

7月8日(水)から7月10日(金)にかけて、東京ビッグサイトで開催される日本最大のスポーツ・健康産業に関する国際的な総合展示会SPORTEC(スポルテック)2026に出展します。

当社は、フィットネスクラブ様向けの防音・防振対策をコンセプトに、トレーニングマシンの振動音やダンベル落下時等の衝撃音を軽減する「ジムボード ネオ」と、トレーニングエリアの仕上げ材「ラバーマット」を中心に展出します。

加えて、新商品の壁面材 吸音パネルを展示します。“ただ静かにする”だけでなく、内装デザインに調和しつつ音対策ができるように設計しています。

さらに、格闘技・ボクササイズ・柔術道場などにおすすめの格闘技マット「ムサシ」と、シミュレーションゴルフ場に最適な防球・防護パネル「Gガード」も展出します。

「ムサシ」は格闘技のような激しい動きによる衝撃を吸収できる芯材構成となっており、1枚ずつ独立しているため傷んだ箇所だけなど部分交換が可能です。防災試験にも合格しています。

防球・防護パネル「Gガード」は、シミュレーションゴルフ・室内ゴルフ練習場におすすめです。ゴルフボールの跳ね返りを抑え、壁を保護し、1枚(90×90cm)2.4kgの軽量設計かつ難燃性能を備えた安全性の高い商品です。

今回ご紹介した商品の販売やご相談、カタログのご希望は、お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先
コンシューマ事業部 TEL:0791-62-0088



▲ジム・ラバーマット



▲格闘技マット「ムサシ」

スポルテックのご案内はこちら

私の座右の銘 「熱意」

インテリア事業部 南関東営業所
所長 東 正人



1989年に入社し、37年が過ぎました。

入社前の面接の際、入社後に上司になる方より「営業で一番大切な当たり前のこと、君はわかりますか？それは自社商品を心底惚れ込むことです」と教えられたことを思い出します。また、営業所赴任時には、故・頃安千鶴子会長から「本当に売りたい(本当にお客様に使っていただきたいとい

う)熱意があれば、それが道端の石であっても売れます」とのお言葉をいただいたことも折に触れ思い出します。

インテリア事業部で長年営業に携わる中、バブル崩壊後の厳しい環境下で、主力製品である糊付機以外の新商品開発・販売にも取り組んできましたが、市場に受け入れられず姿を消した商品も少なくありません。そのたびに、自身の販売において本当にやれるところまで努力したのか？自らが途中で売れない理由付けをして諦めてしまった商品もあったのでは？と恥ずかしながら今でも自問自答しています。

「商品を育てること」は営業の使命です。今後も商品への想いと熱意を持ち続け、「新市場に新商品」の創出に努めてまいります。引き続き、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

赤とんぼ ●● 走り続けるための健康習慣 豊事業部 担当部長 瀧口 昌宏

営業活動では体力が成果を左右する場面が多い。日々の移動や商談をこなすには、健康な身体が欠かせない。その基盤として私が続けているのがテニスである。コートを走り、呼吸を意識しながらプレーすることで、自然と心肺機能が鍛えられてきた。試合形式の緊張感は、実際の商談と似ており、冷静さを養う訓練にもなっている。以前より疲れにくくなり、長

時間の打ち合わせでも集中力を保っている。商談中に余裕を持って話せることは、相手の信頼を得るうえで大きい。健康は自己管理にとどまらず、営業活動を支える重要な資産だ。30年間継続して学んだことを、これからも仕事の現場で生かしていきたい。



今月の表紙

今月の表紙は、5月10日(日)にNHKにて放映された「有吉のお金発見 突撃! カネオくん」の撮影風景です。番組内では、銭湯における安全性および快適性向上を目的とした製品として、当社の浴室用防水畳「湯ったりたたみ」等が取り上げられました。今後も当社は、安全性と快適性のさらなる向上を追求し、社会に貢献できる製品づくりに努めてまいります。なお、番組視聴をご希望の方は、NHK ONEの見逃し配信をご覧ください。



