

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 (佐藤 大橋 杉原 大津 前山 松本 山野 高島)



「企業の

ありたい姿」

代表取締役社長

樋口克彦

昭和六十三年度は、円高景気によるマクロの好環境に支えられ、増収・増益になりましたが、経常利益は当初計画に今一歩及ばず、誠に残念ではありません。

今年度は、年号も昭和より平成と改められ、我社もこれに因み「戦略元年」と位置付け、原理・原則・原点こそ、

戦略の第一歩であり、今一度本質に迫り、そこから地域エリア・扱い商品の拡大・新事業への進出等の目標を立て、

戦路を充分に練って、明日の天彦産業のありたい姿を形作らなければなりません。

成長を続ける組織には、いくつかの節目があり、その節目節目でそれにふさわしい体質改善をやらなければ、それ以後も攻撃と成長を続けることができないと思います。

我社のありたい姿の展望は環境変化を先取りし、自社の事業能力を分析し、それらを戦略発想で力をつけることにより、開けてくるものです。儲けることよりも、儲かることを考えなければならない。

それには、仕組みを考えることが大事になり、深耕セールス・コンサルタントセールス提案セールス等、相手の経営課題を自分の経営課題と関連させ乍ら解決することにより、販売課題が解決できると思います。

販売とは商品を売るビジネスではなく、お客様の「満足」を買うビジネスであると思います。

工業化社会から情報化社会へ、物余り現象継続の中から本物や人間らしき志向が起り技術革新はそれぞれの分野で続く時代、我々中小企業には益々時流より一歩先をいくことが求められて来ます。

それには、今迄以上に高教育・高教育・高技術を身に付けることが急務となり、どこにもない物・どこにもないやり方の開発、時間のより上手な使い方が必要になり、物よりも心・美・健康等の付加が決め手になっていくものと思われまます。

昨日の延長線上に、今日・明日があるのではなく、明日・明後日の為、五年後・十年後の為、今年・今月・今日、何を考え、何を為すべきであるかが、より良い未来を作っていくのではないでしょう

その為、社員それぞれの人生設計があり、その個人のありたい姿の集大成が企業のありたい姿を描いてくれるものと思います。

企業の繁栄と個人の幸福が合致すればする程、良い戦略・戦術が考えられ、実行され、より大きな目標が達成され、更に次の目標へと善循環を続けることでしょう。

先ず、今年度一年間、T.H.運動二年目として、本質に徹底して迫る為、戦略発想のない戦術・実行を価値あるものと認めず、単に作業でない、人間本来もっている能力を生かす仕事のあり方を求め、長期的には必ず成長・発展を約束される「人格・社格」創りを続けていく方針です。

目標・目的を達成すること、に、生甲斐・働き甲斐を感じる人間の集団の力が、天彦産業の未来を、確かなものとしてくれることと信じてやみません。

『戦略元年』

常務取締役 樋口友夫



戦略元年と銘打ってスタートした平成元年度は、形から入った前年度から具体的本質の追求の場としなければなら

ない。情報量の少ない我が社に戦略らしい戦略は何一つ無いと言っても過言でない。メーカー戦略や得意先戦略、その基となる商品戦略・販売戦略は、三年後・五年後・十年後の我社を考えるに当って最も重要で最優先しなければなら

ない問題である。今年度は、まず二つの戦略に着手したい。

一つは商品戦略であるが、現在、船井総研の指導で進行中の長期在庫撲滅戦略を完成

したい。方法の一つとして部門間取引を取り入れ、その責任を明確にすると共に、損の前倒し思想の徹底を計りたい。

又、各商品の拡販戦略も確立したい。日新製鋼㈱のステンレス材、特殊鋼冷延、磨材、NKKの高級工具鋼、三菱製鋼㈱の合金鋼等の中期計画をブレイクダウン（具体化）し、特に大手企業との窓口開設を大目標にやっていきたい。

もう一つは得意先戦略である。短期的な戦略は昨年一年間行なった、船井式営業会議で身につけてきた様に思うが、中・長期戦略が無いのが現状である。それは、やり方が解らないのが原因であろう。そこで、各担当者のテリトリから数社を選び、月一回のヒヤリングを交えながらその手法をマスターさせたい。

これら二つの戦略を達成するために不可欠な要素が、営業、現業の一体化である。いかに末端の作業者までが戦略を理解しているかがポイント

だと言える。

尚、二年目を迎えるTH運動だが、「常識を破れ」としてAランク先担当に思い切つて若手を投入し、機動力を前面に出したい。「本質に迫れ」として品質管理、与信管理の本質を追求し、当り前の事を当り前に考え、実行できる体制にしたい。「隠れた力を出せ」では、一にも二にも問題意識のレベルアップが必要である。疑問をもつ機会を多く

することに対応していきたい。粗鋼一億トンを今期も越える見通しはあるが、着々と量から質への転換を行なっているメーカーと比べて、我社の歩みは確実に遅れている。VANシステム等の発達から情報形態は変化している。問屋無用論さえ表面化している中、その存在価値を確立し定着させることが戦略元年と銘打った今年度の最大の課題である。

平成元年度の経営方針は、(一)常識を破れ、(二)本質に迫れ、(三)隠れた力を出せ、以上TH運動を具体化していく上で、グループ一丸となって取り組むべき事として、お得意先との相互信頼、扱い商品の設定を考えた営業活動をしていく年と考えます。

現業部に関しては昨年度納期管理の面で、精一杯やった結果、全員が達成感を持てたと思います。品質管理に関しては、一抹の不満を残した一年であったと思います。

「商品管理を重点にノグループ一丸となって」

厚板・条鋼グループ

課長 森田祥一



更に、今年度より営業アシスタントという仕事内容を、従来ですと営業マンの中継役という事でしたが、今年度は厚板・条鋼のキーマンになる仕組みと考えて営業+商品管理という重要なポストを考えています。今年度は、厚板・条鋼全員が年間活動テーマとして「商品管理」の勉強を行います。毎週火曜日の昼食時間を利用して、全員でディスカッションしながら伝票の流れ、コンピューターの利用方法、商品の配置の仕方、商品の受け入れ、出荷の方法等を取り決め、一つのマニュアルを作りたいと思います。

