

2014年(平成26年)7月5日 No.657

マルカ・インドネシア社 サービスエンジニアリング工場 オープニングセレモニー



6月15日(日)～16日(月)マルカ・インドネシア社は、サービスエンジニアリング工場のオープニングセレモニーを開催致しました。

15日は親睦ゴルフコンペ、16日はプレゼン・昼食パーティー・工場見学に主要ユーザー様・主要メーカー様合計35名の方に御参加賜り、(株)ユテックより羽田野社長様・安部常務様、マーク社より永田社長様、マルカ本社からは釜江会長、三好グローバル機材本部長が出席致しました。

マルカ・インドネシア社のサービスエンジニアリング工場はPT.U.TEC INDUSTRIES INDONESIA社、PT.MaRC INDONESIA社と共に

同で事業展開致していくものです。サービスエンジニアリング機能によりユーザー・メーカーとの継続的で強い取引関係を築くことを目指し、さらに主要メーカーやMM会メーカーとも一体となったチークワークにてユーザー様に貢献していきたいと思っております。

今後サービスエンジニアリング工場を拡充・活用して、その目標が達成できるよう精進努力をしております。

どうぞ支援ご指導御引立ての程、何卒宜しくお願い申し上げます。

(前列左より三好グローバル機材本部長、釜江会長、マルカ・インドネシア社 神田社長)

今月のことば

乾 相談役

○ 仕事出来る人に仕事は集まる

仕事はやればやるほど片付いて減っていくのではなく、やればやるほど新しい仕事が入ってきて増えていくものである。仕事は出来る人にどんどん集中していく。頼りがいの無い人から仕事は離れていく。頼りがいのある人、責任を持って処理する人には仕事は集まる。商売に於いても、取引先から信頼を得られなければ注文が増えることは決してない。仕事が集まる、やればやるほど忙しくなることは、大変喜ばしいことである。仕事が増えたら、権限移譲をするなどして、やり方を変えなければいけない。日頃の仕事を振り返り、忙しいことに不満を持たず仕事が増える喜びを持つ。

○ 着目大局、着手小局

世の中が日々間断なく変化を続けている中であって、当社も成長戦略を策定し、時代の要請に応えようと変革を推進している。過去の延長線上での発想では、時代の要請に応えることは出来ない。今までにない大胆な発想が求められているが、ざりとて突飛なことでは大げがをしかねない。事を処するにはまず全体から眺めよ。すなわち大局を見て大きな流れを想定してから実行に移すことが肝心である。大局を見ず、各論から入れば本筋からはずれて、良い結果は出ない。世の中には総論

賛成、各論反対ということもやたらと多いから、各論から入れば、結局何も実行できなくなる。方針、計画が決まり行動する際、小さなことであっても隙間なく確実に処理すること、すなわち着手小局を忘れてはならない。読んで字の如く、着目する際は大局を見よ、実務推進は小さいことでも手抜きせず、確実に実行することが大切である。発展、成長を目指し、着目大局、着手小局を強力に実行しよう。

○ ことなかれ主義

高い目標に挑戦しなければ成長しない。高い目標を立てれば難問が多くなる。ことなかれ主義は無難を求めて、厳しい交渉を避けて容易な道を進む、出来ない理由を次々に述べる等、後ろ向きな行動をとる。ことなかれ主義や無難ばかりを求めていたり、自分の都合ばかりを最優先しては、良い結果にならない。自分の意見がなく、他人の意見を伝達するだけではダメである。勇気を持って、責任感を持って、ダメでもともと、失敗を恐れるな。挑戦してこそ、その経験が活かされ自らのプラスにもなる。安易な道ばかり歩めば進化しない。容易なことばかり考え、ことなかれ主義で進めば間違いなくジリ貧となり衰退していく。厳しくとも頭だけで考えず、多くの経験を積み、それを活用することが大切である。

マルカの動き

6月

動き

- 6月 2日：新キャンペーンオープニング・訓示
下期役割発表
- 6月 3日：マルカキカイグループ責任者会議
- 6月 23日：中間賞与支給式

表彰

◆殊勲賞

福岡支店長	三角 一夫
マルカ・タイ社 営業第二部長	桑木 伸也

◆一般表彰

【貿易実務検定C級】

大阪産業機械第一部	白井 真之
静岡営業所	川北 洸人
東京産業機械部 第三課	窪田 健人
名古屋産業機械第一部 第二課	吉川 彰人
名古屋産業機械第二部 第二課	中野 拓末
東京産業機械部 第三課	吉田 純
国際営業部 第一課	魚山 史佳
大阪建設機械部業務	牛丸 結稀

