ワイン産業を通じた地域活性化策の現状と課題

小諸市協働連携事業調査報告書



2017年３月

明治学院大学法学部政治学科鍛冶ゼミ

天野　菜乃　・　新井　寛美　・　井澤　薫巴　・　臼田　七海　　　　　　　海老原　啓介　・　小澤　颯也　・　小林　拓己　・　小林　茉央　　　　　　船津　朗　・　溝間　千尋　・　宮田　志帆　・　由利　晃雅

**はじめに**

明治学院大学法学部鍛冶ゼミの2016年度の調査研究課題として、「ワイン産業を通じた地域活性化策の現状と課題」をテーマに掲げ調査研究を行った。本報告書は、その成果の一部である。2016年4月から9月までは、主として文献研究により、日本におけるワイン産業の歴史と現在の個別政策課題の把握につとめた。9月19日から21日までは、小諸市内で合宿を行い、小諸市が取り組まれているワイン特区とワイン産業の振興策について市役所の担当課やぶどう・ワインの造り手であるグロワーズ倶楽部の方にもお話を伺う機会を得た。更に、小諸市の街なかを散策してワインツーリズムの可能性について思いを馳せる機会を得ることができた。加えて、小諸市及び東御市にある各ワイナリーを訪問し、栽培畑や醸造施設を見学し、関係者からお話を伺う機会を得たことにより、地域活性化策に関して、さまざまな知的刺激及び味覚的感動を受けて帰京することができた。

秋以降は，小諸での調査の結果、特に関心が高まった個別のテーマを設定し、グループで調査研究を進め、定期的に全体で報告会を開催し、調査の進行管理と課題の相互理解を進めた。2017年２月にゼミ全体で最終報告会を開催し、各グループの報告書を持ち寄り、全体の調整を図ってまとめたのが本報告書である。本報告書には、分析結果の元となるアンケート集計などをまとめた一次資料である別資料が存在するが、長大なものになるためこの報告書には添付していない。

数多くの方々に調査にご協力頂いたが、この研究テーマを設定してまだ日も浅く、事実を誤認したり、理解が不十分で説明を誤解したりした記述もみられるかもしれないが，これはひとえに指導教授である鍛冶智也の責任に帰するものであり、調査先に責任はない。未成熟なままの叙述もあるかもしれないが、成年になったばかりで、ワインの味も満足ににわからない状態から、ワインのみならずぶどう及びワイン産業全体に至るまで深遠なる愛着を感じるようになった若々しいゼミ生の熱意に免じて、お許しいただければ幸いである。熟成ワインとは別の新酒の味わいと受け取って下さった上で、叱咤激励を頂ければこの上ない喜びである。

**第１章　特区を通じたワイン産業振興**

序

「ワイン特区を通した行政と民間の関係」というテーマを出発点に、酒類における構造改革特区についての研究を行った。ワインの作り手達や彼らを支援する行政が、ワイン産業のために尽力するのは、銘醸地は人間が造るものだという前提があるようである。この前提が正しければ、ブルゴーニュやボルドーのような世界的に有名な銘醸地に、遅れてワインを造り始めた日本が追いつき追い越すことも夢ではない。しかし、そのためにはワインの造り手たちと、行政が手を取り合うことが必要不可欠であろう。

初めに行ったボーリング調査にて、関東近郊のワインに関連した構造改革特区を申請および認定された市町村に、電話でインタビューをした際に、何らかの影響で特区の効果的運用が頓挫している事例が複数あることが分かった。このように後程述べるが、ワイン特区は決して完璧な政策とは言えない。では、よりよい特区制度の運用を行うために必要なことは何かを本章で言及していきたい。

そこで、全国のワイン特区に認定されている自治体に電話で調査をし、１４の質問項から、ワイン特区の現状を洗い出すこととした。先行研究が少ない分野のため、ワイン特区が全国で機能しているのかを全て調べる必要があったためである。この調査をもとに、ワイン特区がどのように設計されているか、またどう実行され、どのような結果が得られているかについて議論を重ねることとした。

本章では次のような流れで「ワイン特区を通した行政と民間の関係」について論じられている。１節では、構造改革特別区域（以下、特区）についての説明ならびに、特区における特定種類と特産酒類の特別措置について説明し、酒類において最低製造数量が存在する理由を論じている。２節では、特定酒類と特産酒類、おもに前者はどぶろく、後者はワインを取り上げることで比較を行い、特定酒類と特産酒類の法制上の違いと酒類としての違いを明らかにする。３節では、特区がどのような目的で政策として設計されたかについて検討する。４節は、全国のワイン特区に行ったアンケート調査をもとに、その類型表を作成し、成功例について論じる。５節では、成功例として挙げた2つの自治体について追加調査を行うことにした。６節では、行政と民間が協力するためには何が必要か述べるとともに、全体のまとめを行う。

第1節　構造改革特区

１．特区とは

実情に合わなくなった国の規制が、民間企業の経済活動や地方自治体の事業を妨げていることがある。特区制度は、こうした実情に合わなくなった国の規制について、地域を限定して改革することにより、構造改革を進め、地域を活性化することを目的として2002年に創設された。地域の自然的・経済的・社会的諸条件を活かした地域の活性化を実現するとともに、地域の取り組みの妨げとなる規制を取り除くツールとしての役割が期待されている。そして、これにより、「特定地域の成功事例の波及による国全体の経済活性化の実現」「地域特性の顕在化による新規産業の創出等の地域活性化」を目的としている。

内閣総理大臣による特区計画の認定は、構造改革特別区域基本方針にて「（認定基準を）満たす場合には認定するものとし、その数は限定しない」ことが明らかにされている。

　特区制度は以下のように構成される。

1. 民間事業者等・地方公共団体による規制の特例措置の提案

　特区制度が創設された2002年から毎年２～３回ほど提案の募集を行っており、その内容は多岐に渡る。

1. 国による特区計画の認定

地方公共団体による規制の特例措置を活用した事業に関する特区計画の作成・認定申請を受けて、行われる。認定の基準には、以下のようなものがある。

　　・特区において講じようとする規制の特例措置が、法令で定められているところに適合するものであること。

　　・地方公共団体が実現しようとしている目標、実施しようとしている事業の内容に照らして、特区の範囲の設定が妥当であること。

　　・実施しようとしている事業の内容と講じようとする規制の特例措置とが整合していること。

　　・民間事業者等からの提案を踏まえたものとなっており、かつ実施主体等から適切な意見聴取等を行っていること。

1. 評価・調査委員会における規制の特例措置の評価

　特区において実施される規制の特例措置は、その実施の見込み等を踏まえあらかじめ定めた評価時期に、その実施状況に基づき評価を行うことにより、特区の成果を着実に全国に広げていくことが必要である。したがって、規制の特例措置の評価において、特段の問題が生じていないと判断されたものについては、速やかに全国展開を推進していくことを原則としている。

２．酒類における特区について

　構造改革特別区域法（以下、特区法）に設けられた「酒税法の特例」では、構造改革特別区域内において、

1. 「酒類を自己の営業場において飲用に供する業」を営む農業者が特区内の自己の酒類製造場で酒類（「濁酒」又は「果実酒」、これらを**特定酒類**という。）を製造しようとする場合
2. 地方公共団体の長がその地域の特産物として指定した果実を原料とした酒類（「果実酒」）又は地方公共団体の長がその地域の特産品として指定した農産物、水産物又は加工品を原料の全部又は一部としたものであって特区内の自己の製造場において製造された酒類を原料としていない酒類（「リキュール」、これらを**特産酒類**という。）を製造しようとする場合

以上の二種類がある(ここでは主に①はどぶろく、②はワインと見なしている)。免許の審査に当たり、一定要件の下、①については最低製造数量基準を適用しないこととされ、また、②については最低製造数量が緩和されることとなっている。これら特区法上の酒類の製造免許を受けるためには、特区法上の要件と酒税法上の最低製造数量基準以外の要件（②の酒類については緩和された最低製造数量基準）を満たす必要がある。

酒税法における最低製造数量とは、酒類の製造数量の最低の限度（法定製造数量）を意味する。これがない場合、弱小の酒類製造者が濫立し、その結果、次の事態を生じさせるおそれが強まる。

○限度を超えた販売競争によって業界の安定を欠き、ひいては酒税の保全に支障をきたす

○酒税の取締りに多くの労力やコストがかかる

このような問題を未然に防止するため、酒税の製造免許は、一般に採算のとれる程度の経営規模の者に限り受けることができることとされている。

　以下の表1・表2は特区法に規定する酒税法の特例（総合特別区域法（2011年法律第８１号）によりみなし適応される場合を含む。）によりその他の醸造酒（表1）、または果実酒（表2）の製造免許を取得した製造場数の推移である。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 表１.　濁酒製造場（者）数の推移　（特定酒類（その他醸造酒）） |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 年度 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|  | 製造場数 | 4 | 29 | 54 | 85 | 119 | 139 | 144 | 156 | 167 | 171 |
|  | 製造者数 | 4 | 28 | 53 | 84 | 118 | 138 | 143 | 155 | 166 | 170 |
|  | 認定計画数 | 11 | 38 | 58 | 74 | 85 | 93 | 108 | 115 | 121 | 130 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 表２．　果実酒製造場（者）数の推移（特産酒類（果実酒）） |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 年度 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |  |
|  | 製造場数 | 0 | 0　 | 6 | 7 | 8 |  |
|  | 製造者数 | 0　 | 0 | 6 | 7 | 8 |  |
|  | 認定計画数 | 13　 | 16 | 20 | 26 | 30 |  |

　　表1・表2から分かるように、特定酒類であるどぶろくをはじめとする濁酒製造数量は酒税法の特例が適応された後、醸造所が急増したのに対し、ワインをはじめとする特産酒類は、わずかに増えただけである。

　このような現象がなぜ起こるのか、次節で比較を行い、特定酒類と特産酒類の法制上の違いと酒類としての違いを明らかにしたい。

第２節　比較によって見えてくるもの

　前節で触れられた特区を利用することで誕生したワイン、どぶろく醸造所の数の間には大きな隔たりがある。全国的にワイナリーの数が伸び悩む原因として挙げられる問題を抽出するために、ワインとどぶろくの製品面及び特区制度について比較することにした。

1. 製品面での比較

　特区内でワインの発展を妨げている要因というのは、ワインそのものに問題があるのではないかという仮定を踏まえ、それを検証するにあたってまずはワインとどぶろくに関して①原料②製造③販売の３つの項目を設けた。

ワイン

1. 原料である醸造用ぶどうが生育して実がなり、収穫をするまでにかかる期間は最低でも３年は必要とされている。生食用と比べて糖度が高いけれども、粒が小さく見た目が悪く食べにくいことから生食用として適していない。
2. 1.ぶどうの軸である果梗を抜き取る。2.　22～26℃のタンクの中に果汁を入れ、ワイン酵母で発酵させる。3.タンク内の果皮部を圧搾機にかける。4.果皮を分離して、糖分がなくなるまで完全に発酵させる。5.タンクの底に沈殿しているおりを分離させて、ワインの透明度を高める。6.タンクから取り出したワインを樽に詰めて熟成させる(1~3年)7.樽での熟成後にビンに移して貯蔵する。
3. 常温保存、長期保存が可能。

どぶろく

1. 酒米の種まきから収穫までの期間はわずか半年。食用米と比べて粒が大きく、タンパク質及び脂質も少ないことから食用には適していない。
2. 1.雑菌の少ない早朝に洗っておいた米を蒸した後、米を広げて冷ます。2.大きな鍋に蒸した米、水、麹、酵母菌を入れ、醗酵室で２週間程度発酵させる(一次仕込み)。3.蒸した米、水、麹を鍋に入れて発酵させる(二次仕込み)。4.一次仕込みと二次仕込みを合わせて、さらに発酵させる。5.鍋に火をかけることで発酵を止める。
3. 低温で保存する必要がある。キャップにガス抜き用の穴が開いているので横置きするともれ出てしまう。また、長期保存ができない。

この2つの製品を比較してみたところ、全ての項目において違いが見受けられた。ワインでは最初のぶどうの収穫までに数年かかってしまう。また、醸造過程では樽での熟成やビン詰め後の貯蔵によって風味を加える作業にはさらなる年月を必要とされる。ワインはどぶろくより製品の完成までにかかる相対的に長い時間が必要であり、これが製品面でのワインの発展を妨げているとされる要因の一つなのではないか。一方、販売面に注目するとワインは生産地外への流通が容易であり、どぶろくと比べて他地域の人々に自身の製品をアピールすることができる機会が豊富にあるのも特徴だ。製造過程についてはそれぞれで性質も異なることから、一部分で優劣をつけることは難しい。つまり一般的に製造する上での労力に関して大きな差はないように思われる。

