

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

つなぐ。ツクル。

70th
anniversary

VOL.516

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>



東証JASDAQ上場記念 豊ふすま総合展示会&セミナー
(1月11日(金)~13日(日) 島田研修センター(兵庫県たつの市))

勝ち残り発展する
豊店のなすべきこと
— 新春大展示会 —

年始に思うこと

— 「繁盛店に学ぶ豊店経営セミナー」講演冒頭部分を改編 —

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

毎年新年を迎える度に、その年をプライベート・オフィシャルの両面
で自分なりに意味付けた上で、目標設定することとしている。

昨年(2018年)は、明治維新(1868年)から150周年、第一
次世界大戦終了(1918年)から100周年、つまり日本が近代国家
の仲間入りをする歩みの中の節目の年であった。一方、身近なところ
では、当社創業(1948年)から70周年、私の当社入社(1988年)
から30周年でもあり、会社にとつての節目のこの年に東証JASDAQへ
の上場が果たせたことは、誠に喜ばしく、忘れられない年になった。

さて、本年(2019年)は、周知のとおり改元の年であり、平成は
31年4月をもって終了する。私は昭和31年に生まれて平成31年を迎えた
(現在62才)が、「新元号31年まで生きて(93才)、その前年に迎える当社
創業100周年を見届けたい!」と思い至った。

これまでは「84才まで生きる」と決めていたのを、「93才まで生きる」
と目標を「再設定」した次第である。もともと私が勝手に決めていただ
けであって、実際の寿命は「神のみぞ知る」ではあるが…。

年末年始特に感じたこと、これは常日頃から痛切に思っていることだ
はあるが、以下の通りである。

物事には必ず表と裏(日向と日陰)の両面があり、たとえ事実の一つで
も、光の当て方によって、正反対に近いくらい見え方(≡評価)が異なっ
てくる。本来報道する側は、その両面を冷静かつ公正に伝え、視聴者・
読者側の正確かつ総合的な判断を促すべきであるのに、自動車会社の元
会長の逮捕・拘留や、日本人横綱の引退に関する報道、あるいはスポー
ツ選手に相次いだパワハラ報道に接するにつけ、「是か非か?」「白か黒
か?」の「素人が分かりやすい」判断基準に基づいて、その一面のみしか
伝えていないように感じている。

SNSが急激に発達する昨今、報道する側からの一方的な情報発信のみ
ならず、本来情報の「受け手」である視聴者・読者側からの積極的な情
報発信(≡双方向での情報の送受信)が可能になる中で、「是か非か?」「
白か黒か?」のシンプルな決めつけの方が「受け手」の賛同・共感を
得やすいということも作用しているのかもしれない。

マスコミ側の一方的な価値判断に基づく一面のみの報道を鵜呑
みにすることなく、そこに隠された「もう一方の面」を見つけ出して、
バランスのとれた判断をすることが重要であると考える。

● インテリア事業部門

好評実施中 今月末まで

SPECIAL THANKS キャンペーン

すでに本誌でもご案内させていたしましたが、弊社が創業70周年を迎えた昨年9月27日、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。これもひとえに代理店様、お客様の長年にわたるご愛顧の賜物と、ありがたく厚く御礼申し上げます。

インテリア事業部門では、その感謝を込めた特別企画として現在、『上場記念SPECIAL THANKS キャンペーン』を実施しています。

【内容】
期間中に対象の自動壁紙糊付機

紙糊付機をご購入いただいたと、1台につきお手持ちの自動壁紙糊付機を1台下取り値引き致します。

【対象製品/下取り価格】

● ATHLEAD ALEX
一律5万円

● Hiβ・MASTER2
メロウパール
一律3万円

● Hiβ・MASTER2
クリスタルレッド
一律3万円

● Prime RevUP
一律2万円

● Prime RevUP
70th
一律2万円

● Prime μ III
一律1万5千円



詳しくはこちらから



【下取り対象機】

弊社製造の自動壁紙糊付機

【期間】

2019年2月末日のご注文分まで

昨年12月から開始しましたこのキャンペーンですが、今月末で終了となります。今年10月に予定されている消費税10%への増税を見込んで、この機会にご検討されるのはいかがでしょう。キャンペーンについて、詳しくは弊社営業までお問い合わせください。ぜひ、お早めの販売ならびに購入のご検討をお願い致します。

インテリア事業部門

木村 一紀

● インテリア事業部門

購入して良かった! 『プラススターIRON』

今月は長野県松本市で内装仕上げ業を営まれているフリハインテリア降旗喜一様に糊自動攪拌供給機『プラスIRON』を購入していただいた理由、魅力についてお聞きしました。

● 気に入っていただいている点は?

