

2015年(平成27年)2月5日 No.664

平成26年11月期 決算短信 概略

〔当期の経営成績〕

当連結会計年度におけるわが国経済は、消費税率引き上げによる個人消費の落ち込みがみられたものの、政府の金融・経済政策により、輸出や生産の持ち直し、企業収益や雇用情勢の改善など、景気は緩やかな回復傾向で推移しました。一方海外におきましては、中国をはじめとする新興国の成長率鈍化など、景気の先行きは不透明な状況にあります。

このような状況の中で、当社グループは、「日米中重4極体制 新たなステージへ For the Next Stage」をテーマに、中期経営計画の各種施策に取り組んでまいりました。

その結果、当連結会計年度の売上高は47,257百万円(前年同期比4.0%増)、営業利益は2,290百万円(同4.5%増)、経常利益は2,624百万円(同2.9%増)、当期純利益は1,613百万円(同10.6%増)となりました。

〔次期の見通し〕

次期の見通しにつきましては、国内では消費税率引き上げの延期などもあり、引き続き緩やかな回復基調で推移すると思われれます。北米においては、雇用情勢や景気の先行きに明るさが見え、好調に推移すると思われる一方、中国・アジアの新興国経済は下振れが懸念されるなど景気の先行きは不透明な状況であります。

これらにより、次期の連結業績予想につきましては、売上高54,000百万円、営業利益2,600百万円、経常利益2,700百万円、当期純利益1,700百万円を見込んでおります。

＜業績の推移＞

(%表示は対前期増減率)

	連結経営成績			
	平成26年11月期		平成25年11月期	
売上高	47,257百万円	4.0%	45,434百万円	8.3%
営業利益	2,290百万円	4.5%	2,193百万円	△5.1%
経常利益	2,624百万円	2.9%	2,549百万円	2.2%
当期純利益	1,613百万円	10.6%	1,458百万円	6.8%
一株当たり 当期純利益	178円01銭		160円88銭	
一株当たり純資産	1,863円90銭		1,697円81銭	

今月のことば

乾 相談役

○ 人に好かれる人になれ

当社の商品は長く使って頂くので、担当者との付き合いも長くなり、人対人の人間関係が商売の成否を左右する。人間関係の基本は「人に好かれる人」になることである。好かれるとは、ステレオタイプの八方美人で、お世辞を言って相手に気に入られるのとは次元が違う。好かれる為には、良い情報が得られる、仕事に信頼ができる、情熱を持って全力投入する、会えば会話が楽しい等の人間にならなくてはいけない。根本は、信頼を得なければ好かれる。営業は受身で待つのではなく、積極的に提案することが必要である。誠実さと熱意がなければ、付き合いは表面的で終わってしまう。利害が反することもあるが、誠実に話し合いし理解を得ることが大切である。ありきたりで、特徴が無いようなやり方では、人には好かれない。表面的なお付き合いはその場限りの短いものになる。誠意と熱意を持って接することが、真の長く続くお付き合いに繋がる。

お客様との信頼を築く為には、当社の社訓「誠心は力なり」が大切である。良い商品を長く使って頂く、長続きするお付き合いをすることが重要である。自分自身を磨き、誠実さと熱意を持って人に好かれる人になろう。

○ レベルアップ

海外の新興国の経済発展が続いている。特に東南アジア、中国のマーケットは急成長を遂げ、目覚ましい発展を遂げている。当社は早くから、これらの地域にいくつもの拠点を設けてきた。新興国では成長に伴い、日系企業も数多く進出しており、良い業績をあげている会社も多い。マーケットも需要も拡大していると、業績もそれにスライドして伸びなければ

いけないが、果たして結果はどうであろうか。マーケットが大きくなれば、競争は一層激しくなる。上昇していない部門は競争に負けているからである。先行しても営業力が弱ければ、マーケットが大きくなっても業績は伸びない。決して自動的に伸びるわけではなく、レベルアップしなければついていけない。営業力をパワーアップするためには、戦略、行動力をもっと強くするとともに、当社の機能を強化することが必要である。従来以上の努力が必要なことを認識して貰いたい。当社の強みを発揮し、大きな目標を立てて邁進しよう。

