

100年企業を訪ねて

～長寿企業のたゆまぬ努力とその魅力に迫る～

File 03 / マルキユー (株)

製糸の副産物をつり餌として有効活用 SDGsを先取り、つり文化の発展に貢献



みやざわ まさのぶ
宮澤 政信
マルキユー(株) 代表取締役会長

1940年旧大宮市生まれ。学生時代から野球に打ち込み、王貞治氏を擁する早稲田実業を破って甲子園に出場したことも。明治大学法学部から証券会社を経て1964年、マルキユーの前身である小口油脂(株)に入社。2000年4代目社長就任。2016年会長就任。

おかだ のぶよし
岡田 信義
マルキユー(株) 代表取締役社長

1956年鴻巣市生まれ。亜細亜大学経営学部卒業後、1978年入社。1984年には大阪営業所所長として同社初の関西拠点を立ち上げ、1989年には桶川新工場の計画推進を担う副工場長に就任。2003年からは丸九(中国)有限公司の設立に尽力し、2016年、5代目の社長に就任。

マルキユー(株)の前身は、1910年(明治43年)に開業した長野県岡谷市の㊦小口製肥合資会社の㊦大宮支店として開業。(後に小口油脂(株)からマルキユー(株)に改称)。創業から1994年までは、現在のさいたま新都心地区に工場があった。鉄道の発展や事業拡大によって桶川に移ったが、長年さいたま市と共に成長してきた同社の歴史と今後の展望を、5代目社長・岡田信義氏に伺った。

けるのが仕事でした。海なし県で淡水魚づくりが主流の埼玉から、圧倒的に海づくりが強い関西や、九州・沖縄エリアまで、一体何度通ったことか。

若かったとしかいえませんが、その元気を買ったのか、わずか数年で大阪支店の立ち上げもまかせてもらいました。若い社員の意欲や裁量を尊重するのは、この当時の社風かもしれないですね。最近でも女性社員の声から生まれた「アミ姫」という製品が大ヒットを飛ばしています。

製糸の副産物を活用したSDGsの先駆け

「つれるエサづくり一筋」をモットーに掲げる当社は、現在、国内・国外含めトップクラスのつり餌メーカーであると自負しております。

その原資となったのが蚕です。会社のルーツである長野県岡谷市は製糸業が盛んで、繭から絹を製糸する過程で出るサナギを、肥料や油脂、養鶏・養魚用のエサに用いていました。サナギから油を搾り、搾りかすを粉末化して肥料や飼料をつくる。副産物まで無駄なく使い切る、今でいうSDGsの先駆者的ビジネスです。当社が埼玉に進出したのも、現在のさいたま新都心地区で片倉工業さんが製糸工場を営んでいたからでした。



現さいたま新都心の線路わきにあった工場。さいたまクーンは、蚕の紡ぐ「繭」から名付けられた。

桶川移転を機に自動化・IT化に成功

1994年、さいたま新都心の開発にともなって、当社は工場及び本社機能を桶川の工業団地に移転しました。私はこの工場立ち上げでも主力メンバーに任命され、製造から商品管理、搬入搬出まで一気に自動化を進めていきました。

いま、大型トラックが倉庫前に並び、ロボットが自動出荷する様子を見ていると、人海戦術だった自分の若い頃とは隔世の感がありますが、その分開発や営業に注力できるよう省力化による経営改善ができたのだと、誇らしい気持ちになります。

つり文化振興の情熱を、未来につないで

2000年代には、バスフィッシングブームの立役者である田辺哲男氏の監修で、ルアーをはじめとしたつり具の開発もスタート。一流のつり師と共に、本当につれるもの、つり場で役立つものを開発するスタンスが、高い評価を受けました。

ゲームフィッシングは今後ますます注力したい分野であり、現在、世界のトップトーナメントを転戦している伊藤巧プロも当社の社員。今後はギアやウエアの開発にも、どんどん関わっていただく予定です。

創業115年を目前に控え、当社はこれからもより広い意味で「つり文化」「ウォーターレジャー」振興に携わっていきつりです。より楽しく安全につりができる環境整備をしたり、自然と触れ合う機会の減った子どもたちに、つりの楽しさを伝えたり。まだまだマルキユーにはできること、すべきことがあると、次代に託す未来を楽しみにしています。

参入から20年で国内トップメーカーに

戦時中は食糧難に対応して食用油の製造販売も行うなどの苦労を経て、本格的につり餌製造を始めたのは1967年のこと。高度成長期とつりブームが重なって、競合も多かったようですが、鮒や鯉などの淡水魚がよく釣れると「サナギ粉」や「赤へら」が大ヒット。1980年代には海づくり用の餌にも挑戦し、「チヌパワー」「アジパワー」など、今なおつり人の定番となるシリーズを生み出しました。参入から約20年で、一気にトップブランドの仲間入りを果たしたのです。

社員の熱意を尊重する社風が成功を生む

私が営業として当社に入ったのは1978年のこと。当時の営業はトラックに商品を積んで、全国各地の販売代理店を巡って届



恒例のヘラブナつり大会は、子どもたちが自然や命と向き合う貴重な機会に。