

- 
- 2 2019年9月新キャンペーンの展開にあたって
- 
- 3 株式会社ミヤザワの株式取得(子会社化)に関するお知らせ  
FOOMA JAPAN2019(国際食品工業展)へ出展!
- 
- 4~7 2019年新入社員始動開始
- 
- 8 Maruka's successfully active employees VOL.8
- 
- 9 FA機器営業部が3Dプリンターセミナーを開催!  
安全保障貿易管理士(総合)合格おめでとうございます!
- 
- 10 海外赴任への決意  
ソルカエンジニアリング(株)MF-TOKYO2019に出展!  
New Maruka Thanks Day with KOMATSU  
METALEX2019出展のご案内
- 
- 11 マルカの動き  
第2四半期決算説明会  
第127回MG会開催致しました!
- 
- 12 取扱商品 株式会社ミヤザワ
- 



# 2019年9月新キャンペーンの展開にあたって

今年度も残り3か月となりました。今年度目標に向けた最後の追い込みに全力を注ぐとともに、来年度に向けた戦略策定と体制作りの為の重要な3か月です。

ところで、最近になって特に気になる話がいくつか耳に入ります。社内の一部に綻びが生じたとは思いませんが、ここで今一度私たちの足元を見直す必要を感じます。

VUCAの時代と言われる状況が続く「何が起きるか分からない、何が起きてもおかしくない」状況が益々色濃くなっています。混迷する状況下にあっても、マルカが成長路線を走り続ける為には、全員が一丸となり、次々と直面する課題を克服する「突破力」の再強化が必要だと考えます。

「突破力」の強化とは、具体的には「営業力」「品質力」「組織力」の強化です。

これら3者の関係は、「営業力」と「品質力」は車の両輪の関係で、両輪のバランスが良くなければ全力で走り続けることはできません。これをコントロールするのが「組織力」です。「組織力」が弱いと両輪がバランスを崩し自らがVUCA状態に陥ってしまうことになります。

「営業力」の強化とは、いかに早く取引先のニーズやウォンツを収集もしくは察知して、他社に先駆けて「Unique Solutions」を提供でき、スピード感のある仕事をする事で、成長へのプラス要因である取引先の信頼感を高めることです。

「品質力」の強化とは、常に現場の出来事に関心を持ち注意を払って「何かおかしい」と異常に気づく感知能力、「まあいいか」と曖昧な状況を放置しない誠実さ、仕事の基本や決められたことは忠実に守る堅実さで、成長へのマイナス要因であるリスクを予防回避することです。



竹下社長

「そこまでやるか!」と言われるぐらいの「品質力」が、正にUnique Solutionsです。

「組織力」の強化とは個人の強化であり、各自が仕事を「人ごと」ではなく「自分ごと」と腑に落として取り組むこと、その為にお互いが意見を述べ合う場を通じて、置かれている状況と課題についての認識、対応、達成への執念について、共通感覚をしっかりと全員が共有できていることに他なりません。

組織のタイプがピラミッド型からフラット化する傾向になり、上意下達の指示命令型から主体的に全員で決定するアメーバ型経営やティール型組織へと進化しています。強い組織では、今まで以上に個人の主体性が重要となります。

最後の3か月です。目標へのスパートとなりますが、全員が目標達成を「自分ごと」として執念をもって取り組んでもらいたい。併せて来年度の戦略立案となりますが、担当者全員が知恵と意見を出し合う場を通じて、全員が「自分ごと」として腑に落ちたものを策定してもらいたいと思います。要は、目標達成や新規事業の創造等に対する、個々の「熱い思い」です。

この3か月間、「突破力」の発揮で実績を残し、期末には有終の美を飾りましょう。

2019年度キャンペーン

グローバルイノベーションⅢ  
第2の創業 更なる躍動

Global Innovation III  
Move Beyond the Past with Vigorous Ambitions

完遂 20/70

Let's Accomplish our Mission "20/70"!

〈 IV 〉

# 株式会社ミヤザワの株式取得(子会社化)に関するお知らせ

当社は、2019年7月1日付で、株式会社ミヤザワの株式を取得し、子会社化をいたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

## 1.株式の取得の理由

当社は、2020年を最終年とする中期経営計画を推進中であり、新たにUnique Solutionsをコーポレートスローガンとして、お客様の問題解決を第一に新生マルカ、第2の創業として安定的な収益基盤の構築を経営目標に掲げております。

その中で、当社は食品機械を取り扱う部門を立ち上げ、食品機械の販売拡大に注力をしています。株式会社ミヤザワは、主に食品機械製造、精密機械板金、精密部品加工、菓子製造販売等を事業としている会社であります。当社は株式会社ミヤザワの株式を取得し子会社化することで、特に海外では東南アジアの食品製造会社向けに、また国内外の中食業界へ食品機械の販売拡大を目指しています。当社は今後の更なる成長に向けた経営資源の補完の一つが各種アライアンスと考え、今回の子会社化も、食品機械事業の拡大に向けシナジー効果を最大限に生かすものであります。

