



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、新宮、上田、谷、佐藤、東、石川、坂口



平成18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。

『経営基本方針』

伝統の上に革新を
～“こだわり”と“お役立ち”の質と継続～

HOP133

- ◎社員 1丸となって総合力と連携を強化しよう
- ◎3方良し(創業の精神)で信頼を勝ち取ろう
- ◎3Hを高めよう
 1. One's own Happiness (自らの幸福)
 2. Family Happiness (家族の幸福)
 3. Company Happiness (会社の幸福)

『キーワード』

“喜びのタネまきをしよう”

『年度重点活動』

- ◇経営感覚の確立(幹部)
- ◇事業、市場領域の拡大
 - ①開発営業の強化
 - ②タイ・ビジネスの充実
 - ③中華圏の戦略完成
- ◇安定収益体質の定着
 - ①総資本経常利益率の向上
 - ②キャッシュフローの改善

『業績目標』(Hop, Step, Jump 133 中期3カ年計画)

- 加工品比率 50%
- 総資本経常利益比率 8%
- 有利子負債削減 20%

「ありたい姿」「なりたい姿」



代表取締役会長
樋口 克彦

前年に創業130周年の行事を行い一つの区切りをつけ今年にのぞみ、今年度は初めから会長としてスタートをきるわけですが、過去を振り返るよりもこの企業の将来に視点をあてている自分がいる気がする。5年後・10年後の天彦像をみんなで作り出そうとして1年以上が経過してしまいました。今年こそ一つの形を結論として描き出さなければならぬ。

我が社の「ありたい姿」「なりたい姿」を131周年の大きな事業としてあらゆる方向から検討し、われわれの進む道を明らかにしHOP133運動をより意味あるものにして欲しいものです。皆は未来を予測しようとするけれども、未来など絶対にわからない。しかし、未来を知る唯一の方法がある。それは、自分で

未来をつくることだ。我々にとってどんな未来が理想的なのか、それが「ありたい姿」でありどこまでも追求し続けなければならない。しかし今、我々がおかれた環境の中で我々が持っている戦力で限られた期間の中で成し遂げたい形、即ち「なりたい姿」それこそ目標・ターゲットとして明確に浮かび上がらせる必要がある。ややもすれば、数字やハードに主眼を置きがちになるが、そのときの思想・文化・人間性・社格・存在価値などソフトに位置づけられる面こそ、そこに参加する人たちの欲望を満たし大きな満足感につながるものではないでしょうか。

「心の豊かさ」の大切さを発信



代表取締役社長
樋口 友夫

昨年6月1日社長就任から、あつという間の月日でしたが、やっと落ち着いて我社をみる事ができるようにな

この「ありたい姿」「なりたい姿」を創り上げたときにはその価値もさることながら、試行錯誤の中で知識や能力を高め、我々だからこそできることがこんなにあつたのかと再認識し、尚大きなブランド力とし、自信に満ちた集団へと進化していくことでしよう。過去にどんな企業活動をしてきたかによって現在があり、現在なにをしておくかによって未来が決まる。未来は予測するものではなく、創造するものだといわれる。この意味でも、まず指針作りを成し遂げ、明るい希望に満ちた未来に131周年の第一歩を踏み出してもらいたいものである。

りました。周囲の環境も変化はしているものの、特殊鋼業界は好調を持続しています。ただ、流通業の潮流は確実に変わってきています。その間、学ぶことが一杯でしたが、我社の強みや弱みが見えました。それに基づいて、今期の方針を決定しました。

中期三年計画の初年度は「HOP133（喜びのタネまきをしよう）」です。前期までに夫々の力はついてき

ましたが、思うような結果を出すに至りませんでした。その要因の一つに、総合力や連携が活かされていなかったことです。組織間の情報交換や連携がうまく取れていなかったと反省しなければなりません。いわゆる情報の共有化のためにITの充実を考えています。

加工品比率も計画に届きませんでした。光明は見えてきました。それがゼロックス社のシュレッター刃のオリジナルブランド化に成功したことです。創業の精神である「三方良し」の商品そのものであるからです。この成功例に学ぶことは多く、ノウハウも蓄積されています。