最後に、営業は、将来の利益を考え、お得意先の完全把握ノ現業は、お得意先の信頼を得られる現場づくりノを頭に描いて行動いたします。

平成元年度は、納期管理+品質管理+商品管理以上三点を現業部の活動方針とします。

平成元年度は、納期管理+品質管理+商品管理以上三点を現業部の活動方針とします。



「取引先最優先を

スローガンに」

薄板・帯鋼グループ

課長 山川隆男



薄板・帯鋼グループとして営業・現業の一体化組織での活動をして一年が経過しました。昨年度はT・H運動のスタートの年という事で、過去の経験にこだわらず新しい発想で物事に取り組む様努力をしてまいりましたが、日々の実務に追われ、どうしても自社中心、自己中心に対処してきたと反省しております。

今年度は当グループにも男子三名、女子一名の新入社員が配属され、平均年齢が二十六才という若い組織になり、又、全自動化によるオートシャーリングの導入も準備中です。人員、設備共に充実が計られ

の中で我々が今年度目標とするのは、まずお客様を中心とした考え方、行動をとる事です。出来ない理由を探す前に、どうすれば出来るかを考え出す事にポイントをおいて、まずは納期問題です。今迄は定板出荷にしても切斷加工品の納期にしても我社の都合で決定していましたが、今年度は

得意先の要求を最優先として、言い訳をしない体質づくりをします。在庫管理にしても在庫表と現物の不一致という問題がありますが、これも客先を見れば受注した物が無いというおそまつな事態は何としても防がねばなりません。一人一人が問題意識を深める事で解決していきたいと思います。

平成元年、本当の意味での（戦略の年）とする為に、仕事に対する甘えの体質の改善と取引先最優先をスローガンに努力していきます。



「今・何をすべきか」

取締役貿易部長

宮田康之助



今年度は、貿易部として完全に独立してから三年目の年を迎え、また、年号も平成元年と区切りもよく、心新たにスタートしたいと思えます。さて、過去二年間の実績を

省みますと、毎年百三十五％の伸び率になり、着実に成果を挙げています。今年は、新人の女性一名を加えて六人のスタッフを抱えることになり、六十三年度以上の成果を挙げるべく販売計画は、売上二〇億三千万円（コミッションベ

ーイスの分を売上に換算し含む）粗利一億強、経常利益二千六百万円の完全独立採算を計画し、独り歩き出来るようにし

たい決意であります。また、貿易部スローガンとして、「ワン・ツー・スリー・オー」という目標を掲げます。これは

「買い取り価格が一億三千万円というゴロ合わせです。これを達成し、これ以上の成績を挙げるには、相当の努力

が必要です。年々、日本鉄鋼輸出が減少しており、平成元

年度も約二千万トンまでになるでしょう。これは、粗鋼生

産量の二〇パーセントであり、我々も鉄鋼貿易だけに頼って

いてはいけないと思えます。将来を考え、今何をするべき

か、また、会社全体を考え、今何が最適かを考え、「全体最

適」「将来最適」の戦略を立て、大きく前進していくつもりで

す。そういう意味において、今迄の貿易部としての考えや

殻を破り、鉄鋼全般だけに限らず、将来の利益につながる

戦略を立てていきたいと思

います。幸いにして、我々は世界十五ヶ国との取引引きがあり、色々な戦略を立てられる

ベースを持っています。これを生かすべく貿易部内部の問題が、まだまだ確立されて

いません。そこで今年度は、貿易部としての組織確立元年とし、まず部内を、営業課と業務課に分け、仕事の分担と効率を高めていきます。

次に、部内の仕事効率化をはかるべく、今のコンピューターのソフトに、貿易専用の

プログラムを組み入れ、利用していただきます。営業戦略につ

いては、売上ウエイトの高い香港が台湾に海外拠点を設け

られるよう準備していきたいと思

います。これは、香港が一九九七年に中国に返還され

た後は、香港、台湾の経済が衰退することが予想される為

将来中国をマーケットに進出する拠点としたいと思ってい

ます。

最後に、今年の貿易部スローガン「ワン・ツー・スリー・オー」を目標にしてより一層

頑張っていく決意です。

育成元年

貿易部

課長 新庄達吉



平成元年度の貿易部としての基本方針を以下の通り箇条書きにします。

(一) マイナスイメージを捨て去り、常にプラスイメージを思い浮べる。

過去及び現在を変えることは出来ないが、未来は変えることが出来るという信念の基に、自分が欲する方向にイメージし、事を成せば、必ずその様になることを実証する。

(二) どんなに仕事に忙がしくても、瞬間、瞬間に智慧を働かせる。

仕事の流れの中でチェックポイントを設け、あるべき方

向にやって仕事が進んでいるかをチェックする。

(三) 固定観念を捨てる。

現在やっている事がベストだとは考えず、絶えず問題意識を持ち、改善をして行く。

四大局を見渡し、戦略を考える。

大局を見渡し、戦略を考えるには、先ず物事の本質に迫らなければならない。その為の具体策として、今あるデーターの他に、貿易部独自のデーターを作成して分析し、その傾向と対策を考える。

部下に対しては、思いやりと情熱をもって接する。

部下が伸びるか伸びないかは、いかに上司が部下をやる気にさせるかにかかっている。

その意味で先ず責任ある仕事を分担し、その中で自分の創意工夫が生かせるようにする。

以上の五箇条を以って本年度の基本方針とします。

情報の先取り

市場開発課

係長 村上威津夫



高度成長期に見られた大量生産・大量販売という作れば売れるという一つの時代は終わりこれからの時代は、「戦略経営」にあると思われます。

顧客ニーズを他社よりも早く的確に把握する情報収集能力にあると思われれます。我々市場開発課として平成元年度の目標をステンレス鋼の販売に力を入れていくつもりです。

ステンレス鋼の用途も原子力関係から一般家庭まで多方面にわたりあらゆる分野に浸透しており今後ますます需要の増大が望めるものと確信致しております。我々流通に携わる者にとってめまぐるしく変

わる経済環境の中でいかに早く情報を先取りするか又きめ細かな対応をしていくかがユーザー及びメーカーからの信頼を得られ販売に結び付くものと確信しております。将来月販売量七十トンの目標にそなえて基盤作りをしていくつもりです。