## 2.異動する子会社(株式会社ミヤザワ)の概要

(1) 名 称	株式会社ミヤザワ
(2) 所 在 地	長野県上伊那郡南箕輪村鳥居原8212番地2
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 宮澤 安三
(4) 事 業 内 容	食品機械製造、精密機械板金、精密部品加工、省力化機械製作、菓子製造販売等
(5) 資 本 金	35,500千円(発行済株式の総数710株)
(6) 設 立 年 月 日	昭和57年7月

## 3.今後の見通し

本件株式取得による2019年11月期の連結業績に与える影響は軽微であります。

以 上

# FOOMA JAPAN2019 (国際食品工業展) へ出展!

弊社は、2019年7月9日(火)から12日(金)の4日間、東京ビッグサイトで開催されたFOOMA JAPAN2019に、(株)ミヤザワとサンドイッチ製造装置を共同出展しました。

(株)ミヤザワは今年7月に当社のグループ会社になった、食品関連精密機械メーカーです。サンドイッチ製造装置をはじめ画像検査装置やボール洗浄機等を自社設計製造し、OEMで焼成機、器具洗浄機、スパイラルフリーザー等を製造する技術力の高いメーカーです。

我々のブースは連日大盛況で、製菓製パン会社・コンビニエンス等が大変興味を持って食パンスライサーと超音波ハーフカット機の実演を見学され、お客様の関心の高さをダイレクトに実感できました。

今後も引き続き、お客様のご要望にお応えすることをモットーに活動してまいりますので、ご支援のほどよろしくお願いいたします。



(フードシステムソリューション部 宇都 茂樹 記)



## 先輩社員からのアドバイス



大阪産業機械第二部  
第三課

**足立 翔平**

### 始動開始状況

4月に入社してから今日まで、分からないことも多く、勉強の日々ですが、毎日非常に充実しています。

初めは先輩方に同行させていただき、6月から一人でお客様のところへ訪問しています。機械の知識もなく戸惑うことも多いですが、ひとつずつ自分にできることを増やしていきます。

結果はもちろん大事ですが、今はそこに至るまでのプロセスを重要視しています。今取り組んでいる全てが今後役に立つと信じ、日々取り組んでいきます。至らない点が多々ありますが、先輩方のご指導のもと一日でも早く貢献できるよう努めます。

### 今後の抱負

- ・新規ユーザーを増やすこと
- ・機械の引き合いを取って、受注につなげる
- ・一日でも早く戦力になること



大阪産業機械第二部  
第三課長

**黒田 淳児**

入社後、先輩との同行を経て、6月より一人でお客様を訪問して貰っています。物怖じせずどんどん訪問を続ける姿に感心しています。

訪問数を増やす事も大事ですが、頂いた案件を優先して対応する事を心がけて下さい。

たとえ成約に至らなくても案件をこなす事が一番の勉強になります。お客様だけでなくメーカーさんにも、皆が気持ち良く仕事ができるよう配慮を忘れないで下さい。

## 先輩社員からのアドバイス



国際営業部

**小野 香**

### 始動開始状況

入社して国際営業部に配属されてから約2か月が経ち、毎日見積や注文書などを作っています。分からないことも多く、失敗もしますが、周りの先輩方の指導のおかげもあって、最近は少しずつ要領が分かってきました。仕事の効率をあげ、ミスを少なくするためにどうしたら良いか意識して仕事するように心がけています。

少しでも貢献できるよう、先輩の仕事ぶりを参考にしながら精進していきたいです。

### 今後の抱負

今は業務を日々こなすことで精一杯ですが、将来自分がいざ営業に出た時のことも考えて、少なくとも自分が扱っている部品や機械について徐々に知識を深めていきたいと思っています。



国際営業部  
部長代理

**堀 晃輔**

海外拠点に駐在すると言う明確な目標を胸に秘め、日々向上心を持って成長しつつあると思っています。

時折、自身の仕事上の失敗で必要以上に塞ぎ込む事が見受けられますが何苦楚魂で共に乗り越えて行きましよう!" 忍耐とは、希望を持つための技術"です。

## 先輩社員からのアドバイス



東京産業機械第一部

**下桐 拳太郎**

### 始動開始状況

マルカキカイからマルカに社名が変更した4月に入社し、早3ヶ月が経ちました。予想外の東京配属に戸惑いがあったものの先輩方のフォローもあり新たな環境にも慣れてきました。4、5月は、基本的には先輩方に同行で打合せに参加させて頂き、打合せ後に疑問点について質問するの繰り返しですが、時には先輩方のフォローのもと、案件を任せただけなど充実した2か月間でした。6月に入り、いよいよ担当ユーザーも与えられたので、現在はユーザーのアポ取り・引継ぎの挨拶回り・時間があれば飛び込み営業をしております。

