

泡盛16社 県外出荷15%

公庫調査発表 低い収益・生産性

沖縄振興開発金融公庫（川上好久理事長）は1日、取引先の泡盛メーカーのうち16社について、現状と課題の調査結果を発表した。県外への出荷割合は15・5%。九州の焼酎メーカー約170社は63・3%を九州以外の地域に出荷しており、泡盛メーカーが県内市場に依存していることが分かった。公庫は「輸送費などのコストを吸収できるような

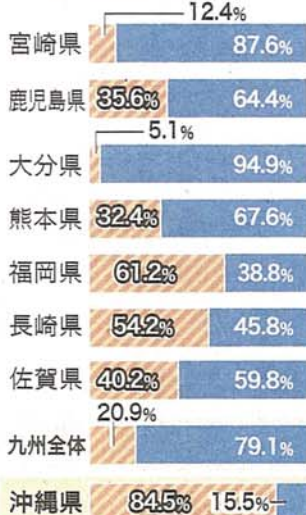
価格を適正化する必要がある」と分析している。

泡盛の出荷量が2004年度をピークに13年連続で減少している一方、近年優位の芋焼酎は前年度比でおおむねプラスを維持している。泡盛メーカーは、①収益性②安全性（借入金の支払いなどに備えた資本の蓄積）③生産性のいずれも九州の焼酎メーカーより低く、県外出荷が進まな

い収支構造だという。収益性を示す指標のうち、

16年度の営業利益率（売上高に占める営業利益の割合）は、泡盛2・4%に対して焼酎8・7%。販売管理費率（売上高に占める輸送費や人件費など経費の割合）は泡盛41・6%に対して焼酎23・5%。泡盛は低価格のため、効率的な収益確保ができていない。安全性のうち、同年度の泡盛の当座比率（短期的な支払い能力）は60・1%で、望ましいとされる基準（100%超）に届かなかった。一方、焼酎は185・4%で、泡盛の水準を04年度から毎年上回っている。泡盛は、古酒造りに力を入れたため資金が固定化している可能性があり、借入金への依存度も高いとい

九州（焼酎）と沖縄（泡盛）の出荷量割合



※沖縄公庫まとめ

う。

生産性をみると、泡盛メーカーは沖縄ブームの04年ごろに設備投資を進めたため、機械化の度合いが焼酎メーカーにほぼ並ぶ。だが、商品の需

要が伸び悩んでいるため機械の稼働率は低い。16年度の従業員1人当たりの売上高は、焼酎の約3分の1の1650万円にとどまるといふ。

事業者によって差があり、特に中小規模や離島地域で厳しい結果となった。公庫は、泡盛の需要が急速に拡大する可能性は低いことから、①品ぞろえを絞り、余剰設備でリキ

ユールなどの人気商品を製造する②適正価格へ見直す③県外出荷を見据え、仕入れや商品開発を共同・協業化するなどを提案した。

泡盛酒造所は低利益

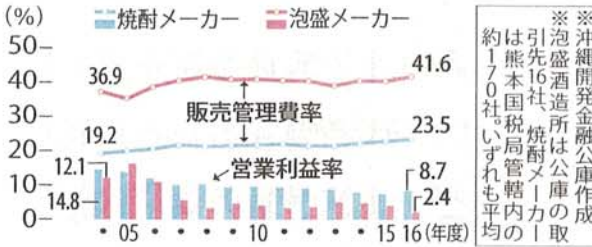
公庫財務調査 適正価格の設定指摘

沖繩振興開発金融公庫は1日、同公庫と取引のある泡盛酒造所の財務分析調査結果を発表した。県内の酒造所は利益率が低く、同公庫は「コストを吸収できる適正な価格を設定し、利益を確保する必要がある」と指摘した。

中規模、離島は苦戦

泡盛の総移出量はピークだった2004年以降17年まで連続して減少している。調査は同公庫と取引のある酒造所のうち、04年から取引があり経年の分析ができる16社を対象として行

泡盛酒造所と九州焼酎メーカーの財務状況比較



※沖繩開発金融公庫作成
 ※泡盛酒造所は公庫の取引先16社、焼酎メーカーは熊本国税局管轄内の約170社、いずれも平均

われた。熊本国税局管轄の焼酎メーカーとの比較では、泡盛酒造所は85%を県内市場に依存していることによる価格競争や、販売管理比率が高いことなどから利益率が低くなっている。出荷量の多かった時期に設備投資をしたため、機械化の度合いを示す労働装備率は焼酎メーカーとおおむね同水準にあるものの、需要減少により設備稼働率は低下し、従業員1人当たりの売上高は16年度で焼酎メーカーの4990万円に対し1650万円と低い。

泡盛酒造所を売り上げ規模によって6億円以上(A)、3億円以上6億円未満(B)、3億円未満(C)の3グループに分けた分析では、いずれもピークの04

年度に比べ16年度は売り上げを落としているが、特にBは53・1%減と大きく落ち込んでいる。同公庫は「Aは知名度が高く生産から流通まで一定の基盤がある。Cは小規模ながら地元ファンも根強く一定の利益を確保している。Bはコアな消費者が少ないこともあり、近年の泡盛離れの影響をもろに受けている」と分析し

た。離島酒造所は本島に比べ輸送コストがかかることから、利益率はさらに低くなっている。

同公庫は、酒造所が激しい値引き競争で県外出荷のコストを吸収できない収支構造になっていることなどから県内市場依存型になっているとして、適正な価格設定や業界全体での連携した取り組みによる知名度向上、異業種と連携して観光客需要を取り込むことなどを提言している。「公庫としても資金面の支援とともに、民間金融機関と連携して経営改善計画の策定支援などに積極的に取り組みたい」とした。