

資 料

令和8年6月
国税庁酒税課

1 令和7年度事業

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

(1) 課題調査事業の概要

(2) 実証分析事業の概要

2 令和8年度事業承継事業

1 令和7年度事業

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

(1) 課題調査事業の概要

(2) 実証分析事業の概要

2 令和8年度事業承継事業

1 令和7年度事業

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

(1) 課題調査事業の概要

(2) 実証分析事業の概要

2 令和8年度事業承継事業

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（概要）

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

事業目的及び概要

国内外に誇る酒造りの技術を次の世代へ確実に承継していくため、「伝統的酒造り」の承継先・承継元が直面する事業承継の課題を洗い出し、伝統ある酒蔵を引き受けたいと考える意欲と能力のある者に、円滑に事業を承継するための課題を調査。伝統的酒造りの技術の承継に係る課題を把握し、事業承継における課題等を明らかにすることで、打ち手の方向性を示す。

1. 課題把握のためのヒアリング調査

「伝統的酒造り」を承継した事例に係る事業の承継先又は承継元事業者に対してヒアリング調査を実施。

※ 把握した課題については、整理したものを別紙に記載。

2. 事業承継における課題分析

事業承継における課題は(1)事業承継に対する意識不足、(2)マッチング機会不足、(3)マッチング後のコミュニケーション不足、(4)知見不足に伴う不十分な事業承継準備、(5)事業承継後の不安定な経営、以上が存在。

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

- ① 事業承継の多岐にわたる課題を解決するためには、個々の事業者の努力だけに頼るのではなく、**行政や業界団体が一体となった総合的な支援体制の構築**が不可欠。
- ② 事業承継の検討前である「意識醸成」から、「マッチング」、「事業承継」、「事業承継後の成長」までの**切れ目のない支援**。
- ③ 承継元・承継先の両者を支える支援機関など、立場の異なる関係者に向けた、多角的かつ重層的なアプローチが適切であり、次の**3つの切り口から酒蔵の事業承継を支援**することが適当。

事業承継におけるマッチング機能の強化

円滑な事業承継の前提となるのは、事業承継を希望する承継元と承継先の**十分な「数」と「質」の確保**。そのための情報流通の基盤と技術者(杜氏)の確保策を構築すべき。

- ✓ 承継元候補企業の掘り起こしと信頼性の高い情報管理体制の構築
- ✓ 技術者のマッチングプラットフォームの構築
- ✓ マッチング事業や広報事業による周知・意欲醸成

事業承継プロセスの円滑化支援

複雑で専門性の高い事業承継プロセスを円滑に進めるためには、**専門家による伴走支援**と、事業承継に伴う**経済的負担の軽減**が不可欠である。

- ✓ 専門家による伴走支援体制の構築
- ✓ 専門家による資金調達手法の多様な選択肢の提示

事業承継後の成長支援 ・業界全体の活性化

事業承継後の事業者が経営を軌道に乗せ、**持続的に成長できる環境を整備**することが**業界全体の活性化**に繋がる。

- ✓ 技術力・経営力向上のための継続的な学習機会提供

事業承継支援事業の実施体制について

酒蔵経営や事業承継に多様な主体が関わっている中、事業承継支援事業を実行的に実施していくためには相応の体制整備が求められるところ、事業承継支援に求められる実施体制を分析。

①実施体制の在り方について

事業承継に関わる既存の関係者（例えば、事業承継・引継ぎ支援センター、M&A専門業者（仲介・FA）、金融機関、弁護士等の専門家）は必ずしも**酒類製造業の知見を有しているわけではないこと**、承継元としては事業承継の候補であるという**機微な情報を公にされたくないこと**などを要因として、現状においては、**酒蔵に係る事業承継は十分に行われていない**。

そこでまずは、酒類業に係る知見を有する行政機関や業界団体が、機微情報や業界慣習に配慮した形で事業承継プロセスを進めていけるよう、**実施体制整備を図ることが重要**である。

②専門家などのプラットフォーム化

事業承継において実務を担う主体は当事者及び専門家である。ただし、専門家は必ずしも酒類製造業の知見を有しておらず、最適な支援を実施できる保証はない。経営、製造、法務、財務などに対して一気通貫で支援可能な専門家を行政や業界団体が把握し、**専門家プラットフォーム化として事業者の要請に応じて派遣・支援する体制整備が必要**。

