

9月24日 木曜日
2020年（令和2年）

日刊みなと新聞

発行所
みなと山口合同新聞社
〒750-8506 下関市東大和町1丁目1-7
☎083(266)3214 日刊(土・日・祝日除く)

札幌市中央卸売市場
カネシメホールディングスグループ

高橋水産株式会社

札幌市中央区北12条西20丁目1番10号
電話 (011) 618-2111
http://www.kaneshime.co.jp/



徳島 魚市場 吉本創一 社長に聞く

【徳島】徳島魚市場（徳島市）は6月1日付で吉本創一常務取締役が新社長に昇格した。同社は徳島市中央卸売市場内で仲卸や買参人との連携を密にし、四国からの集荷を強化。県内の足場固めをする一方、大阪や東京に営業拠点を新設し、販売網の拡大に動き出した。6月に改正卸売市場法が施行された中、人口減少が続く地方の市場卸はこれからの時代の生き抜く方策を模索している。社長就任から4カ月近く経過した吉本社長に話を聞いた。

抱負を

自社の理念「豊富な品ぞろえと安定供給」をモットーに、「現場第一主義」「社員第一主義」を念頭に現代の中央卸売市場が求められる役割を探求していく。

で

4、5月は過去最悪だったのが、6月には反転し、7月には約9割の取引先が戻ってきた。8月は帰省客が例年よりも少なく、阿波踊りの中止によって県内の水産物需要は例年を下回った。コロナの卸売業だ。改正市場法が6月に施行、総体的には規制が撤廃され、弱肉強食の自由主義の商売が全国の市場で増えるかもしれない。しかし、中央卸売市場の仕組みは世界的に見ても優れていると考える。市場の仕組みは守っていく。

「コロナ禍の社長就任となったが、状況について

「就任直後から取り組



【Zei Kenichi】徳島市場の仲卸、買参人を中心に既存の取引先へのフォローアップだ。特に仲卸との接点を

入れる。卸として仲卸、買参人に頼られる存在でありたい。国内外の水産物の、特に四国の水産物の集荷にはこれまで以上に力を入れていく。県内については、自社便で行ける範囲は集荷に向く。産地仲買とも提携している。

人材育成について

会社は人が全て。会社として人を育てる環境の整備が大事。卸という仕事上、目利きは最も重要なスキルの一つ。ただ、人材育成には最低5、10年の時間が必要。社員一人一人が勉強を怠らず、プロであることを自覚することが大事だ。同時にコミュニケーション能力を高め、素直さ、謙虚さ、行動力を伴った社員を育てていく。そのため社員が産地に足を運んだり、会社として展示会に積極的に出展している。

今年、子会社の旭物産が大阪営業所を開設。また、9月17日には東京・大田市場に仲卸「江戸旭」が営業を始めた。

旭物産の大阪営業所は、関西の卸のうねいと大水の両卸売会社と連携しながら関西での養殖魚の販売シェアを上げていく。スーパーがブランド養殖魚を再び採用する動きがあり、入り込む余地がある。拠点を持つことで、より取引先との距離が近くなり、ニーズを的確に把握できる。浜に對しても情報収集の素早いフィードバックで対応する。江戸旭は純粋に仲卸として、大田市場などで仕

最後に徳島魚市場の

「ループ」です。マリン大王、和幸、旭物産などの横のつながりを深め、連携しながら、お互いを補っていく。会社は継続が全て。コロナのような不測の事態があっても対応していく。中長期的には加工技術を上げ、国内市場だけでなく、海外への輸出をさらに伸ばしていく。

東京、大阪に営業拠点 販売網強化 市場の仕組みは維持

つくり、関係を密にしている。そのために各得意先との橋渡しや情報の共有化を進めている。また、卸として集荷力の強化は必須だと考え、力を