

「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
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)
中井、松本、小林、上田、西谷、寺田、柿葉、岸田、山川絢、出田



平成14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、常に自己啓発に取り組み、創造力と人格の向上に努め、自己実現を図る。

『DASH T.T.H運動』 躍動の年

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

『キーワード』

“先ず自分がやる”

『年度重点活動』

- ◎具体的発想と実行
- ◎計画・目標の必達
- ◎新事業・新市場の開発

『運動方針』

- ◎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

“先ず自分がやる”が新しい歴史を拓く



代表取締役社長
樋口 克彦

平成14年度は我社にとり、創業128年、会社設立58年目に当り、あと2年でそれぞれ130年、60年と節目の年を迎えます。

DASH、T・T・H運動も二年目を迎えるわけですが、昨年度は助走に終わり誠に不本意な結果に終わりました。今年度は“躍動の年”と位置づけ、TENSIONを高め、何事にもTRYし、新しいHISTORYを創ろう”を実のある運動にし、21世紀に通用する企業への道を着実に歩んでいきたい。

現代は激動の時代、大変化の時代と云われています。だが一日一日の変化はそんなに大きくないと思います。日々その変化

に対応する意識を持ち続け、本質を見間違えなければ、生き残るのはそんなに難しいことではないと思います。いずれにしても、世の中の真理・原理・原則は不変であり、運用・対応に時代感覚を採り入れ、企業文化としての思想、価値観を浸透していければ、企業一体の力となり、展望が開けてくるものです。

人々は未来を予測しようとするけれども、アメリカのテロ、阪神大震災等、未来など何が起こるかわからない。しかし未来を知る唯一の方法があるとすれば、それは自分で未来をつくることであると云われる。我々の企業、我々の人生の未来の大半は自分達の考え方、行動の仕方により決まってくるものです。過去にどんな企業活動をしていたかによつて、現在があり一人一人は過去にどんな生活を送っていたかによつて、現在の自分があり、

現在何をしておくかによつて自分達の未来は決まってくるものである。

未来は予測するものではなく、創造するものであると一人一人が心に決め、全社あげてDASH、T・T・H運動に取り組んで頂きたい。

そして今年度のキーワード“先ず自分がやる”に企業理念、実践10ヶ条が徹底され、全員がやるべきことをやることにより、このキーワードが影の薄いものになればおのずから結果も付いてきて、新しい歴史が開けてくるのではないでしょうか。

我社には意識改革を求められる方も少なからずおられると思いますが、今やハードよりソフトが競争の決め手、知恵の時代と云われる今日、真剣ならば知恵がでる。中途半端は愚痴がでる。いいかげんなら言い訳ばかり”と云う言葉にもある通り、愚痴

や言い訳を追放し、何事にも緊張感をもって真剣に対応し、具体的発想で良い知恵を生み出し、計画・目標の必達を果たして欲しい。

現状でも我社の社員は、同業他社と比べても決して劣っていないと思います。今こそ我々はプライドをもって、本当の自主性、即ち全体最適の為の自主性と本物のプラス発想を活かしたい。物事を何でも都合よく解釈するのではなく、逆境に陥った時それを跳ね返すような心の持ち方こそ本物のプラス発想であり、いつでも物事の良い面ばかり見ていれば良いと云うのは、単に悪い面を見たくないと云うだけである場合が多い。自分を甘やかすためではなく、自分を奮い立たせるためにプラス発想を行い、自らを成長させ、未来に展望の開ける年度にしようではありませんか。

平成14年度

営業部方針

専務取締役営業本部長
樋口 友夫

我が国の政治、経済は不安定に変化を繰り返していますが、今年度も安定は期待出来そうもありません。少しでも世の中に対応しやすい体制として、組織を改定しました。

営業部はなんと言っても国内・貿易が一緒になったことで、壁を無くし、商品・技術の輸出入を積極的に行い、新事業・新市場の開発をし、将来の柱を作らなければなりません。次に業務グループとして一応の成果をみたセールスパートナー(SP)は営業グループと一緒にになり、計画・目標の必達を営業マンと共有してもらう組織である事です。もう一つは、前期

