

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

つなぐ。ツクル。

70th
anniversary

VOL.512

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>

東京証券取引所
JASDAQ上場



上場記念セレモニー（平成30年9月27日(木) 東京証券取引所）
左上：上場記念打鐘 左下：上場通知書贈呈

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

当社は、創業70周年を迎えた本年9月27日に、東京証券取引所JASDAQスタンダード市場への上場を果たすことができました。これも、長年当社製品をご愛顧いただいておりますお客様はじめとする関係各位のご支援・ご協力の賜物と、ありがとうございました。誠に厚く御礼を申し上げます。

振り返れば約20年前に、先代社長 故頃安新の強い思いの下、一度はチャレンジしたものの、業績の急変で上場申請を断念せざるを得なかった経緯があり、先代もさぞかし喜んでくれているものと存じております。

業績が好調に推移し、事業推進体制・社内管理体制も整いつつあった平成27年、今後とも当社が業容を拡大しつつ継続的發展を期するために、「知名度の向上↓開発等有能な人材の獲得」「社会的信用力の強化↓新規取引先の拡大」「設備投資資金の獲得↓生産能力の拡大」を目的に、株式上場に再チャレンジしたいとの思いを持つに至りました。

そこで、「お客様に喜ばれ、社員が誇りに思い、地域・社会に貢献できる『大人の会社』を目指そう！」とのスローガンの下、上場準備プロジェクトを発足させて、鋭意準備に励んでまいりました。日常業務に加えて、昼夜を分かたず膨大な作業に取り組んでくれた、プロジェクトメンバーはじめ多くの社員に、心からの感謝を申し上げます。ありがとうございます。

上場審査の過程でも質問されたことですが、「量製造機器、インテリア内装施工機器等、ともすれば新設住宅着工戸数に依存しがちな業界向けの製商品の販売を事業のメインとしながらも、同時にビジネスモデルの転換を図りつつ、いかに成長基調に乗せることが出来たか？」…この答えとなる当社の経営戦略に関しましては、上場承認を得られたこと自体を含め、大いに意を強くしているところであります。

今後は、上場企業としての「使命感と責任感」を重く受け止めて、株主をはじめとするステークホルダーの立場を十分に尊重しつつ、透明・公正かつ迅速・果断に意思決定できる経営管理体制の確立、並びに法令順守、適時開示等を着実に実施できる社内管理体制の確立に努めてまいります。

一方、創業70周年を機に、当社を「つなぐ。ツクル。」の「問題解決型マシナリー企業」と位置づけて、創業の原点とも言える当社の使命「お客様の仕事の自動化・省力化による業界・社会への貢献」を忘れることなく、「真似はされても真似するな！」の信念に基づき、今後ともオリジナル製商品の開発・販売に邁進してまいります。

関係各位におかれましては、引き続き、ご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

●インテリア事業部門

創業70周年記念モデル PrimeRevoUP70th

好評発売中

今年の4月から発売を開始しました弊社創業70周年記念モデルの2機種『ATHLEAD ALEX/アスリードアレックス』並びに『PrimeRevoUP70th/プライムレボアップ70th』は、おかげさまで全国各地で大変ご好評をいただいています。

今回は、『PrimeRevoUP70th』についてご紹介します。

◇プログラムモード限定搭載

最大99件の糊付データ（設定長さ・枚数）を登録できます。作業前にまとめて入力できる為、都度入力する煩わしさが軽減します。特に同じ間取りの部屋を施工する場合に便利です。

プログラム名	長さ	枚数	合計
01	245 cm	7 枚	1,715 cm
02	220 cm	1 枚	220 cm
03	340 cm	1 枚	340 cm
04	200 cm	5 枚	1,000 cm
05	70 cm	1 枚	70 cm
06	245 cm	5 枚	1,225 cm
07	345 cm	2 枚	690 cm

◇限定装備&特別付属
φ22mm中空反芯棒に壁紙のセンターセットに

便利な目印ラインを採用。壁紙セット時の位置合わせがより簡単になりました。

また、糊付機本体上部を開けることなくカットテープや下敷テープを簡単に誘導できるテープリードを特別付属しています。

快適・便利な機能をお好みで追加可能です。①クロス切れ検知機能 壁紙がなくなる前に自動停止し、最後の1枚まで有効に活用でき無駄を抑えます。

◇柔軟な拡張性

②糊供給機連動機能 糊供給機/プラスシーリーズと糊付機を接続すると糊の連動供給が可能です。①、②の機能がオプションで取付可能です。



品番 11-1389
品名 Prime RevoUP 70th
価格 347,000円(税別)



◇カラー液晶表示画面 搭載操作ボックス

大きくて見やすい3.5インチカラー液晶搭載。壁紙原反長さを設定すれば糊付した長さを減算表示するクロス残量表示等、多くの情報を表示できます。

引き続き、創業70周年記念モデル2機種を含めKYOKUTO自動壁紙糊付機の提案、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

