

2017年 下期スタート 新キャンペーンの展開にあたって

(竹下社長から全社員に
向けた訓示の要旨です。)

本日より下期がスタートする。2017年度は中期経営計画のスタートの年であり、昨年度の減収減益決算を挽回すべくマルカの歴史の転換を図るために、過去のトレンドからの脱却に挑む年、今年決断したことが後になってマルカの画期と記録される年にすべく、新たな創造、更なる飛躍の年にしようと期初に述べました。

しかし、半年が過ぎた業績を俯瞰すると、皆さんの力が出し切れていないと思います。常に述べているように、PDCAを逐次実施し、目標乖離の原因究明と初期段階での対策が重要です。

下期に入りますが、この第3四半期が非常に大事になります。例年奇数四半期の業績が苦戦する傾向にある中で、今年こそは第3四半期で数字を第2四半期以上に押し上げ、第4四半期につなげていきたいと考えます。

大口投資家をはじめ、株主からの当社業績に関する期待は大きく、中期経営計画が絵に描いた餅にならぬよう、その期待に応えるためにも中期経営計画の達成はMUSTであります。計画とは達成するもの、約束は守るもの、を肝に銘じてください。

ここで中期経営計画の骨子を再確認しますと、

○目指す企業像は次の3つです。

- 1) グループ売上高1000億円企業
- 2) 新規ビジネス創出による脱機械専門商社
- 3) 顧客満足度業界No.1の真のグローバル企業

○重点戦略は次の6つです。

- 1) 高付加価値ビジネスの創造
(エンジニアリング機能を持った技術商社への変革)
- 2) 海外拠点への資源シフト
(海外地場企業との取引開拓)

- 3) 経営体質の強化
(営業利益率の向上)
- 4) 成長分野への進出、新規事業の推進(食品機械への参入、建設機械の輸入)
- 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

○とりわけ各本部が重点的に取り組む戦略は、以下の通りです。

- ・産機本部では、
 - 1) 戦略的大手ユーザーの取引深耕
 - 2) 重点商品メーカー製品の拡販
 - 3) MM会の強化
- ・グローバル機材本部では、
 - 1) FA機器営業部は「流れ商品」拡大による収益の安定化
 - 2) 国際営業部は「非日系」の攻略推進
 - 3) アメリカのMM部門及びITI社との協業確立
- ・建機本部では、
 - 1) 基礎機械ユーザーの攻略
 - 2) 港湾への営業力強化とメニューの拡大
 - 3) リセッションに備えたレンタルビジネスの強化



竹下社長

以上の方針を再確認したうえで、この下期は皆さんの力を出し切りましょう。この第3四半期が剣ヶ峰です。

第3四半期は2017年度を転換の年、画期の年とするために、過去のトレンドを断ち切ることに全力を挙げたいと考えます。各担当者は、自分は会社から何を期待されているか、自分はそれに与えているかをもう一度しっかりと確認すべきです。

自分自身が過去のトレンドを断ち切れなければ、仕事の上でも過去のトレンドを断ち切ることが出来ません。昨年と比べて、一昨年前と比べて変わったと、自他ともに認められる人間になってほしいと思います。変わらないのは退化していると心得るべきです。

目標を持った「ストーリーのある仕事づくり」と常々言っている通りであります。失敗を恐れずに何事にも積極的に挑戦してもらいたいと思います。

「為せば成る」でこの3ヵ月に挑戦していきましょう。

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

2017年度 建機全体会議開催



3月3日(金) 本社にて、国内・海外の営業拠点より建設機械部門の社員やオブザーバーの総勢28名が集まり、2017年度建設機械部門の全体会議が開催されました。

冒頭に竹下社長より、①建機本部は、本年度が正念場である事、②既存ユーザーに加え、新規開拓ユーザーを開拓すること、③中期経営計画(2017~2020年)の初年度である事など、訓示を頂きました。

2017年度上期の達成状況、営業目標に対する課題や達成手段等について各自発表を行い、シンガポール支店からはLiM所長も参加し東南アジアでの活動内容を報告しました。ジャパンレンタル(株)からは高岡社長、甲田執行役員に出席頂き、依然堅調に推移する業種の状況の報告がありました。



最後に砂河本部長より総括があり、国内営業部門の売上増による利益の向上を狙いつつ、海外製品の輸入販売拡大、国内レンタル事業の売上増を目指すという方向性を確認した会議となりました。

国内の堅調な需要に支えられ、これからも伸長するマルカキカイ・建設機械本部にご期待ください。

建設機械本部 2017NEW環境展に出展いたしました!



