

2015年(平成27年)1月5日 No.663

# 新年祝賀式あいさつ要旨

2015年1月5日 竹下社長

皆さん、明けましておめでとうございます。8日間の年末年始休暇でしたが、みなさんにはしっかりとリフレッシュし、新たな気持ちと新たな決意で、今日を迎えられたことと思います。

2015年がマルカキカイグループ各社と全世界の役員員にとって、明るく希望に満ちた年であることを心より願う次第です。

昨年、一昨年と年頭でその年の干支の話をしてきました。東洋思想家の安岡正篤氏によると、本来の干支は占いではなく、易の俗語でもない。それは、生命あるいはエネルギーの発生・成長・収蔵の循環過程を分類・約節した経験哲学ともいふべきものだそうです。

即ち「干」の方は、もっぱら生命・エネルギーの内外対応の原理、つまりChallengeに対するResponseの原理を10種類に分類したものであり、「支」の方は、生命・細胞の分裂から次第に生体を組織・構成して成長し、やがて老衰して、ご破算になって、また元の細胞・核に還る—これを12の範疇に分けたものです。

干支はこの干と支を組み合わせてできる60の範疇に従って、時局の意義並びに、これに対処する自覚や覚悟を、幾千年の歴史と体験に照らして機能的に解明・揭示したものです。

一昨年は、「癸巳(みずのと・み)」で、筋道を立てて物事を考えて処理していけば、これまで眠っていた新たな動きが頭をもたげて、新たな方向に向けて進み始める端緒になる年と話しました。

マルカキカイでは、世界四極体制を始動させ、いくつかの新プロジェクトに意欲的に取り組み、2016年に連結売上高700億円を目指す、事業拡大のスタートを切った年でした。

昨年は、「甲午(きのえ・うま)」で、草木の芽が殻を破って頭を出す、旧体制が破れて革新が始まる年と話しました。

マルカキカイでは、国際間の物流を絡めた部品事業がいよいよスタートするなど、新たな事業の芽が頭を出した年でした。

今年は「乙未(きのと・ひつじ)」で、「乙」という字は草木の芽が曲がりくねっている象形で、いかに抵抗力が強くとも、それに屈せず弾力的に雄々しく伸びていく意味であり、「未」は字を分解すれば「一」と「木」からなり、「一」は枝葉の繁茂を表し、まだ枝葉が伸びきっていない象形で、伸びるにまかせて払い落とすことをせずに放置し、繁茂が過ぎると暗くなる、世の中が乱れることになるという意味だそうです。

昨年殻を破った芽が、今年はいよいよ伸び出すこととなりますが、いろいろと障害が多く、苦勞しがちでまっすぐには伸びきれない。新しい改革創造の歩みを進めていく途上で、まだまだ外の抵抗力が強く、思ったようには進めない。しかし、いかなる抵抗があっても、どのような紆余曲折を経ても、それを進めてゆく決断力と勇猛な実行力を求められるのが、この1年です。

マルカキカイは来年創立70周年の大きな節目を迎えます。今年はこの大きな目標に向かって、まっすぐに伸び上がる年です。いろいろと障害や苦勞に出会ったとしても、それを払い落として、大きく伸びあがらなくてはなりません。私たち一人ひとりの伸びようとする力、M1(もっとやってみよう)が試される年だと言えます。

今年1年「M1」の全社一丸、「同じ釜のめし」の連帯感、「継続は力なり」の粘りで、「M1 Go for 7070」達成に向けて大きく伸びあがる1年にしましょう。

# 今月のことば

## 乾 相談役

### ○ 自分が自分に命令

当社の営業業務は、担当者が自分の裁量で行動を決める範囲が極めて大きい。つまり、自分が自分自身に命令し、それを実行していることである。目標を立てて実行しても、達成することは簡単ではないのに、始めから難しいと思ってやらなければ出来るはずがない。自分自身が小さくならないように注意を払う必要がある。自分が大きくなろうとする努力を怠ってはならない。向上心があり、努力するの方が成長している。上司の指示を待つだけで、指示が無ければ何も動こうとしない、自分に命令を出せない受身の人はいつまで経っても成長しない。

良い結果を出しているところは、常に環境に左右されず結果を出している。不振な部門は努力不足で改善もできず、環境が上向いても浮上しない。この要因は、自分が自分に出す命令の質の問題である。自分が命令する為に1)幅広い視野、2)臨機応変に対応する柔軟性、3)向上意欲が旺盛、が必要である。成長する為には、自分自身にしっかりとした命令を出して、大きな成果を着実に積み上げていくことである。

