マルヒロ 創業50周年

新鮮さとおいしさを食卓へ
〝消費地加工〟の強み生かす

「新鮮さとおいしさを食卓へ」―。水産メーカー、マルヒロ（大阪市、藤﨑保晴社長）は間もなく節目となる創業50周年を迎える。市内に加工場を持つ〝消費地加工〟のメリットを生かし、受注から商品供給までをスピーディーに対応。常に消費者の視点に立ち、長年培ってきた技術とノウハウを注いだ商品開発を続け、時代に合わせて進化してきた。スモークサーモンや「するめいか糸造り」（イカソーメン）は全国に広く知られるブランドへと成長した。同社のこれまでの歩みと主力商品などを紹介する。

全国に発信するマルヒロブランド

藤﨑竹廣会長

同社は藤﨑竹廣氏（現取締役会長）が1971年11月に創業した。77年に水産加工に参入し、鯨の皮を使ったコロやベーコンなどの製造を開始。そこからサーモン、イカ、サバへと商材を広げ、年商約34億円（2020年3月期）の企業へと成長を遂げた。

主力商品はスモークサーモン、イカソーメンなどのイカ加工品、鯨ベーコンなどの鯨肉加工品、締めサバで、魚種の異なる4つの商材を柱に展開する。サーモンは本社工場、イカは平野工場（大阪市）、鯨・サバは田島工場（同）と、商品別に加工場を分け、各工場ごとに大幅に権限を委譲する事業部制を採用。現在、本社工場と平野工場は渡辺一弘専務、田島工場は山口健作取締役が各事業部長として統括している。

主力商材を複数開発
リスク分散で安定経営

こうして安定した経営基盤を確立してきたが、現状に満足することなく、常に新たな商品を開発してきた。最近では「いか炒め」シリーズがヒット。3年ほど前に発売したコンシューマーパック商品で、年々売り上げを伸ばしていたが、新型コロナウイルス感染症拡大による内食需要の高まりで一段と引き合いが強まった。今期はコロナ禍でやや苦戦している商材はあるものの、主力商材を複数開発してきた取り組みがリスク分散につながり、全体では前年を上回る売り上げで推移している。

また、市内に工場を持つ〝消費地加工〟の強みも生かしてきた。高鮮度の商品供給や物流面の優位性に加え、「取引先の要望に迅速かつきめ細かく対応している」（藤﨑社長）。さらに人手不足の中でも比較的人材を確保しやすい面もあるという。

同社は今後も〝消費地加工〟にこだわりながら、得意先や消費者の目線に立った商品開発に力を注いでいく方針だ。

藤﨑保晴社長あいさつ
変化に対応し業容拡大
絶えず商品開発に挑戦

当社は量販店のベンダー業務からスタートしましたが、鯨の加工を手始めに、サケ、イカ、サバなどの加工へと軸足を移し、水産食品メーカーとしての地位を築いてまいりました。創業から約50年の間に紆余（うよ）曲折はありましたが、おかげさまで業績を順調に伸ばしてきました。これもひとえに日ごろからお取引いただいている皆さまに支えられてのたまものであり、あらためて深く感謝申し上げます。

振り返ってみると、藤﨑竹廣（現取締役会長）が創業し、1977年に平野工場を新設し鯨の加工を始めたのが、当社として大きな転機となりました。鯨加工は基幹事業に成長しましたが、86年からの商業捕鯨禁止により、原料確保は不透明さを増すことが予想されました。

このような環境の変化に対応し、さらに業容を拡大していくため、同年にスモークサーモン、88年にイカソーメン、93年には締めサバと新規加工事業を立ち上げ、いずれもチャレンジだったと思いましたが、消費者ニーズにもマッチし業容は順調に拡大しました。鯨を含めた4本柱は現在の主力事業に育ち、大きな財産になりました。結果として単一魚種に依存することなく、コロナ禍にあっても順調に工場は稼働しております。

また、当社は大阪市内に4カ所の加工場を構えています。産地メーカーと異なり、消費地に近いため、ニーズを敏感に感じ取り、すぐに商品提案できることも強みであります。取引先からの注文に対してもいち早く対応が可能で、こうした利点を最大限に生かしてきたことが今につながっていると思います。

