HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	酒類配給統制機関の目的と機能 ： 戦時期における「酒税の確保」との関係に着目して
Author(s)	久保, 俊彦
Citation	經濟學研究, 75(1・2), 39-66
Issue Date	2025-12-05
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/98511
Type	departmental bulletin paper
File Information	ES_75(1_2)_039.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

経 済 学 研 究　75－1･2
北 海 道 大 学　2025.12

酒類配給統制機関の目的と機能
―戦時期における「酒税の確保」との関係に着目して―

久　保　俊　彦

Ⅰ　はじめに

本稿の目的は，1941 年 10 月に設立された酒類配給統制機関がどのような経緯で設立され，いかなる組織や管理態勢のもとに経営されたのかを明らかにすることである。酒類配給統制機関は，大日本酒類販売株式会社（以下，中央会社）と道府県酒類販売株式会社（以下，地方会社）からなる。中央会社は，生産事業者より酒類を一手に買入れ，地方会社に販売する卸売機能を担い，地方会社は，中央会社から買入れた酒類を道府県内の小売業者と業務用酒供給団体に販売する機能を担う。

一般に，戦時期の配給統制機関は，価格上昇の抑制が必要とされるなかで，市場の原理に任せれば偏在や退蔵等の支障をきたす物資の流通を，戦争の継続に資するよう調整する役割を期待された。そのなかで，本稿が考察対象とする酒類配給統制機関は，酒類の需給調整と適正な配給に加えて，酒税の確保という目的のもとに大蔵省がその設立と経営を主導した点に特徴があった[1)]。すなわち，大蔵省は当該組織を活用することによって，需要量に対して供給量が不足する酒類をどのように配給するかという課題と，生産量が減少していくなかで税収をいかに確保するかという 2 つの課題に対処しようとした[2)]。対処にあたり大蔵省は酒類を用途別に区分したうえで，自らが策定した計画に従った配給を酒類配給統制機関に実施させた。

酒類配給統制機関は，目的と機能において他の配給統制機関とは異なる面を有する特異な組織といえる。

結果からみれば，国税に占める酒税の割合は，戦時期の国税総額が増加する状況においても 6～8％台を維持し，1945 年度にはその割合を 10％台に回復させた。新たな財源を見出すことが困難な状況において，国税における酒税の存在は大きなものであった。こうした税収上の成果は，大蔵省が展開した酒類配給統制によるところが大きいと考えられる。

戦時期の配給や統制機関に関する先行研究のなかで，酒類を対象とした研究は少ない（青木［2000］，後藤，［2004］，［2005］，［2006］，二宮［2016］）。特に酒類の配給統制機関に関する研究は，板垣（［2009］）に限定される。板垣（［2009］）は，酒類配給統制機関の設立によって，転廃業や縮小を余儀なくされた酒類流通業者に対する営業補償の問題に注目し，酒類配給統制機関による営業補償支払いの詳細を明らか

1）「酒類配給機構整備案要項」（大蔵省主税局長松隈秀雄，農林省食品局長辻勤吾「酒類配給機構整備ニ関スル件」（1941 年 8 月 16 日））は，酒類配給機構整備の趣旨を「（前略）酒類の需給関係を調整し其の配給の適正を期する為系統的組織の下に計画性に富める合理的配給の方法を講じ併せて国家財政上の必要を充足するに支障なからしむるを以て目的とす」としている。

2）税収増に取り組まなければならない財政状況およびそのために大蔵省がとった生産統制，価格統制，配給統制の諸施策の内容をふまえれば，大蔵省が酒税の確保により重きを置いていたことは疑いがない。

にした。しかし，先述したような酒類の特徴的な位置づけへの認識が薄く，担税物資ゆえに求められた酒類配給統制機関の役割は検討されていない。それに対して本稿では，①酒類配給統制機関を酒税の確保に資するような組織とするよう大蔵省が主導したこと，②生産事業者である酒造組合中央会[3]と小売業者が酒類配給統制機関の設立に貢献したこと，③実際に生産事業者と小売業者が酒類配給統制機関のなかで目的にかなう役割を果たしたこと，④目的達成のために大蔵省が生産統制，価格統制を一元的に展開するなかで，酒類配給統制機関の再編を指導したこと，などの点を明らかにし，酒類配給統制機関の目的と機能を明確にする。

なお，酒類は，酒税法（1940 年 3 月 29 日）により「酒類トハアルコール分一度以上ノ飲料」と定められ（第 2 条），「酒類ヲ分チテ清酒，合成清酒，濁酒，白酒，味醂，焼酎，麦酒，果実酒及雑酒トス」（第 3 条）と規定された。清酒と焼酎の生産数量は，1939 酒造年度以降に低下したが，1945 酒造年度においても，清酒と焼酎の全酒類の生産量に占める割合は，6 割弱（58％）を維持した。さらに，清酒は，課税移出数量においては 1958 年度まで，課税額においては 1959 年度まで首位の座を継続した。そのため，本稿では，酒税法に規定された酒類のうち，主に清酒の生産事業者とその販売事業者を対象に考察する[4]。

以下，卸売業者と小売業者を総称する場合に販売事業者と表記し，生産事業者と販売事業者を総称する場合には酒類事業者と表記する。

本論の構成は次の通りである。第Ⅱ章では，国税収入における酒税の位置づけを確認したうえで，酒類に対する統制の全体像を概観する。第Ⅲ章では，大蔵省の主導によって酒類配給統制機関が酒税の確保に資する組織になっていく過程と，その過程で示された酒類事業者の反応を明らかにする。第Ⅳ章では，酒類配給統制機関の出資者と役員の構成を確認し，生産事業者を中心とする役員体制の意味を検討する。第Ⅴ章では，酒類配給統制機関の機能と，配給統制の展開に伴う問題への対応を確認したうえで，小売業者がその機能を支えた背景を検討する。第Ⅵ章では，経営体制の変更に注目し，その意義を検討する。「おわりに」では，全体を総括する。

Ⅱ　酒類配給統制の成果と枠組み

1. 戦時期の酒税

まずは，酒税の確保がどこまで成果を上げたのかを，確認しておきたい。

1896 年の酒造税法制定以降，酒税は，租税収入において地租と首位を争う重要な税目であった。

第一次世界大戦以降，立憲政友会と憲政会（1927 年以降，立憲民政党）の財政政策の対立をつうじて，租税制度は，酒・煙草の消費税を重要な地位に残しつつも，所得税を中心とする近代的なものとなったとされる（大蔵省昭和財政史編集室編［1957］，p.2）。

1931 年に発生した満州事変への財政的な対応には公債が用いられ，なるべく増税をさける方針が採られたため，酒税の増徴は行われなかった。

しかし，満州事変以降の軍事費に対応して増加した公債によりもたらされた潜在的インフレーションの問題から 1936 年に公債発行が見直されると，増税は不可避のものとなった。それが二・二六事件を契機として 1937 年度の膨大な予算と大増税案となるに及んで，酒税は増

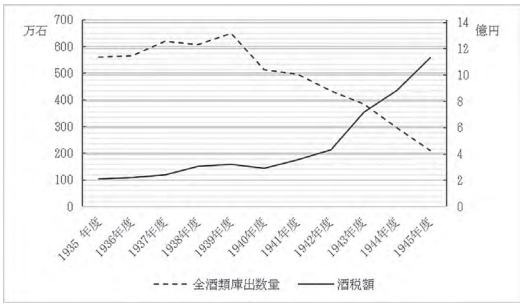
3）酒造組合中央会は，改正酒造組合法（1929 年 4 月）に基づき，1929 年 5 月に道府県を一区域とする道府県酒造組合連合会と道府県酒造組合により設立された。

4）ビールに対する配給統制は，1943 年 3 月から開始された。配給統制の開始が清酒に比べて 1 年半も遅かった理由は，ビールの生産事業者数（法人 4 者）と製造場数（15 場）が限定されていたこと，生産事業者が形成した特約店による流通経路が整理されていたことの 2 つにある。

徴された（同上，pp.3-4）。

日中戦争が開始された 1937 年度以降，酒税は増徴を繰り返したにもかかわらず，租税に占める酒税の割合は，急速に低下した。増大する軍事費を捻出するために，所得税が大幅に増加したためである（安藤編［1975］, 三和［2012］）。ただし，酒税は，戦時期に税収に占める割合をもっとも低下させた 1942 年度においてさえ，6.5％を維持した。それは，酒税が比較的容易に課税できる，直接税に比べて税痛が小さい，消費にあてられる所得への課税であるために資本の蓄積を妨げる程度が少ない，酒類が消費財として広く商品化されており，課税の結果その消費を止めたり代替品で間に合わせたりすることが容易ではない等の性格を有するからである（池上和夫［1989］，p.87）。直接税だけでは到底賄うことができない戦時期の財政において，多くの税収を上げることが期待できる酒税は，重要な地位を保った。

戦時期の酒税徴収に関しては，①販売免許（1938 年），②庫出税方式（1940 年），③級別差等課税（1943 年）の導入がそれぞれ重要な意味をもった。具体的には，①酒造税法改正（法律第 48 号），酒精及酒精含有飲料税法改正（法律第 49 号），麦酒税法改正（法律第 50 号）により，1938 年から酒類の販売者は，政府の免許を必要とすることとなった。②庫出税方式とは，製造の時点ではなく，製造場より移出する時点での石数に課税する方式のことで，清酒，焼酎等は，1940 年から酒造税と庫出税の併用により課税された。③級別差等課税は，高価格品の購入者に高額の税金の支払いを求める課税方式で，それまでの従量課税制度がもつ奢侈課税の欠陥，すなわち価格にかかわらず同率課税になるという欠陥を克服しようとするものであった。こうした酒税制度の改正により，徴税の確実性の向上，徴収時期の早期化，課税対象の細分化による税率の引上げが実現され，税収額を増加させた。増徴は 1938 年から 1945 年の間に物品税を含めて 7 回実施された。増徴分は



出典：大蔵省主税局編［1947］,［1949］,［2000］, 国税庁編［1949］, 税務大学校研究部編［1996］, pp.257-261 に基づき，筆者作成。酒税額は右軸。
注）1938～1940 年度の酒類に対する税額には酒類に対する物品税（各会計年度の 5 月末現計の調定済額）を含む。
清酒，濁酒，白酒，焼酎の数値は，各年度の前年の酒造年度（10 月−9 月）の数値。麦酒および酒精・酒精含有飲料の 1938 酒造年度以前の数量は，当該年度の暦年（1 月−12 月）の数値。1939 酒造年度以降は，酒造年度の数値。酒精・酒精含有飲料の 1939 酒造年度以降の数量は，果実酒および雑酒の合計値。

図 1　全酒類出庫数量と酒税額の推移（1935–1945 年度）

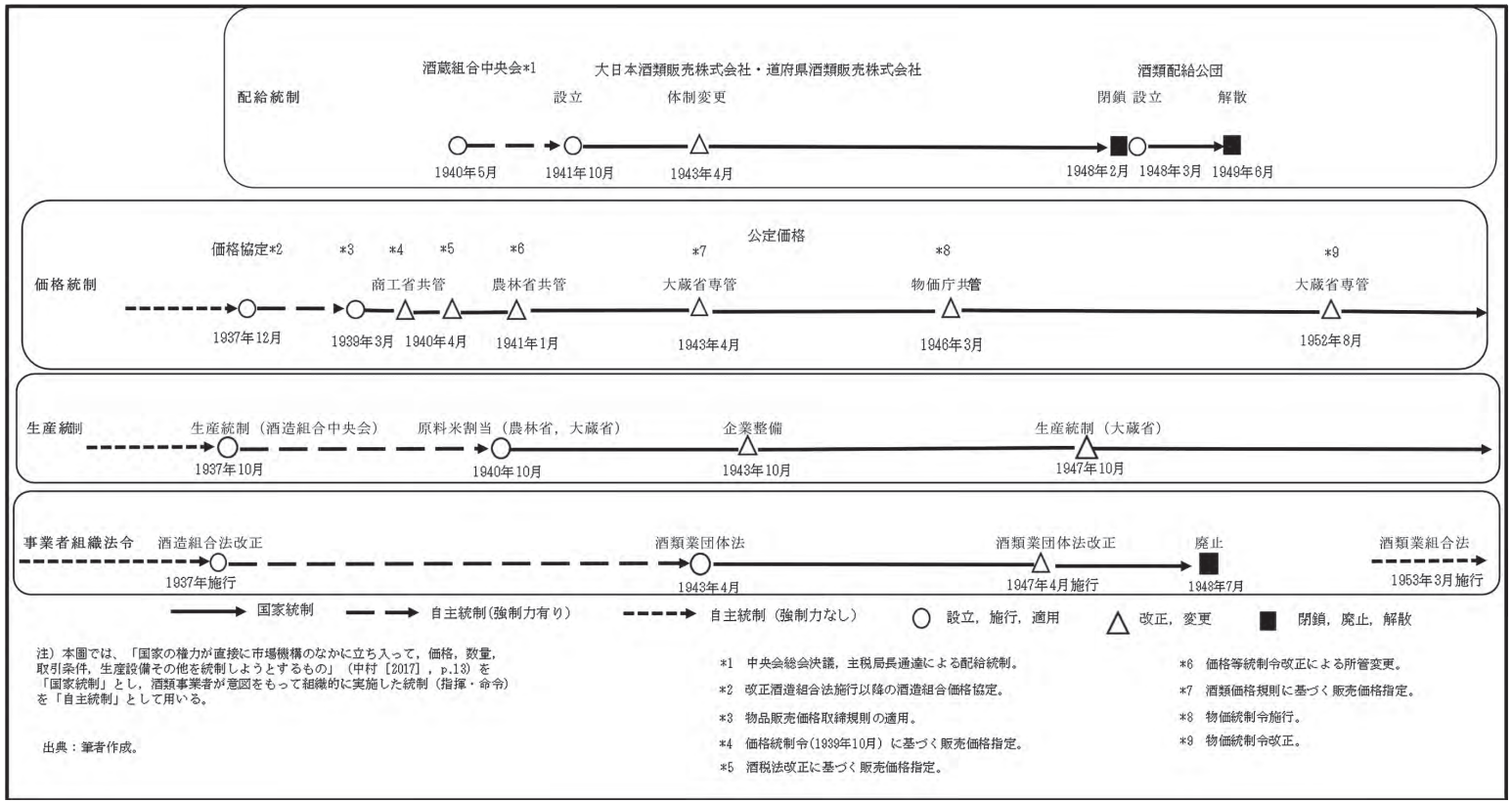
初回（1938 年 4 月）を除き，すべて公定価格に転嫁されたうえ，需給がひっ迫するなかで酒類は全量が販売可能であったため，生産事業者が増徴自体を販売面から問題視する状況にはならなかった[5)]。

戦時期の酒税において見落としてならない重要な点は，酒類の量が大きく減少していることである。**図 1** が示すように，1943 年度以降は，酒類の庫出数量（出荷数量）の減少が続くなかでも，酒税額は大きく増加した。酒税の確保という課題は，税収額の面でみれば一定の成果を上げたといえよう。酒税の確保がこうした成果を上げた最大の理由は，生産統制，価格統制，配給統制を大蔵省が一元的に実施したことにある。

