

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

つなぐ。ツクル。

70th
anniversary

VOL.504

発行／極東産機株式会社 〒679-4195 たつの市龍野町日飼190 ☎(0791) 62-1771
編集／極東産機(株)総務部 ホームページアドレス http://www.kyokuto-sanki.co.jp



地域未来牽引企業

このたび、当社は経済産業省より、「地域未来牽引企業」に選定されました。「地域未来牽引企業」は地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより地域の経済成長を力強く牽引する事業を更に積極的に展開するため、今後取り組むことを期待し、経済産業省より選定されるものです。



豊ふすま総合展示会&セミナー（1月13日(土) 地場産くるめ（福岡県久留米市））

勝ち残り発展する
豊店のなすべきこと
— 新春大展示会 —

何を守り、何を捨てるか？

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

昨年末以来、横綱の暴行事件に端を発した大相撲の混乱が続いている。昨年末始のテレビのニュース・ワイドショー、週刊誌等で、本件について「これでもか！」とばかり、あまりに長時間、多くを報道され過ぎた（うんざりするほど?!）と感じたのは、私だけであろうか？

私などは、（考え方が古いのか？）相撲の世界では稽古の時などについて手が出るのは当たり前（相撲界の常識？）ではないかと思うが、マスコミが標榜する「世間の常識」が「金輪際暴力を許さない」というところから生じた長時間報道なのであろう。

確かに「相撲界の常識」は「世間の非常識」という部分もあるように思う。しかし、たとえそのようなところがあつたにせよ、日本伝統の「国技」である大相撲を何とか存続・発展させていこうとする相撲界の先人たちの多大な努力の積み重ねの結果、今に至っているということ自体は認めるべきだと思う。

さて、それでは、「伝統を守る」とは、どういうことであろうか？「伝統を守る」とは、「古くから行われてきたことを一切変えようとする」ということでは決してない。積極的に新しいことを取り入れていって、変えるべきは変えていってこそ、決して変えてはならない一番大事なものが守れるということだと思ふ。

要は、「何を守るべきで、何を捨てる（変える）べきか？」・・・その判断を見誤ってはならないのである。その判断を誤ると、「世間の非常識」とみなされる事態が起こるのかもしれない。

翻って大相撲では、何を守り、何を捨ててきたか？
外国籍の力士の参入を認めた。しかし外国籍の「年寄」は認めていない。表彰式等であっても女性が土俵に上がることは禁じられている等々。また他にもチケットの購入システム、年寄株の取得のあり方等、一般人から見てもわかりにくい部分もまだまだ多いように思われる。

いずれにせよ、国技「大相撲」の存続・発展のための積極的な改革を大いに望みたい。

一方、豊業界においても「豊業界の常識は世間の非常識」と言われることがある。「守るべきものは何か？」「捨てるべき（変えるべき）ものは何か？」を絶えず考えながら、正しい判断基準に基づいて積極的に実行していくことが、業界の存続・発展に不可欠であると確信している。

●インテリア事業部門 **続けます！好評企画。**

自動壁紙糊付機発売45周年モデル増産、プラス1キャンペーン延長！

好評につき増産決定！
自動壁紙糊付機
45周年記念モデル

昨年4月に販売を開始した自動壁紙糊付機発売45周年記念モデル『Prime RevolUP』は、予想を大きく上回るペースでご注文をいただき、当初の生産予定台数に加えて、3000台の増産が決定いたしました。本来であればオプションとなる「末端検知センサー」（カタログ価格16,500円）を標準装備している点も決め手となり多くのご成約につながっています。



また、同時発売した記念モデル『Hiβ・MAS

TER2 メロウパール』も大変ご好評いただいております。

2機種とも台数限定となつておりますのでお早めの販売あるいは購入をご検討下さい。

**好評につき延長！
プラス1IRON発売記念
プラス1Wキャンペーン**

昨年8月に販売を開始した『プラス1IRON』の発売記念として実施しました「プラス1Wキャンペーン」ですが、好評につき延長が決定いたしました。3月末まで対象期間が延長となりますので、これからの繁忙期に向け急な故障による買い替えなどにお力添えします。

