

Ⅱ 発泡酒製造業

(1) 製造業者数

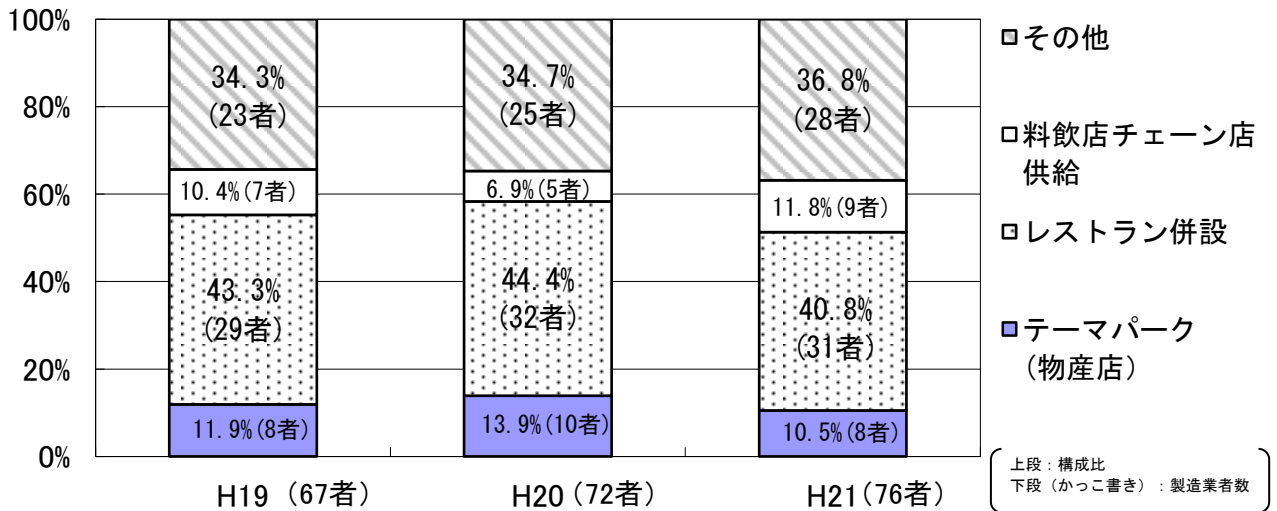
調査対象製造業者数は104者、回答者数は76者（回収率73.1%）であり、このうち73者（96.1%）が中小企業者（※1）である。

販売形態別ではレストラン併設形態が31者（40.8%）と最も多く（図表11）、専門割合別では専門割合（※2）10%未満の者が54者（71.1%）であり（図表12）、製成数量規模別では10klに満たない者が52者（68.4%）となっている（図表13）。

