

マンスリー
MONTHLY
キョクトー

VOL.531

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/>



井戸兵庫県知事から認定証を受け取る頃安社長
(3月26日(木) 兵庫県公館にて)

令和元年度
ひょうごオンラインワン企業
表彰式

「不要不急」を考える

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

この度当社は、「令和元年度ひょうごオンラインワン企業」に認定され、去る3月26日に兵庫県公館で開催された表彰式で、井戸兵庫県知事から認定証を受け取った。

創業以来オリジナル製品の開発により新市場を開拓してきた当社は、「真似はされても真似するな！」を信念として、絶えず「業界・地域のオンラインワン」たるべく努めてきたが、この度兵庫県から「その旨」の認定を受けたことは殊の外嬉しかった。更に、昨今のコロナ騒ぎの影響で行事が軒並み中止される中、「顕彰関連行事は是非予定通り行いたい」との井戸知事の強い思いにより、十分な感染防止対策のもと開催され、励ましのお言葉と共に認定証を手渡して下さったことは、二重の喜びであった。さて、「不要不急」という言葉がこれだけ頻繁に登場するとは思っても

なかった。「不要不急」とは、まさに読んで字の如く「重要でない、急がない」であるが、「不要不急の外出・イベントは控えよ！」との要請が出された途端、各種の行事や来社予定のキャンセルが相次ぎ、「私のスケジュールの多くは不要不急だったのか？」と皮肉っぽくつぶやいたりもした。いや皮肉ばかりではなく、自分の身の回りで「そもそも不要不急のものは何か？」を見直すきっかけにもなったことは間違いない。

ニュースと映画、旅番組くらいしかテレビを見ない私にとって、他の大半のテレビ番組は「不要不急」のものであり、無くなっても差し支えないが、その番組の制作・出演が収入源の人にとっては断じて「不要不急」ではありえない。また、「趣味」はその人にとって「絶対必要」なものであるが、同時に「不要不急」と言えなくもない。いやむしろ「不要不急」なものほど、心に潤いをもたらし得るともいえよう。つまり、「不要不急とは？」に対する答えは一筋縄ではいかないものである。

3月末、スペインの首相が「不要不急の経済活動を向こう2週間停止する旨表明した」との報に接し驚いた。そもそも「不要不急の労働」なんてありえないと思うからである。スペイン語で何と言ったかは分からないが、「不要不急」という日本語訳ではニュアンスが十分には伝わってこない気がする。もともと国内においても、「不要不急でない外出とは？」との問いの答えが、「今日行かなくてはならない外出」から「病院・薬局、食料品の買い出し等、命に関わる外出」と具体的に変化してきており、ここ当分は、「不要不急とは？」の答えを求め続けることになりそうである。

●インテリア事業部

6月末日まで

自動壁紙糊付機謝恩キャンペーン 好評実施中!

「快適」「いっぱい詰め込んだコンフォートモデル」「Hiβ・NEO」は多くの方々にご愛用いただき、まもなく発売1周年を迎えます。



弊社では、同機の発売1周年を記念して『自動壁紙糊付機謝恩キャンペーン2020』を実施しています。

【概要】

期間中に対象の自動壁紙糊付機をご購入いただき、アンケートはがきをご返送いただくと、豪華な糊付機オプション品を1点プレゼント致します。

【対象製品】

- ATHLEAD ALEX
- Hiβ・MASTER 2
- クリスタルレッド
- Hiβ・MASTER 2
- メロウパール

●Hiβ・NEO
●Prime Revound
●Prime μⅢ

【プレゼント商品】

●簡易巻き取り装置
糊付けした壁紙に専用フィルムを貼り付け、巻き取る装置です。

●切屑巻取器
スリッターから排出される壁紙端部の切屑を巻き取る装置です。



カタログ価格 29,500円(税別)

●紙受板
椅子に座った姿勢での糊付作業に便利です。受板を外せば、運搬時に突っ張り



カタログ価格 15,000円(税別)

棒としても使用できます。

●クロス逆巻装置

天地が逆巻きの壁紙が簡単に巻き直せます。



カタログ価格 14,000円(税別)

【応募方法】

キャンペーン期間内にご購入いただいた対象製品の梱包箱に付属している専用アンケートはがきでご応募いただけます。

【キャンペーン期間】

令和2年6月30日まで
(応募締切：令和2年7月31日消印有効)

是非、この機会をお見逃しなく、弊社自動壁紙糊付機の販売あるいは購入のご検討をお願い致します。



インテリア事業部

岡崎 悠馬

●インテリア事業部

超強力床材剥がし機『パワフルペッカー』

私も使っています。

今月は愛知県名古屋市内で内装仕上げ工事業を営まれている株式会社クリンアップ三位代表取締役社長 久保田 常男様にパワフルペッカーの魅力をお聞きました。



●特に気に入っている点は?

