

『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
編集発行責任者 ヒラメキ委員会

大阪市住之江区南港南5丁目5番26号 TEL (06) 6613-2361(代)
大橋、中井、田辺、小林、梅、城下、大塚、杉原



平成13年度 経営方針

『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 我社は社会や顧客のニーズを深耕し、高品質、高生産性、商品開発、市場創造等に寄与する。
- 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努め、自己実現を図る。

『我社のビジョン —21世紀を迎えて—』

1 本物志向のオンリーワン企業

- 1) 考え方、活動、商品、加工、市場等でオンリーワン。
- 2) 質主・量従の経営。

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。

3 天彦社員像

- 1) 使命感、責任感旺盛な集団。
- 2) 自律的、創造性豊かなプロの集団。

C O N T E N T S

平成13年度 経営方針	1	新入社員紹介	10
平成13年度 委員会方針	7	News Today	11
ヒラメキだより (金剛山登山)	8	ヒラメキ オススメ! この一冊	12
新人研修	9	平成12年度 ベスト社員	12

『DASH T.T.H. 運動』

“TENSIONを高め、何事にもTRYし、
新しい歴史(HISTORY)を創ろう。”

『運動指針』

- ◎ 本質の理解と自主性・自己責任
- ◎ 売造一体・倍創展開
- ◎ ワンツーワンサービス

『業績目標』

- 1) 経常利益率 3%
- 2) 加工品比率 30%
- 3) 自己資本比率 2倍

【実践10ヶ条】

- 1) 我社の理念・考え方を徹底理解し、実践する。
- 2) 自主性とは、部分より全体最適の中にあると自覚する。
- 3) 攻めの健康管理は、全ての活動の源泉である。
- 4) 顧客の如何なる問題も自らの問題と捉まえ、個別対応で解決を図る。
- 5) 業務と委員会は、企業活動で同等の価値を持つ。
- 6) 喜びの大きさは、困難と苦勞の大きさに比例する。
- 7) 暗黙知こそ、形式知以上に共有化を図る。
- 8) スピードは、スタートの早さが決め手である。
- 9) 指示命令の経過報告は、毎日行う。
- 10) 議論は充分に、決定後は必ずやり遂げる。



代表取締役社長
樋口 克彦

本物志向の
オンリーワン企業を
我が手に

21世紀の初年度・我が天彦産業は、1975年創業以来三世紀にまたがって126年目を迎え、平成13年度のスタートを切ることにしました。

バブル崩壊後10年を経過し、失われた10年とも云われ、日本経済は不況のどん底を這つたまま、今だに上昇のキッカケも掴めず、21世紀に突入しました。平成13年度の政府見通しGDP1.7%成長は、民間シンクタンクの見通し平均0.8%に表われております。様に甚々困難な状況にあります。我が鉄鋼業界も、1億トン割れが想定され特殊鋼生産も、自

動車の10%程度の減産の影響を受け、やゝ数量減が見込まれそうです。

この様なマクロの厳しい環境が予想されるなか、我々は21世紀のスタートを、原点に還り、企業理念に則り社会に必要な存在になる活動を行い、他社と一味も二味も違うオンリーワン企業にならないければならない。さる2月17日の経営方針の発表時にも申し上げましたが、現在、我々の目指す会社の6・7合目位に来ていると思いますが、まだまだ後戻りの危険性があり、早く8合目・9合目に押し上げなければなりません。

我社のビジョンの第一に、本物志向のオンリーワン企業を掲げましたが、当社と付き合ひしなければ損をすると取引先に思わせるところ迄持ち込みたいものです。それには、これは無理だとか、難しいだとか、厳しすぎるだとか言っていてはできない。出来そうもないことを出来るようにするからこそ、差別化オンリーワン企業になり、競争にうち勝てるのです。出来ない理由を考える前に、出来る為の

方法を、とことん考え抜き、やれることから実行することです。

DASH・T・T・H運動で、溢れる熱意を持ち失敗を恐れず何事にも挑戦し、天彦の新しい歴史を創り、本物の企業ブランド＝社格を昂めようではありませんか。

21世紀に、本当にグローバルに通用する普遍的な経営とは、合理的で高度にシステム化されることは当然であるが、そのベースには人類が共通して持つ精神性や倫理感に根ざすべきであると思います。今こそ、洋魂洋才化しつつある現状から、和魂洋才を取り戻し、あらゆる活動の原点にすべきであると思います。

本質の理解と自主責任、売造一体・倍創展開、ワンツーワンサービスの、三項目を指針として、経常利益率3%(収益力)、加工品比率30%(成長力)、自己資本比率2倍(安定力)の業績目標を3年以内に達成を果たしたい。

