

# 第4四半期 キャンペーンのスタート

(竹下社長から全社員に向けた訓示の要旨です。)

本日から国内では2016年度の最終の四半期が、海外では新年度となる2017年度がスタートします。2016年度を振り返ると、国内外ともにマルカの良い面を発揮出来ず、悪い面ばかりが目立つ結果でした。特に海外現法にとっては正に「アヌス・ホリビリス」※(ぞっとするようなひどい年)の1年であったと言えます。この原因を経済環境に求めるのではなく自らの中に求めなければ、同じ状況の繰り返しとなることを強く自覚すべきです。

我々商社の命脈を保つ血液は情報です。血液が体の隅々まで滞りなく行き渡るが如く情報が組織の末端まで達することが商社活動の源泉です。日々の営業活動で多くのお客様から幅広く且つ深くニーズをすくい上げ、関連部署へ情報を展開し、多くの知恵を集約し付加価値を高める情報のパスが、商社本来の機能であり利益の源泉です。

「訪問件数X引合い件数X利益率」を最大化することが営業の基本であり、会社に対する貢献です。お客様との接点、頻度が増えれば、情報の量が増えるだけでなく、人間関係の親密化が進むことで、企業情報・業界情報の仔細に触れることが可能となり、情報の質が飛躍的に向上することから、ビジネスをより有利なポジションで進めることが出来ます。今迄以上に、情報の量の増大と並行して質の向上を追求する姿勢が必要です。

海外の昨年度は赤字の現法が目立ちました。「赤字は罪悪である」という松下幸之助氏の言葉を私は、「赤字は罪悪であるが、赤字のまま手を打たないで見過ごすことは極悪である」と解釈します。一過性の赤字なのか構造的な赤字なのかを良く見極めて、打つ手を間違えることなく連続して赤字を出すことが絶対にならないように取り組んで欲しい。

2016年度は早め早めに手を打つことを指示してきましたが、徹底が出来たとは到底思えず、やるべき重点戦略の達成の度合いを見ても計画倒れが目立ち誠に粗末です。2017年度は「衆知同血」の考えで、四半期単位できっちりと始末をつけることを徹底して、2016年度と同じ轍を絶対に踏まないという強い決意で臨みたいと思います。

国内は残された3カ月を、自分に任された役割は何かをもう一度良く自覚し、最後の最後まで執念を持って目標達成に向けて取組み、優秀の美が飾れるように、海外は2017年度が「アヌス・ミラビリス」(素晴らしき年)の1年となるように、全員が自らの能力を惜しみなく出し切る行動に徹して行きましょう。

リオデジャネイロ・オリンピックでは連日日本選手の活躍が報じられました。とりわけ最後の最後まで諦めずに、残り僅かの時間で逆転金メダルをとった女子レスリングや、個人のちからでは劣勢でも、4人の力を総合して銀メダルをとった男子陸上リレーをはじめとするメダリスト達は、感動だけでなく「最後まで諦めずにやればできる。チームで力を合わせれば、より大きな力が発揮できる。」ことの証明を示してくれました。

皆さんの力はまだまだ出しきれてはいないと感じます。全員で最後の最後まで諦めずにチームで力を合わせて実績を残して有終の美を飾りましょう。

※「アヌス・ホリビリス」:英国エリザベス女王が  
戴冠40周年記念スピーチで使用して有名(ラテン語)



竹下社長

## 新入社員時代の思い出③

新入社員時代を通して、先輩や上司から「何をさて置いても、新規のお客を取って来い」と事ある毎に言われました。しかし、当時は今のように参考になるノウハウ本などなく、先輩に訊ねても、「まず訪問ありきだ。とにかく飛び込め」でした。取引の無いお客様ですし新人で知識も乏しく、足繁く通い必死になり、あれやこれやと話題を考え、機械の売り込みをするのですが、話は聞いてもらえても、最後にはいなされて、努力が成果にならないことが殆どでした。しかし、世間には「勿怪の幸い」という言葉があるように、時には運命的にトントン拍子に事が運ぶことがあります。これからの話は今でも思い出深い、取引のきっかけ話です。



釜江会長

入社して1年が経とうとした業界や機械に関する知識がまだ乏しかった頃の話です。A工業さんに飛び込み営業をしていた時、汎用旋盤を一生懸命売り込んでいましたが、反応が余り芳しくない中で、「ブローチが欲しいんだがなあ」と問いかけられました。ブローチと言えば女性の服飾品のことしか頭に浮かばず、何のこともチンプンカンプンで、その場をなんとか取り繕って急いで会社に戻って仔細を支店長に報告したところ、「それはブローチ盤という機械のことだ」ということで、即刻メーカーのF社に連絡を取り、早速、支店長、F社支店長、それに私が訪問しPRをした結果、機械を買って頂くことになりました。当時対応してくれた専務さんは、現在では会長さんです。当時のことは良く覚えておいで、時折お会いすると、その話題で盛り上がります。懐かしい思い出の一つです。

