

# Maruka News

2024  
APR  
No.  
709  
マルカニュース

2024年4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3月31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.709



マルカ



■ 株価が史上最高値を34年ぶりに更新しました。「失われた30年」と呼ばれる長いトンネルをやっと抜け出した感があります。1989年12月38,915円の史上最高値を付けた株価は、バブル経済の崩壊に続くリーマンショック後の2008年10月に7054円とバブル崩壊後最安値を付けましたが、今年に入って上昇を続け3月4日に40,109円と40,000円を超えて株価を付けました。株価上昇の要因としては①アメリカの株高、②日本企業の好調な業績、③株価を意識した経営、④円安の進行、⑤中国からの資金シフト、⑥日銀の緩和継続姿勢等が指摘されています。一時的とならず日本企業が成長を続けていくためには、平成期の急成長企業を参考とした「次世代経営モデル」が参考になります。

■ 名和高司京都先端科学大学教授が提示する「次世代経営モデル」は「現場力」、市場創造力と収益獲得力からなる「成長エンジン」、「経営変革力」の3層構造で構成されます。まず「現場力」が次々と「たくみ」の技を生み出し続ける。さらには現場の「たくみ」を市場創造と収益獲得の仕組みに落とし込み共有することで「成長エンジン」を進化させる。これらの基盤が整った上で「経営変革力」を起動させるために①非連続な未来に向けて志(パーパス)を高く掲げる。それを行動原理(プリンシプル)に落とし込み、日々実践(プラクティス)していく。併せて②事業の新陳代謝を加速する。これが非連続な成長の達成を可能とするモデルです。具体化できた代表的企業はキーエンス、ファーストリテイリング、リクルート、ニデック、ユニチャームなどになります。ポイントは外来モデルの導入ではなく、内側から企業変革を仕掛けていくことです。

■ 難しく見えますが茶道の千利休が言う戒め「守破離」、「守り尽くして破るとも離るとも本を忘るな」に一脈通じるそうです。例えば「守」は「現場力」、「破」は「成長エンジン」、「離」は「経営変革力」とみるとの解釈です。

■ つまり、修業ではまず師匠から教わった型を徹底的に「守る」ことから始まる。修業・鍛錬を積みその型を身につけた者は、既存の型を「破る」ことができる。更に鍛錬・修業を重ねれば、既存の型に囚われることなく「離れ」て自在となり新たな流派が生まれるということです。

■ ここで重要なことは、教えを破り離れたとしても根源の精神を見失ってはならないという意の「本を忘るな」です。基本の型を会得しないままに個性や独創性を求めることは、十八代目中村勘三郎の言う「型があるから型破り、型が無ければ形無し」です。

■ 企業の成長に関して1つのモデルを提示しました。次に、個人の成長に関して話をしましょう。「VUCAの時代」にあつて、個人が課題に対して答えを求められても論理的に考えた結果の解が果たして正解であるかどうか判断に悩む上に、出した正解が何かの拍子で間違ったことになる可能性も大いにあります。

■ これについて野口功一氏は、物事を「抽象化」して考え、大きな枠組みの中で本質的な部分を探り出し、打つ手も一つではなくオプション化していくことが必要であると述べています。抽象化とは「ある事象から特徴的な要素を抜き出すこと」「複数のモノをまとめて、一つのモノとして扱うこと」で、人間は具体化するのには得意だが、抽象化は不得手です。

■ 例えば、今ある課題に対して時間軸を「今」ではなく「10年後」として考えてみる。「今だと」イメージがしやすいので具体化に進んでしまいが、未来だとわからないことが多くのアナロジー(類推・類比)が必要になります。

■ 一見して類似性がなさそうなものの中に共通点を見つけていき、その共通点を起点に、次のアイデアを連想していく。こうやってアナロジーで考えて、そこで得られた新たな視点で課題を議論すると新しい気づきが生まれると思います。

■ 今年の新年挨拶で日本人は「アナロジー」が得意で、外から取り込んだモノを日本風にアレンジして抹茶ラテや味噌ラーメンを生み出した話なども、これに当てはまると思います。