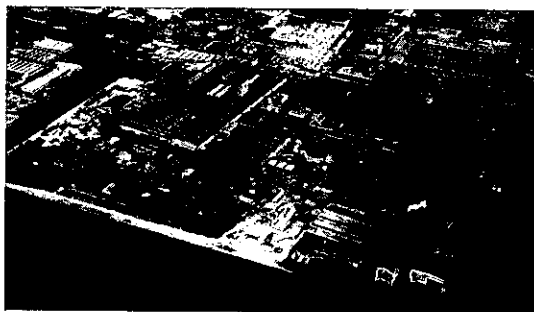
「高品質商品の開発」

市場開発課

係長 杉原信良



今年度の方針は常に戦略のある販売活動を行う事である今年度三大柱として第一は高品質商品の開発である。競争力のある加工設備を結びつけ一歩二歩先を見透した商品を販売する。第二は建築関連で最終消費者、使用者販売店、店員への情報取りをし各メーカーに情報を流し、よりニーズに合った商品企画をし販売活動を行なう。第三はOA・FAX関連の部品で、世界の一五兆のシェアを獲得する。常に今の利益、将来の利益を数字でとらえ、天彦にとってステンレス販売の基盤作りを行うことが大切である。



周南製鋼所全景



「中長期計画の作成」

取締役管理部長

宮田 荘一



困難であつたにもかかわらず、達し、更に十年後に終る。目標設定はこれを利益償還する粗利益は前年度比一一二、一一〇、一二二と確実に伸び、昭和六十三年決算では一般管理費、営業外経費のいわゆる固定費の伸びを上回ってほぼ計画の経常利益を達成し得たからである。

平成元年四月期からの今年度は、真にHOP・FOR・TOMORROWの出発であり、三年後、五年後、十年後の「有るべき姿」を想定し、正しい現状把握とのギャップを埋めるため、戦略的中長期計画を立てる年であると思う。

それは、過去昭和六十年から昭和六十三年度（平成元年三月）迄の四期間は、合併、資産売却、南港への資本投下等による損益が、通常の営業活動によるそれを大きく上回り、現状把握と計画立案に必要な財務諸表の分析が容易でなかったことから思い切った長期の計画を立案することが

中長期の計画を達成するためには、過去の分析やトレンドとシミュレーションでは埋められないギャップがある。すなわち、過去の成功例やその方法といった経験則で、ただ努力する積上げ方式では到達できないものであり、それは発想の転換とか、常識を破るとか、全く新しいアイディアの導入がなければならぬ。それは口で言う程簡単ではないが、どうすれば達成出来るか、又、必ず達成出来ると思えば不可能も可能に出来る。出来ると思ふと信じている。

計画立案にあたっては、まず基本条件がある。すなわち今年度より長期借入金の返済が始まり、三年後にピークに

達し、更に十年後に終る。目標設定はこれを利益償還する粗利益は前年度比一一二、一一〇、一二二と確実に伸び、昭和六十三年決算では一般管理費、営業外経費のいわゆる固定費の伸びを上回ってほぼ計画の経常利益を達成し得たからである。

これは単に利益追求だけでは不十分である。それは現有資源の効率化を究極にまで高めていくことが不可欠である。そのために一番重要な事

は人材の有効な配置と説得力のある評価基準による能力主義の完全導入であり、人材獲得である。そして流動資産の商品、売上債権の回転率を極限まで高め、情報は社内共有とし、日々に新しいものと入れ替えていくシステムを考えなければならぬ。

年号が変わったことは、誠に新しいスタートにふさわしい年だと思つてゐる。

企画管理部逆襲の年

企画管理部

課長 岩崎哲夫



◎ 本日の戦略経営のかなめになろう！

◎ 考える企画管理部になろう
平成元年度の企画管理部は表題の二つのポイントを掲げた。

ビジネスマンの要素は、「人・物・金・情報」といわれて、ビジネスの環境は音を立てて加速度的に変わる。環境が変わればビジネスチャンスが生じる。そのチャンスを的確に見つけることが出来るかが、勝負の分かれ目、企画管理部の谷間でもある。環境の変化が「チャンス」を生み、そこに「チャレンジ」する。そしてビジネスの枠を拡げ、

新たな企業文化を創造するものであると思う。

企画管理部は「人事管理・会計集計事務・サービス情報業務」に大別出来るが、間接部門であるが故に「経理事務屋さん」的な存在になりがちである。そこから、脱皮するには問題点を探し、発見し、これを企画管理部の課題としてあえて挑戦していき、我々の存在価値の向上を計らねばならない。それが「仕事の出来る人間形成」をも見るものであると思う。

中長期戦略のかなめは、何といっても「人材」である。

我社としてもより良き「人材」の獲得もさることながら、新しい戦力となる諸君が、本人の為に入社して良かったといえる事も大切な要素であると思う。企業は発展し、継続する事であると共に「心のふれあいの場」である事を忘れてはならないだろう。

隠れた力を出せ！

ヒラメキ委員会

平成元年度のヒラメキ委員会は、「個人の能力に合わせたレベルアップを考える」を活動方針として掲げ、活動内容は、朝礼・グループ別図書登録を中心に行ないます。朝礼では、テーマ発表を一ヶ月前に行ない、充分にポイントを絞り、自分の考えを的確に相手に伝えてもらいます。グループ別図書登録では、本当にその本を理解し、自分のものにしたかを確認する場を設ける為、社員を毎月何組かのグループに分け、各グループで共通の本を読み、社長を含め討論をしてもらいます。以上二つの活動を我々八名でこの一年間をやり抜き、一年後には必ず納得のいくものを築き上げ、充実感を全社員で味わいたく思います。



行動派人間作り！

ハツラツ委員会

平成元年度のハツラツ委員会は、行動派八名（女性二名含む）で、天彦社員を大いにリフレッシュ出来る活動を目指して頑張っています。

今年度の活動内容は、体力向上を目標とし、早朝ジョギング（4km）週3回・定期的健康診断・年2回の献血、スポーツ面では、ボーリング大

会・ソフトボール大会を開催予定しております。

下期には、新たに月に一、二回、10kmコースのジョギングを考えております。

今年のハツラツ委員会は、今迄と一味違った活動を行なっていくと、メンバー全員が思っておりますので、皆様の御協力を御願ひ致します。



安全と美化は

相互関係より

スキリ委員会

平成元年度のスキリ委員会としてしましては、昨年やって来たことの引き継ぎと、確立及び充実という方針で進んで行きたいと思えます。まず、早朝の掃除当番、今迄は自分が、掃除当番だと気付いていない人が、多数いたのではな



としまして、各々のロッカーに、クリーンカードを貼り、確認して頂くことにしました。また、月一回の大掃除・戸締り、鍵開け当番の確立、また今年から新しい試みとしての、安全・美化に対する標語の募集、交通安全講習会（年二回の予定）など、昨年、安全面に重点を置いて来たことを、今年、平成元年度は美化にも重点を置き、両面から頑張りたいと思います。

