



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) 6613-2361(代)

ホームページ/<http://www.tenhiko.co.jp/>

メールアドレス/info@tenhiko.co.jp

編集発行責任者 ヒラメキ委員会

出田、江原、山川(隆)、樋口(威)、上田、谷、東、板野



平成16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。

『GET130運動』

“大きな視野 (GLOBAL) で、技術志向 (ENGINEER) の、
天彦 (TENHIKO) へ、オンリーワン・サーティアップ”

『キーワード』

“先ず自分がやる”
“とことんやり抜く”

『年度重点活動』

- ◎企業理念の徹底遂行
- ◎事業・市場領域の開発
- ◎技術商社への体質強化

『業績目標』

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

2005年1月8日 (1875年：明治8年) 創業130年記念日

創業130周年を

充実ある年に

代表取締役社長
樋口 克彦

今年度は、来年1月8日に創業130周年を迎え、今年3月19日には会社設立60周年を迎えた、と言う一つの記念すべき年度に当たります。今一度、創業の原点を見つめなおす意味においても、重点活動の最初に企業理念の徹底遂行を掲げたわけですから、日本の企業が50年以上もつのは3%と言われるとき、130周年を迎えることは我々が自分達の企業を捉えている

る以上に、外部の人達の評価が非常に高いと感じています。それに恥ないように、如何に強味に活かしていけるかが、我々に課せられた使命だと思えます。先輩達が残してくれた有形無形の資産を使わせて頂き企業活動をやらせて頂いているわけです。特に、信用や企業風土等の無形資産は、土地、建物、設備等の有形資産以上に尊いものだと思います。企業は環境適応業だと言葉の不十分な理解のもとに、時代に流されていまいか原点に戻って考えてみたい。

かつて、ケインズは「生きるために働く必要がなくなつたとき、人は人生の目的を真剣に考えなければならな

い」と言っていた。今こそ、我々は何のために働くのか、何のために生きるのか、人間らしく、生きるといふことは、どういふことなのかを皆で考えていけば、我が企業の考え方なり企業が追い求めている目的なりというものが見えてくるのではないでしょうか。それこそが、創業の原点に立ち返ることになるでしょう。

皆様は、福沢諭吉の「天は人の上に人を作らず、人の下に人を作らず」の言葉を民主主義の原点だと教えられたと思いますが、非常に残念ですが、この言葉はこれに続く言葉を教えられなかったがため非常に誤解があります。これに続き「されど人は平等ではない。能力には差がある」と。さらに続けて「ゆえにその差をうずめる為には、学問をすべきである」と言っている。この趣旨で、彼は慶應義塾大学を創設した。

我々、企業にとつても参加している皆が幸せになる道をさぐらなければならぬ。もともとあつたそのギャップを埋めるため、又それぞれの能力を伸ばすため、われわれのような小企業でありながら、決して他企業と比較して少くない程の教育投資を

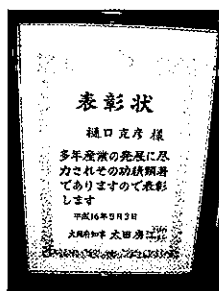
行ってきました。企業の繁栄と個人の幸福をリンクさせようと言う企業理念の原点がここにあり、130周年を迎えるに当りもう一度、強くそのことを意識して頂きたい。

人間を形づくっているのは、その人のたどってきた苦暦であり決して楽暦ではない。振り返って見れば全ての苦暦は懐かしく思い出され人生の糧となっているように思われる。よく、人生はその人が持っている心構えで全てが決まるといわれる。困難や壁を乗り越えるとき、ややもすればそれに負けそうになったり、甘えが出そうになったりすることがある。我々は、委員会活動等の企業活動を通して鍛えられる企業文化づくりを果たしていきたい。

本年度より始めたGET130運動は、今迄積み重ねてきた企業力をより未来志向で活かせるよう徹底して進めなければならぬ。もの造りの創業の原点に戻り原理原則を見つめ直し、オンラインワン企業を目指し業績・各活動の中味・各自の能力向上本質の捉え方等、全てに30%UPを掲げ、それに向かって邁進しようではありませんか。