■ 反対に物事の見方が「具体」に偏っていると、物事を自分自身の知識の枠内でしか捉えることが出来ず、思考が狭まってしまふ。そうした狭小な思考からは、前向きな考えは出にくいと考えますが、皆さんはどうでしょうか。

※参考図書:「具体と抽象」細谷功著

以上

# 新規開拓賞 各賞受賞者メッセージ

- ① 受賞にあたっての喜びの声を聞かせてください。
- ② 苦労したエピソードはありますか。
- ③ 今後の抱負をお願いいたします。
- ④ 若い社員へのアドバイスをお願いいたします。



## 金賞 (新人賞)



東京産業機械第一部 竹内 悠真

1 今回、このような形で賞を頂くことができ大変光栄に思います。この1年間、新人賞を目標に営業活動を行ってまいりましたが、様々な運が重なり、目標を上回る金賞を頂くことができました。私に至らない点が多々ある中、支えてくださった方々のおかげです。この場を借りて感謝申し上げます。

2 お客様との信頼関係づくりに苦労しました。お客様よりも知識が無い中、2年目の私に何が出来るのかを考えました。考えた結果、私でもできることはクイックレスポンスしかないと感じ、そこからは信頼頂けるようになったのではないかと思います。

3 まずは今回の結果で満足せず、連続受賞を目指して励んでまいります。そのためにも知識を増やし、提案力、ヒアリング力の向上に繋げていきます。また、注文書を貰うだけでなく、納入後のフォローまでお客様に満足していただけるよう心がけます。

1 昨年に引き続き「金賞」を獲得することが出来て嬉しく思います。新規開拓に邁進できる環境を創ってくれている部に感謝します。保険部の業務改善をより一層推し進めるために「改善提案書」を月次で報告するようにさせています。益々、創造的時間を創出できる環境にして参ります。

2 保険は使えば高くなります。保険料(調達コスト)が上がり過ぎると顧客に逃げられます。上げないと仕入れ先である保険会社が納得をしません。このコントロールが極めて難しい。双方納得するリスクコントロールが保険部の強みですが1件ごとにロジックを組むのが困難です。また事故では因果関係を立証することが保険認定の要であり最も難しいポイントです。前期は保険部のトップユーザーへ1事故で3億円強の保険金を支払うことができ大変感謝されています。(認定まで2年かかりました)

4 「積小為大」:小を積みめば、則ち大と為る  
失敗を恐れず、困難に負けず顧客の利益のために何が出来るのかを積み上げていって欲しいです。結果は必ず付いてきます。

## 金賞



保険部 佐竹 弘光



# 新規開拓賞 各賞受賞者メッセージ

- ① 受賞にあたっての喜びの声を聞かせてください。
- ② 苦労したエピソードはありますか。
- ③ 今後の抱負をお願いいたします。
- ④ 若い社員へのアドバイスをお願いいたします。



## 金賞



Maruka Machinery(Thailand)  
佐野 力哉

① 特別な感情はありません。受賞は過去の事ですので、プロらしくまた次回結果を出すように日々精進したいと思います。

② 特にありません。日々のプロセスで、お客様・メーカー様をどうつなぐか、どうすればみんながハッピーになるか?と考えています。

④ 営業は面白い仕事だと思います。担当する人により結果が大きく変化します。営業のプロとして、言い訳せずに“結果”にこだわる事。がまず大事だと思います。そのプロセスで、ユーザー様・メーカー様への返答を早くするか、しないかが違いではないでしょうか?特別な知識は不要です。早く回答する事は、今からでも実践できると思います!

