

マルカニュース Maruka News

マルカモットー 最善の奉仕 SINCERE SERVICE

70th
Anniversary
Maruka News

2017
No.683
9月

第4四半期キャンペーンの展開にあたって

8月17日より新本社ビルでの業務がスタートしました。創立70周年を一つの画期として、本社を36年間親しんだ茨木市から、会社創立所縁の地である大阪市中央区に移しました。創立71年目はマルカキカイの第2の創業元年であり、正に「新たな創造 更なる飛躍」のスタートの年であります。ここに新生マルカの船出を全社員で祝いたいと思います。

今年の干支は「丁酉」です。レボリューションの年であり、大きな決断を以て実行したことが、後に時代を創る程に大きく成長するチャンス之年と言われています。

大きな決断を以て従来の事業に加えて新しい事業に参入する一方で、不採算部門の撤退・縮小を徹底する実行力で、更なる事業発展を目指す決意をしたいと思います。

「新」本社移転を機に皆さんには、改めて会社における自分の役割と会社に貢献できることは何かを良く考えて貰いたいと思います。

「新(しん)」と読む漢字には「進・真・心・清・辛・慎・芯」があります。「新」本社への移転は、マルカキカイにとつての「前進」であるだけでなく「真剣」「辛抱」「慎重」「芯(コア)」にも強く結びつくことも忘れてはなりません。

「新」本社に移転することは世間から注目されますが、その後も引き続いて関心を持たれることになります。特に最大の関心事は移転後の業績です。

第3四半期の業績は現在集計中ですが、各種諸計数が第2四半期を上回る見通しです。

例年、第3四半期が第2四半期に比べて弱含むトレンドを繰り返す為、これを断ち切ることを課題として取り組んできましたが、

今年でやっとクリアすることができました。今下期のスタートにあたっては成約残高の積み上げを指示しましたが、各本部ともに期待に良く応えてくれて四半期合計で目標額を越える結果の他に、成約関係、売上関係ともに昨年、一昨年の第3四半期の実績をも上回る結果を残しました。



竹下社長

今年度の第3四半期は例年以上の勢いがあると感じます。この勢いを第4四半期に繋げていく、下期は上期の実績を大きく上回る、更に第4四半期を来年度の業績飛躍の土台にしたいと考えます。新聞紙面では上場企業の業績が、一段と拡大しそうであると報じられており、我々を取り巻く環境はフォローの風が吹いています。マルカキカイの第3四半期は良かったとはいえ、まだまだ我々がフォローの風をくまなく受け止めているとは言えません。

第3四半期で過去のトレンドを断ち切ることが出来ました。第4四半期は自信を持って営業に、業務に重点主義、結果主義で取り組みましょう。

今回の新本社移転を、マルカキカイ第2の創業と捉えて、全社員が新たな創業者であるとの意識を持ち、会社の発展に力を尽くしていきましょう。



2017年度キャンペーン

**マルカグローバルイノベーション
新たな創造 更なる飛躍**

Maruka Global Innovation
Creating New Opportunities &
Taking Progressive Steps Forward !

未来を拓く 新生マルカ 挑め410
Let's Open up the New Future and Achieve the Aspiration 410

〈 IV 〉



NEW OFFICE

マルカキカイ 新本社ご紹介

この度、弊社は8月17日(木)より、下記へ移転し業務を行うことになりました。
何卒ご高承の上、一層のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。



(正面玄関受付)



(3階 食堂)



アクセス

地下鉄谷町線 谷町四丁目駅 4号出口 徒歩6分
 地下鉄堺筋線 堺筋本町駅 12号出口 徒歩9分
 地下鉄中央線 堺筋本町駅 1号出口 徒歩9分

新本社 〒540-0024 大阪市中央区南新町二丁目2番5号

部 門	新電話番号	新FAX番号
大阪産業機械部	06-6450-6825	06-6450-6826
FA機器営業部	06-6450-6835	06-6450-6836
国際営業部・自動車部品部 経営企画室	06-6450-6837	06-6450-6838
大阪建設機械部	06-6450-6833	06-6450-6834
保険部	06-6450-6791	06-6450-6792
管理本部	06-6450-6823	06-6450-6824
業務部・情報システム部	06-6450-6827	06-6450-6828
秘書室	06-6450-6793	06-6450-6794



(4階 管理本部)



(5階 大阪産業機械部・業務部・情報システム部)



(2階 会議室201・202)



