

マンスリー  
**MONTHLY**  
**キョクトー**

VOL.543

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

## 令和3年度入社式

〔4月1日 本社〕



新型コロナウイルス感染症対策として広い空間で撮影時のみマスクを外し、時間を最小限に抑えて感染リスクの低減を図っております。

### 人生のターニングポイントに差し掛かって

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

東京ー本社往復の新幹線車内で映画「ウィンストン・チャーチルーヒトラーから世界を救った男」(2018年公開)のDVDを観た。第二次世界大戦の初期、ベルギー、フランスへと破竹の進撃を続けるナチス・ドイツ軍に、英仏軍はドーバー海峡に面したフランスの港湾都市ダンケルクに追い詰められていた。壊滅も時間の問題となり、ドイツとの講和派が多数を占める内閣にあって、首相に任命されたチャーチルは断固戦いを続ける決意をし、ともすれば崩れそうな気持を鼓舞しつつ議会で素晴らしい演説を行って、起死回生、徹底抗戦への流れを作った。

映画の冒頭、チャーチル(当時65歳)が首相就任を告げられた時の言葉「若いうちに首相をやりたいかった。頭も体も切れた。若さを失った今、知恵だけが頼みだ。」そして映画の最後、講和派(チャーチルの政敵)の大臣の言葉「彼は言葉を武器に変え、戦場に乗り込んだ。」が強く印象に残っている。

私は今月15日に当時のチャーチルと同じ65歳を迎える。65歳…かつて50歳で感じた以上の大きな「人生の節目」を実感する。すなわち「高齢者」の仲間入りの年であり(65→74歳までが「前期高齢者」だが、その名称を「准高齢者」に改めようとの動きあり)、公的年金の受給開始(原則)の年、公共施設・公園等の入場料金が割引になる年でもあり、他にもネット上には「仕事人生から自分人生に切り替わる年」等の種々の表現が溢れている。

要するに世間一般では「人生の最終かつ仕上げの」「これまで支払ってきたものを少しずつ返してもらおう」「ギアを緊張から緩和の状態にシフトする」「他者(会社等)のためから自分のためを考える」一大転換点ということになるのである。

一国の宰相として、断固たる決意の下、孤立無援の過酷な環境の中で国と国民を破滅から守った「世界的な偉人」とは比べるべくもないけれど、「若さを失った今、知恵だけが頼みだ」との映画の中の彼の言葉だけは、同じ65歳を迎えるに際してしっかり胸に留めておきたい。

コロナ禍の先の見通しにくい環境下ではあるが、「年を取った…」とへなへなと萎んでしまうことなく気持ちを前向き上向きに維持し続けて、健康に留意しつつ、当社の80周年目指して確固とした信念を持って進んでいくことといたしたい。

新入社員研修の様子



● インテリア事業部

新発売

軽量自動壁紙糊付機

# Hiβ-MASTER Z / ハイベータマスターゼット

躍動する最軽量モデル  
新たな道を切り拓き、  
ここに極まる...



当社ではこのたび、自動壁紙糊付機発売50周年記念プロジェクトの一環として軽量自動壁紙糊付機「Hiβ-MASTER Z / ハイベータマスターゼット」の運搬性をより向上させたモデル「Hiβ-MASTER Z / ハイベータマスターゼット」を発売いたしました。

品名 Hiβ-MASTER Z  
ハイベータマスターゼット  
品番 11-1345  
価格 391,000円



軽量自動壁紙糊付機



### 【主な特徴】

- ① ブルーアルマイト加工で際立つ、押さえ/ハイテンションローラー。深海をイメージしたカバー色「オーシャンメタルブルー」とのコントラストが存在感を高めます。
- ② 好評の「エアキャスター」を標準装備。回転、旋回性だけでなく、静音性にも優れます。
- ③ 本体上部のグリップ形状を変更。凹凸が指に掛かりやすく安定し、より糊付機の移動がしやすくなりました。



取手 (3Dイメージ)



