

「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 トキメキ委員会 上田、谷、新宮、出田、金、東、伊藤(美)、佐波



「くるみん」取得

2008年次世代認定マーク
「くるみん」を取得しました。

2008年6月

仕事と育児の両立支援施策の充実、周知徹底、年次有給休暇取得促進等への取り組みが認められました。

次世代育成支援対策推進法第13条に基づいて厚生労働省の次世代育成に積極的な企業との認定を得ました。

育児、介護支援など、仕事と家庭の両立を図る社員のために様々な制度・施策を準備し社員各人がそれぞれの状況に合わせた働き方が選択できるよう継続してサポートしていきます。

平成21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～

TSC135 (to Strong Company)

- ◎ 総合力と連携を軸に強い会社になろう
- ◎ 3方良し(創業の精神)で信頼を勝ち取ろう
- ◎ 3Hを高め、顧客幸福を追求しよう
 - ☆ One's own Happiness (自らの幸福)
 - ☆ Family Happiness (家族の幸福)
 - ☆ Company Happiness (会社の幸福)

『キーワード』

“お役立ち”



『重点活動』

◇ ヒトの価値を高めよう

- ① 長所進展に拘ろう
- ② 管理者の人間力・判断力を強めよう
- ③ やや難しい課題に挑戦しよう

◇ モノの価値を高めよう

- ① 品質管理を徹底しよう(天彦ブランド化)
- ② 心の底から喜んでもらえるモノを提供しよう
- ③ 受動的でなく、能動的に提案しよう

◇ 情報の価値を高めよう

- ① 会議を革新しよう(共有化、宝箱化)
- ② アラジンを活用し、事前準備の徹底を図ろう
- ③ アクションプランを充実し、戦略思考を定着させよう

◇ 本物の利益を作り上げよう

- ① 海外調達でお役立ち対価を得よう
- ② 早期に適正在庫を実現しよう
- ③ あらゆる回転(効率)に拘ろう(仕事・資金・商品・回収etc)

逆境こそ進歩の原動力



取締役会長

樋口 克彦

2009年度を迎え、1956年にハカマ鋼材入社（現・メタルワン特殊鋼）・1960年天彦製作所（現・天彦産業）に従事以来50数年を振り返ってみても、昨秋以降の景気の急激な落ち込みはかつて経験したことのない落差の大きいものです。当然、今までのやり方ではこの難局を乗り切ることは出来ない、全社員が認識しているものと思います。

過去幾度の難局を乗り越えてきた天彦のDNAは、企業文化として根づいているものと信じております。各自が積み重ねてきた経験とスキルの上に、新しい発想と工夫を付け加え、世の中が求めているニーズ・シーズを捉えビジネスチャンスにつなげてくれるものと期待しております。

松下幸之助の言葉に『かつてない不況からは、かつてない革新が生まれる。かつてない革新からは、かつてない飛躍が生まれる』『景気の悪い年は、ものを考えさせられる年だから、心の改革が行なわれ、将来の発展の基礎になる。』とあります。まさに逆境こそ人を成長させるものです。『ピンチをチャンスに』の掛け声強く乗り越えて行きましょう。

2月に北海道旅行の開拓記念館で眼にした明治時代の『天彦・前挽鋸』に感激・感動を覚え、改めて歴史の重みを感じさせられたと思います。その瞬間を思い起こし、今一度取引先も少なく、信用力もそれほど付いてなく、資金力も不十分で創めざるをえなかった創業魂に立ち返り、未来を切り開く強い意志と使命感を皆で共有し、明るい光を一日も早く掴み獲る明日を引き寄せたいものです。



伝統の上に革新を“こだわり”と

“お役立ち”の質と継続



代表取締役社長

樋口 友夫

その点、顧客幸福は心の底から実現するもので、深い満足を感じていただけないと出来ません。そこでキーワードを“お役立ち”としました。

各部署でお取引していただいているお客様へ、どんな“お役立ち”が出来ることが顧客幸福の鍵になります。経済の減速実態をみても、現状の流通がこのまま存続できるとは、到底思えません。淘汰の方向に向う筈です。

存続の条件は機能を備えている流通です。言い換えれば役に立つ流通だけが存続できると思います。

重点活動もこんな時期だからこそ、経営の原点に戻って軸を固めなければなりません。すなわち、ヒト・モノ・情報・カネを再構築したいと思います。

①ヒトの価値を高めなければなりません。長所進展に拘って、得意分野を伸ばして欲しい。更に、それをサポートする管理者の人間力の強化を急がないといけません。

企業の目的の一つに存続がありますが、今期ほどその目的を身近に感じる年はないかと思えます。HOP、STEP、JUMP133と中期3年計画で培ってきたことを、活かす年がTSC135 (to Strong Company) です。

