

彦とはすぐれたおとこの意。てんひこは豊かな未来を創造する者たちの集団である。



てんひこ

発行所 株式会社天彦産業 東大阪市長田西5丁目10番地 電話(06)744-1701(代)
編集発行責任者 余暇利用委員会 (南恵子 山川隆男 中島文子 岩崎哲夫 木本義信 樋口友夫)

「社名書体」・「社色」

ついに決まる！

かねてより懸案事項であった我社の「社名書体」及び「社色」がこのたびデザイナーとの入念な協議の結果、ついに完成しました。これによって、名刺・看板他全ての書類は随時変更されていく予定。

創業以来、我社の社名書体には明朝体をとりにいれたり、ゴシック体をとりにいれたり、明確にされていなかった。

このほど名刺の紙厚が厚過ぎるとの声が営業課から出、幹部会議にてとりあげられ、紙厚を薄くすると同時に、書体も変更することに決定した。

そこで、その書体については企業のイメージアップにつながり、なおかつ個性のあるものにしたいとデザイナーに申し入れ、数多い作品の中から除々にしぼり、最終的に下記の書体に決まった。

この書体には我社の主要扱い品である「鋼板」のイメージ

を特にとりいれ、組み合わせたものである。また「天」の字には、取引先との相互信頼にガッチリと支えられていることを表現している。

社色についても、「天彦」の「天」に基き、晴天の空を表すスカイブルーと決まった。尚、シンボルマークについては従来通りである。

我社としては「社名書体」「社色」の改定と、GO・GO・5運動の五項目の完遂によって、企業イメージアップを図り、それを定着させることが今回のねらいである。

株式会社 天彦産業

「社名書体」

「社色」の

必要性について

書体を決めることによって「企業の顔」ともいえる視覚的な秩序を確立し、企業で使われる一切のデザインアイテム(デザインの対象物)を一連の視覚体系に組み込むことである。また、企業の外観に一定の秩序を与え、企業の本質(理念や方針)を反映しあらゆる対象に企業の独自性を提示することができる。

社色についても、企業が他社にない独自の企業カラーを指定し、機会あるごとに提示し、対象の意識に定着をはかっているのが社色である。この社色は、外部に会社の態度・理念を示すとともに他社との差別化を推進する。時にはあらゆる多くのことば以上に雄弁に企業を表現し、対象の態度、嗜好決定に影響を与えることができる。

昭和五十六年度

株式会社天彦産業

指針決定

「GO・GO・五・運動」

再挑戦に際して

専務 樋口 克彦

前年度GO・GO・五・運動の具体的成果である経常利益五千万円が、全社員の実力にもかかわらず、達成出来なかったことは誠に残念であります。

五十六年度こそは、確実に達成し、長期目標の五十九年度経常利益壹億五千万円への基礎固めを為さねばならない。

こゝに改めてGO・GO・五・運動の五項目を列記し、社員それぞれの奮起を促したい。

(一) 取引先との相互信頼のなかで「天彦の存在価値」を高めよう。

(二) 常に問題意識を持ち、各自の課題を達成しよう。

(三) 業務と共に、自分自身の進歩と成長を果そう。

(四) 計画、実行、反省の繰返しから、確実な仕事を生みだそう。

(五) 委員会活動を活発にし、生き生きとした輪を拡げよう。

この五項目の実行、レベルアップは、我々卸売業に於ける生産性向上につながるようになるわけでありませう。

今年度のみならず、こゝ当分低成長しか望めない減速経済の中で、諸経費の高騰、人件費の増大を充足する為には、それに耐え得るだけの生産性の上昇を計らなければならない。

製造メーカーと異なり、合理化の余地の少ない我々問屋業としては、一人当りの生産性向上は、一人一人が自己の能力を如何に伸ばすことが出来るか、にかゝっているわけでありませう。

去る五月には営業マン実戦力強化特訓合宿講座に萩原・

山川・池口・武田の四名が参加致しましたが、今后も機会があれば外部研修にも積極的に参加すると共に、OJT（オンザ・ジョブ・トレーニング）・QC（品質管理）サークルの定着化、全社会議で提示された各目の課題達成等により、全社員一致して企業意識にめざめ、一人一人の成長を果たし、計画即実績主義を貫ぬき、この一年積極的な姿勢で、天彦産業の存在価値を高めなければならない。

業務改善を

行なうに際して

業務部長 樋口 健夫

五十六年度の目標GO・GO・五・運動達成に全社員が連携強化をはかり運動達成に邁進出来る雰囲気づくりに努力致します。

計画

(一) 新コンピュータの機能をマスター

(二) 業務分析マニュアルの完成

(三) QCサークルの活動実施

(四) 事務所の拡張工事

(五) 倉庫用地確保

計画実施要項

(一) 新コンピュータを導入して目下担当員がマスター中ですが、コンピュータ機能を八月以降の業務に使用する様に努力する。

(二) 業務分析マニュアルを委員会をもうけて八月中旬に完成し各自業務の再確認と能率向上に寄与出来る様創案中です。

(三) QCサークル活動実施について各自が問題点を提出してサークルテーマを選定してグループ別にわかれてサークル活動を実施致します。

(四) 事務所拡張工事
現在使用中の事務所は狭くなり増設工事を九月中旬に完成する予定です。

(五) 倉庫が現在手狭になり在庫管理及び安全管理上倉庫増設をするについて適当な用地を

早急に確保する事に全力をつくします。

運動達成の第一条件は全員の健康管理を充分して一人の落後者もなく元気で楽しくその日を大事にして積み重ねて大目標に進みたいと思います。

事務所の

増改築工事が始まる

本年度の事業計画の一つである事務所の拡張に伴う増改築工事が八月初めから始まった。これによって、現在使用中の事務所から応接室が取り除かれ、コンピュータと事務関係のみとなり、増築の事務所には会議室二室（アコイデオンスカーテンにて間仕切り）応接室一室として使用することになる。

