

電気代の高騰対策としての、ソーラー・エネルギー部の提案商品をご紹介します。

## ●太陽光発電システム

近年問題となっている電気代の高騰。その原因の一つが燃料費調整額です。世界的なエネルギー危機により燃料価格が上がり、値上げ分が全世帯から徴収されているため電気代が高騰しました。2023年6月には大手電力7社は電気料金を改定し電気代が上昇しています。太陽光発電があれば自家消費効果(電力会社から買わずに済む分)で大きな経済効果が期待できます。

当社は2022年4月に竣工した神岡新工場に200kWの太陽光発電を設置しており、工場の使用電力の一部を賄っています。(上)

## ●蓄電池

蓄電池のメリットはさまざまです。安い電気で充電、放電して高い電気の削減、太陽光発電の電気で充電、停電時に自宅に放電。蓄電池があればエコで安心な暮らしが可能で、(中)

現在は住宅用の蓄電池が主流ですが、事務所や工場向けの大型蓄電池もあります。

## ●V2H(電気自動車充電設備)

EV・PHEVの普及にともない、V2Hの設置が急増しています。自宅で倍速充電が可能になり、停電時には車両から電気を取り出して自宅へ供給ができます。太陽光発電の余剰電力で車両を充電することも可能です。(下)

さらに、2022年度からは高額補助金が支給されており、導入への後押しになっています。



## 広報誌 to[トゥ]について

総合企画室長 頃安 憲司

マンスリーキョクトーとその前身である極東だよりから約50年続いてきた本誌ですが、このたび「to[トゥ]」として生まれ変わることとなりました。ここではタイトルに込めた思いやコンセプトなど、リニューアルの裏側をお伝えします。

### to[トゥ]とは？

ご存じの通り「～に」「～へ」といった意味を持つ“to”ですが、この一見シンプルなタイトルには「本誌の送り先である読者の皆様一人ひとりに対し、当社の今の姿やこれから向かおうとしている姿を届けたい」という思いを込めています。

### コンセプト

約50年続いてきた本誌のリニューアルはその意義や目的をいちから考え直すところからスタートしました。その中で、本誌が読者の皆様と当社をつなぎ、コミュニケーションを生むきっかけとなってきたことに注目。今回のリニューアルではその役割をさらに強化するとともに、KLASSの各事業、社員や社風などを伝えていくものとするを旨としました。

### デザイン

基本的な内容はこれまでのものを踏襲しつつ、より読みやすく、より伝わりやすくなるようデザインを一新。インスタントカメラから着想を得た表紙では、毎月一枚KLASSの“今”を切り取った写真をお届けします。その瞬間の解説やその一枚を選んだ理由などは裏表紙「今月の表紙」の中でご紹介していきますので、そちらとあわせてお楽しみいただければと思います。

## 赤とんぼ

## 万歳で締めくくり

インテリア事業部 開拓推進担当 担当部長 富山秀俊

父が他界して3年、家族が見守る病床で「故郷の山に登りたい」「登って何するの」「バンザイする」と云った。

葬儀の時お寺さんから、万歳と云うのは成し遂げた方からしか出てこない言葉、現世に思い残すことなく成仏されますよ、と話された。

定年退職後、昔取った杵柄の竹細工にはまり、高齢者趣味教室で当初は生徒として学びながら簡単な作品を作っていたのが次第に熱が入り、美術工芸品のような作品を作りだし

た頃には先生として教える立場になり、行く先々で竹関係の製品を見るたびに熱心に作り方を調べて自分の作品に取り入れ、また生徒さんにも教える材料としていた。

脳梗塞で手が不自由になった後も一生懸命編んでいたが思うようにいかず歯がゆく辛かったらうなと思うなか、バンザイと云う最後を飾る言葉を発した父を誇りに自身も日々の仕事を全うしたいと思う。



## 今月の表紙

今月の表紙写真は、社名変更にもない刷新した本社(兵庫県たつの市)玄関の社名サインです。2023年10月1日からKLASS株式会社へ生まれ変わった表紙に相応しい一枚です。加えて、神岡工場・島田工場・各営業所等のサインもすべて新社名に変更、営業車両の社名表示も随時更新予定です。



# to

# 2023 10 vol.572

・「100億企業」から「100年企業」へ

・インボイス制度対応「Goolip」(インテリア・畳)

・新商品「TATSUJIN」発売！(畳)

