

「企業理念」われわれは人類社会向上のベースたる働きをするものである。



てんひこ

発行所 株式会社天彦産業 大阪市住之江区南港南5丁目5番26号 TEL.(06)613-2361(代)
編集発行責任者 T.H.グループ (佐藤 谷 村上 大橋浩) 西谷 末次)



平成7年度 経営方針

『キーワード』 “伝統と歴史の上に創造を”

- 1) マーケットアウトから新収益商品を開発する。
- 2) 付加価値のある行動をする。
- 3) 新しい販売方法を作りあげる。

『企業理念』

われわれは人類社会向上のベースたる働きをするものである

1. 我社は特殊鋼を中心とする素材から完成品の提供を通じ、社会やお客様の高品質、高生産性、商品開発等に寄与する。
2. 我社の従業員は、常に自己啓発と取り組み創造力と人格の向上により、自己実現を図る。

マーケットアウトから プロダクトインへ

代表取締役社長

樋口克彦

年が明けて早くも初夏を迎えようとしています。年月の移り変わりは早いもので、本年は「エト」では、乙亥（きのと・い）に当たります。亥は核であり、種子を表わします。新しい生命の源であります。

さて、我社は今年創業一二〇周年を迎えております。人間に例えますと二度目の還暦という事です。そこで、我社はこの事を深く意識し、日常のビジネス活動に於いて、又は、仕事の有り方に於いて、もう一度原点に還る必要があります。即ち、これからの、社会ニーズに適合した分野に、着眼点を置き、新事業・新商品の種子を発芽させなければなりません。

その為には「プロダクト・アウトからマーケット・イン」という従来よく見られたビジネス姿勢から、「マーケット・アウ

トからプロダクト・イン」へと発想の転換を計る事が、課題となります。つまり、市場、ひいては、消費者が必要とするものを

を探り出し、そのニーズに沿った商材を、メーカーに開発して頂き、我が社が流通としての使命を果たす、という新たな活動を行っていく必要があります。従来よく見られた様に、存在する商品売り込んでいく、という姿勢では、いけないのです。マーケット・アウトからプロダクト・インの姿勢は、消費材では既に見られますが、生産材も同様の事が言えるのです。特に、依然として続く、円高傾向の中で、我社の強味の一つである、海外ネットを生かし、グローバルな視点から、ユーザーニーズに合う商品を開発することが、今後の一つの課題となります。これらの事を別の面から考えると、我々、流通の利益は、お客様にとって、経費であり、それは、お客様にとって、有用有益な経費でなければ、流通の存在を問われることになると思

ます。この事も、我が社が考え、ゆくべき姿勢であります。

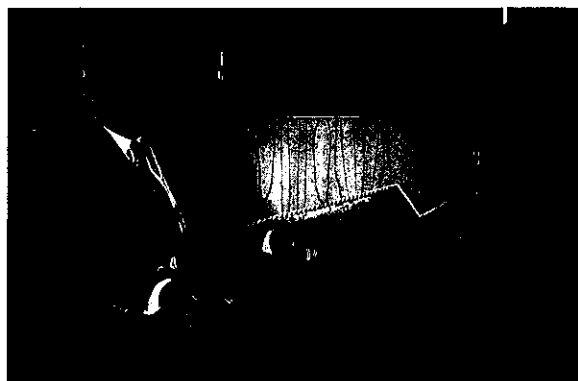
我々、鉄鋼業界の状況も決して楽観できるものではありません。鉄鋼生産量の三年連続の一億トン割れ、史上空前の高炉メーカの一、三千億円の赤字決算、リストラの徹底化などが、この事を示しています。特殊鋼でも一九九〇年の一六二〇万トンの生産量をピークに、現在は、一四〇〇万トンの傾向が続いています。伸び悩みという事です。

自動車では、前年同月比、生産台数がプラスに転じ、やや明るさが見えております。然しながら、価格面で、尚、厳しさが増しています。メーカーとユーザーとの間に立って我社の存在感を、今まで以上に作らなければいけない、とこの危機感を持って、仕事に臨む事が、当然必要となるでしょう。

ビックワン企業より、特徴を持った存在のある企業を我社は目指しております。その為、社員一人一人が、多くのナンバーワンを持った、専門特化した、

スペシャリストとなる事を求めています。

我々の理念である、「我々は人類社会向上のベースたる働きをするものである」この考えが、仕事を通じて、世の中に認識されるべく、「勇断敢行」の姿勢でオンリーワン企業への道を、歩み続けたいと考えます。この理念を再認識して、仕事に取り組む事こそ、一二〇年目を迎える原点に立ち戻り、新たなスタートとなるのです。