5月23日~26日の4日間、東京有明ビッグサイトにて2017NEW環境展に4年連続で出展致しました。

今年は例年よりも2社海外メーカーを追加し5社協同にて出展致しました。ドイツのショベルアタッチメント世界シェアNo.1のERKAT社に加え、ERKAT社より分社し、専門に特化したKEMROC社、さらにショベルアームとアタッチメントのジョイントに、接続特殊チルトローターのHKS社という新たな仲間が加わりレントリー多摩(株)と共に4日間精力的にPRを行いました。

今回よりこの5社を『WORLD CUTTING TECHNOLOGY TEAM』と称し、国内に新たな工法を普及するために活動を開始致します。期間中は当社幹部、各メーカーの責任者も来日し、ご来場いただいたお客様の対応をサポートいただきました。

今まで国内では考えられなかった斬新な工法や製品を見学されたお客様は、新たな可能性を見出され満足された様子でブースを食い入る様に見られており、専門的な質問にこちらも熱く語る場面も多々見受けられました。

ERKAT製品の代理店を始め4年が経ち、年々国内に普及しているのが目に見えて現れています。今年から新製品も扱える様になり、色々な可能性や将来性を持った建設機械部の主力商品群となることを確信しております。

これからも世界中より魅力的な商品を国内に拡販し、社会貢献を果たしていきたいと思っています。今後ともマルカキカイ建設機械本部を宜しくお願い致します。



(WORLD CUTTING TECHNOLOGY TEAM)

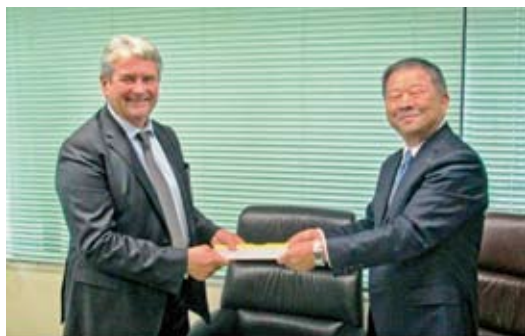


(デモ機プレゼン中、砂河本部長)



(動画で動きを確認中の来場者様)

Magni Telescopic Handlers lands in Japan!



Mr. Riccardo Magni, President of Magni HT, and Mr. Takeshita, President and CEO of Maruka Machinery Co.

Focusing on the trade and import of industrial machinery for manufacturing and construction industries, **Maruka Machinery co. Ltd** has officially become the exclusive distributor for the entire Japan for Magni TH products after the signature of the contract.

Maruka Machinery co. Ltd, with offices in Japan, America and Asia, will propose on the market the entire Magni range of rotating telehandlers, RTH range, 18 to 46 m working height, and heavy duty telehandlers, HTH range, from 10 to 45 tonnes of maximum capacity. It will also be distributor of our new model TH 6.20, the first model of a range of fixed telehandlers for construction with a capacity of 6 tons that can reach 20m of lifting height. This range, the newest introduced in our offer, will be completed in the future of 2 further models of 10m and 15m maximum height.

Maruka Machinery co. Ltd is an ideal partner for us, its multi-year experience in the industrial and construction sectors and their presence in the country with multiple locations is a prerogative definitely essential to provide the final customer with a professional service as complete as possible, both from the point of view of sales and after-sales service. In these values we find a common point and we are convinced that mutual collaboration can be a starting point to grow and establish a solid business relationship.

