

30周年記念誌はこれまでのマルハ物産の歩みを振り返り、創業の理念を

社員があらためて共有するという意味を持つとともに、次なる50周年へ向けて夢を語り、その夢に向かって進んでいこうという希望を併せ持っています。

2021年、設立50周年を迎えた時、マルハ集団の中核となっているであろう社員の方々に、会社の17年後と自身の17年後を重ね合わせ、夢や豊足を語っていただきました。

次代を担う若手スタッフの未来座談会



「元氣な会社ない？」
「ある、ある、松茂に。
成長株が！」

編集部…では、まず、それぞれのお名前と所属、マルハ物産に入社なさったいきさつをお話しくさいますか？

田淵…管理部の田淵裕之です。短大で経営情報を学び、新卒で入って13年目です。当時からマルハ物産は徳島の食品業界では光る存在でした。

柏木…柏木里織です。管理栄養士の資格を生かせるように、食品業界で探していました。面接官が勝瑞部長だったんですけれど、とにかくすごくあたたかで、親身な方だったものだから、部長の魅力でここにお世話になることに決めました。資材課です。

福山…営業課の福山順也です。中途採用で入社4年目です。目の前にある仕事をして5時に終わって、という毎日に物足りなさを感じていたんです。で、子どもも産まれるし、21世紀を迎える

にあたって、一念発起せないかんなど、転職を決意しました。あちこち飛び回る営業がいいなとは思っていましたが、業種へのこだわりはなかったから、職安に行つて、「元気なところない？」って。そしたら「あるある、元気な成長株がー」ということで、面接受けて、そのまま。社長が「来てっ！」って。

編集部：堅実な職を投げ打つほどの魅力がマルハ物産に、というより社長にあったわけですね。

近藤：私も面接で社長に「来てっ！」って言われて、「はい。いいよ」って入ったんです（笑）。研究開発の近藤雅哉です。入社2年目です。理系の大学を出て、大阪の食品添加物の会社を経てのUターンです。職安で食品の開発研究できるところあるかな・・・って探したら、ここからの求人があったんです。徳島の中堅企業で伸びてる会社があるというのは前々から知っていました。

樋口：製造部の樋口真也です。新卒で入社して11年目になります。当時ここ

に友人が勤めていて、いい会社だよとすすめてくれたんです。で、就職セミナーを経て、面接、そのまま入社。僕も勝瑞部長がすごくよかったです。

平山：業務課の平山幸子です。この4月からこちらで働いています。きっかけはやっぱり勝瑞部長。就職合同セミナーにいられて、話をしてみてもすごく感じがよかったです。面接を受けて、採用になりました。

編集部：勝瑞部長、すごい人気ですね。個人的な魅力だけじゃなくて、きっと、社風を体現していらっしゃるんでしょうね。あたたかい方のいらっしゃる職場はあたたかいということですね。

尾崎：尾崎貴美子です。部署は開発、7年目です。食品関係で仕事をしたかったのと、早々と内定をくれた、そのっぱばとしたところが性に合ってたから・・・です。

高田：業務課の高田智香子です。入ってまだ2ヶ月なので、今、マルハ物産の17年後といわれても、正直戸惑っています。いい感じの会社だから、それで

決めました。

竹内：竹内一仁です。品質管理をしていきます。9年目ですね。

大学で食品を学んでたんで、研究職で採用してくれるというのでお世話になることにしました。

乾：乾貴人です。原料部にいます。1年目です。僕は上海に留学してましたから、中国語が生かせるような職場を探してました。

5社くらい受けてて、3社合格してたんですが、面接してくださった林マネージャーの中国語のレベルがすごく高くて、これは生かせるより何より、勉強になる、こころいって感じでした。

