

すでに太陽光発電事業をおこなっている事業者様にご案内です。

固定価格買取制度が始まって15年が経過しました。近年ではさまざまな問題が発生しており、事業者様もお困りではないでしょうか。今回はその一部をご紹介します。

●出力制御

出力制御とは、ある地域で電気が余り、売電の受け入れが困難となる可能性がある場合、太陽光発電所の売電を一時的に抑制することをいいます。需給バランス維持のため、これを避けることはできませんが、対策をすることで売電収入の減少を最小限に抑えることができます。

対象者の方のお手伝いをいたします。

●パワーコンディショナ(パワコン)更新

システムの心臓部分であるパワコンは、10～15年で故障リスクが高まります。償却が完了したパワコンを更新することで、将来の故障リスクを低減させることができます。

最近では修理・買い替えに数ヶ月を要することも多く、その間に失った売電収入を取り戻すことはできません。10年を過ぎたパワコンの買い替えをおすすめします。

この機会にご自身の発電所を見つめ直し、残りの買取期間を最大限の効果を得ていただけたらと思います。

[お問い合わせ先]

ソーラー・エネルギー部 0791-62-1521



KLASS職場紹介

北関東営業所



①仕事内容・人員構成

北関東営業所は埼玉県加須市にあり、インテリア事業部5名、畳事業部1名、関東サービスセンター3名、関東配送センター13名の総勢22名が在籍します。

業務内容としては、インテリア事業部は埼玉/茨城/栃木/群馬/新潟を担当、糊付機や工具、副資材等の販売促進お

よびアフターフォローを中心に最前線で営業活動を展開しています。

畳事業部は北関東エリアをメインに畳機器の販売とアフターサービス、関東サービスセンターは設備機器の販売とメンテナンスや東日本地区から送られてきた機械のメンテナンス作業を実施しています。

関東配送センターは東日本の代理店・ユーザーへの出荷業務をおこなっています。

②営業所の雰囲気

北関東営業所は昨年7月にリニューアル工事を実施し、事務室/床が改装され所内が綺麗に生まれ変わりました！

所員一同、心機一転頑張っています。

③大変なこと・やりがいを感じる

北関東営業所は代理店様主催の展示会が非常に多く、年間約40ヶ所で催事が実施されています。開催日の重複や休日出勤と苦勞も多いですが、多くのユーザー様と顔を合わせて商品のPRをおこない、KLASSの商品を購入していただけることに喜びを感じます。

④今後目指していきたいこと

北関東営業所はインテリア/畳/サービスセンター/配送センターと4部門がある当社では珍しい事業所となります。

お互いに協力し、活気のある拠点にしていきたいです。

今後ともよろしく願いいたします。



◀関東配送センター



◀関東サービスセンター



今月の表紙

今月の表紙は、カーテンメーカー様が新設された大型工場に納品される当社のカーテン機器の出荷風景です。当社のカーテン機器は海外を含む多くのカーテン縫製工場に導入いただいております。

これからも、お客様のお困りごと、抱える問題を、当社が培ってきた技術を活かして解決してまいります。



to

2024 12 vol.586

・ソリューション&ネットワーク(S&N)事業部の誕生

・当選者決定! 自動壁紙糊付機 Hiβ-Premioプレゼント(インテリア)

・「兵庫畳展示会&セミナー」&「JCS勉強会」開催案内(畳)

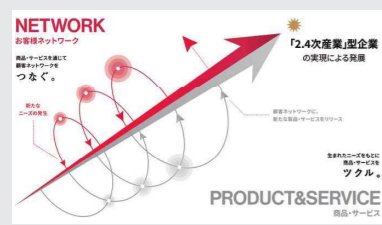
・導入事例 株式会社沖繩物産会様

・発電所のお困りごととはございませんか?(ソーラー)

