

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.501

発行／極東産機株式会社
編集／極東産機(株)総務部

〒679-4195 たつの市龍野町日飼190 ☎(0791) 62-1771
ホームページアドレス <http://www.kyokuto-sanki.co.jp>

永年勤続社員と お客様の愛顧に 改めて感謝



鈴木顧問、頃安社長と昼食会



60歳定年者を祝福し花束贈呈 (10月6日(金) 本社大会議室)
(写真左：量事業部門 東北担当 星上、写真右：内部監査室長 吉田)
* 2名とも、引続き勤務します

「見るための写真」と「見せるための写真」

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

決して自分の目で直接に見ることのできないもの、それは自分自身の姿である。人はそれを何とか見ようとして、古代より水面に自分の姿を映し、鏡を創り出し、やがてはカメラの登場により、自分の姿を写真の形で客観的に見られるようになった。「自分の写真」は自分では撮れず、「撮ってもらう」のを常としていたが、近年のスマホのインカメラ機能により、自分で自分の姿を進んで写すようになってきた。

近年、Instagram(インスタグラム)に代表される写真投稿主体のSNSが急速に広まる中、自撮りした写真をどんどんアップし、多数の相手(フォロワー)の反応を楽しむユーザーが増えてきた。もともとは自分の姿を「見るための写真」が、SNSの急速な発展に伴って、いつの間にか、自分の姿を他人に見せてその反応を自分も楽しむ「見せるための写真」に変化を遂げたのである。

一方で「インスタ映え」という言葉を目にし、耳にするようになった。「インスタ映えする」とは「インスタグラムで流すとフォロワーから大きな反響が得られる」ことであるが、こぞってインスタ映えする写真を撮るのに熱中し、インスタ映えするスポットに人が集まるという「珍現象」をも産み出している。この夏は「インスタ映えするナイトプール」として、夜景の美しいプールに女性客(「インスタ女子」が殺到したそうである。また、フォロワーからの反響を期待して、かなり危険な場所での撮影する行為も目立ってきているようである。こうなるとはや「熱中」ではすまされない、「狂奔」とも呼ぶべき異常事態である。

「見るための写真」ではなく「見せるための写真」には、このような撮影者をエスカレートさせる要因が内在していることに留意すべきである。

翻って「日記」は、本来自分のために書き、自分だけが読むものであったが、すでに平安の昔から「読まれること」を前提とした「文学作品としての日記」が存在した。「土佐日記」を始めとして「蜻蛉(かげろう)日記」「更級(さらしな)日記」、更に「十六夜(いざよい)日記」など多数存在する。決して自分を見失うことなく客観的に書いてある。

これらの日本古来の日記作家に思いをいたし、写真誕生の原点に立ち戻るならば、決して狂奔することなく、程よくインスタ映えする写真で、相手も自分も楽しむことができるのではないだろうか。

●インテリア事業部門

お早めの冬支度を！

得選品フェア2017秋冬SELECTION

「秋冬のおすすめ商品」としてジェットヒーターや温水ヒーター・投光器・防寒グッズなど人気の季節商品をご用意して『得選品フェア2017秋冬SELECTION』を実施しています。

【期間】

2018年1月31日まで。

【紙面】

A2サイズ二つ折り2枚



◆【新登場商品の一例】

◆LEDジャバラライト

フレキシブルチューブで照射角度を自在に調整でき、首から掛けたり、脚立に巻き付けたりと、用途に合わせて幅広く使用できます。また先端の取り外しが可能でハンドライトとしても使用できます。単4アルカリ電池×6本（各3本）で10時間使用できます。



品番：63-9173

◆本職フラットパテベラ
フラットパテベラのブレードにセラミックコーティングを施し、耐久性も向上。充実したラインナップで3〜8寸が新登場いたしました。



品番：12-2741〜2746

【WEBコーナー】

紙面上に掲載できなかった特別価格商品をWEBチラシにて公開しています。数量限定商品も掲載し、ますます見逃せない充実のコーナーとなっています。

一部商品は数量限定となつていますので、お早めにご用命ください。

詳しくはこちらから…



是非この機会に、販売あるいは購入をご検討ください。

インテリア総合カタログ
No.14のAR動画が
リニューアル！

専用アプリでカタログ表紙全体をかざすことで、動画をご覧いただけます。動画終了後に最新情報満載のサイトへの案内がありますので是非、上部オレンジボタンをクリックいただき新商品情報をご確認ください。



インテリア事業部門
課長代理 船引 浩明

●インテリア事業部門

ニエービジネスのご提案

「JAPANTEX2017」出展のご案内

年に一度、インテリア業界の祭典として行われている「JAPANTEX X」が、来る11月15日（水）11月17日（金）の3日間、東京国際展示場／東京ビックサイトにて開催されます。今年も近年機運が高まっているデジタルプリントのエリアにて出展し、プリンティング事業をご提案します。

