

「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 (新宮 呉 中井 田辺 阿部 寺田)



平成10年度『キーワード』

初心に還り123ダッシュ！

〈ターゲット123完結活動〉

- ☆ 常に1歩前へ
- ☆ 人生を2倍に活かそう
- ☆ 3方良しの経営
(お客様・仕入先・会社)
(心・技・体)

創業一二三周年を迎え

我々が果すべき役割とは

代表取締役社長 樋口克彦



平成一〇年度は、創業一二三周年に当りキーワード『初心に還り一二三ダッシュ』を合言葉に二十一世紀への基礎作りをなしとげ、まさに記念すべき年であつたと位置付けたいものです。振り返ってみれば苦しい時、不振の時がなつかしさと共に思い出されます。今迄まがりなりにも存続できたのは、多くの人に支えられたお陰と感謝しております。業績と言う結果だけでなく、我社の考え方や活動に共鳴と期待感を持って頂き、叱咤激励の賜と思っております。

三・四年前に比べれば、意識変革で成長めざましい人が増え

てきました。この時こそ、今一押しすればあらゆる活動が習慣化・徹底化できるチャンスであると感じております。

利益を挙げると言うことは、維持・発展の最低条件ではありませんが、あくまでも結果であつて、目的ではなく充分条件にはなり得ません。大事なことは、生涯を通して生きる意味を見いだし、企業活動を通して何らかの社会に役立つ人間づくりを果さなければならぬと思います。

我が社が掲げる企業理念こそ、その目的に最もふさわしいと信じております。この本質の理解は、幹部が完全を期し、社員に自ら範を示し、その徹底を全ての場面で求めなければならぬ。この企業理念は、全ての活動の根本であり、決まったことは、この精神を完全に企業文化として定着する為の手段であり、何ら疑問を挟む余地のなくやり遂げるのが当然であります。習慣化は、報・連・相だけでなく、良いと思つて決定したこと全てに通じることだと認識を新たに

してもらいたい。

日本は戦後今日迄五十有余年間、資本主義の中で経済発展を成し遂げましたが、問題も多く残してきたと思います。真の資本主義は、プロテスタンティズムの倫理と思想の背景が必要だと言われています。戦前の日本は、国家主義・天皇制が代用の役割を果たしていた。戦後それに変わる支えや方針がなくなり、民主主義のルールに則った自由、又は規律の中の自由のタガがはずれ、悪平等と勝手主義が横行し、責任と義務感がなおざりにされています。

我社は、長い歴史と伝統の重みを受け止め、まさにベースとなり得る活動を続けなければならないと思います。報・連・相の習慣化は、業務・事務の効率化にとどまらず企業理念の徹底にこそ、大きな意味があると認識して欲しい。

創業一二三周年の今年、二十世紀の終りに近づき、何が起つても不思議でない時代に二十一世紀への基盤作りこそが、勝ち

組になるか負け組になるか決め手になると思います。ターゲット一二三の完結活動の年、将来に生き残る為、強靱な体力を蓄積しておかねばならない。

今年度は昨年度以上に厳しい環境が予想されます。安易な気持で過ごせば苦境に陥ることは眼に見えていると思われまふ。全社員が企業理念を根拠とする我社の考え方を充分に理解し、全ての活動に前向きに積極的に取り組んで頂きたい。客観状況がどうであれ、皆様の強い意志と気概を持って、売上を増やす利益を出すシェアを増やすだけでなく、構成員の人間力の強化を通して、社会の変化・ニーズに素早く対応出来る企業体質を創りあげなければならないと思っております。



平成十年度 各部方針！



〈営業部〉

専務取締役 樋口友夫

前年度は夫々の立場での成長著しく、目標達成への執念も感じられ予定の数字を達成できました。

さて、今年度は外的要因が様変わりしています。鉄鋼メーカー、自動車、住宅等がかつて無い低迷期を迎えています。しかしながら我々は一二年完結の年、どうしても達成しなくてはなりません。

