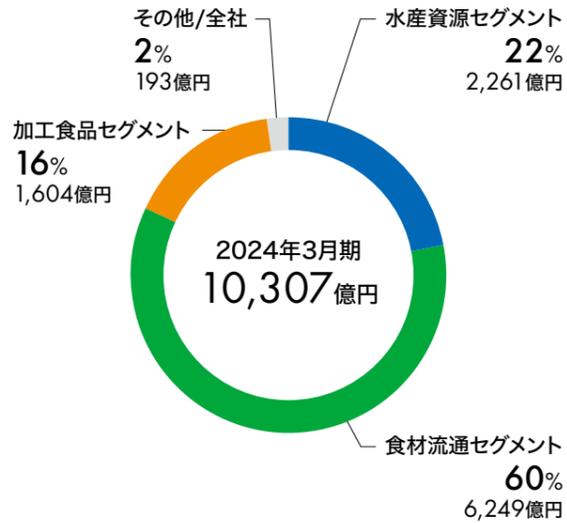
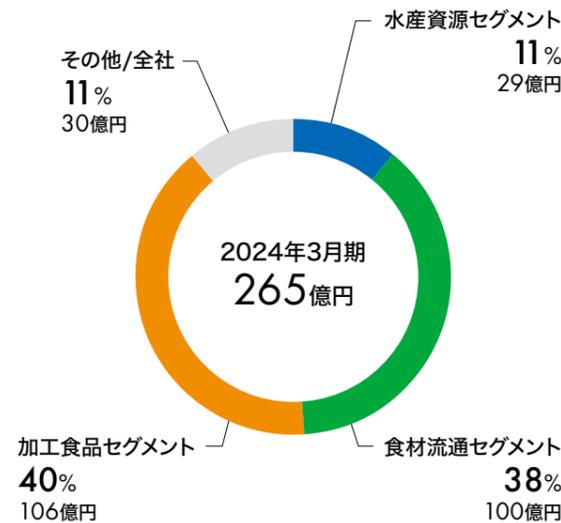


セグメント別業績

セグメント別売上高



セグメント営業利益

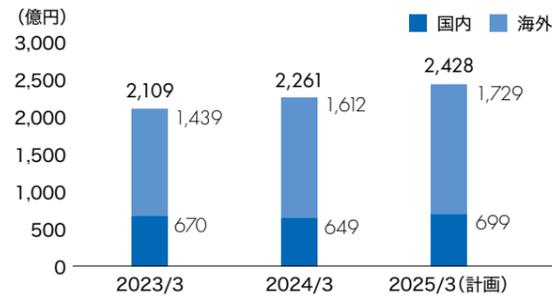


セグメント別ROIC

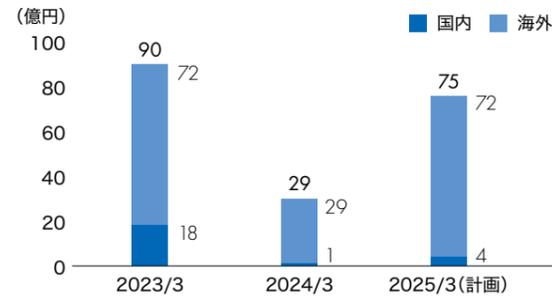
セグメント	ROIC	
	2023年度	2024年度(計画)
水産資源	1.9%	4.3%
食材流通	4.1%	3.7%
加工食品	7.1%	7.1%
全社	4.2%	4.3%

水産資源セグメント

売上高



営業利益



セグメント長メッセージ

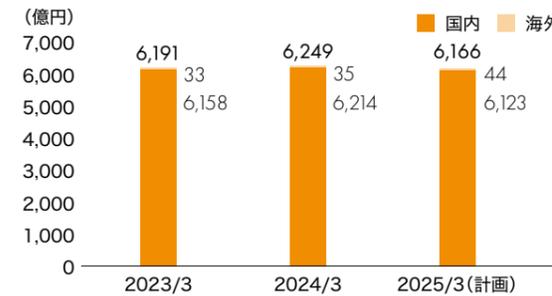
組織再編により、水産資源に直接的にかかわる漁業、養殖、北米の3ユニットで構成されるセグメントとして、2024年より新たにスタートしました。祖業である漁業は144年前より始まり、漁業全盛の中、次世代に向け始めた養殖業、北米事業も60年以上の歴史を有します。その間、世界の漁業法制が大きく変化する中でも、世界随一の水産資源アクセス力を現在まで維持してきました。これは、先人たちが世界各地で築いてきた信頼の証しであり、マルハニチログループのDNAとなっています。限りある資源である水産物の持続可能性を守りながら、経済、環境、社会の側面から価値創造を実現し、MNVの向上に努めてまいります。