における「E」の一例を、弊社ブースにて実感してください。

【主な展示】

○HP Latexプリンター

数あるインクジェットプリンターの中でも有害物質を含まず、環境に優しい「Latexインク」を使用するプリンターで、インテリアエレメントの出力に適しています。

○フリップンGB

今回「You Can Do It!」をキャッチコピーとして掲げ、機械メーカーとして機械本体の展示はもちろん、その技術を使つて広がる新たなビジネスの可能性を様々な事例とともにご紹介します。

弊社の看板商品「自動壁紙糊付機」と同じ工程で壁紙に糊を塗布した後、糊が乾かないように保護フィルムを裏面に貼り付け、巻き取ることができる機械です。



品番：71-5320

糊を塗布した壁紙の長時間保存が可能となります。

○いろはな

弊社オリジナルの和柄コンテンツです。壁紙だけでなく、ふすまや塩ビシートに採用していただいた事例もあり、今回ご紹介いたします。インバウンド需要が盛り上がる中、新たなブランドとして成長中です。



ブランドロゴ



導入事例

是非、弊社出展ブース（J15-08）にお立ち寄りください。また、ご案内を申し上げます。

インテリア事業部門
木村 一紀

You Can Do It! ▶▶

これから無限に広がっていく「You Can Do It!」

● 豊事業部門

香川県高松市

株式会社間島豊装飾様

「両框裁断機WIN&両平刺機MASTER」大活躍

（株）間島豊装飾様は、明治40年頃開業で、創業120余年経過している老舗です。

香川県高松市（人口約42万人）に位置しており、高松市東南部を中心に豊製造販売・室内装飾施工・リフォーム工事等、豊だけでなく多角化にも取り組まれています。

平成24年に「一畳用ホットプレス機POWER」・「一畳用豊表折曲機SLIDER」を

導入され、近年増えていく無薄畳の製作も、効率良くできるようなりました。



平成29年2月には、「両框裁断機WIN」・「両平刺機MASTER」を導入していただきました。「両框裁断機」の液晶が見えづらくなってきたおり、「両平刺機」も老朽化が進んできたので入替を検討

され、機械の性能がよく、作業効率も上がるので導入を決断されました。

「両框裁断機WIN」は、刃物を交換せずチップソーのままで、様々な床がきれいに切れるようになりました。「両平刺機MASTER」は新畳から表替えの切り替えが、刃物の取り外しをしなくても出来るようになり、今まで刃物交換に費やしていた時間が削減でき効率アップにつながっています。

それに加えて、どちらの機械も最小寸法が2尺2寸対応になり、今まで自動切断できなかった寸法も自動切断出来るようになったと満足されています。



代表取締役 間島 規夫様
両框裁断機WIN

ます。

機械を入れ替え、効率良く作業出来るようになり、着実に売り上げも伸ばされております。

今後は「商圏エリアを広げて一般需要の掘り起こしをしていき、さらに会社を大きく発展させたい。地域で必要な会社として生き残る」と今後の展開、目標を語られています。

（株）間島豊装飾様にはお忙しい中、取材にご協力していただき誠にありがとうございました。今後とも益々のご発展をお祈り申し上げます。



両平刺機MASTER

豊事業部門
西日本担当

山本 耕平

● 豊事業部門

期間

平成29年11月13日～12月28日

人気商品を特別特価「冬フェス！」開催！

人気おすすめ商品を特別価格でご提供する「冬フェス！」を平成29年11月13日～12月28日迄開催致します。期間中は、日頃のご愛顧に感謝を込めまして、通常5万円以上を3万円以上ご購入に限り、運賃サービスとなります。（運賃別途必要表示商品、北海道・沖縄県・離島は除く）この機会には是非お問い合わせ下さいませ、よろしくお願い致します。

化学表や天然イ草畳表も簡単に折り曲げる事ができます。

【通常販売価格】
430,000円



↓398,000円

「遠赤外線電気ヒーター」
「ホカッポ」

省エネ暖房で、無臭・無風・無音なので、工場や事務所あらゆるシーンで使用できます。



●WPS-20s
消費電力…1kW（弱）・2kW（強）
質量…14.5kg



【通常販売価格】
130,000円

↓100,000円

NEWスミカッター

無段変速タイプでオートモーター搭載。振動を折り曲げ部分にヒーターが付いているため、

【通常販売価格】
69,500円



抑えたスムーズな切断ができるジグソーです。

【通常販売価格】
69,500円

↓63,500円



様々な材料を楽々カットでき、自動研磨機能付なので切断面はいつもキレイです。

【販売価格】
18,400円

この他にも多数特価商品をご用意しております。（価格は運賃、消費税、据付費別）お問い合わせは、担当営業、または豊事業部門（0791-62-1172）まで。



*詳しくはセールチラシをご確認ください。

豊事業部門 企画部
課長 藤本 浩

https://www.kyokuto-san
ki.co.jp/news/2017/

有限会社フロンティアリフレ様 導入事例

今回は福岡県福岡市の有限会社フロンティアリフレ様の太陽光発電システム導入事例をご紹介します。

フロンティアリフレ様は福岡市城南区で「お部屋にあなただけの個性と彩りを」をキャッチフレーズにオーダーメイドカーテンの縫製・販売をされています。



カーテンの他に、ロールスクリーンやカーテンレール等の窓まわりの商品一式もお取り扱いされています。

窓のコーディネートでお悩みの方は、カーテンの設置例が豊富に掲載されているフロンティアリフレ様のホームページを一度ご覧になってください。

(www.fronterrefre.co.jp/)

