

国家戦略特区等ワーキンググループ ヒアリング（議事録）

（開催要領）

1 日時 令和8年6月22日（月）14時30分～15時41分

2 場所 永田町合同庁舎7階703会議室（オンライン会議）

3 出席

<WG委員>

座長 中川 雅之 日本大学経済学部教授

座長代理 落合 孝文 渥美坂井法律事務所・外国法共同事業
プロトタイプ政策研究所所長・シニアパートナー弁護士

委員 安念 潤司 中央大学名誉教授

<自治体等>

菅原 広二 男鹿市 市長

佐藤 博 男鹿市 副市長

菊地 明 只見町 交流推進課 副課長

齋藤 翔太 稲とアガベ株式会社 取締役

西垣 裕太 稲とアガベ株式会社 顧問弁護士

福光 寛泰 福光酒造株式会社 代表取締役

<省庁等>

江崎 崇 国税庁 課税部酒税課 課長

岡本 憲治 国税庁 課税部酒税課 企画調整官

佐々木 潤 国税庁 課税部酒税課 課長補佐

<事務局>

山崎 翼 内閣府 地方創生推進事務局 次長

小山 和久 内閣府 地方創生推進事務局 審議官

松本 修一 内閣府 地方創生推進事務局 参事官

佐藤 弘毅 内閣府 地方創生推進事務局 参事官

（議事次第）

1 開会

2 議事 清酒の製造免許に係る提案について

3 閉会

○松本参事官 それでは「国家戦略特区ワーキンググループヒアリング」を開始いたします。

本日の議題は「清酒の製造免許に係る提案について」ということで、国税庁様は会場にて、男

鹿市様、只見町様、稲とアガベ株式会社様、福光酒造株式会社様にオンラインにて御出席をいただいております。

本日の資料は、国税庁様から御提出をいただいております、公開予定であります。また、本日の議事についても公開予定であります。

本日の進め方についてですが、まず資料の説明を国税庁様から10分程度で行っていただきます。その後、委員の方々による質疑に移りたいと思います。

それでは、中川座長に議事進行をお願いいたします。

○中川座長 それでは、これから清酒の製造免許に係る提案に関する国家戦略特区ワーキンググループヒアリングを始めたいと思います。

関係者の皆様、本日は御参加いただきまして、ありがとうございます。

本日は、清酒の製造免許に係る提案に関し、昨年11月に続いてヒアリングを開催し、国税庁より令和7年度に実施した調査事業及び令和8年度に実施する事業承継支援事業について御報告いただき、議論を行うこととしています。

このヒアリングの趣旨、位置づけについては、前回のヒアリングの冒頭で申し上げましたとおりであり、時間の関係もあり省略いたします。

本日は、国税庁から御報告を受けることとしており、提案者からあらかじめ御説明などしていただくような場面は設定しておりませんが、提案者の皆様にも御参加いただいております。場合によっては話の流れによっては御質問などさせていただくことがあるかもしれません。その際はよろしくお願いします。

それでは、早速国税庁から御説明をお願いします。

○江崎課長 国税庁酒税課長の江崎です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

では、昨年11月にワーキンググループで事業承継支援事業に向けた取組について御説明させていただきましたが、その時点では不十分な点がありましたので、その点も踏まえ本日御説明させていただきたいと思っております。

先ほど中川座長からお話がありましたように、本事業、令和7年度の事業につきましては、令和8年度、本年度から行うこととしている事業承継支援事業に向けた予備的な調査事業と実証分析事業を実施しております。それについてまず御説明させていただきたいと思います。

資料の3ページ目を御覧ください。こちらにつきましては、令和7年度に行われた事業承継関連事業について御説明しております。2つございまして、左の上にありますように課題調査事業というもの、こちらにつきましては事業者から聞き取りをして成功事例の要因、またうまくいかなかった要因などをヒアリングして、それを分析するというものでございます。その後、実証分析事業ということで、その問題調査で分かったところを実際に事業承継の支援、マッチング支援など、こちらで事業者を通じて行いまして、実際に課題調査のところで判明した課題がどうだったかを実証分析するという取組を実施しております。

初めに、調査事業で明らかになったものについて御説明させていただきます。5ページを御覧ください。その調査事業の概要でございます。こちらの目的につきましては、先ほども申し上げ

ましたように、上にありますように事業承継の課題を洗い出して、意欲と能力のある者に円滑に事業承継をしていくための課題を調査ということで行っております。1．にありますようにヒアリング調査を実施しております。その結果、2．にありますように課題につきましては最初に事業承継に対する意識不足、またマッチングの機会不足、マッチング後のコミュニケーション不足、知見不足に伴う事業承継の不十分な準備、またその後の不安定な経営といったところの側面が明らかになったところでございます。

その上で、こちらの調査事業ではその下にありますように方向性を指摘しております。1つ目でございますが、行政や業界団体が一体となった総合的な支援体制が必要であるといったところ、2つ目、意識醸成、マッチング、事業承継、承継後の成長の切れ目ない支援が必要であるといったところ、3つ目、その下にありますように3つの切り口、こちらにつきましては、事業承継におけるマッチング機能の強化の側面、また事業承継プロセスの円滑化支援、マッチング後、事業承継に至るまでいかに円滑化するか、またその後の成長へどのように結びつけるかをそれぞれしっかりと手当てしていくことが適当であるとの調査では明らかになっております。

