

2016年(平成28年)2月5日 No.676

# 平成27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、企業収益の明確な改善により所得環境が着実に改善し、個人消費は底堅い動きを示しました。こうした民間需要の底堅さを背景に、国内設備投資は総じて緩やかな増加傾向にありました。

その一方で海外では中国の景気減速をきっかけとした新興国経済の失速に伴い、先行きに不透明感が強まり、一部においては設備投資に慎重な動きも見られました。

このような状況の中で、当社グループは、「日米中亜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おります。

その結果、当連結会計年度の売上高は51,593百万円(前年同期比9.2%増)、営業利益は2,334百万円(同1.9%増)、経常利益は2,643百万円(同0.7%増)、当期純利益は1,729百万円(同7.2%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、国内では企業収益の改善に伴う雇用・所得環境の改善、および個人消費の底堅い推移を背景に、設備投資は緩やかな増加基調を維持していくと思われれます。北米においても、好調な自動車業界を中心に設備投資は緩やかに増加すると思われる一方、中国をはじめとする新興国経済の景気減速にはなおも懸念が残り、先行き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55,000百万円、営業利益2,460百万円、経常利益2,620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,660百万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27年11月期		平成26年11月期	
売上高	51,593百万円	9.2%	47,257百万円	4.0%
営業利益	2,334百万円	1.9%	2,290百万円	4.5%
経常利益	2,643百万円	0.7%	2,624百万円	2.9%
当期純利益	1,729百万円	7.2%	1,613百万円	10.6%
一株当たり 当期純利益	195円40銭		178円01銭	
一株当たり純資産	2,079円31銭		1,863円90銭	

# 今月のことば

乾 相談役

## ○ 新年を迎えて

新年を迎えるに当たり、今年の一つでも新しいことを確実に実行することを誓おう。「先手必勝」で受け身や、今迄やってきたことの惰性による繰り返しではなく、他に先駆けて全く新しいものを創造する行動の実践を誓おう。

今年の駄目なキーワードは、受身・待ちの行動、従来通りの惰性、無反省で改善なし、良いキーワードは改革、攻撃的行動、創造力発揮、である。今年全員が攻めの姿勢で営業に、業務に精励しよう。

## ○ 勝ち戦に不思議あり、負け戦に不思議なし

プロ野球の野村元監督が「勝ち戦に不思議あり、負け戦に不思議なし」と言われていた。常に突出した力を持っていればともかく、平均的な力しか持たないにも拘らず、努力することを怠れば「負け戦」になることは当然である。「勝ち戦」であっても、全てが自らの思い通りに出来たと、慢心せず次のステップへの努力がなければ、次回は「負け戦」になる。「勝ち戦」には自分の力だけでなく、好運にも恵まれたと認識し、常に改善の努力を続けなければ、「勝ち戦」は続かない。

競争が激しい時代に、勝者となっても他者が必死になって研究・改善に努めるから、順調だと慢心し同じことを繰り返していれば、弱体化が進み敗戦に繋がる。失敗した時は、即失敗の原因を反省して改善することが効果的である。企業内で見ても、同じ商品を取扱い

ながら業績の良い部門と不振の部門に分かれ、しかもその傾向が長期間続く傾向にあるのは、改善が出来ているか否かということである。絶えず改革しているチームは強くなるが、同じことを繰り返しているチームは弱くなる。改善して少しでも進歩しよう、限界を作らずに少しでも上を狙おう、向上心と行動力を発揮して勝ち組になる努力を不断に続けていこう。

## ○ 心・技・体

トップになれば守りに入るのが常だが、フィギュアスケートの羽生選手は世界最高得点で優勝しても、更にそれを上回る得点を目指した演技に挑戦して結果を出している。生まれ持った才能があり、日頃の練習の成果ではあるが、「心・技・体」が揃っていたからこそその結果だと思ふ。一流選手が技術のみならず「心・技・体」(意欲・技術・肉体)を鍛え上げて、より高い記録に挑戦する姿は、見ている者に大きな感動を与える。記録を伸ばすには、「技術」を高度に磨くだけでは「仏作って魂入れず」の如くで、意欲・執着心の「心」と体力・健康の「体」も同様に磨かなければ、努力が無駄に終わる。

スポーツ以外でも、苦しい時にこそ、くじけない精神を培って心のこもった仕事をすることや、より高度な技術に挑戦し、旺盛な行動力を発揮する健康な肉体を作ることは、一流と呼ばれる為の条件である。「もう」ではなく「まだまだ」。人から言われてやるのではなく、自分の意志で高い目標に挑戦していこう。

# マルカの動き

1月

## 動き

- 1月 4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)

## 新入社

- 末吉 梓 堺レンタルセンター業務
- 林 優 東京支社・秘書業務
- 森田 万智香 総務部 総務課

(1月1日付)