（※1）資本金3億円以下の法人並びに従業員300人以下の法人及び個人をいう（中小企業基本法第二条第一項第一号）。

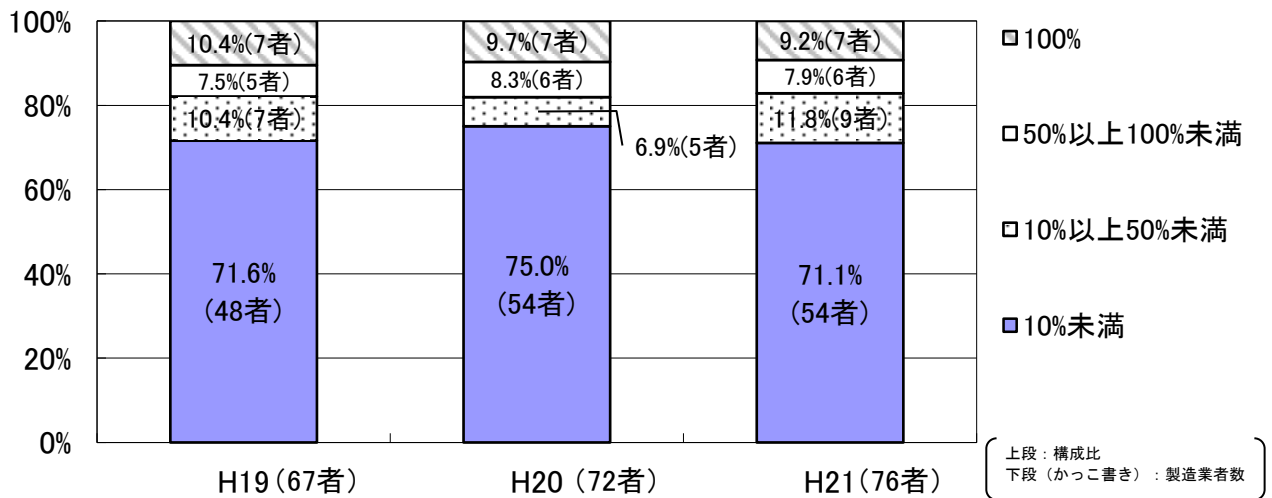
（※2）総売上高に占める発泡酒の売上高の比率である。

図表11 販売形態別構成比

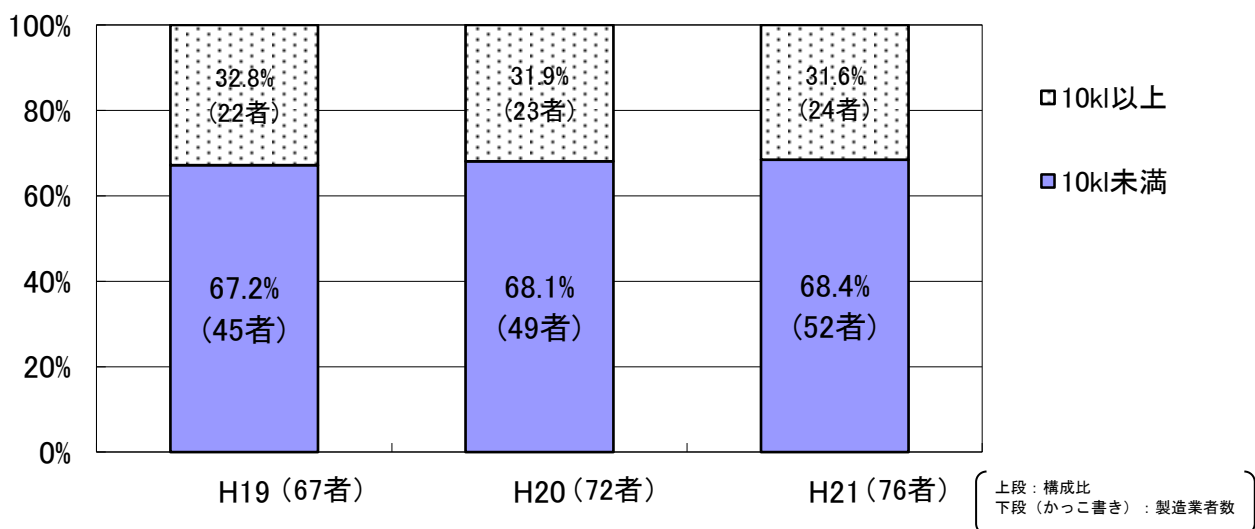


（注）その他の販売形態には、主なものとして酒類卸売業者に販売している者が含まれる。

図表12 専門割合別構成比



図表13 製成数量規模別構成比



(2) 経営状況

発泡酒事業の売上高は、1者当たり11.9百万円(回答者合計で905百万円)であり、前年と比較して、1者当たりの売上高が120万円(11.2%)増加している。

営業利益の合計額は、1者当たり80万円(回答者合計で62百万円)であり、前年と比較して、1者当たりの営業利益が10万円(114.3%)増加している(図表14)。

図表14 経営状況

(単位：者、百万円)

| 区分 | 企業数 | 売上高 | 売上総利益 | 営業利益 |
|-----|-----|---------------|--------------|-------------|
| H19 | 67 | (10.4) 698 | (5.1) 340 | (1.1) 76 |
| H20 | 72 | (10.7) 773 | (4.5) 321 | (0.7) 52 |
| H21 | 76 | (11.9) 905 | (5.3) 406 | (0.8) 62 |