その実践段階では、我々が20世紀につくり続けてきた企業文化をより確固たるものにし、我社のビジョンを具体的なものにする

為、実践10ヶ条をやり抜く決意を、全員で確認したいと思います。

業務の遂行は当然のことであるが、我社の大きな特徴である委員会活動こそ、オンリーワン企業のベースになるものと思います。

楽しいから面白いからやるばかりでなく、喜びや楽しみを感じる処迄やり続けることが重要であり、向上心のある人程苦勞をいとわない。苦勞をしたからといって決して幸せになるとは限らないが、苦勞を避けていては決して幸せになれない。けい古をしなれば、上手くなれないが、けい古をしたからといって上手くなるとは限らない。苦勞やけい古はそれ自身に価値があり人生があり哲学があるのである。又、希望があるのであり、応分の成功と報酬があるのである。

21世紀は人間性に根ざした本物の世紀になるとも云われている。我々は、この実践10ヶ条の本質を追求し、何の疑念を持つことなくやり遂げ、21世紀に誇れる様な天彦産業像を創りあげようではありませんか。



専務取締役営業部長
樋口 友夫

平成13年度 営業部方針

世界経済の動向を左右するアメリカ経済が雲行き怪しくなっている中、様々な形で日本は影響を受ける13年度がスタートします。市場は完全に世界価格に移行しています。そのためのコストダウンの動きは自動車をはじめ全ての業種に広がっています。今期はこのことを前提として戦略を立てなければなりません。

一つは3年前から取り組んできました売造一体プロジェクトを軌道に乗せることです。お客様のあらゆる立場の人をターゲットにし、価格、納期だけで我社のファンの定着は図れないと認識しておくことが大切です。また、プロジェクトの仕掛けを重視し、必ずセールスツールにすることです。もう一つは加工比率を高めるといことです。軽自動車部品で成功した脱素材の展開を拡大していく必要があります。

ます。素材や一次加工でのコストダウン要求に応えられるには限界があります。我々の125年の永きにわたって蓄積してきたノウハウとプロジェクトでの仕掛けノウハウをマツチングさせ、二次、三次加工以降でコスト競争力のある商品をお届けすることで、差別化していかなければならない。一方、情報の加工比率も高めないといけません。高度化しているユーザーニーズに一方向の情報だけで答えが出せるほど甘くはありません。必ず複数方向の情報を取り、加工する必要があります。

これらのことを営業だけでやるのではなく、CSセンターも業務グループも同じ目線で取り組まなければなりません。全部門顧客志向そのものです。

日本経済は4-6月は低迷が予想されますが、7-9月で大きな変化が起きることが予想できます。生き残り合戦の本番でしょう。昨年までに得た成功体験を活かし、さらに顧客志向を深めれば、我々は絶対に負けることのない集団になれると思います。



常務取締役管理部長
宮田 莊一

平成13年度 管理部分針

景気の見通しは今さら論ずるまでもなく、当分の間はゼロ成長近辺を推移することは間違いない。このような環境にあってもプラス成長するためには顧客の求める商品の付加価値を高めかつコストの合理的な低減が不可欠である。

管理部門としては次の五つの点についての行動をスピードアップしたい。

(一) 顧客管理 顧客情報の一元的管理システムの構築と共有化、営業等他部門からの情報収集と他社・同業のみならず異業も含めからの情報や調査機関の調査分析による与信管理を行う。

(二) 在庫管理 不良在庫の一掃は勿論の事、流通在庫の適正化や加工品在庫の管理には充分な配慮を行い設変による不良在庫化には特に注意したい。又新

規取扱商品については過剰在庫となる可能性が高いので営業との情報交換は緊密にやっていく。

(三) 加工工程管理 外注加工が増加するにつれて顧客に対する品質保証や納期厳守が次第に煩雑になってくる。この点についてコンピュータのソフトを早急に完成させなければならぬと同時に加工残についても充分な把握を行っていく。

(四) 予算管理 コスト削減には予算の90%以内の支出を目標とするが明日の利益を獲得するため執行する費用いわゆる戦略的経費については損益のバランスを考慮し積極的に支出して行きたい。

(五) 資金管理 資金運用の効率化を計りキャッシュフローを安定しながらも借入金金の減額を進め支払利息等の資金調達コストの低減を行う、又新規設備投資については採算性を重視しながらもタイムリングのよい実行をして行く。