○ 先憂後楽

新しい仕事に取り組むことは重要である。未知へ挑戦することであり緊張感の連続であるが、それが達成されればやりがいと満足感が生まれる。しかし、慣れている仕事に比べて多くの困難を伴う為に、苦勞が多いのは当然である。嫌な仕事や、苦しい仕事を避けて、楽な仕事や、好きな仕事ばかりをやっているのは、いつまで経っても前に進まない。苦しいことを避けて、楽なことから先にしようとしたがるものだが、結果を見ると、苦しいことを先に行って種を蒔かなければ、実りも無ければ花も咲かない。楽なことばかりしては、遠回りどころか、いつまで経っても目標に到達しない。総体的に楽をしてできたものは永続性に乏しく、苦勞してできたものは、長期かつ継続的に大きな成果を生み出すケースが多い。楽ばかりして良い結果が得られるほど世の中は甘くない。苦しくても、先に苦勞することで道が開ける。良い結果を得ようと思えば、先に苦しくてもやらなければならない。「楽は苦の種」「苦は楽の種」の意味をもう一度よく認識しよう。

マルカの動き

1月

動き

- 1月 5日 新年祝賀式
- 1月 13日 決算発表
- 1月 21日 決算説明会(於:東京)
- 1月 27日 ソノルカエンジニアリング(株)
定時株主総会

新入社

楠 万史 名古屋産業機械第一部 第二課
(1月1日付)

表彰

◆殊勲賞

東京建設機械部 主任 石井 耕一

決算説明会



2015年1月21日(水)午前10時30分より、東京都中央区日本橋の株式会社日本投資環境研究所会議室において、当社2014年11月期決算説明会を開催いたしました。

当日は朝から小雨交じりの曇天にもかかわらず、約40名の機関投資家、アナリストの方々にご出席いただき、竹下社長から2014年11月期決算の概要と2015年11月期の業績予想と営業戦略について、約1時間にわたり説明をいたしました。また、1月13日に公表した自己株式の取得や配当政策についても説明をいたしました。

2014年11月期決算は、産業機械部門では自動

車業界向け販売が好調に推移し、建設機械部門では公共工事および民間建設投資が堅調で、クレーンや基礎機械の販売が伸長し、増収増益となりました。2015年11月期の業績予想と営業戦略については、特に産業機械部門の地域別戦略として、北米における新メーカー商品の取扱い開始と販売テリトリーの拡大について説明し、中期経営計画達成へ向けて、今期連結売上高540億円を目指すことを発表いたしました。

今後も株主、投資家の方々に当社の内容をよりよくご理解いただけるよう、積極的な情報開示に努めてまいります。



アジア NOW 2015年 2月

		タイ	インドネシア	マレーシア	フィリピン	台湾	広州	備考
GDP成長率 (%)	2014年	2.0%	5.1%	4.6%	6.4%	3.4%	7.4%	推定値
	2015年	4.5%	5.2%	6.2%	6.7%	3.5%	6.5%	予測値
物価上昇率 (%)	2014年	2.1%	6.0%	3.5%	4.8%	1.4%	1.1%	推定値
	2015年	2.4%	5.0%	3.5%	4.9%	0.9%	2.4%	予測値
為替相場 (対米ドル)	14/11/10	B32.57	Rp12,151	M\$3.33	P44.87	NT\$30.60	RMB6.130	1\$=114.40円
	14/12/10	B32.88	Rp12,375	M\$3.33	P44.62	NT\$31.29	RMB6.214	1\$=119.52円
	15/ 1/10	B32.13	Rp12,701	M\$3.35	P44.95	NT\$32.00	RMB6.126	1\$=118.59円
	今後の傾向	→	↘	→	↗	↘	→	
短期金利		2.00%	7.75%	6.25%	2.50%	4.13%	5.60%	
	今後の傾向	→	↗	→	↗	→	→	
失業率		0.80%	5.90%	3.10%	7.20%	3.89%	4.10%	

マルカ駐在員からのコメント

タイ観光収入レポートによると、2014年は、観光収入が1,8兆バートと目標の2兆バートを下回り、外国人観光客も2,470万人と13年に比べて6.6%減少した。理由としては、昨年上半期の政情不安が影響しているとみられる。しかし、暫定政権による経済安定化策により、年末年始は観光客数が回復し、昨年12月27日から1月4日までの観光客数は94万7千人と、昨年同時期と比較すると7.2%増加した。2015年は、当面のタイ景気は内需を中心とした緩やかな持ち直しが見込まれており、観光収入の目標数値は、2.2兆バートと、高い数値となっている。