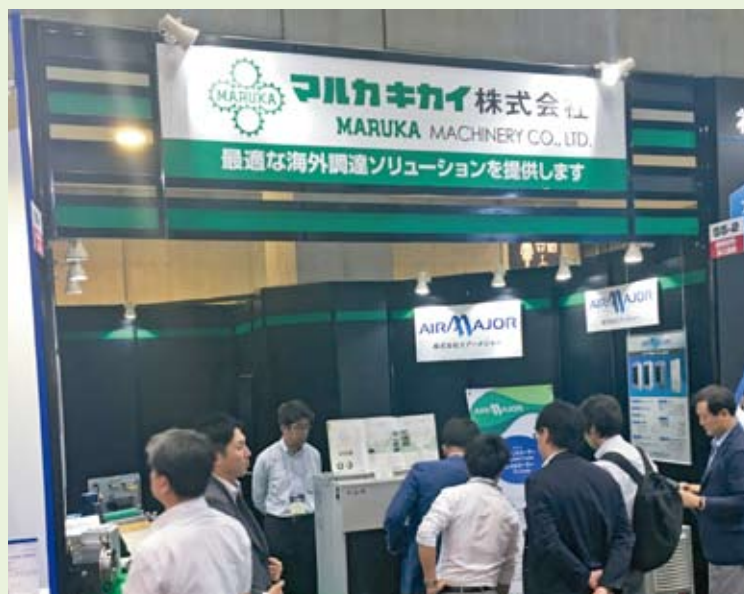
(6階 国際営業部・自動車部品部・経営企画室・FA機器営業部
・大阪建設機械部・保険部)

FA機器営業部が 第21回機械要素技術展に出展しました。

FA機器営業部は、6月21日(水)～23(金)の3日間、東京ビッグサイトにて開催された第21回機械要素技術展(M-tec)に出展致しました。

機械要素技術展は、毎年開催される展示会で、製造業の設計・開発・製造・生産技術・購買・品質部門の方々への機械要素部品のPR・ご提案を目的としています。毎回多数の来場者を記録し、様々な来場者との間で活発な商談が行われます。

今回FA機器営業部からは、韓国エアーメジャー製の盤クーラー・オイルクーラー・クーラントクーラー、台湾DEX社製のインデックステーブル(ローラーカム式)などを出展致しました。沢山のお客様にご来場いただき、具体的な案件のお話などを頂戴いたしました。ユーザー様への機械へ、導入採用頂けるよう展開を致します。



(エアーメジャープレゼン中)

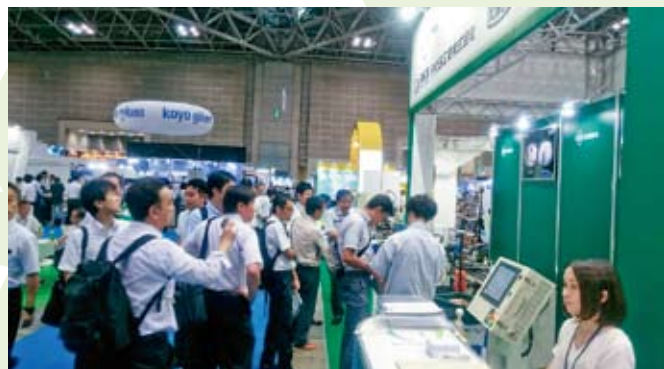
MF-Tokyo 2017 プレス・板金・フォーミング展に出展しました!

産業機械部は、7月12日(水)～15日(土)まで東京ビッグサイトにて行われた第5回プレス・板金・フォーミング展「MF-Tokyo 2017」に出展致しました。今回はMM会メンバーである千代田工業様と光栄製作所様との共同出展で、千代田工業様からはパイプベンダーおよびパイプ端末加工機、光栄製作所様からは油圧サーボプレスを出展頂きました。

天候にも恵まれ、会場への来場者数は4日間で前年より1,000人増の31,715人となり、その内615名の方に弊社ブースへ来場頂き名刺登録頂きました。猛暑の中、海外の方はもとより、国内でも沖縄などかなり遠方からのお客様も多くみえられ、来場頂いた皆様には感謝致します。

本展示会は塑性加工技術の専門展示会であり、目の前で実際に加工することで、単なる機械展示だけでなく効果的にお客様にPRでき、来場頂いた関係業種の皆様から多数のお引合やご相談を頂きました。これから順次訪問させて頂き、皆様のお役に立てるよう、最適なご提案をしていく所存です。またアテンドした若手社員にとっても非常に良い勉強の機会となり、MM会メーカー様との関係も更に深めることもできました。

開催にあたり、社内外の関係者の皆様には多大なるご協力を頂き、お陰様で無事終えることができました。この誌面を借りてお礼申し上げます。



(パイプベンダー実演中)



