

「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 天産産業 トキメキ委員会



2021年度（創業147周年）

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～

お役立ちの
徹底！

『付加価値』

(DCT 150)

(Dream Come True 想いの実現)

信頼と安心と喜びを
届けよう

☆ 願望価値・予想外価値に拘ろう
☆ 「なぜ？」を繰り返すと真実が見える
☆ 「大家族経営」でお役に立とう

日本でいちばん
やり甲斐のある
会社になろう

☆ 役に立っている・必要とされている
自分に気づこう

三方よしで
3H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 **New Tenhikoへ**

「挨拶しっかり、元気で笑顔のスタート」

「重点活動」

◇ 4つの柱で存在価値を確立させる

- ☆ 既存の流通機能を深耕する(付加価値重視)
- ☆ トライアングル(TIT・STI・TIJ)機能を充実させる(国内・海外)
- ☆ 得意先・加工先とコラボしてファブレスメーカーを確立する
- ☆ TWS・TWSPを強化し、Aランク先5社(中期10社)創造する

◇ CSセンターの大改革

- ☆ 安全・安心の5Sセンター
- ☆ 願望価値・予想外価値で喜びを届けるセンター
- ☆ 付加価値を生む機能満載センター

◇ 永続企業への基盤づくり

- ☆ 利益改善のイロハを各部署へ浸透させる
- ☆ 適正在庫への徹底…財庫○→非庫x
- ☆ 仕入商社・金融機関等と将来ビジネスを探求する

創業150周年に向けて



代表取締役社長
樋口 友夫

コロナ禍で経済は様変わりしたといっても過言ではありませんが、誰のせいにも出来ないのも現実です。

中でも鉄鋼業界は大変革の時代に突入り、流通受難の年と受け止めています。役に立つ企業づくりを徹底することが永続の条件となります。

2021年度は創業147周年となり、創業150周年まであと3年となります。基盤整備をしっかり行い、期待に満ち溢れた創業150周年を迎えたいと思っております。

今年度の基本方針の表題を『付加価値』とし、お役立ちの徹底に拘りたいのです。流通間競争が激化する中、お役に立つ企業しか生き残れないとの信念で次の三点に取り組みます。

◎信頼と安心と喜びを届ける

望まれていることを先取りし、ここまですべてやってくれるのか！天彦に任せたい！

徹底的にこの活動に拘ります。大中小の歯車をしっかりと噛み合わせ、わが社自慢の『大家族経営』で喜びを届けていきたい。

◎三方良しで3Hを追求する

目標管理シートを充実させ、自ら・家

族・会社の幸福を追求していきます。

◎日本でいちばんやり甲斐のある会社にする

わが社には役に立たない、必要とされない社員はいません！お互い様経営でやり甲斐の宝の山を創ります。

〈キーワード〉

挨拶しっかり、元気で笑顔のスタート

夢のツリー構築に向けて着手の一年



取締役副社長
樋口 威彦

コロナ禍をきっかけに、社会・経済全体的な変化のタイミングが前倒しになり、加速されています。

特に我々が事業の基盤とする鉄鋼業界・特に日本製鉄の変化・再構築のスピードは予想以上です。

「受け身」では渦に飲み込まれてしまいます。お客様に天彦と取引することで「付加価値」を見出し、もたらわなないと、我々の存在は消えてしまいます。2021年度重点活動を進めていく

原点回帰で天彦の素晴らしい風土をみんなで再確認し、ブレの無い基盤づくりの一年にしたいのです。元気で笑顔は歴史的に観ても天彦そのものだと思います。新入社員の入社時の感想によく出る話「会社説明会でアットホームな会社だと思っていました。実際入社して感じたのは超アットホームでした。」

