博士（農　学）　佐　藤　亮　司

学位論文題名

流通再編下における酒造業の展開に関する実証的研究

学位論文内容の要旨

酒造業は、食品工業の中でももっとも企業集中度が低く、したがって中小企業の割合が高い産業部門である。また、その原料である酒造用米は、国の食糧管理政策に包摂され、これまで国産原料のみを使用してきたという経緯がある。わが国の食品工業の中には、地元で生産される農産物を原料として発展してきたものが少なくないが、酒造業はそうした「国内型」食品工業の典型である。本論文は、こうした特質をもっている酒造業を対象に、流通再編下における販売対応の現段階的特質、およびその下での原料調達行動の変化について明らかにすることを課題としている。

序章では、本論文にかかわる問題状況と既存研究の動向をフォローした上で、本論の課題と構成を示した。

第１章では、酒造業の展開を規定する販売市場の動向について統計的・実証的に分析し、酒類の小売・卸売業に進行しつつある再編過程を明らかにした。酒類市場では、消費の飽和、および規制緩和と流通再編などによって生じた販売業者間の競争激化の一側面として、低価格販売が進行し、それが清酒市場にも波及しつつある。低価格販売は、スーパー・マーケット、ディスカウント・ストアを軸として進行し、全般的に酒類販売業者の経営に悪影響を及ぼしている。だが、これに抗する動きもみられる。それは酒類小売業における高級地酒、特定名称酒の見直しと、これらを専門的に取り扱う卸売業者の形成である。これは、現在の消費市場における二極化の動き、すなわち一方における低価格化と他方における高級化・高品質化志向という動きを反映したものである。酒造業者の中では、こうした酒類販売市場の二極化に対応して、近代的製造法の導入による低コスト・低価格化の路線と、伝統的製造法を維持した特定名称酒による製品差別化の路線の二方向が対抗している。

第２章では、以上の酒造業の動向を全国的に把握するため、関連する諸統計を駆使して、それらの階層構成と地域性を分析し、兵庫県・京都府など清酒主産地に存在するナショナルブランド・メーカー（以下、ＮＢと略）と、その他の地方中小酒造業者との間の生産力と経営格差の存在を検証した。

第３章では、清酒主産地である兵庫県、京都府を対象に、ＮＢによる装置産業化の具体的展開とそこでの原料調達行動の特徴を明らかにした。ＮＢでは、清酒市場の飽和化に伴う出荷量の減少と低価格化競争に対して、下位業者からのおけ取り引きの縮小と、自社製造比率の拡大によって対応している。その過程でＮＢは、近代的な新技術を導入し、工場

の装置化と量産化の体制を構築することによって、コスト削減を図ってきた。こうした方向は原料調達面にも及び、高価な酒造好適米の使用比率を低下させる一方で、安価な一般米のかけ米と輸入副原料の使用を増やしつつある。

第４章では、地方酒造業における製品差別化の進展と、そこでの原料調達行動の特徴について新潟県を典型事例として分析した。同県の一部の酒造業者は、早い時期から製品の品質向上に取り組み、長期低温発酵など伝統的な醸造技術体系を重視した製造法を確立し、それを県内各業者へ普及させてきた。原料調達においては、特定名称酒の原料となる高品質の原料米の確保に努め、地元産地との密接な関係をも維持しつつ、原料米の県内自給体制を形成してきた。そして、製品差別化がいっそう進行した現段階では、地元農家との契約栽培など、優良原料米を安定確保するための、一部酒造業者による取り組みがみられる。これはかつて存在した地方酒造業と地元米生産との結合を復活させる動きとして、注目に値いする。

またこの章の補論として、北海道の事例分析を行った。同地域では、近年、特定名称酒の割合を高め、製品差別化に特化することによって、道外からの移入酒の増加に対抗している。しかし、北海道は新潟県と違って原料米の基盤が弱く、そのコストへの跳ね返りがネックとなっており、製品差別化においても後発産地であるがゆえの限界がある。

終章では、各章の分析結果を要約し、考察を行った。

酒造業者の現在の販売対応は、流通規制緩和による卸・小売業者の再編と、これらの販売業者が全体として進めている低価格路線に基本的に沿って進められている。そのため酒造業者は、兵庫県、京都府の清酒主産地のＮＢに見られるように、生産技術と原料仕入れの両面で低コスト化対応を迫られている。こうした主産地ＮＢに対抗する形で、製品差別化によって販路を確保するという戦略が、新潟県に代表される地方酒造業者の一部によって取られている。後者では、製品の品質を高めるために、高品質な原料米の確保が重要な課題となるが、一部の酒造業者では地元の米生産と再結合する方向で展開しており、そこに新たな原料米需要も生じている。酒造業はもともと地元農業と結合した地場産業として展開してきたのであり、以上の事例はひとり酒造業のみならず、「国内型」食品工業全体にとって、一つの方向を示唆するものと考えられる。

しかしながら、高品質の原料米の使用と伝統的製造法に依拠する製品差別化路線にも、一定の限界がある。それは、高級清酒市場の量的限界による。全国における特定名称酒の割合は、それが増加した現在においても、清酒市場の３割に満たないからである。さらに、これら特定名称酒による差別化の展開は、地方酒造業者間の激しい競争と選別・淘汰をもたらすものであり、地方酒造業者の落層化の結果として、原料米需要が縮小する局面も予想される。また、清酒主産地のＮＢでは、酒類市場の飽和化と流通規制緩和にともなって、低価格対応を迫られ、原料米についても低価格調達を余儀なくされている。