2.特区制度での比較

　構造改革特別区域法によって、特区内での酒類を作りやすくするために酒造法にある最低製造数量の6000Lを特産酒類では2000Lに、特定酒類では撤廃するという大幅な規制緩和が行われた。そこで生まれたのが①ワイン特区②どぶろく特区であり、全国には特区を利用した醸造所がワイン特区では10カ所、どぶろく特区では176カ所存在している(2014年)。以下では最低製造数量と酒類を製造する上での条件について比較していく。

1. ワイン特区(特産酒類)
* 2000Lの最低製造数量
* 特区内で生産されたものを原料として果実酒を製造
1. どぶろく特区(特定酒類)
* 酒造量に下限はない
* 原料として使用する米は農業者自らが生産したものに限る
* 特区内において製造した酒類を飲食用として提供する場を有する
* 特区内にある自身の製造場にて酒類の製造を行う

　最低製造数量に着目すると、ワインでは2000Lの制限がある一方でどぶろくでは下限がないという大きな差がある。大企業ではない小規模ワイナリーが大半を占める中、この数字は大きな障壁となるのではないだろうか。どぶろく醸造家の多くは民宿や土産屋の経営、そして兼業農家として米の栽培をしており、米の生産量にも限界がある。また、どぶろくに関しては法制上、原料の米の生産からどぶろくの生産、販売までを一貫して行うことが求められているため、ワインと同様に下限を設けてしまうと最低製造数量をクリアできないことが危ぶまれる。そのことからどぶろくにおいては最低製造数量を撤廃したのではないかと言える。それならば単純に考えてワインに関しても最低製造数量がなければ良いのではないかと思われるが、次節ではなぜこの制限を撤廃しなかったのかについて説明する。

第3節　ワイン特区制定の背景

1 はじめに

　なぜ規制を緩和することによって地域振興を図る特区において、ワインを含めた特産酒類は法定製造量の完全な撤廃ではなく6000Lから2000Lへの部分的な緩和にとどまっているのだろうか。構造改革特区における、ワイン特区がどのような意図のもとに設計され、それが現在どのような問題を引き起こしているかをこの節では検討する。

2　ワイン特区の成立背景

　特区法の第三条三項が定めるように、特区法は定期的に規制緩和を講ずべきものを募集し、適宜更新されていくのが特区である。ワインが果実酒としてその俎上にあがったのが、2008年3月に方針が示された第12次提案であり、第169国会で議論された。法律案に付記された法案提出の理由には「経済社会の構造改革を推進するとともに地域の活性化を図るため、特定農業者による果実酒の製造並びに地域の特産物を用いた果実酒及びリキュールの製造に係る酒税法の特例措置を定める等の必要がある。これが、この法律案を提出する理由である。」と書かれている。また2008年の衆議院内閣委員会での審議を見る限り、さきに解禁されていたどぶろくなどに続いて果実酒に関しても製造したいという声をうけて、制定したと当時の内閣府特命担当大臣（地方分権改革担当）は述べている。

　しかし先に指摘したような、特区内でなぜ特産酒類の法定製造量を完全に撤廃しないのかという議論は、管見の限りなかった。そこでここでは、ワイン特区そのものに限定せず、それを取り巻く法案の審議の過程を分析することで、このワイン特区の政策の狙いについて検討したい。

3 特区法内での他の規制緩和

　特に興味深い議論が、2005年の農業経営基盤強化促進法等の一部を改正する法律案、特定農地貸付けに関する農地法等の特例に関する法律の一部を改正する法律案が付された参議院農林水産委員会で、長野県から選出された当時の民主党の羽田雄一郎氏の質問によって行われている。

　羽田氏は先行して特区法から全国法へと拡張されたリース制度に対して、借りる際に下限面積規制があることが原因の一つではないかと指摘しつつ、利用数が少ないことを指摘している。それに対して農水省の須賀田菊仁氏は「制度上の問題というよりも、新規企業がいきなり集落に参入してくることへの警戒が、リースを難しくしている」あるいは下限面積規制に対して「効率的な農業経営を実現するため農地取得を細分化していないが、特段の要望があれば首長の権限で細分化できる」と答えている。さらに羽田氏はワイン産業でのリース制度利用を念頭に置きながら「ワインが市場に出るまで約5年間ワイナリーは無収入である。加えて契約期間が短いリースでは不安があるのでは」と問うている、これを須賀田氏は「耕作放置地が急増しているため、止むを得ず農業法人に限らず一般の株式会社も参入できる。しかしちゃんと農業をしていなければ、いつでもリース契約を解除できるという仕組みが大事だ」と返している。

　この答弁の中から明らかなのは農地を所有する農家を優先し、事業者には弱い権利しか認めていない政府あるいは農水省の姿勢である。このような傾向は農地法以来続く日本の農業政策に一貫して見受けられるものである。例えば「農家の子弟だと（中略）相続で農地は自動的に取得できるし、耕作放棄しても構わない。それなのに、農業に魅力を感じて就農しようとする人たちには、農地取得を困難にして、農業という「職業選択の自由を」奪っている（中略）新規参入を困難にしているのは、自らの既得権を維持するための農地政策に原因があることを自覚している人は少ない」という指摘もある。

　ここから二つのことが言える。一つは、ワイン産業は長期的な努力が必要である産業であるが、日本の農業支援政策には必ずしも長期的なビジョンがそなわっていない。もう一つは、このような特区制度を設けながらも農業界は新規参入者に暖かい手を差し伸べるとは限らないということだ。

4 日本の農業政策とワイン産業

　さらに先の議論を深めていきたい。周知のように、ワインはぶどうの苗木を植えてからワインにするに足るぶどうを収穫できるのは数年後であり、それからもぶどうの木の成長を待ち円熟したワインを作るには更に数年から数十年という時間を必要とする。しかし指摘したように、ほとんどの農業政策は地主側に有利なように設計されている。これでは特区利用を前提に、長期的な展望を描くことは難しいだろう。

　ではワイン特区はどのような政策の流れの中にあるのだろうか。1992年、自民党時代の農水省は「新しい食料・農業・農村政策の方向」（通称、新政策）を打ち出した。ここでは農業者の後継者不足などを念頭に、「効率的・安定的に農業経営を行うものに農地を集積し、優良農地の保全確保と効率的利用を図っていく」ことが3方針の一つに据えられていた。つまり兼業農家を含んだ零細農家を支援することよりも、集約化することにその活路を見出そうとしていたのである。

　このような流れを踏まえると、ワインに関してのみ法定製造量を完全撤廃しなかったことも理解できる。すなわち、どぶろくの原料となる米は減反政策が用いられるほどの供給過多である。しかし、ぶどうはそこまでの供給過多ではない。ただ後継者不足を懸念する声は、ぶどう農家の間にも広まっている。法定製造量の2000Lを確保しようとすれば、おのずとぶどう農地を集約せざるをえない。このワイン特区は、素人が気軽にワイン製造を行うことを支援する政策ではなく、やる気がある人物が土地を集約せざるをえない状況を作り出すことで結果として日本ワインを勃興させるだけでなく、ぶどう農業全体の利益に寄与することを目的に考えられたのだと言えるのではないだろうか。

第4節　アンケート調査

１. 　全国のワイン特区の調査方法と内容

　構造改革特区での特産酒類及び特定酒類の製造という、先行研究が少ない分野の考察を行うため、事例研究による内容の充実が必要である。このことから、本節では構造改革特別区域法による酒税法の特例措置の認定が行われている市町村の中でも、果実酒がその対象になっている国内全ての市町村を調査し、事例研究を行う。これにより、特区を活用したワインづくりの本質的な課題を明らかにし、地域活性化に向けた構造改革特区のあり方についての仮説を構築したい。

　構造改革特区での特産酒類及び特定酒類製造の現状と課題を考察するために、以下の調査内容を実施する。

1. 登録数（特区に参加している農家・ワイナリーの数）
2. 年間生産量（特区に参加している農家・ワイナリーの年間生産量）
3. 特区申請に至った経緯
4. 申請主体
5. 特区関係の担当部署
6. 新規就農制度の有無
7. 空き家バンクの有無
8. 苗木確保のための支援策の有無
9. シルバー人材（アルバイトの斡旋）の有無
10. ワイン特区のための予算の有無
11. グロワーズクラブ（ぶどう農家・ワイン醸造家の集まり）の有無
12. 委託醸造所の有無
13. ワインツーリズムを推進しているか
14. 備考（その他特徴的な活動）

　　この質問項目は、特区が機能しているのかを調査するとともに、当該市町村において、ワイナリーの設立時に利用できそうな制度があるかどうか、という調査も兼ねている。国税庁が公表している『構造改革特別区域法による酒税法の特例措置の認定状況一覧』（2016年11月認定分まで）という資料を参考に、特産酒類に関する記述がなされていることを基準として、調査自治体を選定した。そのように選定した自治体の代表番号へ電話をかけ、計44の自治体に電話またはメールでの調査を依頼し、40の自治体から回答をいただいた。この回答をもとに「行政と民間が手を取り合えているか」という観点から、一定の法則性を見出すために、類型表を作成した。

2. 類型表での検証

 ワイン特区における成功と失敗の要因を検証するために、全国の自治体に向けたアンケートから得た結果から行政と民間との関係を明らかにするべく新たな類型表を作ることにした（表3参照）。これは民間側の回答文からワイン特区に関して意欲的な文面が見受けられた場合は〇、そうでない場合×また、行政側では制度面での支援が充実しているかどうかで判断することとする。更にワイン特区が成功していると思われるものを①~④、そうでないものを⑤~⑧と場合分

けした、全部で8つのモデルによる表である。また、ここでいう成功とは特区を利用したワイナリーが増加していることを指している。

表3　類型表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 成功 |  |  |  |  |
|  | 　 | 民間 | ◯ | × |  |
|  | 行政 | 　 |  |
|  | ◯ |  |  |  |
|  | × |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | 失敗 |  |  |  |  |
|  | 　 | 民間 | ◯ | × |  |
|  | 行政 | 　 |  |
|  | ◯ |  |  |  |
|  | × |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 1. ・・北海道余市町・ニセコ町、福島県二本松市・群馬県川場村、長野県塩尻市・東御市・松川町
 |
| 　　　　愛知県日進市、岡山県新見市、広島県福山市、鳥取県鳥取市、熊本県天草市、宮崎県綾町 |
| 1. ・・北海道深川市、青森県弘前市、長野県山形村、愛知県豊田市
 |  |
| 　　　　和歌山県田辺市、愛媛県内子町、大分県竹田市 |  |  |
| 1. ・・青森県黒石市、山形県上山市、岡山県井原市、三重県名張市、熊本県宇城市
 |
| 1. ・・群馬県明和町、埼玉県入間市
 |  |  |
| 1. ・・宮城県小林市
 |  |  |  |

　ただし①~⑧のモデルに分けたが、検証した自治体がその全てに当てはまるわけではなく、該当していると考えられるモデルのみ説明していく。また、どぶろく特区に関しては除外することにする。

　まず初めに、行政・民間共に意欲的でありワイナリーがあることから成功している①に分類される自治体は全国で14つあった。ここで見られる特徴として挙げられるのは、民間からの相談や要望によって行政がワイン特区に申請するような経緯があることや、新規就農者制度及びその他の支援策が充実しており、ぶどう農家や醸造家の集まりであるグロワーズクラブがある点である。代表的な例としては、北海道の余市町と長野県の高山村などがある。

　③では民間のみに意欲的な姿勢が見られ、ワイナリーもあることから特区としては成功している。特産品を使用した果実酒やジュースを製造していた農家らの要望によって特区に申請したことが特徴であり、行政の援助は十分ではないものの、以前から特区を利用せずとも酒類の製造に当たっていたことが成功の要因なのではないだろうか。

　次に⑤であるが、双方ともに意欲的であるにも関わらずワイナリーもないことから特区としては失敗している。ここでは多くの自治体が特区の申請に至っているが、ワイナリー自体が未だ発達段階や準備中であることが実態としてわかった。また初期費用が障壁となって事業を断念した場合もある。三重県の名張市ではヨーロッパでワイン作りの修行をした若者をきっかけとして特区に申請するといったユニークな例もある。

　⑥では当初は意欲的な事業者がおり、行政側も支援に乗り出したものの、初期投資の多さなどを理由に民間側が断念した場合で、ワイナリー設立にいたっていないケースである。

　逆に民間のみに意欲的な姿勢があり失敗してしまっている⑦では、民間からの要望によって特区に申請したものの行政からの援助もなくワイナリー設立に至ってないのが現実である。

　これらの類型化によってワイン特区について並列的に整理することができた。しかしこの図からだけでは、より良いワイン特区を作るために何が必要であるかは見えてこない。ワイン特区の典型的な成功例として先に挙げている北海道の余市町と長野県の高山村に別のアンケート調査を行いで、成功した自治体では具体的にどのようなことが起こっていたのかを次節で検証していきたい。