(注)1 発泡酒製造業に係る計数のみ掲げている。

2 かっこ書は1者平均値である。

販売形態別の1者当たりの経営状況を前年と比較すると、レストラン併設形態及び料飲店チェーン店供給形態では営業利益が増加し、テーマパーク形態では営業利益が減少している(図表15)。

図表15 1者当たり販売形態別経営状況

(単位:百万円)

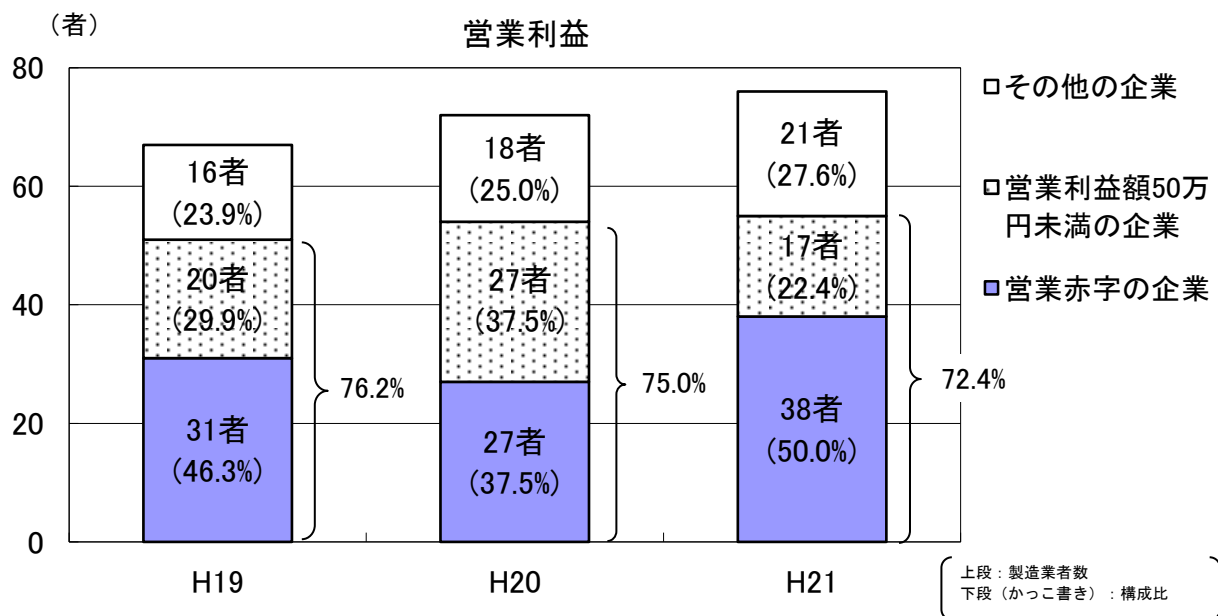
| 区 分 | テーマパーク (物産店) | | | | | レストラン併設 | | | | |
|-------|--------------|-------|--------|------|--------|---------|-------|--------|-------|--------|
| | H19 | H20 | | H21 | | H19 | H20 | | H21 | |
| | | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 | | 対前年比 | 対前年比 | | |
| 売上高 | 18.6 | 12.4 | 66.7% | 3.6 | 29.0% | 5.9 | 8.2 | 139.0% | 10.3 | 125.6% |
| 売上総利益 | 14.0 | 9.3 | 66.4% | 2.2 | 23.7% | 2.7 | 3.5 | 129.6% | 6.3 | 180.0% |
| 営業利益 | 12.5 | 7.7 | 61.6% | 0.0 | — | 0.3 | △ 0.1 | — | 2.7 | — |
| 区 分 | 料飲店チェーン店供給 | | | | | その他 | | | | |
| | H19 | H20 | | H21 | | H19 | H20 | | H21 | |
| | | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 | | 対前年比 | 対前年比 | | |
| 売上高 | 9.3 | 13.0 | 139.8% | 11.3 | 86.9% | 13.6 | 12.9 | 94.9% | 16.2 | 125.6% |
| 売上総利益 | 4.1 | 5.7 | 139.0% | 5.8 | 101.8% | 5.2 | 3.5 | 67.3% | 5.1 | 145.7% |
| 営業利益 | △ 0.8 | △ 0.2 | 400.0% | 0.3 | — | △ 1.2 | △ 0.9 | 133.3% | △ 0.9 | 100.0% |