入社2年目が過ぎた正月明けの15日(1月15日が昔は成人の日の祝日でした)、祝日で寮に居ても何もすることがないので、祝日でも仕事をしている自動車関係の会社に行ってみようと思い立って、F産業さんを訪問しました。祝日で閑散とした商談場で部長さんと仕事の話や四方山話をしていたところに、ぶらりと社長さんが現れて「なんで君はここに居るんだ。今日は祝日で会社は休みと違うのか」と声を掛けられました。「会社が休みで何もすることがないから、仕事をしている会社に飛び込み営業をしているんです。」と答え、いくつかのやり取りの後で社長さん曰く「他人が休んでいる時に営業して回るとは、若いのにも拘わらず良い心がけだ。感心した。君から何か買おう。」とその場で仰って頂きました。それ以来F産業さんからは、たくさんの機械を買って頂いてますが、これが取引のきっかけになったエピソードです。

F産業さんとは更に後日談があります。数年の時が流れ、取引が拡大しつつある時分に一度にたくさんのコイルライン(ウン十台近く)を注文して頂いたことがありました。大口受注で大喜びしたのも束の間、機械の発注先メーカーJ工作所の社長さんが突然「コイルライン部門は作っても作っても全然儲からない。これでは食っていけない。だから今後一切コイルラインは作らない、撤退する。」と言い出されました。これは全く青天の霹靂で、吃驚仰天しつつも何とかせねばと、名古屋支店から大阪の本社に日参し、社長に「J工作所のコイルライン部門の設計・製造から営業までがマルカに協力しよう、YプレスのSさんもお手伝いしよう、とまで言ってくれてます、ここはマルカで何とかしないと大変なことになります。」と直訴を続けました。その結果、子会社ソノルカエンジニアリングを設立して、コイルラインの製造を何とか引き継ぐことに漕ぎ着けました。最終的に納入責任を果たせた時は、心底胸を撫で下ろしました。たくさんの機械を複数の工場に一度に納入する話だったので、責任者の部長さんから「入れた機械を全部足すと、数が発注よりも多いんとちゃうか」と言われたことが、つい先日の事のように思い出されます。

# 2016年度 海外責任者会議が実施されました!



8月19日本社4階会議室において2016年度海外責任者会議が開催されました。日本、米州、中国、東南アジア・インド四極より、海外からは統括本部長以下各海外現地法人の責任者11名、本社からは竹下社長、釜江会長他14名の計25名が出席しました。

会議は社長の訓示から始まり、各海外現地法人からの2016年度決算実績のレビュー、2017年度経営プランの発表を中心に中身のある内容が活発に議論されました。社長訓示では、「海外責任者としての心構え」として、●経営の現地化推進、●輸出管理のミス排除、の他、●S.K.D.、必勝の信念、組織効率など基本の徹底等の訓話がありました。

引き続き好調が続く北米自動車市場、景況回復が見られつつある東南アジア経済を背景に、海外三地域合計の2017年経営プランは2016年度実績比増収増益の計画にて、近年マルカグループ内で日本国内が牽引してきた役割を2017年度以降は海外三極が担っていくことが期待されます。また重点方針として、従来からの大手ユーザー攻略のみならず、米州での日系ユーザー開拓深耕、メキシコ営業強化、中国での自動車部品製造業への販売強化、自動化・省力化設備機械の拡販、東南アジアでの部品・サービス売上の強化、食品業界への本格進出などを推進することが確認されました。

会議の総括として社長よりは、2017年度は全海外拠点とも統括本部長及び各海外現地法人責任者が業績管理をしっかり行い、経営計画を着実に達成することと示達があり閉会となりました。

## 事業継続マネジメント (BCM) 輸出業務に関する 対応についてのガイドラン説明会を実施いたしました!

本社にて2月よりトライアル実施していた貿易管理システム「輸出業務に関する対応についてのガイドライン」を、全社展開すべく7月19日(火)に中部支社・東京支社、8月17日(水)に静岡営業所、19日(金)に岡山支店・福岡支店に産業機械本部船積業務の福岡課長と総務部の後藤課長が説明会を実施いたしました。有事の時のためだけでなく、普段から業務内容を社内の統一したフォームで可視化し情報を共有し、代替地で代替者でもサプライチェーンの重要な役割に応えるため、災害時でもしなやかな対応力を高め、事業競争力、企業価値を上げるのが目的です。



(岡山支店 図上訓練中の中野社員)

説明会では営業や業務の追加要望もあり、課題として改善できるところは即取り入れて社内HPにて開示していきたいと考えています。同システムは、情報システム部、業務部、海外業務課、総務部が連携して取り組んでいます。今後は更なる営業の声を反映できるよう導入後の定着を目指していきたいと考えています。