お客様自身の

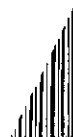
利益を買っていただく

営業部

平成七年度の抱負ということ
で以下の三点を述べたい。

▽第一に全員で数字を追える
会社づくりを挙げたい。特に国
内と貿易の壁を取り除くことと
考え、手始めにDF交流会を毎
月15日に課長以上で行ない、営
業全体会議を二ヶ月に一度、奇
数月に開催したいと思っている。
「キーワード」にある、マーケ
ットアウトから新収益商品を開
発するということを国内外を通
じて行ないたい。

▽二番目の付加価値のある行動
をするについては、まさにDI
PSノートの深耕利用だと思っ
ている。現時点で、その利用度
理解度、効果の差は大きく出て
います。まだまだ学校の宿題の
ごとく扱っている人も多く、こ
の事が昨年度の目標未達の要因
の一つであったことから、マン
ツーマンでその効果を肌で知っ
てもらおうと思います。



仕事のムダを省く

管理部

▽三番目の新しい販売方法を作
り上げることについては、昨年
度の目標未達の要因には色々あ
ると考えられます。この中で一
つだけ共通しているのではない
かと思う事があります。それは
販売という仕事の基本を忘れて
いるのではないか、販売とは、
まさしく商品売る事なので
すが、商品売る事によって
一方的に利益を得ることではあ
りません。売っているのは、実
は物ではなくお客様自身の利益
なのです。つまり販売とは、お
客様にお客様自身の利益を買っ
ていただくことだと考えていま
す。お客様は、どんな商品をど
んな時に必要なのか、それは何
故か、又その商品を買って頂く
とどんなメリット(利益)が得
られるのか、を常に考えて行動
しなくてはいけないのです。つ
まり、お客様にとって必要な販
売方法を考えないと、目標が達
成できないと思います。最後に、
今期の目標数字は売上四十二億
円、経常一億を最低数字として
望みたい。

景気の回復は誠にスローテン
ポである。加えて三月に入って
からの円高は現在約二〇%と想
像を絶するもので景気への大き
なマイナス要因である。創業一
二〇周年のこの年、経常利益一
億円達成の為、売上目標は前期
比一二〇%である。マクロ経済の
追い風が弱い中で社員全員が付
加価値のある行動をしなければ
ならない。言い換えれば営業部
門のみならず業務、現業、管理
すべての部門の仕事の中のムダ
を省いて単位時間における仕事
量を増やし仕事の単価(コスト)
を下げる行動をしなければなら
ない。仕事にはコストがかかる。
コストとは人件費と営業経費と
金利であり時間が長くなればな
るほど増大する。一定の仕事をするのにコストが増えれば赤字
になりコストが減少すれば黒字
になる。一生懸命がんばって仕
事の量(売上や生産高)が増え
てもコストが増加すれば意味が
ない。すなわち生産が増えても

生産性(単位時間における生産
が向上していないからである。
原価意識を持つという事は営業
において販売商品の原価を常に
正確に計算出来ることだけでは
ない。すべての部門における仕
事そのもののコストを頭の中に
おいて行動することが知的生産
性を向上させるのである。その
為に

(一)すべての部門のすべての段
階における仕事の単価を作成し、
各人がそれぞれのレベルでの具
体的な行動の指針としたい。

(二)コンピュータの入力ミス
出力帳表のムダを最少限にし画
面による情報の出力を重点にお
いたプログラムの作成を行う。

(三)仕事時間中の私語、移動、
他の人の仕事の中断をしないし、
又させない。

以上前期比一二〇%売上と約
二倍の経常利益を達成するため
には、仕事にはコストがかかる、
という意識を全員が持って常に
自らの行動を律していけばコス
トを大きく上回る成果が得られ
ると信じている。

総務年間主要事項

総務部

平成七年度総務部主要事項

年間カレンダーに加えリフレッシュ休暇・誕生日休暇で、健康管理・家族のコミュニケーション・メンタルヘルスを行ない、又、地域社会への貢献・自己啓発等、積極的参加で身心共に健全な社会生活を実現させる。

