

承認酒類製造者の酒税の税率特例措置  
事業計画書等作成支援セミナー

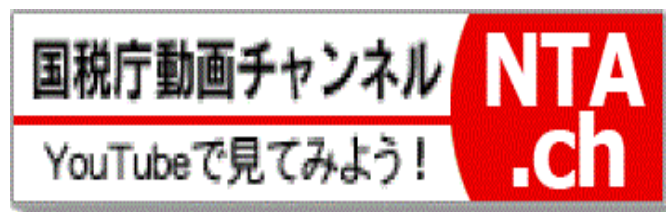
# 事業計画書等について

- ・制度のポイントの紹介
- ・事業計画書、実績報告書

## 税制改正の周知・広報

全ての酒類製造者が税制改正の内容を理解できるよう、時間を問わず視聴できる講義動画を国税庁ホームページで公開。

※ <https://www.nta.go.jp/taxes/sake/sozei/index.htm>  
に税制改正関連ページを掲載中。



<前編動画>



<後編動画>



# 承認酒類製造者に対する酒税の税率の特例措置の創設(令和5年度改正)

経営基盤の強化に資する施策を計画・実施する意欲的な酒類製造者に対する新たな酒税の税率の特例措置を創設する。

<改正前(租特87条・87条の4・震災税特法43条)>

**対象**

**(制度趣旨)**  
酒税増税による  
激変緩和措置等

増税のあった7品目

- 清酒
- 合成清酒
- 単式・連続式
- 蒸留焼酎
- 果実酒
- ビール
- 発泡酒

**適用対象者・軽減措置**

**【適用対象者】**  
対象品目ごとの前年度課税移出数量が1300kl以下の中小規模の酒類製造者  
※1300klを超えると軽減の対象外

**【軽減措置】**  
品目ごとの軽減税率  
品目や製造規模に応じて、10%~28.9%を軽減  
※1000~1300klの品目は軽減率を半減(清酒の例:20%→10%)  
※対象品目の年間の課税移出数量が200klまでのものに限定適用

<改正後(租特87条・87条の4・震災税特法43条の廃止⇒新制度の創設)>

**対象**

**「品目」から「製造者」に着目した制度に移行**

中小企業者が製造する全品目

**適用対象者・軽減措置**

**【適用対象者】**(以下の要件をいずれも満たす者)  

- ・前年度総課税移出数量が3000kl以下の者(資本金等3億円超かつ従業員300人超の法人等を除く。)
- ・経営基盤の強化のための事業計画書を提出し、特例の適用を受けるための承認を受けた酒類製造者

**【軽減措置】** 製造者単位の減税(最大1400万円)

酒税累計額	軽減割合 ※
5000万円以下	20%
5000万円超~8000万円以下	10%
8000万円超~1億円以下	5%

※ いずれかの品目の前年度課税移出数量が次の数量の者は、次の割合を上記軽減割合に乗じた軽減割合とする。

400kl超1000kl以下	1000kl超1300kl以下	1300kl超
75%	50%	25%

<円滑に新制度へ移行するための経過措置>

新制度の適用(R6. 4. 1~)により税負担が増える酒類製造者は、改正前の制度の軽減税率に次の割合を乗じた軽減税率を適用可能

\* R5~R8年度:100%、R9年度:90%、R10年度:80% (R6年度以後は事業計画書を提出し、特例の適用を受けるための承認を受ける必要)

令和4年12月16日 自由民主党・公明党『令和5年度税制改正大綱』第1章(抜粋)

### 3. 地域における活力と安全・安心な暮らしの創造

#### (2) 酒税の特例措置の見直し

酒類市場は、大規模事業者による酒類が市場全体の大半を占めるという特殊な環境にある中で、地域で多様な酒類を製造している意欲的な中小事業者を存続させていくことは、多様化する国内外の消費者ニーズに対応することで酒類業の健全な発達を図り、ひいては酒税を保全する観点からも重要である。

このような点を踏まえ、地域性などを踏まえた多様な酒類の製造などに積極的に取組み、酒類業の健全な発達に寄与する中小事業者に対して支援を行う観点から、新たな酒税の軽減措置を講ずる。あわせて、現行の酒税の特例措置は廃止し、新たな特例措置への移行に伴う激変緩和のための経過措置を講ずる。

適用初年度  
(適用要件)  
毎年度

令和5年12月31日までに申請書(事業計画書)を提出【e-Tax】  
税務署で審査・確認のうえ承認

実績報告書を提出【e-Tax】(酒類業実態調査※を含む)

新旧いずれかの軽減措置を受けるためには、承認酒類製造者となる必要がある

※ 酒類業実態調査の提出をもって、実績報告書に必要な項目の一部を記載したものと取り扱う

【新特例の適用要件を判定】(参考2~5頁参照)  
・従業員数300人以下又は資本金3億円以下  
・前年度の総課税移出数量が3,000キロリットル以下 等

要件を満たす

製造者自ら判断(新旧いずれかを適用)

旧特例選択届出書(R6.3.31期限)(注)

要件を満たさない

旧特例選択届出書  
(R6.3.31期限)

新特例の計算方式で  
軽減額を計算

(注)  
旧特例選択不適用届出書を  
提出することで新制度に移行  
(適用前年度3.31期限)

【経過措置適用】

旧特例の計算方式で軽減額を計算  
※1 軽減額は順次減少する(参考8頁参照)  
※2 対象品目及び適用要件等は旧制度と同様(1頁参照)

## 新制度適用の申請②

新租特法87条5項・6項

- 申請書には、欠格要件に該当しない旨の「要件誓約書」と「事業計画書」を添付し、税務署長に提出する。
- 税務署長は、当該申請があつた日の翌日から起算して3か月以内に審査を行い、申請の承認又は却下をする（初回承認は、令和5年中に提出があつたものについては、令和6年3月31日までに審査）。

