

株式会社津久勝

本社 茨城県神栖市波崎9158-1
創立 1957年5月1日
社員数 2025年3月1日現在 65名
事業概要 鮮魚販売事業、冷凍魚輸出事業、
加工食品事業、保税倉庫事業

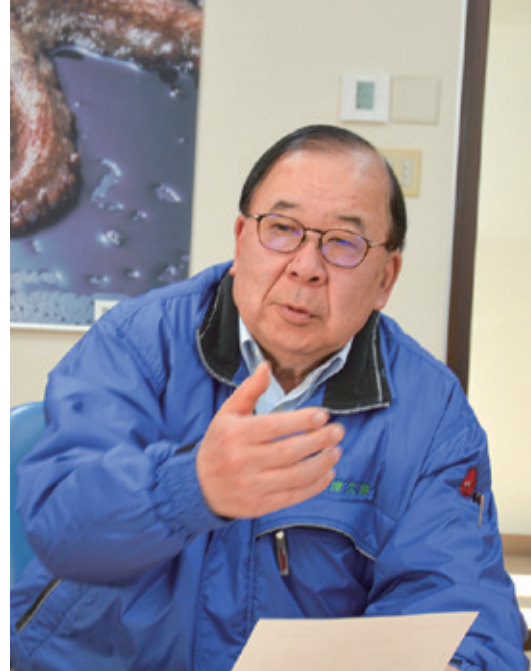


筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村伊知郎

株式会社津久勝
代表取締役社長
津久浦裕之氏

株式会社筑波銀行
波崎支店長 長岡修

水産業を通して、お客さまの食生活を豊かに



事業の変遷について語る津久浦社長

創業者である祖父は 紀州和歌山から当地に移住

津久勝さんの屋号は「なべじゅう(鍋蓋に十)」と
なっていますが、由来について教えていただけま
すか？

当社の屋号は創業者である祖父、津久浦勝司による
ものですが、残念ながら直接由来を聞く機会はありません
でした。

ただ、祖父は紀州和歌山から当地に移り住み、はじめ
は小規模な工場で味噌や醤油を醸造していたそうです。
その工場内には鍋がたくさんあり、当然10個以上
あったことから、「なべじゅう」という屋号にしたと想像
しています。



神栖市波崎にある本社・工場

地場の青魚を販売する 商店として創業

津久勝さんは、1883年創業の100年を超える歴史
のある会社です。創業当時は地場の青魚を販売
する商店と聞いていますが、どのような種類の青魚
を扱っていたのでしょうか？

当社は、1883年(明治16年)、地場の青魚を販売する
「津久勝商店」として創業しました。当時から、銚子港
(千葉県)と波崎港(茨城県)で獲れるサバとイワシの2
種類をメインに扱い、それは現在でも変わっていません。

鮮魚での販売のほか、加工品としてイワシのみりん
干しを製造していました。当時は手開きで加工してい
たために労力が必要で、約70人もの女性のパート従
業員が作業にあたっていました。

主な販路は大阪など関西圏で、学校へ行く子どもに
持たせる弁当用にみりん干しの需要が数多くありまし
た。しかし、学校給食が始まると消費は一気に落ち込
みました。

そこで第一の転機として、冷蔵設備を導入して魚を
冷凍・販売する業務にシフトし、現在の主力事業の一
つになっています。

新たな事業の柱として タコの加工をスタート

創業当時から津久勝さんの取り扱っている魚は、
サバやイワシ、サンマ、アジとのことで、現在はタ
コも取り扱っているとのこと。タコを取り扱
うようになったきっかけを教えてくださいませんか？

創業からわたして3代目となりますが、これまでず
っと地元で獲れるサバやイワシなどをメインに取り扱
い、

長い間商いを続けてきました。

しかし、約30年前に魚の不漁が3～4年続いた時期がありました。「このままではいけない」と、水産加工品で事業の柱をつくろうと一念発起し、安定して大量に輸入できるタコを使い「蒸し蛸」の加工をはじめました。

サバやイワシは漁獲の多寡で仕入れ数量が安定しませんが、タコなら輸入したものをストックすることで、1年を通して安定して加工ができるというわけです。

時代の変化に合わせ、いろいろと対応してきたということですね。

会社も時代や環境の変化に対応できないと存続が難しいと思います。魚が獲れないからと手をこまねいて何にもしないで待っていたら、淘汰されるだけです。

鮮度とおいしさを最優先に 壺漁の原料のみを使用

御社ではタコの漁法にもこだわりがあるそうですね。

タコの漁獲方法には、主に蛸壺つぼりょうを使う壺漁とトロール漁の2つがあり、当社では壺漁で漁獲したタコのみを使用しています。

壺漁とは、縄張り意識がとても強いタコの特徴を生かした日本古来の漁法です。壺漁はエサの多い浅瀬で行い、1つの壺に1匹のタコしか入れないため、沖合で行うトロール漁と比べ、大きくて活きのいいタコが獲れるのが特徴です。1回の漁で使う壺の数を制限することで乱獲を防ぐ、環境に優しい漁法でもあります。