◇下取りキャンペーン
プラス1IRONをご購入時にお手持ちのプラス1シリーズを下取りいたします。

◇はじめてのプラス1！
応援キャンペーン

プラス1IRONをご購入いただくと、関連商品を含め全4種類の中から1点プレゼント。

- ★プレゼント商品
 - NEWプロ☆フィット×1箱
 - 専用フットスイッチ×1個
 - コマセパケツ角20L×2個
 - ウォータータンク×2個
- ※ご注文時にご希望商品をお伝え下さい。

※下取りキャンペーンと応援キャンペーンの併用はできません。



以上、ぜひこの機会をお見逃しなくご利用いただけますよう、よろしくお願いたします。

インテリア事業部門
木村 一紀

●インテリア事業部門 **私も使っています！**

**壁紙施工用『H・I・B・S・P』『H・I・S・M・S・P』
粉栗パテ**

今月は宮城県石巻市内装業を営まれている有限会社インテリア丸正様をご紹介します。石巻市は、「東日本大震災」において地震、津波により未曾有の被害を受けた地域であり、代表取締役社長木村賢司様も、ご自宅など津波の被害に遭われたにも関わらず、早い時期から被災地の復興に積極的に取り組んでおられました。震災後7年経った今では新しい宅地、復興住宅が出来たりと町も様変わりし以前の落ち着きを取り戻しつつあります。



有限会社 インテリア丸正
代表取締役社長 木村賢司様

●購入のきっかけは？

石巻の復興現場で弊社のパテを使っていたいただきたいという強い気持ちから、ご無理をいってサンブルを使用した機会

をいただきました。後日木村社長より連絡をいただき「職人さんから今まで使用していたどのパテよりも使いやすく継続して使ってみたいとの事、次回より切り替えるから」と言っていたいただきました。現在も復興現場などで継続使用いただいております。

●継続して使用いただいているポイントは何？

使用いただいている職人さんに意見をお聞きしました。スーパースリーズは粒子が細かい為練りやすく、パテも軽く掛ける事が出来る。ここが一番のポイントですが、今まで試した他社製品に比べて痩せが極めて少ないのでジョイントでパテを盛る必要がなくサンダー掛けによるパテ粉も少ない。その為掃除が楽になりとても満足しているとの事でした。

●当社への要望等

年に1度代理店様の展示会でしか、極東工具の現品を見る事が出来ない為、折角良い製品が有っても解らないのが現状。便利な工具などもっと見

て触れる機会を増やして欲しい。内装工具の講習会を企画して欲しいと今後の参考になる、貴重なご意見をいただきました。木村社長自ら色々な講習会に参加し、今も尚、新しい知識を増やそうと勉強なさっており、新商品開発に繋がるアイデアもいただいております。



●最後に

内装業界向け統合業務・顧客管理ソフト「アリアドネ」のユーザーでもあり、導入し業務改善に繋がったと喜ばれております。

有限会社インテリア丸正様の今後益々のご発展をお祈り申し上げます。

東北営業所
主任 高橋 功司

● 豊事業部門

静岡県静岡市 有限会社 MIYAHARA 様

「スーパーミニライン」導入で、より良い仕事を

静岡県静岡市駿河区（人口約21万人）で営まれている、(有)MIYAHARA様をご紹介いたします。

昭和42年創業し、2代目宮原伸幸社長とお父様で商売を営まれております。平成12年に「スーパーミニライン（マルチロボットS、両用ロボットIII）」と「コンサルティン グ支援」を導入していただき、当社との付き合いが長くなりました。



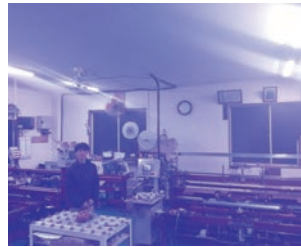
大通りに面した場所に位置する店舗兼工場の(有)MIYAHARA様は、目を引く外観と、きれいな工場で地域のお客様から人気の豊店様となっております。