『販売商品に一つ以上付加価値を追求し、二次三次加工品への展開をしよう』が今期の柱です。既存先にしても、新規先にしてもコストダウンは大命題で、

我々は、その一躍を担うのです。

お客様の技術、メーカーの協力我々の知恵と熱意で素材だけの販売から脱皮しなければなりません。さらに情報の共有化を徹底し機会損失を防がないといけません。いくつかの方法があつてその採択した方法より優れた方法が他にあつたとしたら、それは損失になります。TBやレビユーで機会損失の減少させる活動をしなければなりません。又、不良債権も防止しなくてはなりません。4月、6月危機説がある中、新規開拓は容易ではありません。どんな小さな情報も見逃さない体制が必要です。

これらの事からも今期は特に、お客様の窓口でもある女子社員の一層のレベルアップと愛社精神を期待したいのです。女性の感性は男性にない繊細なものがあります。それを活かしたいのです。プロ野球でも開幕ダッシュが優勝の鍵の如く、4-16を上手く乗り切りたいものです。



〈管理部〉

常務取締役 宮田 荘一

一、自己資本比率の向上

ここ3年間は全社的に原価意識の徹底から生産性の向上により利益体質が確立されて来たと思われるが、これを確固たるものにするには自己資本の充実が重要である。その為には資産部の内容分析からあらゆるムダを排除しなければならぬ。特に流動資産の効率化を計ることに全力を挙げて取り組み自己資本比率の向上を計って行きたい。

一、コンピュータソフトのグレードアップ

売上原価を正確にする為にはプログラムのうちにコスト計算を可能にしなければならない。そしてその事により正確な在庫の

把握も出来る。更に見積り入力により受注に至るプロセスの分析を行いニーズの傾向を探りたい。基本的にはすべての入力により簡素化によつてこれらの事を実現出来ると思う。

一、5Sの徹底

書類や情報の整理は使う人の身になつて行うのが原則である。それは思いやりの精神であり、よく気のつく人間になることである。そしてそこから効率のよい仕事ができ、時間の余裕が生れる。

一、ファンを増やす

お客様への納品書、請求書の発行発送は迅速かつ正確に行い照合、問合せには丁寧な対応を行い良い印象をもってもらう。お客様の利益となる情報をも提供して行きたい。仕入先の請求書の照合も早く正確に行い振込郵送共支払日当日着信を実行する。又、より信用を高める為、出来るかぎりの支払条件の改善を行う。この事により多くのお客様、仕入先の信頼をうけ益々会社の発展に寄与出来ると思う。