速報

5月3日(月)弊社代表取締役社長 樋口克彦が大阪府知事より、産業功労者として表彰されました。



16年度営業部方針

専務取締役営業本部長
樋口 友夫

中国、東南アジア地域の発展振りが加速している中、需給バランスが崩れ、鉄源不足による値上げ攻勢が続いています。生産能力の1・5～2倍の需要を抱える鉄鋼メーカーは採算重視を前面に出しています。一方、ユーザーは国際競争から生産を海外にシフトしたり、相変わらずコストダウンの要求が強力です。難しい局面ですが130年の歴史が大いに活かされる時ではないでしょうか。

某メーカー社長は「日本を一市場との見方は全ての判断を間違う。アジアを一市場と見て、その中の日本と考えると、国内需要に一喜一憂しない」と企業方針を出されています。つまり、国内だけでなく、アジアのマーケ

ットとは地続きだとの感覚を常時持つ必要があります。

幸い我が社は輸出比率が25%あります。これまでは貿易グループを分離していましたが、今期から国内グループの中に入れ、従来の第一グループに中国語圏、第二グループにタイを中心英語圏の2グループにし、より皆さんにグローバル観を養っていただきます。今期中に海外進出の基盤を作り上げてはなりません。

また、脱素材を訴えてきて数年になりますが、残念ながら昨年は加工品比率が下がりました。合併・統合などの再編の波が今期も止まりそうもない背景で、よりユーザーへの密着が必要となります。それには加工品を増やしての『お役立ちセールス』（提案型）が重要です。30%増は必ず達成して、2年後には加工品比率を50%以上にしたいたいと思っています。各営業マンの知識、能力が日増しに上が

っている現状を見ても、その可能性は充分あります。設備、加工ネットワークを充実し、エンドユーザーにより近づいた営業戦略を構築しなければなりません。

一方、需給バランスが崩れていることで、与信管理の徹底が何より大事になってきます。今期は専属の人材を設け、三井物産さんと情報を密にし、より具体的な与信管理体制をとりたいと思っています。営業マンは現場主義に徹底し、変化に敏感な反応をする必要があります。

CSセンターにおいても、外部からコンサルタントを招き、工場化を浸透させなければなりません。倉庫から工場への意識改革には、過去の固定観念を捨てることです。営業マンは顧客や業界情報を常に入れ、共有化し、スピーディーな対応を主眼にしなければなりません。

次世代商材であるシリコロイ

は展示会等を積極的に行い、一定の感触を昨年で得ることが出来ました。今期からは結果を出さなければなりません。東北特殊鋼さんより関係を密に、大手ユーザー開拓にウエイトをより置いた営業活動が必要です。

130年節目の年、歴史と伝統に誇りを持ち、123周年の時に経験した大きな喜びを、再び皆さんと共に勝ち取るうではありませんか！





常務取締役
宮田 荘一

昨年からの世界的な低金利時代の中にあつて、特に日本で2001年から公定歩合の0・10%短期プライム1・375%に固定化し長期金利も2002年9月ごろから1・7%以下の水準となつている。

しかしここに来て中国の昨年GDPの伸び率が10%超えアメリカの実質成長率が2・25%、3・5%、日本でも3%台の声が聞かれたできて資金需要の増大から長短金利の上昇局面が遅かれ早かれやってくると思われる。

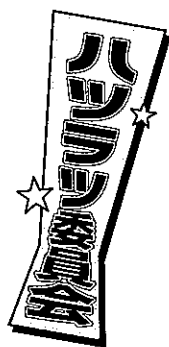
健全な大企業は自己調達能力があるが中小企業は金融機関に頼ることになる。特に近年は銀行が多額の不良債権処理の悪夢からさめやらず、企業に対する融資は財務分析によるランクづけによつて、限度額や金利水準を決めてくる。

景気回復が一般的にひろがってくるときには資金需要がふえる。価格が上がれば取り扱い数量が一定でもそれを購入し販売する資金(運転資金)は増えるので金利負担も増加し、また資金不足も生じる。この点でキャッシュフローが自社にとってのみならず、お得意様にも極めて重要な事なのである。

平成16年度は創業130年を迎える。15年度はやや燃焼しきれなかった部分もあり必ず目標を達成せねばならない。其の為、海外進出、工場化推進、新商材開発拡販に積極予算を配した。

管理総務グループの活動は

- ・長期安定資金の確保のためあらゆる公的制度融資の導入
 - ・中小企業支援補助金、助成金の最大限の利用
 - ・中小企業基盤強化、投資促進税制等のフル活用
 - ・リアルタイムの在庫管理と与信管理ソフトの完成と運用
- 等により資金調達と財務内容の強化を計っていきます。



