

経営支援員 と 二人三脚



経営支援員とともに、自社の課題解決や発展に取り組み小規模・中小企業をご紹介。

卸売で培ったブランド力を生かし 食の感動を提供する新事業で 既存顧客に頼らない販路開拓を！

10年先を見据えた事業を模索

京都嵐山に店を構えて80年。嵯峨の清流を引き込んだ、市内唯一の川魚養漁場を所有し、鮎や鰻、鯉などの川魚を全国の高級料亭等へ卸売しています。また、店頭では炭火でふっくら焼き上げた鰻や塩焼きの鮎、期間限定のだし巻きを販売するなど、いつも多くの観光客で賑わっています。

しかし、新型コロナウイルスの流行によって環境は一変。当時、社長に就任したばかりの田中厚史さんは、「現状を守るだけでは持続的な成長は望めない」と考え、10年先、20年先を見据えた事業のヒントを求めて洛西BSDを訪ねました。八阪支援員から「決算書をしっかり見るべき」と助言され、初めて数字と向き合った時にこのままでは会社が危ないと気付き、経営者と

しての意識が高まったと言います。「最初は気軽な気持ちで相談しましたが、まさかここまで深いお付き合いになるとは思いませんでした」と振り返ります。

消費者へダイレクトに強みを発信

「小売事業にはもつと伸びしろがあると感じていました」と田中さん。これまで培ってきたブランド力や知名度をダイレクトに消費者に伝えるために、京商の支援で補助金を活用し、ホームページのリニューアルやECサイトの拡充に取り組みました。

家庭で温めて食べるときに一番おいしくなるように工夫されたお取り寄せの炭焼き鰻やすっぽんスープなど、徹底した食材・調理へのこだわりを多くの人に知ってもらうことで、販路拡大

につなげたい考えです。コロナ禍で巣ごもり需要が増加する中、D2C※を中心とした通販の売り上げは順調だといいます。

異分野で可能性に挑む

「ますます多様化するニーズに因應するため、次の一手を常に模索しています」。既存の商品や施設を生かし、海外市場への展開や新たに美容・健康業界への進出など、「異分野に挑戦することで違った未来が見えてくるはず」と目を細めます。

多いときには週に三度も経営支援を受けたという田中さん。「八阪支援員と出会って、経営者として成長できたと思います。引き続き京商を活用して、新分野での利益獲得を目指したいです」。さらさらと輝くその眼差しは、さらなる未来へ向けられています。



厳選した国産鰻を焼場から食卓まで直行でお届けする「うな速便」。「秘伝のたれで焼き上げた炭焼き鰻を、皮はパリッと身はふわふわの状態でお届けします！」

※Direct to Consumerの略で、製造者がダイレクトに消費者と取り引きをすること。



経営のご相談は
お近くのBSD
(ビジネスサポートデスク)まで！



株式会社嵯峨養漁場田中商店(嵐山たなか)
京都市右京区嵯峨天龍寺今堀町4-1
☎075-861-0587
<https://www.arashiyama-tanaka.jp/>

洛西BSD 八阪支援員

株式会社嵯峨養漁場田中商店(嵐山たなか)
代表取締役 田中 厚史さん