

「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。



てんひと

発行所 **株式会社天産産業** 大阪市住之江区南港南5丁目5番26号 TEL(06)6613-2361(代)
編集発行責任者 T.H.グループ (西村、山川、谷、阿部、中垣、国井)



● 十大ニュース

● 何でもランキング

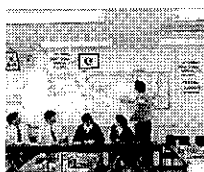
新入社員紹介

社員紹介

● あの人はこんな人――

● 11・12月度ベスト社員

平成11年 年間賞受賞者



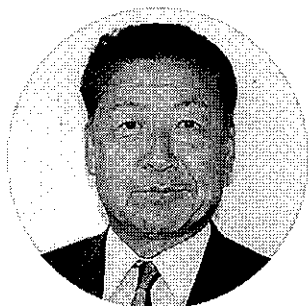
平成11年度下期全社会議

新年メッセージ

表紙

目次

●新年メッセージ



代表取締役社長

樋口克彦

心配されたY2K問題も大きなトラブルもなく、穏やかな暖かい元旦を迎え胸を撫で降しております。

さて昨年は、第一勧銀・

富士銀・興銀の三行統合、住友・さくらの合併という、財閥グループの垣根を越えた動きがあり、鉄鋼業界においても、新日鐵と日新のステンレス部門の統合、川鉄・日金工・冶金の部分提携、住金の分社化の動き、王子・関西・臨港の動き、さらに、NKKの綱管部門の南米シデルカ社との合併の動きなどがありました。こういう流れは今年以降あ

らゆる業界で、今迄では考えられない組合せの起こる予感をさせます。そういう現象が起ったとき、我々にどのような影響を及ぼすのか、十分に注意して見てゆかねばならないと思います。

99年度は、98年度の粗鋼9098万トンを受け、当初9200〜9300万トン台が予想されておりましたが、アジア経済の急回復もあり、今では9700万トンが見込まれております。しかし特殊鋼業界においては、99年度、1411万トンと98年

度からわずかではありますが減産される見通しとなっております。2000年度以降も特殊鋼内需の45%を占める自動車業界の動向に影響される所が大きい訳ですが、海外生産の現地調達エネルギー源の変化等、特殊鋼のマスは益々小さくなることも想定されます。我々はこのような環境の中で、量的拡大より、質的追求をより深めなければならぬのではないかと思います。

今年は庚辰(かのえ・たつ)の年であります。辰は方位で東南東を指し、太陽が昇って間もなくの位置で、時刻では朝の7時〜9時を示すといわれております。また竜は、十二支の中で唯一架空の動物で、角は鹿、頭はらくだ、目は鬼、うなじは蛇、鱗は鯉、爪は鷹、手の平は虎、耳は牛に似ていて他の動物の特

性を秘め、さまざまな災いを除き、魔を払う超自然的な力を持つとされています。この憂うつな世の中を転換させる強いエネルギーを、我々に与えてくれるものと期待したいと思います。

西暦2000年に当る今年、1000年に一度の大きな区切りの年でもあり、これまでのあり方にきちんと節目をつけ、新しい気持ちで再出発するキッカケの年でもあると思います。また20世紀最後の年でもあり、21世紀への礎の年、まさに終わりの始まりの年と表現すべき年だと思えます。

さて、我社にとりましては、WTH運動「思考力(THINK)を倍加し、2倍の情熱(HEAT)U

量より質でアピール

全部門顧客指向の徹底を

P)を持って、21世紀へ」を徹底理解し、企業理念の「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。」を具現化する基礎をきっちり創りあげなければなりません。

今年度の重点活動である、「全部門顧客指向の徹底」こそ我々の存在価値を高め、21世紀に生き残る絶対条件であると思います。顧客により近づき、我社の強みを顧客のニーズとドッキングさせ、顧客の変化やニ

ズの先取りをし、我社の得意分野を創造し他社との差別化を計り、確固たる天彦ファンを創りださねばなりません。こういう難しい時代ですから、一発ノックアウトをねらうより、とにかく手数をだし、ジャブを多く放ち、なおかつ何事においてもスビードアップをはかれるような企業体質を作り上げようと思えます。

もう一つの重点活動である「こだわりの企業文化作り」は、

全ての場面・場面で戦略・戦術を考え実行するとき、「企業文化作り十訓」と照らし合えばより顧客に近づき、顧客満足につながる事と信じています。昨年の2度の全社会議で討議されました、それぞれの委員会の活動が全社に展開され、我社の強味となって21世紀に向って花開く事を期待します。