委員長 佐藤 浩一

「早朝ジョギングして25年目を迎えます。」

平成16年度のハッラツ委員会では、今年のキーワードである「とことんやり抜く」をテーマに社員の皆様のサポーターとしてバックアップしていきたいと思ひます。

ハッラツと言へば、弊社の看板でもある早朝ジョギング。今年でジョギングを開始してから25年目を迎えます。従来は年間走破距離目標を委員会の設定で行って参りましたが、今年は、各個人で目標距離を設定して頂き、全社員が目標達成するよう

にハッラツ委員会メンバーで引っ張っていきます。月次で集計し目標距離に未達な方については、翌月にジョギング日以外に日を設けて、未達分を走つてもらい達成して頂きたいと思ひます。

何故ここまで拘るかと思ひますと、過去の実績でジョギング距離が目標をクリアしているときは、業績もUPすると言うことから、今年は特にこの事に「こだわりたいと思ひます。」

ハッラツ委員会が、弊社の業績の一躍を握っている事から、委員会のメンバーにもこだわりの持つて頂き、自分の担当する行事は、準備万端で望んでもらう。メンバーの活性化が総ての行事の成功の鍵を握ると思ひます。ハッラツ委員会、今年はやります!

■ハッラツ委員会年間カレンダー

6月29日 OSP事務局駐車場にて献血活動…近郊企業の方々への献血の呼びかけ

7月10日 全社会議後の社内体力測定

7月～9月 夏バテ防止食、夏風邪防止策…提案

9月4日 夏山金剛登山

10月～12月 OSPソフトボール大会支援

12月11日 全社会議後のボーリング大会開催

1月8日 130周年記念金剛登山登頂

1月～3月 OSPテニス大会支援…花粉症予防策…提案

1月～3月 OSPテニス大会支援…花粉症予防策…提案



委員長 出田 秀樹

平成16年度

「ヒラメキ委員会」方針

平成16年度「ヒラメキ委員会」は旧メンバー3名、新メンバー6名、計9名で今年一年活動し

てまいります。新メンバーの多数参加によって、昨年とは一味違う委員会活動を行って行きたいと考えております。今年の「ヒラメキ委員会」の大きな目標の一つは、「読書」を通じての「自己啓発」。一年間を通して、様々な書物に触れる事によって、改めて自分を見直す機会を推奨していきたいと考えております。また、朝の朝礼では、テーマを掲げ、各社員それぞれに朝礼を行って頂き、自分の考え、発表内容のまとめ方、また発表方法・時間など、発表能力のレベルアップの為、「朝礼大賞」を選んでいきたいと考えております。その他、昨年の「ノリタケの森」「トヨタ産業技術記念館」に引き続き、今年も歴史や文化に触れる機会を設ける為に、社会見学を計画しております。従来の「社内報・てんひこ新聞」にも、今までとは違う全く新しい「ヒラメキ」を掲載出来るよう、メンバー共々頭を柔らかくして考えて行きたいと思っております。社内外に限らず、積

極的に活動を行い、今年一年ま

ず自分がやり、とことんやり抜きたいと思っております。



委員長 伊藤 一成

今年のスツキリ委員会は、委員長に私、伊藤、そして副委員長に小林と若いメンバーが中心となり活動を行っていきます。今年の活動目標としましては、スツキリ委員会の大きな柱となつていきます「美化」「安全」この2つを徹底して行っていく予定です。この2つの問題に対して、スツキリ委員会として行っていく事は、「悪い習慣をなくし良い習慣を作る」社員の驍面の向上に取り組んでいこうと考えています。トイレの電気を付けて

も消さない、スリッパ(靴)をぬいてもそろえない、ゴミが落ちて、汚れている所があつてもそのままにしている等は全て驍に問題があるからだと思います。今年はこの点を重点的に取り組んでいきます。他にも従来スツキリ委員会で取り組んできました「安全講習会」「ノーマイカーデー」「ピカピカタイル」「大掃除」「花壇」も継続して行っていく予定です。

新たな試みとしましては、デスクネッツを利用した「すつきり通信」これは、委員会で話しあわれた事、活動内容等をデスクネッツに載せる事で、委員会活動に関心をもってもらい、全社員で会社の「美化」「安全」に取り組んでいこうという趣旨です。