### 【基本的な考え方】

- ① 税務署長は、申請者が却下事由に該当しないことを確認し、承認する(参考2頁参照)。
- ② 酒類製造者は、事業計画書に記載する個々の目標について、個々の事業規模（酒税軽減額）を意識し、それに見合う事後的に客観的な評価が可能な目標を設定する(9頁参照)。  
(注1) 事業計画書に記載する目標は、その酒類製造者にとって「経営基盤の強化に繋がるか」という観点から記載。  
(注2) 5年間の中期的な期間を想定した目標を設定（複数の目標設定も可能）。
- ③ 税務署は、個々の酒類製造者から目標設定に関する相談があつた場合、酒類製造者にとって有為な内容となるよう、アドバイスする。

### 【申請書類のイメージ】

<p>新制度適用承認申請書</p> <p>令和●年●月●日</p> <p>●●税務署長</p> <p>住所 ××× 製造者名 ×××</p> <p>租税特別措置法第87条4項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので、関係資料を添えて申請します。</p>	<p>(別紙1)</p> <p>要件誓約書</p> <p>住所 ××× 製造者名 ×××</p> <p>私(及び法定代理人)は、租税特別措置法第87条6項各号の欠格要件に該当しないことについて誓約します。</p> <p>署名 ▲▲▲</p>	<p>(別紙2)</p> <p>事業計画書</p> <p>住所 ××× 製造者名 ×××</p> <p>計画期間 目標 目標達成するための措置 その他の事項</p>
--	--	--



- 酒類製造者は、事業計画書に記載した「目標の達成状況その他必要な事項」を記載した書面（実績報告書）を軽減税率適用年度の翌年度（X+1年度）の5月31日までに税務署長に提出。
- 期日までに実績報告書の提出が無い場合には、原則、軽減税率適用年度（X年度）の軽減措置の適用は不可。

## 【基本的な考え方】

- ① 目標達成が望ましいが、必要な取組を行った結果であることが分かれば、単に目標未達成を理由に税務署長が承認を取り消すことはない。
- ② 実績報告書作成の事務負担が極力少なくなるよう、既存の酒類業実態調査の回答も活用（当該調査の提出により、実績報告書に必要な項目の一部を提出したものとして取り扱う）。

## 【実績報告書のイメージ】

実績報告書

令和●年●月●日

●●税務署長

住所 ×××  
製造者名 ×××

租税特別措置法第87条7項の規定に基づき、同項の規定に基づき報告します。

目標の達成状況  
必要記載事項  
◎◎◎  
▲▲▲（記載不要）  
■ ■ ■（記載不要）

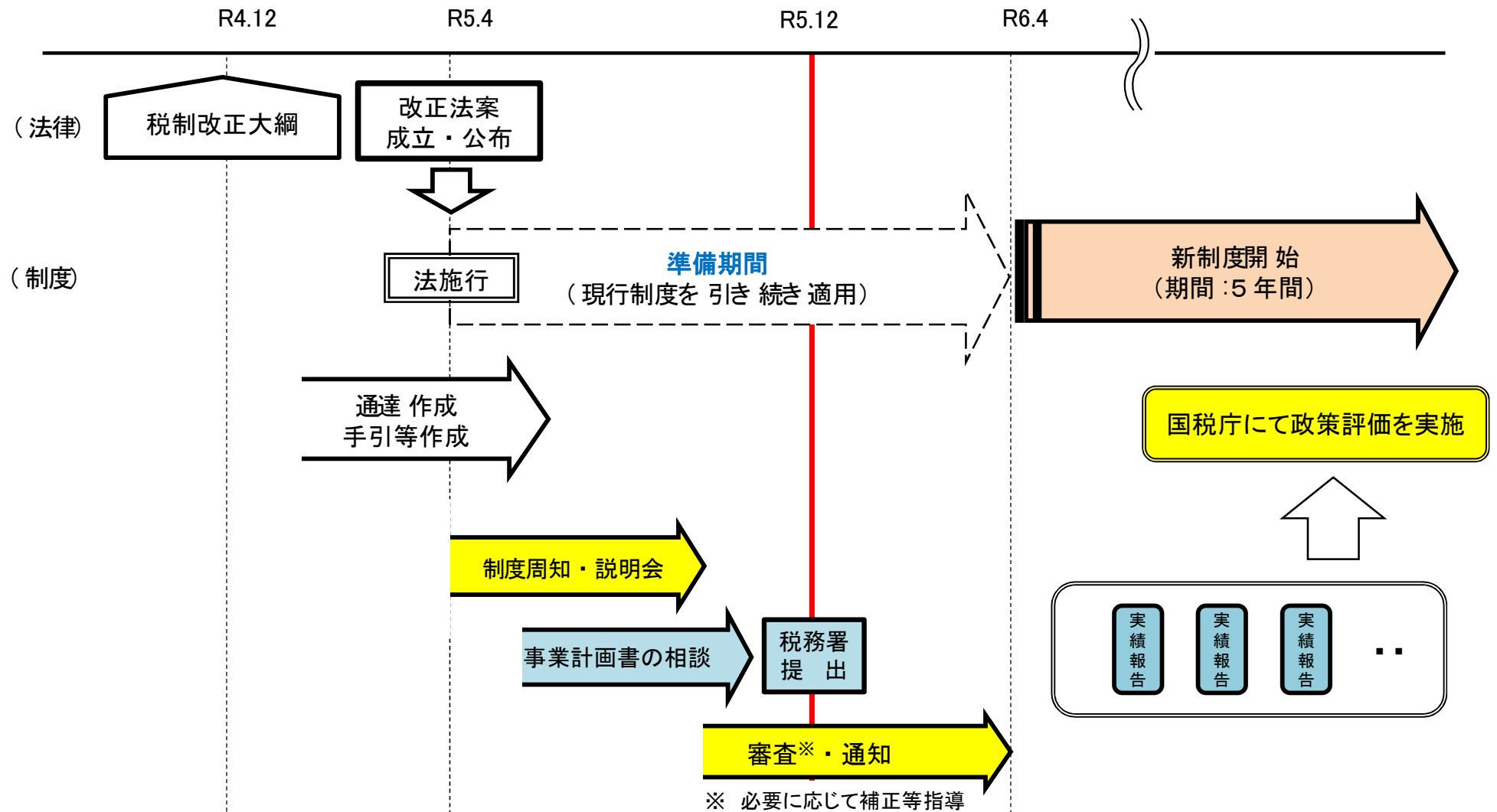
酒類業実態調査

住所 ×××  
製造者名 ×××

×××  
○○○  
△△△  
□□□

# 税制改正法を踏まえたスケジュール(イメージ)

- 改正前の制度は、R5年3月31日に適用期限の到来をもって廃止。R5年4月1日から新制度が施行。
- **準備期間**として、R5年4月1日から1年間は、改正前の制度と全く同じ特例が引き続き適用される。
- R6年4月1日から新制度の適用を受けるためには、酒類製造者は、事業計画書を作成し、R5年12月31日までに税務署に申請をする必要がある。



