

夢の実現と厳しい現状

鮮魚仲買業の家に生まれた倉本さんは、幼い頃からの夢だったあなご屋を昭和61年に創業。独自の製法を駆使し、焼きあなご専門店として順調に業績を伸ばしてきた。お客様の要望があり、持ち帰り用あなご丼の製造販売にも取り組んできた。

ところが、近年漁獲量が減少し、活きのよいあなごが入手困難になり、仕入価格の高騰を招き、利益率の低下につながった。

そして、今や「焼きあなごは高級品」となり、年間売上の半分をお中元・お歳暮が占める事態となった。

そこで、経営革新セミナーを受講し、通年売り上げの安定化を図り、独自性を強化して、同業他社に負けない経営基盤を作るため、観光客向けに「炭焼き



あなご重」の開発販売に乗り出した。

年間1000万人の来島する観光客を収納する昼食施設がない淡路島では、車中でも、観光地でも食べられる弁当需要の増大が背景にある。

あさじのあなごはなぜおいしい？

あさじのあなごは、肉厚でやわらかい独特の食感と、いつまでも口中に残る香ばしさと甘さに定評がある。

その秘密は、「活きあなご」へのこだわりである。炭火焼も、毎日のだしづくりも、活きあなごを使用する。そのため、畜養水槽を5年前に作った。漁獲量の減った活きの良いあなごを安定的に確保するためだ。

炭焼きあなご重の開発

香ばしい焼きあなごと冷めたご飯をいかになじませるかにこだわって、炭焼きと煮込みを組み合わせた新調理法を考案。

表面はカリッ、中はフワッと仕上げて冷めても柔らかいあなご、あなごエキスタっぷりのだしで炊いたご飯の組み合わせ

により夢の弁当の実現に向けて改良を続けている。

商品はお客様をうらぎらない

お客様の増加に備えて調理場を拡張し、隣地の土地を借り上げて駐車場も拡大した。

お弁当を温かいまま食べたいというお客様の要望で約8坪のイトインスペースも増築した。開放感のある全面ガラス張りの白基調のおしゃれな空間である。

ランチタイムには、多くの観光客で賑わっている。好評を聞きつけて地域のお客様も増えてきた。

派手なパフォーマンスを嫌う倉本さんは今まであまり自店の宣伝をしてこなかった。それでも順調に業績が伸びてきたのは、お客様の口コミによってお店の評判が拡がり、リピーターが増えてきたことによる。

「商品はお客様を裏切らない。良いものを提供し続けるのが私の使命だ。」と職人気質の倉本さんは語る。そして、「将来は他の魚も扱いたい、『魚ならなんでもあさじへ』となるのが次の夢だ。」と付け加えた。

(岡野雅年)

増大する観光客の昼食需要に対応 独自ノウハウで あなご弁当を開発

炭焼きあなご
株式会社

あ さ じ
倉本 正富

代表取締役

経営革新