検討課題として取り上げられたが^[16]、本サミット開催時点で結論は出ていない。

制度の温存は、二つの深刻な帰結を生んでいる。第一に、キャリアパスの不在である。ビールやワインの世界に存在する「修行を積んで独立する」という道が制度的に閉ざされているため、志ある若手醸造家が業界を離れていく。ユネスコ無形文化遺産に登録された技術の担い手を、制度的な理由で確保できないという逆説がここにある。第二に、事業承継の停滞である。国税庁自身が国家戦略特区ワーキンググループのヒアリングにおいて「酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない」と認めており^[17]、「新規免許を出さない」とこと「事業承継で対応する」ことの両方が機能していない状態が、所管官庁によって確認されている。免許制度・承継・人材という三つの問題は、別個の課題ではなく、同じ構造の異なる断面なのである。

—— 本サミットの設計思想：グローバルから制度へ、制度から承継へ

本サミットの3日間は、この構造を立体的に捉えるために設計された。Day1は世界市場という「外」から日本酒産業を照らし、Day2は製造免許制度という「内」の構造に踏み込み、Day3は承継と人材という「未来」を扱う。グローバル市場から始めて制度、承継へと進む順序には明確な意図がある。免許制度の議論を業界内の利害調整に閉じさせず、世界市場における日本酒の競争力とブランド価値の確立という共通の目標から逆算して制度を考えるためであり、また制度の議論を、それによって最も影響を受ける次世代の造り手と承継の現実に接続するためである。

Day 1

「外」から照らす

世界市場における競争力とブランド価値。グローバル市場から日本酒産業を見る。

Day 2

「内」の構造へ

製造免許制度という産業内部の構造に踏み込み、条件設計を検討する。

Day 3

「未来」を扱う

承継と人材。制度の議論を次世代の造り手の現実に接続する。

設計のもう一つの柱は、エビデンスである。制度をめぐる議論は往々にして、声の大きい者の意見や報道のフレーミングに引きずられる。本サミットでは、完全匿名の蔵元アンケート（CSV集計n=122）を実施し、賛成系54.6%という結果とともに、「公には賛同しにくい」という立場と本音のねじれを含む自由記述を公開した^[18]。表に出にくい当事者の声を定量・定性の両面から議論の土台に据えたことは、本サミットを単なる意見交換の場ではなく、検証可能な事実に基づく政策議論の場たらしめるための選択である。

本報告書は、この設計に沿って構成される。続く各章でDay1からDay3までの全9セッションの議論を詳報し、蔵元アンケートの分析を経て、終章で「日本酒産業の持続的成長戦略に関する提言」に接続する。各セッションの記録にあたっては、合意点のみならず、対立点や未解決のまま残された論点も明記した。立場の異なる者が同じ事実を共有し、そこから議論を積み上げていくこと。本報告書そのものが、その実践の記録である。

Day1 | 02 グローバル市場における成長戦略

市場の現場、価値の骨格、そして伝統と資本主義。Day1は、日本酒が世界で戦うための前提認識を三層で掘り下げた一日となった。

Day1は「日本酒グローバル化の実態把握と課題整理」を主題に、3つのセッションを積み上げる構成をとった。Session 1では米国を中心とする市場の現場から流通構造と価格の問題を解剖し、Session 2では日本酒の定義・基準・価値体系を誰がどこで定めるのかという「骨格」の議論へと進み、Session

3では伝統と文化を資本主義の中でいかに守り、刷新するかという人文的な土台に降り立った。市場の現場→基準と価値体系→伝統と文化。具体から抽象へと掘り下げるこの三段構えは、Day2以降の製造免許制度論・事業承継論の前提となる共通認識を形成する役割を担った。

Session 1

新市場への挑戦・
グローバル市場の戦い方

Session 2

日本酒の世界における
骨格を定めるために

Session 3

日本酒の伝統と文化としての
あり方と資本主義

新市場への挑戦・グローバル市場の戦い方

登壇者	所属・肩書
桜井一宏	株式会社獺祭 代表取締役社長
朝霧重治	株式会社協同商事 代表取締役社長〔COEDO BREWERY〕
伊藤元気	Palate Project CEO〔旧Tippy创业者〕
岡本憲治	国税庁 課税部酒税課 企画調整官
辻本直規	西村あさひ法律事務所 弁護士
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

全米アルコール市場における日本酒のシェアはわずか0.2%。その低迷の原因は認知不足だけではなく、スリーティアシステムと日系食品商社寡占が生む流通構造にある。現場で戦う3人の経営者と行政・法律の専門家が、市場の実態と突破口、そして国の支援のあり方を、具体策のレベルまで踏み込んで議論した。

0.2%の現実：現場からの市場認識

冒頭、モデレーターのカワナアキ氏（camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事）が、本サミットの3つの目的（伝統文化を守りながら世界市場で産業を立て直す道筋の模索、エビデンスに基づく建設的対話、「次の一步」への踏み込み）を提示。これを受けて桜井一宏氏（株式会社獺祭 代表取締役社長）は、ニューヨークに酒蔵「DASSAI BLUE（獺祭ブルー）」を設立した動機として、現地生産の月桂冠・松竹梅・大関を含めても日本酒が全米アルコール市場の0.2%しか占めていないという数字を挙げた^[19]。蔵の完成から3年を経た実感は「やってみたら厳しいなとよくわかる」。日本酒をよく知るニューヨークでは「獺祭は飲み飽きた」と言われる一方、地方では「サケって何？ ホットサケ？」という認知が未だ主流であり、日本文化とセットで「もう一回日本酒を教えていく」草の根活動の重要性を説いた。

朝霧重治氏（株式会社協同商事 代表取締役社長）は、1996年に川越で醸造を開始したCOEDO BREWERYの歩みを振り返り、国内で「芋ビール」と揶揄された規格外さつまいものビールが米国で絶賛された経験から、2008年に輸出を始め海外の評価を国内へ逆輸入する戦略を取ったと述べた。伊藤元気氏（Palate Project CEO）は、0.2%の構造要因を数字で示した。日本食自

体は米国に完全に根付いており、最大手スーパーKrogerの3分の2の店舗でロール寿司が巻かれ週100万本が販売され、日本食レストランは2万店を超える。それでも酒売場に日本からの日本酒が並ばないのは、禁酒法由来のスリーティアシステム^[20]と日系大手食品商社「ビッグスリー」の寡占という「既存流通側が圧倒的優位な競争環境」ゆえである。ビッグスリーは薄利の食品を補うように、エクスクルーシブ契約の日本酒で高マージンを取る構造にあり、ワインの輸入マージン約30%に対し日本酒は40～50%に達する^[21]。結果としてTippy時代の約600SKUの価格中央値は48ドルに高止まりした。

行政側からは岡本憲治氏（国税庁 課税部酒税課 企画調整官）が輸出の全体像を示した。日本産酒類全体の輸出額は2025年で約1,500億円とコロナ前の2019年から約2.3倍に伸び、うち2025年の清酒輸出額は約460億円。輸出先は1位が中国の約130億円、2位が米国の約110億円である^[22]。政府は輸出重点品目である清酒について2030年に760億円という目標を掲げており、5年で約1.7倍という高いハードルが待つ。国税庁としては、酒類事業者向けの補助金、海外バイヤーの招聘、大規模展示会への出展支援など酒類業振興のための予算を確保し、日本産酒類の輸出を後押ししている^[23]。

—— 需要開拓か、流通構造の打破か

モデレーターの「需要開発に時間をかけるか、まず供給を整えるか」という問いに対し、桜井氏は需要先行論を展開した。飲食店からの2回目の注文は、店側が「売れる」と信じない限り来ない。だからこそスタッフトレーニングを積み重ね、地域で一軒「強い店」を作ってアンテナショップ化し、他店へ波及させる。「需要を作り強い店を作った後の方が、供給側も言うことを聞いてくれる」。現地生産・自社物流化により、味噌や醤油と抱き合わせて売りたがる食品卸に依存せず、ブランド構築に必要なチャネルをピンポイントで攻められるようになったとも述べた。

朝霧氏は、ビールは米国人が「自分の舌でジャッジできる自分の範疇のもの」であり日本酒とは前提が異なるとした上で、クラフトビール市場での競争激化を受け「日本食レストラン×日本のクラフトビール」へチャネルの主従を逆転させた経緯を説

明。供給面では自社工場でコンテナに直接パニングし、自らが輸出者となることで流通マージンをカットし「安定供給・リーズナブルな価格・鮮度管理」を両立してきた。

これに対し伊藤氏は、流通構造の打破こそが需要を解放すると主張した。参照するのはテキーラ市場である。20年前は現在の7分の1の規模だった同市場の急拡大を牽引したのは10〜30ドルの中価格帯の拡充であり、それが現在の市場の半分を形成している。この中価格帯が日本酒には存在しない。そこで国分グループからシリーズA出資を受け「米業界初の日本酒輸入D2Cモデル」を構築し、10ヶ月で33蔵・100SKUを直輸入した^[24]。顧客アンケートでは、ビール消費の40%減・ワイン消費の38%減が日本酒に置き換わったことが実証されたという。埼玉の蔵の生酒100セットを完全予約販売し、発酵からロサンゼルス到着までをドキュメンタリー調で配信、感動した夫妻が来日して蔵を訪れるという、直販ならではの需要創造の事例も紹介された。

—— スリーティアを越える：輸入D2Cモデルの法的構造

このD2Cモデルの法的な立て付けはセッションの白眉であった。突破口は「ワイナリーライセンス」だ。約20年前の米連邦最高裁判決が、州外ワイナリーからの消費者直送を州内事業者と差別的に扱う州法を違憲としたことで、州をまたぐD2C配送の道が実務上開かれた（各州での免許取得と規制遵守が前提となる）^[25]。伊藤氏はこれを「D2Cショッピングにおいて最強のライセンス」と呼び、同ライセンスを持つ物流会社をパートナーに全米配送体制を構築し、そこへ国分の輸入機能を接続して「蔵元→消費者」の直販スキームを完成させた。同種のライセ

ンスは獺祭ブルーも保有しており「やるかどうかの問題」だという。「抜け穴ではないか」という問いに、辻本直規氏（西村あさひ法律事務所 弁護士）は、脱法的なら後に規制で塞がれるが、法が想定していなかった社会的意義ある新ビジネスなら「規制されるべきではない」と主張し得るとし、ケースバイケースだと整理した。伊藤氏は「フェデラルとステートは互いに話をしていない」制度の隙間こそUberやAirbnbを生んだ米国型イノベーションの土壌であり、各州対応の法解釈と「リーガルディフェンス」の構築自体が競争力の源泉になると補足した。

—— 48ドルは高いのか：価格帯論争

価格をめぐるのは立場が分かれた。伊藤氏は「月に6本、10本買う上顧客ですら、もっと安ければ普段使いできるのと言う」と価格の壁を強調する。小売のワインの最多価格帯は10ドル台、中価格帯は20～30ドルで、50ドル以上はギフト用だ。日本酒がその「特別コーナー」にしか置かれたい状況の解決が、48ドルからの引き下げである。一方で桜井氏は、製造構造上マスの価格競争でビールに勝てない以上「ある程度高価格帯を狙うべき」と述べ、獺祭ブルーピヨンド（販売価格約1,500ドル）がカンスで1テーブル6本空いた事例や、1本100万円クラスの商品が年間20本出る事実を挙げた。ただし日本酒にはワインのような熟成・資産化の文化が薄く、価格は青天井にはなにくいとも認める。

—— 国への提言：イベントから物流・制度インフラへ

終盤、モデレーターが国への「豪速球」の提言を求めると、議論は一気に具体化した。桜井氏は単発イベント・補助金型支援を「来る客も蔵も同じ顔ぶれ」と批判し、月1本の冷蔵コンテナを国が用意して冷蔵倉庫で保管し、国が半分インポーター機能を担って小規模ディストリビューターにも卸す構想を提示した。これなら小規模蔵の輸出の初期ハードルが激減する。朝霧氏は「フランスのシステムが最強」として、自費でスクールに通い試験を受けるソムリエ制度とミシュランの格付けが対になった生態系を、日本酒でも国を挙げて構築すべきと訴えた。担い手は日本人でなくてよい。

カワナ氏はこれを受け、2年前に約100蔵の署名を集めて国家資格創設を提案した経緯を明かし、世界の日本酒学習がWSET・IWC・Kura Masterに寄り、ルールメイキングを英国に握られつ

輸出額を支える高価格帯戦略と、マスアダプションに不可欠な中価格帯・小売チャネルの創出。両者は対立ではなく二層戦略として共存する、というのが論争の実質的な着地点であった。米国高所得層のアルコール離れ（ソバークュリアス）については、朝霧氏が「飲む回数が減った時に、より気に入ったものを理由をつけて飲んでもらう関係性」を作れば悲観は不要とし、本気で選ばれるノンアルコール・ローアルコール商品の研究開発にも言及。桜井氏は「毒を作っている部分を上回る幸福を作るから伸びていける」と語った。

つある懸念を指摘^[26]。ソムリエがレストランの飲料部門のPL管理責任者であるのに対し、唎酒師やSAKE DIPLOMAはその立場になく「資格が仕事にならないから権威がない」という構造問題を提起した^[27]。伊藤氏は、国税庁・経産省・農水省が別予算で同種の「打ち上げ花火」を繰り返す現状を批判し、予算統合による大型化やインバウンドを活かした国内大規模イベントへの転換を提案。これらに対し岡本氏は「耳が痛い」と率直に応じ、複数蔵の日本酒を主とした冷蔵コンテナ混載輸送の実証調査を内々に検討・始動していること^[28]、省庁縦割りの反省と横連携の強化を表明。行政と現場の対話継続が合意されてセッションは幕を閉じた。

論点整理 | Session 1

需要先行か流通構造改革先行か	「強い店」を起点とする草の根需要開拓（桜井）と、中価格帯不在を生む流通構造の打破（伊藤）。補完的だが優先順位は未決着
高価格路線か中価格帯路線か	輸出額を支える高価格帯戦略と、マスマダプシオンに必要な中価格帯創出の二層戦略として共存
輸入D2Cモデルの適法性と持続性	ワイナリーライセンス活用のグレーゾーンを検証しつつ制度が迫いつくのを待つ戦略の是非。州ごとのリーガルディフェンスはコストであり参入障壁
ビッグスリーの評価	日本食市場を築いた功労者か、日本酒市場の成長を阻む寡占か（両論併記のまま）
アルコール離れとの整合性	「毒を上回る幸福」「本気のノンアル・ローアル」という応答はあるが、定量的な市場設計は示されず
国の支援のあり方	単発イベント・補助金型から、冷蔵物流インフラ型・資格格付け制度型への転換。省庁縦割りと予算分散の解消が課題として共有された
現地生産蔵への支援根拠	現地生産では日本の酒税を納めないため政策の置き所が難しいというジレンマは未解決

SESSION 2

日本酒の世界における骨格を定めるために

登壇者	所属・肩書
永井則吉	永井酒造株式会社 代表取締役社長／一般社団法人awa酒協会 理事長
河野遵	惣誓酒造株式会社 取締役会長
高橋漢	Sake Educator & Consultant／第18代酒サムライ
井川沙紀	インフロレッセンス株式会社 代表取締役
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

日本酒の定義・基準・価値体系、すなわち「骨格」を誰がどこで定めるのか。シャンパーニュ委員会をモデルに基準づくりを実践してきた蔵元、単独で唯一無二を磨く蔵元、海外で教育と審査を担う専門家、異業種から文化の翻訳を語るコメンテーターが、評価基準の立地からGI・テロワールの機能まで正面からぶつかり合った。

—— 基準を先に、組織を後に：awa酒協会の方法論

永井則吉氏（永井酒造株式会社 代表取締役社長）は、群馬県川場村（人口約3,000人）で創業140年を数える蔵の6代目である。建築デザイン出身の同氏の原点は、日本酒が「手間がかかるのに世界的に安い」というギャップだった。特定名称酒のスペックについては「基準を作ると同時に我々を苦しめてもいる」と述べ、既存の枠組みの限界を指摘する。米と米麴のみによる瓶内二次発酵のスパークリング日本酒「awa酒」を2008年に1社で完成させたが、「1社では世界に出られない」と考え、国税庁に約1年通ってまず認定基準を策定し、その後に協会を設立すると

いう順序を取った。ガス圧など6項目を第三者外部機関の客観数値で認定する仕組みである。モデルは2006年に出会ったシャンパーニュ委員会で、ブランド管理・AOC基準の運用・生産調整までを担う業界組織だ^[29]。awa酒協会は発足時の9蔵から現在34蔵・45プロダクトまで拡大し、平均単価5,000円超・約20万本の市場を形成している^[30]。さらに2020年にはヴィンテージ日本酒を扱う刻SAKE協会（12蔵）にも参画し、高付加価値領域の組織化を重ねている。

34蔵

awa酒協会 加盟蔵
（発足時9蔵）

45

認定プロダクト数

20万本

市場規模（平均単価5,000円超）

3億本

シャンパンの年間出荷

—— なぜ泡か：数字が示す需給コントロールの思想

泡に賭ける理由を、永井氏は統計で説明した。乾杯条例があっても1杯目の後は皆ビールに戻る。ビール系飲料とRTDで国内シェアは約70%を占め、日本はシャンパンの輸入量で世界3位（米・英・日）で、「日本人は泡が好き」なのだ。ただしシャンパーニュで認められる酵母や糖の後添加を日本酒で行うと、酒税法上リキュールに分類され日本酒を名乗れない^[31]。だからこそ米と米麴のみ・5気圧超・透明という高いハードルに挑み、

「なんちゃってスパークリング」との差別化を図った。シャンパンの年間出荷は3億本。カワナ氏が「30万本くらいでは」と予想した規模の1,000倍であり、awa酒協会の約20万本との距離はそのまま市場の伸びしろでもある。永井氏が強調したのは、シャンパーニュ委員会が需給調整までを担う「したたかさ」だ。「国内は手の届くところに飽和状態で供給過多。だから価値が上がらない」。需要を増やし供給を整えるという需給コントロールの発想は、このセッションを貫く価値論の核心となった。

—— 「8割はファンタジー」：最高峰を日本に置くという思想

河野遵氏（惣誉酒造株式会社 取締役会長）は対照的に、自蔵の酒そのものの価値を磨き抜く道を語った。栃木の同蔵は蔵人10人で精米から搾りまで自社完結し、うち5人が南部杜氏資格を持つ。兵庫県産山田錦、2001年に復活させた生酛、1〜3年熟成原酒の「適熟」ブレンドの3要素で「滋味深い酒」を目指し、生酛純米大吟醸は3酒造年度・酵母3種・13種の原酒をブレンドする。河野氏の価値論は挑発的だ。「消費者が感じる価値の8割はファンタジーかもしれない。だが造り手は残り2割の液体を磨く」。海外受賞で喜びすぎる風潮に疑義を呈し、シェイクスピア

研究の最高峰がケンブリッジにあると思われているように「最高峰は日本にあると世界に思わせる象徴」が必要だとし、1904年設立の旧醸造試験所第一工場（滝野川）が閉じられたまの現状を指摘した。目標は「5万円の酒をブラインドで飲んで『これは惣誉』と分かる唯一無二の酒」。評価制度についても、出品料を払って出す品評会に対し、自腹・覆面で評価しワインアドヴォケイトを買収したミシュランこそ「最も消費者目線の評価者」だと述べ、日本発の消費者目線の最高峰資格・評価の創設を提言した。

—— 審査会は日本になくていいか：評価基準の立地論争

セッション最大の対立軸は、評価基準の「立地」をめぐる現れた。カワナ氏が「基準作りが日本から海外へ移っていないか」と問うと、高橋漢氏（Sake Educator & Consultant／第18代酒サムライ）は「世界市場で日本酒を語るのであれば、極端な話、審査会は日本になくていい」と明言した。論拠は3つ。海外の受け手の感受性は日本人と全く異なり、日本で抱え込むとガラバゴス化すること。IWCがロンドンにあるのは英国が生産国ではなく貿易の中心であり、バイヤーやトレーダーが品質評価を必要とした歴史ゆえであること。そして非生産国ゆえの中立性である。「日本開催でもいいが、日本人だけでは絶対ダメ」。同時に「歴史・哲学は日本国内にあるべき」と役割分担

を示し、「IWCは品評会であって基準策定機関でも格付けでもない。海外に基準を作られている、という考え方はしない方がいい」と過剰反応を戒めた。さらに「清酒はもはや日本が唯一の生産国ではない」という現実認識も提示された。井川沙紀氏（インフロッセンス株式会社 代表取締役）は、ブルーボトルコーヒーの日本立ち上げ経験から、気候変動と技術革新でロブスタ種の評価基準が変わりつつあるコーヒー業界を例に「基準は動的であるべき」と補足。カワナ氏は「決めた後の発信力が低いから、IWCが来た時に黒船来航のようになる」と総括し、基準策定への海外視点の組み込みと世界への浸透力強化を次の1年の宿題とした。

—— GI利根沼田と「狭さ」の戦略：テロワールは機能するか

地理的表示（GI）をめぐる議論も割れた。永井氏が参画するGI利根沼田は4蔵で構成され、酒質が正反対の蔵同士がワイン法を学び、AOCピラミッドの「トップを目指す」厳格な基準で合意した。群馬県酒造組合への提出後、約1カ月のヒアリングで反対はゼロ。「狭ければ狭いほど、土地の価値は絶対に上がる」というのが永井氏の確信であり、筑波大学名誉教授による地質学的な「水のテロワール」調査を1年がかりで進めている^[32]。水さえ県内なら認める緩い基準と「オール岩手」の2段階制を取る岩

手のGIとは対照的な設計思想である。これに対し河野氏は「GIを見た時に日本酒の味が想像できますか。AOCは見れば味が想像できるから機能している」と、GIの消費者機能そのものに疑義を呈した。会場からは種麴メーカーの参加者が「ほぼ全蔵が種麴を購入する事実はテロワールと矛盾しないか」と問い、高橋氏は「隠す必要はない。ワイン酵母も土地のものとは限らず、米・水・造り方の方が酒質への影響は大きい」と応じた。テロワールが日本酒で機能するかは、このセッションで最も見解が分かれた論点である。

—— 翻訳と体験：基準を浸透させる力

基準を作っても伝わらなければ意味がない。井川氏は「美味しさは個人ごとに違う感覚。頭で理解させるロジックが必要」とし、「コーヒー豆はフルーツ、焦がすと産地の味が消える」と順を追って伝え、「酸っぱい」が「バナナの味」に変わる経験を紹介した。高橋氏は、WSET等で約200名の卒業生を送り出した経験から「日本酒が置いてあっても説明できる人がいなければ体験が生まれず、消費は伸びない」とし、翻訳人材には海外経験が必須で「日本で主催してそのプロセスがロンドンより

上手く作れるか」が問われると述べた。外国人には技術情報からではなく、熟成チーズと古酒のペアリングのような驚きの体験から入るべきだという。永井氏は完全招待制テイスティングルーム（1日1組・半年先まで満席、リピーター率50%超）の実践を踏まえ「国内市場が9割、輸出はまだ500億円未満でサンプル程度。日本の若者と海外の日本酒ファンはイコールで、言葉が違うだけ。経験とエデュケーションのセットだ」と、国内外を貫く体験設計を説いた。

—— 論点整理 | Session 2

評価基準の立地

非生産国の中立性・貿易拠点性を評価する立場（高橋）と「最高峰は日本にあると世界に思わせるべき」とする立場（河野）。「哲学・土台は日本、国際評価は海外」という役割分担仮説は示されたが制度設計は未決

基準は官か民か市場か

awa酒協会は「国税庁と協働して基準を先に作り、組織を後に作る」実践知を示したが、日本酒全体への一般化は開かれた問い

テロワールは機能するか

種麹は購入品であり土着微生物ではない。GIの消費者機能を否定する見解と、水のテロワールの科学的裏付けを目指す実践が併存する、最も割れた論点

「狭さ」対スケーラビリティ

GI利根沼田型の厳格・少数蔵モデルの成功を日本酒全体へどう展開するか

出品料型品評会のバイアス

ミシュラン型（自腹・覆面・消費者目線）の評価者が日本酒に不在。日本発の最高峰資格の担い手は未決

需給コントロール

「供給過多だから価値が上がらない」という認識は共有されたが、シャンパーニュ委員会型の需給調整を誰が担うのかは未着手

海外産清酒の台頭

「日本は唯一の生産国ではなくなっている」への具体策は議論されず

第三者評価と当事者関与

第三者機関による評価・批評が市場を育てるという議論も併存する。ただし、日本酒の骨格そのものの策定に蔵元自身が携わらなければ、権威として認められるものにはならない

日本酒の伝統と文化としてのあり方と資本主義

登壇者	所属・肩書
小倉ヒラク	発酵デザイナー
辻総一郎	株式会社辻本店 代表取締役社長〔御前酒〕
岸保行	新潟大学日本酒学センター センター長
大石和男	文化庁 文化財調査官〔食文化担当〕
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

1ヶ月に3蔵以上が廃業する現実の中で、伝統をどう定義し、何を守り、どう変わるのか。発酵デザイナー、蔵元、研究者、文化行政の実務担当者が「大文字の伝統と小文字の伝統」という枠組みを手がかりに、文化財制度とユネスコ登録の正しい理解から、資本主義との折り合いまでを論じた。

「大文字の伝統」と「小文字の伝統」

Day1の締めくくりとなる本セッションは、モデレーターが「人文学寄りの議論」と位置づけた通り、市場や基準の議論を支える思想的土台を掘り下げた。フレームワークを提示したのは小倉ヒラク氏（発酵デザイナー）である。約2年半前から、発酵食品が「作れない・廃業・仕入れ困難」となる状況への危機感が著書『僕たちは伝統とどう生きるか』の執筆動機となった。自身が経営する発酵食品専門店は客の40%が海外客であり、海外

では日本の約2.5倍の規模で発酵がメガトレンド化しているのに、当の日本で作れなくなっているという逆転現象がある。小倉氏は伝統を、国家的権威に紐づく歌舞伎や茶道のような「大文字の伝統」と、発酵や地域のものづくりのように一人一人に手渡される「小文字の伝統」に区分し、後者は一人一人が当事者となり影響を及ぼせるものだと提起した。この二分法が、以後の議論全体の共通言語となった。

菩提酛の里帰りと雄町の地産地消

小文字の伝統の実践例として、辻総一郎氏（株式会社辻本店 代表取締役社長）が岡山・御前酒の取り組みを紹介した。同蔵は2022醸造期に全量雄町米、2025醸造期に菩提酛100%を達成し、「雄町と菩提酛だけの酒造り」に至った。菩提酛は約600年前に奈良で成立した日本最古の清酒製法とされ、天然乳酸菌を使う酒母製法である^[33]。明治期に山廃、速醸が開発される過程で忘れ去られたが、復活の契機は意外にも海外にあった。1980年代初頭、ロンドンで日本骨董商を営んでいた叔父マイク・デイン氏が入手した古書『日本山海名産図会』に菩提酛の記載

を先代の原田杜氏が見つけたのだ。海外経由で伝統が里帰りした事例である。背景には米の問題意識もある。雄町は90%以上が岡山産なのに、県内の蔵での消費は15%にとどまり、85%は県外へ出ていく^[34]。「地元の蔵が地元の米を守る」と決めたとき、原生種のクラシックな雄町は速醸やハイブリッド酵母と相性が悪く、自然と菩提酛などクラシック製法に向かい、それが蔵のアイデンティティになった。御前酒の復元から10年後には奈良でも菩提酛が再興し、いまや他県やロンドンの醸造所にも広がっている。

—— 伝統は刷新のプロセスである：日本酒学の視点

岸保行氏（新潟大学日本酒学センター センター長）は、2017年に産官学連携で始まった「日本酒学（Sakeology）」を紹介した。醸造学・発酵学中心だった日本酒研究を、農学・経済学・法学・医学系まで含む総合科学として体系化し、大学院プログラムを持ち、ボルドー大学ISVVやUCデービスとも連携する。岸氏の核心的主張は「伝統はおそらく過去そのものではなく、現在において人々が共同で意味づけるプロセスである」というも