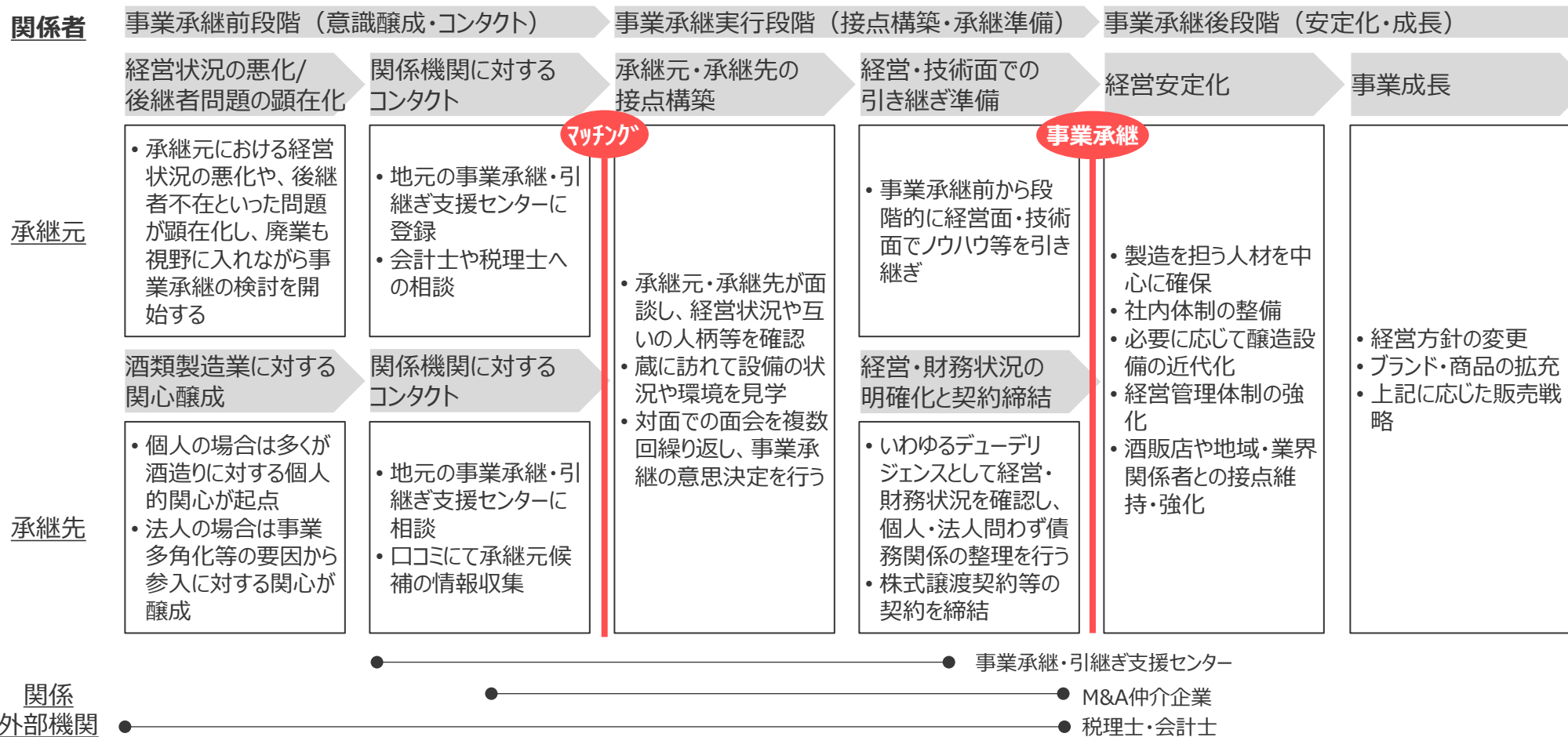
③関係主体による情報交換の仕組み

事業承継に資する制度や情報を関係各位にて共有化し、承継元や承継先などに伝達する仕組みがあることで、支援事業の実効性を高めることができる。情報交換の仕組みを通じて事業承継に関する知見を得て当事者と会話をすることで、承継元は事業承継を一つの有効な選択肢として考えるようになり、主体的に事業承継手続きを進めることが可能となる。

承継先への情報伝達に関して、既存の酒類事業者に対しては所管官庁からの情報を伝えやすい一方で、酒類事業者以外の**新規参入者**に対しては、**所管官庁からの情報が行き届かない場合が多い**。興味のある酒類事業者以外の者が情報を得られないために**新規参入を諦める、といった機会損失を発生させない**ためにも、このような者へ**適切な情報を届けるための周知・広報の体制整備を行うことが重要**である。