たこを蒸す工程(上)、たこを選別する工程(下)

国産のタコを使用した 新商品を次々に開発

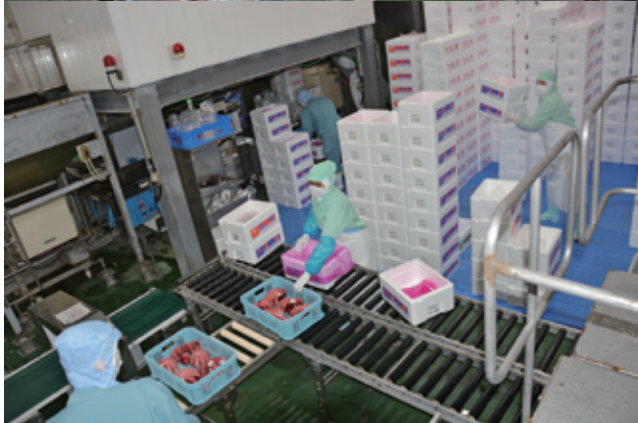
タコの取扱高は国産が多いのでしょうか、それとも海外産が多いのでしょうか。国内で多いのは北海道産でしょうか、それとも地場(鹿島灘)産でしょうか？海外についてはモーリタニア産が多いのでしょうか？



壺漁に使用する蛸壺



新鮮な原料ほど赤色が鮮やかに出る「蒸し蛸」



計量後の殺菌工程（上）、たこを箱詰めする工程（下）

タコは西アフリカのモーリタニア産が全体の約8割を占めています。しかし、このところの急激な円安で輸入原料の仕入れ価格が著しく高騰していることから、現在、鹿島や明石、三陸、北海道などの国産原料を3分の1くらいまで増やす取り組みを行っているところです。

国産では、三陸のタコをメインに扱っています。鮮度が良く、ボイルした後にきれいな赤色が出るのが特徴で、味や歯応えもいいと、いいことづくめ。この三陸産の原

料を使って開発したのが「朝炊き蒸し蛸」です。

これはその日炊き上げたタコをその日のうちにお客さまに食べてもらいたい、タコは蒸したてが一番おいしいと、地元食品スーパーのカスミさんに提案した商品で、試験的に販売したところ売れ行きが好調だったため、現在も月1回限定で販売しています。

日付が変わる深夜12時過ぎから自社工場で炊き始め、朝6時に出荷した商品は、昼過ぎにカスミさんの売り場に並びます。

また、進行中の新商品プロジェクトとして、為替の影響を受けず、安価で手に入る北海道産の水ダコを使用した商品のテストを行っています。従業員に試食してもらいながら改良を重ねており、日高昆布エキスとのセット販売も念頭に、今年3月以降に販売したいと考えています。

加えて、鹿島灘で獲れるタコについては、ある回転寿司チェーンから引き合いがあり、2月中旬から商品を出荷しています。また、回転寿司チェーン数社から依頼を受け、「タコの桜煮」といって歯が弱い人でも食べられるように柔らかく煮た商品をこれからサンプルとして配る予定です。名前が「桜煮」ですから、春の時期には販売できたらと期待しています。

サバやイワシなどの魚とタコの取扱量、金額の割合はどのようになっていますか？

取扱量は、前浜（目の前の海）で水揚げされるイワシ、サバ、アジなどの魚が7割、タコが3割、売上金額は、高値で取引されるタコが7割、魚が3割です。



さまざまな商品に加工されるタコ



地元で水揚げされた新鮮なサバ・イワシを自社工場で加工



水産加工品のオンラインショップを開設



高温スチームでふっくら炊き上げた「骨まで食べられるやわらかい煮魚 真イワシ」(左)、「地だこのやわらか煮」(右)

東日本大震災を機に 簡便性に優れた煮魚を開発

御社の主力商品には蒸し蛸とともに煮魚がありますが、商品化の経緯を教えてくださいませんか？

2011年の東日本大震災をきっかけとして、お湯で温めるだけ、電子レンジでチンするだけで食べられるなど、簡便性に優れた加工食品の需要が高まりました。

イワシやサバを扱っている当社でも何かできないかと考え、商品化したのが、湯せんか電子レンジで温めるだけで調理が不要な「骨まで食べられる やわらか煮魚」シリーズです。

商品化にあたっては、大手機械メーカーが開発した真空調理器2機を導入しました。原料に地元で水揚げされたばかりの新鮮なイワシやサバを使い、真空調理器の「飽和蒸気調理」で加工、出荷までの一貫生産で高い品質を担保しています。

商品は、煮崩れが少なく仕上がりがきれいで、骨まで食べられるほどの柔らかさを実現しています。そしてごはんによく合う、食べ慣れた「家庭の味」にこだわった秀逸の一品です。