2. 酒類統制の全体像

税収上の重要性をもつ酒類は，平時においてもさまざまな規制のもとにあった。そこで，本稿が対象とする戦時期の酒類配給統制機関の位置づけを明確にするために，酒類に対する統

5）生産事業者にとっては，生産（販売）割当数量が減少するなかで公定価格において設定される生産者販売価格が販売数量の減少をどの程度補うものとなるかが，事業の継続を検討するうえで重要であったと考えられる。



注）本図では、「国家の権力が直接に市場機構のなかに立ち入って，価格，数量，取引条件，生産設備その他を統制しようとするもの」（中村［2017］，p.13）を「国家統制」とし，酒類事業者が意図をもって組織的に実施した統制（指揮・命令）を「自主統制」として用いる。

出典：筆者作成。

*1 中央会総会決議，主税局長通達による配給統制。
*2 改正酒造組合法施行以降の酒造組合価格協定。
*3 物品販売価格取締規則の適用。
*4 価格統制令(1939年10月）に基づく販売価格指定。
*5 酒税法改正に基づく販売価格指定。
*6 価格等統制令改正による所管変更。
*7 酒類価格規則に基づく販売価格指定。
*8 物価統制令施行。
*9 物価統制令改正。

図２　酒類に対する統制・法令等の推移（1937-1953 年）

制・法令等の推移を概観しておくことにしたい（**図 2**）。

図 2 に示す通り，酒類事業者による価格維持のための生産，価格の統制は，戦前から自主統制の形で行われていた。戦時期になると，大蔵省による統制が始まり，需給調整・適正な配給と酒税の確保を目的とする，生産，価格，配給にわたる総合的な国家統制へと進んだ。

概括的には，酒類に対する統制は，1940 年 9 月までの自主統制期と 1941 年 10 月以降の国家統制期に大別できる。1940 年 10 月から 1941 年 9 月まではその移行期と整理できる[6)]。

価格統制から確認すると，清酒は 1939 年 3 月 7 日に物品販売価格取締規則の対象品目に指定され，3 月 4 日時点の価格に釘付けられた。1940 年 4 月 10 日からは，品質等級[7)]と生産者販売，卸売，小売別に設定された販売価格が定められた。販売価格は増徴時のみならず，生産事業者の販売価格や販売事業者のマージンの見直しを含めて 1945 年 4 月までに 6 回改訂された。これにより，戦後も続く公定価格の枠組みが形成された。また，主務大臣が指定する清酒（いわゆる銘柄酒）の販売価格は，別枠で設定された。森田によれば，実勢物価は 1936 年から 1944 年の間に卸売価格で 3 倍，小売価格で 4 倍弱上昇したとされる（森田［1963］，p.93）。それに比べて，清酒第 2 級 1 升の公定価格は，1940 年 4 月の 2.4 銭（小売価格），2.05 銭（卸売価格）から 1944 年 4 月の 5.3 銭（小売価格），4.57 銭（卸売価格）と 2 倍強の上昇にとどまっている[8)]。

なお，本稿は，「価格等統制令第 7 条に依り主務大臣又は地方長官に於いて指定したる販売価格所謂公定価格」（「最高販売価格指定の告示の用語に関する件」1941 年 6 月 11 日）に示された，政府の指定した販売価格を意味する言葉として公定価格を用いる。

本稿の対象である配給統制に関しては，中央会社と地方会社からなる酒類配給統制機関が 1941 年 10 月に設立され，設立から 1 年半後の 1943 年 4 月には経営体制が見直され，中央会社への権限の集中が図られた。同時に，酒類事業者の組合等の組織は，国策遂行への協力を強制する酒類業団体法の下に統制に組み込まれた。それまでの酒造組合法が生産事業者の自主的な取り組みを国家が支援するものであるのに対して，酒類業団体法は国家が自らの目的を達成するために酒類事業者の組織内統制を強化するもので，大蔵省主導の統制に向かう転換点として重要な位置を占めた。

生産統制については，酒造組合中央会による組合員への生産数量割当が 1937 年 10 月より開始された。それを可能としたのが 1937 年 8 月の酒造組合法の改正である。改正により生産事

6）酒類に対する統制は，中央会による生産統制が実施された 1940 年 9 月までを自主統制，酒類配給統制機関が設立された 1941 年 10 月以降を国家統制と整理した。酒類に対する統制時期区分は，これまで整理されている一般的な時期区分とは異なると考えられる。
なお，この整理は日中戦争の開始から第二次世界大戦勃発までを「自治的統制体制」，第二次世界大戦勃発から経済新体制確立要綱（1940 年 12 月）までを「自治的統制の限界」，1941 年初頭から軍需会社法（1943 年 11 月）までを「統制会体制の成立と限界」と統制区分を整理する長島の整理（下谷・長島［1992］，pp.7-13）にやや近い。

7）等級別に定められたアルコール度数と原エキス分に基づく品質基準は，1945 年 8 月までに 4 回変更（1940 年 11 月，1943 年 4 月，1944 年 4 月，1945 年 4 月）された（後述，図 6 参照）。なお，原エキス分とは，「アルコール分ニ 1.5894 ヲ乗ジタルモノニエキス分ヲ加ヘタルモノヲ謂フ此ノ場合ニ於ケルエキス分トハ摂氏十五度ノ時ニ於テ原容量百立方センチメートル中ニ含有スル不揮発性成分ノグラム数ヲ謂フ」（商工省大蔵省告示第 1 号（1940 年 4 月 1 日，1940 年 4 月 10 日施行））と規定されている。

8）清酒の闇取引は，限られた量と範囲に留まっていたと考えられる。なぜなら，生産事業者から販売事業者に至る取引は，税務署や地方会社，組合等により厳格に管理されており，「横流し」，「品質低下による余剰生産」，「量目のごまかし」は容易ではなかったからである。また，発覚した場合の制裁も配給停止や免許取消等の厳しいものだった。

業者の自主的な生産および販売に関する統制活動は，はじめて法的な根拠を与えられた。

しかし，食糧確保の観点から原料米供給に制限が加わると，1940 年 10 月以降は，政府による原料米割当が実質的に生産統制を差配した。すなわち，政府が決定する玄米使用量を酒造組合中央会が道府県酒造組合連合会に割り当て，道府県酒造組合連合会は，割当てられた原料玄米を米穀の販売組合から一括購入する。購入した原料玄米は，道府県酒造組合連合会傘下の酒造組合をつうじて組合員に配給するという原料の配給数量をベースとする生産統制が開始された。限られた原料米からより多くの清酒を産出する方策を模索するなかで，原料や添加物をどこまでの範囲で認めるか，製造方法の規定をどの程度まで緩和するか等について大蔵省と酒造組合中央会の間で検討が進められた。

原料米の割当数量が減少するなかで，1943 年 10 月から企業整備が開始された。企業整備は，都道府県毎に操業，保有，転用，廃止の製造場の割合を大蔵省が酒造組合中央会に指示し，それに基づき都道府県酒造組合連合会および酒造組合が対象と方法を選定することにより進められた。都道府県内の操業製造場の選定にあたっては，「小地区毎の配置を合理的ならしむるよう考慮しつつ（中略）生産，配給其の他の条件最も良好なるものより順次之を選定す」とされた（国税庁［1955］，p.112）。これにより，製造場数は 6,919 場から操業 3,033 場（保有 546 場，転用・廃止 3,340 場）に削減（整備前場数の 43.8％）された（同上，p.149）。

なお，図には示していないが，戦時期には，一般家庭消費用と業務用に大別したうえで，業務用の割合を調整することにより，酒類の消費規制も実施された。

戦後，1947 年に酒類業団体法が改正され，酒造組合中央会が組合員に対する生産統制権限を失うと，大蔵省は，原料米の割当を直接指揮する形で生産統制を継続した。また，1948 年 2 月に酒類配給統制機関が閉鎖されると，大蔵省は，酒類配給統制機関の業務を引き継いだ酒類配給公団をつうじて統制を指揮した。酒類配給統制機関と酒類配給公団の最大の相違点は，統制を指揮する組織が形式上，民間から政府に変更された点にある。しかし，需給調整・適正な配給と酒税の確保という機能において，両者に違いはない。

このように，酒類に対する統制は，戦前から戦後にわたり，その主体と手段を変化させながら継続された。長期にわたって統制が可能であった理由は，税収の確保を目的として法令に裏打ちされた形で，大蔵省が生産，価格，配給にわたる統制を一元的かつ総合的に，さまざまな補強や調整を加えながら，進めてきたことにあったといえる。

酒類事業者の側からみると，戦時統制のインパクトは大きく，とりわけ，酒類配給統制の展開は販売事業者に大きな影響を与えるものであった。酒類配給統制機関の設立により，販売事業者は卸売機能をはく奪され，活動範囲を小売機能に限定された。取り扱う酒類量の減少と，それに伴う企業整備の展開と相俟って，事業者数は大幅に減少した。廃業を免れて小売機能を担当した販売事業者は，割り当てられた配給地域において独自の商圏を獲得した一方で，それまで卸売機能を主体に活動していた販売事業者の多くは，廃業するか，酒類以外の分野に経営の軸足を移すかを迫られた。

酒類配給統制機関は酒類配給公団に移行した翌年に解散したが，販売事業者は，大蔵省が設けた酒税の確保と酒類事業者の利益の確保を目的とするあらたな規制のもとに置かれた。それは，販売事業者，とりわけ酒類配給統制機関において一定の役割を果たした小売業者が，公団解散時に大蔵省による規制を望んだ結果であった[9)]。こうした意識を小売業者にもたらした大

9）酒類事業者は 1949 年 2 月に提示された酒類配給公団の廃止に反対した（酒造組合中央会沿革史編集室［1974］，pp.579-583）。小売業者は公団廃止時に

きな要因は，酒類配給統制機関を通じて展開された統制にあると推測される。

以上のように，戦時期の酒類配給統制機関は，統制全体のなかで重要な位置を占め，酒税の確保という税収面での一定の成果と不可分な関係にあったと考えられる。このことを念頭に置きながら，以下では，その設立過程に遡りつつ，酒類配給統制機関の目的と機能を具体的に検討していくことにしたい。

Ⅲ　酒類配給統制機関の設立過程

一般に，1938 年に始まる配給統制は商工省を中心に進められ，重要物資に対する配給統制は 1939 年にかけて強化されたが（鈴木［1994］，p.41），酒類に対する配給統制は大蔵省の主導のもとに展開された。酒類が担税物資として期待されるなかで，他と同じ枠組みによって配給統制を受けることになれば，大蔵省にとって足かせとなることは容易に予想されたからである。まずは，大蔵省の意向から確認していこう。

1. 酒類配給統制の方向性をめぐって（1939 年 3 月～1941 年 3 月）

1.1　大蔵省の意向

1939 年 3 月に清酒が物品販売価格取締規則の対象に指定され，同年 11 月に清酒の大幅な減産計画が明らかになると，実態上，高値での取引が可能な飲食店への商品の偏在や過度な希釈による品質低下が横行した。大蔵省は，この事態に対処するために，これまでの実績に基づく販売を酒類事業者に指示した[10]。他方，1940 年 8 月の「新体制準備会ニ於ケル近衛内閣総理大臣声明書」を受けて，重要産業を中心に新体制の検討が進むなか，大蔵省は，酒税政策の企画，立案，徴税等に裁量権を確保できる体制の構築を迫られた。大蔵省で酒類配給統制機関の立案にあたったとされる忠佐市は，1940 年 10 月に「酒類業新体制案への示唆」と題する論考を発表している（忠［1940］）。以下，忠の論考から大蔵省の酒類配給統制体制に対する考えを検討する。

忠の論考は，基礎論，原則論，組織論の 3 つから構成されている。

忠は基礎論で，第 2 次近衛文麿内閣の基本国策要綱および声明書に基づき，新体制の基本的な考え方を確認したうえで，原則論において「経済新体制の指導的理念」と「経済新体制組織の方向性」の 2 つの問題を検討している。前者については，その基本が公益優先原理の徹底と高度計画経済の樹立にある点を踏まえて，「官治統制の強化徹底」と「産業人の自律的統制の確立」のいずれを選択すべきか，後者では，特定産業の指導者を「官吏を以つてこれに充てるか」と「当該産業に関係ある民間人を以てこれに充てるか」を検討している。しかし，いずれの問題についても，選択すべき案を明確にしていない。

組織論では，まず酒類製造業の機構改変について検討している。検討の要点は，①「営業の整理合同」，②「酒類製造業の全体組織」，③「指導者決定」の 3 点である。

①では，「能率を最高度に発揮せんとする方針を採る上に於ては，所詮不可避の問題である」として，「営業の整理合同」を肯定している。②については，酒類製造業の全体組織は「国民経済内に於ける唯一の酒類供給機関として，合目目的（ママ）に酒類の供給を一元的に統制し，各般の情勢に応じて即時に彼比補充融通調整の途を講じ得るように定められるべきである」と断じている。後に酒類配給統制機関を通じて実施される一元的な酒類供給とそれに基づく配給体制は，この整理に通じる。③は，重

小売の販売免許を撤廃する政府の方針に強く反発した。最終的に大蔵大臣（池田勇人）は小売販売免許の継続を同年 4 月に明言した（北海道酒類商業協同組合連合会『昭和二十四年度会議関係綴』）。

10）主税局長通達「清酒ノ配給等ニ関スル件」（蔵税 1429 号，1940 年 5 月 24 日）。

要産業の指導者決定に比べれば，酒類製造業のそれは，「比較的顕著ならざるものと考え得る」として，重視していない。

続いて，組織論として，酒類販売業の機構再編が検討されている。酒類販売業の再編は，「配給機構の整備と相関連する問題であって，製造業のそれよりも頗る複雑な関係に立つものである」としたうえで，①「酒類販売業を酒類製造業等と共に酒類業の組織に統合するか，それとも配給のみを対象として商業組織専門に構成するかの問題」，②同業組合，準則組合，任意組合および商業組合などにわかれている酒類販売業者の「団体の形式」を，同種団体に改編する問題，③「配給機構整備の問題」の 3 点を検討している。

このうち注目すべきは，③において，「重畳錯雑を極める」販売事業の機構を簡単明瞭とするための理想案として，共販会社による酒類配給統制の枠組み（共販会社案）を提示している点である。酒類配給統制機関の中核に共販会社を設け，そのもとに地方の組織を配置するという整理と，道府県単位に酒類の生産，消費，移出入を計画的に行うという整理のアイディアは，1 年後に酒類配給統制機関の組織・業務区分として実現するからである。

③ではさらに，販売事業者の組合を活用する団体取引案について，共販会社案との長短を比較している。団体取引案とは，「例えば道府県卸売商組合が当該道府県の割当量を一手に仕入れ，之を地域内の郡市区町村小売商組合に配給し，郡市区町村小売商組合は更に之を所属組合員に再配給するといふが如きである」とされる（忠［1940］，p.13）。そのうえで，共販会社案と団体取引案とのどちらを選択するかは，「配給を生産に附帯せしむか，それとも生産と配給とを並立せしむるかといふやうな根本的な問題まで遡つて解決さるべきものである」と論じている。