　第５節　余市町と高山市の事例

　全国の自治体へのアンケート結果から浮かび上がった問題点や行政の現場でどのようなことが行われているのかを具体的に知るために、著名な成功例として知られている余市町・高山村の両自治体へ別の角度から具体的な質問に答えていただいた。これもメールを介して回答いただいたものである。

１. 調査

　ここでの質問項目として、①「どのような方法でワイナリー新設支援策に継続性を持たせているか。」②「ワイナリー新設希望者にとって障害となっていること。」③「行政と民間の事業者とどのように連携を取っているのか。」の３点を設けた。これらは私たちがアンケートを重ねるうちに感じたことを問いにしたものである。役所内での人事異動などによる引き継ぎ不足でワイン特区が形骸化してしまっている自治体があること、民間にとって最低製造数量が障壁であるとする意見が多く、その他の障壁は考えられないか検討するため、また行政と民間での意思疎通が無ければワイン産業の発展が難しいなどと、考えたことから設けたものだ。

　初めに①の問いに対して、高山村では「ワイナリー構想」を策定し村の産業振興施策において重点産業とすることで継続性を持たせている。また、「高山村ワインぶどう研究会」の活動によって行政と地域が一体となっていることがある。余市町でも同じく「余市青年ワインぶどう推進協議会」による栽培、醸造技術の情報共有の場を設けている。さらに、担当係、部署内での徹底した管理によって事業の継続を徹底している。

　次に②の問いでは、双方ともワイナリーを設立する際の初期費用が一番の大きな課題であるが、特区の利用によって農地整備、棚設置、農業用機械導入にかかる多額な費用のようなハード面を少しでも緩和することによって6000Lの最低製造数量というハードルを下げることができるのではという考えを持っている。また、高山村ではワイナリー用地の確保も課題としている。ワイナリーの建設によって突然賑やかになることに地域住民が抵抗感を示す場合もあるからだそうだ。

　最後に③の問いでは、高山村ではワイン振興は村と研究会が一体となって進めてきたものであり、過去の歴史や振興施策の展開方向を共有できている。これによって行政と民間の方向性を同じくして地域経済の活性化といった意識を共有しているのだ。余市町に関しては特区申請にあたって、行政と民間そして農協との意見交換の場を設けた上で申請をしているそうだ。余市町・高山村ともに、市レベルと比較すると行政と民間との距離が近いことが大きな特徴としてあげられるだろう。

第6節 行政と民間はいかにして手を取り合うのか

1. 本章のまとめ

　ここまでの記述を振り返りつつ、改めて本章全体の狙いを確認したい。４節ではアンケート調査を通してワイン特区の実態調査を行い、その結果を類型化した。また5節ではどうしたらワイン特区がもっとその効果を発揮できるのか、あるいは成功したワイン特区にはどのような特徴があるのかを、考える手がかりとして二つの自治体へのより詳細なインタビューを示した。本節では、それらの分析を元により広く特区制度の活用を考えてみたい。

1. 類型から導き出されるもの

　まず各自治体への調査の狙いを端的に述べれば、ワイン特区内で新規ワイナリー開設に際してのハードルを乗り越えるために、ワイナリーを設立しようとする民間（事業者）とその特区側の行政（自治体）がどのように協力し合っているかを探るのが目的であった。このことはより一般化して言えば、民間がある問題を解決するためにどのようにして行政の支援を引き出せるか、逆の見方をすれば、行政側は地域社会の問題解決に取り組む市民とどのようにして協働できるかという問題と同じである。

　ただし先の調査の③モデルで明らかになったように、新規ワイナリーの設立に際し、必ずしも行政の積極的な支援が必要なわけではない。しかしながら依然として、民間と行政がいかにして協働できるかという論点は重要である。なぜなら③モデルは、①モデルと比較した時に相対的に民間が優位であると説明できるだけで、自治体がワイン特区に申請しているという時点で、行政側がワイナリー開設に向けて何らかの意欲を持っているということは明らかであるからだ。

　それ以上に本調査の性質上（内閣府の特区認定表を元にしたアンケート調査）、ワイナリー開設に向けて意欲的であるにもかかわらず、何らかの理由でワイン特区申請に至っていない自治体に対してはアプローチできていない。つまりワイン特区でありながらもその制度を有効に活用できていない自治体、ワイナリーを有するもののそれが中長期的に定着するか不明瞭な自治体、最後にワイナリー開設に意欲がある市民あるいは行政スタッフがいるにもかかわらずワイン特区になれない自治体を含めた、おそらく全ての自治体において、どうすれば民間と行政が手を携えていけるかという問いの持つ意味は大きい。

1. 市民参加とパートナーシップ

　この市民が行政に働きかけるという発想は「市民参加」という用語によって論じられ、行政と民間（市民）の関係は「パートナーシップ」「協働」という概念を用いて近年の行政学では論じられてきた。

　現代の成熟した社会において行政は画一的なサービスを提供することに留まらず、多種多様な市民のニーズを汲み取ったガバナンスを行うことが求められている。つまり経済成長による税収の拡大は同時に行政サービスの拡大をも意味していたが、現在の低成長社会ではその前提は当てはまらないどころか、行政サービスは適切に縮小していく必要があるということだ。そのために行政が市民の声を聴くための制度として、パブリックコメント制度を始め、公募制度、懇親会、メールや電話を通した意見収集など様々な仕組みが用意されている。しかしここではそれらの制度記述は行わず実態分析を試みたい。何故ならば第一にそれらの制度記述に関しては豊富な先行研究があるからで、第二に例えばコミュニティセンターを建設してもそこが住民によってあまり利用されなかったかのように制度が存在することと、それが実際にうまく機能するかは別の問題であり、この本章の狙いもワイン特区がうまく機能するには何が必要かを探ることにあるからだ。

1. どのようにして官と民は協働に至るのか

　日本のワイン産業の祖である川上善兵衛が幾多の困難に直面しながらも、ワイン造りを成功させるに至ったのは、彼が地域の名士と称される家の出であったために、豊富な資金力と同時に他から協力を引き出す権威という資源を持ち合わせていたからだと説明できる。このような地域のエリート、名望家は、すでに自治会や青年団という形で、地域の既得権益の中に組み込まれていることが多々ある。だからと言って、権威的な人あるいは既存の地域コミュニティに繋がりがある人だけが、ワイナリー開設に成功していると結論付けるのは早計である。本質的にこれらの少数の地域エリートだけが行政にコミットしているというのは、市民参加であるとは言えない。それは時代の変化に即して公共に広く開かれ、多様な価値観や意見を市民から募集しようとする市民参加と真逆のことだからである。

　むしろ権威や人間関係という資源がない人が、いかにしてワイン特区の中で行政や地域から支援を引き出せるか、地域の側から見れば、いかに優秀な人材を外から呼び込み協働するかという視点が、ワインの6次産業化を通した地域振興を考える上で重要である。

　ではどのような状態の時に、行政と民間はお互いに手を結び易くなるのだろうか。実態分析の目線に立てば、協力するメリットを相手に見出した時に、協働が起こるのではないだろうか。相手から協力を引き出すために必要な労力と、相手の協力という利益を天秤にかけた時に、協力から得られる利益の方が大きければそれは協働へと発展すると言えるだろう。

1. 特区を利用してワイナリーを作るということ

　新規ワイナリー開設希望者は必ずしも地縁に恵まれているわけではなく、常に自らを最も支援してくれる自治体はどこか探している。自治体の側も、高齢化や過疎化など様々な問題を対処するすべを探している。加工用ぶどうの栽培、ワイン醸造、そして販売というワイン産業の6次産業化はそれらの問題に対する、強力な処方箋の一つである。行政と民間の双方が、お互いの良いところ見出すよう努力すべきであるし、自身が意欲に満ち溢れていることを積極的に示していくべきだ。そのためにも単に自身の利益を最大化することを目指すべきでなく、ワイナリー設立を地域振興の一つの施策として捉え、地域社会の問題であると考えることがインセンティブを得る上で重要な事項になるだろう。

　例えば5節でのアンケートを通して、成功した自治体では行政と民間が研究会などを合同で催していること、ワイナリー開設にあたっての特有の問題、例えば苗木の確保や農地確保、を解決しようと模索していることがわかった。このような取り組みは最も理想的なものであろう。一方で、4節の類型の③モデルで明らかになったように、必ずしも行政と民間が強く手を取り合っていなくても、ワイナリーが開設されているという例もある。ただせっかく意欲的な事業者がいても行政がその取り組みをうまくサポートしていかなければ、単にワイン製造に終始し地域振興という視点を全く持たない事業として終わることもあり得る。

　実際に東御市や小諸市のワイナリーに訪れた際、事業として素晴らしいものであっても、地域社会の問題を解決することに力点を置いているワイナリーは少ないように感じた。前述のように、ワイン造りに用いるぶどうは日本に多い傾斜地でも栽培できるし、生食用ぶどうに比べて栽培が簡単である。加えてワイン産業の6次産業化、つまり栽培、加工、販売がもたらす効果は決して少なくない。ワインの持つこの特質をもっと有効活用すべきである。農業の後継者不足や高齢化問題に対策していくためにも、ワインの特性をうまく用いながら、行政と民間が協力してワイン特区制度の充実化が図られることを期待する。

第２章　ワイン産業における農業協同組合

序

　ワイン産業に関わるその他農家やぶどうを卸す農業協同組合（以下JA）の実態を知ることで、今後のワイン産業を考える一助となると考えた。その中でもJAは現在様々な問題を抱えている。農家、ワイナリーへのインタビューを通して現在のJA像を探り、ワイン産業に関してJAはどのような取り組みを行っているのか否かを理解し、今後のJA像を考察する。

　本章は、第1節：農家：加工用ぶどう栽培農家へのインタビュー調査、第2節：ワイナリー：1．山梨県甲州市勝沼町のワイナリー調査、2．山形県ワイナリー調査、3．勝沼町と山形県ワイナリーの比較、第3節：JA：1．月山ワイン山ぶどう研究所とJAの関わり、2．JA山形おきたま調査、3．その他のJAの関わり、第4節：全体を通したまとめで構成されている。

第1節　農家

■加工用ぶどう栽培農家へのインタビュー調査の目的

　加工用ぶどうを栽培している農家とJAとの関わりの実態、JAに求めていることの把握をすることを目的に本調査活動を行った。

■加工用ぶどう栽培農家へのインタビュー調査結果

①JAとの関わりについて

　農家7件にインタビュー調査を行った結果、JAを通して行うこととしては（１）肥料、資材の調達、（２）ぶどうの販売、（３）営農指導、（４）栽培に関する情報提供、（５）資金の借り入れ、（６）補助金、の６項目を挙げられる。この6項目より、加工用ぶどうを栽培している農家はぶどうやぶどう栽培に関することだけではなく、農業資材や資金、補助金といった農家として農業を営む上での必需品をJAに頼っていることが分かる。

②JAに求める事について

　JAに求める事としては、半分以上の農家が特に求める事はないと回答した。一方で、品質向上のための営農指導の強化、農家の所得向上につながるような営農指導や販売の強化を求めている農家もある。

③取引するワイナリーの決定の仕方について

　取引するワイナリーを決定する方法は、農家によって様々である。古くからのつながりの中での決定や知人からの紹介、直接ワイナリーからの打診など様々な手段がある。しかし、JAを通した農家の斡旋で決めたと答える農家は、今回の調査にはいなかった。

1. ぶどうの生産について

　加工用ぶどうを栽培している農家は、加工用ぶどうだけを取り扱っている農家は少なく、生食用ぶどうも一緒に育てている場合が多い。今回、調査した農家では加工用ぶどうは直接ワイナリーとの売買をしており、ほとんどJAに卸していない、卸していてもわずかであるという傾向が強かった。

　以上のことより、加工用ぶどう栽培を行っている農家とJAとの関係について、直接的なぶどうの売買ではなく、営農指導や補助金の申請などぶどうを栽培する過程において関係が強いといえる。また、求めていることはぶどう品質の向上、農家の所得向上に関することが多く、加工用ぶどうだけでも生活が成り立つ水準にまで引き上げる何らかの策が必要ではないか。また、求める事に新規ワイナリーとの契約という項目が挙がらなかった要因の一つには、すでに特定のワイナリーとの契約をしている農家へのインタビューになったためであるといえる。すなわち、農家がワイナリーとの新規契約を求めているかは不明確である。

第2節　ワイナリー

1．山梨県甲州市勝沼町のワイナリー調査

■山梨県甲州市勝沼町のワイナリーにアンケート調査の目的

　勝沼町は日本のワインの発祥の地であり、約80社のワイナリーが国内の約30％のワインを生産しており、特に勝沼町には29社の醸造会社が国内で生産されているワインの約25％に相当するため、勝沼町に焦点を当てて調査した。