承認酒類製造者の酒税の税率特例措置  
事業計画書等作成支援セミナー

# 事業計画書の書き方



## 現在のご状況

経営者として、中長期的な経営目標を立てこれを実行している方。  
補助金事業への申込をするなど、すでに経営改善に向けた取組を開始している方。



## 計画書を作成する際の考え方

**すでに実施している取組をそのまま記載していただいたら結構です**

経営者として経営のことを色々と考えてやっているものの、なかなか思うように結果が出ていない方



**事例集の中に、何かヒントになる事例はないか、自社にマッチしそうな取組はないか、少し目線を変えて考えてみてください**

経営者として現状に悩みを持っているものの、明確な計画や目標は立てておらず、現状に委ねている状況という方



**この事例集に掲載された34の事例を活用して、何らかの取組を探し出してください**

## 事例 1 ～事例 1 4

： 中小企業診断士が中心となってヒアリングを基に作成した事例

**詳細**に記載



記載内容は**適当なボリューム**

## 目標例 1 ～目標例 2 0

**シンプル**に記載



事業規模により**シンプル**な事業計画書であっても良い

## 手順

### STEP1 自社の企業分析



自社の課題  
を把握



**ヒアリングシートを活用**

企業分析の方法・考え方は  
事例集P14～P25を参照

### STEP2 目標を設定



**事例集の事例・目標例  
を参考とする**

### STEP3 目標を達成させるための 具体的な取組を立てる

⇒P36

事例集の作成に当り中小企業  
診断士が作成したヒアリング  
シートです。

自社の分析を行うために、是非  
この様式にしたがって記入をし  
てみてください。

すべての項目が書けなくても大丈夫。  
どこが書けるのかを自覚してください。  
後日に記載することができれば、理解  
が深まったことになるでしょう

## 事例No. 1

ヒアリングシート							
◆会社および事業概要についてお教えてください							
①事業概要							
・酒類製造事業とその他事業の状況（割合）について						製造70% 飲食店30%	
②経営数値							
・酒類製造事業とその他事業の売上および売上総利益、営業利益、経常利益							
売上	約3億円	売上総利益	約1.5億円	営業利益	1,300万円	経常利益	1,700万円
内 酒類	約2.3億円	内 酒類	約1億円	内 酒類	1,000万円	内 酒類	1,200万円
◆製品と販売方法についてお教えてください							
①主な取り扱い製品について							
カテゴリー	ビール	アイテム数	100以上	価格	600~1,000円		
製品・品揃えの特徴		地元産原料も用いた、品質の高い個性的で多様な製品					
・今後力を入れていきたい製品について							
地元産原料を使用した地ビール							
②販路および販売方式に関して							
主要取引先	飲食店、酒販店	販売方法	レストランでの直販、酒販店への卸売				
・今後力を入れていきたい販路、販売方式について							
特になし							
③営業、販売促進で特に行っている取り組み（特徴的な）があれば							
特になし							
・特徴ある製法や機械装置について（特徴的な製法、仕込み方法などがあるか、機器・設備の特徴）							
特になし							
④原材料について（使用する酒米、麦、芋、麴などについてとその特徴）							
地元農家と契約し、地元産を使用している							
◆地域との共生や社会貢献への取り組みについてお教えてください							
①地域産品としての活用							
・G I や産地呼称など地域ブランドの導入の有無							
地域の名称を付けたブランドづくり							
・地域の原料にこだわった特産品の商品開発やふるさと納税の返礼品などの活用の有無							
地元農家・食品製造業者とも協力し、地元産原料にこだわっている ふるさと納税返礼品提供あり							
②地域貢献活動について（地域に向けた催事やイベントなど）を行っているか、またそれはどんな活動か							
特になし							
③観光、ツーリズムに関する活動について							
・蔵見学や醸造体験などツーリズム関連の活動を行っているか、またそれはどんな活動か							
見学会は定期的を実施し、自社そのものが観光資源となるべく地域の活性化に尽力する							
・外国人観光客に対応するための活動を行っているか、またそれはどんな活動か							
特になし							
④SDGs や環境保護に関する活動について							
特になし							

⇒P37

記入した段階で、3つの視点で論点を整理してください

1. 最も大きな経営課題はなんでしょう  
か。  
解決策までを想定できる課題を  
設定してください
2. 解決策はなんでしょう  
か。  
解決策は5年程度で実施する計  
画を目安としてください
3. 解決策の進ちょく状況が測定でき  
るよう、数値で表すことができる目  
標の指標を考えてください

◆経営理念や社是など、貴社の経営方針があればお教えてください

①経営方針について

商品力を磨き、地域に愛されるブランドを目指す

②それを実践するための活動や施策について

企業としての取組を地域にわかりやすく伝えるために、職場環境づくりから取り組んでいる

◆貴社の強みについて教えてください

強み、それを活かすための活動や施策について

地域と共に歩んできた信頼と知名度 それを今後も継続していく

◆現在の経営課題について

①現在、大きな経営上の課題は何でしょうか。またそれは下記のどの領域にあたりますか（複数回答可）

経営戦略全般、資金調達・資金繰りなどの財務面	<input type="radio"/>	製造、仕入れ関連 (酒質の向上、設備投資、原材料確保など)	<input type="radio"/>
事業の継続、事業承継関連	<input type="radio"/>	採用・人材関連	<input type="radio"/>
販売・マーケティング関連 (販路拡大や販促、新製品開発など)	<input type="radio"/>	地域連携や環境、社会貢献、SDGs 関連	<input type="radio"/>