・私も使っています「スーパー積尺くん」

・電気代高騰対策としての提案商品(ソーラー)

・広報誌 toについて

・赤とんぼ「万歳で締めくくり」



# 心「100億企業」から げん言「100年企業」へ

代表取締役社長  
頃安 雅樹

創立75周年の節目となる本年10月1日に、当社は57年ぶりに社名を変更し、更に理念体系も一新して、新たな気持ちで新年度を迎えることができた。

私は例年、大晦日の「ゆく年くる年」を見て新年を迎えているが、互いに連続している今日(くる年)に、昨日(ゆく年)とは異なる意味合いを持たせて、それを自分自身に言い聞かせることとしている。社名変更の瞬間もまさに同様であった。

私自身は新社名「KLASS」に以下の想いを込めている。  
K(Kyokuto=極東産機として長年培ってきた技術力、商品力、顧客基盤等を全て継承して)

L(Life=当社のMissionに基づき、人と社会と環境に貢献すべく、人間生活や生命に関する諸問題をターゲットとして)

## インテリア・畳事業部 商品紹介 インボイス制度対応 建築業界向け見積・請求管理クラウドツール「Goolip」

インテリア事業部  
山家 裕介

今月は建築業界向け見積・請求管理クラウドツール「Goolip/グーリップ」をご紹介します。

10月1日よりインボイス制度が開始されましたが、Goolipはその制度にも対応したツールとなっていますので安心してご利用いただけます。

### Goolipの特徴

Goolipは「低価格なのに高機能」をコンセプトに開発されました。入力画面は出力帳票に近いデザインなので、初めての方でも簡単に操作が可能です。また、見積・受注・売上上の原価が案件単位で管理できますので、状況確認がしやすくなっています。

### インボイス制度対応

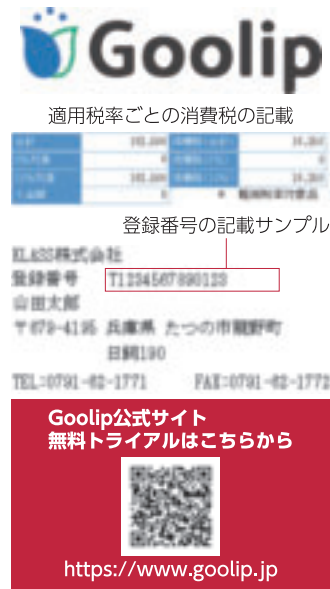
インボイス(適格請求書)とは売手が買手

に対し、正確な適用税率や消費税額など、法令が定めた内容を明記した書面を伝える手段であり、Goolipは適格請求書に必要な適用税率、消費税、合計を請求単位で計算し表記しています。

### 料金プラン

Goolipは、伝票管理から始めたい方向けの「ミニマム」月額500円(税別)から、売掛管理・顧客管理など基本的な機能が揃った「ベーシック」月額1,980円(税別)など、リーズナブルな多機能見積・請求クラウドツールです。事業形態やご予算に合わせた4つの料金プランからお選びいただけます。

どのプランも最大2カ月の無料トライアル期間がありますので、ぜひこの機会にご利用くださいますようお願い申し上げます。



適用税率ごとの消費税の記載

登録番号の記載サンプル

KLASS株式会社  
登録番号 T1234567890123  
山田太郎  
〒079-4195 兵庫県 たつの市龍野町  
日野190  
TEL:0791-62-1771 FAX:0791-62-1772

Goolip公式サイト  
無料トライアルはこちら

<https://www.goolip.jp>

## 畳事業部 商品紹介 新品 縁無畳用畳表自動両折曲機「TATSUJIN」

畳事業部 中部担当  
課長代理 大森 弘

和室はリビングや寝室、家事スペースとしても使える多様性があり、昨今はへり無畳が増加し、それに合わせて天然草表や和紙表、樹脂表等さまざまな畳表が商品開発され多様化しております。

そのためさまざまな畳表の折り曲げに対応した「縁無畳用畳表自動両折曲機 TATSUJIN」が誕生いたしました。半畳の畳表を簡単に折り曲げることができ、大変美しく仕上がります。

### 寸法入力

タッチパネルによる手入力。畳割付ソフト「大黒天NEO」とオンラインが可能。

### 操作性

カラー液晶タッチパネルで、エラーメッセージが表示されるので視認性が向上。機械操作は、操作ボタンとフットペダルだけで、誰が製造しても同じ仕上がりになり品質安定にも繋がります。