〈総務部〉

取締役 岩崎哲夫



(1)、総務

・「初心に還り123ダッシュ」をキーワードに社史の発行、記念品、会社案内等記念行事の創定

・平成10年度の年間カレンダー年間休日110日

(2)、労務人事

・平成10年度新大卒三名入社

・平成11年度新卒採用計画

・合同業界セミナー参加

・会社説明会

・98毎日就職情報誌関西版掲載

(3)、教育研修

・中小企業診断士指導による第10、11期DIPS研修の実施

・全特協特殊鋼販売士、クレール、玉掛技能資格

・雇用促進センター研修への参

加、新入社員禅寺研修への参加

・社外派遣による各部門に要する技能講座への参加

(4)、設備

・1トン車3台の入替

・営業用乗用車1台増車

・新型コンプレッサー1台新設

(5)、メンテナンス

・クレール6基の点検整備安全対策

・クレードル用双巻上式クレール法定点検の実施

・シャーリング、鋸盤メンテ契約と整備

・車輛メンテ契約と全車輛保険継続

・給水タンクの定期清掃

・能力開発助成金の活用による研修等の補助

・各企画研修参加費の補助

・半日ドック検診

・一般集団検診

・創業123年記念ハワイ研修旅行

・各保養所の有効利用と健康増進

・各種共済、保険への加入申請

・各設備点検後の偽的災害の防止

・交通通勤災害の防止と無事故無違反へのチャレンジ

・委員会

・全員参加を基本とする活動と意義の徹底

・全員参加を基本とする活動と意義の徹底

・全員参加を基本とする活動と意義の徹底

・全員参加を基本とする活動と意義の徹底

・全員参加を基本とする活動と意義の徹底



〈CSセンター〉

リーダー 中居光世

御客様の真の要求を満たすと共に、C・Sセンターのサービス向上とコストダウンに全力を尽くす。

前年度の反省の中で御客様より多くのお叱り、アドバイスを頂戴致しましたが、その最大の

原因が、私の考えるサービスと御客様のお考えになる要望、

サービスに多くの喰い違いが

あった事とされます。今年度こそ「井の中の蛙」にならぬよう充分に戒めて業務に精励したいと思っています。その為に次の3つのことを具体的活動としたいと思います。

①常に一歩前へ

御客様の要望に正対し、そのことに気付くか、気付こうとしているのか、御客様の立場をいつも尊重しているか、否か？

②常にコスト意識を身につけ、利益貢献に寄与する。

メンバーを2チームに分け、互いに競合することで2人分以上の作業能力を体得し、チームワーク作業に主眼を置く。

③DIPSの5S活動を正しく理解し、本来のサービスにつなげる。

取り組み姿勢を今一度初心に戻し、サービス向上とコストダウンを計り研修内容をレベルアップする。以上3点を今年度の重点活動と認識を新たにし、

初心に戻り基本を大事にして、素朴な感動を味わうことの出来る一年を送りたいと思います。



〈貿易部〉

リーダー 山川隆男

ターゲット123の完結の年にあたり、貿易部では、次の三点を集中活動としたいと思っています。

まず、新規開拓の強化です。

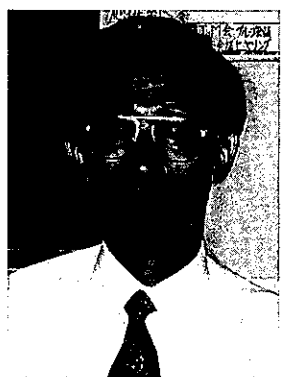
我社の得意分野である、特殊鋼の帯鋼、鋼板を武器に、未開拓地域へ拡販を行ないます。アジアの通貨不安から、購買意欲は低下していますが、特殊鋼の潜在需要は計り知れない物があると思われまふ。将来的にも安定した得意先づくりのため、1歩進んだ品質、技術を提供し、お互いが利益を上げられる様な関係を築きたいと思ひます。

次に業務の処理能力の向上です。コンピュータをつかった

書類等の作成で日常的な処理はスムーズに行なわれていますが営業ソフト面でのスピードアップが課題となっています。経験の少ない部員が多いこともあり自分で考え、処理する能力が、不足していますが、常に問題意識をもち、改良革新をすること、向上したいと思ひます。早く処理することで、余裕を捻出し、時間を2倍に活用できると確信します。

最後に、得意先、仕入先との今以上の相互信頼を築くことです。日進月歩、めまぐるしく変わる世界情勢の中で、変わらないのは人の心だと思ひます。こちらが誠心誠意で接すれば必ず相手も理解して頂けると存じます。3方良し(お客様・仕入先・会社)の精神を持ち続けることが、人の和を広げる根本にも通じると思ひます。