(福岡支店 図上訓練中の竹内社員、長瀬社員)

静岡営業所、岡山支店、福岡支店では事業継続計画の初動対応までの図上訓練のシミュレーション演習を実施いたしました。各事業所での実施感想には、「事業継続計画が他人事ではなく自分事として捉えた」、「重要性を理解した」、「演習時間が短い」、「焦点を絞って継続的な訓練が必要」とあり、今後の課題として取り組んでいきます。

# マルカ・アメリカ社、 本社機能をカンザスシティに 集約しました!

## Concentration of Headquarters function to Kansas City Office – Maruka USA

マルカ・アメリカ社(以下「MU」)は、このたび、本社機能を米国ミズーリ州カンザスシティ(KC)オフィスに集約いたしました。これまで、社長を含む本社機能の一部はKCオフィス、他はニュージャージー(NJ)オフィスと分散していたのですが、社長を中心とするMU経営の効率の一層の向上を図るため、NJで担っていた機能をKCに移転したものです。KCオフィスは部品業務やサービス業務の取扱も中心となって担っていますので、これでもさらにMUの「本社」として位置付けられるオフィスになったと言えます。写真でご覧の通り、本社に相応しく、従業員の研修やお客さまをお呼びしてのセミナー等が開催できるように研修ルームを設けるなど、本社に相応しいインフラも整備し、MUの今後の発展の中心としてゆく所存です。本件に伴い、営業拠点に特化するNJでは、スペースの有効利用を企図して内部を改装、デモ機の展示などに適するように作業スペースを拡張する予定です。経営効率の向上と営業の強化、MU一丸となって進みます。(嶋林 記)

Maruka USA ("MU") recently completed the concentration of its headquarters functions to Kansas City (KC), Missouri, USA. The headquarters functions used to separately exist in KC and New Jersey (NJ) but we decided to move the functions in NJ to KC where the President of MU is located in order to achieve more efficient management. With the already locating parts & service control functions, KC Office now became the Headquarters of MU. We recently created a large training room where we can hold training sessions for employees and also sessions and gathering-type events for the customers, which we believe will be suitable for HQ. As NJ Office now has some usable space due to this move, we will renovate it to have wider workshop space so that we can keep more machines for demonstration and invite customers in for sales promotion. MU will be stronger from both management and sales standpoints.



# KANSAS CITY OFFICE

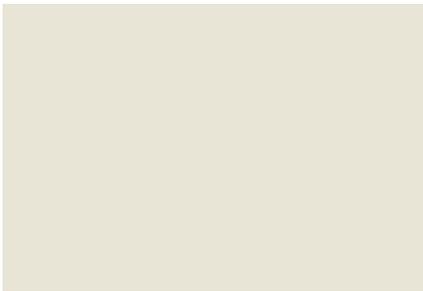
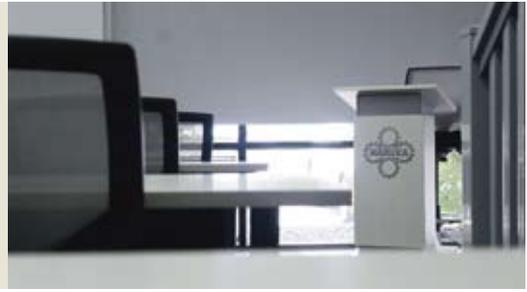




(本社外観 / KC Office from outside)



(本社研修ルーム / Training Room, KC)



(本社業務部 / Parts & Service Department, KC)



(改装中のNJオフィス / NJ Office under renovation)



# 管製作所 オープンハウスを開催いたしました!



(管社長からの説明)

(工場見学 実機見学中)

この度2016年4月より㈱管製作所殿がマルカグループの一員となりました。

そして6月24日(金)～25日(土)には管製作所の本社工場がある山形県にて、グループになって初めての共同イベントとしてオープンハウスを開催し、日本全国からたくさんのお客様にご来場頂きました。

まずはホテルの大広間にて、管製作所の管社長からの御挨拶に始まり、新工場予定地の発表、同社が得意とする精密洗浄技術を中心とした専用機の実績紹介を行いました。続いてバスで工場へ移動し、従来の標準機を使った洗浄デモの実演、完成間近の実機見学を行いました。管製作所は精密洗浄だけではなく、NCを使った加工専用機や組立装置、検査装置も設計製作することができるので、それらを組み合わせ、高生産性・高付加価値の機械を提案することができます。今回の実機見学でもそのような管製作所の魅力と実力をお客様には感じて頂けたのではないのでしょうか。

工場での実機見学を終え再びホテルの大広間に戻り、今度は新たに開発中の洗浄機の発表を行いました。次なる開発機のコネプトは、これまでの高い洗浄精度に加え“スリム”と“省エネ”を実現しながらも、保全性の高い機械を作り上げることです。最終的には、それを標準化させることでコストダウンを図るのが目的です。