儲かる喜びを

共有する年に

専務取締役 樋口

友夫



今年の年明けは会長が年末から入院しましたので、2日3日と病院で泊りの付き添い看病をするという過去に無い正月を体験しました。しかも喪中です。3日には同窓会が昼間あったりで、結局二日間で3時間の睡眠と言う三が日を経験しました。

骨と皮しかも内蔵の幾つかが無い88歳が、生きる気力を目の前で展開してくれている二泊三日は貴重な体験でした。年末にはほとんど動けない状態が、年明け2日には寝返りをうち、3日には起き上がってベッドの上に座り、4日には立ち上がり二、

三歩歩き出すと言う進展振りを見せてくれました。主治医には医学を超えた人と言われているが、気力と言うのは(あえて宇宙エネルギーと言わせてもらう)可能性をいっぱい作り出すものだと思ひ知らされました。製販一体プロジェクトも二年目を迎えます。提案件数は昨年末で373件出てきました。既に行方不明な成果を見ているものもありまふし、実行中のものも沢山あります。それによってファンになってくれたお客様も出て

きました。それが新宮君の天彦賞と言う形に出てきたり、阿部君の成長賞となった事が非常に嬉しかったし、今後の可能性を或じさせてくれました。

そろそろ具体的成果を元に基盤を作る時がきました。つまり売る楽しさ、仕掛ける楽しさから儲かる喜びを共有する年にし

なければなりません。

製販一体プロジェクトはあえてマインド (mind) セールスと位置づけたい。船井幸雄さんは『本物の時代を迎えている、本物こそ人の心を動かし、本物だけが生き残る。天地自然の理そのものである。』とよく言われています。製販一体プロジェ

クトがマインドセールスというのは、飽食の時代が過ぎて、生き残るのは『心の通う商売・商品』だけと言うのが私の持論だからです。

日新製綱の保田大阪支社長が年頭の挨拶で『999から000の年は平安時代紫式部の全盛の時999年から1000年と

会社との緊密な連絡で解決している。さらにこの一年は二月二十九日等要注意日が少なからずやってくる。更に体制を強化したい。備えあれば憂いなしである。

暖かく風もおだやかな新年のお正月、今年宝塚の清荒神への初詣では、人出が例年に比べて少ないと感じた。約2kmの参道や境内でも、もみくちやにされることがほとんどなかった。

呼びかけた。そして幸い懸念されていた生活への影響や混乱もなかった。しかし国内では原発医療、気象、通信、銀行などと幅広い分野で副次システムの誤作動が報告された。

景気の見通しについては緩やかな回復との見方が大勢であるが、金融業や自動車産業での国境や業態、さらにグループを超えた合併や連携は最早やあらゆる業界に及び、鉄鋼業界においても例外でなくなった。又顧客ユーザーのニーズの多様化は安くて良いものであれば売れるという時代は過ぎ去って、顧客ですら何が欲しいか解らなくなっ

- 今年だけです。たかが一年と思うか過去一回しかなかった年に生きる幸運と思うかによって違う』と言う話をされましたが、私も後者の気持ちがいっぱいです。WTH運動で確かな明日、確かな天彦産業を創る2000年にしようではありませんか。
- てこの巨大な川上の勢力と多様化する顧客の心理を探りながら生き残って行くには、大競争の波に揉まれても負けない不屈の精神力が必要である。低成長率しか見込めない環境にあって、例えば減収であっても増益をめざすには迸る情熱をもって英知を集めて新しい潮流を先取りしていく必要がある。それには、
- (1) リスク管理 (トラブルに対する充分な備え)
 - (2) 顧客のニーズを先導する (製販一体の行動)
 - (3) 徹底的なコスト管理と重点投資
 - (4) キャッシュフロー重視の経営
- が不可欠ではないかと思う。

英知を結集して

新しい流れを先取り

常務取締役 宮田 莊一



世紀末の最大の話題はコンピュータの2000年問題である。数年前から世界中で巨費を投じて対策に全力を挙げた。米大統領クリントンや日本の小淵首相を始め各国首脳が国民に注意を

我社でも年末三十日には全データのテープ保管を行い、一月一日と四日には全機械装置とコンピュータネットワークの起動チェックを行った。原因不明の小トラブルも多少発生したが、ソフト