挑戦しなさい、 どんどん枝葉を 伸ばしなさい

編集部：社長に勝瑞部長、そして林マネージャーと、上に立つ方々の魅力がすごく大きかったわけですね。それと



竹内
一仁

社の勢いのようなものを感じられたからこそ、みなさん入社なさったようですね。では、今、未来へ向けて具体的な目標や夢をお持ちでいらっしゃいますか？

福山：楽に仕事できて、居心地がよくて、金が稼げたら最高でしょうね。うちは自由度が高いんです。「金出したるから仕事してこい！」みたいな感じ。

だから、自分のやる気一つで新しいことができるわけですよ。

メーカーなので、一発当たったら大きな褒美でも貰えるかな（笑）って期待しながら日々仕事はしています。まっ、これはもっぱら開発の領域ですけどね。

近藤：開発にはふた通りあると思うんです。元日亜化学の中村さんのように会社と関係のないことを立ち上げるといふのと、会社の既存の流れの中で新しい商品を作るといふパターンと。うちは業務用スタイルが基本だから、既存の流れの商品開発がメインなんです。

それも重要だと思いますが、まったく違う分野で一個当てたらおもしろいかなっていうのは常に頭にあります。もちろん、個人ではできないので、会社の協力が必要ですし、経営戦略にも関わってくるんですから、私一人ですうのこうのつていう話ではないですけどね。でも、50周年を迎えたときに、私が携わって既存商品群ではない物が生み出せていて、それが経営の柱になっていけばいいと思います。

田淵：社長は50周年に向けて、マルハ物産を幹に、集団としての力をつけていきたい、社員のみんなの意欲をすくい上げて、やりたいたいことがあれば、投資も惜しまないと言っています。とんどもん夢に向かって挑戦しなさいということなんです、まあ、管理の立場としては、あまり無鉄砲されても困るし、お金は出ていくものですから、締めるところは締めて、緩めるところでは緩めて、と思っています。



田淵
裕之

竹内：こういう人がおつてフォローしてくれてるから、バランス取れてるんですよね。締めるところは締めてください。でも緩めるところは思いっきり緩めてくれるということですね、しっかり確認しました。

福山：でも無茶はできません。失敗したら怒られますよ。一生懸命だけではお金にならない。結果がすべてだから。

たとえば、「1億やるから、2億にしてみろ」って話だとしますよね。「ごめんなさい。1円にもなりませんでした」って言うたら間違いなく怒られる。こういう失敗はあり得ない。何をするにも必ず結果はついてまわります。無茶もしたけれど、無茶はできません。挑戦はさせてくれますよ。

近藤：挑戦挑戦でとんどもん枝を伸ばしてみるのもいいけれど、その枝に、実がならなかったらどうにもならない。ちゃんと花咲き、実を結ぶように、太陽に向かって伸びていかなきゃなら

ない。その方向性を決めるのは、やっぱり会社の経営とか方針ですよね。トップを信頼しているから、会社がやると決めたらとんでもないものであっても、それに向かって突入していく、という態勢ではいますよ。

編集部：業務を担当していらっしやるおふたりは入社して間がないですが、日々のお仕事の中で、今の目標ってなんですか？

高田：今はまだ、自分のやらなきゃいけない仕事で手一杯です。当面の目標は、中国からの電話がすごく多いですから、少しでも中国語を覚えて対応できるようになりたいです。

平山：私も同じ。今はまず仕事をしっかり覚えることです。次のステップは、会社のリアルタイムな情報も十分把握して、お客様からの問い合わせにすべて自分で答えられるようになりたいです。

樋口：それって地味なようでもとても大事なことですよね。会社の土台にな



高田
智香子

る部分なんだから。どんなに上で花火を大きく打ち上げても、土台がだめならこけてしまう。

女性だから
気付くこと、
できることを
大切に

編集部：誉めていただいたところで、樋口さんの夢は？

樋口：人間関係はとてもしっかり合えて、まとまっていけたらいいなって思っています。例えば、上司に言われたことでも、それは違うんじゃないかな・・・と思いつつも言えないことってありますよね。でもその思いを解りあえる仲間がいたら、相談して助ましてくれる仲間がいたら、今日はへこんだけど、また明日から頑張るぞ！って思えるじゃないですか。そういう心の支え合いができたらいいですね。製造部はいちばんの大所帯なんで、み

んなでまとまっていくってというのは大変ですが。

尾崎：部署内もそうだけれど、部署同士の繋がりを深めてやっていきたいということも思ってます。縦割りの組織の流れにとらわれず、スムーズに意志の疎通ができていけば、組織としては素晴らしい動きをしていきますよね。