環境にやさしい
植物油インキを
使用しています。



ユニバーサルデザイン(UD)の考えに基づいた見やすいデザインの文字を使用しています。



to

2026 06 vol.604

- 毎日が「生まれて初めて」の連続
- 総合カタログ#17発刊記念! 「ベッカーキャンペーン2026春夏」(インテリア)
- 量表折曲機「ホットおりひめDX」導入店様の声!(豊)
- 導入事例 インテリアみった様
- SPORTEC2026出展!(コンシューマ)
- 座右の銘「熱意」
- 赤とんぼ「走り続けるための健康習慣」



心 げん 言 毎日が「生まれて初めて」の連続

—古稀の誕生日を迎えての社員向け
社長メッセージに基づく—



◀自宅にいただいたお祝いのお花

代表取締役社長
頃安 雅樹

関東に住まいして50年を超えたのに、結局根は関西人なのか、落語の生み出す「言葉の可笑しみ」は落研時代に染み付いた上方落語でしか感じられない。日頃は故人である桂米朝と桂枝雀の録画・録音ばかり視聴しているが、本年は現役の上方落語の重鎮、桂文枝が1月初旬に、桂文珍が4月下旬に、それぞれ都内で開催した独演会を楽しむことができた。

桂文枝は独演会の冒頭「私は今年83歳になります。生まれて初めてのことで。」と切り出し、笑いを取った。観客は「生まれて初めてのことで。」と意表を突かれ、「えっ?どういうこと?(=緊張)」と考え、一呼吸おいて「なるほど!(=緩和)」と納得して笑いにつながった。枝雀の言うところの「緊張」と「緩和」が続いて起こり、笑いを生んだわけである。

確かにその通り、今迎えているこの1年も、またこの1週間

も、今日この1日も、すべて「生まれて初めて」の瞬間の連続なのだといふに納得し、大いに感じ入った。

本年1月中旬、当社神岡工場にお客様を招いて開催された新年行事の冒頭挨拶で、「私は今年70歳、古希を迎えます。生まれて初めてのことで。」とさっそく真似をしたが、残念ながら全くウケなかった。冒頭に緊張を起こせず、従って緩和も起こらなかった。

さて、文枝の話の通り、今この瞬間こそが生まれて初めての連続であり、生まれて初めての瞬間は、この世で生かされている最後のその日まで続くことになる。従って生まれて初めての瞬間を大切にしないわけにはいかない。生ある限り、努力し勉強して、成長し続けなくてはならないのだ。

その結果、人生の最後の日こそが、自分にとって最も成長し

た瞬間、生まれて初めてでなおかつ最高の瞬間にすることができるわけである。

「毎日が日曜日」とよく言われるし、第一線を退けばなおのこと、その表現がピッタリくる過ごし方もあるのかもしれないが、私はそれよりもむしろ、「毎日が生まれて初めての連続」で過ごしていきたいと考えている。

中国・唐代の詩人杜甫の詩「人生七十古来稀(人生70年は古来稀なり)」に由来すると言われている「古稀(=古希)70歳を迎えるに際し、以上のことを肝に銘じて、生を受けているこの瞬間瞬間を大事にしつつ絶えず勉強に努め、更なる成長を続けていきたい。

インテリア事業部 キャンペーン紹介

好評実施中! 総合カタログ#17発刊記念! 『ペッカーキャンペーン2026春夏』

インテリア事業部
主任 山家 裕介

現在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「ペッカーキャンペーン2026春夏」をご紹介します。

【キャンペーン概要】

★特典1 毎月抽選でプレゼント!

期間中に対象製品をご購入いただき、①②いずれかの方法で機器ユーザー登録していただくと、毎月抽選で3名様に、ディスクグラインダをプレゼントいたします。

①対象製品に同梱されている機器登録カードに必要事項をご記入のうえ、返送ください。

②機器登録カードに掲載の二次元コードから、LINEにて機器ユーザー登録をおこなってください。

★特典2 専用替刃1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1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。

対象製品ならびにキャンペーン詳細および応募方法は、右記の二次元コードよりアクセスしてください。

【キャンペーン期間】

2026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。



キャンペーンの詳細はこちら

畳事業部 商品レビュー

発売1周年 現場が証明した仕上がり品質 畳表折曲機「ホットおりひめDX」導入店様の声!

