

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 Ⅷ(06)613-2361(代)
編集発行責任者 T.H.グループ (谷 高岡 上田勉 杉原 松嶋 佐藤 山野 大橋千)

「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。

「経営方針」

高付加価値と低コストの同時達成。
TH運動を完結する。

TH運動

- ◎ グローバル志向をする
- ◎ 本質を握む
- ◎ 完全性を追求する



平成元年より、個人・個人の人生設計(一年・三年・十年後のありたい自分の姿)を付けしました。

TH運動完結の年を迎え、企業理念を明確にし、全社員が明日を見つめ、夢と希望のある天彦の未来像を描き、それに向って着実につき進む、戦略・計画作成の年と、位置付けしました。

代表取締役社長
樋口克彦

「企業文化こそが 夢のある 未来を創る」

作り、今年もそれぞれが、自分の将来に九十項目の思いをめぐらせました。

全社員が求めている個人のビジョンを、手許に引き寄せ、時代や社会の要請にマッチしているか、どうか、自問自答しなければなりません。

この個人の幸福と企業の繁栄を、リンクさせるためには近視眼的な発想ではなく、夢とロマンを持ち、グローバルに物事を捕えなければならぬと思います。

夢が大きければ大きいほど個人・個人の成長が、いよいよ求められ、能力開発と共に伸び伸びとその力を発揮する土壌作りの、企業文化の確立が急務になってくるのです。

今年度の重点活動「企業文化の確立」「人材育成」「新規顧客・需要創造」「中長期計画作成」「新事業・拠点開発」は、すべて将来創造・全体最適の視点から、実行されなければならない。

南港に本拠を構え二年半を経過し、西独製の縦型鋸、同業者では初めてと思われる、

センサー・NC付きオートシヤーリング二台及び、クラッド鋼板半自動組立機のオーダー製作等、大型の設備投資も一巡し、お客様のニーズにお応えする体制作りが整ったものと思います。

いよいよ、これから、これらのハードを生かし、無限の資産である人間の能力を開発・育成し、企業理念を具体化し、社会的存在観を昂める途を、歩み続けなければならない。

先行き不透明で変化の激しい今日「社長ならどうするか」「社長ならどう考える」「社長は何を求めているか」の、判断基準をベースとして、自由闊達に、よりよい未来作りのため、平成二年度経営指標を、必ずや、大幅にクリアーしてくれるものと確信しております。

売らない勇気も

必要である

常務取締役 樋口友夫

円安・株下落・金利上昇と九〇年に入って世の中の動きが急変してきました。益々企業格差が大きくなってくるのが平成二年度だと思っています。

今期重要課題として、次の三つに絞って方針としたい。

一つ目は昨年の反省に立ち数値感覚を磨くことで、特にリーダー・サブリーダーには強化したい。全ての仕事を数値でとらえることによって、

モノの本質を握み、先手先手と働きかけることが出来ます。情報の取り扱い方・加工の仕方が下手なものも数値感覚が低いからだと思っています。

二つ目は新規顧客開拓です。市場開発グループを中心に国内営業担当全員に新規開拓を行なってもらいます。船井総研のコンサルタントでも、市場開発プロジェクトを設けその充実を図ります。市場開発グループについては、需要

創造を最優先し、高付加価値商品とサービスの販売により少ない売上でも大きな利益を稼げる事を立証させたい。厚板条鋼グループについては、NKK工具鋼の拡販です。固定観念が優先しがちな品種だけに、今ある観念を白紙にして思い切った小売展開を行なう必要がある。また、薄板帯鋼グループについては時流に対応すべく、冷延・磨材を拡販し、現状プラス一〇〇トン(月間)を目指したい。

三つ目は商品戦略です。お客様は「必要なものを買う、古いものは買いたくない、使いたくない」のです。在庫は正に悪です。まして長期在庫は、お客様に背を向けているのと同じです。情報収集が完全であれば在庫は持たなくてよいのです。

以上の課題を達成し、お客様のためにならなければ、注文があっても売らない勇気を持つことさえ出来る営業を目指したいのです。

勝ち残る企業創り

常務取締役

御手洗勝也



今年度より、貿易部の強化と管理面の整備を目的に、三井物産(株)より出向することになりました。昭和三十三年、三井物産に入社、その後米国ヒューストン・インドネシアはじめ各支社を経て現在に至っております。

