

# マンスリー MONTHLY キョクトー

VOL.533

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/>



Web会議システムによるオンラインJCS研究会 全国大会（令和2年6月19日開催）

## コロナ後に「変えるべきこと」と 「変えてはならないこと」 —オンラインJCS研究会 全国大会—

### 責任感と胆力を持って「全体最適」を追求する

代表取締役社長 頃 安 雅 樹

去る5月25日に緊急事態宣言が全面解除された。これからは「新しい生活様式」の定着に向けて、国民それぞれが努力していくとともに、政府においては、「感染防止と経済活性化の両立」を図るための強力な政策の推進に全力投入していくこととなる。

今回のコロナ騒ぎで政府を始終悩ませ続けた最大の課題は、まさにこの「感染防止」と「経済活性化」の両立をいかに図るかであった。感染者の拡大防止、死亡者の低減を最大の目標にするなら、ヒトとモノの流れを止めてしまえばいい。しかしそれは経済活動の大幅制限に直結する。営業が出来ず、仕事にあふれ、生活に困窮し、果ては自殺者の増加につながる恐れもあるため、各種の支援策が講じられている。

・感染防止（ヒトとモノの移動を制限しすぎると）↓自殺者の増  
・経済活性化（ヒトとモノの移動を自由にすぎると）↓感染死の増  
つまり、「感染防止」と「経済活性化」、どちらの側にもプラス面とマイナス面が存在し、どちらに行き過ぎても他方からの非難は免れえない。かといって、中間を取ろうとすると、かえって両サイドからの非難を受けるはめになり、それゆえに、政府が頭を悩ませ続けたわけである。

医療の専門家なら前者を、経済の専門家なら後者を当然優先するであろうから、両方の専門家の意見を踏まえて、プラス面が極力大きくマイナス面が極力小さい「中間点」を見出し、決断していかなくてはならない。それは専門家には所詮できないことで、まさに政治家の仕事である。数学なら答えは一つきりだが、この「中間点」の決め方は無数にある。そこに決断の難しさがあり、またいかに決断しようとも、必ず出される非難にしっかりと応じていく覚悟（＝胆力）が必要となる。

まさに「国難」ともいえる今回のコロナ騒ぎの中、決断力と胆力、責任感をもって一致協力して事に当たるべき政治家の多くは、政府・与党への非難に終始していた。テレビの生収録がなくなり行き場を失ったタレントまでもが「リモート」で行い始めた政策批判はそもそも無視するとしても、SNS上での一般人からの政策批判を含む無責任な「一億総評論家状態」には、不安を通り越して危惧すら覚える次第である。

さて、会社経営、組織運営に際しても、「部分最適」と「全体最適」の概念がある。部分最適の追求は決して全体最適とはなりえない。

今回の政府の並々ならぬ苦労は、レベルは異なれど、企業経営者の日常の苦労とも相通じる。無責任な評論家ではなく経営者として、「責任感」と「胆力」を持って決断していききたいものである。

●インテリア事業部

# プラスワン(ダブル)キャンペーンと新型ハンドスイッチ

弊社の糊自動攪拌供給機『プラス1IRON／アイアン』は発売以来、糊攪拌、供給の省力化を多くの皆様に実感いただき、大変ご好評をいただいています。

便利さがわかる！  
プラス1とドリル  
攪拌の比較動画は  
こちらから



現在、プラス1IRONを対象に『どちらか選べる！お得なプラス1W(ダブル)キャンペーン』を実施しています。

今回は、リニューアルした『専用ハンドスイッチ』をプレゼント対象品に含む、さらにお得な内容となっております。キャンペーンと併せて専用ハンドスイッチについてもご紹介いたします。

◆はじめてのプラス1  
応援キャンペーン！



【概要】

期間中にプラス1IRONをご購入いただく、関連商品を全5種類の中から1点プレゼント致します。

【プレゼント商品】

- 専用ハンドスイッチ ×1個
- 専用フットスイッチ ×1個
- NEWプロ☆フィット ×1箱
- 広口タンク20L×2個
- コマセバケツ角20L ×2個

※ご注文時にご希望商品をお伝え下さい。

◆下取りキャンペーン！

【概要】

プラス1IRONをご購入時にお手持ちのプラス1シリーズを下取り致します。

※応援キャンペーンと下取りキャンペーンの併用はできません。  
予めご了承下さい。

【キャンペーン期間】

令和2年9月30日まで

キャンペーンの詳細は  
こちらから



大好評！

## プラス1IRON 専用ハンドスイッチ

○製品概要

糊供給のON/OFFが手元で行えるようになり、糊量を確認しながら供給できます。

○新形状

握りやすいグリップに、操作がしやすいトリガースイッチを採用。ポンプ使用時の操作性をさらに向上できます。



専用ハンドスイッチ  
品番：99-7005  
カタログ価格：9,800円（税別）

お得なキャンペーンとなつていきますので、機会をお見逃しなく、プラス1IRON及び関連商品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