今年度は、チャンスを活かし必ずやものにして、貿易部の飛躍の年にしたいと存じます。



〈業務部〉

リーダー 村上威津夫

営業部としての方針に基づいて、業務グループを引張って行く上での考え方、方向性を発表します。

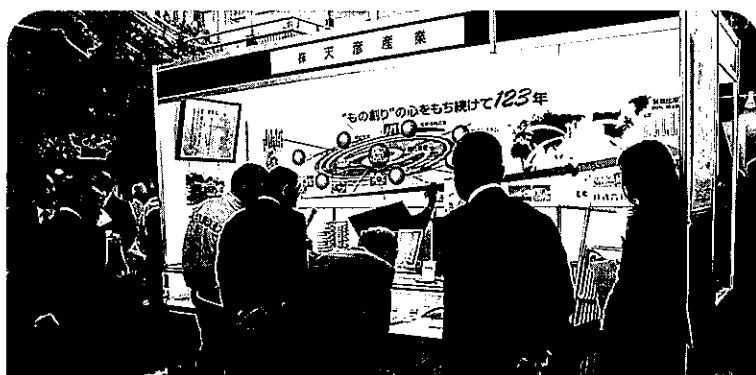
第一に、現在、長谷川先生の指導によるDIPSの考え方を形ではなく、「心」に重点をおいて教え、業務グループの生産性を一五〇%アップさせ、営業担当と喜びを共有できるように、五名のアシスタントの戦力化を第一に考えております。その為に主体性を持つて仕事が出来来るシクミづくりとして、将来にも使え、蓄積できるものとしての業務マニュアルを作成し、完成させることにしています。それぞれのタスクを分解し、数値化

することによって、見積り時間、コンピュータのインプット時間、資料の作成時間が分単位で管理され、時間に対する意識が強くなり、本気で取り組むことにより力が付き、又熱意を持つてすれば、新しい考え方、意識も変わり三十分かかっているインプット時間を二十分に短縮するという考え方に変わって、目標の一五〇%は必ず達成できるものと確信しております。

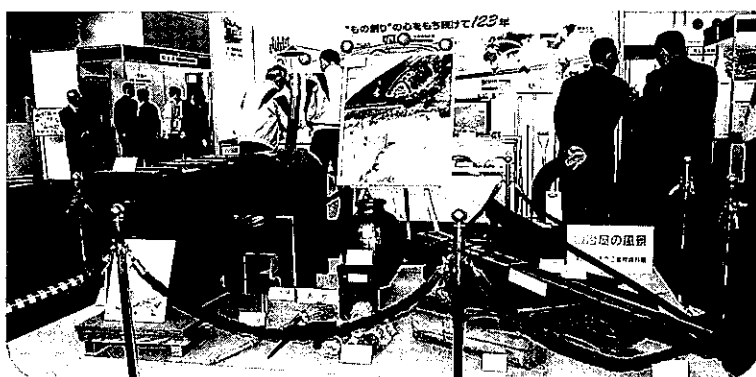
第二に、電話は営業の第一歩で、目に見えないお客様と一歩突っ込んだコミュニケーションをすることによって、お客様の業務内容や業界のことを知るきっかけにもつながり、ビジネスチャンスにつながる可能性もあり、自分自身の仕事の内容、能率も違つてきて、「常に一歩前へ」の姿勢が仕事の幅の広がりを気付かせてくれるという楽しみも湧いてくると思ひます。物やサービスを通じて、お客様、仕入先、社内のお役に立ち、喜びを感じる創造力と愛社精神のある人造りをして行きたい。



～ 特殊鋼流通フェア98' ～ くらしと特殊鋼 開催 !!