エアキャスター

- ④ テンションバーに回転構造を採用。糊付作業中に強い抵抗が生じた際にテンションバーが回転し壁紙表面に掛かる力を和らげます。  
従来品一本と回転式テンションバー一本を標準付属
- ⑤ 新たに「クラシックプログラムモード」を糊

付モードに追加。採寸データをまとめて入力し糊付作業が行える「プログラムモード」をシンプルかつ直感的に操作が可能な「クラシックモード」同様に表現します。



回転式テンションバー



クラシックプログラムモード

人気シリーズの最新モデルとしてさらに使いやすくなった「Hiβ-MASTER Z」。現在、同機を対象製品を含む「謝恩キャンペーン」を実施しています。ぜひこの機会を逃さず販売あるいは導入をご検討くださいませう、ご案内申し上げます。

自動壁紙糊付機  
発売50周年記念  
「謝恩キャンペーン」の詳細  
はこちら



インテリア事業部

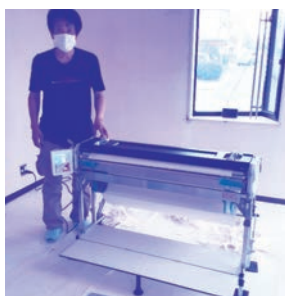
細井 貴文

● インテリア事業部

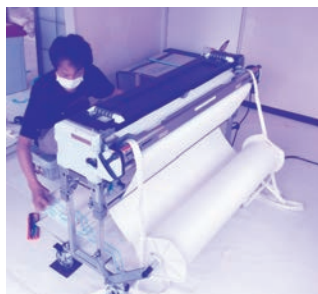
# 自動壁紙糊付機「Hiβ-MASTER」シリーズ

私も使っています。

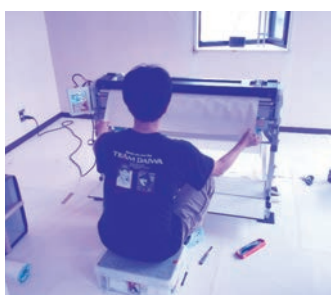
● 導入のきっかけは？  
前の糊付機（ATHLEAD）の調子が悪く買い替えを検討していた中で、販売店のセールがあり購入しました。



● 特に気に入っていただいた点は？  
軽量で運搬が楽なうえ、コンパクトで収まりがいいことです。また、モーター音も静かなので、より快適になりました。



● 導入前後の違いは？  
スリッターも前の糊付機と比べると裁断性が上がり綺麗に仕上がります。最初は液晶画面に慣れず見にくかったですが、今は慣れて見やすくなってきました。クロス残量も一目でわかり、糊残量は音も鳴って知らせられるので糊切れを防止でき、安心して糊付けできます。毎回行う洗浄の面でも、洗いやすさが向上したことで掛かる時間を短縮でき、とても助かっています。



● 当社への要望等  
軽量化に加え、より部品一つ一つの強度を向上させた、現場でもより安心して使用できる糊付機を作って欲しいです。商品に関してまだまだ作るだけではなく、職人さん・現場に合った商品作りをして欲しいです。糊付機のアフターフォローも購入ポイントとしてあったので継続してお願いしたいですね。

お忙しい中、取材にに応じていただき誠にありがとうございました。今後ともインテリアMs様の益々のご発展を祈念申し上げます。

大阪営業所

主任 山田 直矢

● 豊事業部

福岡県飯塚市 有限会社佐藤商店様

ものづくり補助金活用スーパーミニライン導入

福岡県飯塚市の(有)佐藤商店様を取材させていただきました。

会社紹介

代表取締役 佐藤壽三様は三代目になります。昭和初期にお祖父様が豊職人として開業し、昭和34年に法人化。豊・襖・内装工事・小物販売・ヤフーショッピング販売等多岐にわたり、「代々受け継がれた確かな技術と真心でお作りします」をモットーに地域に根ざした営業活動をしています。