その為には、お客様の困っていること、望んでいることにしっかりと耳を傾け、それを織込んでいく必要があります。今回お客様から頂いた御指摘、御要望を真摯に受け止め、これからの開発に取り組んで頂きたいと思ひます。

オープンハウス終盤には御来場頂いたお客様を一同に交えて懇親会を開催し、業種問わずに意見交換、情報交換のできる有意義な時間を過ごして頂くことができました。

今後もマルカグループになった管製作所の新たな一歩に期待をしていきたいと思ひます。

平成28年度

# 新入社員 ▶ 始動開始



公益財団法人 日本生産性本部によると今年の新入社員のタイプは「ドローン型」だそうです。強い風（就職活動日程や経済状況などのめまぐるしい変化）にあおられたが、なんとか自律飛行を保ち、目的地に着地（希望の内定を確保）できたものが多かったそうです。正式配属後日々の奮闘の様子と、先輩・上司からのアドバイスの言葉を頂きました。

## 先輩社員からのアドバイス



東京建設機械部  
今村 昂

マルカキカイに入社して4ヶ月が経ちました。あっという間の4ヶ月であり、分からないことが多々ありますが、少しずつ成長しているのではと思います。

東京建設機械部に配属後は上司に同行させてもらい機械の知識、営業先における緊張感など身をもって教えていただきました。分からない言葉が多々あり、本当にやっていけるのだろうかと不安になりましたが、基本から少しずつ教えていただき知識の習得に励んでいます。7月になり一人で営業させてもらうようになりましたが、とても苦労しているというのが本音です。お客様と話をさせていただいても機械の知識が乏しく会話が成り立たないこと、時間に余裕をもって行動する、報告・連絡・相談を確実にするといった社会人として基本的なことができていないなど課題は山積みですが、今できることを確実にやろうと心がけている毎日です。

### 今後の抱負

現在、お客様との商談の中で分からないことが多々あるので、知識の習得に励みたいと思います。そのためにも分からないことは調べる、それでも分からないことは上司に聞き、知識を深めたいと思います。また、マルカの報告の三原則であるトラブルはすぐ報告、悪いことから報告、うそをつかない、これらができるように努力するべきだと感じています。まだ、分からないことはばかりでマルカの戦力にはなれていませんが、一つ一つ課題を潰して戦力になれるように毎日を大切に過ごしたいと思います。



東京建設機械部  
児玉 大貴

入社して間もない時期は機械の知識も乏しく、お客様と話す内容に困る時があると思います。その時に少しでも担当として覚えて頂ける様、機械を売り込む前に自分を売り込んで下さい。

新入社員は元気よくお客様からの質問にハキハキと答えることが一番大切です。また、わからないことを聞かれた時にうやむやにするのではなく、恥ずかしがらずにわからない旨を伝えることもまた大切です。素直に元気よく頑張ってください。

## 先輩社員からのアドバイス



名古屋産業機械第一部  
奥村 一穂

現部署に配属されてからもう4ヶ月が過ぎました。覚えることが沢山あり頭がパンクしそうになる毎日ですが、その分とても充実した日々を送っています。また、これまでの人生であまり関わる事のなかったものづくりの“現場”を日々の仕事を通して知ることができてとても楽しいです。

配属当初は上司や先輩方について同行することが多かったのですが、最近では一人でお客さんを回ることが増えてきました。一人で回るようになってから、自分の要領の悪さやメンタルの弱さをとても痛感します。また、回りの上司や先輩方のサポートに甘えっぱなしな自分が嫌になります。そんな感情をばねに、ひとつひとつ自分でできることを増やしていきたいです。

### 今後の抱負

今はまだ上司やお客様に指示されたことをやるだけにとどまっているのが現状です。まずは、与えられた仕事をしっかりとこなせるようにになりたいです。そして、いろんな知識やノウハウを上司や先輩、お客様から吸収して、自分で考えて仕事ができるようになりたいです。そして、いつになるかはわかりませんが、自分が提案したもので喜ぶお客様の顔を見たいです。



名古屋産業機械第一部  
吉川 彰人

6月より新規ユーザー様を1人で訪問始めてもらっています。新規の営業活動はなかなか大変ですが、地道に継続して下さい。あきらめずに訪問していると必ず仕事のチャンスが頂けます。機械について分からないことは先輩社員、上司だけでなく、メーカー様にも積極的に質問して、勉強して下さい。

### これから期待すること

当社では数少ない女性営業マンですが、他の新入社員、先輩社員に負けぬ活躍を期待しています。新人賞の獲得を楽しみにしています。



名古屋産業機械第二部

## 島本 純平

## 今後の抱負

まずマルカが取り扱うメーカーの知識を付けようと思います。なぜなら、新規開拓営業を行って、知識がない故に自信なく営業を行ってしまいがちだからです。数多くあるメーカーの知識を身に付けるのは容易ではありませんが、ベストを尽くし、一人前の営業マンになれるよう精進していきます。

