

2015年(平成27年)7月5日 No.669

MM会 情報連絡会開催



MM会は、機械専門商社のマルカキカイと、独自の技術を有するメーカー様とが、お互いの協力のもとに、商品の販売促進と新製品の共同開発を目的とした会合です。最近は入会されるメーカー様が増えたことから、もう一度お互いの会社、製品や技術特色についての最新情報をお互いに共有するために勉強会を開こうと、6月16日に情報交換会を開催いたしました。会員各社の営業マンが他の会員商品をPRすることで、MM会に入会したシナジー効果を生み出そうというのが目的です。当日は11社15名の皆様にお集まりをいただき、実

際の機械の動きを撮影した動画等を織り交ぜてのプレゼンテーションには各社の特色が良く出ていたと、全員が感心することしきりで、様々なコメント発表や活発な質疑応答が行われました。お互いが、意外と知っているようで知らない、おぼろげなイメージしかなかったものが、この情報交換会でクリアになったことと思います。これからは会員各社の営業マンが、自社のカタログと併せて、MM会総合カタログをカバンに入れて、自社商品のみならずMM会商品のPRに励んでいただけると、期待が大きく膨らんだ1日でした。

今月のことば

乾 相談役

○ 権限と責任

当社の営業活動はユーザーを訪問して面談するのが主体である。商談ではその場で即断を求められるケースが多く、そのたびに上司に伺いを立てていては、商談が成立しない。自動販売機のような画一的でないので、担当者の個性が大きく影響し、本人の言動によって成果に大きな差が出来る。担当者に大幅に権限を委譲して、迅速且つ臨機応変に対応しなければ良い結果は出ない。その為には権限委譲は重要である。権限委譲されても、何でも自分の自由にと勘違いして、自分勝手な行動をしてはならない。決められた規定やルールに則った権限の行使でなければ、独断専行となり弊害を生むだけである。権限は委譲出来ても、責任まで委譲することは出来ないこと、権限を与えられれば、常に報告・連絡・相談することが重要である。大幅な権限を与えたとともに、自主的判断の分野が多くても、最後まで自分が責任を持つことが大事である。これが皆から信頼を得るための基本である。

○ 自分に厳しく

リーダーは、成功は他人の功績、失敗は自分の責任、という気持ちがなければ上に立つ者として良い結果を上げることは出来ず、チーム力も向上しない。自分が普通のことしかしていないのに、普通のことを行っている他人を批判してばかりしている、良くなる訳がない。他人の欠点を指摘するより、長所を引き出すことに努めよう。

他人には寛大でも、自分には厳しくしよう。みんなが厳しさに欠け、ぬるま湯につかっていると、会社は丸ごと沈没してしまう。自分が自分を評価しなくても、他人が評価してくれる。自分で自分を都合

のいいように評価すれば、愚痴・不満が生まれ、自分が過信することになる。自分のことを棚に上げて、自分の努力不足にも気づかず他人のことを批判している人は成長しない。当社には自分一人だけで出来る仕事は無い。全て人と人との繋がり信用で成り立っている。自分に厳しく、他人から評価される人になろう。他人が評価してくれるから、人間として成長することを忘れてはならない。

○ 有形・無形の利益と損失

業績の結果は数字で表され決算時に公にされる一方、数字には表れない無形の利益・損失は、公にならないけれど非常に大事である。因果応報、原因あっての結果である。無形の場合、良い原因であるがすぐに数字に表れないケースでも、将来多くの利益をもたらす業績を大きく左右することになる。例えば100万円の利益が計上できる取引が、更にそれを機会に引き続き注文頂けるケースでは、100万円の利益は数字に表れるが、それ以上に明示されない将来大きなプラスになる要因を含んでいる。反対のケースは、その取引の利益は数字になって計上されるが、その後受注できないようであれば、数字には表れないが大きな損失であり、いわゆる無形の損失となる。普段は経理上表れないので意識しないが、決して忘れてはならない。業績はその都度計上されて数字で明示されるが、明示された数字以外の無形のものも、後の業績に大きく影響することを十分認識しなければならない。無形の損失を発生させる仕事ぶりは、目先の業績が良くても、決して会社に貢献しているとは言えない。有形の数字に表れた業績は当然大事であるが、数字に表れない業績も極めて重要なことを忘れてはならない。