■勝沼町のワイナリーへのアンケート調査内容

　勝沼町で経営をしている29件のワイナリーを対象に調査を行った。

　「JAとの関わりについて」と「ワイナリーについて」の計7の質問に基づき電話、FAX、メールのいずれかの調査方法を用いた。質問項目として、まず勝沼町におけるJAとワイナリーとの関わりの有無とその具体的な内容とワイナリーからJAへの要求の有無とその具体的な内容を知るために以下2つの質問を設けた。

　（1）JAを通して行っている事、JAに頼っている事はありますか？（11項目）

　（2）今後、JAに求める事、JAにしてほしい事はありますか？（11項目）

次に総生産本数、従業員数さらにコンセプトを知り、JAと関わりのあるワイナリーの傾向を探るために以下の3つの質問を設けた。

　（1）ワインの年間の総生産量は何本ですか？

　（2）総従業員数は何名ですか？

　（3）ワイナリーのコンセプトを教えてください。

さらに、一般的には加工用ぶどうよりも生食用ぶどうのほうが高価格で取引されている現状を踏まえ、生食用ぶどうもワイナリーの収入源として利用しているのかという実態を知るために以下の質問を設けた。

　（1－1）現在、生食用のぶどうを育てていますか？

　（1－2）(1-1)で「①はい」と答えた方にお伺いいたします。

　　　　　加工用、生食用の面積比を教えてください。

　■山梨県甲州市勝沼町ワイナリー調査結果

①JAとの関わりの有無

　勝沼町にあるワイナリー29件の内、19件から回答を得た。

　JAと何らかの関わりがあるワイナリーは19件中13件であった。

②JAとの関わりと、年間生産本数との関わりについて

　まず、表３の10万本を基準線として見ていく。年間生産本数が10万本以上の7つのワイナリーは全て何らかの形でJAとの関わりがある。ただし、あてはまる項目の多さは考慮していない。それ以外の10万本未満で見てみると、JAとの関わりがあるところもあれば、無いところもある。

　次に、表３の5万本を基準線とし見ていく。年間生産本数5万本以上のところでさえも、JAを使っていないところが1ヶ所あることから、ワイナリーのみで完結できることもあることがわかる。それでもJAを使っているところが多いことの理由としては、ぶどうの量の確保や、肥料、資材を購入するには不満ではないからである。現状として、マイクロワイナリーでも資材の一部でJAとの関係作りのために取引をしているワイナリーもある。

　年間生産本数が5万本未満のワイナリーにおいて、JAとの関わりが無いのは農家の顔が見えるワインを作りたい、とのコンセプトでワインを作るワイナリーや、農家がぶどうを持ち寄って醸造しているワイナリーである。

　10万本以下のワイナリーは従業員も10人以下と、小さなワイナリーであることがわかる。

表３　勝沼町年間生産本数の分布

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | １万未満 | １万以上５万未満 | ５万以上１０万未満 | １０万以上１５万未満 | １５万以上２０万未満 | ２０万以上２５万未満 | ２５万以上３０未満 | ３０万以上３５万未満 | ３５万以上４０万未満 | ４０万以上４５万未満 | ４５万以上５０万未満 | ５０万以上５５万未満 | ５５万以上６０万未満 | ６０万以上 |
| 場数 | 2 | 6 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |

③年間生産本数と従業員数の相関

　アンケートの結果より、年間生産本数と従業員数の相関をグラフにした。すると、従業員数10名以下かつ年間生産本数20万本以下のワイナリーが多く、6件である。ワインの生産量第2位の山梨県にも関わらず、規模の小さいマイクロワイナリーが多い結果となった。数件の例外を除きほとんどが比例関係となっている。

④JAを通して行っていることに関して

　ぶどう全般（苗木の調達、ぶどうの売買、営農指導、農家の斡旋、栽培に関する情報提供、ワインの販売）については、回答を得た19のワイナリーのうち、ぶどうに関して何らかの取引があるのは、11件である。過半数を超えるワイナリーがJAと取引がある。これらの項目の中で特に多かったものはぶどうの売買で7件の回答があった。ぶどうの取引に関して、JA以外にもブローカーと呼ばれる仲介業者の存在も明らかになった。

　一方、ぶどう以外（肥料資材、土地の斡旋、資金）については、上記と同様、回答を得た19のワイナリーのうち、ぶどう以外に関して何らかの取引があるのは5件であった。

　これらのことより、ワイナリーはぶどう以外の事柄よりも、ぶどうに関することにおいてJAに頼っていることがわかる。

⑤JAに求めることに関して

　JAに求めることがあるとしたのは、回答を得た19件のワイナリーのうち、8件であった。そのうち、最も求めることのひとつとして挙げられるのは土地の斡旋で8件中5件である。その他上位の項目としては、ぶどうの品質の向上と農家の斡旋が挙げられる。

⑥生食用ぶどうの栽培に関して

　加工用ぶどうと並行して生食用ぶどうを育てているワイナリーは、回答を得た19件のうち2件であった。またいずれのワイナリーも自社で栽培しているぶどうの面積の約10％であった。

⑦コンセプトについて

　コンセプトはもちろん各ワイナリーによって様々であるが、大きく分けて、1つ目は地元密着型、2つ目は世界を見据えたワインづくり、3つ目は顔の見えるワインづくり、4つ目は風土を大切にしたワインづくり、5つ目は食卓に上るワインづくりの5つに分けることができる。

表４　勝沼町のワイナリーとJA

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S |
| 　JAとの関わりの有無 | ○ | × | ○ | × | ○ | ○ | ○ | × | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | 〇 | ○ | × | × |
| （１）JAを通して行っている事、JAに頼っている事 |
| 1. 木の調達
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | ○ | ― | × | × | × | × | ― | ○ | × | × |
| ②肥料、資材の調達 | ○ | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | ○ | ○ | ○ | × | ― | ○ | × | × |
| ③ぶどうの売買 | ○ | × | ○ | ― | × | ○ | ○ | × | ○ | × | × | × | × | ○ | 〇 | ― | × | × | × |
| ④営農指導 | ○ | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | × | × | × | ― | × | × | × |
| 1. 家の斡旋
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | × | ○ | × | ○ | × | × | × |
| 1. 地の斡旋、集積
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | × | ○ | × | ― | × | × | × |
| 1. 金の借り入れ
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ○ | × | × | ― | × | × | × |
| 1. 培に関する情報提供
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | × | × | 〇 | ― | × | × | × |
| 1. インの販売
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | ○ | × | ○ | 〇 | ― | × | × | × |
| その他 | × | × | × | ― | ぶどうの価格、取引日などの情報交換 | × | × | ― | ― | × | ― | × | × | × | × | ― | × | × | × |
| （２）今後、JAに求める事、JAにしてほしい事 |
| 求める事があるかないか | ○ | × | ○ | × | ○ | ○ | × | ○ | ― | ○ | × | × | ― | ○ | 〇 | ○ | ― | × | × |
| 1. 木の調達
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | × | ― | ― | × | × |
| 1. 料、資材の調達
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | × | ― | ― | × | × |
| 1. どうの品質の向上
 | × | × | ○ | ― | × | ○ | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | 〇 | ― | ― | × | × |
| 1. 農指導の回数の増加
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | × | ― | ― | × | × |
| 1. 培に関する情報提供
 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | 〇 | ○ | ― | × | × |
| 1. 家の斡旋
 | × | × | × | ― | × | ○ | × | ○ | ― | ○ | ― | × | ― | × | 〇 | ― | ― | × | × |
| ⑦土地の斡旋、集積 | ○ | × | ○ | ― | × | × | × | ― | ― | ○ | ― | × | ― | ○ | 〇 | ― | ― | × | × |
| 1. 金の借り入れ
 | × | × | × | ― | ○ | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | × | ― | ― | × | × |
| 1. インの販売の強化・促進
 | × | × | × | ― | ○ | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | 〇 | ― | ― | × | × |
| その他 | × | × | × | ― | × | × | × | ― | ― | × | ― | × | ― | × | × | ○ | ― | × | × |

第2節

１．山形県のワイナリー調査

■山形県のワイナリーにアンケートをとった理由

　山形県には、月山ワイン山ぶどう研究所というJAが100％出資して運営されている特殊なワイナリーがあるため、勝沼町とは違うアンケート結果を得られるのではないかと考え調査を行った。又、勝沼町のワイナリー調査からブローカーの存在が明らかになり、勝沼町以外のブローカーの存在について調査したいと考えた。調査を進める中で山形県からぶどうを仕入れているワイナリーが存在したため、山形県のワイナリーにアンケート調査を実施した。

■山形県のワイナリーへのアンケート調査内容

　山形県内で経営している11件のワイナリー（JAが経営する月山ワイン山ぶどう研究所は別アンケートを実施。第3節2．参照）を対象に調査を行った。

　勝沼町でのアンケートを踏まえ、「JAとの関わりについて」と「ワイナリーについて」の計7の質問に関して若干の修正を加えるとともに、新たに「ぶどうの買い付けについて」の3の質問を加え、計11の質問に基づき電話、FAXのいずれかの調査方法を用いた。「JAとの関わりについて」「ワイナリーについて」及び「生食用ぶどうの栽培について」の目的は上記、勝沼町で実施したものと同じである。若干の修正を踏まえ項目を変更した「JAとの関わりについて」の質問は以下の通りである。

　（1）JAを通して行っている事、JAに頼っている事はありますか？（12項目）

　（2）今後、JAに求める事、JAにしてほしい事はありますか？（13項目）

次に、勝沼町への調査の中でブローカーの存在が浮上しため、ブローカーを利用しているワイナリーの存在の特定と、ブローカー業者の特定のため以下の質問を設けた。

　（1－1）現在、ワインの原料となるぶどうはどのような方法で確保していますか？

　（1－2）自社畑以外の具体的な買い付け先を教えてください。

　（1－3）差支えなければ取引先の仲介業者（ブローカー）社名をご記入ください。

■山形県ワイナリーの調査結果

　月山ワイン山ぶどう研究所はJAが100％出資し運営を行っているワイナリーのため、ここでは含めずに、後の第3節2で詳説する。

①JAとの関わりの有無

　山形県にあるワイナリー11件の内、9件の回答を得た。

JAと何らかの関わりがあるワイナリーは9件中6件。

②JAとの関わりと、年間生産本数との関わりについて

　年間生産本数が10万本以上の4件のワイナリーの内、3件は何らかの形でJAとの関わりがある。ただし、あてはまる項目の多さは考慮していない。それ以外の10万本未満の5件のワイナリーを見ると、4件が何らかの形でJAとの関わりがある。

表５　山形県年間生産本数の分布

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | １万未満 | １万以上５万未満 | ５万以上１０万未満 | １０万以上１５万未満 | １５万以上２０万未満 | ２０万以上２５万未満 | ２５万以上３０未満 | ３０万以上３５万未満 | ３５万以上４０万未満 | ４０万以上４５万未満 | ４５万以上５０万未満 | ５０万以上５５万未満 | ５５万以上６０万未満 | ６０万以上 |
| 場数 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |

③年間生産本数と従業員数の相関

　アンケートをもとにした資料④のグラフによると、山形県のワイナリーは、年間生産本数と従業員数が比例関係から若干外れているように見える。

④JAを通して行っていることに関して

　ぶどう全般（苗木の調達、ぶどうの買い付け、営農指導、農家の斡旋、栽培に関する情報提供、ワインの販売）については、　JAとの関わりがあった6件の内、4件がJAとぶどう全般に関して関わりがある。この項目の中の、苗木の調達、農家の斡旋について関わりのあるワイナリーは6件の内、0件だった。ほかの項目は何らかの関わりでJAと関わりがあった。

　一方で、ぶどう以外（肥料資材、土地の斡旋、資金の借り入れ、JAバンクの口座利用）については回答を得て、JAとの関わりがあった6件の内、4件がぶどう以外の面でJAとの関わりがある。この項目の中にある土地の斡旋について関わりがあるワイナリーは6件の内、0件だった。他は何らかの形で関わりがあった。

　以上より、回答数が少ないため不明確であるが、山形県のワイナリーは、勝沼町のワイナリーと異なり、ぶどう全般でもぶどう以外の面でも均等にJAとの関わりがあることがわかる。

⑤JAに求めていることに関して

　求めていることがあると回答したワイナリーは、回答を得た9件の内、2件であり、あとの7件は求める事は特にないと回答した。求めることとしては、ぶどうの買い付け量の増加、ぶどうの品質の向上、営農指導の回数の増加の3つが挙げられる。