委員会活動を中心に様々な企業活動を行ってきて、自他共に認める“良い会社づくり”は出来たと思っております。しかし、今起きている経済環境は想像以上で、それでは生き残れません。その上に“強い会社”でなければいけません。

経営基本方針の三つをより徹底していきたいと思っております。特に、顧客幸福の追求には徹底的に拘るつもりです。顧客満足は短期間で出来たり、覚めたりします。



2009年と今後に向けて



Managing Director
小林 計正

サワディーカ
ップ!!(タイ語の
こんにちは!!)
タイ(バンコ
クのある地方は、
年中暑いですが、
大きく雨季と乾
季があり、季節は夏季・雨季・冬季の3つの季節が
あります。

夏の季節は、日中は30℃後半から、日によって
は40℃を超える日もあり、大変暑いです。雨の季
節も、日中は30℃以上ありますが、ジメジメして
いて、晴れていても、いきなり暗くなって、たら
いをひっくり返したような強烈な雨と雷が、1、2
時間降り続く事がよくあり、その時は、そこら中
で水が溢れ、車の大渋滞が起きます。冬の季節は、
昼は30℃位になりますが、夜は25℃位と過ごしや
すくなり、冬と呼ぶには暑い冬ですが、タイでは
ベストシーズンです(11月中旬～1月下旬)。

天彦産業タイランドは、昨年(2008年)の
1月25日に設立、その後、順調にタイのお客様へ
のサービスを充実させ、信頼関係を構築してきま
した。しかし、昨年11月に世界同時不況が起こり、
弊社にとっても、お客様にとっても厳しい情勢に
なりました。設立2年目にして、危機と呼べる所
に到つてきております。そう言った中でも、現行
のお客様は何か弊社との協力関係を強化して、
この時代を乗り切ろうとしています。また、そう
いう中でも、新しいビジネスチャンスも生まれつ
つあります。

この時代を、全ての会社がハッピー・ハッピー
で乗り越えるのが理想ですが、時代はそんな考え
など吹き飛ばす様な強烈な向い風となつて押し
寄せているので、弊社単体では無く、数社でスク
ラムを組んでそれぞれが自社の利潤に囚われな
い譲り合いを持ち、痛みも喜びも分かち合う事によ
つて、生き残ろうと考えております。



「タリンプリン」にて樋口社長・TITメンバー会食

弊社はマネージメントの方ですが、1年間で、
スタッフは非常に成長してくれました。
弊社の2008年・2009年のモットーであ
げた、「個人の能力を上げて、それぞれが責任を持
ち、しっかりとした人間性を持つて仕事に臨む事
により、弊社のスタッフでしか出来ないサービス・
アイデア・信頼性を与える」と言う事を、それぞれ
が理解し、日タトライしてくれていると思います。
私の仕事としますと、日タスタッフの対応を観
察し、各自で行っている仕事を線や網目の様にす
る様に、連携を指示したり、協調性を教えたり、そ
れぞれのレベルに合った課題を与えたり、アドバ
イスをすると言つた所です。
タイはトヨタ・ホンダを中心に各自動車メーカ
ーが長期計画を持って拠点を作つており、バイク
メーカーも各社の開発部門(R&D)を充実させ、
日系企業においては、ASEANの要の国として
今後も続くと思われ、弊社も天彦産業グループ全
体における貴重な基点及び、情報発信元という機
能を持ちながら、日本の良さを改めて認識し、グル
ープ全体にタイの良さを知って貰い、良い影響を与
えて行ける様、努力して行きたいと思つております。