当社はこれまで品質、おいしさを追求しながらも消費者が手に取りやすい価格の商品を提供することにこだわってきました。これからも基本的な姿勢は変えず、マーケットのニーズを的確に捉えた商品開発を絶えず行い、さらなる発展を目指していきます。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

イカ加工品
ロングセラーの「するめいか糸造り」
「いか炒め」シリーズがヒット

「するめいか糸造り」（上）と「ボイルするめいか」

「するめいか糸造り」（イカソーメン）は30年以上前から販売するロングセラー商品。原料はロシア産などを使い、独自の調味液で味付けし、素材の風味を引き立たせた。そうめんのようにきれいに並べた盛り付けが特長。規格は1パック60グラムと80グラムが主体で、希望小売価格はそれぞれ298円（税別）、398円（同）。

「ボイルするめいか」はリング状にカットし、業務用をメーンに、小売向けもそろえる。業務用はサラダのトッピングなどとして引き合いが強い。

「いか炒め」シリーズはフライパンで調理できる手軽さが人気だ。高鮮度のチリ産アカイカを使い、「火を通すと程よい食感に仕上がる」と渡辺一弘専務。「ねぎ塩」「バター醤油」「スタミナ」の3種あり、内容量は220グラムで、希望小売価格は298円（同）。

好調の「いか炒め」シリーズ

スモークサーモン
品質追求、看板商品に
しっとりやわらかな食感引き出す

渡辺一弘専務

スモークサーモンは同社の看板商品の一つ。トラウトとベニサケがあり、トラウトはチリ産、ベニサケはロシア産で鮮度、脂のりなど品質を厳選した原料を使い、程よく味付けし桜のチップで燻製する。しっとりやわらかな食感が特長だ。

真空化粧袋入りのトラウト50グラムとベニサケ45グラムが売れ筋。特に引き合いが強まるクリスマスから年末にかけてはボリュームアップ規格（トラウト100グラム、ベニサケ90グラム）の引き合いが強まる。

5年ほど前からはガスパック商品も展開。賞味期限を延ばして廃棄ロス低減につなげるだけでなく、食品の見栄えも良く、人気アイテムに育っている。この他、姉妹品として「炙（あぶ）りサーモン」などのサーモン加工品もラインアップする。

売れ筋の真空化粧袋入り

ガスパック商品も展開する

鯨・しめ鯖
素材のうま味生かす「鯨ベーコン」
「しめ鯖」マイルドな味付けに

山口健作取締役

鯨肉加工品は素材のうま味を生かした商品作りと、値ごろ感を追求する。「鯨ベーコン」はニタリ鯨の畝須を原料に、オリジナルの調味液に漬け込み、独自の製法で熟成させた。値ごろ感を全面に出した「鯨ベーコン切落とし」も人気。「本皮さらしくじら」は、主にニタリ鯨の本皮を使用する。

「鯨ベーコン」

さらし鯨は尾羽が使われることが多いが、本皮を使うことで鯨本来のうま味を引き出す。

また、締めサバは、コンブだしと独自調合した西風のマイルドな味付けし合わせ酢で関サバンドは「金華山沖獲りしめ鯖」だが、「味付けや漬け込み時間などお客さまからの多様なニーズにきめ細かく対応した商品も多い」と山口健作取締役。消費地加工ならではの小回りを利かせた商品作りに力を入れている。

「金華山沖獲りしめ鯖」

マルヒロのある食卓。

マルヒロはまもなく創業50周年。
大阪市内に工場を持つ「消費地加工」の
メリットを生かし、受注から生産、商品を
お届けするまでをスピーディーに対応してきました。
これまでも、そしてこれからも
新鮮さとおいしさを食卓に届けていきます。

株式会社マルヒロ
本社　〒544-0015 大阪市生野区巽南5丁目4番38号
TEL 06-6793-0008㈹　FAX 06-6793-0081
URL http://www.maru-hiro.com

スモークサーモンの注文・問合先
本社工場 大阪市生野区巽南5丁目4番38号
TEL 06-6793-0080㈹

イカ製品の注文・問合先
平野工場 大阪市平野区平野北1丁目2番9号
TEL 06-6792-2730㈹

鯨・しめさばの注文・問合先
田島工場 大阪市生野区田島6丁目13番11号
TEL 06-6751-3236㈹