

File 13 / (株) 鯉平

“生き残る”ことは業界を守ること 強い信念で切り拓く“うなぎ”文化の未来

江戸時代の古文書にも名物として記述される浦和のうなぎ。さいたま市内には老舗の料理屋も多く、伝統産業に指定されている。うなぎの供給を支えるのが、加工品も含めて年間750トン超と日本屈指の扱い量を誇る(株) 鯉平だ。消費地問屋として本業を守りつつ、世界をも見据える5代目・清水 亮佑社長にお話をうかがった。



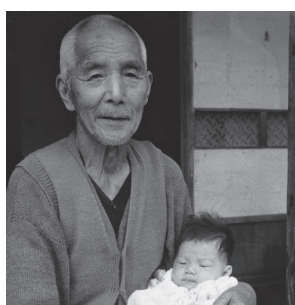
Profile

清水 亮佑 (しみずりょうすけ)
代表取締役社長

1986年さいたま市(旧大宮市)生まれ。中央大学を卒業後、証券会社勤務を経て、2010年(株) 鯉平に入社。17年専務、23年代表取締役社長。先代の4代目・良朗氏とともに経営に従事し、25年1月に持株会社体制へと移行。(株) 鯉平と鯉平フードサービス(株) を束ねる鯉平ホールディングス(株)の代表取締役社長。

地域性に支えられ “うなぎ”文化の担い手に

「浦和に住んでいけば行きつけのうなぎ屋がある」と言われるこの地域性は、我が社の事業発展の大きな要因です。川魚は生きたまま運ばなくてはならない「活魚」です。流通の問題や食生活の変化により、大規模な川魚問屋として今では全国でも稀少な存在になりました。



昭和33年 4代目良朗を抱く初代平八

創業は1897年、蓮田出身の初代・清水 平八が岩槻の川魚問屋で番頭として働いていたところ、氷川神社の参道沿いにある料亭の旦那にその働きぶりが認められ、娘と結婚し土地を譲り受けたことで、鯉の問屋を開業したのが始まりです。主に鯉を扱っていたので「鯉屋の平八」から鯉平に。2代目・重雄はドジョウやナマズも扱い、太平洋戦争下でも何とか家業を守り続けたものの、生まれつき身体が弱かったこともあり、早くに3代目の祖父・晃に家業を譲りました。時代は高度経済成長期。うなぎの消費量も増え、辛酸をなめつつも独自に養殖うなぎの仕入れルートを開拓し、取引先を大幅に増やし事業は拡大。私の幼少期の記憶はこの頃からで、活気ある従業員の声とうなぎ桶に注ぐ水音をよく覚えています。

時代に翻弄されつつも 本業を守り、新事業を開く

4代目の父・良朗が事業を継いだのは、バブル崩壊後の「失われた10年」と呼ばれた時代。苦肉の策で祖父が手塩にかけた営業拠点を次々と閉め、会社機能を現在の本社に集約しました。不景気の中で何とかうなぎを売りたいと、持ち前の進取の気性から飲食店の経営にも進出し、店舗展開にも試みましたが、一部の店を畳まざるを得ない状況に陥ったことも。学生だった私は、当時の父のしんどそうな姿を今でも覚えています。それでも25年近く経った今、飲食事業を子会社化できるまでに成長させた父の功績は大きなものだと感じています。



4代目良朗誕生のお祝いで飾られたこいのぼり

事業の永続が日本の食文化を守る 先達の道標をたどり世界の“うなぎ”へ

父がいつも、「先人の“諦めずに生き残る”という強い信念のおかげで今日がある」と言っていました。私もその言葉の重みを受け止め、鯉平が生き残ることが業界の発展と“うなぎ”という日本の食文化を守ることだと考えています。



鯉平では年間160トンものうなぎを熟練の職人が素早く丁寧に捌く

そのためにも大切なのは人材です。大企業のような強者の論理ではなく、いわば弱者の論理で「あなたに来てほしい」とアピールし、特定のターゲット層に届くようにと地域密着で取り組んだところ、雇用の定着も図ることができました。IoTやDXにも積極的に取り組み、配送ルートを見直すなど業務の効率化も進めました。社員が働き者なので、「こんなに休んでいいのか」と逆に抵抗勢力になることも(笑)。

少子高齢化によって国内の消費量が少なくなる以上、海外に目を向けることは必然です。ホールディングス化はこうした動きを迅速化するためでもあります。精通した人材を責任者として抜擢して海外事業部を立ち上げ、輸出も少しずつ増えています。

生き残り、世界に日本の“うなぎ”文化を広げ、多くの人に喜んでもらう。創業以来変わらぬ私たちの存在意義だと感じています。



自社開発のうなぎ串打ち機で効率的に串打ちし、職人が手直して丁寧に仕上げる