

住宅省エネ2025キャンペーンとは、新築とリフォームを対象にした4つの補助事業により、家庭部門の省エネ化を促進するキャンペーンです。4つとは、

- 「給湯省エネ2025事業」
- 「賃貸集合給湯省エネ2025事業」
- 「子育てグリーン住宅支援事業」
- 「先進的窓リノベ2025事業」

があります。今回は当社が事業者としておこなっている「給湯省エネ2025事業」についてご紹介します。

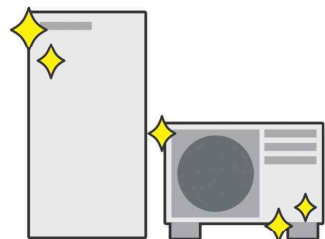
この事業は、当社(事業者)が一般消費者(共同事業者)へ省エネ給湯機(エコキュート・ハイブリッド給湯機・エネファーム)を設置します。設置完了後、所定の手続きを経て

当社に補助金が支払われ、その後、消費者へ還元します。

すべての省エネ給湯機が対象ではありません。例えばエコキュートの場合、定められた省エネ目標基準値を満たした機種のみとなります。補助額は6~13万円となり、新規導入や買い替えの大きな後押しとなります。

当キャンペーンは一般消費者と共同で取り組める省エネ事業であり、「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」において、重要な取り組みのひとつとして積極的に推進してまいります。

【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

営業管理本部 揖西配送センター 編



①仕事内容、人員構成

揖西配送センターは、物流動線の良い山陽自動車道竜野西ICおよび国道2号線にアクセスしやすい位置にあります。ここでは、当社製商品のうち自動糊攪拌供給機NEWプラスIRON(アイアン)、床材剥がし機ストロングベッカー等のインテリア関連機器工具、畳表折曲器おりひめ等の畳関連機器工具、葬祭畳やウォッシュアップ畳等のコンシューマ関連製商品の入出荷業務を4名体制で

おこなっています。

②大変なこと

当社は多様な商流に応じるうえで、在庫や入出庫の作業台にスペースを要する長大・重厚なアイテム、注文をいただいた量に応じて梱包形態を変更する製商品、指定された納期に対応する入出荷計画調整を求められます。これらのアイテムや案件を集約して取り扱っています。

結果、事業部ごとに異なる商流への対応の他、1案件の出荷対応に数時間の準備を要するもの、単品出荷対応品の為に入荷時に開梱し、数日かけて個包装する必要があるもの等も取り扱っています。

さらに物量や納期によっては、運送会社に対しての車輛内余地の事前交渉、チャーター便出荷の是非も考察しています。

これらを適時おこなえるよう、運送費や対応力を含めた最適な運送会社の選定、関係各所との調整等も状況や条件に応じて実施することが求められます。

③やりがいを感じる点

上記の事情から、作業件数では他の

主要配送センターより大きく隔たってしまう状態になりますが、それによって主要配送センターの業務軽減と効率化を高めています。

また、これらの対応で培った力をインテリア事業部の催事に用いられる展示会セットの管理および運用支援や、使用期限のある製商品の監視管理、運送費調査に基づく最適運送便の選定、といった形に変えて役立てています。

④今後目指していきたいところ

これからも物流に関する“整流装置”(=コンデンサ)として、物流の滞留を防ぎ、円滑に進められるよう奮闘してまいります。



今月の表紙

今月の表紙は、2025年4月1日(火)に本社にて開催しました入社式の様子です。

今年は期待の新戦力9名が入社しました。新入社員を代表し、竹谷 桃佳さんが当社社員としての決意を表明しました。新戦力の活躍にご期待ください！



to

2025 04 vol.590

・「昭和100年」の就職とは？

・床材剥がし機「2025春から夏のベッカーキャンペーン」(インテリア)

・「JCS研究会(全国大会)」東京会場 開催(豊)

・導入事例 有限会社平塚内装様

・住宅省エネ2025キャンペーンがはじまります(ソーラー)