高い目標を持って

走り続けよう

取締役部長 岩崎 哲夫



平成11年は私個人においては実父の13回忌の法要、又9月には義父の死去にかかわる仏事の数々の年であった。年始の御挨拶を失礼させていただき、初詣でのない淋しい正月ではあるが、Y2K問題及び年末年始明けの経済トラブルもなく、暖かい2000年を元気で迎えさせて頂いた事は幸福である。これらの事で今年の正月は身体の養生、リフレッシュのなかで感動させられたのは、大学箱根駅伝での事である。

25km過ぎから熱が入るのである。レースのあった翌日のジョギングは走りたくてたまらないが、自分の現状がなさけなく早く回復をいつも思う。

正月の実業団駅伝、富士通の優勝の立役者高橋が東京ハーフマラソンで見せた走りは、常に競技へのあくなき努力と自信とタイムへの挑戦、つまり目的を達成する意欲と心技一体が成し得た結果であり、日本最高記録と共にすがすがしい競技者の男の顔を久し振りにみた思いがする。

2日・3日の大学箱根駅伝で

は、自分の中には過去の記憶と先入観から順大、山梨、大東、早大と思っていたので、往路で駒大、東海大、帝京大入って来たのにはビックリである。復路も駒大が勝ち完全優勝は見事。ゴールでの駒大は成し得た歓喜の胸上げが、2位で入る順大のアンカーを迎える走り終えた各ランナーの涙、3位のシード権を確保した帝京大の喜びの映像は今にも記憶としてよみがえってくる。

翌朝の新聞記事の中で駒大の大八木コーチが「辛抱しろ、辛抱しろ」と声をかけていたと言う。スピードを抑えろという意味ではない。苦しくなってもがくランナーに「そこで切れるな」と励ましていたのだ。

私も駅伝ランナーとして走った経験を持っているが、これ程

の言葉はない。自分が今走っているイメージを持って聞いてみると、感きわるものがこみあがって来た。今の社会で切れかけているのは子供たちだけでない、長く暗い不況のせいもあるだろうが、色々なタガの緩みに辛抱できず切れてしまった面もある。エース一人で団体競技は制覇出来るものではない。確かにエースは必要であり、それを中心に全員が目標をもちレベルアップを計り、総合力強化が結果をもたらすものである。企業は駅伝競走である。繁栄と存続を維持し尚高い目標をもって走り続けなければならない。

私はこの「辛抱しろ、辛抱しろ」という言葉が必ず結果が目の前にあらわれると、そんなことを学んだ新年であった。

委員会の全社的な展開で

こだわりの企業文化作り

私は陸上をやっていたせい、高校・大学・実業団・国際駅伝・マラソン競技が好きで必ず中継を見ていた。特にマラソンの場合は、自分が解説者のごとく走りを見ながら誰が、どこで、どのような走りを見せてくれ、どのような展開でゴールするか、

平成11年度下期 全 社 会 議

平成11年12月25日(土)に、平成11年度下期全社会議が開かれました。今回の全社会議は、前回の全社会議(7月24日開催。第31号参照)での発表をふまえて、「こだわりの企業文化作り」をテーマに、各委員会が前回以降の行事とその成果を発表しました。

テーマ

こだわりの企業文化作り



ヒラメキ委員会

メンバー

委員長 城下
副委員長 大橋
メンバー 中居 杉原
上田、鈴木、津川
アドバイザー 斉藤

ヒラメキ委員会は、前回の発表では収益性に寄与する委員会となり、創造性、問題意識を高め、アイデアを生みだすための助力となる事をうちだしました。全社会議以降の5カ月間で従来のヒラメキ委員会の活動に加え、新たな試みを実行しました。具体的には、

1、読書登録…書棚の整理、図書提供の推進、登録内容をヒラメキ情報ボードに掲示。最終的には読書登録の習慣化をめざす。
2、朝礼を「一方通行」から「向かいあった」ものへ：質問形式の朝礼、テープ・カードに記録、朝礼テーマ・内容の改善。
3、読書を通じた勉強会
営業部内(新人+杉原リーダー)で、「戦略プロフェッショナル」という本を読んで話し合った。
4、「垣根をこえた委員会」をめざし、各部署の協力によりヒラメキ通信、月間フォーマット

を作成、生産性向上をはかる。
5、社内旅行での大塚国際美術館の見学のレポートを製本して回覧。
※変化を起こせる活動及び「垣根をこえた」委員会をめざす。

◎質疑応答(要約)

