

2014年(平成26年)8月5日 No.658

第2四半期決算概要

連結経営成績に関する定性的情報

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、消費税率引き上げ前の駆け込み需要や政府による経済対策を背景に、企業業績や雇用情勢の改善など、景気は緩やかな回復基調で推移しました。しかしながら、中国をはじめとする新興国の経済の鈍化など、先行きは不透明な状況にあります。

このような状況の中で、当社グループは、「日米中亜4極体制 新たなステージへ For the Next Stage」をテーマに、中期経営計画の各種施策に取り組んでおります。

その結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は23,173百万円(前年同期比0.6%減)、営業利益は1,107百万円(同3.3%増)、経常利益は1,197百万円(同9.5%減)、四半期純利益は708百万円(同3.0%減)となりました。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

【産業機械】	売上高は19,460百万円(前年同期比1.7%減)	営業利益は1,325百万円(同2.2%増)
【建設機械】	売上高は3,689百万円(前年同期比5.5%増)	営業利益は216百万円(同34.9%増)
【その他】	売上高は24百万円(前年同期比8.9%増)	営業利益は12百万円(同18.9%増)

平成26年11月期第2四半期の連結業績(平成25年12月1日～平成26年5月31日)

連結経営成績(累計)

(百万円未満切捨て)

	売上高	営業利益	経常利益
26年11月期第2四半期	23,173 百万円 △ 0.6%	1,107 百万円 3.3%	1,197 百万円 △ 9.5%
25年11月期第2四半期	23,323 百万円 16.2%	1,072 百万円 △ 3.3%	1,322 百万円 9.5%

	四半期純利益	1株当たり四半期純利益
26年11月期第2四半期	708 百万円 △ 3.0%	78 円 14 銭
25年11月期第2四半期	730 百万円 17.8%	80 円 54 銭

(注) パーセント表示は、対前年同四半期増減率

今月のことば

乾 相談役

○ 問題のないのが問題である

猛スピードで日々世の中が変化している。その変化に対応できなければ、衰退することは明らかであり、変化に対応するためには、自らを絶えず変革していかななくてはいけない。変革は今までのやり方を変えることである。未知の分野、即ち経験のないこと分からないことばかりで、多くの問題が発生するのは当然のことである。問題が溢れるのは困るが、全く無いのはもっと困る。当社は、大躍進の絶好のチャンスである現在にしては、成長・改善のための提言が少ないのではないか？問題があるにも拘らず問題が無いということは、問題に気づかないからか、問題から逃げたり、問題を先送りしているからである。問題を問題とせず先送りしていると、最後は行き詰まって問題が問題と呼び、短期間では解決できない程の大きな問題に発展し、想定以上の大きな損失を招くことになる。当社にもいくつもの問題がある。突飛なことをやったり、当たり前のことが出来ない。問題が隠れていることに気づかず、把握できていないことさえある。変革を推進していく上で、問題が出てこないこと自体が大きな問題であり、本当に問題が無いのかどうかを良く吟味することが重要である。前向きで、着実かつ実行可能な問題提起を積極的に行い、活気あふれる会社になろう。

○ 改革には痛みが伴う

改革には大局的判断、長期的ビジョンに基づく大きな改革と、日常の業務上の改善、手直しとがあり、両方ともに大事である。大きな改革は、上層部が大きな決断をしなければならない。大きな改革には、難関や痛みを伴うことが多いので、改革の速度を遅くしたり、改革自体を放置したり先送りしたりしがちになる。改革しなければならないが、痛みを伴うので先送りするか、痛み止めで一時しのぎすることが多い。痛み止めでは病気は治らない。一時しのぎであり、良くても横ばいで、時間が経てばもっと悪くなる可能性が大である。苦しくとも痛くとも処置して前進することが重要である。痛みの伴わない改革は本当の改革と言えるだろうか。痛みを伴わずに改革ができれば、世の中苦労はしない。勇気と危機

感を持ち、全員が一致協力して本当の改革を推し進めよう。

○ 知恵を出せ、汗をかけ

当社は商社である。メーカーに比べて、独自のノウハウ、生産設備もほとんど保有していない。我々の立場としては、メーカーの作ったハードに我々がソフトを加味して販売することである。知恵を出し汗をかいて丁寧に対応することで、ユーザーのお役に立つことを肝に銘じなければいけない。メーカーの商品に知恵を出し、汗をかいて、ユーザーのものづくりに貢献できる効率化、省力化等の付加価値を生み出すことをもっと強気に展開しなければいけない。メーカー以上に販売努力することは当たり前である。メーカーが苦心して作った良い商品を、我々がより多くのユーザーにより幅広くかつ長く使っていただくために、知恵を出し汗をかくことは当然の使命である。商社として販売力の向上を目指し達成するためには、いかに付加価値を提供できるかがカギとなる。販売が増えれば、当社は一層の良い環境で営業活動ができる。商品力はメーカーの命、販売力はディーラーの命である。当社の機能を発揮することによって、収益向上が達成されることをしっかり認識すべきである。