先取りして結果を述べれば，清酒，焼酎，合成清酒は，他の酒類とは区別して[11]，共販会社である中央会社（大日本酒類販売株式会社）が取り扱うことになった。つまり，ここでの整理にしたがえば，配給のあり方は生産に付帯させる，という選択が行われたことになる。

組織論で示された忠の見解と，その後の酒類配給統制機関のあり方を考え併せれば，1940 年 10 月時点における酒類配給統制体制に対する大蔵省の考えは，①複雑化した販売事業の機構を簡単明瞭な組織とする，②酒類配給統制機関は中央の共販会社とその下部組織である地方組織で構成し，道府県単位に酒類の生産，消費，移出入を計画的に差配する，③「配給を生産に附帯せしむ」観点から，酒類ごとに設立する共販会社による配給統制を行う，という点にあったと推察できる。

1.2 酒造組合中央会の意向

酒造組合中央会は，1941 年 3 月 10 日に「清酒配給統制案」を組合内に発出した[12]。この案は，酒造組合中央会を酒類配給統制機関の中核とするほか，従来の実績をもつ酒造組合員と卸売業者がその下部組織を担うことを前提とするものであった。そのため，業界内部の新体制を標榜する事業者からは，実績尊重主義に基づく新味に欠けた案であるとの批判を受けた。また，小売業者からは，卸売業者が温存されることに対する不満が強く，生産事業者，販売事業者の意見は一致しなかった（酒造組合中央会沿革史編集室［1974］，p.544）。

1.3 販売事業者の動向

東京では卸売業者の商業組合，準則組合の設立や再編が相次いだ。清酒造石量の半減や公定価格の導入により，酒類事業者を取り巻く環境が急速に変化するなかで，卸売業者は，生産事業者を含めた一致した案を取りまとめることが

11）麦酒は，中央麦酒販売株式会社（1942 年 9 月設立），果実酒は，全国果実酒卸共販組合（1944 年設立），雑酒は，全国雑酒卸共販組合（1944 年設立）が取り扱った。

12）「酒類の配給統制に就いて」，『通信』第 146 号，1941 年 4 月 5 日，pp.4-8。

困難だったと思われる。一方，小売業者の組織である全国酒類商組合連合会は，1941 年 1 月の臨時総会で配給機構整備を提起している[13]。また，東京酒類商同業組合と東京小売商業組合連合会は，1941 年 2 月に大蔵省と配給機関を検討する懇談会に加わっている（増田［1963］，pp.175-176）。

他方，卸売業者と小売業者からなる大阪酒醤油同業組合は，早くから配給機構のあり方を検討していた。1940 年前半に作成されたと思われる「配給機構図案」（大阪府小売酒販組合［1956］，p.282）からは，大阪酒醤油同業組合が小売業者と卸売業者の関係，競合する産業組合の配給統制上の位置づけや，小売業者による業務用酒の取り扱いに関心をもっていたことがうかがえる。

小売業者は，生産事業者と卸売業者を基軸とするこれまでの流通態勢に不満を持っていたため（醸界新聞社編［1940］，pp.443-462），酒類配給統制体制の検討に積極的に関与しようとしていたと考えられる。

2. 大蔵省の酒類配給統制案への反応（1941 年 3 月～1941 年 9 月）

1941 年 3 月，大蔵省は酒類配給統制機構案を発表した[14]。この案は会社案と称され，その原形は忠の論考に示された共販会社案にある。しかし，会社案は，農林省が同年 5 月に提示した卸売業者を道府県単位で協同組合にまとめる組合案（忠の論考の団体取引案にあたる）と対立した。会社案と組合案の大きな違いは，中央組織（会社）が個別の卸売業者を介在させずに配給割当を決定するのか，個別の卸売業者が組織する組合が配給割当を決定するのか，という点にある。会社案を提示した大蔵省には，生産事業者および小売業者（ともに大蔵省）と卸売業者（農林省）の所管が異なる煩雑さを避けるという観点だけでなく，「卸売業の機構改革は会社案で押す」（松隈［1982］，p.264）という「機構改革」の意図，すなわち，酒類量の減少を前提とした，卸売機能の効率化の意図が存在したと考えられる。そのため，大蔵省は，会社案による酒類配給統制が実現するように，周到かつ積極的に調整を進めた（横地［1943］，大阪府小売酒販組合［1956］，岡村［1963］，中澤［1981］）[15]。

大蔵省による酒類事業者や関連省庁との調整の結果，1941 年 8 月に会社案が採用され，酒類配給機構の整備は大蔵省のイニシアチブのもとに進められることになった。

2.1　酒造組合中央会の静観

酒類配給統制機構の対象は，清酒，合成清酒および焼酎であった。清酒と焼酎は酒造組合中央会，合成清酒は日本合成清酒組合[16]，焼酎のうち新式焼酎[17]は全国新式焼酎連盟会[18]が各生産事業者を組織していた。そのなかで最大の組織であった酒造組合中央会は，1941 年 3 月に発出した「清酒配給統制案」では組織内部をまとめることも，販売事業者との調整を図ることも困難であったため，「官庁の成案を待つ外に余儀ない」[19]というスタンスをとった。

13）『北海飲食料新聞』第 375 号，1941 年 2 月 5 日。
14）『北海飲食料新聞』第 379 号，1941 年 4 月 5 日。
15）卸売業者は全体を包摂する組織がなく，廃業者も多かったことから，文献は一部の卸売業者の見解であることに留意する必要がある。
16）日本合成清酒組合は，1940 年 4 月の酒税法改正により合成清酒が制定されたのを機に日本新式清酒連盟（1932 年 3 月結成）を日本合成清酒組合と改称，設立された組織。1940 年度の組合員数は，30 業者（全国合成清酒酒造組合編「1966」，pp.122-124）。
17）新式焼酎は，連続式蒸留機で製造したアルコールに加水した焼酎に対する通称。
18）全国新式焼酎連盟会は，全国新式味醂焼酎連盟会の発展的解消により，1931 年 8 月に設立された組織。1940 年時点の会員数は，21 社。（合同酒精社史編纂委員会［1970］，pp.207-209，p.699）。事業者は，酒造組合の組合員である。
19）「第十三回定時総会に於ける挨拶」，『通信』第 148 号，1941 年 6 月 5 日，pp.1-4。

酒造組合中央会は，配給における自主統制を維持しつつ，「生産者，問屋，小売の各層を通じ，犠牲と相克を最小限度に止めたいと念願」する一方，監督官庁である大蔵省が進める，生産事業者が酒類配給統制機構の中核となる会社案に反対することは，できなかった。

2.2 卸売業者の反発と混乱

東京酒問屋統制商業組合[20]，東京酒類卸売商組合[21]，東京合成清酒問屋商業組合[22]，東和会[23]は，1941年6月に大蔵省から酒類配給統制案（会社案）の説明を受け，意見を求められた。これらの卸売業者は，「一組合中にも甲，乙，二派に分る，如くなり，収拾不可能の状態にさえ成り」（横地［1943］，pp.286-287）という状況に陥った。生産統制により取扱量が激減した清酒を公定価格内での限定的な利幅で販売する酒類配給統制の枠組みにおいては，卸売機能に大きな転換が求められた。多くの卸売業者は，営業権を喪失する会社案に反対であったが，卸売機能を効率化する酒類配給統制案を示すことはできなかった。また，取引手法や成り立ちが異なる卸売業者が混在する東京では，酒類と醤油のどちらを主に扱うかで重視する監督官庁が異なり，卸売業者がまとまって反対することも困難であった[24]。

2.3 小売業者の支持

全国酒類小売商業組合連合会臨時総代会（1941年6月13日）と，全国酒類商同業組合連合会の臨時総会（1941年6月18日）を経て，小売業者は会社案に賛成した（大阪府小売酒販組合編［1956］，pp.62-65）。1940年4月の公定価格の設定は，それまで小売業者に伏せられていた卸売業者の販売価格を明らかにしただけでなく，その一律な適用により，小売業者と卸売業者との結びつきを希薄化させた。多くの小売業者にとって会社案は，従来の卸売業者との関係を払拭したうえで，配給という明確な役割を小売業者に与えるものとして肯定的に受け入れられたと考えられる。ただし，酒類量が大きく減少するなかで，どの程度の利益が確保されるのか，企業整備が進むなかで事業が継続できるのかについては不透明であり，小売業者はその解決を組合による大蔵省との調整に期待する他はなかった。なお，小売業者の企業整備は，配給数量から算出される必要数に基づき，1942年7月から開始された。

以上，酒類配給統制機関の設立に至る事業者の対応から，酒造組合中央会と小売業者は，酒類配給統制機関で求められる役割を肯定的に受け止めたと推測できる。他方，卸売機能の一元化は，取扱量が減少する酒類を公定価格で販売するなかで，流通過程において個別の卸売業者に配分するマージンを確保できないと大蔵省が整理した結果であり，卸売業者は，その整理を受け容れざるを得なかった。忠が「重畳錯雑を極める現在の販売事業の機構を整備して，簡単明瞭ならしめ得べきである」と主張した真意は，卸売業者の整理にある。酒類配給統制機関の設立にあたって，酒造組合中央会が明確な態度を示さず，卸売業者の同意を得ることが困難ななかで，会社案に積極的に賛成した小売業者の対応は，会社案の実現に寄与したといえよう。

Ⅳ 酒類配給統制機関の経営体制

次に，酒類配給統制機関の経営体制を具体的に見ていこう。

20）東京酒問屋組合を改編改名し，45名の酒問屋業者により1940年5月に結成。

21）東京酒類卸売商組合は，酒類卸売業者を普く包括した組織により配給機能を一元的に指導運営する目的をもって1940年5月20日結成。

22）東京合成清酒問屋商業組合は，1941年4月9日に合成清酒を扱う卸売業者（13店）により，設立。東京府酒類販売株式会社への卸売機能の併合により，解散。

23）東和会は本嘉納商店，山邑酒造会社等の生産事業者卸売部門が形成した組織。

24）『北海飲食料新聞』第379号，1941年4月5日，同第386号，1941年7月20日。

酒類配給統制機関は，「酒類配給機構整備要綱」に則って，1941 年 10 月 1 日に設立された。しかし，管見の限り，「酒類配給機構整備要綱」の確定版は確認できない。確認できる資料は，①酒造組合中央会・道府県連合会長会議名が記された「酒類配給機構整備要綱」（質疑応答摘録）[25]，②大蔵省主税局長松隈秀雄，農林省食品局長辻勤吾「酒類配給機構整備ニ関スル件」に記載された「酒類配給機構整備案要綱」[26]，③昭和財政史資料の「酒類配給機構整備案要綱」[27] の 3 つである。

そこで本稿の検討においては，確定版が確認できない「酒類配給機構整備要綱」に代えて，作成時期がもっとも新しい上記②を「酒類配給機構整備案要綱」A（以下，「要綱 A」）として使用する。また，記載内容が「酒類配給機構整備案要綱」A に比して多い③を使用する場合は，「酒類配給機構整備案要綱」B（以下，「要綱 B」）と明記して使用する。また，必要により①の質疑応答摘録（以下，「要綱摘録」）を使用する。

1. 大日本酒類販売株式会社の出資者の構成と役員体制の分析（1941 年）

1.1　出資者の構成

中央会社の設立は，清酒，合成清酒，新式焼酎の生産事業者と卸売業者，小売業者を代表する 5 名 [28] により 1941 年 8 月に審議され，同年 9 月に発起人が決定した。中央会社の資本金（1,000 万円）の出資者と出資金額の内訳は，酒造組合中央会（100 万 6,000 円）[29]，酒造組合道府県連合会（299 万 4,000 円），日本合成清酒組合（50 万円），新式焼酎連盟会（50 万円），地方会社（500 万円）である。資本金の半分（500 万円）は，清酒，合成清酒，新式焼酎の生産事業者の団体から，残りの半分は，地方会社から出資されたことがわかる。

表 1 は，中央会社の発起人を，生産事業者と販売事業者に所属組織により区分したうえで，発起人が担当した組織ごとに引受株数，金額，中央会社への出資全体に占める割合と，地方会社による出資全体に占める割合を示したものである。発起人 18 名中 11 名は，生産事業者であること，販売事業者である発起人が担当した地方会社は，47 社中 13 社にすぎないことがわかる。また，生産事業者所属の発起人 11 名の小計欄をみると，中央会社の資本金の 82.5% は，生産事業者である発起人が引き受けたことが確認できる。

1.2　役員体制の分析

表 2 は，第 1 期（1941 年 10 月～1942 年 9 月）から第 4 期（1944 年 10 月～1945 年 9 月）までの中央会社の役員体制と役員の出身母体を示したものである。設立時の取締役社長には大蔵省出身者が起用され，代表権をもつ常務取締役の 3 ポストには清酒，合成清酒，新式焼酎の生産事業者が就いている。監査役を含めた 13 名（相談役を除く）の役員のうち，行政および学識経験者から 2 名，生産事業者から土田国太郎，江川種太郎，石澤朝祥，中野種一郎，池田友一，森英二，野口喜一郎の 7 名の取締役と，

25）「要綱摘録」（「酒類配給統制機構に就て」，『通信』第 150 号付録，1941 年 8 月 5 日，pp.1-10）は，1941 年 8 月 5 日の大蔵大臣官邸での説明に使用された資料と思われる。

26）大蔵省主税局長松隈秀雄，農林省食品局長辻勤吾「酒類配給機構整備ニ関スル件」（1941 年 8 月 16 日）（高瀬［1941］，pp.80-85）に記載された「酒類配給機構整備案要綱」。案となっているが，「要綱摘録」が出された 11 日後に発出された通達に記載されていることから，作成時期はもっとも新しいと考えられる。

27）「酒類配給機構整備案要綱」（『昭和財政史資料』第 9 号戦時経済 重要物資統制（1））は，1941 年 6 月以前に作成されたものである。

28）メンバーは，伊藤保平（酒造組合中央会会長），森英二（日本合成清酒組合副会長），野口喜一郎（全国新式焼酎連盟会副会長），喜多楢次郎（全国酒類商組合連合会会長），平野太郎兵衛（全国酒類問屋組合連合会会長）の 5 名である。