スーパーミニライン導入のきっかけ

約30年前から極東産機の縦型襖張機を使用し、豊縫着機は他社の機械を使用していました。機械の老朽化と仕事の減少で設備について考え、「ものづくり補助金」に他社機で2回チャレンジしました。しかし、2回とも不

採択で、「うちは無理だろう」と諦めていたときに、当社の営業担当(谷口)から「ものづくり補助金」の申請書類の作成をサポートしてくれる会社を紹介してもらいました。営業担当が親身になって一緒に考えて、手伝ってくれたおかげですぐに採択され「スーパーミニライン」と「豊表ブラッシング機豊美人2」を導入することができました。



気に入っていただいた点

豊製作業が楽しくなり、寸法入力などのミスもなくなりました。補助金申請書類作成サポートは「手間が掛からないので、忙しくて時間が取れない豊店様」にオススメです。

導入後のサポートについて

導入後のサポートを心配していましたが、すば

やく対応してもらい安心していきます。豊の生産性も上がり、営業活動にあてる時間ができました。また、コンピュータシステムの機械を導入したことで、IT関連の補助金がもたらえたことも嬉しい誤算でした。

今後の予定  
営業時間がつくれるようになったので、個人客の受注を増やし、さらなる多角化を考え、他の豊店が今までやっていないことをやっていきたいです。



向上心と行動力を持たれている佐藤社長のお話しはとても楽しく、刺激になりました。このたびはお忙しい中、取材にご協力いただき、誠にありがとうございました。佐藤商店様の益々のご発展を祈念いたします。

豊事業部 九州担当  
主任 谷口 靖典

● 豊事業部

CS40周年記念「JCS研究会」オンライン開催

第5回全国「豊店経営オンラインセミナー」&

WEB会議システムZoomを用いて、2021年第5回全国「豊店経営オンラインセミナー」&CS40周年記念「JCS研究会」(全国大会)を開催いたします。繁盛豊店が実行している内容を詳しくご紹介いたしますので、ぜひご参加ください。

JCS豊店様限定  
CS40周年記念  
「JCS研究会」(全国大会)  
開催日時  
2021年6月11日(金)  
15時~18時 (Zoom)  
基調講演  
CS40周年を更なる  
飛躍の年に  
極東産機(株)

特別講演  
豊店経営と  
後継者育成のポイント  
(株)ビジネスラポール  
代表取締役社長  
頃安 雅樹

第5回「Withコロナの時代を勝ち抜く豊店経営」オンラインセミナー  
開催日時  
2021年5月15日(土)  
17時~19時30分 (Zoom)  
豊店様事例発表  
親子で構造改革に挑戦して  
売上大幅アップしました  
山田ため豊店 (滋賀県東近江市)

後継者ができ、今後大きな飛躍を目指します  
(株)マイハラ (富山県射水市)  
代表取締役  
每原 恵様

代表取締役  
宮島 一弘様



代表 山田 弘道様  
3代目 山田 貴之様

構造改革で後継者が  
できました  
(有)宮島豊産業(新潟県見附市)



代表取締役  
宮島 一弘様



代表取締役  
鈴木 文織様

豊店様パネル  
ディスカッション  
毎月の手書き新聞折込  
チラシ実施で売上90%  
が個人客です!  
(株)中西たため機店  
(宮崎県北諸県郡)



取締役  
中西 健太様

ものづくり補助金5回  
採択&積極的な人材育成  
(株)関川豊商店  
(茨城県小美玉市)  
代表取締役  
関川 恵一様



代表取締役  
関川 恵一様

【初開催】全国JCS豊店  
「情報交換会」  
Zoomの機能を用いて、参加豊店様を規模別「少人数グループ」に分けて、数回のグループ交流会を行います。全国の豊店様と情報交換をしていただきたいと思います。

