

Top

トップと語る

74

interview

株式会社マルー^{いち}



株式会社マルー 代表取締役

上野 恵 氏

◎聞き手

十六総合研究所 取締役社長 佐竹 達比古

UENO Megumi

Maruichi Co., Ltd.

「女性だから…」と控えめにならず、自身の能力を活かして積極的になることが大切です。自信を持ってもらいたいです。

また、ひとりでは微力なことも、社員皆が同じ方向を向いて“和”をもってコミュニケーションをとれば、それが成長や会社の発展につながります。

株式会社マルーは、耐火物・窯業原料から化学工業薬品、食料品原料、飼料添加物、機能化学品、水処理薬品まで、多岐にわたる貿易取引をグローバルに行っている商社です。

マルーグループは、1972年に前身となる株式会社上野商店を設立し、日中国交正常化(1972年9月)後初めて中国に派遣された参観団に参加しました。創業当初から仕入れ先の情報収集や現地調査を綿密に行い、お客さまのニーズに合った原料調達に努めています。

今回は株式会社マルー^{いち} 本社をお訪ねし、代表取締役 上野 恵氏からお話を伺いました。

時代に合わせて取り扱う商品を変えながら総合商社へと発展

— これまでの沿革をお話してください。

●上野社長（以下、敬称略） 当初は義理の父である初代が1972年に株式会社上野商店を立ち上げ、石炭の卸売から始まりました。初代は先見の明があり、石炭が石油に置き換わり斜陽化することを予測し、その次はガラスの原料と、先を見据えながら時代の変化に応じて取り扱う商品を変えてきました。

日中国交正常化直後の1975年に、トップバターで東海地方経済界訪中友好参観団に参加



十六総合研究所
取締役社長 佐竹 達比古

したそうで、初代が社員の皆に自慢していたことを覚えています（笑）。当時、日本の化学原料があまりにも高価だったので、安く海外から仕入れることができなかと考えて視察に回っていました。

創業当初は中国との国交がない時代でしたので、まずは韓国から品物を仕入れていました。そして次は「中国から安く仕入れよう」といって広げていきました。

私の夫である先代が1980年に株式会社マルーに社名を変更しました。名前の由来は、みんなと和をもって丸く、また、夫の名前である一郎から、その一を取っています。そして、化学原料品業界の中小企業でトップ、一番になっていくように「マルー」とつけました。

— 設立してすぐに中国からの輸入が中心になったのですか。

●上野 当時は中国から直輸入するのは難しかったので、韓国の商社に間に入ってもらって中国の商品を購入しました。輸入を開始した当初はとても苦労しました。質が悪く、原料の中に吸い殻などのごみや、ひどいものとスコップが入っていたこともあったので、クレームも非常に多かったのですが、中国側から「どうか買ってください」と頼まれて買っていました。

初めはそんな状態でしたが、中国は15年ほど前に急激な高度成長で名目GDPが日本を抜いて世界2位になりましたし、ここ数年中国へ出張に行くと、その急激な成長ぶりに改めて驚かされます。今では工場も整備されていますし、むしろ日本の方が遅れていると感じる部分も多いで



新本社外観(2階にはラブリッジ名古屋の寮を開設)



新本社1階

す。立場も逆になってこちらが「どうか売ってください」と頼むようになりました。仕入れる物がないと売れないものですから、頭を下げてでも物を出してくださいとお願いしています。

—— 売ってください、とお願いする立場に変わった転換点はいつ頃ですか。

●上野 コロナ前ぐらいから徐々に変わったと思います。工場はシステム化が進んでいまして、最初に袋をセットする人がいるだけで、ベルトコンベアで流れて、ラッピングまでほぼ全自動で完結します。そのほかにも、いろいろな面で進んでいます。例えば、街中で物を買う時の決済方法も全てキャッシュレスです。モバイル端末の二次元バーコードによる決済が主流なので、もう人民元のお札なんて見かけません。街でクレジットカードを使おうとした時も、見たことがないと言われ使えませんでした。

とはいえ、現在でも、中国からの商品には破袋があったり、パレットが割れて荷物が崩れていたりすることがあり、倉庫作業の人たちも積み直しが必要で、非常に苦労しています。

新倉庫を拠点に全国へと商品をお届け

—— 最近新たな拠点ができたそうですね。



株式会社マルー
代表取締役 上野 恵氏

●上野 約11,500平方メートルある新本社の隣接地に、2棟の大型毒劇物保管倉庫を整備します。ちょうど第1棟目が完成したところです。2025年夏には2棟目が完成する予定です。これからは多治見市の笠原物流センターと瀬戸市上品野の新たな自社倉庫を物流拠点として、全国にお届けしていきます。営業所も、北海道、東京、大阪と、全国で展開していきまして、関東、関西にも物流拠点を置き、お客さまのところへ迅速に配達できるようにしています。