4月に入社してから、あっという間に4ヶ月が経った。ゴールデンウィーク以降は、一人で営業活動を行う機会が増えてきました。会社の雰囲気、仕事に少しずつ慣れてきたが、未だわからないことばかりです。新規飛び込み訪問における、マルカのPRという仕事も一人前にこなせないのが現状です。社会人になり痛感したことは、「私がこれまで如何に受身的な態度を取っていたか」ということです。自発的に動くことが当たり前とされる中、待ちの姿勢は改善しなければならないということを日々感じています。反省する点はまだまだ数多くありますが、毎日の反省を今後を活かし、これらを改善していくことで成長できると確信しています。

## 先輩社員からのアドバイス

名古屋産業機械第二部  
課長

## 中村 卓也

## 期待すること

どんな業種にも気負いせず、また定時を回っても飛び込み営業をする姿は素晴らしいと思います。これからも続けていってほしいです。まだまだ物足りないと感じることがあると思いますが、温かく見守ってあげてほしいです。

感情が表には出ないタイプで、おとなしく見えますが、頑張り屋さんです。しんどいことや苦手なこともあると思いますが、積極的に取り組んでほしいですし、島本なら出来ると思います。報連相を大切に、とにかくレスポンスを早くすることを心がけて下さい。



大阪産業機械第二部

## 清水 優作

## 今後の抱負

まず一つは、業界や機械の知識を身につけることです。まだまだお客様との会話の中で知らない言葉や理解できないこと、何を話せばよいかわからなくなることが多いため、上司・先輩社員に助言を頂き、自ら工夫して実践していくことで知識として定着させていきたいです。二つ目は、効率的に仕事を進めていくということ。一つのことに時間をかけ過ぎてしまい他の事に手が回らなくなってしまうことが多いため、物事に優先順位をつけて取り組んでいくことで時間を有効的に使える社会人にならなければならないと考えています。

4月1日に入社してから、今までを振り返ると一日一日がとても充実していました。電話でお客様にアポイントを取ったり、工作機械を扱っているような工場に飛び込み営業を行ったりと、全てが初めての体験であり、刺激的で内容の濃い日々でした。最近では、そういった営業活動にも少しずつではあるが慣れてきて、どのように話すとお客様に分かりやすく伝えることができ、興味を持っていただけるかということを考えて話せるようになってきました。機械に関する知識や商品のPR方法など勉強しなければいけないことがたくさんありますが、焦らず一つずつ課題を克服していくことが一人前の営業マンになる近道だと考えています。

## 先輩社員からのアドバイス

大阪産業機械第二部  
課長

## 坂口 光夫

入社から約半年が経ち、まだわからないことが多いかと思いますが、考えて行動することは重要なことなのですが、考えたことを実行に移すということが、意外と難しいもので、新入社員という特権を生かし、失敗を恐れず、「まず行動に移す」ということを期待しています。一人ではなくチーム(組織)だからこそ、大きな力が発揮できるということを忘れず、何でも相談して下さい。共に頑張りましょう!応援します。

入社から約半年が経ち、まだわからないことが多いかと思いますが、考えて行動することは重要なことなのですが、考えたことを実行に移すということが、意外と難しいもので、新入社員という特権を生かし、失敗を恐れず、「まず行動に移す」ということを期待しています。一人ではなくチーム(組織)だからこそ、大きな力が発揮できるということを忘れず、何でも相談して下さい。共に頑張りましょう!応援します。



静岡営業所

## 林田 雄一朗

## 今後の抱負

まずは社会人としての常識を身に付けることです。営業をして機械設備を販売する以前にそうした基本的な気遣いができていないというのが現状です。お客様の貴重な時間をいただいているのだという意識を常に持ち、真摯な対応を心掛けていく必要があります。そうして初めて同じ社会人として扱っていただけるようになってからお客様との信頼関係を築き、いずれは機械を購入して頂けるようになります。

マルカキカイに入社してから4ヶ月の月日が経過しました。初めは想定もしていなかった静岡営業所への配属に驚きましたが、こちらでの生活にも随分と慣れてきました。静岡営業所は他の支店に比べると人数は少なく小さな事務所ですが、若い人が多くとてもフレッシュな力で溢れています。

社会人として働き始めて強く感じるのは、今まで自分がいかに甘い世界で生きてきたかということです。両親以外は基本的に同世代としか接しない学生時代とは違い、お客様は目上の方ばかりです。お客様と話す際の言葉遣いや御同行して下さるメーカーの方への配慮、社内での上司からのお話を聞く際の態度など、仕事をする上で社会人ならば当然でできていなければならないことが全くできていないということを痛感しました。