29）日本酒造組合中央会は，輸移出業者団体の割当分（4,000 株，出資額 200,000 円）を引き受けた。

表 1　大日本酒類株式会社発起人および引受株式数（1941 年 9 月 11 日時点）

単位（円）

発起人氏名および所属　注）		発起人担当組織	引受組織業種	引受株数	金額	出資割合	販売会社内出資割合	
伊藤保平	日本酒造組合中央会会長 西宮酒造株式会社取締役社長	日本酒造組合中央会	清酒製造業	16, 120	806, 000	8. 1%	—	—
		道府県酒造組合連合会	清酒製造業	59, 880	2, 994, 000	29. 9%	—	—
		兵庫, 三重, 岐阜, 広島, 岡山, 鳥取, 島根, 愛媛, 大分, 佐賀, 鹿児島, 宮崎県酒類販売株式会社	卸売業	21, 400	1, 070, 000	10. 7%	1, 070, 000	21. 4%
森英二	日本合成清酒組合副会長 大日本酒類醸造株式会社社長	日本合成清酒組合	合成清酒製造業	5, 000	250, 000	2. 5%	—	—
		福岡県酒類販売株式会社	卸売業	5, 400	270, 000	2. 7%	270, 000	5. 4%
野口喜一郎	全国新式焼酎連盟会副会長 合同酒精株式会社社長	全国新式焼酎連盟会	新式焼酎製造業	5, 000	250, 000	2. 5%	—	—
		北海道酒類販売株式会社	卸売業	5, 000	250, 000	2. 5%	250, 000	5. 0%
風間久高	山梨県酒造組合組合長	静岡酒類販売株式会社	卸売業	2, 300	115, 000	1. 2%	115, 000	2. 3%
		新潟酒類販売株式会社	卸売業	2, 400	120, 000	1. 2%	120, 000	2. 4%
		長野酒類販売株式会社	卸売業	2, 200	110, 000	1. 1%	110, 000	2. 2%
		山梨酒類販売株式会社	卸売業	800	40, 000	0. 4%	40, 000	0. 8%
		埼玉県酒類販売株式会社	卸売業	1, 600	80, 000	0. 8%	80, 000	1. 6%
濱田忠喜	山形県酒造組合連合会会長	宮城県酒類販売株式会社	卸売業	1, 500	75, 000	0. 8%	75, 000	1. 5%
		青森県酒類販売株式会社	卸売業	1, 400	70, 000	0. 7%	70, 000	1. 4%
		岩手県酒類販売株式会社	卸売業	1, 500	75, 000	0. 8%	75, 000	1. 5%
		秋田県酒類販売株式会社	卸売業	1, 400	70, 000	0. 7%	70, 000	1. 4%
		山形県酒類販売株式会社	卸売業	1, 300	65, 000	0. 7%	65, 000	1. 3%
		福島県酒類販売株式会社	卸売業	2, 000	100, 000	1. 0%	100, 000	2. 0%
池田友一	千葉県酒造組合連合会会長 酒造組合中央会企画副委員長	千葉県酒類販売株式会社	卸売業	1, 900	95, 000	1. 0%	95, 000	1. 9%
		茨城県酒類販売株式会社	卸売業	1, 800	90, 000	0. 9%	90, 000	1. 8%
		群馬県酒類販売株式会社	卸売業	1, 400	70, 000	0. 7%	70, 000	1. 4%
中野種一郎	京都府酒造組合連合会会長 酒造組合中央会企画委員長	滋賀県酒類販売株式会社	卸売業	800	40, 000	0. 4%	40, 000	0. 8%
		福井県酒類販売株式会社	卸売業	800	40, 000	0. 4%	40, 000	0. 8%
		石川県酒類販売株式会社	卸売業	900	45, 000	0. 5%	45, 000	0. 9%
		富山県酒類販売株式会社	卸売業	1, 100	55, 000	0. 6%	55, 000	1. 1%
		京都府酒類販売株式会社	卸売業	2, 300	115, 000	1. 2%	115, 000	2. 3%
大宮庫吉	賓酒造株式会社副社長	全国新式焼酎連盟会	新式焼酎製造業	5, 000	250, 000	2. 5%	—	—
加藤正二	日本合成清酒組合幹事長	日本合成清酒組合	合成清酒製造業	5, 000	250, 000	2. 5%	—	—
嘉納治郎右衛門	本嘉納合名会社社長	輸移出業者団体	卸売業	4, 000	200, 000	2. 0%	—	—
佐藤興兵衛	油與佐藤商店	愛知県酒類販売株式会社	卸売業	3, 900	195, 000	1. 9%	195, 000	3. 9%
生産事業者所属の発起人（11名）分の小計		**地方会社計　34社**		**165, 100**	**8, 255, 000**	**82. 5%**	**3, 255, 000**	**65. 1%**
平野太郎兵衛	全国酒類問屋組合連合会会長	東京府酒類販売株式会社	卸売業	5, 650	282, 500	2. 8%	282, 500	5. 7%
		神奈川県酒類販売株式会社	卸売業	3, 100	155, 000	1. 6%	155, 000	3. 1%
喜多楢次郎	全国酒類商組合連合会会長	大阪府酒類販売株式会社	卸売業	7, 600	380, 000	3. 8%	380, 000	7. 6%
國分勘兵衛	合名会社國分商店代表社員	東京府酒類販売株式会社	卸売業	5, 650	282, 500	2. 8%	282, 500	5. 7%
泉谷宗兵衛	巴屋商店代表社員 大阪府酒造組合連合会会長	香川県酒類販売株式会社	卸売業	800	40, 000	0. 4%	40, 000	0. 8%
		徳島県酒類販売株式会社	卸売業	1, 000	50, 000	0. 5%	50, 000	1. 0%
		高知県酒類販売株式会社	卸売業	1, 100	55, 000	0. 6%	55, 000	1. 1%
		奈良県酒類販売株式会社	卸売業	700	35, 000	0. 4%	35, 000	0. 7%
		和歌山県酒類販売株式会社	卸売業	1, 000	50, 000	0. 5%	50, 000	1. 0%
阿部彦三郎	株式会社阿部商店社長	熊本県酒類販売株式会社	卸売業	1, 900	95, 000	1. 0%	95, 000	1. 9%
		沖縄県酒類販売株式会社	卸売業	500	25, 000	0. 3%	25, 000	0. 5%
		長崎県酒類販売株式会社	卸売業	2, 200	110, 000	1. 1%	110, 000	2. 2%
島田定吉	島定本店(酒類商) 大日本製酒会社取締役	山口県酒類販売株式会社	卸売業	2, 300	115, 000	1. 2%	115, 000	2. 3%
荻山音吉	宇都宮酒類商組合長	栃木県酒類販売株式会社	卸売業	1, 400	70, 000	0. 7%	70, 000	1. 4%
販売事業者所属の発起人（7名）分の小計		**地方会社計　13社**		**34, 900**	**1, 745, 000**	**17. 5%**	**1, 745, 000**	**34. 9%**
発起人合計（18名）		**地方会社合計　47社**		**20, 000**	**10, 000, 000**	**100. 0%**	**5, 000, 000**	**100. 0%**

出典：「大日本酒類販売株式会社株式割当案」,「大日本酒類販売株式会社株式割当案内訳」,「大日本酒類販売株式会社定款」,『諸通牒社規その他綴』（国立公文書館所蔵）:「株主名簿」,『大日本酒類販売株式会社・株主名簿』（国立公文書館所蔵）より筆者作成。
注）発起人の所属・役職は，すべて 1941 年 9 月時点。

表２　大日本酒類販売株式会社役員の出身母体（所属団体・役職・業種）と任期（1941 年 10 月–1945 年 9 月）

役職	氏名	業種区分別個人別番号	所属団体・役職	業種	第1期	第2期	第3期	第4期
					1941年10月～1942年9月	1942年10月～1943年9月	1943年10月～1944年9月	1944年10月～1945年9月
取締役社長	深田養一	Ａ１	前東京財務局長	行政（大蔵省）	Ａ１			
常務取締役	土田国太郎	Ｂ１	群馬県酒造組合連合会会長 酒造組合中央会常任委員	製造業（清酒）	Ｂ１			Ｂ１→辞任（1945年8月）
常務取締役	江川種太郎	Ｂ２	帝国清酒株式会社専務取締役 理研酒販売株式会社支配人	製造業（合成清酒）	Ｂ２			
常務取締役	石澤朝祥	Ｂ３	平安醸造株式会社専務取締役	製造業（新式焼酎）	Ｂ３			―
取締役	中野種一郎	Ｂ４	京都府酒造組合連合会会長 酒造組合中央会企画委員長	製造業（清酒）	Ｂ４			顧問（1945年3月）
取締役	池田友一	Ｂ５	千葉県酒造組合連合会会長 酒造組合中央会企画副委員長	製造業（清酒）	Ｂ５			顧問（1945年3月）
取締役	森英二	Ｂ６	日本合成清酒組合副会長	製造業（合成清酒）	Ｂ６			顧問（1945年3月）
取締役	野口喜一郎	Ｂ７	全国新式焼酎連盟会副会長	製造業（清酒, 新式焼酎）	Ｂ７			―
取締役	國分勘兵衛＊1	Ｃ１	大日本洋酒食料品商連合会会長	販売業	Ｃ１			―
取締役	泉谷宗兵衛	Ｃ２	巴屋商店代表社員 大阪府酒造組合連合会会長	販売業	Ｃ２			―
取締役	平野太郎兵衛	Ｃ４	東京都酒類販売会社社長	販売業	―			Ｃ４→Ｄ１（1945年8月）
取締役人数計（出身別人数）					**10（行政1，製造7，販売2）**	**10（行政1，製造7，販売2）**	**10（行政1，製造7，販売2）**	**4（行政1，製造2，販売1）**
常任監査役	村上金十郎	Ｄ１	前行政裁判所評定官（元大蔵省）	学識経験者	Ｄ１			Ｄ１（1945年8月まで）
監査役	加藤正二	Ｂ８	日本合成清酒組合幹事長	製造業（合成清酒）	Ｂ８			B3
監査役	喜多楢次郎	Ｃ３	全国酒類商組合連合会会長　大阪酒醤油同業組合長	販売業	Ｃ３			顧問（1945年3月）
監査役					―			Ｃ４（1945年8月）
監査役人数計（出身別人数）					**3（学識1，製造1，販売1）**	**3（学識1，製造1，販売1）**	**3（学識1，製造1，販売1）**	**2（学識1，製造1）**
相談役	伊藤保平	Ｂ９	酒造組合中央会会長	製造業（清酒）	Ｂ９			
相談役	黒田英雄	Ａ２	元大蔵省次官 日本合成清酒組合会長	行政（大蔵省） 製造業（合成清酒）	―			Ａ２（1945年2月）
顧問	西原金蔵	Ｂ１０	岡山県酒造組合連合会	製造業（清酒）	―			Ｂ１０（1945年3月）

出典：「株主名簿」,『大日本酒類販売株式会社・株主名簿』;「定款第三十条ノ規定ニ依ル取締役ノ競業承認ニ関スル件」,『役員総会議事録　昭和十六年–昭和十九年』（いずれも国立公文書館所蔵）より筆者作成。なお，出身業種を所属団体にしたがって，行政Ａ，製造業Ｂ，販売業Ｃ，学識経験者Ｄのいずれかに区分した個人別番号を付与した。取締役，監査役の出身別人数は，各期の期首時点のものを示した。また，期中での就任，辞任，交代は，矢印または役職名（カッコ内は時期）で表記した。枠内の（―）は，該当なしを表す。

＊1　第 10 代國分勘兵衛。

1 名の監査役（加藤正二）の合計 8 名が起用され，生産事業者を主体とする役員体制となっている。

販売事業者出身の役員は，3 名にすぎない。このうち，大阪酒問屋組合代表として大蔵省酒類清涼飲料清酒麦酒部会委員に選任された泉谷宗兵衛は，清酒の生産事業者でもある（商工経営研究会編［1938-1940］，p.103）。また，泉谷宗兵衛を除く 2 名は，瓶詰清酒の出現以降に酒類を取り扱い始めた醤油卸売業者の國分勘兵衛と，小売業を兼業する卸売業者の喜多楢次郎であることに注目したい。この 2 名は，従前から酒類の卸売に携わっていた卸売業者ではないからである。設立時に，下り酒問屋と称された，旧酒問屋の卸売業者から中央会社の役員に就いた者は，いない。

2. 道府県酒類販売株式会社の出資者の構成と役員体制の分析（1941 年）

2.1 出資者の構成

地方会社の資本金への出資は，卸売販売実績に応じて決められたとされる（「要綱 B」）。しかし，実績を直接確認することは容易ではない。そこで，卸売販売実績を反映したと考えられる標準石数を用いて，地方会社への出資と卸売販売実績の関係を確認する。標準石数とは，「補償石数一覧表」（『地方会社関係綴 昭和 17 年』）に記載された，卸売部門の営業排除に伴う損失補償を目的とする，営業権報償（「要綱摘録」）対象石数である。

表 3 は，地方会社の標準石数と資本金を対比したものである（1942 年時点）。表 3 をみると，各地方会社の資本金が全地方会社の資本金合計金額に占める割合 A と，各地方会社の標準石数が全地方会社の標準石数の合計石数に占める割合 D とは，ほぼ一致する。割合の差（D-A）が 1.0％を超えるのは，標準石数に比して資本金の割合が低い福岡と，標準石数に比して資本金の割合が高い大阪の 2 つの地方会社に限られる。差が生じた理由は，販売実績に比して転廃業した卸売業者が福岡に多いこと，大阪は営業権にかかわる出資が多いことにあると考えられる [30]。

次に，地方会社の資本金を標準石数 C で除した B の欄を確認すると，ほとんどの地方会社の資本金は，「卸売実績石数一石ニ付十円乃至十五円程度」（「要綱摘録」）の範囲に入っている。資本金が 1 石当り 16 円以上の地方会社は，宮崎県，福井県，鳥取県の 3 社である。基準を超過した福井と鳥取は，標準石数の絶対数が少ないことが基準超過の原因と思われる。宮崎の超過理由は，不明である。1 石当り 10 円未満の地方会社は存在しない。

以上から，地方会社への出資は，卸売販売実績に応じて決められたと考えられる。

2.2 役員体制の分析

役員については，地方会社のほぼ 9 割（42 社）で，生産事業者が取締役社長に就いている [31]。また，生産事業者である取締役社長の 8 割（34 名）は，道府県酒造組合の組合長，あるいは連合会長である。これは，地方会社の資本金に占める生産事業者の出資の割合が高いためである。先述の通り，地方会社の資本金は，卸売販売実績を基準に定められた。それにもかかわらず，生産事業者が多くの出資をできたのはなぜだろうか。「要綱 A」には，道府県販売統制機関の構成は，「道府県内ニ販売ノ実績ヲ有スル製造者及卸売業者等ヲ以テ組織スルコト」と記されているが，出資についての記載はない。1942 年 5 月に酒造組合中央会の伊藤会長は，「此の販売会社は卸部門の統合組織であるが，従来の業態上の実績を認めたので，大部分は生産者が資本的にも人的構成にも加はつている」と述べている。「従来の業態上の実績を認めた」方法は特定できないが，生産事業者の

30）「出資の割合に付いては原則として実績販売石数を基準とし尚場合に依りては或程度の営業権に依る出資をも考慮すること」（「要綱 B」六（一）(4)）の適用が考えられる。