① この度は新人賞と銀賞を受賞することができ、大変嬉しく思っております。前回は新人賞を得るには1ポイント足りず、受賞を逃したので非常に悔しい思いをしました。今回なんとかリベンジすることができたのは、上司や名古屋支店の皆様のおかげだと思っております。次回は金賞を取れるように頑張りたいと思います。

② 初の貿易実務で分からないことが多く、海外案件では大変苦労しました。ただここでも上司やお客様からの適時適切な助言を頂くことができ、なんとか設備を納入することができました。今後は海外案件についてもより一層お客様に寄り添った提案ができるように、勉強していきたいと思っております。

③ 今回は金賞まで1.5ポイント足りず非常に悔しい思いをしました。次回は金賞が取れるように、新しく商売させて頂いたお客様との関係性を大切にするとともに既存のお客様との取引拡大にも努め、頑張りたいと思っております。



名古屋産業機械第二部 渡邊 健太

## 銀賞 (新人賞)

## 銅賞 (新人賞)



大阪産業機械第一部 清水 沙紀

① 新人賞を受賞することができ大変嬉しく思います。お客様及びメーカー様始め、上司の方々のご協力のお陰と実感しております。尊敬できる先輩、上司のもとで日々勉強させて頂き感謝しております。お客様に助けられることがとても多かったので、少しずつですが恩返しができるよう日々の営業活動に全力で取り組んでいきます。

② 機械の知識がなく、お客様が求めていることに対して迅速に対応できなかったことです。お客様及びメーカー様、上司の方々には本当にご迷惑をおかけしました。親身になって向き合ってください本当に感謝しています。お客様から頂く日々の宿題や社内外の勉強会、展示会等に積極的に取り組み、知識作りに努めていきます。

③ 成功体験を増やし、もっと自信をつけていきたいです。まだまだこの業界で女性営業マンは少ないですが、お客様から頼られる営業マンになれるよう様々な商売を通して、知識量、コミュニケーション能力を磨いていきたいと思っております。

## 銅賞



東京産業機械第三部 窪田 健人

③ この度は新規開拓銅賞受賞出来まして、大変ありがたく思います。ひとえにお客様・メーカー様・社内のご指導の賜物です。ありがとうございます。新規開拓は企業の存続・発展に必ず必要になってくる事ですので、これからも積極的に取り組みたいと思っております。

③ 新規開拓賞2年連続受賞が今年の目標です。ニーズに沿った提案ができるよう機械知識をつけることは職業上の継続的目標です。感謝を忘れない人であることは人生の目標です。自分の求める姿になれるよう努力していきます。

フードシステムソリューション部  
安藤 幹雄

## 銅賞



## 銅賞



岡山支店 小林 憲司

③ ここからの1年が大きく自身の実力を伸ばすことができる重要な期間だと考えています。一日でも早く皆様のお役に立てるよう訪問件数にこだわった営業活動と案件1件1件に対して気持ちを乗せた対応を引き続き心掛けます。また平日頃からサポート頂いている関係者の皆様への感謝を忘れずに精進します。

## 銅賞



東京産業機械第一部 花登 駿也

③ お客様、仕入先様、社内各部署等多くの助けを頂き受賞に至りました。この場を借りて感謝申し上げます。入社して早18年。10kg増え仕上げた体にむち打ち営業活動に励み連続受賞を目指します。

## 銅賞



静岡支店 西岡 健人

③ コロナも終息し、EV化の加速や物流の2024年問題、人手不足の深刻化などここ数年で新たな時代に移り変わりつつあるのを非常に感じます。よりアンテナを高く張って、お客様に対して業界全体の流れを汲んだ提案や現場改善案、『モノ売り⇒コト売り(ソリューション体験)』を心がけて取組んでいく所存です。