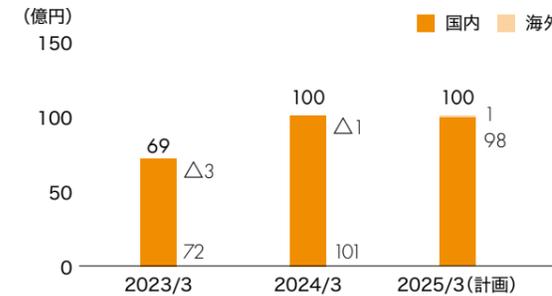
水産資源セグメント長
取締役常務執行役員
舟木 謙二

食材流通セグメント

売上高



営業利益



セグメント長メッセージ

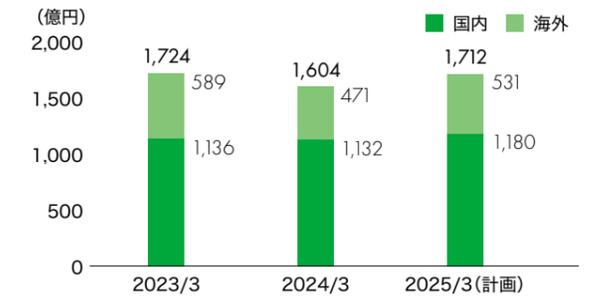
MNVの最大化を図るため、顧客起点による価値創造を追求しており、水産資源・農畜産物・冷凍食品をはじめ、すべての食材を外食・CVS・デリカ・生協・介護施設など、それぞれのお客さまにとって最適な加工度でニーズにお応えしています。2024年4月より水産商事が移管され、食材流通、農畜産の3ユニットで、お客さまにワンストップで商材をお届けできる体制となりました。中期経営計画では、より強く収益性の高い、マルハニチロのバリューチェーン構築の中心的な役割を果たすべく、加工機能の強化・介護食品事業の拡大・輸入食肉原料の販売強化などに取り組んでいます。



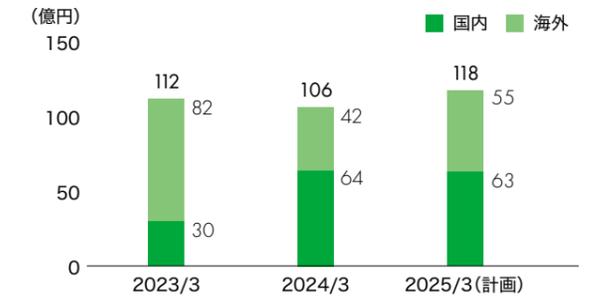
食材流通セグメント長
常務執行役員
安田 大助

加工食品セグメント

売上高



営業利益



セグメント長メッセージ

世界の水産資源をはじめとする多種多様な素材を原料に、長年培ってきた加工技術を施し、付加価値を高めた商品を生み出しています。売上の約70%が国内市場、その他はタイ、アメリカ、欧州など海外市場で、国内外の社会の変化に伴い、多様化するお客さまのニーズに合致した商品を提供し、人々の豊かでしあわせな食卓づくりに貢献することを当セグメントの使命としています。気候変動の影響により、素材原料の調達エリアに変化が生じていますが、マルハニチロならではの調達力を生かし、大型商品開発、海外市場の拡大の成長戦略を加速していきます。



加工食品セグメント長
常務執行役員
小堀 聡

漁業ユニット

ユニット長メッセージ

MNV創造の根幹を握るユニットとして改革を推進

マルハニチログループが世界中のお客さまに価値提供を行うにあたり、根幹となる漁業を担うユニットです。創業から144年、時代の変化に応じて、漁業の近代化、技術の進展に貢献してきました。当ユニットの事業においては、漁業技術者、機関士などの人材不足と人件費の上昇、燃油、資材価格の高騰など、収益確保が困難となる課題が山積しており、生産性向上が急務となっています。世界の水産物消費量は年々増加している一方で、世界の養殖を除く漁業生産量は横ばいです。従い、漁獲した魚にいかにか付加価値を付けて流通させるかが重要であり、食材流通セグメントや加工食品セグメントとも連携したバリューチェーンを構築していきます。



漁業ユニット長
執行役員
岸 祥司

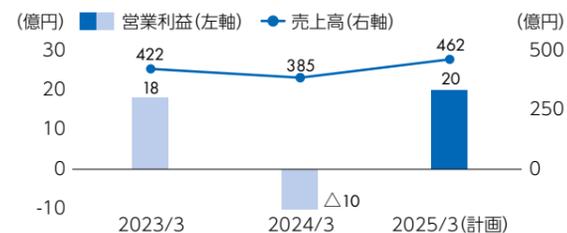
2023年度の概況

当ユニットの業績においては非常に厳しい1年となりました。漁獲量は元来変動幅が大きく、収支に大きく影響を与えますが、2023年度はコストの上昇に対して販売価格の改定が追い付けず収益を圧迫しました。収益性に課題がある事業も存在しており、収益の安定化が当ユニットの最大の課題であると認識しています。

市場における強み・優位性

- 水産資源管理が徹底された海域、魚種での漁業権、漁獲枠の保有
- 長年の協力関係による、水産資源を管理する地域漁業管理機関や各国の行政官庁とのネットワーク化
- 多様化するマーケットを踏まえ、MSC認証を取得した魚種の漁業を実践できる対応力

