

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

つなぐ。ツクル。

70th
anniversary

VOL.509

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>

東京支社・東京営業所が入居したUSCビル
(東京都江東区東陽4-11-38 USCビル1階)



東京支社・ 東京営業所 移転

人間の時価評価とは？

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

オリジナル商品を絶えず世に送り出し続けているメーカーポジションの当社にとって、製品在庫の適正な評価は極めて重要である。現在世の中で求められているのは「時価評価」、すなわち「今生産されている製品に実際いくらの値打ちがあるのか？」を正確に評価することであり、その背景には、「いかに新製品であっても、世に出された瞬間から『陳腐化』が始まっており、ルールに従って、時々刻々『陳腐化』している分の『評価減』を行わなければならない」という基本思想があるのである。20年に一度、リピートオーダーのある製品で、たとえ今でも当時の価格で販売できたとしても、20年前に製造した製品の在庫金額を当時の評価額のままで計上し続けることはできないわけである。

世に出された瞬間(＝生まれた瞬間)から、陳腐化(＝老い)が始まっている。・・・「製品」も「人間」も、ある意味同じなのかもしれない。

五木寛之の近年のエッセイには、「人間は生まれたその瞬間から着実に死に近づき始める」という趣旨の表現がしばしば出てくる。事実その通りだとしても、まだなかなか五木氏の思考の域には達することができない。五木氏より24才若い分、もう少し肯定的・積極的に、この「人間の宿命」を受け止めたいためである。

桂文枝(旧・三枝)は、自作の落語のマクラで、「人間は『今の瞬間』が、その人にとって『最も若い瞬間』である。」と言っている。今の瞬間の自分は、一分前の自分(決して戻れない!!)より確実に年を取っているが、今から一分後の自分よりは確実に若い!!。・・・前述の「人間は時々刻々老いに向かっている」を見事に逆手に取ったすばらしい名言である。

「製品も人間もある意味同じ」とは言ったものの、それはいわゆる「経年劣化」の部分であって、「価値の評価方法」は全く異なるはずである。

「製品の時価評価」は、製造後の経過年数をベースとして、ある種のルール・数式によって算定され得るが、「人間の時価評価」は、もちろん年齢とそれによって肉体の衰え(病気等)の有無による格差が生じるであろうが、年齢だけではない全く異なる尺度で決められるべきである。

「あの人は(年の割には)若い!!」・・・これがある種の「時価評価」ということになるのであろうか? 桂文枝の言う、「自分の人生で最も若い『今の瞬間』」を絶えず大切にしながら、常に夢と希望と信念を持ち続けて、年齢と共に成長することにより、自らの「時価評価額」を高めていくことは可能であると確信する。

●インテリア事業部門

大好評実施中！

得選品フェア2018夏のSELECTION

前回、チラシ体裁がリニューアルし「見やすくなった！」と好評いただいた『得選品フェア』。

先月号で紹介しました働き方改革に繋がる『ワーキングパワースーツ』、床用コーナーカッター『Jast-T/ジャスター』等、新登場商品40点を含む総計931点をご用意して『得選品フェア夏SELECTION』がスタートしました。

【期間】
2018年9月28日まで。
【紙面】
A3サイズ5枚二つ折り
(20ページ)

【フェア特別企画】
充実！WEBコーナー
紙面掲載できなかった商品をWEB限定チラシ(A3サイズ2頁)にて公開しています。お値打



ち自動壁紙糊付機を含む144点を掲載し、こちらも見逃せない、充実した内容となっています。一部の商品は数量限定となっており、お早めにご覧ください。

WEB限定

欲しかった商品がお買い得価格。
紙面に掲載しきれなかった商品、超お買得限定品はWEBで！

数に限りがあります。あらかじめご了承ください。

http://ks-m.jp/p/web1806

○メルマガ会員限定企画

最新情報をご案内し大好評の弊社メルマガですが、今回もメルマガ会員様の中からモニターアンケートにお答えいただいた方を対象に、抽選で毎月20名様に新商品をプレゼント。今月はフェアにも掲載中の腰があり硬めの床糊でも力強く糊付けできる『高級丸型スプレダー1180』をプレゼント

ト致します。

詳しくはこちらから…

◆【新登場商品の一例】

今年も猛暑が予想され暑さ対策には誰もが興味を持たれていると思います。この商品は、より広く風が流れるよう設計された服地で、最大風量で8時間以上動作するので日中の作業に対応できます。



