



通販サイト おさかな問屋魚奏

○本社所在地：大阪府大阪市
○事業概要：水産品の卸売・小売販売、食料品の卸売・小売販売、インターネット販売、飲食店の経営

○常時使用する従業員：35人（2025年5月期）
○現在の売上高：13億円（2024年10月期）
○法人番号：8120002063059
○Web：https://www.uosou-osaka.com/

有限会社 魚奏（卸売業）

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
辻野博之

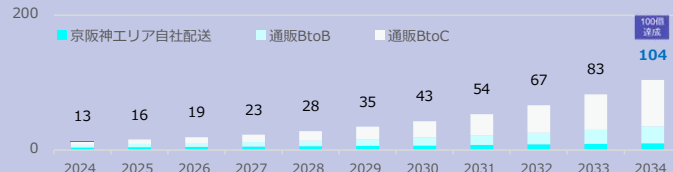
食品流通の未来を切り拓く、DXと社会貢献の融合

有限会社魚奏は、市場法の改訂により市場流通に依存しない、新しい水産卸売業の流通のカタチを模索しながら、飲食店を中心とした顧客に食材を販売供給してきました。
近年、新たに展開したEC事業は、コロナ禍において会社経営の下支えに大きく貢献し、BtoBのみならず、BtoCビジネスに拡大し、認知度向上、成長を続けております。
昨今、水産卸売業界は高齢化が進み、時代の流れに順応しにくい、保守的な業態となっています。
有限会社魚奏はAIの活用、社内システムの駆使、徹底したDX化を行い、現場作業の合理化を進めています。また専門性が高いゆえに非常に困難な人材の育成にも注力します。
働く環境をしっかりと整備し、顧客満足と従業員満足と共に満たす企業づくりを信条にこれからも力強く歩んでまいります。
加えて今後は、資源保護への取り組み、過疎地・僻地・離島、シニア層などデジタル弱者への食材供給システムの構築、フードロスの観点から外食店展開（子ども食堂：貧困世帯への支援）など、様々な社会貢献を伴った事業の拡大を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

販路を日本国内から海外に拡大しながら、世界遺産である「和食」をテーマにしたブランディングで自社オリジナル品の拡販及び地方名産品の輸出向け製品開発に注力し、2034年の目標達成を目指す。



課題

- 発送拠点（発送キャバ）の拡充
- 求人、人材募集内容の精査（始める理由より辞めない理由を勘案）
- 人材育成のマニュアルづくり
- 越境（輸出）に耐えうる、品質管理・品質向上のための保管設備や風装設備の導入
- 語学力のある越境販売スタッフの登用
- ロット管理の合理化（システム開発）
- スター品番（看板商品）の開発
- 食品ロス軽減への様々な取り組み

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ 取扱い商品数の拡大とオリジナルブランドの開発を推進し、スター品番の育成を図ることで、単品の相場や供給量に依存しない強固なアイテムラインナップを構築する。
- ・ 高い技術や知識を持つものの販売力に課題がある地方の国内加工メーカーの製品を、魚奏独自の販路を通じて展開。協力企業として資本提携を行い、独自ブランドの確立を目指すとともに、グループ企業としての拡大も視野に入れる。
- ・ 商品力を最大限に活用するため、遠隔でフォローアップ可能な営業フォーマットを構築。地元・京阪神エリアを中心とした飲食施設への直接アプローチを実施し、販路拡大を図る。

実施体制

- AI等、従業員のリスキング学習の導入・奨励
- 代表主導によるDX推進室の立ち上げ → 社内システムの開発・構築（ピッキング、発注、営業管理ツールなど）
- 大阪卸売市場仲卸業者や地方の老舗企業との提携、取組み → 商品開発
- SNS配信、Webデザイン、LP制作等の内製化による販促強化
- 持続可能なビジネスモデルへの取り組み（社会貢献を考える勉強会を定期的に開催）
- 外部コンサルへの委託、顧問契約の締結