売上高／営業利益



事業戦略

当ユニットでは水産資源の維持・保全を前提に、資源アクセスの拡大をめざし、持続的成長のための事業構造改革、収益構造改革に取り組んでいます。新造船の建造費は非常に高額なため、高い収益が見込めない漁業は持続可能ではありません。各地で行っている漁法の採算性を改めて評価して撤退も含めた検討を行うとともに、収益が見込める新たな漁業、あるいは新たな漁法の展開を進めていかねばなりません。それと同時に、次世代型の漁船、漁法に挑戦していくことも水産会社のリーディングカンパニーである私

たちの使命です。世界的な魚食の増加、ニーズの多様化に対応し、MSC認証の取得を拡大するとともに、これからの漁業を追求していきます。

マテリアリティ達成への貢献

- Austral Fisheries社による、豪州行政によるカーボンニュートラルへの取り組みへの参加（排出権購入など）
- 水産資源管理に関する各種イニシアチブへの参画
- MSC認証を取得した魚種のサプライチェーンを通じた責任ある提供
- IUU漁業の排除

大洋エーアンドエフ(株) カツオ・キハダマグロまき網漁業が MSC 漁業認証を取得

大洋エーアンドエフ(株)は、2024年2月26日にカツオ・キハダマグロまき網漁業でMSC漁業認証を取得しました。対象は、大洋エーアンドエフとミクロネシア連邦との合併会社 Taiyo Micronesia Corporation が所有し、中部太平洋で操業するカツオとマグロのまき網漁業漁船3隻です。漁業は将来にわたる食料供給に重要な産業であり、持続可能な水産物を安定供給する使命を担う当グループの重要な事業です。今回のMSC漁業認証[※]取得により、持続可能な漁業を次世代につなげるとともにカツオ、キハダマグロを原料とした持続可能性に配慮した製品の加工、販売を進めていきます。

※ MSC 漁業認証は、水産資源や環境に配慮した持続可能な漁業の認証制度を管理・推進する国際的な非営利団体であるMSC (Marine Stewardship Council: 海洋管理協議会) の厳格な認証規格を満たした漁業に与えられる認証です。



養殖ユニット

ユニット長メッセージ

環境価値、社会価値の向上を伴った養殖事業の新モデルの構築

養殖魚は適正に管理された水産資源であり、そこから生産される良質なたんぱく質を世界の皆さまに安定供給することが当ユニットの使命です。養殖業界を牽引する立場として、技術革新も重要な役目であり、完全養殖技術による天然資源の保護、使用薬剤の低減による安全・安心な養殖の確立をめざした取り組みを推進しています。

養殖産業は、世界的には拡大傾向にあるものの、国内においては漁業者の高齢化などにより縮小の懸念も生じています。当社では、新たな魚種あるいは短い期間で成長する魚種などの技術開発に挑戦し、国内外の養殖産業の課題解決と地域活性化に貢献してまいります。



養殖ユニット長
執行役員
井本 悟史

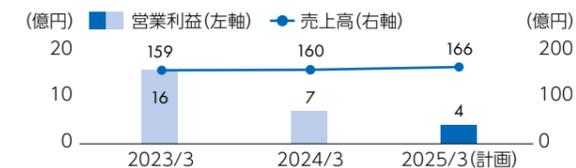
2023年度の概況

インパウンド需要の増加が見られたものの、ALPS処理水問題による中国の輸入制限、地中海のマグロ相場暴落などの影響がありました。さらに、ブリの供給量増加による相場下落などもあり、売上は苦戦を強いられました。また、ミール、魚粉などの飼料をはじめとする原料高騰が利益を圧迫しました。このような飼料不足や高騰は今後も続くと考えられ、低魚粉化技術や代替飼料の開発を喫緊の課題として注力しています。

市場における強み・優位性

- 養殖事業開始（1959年）、人工孵化開始（1975年）以来蓄積してきた「人工孵化種苗」の比率を高めた養殖ノウハウ
- 大手日系外食チェーンの海外展開など多様な顧客ニーズに対応できる販売体制
- グループの技術研究・開発担当部門、水産研究・教育機構（FRA）などの外部研究機関とも協力した養殖研究体制

売上高／営業利益



事業戦略

海洋管理イニシアチブ「SeaBOS」メンバーとして、ワクチン接種の効率化による養殖現場で使用する抗菌剤の削減を積極的に推進しています。また、人工孵化種苗の生産効率向上の早期実現をめざし、人工孵化種苗の外販体制を構築、IoTやAI技術を積極的に養殖技術に導入することでコスト低減スキームを開発し、将来的には養殖業界全体に提供することをめざしています。

