

OPRT ニュースレター No.112

2022年2月

〒107-0052 東京都港区赤坂1-9-13 (三会堂ビル9階)
 電話: 03-3568-6388 FAX: 03-3568-6389
 URL: <http://www.oprt.or.jp> E-mail: maguro@oprt.or.jp

— みんなの力でおいしいマグロをいつまでも —

発行・一般社団法人 責任あるまぐろ漁業推進機構

目次	1・2面…巻頭インタビュー
	3面…2022年のRFMO会合の見通し
	4面…5級海技士短期養成コース創設へ、「笑い」で気仙沼の魅力発信、第15福積丸乗組員に感謝状

国内最大のマグロ船団

濱幸水産グループ 濱川幸三社長

よろこび(欣)さかえる(栄)漁船漁業を目指し、岩手県釜石市の濱幸水産グループ(濱幸水産㈱、幸栄漁業㈱、幸洋水産㈱)は、欣栄丸(きんえいまる)船団を率いています。遠洋マグロはえ縄漁船は国内の水産会社で最も多い11隻を所有しており、スケールメリットを生かした積極的な経営を展開していますが、更に、3代目社長の濱川幸三氏は常に次のチャンスへ向けアンテナを張っています。濱川社長が目指す「総合的な水産会社」について話を聞きました。

(インタビュー・黒岩裕樹)

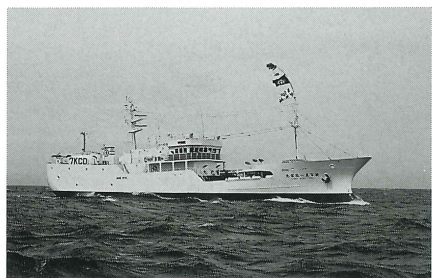


——遠洋マグロはえ縄漁船の所有隻数を教えてください

濱川 現在は11隻です。苦しい時もありましたが、減船することなく船団を維持し続け、これからも引き続き今の勢力を維持していく考えです。

苦しい時に隻数を減らして体力の回復を図る考えもあると思います。しかし、元の隻数に戻すには大変な努力が伴い、乗組員の確保も大変です。このため、弊社はスケールメリットを生かした経営に行き着きました。

——多くの隻数を運航する利点は



濱幸水産グループが所有する遠洋マグロはえ縄漁船 (写真は第151欣栄丸)

濱川 操業期間の長い遠洋マグロ漁は、水揚げの回数に限られます。隻数が多いことでグループ会社としての水揚げ頻度が増え、運転資金を回しやすくなります。

何よりも、漁場分散によるリスク軽減が図れます。欣栄丸船団は太平洋、大西洋、インド洋の主要漁場に操業を分散し、クロマグロやミナミマグロ、メバチ、キハダ、ビンナガなど幅広くマグロ類を漁獲しています。

常に同じ漁場で、同じ漁獲がある保証はありません。当社は隻数が多いため、複数の漁船が協力して効率的に漁場探査が可能であり、また、魚種と漁場、漁期で得意とする船を派遣できることに強みがあります。

各船は独立採算制です。それぞれライバル関係にあることも刺激になっているはずはです。

——各船、遠い漁場で切磋琢磨しているのですか

濱川 実は会社に入ってすぐ、弊社の遠洋マグロ船に乗組員として2年間乗船し、ミナミマグロ漁に従事しました。その経験から、現在も漁

労長や乗組員達と親しく話ができていると思います。皆さんが厳しい環境で、任された仕事を懸命に続けていることを現場感覚で理解しているつもりです。

乗組員の負担軽減の策として、利益を出せる見込みがついた船に対しては、予定より早い帰港も認めていて、陸上で休める時間を長くともらっています。

——マグロ船のほかに、沖合底びき網漁船(ニそうびき)と、サンマ棒受網漁船も所有しています

濱川 底びき網船は創業者である祖父が最初に取り組んだ漁業で、現在は子会社も含め2か統(4隻)所有しています。

サンマ棒受網は2015年に約30年ぶ(2面につづく)