(油圧サーボ30tプレゼン中)

2017年11月期 第2四半期決算説明会開催

2017年7月14日(金)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2017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40名を越す多数の機関投資家、アナリストの方々にご出席いただき、竹下社長から当第2四半期決算の概要と2017年11月期の営業戦略の進捗及び業績予想について約1時間にわたり説明を行いました。

当第2四半期連結決算の売上高は、海外向け販売が好調に推移し、前年同期比0.9%増加の24,668百万円、経常利益は円高影響による為替差損がなくなり、前年同期比4.7%増加の958百万円となりました。産業機械部門では、国内向けは減少しましたが、米州をはじめ海外向けが業績をけん引し当部門の売上高は3.3%増加いたしました。建設機械部門では、主力商品のクレーンの販売が落ち込み当部門の売上高は9.8%減少いたしました。

また、国内売上が減少した一方、海外売上高は前年同期比8.2%増加し、海外売上高比率は全体の53%となりました。

今後の施策としては、中期経営計画の重点戦略である、①高付加価値ビジネスの創造、②海外拠点への資源シフト、③経営体質の強化、④成長分野・新規事業の推進、⑤人材育成の実践、⑥ガバナンス・コンプライアンスの強化、以上6つの戦略を発表したほか、新規事業である食品機械販売を将来の一つの柱となる事



業にすべく、積極的な営業展開を推し進めていくことを説明いたしました。

2017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52,000百万円、経常利益1,970百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を1,250百万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17円、期末配当については年初予想通り1株につき22円としており、株主還元については、業績に応じた安定配当を基本方針とし、2017年度の総還元性向は40%を目標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。

海外責任者会議を開催いたしました!



8月22日、新本社2階会議室において2017年度海外責任者会議が開催されました。本社ビル移転後初めての海外拠点長全員が一堂に会しての会議であり、日本、米州、中国、東南アジア四極より、海外からは統括本部長以下各海外現地法人の責任者12名、本社からは竹下社長、釜江会長他14名の計26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2017年度決算実績のレビュー、2018年度経営プランの発表を中心に活発な議論が行われました。社長訓示では、(1)「2018年計画策定にあたっての心構え」として、1) 経営プラン必達、2) 経費の3か月以上の成約残MSC確保、3) マルカの顔の確立、(2) 新本社への移

転により新たなマルカを創業するという気持ちで業務に取り組むこと、といった訓話がありました。

2017年度は全海外現地法人が営業利益黒字となり、海外三地域合計の2018年度経営プランは2017年度実績比増収増益の計画にて、2020年度連結売上高700億円達成に向けて大きな一歩を踏み出すことが確認されました。また重点方針として、米州では顧客基盤の拡充、新規分野商品の拡販、中国では自動車部品製造業の顧客開拓、ロボット・省力化装置の販売促進、東南アジアでは自動車業界・食品業界への拡販、部品・サービス売上の強化などが確認され、社長よりは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。

業務勉強会を実施いたしました!



(東京支社)



(静岡支社)



(名古屋支社)

日 程	場 所
5月12日(金)	岡山支店・福岡支店
5月23日(火)	東京支社・静岡支店
5月29日(月)	本社4F会議室(第1回)
6月14日(水)	名古屋支店
6月15日(木)	本社4F会議室(第2回)
7月 7日(金)	本社4F会議室(第3回)

業務部 新城部長、海外統括室 福岡課長、総務部 小笠原社員による販売管理規程、貿易管理規程、一括有期事業申請の3テーマの業務勉強会を左記の日程にて実施致しました。

今回の販売管理規程研修は、テスト形式を導入しました。販売管理規程の中から、見積・受注・発注・売上・仕入・回収・支払の各プロセスから留意すべき項目を抜粋し、穴埋め問題と選択問題を交え、穴埋め問題に関しては、講師が出席者の中からランダムに指名して回答させ選択問題は出席者全員に手を挙げさせる進行方法により、良い緊張感の中規程内容の理解度を深める充実した研修時間になりました。規程遵守は当たり前のことですが、各々のプロセス内容に対する認識度に個人差があるため、新入社員にもベテラン社員にも共通の認識を持ってもらうべく、今後も充実した研修を継続していきます。

海外統括室からは、貿易取引における必要不可欠な貿易管理(輸出者の責務において大量破壊兵器等の開発に転用可能な高い貨物及び技術を管理すること)に関する貨物(技術)の該非判定について、出来る限り実務的な説明を行いました。また貿易管理が営業部門の重要な業務のひとつであり、輸出前から輸出完了後の所在管理までの一貫した当社の貿易管理体制を説明致しました。今後も、営業部門・業務部門の間で協力を図りながら、貿易管理の遵守事項の徹底による全社での貿易管理の実践的な対応を目指します。

