

茨城水産株式会社

本 社 茨城県水戸市青柳町4566
水戸市公設地方卸売市場内
創 立 1944年3月30日
社 員 数 2024年8月現在 106名
事 業 概 要 水産物他食品全般の卸売および
水産加工業



筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村伊知郎

茨城水産株式会社
代表取締役社長
川崎隆一氏

株式会社筑波銀行
水戸営業部長 井ノ崎昭

地域のみなさまにおいしさと健康を
お届けしつづけます。

戦時中の創業、戦後の再スタート



創業の経緯について語る川崎社長

戦時中の1944年に「茨城県水産物配給株式会社」として設立された経緯についてお聞かせください。翌1945年には水戸空襲がありましたが、会社は大丈夫だったのでしょうか。また、水産物の仕入れ等は大丈夫だったのでしょうか。

戦時下の1942年に国が発令した「水産統制令」に従い、茨城県の水産物の荷受け機関を一元化することとなり、1944年3月、当社の前身である「茨城県水産物配給株式会社」が設立されました。

この会社は、水産物の卸会社として大正初期から競い合ってきた水戸の岡春さん、常陸太田の川根屋さん、そして当家(川崎家)の家業であった東屋の大手3社を含む業界全体を統合したものです。

当時は出荷、卸売、小売がそれぞれ一元化され、産地からの出荷は漁業協同組合連合会(県漁連)がとりまとめ、それを我々の会社が引き受け、小売は鮮魚魚介小売商組合が担っていました。

1945年8月の水戸空襲で水戸市街地は大きな被害を受けましたが、会社は終戦直後の9月と10月にも営業をしていたという記録があることから、被害はそれほどでもなかったのかもしれません。ただ、水産物の仕入れも一定ではなく細々と続けているような状況だったようです。また、戦後の食糧難の中、魚が入荷するとお客様同士で取り合いになるということもあったようです。

卸売業務を独占していたので経営は安定しているように見られていましたが、販売価格が決められており(公定価格)、県漁連からの仕入価格のほうが高い場合でも公定価格で販売することしかできなかったため、赤字が累積していました。

資本金は当時のお金で300万円でしたが、700万円の赤字が発覚しました。これではいけないということで、1949年に資本金を99%減資して3万円にしました。そして、そのとき会社の常務だったわたしの祖父の川崎幸五郎が実質的な経営を引き受けることになり、社名を茨城水産株式会社と変え、再スタートを切りました。その後統制令が廃止され、岡春さんと川根屋さん(現在は常洋水産)も独自に営業を再開することになりました。



インタビュー日 2024年8月5日

(聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 木村伊知郎) 取引支店：株式会社筑波銀行 水戸営業部



水戸市公設地方卸売市場にある本社



市場でのセリ風景

水産物の安定供給の一翼を担う

1972年に水戸市公設地方卸売市場が生鮮食品の安定的、効率的な供給を目的として開設されたということですが、開設とともに入場された経緯についてお聞かせください。

全国的に卸売市場を整備する流れの中、水戸市内での整備計画が立ち上がり、1972年3月に水戸市公設地方卸売市場が開設されました。詳しい経緯は分かりませんが、水産部には岡春、常洋水産、茨城水産の大手3社が入場することになりました。青果部には4市場、4間屋が合併した2社が入場しました。

水産棟は1972年の開設当時の建物がいまでも残り、増築して規模を拡大しています。

那珂湊工場の設立、水産加工の開始

1985年に那珂湊工場を設立し、水産加工を始めたとのことですが、どのような魚を加工していたのでしょうか。

那珂湊工場設立の前段階として、1965年頃からアフリカのタコを三菱商事さんが輸入したものを当社が買い取り、地元の加工会社さんに卸すという商売をやっていました。

その取引が縁となり、当時三菱商事さんの子会社だった三洋食品さんの協力工場としてスモークサーモンを生産することになりました。以来、原料となるサーモンを捌いて骨抜きをし、サクラウッドで熱燻製、そしてスライス、パック詰めまで全ての工程を当社で行っています。当社で生産するスモークサーモンは評価が高く、全国消費量の約20%を生産しています。

1993年には、那珂湊工場の敷地に「加工センター」を増設し、量販店向けにシラス、小魚、珍味のパック詰めなどの業務を開始しました。

ひたちなか工場の竣工と加工センターの増設

2013年、ひたちなか市新光町にひたちなか工場を竣工されています。その経緯と2020年に増設された加工センターの業務についてお聞かせください。

2011年3月の東日本大震災の発生により那珂湊工場が津波被害を受けました。しかし、より深刻だったのは液状化による被害でした。建物が傾いて分離してしまったり、敷地に凹凸が発生するといった被害があったため、工場の再建について検討することになりました。