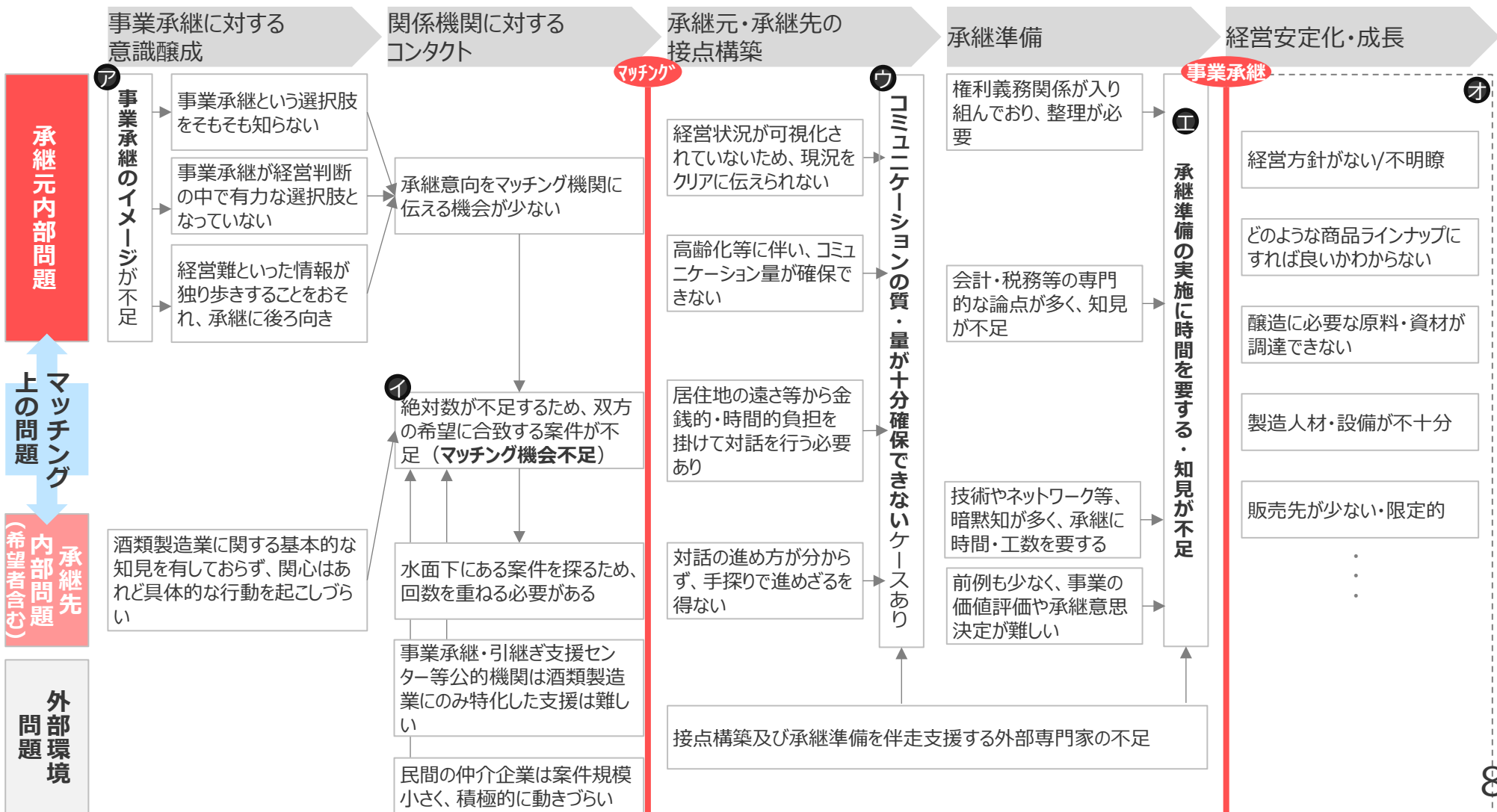
酒類製造事業者の事業承継ステップ

酒類製造事業者の事業承継は、個別事例ごとに多様な経緯を辿るものの、①事業承継前段階である「意識醸成・コンタクト」、②事業承継実行段階である「接点構築・承継準備」、③事業承継後段階である「安定化・成長」という3ステップで進行する。



事業承継に係る課題の全体像

前頁の3ステップに即し、本事業において実施したヒアリング調査に基づいて課題整理を実施。大きく分けて承継元及び承継先の内部の課題に加え、マッチング上の課題や外部環境・支援体制に係る課題に整理できる。



事業承継に係る課題整理 ～経営・財務、資産・権利、技術・人材～

ヒアリングにおいて述べられた主な課題（主として承継元事業者に係るもの）として、【A】承継元の経営・財務や【B】資産・権利関係に関する課題、【C】技術・人材のスムーズな引き継ぎに関するものがある。（注）朱書は、酒類業界特有の課題

課題類型	課題	詳細内容
【A】経営・財務	経営管理の不足とコスト意識の弱さ	原価計算や販売計画といった経営管理が適切に行われておらず、赤字が常態化していた。
	深刻な資金繰りの悪化	運転資金が枯渇し、「来年度の米を調達する資金がない」といった、事業継続そのものが危ぶまれる状況に陥っていた。
	事業承継前後の資金調達の困難さ	金融機関は新規・再生直後の酒蔵への融資に慎重であり、前例の少なさから融資を受けられるまでのハードルが非常に高かった。
【B】資産・権利	事業資産と個人資産の混同	土地建物が個人名義のまま事業に使用されているなど、資産の所有権が曖昧なところがあり、事業承継時の権利移転を複雑にしていた。
	隠れた債務・複雑な権利関係	承継元経営者の個人間の金銭トラブルや、事業資産が個人の借金の担保になっているなど、帳簿に現れない負債が存在したため、事業承継交渉の大きな障害となった。
	設備投資の必要性	設備が老朽化しており、品質向上や生産効率化のために事業承継を機に設備投資が必要だった。
【C】技術・人材	経営者の後継者不在	経営状況の悪化から「子供に継がせるのは忍びない」と親族承継を断念していた。
	技術者（杜氏）の確保の困難さ	杜氏の高齢化が進む一方、業界外からは適切な人材を見つけるルートが乏しい（ハローワーク等に頼らざるを得なかった）。事業承継のタイミングで杜氏が引退してしまうリスクもある。
	従業員承継における権限・資金の不在	意欲のある従業員（杜氏）がいても、経営権や自己資金がないため、経営改善や事業承継交渉の主導権を握れない。
	技術承継の断絶	承継元が倒産・廃業しており、技術やノウハウの引継ぎが全く行えず、ゼロからの事業構築が必要だった。
	労働環境に対するイメージ	「休みなし、泊まり込み」といった労働慣行のイメージが根強く、新たな人材を確保する上での障壁となっている。また、承継先が大企業の場合、労働環境やコンプライアンスに対する意識の改善が大きな課題となる。
	チームマネジメントの難しさ	若い杜氏が年上の蔵人をまとめたり、従業員間の熱意の違いを調整したりするなど、酒造り以前の間人間関係に苦労するケースがある。

事業承継に係る課題整理 ～マッチング・情報、法制度・行政・業界構造、販路・ブランド～

前頁の課題のほか承継先事業者の視点から【D】マッチング・情報に関する課題、【E】法制度・行政や業界構造に係る課題や、【F】販路拡大・ブランド戦略に関する課題も聴き取りした。
(注) 朱書は、酒類業界特有の課題