また、6ページにありますように、その事業承継のところでどういった主体がやっていくのがふさわしいかにつきましては、この報告書では酒蔵支援、酒蔵経営などにつきましては多様な主体が関わってきますので、そういったものをしっかり実効的に行っていくためには相応の体制準備が必要だといったところで、①実施体制につきましては、まずは機微情報、なかなか酒蔵が自分の経営に関わる情報を出してこないところが顕著にありますので、そういったところをしっかりと手当てできる体制が必要であるということ、②でございますが、酒蔵の支援、様々な問題がありますが、特に酒の製造に関わる部分もありますので、そういったところも踏まえて専門家をプラットフォーム化してちゃんと整備していく必要があるといったところ、③ですが、こちらにつきましては、関係者がちゃんと情報交換できる仕組みが必要ではないか、特に新規の参入者、承継先の方につきましては、酒蔵につきましては所管省庁など既存の業界団体から情報がいきますけれども、そちらには情報が行かないので、そちらについてももしっかり情報が行くようなシステム整備が必要ではないかといったところ、そういった問題があるのではないかと調査事業で明らかにされております。

7ページ、8ページにつきましては、前回のワーキンググループでお示しさせていただいておりますので、割愛させていただきます。

9ページ、10ページにつきましては、こちらは調査事業で明らかになった課題ということで、9ページにつきましては主として承継元の酒蔵の観点からの課題でございます。10ページにつきましては承継先、引き継ぐ先からの視点での問題点をさらに深掘りして情報、課題を抽出しております。こちらが調査事業の概要になります。

続きまして、調査事業を踏まえた課題などを踏まえて実際に事業承継をやっていただいて、その課題がどうだったかを実証分析させていただいているのが次の12ページ以降の実証分析になります。こちらにつきましては、1．にありますようにまず複数の事例を踏まえまして、成功例を踏まえまして便宜的に5つのロールモデルを設定させていただきました。真ん中から下にあ

りますようにモデル1、2、3、4、5で酒蔵の承継に見られるモデルということで設定いたしました。そちらに基づいて実際に2.にありますように事業承継セミナーなど、国税庁のホームページを通じて募集しまして、実際にマッチングから事業承継までやっていただきました。

このモデルの設定につきましては、今後、事業承継支援事業につなげていくに当たってこういったモデル、典型的な事例があって、それに即して分析したほうが今後の事業に資するということで設定しております。こちらにつきましては、設定した結果、実際に3組ほどではありますが、マッチングまで行きて、1組につきましては事業承継に到達したものがございました。

その中で分かったことといいますと、その下にありますように、清酒製造業に係る事業承継は単に事業の引継ぎにとどまらず事業の立て直しを伴うことが多いということで、第三者の介入によってしっかりと論点を整理していくことが必要であることが分かりました。また、その第三者の関与につきましては、機微情報の取扱いを踏まえまして、業界特有の知見のある公的・準公的主体が主導する枠組みがいいのではないかとこの分析をしていただいております。その上で、専門家集団をしっかりとつくって、その助言を踏まえて支援していくことが最適ではないかということを実証分析では明らかにしていただいております。

それ以降、14ページは実際のロールモデルを踏まえたところの成功例なのですが、その状況、どういったことが言えるのかといったところ、15ページ、16ページにつきましては実証分析で明らかになった課題について整理しております。その上で、この実証分析に参加していただいた有識者から17ページで事業承継の位置づけ、課題なども指摘していただいて、先ほど述べましたような「対応」というところに書いてあるような方向性、こういったところが必要ではないかと報告していただいている状況でございます。

最後に、20ページ以降、令和8年度の事業承継の支援事業を御説明させていただきます。

21ページを御覧ください。実際、令和8年度予算を使って事業承継支援事業を始めさせていただいているわけですが、こちらにつきましては、そちらのポンチ絵にありますように日本酒造組合中央会が中心となって行っていくことになっております。また、マッチングのための事業承継バンクなどもつくっていくことにしております。また、下のところにありますように、既に中小企業庁などが取り組まれていますので、そういった中小企業庁の事業承継・引継ぎ支援センターなど関係の公的機関とも連携してやっていくといったところで、最も有用な事業承継が実現できるように体制構築をしているところでございます。

最後に、23ページを御覧ください。実際に中央会が中心となってやる事業承継の手続でございますが、先ほども申し上げましたように専門家の助言支援も大切ですので、中央会でそういった専門家集団をしっかりと構築して、基本的に事業承継の当事者には経費負担がかからない形で、経費は中央会が負担して行って、そういった専門家集団を利用していただくということにしています。

私からの御説明は以上でございます。

○中川座長 ありがとうございます。

それでは、委員の皆様から御質問、御意見をお伺いできればと思いますが、いかがでしょうか。

私から事実確認なのですが、この実証事業は実際にマッチングをして事業承継までたどり着いたものが1件ということですか。どういう母集団を相手にどのぐらいのマッチングを行って、事業承継まで進んだのはどのくらいあるのか。ロールモデルが5つありますけれども、それは要するにこの実証事業の中から出てきたロールモデルということなののでしょうか。