# 会社紹介/Industrial Tool, Inc.が移転しました



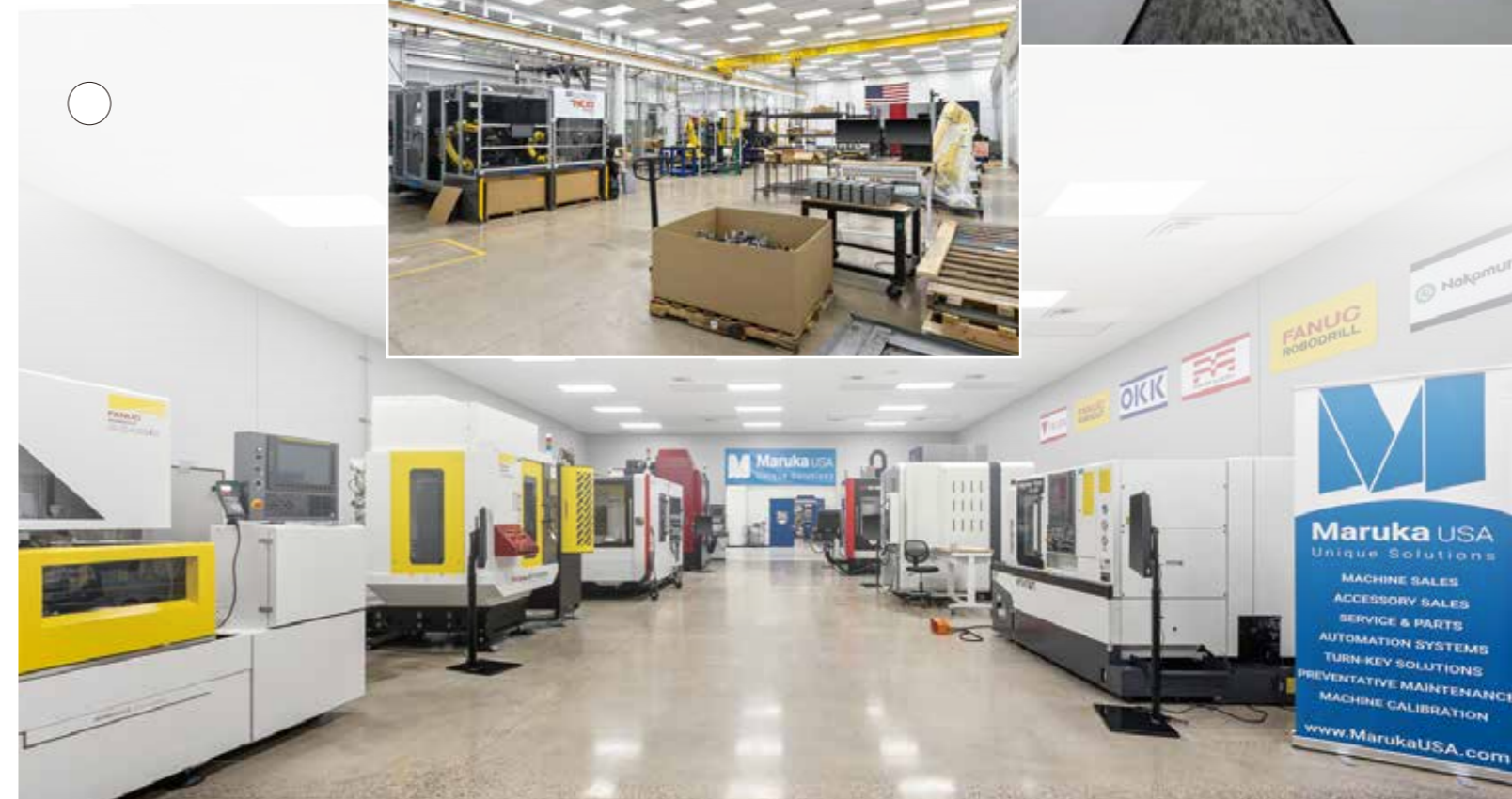
Maruka U.S.A., Inc. (以下、“MU”)の子会社で米国・ミネソタ州に立地するエンジニアリング会社のIndustrial Tool, Inc. (以下、“ITI”)は、業容拡大への対応、さらには、同地域で営業を拡大中のMU・工作機械部門との協働強化を主目的により広い社屋へ移転しました。

この移転により、ITIでは製造・組立スペースが従来の約2倍に広がってキャパシティが大きく増強しました。また、MU・工作機械部門が同社屋に同居できるようになり、デモ機を展示するスペースも確保できることから、お客さまにも来ていただくチャンスが増え、MU/ITI 協働での営業の強化に大いに資するものと考えています。