常時120種類以上の在庫を用意しておりますが、荷姿が不定形で、先ほどの中国の工場のように全てを自動化することは難しいです。しかし、二次元バーコードを利用するなど、システム管理をしてお客さまの要望にスピーディーに対応しています。

取扱商品は
ガラス、陶磁器、半導体から、
製紙、石けん、寒天の原料まで。

工業薬品



対談風景

株式会社マルー 代表取締役
上野 恵氏 (右)、
十六総合研究所 取締役社長
佐竹 達比古 (左)

—— 御社でしか調達できない原材料などもあるのですか。

●上野 おかげさまで、先代社長から30年以上お付き合いしてもらっている商社が中国、韓国にそれぞれありまして、お客さまの要望に応じて特別仕様にしていただけるので、非常に助かっています。

総合商社である当社にとって、流通体制が整っていることは大きな強みです。メーカーや商社さんには本当に感謝していますし、大切に思っています。

—— 今年(2024年)の3月にホールディングス化されました。

●上野 各事業部門をそれぞれ独立させて権限も移譲するという形で、意思決定をスピーディーにできるように、また、新たに事業を広げて多角化していくため、新体制をスタートしまし

た。“企業は人なり”なので、人材を生かし、育てながら広げていきたいです。化学薬品でも肥料、飼料などいろいろなものがありますので、社員に資格取得を推進しています。当社は毒物や劇物を扱っていますので、それに関する資格はまず入社後取得してもらうことを推奨していて、合格すればお祝い金を出しています。今後は危険物などに関する資格も取得してもらいたいと思っています。お客さまに聞かれた時に、すぐ答えられるように、知識はあればあるほどよいです。その方が、自信を持って積極的に営業ができますので。

それから、逆に営業に行ってお客さまから教えてもらうこともあります。それぞれの社員が本当に一生懸命頑張っていて勉強して、お客さまにも育てていただきながら、成長してくれています。

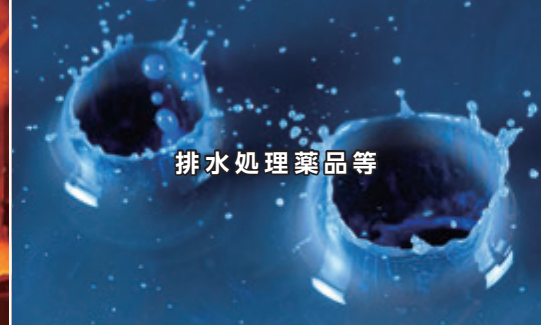
—— 調達先の国や取扱商品は多岐にわたっていらっしゃると思います。海外進出について、背景や経緯を教えてください。



食品・飼料添加物



窯業・土石製品



排水処理薬品等

●上野 1992年に釜山、93年に北京で事務所を開設して取扱商品を増やしていきました。今はヨーロッパ、アジア、アメリカなどで12か国くらいから仕入れています。需要の高い資源が年代とともに変わるので、中国、韓国、アジアだけでは心配ですから、いろいろな国の資源を探して、時代のニーズに合った輸入をしています。昔は飲み物を入れるのはガラス瓶でしたが、今はペットボトルが増えて、洗剤も粉洗剤から液体洗剤に変わってきています。新たな素材や原材料が必要になれば、それに合った原料を見つけてこないといけませんので、苦労しています。

—— 12か国となると言語の壁もあり大変ですね。ビジネスとなると専門用語もできますし。

●上野 当社のベテラン社員が対応しています。英語が話せるスタッフや中国人の社員もいますので大丈夫です。私も最初は化学原料品の名前を覚えるだけでも大変でした。100種類以上ありますし、見た目もほとんど白い粉です（笑）。

—— 海外から調達されていますので、コロナ禍の影響は大きかったですか。

●上野 コロナのときは倉庫の在庫で何とか回すことができましたので、それほどお客さま

にご迷惑をかけることはありませんでした。海外がロックダウンした時は製造が遅れがちで、輸入が難しい状況でした。現地の商社の方が、「今日はここが止まっているので、こちらから仕入れようか」などと臨機応変に動いてくださいました。本当に大変な状況でしたが、現地のメーカー、商社さんたちにはよくしていただき感謝しています。これも仕入れ先と深い信頼関係があったからこそ乗り越えられたと思います。