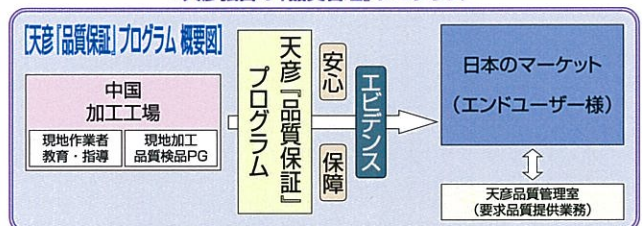


Quality Cost Deliveryを満足する! 天彦海外調達品



鍛造部品・大型精密鍛造品(鋳鋼・鋳鉄)・ロストワックス・切削機械部品...etc
素材から完成部品まで

天彦独自の「品質管理」プログラム



「品質保証」プログラムとは...我が社が独自に構築した「海外輸入部品」に対する要求品質を満たす為のプログラムです。

Asian Strategyとは...我が社がアジアを中心として展開する三国間貿易戦略。
素材から完成部品まで、幅広く輸出・輸入を行なっております。

詳しくはHPで→
<http://www.tenhiko.co.jp> てんひこ
TEL:06-6613-2361 青 FAX:06-6613-2367
〒559-0032 大阪市住之江区南港南5-5-26

◎ホームページがリニューアルしました◎

材料加工



国内だけではなく海外拠点も利用した加工ネットワークで皆様の加工ニーズにお応えいたします。

取扱材料検索



材料名及び用途から当社取扱材料の検索ができます。

お役立ち情報



お客様に材料及び加工についてお役に立てる情報をここから発信いたします。

事例紹介



当社がお客様と一緒に開発してきた特殊鋼の材料・加工品の事例の一部が紹介されています。

特殊鋼販売の天彦産業【大阪】

http://www.tenhiko.co.jp/

車輪アップの... からない会社... ダスキング... 台所の天井... 水道の豆知識... 新聞印刷... 「東木市」伊... え家内... 既探... 株式会社プリ... 製品情報

特殊鋼販売・在庫情報 S45C,SK85,SCM415,SCM435,SUP10,シリコロイ

English 中文

お電話でのお問合せはこちら
・会社案内・サイトマップ 06-6613-2361

天彦産業の特徴 取扱材料 材料加工 事例紹介 お役立ち情報 お問合せ・見積依頼

目指すは特殊鋼調達力No.1!

てんひこは「特殊鋼素材」+「熱処理技術」+「加工技術」をトータルプロデュースします

取扱材料検索

- 材料名から探す
From the material name
- 用途から探す
From the usage
- 在庫情報を見る
From the inventory information
- 材料検索

(株)天彦産業は、特殊鋼(S45C,SK85(SK5),SUP10)、ステンレス(DIN-SUS)、シリコロイの豊富な在庫+加工ノウハウと、中国、タイからの加工品調達で貴社を徹底的にサポートします。

新着トピックス・セール情報・ブログ

- ホームページをリニューアルしました。(2009.04.17)
- これでも先遣国? 「社長ブログ・ひばりの囁き」 (2009.05.13)
- 平成20年度社内インセンティブ表彰結果「天晴れ! e-Cafe」 (2009.04.15)

天彦産業の特徴

天彦産業は明治8年(1875年)に近江(甲賀)の地に創業。当初、前橋製鋼の製造販売をスタートとし、昭和に入り、素材販売・加工品販売を手掛け、取引拠点は、アジア全域へオセアニアまで延びています。

詳細はこちら

PICKUP特殊鋼

SUP10

板材から丸材まで豊富な加工品までも手がけま

シリコロイ

「超ステンレス鋼」と言われる特殊なステンレスで、耐食性と高硬度を実現。

SK85

刃物関係を中心とした材料を取り揃え、加工提案もいたします。

NSS304ES

超深絞り用ステンレス。驚くほど加工硬化が起こりにくい材料です。

加工提案

材料供給だけでなく、天彦産業の加工ネットワークにて加工製品を提供します

国際調達

中国(上海)、タイに拠点を設置し、商品調達・供給しています。現地スタッフ常駐。

天晴e-cafe



当社のニュース・社内委員会活動について社員より発信するブログです。

社長ブログ



社長ブログ「ひばりの囁き」も随時更新しています。

詳しくはHPで→

てんひこ

検索

せん。また、やや難しい課題に挑戦し続けることも忘れてはいけません。

②モノの価値を高めなければなりません。昨年度から進めてきました品質管理の徹底ですが、本社と上海に機能が出来、今期はタイにもその機能を持ちます。海外調達品に付属していないといけないものは安心です。『天彦を経由すれば確かなモノが供給される』の安心を売りに品質管理の充実を図ることです。過去、大ヒットしたモノにノルマ材のクリーン作戦があります。19歳のN君の発想で実施したクリーン作戦は見事に商圏拡大に繋がりました。即ち、心の底から喜んでいただけるモノの提案です。営業、管理部門問わず、お役立ちを追求することで生まれ、それが顧客幸福へ繋がるのです。