四代目は社員第一主義をとなえてきました。顧客第一主義を前面にだすべきでしょうが、そのことをやる人づくりを優先しないといけないと思います。お取引様に満足をお届けする為には、社員に愛社精神が必要です。その愛社精神は、社員の幸福や家族の幸福が得られる企業の中から生まれるものだと思っています。その結果として、会社の幸福（利益）が得られるのです。現代社会は非常にネガティブで、考えられない事件や社会現象が多発しています。人に「心の豊かさ」が不足しているからではないでしょうか？せめて、我々からでも「心の豊かさ」の大切さを発信できたかと考えています。

重点活動として、大きく三つに絞りました。一つは、去年の反省を踏まえ、

幹部の経営感覚の確立です。業績目標を達成するには、B/SやP/Lに結びつく具体的な戦略・戦術が必要です。今期は新たに経営会議を設置することもあり、大いにスキルアップをお願いしておきたい。

二つ目に、事業・市場領域の拡大です。国内ではシリコイを中心とした加工品による大手ユーザーの開拓です。海外においては、去年駐在所を開設したタイのビジネスの充実と、台湾、香港、中国などの中華圏の戦略を完成しなければなりません。

三つ目は、安定収益体質の定着をさせることです。前々期に史上最高益を記録して、前期もやや落ちたものの、実質的には、高水準の利益を得ることができました。外部環境によるものが大きいのはいえ、着実に実力が増してきたと思えます。五年後、十年後の天彦像「胸を張って会社に誇りを持ち、いつまでも勤めていたい会社」を築き

タイ・バンコク駐在所 レポート

(株)天彦産業 タイ・バンコク駐在所は、バンコクのSiomという所にあります。

Siomと言えば、バンコクにいる方なら誰でも知っている有名なビジネス街です。弊社の事務所は、Bangkok Bank (本店) の隣のMunSithvorakit

上げるためにも、定着させなければなりません。特に、経営の原点である総資本経常利益率は大幅に改善していかなければなりません。

我社の強みの中で、大きな差別化商品としてあげられるのが、委員会活動です。I.T塾の西岡先生やWMの長谷川先生、各方面の経営者様からも「大変な武器になる商品」と評価を得ています。昭和54年から始め、今年で28年目。紆余曲折を経て、それなりに定着するまで十年はかかったと思います。それだけに他社にマネ出来ないオンラインワン商品だと自負しています。勝ち残れる企業の条件として、いかにオンラインワン商品を持ち、伸ばしていき、世の中で認められるかで決まっていと云われています。「HOP133 (喜びのタネまきをしよう)」の今年、心新たにもう一段、委員会活動を充実させていきたい。

というビル10Fで、55㎡の事務所に私とタイ人スタッフ2名の合計3名で活動しております。

タイ・バンコク駐在所での業務は、日本からの問合せ、タイお客様・御協力先様からの問合せの対応、タイのお客様・ご協力先様への連絡が主な活動です。

タイ人スタッフは2名ですが、大変良い人材にも恵まれ駐在所の日々の業務は、円滑に流れております。

タイでは、天彦が得意とする特殊鋼のコイル・鋼板におけるマーケティング、タイ地区での特殊鋼・加工ネットワークの構築をメインに行動しております。

それ以外にはAdvance Retail「中古機械販売システム」を立上げ、タイ地区のニーズにあつた情報を提供しております。→ <http://www.advance-retail.com>。

また、昨年の12月からつい先日まで、SCS13 (SUS391) のロストワッ



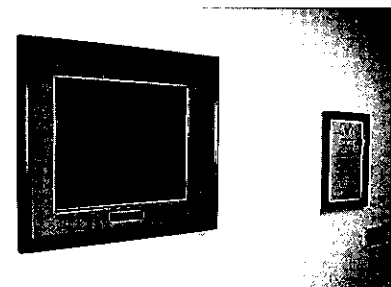
開発・立上げに寄与したロストワックス製造現場

クスの開発・立上げにも関わり、新たな加工ネットワークとして期待しております。

まだスタートして半年の駐在所です、販売自体はタイの駐在所では出来ませんが、目を見張る様な活躍は出来ていないと言うのが実状です。

この一年は、タイ・バンコク駐在所の価値を見出す活動が続いて行きます。

(株)天彦産業
バンコク駐在所
所長 小林 計正



タイ・バンコク駐在所の入り口にある日新製鋼製構から寄与されたエッジングアートと駐在所ライセンス。

金剛山登山



―丁推進室 水田 誠二―
私にとって金剛山は小学生の遠足で登って以来20年ぶりの登山となりました。

新しい登山靴、アイゼンを買い、スポーツが好きな私は当日が大変楽しかったです。

登山当日は非常に寒く、思っていた以上に斜面がきつかったです。それでも前にいる人の足の置き方、手のつき方をまねしながら登ることができました。途中、アイゼンを付けて氷の上を歩いたときのシャキシャキとした足の裏の感覚や、凍った滝、

