

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.560

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/>



業務用 総合カタログ
#16 発刊
 インテリア事業部

「2・4次産業」を目指して

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

3年目に入ったコロナ禍はまだ衰えを見せず、「行動制限を行わない」との政府のの方針のもと、我々は自己責任によるコロナ対策と経済活動推進の両立を求められているところであるが、当社の基本姿勢は従来と変わることはなく、「ピンチはチャンス」と心得て、コロナ禍で生じた新たな変化を先取りしつつ、新商品、新事業、新制度等の検討を積極的に推進することといたしたい。

さて、去る74期においては、

- ・東証の市場再編に基づき発足した新たなスタンダード市場への移行
- ・神岡工場の生産本部棟と新組立棟の竣工
- ・10月1日発刊のインテリア総合カタログ#16の完成と配布 等

の重要施策を完了し、次の段階への発展の足掛かりを作ることができた。来る75期においては、80周年を踏まえた当社の中期的な方向性を検討していくこととしているが、その際、伊丹敬之氏（一橋大学名誉教授）が提唱されている「2・4次産業」が大いなる示唆を与えてくれている。

製造業は2・4次産業へ、サービス産業は2・6次産業へ
 （前略）製造業は2次産業、サービス産業は3次産業と呼ばれる。その中間へと二つの産業のビジネスモデルが接近していくトレンドがすでにあったが、それがコロナショックを契機に加速する。（中略）ただし、製造業からサービス産業への基本的性格の転換までは行かず（つまり、2↓2・4で留まる）、一方でサービス産業の製造業への基本的転換も起らない（つまり、3↓2・6で留まる）、というのが大勢であろう。（後略）

伊丹敬之氏著「日本企業の復活力 コロナショックを超えて」（文春新書）
 第5章「コロナショックが日本の産業を強くする」より

当社はこれまで、得意な「技術力」と「商品力」によって「新商品」を創り出し、その「新商品」が新たな「顧客」と「市場」を創り出し、更に数多くの「顧客」で新たに形成された「ネットワーク」が、新たな「商品」と「サービス」、新たな「価値」と「事業」を創り出してきた。すなわち、当社のコーポレートメッセージ「つなぐ。ツクル。」に示される通り、「つなぐ（新商品）↓つなぐ（顧客）、つないで（ネットワーク形成）↓つなぐ（新たな商品・サービス）」…この文字通りの好循環が、最大の強みとして当社の発展を形づくってきたものと確信している。当社は今後、オリジナル商品を生み出し続けるメーカーとしての更なる発展を期して、「つなぐ。ツクル。」の理念に叶う、文字通りの「2・4次産業」を目指していくことといたしたい。

● インテリア事業部

総合カタログ#16

注目のおすすめ新商品!

先月号でご紹介いたしました「業務用総合カタログ#16」。配布開始から多くの方々にご覧いただいています。

今回は本カタログ掲載商品の中から、注目の新商品をご紹介します。

アーチエコノミーコーナートープ

片側に切り込みが入り、曲面に対応できるコーナートープです。アーチ部分も綺麗な角に仕上げる事ができます。表面には撥水紙を使用。パテとの付着性も良好です。切り込みがない側にはテープがついています。



品番:13-6978
幅60mm×20m巻
119頁掲載

ジョイントスティックテープ用イーグルホルダー

ジョイントスティック



品番:11-8230
125/197頁掲載

テープ用のホルダーが登場。天井、壁の終端ギリギリまでテープを引き出し、切断、ジョイント部の補強ができます。

テープを覆う構造で、水で濡れた手でも使用でき、安心して最後まで使いきることが出来ます。

フロアシートブラシ

クッションフロアや長尺床材施工時のエア抜き、圧着に便利なブラシです。190mm幅は片手で、300mm幅は両手で扱いやすくなっています。



品番:21-5720 190mm幅
21-5721 300mm幅
319頁掲載

厚みのある持ち手で握りやすく、力を入れやすくなっています。パットは交換式で、消耗したり、糊が付着したりした際は簡単に取替えできます。

今回ご紹介した商品は専用スマートフォンアプリ「イマーシル」を使用することで、カタログから素早く簡単に動画の閲覧が可能です。紙面では伝わりにくい特徴を動画でご確認いただけます。

