

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

つなぐ。ツクル。

70th
anniversary

VOL.519

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 <https://www.kyokuto-sanki.co.jp/>

期待の新戦力

平成31年度入社式

〔4月1日 本社〕



「ニュアンス」の理解こそ「真のコミュニケーション」

—平成31年度入社式挨拶要旨—

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

採用面接で学生に「自分の長所・短所は？」と問うと、かなりの確率で、「長所・物事に熱中してやり遂げられること」「短所・熱中しすぎるが余り周りが見えなくなる」と答える。これは質問者の期待した答えではないが、「ある意味」正しい。それは私が、そもそも長所と短所とは本来同一の、いわばその人間の「特徴」に由来するものであって、「短所の無い人間には長所も無い」と考えているからに他ならない。

このように物事は、光の当て方、見る角度により、正反対に見えることもあるので、マスコミのともすれば一方的な報道内容に惑わされずに、各方面からの情報を手手して総合的に判断することが必要である。

昔国語の時間に、「書き言葉」と「話し言葉」の相違を習った記憶があるが、近年のSNSは、両者の境界を完全に打ち破ってしまった。文字であるから確かに「文章」なのではあるが、会話するような断片的な言葉を繰り返して打って相手に伝える、言わば「話し言葉の書き言葉化」である。

政治家等のメールや発言が、断片的に切り取られて、そこに込められた本人の真意・ニュアンスは一切無視して善悪を判断し、えてして正反対の意味に解釈して一方的に非難し、その非難がSNS上を駆け巡る(炎上!!)。更に平素からSNS世代受けを考え、物事の両面性に触れることなく「善か悪か?」「白か黒か?」「YESかNOか?」で単純化し報道しているマスコミが、それをそのまま一方的に垂れ流す。

昨今の明石市長の「暴言?」報道などはその典型的な一例である。さて、「ニュアンス」とは?…「言葉などの微妙な意味合い、言外に表された話し手の意図(デジタル大辞泉より)」とある。断片的な言葉の羅列でしかない「SNS」では決して理解できないものである。面と向かって、相手の目を見て会話することにより、伝えることが出来、理解することが出来るものであり、それが本来の「コミュニケーション」なのである。

昨今注目されている「パワハラ」も、結局は互いのコミュニケーション不足から生じると考えられる。部下は、上司と面と向かって対話し、上司の真意・ニュアンスを正確に受け取るうと努力すべきであり、上司もその真意を部下に正確に伝える努力を怠ってはならない。

SNS世代の学生は、社会に出て初めて、上司・同僚、更にはお客様とのコミュニケーションの困難を経験する。SNSに頼ることなく、直接の対話を通じて相手の「ニュアンス」を理解しようとする「真のコミュニケーション」を是非これから学んで、一人前の社会人になってほしい。

極東産機オリジナル 新商品のご案内

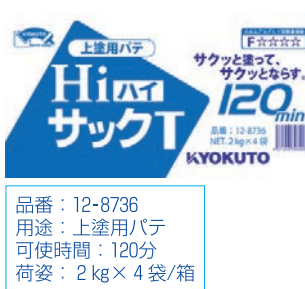
注目の当社オリジナル
新商品を2点、ご案内
いたします。

「HiサックU」 「HiサックT」

当社の粉末パテシリ
ズに、待望の新ライ
ナップを追加しました。



品番：12-8735
用途：下塗専用パテ
可使用時間：120分
荷姿：2kg×4袋/箱



品番：12-8736
用途：上塗用パテ
可使用時間：120分
荷姿：2kg×4袋/箱

「サクッと削って、サ
クッとならず。」

まずはこのキャッチコ
ピーと商品名を覚えても
らえれば幸いです。

Uは「under」で
下塗り専用、Tは「to
p」で上塗り用です。

塗りが軽く、サンダー
やケレン掛けも軽いこと
が特徴で、パテ処理作業
の省力化に貢献します。

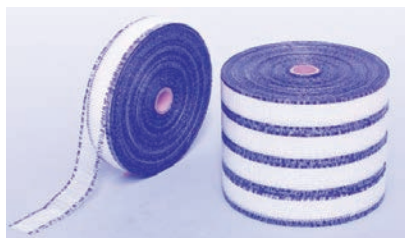
「HiサックU」は盛つ
て塗った後にケレンやサ
ンダー掛けをする方にも
おすすめ、「Hiサック
T」は滑らかに伸びて薄
塗りしやすい商品となっ
ています。

「SPセーフティⅢ」

壁紙ジョイントカット
時の下地保護用下敷き
テープ「SPセーフティⅢ」
シリーズに新ラインナッ
プを追加しました。

当シリーズは強靱な織
維に水分を吸収しにくい
特殊フィルムを被せた3
層構造で、カッター刃の
下地に対する衝撃を和ら
げるだけでなく糊の乾燥
や転移も防ぎます。

「SPセーフティⅢ」の
特徴は「150m巻なの
に強度が高い」ことです。



品番：12-7189
サイズ：厚0.21mm×
幅35mm×150m巻
出荷単位：5巻
ケース：20巻入り
材質：CPPフィルム、
ピニロン繊維、
ポリエステル繊維、
PEフィルム