のだ。新潟淡麗辛口もまた「みんなが伝統と思っている限りで伝統」であり、現在は多様化の中で若い造り手が「新しい淡麗辛口」を作り直している。岸氏は「革新」という言葉を避け、過去を受け継ぎながら変える「刷新」という言葉を使う。文化財が「保存」の論理であるのに対し、伝統は「刷新」によって生き続ける。この整理は、後半の制度論への橋渡しとなった。

—— 文化財制度は何を守るのか：身体化された技

文化行政の立場から、大石和男氏（文化庁 文化財調査官）が制度の考え方を丁寧に解説した。文化庁は2020年に食文化専門部署を設置し、2021年に「伝統的酒造り」を登録無形文化財に登録。以後、生菓子、京料理、手揉み製茶などを手がけ、ローカル食文化も民俗文化財として数年で9件登録してきた。重要なのは、無形文化財が「素晴らしいものを作る技」の顕彰制度ではなく「伝統的で守るべき技を守る」制度だという整理である。人間国宝ですら顕彰ではなく技の保存制度であり、後継者を育てない人は選ばれない。「価値のある技とは、なくなったらも

う復活できないもの」だ。麴造りは機械化も進んだが、本当に良い麴のために杜氏が夜中も3時間おきに状態を確かめる営みは「文字化できない、身体化された技」としてしか存在しない。線引きの実務も率直に語られた。厳密に「伝統的」な製法に限れば生酛と菩提酛しか残らず、100%近い酒がこぼれ落ちる。そこで業界団体と協議の上、乳酸・酵母を添加する速醸も対象に含める踏み込んだ線引きをした。「酵母の添加は正直垂らすだけで、技とは言えない」。核心は手作業の麴造り・原料処理・もろみ管理にあるという判断である。

—— ユネスコ登録の正しい理解：商業利用はできない

2024年12月に成立した「伝統的酒造り」のユネスコ無形文化遺産登録についても、大石氏は誤解を正した。ユネスコが見ているのは個々の技の卓越性ではなく「多様性、多様性への理解、そのための対話の促進」であり、「文化財として価値が非常に高い」と申請書に書けば落とされる。他文化との比較優位を主張してはならない制度なのだ。そして決定的に重要なのは、ユネスコ無形文化遺産は商業利用ができないという点である^[35]。日本ではこの理解が乏しく、当初は輸出にネームバリューを使

いたい思惑もあったが、登録までに業界へ「商業利用するな」を周知し、ラベルへのシール貼付のような動きは抑え込んだという。海外では商業利用してユネスコから叱責された前例もある。モデレーターも、登録によって「輸出450億円が4,500億円になる」といった過剰期待は危険だと釘を刺した。日本からのユネスコ登録は2年に1件しかできない狭き門であり、登録を通じて何をを目指すのかは業界として別途構想すべき宿題として残された。

—— 資本主義の中で、守るために変わる

後半の主題は資本主義との折り合いである。モデレーターは、1ヶ月に3歳以上が廃業し、直近も青森の蔵の廃業が発表された現実を提示した^[36]。小倉氏は、登録約1,500蔵・稼働約1,100蔵のうち上位20社で生産量・売上高のいずれも半分以上を占め、大多数が零細であるという構造^[37]を踏まえ、「マーケットで変わることによって文化を守る」と結論づけた。参照したのは1906年の岡倉天心『茶の本』である^[38]。日本茶が輸出でインド・中国に「死ぬほど負けていた」時代に、天心はプロダクトではなく世界観・ナラティブとしての茶を英語で提示し、それが120年後の抹茶の世界的勃興につながった。産業で勝てなくなっている今の日本酒こそ、世界観を託し「人類すべてに開かれた伝統」になり得るフェーズだという。岡本太郎の「伝統を拡張しちゃえ」を援用し、旨味文化圏にとって日本酒は共通言語になり得るとも述べた。最終ラウンドでは、日本酒における残すべ

き核が各者から示された。大石氏は身体化された技、小倉氏は「並行複発酵による編集感覚」、岸氏は共同で意味づける営みそのもの、辻氏は地元の米・製法と町そのものである。辻氏はさらに、鑑評会金賞やYK35に象徴される画一化の時代から「元に戻す作業」を担ってきた世代として「小文字の伝統は今、黄金時代」と述べる一方、「免許が下りない、特定名称制度はこのままでいいのか。大文字の伝統こそ刷新しなければならない」と制度側の硬直を突き、日本酒造青年協議会の「これからの日本酒委員会」での制度議論と、翌日の製造免許セッションへの接続を予告した。小倉氏は大文字と小文字は対立ではなくバイオリズムであり、大文字が画一化しすぎると小さな伝統がカウンターとして持ち出され新陳代謝すると統合。最後に「ワインのテロワールとは全く違う。自然と自分の手の感覚をシンクロさせていく精神性が技術として残っていることが核」と締めくくった。

—— 論点整理 | Session 3

保存か刷新か

文化財は「保存」の論理、伝統は「刷新」で生き続けるという整理。文化財と伝統は同じものか、という問いは開かれたまま

大文字か小文字か

二分法への文化行政側の留保（「線を引いてほしくない」）を経て、「対立ではなくバイオリズム」として統合

技の保存と産業効率

衛生・生産効率では現代の方が良いものを作る中で、身体化された技をどう残すか。零細が大多数の構造では小文字の伝統は市場だけでは守られない

ユネスコ登録への期待ギャップ

商業利用禁止の周知不足と「登録＝輸出拡大」という誤解への警鐘。登録で何を目指すかは未解決と担当官自身が明言

日本酒の場所性の弱さ

AOCと異なり原料も製法も移動可能。食・祭り・冠婚葬祭を含む食シーン全体との連携（メーカー×研究機関×シェフ）は枠組みづくりの段階

大文字の伝統（制度）の硬直

製造免許・特定名称制度の見直し可否はDay2の制度セッションへ持ち越し

市場の壁は認知ではなく構造	全米シェア0.2%の背後にあるスリーティア制度・商社寡占・40～50%の流通マージンと中価格帯の不在。輸入D2C・現地生産・自社物流という突破の実践知が共有された。
国の支援はイベント型からインフラ・システム型へ	冷蔵コンテナ物流、ソムリエ制度＋ミシュラン型の資格・格付け生態系、省庁横断の予算統合。国税庁も実証調査の検討と横連携強化で応答した。
「骨格」を誰が定めるか	日本＝哲学・歴史・土台、海外＝消費地に近い中立評価という役割分担仮説。基準策定に海外視点を入れ、決めた後の世界発信力を高めることが次の1年の宿題。
価値の源泉は需給コントロール	「供給過多だから価値が上がらない」。シャンパーニュ委員会型の基準運用＋ブランド管理＋需給調整を日本酒で誰が担うのか。
テロワールと場所性の再定義	GIの消費者機能への疑義、種麴の現実、水のテロワール調査。日本酒の場所性は酒単体でなく食シーン全体・町とセットで語るべきという方向性。
伝統は「守るために変わる」	伝統は現在の共同の意味づけであり、刷新によって生き続ける。菩提酛の里帰りと雄町の地産地消はその実践例。
小文字の伝統は黄金時代、大文字の伝統こそ刷新を	月3蔵以上の廃業と上位20社で半分以上という集中構造の中で、製造免許・特定名称制度の見直し論がDay2へ接続された。

03 事前調査 | 清酒製造免許のあり方に関する蔵元アンケート

Pre-Summit Survey: What 122 Brewery Leaders Really Think about the Sake Brewing License

サミット開催に先立つ2026年7月、主催のcamo株式会社は全国の蔵元を対象とする匿名アンケート「SAKE LEADERS SUMMIT：清酒製造免許のあり方に関する蔵元アンケート」を実施した^[39]。回答は122件。新規参入者への国内販売向け

清酒製造免許の付与という、業界で最も意見が割れるテーマについて、当事者である蔵元の声を定量・定性の両面から把握した調査であり、Day2の3セッションはこの結果を議論の土台とした。本章ではその設計と結果を詳報する。

—— 調査設計：「対立構図」ではなく「声の把握」のために

調査の趣旨文は、設計思想を明確に述べている。清酒製造免許の新規付与をめぐる議論は、メディアでは賛成派vs反対派の対立構図で報じられがちである。しかし本調査は「どちらかの立場を推進するためではなく、蔵の率直な声（とりわけ、これまで表に出てにくかった懸念や反対のご意見）を正確に把握し、サミットでの建設的な議論の土台とする」ことを目的に掲げた。規制緩和を求める側の声は既にSNSや報道で可視化されている一方、既存蔵の懸念は「言えば既得権益の擁護と受け取られかねない」空気の中で表明されにくい。その非対称を補正することが、設計の出発点である。

このため調査は完全匿名とし、回答対象を蔵元（代表者・経営層）に限定した。所在地は個別の都道府県ではなく国税局ブロック単位を基本とし、都道府県欄は「特定を避けたい方は空欄で構いません」と明記した任意回答とした。所要時間は7～10分。設問は、属性（Q1～Q6）、中核となる賛否と理由（Q7～Q8）、10項目の懸念マトリクス（Q9～Q11）、条件設計（Q12）、具体的な制度案2案への評価（Q13～Q14b）、現行制度の受益認識と承継への影響（Q15～Q16）、率直な意見（Q17）、フォローアップ（Q18～Q19）という流れで構成され、「賛否を問うだけでなく、どのような条件なら成立し得るかまで踏み込んで聞く」構造になっている。

図表3-0 | 設問の構成

設問	内容	形式
Q1-Q2	立場（蔵元経営層／家族・後継予定者／杜氏等）・年代	単一選択
Q3・Q3b	蔵の所在地（国税局ブロック）・都道府県（任意）	単一選択・自由記述
Q4-Q6	直近BYの製造規模（100石未満～5,000石以上）・県外流通割合・後継者の状況	単一選択
Q7-Q8	新規参入者への国内販売向け清酒製造免許付与への賛否（5択）とその理由	単一選択・自由記述
Q9-Q10	新規付与時の懸念10項目（過当競争／原料米確保／品質低下／免許の資産価値／承継相手の減少／大資本・異業種／外国資本／組合の共助維持／経営資源競合／人材引き抜き）×4段階、および最大の懸念1つ	マトリクス・単一選択
Q11	上記にない懸念や、普段は言いにくいと感じている本音	自由記述
Q12	新規付与とするとした場合に必要となる条件（11項目・複数選択）	複数選択
Q13-Q14b	案1「その他の醸造酒」免許で実績を積んだ事業者への清酒免許付与、案2 特区で実証後に全国免許、への賛否と一言	単一選択・自由記述
Q15-Q16	現行免許運用が自蔵の経営を守ってきたか／新規付与の事業承継への影響	単一選択
Q17	清酒製造免許のあり方への率直な意見（公の場では言いにくいことも歓迎）	自由記述
Q18-Q19	追加ヒアリング可否・カンファレンス登壇への関心	単一選択

設問文は原本のGoogleフォームより要約。自由記述はQ8：111件、Q11：47件、Q14b：44件、Q17：81件の回答を得た。

回答者プロフィール

総回答122件のうち、蔵元（代表者・経営層）が94件・77.0%を占め、蔵元の家族・後継予定者を含めると9割超が経営当事者である^[40]。意思決定に関与する層の意識調査として一定の代表性

を持つ一方、年代は30～40代が65.5%と業界の実年齢構成より若く、県外流通比率30%以上の蔵が7割を占めるなど、「全国区で戦う若い蔵」に回答が偏っている点は解釈上の留意点である（章末「調査手法メモ」参照）。

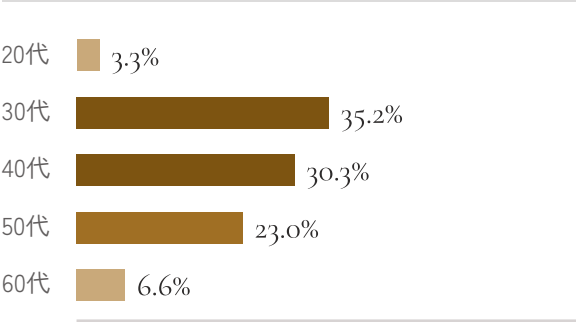
図表3-0b | 回答者プロフィール（n=122）

RESPONDENT PROFILE

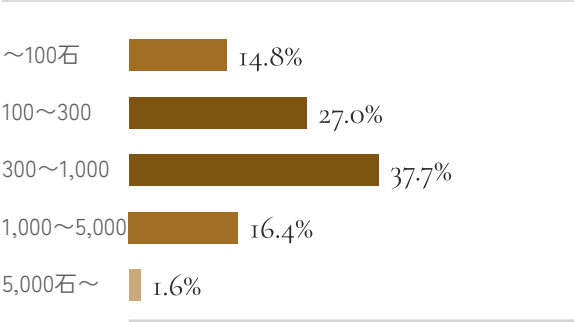
属性	分布
立場	蔵元（代表者・経営層）77.0％／家族・後継予定者16.4％／杜氏・製造責任者3.3％／その他・無回答3.2％
年代	20代3.3％／30代35.2％／40代30.3％／50代23.0％／60代6.6％
所在地 （国税局ブロック）	広島17.2％／関東信越16.4％／東北15.6％／大阪13.1％／名古屋12.3％／福岡・熊本8.2％／金沢7.4％／東京3.3％／北海道2.5％／高松0.8％
直近BY製造規模	100石未満14.8％／100～300石未満27.0％／300～1,000石未満37.7％／1,000～5,000石未満16.4％／5,000石以上1.6％
県外流通割合	30％以上70.5％／10～30％未満20.5％／10％未満5.7％／県外流通なし0.8％
後継者の状況	未定・検討中54.1％／決まっている（親族）36.1％／後継者はいない5.7％／第三者承継・売却を検討0.8％

無回答は各属性2～4件。比率はn=122ベース。

年代分布



直近BY製造規模

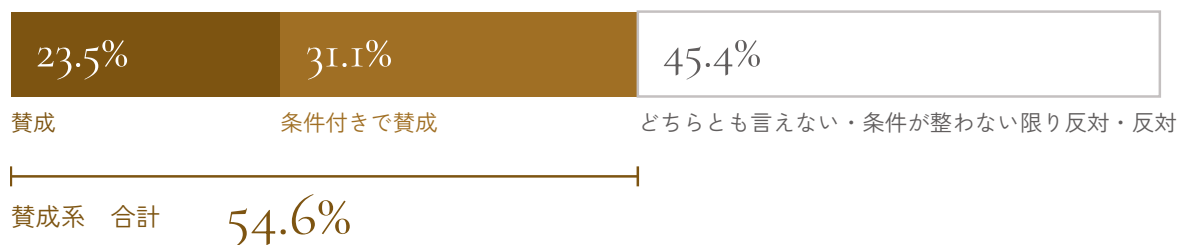


主要結果

以下では主要設問の結果をグラフで概観する。全設問の集計表（件数・比率）は資料編Aに収録している。

図表3-1 | Q7 新規参入者への国内販売向け清酒製造免許の付与への賛否

有効回答比・n=119



反対系は賛成系のおよそ半分。両極端（無条件賛成・いかなる条件でも反対）はいずれも少数にとどまる。

賛成系が反対系のほぼ2倍という結果は、「既存蔵は総じて規制緩和に反対」という通念を覆すものである。ただし賛成の過半は「条件付き」であり、無条件の賛成は23.5%にとどまる。他方、Q12（後述）で「どのような条件でも付与すべきでない」を選んだ回答は10.3%、「条件は不要（自由に付与してよい）」は

12.8%と、両極端はいずれも少数である。すなわち約8割の蔵元が「条件付き制度設計」の議論の土俵に乗り得る。これが本調査の最も重要な発見であり、議論の重心は「是非」から「条件設計」へ移行可能であることを示した。

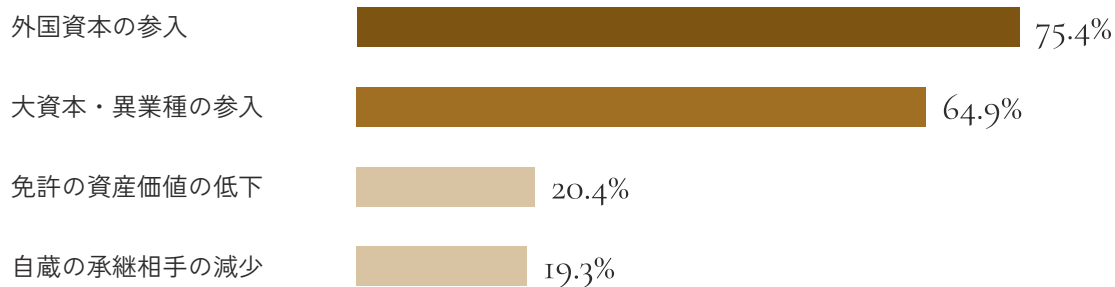
KEY FINDING

約8割の蔵元が「条件付き制度設計」の議論の土俵に乗り得る。争点は賛否ではなく、条件の設計である。

懸念の構造：主軸は「外資」と「大資本・異業種」

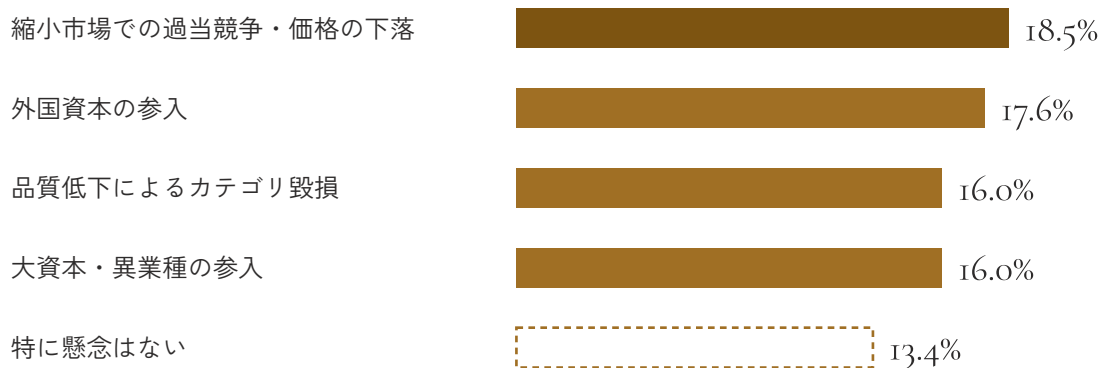
図表3-2 | Q9 新規付与が行われた場合の懸念（主要項目・抜粋）

「強く懸念」＋「やや懸念」の合計、n≈114



図表3-2b | Q10 最大の懸念を1つ選ぶとしたら

単一選択・有効回答比



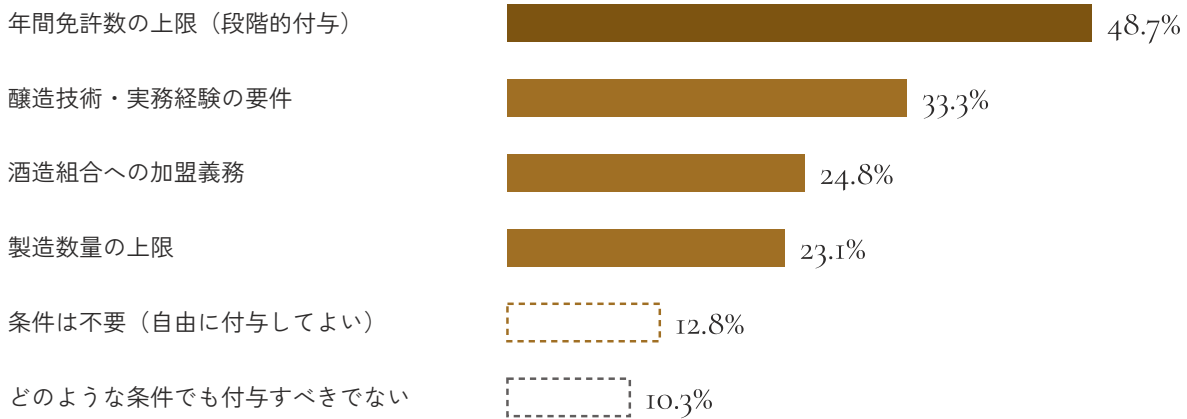
懸念の主軸は「外国資本」（懸念計75.4%）と「大資本・異業種」（同64.9%）であり、これは賛成派を含めて幅広く共有されている。注目すべきは下位2項目である。免許の資産価値低下や自蔵の承継相手の減少といった「自蔵の既得権益」に直結する懸念はそれぞれ20.4%・19.3%にとどまった。つまり反対論は私益の防衛ではなく、業界・文化の防衛の論理で語られている。「最大の懸念を1つ」に絞ったQ10では「縮小市場での過当競

争・価格の下落」が18.5%で最多となり、外資（17.6%）、品質低下（16.0%）、大資本・異業種（16.0%）が僅差で続く一方、「特に懸念はない」も13.4%あった。小規模なクラフト参入そのものへの警戒は相対的に弱く、「誰に免許を与えるか」のスクリーニング設計が合意形成の鍵であることを示唆する結果である。

必要条件と二つの具体案への評価

図表3-3 | Q12 新規免許付与に必要だと思う条件

複数選択、回答者比・n=117（主要項目）



条件として突出したのは「年間免許数の上限（段階的付与）」の48.7%である。技術要件（33.3%）、組合加盟義務（24.8%）、数量上限（23.1%）が続き、いずれもDay2のセッションで登壇者が提示した制度オプション（第4章参照）と重なる。蔵元たちの回答は、後の議論で刀禰俊哉氏が示す「年間免許枠」「実績要件」「限定数量免許」といった制度案を先取りしていた。

回答	案1：その他の醸造酒免許で実績→清酒免許	案2：特区で実証→全国免許
賛成	24.6%	18.0%
条件付きで賛成	23.0%	19.7%
どちらとも言えない	30.3%	33.6%
反対	17.2%	19.7%
わからない	1.6%	4.9%

Q13・Q14。比率はn=122ベース（無回答は案1が4件、案2が5件）。

具体案では、案1（その他の醸造酒免許での実績を経て清酒免許を付与）の賛成系が58件・約48%と、案2（特区で3～5年の実証後に全国免許）の46件・約38%を上回った。案2への批判は自由記述で「特区は不公平」「行政関与で遅い」「地域集中で格差を生む」「3～5年は長すぎ、失敗時の逃げ道がない」と具体的である。案1に対しても「その他の醸造酒と清酒は別物」「その他の醸造酒が清酒の下位互換のように扱われることへの違和感」という指摘が、既存蔵側とクラフトサケ側の双方からあった点は見逃せない。

—— 賛否を分ける変数：受益認識・規模・後継者

では、何が蔵元の賛否を分けるのか。最も強い説明変数は現行規制の受益認識（Q15）である。「現行の免許運用（新規付与の抑制）は自蔵の経営を守ってきたか」に対し、「そう思う」29.1%+「ややそう思う」28.2%=57.3%が受益を自認した。この認識と賛否は強く相関する。「そう思う」層では反対系が53%と賛成系（26%）の倍に達する一方、「そう思わない」層では賛成系が81%を占めた。「守られてきた」という自覚と「守られたいとは公言しにくい」空気の併存（自由記述には「既得権益の恩恵を受けている自覚はある」と率直に認める記述もある）が、この論争の底流にある。

第二の変数は製造規模で、分布はU字型を描く。100石未満の小規模蔵は賛成系83%（回答者18件）、1,000～5,000石は65%（同20件）と、両端が賛成寄りである一方、100～1,000石の中間層に反対・慎重派が集中し（100～300石で賛成系45%・同33件、300～1,000石で43%・同46件）、反対の絶対数が最も多い

のは300～1,000石層だった。「大手が反対している」という通説に反し、最も脅威を感じているのは地方の中堅蔵である。この構図は、Day2 Session 5で刀禰氏が示した「普通酒を地域に安定供給し、値上げも怖くてできないジリ貧の中堅蔵の恐怖感が核心」という分析（第4章参照）と正確に一致する。

第三の変数は後継者の有無である。親族後継が決まっている蔵は賛成系41%・反対系36%と拮抗するのに対し、後継未定の蔵は賛成系64%・反対系20%と明確に賛成へ傾く（図表3-4）。両群の賛成系比率の差は統計的に有意であり、「守るべき承継先」の有無が態度を分けている。なお、新規付与が事業承継に与える影響（Q16）は「承継が進みにくくなる（マイナス）」39.0%が最多だが「ほとんど影響しない」33.9%と拮抗しており、自由記述では「新規免許を増やす前に、休眠免許や廃業予定の蔵と参入希望者をつなぐ仕組みが先」と、承継と免許を一体の制度問題として捉える意見が繰り返された。

図表3-4 | 後継者の状況 × 新規免許付与への賛否（Q7）

各群の有効回答比。括弧内は95%信頼区間

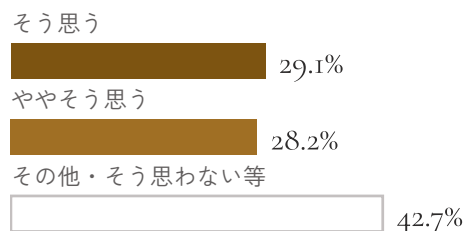
後継者の状況	賛成系	反対系	どちらとも	回答者数
決まっている（親族）	41%（27-56）	36%（22-50）	23%	44
未定・検討中	64%（52-76）	20%（10-30）	16%	66

回答者数は属性設問ベース。「後継者はいない」「第三者承継・売却を検討」（計8件）は少数のため掲載しない。賛成系比率の群間差（23ポイント）は二項比率の差の検定で5%水準で有意。

図表3-4b | Q15 受益認識とQ16 事業承継への影響

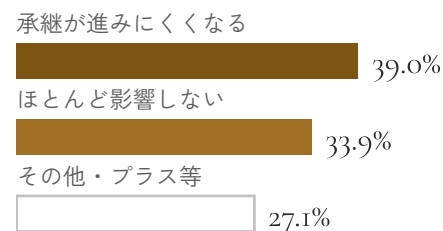
有効回答比

Q15 現行の免許運用は自蔵の経営を守ってきたか



受益を自認するのは57.3%。この層では反対系が賛成系の倍に達する。

Q16 新規付与は事業承継にどう影響するか



マイナス評価が最多だが、「影響しない」と拮抗している。

自由記述にみる本音

自由記述4問（Q8・Q11・Q14b・Q17）には延べ283件の記述が寄せられた。テーマ別に整理すると、「縮小市場での過当競争・共倒れ懸念」（約45件）と「業界活性化・新陳代謝への期待」（約40件）が二大テーマとして拮抗し、「条件設計・段階的免許の具体案」（約35件）、「伝統・文化・地域性の防衛」（約30件）、「外資・大資本への警戒」（約25件）、「M&A・

既存免許の活用で十分」（約20件）が続く。さらに、免許制度の違憲性を指摘する法律論、管轄省庁の移管論、輸出用免許への当事者批判、クラフトサケをめぐる感情的対立など、公の場では語られにくい論点が匿名の記述に表出した。以下、代表的な声を原文のまま引用する（丸括弧内はその回答者のQ7での立場）。



テーマ別の記述件数（概数、延べ283件）

過当競争への不安と、新陳代謝への期待

「国内の清酒市場が縮小する一方で、原料米、人材、設備、物流等の経営資源は不足しています。その状況で新規免許を広く付与すれば、産業全体の成長よりも、限られた資源の奪い合いや価格競争を招く可能性があります。」

回答者（条件が整わない限り反対）

「これまで 規制緩和によって小さな商店がなくなり、商店街がシャッター通りになり、地方の活気がなくなっていき、大企業だけが生き残っていく様は それでよかったのかどうか疑問に感じます。」

回答者（反対）

「新しい血が入らないと衰退する。どんな産業でも歴史が示している。市場を守るという名目で新規参入を防ぐなら逆効果で、新規のプレイヤーを増やしていくほうが市場が増えて、結果的に守られるので。」