またこのデスクネッツを利用しまして、様々な事を社員の皆様に呼びかけようと考えております。

「とことんやりぬく」この言葉を忘れず、今年1年がんばります。

平成15年 年間賞発表……

天彦賞

開発・革新チーム
中井 俊章

念願の天彦賞を頂き、ありがとうございます。全く予想していなかったで、名前を呼ばれた時は一瞬戸惑いましたが、後で嬉しさが込み上げてきました。これも一重に皆様方の温かいご支援があったおかげだと感

昇格

主任資格を頂きありがとうございます。天彦賞と同様にたいへん喜んでおります。社内で様々な問題に対してかなり積極的に発言できるようになってきたことと、まだ少ししかできていませんが、相手の立場を考えながら仕事を進

めてきたことが評価されたものだと思います。まだまだ内弁慶で視野も狭いのですが、今後も心の通う仕事ができるように頑張っていきたいと思います。宜しくお願い致します。

謝しています。昨年は新しいことへの挑戦、積極性が買われたのが受賞の理由だと感じております。確かに自分の成長が感じられる一年ではありましたが、まだまだ自分自身が描く理想の姿とのギャップが大きく悩むこともあります。しかし、今年もとことんやり抜き成長し続けたいと思いますので、今後共宜しくお願い申し上げます。

成長賞

営業第1グループ
新宮 義之

成長賞頂き有難うございました。この授賞は周囲の方々のお力があつての事だと痛感しております。私の昨年との大きな違いは、超ステンレス鋼のシリコロイに大きな夢を抱き、その夢の実現を目指して頑張ってきた事です。ステンレスの業界に旋風を巻き起こす可能性のある商品が武器に大手企業様との接点が出来たり、従来の素材販売から、加工完成品の販売を手がけることで、加工屋さんとの関係が深くなり、加工の知識が身に付いたことが自分の成長に大きな影響を与えたと感じております。来年もこの夢を持ち続け、受注という大きな目標に向けて頑張っていきたいと思います。どうも有り難うございました。

期待賞

営業第2グループ
小林 計正

期待賞をありがとうございます。正直言いますと、私が年間賞を頂けるとは、思っていませんでした。ここ2、3年の成績は決して芳しくはなかったですが、私を取り囲んでくれている人々に支えられて何とかやってきました。

私自身も、お客様・協力先・仕入先の方々にお役に立てる様に、一生懸命にすることだけは行っていました。失敗もたくさんして、色んな方々と協力して、がんばったのに利益が上がりなかつたりと、決して賞に値する仕事ぶりではありませんでした。

今回、私の頂いた期待賞は、支えて下さっている方々に、私がいる事によって利益を与えられるようにする事だと感じております。

最後に皆様に感謝し、自分の前にある上り坂を、前を向いて上がつて行きたいと感じております。

新人賞



営業第1グループ
李 曉林

この度、新人賞を頂きまして有難うございます。

私は昨年の5月に入社しまして、現場から営業の各グループを経験してきました。現在は営業第一グループに所属していますが、正直に言いますと、これまで教えて頂いたことを懸命に覚えようとしているだけで、まだまだ自分に足りない部分が多い山あると自覚しています。この賞は皆様からの励ましとしてこれからも頑張りますので、ご指導のほどよろしくお願い致します。



平成16年度より、プロジェクトが生まれ変わりました。

原則

今期のプロジェクトは組織横断型の構成を目指しております。新たな問題点が浮上すると、短期間で問題を解決するべく、コアメンバーを中心にその分野に携わるメンバーを集め取り組んでいきます。

今期は、このような体制で臨んでいくわけですが、お客様の声を聞き、お客様の問題点やコストダウン等もこのようにプロジェクトにて解決できるものにしていこうと考えております。

プロジェクト	コアメンバー	完成テーマ
コンピューター	大橋・樋口(威)・中井	ノルマ選定プログラム
		デスクネット浸透
		ホームページ新装
CS(顧客満足度)アップ	江原・板野・山川(絢)	PCを使って顧客満足度活動の何ができるか
		業務改善
		鉄鋼製品輸入ネットワーク
輸出入 加工品 時短	山川・杉原 松本・小林・出田 新宮・中居	加工品ネットワーク
		ノルマ受注→出荷、工程確立(選定ルール)
		現設定の見直し
与信管理	村上・大橋・東	限度額設定基準
		既存品への横展開
		機械のレイアウト
シリコロイ 工場化	樋口(威)・S.I.清水 中井・中居・西谷	設備投資