ITIとMU は、「感動提案で今を拓き、変化の先まで併走する。」というグループのミッションを米国で達成するため、一体となって邁進します。ご期待ください。

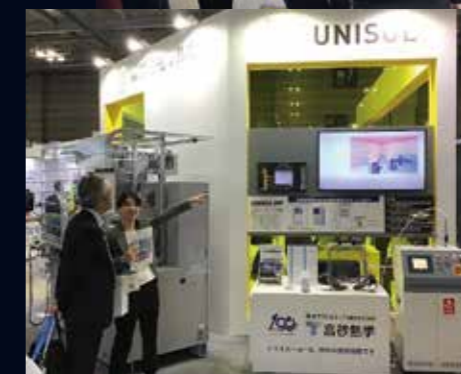
Industrial Tool, Inc. (“ITI”), a Minnesota-based Engineering subsidiary of Maruka U.S.A., Inc. (“MU”), recently relocated to a larger building to enlarge ITI’s production capacity and also to enhance synergies with MU’s Machine Tool Division that is expanding sales activities in the area. The new space is almost twice as large as the previous one and ITI now has doubled production capacity. Also, MU’s Machine Tool Division now has their office in the same building with a space that can accommodate demo-machines. This surely is a strength for both MU and ITI to show their synergy capability to the customers.

ITI and MU will jointly continue to make best efforts to pursue and realize Group Mission, “Open up “the present” with impressive proposals, and accompany customers beyond the changes.” in US. Please count on us!



# オートモーティブワールド2024

## 第16回オートモーティブワールド出展しました



東京ビッグサイトで開催された「第16回オートモーティブワールド」に、昨年に続く二度目の出展をしました。この展示会は、7つのモビリティ先進領域の技術展で構成される集客力の高い展示会で、今回の来場者数は3日間で7万8千人と発表されています。マルカは昨年同様、「EV・HV・FCV技術展」に出展、面積を3倍に拡張し、装飾業者3社のコンペティションで「UNISOL」アイデンティティと「先進性」イメージを訴求するブースデザインとしたので、マルカの存在感をしっかりとアピールできたと思います。

当社は、この約1年半、電動化ビジネスの拡大に挑み続けていますが、この分野での知名度はまだ低いので、本出展の目的は、電動化ビジネスに積極的に取り組んでいる姿勢を知って頂くこと、そして、新たな顧客様とのコンタクト機会を持つこと、となります。会期中のマルカブースのご来訪者は240名、配布したカタログは200部以上に上りましたので、ビジネス拡大に繋げるべく各拠点の営業と共にフォローをしていきます。

今回の出展では、拡大したブースエリアを活かして3つの大型可動展示を行いました。

「ティーエス プレシジョン(株)」からフォーミング

マシン「PROFORMER SF-150」を出展。ブース正面で、3トンを超える機械の実動展示は集客力抜群でした。この機械は、材料を送るフィード装置、材料のカット等のスタンピング装置、三次元曲げを行うフォーミング装置が一体化し、ヘアピンコイルやバスバーの加工に最適です。この分野に新たに投資を検討されている潜在顧客様に大いに興味を持って頂きました。

次いで、「(株)セキュリティデザイン」からは、COGNEXの高機能AIカメラ「In-Sight3800」「In-Sight2800」を用いた「ディープラーニング」自動検査装置を実動展示しました。これまで様々な製造現場で人の目に頼っていた微妙な傷や欠陥の検査工程をAIの活用で完全自動化・無人化・高速化を図ることができるので、幅広い分野のFA化・スマートファクトリー化に大いに貢献が期待されるものです。まさに、お客様の悩みを解決できるソリューション提案ビジネスに繋がると思います。

続いて3つ目は、「高砂熱学工業(株)」。クリーンドライエア供給装置「CDASS-HP-0.1」で「マイナス90℃超の露点」環境を作る実動展示。「なぜ、高砂熱学がここに?」「なぜ、そんな超ドライ環境が要るの?」とピンと来ない