着実に伸びてきた金型材の販売を、より加工比率を上げていく専門グループを設けた事です。これらに伴いCSグループも二部制をさらに進め、夜間作業によつて短納期対応を、より強化していかなければなりません。

前期の米国テロ以降、雪崩現象的に落ち込んだ我社の業績を数ヶ月引きずったのは社内にある。世の中全体の動きだから仕方が無い。の空気が底辺に流れていたように思います。3月になるとか歯止めは出来ましたが、明らかに対応の遅れがありました。過去に経験の無いスピードでの受注減、売上減は様々の教訓を残してくれました。

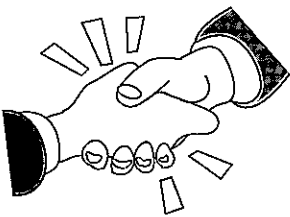
その一つがいかにか付加価値商品(加工品)の比率を上げないといけないからです。4年前からプロジェクトを通じ、進めてきた加工品販売は、前期に実を結んだものや、芽を出したものが数点出来ました。その結果として売上激減の中、利益率を高め

る事が出来ました。今期は加工品比率30%が目標です。前期に蒔いた種や出てきた芽を開花させれば、そう無理な目標ではありません。営業マンの力が付きだしていますし、何より皆が開拓の喜びを感じ出している事が、可能性を高くしています。もう一つは完成品にいかにか近づ

平成13年度は下期景気低迷の日本経済には九月のテロによる衝撃で米国景気が大きく落ち込み、更に多大の悪影響を及ぼした。資産デフレという原因で先

企業倒産は減るところか益々増えていきます。与信面を充実させながら拡張するという難しい要求ですが、忘れてならないのはこの状況で増収増益企業が我社の周りにあるということ

14年度は「具体的に考え自ら実行し」、「計画や目標は必ず達成する」ことが重点活動である。如何なる環境にあつても黒字体質が定着していれば業績目標は達成される。今年度の予算



平成14年度

管理総務グループ方針

常務取締役
宮田 壮一

平成13年度は下期景気低迷の日本経済には九月のテロによる衝撃で米国景気が大きく落ち込み、更に多大の悪影響を及ぼした。資産デフレという原因で先き行き不安から個人的には消費から貯蓄へ、企業的には設備投資の減退を招き正にデフレの螺旋階段を掛降りる状況となった。この悪環境の中、業績目標も大幅に修正され損益分岐点決算となった。

は人件費を筆頭に徹底的に圧縮した緊縮型で目標の上方修正しか認めないものとなっている。管理部門として下方修正は自部門の責任であるとの認識をもって活動していく。

一、予算管理 営業経費は現状最低限の必要なものとし前年対比90%とした。営業外経費は借入金減少するものの長期金利が上昇している為、相殺されて横ばいとする。業績値が上方修正された分だけしか追加予算を出さないため、毎月充分な監視を行う。

二、与信管理 プロジェクトでも優先課題として取り上げている様に、不良債権の発生防止には顧客情報の収集と分析をスピードアップし即対応体制を確立する。

三、在庫管理 キャッシュフローの観点からも最も重要なものとして強力推進していく。売上の減少に対しては、とかく目先の機会損失を恐れて品揃えに走る結果多品種に亘って回転率

を悪化させ、対売上比の増加となる。回転しない在庫はその価値がどんどん下って、すでに得た売上利益をも食いつぶしてしまふという事を啓蒙していきたい。

四、資金管理 財務体質の改善と安定資金の確保は、金融機関のみならず得意先、仕入先、メーカーの信頼を得るためには欠くべからざる重大要件である。資産勘定の中の不良部分、遊休部分の処理を進めると共に流動負債を固定負債にシフトすることも急務であると思う。



取締役
岩崎 哲 夫

総務主要事項

1 人事労務

- ・総員 34名(出向派遣含)
- ・平成14年度カレンダー
- ・年間変形労働時間制
- ・年間休日 109日

2 教育研修

- ・平成14年度新卒入社 1名
- ・平成15年度各大学就職部求人票の提出
- ・平成15年7月10日会社説明会開催
- ・中小企業診断士指導による第18、19期
- ・DIPS実践営業技術研修の実施
- ・久居、禅寺研修
- ・特殊鋼販売技士、加工技士技能研修
- ・社外派遣による各部門に要する技能講座への参加

