

徳島魚市場が大田市場で仲卸

鮮魚を1次加工、販売へ

徳島魚市場（徳島市、吉本創一社長）は東京・大田市場（大田区）にグループ会社の仲卸を設立し、9月17日に営業を始めた。市場卸が営業地域外の市場に仲卸を持つことは全国的にも珍しい。同社が強みとする徳島産の魚を消費地加工し、首都圏を中心に販売する。社名は「江戸旭」で、徳

島魚市場グループの旭物産（徳島市）の子会社。豊洲市場（江東区）の水産仲卸「やま幸（ゆき）」から大田支社の事業を譲り受け、7月に設立した。社長にはやま幸の大田支社長だった鈴木俊介氏が就いた。従業員は工場長と営業、事務の3人で、今後順次増やす予定だという。5小間で営業を始め、

4小間を加工場、1小間を倉庫に充て

る。加工場では主に鮮魚の1次加工を行う。11月にウロコ取りや三枚おろし、真空包装の機械を導入し、スキンレスロインやフィレーなどの生産を開始。瞬間凍結機を用い、加工品を高鮮度なまま冷凍で安定的に販売できるようにする。



江戸旭の店舗と左から徳島魚市場の吉本社長、江戸旭の鈴木社長、旭物産東京営業所の徳島大佑所長

やま幸の主力販売先だったホテルや結婚式場への納入に加え、旭物産の営業網を活用し、首都圏で数十店舗を展開する食品スーパーを開拓。人手不足が深刻化する中、店舗のバックヤードの作業を軽減できる1次加工品を売り込む。市場内の仲卸や市場外の業者からの委託加工も主力事業に据える。

仕入れは、場内の大都魚類の他、徳島魚市場や旭物産からも行う。大都

魚類が場内に持つ活魚槽を活用し、活魚の扱いを強化。一方、徳島魚市場が強みとする養殖ブリ、マタイをはじめ徳島産の魚を中心に仕入れる。「江戸旭を徳島の魚を売る拠点にしたい」と吉本社長。

「仲卸は卸売市場の仕組み上欠かせない。卸の役割分担の中で、小回りが利いた商売をできる」（吉本社長）と、徳島魚市場は数年前から東京の中央市場で仲卸を探していた。今春、取引があるやま幸から事業譲渡の話を持ち掛けられた。店舗で加工ができることが大田市場の利点と考え、進出を決めた。

今後は、インターネット通販で消費者に直接販売する他、近隣の羽田空港を活用し、全国や海外への販路拡大も視野に入れる。吉本社長は「江戸旭にはさまざまな可能性がある。徐々に挑戦していきたい」と意気込みを語る。