

2014年(平成26年)6月5日 No.656

## ITI社がSLMP社より 2年連続Core Values受賞

Industrial Tool, Inc. (ITI), sub-subsidiary of Maruka Japan, has been presented with 2013 Core Value Award by Spartan Light Metal Products (SLMP) for the second year in a row. ITI received this prestigious award at SLMP's annual supplier conference held on April 11. Core Value Award is regarded as the highest honor given by SLMP. This year only seven suppliers, including ITI, received the award, and no other supplier has ever won it in two consecutive years. With this award ITI was praised especially for its Living Christian Values: practicing "Servant Leadership", emphasizing trust, empathy and collaboration on a daily basis, and making a conscious decision to lead in order to better serve others, not to increase one's own power.

マルカキカイの孫会社である北米所在の Industrial Tool, Inc. (ITI) が、優良顧客の Spartan Light Metal Products (SLMP) から、4月11日に開催された同社サプライヤー会議の場において、2013年度Core Value Awardを受賞しました。ITIは、2012年度に続き2年連続での同賞の受賞となりました。

Core Value Awardは、SLMP社がサプライヤーに授与する最大の栄誉であり、本年度の会議では、数あるサプライヤーの内、ITIを含めた7社のみ



Since 1998, SLMP has been one of the most highly valued customers of ITI and the two companies have established and maintained strong working confidence to meet their mutual business objectives.

が同賞を受賞しました。また2年連続での受賞は、SLMPの歴史の中でも初の快挙とのことです。本年度は、ITIの持つLiving Christian Values(奉仕的リーダーシップの実践、日々の信頼・共感・協調、自分自身の権力拡大ではなく、他人へのより良い奉仕を行うための理性的な意思決定)が特に称賛されました。

SLMP社はITIの最重要顧客の一つであり、1998年以来、両社はお互いの事業目標の達成のために、強固な信頼関係を築き上げてきました。

# 今月のことば

## 乾 相談役

### ○ 企業理念

当社の扱う商品はほとんどが納入してから10年、20年とお使いいただくものであり、長い付き合いを前提としている。長期に亘り期待に応えなければ信頼を得られない。必要とされるものは栄え、必要の無いものは亡びる栄枯盛衰は、歴史上の事実である。当社は「人生是誠也」を社訓に、「最善の奉仕」をモットーに、「顧客の満足」を使命にした企業理念を長年標榜し、日々信頼を得られるよう努力を積み重ねてきた結果、お陰様で70年近く事業を続けてくることが出来た。この企業理念の下でお取引先のご支援とご協力があればこそ、今日があることを忘れてはならない。事業の基本は信頼を積み重ねることであり、その為に常に企業理念を念頭に置いた仕事を心掛けねばならない。

### ○ 日進月歩進化せよ

全ての人々が100点満点であることは考えられない。単純に点数で評価できないが、例えば60点の人が70点へ、70点の人が80点へと各人がそれぞれ進化すれば会社も業績が伸びる。終生勉強である。向上心があれば、年月の経過によって経験を積み、知識も増えていくのだから、進化して当たり前である。経験を重ねながら変化せず同じ状態を続けておれば、業績も横這いでむしろ後退する方が多い。現在までの仕事に新しい拠点、ユーザー、商品がプラスされれば当然業績が伸びなければおかしい。1年間経過してユーザーも商品も新しく増えないことは、後退していることである。従来のユーザーに新しいユーザーがプラスされるから数字が伸びる。新しいユーザーが出来ても伸びないのは、従来のユーザーが減っているからだ。会社も特に海外を伸ばすために拠点、人員を強化している。経費も増加している。新しい事業は、小さく生ん

で大きく育てる、ということから平均より高い伸び率が求められる。あるプロ野球の監督の話で、一流の選手は放っておいても、自分から高い目標に向かってやるべきことをやるが、一流半の選手は良く指導をして底上げを図らなければチームは強くない。全員野球をするには、全員のパワーを如何に伸ばしていくかが最も重要である。底上げするためには、上司が部下を良く見て育てる必要がある。一部だけではなく、全てに対して公平に育てなければいけない。昨年より今年、今年より来年、成長したと言われる人間になろう。