私が天彦産業でやらなければならぬ最終目的は、収益性の高い会社にするということとであります。そのためには現状の問題点・改善点をできるだけ早く、会社として見つ

めていく必要があります。私が見た天彦産業の魅力として社長の「手づくり経営」と、社員の若さ・やる気・熱意、それが会社全体の活気を生みだしている点が挙げられます。これらは全て、会社としての成長性につながるものですがその反面、若さゆえの経験の浅さが問題となり、ここで各部門におけるエキスパートの必要性が出てくるのであります。そのためにも全社員が自己のレベルアップをしていかなくてはなりません。今ある力をスピードアップして発揮することによって「攻めの経営」を行ない、これからの競争社会で、ただ単に「生き残る」のではなく「勝ち残る」企業を創り上げていかなければなりません。まずは、社長の補佐として経営方向を明確化した上で中長期計画を立てその計画に基づいた目標を設定することが天彦産業での最初の仕事になるであろうと思っています。

自己資本の充実

取締役企画管理部長

宮田莊一

平成二年度に管理部として取り組んでいかなければならないこととして、まず第一に自己資本の充実が挙げられる。我社の自己資本率は平成元年度で4・2%、これを今年度において10%へ引き上げる計画である。そのためにはまず、利益を上げ、剰余金を資本に加算していかなければならない。しかし、現在の金利は昨年の4・2%から7・5%と大幅にアップしており、借入金による金利の支出を抑える必要がある。借入金の中には、売掛金・手形・在庫があり、例えば、二億円の在庫を販売すれば、それから先、金利は全くかからなくなる。同じように、回収不能の売掛金や違算をなくし、受取手形については期日の短いものにしていく、こうすることによって、金利を減らして利益を

上げ、自己資本の充実に図らなければならない。

第二に、事務処理直接工数30%の削減である。自己の業務内容を30%という具体的な数字に沿って、もう一度考え直していくことによって、自己意識の向上を目指す。その結果として、仕事のムリ・ムダ・ムラがなくなり、より完全な業務が遂行できるようになれば、それぞれのレベルアップと共に、会社全体へも大きくアピールできる面が出来るのではないかと思う。

英語の出来ない者は

貿易部員ではない！

取締役貿易部長

宮田康之助

平成二年度、貿易部は「変革の年」という方針で営業活動を行なっていく。目標経常利益は対前年比一五〇%アップの三千万円、売上ベースでは二十六億五千万円で一六〇%アップを目指す。この数字確保のための戦力として国内営業部より山川課長を迎え、