・職場紹介 営業管理本部 揖西配送センター



心げん言

「昭和100年」の就職とは？

ー令和7年度入社式における社長訓示よりー



代表取締役社長
頃安 雅樹

今年^①は昭和100年である。
全員が平成生まれの新入社員諸君にとって、昭和と言ってもピンとこないだろうし、「レトロの世界」でしかありえないかもしれない。
テレビの影響で、「そんなことが当たり前に行われていたなんて信じられない〜」時代として受け止められているかもしれないし、現にそんな報道しかされていない。
昭和100年の節目に際して、昭和の良いところを大に見直す時であるにもかかわらず、「今の常識からするとおかしいことばかりだった!」との視点でしか昭和を報道しないのは誠に残念である。
「会社と社員の関係」を例にとると、昭和の高度成長期を支

えてきた「終身雇用制」「年功序列制」も、今では必ずしも有効なシステムとはみなされておらず、むしろ否定的な見解・報道も多くみられる。現在の基準、常識で過去の出来事や制度を一方的に判断して否定的に結論づけるのはおかしいと思っている。
さて、「会社と社員の関係」のスタート段階、すなわち「就職」に対する考え方も大きく変わってきた。
会社は「生活の糧を得る場」であると同時に、いやそれ以上に「自分のスキルアップを図る場」であると考えられている。数年経って、アップしたスキルを武器に、より良い条件を提示しより高度なスキルを得られる会社に移っていくこと…これが当然のことと考えられ、「キャリアアップ」という言葉で社会的

にも推奨されるようになってきている。
会社側からすると、社員を育てれば育てるほど、それに伴って会社自体も魅力を高めていかない限り、その会社から離れていく可能性が高まるという結果を招きうるわけだ。そこでどうしても、会社にも社員にも互いにハッピーになる仕組みづくりが重要となってくる。社員が仕事を通じて成長(＝スキルアップ)し、同時に会社も社員の仕事の成果を通じて成長する…会社と社員がともに成長できる仕組みが必要である。
会社と社員がともに成長できれば、会社の魅力も高まり、社員に応分の報酬を渡すことが出来、その結果社員はこの会社にとどまって更に頑張ってくれる…そんな理想像を描きながら、本日から新入社員とともに成長を期していきたい。

インテリア事業部
キャンペーン紹介

好評実施中！
床材剥がし機『2025春から夏のペッカーキャンペーン』

インテリア事業部
主任 山家 裕介

現在好評実施中の強力床材剥がし機ペッカーシリーズを対象とした「2025春から夏のペッカーキャンペーン」をご紹介します。

【キャンペーン概要】

★特典1 専用替刃2枚増量！

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or強力刃)をもれなく2枚増量サービスいたします。
※増量替刃は製品外箱に貼付けてお届けいたします。

★特典2 一括購入でグライндаサービス！

ハードペッカーHK-2は2台、パワフルペッカーSM-17は3台、ストロングペッカーSM-18・コンパクトペッカーMP-7は5台の一括購入の場合、刃研ぎ用ディスクグライダを1台サービスいたします。

★特典3 ペッカー下取り！

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下取りいたします。
※下取りはご購入1台につき1台とさせていただきます。

また期間中にご購入いただき、LINEで機器ユーザー登録していただくと、KLASSポイントカードのポイントを増量付与いたします。

対象製品ならびにキャンペーンの詳細は右記の二次元コードよりアクセスください。

【キャンペーン期間】

2025年9月30日ご成約分まで

ぜひこの機会に同キャンペーンをご活用いただき、販売あるいは導入をご検討くださいますようお願い申し上げます。



キャンペーンや各製品、
KLASSポイントカードの
詳細はこちらから



畳事業部
イベント案内

JCS畳店様限定 6月12日・13日
第45回「JCS研究会(全国大会)」東京会場 開催

畳事業部
主任 小池 靖子

畳業界をますます元気にするため、「JCS研究会」を開催いたします。畳店様との交流を通じて、現状の課題や未来への展望を共有する絶好の機会となります。ご多忙のところ恐れ入りますが、万障お繰り合わせのうえ、ぜひ多くのJCS畳店様にご参加いただきますようお願い申し上げます。