### ○ 上司の態度

叱る上司、褒める上司、威張る上司がいる。威張るだけの上司は論外だが、褒める上司も褒めてばかりでは問題がある。褒めるべき時は褒めるが、褒めてばかりでは、部下は成長しない。部下を叱る時に、叱ると威張るとは似ているが、非なるものである。決して威張った態度をとってはいけない。叱るためには、上司は言行一致、率先垂範を常に実践しなければ部下は反発するだけである。更に自分自身勉強しなければ、真の意味で叱った効果がでない。叱る際には、相手によって時と場所と方法を、良く考えて叱らないと逆効果になる。愛情を持って叱ることが大切である。叱られた方も自分が何故叱られたのかを謙虚に反省しなければ、自分の成長にならず、叱られ損である。叱る方も叱られる方も真剣勝負であれば、お互いのプラスになる。上司も叱ることによって自分自身が成長する。あの時に叱られたことが今も教訓になっている、と言われれば叱った方も冥利につきる。最近、会社でも学校でも叱ることが減っている。育てる気が無く無難を優先しているからである。

**マルカの動き**

5月

**新入社**

中西 誠夫 中国統括本部長付部長(上海駐在)  
(5月1日付)

**動き**

5月 7日：経営会議

5月 22日：取締役会

**表彰**

## ◆ 殊 勲 賞

大阪産業機械部第一課主任

丸山 真史

福岡支店

山城 貴弘

(5月7日付)

**本社ホールクロック**

当社正面玄関奥には、ドイツHorn社製の大きな柱時計を設置しています。1981年4月27日茨木市へ本社を移転した際に取引様から贈呈頂いて以来、我々を見守り、時を刻み続けてくれています。数年に一度オーバーホールをし、毎時00分、15分、30分、45分に人工的では無い何とも言えない癒しのような優しいチャイム音を鳴らしてくれます。本社にお寄りの際は、是非チャイムの音を聞いてみてください。

**新キャンペーン 開幕 !!****6月1日 → 8月31日****2014年度キャンペーン****日米中亜 四極体制  
新たなステージへ!**

Japan, the USA, China & Asia  
The Four Sales Powers Unite for the Next Stage.

**変革の推進 Go for 7070**

Advance for Change Go For 70 / 70

〈 III 〉

# アジアNOW 2014年 6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 (%)	3.7%	5.9%	4.6%	6.9%	1.74%	7.6%	推定値
物価上昇率 (%)	4.5%	6.2%	5.1%	6.5%	2.59%	7.3%	予測値
	2.8%	7.3%	3.5%	3.2%	0.8%	2.7%	推定値
	2.3%	6.7%	3.5%	4.5%	1.0%	3.1%	予測値
為替相場 (対米ドル)	B32.53	PR11,365	M\$3.33	P45.100	NT\$30.30	RMB6.057	1\$=103.20円
	B32.32	PR11,300	M\$3.33	P44.735	NT\$30.13	RMB6.210	1\$=102.06円
	B32.68	PR11,605	M\$3.33	P43.750	NT\$30.17	RMB6.077	1\$=101.68円
今後の傾向	→	→	→	→	→	→	
短期金利	2.01%	7.5%	6.25%	6.80%	4.10%	5.60%	
今後の傾向	→	→	→	→	→	→	
失業率	0.90%	6.10%	3.10%	7.20%	4.03%	4.60%	