回答者（賛成）

「ビールやジンが比較的自由に造れて日本酒は造れないという今の現状はどうなのかと思っています。どこの温泉街に観光に行っても、あるのはクラフトビールやジンのショップだけ。それよりも、昔ながらの温泉街に小さな酒蔵があって日本酒が飲まれる方が日本として良い風景だと思います。」

回答者（条件付きで賛成）

条件設計の具体案：「免許は実績で得るもの」

「新規は上限付きの小規模免許から始める段階免許制にすれば、資本力があっても短期の浸透価格戦略は物理的に打てません。既存蔵での実務経験や委託醸造実績を要件にし、数年の製造・納税実績で一般免許に昇格する仕組みにすれば、免許は『与えられるもの』ではなく『実績で得るもの』になります。」

回答者（どちらとも言えない）

「毎月平均3蔵が廃業しているのだから、新規に免許を取らなくても買い取って始めるで十分ではないかと思う。」

回答者（条件が整わない限り反対）

このほか「現在の免許総数は増やさず、公募形式等で既存免許の譲渡という形で新規参入の仕組みを作る」「3年以上醸造していない酒造場の免許を国税庁が取り上げ、新規参入希望者に付与すれば醸造場数を増やさずに活性化できる」など、休眠免許

の活用と総数管理を組み合わせた提案が反対側・慎重側の回答者からも複数寄せられた。反対層が単なる現状維持ではなく、代替的な制度設計を語っている点は特筆に値する。

免許の重みと、外資への警戒

「酒造免許には、酒税で国を支えてきた蔵々の歴史が刻まれている。新規参入を否定するつもりはないが、この免許が持つ重みだけは、軽く扱われたくない」

回答者（条件付きで賛成）

「今の免許保持者は、日本酒が儲からなかった時代にも酒税を納め続け、産業を下から支えてきた側です。市場が注目され始めた今になって免許だけを求めるのは、その歴史を知らないぶん、どうしても都合よく映りますね。」

回答者（どちらとも言えない）

「海外、特に中国系資本が日本の蔵に入り、自国（中国）の市場に向けた日本酒を製造し、中国国内の流通まで抑えられると、新たに中国に入っていこうとする日本酒蔵の障壁になる可能性がある。しかも価格が優先で品質は二の次になる可能性が非常に高い。」

回答者（条件付きで賛成）

—— 制度の根本を問う声：違憲論・管轄移管論・特区の実例

「現状の制度は憲法上の職業選択の自由を侵害しています（客観的な公益性がなく既存業者の権益保護のため新規参入を規制することは違憲です）。酒税法の立法目的も逸脱しています（立法目的＝酒税の保全、酒税の適正かつ確実な賦課徴収）。さらに、多様化やイノベーションの機会や地域活性の手段などを阻害し公益に反している。」

回答者（条件付きで賛成）

「国税庁の管轄から、農水省や経産省の管轄にすべき。税収面での意味はもはやほとんどなく、文化的な側面で国際的に価値をPRしていくような形にするのが必須と考えます」

回答者（賛成）

「令和6年6月、弊蔵の地元自治体が『酒税法上の清酒製造免許の新規付与要件緩和』に関する申請書を内閣府に提出した。説明の結果、特区認定に反対する声が多かったことから、同年8月付けで同自治体は申請の取り下げの手続きを行った。酒蔵を取り巻く環境が厳しい中、既存蔵ではなく新規蔵には支援をするのかというのが主要な反対理由である。」

回答者（反対）※匿名性確保のため自治体名を編集

免許制の合憲性については、最高裁が酒販免許制・自家醸造禁止のいずれも立法裁量の範囲内として合憲と判断してきた経緯があるが（第4章コラム参照）、当事者たる蔵元自身から違憲論が提起されたことの意味は小さくない。また一自治体による特

区申請の取り下げ（令和6年6月申請、同年8月取り下げ）は、地域における合意形成の困難さを示す一次証言であり^[41]、Day2で議論された「地域の合意形成を要件とすることは是非」に直結する実例である。

—— 輸出用免許への疑問と、クラフトサケをめぐる対立

輸出用清酒製造免許については、取得しても国内でのブランディングが確立していない蔵が海外で販路を築くのは難しく、途方もない時間を要するうえ、海外のバイヤーもその点を理解していない、という趣旨の意見が寄せられた。該当し得る事業者数が少なく匿名性の確保が難しいため、原文の引用と立場の付記は行わず、要約として参考に付記する。

「輸出に限った清酒製造免許など中途半端なことをすることによって、海外からの日本への見られ方に悪影響が出るのではないか。例えばフランス国内で輸出用でのみ製造されたワインを飲みたいと思うか。なぜそんなことをするのか逆に制度への不信感を感じる。」

回答者（賛成）

既存の規制緩和である輸出用清酒製造免許（第4章コラム参照）に対し、その実効性を疑問視する意見が寄せられた点は、国内免許の議論と輸出戦略が不可分であることを示す重要な材料である。クラフトサケをめぐるのは、「クラフトサケは日本酒をビール化させた張本人であり、清酒免許を与えるのはいかなるものか。クラフトサケ≒日本酒となるのは文化の破壊でしかない」という強い否定と、「クラフトサケによって涵養される市場創出力やレシピ開発力をまず小規模から始め、その技術やネットワークをもって清酒蔵へと成長できるルートを非常に歓迎します」という積極評価が真っ向から対立して併存する。さらに、規制緩和に賛成の立場から次のような苦言が寄せられた。

「『国はOKなのに、周りの日本酒蔵が認めないから免許が発行されない。自分ら（クラフトサケメーカー）は可哀想、負けないぞ!』をSNSでわーわー。日本酒蔵に対して、そんなことしたら火に油注ぐだけで悪手でしかない。」

回答者（条件付きで賛成）

SNS上の規制批判運動が既存蔵の態度をかえって硬化させているというこの指摘は、制度設計と同じ重さでコミュニケーション設計が問われていることを示す。Day2のセッションが「対立構

図の解体」から始まらざるを得なかった理由も、ここにある。

調査手法メモ

実施期間は2026年7月14日～27日。Googleフォームによる完全匿名調査で、約250蔵への配布に対し回答122件を得た（回収率約49%）。配布は主催者のネットワークを起点とするため、無作為抽出ではない。CSV集計の総回答数は122件、会期中の投影資料に記載の「有効回答120件」は集計時点の差によるもので、本章の比率は設問ごとの有効回答をベースとした^[42]。

設計上の限界①

サンプルの偏り

回答者は30～40代が65.5%、県外流通30%以上の蔵が70.5%と、若く全国流通志向の蔵に偏る。地元密着型・高齢層の蔵の声は過小代表の可能性はある。備考欄にも「若く意欲のある人間の意見が全て正しいとは限りません」との牽制意見が寄せられた。

設計上の限界②

フォーム設計

Q9のマトリクスにはフォーム設定上の残骸列が5本あり、うち4本に計7件の回答が誤って記録されていた。集計ではラベル付き10項目のみを対象とした。

匿名性の基準

自由記述の引用に立場・属性を付記するのは、該当する回答者が概ね10件以上存在する区分に限る。それ未満の区分（5,000石以上、輸出用清酒製造免許保持者など）は属性を付記せず、必要に応じて内容を要約し、地名等を編集して掲載した。

フォローアップ資産

追加ヒアリング協力可58件、登壇関心あり44件、連絡先記入47件。継続調査・次回登壇者発掘の基盤となる。

04 Day2 | 国内産業振興と制度改革の今とこれから

Day 2: Domestic Industry Development and the Future of Regulatory Reform

Day2は、本サミットの中核テーマである清酒製造免許制度を正面から扱った一日である。清酒の課税移出数量がピーク時の約8割減となり^[43]、製造免許場数も昭和45年度の3,533場から令和5年度には1,525場まで減少する中で^[44]、新規の清酒製造免許は酒税法第10条第11号の需給調整要件を根拠に事実上付与されていない^[45]。この状態を続けるのか、変えるのか。変えるなら、どのような条件と順序で変えるのか。午前の

Session 4で制度と言説の現状を整理し、午後のSession 5・6で緩和の条件を具体的に検討する三部構成で、前章の蔵元アンケートを議論の土台に据えた。登壇者はいずれも所属団体を代表しない個人としての参加であり、灘・伏見の大手、成長蔵、クラフトサケ事業者、元規制当局、現職国会議員、内閣府の担当参事官が同じ壇上で議論する場は、この論争が始まって以来、初めてのことである。

Session 4

製造免許制度の現状整理

Session 5

清酒製造免許の規制を考える
(前半)

Session 6

清酒製造免許の規制を考える
(後半)

製造免許制度の現状整理

登壇者	所属・肩書
白樫政孝	剣菱酒造株式会社 代表取締役社長
大倉泰治	月桂冠株式会社 代表取締役副社長
関谷健	関谷醸造株式会社 代表取締役社長〔蓬萊泉〕／愛知県酒造組合会長
刀禰俊哉	元 国税庁酒類担当審議官
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

「大手の反発で規制緩和が止まっている」。広く流通するこの言説について、灘・伏見の大手蔵の経営者を変え、公開の場で事実関係を検証した。約1,500の免許のうち実稼働は1,000強という制度の実態を元規制当局者が整理し、感情論を排したファクトの共有から議論が始まった。

論点の3分割：「ごっちゃになっている」議論をほどく

冒頭、モデレーターのカワナアキ（camo株式会社代表取締役）氏がサミットの3原則（開かれた議論、エビデンス・ファクトベース、次のステップにつながるインサイト）と「登壇者は業界団体を代表しない個人」という前提を確認した後、白樫政孝氏（剣菱酒造）が議論の枠組みを提示した。免許論争は、①業界発展のために新免許が必要かという産業政策の問い、②作りたい人が作れないのは可哀想だという参入希望者救済の問い、③規制を突破した開拓者として見られたいという願望の三つが混在しており、これらを分けずに議論するから紛糾する、という整理である。大倉泰治氏（月桂冠）も「大手が反対しているという単純な構図ではなく、事実関係を整理して議論したい」と応じ、セッションの基調が定まった。

関谷健氏（関谷醸造・愛知県酒造組合会長）は自らの実務経験を列挙して制度の現実を示した。合資会社から株式会社への組織変更は形式上「新規免許」の扱いとなり、新会社設立・営業権譲渡・旧会社廃止という手順を踏むこと。二号蔵「吟醸工房」は完全な新規免許で取得したこと。道の駅したら内の醸造所は構造改革特区のスキームであること。経営難の新潟の蔵をM&Aで取得し7年経営して売却したこと。栃木で第三者事業承継を支援したこと。一人の経営者が新規免許・特区・M&A・承継支援のすべてを経験しているという事実自体が、「参入経路は既に複数存在する」というこの日の議論の伏線となった。

—— 新規免許は産業振興に寄与するか

白樫氏は、新規参入が政策的に有効なのは、寡占による高価格に競争原理を入れる場合（通信）と、公共性ゆえの赤字に税金が投入されている場合（鉄道）の2パターンのみで、供給能力が余剰の日本酒はどちらにも当たらないと論じた。「日本酒業界全体としては免許は余っている状態。休んでいるところが実際たくさんある」。関谷氏も、大手ビールメーカー等が清酒に参入しないのは市場が飽和して「難しいから」であり、地域振興が目的なら後継者不在の蔵の承継で足りる、「経済メリットと新規免許は実は全然関係ない」と述べた。カワナ氏は規模のデータを補足する。売上100億円超の「大手」は20社に満たず、クラフトサケ事業者の売上は5,000万～1.5億円程度。能登の被災蔵では売上3,000万円の蔵に災害復旧見積もりが10億円という現実もある。大倉氏は国内製造者市場を4,000億円前後と見積もった上で、「免許に関係なく数十年で数十億規模になったのは瀬戸内

さんと八海山さんくらい」と述べ、特定の大手銘柄が輸出拡大を牽引しているとの見方にも触れつつ、新規か既存かで成功確率に差はないことを指摘した。

一方で白樫氏は、クラフトサケ事業者を「同じ酒を扱う仲間」と呼びつつ、二つの留保を付けた。組合費を払って「酒」を広める活動へのタダ乗りはやめてほしいこと。そして酒税法の大前提は酒税の確保であり、蔵の倒産時には地元組合や取引先が「いらない酒」を買い取って酒税分を保全してきた歴史があること。「組合に入っていない人たちの分もそれを僕らがやるんですか」。関谷氏は組合の機能として、県産酒の振興、GIによる価値再定義、融資の信用保証に加え、後継者不在蔵の事業譲渡への関与を挙げ、「動いていない蔵が500ぐらいあると言われている。どう欲しい人につなげるか。それを考えると、必ずしも新規免許いるの？という部分に行ってしまう」と述べた。

—— 制度の現状整理：約1,500免許、実稼働1,000強

セッションの中核となったのは、元国税庁酒類担当審議官の刀禰俊哉氏による制度の整理である。清酒製造免許は約1,500（令和8年7月公表の国税庁「酒のしおり」では1,514場）があるが、実稼働は1,000強で、数百は稼働していない^[46]。免許は財産権ではなく製造の許可であり、免許単体の売買は「相撲の親方株」のような議論で制度上取り得ない。現実の参入経路はM&A（株式取得・事業譲渡）で、負債は金融機関と整理でき、実務は弾力的に運用されている。休眠免許は年1回程度の実態確認で返納が奨励されるが、取消権限が強制的に行使されることはなく、震災の被災蔵には免許を残して再開を待った例もある。

需給調整要件については、酒税法上、免許は品目別に付与され需給判定も品目ごとに行うのが法律上の前提であり、清酒は供給能力が需要を大幅に上回るため「新規免許を出す必要がない場合は出さなくてよい」というのが国税庁の解釈だと説明した。ただし刀禰氏は制度の擁護に終始しなかった。既存蔵は100倍に成長しても自由である一方、新規はゼロ。「その論理自体の整合性はやや無い。今の制度が絶対正しいという言い方はできない」。その上で、制度改革に必要な3条件を提示した。①立法事実の実証（M&Aで参入できる中で、新規免許がないと何が困るのか）、②具体的スキーム案（完全自由化論者はほぼおらず、外資の扱い等を含む案がなければ評価できない）、③メリット・デメリットの比較。制度の議論を前に進めていくためにはこの3つを揃えていかなければならない、と。

1,514

清酒製造免許場数
（令和6年度）

1,104

実際に清酒を製造した製造場
（令和6酒造年度）

3

制度改革に必要な条件
立法事実／制度案／損益比較

COLUMN 酒税法が定める製造免許：第7条と第10条

酒税法第7条第1項は「酒類を製造しようとする者は、政令で定める手続により、製造しようとする酒類の品目別に、製造場ごとに、その製造場の所在地の所轄税務署長の免許を受けなければならない」と定める。同条第2項は最低製造数量基準を置き、清酒は年間60キロリットル（約333石）、「その他の醸造酒」は6キロリットルである^[47]。

第10条は免許の拒否事由を第1号から第12号まで列挙する。人的要件（税の滞納処分歴等）、場所的要件、経営基礎要件、技術・設備要件と並び、鍵となるのが第11号、いわゆる需給調整要件である。「酒税の保全上酒類の需給の均衡を維持する必要があるため酒類の製造免許又は酒類の販売業免許を与えることが適当でない」と認められる場合^[48]。国税庁の法令解釈通達はこの規定に基づき、清酒等について需給均衡上、新規の製造免許を付与しない取扱いを定めており、これが「70年来、新規免許が下りない」状態の法的根拠である^[48]。

「大手の反発」とする報道の検証

カワナ氏は2020年2月7日の日経電子版の見出し「大手反発で規制緩和限定的に」をスクリーンに映し、大倉氏に「反発したんですか」と直接問うた^[49]。大倉氏の回答は明快である。「大手だから反発する理由は特にない。ビール会社はM&Aという参入手段もある。免許が余っているということは既に競争的な市場で、守られている現状ではない」。中央会での議論についても「大手に直接的なメリットがある議論ばかりではない」と付け加えた。白樫氏は「過去の規制の変化はどちらかといえば大手

の方が損するものばかり。それを伏見や灘の大手が業界のためと度量で飲み込んできた。記事は誤解を生んでいる」と述べ、関谷氏も中央会・愛知県組合のいずれでも「規模の大小で意見を押し通す議論は10年以上一度も見たことがない」と証言した。白樫氏は途中退出前に「守りたいものというより、検証がされていないことへの不安。誰のための何の改正で、どこを指すのかという理論がない」と総括し、カワナ氏は「中央会の制度委員会の議論が外から見えないことが憶測を生む」と議論の可視化を要望した。

ON THE RECORD

「大手だから反発する理由は特にない。免許が余っているということは既に競争的な市場で、守られている現状ではない」

大倉泰治（月桂冠株式会社 代表取締役副社長）

会場との応酬：免許は権利か、義務か

質疑では議論がさらに深まった。種麹メーカーの村井氏は、全規模の蔵と取引する立場から「言っていることは皆同じ。制度よりカルチャーギャップが大きい」と指摘し、組合的協調文化とスタートアップ文化の断絶への歩み寄りを問うた。新潟大学の渡辺氏は、アルコール消費全体が減る中でビール・ワインには新規免許が出ており、日本酒・焼酎・みりんにだけ出さないのはダブルスタンダードではないかと質した。刀禰氏は、ビールは緩和前が大手4社＋オリオンの5社のみで数量要件引き下げが地ビールからクラフトビールへの流れを生んだこと、ワインは消費の大半が輸入で国産に増産余地があることを挙げ、「ビール・ワインと日本酒は状況が違う」と応じたが、渡辺氏の問いが完全に解消されたわけではない。

日本酒造杜氏組合連合会会長の石川達也氏は、造り手の立場から免許の本質を突いた。「何のための免許なのか。免許は利権ではなく義務が生じるもの。稼働していない何百もの蔵は免許に値しない」。広島では免許返納後に再開しようにも新規免許

が下りず、クラフトサケに転じた蔵元がいる。免許目当ての買収で免許が遠隔地へ移った事例もある。「M&Aがザルなのに新規は下ろさないのはおかしい。ただし自由化は絶対ダメ。酒株廃止の歴史が教えてくれている」。刀禰氏は、返納蔵への再免許特例は「昔やっていた者は入れて新規は入れない」という別の不平等を生むため制度的に難しいと応じつつ、移転を伴う承継が新規参入停止の「抜け道」として弾力運用されている側面を認めた。

関谷氏は「新規免許を取ることが目的化していないか」と参入希望者側に覚悟を問い、最低製造数量の撤廃論に対しては「333石の目論見も立てられずに経営が成り立つのか」と否定的な見解を示しながらも、目論見書ベースの審査で条件を満たせば新規免許や「その他の醸造酒」からの格上げを認める制度はあり得る、と具体案の芽を示した。カワナ氏は約250蔵に配布し120蔵が回答したアンケートの速報値（条件付き容認54.6%、最大懸念は外資75.4%）を公表し、議論は午後へ引き継がれた。

「何のための免許なのか。免許は利権ではなく義務が生じるもの。稼働していない何百もの蔵は免許に値しない」

石川達也（日本酒造杜氏組合連合会 会長）

論点整理 | Session 4

「大手の反発」という見方

登壇した大手蔵の経営者および組合関係者からは、「大手が一律に反対している」という単純な見方を否定する意見が示された。一方、業界内の議論が外部から見えにくいことが、こうした見方につながっているとの指摘もあった

参入経路は複数存在する

M&A・事業承継・特区・「その他の醸造酒」免許。新規免許と産業振興のリンクには登壇者全員が懐疑的

需給調整要件の内部矛盾

既存蔵の無限拡大は自由で新規はゼロという矛盾は、元規制当局者自身が認めた。品目別判定によるビール・ワインとの非対称も未解消

免許は権利か義務か

休眠免許数百件の扱い（強制取消・条件付き返納・1減1増方式）が今後の設計論点

制度改正の3条件

立法事実の実証／具体的スキーム案／メリット・デメリット比較。これらが揃えば改正すべき、という土俵が共有された

カルチャーギャップ

組合的協調文化とスタートアップ文化の断絶は制度論と別次元の課題として提起され、双方からの歩み寄り（クラフトサケ部会の新設提案等）が呼びかけられた

COLUMN 免許制の合憲性：二つの最高裁判例

免許制は憲法違反ではないのか。アンケートの自由記述にも現れたこの問いには、二つの最高裁判例がある。酒類販売業免許制事件（最判平成4年12月15日）で最高裁は、「租税の適正かつ確実な賦課徴収を図るという国家の財政目的のための職業の許可制による規制については、その必要性和合理性についての立法府の判断が著しく不合理なものでない限り、憲法22条1項に違反するものということとはできない」と判示し、財政目的の規制には緩やかな審査基準を適用して酒販免許制を合憲とした^[50]。

また、どぶろく裁判（最判平成元年12月14日）は、自己消費目的の自家醸造を含め酒類製造を一律に免許の対象とし無免許製造を処罰することは、酒税収入の確保という重要な財政

目的のための立法裁量の範囲内であり、憲法31条・13条に違反しないとした^[51]。

免許制それ自体の合憲性は、販売業免許については憲法22条1項の観点から、製造免許については憲法31条・13条の観点から、それぞれ確立している。ただし製造免許制を職業選択の自由（憲法22条1項）の観点から正面から判断した最高裁判例は存在しない。また両判例が問うたのは制度の存在であって、清酒にのみ新規免許を付与しない現在の運用の当否ではない。ここに今日の議論の余地がある。

SESSION 5

清酒製造免許の規制を考える（前半）

登壇者	所属・肩書
小林史明	衆議院議員
岡住修兵	稲とアガベ株式会社 代表取締役社長
桜井一宏	株式会社瀬祭 代表取締役社長
大倉泰治	月桂冠株式会社 代表取締役副社長
佐藤弘毅	内閣府 地方創生推進事務局 参事官〔国家戦略特区担当〕
刀禰俊哉	元 国税庁酒類担当審議官
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

規制改革の「火付け役」であるクラフトサケ事業者、規制改革を主導してきた現職国会議員、特区担当の内閣府参事官、元規制当局者、大手と成長蔵の経営者。この論争のすべての立場が初めて一堂に会し、「パイの拡大とセットでなければ、新規参入は必ずパイの奪い合いと受け取られる」という共通の軸が立った。

火付け役の立場表明：男鹿市との国家戦略特区提案

岡住修兵氏（稲とアガベ）は自らをこの議論の「火付け役」と位置づけ、5年間の経緯を語った。M&Aによる参入は可能であり、自分個人にとっては免許を「買う」方が圧倒的に簡単であることを認めた上で、あえて制度に切り込む理由を、業界12年で見てきた現実（「外から来た造り手の若者がキャリアパスに大きな夢を持ってない。同世代で入ってきた日本酒好きの子たちは、ほぼ全員辞めてしまった」）に置いた。完全自由化や数量制限の撤廃は「全く思っていない」と明言し、条件付与と限定地域での実証を求める立場である。構造改革特区（どぶろく特区型）ではなく国家戦略特区を選んだのは、認定が横展開されやすく事実上の全国自由化につながる前者と異なり、後者は限定地域で免許付与の効果を実証できるためだという。秋田県男鹿市で酒造りが可能になれば「日本中の僕みたいな若者が男鹿

に集まってくる。酒の街として盛り上がる未来がある」と語り、「第一号が入ったら必ず成功させる責任を感じている」と述べた。

佐藤弘毅参事官（内閣府地方創生推進事務局）は特区議論の経緯を整理した。2023年に男鹿市と稲とアガベの連名で「新規免許」と「最低製造数量」に関する提案を受理。国家戦略特区諮問会議（議長は内閣総理大臣）では「提案から時間が経ちすぎている」と委員から叱責があり、2025年5月に特区ワーキンググループのヒアリング、同年6月の諮問会議で、まずは「事業承継を支援する事業」を実施することが決定され、総理から、その「進捗も確認しながら必要な検討を」行うよう指示が出た。その後2025年11月と2026年6月にフォローアップWGが開催されている^[52]。「議論することすらタブー」だった問題が、行政プロセスの俎上に載ったのである。

規制改革の方法論：「恐怖の因数分解」と「パイ拡大」

小林史明衆議院議員は、規制改革の方法論から入った。「規制は緩めるだけのものではなく、強めるものもあるし、デザインして整えていく必要がある」。オンライン診療の解禁など数十件の規制改革に携わった経験から、政策実現には「アジェンダセット・具体的解決策・仲間づくり」の3点セットが要ること、既存業界の「恐怖の因数分解」によって本当に守るべき芯を削り出す必要があることを説いた。衛星放送への新規参入をめぐる民放の反対を「スタープレイヤーの登場がパイを大きくす

る」という論理で説得した例を引き、本セッションの軸を一言で提示した。「パイをどう大きくするかという絵がないと、新規参入者の受け入れは絶対にパイの奪い合いになる」。さらに「需給ギャップで新規参入が制限されている業種は、今の日本ではタクシーだけだ。医師免許を取ればクリニックは作れる」と、清酒免許の運用が現代の規制体系の中でいかに例外的かを指摘した。

「パイをどう大きくするかという絵がないと、新規参入者の受け入れは絶対にパイの奪い合いになる」

小林史明（衆議院議員）

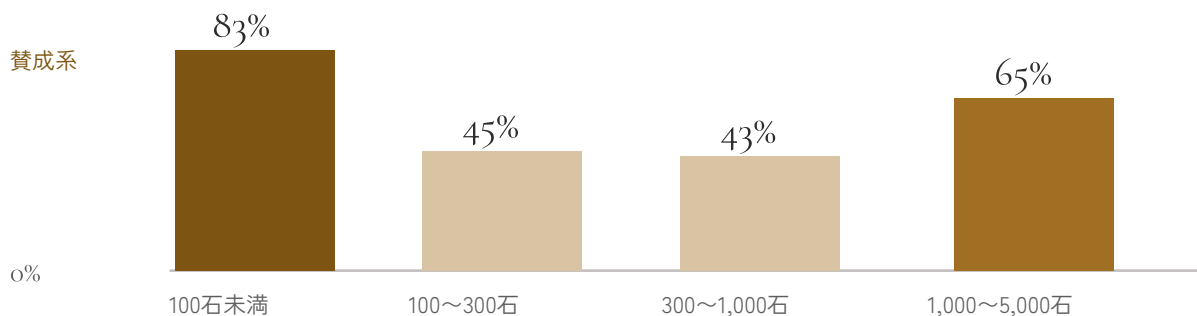
—— 制度変更に対する懸念：価格転嫁が難しい中堅蔵の状況

小林氏の要請を受け、刀禰氏が業界の懸念を因数分解した。特区議論の際に国税庁が整理した懸念は、①地域での販売競争の激化、②原料米の確保・高値での買い負け、③内外の大資本が宣伝力で「まあまあの酒」を安売りし、真面目な地酒が淘汰される恐怖の三つである。そして重要な分析を加えた。自信のある蔵・大手・ごく小規模の蔵はさほど脅威を感じていない。「大手蔵の反対というのは嘘、と午前に出たが本当にそう思う」。恐怖の核心は、普通酒を地域に安定供給し、この物価の

中でも50円・100円の値上げが怖くてできない、ジリ貧だが何とか保っている中堅蔵にある。ここ20年の成功蔵はほぼ「一回潰れそうになって思い切って変えた蔵」だが、全ての蔵にそれを求めることはできない。「中堅の蔵の不安感に答えられる具体案がないと、業界としてこの議論に入っていくことはできない」。この分析は、前章のアンケートが示した「100～1,000石の中間層に反対が集中するU字型」と正確に符合する。

図表4-1 | 製造規模別にみた賛成系比率（Q7）

賛成＋条件付き賛成の比率。両端が高く中間層が低いU字型を描く



—— パイ拡大策としての輸出：冷蔵コンテナと「今年用意した予算」

パイ拡大の主戦場は輸出である。桜井一宏氏（株式会社獺祭）は、純米大吟醸特化で海外市場を切り開いてきた立場から「パイを増やさないまま免許だけ緩和すると、大手スーパーマーケットチェーンが免許を取ってPBの酒を安い値段で造り始めることはすぐ考えられる」と警告しつつ、米国アルコール市場における日本酒シェアが0.2%にすぎない現状では「どんどん入ってきて、どんどん潰れていく状態を許容するしか、この閉塞感打破できない」とプレーヤー増加を支持した。カワナ氏は既存の緩和策である輸出用清酒製造免許の実態を質し、佐藤参事官は「海外に持って行くと『日本でどれぐらい売れているのか』と当然見られる。正直どこも苦戦しているのではないかな。海外だけ考えればいいわけではない」と率直に評価した。