自動壁紙糊付機『Hiβ・MASTER2メロパール』

私も使っています

今月は、広島市西区の有限会社マキタ・エンタープライズ様をご紹介します。

35年前に内装仕上げ業としてスタートされ、クロス工事、床工事、ふすま、障子、クリーニング、カーテン、畳と幅広く展開されています。



●購入に至った大きな理由&気に入っていた点は何？

約30年前に自動壁紙糊付機「Hiβ-7」を購入以来、当社の糊付機を使い続けていただき、現在も「PrimeSD」「PrimeSDII」「プレミアムレッド」「Hiβ・MASTER2 クリスタルレッド」の3台を所有。

昨年購入したHiβ・MASTER2が使いやすかったため、今回、代理店主催の展示会にて同機種「Hiβ・MASTER2メロパール」を購入しました。

導入前後の違い 施工方法は突き付けが多くNEWスリッターSCの裁断性能を気に入っていたため、仕上がりが良く、施工効率アップにつながっているとの事です。また、事務所での糊付される職人さんが多く、時間帯が重なりがちですが、糊付機が1台増えた事で、糊付順番の待ち時間が減り、段取りでの効率も良くなり、助かっているとの事。

●購入後の感想

糊付機の導入等で、社内システム、社内環境を整える事が出来、機器を

活かしているとの実感と共に、仕事全体の効率が3割アップした実感があるとの事。

●今後の事業展開の予定 アクセントクロス、デジタルプリント壁紙に対する要求が増えてきているので対応していきたいそうです。

●当社への要望等 次世代の、より軽く、より精度の高い糊付機の開発。例えば、自動で糊付けした壁紙を折りたたんでくれるような機能や、簡潔で明確な糊切センサー等を望まれています。

この度は、お忙しい中、ご協力いただき誠にありがとうございます。問題解決が仕事」をモットーに色々工夫された独自の方法を伺う事が出来ました。今後益々のご発展を祈念申し上げます。

西日本営業所 主任
池田 博一

● 畳事業部門

滋賀県彦根市 北村畳店様
 構造改革後「機械の入替、追加導入」で効率アップ!

● 畳事業部門

10月 畳材料問屋様主催
 「展示会出展予定」構造改革動画で注目「堀田畳製作所」様 熊本講演

滋賀県彦根市の北村畳店様は、平成17年に「畳店の構造改革」を実行され、スーパーミニライン

(マルチロボットKT・21 & 両用ロボットKT・21)を導入していただき、コンサルタントの個別指導を受講し、一般の掘り起こしをスタートされました。



「スーパーミニライン」で畳の製造を行うと、二人を一人で操作ができる上に、コンピューター制御で素晴らしい寸法精度で畳が仕上がる様になりました。

北村社長一人ですが、着実に売上を増して、畳製造を効率アップできた為、ふすま・アミド・障子等の多角化も効率良く

内作化できるようになりました。

「構造改革」実施12年経過した平成29年には、多種多様な畳(薄畳、縁無畳など)が増加してきて、効率アップさせていく為に、両用ロボットVICTORYに入替えをしていただきました。



導入した後、北村社長様にお聞きすると「寸法精度が更にながった」作りがいが出てきた「価格が今までの機械より、高かったが、それ以上の仕事をしてくれる」と嬉しいお言葉をいただきました。

同時に他社との差別化、顧客満足度を向上するために、畳乾燥機「カラット爽快」を導入。お客様に喜んでいただくのは勿論のこと、売上と利益アップにもつながっています。



工場自体狭いため、将来的には拡張を行ってきたい。どんな特殊な畳でも内作化して、和室のことなら、すべて対応できるようにしていきたい。



そうすることで、現在、学生の息子さん(北村君)が「僕が北村畳店を継ぎたい」と言ってくれます。様々な畳店経営を行ってきたといわれております。

今後も北村畳店様のお力になれる様に益々の努力をして参ります。

畳事業部門 近畿担当 課長代理 澤田 直樹

秋の需要期に向け、畳材料問屋様の展示会に、「畳表折曲器ホットおりひめ」や「寸取器ストリープレミアム」、「ホットメルト」等、おすすめ商品を展示致します。

展示会出展予定

- 10月3日(水) 愛知県一宮市 (北野商店様主催)
- 10月6日(土) 愛知県豊橋市 (有鍋屋商店様主催)
- 10月18日(木) 広島県広島市 (柳寺本廣吉商店様主催)
- 会場：広島県立広島産業会館