人事を巡り職権乱用があったとの憲法裁判所の判決でインラック前首相が失職し、暫定首相の選任を巡りタクシン元首相派と反対派の綱引きが本格化してきた。反タクシン派寄りと考えられる新上院議長に暫定首相の即時選任を促す反政府派に対し、政権側は議長の選任手続きに違法性があったとして抵抗する構えだ。反政府勢力を率いるステープ元副首相は17日、26日までに暫定首相を選出できなかった場合、デモ解散、警察へ出頭する意向を明らかにし、23～25日にバンコクでの大規模行進を呼びかけた。政情不安がいっ取束するか全く不透明だ。	7月9日に投票が行われるインドネシア大統領選がジョコ・ウィドド・ジャカルタ特別州知事とブラウボウォ元陸軍戦略予備軍司令官の一騎打ちとなる。今のところ両候補共に経済政策の方向性を明確に示しておらず、市場関係者は様子見を続けており、株価指数は依然として乱高下する可能性を懸念している。また、ジョコ氏はインフラ整備、ブラボウォ氏は農業開発に熱心で、いずれも貧困層を重視している。両氏が経済政策の全体的な枠組みを示していないため、今後両氏がどのような大規模行進を呼びかけた。政情不安がいっ取束するか全く不透明だ。	中央銀行バンク・ネガラ・マレーシア(BNM)は16日、2014年第1四半期(1～3月期)の国内総生産(GDP)が6.2%の成長となったと発表した。好調な内需や輸出の改善を受けて、前期(2013年第4半期)の5.1%を上回る高い成長となった。民間消費は、安定した雇用市場や賃金上昇を背景に、前期の7.4%に及ばないものの7.1%という高い伸びを維持、公共支出も11.2%の高い伸びを示した。世界経済の緩やかな回復を受けて昨年第3四半期からプラス成長に転じていた輸出は、7.9%と前期の5.7%を上回る成長となった。	フィリピン自動車工業会の4月の新車販売総数は前年同月比19.3%増の2万751台だった。メーカー別の販売台数はトヨタ・モーターズ・フィリピンが27.9%増の8,102台を記録し、首位を堅持した。三菱モーターズ・フィリピンズは16.1%増の4,246台だった。現代自動車は2.4%増の1,646台だった。上位メーカーで唯一49.3%減と落ち込んだホンダ・カーズ・フィリピンは4月、現地生産車の小型乗用車(シティ)を約5年ぶりにフルモデルチェンジした。1月～4月の販売総数は前年同月比20.8%増の8万1,449台であった。来月には早くも10万台を突破する可能性が出てきた。	アジア諸都市における高級住宅の価格上昇率はインドネシアのジャカルタが38%で第1位、第6位の台北は25%の上昇で、その価格はニューヨーク、上海、北京、東京を上回っていることがわかった。台北市の高級住宅は登録面積で計算すると平均価格は1坪あたり170万台湾元(約574万円)で、モナコ、香港、ロンドンなどに次ぐ価格となった。中国大陸の主要市場は2013年に顕著な回復を見せており、北京の高級住宅価格は17%と2012年の2.3%に比べて大幅に上昇、広州は14%、上海では7.3%の上昇を見せた。	広州は最近雨が多くなり、傘が手放せない。多湿で蒸し暑い夏がやって来る。先日高速道路で危険な目にあっった。広州では良くある事だが、車は事故や故障でもその場に止まっている事が多い。その日は濃霧で視界が非常に悪かった。追越車線を走行中、霧の前方に故障車が突然現れ、「え!?!」と思う間もなく、時速100kmの車はどんどん近づいてゆく。後部座席から金切り声を上げてしまった。運転手が寸前でハンドルを切って激突は免れた。運転手の皆さん、退避場所は路肩にしましょう。
--	--	--	---	--	---

## マルカ駐在員からのコメント

# 株式会社やまびこ製溶接機の インドネシアにおける代理店契約を締結



建設機械本部では、この度、株式会社やまびこ様（小型屋外作業機械等の製造および販売）、Soil Tech社（インドネシアにおける大手レンタル／基礎機械大手のBerdikari社の輸入販売部門）と当社にてインドネシアにおける、ディーゼルエンジン式溶接機の代理店契約を3社にて締結いたしました。

インフラ需要に沸くインドネシアでの建設現場での溶接機の需要は著しい伸びを示しており、3社での約半年にわたる協議を経て、今回の締結とな

りました。

5月8日の代理店契約調印式は、株式会社やまびこ様より、庭木岳文 取締役・産業機械本部長（写真右）、Soil Tech (P.T. Berdikari) 社、John Tanuwijaya 社長ご夫妻（写真中央）、当社からは竹下社長（写真左）が出席し、株式会社やまびこ様の広島事業所にて執り行われました。

今後とも、グローバルに伸長する建設機械本部にご期待ください。

# マルカ・タイ社 ピントン支店 設立のお知らせ



この度、当社のグループ企業の一つであるマルカ・タイが、ピントン2工業団地内に新たな販売拠点を設けました。これにより、タイ国内最大港のレムチャバン貿易港へは車で20分、イースタンシーボード、ヘマラート、レムチャバン等主要工業団地へは30分圏内で移動できるようになります。