This new partnership represents a very important step for us; in fact this allows us to access a market where telescopic concept, fixed or rotating, is still very new, but it certainly has a great potential to grow well and become an important market for both companies. Indeed, Japan is characterized by a highly mechanized and modern market, highly interested in high quality and performances and, above all, has a strong vertical development and is therefore perfect for our range of rotating telescopic handlers, which is the highest range in the world.

当社はMagni Telescopic Handlers srl社と日本の独占代理店契約を結びました!

イタリアMagni社と当社が、テレハンドラーに関して、2017年5月に締結した日本における独占代理店契約の記事が世界的な業界紙である、ACCESS INTERNATIONAL紙に掲載されました。以下、抄訳です。

Magni社の広報担当は言います。

「マルカキカイは産業機械、及び建設機械の分野で長年にわたる豊富な経験と、米州、東南アジアのみならず、日本全国に拠点を有する我々にとっては、エンドユーザに営業のみならず、アフターサービスを提供できる理想的なパートナーです。我々は固定式、旋回式のテレハンドラーの新しいコンセプトが日本市場に浸透、成長すると確信をしており、かつ日本は両社にとって、より重要なマーケットになるでしょう。」



(マグニ社 機種 RTH5.25)



(高所作業中)



(高所作業中)

お客様が自分のことを頼りにしてこられる事に喜びを感じ、それを大事に日々取り組んでいます。

🇯🇵 (FA機器営業部 42歳)

在工作中不斷學習,學習中不斷進步。

仕事では常に学びがあり、学び続ければ進歩できる。

🇹🇼 (台湾支店 43歳)

学生時代では接点を持てなかった企業のオーナー様と、食事をしたり、腹を割って話せる程打ち解けた時の喜びは格別。

🇯🇵 (東京建設機械部 29歳)

機械の種類が多いし難しい。でも、お客さん、メーカーさんから信頼を得ること。。それが一番難しいけど、その過程はワクワクする。

🇯🇵 (名古屋産業機械部 34歳)

ソクラーン日本帰国中、近所のスーパーに買物に行くと、日系某社タイ製食材が並んでいた。私の販売した機械で作った商品が、こんなところにも並んでいるんだ。早く戻って頑張ろうと思った。

🇹🇮 (マルカ・タイ社 40歳)

毎日新しい出会いと学びが新鮮で楽しい！
まだまだ乾いたスポンジ状態の私です。

🇯🇵 (名古屋産業機械部 23歳)

My greatest joy is to see a loyal Maruka customer purchase technology which drastically improves his business. As our customers succeed, we, as Maruka, succeed. We are in a new day of technology which requires a more creative and knowledgeable salesforce. So, "acting as a consultant, not an old-style salesman" is crucial.

自分が販売した機械・技術で、マルカファンのお客様のビジネスが飛躍的に改善するのを見るのが無上の喜びです。お客様の成功は、マルカの成功でもあるからです。今の時代、営業にはより高い創造性、より多くの知識が必要とされます。従来型の営業マンでなく、お客様にとってのコンサルタントであることが重要だと思っています。

🇺🇸 (マルカ・アメリカ社 29歳)

まだまだ毎日が勉強。
これからもずっと勉強。
インドネシアから少しでも
お客様・社会・会社に貢献出来る様。。

🇮🇩 (マルカ・インドネシア社 34歳)



分からないことばかりですが、失敗は成功の元だと思い全力疾走中です。

🇯🇵 (東京建設機械部 24歳)

お客様からの検収時の笑顔から、自信が確信に変わった。

🇯🇵 (大阪建設機械部 41歳)

入社3年目、毎日色んなことを吸収中!

