

# Maruka News

2024  
OCT  
No.  
711  
マルカニュース

2024年10月5日発行  
編集・発行 / 株式会社マルカ  
<http://www.maruka.co.jp>  
〒540-0024 大阪市中央区南新町1-2-10  
TEL.06-6450-6823



今号に掲載した皆さんの所属は、2024年9月30日現在のものです。  
本誌情報の無断転載・複写を禁じます。本誌は、個人情報や社内情報を含むため、取扱いには十分注意をお願いします。

マルカニュース No.711



マルカ

## リスク管理

現代のビジネス環境は、情報が瞬時に拡散し状況が目まぐるしく変化する。例えば、7月に4万円台の高値を記録した日経平均株価が、8月5日に急落し、過去最大の下落幅を記録した。この市場の動きは、1987年のブラックマンデーや2008年のリーマン・ショックなど、過去の株価暴落を彷彿させるものであった。

リーマン・ショックを振り返ると、初期段階では状況を正確に理解することが非常に難しかったことを改めて認識させられる。当時、一部の人は市場の大暴落を「この世の終わり」と評し、他方では「短期的な出来事」と過小評価した。今回の市場の動向についても、楽観的な意見と悲観的な意見が交錯している。このように対立する見解が存在する中で、どれが正しいのかを見極めるのは容易なことではない。

市場の変動を投資家の心理的動揺や過剰反応と捉えることもできるが、一方で市場の先見性は高く、景気後退の兆しを捉えている場合が多いことも過去の事例から学ぶことができる。市場のメッセージを軽んじることは、異常事態を見逃すリスクを伴うということだ。

目の前の現象に対して、謙虚かつ真摯に向き合う姿勢があれば、僅かな変化も自分事として捉えることができ、リスクに対する感度は高まる。そうすることで、市場の動向を多角的に見る目を養い、特定の視点に偏ることなく情報を収集し分析することができる。その結果、あらゆるシナリオを考慮して対策を講じることができ、潜在的なリスクや機会を早期に発見し、予想外の状況にも迅速に適応することが可能となる。

実務担当者が当事者意識を持つことが、リスクを回避するための第一歩となる。一人ひとりがリスクに対する感度を高め、互いに情報を発信し合うことで、より健全で強固な経営基盤を確立することができる。どのような環境下でも賢明な判断が求められることを忘れずに、準備を怠ってはならない。

## 個人の幸福、会社の繁栄、社会への貢献

コロナ禍や震災を経て、社会インフラを支える職種が再評価され、その重要性が広く認識された。これらの職種に従事する方々が社会の基盤を支え、人々の基本的な生活ニーズを満たし続けていることが再確認される一方で、その責任の重さに見合う報酬や待遇が提供されていないという課題が浮き彫りにされている。企業がその使命を果たし社会に貢献するためには、それを支える「人」を適正に評価し、成果に基づいた報酬を決定することが極めて重要だと感じる。

さらに、私たちを取り巻く環境は急速に変化しており、過去の成功パターンを踏襲するだけでは持続的な成長は望めない。変化に柔軟に対応し、新たな価値を生み出すことが求められている。これには、個々の知識やスキルを高め、それを融合し蓄積するプロセスが不可欠である。このプロセスを進めるためにも、評価制度の見直しと強化は重要な鍵となる。

当社は社員がその能力や成果に見合った公正な評価を受け、適正な報酬を得られる環境を整えつつある。具体的には、各職種に必要な能力や資格を明示し、それに見合った報酬を設定する制度を設計

した。これにより社員の皆さんが自身のキャリアの方向性を明確に認識し、自律的なスキルの習得や知識の向上に対する意欲が高まる。これが長期的には生産性やサービスの質の向上につながり、組織全体の成長と活性化に寄与すると信じている。

働く環境の整備と技術革新による省力化、多様な人材が活躍できる制度設計など、人への投資は企業が存続するために必要不可欠なテーマだ。私たちは自社の利益追求だけでなく、未来へのビジョンと主体的な意志を持ち、社会の課題に応える責任を担っている。働く個人と組織が共に発展し、豊かな社会を実現することを目指す存在であらねばならない。言い換えれば、個人の幸福、会社の繁栄、社会への貢献が一致する経営を追求することが、私たちの使命なのだ。