以上により本年度の経常利益率3%実現に全力を挙げて取り組むつもりである。



取締役総務部長
岩崎 哲夫

安全対策、完全実施

南港に移設して14年の月日をみた。機械設備、クレーン性能他附帯設備の劣化が始まりつつある。今年度は安全面を最重要事項として整備してゆくことが最大の課題として取組む。

これが全て5Sの最優先であり、生産性UP、精度ある商品をユーザー先へ御届けすることが信頼のかなめとなるものと考え、各人が「気づき」「目くばり」「耳くばり」の3点を常に動かし機械設備と仲良くつきあててゆく。

総務年間重点事項

1 総務

- ・ 総員36名(出向、契約、派遣含)
- ・ 平成13年度カレンダー
- ・ 年間変形労働時間制
- ・ 年間休日 1110日
- ・ 年間総労働時間1749時間
- ・ 週労働時間 33・63時間

2 労務人事

- ・ 平成13年 新卒入社3名
- ・ 平成14年度各大学就職部求人票提出
- ・ 平成13年7月23日、24日会社説明

会開催

3 教育研修

- ・ 中小企業診断士指導による第16期、17期DIPS研修の実施
- ・ 東京経営センター久居研修所参加
- ・ 禅寺研修の参加
- ・ 特殊網販売技士、パソコン研修、貿易実務研修
- ・ 社外派遣による各部門に要する技能講座への参加

4 制度と活用

- ・ 第2回地域人材高度化能力開発給付金の活用
- ・ 能力開発助成金制度の活用
- ・ 各企画研修参加費の補助

5 設備

- ・ 1000%帯鋸盤1台企画計算準備
- ・ 重点整備箇所
- ・ 7基のクレーン整備
- ・ 空調機器の整備
- ・ 加工機械の整備

6 メンテナンス

- ・ シャー、帯鋸盤のメンテナンス
- ・ クレーンの法定検査の事前整備
- ・ 福利厚生

7 車両リース

- ・ リフレッシュ休暇7～8月中で2日
- ・ 半日ドック健康診断
- ・ 一般健康診断
- ・ ダイワロイネール紀州鉄道他各保養所の活用
- ・ 買換リース2台
- ・ 再リース契約3台

8 安全衛生

- ・ 各設備点検と労務災害の防止
- ・ 交通通勤災害の防止、交通ルールの遵守
- ・ 無事故無違反シテスト2回目挑戦
- ・ 各組織の活性化
- ・ T・M会委員会プロジェクト活動支援

9 OB会

- ・ OB会発足準備支援、奥様懇親会の企画準備



開発部 部長
森 田 祥 一

「私の抱負」

平成13年度私の役割りとして、次の3点を積極的に展開し、たく思います。

- 一、加工ネットワーク戦略チームのメンバーとして加工品販売の実績とメンバー間の共有化を計り前年比125%以上をあげる。
- 二、輸入商材を貿易部と協力して発掘する。
- 三、条鋼販売に関する後輩指導をして育成する。

以上3点を今年の目標として日々精一杯ががんばる事が大切だと感じます。最初に加工ネットワークプロジェクトに関しては各メンバーに加工品販売のプロセスを図式化する事で同じ土俵で物事が判断出来るベース造りをします。加工ネットワークの大切な事は加工先との協力関係をいかに造るか、その為に

我々メンバーも日々成長してより高度な交渉能力をもって加工品を販売する事が必要だと思います。ひと味違う商品を販売する事で差別化の時代を生き抜きたいと思っています。次に輸入商材に関する件では、貿易部の手助けが出来た商品開発を協力して発掘販売に貢献出来ればと思います。仕入先の問題、品質の問題、価格の問題と色々問題点はあると思いますが一点一点しっかりと交渉して納得が行く輸入商材の販売に協力していきます。最後に扱い商品の中で一番遅れているのか条鋼販売に関するスペシャリストの育成になります。さ

いへん厳しい状況にあります。誰だつて苦しいのが現実ですが、そこががんばるのが天彦魂と考えています。営業グループは一名増員し戦力増となりました。環境が悪いときにこそ業績を伸ばしてきた諸先輩がたの実績を見習おうと考えております。

平成12年度は営業グループにとってコストダウン要請、競合先の売り込み、材料支給化などたいへん苦戦をしながら活動してきました。各担当はその多数の実体験の中から、次工程を考えた提案スタイル、加工品の取り扱い、顧客満足を考え全社プロジェクト活動により金型材料拡販に目処がついた担当など営業業務能力を向上させました。このことは実感としてヒシヒシと伝わってきます。

