

第70回

定時株主総会開催

当社第70回定時株主総会が、2月23日(木)に大阪、新阪急ホテルにおいて開催されました。

午前10時に竹下社長が議長席につき、事業の概要及び報告事項について報告いたしました。引き続き議案の審議に入り、予定された議案は右のとおり承認可決されました。

連結数値

売上高	47,708百万円	前期比 7.5%減
経常利益	1,709百万円	前期比 35.3%減
当期純利益	929百万円	前期比 46.3%減

株主総会・決議事項

〈会社提案(第1号議案から第5号議案まで)〉

第1号議案 剰余金の処分の件

第2号議案 定款一部変更の件

第3号議案 取締役8名選任の件

第4号議案 監査役1名選任の件

第5号議案 会計監査人選任の件

〈株主提案(第6号議案及び第7号議案)〉

第6号議案 剰余金の処分の件

第7号議案 自己株式の取得の件

以上、第1号議案から第5号議案は承認可決されました。第6号議案、及び第7号議案は否決されました。

役員

(平成29年2月23日現在)

代表取締役会長

釜江 信次

常勤監査役

荻野 純一(新任)

代表取締役社長
兼最高経営責任者
(CEO)

竹下 敏章

常勤監査役

杉浦 克典

取締役兼
専務執行役員

二橋 春久(昇任)

監査役

古澤 哲

取締役兼
常務執行役員

真鍋 聡(昇任)

監査役

牛島 慶太

取締役兼
執行役員

難波 経久

執行役員

砂河 利文

取締役兼
執行役員

飯田 邦彦

執行役員

黒澤 淳一

取締役

泉 信介

執行役員

神田 晃三

取締役

長崎 伸郎

執行役員

谷口 徹

新キャンペーンのスタートにあたって

(竹下社長から全社員に向けた訓示の要旨です。)

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



竹下社長

〈Ⅱ〉

2017年度から2020年度までの4か年を対象とした中期経営計画を策定し発表したので、その骨子をお話します。

我々が目指す企業の姿は、

- 1) グループ売上高1,000億円企業。
 - 2) 脱機械専門商社。
 - 3) 真のグローバル企業。
- です。

そのための重点戦略は、

- 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) 成長分野への進出、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徹底と資本政策。
- の6つです。

公表した数値目標は、2020年度予想で

- 1) 売上高650億円
 - 2) 営業利益30億円
 - 3) 経常利益32億円
- です。

公表の数値目標は必達数字です。社内的には公表数字を上回る実績を上げていかねばなりません。目標を目指して具体的戦略と戦術を、スピード感を持って実行していく必要があります。

当社事業の中軸として、

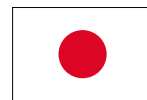
- 1) 産機本部、建機本部の主力商品である鍛圧板金機械、射出成形機械、及びクレーンに関してコマツ産機及びソノルカエンジニアリング、東洋機械金属、コベルコ建機の製品をマルカキカイの顔となる商品と位置づけ全社をあげて拡販する。
- 2) 国内海外のネットワークをフルに活用した商品・サービスの提供をする。
- 3) エンジニアリング機能の一層強化によるユーザーニーズのフルサポート。新機軸として、成長性の高い食品機械及び、IOT関連を強力に推進することで、目標に向け推進力をつけていきます。

新中期計画の発表後、メディアの紹介記事やIR活動の中で機関投資家からの反響も大きく、当社に対する注目度が今まで以上に上昇していることや、先日開催された定時株主総会に過去最多の株主様が出席されたことから、当社への関心の高さを強く感じました。

これらに応えるためにも、80周年に向けた新中期計画スタートの今年度は、経営プラン必達がMUSTです。この第2Qは、第1Qが計画に届かなかった部署は挽回を、計画を達成した部署は更に上積みをして上期を締めくくって欲しい。

特に業績の2極分化が進みつつあることが気にかかります。いつも述べる通り「赤字は罪悪であるが、赤字のまま手を打たないで見過ごすことは極悪である。」という思想を責任者は常に意識してマネジメントに取り組んで貰いたいと思います。

マルカ/東洋米国向け5000台機 出荷安全祈願祭が執り行われました。



THE MARUKA/TOYO CEREMONY FOR THE SAFETY SHIPMENT
ON THE 5000th UNIT HEADING TO THE USA WAS HELD.