### ○ コミュニケーション

スマートフォンやパソコンなどのITの普及で、いつでもどこでも誰とでも、即時にやりとりができる便利な時代になったけれど、直接顔を合わせるコミュニケーションが当社では一番大事であることを忘れてはならない。情報を遠く離れた相手に一刻も早く伝える手段として、ITの活用は欠かせないが、相手を説得したり、納得いただくためには、直接面談することである。相手の表情が見えないと、相手が伝えたいことの本質が良く見えないし、こちらの伝えたいことが伝わったかも良く分からない。相手の真意を確かめる、こちらの意図を確実に伝える為には、直接顔と顔を合わせることが絶対必要である。直接会えば変調の兆しを知ることが出来たにも拘

らず、メールだけのやりとりでは、問題の発見が遅れ対応が後手になるからである。当社の商売は自動販売機のような画一的でなく、訪問面談してお願いすることで成り立つ。

営業にはiPad等のツールを効率的に活用しなくてはいけない。ITの進歩で電子コミュニケーションが益々便利になり、大いに活用すると共に、顔を合わせる人間コミュニケーションが一層重要になってくる。対話不足で問題の核心をお互いに共有できずに失敗するケースが多い。昔から良い悪いはともかく、飲みニケーションという社内の意思疎通のやりかたも必要だと言われている。コミュニケーションの重要性、必要性をもう一度良く認識しよう。

### ○ 失敗は成功のもと

失敗は成功のもとと言われるように、活かして良い方向にもっていくことが大切である。失敗が表面化せずに、成功の話ばかりが聞こえてくるようでは、進歩することはない。失敗を失敗と分からないようでは衰退する。失敗には数々の教訓が含まれているので、我々は失敗を反面教師としてその中から何が原因であるかを学びとらなければいけない。失敗した結果だけで担当者を皆が非難するのではなく、何故失敗したかを担当者が謙虚に反省し、その反省を皆で共有することが、失敗を繰り返さないこと、つまり成功のもとである。失敗せずに、打った手が全て成功することはあり得ない。

日本電産の永守社長が対談で曰く「失敗した人材を活用すべきです。経営は半分近くが失敗、8勝7敗、9勝6敗で勝ち越した会社が、生き残っているだけです。経営能力は判断の回数と挫折で決まります。失敗したら反省して、次の決断に生かすことです。」大きな失敗に限らず、小さな失敗についても繰り返すことの無いように反省を怠ってはならない。失敗は起こるものであるが、繰り返してはならない。

# マルカの動き

## 12月

### 動き

- 12月 1日 新キャンペーンオープニング(訓示)
- 12月 16日 創立記念日
- 12月 18日 期末賞与支給式・新規開拓者表彰式
- 12月 27日 業務納式

### 表彰

#### ◆殊勲賞

東京産業機械部 第一課 課長 吉田 雅樹  
※2本受賞

2014年度新規開拓賞・新人賞・情報提供貢献賞  
各表彰式、期末賞与支給式を12月18日(木)  
本社会議室にて実施しました。

#### ■新規開拓賞

- [金賞] 森下 周平 東京産業機械部 第三課
- [銀賞] 中野 彰宏 名古屋産業機械第二部 第二課
- [銅賞] 斉藤 正隆 東京産業機械部 第一課
- 信國 剛 東京産業機械部 第一課
- [努力賞] 桑木 伸也 マルカ・タイ
- 佐藤 春樹 名古屋産業機械第一部
- 吉田 雅樹 東京産業機械部 第一課
- 宇都 茂樹 保険部

#### ■新人賞

- 信國 剛 東京産業機械部 第一課
- 橋本 凌介 大阪産業機械第一部
- 竹内 淳 大阪産業機械第二部 第三課

#### ■情報提供貢献賞

- 一位 河村 浩和 大阪産業機械第二部 第一課
- 二位 熊谷 了輔 東京産業機械部 第三課
- 三位 富田 昌孝 マルカ・ベトナム
- 四位 丸山 真史 大阪産業機械第一部
- 四位 千葉 恭平 マルカ・メキシコ
- 六位 佐藤 春樹 名古屋産業機械第一部

## マルカ日甲ビル合同震災避難訓練実施

“震度6強の首都直下型地震発生直後、マルカ3F給湯室より火災発生”を想定の下、マルカ東京支社、及び全テナント様3社合同、日本橋消防署員監視の下、発災直後の初動対応訓練を11月20日(木)10時より実施しました。

「地震だ!」の号令にヘルメット着用で身の安全を確保、3F給湯室より火災発生警報の中、社内自主編成【消防班】の模擬消火からスタート、【通報班】による消防署通報実演、普段使う事のない避難ルートB階段への【誘導班】指示により避難場所の「坂本町公園」まで、全員無事避難。水消火器を使った全参加者44名全員の「消火器」訓練後、日本橋消防署員の講話で締めくくり、『自分の命は自分で守る』重要なのは一人ひとりが常に防災意