31）『大日本酒類販売株式会社・営業報告書綴』。

表３　補償石数と地方会社資本金の比較（1942 年）

管轄財務局	地方会社	卸売業受補償			資本金（千円）	資本金合計額に占める資本金の割合A	資本金/受補償合計標準石数　B（円）	卸小売業兼業受補償			受補償（卸売業・卸小売業）合計				D−A
		人員数	標準石数	標準石数合計に占める割合				人員数	標準石数	標準石数合計に占める割合	人員数	人員数合計に占める割合	標準石数C	標準石数合計に占める割合D	
東京	東京府	1, 399	417, 246	11. 3%	5, 700	10. 9%	12. 702	1, 022	31, 518	10. 0%	2, 421	7. 2%	448, 764	11. 2%	0. 3%
	神奈川県	595	114, 869	3. 1%	1, 600	3. 1%	13. 2	164	6, 448	2. 0%	759	2. 3%	121, 317	3. 0%	0. 0%
	埼玉県	385	63, 626	1. 7%	850	1. 6%	12. 7	212	3, 480	1. 1%	597	1. 8%	67, 106	1. 7%	0. 0%
	千葉県	539	67, 496	1. 8%	1, 000	1. 9%	14. 1	232	3, 270	1. 0%	771	2. 3%	70, 766	1. 8%	−0. 1%
	山梨県	207	29, 126	0. 8%	450	0. 9%	14. 2	97	2, 530	0. 8%	304	0. 9%	31, 656	0. 8%	−0. 1%
	栃木県	312	55, 739	1. 5%	750	1. 4%	12. 4	289	4, 597	1. 5%	601	1. 8%	60, 336	1. 5%	0. 1%
	茨城県	655	74, 345	2. 0%	950	1. 8%	12. 0	567	4, 590	1. 5%	1, 222	3. 6%	78, 935	2. 0%	0. 1%
	群馬県	403	52, 813	1. 4%	750	1. 4%	13. 6	122	2, 175	0. 7%	525	1. 6%	54, 988	1. 4%	−0. 1%
大阪	大阪府	995	228, 164	6. 2%	3, 850	7. 4%	15. 1	667	27, 298	8. 6%	1, 662	5. 0%	255, 462	6. 4%	**−1. 0%**
	京都府	619	96, 220	2. 6%	1, 200	2. 3%	11. 9	85	4, 431	1. 4%	704	2. 1%	100, 651	2. 5%	0. 2%
	兵庫県	868	172, 980	4. 7%	2, 450	4. 7%	13. 2	617	12, 038	3. 8%	1, 485	4. 4%	185, 018	4. 6%	−0. 1%
	奈良県	286	26, 331	0. 7%	400	0. 8%	14. 9	81	425	0. 1%	367	1. 1%	26, 756	0. 7%	−0. 1%
	和歌山県	373	35, 326	1. 0%	550	1. 1%	14. 9	259	1, 693	0. 5%	632	1. 9%	37, 019	0. 9%	−0. 1%
	滋賀県	275	30, 421	0. 8%	450	0. 9%	13. 7	113	2, 380	0. 8%	388	1. 2%	32, 801	0. 8%	0. 0%
	富山県	197	42, 169	1. 1%	600	1. 1%	13. 1	192	3, 685	1. 2%	389	1. 2%	45, 854	1. 1%	0. 0%
	石川県	219	33, 100	0. 9%	500	1. 0%	14. 3	92	1, 891	0. 6%	311	0. 9%	34, 991	0. 9%	−0. 1%
	福井県	209	26, 569	0. 7%	450	0. 9%	**16. 3**	117	1, 025	0. 3%	326	1. 0%	27, 594	0. 7%	−0. 2%
	香川県	458	32, 927	0. 9%	450	0. 9%	13. 4	52	583	0. 2%	510	1. 5%	33, 510	0. 8%	0. 0%
	徳島県	312	33, 206	0. 9%	550	1. 1%	15. 9	171	1, 373	0. 4%	483	1. 4%	34, 579	0. 9%	−0. 2%
	高知県	302	50, 033	1. 4%	600	1. 1%	10. 8	265	5, 570	1. 8%	567	1. 7%	55, 603	1. 4%	0. 2%
札幌	北海道	439	179, 623	4. 9%	2, 550	4. 9%	14. 1	54	859	0. 3%	493	1. 5%	180, 482	4. 5%	−0. 4%
仙台	宮城県	238	61, 792	1. 7%	800	1. 5%	10. 7	239	12, 984	4. 1%	477	1. 4%	74, 776	1. 9%	0. 3%
	岩手県	251	56, 075	1. 5%	800	1. 5%	12. 2	223	9, 323	3. 0%	474	1. 4%	65, 398	1. 6%	0. 1%
	福島県	413	80, 523	2. 2%	1, 050	2. 0%	10. 9	566	15, 981	5. 1%	979	2. 9%	96, 504	2. 4%	0. 4%
	秋田県	202	65, 661	1. 8%	750	1. 4%	10. 4	225	6, 134	1. 9%	427	1. 3%	71, 795	1. 8%	0. 4%
	青森県	257	50, 083	1. 4%	750	1. 4%	13. 4	228	5, 794	1. 8%	485	1. 4%	55, 877	1. 4%	0. 0%
	山形県	304	48, 763	1. 3%	700	1. 3%	12. 9	248	5, 501	1. 7%	552	1. 6%	54, 264	1. 4%	0. 0%
名古屋	愛知県	595	118, 815	3. 2%	2, 000	3. 8%	15. 6	528	9, 264	2. 9%	1, 123	3. 3%	128, 079	3. 2%	−0. 6%
	静岡県	391	93, 206	2. 5%	1, 200	2. 3%	11. 6	495	10, 328	3. 3%	886	2. 6%	103, 534	2. 6%	0. 3%
	三重県	384	39, 818	1. 1%	650	1. 2%	14. 5	208	4, 961	1. 6%	592	1. 8%	44, 779	1. 1%	−0. 1%
	岐阜県	367	47, 115	1. 3%	750	1. 4%	14. 7	259	3, 782	1. 2%	626	1. 9%	50, 897	1. 3%	−0. 2%
	新潟県	478	95, 819	2. 6%	1, 250	2. 4%	12. 0	551	8, 349	2. 6%	1, 029	3. 1%	104, 168	2. 6%	0. 2%
	長野県	495	73, 989	2. 0%	1, 150	2. 2%	14. 3	467	6, 489	2. 1%	962	2. 9%	80, 478	2. 0%	−0. 2%
広島	広島県	549	102, 108	2. 8%	1, 450	2. 8%	12. 5	381	14, 350	4. 5%	930	2. 8%	116, 458	2. 9%	0. 1%
	山口県	573	80, 301	2. 2%	1, 200	2. 3%	13. 1	355	11, 286	3. 6%	928	2. 8%	91, 587	2. 3%	0. 0%
	岡山県	529	65, 453	1. 8%	950	1. 8%	13. 5	312	5, 142	1. 6%	841	2. 5%	70, 595	1. 8%	−0. 1%
	鳥取県	201	23, 233	0. 6%	400	0. 8%	**16. 2**	57	1, 389	0. 4%	258	0. 8%	24, 622	0. 6%	−0. 2%
	島根県	402	40, 269	1. 1%	550	1. 1%	13. 2	101	1, 490	0. 5%	503	1. 5%	41, 759	1. 0%	0. 0%
	愛媛県	530	70, 115	1. 9%	950	1. 8%	12. 8	228	4, 027	1. 3%	758	2. 3%	74, 142	1. 8%	0. 0%
熊本	熊本県	380	74, 700	2. 0%	1, 000	1. 9%	11. 9	403	9, 595	3. 0%	783	2. 3%	84, 295	2. 1%	0. 2%
	福岡県	875	233, 092	6. 3%	2, 750	5. 3%	10. 9	700	19, 259	6. 1%	1, 575	4. 7%	252, 351	6. 3%	**1. 0%**
	大分県	341	64, 174	1. 7%	850	1. 6%	12. 0	244	6, 789	2. 2%	585	1. 7%	70, 963	1. 8%	0. 1%
	長崎県	375	79, 892	2. 2%	1, 150	2. 2%	12. 5	259	12, 370	3. 9%	634	1. 9%	92, 262	2. 3%	0. 1%
	佐賀県	181	37, 055	1. 0%	550	1. 1%	13. 0	79	5, 247	1. 7%	260	0. 8%	42, 302	1. 1%	0. 0%
	鹿児島県	378	68, 074	1. 8%	1, 000	1. 9%	14. 6	187	652	0. 2%	565	1. 7%	68, 726	1. 7%	−0. 2%
	宮崎県	375	42, 673	1. 2%	750	1. 4%	**16. 4**	136	2, 971	0. 9%	511	1. 5%	45, 644	1. 1%	−0. 3%
	沖縄県	269	27, 479	0. 7%	300	0. 6%	10. 8	1	389	0. 1%	270	0. 8%	27, 868	0. 7%	0. 1%
	合計	20, 380	3, 702, 606	100. 0%	52, 350	100. 0%	13. 0	13, 150	315, 705	100. 0%	33, 530	100. 0%	4, 018, 311	100. 0%	0. 0%

出典：「補償石数一覧表」,『地方会社関係綴 昭和 17 年』；各道府県酒類販売株式会社「営業報告書」,『大日本酒類販売株式会社・営業報告書綴』（いずれも国立公文書館所蔵）より筆者作成。

注）卸売販売の実態を正確に反映させるために仲立業者の補償に関わる数値（人員，取扱石数）は除外した。

販売実績が卸売実績と認められた結果，ほとんどの地方会社において，生産事業者を主体とする役員体制が構築された。

他方，東京，大阪，神奈川，熊本，栃木の5つの地方会社では，販売事業者が社長に就いている。その内，東京と神奈川は，役員に占める販売事業者の割合も高い。しかし，大阪（生産事業者5名，販売事業者6名），熊本（生産事業者3名，販売事業者2名，不明2名），栃木（生産事業者5名，販売事業者2名，不明2名）では，販売事業者への偏りが見られない。

2.3 役員体制が有した意味

ここまでみてきた中央会社，地方会社の役員体制には，どのような意味があったのか。

原料や資材の制約が強まり，生産が難しくなるなかで，配給の都合に合わせた供出を生産事業者に求めることは，容易ではない。生産事業者が酒類配給統制機関の中核を成す背景には，この点が考慮された可能性が高い。中央会社では，清酒，合成清酒，新式焼酎の生産事業者が代表権をもつポジションに就いた。さらに，酒造組合中央会会長を相談役に据えることで，生産事業者に対する酒類配給統制機関からの指示の徹底が図られた。

一方，地方会社に対する影響力を発揮できる態勢を整えたい生産事業者にとって，地方会社の役員となることは，地方会社がもつ卸売機能に直接，関与する意味をもった。地方会社の酒類の買入数量（割当）は中央会社が決定するが，酒類の等級，用途，出荷時期，配給地域等の個別の生産事業者への割当は地方会社が決定する（『諸通牒社規その他綴』）。そのため，地方会社の経営に関与する生産事業者は，自らの生産状況や販売上の都合に合わせて割当を調整することが可能であった。また，生産事業者は組合組織を通じて他の地方会社との情報共有や調整を図った[32]ことから，地方会社間の運営上の差異は一定の範囲にとどまった。

こうした酒類配給統制機関との関係は，生産事業者の生産体制の安定化につながり，限定的ではあっても確実な利益を生産事業者にもたらすことになった。たとえば，1936酒造年度の造石高が7,587石（灘五郷中4位）の西宮酒造では，戦時期の公定価格の引き上げと酒類配給統制機関をつうじた経費の削減により，収益性が向上している。1937年度から1944年度までの売上高利益率は8～12％で維持され，同期間に12％の配当を継続している（西宮酒造株式会社社史編纂室［1989］，p.254）。また，伊丹酒造組合は，1944年度の酒造情勢を「公価の改正二回に及び採算上聊か向上す。供出は予ねての機構（地方会社）を通じ凡て交渉円滑なり」と記している（米井編［1969］，p.229。カッコ内は，筆者追記）。ただし，これらは，企業整備，すなわち生産事業者の廃業や合同を前提とするものであった。

他方，小売業者にとっては，取り扱う酒類量が減少するなかで，事業から得ることができる利益の程度と事業継続の可否の2つが，酒類配給統制機関の設立時からの最大の関心事であった。そうした状況にあった小売業者にとって，組合幹部が中央会社や地方会社の役員となったことでもたらされる情報は，透明性と確実性の二点において，卸売業者からの情報とは大きな違いがあり，小売業者の経営にあたって依拠すべき重要なものとなった。たとえば，小売業者を主体とする全国酒類商組合連合会会長を務めていた喜多楢次郎は，中央会社監査役に就き，大阪府酒類販売株式会社社長になった。あるいは，東京酒類商同業組合副会長の職にあった栗原仁は，東京府酒類販売株式会社取締役となった。

32）たとえば，酒造組合中央会関東支部臨時役員会議（1941年11月7日開催）では「府県販売会社の重役報酬，社員給料の標準決定方に付て」を議題に地方会社の役員でもある府県酒造組合の組合長7名が協議している（『酒造組合中央会関東支部綴（閉鎖前）』）。

配給機構の最末端において，配給と商品代金の回収を担う小売業者が組合への従順な意識を高めることは，酒類配給統制機関の目的に沿った運営に有用であるばかりでなく，企業整備の進め方と補償についての組合員の納得感を形成するうえでも重要な意味をもった。一方，大蔵省は，組合から小売業者の経営に関する情報を得ることで，酒類配給統制機関を維持する方策を検討することができた。組合からの情報は，大蔵省が主導する公定価格において，小売業者が経営を継続できるマージンを確保することにもつながった。

Ⅴ　酒類配給統制機関の機能

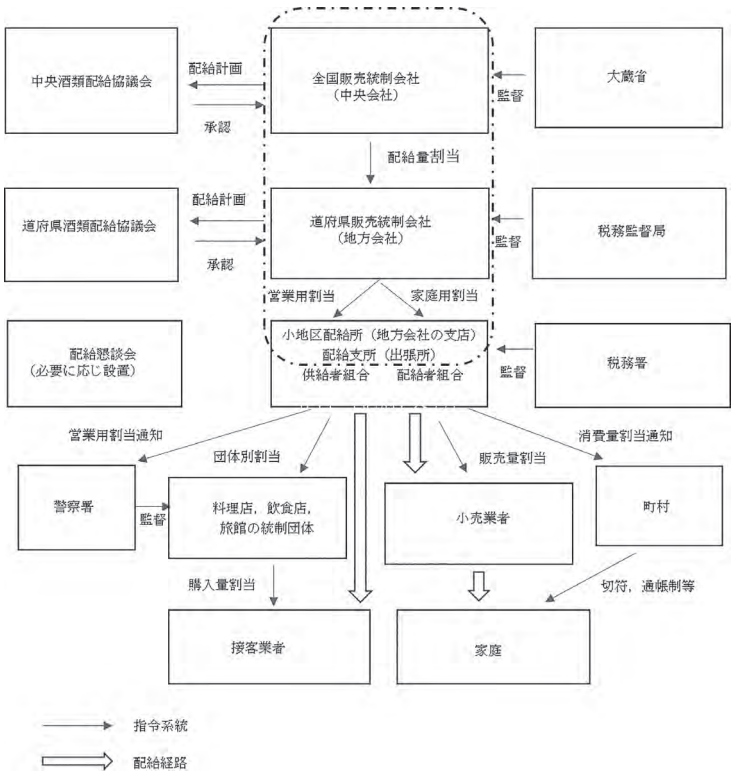
酒類の需給を調整し，酒税を含む代金の回収を確実に行うためには，適切な計画の策定と系統的な配給体制の下での計画の実行が欠かせない。酒類配給統制機関は，この機能をどのように果たし，維持したのか，また，小売業者がこの機能を支えた背景には，いかなる理由があったのかを検討する。