## 表彰

### ◆ 殊 勲 賞

- |              |       |
|--------------|-------|
| 大阪産業機械第二部 次長 | 河村 浩和 |
| 大阪産業機械第一部    | 山本 洋敬 |
| 東京産業機械第一部    | 松崎 友樹 |

## 本社総務課が茨木市全域防災訓練に参加いたしました!

1月17日(日)本社避難場所「畑田小学校」(徒歩11分)での、茨木市全域19地区75箇所同時開催された防災訓練に参加いたしました。①初期消火訓練②搬送訓連(応急担架作り、搬送実技)③救命訓練(AED操作)が訓練内容でした。阪神淡路大震災21年目の日ということもあり、参加者からの真剣な質疑もありました。次回の社内訓練には、搬送訓練を追加します。

# 2015年11月期

2016年1月21日(木)午後1時より、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2015年11月期決算説明会を開催いたしました。

当日は40名を超える機関投資家、アナリストの方々にご出席いただき、竹下社長から2015年11月期の決算概要と、2016年11月期の営業戦略および業績予想について説明をいたしました。また、自己株式の取得と配当政策についても説明をいたしました。

2015年11月期決算は、売上高は前期比9.2%の増加、経常利益は前期比0.7%の増加となり、経常利益、当期純利益は過去最高を更新しました。産業機械部門では、主力の自動車業界をはじめ、電機、工作機械など幅広い業界で売上高を伸ばすことができました。地域別には米州が引き続き売上を伸ばし、マレーシア向けはタイからの自動車部品輸出事業が大きく伸びております。建設機械部門では当社の主力商品である建設用クレーンの販売が伸びました。

# 決算説明会開催



2016年11月期の計画は、売上高550億円、営業利益24億6千万円、当期純利益16億6千万円としておりますが、この計画は何としても達成し、さらに積み上げができるように施策の推進を強化していきます。

最後に、配当政策について、2015年11月期の期末配当予想を、1株15円から20円に修正させていただき、前期に実施した4億5千万円の自社株取得を考慮し総還元は45%となることをご説明いたしました。

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。





# アジア NOW 2016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 (%)	2015年	0.9%	5.1%	6.2%	6.4%	3.4%	6.5%	推定値
	2016年	2.9%	5.2%	6.2%	6.7%	3.5%	6.5%	予測値
物価上昇率 (%)	2015年	1.9%	6.0%	3.5%	4.8%	1.4%	2.4%	推定値
	2016年	▲0.9%	5.0%	3.5%	4.9%	0.9%	1.5%	予測値
為替相場 (対米ドル)	15/11/10	B35.85	Rp13,595	M\$4.25	P45.87	NT\$32.84	RMB6.360	1\$=119.99円
	15/12/10	B35.93	Rp13,540	M\$4.25	P47.15	NT\$32.84	RMB6.480	1\$=123.20円
	16/1/10	B36.23	Rp13,923	M\$4.40	P47.27	NT\$33.13	RMB6.550	1\$=117.63円
	今後の傾向	↗	→	↘	↘	↘	↗	
短期金利		1.50%	7.25%	6.25%	4.00%	3.88%	4.90%	
	今後の傾向	→	→	→	→	↘	→	
失業率		0.90%	5.80%	3.10%	6.20%	3.91%	4.50%	

## マルカ駐在員からのコメント

タイ国トヨタ自動車の棚田京一社長は1月21日、バンコクで記者会見し、2016年のタイ新車販売が全体で72万台となり、15年実績から10%減少するとの見通しを発表した。

棚田社長は会見で、「当初、タイの新車市場は15年と16年がともに年間76万台で推移するとみていた」とし、「(76万台を基準に)15年は新税制導入前の駆け込み需要が4万台あり、16年はその分だけ減少する」と見通しの根拠を説明した。

一方で、タイの新車販売が145万台と過去最高だった12年に購入された車の買い替え需要が17年には期待できるとして、「2年後には90万~100万台に回復するだろう」との見方を示した。

インドネシア二輪車協会(AISI)が発表した統計によると、2015年の二輪国内販売・輸出台数は前年比15.2%減の670万8,384台であった。2010年以降では最低の水準に落ち込んだ。

2015年の販売減の原因として経済成長の減速と為替相場の停滞を挙げるとともに、ジャワ島外の地方でコモディティ(商品)価格の低迷により購買力が低下したとグナディ・AISI会長は指摘した。

