

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.550

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/>

副会頭として閉会挨拶をする頃安社長▶

**龍野商工会議所創立70周年記念
 永年勤続従業員表彰式・講演会**



▲会員企業受賞者記念写真（前列中央（白バラ）が井上猛会頭、その右（赤バラ）が山本実たつの市長）

この1年で得られたもの

代表取締役社長 頃安 雅樹

自民党総裁選（9月29日）、岸田新内閣発足（10月4日）、衆議院解散（10月14日）、衆議院選挙（10月31日）と実にめまぐるしい1ヶ月であった。「大幅に議席数を減らすであろう」との大方の専門家の予想に反して自民党は踏みとどまり、一方で批判しかしてこなかった野党は共闘も空しく議席数を減らすなど、ネット等の情報が氾濫する中でも選挙民は意外と賢明な選択を行ったのではないかと、と思う昨今である。

一方、東京オリンピック開催期間前後に最悪となったコロナ新規感染者数は、慌ただしかつた政局とは裏腹に10月中旬に激減して、東京では一日当たり10〜20人台を記録するまでに急速に落ち着いてきた。政府のコロナ感染防止策が功を奏し感染者が激減してきた今こそ、感染防止策（ブレイキ）をやや緩めつつ、経済振興策（アクセル）を少しずつ加速させて、双方をバランス良く両立させるべき時なのであろう。

経営には当然リスクはつきものである。期ごとの事業報告書等にも「想定されるリスク・課題」を記載し開示しなければならぬ。とりわけ当面は、コロナ禍が経営にもたらすリスクをどの程度見込み、一方でどの程度積極的な施策を講じていくのかは、難しいながらも避けては通れない重要課題である。もちろん慎重策、消極策だけでは会社は前に進まない。感染状況を踏まえつつ、「機を見るに敏」とばかり有効な施策をスピーディーに実行することが重要である。

コロナ感染の第六波がいつ来るのか？が見通せない中で、企画から実施まで3か月以上を要するような施策はなかなか踏み切れないが、企画から実施まで1か月程度で可能な、例えば年末年始の販促策であれば、思い切って実施できるのではないだろうか？

この1年はまさにコロナに明けコロナに暮れた1年であった。そんな中でも、絶えず気持ちを上向き前向きに保ち、もちろんトップ自らが感染することのないように細心の注意を払いつつ、「新しい営業方式を！」の掛け声の下、「元に戻る変化か？決して元には戻らない変化か？」を見極めながら変化に迅速に対応するための諸施策を鋭意推進してきたつもりである。

まさに「ピンチはチャンス！」であった。この1年の経験は、当社にとっての大きな財産になり得たと確信している。確かな希望と期待を持って、来る2022年を迎えることといたしたい。

●インテリア事業部

建築界 見積・請求管理クラウドツール Goolip

サービス開始!

既に本誌でご紹介しました建築業界向け見積・請求管理クラウドツール「Goolip/グーリップ」のサービスを10月20日より開始しました。

Goolipは、内装工事業・豊業界向け販売管理システムを30年以上にわたり販売し、蓄積したノウハウをもとに「低価格なのに高機能」をコンセプトに開発したクラウドツールです。

特徴

【データ管理】

- 必要なデータはクラウド上に保存されるため、端末を破損したり紛失したりした場合でも大事なデータは失われず、安心です。
- 伝票を案件単位でひとつにまとめて管理でき、現在の状況をステータスで確認できます。

【簡単操作】

- 見積書や請求書など実際の出力帳票に近い画面デザインで、初めての方でも簡単に操作が可能です。

【その他】

- 近年、建築業で求められる見積書への法定福利費内訳明示に対応。
- 事業形態や予算に合わせてプランをお選びいただけます。

料金プラン

●ミニマム

(月額500円)
伝票管理から始めたい方向けのオトクなプランです。10枚/月の伝票を作成できます。

●ベーシック

(月額1,000円)
基本的な機能が揃ったプランです。売掛管理、売上集計等の機能をご利用いただけます。

●スタンダード

(月額3,000円)
より機能を拡充させた業務の効率化を促進するプランです。原価管理機能等がご利用いただけます。最も多くお使いいただいていた当社従来ソフトに近いプランです。

●プレミアム

(月額5,000円)

見積から仕入管理までご利用できるプランです。購買(仕入)データを基にした原価管理や予算管理機能がご利用いただけます。

※価格はすべて税別価格です。

いずれのプランも最大2カ月の無料トライアル期間がありますのでぜひご利用ください。



Goolip公式サイト
無料トライアルは
こちらから



また、12月31日まで開催中の「JAPANESE 2021 ONLINE」にも出展し、当ソフトを紹介しています。ぜひ、当社出展ブース(Hall 1A)をご覧ください。

