

探訪

経営者

INTERVIEW



魚を通して、すべての人に新潟の「おいしさの心」をお届けする

新潟中央水産市場株式会社

明治時代に新潟市唯一の海鮮問屋として設立された新潟中央水産市場株式会社。その長い業歴のなかで会社は大きく発展を遂げ、現在は水産物卸としてだけでなく、小売店や飲食店などへと事業の領域を拡大しています。

今回は、5代目社長として自ら新事業の開拓に取り組んでこられた藤田社長から、事業の概要や今後の展望などについて、お話をうかがいました。

■ 事業の概要をお聞かせください

当社は、1904（明治37）年に新潟市内で唯一の海鮮問屋として設立されました。120年近くにわたる歴史のなかで、会社は幾度かの移転を繰り返した

【会社概要】

会社名 新潟中央水産市場株式会社
代表者 代表取締役社長 藤田 普
本社所在地 新潟市江南区茗荷谷711番地
(新潟市中央卸売市場内)
設立 1904年8月
社員数 約100人
事業内容 水産物・魚介類の仲卸及び加工・販売、
小売、飲食店

のち、現在は新潟市中央卸売市場（新潟市江南区）内に本社を置き、水産物や魚介類の仲卸をはじめ、鮮魚・魚加工品の製造・販売、飲食事業などを展開しています。



▲新潟ふるさと村（新潟市西区）バザール館1Fの鮮魚センター「マリン」

長い歴史を誇る貴社の沿革をお聞かせください

当社は、かつて肴町（現在の新潟市中央区本町11番町付近）と呼ばれた新潟市内の一画で、地元の漁師たちが資金を出し合って立ち上げた「株式会社新潟鮮魚問屋」にはじまります。この会社設立にあたって中核的な役割を果たしたのが、当社の創業者である片桐寅吉氏です。寅吉氏は北洋漁業で名を馳せた人物で、安定的に鮮魚を売買できる市場が欲しいとする関係者の要望に応える形で会社設立に奔走し、仕入れた魚介類を「競り」などを通じて地域の業者や消費者に提供するための市場を作りました。



▲新潟市中央卸売市場で行われている競りの様子

寅吉氏が整備した魚市場は、のちに衛生上の問題などから移転を繰り返すこととなりますが、設立した会社は戦前・戦後の苦難の時代を乗り越え、やがて高度経済成長の波に乗り、大きく発展を遂げていきました。

会社設立以来、経営はずっと順調だったのでしょうか

順調な経営を続けてきた当社でしたが、1964年に発生した新潟地震により、一転窮地に陥ります。地震の大きな揺れで、当時新潟市の柳島町（現在の中央区柳島町）にあった本社社屋が損壊し、その後襲ってきた津波によって海沿いにあった倉庫と倉庫内に保管してあった大量の商品が壊滅的な被害を受けたのです。幸い、社員に怪我人は発生せず全員

無事でしたが、被災による帳簿類の紛失や従業員の離職などから、元通りの営業活動を再開するまでには長い時間を要することになりました。



▲水揚げされた魚介類は、新鮮うちに社内で加工

震災後、しばらく続いた苦境を救うきっかけとなったのは、流通業界大手であったダイエーとの取引開始です。1973年に開業したダイエー新潟店は、新潟市における新たな繁華街として整備された万代シティの中核施設で、当社は施設内の大型スーパーに鮮魚を納品することになりました。

長年問屋業を営んできた当社が、国内最大級のスーパーと商売をはじめることに対しては、社内的に異論もありましたが、ダイエーとの取引をきっかけとして、当社は窮地を脱することができました。何よりも、この取引を通じて、商品の陳列方法や消費者目線での品揃え、朝市など店舗における催事の運営方法など、これまで当社が知らなかったノウハウを吸収できたことが、その後の当社の事業展開に大きな貢献を果たしてくれました。

次第に、小売店や飲食店の経営などへと事業の幅を広げていきましたね

ダイエーとの取引開始によって業績の回復を果たした当社でしたが、次第に売り上げこそ上がるものの、思ったほどに利益が伸びないというジレンマを抱えるようになりました。同時に、ダイエー1社への取引の依存度が高まってきたことで、先行きに対する不安感も高まっていきました。

販路拡大の必要性を感じた当社は、打開策としてレストラン等の飲食店の開拓を進めたほか、1977

年からは一夜干しイカなどの特産品をギフト商品として加工販売するといった新事業に乗り出しました。また1991年には、ダイエーとのビジネスを通じて培ったノウハウを活かして、当社初となる小売店「鮮魚センター マリーン」を新潟ふるさと村（新潟市西区山田）に出店しました。

新規事業はいずれも苦労の連続でしたが、こうして販路を広げていたおかげで、2005年にダイエー新潟店が撤退することになった際にも大きなダメージを受けずに済みました。