(5000号機 Si-200-6安全出荷祈願中の様子)

A branch of the sacred tree was reverentially offered to the 5000th unit of Toyo Plastic Injection Molding Machine for the safety bon voyage to the USA by a Shinto priest, here in Toyo Tsuchiyama Factory in Akashi, Japan.

It was 31 year ago. The first shipment was made to the USA in 1985, and now Maruka/Toyo gave the 5000th birth to the USA across the Pacific Ocean.

The devoted member of Maruka/Toyo Project to create the market in the USA was reunited at a hotel and the nostalgic story made them comfortable and memorable with sacred Sake.

The 6000th unit is next.



(TOYOプロジェクト立上げ運営に携わったマルカ/東洋のメンバー)

12月2日(金)に東洋機械金属株式会社様土山工場にて、マルカUSA社向け東洋製射出成型機5000台目(Si-200-6)の工場出荷に伴い、出荷安全祈願祭 玉串奉天を行いました。第一号機の出荷は1985年、31年間に亘り5000台目の記念出荷となりました。

併せて、12月6日(火)には西明石のホテルで東洋機械金属株式会社主催の記念パーティーも行われました。1985年より各マルカUSA拠点ニュージャージ、シカゴ、ロスアンゼルスに、歴代技術者として駐在された駐在経験者14名、マルカからは当初東洋プロジェクトの立上げ運営に携わったOBの方々含め9名が招待され、過去の現地での軌道に乗るまでの苦労話など、思い出話に盛り上がりしました。

今後も関係各位の皆様のご支援、ご援助を賜り、6000台へのステージを目指して受注に邁進して参ります。

(国際営業部 有吉 俊雄 記)

創立70周年記念パーティー アルバム

平成28年12月17日(土)大阪新阪急ホテル紫の間にて午後12時より役員、国内従業員、海外グループ会社責任者、国内グループ会社社長、OB会から3名の一同が会した創立70周年記念パーティーが開催されました。



(竹下社長挨拶)



(ビンゴゲーム開始)



(幸運を呼ぶ竹下社長の左手)



(抽選に当たった幸運な人)



(乾特別顧問挨拶)



(田辺靖雄OB会長挨拶)



(マルカ・アメリカGary Lowery社長挨拶)



(Gary Lowery社長の乾杯)



(右端:マルカ・マレーシア Chan Kok Leong社長)



(宴たけなわ立食パーティー状態)



(新社歌バージョン披露・合唱)



(飯田管理本部長による中締め)

マルカ社内の勲章である2016年度の新規開拓賞・新人賞・情報提供貢献賞を、24名の方が受賞されました。



東京産業機械第二部第一課 課長

森下 周平

受賞:金賞 19.0ポイント
*2年連続受賞 昨年銅賞

受注まで苦労した点

お客様独自の設備購入システムの理解不足。
書類では分からない客先の本当のニーズを把握する事。

やり遂げて良かった点

今後の取引拡大が期待できる事。
お客様へ、受賞のお礼を言える事。

若手社員へのアドバイス

自分の失敗と分かったら、できるだけ早く素直に謝る。
より多くの事にアンテナを張り、判断する為の情報を増やす。



東京建設機械部

岡田 昌洋

受賞:銀賞 15.0ポイント

受注まで苦労した点

お客様、仕入先様と信頼関係を構築する事。

やり遂げて良かった点

納入した機械が無事に現場で稼働している姿を見た時に嬉しく思う。

若手社員へのアドバイス

誠意を持って対応し、人と人との繋がりを大切にする事。
— 昨年の秋に建設機械部に復帰し、新規ユーザー様を中心に担当させて頂く中で、既存ユーザー様や仕入先様から新たなお客様をご紹介頂く事も多くありました。今後もお客様、仕入先様、上司はじめサポートして頂いた皆様への感謝を忘れずに営業活動に励みます。



