

彦とはすぐれたおとこの意。てんひこは豊かな未来を創造する者たちの集団である。



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1番72号 TEL (06) 613-2361 (代)
編集発行責任者 T.H.グループ (大橋 佐藤 村上 松嶋 梅北 西谷 高岡)

T H 運 動

明日に向かって跳びだそう
Hop For Tomorrow

- 常識を破れ
- 本質に迫れ
- 隠れた力を出せ



「理想のあるべき姿を描く」

代表取締役社長

樋口克彦

昭和六十二年度は、売上、利益とも横ばいで、当初の目標であった総利益も未達成に終わった。その要因として、

前半・東大阪、後半・南港という移転に伴うロス。そして南港においての新社屋が、最大限に利用出来なかった為だと思われる。

今年は、南港のスペースの大きさ、倉庫の集中化を最大限に利用し、常に商品を見ながら販売出来る利点を生かさなければならぬ。又、昭和

六十年代より六十二年まで行なわれたNO1天彦運動や、IIO活動も何らかの形で、我社の根本理念として残していく次第です。

六十三年の方針として、「過去の全てを否定し、0から我々の経営理念に携った新しいものを作りあげる」という言葉を掲げたい。

過去の経験は往々にして変化の道を閉ざす。明日の天彦は、昨日、今日の延長線にはありえず、個々が与えられた職務・地位の場で、理想のあるべき姿を描き、それに少しでも近づく仕組みを自分の中に、部門の中に作り上げて欲

しいのである。その為にも、とことん本質に迫らなければならず、このことは今までの経験の中からではなく、原理、原則に基づいて、科学的、合理的の方法を用い、品質(人間の質、仕事の質)を倍加させるべきである。

個人には非常に多くの判断を要することが次から次へと出てくる。その基準は自然の原理、原則に沿って未来志向の中から全体と個人の調和したものではない。今までに作られた見かけの

自分に捕われてはいけない、それが自分の持っている見えない隠れた大きな力を出す事を阻害していることに気付くその阻害要因を取り除く努力をすることである。

企業は変化し続けていく、その中にいる個人も変化していかなければならない、この事を個人、個人、充分頭にとめておいてほしい。



「常に達成イメージをもつ」

常務取締役 樋口友夫



六十三年度は、新社屋、新設備を得た新生天彦元年の年とも言える。環境についても内外共に申し分ない年ともいえよう。又今期においては船井総研のコンサルタント導入もあり、まさに経営方針「明日に向って跳び出せ」である。中でも特に今期の営業方針は「常に達成イメージを持つ」ことに主眼をおきたい。少量多品種、短納期化傾向の強い今日、ややもするとその場主義的な考えが先立ち、次から次へと起きている問題に対応するのみで達成感の無い仕事が続り広げられている。これでは明日の利益どころか今日のマイナスさえ生まれる。常に明

日へ向う考えは達成イメージの中でしか生れてこないのです。具体的には、次の二点に集中したい。一つは売、買掛金、決算の撲滅である。利益の本質に迫れば迫るほどこの問題は無くさないかと到達しない。いわゆるQCでの4Sの徹底が必要になってくるわけです。もう一つは、情報の流れ、加工をスムーズに行なうことである。現在は納期、品質、価格に加えて情報力はお客様にとって、重大な要素になっている。今期から新体制で営業現業の一体化を計り情報部を細部に流れ易くし情報の加工をし、お客様のニーズに応えていく必要がある。個人の持つ情報を全体のものとする必要があるのである。そのために日報の充実や船井総研導入による会議の改善、充実は絶対に完遂したいものである。



充実した達成感を味わう

取締役貿易部長 宮田康之助



六十三年度貿易部は、今迄名前こそ部とよばれていたが、営業部の一部という感じであった。完全に独立した部、つまり独立採算の出来る部を目標としたい。幸いにして六十二年度の決算については、円高に終始した年であったが、満足した内容であり、六十三年度、営業計画としては、売上粗利共前年比百七十%増の計画である。次に組織については課長以下を今迄の業務スタッフではなく、営業スタッフとしての役割を認識させた

い。その為にはチャンスがあれば、海外出張の体験もさせたいと思います。次に活動目標として、私自身四一六活動目標にしました情報交換、情

報公開を営業部・管理部と活

発に行い密接な関係を保ち、営業部の情報をすみやかに吸収し、貿易部の営業活動において最大限に利用し、又貿易部の国際情報を営業部に活用してもらいたい。今期は計画した目標を達成させるという大前提を掲げ、一見困難な計画も、各人に達成出来るという、自己暗示を掛け、自信を持たせ年度末には、充実した達成感を部員と味わいたいと思います。