マルカ・メキシコ社がテレビ放送 日経CNBCで紹介されました。

このたびCSテレビ放送「日経CNBC」において、マルカ・メキシコ社に関して、6月25日(水) 20:50～21:00 に放映されました。

本番組は、日本貿易振興機構(ジェトロ)企画の、「世界は今-JETRO Global Eye」の制作番組で

す。テーマ「メキシコ自動車産業 サプライヤー進出に高まる期待」10分番組の構成で、そのうち2分程度マルカ・メキシコ社が紹介され、寺本部長がインタビュー形式で出演放送されました。

同番組は、下記のHPからも視聴することができますので是非ご視聴ください。

- ①ジェトロHP <http://www.jetro.go.jp/tv/internet/>
- ②日経CNBC HP <http://www.nikkei-cnbc.co.jp/program/jetro/>
- ③日経チャンネル <http://channel.nikkei.co.jp/>



		タイ	インドネシア	マレーシア	フィリピン	台湾	上海	備考
GDP成長率 (%)	2013年	3.7%	5.9%	4.6%	6.9%	1.74%	7.6%	推定値
	2014年	4.5%	6.2%	5.1%	6.5%	2.59%	7.3%	予測値
物価上昇率 (%)	2013年	2.3%	7.3%	3.5%	3.2%	0.8%	2.7%	推定値
	2014年	2.8%	6.7%	3.5%	4.5%	1.0%	3.1%	予測値
為替相場 (対米ドル)	14/4/10	B32.32	PR11,300	M\$3.33	P44.735	NT\$30.13	RMB6.210	1\$=102.06円
	14/5/10	B32.68	PR11,605	M\$3.33	P43.750	NT\$30.17	RMB6.075	1\$=101.68円
	14/6/10	B32.55	PR11,830	M\$3.33	P43.585	NT\$30.05	RMB6.220	1\$=102.48円
	今後の傾向	→	→	→	↘	→	↗	
短期金利		2.02%	7.5%	6.25%	1.48%	4.10%	5.60%	
	今後の傾向	→	→	→	↗	→	→	
失業率		0.90%	5.92%	3.10%	7.20%	3.85%	4.60%	

マルカ駐在員からのコメント

全土に夜間外出禁止令が発令されたことをきっかけに、パーツ売りの動きが続いていたが、6月に夜間外出禁止令が解除されたことなどから政治混乱は沈静化し、パーツ相場も落ち着きつつある。今後は軍事政権による政治改革、景気対策に焦点が移る。軍事政権に対する期待の表れとして5月の「消費者景気信頼感指数」が前月の67.8から70.7に上昇した。発表した研究所は、クーデターにより、治安情勢が安定に向かったことに加え、実権を掌握した国家平和秩序評議会による今後の景気刺激策への期待が高まっているため、指数が上昇に転じたと説明した。

大統領選は国民の直接投票で7月9日に行われる予定である。景気は大統領選を巡る不透明さが原因で停滞の様相を示しているが、新政権が誕生すれば、政権交代に起因する経済政策の不透明さは解消されるため、景気に対してはプラス要因となる。需要面においては、輸出の持ち直しが期待できることに加え、個人消費は引き続きインフレ鎮静化や所得環境の改善を背景に堅調に拡大、固定資産投資も対内直接投資の再拡大や政府の新規インフラプロジェクトなどが期待されていることから手堅く推移すると予想されている。

マレーシア自動車協会(MAA)の発表によると、会員企業による2014年4月の自動車販売台数は5万8,732台となり、前年同月比で11.9%の増加となった。4月の販売は乗用車が5万2,488台で前年同月比15.2%の増加、商用車は6,244台で同9.8%のマイナスとなった。生産台数は乗用車が5万3,176台で16.2%の増加、商用車は3,910台で21.1%の大幅減となった。MAAは4月の販売台数が前年同月比で大幅増になったことについて、前年同月が総選挙を控えて落ち込んだのに対し、今年は各社が新型モデルを投入したためと指摘している。

