

報告①

「沖縄における泡盛産業と地域振興 ～酒税減免措置と経済効果の分析～」

沖縄国際大学大学院 地域産業研究科

教授 前泊 博盛

前泊：皆さんこんにちは。冒頭から沖縄県の焼酎「泡盛」についてネガティブな話をします。調べれば調べるほど泡盛業界のちょっと厳しい現実がありました。今日はその六次型産業をテーマとした発表の最初の報告にしては、ちょっと厳しい報告になるかと思いますが、お付き合い下さい。



■役員報酬問題

沖縄の「泡盛」業界にとって、今年（2014年）11月に非常に大きな話題になった事案がありました。「事件」と言ってもいいと思います。泡盛の酒造所の一つで、「残波」という銘柄で出している年商20億円くらいの「比嘉酒造」という酒造所があります。その比嘉酒造が国税当局から「所得隠してはいないか」と告発を受けました。酒造所の4人の役員に報酬としてこの4年間で20億円の支出をしたということで、「同業他社に比べ高額すぎる」という指摘をうけました。

20億円の中身をみると退職金が6億7000万円、その他の報酬分を役員数で割ると

一人当たりの年間約1億1000万円という結果になりました。皆さんの中にも高額所得者はいると思いますが、年収1億円という方は、まだ少ないと思います。

なぜこれだけのものを支払ったのか。国税当局から「あまりに報酬が高過ぎる」という指摘にもうなずける気がします。役員報酬について、泡盛業界のみならず、報酬の基準はどれぐらいが適切なのか、という問題提起をしておきたいと思います。例えばリーマン・ショックが何年前にありましたが、破たんし、公的資金による支援を受けたリーマン・ブラザーズの会長が、破たんした年にもかかわらず、その年の夏のボーナスとして35億円を受け取っていました。米国議会の公聴会でも議論されたようで、新聞ニュースになっていました。果たして、その役員報酬は適切なかどうか。その時も大きな話題となり、論議を呼びました。皆さんの記憶に新しい話だと思います。

沖縄における酒造所、「泡盛・残波」をめぐる報酬問題、1億1000万円の役員報酬が高いか安いという議論については、論文の中で詳しく触れてあります。役員報酬について国税当局は「同業他社などの水準に比べ、相当高過ぎる」という一つの基準を示しています。もう一つの基準として「従業員の給料水準」があると思います。従業員の給料の何倍程度が社長や役員の給与、報酬として適当なのか。そんな議論が、日本ではこれまで十分に論議されてきませんでした。従業員の給料についても、果たして売上が好調な時に給料は上がったのかどうか、そもそも全体の売上、利益は伸びているのかどうかについても役員報酬を決める際の基準、目安になるのではないかと思います。

役員報酬をめぐる国税当局の指摘に対する比嘉酒造の反論が、同社のホームページに掲載されています。ちょっと長くなりますが、ご紹介したいと思います。

「この度は当社の税金に関する新聞報道があり皆様に大変なご迷惑をおかけしました。当社としてはコンプライアンスを遵守し高く掲げて経営を行なってきました。そのため役員報酬、役員給与、退職金につきましても決して過大支給とならないように、厳格な支給のルールを作り、それに基づいて支給をしました。読谷村（比嘉酒造の所在地）の近郊の売上しか上げられなかった当社を、全県的にそして県外での売上を上げるまでの企業に成長させて、その多大なる貢献に対する適正な措置ということで、6億7000万円の退職金を支給した」。比嘉酒造は、そのような説明をしています。

比嘉酒造が「所得隠しではなく、適正な措置」と主張する理由は、現行の税制下では、企業にとって適正額以上の金額を報酬として支給する経済的メリットがどこにもない上に、所得税率が40%、法人税率が30%という税制を考えると、会社の所得として納税する場

合、同じ20億円でも法人税なら30%だが、所得税なら40%になる。税収上は、役員報酬にした方が、納税額が10%も多い。国にむしろ貢献しているのではないか。というのが、比嘉酒造の代理人の説明です。

所得税と法人税を合わせて、合算した納税額は、法人税で支払うよりも多く税金を払っているのに、国税当局から背任的な内容であるというようなことで言われている。納税回避的な意図は一切なかったのに、そういう指摘をされたのはおかしい。コンプライアンスの遵守という点からも報酬額については決して多くはないというような反証がなされています。

これについては沢山の議論があるかと思います。一般企業であれば、経営が非常にうまくいって、売り上げが伸びたのであれば、その経営手腕に応じた報酬が支払われても、だれも文句を言わないと思います。

比嘉酒造の一連の「事件」を報道した朝日新聞は、比嘉酒造の役員報酬をめぐる記事の横に、日本企業の役員報酬の関連記事を掲載しています。それをみると、日本では赤字企業であっても役員報酬として1億円以上払っている企業が少ないことが明らかになっています。本来、役員報酬というのは黒字にならないと出してはいけないのではないかと、という議論もそこで出ています。

では比嘉酒造の1億1000万円という役員報酬は、はたして支給額として適正なのか否か。その判断をどこで成すべきか。役員報酬の支払い基準について、比嘉酒造に開示を求めましたが、残念ながら「係争中」ということで出していただけませんでした。

役員報酬の基準については、泡盛業界のみならず、国内の多くの企業で論議が必要だと思っています。例えば「役員報酬は従業員の平均給料の10倍まで」とか、あるいは「100倍」、あるいは「1000倍」とか、そういう基準があるのかどうかわかりませんが、それぞれに企業で利益の再配分をどうするかという視点で、基準作りが必要な時期にきているのではないかと思います。

■古酒基準問題

もう一つ。泡盛業界の課題を指摘したいと思います。泡盛のラベルには、あるいはラベル裏やボトルの裏ラベルには、泡盛の製造年月日や、貯蔵年月日、壺詰めされた年月日などが印字されています。後ほど詳しく触れたいと思いますが、「泡盛」という乙類の焼酎の特徴は、製造後、壺や甕で貯蔵し寝かせると「古酒」という、より上質な風味と味わいが出てくるのが特徴となっています。古いお酒になればなるほど風味や味、色合いが上質に変化する。寝かせれば寝かせるといほど良い酒になるというところがあります。泡盛が

本当に好きな方は「古酒」を好むといわれています。

国際通りにある泡盛販売店の写真です。店の中に、こういう大きな甕がありますが、この甕をいくつも使って、古酒を育てていきます。古酒の仕継ぎ文化です。例えば20年物の泡盛が入った甕があって、横に10年物の泡盛が入った甕、次いで5年物、3年物と順に並びます。古酒とは「3年以上寝かした泡盛」のことです。愛飲家は、この20年物の甕から柄杓で一杯汲んで酒器に移すと、次は10年物の甕から柄杓で一杯、20年物のカメに移し、10年甕には5年甕から、5年甕には3年甕から、同じ量を継ぎ足していく。これが「仕継ぎ」という泡盛を育てる手法とされてきました。

泡盛愛好家の中には、甕をいくつも並べて、じっくりと酒を育てて、泡盛の良さを引き出して飲むことを、最高の贅沢だと思っている人も多いようです。これが「仕次ぎ」です。常に古い良いお酒を飲むことが出来る。そんな仕組みのようですが、古い酒に新しい酒を混ぜるわけですから、古酒は薄まっていくような感じがします。しかし、この仕次ぎ文化が当たり前のように古酒文化として定着をしているために、泡盛業界のコンプライアンスの問題として起こってくる下地になるという問題があります。

■泡盛の特徴

泡盛の特徴、例えば鹿児島焼酎と何が違うのか。沖縄県酒造協同組合がまとめている資料によると、①原料にタイ米を使用している、②黒麹菌を使って発酵させる、というのが大きな特徴となっています。③酒の仕込みも一回だけで、しかも全麹仕込みという独特の仕込み方法を使っています。それから、④単式蒸留器で蒸留をするという蒸留酒であるということも特徴とされています。この4つが沖縄の泡盛の特徴となっています。

原料でタイ米を使うということが、今回の研究会のテーマになっている六次型産業、六次産業という点で、原材料となるお米を地元で調達していないので、一次産業足す二次産業足す三次産業という意味で使われる「6次型産業」にならないかもしれません。

沖縄の泡盛は、製造段階で原料にタイ米を使う。これはもう欠かせない条件とされています。業界は金科玉条のごとく「タイ米でないと泡盛は駄目だ」と強調してきました。

原料にタイ米を使うという点について、酒造会社と米を扱う食料会社の方に確認をしたところ、「泡盛の原料としてタイ米を使わなければならないという積極的な理由はない」という返事が返ってきました。「実はタイ米に拘る理由は、原材料として安いから」というのが大きな理由とされています。

主食となっている日本の米を泡盛の原料に使うと、価格が高すぎますが、タイ米は日本の米の10分の1の価格で購入できる。しかし、これまでは日本政府は米の輸入について

原則制限してきました。ガット・ウルグアイラウンドの際に最低限の輸入枠を設けて、所謂ミニマムアクセスの中で、沖縄県は米軍統治時代から続くタイ米輸入による泡盛製造を続けてきました。沖縄の施政権が米軍から日本に返還されたあとも、一種の既得権として泡盛製造に必要な原料米となるタイ米の輸入は認められてきた経緯があります。必要量については制限なく輸入できる一種の特別措置的な対応がなされてきたようです。

■原料米「タイ米」と麴

泡盛の原料に、なぜタイ米を使うのか。タイ米はインディカ米と呼ばれる品種で、日本のジャポニカ米とは違う特徴があります。タイ米による泡盛造りを継承している理由ですが、日本酒は黄麴です。焼酎は白麴を使っています。泡盛に使用される麴は黒麴を使っています。原料のタイ米を使って、黒麴を使って、米麴にして、それに水と酵母を加えてもろみにして2週間ほどでアルコール発酵させます。「全麴仕込み」と呼ばれるシンプルな工程で作られています。つまり泡盛は、沖縄でなければ作れないという方法ではありません。タイ米、つまりインディカ米はジャポニカ米に比べ非常に硬い米で、粘り気が強い日本のジャポニカ米とは違って、サラサラしているために黒麴菌が菌株を伸ばしやすい、所謂米麴を作りやすい、そして独特の風味の元にもなっているようです。泡盛独特の風味や味わいは、インディカ米を原料にしているところから生まれているというわけです。

泡盛を6型産業化の観点からとらえるなら、なぜ沖縄で泡盛の原料となるインディカ米を作らないのかという疑問も出てきます。これは農家の問題です。農家はなぜかインディカ米の生産に非常に消極的です。沖縄における稲作、米作りというのは、気候的には非常に恵まれていて、うまくやれば1年間に上手くやれば3回米が取れる気候性を持っています。しかし、まだまだそこまでは辿り着いていないというのが現状です。

沖縄県における米の生産量は、県産米だけでどれぐらいの自給率があるかというと、3%から6%程度にとどまっています。その6%しかない水準では、泡盛用の原料米の供給は厳しい状況にあります。主食用でも逆ザヤで政府が買い入れていたほどですから、それをジャポニカよりも安いインディカ米の生産に替えるという選択は、現実には厳しい状況です。事実上、原料米まで県産米を回すことは不可能というのが、食糧会社の見解です。泡盛を六次型産業に進化させるには、原料の米の沖縄県内での増産が課題です。国内の他の地域と比べて年に2回ないし3回収穫できる恵まれた亜熱帯気候性がありますが、台風というのがあって、沖縄には必ず毎年、台風が来ます。台風常襲地帯というのも沖縄の気候風土の特徴があります。台風が襲ってくると、稲は折れ、稲穂は落下してしまいます。沖縄で米を生産するリスクが高いという背景も増産ができない理由の一つに指摘され