🇯🇵 (大阪産業機械部 25歳)

RESPECT (相互尊重)

若いころに海外部の先輩から、海外との取引において覚えておかねばならない“大事な言葉”として教えて貰いました。以後海外/国内/社外/社内/を問わず問題に当たった時に思い返す言葉になっています。

🇯🇵 (グローバル機材本部 57歳)

日本を出てから9年と3か月、
帰りたいと思った事が
無いと言えば嘘になる。
でも、それ以上にここで
得られる経験・遣り甲斐には
中毒性がある。

🇲🇻 (マルカ・広州社 34歳)

相変わらず日々変わる情勢・状況、
慣れたつもりでもまだまだ。
ギヤを上げて頑張ってます。

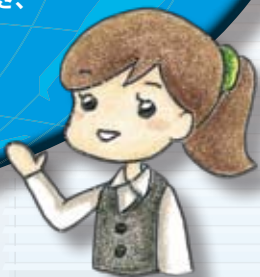
🇨🇳 (マルカ・上海社 45歳)

人が好き 機械が好き
だから喜ばれる機械を探す!

🇻🇳 (マルカ・ベトナム社 57歳)

ん言葉

マルカキカイグループは、
日本、北米、中国、東南アジア・インドと、世界四極体制で
海外進出・展開をサポートしています。
仕事の喜びや、達成感、気づき、
日常業務のマルカマンの
息遣いのような言葉を
ご紹介します。



国籍問わず、どんなことがあっても、
お会いしたすべての方に笑顔で挨拶!

🇻🇳 (マルカ・ベトナム社 31歳)

Work as your desires, do with your passion,
get the customer satisfaction,
move forward to the best service team.

望むように仕事し、情熱をもって対応し、
顧客の満足を得て
最善の奉仕ができるチームへ前進する。

🇻🇳 (マルカ・ベトナム社 33歳)

10数年前に以前の任地でお世話になったお客様と
当地で再会。非常に嬉しくもあり、ご縁に感謝します。

🇲🇻 (マルカ・マレーシア社 48歳)

商社もメーカーも同じ、
信頼される営業マンひと筋。

🇯🇵 (ソノルカエンジニアリング(株) 61歳)

前に前に。
成功も失敗も呑み込んで前に進む。

🇯🇵 (東京産業機械部 41歳)

自分で機種を選定をした現場では、無事に工事が完了する
と一緒に完成させた気持ちになり達成感を感じます。

🇯🇵 (ジャパンレンタル(株) 35歳)

毎日、英語、中国語、インドネシア語が
飛び交う職場で奮闘しています。

🇯🇵 (国際営業部 33歳)

次も頼むよと言われると意欲が湧いてきます。

🇯🇵 (機管製作所 30歳)



台北支店 支店長

中嶋 栄男

・20年間で一番の思い出

いろいろありすぎて困りますが、まだベトナムにマルカが進出していない2002年、ハノイのユーザー様に台湾製設備の納入・据付工事出張したことです。メーカーの台湾人エンジニアとホテルが相部屋で、文字通り24時間寝食を共にして、40日間ぶっ通しで作業したことは今でもよく覚えています。ユーザー様の担当者は工事期間中、常に厳しい人でしたが、最後には夕食をごちそうしてくれてねぎらってくれたこと、中国語が少し話せるようになったこと、帰国したらボロボロの社有車が新車になっていたこと、溜まった出張手当で少し贅沢したことが忘れられない思い出です。

・現状のご自身と次のステップについて

現在は10名足らずの台北支店で支店長を務めております。主な業務は台湾のユーザー様に日本の工作機械をご提案しております輸入業務と、台湾製工作機械を海外のユーザー様に提案しております輸出業務の二本立てです。

輸入は、台湾製工作機械メーカーとの比較もあり、日本の機械でしか加工できないような、より付加価値の高い仕事をされている（或るいはこれからしようと考えている）ユーザー様向けに提案し続けたいです。また輸出は、より満足して使って頂けるよう機械のラインナップやサービスの充実を引き続き図っていきたいと考えております。

台湾・海外いずれにしてもお客様のニーズをより明確に理解して、最善の提案をしていきたいですね。すでに駐在5年が過ぎましたが、国内外のユーザー様やメーカー様、また社内の上司・先輩・後輩に支えられ、ここまで何とかやってこれたことに感謝するばかりです。