平成28年に、16年間大切に使用いただいた両用ロボットIIIを、新型の両用ロボットVICTORYに、翌年平成29年にはマルチロボットSをマルチロボットKT-IIへと更新していただきました。



近年、緑なし豊の注文が増えてきており、新型機械では、それらをカバーできる性能が加わりました。特に、緑なし薄豊の注文は、ここ数年でかなりの数が出てきており、それらに対応した機能を備えています。また、緑なし半豊の裁断では、従来より、コンピュータで1厘の狂いもなく裁断することができ、敷き込みまで間違えることなくお仕事を終えることができます。

社長からも、「裁断の角度変更を行うことにより、緑なし薄豊でも、敷き込み時の糸目や隙間などがなくなり、また、表が袋になることがなくなった。製造における不安が解消された」と、おっしゃっています。



お客様満足の向上を第一に考え、万一のトラブルが起らない様、最良の体制を整えることで、製造における心配事をなくし、それが結果としてお客様に安心と信頼のおける商品の提供へとつながると、大変喜んでいただいております。これからも地域の皆様へ愛される豊店を実現していきたいと思っております。

この度は、(有)MIYAHARA様にはお忙しい中、取材にご協力していただき、ありがとうございます。今後ますますのご商売の繁盛と発展をお祈りいたします。

豊事業部
南関東担当

渡瀬 巧望

● 豊事業部門

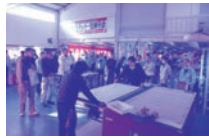
「豊ふすま総合展示会」& 「繁盛店に学ぶ豊店経営セミナー」大盛況！

兵庫会場

去る1月19日(金)・20日(土)・21日(日)兵庫県たつの市 弊社島田研修センターにて、「豊ふすま総合展示会」& 「セミナー」を開催致しました。90名以上の豊店様にお越しいただき、心より御礼申し上げます。

「豊ふすま総合展示会」

豊業界当社唯一の床に合わせて豊表を折り曲げる装置を採用したへり無目美人なでしこ」と、コンピュータ式縁無豊表自動両折曲機「TATSUJIN」の実演には非常に感心が集まりました。また、「ふすま・障子・網戸張替講習会」も、昨年に引き続き、沢山のご質問をいただき、非常に活発で有意義な展示会となりました。



「繁盛店に学ぶ豊店経営セミナー」

満席の中、弊社 頃安社長の「勝ち残り発展する豊店のなすべきこと」、次いで宮崎県宮崎市(株)タミシヨップイマムラ代表取締役 今村公彦様に「自店の強みを生かす経営」と題して、営業活動や今後の抱負等をお話

いただきました。また、弊社豊店経営コンサルタント 森田孝雄より「豊店の経営に必要なこと」と題し経営戦略等と「ものづくり補助金」活用事例紹介をお話しました。

その後、第二部の「クロス・カーテン初めて取扱勉強会」では、兵庫県(株)インテリアノザキ松下健一郎様から、クロス・カーテンの見積・受注方法を分かりやすくお話いただきました。

今後、全国各地で「展示会&セミナー」を開催させていただきますので、豊店様のご来場をお待ち致しております。



展示会開催予定

「豊ふすま総合展示会」

2月9日(金)・10日(土)・11日(日)

埼玉会場

埼玉県南卸売団地協同組合 (埼玉県さいたま市)

10日(土) 12時30分

《豊店様事例発表》

入山豊店 (茨城県常総市)

代表 入山伸一様

刈谷市産業振興センター

4日(日) 12時30分

《豊店様事例発表》

大平豊製造所 (三重県亀山市)

4代目 大平雅章様

「繁盛店様見学会&セミナー」

2月18日(日)

沖縄会場

たかえす豊店様

12時30分

《豊店様事例発表》

沖縄県市町村自治会館

6代目 寺崎靖倫様

3月17日(土)