課題類型	課題	詳細内容
【D】マッチング・情報	事業承継案件の情報発掘の困難さ	案件が水面下に隠れており、買い手は案件探索の回数を重ねる必要がある。
	マッチング機関における課題	民間仲介業者は小規模案件をビジネスにしにくい。
	酒類業界の特殊性を理解した専門家（コーディネーター）の不在	経営、製造、販路、法務といった酒類製造業特有の論点を横断的に理解し、事業承継を支援できる専門家が圧倒的に不足している。
【E】法制度・行政・業界構造	業界団体（酒造組合）への未加入によって生じる障害	組合に加入しないと、酒米の共同調達や共同精米所の利用ができないため、自社で調達する必要がある。
	情報の開示を嫌がる傾向	経営者は経営難を隠し、外部（特にスーツ姿の東京の企業）に強い警戒心を持つことがあり、案件発掘を困難にしている。
	補助金活用の難しさ	事業承継交渉はスピードが重要であり、申請に時間がかかる補助金はタイミングが合わない。また、承継先が大企業の場合は制度の対象外となる。二次創業でも活用しにくいなど、一定の条件がある。
	酒税関連手続の煩雑さ	移出入や廃棄等に関する帳簿管理や届出業務は専門的で煩雑であり、手作業で行っている蔵にとっては大きな負担となっている。
【F】販路・ブランド	既存ブランド・販路の存在	「悪い酒」というイメージがついたブランドや、採算性の低い既存の取引先は、承継後にリセットする必要があるが、その判断や実行が負担となる。
	ブランディングの専門知識の不足	良い酒を造ることと、それが売れることは別問題。「誰に、どう売るか」を設計するマーケティングやブランディングの専門知識が不足している。
	知名度不足	海外展開を目指す場合でも、まずは日本国内での知名度や実績がないと、海外のバイヤーに相手にされない。

1 令和7年度事業

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

(1) 課題調査事業の概要

(2) 実証分析事業の概要

2 令和8年度事業承継事業

「伝統的酒造り」の技術承継に係る実証分析事業（概要）

※資料の内容は調査委託事業者の報告によるもの

事業目的及び概要

「伝統的酒造り」の歴史・文化・技術の継承について、その重要性を承継元に意識付けるとともに、「伝統的酒造り」を担いたい承継先とのマッチングを実施。設定した複数のロールモデルを踏まえ、実例を通じて、伝統的技術やノウハウ等を継承する場合の課題を整理・検証し、事業承継支援事業の導入につなげていくことを目的とする。

1. ロールモデルの設定

複数の実例を踏まえ、清酒製造業の事業承継の流れや資金の調達手法等、事業承継のポイントや実務上の留意点をまとめた5つのロールモデルを作成。

2. 事業承継セミナーの開催/対象者選定

実証分析の対象者は、(1)国税庁ホームページ、(2)事業承継セミナー、を通じて募集。対象者選定は、セミナー受講者に対するアンケートの結果や専門家の意見を踏まえ実施。

3. 事業承継計画の策定、進捗管理、実施支援

承継元・承継先のニーズに合わせたマッチングを実施し、事業承継を円滑に進めるための課題を検証し、事業承継計画の策定等円滑な事業承継を行うための各種支援を実施。

清酒製造業に係る事業承継の実証分析

次の**5つのロールモデル**を基礎として、**課題を整理**するとともに、実際に目指した事業承継の形態や実施した支援措置について、**専門家の知見**を踏まえ**検証**（別紙に記載）。

モデル1

他業種企業による承継事例

モデル2

酒蔵の従業員等が独立した事例

モデル3

社会人等の個人が承継する事例

モデル4

同地域の者が酒蔵存続のために承継する事例

モデル5

自治体等と協力した承継事例

- ⇒ 清酒製造業に係る事業承継は、単なる事業の引継ぎに留まらず、**事業の立て直しの要素を伴う**ことが多い。第三者の調整機能を介して、価格や条件に加え、事業ポテンシャルや承継後の方向性も含めて論点を整理し、合意形成を進めることが必要。
- ⇒ 第三者の関与は、**機微情報の取扱い**を踏まえる必要。また、**業界特有の課題に知見のある公的・準公的主体が主導**する枠組みの下で、承継元と承継先を繋げていく仕組みが円滑な事業承継に資する。そのほか、酒税法や醸造技術など、**業界事情に精通した税理士、中小企業診断士等の助言**を得ながら、**承継後の事業展開も見据えた形で支援**できる仕組みが適切。12

事業承継元の発掘・啓発（セミナーの開催）

- ✓ 「伝統的酒造り」に関わる事業者、関係者及び「伝統的酒造り」を事業承継したいと考えている方を対象にオンラインセミナーを開催（令和7年9月8日）。
- ✓ 事業承継に関するパンフレットを作成し、国税庁ホームページにて公表。

セミナー概要

伝統技術の承継の重要性について、2名の講師の実体験を交えながら紹介。事業承継に向けて事前に備えておくべきポイントや、見落としがちな落とし穴についても具体的な事例を交えて分かりやすく講演。
「伝統的酒造り」に携わる事業者に、事業承継のはじめの一步を踏み出すためのヒントとなる情報を提供。