さらに、市況の影響を受けづらい定価・定量販売の販売チャ

ネルの拡大、中国・韓国向けの活魚販売や東南アジア向けの鮮魚・加工品販売などによる収益向上に取り組んでいます。

マテリアリティ達成への貢献

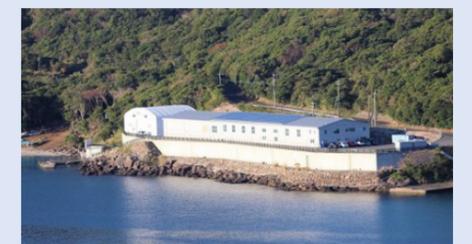
- 食品加工残渣を養殖飼料として有効活用
- 海洋プラスチック問題への対応として海面養殖で使用する発泡フロートをより強度のあるABS樹脂やHDPE（高密度ポリエチレン）素材のフロートに切り替え、プラスチックの海洋流出リスクを軽減
- ブリ・カンパチ、その他の魚種についてASC認証の取得・維持

(株)マルハニチロ養殖技術開発センター Topics (主力魚種の育種継代と養殖技術の研究開発)

種苗生産場では、主力魚種ブリの魚病対策として「次世代型紫外線殺菌装置」による殺菌海水を全飼育水に使用し、特定の病原菌におかされていない人工種苗のSPF[※]化に取り組んでいます。

またAIを活用した「稚魚計数システム」とフィッシュポンプによる大量、高速高精度の尾数管理で稚魚のストレス軽減に取り組み、生産された人工種苗に、計数管理による養殖場での最適な給餌、投薬を行うことで飼育魚の健苗性の向上と海洋環境の健全化に努めています。

※ specific pathogen-freeの略。養殖魚に被害を与える特定の病原菌におかされていないこと。



北米ユニット

ユニット長メッセージ

激動する市場環境に対応し、収益力の強化策を推進

北米ユニットは、スケソウダラ、マダラ、カニ類への資源アクセスの強みを生かし、グローバルな販売網によって世界のお客さまに安全・安心な水産資源をお届けすることを使命としています。海外売上比率が8割を超える当ユニットは、インフレや労務費の高騰・為替など近年の世界情勢の影響を大きく受けている事業です。60年超の経験で培われたDNAを糧に、激動する状況を的確に判断し、生産コストの抜本的な低減、事業体制の再構築・新規投資など、変化に応じた最適な対応を行い、安定して良質なたんぱく源を供給できる事業を引続き推進してまいります。



北米ユニット長
執行役員
河田 格

2023年度の概況

当ユニットのコア事業であるスケソウダラ製品が世界的な需給バランスの崩れによって相場が下落したことに加え、物流、インフラ、労務費などのコストがいずれも高騰し、北米事業は2022年度の好業績から一転し、大きく減益となりました。一方で欧州事業においては、寿司ネタやアジアフードなどのリテール事業、ホテルレストラン事業が好調であり、また国内事業も商材により違いがあるものの増収増益となりました。

市場における強み・優位性

- スケソウダラなどを扱う北米事業を中心に「資源アクセス」「生産」「販売」の一気通貫型のビジネスモデル
- 北米ユニットの北米・欧州・日本の販売拠点と世界に広がるグループ各拠点との連携体制
- 資源アクセスや加工技術ノウハウ、販売ネットワーク、サステナビリティ対応などにおけるグローバル競争力

売上高／営業利益



事業戦略

事業の基盤となる経済価値の創出において最大の課題は、スケソウダラ事業の収益力の回復であり、適切な生産体制と確実な販売をめざし、尽力いたします。欧州事業については順調に推移しているため、伸びている事業はさらに伸ばし、苦戦している事業は立て直しを急ぎます。2024年度はこれらの施策に終始すると思われませんが、次期中期経営計画では、コスト対策として生産効率向上に注力するこ

とに加えて、資源アクセス力の強みをグループ内に最大限に取り込めるよう、出口戦略をより一層推進していきます。グループ機能の活用強化、アラスカ資源をベースとした2次加工分野やディストリビューター機能も含めた販売力を拡充するためのM&Aなども視野に入れ、事業体制の強化を図ります。

マテリアリティ達成への貢献

- すりみ生産時の排水に含まれるたんぱく質回収率の向上など、廃棄物削減と資源の有効活用を推進
- 北米事業に代表される、取扱水産物資源調査の定期実施やサステナブルな資源アクセス維持を積極的に推進。また世界各地の多様な人材が安心して活躍できる職場環境の構築

Topics (株)紀文食品と資本業務提携契約

2024年3月25日、(株)紀文食品（以下、紀文食品）と資本業務提携契約を締結しました。紀文食品は、1938年創業の、水産練り製品や惣菜類、水産珍味類などの食品製造・販売を行うメーカーで「疑わしきは仕入れせず、製造せず、出荷せず、販売せず」というものづくり理念のもと、水産練り製品を中心に高い顧客価値を提供する「紀文ブランド」を有しています。北米ユニットとしては、北米・欧州における両社の商流を生かした拡販や、海外消費者の需要喚起を促すような新製品開発の検討などを通じ、顧客価値の向上と両社の企業価値の向上をめざします。



