

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.561

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/>

令和4年度
内定式



令和4年10月3日 本社4F大会議室

「選ぶ力」と「選ばれる力」

— 令和4年度内定式(4年10月3日)における社長挨拶より —

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

五木寛之の著書「選ぶ力」(文春新書)に、「結局人生は、選ぶことの繰り返しである」とある。確かに我々は「入学」「就職」「結婚」というターニングポイントにおいて、学校、就職先、伴侶を選んできた。

そもそも「選ぶ」ことは、「選択肢(選ぶための候補)を見つける」↓「選ぶための条件(メリット、デメリット)を見つめる」↓「条件を考慮して実際に選ぶ(＝他を捨てる)」の3つのプロセスから成り立っている。従って「選ぶ」ことは、「他を捨てる」ことでもある。

実は、「入学」「就職」「結婚」においては、自分が相手を選ぶと同時に、相手からも自分が選ばれている。「就職」を例にとると、学生が数ある会社から当社を選び応募する↓当社は多くの応募者の中から面接等を通じて学生を選ぶ(内定書の発出)↓学生は内定を得られた複数の会社の中から当社を選ぶ(内定承諾書の発出)。すなわち学生が当社を選び、学生が当社に選ばれて初めて「就職」が成立する。

そしてその際、学生も当社も、ここに至るまでに選に漏れた、すなわち捨てられた会社や学生があることにも思いを致さなければならぬ。皆さんのこれまでの「受験」「就職」に際しての努力の歩みは、「選ぶ力」を磨くと同時に、「選ばれる力」(学力、人間的魅力等)を磨く歩みであったと言える。そして就職後の仕事の場でも、「選ぶ力」を更に磨き、同時に「選ばれる力」を更に磨くことが必要となってくる。

仕事の場で「選ぶ」とは、例えば取引先企業、仕入れ商品、各種販売方策等を選ぶことであり、そして「選ばれる」とは、当社が、当社商品が、当社商品売っている自分が、それぞれ相手先から選ばれるように最大限の努力を行うことなのである。

これから入社までに皆さんにお願いしたいことは以下の二つである。

(1)「選ぶ力」を磨くこと
どんな些細なことでも、「選択肢を挙げて、メリットデメリットを検討して、選択・決定する習慣を身に付けること」「賛成か、反対か、理由とともに自分なりの意見を持つこと」

(2)「選ばれる力」を磨くこと
お客様から、取引先から、相手から、自分が選んでもらえるように、「インプット力(情報収集・分析力)を磨くこと」「アウトプット力(文章と言葉での表現力)を磨くこと」

▼内定証書授与



● インテリア事業部

2023年3月末日まで

好評実施中!

剥がし続けて45年。ペッカーキャンペーン

当社、床材剥がし機「ペッカー」は、おかげさまで本年6月に、発売45周年を迎えました。

1977年、内装業界に登場して以来、モデルチェンジを繰り返し、防水工事や鉄道車両床シートのリニューアルなど、幅広い数多くの現場で活躍しております。

現在、ペッカー発売45周年を記念して、最新の強力床材剥がし機「ペッカーシリーズ」を対象に『剥がし続けて45年 ペッカーキャンペーン2022-2023』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
- ストロングペッカー / SM・18

● コンパクトペッカー / MP・7

◇ キャンペーン内容

☆ キャンペーン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。

☆ キャンペーン2

期間中に対象製品をご購入いただくと、特典1か特典2のどちらかをお選びいただけます。

○ 特典1

お手持ちのペッカーをご購入1台につき1台下取りいたします。

○ 特典2

選べるプレゼントとして①～④の中からお選びいただけます。

※ご注文時にご希望商品をお伝えください。

① 当該の専用替刃（タイル刃もしくは強力刃）

② ハイピッチファイイル

③ マジックペーパー案内

③ 保護メガネ

● イヤーマップル

● 耐震グローブ

④ 現場用ゴミ箱（大）

※特典1と特典2の併用はできません。あらかじめご了承ください。

☆ キャンペーン3

期間中に対象製品を購入いただき、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5倍付与されます。

◇ キャンペーン期間

2023年3月31日ご契約分まで



キャンペーン及び各製品の詳細はこちらから

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

軽量自動壁紙糊付機「Hiβ・UNI」

私も使っています。

今月は神奈川県川崎市で管理物件のリフォームを中心に手掛けておられるリフォーム上田様に軽量自動壁紙糊付機「Hiβ・UNI」の魅力をお聞きしました。

● 購入のきっかけは？

私を含め6名で仕事をしています。これまで事務所に据え置き型の糊付機1台と現場用に1台ありましたが、現場が分かれることが多くなって忙しくなり、追加を考えていたところ、代理店様より案内を受け購入しました。