インドネシア自動車協会によると、2014年のインドネシア国内自動車販売台数は確定値で前年比1.8%減の120万8,109台となり、過去最高を記録した前年を下回った。2014年は上半期が比較的順調に推移したものの、下半期以降は経済成長鈍化のあおりを受けて販売台数が落ち込み、11月に政府が行った補助金付き石油燃料の値上げも大きく響いた。2015年に関して自動車メーカー各社は厳しいという見方をしているが、インドネシア自動車協会は今のところ景気に大きな変化はなく、政策金利も7.75%で据え置かれるなど販売を大きく増減させる要因が無いとしている。

ダイハツ系のブルサハアン・オトモビル・クドゥア(プロドゥア)は、2014年度の業績に関するメディア説明会を開催。自動車販売台数が19万5,600台となり、前年比で0.3%減少したことを明らかにした。競争激化に加えて、景気減速や原油安、リンギ安、物品・サービス税(GST)を目前とした模様眺めなどがマイナスに作用した。2015年については、前年比6.3%増の20万8,000台、シェアは3ポイント増の29.7%、生産台数は7.4%増の21万1,000台をそれぞれ目標に掲げた。サービス台数は2.6%、パーツ・アクセサリー販売は6.2%とそれぞれ増加を予想している。

フィリピン自動車工業会が発表した昨年の新車販売台数は前年比27.1%増の27万312台だった。メーカー別でみると上位3社の顔ぶれは前年と変わらず、トヨタ・モーター・フィリピン、三菱モーターズフィリピンズ、韓国・現代自動車が出た。5位のいすゞフィリピンズは今年1万7,000~1万8,000台を販売目標に掲げる。昨年9月に発売したSUVの新型「MU-X」の販売が貢献することや市場拡大に伴うトラックの販売増も見込めるとしている。昨年12月単月の新車販売台数は前年同月比16.1%増の2万4,007台であった。

航空会社評価サイト「AirlineRatings.co」が発表した「世界で安全な航空会社」の10社に、台湾のエバー(長栄)航空が選ばれたことが分かった。エバー航空は昨年同サイトの安全度ランキングトップ10入りを果たしている。また、ドイツの調査機関JACDECが公表した安全度ランキングでも5位に輝いている。JACDECの安全度は過去の事故数や死傷者数、輸送旅客数などから格付けされ、1位はニュージーランド航空、以下、キャセイパシフィック航空、フィンランド航空、エミレーツ航空と続いた。

2015年1月より中国政府当局は、外国人の中国での短期業務に関するビザの新規定を施行した。これまで15日未満であればノービザで滞在可能であったが、制度上では不可能となった。しかし、適用基準が明確でなく、運用の方法が不明な状態である。多くの日系企業でも社員が出張で中国を訪れる際にビザの取得の有無が不明な状態になっており、戸惑いが隠せない状態である。いよいよ2月に入り、春節が始まる。多くの日系企業は2月15日から3月2日までを休暇とする模様だが、日本人駐在員は日本で仕事をする人が多くなりそうだ。

海外赴任 私^の決意



マルカ・アメリカ社
シンシナチ支店

重松 厚彦 部長

このたび中部支社からアメリカシンシナチ支店勤務を命ぜられ、赴任することになりました。

海外駐在に関して申し上げますと、15年ほど前にタイに約1年半駐在した経験がございます。その当時は、海外研修生且つ独身という立場での駐在でした。今回は一つの支店を任され、家族(妻、そして7歳、5歳、3歳の息子たち)を連れての海外赴任ということで身に余る重責ですが、日々誠心

誠意職務を遂行する所存でございます。

私は愛知県の吉良町という海と山に恵まれた田舎で生まれ育ち、大学を大阪で過ごし、マルカカイ入社後は名古屋、タイ、岡山、広島の4拠点に勤務して参りました。そして40歳になった今、これまでの人生で一度も訪れたことがない北米シンシナチに赴任できることを、新たな挑戦ができるチャンスと捉えております。

最後に、今まで各地でお世話になりましたお取引先様に感謝申し上げます。今後とも一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