3 制度の活用

- ・第3回地域人材高度化能力開発給付金
- ・キャリア形成促進助成金
- ・雇用調整助成金
- ・各技能研修、自己啓発参加への研修費用補助

4 設備メンテナンス

- ・主要機能3013型シャーリングの見直し
- ・オートシャーの利用対策、設備移動と補助

5 福利厚生

- ・シャワー、鋸盤のメンテ契約
- ・クレードル用クリーン法定検査
- ・浄水、タンク消防設備点検
- ・半日ドック健診、一般健康診断
- ・リフレッシュ休暇、誕生日休暇及び年間休日問題と雇用調整助成金への対処
- ・ダイワロイアル・紀州鉄道各保養所の活用
- ・東輛リース
- ・今年度7t車の再リースの再検討

6

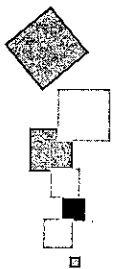
- ・安全衛生
- ・各設備点検と防災防止
- ・交通通勤災害の防止、安全講習
- ・無事故無違反コンテスト2回目挑戦
- ・各組織の活性化
- ・T.M会・委員会及びプロジェクト活動支援

7

- ・シャワー、鋸盤のメンテ契約
- ・クレードル用クリーン法定検査
- ・浄水、タンク消防設備点検
- ・半日ドック健診、一般健康診断
- ・リフレッシュ休暇、誕生日休暇及び年間休日問題と雇用調整助成金への対処
- ・ダイワロイアル・紀州鉄道各保養所の活用
- ・東輛リース
- ・今年度7t車の再リースの再検討

8

- ・安全衛生
- ・各設備点検と防災防止
- ・交通通勤災害の防止、安全講習
- ・無事故無違反コンテスト2回目挑戦
- ・各組織の活性化
- ・T.M会・委員会及びプロジェクト活動支援



平成14年度 営業部 営業開発の抱負



本部長付営業開発
森田 祥一

2002年度の私の目標は鉄鋼販売の真のプロになる事です。販売と在庫との両輪を調和するが第一の問題と思います。世の中の経済と一緒に日々に変化する商品を管理する事と販売計画の達成を両立させることが一番の課題だと思います。この問題を達成させるのにまず得意先のニーズを理解する事と、日々の商品管理を徹底して、日常の業務を遂行しようと思いません。長期在庫や不良在庫を絶対造らない精神で今年一年をガンバリますので、今年一年も御指導宜しくお願いします。

平成14年度 営業部 営業第1グループ抱負



営業部
営業第1グループリーダー
村上 威津夫

営業第一グループとしましては、金型材としてのNKKのノルマ材の販売を中心に、新人を含め4人体制で今年度の重点活動に基づいた形で運営して目標を達成したいと思っています。

ノルマ材の販売量を早い時期に現在のシェア10%強を20%まで引き上げたい。

需要の減少、価格の下落が続いている中、価格競争に巻き込まれないために、「お客様に役に立ちたい」をモットーに、トータルコストの削減をアピールし、既存先への拡販、加工品の販売、新規ユーザーの獲得を目標に努めたい。

多品種、小ロット、短納期化

が進む発生形態に対して価格よりも、提案サービスに重点を置き、我々の販売している商品に対して、お客様からの評価も高く、品質、納期、提案に対し、あらゆる要望に応えていきます。

金型材としての素材販売からフライス加工、研磨等をした加工品の販売だけでなく、工作機械等の部品に対しても目を向け、自社のノウハウを提案する体制を充実させ拡販していき、計画数字を自分だけのものと思わず、グループ共有のものとし、目標を達成する為にあらゆる手段、方法をとっていきたい。

平成14年度 営業部 営業第2グループ抱負



営業部
営業第2グループリーダー
杉原 信良

平成14年度がスタートし気分も一新しリフレッシュしたように感じています。平成13年度を振り返ると不良債権の発生、大幅なコスト協力要請、商権喪失など厳しい状況がありました。が、新しいお客様や新需要も生まれおりたいへん浮き沈みの多い年度であったと回想しています。