ここでセッション最大の具体的成果が生まれる。桜井氏が「毎月、国が冷蔵コンテナをチャーターして『相乗りしたいところは手を挙げて』とやれば、物流のハードルはすごく下がるし、インポーターに好き勝手言われたい状況はみんな幸せだ」と提案すると、小林氏が即座に応じた。「実はその予算、今年用意しまして。やりますか?」。大倉氏も相乗りによるコスト低減に賛同した。農林水産物・食品輸出が5,000億円から1.5兆円まで伸びた実績^[53]を踏まえつつ、大倉氏は「大規模な面的プロモーションだけで成果を上げるのは難しい。地道に小売店や卸で一本一本売って、戦後から数十年、年数%ずつ増やしてきた」と釘を刺し、物流・コスト面の地味な支援こそ最も合理的だと述べた。

COLUMN 輸出用清酒製造免許：令和2年度税制改正の風穴

輸出用清酒製造免許は、令和2年度税制改正で創設され、令和3年4月に申請受付が始まった、需給調整要件の唯一の例外である。「輸出するために製造するものに限り」という条件付きで清酒製造免許を新規付与するもので、最低製造数量基準（60kl）と酒税法第10条第11号は適用されない。対象は国内産米のみを用い国内で製造・容器詰めするGI「日本酒」該当品に限られる^{[54][55]}。

しかし国税庁が国家戦略特区WGに提出した資料によれば、制度開始以来の付与件数はわずか7件にとどまる^[56]。本サミットでは佐藤参事官が「国内販売実績を海外バイヤーに問われ、どこも苦戦しているのではないかと述べ、蔵元アンケートでは取得者自身が「国内でのブランディングができていないのに海外で売れる可能性は低い」と証言した。「フランス国内で輸出用により製造されたワインを飲みたいと思うか」という回答者の問いは、国内市場と切り離れた規制緩和の限界を端的に示している。

—— 外資懸念への回答と、流通構造という宿題

カワナ氏はアンケートで約7割が外国資本の参入を懸念していることを紹介し、実際に韓国・中国・米国から「蔵を買えないか」という問い合わせが多いと明かした。刀禰氏の整理は意外なものだった。現行免許制度に外資規制は存在せず、外資による蔵の買収は過去にもある。「理屈のない内外差別はやめた方がいい」としつつ、日本語での複雑な免許手続きや国税当局とのやり取りが事実上の非関税障壁として機能しており、「現行の新規参入規制は、外資規制をせずに事実上外資を防いでいるという面はある」。つまり規制緩和の設計次第では、この「見えない防壁」が失われる。刀禰氏は過去に関税引き下げ等の局面で基金による構造転換支援とセットで業界の合意を得た歴史を挙げ、「免許を変えるなら、本格的な輸出促進、国内の事業

環境整備、困っている蔵の構造転換支援を国の予算も含めたパッケージにして、既存の蔵の不安感を回収すべきだ。行政の役割もあるが、政治の役割も大きい」と小林氏に投げかけた。

議論は流通構造にも及んだ。桜井氏は先代が卸を外して直接取引約800店を築いた経緯を、大倉氏は1990年代以降の酒類小売自由化でディスカウント店が台頭し、町の酒屋がコンビニ転換か地酒専門特化に分かれた流通史を語った。佐藤参事官は「1999年の『規制緩和推進3か年計画（改訂）』においても『需給調整規制』の廃止論があり、『需給調整要件をなくして酒税の保全が図られるような業界の構造の構築』が宿題のまま解決されず今に至る」と、四半世紀前から積み残された課題であることを示した。

「誰が5億円を貸すのか」：ステップアップ免許構想

会場から、午前に登壇した関谷氏がこのセッションの核心を突く質問を放った。「うちの杜氏が『自分の蔵を作る』と言ったとき、誰が彼に5億円を貸すのか。ポット出の若い子が熱意だけで金融機関に飛び込んでも、1円も出してくれるとは思えない」。十四代、黒龍、独立した農口尚彦氏らスタープレイヤーは既に存在したが業界は右肩下がりであり、「獺祭さんがあと30軒も40軒もできるとは思えない。キャリアパスと言うなら、どのくらいの実績と資本を持った人が想定なのか」。岡住氏は「急に5億借りて清酒はほぼ不可能」と正面から認めた上で、解を示した。「その他の醸造酒」から清酒へのステップアップ型免許制度である。クラフトサケ協会のメンバーはほとんどが黒

字化し始めており、100石規模で成立する事業モデルが実証されつつある。実績が信用となって次の資金調達につながる。稲とアガベ自身、約8億円を借り入れ現在約400石を製造する。小林氏は「銀行借入しか思いつかないのが今の日本酒業界だが、スタートアップ界では出資で5~10億はゴロゴロある」と資金調達の選択肢を補い、「大谷翔平は300万人の野球人口から生まれた。桜井さんは野茂英雄としてアメリカに渡った存在だ」と、すそ野の拡大こそがスターを生むと論じた。セッションは「白黒ははっきりつける問題ではなく、いい塩梅のグレーをみんな探していく」（桜井氏）という共通認識で後半へ引き継がれた。

論点整理 | Session 5

二項対立は壇上に存在しない	登壇者全員が「条件付き改革」のレンジ内。対立軸は条件・順序・パッケージの設計に移行した
中堅地方蔵の懸念	普通酒中心で価格転嫁が難しい中堅蔵の状況に対する懸念。この見方が元規制当局・大手・成長蔵の三者で共有された
パイ拡大とセットで	パイ拡大（輸出・インバウンド）とセットでない免許緩和は、大資本のPB安売り参入を招くリスクがある（桜井氏の警告）
具体的成果	国による冷蔵コンテナのチャーター・相乗り輸出支援について、小林議員が「今年予算を用意した」と表明し、プロジェクト化の方向へ
外資の扱いは必須論点	現行規制は外資規制なしに事実上外資を防いでいる。「理屈のない内外差別」を排した設計が求められる
トータルパッケージ論	免許改革は輸出促進・事業環境整備・構造転換支援（基金等）を含む「業界振興トータルパッケージ」で行うべきとの提起（刀禰氏）
「5億円問題」への解	ステップアップ型免許構想が浮上し、後半セッションの中心議題となった

清酒製造免許の規制を考える（後半）

登壇者	所属・肩書
岡住修兵	稲とアガベ株式会社 代表取締役社長
桜井一宏	株式会社獺祭 代表取締役社長
刀禰俊哉	元 国税庁酒類担当審議官
佐藤弘毅	内閣府 地方創生推進事務局 参事官〔国家戦略特区担当〕
関谷健	関谷醸造株式会社 代表取締役社長〔蓬萊泉〕／愛知県酒造組合会長
会場参加者	石川達也（日本酒造杜氏組合連合会 会長）、今井翔也（LINNÉ 代表・醸造家／WAKAZE元製造責任者）ほか
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

議論は「是非」を離れ、制度設計の各論へ入った。元規制当局者が7つの制度オプションを体系的に提示し、段階的免許構想が推進派・慎重派・行政経験者の三者に共有される土台となった一方、「技術と文化を誰がどう審査するのか」という根源的な問いが会場から突きつけられた。

—— 段階的免許の設計：仮免許から本免許へ

後半の議論は、岡住氏の段階制構想の具体化から始まった。M&Aでの参入は既存免許の範囲に縛られ、新規でいきなり300石はハードルが高い。「その他の醸造酒」等で売上・利益等の実績を積み、経営能力・製造能力が担保された者に清酒の仮免許を与え、一定数量の達成をもって本免許とする、という骨格である。関谷氏は「愛知県酒造組合の会長もしているので手放して賛成はしていない」と立場を明確にした上で、あえて条件

設計に踏み込んだ。技術的に清酒に最も近いのは米・米麴の発酵管理を伴う「その他の醸造酒」であり、混和が中心のリキュールでは技術の担保にならないこと。設備・資金調達、原料調達計画、そして地域にとってのプラス（飲食・宿泊等の実績）を総合勘案し、仮免許から数年内の一定数量達成を義務付ける、という具体案である。反対側の当事者が条件を語り始めたこと自体が、このセッションの到達点を象徴していた。

制度の前提として刀禰氏は規制の階層を解説した。免許制は届出制・許可制より強い、日常的監督を前提とする最も強い規制であり（金融機関と同じ）、その理由は酒税の安定確保、致酔物質としての監督、健康被害の防止にある。最低製造数量（清酒60kl＝約333石）の趣旨は経営の安定であり、「技術の変化で石高規制が本当に必要か」という議論はあり得るが、一定の規制

は必ず必要だろう」。関谷氏が「数十万円の酒税のために職員が書類処理に張り付くのは非現実的」と行政コストの現実を補うと、佐藤参事官は「行政コストだけを理由に規制をするのは行政の怠慢になってしまう可能性もある」と自省を口にし、カワナ氏は酒税申告を簡素化するAIシステムを実験的に自作していることを明かして行政のDXによるコスト削減を提言した。

COLUMN 「その他の醸造酒」免許とクラフトサケ

清酒の新規免許が付与されない中、実際に機能してきた参入経路が「その他の醸造酒」製造免許である。最低製造数量基準は6キロリットルと清酒（60kl）の10分の1で、新規取得が可能^[57]。酒税法上、米・米麴・水を原料に濾す工程を経れば品目「清酒」となるが、ホップや果実等の副原料を加えると「その他の醸造酒」等に区分される。この仕組みを逆手に取り、清酒の製造技術をベースにあえて副原料を用いる「クラ

フトサケ」の新規醸造所が各地に生まれた^[58]。ただし制約は重い。製品は「清酒」「日本酒」を名乗れず、純米・大吟醸等の特定名称も表示できない。Session 6で岡住氏が語った通り、「技術も設備もあるなら（大吟醸並みの酒は）基本的には作れる。ただ清酒とも日本酒とも大吟醸とも名乗れない」。この免許区分が、皮肉にも清酒免許へのステップアップ経路（実績で技術と経営を証明する場）として制度議論の中心に浮上している。

原料米のアロケーションと、資本の自然選別

カワナ氏は「農業法人が免許を取れば、既存蔵への米供給を止める選択もできる」と原料競合の論点を提示した。自らも農業法人として酒蔵を経営する岡住氏は、既存蔵向けの酒米に手を出さないこと、調達確保の申請要件化に加え、「究極に言う」と、耕作放棄地を復活させた米であれば清酒にしてい、という考え方もあるかもしれない」と述べた。桜井氏は獺祭の実体験から「一番大きいのは信用してもらえないこと。『買うよと言って、あんたたちのために田んぼを広げて、来年買わなくな

ったら責任取るの?』と農協に言われた」と農家側の視点を補い、段階制なら購入量の妥当性が検証できるため解決策になると評価した。岡住氏はさらに、段階制の隠れた機能を指摘する。「五年かけて少しずつ成長する事業に大手資本も外資も興味がない。五十石の酒米なんて市場に大したインパクトはない」。段階制は、アンケートで最大の懸念だった大資本・外資を、規制によってではなく事業の魅力度によって自然に選別する。

刀禰私案：7つの制度オプション

セッションの白眉は、刀禰氏による制度オプションの体系的整理である。「いろんな要素を組み合わせないと、日本酒業界全体として入ってきてほしい人をうまく入れる仕組みになら

い」という刀禰氏の結論は、単一の解を排し、アンケートで蔵元たちが支持した「年間免許数の上限」（48.7%）や「技術要件」（33.3%）を包含する複合設計を志向するものだった。

図表4-2 | 新規免許付与の制度オプション（刀禰俊哉氏の整理）

SEVEN OPTIONS

1	段階的緩和	当面は免許枠や生産数量上限を絞る。ただし段階終了後に自由化される懸念が残る。
2	年間新規免許数の上限	全酒類卸売業免許に前例があり、平成24年頃に都道府県ごとの計算式による免許枠と公募・抽選の仕組みが制度化された ^[59] 。制度的には可能だが、枠数・単位・抽選の適否・取得後の移転による骨抜きが論点。
3	「その他の醸造酒」等での実績要件	急激な参入は防げるが、「日本酒を造りたい人に一定期間は日本酒以外を作れという規制でいいのか。日本酒蔵の次男坊三男坊には迷惑な制度かもしれない」。
4	限定数量免許	例えば千石以内。導入しやすいが、成長したら結局他の免許を買わないと拡大できない矛盾。
5	地域限定	原料調達も販売も地域外にも影響し、「その地域の人だけ良ければいい」制度改正は問題があるため、それらを地域内限定にすることが考えられるが、原料の地域限定は天候不順・災害時に破綻しかねない。
6	酒造組合の推薦制	組合は強制加入でない ^[60] に関わらず、組合の推薦拒否が参入拒否になるおそれがある。拒否理由の公表・異議申立手続が必要。
7	ポイント制（刀禰私案）	最低要件に加点方式を組み合わせ、地域の推薦・地域の米・経験等をプラスポイントとして、狭い年間枠の中で上位から許可する。各国の永住権制度に類似。

「いろんな要素を組み合わせないと、日本酒業界全体として入ってきてほしい人をうまく入れる仕組みにならない」

刀禰俊哉（元 国税庁酒類担当審議官）

—— 特区の機能：「条件付け」と全国化の距離

特区への評価は登壇者間で濃淡があった。カワナ氏は男鹿市の人口約2万1千人・年7〜8%減という規模（登壇者の発言による。住民基本台帳ベースの直近の減少率は年2%台）で流通を地域限定することの厳しさを指摘し、刀禰氏も「かなりきつい制限」と同調した。これに対し佐藤参事官は、特区の本質的な機能を「条件付け」に見出す。「今は変な人もちゃんとした人も一律ダメになっている。一定のリスクを前提に穴を開け、変な人が入ってこないよう要件を付け加えて考えていくべきだ」。酒税法の免許要件に上乗せする形で参入者を絞り定めることこそが特区のメリットであり、「例えば三年経つと自動的に全国化されるなどという仕組みにはなっていない。どぶろく特区はずっと特区で、特区でやっていること自体がブランド化していて全

国化の話になっていない」と、実証と全国展開の間の距離も正確に示した。カワナ氏は「制度が目的化して、それを取りに行くことがゴールになると、醸造人材を増やして持続させる目的や産業振興の文脈から大きく外れる」と、手段の目的化に警鐘を鳴らした。組合との関係では、カワナ氏が「数年間の組合強制加入」を仮提案し、桜井氏が「ありな考え。イベントの打ち上げで一緒に飲めば大体わかる。怪しいところは入りにくくなる」と応じ、岡住氏も「スタートアップには正直しんどい」としつつ「ルールになるなら受け入れる覚悟を持つべきだ」と述べるなど、地域コミュニティへの参加が「怪しい参入者」の抑止に働くという認識で造り手3名が一致した。

—— 技術要件と文化要件：「誰がどう審査するのか」

会場質疑は、制度設計の最も柔らかい部分（技術と文化）に踏み込んだ。「その他の醸造酒免許で大吟醸並みの酒は作れるか」という質問に、岡住氏は「作れる。ただ清酒とも日本酒とも大吟醸とも名乗れない。市場に受け入れられるかは別問題」と答えた。これに対し日本酒造杜氏組合連合会会長の石川氏は、技術要件の審査可能性そのものに疑義を呈した。「技術要件は誰がどう審査するのか。鑑評会に入るのが技術だと言われたら、私は一回も取ったことがないと言うしかない。文化として造るところを抜きに、単なるビジネスと言うなら免許というのはどうなんだろう」。さらに日本酒の特質（楽しめる温度帯・合う料理・酒器の多様性、新酒から古酒までの幅）を挙げ、「それを守り残す努力をしないと、ユネスコ無形文化遺産と喜んでいる場合じゃない」^[61]と、ビジネス論に傾く議論全体を撃った。

刀禰氏は現行実務を解説して応じた。免許の技術要件は特定の酒質や鑑評会実績ではなく、標準的な清酒製造工程を安全に完遂できる経験者の有無の確認であり、免許は当初仮免許として

国税局鑑定官が実地確認・指導し、改善がなければ取消もあり得る。佐藤参事官は「既存の酒蔵のクオリティはどう担保されているのか。何もないなら新規参入者だけに求めるのか。制度全体の中で全体のクオリティを担保する仕組みを考えないといけない」と、要件論を新規・既存の双方に向けた。雑酒免許も持つ醸造家の今井翔也氏（LINNÉ）は「麴をちゃんと作れて、それで酒を作って売れるかに集約したらいい」とシンプルな共通言語を提案し、関谷氏は「米を使ったその他の醸造酒の製造を五年以上していれば技術があるとみなす、というのは明確な線として出せる」と形式基準化の道筋を示した。カワナ氏は田んぼの中に新築家屋が乱立する風景を後世に残したいのかと場所性・景観の論点を加え、岡住氏は男鹿の街づくりで新築の建物を一切建てていないこと、メンバー全員の杜氏資格取得を構想していることを挙げ、「日本酒文化を継承する自覚を持って入る」参入モデルを自ら体现する意向を語った。

自家醸造・M&Aの非対称・来年への宿題

新潟大学の渡辺氏が海外のホームブルーイングを例に、人材輩出の入口としての自家醸造解禁を問うと、刀禰氏は禁止の起源が日清戦争後の増税に伴う酒税確保にあること（明治32年の自家用料酒税廃止・自家用料酒の禁止）、範囲の画定困難・致酔性・安全性・行政コストを挙げ、「憲法違反の論点は最高裁まで争われて否定されている。今の日本では難しい」と答えた（コラム「免許制の合憲性」参照）。会場の栗田氏は「新規免許に厳格な要件を課すなら、M&Aにも制限を課すべきではないか」と要件の非対称を突いた。刀禰氏はM&Aでも取得者に免許要件はかかると応じたが、関谷氏は実務の非対称を認めた上で、より深い不条理を指摘した。「娘に承継させようとする

莫大な相続税がかかるのに、M&Aで売る時は一株一円で売れて、買った方に税制優遇までついてくる。不条理だと思う」^[62]。それでも「売る方にもプライドがあり、わかってくれる人に売りたい」ことが事実上の抑止力になっているという。クロージングで各登壇者は、酒販店・飲食店・飲み手・杜氏を含む全ステークホルダーでの公開議論の継続を確認し、関谷氏は「組合会長の立場としては新規免許はやっぱりちょっと。ただ、覚悟を持った人がきちんとした考えで入ってくることは自体は悪いことじゃない」と締めくくった。カワナ氏は来年に向け、20人規模のラウンドテーブル化と「酒造業界における女性の働き方」のテーマ化を表明した。

論点整理 | Session 6

段階的免許の受容

その他の醸造酒等での実績→仮免許→本免許は、推進派・慎重派・元行政の三者が「議論の土台になり得る」と概ね受容。組合会長の関谷氏が自ら条件を設計した意味は大きい

7オプションがたたき台

段階緩和／免許数上限／実績要件／限定数量免許／地域限定／組合推薦制／ポイント制。単一の解でなく複合設計の方向

資本の自然選別

成長の遅い事業に大手・外資は関心を持たない。アンケート最大の懸念だった外資問題への一つの回答となった

特区の価値は「条件付け」

年数での自動全国化はない。一方、どぶろく特区のブランド化に見る「制度の目的化」リスクも指摘された

技術要件と文化要件

形式基準化（米を使ったその他の醸造酒5年以上等）は可能だが、審査可能性への疑義と文化要件論（麹・地域・景観・継承の自覚）は未決着。既存蔵を含む業界全体の品質担保という問いも残された

自家醸造とM&Aの非対称

自家醸造解禁は酒税・健康・行政コストの観点から現実性が低い。M&Aと新規免許の要件・税制の非対称（相続税と株式譲渡の逆転現象）は今後の論点

次のアクション

「どういう条件ならどれぐらい参入希望の手が挙がるか」という需要の定量化が提起された

「是非」から「条件設計」へ

蔵元アンケートで約8割が条件付き議論の土俵に乗り、壇上でも完全自由化とゼロ回答の両極は誰も採らなかった。5年間タブー視されてきたテーマが、当事者全員参加の公開の場で条件論として語られたこと自体がDay2の最大の到達点である。

「大手の反発」という見方の検証

登壇した月桂冠・剣菱の経営者からは、「大手が一律に規制緩和に反対している」という見方を否定する意見が示された。一方、アンケートでは、普通酒を中心とし、価格転嫁が難しい一定規模の蔵元に、制度変更に対する慎重な意見が比較的多く見られた。

共通の土台としての段階的免許

「その他の醸造酒」等での実績→仮免許→本免許という経路は、5億円問題（新規蔵設立の資金調達）を段階的に解き、資本の自然選別により外資・大資本懸念（懸念計75.4%）にも応える。

7つの制度オプションとポイント制

刀禰氏の7つの制度オプションとポイント制私案（最低要件+加点方式・年間枠上限）が、今後の制度論のたたき台として提供された。蔵元アンケートの支持条件の最多「年間免許数の上限」（48.7%）とも整合する。

業界振興トータルパッケージ

免許改革単独ではなく、輸出促進・事業環境整備・構造転換支援を束ねた必要性が示された。冷蔵コンテナ相乗り輸出支援は小林議員が予算措置を表明し、具体的なプロジェクトの芽となった。

国家戦略特区のプロセス

2023年男鹿市・稲とアガベ提案→2025年WGヒアリング・諮問会議→フォローアップWGは進行中であり、特区の本質的機能は「条件付け」にある。ただし全国化は自動ではなく、実証の設計と需要の定量化が今後の課題。

残された論点

立法事実の実証、技術・文化要件の審査可能性、品質担保、M&Aと新規免許の要件・税制の非対称、休眠免許数百件の扱い、地域合意形成の方法（一自治体の特区申請取り下げ事例が示す困難）。

議論は継続する

製造者と行政だけでなく、酒販店・飲食店・飲み手・杜氏を含む全ステークホルダーによるオープンな議論の場として、来年は20人規模のラウンドテーブルと「酒造業界における女性の働き方」がテーマに加わる。

05 Day3 | 世代交代と事業承継

Generational Change and Business Succession: Passing the Baton to the Future

最終日のテーマは「未来へのバトン」である。Session 7では、金融出身の若手承継者と証券会社の実務家が、譲渡金額1円・負債1億円という生々しい実例から酒蔵M&Aの価格形成、人材流出、承継後の再生（PMI）までを赤裸々に語った。Session 8では「飛露喜」の廣木健司氏と「八海山」の南雲二郎氏という時代を作った二人が、個人商店型と企業組織

型という対照的な世代交代の思想を披露した。そしてSession 9は、蔵元ではなく雇われの造り手の目線から、杜氏制度崩壊後の人材育成とネクストキャリアを論じ、3日間のサミットを締めくくった。承継とは単なる資本と地位の移転ではなく、技術と文化と覚悟の継承である。3セッションを貫いたのはこの認識だった。

Session 7

事業承継のリアリティ

Session 8

レジェンドたちの世代交代

Session 9

造り手のネクストキャリアと
後継の育成

事業承継のリアリティ

登壇者	所属・肩書
本田佳則	野村證券株式会社 法人ソリューション部長
加登仙一	天領盃酒造株式会社 代表取締役〔雅楽代〕
青木里沙	葵酒造株式会社 代表取締役
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

酒蔵M&Aは噂ばかりが先行し、実態が見えない。本セッションでは、24歳で佐渡の天領盃酒造を承継した加登仙一氏、2024年に新潟・長岡の旧高橋酒造を承継した青木里沙氏、そして事業承継支援の最前線に立つ野村證券の本田佳則氏が、価格・スキーム・人材・再生の実数を持ち寄り、承継の「その後」までを語り尽くした。

金融出身の承継者たち：マッチング以前の現実

モデレーターのカワナアキ氏は冒頭、「事業承継は国・酒造組合・個別で動いているが、機密が多く噂ばかりで実態が見えない」と趣旨を述べた。登壇した3名はいずれも金融機関・ファイナンス部門の出身である。本田佳則氏（野村證券法人ソリューション部長）によれば、酒蔵の承継相談で最も多いのは「ご子息にどう継がせるか」、すなわち税負担をいかに抑えるかという親族内承継の相談である。その一方で「酒蔵を買いたい人は実は結構いるのに、売りたい人と出会う機会が意外にない」として、同社はマッチング支援に乗り出しているという。加登仙一氏（天領盃酒造代表取締役）は2018年に24歳でM&Aにより承

継し、酒類総合研究所と広島・相原酒造での研修を経て2019年12月から製造責任者を兼務、ブランド「雅楽代」を立ち上げた。さらに2026年には2蔵目として旧DHC酒造を、地場の不動産会社・マーケティング会社との3社共同で承継したことを公表し、「R8BY（令和8酒造年度）から少しずつ変えていく」と述べた。青木里沙氏（葵酒造代表取締役）は酒蔵と無縁のキャリアから業界入りし、2024年9月に旧高橋酒造を承継、2025年から葵酒造として再スタートを切った。現在は中心メンバー5人で、米作りから取り組んでいる。

—— 蔵との出会い：何を見て、何で決めたか

加登氏は2017年当時、14～15蔵の売り案件を検討した。「全国どこでもいい、やりたいことの実現が第一」という姿勢で、元勤務先の証券会社の顧客経由で天領盃酒造と出会う。判断基準は次の3つである。販路が未発達で売上が立っていないこと、財務に改善余地があること、そして鉄骨造りの建物であること。財務は粗利益率・営業利益率を軸に、総勘定元帳を全ページ確認して「変えられる経費」に線を引いていったという。佐渡が国境離島として輸送費・設備投資の補助制度の対象でありながら前経営者が未活用だった点も大きかった。一方の青木氏は、山

形の桶の川酒造で約2年経営企画を務め「酒蔵はうまくいくところまで行ける」という成功例を先に見た後、フリーランス期に酒蔵買収・資金調達案件を支援し10～20件の売り案件に接した。高橋酒造との出会いは「弁護士の友人の友人の同僚が前オーナーと同じマンションに住んでいた」という細い縁だった。条件は買えるサイズ・拡張可能な土地・首都圏アクセスなどだが、最も重視したのは「タイミング・フィーリング・ご縁」だったという。

—— フェアバリューは存在しない：価格形成と仲介の利益相反

価格については本田氏が「値付けは相当難しい。決まっていなのが答え」と断言した。譲渡金額1円・負債約1億円、つまり実質1億円での買収という実例を紹介し^[63]、「税金を置いておけば1対1の取引なので、お互いが納得する価格で売買できる」と述べた。大企業の買収であればEBITDAと投資回収年限が基準になるが、カワナ氏の「EBITDAが出ている会社はそもそも売りに出ないのではないか」という指摘に本田氏も同意し、「個人同士の相対でやるのが酒蔵M&Aの件数を増やすコツ」だとした。カワナ氏が売り手・買い手双方から手数料を取る両手仲介の利益

相反を問題提起すると、本田氏は「野村は仲介をやらないポリシー（片側FAのみ）。プティックの限界も始めている、正直、税理士と弁護士さえいれば相対で済む」と応じた。総資産基準で料率をかける「総アセットレーマン」方式では借金が多い蔵ほど買い手のフィーが高くなる逆説的な実態も指摘された。当事者側の値付けについて加登氏は「基本は先方の提示額。どの事業期間でトントンまで回収できるかを考えた。数字も見たが直感が大きい」とし、青木氏は「株の価値はなかった。資産評価と負債込みで自分の事業計画で回収できる金額を私から提示した。株の価格はお気持ち」と語った。