※「ほんじょうく」プログラムのご覧いただけます。  
<http://kyou-sake-tam.hogei.jp/>



豊事業部  
執行役員 熊橋 武彦

# 「スポーツ&ヘルスカタログ」発刊のご案内

これまで、スポーツに関する商材として柔道畳「勝」、防音・防振床材「ジムボード ネオ」等を販売してまいりましたが

この度、スポーツと健康に関する床材や関連商品を掲載した「スポーツ&ヘルスカタログ」を発刊する運びとなりました。

皆様もご承知のとおり近年の健康志向の高まりによるフィットネスクラブなどでのトレーニングやフレイル（加齢により健常から要介護へ移行する中間の段階）の予防、リハビリ施設での各種療

法などが健康寿命を延ばす意味で大きく注目されているところですが

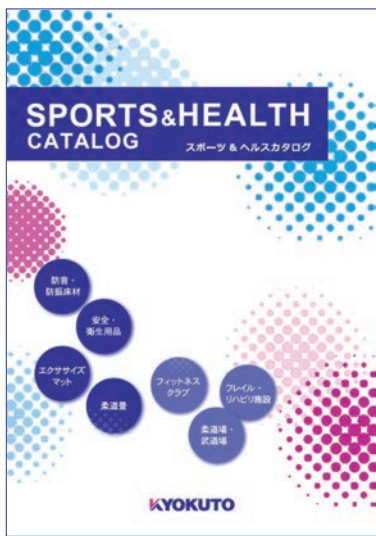
今回のカタログはこれらに関する商材を大きく分類して①フィットネスクラブ向けの防音・防振床材（ジムボード、ラバーマットなど）、②エクササイズマット（ストレッチマット、エアロビクス、ボルダリング、ヨガマット、防水ソフト畳、リハビリ用スポンジマットなど）、③柔道畳（全日本柔道連盟公認畳、投げ込みマット、畳台車、ウレタンマットなど）、④安全・

衛生用品（マット用モップ、除菌用銀イオン水等）などを取り揃えて掲載しております。

施工が必要な床材から単品で販売できる商品まで、さまざまな商材がございます。ご提案できる商材からお取り扱い販売していただきますと幸いです。

カタログのご希望や詳細については、お気軽にお問合せください。

コンシューマ事業部  
担当部長 山岡亮一



カタログ表紙



スポーツ用ジョイントマット (P10掲載)



サイズオーダーできるストレッチマット (P9掲載)

**突撃** 若手社員にインタビュー!  
2020年4月入社 営業職 編

き合って仕事をすること。たまに腰が痛くなる。やりがいを感じたことや楽しかったことは?

遠藤：一日で訪問できる件数が徐々に増え、「コストパフォーマンス」が向上したときや、自分の担当範囲の中で売上に貢献できていると感じたとき。

城：自分がデザインしたものがリーフレットになり、実際に全国へ配布されているのを見たとき。

右から 遠藤・城  
羽生・古屋



入社してみても感じたギャップや職場の印象などは?

羽：みんな優しい。最初のころは何もわからずさまざまなことを教わった。

城：営業特有のことだと思いが、融通を利かせられること。1年目であっても個人の判断で決められることも多い。

新入社員研修の思い出・印象に残っていること

羽：グループワークで同期と街中を歩いたこと。本社があるたつの市に行った

ことがなかったのですが、こつこつとところにある、と営業トークにできている。最終日のグループワーク。時間がなくて、発表ギリギリまでバタバタしていたがなんとかまとまったこと。

同期はどんな人たち?

遠：みんなしっかりしている。研修のとき、与えられたテーマに対してどう取り組むかを考え、協力できる人が多いと思っ

城：まじめそうだが、話してみると面白い人が多い。一年を振り返って

城：大変だった。教えてもらえないと何もできなかった。周りの方への感謝が大きい。

羽：あつという間。これから知ること、学ぶこともたくさんあるので頑張ろうという気持ち。

今後どのような営業職になっていきたいか

遠：商品知識を深めて、素早い行動ができる営業になりたい。

羽：自分ひとりで活動できるようにになり、新しいことにもチャレンジしたい。

城：ひとつの案件だけでなく、複数の同時に管理しながら仕事ができるようになりたい。

城：聞かれたことに素早くこたえられるようになりたい。