そうした中、茨城県から事業再建にかかる費用の最大3分の2の補助をいただけるという話があり、それならば移転して工場を新築した方が良いと判断し、常陸那珂工業団地への移転を決め、2013年5月にひたちなか工場が完成しました。当時の工業団地はまだ空きも多かったのも、良い時期に建てられたと思っています。

ただ、補助金の用途は現状復帰に対するものであり、移転と同時に業務の幅を広げることはできませんでした。そのため、那珂湊工場で行っていた業務をそのまま移す形になりましたが、工場内が広くなり、動線も変わったことで業務効率が上がりました。

そして2020年には加工センター部門を増設しました。これにより、それまで行っていたパック詰め以外にも加工の幅を広げ、包丁を使うような加工も始めています。



ひたちなか工場



工場内の加工風景

日本の水産業の現状と 将来へ向けての取り組み

近年、海水温度の上昇などにより魚種や漁獲量も変化するなかでは、海外市場の開拓がますます重要になっていると思いますが、どのように取り組まれているのでしょうか。

海水温の上昇により、日本の主要魚種と呼ばれるスルメイカを中心とするイカ類、サンマ、サケ類の漁獲量の減少が続いています。また、以前は九州などで漁獲量の多かったブリが北海道で多く獲れるようになるなど、魚の獲れる場所が変化し、その不安定化が指摘されています。

それに加えて、世界の魚市場では日本企業が海外企業に買い負けるケースが多く見られるようになりました。その要因として、まずは歴史的な円安が続いていること

が挙げられますが、日本国内において魚食が減少する一方で、海外では健康ブームにより魚食が増加し価格が高騰していることも大きな要因となっています。日本では、戦後の食糧難を支えた魚は安く手に入る栄養源というイメージが根強く、高値で仕入れても高値で販売することができません。しかし、海外では魚は価値の高い栄養素が豊富な御馳走というイメージです。そのため高値を付けても売れるという状況が生まれているのだと思います。

こうしたことから、世界の魚市場での取引は大きく変化しています。たとえばサケ類は、20年前には日本が主要な買い手でしたが、いまでは世界中の市場で人気の商材となっています。

また、アフリカのタコの主力輸出先として、以前は日本が6割ほどを占めていましたが、現在はスペインやイタリアなどのユーロ圏が8割、日本は2割ほどとなっています。

そこで考えなければならないのは、輸入が難しい中

で水産業界としてどうするか、ということですが、その取り組みの一つが「国内回帰」です。

国内回帰の一例として「未利用魚」の利用促進が挙げられます。未利用魚とは、水産物の流通過程で魚体のサイズが不揃いであったり、漁獲量が少なかったりといった理由から、非食用に回されたり、低い価格でしか取引されない魚のことです。日本全国にあるこうした魚種を丁寧に集め、獲れる時期に獲れるものを売っていくことが必要だと考えています。

もう一つは、陸上も含めた養殖の強化です。たとえばマグロの養殖ではエサとなるサバやイワシの高騰で採算が合わないという声を聞きますが、サバやイワシを使わない安価なエサを研究している方もいます。完全な陸上養殖についてはまだコストが高く、わたしたちが普通に売れる値段ではないので難しいところはあります。しかし、挑戦していかなければ、将来的に供給自体ができなくなる可能性もありますので、さまざまな取り組みにより状況が少しずつでも良い方向へ変わっていくことを期待しています。

三位一体の商品開発による 地域社会への貢献

食の市場では本物志向の消費者が増加していると思いますが、御社独自のブランド商品の開発などは、どのように取り組まれているのでしょうか。

当社だけで商品を開発するのは容易なことではありません。そこで取り組んでいるのが、仕入先や量販店

と協働で行う三位一体の商品開発です。

当社の強みは日本全国にたくさんの仕入れ先があることです。鮮魚を扱っているところだけでなく、それ以外の仕入れ先の方も日々いろいろな商品開発を行っています。その流れに乗りながら一緒に商品開発を進めていきたいと思っています。また、日々お客様と接している量販店さんを巻き込んで商品開発を行っていただければ、これからの消費者のニーズに合った商品開発ができるのではないかと考えています。