一新した営業第2グループは、日新製鋼の製品を主力として素材から製品販売を企画販売するグループです。また、販売とSP（セールスパートナー）が同じグループに参加し、よりいっそう営業力を高めようと考えています。課題として営業第2グループは、スピードUP、情報の共有化を実践します。スピードUPは、月間スケジュール/週間Pミーティングのタスク管理、相談のタイムリーさ、業務時間短縮等は事前準備の徹底により、ある程度改善できると考えます。業務の標準化等もグループ課題として捉え、皆が

これで良いのか? どうすれば良くなるのか? を考え、同一視線でモノを見る「能力を養いグループの土台づくりを行いたいと考えます。」

販売についてはまずは脱素材、半製品、加工成品、独自製品からリニューアル製品へとつながるストーリーを考えなければなりません。この中でメーカー独自商品、既存加工ネット等をどう絡ませるかが腕の見せ所だと思います。そして、耐震装置ビジネス、輸出入製品の取扱いなど各自製品で価格競争から遠いところで営業活動できるカタチを創り自販力をつけることができれば大成功です。最後に、社会やお客様が要求しているものをいち早く察知し、モノ創りを行って供給して喜んで頂けることに気概を持ち、なおかつその事を誇りにしたいと考えて今年度の抱負とします。



営業部
営業第3グループリーダー
山 川 隆 男

平成14年度 営業部 営業第3グループ抱負

今年度から、貿易部は営業部と統合して、営業部第3グループとなりました。国内営業との連携をより強化して、よりグローバルな活動を展開させていく所存です。これまでは単純な素材だけの輸出がメインとなっていました。需要家の製造品目をより詳しく知り、技術的なノウハウや、適材の提案を行なえる販売体制を確立したいと思っています。

輸出入プロジェクトにおいても、我々第3グループが中心になって、国内外の客先からの情報を集収し、対応せねばなりません。これまでの実績をベースに迅速かつ柔軟な対応で、お客

様のご期待にお応え致します。

海外との取引きでは、電話やFAX(メール)が多いのですが、今期は現地訪問を増やし、相手先との関係強化と情報交換を多く持つことで、状況変化をより早く把握し、他社とは一味違う天彦を構築します。

「先ず自分がやる」スタートとスピードの早さで、フットワークの良い第3グループで今期は活動していきます。

平成14年度

CSグループの抱負



CSグループリーダー
中 居 光 世

昨年にも増して顧客獲得・維持拡大がますます厳しい時代と認識を新たにし、知恵を絞って全員一丸となつてとり組まなければならぬと思っております。

す。その為にも、キーワード・

「先ず自分がやる」、「年度重点活動」を十分に理解し実行に移さなければなりません。そのベ-スに成るものとして、従来型の考え方・行動・流れそのものを一旦否定する。安易な妥協点・解決策を断固拒否する。「本当にお客様の役に立てているのだろうか?」そこが本当の我々の出発点と考えております。

実際に配慮不足やミス・クレームにお客様に多大なご迷惑をかけたリ、精度やコストダウン・提案を怠つて、余分なまひまをお掛けしていないだろうか。もつと使われる側のニーズを真剣に考えないと、と思う毎日です。

生産活動の中でも、「考える」と「実行」の間にさらに「間」を置く。この「間」の基準は「お客様にとつて」であり、私たちの勝手に曖昧な判断では有りません。作業範囲ももつと積極的に拡大しノウハウを蓄積す



昇格

営業第3グループ

山川 隆男

四月一日付にて営業部次長の資格認定をいただきました。今期から営業部と貿易部が統合して販売部隊は一部門となり、この中で次長職ということ、立場・役割を肝に命じ営業部全体の向上に務めてまいります。海外の営業だけでなく、全社的に物事が判断できる人間になる様、努力する所存です。今後共宜しくお願い申し上げます。有難うございました。