マルカの動き

6月

動き

- 6月 1日：新キャンペーンオープニング(訓示)
：下期役割発表
- 6月 2日：マルカキカイグループ責任者会議
- 6月 3日：営業会議
- 6月 23日：中間賞与支給式

新入社

渡邊 晃行 ソノルカエンジニアリング(株)
冷温システム本部 営業部
(6月1日付)

表彰

◆ 殊 勲 賞

東京産業機械第二部 部長 熊谷 了輔

◆ 一 般 表 彰

【貿易実務検定B級】

大阪産業機械第二部 第三課 木村 健吾

【貿易実務検定C級】

大阪産業機械第二部 第一課 西垣 祐作

東京産業機械第一部 松崎 友樹

名古屋産業機械第二部 第三課 長谷場 好輝

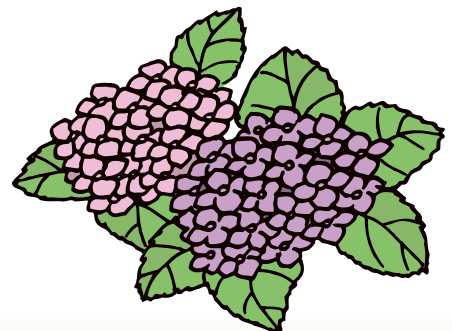
機材部 第一課 仲宗根 大樹

国際営業部 第二課 土井 翔介

大阪建設機械部 三吉 優太

総務部 人事課 坪内 明広

国際営業部 海外業務課 井ノ上 絢可





		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 (%)	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)	15/4/10	B32.54	Rp12,615	M\$3.60	P44.46	NT\$30.93	RMB6.157	1\$=121.47円
	15/5/10	B33.68	Rp13,097	M\$3.60	P44.61	NT\$30.07	RMB6.110	1\$=120.51円
	15/6/10	B33.69	Rp13,229	M\$3.70	P44.99	NT\$31.27	RMB6.210	1\$=124.47円
	今後の傾向	↗	↘	→	→	↘	↗	
短期金利		1.50%	7.50%	6.25%	4.00%	4.13%	5.10%	
	今後の傾向	→	→	→	→	→	→	
失業率		0.85%	6.10%	3.10%	6.40%	3.63%	4.50%	
マルカ駐在員からのコメント	<p>タイのソムマイ財務省は6月3日、付加価値税(VAT)7%の適用について、今年9月末で切れる期限をさらに1年延長するよう2~3週間以内に閣議に提案することを明らかにした。VAT税率は本来、法律で10%と定められているが、暫定税率7%が適用され、これまで実施期間の延長が繰り返されてきた。昨年5月のクーデターで全権を掌握した国家平和秩序評議会は、2014年9月末で切れる期限の1年間延長を決めた。財務省は増収を図るため、15年10月からはVAT10%を導入する予定だったが、景気回復が遅れており、増税による消費者への影響が懸念された結果である。</p>	<p>ジョコ・ウィド大統領は17日、首都ジャカルタのタンジュンプリオク港を視察した際、港湾外へのコンテナ搬出に時間が掛かりすぎているとして、関係機関に搬出までの期間を短縮するよう要請した。今年3月、同港のコンテナ搬出所要日数を3ヵ月以内に4.7日まで短縮させる目標を表明した。一方、港湾当局のデータによると、所要日数は5月時点で平均5.57日となっており、依然として目標を達成できていない。</p> <p>大統領によると、港湾当局者にはすでに8回に渡って短縮の支障となっている問題を問いただしたものの、今のところ明確な回答は得られていないという。</p>	<p>スズキはプロトンと協業の覚書と技術援助契約を締結したと発表した。プロトン・ブランドで組立・販売する。</p> <p>協業の第一段として、スズキがスズキモデルのノックダウン部品(KD部品)をプロトンに供給する。まずスズキの小型自動車1車種のKD部品をプロトンに供給し、2016年夏頃よりプロトンのタンジュンマリム工場での生産を開始し、マレーシア国内のプロトン販売網で販売する。</p> <p>両社は他のスズキ車種の生産について、今後検討していく計画だ。将来的には、エンジン・トランスミッションの供給を行い、プロトンの独自開発モデルの開発も計画していく。</p>	<p>フィリピン自動車工業会は、2015年の1~5月の新車販売台数が前年同期比20.1%増の10万7,280台だったと発表した。</p> <p>メーカー別で見ると、トヨタ・モーター・フィリピンが前月比19.3%増の4万7,794台でシェア45.4%と首位を堅持した。2位はシェア19.2%の三菱モーターズで前月比0.3%増の2万5,919台となり、1~4月までのマイナス成長から一転し、プラス成長へと転じた。3位はシェア7.1%のフォード・モーター・カンパニー・フィリピンであった。</p> <p>5月単月の新車販売台数は前年同月比18.1%増の2万3,139台だった。</p>	<p>經濟部水利署はダム貯水量が回復したため、新北市、桃園市、苗栗県、台中市、彰化県、嘉義県、嘉義市、台南市などの各地で行っていた夜間減圧給水などの制限を解除した。全国で給水制限が全面解除されるのは約6カ月ぶり。</p> <p>昨秋からの少雨で西部を中心に深刻な水不足に見舞われた。水利署によると、昨年10月から今年2月の降水量は、1947年以降最も少なかったという。その後5月に梅雨入りし、各地でまとまった雨が降り、ダムの貯水量が回復したため、段階的に制限が緩和されていた。</p>	<p>中国日本商会は「中国経済と日本企業2015年白書」を発表した。白書によると、14年の日本の対中投資額は前年比38.8%減の43億3,000万米ドル(約5,370億円)となり、2年連続で減少した。15年も下回る見通しが強いとみられる。日本貿易振興機構(ジェトロ)が14年10月~11月、中国に進出している日系企業を対象に行ったアンケートでも、今後1~2年の事業展開について「拡大する」と答えた企業は46.5%で、前年と比べて7.7ポイント減少した。</p> <p>ただ、日中首脳会談の実現といった日中関係の改善が中国に進出する日系企業にとっての追い風になりそうだ。</p>		