【導入のきっかけ】

将来後継ぎをされる娘様夫婦のために旧社屋から徒歩2分の場所に新社屋の移転新築をご計画。同時に光熱費削減のためにLED照明や太陽光発電の設置も計画されたそうです。

弊社は以前からカーテン製造機械でお付き合いいただいております。今回は機械の導入と同時に太陽光発電システム設置工事のご注文もいただきました。

新築工事ということもあり、屋根形状は太陽光発電に最適な南面の屋根を広く設計されていて、太陽光パネルを綺麗に収

めることが出来ました。



発電容量は16.52kW。

余剰売電契約を選択されているので、太陽光パネルで作った電力をお店で自家消費することで電気代の削減が見込めますし、余った電力は電力会社に売ることが出来ます。これからは新店舗＋太陽光でエコで快適な生活、今まで以上に千客万来・商売繁盛を心からお祈りいたします。

ソーラー・エネルギー事業部門

吉丸 健一

ご downstairs 家庭訪問です

新婚編

名古屋営業所 横張 浩之
奈緒子

結婚日 2017年7月7日

- ♥ 新婚3ヶ月目の心境は？
まだ同居していないので週末に一緒に過ごすのが新鮮です。
- ♥ 時折名古屋にやって来るので新鮮です。
- ♥ いよいよ式が始まる直前。ご主人の様子はいかがでしたか？
ちよつとソワソワしていました。ご主人は、どの様な心境でしたか？
少しだけ緊張していました。
- ♥ 奥様の花嫁姿、いかがでしたか？
普段以上に綺麗でした。
- ♥ ご主人の一世一代の晴れ姿、いかがでしたか？
頼りがいのある夫だと思いました。
- ♥ それに対してご主人の意見はどうぞ？
頼られるように頑張ります！
- ♥ お二人の出会いのきっかけは何ですか？
共通の知人を介して。
- ♥ その時のお互いの印象は？
考えのしっかりした人だなと思いました。
- ♥ 口調が穏やかでやさしそうな人だと思いました。
- ♥ お二人の恋愛期間はどのくらいですか？
7ヶ月
- ♥ お二人の主なデートコースはどこ方面でしたか？
関西方面と岡山県
- ♥ プロポーズは、いつ、どこでありましたか？
岡山でデート中、食事している時
- ♥ その言葉、正直にどうぞ？
結婚しようか？
- ♥ 奥様の答えは？
はい！！
- ♥ お互いに見て、結婚後何が一番変わりましたか？
料理を作るようになりました。
- ♥ 外食が減りました。
- ♥ それは、どうしてですか？
夫にいつぱい食べてもらいたい！
- ♥ 自宅に食べ物が沢山あるので。
- ♥ ところで、お二人の力関係は？
妻3・夫7くらい
- ♥ 奥様の得意な料理は何ですか？
煮物
- ♥ ご主人いかがですか？
おいしいです！
- ♥ おいしいうて、どうしても悪い癖はありますか？
すぐにケイタイを触る：隙があればすぐに！
- ♥ ご主人、決意のほどは？
隙を狙います！
- ♥ お二人の共通の趣味やスポーツはありますか？
一緒にお酒を飲むこと
- ♥ 悪かったことは？
悪かったこと、良かったこと、毎日楽しい！
- ♥ (悪)飲みすぎ、食べ過ぎで太ってしまっとうこと
- ♥ 最後は、お二人の将来の夢は何ですか？
マイホーム
- ♥ お子様のご予定は？
男1人、女1人



「継続は力なり」

先日、娘と一緒に近くの卓球場へ行った時の事です。以前、対戦した時は圧倒された事もあり、軽い気持ちでサーブを打つと強烈なスマッシュが返ってきました。気を取り直して反撃を試みましたが、結局は力及ばず負けしまいました。

娘は今年の春に中学生となり、卓球部に入って毎日練習している事は知っていましたが、まさに「継続は力なり」を身近で体感した瞬間でした。この言葉は、あまりにも有名で昔から様々な場面で使われていますが、注意したいのは、この「継続」とは、単に同じ事を繰り返すのではなく、明確な目的・目標を持ち、達成する為にどうすれば良いかを常に考えながら繰り返す事なのです。

娘の成長をうれしく思うと同時に、自身の仕事に対する姿勢を改めて見直す出来事でした。

研究開発本部

部長 井口 雅敏