一、労務関係

労基法改正に共ない就業規則に諸制度を組入れ、労働時間短縮。中小企業退職金共済事業団に追加加入。

全特協による全国中小企業共済財団の生命共済に加入。

半日ドックを含む定期健康診断の実施。

二、人事採用

新入社員三名入社。

来期採用にあたっては、学内セミナー及び大阪府経営合理化協会の「個性ある優良企業」就職フェスタに参加、人財確保を進める。

三、教育研修

中小企業診断士指導による第四期DIPS講座の開始。

東京経営センターを含む、社外派遣による研修講座への積極参加と助成の実施。

四、設備

アマダ五〇〇型全自動帯鋸盤一台増設。

ゼロックス三三〇型コピー一台増設。

七メートルク一台導入計画。

五、メンテナン

労働安全衛生法に基づくクレーンの定期検査の実施。

消防法に基づく防災設備の定期検査の実施。

六、制度の活用

能力開発・時短法・再雇用制度の助成金の活用。

七、福利厚生

有給休暇の有効利用により全国リゾートホテルの活用、他各団体主催行事への参加及び援助。

八、委員会活動

社内委員会の活性化と事業展開へのアドバイス及び活動援助。

「新しい踏み出しを」

貿易部

本年の貿易部の指針を以下述べたい。

既に承知の通り、円が八十円台まで急騰している。これを機に、我社も輸入商材の展開を本格化せねばなりません。

今年度の経営キーワードでもある、マーケティングアウトにより新収益源を開発しなければならぬ。従来は、我社の顧客ニーズに鈍感な面があった事は否めない。従って、既にワークしているが、国内営業担当者と同じく、お客様のニーズを探るという動きが必要である。

また、仕入源に関しても、中国・台湾・東南アジアがある。

これらのルートの商品では、品質面に不安があったり、仕入先との仕様の詰めに不安があり従来は、一歩進んだ展開が出来なかった。今後、これらの阻害事項を解消して、仕事を進める事が必要である。

次に、メーカー志向の点から

述べたい。鋸メーカーとして創業した我社は創業一二〇年目にあたり（ものをつくる）という点を再考したい。つまり、他のメーカーと組んで、我社のブランドとして商材を創り出す事を考えてゆきたい。現状はクラッド鋼板を中心として動いている。続いて「付加価値のある行動」として、考えを述べたい。現状企画開発にて、ホームセンターや通販を対象とした仕事をしている。これまでは、これらの新しい販売方法に対して、異業種という事もあり、関わり方が深くなかった。が、今後、それらの新しい販売方法を学びつつ、一歩応用した、我社独自の新しい販売方法をホームセンターや通販にて展開してゆきたいと思う。様々な阻害要因も考えられるが、とにかく、実行動としてスタートする事が必要であろう。最後に、輸出の件ですが、厳しい環境の中で、為替に負けない良き商材や販売先を見出し、利益が上がる我社独自のビジネスを展開して行きます。

「ムダの排除」

現業部

平成七年度現業部方針は、二点あります。

一点目に時間内の作業密度を上げる事。これは、時間外つまり、残業という形での作業が多く、コストアップにつながっています。ムダを排除し、すべてが時間内に終了するにはどうすればよいのかを、考えて行きます。

二点目には、配送面を強化する事、宵積みの徹底、トラックを有効活用する事で、配送コストを下げたいと思います。

生産性アップと、コストダウンの両面から、全員が同じレベルで考えられる現業部にしたいと思っています。



平成七年度

☆ 入 社 式 ☆

平成七年四月三日、晴れて男子一名、女子二名が入社されました。

今年是我社にとっても創業二〇周年という記念すべき年、新入社員にどうしても忘れない年となると思います。我社の長い歴史の中に若い力で、新しい一ページを築いてほしいものです。



人 事 組 織 表

取締役会長
樋口彦三郎代表取締役社長
樋口 克彦専務取締役営業部長
樋口 友夫貿易部長
樋口 克彦常務取締役管理部長
宮田 荘一取締役総務部長
岩崎 哲夫営業部Aグループ
リーダー次長
森田 祥一営業部Bグループ
リーダー
樋口 友夫営業業務グループ
リーダー
樋口 友夫現業部
リーダー
上田 学リーダー課長
山川 隆男

企画開発

管理部リーダー
宮田 荘一司 義之
松本 新宮一良生和
森田 祥信
杉原 美亀
松嶋 朋
山野津 夫
上 威
村 藤
上 朝
齊 朝
松 本
森 田
高 橋
阿 部世 勉
光 浩
中 田
上 西
西 谷
谷 脇
中 井厚
五十嵐一 浩
佐 末
藤 次
實 治浩 子
大 千
橋 惠
城 下
美 智子恒 夫
武 田
野 水
鋼 鉄
店 出 向