○江崎課長 事実関係から申しますと、対象となった候補者は数者おりまして、その中で実際にマッチングまで行ったのは3組ありまして、事業承継まで成立したのは1組で、2組につきましては継続中ですので、それをしっかりと事業承継支援事業にうまく何とかつなげていけるように、今、調整をしているところでございます。それが事実でございます。

ロールモデルにつきましては、基本的にこれは過去の成功した事例を踏まえて調査会社と我々の間で調整して、過去の事例を踏まえてこういったモデルが酒蔵の事業承継では起こってきたということでロールモデルを設定したものでございます。

○中川座長 具体的に実証事業で実証分析で承継まで行ったパターンはこのロールモデルのどれに当たるのでしょうか。

○江崎課長 1つはモデル4になります。

○中川座長 承継まで行ったのが他業種企業による承継事例ということですか。

○江崎課長 はい。

○中川座長 それは新規参入をしていただけたということなのですね。

○江崎課長 新規参入の定義によりまして、もちろん酒類製造免許は持っていらないので、清酒の製造免許は持っていらない方に事業承継していただいたということです。

○中川座長 ロールモデルを見る限り、2と3が新規参入などでよくありそうなもののようにも思うのですが、それは今回の実証事業の中では対象になっていないのでしょうか。

○江崎課長 最初の候補の中ではありましたけれども、結果としてマッチングに結びついていなかったケースはあります。

○中川座長 分かりました。

今回のマッチングや事業承継に対する支援などは、令和8年度の承継事業で実施する酒造組合と土業の方が連携して行うようなスキームでお進めになったということによろしいのでしょうか。

○江崎課長 すみません。実証分析のほうですか。

○中川座長 そうです。実証分析でやったマッチングと事業承継が令和8年度でやろうとしているスキームと一緒になのかということです。

○江崎課長 それは違います。国税庁が委託した事業者を使って、入札で落札していただいた調査会社を使って国税庁も関与しつつやったということです。ですから、調査事業、実証分析事業を踏まえて、それでどういった実施主体がいいのかということも踏まえて令和8年度の事業に繋げるということでしたので、令和8年度で中央会になったのですけれども、調査事業と実証分析を踏まえて中央会にさせていただくことになったということでもあります。

○中川座長 今回の実証分析、実証事業の結果を踏まえて16ページにある中央会と士業専門家が、このスキームが分からないのですけれども、こういうスキームがいいという判断に至った根拠は何なのでしょう。

○江崎課長 21ページが分かりやすいかと思うのですが、先ほどの調査事業や実証分析でもありましたように、実施主体として機微情報なども扱いますし、専門性もいるので、ある程度知見のある法的な実施主体が望ましいのではないかとということがあり、そういった分析調査結果を踏まえ、最終的には国税庁で判断して中央会になったということでございます。

○中川座長 課題の分析の中で承継元の情報は入ってくるけれども承継先の情報はなかなか入ってこないという指摘もあったと思うのですが、この酒造組合中央会は承継元の情報はたくさんありそうですけれども、承継先の情報は蓄積されているようなものなののでしょうか。

○岡本企画調整官 私、国税庁酒税課で企画調整官をしております岡本と申しますけれども、おっしゃるとおり中央会にそういった情報が蓄積されているかというところ、なかなかこれまではそういったところはなかったというところがございますので、21ページの下のところがございますけれども、我々としても中小企業庁と連携を始めているところでして、彼らが運用している事業承継・引継ぎ支援センターなどの関係機関と密に連携することでそういった発掘をやってまいりますし、積極的にセミナーも開催いたしまして、そういった事業承継をしていきたいという人たちをしっかりと発掘していくということをやってまいりたいと思っております。

○中川座長 ひとまず分かりましたけれども、これは実際に新規参入したいという方がいらっしゃって、これの1つの手段として承継事業が位置づけられているということを考えた場合に、あまり時間をかけないで新規参入と同等のことが実現できることが必要だと思います。そういう意味でこれから承継先の情報を集める、連携をするというようなスケジュール感でお進めいただくというのは、私はややいやがななものかという感想を持った感じであります。

取りあえずこればかりお話ししてもしょうがないので、もう一つお伺いできればと思うのですが、要は事業承継は承継元の事業の立て直しといいますか、そういうものを含むものだとすることが課題の中で非常にフィーチャーされているように私は思いました。そうだとすれば、承継を諦めるというか、なかなか承継をしない場合は、負債があったりとか、設備が老朽化をしているとか、そういった承継元の事情が非常に大きく影響しているのではないかと。課題の整理の中でそういうことをおっしゃっているのかとも思いました。これはワーキンググループの中でかねてから指摘をしているところではありますが、新規参入を認めるのであればゼロからのスタートですが、基本的に事業承継の対象となるものは負債があったり、あるいは設備が老朽化しているとか、マイナスのスタートになってしまうような案件が出発点になる可能性は非常に高いように思いました。そういう問題はどのように今回のスキームで解消していくのかをお伺いできればと思います。

○江崎課長 そういったところにつきましては、一義的には弁護士や税理士、その他もろもろの専門家集団をしっかりと相談に加えていただいて、専門家集団の関与につきましては基本的に中央会の助成でやっていくといったところで、なるべくコスト、負担がかからないようにして、