—— 物流網も大切です。地震などに対するBCPも整備していかなければいけないですね。

●上野 非常に大切です。東北の震災のときは、東北の工場が稼働できなくなった影響で、当社にたくさんのお問合せがありました。本当に電話が鳴りやみませんでした。私たちは可能な限りお客さまの依頼に答えるために難しい配送も行いました。社内では本社倉庫、関東、関西の倉庫のバランスを上手く保つのが大変でした。狭い日本なので、お互いさまで助け合っていかなければいけないと思っています。

ワークライフバランスに配慮し、男女がともに活躍できる体制づくり

—— サステナビリティへの取組みについてお聞かせください。



メインスポンサーとして開催した2024 U-13 MARUICHI CUP の様子

●上野 環境にやさしい商材も数多く取り扱っており、お客さまにご提案しています。電気自動車も2台購入して、事務系社員の移動に使っていますし、営業車は全てハイブリッド車にしています。また、地域に貢献できるように、清掃作業などに参加しています。

さらに、幅広くいろいろな人来ていただきたいので、倉庫をきれいにして明るい雰囲気にして働きやすいよう、労働環境を変えていっています。

そして、7月からワークライフバランスに配慮して就業時間を7時間半に短縮しました。男女がともに活躍できる体制づくりを意識しています。当社は化学薬品を扱う会社なので男性社会という先入観をもたれやすいですし、実際そういった面があるので、これからは営業職も女性を起用していきたいです。現在、当社には女性リーダーがいますが、今後、役職をつけて活躍してもらおうつもりです。

—— 社長になられたときの思いをお聞かせください。

●上野 もう宿命でした。義理の父である初代の次に、私の夫が社長になったのですが、30代で亡くなりましたので、会長だった義父が社長に返り咲いたあと、私が三代目になりました。夫に兄弟姉妹がおられませんでしたので、もうやるし

かないと思いました。

初代が亡くなる間に、会社は小さくなっていいから社名だけは残してほしいとつぶやいて亡くなったのも大きいです。その姿を今でも思い出します。義理の母からも協力するからと言ってもらえましたし、周りの人から本当に助けられました。

子供がまだ小さかったですし、化学は苦手で、本当に不安でした。女性社長で化学薬品というと「できるのか?」という目で周りからは見られていたと思います。ですから私も猛勉強して毒物・劇物取扱責任者の資格を取りました。また、そのときともに頑張ってくれた社員もまだ残っています。今の社員も本当に一生懸命やってくれるので、とても感謝しています。

自信を持ち、スキルアップで道が開ける

—— 女性経営者として、働く女性へのメッセージをいただけますか。

●上野 「女性経営者の会」に参加してメンバーを見ますと、少しずつ女性経営者は増えていますが、まだまだ日本は男性社会です。それでも、「女性だから…」と控えめにならず、自身の能力を活かして積極的になることが大切です。自信を持ってもらいたいです。

私が入社した頃は、男性に合った仕事、女性



名古屋グランパスやラブブリッジ名古屋のパートナーとしてサッカーを通じた社会貢献に尽力

に合った仕事と区別されていた時代でした。現在では、男女雇用機会均等法や女性活躍推進法により男女間の格差をなくし、個人のスキルアップによって道が開けるようになりました。これは大変喜ばしいことです。ひとりでは微力なことも、社員皆が同じ方向を向いて“和”をもってコミュニケーションをとれば、それが成長や会社の発展につながります。

社長としてずっとやってこられたのは、周囲の人たちが頑張ってくれたり、支えてくれたりしたおかげです。最近では日本の化学薬品製造業が老朽化でやめていくケースも出てきています。



新本社玄関にて

その結果、輸入に力を入れている当社への引き合いが増えていまして、多少の運もあると思います。将来的には娘に後を継いでもらいたいです。

—— それは心強いですね。最後に社長様の夢などをお聞かせください。

●上野 まだ営業拠点がない東北や九州にも拠点を増やしていきたいと思っています。新たな倉庫を構えて、迅速な納期対応ができる形を作っていきたいです。

それから、ホールディングス化したので、今は多角経営の準備をしている段階です。不動産関係や保険関係、それから建築資材など、今マルーでやっている商材以外の多種多様な分野にも広げてやっていきたいと思っています。

—— 本日は貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。

(対談日：2024年11月6日)

会社概要

- 本 社／愛知県瀬戸市上品野町45番地
- 設 立／1980年9月1日（前身となる株式会社上野商店は1972年設立）
- 事業内容／工業薬品、食品・飼料品添加物、界面活性剤、窯業／土石原料の輸出入及び販売、他
- グループ会社／株式会社マルイチホールディングス、株式会社トウメイ、株式会社マルイチクリエイト