②上記課題に対して対応している、あるいは対応しようと考えている解決策について

・施策の方向性、具体的施策

新型コロナ拡大により低下した売上の回復と、レストランのオペレーション改善や営業強化のための人材育成

・その目途について（改善の期間や目標など）

来年までに卸売している飲食店への生樽売上を伸ばす

③今後の経営目標や事業の目指す方向とそのための戦略について

・目標や目指すべき方向性

地域外を中心に都市部での販売数を増やし、売上を伸ばす。  
また、地域との繋がりが強いことを活用して、地域内への新規出店も目指す

・そのために考えている施策

地域外の都市部飲食店への営業強化  
地元での新店出店のためのリサーチ

➡ 以上の事業概要や経営課題等から、次の3つの視点で論点を整理していただき、その内容を事業計画書に転記する方法で作成をしています。

- ①最も大きな経営課題はなんでしょう。事業計画書の記入を前提に解決策までを想定できる課題について設定してください。
- ②その課題の解決策についてお聞かせ下さい。解決策は、5年程度で実施する計画を目安としてお教えてください。
- ③解決策の進ちょく状況が測定できるよう、数値で表すことができる目標の指標をご提示ください。



## 目標を設定する ⇒P12

- ✓ 個々の事業者の規模に見合った目標である
- ✓ 事後的に客観的な評価(数字目標)が可能な目標である
- ✓ 具体的な取組が記載されている

前向きで具体的な目標であれば、**目標の内容や高さ**は、承認手続における重要な要素ではないとのこと



## 目標設定事例 ⇒P13

1. 商品単価を令和10年度末までに●%向上させる。具体的には、熟成による高付加価値化や既存商品のプレミアム化を実施する。
2. 醸造技術の向上の観点から、国内外の複数の品評会に参加する。毎年●つ以上入賞することにより、商品のブランド化に結び付け売上を●%増やす。
3. 外国語が堪能な人材を雇用し、輸出向けの商談会等に年●回参加。新しい販路を開拓し、輸出金額を令和5年度比で●%増やす。
4. 製造工程の効率化により、生産コストを令和5年度比で●%引き下げ、従業員の賃金アップに回す。
5. コロナ禍により販売数量が毎年●%程度減少している。事業継続の観点から、コロナ禍前の販売数量（●キロリットル）への回復を図るため、社長自ら取引先を年●回訪問し、取引基盤の強化・拡大を行う。
6. 遊休蔵を酒蔵ツーリズムの拠点として整備し、蔵を訪れる観光客数の●%増を目指す。
7. 教育機関と連携した職業体験を年●回実施し、若年層やUターン者の採用につなげ、地元の雇用を●人に増やす。
8. 地元産原料の使用割合を●%に高める。軽減額相当の購入金額の増加を図り、地域貢献を行う。
9. SDGsの観点や、将来にわたって仕込み水を安定確保するため、水源林の維持活動に参画する。具体的には、酒類の販売の際、1本当たり●円の寄付（総額●円）を行い、企業のイメージアップを図る。
10. 観光旅館とタイアップし、観光旅館での試飲会イベントを年●回開催する。宿泊予約者へイベントの案内を行い効果的なイベント開催を目指す。

数字目標が記載されている。  
具体的な取組が記載されている

地域貢献はやがて酒類製造者自身の利益に戻ってくる  
過去から地域の中核的存在として地域を支えてきた

⇒P38

酒 税

## 事業計画書

(租税特別措置法第 87 条用)

事例 No. 1

【計画期間】

令和6年度～令和10年度

## 【経営の現状等】

(企業概要) 1990年代に日本酒蔵元から多角化を目指して地ビール製造業として独立創業。全社売上の3分の1は併設した地ビールレストランが占めている。自店舗以外の主な販路は、生樽や瓶詰め商品として、地域の小売店や飲食店などへの直販ルートと、スーパーや県外のお店を中心にした卸ルートであり、地域での消費が全体の7割を占める地域密着型のビジネスを展開している。季節商品や限定品なども含め、品揃えが豊富で、創業から100種以上の製品を手掛けてきた。今では地元産の原料も使いながら、品評会などで多くの受賞歴もあり、その醸造技術と品質には定評がある。

(現在の経営課題) 新型コロナ感染拡大により大きく売上が低下、現在は回復傾向にあるが、未だコロナ以前の売上には戻っていない。特にコロナ禍においては飲食店の売上低下により、主力の生樽の販売量が低下、また自社の地ビールレストラン事業でも休業などにより売上が低下した影響が大きく、双方の事業での立て直しが急務である。

売上拡大のため、都市部を中心に営業を強化し生樽売上の回復を目指す。また地域内においては飲食店を有する自社の強みを活かし、飲食と販売双方を行う新店を市街地に開店、新たな需要を開拓することを目指す。

## 【目標の分類 (いずれか一つをチェックしてください)】

商品に着目した目標     会社・事業に着目した目標     地域への波及効果がある目標

5年間の事業計画とする

事業の概要、酒類事業の将来ビジョン、経営課題など現状を記載

申請者が記載した目標に最も近い分類にチェックする

⇒P38

## 【目標】

地域外の都市部での生樽や瓶詰めビールの売上のアップと、3年後を目途として地域内で地ビールレストランの新店舗を開業する、2方面戦略により、全社売上がアップさせ、コロナ前の売上に回復させる。

- ・地域外の都市部での販売強化により 年2%の売上アップを目指す
- ・新店舗の開業により 年3%の売上アップを目指す

⇒以上により、令和9年度からは合計年5%の売上アップを目指す

## 【評価指標】

- ・売上額

## 【現状の数値】

- ・3億円 ※コロナ前の最盛期は約3.5億円

## 【目標値】

令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
3.06億円	3.12億円	3.18億円	3.34億円	3.50億円
売上2%アップ	売上2%アップ	売上2%アップ	売上5%アップ	売上5%アップ