なるべく整備についても負担を減らして、意欲ある方が積極的に入っていただけるようにそういったスキームを用意しているところであります。

○中川座長 私だけ話していてもしょうがないので、ただ、今のお答えですと基本的には専門家集団の助けを借りながらできるだけそういうものを早急に整理できるような体制を構築したいということではありましたが、この問題は事業承継というスキームにしているから必然的に付随するような問題だと思っております。そういう意味で、基本的にこれはかねてより指摘している問題ですから、その問題についてこの事業承継モデルによる対応が早急に解決できるような見通しがない場合は、新規参入ということを真剣に御検討いただく必要があるように私は思っております。

私からの指摘は取りあえずこのような形にさせていただいて、落合先生、お願いします。

○落合座長代理 ありがとうございます。手だけ分かるようにオンラインでも挙げていましたが、会場におりますので、会場から発言をさせていただければと思っております。

国税庁様で御説明をいただきまして、ありがとうございます。

今回ロールモデルなども示していただきましたが、実際、御相談にいられていた酒蔵の方々に黒字の酒蔵の方はどのくらいだったのでしょうか。また、直近で例えば黒字であったとしても、今後設備投資や、古いものがあるとむしろそれを撤去したり、新しく造り直したりと、またコストがかかってくることもあると思います。そういった点も分かる範囲で、仮に黒字だったとしてもそういった点で課題があるような酒蔵の方が多かったのか、こういった辺りを教えていただきたいと思います。

先ほどお話があった中で3件までマッチングされたということだったと思いますが、特にその3件に関してはどういう条件でマッチングまで進んだのかを教えていただきたいと思いました。

○岡本企画調整官 承継元が黒字だったのかどうかは個別のところも入ってきますので、なかなか今すぐにお答えが難しいところではございますので、御理解をいただきたいと思います。

その上でどういったところがマッチングしたかというところでいいますと、詳細までは個別で事業者が狭い世界なので分かってしまうところもありますので、お答えしにくいところもあるのですが、非常に若い起業家の方で既に特定の事業をやっている方が酒蔵に関心があるというところでマッチングしたところも1件事例としてはございますので、そういった意味では非常に若くてやる気のあるような方に対してもしっかり道が開けるような形にはマッチングの中ではなかったのかとは思っております。なかなかきれいな回答になっておらず恐縮です。

○落合座長代理 分かりました。ありがとうございます。

ちなみに、成約した事例だとその後にアクションがあるので、逆に特定ができる可能性があるといったことは出てきやすいのかもしれませんが。逆に相談があった会社の中では黒字と赤字のどちらが多かったのかはどうでしょうか。これは一般的な話だと思いますので、特に特定事業者の内容を教えてくださいという趣旨ではありません。

○江崎課長 そこは今、手元に明言できるものはありません。申し訳ありません。

○落合座長代理 分かりました。

そうすると、座長も先ほど御質問されていた中で、負担があるようなところからスタートするのはどうなのかという点を問われていたように思いました。出発点がどういう事業者だと、承継という形でも選択してよいのか、解像度を上げることができるのかと思いましたが、そこはよく分からないということでした。ただ、これ自体は戻って御確認いただいたら御確認はできる範囲なのではないでしょうか。

○江崎課長 もちろんできると思いますけれども、こういう場所で説明していいのかということもありますので、先ほど先生がおっしゃいましたけれども、もちろん確認はできます。ただ、今、手元に即答できるものがないという形です。

○落合座長代理 分かりました。ありがとうございます。

ちなみに、改めてマッチングされた中では、例えば新しい酒造りを始めることをされている方はおられるのでしょうか。例えばほかの日本酒ではないもの、ウイスキーなども焼酎の蔵の方が鹿児島だと造っておられたり、ワインも新しいものを造られる生産者の方は増えてこられていたりしていると思います。そこから海外に売られている方も見受けられますので、そういう方々が出てきているのかも重要だとは思いますが、要するに、これまで造られていたものをそのまま造る形になっているのか、新しいものを造るような形で事業展開できてきているのか、もしくは計画を持たれていそうなのか、あまり詳細にはお答えいただかなくても差し支えございませんが、この辺りはどのような状況なのでしょう。基本的に引き継ぐ形なのでしょう。

○岡本企画調整官 一概にお答えが申し上げられないところではあるのですが、そこは事業承継元の方が、例えば自分たちが長い歴史で築き上げてきたブランドを維持してほしいという希望があるかもしれませんし、その場合にはそういった銘柄を残しつつという場合はあると思います。一方で、そういった銘柄を残したとしても別に銘柄を新たに入れることは可能ではあると思いますので、そこは例えばこれまでの銘柄を維持、歴史、伝統を維持した上でも新しい風を吹かせることは可能なのかと思ってございます。事例でなかなかお答えができず申し訳ないのですが。

○落合座長代理 分かりました。ありがとうございます。

そこも必ずしも明確ではないというか、新しいものを造るような業界になっていかないといけないということは、せっかく日本酒などは海外に行っても非常に人気で、持っていくと喜ばれるわけであります。この前、某所でそういったデパートなどで売っているところに行ったら、ワインの有名な造り手も日本酒の造り手と一緒に酒造りをされていて、日本酒の中でも工夫したものを造ったりされておりました。世界的にも日本文化自体について、どちらかというと例えば食べ物や、ソフトなコンテンツのほうは最近海外との関係でも輸出産業としても成長産業としても意味があるのではないのかということは、経済同友会などのアンケートでもかなり出てきている点だと思います。そういった意味では実は非常に成長産業になる可能性がある分野だと思いますので、それを適切に引き出せるかが非常に重要なのではないかと考えております。