## 多様性と対話

オンラインにより地理的・時間的な制約がなくなり、効率的に会議やブレインストーミングが可能になった。この結果、多様な背景や専門性を持つ人々との協働が容易になり、異なる視点や専門知識を活用した問題解決やイノベーションの創出が実現しやすくなった。このような環境下では、さまざまな考え方やアプローチを取り入れることができ、それが組織全体の活力となる。

安定して高いクオリティを出せる組織は、有能な個人や画一的な人材だけでは成り立たない。多彩・多才な個性や多様な専門性が有機的に絡み合うことで、組織はまさに一つの身体のように、感覚器官や手足、脳として機能し、個人では成し得ない高いパフォーマンスを発揮することができる。

一方で、多様な価値観が存在する組織では、意見の調整が難しくなり、コミュニケーションコストが増加することがある。多種多様な人材が組織として一体となるには、良質なコミュニケーションが必須で、そのためには、社員が自由に意見を述べられる心理的安全性を確保することが重要だ。多様な価値観を持つ人々が集まるだけでなく、個々の違いを受け入れ、互いに尊重し合う企業文化を育むために、伝える力と受け取る力、双方の質を磨き、高める必要がある。

企業文化とは、一朝一夕に変わるものではなく、社員全員が日々の営みの中で実践することで磨かれていく。変化に伴う葛藤を乗り越え、個々の違いを原動力に組織の可能性を切り拓くことが企業の繁栄に繋がるのである。



2024

# 新入社員活動状況のご紹介



国際営業部  
ディミトリ アディマス パルグナ

## 活動状況

国際営業部(GS)に配属となり、その初日にGSの仕事の流れをOJT担当の塚田さんに教えてもらいました。そこで、見積書、注文書、INVOICE等の耳慣れない書類の種類を聞いて頭の中が「オーバーヒートするところでした。書類を自分で作成し始めた時はミスが多くありましたが、上司と先輩は怒ることなく、一から一つ丁寧に教えてくださり、やさしい一言もくれましたので安心して仕事を覚えることができました。7月からは塚田さんの引継ぎで「インドネシア(MI)の部品の窓口になりましたので、現地からの見積依頼、書類作成等を丁寧かつ迅速に対応し、早く受注につながるように頑張っていきたいと思っています。

## 今後の抱負

今後は現地からの見積依頼を待つだけでなく、先輩方のように自ら営業に出てみたいですね。そのため、私にとって壁となる語学力をさらに磨き、日々もっと積極的に行動できるように頑張っていきたいです！皆様、熱い応援のほどよろしくお願いいたします！



## 先輩社員からのアドバイス

初めて会った時から、GSに来てくれると思ってました！配属されてから今まで本当に一生懸命に、また積極的に進んで仕事に取り組んでいてと思います。7月から本格的にMIの部品担当として、頑張ってもらっていますがMIスタッフとインドネシア語で話している姿はともかくいいと思います。まだまだわからない事がたくさんあると思いますが、GSのみならず精一杯サポートするので一緒にこれからも頑張っていましょ！これからの活躍に期待してます！

OJT担当 塚田 彩



東京産業機械第三部  
鐘 イヒン

## 活動状況

東京産業機械第三部に配属されて3か月が経ちました。配属当初は業務について右も左もわからず、尚且つ自動車の運転も初心者だったので高速度道路に乗るのが本当に怖かったのですが、運転に関しては先輩方や上司の方の身を何回も危険にさらしたことでようやく上達し、営業に関しては同行を重ねることで営業の流れを理解し、事務業務にも慣れることができました。今後は無事故・無違反で「ゴールド」免許を目指し、営業でもお客様に喜ばれる提案をしていきたいです。

## 今後の抱負

上司からよくお客様と仲良くなるのが大事だとアドバイスをいただきます。私は緊張してしまうことが多いですが、今年は仕事だ！と力みすぎずに出会えた方とご縁を大事にしていきたいと思っています。先輩や上司と比べると知識や経験では劣るかとは思いますが、お客様との商談の中で会話を楽しみながら様々なことを学んでいきたいです。



## 先輩社員からのアドバイス

「自分が物を買う時に何に重点を置くか」それを相手の立場に立って考える。商社の営業は基本的にこの繰り返しだと思います。常に相手の立場になって考える習慣を付けると、自分が取るべき行動が見えてきます。鐘さんが普段買い物をする時も物を選んでいてと思いますから、自分の感覚も大切にして営業活動に励んで下さい。