来訪者様も居られましたが、トヨタ・日産の全個体電池の製品化に関わる方々がこれを見るためにご来訪頂きましたので、まさに狙い通りでした。EV用全個体電池材料の硫化物は、その製造過程で大気中の水分と反応し有毒な硫化水素発生リスクがありますので、その材料製造工程では、徹底的に乾燥したクリーンな環境が必要とされます。本「CDASS-HP-0.1」の実動展示は、「困っている人には分かる」ユニークな展示で、「高砂熱学工業(株)」とマルカのコラボにより他には無い「その手があったか!」の展示になりました。

その他、「TMES(株)」とマルカ環境推進室から「旋回流誘引型成層空調システム:SWIT」のパネル展示をしました。「SWIT」は、旋回吹き出し気流により周囲空気を誘引し、作業エリアを最適に冷やし上層に熱気や埃を持ち上げる省エネと省コストを図りながら快適環境を保てる空調システムです。昨今、工場やオフィスの省エネ化のために高い関心、引き合いを頂いている商品なので、更なる周知のためパネル展示させて頂きました。

EV推進室からは、「全てマルカにお任せください」と、Motor・E-Axle・Batteryの全製造工程、Giga-Cast・E-Platformの紹介をブース内の壁面に大きくグラ

フィックで示し、マルカの電動化ビジネスへの積極的姿勢をアピールしました。

最後に、本出展で、EV用Motorは「巻線コイル」から「平角線」「ヘアピン」に完全にシフトしていること、BatteryのModule・Packに関わるお問い合わせが増えたこと、急増の中国・韓国からのご来訪者向けカタログやパネルの英語版準備の必要性、を肌で感じました。この様に、継続的な出展により定点観測で顧客動向を具に感じ、これまでご縁の無かった潜在顧客様との接点を持つ機会にもなるので、マルカの電動化ビジネスにとって非常に有意義と再認識しました。そして、更なる「UNISOL」グループのシナジー創出機会も含め、来年に向けた企画を始めたいと思います。

末筆ながら、本出展に際し多大なご協力を頂きました関係者皆様に、この場をお借りして厚く感謝の意を表します。

(EV推進室 齋藤 勝夫)

## MK-AKIM貢献表彰

### 表彰内容

# AKIM 2million Achievement

明石機械マレーシア(以下AKIM)にて、トランスミッション生産台数200万台を記念して、サプライヤー・アワードが開催されました。一般には下請け企業が対象となるイベントですが、マルカマレーシアは設備の販売、導入や特にMPC(Maruka parts center)の貢献を評価頂き、商社としてご招待頂きました。

Akashi Kikai Industry Malaysia (from now on referred to as AKIM) is celebrating its two millionth transmission production achievement with selected suppliers. An award was held. Generally, this event is targeted at subcontractors; Maruka Malaysia as a trading company was highly evaluated for its contribution to the equipment supply and especially the Maruka Parts Center (MPC)

MPCはAKIM様向けに日々使用される部品の供給センターとなりますが、マルカマレーシアが商社として、国内外初の取り組みとなります。約12年前のAKIM立上げ当初より、継続してお取引を続けさせて頂いており、MPCの管理アイテム数は合計8,000点近くに及びます。

今回の200万台達成に部品供給の観点から貢献できた事を大変光栄で感謝しており、今後も良いサービスを継続して行ける様に全力を尽くして参ります。

(松崎 友樹<TOMOKI MATSUZAKI> 記)

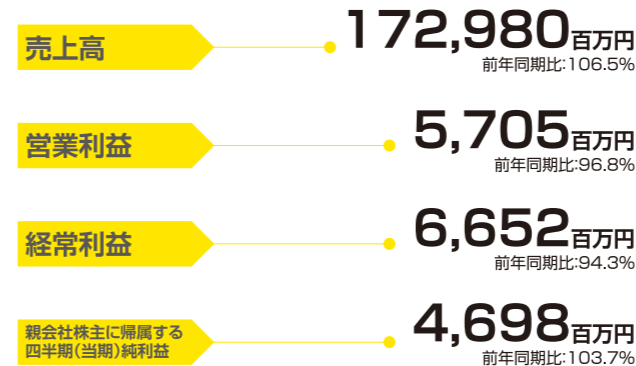
MPC will be a warehouse supply center for parts used daily by AKIM. Maruka will act as a trading company to operate MPC, and this will be our first initiative for Maruka, even in Japan or overseas; we have continued to do business with AKIM since its establishment approximately 12 years ago. The total number of items is nearly 8000, which MPC managed.