他方で、例えば一般的なM&Aなどのマッチングサイト、これは酒造などに限らないと思います

が、こういうものは様々実施されていて、例えば事業承継などにおいてもそういったM&Aの仲介業者が入る機会は、従前に比べると増加してきているように思います。特に経済条件がよい会社については、そういう民間事業者が入って事業承継が進むことはよくあるように思っております。酒造についても、必ずしも今回のマッチングによらずに、M&Aの仲介などが入って承継が進んだりする事例などは、承知されていますでしょうか。

○江崎課長 詳細にはあれですけども、そういった事象が生じているというのはよく存じ上げております。M&Aなどで行われているという話もよく聞きますし、それは当局としても承知しております。

○落合座長代理 分かりました。

仲介で売れる会社は、ある程度経営的にもよい部分があったり、そうでないと普通は買わないと思いますので、プラスになるものがあると思います。これは別に酒造に限ったことではないと思うのですが、承継希望者の中には、条件がよいか悪いかというと、よくないような事業の場合もあると思います。逆に言うと、一般的な仲介事業者が入ってきていることからすると、ある程度経済的に意味があることを説明しやすいような取引はそちらで進んでいるようにも思っております。その中でマッチングが進まないということは、十分な量と質の確保ができていないのではないのでしょうか。つまり事業自体がよい状態になっていないと売れないと思いますが、M&A側の支援だけだと、そのようにしかならないようにも思います。そういった質と数の確保、情報が行き届かないのか、という課題なども議論していただいているように想像しております。しかし、むしろどちらかというと、そういった条件的に引き継いでも経営基盤としてやりやすいのか課題がある場合が多いので、なかなか参入してくれないということもあるとは思いますが、この辺り、どうお考えになりますでしょうか。

○江崎課長 御質問はちゅうちょしてしまうというか、そういった要因についてでしょうか。

○落合座長代理 そうですね。承継ということでどこまで新規参入ができるのでしょうか。もともと非常に成績のよい事業者がたくさんおられれば、それは例えば民間の仲介でも続々と新規参入が図られるということになっていると思います。逆にそこが進まないような経済条件であるとするならば、あまり仲介のマッチングの支援をただするだけでは、もともとの事業自体が厳しいので、要するにゼロからのスタートではなくて、もしくはプラスからのスタートではなくて、マイナスからのスタートになるから、支援が新規参入では難しいということになると思います。よい既存の事業者を集めようという話になるとすると、そもそも酒蔵自体の振興施策までしないと、振興というか事業改善をしないと、質と量がよいような案件が増えて、それが事業者になり得る新規参入を検討し得る人たちの目につくということも起きないのではないかと思います。この辺り、どういう形で質と量を改善させていく、という御計画があるのでしょうか。

○江崎課長 質と量というのは、業界全体の質と量ということですか。

○落合座長代理 そうですね。この質と量を基本的に引き継いでいただくという施策で行うとすると、もともと引き継いでもらう方自体が魅力があり、事業的にプラスになるような形でないと、なかなか経済原理では引き継いでいただけないのではないかと思います。そうすると、事業

そのものを磨いていってもらふようなことがないと、なかなかよい承継元になるような事業者が増えてこないのではないかと思いますでしたが、いかがでしょうか。

○岡本企画調整官 お答えになっているかあれなのですけれども、そういった御意思のある承継元の発掘はしっかりやろうとは思っており、事業承継を受け継ぎたいというか、ほかに渡したいという発掘はセミナーなどを通してしっかりやっていくつもりではあるのですけれども、まずセミナーの後、まずは経営改善セミナーというか、そういったものも中央会でしっかりと専門の講師を入れてやってもらふようにしまして、まずは個別のヒアリングなどを通してしっかりと酒蔵の状況を把握するとか、そこからまた経営改善してから事業承継にということになるとまたより一層時間がかかってしまうかもしれないので、どこまでそこに時間をかけられるかはあるのですけれども、そういった取組をしっかりとやっていこうとは思っています。個別対応ということです。

○落合座長代理 分かりました。ありがとうございます。

聞いていなかったのが恐縮ですが、ユネスコ無形文化遺産「伝統的酒造り」に係る技術承継の課題に関する調査事業ということで、この「調査・分析を踏まえた事業承継を円滑に行うための方向性」という中で、十分な質と量の確保と左下に書いていただいていたかと思います。また、その次のページで、参入事業者情報が行き届いていない場合も多いというのは、考えていくと、そもそも意思がないとしようがないということはあるとは思いますが、意思があるかを確認していただくことは、それはそれで必要な前提ではあると思いますが、元の経営資産や経営成績がよくないと、そもそも質と量が増加することにならないのではないのでしょうか。よい質の承継元になるような事業者がないと、よい投資先がありますねという情報提供にならないと思います。

だから、この意思があるということは、それはそれで大事だと思いますが、仮に例えばそういうM&Aのマッチングのプラットフォーム等で、本当に経済的に有利なものは勝手に承継されていくと思います。そういう中でどうやってこの質と量を確保するという課題は出していただいておりますが、本当にそれを満たすような対応ができるのだろうかという点が重要な論点なのではないかと思いました。それで先ほど御質問させていただいた次第です。それについては先ほどお答えいただいた内容で。