営業部2001年方針を受けて



営業部
営業グループリーダー
杉 原 信 良

平成13年度にグループリーダーとしては、各担当に「自らが決断し実行できる」ことができるグループのベースをつくりあげたいと考えます。思うようにいかないと壁にあたる、お客様の都合等で判らない問題の本質を外にあるのではなく内にあると考え、自らが考えて決断し課題に取り組んでゆき自立心を強くしてゆきたい。平成13年度営業部方針を受けて加工比率30%を目指し脱素材化、情報の加工を重点活動とする考えです。営業グループは昨年の加工品比率7%を12%にする計画をたてており、次工程への気づき、加工知識の習得、加工と加工の組み合わせ、新材料と加工などいろいろな組み合わせを持つて活動していきたいと思っています。情報の加工において顧客情報、競合先情報不足していることが情報の丸飲みがおこっている原因と考えます。グループ内でいかに天彦の競争力を高めるのか?という共通の関心事をもつことにより、競合先に比べて良い競争ができ

ているのか？今どのポジションに
いるのか？をグループ化コミュニ
ケーションのなかで共通の話題に
する考えです。

最後に創る楽しさ、売る楽し
さ、達成する充実感を共有でき
る心の通う営業グループを目指
したいと考えます。



貿易部リーダー
山川 隆 男

平成13年度 貿易部活動方針

21世紀最初の年度がスタート
しました。昨今は食料品や衣料
品等、物の値段が一段と安くな
り我々鉄鋼業界においても日々
コストダウンとの競争です。世
界に目を向ければ、為替の問題
や人件費の面で日本とは比較に
ならないくらいの価格が出てく
るご時世です。我が社が長年続
けてきた海外の取り引きの協力
を得て国境を越えたコストダウ
ンを図りたいと思います。そこ
で、貿易部では次の項目を活動

方針として掲げました。

第一番は加工品の輸出入で
す。製品により近い物にレベル
アップすることです。それには
顧客のニーズを知ること、そ
の製品に精通することが重要な
要素です。現地で現物を見て、
何か一工夫提案出来る事が我々
の使命とします。

二番目は新素材の開発です、
と言っても流通が研究開発をす
るには制約があります。従来の
考え方を捨てて、発想の転換で
勝負したいと思います。

以上の項目を遂行するには、
行動力の強化とスピードアップ
が不可欠です。『もう出来た
ん？』と言われる貿易部になる
ように努力してまいります。



営業部
業務グループリーダー
村上 威津夫

平成13年度 業務グループ方針

新年度を迎え、S、P（セー
ルスパートナー）も2名増え、

5名体制となり、仕事の合理化
を追求し生産性を向上させコス
トダウンを図ることが使命とな
っています。

この様なことから、業務グル
ープとして「時間」と「距離」
の短縮をテーマに掲げ、営業と
一体となり担当先の目標達成を
共有すること、売造一体プロジ
ェクトの仕掛けを立案し実行す
ることによりファンづくりを取
り組んでいきたいと思っています。

前年度、SPプロジェクトの
仕掛けでお客様より評価を得て
いる「誕生日カード」「バレン
タインカード」等今後どの様に
活用するのか、との課題は残っ
ているものの、今後継続して
いきたいと考えています。

これ以外にも創業記念日等各
種の記念についてもお客様との
距離を縮める為の仕掛けのひと
つとして、取組んでいきたい。

又、営業担当との同行訪問、
得意先との懇親会の開催を企画
し、SPのレベルアップを図る
為に、担当先のユーザーの会社
内容、使用商品、しくみを知り、

交流を行なうことにより距離を
短かくし、多くのファンづくり
をしていきたいと思う。「時間」
の短縮については、見積り、在
庫確認、納期確認等電話応対に
おけるスピードアップによる時
間短縮は当然のことながら自分
の時間帯をつくることによつ
て、チームワークをとり、残業
時間を減らしコストダウンを図
りたいと思います。

業績目標の加工品比率を30%
達成することによる外注加工先
に対する加工伝票の作成に対
し、従来かなりの時間を費して
おりCPプロジェクトにおいて
CP化を提案し、時間短縮を行
ない、改善をしていきたい。

外注加工先におきましては、
加工上がり次第、加工書をFA
Xして頂く様に交渉し、時間短
縮に貢献し、お客様にとつても
コストダウンにつながっていると
思うわけで、常にお客様の視
点に戻って提案、改善のできる
SPになる様に指導育成し、信
頼と安心の度合を高め一社でも
多くのファンづくりを目指した