樹氷の美しさに感動しました。大阪市内では感じることでできない大自然のすばらしさを体感することが出来ました。頂上に着いたとき、達成感と社員全員で登りきった連帯感があり、とてもすがすがしい気分になりました。次回の登山が楽しみです。

CSセンター 高本 重来

朝の六時に西谷課長が自宅マンションの前まで迎えに来てくれました。金剛山の集合場所に着くのが早かったので他の人は全くおらず、一番乗りでした。金剛山の麓はとても寒かったので、集合時間まで登山口にあるお店でストーブに暖まっていた。すると他の人たちがぞくぞくと集まってきました。山登りは初めてでしたが、先頭集団に頑張っていたいきましました。少し防寒着を着込みすぎてしまっていたので汗だくなっていました。ヒラメキ委員長の出田さんがデジタルカメラで凍った滝をカメラに撮っていたので、その滝を見てみると「来てよかったなあ」と思いました。その後は景色を楽しむ余裕などなく、ずっと前の人の足を見て登っていました。そのかいあって常に一番先頭で登ることができました。頂上に着き、天彦の時計の前で写真を撮ったり、休憩をしたりしていたら体が冷えてきて風邪をひきそうだったので下りもタツシュで

駆け下りました。冬山はやっぱりきついもんだなあと思いました。

CSセンター 濱田 孝志

2月4日 金剛山登山に行きました。久しぶりの登山だったので、ワクワクしていたのですが、登ってみると思った以上に険しい道だったので、皆さんについて行くのに必死でした。

しかし、そんな大変な登山の中にも感動する場面がありました。それは大きな滝が完全に凍り付いていて、約10メートルぐらいの水が太陽の光でキラキラ輝き、何とも言えない美しさが有りました。それまでの疲れが一気に癒されたような気がして、そこから一気に山頂まで登れました。山頂ではみんなで最高の笑顔の記念写真を、天彦産業の電波時計の前で取り、その後、下山しました。下山はもちろん登りよりも楽で、登りで楽しめなかった分、思いっきり楽しんで降りました。その後に食べた昼ごはんは言うまでも無く最高でした。次回 夏の登山が楽しみです。

CSセンター 柴田 啓示

金剛山登山は前日からすこい楽しみにしておりました。夏に一度登っていたので、その時の楽しさをまた味わいたいというものでした。

金剛山に到着し登山を開始したの

ですが、頭の中は夏に登った雪のない風景だったので、一面真っ白な地面の山肌をみてかなりびっくりしました。私は大阪育ちなので真っ白な雪が一面に広がっているのは衝撃的でした。

もう一つびっくりしたのは、寒さです。もちろん夏とは全然違うと思いますが、あの寒さには本当にびっくりしました。登山の途中で大きな滝が凍っているところがあり、記念に写真撮影をしようと思い、携帯電話で撮影を試みましたが綺麗に取れず、あきらめました。

写真に取れなかった分、自分の目に焼き付けながら山頂まで登りました。私はハッラツ委員会のメンバーなので、皆さんが迷わないように分かれ道で誘導していたのですが、余りの寒さに自分が持っていたベクトルのお茶が凍りだし、ついでに自分も凍りだすような気になってしまいました。何回も言いますが、寒かったです。

しかし、その寒さも登山終了後の昼食会(ほとんど宴会)で一気に吹き飛んでしまいました。しいたけ鍋と焼肉をおおいに堪能

し、みんなで楽しく暴れまわりました。また次回(夏の登山)が楽しみです!