第1部

伝統をつなぐ 承継の意義



夢酒蔵株式会社
代表取締役 大邊 誠 氏

京都府出身。大手酒造メーカー「月桂冠株式会社」にて約40年間勤務し、営業・販売促進・人事総務・M&Aなど多岐にわたる業務を経験。取締役として経営にも携わり、日本酒業界の第一線で活躍してきた。60歳を前に、2022年に地方酒蔵の再生を目的とした「夢酒蔵株式会社」を設立。第一弾として滋賀県高島市の老舗酒蔵「吉田酒造」を買収・再建し、月桂冠OBの蔵人たちと共に伝統の酒造りを復活させた。地方酒蔵の経営支援、後継者育成、技術継承を通じて、日本酒業界の未来を見据えた活動を続けている。

第2部

酒蔵事業承継への挑戦と実務を通じての経営改革事例



株式会社日本酒キャピタル
代表取締役 田中 文悟 氏

1976年鹿児島県生まれ。関東学院大学経済学部卒業後、1999年にアサヒビール入社。営業職と並行しアメリカンフットボールチーム「アサヒビールシルバースター」で日本一を経験。2010年に酒蔵再建事業を立ち上げ、国内12蔵の再建を主導。2021年に株式会社日本酒キャピタルを創業し、現在は全国5蔵の代表取締役を務める。飲食事業も展開し、「街から酒蔵の灯を消さない」を信念に、日本酒文化の継承と地域経済の活性化に取り組んでいる。

アンケート結果

- ✓ **セミナー受講者：67名**
(うち承継元候補者36名)
- ✓ **セミナー満足度：86.9%**
(大変満足21.7%、満足65.2%)
- ✓ **行動変容を示唆する回答率：44.5%**
(すぐに行動したい27.8%、検討を始めた16.7%)
- ✓ **行動変容に至らずとも関心の高まりを示す回答率：16.7%**
- ✓ **連絡可能な承継元候補者：8名**

【当日参加視聴者数67名(国税庁ホームページにてアーカイブを公開中)】

清酒製造業に係る事業承継が行われた事例を調査し、事業承継の具体的な流れや苦労した点、軌道に乗せるためのポイント、留意点などをまとめた「5つのロールモデル」を作成。

モデル事例	概況	ポイント（主なもの）
① 他業種の企業による承継事例（承継先：小売業）	旧経営者と従来からの従業員の協力のもと、承継先の販売力を活かして数量・売上ともに数十%の増加を達成。コスト管理も徹底し黒字化を実現。	<ul style="list-style-type: none"> 承継先企業が、明確な経営方針と事業戦略を持って自社とのシナジーを実現できる承継元の探索と、承継後の経営安定化・事業成長を進めた。 旧経営者が新体制に協力し、製造体制も維持することで、円滑な事業統合を実現。
② 蔵元で修行した従業員等が独立した事例	承継後様々な経費削減を行う一方、多額の設備投資や新ブランドの立ち上げ、高品質な製品への転換を実施。製造数量は最盛期に比べ減少させながらも増益を達成。	<ul style="list-style-type: none"> 当初は経営に関する知見がない中でも、現場の感覚をもとに経費削減や酒質の改革など適切な改善を進めた。 従業員との合意形成を図りながら、経営状態を改善。
③ サラリーマン等の個人が承継する事例	承継後に売上を向上。商品構成を高付加価値商品中心にシフトすることで利益を確保し、継続的な設備投資で品質向上を進めている。労働時間の短縮や休日、評価基準の設定など労務面の待遇も改善。	<ul style="list-style-type: none"> 中長期の計画を立てつつも、承継後に分かった産業慣行や事業環境の変化に柔軟に対応しながら設備投資と品質改善を進め、売上の向上につなげた。 経費削減と勤務環境の改善を進め、体制構築と利益創出を実現。
④ 同地域の者が酒蔵存続のために承継する事例（承継先：食品製造業）	設備の刷新や、高品質な製品への転換を実施したことで増益を達成。	<ul style="list-style-type: none"> 酒造業に関する知見がない中でも、食品製造業の品質管理ノウハウを活用しながら、現場の適切な改善を進めた。 前経営者や従業員との合意形成を図りながら、経営状態を改善。
⑤ 自治体等と協力した承継事例	地元金融機関や自治体と連携し、融資や補助金等も活用しながら新しい酒蔵を立ち上げた。体験型サービスを主軸としたビジネスモデルを展開し、地域との協力関係を構築しながら、集客に取り組んでいる。	<ul style="list-style-type: none"> 地域との協力関係構築に向けて、利用可能施設の調整や住民説明、施設の維持管理等について主体的な取り組みを実施。 交流のある酒蔵の協力を得て、既存酒蔵と差別化できる新しいビジネスモデルを展開。

実証分析対象事業者が直面した「6つの課題」

課題①候補探索とマッチング

承継先において、承継を潜在的あるいは顕在的に希望する酒蔵を探索する手法が見当たらない。

※ 酒蔵の経営状況に関する情報の機微性が高い点が構造的な課題。経営状態が厳しいこと自体を外部に公表しないだけでなく、地域内で察知されることを避けたいという事情が生じ得る。このため、他業種におけるM&A案件のように民間主体で広く情報を集約・流通させることが困難と考えられる。

(対応) 地元の地域金融機関や各都道府県の事業承継・引き継ぎセンター等に対してコンタクトを実施したほか、候補探索の試行回数を増やす、紹介ルートを広げるなどの対応を行った結果、マッチング段階に至った。