### 今後の抱負

1日でも早く部の方々の力になれるよう、まずは1つ成約を決めたいです。そのためにも、1日1引合いを意識し、コツコツと真摯に仕事に取り組みたいです。



東京産業機械第一部

**松崎 友樹**

下桐君は仕事に真面目に取り組み頑張っている印象が有ります。

1年目は分からない事だらけで緊張してしまう事も多いかと思いますが、失敗して覚える事が多い業界なので、失敗を恐れず、チャレンジ精神を忘れずに一緒に頑張っていきたいと思います。

第2の創業、新生マルカ、株式会社マルカに生まれ変わる日に入社したメモリアルな新入社員12名も、正式辞令が発令され配属先が決まり、令和時代のマルカマン1号として歩きだしました。創業100周年には会社の中核を担っているであろう12人の始動開始の状況と抱負を語って貰い、先輩からのメッセージを頂きました。

#### 先輩社員からのアドバイス



経理部経理課  
立木 沙菜子

#### 始動開始状況

4月に入社して3か月が経ちました。経理の仕事は分からないことだらけで、1つ1つの作業が何に繋がっているのかも理解できないことが多かったです。

しかし上司や先輩方の指導のおかげで、会社の数字を扱う重要な仕事をしていると気づくことができ、やりがいを感じています。決算作業では、自分の無力さを痛感したので、今後少しでも役に立てるように、毎日勉強していこうと思います。

#### 今後の抱負

任せていただいた仕事で、細かいミスをしてしまうことが多いので、ミスをなくせるように1つの作業を丁寧にしていきます。また、簿記検定で2級を取得して、仕事に活かしていきます。



経理部  
経理課長  
岡村 浩明

「会計はビジネスの共通言語である」これは米国の投資家、ウォーレン・バフェットの言葉ですが、会社の現状を説明する方法はいくつもあります。最終的には会計という言語を使った説明に行きつくという意味です。会計を身に着けていくと、世間で起こっているニュースの内容が今までと違った見え方がしてきます。

立木さんへのアドバイスとしては、ただ知識を頭に詰め込むだけではおもしろくないので、教科書と実際の業務との違いを比較するなど、結び付けた方がイメージしやすいでしょう。共通言語という武器を身に着け、世界に通用する経理ウーマンになる日はそう遠くないと思っています！

#### 先輩社員からのアドバイス



経理部経理課  
中村 魁冴

#### 始動開始状況

4月に株式会社マルカに入社してから3ヶ月が経ちました。経理部に配属された当初は何もわからないまま、とにかく言われた通りにデータを入力していただけでしたが、今では先輩・上司の皆様の熱心な指導のおかげで、毎日一歩ずつ進歩することができています。

6月からは第2四半期の決算業務が始まり、慌ただしくなってきました。この決算の期間中に、実戦の中で多くのことを吸収していければと思います。

#### 今後の抱負

ビジネスのより深い部分に携われる人間になりたいです。そのために、簿記だけでなく、PCスキルや税務、法務など日々多くのことを吸収し、できることを着実に増やしていきます。



経理部  
経理課長  
岡村 浩明

経理の仕事といえば、現場から回ってきた資料を入力して、誤りがないか黙々とチェックをするようなイメージがあるかもしれませんが、これからはそういった業務はシステム化され、求められる仕事内容もどんどん変化していきます。

中村君へのアドバイスとしては、会計や税務の知識を身に着けることは重要なことです。しかしそれと同時に会社のことを知ることが大切です。会社のことを知らなければ、現場に価値を提供できるスキルは身につけません。個人のスキルを磨くことだけに気を取られず、マルカの内面についても勉強し、現場にUnique Solutionsを提案できる立派な経理マンになる日はそう遠くないと思っています！

#### 先輩社員からのアドバイス



東京産業機械第二部  
中村 勇斗

#### 始動開始状況

先輩方の打合せに同行させて頂き、機械に関する知識を増やすだけでなく、お客様のニーズにお応える姿勢や熱意を肌で感じ、勉強をさせて頂いている日々です。

私は、「わからないことはすぐに聞く」「どんな仕事も一度自分の頭で考える」という2つのプロセスを大切にしています。現状、売上という結果で会社に貢献することは出来ておらず、焦る気持ちもありますが、プロセスを大事にし、結果を残すことが出来る人財になっていきたいと思っています。

#### 今後の抱負

謙虚な姿勢を常に持ち、挑戦を続けます。日々の生活の中で機械に限らず、幅広い知恵を身につけ、一日でも早くお客様の御期待に貢献出来るように頑張ります。



東京産業機械第二部  
窪田 健人

入社して3ヶ月、中村君の毎日前向きな姿勢に、感心しております。現在は、私の顧客のフォローや新規開拓営業を中心に日々営業活動をして頂いておりますが、当然不明点等たくさんあると思いますので、先輩・上司に確認して下さい。ただ、1度は自分の中でどうしたらいいかを考えてから質問したり、実行することで理解度含め自発的に動くことが出来るようになります。