名古屋産業機械第二部第二課 課長

中村 卓也

受賞:銀賞 12.5ポイント

受注まで苦労した点

名古屋転勤して間もなかった為、メーカー・ユーザーともに付き合いが浅くコミュニケーションが難しかった。

やり遂げて良かった点

少しずつではあるが、実績がついたことにより新しい話がもらえるようになった点。

若手社員へのアドバイス

一人では難しいので、社内・メーカーの協力を得ることが重要かと思います。



東京産業機械第二部第一課

窪田 健人

受賞:銀賞 12.5ポイント
*2年連続入賞 昨年銅賞

受注まで苦労した点

メーカーやお客様からの様々なご要望に、色々なシチュエーションで臨機応変に対応してく点に苦労しております。

やり遂げて良かった点

一番良い賞ではありませんが、表彰されるという点ではやり遂げて良かったと思います。

若手社員へのアドバイス

偉い事はとても言えませんが、なるべく自分主体で仕事してみると良いと思います。もちろん相談しながらですが、自分主体であることで自信も付きます。壁にぶつかった場合は上司が軌道修正してくれますので迷わず仕事してもらえたらと思います。

各上位入賞された方々のご紹介とともに、 喜びやプロセスの努力、若手社員への言葉を頂きました。



銅 大阪産業機械第二部第三課
木村 健吾
受賞:銅賞 12.0ポイント
新人賞 のW受賞

受注まで苦勞した点

本当に機械の知識がないことがほとんどだったので、お客様やメーカー様の話についていくことには一番苦勞しました。

やり遂げて良かった点

いろいろな案件をさせて頂く中で、お客様と仲良くさせて頂けるようになったこと。

若手社員へのアドバイス

知識の勉強も大事ですし、これまでのお客様や初めてのお客様との人間関係を大事にして訪問することが大切だと思います。



銅 静岡支店
相澤 輝
受賞:銅賞 12.0ポイント

受注まで苦勞した点

設備決定権のある担当者へのアポイント、また面談時のPRの方法。

やり遂げて良かった点

表彰金を頂けたこと。また、次回も受賞したいとモチベーションが上がったこと。

若手社員へのアドバイス

洗浄機は売り込み易い商品なので、積極的にPRをしていくべきだと思います。洗浄機前後の付帯設備もトータルで客先へ提案すると客先担当者に喜ばれるケースが多いです。また、色々な事を柔軟に対応いただけるメーカーの営業担当者に相談すれば、洗浄機を販売できる可能性が飛躍的に上がると思います。



努力 東京産業機械第二部第一課
藤田 竜太郎
受賞:努力賞 11.5ポイント
新人 新人賞とW受賞

受注まで苦勞した点

客先から機械仕様について説明を求められた時に、十分な回答をできない場面があり、まず機械の構造や仕様を自分自身で理解するところで苦勞しました。

やり遂げて良かった点

受注した設備がラインで稼働しているのを見るとやり遂げてよかったと感じます。新人賞、努力賞を頂けたので来年は金賞を目指して頑張ります。

若手社員へのアドバイス

偉そうなことは言えませんが、新規先では苦勞して獲得した初受注をきっかけに新たな引合いを貰えたり、キーマンと会いやすくなったりと良い関係を築いていけることが多く、その点が面白いと感じます。一緒に頑張っていきましょう。



情報 マルカ・ベトナム社
倉内 千春
受賞:情報提供貢献賞 16.0ポイント
新人 新人賞のW受賞

受注まで苦勞した点

お客様の要望と、メーカー様の希望、そしてベトナムならではのハブニングに、臨機応変に対応していかなければならないところ。お客様にとって最良の方法が取れないときも、ご納得いただける提案をしていくこと。

やり遂げて良かった点

最初はデスク1つだったホーチミン事務所が、仕事を頂く度に少しずつ大きくなり、去年は個室へ移動することができて、専用の営業車も使うことができるようになりました！

若手社員へのアドバイス

入社して2年になりますが、まだまだ分からないことばかりです。分からないことは開き直って何でもすぐ質問するようにしています。今回の受賞は全て、お客様、メーカー様、上司、日本の先輩社員の皆様のご協力とご指導のお陰です。本当にありがとうございました。

2017年度 産機全体会議が開催されました。



前日降った雪がまだ足元に残る2月11日、産業機械本部及びグローバル機材本部の2017年度合同全体会議を開催しました。国内の営業担当者全員と本部役員が一堂に会し、今年度の営業方針と戦略を再確認するとともに、全部店及び担当者の前年度の反省と今年度の目標を発表する社内最大の行事です。参加者はオブザーバーを含めて84名にのぼり、会場を昨年と同様、茨木市内の大学キャンパスの会

