

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.542

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/>



訃報連絡や香典の管理など、葬儀に関するさまざまな作業をオンラインで一元化。ichi-eはお別れに携わるすべての人のために開発された、新しいオンライン葬儀システムです。



オンライン葬儀システム 「ichi-e™」

今こそ対面コミュニケーション能力のアップを！

— 令和3年度入社式における社長挨拶より —

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

入学、卒業、就職…従来これらの人生の転機には、必ず環境の変化が伴っていた。「環境の変化」とは、「行き先」が変わり、「会う人」が変わり、「身に着ける物」も変わり、更に「住まい」まで変わることである。すなわち入学すると、学生服を着て登校し、クラスやサークルで新しい友人・先輩に出会う。卒業、就職するとスーツを身に着けて出社し、新しい上司・仲間に出会う。更に入学・就職を機に親元を離れ、独立する。このように、「環境の変化」に伴って、人間は気分を一新し、自覚と意欲を持って「新生活」をスタートさせていった。「人間」という言葉の通り、「人と人との間」で共に勉強・仕事をし、つまり「他人との対面でのコミュニケーション」を大前提として成長していった。

しかしその当たり前の「日常」を、コロナがすべて変えてしまった。環境の変化を伴わない、対面でのコミュニケーションを前提としない「非日常」に変えてしまった。入学後も自宅からのリモート授業、就職後も入社式も新人研修もリモート、普段着のまま新しい場所にも行けず、新しい人にも会えず、独立もできず何も変わらない「非日常」に…。もちろん場所を変えなくても、人と会わなくてもできる仕事、リモートがなじむ仕事・職種もあろう。しかし当社のようなメーカーは、原材料を仕入れ、製品を作り、客先に販売・据付けし、更にメンテナンスを行うことが不可欠であった、リモート業務のみでは所詮成り立ちえないし、その比率を高めることも容易ではない。

WITコロナの「新時代」、大半のコミュニケーションがSNS等のリモート前提の手段で事足りてしまうかと思われがちの「新社会」にしっかりと順応しつつも、他方において、本来人間が有するべき「対面コミュニケーション能力」を維持し高める努力を続けなくてはならない。

リモートでのコミュニケーションツールを有効に活用することにより、お客様に対面で説明する回数を削減しつつも、ここぞという場面では相手の目を見てしっかりとアピールしてクロージングする能力、自分の言葉で自分の考えを直接に伝え、相手の反応を正確に理解し適切に解決していく能力を高める努力を続けなければならない。

リモート慣れた新社会人が「目は虚ろ、マスクに隠された表情は暗い」となるように、「変えるべきこと」「変えてはならないこと」の峻別と、双方のスピーディーな推進に努めることが重要である。

●インテリア事業部

キャンペーン実施中!

自動壁紙糊付機発売50周年&LINE公式アカウント

現在実施中の自動壁紙糊付機発売50周年キャンペーンと当社LINE公式アカウントをご紹介します。

行います。

極東ポイントカード(LINE)ポイント5倍キャンペーン

【概要】

キャンペーンの第1弾として、キャンペーン期間中に自動壁紙糊付機をご購入のうえ、当社LINE公式アカウントから機器ユーザー登録いただくと、「極東ポイントカード」(新設コンテンツ)に通常の5倍のポイントがプレゼントいたします。ポイントが10ポイント貯めていただくと、デジタルギフト「QUOカードPay」500円分をプレゼントいたします。

【期間】

2021年12月28日まで

【応募方法】

- ①ご購入いただいた機器に同梱しているインテリア機器登録カード記載のLINE用QRコードから情報を登録。
 - ②登録情報を確認後、ポイント付与用のURLを個別に送信いたします。
- (※送信までお時間をいただきます。)



記念ロゴマークは壁紙糊付機から壁紙が送り出される様相をイメージし、「50」の文字を表現しております。

できます。)

③届いたURLをクリックすると、ポイントが付与されます。

LINE公式アカウント

2020年4月に開設した当社LINE公式アカウントでは極東ポイントカードをはじめお得なキャンペーン情報やおすすめ商品情報の配信を行っています。

また、会員登録をしていただくと、商品プレゼント企画へのご応募や現場で便利なクロス電卓アプリをご使用いただけます。



この機会に自動壁紙糊付機の販売あるいは購入のご検討、当社LINE公式アカウントへの会員登録をお願いたします。

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「Prime III」

今月は兵庫県尼崎市で内装工事業を営まれているアート工房KICC代表 脇迫照三様に「Prime III」の魅力についてお聞きしました。



●導入のきっかけは?

Prime系の手糊付機を長年使用しておりましたが、各種部品の経年劣化、故障に伴い、買い替えを検討するようになりました。すこし残念ではありましたが、この先メンテナンスに高額費用を掛け続けるよりも、これを機に買い替えることを決意しました。

●購入に至った大きな理由

リーズナブルな価格である点、長年愛用していた糊付機と操作性などのギャップを感じにくい機種である点を重視しておりました。数ある現行機種の中で、その条件を満たしている機種がPrime IIIでした。

●特に気に入った点は?

