



CLOSE UP VOICE

有限会社 府中屋  
代表取締役 高橋 一仁 さん

未来の釣り文化と  
自然環境を守るために

コロナ禍を契機に新たなファン層やカムバック組を取り込んでいる「釣り」。文化としての釣りを愛し、その発展に力を尽くしている有限会社府中屋は、東海エリアでも数少ない釣具専門の卸問屋である。自然相手の生業であることから環境保全や環境負荷低減を経営の柱に据えており、その取り組みが評価され、当所の環境経営賞を受賞。今回は、同社が目指すSDGs時代の環境経営や将来ビジョンについて伺った。

地域の釣り文化や最新動向に最適な商品を提案

— 貴社の事業内容と企業の歩みを教えてください。

高橋 ▶ 私どもは、釣具専門の卸問屋で、取引先メーカーは200社以上、取扱商品は30万点を数えます。我々は事業を通して、多くの方々に釣りの楽しさを伝え、遥か昔から文化として培われてきた「釣り」を長く受け継いでいくことに努めております。

— 企業理念を教えてください。

高橋 ▶ 私は、父から事業を継承した際、「釣りを通して、人に感動と楽しさを与え、なお且つ自分たちも楽しむ！」を経営理念に掲げました。これは地元を根差し地域に愛される企業を目指すためです。このほか、我々は常に相手を思いやり、誠実な社員であるため、「変わるという勇気を持つ」と「甘えを捨てて、ベストを尽くす」など、10の行動基準を定めて社員に徹底しています。

— コロナ禍の影響と、その間の活動について教えてください。

高橋 ▶ 密にならないことから、感染リスクが低いレジャーとしてブームになったキャンプと同様に、釣り人口もコロナ禍初期から2年間で初心者やファミリー層を中心に増加しました。また、家庭を持ったことがきっかけで釣りから遠ざかっていた男性が、コロナ禍を機に再開したという声も多く伺いました。実際に弊社では、コロナ前より1割ほど売り上げが増加いたしました。

ただ、コロナ禍での営業活動は、対面を避けなければならず、リモート環境を使うなど、試行錯誤しながら大変苦労しました。釣りジャンル、対象魚種は非常に多様であるため、我々は全国の店舗へ直接伺い、お客様にヒアリングしながらきめ細かな商品提案をしなければなりません。

例えば、ルアーを1つとつても1種類で20〜30色もあり、微妙な色合いの違いや、その地域ではどのカラーが最適なのかを理解していただくためには、直接見ていただく必要があるのです。また、釣る魚によって道具が全く異なりますし、地域によって釣れる魚も異なります。このことから店舗本部での一括仕入れ及び在庫管理では、管理費や運送費の面でコストが膨らみ、お客様の負担が大きくなってしまいますので、やはり地域特性に応じた店舗ごとの仕入れが欠かせません。

ようやく昨年末から九州へ営業スタンプが巡回できるようになり、さらに北海道へも展開しようと考えています。これからは1店舗ごとのオリジナル리티を把握しつつ、需要の高い商品提案・納品したいと考えています。また、人気商品は常に品薄状態になるため、空いた棚を活用した新しい提案を行うことが、我々の営業スタイルであり、強みだと信じていますので、再度そこに注力していきたいです。

INTERVIEW



有限会社 府中屋  
豊橋市問屋町19-3  
0532-32-8686  
※一般のお客様からの商品に関するお問合せ・販売  
はお答えいたしません。

——現在の釣り業界でのブームを教えてください。

高橋▼中部地方で言いますと、長野県の平谷湖や静岡県のアルクスポイント焼津など、ルアーでジグスを釣る管理釣り場が流行っています。トイレ問題が解消されたことが人気の大きな要因です。最近の管理釣り場では、トイレや休憩スペースなどが綺麗に整備されているため、家族連れをはじめ多くの女性からも支持されるようになりました。今後の釣り業界の発展には女性の取り込みは欠かせませんから、このような施設が増えることが望ましいと考えています。

また、主に管理釣り場で釣っていた人たちは、自然の山でルアーフィッシングを楽しんでいるようです。以前までは鮎やジグマスのルアー釣りを禁じていた河川が多かったのですが、最近では釣り人の減少を受けて徐々に解禁され、ルアー専用区域が作られています。古来の鮎の友釣りが守られつつも、新たな釣り方が浸透して、活気が出てくれることを願っています。

自然環境を保全すること  
未来の釣り文化を守る

——貴社は環境経営に積極的に取り組んでいると伺いました。具体的な取組を教えてください。

高橋▼我々は自然を相手にする仕事

「Nearly ZEB」を達成し、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）の最高評価である「ZEB」5スターを取得しました。

