

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.558

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/>



6月10日(金) 神岡新工場 (令和4年4月竣工) にて
 ※撮影時のみマスクを外しております。

神岡新工場完成記念 JCS研究会開催

豊店様の存続・発展のために当社がなしていること
 | 第42回JCS研究会全国大会基調講演(2022年6月10日)より再構成 |

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

今、世界中を騒がせている3つの危機(「クライシス」を、連日マスクコミが報じている。それは、「コロナ禍」「ロシアのウクライナ侵攻」「気候変動と災害」である。「クライシス(Crisis)」「危機」の類語に「リスク(Risk)」「危険」があるが、前者は到底避けることができず、従って起こることを前提に備えなくてはならないもの、後者は事前に十分に対策すれば未然に防ぐことができるものを指すよう、両者は「重大さの質と程度」「マネジメントの方法」が異なるようである。

私は、2018年に亡くなった元警察官僚の評論家、佐々淳行氏の「危機管理」に関する教え「悲観的に準備して、楽観的に対処せよ！」(↓常に最悪の事態を想定して、万全の準備を行っておけば、本番は大半がその想定範囲内に収まり、余裕を持って対処できる)を、当社経営理念にも盛り込んで忠実に守っているところである。

さてコロナ禍により様々な変化が生じているが、「コロナ禍にあっても『変えてはならないもの』と『変えてはならないもの』を守るために『変えるべきもの』とがあり、その見極めと具体策の実行が重要である。そしてこれは前述の「危機管理」にも相通じるものである。前者の「変えてはならないもの」とは、「健康で豊かな人間生活と、その中で果たすべき豊の役割」であり、具体的には以下の3点である。

- ①「豊」の良さ(＝肌で触れたときの感触等)
- ②「豊のある空間」の良さ(＝くつろぎ・癒し・安全・安心等)
- ③「その担い手である豊店」の存続・発展

一方後者の「変えてはならないものを守るために変えるべきもの」とは、以下の5点であり、これこそが、豊店様の存続・発展(＝「サステナビリティ」の向上)のために当社が長年ご提案をさせていただいている「差別化戦略」そのものなのである。

- ①「豊製造のスタイル」を変える↓良い製品を早く、楽に製造する
- ②「営業のスタイル」を変える
↓「製造業」から「製造もできる小売・サービス業」への転換
- ③「事業のスタイル」を変える↓豊周辺の関連事業に拡大・多角化
- ④「豊そのもの」を変える
↓豊が置かれる空間の拡大↓そのための豊の機能・形状の多様化
- ⑤「経営のスタイル」を変える↓後継者を作り存続・発展を期すべし
↓そのための「製造の合理化」と利益率向上等の「経営の近代化」

●インテリア事業部 自動壁紙糊付機発売50周年記念
第二弾NEWプラス1-RONプレゼント
当選者決定!

自動壁紙糊付機発売50周年記念プロジェクトの一環として、昨年2月から毎月実施中の「便利な糊付機アクセサリープレゼント」企画に多数のご応募いただき誠にありがとうございます。

昨年12月に実施いたしました「糊自動攪拌供給機NEWプラス1IRO Nプレゼント」企画を、皆様の熱いリクエストにお応えして、4月に再度実施いたしました。

このたび厳正なる抽選を行い、見事当選された方は、宮城県仙台市で内装工事業を営まれているWonder Wall株式会社様です。

早速、代表取締役 佐藤幸博様に当選の旨をお伝えすると、「本当に当たるとんだね!とても嬉しい!」と感激のお声をいただきました。

お届けに上がると、すでにプラス1が2台、現場・倉庫でフル稼働していました。糊を作るのは

佐藤社長のお仕事とのことです。

長年使われているプラス1の魅力についてお聞きすると「糊を作る手間が省け、毎回綺麗な糊に練り上がる」とのご評価をいただきました。

もう1台増えることで、さらに現場に合わせた対応で作業効率上がり、時間短縮につながると感じました。



佐藤幸博社長(左)

さて、今月8月は、糊付機操作ボックスの収納に便利な「EVAバッグ」を抽選で10名様にプレゼントいたします。

※簡単なアンケートにご協力いただける方に限ります。

また、当社LINE公式アカウントでは、極東ポイントカードの進呈(カード取得ボーナスで

【応募方法】

1. 当社LINE公式アカウントを友だち追加
2. トーク画面の「今月のプレゼント」から応募

友だち追加はこちら



もれなく5ポイントプレゼント付き)や、現場で便利なクロス電卓アプリをご使用いただけます。さらに、新商品・おすすめ商品情報やお得なキャンペーン情報の配信を行っています。

極東ポイントカード

取得(無料)はこちら



皆様の当社LINE公式アカウントへの友だち追加とたくさんのご応募をお待ちしています。

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。**
軽量自動壁紙糊付機「Hiβ・UNI」

今月は、長野県木曾町で内装工事業を営まれているオザキインテリア代表 尾崎好隆様に軽量自動壁紙糊付機「Hiβ・UNI」の魅力についてお聞きしました。



●購入のきっかけは?