⑥生食用ぶどうについて

　加工用ぶどうと並行して生食用ぶどうを育てているワイナリーは9件の内、2件であった。

⑦コンセプトについて

　地元密着型や地元に貢献することをコンセプトとして掲げているワイナリーが回答のあった9件の内、6件であった。

表６　山形県のワイナリーとJA

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | a | b | C | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| １．JAとの関わり | ○ | × | ○ | ― | ○ | ― | ― | ○ | ○ | ― | ― | 〇 |
| （１）JAを通して行っている事、JAに頼っている事 |
| 1. 木の調達
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| ②肥料、資材の調達 | ○ | × | ○ | ― | × | × | ― | ○ | × | ― | × | × |
| ③ぶどうの買い付け | ○ | × | ○ | ― | × | × | ― | × | ○ | ― | × | 〇 |
| ④営農指導 | ○ | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 家の斡旋
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 地の斡旋、集積
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| ⑦資金の借り入れ | ○ | × | × | ― | ○ | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 培に関する情報提供
 | × | × | ○ | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | 〇 |
| ⑨ワインの販売 | ○ | × | ○ | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| ⑩JAバンクの口座利用 | ○ | × | × | ― | ○ | × | ― | ○ | × | ― | × | × |
| その他 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| （２）今後、JAに求める事、JAにしてほしい事の有無 | × | × | × | ― | × | ○ | ― | × | × | ― | × | ○ |
| 1. 木の調達
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 料、資材の調達
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. ドウの買い付け量の増加
 | × | × | × | ― | × | ○ | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. どうの品質の向上
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | 〇 |
| 1. 農指導の回数の増加
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | 〇 |
| 1. 培に関する情報提供
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 家の斡旋
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. 地の斡旋、集積
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | **×** | ― | × | × |
| 1. 金の借り入れ
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. インの販売の強化・促進
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| 1. JAバンクでの口座開設
 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |
| その他 | × | × | × | ― | × | × | ― | × | × | ― | × | × |

２．山梨県勝沼町と山形県の比較

■年間生産本数と従業員数の相関について

　アンケートの結果より、山梨県勝沼町と山形県のワイナリーの年間生産本数と従業員数の相関をグラフにした。すると、従業員数10名以下かつ年間生産本数20万本以下のワイナリーが11件と多く、ワインの生産量第2位の山梨県にも関わらず、規模の小さいマイクロワイナリーが多い結果となった。数件の例外を除き、多くが比例関係となっている。又、勝沼町のワイナリーは、FやPといった大手の傘下であるワイナリー以外はぶどうを使用したワインのみを製造している事が分かった。

　一方で、山形県のワイナリーでは全てがぶどう以外の酒類やジュースを製造していた。ここから、山形県のワイナリーにおいて、年間生産本数と従業員数が比例関係から若干外れているようにみえるのは、勝沼町ではぶどうを使用したワインに力を入れている一方で、山形県ではワイン以外の果実酒やその他酒類を製造しているからではないかと仮説をたてた。

　しかし、ワイン以外のその他も含めたグラフの結果をみても、年間生産本数と従業員数で比例は成り立たないことが分かった。ここから、多くの種類のアルコールを含まない飲料やその他の酒類を造っているという理由で、生産効率の良し悪しが決まるのではないことがいえる（図1参照）。

図１　年間生産本数と従業員数の相関



　この結果として、比例は成り立たなかったが、やはり勝沼町は山形県に比べ、ワイン造りの効率が良いことが分かる。醸造専門業者がいることや、大手のワイナリーで大規模な生産が可能であることが効率よくワインを造れる一因ではないか。

　また、山形県の場合地場ワインをコンセプトとして大きく掲げている一方、勝沼町は多様な形態、コンセプトのワイナリーが存在している。その違いも地域性として現れるのではないか。

第3節　JA

1．月山ワイン山ぶどう研究所とJAの関わり

■月山ワイン山ぶどう研究所とJA庄内たがわとの関わり

　月山ワイン山ぶどう研究所は、JAによって運営されているワイナリーのため、山形県の他のワイナリーとは異なるアンケートを実施した。

■月山ワイン山ぶどう研究所アンケート内容

　山形県内にあるワイナリーに実施したアンケート同様、「JAとの関わりについて」「ぶどうの買い付け方法について」、「ワイナリーについて」は若干の修正を踏まえ項目を変更した。その点については以下の通りである。

（４－１）県内にあるワイナリーと関係（情報共有、取引など）はありますか？

（４－２）(4-1)で「①はい」と答えた方にお伺いいたします。

　　　　　それはどのような内容ですか？

また、「ぶどうの取り扱いについて」はJA独自の質問を設けた。

（１－１）JAの加工用ぶどうは県内と県外のどのくらいの割合で出荷していますか？

（１－２）(1-1)で「県内＜県外」である場合にお伺いいたします。山形県産加工用ぶどうを積極的に県外に出荷させるという意図のもとで出荷を行っていますか？それとも、他の理由ですか？

（２）JAが作ったワイナリーということですが、JAとぶどうのやり取りをする中で、どのような手数料がどれだけかかるか。

■月山ワイン山ぶどう研究所の調査結果

①JAが行っている事

　JAが行っている事としては、苗木の調達、肥料資材の調達、ぶどうの買い付け、営農指導、資金面、ワインの販売である。

　ぶどうの買い付けにおいては、組合員から直接買い取りをしており、その手数料は3％である。営農指導については、園芸特産部という部署があり、そこが農家に指導をしている。資金の面については、ワイナリーの出資者がJAのため100％JAが負担している。ワインの販売については、ほとんどが卸売り販売で小売や一般商社、直接販売、ネット販売はごく僅かである。

②ぶどうの確保方法

　JAのぶどうが99％、その他が1％である。99％のうち12.3％は隣の坂田市から移出しており、87.6％については庄内地区で栽培されたぶどうを使っている。その他として、県外から仕入れるぶどうについては、秋田県で消費し切れなかったヤマソービニオンである。この事から月山ワイン山ぶどう研究所のぶどうはほとんどがJAの組合員によって作られたぶどうであると分かる。なお、ぶどうの運搬に関しては、ぶどうを作っている農家から直接月山ワイナリーに運ばれるというシステムとなっている。

③月山ワイン山ぶどう研究所について

　ワインの年間の総生産量は12万本で、従業員数は９名である。月山ワイン山ぶどう研究所では、加工用ぶどうも生食用ぶどうも作られていない。山形県のワイナリーは全て山形県ワイン酒造組合に所属しており、そこで栽培に関する情報共有が行われているため、県内にあるワイナリーとは関係があるといえる。ワイナリーのコンセプトは「100％地元組合員の作ったぶどうを使い、山ぶどうを基本」とする。目標としては新たなチャレンジをし、いずれはより高品質なワインを輸出することを目指している。

④ぶどうの取り扱いについて

　JA庄内地区で作られJA庄内たがわに集められたぶどうについてはほぼ100％県内消費になっている。昔からの付き合いにより、県内のワイナリーの一部に出荷しているが、ごく僅かであり、統計にならない。

　月山ワイン山ぶどう研究所は、JA庄内たがわにおいて独占的にぶどうを仕入れているため、この点においてJAのブローカーとしての一般的な役割を喪失している。

　しかし、JAが月山ワイン山ぶどう研究所という自社を契約先としており、これにより農家の収入が確保できるという点においてはJAならではの役割が果たせていると言える。

2．JA山形おきたま調査

■JA山形おきたま関連のワイナリーへの電話調査をした理由

　調査する中でJA山形おきたまは、管轄地域に5つのワイナリーが存在し、JA山形おきたまは県外のワイナリーと複数取引をしていることがわかった。それらのワイナリーがなぜ県内のJAではなく、県外のJAを使っているのか理由を知ることによって、ワイナリーがJAに何を求めているのかということが明らかになると考えたからである。

■JA山形おきたま関連のワイナリーへの電話調査の結果

　実際に4件に調査したところ、多くの場合必要なぶどうを手に入れる手段としてJAを利用していることがわかった。また、それは直接の取引ではなく仲介業者であるブローカーを通してJAを利用する場合が複数あり、特にぶどう栽培農家が少ない県の場合、取り扱うぶどうの比率としてJAから直接もしくはブローカーを通してJAのぶどうを仕入れる割合が必然的に高くなっていることがわかった。ワイナリーごとで違いはあるものの、JAの利用は多くの場合不足を補うための補助として利用されていた。つまり、JAとして優位性があるからJA山形おきたまが使われるのではない事が分かった。

3．その他のJAの関わり

■JAの取り扱う加工用ぶどうについて

　ワイン産業においてJAがどのように関与しているのか知るために、第3節1．2．で述べたものの他に、管轄内に2件のワイナリーがあるJAやまがた、勝沼町の加工用ぶどうの大半の取扱いをしいるフルーツ山梨農業協同組合（以後、JAフルーツ山梨）に電話調査を行った。

　この4つのJAで共通する点は、加工用ぶどうの生産はワイナリーから依頼された品種と量に対応しており、ワイン産業における加工用ぶどうの生産は取引先ありきである。この点において、米から作られる日本酒と加工用ぶどうから作られるワインの違いが明らかとなる。酒米は、かつて原料となる米の大豊作が続いてしまったため、減反という米を減らす政策をとった。その過程の中で酒米に当てられる米の量が増加し、日本酒の生産量も増加した。しかし、ワインの原料となるぶどうはそもそも依頼された必要な分しか育てないため、大豊作となり原料が余るということがないのである。この点で、同じ酒類であっても原料調達に関して違いがあり、JAの需要予測によるぶどうの生産調整が必要となると考える。

　栽培に関する情報提供としては、営農指導は行うが、JA自体がワイナリーを持つJA庄内たがわは例外として、JAはワインの知識が少ないといえる。なにか問い合わせがあれば情報を提供するというが、醸造の知識がないので、ワインの作り手が一番知りたいワインについては知ることができない現状である。したがって、民間で長年ワイン作りをしている施設でワインの醸造に関しては知識を得るしかない。

　手数料については、JAフルーツ山梨は1キロ当たり1円であり、ワインを造るために必要な手数料は比較的低いことが分かった。一方で、JA庄内たがわは手数料が3％ということから、JAフルーツ山梨に比べ高いことが分かった。すなわち、JAの加工用ぶどう1キロあたりにかかる手数料は全国一律ではなく、少なくとも地域農協単位で決定され、差別化がはかられていることがわかる。

　この部分が、勝沼町のワイナリーが山形県のワイナリーに比べ、JAとの関わりがあることや、JAへの要望があることが理由の1つといえるだろう。

第4節　まとめ

　農家の求めることは、品質の向上や所得の向上につながる営農指導や販売である。ワインを作るうえで、原料のぶどうやそのぶどうが作られる土地はとても重要になってくる。なぜなら、原料のぶどうの品質やぶどうの育った風土がワインの味やテロワールに強く影響するからである。

　また、ワイナリーも農家同様JAに対して品質の向上を求めている。現状として、JAのぶどうは、色や糖度の高さによって等級があり値段も変わってくる。よって、JAのぶどうは品質面において、ある一定水準以上の品質は保っているが、必ずしもぶどうの品質の向上をめざしているとはいえない。ではなぜ、JAが品質を向上させる必要があるのか。JAは協同組合として、力をもたない小規模農家が協力し、力のある大手取引先に搾取されないよう対抗することが目的として作られた経緯がある。ぶどうの品質向上はワインの品質向上に直結するため、ワイナリーとの取引量増加につながる可能性がある。さらに、品質向上により需要が高まれば、より高額な取引ができる可能性も見えてくるはずである。

　しかし、JA全体としてワイン用ぶどうのノウハウを共有しているわけではない。JA庄内たがわはJAとしてワイナリーを経営しているため醸造のノウハウがあり、ワイナリーとも情報の共有があるものの、他のJAでも同じことが行われているとは考えにくい。

　勝沼町にあるワイナリーの場合は、ワインを作るために必要なぶどう農家の斡旋や規模拡大のため土地の斡旋、品質の向上を求めており、世界を見据えたワイン作りをしている。一方、山形県のワイナリーは、地元で取れたぶどうを使い、地元に貢献しようとするワイナリーが多く存在する。つまり、勝沼町では小規模のワイナリーもありながら、果汁を輸入し、生産量を上げている企業もあり、多様なワイナリーが存在し、生食用のぶどうを一緒に育てているところもある。

　一方、山形県の場合は、比較的小規模で地ワインを造るワイナリーが多く存在し、ほとんどのワイナリーが生食用のぶどうを育てていない。ここでいう小規模ワイナリーとは、従業員数１０人以下であり年間生産本数20万本以下のワイナリーのことである。9つのワイナリーのうち7つのワイナリーがこの小規模ワイナリーに該当する。このような点において勝沼町と山形県では違いが見られた。

　上記のような現在のワイン産業において、JAが果たすべき役割としては、全国レベルで情報のやり取りができる基盤をもつため、ワイナリーの求める農家の斡旋に関して、JAが農家とワイナリーをつなげる存在となることが重要であると考える。そうすることで、農家は高品質であればあるほど評価され、農家の望む高値でも取引が可能となり、農家としても品質向上への意欲が上がるだろう。