個々の事業規模（酒税軽減額）を意識した、自ら検証可能な具体的な目標を設定（1つ以上）

取引価格の増加率、輸出金額、輸出数量、酒蔵訪問客数など  
**事後的に客観的な評価が可能な指標を設定**

設定した評価指標に基づき、**5年間の各年度の具体的な目標値（数値）**を記載



## ⇒P39

### 【具体的な取組】

都市部での営業強化と新店開業による積み上げで、現在3億円の売上を5年間で最盛期の3.5億円まで回復させる。そのために下記の施策を実施する。

#### (新規開店に向けて)

- 1年目・店舗用物件の決定、開業費用の算定、店舗レイアウト、内装プランの作成
  - ・収益シミュレーションの作成、開店のための資金面での目途をたて調達を行う
- 2年目・店長となる人材の確保と教育研修
  - ・新店開業スタッフの人材確保（新規採用と既存要員の再教育、人事配置計画の作成）
  - ・店舗工事、オペレーションマニュアルや広告宣伝計画などの作成と実施準備
- 3年目・各種作業の最終調整を経てオープン
- 4年目～5年目・オープン後のオペレーションの見直しと集客でのこ入れなどの調整作業の継続

#### (営業の強化)

##### <1年目～2年目>

- ・ 営業スタッフの新規採用により営業体制を強化する。また、即戦力となる人材の採用が困難な状況も考慮して、商品コンセプトの開発から営業戦略の立案まで支援が受けられる営業レップ会社の活用など、外部のタスクフォースの利用も併せて検討する。
- ・ コロナで落ち込んだ既存の販売先のうち、地域外の都市部に卸していた小売店や飲食店を中心に顧客訪問を徹底。コロナの需要の回復にあわせて生樽や瓶のクラフトビールなど付加価値の高い製品でお店の客単価をあげる商材として提案し拡売を行う。  
開拓先のお店に合わせたメニュー提案や新たな生ビール用タップの増設を簡易に行えるキットの提供などで扱い量の拡大を目指す。
- ・ 地域外の都市部への物流を任せている卸問屋に対しても、販売強化や新規扱い店拡大のためインセンティブを主に販促策を展開する。  
また、競合が生じない範囲で、都市部の飲食店に強い新たな卸の開拓も行っていく。

##### <3年目～5年目>

- ・ 新店開店に合わせて、従来あったレパートリーを活かした新たな製品の開発や過去に好評だった製品の再導入も含めて季節商品の品揃えを強化、新規店はもちろん既存店へのセールスも行う
- ・ 都心部の中堅居酒屋チェーンなど大口客向けに積極的にPBなどの新規提案を行うことで新たな扱い獲得と販売強化を行う。季節に合わせた製品を提供できる強みを活かして、定番でなくても新たな扱いの獲得ができるような営業スタイルでチェーン店の攻略を目指す。

#### (新店開店と営業強化に向けた体制づくり)

- ・ 個性ある製品を提供するために製品の改良・開発を継続、さらなる酒質の向上を狙いコンテストでの受賞も狙う。品質をアピールできる製品ラインナップを充実させ営業をサポートする。
- ・ 人材の採用と生産や各種業務の効率化を図る。またより多くの人材を募るために、人事制度の改革や処遇改善によって「働きやすい職場」環境を整備する。
- ・ 近隣の観光施設との関係を強化し、レストランや蔵見学の旅行者の取り込みを強化する。

### 【その他参考事項】

記載した目標を達成するための**具体的な取組内容**を記載する。  
事後的に**客観的な評価**が可能となるような取組内容とする。

⇒P40

実績報告書  
(租税特別措置法第 87 条用)

酒 税

事例 No. 1

租税特別措置法第 87 条第 7 項の規定により提出します。

【製造場の所在地及び名称】

【対象年度】 令和 6 年度

(対象年度において実施した具体的措置及び目標の達成状況)

新規開店については、近隣都市でショッピングセンター内の空き店舗や廃業した飲食店跡など 3 か所の候補地を選定。それぞれの店舗で開業した場合の開店コストと開業後の収益シミュレーションを算出した。また算出した数値をもとに資金計画を作成中である。今後はこれを基に、自己資金で足りない分の調達について検討する予定である。

営業の強化については、営業スタッフの募集を行ったものの、条件が合わず採用まで至ることができなかった。そこで、試しに営業レップ会社に新規得意先の開拓営業を委託してみたところ、大都市圏の数店舗で新たな生樽のタップの設置を獲得することができた。また、コロナからの回復で地域の取扱店の売上も順調に伸びたこともあり、目標売上 (3.06 億円) をクリアする約 3.07 億円の売上を達成することができた。

【自己評価】(評価指標 売上額 対象年度の実績値 3.07 億円 )

令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
◎				

事業計画で設定した**評価指標と実績値**を記載する

対象年度においてどのような取組を行ったか、**事例や客観的なデータ**を踏まえて記載する

- ◎ : 目標達成
- : ある程度目標達成
- × : ほとんど目標達成できず

⇒P40

## 【翌年度以降に実施する具体的措置等】

新規開店については、開業資金の目途や集客シミュレーションを基に、開店候補地を今年度中に決定する予定である。また、並行して店舗レイアウトや人員配置計画、従業員の採用・研修などの計画作成と、それに基づいた具体的な準備作業を進める予定である。不足する開店資金については、金融機関と交渉を開始する。

営業の強化については、採用条件を見直し、引き続き人員の採用にチャレンジするとともに、引き続き、営業レップ会社に新規得意先の開拓営業を委託する。また、地域外の都市部への物流を任せている卸問屋に対しても、販売強化や新規扱い店拡大のためインセンティブの提示、メニュー提案や付加価値の高い製品の提案などを行うなど、季節品を中心として、販促効果の高い施策を展開していきたい。