イマーシルの詳細情報は
こちらから



ご紹介した商品以外にもおすすめ商品が多数掲載されています。ぜひ、「業務用総合カタログ#16」をご覧ください。当社商品の販売、購入をご検討ください。

インテリア事業部

古屋 和真

● インテリア事業部

自動壁紙糊付機「PrimeFA」

私も使っています。

今月は愛知県あま市で内装工事業を営まれている、孔明堂 代表 丹羽俊雄様に自動壁紙糊付機「PrimeFA」の魅力についてお聞きしました。

eシリーズをとっても気に入っています。

●特に気に入った点は?

- Primeシリーズならではの糊箱の容量。
- PrimeSDII SCプレミアムレッドと比べて軽くなった。
- スタンダードな使い勝手の良さ。



●購入のきっかけは?

自動壁紙糊付機が価格改定になると話を聞き、販売店の営業担当から購入の提案を受けました。元々、Primeシリーズに興味をもっていたこともあり、最新機種のPrimeFAを購入しました。

●購入に至った大きな理由

現在、PrimeSDII SCプレミアムレッドを使用しており、Prime

になりました。体への負担も軽くなったので、仕事に対して意欲が湧いていると実感しています。

今後はプログラムモード（設定長さや枚数を糊付作業を始める前にまとめて入力できるモード）を使いこなして、さらに効率を良くし一日あたりの施工面積を増やしていきたいです。

●当社への要望等

今後も魅力的な新商品を期待します。いつまでも職人目線の商品開発をよろしく願っています。

●導入後の感想は?

カラー液晶表示パネルとなったことで、クロス残量、糊残量を確認しながら糊付作業ができますので、安心して糊付作業ができます。

また、軽くなったので現場への搬入がとても楽

このたびは、お忙しい中取材にご協力いただき誠にありがとうございます。

今後とも孔明堂様の益々のご発展を祈念しております。

名古屋営業所

主任 山口 大将

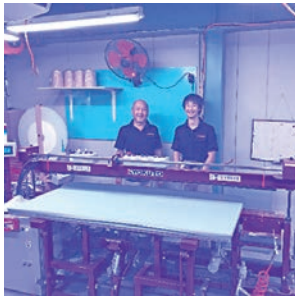
● 豊事業部

愛知県名古屋市長 有限会社 伊藤豊商店様

最新鋭「カマチ・カエシ」ロボット導入でさらなる躍進

● 豊店様紹介

1954年創業の(有)伊藤豊商店様は、愛知県名古屋市長でいち早く襪・障子・網戸を取り扱われ内作化されました。代表取締役の伊藤裕司様は、2代目になります。



● 機械導入のきっかけ

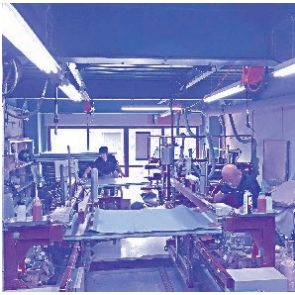
伊藤社長のご子息伊藤貴大様は2017年に入社され、「畳作りは職人の仕事」で手作りのイメージが強い。女性も簡単に操作できる畳製造機械を設備し、お客様のどんなニーズにも対応できる畳店を目指され、2018年に「両框裁断機チップソーWIN」「両平ロボットチップソー」を導入。2021年に「ホットプレス機」「スライダークールIIプラス」、2022年には「カマチ・カエシ

