Company File カンパニーファイル

マグロの餌料販売で全国トップ 創業から58年目を迎えて 新たなビジネスにも挑戦

フジ物産株式会社

山﨑伊佐子 社長

1957年、遠洋マグロ船の船舶用燃料の販売からスタートしたフジ物産。その後次々とビジネスを拡大して、58年目を迎える今日では年商130億円、6つの事業部を抱える総合商社に成長しさらに躍進を続けている。ニッチビジネスといわれるマグロの餌料販売ではリーディングカンパニーとして全国一のシェアを維持しているほか、今年からは太陽光発電事業にも本格参入するなど、常に新しい事業にもチャレンジしている。中小企業診断士の資格を持つ山﨑社長は3代目。女性ならではのきめ細やかな視点で、数字に強く部下から信頼されるリーダーの育成に力を注いでいる。

スタートは船舶燃料 現在では6事業を展開

―創業から今年で58年目を迎えるそうですが、プロフィールを簡単に教えてください。

山﨑 はい。フジ物産は、実父の山﨑謹三が千葉商科大学を卒業後、旧清水市内の燃料会社に長く勤務していた経験を生かし1957年4月に独立して設立した会社です。弊社は遠洋マグロ船向けの船舶燃料を扱う専門商社としてスタートを切りました。船に燃料を供給しているうちに漁撈長さんから、はえ縄漁で使うマグロの餌に皆さんこだわっていることを知り、冷凍のイカやサバなどを販売するようになり、漁船仲間から『フジ物産の餌料は品質がいい』と評判をもらうようになったそうです。そこで冷蔵倉庫をつくって餌料もどんどん売るようになる。すると、せっかく冷蔵倉庫があるのだから、食用の冷凍水産品も扱い始めました。一方燃料部門については、コスモ石油の特約店になって陸上での販売にも本格参入しSS(サービスステーション)も次々と開設していきました。この間、活鰻の養殖と加工販売も始めていて、現在では石油製品販売の環境エネルギー部と餌料などを扱う海上部、SS経営のTCC(トータル・カー・ケア)部、活鰻事業部、そして水産食品部と沼津支店を合わせた食料事業部、それと新たに始めた太陽光発電事業の6事業部で、多角的に事業を進めています。

餌料販売は全国シェアの4割 周辺事業にも力を

―餌料の販売が全国一というのはすごいですね。

山﨑 ありがとうございます。もともとマグロの餌市場というのは、大手が参入しにくいニッチな市場なんですね。そこに着目した父は改めてすごいなと思います。競争相手もありますが、とにかく品質にこだわっているのでお客さまの満足度も高く、おかげさまで餌料市場の40%のシェアをいただいております。ただ、日本国籍のマグロ船は最盛期の1000隻から今では200隻まで減っており、餌料だけで売上を伸ばしていくのは限界があるということで、近年ではパッケージ船食の販売やマンニング(外国人船員の紹介事業)を立ち上げるなど周辺事業にも力を入れています。パッケージ船食は船上でも家庭の味が楽しめるということで、船員さんから大変喜ばれています。燃料や餌料だけでなく、こうしたサービスを含めてマグロ船の業務をトータルに支援する"ワンストップサービス"を今後提供していきたいと思っています。

概　要

- ●所在地／静岡市清水区大坪2-5-32 TEL.054-349-7007
- ●設　立／1957年4月
- ●代表取締役社長／山﨑伊佐子
- ●事業内容／石油製品の販売、石油化成品等の販売、漁業用餌料の販売、鰻の養殖・加工、冷凍食品、鮮魚及び水産食品の販売並びに冷蔵倉庫、ガソリンスタンドの経営
- ●URL http://www.fuji-bussan.com

多角化は理にかなった展開 30年以上黒字も多角化のおかげ

―事業を多角化していくには苦労も多かったのではないですか。

山﨑 そうですね。まずお伝えしたいのは、決して思いつきで始めたわけではなく、すべてがつながっている、理にかなった展開だったということです。でもすべてが順調だったというわけではもちろんなく、2007年に私が社長に就任して以降、整理した事業もありますし事業所の統廃合なども行ってきました。SSもピーク時には6店舗ありましたが、今は3店舗に集約しています。ただ、事業を多角化していると、すべての事業が順調ということはほとんどない代わりにすべて赤字ということもまずありません。そういう意味では、30年以上黒字を続けてこられたのも多角化のおかげだと思っています。また海上部は収益の柱ではありますが遠洋漁業という性格上、キャッシュフローはよくない。一方でSSや活鰻事業は小売なのでキャッシュフローはとてもスピーディーで、金融面で下支えをしてくれます。これが多角化の大きな利点であり、おもしろいところでもあります。会社の経営に携わるようになって、自分が中小企業診断士になってよかったと思うことが多くなりましたね。

社内改革にも着手 リーダーが能力発揮できる環境を整備

―社長に就任されてからは、社内改革を積極的に進めてきたとうかがいました。

山﨑 父が強力なリーダーシップで会社を引っ張ってきたので、社員教育が十分でなかったりして社内にひずみが出ていたんですね。そのため、社長に就任してからは社員のモチベーションを高めるための仕組みをつくったり、数字に強くなってもらうためのリーダー研修を開催したりして社内を刷新するとともに、会議のスタイルなども変えてきました。また会社のシナジーをもっと活かしていこうということで、レクリエーションなど事業部間の交流も進めています。リーダーがしっかりしていれば、必ずその部門は結果を出してくれます。リーダーたちが気持ちよく、存分に能力を発揮できる環境を整えてあげることが私の使命だと思っています。

設置ノウハウにも強み 信頼を裏切らないビジネスを

―太陽光発電事業も始めたそうですね。

山﨑 不動産部門からスタートした、社内では最も新しい事業です。以前からお客さまから、土地や建物を有効に活用したいという相談が寄せられていて、その解決法の1つとしてご提案させていただいています。多くの企業とお取り引きさせていただいていますので、仕入れチャネルが多いということ、そして設置のノウハウについても豊富な情報を持っているので、お客さまに合わせたご提案ができるということが強みですね。投資対効果のシミュレーションについては控えめで堅実な数字を出しています。これは弊社を信頼し指名してくれたお客さまに誠実でありたいという思いから。長年築いてきた信用に恥じないビジネスをしようという思いは忘れないように心がけています。

太陽光発電事業も始めた