水産商事ユニット

ユニット長メッセージ

世界の水産資源を守るトップトレーダーであり続ける

当ユニットは、マルハニチログループが世界No.1の水産食品会社になるために、中核的な役割を果たします。自社の生産拠点およびサプライヤーは70数カ国に広がり、長きにわたる信頼関係のもとに強固な調達体制を築いています。国内シェアNo.1の魚種を多数有する信用力を背景に、日本全国の多岐にわたる業態のお客さまへ商品をお届けする販売ルートを構築しております。これらを基盤に、水産物および水産物を原料とする加工食品で販売数量トップをめざし、事業を推進しています。サステナビリティ戦略では「健康価値創造と持続可能性に貢献する食の提供」を掲げ、水産のトップトレーダーとしてMSC/ASCなどの認証のある水産物の取り扱い比率向上を進めています。



水産商事ユニット長
執行役員
金森 正幸

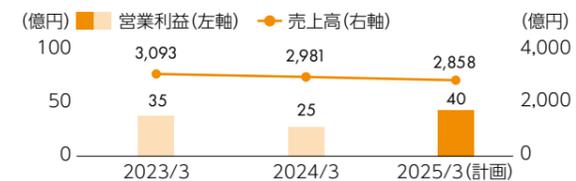
2023年度の概況

新型コロナウイルス感染症の影響により世界的な供給不安が生じたため、各社が余裕を持って確保していた在庫が、コロナ禍が明けると過剰とみなされ多くの商材で相場急落が発生しました。売上が全体的に苦戦したことに加え、ドル為替も135円から150円へと緩やかながら絶え間ない円安となり、輸入比率が高い当ユニットには大きな障壁となりました。

市場における強み・優位性

- グループの水産資源アクセスと世界の各商材主力サプライヤーとの強固な関係性維持により実現するグローバル調達力
- 国内外の多様な販売チャネルを活用した販売力の高さ

売上高／営業利益



事業戦略

全世界に広がる生産拠点からの効率的な調達とマーケットイン型の販売の組み合わせにより、一定のシェアを確保、維持してきました。シェアの高い商材は有利なビジネスにつながっているものの、相対的にシェアが低い商材も存在します。今後は、より産地や原料にこだわった高品質でマルハニチロならではのオリジナリティの高い商品を、国内外で顧客開拓しながら販売していくプロダクトアウト型も拡張させ、2軸のビジネス展開を進めていこうと考えています。まず、ユニット内、セグメント内での人財交流を密にし、サプライヤーやお客さまとの良好な関係構築やビジ

ネスのノウハウの共有化を図っています。

また、さらなる資源アクセス拡大のため、海外の養殖水産物など、自社供給拠点の確保を推進していきます。

マテリアリティ達成への貢献

- 製品開発および調達時、品質保証部との協業による徹底した品質管理体制の確立
- MSC・ASC認証製品の取扱いの拡大
- IUU漁業とのかかわりの排除

Topics JR九州、九州魚市合同企画「JRウオークふれあいおさかな市場祭り」

2024年3月23日、JR九州と北九州市、北九州市立大学の合同企画「JRウオークふれあいおさかな市場祭り」が開催されました。

ウォーキングラリーのゴール地「北九州中央市場」では、新鮮でおいしい海鮮丼やマグロ解体ショー、子どもダンスショー、釣り堀ゲームなどのお祭り企画で、約1,500名の来場者は大いに盛り上がりしました。今後も市場の活性化と市場の魅力発信のため、幅広い世代を市場につなぐ企画を発信していきます。

また、次世代の市場の担い手にも積極的にアピールしていきます。



食材流通ユニット

ユニット長メッセージ

顧客基点のチャンネル別組織で多様な市場ニーズに応える

当社は従来、商材ごとの縦割りの組織体制を敷いていましたが、顧客基点の販売・サービスの拡充を目的に組織変更を行いました。販売チャンネルごとに7つの部署に分かれており、これらでほぼすべてのBtoB市場をカバーできることが強みとなっています。また、当ユニットではお客さまのニーズを直接伺うことができるため、新商品の開発にもスピーディーに生かすことができます。

私たちが扱う水産資源は貴重なものであり、私たちはバリューチェーンのハブとして自然の恵みを持続的に、無駄なく活用し、世界各地の食卓に届けていくことが使命であると考えています。

食材流通、農畜産のユニット長は、熊本義宣が兼任しています

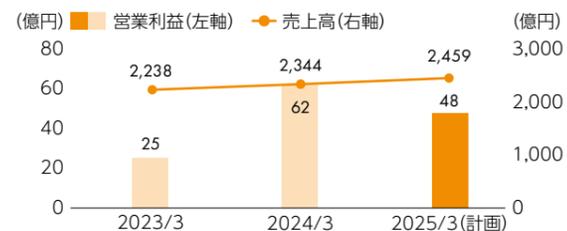
2023年度の概況

人流の回復、インバウンド需要の増加などによる追い風がある中、顧客ニーズを的確に取り込めたことでユニット所属部署およびグループ企業すべてが目標に到達しました。現中計の最終年度である2024年度は、2023年度の好成績が実力か否かを見極める大事な1年となると認識しています。

