



弊社の主力商品

- 本社所在地：三重県四日市市楠町
南五味塚972
- 事業概要：清酒、焼酎、合成酒、みりん、
ウイスキー、他の酒類
三重県下最大の総合酒類メーカー
- 常時使用する従業員：78名（2024年9月期）
- 現在の売上高：91億円（2024年9月期）
- 法人番号：1900-01-016527
- Web：https://www.miyanoyuki.co.jp

株式会社宮崎本店（酒類製造業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
宮崎由太

宮崎本店は、1846年の創業以来、四日市市楠町において「品質本位」を最優先に確かな製品を作り続けてきました。長年にわたり、地域の風土と酒造りの技術、味を守り続けてきた当社は、今後もその伝統を大切にしつつ、時代に合わせた革新を進めてまいります。売上高100億円、その先の150億円の達成に向けて、今後もこの四日市市楠町の地で、多くの方々に満足していただける確かな品質の製品を提供し、安定的に供給できる体制の確立を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年100億円、2035年150億円の売上高達成に向け、年5%程度の成長を目指す。

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
売上 (百万)	8,262	9,124	9,581	10,060	10,563	11,091	11,646	12,228	12,839	13,481	14,155	14,863	15,606
出荷 (t)	15,704	16,844	17,686	18,570	19,499	20,474	21,497	22,572	23,701	24,886	26,130	27,437	28,809
数値	実績	実績	目標	目標	目標	目標	目標	目標	目標	目標	目標	目標	目標

課題

販路を全国に展開するなかで近年大幅な売上増加に繋がっているが、現状設備での生産能力、出荷能力が限界となりつつある。一方、弊社の『強み』が自社の井水であることから、工場を移転することは困難であり、また、民家のなかの現在の立地では増設も困難な状況にあること。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 【営業面】関東のシェアを高め、販売量を増加させる。
関西中心に西日本に商品を浸透させ、全国シェアを引き上げる。
- 【製造面】詰口工程稼働時間を8時間⇒16時間に延長し、増産する。
現製品倉庫を資材倉庫に転用する。
- 【出荷面】製品倉庫を新設し、製品保管能力上げを図る。
また、同倉庫に自動倉庫システムを導入ことで、搬出効率を高めるとともに、在庫管理の自動化を図る。
- 【構内活用】現倉庫建屋の一部解体を実施し、動線の見直しを図る。

実施体制

- 【営業面】新卒2名（本社1名、東京1名）、
中途採用2名（東京）の増員
- 【製造面】新卒3名、外注（生産請負契約）導入
- 【出荷面】2026年10月新倉庫建設
本社製品格納能力 1383PL⇒1690PL
- 【構内活用】現倉庫を一部解体することで、将来的に工場建設可能な敷地を確保することができ、楠工場の再構築が実現できる。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億企業へ向けた思い

＜100億円企業へ向けた当社の思いについて＞

- ①供給量増加よりも品質向上を最優先とした上で、商圈を広げて売上拡大を図りたい。
- ②堅実に売上を増やすべく供給の安定性を重視したい。
- ③被災時に可能な限り流通を止めないためにBCP体制を構築したい。

＜当社の事業戦略の方向性＞

当社が進める戦略は、あくまで「ジワジワ」と売上を増加させる戦略です。

ジワジワ（徐々に）
と売上増加。

項目	方針
流通量の増加 （取扱店の増加）	一過性のブームで終わらせないため、個人経営の居酒屋や小規模店を中心に、同行訪問をする等、地に足を付けた地道な営業活動を実施し、取扱店（＝ファン）を増やすことを目指している。
マーケティング	「下町の名脇役」を意識したブランディングを行っており、ECサイトやSNSの活用は、あえて積極的に行わず、居酒屋での評判や口コミによるCtoC戦略を重視している。
品質を最優先	品質を第一に考え、満足度の高い商品の提供を行う。保管や供給の強化も品質を保つ重要な点と捉えて計画を立てている。
供給体制の整備	昨今の需要増加等により、生産数及び供給数が増加している。求める顧客に確実に供給できるよう常に供給体制の整備を心がける。

＜供給拡大計画の例＞

- ①物流拠点の拡大：三重倉庫（第1、第2、第3倉庫）の建て替え及び集約により製品格納量が増加する。
⇒安定供給の体制整備を図りつつ、震災等の被災時においても流通が滞らない体制を整備する。
- ②生産能力の拡大：12H（8H稼働＋4H稼働）稼働体制から16H（8H稼働＋8H稼働）稼働体制により生産能力の拡大を図る。
⇒これらにより、供給力が拡大され、売上150億円の達成が現実的なものとなると考える。