・若手社員へのメッセージ

失敗を恐れず、どんどんチャレンジしてほしいですね。どんな大企業の社長でも失敗はありますし、それまでも何度も失敗をしているはず。どうして社長になれたか、それは失敗をバネにしてチャンスに変えたこと、失敗から学んでだんだん失敗しなくなったこと、そしてチャレンジしたことが大きく実を結んだからだと思います。時代は猛スピードで変化していますが、社会人は古くなればなるほど、その会社の固定観念にとらわれていることが多いので、ユニークな考えややり方を取り込んで一緒にビジネスを発展させたいですね。



名古屋産業機械第一部 次長

中野 彰宏

・20年間で一番の思い出

入社20年と知らされ正直驚いています。短く感じた20年でした。20年を振り返ると、建設機械部で15年、産業機械部で5年、と経験させて頂きました。勤務地も大阪、東京、四国、名古屋と経験させて頂き、多くの方たちと交流させて頂きました。皆様方に可愛がって頂いたおかげで20年間といった時間も短く感じられました。20年間の思い出は沢山の方と出会えたこと、良くして頂いたことです。感謝しています。

・現状のご自身と次のステップについて

20年間働いてきましたが今でも勉強をすることが沢山あります。今でも多くの人たちに助けられて営業活動をしています。今後は自分が今まで皆様方にして頂いた感謝を返せる様にしたいと思っています。

・若手社員へのメッセージ

初めはうまくいなくても、真面目にコツコツと仕事をすればいつか誰かがその姿をみて評価してくれます。小さなことでもいいので他人より勝てるものを見つける。それを続ければ周りから頼られる人物になれると思います。楽しく営業をし、100周年に向けてがんばりましょう。

中国全体会議2017が開催されました。



3月11日(土)中国全体会議が上海で開催されました。本社から二橋専務と飯田管理本部長、そして上海、天津、広州、無錫の責任者と駐在者が一堂に会しました。

昨年16年度は15年度と比較して減収減益でした。今年17年度は、同じことを繰り返さないようにしなければいけません。上期の分析を行った上で下期の目標を定量的に設定し、PDCAを確実に行うように難波董事長より通達がありました。その後、各個人が上期の反省と下期の取組について発表を行い、午後からは全体会議として内部統制、与信管理並び長期売掛金の回収等について話し合いました。



最後に3月より新しく赴任する川北社員の決意表明と、飯田管理本部長の講評にて終了いたしました。各拠点責任者が作成した計画予算の90%以上を達成することが義務であり、数字に責任をもつ決意を新たにして締め括られました。

マルカ・広州社 総経理 長尾 学

東南アジア・インド全体会議2017が開催されました。



(白板前:コマツ産機タイ(株) 松田アジア統括本部長によるプレス・板金の拡販状況説明中)

4月8日(土)東南アジア・インド全体会議が、フィリピンで初開催されました。日本本社からは竹下社長、飯田本部長とアジア・インドから各拠点代表が集まり、初めてのフィリピンの方も数名おられ緊張感が漂うまま会議は行われました。会議内容は、上期の実績と下期内容の計画と課題について討議されました。東南アジアの景気底入れ感から、各代表から意欲的な発表がありました。

会議途中にコマツタイから松田アジア統括本部長、岡本マネージャーに出席頂き、アジア・インドにおけるプレス板金における拡販会議が行われました。単に目標数字だけではなく、

各拠点にあった対応を協議致しました。コマツ様が退席された後の午後3時頃、フィリピンにとっては大きな地震がありました。後日の発表によりますと震源地で震度6、マニラ近郊で震度2の地震でした。

まとめとして、アジア・インドでのマルカネットワークの活用。

- ①主力商品の販売強化
- ②サービスの更なる充実

これからは、人・モノが自由にマルカアジア・インド間で活発に移動しマルカの力になるであろうと実感致しました。

マルカ・フィリピン社 社長 吉田 雅樹



(株)管製作所

新社屋及び新工場が



この度、弊社新社屋及び工場の建設工事が完了し、無事竣工式を終えました。
御尽力承りました関係者各位に心より御礼申し上げます。

1977年の創業以来、弊社は世界に通用する「ものづくり」を目指して歩んでまいりました。主力製品であるCNC高圧洗浄機はじめ、国内外から多くのお取り引きを承り、御好評を頂いております。