○ 新陳代謝

成長を持続させるためには、常に新しいやり方を開発し、取り入れていくことが必要である。今あるものだけに頼っていても発展性が無く、良くて現状維持である。新しいことをやるには、従来の慣れたやり方より、多くの苦労や労力が必要になる。敢えてそれをやらないと発展しない。難関を避けていては一步も前進しない。しかし、それ以上に難しいことは、必要の無くなったものを捨てることである。新陳代謝の必要性が言われている。価値を生まないものをいつまでも残しておく、無駄が発生し効率がどんどん低下する。新しいものを創り出すより、捨てる方が何倍も難しく、決断と勇気が必要である。新陳代謝という言葉をもう一度認識し、新しいものを取り込む以上に必要が無くなったものを捨てる努力をしよう。

マルカの動き

7月

動き

7月 3日：第2四半期決算発表

7月 16日：中間決算説明会(於:東京)

表彰

◆ 殊 勲 賞

マルカ・アメリカ
シンシナチ支店部長

藤木 慶吾

名古屋産業機械第一部長

佐藤 春樹

◆ 一 般 表 彰

【貿易実務検定C級】

岡山支店 業務

渡辺 由美

第2四半期決算説明会

2014年7月16日(水)午前10時30分より東京都中央区日本橋(日本投資環境研究所ホール)の会場において、当社2014年11月期第2四半期決算説明会を開催いたしました。約30名の機関投資家、アナリストの方々にご出席をいただき、約1時間にわたり竹下社長から決算の概要と2014年度の見通しについて説明をいたしました。今年1月14日に2014年度を初年度とする3か年の中期経営計画を発表しており、通期売上高500億円を達成すべく、タイにおける新会社設立による新事業の取り組み開始、北米における新商品の取り組み状況について説明をいたしました。この第2四半期決算は、当初発表の計画に対しては、売上高は少し下回っているものの、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに計画を上回り、順調に滑り出しました。



産業機械、建設機械とも前年同期の営業利益を上回りました。今年度は中期経営計画の重要な初年度であり、株主様をはじめ、当社に投資をしていただける方の期待に添うことができるよう、計画は必ず達成し、輝かしい業績で創立70周年を迎えたいと思います。



アジア NOW 2014年 8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 (%)	2013年	3.7%	5.9%	4.6%	6.9%	1.74%	7.6%	推定値
	2014年	4.5%	6.2%	5.1%	6.5%	2.59%	7.3%	予測値
物価上昇率 (%)	2013年	2.3%	7.3%	3.5%	3.2%	0.8%	2.7%	推定値
	2014年	2.8%	6.7%	3.5%	4.5%	1.0%	3.1%	予測値
為替相場 (対米ドル)	14/5/10	B32.68	PR11,605	M\$3.33	P43.750	NT\$30.17	RMB6.075	1\$=101.68円
	14/6/10	B32.55	PR11,830	M\$3.33	P43.585	NT\$30.05	RMB6.220	1\$=102.48円
	14/7/10	B32.29	PR11,580	M\$3.33	P43.450	NT\$29.95	RMB6.200	1\$=101.57円
	今後の傾向	→	→	→	→	→	↗	
短期金利		2.00%	7.5%	6.25%	1.76%	4.12%	5.60%	
	今後の傾向	→	→	→	→	→	→	
失業率		0.90%	6.10%	3.10%	7.00%	3.92%	4.60%	

マルカ駐在員からのコメント

タイ中央銀行の金融政策委員会は、2014年のGDP成長率を昨年度の+2.9%を下回る+1.5%と予想した。下方修正の主な理由としては、政情不安による国内需要の低迷、中国経済減速による輸出の縮小を挙げている。

ただし、2015年のGDP成長率予想は、+4.8%から+5.5%に上方修正をした。これは、クーデター後、軍政により政治が安定し、公共、民間投資は今後回復傾向になる見直しから判断したもの。政策金利は、今年3月に政治混乱に伴う景気減速に対応するため、2%に引き下げられているが、景気に対する楽観的な見方から据え置き継続が予想されている。