—— そのまま承継か、第二会社方式か：「何を買いたいのか」

カワナ氏は、新会社設立・事業譲渡・免許移管・債務整理を組み合わせる第二会社方式との比較を問うた。加登氏は「引き継いでそのまま走らせてよかった。売上が回っている状態で中身を変えるのと、ゼロイチの立ち上げでは労力が全然違う。2蔵目も同じ」と、負債ごと株式で承継する選択を肯定した。青木氏は他社支援で免許取り直しのパターンを経験しており、「非常に大変で時間がかかる。何を買いたいか次第。免許だけならクリーンだが、私は地域・取引先・金融機関との関係を含め、蔵が持つものを引き継ぐこと自体に意味があると思い、傷をつけ

ずそのまま買った」と述べた。社名は売り手に「変えないでほしい」という希望が多いと本田氏は言う。高橋酒造は14～15年前に創業家の手を離れており条件がなく、同名他社との混同を避けて改名した特殊例である。買い手側の実態について本田氏は「私の買い側クライアントは儲けたい人が多い」「上場企業系は3～5年での投資回収の目処を求める。中国からの『酒蔵が欲しい』という相談は趣味・ブランド保有目的が多い」と明かし、カワナ氏は蔵元アンケートで外国資本参入への懸念が最大だったこと^[64]に言及した。

—— 人材のリアリティ：13人が1人になるまで

本セッションで最も生々しかったのは人材の証言である。加登氏の承継時、天領盃酒造には12～13人の従業員がいたが、方向転換についていけない人が次々と退職し、2026年現在残っているのは1人だという^[65]。「ケツに火がついた状態で気を遣う余裕がなかった」。ボタンを押せば造れるオーバースペックの大型機械から、規模に合った手作業への転換を求めると「手作業はやりたくない」と退職が続いた。2蔵目でも、実務は何も変えていないにもかかわらず約半数が数ヶ月で辞表を提出した。きっかけは、造りの分かる加登氏が製造量について発した何気ない一言だった。カワナ氏は「代替わり含めて経営者交代で蔵人がなくなるパターンは有名な蔵でも聞く」と述べている。青木氏の場合は、承継前に廃業予定で杜氏1人を残して全員が退職済み

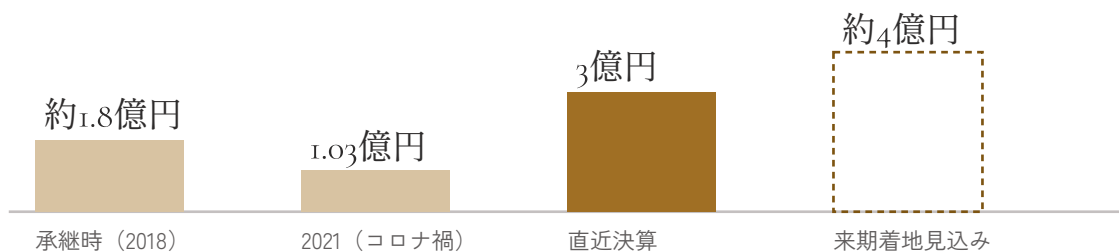
という特殊な状況だった。その杜氏は3ヶ月の引き継ぎ予定が人柄を買われて現在も在籍し、旧事務担当も定年後にパートで復帰、「引き継いだ人は2人」だという。採用について加登氏（現在21人）は「『日本酒が好き』『酒蔵に勤めていた』人は逆に採らない。まっさらな素人を積極採用する」と述べた。元料理人・大工・漫画家・SEなど、独自の造りゆえ前知識がない方が教育しやすい人材を迎え、売上・営業利益・役員報酬まで全社員に開示した上で部署を任せる。司令塔については「中小蔵ならM&Aした本人が最初は司令塔になるべきだ。酒は究極のプロダクトアウトで思想を押し付ける型の商品だから、強い意志の表示者＝社長が必要」と持論を展開し、青木氏も「意思決定はすべて私。その上でみんなの強みをどう引き出すかでチームを作る」と応じた。

—— PMIこそ本番：ターンアラウンドの実数と販路戦略

カワナ氏はここで「PMI（買収後の統合・再生）が最も大事なのに、マッチング数だけをKPIにする施策があまりに多い。国税庁の調査・実証事業の報告書もPMIには一言及がなく、マッチングを酒造組合中心に担わせる方針だが本当にできるのか」と強い問題提起を行った^[66]。加登氏が示した再生の実数は、承継時売上約1.8億円→コロナ禍の2021年に1.03億円→2022年に承継時を超え→直近決算3億円→来期着地見込み約4億円^[67]。成長のレバーは「間違いなく支出（設備投資）」であり、2022年に手造りの設備が揃い、最後に導入した麹室で品質が急伸した。翌2023年には全国新酒鑑評会金賞・SAKE COMPETITION 6位・JALファーストクラス採用が重なった^[68]。「99%努力、1%運」と加登氏は言う。青木氏は「人がいなかったのでインテグレーションは意識せず、ほぼゼロから事業を立ち上げる気持ち。造りも商

品も取引先もすべて変えて積み上げている」と対照的な道筋を示した。カワナ氏は国税局鑑定官の技術支援をPMIと輸出向上に活用すべきだとの提言も行った。販路について加登氏は「特約流通が全てではない。目指す規模次第」としつつ、冷蔵管理を徹底するため1対1の特約流通を選び、2019年に16石・自ら声をかけた約10軒の酒販店から始めた。新ブランドには青田買い的な問い合わせが殺到するため「絶対最初は痩せ我慢した方がいい」と助言する。青木氏は「酒屋さんはマイクロインフルエンサー。愛を持って紹介してくれるかを一番大事に見る」と述べた。質疑では雇用調整助成金の不正受給疑惑（潔白は証明済み）をめぐる嫌がらせなど承継の負の側面も率直に語られ、クロージングでは三者三様に「やってはいけないこと」として、ビジョンなき承継（本田氏）、覚悟なき承継（加登氏）、お金を出すだけの承継（青木氏）が示された。

図表5-1 | 天領盃酒造 承継後の売上推移（加登氏の発言より）



論点整理 | Session 7

マッチングKPI vs PMI重視	施策が成約件数で測られ、承継後の再生が制度設計から抜けている。酒造組合に実行能力はあるのかという問いに答えは出していない
仲介モデル vs 相対取引	「税理士＋弁護士で相対」が対案だが、売り手と買い手の出会いの場を誰が広く提供するかは未解決
買い手の動機	儲け目的の買い手（回収3～5年・外資の趣味的取得）と、地域・文化ごと引き継ぐ買い手の緊張関係
そのまま承継 vs 第二会社方式	本セッションは「そのまま」で一致したが、債務水準と金融機関との関係次第という留保付き
改革スピード vs 既存従業員	急改革は人材流出を招く（13人→1人）。「止まれば潰れる」現実とのジレンマ
フェアバリューの不在	売り手の事前準備のあり方は具体策が示されないまま残った

SESSION 8

レジェンドたちの世代交代

登壇者	所属・肩書
廣木健司	合資会社廣木酒造本店 代表〔飛露喜〕
南雲二郎	八海醸造株式会社 代表取締役会長〔八海山〕
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

「一時代を作ったブランドの世代交代が、今ほど各地で集中した時期は過去になかったのではないか」。カワナ氏のこの問題提起から、「飛露喜」を生んだ廣木健司氏と、八海醸造を2万6千石の企業に育てた南雲二郎氏が、対照的な承継の思想を語った。個人商店型とすでに組織に価値観を埋め込んだ企業型。二つの承継のかたちが浮き彫りになった。

—— 「継がざるを得なかった」：縮小する市場に生まれて

廣木健司氏（廣木酒造本店代表）は昭和42年生まれ。日本酒消費のピークは昭和48年であり^[69]、物心ついてから一貫して縮小する市場の中で育った。中学時代には社員がゼロになり、父母とパート、冬だけ来る南部杜氏と農閑期の農家で酒を造る蔵だった。「この会社に将来があるとはとても思えなかった」。卒業後はウイスキーメーカーに就職したが、入社3年目頃、心身の弱った父から「戻らないなら会社は畳む」と告げられ、「酒蔵に生まれたからには一度継いで、自分の運命をやらずに済ますわけにはいかない」と1993年に帰郷した。当時の蔵は売上5〜6

千万円、年間800石弱、1本約600円の安酒を、需給の緩い北海道に売る経営だった^[70]。帰郷の動機の一つは免許の特別性だったと廣木氏は述懐する。「酒造免許は新規で誰でももらえるものではなく、廃業して返上すればもう酒造りができない」。免許があったからこそ酒蔵に共通の文化土壌と仲間意識が育まれたとし、前日のDay2で議論された新規免許の緩和については「免許を自由化して外国資本が入ることは一度よく考える必要がある」と慎重な姿勢を示した。

—— 「家より会社」：八海醸造の来歴と供給責任

南雲二郎氏（八海醸造会長）の語る八海醸造は、1922年（大正11年）創業の104年目。創業者は地主で、発電所や病院の誘致と同様、地域活性化の事業の一環として酒蔵を興した。ただし旧城内村は「人が住んでいない」土地であり、「市場がないところに創業したこと自体が判断ミス」と南雲氏は断言する。創業者の死後、六人兄弟の末子だった父・南雲和雄氏が28歳で社長に就任し、債務超過の会社を繋いだ。父は家を継がず会社だけを継いだ。「家より会社。会社が命」という家風はここに由来する。二郎氏自身は新潟県醸造試験場で約3年学んだ後、1983年に25歳で入社。「自分は酒を造るには向いていない」と自覚し、組織づくり・人材育成・原料調達・環境整備というプロデュース

ス役に徹した。淡麗な酒が売れて供給不足となる中、「供給が少なすぎると品質以上の価値を見出されてしまう」ことへの危機感と、「日本酒は日常消費財であり、価格に対して品質が良いことが絶対条件」との信念から、平成元年頃に品質責任に加えて供給責任を定義。組織・機械化・原料仕入れを整備し、2013年に3万4千石のピークへ（現在は約2万6千石）^[71]。「量を作って品質が落ちたという評価はなかった」と自負する。課税数量の激減を踏まえ「会社を興したからには永遠に終わらない会社を作る」を最重要テーマに置き、「米と麴と発酵、そして水、それは雪」をテーマに約20年かけて甘酒・漬物・ウイスキー・観光へと事業を展開してきた。

—— 飛露喜の誕生：どん底からの「全ての始まり」

帰郷後の廣木氏は「東京に戻りたくて仕方なかった」というどん底にいた。1990年代、杜氏の高齢化となり手不足、自社財務の悪化で杜氏を雇えなくなり、「いずれ自分が造らないうと100%将来がない」と自ら酒造りを始める。転機はNHK福島の「新日本探訪」だった。ディレクターは「福島県の全酒蔵に電話して一番大変そうな蔵」を探して取材を依頼してきた。当時2歳の息子が成人した時に「うちは酒蔵だったんだ」と分かる映像記録を残せるならと受諾した。放映後、複数の酒販店から「本気で旨い酒を造る覚悟があるなら応援できる」と連絡が入る。これが飛露喜の全ての始まりである。最初に電話をくれたのは東京・多摩の小山商店だった。当初送った酒は「八海山を頂点とした新潟の酒の真似」で、「あなたらしい酒を探さない」と

論される。毎月注文を続けてくれた小山商店に新酒を送ろうと蔵を回り、槽から搾ったばかりの酒の旨さに気づく。失うものがなかったため火落ちのリスクを取って無濾過生原酒で出荷したところ、地酒専門店で一気に評価された。「旨い酒を造るより冷蔵庫投資の方が初心者にも簡単な意思決定」と、借りられるだけ借りて冷蔵設備に投資した。ただし「無濾過生原酒は参入障壁が低い」と酒販店や蔵元仲間から次々とテーマを与えられて成長したという。自負は「蔵元自らが酒を造る時代の第一幕を、十四代の高木顕統氏、醸し人九平次の久野九平次氏ら同世代と共に開けたこと」。「今の酒造りのレベルなら自分の技術では太刀打ちできなかった」と謙抑的に総括した。

—— 組織に埋め込む承継：32歳の社長と「年末の手紙」

八海醸造は2024年、当時32歳の息子（現社長）に社長職を承継した。「家より会社」の家風ゆえ、これは家の承継ではなく会社を終わらせないための事業承継である。息子は「経営者として卓越しているかは定かでない」が、会社の中で育ち、八海醸造の目指すものの一番の理解者であり、勤続約10年で「他の社員から嫌われていなかった」ことが決め手だった。32歳での承継は早いと言われるが、南雲氏自身も35～36歳で、父は28歳で社長に就いている。「社長は苦しいことの方が多い仕事だから

人を大人にする。若いうちに苦しませ、45～50歳でちゃんとした社長の仕事ができるように早く継がせた」。継がせる時にかけた言葉は「頑張れよ」ではなく「好きにやっていいよ」。任せて悩み苦しませ、経営方針の報告は受けるが反対したことはないという。精神の承継を支えるのは、何十年も続けてきた年末の手紙と全社大会による価値観の共有である。「製造部の誰に聞いても八海醸造の酒造りとは何かに同じ答えを言う」状態を作り上げ、「割合うまく代替わりしている」という。

—— 個人商店型承継の難所：LVMH構想と息子の「継ぎたい」

対照的に廣木氏は「息子に戻ってほしいと思ったことは一度もない」と語る。理由は二つ。家や会社に頼らず自分で人生を切り開いてほしいこと、そして味の世界には努力では超えられない才能の壁があり、才能がなければ苦しい人生になるという心配である。さらに自身の「もう一幕」の夢として、資本と経営の分離構想を披露した。「半分冗談」と断りつつ、「LVMHのヘネシーに弊社を買ってもらい、世界的アルコールブランドの力で日本酒を新しい局面に羽ばたかせ、得た資金で子供たちの起業を支援する」。実際にM&A会社と買う側・売る側両方の立場で協議した経験も明かした。しかし約2年前、息子から「継ぎたい」と打ち明けられる。動機を探ると「酒蔵経営がしたい」ではなく「酒造りがしたい」だったため、「自分のやりたいこととして酒造りを挙げたなら、親としてやらせてあげたい」と受け入れた。承継の構造的難しさもある。社員は全員自分が採用

した人間であり、「廣木」という銘柄は自分個人と一体化している。「息子が入ってきても、現段階では私の子供でしかない。私はスポーツ選手のようなもので、息子は同じ職業を選ぶようとしている」。企業として存在する八海醸造との対比で、自蔵を「個人商店」と位置づけた。息子の作りたい酒は今のトレンドの味ではなく、「売れる酒と作りたい酒が大きく違っており、その狭間で悩むだろう」。父の最後の仕事として、上野の酒類卸、栃木のせんきん、郡山の酒販店・泉屋という3つの修行先を用意した。「スタートラインまでの道すがらは迷わないよう導けた。あとは自分の力で走ればいい」。承継後の組織論としては「小さい規模の会社は会議で酒造りを決めるべきではない。一人の人間が全部やりたいことをやるのが酒の個性につながる」と持論を述べた。

企業組織型

八海醸造 | 「家より会社」

価値観を組織に埋め込み、32歳の社長へ「好きにやっていいよ」と手渡す。年末の手紙と全社大会が精神の承継を支える。

個人商店型

廣木酒造本店 | 銘柄と個人の一体

才能と信頼をゼロから獲得し直す営み。父はスタートラインまでの道を用意し、あとは息子が自分の力で走る。

—— 底辺なくして頂点なし：ロマネ・コンティ論と世代交代のチャンス

質疑で日本酒ジャーナリストの関氏の問いを受け、南雲氏は業界論を展開した。「スタンダード（底辺）が認められないと業界は発展しない。市場が大きくなるから頂点が認められる。だからロマネ・コンティができる」。フランスのワイン・スピリッツ輸出約2兆7千億円に対し日本酒の輸出は数百億円にとどまり^[72]、「今の日本酒の市場規模ではロマネ・コンティはできない」。日常酒の底辺拡大なしには「下手すりゃ紹興酒みたいになっちゃう可能性だってある」と警鐘を鳴らした。廣木氏は「自分の代は変えないでやっていけたら幸せ」という信条を前置きし、兵庫県産山田錦へのこだわりを表明。「未だに山田錦に勝る米はない」としつつ、全量県外米は「県外留学生ばかりの優勝チーム」であり魅力がないため、「山田錦を外国人粹」

とするチーム編成が自身のスタンスだと語り、「言い続けたことを守るかっよさを選ぶなら、僕はテロワールという言葉は多分使わない」と続けた。さらに、ワイン文化・ソムリエ文化に寄りすぎない日本酒独自の評価人材・評価文化の育成も提起した。そして世代交代論の核心として、伊勢神宮の式年遷宮を引きながら「代替わりは先代の言ってきたことをガラッと変えてもいいタイミングであり、それを捉えるのが次の世代の仕事。世代交代の最大のチャンスであり魅力」と述べた。クロージングで南雲氏は「伝統は革新の連続」と革新の継続を求め、廣木氏は「日本酒面白えぞ。日本酒に夢あるぞ。どんなに厳しくても日本酒で一発逆転できるぞ」と造り手へのエールを残した。

「日本酒面白えぞ。日本酒に夢あるぞ。どんなに厳しくても日本酒で一発逆転できるぞ」

廣木健司（合資会社廣木酒造本店 代表）

—— 論点整理 | Session 8

個人商店型 vs 企業組織型

個人と銘柄が一体化したクラフトの承継は、才能と信頼をゼロから獲得し直す営み。組織に価値観を埋め込んだ会社の承継は仕組みとして機能する

家 vs 会社

承継の対象が「家業」か「法人」かで思想が分岐する

頂点戦略 vs 底辺戦略

市場縮小下でどちらを業界の軸にすべきかは未解決のまま

テロワール／ワイン評価軸

ソムリエ文化依存への警戒と、日本酒独自の評価文化育成という課題

継続と断絶

「自分の代は変えない」継続と「代替わりはガラッと変えてよい」断絶。何を守り何を壊すかの線引きは次世代への宿題

資本と経営の分離

LVMH売却構想は息子の承継希望により棚上げ。家族経営酒蔵の資本政策は開かれた問いとして残る

造り手のネクストキャリアと後継の育成

登壇者	所属・肩書
石川達也	日本酒造杜氏組合連合会 会長
小島達也	出雲イトナミブルワリー 代表／板倉酒造 前杜氏〔天穂〕
今井翔也	LINNÉ 代表・醸造家／WAKAZE元製造責任者
カワナアキ（モデレーター）	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事

サミット最終セッションは、蔵元ではなく「雇われの造り手」の目線から醸造人材の不足とキャリアパスを論じた。杜氏制度の崩壊、社員化がもたらした弊害、そして三者三様の育成インフラ構想（杜氏養成蔵、シェアブルワリー、独立モデル）が示された。

「杜氏は絶滅危惧種」：制度崩壊と社員化の弊害

カワナ氏は冒頭、有名銘柄の蔵ですらSNSで「造り手募集」を常時出すほど醸造人材が全国で不足している現状を提示した。石川達也氏（日本酒造杜氏組合連合会会長）は酒造キャリア約40年、3蔵で勤務し「今4蔵目に入ろうとしている」。自らを「アウトロー」と紹介した上で、「昨日から話を聞いていて、杜氏ってもう絶滅危惧種なのかなという感じを受けています」と切り出した。造り手の立場を変えた要因は二つ。第一に杜氏制度の崩壊である。30～40年前、杜氏の里から派遣される仕組みが崩れ、蔵は「どうやって人を入れ、育てればいいのか分からない」後継者問題に直面した。第二に年間雇用・社員化の進展である。待遇面では良かったが「プラスばかりではない」と、長

年やって見えてきた弊害を語った。その中核は関係の変質である。昔は蔵元が杜氏に「頼んで来てもらう」対等な関係だったが、社員になると経営者と従業員の上下関係になり、現場の発想が活きず「上が言うから」と従うだけのイエスマン杜氏が増えた。石川氏は本来の杜氏を、家の主人より庭を知り、主人の無理な注文を諫めることのできる庭師に喩える。待遇論についても「金銭的待遇ばかり求めても経営を圧迫するだけ。ならば面白い酒造りという金ではないリターンを追求すべきだ」とし、蔵元が「楽になった」「機械化した」の先に「面白いか」を追求しているかを問うた。

—— 業界全体で人を育てる：流動性と季節雇用の再評価

石川氏は、中小零細で数人規模の蔵が多い業界構造上、一つの蔵の中で世代交代を回すのは「ほぼ無理」であり、横のつながりて人を融通し合い「業界全体で人を育てる」意識が必要だと主張した。その足かせが社員制度である。社員は外に出さないし、辞める時のエネルギーが大きく「育ててやったのに」と言われる。結果として「その蔵しか知らない蔵人杜氏」が増え、「よそに行ったらようやりません」という杜氏まで生まれた。世代の圧縮問題もある。石川氏らの上の世代には20数年分の空

白があり、第一世代は若くして杜氏になれたが、次の世代は「すぐ上に杜氏がいて10年15年やっても持ち上がれない」。しかし実力者を手放す蔵元はほばいない。「外に出さなかったら人材は腐ってしまう」。カワナ氏が杜氏組合による全国的な人材ローテーションという思考実験を提示すると、石川氏は「現実には無理だが、昔はそれが機能していた面はある」と応じ、若く独身のうちは季節雇いで「余った半年で色々な経験を積む」方が人材流動には向くと、季節雇用のメリットを再評価した。

—— 「会社と戦う」：小島達也氏の独立モデル

小島達也氏は、島根・出雲の板倉酒造（銘柄「天穂」）で季節雇用の蔵人から30歳で杜氏となり、約16年のキャリアを経てセッション直前の先月に同社を退社、自らのクラフトサケ醸造所・出雲イトナミブルワリーを設立するところだ。名古屋の酒屋で石川氏の生酛純米に衝撃を受け、直談判の末に石川氏の紹介で板倉酒造に移住した「石川チルドレン」である。小島氏は「板倉酒造に育成の仕組みは全くなかった。私ははっきり言って常に会社と戦ってきました」と語る。出雲杜氏的な酒造りをベースに県外に売れる筋の通った酒で結果を出し、その実績を交渉材料に、清酒蔵でありながらその他の醸造酒免許・リキュール免許を取得。蜂蜜のミードなどを「全部自分主導で企画し、自分で造り、自分で売った」。結果として蔵に造り手志望者もファンも集まり、板倉家の息子も「小島チルドレン」として育って承継した。「板倉酒造というより銘柄『天穂』を残すリレーの走者の一人」という感覚であり、独立後も顧問として残る良好な関係を築いている。「雇われて給料が固定のまま60歳まで続けるのか」という問いが独立の原点にあったことも率直に明かした。「現場の熱意ある人が、企画・採算・実現力・周囲を納得させる技術と立ち振る舞いを備えれば、案外キャリアパスは見える」というのが小島氏の提言である。

ール免許を取得。蜂蜜のミードなどを「全部自分主導で企画し、自分で造り、自分で売った」。結果として蔵に造り手志望者もファンも集まり、板倉家の息子も「小島チルドレン」として育って承継した。「板倉酒造というより銘柄『天穂』を残すリレーの走者の一人」という感覚であり、独立後も顧問として残る良好な関係を築いている。「雇われて給料が固定のまま60歳まで続けるのか」という問いが独立の原点にあったことも率直に明かした。「現場の熱意ある人が、企画・採算・実現力・周囲を納得させる技術と立ち振る舞いを備えれば、案外キャリアパスは見える」というのが小島氏の提言である。

—— ファントム醸造とシェアブルワリー：今井翔也氏の横糸論

今井翔也氏（LINNÉ代表・醸造家）は酒蔵の三男に生まれ、2015年に秋田・新政酒造で修業、WAKAZEを共同創業して2018年にクラフトサケ・ムーブメントの最初期事例となる三軒茶屋醸造所を立ち上げ、その後フランスで4年半醸造し、宝酒造との事業提携で米国も経験した。新政時代の古閑杜氏の言葉「蔵元は縦糸、造り手は横糸」を引き、前セッションが縦糸（蔵の承継）なら本セッションは「蔵を超えて同じ時代の造り手がどう盛り上がるか」という横糸の話だと整理した。クラフトビールには自家醸造→ファントムブルーイング（場所・設備を借りる間借り醸造）→独立マイクロという成長の階段があり、これが世界中に造り手を増やした。ところが日本の酒は最初のステッ

プである自家醸造が法律で禁止されており^[73]、独立の免許取得も規制が厳しい。それゆえ「ファントム（間借り醸造）の相対的重要性が極めて高い」。自身もWAKAZEもLINNÉも間借りで立ち上がった「借りて育てられた」自覚から、来年、京都・五条坂に清水焼の登り窯を併設したシェアブルワリーを開設し、「今度は貸す側に回って恩返し」する構想を明かした。フランスの職人巡歴制度コンパニオナーージュを酒でやれないかという「旅する育成」構想にも言及した。現在は自蔵を持たず間借り醸造で米以外の素材の麴による酒に挑戦しており、夢は「日本酒を世界酒に」。「世界酒になるためには、その手前でまず世界中に造り手が増えることが第一にある」と述べた。

—— 杜氏養成蔵：福美人酒造の復活構想

石川氏は自らの次の実践として、広島・西条の福美人酒造を「杜氏養成蔵」として復活させる構想を明かした。2021年の登録無形文化財、2024年12月のユネスコ無形文化遺産登録^[74]を「手放しては喜べない」と石川氏は言う。認められた伝統を継承できているかが心もとないからだ。無形文化である以上、紙や映像では足りず「現場で人から人へ」伝えるしかなく、伝統継承と人材育成は一体だ。これが石川氏の結論である。そこに、大正時代に地元の出資で設立された蔵元不在の「杜氏養成蔵」福美人酒造（旧称・西条酒造学校）を復活させたいという同社社長の要請が重なり、この秋の稼働に向けて準備中だとい

う。設計思想は、オール蓋麹・オール生酛・オール木桶仕込みの「思い切り手造り」。付加価値のためではなく「手間暇かけるところで人は育つ」からであり、最もベーシックな伝統製法を身につければ応用は利く。組織・生活も昔ながらに、全員泊まり込みで生活を共にし、半年休みなし。「伝統は理にかなっているから伝統。休みがなくても一日の中で心身をリフレッシュし活力を得られる様式が伝統」であり、説教するのは酒造りより生活態度であり、それが酒造りに必ずつながる、と石川氏は語った。小島氏も17年前の修業を回想し、生活を共にする経験は「自分が生命の一部という流れの中にいる一人だと信じられて、それを酒にすればいいと知る期間」だったと共鳴した。

—— 労働安全と働き方改革の逆説、そして「面白さ」

石川氏は自ら労働問題に切り込んだ。酒造りは労働基準法の労働時間規制の適用外とされているが、働き方改革で従業員を定時に帰すと、夜の作業のしわ寄せが経営者や杜氏一人に集中し、「無理をした人が事故で亡くなる」事例が実際に起きているという^[75]。事故が起きますと当該蔵が悪いとされがちだが、構造的問題がある。人員削減で瓶詰めや営業の人員が仕込みを手伝う体制も、放冷機や蒸気は「命がかかっている」ため未訓練者の投入は相当危ない。だからこそ「整理整頓掃除から」「作業着をピシッと着ろ」という下っ端時代の躰こそが安全教育であり、「理論や知識があればいい、では危ない」と石川氏は強調する。カワナ氏は、転落事故のたびに安全柵やハーネスの話が出て設備投資余力がなく形骸化する現実を挙げ、「一人一人が自律的に危険を考える内発的メンタリティの醸成」が本質

と整理した。質疑では「本場」性も論点となった。石川氏は、海外で酒が造られることは構わないが「日本へ来て修業したいと思われる本場であるべき」で、その要件は伝統から抜けられないとし、前セッションの南雲氏の言葉を受けて「伝統製法・伝統技術を今受け継ぐことこそが革新」と述べた。締めくくりの「酒造りの面白さ」は三様だった。今井氏は「自分の想像を超えたものができた瞬間。何かに作らされている自分を感じる」、小島氏は「酒を造り飲むことは祭りをするということ。根っこが一緒なんだよと直感で体験させてくれる」、そして石川氏は「狙ったら外れる。売ろうと思ったら売れない。まっとうな酒、授かりものの酒を造ることが先」と語り、3年前に地元の大手蔵と生酛を協働した際、何十年も造ってきた杜氏たちが「こんなに面白いとは思わなかった」と子供のように目を輝かせたエピソードで3日間のサミットを締めくくった。