☆☆☆
ニュー

「てんひこ」発行

THグループ

平成元年度のTHグループの活動目標は、TH運動にも掲げられています。（隠れた力を出せ）をテーマに、各編集委員の企画・構成・編集と隠れた能力を大いに発揮し、今迄と一味違った社内報「てんひこ」を発行していきたいと思えます。

まず、今年度の発行回数は三回、そして天彦社員紹介号として一回、計四回を予定しております。

次に、天彦インフォメーションビデオの作成をし、天彦の日常業務、委員会活動の様子を、文字ではなく目で実際に視て理解して頂き、ニュー「てんひこ」を発見して頂きたいと思えます。

今後皆様のご協力をお願い致します。

平成元年度

入社式



三月二十二日は、平成元年のスタートの日で新入社員にとっては、社会人としての第一歩の記念すべき日であった。そして創業以来、最多数の新卒者を迎え、初めての入社式が開催された。

開会の挨拶の後、天彦社員全員の中に、新入社員がさうと少し緊張気味で入場し

た。そして、新しく天彦に参加する同胞を暖かく抱き込む様な拍手で進行した。

社長から新入社員への祝辞があり、社会人としての心がまえと各々が個性を生かし、この天彦で生きがいを見つけ力強い人生と仕事を創造して行く事を強く希望された。

それに対し、新入社員代表の山野君と高島さんの宣誓挨拶は、新卒者らしく爽やかでハツラツとして、将来の天彦を象徴する力強い物であった。



新人紹介



山野 朋和 (A型)

平成元年3月22日入社

薄板・帯鋼グループ所属

昭和四十年二月七日生まれの二十四歳。

両親と兄二人の五人家族です。

好きなスポーツは、サッカー、サーフィン、スキーで夏も冬も大忙しの彼です。趣味は音楽鑑賞です。

性格は、至って素直で、几帳面、短所といえば少々短気という事です。

将来は、高級住宅地に豪邸を建てられるような、営業マンになる事だそうです。

今後の活躍を大いに期待しています。



宮脇 勇 (A型)

平成元年3月22日入社

厚板・条鋼グループ所属

昭和四十一年六月十八日生まれの二十二歳。

両親との三人家族です。

休日になるとマイカーで、遠出するのがもった唯一の趣味という事です。

性格は、気が長く、お人好しで、少々気が弱い面もあるという事です。短所といえばそそっかし、早合点だそうです。

将来は、何か自分の店を持ち、経営者になりたいという彼、これからの活躍を大いに期待しています。



高島 一美 (O型)

平成元年3月22日入社

薄板・帯鋼グループ所属

昭和四十一年七月二十八日生まれの二十二歳です。

両親と祖母、妹という家族構成で現在一人暮らし。

好きなスポーツはスキーで、岐阜出身という事で腕前は一流とか。

趣味は、音楽、絵画鑑賞という事で中々のムード派です。性格は、のほほんとしているけれど、ある面ではとても神経質だったりしますと自らの弁。

短所はと聞かれて、短所といえるか分かりませんが、のんびり屋という事です。

将来は、天彦産業になくてもはならない存在になると言われています。



芥子 敬子 (A型)

平成元年3月22日入社

企画管理部所属

昭和四十一年十二月十八日

生まれの二十二歳。

父と祖母と弟の四人家族です。

趣味は、音楽鑑賞とピアノ演奏。ピアノ演奏は経歴が長くなかなかの腕前だそうです。長所は、真面目?!明るく余り落ち込まない。短所は、やや積極性に欠け、おっとりしている所だそうです。

将来は、コンピュータをマスターし、自らプログラムを組めるようになる事だそうです。今後の活躍を大いに期待しています。



上岡 阿枝利 (O型)

平成元年3月22日入社

貿易部所属

昭和四十一年六月十日生まれの二十二歳です。

両親と弟の四人家族です。

趣味は、読書という事です。

月平均四冊読み、ジャンルは特になしという事です。

長所は、楽天的で粘り強く、又、短所は、調子に乗りやすく早合点する事だそうです。

将来は、英語を完全にマスターし、貿易部の一躍を担う存在感のある国際人になるという事です。

大いに期待していますので頑張ってください。



木田 隆夫 (O型)

平成元年3月22日入社

厚板・条鋼グループ所属

昭和四十六年三月十五日生まれの十八歳。

両親と妹、弟の五人家族です。

趣味は、音楽鑑賞で、ジャンルは問わず耳を傾ける、音楽

大好きな、ムード派の彼です。性格は、落着きがなく、お

つちよこちよいという事です。彼は、人を笑わせ、その場の

ムードを明るくするのが得意という事です。

将来は、現場のグループリーダーになり、完璧に仕事をこなし、業務に励んでいきたいそうです。大いに期待していますので、頑張ってください。

い。



山岡 健一 (B型)

平成元年3月22日入社

薄板・帯鋼グループ所属

昭和四十五年六月二日生まれの十八歳。

両親と弟の四人家族です。

好きなスポーツは、ラグビーです。ラグビーは、醍醐味があり、スポーツの中でも、最も

も激しく、男らしい点が好き

な理由だそうです。長所は、陽気で人を笑かす

事が得意という事です。短所は、少々優柔不断という彼です。

将来は、管理職になり、多くの部下を持つという事が彼の夢だそうです。ラグビーで、鍛えた精神力

で、頑張ってください。



大内 徹也 (B型)

平成元年4月12日入社

薄板・帯鋼グループ所属

昭和四十五年十二月二十九日生まれ十八歳。

両親、兄、妹の五人家族です。

兄の影響で、高校よりラグビーを始め、高校時代は、

同期の山岡君と同じグラウンドで汗を流し、心身を鍛えたという事です。現在は、地元の

仲間と野球チームを作り、プレイしている、なかなかのス

ポーツマンです。感動派で、涙もろいという彼です。短所は、決断力が乏しい点という事です。

将来は天彦の顔になるのが、彼の夢だそうです。

期待しています。

「新入社員研修」

日新製鋼株訪問

平成元年、三月二十二日、曙れて我社に入社された新入社員七名は翌日早速、薄板・帯鋼グループ・山川課長引率の下、日新製鋼株大阪支社、大阪、神崎両工場を訪れた。これまでの学生気分を一掃させるかの様に新入社員達は、熱心に話を傾けペンを走らせていた様である。しかし、鉄鋼についての知識が皆無に近い彼等にとっては、見るもの聞くもの全てが物珍らしく、かなり難しいものであったに違いない。