正に大家族経営の原点ではないでしょうか？

利益は目的でなく結果でしかありません！基本方針の『付加価値』は永続企業への必須条件で創業150周年への基盤づくりなのです。

ことで、お客様、仕入先様と共に歩む、てんひこ流の「夢のツリー」を具体化していきます。

◎既存の流通機能を深耕・強化し、お客様、仕入先様の戦略に寄与し、関係をより強化すること。

関係・ノウハウを積み上げ、お役立ちに活かすこと。てんひこの永年の経験を活かす時です。

◎変動がこれからも何度も来ることを前提に、先手を打てるように、企業体質の基盤強化します。

履歴管理・CSセンター活用・戦略在庫の活用を推進します。

創業150周年を迎えるこの5年間(2021・2025)、さらに大きな飛躍を試みます。

・お客様、仕入先様の進む道・ニーズをしっかりと掴み込む事でお客様と連携し、共同事業を立ち上げる。

・海外事業を伸ばし、トライアングル機能を活かした、グローバルでんひことして確固たる地位を築く。

・BCPをベースに永続できる企業体制(高い回転率、資本蓄積、バックアップ拠点)を作り上げる。

・お客様に役立つ、そして社内効率アップにつながる、新しいITシステムを導入する。

・人生の大半を過ごすことになる会社が、個々の夢の実現、成長できる場となる。

「いつまでも働きたい会社」となることを目標に個々の夢と、会社の夢とが重なり合う、関わるみんなにとっての「夢のツリー」のような存在になる会社作りを継続します。



2021年度の営業本部課題整理とその進め方



専務取締役
杉原 信良

2021年度社長方針を受け、2021～2023年を踏まえ営業本部として今年度の重点活動策定に取り組んでおり、効率よくゴール達成するため2021年度の組織・担当の布陣構想を策定しました。

2020年度下期以降、本部長軸に国内営業課をフラット組織としました。部分的ではありますが、課長、中堅、若手担当と同一目線で営業活動しました。それに並行して、SP、経営企画部、CSセンターの仕事に触れ、本部から見た現状把握が出来ました。また、お

お客様の生の声、同一目線で気づいた営業本部の担当課題、問題、その要因対策、及び、それに加え、2020年度ISOアンケート意見を加味し、現在2021年度期首計画課題の整理を行い、今後の進め方を作成しました。営業本部運営のポイントは大きく3点あります。

- ① 営業の考え方向を変える。国内外での量的価格競争から2021付加価値営業による営業収益重視の視点へスィッチすること
 - ② 天彦が戦える分野を伸ばす。農機向け刃物アタッチメント、建機産機部品、パネ材用途など特性ある独自分野への深耕営業、新領域商いの発掘を進める。
 - ③ 国内外開発営業強化として、新領域商いの発掘、新規顧客の開拓に特化した営業チームを新設する
- 営業本部全社員一丸となり2021年度ゴール明示達成します。

2021年度経営企画部・CSセンター基本方針「永続企業に向けた会社品質向上」付加価値追求



経営企画部 部長
脇本 裕正

2020年度はコロナ禍という未曾有の状況の中、会社全体として様々な新しい取組を行ってまいりました。今年度は昨年様々なことに挑戦してきた経験や自信を踏まえ、付加価値を追求する永続企業としての基盤作りを更に発展させてい

きたいと思っています。

〔経営企画部方針〕

・リモートワーク環境整備

2020年度は経費精算におけるワークフローを導入し、また書類のPDF化による業務効率改善など出社しなくても業務が遂行できるよう環境を整備していただきました。今年度はワークフローの活用範囲を更に広げ、業務効率向上とリモートワークをスムーズに実施できる仕組みを推進していきます。

・財務体質強化

コロナ禍の緊急事態において、資金不足が発生しないよう金融機関様の協力のもと低利・無利子融資の資金手当てにより円滑な資金繰り回しを行いました。併せて、資金繰り管理強化によるこまめな資金運用による費用削減を目指しました。今年度は更なる資金管理厳格化と併せて適正な在庫の持ち方の徹底を進め総資産の圧縮による資産効率の向上、コスト削減をより一層進めていきます。

・規定整備・能力開発

社員の働き甲斐、遣り甲斐につながるよう昨年同様、諸規定の見直し、整備や新設を行います。また、人材育成の面では、若手、中堅社員、管理職へのリモート環境も活用した教育研修の実施や社内資格制度の検討などによる社員の業務品質・能力向上に努めてまいります。