1. 酒類配給統制の企画と実施体制

図 3 には，酒類配給統制にかかわる組織間の指令系統と酒類の配給経路を示した。指令系統において最上部にある中央会社は，大蔵次官を会長として，配給計画の検討，数量割当の承認を行う中央酒類配給協議会に配給計画を諮ったうえで，「全国ニ於ケル酒類ノ生産及ビ消費ノ状況ヲ精査シ道府県毎ニ一般用及ビ業務用別配給割当数量ヲ決定スルコト」（「要綱 A」）と規定された。中央会社から割当数量の指令を受ける地方会社は，地方長官を会長として，配給計画の検討，数量割当の承認を行う道府県酒類配給協議会に諮ったうえで，「適当ナル消費地域ヲ定メ，当該地域ニ対スル一般用酒及業務用酒ノ配給数量ノ割当ヲ行フコト」（同上）と規定された。

しかし，実際には，中央会社は大蔵省，地方会社は税務監督局による監督の下でそれぞれ計画を決定した。中央会社の配給施策の検討，地方会社への配給割当が大蔵省の確認を得ながら進められたことは，役員会議事録から確認できる。すなわち，酒類配給統制機関の施策や割当は，大局的な酒類の必要性や公定価格の見直しなどを踏まえながら，大蔵省の状況判断にしたがって企画された。

地方会社は，中央会社からの配給割当に基づ



出典：「酒類配給機構整備図解（指揮系統）」，『昭和財政史資料』（国立公文書館所蔵）等より筆者作成。
注）軍用酒，輸移出酒，特定用途酒の指令系統の記載は，除いた。点線枠内は，配給統制機関の指揮範囲。

図 3　酒類配給機構指令系統・配給経路図（1941 年）

いて，小地区配給所ごとの割当を策定した。小地区配給所（支所）は，税務署毎に設置された，酒類配給の実務を担当する地方会社の支店（出張所）である。

酒類は，生産事業者から直接，小地区配給所に配送された。小売業者の組合が組合員への配給割当を行い，組合員は税務署の監督の下に配給を行った。小地区配給所は．消費者（家庭）への配給に関する情報を消費量割当通知により町村組織に，接客業者への配給に関する情報を営業用割当通知により警察署に伝えた。税務署の監督のもとに，小地区配給所以降の小売業者または接客業者の団体による配給と代金の回収が管理される体制が構築された。配給と販売代金の回収は，他の産業にみられない厳格な監視の下に実施された。

2. 輸送費および補償金への対応

酒類配給統制機関の機能を維持するうえで，輸送費と補償金への対応が重要だった。輸送費と補償金が経営に及ぼす影響度は，地方会社により異なる。中央会社は，地方会社の経営を維持するために大蔵省の意向にしたがい，以下のように 2 つの問題に対応した。

2.1 輸送費への対応

輸送費の問題は，中央会社が道府県ごとの酒類の生産量と消費量との不一致を地方会社間の移出入で調整するなかで，輸送量や距離の違いをどのように地方会社に負担させるか，という点にある。対応にあたっては，灘，伏見などで生産される高価格の銘柄酒を需要の強い遠方の大都市に移出することが，輸送費の増加をもたらす一方で，普通酒とのマージンの違いから，東京や神奈川等の地方会社の収入増につながる点を考慮する必要もあった。そこで，発生する移入に伴う輸送費に対しては，特定地加算対象の 5 道府県の地方会社を除く，42 府県の地方会社の「移入運賃合計を同取扱石数合計にて除きたる一石当運賃に，府県会社毎取扱石数を乗じてその府県の負担額」（「道府県酒類販売会社社長会議協議事項」，『役員総会議事録　昭和十六年−昭和十九年』）とする運賃共同計算方式を用いて，地方会社の負担の平準化が図られた。

特定地加算は，1941 年 11 月の公定価格改正（農林省大蔵省告示第 9 号）より導入された，東京府，神奈川県，北海道，鹿児島県，沖縄県内で認められた販売価格への加算である。

さらに，1943 年 4 月に特定地加算の道府県を除き，地方会社の他道府県からの移入に対して 1 石 0.7 円，府県内の移動に対して 1 石 0.5 円を，中央会社が運賃合同計算金として地方会社から徴取し，その資金により地方会社の移入運賃の 8 割，府県内運賃の 5 割を中央会社がカバーする合同計算方式が導入され，府県内の輸送費についても，負担の平準化が図られた（「第 12 回取締役会議事録」，「第 12 回重役会議案」，『役員総会議事録　昭和十六年−昭和十九年』）。

これらの対応により，地方会社の負担は平準化され，輸送費が地方会社の収支に及ぼす影響は，限定的なものとなった。

2.2 補償金への対応

補償金の問題は，補償金の支払いが地方会社の経営を阻害しないか，という問題である。補償金は，酒類配給統制機関が転廃業者に営業補償をおこなうための費用である。卸売業者に対する営業補償は 1 石 40 円とされ，繰延資産として勘定科目に計上される補償費（5 円）と勘定科目経費に包含される補償金（35 円）に分けて管理された。本稿では，補償費と補償金の区分にかかわらず，地方会社の営業補償に対する支出を補償金と表記する。

補償金の多寡は，転廃業する販売事業者の卸売販売実績に基づいて設定された。一方，地方会社の販売収入は，中央会社から配分される数量に規定された。しかし，販売収入は，取り扱う酒類の品質，用途によって異なるため，収益の低い品質規格や価格を抑えた用途の酒類を扱う割合が増えると，地方会社の補償金の負担は相対的に高まる。1942 年 4 月，中央会社は，

地方会社ごとの利潤の差異を容認したうえで，大蔵省の提案に従い，転廃業者への補償金を10年間で支払うことを決議した。補償金の支払いに関する板垣（[2009]）の分析によれば，地方会社は，ほぼ計画通り補償金を償却した。板垣は，これを可能としたのは，1943年4月から実施された補償金を含む，地方会社の営業補償のプール計算導入であるとする。そして，営業補償のプール計算を「限定的ではあるが営業補償の支払を実現したのである」と評価している（板垣［2009］，p.31）。

板垣は，営業補償プール計算という用語を，中央会社が地方会社から「営業経費・配当などに使用する程度分以外の資金を徴収し，共同計算そのほかの負担（輸送費に加え，容器リンク，梱包差損，小運送費，輸送事故損等）の支払をし，余剰額を地方会社の「補償金」に当て，全国的に補償金の支払割合を調整する」（板垣［2009］，p.29）計算という意味で使用しているが，管見の限り，史料中に「営業補償プール計算」という用語は，確認できない。

板垣のいう，営業補償のプール計算とは，プール機構の拡充のことと考えられる。この点は，第Ⅵ章で論じる。

2.3　小売業者が酒類配給統制機関の機能を支えた背景

上記第1節の通り，小地区配給所を通じた配給と代金の回収は，小売業者が担当することとされた。こうした整理にもかかわらず，東京府酒類小売商業組合は，1942年2月より個々の小売業者ではなく，東京府があらたに設けた1,818の家庭配給所と41の業務用配給所を通じた配給を開始した。その理由は，東京府が味噌，醤油の配給を重視し，それを共同配給所で行うと決めたことと，大蔵省との調整がつかないまま，共同配給所での取扱品目に酒類を加えたことの2つにある（増田［1963］，p.195，p.207）。

その背景には，東京府が企業整備について，大蔵省と異なる考え方を有していたという事情があった。すなわち，東京府は，小売業者に強制的な転廃業を求めることなく，共同配給所の勤務員として酒類を含む食料品の配給を行わせるという，統合整理が適切であると判断したと考えられる。東京府の判断には，食生活に欠かせない味噌，醤油の配給を差配する醤油問屋系酒問屋が酒類配給統制機関設立時に農林省案を支持した経緯（中澤［1981］，p.143）と酒類以外の配給は農林省の管轄であった点が考慮された可能性が否定できない。

一方，大蔵省は一定の基準を満たす事業者だけを残し，それ以外を転廃業させる抜取整理，すなわち，小売業者数の削減が酒類配給統制を実施するために不可欠であると考えていた。したがって，大蔵省は，共同配給所に販売免許を下付しなかった。消費者の共同配給所に対する不評や小売業者内部から個人商店復元の希望が表明されるなかで，1943年1月に共同配給所は廃止された。酒類事業者を大蔵省が包括的に規制する，酒造組合法の改正が目前に迫っていたことも，共同配給所の閉鎖の要因と思われる。

大阪では，1941年2月に結成された大阪府酒類小売統制商業組合が企業整備への対応に早くから着手しており，配給体制がきめ細かく設定されていた。具体的には，組合組織を支部，部会，班に区分し，それらを税務署，警察署，駐在所，校区等に対応させ，組合の指導監督を組合員である小売業者に徹底することで，公正な配給を実現しようとした。また，小売業者ごとの配給割当は，人口数をベースに，成年男子の過去の常飲実績，最近の常飲者等に関する調査結果を踏まえて決定された（大阪府小売酒販組合［1956］，pp.240-242，p.287）。

東京，大阪のいずれにおいても，配給体制は，小売業者に対する企業整備を意識して設定されたといえよう。1942年7月に，酒類小売業の整備方針が，①店舗配置目標，②整備実施手続，③同業者の共助（補償），④企業整備進行中のものの取扱の4点を骨子として，大蔵省

主税局長及農林省食品局長通牒により発せられる（日本食料新聞社編［1942］，pp.31-32）と，企業整備は急速に進み，1944 年 9 月の酒類販売場数は，1941 年 9 月の 3 割にも満たない 90,930 場までに激減した。配給機構の最末端において，配給と酒税を含む代金の回収という役割を果たすためには，地域組織との連携確保とともに，酒類の供給量が減少するなかでも経営が成り立つように，地域ごとの小売業者数を適切に保つ必要があった。すなわち，企業整備は，その対象とならなかった小売業者の経営を担保する意義をもった。なお，上述の通牒に示された店舗配置数は，1989 年の規制緩和開始まで，小売業者の商圏を確保した酒類販売免許の下付基準（「世帯規準」）の原型となった[33]。

小売業者は，酒類販売免許制度にもとづき，仕入量と販売量を税務署により厳格に監督された。同時に，小地区配給所の下で配給割当を担当する組合の指示に従うことは，小売業者の存続に必須であった。税務署による監督と組合への従順は，公定価格により担保されるマージンと商圏の指定による顧客数の確保と相まって，小売業者が酒類配給統制機関の機能を配給機構の最末端において支える役割を果たすことを促した。

Ⅵ　酒類配給統制機関の経営体制の変更（1943 年 4 月）

大蔵省の平田敬一郎主税局第二国税課長は，1943 年 4 月の中央会社の取締役会で，プール機構を拡充する方針を表明した。プール機構の拡充とは，中央会社が地方会社の経費だけでなく，利潤も管理することであり，独立した経営体である地方会社を，実質的に中央会社の支配下に置くことを意味する。経営体制の変更は，なぜ行われたのであろうか。

1. 変更の目的と成果

第Ⅱ章でも確認したように，酒類の生産統制，価格統制，配給統制は，1943 年 4 月に大蔵省が専管することとなった。すなわち，大蔵省は，酒税法，酒造組合法を改正し，「従来の酒造組合（清酒，焼酎等）のほか，合成清酒，ビール，果実酒，雑酒など各種類別の酒造組合を結成させると同時に，酒類販売業者の団体を系統的に整備」した（二宮［2016］，p.143）。これにより，すべての酒類の生産統制，配給統制が大蔵省の監督下におかれた。また，酒税法に基づき，1943 年 4 月 1 日に施行された酒類価格規則（大蔵省令第 19 号）により，農林省との共管事項であった酒類価格の決定を大蔵大臣が定めるものに変更し，価格統制を大蔵省の専管事項とした。価格は，「大蔵大臣の諮問に応じ酒類の生産，配給，価格に関する重要事項（中略）を調査審議」する酒類委員会（酒類委員会管制（勅令第 154 号，1943 年 3 月 20 日））を経て，決定された。

大蔵省は，1943 年度の歳入において間接税を主体とする増徴（約 11 億円）を計画し，その 3 割を酒税で賄うこととしたが，原料米は前酒造年度比 2 割（33 万石）減の供給となることが 1942 年 12 月末に決定された。すなわち，大蔵省は 1942 酒造年度の生産量が 2 割程度減少する見込みのなかで，1943 年度の酒税収入を前年度（4.3 億円）対比で 6 割程度増加させることが求められた。そこで，生産統制，価格統制，配給統制を一元的かつ総合的にコントロールすることにより，酒類の需給調整・適正な配給と酒税の確保を図ろうとした。

同時に大蔵省は，高価格の業務用酒類の減少

33）1942 年 7 月の通牒は「整備実施に当たっては一店舗をして大体左の程度の世帯数を担当せしむることを目標として，その配置の適正を期す」とした。設定された 1 店舗あたりの世帯数は，六大都市密集地域 300 戸，その他の市部集団地域 250 戸，町村集団地域 200 戸，村落地域 100 戸である。この世帯数は，戦後の酒類販売業免許下付条件の 1 つである「酒類の需給調整上の要件」で設定されていた世帯数と，ほぼ一致する。

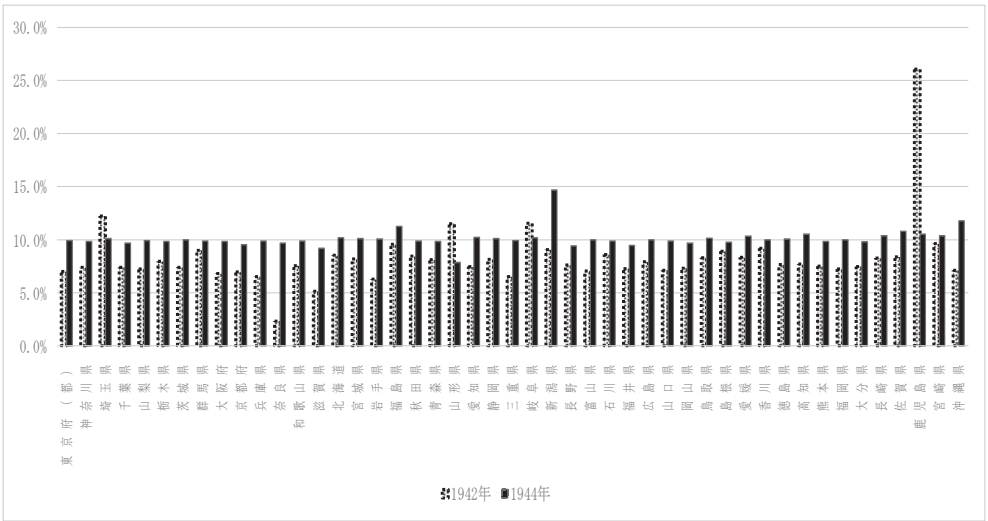
と低価格の産業用特別配給酒（特配酒）の増加とが見込まれるなかで，高価格酒類の消費を前提とした地方会社の経営が困難となり，酒類配給統制の枠組みを維持できなくなる問題にも対処する必要があった。産業用特別配給酒とは，「国家重要産業ニ従事スル労務者等ニ対シテ重点的ニ配給スル酒類」（「昭和十八年度酒類配給計画設定方針」，『酒類配分要綱』）であり，生産力拡充関係産業や重要産業とされた鉱業，鉄鋼業，港湾運送等に従事する労働者を対象に大蔵省が数量と配給先を指定した（「酒類の産業用価格特配に関する件」，『会議関係綴』）。そこで，地方会社に対する中央会社の支配力を強化し，酒類配給統制機関全体で収支をバランスさせることで，生産と消費をつなぐ配給統制機能の維持を図った。