識を持ち続ける事。わずか30分あまりの訓練でしたが、非日常の緊張感と安堵感、寒風の中、身も心も引き締まる1日でした。



		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)	14/10/10	B32.57	Rp11,875	M\$3.33	P43.74	NT\$30.50	RMB6.129	1\$=107.80円
	14/11/10	B32.88	Rp12,151	M\$3.33	P44.87	NT\$30.61	RMB6.130	1\$=114.40円
	14/12/10	B32.13	Rp12,375	M\$3.35	P44.62	NT\$31.29	RMB6.214	1\$=119.52円
	今後の傾向	↗	→	→	↗	↘	→	
短期金利		2.00%	7.75%	6.25%	2.50%	4.13%	5.10%	
	今後の傾向	→	→	→	↗	→	→	
失業率		0.80%	5.90%	3.10%	7.20%	3.95%	4.03%	

 マルカ駐在員  
 からのコメント

日本企業による投資金額は、インドネシア、ベトナムがタイを追い上げつつある。

このことにより、日本の経営者は、2015年末に発足するAEC(ASEAN経済共同体)の枠組みから得られる利益を考慮した戦略として「タイ+1」を採用するようになっている。「タイ+1」とは、タイを高度な労働技能を必要とする製品の組み立て、研修開発拠点とし、複雑でない労働集約型の生産拠点は、近隣諸国に移転するというもの。タイは近隣諸国への輸送ネットワークが充実していることから、ASEAN内における新たな役割を担う重要拠点として位置し続けることになると考えられる。

インドネシアの経済は、リーマンショック後も6%前後の成長率を維持し堅調に推移してきた。

しかし、足元では、経済赤字拡大が引き金となってルピアが為替相場が下落し、それによる物価・金利の上昇が景気を減速させてつつある。こうした状況から、経済成長率は2014~2015年にかけても5%台にとどまる可能性が高いとみられている。

2014年の自動車販売台数見通しは2013年の122万9,904台を下回る可能性があると考えられている。原因として、補助金燃料の値上げが消費者の購買意欲を減退させたこと、経済成長率の鈍化や高金利等が挙げられる。

マレーシア自動車協会(MAA)の発表によると、会員企業による2014年11月の自動車販売台数は5万5,313台で、前年同月比5.9%の増加となった。前月比でも2.1%増となった。生産台数は4万7,422台となり、前年同月比で12.2%の減少となった。

MAAは11月の販売台数について、新型車の発表と年末商戦に向けた販社のキャンペーンが増加に繋がったと指摘。一方、12月の見通しについては、引き続き積極的な販売キャンペーンが行なわれていることから11月の数字を上回ると予想した。

2015年のフィリピン経済の見通しは海外労働者からの仕送りを背景に個人消費が底堅さを保ち、先進国向け輸出の拡大と台風被害からの復興需要を追い風に景気は持ち直していく見通しである。

世界景気の緩やかな回復は同国の輸出拡大と海外出稼ぎ労働者からの送金を促す要因となる。その中でも特に海外で稼ぎ労働者からの総送金額の4割を占めるアメリカの景気回復の影響は大きいと見られ、他国の景気回復によって消費が支えられる状態になる見込みである。

2015年のGDPと輸出の予想では、主要貿易相手の中国と欧州の経済情勢が厳しいことを理由に、成長率は3.50%、輸出は3.56%増と見込んでいる。

2014年の工作機械業界は多くの企業が前年比で2ケタの売上増を記録しており、全体でも約6%増が見込まれている。2015年には主要な工作機械メーカーが新工場をスタートさせる予定で、引き続き売上増の見通しはあるが、USDollarに対する台湾ドル安傾向が今後も続けば、売上が減速する可能性も十分に考えられる。

中国で「工業4.0」という概念が注目を集めている。ドイツを発祥とする「第4次産業革命」の考え方を指すもので、中国政府は今年10月、ドイツと連携して同概念の実現に取り組む姿勢を打ち出した。

中国では近年、人件費の高騰や環境意識の高まりなどを背景に、これまで経済成長を支えてきた従来型製造業が転換点を迎えている。鉄鋼などの分野では生産過剰も深刻で、持続的な成長を維持する上で産業構造の改革は大きな課題だ。