・IT化の更なる推進

昨年度は着手できなかった販売管理ソフトの抜本的な見直しを、スケジュールを設定して開始し、数年以内に導入すべく計画的に進めていきます。

〔CSセンター方針〕

・安全第一、5Sの徹底

安全第一のもと、出荷業務、在庫保管管理、荷役梱包作業、仕分棚卸技術などにおいてCSセンターの更なる品質向上を目指します。

5Sの徹底をルーティンワーク化することにより作業環境をさらに改善していきます環境品質を上げていきます。安全パトロールの定期的実施を徹底し、他社の見本になるぐらいまでレベルを上げていく意識醸成を図ります。取組については、写真、ビデオなどをアーカイブとして記録に残し繰り返し確認できるようにして品質レベルを上げていきます。

安全、5Sを徹底してCSセンターとして付加価値の徹底追求で顧客から選ばれる会社になることを目指します。



国内営業課

仕事内容

特殊鋼、ステンレスを中心に素材販売、加工販売を行っています。

使用用途は自動車、建機、刃物、ハサミなど多岐に渡ります。

今年度は既存顧客の深掘及び新規顧客の創造に力を入れ活動しています。

漢字一文字で表すと

【挑】

新しいことに挑戦していますが、業界として転換期の時期でもあり、この局面をいかに上手く切り抜けていくかということも大きな挑戦の一つです。
課員一同団結して乗り越えていきたいです。

他部署から見た印象

コロナ禍でなかなか外出が難しかったり、在宅勤務が始まりましたが、Zoomや社用携帯などを使用して打ち合わせを行うなど連携をとれるよう工夫しています。



海外営業課

仕事内容

主にアジア全域に対し、鋼材を輸出する業務を行っております。

各国のお客様とやり取りする貿易業務や、上海とタイの現地法人と密なやり取りを行い、日本の材料や海外から調達した材料などを天彦グループとしてグローバル展開することが主な業務内容です。

国内営業課 SPチーム

仕事内容

主に営業のサポート業務を行っています。材料の受発注、加工指示、契約書作成、在庫の把握、来客・電話対応など。「SP」は「セールスパートナー」の略です。

漢字一文字で表すと

【繋】

仕事内容が営業、お客様、CSセンターを繋ぐ役割だということもありますが、部署内での繋がりも強く、チームワークが良いと思います。メンバーで遊びに行

他部署から見た印象

一人一人が個性的でしっかりと意見を持っており、自由で華やかなイメージがあります。外国語で電話する声が聞こえてきたり、英語の書面でもやりとりされていたりするのがかっこいいなと思います。気さくに話しかけてくださる方ばかりなので、これからもっとお話する機会があるといいなと思います。



他部署から見た印象

お客様、従業員に対して親切(気づき)、丁寧で思いやりがある印象です。



くこともあります。
仕事について話し合うことも多いですが、仕事以外では流行りのゲームの話、猫の話など大いに盛り上がっています。

課 紹介

経営企画部

仕事内容

経営企画部では総務や経理、IT業務等を行っています。

『各部門の連携が取れる体制づくり』200年企業への『構築』を目指し、財務強化や業務効率、生産性の向上、社員教育の充実などに取り組んでいます。



【互】漢字一文字で表すと

課内では声掛け、コミュニケーションを大事にして業務にあたっています。困っている人がいたらお互いに協力しあい、助け合いながらお客様の満足につながる仕事を目指しています。



【纏】漢字一文字で表すと

普段はそれぞれの持ち場で仕事を行っていますが、誰かがピンチの際は持ち場を飛び越えて一つに纏まり立ち向かっている。(一致団結、お互い様精神)

他部署から見た印象

お客様の納期や切断方法など様々な相談にのっていただいています。

朝、夕のミーティングや5S活動を徹底しており、日々改善について考える人が多い印象です。

CSセンター

仕事内容

シャーリング機4台(薄板切断)
(相澤2台、アマダ1台、山崎1台)
矯正機1台
帯鋸6台(厚板、丸棒切断)