また、これまでのところ景気回復の兆しが見られないため、2016年の販売台数も2015年の販売台数から大きくは変わらないとの見通しを示した。

ダイハツ系のプロドゥアは19日、2015年の通年の販売台数が過去最高の21万3,300台に達したことを明らかにした。前年比では約9%の増加。

アマナル・ラシドサレーCEOは物品・サービス税の導入により通貨リング安、原油安など逆風の年だったが、「アジア」、「マイグ」、「アルザ」の需要が堅調だったと分析した。多くの商社がより手頃な「アジア」にシフトしたことで、同モデルの販売台数は9万9,700台、率にして販売全体の46.7%だった。

昨年通年の生産台数は前年比16.3%増の22万8,500台となり、これも過去最高となった。

2015年の新車販売台数は前年比19.6%増の32万3,210台だった。伸び率は前年の27%から縮小したが、30万の大台を初めて突破。新車市場はわずかに4年で倍増した格好だ。業界関係者は今年の伸び率は更に縮小するものの、今年も2桁増の35万台強に達するとみている。

メーカー別に見ると、首位のトヨタ・モーター・フィリピンは12万5千台、2位の三菱モーターズ・フィリピンは5万4千台、3位のフォード・モーター・フィリピンは2万5千台、4位のいすゞフィリピンズは2万2千台、5位の現代自動車は前年比マイナス4.2%の1万9千台となっている。

台北の故宮博物院が台湾南部・嘉義県で建設していた「故宮南院」が昨年12月28日に完成した。2004年末から総工費約80億台湾ドル(約287億円)をかけ建設。中国歴代王朝の文物を扱う台北の故宮に対し、日本を含むアジア各国の美術品も展示する。同日から試験開館し、7月1日から本格運営する。プレオープン期間は半年で、最初の3カ月は無料開放する。

プレオープン期間は混雑を避け、良好な参観環境を保つため、当初参観者数を1日1750人に制限。すでに1月31日までの予約は定員に達している。

新年早々に上海株が続落した。いよいよ中国経済の崩壊が始まったかと思われたが、街中の市井の人々には景気減速の兆候すら見られない。自動車販売台数も手堅く伸びている。

その中で、多くの日系企業が駐在員を帰国させ、経費を圧縮する努力をしている。しかし、中国人の人件費割合も増加し、今年の昇給率も5.3~7.9%の上昇が見込まれている。日本人駐在員を減らしても経費削減を達成できていないのが現状だ。

却って、中国人管理職へ権限を与えて混乱をしているところが多く、贈賄や私物化などの問題も増加している。(N)

# 2015年度 新規開拓賞受賞者紹介



東京産業機械第一部第一課  
課長

## 斉藤 正隆

受賞:金賞  
ポイント数:18.0ポイント

### 受注まで苦勞した点

既存の商社、メーカーがあり、当然のように全てのことが後塵を拝む形となります。ゴールとなる受注までに、先んじて優位性を認めてもらわなくてはならないところ。

### やり遂げて良かった点

3年連続で受賞できたこと。

### 若手社員へのアドバイス

今年もお客様はじめ多くの方にご助力いただき、受賞できました。3年目の受賞となりますが、新しいお客様ということでの見えないゴールに向かわなくてはいけない難しさ、不安は常に付きまとっています。ただ、それを乗り越えたところにくわくかの喜びもありますので、今後も新規開拓を続けていきたいです。



広州丸嘉貿易有限公司 営業課

## 黎 志勁

受賞:金賞  
ポイント数:18.0ポイント

### 受注まで苦勞した点

客先と良好な人間関係を築き信頼される事。

### やり遂げて良かった点

過去1年間の仕事に対しての肯定、今後の仕事に対しての激励。

### 若手社員へのアドバイス

- 1.仕事に関しての良い態度。
- 2.上司と先輩からよく教えて貰うこと。

入社以来4年間、機械販売の仕事をしています。皆様のご協力とご支援を頂き、今回新規開拓賞を受賞する事が出来ました。仕事上でご協力頂いた皆様に、感謝致します。新規開拓をするには成功より失敗が多いですが、失敗経験をくみ取り、まっすぐに突き進んで再び立ち上がれば、きっといつか成功の喜びがあると思います。2016年は既存客先様を大切にして、既存客先様からの紹介を頂き、さらに新しい客先を開拓し、よい成績が出るよう精進いたします。



東京建設機械部

## 児玉 大貴

受賞:金賞  
ポイント数:18.0ポイント

### 受注まで苦勞した点

初取引先となるため商品PRと同時に自分を覚えてもらうこと。

### やり遂げて良かった点

初取引が出来、引き続き受注を頂けた点

### 若手社員へのアドバイス

いろいろな競合他社がいるなかで児玉から購入したいと思っていただけるよう、細かな営業とレスポンスの速さを大切に取り組んできました。2016年度は新規開拓と共に、昨年お世話になったお客様のお役にたてる様、成長していきたいです。また建設業界がさらに盛り上がる様に、お客様のサポートに努めたいと思います。