○岡本企画調整官 基本的にはそういった対応をしっかりとっていく、発掘していくということとです。

○落合座長代理 ただ、発掘するだけでは足りないのではないかと、私としては思っています。

もう一点だけ確認させていただきたいと思っておりますが、12ページの資料で事業承継は立て直しを伴うことが多いと、かなり重要な論点として書いていただいていたと思います。先ほどの経営状態がよいものは市場原理で進んでいくのではないかと思いますので、それ自体は別に禁止されていないが、ただ進んでいないということは、どういうことなのかを議論をさせていただいたつもりです。酒造りを始めたいという動機を持っている人たちに、どういう形でニーズに応えていくのかという意味でいいますと、別に立ち直らせるという場合があってもよいと思いますが、一般的にいいますと、一定割合は事業承継のときに、もちろん立て直したい、伝統的な

ものであって文化的なものを保存したいという気持ちがある場合もあることは否定できないと思います。ただそれだけで事業承継が進んでいるわけではないというのは、これは別に酒蔵だけではない場合も考えると、経営の判断としてはごく常識的なことではないかと思います。

新しい酒造りを始めたいという方がいるとすれば、立て直しが必ず伴ってしまうとすると、そもそもあまり新しく酒造りをするニーズに沿っていないのではないかということがあると思いますが、この点はどうお考えになりますでしょうか。

○江崎課長 事業立て直しの要素を伴うことが多いのは事実であります。ただ、既存の酒蔵を引き継ぐことのメリットもありますので、必ずしも新規で入るよりも、場合によりますけれども、技術をそのまま引き継げるとか、そういった地域のつながりであるとか、コストの面もあるかもしれないし、必ずしも負の面ではなくてプラスの面もあることをしっかりと説明できるようにして、我々としては事業をやっていきたいと思っております。

○落合座長代理 ありがとうございます。

ただ、新しい取組をされている方が今回のマッチングでも出てきたかどうかは不明ということでしょうか。

○江崎課長 新しい事業というか、別のお酒を造っていて清酒を造りたいというような方はいらっしゃっています。

○落合座長代理 そうですね。ただ、新しいお酒、それまで酒蔵で造られていたものとまた違うものを新しく造られたいということはあると思いますし、ほかの日本酒以外を見ているとそういうものは多くあるように見受けられますので、それはごく自然にそういったニーズはあるのではないかと思います。そういう意味でいうと、もちろんメリットがある場合もあるとは思いますが、ただ、逆にメリットがある場合は、ある程度M&Aのマッチングプラットフォームなどでもできることになると思います。それにしても必ずしも進んでいないとか、新規参入が進んでいないということがあると思います。そうであるとする、無理やり我慢して引き継いでくださいという要素が強くなってしまって、なかなか新規参入に厳しい部分もあるのではないかと思います。新規参入を促す観点での施策が不十分なのではないかと思いますので、事業承継で改善できるということであれば、そういう事業になっていることを明確に示していただかないと、なかなか難しいのではないかと私としても思っております。

一旦私からは以上です。

○中川座長 ありがとうございます。

それでは、稲とアガベ株式会社様あるいは男鹿市様にももしも御発言があればお願いしたいのですが、今回事業承継支援のスキームの御提示がありましたけれども、活用の余地があるとか、参入希望者のニーズや現場の実態に即したものであるとか、何らかの受け止めについて御発言があればお伺いできればと思いますが、いかがでしょうか。

お願いします。

○佐藤副市長 男鹿市の副市長の佐藤です。

ワーキングの委員の先生方にはいつもお世話になっています。

事業者として今のこういったスキームが果たして使えるものかどうかというのは、稲とアガベの齋藤さんから後でコメントしていただきたいと思いますけれども、今回の説明を受けて、まず感想になるかもしれませんが、果たしてこれはどっちを向いている調査なのか、事業スキームなのかは非常に疑問を感じました。もともとこれは国家戦略特区諮問会議、総理が御出席された会議で、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どういうことができるのかということで、まずは新たに酒蔵の事業承継を支援する事業に取り組んでみたらどうか、フォローアップしたらどうかということでの決着だったと思うのです。

こういう形でこの事業を始められたのだと思いますけれども、9ページの調査事業の別紙3に課題を整理してもらっていますけれども、座長もお話ししましたが、これだけの課題があるのを見て、果たして幾ら意欲と能力があると言いながらも事業を引き継ごうと思う方がいるかどうか、甚だ私は疑問なのです。様々な懸念があるでしょうけれども、上のほうの経営管理の不足とコスト意識の弱さ、これぐらいはいいですね。事業資産と個人資産が混同されている、隠れた債務もありますよと。今度は下段のほう、別紙4に行きますと承継先の事業者の視点からになりますけれども、真ん中辺に情報の開示を嫌がる傾向、ブランドはあるけれども悪い酒というイメージがついたブランドがありますと。このような状況の中で果たしてやろうと思うかと。多分こういうことだろうと想定はされていましたが、容易でないこのような状況の中で、先ほど座長も言っていましたけれども、まさにマイナスからのスタートだと思うのです。