④本物の利益を作り上げなければなりません。過剰な在庫を早期に目標値まで持っていく、あらゆる回転を早める必要があります。また、海外トライアングルの充実を図り、お客様のコスト競争力へのお役立ちのため、海外調達品の出番が多くなります。顧客幸福の最良の武器だと信じております。本物の利益とお役立ちの対価で、お客様の幸福と比例するものと確信します。

尊敬する落語家、桂 枝雀さんが『緊張と緩和のバランス』という言葉を生前よく使っておられました。まさに、"TSC135"の成功はこのバランスだと思えます。誰もが経験したことのない環境下ですから、ある意味条件は同じといえます。であれば早くから人材育成に拘ってきた我が社が活躍できる場面ではないかと思えます。社員と共に来た133年は決して無駄にはならないし、それだけの蓄積もしてきました。ですから、楽しみな時代かもしれません。

TOPICS



ベストセラーにもなった『日本でいちばん大切にしたい会社』の著者、法政大学教授 坂本光司先生が来社されました。



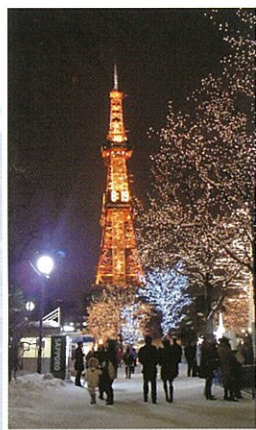
IT経営実践認定企業とは、経済産業省が優れたIT経営を実現し、かつ他の中小企業がIT経営に取り組む際の参考となると認定した中小企業や組織に贈られます。

IT経営実践認定企業に認定されました！

北海道研修旅行

研修旅行スケジュール

初 日：関西国際空港⇒千歳空港⇒支笏湖水涛祭り⇒登別温泉
 2日目：小樽観光⇒札幌へ（札幌ビール園にて合同パーティー）
 3日目：札幌（北大にて早朝ウォーキング）⇒旭山動物園⇒札幌
 4日目：札幌⇒北海道開拓記念館⇒千歳空港⇒関西国際空港



100年以上前に我々の大先輩が残
 していたモノから色んな事を想
 像する。館内で天彦製前挽き鋸を
 拝見する。数点確認したところ
 『天彦』改姓名の前挽き鋸は大き
 さ、形状、アサリ、刃数など木挽
 きする木に合わせて色んなタイプ
 の商品を提供していたようだ。こ
 のことから北海道の木挽き職人さ
 んと密接な関係があったことを感
 じる。

会館内で樋口会長から呼ばれ
 『うちはお稲荷さんにせないかん
 のか』と投げかけ？？？会長は
 『正一位稲荷大明神 奉納 樋口氏
 明治27年3月吉日の幟』の前に立
 っておられた。商売だけでなくお
 稲荷さんを寄贈している事実を知
 る。モノを売るだけでなくソフト
 も提供しているのだと回想する。
 お客様の必要とするものを正確に
 掴み、一工夫を凝らし『こういう
 モノにする』というのでは、『とお
 客様の立場に立つて商品提供して
 いる事は現在の営業スタンスと全
 く同じではないか。商いではこの
 スタンスは不変なのだ。』

取締役営業本部長 杉原 信良



前挽き鋸の刻印が眼に入った時
 にはやはり感動した。『近江 甲賀
 天彦』と鮮明に刻印されており、
 まさに歴史と伝統の具体的事例を
 見せてもらった気がした。交通網
 が発展・拡充している現代ならと
 もかく、その当時肩に担いだり背
 負って運んで来た事を考えると気
 が遠くなる。展示の一つを持って
 みたがずつしりと重い。それが3
 ～5枚になればその重さは肩に食
 い込んだ事だろう。天気の良い日
 ばかりではなく雨や吹雪の日、悪
 路や峠もあっただろうしそんな事
 を乗り越えて販路が拡大され、販
 売網が整備されていった事は凄
 い事だと思う。