育成インフラ 1

杜氏養成蔵

福美人酒造の復活。オール蓋麹・生酛・木桶、泊まり込みの生活共同体で人を育てる（石川氏）

育成インフラ 2

シェアブルワリー・旅する育成

間借り醸造の場を「貸す側」として提供。コンパニオナーージュ型の巡歴育成（今井氏）

育成インフラ 3

現場発の独立モデル

実績を交渉材料に免許を広げ、企画・採算・実現力でキャリアパスを切り拓く（小島氏）

論点整理 | Session 9

年間雇用 vs 季節雇用

社員化は対等性の喪失・イエスマン化・「その蔵しか知らない杜氏」を生んだ。杜氏組合によるローテーション復活は「現実には無理」とされ、代替の仕組みは未解決

面白さ vs 働き方改革

労基法適用除外と死亡事故という現実の中で、安全と伝統的働き方をどう両立させるかの制度設計は残された課題

作品としての酒 vs 授かりものの酒

伝統の「守り」と世界酒への「攻め」は並存するが、本場性の要件は論点として残る

収入面の現実解

「面白くて稼げる仕事」を求める次世代への収入面の現実解は宙に残った

育成インフラの三モデル

杜氏養成蔵（石川氏）、シェアブルワリー・旅する育成（今井氏）、現場発の企画力で切り拓く独立モデル（小島氏）

業界的な仕組みへ

子供・家庭・他発酵業界への働きかけは個人の実践（西条小学校の授業等）にとどまり、業界的な仕組みには至っていない

COLUMN 製造免許は承継できるか：相続・株式譲渡・M&Aの法的整理

Session 7で語られた「そのまま承継か、第二会社方式か」という選択の背後には、酒類製造免許の法的性質がある。免許は付与を受けた者についてのみ効力を有する一身専属的なものであり、免許自体の売買・譲渡はできない。では事業承継の各場面で免許はどう扱われるのか。

相続

申告による承継（酒税法第19条）

個人事業の酒類製造者に相続があった場合、引き続き事業を行おうとする相続人は、所轄税務署長に遅滞なく申告することで、欠格事由（酒税法第10条第1号～第3号・第6号～第8号）に該当しない限り「相続の時ににおいて製造免許を受けたものとみなす」とされ、被相続人の免許は失効する^[76]。すなわち新規免許申請ではなく、申告による承継が明文で認められている類型である（同条は個人から個人への製造場の譲渡にも同様の申告による承継を認めている）。

株式譲渡

免許は法人に帰属する

免許の主体が法人である場合、免許は法人自身に帰属する。したがって代表者の変更や株式譲渡による株主の交代があっても、法人格が同一である限り免許は影響を受けず存続する^[77]。Session 7の両承継者が負債ごと株式で承継したのは、この法的構造に沿った選択である。清酒の新規製造免許が需給調整要件により国内向けには実質付与されない現状では、株式取得型M&Aが国内向け清酒製造への実質的に唯一の新規参入手段となっている^[78]。

合併・分割・事業譲渡

包括承継の明文規定なし

合併・会社分割・事業譲渡については、酒税法に免許の包括承継を認める明文規定がない。事業を承継する法人は改めて免許を取得（新規申請）する必要があるのが原則的取扱いであり、実務上は承継先の免許取得と旧免許の取消申請を同時並行で進める^[79]。個人事業の法人成りも同様に法人としての免許取得を要する。Session 7で青木里沙氏が第二会社方式（事業譲渡＋免許移管）を「非常に大変で時間がかかる」と証言した背景には、この制度構造がある。承継スキームの選択は、税務・債務の問題であると同時に、免許制度の問題でもあるのだ。

COLUMN 酒蔵M&Aと公的支援の現在

清酒製造免許場数は昭和45年度の3,533場から令和6年度には1,514場へと半減以下となり^[80]、後継者不在の蔵の受け皿として酒蔵M&Aへの政策的関心は高まっている。国税庁は事業承継に関する調査・実証事業を実施し、酒造組合を中心としたマッチング支援の体制づくりが進む。また新規参入の途としては、輸出用清酒製造免許（2021年度創設）があるが、付与件数は制度開始以来7件にとどまり^[81]、国内向けの実質的な参入手段は既存免許業者のM&Aに限られている。

Session 7ではこの支援体制に対し、当事者の側から重要な指摘がなされた。施策の成果が「マッチング成約件数」で測られがちで、承継後の統合・再生（PMI）が制度設計からほぼ

抜け落ちているという問題である^[82]。実際、天領盃酒造の事例が示すように、承継はゴールではなく起点であり、人材の入れ替わり（12～13人→1人）^[83]、設備投資、販路再構築を経て売上1.8億円から4億円見込みへの再生に至るまで^[84]、約8年を要している。マッチング後の伴走支援（たとえば国税局鑑定官による技術支援のPMIへの活用）を評価軸に組み込めるかどうか、酒蔵M&A支援策の実効性を左右するというのが、本セッションから導かれる示唆である。あわせて、蔵元アンケートで最大の懸念とされた外国資本の参入（懸念計75.4%）^[85]と、投資回収を急ぐ買い手・趣味的取得を志向する買い手の存在をどう評価するか。買い手の質を審査する仕組みの要否も、今後の論点として残されている。

Day3総括 | 世代交代をめぐる論点マップ

Day 3 Synthesis

価格とスキーム S7

酒蔵M&Aにフェアバリューは存在せず、相対・納得ベースの価格形成が実態。免許の法的構造上、株式取得型が主流となり、「免許だけ買うのか、地域との関係を含む蔵全体を引き継ぐのか」がスキーム選択の分水嶺

マッチングからPMIへ S7

公的支援は成約件数偏重で、承継後の再生・伴走が制度設計から抜けている。鑑定官の技術支援活用など評価軸の再設計が急務

人材流出は起きる前提 S7

代替わり含めて経営者交代に伴う従業員の大量離職は「有名な蔵でも聞く」構造問題。ビジョン提示・情報開示・規模に合った組織化で新チームを作るしかない

個人商店型 vs 組織型 S8

銘柄と個人が一体化した蔵の承継と、価値観を組織に埋め込んだ会社の承継では、継ぐべきものも方法も異なる。「代替わりは先代の考えをガラッと変えてよいタイミング」という変革のチャンス論が両者をつなぐ

底辺なくして頂点なし S8

日常酒の市場拡大なしに頂点ブランドは育たない。輸出規模の彼我の差を直視し、「紹興酒化」リスクへの警鐘が鳴らされた

雇用形態と人材流動性 S9

社員化は待遇を改善した一方、蔵元と杜氏の対等性・人材の流動性を失わせた。業界全体で人を育てる横のつながりと、季節雇用の再評価を含む柔軟な設計が必要

育成インフラの三モデルと安全 S9

杜氏養成蔵・シェアブルワリー・現場発の独立モデルが提示された。労基法適用除外と死亡事故という構造問題を含め、造り手が「面白く、安全に」働ける環境こそ承継の土台

CHAPTER SIX | CROSS-SESSION ANALYSIS

統合分析 | 3日間を貫く5つの論点

Cross-Session Analysis: Five Threads Running Through Three Days

国際市場戦略、製造免許制度、事業承継と人材。テーマの異なる3日間9セッションの議論を横断して読み直すと、繰り返し立ち現れる5つの論点が浮かび上がる。本章では、各セッションの発言に立ち返りながら、サミット全体が到達した認識を整理する。

- 01 「パイの拡大」なくして構造改革なし
- 02 制度は誰のためにあるのか：免許・基準・伝統の再定義
- 03 「対立構図」の解体：データと当事者証言が示したもの
- 04 人への投資：承継・育成・キャリアパスの一体設計
- 05 国の役割の再定義

〇I 論点1 | 「パイの拡大」なくして構造改革なし

3日間で最も多くの登壇者が、立場を越えて口にしたのは「市場全体を大きくする」という言葉だった。清酒の国内出荷量がビーク比約8割減^[86]まで縮小した現実の上では、免許制度改革も事業承継も人材育成も、縮むパイの奪い合いとして受け取られた瞬間に頓挫する。この構造認識が、すべての議論の共通の土台となった。

Day1 Session1では、米国市場でシェア0.2%にとどまる日本酒の低迷を、伊藤元気氏（Palate Project CEO）が「認知不足」ではなく「スリーティアシステムと大手輸入商社の寡占が生む高マージン・高価格・低セクション」という流通構造の問題として提示した。「15ドルのナパワインはコストコで買えるが、15ドルで美味しい日本酒は買えない」という同氏の指摘は、中価格帯の不在こそが市場拡大のボトルネックであることを示す。一方、桜井一宏氏（株式会社瀬祭）は製造構造上マス市場ではビールに勝てない以上、高価格帯を狙うべきだと述べ、輸出額458.8億円^[87]を支える現実解と、マスアダプションに必要な中価格帯戦略という二層構造の共存が確認された。

この輸出構造論は、Day2 Session5で小林史明氏（衆議院議員）の「パイをどう大きくするかという絵がないと、新規参入者の受け入れは絶対にパイの奪い合いになる」という発言によって、免許制度改革と明示的に接続された。桜井氏も「パイを増やさないまま免許だけ緩和すると、大手スーパーが免許を取っ

てPBの酒を安く造り始める」と警告し、免許改革はパイ拡大戦略とのセットでのみ成立するという認識が刀禰俊哉氏（元国税庁酒類担当審議官）の総括で共有された。そしてDay3 Session8では、南雲二郎氏（八海醸造）が「底辺が、市場が大きくなっていくから頂点が認められる。だからロマネ・コンティができる」と述べ^[88]、日常酒＝スタンダードの復権なくして頂点ブランドも輸出も育たないと締めくくった。輸出の頂点戦略、国内の底辺拡大、制度改革の三者は同じ一つの方程式の変数である。これが3日間の第一の結論だ。

この「パイの拡大」については縮小する国内市場とは逆に伸長する輸出市場を鑑みて様々な取り組みが行われていることは各人承知している。そのうえで、その効果が現実的にあまり出ていないのではないかという制度的、運用的な課題についても触れられた。例えば単発イベントなど打ち上げ花火的な取り組みに終始してしまい、単年度の取り組みとして一事業者のみの展開で終わってしまったり、関係省庁横断的ではなく単独の取り組みとなることで重複した散発的な取り組みとなってしまう、あるいは実際に国内市場を牽引するブランド力のある蔵がこうした制度利用をしていないという現実である。こうした事実を耳が痛いで終わらせるのではなく、中長期的で構造的なアプローチとするための取り組みで、かつ海外浸透力を高められるブランド力のある酒蔵での面的な取り組みにすることが市場拡大のために求められる方策ではないだろうか。

輸出の頂点戦略

高価格帯で輸出額を支える

国内の底辺拡大

日常酒＝スタンダードの復権

制度改革

パイ拡大とセットでのみ成立

02 論点2 | 制度は誰のためにあるのか：免許・基準・伝統の再定義

第二の論点は、日本酒を規定する諸制度（製造免許、品質基準、そして「伝統」という枠組みそのもの）が、誰のために存在するのかという問いである。Day1 Session2で永井則吉氏（永井酒造・awa酒協会理事長）は、awa酒協会の実践から「基準を作ってから組織を作る」という手順を示し、河野遵氏（惣誉酒造）は「最高峰は日本にあると世界に思わせるべき」と評価基準の立地を問うた。高橋漢氏（第18代酒サムライ）が非生産国ロンドンの中立性に価値を認めたのとは対照的であり、「哲学・土台は日本、国際評価は海外」という役割分担が示唆されたものの、日本酒の価値基準を誰が握るのかは未決のまま残された。

Session3では小倉ヒラク氏（発酵デザイナー）が「大文字の伝統（制度化された伝統）」と「小文字の伝統（現場の営み）」の枠組みを提示し、小文字の伝統が黄金時代にある一方、免許・特定名称等の「大文字の伝統」こそ刷新が必要だと述べ

て、Day2への知的土台を築いた。岸保行氏（新潟大学日本酒学センター長）の「文化財は保存の論理、伝統は刷新で生き続ける」という整理も、制度と現場の緊張関係を照らし出した。

Day2の免許論は、この問いに法的な輪郭を与えた。最高裁が明言した通り、免許制度の目的は酒税の保全であって既存事業者の保護ではない^[89]。しかし新規免許を付与しない運用の根拠は法律ではなく国税庁の解釈通達にあり^[90]、既存の酒蔵は100倍にしていいたいという論理自体の整合性は無いと共通認識を持った。白樫政孝氏（剣菱酒造）は論点を「業界発展に新免許が必要か」「作りたい人が作れないのは可哀想という話」「開拓者願望」の3つに分割して議論の混同を戒め、Session4に会場から参加した石川達也氏（日本酒造杜氏組合連合会会長）は「免許は利権ではなく義務が生じるもの」と、免許の性質そのものの再定義を迫った。制度を「誰かを守る壁」から「産業と文化の未来を設計する道具」へ。サミットはその転換点に立っていることを示した。

THESIS

制度を「誰かを守る壁」から
「産業と文化の未来を設計する道具」へ。

03 論点3 | 「対立構図」の解体：データと当事者証言が示したもの

本サミットの最大の成果の一つは、「既存蔵 vs 新規参入」「大手 vs クラフト」という報道・SNS上の対立構図が、データと当事者証言の両面から解体されたことである。事前に実施した蔵元アンケート^[91]では、新規免許付与への賛否で最大勢力となったのは「条件付きで賛成」（31.1%）であり、賛成系54.6%に対し無条件反対は11.8%にとどまった^[92]。付与条件として「条件は不要」12.8%と「どのような条件でも付与すべきでない」10.3%の両極端は少数で、約8割が条件設計の議論の土俵に乗っている。争点はすでに「是非」から「条件」へ移行していた。

「大手の反発が規制緩和を阻んでいる」という見方について、Day2 Session4に登壇した大手の経営者からは、大手が一律に反対しているという捉え方を否定する意見が示された。日経電子版2020年2月7日の見出し「大手反発で規制緩和限定的に」をモデレーターが提示すると、大倉泰治氏（月桂冠）は「大手だから反発する理由は特にない。ビール会社はM&Aという参入手段もある。免許が余っているということは既に競争的な市場だ」と応じ、白樫氏は「過去の規制の変化はむしろ大手が損するも

のばかりだった」と証言した^[93]。アンケートでも「保有免許の資産価値低下」への懸念は20.4%、「承継相手の競合」は19.3%と最下位圏で、反対論が私益ではなく業界・文化防衛の論理で語られていることが裏付けられた。最大の懸念は「外国資本による参入」（懸念計75.4%）であり、賛成派に限っても65.1%が外資を懸念している。つまり免許開放と外資規制は切り分けて議論できる。

他方、感情的対立の実相も可視化された。賛否を最も分ける変数は規模でも年代でもなく、「現行規制に守られてきた」という自己認識だった^[94]。また自由記述には、クラフトサケ事業者のSNSでの規制批判運動が既存蔵の態度を硬化させているという賛成派からの苦言や、地元の反対で特区申請が取り下げられた自治体の実例^[95]が寄せられた。アンケートでは、普通酒を中心とし、価格転嫁が難しい一定規模の蔵元に、制度変更に対する慎重な意見が比較的多く見られた。対立構図を煽る言説を排し、この不安に正面から答える条件設計こそが合意形成の道筋であることを、データは示している。

54.6%

新規免許付与への賛成系

11.8%

無条件反対

75.4%

外国資本参入への懸念（最大）

20.4%

保有免許の資産価値低下への懸念
（最下位圏）

04 論点4 | 人への投資：承継・育成・キャリアパスの一体設計

Day3の3セッションは、制度論が最終的に「人」の問題に帰着することを示した。清酒製造免許場数が昭和45年度の3,533場から令和5年度の1,525場へ半減する中^[96]、蔵の存続は承継の成否にかかっている。Session7では、天領盃酒造をM&Aで承継した加登仙一氏と、葵酒造を再生した青木里沙氏が、承継はゴールではなくPMI（承継後の統合・再生）こそが本番であると証言した。本田佳則氏（野村證券）を交えた議論では、行政の承継支援が成約件数をKPIとするマッチング偏重に陥り、承継後の再生が制度設計から抜け落ちているという問題提起がなされた。国税庁自身が特区WGとアリングで「酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない」と認めた今^[97]、「新規免許を出さない」と「事業承継で対応する」の双方が機能不全という現実がある。

Session8では廣木健司氏（廣木酒造本店）と南雲氏が、個人商店型と企業組織型という対照的な世代交代の型を示した。「先代が元気うちに早く継がせ、若いうちに社長の苦しみで大人にする」（南雲氏）、「代替わりは先代の考えをガラッと変え

てよい正当なタイミング」（廣木氏）。承継の対象は地位ではなく、品質責任・供給責任・地域への価値観であることが語られた。Session9では石川氏が「中小零細主体の業界では一蔵内での育成・世代交代は不可能。蔵を超えた人材の流動が必須」と述べ、自ら杜氏養成蔵の構想を示した。板倉酒造の杜氏から独立した小島達也氏、WAKAZEを経てLINNÉを設立した今井翔也氏は、「雇われ杜氏の独立」「醸造家の起業」という新しいキャリアパスの体現者として登壇した。

この文脈で、Day2 Session5の岡住修兵氏（稲とアガベ）の免許改革論を読み直す必要がある。同氏の動機は参入の自由それ自体ではなく、造り手のキャリアパスと地域創生である。ビール・ワインでは当然の「修行→独立」の道が清酒にだけ制度的に閉ざされ、若手が業界を去っていく。ユネスコ無形文化遺産^[98]に登録された技術の担い手を、制度的理由で確保できないという矛盾。承継支援・育成インフラ・キャリアパスの三位一体の設計は、免許制度改革と表裏一体の課題である。

05 論点5 | 国の役割の再定義

最後の論点は、国は何をすべきかである。3日間の議論から浮かび上がった国への要請は、「単発イベント・補助金」から「インフラ・制度・検証」への転換に集約される。その象徴が冷蔵物流だった。Day1 Session1で桜井氏は「イベントはもうそろそろいい。その金を物流にぶち込んでほしい」と述べ、国が月1本の冷蔵コンテナをチャーターし半ばインポーター機能を担う構想を提案。岡本憲治氏（国税庁）が日本酒を主とした混載輸送の実証調査を検討中と応答し^[99]、Day2 Session5では小林氏が「実はその予算、今年用意しました」と即応して^[100]、サミットの議論が具体的な政策リソースと接続する場面が生まれた。

第二が資格・評価制度である。朝霧重治氏（協同商事）は自費で学ぶソムリエ制度とミシュランの格付けが対になったフランス型の生態系を「国を挙げて構築すべき」と提言し、モデレーターのカワナアキ氏も約100蔵の署名を集めて国家資格創設を提案した経緯を明かした。WSET・IWCなど日本酒教育・評価のルールメイキングが英国に移りつつある中、「評価軸を日本に確

保する」ことは輸出戦略の中核である。第三が実証の場の確保である。佐藤弘毅氏（内閣府）は「条件付けができる特区でまず実証し、大丈夫なら全国化を議論する」という道筋を示し、カーシェアリングの先例を挙げた。他方、清酒は原料調達も販売も地域外に及ぶことから、特区という場の設定には慎重論もあり、実証の枠組みの選択自体が今後の検討課題である。

そして通奏低音として、KPI設計と省庁連携の欠如が繰り返し指摘された。国税・経産・農水が別予算で「同じような打ち上げ花火」をやる縦割り（伊藤氏）、効果検証なきイベント支援（岡本氏自身が「耳が痛い」と認めた）、承継支援における成約件数KPIの限界（Session7）。農林水産物・食品の輸出額が2025年に1兆7,005億円へ達した実績^[101]が示す通り、目標・予算・検証を一体化した国家戦略は機能し得る。酒税保全を目的とする国税庁の所管の下で、産業振興・文化継承・輸出戦略をどの主体がどのKPIで担うのか。国の役割の再定義こそ、次章の提言の出発点である。

国への要請 1	国への要請 2	国への要請 3
物流インフラ	資格・評価制度	実証の場と検証
冷蔵コンテナ相乗り輸出。予算表明と実証調査の接続	ソムリエ+ミシュラン型の生態系。評価軸を日本に確保	条件付け可能な実証枠組み。KPI設計と省庁連携

CHAPTER SEVEN | POLICY RECOMMENDATIONS

提言 | 日本酒産業の持続的成長戦略に向けて

Policy Recommendations for the Sustainable Growth of the Sake Industry

本提言は、SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会が、事前の企画段階で作成した提言書ドラフト「日本酒産業の持続的成長戦略に関する提言」を基礎に、サミット3日間9セッションの議論および蔵元アンケート（n=122）^[102]の結果を踏まえて整理したものである。本提言は実行委員会の責任において取りまとめたものであり、登壇者個々の見解と必ずしも一致しない。日本酒産業を国家戦略的な文化産業として再定義し、輸出振興と国内産業基盤の強化を車の両輪とする、という基本認識の下、以下の4分野を提言する。

- 01 輸出・グローバル戦略：イベントからインフラ・評価軸へ
- 02 清酒製造免許制度の改革：段階的・条件付きの新規参入設計
- 03 事業承継・人材育成：マッチングからPMIとキャリアパスへ
- 04 推進体制：データ・対話・省庁連携

〇I 提言1 | 輸出・グローバル戦略：イベントからインフラ・評価軸へ

- 冷蔵コンテナ相乗り輸出支援の事業化：国がチャーターする冷蔵コンテナへの複数蔵混載輸送を、表明済みの予算^[103]と国税庁の実証調査検討^[104]を接続して速やかにプロジェクト化する。
- 輸出先国の食品規制（米国FDA/FEMA GRAS、EU規則1334/2008等）への対応情報を官民一体で提供する体制の構築。
- GI「日本酒」の拡充と品質基準の国際標準化。海外SAKE製造の拡大（約70事業者→2030年約200事業者見込み）を見据え、評価軸・教育・資格制度を日本に確保する。フランスのソムリエ制度・ミシュラン型格付けを参照した資格・格付け生態系の国家的構築。
- 輸出用清酒製造免許（付与実績は制度開始以来7件^[105]）の「国内販売不可」制約の見直し。国内実績を問う海外バイヤーの実態と当事者の証言を踏まえ、国内免許議論と一体で再設計する。
- 国税庁・経済産業省・農林水産省・外務省に分散する輸出振興予算の統合的運用と、施策ごとの効果検証（KPI）の義務化。

高価格帯戦略と中価格帯・小売チャネル開拓の二層戦略を前提に、支援の重心を単発イベントから物流インフラ・制度構築へ移す。これはDay1・Day2を通じて登壇者と行政側の双方が共有した方向性である。

〇2 提言2 | 清酒製造免許制度の改革：段階的・条件付きの新規参入設計

- 段階的免許制度（ステップアップ方式）の導入：「その他の醸造酒」免許等での製造実績を要件に、仮免許・数量上限付き免許を経て清酒製造免許へ昇格する経路を設計する。蔵元アンケートでも案1（その他の醸造酒経由）は賛成系49.2%と最も支持が高い。
- 法令解釈通達（第10条第11号関係）への例外項目「へ」の追加検討。発泡性清酒（ニ）・輸出用（ホ）が開かれた先例（輸出用は令和3年度税制改正による酒税法改正と通達改正の組み合わせ）に倣い、機動的に経路を開く。
- 国家戦略特区・構造改革特区を活用した条件付き実証と、実績確認後の全国展開の道筋の明示。
- 条件設計はアンケートが示す当事者の合意可能領域に沿う：年間新規免許数の上限（段階的付与・支持48.7%）、技術要件（醸造研修・有資格者配置、同33.3%）を軸とし、判例上維持しがたい「地域合意要件」等は避ける。
- 外資規制・資本要件の切り分け：最大懸念である外国資本参入（懸念計75.4%）への対応は、免許開放の是非と分離して制度設計する。
- 休眠免許の実態調査と回収・再付与の仕組み、最低製造数量基準（清酒60kL）の見直し検討。

改革の前提は、第6章論点1の通りバイ拡大戦略・既存蔵支援（構造転換支援・基金等）とのトータルパッケージであること、および立法事実の実証・具体的スキーム・メリット比較という3条件（Day2 Session4、刀禰氏）を満たすことである。中堅地方蔵の不安に答える設計なくして合意形成はない。

03 提言3 | 事業承継・人材育成：マッチングからPMIとキャリアパスへ

- 事業承継支援の重心を成約件数KPIからPMI（承継後の再生）支援へ拡張する。国税局鑑定官による技術支援の活用、承継後の設備投資・品質向上への支援メニュー化。
- 酒類業界に特化した事業承継コーディネーターの育成と、後継者不在蔵・休眠免許と参入希望者をつなぐマッチング基盤の整備^[106]。
- 「修行→独立」キャリアパスの制度的整備：段階的免許制度と接続し、杜氏・蔵人が独立へ至る経路を開く。
- 蔵を超えた人材流動と育成インフラへの支援：杜氏養成蔵、シェアブルフリー等、業界全体で人を育てる仕組み（Day3 Session9で提示）への公的支援。
- ユネスコ無形文化遺産「伝統的酒造り」^[107]の技術継承を担う人材育成の国家的位置づけ（文化庁・国税庁・経産省の連携）。

承継・育成・参入は別個の政策ではなく、造り手のライフサイクルを支える一体の設計として扱うべきである。

04 提言4 | 推進体制：データ・対話・省庁連携

- 産業振興の司令塔機能の明確化：国税庁（酒税保全・酒類業の健全な発達）、経産省・農水省（産業・輸出）、文化庁（文化継承）、内閣府（特区・規制改革）の役割分担とKPIを定めた推進枠組みの構築。
- エビデンスの継続的整備：蔵元アンケートの定期実施と全文公開、参入希望需要の定量把握、施策の効果検証の公表。
- 官民対話の常設化：本サミットのようなオープンな議論の場を継続し、製造者・行政に加え酒販店・飲食店・杜氏・消費者を含む全ステークホルダーの参加を確保する。

THE FIRST RECOMMENDATION

「制度についての中途半端な理解から来る誤解や、上滑りした議論」を排し、データと当事者の声に基づく合意形成を続けること。それ自体が本サミットの最も重要な提言である。

A 蔵元アンケート 設問一覧と主要集計

「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」は、2026年7月14日～27日にGoogleフォームで完全匿名により実施した。総回答122件（蔵元・経営層94件、蔵元の家族・後継予定者20件、杜氏・製造責任者等8件）。本資料編はCSV集計（n=122）に基づく。会期中の投影資料では有効回答120件と表記しており、差は集計時点の違いによるものである。回答者は30～40代が65.5%、県外流通比率30%以上が70.5%を占め、若く全国流通志向の蔵に偏っている。全国約1,500場の縮図ではない点に留意されたい。

設問	設問文（要旨）	形式
Q1	あなたのお立場（蔵元経営層／家族・後継予定者／杜氏・製造責任者／その他）	単一選択
Q2	年代（20代～60代）	単一選択
Q3	蔵の所在地（国税局ブロック）※Q3bで都道府県を任意記入	単一選択
Q4	直近BYの製造規模（100石未満～5,000石以上の5区分）	単一選択
Q5	売上に占める県外流通の割合	単一選択
Q6	後継者の状況	単一選択
Q7	新規参入者への国内販売向け清酒製造免許の付与について、あなたのお考えに最も近いものは？	単一選択
Q8	そのお考えの理由（111件回答）	自由記述
Q9	新規免許の付与が行われた場合、以下の点をどの程度懸念しますか（10項目×4段階）	マトリクス
Q10	上記のうち最も大きな懸念を1つだけ	単一選択
Q11	上記にない懸念や、普段は言いにくいと感じている本音（47件回答）	自由記述
Q12	仮に新規免許を付与するとした場合、必要だと思う条件をすべて選択（12選択肢）	複数選択
Q13	【案1】「その他の醸造酒」免許で実績を積んだ健全な事業者に清酒免許を付与する案への評価	単一選択
Q14	【案2】特区で3～5年の実績を確認したうえで全国向け免許を付与する案への評価 ※Q14bで一言（44件）	単一選択
Q15	現行の免許運用（新規付与の抑制）は、結果としてあなたの蔵の経営を守ってきたと思いますか	単一選択
Q16	新規免許の付与は、酒蔵の事業承継にどのような影響を与えと思いますか	単一選択
Q17	清酒製造免許のあり方についての率直なご意見（81件回答）	自由記述
Q18	追加ヒアリング（オンライン30分程度・匿名扱い）への協力可否	単一選択
Q19	カンファレンスへの登壇・発言への関心	単一選択