・職場紹介 北関東営業所



# 心 げん 言 ソリューション&ネットワーク (S&N) 事業部の誕生



当社コーポレートサイト「2.4次産業」より

代表取締役社長 頃安 雅樹

当社中期ビジョン(=ビジョン80)で示された「2.4次産業型企業(※1)」を目指して、「Goolip(※2)」「各種業界向けソフト販売」、さらには「プリンティング事業(※3)」「BN事業(※4)」等の当社のネットワーク関連事業を総合的に推進するために、本年10月1日付でソリューション&ネットワーク(S&N)事業部を新設した。

当社は2次産業(メーカー)として、永年にわたり技術力を駆使したオリジナル商品の開発・販売を核とする事業を推進する中で、多様な無形の経営資源(=無形財)を蓄積している。当社の「無形財」とは、「壁紙自動糊付機やコンピュータ式畳製造システムのユーザーである内装店、畳店」「多くの販売

代理店とその販売ルート」「地元やマーケットでの知名度」「ITシステムを活用したソリューション」「顧客要望によるオーダーメイド機器の設計開発技術力」等であり、これらの無形財を活用して、ハードのみならず、ソフト・サービスの提供事業を成長させることで、文字通りの「2.4次産業型企業」としてさらなる発展を目指すこととしたい。

まさにこれは新社名KLASSのSS(=Solution Service)の趣旨にもかなうものであるし、ソフト・サービスの提供によって新たに生まれた顧客ネットワークが、さらに新たなニーズとビジネスチャンスを生み出してくれるものと確信している。このS&N事業部と従来部門との相乗効果で、当事業年度(本年10月~2025年9月)を充実した一年にしていきたい。

(※1)2.4次産業:製造業(2次)とサービス産業(3次)の互いの接近がコロナを契機に加速するが、各々の基本的性格の転換までは行かず、2→2.4で、3→2.6で留まるであろうという一橋大学名誉教授伊丹敬之氏の言説

(※2)Goolip:内装工事店向けに長年コンピュータシステムを販売してきた実績を活かして、サブスクタイプの見積・請求管理のクラウドシステムを広く建設業界向けに提供する事業

(※3)プリンティング事業:大判プリンターおよびその前後工程の省力化機器の販売、和柄コンテンツ等の提案事業

(※4)BN(=ビジネス・ネットワーク)事業:インテリア・畳の顧客向けオーダーメイドコンピュータシステムの開発・販売事業

## インテリア事業部 当選者決定!

## 自動壁紙糊付機 Hiβ-Premioプレゼント

インテリア事業部 主任 山家 裕介

LINE会員様限定で実施しています「毎月抽選でお役立ち商品プレゼント」企画に対して、いつも多数のご応募をいただき、誠にありがとうございます。

このたびLINE公式アカウント開設5周年記念として今年9月に実施したプレゼント品「自動壁紙糊付機Hiβ-Premio」に、見事当選されました方をご紹介します。

見事当選された方は、広島県安芸郡で内装リフォーム業を営まれている、株式会社赤星様です。

早速、代表取締役社長 赤星至勇様に当選の旨をお伝えすると「はじめは信じられず怪しい電話と思っていましたが、当選したと分かったときはとても嬉しかったです」と驚きと喜びのお声でした。お届けにあがると「本当に当選したことを

実感し、嬉しく思いました。1台増えると使い分けができるようになるので、効率が上がります!」とお言葉をいただきました。

さて、12月のお役立ち商品プレゼントは、非常用電源として様々なシーンで大活躍の『ポータブル電源PB-600A』を抽選で1名様にプレゼントいたします。

また、当社LINE公式アカウントでは、ポイントカードの進呈(カード取得で5ポイントプレゼント付き)や、現場で便利なクロス電車アプリをお使いいただけます。

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おこなっています。

ぜひこの機会にLINEでの友だち追加とたくさんのご応募をお待ちしています。



代表取締役社長 赤星至勇様(左)

