

マンスリー  
**MONTHLY**  
**キョクトー**

VOL.552

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/>

# 新春展示会



兵庫豊展示会&セミナー  
(1月15日(土) 島田研修センター (兵庫県たつの市))

## SDGs推進上からの当社豊事業の意義

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

昨年6月に着工した当社神岡工場内の新工場棟は、本年4月の完成を目指して現在順調に工事が進捗している。本建設資金に関しては、上場時のファイナンスと共に「SDGsシンジケーション」を導入したが、その過程でメインバンク系のシンクタンクから、当社のSDGsに対する取り組みの現状と今後に関するアドバイスを得ることが出来た。メインバンクの昨年10月のニュース・リリースによると、

「極東産機株式会社については、以下に記す事業を通じて、SDGsの目標達成に向けた貢献が期待できると判断されました。」として、

①二次電池製造装置の製造・販売による省エネ・畜エネへの貢献と、太陽光発電事業を通じた再生可能エネルギーの拡大

②地域の豊店の事業継承、特殊機能豊の提供を通じた安全で快適な空間づくりへの貢献

の二つの事業を取り上げられている。

①の「リチウムイオン電池製造装置」や「メガソーラー事業」、更に②の「防災・福祉対応の特殊機能豊等」ならば、SDGsの趣旨に照らして「さもありなん」と容易に納得できるが、それに加えて②「地域の豊店の事業継承」を取り上げてくれたこと、更に本項目に関し、別途提供を受けたシンクタンク作成のレポートにおいて

○「職人の手仕事の自動化・省力化」をコンセプトとし、地域の豊店への豊製造装置の販売や、生産効率化を支援しております。」

○「豊店の構造改革を支援することで売上拡大につながり、地域の豊店の事業継承に貢献しております。」

と解説してくれたことは、

○「豊店の構造改革提案」は豊店の事業継承に貢献し、文字通り「豊店(＝業界)のサステナビリティ(＝持続可能性)の向上」に寄与するものである。」

○「当社の豊事業はSDGs推進の観点からも好ましい事業である。」

との「おすみ付き」をいただいたものと考えられるところから、誠にありがたく、また同時に「わが意を得たり！」の思いでもある。

引き続き、業界のトップシェア企業として、豊店の存続・発展、更に豊業界の存続・発展に貢献するとともに、この豊事業を通じてSDGsの推進にも大いに貢献していきたいと考えている。

● インテリア事業部

3月末日まで

好評実施中!

# どこちらか選べる! プラス1キャンペーン

昨年6月に発売いたしました、糊自動攪拌供給機「NEWプラス1IRON/Aイアン」ですが、使い勝手がさらに良くなり、多くの皆様に大変ご好評をいただいています。

現在、そのNEWプラス1IRONを対象に、『どこちらか選べる! プラス1キャンペーン』を実施中です。



## ◆ キャンペーン概要



期間中に、NEWプラス1IRONをご購入いただくと関連商品をプレゼント。

## 【プレゼント詳細】

全5種類の中から1点プレゼント。

○専用ハンドスイッチ×1個

○専用フットスイッチ×1個

○NEWプロ☆フィット×1箱

○肌守(はだもり)100g×2本

○ウイルスプロテクターNTS300ml×3本

※ご注文時にご希望商品をお伝えください。

## ◆ 下取りキャンペーン

すでにプラス1シリーズを導入されているお客様は、お手持ちのプラス1を下取りいたします。

※応援キャンペーンと下取りキャンペーンの併用はできません。あらかじめご了承ください。

また、ご購入いただいた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、期間中にLINEで機器ユーザー登録していただくと、極東ポイントカードのポイントが通常の3倍となるキャンペーンも実施中です。

## キャンペーン期間

2022年3月31日ご成約分まで

キャンペーンチラシには、「時間短縮に繋がった!」「糊付機との接続で作業効率が上がった!」など、ユーザー様の声を掲載しています。ぜひご覧ください。



キャンペーンの詳細内容は  
こちらから

さらに、プラス1の魅力や便利さが分かる動画も公開中です。



動画は  
こちらから

ぜひこの機会をお見逃しなく、NEWプラス1IRONの販売あるいは導入をご検討ください。まずよう、ご案内申し上げます。

インテリア事業部

山家 裕介

● インテリア事業部

私も使っています。

# 自動パテ練り機「パテブレスPowerII」

今月は滋賀県野洲市で内装業を営まれている株式会社ヒロムクロス様の兵頭 弘務様に「パテブレスPowerII」の魅力をお聞きしました。

## ● 導入のきっかけは

今まで使用していたパテブレスが故障したために買い替えることにしました。今回の購入で通算4台目。今となってはパテブレスなしでパテを練ることは考えられません。



## ● 長い間で愛顧いただいている経緯を教えてください

◆パテブレスを購入する前は、パテベラで練っており、現場によっては何回も練らないといけませんでしたが、パテブレス

を使うことで一度に多くの量を練ることができるようになりました。大幅な作業時間の短縮になっています。

◆パテベラや攪拌ドリルを使用して練ったパテと比べて、エアー咬みを抑えることができるので、とても良い仕上がり状態でダマもほとんどなく、出上がりがとてもクリーミーになります。