(注)1 発泡酒製造業に係る計数のみ掲げている。

2 その他の販売形態には、主なものとして酒類卸売業者に販売している者が含まれる。

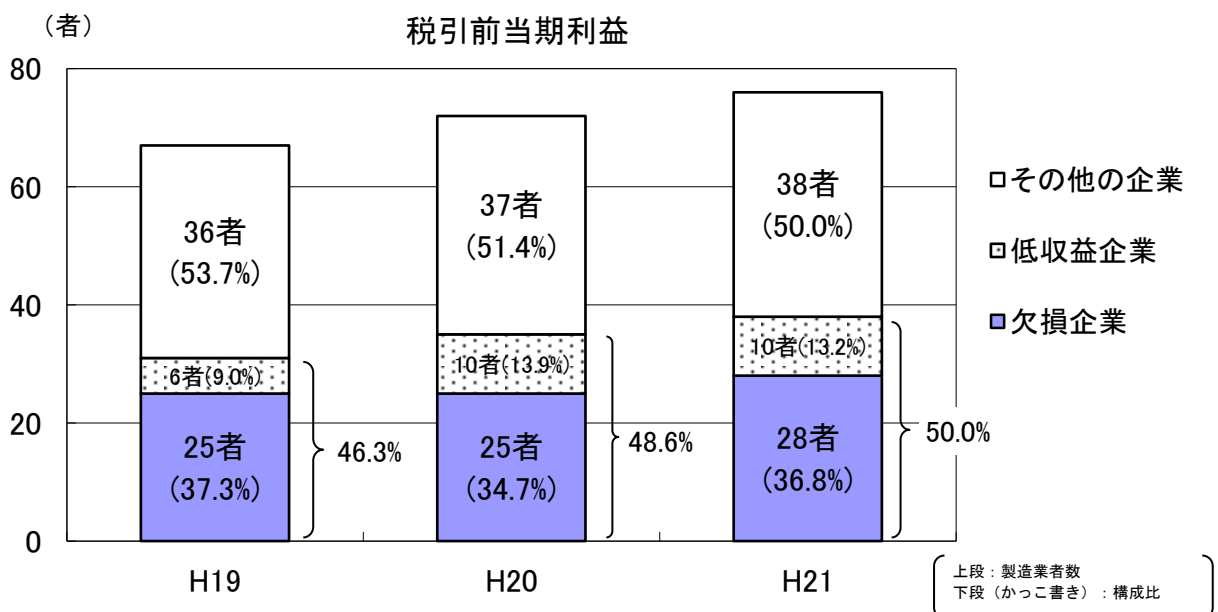
発泡酒事業に係る営業利益をみると、営業赤字の企業数が増加し、営業利益額50万円未満の企業を含めた割合が前年に引き続き企業全体の約7割を占めている(図表16)。