総工費は約八百万円。



第一のGO・GO・5で

営業一課 齊 藤 安 平
課 長

昭和五十六年度から営業も営業一課、営業二課と別れ、五十五年度のGO・GO・5運動に再挑戦する事に決定致しました。

営業一課は五十五年度の苦い経験の反省と、今年やらねばならない闘志と綿密なる計画を胸に刻み込みスタート致しました。

一、時間を二倍に生かす
二、販売に不可能はない
三、納期遅れを0に
四、新規ユーザー開拓
五、グループ セールス

右の五項目を重点に従来からの同業者、ユーザーも同時に会社の内容を見直してより深く取引の質の向上を計り、得意先からはさすが天彦産業である、あの会社に資材の発注をすれば安心であると言うセールスをする様に指導致しております。

五月にはプロ・セールスマン

特訓講座を受け、心、技、体

共に一級セールスマンとして販売計画達成に向けて努力致しております。

我々は去年の苦い経験が良薬となり、プロ・セールス十則に書かれてる様にならず達成すると言う固い意志と綿密なる準備行動計画を練り目的達成の報酬にもう一回海外旅行を我が手中に納める事が出来る為に毎日の業務活動に於ても誠心誠意、成遂げる事を誓っております。

五十六年度は評論家達の見方は決して甘くはありませんが我々は厳しい世間に必ず花を咲せ、実らず事を約束致します。

全員野球を基本理念に

営業二課 樋 口 友 夫
課 長

流通企業にとって営業部門はその核であることは言うまでもありません。

営業二課はこのことを充分認識し、未達成のGO・GO・5運動完遂の為に課員一丸となって邁進します。

昨年度と異って経済成長率も今期ゼロが予想されます様に厳しい現状ではありますが、期首に計画した売上、粗利の数字は必ず達成するつもりです。

その方策として
一、効果的な訪問活動を行う為に、準備を怠らないこと。

二、利益主導型の販売戦略に心掛ける。

一、今日やらねばならぬ仕事は必ず今日片付ける。
以上を表題として、今期決算期には課員全員が充実感と満足感を味わえる様努力し、来年五月某日には胸を張って、

国際空港を飛び立ちたいと思います。

品質管理と不良ゼロを
大前提に：

工場長 樋 口 吉 久

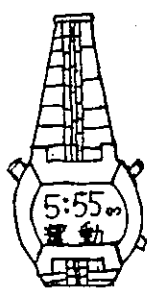
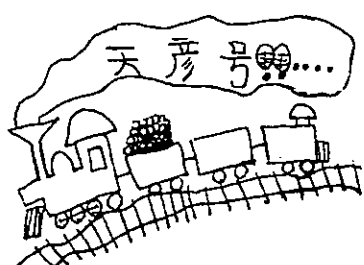
「GO・GO・5運動」を達成出来る様、現場として「問題意識の継続化」、「絶えず新鮮な疑問、ナゼ?、ナゼ?の心を持ち合わせている事が前進する」などということがあるが、最も大切なのはこのナゼ?、ナゼ?、という新鮮な疑問と驚きである。そしてこのなかには進歩の秘訣があるのではないかと思う。我々は、とにかく疑問をもつ前にあきらめてしまったり、自ら否定してしまう事が多い。

もう一度、幼時期に立ち返り新鮮疑問と驚きをもつ様にしていれば、絶えず新しい問題を見つける事が出来る様になるのではないか。問題がないのが問題だ、などといわれる事のない様、継続して問題意識をもち続ける事が我々を前

進させる鍵になるのではないだろうか。

QC・サークル活動とは、自分で自分に満足するところまで自己を引き上げてくれる修業の場であるという考え方をぜひしてみたい。自分自身何をしてきたのか、何をしていた事により昨年より今年、今年より来年に向けて、何が成長したのか、何を吸収したのだろうか、仕事を通じて今まで成し遂げてきた事をたまには振り返ってみよう。

現場には山積みされたように問題があり、今年はこの問題を、一步一步、問題解決して前進する事を考えたい。この一年、現場として、品質の管理と不良ゼロをスローガンにし、毎日の早朝会議を充実したものにして各部門別に責任の自覚を徹底させていきたいと思ひます。



“天彦”の過去・

現在・未来

社長 樋口 彦三郎

明治八年一月八日、初代樋口彦三郎翁が滋賀県甲賀郡北杣村大字牛飼（現在の水口町大字牛飼）において前挽鋸（別名木挽鋸）の製造販売を創業し、屋号を“天彦”とされてより昭和二十三年、有限会社近江鋸製作所を買収し、水口町大字三大大寺四二番地（現在の本社）の地に有限会社天彦製作所として移転するまでは創業の地において天彦商店として営業し、二代目樋口彦三郎翁の時より前挽鋸製造、各種鋸及び打刃物の卸小売を業とし、大正十三年頃より合名会社天彦商店として通信販売を主体に、一時期は日本内地は勿論のこと遠く朝鮮、台湾、樺太、フィリピン方面まで販路を拡張しました。しかし、昭和二十年の大東亜戦争の敗戦とともに海外との取引は中止の止むなきにいたりま