今まで私が先頭となって海外

得意先との交渉を行ない、部

下は下請け的な存在であった

が、課長以下全員を最前線に

出して国内営業と同様の体質

とする。また、語学力の面

においても、スタッフ全員が前

期中には日常英会話までをマ

スターすることを約束し、出

来ない者については、貿易部

を去って頂くことにする。そ

のためには、英語圏の得意先

担当・長期海外出張も考え、

同時に海外での拠点づくりも

進める。そして、業務面にお

いても、新庄専門課長を主と

して、売上面のボリュームが

増え、平行してコストダウン

に努力し、業務上のミス一つ

でも、利益のマイナスとなる

ため、ミスを貿易部から排除

し、完全性の追求を行ない、

隠れた利益を出す大役を行な

っていた。最後に、本年

度よりクラッド鋼板の製造を

本格的に行ない「天彦ブラン

ド」を国内外に知らしめるこ

とも我々の大きな課題である。

有償のサービスを目指す

厚板条鋼グループ

市場開発グループ

課長 森田祥一

今期、我がグループは、有

償のサービスを提供できる組

織づくりを目指します。有償

のサービスとは決してお客様

に押し売りするものではなく、

自然な形で出来なければなら

ません。企業の武器とは人・

物・金・情報ですが、中でも

情報を重要視し、メーカー・

商社・お客様との相互関係を

密にしてムダを省き、高付加

価値商品の販売とコスト削減

の両方をクリアしていきたい

と思います。市場開発にお

きましては、ステンレスに関

する情報を収集し、計画達成

に全力を注ぎます。ステンレ

スの素材販売だけにとどまら

ず、二次・三次製品まで販売

の手を広げていきます。各取

引先より色々とお教え頂き、

そのことを武器にして、他方

面に進出していきたいと思っ

ています。

低コスト・高付加価値の

同時達成

薄板帯鋼グループ

係長 大津卓見

今年度、我がグループでは

経営方針をテキストと考え、

低コスト・高付加価値を目指

していきたい。そのためには

まず、QC手法を全ての作業

に導入することで原価意識を

高め、我社のセールスポイン

トであるオートシャーリング

をフル稼働させて低コスト化

を図っていきたい。また、新

規開拓に力を入れ、的を絞っ

たユーザーを獲得することに

よって15%、既存の得意先で

10%と合計で125%の利益をア

ップさせたい。新規ユーザー

に対しては日新製鋼の拡販品

種で付加価値の高い冷延・磨

鋼板の販売を積極的に行なう

ことで、目標を達成できると

確信している。目標在庫・一

七〇〇トン、低コスト・高付

加価値を目指し、今年度、頑

張っていききたいと思います。

「貿易だから」は今日限り

貿易部リーダー

課長 山川隆男

今年度は、まず今までの貿

易部に充満していた「貿易部

だから仕方がない」といった

固定観念を一掃することから

始めたい。貿易は特別、とい

う筈はなく、ただ逃げ道を作

っていただけである。甘い幻

想を断ち切り、厳しい現実に

立ち向うためにも、この一年

で必ず実行しなければならない

い。今までは、貿易部長に頼

りきりの状態であったが、営

業面、特に販売力の強化にあ

たっては、全員が担当として

の意識を持つことが最短の道

であると思われる。そのため

にも、各自が仕事の範囲を広

げ、自立していかなければな

らない。又、語学力の向上と

営業力のアップは比例すると

考え、半年間で日常英会話を

マスターすることが、明日の

利益を生み出す第一歩になる

と確信しております。

隠れた利益の追求

企画管理部

岩崎哲夫

今年度の経営方針「高付加価値・低コストの同時達成」について、管理面から考えてみた。まず、人材のレベルアップのため、QCサークルの活発化と研修を重点的に行なうことによって、社員の「質の向上」を目指す。新規採用については、大学訪問を行なうと同時に業界セミナーに参加し、営業活動の戦力となる人材を獲得したい。また、人事面においては、昇格に対しての社内資格規定を設ける基礎づくりを行ない、今後の各ポジションに対する条件づくりを行なう。低コストについては、現在の仕入及び加工先別に取引件数・内容のデータを行ない、その集約を営業サイドに働きかけることによって、請求書の照合等におけるムダな仕事・二重の仕事を排除していき、隠れた利益を追求する。

組織変更・人事移動

平成二年三月九日付

常務取締役兼営業部長兼

薄板帯鋼グループリーダー

樋口友夫

常務取締役(内定)

貿易・企画管理部担当

御手洗勝也

厚板条鋼・市場開発グループ

リーダー

課長 森田祥一

貿易部リーダー

課長 山川隆男

(薄板帯鋼Gリーダー)

貿易部専門課長

新庄達吉

(貿易部課長)

薄板帯鋼グループ

係長 上田 勉

薄板帯鋼グループ

主任 上田 学

(厚板条鋼G)

新任あいさつ

薄板帯鋼グループ

係長 上田 勉

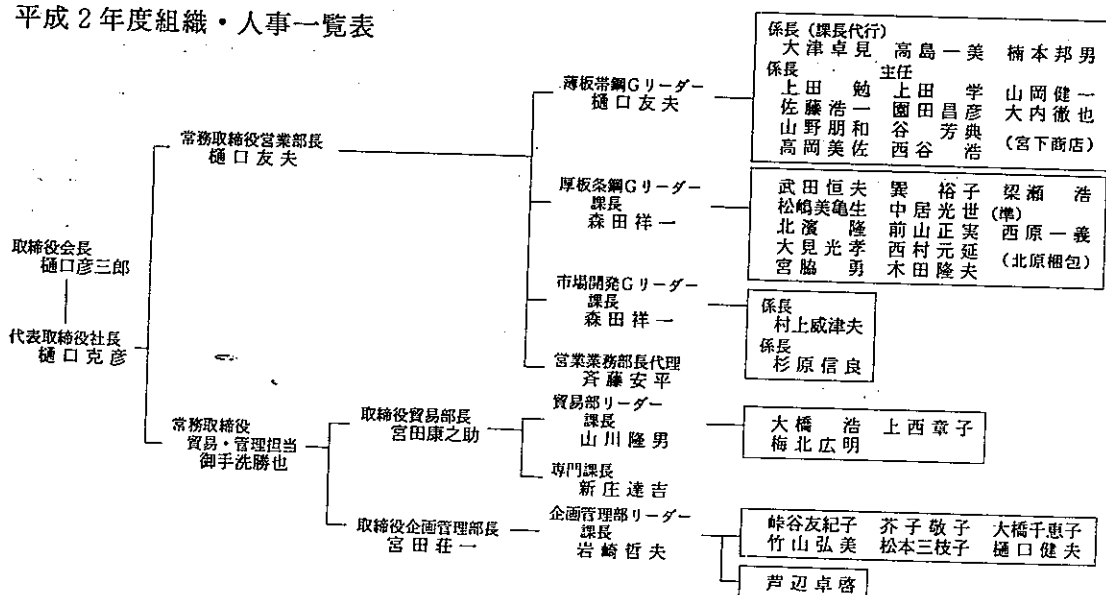
この度、薄板帯鋼グループの係長に任命され、責任の重さを感じております。これからはより一層、企業理念や経営方針の現場レベルでの具体化を要求される立場となり、部下との会話の中で自然な形で企業理念や経営方針が語り合えれば、中間管理職としての職を全う出来ると思います。これからも一生懸命頑張りますので、よろしくお願い致します。