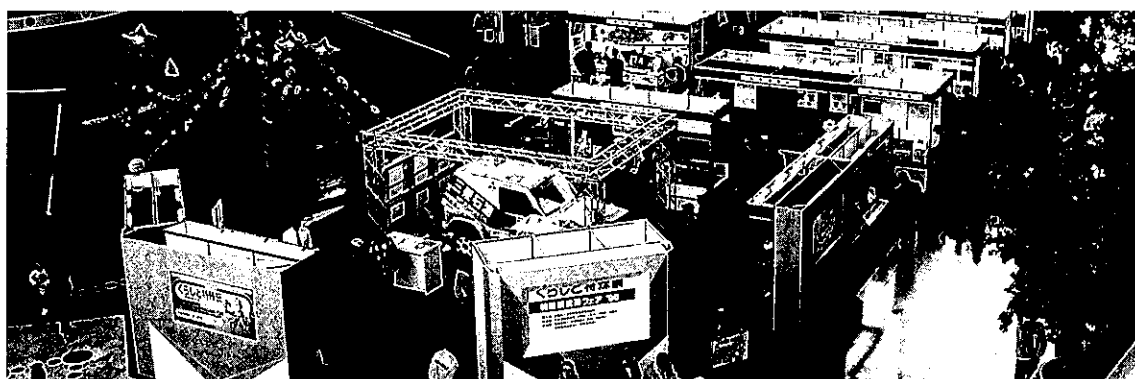


天彦ブース『もの創りの心をもち続けて123年』



鍛冶屋の風景を展示

「特殊鋼流通フェア'98」が3月26日～29日迄の4日間、大阪・南港ワールドトレードセンターにて開催されました。
我社も出展する事になり、お客様から御協力を頂き、刃物・自動車部品・工具から日用品に至るまでの商品を多数展示。又、海外(台湾・韓国)からの商品を展示し、国際色をアピールしました。
地場産業コーナーにおいては、三木、堺の特色をビデオ放映や鍛冶屋の風景の展示などにより紹介させて頂きました。



特殊鋼フェア全景

特殊鋼流通フェアをふり返って

実行委員長 樋口克彦

昨年一月の全特協大阪支部運営委員会で特殊鋼流通フェア'98の推進委員長に指名されてから三月二十九日フェアが終幕する迄の一年有餘は振り返ってみれば、やっと終ったかと、もう終わったのかと言う両方の相反する気持が交錯しています。

社団法人として、一般の方々に特殊鋼を知って頂き、我々流通の役割を認識して頂く為、「くらしと特殊鋼」とタイトルを掲げ開催致しましたが、どれだけの人々に御来場願えるか心配でした。一万三千八百人と言う予想以上の入場者を迎えられたことは、出展者、地場産業関連の方々そして推進委員、期間中お世話願いました各委員の皆様、イベント会社、WTC等、幾らお礼を申し上げても足りない程

御協力を頂きましたお陰と感謝申し上げます。

産業の米と言われる鉄鋼の中で、時代の要請と共に進歩拡大していく特殊鋼を扱う業務に関わる私達としては、有難さと同時に責任の重さを感じる期間でした。

展示内容に付いては、各社それぞれが工夫され、相当な努力と金銭を費やされ、身応えのある陳列が多かったと思います。業界関係者、一般の人それぞれに興味を引く内容であったと思います。

たと、評価して良いのではないのでしょうか。

当社の業界に於ける知名度アップ、並びに歴史を通して一三三年間受け継がれてきた企業風土・文化を少しでも伝えられたのではないかと思います。これだけ、多くの人達に周知された限りは、その評価に背向かない様に、より企業理念に沿った充実した天彦産業を作り上げる責任が全社員に課せられたのではないのでしょうか。

折しも、一二三周年に当たる記念の年に、特殊鋼流通フェア



の任に関わり、三木、堺の地場産業のコーナーと併せて、アピールをする機会を与えられ、

当社の企画・展示・運営には反省すべき点もあったと思いますが、全社員が時間外、休日を返上して協力して頂き、第一回目としては素人なりに成功出来

今日迄多くの人達に支えられ本年を迎えられた感謝の念と共に、今後どの様に伝えていくのか、大きな責務が我々に求められて来たものと思います。

!!