◆季節や現場状況によって、水分量の加減で固め軟らかめといった調整もすることが出来ます。

◆今まで使用してきましたが、ほとんど故障がなかったため、安心して使用できます。

◆現場によっては仲間の職人数人と現場に入ることもありますが、大きい現場ほど一度に多く練ることができ、全てムラなく同じ状態のパテが作れるので、その点も満足しています。

● 導入後の違いは  
性能に関しては大変満足しています。以前使用していた機種(パテブレスPowerII)と比べて音も静かになりました。

● 今回の購入にあたり  
今まで使用したことがなかったが、勧めていただいた極東の上下兼用パテ(Hiライトスーパー)を使用したところ、とても塗りやすくて満足しました。今後も継続して使用していきたいと思っています。



このたびは、お忙しい中、快く取材に応じていただき誠にありがとうございました。

株式会社ヒロムクロス様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

大阪営業所

主任 小山 陽一朗

● 豊事業部

岩手県宮古市 有限会社上田豊店様

# 創業100周年 地元密着で地域一番店へ

岩手県宮古市（人口4万9千人）にある有限会社上田豊店様をご紹介します。

● 豊店様紹介

代表取締役 上田 吉幸様は三代目で、2020年に創業100周年を迎えられました。

宮古市は、東日本大震災で甚大な被害を受けた地域ですが、現在は復興も進み以前のような綺麗な街並みに戻りつつあります。（有）上田豊店様は、地元に着し信頼も厚く、豊以外にリフォーム全般も手掛けておられます。



● 導入のきっかけ

24年前に年々売上が減少し、危機感を感じていた時に、以前より興味があった「豊店の構造改革」を実践されました。

業者の下請けがメインでしたが、個人の掘起しへソフトチェンジし、順

調に売上を拡大されました。個人の仕事が増えたことにより、お客様への付加価値を付けたいとの思いから、2008年に「豊乾燥機カラット爽快」を導入し他社との差別化を図られました。

2015年には効率を高めるために「両用ロボットVICtory」を導入していただきました。

また2020年にはものづくり補助金を活用され、「マルチロボットKII」と「豊表ブラットシング機 豊美人II」を導入していただきました。

● 気に入っていただいている点

新豊、表替えともにロボットでの製造なので、時間が読めて一日のスケジュールが立てやすく、2〜3人分の仕事が一人でできると喜んでいただいております。また、個人のお客様の付加価値と作業時間短縮のために導入した、「豊乾燥機」と「豊表ブラットシング機」も大活躍しております。今まで豊表を手で拭き、納品時に掃除をしていたが、「豊美人」導入により効率アップはもちろん、体への負担が軽減され導入して良かったとおっしゃっていただいております。

● JCS豊店メンバーになった感想

JCS豊店メンバーは非常に前向きで、やる気のある豊店が多く、お互いを切磋琢磨できる仲間の皆様と出会えて良かったです。



多様化する現代で「変化」には敏感でいたいと常に前向きで、やる気に溢れ実直に取り組まれている上田社長様の姿には私自身も刺激を受けております。今後とも機械メーカーとして、（有）上田豊店様をしっかりとご支援させていただきます。このたびはお忙しいところ、取材にご協力いただき、ありがとうございます。今後とも益々のご発展をお祈り申し上げます。