● 機種選定のポイント

以前から軽量のMASTERシリーズを使用していたので、慣れた糊付機が良かった点と、日々現場が変わるので、軽く取り回しがしやすいコ

ンパクトな糊付機で現場作業をしたかった点です。

● 特に気に入った点は？

糊切ブラケットが跳ね上がるので下敷テープやカットテープが通しやすくなったのと以前から使用してきたMASTERより、糊箱の出し入れがスムーズになりました。また、何より色を含めたデザインが気に入っています。発売日に合わせて待ち望んで購入しました。



● 導入後の感想は？

4月に購入して、これまで半年で5,000m（トータル5,137m）以上糊付けしてきました。日々忙しいので、現場が分かれた際に1台追加で導入して本当に助かっているし、楽になりました。やはり慣れた糊付機なので搭載された便

利な機能も十分使いこなせています。

● 当社への要望など

これまでずっと極東さんの糊付機を使用してきました。今後、材料費の値上げ等もあり厳しくなる中でこそ、効率化が求められてくるので、職人さんの利益創出に寄与できるさらなる機器の開発を求めたいです。

また、一度購入した糊付機は、できれば長く使用していきたいので、車検ではないが定期点検の案内等あれば、現場で慌てることなくと思います。

このたびは、お忙しい中、急な取材に応じていただき誠にありがとうございました（取材日前に散髪までしていただきました）。

リフォーム上田様の今後益々の発展を祈念申し上げます。

横浜営業所

所長 東 正人

● 豊事業部

神奈川県伊勢原市 今福豊店様

57歳の私が「構造改革」に挑戦して売上大幅アップ

豊店様紹介

今福豊店様の店主今福歳也様(1964年生)は二代目で、2021年9月57歳の時に「両用ロボットVICTORY」を導入し、構造改革をスタートされました。現在、導入から約1年が経過し、順調に売上を伸ばされています。



機械導入のきっかけ

2017年に売上が大幅に下がり、経営に危機感を覚え、5年・10年先を見据えたときに「自身は設備の自動化が必要だ」と考えるようになりました。そんな折「ものづくり補助金」という制度の後押しもあり、「自動化を実行に移す最後のチャンスだ」と一念発起し「ものづくり補助金」に申請し

て、みごと採択されて、最新鋭の「両用ロボットVICTORY」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

店主一人ですべての業務をされているので、自動化による省力化、効率化を高く評価していただいております。特に寸法精度が高く、今までは手間取っていた一畳のヘリ無畳でもしっかりと寸法が出るため、安心して機械に任せて、他の作業ができる大変喜んでいただいております。

構造改革後の変化

構造改革スタートから1年で、目標の売上600万円増を達成できました。個人客の掘り起こしをしっかりと実行され、個人客の割合が全体の約8割に増えました。また

お客様との面談方法も、キョクトローコンサルタントの指導を受け、良い商品の受注ができるようになりました。店主も「どんどん上を目指していきたい」とますます意欲的になっておられます。



今後の予定

「襖・障子を内作できるようにしていきたい。そのためには、日々の仕事をコンスタントにこなしていけるようにスキルアップしていきたい」と積極的です。

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した。今福豊店様の益々のご発展を祈念しております。

豊事業部 南関東担当 浅谷 鷹平

● 豊事業部

累計販売台数 1500台突破

「両用ロボットVICTORY」導入店様をホームページ掲載

今一番売れている*豊製造コンピュータ式平刺・返縫機「両用ロボットVICTORY」の魅力をお伝えします。

2013年(平成25年)に販売を開始した「両用ロボットVICTORY」は、約9年間で販売台数1500台を突破し、150台突破を記念して、導入豊店様紹介ホームページを作成しました。ぜひ、ご覧いただきたい、よろしくお願いたします。

*当社調べによる

両用ロボット紹介

1995年(平成7年)にコンピュータ式平刺返縫「両用ロボットI型」を発売して以来、II型→III型→VICTORYと進化して、「両用ロボット」シリーズの累計販売台数は5000台を突破しました。
平刺(上前) ↓ 平刺(下前) ↓ 返縫(上前) ↓ 返縫(下前) の独特の作業順は特許を取得しており、1台2役の生産効率の良さは他社も真似できない強みです。