畳事業部
課長代理 小池 靖子

2025年に発売した「ホットおりひめDX」。発売から1年が経過した今、畳店様では実際どのように評価されているのか、全国の導入店様にアンケートを実施いたしました。

導入前の課題

多くの畳店が以下の悩みを抱えていました

- ・スチームが必要で手間がかかる
- ・折り曲げの均一性が難しい
- ・化学表・天然い草の折れにばらつき
- ・角が丸くなる・仕上がりに不満
- ・作業時間がかかる/作業効率が悪い

導入して良かった点

● 圧倒的に多い声

- ・仕上がりがキレイ(ほぼ全社)
- ・角がしっかり立ち、均一に折れる

● 作業面の評価

- ・スチーム不要(準備・作業削減)
- ・作業時間短縮し効率アップ

● 使用性

- ・シンプルで扱いやすい
- ・小スペースでも使用可
- ・最大テーブルサイズが広くなり、本間サイズの畳表も非常に曲げやすい

導入後の変化(リアルな声)

ポジティブな変化:

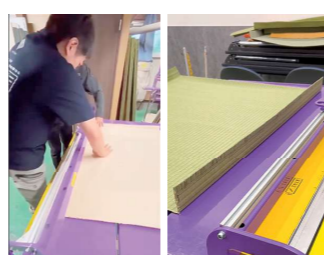
- ・「仕上がりが大幅に向上」
- ・「作業時間短縮」
- ・「安定した品質で安心」
- ・「手作業より圧倒的に良い」

一方でリアルな意見:

- ・作業時間は「大きくは変わらない」ケースもあり
- ・ヒーター部の掃除が必要
- ・設置スペースはある程度必要

最終的に評価されたのは、「仕上がりの良さ」でした。まだ導入されていない方は、ぜひ一度ご検討ください。

A1-9310 ホットおりひめDX



北海道 旬閣畳店様
角がきれいに立ち 仕上がりが安定

お問い合わせは、営業担当または畳事業部まで。(TEL0791-62-1772)

私も使っています。自動壁紙糊付機【Hiβ-Premio】

今月は、福井県福井市で内装仕上げ工事業を営まれているインテリアみったの代表 三ッ田 博道様に自動壁紙糊付機「Hiβ-Premio/プレミオ」の魅力についてお聞きしました。

● 購入のきっかけは?

今まで使用していたPrime Revoが年数も経過し、一部部品の供給が終了しているとの話を聞き、買い替えの検討をしていました。

そのような折りに、販売店の展示会があり購入しました。

● 購入に至った大きな理由は?

展示会で実機を見たときに、一番使い勝手が良さそうで、Prime Revoの後継モデルで機能が向上しており、操作方法も大きく変わらない点から、購入を決めました。

● 特に気に入っていただいた点

全体的に軽くなったことで、現場への運搬が楽になったと感じています。特にスリッターが軽量化されていることに驚きました。

● 導入後の感想

糊付作業時の音が静かになったことや糊付性能に満足しています。なにより、新しく買い替えた機械なので、楽しいですし、仕事のモチベーションが上がります。

● 今後の事業展開の予定

今後も仕事が途切れることのないよう、現在の仕事量を維持していきたいと考えています。また自分の身の丈に合った仕事量を保ち続けていきたいと思っています。



● 当社への要望など

糊付機メンテナンス方法の動画コンテンツをもっと充実して欲しいです。またどの部品が供給終了したのか、気軽に確認できるようにしていただけるとありがたいです。

このたびは、お忙しい中、早く取材にご協力いただき、誠にありがとうございます。インテリアみった様の今後の益々のご発展を祈念しております。



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)

大阪営業所 主任 若宮 寛明