このほか任意の連絡先記入欄・備考欄を設けた。自由記述は匿名化のうえ全文公開予定。

Q7 新規免許付与への賛否

	件数	% (n=122)	有効% (n=119)
賛成	28	23.0%	23.5%
条件付きで賛成	37	30.3%	31.1%
どちらとも言えない	22	18.0%	18.5%
条件が整わない限り反対	18	14.8%	15.1%
反対	14	11.5%	11.8%
無回答	3	2.5%	—

賛成系（賛成＋条件付き）65件＝54.6%、反対系（条件付き反対＋反対）32件＝26.9%。

Q15 現行運用は蔵の経営を守ってきたか

そう思う	34	29.1%
ややそう思う	33	28.2%
あまりそう思わない	19	16.2%
そう思わない	21	17.9%
わからない	10	8.5%

n=117。「守られてきた」計57.3%。この自己認識がQ7の賛否を最も強く分ける変数となった。

Q16 新規免許付与の事業承継への影響

承継が進みにくくなる（マイナス）	46	39.0%
ほとんど影響しない	40	33.9%
承継が進みやすくなる（プラス）	16	13.6%
わからない	16	13.6%

n=118。

Q13・Q14 二つの具体案への評価

	案1	%	案2	%
賛成	30	24.6%	22	18.0%
条件付きで賛成	28	23.0%	24	19.7%
どちらとも言えない	37	30.3%	41	33.6%
反対	21	17.2%	24	19.7%
わからない	2	1.6%	6	4.9%
無回答	4	3.3%	5	4.1%

Q13（案1：その他の醸造酒経由）・Q14（案2：特区経由）。案1の賛成系49.2%＞案2の賛成系39.3%（有効回答ベース）。

Q9 懸念項目

	強く	やや	あまり	全く	懸念計
外国資本による参入が増えること	47	39	18	10	75.4%
大資本・異業種の参入により地域の蔵の経営が圧迫される	32	42	21	19	64.9%
縮小市場での過当競争・価格の下落	26	34	28	25	53.1%
品質の低い酒が流通し「日本酒」全体の評価が下がる	27	24	35	28	44.7%
杜氏・蔵人など人材の引き抜き・流出	15	32	36	31	41.2%
地域の水・米・人材など経営資源の競合	14	30	39	31	38.6%
酒造好適米など原料米の確保がさらに困難になる	17	26	44	27	37.7%
酒造組合の共助の仕組みが維持できなくなる	14	28	34	38	36.8%
保有する製造免許の資産価値（売却時の価値）が下がる	8	15	35	55	20.4%
自蔵の事業承継の相手が見つかりにくくなる	3	19	32	60	19.3%

n=114。懸念計＝「強く懸念」＋「やや懸念」の割合。

Q12 新規免許付与に必要な条件（複数選択）

年間の新規免許数に上限を設ける（段階的な付与）	57	48.7%
醸造研修の修了や有資格技術者の配置などの技術要件	39	33.3%
酒造組合への加盟を義務づける	29	24.8%
製造数量の上限を設ける	27	23.1%
立地地域（既存蔵を含む）の合意形成を要件とする	24	20.5%
免許付与後の品質モニタリング（期間限定）	23	19.7%
他の酒類免許や特区等での一定期間の製造実績を求める	19	16.2%
条件は不要（自由に付与してよい）	15	12.8%
どのような条件でも付与すべきでない	12	10.3%
その他（自由記述）	10	8.5%
販路の制限（当面は地域内販売のみ等）	6	5.1%
原料米を地元産に限定する	6	5.1%

n=117。

B 関係法令・判例資料

本節の条文はe-Gov法令検索（デジタル庁）の法令データに基づく（参照日2026年8月7日）。

条文	要旨	出典
酒税法第7条第1項	酒類を製造しようとする者は、品目別・製造場ごとに、所在地の所轄税務署長の免許を受けなければならない。	e-Gov法令検索（酒税法・昭和28年法律第6号）
酒税法第7条第2項	最低製造数量基準。免許取得後1年間の製造見込数量が品目別基準に達しない場合は免許を受けられない。清酒・合成清酒・連続式蒸留焼酎・ビールは60kL、単式蒸留焼酎・みりんは10kL、果実酒・甘味果実酒・ウイスキー・ブランデー・原料用アルコール・発泡酒・その他の醸造酒・スピリッツ・リキュール・粉末酒・雑酒は6kL。	同上
酒税法第10条第10号	経営基礎要件。破産手続開始の決定を受けて復権を得ていない場合その他経営の基礎が薄弱であると認められる場合は免許を与えないことができる。	同上
酒税法第10条第11号	需給調整要件。酒税の保全上酒類の需給の均衡を維持するため免許を与えることが適当でないと認められる場合。清酒の新規免許を付与しない運用の根拠であり、具体的取扱いは国税庁の法令解釈通達（同号関係、清酒はイ～ホの限定列举）による。	同上／国税庁法令解釈通達
酒税法第19条	相続等による承継。相続・包括遺贈のほか、令和2年度税制改正（令和3年4月1日施行）により、個人の酒類製造者等が製造業の全部を譲渡した場合も対象となる。申告により、相続または譲渡の時に免許を受けたものとみなされる（新規免許申請は不要）。みなし承継の審査対象は第10条第1号から第3号および第6号から第8号に限られ、経営基礎要件（第10号）・需給調整要件（第11号）は審査されない。法人からの事業譲渡・合併・会社分割は本条の対象外。法人の株式譲渡では免許主体（法人）は変わらず免許は存続する。	同上

通達の限定列举のうち「ニ」（発泡性清酒）は法改正なしに通達改正で新経路を開いた先例、「ホ」が輸出用清酒（令和3年4月～）である。

判例	事件番号・判決日	判旨の要点
酒類販売業免許制事件 （最高裁第三小法廷判決）	昭和63年（行ツ）第56号・平成4年12月15日（民集46巻9号2829頁）	租税の適正かつ確実な賦課徴収を図る財政目的の許可制規制は、立法府の判断が著しく不合理でない限り憲法22条1項（職業選択の自由）に違反しない。酒税の保全を目的とする免許制は合憲と判断。出典：裁判所「裁判例検索」。
どぶろく裁判 （最高裁第一小法廷判決）	昭和61年（あ）第1226号・平成元年12月14日（刑集43巻13号841頁）	自己消費目的を含め酒類製造を一律に免許の対象とし無免許製造を処罰することは、酒税収入の確保という財政目的のための立法裁量の範囲内であり、憲法31条・13条に違反しない。出典：裁判所「裁判例検索」。

このほかサミットでは、酒類販売業免許に関する平成10年の一連の最高裁判決が繰り返し参照された。需給調整要件（10条11号）の拡大解釈を否定し、「同号を緩やかに解すれば事実上既存業者の権益を保護するため新規参入を規制することにつながり、憲法違反の疑いを生ずる」と述べて原判決を破棄差戻した最二小判平成10年7月3日（平成6年（行ツ）第111号、集民189号11頁）、および同号の拡大的運用は許されないとしつつ当該拒否処分を適法とした最一小判平成10年7月16日（平成9年（行ツ）第97号、集民189号155頁、上告棄却）である。あわせて「酒税法9条1項、10条10号は憲法22条1項に違反しない」とした最一小判平成10年3月26日（平成6年（行ツ）第76号、集民187号559頁）もある（いずれもDay2 エビデンス資料集収録）。これらはいずれも販売業免許に関する判断であり、清酒製造免許の運用を直接に判断したものではない。

輸出用清酒製造免許の制度概要

- 令和2年度税制改正で創設、令和3年（2021年）4月1日申請受付開始（出典：国税庁「輸出用清酒製造免許の申請受付開始について」）。
- 免許には「輸出するために製造するものに限る」旨の条件が付され、国内流通目的の清酒製造は不可。
- 通常の清酒製造免許に課される最低製造数量基準（60kL）が適用されず、需給調整要件（酒税法10条11号）も適用除外。
- 対象は米・米こうじに国内産米のみを用い国内で製造・容器詰めしたもの（GI「日本酒」該当品）に限る。審査上、輸出経験や海外取引先の確保等が確認される（出典：国税庁「輸出用清酒製造免許の申請等の手引」令和3年1月）。
- 付与実績は制度開始以来7件（出典：国家戦略特区WG国税庁提出資料、令和7年5月21日）。

酒類業組合法（酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律）の概要

昭和28年法律第7号。酒税が国税収入に占める地位に鑑み、酒税の保全および酒類業界の安定のため、酒類業者が組合を設立して酒税の保全に協力し共同の利益を増進する事業を行うこと、政府が酒類業者等に必要な措置を講じ得ることを定める（第1条）。同法第86条の6は酒類の表示基準の根拠条文であり、地理的表示（GI）「日本酒」（平成27年12月指定：国内産米のみを用い国内で製造された清酒のみが「日本酒」を名乗れる）および特定名称酒制度（清酒の製法品質表示基準・平成元年国税庁告示第8号）はこれに基づく。日本酒造組合中央会は同法に基づき昭和28年12月に設立された全国組織で、組合員は約1,700（清酒のほか焼酎事業者等を含む。出典：日本酒造組合中央会公表資料）。出典：e-Gov法令検索（酒類業組合法）、国税庁「地理的表示『日本酒』の指定について」。

C 登壇者一覧

氏名	所属・肩書	登壇	プロフィール要旨
青木里沙	葵酒造株式会社 代表取締役	S ₇	2024年9月に新潟県長岡市の高橋酒造の全株式を取得し葵酒造として再生。30代のチームで新銘柄「Maison Aoi」を展開。酒蔵M&Aの財務戦略アドバイザーの実績も持つ。
朝霧重治	株式会社協同商事 代表取締役社長 〔COEDO BREWERY〕	S ₁	1996年に川越でビール醸造を開始して30年。本場・北米市場の規制・商慣習など参入障壁を経験。
井川沙紀	インフロレッセンス株式会社 代表取締役	S ₂	Blue Bottle Coffeeのアジア展開を牽引。日本の食産業の海外進出のPRコンサルティングを手掛ける。
石川達也	日本酒造杜氏組合連合会 会長	S ₉ (S ₄ ・S ₆ は会場発言)	「雇われ」杜氏として約40年現場に立つ。杜氏・蔵人の高齢化と技術継承の危機を指摘し、杜氏養成蔵を構想。
伊藤元気	Palate Project CEO 〔旧Tipsy創業者〕	S ₁	米国でtoC向け日本酒ECを運営。国分社との事業提携によりスリーティア制度を越えた一気通貫の輸入D2Cを実現。
今井翔也	LINNÉ 代表・醸造家／WAKAZE元製造責任者	S ₉ (S ₆ は会場発言)	清酒蔵の三男。WAKAZEを立ち上げフランス・北米へ展開後、独立してLINNÉを設立。麹造り・酒造りを独自の世界観で見直す。
大石和男	文化庁 文化財調査官〔食文化担当〕	S ₃	「伝統的酒造り」ユネスコ無形文化遺産登録の制度面を担当。
大倉泰治	月桂冠株式会社 代表取締役副社長	S ₄ ・S ₅	京都伏見の業界最大手クラスの立場から、個人として登壇。
岡住修兵	稲とアガベ株式会社 代表取締役社長	S ₅ ・S ₆	秋田県男鹿市で2021年9月に輸出用清酒製造免許を取得。新規免許議論の当事者として内閣府と連携し議論を推進。
岡本憲治	国税庁 課税部酒税課 企画調整官	S ₁	令和7年より現職。国税庁酒税課及び酒類業振興・輸出促進室を横断的に見る立場にあり、安定的な酒類行政の実現から日本産酒類の振興・輸出促進まで、各種施策の推進を担う。
小倉ヒラク	発酵デザイナー	S ₃	発酵文化の研究・デザイン・執筆。近著『僕たちは伝統とどう生きるか』で「大文字の伝統／小文字の伝統」の枠組みを提示。
加登仙一	天領盃酒造株式会社 代表取締役〔雅楽代〕	S ₇	天領盃酒造をM&Aで承継し新ブランド「雅楽代」をリリース。製造・雇用・販路を再建し輸出へ拡大中。
カワナアキ	camo株式会社 代表取締役／一般社団法人Roots of 発起人理事	全セッション (モデレーター)	SAKE LEADERS SUMMIT主宰・全セッションモデレーター。日本酒業界歴7年、250歳以上を訪問し、国税庁はじめ行政官との対話を重ねる。
岸保行	新潟大学日本酒学センター センター長	S ₃	日本酒を自然科学と人文学の両面から捉える「日本酒学」（2017年発足）を主導。
河野遵	惣誓酒造株式会社 取締役会長	S ₂	古酒・ブレンデッドサケに取り組み、均質化のためのブレンドから価値を上げるブレンドへの転換を実践。

氏名	所属・肩書	登壇	プロフィール要旨
小島達也	出雲イトナミブルワリー 代表／板倉酒造前杜氏〔天穂〕	S ₉	板倉酒造で11年間杜氏を務め、蔵元の息子にバトンタッチして独立。「雇われ杜氏の独立」という新しいキャリアパスの体现者。
小林史明	衆議院議員	S ₅	規制改革の推進により産業振興を促す立場。オンライン診療解禁等の規制改革を主導した経験を持つ。
桜井一宏	株式会社瀬祭 代表取締役社長	S ₁ ・S ₅ ・S ₆	輸出での北米市場参入を経てNY現地醸造「DASSAI BLUE」へ展開、稼働から3年。
佐藤弘毅	内閣府 地方創生推進事務局 参事官〔国家戦略特区担当〕	S ₅ ・S ₆	国家戦略特区・構造改革特区の枠組みでの清酒特区実現に取り組む。
白樫政孝	剣菱酒造株式会社 代表取締役社長	S ₄	500年以上の歴史を持つ灘の酒蔵の当主。
関谷健	関谷醸造株式会社 代表取締役社長〔蓬萊泉〕／愛知県酒造組合会長	S ₄ ・S ₆	二号蔵の新規免許取得、特区活用、M&A、第三者承継支援と参入・承継実務を幅広く経験。
高橋漢	Sake Educator & Consultant／第18代酒サムライ	S ₂	海外で日本酒教育に携わり、WSET・IWCなどグローバルな日本酒教育・評価の現在に精通。
辻総一郎	株式会社辻本店 代表取締役社長〔御前酒〕	S ₃	岡山県で菩提配による「御前酒」を醸す。日本酒造青年協議会副会長。
辻本直規	西村あさひ法律事務所 弁護士	S ₁	輸出振興の制度的支援、外国制度へのロビイング、酒蔵の契約による事業者保護を法的視点で担う。
刀禰俊哉	元 国税庁酒類担当審議官	S ₄ ・S ₅ ・S ₆	財務省・国税庁・内閣府など複数省庁で制度設計から執行・改革を経験。免許制度議論の制度実務の第一人者。
永井則吉	永井酒造株式会社 代表取締役社長／一般社団法人awa酒協会 理事長	S ₂	awa酒（スパークリング日本酒）のカテゴリ化を推進。外部機関の客観数値認定による基準づくりを実践。
南雲二郎	八海醸造株式会社 代表取締役会長〔八海山〕	S ₈	「八海山」を国内外に展開。「魚沼の里」での地域価値向上、Brooklyn Kuraとの資本業務提携等。御子息に社長の座を承継済み。
廣木健司	合資会社廣木酒造本店 代表〔飛露喜〕	S ₈	福島県会津の蔵元杜氏。「飛露喜」でファン・造り手双方から強いリスペクトを集める。
本田佳則	野村證券株式会社 法人ソリューション部長	S ₇	法人・オーナーの経営課題を金融の視点から解決。伝統・文化に関連する事業者の事業承継・M&Aに取り組む。

肩書はサミット開催時点。S6には上記のほか会場参加者（石川達也氏、今井翔也氏ほか）が議論に加わった。

D 出典・参考資料一覧

資料名	発行主体	URL	参照日
酒のしおり（2026年版・令和8年7月）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm	2026-08-14
清酒の製造状況等について（令和6酒造年度分）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/seizojokyo/2024/pdf/001.pdf	2026-08-14
酒税法（昭和28年法律第6号）条文	e-Gov法令検索（デジタル庁）	https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000006	2026-08-07
酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律（昭和28年法律第7号）	e-Gov法令検索（デジタル庁）	https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000007	2026-08-07
酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達	国税庁	https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/oi.htm	2026-08-07
日本酒の新規製造免許付与に向けた規制緩和（国家戦略特区WG 国税庁提出資料、令和7年5月21日）	内閣府地方創生推進事務局・国税庁	https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/r7/pdf/250521_shiryou_1_3.pdf	2026-08-07
輸出用清酒製造免許の申請等の手引（令和3年1月）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/menkyo/seishuseizo/pdf/0021001-109_02.pdf	2026-08-07
輸出用清酒製造免許の申請受付開始について	国税庁	https://www.nta.go.jp/publication/pamph/koho/campaign/r3/Apr/02.htm	2026-08-07
酒のしおり（令和7年7月）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2025/index.htm	2026-08-07
酒類課税数量の推移（酒のしおり 令和8年7月）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm	2026-08-07
酒類等製造免許場数の推移（酒のしおり 令和8年7月）	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm	2026-08-07
最近の清酒の輸出動向について（酒のしおり 令和7年7月）	国税庁（財務省貿易統計に基づく）	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2025/pdf/0023-2.pdf	2026-08-07
最近の日本産酒類の輸出動向について（2025年確々報）	国税庁（財務省貿易統計に基づく）	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/yushutsu/pdf/0026002-066.pdf	2026-08-07
2025年日本酒輸出実績プレスリリース	日本酒造組合中央会（PR TIMES）	https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000104.000083559.html	2026-08-07
地理的表示「日本酒」の指定について	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/hyoji/minaoshi/pdf/chiritekihiyoji.pdf	2026-08-07
「清酒の製法品質表示基準」の概要	国税庁	https://www.nta.go.jp/taxes/sake/hyoji/seishu/gaiyo/02.htm	2026-08-07
裁判例検索（最三小判平成4年12月15日、最一小判平成元年12月14日ほか）	最高裁判所（裁判所ウェブサイト）	https://www.courts.go.jp/hanrei/search1/index.html	2026-08-07
規制改革実施計画（令和6年6月21日閣議決定）	内閣府	https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/publication/program/240621/01_program.pdf	2026-08-07
規制改革実施計画（令和7年6月13日閣議決定）	内閣府	https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/publication/program/250613/01_program.pdf	2026-08-07
「伝統的造り」のユネスコ無形文化遺産代表一覧表登録（報道発表）	文化庁	https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/941423_01.html	2026-08-07
お酒についてシラフで考えるー清酒酒造免許のない日本酒造りー	ニッセイ基礎研究所	https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=79818?site=nli	2026-08-07
電子版記事「大手反発で規制緩和限定的に」（2020年2月7日）※本サミットDay2 Session4で言及	日本経済新聞社	—	—

このほか本報告書は、サミット各セッションの記録、蔵元アンケート集計データ（匿名化済）、実行委員会作成のDay2エビデンス資料集を典拠とした。

1

SAKE LEADERS SUMMIT 2026「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」（実施期間2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名）。CSV集計n=122（会期中の投影資料では有効回答120件と表記。集計時点の差による）。新規免許付与への賛成23.5%＋条件付き賛成31.1%＝賛成系54.6%、反対系26.9%、中立18.5%。最大の懸念は外国資本による参入（懸念計75.4%）。

2

本サミットDay1 Session1における発言。米国酒類市場に占める日本酒のシェアは約0.2%にとどまるとされた。

3

国税庁は平成27年（2015年）12月、酒類業組合法第86条の6に基づく「酒類の地理的表示に関する表示基準」により、地理的表示（GI）「日本酒」を指定。原料の米に国内産米のみを用い、日本国内で製造された清酒のみが「日本酒」を名乗ることができる。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/hyoji/chiri/ichiran.htm>

4

文化庁報道発表（2024年12月）。「伝統的造酒り」（こうじ菌を使った日本の伝統的な造酒り技術）のユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定した。
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html

5

SAKE LEADERS SUMMIT 2026「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」（実施期間2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名）。CSV集計n=122（会期中の投影資料では有効回答120件と表記。集計時点の差による）。新規免許付与への賛成23.5%＋条件付き賛成31.1%＝賛成系54.6%、反対系26.9%、中立18.5%。最大の懸念は外国資本による参入（懸念計75.4%）。

6

本サミットDay2における発言。国税庁「酒のしおり（令和8年7月）」表14「酒類等製造免許場数の推移」によれば、令和6年度末（令和7年3月31日現在）の清酒製造免許場数は1,514場（ほかに、他の酒類を主たる酒類とする製造場の外書き165場）。一方、国税庁「清酒の製造状況等について（令和6酒造年度分）」（令和8年1月公表）では、調査対象1,707場（蔵置場を含む。回答場数1,501場、回答率87.9%）のうち、令和6酒造年度に実際に清酒を製造したのは1,104場（令和5酒造年度比13場減）にとどまる。両者は集計単位が異なるため、単純な差分は休眠免許数と一致しない。

7

国税庁『酒のしおり』（令和8年7月）「酒類課税数量の推移（国税局分）」。清酒の課税移出数量はピークの昭和48年度に約177万klに達した後、令和6年度には375,921kl（約37.6万kl、対前年度比97.1%）まで減少した。なお同表は昭和期が5年刻みのため昭和48年度の数値は掲載されておらず、ピーク値は国税庁の酒類分科会説明資料（国税庁統計年報に基づく）による。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>

8

国税庁『酒のしおり』（令和8年7月）表14「酒類等製造免許場数の推移」。同表は昭和45年度を起点とし、清酒の製造免許場数は昭和45年度3,533場から令和5年度1,525場、令和6年度1,514場へと6割近く減少した。同表の注5により、複数品目の製造免許を有する製造場は主たる酒類の欄に計上され、清酒の令和6年度欄には外書き165場がある。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>

9

財務省貿易統計（確々報）に基づく国税庁「最近の日本産酒類の輸出動向について」。2025年の清酒輸出金額は約458.8億円（前年比5.6%増）。日本酒造組合中央会発表（2026年2月）によれば、輸出先は81か国・地域と過去最多を更新した。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/yushutsu/pdf/0026002-066.pdf>

10

日本酒造組合中央会プレスリリース（2026年2月）。2025年の日本酒の平均輸出単価は1,368円/Lで、2015年の771円/Lと比べ約1.8倍に上昇した。なお国税庁『酒のしおり』の単価推移は2016年（789円/L）が起点で、2015年の値は含まない。単価は2023年の1,407円/Lをピークに2024年1,399円/L、2025年1,368円/Lと近年はほぼ横ばいで推移している。
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000104.000083559.html>

11

文化庁報道発表（2024年12月）。「伝統的造酒り」（こうじ菌を使った日本の伝統的な造酒り技術）のユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定した。
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html

12

World Sake Mapによる集計（SLS2026提言書ドラフト所収）。海外のSAKE醸造所は約70事業者で、2030年には約200事業者へ拡大する見込みとされる。集計対象は日本国外でSAKEを醸造する事業者であり、2030年の数値は推計である。基準時点は同集計による。

13

酒税法（昭和28年法律第6号）第10条第11号。「酒税の保全上酒類の需給の均衡を維持する必要があるため酒類の製造免許又は酒類の販売業免許を与えることが適当でない」と認められる場合」に免許を拒否できると定める（e-Gov法令検索
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000006>）。

14

国税庁「酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達」第10条第11号関係。清酒について新規の製造免許を付与できる場合を限定列举（イ～ホ）しており、新規参入者が国内販売向けの清酒製造免許を取得する経路は通達の文言上存在しない。
<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/01.htm>

15

輸出用清酒製造免許は令和2年度税制改正で創設され、令和3年4月に申請受付が開始された。「輸出するために製造するものに限る」旨の条件が付され、国内流通向けの製造はできない。最低製造数量基準（清酒60kl）および需給調整要件（酒税法10条11号）はいずれも適用除外。付与実績は、内閣府国家戦略特区WG資料（令和7年5月21日）に「令和3年度の制度開始以来7件」と記載されている（同資料に基準時点の明記はない）。国税庁
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/menkyo/seishuseizo/index.htm>

16

内閣府国家戦略特区ワーキンググループ（令和7年5月21日）国税庁提出資料「日本酒の新規製造免許付与に向けた規制緩和」。需給調整要件の約70年ぶりの見直しが論点となった。
https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/r7/pdf/250521_shiryou_1_3.pdf

17

国家戦略特区ワーキンググループのヒアリング（令和8年6月22日）における国税庁の説明。「酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない」との認識が所管官庁自身から示された（SLS2026 Day2エビデンス資料集所収）。

18

SAKE LEADERS SUMMIT 2026「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」（実施期間2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名）。CSV集計n=122（会期中の投影資料では有効回答120件と表記。集計時点の差による）。新規免許付与への賛成23.5%＋条件付き賛成31.1%＝賛成系54.6%、反対系26.9%、中立18.5%。最大の懸念は外国資本による参入（懸念計75.4%）。

19

本サミットDay1 Session1における桜井一宏氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。現地生産の月桂冠・松竹梅・大関を含めても、日本酒が全米アルコール市場に占めるシェアは約0.2%とされた。

20

スリーティアシステム: 禁酒法廃止（1933年）後の米国で確立した酒類流通制度。輸入業者（サプライヤー）→卸売→小売の3層を経由することが義務づけられ、連邦一元管理ではなく50州がそれぞれ独自に運用する。

21

本サミットDay1 Session1における伊藤元氣氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。ワインの輸入マージンが約30%であるのに対し、日本酒は40～50%に達するとされた。

22

本サミットDay1 Session1における岡本憲治氏の発言に基づく。日本産酒類全体の輸出額は2025年で約1,500億円（2019年比約2.3倍）、うち清酒は約460億円（6年前比約2倍）。財務省貿易統計・国税庁公表値では2025年の清酒輸出額は458.8億円（81か国・地域）。

23

農林水産省「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（令和7年5月30日改訂）。農林水産物・食品の輸出額目標は2025年2兆円、2030年5兆円。輸出重点品目である清酒の2030年輸出額目標は760億円（2024年実績435億円）であり、5兆円の内訳として配分された数値ではなく重点品目ごとの個別目標である。本サミットDay1 Session1における岡本氏の発言に基づく。

