

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.548

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/>

10月11日(月)は例年は「スポーツの日」で会社休日としておりましたが、本年はオリンピック開催による祝日変更により、営業日となっております。



令和3年8月26日(木) たつの市役所 市長応接室にて (左：頃安社長 右：山本実たつの市長)

たつの市へ 避難所用豊 寄贈

「二つの変化」への対応

― 第74期年度基本方針「はじめに」を改編 ―

代表取締役社長 頃安 雅樹

現在、コロナ禍の中で生じている非常に大きな変化が、今後どうなっていくのかを見極めることが極めて重要である。

変化には二つの種類がある。一つはコロナ禍という特殊な状況下で急激に変わらざるを得なかった変化である。例えば、感染防止上やむを得ず講じられたアルコール消毒液やアクリル板の設置をはじめとする各種の方策だが、そうした変化の多くはやがてコロナが終息すれば元に戻るであろう。

もう一つはこれまでも着実に変化してきたものが、コロナ禍によって10年分くらい一気に加速した変化である。テレワークに象徴される「IT化」と、それと相まった「働き方改革」などはまさにこれで、もはや元に戻ることはないであろう。

それならば、客先とのリモート商談はどうなるのか、展示会の開催方法は元に戻るのかなど、今回生じたさまざまな変化の行く末（元に戻るか戻らないか？）を見極めていくことが重要となってくる。

「元に戻る」という「変化」の代表例「IT化」に対応した当社の新商品として、サブスタタイプのクラウドツールにより工事見積りや原価管理、請求書発行、顧客管理、さらには経営分析までできる新システム「Goip（ゲーリップ）」を開発、今月20日にリリースする。

これはほんの一例であるが、「元に戻る」という「変化」に取り残されないように、新事業、新制度、新商品等の検討を、各部門において先手を打って積極的に推進していくことが必要である。

改めて皆さんに伝えたいことは、ピンチとチャンスは別々に存在するのではなく表裏一体のものであって、コロナ禍ではついピンチの部分にだけ目が向いてしまいがちであるが、その反対側にあるチャンスをしっかり捉えることが重要であるということだ。

今回の大きな変化をピンチとチャンスいずれに捉えるのかは、まさに私たちの心の持ち方次第である。すべてをコロナのせいにするのではなく、どのような変化に直面しても、新たな可能性があると信じて前向きに行動すれば必ず活路は拓かれる。力を合わせて今の局面を乗り切って、75周年、さらには80周年を目指して当社の将来像を明確にしつつ、100億企業として新たな発展段階に入っていきたい。

● 豊事業部

新潟県柏崎市 有限会社 小林豊店様

「全自動隅止機F1X」導入で効率アップ!

新潟県柏崎市扇町の(有)小林豊店様をご紹介します。

● 豊店様紹介

昭和元年(1926年)に創業。当社のコンパクトライン(両框裁断機、表張機、両框縫機、両平刺機、両返縫機)を使用いただいております。2017年からキョクトーコンサルティングを受講され、一般顧客を中心に営業活動し売上を伸ばさ



れています。

「全自動隅止機F1X」導入のきっかけ

現在、社長と奥様、女性従業員の3名体制で豊の製造をされておりま。しかし、社長には、一点悩みがありました。それは、隅止作業が社長しかできず、社長が営業で外出している間は、豊

の製造が平刺まででラインが止まってしまい、返縫ができないことでした。

そこで「ものづくり補助金」に挑戦され、見事一回で採択され、2020年9月に最新式の「全自動隅止機F1X」を導入していただきました。

● 気に入っている点

機械導入後は、豊を機械に搬入し、スイッチ一つ押すだけで隅止作業が完了するため、社長が不在の場合でも豊製造ラインが止まることなくなくなりました。社長も安心して見積り営業に出ることができ、作業効率が大幅に改善されたと大変喜ばれています。



● コンサルティング 受講後の変化

以前は「良い仕事をす

る」ということに重きをおかれていましたが、コンサルティング受講後は「お客様に喜んでいただくことが重要」と考え方が変わりました。

「良い仕事をしていれば仕事は自然と集まる」という職人的な目線から、チラシなどの広告を定期的に出し、お客様にアプローチをしていく「経営者の目線」になり、より意欲的に営業を行うようになりました。