議ホールを借りて開催しました。竹下社長の訓示に始まり、昼食を挟んで夕刻までのスケジュール予定が、壇上での大型スクリーンを使用したプレゼン発表の雰囲気、全員の力が入った発表と、会場内からの厳しい質問・意見が応酬する熱い内容が続いた結果、予定の終了時刻を大幅に超過することとなりました。今年度の目標必達を確実にし、その堂々とした発表内容から、次の創立80周年に向けての主役となる中堅幹部の成長を、手応えとして実感できた1日でした。

2017年度 四極会議が本社で開催されました。

去る2月24日(金)、米州、中国、東南アジア・インドの海外3統括本部長と国内4本部長が出席の下、四極会議が開催されました。主なテーマは国内・海外各本部の2017年度決算見通し及び達成に向けての具体的重点施策でしたが、出席者全員による活発な議論が行われました。

1月に対外公表された2020年度を最終年度とする新中期計画では、基本方針として



- 1) 日米中亜4極の結集、経営資源の最適化によるグループ売上高1,000億円企業
- 2) 新商品・新分野・新市場での新規ビジネス創出による脱機械専門商社企業
- 3) 個性的な企業体の創造による顧客満足度業界一位の真のグローバル企業

を、目指す企業像としています。

この基本方針に基づき、4極の各本部が自主能動的な活動を進めるとともに、本部間の連携を取りつつ、2017年度は新中期計画のスタートの年として、既存ビジネスの拡大、高付加価値ビジネスの創造、成長分野への進出、新規事業の推進などを着実に遂行し、年度計画以上の成果を達成していくことを確認しました。

動 き

12月 1日：新キャンペーンオープニング
 12月 5日：営業会議・マーケティング会議
 12月16日：創立記念日
 12月17日：創立70周年記念パーティ 新規開拓賞授賞式
 12月28日：業務納式
 1月 4日：新年祝賀式
 1月13日：決算発表
 1月26日：決算説明会(於：東京)
 1月30日：ソノルカエンジニアリング(株)株主総会
 2月11日：産機全体会議
 2月23日：定時株主総会(新阪急ホテル)
 2月24日：四極会議

表 彰

○新規開拓賞

【金賞】	森下 周平	東京産業機械第二部
【銀賞】	岡田 昌洋	東京建設機械部
【銅賞】	中村 卓也	名古屋産業機械第二部
	窪田 健人	東京産業機械第二部
	相澤 輝	静岡支店
	木村 健吾	大阪産業機械第二部
【努力賞】	藤田 竜太郎	東京産業機械第二部
	河村 浩和	大阪産業機械第二部
	丸山 真史	マルカ・インドネシア社
	松崎 友樹	東京産業機械第一部
	中野 彰宏	名古屋産業機械第二部
	藪内 利文	東京産業機械第一部
	信國 剛	東京産業機械第一部
	楠 万史	名古屋産業機械第一部
	臼井 真之	大阪産業機械第二部

○新人賞

	木村 健吾	大阪産業機械第二部
	藤田 竜太郎	東京産業機械第二部
	松崎 友樹	東京産業機械第一部
	楠 万史	名古屋産業機械第一部
	原 竜一	大阪産業機械第一部
	中野 拓未	岡山支店
	倉内 千春	マルカ・ベトナム社

○情報提供貢献賞

一位	倉内 千春	マルカ・ベトナム社
二位	藤木 慶吾	名古屋産業機械第二部

辞 令

2月6日付	
林田 雄一郎	東京産業機械部
2月15日付	
森田 万智香	経理部
2月23日付	
黒澤 淳一	東南アジア・インド統括本部長
加納 敬司	内部監査室長

表 彰

○殊勲賞

静岡支店	
名古屋産業機械第二部	
特販部	
東京産業機械第一部	
マルカ・タイ社	
マルカエクスポートタイ社	
マルカ・アメリカ社	

○一般表彰

【ファイナンシャルプランナー三級】	
三宅 彩	総務部 人事課
【日商簿記検定2級】	
松原 好	財務部
【中国語検定3級】	
安田 和弘	経理部
【貿易実務検定C級】	
隅田 有希	国際営業部 営業課
川田 健一郎	FA機器営業部 大阪営業課