- 24 本サミットDay1 Session1における伊藤氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。Palate Projectは国分グループからシリーズA出資を受け、発表時点までの10ヶ月で33蔵・100SKUを直輸入した。
- 25 米連邦最高裁は2005年のGranholt v. Heald判決で、州外ワイナリーからの消費者直送を州内事業者と差別的に扱う州法を違憲と判断し、以降、州をまたぐD2C配送の道が実務上開かれた。ただし同判決は州際直送の権利を創設したものではなく、州内外を差別しない限り州が直送を全面的に禁止することは妨げられない。2019年のTennessee Wine & Spirits Retailers Assn. v. Thomas判決は、この非差別原則が生産者段階に限られず小売・卸売を含む三層流通制度全体に及ぶことを確認した。セッション中は「約20年前の最高裁判決」として言及された。
- 26 WSET（Wine & Spirit Education Trust）はロンドンに本部を置く酒類教育機関で、日本酒講座も展開する。IWC（インターナショナル・ワイン・チャレンジ）は英国発の国際的な酒類品評会で、SAKE部門を持つ。Kura Masterはフランスで開催される日本酒コンクール。
- 27 唎酒師は日本酒サービス研究会・酒匠研究会連合会（SSI）、SAKE DIPLOMAは一般社団法人日本ソムリエ協会が運営する日本酒関連資格。いずれも日本国内の民間団体による認定資格である。
- 28 本サミットDay1 Session1における桜井氏の提言、およびそれに対する岡本氏の応答（複数蔵の日本酒を主とした冷蔵コンテナ混載輸送の実証調査を内々に検討中）に基づく。
- 29 シャンパーニュ委員会（Comité Champagne）：シャンパーニュの生産者と流通業者で構成されるフランスの業界組織。AOC（原産地統制呼称）基準の運用、ブランド保護、需給調整（生産調整）を担う。年間出荷約3億本という数値は本サミットDay1 Session2における永井氏の発言に基づく。
- 30 本サミットDay1 Session2における永井則吉氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。awa酒協会は発足時の9蔵から34蔵・45プロダクトへ拡大し、平均単価5,000円超・約20万本の市場を形成しているとされた。
- 31 本サミットDay1 Session2における永井氏の発言に基づく。シャンパーニュ製法で認められている瓶内二次発酵時の酵母・糖等の後添加（ドサージュ等）を清酒で行うと、酒税法上の品目分類が清酒ではなくリキュールとなり、日本酒を名乗れなくなる。
- 32 GI（地理的表示）利根沼田：群馬県利根沼田地域の清酒に係る地理的表示。参加は4蔵。基準設計の経緯（AOCピラミッドの最上位を志向、群馬県酒造組合への提出と約1カ月のヒアリングで反対ゼロ）は本サミットDay1 Session2における永井氏の発言に基づく。
- 33 菩提配（水配）：奈良県発祥とされる清酒の酒母製法。天然の乳酸菌を利用する。「約600年前に成立した日本最古の清酒製法」との位置づけは本サミットDay1 Session3における辻総一郎氏の発言に基づく。
- 34 本サミットDay1 Session3における辻氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。酒造好適米・雄町は生産量の90%以上が岡山県産だが、県内の蔵での消費は15%にとどまり、85%は県外の蔵で使用されている。
- 35 「伝統的酒造り」は2024年12月にユネスコ無形文化遺産に登録された。ユネスコ無形文化遺産は名称等の商業利用が認められないこと、および登録までに業界へ「商業利用不可」を周知した経緯は、本サミットDay1 Session3における大石和男氏の発言に基づく。
- 36 本サミットDay1 Session3におけるモデレーターの発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。1ヶ月に3蔵以上が廃業しており、直近でも青森県の蔵の廃業が発表されたこととされた。なお国税庁『酒のしおり』表14の清酒製造免許場数は令和5年度1,525場から令和6年度1,514場へ11場の減少であり、廃業（製造の停止）と免許の返納は必ずしも一致しない点に留意が必要である。
- 37 本サミットDay1 Session3における小倉ヒラク氏の発言に基づく（登壇者の発言に基づく数値）。酒蔵は登録約1,500蔵・稼働約1,100蔵で、上位の少数が生産量の大半を占め大多数が零細であるという構造が示された。企業別の生産量・売上高の一次統計は公表されていないため、集中度は民間調査からの推計による。出荷数量ベースでは上位10社で約5割、上位20社で約6割（2022年、日刊経済通信社『酒類食品統計月報』掲載の出荷石数ランキングを基に、同年の清酒課税移出数量および輸出数量を分母として算出）。売上高ベースでは上位10社で約4割、上位20社で約5割（2016年度、帝国データバンク調査。日本酒製造を主業とする1,077社の総売上高4,416億900万円に対する比率）。国税庁「清酒製造業の概況（平成30年度調査分）」の製成数量規模別データからの試算でも上位20社前後で約55%となり、これらと整合する。数量シェアが売上シェアを上回るのは、大手の主力が単価の低い普通酒・バック酒であるためである。なお帝国データバンクの数値は各社の総売上高であり清酒以外の事業を含むなど、集計基準は完全には揃っていない。
- 38 岡倉天心『The Book of Tea（茶の本）』は1906年に米国で英文出版された。
- 39 camo株式会社「SAKE LEADERS SUMMIT：清酒製造免許のあり方に関する蔵元アンケート（匿名）」（2026年7月14日～27日実施、Googleフォーム、回答122件）のCSV集計による。
- 40 CSV集計の総回答数は122件。会期中の投影資料では有効回答120件と表記されており、これは集計時点の差による。設問により無回答があるため、比率は原則として有効回答ベースで示す。
- 41 本アンケート自由記述（Q17）における蔵元の回答。同回答によれば、当該自治体は令和6年6月に「酒税法上の清酒製造免許の新規付与要件緩和」に関する申請書を内閣府に提出し、同年8月に取り下げたとされる。内閣府地方創生推進事務局の公表資料では当該提案および取下げを確認できていないため、本報告書では回答者の証言として記載する。
- 42 CSV集計の総回答数は122件。会期中の投影資料では有効回答120件と表記されており、これは集計時点の差による。設問により無回答があるため、比率は原則として有効回答ベースで示す。
- 43 国税庁「酒のしおり（令和8年7月）」酒類課税数量の推移（国税局分）。清酒はピークの昭和48年度・約177万klから令和6年度37.6万kl（375,921kl）へ約8割減。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 44 国税庁「酒のしおり（令和8年7月）」表14酒類等製造免許場数の推移。清酒製造免許場数は昭和45年度3,533場から令和5年度1,525場、令和6年度1,514場へ減少（同表の起点は昭和45年度）。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 45 酒税法第10条第11号。運用の詳細は国税庁「酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達」（第10条第11号関係）に定められ、清酒等については需給均衡上、新規の製造免許を付与しない取扱いとされている。
<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/01.htm>
- 46 本サミットDay2 Session4における刀禰氏の発言。セッション当日は免許数が「約1,700」と言及されたが、国税庁『酒のしおり』（2026年版・令和8年7月）による清酒の製造免許場数は1,514場であり、本報告書では「約1,500」と表記する。実稼働は1,000強、数百が非稼働とされる。なお日本酒造組合中央会の組合員（約1,700）には清酒のほか焼酎事業者等も含まれる。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 47 酒税法（昭和28年法律第6号）第7条。第1項は品目別・製造場ごとの税務署長免許を、第2項は最低製造数量基準（清酒60キロリットル、その他の醸造酒6キロリットル等）を定める。e-Gov法令検索
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328ACooooo000006>
- 48 酒税法第10条第11号。運用の詳細は国税庁「酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達」（第10条第11号関係）に定められ、清酒等については需給均衡上、新規の製造免許を付与しない取扱いとされている。
<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/01.htm>
- 49 日本経済新聞電子版2020年2月7日付記事。見出し「大手反発で規制緩和限定的に」は同記事による。本文の当事者検証は本サミットDay2 Session4における発言。

50 最高裁第三小法廷判決平成4年12月15日（民集46巻9号2829頁、酒類販売業免許制事件）。判決文は裁判所ウェブサイト裁判例検索で参照可能。
<https://www.courts.go.jp/hanrei/search/index.html>

51 最高裁第一小法廷判決平成元年12月14日（刑集43巻13号841頁、いわゆるどぶろく裁判）。判決文は裁判所ウェブサイト裁判例検索で参照可能。
<https://www.courts.go.jp/hanrei/search/index.html>

52 本サミットDay2 Session5における佐藤弘毅氏の発言。2023年に男鹿市と稲とアガベ株式会社の連名で「新規免許」と「最低製造数量」に関する国家戦略特区提案が行われ、2025年5月21日に特区ワーキンググループのヒアリングが実施され、2025年6月10日の第66回国家戦略特別区域諮問会議で「意欲と能力のある者により酒造りが始められる取組として、まずは新たに酒蔵の事業承継を支援する事業に取り組む」ことが決定された。すなわち特区における規制の特例措置は創設されており、あわせて総理から特区ワーキンググループにおいて必要な検討を行うよう指示が出されているため、需給調整要件の見直しの検討自体は継続している。その後2025年11月28日と2026年6月22日にフォローアップWGが開催され、令和7年度事業の結果としてロールモデル5件の設定、マッチング3組、事業承継1組が報告された。WG議事録・資料は内閣府地方創生推進事務局サイトで公開。
https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/

53 財務省貿易統計・国税庁「最近の日本産酒類の輸出動向について」。清酒輸出額は2024年434.6億円、2025年458.8億円（81か国・地域）。農林水産物・食品全体の輸出額は2025年1兆7,005億円（前年比12.8%増、過去最高）。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/yushutsu/pdf/0026002-066.pdf>

54 輸出用清酒製造免許は令和2年度税制改正で創設され、令和3年4月1日に申請受付が開始された。国税庁「輸出用清酒製造免許の申請等の手引」（令和3年1月）ほか。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/menkyo/seishuseizo/index.htm>

55 地理的表示（GI）「日本酒」（平成27年12月25日指定）。原料の米に国内産米のみを用い、かつ日本国内で製造された清酒のみが「日本酒」を名乗ることができる。国税庁。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/hyoji/chiri/ichiran.htm>

56 国税庁提出資料「日本酒の新規製造免許付与に向けた規制緩和」（国家戦略特区ワーキンググループ、令和7年5月21日）。清酒の出荷量が昭和48年度から令和5年度にかけて3割以下に減少したこと、輸出用清酒製造免許の付与件数が制度開始以来7件であること等が示されている。
https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/r7/pdf/250521_shiryou_1_3.pdf

57 酒税法（昭和28年法律第6号）第7条。第1項は品目別・製造場ごとの税務署長免許を、第2項は最低製造数量基準（清酒60キロリットル、その他の醸造酒6キロリットル等）を定める。e-Gov法令検索
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000006>

58 「その他の醸造酒」製造免許の最低製造数量基準は6キロリットル（酒税法第7条第2項）。クラフトサケブリュワリー協会はクラフトサケを「日本酒（清酒）の製造技術をベースとして、お米を原料としながら従来の『日本酒』では法的に採用できないプロセスを取り入れた、新しいジャンルのお酒」と定義する。ニッセイ基礎研究所「お酒についてシラフで考えるー清酒酒造免許のない日本酒造りー」ほか。
<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=79818?site=nli>

59 本サミットDay2 Session6における刀福俊哉氏の発言。全酒類卸売業免許では平成24年頃に都道府県ごとの計算式による年間免許枠制度が導入され、公募・書類審査・抽選で付与順位を決定し、枠が算定されない地域でも毎年1件は付与する運用とされた。

60 酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律（昭和28年法律第7号）。酒造組合への加入は任意であり、強制加入制ではない。
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000007>

61 「伝統的酒造り」（こうじ菌を使った日本の伝統的な酒造り技術）は2024年12月、ユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定した。文化庁報道発表。
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html

62 酒税法第19条。相続・包括遺贈のほか、令和2年度税制改正（令和3年4月1日施行）により、個人の酒類製造者等が製造業の全部を譲渡した場合も、申告により譲受者が免許を承継したものとみなされる。みなし承継の審査対象は第10条第1号から第3号および第6号から第8号に限られ、経営基礎要件（第10号）・需給調整要件（第11号）は審査されない。株式取得型M&Aでは免許主体たる法人が存続するため免許は影響を受けない。他方、法人からの事業譲渡・合併・会社分割については包括承継の明文規定がなく、承継法人は改めて免許取得を要するのが原則的取扱い。
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000006>

63 本サミットDay3 Session7における本田佳則氏の発言。譲渡金額1円・負債約1億円（実質約1億円での取得）の酒蔵M&A実例として紹介された。

64 SAKE LEADERS SUMMIT実行委員会「蔵元アンケート」（2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名、CSV集計n=122）。外国資本参入への懸念は計75.4%で最大の懸念事項だった。

65 本サミットDay3 Session7における加登仙一氏の発言。承継時の従業員12～13人のうち2026年現在残るのは1人。現在の従業員は21人。2蔵目では実務を変えていないにもかかわらず約半数が数ヶ月で辞表を提出した。

66 本サミットDay3 Session7におけるモデレーター（カワナアキ氏）の発言。国税庁の調査・実証事業の報告書にPMIへの言及がほとんどなく、マッチングを酒造組合中心に担わせる方針への疑問が提起された。

67 本サミットDay3 Session7における加登仙一氏の発言。承継時売上約1.8億円→2021年（コロナ禍）1.03億円→2022年1.9億円超→直近決算3億円→来期着地見込み約4億円。製造量は2019年の16石から今期1,100～1,200石（キヤバシテ1,000石）。

68 本サミットDay3 Session7における加登仙一氏の発言。2023年に全国新酒鑑評会金賞、SAKE COMPETITION 純米大吟醸部門6位、JAL国際線ファーストクラス機内酒採用が重なった。
<https://sakecompetition.com/award/history2023.html>

69 国税庁「酒のしおり」（令和8年7月）。清酒の課税移出数量はピークの昭和48年度・約177万klから令和6年度37.6万klへ約8割減。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>

70 本サミットDay3 Session8における廣木健司氏の発言。1993年の帰郷当時、廣木酒造本店は売上約5～6千万円、年間800石弱、1本の出荷価格約600円だった。

71 本サミットDay3 Session8における南雲二郎氏の発言。八海醸造の石高は2013年に3万4千石のピークに達し、現在は約2万6千石。

72 本サミットDay3 Session8における南雲二郎氏の発言。フランスのワイン・スピリッツ輸出額約2兆7千億円との対比。なお清酒輸出額は2024年434.6億円、2025年458.8億円（財務省貿易統計・国税庁）。

73 酒税法第7条・第54条により、免許を受けない酒類製造は自己消費目的であっても処罰対象となる（自家醸造の禁止）。最高裁は平成元年12月14日判決（いわゆる「どぶろく裁判」）でこれを合憲と判断した。e-Gov法令検索
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC0000000006>

74 「伝統的酒造り」は2021年に登録無形文化財となり、2024年12月にユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定した。文化庁報道発表
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html

75 本サミットDay3 Session9における石川達也氏の発言。酒造りが労働基準法の労働時間規制の適用除外とされている現状と、働き方改革のしわ寄せが杜氏・経営者個人に集中し死亡事故につながった事例への言及。

- 76 酒税法第19条。酒類製造者等について相続があった場合、事業を継続しようとする相続人は所轄税務署長への申告により、相続時に製造免許を受けたものとみなされる（同条第2項）。e-Gov法令検索
<https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC000000006>
- 77 国税庁・酒類製造免許及び酒類販売業免許等関係の質疑応答等。免許は法人自身に帰属するため、代表者変更や株式譲渡による株主交代では免許は影響を受けず存続する。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/qa/03c/03.htm>
- 78 清酒の新規製造免許は酒税法第10条第11号（需給調整要件）に基づく運用により国内向けには実質付与されておらず、株式取得型M&Aが国内向け清酒製造への実質的に唯一の新規参入手段となっている。ニッセイ基礎研究所「お酒についてシラフで考える―清酒酒造免許のない日本酒造り―」
<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=79818?site=nli>
- 79 国税庁「酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達」。酒税法第19条は相続・包括遺贈および個人事業者による製造業全部の譲渡について免許の承継を認めるが、合併・会社分割および法人からの事業譲渡による包括承継を認める明文規定はなく、事業を承継する法人は改めて免許取得を要するのが原則的取扱い。
<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/oi.htm>
- 80 国税庁「酒のしおり（令和8年7月）」表14「酒類等製造免許場数の推移」。清酒製造免許場数は昭和45年度3,533場から令和5年度1,525場、令和6年度1,514場（2026年版・令和8年7月）へ減少。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 81 内閣府地方創生推進事務局・国家戦略特区ワーキンググループ資料（国税庁提出、2025年5月21日）。輸出用清酒製造免許の付与件数は制度開始（2021年度）以来7件にとどまる（同資料に基準時点の明記はない）。
https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/r7/pdf/250521_shiryou_1_3.pdf
- 82 本サミットDay3 Session7におけるモデレーター（カワナアキ氏）の発言。国税庁の調査・実証事業の報告書にPMIへの言及がほとんどなく、マッチングを酒造組合中心に担わせる方針への疑問が提起された。
- 83 本サミットDay3 Session7における加登仙一氏の発言。承継時の従業員12～13人のうち2026年現在残るのは1人。現在の従業員は21人。2蔵目では実務を変えていないにもかかわらず約半数が数ヶ月で辞表を提出した。
- 84 本サミットDay3 Session7における加登仙一氏の発言。承継時売上約1.8億円→2021年（コロナ禍）1.03億円→2022年1.9億円超→直近決算3億円→来期着地見込み約4億円。製造量は2019年の16石から今期1,100～1,200石（キャパシティ1,000石）。
- 85 SAKE LEADERS SUMMIT実行委員会「蔵元アンケート」（2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名、CSV集計n=122）。外国資本参入への懸念は計75.4%で最大の懸念事項だった。
- 86 国税庁「酒のしおり」（令和8年7月）。清酒の課税移出数量はピークの昭和48年度・約177万klから令和6年度37.6万klへ約8割減。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 87 財務省貿易統計・国税庁「最近の日本産酒類の輸出動向について」。清酒輸出金額は2024年434.6億円、2025年458.8億円（81か国・地域）。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/yushutsu/pdf/0026002-066.pdf>
- 88 本サミットDay3 Session8における南雲二郎氏の発言。
- 89 最三小判平成4年12月15日（民集46巻9号2829頁）。酒税の適正かつ確実な賦課徴収という財政目的のための免許制は、立法府の判断が著しく不合理でない限り憲法22条1項に違反しないとした。
- 90 国税庁「酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達」第10条第11号関係。清酒等について需給均衡上、新規の製造免許は付与しない取扱いを定める。
<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/sake/oi.htm>
- 91 SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」（実施期間2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名）。CSV集計n=122（会期中の投影資料では有効回答120件と表記。集計時点の差による）。
- 92 同アンケートQ7（n=119有効）。賛成23.5%、条件付きで賛成31.1%、どちらとも言えない18.5%、条件が整わない限り反対15.1%、反対11.8%。賛成系54.6%・反対系26.9%。
- 93 本サミットDay2 Session4における大倉泰治氏・白樫政孝氏・関谷健氏の発言。日経電子版2020年2月7日記事の見出し「大手反発で規制緩和限定的に」をモデレーターが提示し、当事者に直接検証した。
- 94 同アンケートQ7×Q15クロス集計。「現行運用に守られてきたと思う」層の賛成系は26%、「そう思わない」層は81%。規制の受益認識が賛否の最大の説明変数となった。
- 95 本サミット蔵元アンケート自由記述（Q17）。自由記述によれば、回答者の地元自治体は令和6年6月に清酒製造免許の新規付与要件緩和に関する特区申請書を内閣府に提出したが、地元既存蔵の反対を受け同年8月に取り下げたとされる。内閣府の公表資料では確認できていないため、回答者の証言として記載する。
- 96 国税庁「酒のしおり」（令和8年7月）。清酒製造免許場数は昭和45年度3,533場から令和5年度1,525場、令和6年度1,514場へ減少（同表の起点は昭和45年度）。
<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2026/index.htm>
- 97 国家戦略特区ワーキンググループヒアリング（令和8年6月22日）国税庁提出資料。「酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない」と所管官庁自身が公式に認めた。
- 98 「伝統的酒造り」は2024年12月、ユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定。文化庁報道発表
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html
- 99 本サミットDay1 Session1における桜井一宏氏の提言およびDay2 Session5における同氏の再提案。Day1では国税庁の阿本憲治氏が、複数蔵の日本酒を主とした冷蔵コンテナ混載輸送の実証調査を内々に検討していると応答した。
- 100 本サミットDay2 Session5における小林史明氏の発言。「実はその予算、今年用意しました。やりますか？」と即応し、桜井氏・大倉氏が賛同した。
- 101 本サミットDay2 Session5における小林史明氏の発言。農林水産物・食品の輸出額が5,000億円から1兆円目標を経て1.5兆円規模に達した実績に言及した。農林水産省公表値では2024年1兆5,071億円、2025年1兆7,005億円（前年比12.8%増、過去最高）。
- 102 SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会「清酒製造免許制度に関する蔵元アンケート」（実施期間2026年7月14日～27日、Googleフォーム・完全匿名）。CSV集計n=122（会期中の投影資料では有効回答120件と表記。集計時点の差による）。
- 103 本サミットDay2 Session5における小林史明氏の発言。「実はその予算、今年用意しました。やりますか？」と即応し、桜井氏・大倉氏が賛同した。
- 104 本サミットDay1 Session1における桜井一宏氏の提言およびDay2 Session5における同氏の再提案。Day1では国税庁の阿本憲治氏が、複数蔵の日本酒を主とした冷蔵コンテナ混載輸送の実証調査を内々に検討していると応答した。
- 105 内閣府国家戦略特区ワーキンググループ（令和7年5月21日）国税庁提出資料「日本酒の新規製造免許付与に向けた規制緩和」。輸出用清酒製造免許の付与実績は制度開始（令和3年度）以来7件（同資料に基準時点の明記はない）。
https://www.chisou.go.jp/tiiki/kokusentoc_wg/r7/pdf/250521_shiryou_1_3.pdf
- 106 国家戦略特区ワーキンググループヒアリング（令和8年6月22日）国税庁提出資料。「酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない」と所管官庁自身が公式に認めた。
- 107 「伝統的酒造り」は2024年12月、ユネスコ無形文化遺産代表一覧表への記載が決定。文化庁報道発表
https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/94142301.html

おわりに *Afterword*

3日間9セッション。本サミットが目指したのは、結論を急ぐことではなく、エビデンスと当事者の声に基づいて「対話の土俵」そのものを作り直すことだった。データは対立構図の多くが虚像であることを示し、登壇者たちは立場を越えて「日本酒のパイを大きくする」という共通の目標を確認した。免許は手段であり、目的は日本酒の未来、すなわち文化の継承と産業の発展である。

最後に、この3日間の議論すべての底に流れていた、ひとつの前提について書いておきたい。

日本酒という文化、伝統、産業は、少なくとも日本においては、信頼という通貨（currency）によって築かれてきた。組合と蔵、蔵と酒販店、蔵と地域、蔵と蔵。そこにあるのは、金銭で完結する閉じた取引ではなく、自分が差し出したものが地域や業界というコミュニティへと連鎖していく「開かれた互惠関係」である。通貨という言葉を使っているが、これは金銭や取引の次元の話ではない。もっと心の奥底にあるもの、感覚的で、当人にも言葉にしにくいものである。誰かが設計した制度というより、関わる人たちが無意識のうちに共有してきた意識によって、この業界は成り立ってきた。組合という仕組みをめぐる本サミットでの議論も、突き詰めればこの前提の確認だったと言える。

この前提が意味するところは二つある。

ひとつは、どれほど合理的に見える制度設計や取り組みであっても、それが単一事業者の利得に資するものである限り、業界内の賛同はおよそ得られにくいということである。免許制度も、輸出インフラも、承継支援も、誰か一社が突出することでは解決しない。事業承継をマッチングの成約件数で測る施策への疑問も同じ根を持つ。出会いの数を増やしても、そのあとに何を再設計し、誰と組み、どの順番で立て直すかという承継後の経営が地域と産業に開かれていなければ、免許と建物が右から左に動いただけで終わる。「パイの拡大なくして構造改革なし」という本報告書の第一の結論は、この文脈で読まれるべきである。

もうひとつは、その全体性を欠いた場合のリスクである。業界が底上げ、すなわち全体のパイの拡張という方向性を抱けなければ、縮小する市場のなかで互いの体力を削り合うことにしかならない。それは共倒れであり、業界内におけるある種のシステミックリスクだと私は捉えている。

ここを理解しないまま参入した取り組みがどうなるかは、この7年、業界の内側から見ただけでも明らかだった。伝統産業を救う、ブランディングをやれば儲かる。そうした言葉を並べて外部から入ってくる人は数多いが、蔵の側には「またか」という心象が積み重なっている。私自身、2019年に各地の蔵に声をかけて回った当時はそう見られていたと、今では笑い話として蔵から聞かされる。信頼は、実績を経て信用という通貨に変わる。信用は一度損なえば取り戻すのに何年もかかり、信頼はその上にしか築けない。業界内の賛同を得られず、現在の構造的な制約から突出して成果を上げることにも結果的には繋がらず、ジリ貧の状態が続くか、撤退するか。その繰り返しである。

ここで目を逸らしてはいけないのは、この心の奥底にあるものが、ときに合理を超えて働くということである。理屈では否定しきれないが、心情的に許せない、許可できない、だから反対する。そういうことは実際に起きている。蔵元アンケートで反対の理由が私益ではなく文化や地域の防衛として語られたこと、SNS上の規制批判が既存蔵の態度をかえって硬化させたという証言は、いずれも制度の論理ではなく、この感覚の領域で起きている現象である。データで対立構図を解体し、条件設計の土俵を作ることは本サミットの成果だが、それだけではこの領域には届かない。

一方で、本サミットではこれと一見ぶつかる理屈も語られた。スタープレイヤーの登場がパイを大きくする、大谷翔平は300万人の野球人口から生まれた、という議論である。誰かに憧れてこの業界に入りました、という若者が現れることは素晴らしいことだ。大谷翔平に憧れて野球を始めた子どもはごまんといる。ヒーローが生まれる環境をつくること、ヒーローを讃えることの意味は、日本酒においても非常に大きい。突出した個を心情的に許せない土壌と、突出した個を必要とする産業。この二つはどう折り合うのか。

私は、両者は矛盾していないと考えている。日本酒業界において「ヒーローとして讃えられる人」とは、誰がその器に値するかという話ではなく、その突出した実績以上に、業界内への互恵性を高くもたらしている人である。自らの成功が酒販店や地域や後進に連鎖していることが見える人。そういう人であれば、既存事業者は嫉妬を超えて、喜んで応援し賛同する。この業界には、そういう賛同が確かに存在する。ヒーローの条件そのものに互恵性が織り込まれている、というのがこの業界の暗黙の前提であり、それが開かれた互恵関係の別の顔でもある。言葉にしにくいものを、それでも言葉にして、互いの恐れを因数分解し、何を守りたいのかを確かめ合う。その手間を惜しまないことと、嫉妬を超えた賛同が生まれる土壌を制度と態度の両面から用意すること。この二つが、この業界における合意形成の実質だと私は考えている。

誤解のないように書いておくと、これは「みんなで仲良くやればいい」という話ではない。何かをするときに、それが自らだけでなく他にも資するものであること。ここでいう「他」とは、日本酒という文化であり、産業全体というコミュニティである。自他共栄というこの視点を持てるかどうか、取り組みの成否を分ける。その視点なくしてこの業界の再興はありえないとすら思う。

同時に、開かれているべきなのは関係だけではなく、言葉もそうである。酒の意味を酒の内側からだけで語ろうとすると、業界の言葉は内輪に閉じていく。世界的にアルコール消費が縮小する局面にあって、それでも何百年、何千年と人類のそばに酒があり続けたことの意味を、茶の湯や食文化、地域の風景といった外の視点から相対化して語り直すこと。本サミットが文化行政や発酵の研究者、金融実務家、異業種の経営者を壇上に迎えたのは、そのためでもある。

この場で生まれた具体的な政策の芽と人のつながりを、実行委員会は提言のフォローアップと継続的な調査を通じて育てていく。来年は、この一年でそれぞれの論点がどこまで進んだのかを検証する議論を土台に据えたうえで、新しい論点を加えたい。伝統文化財としての酒造りをどう保護するか、ジェンダーインクルーシブな業界をどう実現するか、そして時代の変化にともなう働き方の変化を酒造りがどう受け止めるか。いずれも制度と心情の両方にまたがる問いであり、本報告書で論じてきた開かれた互恵関係の延長線上にある。議論の場は開かれ続ける。本報告書がその礎となれば幸いである。

COLOPHON

発行 SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会（camo株式会社、TSO International株式会社）
編集 camo株式会社
発行日 2026年9月
お問い合わせ hello@camosake.com

SAKE LEADERS SUMMIT
2026
統合報告書

SAKE LEADERS SUMMIT 2026

SAKE LEADERS SUMMIT 実行委員会
camo株式会社 / TSO International株式会社