この他にも9月末まで続く猛暑を乗り切るための暑さ対策商品を多数ご用意しています。是非この機会に、販売あるいは購入をご検討ください。

インテリア事業部門
主任 安井 雅樹

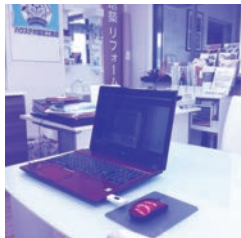
●インテリア事業部門

内観専用3次元プレゼンソフト

「マイシーンデザイナー」〜施工後のイメージを提案〜

今月は、住いのリフォーム、増改築、各メンテナンス工事、設備工事などを手掛けておられる、東京都の株式会社花菱様をご紹介します。

像を貼り付けて提案した経験があり、非常に苦労した。その後ソフトの存在を知ったので、すぐに欲しくなった。



●特に気に入っていただいた点
お客様の目の前で施工後の部屋のイメージを変化させられること。

●導入前後の違い
リフォームの受注率、単価、利益率が確実に上がった。付加価値のある材料もよることで採用いただけるようになった。

●導入前後の感想
お客様に施工後のイメージをPC再現できることを伝えると、まず驚いてもらえる。さらに、実際にやってみても驚いてもらえる。

●今後の事業展開の予定
ソフトに関しては、

もっと使いこなしてVR機能も使ってみたい。会社としては、もっと気軽に入りやすいような店舗構えを目指したい。モデルルームも用意し、お客様に来ていただきたい。

●当社への要望等
ソフトに関して、もっと家具のバリエーションが欲しい。

●その他
インテリアが好きなので自宅ももっと変化させて、仕事にも活かしていきたい。



株式会社花菱様の今後益々のご発展をお祈り申し上げます。

インテリア事業部門
木村 一紀

● 豊事業部門

『全国大会 in 東京』開催報告

創立70周年記念「JCS研究会」

去る6月1日・2日、

『創立70周年JCS研究会』(全日本豊コンピュータシステム)全国大会を、品川プリンスホテル(東京都港区)にて開催しました。140名以上の参加者で、女性の方と若い後継者の方が多く、大変盛り上がりました。詳しい内容は、「はんじょうくんブログ」をご覧ください。

1日目 6月1日(金)

基調講演

当社 頃安雅樹社長より『創立70周年を迎えて』と題して当社の70年を振り返りつつ感謝を述べるとともに、今後の目指すべき方向について講演致しました。



感謝状贈呈

(株)キツタカ様、(株)T1Nコーポレーション様、(株)ライフネットHD様、吉田豊店様、堀田豊製作所様、谷口たたみ製造所様に感謝状を贈呈しました。



パネルディスカッション

(男性編)

寺崎豊店(佐賀県・養基郡)

六代目 寺崎靖倫様



6代目となり、「構造改革」をきっかけにメリハ

リのある行動で業績アップされた方法について講演していただきました。

(株)国枝(岐阜県揖斐郡) 代表取締役社長 國枝幹夫様



豊製造ラインの導入で豊製品の製造販売、薄層・縁無豊の下請けに特化されたお話しと、(株)国枝様オリジナルデザイン豊について講演をしていただきました。

(株)関川豊商店

(茨城県小美玉市) 部長 清水徳幸様



売上の半分を占めるまで伸びたりフォーム部門について、その経緯と今後の展開について講演をしていただきました。

(女性編)

野上豊店(神奈川県川崎市) 野上玖澗子様



平成14年にご主人と二人三脚で「構造改革」に挑戦され、京都の豊専門学院で学んだ後継者ができるまでの経緯について講演をしていただきました。

中村豊ふすま(株)

(福井県勝山市) 専務取締役 中村真奈美様



一般個人客を中心にきめ細やかな対応に心がけ製造販売を行っている体験談と、後継者となってくれた息子のための設備導入と再度のコンサルティング受講による展開について講演をしていただきました。

(有)只見工業所

(宮城県栗原市) 代表取締役社長 只見直美様 積極的に「ミニ豊作り



教室」の開催や情報発信のパンフレット作製を行うなどの体験談と、300年続けられる会社を目指す今後の展開について講演をしていただきました。

JCS研究会事務局 各種報告

当社から新商品、ダントツ豊店会等を報告致しました。

2日目 6月2日(土) 見学会

(株)加藤豊店様

板橋本店(東京都板橋区) 戸田店(埼玉県戸田市)



狭い工場ですが、工夫して効率良く作業しておられます。手作り「ホー

ムページ」で年間1000件以上を受注し、5名体制で毎年売上アップをしております。

(株)石川豊店様

青梅本店(東京都青梅市) 武蔵村山店(東京都武蔵村山)

赤と黒の看板が印象的なお店で、きれいに整理整頓された店内は、非常に参考になります。三兄弟で力を合わせて年商1億円を突破されました。



パネラーの皆様、ご見学させていただきました豊店様、誠にありがとうございました。おかげさまで大変有意義なJCS研究会となりました。ご参加いただいた皆様、本当に有難うございました。今後とも、どうぞよろしくお願い申し上げます。