### 折曲方法

半畳表を寸法通りにカット・ケベキし、両側を寸法制御して同時にヒーターブロックで

折曲部を加熱しながら折り曲げます。また、樹脂表等の折り曲げにくい畳表は、コテで筋付けが選択でき、薄い縁無畳表は二段折り曲げし美しい仕上がります。

### 製品仕様

機械寸法 長さ 2,180×幅 1,790×高さ 1,807mm  
折曲可能寸法 幅 2尺2寸~3尺3寸  
クセ 5分以下/3尺  
ヒーター仕様 設定温度 最大110℃



縁無畳用畳表自動両折曲機「TATSUJIN」紹介動画

YouTube動画

ご興味のある方は、営業担当または畳事業部(TEL.0791-62-1772)までお問い合わせをお願いいたします。



A(Advanced=7つのコア技術をメインに、これまで蓄積してきた得意な「先端」技術を駆使して)

SS(Solution Service=ハード・ソフト両面から問題解決のためのご提案を行い、お客様や地域社会に喜んでいただく)

そもそも社名の変更、理念体系の一新は、当社に身近な住宅業界に例えるなら、「会社のリフォーム」と言えよう。

住宅のリフォームとは、これまでの土台、基盤はしっかり残しつつ、住まい手の年齢や家族構成、人生設計に合わせて不要な機能を除き、必要な機能を追加して、より生活しやすい空間に変えることである。

会社のリフォームも同じで、長年の技術力、商品力、顧客基盤を堅持しつつ、「製造業から2.4次産業へ」を基本方針とす

る当社中期ビジョンに基づいて、これまでのビジネスモデルを更に進化させて、事業の拡大と会社のさらなる発展を図っていくにふさわしい仕組みに変えていくことなのである。

「オリジナル製品を生み出して、新たな顧客と新たな市場を生み出し続けるメーカーとしての強みを十二分に発揮しつつ、これまで築いてきたお客様のネットワークを活用して新たな製品・サービス提供を行っていく」…まさに「2.4次産業」型企業に進化していくための「一大リフォーム」と言えよう。

別の言い方をするならば、これは創立75周年を迎えた当社にとって、「100億企業」から「100年企業」への新たな歩みの始まりでもある。まずは全社員がその重要性をしっかりと認識して、基本的な方向性を共有していきたい。

# 私も使っています。【スーパー積尺くん】

今月は、静岡県静岡市で静岡県中部を中心に、壁紙リフォームに特化した内装工事を手掛けておられます、壁紙専門店 YS(株式会社 KIYAMAHOME)の代表取締役山崎正平様に図面からの面積計測&概算見積支援ソフト「スーパー積尺くん」の魅力についてお聞きしました。

### ●導入のきっかけは?

平面図からの見積依頼が増えてきているなか、得選品フェアチラシに掲載されていたスーパー積尺くんの存在を知りました。早速詳しい内容を聞きたいと思い、販売店へ相談しました。

### ●購入に至った大きな理由は?

導入する前は、平面図を印刷し三角スケールで面積を拾い出していたので、時間がかかり、非常に苦労していました。

### ●特に気に入っていただいている点は?

マウスで囲んでいくだけの操作が簡単なお手軽です。専用ソフトを使用し、適当に図面を拾っているわけではないので、得意先や施主様から、信用を得やすくなりました。

### ●導入前後の違いは?

拾い出し時間が大幅に短縮されたことです。初めは覚えることがありますが、遠隔サポートで丁寧に教えていただけたので、すぐに使用できるようになりました。

### ●導入後の感想

内装業者さんと話をすると、図面からの見積依頼に悩まれているという声をよく聞きます。パソコンさえあれ



ば、すぐ使えるソフトなので、そのような方に勧めていきたいと思っています。

### ●今後の事業展開の予定

内装仕上工事を中心に施工していますが、自社のホームページを作成してから、一般のお客様からの依頼が増えてきました。今後はそちらの分野にも力を入れていきたいと考えています。

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。壁紙専門店YS様の今後益々のご発展を祈念申し上げます。



導入製品の紹介

スーパー積尺くん

品番:KK50065  
カタログ価格:108,000円(税別)



ビジネスソフト課 佐々木 倫太郎