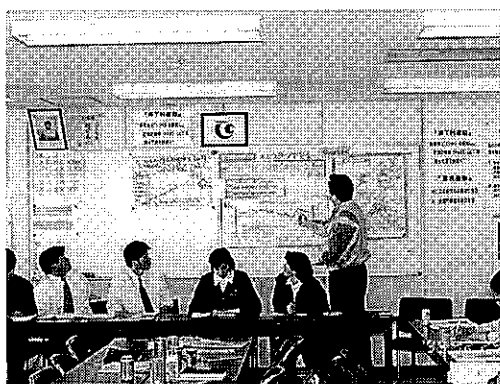
(専務) 収益アップできる委員会とは？個人の成長目標に関与するとはどういう事か？ヒラメキは相変わらず読書・朝礼の域を抜け出せていない。

(杉原) 収益アップについては、11月より月間フォーマット(マトリックス)を作成しているが、まだ成果を出すには至っていません。

(城下) 成長目標については総務の方に案を提出していますが、まだ検討段階です。読書・朝礼はヒラメキの原点なので、基本を継続し、加えて新たな試みを実行しました。

社長より

読書の効果をヒラメキで判定、例示して欲しい。又、朝礼の評価を明らかにして欲しい。勉強



ハツラツ委員会が前回の全社会議以降取り組んできた事として「二万km走破」を目標として設定し、いかに全社員に協力してもらうかを常に考え行動してきました。その方法として

一、走行距離と月間粗利額との比較表(表1)
表を見て頂いてもわかる通り、距離が伸びれば粗利額が伸び距離が落ちれば粗利額も落ちるという法則が成り立っている。

ハツラツ委員会

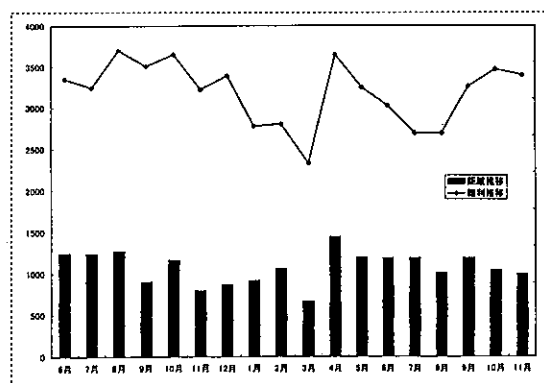
メンバー	
委員長	西谷
副委員長	佐藤
メンバー	新宮、小林、松本、高橋、柿葉
アドバイザー	村上

二、個々の参加率と距離等のデータを全社員にわかる様にする事により意識改革がはかれた。
三、日本地図を利用し全社員の走行距離をもとに、日本縦断を新たな目標として加え、達成できた。

四、目標期限の変更

「二〇〇〇年十二月末迄に二万km走破」という期限を「二〇〇〇年一〇月一日迄」と変更。
五、九月よりジョギングレース

会はまだ部分展開であり、「垣根をこえた委員会」の意味がわかりにくい。ヒラメキは個人の



のチームを再編成し直した。
以上が、全社会議以降の活動内容ですが、反省としましては、現状の「二万km」という目標が漠然としすぎていて、全社員の意識の高揚が感じられません。もっと個人の目標とともにこの「二万km」という目標に関わってもらう為に、「個人カード」を作成し個人個人の目標意識を高めてもらおうと思います。ま

能力を伸ばすことで全体的にパワーアップする委員会なので、形式にとらわれないで具体的に

物事を進めつつ、どこまでできたかという評価がわからなかった。

た、さらにジョギングチームの再編成を行い、チーム別に「五〇〇km」を目標としてもらい早く到達したチームに表彰する制度を設けたいと思います。

ハツラツ委員会としてはその名の通り社員が「ハツラツ」として頂ける雰囲気を作りあげる為、やりとりに、少し苦しい事にも全社員で達成し達成感をみんなでもわかちあえる様な目標設定をしてゆき会社の利益UPに貢献できる委員会にしてゆきたいと思っています。

◎質疑応答

(常務) ジョギングの本質の一つとして健康管理があげられると思うがその辺りはどうなっているのか?