加工品プロジェクト

〔コアメンバー〕

松本・小林・出田

金型プレート事業

S55Cノルマの金型プレートからその他
様々な加工まで引き受けます。

営業第1グループ 山川・新宮・出田・李

超ステンレス鋼 シリコロイ事業

シリコロイは複数の特性を兼ね備える為、
過酷な環境下で威力を発揮します。

開発・革新グループ 樋口(威)・中井

NEW

特殊鋼・薄板製品販売事業

特殊鋼・板のトータル・エンジニアの天彦に一度ご相談を!!

営業第2グループ 杉原・佐藤・松本・小林

絞り用ステンレス鋼板

・絞り製品販売事業

NSS304ESは お客様の加工の問題を
解決するステンレスです。

営業第2グループ 杉原・佐藤・松本・小林

また、従来、加工品の販売単価、原価、加工依頼先等は各営業マンの方法で行ってまいりました。しかし、このことによりコスト判断のばらつきが生じ易く、結果的にお客様への品質、価格、回答のスピードのご要望に答えられないことがありました。そのことを改善するために、見積試算表を作成し、一日でコストの内容を把握できるように作成する予定です。

最後に、このPJは、優良企業の新規開拓、新規開拓営業への関与、加工品の情報の管理と提供を目的としており、この一年間、とことんやり抜く所存であります。宜しく願ひ致します。

③製品販売拡大する。(既存ユーザーの製品、設備の活用)
まず加工先ネットワークの構築についてですが、従来は、加工方法、製造個数の情報だけでしたが、さらに一歩踏み込み加工依頼先への実績情報も社内の営業、SPに3カ月に一度提供していきます。この情報開示で情報の共有化をすすめたいと考えております。



営業第2グループ
松本 修司

平成16年度の加工PJのメンバーは小林、出田、松本の3人でおこないます。先ず平成16年度加工PJのゴールとしましては、

- ①加工ネットワークの構築
- ②加工品比率を前年対比30%U

平成16年度加工PJ活動

いきつけのお店

メニュー



1枚ロース



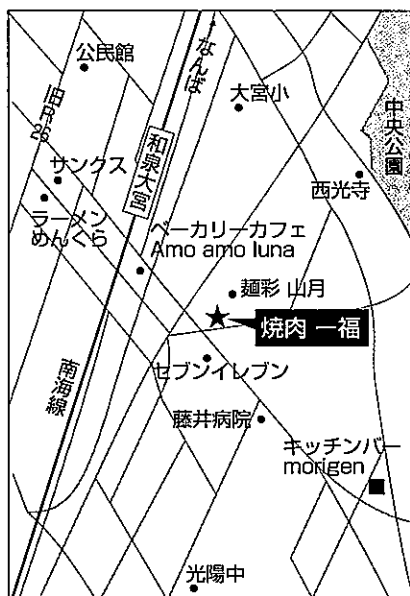
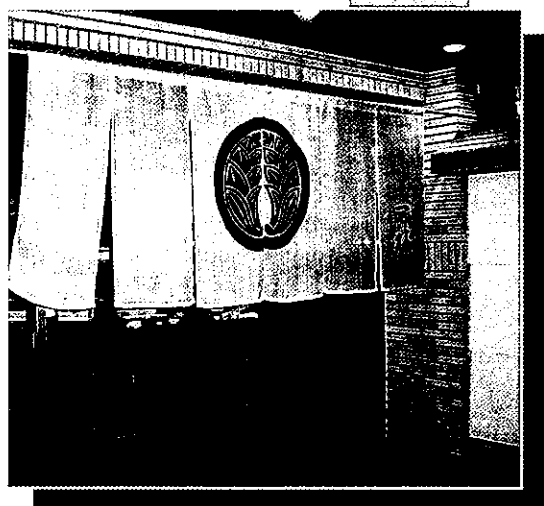
網焼き



タン



ミソ



焼肉 一福

岸和田市西之内町22-34

鰻谷スクエアビル4F

TEL.0724-45-0383

営業時間：午後2:30～午後11:00

定休日／火曜休

駐車場／有り (14台)

