

マンスリー  
MONTHLY  
キョクトー

VOL.528

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/>



令和元年12月5日(休)  
機械工学科 2年A組の皆さん



令和元年12月6日(金)  
機械工学科 2年B組の皆さん



# ものづくり企業見学 ―神戸高専機械工学科様―

## 「数」の概念と、「年」に込められた人生の意味

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

1歳半になる私の孫が、父親が「いち」「に」というと、「さん」と続けて言うようになったとのことである。まずは、「いち・に・さん」と親の言うことを口真似して覚え、やがて「数の概念」を知ることになるであろう。

人類の歴史と共に形作られてきた「数の概念」というのは素晴らしいものだと思う。多い、少ないといった量の比較ももちろんだが、ある「単位」「呼び名」と結び付くことによって、特別の意味を持つようになる。例えば、数が「年」と結びついた「年号(令和〇年)」、「年齢(〇歳)」は、数がわずかに増えるだけなのに、「新年」「誕生日」として、大きな意味・意義を持つこととなる。「年号」「新年」を迎えて、気持ちを新たに、公私共に向こう1年の抱負を考える。「年齢」「誕生日」を迎えて、これまでの自分の人生に思いを致し、向こう1年に期待する。

また我々は、右記の1年1年の積み重ねの結果としての「周年」にも、単に10の倍数というだけではない「節目」としての特別な意味を持たせている。(例えば、昨年当社は「創業70周年記念」式典を開催したし、本年早々には龍野小学校「卒業50周年記念」同窓会に参加した。)

更に、甲・乙・丙・・・の「十干」と子・丑・寅・・・の「十二支」の組み合わせによる「干支(えと)」に基づいた、60年で一巡する「還暦」は、特別な周年として人生の大きな節目となっている。

改めて、本年令和2年(2020年)を公私両面から意味づけてみると、  
・8歳で観た東京オリンピックを、56年ぶりに再び観ることが出来る年  
・32歳で入社した私が倍の64歳になり、入社した年に生まれた次男が当時の私と同じ32歳になる年(当たり前だが)

・昭和の終わりに入社し、平成の終わりに上場を果たし、改元により始まった「令和」という新たな時代に当社より一層の飛躍を期する、その実質上の初年度

このように、数は「年」と結びつき、「時間の概念」となって、その人間の人生、その会社の歴史と密接不可分なものとして、意欲向上の目標になったり、過去を振り返る目安となったり、様々な役割を果たしてくれることとなる。

数に精一杯の意味を持たせつつ、1年1年を大事に過ごしていきたい。

●インテリア事業部

3月末日まで 好評実施中!

# プラス1IRON新キャンペーン

弊社の糊供給機は皆様に支えていただき、もうすぐ累計販売台数2万台を突破致します。最新機種である糊自動攪拌供給機『プラス1IRON/AIアン』もご好評いただいております。昨年においてプラス1シリーズの年間販売台数を更新致しました。

現在、そのプラス1IRONを対象に、『プラス1ご紹介キャンペーン』を実施しています。日頃からご愛用いただいている皆様へ感謝を込めたキャンペーンとなっています。



品番:11-6327  
品名:プラス1IRON

プラス1ユーザー朗報! 2020年3月31日

20,000名!!

それぞれにQUOカード2,000円券をプレゼント!

キャンペーン期間中は、プラス1IRONの購入が、QUOカード2,000円券をプレゼントするチャンスです。

ご紹介に役立つ! 2020年3月31日まで

キャンペーン期間中は、プラス1IRONの購入が、QUOカード2,000円券をプレゼントするチャンスです。

キャンペーン詳細はこちら

さらに、今回のキャンペーンに合わせ、プラス1とドリル攪拌の作業比較動画を新たに公開致しました。プラス1の便利さ

### 【概要】

プラス1IRON、プラス1ミディ、NEWプラス1リンクいずれかのユーザー様が、お知り合いの方へプラス1をご紹介、紹介された方がプラス1IRONをご購入のうえ、ご応募いただくと、ご紹介、ご購入いただいた方それぞれにQUOカード2000円券をプレゼント致します。