今回の研修で、どれだけの知識が身についたかは定かではないが、ともあれ、鉄鋼業界に第一歩を踏み入れた彼等の今後の活躍に期待したいものである。



昭和六十三年 度

「天彦賞・特別賞

新人賞」決定

☆ 天彦賞 ☆

薄板・帯鋼グループ

大津卓見

天彦の社員として、最高の荣誉である「天彦賞」を受賞出来た事は、本当に喜ばしく今後の仕事、企業生活に於いて、自信と誇りを持って取り組むことが出来ます。

自己成長の度を審査の基準として重視されるこの賞は、直接、業務実績ではなく、あらゆる活動、考え方、自己アピール、他への影響力など、自分自身がチャンスをつかむ手段・方法は沢山あるからこそ、価値あるものとして受けとめております。

今回で天彦賞は二回目、成長賞は一回の受賞で、もちろん次回も狙うつもりです。しかし今までと同じレベルで取り組んでもダメ、ライバルも増える中、自他共に成長が見える様、常にテーマを持って企業生活を続けていきます。本当に有難うございました。

☆ 特別賞 ☆

薄板・帯鋼グループ

中居光世

「期待賞」を頂戴し、有難うございます。

しかし身に余る受賞にどう応えて良いか自問自答の毎日ですが、本当にお客様の要求に答えていたかという反省すべき点が山積みです。

私は現場業務に従事しており、日常の基本作業の徹底こそが仕事の本質に迫る第一歩と考えます。一枚の伝票を通して製品の鋼種、板厚、状態、寸法、枚数を確実に検査し、そして信頼という二文字を送り状に上乗せして納期日にお届けする、というレベルまで、是非やらなければなりません。

例えそれが何ヶ月かかろうとメンバー全員が体で覚え込むまでやらなければなりません。薄板・帯鋼グループ全員がお客様より「がんこ者グループ」と異名を取れる様ががんばっていききたいと思います。

☆ 新人賞 ☆

厚板・条鋼グループ

西村元延

まさかの新人賞を頂き、たいへん喜んでいきます。

昨年三月に入社し、厚板・条鋼グループに配属になり、出荷業務を経て八月から日本にも少ないカストー社（西独）の大型縦型鋸盤を担当し新人として大役を頂きとても感謝しています。

出荷、切断ミス等もありましたが、その体験を次の仕事の踏み台とした事が、皆さんの評価を得た点と自負しています。

一月に新人賞、二月にベスト社員賞、四月にはスッキリ委員会の委員長に選出され、気分一新良いスタートが取れました。おごる事なく精一杯がんばる考えですが、成長賞、天彦賞を狙い、私自身、天彦産業に貢献し、それを仕事の弾み、生きがいとして今年一年取り組むつもりです。



月間ベスト社員 月間ブービー社員

発表

月間ベスト社員につきましては、前回に引き続き下期社員六名を紹介致します。

また、新たに発表致します月間ブービー社員につきましては、その月々に於いて自分の実力を一〇〇%出せなかった人を対象としているものです。この賞に選ばれた人は、ベスト社員よりも、今後にかける期待が大きいということです。

