

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.555

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/>



新入社員研修の様子



※撮影時のみマスクを外しております。

期待の新戦力

令和4年度入社式

〔4月1日 本社〕

当社の強みとそれを生かした今後の展開

— 令和4年度新入社員研修における社長講演より —

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

お客様のお困りごとを解決すべく、持ち前の「構想力・技術力」を活かしてオリジナリティーあふれる新商品を開発・販売することにより、新たな市場を創造する。次いでお客様の新たなニーズ（別のお困りごと）を徹底的に把握し、関連商品の開発・販売により周辺市場を更に開拓して、お客様の信頼を得つつ売上アップとシェアアップを図る。…この一連の「市場形成力」が当社の最大の強みの一つである。

昨年発売50周年の節目を迎えた自動壁紙糊付機は世界初のオリジナル商品であり、高度成長期の壁紙施工量の大幅なアップに貢献した。次いでお客様の要望を受けて床材剥がし機を開発、更に自社開発・仕入れ商品も含めて内装工事に必要とされるあらゆる機械・工具・副資材等を取扱うこととし、それらを網羅した総合カタログの発刊と受注・配送体制の構築により売上アップとシェアアップを実現した。

一方、昨年発売40周年の節目を迎えたコンピュータ式畳製造システムも世界初のオリジナル商品であり、生産力の大幅アップにより浮いた人手と時間を、これまで十分に行えなかった営業活動に投入することが可能となり、畳店の売上げ拡大と後継者の養成・定着により数多くの畳店の安定的な発展に貢献してきた。

以上、まずは機械メーカーとしてオリジナル商品の販売を通じて全国規模でお客様が増加していくと、次の段階として、そのお客様のネットワークを活用した新たな商品・サービスの提供が可能となる。

当社のシステムを導入した畳店のネットワークを活用して、全国のJA・ホームセンター等とのタイアップにより、一般家庭の畳替え事業を当社の仲介により推進している。タイアップ先は、他にもハウスクリーニング業者・引越し業者へと拡大が可能であるし、工事の種類も畳から襖・障子・網戸等への拡大が可能である。

一方、これまで内装店を直接訪問しパソコンにインストールする形で、各種の業務管理用ソフトを販売してきたが、今般全く新たなサブスタックタイプのクラウドシステム（商品名「Goodip」）としてサービス提供を開始しており、今後のユーザー数の拡大を期している。

お客様との間で長年築いてきたネットワークを今後どのように拡大し活用していくか：これは当社が今後次の段階に発展していくためのカギであり、その基盤はすでに十分整っていると考えている。

● インテリア事業部

9月末日まで

好評実施中!

ペッカーキャンペーン2022春から夏へ

床材剥がし機「ペッカー」は、1977年6

月内装業界向けに発売以来、モデルチェンジを繰り返し、今では内装工事だけでなく防水工事や鉄道車両床シートのリニューアルなど、幅広い現場で活躍しており、本年6月で発売45周年を迎えることになりました。

現在、日頃の感謝を込めて、最新の強力床材剥がし機ペッカーシリーズを対象に『ペッカーキャンペーン2022春から夏へ』を実施中です。



◇対象製品

- ハードペッカー / HK・2
- パワフルペッカー / SM・17
- スترونングペッカー / SM・18

● コンパクトペッカー / MP・7

◇キャンペーン概要

☆特典1

期間中に対象製品をご購入いただくと、1台につき当該の専用替刃（タイル刃もしくは強力刃）をもれなく1枚増量サービスいたします。

※増量替刃は製品外箱に貼付してお届けいたします。

☆特典2

期間中に対象製品をご購入いただき①②のいずれかの方法で機器ユーザー登録いただくと、もれなく耐震グロープ（品番63・8135）をプレゼント。

①対象製品に同梱されている機器登録カードに必要事項をご記入のうえ、ご返送ください。

②機器登録カードに掲載のQRコードから、LINEにて機器ユーザー登録を行ってください。

また、期間中にLINEにて機器ユーザー登録

していたと、極東ポイントカードのポイントが通常の5倍となるキャンペーンも実施中です。

☆特典3

期間中に対象製品をご購入いただくと、お手持ちのペッカーを1台下取りいたします。

※下取りは期間中の対象製品購入1台につき、1台とさせていただきます。

◇キャンペーン期間

2022年9月30日ご成約分まで



各製品のキャンペーン及び詳細はこちら

お得なキャンペーンとなっておりますので、ぜひこの機会をお見逃しなく、「ペッカー」シリーズの販売あるいは導入をご検討くださいますよう、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

自動壁紙糊付機「PrimeMⅢ」

私も使っています。

今月は岡山県赤磐市で内装工事業を営まれていくクラフトマンA代表青野行雄様に自動壁紙糊付機「PrimeMⅢ」の魅力をお聞きしました。

価格がリーズナブルで、昔の糊付機と比べると重量が断然違いとても軽くなりました。あとは、販売店からの勧めもあり購入しました。

●特に気に入った点は

昔の糊付機よりも10キロほど重量が軽くなっていく点、お買い得な価格、操作もしやすく使いやすいく所です。

●導入前後の違いは

以前使用していた糊付機と同じ機種を購入したので導入前後の違いはありません。とはいえ50年程前から内装仕上業をしています。糊付機が登場してからは、刷毛やローラーで糊を塗らなくてよくなったので、非常に仕事が楽になりました。