市場における強み・優位性

- 顧客と直接対話できる多様な販売チャンネルを有することで顧客課題への高い解決能力を具備
- 冷凍・冷蔵・常温など、多様なユーザーニーズに応えられる食品加工拠点の保有
- 伸長を続ける介護食品市場で、キザミ食・ミキサー食・ソフト食カテゴリーを中心としたシェアの拡大

売上高/営業利益



事業戦略

当ユニットは現在7部署、6関連会社で構成されており、今までは、各部署が個別最適を追求してきました。そのため、ユニットとして製造面、販売面それぞれに重複や無駄が残っており、それらを解決し、それぞれの強みを生かして全体最適を追求することが、目下の最重要課題です。現場ごとに異なる事情もあるため、再構築はハードルの高い作業ではありますが、顧客起点の販売・サービスの拡充という当ユニットの目的の実現に向け取り組んでいきます。また、国内の少子高齢化、市場縮小という課題に対しては

海外市場の開拓を加速していきます。鮮魚から高次加工品まで、まずは東南アジアや北米を主体に展開を進めていきます。

マテリアリティ達成への貢献

- MSC・ASCなどの認証原料を使用した商品開発
- プラスチック削減、フードロス削減の取り組み
- 介護食品や減塩など、健康価値を創造する商品の開発

Topics (株)マルハニチロオーシャン誕生

2024年4月1日、グループ会社の(株)マルハニチロリテールサービス(ネギトロなどのマグロ2次加工品の生産と販売に強み)と(株)マリンアクセス(メバチやキハダなどの調達、1次加工に強み)が合併し(株)マルハニチロオーシャンが誕生しました。

本合併により、マルハニチログループとして、マグロ加工事業を一体運営をすることで、激変する市場環境に柔軟に対応してまいります。天然・養殖、生鮮・冷凍、1次加工品から2次加工品までお客さまのさまざまなマグロに関する課題解決のお手伝いをしていきます。



農畜産ユニット

ユニット長メッセージ

農畜産においても持続可能かつ安定的な調達体制を構築

マルハニチロといえば調達力が強みですが、農畜産ユニットにおいても、優良な荷主との強固な関係を築き、持続可能かつ安定的な調達体制を整えています。また、ビジネスの競合である農産や畜産を主に扱う専門商社とは異なる独自の戦略を組んでいます。たとえば、大手のお客さまに農畜産加工品を納入していますが、品質に関する高い評価をいただいています。自社グループ内に有する強みを生かし、国内外で販売数量の拡大を図っていきたくと考えています。



食材流通、農畜産 各ユニット長
執行役員
熊本 義宣

2023年度の概況

畜産品は、厳しい市場環境の中、安定調達の強みを生かし、先見性のある戦略により、目標を上回る実績となりました。農産品は、輸入比率が高く、円安の影響が大きい1年でしたが、優良顧客に恵まれ、年間目標をクリアできました。天候不良による生鮮野菜の高騰が冷凍野菜の販売伸長にも寄与しました。

市場における強み・優位性

- 国産経産肉と輸入豚肉においてトップクラスのシェアを有する
- グループ内の加工食品ユニット・食材流通ユニット向けに、世界各地から各種食肉や食肉加工品を安定供給できるグループ内の連携力
- 国内外の多様な販売チャンネルを活用した販売力の高さ

売上高/営業利益



事業戦略

市場ニーズは、よりタイムパフォーマンスの良い食品へと移行しています。これを受け、畜産品に関しては、原料に近い商材、食材流通商社のビジネスから、よりエンドユーザーに近いビジネスへとシフトを図っています。食材流通ユニットの販売チャンネルを最大限に生かし、今より加工度の高い商品を提供していくことをめざしており、現在、加工拠点の整備など、より川下で勝負ができる体制を整えています。

農産品に関しては、お手軽に使用できる「野菜ミックス」や「自然解凍品」など簡便商品が伸長しています。安定供

給のために、既存の調達先との関係強化とともに、調達地域を広げることによって、気候変動や政情変化によるリスク分散を図っていきます。

マテリアリティ達成への貢献

- 品質事故ゼロ活動の取組み
- 良質な動物たんぱく質の持続的な供給を通じて、人々の健康に寄与
- 多様なサプライヤーと強固な関係性を築き、持続的な農畜産品食肉の安定供給へ貢献

「日本式から揚げ」を米国市場に Topics 展開スタート

米国現地法人 Maruha Nichiro Meat and Products USA, Inc. は現地パートナー企業とのジョイントベンチャー工場を2019年から運営し、米国内で「日本式から揚げ」の生産販売を行っています。

和食は世界的に人気ですが、米国で販売されている和食の多くは、日本人が知る和食のおいしさとは異なります。フライドチキン文化の米国において、マルハニチロの品質とおいしさで「日本式から揚げ」市場の創出をめざします。

工場設立直後はコロナ禍でしたが、現在は展示会なども再開し、着実に販路を広げています。



加工食品ユニット

ユニット長メッセージ

海外展開の加速と生産拠点の最適化

消費者の皆さまから高い信頼とご支持をいただいておりますマルハニチロブランドマークを付けた商品を主に提供するユニットです。市販用冷凍食品、グロッサリー（常温）、チルド食品の各カテゴリで、高い品質と総合力を生かした提案が競争力の源泉となっています。今後も営業力の強化と効率化に努めながら、マルハニチロブランドの商品を消費者の皆さまにアピールしてまいります。