新入

社員

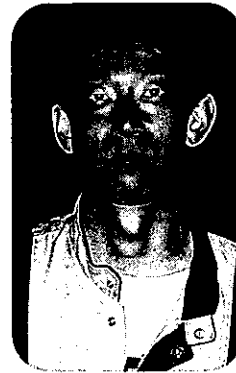
紹介

☎



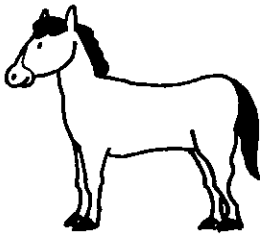
- ①名前 田辺 靖雄
 - ②生年月日 昭和46年4月21日
 - ③血液型 B型
 - ④出身地 大阪府
 - ⑤趣味 音楽活動 筋力トレーニング トライアスロン
 - ⑥性格 ナルシスト
 - ⑦将来の夢
- 今は限られた時間を上手に使い、確実に仕事をこなし、新しい仕事をたくさん覚える事です。将来の夢は一人前の男として

家庭を持ち、社会に貢献する人間になることです。
よろしく願います。



- ①名前 相田 貴良
- ②生年月日 昭和48年11月8日
- ③血液型 B型
- ④出身地 大阪府
- ⑤趣味 ウェイクボード
- ⑥性格 がんこ者
- ⑦将来の夢

お金をためてモンゴルに行き自給自足の生活をしたい。そして馬に乗って草原をかけまわりたい。



- ①名前 国井 京子
- ②生年月日 昭和49年6月21日
- ③血液型 AB型



早く現在のCSセンターでの仕事をマスターし、営業に配属されてその知識を活かし、自分で考えた行動ができるようになりたいです。



- ①名前 鈴木 健司
- ②生年月日 昭和50年4月9日
- ③血液型 AB型
- ④出身地 大阪府
- ⑤趣味 ギター 音楽鑑賞
- ⑥性格 はずかしがり屋、まじめ
- ⑦将来の夢

- ①名前 柿葉 さやか
 - ②生年月日 昭和50年10月30日
 - ③血液型 B型
 - ④出身地 大阪府
 - ⑤趣味 カラオケ・旅行
 - ⑥性格 典型的なB型の性格です。(マイペース)
 - ⑦将来の夢
- 今は少しでも早く仕事を覚えて、先輩に迷惑をかけずにすむようにしたいと思っています。



④出身地 滋賀県
⑤趣味 音楽鑑賞 買い物
⑥性格 感動しやすく、涙もろい
⑦将来の夢
はやく仕事に慣れて、余裕がもてるようになったら、休日には、旅行プランをたてて、いろんなところに出掛けてみたいです。またパソコンを買ってインターネットもしてみたいです。



仕事に慣れ、自分に余裕ができたら、大学で勉強した英語や貿易実務を、もっと勉強し、将来は貿易部で仕事をしたいと思えます。
よろしく願います。

平成九年度 ☆天彦賞 ☆各賞 決定！

なり計画達成に力を注いでいき、来年も表彰されるようにがんばる決意です。

天彦賞

新宮 義之

天彦賞を頂き有難うございます。入社して早六年になります。この一年は自分にとって大きく成長できた年だったと思います。その成長できた要因の一つは、考え方を全てプラス発想にしていた事です。平成九年度の営業計画数字はおかげさまで十月を除いて十一月達成できました。何度も達成を危ぶまれる月がありましたが、自分の気持ちの中で絶対に達成しなければならぬ、達成してやるんだという意欲を最後まで燃やし続け、それが各得意先の方々をはじめ、業務部、CSセンターの方々にも伝わり、一つになった事が良い結果につながったと思います。今までのように落ち込んでしまう性格の私が、皆様のおかげで大きな自信を与えてもらえた事に感謝します。今年も何

成長賞

杉原 信良

二年連続受賞を頂いた事を大変喜んでおります。受賞の要因は、何事にも真正面に取り組んでいくとした姿勢が評価していただいたと思います。

リーダーとしては役不足との評価の一年でしたが、自らは躍きながらも一歩二歩と成長できた年と実感しており、多くの事柄を体験した年度となりました。平成十年度は厳しい身通しが予想されますが、厳しい環境で力を発揮する天彦の名のとおり、新規顧客の開拓、未納入商品の拡大、製品加工などの開発品を重点に活動していく考えです。最後に、DIPS手法をグループ内に浸透させ、営業活動の生産性を向上させる推進役と