OJT担当 海原 良祐

# 新入社員活動状況のご紹介



業務部  
森木 正明

## 活動状況

配属された当初は業務の幅が狭かったため目の前の仕事をこなすだけでよかったですが、業務の幅が広がるにつれてメールや周囲の状況など様々なことにアンテナを張り、優先順位をつけることや状況の連携・共有を図る等、先のことを考えながら仕事をするようになりました。まだまだ慣れない仕事が多く手探りの状態で進めておりますが、先輩方の手厚いサポートのおかげで充実した時間を過ごしています。

## 今後の抱負

自部署だけでなく、他部署からも信頼される社員になりたいです。業務部は営業や経理の皆様と一緒に仕事を部署の為、しばしば質問を受けることが多いです。日々の定例業務だけでなく、そういった質問にスムーズに応えられるよう、経験を重ねていきます!!

## 先輩社員からのアドバイス

森木さんは不明点を曖昧にすることなく、着実にタスクをこなすスタイルで丁寧に取り組んでいます。今後広がる守備範囲に対して精度とスピードを向上させるべく工夫をし、また部門を越えて社内の先輩方と積極的にコミュニケーションを図り、皆様に頼られる存在になってください。

## OJT担当 坪井 大河



## 先輩社員からのアドバイス

現在は、特に業務関係の仕事に取り組んでもらっています。日々新しいことが出てきて正直しんどいかもしれませんが、精神的に取り組んでくれているのでとても助かりますし、私たち先輩社員も良い刺激を受けています。FASの場合、特に業務の知識があると営業に出たときに間違いなく強みになるので引き続き一緒に頑張りましょう!FAS全員で1チームなので困ったら迷わず相談してください!

## 今後の抱負

業務の仕事を通して、FASの商売の流れの理解を深めること、先輩との営業同行を通して自分なりの営業スタイルを見つけること、主体的に考え行動することで日々成長していきたいと思っております。

## 活動状況



東京産業機械第三部  
田村 鯨斗

配属から3か月が経ち、自分のできることが少しずつ増えていることを実感しています。早い返信や小さいことを後回しにしないことを意識して生活しています。7月は初めてのテレポ・飛込み訪問で断られ続け、アポイントをとることがいかに難しいことを痛感しました。全体会議で先輩方が仰っていた営業のポイントを参考に、それぞれの訪問ごとにアプローチの仕方を意識して行っています。トライアンドエラーでどんどん頑張っていきたいです!

## 今後の抱負

ありがたいことに「鯨」という名前のおかげでお客様との名刺交換で盛り上がる事が多いです。名前を覚えてもらいながら、お会いできた「縁」を大切に、「円」につながるような仕事をしていきたいです。

## 先輩社員からのアドバイス



## OJT担当 窪田 健人

最初は不慣れな事も多く、色々疑問に思い壁にぶつかる事と思います。一番大事にして欲しい事は、一度自分の頭で考えるという癖を付ける事です。そうする事により仕事内容が自分の腑に落ち、理解も早まりますし、どうしたらいいかも自分で判断する事が出来るようになります。考えても分からない事は質問すれば良いので、落ち着いて考え、行動するようにしましょう。私も新入社員の頃は色々な上司・先輩社員を見て、何故販売できるのか、何故新規が出来るのか観察し自分なりのアレンジをしました。焦らず頑張りましょう。

## 活動状況

名古屋産業機械第二部に配属されてから、約3か月が経ちました。配属されてから2か月間は各先輩の皆様と同行していましたが、7月より本格的に一人での営業が始まりました。電話でお客様にアポを取り、マルカをPRするといった内容です。まだまだお客様とお話するときは緊張もしますが、数をこなして慣れていこうと思っています。手厚いサポートで見守って下さるOJTの渡邊さんには、社会人としてのマナー・仕事の事はもちろん沢山の事を指導いただいています。社内ですべて作業していれば、親身にアドバイスを下さる名古屋支店の皆様もいて、なんとか一人で営業に回れるようになりました。

## 今後の抱負

早く名古屋支店に貢献できる人物になりたい。有沢部長、光山課長には、常々機械の知識はないのは当たり前だから新人ならではの営業の仕方があると指導いただいています。新人ならではのフレッシュさ、先輩方より時間がある分レスポンスを早くし、足繁く通うなどこれらを大事にして成長したい。