営業第2グループ

松本 修司

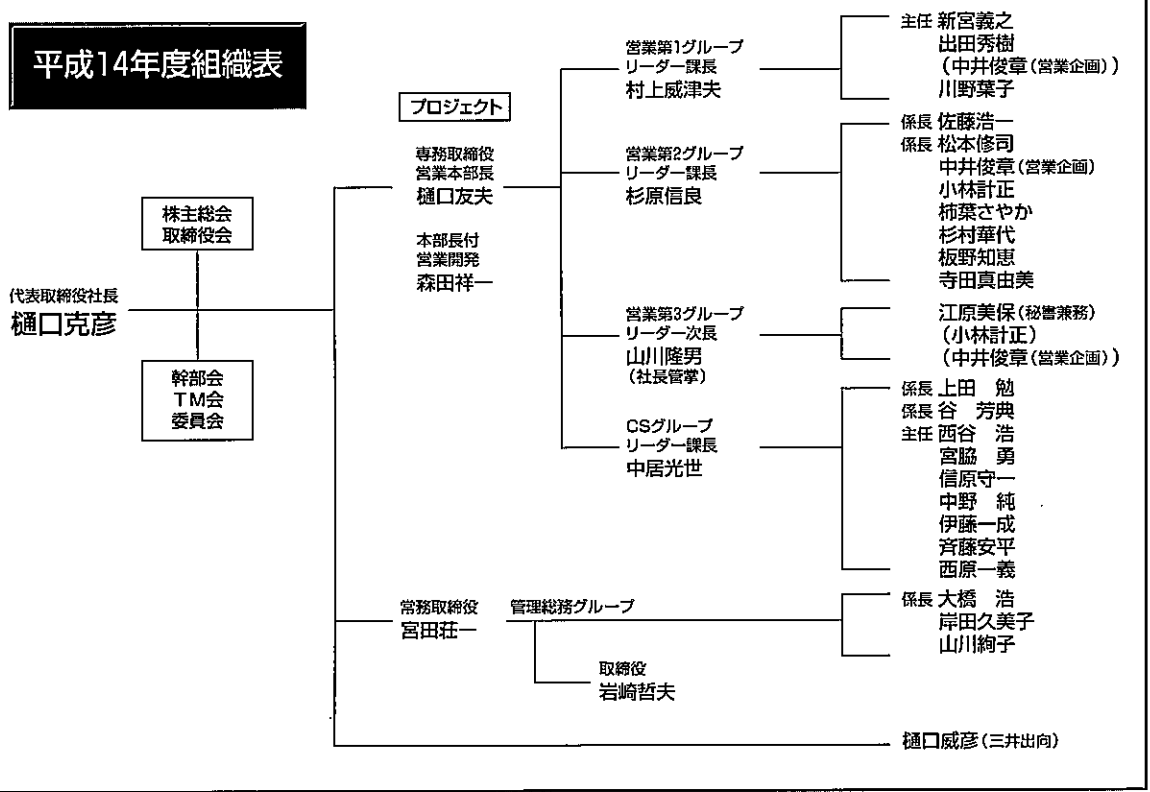
この度は、係長資格認定をいただき有難うございます。何故、私が昇格させて頂いたかを振り返りますと、ひたすら我武者羅に今後の天彦産業の生きる道を考え、私自身が生きる道を考え、当然ながら、得意先様の為を考えた結果だと感じております。まだまだ、得意先様に対しましては、不十分だと感じております。さらに、敏感な営業マンを目指して精進していきますので今後とも宜しくお願い申し上げます。

る必要がある、人任せにしたり依存することは連携プレーとは異質の物です。また、5年先・10年先を見越した次世代加工機の導入が具体化できるようスタートの年とも考えております。いずれにしても今述べてきた事が簡単に実現できる、とは考えられず困難な事のほうが多いものです。各メンバー一人一人が考え方・技術のレベルを

高め、その技術・設備・ノウハウを、お客様のサポートの中で活用して頂ければこれに越した事は有りません。どんなに良いことも、どんなアイデアも実行されなければ何の意味も持たず、ただの評論です。そうならない為にも「先ず自分がやる」という言葉を胸に刻んで精進したいと思っております。