しかも、これは単なる引継ぎ、承継ではなくて承継者の事業の立て直しの要素を伴いますといえ、これは新たに酒造りに取り組む方を応援するスキームではなくて、今ある酒蔵の蔵元の経営再建、事業再建のスキームにしか見えないのです。大変言葉に語弊があれば申し訳ないと思うのですが、この承継元の蔵元の経営再建云々かんぬんに拘泥しては、少なくとも新しい者の参入なり新陳代謝は私は起こらないのではないかと思います。

結果として21ページにあるようなスキーム、調査事業と実証分析事業を行った結果としてこれを現場に落とし込むということでスキームをつくられたのでしょうか、これも先ほどから話もありますように、中小企業庁でやっているものとまず同じスキームですね。酒蔵を承継していく上での特別な手立てといたしますか、そういうものがこれに盛り込まれているのかどうかは薄いのではないかと。何よりもこれは今に始まった状況でないで、酒造組合中央会さんでこういうことは既にやっていたらしゃるのではないかと思います。さっきの課題もそうですけれども、課題の洗い出しも含めてああいうものは中央会さんで十分御認識されて既に取り組んでいるのではないかと思います。取り組んでいてもなかなかそれが前進しない、前へ進まないということでの今回のこういった我々のような特区の申請という形になっていると思うのです。

いろいろと感想は述べましたが、私からはぜひ、前回のワーキングからは半年、総理が出た特区の諮問会議からはもう1年たつわけですね。このスキームで進められるのはそれはそれでよろしいかとは思いますが、この結果が果たして実のあるものかどうか、いわゆる最初の命題に対する1つの答えです、解ですと言える、結論が出るのを何年待てばいいのか。も

う既に1年たっていますので、結論は残り2年ぐらいでないかと思うのです。これはまるっきり効果がないとは言いませんけれども、果たして有効な手立てになるかどうかはもう1年か2年見れば大体分かるのではないかと思いますので、そこら辺の見通しですね。どれぐらいまでのタイムスケジュールでこの後にやられるのか。

それと、前回のワーキングでも話がありましたように、KPIをきちんと設定した上でやらないと事業予算としても多方面からいろいろな意見が出てくると思いますので、感想と、質問としてはこの1点をお願いしたいと思います。

○中川座長 稲とアガベ様、続いて発言があればお願いしたいのですが。

○齋藤取締役 稲とアガベ株式会社の齋藤翔太と申します。私、創業当初から岡住と一緒に事業に取り組んでいる者でして、今日は代理で出席させていただいております。

まず、いろいろと御検討いただきまして、ありがとうございます。

調査事業を経て、非常に課題がいっぱいあることが分かったことには非常に意味があると思っています。一方で、佐藤副市長におっしゃっていただいたとおり、あれだけの課題があるということは事業承継のハードルとして共通認識として持っていかなければいけないことだと思っています。

私、実はもともと金融機関の人間でございまして、1つ事例の共有だけさせていただければと思います。我々が日本酒の業界の皆様と仲良くさせていただいている中で、業界の中でなかなかこういったキャリアの人間が少ないもので御相談いただくこともあるのですけれども、どこことは申し上げませんが、1つ実際に事業承継を考えているという相談をいただきまして、先ほどのマイナスからのスタートの話ですね、具体的にお話をお聞きすると借金が8000万あるとのことでした。それで銀行が債務免除してくれるのかという話を相談されたのですけれども、元金融機関の立場からすると、その8000万、例えばしっかり事業計画に基づいて返せる分だけに債務免除はできるかもしれないけれども、1度債務免除したら追加でお金を借りるのは非常に難しい話ですよというお話をさせていただきました。債務に対してどこかがそれを支援してくれるならともかく、それがないと実際に引き継いでも経営はできないわけでございまして、今回何度も専門家集団という言葉が出てきたと思いますけれども、専門家集団の方がそれに対して何ができるのかというのは正直見えてこなかったとは思っているところでございます。ですから、新規参入ではなく事業承継でなければいけない理由がもう少し明確になってくるといいのかなとは思っておりますというところです。

私からは事例の紹介ということでさせていただきました。以上でございます。

○中川座長 ありがとうございます。

国税庁様、コメントと御質問がありましたけれども、御発言をお願いできたらと思います。

○岡本企画調整官 男鹿市様からタイムスケジュールの件とKPIの設定の件について御質問いただきました。

タイムスケジュールについて、今から何年後にというのを明らかにというのはなかなか我々としても難しいところなのですから、できるだけ急いで少しでも多くの事業承継の事例を

つくっていききたいというところは思っております。

もう一点、KPIの設定につきましても、これも当然、国の予算による事業ということになりますので、いわゆる行政事業レビューの流れの中でKPIは設定していくことになります。この点についてもまさに議論中でありますので、現状で公にすることはできないのですけれども、秋頃にはいわゆる行政事業レビューの中でのKPIもしっかり設定していく形で進めていこうと思っております。

取り急ぎ以上でございます。

○中川座長 今のお話ですが、それはできるだけ急いでいただきたいのですが、基本的に何年かかっても明確な答えが出ないということであれば、それは最初に戻って新規参入を最初から議論するというにさせていただきたいと思っておりますので、それは今お答えいただかなくても、基本的に既に新規参入したい方がいっぱいいらっしゃるわけですから、そういう方をいつまでもお待たせすることがないような形のスケジューリングは御検討いただければと思います。