「ロボ2」を導入していただき、畳製造機械の近代化をされました。

● 気に入っている点

近年は、縁無畳や多様な素材の商品が増えてきていることから、
・ 框縫い、表張りができる。
・ チドリ、ハシゴ、変則チドリ縫いの3種類の縫いパターンが選べるため畳の仕上がりが良くなった。
・ 薄畳の縫い高さが調整ダイヤルの簡単操作で、作業効率が格段に上がった。

と、大変喜んでいただいております。



● コロナ禍の新たな取り組み

「コロナに負けず積極的にデジタル化を進めよう」と2021年1月に

「オンライン見積りで注文を受けるサイトを開発。アクセス数は、月に1万件以上にのぼり、個人客からの依頼が急増、相見積は激減し、売上を順調に拡大されています。

● 今後の予定

「地元で基盤を作って、洋風住宅に合うデザイン畳などの新商品開発にも頑張りたい。デジタルもうまく利用して、畳の魅力を発信していきたい」と意欲的です。



【(有)伊藤豊商店様 HP】
<https://itotatami.jp/>



このたびはお忙しい中、取材にご協力いただき、誠にありがとうございます。(有)伊藤豊商店様の益々のご発展を祈念いたします。

豊事業部 中部担当
課長代理 大森 弘

● 豊事業部

新型チップソー式

誕生 平刺ロボット「CORRECT」

新型チップソー式平刺ロボット「CORRECT」が誕生しました。

● 薄畳、縁無畳の需要増

加と畳床の素材が硬くなってきたため、揺動刃(畳床切断刃物)で裁断すると刃物や畳床がかけてしまい対応が難しくなってきました。

そのため、回転刃チップソーで裁断することにより、さまざまな問題が解消され、新機能も搭載した素晴らしい平刺ロボットが誕生いたしました。



● 機械の特徴

刃物角度変更
タッチパネル操作で回転刃チップソーの角度を0度から13度



まで、1度刻みで変更可能になり、薄畳、縁無畳等に対応できるようになりました。

● 畳幅2尺2寸対応

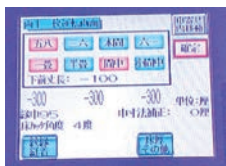
最近増えてきている幅の狭い畳に対応できるよう、幅寸法2尺2寸まで自動縫着ができるようになりました。また、手動で1尺3寸まで縫着可能です。

● 縁幅変更

細い縁や紋縁まで対応できるよう、縁幅が5分〜1寸4分まで、タッチパネル操作で変更ができるようになりました。

● 平刺し床締め上基準

平刺をする際、畳を挟む受けが下から上に持ち上げる上基準ですので、畳の厚みが変わっても、刃物をずらすことなく縫着ができます。



● QRコードでエラー対処法を表示

機械がエラーで止まった際、お手持ちのスマートフォンやタブレット等でQRコードを読み取れば、

エラー対処法の一覧を確認できるようになりました。

● 細かなメニュー設定が可能

畳床の素材や厚みによって、荒落としや補正值、縁切断長さ等が設定できるようになりました。

製品仕様	長さ 4,400mm
機械寸法	幅 2,035mm
	高さ 1,915mm
切断対応寸法	幅・2尺2寸〜3尺3寸 (補正值含む)
	丈・2尺2寸〜6尺6寸
切断対応厚み	10〜65mm
縫い方式	1本糸による環縫い
電源	3相200V、コンプレッサー必要

ご興味のある方は、当社営業担当か豊事業部までお問い合わせください。
TEL 0791-62-11772

豊事業部
北海道・南関東担当
課長代理 三宅 良祐

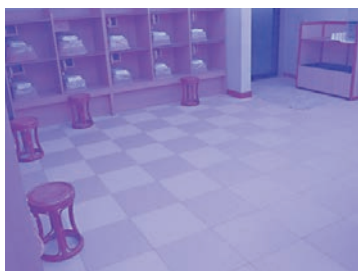
コンシューマ商材を掲載

これまでにも総合カタログに掲載してまいりましたコンシューマ商材の畳商品・フィットネスジム用床材等に加え、トレーニングターフやスポーツフロア等も新たに掲載を追加いたしました。