今まで家に帰ってから、1箱約20分間かけて、糊を箱から出して、バケツに水を入れて、かくはん機で練る作業を行っており、疲れて帰ってきてからさらに疲れるという状況になり、どんどん腰などが悪くなっていました。しかし、プラスIRONを使うと家に帰ってから糊と水を入れてタイマー10分回すだけで、時間効率もですがとにかく体が楽です。あと、想像していた以上に音も静かで、夜に家に帰ってから回しても気になりません。



● 購入のきっかけは?

購入前は、かくはん機(電動工具)で特に問題なく何十年と糊を練っていました。ある日、現場にプラスIRONを持ってきたら、練られている方がいらつしゃって、練っている間に作業が出来る

● 家でわざわざ10分、分糊を練らなくていい

EX』を使用していた聞いています。

また、皮膚保護用クリーム『肌守』も購入いただき、大絶賛です。



この度はお忙しい中、快く取材に応じていただき誠にありがとうございます。フリハインテリア様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

● 現在の導入機器について

現在、プラスIRON以外に、自動壁紙糊付機『ATHLEAD AL

インテリア事業部門
名古屋営業所

山口 大將

● 豊事業部門

神奈川県川崎市 野上豊店様

構造改革で売上アップ

神奈川県川崎市高津区（人口約23万人）は、マンションや、ビルが建設され日々新しい景色が広がっています。

平成14年、野上豊店様は、賃貸90%一般10%といった内訳で、将来の不安や、仕事の減っていく危機感をもっておられました。

そのような中「たたみ博」で行われました「構造改革セミナー」を聞きにいき、同年7月には、スーパーミニラインとキョクトーコンサルを導入されました。



スーパーミニラインを導入することで、製造能力が大幅に上がり、営業に充てる時間を確保することができました。



また、今まで製造に携わることのなかった奥様も、一緒に仕事をするようになりました。

徐々に業者仕事が増えるようになった。徐々に業者仕事が増えるようになった。徐々に業者仕事が増えるようになった。

平成24年には、京都豊訓練校に三男の野上善之様（息子）が修業に行くことになり、平成27年には、いままです店を構えていた駅前の店舗から、現在の仕事場へと引越しました。

平成28年4月、東京都の(株)加藤豊店様で開催されました展示会セミナーにて、再度森田コンサルタントに相談をしてコン

サルタントを受け、第二次「構造改革」が始まりました。

現在は、売上も増えて毎年目標を達成し、善之様も家に帰ってこれられ、看板も立て、家族とともに毎日忙しく仕事をしていらつしやいます。

来たる2月23日(土)には、野上豊店様にて、「繁盛店様見学会&セミナー」を開催致します。豊店の皆様ぜひご参加お待ちしております。



本日はお忙しい中取材させていただきありがとうございました。うございました。

豊事業部門
南関東担当

渡瀬 巧望

● 豊事業部門

東証JASDAQ上場記念「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11日(金)・12日(土)・13日(日)兵庫県たつの市 弊社島田研修センターにて、東証JASDAQ上場記念「豊ふすま総合展示会」&「セミナー」を開催致しました。130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。

豊業界当社唯一の床に合わせて畳表を折り曲げる装置を採用したへり無畳用表折曲機「一畳用折目美人なでしこ」と、大型デジタルプリンターの実演には非常に関心が集まりました。

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質問をいただき、非常に活発な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」、次いで佐賀県三養基郡 寺崎豊店 六代目 寺崎靖倫様に「構造改革」を若い力で推進しています」と題して、営業活動や今後の抱負等をお話くださいました。また、弊社豊店経営コンサルタント 森田孝雄より「今日から活

用する「繁盛店の法則」と題し経営戦略等をお話しました。

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しくださいました。



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

東証JASDAQ上場記念「豊ふすま総合展示会」

■ 埼玉会場
2月1日(金)・2日(土)・3日(日)

埼玉県南卸売団地協同組合 (埼玉県さいたま市)

2日(土) 12時30分

《豊店様事例発表》

(株)村上豊店 (神奈川県横浜市)

代表取締役 村上寛則様

■ 愛知会場
2月10日(日)・11日(祝)