料理対決

6チームに分かれ自慢の料理で競い合うという初めての試みを行いました。主催者の予想では、「焼きソバ、お好み焼きがダブルでしょうから量を規制しないと余ってしまう。」でした。ところが事前のメニュー公開で仰天!「四川料理(シャンラーチーティン)、おでん、ヨソ豚キムチ、にぎり寿司、天ぷら、タイ風鶏サラダ、ヒネ鶏と椎茸のモンゴル塩炙り、美人豆腐サラダ、キナコ餅、あんころ餅、素焼きソバ、広島焼き等」が登録された。チームの予算は5千円以内との主催者側の通達が出されたが、本番一週間前から、社内のおちこちで戦略会議。他所に知られたくないのか、秘密会議が多かった。



いよいよ本番が始まった。にんにくの香り、おでんの香り、天ぷらの香り等がCSセンターに充滿する。日頃は切削油や鉄の匂いで一杯のCSセンターとは思えない、屋台村に変身していた。奥の方には「すし友」の屋台が作られており、社長一人がなんと200カン以上握った勘定…。好評だったのでほととした。それにしても、多彩な料理対決でその味も天下一品。作りすぎを心配していたが、流石手作りの強みで、食べきったようだった。なんと最後に、アップルパイやチーズケーキのデザートまで登場したのにはビックリした。

作り手を見てみると、日頃家でやっているダンナ、もっぱら食べる役だけのダンナ、お母さんに頼りっきりの独身族が一生懸命作っているではないですか。きっと、我がチームの味が一番とアピール合戦。アツアツの出来立てを、とろけそうな顔をして食べているH君、Tさん、T君等々:「うまーっ!おいしい!辛っ!」そして、分けの分からない擬音がセンター内に飛び交っている。



「こんな雰囲気は体験したことが無い!」と招待者の方々。新人は「社会人ってこんな楽しいって、聞いてなかった。」と目を白

黒。大成功だ。

前日、前々日から家で準備が始まったこともあったらしいが、「料理屋で食べるノーマイカーデーより美味いし、楽しい。これから続けよう!」と部長の締め、全員が「ウオー!」との歓声。これも伝統上の革新かもしれない。

今期の経営の基本方針に「社員一丸となって、総合力と連携を強化しよう」をあげているが、今回の企画は大きなヒントになったに違いない。楽しみな一年になりそうです。



OSPボーリング大会

2月11日(土) マグ住之江ボーリング場にてOSPボーリング大会が行われ、天彦産業を含め11社、約140名の方々が参加されました。



女性HD60を含むものの総得点2,411点という得点で、2位と280点差をつけわが天彦産業が優勝することができ、そして、社長は2ゲームトータルスコア361点で個人賞2位をとることができました。

フットサルクラブ



みなさんフットサルという競技をご存知でしょうか? フットサルとは5人制のミニサッカーのことです。通常のサッカーは11人で行うスポーツなのですが、このフットサルは5人で行います。またコートも通常のグラウンドの半分以下の大きさで行います。

今回天彦産業では、天彦フットサルクラブを立ち上げることにしました。クラブ名を「moonboon FC」と名づけ、監督には松本修司課長、キャプテンにはCSセンターの濱田孝志君以下メンバー数名でスタートします。チーム名「moonboon FC」の由来は、天彦産業131年の歴史の中で「懸」という言葉ははずせない言葉であり、131年の歴史と伝統に誇りを持つて活動しようと考えたからです。なかなか良い名前だと思いませんか?

クラブ活動内容としては、月2回の合同練習、月1回の単独練習の計3回の練習及び練習試合を現在実施しています。活動場所はマグ住之江にて行っております。また5月28日には大会へも参加し初参加ながら4位をとることができました。当面の目標として優勝を目指し、業界ナンパワンのチームにしたいと考えています。活動目的は「天晴運動」の一環であると考えております。スポーツの場を利用して、「天晴運動」をもっと活性化していくこと、またこの運動を社外に広めることを目的とします。

最後に、皆さんの参加及び挑戦をお待ちしています。参加者また挑戦チームにつきましては、天彦産業、伊藤、出田、松本、新宮までお願いします。



委員長
出田 秀樹



平成18年度のヒラメキ委員会のテーマは「自己啓発」。その活動の中心となる毎朝の朝礼は、今年もヒラメキ委員会からの推奨テーマによる朝礼や、ものづくりや他業界、海外などの情報をビデオにて鑑賞、読書朝礼や推薦本などの情報発信などを行い、「自己啓発」をサポートしていきます。また、ものづくりの現場（社会見学）などに行き、肌で感じる事による

『自己啓発』を計画しております。その他の活動として、昨年第一号を発行しました「てんひこギネス」の第二号、第三号の選出、CSセンターを中心として活動しています「マイスター制」を全社的な活動へ展開し、社内・社外の資格の分類や掲示、しくみづくりなどを確立し、モチベーションアップ、自己啓発に繋がる活動を行っていききたいと考えております。