　又、地域内にとどまらず、全国レベルでJAを通してぶどう取引がされるようになれば、ワイナリーにとって顔の見えるぶどうの販売が可能となり、各ワイナリーが求めるぶどうを買い付けできるようになる。ここでいう顔が見えるというのは、JAで取引されているぶどうが、どのような場所でどのような人によって作られているのかをJAが把握しており、JAが農家からの要望をワイナリーに伝え、その逆にワイナリーの要望も農家に伝えるような環境があることをいう。

　加工用ぶどうの取り扱いに関してJAだけでなくブローカーの存在が明らかになったことで、JAには競合相手がいることが分かった。各農家はJAに卸すかブローカーに卸すか選択できる。その場合、JAはブローカーに比べ組合員であること、日頃営農指導や肥料の調達において深い関係が構築されていれば、JAを選択する可能性が高いのではないかと考える。しかし、実際ブローカーを農家が選択したため、JAのぶどう取扱量が減少したケースがあった。この背景には、JAにとって加工用ぶどうの取り扱いから得られる手数料などメリットが少ないため営農指導が十分に行われていないという事が挙げられるのではないか。同様に農家も、JAが必ずしも必要な存在とはなっていないのではないか。ブローカーとの取引を始めることが農家にとってメリットがあると考えたから卸先を変更したのであり、JAと農家がお互いに必要な存在とならなければその地域においてJAの存在意義を見出すことはできない。JAを使うメリットとして、一定量を確保できる点が挙げられる。それが担保されていなければ、JAとしてワイナリーの求める要望に応えられないということになる。

　土地の斡旋に関しては、JA自身ができるものではない。農地所有適格法人を設立するにしても、土地取引については、主に農業委員会など行政の判断に依存せざるを得ない側面がある。一方、JAは農家の名簿を所持しており、高齢により農業ができなくなる可能性がある土地に関していち早く情報を得ることができる。甲州市役所に問い合わせたところ、JAと協力して土地の斡旋が成立したのは2016年4月から翌17年1月現在で33件。しかし、2016年度のワイン産業における農地斡旋の実績はない。このことから、加工用ぶどうにおける実績はないものの、JAと行政との協力関係は存在していることがわかる。だが、実際ワイナリーが求める土地の斡旋ができていないため、農家の要望としてアンケート結果にでてきたのであろう。この点が、今後JAが強化していくポイントとなるのではないか。

　今後の需要予測や農家の状況に関してJA内で広く情報共有し、全国レベルでワイン産業を推し進めるサポートとしての役割を果たせなければ、全国組織のJAがワイン業界における存在意義を失いかねない。

おわりに

　JAについて調べていく中で、農家、ワイナリーなどJAを取り巻くアクターに対して調査を進めるうちにJAの役割が地域により違うという結論に至った。また、ブローカーの存在も明らかとなり、JAの行う卸の役割を取って代わることで一層JAの存在意義が薄れているのではないかと考える。つまり、JAは庄内たがわのように、JAにしかできない役割を強化していくことで、新たな存在意義を見出さなければワイン産業において価値を見出せないのではないだろうか。

**第３章　都市型ワイナリーの課題**

序

　本章では、街なかの都市型ワイナリーに着目する。今日の日本ワインの販売方法として、ワイナリーの店舗による直売、レストランや酒屋への委託、ネット通販による販売の3つの方法がある。しかし、消費者を大量に店舗に呼び込むことができない地方ワイナリーにとっては、店舗による直売の販売方法には限度がある。表７によれば、都道府県別消費量において長野県を含む関東信越地域と東京近郊地域の消費量の差は明らかである。街なかに小さくとも醸造風景を見ながらワインを飲むことができる小規模ワイナリーを作ることで、日本ワインの消費の新たな活性化策が考えられるのではないであろうか。

　都市型ワイナリーの特徴は、醸造と栽培の行程を分け醸造所を併設したワイナリーを都心に設けていることだ。原材料は主に買い付けによってぶどうの調達を行っている。醸造技術が発達してきた現在、ぶどうの栽培を醸造者自らが行わなくても、ぶどう農家と醸造者の繋がりによって関係を築けば、専門性を持った両者によるワイン製造ができるのではないかと考える。

　そこで、都市型ワイナリーと類似しているビール醸造の都市型ブルワリーを比較してみる。都市型ブルワリーも都市型ワイナリー同様、醸造だけに特化しており、それをより消費者に近づけるというコンセプトは一致している。にもかかわらず、ワイナリーは東京都に3店舗のみであるが、ブルワリーは数多く存在している。なぜ、この数の差ができてしまうのだろうか。本章では1節と2節で都市型ワイナリーとブルワリーの特徴を述べた後に、3節から仮説を検証していく。

表７　首都圏の果実酒の年間消費量

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 国税局 |  | 果実酒 | 甘味果実酒 | 国税局 |  | 果実酒 | 甘味果実酒 |
| 関東信越 | 茨城 | 2.2 | 0.0 | 東京 | 千葉 | 3.0 | 0.1 |
| 栃木 | 2.3 | 0.0 | 東京 | 8.5 | 0.2 |
| 群馬 | 2.4 | 0.0 | 神奈川 | 3.6 | 0.1 |
| 埼玉 | 2.9 | 0.0 | 山梨 | 11.1 | 0.3 |
| 新潟 | 2.5 | 0.0 |  |  |  |
| 長野 | 3.3 | 0.1 |  |  |  |
| 計 |  | 2.7 | 0.0 | 計 |  | 6.0 | 0.2 |

＊2014年度成人一人当たりの酒類販売（消費）数量表（都道府県別）、単位：リットル

国税庁課税部酒税課『酒のしおり』2016年3月、より抜粋

第1節　都市型ワイナリー

　都市型ワイナリーとは、街なかにあるワイナリーで、地方にあるワイナリーよりも消費者により近い場所にある。また、レストランを併設しているケースもあり、その場で醸造されたばかりのワインを食事とともに楽しむことができるという特徴をもつ。だが、日本全国において、都市型ワイナリーの数は少なく、東京都には３店舗のみとなっており，その他の地域では、大阪、水戸、小樽などでみられる。

そこで、私たちは、都内にある東京ワイナリー、深川ワイナリー、清澄白河フジマル醸造所を訪ね調査を行った。これら３店舗の都市型ワイナリーからいえる特徴としては、以下のことが分かった。

○コンセプト

それぞれ異なる点はあったものの、ワインを日常化するためにワイン業界を盛り上げていきたいという思いが含まれていた。その中でも東京ワイナリーは、東京の農作物を広める活動としてワイナリーを始めたというのが特徴的であった。

○製造から販売まで至る期間

約１年から２年である。これについては、ビール醸造のブルワリーと比べて、長期であるということが分かった。

○ワイナリーを訪れる客層

ワイナリーの近隣住民、ワインに興味のある人々が多い傾向にある。近隣住民の多くはリピーターである。また、都内にはワイナリーが３店舗しかないので、その珍しさから親戚を連れて訪れる人や、ワイナリーを始めようとしている人が来ることも多いようだ。

○醸造所のみの面積

ブルワリーよりも比較的広い傾向がある。ワインは一定の期間でしか醸造できないので、その分、一回の醸造量がブルワリーよりも多くなる。よって、ワイナリーにはブルワリーよりも大きなサイズの醸造タンク、専用機材を設置するスペースが必要となる。

○原材料を仕入れ先

原材料を仕入れる際には、農家とワイナリーを結ぶブローカーや問屋、JAを通しており、これらの場所は原材料の産地に比較的、近距離の場所に位置している。

○販売方法

醸造所、併設している直売所やレストランでの販売をメインとしており、外部の飲食店、インターネットでの販売も行っている。

第2節　都市型ブルワリー

都市型ブルワリーとは、上記のワイナリー同様、都市にあるブルワリーで、消費者により近い場所にある。また、レストランを併設しているケースが多く、その場で醸造されたばかりのビールを食事とともに楽しむことができるという特徴をもつ。ここでのワイナリーとの大きな違いは、都内に数多く存在していることである。

　その中で、私たちは、都内にある十条すいけんブルワリー、高円寺麦酒工房、浅草カンピオンエールを訪ね調査を行った。これら３店舗の都市型ブルワリーからいえる特徴としては、以下のことが分かった。

○コンセプト

それぞれ異なる点はあったものの、どのブルワリーも自社のビールを近隣住民に広め、地元に根付いたブルワリーにしたいという思いが含まれていた。そうしたことから、地元のイベントなどには積極的に参加し、地元の住民に知ってもらう機会を作っている。

その中でも特徴として、十条すいけんブルワリーや高円寺麦芽工房はお店をリノベーションしたり、機械を手作りで作ったりするようなものがあった。浅草カンピオンエールは、東京では珍しくイギリスエールをメインに取り扱っている。

○製造から販売まで至る期間

１ヶ月から半年である。これは、上記のワイナリーの約２分の１の期間で製造から販売を行うことができるということを示している。よって、ビールを製造してから、販売により資金を回収するまでの期間が、ワイナリーよりも短期間で済む。

○ブルワリーを訪れる客層

ブルワリー近隣の住民、ビールに興味のある人々が多い傾向にある。ワイナリーと同様、近隣住民にはリピーターが多い。また、週末になるとクラフトビールに興味がある人、実際にブルワリーを経営している人などが来る。

○醸造所のみの面積

ワイナリーと比べ、狭い傾向にある。上記でも述べたが、ワイナリーは醸造期間が一時期に集中する。これに対して、ブルワリーの醸造時期は決まっておらず、１年中醸造を行うことが可能となる。よって、一回の醸造量はワイナリーと比べ少量で可能になり、小さなサイズの醸造タンク、専用機材で済み、醸造に必要な面積が小さくなるのだと考えられる。

○原材料を仕入れ先

原材料を仕入れる際には、海外の農家とブルワリーを結ぶ決まった３つの主要商社が存在しており、都内のブルワリーはこれらを主に利用している。これらは関東地方から九州地方に点在しており、ブルワリーは自社と近距離にある支店を選び、そこから原料を輸送してもらうことが可能となる。

○販売方法

醸造所、併設しているレストランでの販売となっており、ワイナリーのように外部の飲食店やインターネットでの販売は行っていない。だが、客が自分の樽やジョッキ、タンクなどの容器をブルワリーに持ってくことでビールだけを購入し、テイクアウトができるというブルワリーならではの販売方法をとっている店舗もある。また、地元の祭りなどに参加し、そこでビールのみの販売を行う店舗もある。

第3節　仮説

　1・2節を通して以下の2つを仮説として立てた。

仮説１：原材料調達が難しいから都市型ワイナリーが少ない。

　国内のぶどう生産量のシェアは2・３割である。そのため原材料そのものの確保が難しい。さらに、ワインの原材料であるぶどうの生産地は山梨・長野・山形など地方に位置している。つまり都市型ワイナリーを経営する際には、農家との交流があり、その農家との契約から始め、原材料の調達を地方から輸送しなければならない。醸造者自らがこだわりを持ってぶどうを選ぶことができるが、原料調達の不安定性や輸送コスト、品質の劣化などワイン作りにとって不利な条件になってしまうのではないだろうか。

仮説２：土地面積の確保が難しいから都市型ワイナリーが少ない。

　1節で述べられたように、ワインは製造期間が長い。そして醸造を一定の時期で行わなければならない。そのため秋の収穫後限られた期間でいくつもの品種を作り、且つそれを保管しておくスペースが必要になってくると考えられる。都心という地価が高く、土地確保が難しい中で、ワイン醸造に必要な土地面積の確保は難しいのではないだろうか。4節ではこれらの仮説を都市型ブルワリーの現状と比較し改善策や解決策を検証していく。

第4節　仮説の検証

仮説１：原材料調達が難しいから都市型ワイナリーが少ない。

　1節に記した都市型ワイナリーの原料調達先を詳しく見ると以下のようになる。

表８　都市型ワイナリーの原料調達先

|  |  |
| --- | --- |
| ワイナリー名 | 原料仕入先 |
| 東京ワイナリー | ぶどう栽培者からの委託、交流関係がある農家やJA |
| 深川ワイナリー | 東北にある問屋や農家の情報を得て交流を大切にしている |
| 清澄白河フジマル醸造所 | 山形産のぶどう、顔のわかる契約農家、ブローカー |

このように、ワイナリーごとに仕入先にバラつきがあることがわかった。

　一方ブルワリーは原材料である麦芽とホップは主に海外からの輸入物によって仕入れている。店舗によって直輸入のところや仲介業者を通しての仕入れとなっている。しかし、小規模ブルワリーの取引業者は主要商社が決まっており固定化されていることがわかった。固定化されている3つの主要商社は本社を東京に持つものや、支社を数十社持つものがある。これより、どの場所に店舗を構えてもそれらの商社から原材料の仕入れが可能になり、原料調達の安定性があることがわかった。