## 先輩社員からのアドバイス



静岡営業所

## 川北 洸人

仕事は慣れましたでしょうか?新入社員への私から出来るアドバイスとしては、明るく元気に前向きに仕事を行ってください。そうしていれば、何かしら良いことが起こる可能性が上がるような気がします。若いので知識とか少ない分、尚更明るさと元気が大切だと思います。最近になって、私もそう感じるようになりました。

仕事は慣れましたでしょうか?新入社員への私から出来るアドバイスとしては、明るく元気に前向きに仕事を行ってください。そうしていれば、何かしら良いことが起こる可能性が上がるような気がします。若いので知識とか少ない分、尚更明るさと元気が大切だと思います。最近になって、私もそう感じるようになりました。

### 先輩社員からのアドバイス



東京産業機械第二部  
**増田 和樹**

マルカキカイに入社し、4カ月が経過しました。仕事では早くも一人で行動することが増え、責任の大きさを感じつつも、自分を信じて仕事を任せてくれる上司と会社には心から感謝をしています。今私がビジネスをしているフィールドは、文系である私にとって全くの畑違いである産業機械の世界です。本当にゼロからのスタートでしたが、少しずつ知識を身に着け、配属当初よりは自信ができてきたように感じています。また、商社の存在意義も実践を通して少しずつ理解できるようになり、自分のしている仕事の重要性和価値を感じられるようになりました。

#### 今後の抱負

今はとにかく先輩や上司に頼り切っている状態です。もちろん、それも商売をしていく上での一つの方法ですが、「いつまでもあると思うな親と金」という言葉と同じように、上司や先輩、会社も私たちだけの世話をしてくれるわけではありません。会社に訪問し挨拶をするところから、納品してお金を回収するまで一貫して自分だけの手でやっていけるように、今後学べる全てのことを吸収して成長していきたいです。



東京産業機械第二部  
**海原 良祐**

増田社員が私と同じ部署に配属されて2週間ほど経過した時に「マルカの会社概要を一度私にPRして欲しい。」と言いました。すると突然の質問にも関わらずマルカの特徴を分かり易くかつ簡潔にまとめて自信たっぷりの大きな声で私へ説明しました。その頃はOJTがメインのため、上司や先輩がお客様と話している事を聞くだけの方が多いですが、きっちりメモを取り自分の物にしている努力家であると感じました。今はひたすらお客様に商品のPRしている姿が見られますので、その前に何事もお客様に「質問」するように指導しています。

PRが一番大切な要素ですが、それだけではお客様との言葉のキャッチボールが成立していないため、疑問に思える事は何でもお客様に質問をしてコミュニケーションをはかって欲しいです。まだ社会人がスタートしたばかりですが、良いスタートが切れていると私は感じています。サポートは惜しみませんので壁に当たった時はいつでも相談して下さい。

### 先輩社員からのアドバイス



建機輸出部  
**八木 勇輔**

建機輸出部に配属となり、海外のお客様への機械の情報展開や輸出書類の作成、英文仕様書の和訳を行っています。つたない英語を使つての業務に始めは不安でいっぱいでしたが、上司や先輩のサポートのおかげで徐々に慣れてきました。自分の作った書類が国境を越え、機械とお金がやりとりされるビジネスのスケールの大きさにやりがいを感じます。まだまだ営業らしい仕事はできていませんが、夢であった海外と関わる仕事をする事ができ、充実した毎日を送っています。一方で報告・連絡・相談や体調管理といった基本的なことができていないために業務に支障をきたすこともあり、自分の未熟さに不甲斐なさを感じています。一年目からこのような機会を与えてくださったことに感謝の気持ちでいっぱいであり、何とか恩返しができるよう立派な営業マンになりたいと思い奮闘する日々です。

#### 今後の抱負

一つ目は、今までは上司や先輩に頼ってばかりでしたが、今後一人で行動するときには備えて指示されたことだけでなく、常に先に起こりうることを想定して事前準備を怠らない習慣を今のうちに身につけたいです。そして、決して受動的にならず当事者意識をもって能動的に業務に取り組み、貪欲に知識を吸収したいです。二つ目は、実機と現場を見る機会を増やし機械の知識を深めることです。その中で、中古機械の相場とお客様の現場のことを理解し、有益な情報を提供できる営業が行えるようになりたいです。以上二点を意識し、日々の業務に取り組んでいきます。



建機輸出部 課長  
**谷口 友哉**

入社4カ月が経過しますが少しは慣れましたか？今は未だ戸惑う事も多く何が解らないのかが解らない状態だと思います。

しかし、仕事は解らない事の連続だと思います。解らない事は放置しない、積極的に自分で理解する事が成長に繋がると思っています。ただ、時間の制限もありますので、頼れる人間関係を作ることも同時に目指してください。そうして築いた人間関係は自分の貴重な財産になります。建機輸出部の躍進に向けて共に邁進していきましょう。