いと思っています。

もう一つ私自身の役割として、NKK、ノルマ材を250トンの販売体制に持っていくということで、NKKブランド商品の強みをアピールし、コストを下げる価値を提供し、価格以外の仕掛け、切断寸法精度、材料コストの低減、加工時間の短縮、加工工数の低減による、加工コストの低減D24(デリバリー24)等を継続、実行し、他社との差別化を図り成果を出し、ノルマーズのメンバー一同と美酒を味わいたいと思っています。



C.Sセンターリーダー
中 居 光 世

平成13年度 C.S.センター方針

21世紀・そして平成13年度のスタートにあたり社会全体が、益々激しく変化する中我がC.S.センターも例外でなく、これらの変化への対応こそが、唯一生き残れる道と考えています。

メンバーそれぞれが危機感を持ち、お客様や実際に使用なさる現場作業のかたがたの気持ちを考えて商品にヒントが有ると思っています。その具体策として、

1、プロジェクトを最重要視し、お客様の心を揺さぶるような具体的事例を生み出す。そして、継続。

2、本来の活動に立ち返り、生産性を重視し、コスト意識の育成。(単位時間当りの生産数字比較計算式の提示)。

3、加工機械・設備・人の動きの改善・提案活動の活発化。

4、収益面への貢献も考え責任ある主張の元に、コストアップにつながる作業には簡単に取掛からない。

5、時間こそ最大の商品だ。

以上5点を中心に、競合他社の動向も視野に入れながら、当たり前のことを当たり前に行う。ともすれば忘れてしまいがちな大事な事を基本に戻ってしっかりやる。

(心)を復活させたいと思います。

平成13年度 委員会方針

ハツラツ委員会 委員長 新宮 義之

平成13年度ハツラツ委員会は、社員が本心から喜んでジョギング等の活動が出来る環境を作っていきたいと考えています。本来委員会活動は、業務活動にプラスになる為の土台作りをする役割のはずが、本意を伝えず形にこだわりの為に、逆にやらされ意識と、やらなかった時のうしろめたさを感じさせてしまつて、業務活動にマイナスを生じていたと思います。またその為に社外的にも本当のアピール効果になつていなかったと感じています。

そこで新ハツラツ委員会は、メンバーが一丸となつて、社員が本心に自分から活動する方法を考え、それによって体力向上、ストレス解消、健康な体づくりがみんなができるようにサポートしていきたいと思っています。それで社員の心に豊かさが生まれ、業績アップにつながっていくと信じています。今後、これからハツラツ委員会で行っていく事を、このてんひこ新聞を利用して、社外にも伝えていきたいと考えています。それで行うか堂々と「みんなが積極的にやっているんですよ」と社員が得意先様に言える会社になりたいと思っています。

ヒラメキ委員会

委員長 大橋 浩

H13年度、ヒラメキ委員会は、THグループと合併し新ヒラメキ委員会としてスタートする事になりました。これ

はより効率よく運営出来るというメリットがあり、社内、社外に充分アピールしていけると確信しております。

本年度の活動につきましては、「ヒラメキ委員会の活動をより身近なものに感じてもらう」すなわち、自らが参加し行う事によって、本質を理解して頂ける様な行動をして行きたいと思っております。

朝礼では、より自己啓発に役立つ様、テーマや内容を改善していきます。新聞については年3回を基本とし、タイムリーな記事を発行して内容の充実を計っていきます。天彦ギネスは、社員個々の価値を再認識してもらう為、この一年で完成させたいと思っております。

最後に今年は、H13年度予算達成に對し、ヒラメキに何が出来るのか?この事を考え、新たな発想を盛り込んだ企画を出して、メンバー一丸となつて取り組んでいきます。

スツキリ委員会

委員長 上田 勉

新世紀に成り我スツキリ委員会は原点に戻ろうを合言葉、スローガンで進んでいきます。委員会創設時の「O」からの作り出す喜びを再度自分達の中から出せる様にします。

「DASH T. T. H. 運動」の何事にもトライし新しい歴史を創ろうの言葉通りに、本年度のスツキリ委員会、メンバー全員で失敗をおそれずにチャレンジをして、数年後にあの年のあの委員会のメンバーで、作り出した新しい形のスツキリ委員会だと言われるようにがんばります。又本年度は活動の目標を会社から社外に向けて拡げていきます。

