



ただし、当初からヒットしたわけではなかった。発売は2020年2月22日（猫の日）。発売後、すぐにコロナ禍に入ってしまった。販路として想定していた土産店は休業や営業短縮を余儀なくされた。ECでは販売するものの、なかなか告知も難しかった。

転機となったのが2021年だ。7月から9月にかけて尾道美術館で、猫をライフワークとして50年以上撮り続けている動物写真家岩合光昭氏の写真展「こねこ」が開催され、ミュージアムショップで「ONOMICHI猫節」の取り扱いが始まった。このタイミングで、購入者には保護猫活動に協力してくれたお礼として、まるじょうのスタッフが撮影した猫の写真の手作りカードを封入した。来館者は猫

当初は苦戦も美術館で人気の猫の写真カードも大好評

鰹節は製造段階で食塩を使用していないが、中でも本枯節は通常の鰹節よりも食塩相当量が低く、塩分を気にする飼い主にも安心。また開発段階では実際に猫にも試食してもらい、試行錯誤した、という。若い世代も買いやすい価格帯として価格も500円（税込540円）に設定した。

好きが多く、「ONOMICHI猫節」は評判を呼び、その後ミュージアムショップでは常設で販売。地元紙等にも取り上げられ、「ONOMICHI猫節」の名は一気に広まった。さらにSNSの活用が猫節人気に拍車をかけた。

「多くの方にお買い上げいただくようになる中で、ただ商品を販売するだけでなく猫節を好きなお客様、猫が好きで当社の商品をお買い求めいただいている方のコミュニティのようなものが創れないかとInstagramの発信なども強化しました。そうした中で自慢の猫写真コンテストを行うと多くの投稿をいただきました。趣味で尾道の



▲人と猫がシェアできる商品として猫好きから絶大な支持を得ている



▲原料・製法にはこだわり、本枯節を使用



▲「ONOMICHI猫節」。パッケージも可愛らしく、猫の写真のカードも人気だ



▲省スペースでも商品をアピールできる専用什器

明治17年創業、老舗の“鰹節屋”が提案する 人にも猫にも嬉しい鰹節ギフト

株式会社まるじょう <https://www.e-marujo.co.jp>



一風変わった「ギフト」だが、ターゲットが明確化されており、集客にも機能しそうな、またもう一品の追加購入にもつながりそうなアイテムだ。

9月3日～5日に開催される第38回グルメショー秋2025に初出展する株式会社まるじょうは、人と猫がシェアできる「ONOMICHI猫節」を出品する。様々なメディアにも取り上げられている話題の商品だ。

（株）まるじょうは明治17（1884）年、広島県尾道市に創業した。尾道は江戸時代には北前船も寄港した、良質な海産物が集まる港町だ。創業以来140年以上に渡り、花かつおや削り節を中心に製造・展開を進めてきた。昭和50年代のブライダル・進物ギフト隆盛を受け、いち早くギフト市場開拓に乗り出した企業でもあり、創業120年を迎えた2004年にはエンドユーザー向けに通信販売部門「尾道鰹節工房」を立ち上げ、一般消費者向けにも削り節や佃煮などを販売している。

そんな同社が2020年に発売したのが「ONOMICHI猫節」だ。その開発の背景には若い世代を中心に様々な世代、客層に鰹節、削り節の良さを知ってほしいという想いがあった。

若い世代にも削り節の魅力を猫好きをターゲットに開発

「若い方が鰹節を手取るという機会が少なくなっている時代だと感じています。一方で、例えば、実演販売などでは小さいお子さまや学生さんにも『おいしい』とパクパク召し上がっていただける。接する機会がないだけで、実際に口にすればその良さを知っていただけなのだと考えています。尾道は猫の街としても知られていますし、保護猫活動をされているネコパブリック広島様と知己を得たこともあり、パッケージも可愛いらしく、人間も猫ちゃんも食べられる、人間が食べて一番おいしいと感じられる、おいしいものを食べる幸せな時間を猫ちゃんと共有したい、というコンセプトで商品開発を考えました」。

「ONOMICHI猫節」の企画開発から携わった同社尾道鰹節工房通販マネージャー 河本暁美氏はそう語る。

人間が食べておいしいと感じられる、という言葉の通り、その品質にはこだわった。素材、製法には140年余のノウハウと知見が凝縮。鰹節の中でも高級とされ、香りが高くうま味のギュッと詰まった「本枯節」を使用。もともと

く伝えていきたい考えた。

「ONOMICHI猫節が日本古来の鰹節の魅力、そしてうま味について、様々な方に知っていただくきっかけとなればと考えています。また、これまで様々なお店で販売

いただいている中で、プラスチックになる商品だと実感しています。540円と値段も手頃でついでも買っても誘発しやすいアイテムですし、常温管理で賞味期限も1年あるの在庫管理もしやすい。様々な業種業態にマッチする商品だと自負しています」。

河本氏はそう語るが、冒頭記した通り、集客装置にもなり得るアイテムだ。ぜひ注目してほしい。