同じ部署で同じベクトルに向かってこれから一緒に頑張りましょう。

先輩社員からのアドバイス



大阪産業機械第一部  
西留 千織

始動開始状況

4月にマルカに入社してから今日までの3か月間、本当に時間が過ぎるのが早く驚いています。配属後は先輩方の営業に同行させていただき、6月からは一人で新規訪問をしています。

客先では話を聞いてもらえないことも多いですが、いつかお客様の力になれるような営業を行う日を夢に、今は根気強く頑張る時期かと思っています。できないこと、知らないことばかりで毎日あふたしていますが、周りの上司や先輩の方々に助けていただきながらひとつずつでもわかることが増えていく日々を過ごせており、とても嬉しいです。

今後の抱負

1日でも早くひとり立ちしたいです。そのために、機械に関する知識を増やして、新規ユーザーを開拓します。海外駐在という目標をいつも忘れず、うまくいかないことがあってもポジティブに毎日楽しく過ごします！



大阪産業機械第一部  
中野 拓未

西留さんの明るく、楽しそうに仕事をする姿からは私も元気を貰っております。これから仕事をしていく中で、辛くてくじけそうになる時もあるかと思いますが、その明るさは間違いなく長所ですので、忘れずに営業活動に励んで欲しいです。

持ち前の明るさを生かして社内社外問わず、色々な方とコミュニケーションを取り見聞を深めていって下さい。

先輩社員からのアドバイス



東京産業機械第三部  
橋田 友紀

始動開始状況

「株式会社マルカ」初の新入社員として入社3ヶ月、東京支社配属となって2ヶ月がたちました。東京支社唯一の女性営業ということで、配属当初は緊張もありましたが、支社の皆さまに温かく迎えて頂き、社会人生活にも少しずつ慣れて参りました。

配属後は、先輩との同行訪問を主に行いました。先輩方の仕事の進め方を間近で拝見する度に、自分出来るようになるだろうかと焦る事もありましたが、同行を重ねる中で「自分らしい営業スタイルを見つけたい。」という目標が見つかりました。今は、引継ぎユーザー様を頂き、先輩方のフォローを頂きながら、自分でアポ取り、訪問を始めてます。

今後の抱負

一つ一つのことに、迅速・正確・丁寧に対応し、先輩方・お客様に「安心して仕事を任せられる」と思ってもらえるようになります。



東京産業機械第三部  
増田 和樹

橋田さんは入社時から向上心が高く、非常に頑張り屋さんです。今は一人で営業にも出始めてますが、お客さんから宿題を貰えば、報連相も欠かしません。幸の良いスタートダッシュを切れていると思います。

今後も焦らず、前向きに日々を過ごし、分からないことや不安な時は、私や、先輩、上司とともに相談して問題を解決していきましょう。素晴らしい営業ウーマンになると思います。共に頑張りましょう。

先輩社員からのアドバイス



名古屋産業機械第二部  
第二課  
堀尾 僚

始動開始状況

入社して3か月、配属されてから2か月が経ちました。この3か月間はあっという間に時間が過ぎていきました。現在は見積書の作成や中古機械の案件を進めさせて頂いております。分からないことが多くあり、日々勉強しております。その中で自分の無力さ、先輩の凄みを実感しています。

先輩たちから学び続け多くのことを吸収し、いち早く一人前になり、目標としているような営業マン像に近づけるように邁進してまいります。

今後の抱負

この一年の間に受注を取れるように頑張ります。そのために機械の知識だけでなく、様々な営業マンとしてのスキルを磨いていきたいと思っています。



名古屋産業機械第二部  
部長代理  
田川 聡

地元出身の堀尾君は、配属直後の1~2か月既存ユーザー商談に同行しても内容が分からず、単語も聞き取れず毎日不安そうな顔をしていました。3か月目の6月中旬から1人で営業に出るようになり少し顔つきが変わってきました。努力は嘘をつきません。一つ一つ調べて自分のものにして下さい。

努力しているところを、どこかで見て、将来の堀尾君のお客さんがいます！！

先輩社員からのアドバイス



名古屋産業機械第一部  
第二課

丸山 侑里子

始動開始状況

配属されて2か月が経ちました。上司・先輩の方々に営業同行に連れて行って頂きながら、少しずつ一人で新規を回ることも増えてきました。

新規営業を回り始めて、時間の有限性を強く感じるようになりました。効率良く回って、1社でも多く訪問したいと思いつつも運転に難ありで上司・先輩から心配の連絡を頂きます。