ヒラメキだより

こんどうさん 金剛山

ハツラツ委員会主催 金剛山登山

平成13年2月10日・11日

今回は二回に分けて行いました。二日共快晴で白銀に包まれた金剛山がとても印象的でした。

一日目は専務筆頭に社員、社員の家族がこられました。二日目は社長、社長夫人筆頭に社員、社員の家族、そしてお取引先や子供達などを連れて登りました。

お取引先の家族など冬の登山は初めてという事でつづね慣れないアイゼンを靴につけ、寒くないように準備万端に

着込んで来たのもつかの

ま、だんだんと暑くなり、服をぬぎ、手に持つ

た状態で不

安な所を登り、頂上付近では皆様汗だくになっていました。しかし頂上に登れた達成感、まわりを見回せばとても美しい風景を皆様と缶ビールと共に気持ち良く味わえた事が感動的でした。

登山後、焼肉、鍋を囲んで楽しく食事をとりました。お取引先の中には「次はいつ？」とまた達成感を味わいたいと大変喜んでいただけ、満面の笑顔で話してくださいました。我社では年に二回、夏と冬に行っており、是非我々と共に計りきれない感動的な達成感を味わってみませんか？参加お待ちしております。今回参加していただけた皆様、どうもありがとうございました。



OSP文化祭

平成13年3月6日、OSP文化祭の表彰式が行われました。

今回は、文化祭が始まって10周年という記念の為、各社とも意気込みはすくなく多くの作品が出版されました。我社においても多数参加され出展し、その中でみごと岩崎部長夫人の作品が、手芸部門で理事長賞を受賞致しました。

来年は、より一層努力し、いい結果が得られる様がんばって頂きたいと思っております。

受賞者

〈手芸部門〉

・理事長賞

岩崎 貞子 (岩崎部長夫人)

・佳作

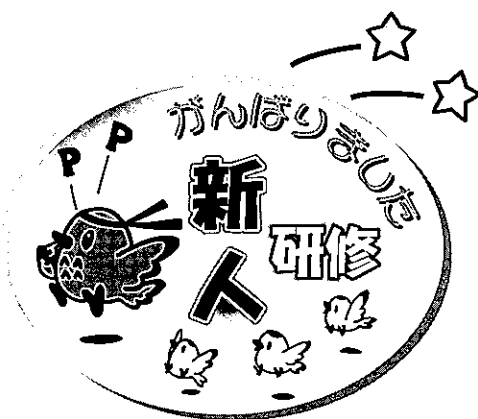
岸田久美子 (管理部)

〈絵画部門〉

・佳作

梅 氷 (貿易部)

(社長夫人ほか、多くの方に出展して頂き、本当にありがとうございました)



久居 研修

3

月6日から3月9日まで3泊4日の久居研修に参りました。最初はとても緊張して研修が順調にできるかどうか心配でした。でも研修所の先生たちはすごく親切だし、いろいろなことを教えてくれ、最後までいい成績を取って、無事に卒業をしました。

研修はきびしい、でもおもしろい、自分では以前に気がつかないことや考え方が発見出来ました。とても貴重な経験を学んだと思います。特にいま日本の会社で就職して、第一線社員としての責任をよく理解して、メンバーとしての在り方を学びました。研修は理論的なものだけでなく、チームワーク演習も行なわれて、設定状況の中で、目標達成に向けチームワークのポイントと正しい実行力を体得できました。

これから自己の立場を自覚し、職務遂行の意欲と同時に周りから学ぼうとする啓発と挑戦の意識が大切だと思います。一緒に頑張りましょう。

貿易部 梅 氷

久

居研修に行く前、社長の話で久居研修での天彦産業はかなり優秀で、今まで行かれた先輩方が作り上げた評価を下げないよう、それと、五年ぶりの参加という事で、これからの久居研修での天彦産業の代表として僕と梅さんで新しく評価をより一層上げ、また新たに、いい評価を得る為に頑張ろうと思ひ、まず、毎朝の朝礼で一分間スピーチを必ず行うという目標を掲げました。それと、一番印象に残ったのは二日目に班長をさせてもらい、班の中で一番年下という事で頼りない班長だと思われないように声も大きく出し、指示も的確に出すように努めた。それで声もかれてしまったが、人の先頭に立つて何かをするという事をあまりした事がなかったのでもいい経験をさせてもらいました。

CSセンター 中野 純

禅 寺 研 修

禅

寺研修について私が一番心に残っていることは、和尚さんが言われていた人間は人である間に学べるすべての事を学べるすべての事を学べ、という言葉でした。今までの私は、目の前の事をただ無我夢中でするだけだった

のですが、その言葉を聞いた時、今までやっていた一つ一つの仕事にも何らかの意味があり、どんな小さい事でも学ぶべきことがあるだということに気づきました。これからは、何事に対しても疑問を持ちそして、それを追求し今の自分より少しでも成長できるように、もう一度仕事のあり方を考えたいと思います。