インドネシア二輪車協会(AISI)が11日発表した統計によると、上半期の国内販売・輸出台数は、前年同期比7%増の421万6,173台だった。販売増加の傾向は下半期まで続き、通年の販売台数は当初目標の770万台を上回る790万台に達するとの予想を示した。

上半期のメーカー別販売台数は、ホンダが前年同期比10.9%増の262万5,128台で首位、市場シェアは62.3%だった。ヤマハ発動機は4.3%増の133万4,767台、スズキは22%減の16万6,369台、川崎重工業は13.6%増の7万9,741台、TVS(現地企業)は3.3%減の1万168台だった。

マレーシア自動車協会(MAA)によると、2014年上半期(1-6月)の自動車販売台数は33万3,142台となり、前年同期比6.3%の増加となった。1月は年末を控えた前月の値下げ競争の影響を受けて前年同月比マイナスとなったが、2月以降はいずれの月も前年同月を上回った。特に乗用車の伸びが貢献した。

MAAのアイシャ・ハマド会長は先行き見通しについて、低燃費自動車などの新型モデルの投入、自動車各社による積極的な販売攻勢などの要素を考慮、堅調な伸びが期待できるとして通年販売台数見通しを前年比3.7%増の68万台に上方修正した。

日系主要メーカーが加盟するCAMPIの上半期の販売台数は前年同期比24.9%増の10万8,957台だった。新車販売は下半期(7月~12月)も順調に伸びていくとみられる。メーカー別の販売台数はトヨタ・モーター・フィリピンが39%増の4万8,512台と独走、2位は三菱モーターズフィリピンズで17.8%増の2万5,066台、3位のHARIは6.0%増の1万1,651台だった。

6月単月のCAMPIの販売台数は前年同月比35.4%増の2万2,595台だった。伸び幅は今年上半期中で最大となったほか、台数ベースでも5月の2万2,815台に次ぐ規模になっている。

台湾桃園国際空港は22日、今年1~6月の旅客数が1,668万人に達したと発表した。2013年同期の1,475万人より13.1%増加しており、そのうち5月は昨年同月より21.74%増加した。

桃園空港は、成田空港(日本)、チャンギ空港(シンガポール)、チェクラブコク空港(韓国)などと比べて唯一、昨年同期比の成長率が2ケタとなった。特に5月は通常閑散期とされているが、今年は格安航空会社(LCC)や旅行代理店の取り組みもあり、出国者数が前年同月比で41.92%増加した。

一方、訪台旅行者では中国大陸からが最も多く、これに日本、香港・マカオが続いた。

今月、社有車購入のため、日本車のディーラーを訪問した。どこも販売は好調な様で、納期が74日~124日程度と日本に比べて非常に長い納期だった。広東省での消費者物価指数でも前年同月比で2.9%上昇、中でも食品は5.3%、衣類は4.4%だが、とりわけ生鮮果実は22.1%の上昇だった。

広州市での工業生産は6%増で、電子関係は1.2%減だったが、自動車産業が前年同期比22.3%増であった。不動産価格の下落幅が増加しており、テレビでも特集が組まれるなど、市民の関心は高く、不動産価格の先行きが懸念される。

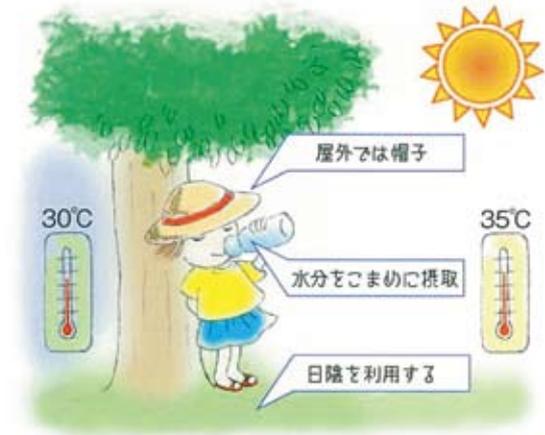
お元気ですか体

熱中症は予防が大切!!

こまめな水分補給を!