インテリア事業部
岡崎 悠馬

●インテリア事業部

壁紙施工用粉末パテ「スーパースリーズ」

私も使っています。

宮城県大崎市で内装業を営まれている株式会社三塚内装様をご紹介します。従業員数12名で、宮城県北部を中心に、大型物件から新築、リフォームなどの内装工事、カーテン、カーペットの販売施工まで幅広く事業を展開されております。

今回は、代表取締役社長 三塚 猛様と従業員の佐々木昭彦様に壁紙施工用粉末パテ「スーパースリーズ」の魅力をお聞きしました。

三塚内装様には2013年より、下塗専用パテ「Hiレベルスーパースリーズ」、上塗用パテ「Hiスミーズスーパースリーズ」を今年で約8年継続

使用いただいております。当社の東北営業所から距離が一番近い内装工事店様で、地元のお客様にぜひ、「スーパースリーズ」を使っていただきたい思いでサンプルを配布しました。

使用後の感想をお聞きしたところ、以前使用していたパテよりも、とても使いやすいとご評価いただき現在に至っております。

●ご利用いただいている感想は?

滑らかなパテで非常に塗りやすく、伸びも良いので、パテ作業が疲れにくくなりました。

また、きめが細かいパテのうえ、ヤセがとても少なく、上パテ、下パテ各1回で済むこともあり、2回塗れば、ほぼ完璧に仕上がります。

ペーパー掛けも楽にでき、作業効率をあげることができました。

夏場、冬場で水の量を多少変えることにより、

毎回同じような品質、作業効率でパテ作業ができます。

●当社への要望

現場作業において、もっと作業効率上がる機械、工具などの製品開発をお願いしたいです。今回のパテも作業効率が上がった製品で、これからも継続使用していきます。



このたびは、お忙しい中、快く取材にご協力いただき誠にありがとうございます。

株式会社三塚内装様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

東北営業所
課長代理 高橋 功司



株式会社 三塚内装
代表取締役社長 三塚 猛様

● 豊事業部

和歌山県和歌山市 小笠原豊ふすま店様

2020年「豊店の構造改革」を実践し大きく飛躍

和歌山県和歌山市の小笠原豊ふすま店様をご紹介します。

● 豊店様紹介

店主の小笠原龍太様は、地元の豊店での勤めを経て2015年に独立し開業されました。和歌山市東部で、一般個人客を中心とした豊・ふすま・障子・網戸の製造販売を行われています。真面目な店主はお客様の対応も良く、仕事を増やされています。



● 導入のきっかけ

2020年1月、「キョクトー」豊展示会&セミナー」にご夫婦で参加いただき、「構造改革」を決定されました。「両用ロボットVICtory」を2月に導入し、キョクトーコンサルティングを受講して構造改革をスタートされました。縁無

豊の需要が増えたため、同年12月には、「両用機チップソーWIN」を導入していただき、オンライン化されました。



● 気に入っていただいている点

生産設備の見直しでコンピュータ化されたことにより、一人で一日20枚以上の豊の製造が楽にできるようになり、作業効率と売上アップに繋がりました。また、寸法精度が大幅に改善され、作業効率が品質向上に大いに役立っています。

● コンサルティング受講の感想

当初、大変不安ではありましたが、極東産機・森田コンサルタントの丁寧な指導のおかげで、商売の基本、お客様への対応から販売ツール、顧客

管理、売上計画など、改善点が多くありました。約2年間で、取扱商品が増え、お客様重視の商売に転換し、売上が順調に伸び、利益も大幅に改善改めて基本の大切さを再認識しました。また、お客様に豊をお届けして、お客様の笑顔と喜びの声に励まされ、益々やる気が溢れてきます。



このたびは、お忙しい中取材に、ご協力いただきありがとうございます。今後、二代目、三代目と受け継いでいただけるように、益々の発展をサポートしてまいります。

豊事業部
北陸・近畿担当
部長 岡本 昭則

● 豊事業部

「大感謝セール」好評実施中
兵庫豊展示会&セミナー

期間 2021年12月28日まで
開催日 2022年1月14日・15日

● 大感謝セール実施中

日頃のご愛顧に感謝の気持ちを含めて「大感謝セール」を2021年12月28日まで開催しております。この機会にぜひお買い求めください。よろしくお願いいたします。

● ストリートレミアム

品番：A11190
高性能レーザー寸取器で、より遠くまで明るく照射し、正確な測定ができます。



● 通常販売価格 220,000円
→ 160,000円

● 豊専用ダイバー
ステープル7×25
品番：A311490 (上)
品番：A311478 (下)

● 通常販売価格 8,500円 → 7,000円



● 通常販売価格 8,500円 → 7,900円



価格改定連絡
2022年1月より、A311478とA311490の通常販売価格を9,000円に改定いたします。



この他にも多数特価商品をご用意しております。(価格は運賃、消費税、据付費別)