　しかし、小規模ブルワリーの原材料調達も難しくなっている。十条すいけんブルワリーの話によると、ホップの価格が高騰しなかなか手に入らなくなってきている現状がある。海外でもブルワリー経営が人気になっている今、日本の商社に輸入されるホップそのものの数が少なく、またその中から日本の大手ブルワリー優先で買われていくため小規模ブルワリーが買うことが可能なホップが限られてくる。その中で小規模ブルワリーは輸入先を変化させたり、ホップに頼らない独自のビール（フルーツをメインにしたビールなど）を作っていったりすることが将来必要になってくるそうだ。

　ブルワリーの仲介業者と同じような役割をしているワイナリーの問屋やブローカーは、都心よりも地方に位置していることがわかった。深川ワイナリーの問屋は東北、清澄白河フジマル醸造所のブローカーは産地のことをよく知った産地でも都心でもない場所に立地している。つまりブローカーや問屋から仕入れても、直接契約農家から仕入れる場合と同じように輸送コストがかかり、品質の劣化の危険性を孕んでいる。このことから仮説１は、概ね正しいと考えられる。

仮説２：土地面積の確保が難しいから都市型ワイナリーが少ない。

　ワイナリーとブルワリーの醸造場所面積を比較すると以下のようになった。

表９　都市型ワイナリーと都市型ブルワリーの醸造面積の比較

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ワイナリー名 | 醸造面積 | ブルワリー名 | 醸造面積 |
| 東京ワイナリー | 約35㎡ | 十条すいけんブルワリー | 約9.9㎡ |
| 深川ワイナリー | 約88.2㎡ | 高円寺　麦酒工房 | 約9.72㎡ |
| 清澄白河フジマル醸造所 | 約100㎡ | 浅草カンピオンエール | 約29.7㎡ |

このことから、ワイナリーとブルワリーの醸造面積に大きな差があることがわかる。つまり、新しくワイナリーを始める際には、ブルワリーよりも広い土地面積が必要になり、それにかける費用もより必要になることがわかった。

　全てのブルワリーに聞いた結果、ブルワリーの醸造面積を今後広げるようなことはない、広げるとした場合他店舗の経営になるとの回答があった。ブルワリーは1年中製造が可能である。どのブルワリーも週1〜3回の頻度で醸造し、完成したビールを販売しなければ次のビールを醸造できないという条件がある。しかし、ワイナリーと比べ製造したワインの保存場所が必要なく、ランニングコストがかかりにくい。この土地面積が狭くてもブルワリー経営が可能であるという条件もあり、ブルワリーの数は多いのではないかといえる。

　以上のことから仮説のように製造されたワインの保存が必要になるため、ブルワリーよりもワイナリー方がの土地確保が難しいと考えられる。

　都市型ワイナリーが今後増えていくためには、仮説で検証された都市型ワイナリー経営にとって不利な条件となっているものを改善していく必要があるだろう。仮説１に関しては、原料調達をしやすくするために、ブローカーや問屋を都心部に置いたり、現在のJAやブローカーがブルワリーのように商社として安定した原料調達をできる役割を担ったりすることだろうか。また、仮説２に関しては、ブルワリーのように小規模な面積での醸造を可能にする技術革新が求められる。そうすれば、土地面積が狭くてもワイナリー経営ができるだろう。ワインをより多くの人に知ってもらうためには、消費者が多い都心にワイナリーを増やすことが一つの方法として考えられる。都心で地方のアンテナショップのような役割ができると地方にも観光客を呼び込む手段となり、地域活性化にもなるといえるだろう。

第５節　加工用ぶどうの需要と契約農家との関係

　日本ではぶどう畑と醸造所を併設したワイナリーが多く見られる。

表１０　ワインの製成数量別のぶどう受入形態

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  | (単位：場) |
| 受入形態 | 製成数量階層 |
| ～100kl | ～300kl | ～1,000kl | ～5,000kl | 5,000kl～ | 計 |
| 自営農園 | 65 | 　 | 　 | 　 | 　 | 65 |
| 契約栽培 | 46 | 13 | 5 | 4 | 2 | 70 |
| 購入 | 59 | 10 | 10 | 1 | 2 | 82 |
| 受託醸造 | 13 | 1 | 　 | 　 | 　 | 14 |
| 合計 | 183 | 24 | 15 | 5 | 4 | 231 |

国税庁　国内製造ワインの概況（平成27年度調査分）より

同じく国税庁の調査によると、国内のワイナリーの件数は280場である。よって国内のワイナリーの約4分の１が自営農園でワイン造りを行っている。この280場には輸入原料を使用しているワイナリーも含まれているので国産原料を使っているワイナリーだけに絞ると、その割合はさらに増える。

 しかし、海外ではぶどう栽培と醸造の分業(ネゴシアン型)が一般的とされている。ぶどう栽培とワイン醸造で分業したほうが効率的に思えるのに、なぜ日本では一貫したやり方の割合が高いのか、と疑問に思い調査を始めた。

 日本国内のネゴシアン型ワイナリーを調べるうえで都市型ワイナリーに注目した。都市型ワイナリーとは東京や大阪などの街なかにある醸造所で、レストランや販売所が併設された小規模なワイナリーのことを指す。海外ではネゴシアン型ワイナリーが主流であると前述したが、この都市型ワイナリーは日本ではまだ少ない。都市型ワイナリーの取り組みに興味を持ち、都市型ワイナリーの現状や課題について調査した。

第６節　分業しているワイナリーの品質について

品質の良い「日本ワイン」といわれる時に注目されるのは、栽培から醸造まで一貫して行われるワイナリーである。なぜ品質の良い「日本ワイン」は栽培と醸造が分業しているワイナリーではなく、栽培から醸造まで一貫して行われているワイナリーなのか。その理由は、栽培と醸造を分業しているワイナリーの歴史的背景にあると考えられる。栽培と醸造が別のワイナリーは、以前までは生食用ぶどうの中の生食用として出荷できないものを使って醸造していた。東京ワイナリーにインタビューした際に、以前までの栽培と醸造が分かれているワイナリーは、生食用として出荷できないだけでなく、いわゆる「くずぶどう」といわれるほぼ腐っているぶどうで、値段がつかないようなもの使用していることが多かったとおっしゃっていた。このことから分かるように、以前までの栽培と醸造が分業しているワイナリーの品質は、栽培と醸造を一貫して行っているワイナリーより品質が悪かった。「くずぶどう」を使用して製造したワインの品質は、悪質でおいしいものではなかった。

しかし、今日の栽培と醸造が分業しているワイナリーは、生食用として作られているものは、必ずしも使用されていない。都市型ワイナリーでは、生食用品種のぶどうであるデラウェアを使うことが多いが、生食用には作られておらず加工用として栽培しているものを使用している。生食用では種がないものが好まれるが、都市型ワイナリーで使用されているデラウェアはどれもあえて種を残している。これは種を残した方が、渋みが出ることでワインには向いているからである。また、果肉内の水分を生食用に比べて減らしている。生食用では水分が多い方がみずみずしくおいしいとされているが、その分糖度が下がってしまう。しかし加工用ぶどうは、糖度がアルコールに変わるために糖度が高いものが好まれる。そのため都市型ワイナリーでは、水分の少ないものを栽培してもらい、使用している。

このように、栽培と醸造が分業しているワイナリーでは、以前のような「くずぶどう」は使用されておらず、品質が向上している。しかし、以前までの「くずぶどう」を使用していたワイナリーのイメージが先行しているため、品質の良い「日本ワイン」といわれる時に、栽培と醸造を一貫して行っているワイナリーが注目されると考えられる。

第７節　都市型ワイナリーの特徴

　都市型ワイナリーの第一の特徴は醸造所と消費地の距離が近いことである。現在、東京都内にある３軒の都市型ワイナリーと水戸市にあるワイナリーの主なコンセプトとワインの価格帯は以下のとおりである。

表１１　都市型ワイナリーの概要

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 東京ワイナリー | 深川ワイナリー | フジマル醸造所 | ドメーヌ水戸 |
| 場所 | 練馬区　大泉学園駅 | 江東区　門前仲町駅 | 江東区　清澄白河駅 | 水戸市　泉町 |
| コンセプト | 東京の食材を知って、食べて、楽しんでもらいたい | コト創りのワイナリー | 土地とワインと人を繋げ、ワインが日本の日常の風景に溶け込むきっかけに | 地元の新鮮な素材と一緒に仲間と気軽に飲んで愉しむ |
| 値段 | 1000～2000円 | 2000～3000円 | 2000～3000円 | 2000～3000円 |

いずれのワイナリーも、日常的に気軽に行けることをコンセプトとしている。価格帯は1000円台から2000円台のものが多く醸造と栽培が分かれていることによる人件費削減のために、低価格で普段から購入してもらいやすい価格になっている。また、レストランや試飲スペースが隣接されており、都内で出来立てでフレッシュな新酒を飲めることが強みになっている。大規模な販売は行っていなく、ほとんどが直売や併設のレストランで消費されている。

第８節　都市型はなぜ加工用ぶどうを使用しないのか

　今回私たちが都市型ワイナリーを調査した中で、疑問に感じたことはワインを醸造するときに使用する「加工用ぶどう」についてである。

調査を始める以前までは、加工用ぶどうからワインを醸造するという形が典型的なワイン作りだと思い込んでいた。しかし、都市型ワイナリーにおいていえば、決して加工用ぶどうだけを使用してワインを醸造しているとはいえないという状況が明らかになった。なぜ、加工用ぶどうだけでまかないきれないのか、なぜ生食用のぶどうを使用しているのかを伺ったところ、2つの理由が出てきた。

ひとつは、ぶどうの生産量が1位2位の長野県と山梨県のぶどうを仕入れる場合、費用が高いため積極的に仕入れることができないという点がある。この理由として挙げられるのは、長野県と山梨県のぶどうは県内消費が多く、他県のワイナリーに出荷できないということがある。これは長野県、山梨県近辺にあるネゴシアン型ワイナリーに「なぜ長野県や山梨県が比較的近いのに、他県のぶどうを使って醸造しているのか」とインタビューを行った際、「長野県、山梨県のぶどうは県外にはあまり出てこない。出てきたとしても、値段が高い。」という回答が得られた点からもわかる。

次に、加工用ぶどうだけだと「香り」などの特徴を出しづらく、うまみ成分が多い生食用ぶどうをブレンドしたほうが、オリジナルのワインが作れるという。また、都市型ワイナリーの特徴の一つに、「寝かせないワイン」という点も挙げられる。私たちが調査した都心に近いワイナリーは、「消費者との距離が近い」という点において共通しており、それぞれのワイナリーで異なった形でワインを提供している。

東京ワイナリーでは、カフェが併設されており、東京の野菜などを中心として料理を提供している。そこに、東京で栽培されたぶどうを使用し、東京で醸造されたワインを提供することで、消費者との距離を縮める活動をしている。

深川ワイナリーは、2016年にできたばかりの醸造所であるが、既にワインバーを経営していることもあり、どのようなワインが都心で好まれるのかという知識を得ている。それだけでなく、自ら醸造して作ったワインをそのバーで飲んでもらったその反応を直に見ることで、ワイン作りに変化を付けることができ、「ニーズ」に合わせたワインを提供できるという点で、消費者とコミュニケーションを取っている。

フジマル醸造所においては、東京ワイナリーと同様に、「料理」と「ワイン」を合わせて味わってもらうという点に重点を置いている。しかし、フジマル醸造所は消費者とのコミュニケーションだけではなく、契約している農家との連携にも力を入れている。本社は大阪府にあり、自社農園も大阪に構えている。最初は、山形県のデラウェアを使用していたが、徐々に自社で栽培されるぶどうが多くなり、契約農家のぶどうの取引が必要なくなってしまうほど、規模が拡大した。その様な時、契約農家の方を見捨てるわけにはいかないという理由から、東京に醸造所を建設し、消費地に近い場所で、契約農家の方を支えるワインづくりを目指したのだ。

第９節　日本酒とワインの原料取引の現状

ここまで都市型ワイナリーの「特徴」を述べてきたが、総じて注目した点は、「なぜ加工用ぶどうを作る農家が少ないのか」という基本的な疑問点だ。

これらのワイナリーで使用されている加工用ぶどうは、以下の表に示されるように、山形県や北海道などから仕入れていることが多い。さらに使用している品種も多く、ぶどうの品種は固定化されておらず、醸造に向いたぶどうを毎年選びながら取引を行っている。この結果に見られるように、品種も産地もまばらな点は、都市型ワイナリーの大きな特徴である。しかし、国内有数のぶどう生産地である長野県や山梨県からの取引は、加工用と生食用、どちらも都市型ワイナリーにおいては少ない。

表１２　都市型ワイナリーの使用ぶどう



長野県産の加工用ぶどうは都市型ワイナリーに対して需要がある。しかし、加工用ぶどうの農家が増えない。その要因は、加工用ぶどうの農家の環境の問題があるのではないかと考える。加工用ぶどうは、生食用ぶどうに比べ取引される価格が安く、加工用ぶどうだけを専門として栽培することは難しい。ここで醸造は栽培との分業が主流である日本酒の原料と、ぶどうを比較した上で加工用ぶどうについて検討する。以下は、全農パールライス株式会社へのアンケートの回答を基に作成した酒米と主食米の比較表である。