委員長
西谷 浩



平成18年度「スッキリ委員会」は、従来の活動を継続すると共に強化していきます。活動内容は、全社的に行動し、安全と5S（美化）です。安全に関しましては、社員のみならずに標語を考えてもらい安全に対する意識を高めていただきます。交通安全講習会も行います。家族の方が待っている家に安全に帰ってもらうことがねらいです。コミュニ

ケーションの場としてノーマイカーデー、大掃除、花壇の植え替えも考えています。平成18年度の「スッキリ委員会」は、12人のメンバーで結成されています。半数は若いメンバーとなり、委員会の中でもいろいろ新しい事が話題となります。こういった意見をどんどん取り入れ、スッキリ委員会を盛り上げ、全社を盛り上げていく委員会活動を行います。



す。目標は、花壇に種をまき、咲いたときの喜びを味わうと共に社員のみならずと「喜びのタネまきをしよう」を考えて行動するスッキリ委員会にしたいと考えています。



委員長
伊藤 一成



今年度ハツラツ委員会委員長を務めさせて頂きます伊藤です。副委員長に濱田君、柴田君というメンバーで頑張っています。今年度の基本方針と致しましては、①ジョギングの活性化②社員の健康・体調管理③「天晴」運動の活性化の大きく3点を目標に活動を行っていきます。ジョギングの活性化については、4月より全社員で1日「13.1km」を目標に掲げており、簡単には達成できない距離であります。全社員で協力すれば達成できると思っています。

7/10現在短期プロジェクトとして「目指せ上海 135.4km」を実施しています。6月から中国旅行までの1ヶ月で上海までの距離135.4kmを走破し達成感を持つて旅行へ行こうと考えています。また今後の活動に繋がるようにします。社員の健康・体調管理につきましては、昨年影のプロジェクトとして行われていました減量プロジェクトを委員会が全面バックアップしまして、どのようなダイエットが良いのか社員の皆様へ情報発信できるようにしてい

きます。また、健康に良い情報等も発信したいと思っています。「天晴」運動の活性化につきましては、まだ立ち上がったばかりのフットサルクラブ「moonco FC」を全面バックアップし、スポーツを通して社員の交流の場を作っていくようにします。フットサルに限らず、色々なスポーツで社員交流の場を設けていきたいと考えております。今年度も委員会では夏・冬登山、新人歓迎会など企画しております。一年間頑張りますのでよろしく願います。

平成18年 年間賞発表...

天彦賞

第2営業部
松本 修司

天彦賞有難うございます。今年度は、私自身思ってもいない受賞であり、本当に驚いたしいです。自分なりに受賞要因を考えますと、先ず計画数字の達成であります。これは、得意先様の環境も大きく影響を受けたと感じております。自動車、建機、造船業界等の得意先の担当をさせていただいたことが追い風となったことも事実であります。ただ、材料の調達に困難な時期に、特殊鋼メーカー様との打ち合わせなども頻繁にできたことで得意先様に最低限の供給の責任を果たせた結果とも感じております。二つ目には、後輩との関わりを意識して行動しようとしたところがありました。この受賞を機にさらに感謝の念を心にもち、顧客第一主義で頑張っていきますのでよろしくお願い致します。本当に有難うございました。

タイ駐在所 所長
小林 計正

天彦賞ありがとうございます。私自身は初めての受賞となりました。正直、選ばれるかどうかという質問に対しては、候補にあると思うてましたが、選ばれるには時期が早いと考えておりました。昨年4月から、タイプロジェクト専任となり、駐在所の申請から取得と、私自身、全力も尽くしましたし、慣れない英語への書類も何とかしました。タイ・バンコク駐在所・所長としてタイ赴任後も、手を抜く事も無く、仕事・生活環境・言葉に、自分の目標を達成すべく、活動して来れたと思います。しかし、今までの活動は、駐在所とその根本的な活動準備というフレーム作成であり、タイでの5ヶ月という活動中で、そのビジネスの中身の充実させる事への大変さを実感し、そう言った現状で、会社で一番の年間賞と言う