● 豊展示会&セミナー開催

開催場所
極東産機株島田研修センター (兵庫県たつの市)
機械実演&展示会
新商品豊製造機械と最新の自動化・省人化「豊縫着ライン」を実演します。最新鋭の豊縫着機械の性能、生産効率の良さをご覧ください。

開催日時
2022年1月14日(金) 13時~17時
2022年1月15日(土) 9時~10時
12時30分~16時

● 全国オンライン配信
セミナー&豊機械説明会
「豊経営セミナー」と「新商品機械説明会」をZoomとYouTubeで全国オンライン同時配信を行います。

豊事業部
主任 小池 靖子



※「はんじょうくんブログ」からもアクセスしていただけます。
<http://kyoto-sanki-tatami.blog.jp/>



代表取締役社長 山本 哲郎様

開催日時
2022年1月15日(土) 10時~12時30分
● 豊店経営セミナー
繁盛豊店さんが実行されている内容を詳しく、ご紹介させていただきます。ぜひお聞きください。
【豊店様事例発表】
二豊製豊有限公司 (大分県中津市)

詳しくは当社「はんじょうくんブログ」または、豊事業部(0791-62-1772)までお問い合わせをお願いいたします。

「リバーシブル畳」都内のビルへ導入

リバーシブル畳は主にホテルや旅館の大広間などでご採用をいただくことが多いのですが、今回は東京・西荻窪にある某ビル内の2階と3階にそれぞれ36帖ずつ、合計72帖をご採用いただきました。

カーペットは2階と3階でカラーを変えて区別をされました。



一部分を裏返してカーペットに

研修会のときなどはカーペット敷きの洋間として、反転した畳の面は和室としてご使用されるようです。

高知のホテル様へ導入

このたび、建て替えて新築された「ホテルベストプライス高知」様へリバーシブル畳60帖を導入させて頂きました。はりまや橋にもほど近いビジネスと観光にも利用できる立地の場所です。

60帖の広間はパーテーションで細かく仕切ることもでき、最大5部屋に分割可能になっていきます。お客様の人数や要望によって和洋室を切り替えたり広さを変えたりと、フレキシブルに対応が可能です。

代理店のリック株式会社高知営業所様には敷き込みもお手伝いいただき大変お世話になりました。

今回の仕様はいずれの案件も畳表は変色がほと



ホテルベストプライス高知様

んどおきない樹脂製で、汚れ等にも強く広間にも最適です。カーペットは毛足の長いカットパイルの高級タイプです。

このようにリバーシブル畳は、反転させるだけでお部屋を和洋兼用でき、多目的にまた、稼働率も高くご使用できます。

最近時は節柄ホテル・旅館様が厳しい状況のところが多くございますが、今後のご利用者様の回復に対応して畳をリニューアルをされる施設が増えつつあります。

リバーシブル畳につきましては各営業員にお気軽にお問い合わせください。いますようお願い申し上げます。

コンシューマ事業部
担当部長 山岡 亮一

私の座右の銘

生産本部 組立部
前川 徹

座右の銘 ▶ 己克こっき



なんとか定年までやることができました。感謝しています。

私事ですが入社後すぐに第1子が生まれました。この子が34歳になりました。私の極東産機での日々はこの子達（3人）と共に歩んできたと思います。この子供達が無事に育ってくれたのも社長ならびに上司、先輩方、後輩社員の皆様方のおかげと感謝しています。ありがとうございます。

また若い人の足を引っ張らないように体が動くうちは頑張ろうと思っておりますので、今後ともよろしくお願いいたします。

克己ですが中学生の時相撲を見ていてあるお相撲さんがインタビューで言っていた言葉で、自分の欲、雑念を振り払って克服すると言ったことが、当時陸上の長距離をやっていた自分にあっていると思いい、この言葉を常に思い今も問いかけながらやっています。

極東電子に入社し、その3年後に合併し34年がすぎました。入社後電気の仕事に携わり今に至っています。

赤とんぼ

企画という業務

さまざまなビジネスシーンで使われる「企画」という言葉。「○○企画」と冠が付けばその意味や業務上の役割は無限に広がりを見せ、そもそも企画とは何なのか？と考えたことがある。

よくアイデアと企画を混同されるがアイデアとは発想や想像で実現の可否は問わない。一方、企画とは誰かの要望を叶え、新奇さを備え、実現に向けた具体的手法が明確である。と自身で定義した。つまりアイデアを実現させる道筋ができてはじめて企画となり、道筋を作ることこそが企画業務であるとした。

今後もお客様をはじめとして社内外の人々のお役に立てるよう、日々、思考の拡がりを誘発し、新しいことを企て画策していきたい。

インテリア事業部
部長 三木 秀樹