

「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 **株式会社天彦産業** 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、ウィー、城下、中垣、柿葉)



平成12年度 経営方針

「我社のビジョン —21世紀をみつめて—」

1 使命感経営によるオンリーワン企業づくり

- 1) 生産財販売を基盤として、マーケットニーズをとらえ、豊かな社会の発展に寄与。
- 2) 商品の輸出入を通じ、文化、知識、技術の国際的交流を果たす。

2 企業の発展と社員の人生

- 1) 会社の発展こそ個人の「豊かな人生づくり」の原動力と認識。
- 2) 会社は生き甲斐、働き甲斐を創造する場。

「W T H 運動」

“思考力(Think)を倍加し、
2倍の情熱(Heat up)を持って21世紀へ”

3 天彦社員としての人財づくり

- 1) 使命感、責任感旺盛な人造り。
- 2) 自発的に問題発見、問題解決に努力する人造り。

4 収入面の目標

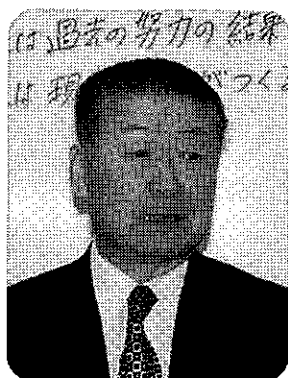
- 1) 業績、成果、能力開発と年収との連動。
- 2) 中小企業平均を上回る賃金水準の確保。

「重点活動」

- ◎ こだわりの企業文化作り
- ◎ 全部門顧客志向の徹底
- ◎ 売造一体・倍創展開

2000年(平成12年)度を迎えて

代表取締役社長 樋口 克彦



1999年度は、123周年記念事業の締めくくりの記念誌発行及び配布も終わり、記念品贈呈から始まりハワイへの家族共々の記念旅行と、弊社における歴史の大きな節目になったものと思います。

2000年度は21世紀への掛橋の年度であり、21世紀への展望を開く変革の年であると思います。

昨年度より実施致しております「WTH運動」『思考力(Think)を倍加し二倍の情熱(Heat up)を持って二十一世紀へ』は、今年度も引き続き継続し具体的な肉付けを行ってゆかねばなりません。

その中でも重点活動として

◎こだわりの企業文化作り

◎全部門顧客指向の徹底

は、委員会活動、全社会議、また製販一体プロジェクト等で周知徹底、展開されてきましたが、まだまだ完全とは言えないと思います。

今年度は、この二項目に

◎売造一体、倍創展開

を付け加え、今一度企業体質の改善・強化を計り、生産性の向上につなげ収益体質型企業作りを果たさなければなりません。

今年度は「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」という企業理念のもとに、中長期的なビジョンを掲げ、より具体的に進む方向を確認したいと思います。その為に、

我社のビジョン

「21世紀をみつめて」

一、使命感経営によるオンリーワン企業づくり

二、企業の発展と社員の人生との相関関係

三、天彦社員としての人財づくり

四、収入面の目標

を掲げ、中期的に一步一步実現してゆきたいと思っています。

先程も述べました通り、二〇〇〇年度は「WTH運動」の二年目の年として展開してゆかねばなりません。具体的に中身の話を致しますと、

1 こだわりの企業文化作り

は、企業文化作りの十訓をあらゆる面での判断基準として頂きたいと思っています。問題に直面したときに、いくつもの選択肢が出てくると思いますが、どれを選んで実行してゆけばよいのかの判断基準として活用してもらいたいと思います。また、この事が全社員、経営者意識作りの一役を担っているといっても過言ではありません。