柏木：うちの会社はね、ホントにすごくいいんです。友人の話なんか聞くと、どんな組織にも人間関係の悩みって付き物みたいなんですが、うちにはないです。結婚・出産を経て、その後も仕事が続けられるっていうのは、社内の方にたくさん助けてもらってきたからなんです。高田：特に女子社員の仲がいいですね。私は他社も知ってるからよけいにそう感じます。

柏木：女子社員でつくる「ビューティークラブ」っていうのがあって、月に1度社長を交えて話をするんです。女性でないと



樋口
真也

分らないようなこと、男性では気付かないようなこと、改善すべき事柄がその都度出てきます。小さなことでも、気付いて改善するとしないでは大違いですよ。例えば、お客様から営業に電話をいただいたとき、できるだけ早く連絡をつけるためにはこうしたらいい。関東工場の電話が転送されてきたときに、お客様に不便な思いをおかけしないためにはこうすべきだ。という風に気付いたことから改善しています。田淵：お訪ねくださるお客様に感じがいいように、1階の座席のレイアウトを変えたのも、「ビューティークラブ」の発案だよ。

柏木：社長は「男女平等であるなかで、女性らしさを生かせ」という意味のことをいつもおっしゃってるから、ビューティークラブはそれを実践してるんです。社長の細やかな気配りは見習わなきゃって思うし、私も子育てしながら働いてて、社長の頑張りこそばで見てると、とても勇

気づけられます。

平山：お客様に電話の応対が
いって褒められたという話を、
社長がしてくれたりするのも、
すごく励みになっています。

竹内：社長は絶えずみんなを誉
めてくれるね。会えば、決まっ
て「頑張ってるで!!」

樋口：ちょっと体調が悪いと聞
いてくれる、「顔色悪いよ、どし
たん?」って。

榎山：やっぱり社長の存在は大
きいですね。この人は裏切れんって思
いますもん。

編集部：じゃあ、社長の夢、会社の夢
を自分の夢として50周年に向かってい
くという思いでいらっしゃるのですか?
竹内：社長はすごい夢を語られるんで
す。すべての社員に対して同じように
夢を語られるんです。その夢を僕一人
に託されても・・・ってところがあつ
たりするんですけど、でも社長がやる
と言うんだったら、やりまっせ、みた
いな気持ちにはなりません。それくらい



平山
幸子

魅力のある人です。

柏木：社長のパワーに引っ張ら
れて、会社もどんどん大きくなり、
みんなも頑張っているっていう
感じですね。

お客様のため、 それがすべての 基本

編集部：今、いちばん未来がよ
く見えてるのって、対中国ビジ
ネスですよ。

竹内：日本での需要がほとんど飽和状
態になってしまっって、物が安くないと
売れないような時代ですよ。とする
と、利を生むためには付加価値の高い
ものを提供するしかない。高付加価値
という方向で開発なり営業なりがが
ばっててくれるけれど、もうひとつ
の方向は世界進出です。お客様は日本
だけではなくて、どこの国の人でも、
食べてくれる人に売れば利益になるわ
けです。で、一番近くにあったのが、

急成長を遂げている中国の市場であり、13億の中国大陸の人々なんです。うちは、国交正常化の後、いち早く進出してますから、中国についての理解度も高い。お客様としての中国人の人々にしつかり向き合ってゆく下地がある。それにプラスして、北京でのオリンピック、上海での万国博覧会開催という追い風にしつかり乗っついていこうということとです。で、乾くん、中国で、うちが攻め込めるような戦略があれば……。

乾：中国は日本より20年遅れていると言われているんですが、確かにまだ食に関しては食べられて安かったら何でもいいみたいな、そんなレベルです。うどんやカップ麺も向こうで売ってますが、あまり売れてないです。価格と嗜好の問題もあるでしょうけれど、日本で成功したものが、向こうで成功できるとは限らないので、そこのところは、しつかり考えながらやっついていかないと、簡単ではないと思います。でも必ず



乾
貴人

20年後には向こうも健康食品のブームが起こりますから、もともと健康にはうるさい国ですしね。その時のためにできるだけ早く攻め込んでおいて、ルートなり、つくっておくのはいいと思います。今、たちどころに儲からなくても、先のための下地づくりの時期ということとです。

編集部：今、健康というお話が出ましたが、日本ではこの2、3年、食の安全への信頼が大きく揺らぐ事件が頻発しましたね。食品メーカーとしてどのように信頼を回復していこうとお考えですか？品質管理のお立場で竹内さんいかがですか？