上記周辺工業団地には、多くの自動車メーカーや自動車部品のサプライヤーが拠点を設けている

ことから自動車関連を中心とした幅広い業種の企業が集積しております。

マルカ・タイは、今後より一層お客様へのサービス向上、販売拡大につなげていく所存であります。御用の際はお気軽にお問い合わせ下さい。(写真:ピントン支店のスタッフ。右から2人目が有沢支店長)

マルカ・タイ社 ピントン支店

MARUKA MACHINERY (THAILAND) CO.,LTD. PINTHONG BRANCH

支店長:有沢 悟

住 所:150/55 Business Center Pinthong Industrial Park 2,  
Room No.BC-12,Moo9,Nong Kham,Sriracha,Chonburi 20110

Tel:+66-38-347-232 Fax:+66-38-347-231

E-mail:sales.pintong@marukath.com

## マルカグループの ❖「なでしこ」達のご紹介3❖



**Ms. Jessica Chong Mei Chin**

マルカ・マレーシア社 経理・業務担当  
2013年2月 入社

私が主に行っている業務内容は、お客様への見積書作成、メーカーへの注文書発行、船積み・配送のフォロー、そして月次会計データの入力、月次財務諸表の作成と多岐に渡っております。会社の取引量が日々大きくなるにつれ、私自身、会社がもっと大きくなるためにはどうしたらいいかを日々考え、適応し、学ぼうとしています。

入社して一番良かったと思うことは、マルカ・マレーシアの一員として働く内に、自分のスキルがアップしていることを実感でき、良き同僚を通じ日本の文化を知ることができたことです。今後とも、会社の目標達成に貢献できるよう頑張っていきたいです。



**Ms. Wanida Jittangthammakul**

マルカ・タイ社 総務部アシスタントマネージャー  
2008年10月 入社

私は、マルカ・タイで、総務部アシスタントマネージャーをしながら、発注管理や売買レポート作成等他、会社の重要プロジェクトに参加し、様々なサポート業務を楽しんで仕事をしています。なぜかと言えば、マルカ・タイは、私の知らなかった多くの経験をさせてもらうチャンスを与えてくれるからです。

例えば、営業の仕事を担当されたことがありましたが、そのような時も、経験豊富な日本人スタッフがそばにいてくれ親切にやり方を教えてくれました。このような未知の体験が、今の私の仕事に大いに役立っています。

さて、マルカ・タイは、World Wideに展開するお客様をサポートするため、新しいことに挑戦し成長し続けています。より成長するためには、社員一丸となり、強いチームワークを築くことが重要と思います。私自身も、将来的にマルカ・タイの成功の一翼を担える存在になるよう頑張りたいと思います。

# 海外子会社設立に関するお知らせ

当社は、平成26年5月22日開催の取締役会において、下記の通りタイに子会社を設立することを決議しましたのでお知らせいたします。

なお、タイにおける子会社はマルカ・タイ社に次いで2社目となります。

## 記

### 1. 設立の理由

当社は平成26年1月策定の中期経営計画において、日米中亜の四極体制を堅持し、新たなステージへをテーマに、安定的収益事業の構築、強固な経営基盤の確立が重要課題と考えています。

安定的収益事業の構築をはかるための具体的成長戦略の一環として、各種商品の第三国調達・輸出販売・物流事業の拡大を掲げております。タイにおいては、生産基地化が進む一般産業機械設備並びに既に生産基盤が整いつつある自動車部品等の調達・輸出販売事業を開始し、同事業の拡大を目的としてタイに新会社を設立するものがあります。

### 2. 設立する子会社の概要

- (1) 商号：Maruka Export (Thailand) Co., Ltd. (予定)
- (2) 所在地：タイ王国 ピントン(予定)
- (3) 代表者：真鍋 聡(当社取締役兼執行役員、東南アジア・インド統括本部長)
- (4) 資本金：1,000万バーツ(約32百万円)
- (5) 出資比率：当社 100%
- (6) 設立時期：平成26年9月(予定)
- (7) 事業内容：産業機械及び自動車部品等の輸出販売

### 3. 今後の見通し

当該子会社設立による当期業績(平成26年11月期)への影響は軽微であります。