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、若手社員へのアドバイスをシェアして頂きました。



東京産業機械第二部 部長

### 熊谷 了輔

受賞:銀賞  
ポイント数:16.0ポイント

#### 若手社員へのアドバイス

まず新規開拓したいとの強い想いが大事ですが、想いを具体的行動につなげていく必要があります。私の経験上、下記の点が大事になります。

1. 開拓目標ユーザー選定
2. 販売する商品の選定
3. 開拓出来た場合のポイント計算(12ポイント銅賞目標なら、少なくとも20ポイントを目指す必要有り。)まずは皮算用でもいいので、イメージする。
4. いつまでに、何をどうするかのを概要を計画。(紹介、同行PR、工場見学、テスト等)
5. 全てが思い通りにいかないもので、できるだけ多くのネタを持っておく。

上記4までを一覧表にして、常に見ながら日々の行動計画を立てていきます。表を作った方は、ぜひ上司に見せてください。必ずサポートしてくれます。メーカー様にも協力して頂き、多くの方を巻き込んで、受注に結びつけてください!



名古屋産業機械第一部第一課 課長

### 深水 亮

受賞:銀賞  
ポイント数:16.0ポイント

#### 受注まで苦労した点

お客様の要望にフィットした設備の提案及びメーカー選定

#### やり遂げて良かった点

自分の提案をご採用いただいた新規のお客様、及び新規メーカーを導入頂いたお客様へ無事納入させていただき、お客様にもメーカーの方にも喜んでいただき、まさに営業の醍醐味を味わえたこと。

#### 若手社員へのアドバイス

私も未だにそうですが、設備の詳細提案や打合わせはメーカーの営業の方に同行いただき、横で聞いていることが多いと思います。そのような同行時や、見積を作成する際に少しでも自分自身で理解し、自分の言葉で説明、PRできるよう常に心がけて下さい。あとは、若いうちは甘え上手の聞き上手になりましょう。色々な人が助けてくれます。

今年で入社して20年目になりますが、入社時から老け顔で30代後半に見られていました。やっと見た目とのギャップが小さくなり、「えっ!?まだ〇〇才なの?」と言われることが少なくなりました。節目の年として、今まで支えて助けていただいた分、これから恩返しと、若手への支援に努めて行きたいと思っています。これからは何卒宜しく願い申し上げます。



東京産業機械第二部第一課

## 窪田 健人

受賞:銅賞、新人賞  
受注ポイント:12.0ポイント

### 受注まで苦労した点

具体的な引合いを頂く点。

### やり遂げて良かった点

販売させて頂いた機械が納入される際、自分で販売したと再確認し、嬉しいと感じることが出来た点。

### 若手社員へのアドバイス

新人賞・新規開拓賞銅賞という事ですが、運に恵まれ受賞出来、大変光栄に思っております。

新規開拓の経緯ですが、何事に対しても「考える」事を重視し、仕事に取り組んだ結果かと思えます。ユーザー様にはどのような製品を作っており、どのメーカーをどのようにPRするか等々、空いた時間に考える事で次の行動に繋がると思えます。私の場合「考える」後の「実行」については、まだまだ出来ていないと感じていますので、来年度は「実行」に移せるよう努力いたします。

報奨金は、プレゼントを購入したり、趣味に利用した結果、早くも無くなってしまいましたので来年も受賞を目指したいと考えております。



静岡営業所

## 川北 洸人

受賞:銅賞、新人賞  
受注ポイント:12.5ポイント

### 受注まで苦労した点

新規のお客様だけでは御座いませんが、お客様がそれぞれの案件でどういったところにポイントを置いていらっしゃるのかを聞き出したり、考えるのに苦労しました。

### やり遂げて良かった点

報奨金を頂いたことです。

### お世話になった方へ

今回受賞できたのは、お客様・メーカー様・上司・先輩社員のご協力のおかげで受賞できました。昨年は色々とお世話になり、有難う御座いました。頂いた報奨金で普段食べれないような食事を食べたり、お酒を飲みたいと思います。本年度も新規開拓賞を受賞できるように、努力していくつもりで御座います。まだまだ未熟者では御座いますが、本年度も引き続き宜しくお願い致します。







最大地上高

**54m**

最大作業半径

**37.5m**

最大地上高56m(床面54m+作業員)、バスケット最大許容荷重600kgの性能を誇り、折曲ブームとスカイジブにより、最大38.5m(床面37.5m+作業員)の広い作業範囲を実現しています。

北欧生まれの  
**BRONTO社製**

日本最大の高所作業車 関東初上陸

**SKYLIFT EXTREAM REACH**

**BRONTO**  
**Skylift S56XR**



お問い合わせは

マルカキカイグループ  
**ジャパンレンタル株式会社**

TEL.044(288)5323  
<http://www.japanrental.co.jp/>