租税特別措置法第87条第3項第1号又は第2号（特定大法人）の該当の有無  有  無

租税特別措置法第87条第3項第3号（特定大法人による完全支配関係）の該当の有無  有  無

令和6年酒類業実態調査表の提出<sup>(注)</sup>  有（提出日：令和7年4月19日）・ 無

税理士署名

（電話番号 - - ）

対象年度の総括を踏まえ、翌年度以降に実施又は計画する**具体的な事項や今後の抱負等**を記載。

特定大法人に該当の有無、特定大法人の完全支配関係に該当の有無を記載

## 「特定大法人」

- ・ 常時使用する従業員数が300人を超える個人
- ・ 常時使用する従業員数が300人を超え、かつ資本金の額又は出資金の額が3億円を超える法人

特定大法人の取扱いについては、国税庁のyoutubeチャンネルをご覧ください



- **事例 1**                    **レストラン併設型地ビール製造者**
- **目標例 5**                **清酒製造業者輸出と多角化**
- **目標例 1 3**            **清酒製造者高品質ブランド化**
- **事例 7**                    **地域密着型の小規模清酒製造者**
- **事例 6**                    **清酒製造者リキュール販売の拡大**
- **事例 8**                    **果実酒製造者日本家屋の売店活用**

⇒P38

事例No 1

## レストラン併設型地ビール製造者

### 経営の現状

---

#### 企業概要

- 売上の **3分の1** が併設レストラン
- 樽詰め商品が主力
- 地域内の販売 7割



#### 現在の経営課題

- 新型コロナによる需要低下
- 併設レストランの休業
- 取引先飲食店の休業

事例No 1

## レストラン併設型地ビール製造者

### 目標

---

1年目～3年目

売上高を年2%アップ

4年目～5年目

売上高を年5%アップ



### 具体的な取組

---

#### 営業の強化

- 営業スタッフの新規採用
- 顧客訪問の徹底
- 問屋への販促策

#### 新規開店（4年目）

※ 1年から3年目は準備期間

事例No 1

## レストラン併設型地ビール製造者



**ポイント**

**売上アップという目標達成のための2つの具体的な取組**

1. 新規店舗開店
2. 営業の強化

**事業計画** 2つの取組それぞれについて1年ごとに計画

**実績報告** 2つの取組それぞれに実績を評価

⇒P113

目標例No 5

## 清酒製造業者 輸出と多角化

### 経営の現状

---

新型コロナによる売上減を**輸出**により回復し**黒字経営**

ウイスキー製造販売による**経営の多角化**

目標例No 5

## 清酒製造業者 輸出と多角化

### 目標

---

売上高を令和10年に  
**プラス1.8億円**



### 具体的な取組

---

#### ウイスキーの販売

流通経路を限定し高価販売

#### 輸出比率の向上

海外展示会へ参加  
輸出商社に積極的営業



目標例No 5

## 清酒製造業者 輸出と多角化



**ポイント**

**売上アップという目標達成のための2つの具体的な取組**

1. ウイスキー販売
2. 輸出増大



2つの具体的な取組はモデルケース1と同様だがシンプル

⇒P121

目標例No13

## 清酒製造者 高品質ブランド化

### 経営の現状

---

高品質な**自社ブランド**の開発により**業績拡大**

全国100店以上の特約店と**世界20か国以上へ輸出**

目標例No13

## 清酒製造者 高品質ブランド化

### 目標

---

現在の取組を継続

売上高を令和10年まで  
**毎年3%**向上

### 具体的な取組

---

イベント、SNS等による情報発信により**新規顧客**を獲得

自社商品の品質向上、コンペへの出品と受賞による**ブランド力**向上



目標例No13

## 清酒製造者 高品質ブランド化



**ポイント**

今まで取り組んできた内容を変更する必要がない場合



現在取り組んでいる内容を記載して差し支えない

⇒P68

事例No 7

## 地域密着型の小規模清酒製造者

### 経営の現状

---

#### 企業概要

- 小規模な家族経営
- 近隣清酒製造者に製造委託
- 地元の販売 **4割超**の地域密着型経営



#### 現在の経営課題

**地域との関係性**を、**次世代**へいかに引き継いで行くか。

事例No 7

## 地域密着型の小規模清酒製造者

### 目標

---

売上高を年5%アップ



### 具体的な取組

---

- 頒布会活動の強化
- 販売活動の自動化と体制作り
- 醸造技術の研さん
- 資金・資材の調達



事例No 7

## 地域密着型の小規模清酒製造者



ポイント

計画期間である5年間では、**数字的な成果に直接つながりにくい取組**が重要な場合（※事業承継等）



基盤作りとして、ひとまず**小幅な売上アップ**を目標に設定しても差し支えない

⇒P63

⇒P73

事例No 6

**清酒製造者 リキュール販売の拡大**

事例No 8

**果実酒製造者 日本家屋の売店活用**



**ポイント**

事業全体の売上アップではなくても、  
**直営店**や清酒、焼酎といった**部門別の売上**等を目標  
として設定しても差し支えない。

- **事例 5**
- **目標例 7**
- **目標例 1**

⇒P58

事例No 5

## 焼酎製造者 高付加価値化による営業強化

### 経営の現状

---

#### 企業概要

- 売上が逡減傾向で営業利益が赤字
- 入手困難な希少品種の原料を入手可能



#### 現在の経営課題

- 効率化・原材料の見直しによる生産コストの削減
- 高付加価値製品の拡売による財務改善

事例No 5

## 焼酎製造者 高付加価値化による営業強化

目標

---

5年間で  
営業利益の黒字化



具体的な取組

---

**売上・利益の拡大**

—高付加価値製品、ネット通販、情報発信

**製品アイテム・原材料の見直し**

**生産工程の見直し・効率化**

—補助金活用の設備投資、新規雇用

事例No 5

## 焼酎製造者 高付加価値化による営業強化



ポイント

営業利益アップという目標達成のため2つの具体的な取組

1. 付加価値の向上
2. 生産コストの削減



どちらかの具体的な取組だけでも目標としては成立するが  