これまでに使っていたプライム系の糊付機が古くなり、重い機種でもあったので2階へ運ぶときなど大変でした。そこで、春の展示会で、新しいコンパクト機種である「Hiβ・UNI」を知り、購入しました。

●購入に至った大きな理由は

一番は、コンパクトで軽いことです。マンションやリフォームの現場が

多く、移動する際の重さが常に気になっており、かつ負担となっていました。購入後は、車への積み込みや現場への搬入が圧倒的に楽になりました。大変だった仕事の準備や片付けが楽になり、ストレスが減ったように感じます。

また重さだけでなく全体的なサイズも小ぶりになっており、小回りがきくことも良い点です。総合的には、コンパクトなのに高機能という点が購入の決め手です。

●特に気に入っていただいた点は?

外側の糊切ステーも外れるようになり、片付けと洗浄が非常に楽になったことです。糊箱の中のローラーも真上に外れるようになっていたため、洗いやすが向上している点が気に入っています。

また、糊上補助ローラーのおかげか、「糊箱の糊がなくなつたかな」と思っても、もう一踏ん張り糊付作業ができる点も

気に入っています。仕事量に対してちょうどいい働きをしてくれています。

●その他

新しい糊付機を買ったからか、仕事に対するモチベーションは上がりますね。手入れにかかる時間も増えたように感じます。



今まで使用していた糊付機は倉庫で使い、普段の現場では新しい糊付機を活用して、さらに効率よく仕事に取り組みしていきたいと思えます。

このたびはご協力ありがとうございました。オザキインテリア様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

名古屋営業所

遠藤 勝

● 豊事業部

東京都国分寺市 有限会社 大川豊店様

「両用ロボットVICTORY」大活躍

東京都国分寺市は、人口12万人、6万世帯です。この地域で経営されている有限会社大川豊店様をご紹介します。



● 豊店様紹介

1959年創業の(有)大川豊店様は、国分寺店とシヨールームがある東大和店の2店舗で、二代目大川晋司様が経営されています。



● 極東産機との出会い

2015年当社主催の「勝者の法則セミナー」に、奥様に参加していた

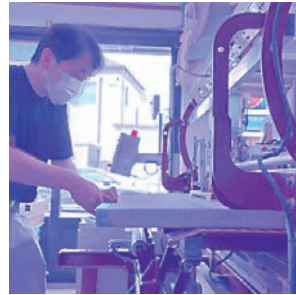
だき、「大変勉強になりました」と満足していただきました。業者関係の仕事が多く、一般の仕事を増やしていかなければならない」と現状の問題点もお聞きしました。その後「セミナーDVD」のご購入や、「豊店経営セミナー」に足を運ばれ、情報収集をしてくださ

ました。2018年「JCS研究会(全国大会) 東京会場」に、オブザーバーとして初めて参加していただき、全国から集まる元気な豊店様と交流して刺激を受けられました。

2020年「ものづくり補助金」に採択され、初めて当社の機械「両用ロボットVICTORY」を導入していただきました。コンピュータ式ロボットを導入していただいたことにより、「JCS豊店」の仲間入りをされました。

2022年6月、兵庫県の当社新工場で3年ぶりに開催しました「JCS研究会(全国大会) 兵庫会場」には、JCS店メンバーとしてご参加

いただきました。大変喜んでくださいました。



● 気に入っていただいている点

「両用ロボットVICTORY」は、厘単位で寸法を出すことができ、「コードレス検助」を使うことで、表替えも楽に寸法を送信することができます。また、寸法の厘補正をかけることで、縁や材料の違いに対応することができるので、大変気に入っていただいています。

最後に、(有)大川豊店様にはお忙しいところお時間をいただき、誠にありがとうございました。益々のご発展をお祈り申し上げます。

豊事業部 南関東担当

渡瀬 巧望

● 豊事業部

8月26日(金) 18時〜 堀田豊製作所様

「補助金活用」オンラインセミナー開催

「山梨県 堀田豊製作所に学ぶ! 補助金活用オンラインセミナー」を、Zoom&YouTubeを用いて開催いたします。

補助金採択実績7回の堀田代表より補助金活用のポイントを詳しくお話いただきます。ぜひ参加ください。

● 開催日時

2022年8月26日(金) 18時〜19時

● 参加費

無料

● セミナー内容

- ① 堀田豊製作所様「小規模事業者持続化補助金」ものづくり補助金
- ② 事業再構築補助金採択ノウハウ大公開!
- ③ 極東産機より「豊機械メーカー売上1位になった理由」

