

マンスリー  
**MONTHLY**  
**キョクトー**

VOL.546

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/>

**会社休日のお知らせ**

オリンピック開催に伴う祝日変更特別措置法等により、下記の日は会社休日となります。

**8月9日(月) 振替休日**

**8月12日(木)～15日(日) お盆休み**

\* 8月11日(水)は営業日です。



AFTER 本部棟・工場棟完成パース

◀BEFORE 建設予定地

# 神岡工場 新工場 建設予定地

## 神岡工場新工場の特徴とその建設に期待すること

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

当社は1948年の創業以来、「職人さんの手仕事の自動化・省力化」を開発コンセプトとし、自動壁紙糊付機、コンピュータ式畳製造システムという日本初のユニークな製品を核として、関連製品の開発・販売によって市場を拡大しつつ、畳業界・インテリア業界向け自動化・省力化機械のリーディングカンパニーとして発展してきた。

「真似はされても真似するな!」を信念として、オリジナル製品の開発にこだわる過程で、「縫製」「裁断」等の7つの得意技(「コア技術」)を育成してきた結果、幅広い産業界からの引き合いに対応することが可能となり、オーダーメイドの産業機械を構想から設計・製造・据付けまでワンストップで行う「産業機器事業部門」が急速な成長を遂げ、2018年9月の東証JASDAQ上場の際に際しての牽引力ともなった。目下の重点製品は車載用リチウムイオン電池の製造装置で、これ以外にも自動車、半導体、医療ほか幅広い分野に間口を広げている。

昨今のコロナ禍で、製造業のグローバル化に変化が生じ一部に国内回帰が見られることや、脱CO<sub>2</sub>の国際的な流れの中で電気自動車ニーズの急速な高まりなど、本事業への追い風が加速することは確実と見られることから、今般神岡工場内に新工場を新設することとした。

新工場は生産能力の向上と労働環境の改善を目的としており、総工費は18億円、完成予定は2022年4月、「工場棟」「本部棟」の2棟で構成される。延床面積は5,735㎡、鉄骨2階建てで全館空調完備、更に「工場棟」は長尺・大型の産業機器の組立・試運転に対応できるよう幅24m・長さ78.5m・高さ17m(外寸)の大型工場になっている。また近年とみに注目を集めているSDGsにも対応して、「工場棟」の屋上に太陽光発電システムを設置するとともに、電気自動車の充電設備を新設、さらに災害発生時に携帯電話の充電を可能とする供給電源の確保設備も設置する。

コロナ禍の中でこそ「ピンチはチャンス」と心得、「ピンチ」と表裏一体の「チャンス」をしっかり掴むとともに、「変えるべきこと」と「変えてはならないこと」を峻別し、「変えるべきこと」をいち早く実行していきたい。このたびの新工場建設は、当社のこの基本方針を体現するものとして大いに期待している。

●インテリア事業部

好評開催中!

# 得選品フェア2021夏

「得選品フェア2021夏」のご案内です。注目の新商品、季節商品、売れ筋の人気商品を掲載し好評開催中です。



狭いところでも扱いやすく、曲面にも対応できるため、トイレや洗面所の施工にも大変活躍します。

壁際から任意の幅を透かして切ることも容易にできるため、マンシヨン共用部などのノンスリップシート施工にも便利です。ご好評いただいています。

4月下旬の発売以降、驚異的なペースでご注文いただいています。



## ◆KSスパチュラ

新発売のパテ作業用のスパチュラです。

独自の新形状で、バケツからのパテの掻き出しに大変優れています。

柄とヘラが一体となっており、凹凸が少ないため使用しやすく、洗浄も

容易です。

使用しないときはバケツの外に自立させて置くことができるため、柄にパテが付着することを防ぎます。



【WEB限定チラシ 得選品フェア新商品 売れ筋ランキング】

ここでしか購入できない魅力的な限定商品や数量限定商品など多数をご用意しています。

また、前回の得選品フェア新商品の売れ筋ランキングも掲載しています。

ぜひご覧ください。



インテリア事業部

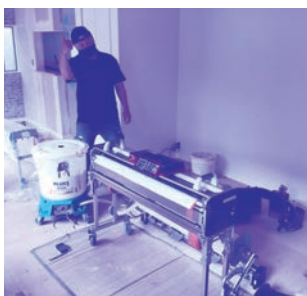
木村 一紀

●インテリア事業部

私も使っています。

# 「ATHEAD ALEX REX」・「プラスター」シリーズ

今月は神奈川県横須賀市で内装工事業を営まれているインテリア小野寺代表 小野寺陽介様に「ATHEAD ALEX REX Renew」&「プラスター」の魅力についてお聞きしました。



です。プラスターに関しては今まで持っていないかつたのですが、使っている仲間を見てとても気になっていました。そんな中で新しい糊付機を購入する流れになり、どうせだったら同時に購入してみようとのことでこちらにも決意しました。