● 小林社長の意気込み

2020年1月小林勝幸様は、代表取締役社長に就任されました。「コロナ禍でしたが、売上的大幅な落ち込みもなく、踏ん張れるだけの余裕を持つことができました。今後は先代の築いてきたものを、さらに発展させていけるよう努力を続けていきます。」と力強く語っていただきました。このたびはお忙しい中、取材にご協力をいただき誠にありがとうございます。(有)小林豊店様の益々のご発展をお祈り申し上げます。

● 豊事業部

新潟・南関東担当

浅谷 鷹平

● 豊事業部

JCS豊店 全国64社紹介ホームページ

CS40周年記念「はんじょうくんレポート」公開

全国64豊店様 紹介

1981年に発売を開始したコンピューターシステム(CS)の発売40周年を記念して発行した「はんじょうくんレポート」をホームページに掲載いたしました。カラー写真を多数掲載し、全国64豊店様を詳しく紹介しておりますので、ぜひご覧ください。「CS40周年記念はんじょうくんレポート」で検索してください。



⑭ 埼玉県 (有)山本豊店様



https://kyokuto-hanjyokun-report.blog.jp/



- | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 北海道 ① 株和創様 | 宮城県 ③ (有)沼田タタミ工業様 | 山形県 ② 大和産業(有)様 | 愛知県 ③⑧ 柴垣豊商店様 |
| 北関東 ② 大和産業(有)様 | 宮城県 ④ 豊のナカジマ様 | 山形県 ③ (有)沼田タタミ工業様 | 京都府 ③⑨ 矢野豊商店様 |
| 宮城県 ③ (有)沼田タタミ工業様 | 福島県 ⑤ (株)タタミのエンドー様 | 山形県 ④ 豊のナカジマ様 | 滋賀県 ④⑩ 鳥本製豊(株)様 |
| 宮城県 ④ 豊のナカジマ様 | 福島県 ⑥ (有)榎田豊店様 | 山形県 ⑤ (株)タタミのエンドー様 | 大分県 ④④ 大平豊製造所様 |
| 福島県 ⑤ (株)タタミのエンドー様 | 福島県 ⑦ 吉田豊店様 | 山形県 ⑥ (有)榎田豊店様 | 三重県 ④⑤ 川村興産(株)様 |
| 福島県 ⑥ (有)榎田豊店様 | 福島県 ⑧ 武藤豊店様 | 山形県 ⑦ 吉田豊店様 | 奈良県 ④⑥ (有)井戸豊店様 |
| 福島県 ⑦ 吉田豊店様 | 福島県 ⑨ 坂内豊店様 | 山形県 ⑧ 武藤豊店様 | 兵庫県 ④⑦ (株)横谷様 |
| 福島県 ⑧ 武藤豊店様 | 埼玉県 ⑩ (有)タナカ様 | 山形県 ⑨ 坂内豊店様 | 岡山県 ④⑧ (有)赤木薫豊工業所様 |
| 埼玉県 ⑩ (有)タナカ様 | 茨城県 ⑪ (株)河田製豊様 | 山形県 ⑩ (有)タナカ様 | 広島県 ④⑨ (株)城口様 |
| 茨城県 ⑪ (株)河田製豊様 | 茨城県 ⑫ 岩瀬豊店様 | 山形県 ⑪ (株)河田製豊様 | 広島県 ⑤⑩ 石堂卓市豊店様 |
| 茨城県 ⑫ 岩瀬豊店様 | 茨城県 ⑬ 高橋豊店様 | 山形県 ⑫ 岩瀬豊店様 | 広島県 ⑤⑪ (株)森末製豊所様 |
| 茨城県 ⑬ 高橋豊店様 | 茨城県 ⑭ (有)山本豊店様 | 山形県 ⑬ 高橋豊店様 | 香川県 ⑤⑫ 川口豊店(株)様 |
| 茨城県 ⑭ (有)山本豊店様 | 茨城県 ⑮ (株)関川豊商店様 | 山形県 ⑭ (有)山本豊店様 | 徳島県 ⑤⑬ (株)間島豊裝飾様 |
| 茨城県 ⑮ (株)関川豊商店様 | 茨城県 ⑯ (株)イシイ豊リフォーム様 | 山形県 ⑮ (株)関川豊商店様 | 福岡県 ⑤⑭ (有)佐藤商店様 |
| 茨城県 ⑯ (株)イシイ豊リフォーム様 | 東京都 ⑰ (株)加藤豊店様 | 山形県 ⑯ (株)イシイ豊リフォーム様 | 福岡県 ⑤⑮ (有)三ヶ森製豊様 |
| 東京都 ⑰ (株)加藤豊店様 | 東京都 ⑱ 海老沢豊店様 | 東京都 ⑰ (株)加藤豊店様 | 佐賀県 ⑤⑯ (有)寺崎豊店様 |
| 東京都 ⑱ 海老沢豊店様 | 東京都 ⑲ 小川豊店様 | 東京都 ⑱ 海老沢豊店様 | 長崎県 ⑤⑰ (株)喜多豊表店様 |
| 東京都 ⑲ 小川豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 東京都 ⑲ 小川豊店様 | 長崎県 ⑤⑱ みぞくち豊インテリア様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 大分県 ⑥⑰ 二豊製豊(有)様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 宮崎県 ⑥⑱ (有)寺原豊工業様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 熊本県 ⑥⑲ 室内美装さいとう(株)様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 熊本県 ⑥⑲ 川辺豊店様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 熊本県 ⑥⑲ (株)大山タタミ店様 |
| 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | 神奈川県 ⑲ 村上豊店様 | |