☆ 十月度ベスト社員

薄板・条鋼グループ

園田昌彦

「やれば認めてくれる」

を再認識し、自分の自信になりました。これからもお客様との立場に立った考え方を持って、日々仕事・自己啓発に精進していきたいと思っています。

☆ 十一月度ベスト社員

企画管理部

竹山弘美

私がベスト社員に選ばれた理由は、会議・朝礼等で積極的に発言し、自分をアピールした事だと思っています。今後は発言の内容で評価される様、努力していきます。

☆ 十二月度ベスト社員

厚板・条鋼グループ

前山正実

十二月度のベスト社員に選ばれて、自分自身、自信が湧いてきました。委員会等の活動で、自分がアピール出来たことが受賞の原因だと思います。

☆ 一月度ベスト社員

厚板・条鋼グループ

大見光孝

昨年七月より続けて来た日記・月例配送日報グラフなど

あたり前の事でも続けて来た事が、良かったのだと思います。今後も、続けるという事を大切にしていきます。

☆ 二月度ベスト社員

厚板・条鋼グループ

西村元延

二月度ベスト社員を頂いて本当に喜んでます。受賞理由と致しましては、自分自身仕事面でアピールして来たことだと思っています。

☆ 三月度ベスト社員

薄板・条鋼グループ

西谷 浩

月間ベスト社員に選ばれて本当に光栄です。今後この賞に恥じない様に、何事に対しても前向きに取り組む、日々の努力を行なっていきます。

月間ブービー社員

☆ 十一月度ブービー社員

企画管理部

斎藤安平

十一月度は、私自身、病気の為、満足に仕事が出来なかった事が、最大の要因だと思う。今後は、まず健康管理を第一として、満足のいく仕事をしていきたい。

☆ 十二月度ブービー社員

薄板・条鋼グループ

園田昌彦

自分の不注意が周りの人へ多大な迷惑を掛けました。自分の行動に責任を持つ事の大切さ難しさを再認識しました。常にその事を考え、公私共に行動したいと思っています。

☆ 一月度ブービー社員

厚板・条鋼グループ

池口敏正

この賞をいただいて振り返ってみると自分の能力を發揮していなかった。今後は自分のやるべき事を十分に考え、自分しかできない事をやりと

げたいと思っている。

☆ 二月度ブービー社員

貿易部

新庄達吉

一言で言えば課長としてのあるべき行動をしていなかったと思います。二月は体調も気力も秀れずいろいろと失敗を重ねていたと思います。

薄板・条鋼グループ

中居光世

社員として最優先されるべき安全面を怠り、皆様に迷惑を掛けました。この受賞機会に一段と精神的にタフな自分になれるよう応援して下さい。

☆ 三月度ブービー社員

厚板・条鋼グループ

大見光孝

配送中に接触事故を起こし会社、得意先に迷惑をかけ、自分自身もケガを負いました。一人の勝手な行動が沢山の被害を生む事を学びました。



「新たな旅立ち」

企画管理部部長代理

斎藤安平



強と合せ体験実習も身に付けてもらい、厳しい生存競争社会に取り残されない社員を育て上げ、今日の人生を無駄にせず、日々の仕事に役立つ様に頑張り続けます。

組織変更・人事移動

平成元年3月21日付

企画管理部部長代理

斎藤安平（市場開発課）

市場開発課係長

村上威津夫

（厚板・条鋼グループ）

杉原信良

（薄板・帯鋼グループ）

厚板・条鋼グループ係長

池口敏正（企画管理部）

＝新規採用＝

山野朋和・宮脇 勇・高島

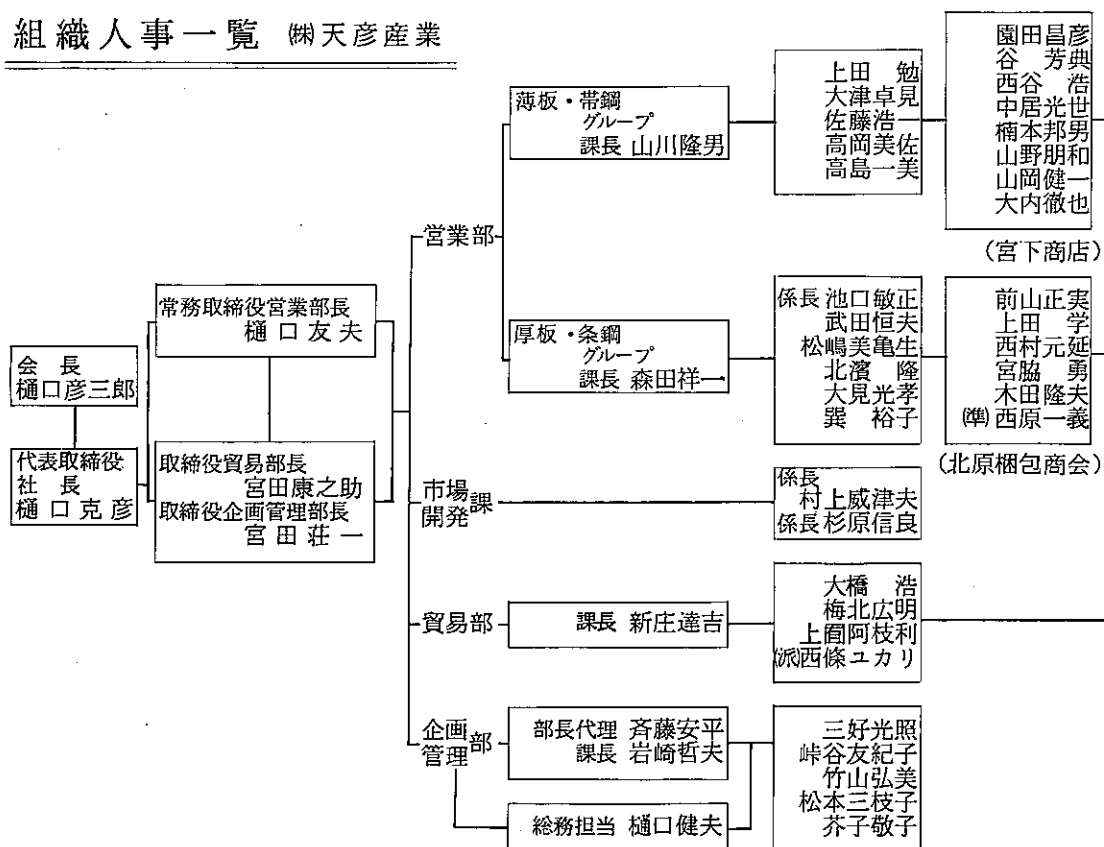
一美・上岡阿枝利・芥子敬子

山岡健一・大内徹也・

木田隆夫

二年間の通院から入退院し、無事に職場復帰出来た時は本当は平常心を失っておりまして。三十数年務めた自分の席があるか出社するまでは心配の種であり、席に座った時は内心ほっとしたのが本音であります。時も平成元年となります。新入社員の気持ちで職場復帰致しましたが、長年従事してきた営業活動からは退き、三月の人事異動により企画管理部に職場を変更してもらい、全てに一年生の気持ちでスタート致しました。しかし三十数年、体で修得した宝を誰かに残そうと考えて、会社に完全主義人間を作り上げ、頭の勉

組織人事一覧 (株)天彦産業



シンガポール

研修旅行

平成元年三月九日より十四

日(二班に分かれて)まで、三井物産㈱、野口氏、古川鋼材㈱、古川社長同行で、社長以下社員全員(海外旅行初めて、十余人含む)が、元氣に行って参りました。

今回の旅行の目的の一つとして、我社貿易部のシンガポール市場での、トップの取引先である金安工程私営有限公司の工場見学をさせて頂きました。

工場内は、整理整頓され、QC活動等も盛んに行なわれていました。又、コンピュータを導入しての、在庫管理がなされていました。

ニュートンサーカス(屋台集落群)での夕食会では、新鮮な海鮮料理に舌鼓を打ち、又朝はもろろん、我社恒例のジョギングで緑の美しい町並みの中を走りました。その他、

セントーサ島巡りなど自然を充分満喫致しました。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。



研修旅行を終えて

薄板・帯鋼グループ

高島一美

「輪郭のはっきりとした国」というのが、私が以前からシンガポールに対して抱いていたイメージでした。これは人々に対しても、風景に対して、天候に対しても、あらゆることにあてはまることなのではないかと考えていました。というのも、昨年訪れた中国

は、とてつもない広大な領土や、塵芥でばやけた景色や、自分達とはかけはなれた人々の生活等、明確な輪郭を得ることなく旅行を終えてしまっていたので、写真等で知る美しいシンガポールという国には、かなりの期待を抱いていました。

確かに、街は美しいし、国土も淡路島ぐらいということとで統制し易く、社会の発展の具合には目を見張るものがありました。緑が多く、夜間照明も観光地らしく、旅行者にとっては、非の打ちどころのない本当に美しい国でした。

は、かなり発展した国だと思えるのに、その裏側で、辛い思いをしている人もいるのだと思うと、東洋と西洋の象徴のような気もして、何故だかもの悲しくなりました。

確かに、街は美しいし、国土も淡路島ぐらいということとで統制し易く、社会の発展の具合には目を見張るものがありました。緑が多く、夜間照明も観光地らしく、旅行者にとっては、非の打ちどころのない本当に美しい国でした。

以前にテレビの特集番組で、シンガポールの学歴社会について報じていました。シンガポールでは、八才の時に受ける試験の結果で、人生のほとんどを決められてしまい、国内唯一の大学への進学者は、ほんの10%だそうです。この八才の時の試験は、なんと小学生の時から国民を階層分化させてしまい、努力よりも天性を重視する方針で、人間としてのやりがいを見失っているのだからかという疑問を持ちました。その番組の中で、ある女子大生が「国の方針は間違っているが、みんなが大学生になってしまったら、ゴミの清掃や窓ふきは誰がやるのですか。」と言っていました。見ていて何か割りきれないものが残り、又、いわゆる下層