総務部からは工事の際に必要な労災保険の付保について具体例を交えて説明を致しました。事故が起こらないことが一番ですが、万が一工事の際に事故が起こった場合に備えることも重要であると考えています。こういった勉強会を定期的の実施することにより部門長は元より中堅、若手社員にもきちんと理解をしていただき、安全安心な現場作りができるようサポートしていきたいと考えております。

交通安全講習会2017

今年の交通安全講習会を、日本カーソリューションズ(株)(NCS)様と協業で、8月7日(月)～8日(火)に名古屋支店、ジャパンレンタル(株)、東京支社にて先行実施いたしました。今年のテーマは「運転マナーは、交通安全の第一歩」とし、ヒトの感覚、危険感受性を高め、運転マナー、相手の状況や立場を考える動画を通してのKYT(危険予知)訓練のグループ発表を軸としています。2時間のカリキュラムを1時間に圧縮した濃い内容にしていますので集中した講義になっています。

KYT訓練も5度目となり、グループ発表でも実力が底上げされてきている印象を得ました。繰り返し訓練をすることで意識の向上を図り、更なる危機管理意識を高めたいと思います。本社、ソノルカエンジニアリングは秋に計画致します。

講師の藤野サブマネージャー様、営業の田中様にはこの誌面を借り御礼申し上げます。



(東京支社KYT発表討論中)



(名古屋支社KYT発表討論中)

マルカタイ社 鈴茂機工(株)様より感謝状を頂きました。



マルカタイ社は、寿司&おにぎり製造機械では業界NO.1の食品メーカー鈴茂機工様の機械を、タイにて販売しております。当地でも日本食の人気は高く、導入頂くユーザー様が aumentando しています。

今回東京ビッグサイトでの食品展示会FOOMA展(6月13日(火)～16日(金))での開催にあわせて、代理店会議が6月12日(月)に開催されました。独、英、韓国、伊、豪、仏、ベトナムマレーシア、タイの9か国の代理店が参集し、マルカタイ社は感謝状を頂きましたが、来年は表彰されるよう頑張ろうと決意しました。



(左よりSiriwan社員、田川部長、鈴茂機工 小根田社長様)

My name is Siriwan Kaewdee. I am in charge of Sales for Food Division in Maruka Machinery (Thailand) Co., Ltd. Regarding to the Food Division in TB, it was started about 5 years ago due to the trend of Food Market in Thailand is continually growth especially for the Instant Foods and Ready to eat food Segment. Moreover, most of Food Manufacturers would like to growth over competitors then they have to find the best labor and cost saving machine for their production. As the result of the above reason, now we are looking forward to support all of Food Companies and we are prompt to propose our new machines to both local and Japanese companies also.

ดิฉัน ชื่อ สิริวรรณ แก้วดี พึ่งได้มีโอกาสร่วมงานในตำแหน่ง Sales กับทางบริษัท มารูก้า เมชชีนเนอร์รี่ ซึ่งอยู่ในแผนก Food และมีประสบการณ์ทำงานด้านการขายมานานกว่า 3 ปี แผนก Food ได้เกิดขึ้นมากกว่า 5 ปีแล้ว เนื่องจากแนวโน้มตลาดอาหารในไทยเติบโตขึ้นเรื่อยๆ

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาหารสำเร็จรูปและอาหารพร้อมรับประทานได้รับความนิยมเป็นอย่างยิ่ง และมีตลาดเกิดขึ้นใหม่มากมาย ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาหารจำเป็นต้องมีการแข่งขันอย่างสูง

ดังนั้น พวกเราจึงจำเป็นต้องจะมองหาเครื่องจักรใหม่ๆ เพื่อนำเสนอให้กับผู้ผลิต ทั้งที่เป็น บริษัทญี่ปุ่นและบริษัทไทย

マルカタイ Siriwan Kaewdee記

METALEX2017 出展のご案内



マルカタイ社は、METALEX2017に出展することになりました。

開催日時 2017年11月22日(水)～25日(土) 4日間

開催場所 BITEC、BANGKOK, THAILAND

弊社ブース 101ホール 小間番号 BC101



KLマラソン2017 40位入賞しました!