した。

昭和十六年頃よりは前挽鋸以外の各種鋸も製造し、昭和十九年前記有限会社近江鋸製作所設立とともに鋸の製造は当社へ、天彦商店は卸小売を営み昭和二十二年以来、現在の本社の地において各種鋸製造販売、打刃物の販売をし乍ら株式会社木下産商（現在の三井物産）、徳山鉄板（現在の日新製鋼）の奨めにより鋸及び打刃物用の特殊鋼販売を大阪市西区立売堀に出張所として、現在の徳田鋼鉄株式会社社長徳田仁司氏を社員として兼業した。

これが大阪へ出た始めであり幾多の迂余曲折を経ながら出張所を西区南堀江へ移し、昭和三十五年、現専務樋口克彦がハカマ鋼材（現在のアサヒスチール）より帰る大阪出張所長として経営に参画してより、鋼材販売は大阪、鋸製造及び打刃物の販売は本社と分担し、順次鋼材（特殊鋼）の販路を拡げ、昭和四十二年

鋸製造部門を廃止、出張所を営業所と改称し三井物産株式会社大阪支店の特約店として、特殊鋼及び一般鋼材の販売を一途に経営の充実を計ってまいりました。名称も有限会社天彦産業と改め昭和四十七年現在の地、東大阪市に店舗、倉庫を新築移転いたしました。この間昭和二十三年より数回にわたり出資者の変更と増資をし、昭和五十二年、株式会社天彦産業と組織変更し、資本金二千円として今日にいたっております。

当初、大阪出張所は二人程度で、特殊鋼の月商も百五十万円位で微々たるものでしたが、今日では社員も十八人となり僅かながら台湾貿易もあり年商十五億円を突破することが出来、全く昔日の感がいちたします。

現在、大阪営業所は専務を中心として社員一丸となり、社業発展に務めておりますが、いよいよこれからであり一九八〇年代の経済の激動の最中

資本の充実と取引先との連帯意識を高め、販路の拡充をし、二次問屋として基盤の確立をはかり、将来に向って飛躍いたさねばなりません。

社員各位の一層の奮起を望みます。

“発表”

「各自の課題」

先の七月一日に開かれた全社会議で、今年で二回目になるが、一年間における「各自の課題」が発表された。

この課題は、自らが考え、具体的な何らかの目的を持ち、GO・GO・5運動達成に全員が参加していこうという主旨から始められたものである

（斎藤宮一課長）

一、再挑戦の年、課内の総合数字の目標達成に生命を掛ける。

（樋口宮二課長）

一、課内の目標を達成し、課員全員が満足感を味う。

一、バランスシートの読み方を完全修得。

（萩原課長代理）

一、期首計画は最低ラインとし、徹底準備・計画を実行する。

（樋口工場長）

一、いかにしたら効率よく現場作業ができるかを考え品質管理・不良ゼロを追求する。

（茨木主任）

一、切断作業を数字でつかめる様にし、加工効率を高める。

（山川隆男）

一、今日やらねばならぬ仕事は必ず今日片付ける。

（竹森 勝）

一、加工時間を把握し、現場の効率化を追求する。

（武田恒夫）

一、得意先の担当者の性格を知り、商品の特徴、性質をマスターする。

（池口敏正）

一、今期中に新規得意先を四件開拓する。

(岩崎哲夫)

一、工場長の全面補佐と、配
送業務の数字的把握。

(木本義信)

一、鋼種を十月までに覚え、
配達先の地理は早急に覚
える。

(沖 朝子)

一、健康管理の徹底と業務中
の雑談減少。

(南 恵子)

一、八月二十日までで旧コン
ピューター業務を終え、
九月二十日までで新コン
ピューターを完全マスター。
一、アシスタントの徹底。

(中島文子)

一、その日に処理しなければ
ならない伝票は必ずその
日に処理する。出来ない
場合はその原因を追求。
一、八月二十日までで新コン
ピューターの操作を修得。

(森 教子)

一、業務内容及び商品知識を
得、鉄を身近に感じられ
る様にします。

＝座談会＝

五十六年度、我委員会
はこう運営していく

(出席者)

体力向上 武田恒夫
自己啓発 萩原利武
安全省力 樋口吉久
余暇利用 山川隆男
司 会 樋口友夫

安全 ムダの撲滅と、社内の

安全美化を活動の中心に
行ってきました。掃除当
番の実施や月一回の委員
による工場内巡回による
安全確認はその一環でし
た。

今期はより強化し、各自
の安全省力に対する意識
を高めてもらう様努力し
ていきます。

司会

先の全社会議でも話が
出ましたが、今期の委員
会活動は短期に成果を得
られる内容で運営しよう
ということですが、その
辺を含んで自己啓発委員
会をお願いします。

自己

我委員会は成果を短期
に得るといふのは非常に
難しいのですが、毎朝の
各自の朝礼を通じて、話
し方、説得力等を全員が
身につけることを主眼に
において、その為に必要
知識を講演テープや貸出
文庫を通じて習得しても
らう、これが短期の成果

を得られることだと思っ
ています。

余暇

社内報の発刊は我社に
とって活気的な出来事だ
と思います。我々はやは
り、社内報を武器として
運営していきたいと思っ
ています。勿論、昨年年
様慰安旅行、宴会の主催
は行っていきます。

