

国家戦略特区ワーキンググループ ヒアリング（議事要旨）

（開催要領）

1 日時 平成26年9月11日（木）17:01～17:23

2 場所 永田町合同庁舎7階特別会議室

3 出席

<WG委員>

座長 八田 達夫 大阪大学社会経済研究所 招聘教授

委員 原 英史 株式会社政策工房代表取締役社長

<提案者>

片井 伸明 日の出通商株式会社食品カンパニー但馬醸造所代表

<事務局>

内田 要 内閣府地域活性化推進室長

富屋 誠一郎 内閣府地域活性化推進室長代理

藤原 豊 内閣府地域活性化推進室次長

宇野 善昌 内閣府地域活性化推進室参事官

（議事次第）

1 開会

2 議事

3 閉会

○藤原次長 それでは、やや定刻を過ぎましたが、進めさせていただきます。

本日も幾つかの提案者からのヒアリングということで始めさせていただきますが、最初は、日の出通商株式会社食品カンパニー但馬醸造所の片井代表においでいただいております。

時間は全体で30分ということでございますので、10～15分で御説明を頂戴しまして、意見交換とさせていただきます。

御提案の資料、それから議事録は、公開を原則にしておるのですが、その扱いでよろしゅうございますでしょうか。

○片井代表 資料に関しては公開で結構です。

○藤原次長 議事に関して不都合がありましたら、そこは直していただくということでしょうか。

○片井代表 そうですね。公開してほしくない内容をしゃべるときは、その旨申し上げて

しゃべります。

○藤原次長 では、一部非公開の扱いということにさせていただきます。

それでは、八田座長、よろしく申し上げます。

○八田座長 どうも遠方からお越しくださいませ、ありがとうございます。

それでは、早速御説明をお願いいたします。

○片井代表 それでは、まず、資料についてですけれども、「国家戦略特区における新たな措置に係るご提案」ということで、文字ばかりの用紙が1枚と、添付の資料が1～3とございまして、それぞれに枝番を振らせていただいております。

それでは、御提案の資料に従って御説明をさせていただきます。

まず、私どもの提案者についてですけれども、社名、日の出通商株式会社食品カンパニー但馬醸造所、私、代表の片井でございます。

沿革といたしましては、平成20年に養父市が企業誘致を行っておるものに応募いたしまして、既に廃校になった小学校の校舎をお借りして、その体育館を工場に変えるという形で、当時は但馬醸造株式会社という独立した会社を設立いたしました。地元の農産品等を使ってつくっている商品は、お酢とかポン酢、そういったものを醸造してつくるという事業を進めてまいりました。

平成24年に一般財団法人都市みらい推進機構、これは国交省系の機関だと思っておりますけれども、その土地活用モデル大賞、大賞と書いていますが、これは審査委員長賞というものを受賞いたしました。

昨年、平成25年8月に現在の日の出通商株式会社食品カンパニー但馬醸造所に社名を変更いたしまして、本日現在、従業員が20名おりまして、そのうち17名が地元の市民の雇用、うち7名、徐々に正社員転換しておりまして、今7名が正社員という形で勤務をいたしております。

資料をごらんいただきたいのですが、先ほどの土地活用モデル大賞を受賞したときの資料です。資料1-1に写真が載っておりますけれども、まさに学校の校舎と体育館をそのまま使って工場になっております。

ごらんいただきたいのは、資料1-2に私どもの事業のスキーム図が出ておるのですが、真ん中にあるのが私ども但馬醸造所、当時但馬醸造株式会社でございました。これは、土地はそれぞれに地元の地権者がおられまして、それを養父市が借り上げて、学校の土地・校舎にしているという状態なのですが、廃校になっておりますので、養父市から私どもは土地・校舎をお借りして、工場に改造しているという状態でございます。