日々、新しい技術が生み出されていく業界の中において、弊社が培って参りました独自性をより育み、これからもお客様のご期待に応えられる安全・安心、且つハイレベルのものづくりを進めて参る所存です。
今後とも変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

取締役社長 管 信良志

竣工日 2017年4月28日(金)



(玉串奉奠)



(前列左より4人目、管社長、吉田工場長、飯田管理本部長(マルカキカイ(株)))



(新工場初立会 5月18日 TUFF TRUQ CORPORATION様(USA) /マルカキカイ(株))



URL : <http://www.kan-mf.co.jp/>



海外赴任への決意



マルカ・アメリカ社 シンシナチ
セールスマネージャー

林 享太



2015年12月に3年6ヵ月間のインドネシア駐在を終え、名古屋産業機械部に戻ってから1年3ヵ月が経ちました。あっという間のような期間で、まだ名古屋に戻ってきたばかりという感じがしており、常夏のインドネシアと比べると日本の冬は相変わらず寒い・・・という感覚が抜けていません。

また、日本での社会人経験が延べ3年5ヵ月間ですので、ようやく追いついたかという気分でした矢先、今度はアメリカ・シンシナティ赴任の話を頂きました。昨今のニュースで世間を騒がしている通り、ア

メリカではトランプ旋風が巻き起こり、国内のみならず、カナダ・メキシコをはじめとして世界各国との政治・経済的課題が尽きません。そういった非常にホットな市場で営業活動ができることを、非常に光栄に思います。

海外での営業経験はゼロではありませんが、アメリカは一味違った仕事が続いていると聞いています。もうちょっと日本にいて嫁探しをしておきたかったという本音もありますが、折角頂いたチャンスを生かせるよう、日々は勉強で精進していこうと気持ちを引き締めています。

個人的なことですが、会社に入ってから11Kg太りました。アメリカでは皆が太ると、聞いていますので、何とか節制して元気にやっていきたいと思います。



マルカ・上海社
営業第一部

川北 洸人



2017年3月に上海へ赴任となりました。

入社してちょうど3年というタイミングで赴任となります。

赴任の話を頂いたときは、まだキャリア的にも浅い自分でも良いのかという不安もありました。そんな時にマルカキカイに入社(選考)していた時のことを考えると、「海外で働きたい」という気持ちがあったので、入社したことを思い出しました。その為、今回チャンスだと思い、赴

任させて頂くことを決めました。

赴任にあたってですが、下記を意識してやっていこうと思います。

- ①人との関わりをよりいっそう大切にする
- ②いつも前向きに、笑顔に
- ③若者らしく生きる

最後に、入社してから3年間お世話になりましたお客様、仕入先様、社内の方、本当に今まで御世話になりました。有難うございました。私に至っては、何もなければ、あと40年以上仕事をするつもりだと思いますので、これからも何かしら関わっていただければ幸いです。

第21回 機械要素技術展2017 出展のご案内

弊社FA機器営業部は、第21回機械要素技術展2017に出展する事となりました。

今回は韓国エアメジャー社製のオイルクーラー、制御盤クーラー、クーラントクーラーならびに台湾DEX社製インデックステーブル、台湾CHEN YING社製潤滑ユニット、オイルポンプを出展いたします。

これを機会に是非とも各機器をご覧いただき、生産性向上やコストダウン等にお役立て頂ければ幸いです。ご多忙の中、何卒多数のご来場をお待ち申し上げます。

開催日時 平成29年 6月21日(水)～6月23日(金) 3日間
10:00～18:00(23日は17:00まで)

開催場所 東京ビッグサイト

弊社ブース 東6ホール 小間番号:56-1

出展機種

エアメジャー	オイルクーラー	1機種
	制御盤クーラー	2機種
	クーラントクーラー	2機種
CHEN YING	潤滑ユニット	1式
	オイルポンプ	1台
DEX	インデックステーブル	1台



