



1 大澤宏光社長。船乗りを志し、水産大学卒業後日本水産株式会社（現・株式会社ニッスイ）に入社。漁労事業部、営業職をへて、2009年に共和産業へ赴任、2021年代表取締役就任 2 魚市場に近く、国道431号沿いに位置する共和産業本社工場



20
LEADING
COMPANY

きょうわさんぎょう
共和産業 株式会社

水産基地・境漁港の一翼を担う 若手の活躍が光る仲買人集団



その日の魚を瞬時に選び 生産者と消費者をつなぐ 仲買の仕事に誇り

一年を通し食卓に上るアジやサバ、イワシ。初夏のクロマグロ、秋から春にかけての紅ズワイガニなど。日本海沖合の漁場で獲れた多くの魚類が集まる境漁港は、全国有数の水揚げ量を誇り、水産業振興に特に重要である「特定第3種漁港」に指定されている（※全国に13港）。この港で水揚げされた魚介類は、産地市場の《鳥取県境港水産物地方卸売市場》で競りや入札にかけられ、東京・豊洲の中央卸売市場をはじめ全国の消費市場に運び込まれる。

《共和産業株式会社》は、境漁港、

長崎県の佐世保港・松浦港で朝獲れの魚を買い付け、直接送り出している。取引先は地元ユーザーから海外まで。仕入れた鮮魚は、卸売市場、量販店、外食チェーン、食品メーカーごとに、望まれる規格に仕立て直してスピーディーに出荷。また、自社でISO22000取得（食品の安心安全マネジメント国際規格）の工場設備を有し、高品質の冷凍魚を国内の食品加工業者、養殖業者はもとより、アジア、アフリカへ輸出している。1947年創業の漁業会社《共和水産株式会社》と共に《株式会社ニッスイ》のグループ企業として、地域の水産業振興に貢献。境漁港での買い付け・販売シェアは、10%を超えている。

協調体制強化で成長 社員が将来を描ける会社に

「産地に集まる大量の魚を、産地で即座に選別し鮮度を保ったまま、首都圏などへ届ける。境漁港は、先輩の長年の努力のおかげで、全国でも指折りの出荷体制を築き、全国、特に日本海側ではトップランクの港だと思えます」と話すのは、共和産業の大澤宏光社長。大澤社長はニッスイ時代、営業で全国の港や水産会社、量販店のバイヤーなどと接し、水産基地・境港の魅力を実感していたという。2009年、共和産業へ赴任してからも、その認識は変わらない。とはいえ、鮮魚はその時々により大漁・不漁があり、魚の質や量、価格も、日々変動する。その中で取引先の要望に応えるために



1 共和のネーム入りユニフォーム。動きやすく市場内でも認識しやすい 2 水揚げされた魚は、港の荷受業者によって種類や大きさごとに選別され、市場の競りや入札にかけられる 3 魚の色形やサイズ、脂乗りなどを見定め、価格を提示する仲買人たち 4 競り落とし、出荷先が決まったマダイ 5 高度衛生管理型の産地市場として整備が進む、境漁港市場内。床面が緑色に塗られた競り場では、複数の競りや入札が同時に行われる 6 9月～6月に漁獲されるベニズワイガニ。境漁港は水揚げ全国一位を誇る



共和産業 株式会社

業種 卸売業

事業内容 境港で水揚げされる鮮魚の販売および冷凍加工品の製造販売

創業 昭和47(1972)年12月15日

代表者 代表取締役 大澤 宏光

社員数 34名(男28名 女6名)

〒684-0034

鳥取県境港市昭和町13番地21

TEL/0859-42-6171

<https://www.kyowa-sakai.jp/>

● 境港本社

● 松浦事務所(長崎県松浦市)

● 佐世保事務所(長崎県佐世保市)

求める人材像 Check!!

- 様々な人とコミュニケーションをとるのが好きな方
- 自分で仕組みを作ることが好きな方
- 様々な業界や事業に興味がある方

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-42-6171

資料請求

動画サイトは
こちら

公式サイトは
こちら

インターンシップ

会社見学



共和産業のあれこれQ&A

Q. 魚の知識がないとダメですか?

A. 魚の知識は、入社してから覚えれば問題ありません。先輩たちは水産系の学校出身者は少なく、工業系や文系学部、普通科高校卒業者など様々です。入社後3カ月はOJTで、鮮魚の買付業務、出荷作業、冷凍作業など、会社の業務を持ち回りで研修します。日々の水揚げ状況に左右されるため、教科書通りでは無い仕事です。一つずつ経験を積んでください。