2 全部門顧客指向の徹底

は、全社員が営業マンであるという意識を常にもち、お客様

に対応して頂きたいと思っています。また、顧客よりも自分達の都合を優先させる事無く、顧客の問題解決にあらゆる面がかかわって頂きたいと思っています。

3 売造一体・倍創展開

は、部門の壁を越えた総合力で、あらゆる問題解決にあたって頂きたい。ややもすると部門ごとの問題は、それぞれの部門のみで解決しようとしてしまいがちであるが、その意識改革をすすめ、全社的な問題として解決の道を探って頂きたいと思っています。また、あらゆる面で小手先の手法でなく、戦略発想で倍創に挑戦して頂きたい。加工比率、付加価値率、生産性はもちろんのこと、「報・連・相」の密度やスピード、企画、提案力、人間力強化に至るまで、すべての面での倍創を試みて頂きたいと思っています。

この三つの重点活動を実行する事により、共通の価値観、判断基準を持てる様になり、全社員が経営者感覚で収益体質型企業作りを行い、二十一世紀に個性ある企業として生き残って頂きたいと思っています。

平成12年度 営業部方針



専務取締役
営業部長
樋口 友夫

前期は不本意ながら計画大幅未達という結果に終わりましたが、反省の中に今期に繋がる希望の光が数件ありました。一つは『売造一体プロジェクト』が機能したことです。提案件数は五五七件ありましたが、成果を生みそうな提案が目白押しです。前年度が生育期としたら、今期は収穫期と言えます。その収穫方法がポイントになりますので、各チームにリーダークラスの人を推進責任者として配しました。仮に一提案が十万円の成果を出したとすれば五五七〇万の利益を稼ぐことになるのです。考えただけでワクワクしますね。

二つめは今期新たに開発部長の席を設けましたが、森田部長の働きかけにより各営業マンが今期花開きそうな新規物件を具

体的に持っていることです。杉原リーダーの名古屋・浜松展開、佐藤君の建機物件・TDKの物件、松本君、新宮君、小林君にもあります。

三つめは少数精鋭が実現しつつあることです。前期は退職者が続出し心痛めてたのですが、その都度減ったセクションの人達がレベルアップしてくれました。特にSPが減った時の『私達で何とかします』の言葉は感動的で、なんとロイヤリティーの高い女性達だろうと思いました。業務グループだけでなくCSや営業グループの少数精鋭化が実現しつつあります。

コストダウン激化が予想される今期は戦略、戦術、スピードの3Sがこれほど必要とされる年はないと思う。組織改正はそれを見据えてのもです。グループリーダーの負荷はかなり大きくなりますが、お客様サイドに立てば3Sを備えた対応は当然なことなのです。

景気は夏以降回復すると思

ますが、その時にハマル3Sの充実を4-6にしておかなければなりません。

黒字体質の再構築とキャッシュフロー管理



常務取締役
管理部長
宮田 荘一

平成十二年に入って企業マイノンドの改善が本格化し、設備投資等景気の自律回復へのムードが高まって来たとは言え、足もとは決して良くない。バブル崩壊後三年かけて平成七年度には完全に黒字体質が定着し、同八年度・九年度は着実に業績を伸ばすことが出来たが、ここ一二年、期首計画の下方修正を余儀なくされ、二期連続無配という残念な結果に終わってしまった。

成熟経済の下では売上による利益の拡大は望めない、赤字からの脱出には必要利益の発想(売上ー利益＝費用)で黒字体質を構築することが重要である。本年度の管理部の方針は節約可能な経費の徹底的削減と資産の