## 先輩社員からのアドバイス

## OJT担当 渡邊 健太



今月から新規営業が始まりました。新規営業に取り組む中で、思うように進まないこともあると思います。そんな時は「急がば回れ」で一度立ち止まって考えてみると良いと思います。私も自身も新規営業で苦労した経験があるので、困ったことがあればいつでも相談して下さい。青木君の素晴らしい行動力で新人賞という目標に向かって一緒に頑張りましょう。



大阪産業機械第二部  
入江 明日香

## 活動状況

大阪産業機械第二部に配属されて早くも3か月が経ちました。新規開拓営業をする度、担当者の方に会う難しさを実感するばかりです。お会いすることができても機械や商材知識不足により、お客様の求めている回答をすることができず、悔しい思いをすることが多々あります。しかし、大阪産業機械第二部の方をはじめ、たくさんの上司や先輩方が気にかけてくれ、たくさんのアドバイスをしてくださるおかげで、なんとか開拓になってきている案件もあります。分からないことがあればなんでもご相談できる環境に非常に感謝しております。

## 今後の抱負

新規訪問の量を増やすことと並行し、定期的にお客様のところに訪問することを意識して営業活動を行ってまいります。面談の際は、宿題をいただけるようにしたり、省エネ商材などPRできる商材知識を増やしていきたいです。そして機械の更新や新規投資の際にお声がけいただけるような関係を構築していきたいです。

## 先輩社員からのアドバイス

## OJT担当 重松 厚彦



4~5月のOJTを経て、6月から一人で新規開拓営業を開始していますが、早速引合いを頂きやりがいを実感すると共に、なかなかお客様に面談してもらえず苦戦していると思います。非常に勉強熱心な入江さんですので、どんな困難にも立ち向かっていけると確信していますが、困ったことがあればどんな些細なことでも遠慮なく相談してください。マルカでの仕事を通して様々な経験を積んで、成長してくれることを期待しています!

# 2024 FOOMA JAPAN

2024年6月4日(火)～7日(金)の4日間、東京ビッグサイトにてFOOMA国際食品工業展が開催され、フードソリューションシステム部が出展致しました。延べ113,377名がご来場され、盛況のうちに閉幕致しました。海外からの来場者は5,541名と昨年と比較し2,300名以上も多い来場者数となりました。

マルカブースではグループ企業であるアルプラス(株)、(株)管製作所の2社に加え、(株)安西製作所を含む計3社での共同出展を致しました。

日本だけでなく海外においても食品業界では人材不足、品質と技術の向上、安全性の確保など食品加工の課題を多く抱えられており、またお客様がレベルの高い製品(食品)を日々追及していることも実感致しました。

来場者の方々は実機外観や動作を真剣に確認し、質疑応答なども多く寄せられ、日本語、英語、

## 来場者数

2024年/113,377名(うち海外 5,541名)  
2023年/106,104名(うち海外 3,178名)

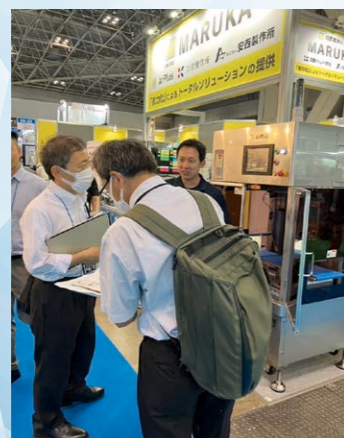
中国語など多言語が飛び交う中、国際営業部の協力も得ながら対応致しました。

マルカブースでは自動化・省人化をテーマとして実機実演の展示を致しました。

できるだけ人が介在しないことで異物や菌の混入を防ぎ、万一異物が混入した場合も異物を取り除くという食の安全機能を提供致します。

今後もマルカはお客様の良きパートナーとして最善・最適な設備を提案し続けます。

(フードシステムソリューション部 安藤 幹雄 記)