なお，東京，神奈川などへの遠隔地からの移入は，「京都府，兵庫県，滋賀県，奈良県，和歌山県，広島県，岡山県，愛媛県，大分県は戦時下運輸上その出荷事情極めて円滑を欠くものがあり，之れを是正するため五十％を基本として生産権利石数を，東京都へ急速に発荷し得べき近距離の生産者へその組合を通じて譲渡せねばならぬ指令に接した」（堀田［1955］，p.278）と記されたように，近隣府県からの移入に切り替えられ，生産数量の調整も行われた。

地方会社の利益管理は，中央会社が地方会社ごとに販売価格を設定する方法で行われた（大蔵省告示第 137 号 8（1943 年 4 月 1 日），大蔵省告示第 138 号 5（1943 年 4 月 1 日））。

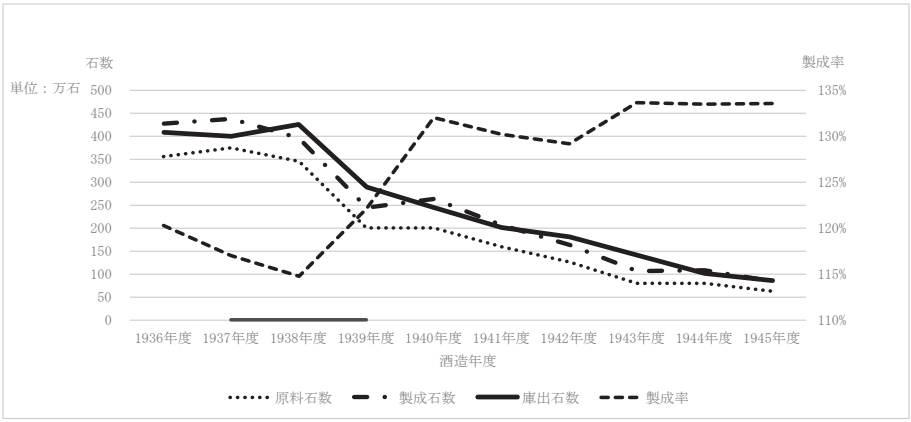
中央会社が地方会社の利益と経費を一元的に管理するようになった結果，1944 年度の地方会社の対資本金利益率（当期利益 / 資本金）は，山形県酒類販売株式会社（7.85％），福島県酒類販売株式会社（11.22％），沖縄県酒類販売株式会社（11.76％），新潟県酒類販売株式会社（14.67％）を除き，9-10％の範囲内に収められた。この結果は，1942 年の対資本利益率と比較した**図 4** に明確に示されている。また，第 4 期（1944 年 1 月～12 月）の配当は，第 3 期までの 6 分配当から，すべての地方会社において 5 分配当に一律に引下げられた。

一方，中央会社の第 3 期（1943 年 10 月～1944 年 9 月）の利益は 207,420 円となり，それ以前（244,043 円（第 1 期），241,011 円（第 2 期））とほぼ同程度の利益を確保した[34]。



出典：『大日本酒類販売株式会社・営業報告書綴』（国立公文書館所蔵）より筆者作成。
注）1942 年は 1941 年 10 月から 1942 年 6 月まで，1944 年は 1944 年 1 月から 12 月までを対象期間とする報告書に記載された当期利益と資本金より算出した数値である。

図 4　地方会社の対資本利益率の 1942 年と 1944 年の対比



出典：大蔵省主税局『主税局統計年報書』各年度，国税庁「1955］，早坂芳雄編［1958］，p.382 より筆者作成。
注）1942 酒造年度までの原料石数は使用実績数量，1943 酒造年度以降の原料石数は割当数量。

図 5　原料石数・製成石数・庫出石数（左軸）および製成率（製成石数 / 原料石数，右軸）の推移（1936–1945 酒造年度）

経営体制の変更により酒類配給統制機関の機能は維持され，配給統制は，生産統制および価格統制と相まって，酒類の需給調整・適正な配給と酒税の確保に貢献した。

需給調整の貢献については，生産統制において搗精歩合の限定[35]，アルコール添加の拡大[36]，製造方法の変更[37]等の生産数量の向上策により，生産数量（製成数量）の最大化が図られたことが挙げられる。製成率（製成数量を原料米石数で除した割合，すなわち 1 石の原料米から生産される清酒石数の割合）は，原料米の供給が制限された 1939 酒造年度から 1940 酒造年度にかけて 130％前後に急上昇したのちに，これらの施策により 1943 酒造年度以降にさらに 5 ポイント程度上昇した（**図 5**）。

配給統制では，生産数量（製成数量）の急減が配給数量の減少に直接，影響しないように，酒類配給統制機関が出荷数量（庫出数量）を調整したことが挙げられる。この事実は，図 5 において 1941 酒造年度から 1945 酒造年度までの出荷数量（庫出数量）の変動が生産数量（成製数量）の変動に比して小さく，ほぼ一定の割合で減少していることから確認できる。生産事業者から出荷された酒類は，税務署の厳格な監督下にある小売業者を通じて消費者に配給されたことから出荷数量の調整は確実に配給数量に反映されたものと考えられる[38]。

34）ただし，第 3 期の配当は第 2 期までの 6 分配当から 5 分配当に引き下げられた。また，1944 年 10 月以降の役員数は社長を含む取締役 4 名，監査役 2 名へ大幅に削減された（大日本酒類販売株式会社『役員総会議事録　昭和十六年–昭和十九年』）。

35）搗精歩合は，等級別に最高 2 割 5 分から最低 1 割の範囲で平均値を含めて限定された（酒造組合中央会『会議関係綴』）。

36）1943 年 1 月に清酒もろみへのアルコール添加が認められ（酒税法施行規則改正，勅令第 41 号），1944 年 4 月の酒税法改正により清酒にアルコールその他命令をもって定める物品を加えたものを清酒とみなすこととされた（法律第 7 号，4 月 1 日施行）。

37）醸造においては，割水（本来の目的は出荷前の清酒に加水し，品質を調整することにあるが，戦時期には製成数量以上の出荷数量を捻出しようという意図が含まれた）量の拡大に耐えうる清酒，すなわちアルコール分とエキス分を多量に含有する清酒の醸出が技術者に求められた（藤井［1942］，p.22）。結果として製成石数に対する割水量の割合は 1936 酒造年度から 1939 酒造年度までは 3％台（最低 3.1％，最高 3.8％）で推移したが，1940 酒造年度から 1942 酒造年度までは 8％台に，1943 酒造年度以降は 11％台に増加した。

38）配給は，輸送環境の悪化，容器資材の不足，人員

表 4　清酒第 1 級（1 升瓶詰）の公定価格の推移（1943 年 4 月−1945 年 4 月）（単位：円）

清酒第1級	製造者最高販売価格			地方会社最高販売価格			小売業者最高販売価格			酒税割合
1升瓶詰	原価	酒税	販売価格	販売価格	差益	差益率	販売価格	差益	差益率	
1943年4月	1.34	5.10	6.44	6.60	0.16	2.42%	7.00	0.40	5.71%	72.86%
1944年4月	1.41	9.95	11.36	11.55	0.19	1.65%	12.00	0.45	3.75%	82.92%
1944年12月	1.53	9.95	11.48	11.77	0.29	2.46%	12.30	0.53	4.31%	80.89%
1945年4月	1.60	12.45	14.05	14.40	0.35	2.43%	15.00	0.60	4.00%	83.00%

出典：大蔵省告示第 137 号（1943 年 4 月 1 日），大蔵省告示第 128 号（1944 年 3 月 31 日），大蔵省告示第 550 号（1944 年 11 月 30 日），大蔵省告示第 113 号（1945 年 3 月 31 日），大阪府小売酒販組合［1956］，p.151 より筆者作成。
注）差益率は，差益を販売価格で除した割合，酒税率は酒税が小売業者販売価格に占める割合を表す。
原価は，製造者最高販売価格から酒税を除いた価格を表す。地方会社の差益は地方会社の最高販売地方会社の差益は地方会社の最高販売価格から製造者の最高販売価格を引いたもの，小売業者の差益は小売業者の最高販売価格から地方会社の最高販売価格を引いたものを表す。

適正な配給への貢献については，配給に占める家庭用酒類の割合を 1942 年 9 月−1943 年 8 月の 57.1％に続いて，1943 年 9 月−1944 年 8 月の 58.4％と維持したことが挙げられる。

また，税率を押さえた低価格の特配酒の割合を 3.1％（1942 年 9 月−1943 年 8 月）から 18.6％（1943 年 9 月−1944 年 8 月）に，大きく上昇させた（「第二期営業報告書」，「第三期営業報告書」，『役員総会議事録　昭和十六年−昭和十九年』）。さらに，配給割当高（計画数量）に占める出荷高（実配給数量）の割合を 88.0％（1942 年 9 月−1943 年 8 月）から 92.2％（1943 年 9 月−1944 年 8 月）に上昇させ，計画と実配の差異を縮小させた（同上）。

酒税の確保への貢献は，第Ⅱ章でみたように，出荷数量の減少が継続するなかで，酒税収入額を大きく増加させたことである。とりわけ，等級に応じた酒税を組み込んだ，公定価格の大幅な引き上げは，酒税の確保に貢献した。とくに，上位の等級にあたる清酒 1 級（1 升瓶詰）の小売価格は 7.00 円（1943 年 4 月）から 15.00 円（1945 年 4 月）に引き上げられた（**表 4**）。この結果，公定価格に占める酒税の割合は，83％に達した。

当時の主税局長が「酒税を相当大幅に引き上げたのは，消費の節約を図るとともに国庫収入の増加を期した」ためと記したように（松隈秀雄［1982］，p.293），等級差に応じた酒税の引き上げは，奢侈的な消費を抑制する意図も含まれていた。

本項の最後に 1940 年 4 月に導入された酒類の成分規格[39]が酒類の品質に及ぼした影響とその評価について少し長くなるが，触れておきたい。**図 6** は，成分規格をアルコール度数と原エキス分に分けて，清酒の等級区分の推移を示したものである。

図 6 からは，当該期間における①最上級酒の最低アルコール度数の維持（16 度）および最低原エキス分の段階的な低下（33 度→ 32 度→ 30 度）と，②最下級酒の最低アルコール度数の上昇（13 度→ 13.5 度→ 14 度→ 15 度）および最低原エキス分の変動（25 度→ 26 度→ 27 度→規定ナシ）の二つが確認できる。これら一

の不足等で困難となるなかでも計画と大きな相違なく実施されたとされる。このことは，「難関を突破し予定の数量を予定の時期に配給完済し，特別方面への配給にも支障を来すことなかりしは幸ひとするところなり」（大阪府酒類販売株式会社「第 4 回営業報告書」），「各般に亘り可成の制約を受けたるも大なる齟齬なく酒類配給上の使命を達することを得たる」（香川県酒類販売株式会社「第 4 期事業報告書」），「困難を克服して出荷の迅速と配給の円滑とを図り（中略）略所期の配給を完了するを得たり」（北海道酒類販売株式会社「第 4 回営業報告書」）等の記述からだけでなく，地方会社の「取扱石数明細表」や「配給実績」等に記された具体的な数値からも確認できる。

39）商工省大蔵省告示第 1 号（1940 年 4 月 1 日）はアルコール分と原エキス分を「規格」と記しているが，本稿では「成分規格」と表記する。また，アルコール分はアルコール度数と表記する。

区分	主務大臣の指定する清酒	
	アルコール度	原エキス分
1940年4月*1 5月*2	16度以上	33度以上
1940年11月 *3	16度以上	33度以上

上等酒		中等酒		並等酒	
アルコール度	原エキス分	アルコール度	原エキス分	アルコール度	原エキス分
15度以上	30度以上	14度以上	28度以上	13度以上	25度以上
15度以上	29度以上	中等酒を規定せず		13.5度以上	26度以上

区分の移行(推定)

区分	第一級		第二級	
	アルコール度	原エキス分	アルコール度	原エキス分
1943年4月 *4*5*6*7	16度以上	32度以上	16度以上	31度以上
1944年4月 *8*9	16度	32度以上	16度	31度以上
1945年4月 *10*11	16度以上	30度以上	15度	規定ナシ

第三級		第四級	
アルコール度	原エキス分	アルコール度	原エキス分
15度以上	29度以上	14度	27度
15度	29度以上	第四級廃止	
第三級廃止			

出典：筆者作成。
＊1　商工省大蔵省告示第 1 号（1940 年 4 月 1 日，1940 年 4 月 10 日施行）。
＊2　商工省大蔵省告示第 3 号（1940 年 5 月 3 日）。
＊3　商工省大蔵省告示第 10 号（1940 年 10 月 22 日，1940 年 11 月 1 日施行）。
＊4　大蔵省告示第 135 号（1943 年 4 月 1 日）。
＊5　大蔵省告示第 136 号（1943 年 4 月 1 日）。
＊6　酒造組合中央会会長「公定価格の改正について」（中発第 173 号、1943 年 3 月 29 日，『酒造組合中央会・会議関係綴』国立公文書館所蔵）。
＊7　大蔵省告示第 137 号（1943 年 4 月 1 日）。
＊8　法律第 7 号（1944 年 2 月 14 日）。
＊9　大蔵省告示第 125 号（1944 年 3 月 31 日，1944 年 4 月 1 日施行）。
＊10　大蔵省告示第 111 号（1945 年 3 月 31 日，1945 年 4 月 1 日施行）。
＊11　大蔵省告示第 112 号（1945 年 3 月 31 日，1945 年 4 月 1 日施行）。

