

地域・中小企業を元気にする

月刊

石垣

日本商工会議所のビジネス情報誌

5

2021

令和3年5月10日発行（毎月1回10日発行）第41巻
第2号 通巻492号 昭和55年8月20日第三種郵便物認可

特集1
地域の伝統産業を守り抜く！
コロナに負けない
若い後継ぎ

特集2
今だからこそ
ネット販売で稼ぐ

あの人を訪ねたい
石黒 浩

大阪大学教授・工学博士

リーダーの横顔
福田 勝之

新潟商工会議所 会頭

株式会社福田組 代表取締役会長

こうしてヒット商品は生まれた！
「PASTATAI」

宮島醤油

若手経営者が描く 10年後の 東北ビジョン

東日本大震災からの復興の担い手となる東北各地の若手経営者の取り組みと描く10年後のビジョンを12回連載で紹介する

vol.1 (全12回)

◆ 濱幸水産

岩手県釜石市



HPIはこちら

社名 濱幸水産株式会社
所在地 岩手県釜石市浜町3-11-2
電話 0193-22-4171
代表者 代表取締役社長 濱川 幸三
従業員 330人

東日本大震災で大きな被害を受けた東北の三陸地域。若手・釜石で漁業を営む濱幸水産は「水産業者がみんなでタッグを組んで、10年後には世界の最先端を走る『水産の東北』にしたい」とビジョンを掲げる。三代目社長の濱川幸三さんに同社の現在と未来を伺った。



「三陸の水産業を盛り上げたい」と語る濱川幸三社長

世界中で操業する マグロ漁船をコロナが直撃

濱幸水産は遠洋漁業と近海漁業を行う会社で、設立は1960(昭和35)年。現在は主軸のマグロ漁船12隻、他に大型サンマ漁船4隻、トロール船2隻と、合計18隻を保有する漁船の船元だ。マグロ漁船は北アイルランドから南アフリカまで世界の海が漁場



濱幸水産の漁船「欣栄丸」。マグロ漁船は通常、1回の航海が1〜2年。同社では半年〜1年と短くした「働き方改革」を試みている



船元の濱幸水産が直販している遠洋マグロ。マイナス60℃で急速冷凍されて運ばれるため、釣りたての鮮度を保つ

えられる自信があります」(濱川さん、以下同)。この状況を逆手に取って、いい方向に進めないかと常に考えている。

「企業は人なり」10年後は 三陸の水産を世界へ

10年前の東日本大震災時、同社ではマグロ漁船にもトロール船にも被害はなかった。しかし、陸上にある本社や倉庫、気仙沼の営業所などが津波の被害を受け、建物は残ったものの、建物内にあつた全てが水浸しになった。通信設備なども被害を受け、船とは1週間ほど連絡が取れなかった。「乗組員たちは、フロン

ト業務の人たちが死亡したのではないかと思っていた」という。震災後、濱川さんが改めて強く思ったのは「企業は人なり」という言葉。人を大事にしなければ、会社も大事にされない。

「経営者一人の力はたかが知れています。みんなが力を撤去し、仮設事務所をつくり、ほとんど一から事業を再開。よく現在の業績まで回復したと思います」

一方、経営者に必要なのは「人事と決断」と濱川さん。特に船元にとって乗組員との関係が重要だ。「船を出してしまえば『任せる』『認める』『ほめる』この三つしかない。どこで魚を捕るか、最も知っているのは乗組員。彼らと何万kmも離れている経営者は、何があっ

ても任せるしかないのです」
もう一つの「決断」については「強いビジョンと強い意志」だという。その強い意志を持って、濱川さんは震災後、新規事業に着手。2015年から大型サンマ漁船事業を、16年からマグロを主体とした通信販売を開始した。

同社では通販を始めるまで、マグロの販売先は加工業者など企業だけだった。このため「マグロをおいしく食べてもらっているのか、最終的に食べてくれる消費者の顔が見えなかった」。

通販については、全くの素人です手探り状態だった。地道に少しずつ販路を拡大していったとき、助けになったのが釜石商工会議所の事業だった。復興支援のシーフードショー出展の後押しや、専門ス



カラフルな「まぐろ」ののぼりがはためく濱幸水産。震災時は建物の1階天井近くまで津波が。社員一丸となって事業を再開した

「マグロ漁船は特殊なので拠点となる地域が決まっています。東北では宮城県気仙沼、岩手県は宮古と釜石。当社の船籍は釜石にありますが、船の修理などは気仙沼で行います」と同社社長の濱川さん。マグロ漁船の水揚げ地も気仙沼や静岡県焼津など地元の釜石以外だという。

北大西洋やアイルランド沖など遠い海域で操業した後は通常、船は現地に停泊させ、乗組員のみ飛行機で帰国する。それらの海域から日本までは、船なら50日間かかるが、飛行機なら2日間だ。

ところが、昨年から続いている新型コロナウイルスの影響が、同社の業務を直撃した。外国ではウイルス対策のため、船が現地の港に入れない。乗組員が下船できず、船を日本に戻さなくてはならないため、時間も燃料費もかかる。その上、国内では外食産業が大きな痛手を受けている。このためマグロが値崩れし、高級なマグロほど安くなった。同社のマグロ売り上げは例年比3〜4割も減少した。「これまでもリーマンショックや原油価格の高騰、そして震災とさまざまなピンチがありました。そのたびに乗り越えてきました。コロナも、社員一丸となれば乗り越

タッフとして通信販売コンサルタントも派遣してもらった。「運営管理や販売戦略のアドバイスをもらうことも助かりました」

濱川さんに10年後を尋ねたところ、「事業をやるからには大きくしたい。日本一、世界一を目指したい」と力強く答えた。

「漁業、加工、販売まで自社で行う総合的な水産業として、目標は通販の売り上げを現在の3%から50%に、漁船を現在の18隻から30隻に。さらに養殖もやってみたい」
そして10年後の東北については「三陸の水産を世界に売り出し『水産の東北』にしたい。ナショナルマーケットに売り出すには、みんなが集まってタッグを組んだ方がいいですね」。世界の海をまたぐ船元の視野は広い。

わがまちの10年後展望

世界三大漁場が目の好立地 釜石の水産業を盛り上げたい

釜石魚市場(写真左)は数十年前に比べ、水揚げ高が減少して元気がない。目の前に世界三大漁場があるので、10年後は釜石港から当社漁船の出入港や養殖事業などを行い、地元の水産業を盛り上げたい。