## 展示製品

### ■ アルプラス

- ・丸刃スライサー
- ・超音波ハーフカット機
- ・ベルトマルチスライサー
- ・超音波手動カット機

### ■ 管製作所

- ・自動トレイ供給機+
- ・トレイストッカー

### ■ 安西製作所

- ・フルデジタルカメラ式選別機



2024年度

# 全体会議

2024年7月9日に、機材本部、グローバル本部、建設機械本部の合同全体会議が開催され、その翌日の7月10日には産業機械本部の全体会議が行われました。全体会議は、各本部の社員が一堂に会し、個々の営業活動を振り返り、目標を共有する場として位置付けられています。コロナ禍の影響でしばらく中止されていたこの会議が、久しぶりに開催されることになり、メンバーが大阪に集まりました。



会議は、飯田社長の挨拶から始まり、会社全体の上期の総括が行われました。その後、人事制度の改定にあたり、その背景や目的、そして社員一人ひとりにとっての意義が説明されました。続いて、各本部の本部長から本部戦略の再確認と上期業績の振り返り、下期に向けた指示事項などが発表されました。

本部長の発表に続いて、個人発表が行われました。各部門の新入社員から部長までが順番に、自己紹介を交えながら上期の成果や日々の営業活動の工夫などについて紹介しました。適度な緊張感で報告・発表が続く中、発表者から出された家庭の話題に出席者からアドバイスが飛び交う場面もあり、和やかな雰囲気も混じるマルカらしい会議でした。この機会を通じて、社員一人ひとりの個性を知るだけでなく、地域ごとの販売特性、売れ筋商品などの情報も共有され、本部間や部門間の相互理解が深まりました。結果として、参加者の連帯感が再確認され、業績向上に向けた意思統一に繋がったと感じています。

個人発表の後に子会社の発表が行われ、各社の社長から事業内容と今後の展望について説明が行われました。限られた時間の中での発表でしたが、グループ全体の事業や商材を改めて確認することができました。これを機に、各社の強みを活かしながら、新たなビジネス機会を創出するための具体的なアイデアや協力体制の構築が進むことが期待されています。

会議の最後には、オブザーバーとして出席頂いた、フルサト・マルカホールディングス(HD)の役員ならびにグループ各社の皆様からコメントをいただきました。特に古里HD社長からは、ホールディングスとしての連携をより一層強化し、さらなるシナジー創出に向けた取り組みを促進していけるようメッセージが送られ、最後に竹下

会長からは、商社の使命として重点商品の販売拡大や認知度向上、お客様に対するタイムリーな情報提供の重要性について説明がなされ、会議は終了しました。

全体会議の開催にあたり、7月9日の夕刻に産業機械、機材、グローバル、建設機械本部合同の懇親会が大阪商工会議所の末広の間で行われ、(煩惱の数と同じ…)108名が集まりました。懇親会は、飯田社長の挨拶と渡辺産業機械本部長の乾杯の音頭でスタートし、全国各地からの出席者が交流を深めました。久しぶりに会った同期との会話や、初めて顔を合わせる人たちとのリラックスしたおしゃべりが弾む様子で、会場はとても賑やかで笑顔で溢れていました。中盤には、吉田機材本部長、後呂グローバル副本部長、岡村建設機械本部長が順次挨拶を行い、それぞれの本部の今後の方針や抱負についてお話されました。会の終わりには、山下HD専務が締めめの言葉を述べ、竹下会長のリーダーシップの下、UNISOLグループの繁栄を祈念するエールが贈られ、懇親会は盛大に閉会しました。

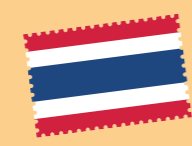
今回の全体会議および懇親会を通じて、各本部ならびに会社間の連携意識とグループとしての一体感が醸成されました。これにより、共通の目標に向かって進むための一つのステップが踏み出せたと感じています。また、全社員が集まり顔を合わせることで、コミュニケーションの促進やモチベーションの向上に繋がったのではないかと思います。

今後も社員一人ひとりの知見とアイデアを最大限に活かして、グループ全体の成長に貢献するこのような機会を大切にしていきたいと考えています。

(全体会議事務局 瀬戸 玉江 記)

# Determination to work abroad

## 海外赴任の決意



Thailand

マルカタイ ピントン支店に赴任となりました金本進椰です。  
私はグループ会社の株式会社ジーネット機工部にて広島営業所2年、堺営業所5年、マルカ大阪産業機械第一部に1年弱所属しておりました。  
今回の赴任の経緯として、グループ公募制度を利用し赴任が実現しました。