当ユニットにおける主な課題は「海外市場のさらなる開拓」であり、人財の確保・育成を含めた体制強化を進めます。また国内の「人口減少による人手不足への対応」も課題であり、生産拠点の省人化、効率化による国内外生産拠点の最適化を図ってまいります。



加工食品ユニット長
執行役員
久留米 克志

2023年度の概況

国内市場では新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、外食、旅行などの人流が活発になる一方で、値上げ拡大による消費者の節約志向が顕著になり、低単価、大容量商品へのシフト、買い物点数の減少が生じました。価格改定を実施した市販用冷凍食品とチルド食品は大幅な増益となったものの、価格改定が困難だったグロッサリー、調味乾燥食品は減益となりました。

市場における強み・優位性

- 国内シェアトップカテゴリ群を複数保有（お弁当向け冷凍食品、冷凍ミックス野菜類、青魚・サケ・カニ缶詰など）
- 直営工場、グループ会社で培った製造、品質管理ノウハウ、商品開発力と技術力が生み出す高付加価値の商品
- 冷凍炒飯のあたり炒め製法、「DHA入りリサーラソーセージ」など、多様なニーズに応える差別化商品、ライフスタイルの変化に合わせた商品の提案力

売上高／営業利益



事業戦略

水産・食品の枠組みを超えたバリューチェーンの価値最大化を基本戦略に定め、水産資源セグメントと加工食品セグメントのグループ内連携、顧客起点型の販売活動を強化しています。その中で加工食品ユニットでは「冷凍食品の大型商品開発」「生産拠点最適化による収益性向上」「グロー

バル市場への加工食品販売の展開」に取り組んでいます。2023年度は、冷凍食品・介護食領域での開発強化と商品ラインナップ拡充、品質事故ゼロプロジェクトによる品質管理体制の強化、北米冷凍食品市場への本格参入に向けた取組みなどを行いました。

マテリアリティ達成への貢献

- 脱トレー推進によるプラスチック使用量の削減
- 品質事故ゼロ活動の取組み
- 特定保健用食品・機能性表示食品制度を利用した商品提供
- 減塩、たんぱく質に配慮した商品提供
- MSC、ASC 認証原料を活用した加工食品の開発・生産

心血管疾患のリスクに備える特定保健用食品 Topics 「DHA入りリサーラソーセージ」

2024年2月「疾病リスク低減表示特保」*1の「DHA入りリサーラソーセージ」を発売しました。DHA850mg、EPA200mgを関与成分とし、心血管疾患に対するリスク低減効果の可能性のある「疾病リスク低減表示特保」として日本で初めて許可を取得しました。心血管疾患（心臓や血管に起こる病気の総称）は、日本人の死因で2番目に多い疾患*2で、これによる日本人の死亡者数は増加傾向*3にあります。

*1 疾病リスク低減表示特保とは、関与成分の疾病リスク低減効果が医学的・栄養学的に確立されている場合に限り、「特定保健用食品（疾病リスク低減表示）」として消費者庁から許可されている食品です。

*2 出典：厚生労働省、令和4年（2022）人口動態統計（確定数）の概況

*3 出典：厚生労働省人口動態統計



ファインケミカルユニット

ユニット長メッセージ

天然機能性素材のリーディングメーカーになる！

高齢化社会が今後ますます加速する中、経済格差同様、健康格差も問題になっております。単に寿命が延びても寝たきりでは困るというわけです。そのためには、適度な運動や健康的な食事が不可欠であり、当社が得意とする水産物には我々の健康維持・改善に有効な機能成分が多数存在します。病気を治療する医薬領域と栄養・おいしさを追求する一般食品との間にちょうど位置する「予防食」「未病食」「健康維持食」といった分野が今後ますます注目されると想定しており、そのために必要な機能性素材を提供するリーディングメーカーになり皆さまのお役に立ちたいというのが当ユニットのミッションです。



ファインケミカルユニット長
執行役員
鷹谷 公博

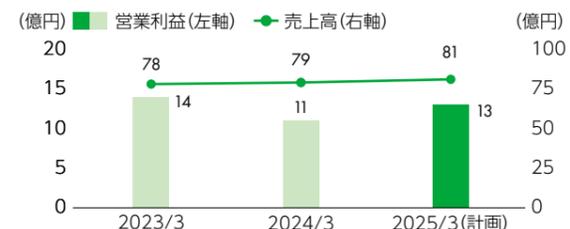
2023年度の概況

当ユニットは、2013年以降連続増益を続けてまいりましたが、2023年度は、機能性表示食品制度のルール変更による需要の落ち込みや魚油の一大産地である南米ペルーでアンチョビーの禁漁・不漁が生じたことで主原料が高騰し、初めての減収減益となりました。