# 自動壁紙糊付機「Hiβ・NEO」

私も使っています。

今月は山梨県南アルプス市でリフォーム全般、一般住宅からマンションまでの現状回復など幅広く展開されている株式会社Run代表取締役 下川孝司様に自動壁紙糊付機「Hiβ・NEO」の魅力を聞きました。



●導入のきっかけは？

今まで使用してきた糊付機が不調になったタイミングで極東さんから推奨されたのがきっかけです。

●購入に至った大きな理由

極東さんの対応の良さ、これに尽きるかなあ。また直接メーカーさんとお話ができる事は安心感を得られます。

●特に気に入っている点

液体など見た目の良さも気に入っていますが、テープのセットがしやすい設計になっている所が作業効率に繋がります。

●他に愛用されているおすすめの商品

1つ目はプラス1IRONで、最初は半信半疑

で購入をしたけど、糊の攪拌作業が無くなり質の良い糊に仕上がってくれるので、今は壊れても困るし無くてはならない存在になっています。

2つ目はハニーボックスⅡです。以前は糊付機を現場に持って行って作業する事が当たり前でしたが、現場での時間や場所を取る事を考えると会社にはスペースがあれば、会社で糊付作業をし、ハニーボックスⅡに入

れ、現場に行ったらすぐに貼れる状態にしておくことで職人にも喜んでもらえるし作業効率も上がります。ハニーボックスⅡは型崩れもしないし畳んでコンパクトにもなるので弊社としても10個以上必ずストックしてある必需品。壊れた時のことを考えて在庫もストックしています。

糊付機に加えてこの2点が揃う事で現場での作業が省けます。まさに我が社にとっての「効率アップの3点セット」。是非、真似して欲しいと思います。

●今後の事業展開

弊社は内装、塗装、大工、建築関係全て行っていますが、お客様が最後

に目にする内装は切っても切れない所であり、喜んでもらえるための綺麗な部屋を作るには勉強が必要で。そのために、メーカーとタイアップをしていきます。

結果、効率よく生産性が高がり利益に繋がるので良いものを取り入れていきたいです。



●当社への要望

現状のように遠方でも対応していただけているので特にないです。良いものを開発していただき今まで以上に生産性が高がる物に期待しています。

この度は、お忙しい中、快く取材に応じていただき誠にありがとうございます。株式会社Run様の今後の益々のご発展を祈念申し上げます。

横浜営業所

主任 菅原 大



● 豊事業部

岡山県岡山市 株式会社城口様

# 最新型両平刺機『MASTER II』生産効率アップ！

（株）城口様は、明治20年に豊表の仲買商として城口商店を創業され、今日に至るまで豊関連の事業を中心に発展してこられました。



（株）城口様とは、平成7年岡山市南区泉田にコンピュータ式豊製造システム「コンパクトライン」を導入していただいていた当社との付き合いが始まりました。早くから新築需要の落ち込みと単価下落を予想され、豊リース事業「タタミス」を展開し、コンパクトラインをフル稼働で豊を製造されています。

平成17年には、広い場所が必要になり、現在の古新田に豊工場を移設。更に生産力強化を図られ、令和2年2月に最新型の両平刺機『MASTER II』に入れ替えをされました。



主な事業内容は、住宅関連の各種リフォーム、畳・襖を中心とした内装・仕上げ工事、豊リース、カーテンが中心のインテリア販売施工等。

- ① 表替え時にチップソーの取り外しが不要
- ② 縁幅が自動で1寸4分まで変更可能
- ③ 自動で、幅の狭い畳（2尺2寸）の縫着が可能
- ④ チップソーの裁断角度が自動で0度から13度まで変更可能
- ⑤ 縁無豊製造時、縫着無しで裁断のみ可能
- ⑥ IOT対応

また、（株）城口様のご要望で特注仕様として、下前の切りカギ部を自動検知し手を加えずして縫着するシステムを採用。また、生産効率を高めるために、縁を上前下前其々3つずつ掛けることが出来、手間になる縁替え作業をロス無く出来る様になりました。

豊事業部 西日本担当  
課長 瀧口 昌宏

● 豊事業部

全国80豊店参加で大盛況

# 初開催『オンラインJCS研究会 全国大会』

去る6月19日、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）対策で、『オンラインJCS研究会（全日本豊コンピュータシステム）全国大会』を『WEB会議システムZoom』を用いて初開催致しました。

全国80社のJCS豊店様にご参加いただき、コロナ禍の中、豊店様の生き残りのヒントを勉強していただき、大変盛り上がりしました。

特別講演

『新しい生活様式』で生き残るために

株式会社フイル 代表取締役 濱本廣一様

「壁紙を、もっと簡単に、もっと身近に。」をテーマにたくさんの方に、もって壁紙に興味を持っていただけ、常に新しい壁紙を追求され、ARやZoom等を活用し販売を伸ばされているお話をさせていただきました。



豊店様パネルディスカッション  
構造改革で売上2倍に!!  
北国でも、豊仕事は増やせる!