竹内：いかに安心・安全なものを提供できるかっていうのは、まさに私たちの部署にかかっています。トレーサビリティをしつかりとやって、生産者の見えるものづくりをしなくちゃいけないなと思っています。ですから2年前にマルハファームを設立し、生産者の立場も担うようになり

ました。これも安心安全への大きな担保ですね。

編集部：福山さん、営業の現場では風当たりも強かったんじゃないですか？

福山：メディアにバッシングされたことが一番大きかったですね。食の安全性を考えると、原点に返ってくるしかない。最後は農家にたどり着くんです。メーカーはそこまで管理ができていたのか、と。それでトレーサビリティということが言われた。今、トレーサビリティの資料、規格書、見積書が営業3種の神器なんです。これが当たり前になってるんです。今は中国に頼りきっていますが、もともとレンコンなんかは国内でまかなくなってたわけですから、もし、中国がダメになったらまた国内で大丈夫ですよという、生産・供給体制をつくりたいですね。

尾崎：社長は、マルハ物産は「世のため人のため」にあるってことをよく言



福山
順也

われるんですよ。ですからホントに安全ということは何かあっても譲れない部分ですね。

平山：それと、社長は「お客様が一番」っていうのを、みんなが集まるような機会には、必ず最初に言われますね。お客様を待たせてはいけない。お客様に不快感を与えてはいけない。お客様を大事に考えて行動する。

頭にたたき込まれてきた感じですよ。お客様のため、それがすべての基本。それに乗っ取って行動すれば、小さなこともずいぶん変わってくるものですね。

17年後の 自分と会社を イメージする

編集部：では17年後、マルハ物産が50周年を迎えた時を想像してみてください。ご自身がその中で何をしているか。願望も込めて、未来図を描いてみてく

ださい。

福山：夢を語るなら・・・大きくなったマルハ物産で東京の高層ビルに自分のオフィスがあつて、僕の電話一本で世界が動けばすばらしい・・・きれいな秘書もいるといいなあ。いや、冗談じゃなく、そういう魅力的なストーリーを描いてなきや、大きな仕事はできないですよ（笑）。

樋口：その頃は世界各地に工場があるだろうから、どこかの工場長になってみたいです。どこにしようかな、オセアニアなんかいいなあ・・・休日にはタスマニアアデビルと戯れて・・・ま、冗談はさておき、衛生的で心地よい環境の工場で、世界の食材を扱っていたいですね。田淵：その頃って、社長が会長、専務が社長になって、体制から何から大きく変わっているでしょうね。僕はどうしても管理の立場で考えてしまいますから、太い幹のいちばん根っここの部分でみんなの夢をしっかりと支えた



柏木
里織

いですね。とても羨望はしていますが・・・。それと、勝瑞部長のようになっていて、若い子に、田淵部長がおったから入社したと言ってもらえるような人間でありたいです。頑張ります。

柏木：今は、社内の動きや、営業から得た情報に添って資材を管理しているんですが、将来は社内のことだけじゃなくて、自分で外からの情報を得て、社会の動きや流れを掴んで、自分から動けるようにしたいです。今はまだ、計算なんかは手仕事の部分が多いです

から、システムを作つて、管理も見積もりも欠品把握も、みんなスムーズに動かしたいです。

編集部：業務課のお二人はいかがですか？

平山：仕入れ部門を取り仕切つていて、すべてをトータルに管理できるようなシステムのもとで、合理的に効率的に仕事していました。

高田：私はここに素敵なビルが建つていて、その中で仕事して

いたいですね。

平山：まわりはどうなってるの？

やっぱり運根畑？

高田：もちろん、そうあってほしい。会社がどんなに大きくなっても、私はこの松茂で仕事していたいし、運の花に囲まれていたい。ここでつくった安全な運根を世界にお届けする、そのスタンスはいつまでも大切にしたいです。世界に出ていくみんなをここで支えてあげるね。