マレーシア最大のマラソン大会KLマラソンは、首都クアラルンプールの街並みを36,000人が駆け抜ける、東京マラソンに匹敵するアジア有数のビックイベントです。

学生時代にはマラソンどころか、運動の経験もない駐在4年の喜多村が、KLマラソン2017に参加しました。30歳の目標としてフルマラソンを走ろうとKLマラソンの参加を決意し、ハーフマラソンの大会に出場したところ、自分が以外と早く走れることに気がつきました。昨年のKLマラソンでは3時間9分で完走し、その後走ることが面白くなり、ジャカルタマラソン、シンガポールマラソン等、近隣の国のマラソンに参加して走り続けています。

今年5月21日(日)に開催されたKLマラソンのスタートは午前4時です。すでに気温は28度の中、ムルデカ広場をスタートし、100年の歴史を持つイスラムモスクのマスジット・ジャメヤKL最新の流行発信地・近代建築が集中するブキツ・ビンタン地区を周回し、さらに21Km中間点から約10Km程は高速道路も駆け抜ける魅力的なコース設定です。

42Kmも走ればそれなりにドラマもありましたが、自己ベストを更新して3時間4分2秒で完走。全体の40位(完走者6634人)でした。

駐在員の方々はゴルフを楽しまれる方が多いですが、一度マラソンを走ってみては如何でしょうか?今年も11月には、インドネシアのジャカルタマラソンに参加予定です。海外で走るマラソンに興味がある方、マルカインドネシアの駐在の方々、連絡待っています。エントリーの作業受け賜ります。



(KLマラソン2017 完走の瞬間)

マルカマレーシア 喜多村記

平成29年度 新入社員 ▶

奮闘記



先輩社員からのアドバイス



静岡支店
大久保 佑輔

マルカキカイに入社して、配属されたのが全く予想もしていなかった静岡支店でした。最初は、静岡に知り合いもいなければ、友達もいない、加えて同期もいない中でやっていけるだろうかという不安がありました。しかし、4ヶ月が経ち、生活にも慣れ、不安はなくなりました。仕事に関しては、わからないことが沢山あり、大変だと感じています。日々の業務を行っていく中で、一つ一つ解決していききたいと思います。4ヶ月間働いて思ったことが、自分で考えて、自分から行動することが大切であると感じました。自分から積極的に動かなければ何も生まれないと実感しています。しかし、それは簡単なことではありませんが、社会人として絶対に必要なスキルになってくるので、身に付けていきたいです。

今後の抱負

静岡は人数が少ないので、少しでも早く戦力として機能できるように、今自分ができることをこなし、一つ一つの業務を確実に覚えていきたいです。考えて行動することを心掛け、常に先の事を考えられるようになり、そして、信頼される人間になりたいです。



静岡支店
小幡 篤史

静岡への配属は予想外だと思っています。頭が真っ白になりましたでしょうか？ですが静岡は住んでみると意外に住みやすいです。私もかれこれ10年以上になります。私もまだまだ初めての仕事で覚えることがたくさんありますが、なんでも相談してください。可能な限りお答えします。前向きに一生懸命仕事をしていれば、何かしらの見返りがあることなのでしょう。これからともにかんばりましょう。応援しています。

先輩社員からのアドバイス



大阪産業機械第一部
高木 祐也

4月に入社してから約三ヶ月が経ちましたが特に配属されてからはあつという間でした。初めは先輩に同行させていただいても日本語と別の言語を話されているようで全くわかりませんでしたが、理解できる部分が徐々に増えてきて、まだまだ分からないことが多いものの日々成長を実感することができています。五月の下旬からは一人で営業活動をするようになり初めは不安でしたが、わからないことがあれば丁寧に教えてくださる先輩社員の方々に助けていただいているので、不安を感じることなく日々の業務に挑戦することができています。

今後の抱負

まずは一つでも多くの引き合いをいただくことを目標にしています。そのためにはどのようなお客様にどのようなPRの仕方をしなければいけないのかということ考えること、マルカキを取り扱うメーカーの知識や業界の知識をつけていくことも重要だと考えます。また、先輩社員や上司の方々に助けていただいている部分を一つでも少なくしていくように取り組んでいきます。



大阪産業機械第一部
原 竜一

新規先で受注に至るまでは大変と思いますが、根気よくやっていきましょう。ただ必死に取り組むだけでなく、客観的に自分を見て長所や足りていないものを理解することが大切だと思います。機械の知識は日々の積み重ねで急には増えないので、知識が無くても引き合いをもらい受注するには、と常に考えながら取り組むことが重要です。