圧縮を実現することである。

一、人件費Ⅱ新規採用をおさえ、各部門で欠員が生じた場合でも各人の生産性の向上で補う。福利厚生費の前年比20%削減を目標とする。

二、その他一般管理費のすべての項目について5%～10%の削減を目標とする。

三、滞留売掛金の徹底的回収と新しく発生する未回収(違算)を0にする。

四、在庫商品の圧縮と在庫仕入商品の向先チェックを厳重に行い、新たな不良在庫の発生を0にする。

五、コンピュータでの原価設定を自動的に算出し、営業のみならずすべての部門の人に正しい原価を意識させる。

六、遊休固定資産の流動化と有効利用を計る。

以上によりキャッシュフロー管理を強力に押し進め自己資本比率を高めたい。

我社のビジョン 21世紀をみつめて



取締役総務部長
岩崎 哲夫

- 一、使命感経営によるオンラインワン企業づくり
- 二、企業の発展と社員の人生
- 三、天彦社員としての人材づくり
- 四、収入面の目標

1 総務

総員三十四名（契約社員、準社員、派遣社員含）

平成十二年度カレンダー年間

休日一一〇日

2 労務人事

平成十一年度入社四名、退社

七名

十二年度初の採用なし、十三

年度新卒採用社員の見直し

各大学就職部求人票、7/17

7/18会社説明会、学内セミナーへの参加

職能基準制度の発足

3 教育研修

中小企業診断士指導による第一四期、一五期DIPS研修の実施

実施

全特協、特殊鋼販売技士、特殊鋼販売加工技士

財務計数管理講座：パソコン実務研修

実務研修

社外派遣による各部門に要する技能講座への参加

4 制度の活用

地域、人材、高度化能力開発給付金の活用

能力開発助成金の活用

各企画研修参加費の補助

5 設備

オートシャーリングオーバーホール

ホール

平成12年度 TM会紹介

メンバー

大橋、佐藤、新宮、西村、中井

TM会も今年で10年目を迎える事になりました。

TM（トゥモロー・マネージメント）の名のごとく、経営的感覚を持ち、又、社員と幹部とのパイプ役もつとめる立場であると認識し、行動してまいりました。

今年は、何かひとつ大きなテーマを持ち、それを主に行っていきたいと思います。

ここ数年、もう一步脱皮出来ていないTM会を今年こそは…？

社用車すべてをリース契約に

6 メンテナンス

クレイン6基年次（月次）点検

検

クレードル用双巻上式クレーン法定点検の実施

シャーリング、鋸盤メンテ契約と整備

給水タンクの定期点検

約と整備

給水タンクの定期点検

7 福利厚生

半日ドック検診

一般検診

介護保険制度スタート

各保養所施設の活用

8 安全衛生

各設備点検後の人的災害の防止

止

交通通勤災害の防止と無事故

無違反へのチャレンジ

9 委員会

全員参加を基本とする活動と

意義の徹底



ハツラツ委員会

委員長：佐藤
副委員長：新宮
メンバー：村上、宮脇、
信原、高橋

活動内容：昨年度のメンバー：佐藤、新宮、村上、高橋と4人が残り新たに宮脇、信原を加えたメンバー6人で、ハツラツ委員会を運営して行きます。

活動内容につきましては、早朝ジョギング、金剛登山、献血、社内ソフトボール大会を従来通り行い、新年度のメインテーマは、社員の健康管理（身体面：精神面）を行い病の無い企業にすることです。



THグループ

委員長：西村
副委員長：城下
メンバー：ウィー、
中垣、柿葉

活動内容：・昨年度は4回社内報を発行したが、大半が下半期に集中した為に、載せた記事等にかたよりが出たと思う。今年度は1年間を通じ、平均した間隔を開けて、発行できる様に努力する。理想としては、4月、7月、10月、1月に発行する事だと思うので、その理想に添うようにしたい。・天彦カレンダーの作成。我社の独特の活動を写真に撮り、そのイベントのある月にその写真を載せるという独自のカレンダーにし、我社の活動内容を幅広い人にアピールし、ファンを増やす目的である。・インターネットの活用。天彦産業のホームページを作成し、インターネットによる顧客の創造に寄与していく。・社員証・手帳・名簿の作成についても、総務部と打ち合わせをしながら完成にこぎつける。・2000年THグループは女性が%を占めているので、女性らしい感性を持った一味違う雰囲気気の委員会にし、色々な所でその特色を活かしてゆきたいと思う。また、外国籍の人もいるので、国際色豊かなものも特徴の一つとして出してゆきたい。