● 講師

堀田豊製作所

(山梨県甲府市)



代表 堀田 登喜夫様

● 補助金採択実績

- ① 小規模事業者持続化補助金 5回採択
- 2014年 顧客管理ソフト・チラシ
- 2017年 屋上看板・チラシ
- 2019年 ホームページ作成・チラシ
- 2020年 電光掲示板・チラシ
- 2021年 WEBシステム・野立て看板
- ② ものづくり補助金採択 2017年
- ③ 事業再構築補助金採択 2022年

● ものづくり・商業・サービス補助金

経営改革に投資するチャンス!
【補助率】
機械代金最大3分の2までを補助

● 事業再構築補助金

ポストコロナ・ウイズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための企業の思い切った事業再構築を支援
【補助額】
最大2,000万円(従業員20人以下)

● 補助率

建物&機械代金3分の2までを補助
セミナーの参加申込は、「はんじょうくんブログ」をご覧ください。

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



お問い合わせは、担当営業、または豊事業部(0791-6211772)まで

豊事業部

主任 小池 靖子

● 補助金紹介

小規模事業者等の販路開拓等の取組を支援
【補助額】
上限50万円〜200万円
【補助率】
3分の2

太陽光発電システム導入事例のご紹介

今回は昨年に余剰売電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)龍野実業建築家様をご紹介します。

いたします。

「毎月の電気代を太陽光発電で下げることができれば」との思いから昨年の7月に事務所の屋根に容量約21kwの太陽光発電システムを導入していただきました。(税込330万) 導入から1年が経過し、社長様のご協力で実績データを皆様に公開



1年間の発電量23、144kWhでそのうち事務所で消費された電気量が7,611kWh、約206,000円電気代が下がっています。余って売電した電気が15,533kWhで金額にすると約295,000円、合計にすると1年間で約501,000円もの導入実績となりました。この実績通りのままで経過すれば、導入費用を7年かからずに回収しそうです。今回のご紹介事例は一般的な低圧の電灯契約をされている事務所向けに最適な実績が出ました。

2009年に導入された固定価格買取制度ですが、太陽光発電システムの普及に伴い、毎年買取単価が低下していきました。多くの方が買取単価の低下で、太陽光発電システムは元が取れないとい

う印象を持つようになってきました。しかしながら、実は導入費用も相当下がっており、2009年比では約半分以下になっております。直近では電気代の上昇により、余剰売電型や自家消費型の太陽光発電システムの相談も多くなってきました。条件にもよりますが、機器に関わる費用を一括で償却できる優遇税制を活用していただくこともできます。また「脱炭素」への取り組みは会社の高評価にもつながります。この機会に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い合わせください。

TEL 07911621521

ソーラー・

エネルギー部

課長代理 石原 輝久



今月は本社2階の関西受注センターをご紹介します！

① 仕事内容・人員構成

受注管理課・関西受注センターは、総勢7名でインテリア事業部(主に名古屋、大阪、西日本、九州の4営業所)、畳事業部(全国)、コンシューマ事業部(ほぼ全国)の受注・売上処理、顧客対応(在庫、商品説明等)等の業務を行っています。



② 部署のPR

受注処理の迅速化のため、3年前より新たに注文書の自動読み取りシステム(OCR)を導入し、業界の事務実態に即したEDI、OCR、手入力による処理体制を構築しました。今では1日3,000行(品目)以上の受注売上処理が可能となり、コロナ禍で急増する業務量に適切に対処しております。



また、お客様のサービス向上のため、処理ミスの低減、問い合わせ時に即時対応を行えるよう商品に関する各種勉強会などを開催し、業務改善と各人の能力向上に努めています。

③ やりがいを感じることも 全国のお客様よりさまざまな問い合わせなどを

受けていますが、ご連絡をいただいたお客様から後日「先日紹介してもらった商品ありがとうございます、助かっています」とのお声をいただいた後に、「実はこの商品のことだけでなく」この新商品はどうなの」等の問い合わせをいただくことがあります。こういう時は、非常にうれしく、商品の紹介をしてよかったと感じています。

④ 今後目指していきたいところ

業務改善、発達によりさらなる能力の向上を図りつつ、お客様のご要望に適時、的確に応えられ、「極東産機に注文・問い合わせをして本当に良かった」とお声を多くいただけるような「やりがいのある職場づくり」に励んでいきたいと考えています。