編集部：すばらしく力強いお言葉ができましたが、開発の皆さん方は具体的な商品の夢をお持ちですか？

尾崎：私は、まったく新しい商品を2つか3つくらいは開発してたいですね。

田淵：そんな遠慮しないで、夢なんだから。100くらい言っておけば？

尾崎：でも、現実可能な夢でありたいから、うーん、10種類にしておきます。そして、その商品の名前が普通名詞になっってしまうくらい、ヒットさせたいです。分野でいうとデザートなんか、



尾崎
貴美子

いたいですね。

編集部：近藤さんの新商品はなんでしょう？

近藤：今の商品群とはまったく違ったものが生まれてると思います。それをわかっているのは社長だけじゃないかな。社長にはちゃんとビジョンが描けてると思います。それが成功するかどうかは、私たちの働き次第なんです。私としては100億円企業になってほしいです。そして、その売上げの何割かを占めるくらい大きな商品の開発に携わってたい。

福山：宇宙に向かって飛んでゆくロケットのような勢いの社長のために、宇宙食なんかいいんじゃないですか？ そのころには宇宙旅行も当たり前になってるかもしれないし。

近藤：宇宙食？・・・私としては地味みたいですけど、徳島の食材を活かした何かで世界を席巻したいんですがね。
編集部：商品開発という点では、夢は

大きくなる一方ですが、品質管理のお立場で、竹内さんの17年後は？

竹内：メーカーとして、営業・製造・品質管理というのが会社の3本柱なんです。品質管理というのが会社の3本柱なんです。でも、どんどん情報を吸収して上に昇り詰めて、そのひとつを会社から任されるような人物になりたい。17年後、品質管理という柱を担ってみたいです。乾：17年後ってなかなか想像できないですよ。僕は42歳になっていますが、尊敬している上司と同じぐらいのことができていれば満足です。

編集部：林マネージャです。ね。

語学力ですか？

乾：すべてです。中国人とも対等にやりあえるくらい、言葉も堪能、中国の事情にも精通している。見ていても、この人は頭いいって感心します。何があっても動じない。やっぱり商売をするには相手と理解しあうことが大事だから、言葉だけでなく、人間としての資質も磨かなければと、上司を見ていて痛感します。



近藤
雅哉

編集部：目標にしたい上司の存在があるって、幸せですよ。みんなに気配りしてくれるアットホームで人情家の社長がいて、いい人間関係が構築されている、それがマルハ物産のよさでもあるわけですが、大きくなって、組織的になっていく中で、そのよさをどう踏襲していくかって難しいですね。

近藤：100億を超えると、社長の人柄だけではもう収めきれなくなってしまう。社長の魅力は魅力として、システムチックであるという部分は若い専務にかかっているんじゃないですか？ 組織的にして、規模は大きくなっていいから、機敏な動きができる元気な会社であってほしいです。

編集部：組織的になればなるほど、それぞれの部門で人材が大切になりますよね。そういう意味では皆さんがこれからご自身が育つとともに、若い人たちを育てていくという重要な役割を担われているわけですね。

柏木：入社したばかりでまだ何もわからない頃、林専務に本當にいろんな事を教えていただいたんです。資材の積み方から在庫管理の方法、仕入れ業者さんとの交渉の仕方まで。今は、普段の実務的な仕事は自由にやらせてもらっていますが、困ったときには絶対に助けてもらえるので安心して仕事ができるんです。本當に感謝しています。だから、私たちがしてもらったように、私たちも次の世代にしてあげなきゃっていうのは、いつも感じます。話を聞いてあげたり、助言してあげたり、手助けしてあげようって思う。その気持ちにはどんなに会社が大きくなっても受け継いでいきたいです。

尾崎：あたたかな人のつながりがある、そういうすばらしい社風を守り続けるのも、50周年に向けて、大切なことだ

と思います。ホントに、ずっとみんなでいっしょに仕事したいよね。

竹内：田渕君もさっき言ったように、この人だったら付いていこうと思われ人になりたいね。僕らが社長に付いていきたいって思うように、僕らに付いてきてくれる人たちがいてくれるように。

近藤：外にばかり向かっていくんじゃない、中も大事にしていく人がいることって大切だと思います。枝が育ちすぎると、幹が折れますもんね。枝も育てながら、幹を太らせていくのも僕らの仕事です。

編集部：ありがとうございます。17年先、今語っていた夢が実現していますように、そして50周年にもこのメンバーで語り合えると楽しいですね。