- 剥がす能力がストロングペッカーに比べパワーアップしている点
- 自走してくれるので、自分達で押す力が少なく作業が楽になった点

●導入前後の違いは?

現場は中部地区はもちろん、関西地区にも行く機会が増えています。遠方に向く時は大きな現場も多く、そんな時にパワフルペッカーを活用して作業効率を上げています。また、従来のストロングペッカーで苦戦する時でもパワフルペッカーがあれば安心して作業出来る様になりました。

●導入後の感想

パワフルペッカーはストロングペッカーに比べパワーもあり自走もしてくるので作業が楽になります。

●購入に至った大きな理由

店舗等の大きな現場の場合、従来のストロングペッカーだけでは作業労力の負担も大きく、もっと効率良く少しでも楽に作業が出来ないかと思いつきました。

理ですが取組んでいる床施工だけでなく、新しい工事作業にも挑戦し可能性を広げていきたいです。

●当社への要望等

難しいかも知れませんが、剥がす力が強力で静かなペッカーをお願いしたいです。よく現場で作業音を気にされる方が増えているので。後は自分達でも簡単に修理出来る機械であれば緊急時に自分達で対応できて助かります。

●その他

中部、関西エリアで床材剥がしの仕事があれば是非ご連絡ください。



お忙しい中、快く取材に応じていただき誠に有難うございました。
株式会社クリンアップ 三位様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。

名古屋営業所

所長 今井 健司

● 豊事業部

山梨県甲府市 上田豊工業所様

「なでしこパワー+WIN」縁無特殊畳に対応します！

山梨県甲府市（人口約18万5千人）で営まれている上田豊工業所様は、平成5年創業で、現代表上田 實様が初代創業者になります。

畳仕事は勿論、襖・障子・網戸・クロス内装を一貫して手掛けており、後継者の長男 健一様が設立された別会社（株）ウエケンと仕事を共有されております。

平成26年に縁無畳対応で、半畳用畳表折曲機『スライダークール』をご導入。平成27年には、市内富士見工場のオープンにあわせて「スーパージミニライン」をご導入していただきました。

縁無畳の多様化に伴い、岡山県にある一帖対応の縁無製造設備を見学に行かれ、『両框裁断機チップソー』の必要性を感じて導入を決断。令和2年1月、市内伊勢工場に製造拠点を移転され、『両框裁断機チップソーWIN』と『一畳用ホットプレス機POWER』、

『畳表自動折曲機 一畳用折目美人なでしこ』を導入されました。

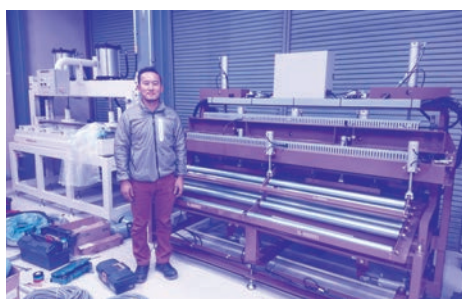
『両框裁断機チップソーWIN』で割付寸法ピッタリに畳床を裁断できます。



最新式畳接着工法『一畳用ホットプレス機POWER』で、畳表を畳床に接着。



『一畳用折目美人なでしこ』で簡単折曲げ。



薄畳、厚手縁無畳にも対応し、半畳は一度に2枚製造可能で、一畳の縁無畳にも対応出来ます。コンピュータ式畳製造ロボットと、縁無畳製造システムの導入で、多種多様な仕事に対応が出来る様になりました。

今後は、従業員を増やし、売上拡大を図って行くくと張り切っておられます。

豊事業部

北関東担当
新沼 光司

● 豊事業部

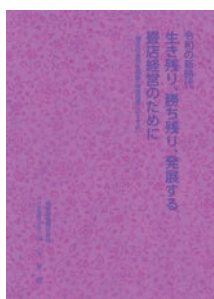
豊店の差別化戦略「構造改革」のすすめ

「令和の新時代生き残り、勝ち残り 発展する畳店経営のために」

平成25年に発刊した小冊子 生き残り、勝ち残り

発展する畳店経営のためにー畳店の差別化戦略「構造改革」のすすめーの令和版を発刊致しました。

当社が毎年全国各地で開催しているセミナーにて、頃安雅樹社長が講演した内容を取りまとめた、A5サイズ約70ページの小冊子になります。



改革提案

・第5章…「畳店の四つの差別化戦略」の実践

・第6章…結びにの全6章で構成されております。

衰退していると思われるがちな畳業界ですが、やり方次第で「明るい将来性」があり、「畳店の発展のために必要な戦略」＝構造改革を、わかりやすく説明しています。

刷新を記念して、本小冊子を無料でプレゼントさせていただきます。

畳店の経営ノウハウを大公開
畳店の構造改革
「全国35事例集」

平成27年に発刊した「畳店の構造改革」全国35事例集ですが、ここに掲載されている「売上アップノウハウ」は、令和の新時代でも十分に通用する内容です。

大幅に売上アップした

方法を、沢山の畳店様の参考にしていただきたいと思っています。

定価 3,500円↑

特別価格

2,000円(税・送料込)