最寄り駅／和泉大宮駅

天彦社員のいきつけのお店
紹介です。

今回ご紹介のお店は、焼肉
「一福」です。場所は、南海
本線 和泉大宮駅東へ徒歩5
分のところ。この一福で
天彦産業社員の一押しは採算
度返ロースです。又、写真で
もありませんように、霜降りの
一枚ロース(100g/15
00円)は噛む暇がないくら
いに口の中から消えていきま
す。しかし、なんといつても
ご主人さんが日々研究して、
作り上げた醤油ベースのタ
レ、これがなくては肉も
引き立ちません。それと、仕
上げには特性スープで喉元を



(肉やけるでええ)

すつとさせるのが私のパター
ンです。

現在、天彦産業社内で家族
連れで八尾、住吉、高石と遠
方からわざわざ足を運ぶ人が
できてきました。天彦産業のお
客さんの評判もよく皆さんも
ぜひ一度立ち寄ってみてはど
うですか。



少し早いかなあ…」
句で綺麗な樹氷が
見ることが出来て
いたので、「今回は

りも早く、1月31日に実施いたしま
した。いつもは2月中
謝しております。

各得意先様、仕入先様との「絆」があ
ればからこそ実現できたものだと思
者となりました。

今回で10年を迎えるこの企画です
が、おかげさまで好評を頂き、参加
れた方から色々な方々に伝わり、な
んと今回は51名と、過去最高の参加



と少し不安に
思っていたの
ですが、結果
は見事な樹氷
が見ることが
でき、感動の
思いで下山す



ることができました。下山後は恒例
の「きのこ鍋」で大宴会。大半の方は
登山を終えた後のこの宴会があるか
ら登山は楽しいんだとおっしゃって
られます。確かに登山と言うものは、
一つの目標をみんなで目指し、それを
達成する感動を皆でわかち合い、その
感動を胸に、おいしい鍋を、その仲間
で食すという行為はなかなか味わえ
るものではないと思います。こういう
ことが日々の仕事での結束力につなが
るのだと思います。

今回は9月4日に開催します。例
年のようにバーベキューを山頂で行う
予定です。その次はなんと弊社の創
業日である1月8日に記念登山を開
催いたします。題して『(株)天彦産業1
30周年記念登山』です。この登山に
は色々な企画を考えておりますので
皆様ご期待下さい。

ハッラツ委員会 新宮 義之



営業第2グループ
柿葉さやか

ベスト社員賞受賞の感想

とで、充実した一年を送ることが
できました。ありがとうございました。

□□□□□□□□□□□□□□□□



営業第1グループ
江原 美保

平成15年度はベスト社員賞を
2回頂き、驚くと共に大変喜び
を感じております。6月に、入
社6年目にして初めてこの賞を
頂いた時は、年内にもう一度も
らえるとは思っていませんで
した。

一時的な仕事の増加などの要
因で、自分の中でしんどかった
なと思った月にこの賞を頂ける
と、非常に嬉しく「これから
一層がんばろう」という気持ち
になれ、やりがいを感じられる
ので、こういった制度には感謝
しております。また、ベテラ

ン・新入社員の区別なく評価し
て頂けるので、社員全員の士気
が高まり、社員同士が良い影響
を与え合っていると思います。
ベスト社員賞を2度頂けたこ

昨年度は会社のホームページ
作成(英文)とタイ出張など新
しい経験をさせて頂きました。
初めての経験が故に、その過程
において試行錯誤を繰返し大変
だなと感じることもありましたが、好奇心をそそり、充実感を
味わうことができました。

また、このような機会を与え
て頂き感謝しております。

今後とも自分が社内ではどんな
役割を果たしていけばよいのか
よく考え、実り多い結果を社員
の皆様と協力しながら求めてい
きたいと思います。

★なんでもランキング★

- とことんやりぬいたで賞 小林 計正
- ユニークで賞 樋口 威彦
- いっぱいPRしたで賞 新宮 義之
- がんで賞 村上威津夫
- 人の話を聞きま賞 小林 計正
- 魅力的で賞 板野 知恵
- アバウトで賞 佐藤 浩一
- おれが大賞 杉原 信良



★H15年度ベスト社員★

2003年 4月	小林 計正
5月	西谷 浩
6月	柿葉さやか
7月	伊藤 一成
8月	新宮 義之
9月	江原 美保
10月	小林 計正
11月	柿葉さやか
12月	東 久美子
2004年 1月	出田 秀樹
2月	江原 美保
3月	谷 芳典 板野 知恵

