

事業承継に向け資金繰り改善と販路拡大

浦安水産

(愛媛県)

愛媛で最初に鯛の養殖を始めた事業者。今後の水産業の先行きを見越し、早くから自社で加工まで行う事に着手。現在は徐々に加工業へとシフトしている。

1. 相談のきっかけ

- ・2人の孫が事業を承継する意思をもち帰郷したことがきっかけ。
- ・事業承継をスムーズに行うために問題点を整理し対策をしておきたい。
- ・そう考えていた矢先、上島町商工会でよろず支援拠点のチラシを見て相談に至った。

2. 課題整理・分析

【強み】

- ・養殖鯛の品質
- ・加工製品の品質
- ・通販及びレストランの実績
- ・後継者がいる

【弱み】

- ・資金の流れを管理する力
- ・販路拡大にむけた営業力

商品開発には力を入れ、取引先からも評価されているが、基本的に待ちの姿勢

3. 解決策の提案

【資金繰り】

- ・資金繰り表作成
- ・メインバンクとの打ち合わせ
- ・活用可能な制度の調査

【販路拡大】

- ・売上計画の作成
- ・バイヤーの紹介
- ・県の販路開拓事業への参加



4. 成果

【資金繰り】

- ・売上計画と資金繰り表を元にメインバンクである愛媛銀行と打ち合わせを実施し、運転資金の用途として短期の借り入れの合意を取った。
- ・今後の長期借入については、信用保証協会と打ち合わせを行い、活用可能な融資制度を探したが、該当するものがなかったため、漁業関連の融資制度で利用可能な制度を調べる事にした。

【販路拡大】

- ・製品の強みを活かした商品の販路を拡大すべく、バイヤーを紹介。サンプル品を送付し、現在商談中。
- ・平成26年11月に実施される愛媛県の販路開拓事業に応募。東京での商談会に参加予定。

【蒸し焼鯛】



【鯛のころころフライ】



【鯛めし】