### 先輩社員からのアドバイス



東京支社 経理・総務  
**小林 ゆり**

20日間の研修後、東京支社で経理総務として働いています。会社のことや経理のこと、分からないことばかりで戸惑いながら毎日を過ごしていました。しかし、日々の仕事をしていく中で、たくさんの方に助けていただきながら少しずつですが仕事ができるようになりました。小さいことですが、四半期決算の時期を乗り越えた時は達成感を得られました。

#### 今後の抱負

これから気を付けていきたいことが2つあります。1つ目はミスなく丁寧に仕事をこなすことです。経理という仕事の重要性をしっかりと感じ、きちんと仕事を行っていきたくです。2つ目は相手の方にとって気持ちのいい仕事をする事です。頼まれた仕事を素早く行うことや、分かりやすい文章で伝えることで、営業活動などがスムーズに行えるように支えられればと思います。どちらも当たり前のことですが、まだ上手にできません。これからも一生懸命努力して参りますので、どうぞよろしくお願いたします。



東京支社 経理・総務  
課長  
**大城 亨**

小林さんのお父さんと同じ年齢(同学年)と聞いた時、複雑な心境を覚えました。尚更それ以上に一社会人として、一人の人間としてしっかり育てていく責任と、本人が大方に、大きく羽ばたいて行く様、サポートしていきたい。最後の東京青葉寮長(かつての北越谷独身寮)だった私の下に、越谷市生まれの小林さんとのマルカ縁を大切に、マルカ80年、100年を支えていく素敵な女性への成長を大いに期待しています。

## 動 き

6月 1日：新キャンペーンオープニング  
 6月 6日：マルカキカイグループ責任者会議  
 6月 22日：上期業績及び中間賞与説明会  
 7月 5日：第2四半期決算発表  
 7月 13日：第2四半期決算説明会  
 8月 12日 } 夏期休暇  
 8月 16日 }  
 8月 19日：海外責任者会議

## 新入社

8月1日付  
**中尾 雄一** 堺レンタルセンター

## 表 彰

○殊勲賞  
**名古屋産業機械第一部**  
**名古屋産業機械第二部**  
**マルカ・インドネシア社**  
 ○一般表彰  
**【日商簿記検定3級】**  
**山本 愛沙** 機材部

## 辞 令

6月1日付  
**伊東 哲也** プラスチックモールディング  
 & ダイキャストینگ  
 ソリューション部長(東京駐在)  
**徳山 克志** 特販部長  
**桑木 伸也** 東京産業機械第一部 第二課長  
**岩崎 訓之** 自動車部品部 課長  
**大戸 康平** プラスチックモールディング  
 & ダイキャストینگ  
 ソリューション部 課長  
 (名古屋駐在)  
**白岩 嵯千** 総務部 人事課  
 7月1日付  
**塩川 司** 大阪建設機械部 主任  
**川田 健一郎** 機材部

# 2016年11月期 第2四半期決算説明会開催



2016年7月13日(水)午前10時30分より、東京都中央区日本橋の日本投資環境研究所9階ホールにおいて、当社2016年11月期第2四半期決算説明会を開催いたしました。

当日は梅雨空の蒸し暑い中、40名近くの機関投資家、アナリストの方々にご出席いただき、竹下社長から当第2四半期決算の概要と、2016年11月期の営業戦略と業績予想について、約1時間にわたり説明をいたしました。

当第2四半期決算は、売上高は前年同期比3.4%の減少、経常利益は為替差損の影響もあり前年同期比35.7%の減少となりました。産業機械部門では、国内の自動車業界向け工作機械や鍛圧機械の販売が伸びましたが、米州、中国、タイ、インドネシア向けが大きく減少しました。建設機械部門では、建設需要が堅調に推移しており、建設用クレーンの販売が伸びました。

今後の施策として、既存ビジネスの強化をベースに得意分野事業をさらに伸ばし、新事業として①食品機械を一つの柱に育て、タイをはじめとした東南アジアに拡大する、②射出成型機の商権を東南アジアで獲得し中国にも拡大する、③ロボットの商品充実させ自動化ニーズに対応する、以上3つの戦略を発表いたしました。最後に、2016年11月期業績予想について、売上高500億円、経常利益18億円、当期利益11億円とすることを説明いたしました。

今後も株主、投資家の皆様に、当社の企業情報を積極的に提供する活動を継続してまいります。



# Eメール送信時の注意点

好崎 浩二

## (1)メールの宛先に注意

メール送信時には、送信先が正確かを確認してください。特に、同姓の方に関しては宛先を間違えやすいので、アドレス帳への登録の際は、名前と部署名を列記する等工夫をお願いします。また、お互い面識がない方にメールを一斉送信する場合などは、BCCを利用するなど配慮が必要です。