春に旬をむかえる沖メバル

Q. 1日の勤務時間について教えてください

A. 魚の買い付けを行う営業職は、水揚げ状況や天候に応じ、仕事量が大きく変わります。朝5時30分の競りに合わせて出社しますが、魚の買い付け量によっては9時頃に退社することも。実働6時間40分のフレックスタイム制を導入していますので、メリハリを持って働くことができます。



競りの合間の営業職チーム

Q. 女性でも活躍できる仕事?

A. もちろん活躍できます。市場で魚を買い付けるというと、威勢がよくて力仕事が多い「男の職場」のように思われがちですが、意外と力仕事は少ないです。ただ、良い魚をできるだけ多く仕入れる為に広い市場内の複数の競り場を行き交うこともあり、ダッシュ力が必要かもしれません。また、自社の作業場で商品の出荷作業を手伝うこともあります。



買い付けた魚は取引先ごとに振り分け、作業員が配達するまで確認

Q. 営業の他にはどんな仕事がありますか?

A. 食品安全マネジメントシステムの国際規格、「ISO22000」取得の自社工場での鮮魚や冷凍魚の生産管理、営業担当者の得意先をフォローする営業事務、経理、総務があります。営業事務、経理、総務といった本社スタッフは8時~15時30分が定時の勤務時間です。



本社では、27名の社員が常時勤務している



第二鮮魚部 課長
山根 亮平さん
(2015年4月入社)

山根さん含む同期入社3名が、揃って課長に昇進。第一鮮魚部、第二鮮魚部で連携しながら、会社全体で利益を出すため励まし合い、切磋琢磨している。プライベートでは新居を購入し、3児の父親。保育園のお迎えなど子育てにも積極的。



同期入社で揃って課長に昇進
会社の次世代を担う責任感がエネルギー

協力会社の魚の仕分け作業をしていたのをきっかけに、共和産業に入社した山根亮平さん。第一鮮魚部をへて、2年前から第二鮮魚部へ異動。仙台から博多までの卸売商社、スーパー約50社を取引先に持ち、市場での競りはもとより、まき網漁船が獲ってきた魚を船ごと買い付ける「ひと船買い」など、大きな取引を担当している。「サバ、アジ、イワシ、今は年間獲れるブリなど、船ごと買い付けています。見本の魚を見て、このサイズは鮮魚で売る、このサイズは冷凍魚になるなど、わずか5分くらいで見極める。その後は自分で考え、あちこちの取引先に売っていき

ます」。話を聞くと神業に思えるが、入社3年目から研鑽を積んでいたという。「今は自分の見立てが8割方適中しますが、外れることもあります。そのためにも毎日の取引を必ず検証するようにしています。その積み重ねで今がありますが、この仕事は毎日毎日状況が違うので、飽きることはありません」と笑う。「大きな取引でも、自分のような若手を信頼し、仕事を任せてくれます。その分プレッシャーはありますが、もっと勉強してがんばろうと、モチベーションも高まりますね」。情報を自分の目と頭で分析するため、携帯電話の気象情報アプリは常にチェックする。



第一鮮魚部 鮮魚二課
橋本 由那さん
(2022年4月入社)

得意先からの注文では、鮮度はもとより、魚のグラム数(大きさ)を指示されることも。「同年代の他の人が経験できないような仕事にチャレンジしている実感があります」と話す。休日は友だちとドライブやキャンプに行くのが楽しみです。



『魚を売る仕事に就きたい』という希望が叶い、
奮闘する毎日です

入社4カ月目の7月から営業に配属され、競りに立つようになった橋本由那さん。境港市内の大型量販店や回転寿司チェーン、米子市内の居酒屋などの取引先に向け、鮮魚を買い付け販売している。競りの開始時間は5時30分だが、その1時間前には出社して魚をチェックするようにしている。「少しでもお客様の要望に沿った魚を仕入れたいので、早めに出社しちゃいます」とほほ笑む。もともと魚を食べるのが好きで、魚を売る仕事をしてみたいと、共和産業に就職を決めた。同じ水産業界で働く父親の、「ニッスイのグループ企業だから安心して働ける」という言葉も、

背中を押してくれた。初めて会社を代表し、一人で競りに立った時は不安もあったが、社内をはじめ場内の人たちは皆やさしく、数少ない女性仲買人(他社)とも顔見知りになった。「先輩からは『なるべく安く買おうと思うな。欲しい魚があったら、高く買わないとダメ』とアドバイスされています」と話す。今はまだ、仲買の仕事覚えるのに夢中の毎日。でも、自分に仕事を任せてくれる得意先や会社の人たちの信頼に応えるために、思い切りチャレンジしている。