図 6　アルコール度とエキス分に基づく清酒（1 升瓶詰）の等級区分の推移（1940 年 4 月−1945 年 4 月）

連の成分規格の推移は，概括的にアルコール度数の維持とエキス分の低下として捉えることができる。

酒類（以下，本節では清酒を指す）に成分規格が設定されたのは，1939 酒造年度の生産数量が大幅に減少することが明らかになり，売り惜しみや退蔵に加えて過度に水で希釈した酒類が 1939 年末ごろから市場に出回ったことに起因する。1940 年 4 月に成分規格が設定されたのは，こうした事態への対処として販売される酒類品質の低下を防止するためであった。しかし，それまで酒類事業者の官能に基づいて判定されていた酒類の品質を成分規格によって一律に区分することは容易ではない。そのため，成分規格は満たすが，等級に期待される品質水準に達しない上位等級の酒類が数多く販売される一方で，販売価格の低い下位等級の酒類が出回らない状況が続出した。

そこで，上位等級の酒類の販売量を抑制し，下位等級の酒類の販売量を増加させる目的で成分規格と等級区分の見直しとそれを踏まえた公定価格の改正が 1940 年 11 月に行われた。

その後，1943 年 4 月の級別差等課税の導入にあたり，成分規格は生産数量の向上の観点からふたたび見直され，1945 年 4 月までに二度改定された。

このように成分規格は当初，市場での取引における酒類品質の確保を目的に設定されたが，市場に代わって酒類配給統制機関が等級区分ごとに配給先と配給数量を決定するようになると，成分規格は専ら生産される酒類の品質を公定価格の等級との関係で規定するものとなった。さらに，級別差等課税の導入後は課税等級区分の最低基準として用いられた。

少ない原料米からより多くの酒類を生産することが酒類需要への対応と酒税確保の観点から強く求められる状況が続くなかで，成分規格は段階的に緩和され，その結果，酒類品質は低下した。

しかし，こうした成分規格に基づく等級区分の設定や変更は，酒類事業者に及ぼした影響や品質確保の観点から肯定的なものと捉えることも可能である。

まず，規格の統一が困難である酒類に対して，等級に応じた公定価格を設定したことが挙げられる。これについては「「公」によって行われる「価格維持」の絶好の機会であるという側面もなかったわけではない」（風呂［1994］，p.6）という販売上のメリットを生産事業者にもたらしたと評価することができる。

次に等級区分の最上級に位置づけられた酒類の品質は，成分規格が緩和されるなかでも一定の範囲内に維持されたことが挙げられる。喫緊の問題に対処するだけでなく，長期的な視点から酒類の品質を確保しようとする意志は生産事業者だけでなく，大蔵省にも存在した[40]。しかし，一方でこうした最上級に位置付けられた酒類だけが「公」によるブランド力を有することになったことについては，さまざまな観点から検討する必要がある。

最後に，品質の低下を伴う等級区分の変更は，アルコール度数と原エキス分の相互関係[41]も勘案しつつ，段階的に行われたことを指摘しておく。変更が段階的に実施された背後には，中央会からの意見をふまえて慎重に変更を進めた大蔵省の姿勢が垣間見える[42]。すなわち，最上級酒以外の酒類の品質についても中央会からの意見聴取がなされたうえで，等級区分，成分規格の見直しがおこなわれたのである。大蔵省は，中央会と密接な関係を有しており，中央会の意見を重視した。その結果，酒類の品質の低下の程度とスピードは抑制された。

成分規格による酒類の等級区分の導入は，結果的に酒類品質の低下をもたらした。しかし，その評価は，品質を低下させた清酒に高額な酒税を課した大蔵省の施策であると単純に捉えるのではなく，酒類事業者と大蔵省が品質のあり方に関する長期的な視点を共有しつつ，直近の需給を一致させる方策を模索していた事実をふまえて，検討する必要があるだろう。

2. 経営体制変更の意義

「はじめに」で述べたように，酒類配給統制機関は，他の配給統制機関にはない，酒税の確保を目的に有していた。そこで，第 1 節でみた経営体制変更について，その意義を商工省や農林省が管轄した配給統制機関に対する施策との違いに着目して，検討してみる。

戦時計画経済の全体的な骨格は，1939 年度の初めまでにほぼ形成され，その後，二度の重要な修正が加えられたとされる。第 1 の修正は，経済システムの根本的な改革を試みた「経済新体制」である。第 2 の修正は，「経済新体制」が試みた「利潤動機の排除」と「組織に対する他律的な指令」の見直しである。見直しは，1942 年後半以降に行われ，中央組織から各地，各事業所への統制権限を移譲する分権化も進められた（柴・岡崎「2011」，p.10）。

大蔵省が指揮した酒類に対する統制施策は，こうした戦時計画経済の全体的な動きとは真逆といえるほどに異なる。すなわち，大蔵省は地方会社の利潤動機を排除しなかっただけでなく，統制が強化されるなかでも公定価格における酒類事業者のマージンの確保を通じて，酒類事業者の自主性を尊重する統制施策を維持した。そして，1942 年後半以降にこうした施策の継続が難しくなると，一転して経営体制の変更にみられるような中央集権的な統制に施策を転換した。戦時統制経済において商工省や農林省が進めた統制施策と，大蔵省のそれが異なるのはなぜだろうか。それは，大蔵省が酒税の確保を重視していたことにその理由があると考えられる。

大蔵省は，戦時統制以前から酒税の確保に取り組んできた。すでに述べた通り，酒税は国家財政を支える重要な税目であった。そのため，大蔵省は，酒類事業者，とりわけ納税の義務を負う生産事業者の動向を注視しつつ，明治初期から酒税政策を進めてきた。

40）「大蔵省は税をとる関係上，最初は一級酒，その後では特級酒というものを設けたりして（中略）一概に品質を落させなかったものでありますから（後略）」（大蔵省大臣官房調査企画課［1978］，p.161）。

41）「成分相互の関係適当なる清酒，即ち割水をなすも規格に成分の相一致せるものを醸出せしむるに努力する必要あり」（藤井興次［1942］，p.22）とされる。

42）たとえば，級別差等課税導入の 3 カ月前に大蔵省が作成した内部資料「清酒品質別計画生産実施要綱」が中央会会議文書に残されている（酒造組合中央会『会議関係綴』）。

大蔵省は，それまでの酒税政策を前提に統制を開始した。すなわち，「経済新体制」が標榜されるなかでも，酒税の確保を図るためには，酒類事業者の利潤動機や自主性の尊重が採用される必要があった。しかし，それが難しくなると，酒類事業者や酒類産業のあり方は，酒税の確保の観点から見直されるようになった。「経済新体制」の「組織に対する他律的な指令」の見直しにかかわらず，1943 年 4 月以降に展開された大蔵省の統制は，商工省や農林省のそれとは異なるものであった。

1943 年 4 月の中央会社の取締役会で，経営体制の変更を説明した平田敬一郎主税局第二国税課長は，「生産された酒類を如何にして有効適切に配給するかが先決問題であって之が定まって後生産者販売者の事を考えたい」と発言した。この発言に，大蔵省の考え方がよく表れているといえよう。この「有効適切」は，酒税の確保に対して有効適切という意味であり，単に需給調整・適正な配給について述べたものではない。酒税の確保が可能な配給体制を確立したうえで，そのあとに酒類事業者のことが考えられる。あるいは，酒税の確保を目的として，酒類事業者への対応が検討されるとの意図が読み取れるからである。

Ⅶ　おわりに

酒類配給統制機関の設立過程，組織，機能の考察により，以下の 4 点が明らかになった。

第 1 に，酒類配給統制機関の設立は，酒税の確保という，酒類配給統制に対する大蔵省の方針の下に進められた。大蔵省は，戦時配給統制の基本的なあり方とそれまでの酒税政策を踏まえて，酒税の確保に資する酒類配給統制機構の大蔵省案を作成し，その実現に向けて，酒類事業者と関連省庁に積極的かつ周到に働きかけた。

第 2 に，大蔵省案の実現には，酒造組合中央会が従前の生産事業者，卸売業者，小売業者の関係を重視しつつも，監督官庁である大蔵省の意向を尊重して，中立の立場を保ったことと，卸売業者との関係に不満をもつ小売業者が，大蔵省の進める酒類配給統制では，明確な役割を与えられることを評価し，大蔵省案を積極的に支持したことの 2 つが寄与した。

第 3 に，地方会社において，生産事業者は中央会社からの割当を個別に調整できるポジションに就き，配給の都合に合わせて酒類を供出する役割を果たした。小売業者は，公定価格での販売により確保されるマージンと，割り当てられた商圏での需要に支えられ，配給と代金の回収という役割を果たした。

第 4 に，高価格帯の酒類配給を前提とする一部の地方会社の経営が，特配酒の増加により，支障をきたすことが危惧されると，大蔵省はすべての地方会社を中央会社の指揮下におき，輸送費や人件費等の経費を抑制するとともに，地方会社毎に販売価格を設定して酒類配給統制機関全体で収支をバランスさせるように，経営体制の変更を断行した。その結果，酒類配給統制機関は維持され，需給調整・適正な配給と酒税の確保を継続して果たすことが可能となった。

それでは，大蔵省のさまざまな施策や調整の結果，需給調整・適正な配給と酒税の確保を達成した酒類配給統制は，戦後にどのように引き継がれたのか。あるいは，その後の酒類産業の展開にいかなる影響を与えたのだろうか。この問いに大くくりに答えるならば，酒類配給統制は戦後も大蔵省の指揮の下に継続され，酒類事業者の経営を規定したと捉えている。すなわち，戦時期の統制は，戦後の酒類産業の展開に大きな影響を与えたと考える。

生産事業者の生産数量，原料米割当数量は，1947 年から開始された大蔵省による生産統制に引き継がれた。1947 年以降，戦時期に企業整備により転廃業者等となった生産事業者の製造復活が許可される際も生産数量は戦時期に当該生産事業者の保有していた割当数量に規定された。

酒類公団の閉鎖以降も酒類販売業免許が継続された小売業者は，税務署の監視下に酒類販売を行う体制が 1989 年の規制緩和まで続くことになった。

大蔵省は酒税を確保するために 1948 年に廃止された酒類業団体法を 1953 年に酒類業組合法として復活させ，酒類事業者に対する管理体制を再構築した。

このように，大蔵省の酒税政策の下に戦時期に実施された生産，価格，流通統制は，戦後も継続したととらえることができる。これらの詳細な実証については，今後の課題としたい。

文献一覧

青木隆浩［2000］「近代の関東地方における清酒製造業の変容」博士学位論文（東京大学）。

安藤良雄編［1975］『近代日本経済史要覧』東京大学出版会。

板垣由美子［2009］「酒類販売統制機関の実態」『歴史と経済』第 52 巻第 1 号，pp.19-32。

大蔵省主税局編［1947］『主税局第 71 回統計年報書』大蔵省主税局。

大蔵省主税局編［1949］『主税局第 72 回統計年報書』大蔵省主税局。

大蔵省主税局編［2000］『大蔵省主税局統計年報』第 12 巻−第 14 巻，日本図書センター。

大蔵省昭和財政史編集室編［1957］『昭和財政史　租税』東洋経済新報社。

大蔵省大臣官房調査企画課編［1978］『戦時税制回顧録』昭和財政史史談会記録第三号。

大阪府小売酒販組合［1956］『五十年沿革史』大阪府小売酒販組合。

岡村岑三郎［1963］『東京新川の今昔』岡村岑三郎。

合同酒精社史編纂委員会［1970］『合同酒精社史』合同酒精株式会社。

国税庁編［1949］『国税庁統計年報書 第 73 回 昭和 22 年度』国税庁。

国税庁［1955］『清酒の生産及び原料米の統制と企業整備関係資料集』国税庁。

後藤一郎［2004］「マーケティングと経済統制（1）」『大阪経大論集』第 55 巻第 3 号，pp.3-17。

後藤一郎［2005］「マーケティングと経済統制（2）」『大阪経大論集』第 56 巻第 4 号，pp.15-31。

後藤一郎［2006］「マーケティングと経済統制（3）」『大阪経大論集』第 57 巻第 4 号，pp.17-29。

柴孝夫・岡崎哲二編［2011］『制度転換期の企業と市場』ミネルヴァ書房。

下谷政弘・長島修編［1992］『戦時日本経済の研究』晃洋書房。

酒造組合中央会沿革史編集室［1974］『酒造組合中央会沿革史・第三編』酒造組合中央会。

商工経営研究会編［1938-1940］『事変下ニ於ケル物資非常管理法令集』第 6 輯，大同書院。

醸界新聞社編［1940］『醸界年鑑　昭和 14 年版』醸界新聞社。

鈴木幾多郎［1994］「戦時統制経済と流通政策」『総合研究所紀要』第 20 巻第 2 号，pp.39-55。

税務大学校研究部編［1996］『税務署の創設と税務行政の 100 年』大蔵財務協会。

全国合成清酒酒造組合［1966］『合成清酒四十余年の歩み』全国合成清酒酒造組合。

高瀬千波編［1941］『中小企業整備要綱輯録（二）』東京商工会議所。

忠佐市［1940］「酒類業新体制案への示唆」『日本醸造協会雑誌』第 35 巻第 10 号，pp.5-13。

中澤彦七［1981］『商い直言』ギャラリーぬ利彦。

中村隆英［2017］『日本の経済統制』筑摩書房。

西宮酒造株式会社社史編纂室［1989］『西宮酒造 100 年史』西宮酒造。

二宮麻里［2016］『酒類流通システムのダイナミズム』有斐閣。

日本食料新聞社編［1942］『食料年鑑　昭和十八年』日本食料新聞社。

早坂芳雄編［1958］『宮城県酒造史』宮城県酒造組合。

藤井興次［1942］「昭和十六酒造年度醸造に臨みて」『日本醸造協会雑誌』第 37 巻第 1 号。

風呂勉［1994］「昭和戦時流通：いくつかの断面」『大阪学院大学通信』第 25 巻第 1 号。

堀田四一［1955］『伏見酒造組合誌』伏見酒造組合。

増田耕四郎［1963］『東京小売酒販組合四十年史』東京小売酒販組合。

松隈秀雄［1982］『私の回想録』平和厚生会出版部。

三和良一［2012］『概説日本経済史　近現代』東京大学出版会。

森田優三［1963］『物価』春秋社。
横地信輔［1943］『東京酒問屋沿革史』東京酒問屋統制商業組合。
米井宗冶編［1969］『伊丹酒造組合史』伊丹酒造組合。

大蔵省『昭和財政史資料』第９号 戦時経済 重要物資統制（1）（国立公文書館所蔵）。
株式会社北海飲食料新聞社『北海飲食料新聞』（函館市中央図書館所蔵）。
酒造組合中央会『会議関係綴』（国立公文書館所蔵）。
酒造組合中央会『関東支部綴（閉鎖前）』（国立公文書館所蔵）。
酒造組合中央会『通信』各号（日本酒造組合中央会所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『酒類配分要綱』（国立公文書館所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『諸通牒社規その他綴』（国立公文書館所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『大日本酒類販売株式会社・営業報告書綴』（国立公文書館所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『大日本酒類販売株式会社・株主名簿』（国立公文書館所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『地方会社関係綴　昭和十七年』（国立公文書館所蔵）。
大日本酒類販売株式会社『役員総会議事録　昭和十六年−昭和十九年』（国立公文書館所蔵）。
北海道酒類商業協同組合連合会『昭和二十四年度会議関係綴』（北海道小売酒販組合連合会所蔵）。