ています。万が一、台風が来たら、というリスクを考えると農家は米の生産に消極的にならざるを得ないという一面でもあるようです。

このあたりをどうやってクリアするか。台風に近い米の品種改良、開発。同時に泡盛の風味を引き出す新たな米の品種開発も今後は課題と言えます。

■復帰特別措置と泡盛

次の課題です。沖縄の泡盛業界は、酒税の減免措置を受けています。これは資料の中でも書かせていただきましたが、42年前の本土復帰、沖縄の施政権の日本移管に伴う特別措置が未だに続いています。酒税軽減措置というのは何かと言いますと、沖縄振興開発計画の一環として泡盛産業の経営支援のために実施されている泡盛にかかる酒税の減免措置のことです。沖縄の施政権が日本に返還をされた1972年以降現在まで、この酒税の減免措置が続いています。制度の趣旨としては本来、沖縄の施政権返還に伴う日本の法制度への移行という激変緩和措置として実施されたものでした。泡盛についても施政権返還で酒税が日本の制度に合わせて一気に高くなると、競争力のない地方の零細な酒造所は本土の大手の酒造メーカーに太刀打ちできない、経営が困難になるかもしれないということで、激変緩和措置として沖縄の泡盛や地元ビール会社の酒税を、全体の税率100とした場合40%の水準ということで軽減税率を適用してきました。復帰後は、これは毎年軽減率を徐々に引き上げて、復帰後7年たった79年には85%の水準まで引き上げました。ところが、生産量含めて業界が厳しくなったということで、また改めて65%の水準まで下げています。現在も適用税率は65%ということで継続をされています。この復帰特別措置となる酒税軽減措置は5年毎に見直され、延長するかどうか判断されてきましたが、現在まで8回延長されてきています。

酒税の軽減率は泡盛のアルコール度数によって変わってきます。25度のアルコール度数を例にみてみましょう。酒税の本則で言うとこの左側を見ていただくと、この本則の部分が本土の鹿児島、ここ北海道も含めて本来納めている軽減率ですが、1キロリットル当たり24万円です。これに対して沖縄では16万円。約8万軽減されていることになります。1キロリットル当たりでこれだけの差になります。30度、40度とアルコール度数の変化によって軽減税率が変わってきています。最大で1キロリットル当たり13万8000円ぐらいの税額の差額が出ています。

酒税の軽減税率によって、どれぐらいのお金が業界に落ちているか。1972年から1994年までの22年間では49億5800万円。95年から2007年の間は210億円になります。復帰後42年間では累計で約400億円の減免措置を受けています。

これだけの軽減税率を適用され、経営支援を受けている泡盛業界にもかかわらず、冒頭に紹介しました比嘉酒造が役員報酬を1億1000万円ももらっているということ疑問の声が出てくるわけです。つまり一般企業であれば売り上げた分だけ利益が上がれば、経営努力が評価されて、経営者に対する報酬として支払われる額について、社外がどうこういう立場にない、というのが本来の筋です。しかし、残念ながら泡盛業界は酒税の減免措置がなければ経営が厳しい、対外的な競争力はない、そのために破綻しかねないということで税法上の減免措置、特例措置を未だに受けているわけです。それにもかかわらず、利益が上がったらそれを役員報酬として撒いてしまう。こういうことに対してはどう説明するかということに対しては比嘉酒造も明確な答えがないわけです。

比嘉酒造の代理人は、「法人税も所得税もしっかりと納税している」と強調しています。しかも「利益として企業が法人税で取るよりも役員報酬として所得税を払う方が税率も高く、トータルの納税額は大きくなっている」という趣旨の説明、反証もしています。

焦点は、税制上の優遇措置を受けているのに、高額な役員報酬を支払うのはどうか、という問題です。他社の役員も「あまりに高額すぎる」という高額報酬に加えて、税の軽減措置を受けている泡盛業界への批判が出てきました。ある食糧会社の役員は「生活保護を受けながらベンツに乗ることが許されるのか」という例え話で表現しました。あるいは「生活保護を受けているのにアルバイトをしている報酬が1億円を超す、そんなことになったら生活保護そのものがおかしい状況になってしまう」という指摘です。「高額報酬のスジを通すなら、酒税の軽減措置を返上するべきだ」という話になりました。

■激変緩和措置としての酒税軽減措置の課題

泡盛業界は、復帰後、全体として2005年までは売上高、出荷量ともに右肩上がり成長・発展してきました。売上高も総額で200億円ぐらまで伸びてきました。ただし、泡盛業界の48酒造所全部をあわせても、大分県の「いいちこ」一社分にも及びません。だからこそ、酒税の減免措置で業界をどれだけ発展、成長させられるかという議論の中で、酒税の軽減、減免措置が実施されてきました。

しかし、減免措置の効果も2005年以降、数字の上では成果が見えにくくなってきています。売上高も出荷量も2005年以降は右肩下がりに転じています。「泡盛ブームの終焉」という話も出ています。2000年以降、健康食品ブームに乗って泡盛の製成段階で出てくる副産物の「もろみ酢」も健康食品として人気を博し、一時期は「泡盛の売り上げを超える」との予想も出ました。しかし、これも一時的なブームに終わってしまいました。

泡盛の出荷量をみると、安定的に延びていた県外出荷も2005年以降は減少に転じてい

ます。ここで注意が必要ですが、酒税の減免措置は「県外出荷」分には適用されないことになっています。県外出荷の場合には、酒税の軽減措置がなくなり、本則どおりの酒税を収めることになっています。東京のわしたショップで泡盛を買うと高い、地元沖縄で買って持ち帰ると安いという構図になります。もちろん、県外では沖縄からの輸送量も上乘せされています。その分も販売価格差になっています。

泡盛業界にとって、泡盛の県外出荷の増加は、酒税軽減、減免という復帰特別措置を終えて、業界が立ち立ちできるかどうかのひとつの目安にもなってきました。県外あるいは国外出荷が伸びてくれば、特別措置を抜けても自力で業界はやっていける。そういう想定がありました。しかし、残念ながらこれは2005年の段階からもう力尽きてきている。制度的な面ではこの酒税の減免措置の効果というのはここから既に消えつつある。これ以上伸びない。それが現実となっています。

■業界の特徴

泡盛業界の企業体力、業界の特性についてみていきたいと思います。これは泡盛企業、酒造所の従業員の規模です。ちょっと古いデータになります。2000年の段階で5人未満というのが9社、5人から10人未満は17社。10人から30人未満はほとんどが超零細です。50人以上というのが5社。業界全体が非常に小さな超零細のです。

売上高をみても5000万円未満というのが10社、5000万円から1億円未満が14社。先ほど紹介した比嘉酒造を含めて10億円以上は6社です。本来の酒税の減免措置でいうと、2億円未満ぐらいの小さな企業をどう救うかがポイントです。業界の過半がその2億円未満の中小零細、本当に零細の酒造所が中心になっています。引き続き酒税の減免措置が残ってもいいかと思いますが、2億円以上の企業であればもうそろそろ卒業させても良いのではないかと思います。

泡盛業界は、業界全体で酒税の減免措置を適用してもらっている関係で、儲かっている企業も儲かっていない企業も同じような保護政策を受けている。これが制度的な欠陥を生んでいると思われます。貧乏人もお金持ちも同じ保護政策を受ける。伸び悩んでいる小さな零細企業の奨励策として作られたはずが、酒造所の大手に対しても零細企業と同様に適用される。その矛盾をどう解決するか。

■オリオンビールの事例

実は酒税の減免措置は泡盛に限らず、オリオンビールという地元のビール会社にも適用されています。オリオンビールについては、沖縄のビール会社に対しての酒税軽減措置で

すが、地元のビール会社はオリオンビールだけですから、実際にはオリオンビール1社を対象にしたもの、つまり国の施策の中で特定の企業に対する優遇税制をとるという稀なケースです。

復帰後42年間でどれぐらいの減税が行われたのか。約700億円です。特定の企業、オリオンビールに対して、国がおまけした税金が700億円。減免措置の結果がどうなったか。今からもう10年ほど前ですが、アサヒビールと資本提携し、事実上、その傘下に入ってしまった。現在では沖縄の名護市にあるオリオンビールの工場で、ビール業界ナンバー1のアサヒビールのスーパードライを製造しています。そして、名護工場で製造されたスーパードライも沖縄で飲む時には酒税の減免措置が効きます。業界トップのスーパードライに酒税の減免措置が必要なのか、という議論も必要だと思います。酒税そのものの減免措置は、減免措置が指定された工場での生産が前提になるため、対象工場で生産されるアサヒビールも減免の対象になってしまう。そういう制度上の支援策のちぐはぐな面が出ているような気がします。

■復帰特別措置の功罪

泡盛産業そのものも地域振興策として準備をされたこの復帰特別措置といったものが果たして産業の振興に繋がったのかという疑問があります。

復帰による激変緩和措置として措置されたはずが、沖縄の本土復帰から42年間も支援策が継続されるとは、思ってもみなかったはずです。

泡盛業界については、制度導入から5年以内に激変緩和措置を終える予定だった。それが更に5年延長され、更に5年延長され、これまで8回も延長されてきて42年間、今も続いています。

そして比嘉酒造のように利益を上げているにもかかわらず減免措置を受けて、そして役員報酬は1億円を越し、そして退職金として6億7000万円も支払えるような地力をつけている。それにもかかわらず、保護政策となる酒税減免を受け続ける。制度そのものに歪みが生じている。比嘉酒造の税をめぐる問題に、その歪が表れているとみることもできます。

復帰特別措置に関して、沖縄の事情をよく知る内閣政務官も務めた方が、次のように発言しています。「法制度そのものは県内企業が自立するための段階的な措置であって、将来は必ずなくさなければならない。それが復帰後42年経っても今でもなくすことができないという現状には二つの問題点が潜んでいる。一つ目は法制度そのものに欠陥があって企業に経営的な体力をつけさせることができなかつたということ。二つ目は、法制度の対

象とする業種がそれによって成長できるような業種ではなかったのではないか」。

地域振興制度としてあるいはその地場産業の育成策として実施されたこの復帰特別措置、ここでいう酒税の減免措置といったものが、必ずしも業界の発展に繋がらなかったのではないか。

結論めいたところに入っていきます。

今後、泡盛業界の本来の振興を図るためにはどういう政策が必要なのか。これも追加資料の中でも皆さんのお手元の方にもお届けしました。今後は泡盛の原料でタイ米の仕入れ価格を大幅に削減する、あるいは地場産業として原材料となるインディカ米を沖縄県内で生産し、原料として使用する。これは地域経済への波及効果をもたらし、関連産業も発展していく契機を与えることになる。まさに六次産業化の取り組みです。県外、海外の出荷促進についても移出・輸出運賃の補助を含めた新しい制度を作り、支援すると同時に泡盛りの知名度をいかに高めていくか。マーケティング戦略についても引き続き強化していく必要があります。

なぜ泡盛の出荷量そのものが何故減少を始めたのか。泡盛というのがブームに乗って2005年までは出荷量、出荷高は上がってきたが、その以降はなぜ減少となったのか。これはまだ仮説の段階ですが、酒税の減免措置があるために、泡盛業界は毎年20億円ぐらいの減免もあり、市場での価格競争力を手にすることができた。逆にそこに企業努力を削がれる要因もあったのではないか。経営やマーケティング戦略もおざりになり、遅れてしまう。業界全体がすっぱりと「甘えの構造」にはまってしまった。むしろ復帰特別措置、酒税の軽減、減免措置が健全な危機感や経営努力を削いでしまったのではないかと思います。

比嘉酒造の高額の役員報酬、退職金問題は、もしかしたら氷山の一角である可能性も否定できない。役員報酬や退職金については、業界は全く開示していない。たまたま比嘉酒造は国税当局からの追徴課税に対して裁判で争うことになったために、役員報酬が世間に暴露されてしまう結果となりました。一事が万事だとすれば、泡盛業界は役員報酬を億円規模でもらっているということになる。

弱小企業の経営支援策であるべき税制上の支援体制が、業界水準をはるかに超える巨額の役員報酬の支出を可能にするというのは、やはり制度的欠陥を指摘せざるを得ない。公租公課の減免措置が破格の役員高額報酬を招いているとしたら、タクスペイヤー（納税者）は納得しない。コンプライアンスの問題も含めて本当にこれは正しい報酬の在り方なのか、深い検証が必要である。