(西谷) 健康の面では風邪の予防としてうがい薬を用意し社員に手洗いうがいを呼びかけてきた。健康管理は自己責任として社員に訴えている。

(新宮) ジョギングが原因として風邪をひくとは考えられない。むしろジョギングをする事により体を社員の皆様にきたえて頂きたい。

THグループ

メンバー

委員長 西村

副委員長 阿部

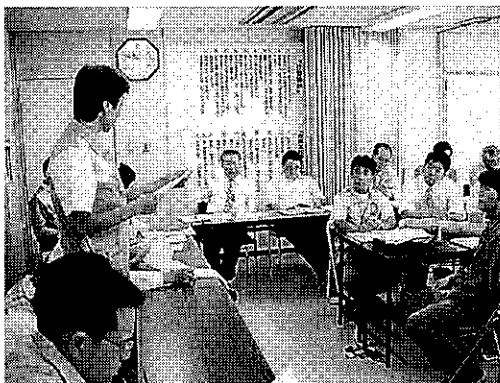
メンバー

山川 谷
中垣 国井

前回の全社会議では、「企業の広報活動と、歴史と伝統を後に残す」という事を基本に考え、委員会活動や天彦産業の考え方を世間に知らしめ、「天彦のファン作り」の一つの手段として、社内報やその他の方法を使ってゆくという事を発表しました。その事をふまえ、全社会議以降THグループの活動内容と結果

社長より

走行距離と月間粗利額の比較において、その時々社員数はどうなっているのか人数が多ければ距離が伸びるのはあたり前



そして今後の課題は以下の通りです。

一、全社会議以降の活動内容と結果

①八月十一日 第三二号 社内報発行

○社内報を配布したお客様の反応を集めた結果、「表彰制度がユニーク」「親近感が生まれた」「社内活動を取り入れた」等、

であり、そうならない為にも一人当たりの平均で比べる方が良いのではないかと思う。また走りたくても仕事上で出張等やむを得ず参加出来ない人の扱いをどう

うするかを具体的に考えてほしい。健康管理についても年一回の健康診断にもっと委員会が関わるとか、個人の欠勤や遅刻、早退についても関わってほしい。

た。

上々の反応だった。
②九月十日 第三二号 社内報発行

⑤遠方のお客様への郵送、社員の家族にも配布。

○よりタイムリーな社内報をねらい前回より一ヶ月後に発行。

⑥イベントごとに写真撮影と過去の写真のアルバム整理。

しかし内容のかたより、かかる費用とうみだす成果が見られないという意見がTHグループの中で出た。

⑦海外のお客様へ英訳版社内報を郵送

③一二月二四日 第三三号 社内報発行

二、今後の課題
①二〇〇〇年以降の活動目標

○前回の反省をもとに少し間を開けて、全社会議前の各委員会の動向を中心に秋をテーマにした社内報を発行。一冊すべてに統一テーマをもたした初めての社内報。

②天彦産業の看板・イメージキャラクター作り

○社内報の印刷部数の見直し

○社員証・手帳・名簿の作成

○今までのバックナンバーの残り部数と営業マンの必要部数をもとに、多すぎず少なすぎずの部数を算出し経費節減につとめ

○季節ごとのイベントの写真を使った天彦カレンダーの作成

④社内報の印刷部数の見直し

②インターネット及びホームページの活用

○今までのバックナンバーの残り部数と営業マンの必要部数をもとに、多すぎず少なすぎずの部数を算出し経費節減につとめ

○我社独自のホームページを作成し情報発信基地となり会社概要や求人広告をのせたりとよりタイムリーな情報源としてとり入れる。

◎質疑応答

(専務) 社内報配布のルールがはっきりしていないが…?

営業マンがどのお客様にどれだけでもっていったかがわかっていないのでは?

(西村) ルールとしては営業マンが訪問したときにもっていったらうのに頼っている事が多

い。遠方のお客様へはT.H.で郵送しているがそれだけで終わっている。

(専務) 社内報を発行するだけで効果が出るわけではない。それをお客様の所へ持って

いって読んでもらって初めて成果が出る。そういう意味でT.H.の方から営業マンに「〇〇さん

の所へ持って往ってませんよ。」等背中を押すくらいに言う方が効果をもっと出るはず。もっと

社内報の本質的な部分(利益をうみ出す方法等)を考えていて欲しい。

社長より

部数を制限するのは良いが品切れにするのはよくない。すぐ

活動内容として、玄関、トイレの掃除の習慣化、春に向けての花壇作り、掃除当番制、スッキリニュースの発行、ごみ拾い、棚作り。

・水漏れの際など、気がついたら即メンバーで行動、又委員会で一生懸命する事で周囲も手伝ってくれた。(CS信原談)

・スッキリニュースはホームページ形式で作成し、社内の各所に掲示したので社内外にアピールできた。

以上の成果をふまえて、メンバー一人一人に自発性が見られるようになった。今後の活動として、最近、現場の切削油の足跡が事務所の床についてとれ

なくともどこにどれだけのものがあつたのか、調査してほしい。関連会社や商社、メーカーに一部づつで本当に良いのか等そういう事をふまえたうえでのルール作りをして欲しい。