豊事業部門

部長 熊橋 武彦

豊店様 太陽光発電システム導入事例

今回は、愛知県岡崎市の株式会社實吉（みのきち）永田豊店様に太陽光発電システムを導入いただきましたのでご紹介致します。

弊社豊事業部営業担当に太陽光発電システムの相談があり、市内の工場の屋根を活用し太陽光発電システムの導入を検討したいとのこと現場調査させていただくことになりました。

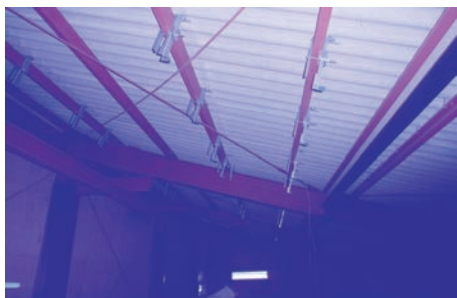
工場の屋根は東西向きで面積も広く、日当たりも良好。屋根の一部は時間帯や季節により一時的な影の影響を受けることも予想されましたが、配線工事の工夫で発電量低下の影響も最小限に抑える事が可能でした。

屋根材は東西違った素材であったため、別々の太陽光設置架台で検討。

東面は一般的なガルバリウム鋼板葺きで、住宅用架台の利用で問題なく

設置が可能。

西面は大波スレート屋根で、弊社取扱のシャープが供給する架台は大波スレートへの負担はほぼ無く、屋根裏の鉄骨梁に固定金具を直接取り付ける架台で、耐加重性・対風圧性が極めて高く安心



感もあります。

このような観点からメーカーはシャープでご提案。

償却年数も9年未満のシミュレーション結果が出ており永田社長も満足され、導入を決めていた

できました。

電力会社・経済産業省への申請を経て、5月に太陽光発電システムの工事が無事竣工し運転を開始しました。



今後の発電を楽しみにしつつ、太陽電池モジュールの遮熱効果で夏場の屋根の焼きつきが軽減され、従業員の皆様の快適度アップにも期待したいです。

ソーラー・

エネルギー事業部門

主任 吉田 峻明

ご downstairs 家庭訪問です

新婚編

結婚日 2017年11月16日

矢内 翼
購買課 (長妻伊恋)

*ご主人からのプロポーズは、いつ、どこかありましたか？

*新婚7ヶ月目の心境は？

*楽しい

*いよいよ式が始まる直前。ご主人の様子はいかがでしたか？

*緊張していた

*奥様の花嫁姿、いかがでしたか？

*きれいでした

*ご主人の一世一代の晴れ姿、いかがでしたか？

*素敵でした

*それに対してご主人のご意見はどうぞ？

*ありがとうございます

*お二人の出会いのきっかけは何ですか？

*縁結びのイベント

*その時のお互いの印象は？

*細くて、かわいらしい

*茶髪の若者、年齢を聞いてきたことに驚いた

*お二人の恋愛期間はどのくらいですか？

*2年

*お二人の主なデートコースはどちら方面でしたか？

*鳥取



*ご主人からのご挨拶は、どのようでしたか？

*その言葉、正直にどうぞ？

*結婚して下さいますか？

*奥様の答えは？

*はい

*お互いに見て、結婚後何が一番変わりましたか？

*生活リズム

*それは、どうしてですか？

*住む環境が変わったから

*生活リズムを妻に合わせているから

*ところで、お二人の力関係はどんな具合ですか？

*妻6...夫4

*妻6...夫4

*奥様の得意な料理は何ですか？

*卵焼き(ねぎ入り)

*ご主人いかがですか？

*おいしい(焼きたて)

*奥様にとって、どうしても直してもらいたいが主人の悪い癖はありますか？

*話を聞いてくれるようで、聞いていなくて、返事だけ適当にする所

*ご主人、決意のほどは？

*改善の努力はします

*とらえやす、目前のお二人の目標は何ですか？

*お金を貯めて、新婚旅行に行くこと

*最後に、お二人の将来の夢は何ですか？

*周囲の人からかわいがる家族になる

*お子様のご予定は？

*男1人、女1人



赤とんぼ

全国の元気な「JCS豊店」様に感謝しています！

私は今まで一度も「豊業界が不景気だ」と思ったことがありません。昔ながらの経営手法の豊店さんからは「豊仕事が減って、後継者に継がせられない」と言われますが、当社製「コンピューター式豊製造システム」を導入していただいている全国705件の「JCS豊店」様は、売上を伸ばしていらつしやる豊店様が多く、元気一杯です。それは新聞折込チラシ・DM・ホームページなどの「小売営業力」を身に付け、豊以外の「ふすま・障子・網戸・クロス・カーテン」を積極受注されているからです。先日開催させていただきました「創立70周年記念JCS研究会」では、全国の元気な豊店様にお会いすることができ、私も元気をいただきました。これからも元気なJCS豊店様を1社でも多く増やし、ご支援できるように努力してまいります！

豊事業部門

部長 熊橋 武彦