泡盛業界のみならず、一般企業でも「役員報酬」は天井知らずというのでは、健全な経

営は厳しくなる。では、役員報酬は「いくらが適当か」という問いに、いったい、どれだけの人が明確な数字を上げられるのでしょうか。せめて公的支援を受けている業界は、役員報酬や従業員の給与は開示すべきだと思います。

■コンプライアンスとブランド

それからもう一つ。資料には入れませんでしたが、コンプライアンス違反の問題が最近多発をしています。泡盛について、冒頭に紹介した古酒のブレンド問題です。泡盛は新酒であれば、だいたい720ml瓶で600円から700円ぐらいが相場です。これが古酒になると10年古酒となると720mlで3000円から3500円ぐらいまで上がってきます。この古酒に新酒をブレンドして、10年古酒として水増しして売っていたということで、他の酒造メーカーから告発を受けています。水増し古酒問題です。10年古酒は100%ピュアマルトで寝かせていけばいいのですが、泡盛業界では「51%ルール」という業界独特の基準が作られていました。つまり、51%以上10年古酒が入っていれば、極端に言えば新酒を49%混ぜても10年物として売っていいという形です。そうなれば、貴重な10年モノの古酒を水増ししないで売るのはもったいないという話になります。実際に購入、愛飲している人たちからすれば、49%新酒を混ぜて51%の10年物、味は本当に変わらないのか、心配になります。古酒の基準は、飲み手の側が決めるべき問題だと思います。

もともと古酒は、愛飲家らが自宅で自分や客のために甕を5つほど準備して20年、10年、8年、5年、3年など1番甕から5番甕までを「仕次ぎ」することで古酒を守り育ててきたという「泡盛文化」はあります。しかし、古酒は愛飲家らが造るもので、商売人が育てて、販売するという形は、戦後の歴史に過ぎない。飲む側ではなく、泡盛を製造している側が古酒まで作り、販売するようになって、コンプライアンスの問題が指摘されてきた。ここにきて、昨年は泡盛業界の多くが「水増し古酒」などの告発を受けている。作り手側が作るようになってしまった。

古酒については、泡盛の中で言うと「仕次ぎの文化」が、酒造所によるピュアマルトの10年古酒の市場への投入を少なくしている。そういうものが本来ならその個人のベースで仕次ぎの文化は守られるべきですが、酒造メーカー側が仕次ぎ文化を「悪用」してしまうケースが出てしまいます。そしてそれが実際に、外の酒造メーカーから指摘をされて、沖縄の泡盛業界、これはおかしなことをしているということを指摘されました。つまり10年物と言いながら10年物は3割か2割しか入っていない。あるいはもう入っていないんじゃないかと。それを10年と言えば10年というふう信じざるを得ない。10年物というラベルがあればそれを信じてしまう。それを信じざるを得ないというところが

ます。飲み手の側の問題もありますけども、書いてある物を信じるしかないという業界の中でコンプライアンスが破綻してですね、そして10年物でもないのに10年として売っているケースが沢山出てきました。これが酒造組合のホームページを見ていただければわかります。違反企業が多発していたことが問題でした。業界の雄となっている久米島の久米仙という最大の酒造メーカーがありますが、そこが出している商品も水増しなどの問題点を指摘されていました。

【報告① レジメ】

(要旨)

沖縄振興計画の一環として、泡盛産業の支援のために復帰後、酒税軽減措置が実施されている。酒税軽減措置は沖縄の施政権が日本に返還された1972年度以、毎年実施されてきた。1972年度から2013年度までの41年間の酒税軽減額は400億円に上る。はたして泡盛産業の振興や地域経済振興に、どれほどの効果が上がっているのか、検証する。特に、ここ数年は、泡盛の消費額の落ち込みなどが顕著になっている。沖縄振興計画における酒税軽減措置の狙い、効果を検証しながら、消費量の増加に向け業界が取り組む県外・国外出荷、新商品、古酒戦略など「軽減」戦略と比較した。

結論として、沖縄振興策としての復帰特別措置による酒税軽減措置は、2005年ごろをピークに効果が減少し、事実上、役割を終えたといえる。その後の軽減制度の延長は、酒質の低下、古酒の偽装問題、高額な役員報酬の実態など、業界の振興よりも、むしろ振興策依存体質など「甘えの構造」を露呈しつつある。

今後の泡盛業界の振興・発展のためには、税の軽減制度以外のマーケティング戦略や品質向上、新しい消費拡大戦略の構築が不可欠である。泡盛独自の「古酒」戦略や、海外市場開拓、業界のモラル向上など、民間企業としての市場ルールに対応した経営戦略の構築がかぎとなっている。

(論文のポイント)

①泡盛の出荷量(移出量)は、1972年の沖縄の施政権の日本返還以降、増加傾向を辿ってきた。1997年以降は県外移出量も1000キロリットルを超え、ピークとなる04年には6200キロリットルと、総移出量の23%を超えるなど、沖縄県以外での消費も拡大基調にあった。

② 2005年以降は総移出量が前年割れとなり、県外移出も前年割れとなるなど、泡盛ブームの終焉に向けた縮小傾向をたどることになった。泡盛業界全体の「製成数量」も2005年の30718キロℓをピークに減少に転じ、直近の2013年には21,257キロℓと69%の水準まで落ち込みを見せている。

③ 大幅減少の要因として、低価格品の流入、大手ビールメーカーの焼酎市場参入に伴う競争激化、全国的な焼酎ブームの陰り、若者の焼酎離れ・アルコール離れなどが指摘されている。

④ 泡盛業界では2004年に、「古酒基準があいまい」「まがい物の古酒も散見される」などの批判を受け、消費者に対する酒質（古酒基準）の説明責任の重要性を踏まえ、古酒の年数表示や生産履歴を厳格化する「品質表示の自主基準」を導入し、酒質の向上と業界モラルの向上に乗り出した。

⑤ しかし、業界自主基準による古酒基準の厳格化に伴い、古酒の出荷量が減少、さらに製造日付のビン詰口表示が「賞味期限」と誤解されるなどの混乱もあり、一部には返品が増加など泡盛の消費拡大に歯止めをかける事態が生じている。

⑥ 泡盛の酒税軽減措置は、沖縄の施政権返還による激変緩和措置の一環として、揮発油税の軽減措置などをあわせて「復帰特別措置」で実施されてきた。激変緩和措置という位置づけから、期限は5年間。以後、業界の要望などもあり、これまで8度の延長措置が取られてきた。

⑦ 泡盛業界は「酒類業界における産業振興並びに自立経営の基盤強化に向け

	総移出数量	県内移出	県外移出	製成数量
1989年	12019	11594	425	15055
1990年	12958	12408	550	13763
1991年	12739	12231	508	13728
1992年	13655	12972	683	14976
1993年	15183	14371	812	15408
1994年	16018	15217	801	16970
1995年	16868	15987	881	18672
1996年	17912	16916	996	18887
1997年	18591	17433	1158	21206
1998年	19063	17816	1247	19604
1999年	19640	18178	1471	20278
2000年	20794	18934	1860	21042
2001年	20813	18442	2371	22136
2002年	22297	19345	2952	23545
2003年	24492	20057	4435	24906
2004年	27688	21441	6247	30127
2005年	26672	21086	5586	30718
2006年	26135	20925	5210	29888
2007年	25326	20403	4923	28197
2008年	24309	20147	4162	27090
2009年	23415	19535	3880	24699
2010年	22180	18658	3522	23229
2011年	21311	18069	3242	20605
2012年	21194	17947	3247	21769
2013年	20674	17555	3119	21257

努力を重ねているが、業界の現状は売上高の減少傾向が続く中、流通市場構造の変革や価格競争の激化などできわめて厳しい経営環境に置かれている」（沖縄県産酒類に対する酒税軽減措置の期限延長について（要請）平成22年）として、2010年に8度目の延長を要請。12年5月に延長が決まった経緯がある。

⑧泡盛業界は、酒税軽減措置の延長に加えて、原料となるタイ米の価格引き下げ、県外出荷物流コストに対する支援策の導入も政府に要請している。

⑨政府は沖縄振興策の一環としての酒税の軽減措置については、2002年の6度目の延長の際に「次はない」と最後通牒を出したものの、業界や基地問題などの政治的交渉の過程から延長を認可してきた。

⑩酒税の軽減率は、当初の「本則の40%」から、延長のたびに10%程度引き上げられたが、酒税本則の緩和もあり、本則の65%となっている。焼酎乙類（30度）1・8リットルで本則536円に対し、泡盛は348円で、約188円の軽減となっている。

⑪復帰後1972年から2013年までの41年間の泡盛の酒税軽減額は、総額409億6000万円に上る。軽減効果は、過去6年間をみると年間23億—27億円で推移している。

泡盛の酒税軽減措置	
期間	適用税率(%)
1972	40
1973	50
1974	60
1975	70
1978	75
1979	85
1989	65

⑫泡盛業界は、酒税軽減終了も視野に泡盛のもろみを搾って造る副産物のもろみ酢を、新たな派生健康食品として販売を強化。1990年代には、黒酢ブームを背景に急成長してきた。しかし、県外企業を含む参入事業者の増加や廉価品による販売単価の低下などから2005年以降は大幅に減少し、ブームの終焉を迎えている。

⑬業界の売上高は、2003年概ね300億円弱。泡盛が全体の約7割強を占め、もろみ酢が2割弱。その他が1割弱となっている。2005年には泡盛の出荷量が減少に転じ、利益率の高いもろみ酢も売上が大幅減となったことから収益状況は前年度より厳しくなっている。

⑭泡盛製造業者は46事業者であるが、このほかに泡盛製造業の46事業者が参加して設立した「沖縄県酒造協同組合」がある。また、焼酎の混和酒を製造している事業者が1社ある。協同組合を除く46事業者を製成規模別にみると、1000kl以上の事業者が全体の約4分の1を占めている。一方、100kl未満の事業者数は全体の約3割弱を占めている。

⑮一部泡盛酒造所の高額な役員報酬問題（年俸1億1000万円，退職金6億7000万円）は、「零細酒造所の経営支援や県外の大手酒造所との競争激化に対する支援措置」として、復帰後4年間継続されてきた泡盛の酒税軽減措置に対する見直しの契機となりそうである。

⑯業界全体では役員報酬は2000年には38酒造所合計で5億3288万円，2001年段階でも5億7101万円で，1酒造所あたり1500万円となっている。役員数は把握できていないが，報酬は1500万円以下が多数を占めていた。ここ数年でヒット商品を売り出した酒造所は，急激な売り上げ増の中で役員報酬を引き上げ，高額報酬となった様子が見えてくる。

⑰泡盛業界の発展のためには，制度依存からの脱却が急務で，酒税軽減措置という「行政の補助輪」依存から抜け出し，自力による新商品開発や派生商品の開発，関連業界との連携，マーケティング戦略の構築などが課題となっている。

泡盛の酒税軽減額(百万円)	
年度	軽減額
1972-1994	4,958
1995-2007	21,066
2008	2,756
2009	2,599
2010	2,435
2011	2,424
2012	2,381
2013	2,341
合計	40,960

「沖縄における泡盛産業と地域振興～酒税軽減措置と経済効果の分析～」

前泊博盛（沖縄国際大学）

はじめに

第1章：泡盛の歴史

第2章：復帰特別措置と泡盛業界振興

第3章：泡盛業界の課題

第4章：泡盛業界の展望

第5章：まとめ

キーワード：復帰特別措置，酒税軽減，高額報酬，若者のアルコール離れ，泡盛の品質表示自主基準，クラウドファンディング，古酒の郷，モラルハザード，世界遺産

はじめに

本論考では、沖縄を代表するアルコール飲料である泡盛を生産する泡盛業界の現状と課題、そして展望を論ずる。特に沖縄の地域振興策の一環として設けられた「復帰特別措置」の中で、酒税の軽減措置の経済的効果と業界支援策としての評価を行う。