成長賞

西村 元延

成長賞を頂き、本当に有難うございます。入社十年目という節目の年に、このような素晴らしい賞を頂ける事を光榮に思います。受賞理由としましては、積極的に中居リーダーと接する機会を増やし『報・連・相』を徹底した事と、考え方を常に前向きに持つていくと努力した事だと思えます。しかしこの賞を私が取れたのは私一人の力ではありません。CSセンターの皆様の御協力と適切なアドバイスがあったからだと思えます。だから、CSセンターのメンバーに贈られた賞を、私が代表で受け取ったのだと考えております。今後この賞をバネにしてもう一段上の立場を目指し、目標を達成できるよう全力でぶつかっていくつもりです。

特別賞

佐藤 浩一

特別賞を頂き有難うございます。昨年は、自分にとって激動ともいえる年でもありました。特にCSセンターへ配属となり全ての作業が新人同様であり、苦痛の日々が続きました。CSセンターの中で営業経験を活かしながらどのように仕事をしていけば良いのか、中居リーダーと話しながら、数字へのこだわりという結論に達し、その事を一年実践し成果が上ったという事が受賞の最大の理由と思われまます。

今迄の自分では考えられない程に、協調性が身につくとき、心から付き合える友人が出来た事もあり、一年間頑張ったことと思います。今の私があるのは、中居リーダーをはじめとして、CSセンターのみなさんの指導協力を得られた事です。本当に有難うございました。

今後共、よろしく願います。

新人賞

中垣 里沙

平成九年度、新人賞を頂き、誠に有難うございました。

私にとってこの一年間は、初めての会社勤めと一人暮らしという事もあって、日々新しい出来事との奮闘であつというまに一年が過ぎた気がします。

しかし、振り返ってみると、常に何事にも積極的に取り組もうと心がけていたためか、非常に充実した一年でもありました。また、受賞の理由として、そのような姿勢を認めて頂いたのだと思います。

この一年間を通して、私がかこのような賞を頂いたのも、一重に仕事のしやすい環境と助言を下さった皆様方のおかげです。今後、これを励みにいっそう頑張りますのでよろしく願います。

平成九年
天彦十大ニュース

- (一)、今期増収増益！
計画達成で、平成10年度ハワイ旅行決定！
- (二)、創業123年に向けて、
「天彦の歴史を訪ねて」彦友会が滋賀県への旅行を企画、実行する
- (三)、ターゲット123完結に向けて、新企画「ジョギングレース」スタート（44、925km達成へ）
- (四)、社長、大忙し！
全特協「特殊鋼流通フェア」推進委員長に就任！
全特協「欧州視察団」副団長にで参加！
- (五)、CSセンター4トン車及び2台目のカスト（縦鋸）導入をし、効率UPを測る
- (六)、特殊鋼販売技師2級、初の女性社員合格（高橋（友））
- (七)、昇格人事！杉原リーダー、山野主任、佐藤主任誕生！
- (八)、毎年恒例金剛山登山、今年は、お取引先や社員の家族も

多数参加（大人から子供まで）
(九)、新規開拓↓実を結ぶ↓条鋼量大幅UP！

(十)、菱鋼会ソフトボール大会、二連覇！
次、IBMパソコン導入、事務処理の効率化を測る

なんでもランキング

- ▽頼りがいがあるで賞 中居
- ▽ガンコで賞 高橋（珠）
- ▽わがままで賞 森田
- ▽ユニークで賞 中垣
- ▽思いやりがあるで賞 西谷
- ▽態度がでかいで賞 高橋（友）
- ▽さわやかで賞 中垣
- ▽律義で賞 城下
- ▽魅力的で賞 阿部
- ▽芽を出せ賞 呉

《編集後記》

今回からTHグループも若手だけの新メンバーになりました。そこで次号からは若さを生かしたユニークな内容の記事を取り入れていきたいと思っておりますので御期待下さい。THグループ