学ぶことばかりで、毎日が一瞬で過ぎた3か月でした。上司・先輩の方々が丁寧に教えて下さることを新規ユーザー獲得に活かしていけるように精進していきます。

今後の抱負

1つ新しいことを覚えても10わからないことが増えるような毎日ですが、少しずつ吸収して1日でも早くマルカに貢献できるよう頑張ります。



名古屋産業機械第一部  
第二課

三橋 拓真

最近は一人で飛び込み訪問を頑張っており、担当者と面談できる機会も増えているようです。まだまだ慣れない事も多いようですが、苦手な運転を含めて徐々に出来る事を増やして下さい。

営業同行中は、質問を非常に積極的にしてくれています。内容が難しすぎてこちらが困ってしまうこともありますが、その調子でどんどん質問をして知識を増やして下さい。

先輩社員からのアドバイス



国際営業部  
森 大輝

始動開始状況

現在、「インド向け案件」を主に担当させて頂いております。日々新しい機械や部品に触れ、戸惑うことも多々ありますが、周りの方々の支えの中で、自らの成長を実感出来ております。

入社後、早くも3ヶ月が経ちますが、学生時代では経験することの出来ないものを得られております。海外とのやり取りを含め、日々新たな価値観に触れることで、多角的なものの見方を養って参りたいと思います。

今後の抱負

引き続き基礎をしっかりと学び、私にしか出来ないことをしたいと思えます。



国際営業部  
課長  
濱田 卓郎

前向きそして主体性を持って案件に取り組む姿に感心と刺激を受けています。

今は書類作成、貿易実務がメインですが今やっていることが必ずやどこかに繋がると強く信じて慌てず、焦らず邁進して下さい。応援しています!!

先輩社員からのアドバイス



名古屋産業機械第二部  
第一課

山崎 千裕

始動開始状況

名古屋支店に配属になり、はや2か月が経ちました。上司、先輩方と同行させて頂く毎日の中で、日本のモノづくりに関わる多くの方々に出会えることや、機械の奥深さに触れ、楽しさややりがいを感じています。

人と関わるのが大好きな私にとって、マルカでの日々は刺激的で新しいことばかりです。

来月からは1人で営業を始めます。知識も乏しく、まだまだ未熟なので不安も大きくありますが、マルカを背負って営業していることを忘れず、1日でも早く戦力になれるよう精進していきます。

今後の抱負

「商社は人で勝負」と上司に教わりました。お客様からも社内からも信頼されるようになることが抱負です。そのためには誠意を持ち、何事にも積極的に挑戦することが大切であると考えております。



名古屋産業機械第二部  
第一課

深田 尚弥

毎日元気良く出社し、少しでも早く仕事内容を理解しようとしている事が伝わってきます。

一人で営業を始めるとまた新しい課題も出てきますが、私は勿論、名古屋支店メンバーで頑張ります。

分からないことは、遠慮なく何でも聞いて下さいね。



# Maruka's successfully active employees

 VOL.8

This article is to introduce "Maruka's successfully active employees" all over the world. We believe the readers will know Maruka Group much better through this.

世界中で活躍している社員の紹介記事から、マルカグループをもっと詳しく知って貰いたいと願っています。

台北支店 (Maruka Machinery Corp. Of Taiwan)  
営業部 サービス&部品

**葉 斯存** (Yeh Sicun)

私は、日商・丸嘉機械股份有限公司台北分公司に2010年10月に中途入社いたしました、葉斯存と申します。支店では、技術サービスとして就業しております。

主な業務は既存のお客様に納品した工作機械のメンテナンス、輸入機械の設置作業など出先での作業が主な業務です。前職では、マシニングセンタの設置、修理作業、電気工事をしていたこともあり、現在の業務に非常に役に立っています。

台湾では、保守作業を定期的に行う業界はまだ少なく、スポット的な対応がメインで故障の度合いによっては時間を要する作業もありますが、私は少しでもお客様が早く生産回復できるように、確実な修理と作業をすることを念頭に取り組んでいます。工作機械以外に、最近は様々な機械のメンテナンスがありますが、故障して動かなくなった機械を無事に修理が完了し、お客様の笑顔を見たときに、自分がした仕事に誇りを感じます。

台北支店では、機械の輸出入販売だけではなく、技術サービスが出来る拠点として運営をしています。その為、販売だけの関係だけではなく、お客様の機械のケアも含めた長いお付き合いをする事で、お客様から教わることもあれば、私たちから有用なインフォメーションを発信したり、お互いの関係がいつまでも続くように技術面から台北支店を支えていきたいと思っております。

各位大家好。我是2010年10月轉日商・丸嘉機械股份有限公司台北分公司進來的葉斯存。請多多指教。在分公司，我負責技術維修相關的工作。

主要業務是已有客戶的維修設備，以及進出口機械的裝機保養業務。

我來丸嘉之前的工作也是安裝設備，維修服務。這些經驗對現在的工作非常幫助。

在台灣，對於定期保養重視不高，所以常遇到嚴重故障情況，但是為了客人的難題，我盡量配合客人的需求去維修滿足客人。最近除了工作機以外，也接觸了很多種的機械維修，每次完成任務，看到客人的笑容就是內心感到驕傲。