のは、正直、重い気がしました。しかしながら、受賞できた事はやっぱうれしいです。いろいろな人からの祝勝の言葉も励ましに感じます。人からの期待は背負うものでなく、自分を奮い立たせるものとして捕らえる様努力する事が、今は必要だと感じております。今年一年に置かれた目標をクリアするためには、自分自身のレベルアップは基より、御協力先様との関係強化、多くの御客様と関係構築、タイ地区における将来像の創造が必要だと感じております。今後の活動の中で、自分自身が多くの方々のお役に立てる様、より一層 心も技術も磨いて行きたいと思っております。

新人賞

CSセンター
西 淳史

新人賞ありがとうございます。昨年の4月にベスト社員になれた事が一番の理由だと思います。これから頑張りますので、皆様宜しくお願いします。

新人特別賞

第1営業部
朴 明東

新人特別賞をいただき誠にありがとうございます。昨年4月に入社して、CSセンターで3ヶ月あまりの現場経験を経て、現在は第一営業部で営業担当になっております。日々の営業活動と会社生活では、私の価値観と人生観に大変大きな影響を与えてくれました。これからも着実に経験を重ねてもっと頑張っていきたいと思っております。

成長賞

CSセンター
中井 俊章

成長賞ありがとうございます。昨年7月よりCSセンターへ配属になり、上田新リーダーの下、時短とコスト削減、それから提案できる組織への変貌に取り組んで参りました。その結果、皆様方のご協力を頂き、一定の成果を上げた

昇格



取締役営業部 部長
杉原 信良

2006年度は実力勝負となります。ここ2年の間に急激な値上げでお客様へ大きな負担をかけております。てんひこ発信の「工夫、アイデア」を提案することにより顧客負担軽減しておかなければいけません。

2006年度は一味違う絵を描きました。ズバリ「開発と革新」に尽きると考えます。営業本部は機動力のある布陣としました。第一営業部は中華圏に特化させたプロジェクトチーム、第二営業部は開発チーム、既存深耕チームにしCSセンターとも連携を持たせた組織としました。営業効率の高い販売グループ、生産効率の高いCSセンターへ進化させることです。2006ゴールイメージは10社優良企業の開拓、5品中量加工アイテムに立ち上げる計画です。CSセンターも年度計画に取組みました。スピードに拘ります。

また、年度の重点活動として大きくは3つの柱があります。5年10年後のてんひこ像を完成させる。1年未満の社員が1/3となり社内情報共有による連携、総合力を高める。2008年には国内売上加工比50%を実現させる計画です。2006年から3年が勝負の年と受け止めております。これらを営業本部がコントロールしてゆく考えです。

世の中にはニッチグローバル企業といわれる会社があります。中小企業ながら大手にも一目置かれる企業がたくさんあります。そのような存在感のある天彦産業になりたいと考えています。わたしの夢は、特殊鋼素材を基とした次工程含む加工製品が1時間以内に見積もり回答できるようなカタチへと進化させることです。2006攻めの販売、製造コスト低減、社内三部良しをマネジメントしてゆく考えです。よろしくお願いいたします。

平成18年度 昇格者

第2営業部

第2営業部

CSセンター

佐藤 浩一 課長昇格

松本 修司 課長昇格

西谷 浩 課長昇格

昇格



取締役営業部 次長
樋口 威彦

今年度より、取締役の任を拝し、身の引き締まる思いであります。管掌事項は、国内販売全般と、今後の天彦を担うシステム導入であります。

天彦に実質、着任してからまる3年間は、主として開発革新チームとして、新商材であるシリコロイの開発、ならびに社内改革・改善に努めてきましたが、残念ながら、全てにおいて、道半ばといったところです。

今回、新たに国内販売統括ということで、仕入先様、国内のお取引先様皆様と一緒に商売していくこととなります。精一杯努めますのでよろしく願います。また、システム導入については、IT推進室を新たに設け、室長として5年後10年後につながるシステム・しくみの検討を行うこととなります。さて今年度の私個人のテーマと

して、4点、「メリハリ、計実、即動、前面」をあげています。

メリハリというのは、公私、仕事において、集中と緩和を使い分けることで、やるべきことを効率よく行い、しっかりと休養をとり、メリハリをつけていきます。

計実というのは、計画を実行すること、計画を立案、スケジュールリングを徹底した上で、業務に漏れを生じさせないことはもちろん、業務を効率的に実行していきます。

即動は、まず動く、現場を見る、ということ、とかく考えすぎて動けないことが多いのですが、初動を早くして、対応スピードを速めていきます。

最後に前面というのは、国内販売の統括補佐として、社内外に対して、前面に立つということ、すべてのことを他人に任せきりにせず、自分自身の課題として取り組んでいきます。