こうした製品販売市場における低価格化とそれをめぐる競争は、現在、食品を含むあらゆる商品分野に浸透しつつある。とくに食品は原材料費の割合が高く、それを低下させることが決定的に重要である。この点は、「国内型」食品工業においても例外ではなく、酒造業と同様、原料の輸入依存化の論理が強まってくることは避けられない。

学位論文審査の要旨

主　査　　教　授　　三　島　徳　三

副　査　　教　授　　太田原　高　昭

副　査　　助教授　　飯　澤　理一郎

学 位 論 文 題 名

流通再編下における酒造業の展開に関する実証的研究

本論文は、表86、図９を含む総頁数167頁の和文論文であり、他に参考論文２編が添えられている。

酒造業は、食品工業の中でももっとも企業集中度が低く、したがって中小企業の割合が高い産業部門である。また、その原料である酒造用米は、国の食糧管理政策に包摂され、これまで国産原料のみを使用してきたという経緯がある。わが国の食品工業の中には、地元で生産される農産物を原料として発展してきたものが少なくないが、酒造業はそうした「国内型」食品工業の典型である。本論文は、こうした特質をもっている酒造業を対象に、流通再編下における販売対応の現段階的特質、およびその下での原料調達行動の変化について実証的に明らかにすることを課題としている。

序章では、本論文にかかわる問題状況と既存研究の動向をフォローした上で、本論の課題と構成を示した。

第１章では、酒造業の展開を規定する販売市場の動向について統計的・実証的に分析し、酒類の小売・卸売業に進行しつつある再編過程を明らかにした。酒類市場では、消費の飽和、および規制緩和と流通再編などによって生じた販売業者間の競争激化の一側面として、低価格販売が進行し、それが清酒市場にも波及しつつある。だが、こうした動きとは対照的に、高級地酒、特定名称酒を営業の中心をおく酒類小売店と、これらを専門的に取り扱う卸売業者の形成がみられる。これは、現在の消費市場における二極化の動き、すなわち一方における低価格化と他方における高級化志向という動きを反映したものである。酒造業者の中では、こうした酒類販売市場の二極化に対応して、近代的製造法の導入による低コスト・低価格化の路線と、伝統的製造法を維持した特定名称酒による製品差別化の路線の二方向が対抗している。

第２章では、以上の酒造業の動向を全国的に把握するため、関連する諸統計を駆使して、それらの階層構成と地域性を分析し、兵庫県・京都府など清酒主産地に存在するナショナ

ルブランド・メーカー（以下、ＮＢと略）と、その他の地方中小酒造業者との間の生産力と経営格差の存在を検証した。

第３章では、清酒主産地である兵庫県（「灘の酒」）、京都府（伏見の酒）を対象に、ＮＢによる装置産業化の具体的展開とそこでの原料調達行動の特徴を明らかにした。ＮＢでは、清酒市場の飽和化に伴う出荷量の減少と低価格化競争に対して、おけ取り引きの縮小と自社製造比率の拡大によって対応している。その過程でＮＢは、新技術を導入し、工場の装置化と量産化を進めることによって、コスト削減を図ってきた。こうした方向は原料調達面にも及び、高価な酒造好適米の使用比率を低下させる一方で、安価な一般米のかけ米と輸入副原料の使用を増やしつつある。

第４章では、地方酒造業における製品差別化の進展と、そこでの原料調達行動の特徴について新潟県を典型事例として分析した。同県の一部の酒造業者は、早い時期から製品の品質向上に取り組み、長期低温発酵など伝統的な醸造技術体系を重視した製造法を確立し、それを県内各業者へ普及させてきた。原料調達においては、特定名称酒の原料となる高品質の原料米の確保に努め、地元産地との密接な関係を維持しつつ、原料米の県内自給体制を形成してきた。なお、この章の補論として北海道の事例分析を行い、同地域が、近年、特定名称酒の割合を高めることによって、道外からの移入酒の増加に対抗している実態を、今後の課題を含めて明らかにした。

終章では各章の分析を要約し、「国内型」食品工業の展望を含め、考察を行った。

酒造業者の販売対応は、流通規制緩和の中で酒類販売業者が進めている低価格路線に基本的に沿っている。そのため酒造業者は、兵庫県、京都府の清酒主産地のＮＢに見られるように、生産技術と原料仕入れの両面で低コスト化対応を行っている。こうした主産地ＮＢに対抗する形で、製品差別化によって販路を確保するという戦略が、新潟県に代表される地方酒造業者の一部によって取られている。後者では、製品の品質を高めるために、高品質な原料米の確保が重要な課題となるが、一部の酒造業者では地元の米生産と再結合する方向を追究しており、そこに新たな原料米需要も生じている。酒造業はもともと地元農業と結合した地場産業として展開してきた。そのため、以上の事例はひとり酒造業のみならず、「国内型」食品工業全体にとって、一つの方向を示唆するものであると結んでいる。

以上のように、本論文は、「国内型」食品工業の典型である酒造業の最近の動向について、製品販売市場における二極化の進展と原料調達行動の両面から分析し、多くの新知見を得ている。これは食品市場論および地場産業論の研究の進展に寄与するものであり、学術的に高く評価される。よって審査員一同は、佐藤亮司が博士（農学）の学位を受けるに十分な資格を有するものと認めた。