**宛先**：メールの内容について、対応をしてもらいたい相手を示す。

**C C**：宛先へのメールを念のため見てもらいたい相手を示す。

**BCC**：宛先へのメールを念のため見てもらいたい相手を示すが、宛先やCCに入っている人からは、BCCの人にメールが送信されていることは見られない。

## (2)添付ファイルの大きさに注意

送信時には、添付ファイルの大きさにも気を付けてください。相手先に届かない場合があります。

(図1)



宛先、CC、BCCの区別に気を付ける。

(図2) 添付ファイルの大きさに気を付ける。



(画面はOutlook2010です。)

# 私が撮った 世界遺産 の写真

## ウイルソン株から見たハート型の風景

鹿児島県 屋久島 自然遺産



経理部 安田和弘 社員



## 斎場御嶽

(せーふあうたき)

沖縄県 文化遺産

機材部 坪井しおり 社員

## ワット・ローカヤ・スター寝釈迦像

タイ王国 古都アユタヤ 文化遺産



総務部 坪内明広 社員

## 原爆ドーム

広島県 文化遺産



ジャーニーフォトグラファー

## ☆マルカグループの皆さん

自慢の趣味・ペット・旅行・山・海・メモリアルな1ショットの写真を募集しています。  
総務部 後藤へJPEGファイル(2M以上)を是非送付ください。お待ちしております。



# NC-BENDER

タッチパネル式テーブルベンダー NCベンダシリーズ

NC機能を最大限搭載して開発された、  
〈曲げ加工専用機〉ベンディングマシン

NCベンダシリーズ 特長 Strong Features

- ACサーボモーターで駆動する為、コンプレッサーが不要
- NC制御の為、従来の空圧・油圧式より回転角度設定が容易  
左右の曲げ角度設定が可能
- 最大10工程100品種までの曲げ角度設定が可能で  
プログラムデータをSDカードに保存可能
- 回転角度0°～360°×Max100回転まで可能  
(NCミニベンダは25回転まで)
- 曲げ加工スピードの無段階変速切替が可能
- タッチパネル画面に生産カウンター表示
- 曲げ動作の中でシリンダーの動作を含める事が可能



## NCベンダ MBS-10TP / MBS-15TP



NCベンダシリーズ 仕様 Specifications		MBS-06TP	MBS-08TP	MBS-10TP	MBS-15TP	MBS-25TP
型式 MODEL						
加工能力 WIRE RANGE	鉄 SOFT WIRE	φ 6mm	φ 8mm	φ 10mm	φ 15mm	φ 25mm
	鋼 HARD WIRE	φ 4mm	φ 6mm	φ 8mm	φ 12mm	φ 20mm
	ステンレス (SUS304) Stainless Steel	φ 4mm	φ 6mm	φ 8mm	φ 12mm	φ 20mm
回転スリーブ回転角度 BENDING SLEEVE ROTATION ANGLE	0°～360° ±100回転 0°～360° Max100MAX100ROTATION					
スリーブ回転方向 BENDING SLEEVE ROTATION DIRECTION	左右任意設定 LEFT RIGHT ROTATION					
スリーブ回転速度 BENDING SLEEVE ROTATION SPEED	1回転 Max1.2秒 1ROTATION MAX1.2SEC				1回転 Max3秒 1ROTATION MAX3SEC	
速度切替 CHANGE SPEED	無段階変速 VARIABLE SPEED					
回転スリーブ外径 BENDING SLEEVE DIAMETER	φ 130	φ 150	φ 250		φ 450	
芯金ベース外径 MANDREL BASE DIAMETER	φ 30	φ 45	φ 80		φ 135	
プログラム工程数 PROGRAM MEMORY	10工程100品種 100PROGRAMS 10STEPS					
機械重量 MACHINE WEIGHT	100kg	150kg	400kg	500kg	1100kg	
電源 POWER SOURCE	3相200V 50/60Hz 3PHASES 200V 50/60Hz					
標準付属品 Standard Attachment	曲げローラー ..... 1コ 回転スリーブ ..... 1コ 芯金取付ベース ..... 1コ BENDING ROLLER BENDING SLEEVE (φ 250mm) MANDREL ATTACHMENT BASE (φ 80mm)					

※本仕様は改良のため予告なく変更することがあります。  
※This specification can be changed for the improvement without notice.

お問い合わせは

**マルカキカイ** 株式会社

産業機械部・国際営業部へ

大阪産業機械部	TEL. 072(621)3371	静岡営業所	TEL. 054(281)6531
東京産業機械部	TEL. 03(3808)1221	松山営業所	TEL. 089(952)6411
名古屋産業機械部	TEL. 052(211)3681	島根営業所	TEL. 0852(52)2541
岡山支店	TEL. 086(231)0305	福岡支店	TEL. 092(503)5871
国際営業部	TEL. 072(625)6725		