

# AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

## TOP INTERVIEW

協同組合秋田市民市場 理事長  
株式会社進藤水産 代表取締役社長  
**進藤 政弘 氏**

昭和43(1968)年7月10日、秋田市生まれ。1993年(株)進藤水産に入社、1997年に代表取締役役に就任する。2013年、協同組合秋田市民市場理事長に就任する。現在、秋田市商店街連盟会長も務める。



## 時代変化への対応と、第6次産業への挑戦

**工藤** 本日はよろしくお願いたします。まずは進藤さんの生い立ちからお聞かせ下さい。

**進藤** 昭和43(1968)年、秋田市手形の秋田大学のすぐ近くで進藤家の次男として生まれ育ちました。その後は明德小学校、秋田東中学校、秋田工業高校です。その頃は野球が流行っていて、まわりもみんな野球が好きで、例に漏れず私も野球少年でした。家のすぐそばが秋田大学だったこともあり、よく大学の敷地内で大学生に交じって野球をしていました。振り返れば、子どもの頃に親や学校の先生以外の大人と過ごした時間は、貴重で新鮮でとても良い経験でした。青春の入り口も教えてくれた大学生のお兄さんもいましたね。笑。

**工藤** なるほど。昨今は学校の先生や親以外の大人と触れ合うことが、良くも悪くも中々難しい時代になりましたね。高校卒業後は？

**進藤** 神奈川県ドラッグストアに就職しました。学生時代はとにかく都会で生活したくて、特に横浜に憧れを持ち上京しました。元々家業は継がないつもりでしたが、21歳の時に父親が病を患い、家業の進藤水産を継ぐ決意をしました。その後は北海道根室の水産加工会社で1年、新潟寺泊で魚の商いを2年修行しました。修行後は秋田に戻り、秋田市民市場の進藤水産で、見習いから始めました。私が29歳の時、父が他界し社長になりました。家業を継ぐという決断をしてからは、とにかく頑張り続けました。その後46歳の時に、協同組合秋田市民市場第10代理事長に就任しました。市民市場は

協同組合という今では珍しい組織ですが、昭和40~50年代の頃にできた組織では多い形態のようです。

**工藤** 公務員や民間企業などに勤めていると、協同組合という組織は少しなじみのない方も多いとは思いますが、協同組合という組織のメリットやデメリットはございますか？

**進藤** 協同組合のメリットは一言でいえば「寄り合い」、1社だけで購入するには少し高額な取引でも、10社がまとまって発注することで購入金額が安くなる。あるいは小さな会社1社だけでは信用取引が難しい場合でも、協同組合であれば組織として信頼しやすい側面が生まれるので入札に参加できる。など、1社ではできないことが実現できるという良さがあります。最たるは、昭和37(1962)年に建造された市民市場は、協同組合だったからこそ建て替えることができたものとも言えます。

デメリットは組合員のパワーバランスが歪(いびつ)になったときの難しさはあります。組合員それぞれの事業が大きくなっていくにつれ、個々のやりたいことや将来の方向性は、どうしても足並みが揃いにくくなります。協同組合はトップダウンの組織ではないため、組合としての決め事を行う際は、必ず理事会や総会を経て決定しなければなりません。組合員は大小問わず、等しく1票の権利を有するため、物事によっては、どうしても意見や方向性がまとまりにくい場合もあります。それは時に意思決定のスピードが遅くなり、刻一刻と環境が移り変わる

現代社会においてはデメリットと言わざるを得ないのかもしれませんが、最も、それぞれは一社一社が独立採算で日々経営しているので、組合においては!という前提になると思います。

**工藤** ありがとうございます。よく理解できました。ところで、大型スーパーやコンビニとの競合、昨今は外国人観光客のインバウンドも話題になっていますが、現在の秋田市民市場の、或いは進藤水産としての課題は何でしょう？

**進藤** 日本全国ではあると思いますが、特に秋田は人口減少のトップランナーです。日常においては限られたマーケットサイズの中で、スーパーやコンビニなどの小売店、あるいはネット販売業者も含めて、お客様の消費を奪い合っている状況と言えます。その中でどう生き残っていくのか?は、当然に現在の課題であり、また今後の継続課題でもあります。もっと言えば、食文化や家族形態の在り方の変化にも対応しなければとも思っています。今は昔よりも魚をさばけない人が増えています。スーパーも鮮魚店も、魚をそのまま販売するより切り身や刺身にするなどの工夫をしなければ買っていただけない時代になりつつあります。これは笑い話ですが、学校で子どもたちにまぐろの絵を描かせてみたところ、お皿に乗った回転寿司のまぐろの絵を描く子どもは決して少なくないそうです。その他にも、お中元やお歳暮などの贈答文化も減少し、また核家族世帯や高齢者の単身世帯などが増加したことで、サイズも少量傾向にあります。お客様のニーズ

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

をくみ取った柔軟さが求められる時代ですので、社員の意識改革も必要になります。ちなみに工藤さんは魚さばけますか？

**工藤** 私は実家が料理屋なので魚は難なくさばけますが、今の多くの若い人たちは危ういですよね。そういえば秋田市民市場では小学生の買い物体験をしていますよね。あれは素晴らしい校外学習だと思って見ていましたが、魚のざばき方、きりたんぼづくり、地元の野菜や果物の処理実習など、秋田の食文化教育も必要なのかもしれないですね。ところでインバウンドなどの観光分野はいかがですか？

**進藤** 近年秋田港にクルーズ船が寄港し、特にその観光客が市民市場でも目立ちます。今年も11月までに約25隻の船が寄港します。大きな船は4,000人以上が乗船しています。市民市場にもその寄港日にはたくさんの観光客が訪れます。日本人観光客は季節の果物などを宅配で買っていかれる方も多いです。ちなみに

進藤水産の主力商品は、すじこなどの塩干物ですが、他にも秋田の酒蔵の酒粕や味噌を使った漬け魚なども人気です。一方でナマモノは、持ち帰りでの購入には不向きな商品であることは否めません。特に外国人観光客の購入は極めて困難です。このあたりをどう対応するか?は課題のひとつかと思えます。

**工藤** なるほど。ときに進藤さんが秋田の強みに感じていることはございますか？

**進藤** 何とんでも秋田最大のポテンシャルは、豊富な食料資源だと思っています。海の幸はもちろんですが、野菜、果物、米、とにかくこの豊富な食料資源は全国でも有数のはずですよ。おそろくこれをどうやって、PRする・売る・そして加工するか?が課題ではないでしょうか?先のインバウンド対応にもつながる話だとは思いますが、原材料として売っただけでは厳しい時代、それを加工することを通じて付加価値をつけて販売し利益率を高める。また加工すること

ができれば外国人観光客にも持ち帰る可能性が生まれます。現状は素晴らしい秋田食材のポテンシャルを、県外事業者に譲り渡してしまっているのかもしれないですね。より地元で6次産業を活性化させることは重要ではないかと思っています。

## 休みでも積極的なコミュニケーション!

最近、健康のためにたまに麻雀をするという進藤さん。最近流行りの健康麻雀は、「賭けない!飲まない!吸わない!」麻雀は頭や指先を使うことで、脳が活性化し認知症予防にもつながるとよく言われています。ご自身が一度病気になったこともあり、続けていきたい趣味だとのこと。「何より外で人とコミュニケーションをとることはとても健康に良い!」と笑顔でおっしゃっていました。

本日は貴重なお時間とお話を本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン)アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 株式会社せん 磯部春香

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