1：高額報酬問題

本論考を調査・研究する中で、本論考の結論を大きく左右する事件が起きたのは、偶然というよりも必然的であった。沖縄の泡盛業界で、沖縄振興策の今後の展開に大きなインパクトを与える「事件」が2014年11月に起きている。泡盛「残波(ざんば)」を全国的にヒットさせた酒造会社「比嘉酒造」(沖縄県読谷村)が、沖縄国税事務所から4年間で6億円の申告漏れを指摘された。「申告漏れ」の内容は、役員4人に4年間で支給された報酬計19億4千万円のうち6億円が「不相当に高額」と判断され、経費として認められなかった、というものである。¹同社は過少申告加算税を含む1億3千万円を追徴課税されたが、処分を不服として東京地裁で争っている。

報道によると、同社は2010年2月期までの4年間に、創業者の社長を含む親族の役員4人に計12億7千万円の基本報酬と、退職慰労金6億7千万円を支払っている。同社

はこれら全額を経費として法人所得から差し引き、税務申告している。裁判の中で、比嘉酒造の代理人を務める山下清兵衛弁護士は「実際に働いた対価としての報酬なので全額認めるべきだ。国税庁が民間企業の給与に口をはさむべきではない」と主張している。

一般の企業論理からすれば、代理人の主張に共感する人も多かったであろう。しかし、泡盛業界は酒税の軽減措置を受ける、いわば「保護産業」である。その点で「税制上の優遇措置を受けながら、高額な報酬を支給するのは、企業人としてのモラルに反する」（宮田裕・元内閣府沖縄総合事務局調整官）「酒税軽減効果が、一部役員、一族の私腹を肥やすために使われているようで、看過できない」（下地幹郎・元国務大臣＝沖縄選出・出身国会議員）との強い反発を買うことになった。

2：復帰特別措置と報酬

比嘉酒造も含め泡盛業界は1972年以降、現在に至る42年間、酒税の軽減措置を受けてきた。直近の2010年にも泡盛業界は「酒類業界における産業振興並びに自立経営の基盤強化に向け努力を重ねているが、業界の現状は売上高の減少傾向が続く中、流通市場構造の変革や価格競争の激化などできわめて厳しい経営環境に置かれている」（「沖縄県産酒類に対する酒税軽減措置の期限延長について（要請）」）として、酒税軽減措置の延長を政府に要請し、12年5月に延長が決まった経緯がある。「復帰特別措置」といわれる酒税軽減措置によって、1972年から2013年までの42年間で泡盛業界は総額409億円の税金を免除されてきた。

「厳しい経営環境」を訴え、救済・支援・振興措置となる酒税軽減を継続させてきた泡盛業界の経営者が、年俵1億円を超す報酬を手にし、6億円を超える退職金を支給していることに、納税者であると同時に愛飲者でもある県民の多くが批判的な目を向けたのは、想像に難くない。

「復帰特別措置」による泡盛業界への酒税軽減措置は、当初は「激変緩和措置」が



主たる理由であった。しかし、沖縄県の幹部も「復帰後40年もすぎて『激変緩和』を求め、国を説得するのは無理」ⁱⁱ（「琉球新報」2010年8月19日付朝刊）と延長に否定的な見解を示すようになった。これに対し、泡盛業界は「（復帰後40年経た）現在も（本土と沖縄の間の）経済格差は変わっていないのに、軽減措置を廃止するのはどうか。県経済に貢献する製造業にも打撃を与えることになる」と反論し、従来の激変緩和論から経済

格差論へと軽減措置継続の論理を転換し、政府に酒税軽減措置の延長を要請し、実現してきた経緯がある。

3：消費低迷

復帰後の総製成数量をみると、2005年までは右肩上がりで増加し、県内移出（県内出荷量＝売上）に加えて県外移出（本土出荷量＝売上）も急増してきた。しかしながら、2005年以降は生産量、販売量ともに減少に転じている。酒税の軽減措置が継続しているにもかかわらず、総製成数量、売上、消費数量が減少している点から、泡盛業界の振興策としての酒税軽減効果が終焉したとみることもできる。

一方で、全体としての製成数量は減少しているものの、酒造所によっては製成量や売上ともに増えている。法人税「事件」の比嘉酒造を含め、久米島の久米仙（久米島町）、菊之露酒造（宮古島市）など沖縄県内でも比較的の大手酒造所は、堅実に売り上げを伸ばしてきている。これらは、県外出荷に力を入れており、県外出荷分には酒税軽減が適用されないことなどからも、酒税軽減効果の恩恵を抜きに、個別の酒造所の創意工夫、マーケティング戦略などが奏功している可能性がある。

本論では、これらの動きも踏まえ、復帰後、沖縄の泡盛業界の救済・振興のために設置された「復帰特別措置＝酒税軽減」として酒税軽減効果を検証し、酒税軽減措置に代わる新たな泡盛業界の振興策等についても論究することとする。

第1章：泡盛の歴史

1：泡盛の特徴

泡盛は「焼酎乙類」に分類される。その乙類の中でも、以下のような特徴がある。

1. 原料にタイ米を使用。
2. 黒麹菌を用いる。
3. 仕込みは1回だけの全麹仕込み。
4. 単式蒸留機で蒸留する。

泡盛の特徴（焼酎乙類）

1. 原料にタイ米を使用。
2. 黒麹菌を用いる。
3. 仕込みは1回だけの全麹仕込み。
4. 単式蒸留機で蒸留する。

泡盛の主原料は、日本酒や焼酎と同じ米が使用されている。しかし、泡盛の原料には一部の銘柄を除き、インディカ種（細長い系統のお米）のタイ産米が使用されている。タイ米の使用については、琉球王国時代からの伝統であり、泡盛の源流がタイ（シャム）のラオ酒とされる説もあり、王国時代の交易を通じて原材料となるタイ米による泡盛造りを継

承しているとされている。タイ米は粘り気の強い日本の米（ジャポニカ種）に比べ「硬質でさらさらしているため黒麹菌が菌糸を伸ばしやすい（米麹をつくりやすい）」という特性があり、泡盛独特の風味の基にもなっているとされている。

酒造の段階で、日本酒は黄麹、焼酎は主に白麹が使用されているが、泡盛造りに使用される麹菌は、「黒麹」が使用されている。原料のタイ米を、黒麹を使って米麹にし、それに水と酵母を加えてもろみにし、2週間ほどアルコール発酵させる「全麹仕込み」と呼ばれるシンプルな工程で製造されている。泡盛以外の焼酎は、仕込みの工程が2度行われている。2週間ほど発酵させたもろみを蒸留させると泡盛となる。この蒸留過程でももろみに含まれる成分をほどよく蒸気に含ませて、原料の風味を残す「単式蒸留機」が使用されている。これも泡盛の製造過程での大きな特徴となっている。もろみ成分の在留によって、蒸留後も「泡盛」は熟成を続けることが可能となり、泡盛独特の「古酒」が生成されることになる。

ウイスキーやブランデー、ワインなど醸造酒と同様に、泡盛も古酒という「ビンテージ」物に変化する「出世酒」となっている。泡盛は、大切に醸造・管理すれば100年、200年の古酒を生み出すことも可能で、年数を増すごとに高まる芳醇な味わいと甘い香りが、市場でも高く評価されている。

2：琉球王朝時代の特徴

琉球王朝時代は、泡盛造りは王府によって直接管理され、王城となる首里城周辺の「首里三箇（赤田、崎山、鳥掘）」のみに酒造は許可されていた。原料の米や粟も、王府から支給され、独占的な製造がおこなわれてきた。当初は、米に粟も混ぜて泡盛原料としていたが、大正時代末期には、原材料は米だけに取れんされてきた。原材料となる米は、琉球王国内で生産される米のほか、「唐米」という中国、韓国などからの輸入米も使用されていた。明治末期には唐米の価格高騰からベトナムやミャンマー、台湾などアジア各地の米が輸入されて、泡盛の原料に使用されている。現在の主原料となっている「タイ米」は大正の末期に輸入され始め、昭和に入って主原料として定着している。

タイ米が主原料として定着した背景には、①硬質米のためさらさらしていて、米麹（黒麹菌を混ぜて糖化する行程）にしたときに作業がしやすい、②水や酵母を加えてアルコール発酵させるときの温度管理がしやすい、③当時使っていた他の米に比べ、アルコールの収穫量が多い、などの3点が指摘されている。

沖縄語で、泡盛のことを「サキ（酒）」といい、日本酒やウイスキー、ワインなどの酒がほとんど普及・流通していない事情もあり、「酒＝泡盛」を指すほど定着していた。沖

縄本島をはじめ各島々では島産酒を意味する「島酒（シマサキ）」とも呼ばれ、現在でも「シマーグァ（島小）」といえ、泡盛を意味し、年配層を中心に愛飲家たちが好んで使う泡盛の愛称となっている。

「泡盛」という名称は、1671年ごろに登場したとされる。琉球王国の尚貞王から徳川幕府・四代将軍家綱に贈られた献上品目録に「泡盛」の記録があり、歴史上、「泡盛」という名称が初めて登場したとされている。それ以前にも幕府への献上品として、琉球王国から泡盛が献上されているが、1671年以前は「焼酒」や「焼酎」と表記されている。

「泡盛」の名称の由来は諸説あり、以下の説が有力とされている。

①「粟盛り・泡盛説」=泡盛の原料に粟と米を使ったことから「粟盛り=泡盛」（歴史学者・伊波普猷（いは・ふゆう）氏の記述、及び1700年代の文献（成形図説、島津家）、②「サンスクリット語説」=古代インドのサンスクリット語（梵語）で、酒を「アムリ」と呼び、それが「アモリ」と変じた、③「薩摩藩名銘説」=薩摩藩が徳川幕府への献上品として酒を献上する際に、九州の焼酎と区別するために琉球産焼酎を「泡盛」と名銘、④「泡を盛る=泡説」=醸造過程で立ち上がる豊富な「泡」が、酒質の目安ともされた、などの説が中心となっている。

3：「琉球泡盛」の表記

沖縄県で醸造された泡盛を「本場泡盛」の表記から、現在は「琉球泡盛」と表記するようになった。泡盛は、本土復帰（1972年）後は「焼酎乙類」として分類されたために、一時期酒類表示にその名称を使用不能となった。しかし泡盛の固有の歴史などもあり、「当該品目の名称以外に一般に慣熟した呼称があるものとして財務省令で定める酒類」として認められ、1983年に例外表示として「泡盛」が使用可能となった。また、沖縄県酒造組合が、品質表示の適正化や厳格化への対応するため、『泡盛の表示に関する公正競争規約』を作成し、公正取引委員会の承認を得て、同年、沖縄で造られた泡盛だけに「本場泡盛」と表示することも可能となった。泡盛は、製法もシンプルで、沖縄県以外でも製造されてきた経緯がある。現在でも沖縄以外での製造も可能で、県外産と沖縄産を区別するために「琉球泡盛」との呼称を使用し、差別化を図るようになった。表記は平成16年からです。国税庁の「地理的表示に関する表示基準」と「地理的表示に関する表示基準第2項に規定する国税庁長官が指定するぶどう酒、蒸留酒又は清酒の産地を定める件」という2つの基準が公示され、泡盛もその基準を満たしたことで、新たな名称表示が可能になった。一方で、泡盛は「アルコール度数45度以下」という焼酎乙類の分類規定から、与那国で製造されているアルコール度数60度の「花酒」「どなん」などには、「琉球泡盛」の表示は不可となっている。

4：「古酒」文化

「古酒」とは、製造後3年以上貯蔵した泡盛のことである。泡盛は新酒でも十分にうまいが、蒸留酒の泡盛は貯蔵年数が増すほどに熟成し、独特の芳醇さと喉ごしを醸し出す特性があり、600年前の琉球王朝時代から「泡盛通」の喉をうならせてきた。泡盛の新酒は、標準的な三合瓶（720ミリリットル）で600円前後である。それが10年古酒では3500円前後と6～7倍に跳ね上がる。酒を寝かせた「時」を買う価格である。