平成14年度組織表



第15回

堺刃物まつり

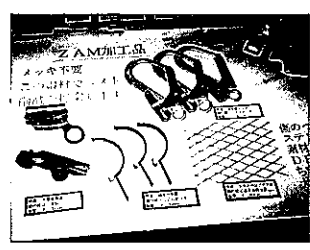
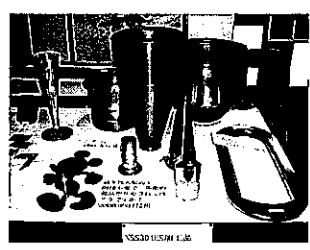
日時 平成14年2月9日(土)・10日(日)

場所 じばしん南大阪

日新製鋼(株)協賛

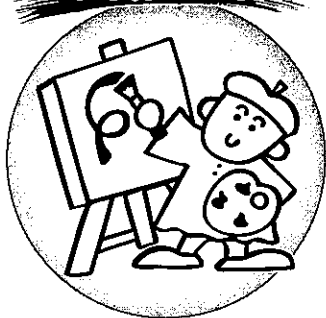


天彦
開発商品
多数
展示!



OSP文化祭

天彦社員多数受賞!



受賞者

〈絵画部門〉

・佳作

作品名「夢の旅人」

江原 美保

〈手芸部門〉

・理事長賞

作品名「親子一連山」

〔散策〕

岩崎 貞子

・OSP賞

作品名「バラ」女の子

新宮千恵子

・奨励賞

作品名「手編みの「マフラー」

山川 絢子

・佳作

作品名「象の鼻」

村上威津夫





吹田カメの子駅伝 天彦大健闘! 8位入賞!!



1区 出田秀樹 — 2区 杉村加代 — 3区 伊藤一成 — 4区 江原美保 — 5区 小林計正

新入社員紹介

- ①生年月日 ②血液型 ③出身地 ④趣味 ⑤性格
⑥私のアピールポイント ⑦将来の夢



営業第2グループ
板野 知恵

- ①昭和54年8月2日
②O型
③大阪
④ピアノ・テニス・カフェめぐり
⑤コソコソ地道な堅実タイプ。
もう少し大胆さがあればなあ。
⑥優しく、楽しく、元気のいい女の子。いつも心に太陽を!“なせばなる、なさねばならぬ何事も!“が私の2大モットーです。
⑦世界各国を旅したいです。



営業第1グループ
川野 葉子

- ①昭和51年12月21日
②A型
③大阪府堺市
④ジグソーパズル
⑤短気、負けず嫌い
⑥誰とでも仲良くなれる
⑦大阪で元気のあるお母ちゃんになりたい。スカイダイビングをしたい。



“己に腹を立てよ!!”という道場長の言葉です。ヘレン・ケラーは、目も耳も言葉も失っていたのに、良い先生とめぐり逢えたことで、立派な、素晴らしい人間になったといえます。感性というものは、常に人間の中に備わっているもので、それを引き出す手段・方法さえ手に入れば、いつでもどんなことにも機敏に反応することができるようだと気付きました。フットワークのよい人間になろうと思います。

営業第2グループ 板野 知恵

新人研修

禅寺研修



久居研修

3日間の研修の中でたくさんの事を学びました。礼儀など、人として大切な事を改めて思い出させてくれた事、1日の時間をいかに有効に使うかという事、それに特に感じた事は、自分の役割を果たす事の大切さと言う事です。私は、この天彦の中で自分の役割を見付け、自分の力を活かして頑張っていきたいと思っています。

CSグループ 伊藤 一成

研修を通して目標を必達する事の重大さ、そして達成感を感じる事ができました。自分の弱い部分、それを補う為にどうすればいいのか、チームとして良い所・悪い所をどのようにクリアし、力を発揮するか、単純で一番重要な部分を改めて学ぶ事が出来たと思います。研修で学んだ事、経験した事をこれから活動に生かし頑張っていきたいと思っています。

営業第1グループ 出田 秀樹

平成13年 年間賞発表

天彦賞

営業部 松本 修司

天彦賞誠に有難うございます。2年連続の授賞ですが、昨年とは意味が少し違うと感じております。昨年迄は、自分の役割り分だけ必死でこなしておりましたが、今年は、営業グループが今後どの方向に行くべきかを自ら考え行動した結果で良かったと思います。