営業本部 深耕営業 中居 光世



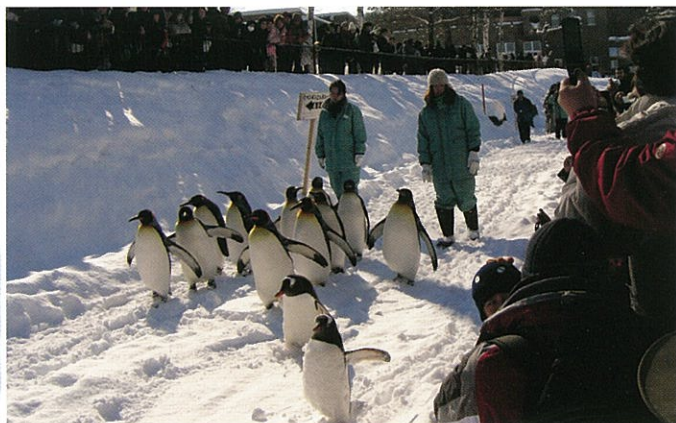
初日には水の造形である『支笏
 湖水涛まつり』つららがいくつも
 重なる美しさと支笏湖の雪山を背
 景にした雄大さを、到着してすぐ
 に目の当たりにする事が出来、感
 動しました。その日の登別温泉は
 北海道を代表する温泉街であり、
 その中でも立派な旅館に泊まらせ
 て頂き、また温泉の匂いや露天風
 呂で雪を見ながらの入浴は心身共
 にリラックスが出来、活力を頂い
 た気がします。

管理部 T・Fチーム
 水田 誠二



前挽き鋸は各お客様に合わせて
 作られていたとの事。この前挽き
 鋸の歴史から、私たちが学ばない
 といけない事は、経営方針にもあ
 った『お役立ちの精神』だと思い
 ます。今回の研修旅行を通して、
 この大切なキーワードを社員全員
 に再確認させて頂いた事にとても
 感謝しています。

営業本部 SPチーム 佐波 芳



支笏湖から登別の旅館に戻る際、野生の鹿を見ることが出来ました。バスガイドさんが支笏湖へ向かうバスの車中で、もしかしたら野生の動物を見ることが出来るかもと話されていました。バスが止まったので何かと思ひ窓の外を見てみると鹿がこちらをじっと見っていました。1頭だけでなく4、5頭の鹿を見ることが出来ました。運が良ければの事でしたのでとても感動しました。

管理部 T・Fチーム

桐田 美紀



旭山動物園では、これまで行っただけでなく自然の生態について考えさせられたり、動物園のスタッフのこだわりや熱心さを感じられ、とても良い経験でした。残念ながらレッサーパンダの吊り橋や、あざらしの視点からホッキョクグマが見られる『シールズアイ』といった、旭山動物園の特徴的な設備を活かして見る事が出来なかったもので、ぜひまた訪れたいと思います。

営業本部 TWSチーム

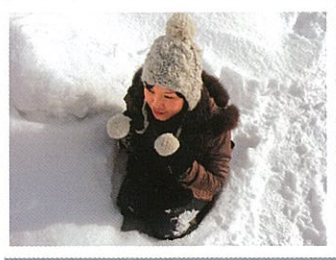
坂口 加奈



てんちゃん



社長賞
杉原信良 撮影



社長賞
中南智香子 撮影



ひこちゃん



北海道賞
坂本真市郎 撮影



風景賞
末永嘉彦 撮影



動物賞
大橋 浩 撮影



ユニーク賞
坂本真市郎 撮影

丸の内「西岡塾」に参加して

取締役 管理部 次長
樋口 威彦

昨年12月に卒塾しては3か月。西岡塾のことを考えると未だに興奮冷めやらぬ思いがある。

西岡塾とは、西岡郁夫氏（元シャープの事業部長であり、インテルジャパンの元会長、現在、モバイルインターネットキャピタル㈱代表取締役社長）が塾長、一橋大学大学院がプログラムを作成。生徒は、23名、大企業ミドルおよびベンチャー企業後継者であり平均年齢は40歳前後と、私とほぼ同世代のばりばりミドル。経営手法についてケーススタディを通して学ぶ塾である。一橋の講師陣および現役経営者を中心としたゲストスピーカーと塾生との熱いセッションが、東京新丸ノ内ビルにて週一回、8ヶ月間連続で行われた。

西岡塾の憲法は「第1条…自己変革の意欲無き者は去れ、第2条…雄弁は金、沈黙はクス、第3条…出過ぎた杭になれ」であり、あくまでもミドル自身が自己変革する場を提供する塾である。



私は東海パネ工業㈱／渡辺社長の紹介もあり、今回参加させてもらうことになった。8か月のスタートは、一泊二日の八ヶ岳のチームビルディング合宿から始まった。冷たい小雨の中、丸太歩きやいろいろな課題を共同でクリアー