刈谷市産業振興センター (愛知県刈谷市)

11日(祝) 12時30分

《豊店様事例発表》

(株)實吉永田豊店 (愛知県岡崎市)

代表取締役社長 永田修敬様

東証JASDAQ上場記念「繁盛店様見学会&セミナー」

■ 富山会場
2月16日(土)

(株)富士製畳様 (富山県富山市)

代表取締役 福島佳彦様

■ 神奈川会場
2月23日(土)

野上豊店様 (神奈川県川崎市)

12時30分

《豊店様事例発表》

(株)川崎市民プラザ (神奈川県川崎市)

野上豊店 (神奈川県川崎市)

代表取締役 野上玖潤子様

詳しくは当社「ホームページ」または、プロフィールページからお問い合わせをお願い致します。

※「はんにょうくんブログ」
に詳しく掲載しています。
<http://kyokuto-senki-tatami.idblog.jp/>



豊事業部門
部長 熊橋 武彦

三日月サンシャインパーク見学会

昨年の12月14日に行いました、西播磨県民局・西播磨地域ビジョン委員会環境再発見チーム」様による、太陽光発電設備「三日月サンシャインパーク」見学会の内容をご紹介します。

まず、発電設備の見学の前に、コンシューマ部長の前川から太陽光発電設備事業の現状や導入事例、施工実績、2019年問題等の説明を行い、ご参加いただいた方々からもさまざまなご質問をいただきました。



その後、発電設備の敷地内へ足を運び、最初に敷地北側のパネルエリアへご案内して、普段はあまり見ることのない太陽

電池の裏側や設置架台、基礎の仕様等の見学をしていただきました。



次に発電所を一望できる展望台まで登っていただき発電モニターの見学、最後に太陽光発電を制御するパワーコンディショナの稼働状況や本体内部の見学をしていただきました。



当日は気温が低かったのですが、天候には恵まれて、皆様時間の許す限り大変興味深くご覧になっておられました。

地球環境問題にご見解のある方々であり、パネルのリユース問題、FIT制度の今後の課題などのディスカッションを行い、有意義な時間となりました。

三日月サンシャインパーク

弊社社有地にメガソーラー発電システム「三日月サンシャインパーク」を運営しています。

●システム構成

- 設置容量 1,000・8kW
 - 太陽電池モジュール 4,170枚
 - 設置角度20度
 - パワーコンディショナ 250kW3台
 - 240kW1台
- ソーラー・エネルギー事業部門
吉丸 健一

私の座右の銘

サービス部 主任技師
岡本 博正



座右の銘 ▶ 初心忘るべからず

私が入社した当時は、まだ神戸工場が第三工場として建ち、稼働する前で島田工場にて研修を受けました。穴あけ・タッブ立て・ヤスリ掛けと時には優しく、時には厳しく一から指導していただきました。

最初は、床剥がしのペッカー、カーテン・クロスの検尺機・襖関係の機械組立を行っていました。その後縫製機関係の機械組立を行うこととなり、マシン研修を受ける為、大阪のヤマトマシン製造様へ行かせていただき、機械も順調に出荷され、据付及び修理出張に出る機会も増えました。

修理に行っても直らない時も有り、泣きそうになつた日も有ります。が、やはり現地で苦勞して直した経験が今になって役に立っています。国内だけでなく、海外まで輸出され、据付・修理に行くことも多くなり、最初は2〜3人で行っていましたが、現在ではほとんど1人での出張です。語学のことを除けば今ではもう馴れました。サービス部になって良かったことは、一つは通常ではなかなか行けない海外に行けたことです。今後は、プライベートでも海外旅行に行きたいと思っています。もう一つは、修理に行き、スムーズに直りお客様から「ありがとうございました」と声をかけられた時が、何事にも変えがたい喜びです。

私も今期末で定年を迎えます。ここまで勤めてこれたのも先輩方の支えが有ったからだと思います。本当に感謝しております。

今後、出来る限り売上に貢献出来ればと思っておりますので、支援助のほどよろしくお願い致します。

情報や知識を共有することが会社の財産となり、仕事の効率化に繋がることは間違いない。相手の持つている知識と経験を把握し、伝える内容を簡潔に整理することで新たな気づきも得られる。仕事を伝えることで自身の成長と組織としての強化を図っていきたい。

インテリア事業部門
特販推進部
部長 佐用 善彦