東北支店 リープヘル社 LTM1550N納入



(株)工藤建機従業員様と当社砂河本部長(前列左端)

青森県むつ市に本社を置く株式会社工藤建機様(創業:昭和58年)へ、風力発電機のメンテナンス用機械として、5月22日にリープヘル社製LTM1550N(550t吊り)を納入させて頂きました。青森県の風力発電

所の施設は、特に下北半島に2万~5万kwほどの大きな施設が集まっている地区で、今後のメンテナンス工事及び新設の風力発電所の建築も予定されているため活躍が期待されます。

【機械紹介】

リープヘル社製 オールテレーンクレーンLTM1550N

定格総荷重:550t×2.7m ブーム長:16.1m~84m 起伏式ジブ:91m

全長:21,315mm 全幅:3,000mm 全高:4,000mm

2015新入社員 始動開始2



名古屋産業機械第二部第三課

長谷場 好輝

配属後の自分の頑張っている姿

中部支社に配属後、上司・先輩方に同行させて頂くことがほとんどだったが最近では1人で新規の飛び込み営業をするようになった。その中で改めて自身の知識の乏しさとうまく話すことの出来ない自分の未熟さを痛感する日々である。だが、同時にユーザー様とお話し出来た時や、工作機械の奥深さにやり甲斐と楽しさを感じている。

やり甲斐や楽しいと感じることが出来るのは、常にサポート・指導して下さる上司・先輩方の存在があるからだ。このような環境で日々勉強させて頂けることは幸せで、マルカでよかったと感じている。

今後の抱負

現状、私が出来ることが僅かで分からないことばかりである。それ故に今任せていただける仕事一つ一つを丁寧に誠意を持って勤めていき、任せていただける仕事を増やしていきたい。また、任された仕事だけを行う受け身の姿勢にならず、常に「自分出来ることは何かないか」を自ら考え積極的に仕事に励んでいく。そして、社内外問わず皆様から信頼される存在になっていきたい。そのために、常に素直で誠実に何事にも挑んでいきたい。