●機種選定のポイントは

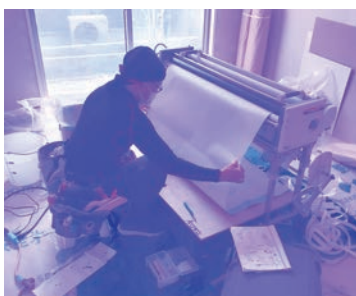
今まで糊付機は極東産機製をずっと使用してきましたが、以前使用していた糊付機がPrimeMⅢで、とても使い慣れていたもので、同じ機種を購入しました。

●今後の事業展開の予定

今後の事業展開は特にありませんが、身体が動く限り仕事をしたと考えています。

●当社への要望など

今後も糊付機をはじめプラス1や副資材など、軽量化で安定した、より良い、作業効率の上がる製品や工具の開発をお願いしたいです。

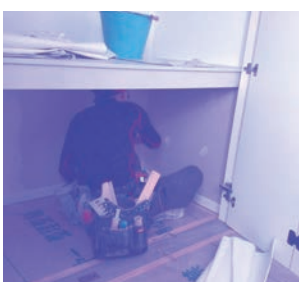


●導入のきっかけは

今年、長年勤めてきた内装工事店を定年退職しましたが、退職後もまだまだ仕事をしたいと思い、新たに糊付機を購入しました。

●導入後の感想は

今まで極東産機の糊付機を5台使ってきましたが、徐々に使い勝手がよくなつて軽量化していきます、特にPrimeMⅢは操作がシンプルでとても満足しています。



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。クラフトマンA様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

西日本営業所

山下 航

● 豊事業部 福島県郡山市 有限会社 笠間工業様
スーパーミニライン増設で豊製造の効率アップ

会社紹介

代表取締役 笠間廣一様が創業され、1980年わら床を作る製豊機（極東産機製）を導入し、わら床の販売と豊製造をされていきました。



二代目専務の笠間昭文様は、東京都で内装関係の営業職につかれていましたが、豊製造が忙しく事業承継のため、1996年に福島県に戻り(有)笠間工業様に入社。豊産業博覧会で極東産機の機械をご覧になり、豊製造が間に合わなくなっていたため、「コンパクトライン」を導入。その後、わら床の需要が減少したため、建材床用縫着機「ケミベット」も導入していただきました。

豊以外の襖、障子、網戸、内装仕事もされてお

り、笠間専務は豊一級技師士の資格をとり、地元公共関係の仕事も手がけ、仕事の幅も広がっております。



スーパーミニライン導入のきっかけ

今のラインでは薄畳の製造が困難になってきたことと、近年増えているヘリ無畳に対応するため、2021年「ものづくり補助金」を活用して、スーパーミニライン（マルチロボットKTⅡ、両用ロボットVICTORY）を導入していただきました。

導入の効果

今まで、薄畳はエアータッカーで針止加工をしていましたが、機械で縫着することができるようになり、ケガの心配もなくなり安全に豊が作れるよう

になりました。また、女性も使えるスーパーミニラインですので、効率も良くなり、満足して使っていただいております。



今後の予定

「今後もヘリ無畳が増えてくると思うので、従業員を増やし、ヘリ無畳の製造を強化して売上に伸ばしていきたい。また、極東さんが公開している豊店様のYouTube動画は勉強になり、参考になっている」とおっしゃっていただきました。

このたびは、お忙しい中、取材にご協力していただき、誠にありがとうございました。

豊事業部
 北海道・南関東担当
 課長代理 三宅 良祐

● 豊事業部 JCS豊店様限定 6月10日・11日 兵庫会場
第42回 新工場完成記念「JCS研究会(全国大会)」開催

2022年6月10日(金)・11日(土)、「第42回」新工場完成記念「JCS研究会」(全国大会)を兵庫県で開催する運びとなりました。

コロナ禍でご苦労されていることも多いと思いますが、この状況だからこそ、「JCS研究会」を通して少しでも気持ちを明るくできればと思います。できる限りの感染対策を講じて開催いたしますので、ご参加いただければと思います。

(有)井戸豊店様
 (和歌山県西牟婁郡)



代表取締役 井戸 宏和様

名刺交換会
 全国の皆様と交流していただきたいと思っております。
 ※懇親会は実施しません。

20日(土) 6月11日(日)
 豊店様見学会
 大型バスに分乗して、2社を見学させていただきます。

(株)ライフネットHD様
 (岡山県倉敷市)

2021年に完成した新工場と最新の設備を見学させていただきます。



(株)カネ八様 (岡山県都窪郡)
 畳用圧着製造装置、ホットプレス機と畳表折曲機スライダークールを用い

たヘリ無畳製造を見学させていただきます。



多くのJCS豊店様にご参加くださいますようお願い申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況等により、開催内容を変更または中止する場合があります。