先輩社員からのアドバイス



大阪産業機械第二部第二課
中川 航

4月より入社して3ヶ月が経ちました。今まで生活してきた日々の3倍は速いスピードで過ぎていき、ついていくのに必死な一方で、やりがいや充実感も感じています。今取り組んでいることは新規開拓をメインで行っています。お客様のところに飛び込み訪問し、名前を聞いてアポイントを取り再度伺うことをしています。最初のころは会社の前で立ち止まりなかなか訪問することが出来ませんでした。現在はとらええず行ってみるかという考えになったので精神が強くなったと思います。何度も訪問しているとお客様が興味のある部分、全くない部分の温度感が少しずつですが分かってきたので、この感覚を忘れず身につけていきたいです。何も無い状態からお客様と関係を築いていける楽しさがあるのでこれからも新規開拓を頑張っていきたいです。

今後の抱負

お客様から声がかかる存在になることです。知識や社会人としてのマナーを身につけるのは勿論ですが、それ以外の思いやりや熱意といった人柄のお客様から信頼を得て、何かあったらりあえずマルカキに声をかけるかと思ってもらえる状態に少しでも早くなれる営業マンになりたいと思います。まだまだ先輩方から分からないことは頼りっぱなしなので、少しでも早く負担にならないよう一層精進していきたいです。



大阪産業機械第二部第二課
白井 真之

中川くんは配属当初から大きな声で挨拶をしており、しっかりした明るい人だなあという印象があります。最近では、飛び込みだけでなく、電話で毎日アポイントを取れるようになっており感じています。まだまだ分からないことも多く、将来像も不安かもしれませんが、楽しみながら一緒に頑張りたいです。

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
深田 尚弥

6月に入り1人で営業する様になりました。お客様のニーズを正確に把握し、そこにに対しマルカキカイの社員としてどの様なメリット提示が可能なのか、またいかにして他社との比較優位を打ち出すのが大切であると思うのですが依然として知識不足です。お客様との仲を深め工場内見学をさせて頂く際にも情報吸収の質を上げていかなければと思っています。

今後の抱負

1日でも早く知識を蓄え、多くの引き合いを取れる様精進して参ります。名古屋支店の皆様には良くて頂いており大変感謝しております。早く恩を返せる様な営業マンになりたいです。



名古屋産業機械第二部 第一課
光山 友弥

入社から4ヶ月が経ち、まだわからない事がたくさんある中、深田社員は積極的に先輩・上司に質問している姿をみてとてもまじめに仕事に取り組んでいると感じました。飲み会席でみられる持ち前の明るさを前面に出し、まじめに一生懸命仕事に取り組んでください。一緒に頑張っていきたいです。

公益財団法人 日本生産本部によると今年の新入社員のタイプは「キャラクター捕獲ゲーム型」だそうです。キャラクター（就職先）は数多くあり、比較的容易に捕獲（内定）できたようです。一方で、レアキャラ（優良企業）を捕まえるのはやはり難しい。素早く（採用活動の前倒し）捕獲するためにはネット・SNSを駆使して情報収集し、スマホを片手に東奔西走しているそうです。はじめは熱中して取り組むが、飽きやすい傾向（早期離職）モチベーションを維持するためにも新しいイベントを準備して、飽きさせぬような注意が必要（やりがい、目標の提供）だそうです。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



大阪産業機械
第一部 業務
荒堀 夏子

4月にマルカキカイに入社してから、日々覚える事があり、本当に一瞬で月日が過ぎていっています。最初は何をやっているのかわからず業務を処理していましたが、一つ一つをこなしていくうちに、そういうことだったんだ、と繋がりが理解し、その時にとても嬉しくなっています。また、日々周りの方の優しさを感じ、何もわからない私に丁寧に教えて下さり、本当にこの会社に入社して良かったと感じております。

今後の抱負

今はとにかく丁寧に的確にミスなく業務を遂行する事を目標としています。その上で今後は事務処理のスピードを上げていき、スムーズに業務を処理できるように頑張ります。これからも一生懸命努力して参りますので、どうぞよろしく願い致します。



業務部
井上 綾子

入社から4ヶ月ほど経ちますが、職場の雰囲気には慣れましたか？毎日新しい業務を覚え、日に日に成長しているのが目に見えて分かり、荒堀さんの今後の将来がとても楽しみです。私たち事務の仕事は、営業と違ってお客様に商品の提案をしたり、新たなものを作り出す仕事ではありませんが、いわば「緑の下の力持ち」のような仕事です。正確・丁寧・迅速な仕事で営業マンのサポートをしっかりと担ってください。分からないこと・気になることがあれば何でも相談して下さい。一緒にマルカを盛り上げていきましょう！