潜在能力開発

取締役管理部長 宮田庄一



企業の業績は短期的には販売努力や経済環境により、中期的には商品政策、長期的には人的要因によって決まってくるといわれている。企画管理の仕事はあらゆる情報の収

集とその分析により営業、経理、人事、総務に以下の如く関与していく事を目標とする。受注した売れ筋商品品種別、業種別、用途別、得意先別、メーカー別に明確にする。受注出来なかった引合いの抽出と原因を探る。不良在庫の期間徹底と排除の提案。得意先情報の整理により密着度を高める。マイナスの取引や仕事を監視改善勧告をする。コンピュータ入力は事前チェックを厳重にし、早さより正確さを重視する。違算や事故の発生には特に注意しすみやかな解決処理を行なう。中長期の資金繰を完備し資金の潤滑化により運用を行い、営業外費用の圧縮と営業外収入の向上を計る。得意先、仕入先社員家族親戚の人脈により人材確保の宣伝を行う。学生アルバイトの導入により将来の人材を発掘する。現状の問題点を把握し、関係する人の研修を行う。潜在能力開発のため全く別部門の研修を試みる。

信頼Ⅱ品質・納期管理

厚板・条鋼グループ

課長 森田祥一



63年度の我グループの営業方針として、納期・品質管理の二点に重点を置き、御客様の信頼できる仕入先になる様全員一丸となって歩んでゆきたいと思っています。商品別には、厚板・平角鋼・丸棒・NKG93・鍛造品・加工品を主力にして、本年度よりNKKの御協力により、SKD・SKSの鋼板も新商品として販売致します。納期・品質管理面の強化策として、切断機台の充実を計るべく、切断機四台の購入と同時に輸送面の増強をもって、当面の納期管理に対応してゆきたいと考えて

おります。今後、納期・品質管理に關しまして、御指導の程よろしくお願い致します。

「基本方針について」

薄板・帯鋼グループ

課長 山川隆男



今年度、営業と現業が一体化となりお客様のニーズを迅速・的画につかむ事を目的に次の三項目をベースに取り組んでいきます。

第一に在庫商品の把握を完全にし、見積りや納期対応のスピード化を計ります。

第二に歩留りの向上で、加工残のリストアップをしてムダを無くしコストダウンにつなげます。

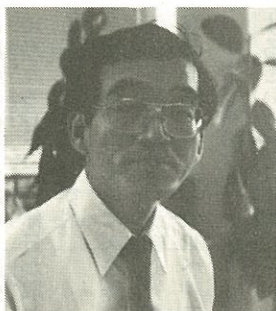
第三に安全面です。行動を起こす際、声を出して確認を

することにより初歩的なトラブルを無くします。

以上の三項目をベースにユザーサービスに努力して、お客様の材料倉庫としての存在価値を高めてゆきます。

貿易部の抱負・方針

貿易部 課長 新庄達吉



今年度の抱負・方針は一口に言えば組織の確立と個人のレベルアップです。組織の確立とは貿易部員各自の働きがうまく機能し、最大限の効果を生み出す組織であり、それが独立採算制の組織作りの意味合いでもあると思います。その為には個人のレベルアップが必要となってきます。そういった意味で各人が一段と

幅広い仕事を分担するようにしました。今まで百の力を出していたとすれば百二十・百三十の力を出すこと、今までの仕事の進め方を徹底して洗い直し、又部下の隠れた力を引き出すことも必要です。そして何よりも自らが変わらなければなりません。今年はその第一歩の年にしたいと思えます。

新たなスタートに際して

企画管理部

課長 岩崎哲夫



企業の中核と言っても過言ではない企画管理部に本年度より配属になり、果たして私でクリアーしていけるか不安を持ったのも事実です。人事労務・財務管理・数値経理等

広く深く総知識の結果を要求され、尚かつ完全でなければならぬ業務です。三十数年前の商工簿記・工業簿記の検定受験時代を思い起こして、OA機器の発達に改めて感心している次第です。整然と並んで変化のない数字や冷たささえ感じさせる機器は正直であり、人間の指示をそのまま記録してくれるけれども間違いは教えてくれません。どんなOA機器の発達を見ても、人間の基礎知識と確実さはそれ以上に必要なものと改めて教えられました。企画管理業務にあたるに際して、常々の努力が必要であると痛感しながら、コンピューターに向って指先が、雨もりのように動いている今日です。