水産加工品については、広く一般の方にも親しんでほしいと、インターネット上に自社のオンラインショップを開設しています。サバやイワシの煮魚をはじめ、タコの惣菜、ヒラメのフライ、千葉ブランド水産物である「銚子釣りきんめ」を使った金目鯛の煮付けなどをラインナップし、ご家庭はもちろん、贈答品や学校給食の一品としてもご利用いただいています。

国が推進する 6次産業化プロジェクトに参画

2018年、国の六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画に認定され、「波崎地区6次産業化推進プロジェクト」として、1次産業の石田丸漁業さん、2次産業の津久勝さん、3次産業の東都水産さんの出資で株式会社トウスイを設立し、地元で獲れるサバ・イワシを冷凍して輸出する事業もしていらっしゃるのですが、サバ・イワシの漁獲高が不安定な中、どのような対応をされているのでしょうか？

水産物の輸出に力を入れたいという国や茨城県の支援のもと、2019年1月、神栖市波崎地区に株式会社トウスイ様の最新鋭冷凍加工工場が新設されました。処理能力は月4,000トンとサバ・イワシの処理工場としては、当時国内トップクラスの規模でした。当社とトウスイを合わせ、最大で年間約20,000トンの冷凍魚を輸出していました。

茨城県の県議会議員の皆さまが多数で視察と激励に訪れたほどで、「もう20,000トン輸出しています」と言うと、皆さん驚かれたようでした。

当時輸出先で一番多かったのはアフリカのエジプト、2番目がナイジェリアです。この2か国でサバの年間輸出額の約半分を占めていました。現地を訪れた方の話に

よると、一般家庭には冷蔵庫がなく、小売業者が段ボール箱に入った冷凍の魚を買い、解凍して燻製にしたものを道路脇の店舗で路上販売しているとのことでした。

しかし、東日本大震災にともなう原発事故の影響もあって風評被害が広がり、急に売れなくなってしまいました。急激に輸出業績が悪化しました。

また、ここ数年はサバやイワシの不漁、特にサバの不漁が著しいこともあり、新たに当社とトウスイで今年の4月以降にイカの加工を始める計画をしています。

イカは青森県八戸産のものを使います。偶然にも「アカイカ」が豊漁で浜値も安かったため、少し多めに購入し在庫しています。新たな加工品を作るには、やはり安いものの方が安心して取り組みますからね。

地元出身者などで人員を確保 福利厚生も充実

現在は従業員の確保が厳しく、さまざまな業種で海外の技能実習生を受け入れていると聞いていますが、津久勝さんでは、従業員さんの確保はどのようにされていますか？

現在、当社の従業員は約60人です。内訳は約半数が日本人の社員、18人が外国人技能実習生、残りの10人ほどが日本人のパート従業員です。

外国人技能実習生の出身国別ではミャンマーが一番多く、次にカンボジア、中国と続きます。

年齢的には日本人は20代から60代までと幅広く、外国人実習生はほとんどが20代です。

日本人の多くは、地元の波崎や鉾子に住んでいる方々です。高校を卒業後、東京で大学に通い、そのまま東京周辺で就職する人も多いのですが、地元に戻ってきて当社に入社する人や、当初から地元で就職したいという人もいますので、従業員の確保ができています。

ここ数年で約15,000円のベースアップを行うなど、給料は比較的高いと思っています。ボーナスも地元では多い方だと言われています。保険を使った退職金制度も設けており、そうしたことが従業員の定着率の高さにつながっているのではないのでしょうか。

創業者の残した教えが 企業理念として社員に浸透

津久勝さんの企業理念に「商いは牛のよだれの如

く」とありますが、この企業理念を踏まえて、どのように取り組んでいらっしゃるのですか？

企業理念の「商いは牛のよだれの如く」は、「利を急がず、地道な商いをしなさい」という創業者の残した教えです。

この企業理念を実現する心構えは、社員全員に浸透しています。そのことは、主力商品の一つである蒸し蛸の加工を例にとってみても分かります。最初に解凍されたタコの頭の内側にあるスミや内臓、ぬめりを人の手や機械で丁寧に取り除きます。そして、人による目視に加え、丁寧に臭いを嗅いで状態を点検します。こうした手間のかかる下処理を経てはじめて、調理工程に進むことができるのです。

お客さまの声に耳を傾け 新たな挑戦を継続

このような企業理念をもとに、今後、どのように事業展開をされるのかについてお聞かせください。

先ほども申し上げた通り、これからは社会情勢や会社を取り巻く環境の急激な変化に対応できる会社だけが生き残っていくと思います。

創業以来、当社は鮮魚からみりん干しへ、そして冷凍魚の輸出、水産加工品の製造へと、時代の変化や逆境を乗り越え、歩み続けてきました。

これからも、お客さまの声に耳を傾ける姿勢を貫くとともに、変化を恐れずに絶え間ない事業の変革を進めていきます。そして、末長く皆さまに愛される企業であり続けるために、社員一丸となって新たな挑戦を続けていきます。



インタビュー日 2025年2月10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 波崎支店