

# 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



1 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 2 競り開始前は、お客様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 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 水揚げされた魚は、港の荷受業者によって種類や大きさに選別され、市場の競りや入札にかけられる 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場では、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年に共和産業へ赴任、2021年代表取締役就任



生産者と消費者をつなぐ  
仲買の仕事に誇り

日本海沖合の漁場で獲れた多くの魚介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《鳥取県境漁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（食品の安心安全マネジメント国際規格）取得の工場設備を有し、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》とともに《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、全国でも指折りの出荷体制を築き、特に日本海側ではトップランクの港だと思います」と話すのは、共和産業の大澤宏光会長。大澤会長はニッスイ時代、全国の港や水産会社、量販店のバイヤーと接し、水産基地・境漁港の魅力を実感していたという。その時々により大漁・不漁があり、魚の質や量、価格も、日々変動する鮮魚。「仲買という、市場で魚を競り落とす場面がクローズアップされますが、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。また、魚を買い付けるだけでなく、仕分けを行う作業員さん、出荷を担う配送業者との協調体制で成り立っています。協会社と互いの信頼関係を強め、全社が一つとなって売り上げを伸ばしていきたい、働く社員が、自分の将来を描ける会社でありたいと願っています」。そんな共和産業では、仲買という仕事に誇りをもち取り組む若手社員が成長中だ。



共和産業 株式会社

事業内容

境港で水揚げされる鮮魚・冷凍魚の買付販売

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 40名 (男31名 女9名)

本社 鳥取県境港市昭町13-21

電話 0859-42-6171

採用エリア (勤務地)

境港市、長崎県

採用区分

新卒採用

キャリア採用

採用担当者からあなたへ

私たちのミッションは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、未来へつないでいく事です。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

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-42-6171

採用直通 E-mail

contact@kyowa-sakai.jp

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.** 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.** 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ために広い市場内の複数の競り場を行き交うこともあり、グッツユ力は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、33名の社員が常時勤務している

1 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 2 プライベートでは新居を購入し、4児の父親。保育園のお迎えなど子育てにも積極的 3 “ひと船買い”で買い付けた魚を鮮度良く出荷することが仲買の誇りだ 4 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」と話す橋本さん 5 フォークリフトを操り、選別・梱包された魚をトラックへと積み込むこともある 6 笑顔がひと際目を引く橋本さん。休日は友だちとドライブやキャンプに行くのが楽しみだ



同期入社で揃って課長に昇進  
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。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、市場での競りももとより、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。この仕事は毎日毎日状況が変わるので、飽きることがありません」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。プレッシャーはありますが、もっと勉強してがんばらうと、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。

「魚を売る仕事に就きたい」  
希望が叶い、奮闘する毎日

営業に配属され3年目を迎え、積極的に業務に取り組み周囲の信頼を集める橋本由那さん。境港市内から関東の大型量販店や回転寿司チェーン店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、早めに出社しちやいます」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、高く買わないでダメ』とアドバイスされました。常に忘れないようにしています」と話す。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、日々夢中だ。