「船井総合研究所より

経営指導を

受ける

船井総合研究所は、わが国最大で、かつ世界のトップ水準にある経営コンサルタント会社。

昨年十二月に依頼契約した後、十二月に「現状認識編」のリポートがまとめられ二月に「提案編」が出された。そして、この「提案」に沿って、三月から九月までの期間で、「指導」の第一段階に入っている。

船井総研の「提案編」によるタイムスケジュールとしては、経営活性化、得意先診断、事業多角化、垂直統合の四つのプロジェクトが盛り込まれており、六十六年までの期間で実施される。

コンサルタント料は、診断から提案までが三百万円で、指導期間に入ると、月間二十五万円の費用がかかる。鉄鋼

問屋がこうした経営コンサルタントを受けるのは、おそらく初めてと見られる。

わが社の収益からみると、

コンサルタント料は決して小さくはない金額だが、これについて社長は、「(仕事上の目標が)『出来た』というところが、仕事のやりがい、生きがいを生むが、それにはまず

『出来る』方法を教えてやらなければならぬわけで、それが大きな目的」としている。

天彦新体制

六十三年度天彦産業は、過去の体制、制度を根本より考

直し、今迄の常識を全てゼロに置く事より始められ、より社員の意志統一、レベルアップが計られ、関係先の方々のお役に立つことができることを確信いたします。

第一に、営業部を鋼種別に厚板・条鋼グループ、薄板・

帯鋼グループと二分割し、従来の現業部を廃止、各グループのスタッフとなりました。

これは、各グループでの受注から納期までの一環管理と商品管理、専門商品の拡販を行なって行く事を主眼とします。

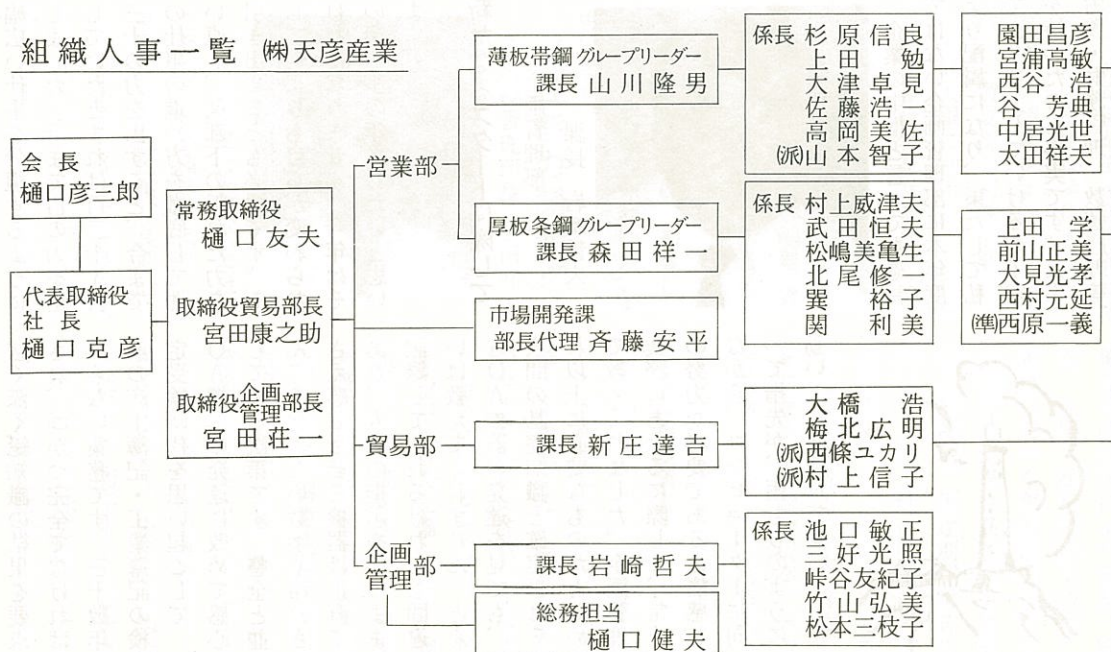
第二に、休日の増加、毎月第二土曜日を定休日とし、第一・第三土曜日を社員半数が交代に休日を取り、又、新たに誕生・日・休日を設け、誕生月に当たる月に一日休日が取れるというものです。