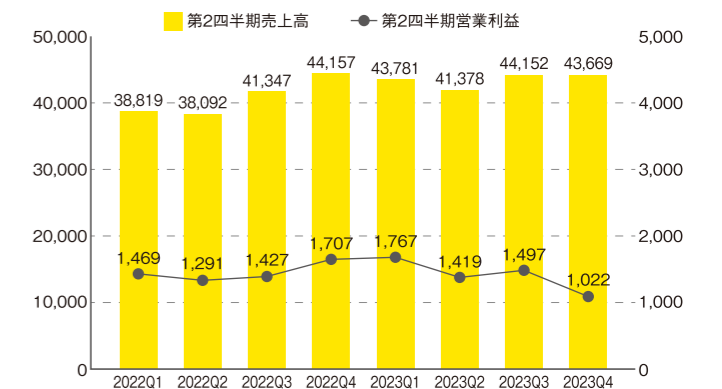
## 2023年12月期 決算発表を行いました

フルサト・マルカホールディングス株式会社の2023年度連結会計年度の経営成績は、売上高は172,980百万円と前年同期比10,563百万円増(6.5%増)となりました。損益面では、営業利益は5,705百万円と前年同期比190百万円減(3.2%減)となりました。経常利益は6,652百万円と前年同期比402百万円減(5.7%減)となり、親会社株主に帰属する当期純利益は4,698百万円と前年同期比166百万円増(3.7%増)となりました。

### 2023年12月期 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

- 1/5 新年祝賀式  
新キャンペーンオープニング
- 1/22~24 オートモーティブワールド出展
- 2/13 フルサト・マルカHD  
2023年12月期決算発表
- 3/19 マルカ 四極会議
- 3/25 マルカ 定時株主総会
- 3/28 フルサト・マルカHD 定時株主総会



2023年度新規開拓賞授与式



### 2023年度 新規開拓賞 受賞者

金賞	保険部	佐竹 弘光
金賞	東京産業機械第一部	竹内 悠真
金賞	Maruka Machinery(Thailand)	佐野 力哉
銀賞	名古屋産業機械第二部	渡邊 健太
銀賞	Unique Solutions Indonesia(USI)	吉澤 祥太
銅賞	東京産業機械第三部	窪田 健人
銅賞	フードシステムソリューション部	安藤 幹雄
銅賞	岡山支店	小林 憲司
銅賞	静岡支店	西岡 健人
銅賞	東京産業機械第一部	花登 駿也
銅賞	Maruka Machinery(Thailand)	Sumet Methawee
努力賞	Maruka Machinery(Thailand)	臼井 真之
努力賞	フードシステムソリューション部	宇都 茂樹
努力賞	フードシステムソリューション部	森下 周平
努力賞	Maruka Mexico	迫 太陽

### 2023年度 新人賞 受賞者

新人賞	東京産業機械第一部	竹内 悠真
新人賞	名古屋産業機械第二部	渡邊 健太
新人賞	大阪産業機械第一部	清水 沙紀
新人激励賞 (特例)	静岡支店	徳丸 春輝

### 2023年度 UNIQUE SOLUTIONS賞 受賞者

B賞	FA営業部	川田 健一郎
B賞	Maruka Machinery(Thailand)	坂口 光夫
C賞	Maruka Machinery(Thailand)	Sirin Sainamsai
C賞	名古屋産業機械第一部	堀尾 僚
C賞	東京産業機械第一部	下桐 拳太郎
C賞	静岡支店	西岡 健人