司会

各委員会それぞれ全員
参加を強調されています
が、各自の健康管理と体
力向上がポイントの体力
向上委員会は、具体的に
どんな活動を行われます
か。

体力

まず毎朝のラジオ体操
で一日の生活リズムを整
えること。それに二回目
になりましたが、健康カ
ードによる日々の体力づ
くりです。また血圧計の
購入で毎月十日に測定し
ておりますが、これを年
一回の健康診断時に参考
資料として医者に提出す
る。以上のことが具体的

な短期に成果の出る活動
内容です。

司会

最後に、この様な委員
会活動に全員が参加して
自らを高めるのが終局の
目的だと思いますが、そ
れに導いて行くのが自己
啓発委員会の役目でもあ
ると思うのです。いかが
ですか。

自己

全くその通りです。我
々はその為に今、委員自
らの自己啓発をまず行い、
その成果を得、方法論等
を発表し、皆さんの啓発
の参考にしていただきた
いと思います。

司会

どうもありがとうございます。
躍を期待します。

この座談会は約一時間半
に渡って行なわれ収録し
たものを抜粋しました。



「実戦力強化
特訓合宿講座」

昨年の研修会第二弾として

さる五月九・十日と二十三・
四日に、大阪城横の大阪共済
会館で経営指導協会主催の特

訓講座が開かれた。
真のプロ営業マンをめざして
萩原・山川・池口・武田の四

人が別記日程表のカリキュ
ラムに挑んだ。

「まず、人間として」
「特訓合宿に参加して」

一課 萩原 利 武

「何でもいさら、この齢で
？……正直な話、特訓講座
への受講が決った時に感じた
ものである。

「やる気」だって決してな
い訳ではないし、自分なりに
ひと倍勉強もして来たつも
りなのに……と思いつながら、
それでも、少しでも学ぶとこ
ろがあれば……と、二課の若き
エース、山川君とともに「地
獄の三十時間、営業マン実力
強化特訓講座」へ。

特訓内容やスケジュールに
ついては、若い三人からの報
告があると思うので省略して
私が学んで来た最大のポイント
は、営業マンとして最も重
要な課題は、まず、人間とし
て一流になるというごく当り
前の問題であった。

常時、取引先との接遇の中
で仕事をする私達にとって、
それは極めて当然な話なので

＜第 1 日＞	
12:00	受付（時間厳守の上、ご参集下さい）
13:00	オリエンテーション 講室の進の方をお願い
13:30	自分と商品を猛烈に売込もう!! 自己表現 と 売込実習 限られた短い時間内にはいかに自分を 売り込むかが、そして商品のセールス ポイントをお客に理解させるかが、 参加メンバーの前で実際にやってい たいただきます。自己表現・売込法は テープにレコーディングします。
14:30	トップセールスになるためには何を解決せねばならないか 問題分析 自己の販売姿勢・販売技術・販売活 動を分析し成功するための問題点を 整理しカード分類します。提出され た問題点はグループ討議の研究テー プになります。
15:30	プロセールスマンに要求 される販売姿勢とは 基礎講義 目標を完遂しライバルに打ち勝つた ための積極的な販売姿勢とは何か、 不可能を可能に導く科学的思考の生 み出し方とアイデアの出し方を理解 する。
17:30	夕食
18:00	テープ学習 と 講 義 説得話法研究 あるプロの売主の磨かれた説得話 法の実例を録音テープで聞き、お客 の心を動かす話し方を学ぶ。
19:00	役割演技法による面接技 術訓練 ロール プレイング VTRを活用し、自己の面接をテレ ビに再現します。 ロールプレイング評価表でチェク しながら実践的な分析を行い、討議 を全員で実施します。
21:00	販売姿勢を成長改善させ るためのグループ別研究 グループ 討 議 提出された実際の問題点別に小グル ープを組み、問題解決まで講師・アシ スタントの指導・アドバイスを受け ながら徹底的に討議します。
24:00	問題解決されるまで 討議は続けられます

＜第 2 日＞	
6:15	起床・洗面
6:30	ファイト トレーニング 朝のランニングと精神集中特訓 体を動かし鍛え腹の底から大声を出 し、仕事に取り組むリズムを呼び起 こし、そして気力を養おう。
8:00	朝 食
8:30	モーニング テ ー プ 人生を勝ち抜く最も強力 な武器とはなにか!! 一つの力と3つの習性一
8:45	性格分析 テ ス ト 自分の適性を掘もう!! 性格と実績のある性格分析テストを 行い、改善せねばならない性格や考 え方を分析します。
9:15	グループ発表 と 全員討議 グループ研究発表 グループ別に検討した内容を発表し 全員の意見を聞き出しながら問題解 決のための方法論をまとめていきま す。
10:45	講 義 プロ根性と販売技術 プロとは何か。 プロセールスマン10則を理解し、科学 的販売技法に基づくセールステクニ ックのプロ的技術を学ぶ。
12:30	昼 食
13:00	役割演技法による面接技 術訓練 ロール プレイング 前日から学び得た姿勢・知識・技術を 活用しながら、VTRを活用して研 究します。 実演はテープに録音・記録されます。
15:00	トレーニングチャートの作成 自己分析 プロセールスマンになるために今 後研究・改善・努力しなければならない 自己の問題点をトレーニングチャ ートにより分析し、確認します。
15:45	映 画 セールス映画観賞とまとめ あるプロセールスマンのトクニ ンタリー映画を観賞し、自己管理の あり方とその工夫・知恵を学びます。
16:30	テープ学習 トップセールスマンへの道 自己信念の 発 表 自己信念の確立とレポート作成 参加メンバーの前で自己信念と決意 を力強く発表していただき研修レ ポートを作成します。
17:30	終 講 式 修了証書の授与と修了の挨拶
18:00	