大阪建設機械部

三吉 優太

配属後の自分の頑張っている姿

入社して2ヶ月が過ぎ、仕事が勉強の何倍もダイナミックであり、その楽しさや苦勞を毎日目まぐるしいほどに感じる日々が続いている。入社時から、「これから待ち受ける業務に対し、私のやりたい仕事はできるのだろうか?」、「ここに私の居場所はあるのだろうか?」と毎日期待と不安を胸に過ごしているのが正直な気持ちだ。

しかし、そんな私も今では考え方が少しずつ変わってきている。「他ではなく、ここが私の居場所な

のだ」という覚悟を持ち、そう自分に言い聞かせながら日々の業務に取り組むようになった。そう思えるのも、フォローして下さる上司や先輩、ユーザー様から頂く言葉のおかげだ。厳しい言葉や激励の言葉と様々だが、沢山の刺激は私を奮い立たせてくれる。そんな環境を嬉しく思うとともに、言い聞かせてきたことが実感へと変わる日をイメージし、懸命に励んでいきたい。

今後の抱負

「自分から成長のチャンスを取りに行く。」

そのために、困難なことにこそあえて挑戦していきたい。私の知識・力などまだまだ限られたものであるが、とにかく参加する。上司や諸先輩方からもフォローしていただける環境にあるので、この恵まれた環境を活かし様々なことにトライしていく。



東京産業機械第一部

松崎 友樹

配属後の自分の頑張っている姿

入社して早2ヶ月が経ち、一人で営業させて頂く事も多くなった。他社に入社した友人から「最初の5ヶ月間は研修」だと聞き、スピードの速さに少し厳しさを感じることもあるが、成長できる環境に身を置けたことを嬉しく感じている。

1人で会社訪問をし始めてから、毎日ユーザー訪問日記をつけている。自分で設定した目標に向

けて、1日あたりどう行動すればよいか日々考えているが、中々思い通りには進まない。それは目標に対するプロセスが明確になっていないからだと思う。例えば、「どんな規模のユーザーを何件以上訪問し具体的な話を何件以上いつまでに頂く」というように月、週、1日単位で目標を具体化しなくてはならない。しかしながらアポも中々取れず、上手く事が運んでいないのが現状だ。

今後の抱負

今まで設定した目標や計画が机上の空論にならず、結果を出す事が、今後の課題だ。今まで、先輩、上司の指導のお陰でここまでやってくることができた。謙虚な姿勢を忘れずに、これからも頑張っていきたい。



大阪産業機械第二部第一課

西垣 祐作

配属後の自分の頑張っている姿

配属から3ヶ月が経ったが、まだまだ仕事という仕事もできず先輩の方々について回る日々が続いている。同行している中で、「旋盤や射出成型機が売れた」という話も聞いたり、その裏で多くの努力や下調べがなされていることも知った。そのため、できるだけ早く知識の習得を行うとともに、経験を積んで一人前の営業マンになりたいと強く感じる。

また、私生活では、入社してからの3ヶ月間で一

人暮らしの大変さを痛感した。私にとって初めての一人暮らしだったため、今まで親に頼り切っていたこと等、自分の経験値のなさを痛感させられた。掃除洗濯料理など、文字にするとなんということはないのだが、実際に三か月ほど続けてみると家事とはこんなに面倒なことだったのかと思い知らされた。今は両親に、感謝の思いでいっぱいだ。

今後の抱負

仕事をしていく中において感じたのは社会人の背負うべき責任の大きさだ。「仕事はしっかり責任を持って最後までやる」これを基本的なこととして全員が捉えておられるし、そういう姿勢が端々から感じられた。まだまだ未熟だが、そういった責任感を持った仕事ができる人間になりたい。

取扱商品



MOROOKA CARRIER

キャリアダンプ
不整地運搬車



お問い合わせは

マルカキカイ株式会社

建機輸出部へ

〒567-8520 大阪府茨木市五日市緑町2番28号
TEL:072(621)3373 FAX:072(622)0580 <http://www.maruka.co.jp>