の人々の憤りはどこで吸収しているのだろうかという疑問が残りました。そこで実際の人々の様子を見てみると、私が疑問を抱いていたことが馬鹿らしい程明るく楽しそうであきらめているのか、気付いていないのか、日本人の頭では考えもつかない事だと思いました。

つまり、シンガポールという国は、景色や天候、観光客の目に映るものは、はっきりとした輪郭で目に訴えてくるけれど、その社会形態や、人々の生活は、中国と同様、ぼやけたままでしか捉えることができませんでした。といって、この研修旅行で何も得るものがなかったかといえば、そうではありません。今回の体験で、私は自分の思考尺度の甘さに気付き、これから社会人として、生きていくために、幾つもの思考尺度を持つことがとても大切だということに気付くことができました。

という国は、景色や天候、観光客の目に映るものは、はっきりとした輪郭で目に訴えてくるけれど、その社会形態や、人々の生活は、中国と同様、ぼやけたままでしか捉えることができませんでした。といって、この研修旅行で何も得るものがなかったかといえば、そうではありません。今回の体験で、私は自分の思考尺度の甘さに気付き、これから社会人として、生きていくために、幾つもの思考尺度を持つことがとても大切だということに気付くことができました。

シンガポール
研修旅行を終えて

市場開発課

係長 杉原信良

実際、私の眼で見たシンガポールは、華僑の人々の地位の高さと、非常に多くの民族の複合国家であった。又、都市計画のすばらしさと、東南アジアの中心地である事を確認できたとともに、行政統治が思った以上に厳しかった事が印象に残っている。

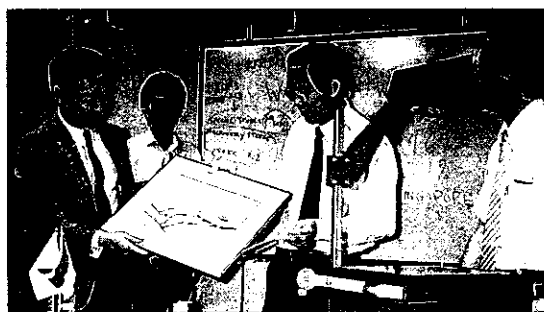
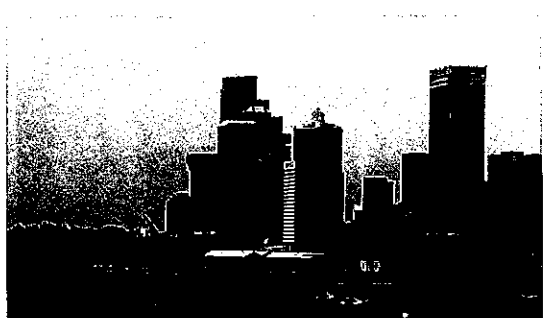
日本企業の進出を確認すると、八五二社にも及ぶ。私達が滞在したウェスティンプラザホテル周辺や、オーチャード通り、フリーウェイ、ジュロン工業地区等、いたるところで日本企業の名称が目に入る。自動車、フィルムは九割以上を占めており、衣食住のあらゆる分野での信頼は高く、シンガポール国民の生活に深く浸透している。

路上は美しいといえる。緑をふんだんに取り入れ、公園

もところどころに見ることが

できる。高層ビルは、新しい建築を取り入れ、近代都市そのものであり、ニーズ諸国ナンバーワンとして、そして、

世界でもクリーンな都市として通用するに違いない。このクリーンさは、いかに観光にウエイトを置いているのかを伺えよう。シンガポールは、過去にイギリスの植民地とされた事で、アジア文化に西洋文化が加えられ、マラーイオンに象徴される様なオリエン



タルミステリアスの融合が、観光国家としてのセールスポイントとなっていたようだ。第一印象でも述べた通り、シンガポールという国は、全てが華僑中心に動いている。工場見学をした川林企業有限公司の説明の中でも、華僑とその他の民族の貧富の差が明確にあることを学んだ。シンガポールには義務教育はないが、小中学校への就学率は、八五%であり、驚く事に小学校の三年時に、職業コースと

進学コースとに区別される。

大学まで進むのは全体の一〇%で、その中で九〇%が中国系の学生で占められている。

又、雇用状況をとって見ても、中国系は事務管理、マレー系インド系は労働者・専門職が多く、実際、川林企業有限公司、金安工程の現場はマレー系であったし、タクシー、市バスの運転手もマレー系、インド系の人々であり、ホテルのフロント、地下鉄職員、免税店の販売員、警察官等には



中国系の人々であったと記憶する。政治においても中国系が実権を握っている。この現状の中、シンガポールでの日本企業の進出のポイントは、華僑の人々にどれだけの利益を生むものなのかという事と、日本の経営をどのようにして理解、納得させるかという事であると思う。

民主社会主義国家のシンガポールと日本との差を見て驚かされた事がある。それは、国の統治力の強さである。ク



リーングリーン政策、期限付の土地の貸付制度、徴兵制度、労働人口を増やすために子供を三人以上つくる事を奨励しているのである。一見、観光を中心とした自由主義国家と考えるのに、これらの事から庶民の生活にまで行政政策が厳しく行き届いていて、これが民主社会主義国家なのだと強く感じた。

朝礼のテーマで取りあげられている「八百半デパート」に出かけた。シンガポールで



の八百半成功の原因と、日本食品が本当に売れているのかを確かめたかったからだ。時間の都合で、電化製品、食品売場を視察した。電化製品は、日本製の他、台湾、西ドイツ製が多く、クーラーはやはり高価すぎるのか、扇風機が売場を占有している事が印象に残った。八百半デパートの成功の要因は、日本製品の信頼感と、冷房がきき快適な店内そして、確認はとれなかったが、重要職に現地人を採用し

ている点であろう。

世界的にも寿司ブームは耳にするが、シンガポール国民に日本食がどう映っているのかに興味を持っていた。そこで、食品売場の刺身コーナーへ行き、販売員に聞いてみた。午後六時三〇分を過ぎているせいか、四、五人しかいなかった。「刺身は食べますか」との質問に、販売員は「ネバートライ」と答えた。又、「魚は好きですか」という問いかけには、「好きです、もちろん。」



般市民のありのままの姿だと思ふ。シンガポールと日本の食生活は、本質的に異なり、シンガポール国民には合わないようであった。日本の刺身が、シンガポールで意外に売れているという話は、湯通ししたタコなどが少し売れたぐらいの事だろうと思う。