(1面からつづく)

りに再開させ、翌年以降、新船建造にも着手して、計3隻になりました。

遠洋まぐろ漁業を主軸に漁業種類を広げ、漁獲する魚種を増やすことで、思い描く経営像に近づきつつあります。

ただし、「これでいい。」とは思っていません。チャンスがあれば定置網漁業や養殖業などにも挑戦して多角化し、漁船漁業を基軸にした“総合的な水産会社”を目指していきたくと考えています。

——15年に始めた販売事業も、そのひとつですか

濱川 欣栄丸船団が獲ってきたマグロがどこへ行き、誰が、どう食べているかを知りたくて、業務筋への販売から始めました。16年から個人向けを本格化、17年にインターネットの通販サイト「まぐろの濱幸」を開設しています。



一方で、同世代の友人にマグロのサクを送った際に、「解凍方法が分からず手間がかかる。もっと簡単に食べられないか。」と言われたことがありました。その記憶から、若い人たちの家庭の食卓にマグロが登場する機会を増やし、おいしく食べてもらうには、従来通りのサク売りだけでは先がないと考えました。

そのため通販サイトでは、刺身状にカットしたパック品を多く揃えました。包丁やまな板が不要なうえ、解

凍もしやすい。パック単位で使い切ることができて、ロスが出にくいことから、飲食店でも多く利用してもらっています。

——反響はいかがでしょう

濱川 「おいしくて食べやすい。」と好評です。また、カットした冷凍刺身にありがちな解凍時のドリップや、乾燥、色変わりの変化が極めて少ないという点も高く評価されています。

弊社の漁獲物を一度「一船買い業者」に販売してから、その一部を自社販売用に買い戻すことがありますが、その場合には、船からの水揚げ時に私も立ち会って吟味し、さらに加工場でも加工用途に合わせた選別を重ねています。

実際に購入し、食べてもらった方々の感想を聞いたかったことも販売事業を始めた理由で、「やっぱり良いマグロを獲っているな」と励まされることが多々あります。マグロの品質に対して寄せられた声を船へフィードバックし、船上での処理を改善することで、品質向上に努めています。

コロナ禍で内食需要が拡大したことから、個人向け販売は、コロナ禍前に比べ5割増へ伸長した月もありました。マグロだけでなく、季節によりサンマ船や沖底船の漁獲物も提供するほか、リピーターを対象にした頒布会も始めています。

——昨年9月には旧社屋近くに、本社を移転しました

濱川 新社屋には、マイナス60℃の超低温冷蔵庫や加工室を併設しました。刺身マグロは宮城県気仙沼市の協力工場で加工していますが、超



漁労長ら現場とのコミュニケーションを積極的にとる濱川社長

低温冷蔵庫を併設したことで、この加工品の内、本社から発送する通販向け冷凍商品を保管できるようになりました。加工室も活用し、よりきめ細かな出荷に対応できる体制を整え、欣栄丸ブランドの商品を直接消費者へアピールするための基盤を強化していきます。

——これからの課題は

濱川 マグロ船は特に、人の問題を避けて通れません。乗組員不足で船が動かなければ、せっかく揃えた船数を生かせません。

乗組員の悩みを聞いて、配乗された船に溶け込めないという場合には、船団の中からその人に合う船を探し、異動を提案しています。

船の仕事は好きだが長期航海を理由に下船を考えている人には、漁期(8月～12月)が短いサンマ船に乗ってもらい、逆にサンマ船の乗組員で海技士の資格を取りたい人は、必要な乗船履歴を積み上げやすいマグロ船への乗船を勧めています。

サンマ漁が終わる12月には各漁労長の許可を得て、乗組員に「マグロ船に乗ってみないか」と声をかけました。グループ内で人を循環させながら、適したポジションを探し、人を育てる。それができるスケールメリットを、引き続き生かしていきたいです。

昨年9月に新社屋で事業開始。マグロ船のブリッジをイメージした外観。屋内には新たに超低温冷蔵庫や加工スペースも設けた。