在台北分公司，除了銷售進出口機械之外，能夠提供技術服務是我們台北分公司的好處。偶爾由客人那邊吸收重要知識，我們也當作重要訊息提供給客戶。

我是一個技術人員，但是由此方向支持台北分公司的業務服務。



# FA機器営業部が3Dプリンターセミナーを開催!

FA機器営業部では、大阪本社・東京支社で協力会社の(株)ファソテック様と協働し、3Dプリンターセミナーを開催いたしました。6月14日(金)の東京支社でのセミナーでは5社12名様をご参加頂き、7月12日(金)の大阪本社セミナーでも5社8名様のお客様にご参加頂きました。

3Dプリンターは従来の切削加工では不可能な複雑な形状のものも造形でき、この手法により製作費・時間・労力の削減、また軽量化及びアルミ同等の強度を実現することが可能になります。海外ではヨーロッパなどを始め、既に多くの企業で導入されており、Markforged社の3Dプリンターは、世界で3000社以上が導入されています。日本の3D市場は



(東京支社セミナー)

まだ小さく、切削加工が主流ですが、大手企業では導入され始めており、「近い将来3Dプリンターは1社に1台」という時代になるだろうと予想されています。

その中でもMarkforged社製の世界唯一のカーボンプリンターは、低コストでアルミ同等の強度・高精度・アルミの比重1/2の軽量化が可能で、更に金属プリンターは、レーザーを使わず高精度で軽量な部品造形が可能です。他社の樹脂プリンターの使用用途は、モノ(ワーク)の形状確認・試作などが主なターゲットになりますが、Markforged社製は、形状だけでなく強度確認、または最終製品としても活用でき、ターゲットは“全て”と言えます。

当社はいち早く3Dプリンターの今後の市場性に着目し、3Dプリンターの販売に努めています。2019年から本格的に活動し、少しずつ実績ができております。弊社の実績としては、大手化粧品メーカーへカーボンプリンターを導入頂き、金型や治具の試作/造形、容器の試作などにご採用頂いております。

またマルカ社内の他の部署の方々にも3Dプリンターについて知ってもらい、今後より協力して多くのお客様へ展開できるようFA機器営業部主催の社内勉強会を開いています。既に他部署でも多くの引き合いを頂いており、今後の3Dプリンター拡販が期待されます。

(FA機器営業部 原田 紗月)



## 国際営業部業務課 谷口課長、 安全保障貿易管理士(総合) 合格おめでとうございます!

安全保障貿易管理士(総合) = CISTEC (安全保障貿易情報センター) エキスパートは、基礎的知識に加え、関係法令(米国外適用含む)、取引審査、該非判定等を含め広く輸出管理のために必要な十分な実務能力を有する専門的且つ顧客への適切なアドバイスや社内・関係子会社等への輸出管理指導等についても行うことができるレベルとされています。

これまで勤務経験のあるメーカーや建機輸出であれば「輸出管理」についての概念は知っていましたが、基本的に製品が輸出規制の対象とならなかった為、決して深い理解ではなく、また、CISTECの認定試験の存在さえも知りませんでした。しかし、国際営業部(GS)では産業機械本体だけでなく様々な部品や改造工事等の技術も扱っている事が、輸出管理を基礎から修学しようというきっかけになり、またCISTEC認定試験への取り組みの始まりでした。初級・中級の受験の勢いを維持する事で、2019年3月、エキスパートに合格する事が出来たと思います。

社内だけではなく、お客様の安全保障貿易に貢献する事が出来ればと思っています。末筆になりますが、CISTEC認定試験の存在を教えていただき、また、エキスパートを受けたいという下名申し出を応援していただいた上司や同僚に感謝いたします。

(谷口 友哉 記)

## Congratulations Mr. Taniguchi of Global Sales Department on your passing “STC Expert” degree examination!

“Security Trade Control (“STC”) Expert” is the highest degree set forth and certified by “Center for Information on Security Trade Control (“CISTEC”)”. This is accredited to those who passed the necessary examination. By definition, STC Experts are deemed to have sufficient knowledge and ability in export control area including, but not limited to, understanding related laws (both Japanese laws and extra-territorial application of US laws), trade screening, classification and to be able to give professional and appropriate advices to their customers, to supervise export controls of their companies and/or related companies.

Even before joining Global Sales Department (“GS”) of Maruka, I was aware of the concept and importance of “export control” through my career with other manufacturer and Construction Machinery Department of Maruka but such awareness was quite superficial because no items I was handling were within scope of regulation. I did not even know the existence of CISTEC examinations. However, GS, where I joined in May of 2018, is handling wide variety of items from machine tools to parts and technical services and this did trigger my will to learn more about export control and to be aware of CISTEC examinations for degrees. I have been able to keep motivated even after passing “STC Associate” and “STC Advanced” degree examinations and finally could reach “STC Expert” level in March of 2019.