半年に四回出すのは多すぎる様に思う。四半期に一回のペースでいいのではないかと思う。

ない事が問題となっているので、それを未然に防ぐ方法を考える事、天彦の看板の清掃等、社員の協力を促していきたいです。

常務より

今年は交通安全の成績が悪い。安全Ⅱ美化を全員に添透させるにはどうすればいいかを考えてもらいたい。

社長より

まずゴールを明示してほしい。どこまでやって完成なのか、現状はどうなのかわからない。そして「率先垂範」をもっと奥深く考えて欲しい。どのようにしたら影響を及ぼす事ができるのか?—それが心のスッキリ(Ⅱ懸)につながるのでは?



スッキリ委員会

メンバー

委員長

中井

副委員長

信原

メンバー

森田、宮脇、

呉、田辺、

麓、寺田、

※前回掲げた「率先垂範」をもっと活動

従来の活動である社内清掃、ノーマイカーデー、交通安全講習会を継続。それに加え、「安全Ⅱ美化」安全と美化は表裏一

天彦の皆様の熱心な発表を聞かせていただき、仕事の合い間の中の委員会活動という事で大変だっただろうと思いました。

(有)ウイズダムマネジメント

長谷川好宏先生



総評



樋口克彦社長

同じテーマで今年度2回全社会議を行なったという事で継続事項も多かった分、深みが出てこないといけないが、まだまだその域に達しているとは言えないと思う。ただ、社員の中に委員会は業務と同等もしくはもっ

前回、私は非常に大きな感動を覚えたと思いましたが、今回は聞く方がすでに皆様がやるであろうというレベルで聞いておりますので、残念ですが正直そういった感動というものは残りませんでした。

各セクションで微調整が必要

しかし、皆様の内には城下さんの最初のご挨拶、話の導入部等を聞きながら質の向上と言いますか、さらに良くしてゆきたいという一つのプロセスにある

のではないかと思います。ですから同じ事をやるにしても、視点や取組み方を変えていく過程にあるのではないかと思います。どういう状態になれば好ましい企業文化作りができていくかの尺度は非常に難しいですが、

何か危機的状況にあってトップをうかがいながらではなく、皆様自らが主体的に動くようになった時、或いは会社で一つのプランに向かって動いている場合、

いかに認識を深め、浸透させるか

と大事なものであるという認識が深まってきたのではないだろうか。企業が動いていくのに何が大事か考える時、やはり会社の考え方や理念、方針、価値感などを共通認識としてもっていかないと

いにあると思う。そういった認識を深め、浸透させていくかをやっていただかなければならない。そしてその中で、同志的な気持ちだとか一体感が生まれてくるのではないだろうか。さらに、それが思いやりや助け合い

全社会議

捕え方が具体的な事実としてできていないというのが少しも足りないといえる。

形式論ではなく、本質に対する追求を深め、タイムリーに必要な事をつかんで、それを具現化していくという事につなげていただきたい。

委員会が年2回の全社会議全てを使い、日常業務の中で行ってきたわけだが、それだけ価値のあるテーマだったし、結果的に生産性の向上につながっていただければ、さらに意味を増してくると思う。

天

彦賞



営業部 新宮 義之

天彦賞どうも有難うございます。この賞は平成9年度に続き2回目になりますが、前回と今回では受賞の要因が大きく異なっていると感じます。平成11年度



平成11年 年間賞発表

私自身、今では各部署のアイデアと技術を営業ツールとして使い、商品の拡販が実現でき、みんなで売っているという気持ち表われ、意識改革ができたと思っております。今後

その為のアイデアと技術を出し合い、最高の商品を作っていく体制をつくり、その中からお互いの信頼関係も築いていく事だと思っています。

から製販一体プロジェクトがスタートし、製造と販売が協力し合い、売る喜びを共有しようというもので、今までの営業スタイルとしては、個人プレーで行っていたのが、チーム一丸となって攻撃していく形を取るようになってきました。その中で学んだ事は、一つの物件に対して、みんなでお客様の喜ぶ事を考え

成

長賞



営業業務グループ

中井 俊章

もこの気持ちを忘れずに、あらゆる力をかりて、勢いにのっていきたいと思います。

成長賞、どうもありがとうございます。この一年間は、私自身が社内様の様々な部分で問題意識を持つことができた事が、賞を頂けた最大の要因になっていると思います。中でも在庫の問題について、営業マンにご協力頂き、半減する事ができた事が一番嬉しい事です。