上期達成賞	松本 修司
SP賞	柿葉さやか



松本 修司

下期達成賞	出田 秀樹
SP賞	川野 葉子
グループ賞	営業第1グループ

通期グループ賞	営業第1グループ
---------	----------

★中野さんはどんな人ですか？

○今後の抱負・夢など
子供の運動会に出て親子リレーで1位になる事。子供がプロスポーツ選手になる事。

○趣味

競馬

★自己紹介

S 51年4月27日生

A型 おうし座

大阪府生まれ



CSグループ

中野 純

社員紹介

★江原さんはどんな人ですか？

○今後の抱負・夢など
油絵を描いてみたい。家族旅行がしたい。長期旅行がしたい。ギリシャとか行ってみたい。
*これから、どうぞお手やわらかに。

○趣味

絵画、旅行、温泉行くこと、一人でCafeで読書すること、のんびりすること。

★自己紹介

S 53年3月25日生

A型 おひつじ座

長崎県生まれ



営業第1グループ

江原 美保

- ・決まったことはやり抜く
- ・まじめ
- ・きっちりしている
- ・家族思い
- ・笑顔が素敵
- ・がんで



- ・根はまじめ
- ・明るい
- ・物怖じしない
- ・仕事が早い
- ・不思議な人



紹介 エス・アイ・テクノ

(有)エス・アイ・テクノ
清水代表



この度は、わが社とシリコロイの業務提携を結んでいる(有)エス・アイ・テクノさんの紹介をいたします。

(有)エス・アイ・テクノさんは、従来より、シリコロイ開発を独自でやっておられました。わが社も特殊鋼の製品展開や、独自性のある商品展開を求めていたそんな2001年11月に、初めて(有)エス・アイ・テクノさんとの接点を持ちました。その後、幾度かの相互訪問を行い、交流を深め、同じ夢を実現する

為に、2002年9月に業務提携を致しました。

現在では、シリコロイプロジェクトへの参加・営業での技術サポート・開発の技術サポートをしていただいで、わが社と2人3脚で活動しております。近頃では、昨年に実施した大阪・東京・名古屋での展示会や、細やかな営業活動が少しずつ広がり、シリコロイに興味を持っていただくお客様が増えてきて、開発案件も増えております。

(有)エス・アイ・テクノ 清水代表は「技術・特許を持つていても、それを世の中に広めて行かなければいけない。しかしそれを展開していくには、技術のみの紹介ではいけないので、販売のほうにも力を入れないといけない」と感じていた所に、天彦産業さんと出会えてうれしい」と本音を話してくれました。

「日本で生まれたシリコロイを世界に商品として販売すること、そしてそれを天彦産業さんと共有していくことが今度の夢です」と話してくれました。

新入社員紹介

所 属
名 前

- ①生年月日
- ②星座
- ③血液型
- ④出身地
- ⑤趣味
- ⑥天彦産業の印象
- ⑦これからの抱負・夢など



管理総務グループ
山下 美華

- ①昭和59年1月9日
- ②やぎ座 ③O型
- ④和歌山
- ⑤ドライブ、スノーボー、食べること
- ⑥ちょっと変わった楽しい会社(委員会や行事がいろいろあって学校みたい。)
- ⑦行き先は未定ですが、日本じゃない国で暮らすこと、オーロラを見ること。

寿 たくさんの方にお世話になり、ありがとうございました。

大学を卒業してから6年間天彦産業にお世話になりましたが、4月30日付をもちまして結婚のため退職させて頂くことになりました。社員の方をはじめ、お客様・メーカーの方々などたくさんの方にお世話になり、大変感謝しております。ありがとうございました。



営業第2グループ
柿葉さやか



営業第2グループ
石川 史子

- ①昭和55年6月20日
- ②双子座 ③B型 ④広島
- ⑤料理、お菓子作り、旅行、中国語、ショッピングに出掛ける、テニス
- ⑥皆さん非常におもしろい方で、わりと、過ごしやすい職場だと感じました。研修も禅寺の他にいろいろあってありがたいです。
- ⑦今は、まだまだ何もよく分かってませんが、柿葉さんのように頼もしいSPIになりたいです。頑張ります。