あるが、マンネリの中にどっぷりと浸って、自分の弱い部分に妥協することに慣れ切っている日常をふり返ったときそれは、戦慄さえおぼえるショックでもあったといえるのである。

ヤル気や、商品知識の必要さと言うまでもないことであるが、その前にまず、仕事を離れても、人間として、「きのうよりも今日が、今日よりも明日が、より美しく、素晴しく」生きていくための、姿勢がなくて、どうして取引先との相互信頼の中で、成績を伸ばしていくことが出来るだろうか。まさに、「自己啓発」は企業がそれを要求しているのではなく、自らの目的意識の中で、ビジネスに連動されるものなのだということを痛感させられた貴重な三十時間であったと思う。

深更に及ぶグループ討議の翌日、けだるいはずの初夏の屋下りの数時間、瞬時たりとも眠気を覚えさせなかったト

レーナーの講議の迫力に、私は自らの力量との差を覚えずにはいられたかったし、何よりも未だに耳に残っている言葉は、同僚たちと麻雀や、一杯呑みにと連れ立って帰る時でさえ「あと五分だけ」「一件だけ」と、ひとより、ほんのわずかだけの努力の積み重ねが、ナミの営業マンとプロ営業マンとの境界になっていく話である。仕事に取り組む姿勢の原点として、これからの私の心底に刻み込んでおきたいものである。

終講にあたって、参加者全員が「自己信念の確立」を発表した。私の信念の確立は左記の通りである。それは、早朝のファイトトレーニングで大阪城公園一周マラソンで痛感した体力不足への自己批判を基底に、随性に溺れた日常業務の反省をこめて、今後の営業活動への厳しい指標とする積りである。

「自己信念の確立」
一、健康管理の徹底。

一、否定の論理を追放して、自信に溢れた行動の確立。
一、事前準備の徹底による、効果的な活動の追求。

「やれば出来る」

山 川 隆 男

プロセールスマンと名の付いた研修だけに、当初はどのような内容で、どのような事をやらされるのかわからず、又、初体面の他の会社の人との、合宿というのも初めてで多少の不安もありましたが、参加者全員が、一流のセールスマンとなるには、今、自分に何がかけているのか、どうすればプロと胸をはっていえるのかを考え、話し合いました。

トレーナーのお話しも実際にトレーナーの体験からの講議で実に身近な話題で私にもかんたんに、少しの努力で一流になれるんだということをわかりやすく話が聞けました。いかにすれば得意先の心がつかめるか、どうすれば自分

の思っている事、言いたい事を相手にうまく伝えられるかと言う事、そして自分自身のやる気の問題、その他いろいろな面から論理的、かつ科学的な講議で二日間の研修が短かく感じられました。一日目などは夜おそくまでグループ討議をして、朝は早くから大阪城公園でのトレーニングとハードなプログラムでしたが二日目もあくび等は出ずに全員が真剣に取り組み、自分も他の人達には負けられないという気持でがんばりました。

「十分間の講議をする時私は百分間話の出来る話題をもっ

ていく」、トレーナーが言われた言葉ですが、やはり何事にも準備の大切さというものを教えられました。

今回の研修を今後の営業活動に生かして私はプロセールスマンですと言える様努力していくつもりです。

「自己信念の確立」

一、目標・計画は自己の能力以上の具体的なものを立てる。そして、それは必ず実行する。自信を持って「やれば出来る」という信念で最後まで、あきらめずに全力投球でやりとげる。



“特訓合宿講座を

終えて”

池口敏正

一、言葉遣いと、きびきびとした態度。

一、商品知識の確立

一、ユーザーに対して、メリッのある行動をとる。

今回の営業マンに対する、特別特訓講座は、営業経験の少ない私にとって、偉大なる経験となった。

この講座の中でオーナーは、営業マンにとって大切な事は自分の健康と気力と忍耐が大切といわれている。

特に印象に残っているのは販売に不可能はないという言葉である。自分の持っている力をフルに発揮するためにはまわりの環境もさることながら、自分の気持の持ち方一つでどのようなものになる。その自分の気持を持続させた

めには、日頃の訓練が大切である。

営業マンとして、人に接して

いくためには、言葉遣いと生き生きとした態度をとる、

これが第一印象をよくする点であり、自分が売り込もうとする商品の知識をしっかりと身に付けておく。

そして、ユーザーに必らずメリッのあるようにする。

これがなければユーザーは商品を購入してくれないであろう。

トップ営業マンと普通の営業マンの違いは紙一重であるといわれる。これはトップ営業マンはユーザーに対する心遣いがちがう。ちょっとした努力でユーザーに喜ばれるようにする心構が必要である。

いかにして商品売り込むか、いかにして魅力のある商品を提供できるかによって決ってくる。

人間の力への挑戦である。



この有意義な

「体験を生かして

武田恒夫

五月二十三日・二十四日と

一泊二日で行なわれた特訓講座、その日が来るまではとても不安でした。その日が近づくとつれて、不安度が急上昇するといった具合でした。

さて、当日になってみるといよいよ今日だ！という気持ちに不安感を期待感へ変えてしまったようです。

プロセールスマン特訓講座の名のごとくまさしく、特訓講座でした。休けいなしの特訓、肉体的よりも精神的に痛れてしまったようです。

セールスマンと、トップセールスマンの違いは実際紙一重である、あるささいな事がセールスマンやトップセールスマンに分けてしまうのです。他人よりも少し努力するだけで、又少し考え方を深くするだけで、変わってくることを知りました。