有限会社関置店  
（北海道北見市）

代表取締役 関 良政様  
代表取締役 関 麻美様

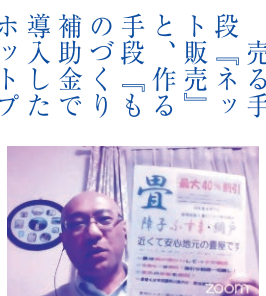


2019年にHPプリンターを導入され、襖・障子・壁紙以外にも無限に広がるプリンターの活用方法や、「事業の多角化」のお話を夫婦でしていただきました。

ピンチに生まれ、ピンチで育つ

株式会社和風生活  
（神奈川県藤沢市）

代表取締役 田中英之様



段『ネット販売』と、作る手段『ものづくり補助金で導入したホットプレス機』の相乗効果で、コロナ禍でも安定した仕事を維持できた秘訣をこ

紹介いただきました。

目指せ！不況に負けない安定経営  
「小さな豊店の大きな挑戦」

堀田豊製作所  
（山梨県甲府市）

代表 堀田登喜夫様



不況に負けない安定経営を信念に、チラシやSNSを使った取り組み等をお話していただきました。

オンライン懇親会

全国の皆様とオンラインで情報交換を行い、元気になっていただけました。

パネラーの皆様、ご参加いただきました皆様、誠にありがとうございました。おかげさまで、初めてのオンライン開催でしたが、皆様に喜んでいただけて、とてもうれしです。今後もオンラインの良い所は活用していきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

豊事業部  
部長 熊橋 武彦

# 「ジムボード ネオ」に新商品追加しました。

フィットネススクラブ様で大変好評をいただいているトレーニングアンダーボード「ジムボードネオ」と「ラバーマット」のパンフレットをリニューアルしました。ページ数を増やし、今までにはなかったオプションや新商品を掲載しております。

「ジムボードネオ」と「ラバーマット」は、機能面はもちろん新築、改装に関わらず施工が出来る仕様になっているので内装店様、工務店様からは施工性の高さも好評です。

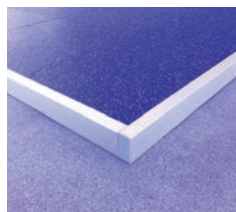


【ラバーマット ロールタイプ】

「ジムボードネオ」はフィットネススクラブやジムの悩みの種であるトレーニングマシン振動音やダンベル、バーベルが落下した際の衝撃音を和らげるためにトレーニングエリアの仕上げ材「ラバーマット」の下に敷き使用します。



【ジムボード ネオ】



【アルミフレーム】

この度のリニューアルにとともに、さらに見栄え、施工性が良くなるオプションの見切り材「アルミフレーム」の販売も開始しました。衝撃に強い頑丈な断面構造になっており、連結金具でストレート、コーナーに関わらず組立ができます。標準サイズは1800mmですが、mm単位での別注サイズ対応も可能です。



【JBユニット】

その他のオプションとしてランニングマシン等の足下の小さいマシンを設置し使用する場合の「四み防止プレート」も販売を開始しました。また新商品として施工要らずで「ジムボードネオ」と「ラバーマット」のスペースができるJB（ジムボード）ユニットも掲載しております。付属の六角レンチで組み立てるだけで防音・防振スペースが完成します。フィットネススクラブはもちろん自宅トレーニングにもおすすめです。

今回、ご紹介させていただいた商品のご使用や販売に関することは、お気軽にお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先  
TEL 0791-62-0088  
ランシューマ事業部  
担当部長 山岡 亮一

## 私の座右の銘

営業管理本部 管理部  
部長代理 中野 茂 男



座右の銘 ▶ 人の振り見て、我が振り直せ

得意先、仕入先、外注先、生産担当といろんな人とも関係を持つようになり難しいことにも直面をいたしました。業務をする中で当然失敗も成功もあります。失敗があると、それぞれの言い訳が始まります。担当者によってまちまちです。私自身若いころは自分の正当性ばかり強調して相手を責めておりました。今は、当方にも落ち度があり失敗しているわけですから自身も反省しております。

40代半ばで、当社に入社いたしました。まったく異業種からの入社で分からないことばかりでした。ソーラー発電事業部への配属から始まり、ランシューマ事業部、営業管理部、食品機器事業部の事務兼任、といろいろ経験をさせていただきました。それぞれの部署（業界）での対応が違いため製造手配、業者手配、部材の発注、更に株式上場の準備と業務、幅広く対応しました。

引き出し



テレビやラジオ等で活躍している売れっ子芸人は、ネタの「引き出し」を多く持っています。その場の状況に合わせて頭の中の「引き出し」から瞬時に最適なネタを取り出し、場を盛り上げるのです。これは、商品開発、設計業務においても同じです。ヒット商品を世に送り出す人は、やはり商品開発に必要なアイデア、設計知識の「引き出し」を多く持っています。商品コンセプトや仕様に合わせて最適な情報を「引き出し」から取り出すのです。では、この「引き出し」を増やすにはどうすれば良いでしょうか。日頃から市場トレンドを注視し、新しい技術情報を収集しつつ実際の商品開発の中で増やしていくしかありません。

私自身、「引き出し」を増やすべく日々の業務に取り組んで参りたいと思っています。

研究開発本部  
部長 井口 雅敏