フィリピン自動車工業会(CAMPI)の5月販売台数は前年同月比23.6%増の1万9,598台だった。メーカー別販売台数はトヨタ・モーター・フィリピン(TMP)が47.2%増の9,132台で首位を堅持した。2位の三菱モーターズ・フィリピンは1.4%増の4,120台、3位の現代アジア・リソース(韓国現代自動車の販売会社)が22.6%増の2,094台、4位のフォード・モーター・フィリピンが39.1%増の1,711台、5位のいすゞフィリピンは10.9%増の1,119台だった。CAMPIは今後メーカー各社による販促やマーケティング活動により6月の販売も安定的に伸びると予想している。

労働部が発表した2013年の新入社員の初任給は2万5175台湾元(約8万5000円)と前年比で0.56%増加した。同部の潘世偉部長は今年はずでに2万6000元に上がっており、北部では3万1000元に達する可能性もあるとしている。調査が始まった1999年と比べると、大学院卒の初任給が5.36%増加したのに対し、大卒者は約2%減少している。業種別にみると、初任給が最も高かったのは金融・保険業の2万9768円で、美容やクリーニング業などを含む他のサービス業が最も低く2万2337円となっている。

今年5月までの1年間のストライキ数は700件であった。給与水準や福利厚生改善の改善、労働者の権益保護を強める政府の姿勢もストが増えた要因である。一部では安い人件費を求めて沿岸部から内陸部に転移する企業の動きもあるが、内陸部の人件費の優位性は数年に留まるとみられている。ただし、英大手銀行が珠江デルタの製造業を対象にした調査によると、人件費対策として中国の生産拠点を海外に移すとの回答は約10%であった。珠江デルタに整うサプライチェーンや物流インフラなど、中国に留まる方が得策との見方もある。

2014年新入社員

奮闘記より

公益財団法人 日本生産性本部によると平成26年度・新入社員のタイプについては「自動ブレーキ型」とのこと。知識豊富で敏感。就職活動も手堅く進め、そこそこの内定を得ると、壁にぶつかる前に活動を終了。何事も安全運転の傾向がある。人を傷つけない安心感はあるが、どこか馬力不足との声も。どんな環境でも自在に運転できるようになるには、高

感度センサーを活用した開発(指導、育成)が必要。随分な言われ方ですが、新入社員の皆さんには、背伸びをせずに、前向きに挑戦する失敗から学ぶ経験もして欲しいと思います。

我々の仲間になった新入社員の奮闘記を2回に渡り掲載致します。皆様の指導、育成の程を、お願い致します。



川北 洸人

静岡営業所

4月11日(配属決定日)

静岡営業所への配属が決まった。自分の予想をしていた選択肢の中に静岡営業所というものが無かったので、辞令を頂いた時はものすごく驚いた。静岡がどんなところなのかよくわかっていなかったが、しっかり仕事をやっつけようと思った。

4月×日(配属1か月目)

先輩社員との同行が始まった。先輩やユーザーやメーカーが話している内容が全く理解できず、苦戦をする。メモを取ろうと思っても、何を話しているのかわからないので、単語でしかメモを取ることができない。事務作業をするにしても、作業スピードが遅く、終わるのに時間がかかる毎日だ。

6月×日(配属3か月目)

配属されて3か月目になったが、まだ仕事に慣れてきたという実感は全くなく、できないことやわからないことが大半のように思える。この3か月で思ったことは、今の自分にとって、できないことをやるというより、できることを最大限にやっつけていくことが大切だということだ。これからはできることを一生懸命やっていきたい。



川田 健一郎

国際営業部 第二課

4月1日(入社式)

期待と不安を胸に入社の日を迎えた。竹下社長から辞令と社章をいただき、社会人として第一歩を踏み出したことを実感した。これから始まる社会人生活、どんなことにも一生懸命挑戦することを心に誓った。

に配属された。

配属発表後、国際営業部の皆様に挨拶に行くと、優しく迎えていただいた。たくさん勉強することがあると思うが、早く仕事を覚えて会社の役に立てるようにこれから毎日努力しようと、気持ちが引き締まった。

6月×日

配属されて2か月が経ち、インドネシアとベトナムを担当させていただくことになった。わからないことばかりで目が回りそうになるが、毎日が新鮮で充実した日々を送っている。毎日、先輩方に自分の時間を割いてまでご指導いただいているので、それを裏切らないようしっかり話を聞き、自分の力にして、国内からも現地からも信頼していただけるような立派な営業マンになれるよう日々成長を続けたい。