そして、グループ討議の時間になり、私は「効果的な訪問準備・計画の立て方」について六・七人で話し合った。

やはり各自業種が違う為、話がまとまりにくく、夜中の一時頃まで討議されていました。

やはり他業種の人との会話の中でこのテーマ以外にも数多くの話が多発した為に、話がおさまらずに、翌朝になってしまったようです。しかしその他の会話の中でも、私の知らない業種の事、悩みなどが自身そのテーマと同様にうなずけるところが多々あったように思われます。

ロールプレイング等ではやはり、聞き上手、話し上手が一番ということに引きずり込むかが商談においてうまい、苦手に表われてくるようです。それに相手の小さなしぐさ一つにも気を配り、注意をおこたらない事である。

目の動き態度が相手の気持ちや考えを表わすようである。

たしかに意気込みが重要であり、相手にも良い印象をあたえる結果にもなるようです。この二日間の講座を終えて

学んだことは、先に書いたことはもちろんの事、常に前向きで何にでも挑戦していく気持ち、そして他人よりも少しだけ努力し、考える、他に書ききれない事が沢山あります。会社の方から行かせて頂き、ほんとうにありがたく思っています。

最後に自己信念の確立と題して、

一、自分自身に負けない。
一、積極的な思考で何事もノ
一、正しい商品知識の把握、及び得意先の把握。
一、あらゆるものに全力でぶつか

一、今、駄目でもいつか笑える日がやってくる。

以上のように積極的な目標を定め実行し、やりぬくまで必死に頑張りたいと思います。この二日間の経験を一早く自分のものにしたい考えです。

(レポート)

「接遇者の為の

電話応対の実務」

森 教子

現代において電話はビジネスの世界にもはや欠かせない存在になり、仕事をスムーズに処理するのになくてはならない協力者になっている。電話で話す我々が、個人である以前に「会社そのもの」であるということ、すなわち一人の声・言葉づかい・話し方・そして態度のすべてが個人の評価だけに終らず、会社全体の評価にまで及ぶということ、を頭に入れておかねばならない。逆に言えば社員の一人一人が「会社の顔」「声の訪問者」の役割を果さなければならぬということである。

では、具体的に良い聞き方と良い話とはどういうことであるか。対話とは、自分が話すのを相手が聞く、相手が話すのを自分が聞く、ちよつとキヤッチボールのように投げる受けるの繰り返しで進められ

るものであり、電話の場合は面談とは違って限られた短い時間の中でこのやりとりをし

なければならぬので、相互に誤解が起らないように、

慎重に言葉を選んで最大限の表現をしていかなければなら

ない。そのためには、正確であることと同時に簡潔である

こと。しかも相手に良い感じを与えるものでなければなら

ない。これが電話の応対における三要素(正確、簡潔、好感)と言える。

ポイント

- ・聞き上手になるための▽聞き上手になるための
- ・相手にまじめな関心を示すこと
- ・気をそらさずに熱心に耳を傾けて聞くこと
- ・主観を入れずに客観的に聞くこと
- ・話の切れ目で適切なあいづちを入れること
- ・話を途中でさえぎらないこと
- ・わからない点は、一段落したところで丁寧に聞き直すこと

と

・あいまいな返答をせずイエスかノーかハッキリすること

・話の真意をつかむこと

・相手の話す内容が正しく理解できたか、確かめながら聞くこと。

▽話し上手になるための

ポイント

- ・五W一Hで内容を整理しておくこと
- ・わかりやすい言葉を選ぶこと
- ・聞き手がしやすしい言葉はハッキリと発音すること
- ・語尾は最後まで明瞭に言うこと
- ・相手の立場、性格をよくわかきまえること
- ・相手によって態度、言葉づかいを極端に変えないこと
- ・感情をコントロールすること

以上、簡単に要点をまとめましたが、最後に一言、私の目から見た社内の電話の応対、電話に関係することをつけ加えておきたいと思います。

まず、社内の現状においてはいさつ言葉が少なく、原因としては、各個人が他社

とのかわり合いにおいて慣れの甘えが出て来ているから

だと思っています。電話は、当然のように声だけがたよりなので、いくら思っている、自分

が理解しているでも声に出さなければ、意志の通じ合いは

不十分におわってしまうという

ことを、改めて見直さなければいけない気がします。他に社内だけに限りませんが、

相手の立場になってみるという

こと、「自分は、わかって

いるから。」と相手がでるや

いなや用件を先々に言われま

うかと感じます。そして社内

においては、誰かに自分へか

かって来た電話をとってもら

ったならば、「ハイッ」と

一言返事をするべきではない

でしょうか、最初にとった人

はその人が電話に出るまで見

とどけなければならぬとい

うのは情ないことだと思

います。結論として、仕事の上

でも生活の上でもそうですが、

心づかいというものをみんな

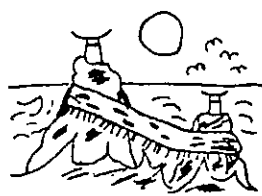
それぞれが今以上にもつよう

になれば、すべては良い方向

に行くのではないだろうか、

とそんな気がします。

(東大阪市商工会議所において二日間渡る講習会の参加レポート)