し、23名が一気に団結、仲間となった。毎週金曜のセッションでは、とにかく発言をしなければ退学、というプレッシャーの中、講師の絶妙なコントロールの元、議論がくりひろげられる。正直、ついていくのに必死であった。

金曜早朝4時半に起き、6時半新大阪発の新幹線の中で当日の講義の事前課題を必死で予習するのだが、講義中は質問や答えを考えている間に議論は別の方向に向かう。高校卒業以来、使っていない脳細胞を必死で働かせる3時間であった。

講義の中で印象的だったのは、竹内教授の競争戦略論。そして何よりもゲストスピーカーである経営者の方々（松井証券㈱／松井社長、青梅慶友病院／大塚理事長、丸善㈱／小城社長、㈱リヴァンプ／玉塚代表といった方々）の話は生々しく、経営者のいろいろな像を示してもらえた。経営者にとっても、一番大事なのは「強い想い」であると学んだ。

講義終了後は毎回、塾生と議事録隊という大学生を交え、深夜まで酒を片手に議論する。翌日、帰阪する。このサイクルを一回も休まず続けた。

余談だが、金曜の昼間は、塾が始まるまでは、東京の取引先やメーカー、商社を回った。特に初めてお会いしたヤマト特殊鋼㈱／藤原社長の「考え過ぎて動けない」というのは間違い。真剣に深く考えないと動かざるを得ない。動けないのは本当は考えてないからだ」という一言は今も私の胸にささっている。

9月には、有志の塾生による関西企業見学ツアーで、わが社に大挙来訪される。わが社ではTM会、委員会がブレゼンをうまく行い、また懇親パーティーでの社長ものまね講座もあり、「西に天彦産業あり」を塾生に印象付けられたと思う。10月を過ぎると、卒塾ブレゼンの準備が始まる。5つのグループにわかれ、

塾生の企業の一つを取り上げ、改革についての提案を行うのだ。私は日本電気㈱／井原さん、(株)NTTドコモ／小林さん、三菱商事㈱／松永さんと4人でチームを作った。テーマは天彦産業である。わざわざ再び、天彦まで来られ、ジョギング、朝礼に参加してくれた。ブレゼンの為に何度も討議を重ねる。

12/13（最終日）卒塾ブレゼンが行われる。残念ながら、上位に入れなかったが、その後の最終パーティでの井原さんからのこぶしでの激励は、胸にしみ、「なんていい奴なんだ」と改めて感動した。

翌朝の天彦産業朝礼にて、新たな決意表明を行い、いったん区切りとしたが、私の中での西岡塾精神は終わらない。常に自己変革を意識し、このてんひこを強く変えていきたい。

最後に、週一回の東京出張を許してくれた社長、管理部および社員の方に感謝致します。これからの行動を見ていてください。

平成21年

◆年間賞発表◆

天彦賞

営業本部 リーダー
新宮 義之

天彦賞頂きありがとうございます。素直にうれしいです！振り返ってみると、過去頂いたときは営業の計画数字も良くのりにつけるときにいたただけたと思うのですが、昨年はどちらかというと苦

労した1年だったので、驚きと喜びが同時にきました。これこそ本当の『喜びの大きさ』は困難と苦労の大きさに比例する！ですね。とにかく無我夢中でチーム運営をしてきたこと、その為に色々な方々とコミュニケーションをとるために時間を費やしてきたこと。その事にチームのメンバーを始め、周囲の方々が共鳴し、こんな私に協力していただけたことが、ここまでこれた大きな要因です。そういう意味では本当に皆さんのおかげでいただくことができたと感じています。今年はこの賞に恥じないような行動を心がけてがんばっていきます。本当に有難うございました。



成長賞ありがとうございます。昨年一年を振り返りますと、本当に忙しく振り返る間もなく一年が過ぎたように思います。TM会では新たな事に取り組む、メーカーとの関係作り等、新宮リナー初め様々な人の力を借り一年を乗り切りました。10月以降世の中の急激な変化に伴い、自分に足りない事は何か気づく事ができました、自分に足りない部分を早く補い、この成長賞に恥じないよう今年も精一杯がんばります。本当にありがとうございます。



営業本部 (開発営業チーム)
伊藤 一成

成長賞

JUMP賞ありがとうございます。昨年は世の中の変化が激しい中、数多くのお客様に接し、注文に繋がらなかった先も含めてとても得るものが多かった年でした。新しいことを始めるにあたり、自分だけでなく、周囲の後輩・上司の方々にもたくさん助けて頂き、皆で成長できたのではないかと思います。今年は運だけでは成功しない年です。きっちり足場を固め、強い企業になる為に戦略を立て、失敗しても前に進めるような挑戦を色々していきたくと考えています。皆様のご協力を宜しくお願い致します。