With this degree and knowledge, I sincerely wish to continue to contribute much to Maruka Group and the customers in Security Trade Control area. Also, I would like to express my sincere appreciation to my colleagues at GS who were willing to motivate me toward STC Expert degree.

# 海外赴任への決意



マルカアメリカ社  
日系部門 シンシナチ  
営業部

吉川 彰人

この度マルカUSAに赴任となりました。今年でマルカに入社して6年目を迎えました。がもともと海外で働くことを目標に入社しましたので、念願叶いました。入社以降、名古屋支店在籍中には、お客様はじめ、仕入先メーカー様、名古屋支店の皆様には大変お世話になり感謝申し上げます。数多く失敗することもありましたが、皆様に支えられ沢山のことを教えて頂き、充実した5年間を過ごすことができました。まだまだ未熟者ですが、20代でこ

のような機会を頂けるのも大きなチャンスと捉え、多くのことを吸収して、日本に帰任するまでに人間的にも大きく成長したいと思っております。

現在、アメリカにてこの原稿を書いています。まず営業エリアがとても広く驚いています。メインの地域はケンタッキー、インディアナ、テネシー、イリノイ州ですが、片道3~4時間が普通で、出張がとても多いです。当然ですが米人との打合せもあり、今までとは全く違う環境で慣れるのに時間がかかりそうです。今後より一層責任も増しましたので気が引き締まる思いです。

余談になりますが、アメリカの食事は予想通りでした!!ボリュームも油も糖分もたっぷりです。私はおそらく身長はマルカで一番高いですが、体型は細いので、見た目ほっそりしています。アメリカンサイズにならないように食事管理には気を付けたいと思います。アメリカに来てまだ2週間ですがもうお肉が付いてきました。

# ソルカエンジニアリング(株) MF-TOKYO2019に出展!



ソルカエンジニアリングは、7月31日(水)から8月3日(土)の4日間、東京ビッグサイトにて開催されたMF-TOKYO2019第6回プレス・板金・フォーミング展に出展いたしました。MF-

TOKYOは、鍛圧機械の国際展示会として2009年に初開催し、2年に1度の開催ながら、開催規模、来場者数共に毎回大きく広がっている展示会です。

コイルライン事業部からは、特許を取得したスーパーハイテン用レベラーフィーダーライン、カセット式レベラー、及び厚板用コイルラインを紹介いたしました。冷温システム事業部からは、ホットプレス冷却システムの紹介の他、水冷却循環装置(チラー)を2台展示いたしました。

専門展示会ならではのプレス加工・板金加工・フォーミング加工に、今年は3万人超の造詣の深いご来場者様でした。多くの商談を創出する機会となり、大盛況のうちに幕を閉じました。

ソルカエンジニアリングは「高品質な製品、高効率で生産するシステム」の永遠の命題のもと、時代の変化とともに様々なニーズを積極的に取り入れ、より優れた製品やシステム、技術を皆様へご提供できるよう、より一層の努力をして参ります。

(冷温システム部 営業部 永井 新吾 記)

# New Maruka Thanks Day with KOMATSU

マルカキカイ(株)から(株)マルカへ「第2の創業 更なる躍動」



お世話になったお客様に感謝と、次の時代に共に躍進するパートナーとして新生マルカの熱い思いをお伝えしたい気持ちで企画致しました。是非、ご参加をお願い致します。

日時：2019年10月11日(金)~12日(土)



日程

1. コマツ金沢工場ご見学
2. コマツウェイ研修センターご見学
3. ホテルアローレ 懇親会・ご宿泊

(株)マルカ担当者までご連絡お願い申し上げます。

大阪産業機械本部	TEL. 06-6450-6825
東京産業機械部	TEL. 03-6811-7312
名古屋支店	TEL. 052-211-3681
静岡支店	TEL. 054-281-6531
岡山支店	TEL. 086-231-0305
福岡支店	TEL. 092-503-5871

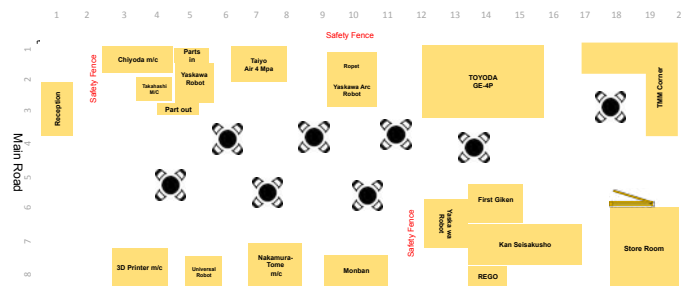
# METALEX2019

## 出展のご案内



マルカタイ社は今年も出展いたします。

Maruka Machinery METALEX 2019- Machine Layout (20-23 Nov 2019) Hall 101 Booth BF11  
Rental area 8 m. x 20 m. = 160 SQ.M.