課題②承継元と承継先の期待値のギャップ

承継先は事実上、酒類製造業参入の実現性を重視して検討を進める場合がある一方、承継元は産地性や歴史に基づく酒造りの継続に加え、既存取引先の維持、雇用の維持、地域社会との関係性の維持を重視する場合がある。

(対応) 事前面談を複数回実施し、承継元・承継先双方の期待値を汲みながら、承継元と承継先の会話を設定。拙速に事を妥結するのではなく、互いの期待を徐々に開示しながらすり合わせていくようなコミュニケーションが実現するように設計。

課題③ディール成立を困難にする承継元の状況

債務超過、低収益や設備の老朽化により将来的な投資が必須といった状況が重なり、承継先の企業評価が厳しくなりやすい。更に、商品別の採算管理などが未整備な場合、デューデリジェンス段階における検証点が増え、価格や条件のすり合わせが停滞しやすい。

(対応) 事前に承継元の情報に一定程度収集し、上記のような論点化しやすい事項を中心に事前分析を実施。承継先が十分に調査を行い、買収の意思決定を行うことは重要であるが、課題②において、事前に情報分析を行っていたことで効率的に実施することができた。

課題④ デューデリジェンス段階で顕在化する前提条件

事業の状態そのものに加え、企業に関連する項目の資産・権利関係、負債関係、株式関係等が論点として顕在化しやすい。

不動産については、蔵が使用している土地建物の所有者が法人ではなく、資本関係のある別法人や社長・オーナー家族の個人名義となっているケースが多い。担保設定が複雑な場合もあり、権利関係の棚卸しと整理が前提となる。また、例えば、社長等から会社への個人貸付が残存している場合、承継局面では債務放棄を含む整理が論点となり得る。株式についても、例えば、昔の取引先、共同出資者、地元企業等の外部株主が存在する場合、同意取得に時間を要し、株価の取扱いも含めて合意形成が難航することがある。

(対応) 検討段階の初期に承継元とコミュニケーションを進め、税務や会計、製造等の知見を有する専門家からの助言に基づき、事実関係を明確化。これらの前提条件を踏まえ、承継が成立するための財務スキームを検討。

課題⑤ 金融機関調整

借入があること自体は直ちに問題ではないが、債務超過・低収益の状態では承継を進める場合、承継スキームを成立させるために借換や返済条件の変更、債務の株式化等の条件調整が不可避となるケースが想定されるが、金融機関は受け入れに慎重になりやすい。

(対応) 金融機関からの借入が多額に上る事例があり、金融機関を交えて面談を実施。借入の金額、性質（短期か長期か、担保有無等）など、状況に応じて対応策は様々あるが、いずれにせよ定期的なコミュニケーションを通じて、十分な信頼関係を構築していることが前提。また、財務等の専門家からの助言を通じ、最適なスキーム設計を行う必要がある。

課題⑥ 承継先の知見不足

承継先が個人、スタートアップ、中小企業のケースでは、合併・買収の実務や酒類製造に関する知識が十分でない場合があり、プロセスの進め方や優先順位の設定が困難となりやすい。また、承継先が酒蔵の事業ポテンシャルを適切に評価できない場合、承継後の立て直しや成長に向けた方針が具体化しにくく、意思決定が停滞する要因となり得る。加えて、承継先の得意領域に偏りが生じやすい点も見られる。

例えば、スタートアップ等はデジタル化や高付加価値化等の発想を持ちやすい一方、酒質や製法に関する勘所を欠く場合がある。杜氏や蔵人が承継するケースでは、酒質や製法面は強い一方で、ブランド化・高付加価値化・販路開拓といった販売面の発想が弱くなりやすい。酒蔵の継続と発展には両要素が必要である。

(対応) 複数領域で知見を有する専門家を起用し、適宜適切な助言を承継先に提供することで、円滑な承継計画の作成と承継プロセスの実行を担保。

清酒製造業に係る事業承継の位置付け

- 実証分析対象事業者が直面した「6つの課題」を踏まえると、承継は単なる事業の引継ぎに留まらず、事業の立て直し要素を伴う案件が多いことを確認。
- 足元の課題として権利関係や財務の整理、金融機関との合意形成、承継条件等は明確に存在しており、これらを解決する必要がある。
- 他方、承継後の継続可能性や成長の方向性を具体化できなければ本質的な意味での意思決定が進みづらいことも明確になった。事業承継を円滑に進めることと合わせて、承継後における事業の成長の可能性を見出すことが重要である。
- 継続可能性の判断は単一の指標では困難であり、ブランド、酒質、販路、観光資源、技術者の残存、設備状態、地域の支援余地、財務の毀損度合い等の複数要素を総合的に評価する必要がある。
- 加えて、債務超過の規模により打ち手の現実性が大きく変わるため、財務面は個別に織り込む必要がある。

(対応)