古酒の表示基準は、公正取引委員会の「泡盛表示に関する公正競争規約」で、3年貯蔵泡盛が「総量の50%を超える場合」と決められている。ところがこの「50%超」の基準に「あいまい」「品質と価格のアンバランス」「水増し古酒」との批判が絶えなかった。「極端に言えば、49%の新酒を混ぜても古酒。これでは古酒本来の風味も味わいも薄れる。業界のモラルが問われる状況」（古酒販売店）だった。

泡盛業界は、2004年から古酒の新基準を設定した。業界ルールだが、「古酒」基準のあいまいさを払拭するため古酒のブレンド比率と瓶詰日の明記を義務付けた。2004年6月出荷分からは「10年古酒」と年数表示できるのは、10年古酒を100%詰めた瓶、甕の場合のみ。ウイスキーでいうところの「ピュアモルト」である。従来通り新酒などをブレンドした場合は、「10年古酒40%、5年古酒60%」などとブレンドの比率の明示することを指針として示している。

この時期に、あえて泡盛業界が古酒表示の厳格化を打ち出した理由の一つは、3年後の2007年に切れる泡盛の酒税軽減措置への対応。二つ目が、サントリーなど大手の参入攻勢。三つ目が、好調な泡盛への九州など他焼酎メーカーからの反発と「水増し古酒」批判であった。

特に復帰後30年余続いてきた35%の酒税軽減措置は、年間19億円の軽減額にも上る。泡盛業界が200億円産業に育ったいま、他の焼酎業界からの反発もあり、酒税の軽減措置の継続に対する政府や沖縄県の姿勢も厳しさを増している。酒税軽減措置が廃止された場合、減税で価格競争に優位だった泡盛は、本土焼酎業界と同じ土俵での戦いを強いられる。「焼酎全体に占める泡盛のシェアはわずか1%。大手が参入すれば、従業員5、6人の小さな泡盛酒造所はすぐに飲み込まれる」（石川信夫・酒造組合連合会会長）と警戒している。

品質向上と表示の明確化による信頼醸成は、まさに泡盛業界の生き残り策である。古酒表示の厳格化を、業界は「泡盛改革」と呼び、実施に踏み切った2004年を「古酒元年」と位置づけた。古酒表示の厳格化で、店頭から姿を消した有名なブレンド古酒もある。痛みを伴いながらも「ブレンドからブランドへ」と販売戦略を転換し、「地場産業の雄」として泡盛業界は「古酒再生戦略」に力を入れている。

第2章：復帰特別措置と泡盛業界振興

1：米軍統治

沖縄県は戦後の1946年「沖縄を日本から分離する覚書」（1月29日）により、戦後27年間、日本の施政権から切り離され、米軍統治下におかれた。1950年12月5日には「琉球列島米国民政府に関する指令」によって、米国民政府は「琉球列島米国民政府（USCAR = Unaited States Civil Administration of the Ryukyu Islands）と改称され、その最高権力者として米軍のトップが「高等弁務官」として、沖縄住民の統治をおこなっている。戦後の暫定的な措置を思われた沖縄の施政権分離と米軍統治は、日本が連合国による占領政策を解除され主権の回復を果たしたとされる1952年4月28日の「サンフランシスコ講和条約」（「日本国は、北緯29度以南の南西諸島（琉球諸島、大東島を含む）を合衆国の施政権者とする信託統治下に置くことに同意する。合衆国は、領水を含む、これらの諸島の領域および住民に対して行政、立法および司法の権力の全部及び一部を行使する権利を有する」（第3条（信託統治））の発効によって、正式に日本から施政権を分離され、沖縄は「琉球政府」という統治機構によって米軍管理と統治が継続されることとなった。

米軍統治下の沖縄では、日本本土とは異なる通貨（B円 = B型軍票、日本円、米ドルの交互、併用、単独使用など）政策が実施され、日本国憲法の埒外に置かれ、基本的人権や財産権、生存権が「米軍」の手にゆだねられた。終戦後、住民は沖縄各地に設けられた捕虜収容所に収容され、衣食住のすべてを米軍の配給と支給品によって賄うことになった。終戦から約1年間、沖縄では「貨幣」経済がストップし、配給品による「物々交換」の時代を経験している。また企業活動も制限された。日本本土とは全く異なる戦後経済の歩みをたどってきた。通貨政策だけでも、戦後の沖縄では6次にわたり変更が行われ、日本円、B円、米ドルの併用や単独使用などが、目まぐるしく実施・変更され、沖縄経済の混乱の拍車をかけた。

貨幣経済の復活は、敗戦1946年3月25日付の「米海軍軍政府特別布告第7号（紙幣、両替、外国貿易及び金銭取引）」の発布により再開され、同時期に住民も捕虜収容所から解放され、旧居住地への復帰が認められている。そこで、ようやく農工業への従事が可能になり、民間市中経済が動き出すこととなった。

米軍統治下の沖縄では、米軍による軍事基地建設が本格化し、終戦直後は沖縄本島のほとんどが米軍基地として使用された。戦前の沖縄経済は、就業人口の75%が農業に従事する農業県であった。しかし、米軍による農地や住宅地の強制収容が行われ、農地を基地に奪われた住民らは、農地に代わって建設された米軍基地に職を求め、現在も続く「基地

依存経済」の源流が構築されることとなった。

2：本土復帰

沖縄の施政権が日本に返還されたのは、戦後27年たった1972年5月15日である。この日を境に、琉球政府は解体され、戦後47番目の都道府県となる「沖縄県」が誕生した。戦争で失われた領土が「祖国復帰」を果たした背景には、「異民族支配」という米軍統治に対する沖縄住民の反発があった。米兵犯罪被害や米軍演習被害の続発、法の下での不平等、住民自治権に対する米軍の無理解、「銃剣とブルドーザー」という言葉に象徴される米軍による財産権や生存権の侵害などが、米軍統治に対する反発と日本への施政権返還=本土復帰を指向する激しい住民運動（祖国復帰運動）へと繋がっていった。激しい住民の反発を前に、日米両国政府は1960年代に入り沖縄の施政権の日本移管の本格的な論議と交渉を開始。やがて1972年をもって沖縄を返還するとの交渉結実へと繋がっていった。

戦後27年間にわたる米軍統治で、沖縄県内のインフラ（社会資本）の整備がかなり遅滞し、学校、病院、公民館、空港、港湾など、すべての分野にわたり、本土各県との大きな開き=格差が生じていた。また、所得の格差も大きく、本土平均を100とすると沖縄県の水準は60%前後となっていた。沖縄の施政権の日本返還によって、日本政府は米軍統治下で遅れた社会資本整備、所得格差の是正に本格的に取り組むこととなる。

沖縄の施政権の日本返還により、沖縄の経済は激変する。1972年5月15日の「沖縄返還」を境に、沖縄の通貨は米ドルから日本円に、米軍の布令・布告を基本とする法体系は日本国憲法を礎石とする日本の法体系へと移管される。沖縄の企業、産業にとって通貨の交換、法体系の変更は、まさに「激変」となった。本土からさまざまな企業が進出し、競争は激化すると懸念が渦巻いた。税制も大きく変化した。

3：復帰特別措置

「復帰特別措置」は、沖縄の施政権の日本返還に伴う「激変緩和措置」を主目的に、1972年5月15日に措置された税制上の特例措置を指している。

1971年6月17日、日米両政府は、1972年5月15日をもって沖縄の施政権を米国から日本に返還することに合意する「沖縄返還協定」を調印。同年10月16日召集の第67回臨時国会（沖縄国会）に沖縄返還に備えた沖縄関係法案を提出した。主な法案は、沖縄振興のための開発3法（沖縄振興開発特別措置法、沖縄開発庁設置法、沖縄振興開発金融公庫法）と、本土制度への移行を定めた復帰2法案（沖縄の復帰に伴う特別措置に関する法律、沖縄の復帰に伴う関係法令の改廃に関する法律）。いずれの法案も、沖縄

が米軍統治から日本統治に変更になることに対する「復帰に伴う不安と復帰ショックを解消し、県民生活の安定を図るとともに、零細な沖縄企業の保護・育成」という「復帰不安解消」と、「沖縄の制度を本土の制度へ円滑な移行を推進し、暫定措置、特例措置など各種優遇措置を図る」という「本土との一体化政策」の二本柱 となっている。

沖縄復帰関連法案の立法趣旨は、①沖縄戦と27年間の米軍統治への配慮（沖縄は先の大戦で最大の激戦地となり、全島が焦土と化し、沖縄県民十万余の貴い犠牲をだし、戦後27年間米国の支配下におかれた）②沖縄県民への「償いの心=贖罪意識（日本国民と政府は、多年にわたる忍耐と苦難の歴史の中で、生き抜いてこられた沖縄県民の心情に深く思いをいたし、県民への「償いの心」をもって、国の責任で対応する）③「復帰後の「沖縄県の建設」（祖国復帰の円滑な実現と平和で豊かな「新生・沖縄県」の誕生と建設を図る）の三本である。

中でも復帰特別措置について内閣府は、「復帰に伴う激変緩和策」として位置づけ。「復帰前の沖縄は、日本の法令適用除外地域であった。米軍の布令・布告、琉球政府の立法で経済社会が規定されていた」「米軍支配下の沖縄の法令は本土と大きく異なり、本土の法令を復帰の日から適用すると混乱を生ずる」「このため、経済社会、または県民社会に大きな影響を与える諸問題については激変緩和措置を講じるための法的な措置を講ずるための法的な手当てが必要とされた」と説明している。つまり、段階的に本土の制度にソフトランディングさせる措置、復帰ショックを緩和するために本土法令適用の経過措置、暫定措置として制定されている。

復帰特別措置は、中小企業への機械等の割増償却、合併等の登録免許税の経過措置、砂糖消費税の免除措置、揮発油税及び地方道路税の軽減措置、石油・ガス税の軽減措置、物品税の免除措置、入場税の軽減措置、航空機燃料税の減免措置、輸入ウイスキー類の酒税軽減措置など多彩な支援メニューが準備された。その数は、復帰時点で税制関係が27、その他（期限の定めのないもの）が116あり、合計143の特別措置が実施された。

期限のない「その他」の項目の中には、沖縄の税理士、医師、歯科医、医介輔、看護師などの資格・免許に関する特例措置のほか、所有者不明の土地管理、たばこ事業法に関する特例、農業委員会の委員の選挙等に関する経過措置、商標法に関する特例などがあり、復帰前の資格制度で税理士、医師などになった物を、引き続き日本の法令で認定したとみなす措置である。

沖縄電力への事業税軽減、固定資産税の軽減、登録免許税軽減、石油関税免除、石油石炭税銘所、電源開発促進税なども特別措置として実施され、200億円を超える税金の免除が実施されている。しかし、沖縄電力に対する特別措置については、「これだけの税の

減免も、日本一高い電気料金の改善には至っていない。副知事の天下り先ともなっている官営企業へのお手盛り支援」などの批判的な意見も少なくない。

復帰特別措置は、基本的に5年程度の期限が付され、1977年に第一回目の見直しが行われ、半分の78件が引き続き激変緩和措置として延長されている。その後も5年ごとに見直され、82年には67件に、87年には56件、92年には55件、97年には45件、2002年には36件、2007年には34件と徐々に削減され、2012年には税制関係は酒税軽減措置と燃料税・揮発油税の軽減の2件のみを残すのみとなった。

政府サイドでも「40年以上も特例措置が継続するのは、異例のケース。しかもオリオンビールのように特定の企業に42年間も税金を600億円余も軽減するのは、わが国の税制制度上例がない」（内閣府元幹部職員）という。ちなみにオリオンビールに対する酒税軽減措置は、「本則の80%（20%軽減）」となっており、復帰後42年間で600億円を超える軽減措置が実施されている。

泡盛の酒税軽減措置による42年間の酒税軽減額は400億円を超えている。しかし、2005年までは、順調に消費量を増やしてきたものの、その後は低迷しており、酒税軽減措置の泡盛業界の振興・発展策としての限界が指摘されるようになってきている。

