



下鴨茶寮 本店

○本社所在地：京都府京都市左京区
 ○事業概要：料亭経営・食品/製菓製造・EC通販・卸/法人
 ○常時使用する従業員：198名
 （2026年7月時点）
 ○現在の売上高：23億円
 （2026年5月期）
 ○法人番号：9130001006578
 ○Web：
<https://www.shimogamosaryo.co.jp/>

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
野口 拓勇

料亭の世界観とAI・生産流通技術活用で、日本を代表する食文化ブランドへ

当社は1856年創業の料亭「下鴨茶寮」を源泉に、ブランディング・商品開発・生産・流通を一気通貫で担う事業プロセスを構築しております。料亭のプレミアム性を守りながらAXを促進し、生産流通技術を磨き、提携ブランドを増やししながら、新たな雇用と成長機会を創出。地域の食文化と生産者、そして社員とともに持続的に発展する企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年に売上高100億円の達成を目指す（71期・2032年5月期）。料亭の技術、ブランド戦略とAXにより下鴨茶寮ブランドにおける飲食・食品製造販売事業を成長させると同時に、自社の技術・ノウハウを流用しブランディングから製造流通まで一気通貫して成長を促すIPプラットフォームを構築し、他のブランドを加えて成長を促すIPプラットフォーム事業で2032年の売上高101億円を目指す。

課題

- ・職人の暗黙知の形式知化（規格・基準への落とし込み）
- ・顧客データを循環・拡張させるAI基盤の整備
- ・自社工場の最適化（規格/品質管理・人材育成・設備投資）
- ・OEM網や生産者ネットワークの構築と品質の維持
- ・IPプラットフォームとして他ブランド提携先開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・料亭の技術やデータに基づいた商品開発力
- ・AIによるデータ活用を主力エンジン化
- ・AI人材の獲得育成
- ・ブランド戦略および戦術の確立
- ・自社工場を品質の原器化、これを基準としてOEM網や生産者ネットワークを構築
- ・IPプラットフォームの構築＋ブランド提携先や食材展開
- ・海外向け販売網の開拓

実施体制

- ・EC部門および経営企画部門を中心に各事業プロセスにおけるAI導入を推進
- ・総料理長を中心とする商品開発プロセスの強化
- ・PR/クリエイティブをはじめとするブランドストラテジーの確立
- ・自社工場におけるKPIを再定義と設備投資