管理部 山川 絢子

禅

寺研修では、貴重な経験をさせて頂きました。研修はいくつかの会社が集まり、約一〇〇名が参加しました。参加者全員が新入社員ということではなく、中堅社員の方も参加されていました。一班、八九名の二班を作り、活動班として三日間過ごしました。

活動班では、グループ学習をしました。一つの物事に対して、人それぞれの考え方があっていいことを知りました。人は自分が普段から考えていることや行っていることを普通だと思いがちです。しかし、自分の普通が他人の普通と一致するとは限りません。他人の考え方を聞き、自分が普通だと思っていることを考え直す必要があると思います。研修で学んだことを生かし、目標を立て、それに向かって一歩ずつ前進していきたいと思っています。

営業部業務グループ 杉村 華代

二

泊三日の禅寺研修を終えて、日々の生活を営みながら、心と考えることがあります。毎日新しい事を

会社で学んで頭がいっぱいの時、家に帰っても心にゆとりを持てそうにない時等、禅寺で学んだすべての行動に一生懸命、目的意識を持つことや、自分を悟ること(自らが何をしたいのか、どんな人間なのか、熟考すること)を思い出し、それを実行しようとしています。

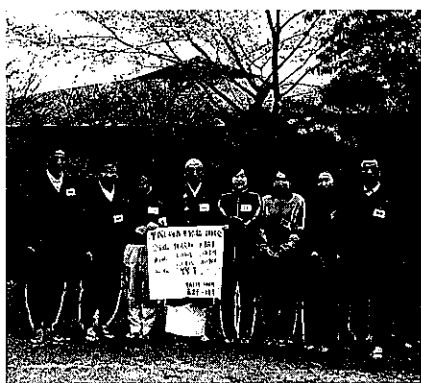
研修を一緒に受けた四人共、それぞれ感じたことは異なるかもしれないが、皆、前向きに研修の経験を活かしていこうと考えています。 貿易部 江原 美保

座

禅や五体投地など、日常生活でやらない事を体験できて良かったです。特に「五体投地」は苦しかったですが、自分を鍛える為に良い経験でした。最後までやり遂げた後、本当に自分が精神的にも強くなったと感じました。

また、自分を見つめ直す事ができました。これからは、もっと前向きに取り組もうと考えています。

営業部業務グループ 大塚 知美



禅寺研修にて



所属 貿易部
名前 江原 美保
生年月日 昭和53年3月25日
血液型 A型
出身地 長崎
趣味 旅行、喫茶店巡り、
読書、バスケットボ
ール

性格 マイペース

私のアピールポイント 暴飲暴食出来ません(胃弱)

将来の夢 たくさん旅行して色々な人や環境に身を置く
こと



新入社員紹介



所属 管理部
名前 山川 絢子
生年月日 昭和55年6月30日
血液型 B型
出身地 大阪
趣味 音楽鑑賞
性格 優柔不断・少々頑固

私のアピールポイント 明るく元気

将来の夢 海外生活



所属 営業部業務グループ
名前 杉村 華代
生年月日 昭和53年12月13日
血液型 A型
出身地 高知県(生まれたた
け)育ったのは京都
趣味 クラシックバレエ
健康グッズを集め
ること ボーリング

性格 頑固 時々、きついことを言って人を傷付ける
私のアピールポイント 表情が豊か。思っていること
がすぐ顔にでる。

将来の夢 フランスに行ってバレエの公演をたくさん
見ること。

社長長男、日新製鋼(株)工場技術、

大阪支社営業、11年間勤務。



樋口 威彦
ひぐち たけひこ

生年月日

昭和41年5月13日生

(妻→孝子 長男→晶彦)

〈略歴〉

H2年3月 京都大学工学部金属系学科卒業

H2年4月 日新製鋼株式会社 入社

H13年3月 日新製鋼株式会社 退社

H13年、4月2日、第一回売造一
プロジェクトの表彰が行われました。

今回は今までのプロジェクト成果を対象に選考されたものです。

H12年度までの努力賞として

◎SP戦略チーム

・電話応対で名前を先に名乗る事が好評、定着した事

・バレンタインカードで更に親近感を与え天彦の社風を訴えた功績

◎ノルマ条鋼戦略チーム

・過去3年に渡ってやってきた仕掛がここにきて成果を生み、
数社の得意先に対し払戻できた功績

平成13年度も、すでにスタートを切りました。今期は数値によ
る貢献度が見える形を目指してがんばってまいります。

News Today

ホームページ作成

NEWS

皆さん知ってますか？

天彦産業にもＩＴの波は押し寄せ、インターネットでのメーカーとの納品管理や情報収集！
徐々にではありますが、活用している状況です。又、以前より“園芸セット”等をインターネット上で販売も行っております。