図表16 発泡酒事業の営業赤字及び営業利益額50万円未満の企業数の推移



企業全体の税引前利益(発泡酒事業以外を含む。)をみると、前年と比較して、欠損企業数が増加している(図表17)。

図表17 欠損及び低収益企業数の推移



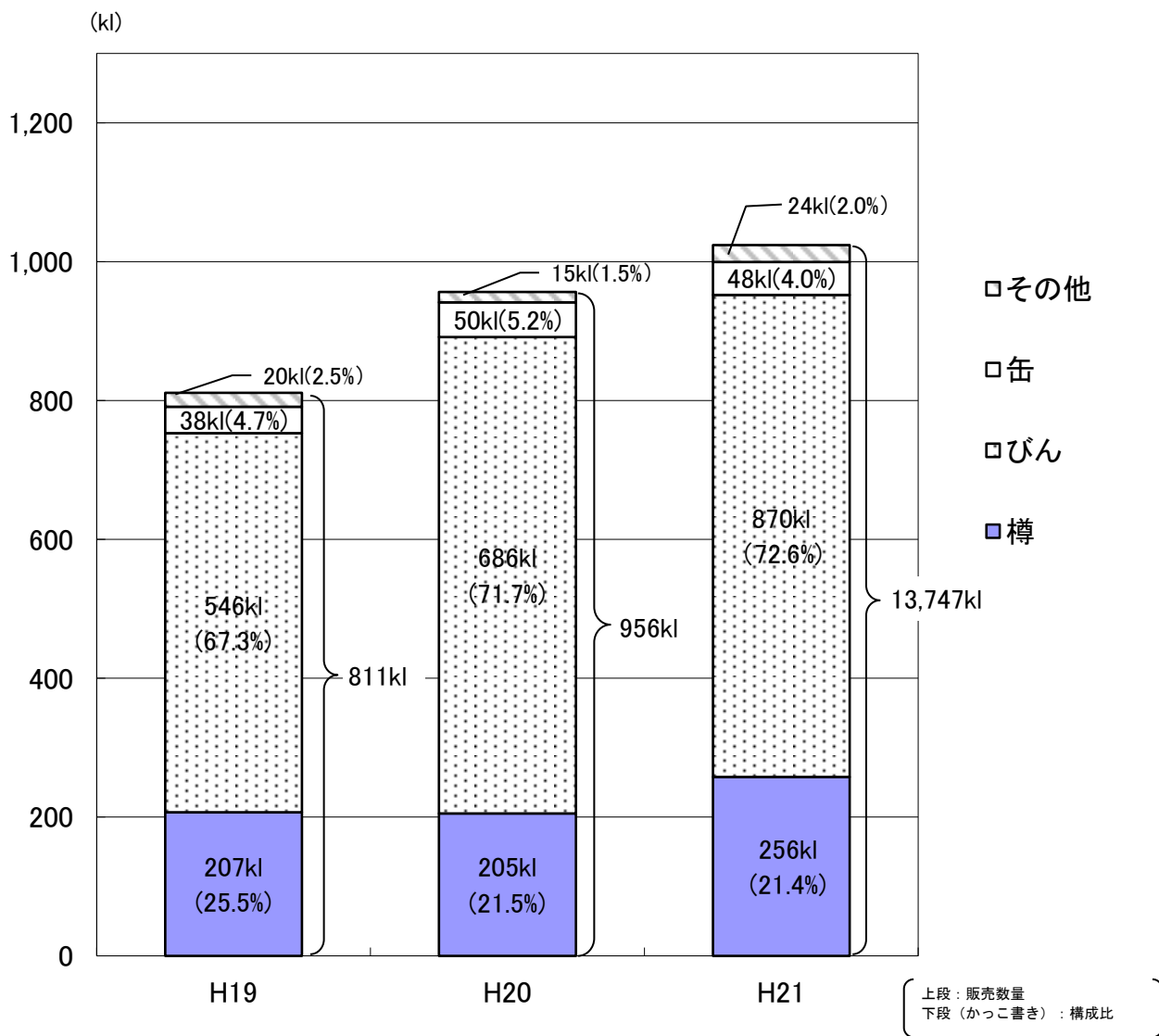
(注)1 その他の事業部門を含めた事業全体に係る計数である。

2 低収益企業とは、税引前利益額が0円から50万円未満の企業をいう。

(3) 容器別販売状況

