



1 買い付けた魚の一部は、「パン」と呼ばれる鉄製の缶に入れ、マイナス30度で冷凍。各魚種の在庫数を確認しつつ、出荷先や作業内容を考える 2 ブロック状に凍らせた冷凍魚は、フォークリフトで冷蔵庫に運び入れる 3 選別や鮮度確認を終えた魚の出荷準備を行う 4 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 5 鮮度の良い状態のまま、魚を缶に入れて冷凍ブロックを作成。高品質の冷凍魚は国内外に届けられる 6 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市場で、複数の競りや入札が同時に行われる 7 大澤宏光会長。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、営業職を経て2009年に共和産業に赴任。21年代表取締役就任 8 多種多様な魚介類は丁寧に査定され、卸先のニーズに合わせて規格別に仕分けする

組む若手社員が成長を続けている。

「産地に集まる大量の魚を即座に選別し、鮮度を保ったまま首都圏などへ届ける。境漁港は、先輩方の長年の努力のおかげで全国屈指の出荷体制を築き、特に日本海側ではトップバンクの港だと思っています」と大澤宏光会長。かつては、ニッスイの営業職として全国の港や水産会社、量販店のバイヤーと接し、水産基地・境港の魅力を実感したという。

天候や水温、潮の流れなどにより、獲れる魚の量や質、価格が日々変動する鮮魚。「大切なのは情報収集と情報発信。天候状況を把握しながら漁船や取引先と情報を共有し、その都度臨機応変に対応するフットワークが求められます。協力会社と信頼関係を深め、働く社員が自分の将来を描ける会社でありたいと思っています」。そんな共和産業では、仲買という仕事を誇りを持って取り組む若手社員が成長を続けている。

全国有数の水揚げ量を誇る境漁港。近くに本社を構える《共和産業株式会社》は境漁港に加え、長崎県の2港を含む3港で朝獲れの魚を買い付け、全国各地に送り出している。取引先は地元ユーザーから海外まで幅広く、卸売市場や量販店、外食チェーン、食品メーカーなど顧客のニーズに合わせた規格に仕立て直

協調体制の強化で成長  
全国各地へ鮮魚を発送

## 水産基地・境漁港の一翼を担う 若手の活躍光る仲買人集団

鳥取県の境漁港、長崎県の佐世保港・松浦港を拠点に水産物総合商社として成長し続ける《共和産業株式会社》。全国各地に魚を卸すほか、海外輸出も進め、幅広い事業展開を見せる。

## 共和産業株式会社

創 業 昭和22 (1947) 年12月15日

代表者 代表取締役 大澤 宏光

社員数 42名 (男33名 女9名)

本 社 鳥取県境港市昭和町13-21

### 事業内容

境港で水揚げされる鮮魚・冷凍魚の買付販売

### 勤務地(採用エリア)

境港市、長崎県

### 採用区分

#### 新卒採用

#### キャリア採用

#### インターンシップ・キャリア

**有** 随時対応。本社まで問い合わせを。

### 採用担当者からあなたへ

境港で水揚げされる水産物を通して、豊かな海を、豊かな暮らしを、未来へつなげます。天然、自然、四季などを大切に、日本の食文化を後世に残していきます。経験豊富な社員が丁寧に指導しますので、事前に必要な知識はありません。

総務部 部長  
長井 弘さん

採用に関するお問い合わせ先

0859-42-6171

公式サイトは  
こちら



## 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さまざまです。入社後3か月は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。



底引き網漁で水揚げされた赤バイ貝

**Q.** 会社の雰囲気を教えてください

**A.** 若手社員が多いこともあって社内の雰囲気は明るく、懇親会の参加率も高いです。社員が企画から参加する社員旅行も盛り上がります。仕事では先輩や上司がフォローはしますが、基本的に現場の判断を尊重するので、モチベーションが上がって働きやすいという声を多く聞きます。部署内外で協力し合いながらも、個人個人の実力を尊重し合える職場です。



笑顔あふれる社員旅行のひとつ

**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。



出荷作業の合間の営業職チーム

**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、37名の社員が常時勤務している



**1** 社内は若手が多く、20～30歳代で課長に就任する人も。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 **2** **3** “ひと船買い”で買付けした魚を鮮度よく出荷することが仲買の誇りだ。こまめに情報収集・分析し、ニーズに合致する顧客へと売りさばく **4** 魚の色形やサイズ、脂乗りなどを見極め、価格を提示する仲買人たち **5** 競り開始前は、顧客の要望に沿った魚を仕入れるためチェックに余念がない **6** 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

## 誇りを持って仲買の仕事に臨む

30歳で課長に昇進  
責任感がエネルギーに

協力会社で魚の仕分け作業をしていたのを機に、共和産業に入社した山根亮平さん。北海道から九州までの卸売商社、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。「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、わずから分くらいで見極めます。その後、取引先各社に売っていきます」。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きたという。「今は自分の見立てが8割的中しますが、外れることも。そのために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。この仕事は毎日毎日状況が違つので、飽きることがありません」と笑う。

入社7年目だった30歳で課長に就任。「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。プレッシャーはありませんが、もっと勉強して頑張ろうとモチベーションも高まります」。携帯電話の気象情報アプリを常にチェックするなどして、情報分析に力を入れる。

高校卒業後から鮮魚関係の仕事に就いていたが、今の職場では扱う魚の量も金額も桁違い。顧客の多くは自身より年齢や経験値が高いこともあり、コミュニケーション能力が鍛えられ、スキルも磨かれた。「正確な知識を持つことでお客様への提案にも自信が生まれ、信頼も得られます」。約1週間後の天気を視野に入れ、漁の状況を先読みして魚種や仕入れ量を提案。例えば、時化が続くことが予想される時には事前に多めの発注をアドバイスするなど、顧客の立場に立った対応が高い評価を得ている。「頑張りが結果に出るやりがいのある仕事です」

生田貴志さんの担当は、東京・豊洲市場を始めとする全国の市場向けの買い付け。高品質のマブロやブリ類、ベニズワイガニなど年間数千種類の魚を各地に届けている。「現地で魚を見られないお客様のために責任持って品定めをし、魚の状態を電話や写真などで的確に伝えていきます。自信を持って勧めたい魚はもちろん、水温上昇などで品質がやや落ちている魚もその旨伝え、価格提案するなどしてお客様のニーズに対応できるよう努力しています」

目利きの技術を磨き、  
高品質の魚を全国へ発送