



CLOSE UP VOICE

株式会社 豊橋魚市場
代表取締役社長 吉川 昭利 さん

400余年続く、
東三河・豊橋の台所

遠方で水揚げされた鮮魚や海外からの冷凍魚が、店先で食卓に並ぶのは、物流の進化とコールドチェーンの発達に対応してきた魚市場の役割が大きい。戦国時代から東三河を中心に安定した水産品供給の一翼を担い、地域の「魚食」に関わる文化と産業を支えてきた株式会社豊橋魚市場。魚市場の現状や物流の進化に加えて、意外な事実など、「400年企業の現在地」を伺った。

戦国時代より、地域の食や産業を支え続ける魚市場

——創業から現在までの歩みを教えてください。

吉川▼1553年に、戦国武将・川義元より魚を売ることを認められた魚問屋として、豊橋市魚町で創業しました。その後、明治12年に「豊橋魚鳥株式会社」に改組し、大正2年に現在の名称である「株式会社豊橋魚市場」となりました。昭和41年に魚町から下五井町へ移転し、今日に

至っています。

3年前に全国各地への流通拠点として、築地に東京営業所を開設しました。その挨拶周りの際、400年余り続いていることを告げると、「これほどの歴史がある会社は、築地界隈でも珍しい」と驚かれました。

——現在の地には、どのような理由で移転されたのですか。

吉川▼時代とともに輸送手段が変化してきました。高度成長期に、その中心が貨物列車からトラックへと、将来的には空港の近くに市場を設けることがトレンドになってくるかもしれません。

——吉川社長のご経歴を教えてください。

吉川▼豊橋商業高等学校から愛知学院大学へ進学し、卒業後、豊橋魚市場へ入社しました。入社当初から冷凍部門でエビを専門に担当してきました。3年前に弊社の従業員承継制度により、12代目の代表取締役社長に就任いたしました。

余談ですが、株式会社豊橋中央青果市場の代表取締役 山崎和弘氏は、偶然にも高校時代の同級生で、経営について意見交換するなど、切磋琢磨し合える関係です。

——改めて卸売市場の役割を教えてください。

吉川▼卸売市場とは、全国各地から鮮魚や冷凍魚などを集荷して、公正な価格でできるだけ早く新鮮なうちに業者や家庭へ供給する役割を担う、食品流通の仲介機関です。

弊社の市場内にも、クックマート株式会社様の加工場があり、ここから各店舗へ配送されています。また、日本最大の市場「豊洲」には7社の魚市場と約480社の仲買人が入っていますが、ここでは、輸送トラック自体を冷却したり、大量の商品をスムーズに移動させるシステムなど、世界トップレベルの最新施設が稼働しており、物流の最先端技術と活気に触れることができます。さらに、近年では、海外から空輸で冷凍魚などが輸入されています。

魚市場の場合は、荷主と仲買人によって成り立っています。荷主は、漁港で買い付けた魚を市場に卸し、仲買人は市場で魚の買い付け、販売を行います。荷主、仲買人の双方にとって良い取引ができる市場であれば、荷主の持ち込む量が増え、買い付け

INTERVIEW



株式会社 豊橋魚市場
豊橋市下五井町青木110
0532-54-5511

ることが不可欠だと考えています。私の経歴で述べた、従業員承継制度をはじめとして、従業員が経営に参画できる仕組みを整えています。また、若手社員が自身の働きがいや成長を感じながら働けるように、あえて身の丈以上の責任のある担当業務を持たせることを意識して育成に取り組んでいます。もちろん、任せきりではなく、中堅社員やベテラン社員が、彼らのチャレンジを見守り、サポートしています。社員が主体的に取り組む、自己成長できる環境を整えることは、会社の役割だと考えています。

活気あふれる社員が働く豊橋魚市場であることが、市場を活気づけることにつながると考え、この先も豊橋の地域と産業を支え続けます。



を行う仲買人も増えることで市場運営全体が活性化します。このように「三方良し」の精神のもと、それぞれの役割を担うことで、地域のお客様が新鮮な魚を購入することができます。

なお、豊橋魚市場は魚町にあった販売所を起源として成り立っており、仲買人の資格を持たない一般のお客様が場内に入ることができるようです。

EVENT INFORMATION

魚河岸お客様感謝DAY

お手頃価格で美味しい魚が手に入ると好評のおさかなセンターでは、毎月2回「魚河岸お客様感謝DAY」を開催。家族連れや友人同士、グループに加え、わざわざ市外から訪れる方も多く、毎回大盛況となっている。

日時/毎月第2・4土曜日 8:00~10:00
場所/豊橋魚市場内 おさかなセンター P/大駐車場あり



土曜日の早朝から大賑わい

場内では、新鮮な魚介の販売はもちろん、野菜や生肉などの100円均一セールを実施するほか、子ども向けの遊べる広場も解放している。また、毎回豪華な食材が当たる「どきどき抽選会」も開催。2,000円以上の買い物ごとに1回くじが引け、1等や2等にはズワイガニやメロンが並ぶこともある。



素人セリに挑戦できる

本物の「せりこ」による、誰でもできる「わくわく素人セリ」は、このイベントの目玉コーナー。せりこの掛け声を合図に、様々な食材のセリが100円からスタートする。一番高値をつけた人が落札でき、時には販売価格の半額で購入できることも。

日本トップレベルの取扱量を誇るのは…

—豊橋魚市場の特徴について教えてください。

吉川▼輸入エビの取扱量が、国内の魚市場でトップレベルであることです。昨年度の市場全体の売上は約140億円、そのうちエビの売上が82億円でした。一般的な魚市場の売上に占める鮮魚の割合は50%以上ですが、弊社では10%ほどで、圧倒的にエビの取扱量が多いのです。

市場関係者でも、「エビが大半とは知らなかった」との声をよくお聞きします。なぜなら、弊社が購入するエビのほとんどは東京で保管しており、そこからそれぞれのお客様に直接、販売・配送するため、魚市場で大量のエビを目にする事はないからです。卸先の構成は大手水産会社が40%、地元の仲買人が20%、蒲郡にある日本有数のエビ加工業者3社が20%、その他20%です。

日本で取り扱われるエビの90%以上は、東南アジアや中南米を中心とした海外で養殖された輸入品です。弊社も大半を海外から輸入しているため、為替相場の影響を受けやすいというデメリットがあります。実際に、昨年末は円安が続き、非常に厳しい経営を強いられました。

荷主と仲買人、そして市場の「三方良し」で活性化を

—一般の消費者を集客するため、どのようなことに取り組んでいますか。

吉川▼毎月2回、魚河岸お客様感謝DAYを開催しています。観光客向けに小売スペースを併設している市場は多くありますが、先ほど述べたように一般のお客様が場内に入ることができる市場は全国的にも珍しいのです。その特徴を活かし、本物のせりこが仕切る「素人セリ」や豪華景品が当たる「どきどき抽選会」などのイベントを開催して集客を図り、少しでも仲買人に利益を還元すべく取り組んでいます。

—将来の展望を教えてください。

吉川▼今後、豊橋魚市場がさらに100年後、200年後も続いていくためには、次世代の育成に注力します。

—将来の展望を教えてください。

おかげさまで、多くのお客様にご来場いただいておりますが、課題は、一般のお客様のご来場が、イベントを開催する土曜日に集中してしまうことです。閑散としてしまう平日にお客様を呼び込む策が必要であると考えております。

今後は、お客様や仲買人の意見に耳を傾け、皆様に喜んでいただける企画を考えていきたいと思います。