原料はいろいろあるのですが、この校舎の上にありますように、遊休農地に契約栽培でお米を植えていただいて、お酢の原料にするお米をつくっていただいたり、あと、ユズを植樹いただきまして、もう現在4年目に入っております450本ぐらいユズの木を植えているのですが、それを使って果汁にしてポン酢をつくるというような事業をしております、小さいですけれども、右にありますようなユズのポン酢だとかお酢をつくっている

という事業をやっておりました。

きょう御相談、御提案したかったのは、手書きで追記しておりますけれども、キング醸造株式会社。私どもはキング醸造株式会社のグループ会社なのですけれども、これは「日の出みりん」とか「日の出料理酒」という食品酒をつくっている会社なのですが、そこにお米とユズを渡しまして、お酒に加工して、買い戻して、地元で販売するという事業をここの夏に始めておるとい状態でございます。ユズの果樹園は本格的な収穫までに10年ぐらいかかるのですけれども、今4年目に入っております、少し収穫が始まっておりますので、ユズの使用用途拡大のためにお酒の商品もつくろうということで、この事業をこの夏に始めました。

資料1-3は学校を使っている様子でございます。御参考までということですが。

資料2でございますけれども、私どものやっている事業、地方版ですが、新聞に載ったこともございまして、資料2-1は2010年の朝日新聞です。お米を契約栽培してお酢をつくっている、その収穫風景が新聞に載ったということでございます。

その次の資料2-2は、ここの8月ですけれども、先ほど申し上げたお米とユズを使って純米酒とユズのリキュールをつくって発売しましたということで、写真に載っている右側の男性の方が、お米とユズを栽培していただいている農家の方でございます。

それでは、提案資料のほうにお戻りいただきまして、今回の提案の背景なのですけれども、私どもは、つくったお酒をインターネットで販売したいと思っております。お酒の販売には免許が必要ですが、インターネット販売を行うには通信販売の免許というのが別に必要になってまいります。この免許には、前年の品目ごとの課税移出数量が全て3,000キロリットル未満の業者が製造したものであるということで、わかりやすく言うと、小さなメーカーがつくったものしかインターネットでは売ってはいけませんよというような規制がかかっているということです。

それらの法律の条文のようなのですけれども、資料3に、税務署が発行しております「通信販売酒類小売業免許申請の手引」という冊子がどこの税務署にもあるのですが、それに書かれている条件の部分に赤線を引いております。「通信販売を除く小売に限る」という条件がついた免許は通信販売ができませんので、新たに2つの都道府県以上の広範な範囲で通信販売をしようという場合には、条件緩和の通知をして、通信販売の免許を受ける必要があるという免許事情になっております。

資料3-2に、さらにそれには需給調整要件ということで、酒税という間接税のかかる商品でございますので、過当競争が起きて酒屋が共倒れになってはいけませんので需給調整を行いますということで、先ほど申し上げた3,000キロリットル未満の品目しかつくっていないような小さなメーカーの商品しか通信販売では売ってはいけませんよという条件がついてございます。

資料3-3についておりますのは、お酒の品目というのはこんなものがございましてということです。ですから、品目ごとに3,000キロリットルの基準を1つでも超えていたらだめ

だということは、例えばサントリーさんのような総合酒類メーカーでしたら、ウイスキーを見たら、ウイスキー1つでもう超えているからサントリーさんはだめですねというような基準が適用されるということでございます。

あとは、もとの御提案資料に従って御説明を申し上げますが、私どもの今直面している事例としては、私どもは従来より地元産の米やユズを使ってポン酢、お酢を販売しておりますけれども、ことし8月に先ほど申し上げたように清酒とユズのリキュールを同じ兵庫県の加古郡稲美町にあるキング醸造株式会社に製造委託して、商品化して発売をいたしました。

しかし、キング醸造株式会社は年間3,000キロリットル以上生産する品目を持つメーカーでございますので、ここで生産した清酒とユズのリキュールはインターネットでは販売ができない、リアルのお店だけで売ってくださいという状態になっております。