4：復帰特別措置と泡盛業界

復帰に伴い琉球酒造組合連合会は、沖縄県酒造組合連合会に名称を変更された。日本酒造組合中央会にも加盟し、日本本土との系列化も流れとなった。日本酒、焼酎乙類（甲類は入らない）、みりん業界の全国的な組織で、本土復帰とともに沖縄県内に沖縄支部ができた。ビールやウイスキーの業界はこれに含まれず、日本本来の酒造業者に限られた組織である。泡盛も含め、国税庁からの酒造製造免許は、日本復帰によって、従来一カ年ごとの更新免許であったものが、永久免許となった。加えて、すべての製造免許業者に本土法が適用されることになった。

復帰前の沖縄の間接税は、関税が主体で、沖縄産品に対する課税は、酒・たばこ・石油及び嗜好飲料など限られた物品が対象とされた。その税率も本土に比べ低率であった。そのため復帰後、ただちに本土並の税率にすることには問題があるということ。復帰特別措置によって酒税や原料米の負担は軽減されることになった。

復帰特別措置で、酒税は、復帰一年目は本土の40%、二年目は50%、三年目は60%と、段階的に格差を縮小していく

期間	適用税率(%)
1972	40
1973	50
1974	60
1975	70
1978	75
1979	85
1989	65
2017	65

方策がとられている。酒税の減額措置を受けている間に、泡盛酒造所各社は、製造能力を強化し、経営力、マーケティング力を身に付け、本土各社並の酒税負担に耐えうる力をつけるのが目的であった。

しかし、現実には5年間の激変緩和措置期間では「業界全体の底上げは困難」とする業界の要望もあり、酒税減額措置の延長が再三にわたり実施されてきた。

現在でも本土の65%の酒税軽減の特別措置がとられている。酒税軽減措置の継続について、泡盛業界の重鎮は「特別措置による酒税の減税額は、かなりの額にのぼり、泡盛業界に多大な恩恵をもたらした。しかし、この恩恵が、全て経営上の合理化・近代化に直結されたわけではなく、いまだ課題が残されている」と語っている。

また「こうした税制の特別措置に安住することなく、連合会として本土への移出の一元化、共同貯蔵などをおこなう協同組合の結成準備や、需要開発、各工場における技術の向上、省力化などの指導を精力的に行った。業界としても、伝統にあぐらをかくことなく、良質の泡盛をよりコストを安くして提供する努力をおこたることはなかった」と語っている。

泡盛の酒税軽減額(現在)			
(単位:円 /kl)	本則	沖繩	軽減額
25度	248,000	161,200	86,800
30度	297,720	193,518	104,202
35度	347,340	225,771	121,569
40度	396,960	258,024	138,936

泡盛業界は、戦後の米軍統治下では、洋酒やビールの普及に押され、さらに原料不足と生産設備の不備などで粗悪品が出回ったため、泡盛はイメージが大きくダウンしていた。しかし、復帰後は著しい生産技術の向上に伴い、地場産業に対する評価も高まり、県産品愛用運動とも連動して一気に活気を取り戻してきた。

泡盛と同様に酒税軽減措置を受けているのが、沖繩の地ビール・オリオンビールである。趣旨は泡盛同様で、地場の製造業の発展を図ることを主目的としている。オリオンビールの酒税軽減措置は、1972年の本則の40%（60%軽減）から始まり、段階的に引き上げられ、現在では80%（20%軽減）となっている。復帰後42年間で600億円を超える酒税軽減措置は実施されたものの、オリオンビール

オリオンビールの酒税軽減措置	
期間	適用税率(%)
1972年 月 15日～	40
1973年 5月 15日～	50
1974年 5月 15日～	60
1975年 5月 15日～	70
1978年 5月 15日～	75
1979年 5月 15日～	85
1998年 4月 1日～	80

は業界大手のアサヒビールと資本提携し、役員を派遣されたほか、同社名護工場でアサヒビール（スーパードライ等主力商品）の製造もおこなうなど、事実上、その傘下に入っている。酒税軽減措置を実施しながら、結果として本土資本系列に入ったことに対する批判もくすぶっている。地場産業の振興策が、ビール会社の経営支援策に止まり、広く県民

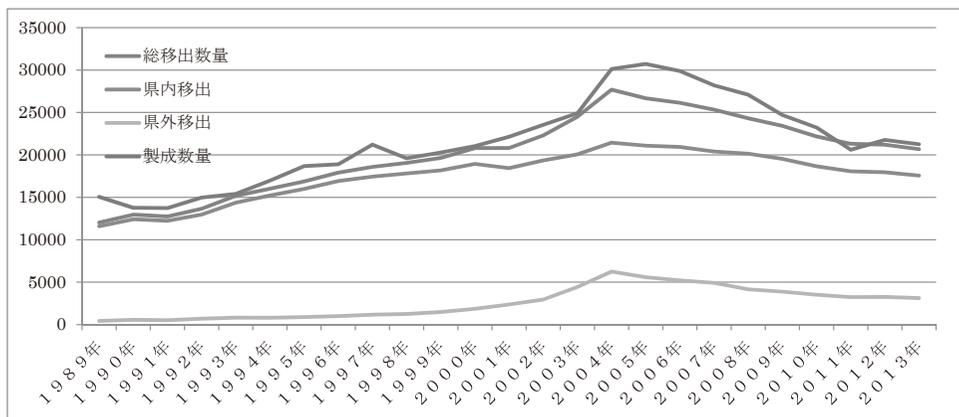
経済へ貢献という意味合いが薄れている、という問題を抱えている。

第3章：泡盛業界の課題

1：出荷量の減少

1980年代後半以降、泡盛の出荷量（県内外への移出量）は酒税の税率改定や消費税の導入および同税率の引き上げ前後に駆け込み需要とその反動減がみられた以外は、基調として右肩上がりで推移してきた。しかし、2005年は前年に実施した品質表示の自主基準導入の影響などもあり、減少に転じ、その後も県内、県外ともに移出量は減少の一途をたどっている。（図表1）。

出荷量の推移を外観すると、1980年代以降は、県内の酒類の需要がウイスキーから泡盛に徐々にシフトし始めている。1990年代以降は、泡盛の県内での出荷が基調として増加傾向を辿っている。この県内出荷の増加には、県民の需要増加に加え、年々増加傾向を辿ってきた観光客の消費や土産品購入なども寄与している。2000年代に入ると県外出荷の高い伸びがみられるが、これは、全国的な焼酎ブームに加え、沖縄ブームが大きく寄与しているものとみられる。



（資料）沖縄県酒造組合連合会

2004年には総出荷量が2万8,748klと10年前（1994年）の1万6,283klの約1.8倍（年平均で5.8%増）に拡大。総出荷量に占める県外出荷の割合も2004年には22.1%と初めて2割を超えている。

県外出荷の比率は、県内の流通業者を通して県外に出荷した分（酒税率は本則を適用）も含めると、3割前後に達したものとみられる。それでも九州の大分、熊本、宮崎、鹿児島各県の焼酎乙類が、総出荷量に占める県外出荷の割合が5～9割となっているのに比べ、泡盛の県外出荷の割合は3割程度であり、まだまだ低い水準にとどまっている。要するに、

県内市場依存度が強く、県外、国外での認知度不足、マーケティング力の決定的な弱さがうかがえる。

2005年以降の出荷量の減少傾向の要因として、①低価格品の流入や大手ビールメーカーの焼酎市場参入に伴う競争激化、②全国的な焼酎ブームの陰り、③2004年6月の品質表示の自主基準導入による古酒の出荷量の減少、④製造日付の詰口表示がコンビニエンスストア等で賞味期限と誤解されたことによる返品増加、などが指摘されている。現在まで続く泡盛の伸び悩み、出荷減の背景には、若者のアルコール離れなども要因として新たに指摘されている。

低迷する出荷量、消費量の回復に向け、泡盛業界は①泡盛の試飲商談会、②泡盛同好会の各地での積極展開、③詰口表示について熟成古酒に関する広報活動（詰口表示の日付が古いほど熟成され付加価値が高いといった情報の提供）の強化などに取り組んでいる。

県経済における泡盛業界の経済効果について県産業連関表で試算したところ、2004年の泡盛の出荷額を240億円と推定すると、泡盛業界も含めて県経済全体として約350億円の経済効果があり、波及効果を含めて約1.5倍の経済効果をもたらすことになる。

2：役員の高額報酬問題

「はじめに」で取り上げた酒造所の「役員報酬」問題について、泡盛業界の課題としてあらためて整理する。

比嘉酒造が、4人の役員報酬として四年間にあわせて19億4000万円を支給したことに対しての是非を論じる。

法人税法は、役員報酬について、①職務内容②会社の収益③社員給与④同業種の役員の支給状況——などを支給の目安としている。報酬を引き上げて、法人税を著しく減額させるのを防ぐ目的があるとされる。

今回の比嘉酒造の役員報酬について、国税当局は、19億4000万円のうち6億円が「不相当に高額」と指摘し、経費として認めず、その分は、本来、企業の所得とみなされ申告されるべきものとして「過少申告加算税」を含めて1億3000万円を追徴課税している。

沖縄国税事務所は沖縄県と熊本国税局管内（熊本、大分、宮崎、鹿児島）で、売り上げが同社の0.5～2倍の酒造会社約30社を抽出し、役員の基本報酬を比較。その結果、同社は平均額の4～9倍で、退職慰労金も高額だと認定された。「06年2月期をピークに売り上げが減り、社員給与は増えていないのに役員報酬は上昇した」という点が不相当に高額と判断された根拠となった。従業員は約25人で、13年2月期の売上高は約

22億円となっている。

これに対して比嘉酒造の代理人は「ライバルは泡盛メーカーだけでなく日本全国の大手酒造会社だ」と主張している。「創業者は1990年代に特殊な技術を使った泡盛の製造法を完成させ、短期間で代表的な企業に育てた」という点を強調し、「社長らは業界トップといえる経営能力の持ち主なのに、近隣の経営者とだけ比較するのは違法な課税処分だ。法人税率より所得税率の方が高いので、租税回避にはあたらない。国がみだりに役員報酬を抑えれば、勤労意欲を阻害し、中小企業の活力をそぐ」と反論している。

信用調査会社などによると、比嘉酒造は沖縄県読谷村に85年に設立された有限会社である。主力商品の泡盛「残波ホワイト」は、「新酒で古酒のようなフルーティーな味わいを出し、テレビコマーシャルなど、マーケティング戦略も奏功し、女性や若者を中心にヒット」しているという。新酒だが古酒のような味わいを出す泡盛の製造法の「特殊技術」を生み出し、売り上げを短期間の増加させた経営能力への評価が、高額報酬の論拠となっている。

役員報酬は、会社の業績に連動しない固定の「基本報酬」、業績に連動して支給額が変わる「賞与」、決められた価格で自社株を買う権利の「ストックオプション」、役員在任中に積み立てられる「退職慰労金」などからなっているが、報酬の中身についてはほとんどの企業が「非開示」なため、算定基準も含め不明瞭となっている。

上場企業の株主総会では、ここ数年、役員報酬の開示を求める動きが高まり、1億円以上の報酬をもらう役員については2009年度以降、役員の名前と報酬額を有価証券報告書で開示するよう義務づけられている。

2013年以降の円安株高の傾向の中で、もうけに応じ報酬額が変わるしくみを取り入れる企業が増え、経営者たちは景気回復の恩恵を受けている。企業の経営陣では、1億円以上の報酬をもらう役員が増えている。3月期決算の上場企業2470社の役員のうち、2013年度に1億円以上の報酬を受けたのは189社の360人で、前年より約2割増え、公表が始まった09年度以降では最多だった。トップは電子部品キョウデン（長野県）の橋本浩最高顧問の12億9200万円。昨年6月に会長を退き、巨額の退職金を受けたという。昨年トップだった日産自動車のカルロス・ゴーン社長は前年より700万円増えたが5位だった。1億円以上の報酬を受けた役員が最も多かったのは三菱電機で、18人いた。前年は山西健一郎会長だけだったが、急増した。業績に応じて変動する報酬の割合が大きく、純利益が過去最高になったことで報酬額がふくらんでいる。「役員のインセンティブ（やる気）を高めるため」（広報）という。ロボット大手のファナック（山梨県）が10人、三菱商事と三井物産が8人で続いている。