経営環境賞の審査員の方々からは、先端技術を利用せず、費用対効果の大きい技術を採用している点を高く評価していただきました。多大なコストをかけず、環境経営に取り組める事例として、他の企業様の参考にすれば非常に有難いです。

実際に、完成から1年が経ちましたが、想定していたコストを下回る良い結果が出ていますし、快適さを犠牲にすることなく、何よりストレスなく働ける環境に社員からの評価も高い点に非常に満足しています。

——貴社が描く将来のビジョンを教えてください。

高橋▼卸売機能に特化した純粋な卸売業の運営と、次世代への円滑な

事であり、魚が釣れなければ仕事になりません。SDGsの目標「14」海の豊かさを守る」は、まさに達成すべき目標だと考えています。そこで、我々が環境経営として取り組んでいるのが、「釣り環境ビジョン」と「環境配慮型オフィス」です。

魚が住む環境保全と釣り場環境の整備は、釣り文化を守る上で重要な活動です。弊社では、2014年から公益財団法人日本釣振興会が掲げる「釣り環境ビジョン」に則り、優先3事業として「釣り場の清掃・魚族資源の保護（放流）・防波堤開放」に取り組んでいます。具体的には、釣り場の清掃と魚族資源の保護（放流）では、地元の店舗様と協力した清掃活動の実施や、ダイバーによる海底清掃、地元の子供を招いた稚魚の放流などを年8回開催し、環境の保全と整備に努めております。またこちらの活動は、社員の環境に対する意識向上を図る研修の一環としても取り組んでいます。

防波堤解放に関しては、安全に釣りができる管理釣り場の建設を、地元行政に対して要望しています。これによりゴミ問題の解消と釣り文化の継承、観光資源の創出ができると考えています。他の地域での実例を挙げますと、清水港海釣り公園が2025年の完成を目指しており、魚のつかみ取りなどが楽しめる

事業承継を目指したいと考えています。同業他社では、小売業やメーカーが多見受けられますが、弊社は日本最後の純粋な卸問屋を目指しています。弊社でも利益率の良さからオリジナルブランドの商品の製造販売に偏って取り組んでいた時期もありましたが、他のメーカー様の取り扱いが疎かになってしまったことがあり、我々が目指すべきビジネススタイルではないと考えました。現在は卸問屋業に集中して運営しており、これを将来にわたって継続したいと思っています。

また、釣り業界では全国的に小売店や卸問屋が減少しており、事業承継が課題となっています。弊社でも、従業員への承継も視野に入れつつ、円滑に事業を引き継いでいきたいと考えています。

釣り方が多種多様で、対象魚種が豊富なのが日本の釣り文化の魅力です。なので、全てのお客様が笑顔になり、楽しんでもらえるように貢献してまいります。疲れた時には、自然に出て釣りを楽しみ、ぜひ気分転換をして欲しいです。そのために弊社として何ができるのかを、社員一人一人が考え、お客様に提案しなければなりません。釣り好きの社員が多いので、釣りの魅力をより多くの方々に伝えられると期待しています。

日本で最後の純粋な卸問屋を目指しています。

ORIGINAL BRAND



府中屋オリジナルブランド「1091(いれぐい)」

府中屋ではメーカーとのコラボ商品を展開中。1091の商品は、社員の「お客様に釣りを楽しんでもらいたい」という想いが詰まった、こだわりの高品質なアイテムばかり。店頭で見つけた方は、是非お手に取ってご覧ください。1091のルアーで、釣りを楽しんでいただければ幸いです!!

多目的プールや休憩所、トイレを備えた複合施設を併設予定です。ぜひ、東三河にもこのような管理釣り場の整備を目指したいと考えています。

——当所の第11回環境経営賞最優秀賞を受賞された「環境配慮型オフィス」の取組についてご紹介ください。

高橋▼社屋の建て替えの際に、いかに自然を汚さず守れるかを課題に置き、独学でエネルギーシフトなどを含むエネルギー全般について学ぶなかで、熱効率の重要性を知ることになりました。そんな折に、省エネルギー

化技術に関連する高い実績を持つ株式会社 加藤設計様に出会い、話し合いを進めていくなかで、環境対策に特化した建物を目指すことに決めました。導入した技術を3つ挙げますと、断熱性の向上を図るための外断熱工

法と高断熱サッシの採用、空調負荷の低減を図るためのタスクアンビエント空調方式や吹き出し空調の採用、地下の地熱を利用した温度管理方式のクール&ヒートチューブの採用です。これらにより我々が算定した年間一次エネルギー消費量の基準値である年間1660GJ（ギガジュール）から83.3%を削減した、276.9GJに抑えた設計となり、