先述したとおり、今まで使い慣れてきた機種と操作性が非常によく似ている点。リーズナブルで

シンプルなお設計でありながら、サイズも大きすぎず小さすぎず、糊箱に糊もそこそこ入る点が良いと感じています。極東産機では用途に応じてさまざまなラインナップがありますが、私にはこの機種が合っていると思いました。

●導入前後の違いは?

実際に使ってみて感じたことは、動作音が非常に滑らかで、動作音も静かである点です。また、画面表示も以前使用していた機種よりも見やすいです。サイズ感や価格面もそうですが、スリッターも使いやすく、裁断幅の調整がしやすいです。現場では常にスピード感や正確さが求められます。以前使用していたセットアップスリッターですと、上刃と下刃の位置を調整する必要がありました。Prime IIIに標準装備されているNEWSリッターSC II型はツマミを緩めてスライドさせるだけで裁断幅を簡単に調整できるので、そういった面でも楽になりました。また、紙受板など、今まで使用してきたものもそのまま流用でき、周辺部品を新たに買い替える必要がなかったこともよかったです。

●導入後の感想

今までいくつか糊付機を使用してきましたが、今回の買い替えには概ね満足しております。シンプルなので難しい操作はなく、初日から扱うことができました。

●今後の事業展開の予定

現状の仕事量と質を維持しつつ現在の得意先からの仕事を確実にこなす、更なる信頼獲得を目指します。

●当社への要望等

糊付機の購入は大きな買い物です。今後は職人さんの意見を取り入れた魅力的な糊付機を出して欲しいです。



このたびは、ご多忙の中、取材にご協力いただき誠にありがとうございます。今後ともアート工房KICC様の益々のご発展を祈念申し上げます。

大阪営業所

若宮 寛明

● 畳事業部

東京都足立区 小川畳店様

「両用ロボット」&「マルチロボットKT-II」大活躍

東京都足立区東和でお店を構える小川畳店様をご紹介します。



会社紹介

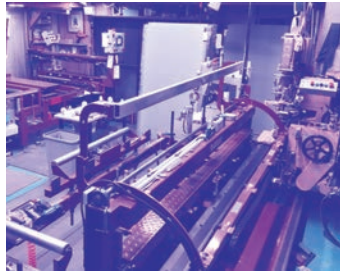
2代目で代表の小川崇様は、畳の伝統を守りながらも新しいものを考え、畳に関連する畳表や畳縁を使った蝶ネクタイやバッグを販売。ミニ畳などを作るワークショップを開催されるなど、地元のお客様を大切にされた地域に密着した活動をされています。

また「5日で5,000枚の約束」というプロジェクトの広報担当をされており、災害時に避難所へ畳を届ける活動もされ、幅広い分野で活躍されています。

導入のきっかけ

小川畳店様と営業担当の私(三宅)の自宅はとも近く、セールや催事があれば営業訪問して

ました。機械を入れ替える時には、ぜひとも当社にとお願いしていたところ、「ものづくり補助金」を2年連続活用して、2020年1月に「両用ロボットVictory」、2021年1月に「マルチロボットKT-II」を導入していただきました。



当社機械を選んだ理由

- 一番は営業担当の家が近いこと(笑)。と冗談で話されましたが、
- ① これからの自店の仕事を考え、マッチしている機械だった。
 - ② 特注の返テープに対応してくれた。
 - ③ 畳店さん見学で、工場が狭くてもなんとかなるので、営業、見積時間等の問題点が解消できると思っただけ。

導入後の変化

- ① 未経験の方でもできるシステムになり、新たな雇用ができる体制になった。
- ② ヒューマンエラーが減り、寸法精度がとてつよい。
- ③ 畳を担がずに作業することができ、身体への負担も軽減され、仕事の効率も良くなりました。
- ④ 畳以外の多角化を実施しているJCS畳店様が多く、たくさんのお客様が得られて勉強になる。



今後の予定

人の採用を考えて、さらに売上アップしていきたいと意気込んでおられます。

このたびはお忙しい中、取材にご協力していただき、誠にありがとうございました。

畳事業部
北海道・南関東担当
課長代理 三宅 良祐

● 畳事業部

新発売! 「寸取器 スーパーオートストリーⅢ」

畳検寸器

コードレス検助V



最小寸法が2尺2寸まで測定可能になった畳検寸器。畳表替作業前に畳の寸法を測定。30畳分記憶でき、記憶した寸法データは、無線(通信距離10m)でコンピュータ式畳縫着システムへオンライン転送され大幅に作業時間が短縮できます。

製品仕様

外形寸法

測定部 160×130×1,100mm
本体 265×45×135mm

測定範囲

2尺2寸〜3尺3寸

畳基準

五八・三六・本間

通信距離

無線(10m)
赤外線(4m)

測定精度

±1厘

電源

測定部…単三電池4本
本体部…AC100V

寸取器

スーパーオートストリーⅢ



製品仕様

外形寸法

360×190×210mm

質量

5kg

畳基準

五八・三六・本間

記憶容量

300部屋(6畳間の場合)