商都大阪で

働こう！



パート3

齊藤 安平

営業活動をやりに出して、最

初の注文をもらった時の気持ちを胸に、自分でもやれば出来ると言う自信が沸き出て来た。

それから毎日時間を有効に使って以前より多く新規開拓に当時自転車で走り廻った。

しかし乍らそれからの半年間は一軒の得意先も出来ず、それ迄の自信が少しづつ不安に変わって参りました。

これは何か原因がないかと気付くのに幼稚な自分には余りにも時間が掛り過ぎておりまして。そこで始めて専務に相談して今迄行った先の得意先の仕事の内容を分析して、これだ、特殊鋼の種類が余りにも多く、鋼と言う勉強からせずに自社の在庫品のみでは進歩しない、これからは新規廻りをして何かをと言うチャンス逃さず相手に接する機会と少しでも長く聞き出す要因

作りにポイントを置く様にな

ってからは、次回見積書提出して下さいと言われた時は、訪問の足掛かりが出来たと言う

ファイトに変わった。

しかし現在考えると当時の自分の鋼に対する知識と、行動する計画性に欠けておる事がこんなにも幼稚で、ユーザー

開拓に走り廻った自分は、「井の中の蛙、大海を知らず」であった。

当時下宿しておった国鉄の塚本駅前より、西区の事務所の並びの小さな部屋に引越してからは、時間に関係なく仕事

特殊鋼の勉強が出来ると内心喜んでおりました。

しかし入社後四、五年経過しておりますと、友人も出来、夜は近くの酒屋で一杯が二杯になりつい昼の苦勞話に花が咲き酒の量も増えて参りました。この頃から遊びが楽しくなり、お正月もお盆も故郷にも帰らず商都大阪の夜を楽しんでの連日連夜でありましたが、心の底での不安は消え

たではありません。こんな事で一人前の商人になれるかと日夜の悩みが続きました。

そんな時一通の電報を受け取り、「チチキトクスグカエレ」

の一報ですぐ夜行で故郷の新潟に帰り早朝我家にお父さんと大声で飛び込みましたが、最後迄口を聞く事もなく父は

帰らぬ人となりました。

大阪に戻る時に母が父は君の事ばかり心配されておった。

これからは生れ変わった気持ちで立派な社会人になり、自分の出来なかった親孝行をする様に言われ、高校を卒業して約

十年何一つ子供らしき事の出来なかつた事を涙ながら反省致しました。

大阪に帰ってから以前の自分でなく生れ変わった自分の営業活動を開始しました。

そうすると今迄と違って別のファイトが沸き出し、仕事も日増しに楽しく有意義に廻り出し、自分の未来に光を発見し、ここにロマンも生れ、これからが一人前の商人にな

れる自信が沸き出したのであります。

以下次号

人事異動

※入社

木本義信君 (二十二才)

四月二十一日付にて入社、

配送関係中心に工場の一員となった。

平均年令の高い工場に、ヤングパワーの新風を吹き入れてくれるでしょう。

森 教子さん (二十三才)

五月十一日付にて入社、経理事務を中心に業務を行なうことになった。

はつらつレディーであり、社内が一層明るくなるでしょう。

岩崎哲夫氏 (四十五才)