山梨会場

堀田豊製作所

代表 堀田登喜夫様

詳しくは当社「ホームページ」または、営業本部 豊事業部(079-1-62-1772)までお問い合わせをお願い致します。

※はたじゅくブログ
「詳しく掲載」
http://kyokuto-sanki-tatami.tblog.jp/

豊事業部
部長 熊橋 武彦

フリーウェイトアンダーボード「ジムボード」

好評発売中

今回は衝撃、騒音にお悩みのフィットネスクラブ様で大変好評をいただいているフリーウェイトアンダーボード「ジムボード」をご紹介します。



昨今の健康志向もあり、駅前や街中のビルの中にフィットネスクラブやジムが増加しております。ビルの中の一角で営業をすることで手軽に専用器具を使用しトレーニングができる環境になってきました。

響きクレームになるケースが多発しております。そのような振動、騒音、衝撃にお悩みの方に「ジムボード」はおすすめです。ラバーマットの下に「ジムボード」をトレーニングエリアに敷くことで振動、騒音、衝撃を大きく和らげます。

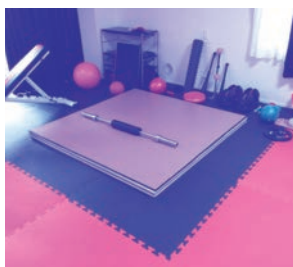


[Joy fit24 野田阪神店様]

建物の2階、3階で運営しているフィットネスクラブにジムボードを設置していただいたところ、「階下のコンビニからのクレームがなくなりました」とのお声をいただきました。

また最近では自宅の中に本格的なトレーニングエリアを作るとも増えております。自宅ではダンベルを床に置く音も気になります。ましてや誤って落としてしまうと

大変です。特にマンションのフローリングは音が響きやすいです。家族、近所の迷惑にならないようにジムボードとラバーマットを使用されるお客様もおられます。



[スカルQ様]

今回、ご紹介させていただいたフリーウェイトアンダーボード「ジムボード」及びラバーマットのご使用や販売に関することは、是非お問い合わせください。



お問い合わせ先
電話0791・62・0088

コンシューマ事業部
古田 裕太郎

私の座右の銘

内部監査室 室長
吉田 和弘



社長、鈴木顧問、星上社員と共に
食事会（筆者右上）

座右の銘 ▶ 子供叱るな来た道じゃ、
年寄り笑うな行く道じゃ

昨年定年を迎えました。

入社当時は上司や先輩しかいなかったが、時間が経つにつれて後輩ができ、それから「教え、教えられ、導き、導かれ」の関係が続いています。年とともに、先輩と後輩の割合が変わりつつありますが、常に、自分の周りには色々な方がいてくれて、見守られています。

昭和54年に入社し、人生の三分の二以上を極東産機とともに過ごしてきました。入社したその日から、上司や先輩方に仕事の流儀や仕事以外の過ごし方や楽しみなどを教えてもらいました。そして、背中を見ながら色々なことを覚えたり、まねたりして自分流に置き換えながら過ごして、

同じような過ちを起さないように、「目配り・気配り・思いやり」を念頭に置いてこれからも会社に貢献できればと思っております。

「現場・現物・現実」
生産本部では『現場・現物・現実』をスローガンとしている。「事件は現場で起きているんです」というある刑事ドラマの名セリフがありますが、まさに現場にはいろんな情報があり、問題が発生した時や仕事に行き詰まった時には机上の空論だけではなく、その対象や事象を真剣に観察し素直にあるがままの現実を五感で感じることが大切であると感じています。現実を認識することで判断を間違えることなくより良い改善策でスピーディに問題解決を図ることが可能となります。すなわち『現場』（製造で言えば『モノ』）は嘘をつかないということです。

この3現主義を実践し続け直観を磨き、より良い商品を提供できるように努めてまいりたいと思います。

生産本部 生産企画部
部長 古谷 好啓