先輩社員からのアドバイス



総務部 人事課
尾崎 智枝子

希望したもののまさかの人事に配属され、7月に入ろうとしています。学生の頃想像していた厳しい上司終わらない残業…なんて事はなく、皆さん親切に教えてくださり助けられている日々です。人事といえは採用というイメージが強かったのですが実際は採用以外の業務が多くを占めており、知らない事や覚えることがたくさんでまだまだ至らない点ばかりです。採用に関しても今年の経験を来年に活かせるように一年目の今感じたことを大切にしていきたいです。

今後の抱負

社会人としての知識を増やす、確認を怠らないの二点を力を入れていきたいと考えています。知識は保険や給料に法律など、自分の為にも知っておかねばならない事だらけです。また、確認を怠らないというのは私の性格として少々ずぼらな点があるので、仕事をスムーズに進めるためにもそれを改善していきたいです。任された仕事について一人でもこなしていける様にどんどん吸収して成長していきたいです。



総務部 人事課
坪内 明広

配属されて数か月が経過し、生活リズムや仕事に慣れてきたと思います。初めは新しく覚える仕事ばかりで、中には年に1回しかない仕事や急な仕事など、覚えるのが大変かと思います。それでもやってみれば、意外となんとかなるものなので、どんどん挑戦して貰えればと思います。私もまだまだ至らない事ばかりですが、これから一緒に頑張っていきたいと思います。

先輩社員からのアドバイス



国際営業部
海外業務課
西本 早希

4月の入社式から4か月経ったとは思えないほど、マルカキカイで過ごした時間はあっという間でした。日々分からないことがあり、周りの方々に迷惑をかけることがありました。しかし、皆さんとても優しく助けてくださったことで、1日ごとにできることが増えていきました。これからも、少しずつできることを増やしていければと思っています。

今後の抱負

ミスをしないようにすることです。海外業務課ということで、数字を扱っている事もあり、1つのミスが大きなことに繋がります。些細なことでも、注意して仕事をしたいと考えております。



国際営業部
海外業務課
田中 聖子

真面目に、積極的に仕事に取り組み日々成長している頼もしい西本さんです。業務の仕事は正しく進めるには、まずは自分でやってみてその後周りに報連相を行うのがとても重要です。少しでも不安な点は相談し、確認し合ったりして効率良く仕事ができれば良いですね。今後も一緒に協力し、皆から頼られる業務を目指しましょう！

先輩社員からのアドバイス



大阪産業機械
第二部 業務
藤原 美由

4月に入社してからの2ヵ月は本当にあっという間でしたが、毎日新しいことに触れとても充実した日々を送っています。わからないことばかりで最初は緊張ばかりしていましたが、上司の皆様や先輩方は「何回でも聞いていいよ」と中々理解ができない私にも辛抱強く丁寧に仕事を教えてくださるのでとても心強いです。暖かい周りの皆様のおかげで毎日楽しく業務を行えています。

今後の抱負

今後の抱負としては、周囲から信頼される人間になりたいと思います。今はとにかく分からないことを無くし、一つ一つ丁寧に真面目に業務を行っていきます。



大阪産業機械
第二部 部長
河村 浩和

明るく、活発な子に入ってもらえて嬉しいです。日報に「仕事が好きです」「今日も楽しく仕事が出来ました」と書いているのを見ると、大変うれしく思います。「好きこそものの上手なれ」という様に、この気持ちを持続していると必ず出来る様になります。いつか「〇〇さん、しっかりして下さいよ！」と言う日が来ることを楽しみにしています。

勤続20周年を迎えて②



名古屋産業機械 第一部長

深水 亮

・20年間で一番の思い出

入社1年目、初めてお客様からロボットをご発注いただきました。ロボット納入の際、その数日前にロボット講習を受けたこともあり、据付途中で勝手に触ってしまい、手首軸の配線を「ブチッ!」。切ってしまいました。瞬間、「自分の3年分の給料が〜」と放心状態になりましたが、メーカーの方がすぐに替えの配線を取りに行ってください、復旧し、事なきを得ました。メーカー及びお客様から「機械に興味を持ち触りたいと思うのは良いことだけど、一言断ってからにしてね。」と優しくご指導いただきましたが、その後暫くは機械動作恐怖症でした。そんな私が現在「ロボットシステム販売担当」なのですが・・・

・現状のご自身と次のステップについて

昨年12月から、マルカキカイ名古屋支店第一部を担当し、現在次長2名含め部員7名と共に日々お客様の工場の工程改善、生産効率UPの一助となるご提案を心がけ、営業に勤しんでおります。入社時から担当させていただいているお客様とは、20年来のお付き合いとなりますが、今後も引き続きご指導賜りますようお願い申し上げます。

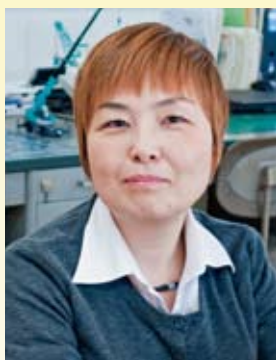
また、これからは、部及び名古屋支店としてのお客様とも深く繋がりを持ちたく、出来る限り課員に引っ付いて同行してしますので、その際は何卒忌憚のないご意見をいただけますよう、宜しくお願い致します。

teamマルカ名古屋 一丸で頑張ります!!