マルカタイ ピントン支店 **金本 進椰**

30代に入った時、マルカグループとフルサトグループが経営統合し、新時代に突入した感覚がありました。ジーネット時代の営業は周りの同僚・上司にも恵まれ、自身の存在意義を感じることも多くあり、やりがいのある日々を送っていました。そんな時、全く新しい環境、新たな挑戦。そんな事を思わせるグループ公募内容が掲示され、それまで居た居心地のいい場所から出る不安は大きくありましたが、新たな挑戦心が勝ちました。上司に相談を持ち掛け、家族を説得し、購入したばかりの家を売る決意をしました。

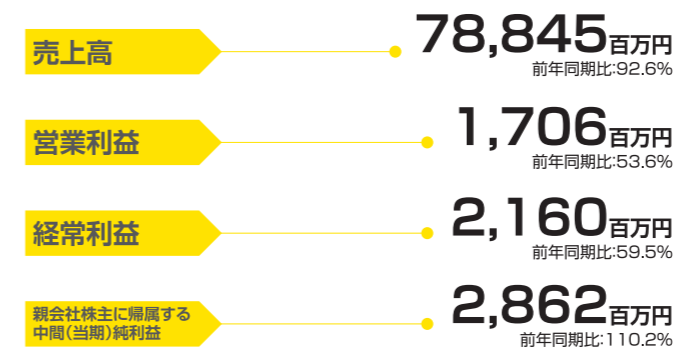
タイへ赴任前はマルカ大阪産業機械部に配属になり、仕事熱心で思いやりのあるメンバーたちからマルカの仕事を学びました。また自分の新たな仕事を構築する必要があり、やりがいのある修行期間を過ごさせていただきました。マルカ大阪にいた時はニックネームで呼ばれることもあり、私はこのニックネームがとても気に入っています。タイにいるタイ人たちはニックネームを持っており、普段はニックネームで呼び合っているのです。私のニックネームも浸透させていきたいと思っています。

最後に、私は今回の赴任期間中に新たな仕事モデルを作り上げていきたいと考えています。一朝一夕にできる事ではありませんが、同じ時間を過ごすなら、一生懸命仕事をしてみたいと思います。マルカをはじめグループの発展に貢献していきたいです。皆様、今後ともどうぞ宜しくお願い致します。

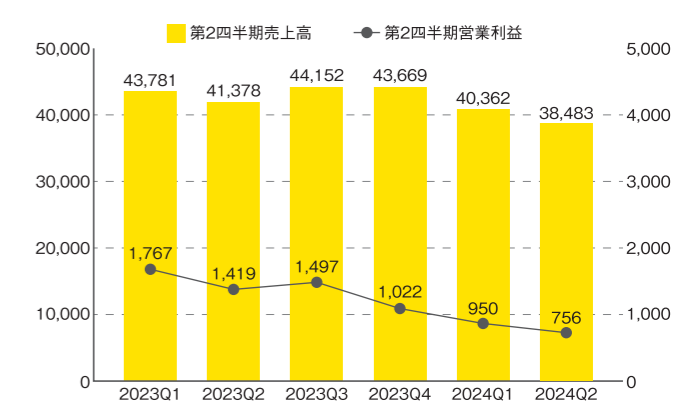
## 2024年12月期 第2四半期決算発表を行いました

フルサト・マルカホールディングス株式会社の第2四半期連結会計期間の経営成績は、売上高は78,845百万円と前年同期比6,314百万円減(7.4%減)となりました。損益面では、減収の影響と、人件費および運賃が増加したことなどにより、営業利益は1,706百万円と前年同期比1,479百万円減(46.4%減)、経常利益は2,160百万円と前年同期比1,470百万円減(40.5%減)となりました。政策保有株式売却による特別利益を計上したことで親会社株主に帰属する中間純利益は2,862百万円と前年同期比264百万円増(10.2%増)となりました。

### 2024年12月期 第2四半期 連結決算サマリー



### フルサト・マルカホールディングス 通期業績推移



## マルカの動き

- 7/ 1: 新キャンペーンオープニング 役割発表
- 7/ 9: 機材本部・グローバル本部・建機本部合同全体会議
- 7/10: 産業機械本部全体会議
- 8/ 9: フルサト・マルカホールディングス 第2四半期決算発表
- 9/ 9: 取締役会
- 9/20: 海外責任者会議

機材本部  
グローバル本部  
建機本部  
合同全体会議

### 懇親会