人気の商材をご紹介します。

「防災洗えるタイル畳」 (594ページ)

表面が樹脂製の畳表でサイズが450×450厚さ7mmでタイルカーペットの施工要領で内装工事店様が容易に施工いただける商材です。表面の畳表はカラーバリエーションもあり現場に合わ



防災洗えるタイル畳

せて手軽に畳調の床を演出することが出来ます。

簡単に現場でサイズカットが可能で他にも900×900や厚さ4mm・7mm・12mmも対応可能です。

「ジムボード ネオ」 「ラバーマット」 (602ページ)

最近各地でオープンしているフィットネスジム等で発生する騒音問題に対応した収音・耐衝撃・防振材です。上面に設置するゴム製の「ラバーマット」と合わせて施工することで騒音対策に効果がある床が施工できます。

ラバーマットはアメリカ製でロールタイプとインターロッキングタイプがありますので現場に合わせてお選びください。

「トレーニングターフ」
「マルチスポーツフロア」
(605ページ)

いずれも新たに掲載した商材です。

トレーニングターフは耐摩耗性に優れたポリエ

チレン製の人工芝です。芝の密度が高いので激しいトレーニングでも長持ちします。

マルチスポーツフロアは幅広いジャンルの屋内スポーツに対応したクッション性抜群のビニル床シートです。いずれもアメリカ製です。

高い衝撃吸収性でケガのリスク、継続的な関節や軟骨へのダメージを軽減します。



トレーニングターフ

商品についてはお気軽にお問い合わせください。

コンシューマ事業部
担当部長 山岡 亮一

私の座右の銘

コンシューマセグメント
コンシューマ事業部 ネットビジネス部
吉岡 孝裕



座右の銘 ▶ 天職

1985年(昭和60年)

3月4日に旧本社ビル4階で入社式がありました。そのときの訓辞で頃安新社長(当時)より「この仕事は天職と思いなさい」とのお言葉をいただき、心を新たにスタートラインに立たせてもらいました。「天職」とは何ぞや? 「転職」はあり得ないことか。自分が生まれもって与えられた運命の仕事としてこの会社で骨を埋めることなのかと、そのときは強い覚悟を抱くまでもなく常に心に留め置こうと思

ました。

同年4月2日に東京営業所に赴任。憧れの東京でインテリア事業部の営業をさせていただきます。東京支社開設と同時に総合企画部、5年半東京で仕事をさせていただきます。

その後、インテリア事業部企画課、食品機器事業部、畳事業部企画課、そして2000年に現在のネットビジネス事業部ができました。沢山の部署を経験させてもらい、その知識と経験を集中しネットビジネス事業部に活かすことができました。この事業部でい草の産地のJAの方々と同行営業をすることができ、心が底好きになりました。だからこそ今の仕事が続けられたと思います。

38年の間は厳しい局面もありました。しかし、本年この会社で還暦を迎えることができました。これからも「この仕事は天職と思いなさい」の考えを活かしていこうと思います。



「やる気スイッチ」

クレームのお客様とお会いする機会があります。その時に心掛けているのは、言葉遣い、迅速な対応、準備の仕方、事後フォローの対応です。

お会いすると、どのお客様も当社商品に期待され、関心が高く、非常に興味を持っておられることも感じ取れます。対応後には、自然とお互い笑顔になって、感謝の言葉を交わしています。私自身は安堵感と、心地良さを感じます。

その原動力となっているのが「社は」「社訓」「経営理念」。私の席から必ず、それらは目に入ってきてきます。それを発声して、自覚し、理念の力を取り入れる努力をしています。

そこに「やる気スイッチ」が見えており、手にしているのです。

インテリア事業部

北関東営業所
所長代理 佐治 敬三