・若手社員へのメッセージ

- ・失敗は必ずある。その後に何をすべきか、相手の気持ちで考えて、即行動する。
- ・報告は必ずする。上司、先輩に相談する時は、必ず自分の意見を持った上でする。
- ・失敗、拒絶を恐れない。何故?を追求し、次に生かすことでレベルアップに繋がる。
- ・その時にしか出来ないことはやっておく。(公私ともに)

以上、私が過去苦勞、後悔したことです。



堺レンタルセンター 業務

中野 裕美

・20年間で一番の思い出

入社してもう20年経ったのかと正直驚いております。20年間業務を務めて嬉しかった事は、お客様に名前を覚えてもらえた事です。まさにコミュニケーションって大事な事だと感じました。私指命でお客様からの電話注文が入った時は嬉しかったです。入社当初は電話対応していても緊張と不安で全く分からず戸惑いばかりでした。

・現状のご自身と次のステップについて

電話で大勢のお客様と対応していく内にたくさん話が出来ようになり、機械の仕様や工法など勉強して色々学びました。出庫までの各種調整として、よりスムーズにお客様に機械を提供できるよう、営業との調整やサービスの方々に整備可能かの確認を毎日行っています。仕入先からの出庫となる場合は少しでも安く借りれるようにと価格交渉をしています。これらのやりとりは大変ですが、お客様からの電話でまた次も借りると言われた時は苦勞が報われる思いで、この仕事にやりがいを感じています。

これからも初心を忘れず社外、社内含め色々な方に信頼される社員でありたいと思っています。

マルカの動き

動 き

6月 1日 : 新キャンペーンオープニング
 6月 5日 : マルカキカイグループ責任者会議
 6月 6日 : 営業会議・マーケティング会議
 6月 21～23日 : 第21回 機械要素技術展2017
 6月 23日 : 中間賞与
 7月 5日 : 第2四半期決算発表
 7月 12～15日 : MF-Tokyo2017 第5回プレス・板金・フォーミング展
 8月 12～16日 : 夏季休暇
 8月 17日 : 新本社営業開始
 8月 22日 : 海外責任者会議
 8月 23日 : MM会情報交換会

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
マルカ広州
大阪産業機械第二部
 ○一般表彰
【貿易実務検定B級】
原 茉莉子 大阪建設機械部業務
【日商簿記検定 2級】
安田 和弘 経理部
【ファイナンシャル・プランニング3級】
森田 万智香

辞 令

5月1日付
中野 拓末 大阪産業機械第一部



(8月10日(木) 朝礼後正門前) 1981年4月に竣工し、36年4か月本社ビルとして活躍しました。

管製作所オープンハウスのご案内

マルカグループ会社の(株)管製作所に於きまして、新本社工場のお披露目を兼ねオープンハウスを下記の通り開催いたします。

同社は精密洗浄機の他、検査装置、加工専用機、バリ取り装置を洗浄機と組み合わせた製品を、国内と海外の多くのユーザー様に納入実績がある機械メーカーです。今般更にロボット洗浄機を新たに開発いたしました。今回は、このロボット洗浄機も合わせてご披露させていただきます。

開催日時 平成29年9月8日(金)～9月9日(土)
 午後2時～

開催場所 株式会社 管製作所
 山形県天童市荒谷堂ノ前1000番28
 TEL:023-655-6100





ロボット高圧洗浄機

KRF-1

- 多関節ロボットにより形状が複雑なワークにもフレキシブルに対応します。
- 設備幅1100mmのコンパクト設計によりラインレイアウトが検討し易く、既存機との入れ替えが容易です。
- 価格も設備大きさもコンパクトに実現しました。



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. 06(6450)6825
東京産業機械部 TEL. 03(3808)1221
名古屋産業機械部 TEL. 052(211)3681
岡山支店 TEL. 086(231)0305
静岡支店 TEL. 054(281)6531

松山営業所 TEL. 089(952)6411
島根営業所 TEL. 0852(52)2541
福岡支店 TEL. 092(503)5871
国際営業部 TEL. 06(6450)6837