## ●特に気に入っていただいた点は？

今までのATHEADシリーズよりも軽いで移動が楽になりました。使用感も良いので満足しています。特にプラスターはもっと早く導入しておけばよかったと思うぐらいに、糊の攪拌・補給を楽に、清潔に行えるところが気に入っています。

## ●導入前後の違いは？

現場への搬入が楽になりました。また、プラスターに関しては今までは糊を練るのが面倒で仲間たちと誰が練るか話合っていたぐらいなのですが、それがなくなりました。糊付機への補給も、プラスターで攪拌を行い、そのまま糊桶を引き出すことができるので周りを汚すこともなくなり、かなり楽に、効率的になったと感じています。攪拌用

の道具も減らせたので、運搬と掃除も楽になりました。

## ●今後の事業展開

周りの環境に流されて無理して仕事を受けて精度を落としたりしないように、一件一件の仕事を丁寧に行っていくことを大事にしたいです。その中でお客様からはもちろん、仲間たちからも信頼されるような仕事ができるように努力して、そんな仕事を長く続けていくことが目標です。



このたびは、ご協力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小野寺様のご発展を祈念申し上げます。

横浜営業所

藤田 基光

## 【期間】

2021年9月末まで

## 【紙面】

A4サイズ24ページ

## 【掲載商品の一例】

## ◆Crafter

## クラフティ

ハンデایتaipのコナーカッターが新登場！部屋の隅から隅まで、他の工具に持ち替える手間なく長尺床材やクッションフロアのカットが可能で、施工効率が格段に向上します。



● 豊事業部

「ものづくり補助金」採択185件突破  
「小規模事業者持続化補助金」活用のご案内

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

2014年以降、極東産機製「豊機械」等で「ものづくり補助金」に採択された豊店は、**全国で185件**になりました。  
豊業界No.1の圧倒的な件数の多さです。(2021年7月現在 当社調べによる)

極東産機製の豊機械が「ものづくり補助金」に一番多く採択される理由

- ①「コンピュータ式豊製造システム」の導入件数が一番多く、省力化効果が高く審査員に伝わりやすい
- ②極東産機は「ものづくり補助金」の申請に精通しており、採択される方法をよく知っている
- ③過去の採択事例をたくさん保有しており、新規申請アドバイスを行っている
- ④社内コンサルタントはもちろん、社外コンサルタントとも提携している

今が補助金申請のチャンスです。ぜひご検討ください。

「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」は機械代金の**最大2/3** (上限 1,000万円) までを補助!



7次締切  
2021年8月17日(火)

8次締切  
2021年11月

9次締切  
2022年2月

小規模事業者持続化補助金(一般型)

「小規模事業者持続化補助金」を活用して豊・襖機器を購入する豊店様が  
増えています。

補助金活用例

- 豊表折曲機
- 「ホットおりひめ」
- レーザー寸取器
- 「ストロリープレミアム」
- 豊乾燥機
- 「カラット爽快」
- 豊ブラッッシュンゲ機
- 「豊美人II」
- 襖框乾燥機
- 「四方向パワーワッペン」
- 顧客管理ソフト
- 「compass(コンパス)」

● 豊割付ソフト

「大黒天NEO」  
小規模事業者持続化補助金とは

小規模事業者が直面する制度変更(働き方改革や被用者保険の適用拡大等)等に対応するため、経営計画を作成し、それらに基づいて行う販路開拓の取組み等の経費の一部を補助するものです。

補助金額等

審査で採択された場合、原則50万円を上限補助率3分の2)に国から補助する制度です。

公募スケジュール

- 第6回受付締切  
2021年10月1日(金)
- 第7回受付締切  
2022年2月4日(金)

詳しい案内は、「ほんじょうくんブログ」をご覧ください。



豊事業部 熊橋 武彦  
執行役員

● 豊事業部

広島県福山市 松井製衣豊様  
スーパーミライン完成! 夫婦二人三脚で一般需要の掘起し

広島県福山市神辺町の松井製豊様をご紹介します。

豊店様紹介

1992年(平成4年)に松井治男様が創業。現在は、そのご子息の松井健治様が他の豊店での修業を経て、2008年に後を継がれました。



導入のきっかけ

当社との付き合いは2016年に「豊表折曲器ホットおりひめ」を導入していただいたことにより始まりました。2018年に構造改革を実施。「マルチロボットS」を導入していただき、2020年には「ものづくり補助金」にチャレンジされ見事採択。「両用口

ボットVICTORY」と「コードレス検助」を導入していただきスーパーミラインが完成いたしました。

気に入っていただいている点

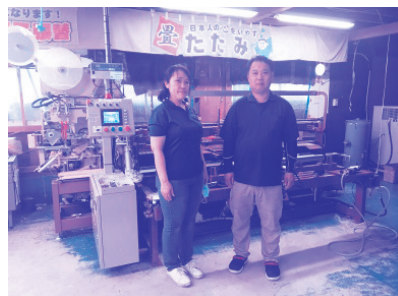
近年、縁無豊や多種多様な素材の豊を販売すると精度が求められますが、豊を敷込んだ際に手直しがなく、寸法精度が大変良いと感じています。また、生産効率が格段に上がったことで、短期にも対応することができ、大変助かっております。