マルカ・メキシコ社
営業部

小野田 剛大 課長

マルカカイに入社して10年、いつの間にか中堅という立ち位置になりました。数年前から

希望を出していた海外赴任、メキシコの地でチャンスが巡ってきました。

メキシコはご存知の通り、自動車産業中心にまだまだ発展していく途上国です。その活気ある舞台に立たせて頂く以上、お取引先様及びメキシコの地に貢献できるよう取り組んでいきます。

現地に溶け込む為に、まずは母国語であるスペイン語でコミュニケーションできるように勉強し、ホームシックにならないよう友人もたくさん作りたいと思います。

この海外赴任が終了した時に、何倍も成長できている自分があるように有意義なものにし、またその先の地で活躍できるよう精進していく所存です。

最後に、ここまでやって来れましたのも日本で10年間ご一緒させて頂いたお取引先様のお蔭であり、大変感謝しております。引き続きご指導ご鞭撻の程、宜しくようお願い申し上げます。

2014年度 新規開拓賞受賞者紹介



東京産業機械部 第三課 課長

森下 周平

受賞:金賞
ポイント数:20.5ポイント

受注まで苦勞した点

日本帰任1年目ということもあり、仕事のスピードやペース配分を掴むのが難しかった。

やり遂げて良かった点

この様な賞をいただくことができ、今年お世話になった方々に良い報告が出来ること。

若手社員へのアドバイス

経験やセンスも重要だが、最後に必要なのは情熱だと信じています。

入社以来、東京で5年、中国で6年の駐在を経験し、昨年からは東京で仕事させていただいております。振り返ってみると、今まで沢山のお客様、メーカー様、上司・同僚から勉強させてもらった事多い12年間でした。

特に中国での6年間は、商社としての付加価値の重要性を改めて考えさせられる良い機会となりました。中国に駐在していた時に良く考えていたのですが、日本には優良な企業・機械メーカーが本当に沢山あります。この恵まれた環境だからこそ、慢心する事なく商社としての付加価値を更に上げていく必要性も感じました。

帰国して1年、メーカー様の協力の元、複数の案件を担当させていただく中で、昨年1年は、お客様への十分なフォローが出来てなかった事も深く反省しなければなりません。

2015年は今年以上に1件1件の案件を大切にしていきながら、より多くの案件に携わっていただけたらと思っております。



名古屋産業機械第二部
第二課 課長

中野 彰宏

受賞:銀賞
ポイント数:15ポイント

受注まで苦勞した点

人間関係を作るまで、苦勞しました。

やり遂げて良かった点

報奨金を頂けたことです。

若手社員へのアドバイス

真面目に人一倍働けば、結果がついてきます。

2年半前に、建設機械部から産業機械部に部署が変わり、専門知識もない中で当初、戸惑いはありました。少しずつではありますが産業機械部にも慣れ、設備機械のことも分かってきました。名古屋のスタッフにも相談に乗って頂き、頼って頂ける様になり、自分のお客様が出来てきたと思います。その結果、新規開拓が出来たと思います。

今回、新規開拓賞を受賞できたのも、皆様にご協力、紹介して頂く中で開拓できたものばかりで感謝しています。

今後も、もっと経験を増やし、他の営業マンに負けないように、自分出来ることを伸ばしていきたいと思っております。今後も皆様に信用して頂ける様、営業活動をして行き、人との付き合いを広げていきたいと思っております。

新規開拓賞にて頂いた報奨金は、仕事で家庭を顧みなかった所が多いので、家族で旅行にでも行きたいと思っております。

マルカ社内での勲章でもある新規開拓賞を受賞した方々のご紹介とともに、喜びやプロセスでの努力、若手社員への激励をシェアして頂きました。



東京産業機械部 第一課 課長

斉藤 正隆

受賞:銅賞
ポイント数:12.5ポイント

受注までの苦労した点

新しいお客様ということでなかなか案件自体いただけでない、もしくは2番手、3番手で情報が流れてくることが多々あります。また案件をいただき、話を進めていく中でも勝手がわからない為、暗中模索の状況で受注までたどり着かなくてはなりません。

このような状況で、先んじて動くという基本的なことを実践するのに苦労いたしました。

やり遂げて良かった点

自分なりに考えて営業をし、それがお客様に認めていただいた結果としての新規開拓賞だと考えております。会社の表彰、営業ですので数字的なことも当然ございますが、会社及び自分を評価していただいたことが良かった点かと思えます。