▲上越あるるん村では小売店と飲食店を併設

小売店としては、その後も2010年に「ピアBandai 万代島鮮魚センター」（新潟市中央区万代島）をオープンしたのに続き、2014年には東京・築地場外に「築地支店」（東京都中央区築地）を、そして2018年には上越あるるん村に「鮮魚センター あるるんの海」（上越市大道福田）を開業しています。

■ 近年は飲食店の経営にも 乗り出しています

小売店の事業と合わせて、近年当社の収益の柱として大きく成長しているのが、飲食店の事業です。これまでに、ピアBandai万代島鮮魚センターに隣接して「港食堂」を開業したほか、鮮魚センターあるるんの海においても「海鮮レストラン あるるんの海」を併設しています。おかげさまで、開業以来いずれの店舗も好評で、今では小売と飲食による事業の合計が当社の売上高全体の50%を占めるまでに成長を遂げています。



▲ピアBandaiに開業した港食堂

また、これらの店舗に加え、2020年には創業者である片桐寅吉氏の住宅を改装して、新たに「港料理 魚や片桐寅吉」（新潟市中央区上大川前通）とカフェ「港茶屋」（同）をオープンしました。この店舗は、湊町にいがたの歴史と文化の香りが色濃く残る新潟市の下町に立地し、建物は国の有形文化財に登録された築100年を超える古民家を活用した趣ある造りとなっています。当店自慢の魚料理を味わいながら、新潟が誇る湊町文化を楽しんでいただけたらと思います。

■ 業界を取り巻く環境はどのように 変わってきているのでしょうか

当社は、これまでの長年にわたる事業を通じて、問屋として、また最近では小売店・飲食店として、仕入・販路・ノウハウ等を確立してきたことに大きな強みを持っています。

しかし近年の業界では、同業者との競争、異業種からの参入などが続いており、経営環境は大きく変化しつつあります。例えば、鮮魚の売買を行う中央卸売市場は、荷受けと呼ばれる卸売業者が魚を集めて、それを当社をはじめとする仲卸業者（仲買）が引き受けて事業者や消費者に提供するという2層構造で役割分担を図ってきました。ところが近年では、荷受けが仲買を通さずに売買するいわゆる中抜きが進むなど両者の垣根がなくなりつつあるうえ、大手水産会社や商社等が中央卸売市場を通さずに取引を行う場外流通のウェイトが高まっています。この背景には、各社が生き残りをかけて事業領域の拡大に

取り組んでいることがあり、全国的な傾向です。

今後、中央卸売市場が存在意義を高めていくためには、複数事業者が参画する市場だからこそ集積さ



▲ピアBandaiの万代島鮮魚センター

れる情報・資金・人材等のリソースをどのように有効活用していくべきかを再考することはもちろん、ハード・ソフト両面における将来的な市場の在り方を検討していくことが必要なのかもしれません。

■ 新型コロナウイルスの影響はありましたか

業界内外を取り巻く環境変化に加え、近年は新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、当社の経営も決して楽ではありません。とりわけ、主力の卸売事業に関しては、飲食店との取引が多いこともあって需要の回復が遅れていますし、小売店のなかでもふるさと村の鮮魚センターマリーンなどは観光需要の回復が遅れているため、いまだ苦戦が続いています。



▲新潟市の下町にオープンした「港料理 魚や片桐寅吉」と「港茶屋」

しかし一方では、コロナ禍における巣ごもり需要から、ピアBandaiとあるんの海の小売店は堅調な業績を維持できましたし、最近では人流が回復してきたこともあって各飲食店が健闘しています。

これも、当社が既存の事業にとどまることなく、常に新しい業種・業態を模索してきた結果だと思っています。

■ 今後はどのような事業展開を考えていますか

近年は、地球温暖化による海水温度の上昇などから水揚げ量が減少しているうえ、近海で獲れる魚の種類も以前とは変わってきています。また、世界的にマイクロプラスチックによる海洋汚染の問題も深刻化しつつあるなど、私たちの業界にとってもSDGsへの取り組みを進める必要性が高まっています。

このように、激変する経営環境を乗り越えていくためには、当社が有するリソースを見極めながら、チャンスはどこにあるのか、自分たちに何ができるのかを常に考え続けることが大切だと思います。



▲「港料理 魚や片桐寅吉」の店内

当社としても、新しいビジネスの模索を続けるなかで、魚を活用した惣菜の加工や宅配などの事業を考えているほか、将来的には「魚や片桐寅吉」のブランド力を活かした店舗を新潟駅構内に出店する予定です。常にチャンスがどこにあるかを考えて、新しいことにチャレンジし続けたいと考えています。

(2022年11月17日取材 生亀、高井)