倉庫業・加工業・配送業を主に行っています。
品質向上及び業務効率・生産性向上を目指しております。



【改】

経営企画部では日々業務「改善」「改革」「改進」を行い、何十年後も続けていけるような業務体制の構築に向けて取り組んでいます。

他部署から見た印象

とても丁寧な印象があります。聞いたことにも一つ一つ丁寧に答えてもらえるので、非常に安心感があります。風通しがいい印象でいつも相談しやすいです。

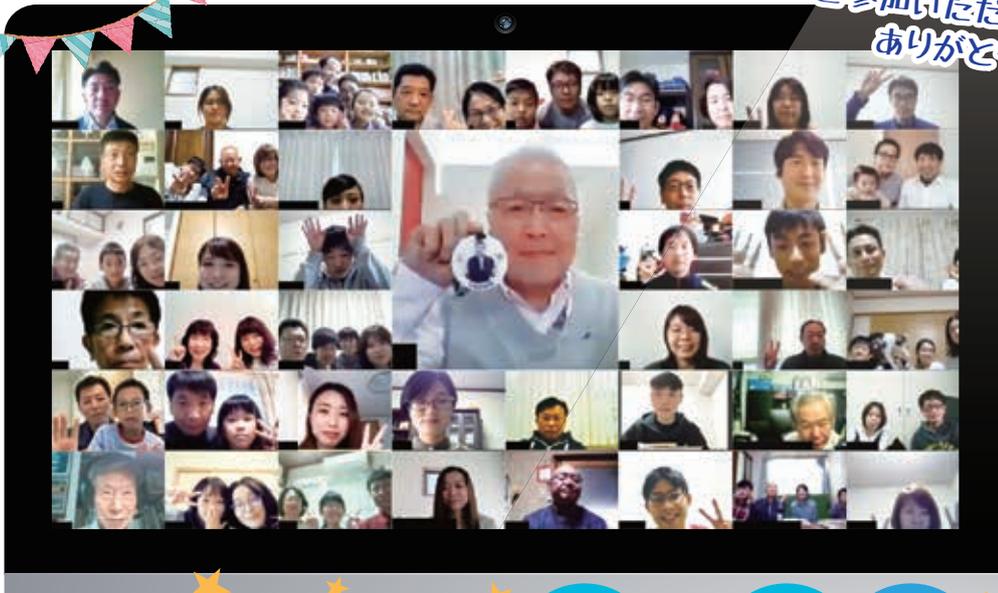
ご参加いただいた皆様、
ありがとうございました!

天晴

カーニバル



2020
11月7日
SAT



今年のテーマは 脱・受身

2020年度も天晴カーニバルを11/7(土)に開催しました!
今年は新型コロナウイルス感染拡大防止のため、Web会議システムのZoomを使い開催しました。

テーマは「脱・受身」。メーカーの統合で流通は受難の時代ですが、役に立つ流通しか生き残らない、失敗は成功の基でありトライ&エラーを繰り返してほしいという意味を込めてテーマを設定しました。

くじ引きによる抽選会を行ったりクイズを出題したりする

など、各委員会が企画を考えて開催し、一緒に楽しむことができました。

オンラインでの天晴カーニバルは全社員にとって初めての体験でしたが、社員、社員の家族、お客様、また天彦産業の海外現地法人の社員や出向社員、新聞記者の方々にも参加していただき、総勢79人で行うことができました。

今回の天晴カーニバルは例年と違った形で行いましたが、天彦産業の歴史に残る良い思い出となりました!

冬登山

昨年同様、葛城山に登りました!
夏季はコロナで中止となってしまう、冬期の開催を目指して社員で下見に行ってきました。
社員とその家族を含め約20名が参加しました。
当日は快晴に恵まれ、歩いていると体がぼかぼか

と暖まってきて、とても気持ちがよかったです。
ステイホームでなまっていた体にはきつい道のりでしたが、休憩もはさみながら皆で山頂まで辿り着くことができました!

お昼はロープウェイ組と合流し、山頂でお弁当をいただきました。コロナ対策のため屋外での昼食だったのですが、綺麗な景色を眺めながら食べるお昼ご飯はとても美味しかったです!

残念ながらコロナ終息のめどが見えず冬季の登山も中止となってしまいましたが、良い思い出になりました!