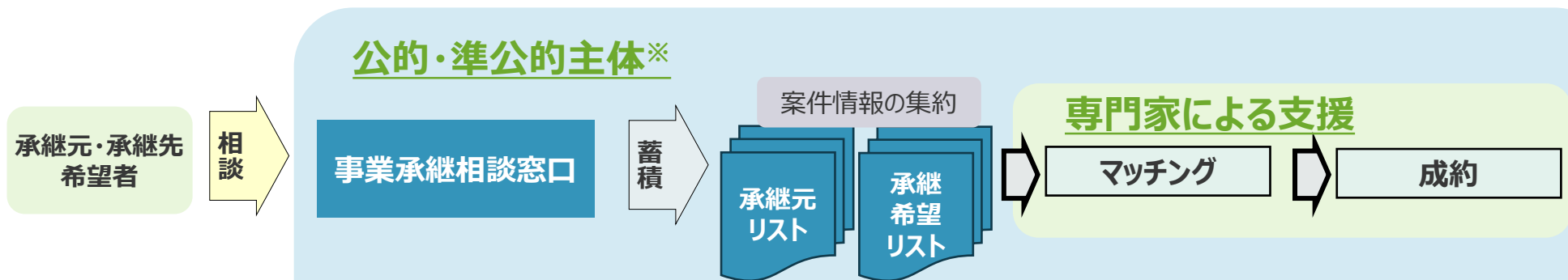
第三者の調整機能を介して、価格や条件に加え、事業のポテンシャルや承継後の方向性も含めて論点を整理し、合意形成を前に進めることが必要ではないか。

第三者の関与は、機微情報の取扱いを踏まえ、公的・準公的主体が主導する枠組みの下で、公認会計士、税理士、弁護士、中小企業診断士、再生支援の専門家、経営コンサル等を必要に応じて起用し、スポットで助言を得ながら進める形が望ましいと考えられる。

第三者の調整機能を介した合意形成の仕組み

ポイント① 機微情報の集約と管理は、公的・準公的主体が主導して実施する。

ポイント② 酒蔵案件は合併・買収案件と異なる論点が多いため、専門的な知見を有する専門家を組成して支援。



※ 他の公的・準公的主体と連携することで、事業承継を更に円滑に進めることも必要。

<専門家の主な役割>

税理士

- ・組織再編
- ・不動産・株式移転
- ・個人貸付の整理に伴う税務論点整理
- ・スキーム検討

公認会計士

- ・実態財務の把握
- ・正常収益力の見立て
- ・必要投資の見積もり
- ・買い手と売り手の価格感の溝を埋めるための材料整理

弁護士

- ・秘密保持契約
- ・基本合意、株主合意
- ・担保や契約関係整理
- ・紛争予防の論点整理

中小企業診断士

- ・販売と製造を含む立て直し方針整理
- ・実行計画への反映
- ・当事者間の論点整理

再生支援の専門家

- ・金融機関との調整
- ・資金繰り
- ・投資と返済の両立可能性の見立て

酒類業界実務の有識者

- ・製造現場の評価
- ・品質と技術の引継ぎ可能性整理
- ・季節性や人材面の制約整理

(注) 各案件に応じた個別の専門家による支援を実施することが望ましい。

1 令和7年度事業

(1) 課題調査事業の概要

(2) 実証分析事業の概要

2 令和8年度事業承継事業

1. 酒類事業者向け補助金 6.0億円（6.0億円）

- ①ブランディングやインバウンドによる海外需要の開拓等、
日本産酒類の海外展開に向けた取組を支援
- ②商品の差別化や販売手法の多様化等による経営改革・構造
転換を図る取組を支援



（①の取組例）フランスでチーズと日本酒のペアリング提案セミナーを開催



（②の取組例）地域の食材と組み合わせた自社ワインのPR

2. 輸出促進等による酒類業振興 16.0億円（15.5億円）

日本酒造組合中央会に対する補助金【7.7億円】（6.2億円）を含む。

（1）海外販路開拓支援

- ①海外大規模展示会への出展支援や
酒類輸出コーディネーターによる商談会の開催等
- ②酒類製造者と輸出卸・商社とのマッチングや
海外販路開拓を支援する日本産酒類輸出促進
コンソーシアムの運用
- ③輸出先国の消費者の嗜好や販路開拓手法等に
係る海外市場調査・情報収集