表１３　酒米と主食米の比較

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 　 | **酒米** | **主食米** |
| 60kgあたりの価格 | 一般的な酒米 | 兵庫山田錦 | 岡山雄町 | 五百万石 | 13000～20000円 |
| 15000～27000円 | 25000～28000円 | 20000～23000円 | 15000～16000円 |
| 価格の決め方 | 生産者団体と実儒団体が協議の上、価格設定（生産者と酒造メーカーが直接やり取りする場合もある | 産地銘柄、品質によって価格設定 |
|
| 取引方法 | 生産者→生産者団体→実需者団体→酒造メーカー | 農協と米穀卸業者が契約 |
|

日本酒の醸造とワイナリーは類似点が多くあるが酒米と加工用ぶどうの状況は大きく異なっている。加工用ぶどうの取引は主に、ワイナリーと農家のお互いの相談により値段が決められる。これはどの都市型ワイナリーにも共通していることである。そして、値段を決める要因は、糖度と色と形と相場の価格を元に決定される。ぶどうは農家の持ち込みであったり、ワイナリーの方から契約しに行ったりとそれぞれのワイナリーによってまちまちである。購入方法は1kgで価格を決め購入するが、だいたい加工用ぶどうの価格は1kgあたり500円ぐらいで取引されている。

一方、酒米の場合だと購入は農家から直接買い入れる場合もあるが、農協・全農などの生産者団体からの購入が多い。問屋から購入する場合は、酒米はJAが農家から購入し問屋はJAから購入する形になる。価格は生産者団体と実儒者団体(酒造組合)の協議で決定される。

表１３を見てわかる通り、山田錦などの所謂ブランド米は一般的な酒米よりかなり高価な相場で取引されており、その中でも一等、二等などとランク付けされ、ランクによって値段が決まる。酒米の場合、精米の度合いによっても価格が変わる。精米を多く行う場合、核に近づくために、一粒あたりの大きさが小さくなる。しかし、大きさが小さくなる分、多くの酒米を使う必要があり、価格が上がる傾向にあり、さらに核に近づくほど日本酒の品質にとっては良い影響を与えることになる。酒米は普通米に比べて価格が高く取引される傾向にあり、また、酒米の場合は品種によっても価格が大きく異なり山田錦が高く取引されている。そして、産地によっても価格が大きく変わり、長野県産の美山錦や新潟県産の五百万石などは高く取引されるようになっている。

このように、日本酒の醸造とワインの醸造は、共に醸造酒であるため類似点も多いが、酒米の取引と加工用ぶどうの取引の方法や価格決定の仕方には大きく異なっている。加工用ぶどうに比べて酒米の価格決定の要因が明確であり、制度が整っていると言える。また、制度が整っているために、農家はどの価格の酒米を作るのかを決めやすくなるため、農家の安定にもつながりやすいと考えられる。

次に、生食用のぶどうの取引価格と加工用ぶどうの取引価格の違いと、普通米の取引価格と酒米の取引価格の違いを比較する。生食用のぶどうの中の巨峰は1kgあたり約800円なのに対し、先ほど述べたように、取引価格を決定するのは各ワイナリーであるが1kgあたり約500円である。そして、加工用ぶどうの価格は糖度が値段決定に大きく関与しているため、糖度を上げるために一つの木にできるぶどうの量を制限する必要があるために一つの木からの収量を減らさなければならない。また、この500円は東京にワイナリーがあるためであり、加工用ぶどうを手にいれることが困難なために比較的に高価格で取引されている。

一方、酒米の60kgあたりの相場が15,000～27,000円であるのに対し、主食米の相場は13,000～20,000円と少し低い。酒米と同じく普通米にも魚沼産コシヒカリなどのブランド米があるので値段の差が縮まってはいるものの、やはり酒米のほうが高値で取引されている。

おわりに

　「都市型ワイナリーをこれから始めたいという人をちらほら耳にしている。」という話をワイナリーにインタビューに訪れた時に聞いた。これから都市型ワイナリーが増えるのであれば、現在に増して加工用ぶどうの需要は高まる。しかし、現在でも加工用ぶどうを確保することが難しく、山形県産のぶどうに依存している状態である。その為、都市型ワイナリーの新規参入者はなお長野県や山梨県産のワインの盛んな土地で作られた加工用ぶどうを入手できない。この状態は、加工用ぶどうの現在の状態を変える好機である。酒米の取引価格の決定の方法の状況から学べるように、加工用ぶどうにもしっかりとした制度が必要なのではないか。今の取引価格の決定の状況では品種や産地ではなく、糖度に多く依存することになる。

しかし、ワインの味を決定するのは糖度だけではない。テロワールといわれるようにその土地の風土も重要である。また、長野県産の加工用ぶどうは長野県内で消費されてしまい県外に出荷されない。しかし、これから都内に加工用ぶどうの需要が増えてくる中で山形県産のぶどうが出荷されている状態なら長野県産の加工用ぶどうはブランドとして取り扱われるのではないか。加工用ぶどうの特徴として種があったほうがいいが、生食用ぶどうの場合、種をなくした方がよく、種をなくす作業は面倒である。それゆえに、加工用ぶどうのほうが作業は単純である。また、需要も増加してきている。

あとは、加工用ぶどうの契約農家の環境が改善されることで加工用ぶどう農家が増えることが予測される。その為には、取引価格の決定を明確化し制度化することが必要なのではないか。それにより、都市型ワイナリーの増加につながる。都市型ワイナリーは、消費地に近く、海外には例の見ない日本固有のワイナリーの集積が進み新しいワイナリーのかたちを海外に提供できる。現に、清澄白河と門前仲町と電車で一駅の距離に、都市型ワイナリーができているのである。

**謝辞**

　本報告書の執筆にあたり、小諸市からの助成を得ることができたため充実した研究調査を行うことができた。また，小諸市役所の各担当の方々，市内グロワーズ倶楽部の方，日本を代表するワイナリーであり，小諸市に所在するマンズワイン小諸ワイナリーの川俣昌大工場長，他関係者の皆さま，小諸市に隣接する東御市にあり，近年の日本ワインの先駆者のお一人であるはすみふぁーむの蓮見よしあき氏，都市型ワイナリーの先駆者である東京ワイナリーの越後屋美和氏には，調査に際して特段のご配慮を頂いた。さらに，下記に挙げる調査先にはさまざまにお世話になった。ここに記して，深く感謝申し上げたい。

**インタビュー調査**

・小諸市農林課農業振興係・小諸ブランド推進係

現地調査…2016年9月21日

・小諸市グロワーズ倶楽部

現地調査…2016年9月21日

・マンズワイン小諸ワイナリー

　現地調査…2016年9月22日

・はすみふぁーむ

　現地調査…2016年9月21日

・Rue de Vin

 現地調査…2016年9月21日

・ヴィラデスト・ガーデンファーム・アンド・ワイナリー

 現地調査…2016年9月21日

・東京ワイナリー

東京ワイナリー「コンセプト」 http://www.wine.tokyo.jp/concept

現地調査…2016年10月～2017年2月　計6回　　電話調査…4回

・深川ワイナリー

深川ワイナリー「Our Winery」　http://www.fukagawine.tokyo/#ourwinery

現地調査…2016年11月及び12月　計２回　電話調査…2回　メール調査…1回

・清澄白河フジマル醸造所

株式会社パピーユ「島之内フジマル醸造所about us」http://www.papilles.net/aboutus/

現地調査…2016年10月及び2017年2月　計２回

・ドメーヌ水戸

　まちなかワイナリー　ワイン造り「concept」http://domaine-mito.jp/concept.html

電話調査…2017年2月19日

・東京港醸造

　現地調査…2016年12月

・十条すいけんブルワリー

現地調査…2017年1月31日　　メール調査…3回

・高円寺　麦酒工房

現地調査…2017年2月15日　　電話調査…1回

・浅草カンピオンエール

現地調査…2017年2月16日　　メール調査…1回

・甲州市近代産業遺産宮光園

電話調査…2016年11月17日

・全農パールライス株式会社

電話調査…2016年12月14日　　メール調査…１回

・１章で記載している特区のある自治体

・２章で記載している各地のＪＡ、農家、およびワイナリー

**主要参考文献**

・飯田康道『JA解体 : 1000万組合員の命運』東洋経済新報社、2015年

・石田正昭『農協は地域に何ができるか : 農をつくる・地域くらしをつくる・JAをつくる』農山漁村文化協会、2012年

・内山節ほか『規制改革会議の「農業改革」20氏の意見』農山漁村文化協会、2014年

・大泉一貫『農協の未来 : 新しい時代の役割と可能性』勁草書房、2014年

・太田原高昭『農協の大儀』農山漁村文化協会、2014年

・荻野孝利『JA改革の本流 : 農協は日本の食・農を担えるか』日本経済評論社、2002年

・小関智弘『越後えびかずら維新：日本ワイン葡萄の父・川上善兵衛異聞』小学館、2010年

・北川太一『新時代の地域協同組合 : 教育文化活動がJAを変える』家の光協会、2008年

・倉沢進「地域生活とコミュニティ」倉沢進・小林良二編著『地方自治政策Ⅱ：自治体・住民・地域社会』放送大学、2004年

・国税庁課税部酒税課『酒のしおり』2016年

・坂内久『総合農協の構造と採算問題』日本経済評論社、2006年

・生源寺眞一『日本農業の真実』ちくま新書、2011年

・嶋崎秀樹『儲かる農業 : 「ど素人集団」の農業革命』竹書房、2009年

・田尾雅夫『市民参加の行政学』法律文化社、2011年

・高橋信正『「農」の付加価値を高める六次産業化の実践』筑摩書房、2013年

・田代洋一『農協・農委「解体」攻撃をめぐる７つの論点』筑摩書房、2014年

・谷口信和編集代表、石井圭一編集担当『アベノミクス農政の行方 : 農政の基本方針と見直しの論点』農林統計協会、2015年

・谷口信和, 李侖美著『JA「農協」出資農業生産法人 : 担い手問題への新たな挑戦』農山漁村文化協会、2006年

・富川泰敬『図解 酒税』財団法人大蔵財務協会、2010年

・農政ジャーナリストの会編『アベノミクスの農政改革とは』農政ジャーナリストの会、2016年

・農政調査委員会『総合農協と専門農協 : 調査と討論』不二出版、1964年

・農林水産省経済局農業協同組合課編『総合農協統計表』（平成26事業年度）農林統計協会、2014年

・野田遊「広域自治体における民主主義」真山達志編著『ローカルガバメント論：地方行政のルネサンス』ミネルヴァ書房、2012年

・真淵勝『行政学』有斐閣、2012年

・柳在相『JAイノベーションへの挑戦 : 非営利組織のイノベーション』白桃書房、2009年

・山本博史『現代日本の農協問題』筑摩書房、2006年

・山下一仁「農業政策」『経済政策論：日本と世界が直面する諸課題』慶応義塾大学出版、2016年

・「農協の組織改革を政府の会議が提案したね」『朝日新聞』2014年6月5日，2頁。

**主要参照サイト**

・内閣府地方創生推進事務局「構造改革特区」

〈http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kouzou2/〉（2017/02/25　アクセス）

・内閣府「構造改革特区制度の流れ」

〈http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kouzou2/pdf/kouzou\_gaiyo160401.pdf〉（2017/02/25　アクセス）

 ・首相官邸「構造改革特別区域基本方針（評価・調査委員会関連部分抜粋）」

〈http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kouzou2/housin\_k/bassui.html〉

（2017/02/25　アクセス）

 ・国税庁「特区法による酒税法の特例」

〈https://www.nta.go.jp/shiraberu/senmonjoho/sake/qa/03a/08.htm〉

（2016/12/12アクセス）

・国税庁　課税部酒税 「国内製造ワインの概況」(平成２７年度調査分)

（<https://www.nta.go.jp/shiraberu/senmonjoho/sake/shiori-gaikyo/seizogaikyo/kajitsu/pdf/h27.pdf>）

・衆議院「構造改革特別区域法の一部を改正する法律案」

（<http://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_gian.nsf/html/gian/honbun/houan/g16905028.htm>）（2017/02/25　アクセス）

・国会会議録検索システム「第169回国会衆議院内閣委員会議録第６号」

（<http://kokkai.ndl.go.jp/SENTAKU/syugiin/169/0002/16904020002006.pdf>）（2017/02/25　アクセス）

・国会会議録検索システム「第162回国会参議院農林水産委員会議録第14号 」

（ <http://kokkai.ndl.go.jp/SENTAKU/sangiin/162/0010/16205120010014.pdf>）（2017/02/25　アクセス）