会期 2019年11月20日(水)~23日(土)【4日間】

開催地 タイ(バンコク)

会場 タイ・バンコク国際貿易展示センター  
(Bangkok International Trade and Exhibition Centre (BITEC))

ブース ホールEH101 小間番号 BF11

## 動 き

6月 3日：新キャンペーンオープニング  
 6月 5日：マルカグループ責任者会議  
 6月 6日：経営会議・営業会議・マーケティング会議  
 6月25日：中間賞与支給日  
 7月17日：第2四半期決算説明会  
 8月13～16日：夏季休暇  
 8月21日：海外責任者会議  
 8月22日：MM会海外情報交換会

## 入社辞令

5月1日付  
**山下 知宏** 東京産業機械第一部

5月7日付  
**岡 敏章** 国際営業部 部長付部長代理

7月1日付  
**澤谷 義裕** 海外統括室 担当部長  
**吉松 裕人** 福岡支店  
**尾野 穂香** 総務部

## 辞 令

6月1日付  
**碓 宏一朗** 東南アジア・インド統括本部副部長  
**吉田 栄利** グローバル機材本部 副部長

8月1日付  
**林 享太** 静岡支店  
**吉川 彰人** マルカアメリカ社 日系部門(シンシナチ)営業部

## 表 彰

○殊勲賞

大阪産業機械第一部	2件	名古屋産業機械第一部	1件
東京産業機械第二部	1件	名古屋産業機械第二部	2件
東京建設機械部	1件	国際営業部	1件

○一般表彰

【ファイナンシャルプランナー2級】		【貿易実務検定C級】	
<b>森田 万智香</b> 経理部		<b>森 大輝</b> 国際営業部	
【ファイナンシャルプランナー3級】		<b>村田 優海</b> 国際営業部	
<b>木内 佳美</b> 東京建設機械部		<b>田中 知香</b> 国際営業部	
【簿記検定3級】		<b>丸山 侑里子</b> 名古屋産業機械第一部	
<b>中村 魁冴</b> 経理部			

## 第2四半期決算説明会

2019年7月17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2019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、多数の機関投資家、アナリストの方々にご出席いただき、竹下社長から第2四半期決算の概要と2019年11月期の業績予想及び営業戦略の進捗について約1時間にわたり説明を行いました。

第2四半期連結決算の売上高は、産業機械の販売が好調に推移し、前年同期比12.1%増の34,062百万円、経常利益は同6.8%増の1,278百万円となりました。産業機械部門では、自動車業界向けの販売が堅調に推移し当部門の売上高は前年同期比12.3%増加いたしました。建設機械部門では、基礎機械の販売が伸長し当部門の売上高は同11.1%増加いたしました。

営業戦略の進捗状況については、中期経営計画の3年目として、更に重点商品の拡販を図るとともに、新市場、成長分野への取り組み状況など、各種施策を確実に推し進めていくことを説明いたしました。

2019年11月期の連結業績予想については、当初予想からの変更はなく、売上高67,000百万円、経常利益2,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を2,700百万円とすることを説明いたしました。



また、今期中間配当を当初計画から2円増配し1株につき24円、期末配当については年初予想通り1株につき25円としており、株主還元については、財務体質の強化を図りながら、利益に見合った配当を行っていく方針であ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。

## 第127回MG会開催致しました!

第127回MG会を、令和元年6月1日に兵庫県吉川町のフォレスト三木ゴルフクラブにおいて執り行いました。

カラツとした絶好の好天に恵まれ、また熱中症のプレーヤーも出ることもなく6組21名の参加でした。マルカグループだけでなく取引先の保険会社様からも参加いただき大盛況の中楽しくラウンドすることができました。

コースの特徴は、典型的な山岳コースで、ボールの落としどころが見えないブラインドホールが多く、距離を欲張ると大変苦勞し狙いどころに正確にボールを運ぶことが求められるストレスの多いゴルフ場でした。特に若手で距離の出る社員は、OB連発でボールをたくさん無くしたようで苦勞していま



した。ホールの各所から悲鳴が轟いていました。

優勝は内部監査室の中村課長でグロス95ネット67でした。そしてベストグロスは竹下社長でした。

(保険部 佐竹 弘光 記)

多様なニーズに応えるべく機械設計から  
精密板金加工・精密機械部品・レーザー加工・粉体静電装置、  
組立工程までOEM～オーダーメイドにて製作承ります。

業務  
内容

食品機械製造・精密板金加工・精密機械加工・省力化機械設計製作  
洗浄機・水門・粉体静電塗装、菓子製造・販売

## 製品紹介



丸刃スライサー



食品用ステンレスボール洗浄機



ボール反転機

## OEM商品例