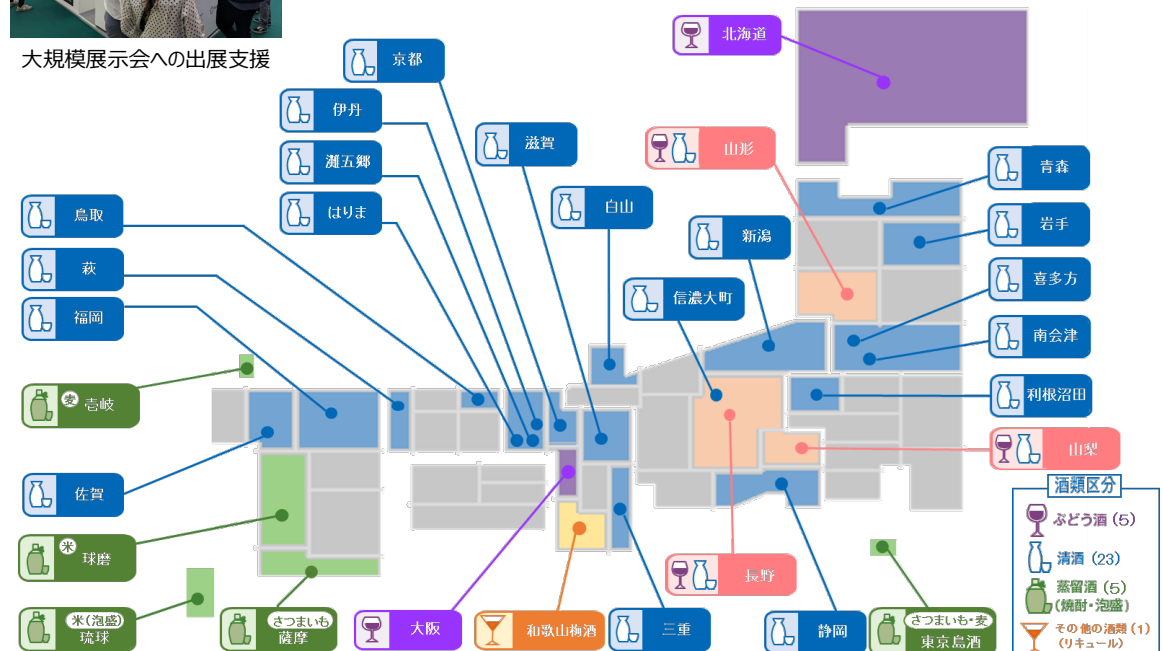


大規模展示会への出展支援

（3）ブランド価値向上支援

地理的表示（GI）のPRや活用促進

【酒類の地理的表示マップ（令和7年10月現在、34GI）】



（2）日本産酒類の魅力発信等

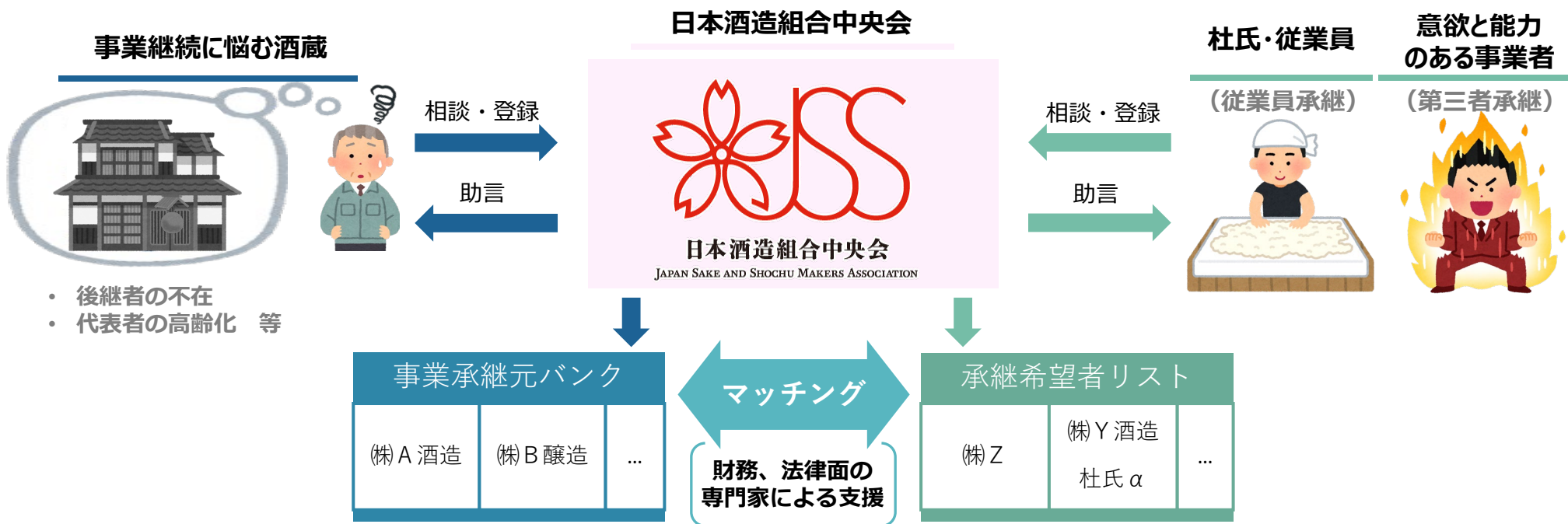
- ①国酒の文化的な価値や魅力の発信につながる、
国際空港国酒キャンペーン等の実施
- ②日本酒フェアの開催
- ③「伝統的酒造り」を次世代に承継していくための
事業承継支援事業

※ GI「日本酒」について、原料の米に国内産米のみを使い、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ます。

（注）この他に（独）酒類総合研究所に対する運営費交付金【10.2億円】（9.6億円）（高付加価値化や差別化に資する研究、技術の伝承、情報発信等）を計上。

概要

- 国内外に誇る酒造りの文化を次の世代へ確実に継承していくため、後継者不足等を理由に経営を引き継ぎたい酒蔵と、地域に根差し酒造りをしてきた伝統ある酒蔵を引き受けたいと考える意欲と能力のある者を結び付ける取組として、清酒製造業に係る事業承継が円滑に進むよう支援する。
- 実施に当たっては、業界における知見やノウハウに精通する日本酒造組合中央会が中心となって行う。



連携体制

清酒製造業に特化した事業承継のマッチングを目的として**事業承継・引継ぎ支援センター**のほか関係機関との連携を密に行うことで、効果的かつ効率的に実施することとし、清酒製造業者にとって最も有用な事業承継の実現を行えるよう体制を構築する。

事業の具体的な流れ

STEP
01

マッチングの対象
となる事業者の
探索・募集

STEP
02

対象者の企業情報
希望条件等の集約
管理

STEP
03

所持する情報を
用いて最適な
マッチングを導出

STEP
04

情報をマスキング
の上マッチングの
希望を確認

STEP
05

成立後の伴走支援
(地域との関係
性構築等)

STEP
06

専門家立会い
の下意見交換

事業承継支援事業（２）～承継事務手続～

※事業承継・引継ぎセンターとマッチング提案等について連携

