



# 徳島魚市場グループが 大田市場で仲卸事業

養殖活魚等を場内加工して首都圏以東へ

東京都大田区 江戸旭(株)

徳島魚市場グループは、荷受の徳島魚市場(株)、イカ類の加工や魚介系エキス調味料製造を行う(株)マリン大王、冷蔵冷凍保管業と物流資材販売を担う(株)和幸、そして旭物産(株)から構成される。旭物産は、養殖漁家への飼料・水産用医薬品・栄養剤等の供給とともに、その生産物をはじめとする水産物全般の卸売も行っており、後者の首都圏以東の拠点として東京営業所、関西圏の拠点として大阪営業所を展開している。

その旭物産が今年7月、東京都中央卸売市場大田市場内に子会社、江戸旭(株)を設立した。同市場の水産仲卸、(株)やま幸大田支社の事業を継承したものだ。その狙いや機能の特徴などを紹介する。

## 首都圏の加工拠点としての市場仲卸の優位性

徳島魚市場(株)は徳島市中央卸売市場の荷受だが、同卸売市場は産地市場でもあり、取扱量の過半が最終的に域外消費されている。すなわち、首都圏は徳島魚市場にとっても重要な仕向け地であり、東京都中央卸売市場の荷受とも直接・間接の取引がなされてきた。旭物産東京営業所は、いわば場外問屋として、自社および徳島魚市場が西日本各地などから集荷した養殖魚や天然魚を首都圏の量販店や外食企業などに納めてきたが、丸魚か産地加工品がほとんど。エンドユーザーにとって高鮮度と簡便性を兼ね備えた食材



吉本 創一さん(51歳)  
徳島魚市場(株)/旭物産(株) 代表取締役社長。1992年関西大学商学部卒。旧ダイエー勤務後、96年4月に徳島魚市場入社。06年取締役(第三鮮魚部)、13年常務取締役を経て、今年6月に新社長に就任。旭物産の社長は2016年から務めている。



鈴木 俊介さん(57歳)  
江戸旭(株)代表取締役社長。築地市場の水産仲卸に30余年勤務、(株)やま幸大田支社長(2015~2020年)を経て今年7月から現職。



徳島 大佑さん(37歳)  
旭物産(株)東京営業所々長。2012年1月入社。9年前の東京営業所開設以来、同所に勤務し、養殖魚の顧客開拓などを精力的に行っている。

となる消費地加工品も扱いたい、についてはその加工拠点をもちたい、できれば東京都中央卸売市場の仲卸業に進出したいと考えるようになった。

「場内仲卸であれば、東京の荷受ともより密接なお付き合いができ、大田市場や豊洲市場に入荷する様々な魚介類も調達でき、それらの加工を都心で行えることとなります。また、市場法改正がなされましたが、卸売市場の仕組みは公平・公正、決済機能などの点からやはり優れており、荷受と仲卸が補完しあってこそ優位性が発揮される、と認識しています」と、徳島魚市場と旭物産の社長を兼務する吉本創一さん。

一方、やま幸大田支社は、マグロや天然鮮魚類をロインやポジションにして都内近郊のホテル・結婚式場や



江戸旭の店舗外観。一番左の棟がウロコ取りなどを行う第1加工室。その右隣が梱包などを行う第2加工室。そのまた右隣が冷凍倉庫。

↑江戸水産あり、荷

機内だっ要がを迫害は場法禁さま幸されトをの加工支社江戸き継もあ

機材江



↑江戸旭で加工する養殖魚の多くは、大田市場の卸売場にある活魚水槽が直接の“仕入れ先”になる。大都魚類(株)大田支社の施設であり、荷受の同社から仲卸の江戸旭が購入する形になる。



↑→第1加工室内。上写真奥に見えるステンレス製の“箱”がウロコ取り機で、手前の俵板ではマダイのドレス処理が行われていた。右写真はコハダの一次加工の様子。



←第2加工室でのフィレートのパッキング工程(左写真)。左端に真空包装機が見える。金属探知機やラベルプリンターも備えられている。右写真は、氷とともに発泡箱に収めた状態。加工ラインは、「東京都食品衛生マイスター」の認証も取得している。

機内食用に納めるのが主業務だったが、コロナ禍でそれら需要が大きく縮減、業態の見直しを迫られた。このため両者の利害は一致し、今年6月の改正市場法施行で「直荷引き」等が解禁されたことも後押しとなり、やま幸大田支社は旭物産に譲渡され、江戸旭として新たなスタートを切った。旭物産東京営業所の加工部門とも言えるが、大田支社長だった鈴木俊介さんが江戸旭の社長を務め、顧客も引き継いでいるので、大田支社の業容が拡大した格好でもある。現在の従業員数は、鈴木社長を含めて5名。