スッキリ委員会

委員長：寺田
副委員長：上田
メンバー：谷、呉、
田辺、阿部



活動内容：先日、第1回目のスッキリ委員会のミーティングをしましたが、和やかな雰囲気でした。

新しいメンバーになり、色々な視点から意見がでてきていました。

今まで気づけなかったところや、気になっていたけどできなかったことなど、メンバーで協力し合って、昨年のキーワード「率先垂範」をひきつづきキーワードにして、みなさんががんばりたいと思います。

12

平

年

度

成

各

委

員

会

紹

介

ヒラメキ委員会

委員長：松本
副委員長：中井
メンバー：中居、大橋、
西谷、小林



活動内容：平成12年度については“自己啓発を楽しもう”をテーマにしたいと思っています。

例えば、朝礼のテーマではやり易いものと、少し難しいものとはっきりメリハリをつけ、社員全員が朝礼の主旨、その

他、あらゆる活動でヒラメキ委員会の主旨を理解してもらえるように、この一年間活動していきたいと思います。又、会社から出て社員全員による芸術、歴史、文化などの見学会も考えております。ヒラメキの主旨がはっきり分かる1年にしようと思います。

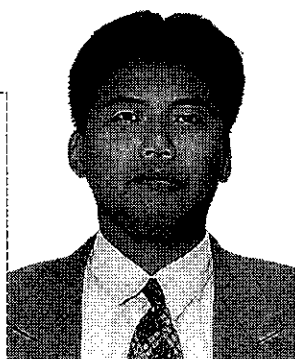
高橋 珠誉



生年月日 1972年11月28日
 入社年月 平成8年4月
 (5年目)
 所属部署 CSセンター
 出身地 大阪市
 家族構成 父、母、弟
 趣味 トライアスロン、
 映画鑑賞

社員紹介

松本 修司



生年月日 1968年11月8日
 入社年月 平成4年4月
 (9年目)
 所属部署 営業部
 出身地 大阪府岸和田市
 家族構成 妻・由里子、長女・
 理奈、次女・理佳
 趣味 野球

天彦社員からみた高橋氏

1

CSセンター

N氏

顔と名前が一致し、一度見た方は二度と忘れず納得してしまう特異なキャラクターの持ち主の彼女は、明るさと愛想の良さで来社される方々に可愛がられています。おちょこちょいな所もありますが、小さな体に人一倍のファイトを有し、仕事に趣味に頑張っています。CSセンターの看板娘をどうぞ宜しく！

2

営業・貿易

S氏

明るさと体力は天彦NO1だと思います。

3

業 務

N氏

いつも元気に社内外の活動に取り組んでいる様に思います。もっと自分に自信を持てば周りからの信頼も厚くなるはず！

4

管 理

S氏

雨の日も風の日も驚異的な速さで自転車通勤し続けて2年以上の“黄金の足”の持ち主。いつも明るく元気に挨拶できる彼女は、食堂のおばちゃんたちのアイドルとなっている。時には、作業服に着替え、現場での軽作業までもやってしまう頑張り屋さんだが、鋼材の間にいると、小さいので隠れてしまい、ちょっと探すのに時間がかかる時も…。

1

CSセンター

T氏

頼りがいがある。その場の雰囲気を楽しくし、人に対してやさしく接してくれます。めんどろみがいい。体型のわりには、運動神経抜群！人の気持ちを一番に考えてくれます。

2

営業・貿易

S氏

思いやりのある気のやさしい男です。少々、大味な所が目立ってしまう彼ですが、本当は繊細でよく気のつく彼です。酒の席を共にすると彼の味がわかっていただけだと思います。(彼と食事するならば是非岸和田へおこしてください。)

3

業 務

K氏

おもしろい事大好き！いつも冗談を言っているイメージ。忘れっぽくて、二つの事を同時に言う、前の事は忘れてることがよくあるが、新規や新商材をとってくるなど、今、一番のっていると思う。

4

管 理

O氏

松本君は、だんじりで育ったせいか陽気ではがらか！こんな所がお客様に好かれていると思います。365日働いている印象があるので、少しは自分の時間を持ってほしいと思います。(かわいい双子のお子さんもいることですし…)