日中、「暑いな」と感じる日が増えてきました。世間では「クールビズ」を導入している企業も多いのではないかと思います。

厚生労働省の政策の中には「健康のため水を飲もう」推進運動というものがあります。体の中の水分が不足すると、熱中症、脳梗塞、心筋梗塞な



ど、さまざまな健康障害のリスク要因となります。スポーツなどに伴う熱中症や、中高年で多発する脳梗塞・心筋梗塞なども水分摂取量の不足が大きくなりリスク要因のひとつとなっています。

これら脱水による健康障害や重大な事故などの予防には、こまめな水分補給が効果的です。

水と健康の基本情報

1. 人の水分バランス

成人男子が比較的安静にしていたときの水収支は図のとおりとされています。ここで言う「体内でつくられる水」とは、タンパク質や炭水化物、脂肪などの代謝によって得られる水を指します。

運動や温熱環境のために発汗量が通常より多いときには、それに見合う水分量の確保が必要となります。

2. 脱水と健康障害

尿、汗等の喪失量に見合う水分を適量摂取できれば、血漿浸透圧は一定に保たれますが、水分摂取量が不足すると血漿浸透圧が上昇し、のどが渇き、尿が濃縮されます。

水分の摂取量不足は、健康障害や重大な事故の大きなリスク要因の一つとなります。



水分の摂取と排泄

3. 健康のための水の飲み方

のどの渇きは脱水が始まっている証拠であり、渇きを感じてから水を飲むのではなく、渇きを感じる前に水分を摂ることが大事です。水分が不足しやすい、就寝の前後、スポーツの前後・途中、入浴の前後、飲酒中あるいはその後等に水分を摂ることが重要とされており、枕元に水分をおいて就寝することも重要です。水分の摂取量は多くの方では不足気味であり、平均的には、コップの水をあと2杯飲めば、一日に必要な水の量を概ね確保できます。

その際、砂糖や塩分などの濃度が高いと、吸収までの時間が長くなる点に注意が必要です。また、アルコールや多量のカフェインを含む飲料は、尿の量を増やし体内の水分を排せつしてしまうので、水分補給としては適しません。

なお、腎臓、心臓等の疾患の治療中で、医師に水分の摂取について指示されている場合は、この指示に従う必要があります。

水分補給は早めに!こまめに!

2014年新入社員

奮闘記より



窪田 健人

東京産業機械部
第三課

4月11日(配属決定日)

研修中に、皆で配属を予想したりしていたが、正直どの部門に配属されるのかは検討もついていた。しかし、第一希望であった東京産業機械部に配属されることが決定したことでこれから一生懸命努力し、自分を磨くことを決意した。

4月、5月

上司・先輩方と同行し、ユーザー訪問が始まった。最初は名刺交換することだけでも社会人になって働き始めた事を実感した。売り上げを上げる事の

凄さを間近で実感し、先輩方のような営業マンになっていきたいと思った。

6月上旬

一人で新規訪問することが始まった。アポイントやPRも上手にこなすことが中々出来なかった。上司にアドバイスをもらいながら日々改善していこうと努力し、徐々に改善してきてはいると思う。日常にあるものが、どの工作機械で生産されているのかも考えるようになってきた自分に驚いたりもした。

6月下旬、7月上旬

この時期は、上司のサポートで出張をしたり、新規訪問を行ったり、案件を任せて頂いたり、めまぐるしく思うこともあったが、この程度の事を簡単にこなしていけるようになりたいと感じた。

現在はユーザー目線になって常に物事を考えることを意識して仕事をしていきたい。



中野 拓未

名古屋産業機械第二部
第二課

4月1日(入社式)

不安と緊張を胸に入社式を迎えた。入社式のスピーチでは、緊張していたため、何を話したか詳しくは覚えてないが、失敗を恐れず、何事にも挑戦していこうと決心したことは覚えている。

4月11日(配属決定日)

約2週間の合同研修を終え、名古屋産業機械部に配属が決まった。元々愛知県出身であり、希望も

していたので予想はしていた。ついに、配属が決まり社会人の一歩を踏み始めた実感した。

5~6月×日

新規飛込み営業に行き始めた。ほとんど会ってもらえず、会ってもらえても上手く製品をPR出来ない。事務作業にしても処理スピードが遅く、ハウレンソウすらもしっかり出来ない。自分がいかに今まで甘い環境にいたのかを痛感する。

7月×日

自分が飛込んだユーザーでメンテナンスの引き合いを頂き、初めて受注を頂くことが出来た。利益金額としては少ないが、モチベーションは大きく上がった。まだまだ失敗ばかりだが、1つずつ失敗を減らし、会社に貢献していきたい。



吉川 彰人

名古屋産業機械第一部
第二課

4月1日(入社式当日)

社会人としての第一歩をマルカキカイで迎えた。緊張と不安でいっぱいに入社式に臨んだ。同期達の所信表明を聞き、社長からのお言葉を頂き、社会人としての自覚を持った。海外で活躍できるビジネスマンになるために、あきらめず粘り強く取り組もうと誓う。

4月×日(配属後)