※「はんじょうくんブログ」からもアクセスいただけます。

http://kyokuto-seiki-tamiblog.jp/



豊事業部 小池 靖子

● インテリア事業部

キャンペーン実施中！

自動壁紙糊付機 謝恩キャンペーン ペッカー キャンペーン

現在実施中の「自動壁紙糊付機発売50周年記念」謝恩キャンペーン第2弾」ならびに「ペッカー キャンペーン」をご紹介します。

自動壁紙糊付機発売50周年記念謝恩キャンペーン

当社自動壁紙糊付機の発売50周年を記念して、謝恩キャンペーン第2弾を実施しております。

モタンブラーをプレゼントいたします。



【対象製品】

● AT H L E A D A L E X R e n e w

● H i β M A S T E R Z

● H i β N E O

● P r i m e R e v o U P

● P r i m e μ I I I

【期間】

令和3年12月28日

ご登録分まで。

2021秋冬～2022早春のペッカーキャンペーン

【内容】

☆特典①

ご購入いただいた対象製品1台につき専用替刃を1枚増量いたします。

☆特典②

ご購入いただいた対象製品に同梱されている機器登録カードに掲載のQRコードから、LINEで機器ユーザー登録、ア

【内容】
キャンペーン期間中に対象の自動壁紙糊付機をご購入いただき、機器ユーザー登録を行っていただくオリジナルサー

対象の自動壁紙糊付機をご購入いただき、機器ユーザー登録を行っていただくオリジナルサー

ンケート回答を行っていただくそれぞれ極東ポイントカードのポイントをプレゼント。ポイントを貯めるとQUOカードPayを合計1,000円分プレゼントいたします。

☆特典③

お手持ちのペッカーをご購入1台につき1台下取りいたします。

※特典①～③は併用可能です。

【期間】

令和4年3月末日まで



対象製品等、詳しくはこちらから

いずれのキャンペーンもお得な内容となっておりますので、この機会に同キャンペーンをご活用いただき、お早めの販売あるいは導入のご検討をお願いいたします。

インテリア事業部

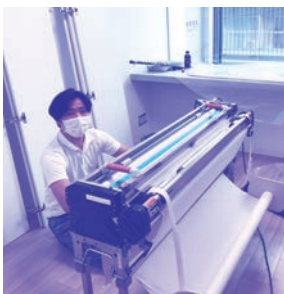
古屋 和真

● インテリア事業部

私も使っています。

自動壁紙糊付機「H i β M A S T E R Z」

今月は東京都大田区内装工事業を営まれていらっしゃる株式会社高橋インテリアの高橋 勇太郎様に「H i β M A S T E R Z」の魅力をお聞きしました。



●特に気に入っていただいた点は？

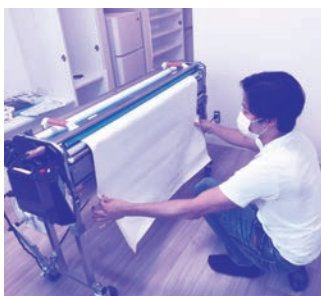
- 糊厚調整などの基本的な性能が良い。
- 脚部がワンタッチで開閉できることも便利。
- エアキャスターの静音性とスムーズさはマンションの共用部分でも運搬に気を使わなくてもよくなった。
- オーションメタルブルー色も高級感がある。
- 使用感を向上させる細かい部分の配慮も好感が持てる。
- 一番は軽量（34・0 kg）による機動性。