六月二十一日付にて、従来長田鋸断として委託の形をとっていましたが、此の度正式に社員として入社されました。

※退社

富松 純氏・塩川重夫氏

おめでとう
~~~~~

山川隆男家  
に

次男誕生ノ

さる五月二十三日(土)、

甲賀の里に産声が鳴り響いた

山川隆男夫妻の次男誕生である。体重二九〇〇グラムの元気な男子。洋介と命名。

長男の名前は太介君と言い、来シーズンから家族ぐるみで大洋ホエールズファンになるとか(?)。

父親(山川隆男君)の希望は可愛い女の子だったらしくやゝガツクリ。

女の子誕生を夢みて、新たにスタートとか。(男子が生まれる場合は女性が……?)

ガンバレ、山川君ノ



## 名鑑



木本 義信

生年月日

昭和三十三年 九月八日

身長一七二センチ

体重六十四キログラム

性格は、がんで一度思いこ

むと、なかなかあとへはひか

ないタイプです。

趣味は、プラモデルを作る事

ドライブ。

趣味と実益をかねたものにバ

チンコがあり、週に三、四回

は、行きますがほとんど負け

知らずです

家族構成は、駆け落ちまでし

て結ばれた姉さん女房とその

母親との三人家族で、家では

模範亭主です

森 教子

生年月日

昭和三十三年 六月二十九日

身長一五一、五センチ

体重四十九キログラム、バス

ト七十八センチ

性格は、短気で、末っ子の為

あまえたな面もある。

趣味は、スポーツをする事(

テニス、ローラースケート、

サーフィン)

家族構成は、近鉄バファロー

ズの大ファンのお父さんと、

勝ち気な性格のお母さんと、

竹下景子型のお姉さんと、ど

こからともなく迷い込んで来

た九官鳥の九ちゃんとの四人

と一匹の家族です。

## 山陰路の旅日記

TY記

去る、六月六日、七日の両

日、米子市、皆生温泉まで、

デラックスサロンカーを使っ

て一泊二日の慰安旅行が行な

われた。

朝、八時半、会社前にバス

がやって来た。ほとんど全員

が始めて乗るサロンカーは、

うわさ通りの豪華なバスで設

備もビデオ、サロンルーム、

トイレ、冷蔵庫等々いろいろ

なものがついていて、まず第

一目的のデラバスにはみんな

満足した様子であった。

近畿自動車道から中国自動

車道へと高速道路での走行は

快適そのもので車内では、カ

ラオケを使つての歌合戦や、

マジャン、その他各自それ

ぞれにアルコールも入り、バ

スは一路、皆生温泉へと向つ

た。途中、神庭の滝では野生

のサルが観光客からエサをも

らいなれているらしく我々に

もすぐ側までやってきて愛嬌

をふりまいていた。

四時半、予定通りバスは皆

生温泉、ひさごやに到着した

温泉に入り、いよいよ宴会で

ある。みんなはバスの中でち

よっと飲み過ぎたのか、アル

コールの量は少なかつた様に

感じられたが、そこは芸達者

の集団である。グループ別に

わかれての、

かくし芸大会

では、ウルト

ラCなみのト

ンポ返りまで

出るし、最後

には男性スー

ドまで飛び出

す次第であつ

たが最優秀賞

は営業二課チ

ームが獲得し

た。

宴会もおひ

らきの時間が

来て各自それ

ぞれ夜の町へ

と出て行った

が、どの様な



ハブニングがあったやら……。  
一夜明けて二日目は、ひる  
ぜん高原にて、ジンギスカン  
での昼食と、レジャーランド  
での、楽しい一時を過ごした  
後、バスは一路、大阪へと帰  
路についた。  
来年の旅行は、バスを飛行  
機に乗り換えて行きますぞ。

「何を」「何を」の毎日です

「正社員となつて」

岩崎 哲夫

私が天彦産業の西区の営業所を訪門したのは約十年前の事であり、

創業百余年のかがかしい歴史の中で十分の一の出合い

であり、スタートでもあった

と思います。以後得意先、専

属熔断部準社員、今度の社員

と名称呼名は変れど、私の仕

事に関する情熱は何等変わるも

のではありません。私の信条

として「何を求められている

か」「何をなすべきか」と、

何時も考えて仕事に従事して

来ましたし、今後も続けるつ

もりであります。この考え方は

どの部門にも共通し得る最も

基幹となる言葉ではないか

と思います。組織制度の確立

がなされ、又委員会活動の活

発な中で、天彦産業の一員として

努力致す覚悟で御座居ますので

宣敷く御指導下さい

す様御願ひ申し上げます。

当年四十五才の若僧、健康良

好、百メートル先が見えなく

なり、参拾キログラムの鉄板

が持てなくなるまでは相当な

期間がある様です。

将来を考え今に努力をおしま

ず進み度く思います。

東大阪市加納四四五

妻、女の子二人

## ボーリング大会

★第五回 安全省力委員会が

連続優勝

—個人は斉藤氏初優勝

※(団体の部)

優勝 安全省力委員会

二位 ハイステール

三位 自己啓発委員会

四位 余暇利用委員会

五位 体力向上委員会

六位 役員チーム

※(個人の部)

優勝 斉藤安平

二位 岡田 三位 竹森

BB 樋口友 L7 大山

最多ゲーター 樋口吉

めかくし賞 茨木

(自己啓発委員会)

## 「第四回

## 朝礼大賞決定」

四・五月の二ヶ月に渡って

「小供の頃の思い出」、「G

O・GO・五運動再挑戦」と

いう二つのテーマの中で、各

自さまで、なおかつ、活

発な意見が、朝礼時に語られ

印象に残り、説得力のある話

し方で、同感するといった話

が票を集めたようです。

全社員の投票によって選定し

た結果、第四回は同数により

二名の授賞者となりました。

朝礼内容は以下の通りです。

☆ ☆

大賞 竹森 勝

(内容)

「調和の精神で各自の分担

業務の能率UPを考え行動す

る。GO・GO・五運動を達

成する為に、自分自身の進歩

をはかりたい。」

大賞 樋口工場長

(内容)

「物事を考え、思い浮んだ

事は即実行に結びつけ、失敗

を恐れず、結果が悪であった

ら反省し、良であったらさら

に考えを深くし前向きに進ん

でいく習慣を身につける。」

(投票内容)

投票総数 十三票

◎竹森 勝 三票

◎樋口吉久 三票

樋口友夫 二票

中島文子 二票

岩崎哲夫 二票

自己啓発委員会では、今後

巾広い範囲で、中身の濃い朝

礼にしていくたく思っており

ます。朝礼チームの選定でも

従来は委員会内部で選定して

いたものを、今後全社員から

の投票制をはかり、全員でテ

ーマ作りを考えている次第で

す。

## 編集後記

社内報第四号が完成しまし

た。新年度最初の発行にして

は時期が遅く、内容的にも不

自然なものもあり、ご不満も

ありましようが、皆様にご愛

読願えれば幸いです。

今回は余暇利用委員会も新

メンバーとなり、各自がそれ

ぞれの持ち場を決め、社内報

を編集しました。特に従来と

異なる点は、各ページのカツ

トイラストは当委員会のホー

プ木本義信君考案の作品集か

ら選んで使っていることです。

余暇利用委員会としまして

は、今後の編集にあたりまし

ては、一層充実したものにし

て行きたいと思っております

が、今回の社内報でお気づき

の通り、各委員会の内容が非

常に少ない様に思います。各

委員会だよりとして、大いに

この社内報をご利用してい

だきます様お願い致します。

原稿をいただきました皆様には心からお礼申し上げます。