コンサルティング

受請後の感想  
やらないといけないことが数字で明確になり、

顧客数アップや売上アップを実感することができました。また、明確になったことにより、やる気が出て、次へと向上心があふれてきました。



今後の予定

まずは当面の売上目標をクリアしていき、近い将来には工場を大きくしてさらに生産性を向上させ、売上利益アップを図りたいと考えております。

松井製豊様ご夫婦の今後の益々のご発展をお祈り申し上げます。

豊事業部 西日本担当  
部長代理 瀧口 昌宏

# 感染症対策で除菌や丸洗いができる畳が好調

児童スポーツ塾に「柔術畳Rio(リオ)」をご採用いただきました。

「クッション性があって痛くないし、音や振動もやわらいだような気がする」「除菌もしやすいのでこの時期はありがたい」とスタッフの方に満足していただき、また、「子どもたちもごろごろと寝転んだりして大はしゃぎで喜んでいいる」と親御さんにも好評とのこと。



柔術畳Rio

病院(リハビリテーション室)の畳の入れ替えで「防水ソフト畳やわらぎ」をご採用いただきました。

感染症対策で除菌が必

須になっており、これまでは使用を控えていたとのこと。

「クッション性もあって、除菌もしやすくなったのでこれからは安心して使える」とスタッフの方から笑顔で言葉をいただきました。



防水ソフト畳やわらぎ

こども園の畳の入れ替えで「ウォッシュャブル畳きよらか」をご採用いただきました。

これまでも人工表の畳をご使用されていましたが、除菌や丸洗いが可能な畳のご要望がありました。

「薄くて軽いので洗う時も扱いやすそう」と感想いただきました。



ウォッシュャブル畳きよらか

## 【柔術畳Rio(リオ)】

価格 22,000円

／1帖(サイズオーダー)

## 【防水ソフト畳やわらぎ】

価格 27,000円

／1帖

サイズ 88×176cm

## 【ウォッシュャブル畳きよらか】

価格 20,000円

／1帖(サイズオーダー)

詳しくは当社「特殊畳」

ホームページをご覧ください。

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

コンシューマ事業部

担当部長代理

村上 充義

村上 充義

## 私の座右の銘

プロフェッショナルセグメント インテリア事業部  
企画部 ネットワーク推進 入江 真一郎

座右の銘 ▶ 無いものはつくる! それも一興!!



○平成18年総合  
推進室マーケ  
ティング企画部  
へ移籍。

○平成22年 営業  
部門に戻り、「ハ  
ニーボックス」  
をはじめ特許、  
意匠要素のある  
オリジナル工具  
の開発ならびに  
コンピュータ営  
業時代に培った  
ノウハウをもと  
にモバイルサイ  
トを開発。

○そして令和に入  
り、東北の震災  
をキッカケに大  
切な人と人をつ  
なぐホットライ  
ンとして開発さ  
れたLINEと向き  
合っている。

昭和60年3月に入社、  
平成、令和と3つの時代  
を跨ぎ本年3月末引退。  
在籍36年 皆様のご指  
導とご支援により、充実し  
た日々を過ごせたことを心  
より感謝申し上げます。

振り返れば前任者が敷  
いたルールがほとんどな  
く、試行錯誤しながらい  
ろんなことにチャレンジ  
してきました。それを存分にや  
らせてくれるのが極東座  
機である。(感謝)

◆最後のチャレンジ  
私と同世代の職人さん  
が体力が落ちて現場に出  
られなくなっても、これ  
まで培われた技術・ノウ  
ハウを活かせる場をも  
に作りたい!... それも  
また一興!!

○社内オンラインシステ  
ム開発要員として総務  
部 コンピュータ室に  
配属。  
○配属3ヶ月後、畳業界  
へのコンピュータ販売  
が開始され、第一号の  
営業担当者としてまさ  
かの営業部門へ。

また一興!!



ワクワクする仕事

先日テレビを見ていた  
ら江戸末期に主人公が海  
外派遣を任命され周囲か  
ら「かわいそうに」「運が  
悪かったな」など言われ  
ていたが、主人公はワクワク  
する!と眼が輝いて  
いるシーンがありました。

そこで自身に置き換え  
てどのようなときにワクワク  
して仕事に取り組み  
ているかを考えてみまし  
た。私は営業職であり仕  
事の大半はお客様と接す  
ることになります。

その中で「お客様の役  
に立つ」お客様に喜んで  
いただける」という仕事  
であれば、たとえそれが  
大変であってもワクワク  
して仕事をしてきたと思  
います。

営業職なので物を売る  
のが仕事といわれます  
が、お客様の役に立ち喜  
んでいただかないと意味  
がないと思います。

今後もワクワクしなが  
ら、お客様の役に立ち、  
喜んでいただける提案を  
行つてまいりますのでよ  
ろしく願っています。

インテリア事業部

関東統括部長

石井 康啓