落合先生ですね。

○落合座長代理 ありがとうございます。

私から若干お伺いしたい点がありまして、資料の内容自体、今回まとめていただいておりますが、概括的な点はお示しいただいているように思いますが、もし報告書本体があれば内閣府に御提出いただけないかとも思いました。こちらはいかがでしょうか。

○岡本企画調整官 基本的にはこちらが報告を盛り込んでいるものとなっております。

○落合座長代理 これは報告書本体ということなのですね。

○岡本企画調整官 そういった形になります。

○落合座長代理 分かりました。

○岡本企画調整官 1の(1)(2)というところ。

○落合座長代理 逆に言うと、ここに書いている以上の御検討はされていないと受け取ってよろしいですか。

○江崎課長 正確に言うと、報告書は、個別の酒蔵の情報が入ったものがありまして、お出しするならば黒塗りになるのか分かりませんが、個社の情報が入っているものであり、公表する資料としては、こちらということです。

○落合座長代理 なるほど。ただ、その個別の事業者に係る部分や詳細な内容はともかくとして、それ以外の部分も恐らくあるわけですね。もう少し記述をまとめた資料があると。

○江崎課長 もう少し記述があるものはあります。

○落合座長代理 ですから、可能な範囲で個者の部分は特定できないようにしていただいて。

○江崎課長 それは内閣府に対してということですか。

○落合座長代理 そうです。

○江崎課長 それは検討させていただきます。

○落合座長代理 以上です。

○中川座長 ありがとうございます。

そのほか、御発言を求める方はいらっしゃいますか。

稲とアガベ様。

○西垣弁護士 稲とアガベ株式会社から特区提案の相談を受けております、弁護士の西垣と申します。一言だけ、申し述べさせていただきます。

いろいろ御検討いただきまして、ありがとうございました。調査報告をお聞きして、様々な形で事業承継の在り方を検討いただいたと受け止めました。

我々としては、昨年の令和7年5月21日に稲とアガベ株式会社と男鹿市から提出した御提案資料の中に記載したとおり、単に新しい事業者が参入できればよいのだということではなくて、今、想いのある、そして能力のある次の世代の若い造り手がどうにか入ってこられるような形をつくるのが、これからの日本酒産業にとって大事だと考えている、ということを改めてお伝えしたいと思います。落合座長代理から、新しい事業者であればいいというわけではなくて、新しいお酒を造っているのかということをお尋ねいただいたことと近い観点だと思っています。

また、中川座長から御指摘いただいていたように、モデル2やモデル3に該当する方の参入が非常に重要と考えているところ、今回マッチングの実例があった3件の中だと、ほかでも起業されている等で少し資金力のある方がマッチした後、事業譲渡まで行き着いたというお話でした。けれども、資金力に余裕のある人だけが入ってくることができるという世界では、なかなか次の世代が次々と参入する形にするのは少し難しいのではないかと思います。そのため、モデル2やモデル3につながる形で事業承継ができるのであれば望ましいと考えています。そういった意味では、モデル2やモデル3の方で、マッチはしたけれども、残念ながら事業承継まで行き着かなかった事例の原因が何であったかも重要だと思います。このような点も含めて、事業承継によって、次の世代の育成といった側面でも、新しい形の日本酒の産業へのかけ橋を作ることができるかを改めて御検討いただけますと大変ありがたいと思った次第です。

○中川座長 ありがとうございます。

そのほか、発言を求める方はいらっしゃいますか。よろしいでしょうか。

それでは、本日は事業承継を支援する取組について御報告を伺いました。事業承継を支援する事業は、ユネスコの無形文化遺産登録なども踏まえ「伝統的な酒造り」を継承する地域の伝統ある酒蔵を継続していく取組としては意義のあるものと考えられます。一方で、新しい酒造りを始めたいという新規参入の間口を広げる選択肢たり得るかどうか重要であると考えております。

当ワーキンググループとしては、そのような観点から事業承継を支援するこの取組に大きな関心を寄せており、注視してまいりたいと考えております。引き続き、具体的な内容や運用をフォローアップしていくこととし、国税庁におかれては今後とも進捗状況など継続的な御報告をお願いいたします。

同時に、諮問会議も踏まえて、事業承継支援による進捗も確認しながら必要な検討を行ってまいりたいと考えており、フォローアップを行いつつも、意欲と能力のある者が新たな酒造りを行いたいというニーズに応え、新規参入の間口を広げつつ、清酒産業・文化の発展・継承を図るには、事業承継のような既存の免許の活用だけではなくて免許付与も含めいかなる方策が考えら

れるのか、また適当であるのか、状況を見ながら必要な議論を行っていくことが重要だと考えております。

清酒は日本にとって大切な産業・文化であるとともに、可能性のある魅力あふれる地域資源であり、地域に密着した地場産業としてその成長を図り、地域経済の拡大に寄与する酒造りを起点とした地方創生の取組には、地域の期待も大きいものがあります。

縮小均衡の発想から脱却し、新たな担い手を増やしながらイノベーションを促進し、付加価値の向上と市場の拡大を図ることで業界の持続的な発展も促しつつ、地方創生の取組として地域経済の一層の拡大につなげていくような骨太の議論が重要だと考えております。関係者の皆様におかれましては、引き続き御理解、御協力をお願いしたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。