市場における強み・優位性

- 大手水産会社というブランド力と原料から製品まで一貫生産できるノウハウ
- お客さまに原料・製造・品質管理など必要な知識を提供できる高い専門性
- 長年にわたり築きあげた信頼関係をベースに構築した販売力

売上高／営業利益



事業戦略

さまざまな生理活性を持つゆえ、4~5万件の学術文献数を誇る本物の天然機能性素材であるDHAのさらなる付加価値付け（たとえば無臭化）やその安定供給（藻由来DHAの導入）により、「予防食」・「未病食」分野への進出の足がかりを図ります。

高齢化社会での健康問題への関心はわが国だけではなく、世界中の国々でも共通する問題です。また、技術革新や情

報スピードによりますます世界の国々とのアクセスが良くなる中、生産においても、販売においても海外視点での事業推進を図ります。

マテリアリティ達成への貢献

- 水産物の残渣（非可食部位、未利用部位）を有効活用することによるフードロス削減
- 良質な脂質を社内外に持続的に供給し、健康価値創造に貢献
- 品質事故ゼロ活動の取組み

藻由来DHAに新規参入 Mara Renewables Corporation Topics との業務提携契約を締結

2024年5月、世界有数の微細藻類メーカーであるMara Renewables Corporation（本社：カナダ、以下Mara社）と業務提携契約を締結しました。

日本市場向けに、Mara社が製造する藻由来DHAの供給を独占的に受けることにより、従来の魚油由来DHAに加え、藻由来DHAの製造・販売の確立に向けた取組みを推進します。Mara社は藻由来DHA抽出技術における特許を所有しており、世界有数の微細藻類メーカーです。Mara社との取組みにより当グループは、藻由来DHAを活用するとともに、当社独自で確立したDHA無臭化技術を生かし、高齢化社会や魚食離れの中ですますます高まるDHA需要に対応していきます。



藻類を研究室で培養する様子

マルハニチログループの3つのセグメントを支える物流ユニット

ユニット長メッセージ

バリューチェーン強化に貢献する事業インフラを計画的に整備

(株)マルハニチロ物流を中心に主にグループ商材を冷蔵倉庫で保管する業務を担うユニットです。冷蔵倉庫としては大都市圏を中心に国内に31の拠点をもち、低温物流では業界第3位の規模となっています。低温物流は当社グループの事業には欠かせない機能であり、当社グループの重要な事業インフラを担っています。

グループの成長戦略であるバリューチェーン強化に貢献する物流拠点の整備、その適切な運営を行っていくことが当ユニットの使命です。一方で、冷蔵倉庫の建設費は昨今非常に大きくなっているため、全体最適を考慮した計画的な設備投資を実施することで、事業インフラの持続可能性を高めてまいります。



物流ユニット長
執行役員
小関 仁孝

物流ユニットの取組み

物流業界では2024年問題といわれるドライバーの労働時間短縮や人手不足への対応が大きな課題となっています。当ユニットではドライバーの雇用はごく一部しかありませんが、荷主側としてドライバーのオペレーションをいかにサポートするかは大きな課題です。たとえば、パレット輸送の標準化による荷下ろし・荷積みの時間短縮とドライバーの負担軽減や、あるいは、倉庫運営のDX化による業務効率改善などの取組みを推進しています。また、冷蔵庫は常に大量の電力を消費しているため、環境負荷の削減も大きな課題です。可能な限りCO₂排出量の少ない冷凍機、冷凍設備に刷新して、社会コスト、環境コストの削減を図っています。

2025年3月には、大規模投資による増設工事を行ってきた川崎第一物流センターが開業します。こ

の拠点により、首都圏の製品配送のさらなる効率化を実現していきます。さらに、大井ふ頭にある東京水産ターミナルの移転・建替工事もまもなく始まる予定です。2024年以降の投資としては最大規模となりますが、水産事業者コンソーシアムのスキームによって、建設費の実質負担を抑えた計画となっています。

物流ユニットの特徴・強み

- 大都市圏を中心とした物流拠点の立地（関東8、中京3、近畿2、福岡3拠点など）
- 庫腹約60万トンに達する冷凍冷蔵倉庫業界国内3位の収容力
- 国内外グループの多様かつ安定的な調達力を最大限活用した集荷力

～持続可能な物流体制の確保に向けて～

Topics マルハニチロ物流・川崎第一物流センターに冷凍倉庫を増設

(株)マルハニチロ物流は、2025年3月に既設の川崎第一物流センターに隣接した増設棟（南棟）の開業を予定しています。増設棟は約14,000枚のパレットが保管可能となる地上2階建て冷凍倉庫となり、地震の発生に備え免震構造を採用して高い安全性を確保しています。また、自動倉庫の採用による省人化・省力化を実現し、冷却設備には脱炭素型自然冷媒(NH₃/CO₂)冷凍機を採用して環境配慮への取組みを進めます。

同物流センターは国内最大規模の冷蔵倉庫集積地である東扇島物流基地内に位置しており、首都高速湾岸線や東京湾横断道路を利用した集配アクセスに便利な立地を生かし、近隣センターと連携しながら、物流サービスの安定提供に努めます。