固定するため、畳の厚さによる調整が必要ない。特殊畳の操作方法

「両用ロボットVICTORY」を使った、巾狭畳と切欠畳の製造方法がYouTubeで公開しております。ぜひご覧ください。



豊製造機械の詳細は、営業担当または豊事業部までお問い合わせください。
TEL 079-1162-11772

極東産機(株)豊事業部 ホームページ はんじょうくんブログ



豊事業部 主任 小池 靖子

「両用ロボットVICTORY」導入 全国125豊店様 紹介ホームページ



https://ryoyo-robot-victory.blog.jp/

全国導入豊店様紹介



- ① コンピュータシステムの開発会社なので「寸法精度」が抜群に良い。
- ② 平刺と返縫のミシンが2台あり操作が簡単である。
- ③ 「上基準」で畳を持ち上げて

両用ロボット VICTORY 大人気の理由

電気自動車と家と太陽光

9月23日・24日に姫路三菱自動車販売株式会社イベントに参加させていただき、当社取り扱い商品のV2HとV2Lを展覧しました。

当社の社用車は三菱自動車製が多く、そのご縁もあって、今回はV2H・V2Lブースの担当者としてお声かけいただき、商品説明や取扱説明、実際のデモ運転などを行いました。

V2H (ライターエッチ)
VEHICLE (自動車) to HOME (家) の略。
EV (電気自動車)・PHEV (プラグインハイブリッド自動車) 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。太陽光発電でEV・PHEVの充電も可能です。

V2L (ライター)
VEHICLE (自動車) to LOAD (外部出力) の略。
EV・PHEVのバッテリー

リーから電力を取り出し、電気機器に電力を供給します。災害時やアウトドアシーンで活躍します。

イベント会場

イベント会場では、SUV登坂キットで45度の坂を登る三菱4WDパワーの体験や、新車の試乗、子どもも楽しめる催し物、多数キッチンカーの出展もあり賑わっていました。



イベントの様子

当社のブースでは、EVとV2Lを接続し、EVからの給電で扇風機を稼働させ、ご来場の方に実際の使用シーンをイメージしていただきました。V2HやV2LがあればEV・PHEVの大容量

バッテリーを有効活用できます。



EV・V2H・V2Lブース

「ガソリン車からEVへ」「太陽光の発電電力は売電から蓄電・充電へ」時代の変化を感じつつ2日間のイベントでEV・V2H・V2Lの提案を行いました。

今年度は補助金を活用してお得にV2H・V2Lを購入される方が多くいらっしゃいました。今後の補助金情報や機器についてはお気軽にご相談ください。

TEL 0791-621521

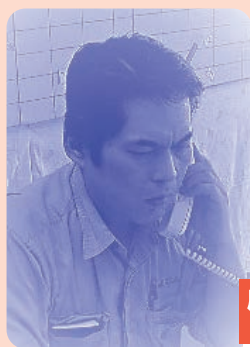
ソーラー・エネルギー部

吉田 峻明

私の座右の銘

生産本部 サービス部
野口 安雄

座右の銘 ▶ お蔭さまで



数多くのお客様や関連業者様との出会い、多彩な信頼関係を築けたことは、大きな喜びと励みになりました。

そして2002年から工場内勤務となり、違った業務環境や、結果を求められるに伴って、今までの考え方や価値観を切替えて脇役に徹し、これまでに経験してきた業務知識や内容を活かしつつ、微力ながらお客様や担当営業のサポート役として努めてきた次第です。

元気で働けること、お役に立てることへの感謝と喜びを忘れずに、健康と安全に十分注意して、これからも業務に精励いたします。

常に「お蔭さま」の気持ちを持ち続け、今まで関わってくださった全ての皆様に御礼申し上げます。ありがとうございます。

今後ともよろしくお願ひ申し上げます。



【意識改革】

年齢を重ね責任が生まれ、明日のため今日できることは今日のうちにと頑張ってしまう。

私は欲張りで負けず嫌いなため力を使いきれないと感じる。明日やることを今日でできれば明日が楽になると考えることがあります。

最近ある方に90%でやめることを考えないと、段々と辛くなるよとアドバイスを受けましたが、素直に受け入れられないう「少しだけ、これだけ」と改めて自分の考え方に呆れます。

90%でやめるとは、「何か」を減らす必要がある。諦めるのか？ 負けず嫌いには簡単ではありませんが、10%を残すことにより、改めて90%の考えを持つて今後を眺めると見えることが変わるかもしれません。

欲張らない残り10%の先に見える景色を見ることを楽しみに取り組んでいきたい。

インターネット事業部
名古屋営業所

所長 北条 雅弘