営業利益アップという視点で **2つ取り組む手法**も成立する



⇒P115

目標例No 7

## 清酒製造者

### 経営の現状

---

- 得意先の多くが**ホテル・土産物売店**等で  
コロナの影響大
- **未曾有の赤字**が継続し経営改善が急務

目標例No 7

## 清酒製造者

### 目標

---

赤字経営を脱却し  
5年後に営業利益  
1千万円



### 具体的な取組

---

**独創性・希少性の顧客ニーズ**を  
獲得する取組

- 営業力を直売とECサイトに集中
- 付加価値商品へ移行
- 補助金を活用し製造工程の効率化
- 高品質なりキュールを開発

目標例No 7

## 清酒製造者



ポイント

### 営業利益アップという目標達成のための取り組み

- 補助金を活用し製造工程の効率化
- 付加価値商品へ移行
- 営業力を直売とECサイトに集中
- 高品質なリキュールを開発



複数の具体的な取組 **事例 5 と同様だがシンプル**

⇒P109

目標例No1

## 清酒製造者



**ポイント**

**目標は、必ずしも向上させる必要はない**

**現状の利益を維持していくことも  
事業計画として成立する。**

- **目標例 3**
- **目標例 10**
- **目標例 16**



⇒P111

目標例No3

## 清酒製造者 輸出

### 経営の現状

---

- 現在**50か国**に輸出し、売上の**20%が海外売上**
- 輸出業務を行う代表者の事務量が限界で、海外で**営業可能な人材の確保が急務**

目標例No3

## 清酒製造者 輸出

### 目標

---

輸出売上を  
**5年後に10%増加**



### 具体的な取組

---

海外営業ができる  
**人材の育成**

- 役職を準備し語学堪能な人材を雇用
- 自社製造場で商品知識の研修
- 海外営業でOJT
- 輸出に特化した高付加価値商品の開発

目標例No3

## 清酒製造者 輸出



ポイント

**シンプルに輸出の売上を増加させるという目標**

⇒P118

目標例No 1 0

**清酒製造者**



**ポイント**

売上については、外部要因により変動するため  
目標としづらい場合

**新規市場開拓する国の数も目標となりうる**

⇒P124

目標例No 1 6

## 清酒製造者



**ポイント**

輸出業者に販売条件を一任しているため、売上金額を自社でコントロールしづらい場合

**輸出数量も目標となりうる**



**数量規模は、自社の身の丈に則したもので良い**



- **事例 1 0**
- **事例 1 3**
- **目標例 1 5**

⇒P83

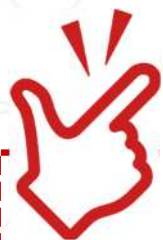
事例No 1 0

## 果実酒製造者

### 目標

---

高付加価値商品を開発し、令和10年までに高付加価値商品の売上高を**1,500万円**にする



### ポイント

今回の事業計画の策定を契機として、新たに新商品の開発に取り組むことも目標となる

⇒P98

事例No 1 3

## ビール製造者

### 目標

---

缶詰製品をラインナップに加え、その出荷割合を令和10年度までに13%とする



ポイント

酒類の容器に着目した経営改善も目標となる

⇒P123

目標例No 1 5

## 清酒製造者

### 目標

---

現在52%である少量容器の出荷比率を令和10年度までに65%に向上させる。



### ポイント

新たに商品を作らなくても、販売する形や容量を工夫して販売することも目標となる

- **事例 3**
- **目標例 1 2**
- **目標例 8**
- **事例 1 2**
- **目標例 1 9**



⇒P48

事例No 3

## ウイスキー製造者

### 目標

---

原料である**地元産の大麦**の調達量を、令和10年度までに**10%向上**させる



### ポイント

酒類の主原料を国産に切り替えていくことは、売上アップや利益アップに直接つながるものではないが、**農業、観光**や**地域雇用**という視点を通じて**酒類業の健全な発達**に寄与することになるから、目標となる

⇒P120

目標例No 1 2

## 清酒製造者

### 目標

---

原料である地元産米の使用量を  
令和10年度までに現在の倍の数量に向上させる。



### ポイント

大規模に原料の調達先を変えていくことが難しい場合は、  
事業規模に応じて**可能な範囲で目標設定**することが可能。

⇒P116

目標例No 8

## 発泡酒製造者

### 目標

これまで廃棄されていた**地元産食材**を使用した商品を  
令和10年度までに**5アイテム開発**する



### ポイント

主原料ではなく**副原料**で工夫することもできる。

⇒P93

事例No 1 2

## 果実酒製造者

### 目標

---

地元ブドウ農家へ供給している健全な苗木の本数を令和10年度に**20,000本**へ増加させる。



ポイント

酒類の原料の**普及**や**販売**なども目標となる

⇒P127

目標例No19

## 単式蒸留焼酎製造者

### 目標

---

単式蒸留焼酎の商品付加価値の向上  
⇒有機芋焼酎の開発と増産



ポイント

酒類の原料の**品質向上**や**収量アップ**なども目標となる

- **事例 2**
- **事例 1 4**



⇒P43

事例No 2

## 焼酎製造者

### 目標

---

新規参入したウイスキー事業において、  
原酒貯蔵量を令和10年度までに36KLとする。



### ポイント

**新たな事業**に挑戦する場合に、  
その**事業のみを切り出し**目標として設定できる。

⇒P103

事例No 1 4

## 清酒製造者

### 目標

---

新規に開業する地域の交流施設での商品の売上高を令和10年度までに2千万円とする



### ポイント

酒類とは直接関係がない事業を新たに開始する場合でも、結果的に**酒類業とのシナジー効果**が得られるのであれば目標として設定できる

- **目標例 1 7**
- **目標例 1 8**

⇒P125

目標例No 1 7

## 清酒製造者

### 目標

地元の神社への清酒の**奉納数量**を  
令和10年度までに**36L**へ増加させる



### ポイント

これまで酒蔵が地域の名士として活躍してきたように、神社への寄付など、**短期的には自社の利益**にならないような行為でも、**継続的な地域貢献が持続的なその地域での酒造り**に繋がるという観点であれば、目標となる。