電源

測定部…単四電池4本
本体部…充電式モバイルバッテリー

ハイテク寸取器「スーパーオートストリー」がモデルチェンジしました! 寸法測定時は、部屋の中央に本体を置き、各測定点を測長するだけで、その部屋の寸法がすべて測れますので経験の浅い人でも寸取りができます。

測定可能部屋サイズは1畳(五八)〜18畳(三六)(測定可能距離…本体中心より350〜4,000mm)まで測定可能。

当社の割付ソフト「大黒

天NEO」にデータのオンライン送信ができ、パソコンから当社のコンピュータ式畳縫着装置に割付寸法がオンライン送信できますので、完全にパーペルスで採寸から製造までスピーディーに作業ができます。

ご興味のある方は、詳しい資料をお送りしますので、当社各営業担当もしくは、畳事業部までお問い合わせください。

TEL 0791-62-1772

畳事業部 中部担当
課長代理 大森 弘

これからの太陽光「使う方がお得」な時代へ

「太陽光発電はもう終わった」そう思われている方は多いのではないのでしょうか？しかし、実はまだ経済効果が高く、太陽光発電はまだ終わっていません。

それは「設備費用の低下」「高い電気代の削減」により可能になります。

本来、太陽光発電の大きなメリットは自家消費で、発電電力を自宅や事務所等に供給し電気をできるだけ買わないようにすることです。(下図)

電気料金が低い昨今、太陽光発電により電気料金の支払いを減らすことで大きな経済効果を生み出します。

ため消費電力を減らすことで、購入電力の削減+再エネ賦課金の削減がでます。

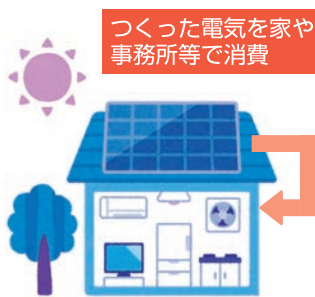
低コストで太陽光を設置できるようになったため、家・事務所・工場・倉庫など屋根を活用し、電気代の削減、10年以内の償却が十分に期待できます。実際の導入事例がこちら。

「工務店様の事例」

【建物】
 建物…工務店事務所
 屋根材…折板屋根
 屋根面積…150㎡
 電気代…40,000円/月
【太陽光発電】
 費用…3,000,000円
 (足場別途)

容量…21.39kW
 買取期間…10年
【シミュレーション】
 導入効果…
 約505,000円/年
 システム償却年数…
 約6年

(注)このシミュレーションは関西電力の場合です。電力



つくった電気を家や事務所等で消費

会社や建物条件により効果は異なります。金額は税込表示となります。

また、完全自家消費(売電しない)+蓄電池を設置された方は100%償却または特別償却30%もあり、節税+災害時に強い建物造りを実現できます。

これからは「たくさん売電をして儲ける」から「電気代を削減して儲ける」へ。皆様のご検討をお待ちしております。

ソーラー・エネルギー部
 主任 吉田 峻明

当社で働く入社一年目社員に、入社理由ややりがいなどをインタビューしました！今回から随時掲載します。

入社への決め手
 ①伝統産業から最先端産業までさまざまな機械を作っていて、自分も携わりたいと思った。
 ②大学の勉強を活かし、自分で設計したものが最後まで見届けられるところに魅力を感じた。
 ③学校でCADに触れ興味を持った。地元貢献したいという気持ちで選んだ。
 ④地元かつ機械設計職希望で、インターンシップにも参加。その時出会った先輩と同じ部署へ配属された。
 ⑤大学院で勉強してきた知的財産に関することを活かして新しいことにチャレンジできると思った。
 ⑥自分が設計したものが仕

突撃インタビュー！

研究開発職 編

児子史崇



小田恭平



刈田泰河



中山雄渡



豊浦匠悟



様通りに動いたこと。プログラムの修正などが大変だった分、嬉しく感じる。

①検証を何度も行った結果、部品のコストダウンに繋がったこと。

これまで大変だったこと
 ②今がまさに大変。案件を2、3個掛け持ちしている間に合うようスケジュール管理している。
 ③知的財産に詳しくない社員に対し、わかりやすく伝えること。

研修中の思い出
 ①工場に高校の同級生がいたことにびっくりした。
 ②自分だけ別の研修をしていたので、いない間に飲み会があったら悲しいなと思った。飲み会は実施されていませんでした。
どんな一年間でしたか？
 ①学校では教わらなかったことを一から勉強した。学びの多い一年だった。
 ②自分のペースで取り組むことができた一年だった。
目指していきたいところ
 ①いずれは一人で仕様の決定や設計ができるよう自立したい。
 ②部品の選定から最後の据え付けまで行えるようになりたい。
 ③自分で一から設計してけるようにしたい。
 ④より高性能でコストパフォーマンスに優れた設計ができるようになりたい。
 ⑤弁理士の先生に依頼していることを自分でできるようにになりたい。



入社後のギャップ

①淡々と仕事をすると思っていたが、他の部署の社員と話す機会が多い。
 ②一度設計したら終わらだと思っていたが、古い機械の修理や改造の依頼も多い。

どんな同期ですか？

①全話しやすいメンバー。