### 【応募方法】

キャンペーン期間内にご購入いただいたプラス1IRONの梱包箱に付属の専用申込はがきでご応募いただけます。

### 【キャンペーン期間】

令和2年3月31日まで  
(応募締切:令和2年4月30日消印有効)

がわかりやすい内容になっていきますので、是非ご覧下さい。



動画は、こちらから

また、『プラス1ご紹介キャンペーン』と同時に、『下取り』か「関連商品プレゼント」をお選びいただける、『どちらか選べる!お得なプラス1Wキャンペーン』も実施中です。



『プラス1Wキャンペーン』の詳細はこちら

こちらの『プラス1Wキャンペーン』は『プラス1ご紹介キャンペーン』と併用いただけます。

是非、この機会をお見逃しなく、プラス1IRONの販売あるいは購入のご検討をお願い致します。

インテリア事業部

岡崎 悠馬

●インテリア事業部

私も使っています。

# 自動壁紙糊付機『ATHLEADALEX』

今月は福井県福井市で内装仕上げ工事全般を営まれているAZEAL(アジール)代表 海道 力仁様に自動壁紙糊付機『ATHLEADALEX』の魅力を伺いました。

### ●導入のきっかけは?

以前は糊付機の性能としてはもちろんのこと、機能も豊富で使いきれないくらいあるのでこれから順に使用していきたいと思えます!

### ●導入前後の違いは?

以前は糊付機を現場に持ち込む際、操作ボックスと本体を分けて持ち込んで組み立てをしていましたが、ATHLEADALEXは本体と操作ボックスが一緒になっており一度の搬入で済むようになりました。軽くなったことにより体の負担も少なくなり、快適に作業が捗りやる気もUP。スリッターも裁断性能が良くなり仕上がりが気持ちいい。



Prime Revolv II, Prime Revolv UP 45th ED I TIONを所持していますが、繁忙期は2台で現場を回せず、追加でATHLEADALEXを購入。メインの機種として使用し、現在はフル稼動しています!!

### ●購入に至った大きな理由

展示会の時に営業に勧められて購入を決定したのもありますが、一番のきっかけはデザインが未来的でかつよさに惹かれました。上品なスタイルです。大事に使用していきたいと思えます。

### ●特に気に入った点は何?

軽くて操作ボックスの取り付けがなくてもいいので運搬が非常に楽でい

3台所有しているのが人員を増やし組織化を目指します!! 従業員を増やして会社としての組織を作り、大きな現場を持つことが目標。10年後には、それまでに身につけてきたさまざまなスキルを若手に教える立場として若手育成に携わりたいです。

### ●当社への要望等

色のカスタムができる糊付機に個性ができて愛着を持つことができる。屋号を入れられるシールなどあれば尚良いですね。カスタムパーツがもっと増えて欲しい。極東さんにはオリジナルのアイデアで斬新で新しい商品を生み出してください。ことを期待していますよ!



この度は、ご協力有難うございました。AZEAL様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

大阪営業所

中村 春揮

●今後の事業展開の予定  
現状、1人で糊付機を

● 豊事業部

滋賀県東近江市 山田ため豊店様

「両用ロボットVICTORY」と「コンサル」で売上アップ

滋賀県東近江市 山田ため豊店様をご紹介致します。

人口11万人・4・2万世帯の東近江市で、親子3代50余年にわたり地元根差した豊店として、豊ふすま・障子・網戸の取り扱いをされておりま



2018年、売上が低迷し、2代目店主 弘道様は、京都豊訓練校に通う3代目のご子息 貴之様に「このまま本当に継がせても良いのだろうか」と悩まれていました。2018年5月、滋賀県彦根市で開催された「繁盛豊店様見学会&セミナー」に親子で参加されました。その後、3代目の力強く前向きな意欲により「構造改革」を決断され、2018年6月に両用ロボットVICTO