しかし、この統計の中に、非上場企業や有限会社などは含まれていない。比嘉酒造のケースのように、非開示の企業の中で一億円以上の報酬を受ける役員は上場企業以上に存在している可能性も否定できない。泡盛業界全体の役員報酬が高額になっているとの指摘もあるが、業界に限らず、役員報酬の開示に応じる企業は少ない。そのため、どの程度が正当な、あるいは適正な報酬かという調査研究には、まだ時間を要する。また、各社の判断にゆだねるしかない。

高額報酬との国税庁からの指摘に対し、比嘉酒造は同社のHPで、次のように弁明し、役員報酬の正当制を強調している。

参考資料 比嘉酒造 HP より

お客様各位 平成 26 年 11 月 4 日 「新聞掲載記事に関するご報告」

1. このたびは、当社の税金に関する新聞報道等があり、皆様に多大なご心配をおかけいたしましたこと、深くお詫び申し上げます。
2. 当社は、常日頃から、コンプライアンス遵守を高く掲げて経営を行ってきており、そのため、役員給与・退職金につきましても決して過大支給とならないように、厳格な支給のルールを作り、それに基づき支給して参りました。
3. 退職金につきましては、読谷村近郊の売上しか挙げられていなかった当社を、沖縄県全県区、県外での売上を上げる企業まで成長させた、その多大な貢献度に対応する適正な金額を支給いたしました。また、役員給与につきましても、法人への十分な内部留保を実現しつつ、金額の適正性について十分配慮した形で、職務の対価として支払うべき合理的かつ適正な必要額を支給することを、毎期行ってきたものです。
4. そもそも、現行法の下では、企業にとって、適正額以上の金額を支給する経済的メリットが、どこにもございません。所得税率 40%の方が、法人税率 30%よりも圧倒的に高率となっているため、当社は、所得税と法人税を合算した納付額について、むしろ、多い税金額を払っているのです。本件課税処分は、頑張った役員の功績を否定するばかりか、全体として、もっと納税額を少なくせよと言う国に対する背任的な内容です。
5. 以上のとおり、当社に租税回避等の意図は一切なかったものです。当社と国側とで、役員給与・退職金の適正額について見解の不一致があり、平成 23 年に国税当局より追徴課税を受けることとなりましたが、当社といたしましては、違法な処分がなされたと強く確信しており、現在、東京地方裁判所において係争している最

中です。

なお、上記追徴額につきましては、コンプライアンス重視との社是から、一旦、国に対して全額納付済みでありますことも、併せてご報告申し上げます。

6. このたびの報道で、皆様には多大なご心配をおかけいたしまして、大変恐縮でございますが、当社といたしましては、これまでの消費者の皆様にご支援を大切にしながら、コンプライアンス遵守の社是の下、より一層美味しい泡盛を皆様にお届けできますよう、鋭意邁進していく所存ですので、今後とも何卒お引き取立ての程、宜しくお願い申し上げます。 敬具

比嘉酒造のケースは、「成功報酬」「実績評価」による高額報酬の支給とみることもできるが、一方で、泡盛業界は「経営難」「競争激化」などを理由に、税の軽減措置を受けている。比嘉酒造も税の軽減を受けている企業であるという点から「生活保護を受けながら、高額報酬を受け取り、高級車を乗り回すのと同様の事例。非難は免れない」(食糧会社役員)「庶民感覚と乖離している。もう残波は飲みたくない」(メディア関係者)との声が少なくない。

業界全体では役員報酬は2000年には38酒造所合計で5億3288万円、2001年段階でも5億7101万円で、1酒造所あたり1500万円となっている。ⁱⁱⁱ役員数は把握できていないが、報酬は1500万円以下が多数を占めていた。ここ数年でヒット商品を売り出した酒造所は、急激な売り上げ増の中で役員報酬を引き上げ、高額報酬となった様子がうかがえる。

「高額報酬を受けるなら、復帰特別措置の酒税軽減措置を返上するのが先で、筋です」(同)という論議も出てくる。酒税軽減という公的支援を受けながら、泡盛業界は経営情報の開示には消極的で、収益や報酬を開示している酒造所は少ない。「経営難」を酒税軽減の復帰特別措置の延長の論拠とするならば、経営情報の開示は不可欠な条件とならざるを得ない。振興策の効果を図る上で、支援先企業、業界の経営情報の開示が必要である。

3：コンプライアンス違反

泡盛業界の存続を大きく揺るがす問題は、これまでも何度か起きてきた。その典型的な問題が、「古酒」の基準違反というコンプライアンスの問題である。問題は、新酒や表示年数未満の酒を混和することで、商品に表示されている古酒の要件を満たさないものが多数販売されてきた。酒造組合連合会は、同会のホームページに、以下のようなお詫び文と違反した酒造所名と違反商品の一覧を開示した。

お詫びとお知らせ

平素は琉球泡盛に対しましてご理解、ご愛顧を賜り厚くお礼申し上げます。

この度、下記9企業において、2004年（平成16年）6月1日以降、新酒及び表示年数未満酒が混和されていたことにより、商品に表示されている古酒の要件を満たさないものが販売されていたことが判明し、日本酒造組合中央会から「泡盛の表示に関する公正競争規約」違反として警告及び指導処分を受けました。消費者及び関係者の皆様にご迷惑をおかけ致しましたことを心から深くお詫び申し上げます。当連合会が確認したところでは、いずれの企業においても当該規約の誤った解釈又は規約の不知がその原因となっております。今後、規約の周知徹底をはじめ、再発防止に全力をもって取り組み、消費者の皆様の信頼を回復していく所存でありますので、何とぞご理解賜りますようお願い申し上げます。なお、商品回収等詳細のお問い合わせは、直接当該企業にお問い合わせください。

平成24年3月6日 沖縄県酒造組合連合会

処分を受けた泡盛酒造所の多くが、「古酒」の規約違反に当たるもので、いわゆる「水増し古酒」の実態が明らかになった。処分を受けた古酒メーカーの中には、泡盛業界のトップを走る主要企業も含まれていたことに県民（泡盛愛飲者）の多くが衝撃を受けた。

「古酒」が泡盛業界にとって、収益やマーケティングの柱になっているにもかかわらず、消費者や愛飲家の期待や信頼を裏切る「水増し古酒」を量産し、販売している事実が、上部団体や本土同業他社から指摘されている。

泡盛の消費が低迷する中で、切り札となる古酒もブレンドされた「まがい物」ということになれば、業界全体のイメージダウンは免れない。しかも、規約違反を出した酒造所の多くが老舗、業界の雄、酒造団体のトップを務めた経営者の企業ということになれば、ダメージは倍増である。

事件を受けて、県酒造組合は監視体制の強化、責任所在の明確化などの再発防止策を発表し、古酒表示基準も従来の「51%以上」から「100%」に厳格化する措置を講じている。具体的には①不定期だった講習会を年2回に定例化、②不定期だった監査委員会の年2回の定例化とメーカー巡回、③チェックシートに工場長と代表者の確認印の義務付けなどである。

古酒表示違反を招いた最大の要因は、泡盛業界が自ら策定した古酒基準（51%ルール）など規約の順守が、各酒造所のモラルに委ねられ、チェック機関が不在だったことにある。

しかしながら、事件後に発表された対応策でも、チェック体制の不備のほか、違反者に対する罰則もなく、業界の「ぬるま湯体質」が指摘されている。

高額報酬の問題も含め、水増し古酒問題は、泡盛業界全体のモラルハザードであり、酒造経営者の理念と哲学、道徳観や倫理観が問われている。業界は自浄作用を発揮できないとなれば、外部の力を借りてでも経営者の再教育、事件の再発防止策の徹底も重要な課題となっている。復帰特別措置という公的支援を受けている企業、業界がモラルハザードを起こす事態に、どう対処し、どう防止するか。振興政策の執行体制も含めて、再検討されるべき課題といえる。

第4章：泡盛業界の展望と地域振興政策

泡盛業界にとって、三年後（2017年）に迎える復帰特別措置の期限切れをめぐる対応が、今後の大きな転換点となる。地域振興政策として42年前に実施された復帰特別措置による泡盛・県産ビールの酒税減免措置は「米軍統治下から日本統治」への制度の変更に合わせて、「激変緩和措置」としてスタートした。しかし、復帰後42年を経てなお「激変緩和措置」は、論理的にも矛盾が生じている。このため、三年後の期限切れの際には、復帰特別措置による酒税減免措置は「廃止」も想定されている。

1：復帰別措置の延長要請

泡盛業界の目下の課題は、復帰特別措置の延長期限が2017年5月14日に迎える復帰特別措置の延長期限への対応である。業界にとっては①復帰特別措置の9回目の延長が可能になるケース、②復帰特別措置が廃止されるケース、の二正面の対応を迫られている。

前回の特別措置期限切れの際、泡盛業界と同様に酒税軽減措置を受けている沖縄県内の地元ビール会社のオリオンビールとともに軽減措置の延長を要請。同時に廃止も視野に生き残りのための戦略を打ち出している。

業界は泡盛製造46業者の経営状況や本土市場を含めた販路拡大の状況、復帰特別措置が廃止された場合の影響の度合い等を調査。その結果、「廃止後も一定の利益が確保できる」として、自助努力の必要性を強調していた。しかし、その後の経営環境や業界を取り巻く環境の悪化（泡盛の出荷が減少や、もろみ酢の売上が大幅に減少）していることなどから、「足元の収益環境が大きく変化しており、経

泡盛企業の従業員規模

従業員数	企業数	
5人未満	9	19.60%
5人～10人未満	17	37.00%
10人～30人未満	7	15.20%
30人～50人未満	8	17.40%
50人以上	5	10.90%

営環境が不透明」として、復帰特別措置の8度目の延長要請を決定し、沖縄県や県内経済団体にも延長要請活動を行っている。

業界の要望に対し、沖縄県は「延長は困難」との見方を示していた。しかし、県は「業界の経営基盤の強化や販路拡大などには一定程度の期間が必要」という立場から、延長を視野に政府との交渉に挑んでいる。その際、泡盛業界に対しては復帰特別措置に頼らない「経営ビジョン」の提示を義務付けている。

酒税軽減措置が廃止された場合、業界全体で年間20億円程度の酒税減免措置を失うことになる。そのことは、泡盛業界が保有している「価格競争力」の武器を失うことを意味している。九州を中心とする大手焼酎メーカーによる沖縄への市場参入の可能性が高まることも予想される。嗜好性が高い県産品」である点などから、焼酎の消費市場においても県外事業者の県内市場への参入がある程度進むことが予想されている。

また、復帰特別措置の延長が決まった場合でも、2005年をピークに減少に転じている泡盛の消費拡大をいかに図るかが、大きな課題となってくる。移出量の増加、すなわち愛飲者の増加をいかに図るか。業界を挙げたマーケティング戦略の新たな展開が課題となってくる。

さらに生産コストの低減をはじめ、泡盛独特の「古酒」戦略も業界の持続的な成長・発展には不可欠である。すでに、業界をあげて建設した泡盛貯蔵施設と泡盛ファンの育成や泡盛の魅力発信の拠点ともなる「古酒の郷」計画が動き出している。泡盛業界の特徴として、上位数社は今後も自助努力で比較的安定した事業展開が見込まれている。大手泡盛酒造所の場合は、比較的県外出荷の比率が大きくなっている。県外出荷の場合は酒税の軽減措置が適用されないため、復帰特別措置の効果は県内に止まる。このため、本土市場をターゲットとする酒造所にとっては、復帰特別措置の効果は限定的なものに止まる可能性も否定できない。酒税軽減廃止となれば、今後も県外市場の開拓が課題となる。