100m巻の商品に比べ
ると糊付機にセットする
手間が少なくなることが
利点で、従来の当社15
0m巻商品に比べ、カッ
ター刃の衝撃に対する耐
切断性が高いため、より
安心してお使いいただけ
ます。

是非、この機会に販売
ならびにご購入ください。

インテリア事業部門
木村 一紀

自動壁紙糊付機「HiB・MASTER2クリスタルレッド」

私も使っています。

今月は東京都品川区
NEXT.I.st（ネク
ストファースト）代表者
松永 一様に自動壁紙糊
付機「HiB・MASTER
R2クリスタルレッド」
の魅力をお聞きしました。



「HiB・MASTER
R2クリスタルレッド」
の魅力を

こともあり、軽量タイプ
の糊付機に魅力を感じて
決断しました。

●特に気に入った 点は何ですか？

とにかく軽い！極東
の糊付機は使い方が統一
されていて使いやすいで
す。色もかっこいい。(赤
は身を守る色)スリッ
ターの脱着防止スライド
ストッパー等、細かいと
ころも気に入っています。

●導入前後の違いは？

使い始めて、音が静か
だし、動きがとてもス
ムーズで感動しました。
仕事は休みがなくなり
忙しいですが、効率もよ
くなり、俄然やる気が出
ました。

●導入後の感想

これからの仕事が楽し
み。以前はATHLEAD F
ilexも古くなったので
買い替えようと、極東の
営業に連絡を入れ、糊付
機の特徴等の説明を受け
ました。

●購入に至った 大きな理由

他社の糊付機を使用し
たことがあるが、とても
使いづらく、極東の糊付
機一択でした。腰が悪い

今は一人でたまにアルバ
イトを雇っていますが、
今後は従業員を雇用する
ことが直近の目標です。

●当社への要望等

今まで通りにアフター
サービスをお願いしま
す。その人に合わせて機
能等をカスタマイズ出来
る糊付機があれば良い。
使いやすい糊の開発もお
願います。



●その他

自分の娘が職人に向い
ていると思います。女性
の職人さんも増えてきて
いるので、将来の夢は、親
子で仕事をする予定です。

お忙しい中、快く取材
に応じていただき誠にあ
りがとうございました。
NEXT.I.st（ネク
ストファースト）様の今
後益々のご発展を祈念申
し上げます。

東京営業所

主任 野口 光紀

● 豊事業部門 岡山県総社市 有限会社赤木薫豊工業所様
災害にもめげず最新鋭のスーパーミラインIIで頑張る!!

今回は岡山県総社市の有限会社赤木薫豊工業所様を紹介いたします。

総社市は人口6万7千人、2万7千世帯で赤木薫豊工業所様はその総社市の北部に位置し、周りには高梁川と山しか見えない非常にのどかな所でご夫婦と息子様三名で経営されております。



当社とのお取引は古く製床機時代にさかのぼり、今も現役で製豊機おとりを使用していただき、良質の豊床を製造しておられます。

平成10年には、これからの豊店は営業力の強化と生産の超近代化は必要不可欠との判断で「豊店の構造改革」を実施され、順調に売上げを伸ばしてこられました。

平成24年に息子さんが後を継いだのを機に再度キョクトーコンサルティング指導を受け、自社P

R用のカタログ作成、イベントへの積極参加、看板等を作成。地域密着豊店として尽力されてきました。

ところが平成30年7月、中国地方を未曾有の大水害が襲いました。高梁川水位が一瞬のうちに上がり工場を飲み込んでしまいました。失意の状況の中懸命に復興に努力され、同月には営業再開。そして家族全員で検討し水害にあった機械は廃棄し、全て最新の設備に入れ替えました。悲しみを拭い敬の念を抱くものであり



またマルチロボットは、両扉裁断機付きでしたが其れをマルチロボットKIT IIにすることにより機械上がスッキリとしたことにより、表替えや変形豊が非常に作りやすくなり

ました。更に曲針ミシンになり薄畳やヘリ無畳の仕上がりが美しくなり大変喜んでいただきました。また平刺ロボットを最新型両用ロボットVIC TORRYに置き換えたことで、平刺が終わった後、返縫機に移動する必要がなくなったので、一人で作業する時の体の負担も軽減され作業効率も良くなりました。また縁の張りも良くなり新機能も追加されていることから使いやすいとなったと喜ばれました。

これからも家族一丸となって豊需要の掘り起こしに邁進出来る様に、しっかりとサポートさせていただきます。ありがとうございます。

今後とも益々のご発展をお祈り申し上げます。

豊事業部門
 西日本担当課長
 瀧口 昌宏

● 豊事業部門 JCS豊店様限定 6月28日・29日愛知会場
東証JASDAQ上場記念「JCS研究会(全国大会)」開催

多くの皆様に支えられて極東産機(株)は「東証JASDAQ」に上場することができました。長年のご愛顧に心より感謝申し上げます。

2019年「JCS研究会」(全国大会)は、「東証JASDAQ上場記念」として「名古屋東急ホテル」(愛知県名古屋市中)にて開催します。

全国の「若手後継者」様や「女性経営者」様にご参加いただき、過去最大規模(150名以上)のご参加を予定しております。

(株)国枝様 (岐阜県揖斐郡)