今回の研修旅行の最大の目的であった工場見学先である、金安工程私営有限公司は、機械構造用鋼、工具鋼でシェアの三〇%占有している。天彦としては、この海外得意先のネットワークにどこよりも、タイムリーに速く提供できるポイントがある。これを武器にし、ステンレスや金型等の販売を拡大しなければならぬ。

最後に、いつもながらに信頼信用がいかに大切かを知らされる。川林、金安の企業視察を終え、商売の基本はこれ以外ないと感じる。

シンガポールは海産物は豊富ですから、でも刺身はダメ。」と、生の声を聞くことができた。生身の魚は、気候風土上いたみやすく、食べないのであろう。全て「フライ」して食べているようである。そういえば、空港のスポーツ店の店員の屋敷風景を思い出すと、厚紙にくるめた弁当は、長い米と、ソーセージの様なものと魚を炒めたおかずで、無表情で、周りを無視してのんびりと食べていた。これが、一

シンガポール

研修旅行を終えて

薄板・帯鋼グループ

園田昌彦

私は、海外へは今回で三度目の旅行でした。中国と台湾では、あまり活動的に街並みを散策したりしなかったのですが、今回は治安の良い国だと聞いていて安心感もあったのか、一人で色んな店や街並みを散策しました。そこです感じ、また疑問に思った事は、日本に比べ所得水準が四分の一というのに物価は二分の一から三分の一ぐらいになるので、本当に所得水準が低いのだろうかということです。そして、公園の中に道路やビルを造った国と言っても良い程、街にゴミがありませんでした。話によると罰金が厳しい為だと言っていました。果してそれだけの事で、政治の力だけでこれだけの街が出来、又、維持出来るのだろうか疑問に思いました。日本は

よく真似が上手で、又、頭の良い国だと言われますが、何故自分で自分の首を絞める様な事をやり、後悔ばかりしているのだろうか。確かに世界で有数の経済大国にはなりませんが、シンガポールの人々の持っている国というもののへの意識（小さい国なのに色んな他に誇れる物を多く持っている）それだけを見ると、学ばなければならぬと思います。我天彦でもQC等で美化、安全などうたっています。社例を見て真似しているに過ぎません。シンガポールの人々の美に対する意識の本質が理解出来ていなければ、本当の意味での整理整頓や安全確保は不可能だと思います。例えば、罰金制度を取り入れたとしても、誰も見ていないから良いだろうとか、一人ぐらいい乱すのがいても誰かがやってくれるよとかいう意識がはたらいってしまうと思います。もう一つ思った事は、金安

工程私営有限公司で各ポジション別に個室になっている事です。私の感覚では、ワンフロアの方が意志の伝達や情報の確保、連絡がスムーズにいき、合理的だと思うのですが、在庫の管理は非常に合理的に行なわれているのに反して矛盾を感じ、言い方は悪いかもしれませんが、一種の見栄みないなものさを感じました。しかし、考え方を換えれば個室にする事によって伝達しよう、知ろうという受動的でない積極的な意識が働き、その意識が他にも生かればこれは非常に良い事だということにもなると思います。

今回の旅行で私が学ばなければならぬと思った事をまとめると、美化というもののへの意識改革、これから国際化社会となっていく上で、日本人にそのセンスのなさが必要、積極的な仕事に対する姿勢、この三点です。これを機に、英語の勉強をしたいと思います。

樋口社長

「結婚二十五周年」

平成元年五月二日、樋口社長夫妻は、銀婚式を迎えられました。社長御一家は、喜ば

しきこの日を記念し、また、奥様への二十五年間の労をねぎらう為、四月二十九日より五月一日までの三日間、思い出深き新婚旅行の地である、鹿児島、宮崎へと御旅行されました。いつもお忙しい社長ですが、この三日間は家族団らんを思う存分楽しまれたそうです。

「あつという間の二十五年間でした」とは、奥様の談ですが、二十五年もの間、喜びも悲しみも、乗り越えてこられるのは、相当の御苦労であったことと思います。これからも、御家族仲良く、健康でお幸せに過ごしていただきたいと、社員一同、心より願っております。



北濱 隆氏

結婚

平成元年、四月二十二日、ホテル・セイリウにてめでたくゴールインされました。新婦の智子さんは、披露宴の間中、嬉しくて涙が止まらなかったという、とても心暖かい女性です。友人の多く集まる明るい家庭をつくるのが夢だそうです。

末永くお幸せに……♡



六十三年度

天彦十大ニュース

- 一、TH運動0(ゼロ)からのスタート
- 二、営業・現業一体化組織 独立採算制スタート
- 三、ベスト社員・ブービー社員の新設
- 四、船井総研営業指導始まる
- 五、社長講話の管理者研修・NT会メンバーによる一般社員研修
- 六、定期昇給の廃止 能力給制度 月一回図書配布 残業手当一率支給
- 七、NKK(高級工具鋼)販売開始 縦型・丸鋸の導入
- 八、三菱丸棒販売開始 初の会社案内発行 新卒者7名内定
- 九、樋口部長、常務取締役就任
- 十、合併後、初の海外研修旅行(台湾)

初優勝

NKK 藤森氏

去る五月十三日(土) 近江カントリークラブにて、悪天候の中、第十三回スカイブルイ会ゴルフコンペが開催され、NKK藤森氏がパワーのゴルフで二位以下を寄せつけず、初参加・初優勝の偉業を成し遂げた。戦績は以下の通り
優勝 藤森(N)・二位 橋本(日)・三位 郷田(ゴ)



四位 山本(山)・五位 北

尾(明)・天彦賞(十位) 三

宅(N)・BB 西原(天)

BG 藤森(N)

田 N・NKK、日・日新製

鋼、ゴ・ゴダ工業、山・山

上製作所、明・明鋼商事、天

・天彦産業

第十四回は十月頃開催予定

TT記



懸賞クイズ?

今回は、簡単な問題ですので、皆様、ふるって御応募下さいますようお願いいたします。

? 問題 ?

平成元年度の新人社員は、男子何人、女子何人でしょうか?(ヒント・P7、P8を参照のこと)



◆応募方法◆

ハガキ、又はFAXにて左記宛までお送り下さい。

☎五五九

住之江区南港南

五〇一七二

(株)天彦産業 クイズ係

FAX番号

〇六一六一三―三三六七

締切り・平成元年 八月一日

賞品・テレホンカード 十名

「編集後記」

今年も豊富な話題を多くの方々に喜んで頂ける様、頑張っていきたいと思ひます。

THグループ一同