豊事業部 東北担当  
島山 高志

● 豊事業部

# 豊店経営オンラインセミナー開催

ミゼナコロナの時代を勝ち抜く

WEB会議システムZoomとYouTubeを使用し、全国オンライン

「Withコロナの時代を勝ち抜く豊店経営」セミナーを開催いたします。

まだまだ「豊仕事を増やす方法」はあります。繁盛豊店様が実行されている内容を詳しく、ご紹介いたします。ぜひご参加のほどお願いいたします。

● お申込

下記QRコードからお申込みしていただけます。



● 開催案内

《豊店様事例発表》  
第6回 2022年2月4日(金) 17時〜19時

構造改革にチャレンジして1年で売上倍増



松井製豊  
(広島県福山市) 代表  
松井 健治様

親子で売上4,000万円を達成しました



株式会社野上  
(神奈川県川崎市) 代表取締役  
野上 善之様  
取締役  
野上 玖澗子様

第7回 2022年2月18日(金) 17時〜19時

ものづくり補助金を活用して「スーパーミニライン」を導入



有限会社 佐藤商店  
(福岡県飯塚市) 工場長  
佐藤 涼介様

コロナ禍にも負けず支店拡大への挑戦



株式会社 石川豊店  
(東京都青梅市) 代表取締役  
石川 靖芳様

第8回 2022年3月4日(金) 17時〜19時

構造改革に挑戦して売上4倍になりました



有限会社 川上豊店  
(茨城県ひたちなか市) 代表取締役  
川上 智史様

後継者ができ個人客を中心に売上を伸ばしています



中村豊ひすま株式会社  
(福井県福井市) 専務取締役  
中村 真奈美様

「はんじょうくんブログ」でもセミナー内容の確認とお申込みをいただけます。

https://kyokuto-sanki-tatami.idblog.jp/

豊事業部 主任 小池 靖子

# 脱炭素化に向けて

SDGs17の目標にもあるように、今、世界的に再生可能エネルギーの普及や環境負荷の低いクリーンエネルギーの普及が求められています。

日本国内でも脱炭素化に向けた社会のため、様々な施策・支援が始まっています。

そこで今回は、太陽光発電による「自家消費型」太陽光発電を活用した場合のメリットなどをご紹介します。

〔環境貢献〕  
一般企業が手軽に参加できる環境貢献事業として、太陽光発電は最適です。屋根や地面を活用して、自社の消費電力を抑えることができます。

また、そのような取り組みは企業イメージアップにも繋がります。

## 〔電気料金削減〕

自家発電し消費することで、電気料金を減らすことができます。消費電力が減るだけでなく、同時に再エネ促進賦課金や燃料調整額も減らすことができます、大きな経済効果が期待できます。

## 〔節税効果〕

中小企業経営強化税制による一括償却または税額控除10%/7%が受けられます。要件についてはお問い合わせください。

## 〔非常時対策〕

太陽光発電があれば非常時でも電気を使うことができます。蓄電池があればその効果は更に高まります。

## 〔補助金〕

最近では脱炭素化に取り組む企業を支援する地方自治体補助金も増えて

きました。中には設備費用の最大3分の2も補助してくれる地方自治体もあります。一度、皆様の地方自治体の補助金を調べてみてはいかがでしょうか？

当社では自家消費型太陽光発電の現場調査・お見積り・施工まで一括ご提案が可能です。お気軽にご相談ください。

TEL 0791-62-1521

ソーラー・  
エネルギー部

主任 吉田 峻明

先月号に引き続き、研究開発本部を紹介いたします！

## ① 仕事内容・人員構成

開発4部には総勢12名が在籍。開発製品の「電気ハードウェア」制御プログラム「マイコン・電子基板」コンピュータソフトウェアの開発・設計を担当しています。機械装置は、組み立てただけではただのオブジェにすぎません。この装置に動きを与え、設計者の考えた通りの性能を発揮させるのが開発4部の業務



開発4部



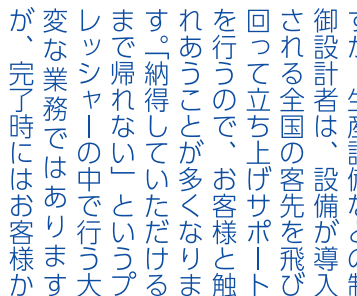
開発4部

です。常に開発1部〜3部と協力して業務にあたっています。

企画部には3名が在籍。本部運営と知的財産(特許・意匠・商標等)の維持管理を担当しています。当社の特許出願件数は716件、登録件数は390件(3期末)。弁理士の先生と連携しつつ、特許戦略を立案・実行しています。

## ② 大変なこと・やりがいを感じる点

自社製品の設計者は、製品を使用するお客様と接する機会が少ないのですが、生産設備などの制御設計者は、設備が導入される全国の客先を飛び回って立ち上げサポートを行うので、お客様と触れあうことが多くなります。「納得していただけるまで帰れない」というプレッシャーの中で行う大変な業務ではありませんが、完了時にはお客様が



企画部

ら直接感謝の言葉をいただくことができ、これが大きな仕事のやりがいになっています。

特許出願は、自分たちの「発明」を文書で表現し、ユニークな権利として認めてもらう手続きです。なかなか一回では認めてもらえずに「拒絶査定」をいただくこともあります。やりとりを重ねて「登録査定」となった時には、それまでの苦労を忘れる程の満足感が得られます。

## ③ 今後めざしていきたいところ

ひとつのテーマが完了すると、「技術の引き出しの数」納期までに納める業務遂行能力「現地で考えて行動する対応力」が身につきます。この積み重ねで各部門が能力を向上させ、お客様から満足していただける製品を提供してまいります。