⇒P126

目標例No 1 8

## 清酒・単式蒸留焼酎製造者

### 目標

酒かすで養殖した**ブランド魚の販売数量**を  
令和10年度までに**4,000匹**に増加させる。



### ポイント

他の事業者との**コラボレーション**に取り組み、その結果として自社の  
経営へのプラス効果が得られるのであれば、**直接酒とは関係が無い  
事を目標**に設定することもできる

- **事例 9**
- **事例 1 1**



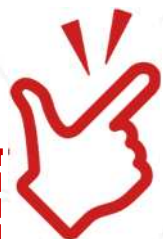
⇒P78

事例No 9

## 焼酎製造者

### 目標

商品の価格改定による売上高の増加と生産効率化による粗利益額の増加を、令和10年度までにそれぞれ**8,000万円**、**7,100万円**とする



### ポイント

**売上、粗利益額**（粗利益率）の2つを目標に設定すると、コスト削減では粗利益額には寄与しても売上アップは改善されないから、目標達成のために取り組むべきは、販売量と販売単価の増加であると、一層、取組が具体化する目標となる。

⇒P88

事例No 1 1

## 清酒製造者

### 目標

ブランド化した主力商品の価格改定により、令和10年度までに**売上高と利益率**をそれぞれ**2,000万円、1%**増加させる



### ポイント

事例 9 と同様であるが、**ブランド別、販路別**に更に詳細な取組目標を設定できる

- **事例 4**
- **目標例 20**

⇒P53

事例No 4

## レストラン併設型ビール製造者

### 目標

地域の顧客集客の中核的店舗となるべく**直営店の店舗数**を、令和10年度までに**3店舗**増加させる



### ポイント

製造場に販売店やレストランを併設する事業モデルで、単に店舗数を増加させていくだけではなく、出店地域への浸透を図ることにより地域との共生を目指すということであれば、「**地域への波及効果のある目標**」である

⇒P128

目標例No 2 0

## 単式蒸留焼酎製造者

### 目標

長期熟成商品を主力として取引先への営業を強化し、  
自社商品の**取扱店舗数**を令和10年度までに**70店舗**  
増加させる



### ポイント

自社商品の**販売店（取扱店）**の数を増やすことも目標である

- **目標例 6**
- **目標例 2**
- **目標例 1 1**
- **目標例 1 4**
- **目標例 9**
- **目標例 4**



⇒P114

目標例No6

## 果実酒製造者

### 目標

「**市民一人当たり年間にワインボトル1本**」を目標として、地元産原料の商品を中心に事業展開しており、これを継続し令和10年度までに**出荷数量を30KL**とする。



### ポイント

すでに**経営目標として明確なもの**を決めている場合は、そのまま目標とできる

⇒P110

目標例No 2

## 清酒製造者

### 目標

職場環境の改善を目指し、従業員の**平均賃金**を令和10年度までに**10%向上**させる



### ポイント

雇用条件の改善（賃金アップ）は、売上向上や利益向上を伴って、結果的に実現できるものであり、**高度な目標設定**であるが、それのみを目標とすることもできる

⇒P119

目標例No 1 1

## 清酒製造者

### 目標

---

技術向上と社員の意識向上のため、**品評会等での金賞**を  
令和10年度までに**通算10回受賞**する



**ポイント**

**第3者から評価**を受けることを目標として設定できる。

⇒P122

目標例No 1 4

## 清酒製造者

### 目標

---

最新式分析器の導入による**作業効率化**で余剰時間の捻出と営業強化を図り、令和10年度までに**分析時間を15分の1**に圧縮、**売上高を9,000万円**増加させる



### ポイント

経営改善や地域貢献といった**マクロ（大所高所）**からの目標設定でなくとも、作業改善といった**ミクロな視点での目標設定**もできる

⇒P117

目標例No 9

## 清酒製造者

### 目標

地域観光の拠点である**体験型酒蔵観光施設**への来場者数を令和10年度までに**20,000人**に増加させる



### ポイント

酒蔵見学等の取組を行っている場合は、その**来場者数**を目標にできる

⇒P112

目標例No 4

## 清酒製造者

### 目標

---

商品の**高付加価値化**を図り、令和10年度までに単位当たりの平均価格を**1.8 L 当り240円**向上させる



### ポイント

売上や付加価値ではなく、単位当たりの**商品単価を目標**にできる



- **事例 9**
- **事例 10**

⇒P80

事例No 9

## 焼酎製造者

### 目標

#### 価格改定による売上高増加と生産効率化による粗利益額増加

- 価格改定について丁寧な説明が必要と実感
- **具体的な取組には変更を加える**が目標値は維持

目標値に変更がない場合は事業計画書(変更用)の提出不要



#### 翌年度以降具体的措置

- 新商品の開発の必要性を感じ「焼酎ハイボール」の販売を目指す
- 配達コストや営業コストの削減の必要性を感じ、これらを最小化し利益の確保を目指す

⇒P85

事例No 1 0

## 果実酒製造者

### 目標

#### 高付加価値商品を開発し、売上高を増加

- 新商品の木樽熟成期間を延長させたため、当初令和 7 年から販売する予定を令和 8 年からの延期



#### 目標達成状況

##### 令和 7 年

目標  
実績  
自己評価

販売金額 750万円  
0円 (= 準備期間)  
**× (= 達成できなかった)**

目標値の変更であっても、最終年度でなく計画期間途中の目標値の変更であり、その後の目標値に影響がない変更の場合は事業計画書（変更用）の提出不要



## ポイント

PDCAサイクルを適切に実行していれば、取組の結果、当初の**計画を変更**する必要がある場合もある。

内容によっては、税務署に**変更する旨**を届け出る必要がある。

**是非、お早めに事業計画書の作成にトライしてください。**

**事業計画書の提出期限は令和5年12月31日です。**

**本日はたくさんの事例を紹介しましたが、目標をどうするか迷われる方は、まずは、P35とP108の目次を参考にご覧ください。**

**設定した目標が、それぞれの事業規模に見合った数値目標で具体的な取組があれば大丈夫です。**

**5年後に、皆さんの取組が良い成果となって結実し、  
この減税措置があってよかった、これからも必要と、  
評価されますように…**



**ご清聴ありがとうございました。**