2020年

10大ニュース

- 1 コロナ対策として検温、消毒、常時社内でのマスク使用の実施、公共交通機関での通勤者を家まで送迎
 - 2 タブレットPC導入、全社員携帯支給、内線アプリ導入により在宅勤務が可能に
 - 3 天晴カーニバルをオンラインで開催
 - 4 コロナ禍における委員会活動について様々なアイデアが生まれた→スピーチ朝礼、オンライン朝礼、ラジオ体操整列、CSでの朝礼
 - 5 財務体質強化の一環として支払手形発行を全廃
 - 6 シャーリング機「AST1331」導入により作業効率の向上
 - 7 被災地に手動式掃除機を贈り大変感謝される、谷山主導で若手3名大活躍
 - 8 大阪府新型コロナウイルス助け合い基金に彦友会と合同で総額100万円を寄付
 - 9 国際協力銀行の推薦にて、経済産業省より「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選出
 - 10 初めての試みでCSセンター早朝出勤にて作業効率アップを図る
- 次点** CSに迷い込んだ子猫、谷山宅へ



令和2年度

年間賞

- ◎天彦賞 中井 俊章
- ◎成長賞 末永 嘉彦 谷山 亮太
- ◎特別賞 杉本 純 榊原 千尋
- ◎新人賞 福岡 希海

令和2年度

ベスト社員

1月度	村島 海飛
2月度	高田 伶佳
3月度	谷山 亮太
4月度	花城 美姫
5月度	石原万里菜
6月度	村島 海飛
7月度	杉本 純
8月度	谷山 亮太
9月度	榊原 千尋
10月度	中井 俊章
11月度	谷山 亮太
12月度	岩佐 南美

★なんでもランキング

- ◆猪突猛進で賞 末永 嘉彦
- ◆身の回りを綺麗にしま賞 谷山 亮太
- ◆意外な一面があるで賞 末永 嘉彦
- ◆ユニークで賞 谷山 亮太
- ◆頼りがいがあるで賞 榊原 千尋
- ◆さわやかで賞 谷山 亮太
- ◆元気で賞 岩佐 南美
- ◆マスクが似合うで賞 花城 美姫
- ◆人の話を聞きま賞 谷山 亮太
村島 海飛
- ◆YouTubeでバズりそうで賞 宮下 佳奈
藍 千翔
- ◆勝負運がありそうで賞 福岡 希海

資格取得



谷山 亮太

特殊鋼販売技士
1級合格



昇格人事

営業本部 販売総括
課長 中井 俊章

営業本部 国内営業課
主任 杉本 純

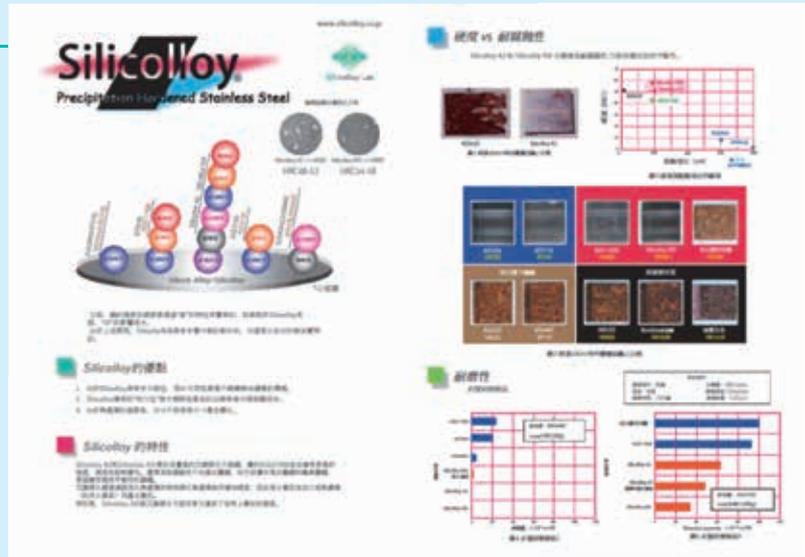
営業本部 海外営業課
主任 貴瀬 裕之

VSP活動 (Value Search Project)

価値の追求し提案、実行することでお客様へのお役立ちと改善を常に探求しています。

具体例 ①

シリコロイカタログの中文版を作成し、中華圏のお客様へ展開しました



具体例 ②

シャーリングAST1331で集積サポートの治具を利用して、従来2人作業で行っていた作業を1人作業で出来るように改善しました。



具体例 ③

シャーリング加工量目標100トンを知徹底しシャーリングの加工量を誰が見てもわかるように加工量ボードを作成し見える化しました。



天晴れ e-café の紹介

社内行事、グルメ、マラソン、その他様々なジャンルについて、天彦社員が発信しています！是非ご覧ください♪

天晴 e-café

で検索！

▶ <http://blog.livedoor.jp/tenhikoappare/>