第2加工室に設置されているフィレマシン。ウロコ取り機や真空包装機などと組み合わせることで、マダイの皮付きフィレなら、100尾分を約20分間で製造できるといふ。



第2加工室に置かれている急速凍結機(リキッドフリーザ)。

## 機械化による生産効率アップと小回りの両立

江戸旭は、大田市場水産部仲卸売場の5小間(1小

間は28.1㎡)を使用、うち4小間を加工場、残る1小間を冷凍倉庫に充てており、加工場には、ウロコ取り機、フィレマシン、スキナー(皮むき機)、急速凍結機、製氷機などを新たに導入、真空包装機の増設も行った。「やま幸時代はもっぱら手作業でしたので、処理能力



一次処理前の“鮮魚ボックス”。徳島産天然魚の詰め合わせである。左上から時計回りに、コショウダイ、マダイ、ヒゲソリダイ、イサキ、スズキ、ブリ。



冷凍でストックしているイセエビ。ハーフカットして納める場合が多い。

が格段に増しました」と鈴木社長。

仕入れは、活魚でも鮮魚でも冷凍魚でも行っているが、取材時(11月19日の午前4時頃)は、岩手県内の顧客に納める養殖マダイのフィレー加工がなされていた。前日夕方の受注分で、当日未明に大田市場内の活魚水槽から原魚を取上げて処理し、同日夕方までに届ける。つまり、“当日活メ・加工”の商品になる。首都圏の顧客にはもっと早く届く。

また、大田市場に上場した魚介類に加え、旭物産の提携養殖場や徳島魚市場からの直荷引きも行えるので、個々の顧客が必要とする複数の養殖魚・天然魚を揃え、それぞれを求められた形態に加工したうえで同梱し、やはり当日中に届けることもできる。産地加工で同様のことを行おうとすれば、注文締切は3日前、届いた商品は前々日加工になるという。他方、漁獲が海況に左右されやすい天然魚、例えばアマダイ、キンメ、ノドグロなどについては、流通量が比較的多い時期にまとめ買いして急速凍結・保管し、周年供給可能としている。

「朝締めのカンパチ半身とマダイ半身」といった注文にも応えられるようになりました。また、徳島産の天然鮮魚を詰め合わせた“鮮魚ボックス”についても、これまでは徳島から宅配便でお客様へ直送するのみでしたが、江戸旭で一次加工して届けることも可能になり、飲食店さんなどに喜ばれています」と、旭物産東京営業所の徳島大佑所長。また、前述のマダイフィレーのように、首都圏以東の顧客開拓の前線基地としても機能している。さらに、「“コロナ巣ごもり下でもちょっぴり贅沢したい”という消費者の思いに応える商品を強化したいが、人手不足のため店舗での作業は増やせない」といった量販店等の悩み解決にも貢

献できると考えている。

### 商品開発型の提案営業を強化

上記は商品開発ということにもなるが、鈴木社長はそれを強化したい考えだ。

「こういう形態での納品もできますがどうですか?と いった投げかけを行い、『それだったらもう少し…』と いった要望を返していただくキャッチボールをしながら、個々のお客さんが真に欲している商品形態に近づけていく。すでに始動はしていて、加工残渣になりがちだったマダイのカマに一手間加えて生協さんに採用された例などもあります。目下はコロナ禍で思うような営業活動ができませんが、そうした取り組みを拡充して 当社の強みにしていきたい。そのための人材補強も 予定しています」。

### 鮮魚輸出の拠点にも

「産地で収穫された魚を、より良い状態で最終消費者までお届けしたい。それを経済合理性も踏まえて実現していこうとする取り組みの一環です。結果、商圏は首都圏以東にも広がり始めていますが、大田市場は羽田空港にも近いので、江戸旭の機能を活かした輸出にも力を注ぎたい。徳島産の魚はもとより、大田市場および豊洲市場に入荷する高品質な日本の魚介類の美味しさを、アジア諸国や米国等の消費者にも届けていきたい」と吉本さん。対香港輸出はすでに実績があり、近々シンガポール向けも始まる。

江戸旭のノード機能を高めるべく、ピッキングスペースの拡張も予定されており、今後の事業展開が大いに注目される。

(池田)