（ヒラメキ委員会）

委員長・杉原信良

我々ヒラメキ委員会は、自然体で常に自己啓発に取り組むことのできる環境づくりをやりたいと思っています。

社員の自己啓発を助ける役目をし、なにより我々に必要なのか、重要なのかを常に考えて、より具体的に仕事の中で生きてくる物事を提供していきたいと考えています。



ヒラメキメンバー

へスツキリ委員会

委員長・松本修司

平成七年度へスツキリ委員会では、昨年度と同委員会よりさらなる飛躍を目指し、社員の皆様方の安全、働きやすい環境づくりを念頭に置き活動していきます。

そして、リストラ^{ワシントン}1200完結の年である今年度は、天彦が求める社員像の一つである自己管理ができる社員、これを最重要課題におきます。

この一年でへスツキリ委員会も完成されたものにしていく次第であります。



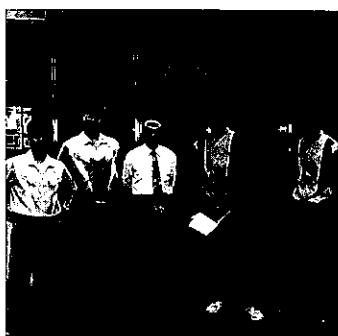
へスツキリメンバー

ハツラツ委員会

委員長・新宮義之

平成七年度ハツラツ委員会は天彦社員の健康管理と体力アップ、各行事の企画等運営をやっていきます。その中で今年のハツラツ委員会の違う点は、いかに社員が各行事に楽しく参加出来るかを一番に考える事です。

今までは、ただ単に参加させる事だけを考えていた為に、社員からは強制的に参加させられるというイメージしか湧いてきませんでした。そこで今年は楽しく変わる事によって参加率のアップを図り、社員の自主性を高め、ハツラツとした社員づくりをしていきたいと思っています。



ハツラツメンバー

THグループ

委員長・佐藤浩一

今年度のTHグループの活動内容は、年間3回の社内報の発行、天彦の歴史「歩み」のベース作り、天彦手帳の作成と3点に絞り込み、内容の充実したものを、作り上げたいと考えております。

天彦の歴史では、メンバー全員で滋賀県甲賀郡の散策、会長を交えてのオリエンテーションなど実施して、発祥の地（滋賀）の情報を集め「歩み」のベースにと考えております。

今年は「何が何でもやり抜くぞ」と氣勢を上げ、結果にむすびつけます。ご協力よろしくお願ひします。



THグループメンバー

◆天彦ニューフェイス◆



中井 俊章

昭和45年11月18日生

岡山商科大学卒

血液型 B型

趣味 テニス・野球・スポーツ

観戦(特にラグビー)

性格 無器用で負けず嫌い

将来の夢

現業や営業の仕事に身に付け
将来は、企画開発の仕事をした
いと思っています。企画の仕
事をするには、お客様のニーズ
をどこよりも早く掴まなければ
なりません。その為に、他社の
人との交流を深め、どんどん自
分の視野を広めていきたいと思
っています。



高橋 友子

昭和47年4月18日

関西外国語大学卒

血液型 A型

趣味 音楽鑑賞(洋楽)・旅行

性格 明朗・まじめ

将来の夢

将来は、日本だけでなく、世
界を相手にした仕事をしたい。
その為に、先ず、英語と中国語
を習得し、旅行等にもできるだ
け行って、友人をつくり、違っ
た物の見方や考え方を学んで、
常に自分を高めていきたいと思
います。



阿部 香緒利

昭和49年8月6日

国際外国語専門学校

血液型 O型

趣味 スキー・テニス・旅行

性格 頼まれると嫌といえない

将来の夢

英語が堪能になって、世界中
の人達と交流を持ちたい。又、
自分の英語を生かせる、貿易の
仕事をしてみたいです。



平成六年度

☆☆☆天彦十大ニュース☆☆☆

一・DIPS研修導入して一年

経過、計画達成者続出。

二・営業部改組・アシスタント

制廃止・業務グループ新設。

三・H6年度キーワード「勇断・

敢行」続行、重点活動より具
体化。

四・事故多発、スッキリ委員、

一ヶ月自家用車通勤自粛。

五・社長還暦を迎え「心身」共

に充実。OSP副理事長に就
任。

六・耐寒登山実施、金剛山の樹

氷を見て感動!

七・現業部少数精鋭・早出・残

業に奮闘・宵積み態勢の確立
目指す。

八・七年振り新課長誕生!

村上氏・杉原氏。

九・谷氏、大型免許取得。

五十嵐氏販売技士二級合格。

十・新商品(スクリュークラブ

HARDOX他)販売スタート。

次・OSP内に於いて、天彦大

活躍(テニス三位・文化祭出

展者全員受賞・ビデオ撮影)。