この状況についての考察なのですが、需給調整要件として先ほどの3,000キロリットル以上をつくらなければならないような大手の商品を売ってはだめですよというのは、大手のメーカーのつくっている商品は、酒屋、スーパー、どこに行っても置いてあるようなものですから、それをわざわざインターネットで売れるようにしても、価格競争が激しくなって業者の共倒れを引き起こすからこのような条件をつけているという実態であるかと思えます。

ただ、私どもの今回の事例の場合は、特区内の農産物を使って、私どもはつくる免許がありませんので、外部の酒造メーカーにお願いして買い戻すという行為をするのですけれども、その委託をしたメーカーがたまたまこの基準に合致してしまうからという理由だけでインターネットの販売の販路を閉ざされているという状況になっております。

今回の御提案の内容ですけれども、今は、先ほど販売免許の世界のお話をしましたが、お酒をつくる免許では結構もう規制緩和が進んでおりまして、ここの御提案に書いておりますように、「特産品しょうちゅう製造免許」とか「地場産米使用みりん製造免許」などというものが既に免許制度として認められております。それまでは、しょうちゅうとかみりんというのは新規の参入は一切認めないという業界でございましたけれども、地場産とか特産品を原料にしたものは免許を新しく出すよとなっております。

これらの免許をおろす条件としてよく書かれているのが、対象となる農産物を水以外の原料の50%以上使っているのだったら、それは例えば地場産と認めましょうとか、特産品として認めましょうというような概念がもう既に製造免許の世界ではありますので、今回私どもが直面している販売の面でも、例えば特区内で生産された農産物を主原料にしている、主原料とは水以外の原料の50%以上を使っているお酒であれば、インターネットの販売を規制せずに許していただけないかという趣旨でございます。

これを行うことによって販路が広がります、結果として農産物の二次加工品の販路が広がって、農業の活性化・振興につながっていくと考える次第でございます。

その他の部分に書いている事項は、ひょっとすると、そんなところでぶち当たっているのだったら小さい酒造メーカーに頼めばいいではないかという考え方もあるのかもしれま

せんけれども、とかく食品、お酒の世界も非常に安全・安心が厳しくなっております、私どもの所属している養父市でも、小さな酒造メーカーというのはあるのですが、本当に造り酒屋さんレベルの酒屋さんでございまして、ここに書いていますように、品質管理とかISOとかHACCP、トレーサビリティ、マニュアルとか記録の完備、最近食品メーカーは非常にうるさくなっていますけれども、フードディフェンスとかフードテロ対策ということ、あるいはお客様の問い合わせに確実にお答えするような相談室の体制などについては、ある一定のレベルの会社をお願いしたい、そうではないとなかなか安心して広くインターネットで売ることが怖いという側面もありますので、できれば3,000キロリットル以上つくっている大手のメーカーであっても、地場産品を使ったものであればインターネットの販売の道をあけていただきたいというのが御提案の趣旨でございます。

以上でございます。

○八田座長 お話はよくわかりました。1つ御質問は、ネットでやらない場合には特産品免許というのがあるわけですね。この場合には、原料が区域内でつくられたものということだけではなくて、規模に関しても条件があるのですか。

○片井代表 特産品は、しょうちゅうである制度です。これはつくる免許の世界のお話ですけれども、まず何らかの形で、市町村であったり、県であったり、農業振興のための特産品であるという指定がある、そういう背景が証明できますねという要素が1つ。

あとは規模に、そこも上限が切っております。100キロリットル以上はつくってはだめですという条件がついていたり、あと、需給要件で、その県で消費しているしょうちゅうの量とつくっている業者の総量を比べてみて、消費のほうが多い、つくっているメーカーの量が少ないという条件が整っていればおろしますよということなので、普通に考えると、九州は全県だめですけれども、九州以外の都道府県だと、つくるメーカーよりも飲む量のほうが多いので、例えば兵庫県であれば、特産品のしょうちゅうの免許は取れるということになります。あとは指定の特産物と呼べる農産物を原料にできるかどうか、そこ次第となります。