第三に、全社員に図書券一五〇〇円分を毎月支給し、読書の習慣化、各自のレベルアップを全面的にバックアップするということです。

第四に、月間B.E.S.T.社員W.O.R.S.T.社員の設置、全員の投票により選出し、B.E.S.T.社員には、金一封が送られます。W.O.R.S.T.社員は、十月より実施予定です。



組織人事一覧 (株)天彦産業



〔 5 月 度 図 書 登 録 〕

氏 名	書 名	著 者 名 (出 版 社)
樋 口 友 夫	三菱商事最高経営会議 成功のセオリー	美 里 泰 伸 船 井 幸 雄
森 田 祥 一	QC・TQがわかる事典 営業管理職が読む本 成功のセオリー 楽しくやせる健康食	松 田 亀 松 栗 林 直 美 船 井 幸 雄 中 村 鉦 一
村 上 威 津 夫	ベシック経営のすすめ	船 井 幸 雄
武 田 恒 夫	船井流競争法	船 井 幸 雄
松 島 美 亀 生	商いの心くばり	伊 藤 雅 俊
北 尾 修 一	働くということ 韓国車が日本車を駆逐する日 フォードの逆襲	黒 井 千 次 高 尾 栄 司 吉 田 信 美
巽 裕 子	記憶力のすすめ	鈴 木 健 二
関 利 美	女子社員・仕事・マナー・エチケット	坂 上 肇
上 田 学	1 分間品質管理 「質」がお客を連れてくる	ジョン・ガスバリ 渡 辺 茂 訳
前 山 正 実	QCが変わった!	日 高 一 男
大 見 光 孝	三和銀行トップバンクに立つ日	秋 場 良 宣
西 村 元 延	流通・サービス業のQCサークルづくり	山 口 裕
山 川 隆 男	営業管理職が読む本 得意先調査表の戦略的活用法	栗 林 直 美 山 口 博 康
杉 原 信 良	京セラ・アメンバー方式 —驚異の新生産システム— ユダヤが解ると時代が見えてくる	国 友 隆 一 宇 野 正 美
上 田 勉	転機の米ソ関係 レーガンとゴルバチョフ 米ソ首脳会談 自動車業界残酷物語	今 川 瑛 一 篠 田 侑 尚 宮 本 剛

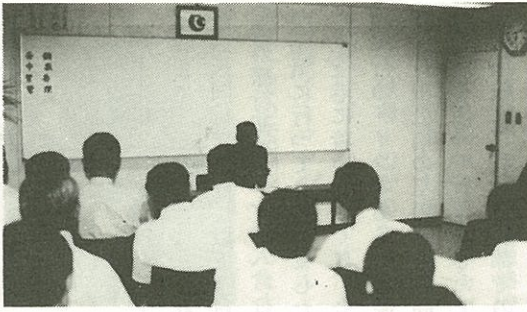
大 津 卓 見	表の作り方・活かし方	川 辺 勝 次
佐 藤 浩 一	どうしたら売れるのか 商売上手98の秘訣	P H P 研 究 所 伊 吹 卓
高 岡 美 佐	じょうずな話し方	N H K 編
園 田 昌 彦	トヨタ「かんばん」方式の秘密	斉 藤 繁
宮 浦 高 敏	企業体質をよくするための T Q C の考え方・進め方	鶴 田 直 文
西 谷 浩	武器としての成功術	早 川 登 志 歩
谷 芳 典	自分に負けない生きかた	デヴィット・シーベリー 加 藤 諦 三 訳
中 居 光 世	月刊 イグザミナ ソニーにおける失敗の研究	坂 口 義 弘
太 田 祥 夫	オマワリさんの華麗なセカイ サラリーマンよバカを見るな	山 下 寛 竹 村 健 一
斉 藤 安 平	報連相は仕事上手の隠し味 21世紀は日本・台湾・韓国だ	藤 田 忠 司 中 嶋 嶺 雄
宮田康之助	ダイナモ 新 東 洋 事 情	B. キングストン 竹 村 健 一 訳 深 田 裕 介
新 庄 達 吉	優良企業の条件	上 野 明
大 橋 浩	仕事上手といわれる 計画のたて方実行のしかた	江 川 朗
梅 北 広 明	変身する実力企業	上 之 郷 利 昭
宮 田 荘 一	経営経理のエッセンス	小 池 明
岩 崎 哲 夫	会社の数字がわかる本	秋 元 隆 司
池 口 敏 正	歴 史 街 道 六 月 号	P H P 研 究 所
峠谷友紀子	O L の 基 礎 知 識	日 本 経 営 出 版 会
竹 山 弘 美	経理センスが身につく本	大 杉 秀 雄
松 本 三 枝 子	女らしさを生かす職場学	鈴 木 文 織