若手社員へのアドバイス

特にございませんが自分で考えることと、決断を他人に委ねないことを大事にしていだければと思います。

東京支社の営業エリアは自動車のお客様に限らず様々な業種のお客様も多く、当然自動車関係も全て弊社のお客様になっているわけではございませんので、引き続き弊社のお客様の増加を念頭に新規開拓を進めていきたいと考えております。



東京産業機械部 第一課

信國 剛

受賞:銅賞、新人賞
ポイント数:12.5ポイント

受注までの苦労した点

お客様にとって最適なメーカー選定

やり遂げて良かった点

大手企業の開拓が出来たところ

新規開拓賞において、銅賞と新人賞を頂きました。上司を始め様々な方のサポートがあってこそ、この結果につながったと思います。新規開拓賞を取ることを目標としていたので、目標を達成できて非常にうれしく感じております。これまでの新規開拓先を見直してみましたが、上司の協力による開拓が多くあり、まだまだ個人としての営業のスキルは未熟だと痛感致しました。今年は3年目を迎える年になるので、昨年と比べて自分の力で開拓したという企業を増やしていけるようにしたいと思います。

今年は大手企業の開拓が出来たので良かったですが、まだまだ関東には開拓できていない大手企業はたくさんあると思いますので、チャレンジしていきたいと思えます。

また、今回だけでなく毎年表彰式に参加できるように、日々の営業活動に精進していきたいと思えます。

取扱商品

ドイツerkat®社製

1t~125t 油圧ショベル用 ダブルヘッド ドラムカッター

TRANSVERSE DRUM CUTTERS

信頼性・耐久性

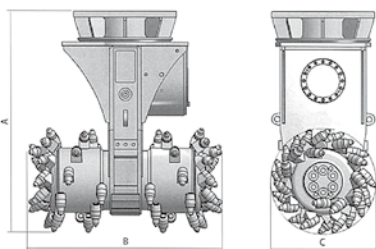
- ・超大型軸受カッターヘッド
- ・巨大で頑丈な平歯車
- ・耐摩耗性ギアハウジング・ピックボックス

低騒音・低振動

- ・騒音や振動の気になるエリアでの使用可能

調整可能

- ・360度回転可能なコンソールにより掘削機から外さずに作業方向の変更可能
- ・交換可能なドラムカッターヘッドにより様々な現場に対応可能



- ・溝掘り・トンネル掘削・解体工事・砕石・特殊な基礎工事
- ・水中施工・土壌混合・オーガー削孔・鉄鋼業・道路建設
- ・林業・天然石産業・過酷な環境にも最適



技術データ	単位	ER 50	ER 100	ER 250	ER 600	ER 650
ドラムカッター長さ(A)	mm	610	805	965	1,130	1,200
標準カッターヘッド幅(B)	mm	480	610	680	780	800
標準カッターヘッド直径(C)	mm	225	370	450	575	575
最大動作油圧 ¹⁾	bar	350	350	350	350	350
350bar時のトルク ¹⁾	Nm	960~1,420	2,100~3,120	3,500~5,200	8,700~10,400	9,400~14,000
350bar時の切削力	N	8,500~12,600	12,000~17,800	15,600~23,200	30,200~36,200	32,700~48,700
重量	kg	140	310	470	820	1,000
推奨油圧ショベルサイズ	t	1~3	3~7	8~15	10~18	15~25



技術データ	単位	ER 1500 X	ER 1500 XL	ER 2000	ER 3000	ER 5500
ドラムカッター長さ(A)	mm	1,420	1,420	1,580	1,650	1,970
標準カッターヘッド幅(B)	mm	880	1,000	1,240	1,330	1,600
標準カッターヘッド直径(C)	mm	670	670	680	805	920
最大動作油圧 ¹⁾	bar	350	350	350	350	350
350bar時のトルク ¹⁾	Nm	13,600~23,400	13,600~23,400	22,300~33,500	31,200~46,900	74,300~109,100
350bar時の切削力	N	40,600~69,900	40,600~69,900	65,600~98,500	77,500~116,500	161,600~237,200
重量	kg	1,750	1,850	2,600	3,500	6,000
推奨油圧ショベルサイズ	t	20~40	20~40	35~50	50~70	70~125

お問い合わせは

マルカキカイ株式会社

東京建設機械部へ

〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町22番6号 マルカ日甲ビル3F
TEL:03-3808-1555 FAX:03-3808-1030 <http://www.maruka.co.jp>