東京支社 仕事始め「神田明神・御昇殿祈禱」

江戸の総鎮守として崇敬される神田明神へ、仕事始めの1月4日(水)晴天の下、一般参拝の方も境内へ参道から溢れでている活況の中、二橋支社長と共に御昇殿祈禱へ参りました。

徳川家康公も関ヶ原の戦いに先だって戦勝祈願した【勝運】と、恵比須様がまつられる御神徳による【商売繁盛・社運隆昌】をご祈禱頂き、木札と開運守護を授かりました。

これにあやかり東京支社41名のみならず、マルカ全社・グループ全体の益々の発展、開運招福を祈念申し上げます。縁結び、パワースポットの御利益にも、是非足を運んでみてはどうでしょうか。

東京支社 大城 亨



(二橋支社長御昇殿)



(神田明神熊手と商売繁盛・社運隆昌の木札)

ラジオ体操16000回連続達成しました。

「健康増進のため朝のラジオ体操をやろう!」という社員の提案で開始したラジオ体操は、1956(昭和31)年12月1日から始まり、2017(平成29)年1月19日(木)で16000回を達成いたしました。

ラジオ体操をしている企業は沢山ありますが、「ラジオ体操第2までしているところは少ないよ。」と取引先様からよく言われます。ちなみに2000回を、1963(昭和38)年7月11日に、10000回を1992(平成4)年3月17日に達成しています。当社始業前のラジオ体操は、現在61年目に突入しております。



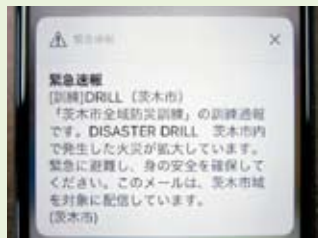
(16000回目のラジオ体操中)

茨木市シェイクアウト訓練に本社在勤者が参加いたしました!

阪神大震災から22年目にあたる平成29年1月17日(火)午前11時に「有馬一高槻断層帯」を震源とした直下型地震(市内最大震度7)が発生し、ライフラインが途絶、家屋崩壊などの甚大な被害が発生した想定です。本社在勤者が館内放送を合図に初動対応である身を守る動き(シェイクアウト)訓練に参加致し、茨木市全域に送られた緊急速報メールが携帯電話に送信され終了いたしました。

他人事でなく自分事として自分の身は自分で守るところから始まる意識がないと、事業継続は始まりません。

*シェイクアウト訓練とは「姿勢を低く、頭を守って、動かない」という身を守るための基本的な動きを、家、学校、職場などどこでも気軽にできる訓練です。



節分の豆まき2017

本社では2月3日(金)朝礼時、毎年恒例の節分の豆まきを行いました。釜江会長、難波産機副本部長による「鬼は外、福は内」の掛け声とともに、会社の商売繁盛、社員の無病息災、厄よけを祈願して、業績も*1「アヌス ミラビリス」の年になることを祈願して豆まきが行われました。*1「素晴らしい年」



(左から難波産機副本部長、釜江会長)



インターンシップを実施しました。

2月16日(木) 本社にて、大学3年生を対象としたインターンシップを実施いたしました。当日は関西圏を中心とした5名の学生が参加いたしました。

学生はマルカキカイの営業役、弊社国際営業部の堀課長をユーザー役に見立てた営業体験ロールプレイングを実施しました。当初は上手く出来るか、不安そうな様子もありましたが、実際にやってみると全員堂々と会社の紹介ができていました。

今後も職業体験の場を積極的に提供する様、継続して開催していきたいと思います。



マルカ パソコン情報局 Vol.3

フィッシング詐欺について

先日、日本マイクロソフトを名乗り、「ご注意!!OFFICEのプロダクトキーが不正コピーされている恐れがあります。」といったメールが送りつけられるケースがありました。(図1)

対処法としては、心当たりのないメールは速やかに削除することです。

セキュリティ警告!!

お使いになっているオフィスソフトの授權が終了されてしまう可能性があります!!