☆委員会だより

「ゼロからの

スタート」

六十三年度の各委員会の構成メンバーも決まり、各リーダーを中心にメンバー全員が「ゼロからのスタート」ということで今迄以上のハイレベルな活動目標を掲げ、この一年でかならず達成感を味わうことで、委員会のレベルアップ及びメンバーのレベルアップにつながるかと確信します。



安全講習会

各自のレベルアップ!!

ヒラメキ委員会

本年度の活動方針は、TH運動にも掲げられている様に「本質に迫れ!」をテーマに進めていきます。自己啓発の一環として毎月会社より支給される図書券の有効利用をヒラメキが提案し進めていきたいと思ひます。新刊紹介・週間誌・月間誌などリストアップ・紹介、また定期化したいのは各自に月間誌を契約してもらい、毎月の情報収集に協力していきたいと思ひます。他にも外部研修として講師を招いたり、他社訪問し見聞を広めてもらう場も作っていきます。

健全な人づくり

ハッラツ委員会

今年度の当委員会は、メンバー六人の平均年齢が、二十四才という若さであり、社員

全員の健康管理・体力向上・健全な人づくりを目的として活動をしております。

内容としては、週3回のジョギング・定期健康診断、又今年から新しい試みとして全社員参加のソフトボール大会を年間三回行ない、昨年企画しながら出来なかった、オリエンテーリング式ジョギング大会も必ず実行します。メンバー全員の持ちまへの若さとガッツでより一層社員の健康管理と人づくりに努力してゆきます。

安全・品質・信頼

スツキリ委員会

六十三年度、我々委員会は名称をピカピカ委員会から、「スツキリ委員会」と改め、新メンバーによる活発な運営を目指します。

活動方針としましては、全員参加、効率的な会合を行ない今回名称変更の意とする以前の「ピカピカ」イメージの



委員会活動

美化面にプラス「スツキリ」イメージの安全面を中心とする活動を今年度に確立させたく、取組むつもりです。又、お客様に対しても、安全な倉庫を保有できる会社は、品質に於ても、信頼できると考えておられるはず、その事を評価のバロメーターとして委員一人一人が前向きに、良い事は即実行する意気込みであります。天彦スツキリ委員会、今後の活動をご期待願ひます。

インフォメーション天彦

T・Hグループ

六十三年度のTHグループの活動目標として、より一層天彦を知ってもらう、又、そこで働く個々の人達を知ってもらいたい、そういう観念に立ってこの一年を活動していきたい。

まず第一に新聞の発行、今年度は年三回の予定、内容は、他社では行なっていない行事や、社員の記事を多く折込みたいと思ひます。

次にビデオの活用、日常業務や委員会活動の様子を言葉ではなく実際に目で見てもらうおうと思ひ、この事は出来るだけ早い時期に完成し、他社の方に貸出しが出来る様を考えています。

委員総勢七名の個性を結集し、天彦産業の活性化をも、率先して、活動をしていきたいと思ひます。皆様の御協力よろしくお願ひいたします。



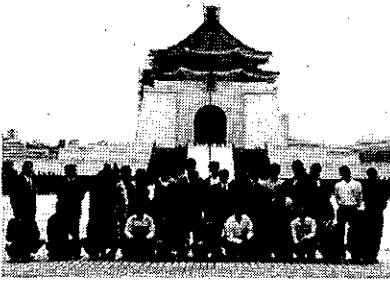
台北・春源

研修旅行

六十三年二月十三日から十五日まで、三井物産株式会社野口氏同行で、社長以下全員(海外旅行初めて、十余人含む)が元氣に行っていました。

中正空港に着いてすぐに、今回旅行のメインである、春源鋼鉄有限公司の工場見学へ高速道路を使って行きました。

春源鋼鉄は、我社貿易部でのトップクラスの得意先であり今回見学させて頂くことになりました。台北市効外に位置し広大な敷地を持ち、各ヤ-



(中正記念堂にて記念写真)