(有)なかしま様 (愛知県愛西市)

タタミンジャーで有名な(有)なかしま様と新事業「ペンリー津島店」を見学させていただきます。



柴垣豊商店様 (愛知県一宮市)

平成14年に「構造改革」を実行し、平成30年に「スーパーミライン」を導入されました柴垣豊商店様を見学させていただきます。

是非とも多くのJCS豊店様にご参加いただきますようお願い申し上げます。



「繁盛豊店様見学会&セミナー」
 5月11日(土)
 (有)只見豊工業所様 (宮城県栗原市)
 ■熊本会場
 5月25日(土)
 室内美装さいこう(株)様 (熊本県宇城市)

お問い合わせは、担当営業、またはプロフィールシヨナル本部 豊事業部門 (0791-62-1172)まで

※はんじゅくくんブログ」(詳細は掲載)はこちら。
<http://kyokuto-sanki-tatami.idbbs.jp/>

豊事業部門
 企画部長 熊橋 武彦

太陽光発電説明会&エネルギー大相談会のお知らせ

住宅用太陽光発電システムを設置済みの方に必要なお知らせです。

2009年に開始された固定価格買取制度は買取期間が10年に設定されており、2019年以降順次、満了をむかえることとなります。

対象となるお客様には各電力会社等から個別で通知されます。具体的な買取メニューはおおむね2019年4月～6月頃に発表される予定となっています。

そこで、弊社としても

でも対象となるお客様にお知らせし、様々な疑問に答え、今後の余剰電力の活用方法をご提案するため、説明会を開催することとなりました。

「創エネ・省エネ・蓄エネ」をテーマにこれらの商品の相談会も同時開催しております。お気軽にご相談下さい。皆様のご来場心よりお待ちしております。

【展示内容】

- 住宅用・産業用太陽光発電システム
- 蓄電池
- SMART V2H
- エコキュート
- リフォーム
- 畳・玄関マット・パーテーション 卸売コーナー

【開催場所】

極東産機(株) 第二本社
ビル1階ショールーム
兵庫県たつの市龍野町
日飼190

【開催日時】

5月25日(土)・26日(日)
10時～17時

【説明会時間】

- 両日共
- ① 10時～
 - ② 13時～
 - ③ 15時～

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

サービス部
辻本 佳明



座右の銘 ▶ 何事に対しても チャレンジ(やってみる)してみる事 スマイルである事

昭和54年7月入社。神岡工場(A棟)で糊付機Hiβ3の配電盤製作にあたり、毎日電線の圧着で手にマメができ、辛かった思い出があります。その5ヶ月後、糊付機(HC5)の分解・組立に従事し、後に東京営業所(当時上野の田原町)に配属になりました(内勤)。右も左もわからず、3年3ヶ月間に、見たことも無い糊付機(AC1、AC2)の修理や、夜中に道具も無く、車載工具を使って修理したことなどがありません。それ

と上野公園の校。

その後、神岡工場に戻り、しばらくして、極東電子(株)設立にあたり、極東電子(株)へ移り、畳CSラインの制御盤・基板製作、畳機械の電気部門の修理出張、他社の制御盤製作・電装等の仕事に従事しました。

一番の思い出はクロスラックの制御盤の製作・電装で連日、深夜作業となったことや、NHK大阪放送局様での徹夜仕事です。他にも、舞鶴NHK中継局様での仕事(アンテナ切替作業)等、多々あります。

7年間極東電子(株)に勤務して、極東産機(株)に移行。これまで、主に機械の電装・機械の据付を修理してきた私自身、電気(電子)は趣味程度でしたが、現実には難しく苦労しました。しかし、何事もチャレンジだと思えば、仕事をこなしてききました。

そのお陰で多くのことが身に付いたと思います。定年は過ぎましたが、体力が続く限り、仕事を続けたいと思います。

「自分への挑戦!」

私は毎週末にボランティアで小中学生対象のラグビースクールでラグビーを教えています。

時には、子供達のスキルを上げようと難しい練習にチャレンジさせます。その時、子供達の反応は二つに分かれます。

鼻っから「無理!」とやろうとしない子。喜々とうとする子。この子達の1ヶ月後の練習の成果には当然ながら大きな差が出てきます。

積極的に難しい練習に取組んだ子供達は、次のステップに進めますがそうでない子供達は何時迄も同じ練習の繰り返しです。

皆さんは我が身に置き換えてみて如何ですか? 難しいと思われることを避けてチャレンジされてますか?

5年後、10年後の自分はどうかっているのか? 今の自分が全てを決めるのではないのでしょうか?

畳事業部門
西日本販売部
九州担当

部長 上杉 英二



赤とんぼ