4月11日(配属発表)

配属先が1人1人発表されていく中、私は国際営業部



白井 真之

大阪産業機械第一部

4月11日(配属発表)

どの部署や支社になるか見当がつかなかったので、非常に緊張した。しかし、希望していた大阪産業機械部に配属となった。これからの対する期待と、いよいよ本格的に仕事をする覚悟ができた。

4月下旬、5月上旬

上司、先輩に同行し、工場の見学をさせていただいた。初めて自動で動く何十、何百もの機械を見て、油のおいをかいた時は、産業機械と工場の規模に圧倒された。機械の事を全く知らず入社したが、今まで知らなかった機械を知る事ができ、自分の中の産業機械のイメージ

が変わる毎日だ。

5月下旬、6月

新規営業を開始した。電話でのアポイントをとること、飛び込み営業で話を聞いてもらう事に苦戦する毎日の中で、基本的なことができていない事を痛感した。実際に訪問させていただいても、機械の事がわからず苦戦した。しかし、実際に一人で訪問し、お客様と話す事で、モチベーションが上がった。

6月16日(配属2か月振り返り)

2か月を振り返ると、日々淡々と過ごしてしまっていた。上司や先輩にアドバイスをいただいていたが、受け身の姿勢であった。機械の事や仕事は全く分からない事だらけであるが、社内や部署の雰囲気には慣れてきたので、今後は計画的に、そして積極的に何事にも取り組み、機械に関する事をお客様、機械メーカーの営業の方からもより一層学んでいこうと思う。



遠藤 裕大

東京建設機械部

4月1日(入社式)

不安よりも期待のほうが勝っている状態で社会人生活がスタートした。頭の中で数年後に成長した自分を妄想するだけで心が躍るのだが、さすがに先輩たちの前での所信表明は、非常に緊張した。私はその中で、「日々勉強し、毎日成長していきたいです」と述べた。この時に掲げた目標を口先だけにしないためにも日々努力していきたい。

4月11日(配属日)

2週間の合同研修を終え、竹下社長より東京建設機

械部への配属を命じられた。どんな部に配属されても、日々「自分自身を磨く」ことを第一に考えていたため、あまり驚きはなかった。また、建設機械の販売は非常に難しいと言われているが、むしろ自分自身が成長できる場だと考えた。

5月×日(配属2ヶ月目)

東京ビックサイトで開催された環境展の中で、ドイツの建設機械アタッチメントメーカーERKATの展示会を行った。その中で私は、製品紹介や来場者リストの作成を担当した。ブースには、他企業の役員・管理職級や研究者、現場責任者、さらには海外のインフラ事業関係者など、建設機械を熟知している方々が200名以上足を運んでいただけた。そんな中、建設機械や業界の知識に乏しい私は、「ちゃんと勉強してこい」など、何度もお客様よりご指摘を受け、そのたびに何度も先輩社員に助けられた。自身の勉強不足を痛感するなど、辛い一週間だったが、商品知識や業界を知るとても良い機会であった。

建設機械部門 2014年NEW環境展に出展

建設機械本部



2014年5月27日～30日の4日間、東京ビックサイト東ホールにてレントリー多摩株式会社様、ドイツのerkat社様(ショベル・ローダーアタッチメント製造及び販売)と当社の3社合同にてNEW 環境展2014に出展致しました。

展示会は、リサイクル、建設機械、再生可能エネルギーなど様々なテーマに分かれ、当グループはドイツ社erkat社製のアタッチメント、ロータリーカッターを展示致しました。4日間で総出展社数487社、総来場者数167,210人中、初出展にて弊社ブースには、156社、206名の方々に来訪いただき活発で意欲的な対応

となりました。

当社建設機械部門は、2020年の東京オリンピック開催に向けての公共事業や民間設備投資などの需要、東日本大震災における本格復興工事を背景に追い風の環境下にあります。

今回の展示会を機に国内にさらなる販売経路を増やしerkat社製品を拡販し建設機械部門の新商品として大きな柱のひとつに育てていきたいと思っておりますので、グローバル商品群の拡大に取り組むマルカキカイ建設機械本部にご期待ください。