日本マイクロソフトセキュリティチームはお使いのオフィスソフトのプロダクトキーが違法コピーをされた可能性があることを発見しています。

攻撃者はお使いのオフィスソフトのプロダクトキーを利用して他のオフィスソフトを起動しようと試みています。ご本人の操作なのかどうか確定できないため、お手数ですが、直ちに検証作業をしてくださいますようお願いいたします。

検証作業をしていただけない場合、日本マイクロソフトはお使いのオフィスソフトのプロダクトキーの授權状態を終了させていただきますので、ご了承ください。

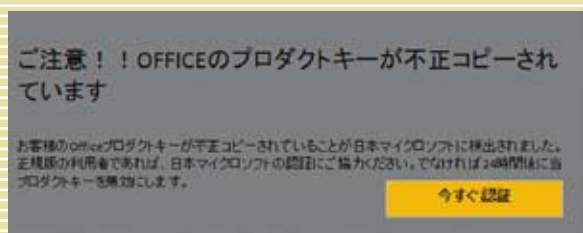
今すぐ認証 <<http://support-securityprotection-000000.com/>>

*ライセンス認証(マイクロソフトプロダクトアクティベーション)とは、不正コピーを防止するための技術で、手続きは、短時間で簡単に実行できます
また、この手続きは匿名で行われるので、お客様の個人情報は保護されております。

[図1]

これはフィッシングと言われるもので、定義としては、「金融機関(銀行やクレジットカード会社)などを装った電子メールを送り、住所、氏名、銀行口座番号、クレジットカード番号などの個人情報を詐取する行為」を指します。

[出典] 万一、開くと本物と類似したWebページが表示され、進むと個人情報を入力させ、個人情報を盗み取ることが目的です。



[図2]

[出典] フィッシング対策協議会(フィッシングとは / マイクロソフトをかたるフィッシング) 2017/2/5閲覧

https://www.antiphishing.jp/consumer/abt_phishing.html

https://www.antiphishing.jp/news/alert/microsoft_20170131.html



[図4]

株式会社 松井製作所

JCLW

減算質量式配合装置

Gravimetric Loss in Weight Feeder

高精度適量配合で

Consistent color control provides;

- 多品種少量生産でもコストダウンが可能！
Save money, even if the high-mix low-volume production.
- 高価なマスターバッチの使用量を削減！
Save your master batch, the most expensive material in your production.



特長
Advantage
1 材料配合が正確です！
Accurate blending.

専用設計のシリンダーによる材料の安定供給とドージングシステムで主材とMB材を配合するため、どこで切っても配合比にムラがありません。

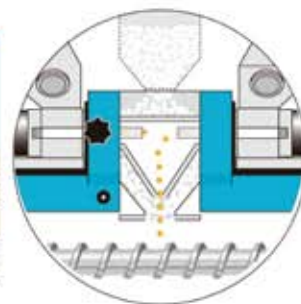
Resin and color flow together at the same; Inline dosing and Dosing cylinder

ドージングシリンダーにはスクリュ羽根が無いいため、脈動が少なく、安定して正確な材料供給が行えます。

less pulsation, stable and accurate material supply by screwless dosing cylinder



▲ドージングシリンダー
Dosing cylinder

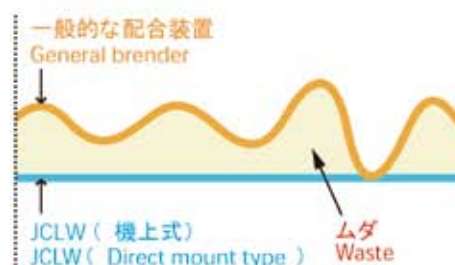


特長
Advantage
2 MB材の使用量を削減！
Reducing Master batch.

従来のMB材添加量は、色ムラを気にして、バラツキの下限で配合率を決めていました。

JCLWは、連続して正確な供給が可能なため、今迄計量のバラツキによりロスしていたMB材のムダが削減できます！

No over dosing; Continuous and accurate dosing.



▲成形品の色目のバラつき
Unevenness of the color of the mold products.

お問い合わせは

マルカキカイ株式会社

プラスチックモールドینگ &
ダイキャストینگ ソリューション部(PDS)へ

東京 TEL. 03(3808)1221 担当 伊東
名古屋 TEL. 052(211)3681 担当 大戸
大阪 TEL. 072(625)6725 担当 濱田