RYを導入されました。キョクトーコンサルティング指導を受け、自店のPRを行い、地域密着豊店として尽力されており

翌年2019年9月には、小規模持続化補助金を利用し、他社との差別化、お客様の満足と付加価値を更に高めるために、豊乾燥機「カラット爽快」を導入されました。



初代 為三郎様はご健在で、お客様のために自作で小物グッズを作られております。

構造改革をスタートされて2年間で、売上が約2・5倍となり、機械購入だけでなく、営業方法を教えてもらったおかげだにご家族の皆様、大変喜んでおられます。順調に売上がアップしているため、父親の弘道様が心配される位、息子の貴之

様は、休日もおしんで仕事に没頭し頑張っておられます。

店主は、近年には法人化し、ご子息が店主になれる体制作りを行っていきたいとおっしゃっていました。常に前向きな山田ため豊店様には、こちらが元気をもらい、勉強をさせていただいております。



機械メーカーとして、今後もしっかりサポートさせていただきたいと思

います。この度はお忙しい中、取材にご協力いただきま

豊事業部 近畿担当  
課長 澤田 直樹

● 豊事業部門

「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10日(金)・11日(土)、兵庫県たつの市 弊社 山田研修センターにて、「豊ふすま総合展示会」&「セミナー」を開催しました。100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。



「次世代省人・省力化工場」を見据えて、最新式「全自動隅止機FIX」、

「全自動豊積上ロボットTOWER」、「豊ブラッシング機豊美人II」を組み込んだ「豊縫着ライン」を実施しました。ご来店いただいたお客様は、自動化に対する関心は非常に高く、今後検討してみたいとの声も出ていました。「大型デジタルプリン

ター」の実演には注目が集まりました。また、「豊ふすま・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「令和の新時代、勝ち残り発展する豊店のなすべきこと。考え方を換え、行動を変えれば、豊店は発展する」と題し、発想の転換による生き残りをお話しました。次いで、鹿兒島県出水市(株)ベストサポート専務取締役 坂元 久美子様にもっと沢山のお客様にお店に来て欲しい！」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「環境の変化に適應できる「繁盛豊店」を目指す」と題し経営戦略等をお話しました。

その後、「特殊豊」販売方法説明会」では、見積・受注方法を分かりやすく説明致しました。

今後は、全国各地で「繁盛豊店様見学会&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。

詳しくは当社「ホームページ」または、豊事業部(07911621772)までお問い合わせをお願い致します。

- 「見学会&セミナー」開催予定
- 愛知会場 2月1日(土) (株)實吉 永田豊店様 (愛知県岡崎市)
- 熊本会場 2月22日(土) 川辺豊店様 (熊本県球磨郡)
- 東京会場 2月29日(土) (株)加藤豊店様 (東京都板橋区)