とはいえ、我社が利益を生む体質になっているかと言われると、まだまだそういう体質にはなっていないと思います。今年一年は我社が取り組んでいる製販一体プロジェクトなどを通じて、利益を生む体質を目指して頑張っていけますので、皆様のご指導、ご協力を宜しくお願い申し上げます。



営業業務グループ 阿部香緒利

成長賞頂き、どうもありがとうございます。昨年一生懸命がんばってきた事が報われたのだなあと思うとともに嬉しく思い、それと同時に今年も良い一年になりそうな予感が致します。

一年を振り返ってみますと、自分の仕事に対する意識が、製販一体プロジェクトのキャプテンとしての役割を通じて、今までと変わったのが良かったのだと思います。セールスパートナーのみなで、どうしたら「天彦ファン」を増やせるかについて提案実行し、その実行に対してお客様の反応や社員の反応をきいた時は、みんなで嬉しく思い、やってよかったと感動しました。これは偏に、お客様を含めた皆様の協力があったからだと思っております。今後は、この成長賞をバネにもう一つ上を目指し、がんばっていききたいと思っています。

期

待賞



営業部
松本 修司

期待賞を頂き、誠に有難うございました。入社して8年が過ぎようとしています。前年度天彦賞を頂き、今年度は期待賞を頂きました。これは、偏に得意先様、仕入先様、各メーカー様、そして社内の方のおかげとおっております。

期待賞の意味と申しますと、

新

人賞



営業部
小林 計正

このたびは新人賞をいただき、ありがとうございます。私にとっては、CSの方や営業の方々にあたたく迎えられた事に本当に感謝しています。

4月に新人3名が入社し、それなりにお互い意識し、支え合ってやってきた気がします。

読んで字のごとくだけでなく、

前年の天彦賞で成長したことと評価され、今年度の期待賞でもう一步踏み込んだ仕事、内容のある仕事をし、活躍しなさいという意味に感じています。

受賞理由としまして、計画数字の達成という事が考えられるのですが、平成12年には、さらに下期担当先変更で新たに加わった得意先も含めて、松本の頑張りで得意先様とのつながりをさらに深く、太くという意味で頂けたと思います。

新人というものからそろそろ次のステップへつなげるべく、今から苦しんでいくとは思いますが、よろしく願います。昨年、なんとかやっていけたのもみなさんの支え、御指導、期待があった為だと本当に実感しています。ありがとうございます。



先輩風を吹かさず指導。ナイスガイ

11月度ベスト社員

新宮 義之

推薦内容

- ・製販一体活動
- ・ハッラツ委員会でのジョギング距離データ化
- ・彦友会、研修旅行の幹事
- ・亀の子駅伝キャプテンとして活躍
- ・新人指導
- ・地方への営業活動に積極的

▶本人コメント
勉強した月だったと思います。5月から久しぶりに計画達成したこと、入社8年目にして、今、営業が一番面白く、また、広島、四国等、製販一体の行動計画を基にその成果

が結びついたのもうれしいです。
3人の後輩の中でも常に先輩としての自覚を意識し、今後も見本となるべく努力していきたいと思います。
▶社長コメント
ほかの推薦に選ばれ

た3人は、めずらしい顔ぶれでした。推薦の弁で、新人の津川さんが、連算0を2ヶ月連続達成してくれたなど、ベテランだからでなく、やろうとするこだわり、責任感のあらわれが結果を出したと思います。

月間ベスト社員

常に前向き。情報収集はピカイチ

12月度ベスト社員

小林 計正

推薦内容

- ・谷さん休暇中CSセンターの応援につく
- ・小口配送を積極的に応援した。九条方面は自転車営業と配達ジョギングの距離成果を日本地図に示した。
- ・新人社員の中でリーダー的役割

▶本人コメント
4月に入社以来前向きにと常に意識し、なんでも吸収しようと努力して来ましたので、とてもうれしいです。また推薦の弁を聞いて自分の気づかない部分を聞き感激しました。

この受賞をもとに、ますます努力していきたいです。
▶社長コメント
この1年推薦のすくなかった人の顔ぶれとなりましたが、弁の中味からみると幅広いところからの目配り等が

あったと思います。小林君の自転車セールスも企業活動に大切なのはその企業のもつ理念、文化思想をくみいれ浸透させ根づけていくといいです。継続、挑戦にむけて、新鮮な2人が選ばれたと思います。