これら4つの点を、コミュニケーションを図りつつ、実行することで業務自体をより効率的で実効のあるものとし、社員みなで立案中である「5年後、10年後のてんひこ像」の礎（いしづえ）を作るよう、努力する所存であります。

青春時代

私の青春時代



私は15歳（1978年）から3年間アイドル歌手の親衛隊で活動していました。そのアイドルとは「石野真子」です。きっかけは小学生から続けてきた少年野球に情熱がもてなくなっていた頃、「何か熱中できるものは無いかなあ」と探していたところ、ふとテレビを見ると、人前で大声を張り上げてアイドルを応援している人たちがいました。私はその姿に心を動かされ、「自分も一緒にやりたい」と強く感じました。

主な活動は、コンサートやテレビの公開番組で客席からハチマキをして応援すること、アイドルの移動中の護衛が主でした。よく皆さんが誤解されるのですが、親衛隊というのはアイドルの追っけでは有りません。アイドルの人気が出

私の栄光

私は中学、高校とバスケットボール部に所属しておりました。昔の話をするのは自慢話っぽくて少し照れるのですが、私のイメージを変える為に今回だけ話させてもらいます。

始めるきっかけというのは、私は幼少時代から体が弱かったために、何か身体を鍛えるスポーツは無いものかと考えておりました。当時から私は身長が高かったこともあり、バスケットボールなら自分を生かすことができるのではと思い、早速バスケットボール部に入部しました。

入部して最初に驚いたのは一年以上の先輩が無茶苦茶うまかったことです。自分達よりも一年先に入った人たちがこんなに上手いのかと感動させられました。自分達も早くこの人たちのようになりたいと思ひ、毎日必死についていったのを今でも思い出します。

ただ、毎日の練習は本当に厳しく、たまにあ

るようにバックアップすることが大きな目的です。いわば応援団みたいなものです。そのお陰でタレント事務所からも信頼され、メンバーと事務所の間が一つのファミリーのような感覚で接する事が出来ました。それで参加するたびにのめり込んでしまい、気がくと日本全国を飛び回っていました。その為、当然のことながら学問の方では大変な苦勞をする事となってしまうのは言うまでも有りません。しかし、団体生活で得られた事は多く、中でも挨拶の徹底はすごいものがありました。挨拶で始まり、挨拶で終わる。先輩には絶対に忠実に。それと人前で大声を張り上げることに抵抗がなくなつたことも大きな収穫でした。これらのように他の人が中々出来ないことをやってきました。その時の3年間は私にとって大切な思い出であり、大きな宝物でも有ります。

CSセンター 谷 芳典

る対外試合に負けたりすると学校に帰って更に厳しい練習が待っているという毎日でした。しかし、そういう厳しい練習のお陰で私の学校は本当に強くなり、同時に私もかなりレベルアップをはたしました。

春の大会は準優勝、そして次の夏の大会は優勝しました。

その優勝に貢献したということで、私はセンタリーのレギュラーを勝ち取りました。

その後高校（神戸育英高校）へ進学し、もちろんバスケットボール部に入部しました。3年の時にはなんと春と夏の大会に優勝することができました。それで我々は夢のインターハイに出ることができ、私の青春が終わりました。その時の強さが今でも後輩に受け継がれているようです。今思うとこの時の経験が今の自分を支えてくれているのだと感じます。

CSセンター 宮脇 勇



キューティ・エンゼル
レッツゴー
真子ちゃん



新人紹介



第2営業部

末永 嘉彦

S53.1.7生まれ
A型

趣 味：言葉の勉強・虫取り・カラオケ・酒
好きなスポーツ：中長距離走・野球・卓球・排球
休日の過ごし方：韓国・中国のドラマのDVDを見る・サンディで買い物
夢：京言葉を西日本の共通語にのしあげる
特性 技：中国語・韓国語・料理・耐寒・歩く
格：負けず嫌い・堅物
天彦の印象：旭日昇天、和気藹藹



CSセンター

坂本 真市郎

S55.4.2生まれ
A型

趣 味：スポーツ観戦（主にTV）
好きなスポーツ：サッカー
休日の過ごし方：妻と買い物
夢：家族みんな長生きして幸せに暮らすこと
特性 技：料理
格：まじめ
天彦の印象：みんな明るく、会社ではなく学校みたいな会社