お問い合わせは、営業担当、または豊事業部(0791-62-1772)まで。

※「はんじょうくんブログ」に詳しく掲載しています。

<https://kykuto-sanki-tatami.lbblog.jp/>



豊事業部
 主任 小池 靖子



代表取締役 寺原 弥様
 取締役 寺原 寛美様

新工場見学
 当社 神岡工場新工場棟と最新豊製造機械をご見学いただけます。

豊店様パネル
 ディスカッション
 (有)寺原豊工業様
 (宮城県白向市)



10日(金) 6月10日(金)
 【会場】
 極東産機(株)神岡工場
 兵庫県たつの市
 神岡町東薮崎463

電気自動車が走る蓄電池に

約11年前に太陽光発電+オール電化を導入していただいた、兵庫県のあるK様宅に、このたびはV2H(※)を導入していただきましたのでご紹介いたします。

※V2H(ブイツーエイチ)とは?

VEHICLE(自動車)とHOME(家)の略で、自動車のバッテリーから電力を取り出し、分電盤を通じて家庭の電力として使用できる仕組みのこと。ご家庭で急速充電や停電時でもEV(電気自動車)の電力を家庭に送ることが可能になります。



再生可能エネルギー固定価格買取期間も満了し、しばらくは激減した売電価格で太陽光発電をご使用されていました。

そんな中、18年間使用された自家用車がついに故障してしまいました。次の車はEVと決めておられたこともあり、ご契約されました。

その後、当社には「太陽光発電の余剰電力でEVを充電し、EVの電力で電力会社からの買電を削減したい」との目的でV2Hのご相談をいただき、ニチコン製V2Hの導入を決めていただきました。

当時、EVの購入には経産省や環境省の補助金が利用でき、K様もご利用されました。

EV購入者でV2Hの導入もされた方には、V2Hの設備費・工事費にも補助対象となるので、これも大きな後押しとなりました。

これにより、既設太陽光発電の有効活用・EVの最大活用ができ、非常時にも安心のご家庭にグレードアップしました。

さらには、再エネ10%電力調達の電気料金メニューに変更されたことで、実質的に再生可能エネルギー由来のCO2フリー電気をお使いになられています。

これらのEV・V2H・再エネ100%電力の3つの要素によって、130万を超える環境省の補助金が交付されました。(昨年度の場合)



今年度の補助金情報や買取期間満了後のご相談などは当社まで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

若手社員に

突撃

インタビュー!

令和3年4月入社 後編

先月に引き続き、今回は後編です!和気あいあいとした話が盛り上がりました!**久々に同期と会った感想**

中村営業職2名とは1年経ってないが、研修の間のお客様との電話で、配属先で頑張っているな、と感じた。

中山同期が各部署に揃っているの、開発で企画、図面作成し、生産本部で組み立て、それを営業が売る、当社の総合力を表すようにいいなと思っ

た。松浦中村さんとはオンラインの打ち合わせ画面越しに会ったが、その他は約1年ぶり。一人も欠けず集まるのができて嬉しい。

本橋今日の研修の合間に、中山さんの電話対応を見て「仕事しているな」と感じた。松浦さんのプレゼン内容が素晴らしい。富沢研修時は差を感じな

かったが、約1年が経ち、精力的に働いている同期の姿に「まだまだ甘えている」と思った。力不足を感じた。

村尾朝会ったとき、中山さんがすぐに気づいてくれて嬉しかった。松浦さんは相変わらず面白い人だと思った。

川嶋久々に会って懐かしい。何度か研究開発の3名を見かけた。本橋さんは自分を先輩だと思ったのか、丁寧に「お疲れ様です」と挨拶してきたのが面白かった。

今井同じ生産本部の村尾さん、川嶋さんは工場内でよく会っていた。



中山営業所の先輩社員は優しく、忙しい中でも気を遣ってくれて、すごいと思う。自分もそうなりたい。

松浦「人たらし」の先輩がおり、頼みごとが上手い。お願いされると断れずについてあげたいと思ってしまう。自分も代理店さんやお客様にそう思ってもらえたら、営業として強くなると思う。

本橋確実に仕事をこなし、「本橋でええわ」じゃなく、「本橋に頼みたい」と思ってもらえるようにになりたい。

富沢経験を積んで、「コストが低い・組み立てやすい・デザインも良い」という理想に近づく設計をしていきたい。

村尾先輩のように仕事もでき後輩のことも考えてくれる人になりたい。今日の研修もパワーポイントがどうやって分かりやすくするかなどを教えてくれた。

川嶋電装の技術もあげ、人間としても好かれて頼ってもらえる人になりたい。

今井先輩に仕事もでき、気軽に相談ができ、雑談も含めて色々話せる人がいる。新入社員研修の時はお陰で緊張がほぐれた。先輩ができたなら、そんな風になりたい。

今後目指していきたい。中村これから仕事が増え複数の案件を抱え、さまざまな問題を対処していくことになると思うが一つ一つ向き合い、体面も含め、自己管理できる人になりたい。