MF-Tokyo 2017 第5回 プレス・板金・フォーミング展 出展のご案内

弊社産業機械本部は、7月12日から15日までの4日間、東京ビッグサイトで開催されます

MF-Tokyo 2017 第5回プレス・板金・フォーミング展に出展する運びとなりましたので、ご案内申し上げます。

今回は共同で、千代田工業株式会社のスピニングマシン及びパイプベンダー、及び株式会社光栄製作所の高速油圧サーボプレス进行いたしますとともに、実機によるデモンストレーションを実施いたします。

つきましては、ご多用中とは存じますが、この機会に是非ご来場を賜りますよう、お願い申し上げます。

開催日時 平成29年 7月12日(水)～7月15日(土) 4日間
9:00～17:00(12日は10:00から、15日は16:00まで)

開催場所 東京ビッグサイト

弊社ブース 東6ホール 小間番号:6-21

出展機種

千代田工業(株)	CNCパイプベンダー EX-100型	1台
	パイプ端末成形用 スピニングマシン SPM-40L型	1台
(株)光栄製作所	高速度油圧サーボプレス KSU-30H型	1台



マルカの動き

動 き

3月 1日 : 新キャンペーンオープニング
 3月 3日 : 営業会議・マーケティング会議 建機全体会議
 3月 11日 : 中国全体会議
 4月 3日 : 入社式
 4月 5日 : 四半期決算発表
 4月 8日 : 東南アジア全体会議

辞 令

3月1日付
 渡辺 貴久 マルカ・メキシコ社長(理事)
 河村 浩和 大阪産業機械機械第二部長
 4月1日付
 佐藤 壮彦 秘書室長(理事)
 徳山 克志 特販部長(理事)
 岡村 慶太 建設機械本部長補佐(理事)
 諏訪 敦哉 ソノルカエンジニアリング(株) 冷温システム本部長(理事)
 碓 宏一朗 上海丸嘉貿易有限公司 総経理(理事)
 坂口 光夫 大阪産業機械第二部 次長
 中野 彰宏 名古屋産業機械第一部 次長
 野田 雅彦 名古屋産業機械第一部 次長
 豊島 弘之 福岡支店 次長
 福永 央之 総務部 次長
 新城 浩文 業務部大阪産機・機材 次長
 田川 聡 マルカ・タイ社 営業第二部長
 龍野 浩二 マルカ・マレーシア社 営業第一部長
 谷口 友哉 大阪建設機械部 建機輸出課長
 大戸 康平 名古屋産業機械第一部 第一課長
 篠内 利文 東京産業機械第一部 第一課主任
 高橋 史弥 FA機器営業部 東京営業課主任
 大倉 智晴 経理部主任
 黒田 淳児 広州丸嘉貿易有限公司 営業課長
 喜多村 久 マルカ・マレーシア社 営業第三部長
 堀山 祐輝 大阪建設機械部(堺レンタルセンター駐在)
 原 茉莉子 大阪建設機械部 建機輸出課業務
 5月1日付
 中野 拓末 大阪産業機械第一部

表 彰

○殊勲賞
 マルカ・メキシコ社 東京産業機械第一部
 特販部 静岡支店
 FA機器営業部 大阪産業機械第二部
 名古屋産業機械第一部 名古屋産業機械第二部 保険部
 ○一般表彰
 【安全保障輸出管理事務能力認定試験】
 田中 聖子 国際営業部 海外業務課
 【ファイナンシャルプランナー3級】
 松崎 友樹 東京産業機械第一部 第二課
 窪田 健人 東京産業機械第二部 第一課
 増田 和樹 東京産業機械第二部 第二課
 柴田 剛志 FA機器営業部 東京営業課
 仲宗根 大樹 FA機器営業部 大阪営業課
 【日商簿記検定3級】
 加藤 友望 大阪建設機械部業務
 角 奈緒美 大阪産業機械第一部
 【貿易実務検定C級】
 大久保 佑輔 静岡支店
 高木 祐也 大阪産業機械第一部
 深田 尚弥 名古屋産業機械第二部