中井

俊章さん



谷

芳典さん



生年月日 昭和45年11月18日
 入社年月 平成7月4月
 所属部署 営業部業務グループ
 出身地 大阪 堺市
 家族構成 父・母・姉
 趣味 ラグビー (チームNo.1 関西有数の快足WTB)、テニス、ボクシング鑑賞 (WOWOWエキサイトマッチのファン)

生年月日 昭和38年6月13日
 入社年月 昭和60年8月
 所属部署 CSセンター
 出身地 大阪
 家族構成 妻
 趣味 ゴルフ、野球、スキー

天彦社員からみた中井氏

1、CSセンター U氏

クールで少し若さが無いと感じた時代もありましたが、最近の彼は自分の生きる場所を見つけて、いきいきとしているように見えます。

2、営業 M氏

真面目がとりえの中井君、少し頭がかたいので困るときもある。普段から明るい人間になれよ！

3、SP K氏

意外と？スポーツマン。まじめそうだが、カラオケではセ・リーヌ・ディオンを熱唱する一面もある。業務部では、材料で難しいことを聞かれた時などにいつも助けて頂いている。頼れる存在です。

4、管理 O氏

大胆なようで、非常にナーバスな一面もある。ラグビー・ボクシングが好きという事は、思ったより硬派かも？仕事に対しては、黙々とやるタイプ！今年は幸先のいいスタートを切ったし、大いに期待しております。

天彦社員から見た谷氏

1、CS N氏

おとなしそうに見えて非常に明るい性格の持ち主。車が大好きで、又、最近の新しい歌を、谷君の車に乗るといつも聞けるマメな所もあり、結婚してからは、人間がまるくなったような気がします。そして、頼りがいがあります。

2、営業・貿易 Y氏

何かにつけてハッキリした性格です。かわいい女の子だとよくしゃべるのですが気にいらないと一言もしゃべりません。

3、業務 M氏

一見、おとなしそうだが性格的には明るく、一本気なところがある。結婚して一回り大きくなったと思います。ハンドルにぎれば天下一！

4、管理 N氏

無口な硬派なイメージですが、昔、石野真子の熱烈な親衛隊長だったとO氏にお聞きました。車が大好きです。最近、春が来たので毎日が楽しそうです。

社員紹介

なんでもランキング

- | | |
|------------|-------|
| ★頼りがいがあるで賞 | 杉原 信良 |
| ★ガンコで賞 | 呉 偉強 |
| ★ユニークで賞 | 国井 京子 |
| ★思いやりがあるで賞 | 新宮 義之 |
| ★態度がでかいで賞 | 小林 計正 |
| ★魅力的で賞 | 大橋 浩 |
| ★元気で賞 | 小林 計正 |
| ★情熱的で賞 | 柿葉さやか |
| ★リベンジで賞 | 谷 芳典 |
| ★芽を出せ賞 | 鈴木 健司 |



生年月日 昭和43年3月2日
血液型 A型
出身地 マレーシア

貿易部
ウィーチェンワイ



どうぞよろしく
新入社員紹介

趣味

バドミントン、水泳、旅行

映画・音楽鑑賞

性格

誠実、理屈ばい、好奇心旺盛

私のアピールポイント

行動力、語学力(日本語・英語・マレー語・中国語)

将来の夢

季節によって世界中に移り住む気楽なお金持ち。

あんなこと

- 1 WTH運動スタート、21世紀への基盤づくり。
- 2 製販一体プロジェクトスタート、全社員で“売る楽しさ、仕掛ける楽しさ、儲かる喜びを共有しよう”を合言葉に提案件数300件超える。
- 3 「こだわりの企業文化作り」をテーマに委員会活動が活発化、その成果を全社会議にて発表。
- 4 業務グループによる在庫管理の徹底追求、期首在庫より半減。
- 5 社内設備の更新と増設(カスター、オートシャリング等大改造、パソコン4台増設、メールアドレス取得)

天彦十太ニュース

- 6 会長夫人逝く、享年88歳
- 7 123周年記念誌関係先へ謹呈、当社の歴史再確認。社員の団結固まる。
- 8 全特協特殊網販売技師2級、4名全員高得点にて合格。呉氏総代で修了証を受け取る。
- 9 おめでた相次ぐ。杉原家に次男、呉家に長男誕生。そして、あの谷氏結婚。
- 10 新生野球部、12年振りにユニフォーム新調! 今後の活躍に期待がかかる。対戦相手募集中!
- 欠点 台湾中部大震災に際して、社員及びOSPの協力で義援金送る。

こんなこと