○八田座長 しかし、これは、インターネットで先ほどのような特区内で生産された農産物を主原料とした酒類ということにすると、リアルなものについても、特産品であれば、ある程度大規模な生産者がつくってもいいではないかという議論も出てきますね。リアルな分でも、先ほどの製造業者の規模に関しては条件があるわけですか。

○片井代表 ですから、リアルな店舗で売る分には、そういう規制は何もないのです。

○八田座長 リアルについては全県の需要と供給のバランスだけなのですか。

○片井代表 製造免許を取る場合には、そういうことです。そういう条件が需給要件のうちの1つとしてあると。

○八田座長 では、この場合にはリアルのほうには引っかからない。

○片井代表 そういことです。

○八田座長 わかりました。

○原委員 リアルの場合に、小売業の免許を持っているところで売るという意味での需給調整がなされているということですね。

○片井代表 リアルの小売免許の店舗は、もう今は需給調整要件というのは、ほとんど販売免許に関してはないです。

○原委員 私ももうすっかりこの話は昔の話で、なくなった話のような気がしていたのですが、いまだにこんなものが残っていたのですね。

○片井代表 そうですね。

○原委員 通信販売の部分について残っている。

○片井代表 その制約が残っているのです。きょう、私、税理士に聞いて確認してきたのですが、お酒の免許というのは20～30年前は酒屋にしか免許がなかった、それを徐々に規制緩和して、今はほとんど距離とか人口とかという概念での規制はもうなくなっています。それを規制緩和していく段階で、通信販売についてだけは新たな規制として、新たな通信販売免許をおろすときには、もう大手メーカーの商品を通販で売るのはやめましようという条件をつけて免許をおろすように変わった。

○原委員 大変よく、大体状況がわかりまして、何でこんな古くさい話がいまだに残っているのかなと思って、まず大変疑問だったのです。結局大手の通信販売をやられるところというのは既にそうやって既得権を獲得されてしまっているから、彼らが声を上げない。結局困られるのは、地元で中小でやっていこうとされている方々が困っている。

○片井代表 ネット通販の伸張に従って新規に開業したような方は新しい免許を取るしか、普通の考えとしてはないので、それには規制がついてしまっていると。

○原委員 だから、そこがまだ余り声として十分に大きくなっていなかったということですね。わかりました。

○八田座長 結果的には、ネット通販の会社の中での既成の会社を保護していて、新規の会社に不利にしているという面もありますね。

○原委員 通信販売についてだけ需給調整をやっているなどというのは、余りよくないですね。

○片井代表 参考までにですけれども、これは一緒に要望を出した通販会社ですが、新しく免許を取ると、ただし、そういうものは売ってはだめよ、需給調整のためですという条件をこうやってつけられるわけです。

○原委員 なるほど。

○八田座長 これはいつごろからこういうことを入れ出したのでしょうかね。

○片井代表 多分、正確な年号はわかりませんが、平成に入って以降のお酒の小売免許をどんどん規制緩和していく段階の途中で、ここは締めておかないといけないぞということにつけ始めた免許制度です。

○八田座長 わかりました。それでは、事務局から御質問はありますか。どうぞ。

○内田室長 そうすると、古いのはそのまま、販売免許の更新というのは全然ないのです

か。

○片井代表 よほど実態がなければ、税務署が返納しろというようなお話はあるのかもしれないけれども。

○内田室長 例えば10年ごとに見直すとか、それはないのですか。

○片井代表 そういうのはないです。もう取ったものは営業している限り。

○内田室長 その条件のままずっと。

○八田座長 しかも、譲渡していいわけですね。

○内田室長 譲渡してもそれがついていくわけですね。

○片井代表 だから、個人だったら法人にしておいて、吸収合併されれば。

○内田室長 それがついていってしまう。

○八田座長 目的が需給調整だからそういうことになるのかもしれないですね。でも、需給調整をちゃんとやりたいのなら、ただの免許ではなくて、数量まで決めたほうがいいですね。どうもありがとうございました。よくわかりました。

○片井代表 御検討よろしく申し上げます。きょうはどうもありがとうございました。