※畳店様限定

1 畳店様1冊限り



小冊子『構造改革のすすめ(無料)』、『畳店の構造改革ー全国35事例集ー(2,000円(税・送料込))』をご希望の方は、豊事業部(07911621772)もしくは担当営業までご連絡をお願いします。

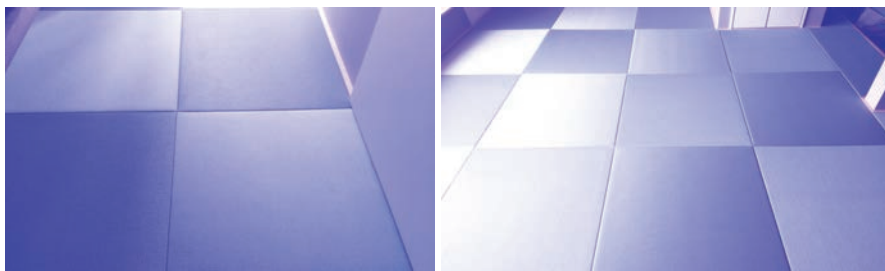
豊事業部

部長 熊橋 武彦

- ・第3章…発想の転換
- ・第4章…畳店への構造

「へりなし畳」 青荷山荘様へ 納入

秋田県仙北市にある青荷山荘様へ「へりなし畳」半帖を全67枚納入させていただきました。



青荷山荘様

内容は広くて長いカウンター座面部に18枚、変形した和座敷は床暖房が設置されているので床暖対応タイプを27枚、そしてお風呂の脱衣場の大は8枚と小は4枚の計12枚。洗い場部分には「湯つたりたたみ」を男女で10枚とホテル内の各所にへりなし畳をご採用いただきました。すっきり和テイストの旅館にリニューアルされました。

「柔道畳 勝」 都立青山高校 様へ納入

東京都の新しくなった国立競技場のすぐ近くにある東京都立青山高等学校様の体育館改修工事に伴って武道場の柔道畳を新調して入れ替えをさせていただきました。



都立青山高校様

メインとなりそうです。配色はすこし珍しい試合場内と外をブルーに、境界線部分はアカです。

従来の硬い畳から全日本柔道連盟公認の柔道畳「勝」に替わってクッション性も良くなり快適な柔道練習が出来るようになったことと思います。

これら商品のご使用や販売に関することは、お気軽にお問合せください。ホームページには製品案内を掲載しておりますのでご覧ください。

<https://www.kyokuto-tatami.jp/>

コンシューマ事業部
部長 山岡 亮一

私の座右の銘

生産本部 サービス部
玉田 直子

座右の銘 ▶ 為せば成る 為さねば成らぬ何事も



私が入社したのは40代後半になってからのことです。何事もやってみなければ分からないと思ひ飛び込んだものの、配属部署がアフターサービス対応部門と聞いた時は果たして私に勤まるのだろうか？と不安でした。実はそれまでの私の職務経歴にお客様直接対応という経験は殆ど無かったからです。まず私が電話対応で最低限必要と考えたのが次の3点でした。

①お客様の要望を間違ひなく聞き取ること
②お客様の要望に迅速に応えられる様にすること
③お客様に少しでも安心感を抱いていただける様に臨機応変に対応すること

品質のための質
品質とは「本来備わっている特性の集まりが、要求事項を満たす程度」とJIS規格で定義されています。一言で言えば「品物やサービスの良さをしめすもの」ということになるでしょう。かつては「製品品質がいかに関格に合っているか」が重要視されていました。しかし現在では「製品を含むあらゆるサービスの品質が、いかに顧客の要求に合っているか」と顧客要求重視の考え方に変化しています。では、顧客の要求する品質とは何でしょう。「良いものをより安く必要な量を必要な時に納品することができて安全に使用できる」すなわちQCDにS（セーフティ）を加えたすべてといえます。このような要求を満たすためには「製品やサービスのものの質」のみならず「仕事のやり方としくみの質」も高くなくてはなりません。仕事やしくみを見直すことは地道な取り組みですが社会貢献が出来る会社その質を高める重要な全社的な活動と言えます。

品質保証部
部長 三宅 保啓