(春源鋼鉄工場にて見学風景)

ドでは、徹底的なQC活動が行なわれ、見学する我々が関心させられる事がありました。夜は、春源鋼鉄貿易部主催の歓迎会を受け、時間の過つのも忘れ本場台湾料理に舌鼓を打ち、紹興酒に喉を潤しました。翌日は午前五時三十分不起床し近くの公園にて恒例のジョギングを行ない、故宮博物館・中正記念堂等を通り、夜はショーを見ながらの食事を取り、翌日台湾を後にしました。この旅行に際し、色々御協力いただきました皆様方に厚く御礼申し上げます。

天彦野球部奮闘記

我々天彦野球部は、対外試合には一度も勝利の美酒を飲む事は出来ず、過去戦績は、〇勝三敗という成績である。

シーズン開幕第一戦は、士気高まる中、対戦相手が現われず(というより相手をしてくれないのか?)厚板・条鋼グループ対薄板・帯鋼グループの戦いとなりました。結果は、大方の予想を遥かに覆す10対7で薄板・帯鋼グループが勝ちとなりました。勝利の女神を導いたのは、樋口常務の好投と中居・西谷三遊間コンビの絶妙なグラブ捌きによるものでした。今後の活躍を期待します。

今では、社長以下二十二人の部員を数えるようになり、攻守共にかんりのレベルアップが見られます。是非共、我々天彦野球部に戦いを挑んで見て下さい。

第11回スカイブルー会

日新製鋼株式会社

徳永氏優勝

去る四月九日(土)千カ

ントリー倶楽部にて過去最高の総勢二十三名での激戦となった。今回は新しい企画として現在居住している地区を御堂筋を中心に分け東西対抗戦を行なった。メーカー・商社を中心とした西側が天彦を中心とした東側を大差で破った。(ガンバレ天彦チーム)

戦績は以下の通り、

(NET)

優勝	徳永(日)	77
二位	徳山(日)	81
三位	中山(中)	83
四位	伊藤・五位	北尾
七位	藤沢・天彦賞十位	
山本・BB	山川・DC	
藤沢・NP	武田・森田	

以上

注(日)日新製鋼株式会社

(中)中山鋸断工作所

次回の開催は十月頃の予定。

尚ノ新会員募集中ノ

六十二年度

天彦十大ニュース

一、新社屋・新倉庫 南港OSPに完成

二、倉庫、集約・拡大

三、新設備の導入決定

四、竣工披露パーティー

五、社旗制定

六、NO1天彦運動仕上げの年

七、役員昇格・管理職昇格

八、宮田管理部長・宮田貿易部長取締役

九、森田営業課長

十、新庄・池口課長代理

十一、杉原工場長補佐

十二、樋口会長喜寿の祝

十三、営業部二課制に

十四、開発部、貿易部に統合

十五、委員会・トレーナー制再

編成

十六、コンピュータ増設、シ

ステムアップ始動

十七、天彦野球部設立

十八、管理者朝礼新設



新入社員紹介

中居 光世 (O型)

昭和62年12月22日入社

薄板帯鋼グループ所属

昭和三十一年四月十七日生
まれの三十二歳。妻、美代子さんと猫(ルミ)
一匹という家族構成です。趣味は野球と歴史物を中心
とした読書で、野球は大学時
代、バリバリの名内野手にな
らしたそうです。性格はいたって単純短絡的
でもつばらOut Door
Lifeを楽しんでいるそう
で場所は海・山でのキャンプ
公園散歩という事です。
ファイトマン/中居さん
今後一層の活躍を期待します。

西村 元延 (O型)

昭和63年3月1日入社

厚板条鋼グループ所属

昭和四十四年十月二十二日
生まれの十八歳。気が長くて
おっとりしていて、中途半端
が嫌いで、何事も最後までや
り上げるとい性格。趣味は
三年前から始めたスキーと音
楽鑑賞だそうです。今年の二
月に車の免許を取ったので、
トラックに乗って配送にも出
てみたいという仕事熱心な彼
若さを武器に大いに活躍して
ほしいですね。

太田 祥夫 (O型)

昭和63年5月17日入社

薄板帯鋼グループ所属

昭和四十年一月十一日生ま
れの二十三歳。気が長く温厚
で物静かに見える彼ですが人
一倍負けず嫌いの性格です。

趣味は映画鑑賞(SF物中心)