しかし、我社ホームページとなると作成しておらず充分な活用ではありません。そこで今回、我社社員が独自で天彦産業の会社案内を作ることになりました。

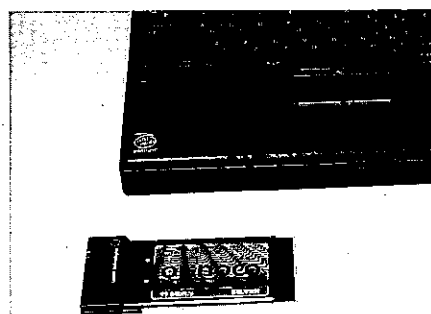
内容的には、会社概要から取扱鋼種、加工内容、設備等の説明がされております。専門家が作ったものではないので、見栄えはしませんが、少しでも我社を知って頂こうとがんばっております。

今後は、写真等も入れて、オリジナリティーのあるものに出来ればと思っております。ぜひ、一度、見て下さい！！

- ・検索サイトで“園芸セット”と記入
- ・<http://www1.ocn.ne.jp/~tenhiko/sub6.html>

近日公開!

パソコン無線LANシステム導入

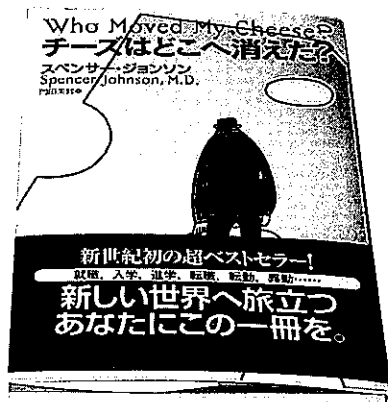
NEWS


我社ではノートパソコンの購入を機にパソコン無線LANシステムを導入致しました。従来、社内におけるLANについては、サーバーを主に各パソコンに対してLANの配線をつなぎ行なっておりました。その結果、配線がごちゃごちゃになったり、配置変え等では配線ははずして付け直したり、電源の場所の確保に悩んだり、無駄な時間を費やしたりして

おりました。

今回導入したシステムは、パソコンに無線カードを入れるだけでサーバーに接続、データを見る事が出来ます。又、我社販売管理システムも利用出来、受注入力から在庫照会までの対応も可能になりました。当然インターネットも利用出来ますので大変便利です。このシステムでは我社1階～3階のどの部屋からでもOK！又CSセンター事務所でも利用出来るので、今後ますます効率アップ出来ると確信しております。





ヒラメキ
オススメ!
この一冊…

「チーズはどこへ消えた？」

皆さん！もう読まれたでしょうか？この本は日本でも大ベストセラーになりました。我社においても研修などに使われ、「チーズ」を読んだ？」が言葉になったほどです。

内容はわかりやすく、ネスミのスニッフとスカリー、小人のヘムとホー、この2匹と2人がチーズを探するという話なのですが、何度も読むほどに、奥深さを感じさせられてしまう本です。

現在、私達はあらゆる状況に遭遇します。そして、それにどう対応していかねければならないのか？そこにこの本のテーマが隠されているのだと思います。

最後に、あなたはヘム？それとも…読んでみれば、この答えがわかります。



ユニバーサルスタジオオ、ジャパンがオープンしてはや2ヶ月、南港に会社のある天彦産業にとっては、目と鼻の先！高速に乗ってあつという間に到着。その他、近くには南港海水浴場・ATC・海遊館と遊ぶのには最適な場所です。皆さん、ぜひ、南港ベイエリアに来て下さい！

ちょっと
ひと休み!

編集後記

今回はヒラメキ委員会として、初めての新聞を発行する事が出来ました。今年はリアルタイムに皆様方の興味ある記事をお届けする為、メンバー全員ががんばってまいります。

ヒラメキ委員会

平成12年度 ベスト社員	
平成12年	
4月度	杉原 信良
5月度	松本 修司
6月度	松本 修司
7月度	信原 守一
8月度	杉原 信良
9月度	村上威津夫
10月度	寺田真由美
11月度	小林 計正
12月度	田辺 靖雄
平成13年	
1月度	杉原 信良
2月度	宮脇 勇
3月度	松本 修司