**【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「お得な会員特典・今月のプレゼント」から応募

※簡単なアンケートにご協力いただけます。  
**友だち追加はこちらから→**

## 畳事業部 イベント案内

## 「兵庫畳展示会&セミナー」&「JCS勉強会」開催案内

畳事業部 主任 小池 靖子

**兵庫畳展示会&セミナー開催案内**  
**開催場所** KLASS株式会社 神岡工場 (兵庫県たつの市)  
**開催日時** 1月9日(木) 9:00~16:00 畳機械実演&展示会 12:30~14:00 畳店経営セミナー 1月10日(金) 9:00~15:00 畳機械実演&展示会 10:00~11:00 襖張り実演

第20回「勝ち残り発展する畳店のなすべきこと」セミナー 1月9日(木) 12:30~14:00 ※YouTubeでライブ配信あり。

**【畳店様事例発表】**  
 「個人客開拓の秘訣からオリジナル畳で畳業界の活性化を目指します!」  
 講師:有限会社なかしま(愛知県愛西市) 代表取締役社長 中島 一彦 様

**JCS勉強会(JCS畳店様限定)**  
 小グループでのディスカッションをおこないます! グループで情報交換して、困り事を解決しませんか。コミュニケーションを通して、自分にはない考えに触れ、視野が広がるきっかけになると思います。ぜひご参加ください!

**開催場所** 志んぐ荘(兵庫県たつの市新宮町)  
**開催日** 2025年1月9日(木)  
**タイムテーブル** 16:30~18:00 JCS勉強会 18:30~21:00 懇親会  
**懇親会宿泊費** 1名 13,000円(税込) ※相部屋となります

お問い合わせは、営業担当または畳事業部(TEL.0791-62-1772)までお願いいたします。「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。

**お申込**  
 右記二次元コードから、お申込みの方よろしくお願いたします。 申込フォーム

**畳店様事例発表 セミナー講師**  
 有限会社なかしま 代表取締役社長 中島 一彦様



**JCS勉強会 講師**  
 株式会社スティ・コンサルティング 代表取締役 依岡 聡様



## 畳店様のお困りごと解決のために 『縁無畳製造設備』導入

沖縄県那覇市

## 株式会社沖縄敷物商会様

### 会社様紹介

沖縄敷物商会様は、沖縄本島、離島の畳店様へ畳材料を販売する沖縄県で唯一の材料商様で、2024年7月に逝去された友利友好会長が、1966年に創業。

2018年に友利会長の孫にあたる新田寛行様が社長に就任され、2024年9月には業務拡大により南城市に新本社、インテリア配送センターが完工し稼働しました。

### 導入のきっかけ

沖縄県でも新築住宅を中心に縁無畳の普及が進み、特に沖縄を原産地とする太くて硬いビーグ表での加工に多くの畳店様が困っておられました。そこで、材料をお届けするよりも製品に加工してお届けするほうが良いのではと考え、2023年3月に事業再構築補助金を利用して「縁無畳製造設備」を導入されました。

### 気に入っていただいている点

- 両框裁断機TRUSTは、コンピュータ制御で1厘単位での裁断が可能で、寸法精度に間違いがない。
- 畳表折曲機スライダークールIIプラスは、ビーグ表も簡単に綺麗に畳表の曲げ加工ができる。
- ホットプレス機POWERは、表を張らずに床材に圧着できるので仕上がりが美しい。
- 曲針式框縫ロボット3型は、縫着加工をご希望の畳店様のご要望にお応えできる。

### 導入後の感想

畳製造の経験のない社員2名でスタートしましたが、



導入製品の紹介

## 両框裁断機 TRUST

品番:E1-1218  
 価格:オープン



畳店さんからのご指導もいただき、今ではクレームもなく大変満足していただけるような製品が作れるようになり、縁無畳は全部頼むよと仰ってくださる畳店様もあり、大忙しとなっております。

### 今後の予定

今後は、縁無畳であればどんなものでも作れるようになり、畳店様のお困りごとの解決のお手伝いをさせていただきますと思っています。

このたびは、取材に快く対応していただき、誠にありがとうございました。沖縄敷物商会様の益々のご発展とご活躍を祈念いたします。



畳事業部 担当部長 上杉 英二