容器別の販売状況を見ると、びん製品の割合が全体の約72.6%と最も多い割合となっており、樽製品との合計で、全体の9割以上を占めている(図表18)。

図表18 容器別販売数量

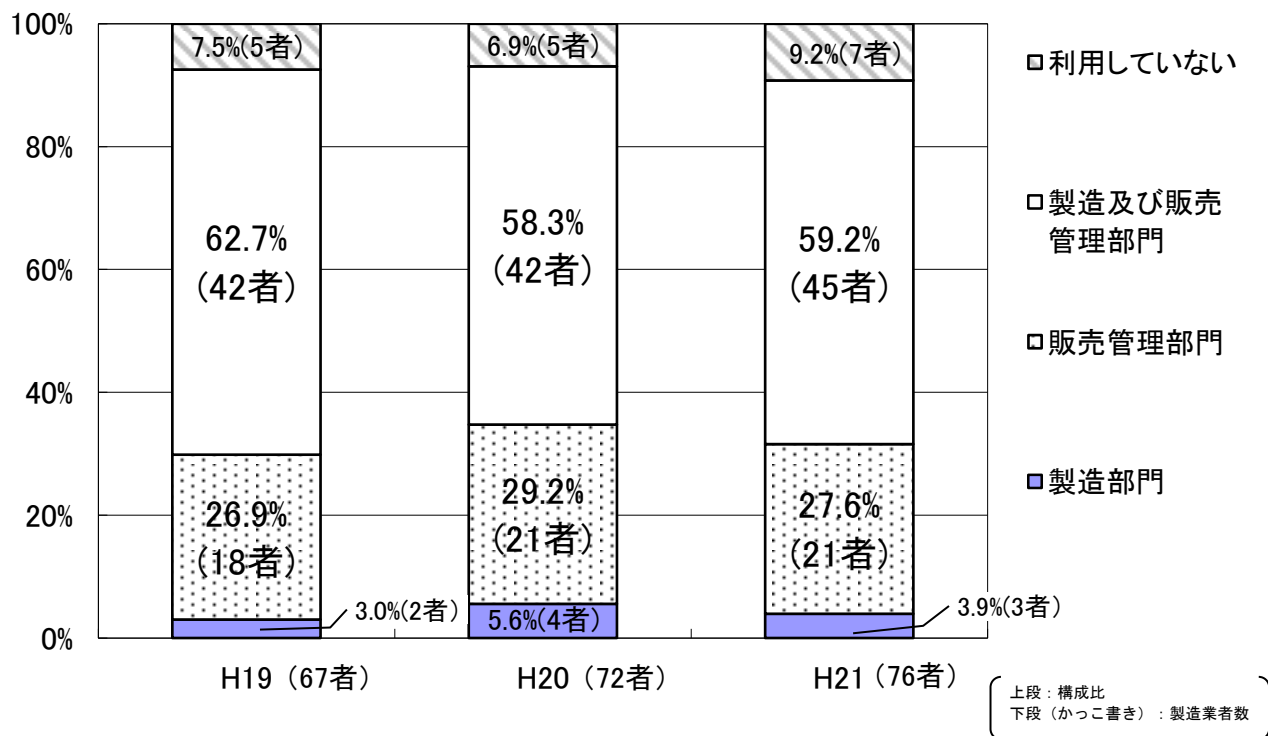


(4) 情報化の状況

コンピューターの利用状況は、製造及び販売管理の両部門で利用している者が、全体の59.2%と、最も多くなっている(図表19)。

ホームページは、96.1%の者が開設している(図表20)。

図表19 コンピューターの利用状況



図表20 ホームページ開設の有無

