

食とギフト
FOODS & GIFTS



▲一船買いに象徴される生産者との絆が愛媛海産の強みの一つだ

「グルメショーに出て、食品だけでなく、こんな販売ルートがあるのかと実感しました」。

そう語るのは同社代表取締役社長の大塚康仁氏だ。グルメショーでは、地方から一軒ずつ訪ねることが難しい小売店やバイヤーとも出会える。年2回の出展は、既存取引先とのあいさつだけでなく、新しい販路の開拓にもつながっている。

鮮魚から最終製品まで
一貫して扱える「魚屋」の力

愛媛海産の強みは、単に瀬戸内の素材を使っていることにあるの

「魚介類を加工する上で、鮮度は何よりも重要になる。特に常温商品では高温で加熱殺菌するため、最初の原料の状態や下処理が味に大きく影響する。大塚氏は「どんな加工をしても、鮮度の悪い魚の鮮度を良くすることはできない」と語る。

もともと干物を手がけてきた同社は、魚介類の加工品のおいしさが原料の良さに支えられていることを熟知している。そこに、長年の加工技術や、OEMで協業する料理人から学んだ知見、専門店向けOEMで蓄積したノウハウも加わる。冷凍品から常温品まで、素材の風味をどう残し、どのように食べやすい形にするか。その見極めと「妥協しないこと」（大塚氏）が同社の商品づくりを支える。

炊き込みご飯の素やタパス、惣菜、瓶詰め商品などが、そうした加工力を背景に生まれてきた。日々

食とギフト
FOODS & GIFTS



▲愛媛海産の商品を使ったテーブルイメージ。瀬戸内の味を家庭に届ける



▲人気商品の一つである鯛めし。有名雑貨店などでも展開



▲海産物だけでなく、農産物加工も得意としている

プロの売り場から食卓・贈答まで
瀬戸内の海の幸を届ける食ギフト

株式会社愛媛海産 <https://www.chimekaisan.co.jp/>



出展社取材
The 40th GOURMET SHOW Autumn 2026

瀬戸内の海の幸を、日常の食卓にも、贈答の場面にも使いやすい形にして届ける。愛媛県今治市で魚介類を中心とした食品づくりを続ける株式会社愛媛海産は、グルメショーを通じて販路を広げてきた注目企業だ。OEMでも様々な企業を支えている。

同社は1979年創業。創業当初は今治市内の百貨店内テナントとして、ギフトと店売りを中心に事業を始めた。当時は全国各地の商品を百貨店で販売する形だったが、地元の魚介類を使った商品づくりへの要望を受け、干物の製造を開始。全国の百貨店などへ販路を広げていった。その後、地元の魚介類を生かした商品を増やし、冷凍品から常温商品まで商品領域を拡大してきた。瀬戸内の魚介の持ち味を生かしながら、日常の食卓から贈答、法人向けまで、様々な用途に応える商品を展開する。

同社では継続してグルメショーに出展。9月に開催される第40回グルメショー秋2026では、PARTY FOOD展に出展する予定だ。

常温商品開発と展示会出展が新たな売り場との出会い生む

愛媛海産にとって、グルメショー／ギフト・ショーは、新たな販

の食卓に取り入れやすく、手土産やギフトにも使いやすい。瀬戸内の魚介を、売り場や用途に合わせて提案できる点が、同社の大きな魅力だ。

また同社の姿勢を象徴する取り組みの一つが、愛媛県漁業協同組合魚島支所との一船買い契約だ。魚島は瀬戸内海の中央部に位置する離島で、魚を出荷するにも船で時間をかけて運ぶ必要がある。そこで愛媛海産は、漁業者が水揚げした魚を途中の島まで受け取りに行く形をとっている。漁業者の出荷の負担が軽減される。

「おかげで当社は鮮度の高い魚を確保できるんです」と大塚氏は語る。漁業者にとっても、同社にとっても利点がある。だからこそ続いてきた取り組みだが、その笑顔には、生産者への敬意がにじむ。

夏はタコを中心に、冬は底引き網で取れた魚をまとめて買い取る。エイや小エビなど、一般には流通しにくい魚介も含めて受け入れ、だしや惣菜、加工食品としておいしく食べられる形にする。魚を知り、加工を知る同社だからこそできることだ。

「地元の商品を作り始めた頃から、生産者さんの大変さが身に染みて分かっています」（大塚氏）。だからこそ、市場に出にくい魚



▲レトルト機。しっかりした工場設備とプロの技術が確かな商品を生み出してきた。

やアラ、規格外の水産、また農産物についても、扱い方を工夫して価値に変え続ける。買い取り、運び、加工し、売り場に届ける。その一連の実務が、地域の食材を無理なく生かし、生産者を支えることにつながる。

第40回グルメショーでは新商品も出品する予定だ。天然マダイやサワラなど、瀬戸内の魚介を使い、ご飯のお供やおつまみとして楽しめる瓶詰め商品の開発を進めている。

また前述の通り、OEMや協業にも対応。魚介、野菜、だし、惣菜など、瀬戸内に面した立地と加工力を生かし、売り場やブランドの世界観に合わせた商品づくりを進めている。

「ぜひお気軽にお声がけいただきたいです。一緒に良いものを開発していければと思いますので、ブースにお越しいただき、お話しできればと思います」（大塚氏）。

鮮魚から最終製品まで扱える「魚屋」の力と、生産者に寄り添う姿勢が、日常にも贈答にも使いやすい商品づくりにつながっている。グルメショーが生んだ成功企業の一つと言えるだろう。

瀬戸内の海の幸を生かした食ギフトや、地域性のある食品、協業先を探すバイヤーは、ぜひ会場での社員のブースを訪ねてほしい。