TWSチーム チーフ
伊藤 美保

JUMP賞

この度は新人賞という今後の励みになる賞に選んでいただきありがとうございます。入社して何年か経ちますが、仕事・委員会・その他の多くの場面で本当に多くの方々からの助けをいただき感謝の気持ち一杯です。私自身、今回新人賞に選んでいただけた意味合いというのは、「今後もっと頑張れよ」というメッセージが込められているように思いますので、期待に応えたいと思います。本当にありがとうございます。



営業本部 (海外調達チーム)
山下 正浩

新人賞

期待賞を頂きありがとうございます。私にとって2008年は基幹システム導入・スッキリ委員会委員長と大きな2つの任務にたずさわらせて頂きました。ともに進めていく事であり、不安な中でも周りの人の協力・励ましのおかげで進めていくことができ、自分自身大きく成長出来た1年だったと思います。また多くの人の温かさを感じることができ改めて人の良さを感ずる年でもありました。これから指導のほど宜しくお願い致します。



管理・TIFチーム
水田 誠二

期待賞

★なんでもランキング★

- 頼りがいがあるで賞 新宮 義之
- 人の話を聞きま賞 朴 明東
- ユニークで賞 中南智香子
- 思いやりがあるで賞 西谷 浩
- 態度がデカイで賞 金 成俊
- 魅力的で賞 水田 誠二
- 引っ張りダコで賞 水田 誠二
- 引出しが一杯で賞 樋口 威彦
- 華を咲かせたで賞 伊藤 美保

★H20年度ベスト社員★

平成20年 4月度	川野 葉子
5月度	佐波 芳
6月度	濱田 考志
7月度	伊藤 一成
8月度	桐田 美紀
9月度	伊藤 一成
10月度	上田 勉
11月度	檜木 春菜
12月度	中南智香子
平成21年 1月度	樋口 志野
2月度	岩田 鉄夫
3月度	末永 嘉彦

2008年 10大ニュース

- ① 丸の内西岡塾に樋口次長派遣。塾生らが東京から来社。天彦の経営方針を研修。
- ② 第二回子供参観日を実施。読売TVで放映される。
- ③ 新委員会『トキメキ』発足。社内活動や成功例などを社内外にアピールする為の土台作りメンバー力を合わせて取り組む。
- ④ 次世代育成支援対策推進法に基づく認定事業所となる(『くるみん』マーク認定)
- ⑤ 品質管理体制強化の為に品質管理室設立。構内に建屋完成。定盤、硬度計等設置。
- ⑥ 1月25日タイ駐在員事務所を発展させ、現地法人T.I.T (Tenhiko Industrial (Thailand)) 設立。本格的な三国間貿易体制が整い、天彦世界戦略開始。

- ⑦ 新販売管理システム『アラジンオフィス』、新人事評価制度『Jシステム』新しい仕組みを本格導入。
- ⑧ 3Hの一貫として『天晴カーニバル』開催。社員の家族大勢参加で大盛況。
- ⑨ 女性チーフ3名誕生。女性チームTWS (Tenhiko Web Sales) スタート。私服化も実施し、女性の活躍目立つ。
- ⑩ 樋口会長OSP理事長に就任。全国特殊鋼流通協会副会長就任。

(次点)

- ⑪ 関連会社(株)野水鋼鉄店(新潟)100周年沖縄記念旅行、樋口会長夫妻、樋口社長夫妻招待される。

天晴れカーニバル

営業本部 (開発営業チーム) 柴田 啓示



9月27日、天晴れカーニバル参加。1週間ぐらい前に嫁さんに会社でパーベキューがあるけど行かへんか?ときいたところ、もちろん参加すると回答が返ってきた。その日は息子の運動会だった為、遅れての参加。