豊事業部 部長 熊橋 武彦

## 「柔道畳 勝」 たつの市体育館 へ納入

東京オリンピックもよいよ近づいてまいりましたが、柔道場の整備も各地ですすんでおります。

弊社の本社がある兵庫県たつの市の体育館内の武道場へ柔道畳「勝」をご採用いただき古くなった畳と入替えをさせていただきました。



配色は従来のワサビ色とアカ色から一新して場外の54帖はブルーで、場内の50帖は濃いイエローとし、敷き方は2帖ずつ

市松に方向を変えた敷き方としました。

これまでの雰囲気とは違った新しい感覚の道場へと変身致しました。

新しくなった柔道畳での練習は子供たちにも好評のようです。

活用は柔道に限らず少林寺拳法や空手、健康体操、なぎなた、ヨガなど広く地元の方々に喜んでご使用いただいております。

## 「柔道畳 勝」 同志社大学様 へ納入

京都府京田辺市の同志社大学 京田辺キャンパス内にある真誠館2Fの

日本拳法部道場へ柔道畳「勝」を170帖納品させていただきました。

以前はスポーツ用マットを敷き詰めておられましたがマットを撤去して柔道畳に入替えとなりました。

これまでのマットと違ってしっかりと畳の上での練習はしやすくて



非常によくなったとお喜びの声をいただきました。

柔道畳は柔道に限らず各種の武道、たとえば今回の日本拳法や空手、合気道などの道場へもご採用を多くいただいております。

これら商品のご使用や販売に関することは、お気軽にお問い合わせ下さい。ホームページには詳細を掲載しておりますのでご覧下さい。

<https://www.kyokuto-tatami.jp/>

コンシューマ事業部  
部長 山岡 亮一

## ご downstairs 家庭訪問です 新婚編

内部監査室 主任 洪水 康通  
由里子

結婚日 2019年8月11日

- \*新婚5ヶ月目の心境は？
- \*楽しいです
- \*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？
- \*緊張していました
- \*当のご主人は、どの様な心境でしたか？
- \*緊張しました
- \*奥様の花嫁姿、いかがでしたか？
- \*とても綺麗でした
- \*ご主人の一世一代の晴れ姿、いかがでしたか？
- \*それに対してご主人のご意見どうぞ
- \*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？
- \*婚活のイベント
- \*その時のお互いの印象は？
- \*笑顔が可愛い
- \*真面目そう
- \*お二人の恋愛期間はどのくらいですか？
- \*7ヶ月
- \*お二人の主なデートコースはどこ方面でしたか？
- \*淡路・四国方面
- \*恋愛中の主導権はどちらのものでしたか？
- \*夫
- \*それについての奥様のご意見は？
- \*その通りだと思います
- \*ご主人からのプロポーズは、いつどこでありましたか？
- \*旅行中に車の中で
- \*その言葉、正直にどうぞ大切にしているので、結婚して下さい
- \*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？
- \*今まで通り変わらないうです
- \*特に変わりありません
- \*ところで、お二人の力関係は？
- \*夫5…夫5
- \*妻6…夫4
- \*奥様の得意な料理は何ですか？
- \*唐揚げ
- \*ご主人いかがですか？
- \*おいしいです
- \*奥様にとって、どうしても直してもらいたいご主人の悪い癖はありますか？
- \*リビングで寝てしまうこと
- \*ご主人、決意のほどは？
- \*布団で寝る努力をします
- \*とりあえず今、目前のお二人の目標は何ですか？
- \*新婚旅行に行くこと
- \*その為に、お二人の間で何か取り決めはありますか？
- \*お二人の共通の趣味やスポーツはありますか？
- \*食へ歩き
- \*そのことで、良かったこと、悪かったことは？
- (良)美味しいものをいろいろ食べられること
- (悪)食費がかさむこと
- \*最後に、お二人の将来の夢は何ですか？
- \*世界一周旅行
- \*お子様のご予定は？
- \*男1人、女1人



赤とんぼ  
「働き甲斐」  
新卒採用はここ数年売り手市場ということもあり、学生が会社を知る機会が多様化し、合同説明会・インターシップ(就業体験)・座談会・学生ドラフト会議等々、毎年のように新企画が誕生している。

このような状況で、学生が会社を選ぶ上で重視している項目に変化はなく、安定・やりたい仕事・雰囲気・ノルマ等である(マイナビ大学生就職意識調査より)。

これらの希望は、自身が日々目標に向けて努力・成長し、仕事の遣り甲斐・達成感を味わうことができるようになることで、自然と達成され、更に向上できるものばかりであり、これが、まさに企業の求める理想の人材像である。

これからの従業員の幸福度向上を目指し、ひいては安定して活躍する人材の採用・教育に努めていきたい。

管理本部 総務部  
部長 陸井 雅雄