開催日時
2025年6月12日(木) 勉強会 13:00～20:00
2025年6月13日(金) 見学会 8:00～13:00

■1日目 6月12日(木) 勉強会

会場:KFC Hall&Rooms
東京都墨田区横綱一丁目6番1号
国際ファッションセンタービル 内
【畳店様パネルディスカッション】
畳業界の最新動向や経営戦略、より良い業務の改善などについてご講演いただきます。業界の最新情報をキャッチしてください。(パネリスト)

- ・畳ふすまの天草屋(熊本県上天草市)
木戸 香奈子 様
- ・青木畳店(東京都立川市)
代表 青木 信男 様
- ・(有)高森畳工店(青森県八戸市)
取締役 高森 えりか 様

【懇親会】

なかなか交流する機会のない全国の畳店様と、自由に意見交換をし、畳店様同士の親睦を深めていただける貴重な場となります。

■2日目 6月13日(金) 工場見学会

〈見学先〉

- ・(株)菊池襖紙工場 様(埼玉県草加市)
- ・(株)新藤商店 浦安工場 様(千葉県浦安市)
- ・小川畳店 様(東京都足立区)

「はんじょうくんブログ」にて、詳細な内容をご確認いただけますので、ぜひご覧ください。



JCS研究会 参加お申込
右記二次元コード
から、お申込みの
方よろしく願い
いたします。



申込フォーム

畳店様/パネルディスカッション パネリスト



畳ふすまの 天草屋様 青木畳店様 有限会社 高森畳工店様

工場見学会



株式会社 菊池襖紙工場様 株式会社 新藤商店 浦安工場様 小川畳店様

私も使っています。

自動壁紙糊付機
【Hiβ-Premio】

今月は、埼玉県行田市で内装仕上工事業を営まれている有限会社平塚内装 代表取締役 平塚和弘様に自動壁紙糊付機「Hiβ-Premio」の魅力についてお聞きしました。

●購入のきっかけは？

導入前は、Prime μⅡFRESH、Prime SⅡ、Hiβ-V Dashの3台所有していました。中でもHiβ-V Dashが古いこともあり、買い替えを検討していました。

KLASSのホームページで自動壁紙糊付機を見ていたところ、Hiβ-Premioに興味を持ちました。早速販売店担当者へ問い合わせをしたところ、近々展示会があるということで、実際に会場にて説明を受け購入を決めました。

●購入の決め手は？

実機を見た時に、今まで使用していたスリッターよりも軽量であることに驚きと最新のスリッターが搭載されていることに魅力を感じました。また自分の周りにHiβ-Premioを使用している人がいなかったこともあり、購入を決めました。

●特に気に入っている点は？

カットテープや下敷テープをセットする際、今まではナラシローラーを持ち上げながらテープを通していましたが、糊切ステーが無いスッキリ機構のおかげで、ローラーを持ち上げることなくセットできるので気に入っています。

またカラー液晶表示の自動壁紙糊付機を使用するのは初めてですが、画面が見やすい点と一日の糊付けしたm数がトータルA・Bと使い分けができ、一目で確認できる点も便利で気に入っています。

●購入前後での変化

糊切(内)が無くなったことで、ナラシローラーの掃除が楽になり時短に繋がりました。また新しい自動壁紙糊付機を導入し、仕事の意欲が倍増しています。



導入製品の紹介

Hiβ-Premio
| ハイベータ プレミオ |

品番:11-1550
カタログ価格:415,000円(税別)



●今後の事業展開の予定

新築住宅の仕事を中心に請けていますが、今後はリフォーム関係の仕事にも取り組んでいきたいと思っています。

●当社への要望など

自動壁紙糊付機のカラーバリエーションを増やして欲しいです。糊付機カバーに採用されているカモフラージュ色や本草腰袋クロコのような柄物が出てきたら、選択肢が増えて楽しいと思います。もしくは部品販売として検討をお願いします。

このたびは、お忙しい中快く取材にご協力いただき、誠にありがとうございました。有限会社平塚内装様の今後の益々のご発展を祈念しております。



北関東営業所 主任 佐藤 大輔