●その他

● 初めての方にも追加や買い替えの方にもおすすすめ。とにかく軽しいし、スピードも速い。操作ボックスは液晶表示で作業ログや、糊やクロスの残量警告表示などもとても便利で使いやすい。

● 本体に合わせて糊箱もスリムになり、他の機種と比べて糊箱を少し手前に出すだけで糊を

継ぎ足せ、楽に思える。洗う際もそのコンパクトさ故にスムーズに洗える。H i β M A S T E R Z になりこまで違うのかと感じた。



●今後の事業展開の予定

糊付機を追加したのでどんどん稼いでいきたいです。今後もリフォーム中心にさまざまな現場でフットワーク良く仕事をしたいです。

このたびは、ご協力いただきありがとうございます。今後とも高橋インテリア様の益々のご発展を祈念申し上げます。

東京営業所

主任 堀池 宏

太陽光発電システムの今後

今までの太陽光発電システムは、家庭用で10年間、事業用は20年間の一定期間高い単価で買い取る制度で導入が促進されてきました。一方でその買取の原資は「再生可能エネルギー促進賦課金」制度により、家庭や企業の電気料金に上乘せされてきました。太陽光発電の普及に伴い「賦課金」の負担額は2012年度比で15倍以上に増加しており、電気料金も約1.5倍に増加しております。このような状況下で

「カーボンニュートラル宣言」があり、今後も太陽光発電システムの導入がますます増加する傾向となっております。最近では売電単価の低下もあり、全量買取型よりも余剰売電型や自家消費型のシステムを導入し、電気代を抑えたいという相談

が増えてきております。そこで、今年の7月に余剰電力型の太陽光発電システムを導入された、兵庫県たつの市内の(株)龍野実業建築家様の事例をご紹介します。売電単価は低下しましたが、実は太陽光発電システムの導入費用も相当下がってきているのです。



システム容量約21kw (低圧電灯へ接続)、導入費用税込330万円、年間電気代削減試算約445,000円、年間売電金額試算約66,000円、合計導入試算年間511,

今後「脱炭素」へ向け私たちの電気代も上昇する可能性があります。皆様も今後は「売電よりも自家消費」を目的とされ、太陽光発電システムの導入を検討されてはどうでしょうか。ご興味がある方はお気軽にお問合せください。

ソーラー・エネルギー部

担当課長代理 石原 輝久

私の座右の銘



プロフェッショナルセグメント 量事業部 西日本販売部 九州担当
担当部長 上杉 英二

座右の銘 ▶ 感謝

※ラグビーワールドカップ2019の際、撮影

献できず仕事も面白くなく、毎朝起きる度に今日こそは退職願を出そうと思う日々が続いていました。

そんな何をやらせても中途半端で最後まで物事をやり遂げることが苦手な私が、なぜ定年を迎えるまで仕事を続けられたのか？それは沢山の方々との出会いとご縁のおかげだと思います。

お得意様には生意気盛りの若い頃から現在まで可愛がっていただき、当時赤ちゃんだった息子さんやお孫さんにまで今ではお世話になってい

ます。会社では亡き会長ご夫妻、社長、歴代の営業の上司の方々には公私にわたり「指導いただき、同僚達には沢山助け

ていただきました。また、家族にはいつも安らぎと元気をもらいました。

これらの方々が存在しなければ今の私はここに存在しませんし、無事に定年を迎えることも出来なかつたと思います。

幸い心身ともに健やかですので、まだまだ引退せずに皆様にお世話になると思います。今後とも何卒よろしくお願いいたします。



「より良い情報提供」

最近、お客様からWEBサイトをご覧になり、お問い合わせをいただくことが増えた。新型コロナウイルス感染防止のための営業訪問の減少や展示会の中

止により、お客様の情報収集の傾向も急激に変化しつつあると感じる。当社ではメルマガ、LINE等での情報発信やYouTubeでの動画配信を行っていますが、対面での情報交換が制限される現状では、少しはお役に立てるところも感じている。

しかしながら、現状はお客様に向けての気付きの発信、あるいは対面営業の補助的な説明に留まる部分も大きい。

製品の性能や特長が分かりやすいWEBサイトの整備、展示会さながらのリアリティある動画の配信などが急務と心得て、お客様へより良い情報をご提供できるよう対面営業の能力向上と併せて努力していきたい。

インテリア事業部

関西統括部長 田淵 誠士