到着後の天彦産業にビックリでした。出店のような感じになっていて、社員の子供たちが走り回っていた。僕の息子も着くなり、飲み物を冷やして貰っていた。僕も向かって走って行く。開催しているところはCSセンター内ですが、普段の雰囲気とは全く違う感じに変わった。社員みんな的屋になつた。料理を出していました。僕の息子は1歳になったばかりで、まだしっかりと歩けません。社員の金君がやっているストラックアウトをやらせ、食べないと思っていた自分の息子が、西谷さんが焼いているソーセージをそんなに食べてもいけるの?というくらい何本も食べていました。かなり食べた後、今度はアイスクリーム。と食べ続けていました。楽しい思い出だったので、う。そしてせんで食べて飲んでした後、最後のメインイベント、ビンゴゲームが始まりました。商品は任天堂Wiiとか豪華商品が用意されていました。僕は今までビンゴゲームで当たったためしがない、今日も盛り上げ役になるだろうと思っていたのですが、今日は嫁も息子も参加していたので運が変わったのか、なんと1等が当選。商品は旅行券。僕が恥ずかしいぐらいに嫁に感想を聞いたが、みんな優しい社員やなとか、楽しかったわと言ってくれました。また次回も開催される時は参加したいと思ひます。

第36回スカイブルー会

たし。今回のスカイブルー会では、前日の天気予報では大雨間違った。出来ることならキャンセルしたいと思わせた。皆のテンションは落ちてしまっていた。なんと当日は曇りから晴れに変わるほどまで回復し、コンディショナルにも最高のゴルフ日和になりました。しかしこの神がかり的な天気の変化には理由がありました。実は神がかり的な「雨男」である幹事の私(新宮)が急遽仕事で参加できなかったこと、前日の100%雨という天気予報を覆してしまいました。もちろん大会終了後、皆さんから感謝のお言葉をいただきました。



それで大会のほうは、34名の9組に分かれて熱戦が繰り広げられ、優勝は毎回ご参加いただいておりますゴダ工業(株)の郷田社長様でベスコロとのダブルタイトルを獲得されました。2位は数々のテレビ出演で全国的に有名ななられた東海パネ工業(株)の渡辺社長様。3位は初参加の伸光製作所の高鍋様が入りました。弊社の社員で、No.1は樋口社長で4位という結果に終わりました。次回はどこで開催されるかは未定ですが、天彦社員の皆様はぜひ表彰台を狙って、日々努力していただくさい。また今回ご参加いただいたお取引先様の皆様にもぜひ次回もご参加いただきたいと思います。



弊社創立記念日に実施される天彦ゴルフコンペ「スカイブルー会」が10月1日に滋賀県の近江カントリー倶楽部で開催されました。

新人紹介



営業本部 海外調達チーム
やました まさひろ
山下 正浩
S60.1.21生まれ
大阪 O型

趣味: 野球。打つことよりも守備(ライト)の方が好きです。
好きなスポーツ: 野球(元近鉄ファン)・卓球
休日の過ごし方: 卓球・映画『アルマゲドン』・『サービス・アップ』が大好きです。
夢: 卓球で備えのホームランを打つこと
酒癖: 酔く傾向にあります。*好きな酒の種類...焼酎派?
性格: 穏やか・時に涙腺(感動しい)
今年の抱負: 今年より営業に配属され、品質管理部や現場で得た経験を活かし、社内・社外での「お役立ち」が出来るよう頑張って参ります!
天彦の印象: 他社には無い取り組み(ジョギングや朝礼)を行なっており、自分にとって、大変刺激になり勉強になります。
こだわり: たこ焼きに関しては妥協を許しません!
特徴: 話している時、面白いくらいよく聞きます。



姚 赤赤 (yao he)

誕生日: 1981年11月21日
趣味: サッカー、バスケットボール、カラオケ等
性格: 明るい、活発、仕事はじめ
天彦の印象: 歴史のある会社で、各社員の仕事に対する姿勢は引き締まっている。わが社からは多くのことを学べる。この一員になれたことは本当にうれしい。
今後の抱負: 会社の利点を活かし、中国市場の開拓を行う。毎月の販売量を最低30t確保する。会社と共に成長し、役に立ちたい。会社と個人双方の幸せを得て、許されるなら天彦で生涯をかけて働きたい。



左から張さん・許さん・朴さん・姚さん

張 言廣 (zhang yangguang)

誕生日: 1983年10月31日
趣味: 旅行、テレビ鑑賞、絵を描く
性格: 明るい、こだわりを持っている
天彦の印象: まじめ、好きになつてしまう。
今後の抱負: 上海天彦を大きくする、いっぱい稼ぐ。

許 菁菲 (xu jingfei)

誕生日: 1985年1月31日
趣味: 読書、音楽鑑賞、旅行
性格: 明るい、活発、社交的
天彦の印象: 全ての事でまず社員のことを考えている。企業文化をとても重視している。
今後の抱負: 上海天彦を日に日に発展させる。

上海天彦 新人紹介