と天気の良い休日は、奈良・

和歌山にドライブする事が、

今一番の幸せということです。

将来は、友人と二人でレー

シングチームを作り、サーキ

ットを走る事が夢だそうです。



松本 三枝子 (B型)

昭和63年3月1日入社

企画管理部所属

昭和四十四年八月一日生ま
れの十八歳。お父さん、お母さんと二人
のお兄さんの五人家族です。

趣味は手芸と女らしく、性

格は几帳面で、一見おとなし

そうですが、少々そっかし

い面もあるそうです。

入社してから覚えたコンピ

ューターにも興味があるとい

うことですが、商業高校の出

身もあり、特技は珠算二級と

簿記三級で、経理部門での活

躍が大いに期待されます。



関 利美 (O型)

昭和63年5月23日入社

厚板条鋼グループ所属

昭和四十一年八月十六日生
まれの二十一歳。お父さん、

お母さんと高校生の妹さんの

四人家族です。性格はのんび

りしている反面、少々おっち

よこちよいな所もあるそうで

すが、仕事ぶりはなかなか

もので慣れない仕事も確実に

こなしているようです。趣味

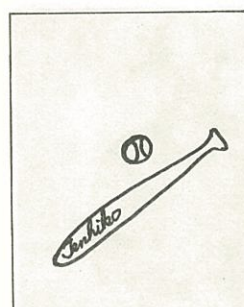
はとにかく音楽を聞くのが好

きとのこと、ジャンルは内外

を問わず何でもOK。新人

の中でも一番新しい彼女、活

躍を期待しますよ。

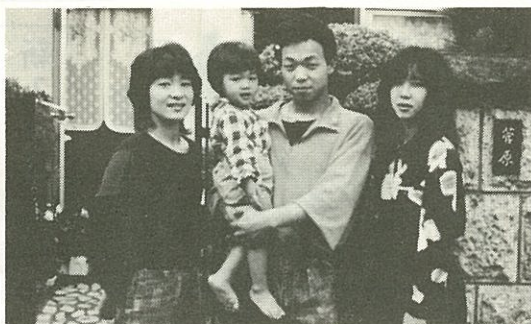


『家族紹介』

薄板・帯鋼グループ

園田 昌彦

我家の家族構成は、妻、千代子(二十四才)、長男、昌貴(二才)の三人暮らしです。妻は、一見しっかりしているようで実はどこか抜けているおっちょこちょい입니다。結婚して四年目ですが、今でも結婚当時と変わっていません。長男の昌貴は、今年の四月から保育園に通っています。



企画管理部

峠谷友紀子

我家の家族構成は父・母・私・弟・義妹の五人家族です。二つ下の弟は姉を差し置いてお嫁さんを貰っています。私達とは別居して二人で生活を送っていますが今年の十一月に私も伯母になる予定です。父は五十二歳でとても優しく人当りの良い人で私の友達にもなかなかの人気者です。休日には趣味程度のもので野菜を作ったりしています。又、大好きなパチンコにもよ



組織変更・人事移動

昭和63年3月21日付

課長・山川隆男(課長代理)

課長・新庄達吉(課長代理)

係長・杉原信良(工場長補佐)

市場開発課部長代理・

齊藤安平(部長代理)

企画管理部課長・

岩崎哲夫(工場長)

薄板、帯鋼グループ・

佐藤浩一

高岡美佐

厚板、条鋼グループ・

巽 裕子(企画管理部)

先の五月二十三日開催の弊社定時株主総会並びに取締役会におきまして、常務取締役、樋口友夫(取締役営業部長)が就任いたしました。

＝新規採用＝

中居光世・西村元延・松本

三枝子・太田祥夫・関利美

懸賞クイズ

今回は、前回までと趣向を変えて出題させていただきます。正解者には

テレホンカードを十名様に差し上げますので、みなさん奮って、ご応募下さい。

問 題

戦後、最低といわれている我が国の公定歩合は、何パーセントでしょう。(六月三十日現在)

応募方法

ハガキ又は当社所定用紙にて左記宛までお送り下さい。

送 先

〒五五九

住之江区南港南

五〇一七二

㈱天彦産業 クイズ係

FAX(〇六)六三三三六七

締切り七月三十一日

「編集後記」

六十三年度、初めての社内報が出来ました。今後、皆様方に、いろんな話題をお届けしたいと思っております。次回に御期待下さい。

新THグループ一同