今後、社会の流れは増々速くなり、先を見据えないと明日はないと感じております。平成14年は、さらに牽引役となり新しい発想に備え、各取引様に認めていただけるよう考えております。これからも宜しくお願い致します。本当に有難うございました。

成長賞

営業部業務グループ 村上威津夫

成長賞ありがとうございます。2001年という筋目の年に

頂いたことで将来の展望が開けて来た様に思います。

要因としましては、上期予算の達成が第一に評価されたこと。これも、お客様に提案し要望に応えてきた結果だと思えます。下期には、業務グループのSPの「コスト意識」を身に付けさせる為に取り組んだこと。これらのことが評価されたと思います。今後も、お客様へ提案し、要望に応える様努めます。

成長賞

CSセンター 西谷 浩

成長賞誠に有難うございます。非常に、うれしく思っております。今回の受賞は、自分にはほど遠い賞だと思っていただけに自分の名前が呼ばれた時は、一瞬何が起きたんだらうと、ビックリしましたが、賞を頂いてから喜びが増して来ました。今回受賞の要因は、率先垂範と、行動力が、賞に繋がったと思います。自分の力だけでなくメンバーにも感謝しています。平成14年はより一層力を付け、

天彦賞を頂きたいと思えます。有難うございました。

新人賞

CSセンター 中野 純

新人賞を頂き、ありがとうございます。

入社して、CSセンターへ配属になり、初めての職種で不安もありましたが、先輩社員のみなさんからの指導により、仕事を正確に早く覚える事が出来たと思います。

昨年は、自分のことで精一杯だったので、今年は心にゆとりを持ち、周りが見える様に、頑張つて行きますので、よろしく願います。

新人賞

貿易部 江原 美保

新人賞を頂き、ありがとうございます。

入社して一年目、右も左もなく分からぬまま、ただ一生懸命



に目の前の仕事を覚えていくことに専念していました。社内、仕入先、客先との間で円滑に対応出来るようになったことが私の第一歩であり、受賞の要因と認識しております。

更なる飛躍を目指して、皆様方と力を合わせて学んでいこうと思います。

どうぞ、よろしくお願い致します。

2001年

10大ニュース

1. 21世紀のスタート、新ビジョン明示、業績数値目標を目指し、DASH、T.T.H運動開始。
2. ノルマ材拡販体制強化、CSセンターに新型鋸盤導入、月産80トンの生産目指す。
3. 計画目標届かず、オーストラリア旅行次年度再挑戦へ!!
4. 日本機械・鋸刃物工業会に参加、創業魂を呼び起こす。
5. 社長長男（樋口威彦）天彦産業入社・三井物産へ出向。
6. 新技術・新材料の用途開発に取り組み、Wコートステンレス・ZAMなど使用の製品化により高品質・コスト改善に寄与。
7. 第一回奥様懇親会開催、企業活動へのご理解・協力を要請する。
8. プロジェクト活性化へ期待、加工プロジェクト・加工品比率のUPに努める。
9. 天彦初、CSセンター2交代制導入により短納期対応へ。
10. パソコン無線LANシステム導入、全部署情報共有化で効率アップを計る。

次点：全特協・特殊鋼販売技師1級 小林が優秀な成績にて合格！

祝、管理部 中井氏結婚。営業部 新宮家・CS中野家 長男 誕生。

★なんでもランキング★

- 頼りがいがあるで賞 松本 修司
- ガンコで賞 小林 計正
- ユニークで賞 伊藤 一成
- 思いやりがあるで賞 岸田 久美子
- 態度がでかいで賞 小林 計正
- 魅力的で賞 江原 美保
- アバウトで賞 山川 隆男



★H13年度ベスト社員★

平成13年4月度	上田 勉
5月度	小林 計正
6月度	新宮 義之
7月度	西谷 浩
8月度	中野 純
9月度	松本 修司
10月度	村上威津夫
11月度	佐藤 浩一
12月度	松本 修司
平成14年1月度	出田 秀樹
2月度	新宮 義之
3月度	新宮 義之