一方で、①46事業者のうち約半数が周辺離島にある、②年間出荷量300kl未満の事業者が大半を占める一など、業界内での規模別の格差が大きい。酒造所の規模にあわせて、身の丈にあった振興策の構築が急務となろう。

具体的な振興策として、事業者間の再編、地域限定ブランド」などの展開により生き残りを図っていくことになる。中堅企業についても業界再編の検討も必要になるとみられる。

業界全体としては、沖縄の文化と絡ませた泡盛の付加価値の向上や観光産業との連携を強化

売上規模	起業数	
5,000万円未満	10	21.70%
5000~1億円未満	14	30.40%
1~2億円未満	7	15.20%
2~5億円未満	3	6.50%
5~10億円未満	6	13.00%
10億円以上	6	13.00%

していくとともに、今後の県外販路の拡大やそのための広報活動の強化、品質面の研究開発等の戦略的展開および製造工程における環境問題への対応等のために、例えば売上高の一部を積み立てて基金を造成することなども検討していく必要がある。

②クラウドファンディングによる「古酒ファンド」

2014年11月、インターネット上で複数の投資者から少額の資金を募るクラウドファンディングを活用した「泡盛古酒ファンド」を構築・活用する泡盛酒造所（八重泉酒造＝石垣市）が登場し、注目を集めている。同事業は、泡盛の古酒貯蔵による「資金の休眠」状態を補うため、事業開始前に資金を確保することで資金繰りの負担の軽減を図るものである。投資者には、配当のほかに古酒の送付などの特典を付け、事業所と出資者をつなげる金融商品取引として注目されている。泡盛の古酒を対象としたファンド事業は業界初である。

ファンド事業は、945万円の資金に1口3万円で315口を募集。事業計画通りに古酒が完売すれば、出資者には3万2,818円の分配金を配分する。ほか出資者特典として古酒2本を送付、試飲会や交流会などの特典を盛り込んでいる。座喜味盛二・八重泉酒造社長は「出資者には高品質の100%古酒を届けたい」と、泡盛古酒の品質保証を確実にする制度としてアピールしている。また石垣市商工会は「古酒造りの過程を発信し、投資者との交流が生まれる。他の企業にも呼びかけ、石垣島産の商品でファンを増やしたい」（平田睦事務局長）と話すなど、泡盛業界が始めたクラウドファンディング事業の他業界への波及・活用に期待を寄せている。（2014年11月28日付「沖縄タイムス」）

③泡盛の「世界遺産」化

沖縄県内では2014年春から琉球泡盛の醸造で使用する黒麹菌と関連する食文化を、ユネスコ世界無形文化遺産として登録を目指す運動が始まっている。中心になっているのは、醸造学や発酵学、食文化論に精通している研究者や文化人、料理家などである。泡盛の新たな魅力を発信につながるものとして、注目を集めている。王国時代からの歴史や文化をつなぐ地場産業の雄として、泡盛は今後、沖縄産業界をリードする役割を担い続けることになろう。高付加価値化をいかに図るかも課題となる。泡盛業界にとって、今後の生き残りのためには、県内市場、県外市場、国外市場の三つの市場拡大策が引き続き鍵となる。泡盛の世界遺産化は、国内外での泡盛の知名度アップにつながり、販売・普及・消費拡大にも大きなインパクトが期待される。

第5章：まとめ

復帰特別措置は、米軍統治下にあった沖縄で戦後創業した泡盛業界やオリオンビール（地ビール会社）が、施政権の日本移管という「社会的激変」を緩和し、対外競争力を高め、地域経済を担う地場産業として成長発展させるための産業支援制度としてスタートした。42年間という長期にわたる支援策は、泡盛の消費拡大、県外出荷の増加、研究開発の活発化によるヒット商品の開発、黒麹菌など技術の導入促進など、一定の効果を上げた半面、「業界の自立を逆に障害し、優遇税制依存体質とモラルハザードをもたらした負の効果も否定できない」（古堅雄教・沖縄食糧相談役）^{iv}との結果ももたらしている。

制度施行から30年間は、売上や県外出荷などの制度効果もみられたが、その後は売上も減少の一途をたどり、県外出荷も減少している。「法制度は、県内企業が自立をするための段階的な措置であり、将来は必ずなくさなければならないが、復帰後42年が経った今でも、なくすことができないという現状には、2つの問題点が潜んでいる。1つ目は、法制度そのものに欠陥があり、企業に経営的な体力をつけさせることができなかったこと。2つ目は、法制度の対象とする業種が、それによっても成長できるような業種ではなかったこと。この2つの事柄が、いつまでもこの法制度を存在させている要因」（下地幹郎・元沖縄開発政務次官、元郵政担当相）^vとの指摘は、制度を策定、継続してきた政府の反省という点で、傾聴に値する。

泡盛を県外に出荷している事業者は、2012年度に44事業者。^{vi}県外出荷分は酒税軽減措置が適用されず酒税率が本則での出荷となり、この県外出荷の割合を高めておけば軽減措置の廃止の影響を受ける度合いは小さくなる。泡盛業界では、酒税軽減措置期限切れへの対応として、総出荷量に占める県外出荷割合の目標を5割以上としている。2004年に県外出荷割合が5割以上の事業者は全体の約1割程度とみられる。また、2005年に海外出荷に取り組んだ酒造所は18社で前年を5社上回っている。しかし、その後は県外出荷も低迷し、海外出荷となると中小零細経営の酒造所では、一層困難さが待ち受けている。

沖縄の泡盛業界に対する支援策として、42年間実施されてきた「酒税軽減」政策は、前半30年間はそれなりに効果を上げ、毎年コンスタントに売上高や生産高（製成数）の拡大を生み、市場の拡大に大いに貢献したとみられるが、2007年以降は、売上高も製成数も右肩下がりで減少傾向が続いている。今後も泡盛産業を、地場産業として支援・発展を促すのであれば、効力を失ってきたとみられる「酒税軽減措置」に代わる新たな政策の展開が不可欠であろう。泡盛業界や政府関係者からは次のような新たな振興策の提言も行われている。

1. 泡盛の原料であるタイ米の仕入価格を大幅に削減。

2. 県外、海外への出荷について、運賃補助を含めた新たな制度づくり。
 3. 泡盛カクテル、泡盛リキュールなど、泡盛をベースにした様々な新商品の研究・開発に研究資金を投入。
 4. 泡盛の古酒の認定を行う機関を、国と沖縄県で設立し、付加価値を付ける。
 5. 泡盛マイスターを数多く育成し、泡盛の伝統や文化、製造方法を学問的に研究させ、根強い支持者をつくる。
 6. 県外、海外での様々な広報活動を支援する。
 7. 共同の古酒蔵増設による古酒ブランドの強化と増産体制の確立
- これらに加えて、従業員のみならず経営者の経営能力、業界のモラルの向上という「人材育成、強化戦略」が重要なポイントといえる。

脚注

- ⁱ 「朝日新聞」2014年11月2日付朝刊
- ⁱⁱ 「琉球新報」2010年8月19日付「酒税軽減延長要請 県と業界の隔たり顕在化 県「激変緩和もう無理」 酒造業界「経済格差変わらず」の見出しで、調査報道。
- ⁱⁱⁱ 国税庁「泡盛製造業振興対策調査報告書」（平成15年3月）21頁「泡盛製造業者38者の合算損益計算書」
- ^{iv} 2014年11月20日筆者インタビュー
- ^v 2014年11月18日筆者ヒアリング
- ^{vi} 沖縄県酒造組合ヒアリング（2014年11月1日）

参考文献

- 1：国税庁「泡盛製造業振興対策調査報告書」（平成15年3月）
- 2：沖縄県酒造協同組合「組合事業活性化報告書」（平成11年2月）
- 3：沖縄計画機構「泡盛製造業振興策検討会資料 泡盛製造業振興対策調査（報告書案）」（平成15年3月20日）
- 4：沖縄振興開発金融公庫「泡盛業界の現状と課題～最近の泡盛・もろみ酢の動向を中心に～」（平成18年10月）
- 5：沖縄県種類製造業連絡協議会「要請書 沖縄県産種類に対する酒税の軽減措置の期限延長について」（平成22年）

- 6：沖縄県酒造組合連合会・オリオンビール株式会社「資料 記者発表 泡盛業界（沖縄県酒造組合連合会）及びオリオンビール株式会社の共同事業による成長戦略」（平成23年7月29日）
- 7：琉球銀行調査部「泡盛業界の現状と課題」（平成12年3月30日）
- 8：琉球銀行調査部「泡盛業界の現状と課題，展望」（平成18年4月21日）



泡盛専門店での仕継の様子：沖縄県那覇市

泡盛の特徴(焼酎乙類)

1. 原料にタイ米を使用。
2. 黒麹菌を用いる。
3. 仕込みは1回だけの全麹仕込み。
4. 単式蒸留機で蒸留する。

出典：沖縄県酒造組合連合会 資料

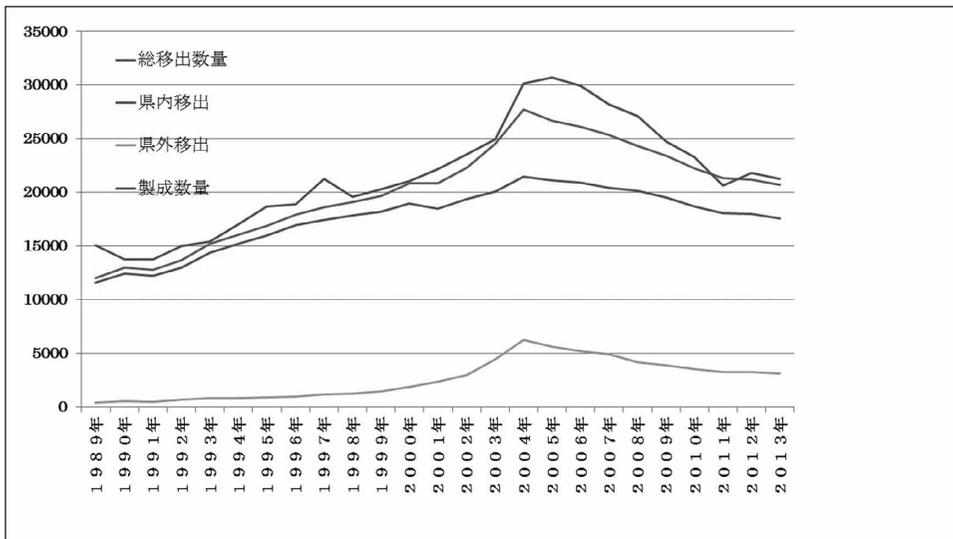
泡盛の酒税軽減措置	
期間	適用税率(%)
1972	40
1973	50
1974	60
1975	70
1978	75
1979	85
1989	65

出典：国税庁 資料

泡盛の酒税軽減額(百万円)	
年度	軽減額
1972-1994	4,958
1995-2007	21,066
2008	2,756
2009	2,599
2010	2,435
2011	2,424
2012	2,381
2013	2,341
合計	40,960

出典：沖縄国税事務所 資料

泡盛の酒税軽減額(現在)			
(単位:円/kl)	本則	沖縄	軽減額
25度	248,000	161,200	86,800
30度	297,720	193,518	104,202
35度	347,340	225,771	121,569
40度	396,960	258,024	138,936



泡盛の県内・県外別 移出量の推移
(沖縄国税事務所・沖縄県酒造組合連合会 資料)

泡盛企業の従業員規模		
従業員数	企業数	
5人未満	9	19.60%
5人～10人未満	17	37.00%
10人～30人未満	7	15.20%
30人～50人未満	8	17.40%
50人以上	5	10.90%

国税庁「泡盛製造業振興対策調査報告書」（2003年3月）

泡盛企業の売上規模（2001年）		
売上規模	起業数	
5,000万円未満	10	21.70%
5000～1億円未満	14	30.40%
1～2億円未満	7	15.20%
2～5億円未満	3	6.50%
5～10億円未満	6	13.00%
10億円以上	6	13.00%

国税庁「泡盛製造業振興対策調査報告書」（2003年3月）