2017年新入社員

4月18日付 仮配属
 大久保 佑輔 静岡支店
 高木 祐也 大阪産業機械第一部
 中川 航 大阪産業機械第二部
 深田 尚弥 名古屋産業機械第二部
 荒堀 夏子 大阪産業機械第一部業務
 尾崎 智枝子 総務部 人事課
 西本 早希 国際営業部 海外業務課
 藤原 美由 大阪産業機械第二部業務
 北谷 賢希 ソノルカエンジニアリング(株) 設計部設計課

新入社

3月17日付
 蔡 佑霖 ソノルカエンジニアリング(株) 冷温システム本部 製造部
 4月1日付
 横山 幸恵 東京支社 秘書業務



2017年 新入社員入社式を執り行いました。

4月3日(月)午前9時10分より本社4階大会議室にて入社式を執り行いました。
 竹下社長から、入社してから心がけるべき ①創業の精神 ②視座の土台
 ③人は資産である ④2045年問題 の4つのテーマについてのお話があり、
 最後に30年後グループを力強く牽引している主役の新入社員へ、
 創立100周年を目指してともに頑張ってください。と結ばれました。
 ＊新入社員は18日(火)には仮配属がなされマルカマンとしてスタートいたしました。

上段左から 北谷賢希 大久保佑輔 高木祐也 中川航 深田尚弥
 下段左から 藤原美由 西本早希 釜江会長 竹下社長 尾崎智枝子 荒堀夏子

第123回 MG会を開催いたしました。

3月25日(土)快晴のもと滋賀県朝宮ゴルフコースで、建設機械部のお客様、金融取引先様にもご参加頂き第123回MG会を開催いたしました。

今回は優勝カップを新調し、旧優勝カップの取切企画でした。池越えのショートホール、ブラインドホール、グリーン回りがバンカーの海となった戦略的なコースで、一日楽しく多忙な仕事からのストレスを

発散し、明日への活力を得る楽しいゴルフコンペでした。

ラウンド中カートにはホール毎に順位が表示され、まるでプロの試合のようでした。コンペの結果は、竹下社長が常に上位に位置し優勝されました。

次回は秋の予定ですが、参加できなかった方にも参戦頂き、歴史あるマルカゴルフコンペMG会の歴史に名を残して下さい。(幹事)



(右手が旧カップ
 左手が新カップ)

HISAKA

レトルト殺菌装置のパイオニアが提案する “ロングライフチルド惣菜”の調理殺菌技術

「品質や美味しさはそのまま、保存期間（賞味期限）を延ばしたい。」
そんなお客様の声に確かな技術でお応えします。



▲ 熱水貯湯式



熱水スプレー式 ▼

レトルト殺菌装置は、熱水スプレー式・熱水貯湯式・蒸気式があり、容器・食品の種類に応じて、おいしさと安全を配慮した殺菌方法を選択できます。
さらに、レトルト殺菌試験機もご用意しております。

日阪のレトルト技術

- 均一分散の4方向スプレーで低温度帯でも均一な加熱殺菌・冷却を実現
- 含気容器にも対応できる精密な圧力制御（肉厚の薄い容器にも対応可能）
- チラー設備併用で菌の繁殖しやすい温度帯を短時間で通過させることが可能
- 殺菌中の温度・時間をコントロールして均一な熱履歴と再現性のとれた生産を実現



レトルト殺菌装置 ▲

レトルト惣菜採用事例

カレー、シチュー、パスタソース、
鍋つゆ、お粥、etc

ロングライフチルド惣菜採用事例

肉豆腐、肉じゃが、筑前煮、煮豆、
ハンバーグ、グラタン、etc

お問い合わせは

マルカキカイ 株式会社

フードシステムソリューション部（FOSS）へ
東京 TEL. 03(3808)1221 担当 宇都 栞田