特別価格で販売致しますので、是非この機会にお練り合わせの上、ご来場下さいませ。よろしくお願致します。

《人気No.1》 畳表折曲器「ホットおりひめ」

これから寒い時期に最適! 折り曲げ部分にヒーターが付いているため、化学表



や天然イ草畳表も簡単に折り曲げることができま

大人気のホットメルト! 畳表の草はつれや、抜けを防ぎます。



食品添加物として認定を受けており、安全性に優れた防カビ・抗菌剤です。

防カビ・抗菌剤 ハイモア



NEW 畳タペストリー

畳店の軒先を目立たせることにより、宣伝効果が期待できます。



縦2,200×横1,000mm

熊本セミナー開催

10月22日(月) 13時~15時

肥後物産所 (熊本県八代市)

畳店様事例発表

堀田畳製作所 (山梨県甲府市) 代表 堀田 登喜夫様



『繁盛店に学ぶ畳店経営セミナー』では、YouTube「畳店の構造改革」動画にも出演していただいている山梨県甲府市堀田畳製作所 堀田登喜夫様に、「夫婦二人で売上約2,500万円を維持する秘訣」を発表していただきます。ぜひご来場ください。

お問い合わせは、担当営業、または営業本部 畳事業部 (079-1162-1772) まで。

※「ほんじょうくたブログ」(詳細)掲載中。 <http://yokuro-sanki-tatami.idboc.jp/>



畳事業部門 部長 熊橋 武彦

住宅用太陽光発電システム導入事例

弊社は地元兵庫県を中心とした複数の農協（JA）の太陽光発電システムの指定店として、展示会への参加やセンター別相談会の開催、同行営業での推進活動を行っています。

今回は、相談会にご来場された、兵庫県小野市にお住まいのS様の一般住宅導入事例をご紹介します。

新築を計画中で併せて太陽光発電も導入したいとの相談でした。まだ新築図面変更中で好タイミング。太陽光発電に適した屋根の形・向き・角度・材質などをアドバイスしました。

その後、住宅の外観が確定し太陽光の提案に。

メーカーや太陽電池モジュールの種類を変えて複数提案。屋根が広く、ご希望以上のモジュールを並べることが可能だったので、高効率モジュールではなくコストも抑え

られるスタンダードモジュールでの提案が良いシミュレーション結果でした。S様もその内容に満足していただきご契約をいただきました。

現在、住宅用太陽光発電システム単体に対する国の補助金はありませんが、S様のお住まいの自治体では補助金継続中でした。なんと最大20万円の補助金となります。それはシステム価格の1割以上が補助金でまかなえ、償却年数も1年以上縮まり、導入の大きな後

押しとなりました。太陽光発電の売電価格は毎年見直されますが、条件や内容によっては今でも十分な効果が期待できます。

今年度の売電価格の申し込み締め切りも残り僅か。ご検討中の方はお急ぎ下さい。



お問い合わせ先
07911621521

ソーラー・
エネルギー事業部門
主任 吉田 峻明

私の座右の銘

商品部 部長
丸尾 元秀



座右の銘 ▶ 継続は力なり

私は昭和53年の入社で40年とらうとしています。当時はまだ本社に工場があり製缶、機械加工、研究開発があり、私は製缶に配属となり溶接又しばらくして機械加工にて旋盤へ異動、どちらも良き先輩方に巡り会えたと思います。

そして今はなき極東サービスへの異動となり製缶機の更生に携わる中、マスターする間もなくジャパンリビンクへの異動となり掛西工場での機械加工ではなく今度は畳の製造とまた違ったモノづくりとなり、みるも

後また神岡、島田、神岡、と引越屋の様に転々と異動して現在はまた島田に落ち着いています。転々とする中においては生産本部の方々には大変ご迷惑をおかけしました。その節はありがとうございました。

今は人数も少なくなりましたが品質面、納期面だけは常日頃から心掛けています。モノづくりの楽しさは顧客に喜ばれて初めてやりがいを感じるのではないのでしょうか。今後とも常に勉強しながら頑張っていきたいと思

「変化に適応する」
いま巷ではネット接続の「学びビジネス」がブームになりつつあるよう



PDA（情報携帯端末）の普及・高速ネット環境の整備と相まって場所を選ばずインターネットを利用できる。手軽に趣味から仕事まで様々なコンテンツにアクセスできるため、通勤などの隙間時間を利用するユーザーが増えているらしい。

私たちを取り巻く環境の変化は著しく、ワークライフバランスと働き方改革などが毎日のようにニュースで取り上げられており、我々の職場でも将来を見据えた改革を進めている。

これからの各々の人生を充実したものにするためにも、生活と仕事の相乗効果をいかに促進し実現するかを模索しつつ、心身と思考のメンテナンスを行い環境の変化に適応していきたい。学び行動する事を習慣化すれば、まだまだ成長の余地はあると考えている。

インテリア事業部門
部長 村田 浩一