当社は経営理念のなかで、「地域社会と連携し、明るい豊かな未来を共創する」ことを掲げています。当社工場が立地する周辺的那珂湊、大洗エリアには、タコや干物を扱っている水産加工業者さんが多数あります。そうした業者さんと一緒に商品開発を行い、ともにこの地域を盛り上げていきたいと思っています。

さらに、当社にはこれまで協力工場として長年スモークサーモンを製造してきたノウハウがあり、生産性の高いスモークの機械を2台所有しております。これらを活かしてサーモン以外の魚のスモークにも挑戦し、地域の消費者の皆様にも味わっていただきたいと考えています。

魚のおいしさにふれて欲しい

御社のホームページには、「笑顔が広がる簡単レシピ」コーナーがあり、おいしそうなメニューがたくさん掲載されています。こちらはどのように企画されているのでしょうか。

今から10年くらい前のことです。量販店のお客様な

公式ウェブサイトで紹介するメニューのレシピ例



鮭と舞茸の揚げびたし風



ヤリイカトマトクリームスープ

どに向けて、魚をおいしく食べてもらうための調理方法やメニューの提案をしたいね、という話になりました。そのためには魚を調理してくれる人材が必要だということで、管理栄養士さんの採用を始めました。今では販売促進課に所属する管理栄養士数人で調理方法やメニューづくりをしています。そして、量販店さんに旬の魚のレシピカードを配布したり、店頭で実際に調理したりして、魚の販売促進に努めています。

レシピは当社のホームページにも掲載しています。旬のおすすめレシピをはじめ、魚種や季節、ジャンルで探せるようになっており、魚食離れがいわれるなか、魚のおいしさにふれるきっかけになって欲しいと思っています。

従業員が働きやすい環境づくり

現在、人手不足と言われている中で、どのように人財を確保されているのでしょうか。また、福利厚生制度などについてお聞かせください。

直近の採用活動は厳しさを増しています。今年(2024年)の4月には新卒3人を採用できましたが、来春に向けては苦戦しているのが現状です。また、離職者が増える傾向にありますので、如何に辞めないで働き続けてもらえるかが大事だと考えています。また、10年前とは学生さんなどの就職活動が変わってきていると感じています。SNSで情報を発信する企業も増えてきていますので、わたしたちもこれからの情報発信について学びながら、変えていこうと取り組んでいるところです。

人材不足を補うため、現在ひたちなか工場ではフィリピン人の技能実習生24人が働いています。当社では外国人の方により長く安定して働いてもらうために、在留資格となる「特定技能」を身につけてもらう取り組みを始めています。今、数人が加工技術の習得に努めているところです。こうした取り組みをすること、また首都圏にも近いという有利な立地条件を活かし、外国人の従業員を増やしていきたいと考えています。

また、働きやすい環境づくりの一環として、筑波銀行さんのお世話になり、工場近くに24部屋あるアパートをつくりました。1階が食堂、真ん中が吹き抜けになっていて、2階は回廊式に東西に12室ずつあり、すべての部屋の吹き抜け側に窓があるという開放的なつくりになっています。入居するフィリピン人の方も大喜びで、やはり住環境は大切なのだと実感しています。

当社は休日の面では他社に引けを取らないと考えています。本社のある水戸市公設地方卸売市場は日祭日と水曜日が休日となっており、平日が休みだと買い物やちょっとした外出などに便利だと好評を得ています。

一方、土曜日に休みたいという社員も増えてきています。公設卸売市場の業務も、かつてほど人手がないとできない業務も減ってきましたので、土曜日休める体制ができてきました。今後は土日で連休を取ってもらう機会を増やしていきたいと考えています。

これからも新しい商品をお客様にお届けしつづけます

2024年3月に創業80周年を迎えられました。100年企業、さらにその先に向けての抱負をお聞かせください。

わたしたちはこれまで、水産物や水産加工品を安定的に供給することを通して、豊かで新しい食文化を創造し、食卓においしさと健康をお届けすることを使命と考え行動してきました。

消費者のニーズの変化や多様化、近年の厳しい国際情勢や気候変動など、当社を取り巻く環境は常に変化していますが、当社はこれからも変わらずに、この使命をもって、お客様、仕入先様をはじめとする地域社会と幅広く連携し、新しい商品を開発して地域の皆様にお届けしつづけたと考えています。そしてそれが100年企業へ、さらにその先の発展につながるものだと考えています。



ひらめの昆布締め風