私は名古屋産業機械部に配属された。配属直後は先輩社員に同行させて頂き、打ち合わせにも参加するが、専門用語が飛び交いまったく理解できず、必死でメモを取った。ただ、実際に取り扱う案

件は大きく、非常にやりがいがあることを改めて感じ、自分も早く一人前の営業マンになりたいと思った。

6月×日(配属後2ヶ月目)

6月からは1人で新規のお客様を訪問する毎日が続く。1日に7~10社ほど訪問するも会って頂けるお客様は非常に少なく、新規訪問の難しさを身を持って体感する。また、会って頂いたお客様にも会社のPRしかできず、商品に関する質問にもその場でお答えすることができずに悔しい思いをする。

7月×日(配属後3ヶ月目)

1人でお客様を訪問するようになって、1ヶ月が経つ。1ヶ月回り続けると何社からか引き合いを頂くようになった。しかし見積の作成や、仕様の打ち合わせなどまだまだ分からないことが多く、先輩や上司に相談する毎日を過ごす。とにかくこの1年間は必死で機械について勉強し、提案力を身につけたい。



吉田 純

東京産業機械部
第三課

4月1日(入社式)

入社式当日のピリリとした空気の中っていると、早く認められたい、一人前になりたいという感情が生まれた。できるところまでやってみよう、と決意した。

4月14日(先輩社員同行初日)

配属された次の日、初めて先輩社員と同行した。名刺交換も初めてである。(そのお客様の名前は今でも覚えている。)

この日、先輩社員に言われた言葉は、一生忘れることはないだろう。まるで今までの自分を一瞬で見抜かれたようであった。自分の言動に責任を持

つことの大切さを知った。

5月×日

慣れないことの連続で少し疲れがでてきたりもしたが、何とか持ちこたえられた。同期も元気そうで何よりだった。切磋琢磨できる仲間がいることは、とても心強い。

この頃から、一人で新規をまわるようになった。初めは気楽でいいな、と思っていたが、「マルカの代表として客先に赴くという自覚を持って」と叱られ、改めて身の引き締まる思いであった。

6月×日

ひたすら新規をまわる中で、少しずつだが話を聞いてもらうコツがわかってきた気がする。様々なタイプの人と触れ合う中で、自分自身も確実に成長しているという実感がある。

入社3ヵ月たった今、改めて仕事はポジティブに、楽しんでやるのが重要だと感じている。

取扱商品

ナストーア溶接テクノロジー株式会社

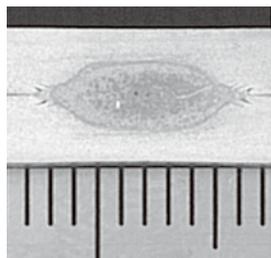
インバータ式 コンデンサ溶接機 (メサコン)

- 溶接電流と通電時間は直接設定
- 設備容量は単相交流溶接機の1/10
- 熱変形の少ないきれいな溶接仕上げ
- 軟鋼・ハイテン材・アルミの溶接に最適

特許取得 第3667428号

特長

溶接例



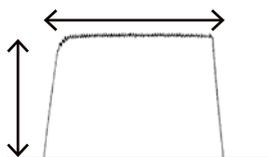
アルミ A5052
板厚 3.0mm



電流の再現性

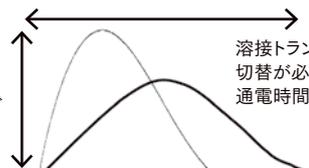
通電時間は1msec単位で直接設定

溶接電流は
100A単位で直接設定
定電流制御で再現性
が優秀



メサコンの溶接電流波形

充電電圧の調整で
溶接電流を決定
再現性が劣る



従来の溶接電流波形

溶接トランスのタップ
切替が必要。2通りの
通電時間設定のみ

仕様

形式	POCI-2000	
入力電源	3φ 200V	
入力容量	kVA	24
最大出力電流 A/ 通電時間 msec	200,000/30	
通電時間設定	msec	1~100
最大溶接回数	回/min	12
加圧力	kN	49.0
加圧ストローク	mm	120
ふとところ (開き×深さ)	mm	200/300
プラテン (上部/下部)	mm	300□/300□
機体形態	門型	

制御装置

形式	CIT-2027-4 (2台)※	
最大エネルギー	kJ (Ws×10 ³)	58.8

スポット溶接能力 (板厚の目安)

アルミ合金	4.0
軟鋼 (磨き)	-

※CIT-2027-4の他にコンデンサBox・トランスBoxがセットとなります。

お問い合わせは

マルカキカイ株式会社

本社・支店の産業機械部へ