しかし、「中国の製造業はまだ『工業2.0』の段階で一気には『4.0』へグレードアップするのは難しい」との指摘もある。

# 役員の若い頃のエピソード 4.

四極の責任者の方に、若い頃の苦勞したエピソードを紹介頂き  
仕事へのインスピレーションやヒントになればとご披露頂きました。



グローバル機材本部長

**三好 辰夫**

1977年(昭和52年)入社

入社時は東京産業機械部に配属されましたが、2年後東京プレス営業部が発足されコマツ製鍛圧機械の専属販売員になりました。当時の会社方針は、「機械専門商社としてユーザーの生産技術と対等に打ち合わせが出来、提案できなければならぬ。」とのことで、コマツ本社(虎ノ門)に通い、コマツ殿の営業と同行訪問し、知識の習得と専門販売を勉強させて頂きました。

研修終了後には都内一部を専属テリトリーと担任されました。毎日毎日、電車とバスを乗り継ぎ、ひたすら新規訪問を繰り返していました。当時2つ下の後輩の新入社員と「今日は、必ず10社の新規開拓訪問の約束」をし、訪問達成できた日にはよく…。

5年後本社大阪プレス営業部に転勤になり、再度新規開拓を始めました。東京では真面目によく通えばそれなりの結果を残せたのですが、大阪では

通えど通えども実績がつきませんでした。4か月間数字が「0」で本当に嫌になりかけていた頃、あるユーザーから呼ばれて3日で110トプレスを発注頂きました。又そのユーザーからの紹介でずいぶん実績をつけさせて頂きました。バブル崩壊後は、受注も引合も本当に何もなくなり嫌になりました。景気に左右されはするが地力のある大手企業、中堅企業の開拓の重要性を身に染みしました。

90年代の半ばには円高でユーザーの海外進出が進む中、95年に初めて海外駐在を経験し、朝から真夜中まで公私にわたり充実した生活を送っていました。しかしそれもアジア通貨危機により帰国。

転機がきたのは、2001年に再度海外駐在を命じられたことでした。そこには1つ上の先輩が責任者をしておりよく飲みにいきましたが、色々話すうちに同世代なのに決定的な違いがありました。私は自分のこと、部下のことは考えるが、会社に対して不平不満しか言わなかったのですが、先輩は自分のことより会社をよくするため、社員をよくするためどうしたらよいか本当に考えていました。その為には、本をよく読み、ユーザー、メーカーの蘊蓄を持っているトップと面談し知識、見識を養っておりました。私もその姿を見て、今では一寸は近づけたのではないかと思います。



米州統括

## 安田 洋祐

2007年(平成19年)入社

私の初めての海外駐在は、今から丁度30年前、地球の裏側アルゼンチンのブエノスアイレスでした。皆さんが、旅行でさえ行ったことのない国ではないでしょうか。

当然、当時現地に進出している日系企業は、銀行、商社とわずかのメーカーで精々30数社。そのような状況でそれまでデスクワークしかやった事がなかった私が、日系ではなく現地の企業、銀行を相手

に初めての営業をやらされる事になったわけです。

当初、戸惑いはあったものの片言のスペイン語で営業したのが却って良かったのか、その内、欧米の銀行員からTigre Japonés(ティグレ・ハポネス)と呼ばれるくらい一目置かれる存在になり、その後の営業に自信をつける駐在となりました。

この時、実感したのは、自分自身の才能と言うものは、幾つになっても突然気付く事もあり、先入観に囚われず、また自分の能力を決めつけず自信を持って事に当たれば、思いがけない自分自身を発見する可能性もあり、必ずや成功に繋がると言うことです。

『内勤の方も、ひょっとすると営業の才能があるかも分かりませんよ。』

# 2014年 大阪相互会

本年度の催しは、各人の希望を募り宝塚歌劇の観劇、2回に分けての屋形船を挙行いたしました。

1回目のイベントは、11月8日宝塚歌劇の観覧で、宝塚大劇場100周年のフィナーレを飾るミュージカル『白夜の誓い』で、宙組トップの退団公演ということもあり満員の観客の中、約3時間の観劇を行いました。中には感極まる方もおられ、素晴らしい観劇でした。その後宝塚ホテルでの懇親会を行い、和やかな雰囲気の中、終了いたしました。

2回目、3回目は11月29日、12月13日の屋形船『海里丸』。漁師料理で、カニ解禁後の新鮮な、香住産の極上カニとフグの料理です。2時間のコースで、天満橋を出港して、大川を遊覧、食事、酒、カラオケと時間が経つにつれ盛り上がりは最高潮。『大阪城』他、周りの景色も食事の味を倍増させるスパ



(12月13日 屋形船)

イスとなりました。

両日とも、天候不良が心配されましたが参加者の想いが届き、良好な天気の中無事に相互会の催しを終えることができました。