薄板帯鋼グループ

主任 上田 学

今まではリーダー的な存在でしたが、これからは真のリーダーとしての自己の確立をしていく必要があります。作業の効率アップと低コスト・高付加価値の同時達成をするためにも、業務内容を数字でとらえて営業サイドに現場の声として訴えていきたいと思っています。

平成2年度組織・人事一覧表



「委員会報告」

今年度委員会活動において、経営方針の重点活動に揚げられているように企業文化の確立・自己啓発ということ念頭に置き、この一年、活動していきます。

ハッラツ施風

ハッラツ委員会
平成二年度、我がハッラツ委員会としましては、我社のポリシーである「同一思想・同一価値観」を満たすことが出来る様に見直しを行ない、この一年、活動していきたいと思っています。

又、ここへきて「マンネリ化」してきた委員会活動を活性化し、常に向上性を持った名前のとりのハッラツとした委員会にしています。例えば、TENHIKO IRONMAN RACE、グループ対抗駅伝、室内競技でのレクレーションなど、これまでジョギング、ソフトボ



ル、ボーリングにとどまっていた行動範囲を広げ、ハッラツとした天彦産業を委員会全員が一致団結して作り、社内にハッラツ施風を巻き起こしたいと思います。

安全パトロールの実施

スッキリ委員会

平成二年度のスッキリ委員会の具体的行動として、

- ① 整理整頓の徹底的追求
- ② 月一回の大掃除
- ③ 鍵開け、戸締り当番
- ④ 年二回の交通安全講習会
- ⑤ 月一回、安全と美化に対する標語の募集
- ⑥ 毎日の掃除当番の徹底

以上、6項目の事柄を中心に活動して行きたいと思っています。中でも、安全面においては昨年以上に注意を払い、例えば現場内をスッキリ委員の方で、月に一回は、パトロールなど行ない通路や材料等がきちんと整理されており、安全な状態であるかなど、徹底的に管理して行こうと考えています。内容的には、昨年の引き継ぎ事項が多いが、平成二年度においては、とにかく「整理整頓」を中心に活動しますので、よろしくお願い致します。

経営理念・方針の浸透

ヒラメキ委員会

平成二年度のヒラメキ委員会は、経営理念や経営方針を全社員に浸透させ、これを各個人の考え及び行動の原点として自己啓発を行なって頂きます。本年度の活動内容としては、従来からの朝礼においては、業務面と自己啓発の両面でのレベルアップ、社長朝礼においては、全社員にメモを取ることを義務づけます。また、人生設計については、各自の達成度合の確認の場を設けて、進行状況によっては指導することも考えて、全員に達成感を味わって頂くことと同時に、次回の人生設計においては、よりハイレベルな設計を期待します。以上二点を重点事項とし、図書登録・社長ディスカッションを含め今年度のヒラメキ委員会は、甘えをなくし、真面目に取り組む委員会として活動します。

社内報は

「営業活動である」

THグループ

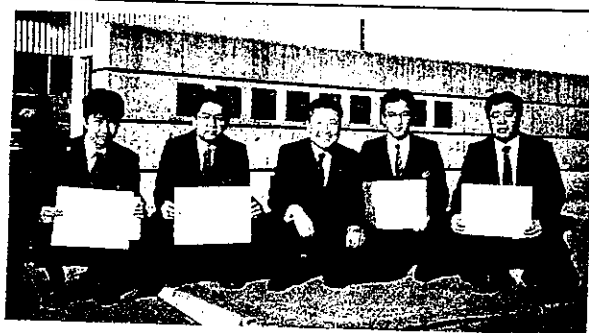
今期、THグループの活動としては、まず前年度に一回しか発行されなかった社内報を、この号を含めて三回発行し、この社内報が、我社の営業活動に匹敵するものであるという重要性を再認識して行動していきたいと思っています。また、社内報以外では、天彦プロモーションビデオの制作や、社内行事・イベント開催時には、ビデオ及び写真撮影を行ない記録として残していくことを考えております。我々THグループの報道によって、他の委員会の活動が何倍にも生かされてきます。私自身、THグループ・委員長とも初めてなのですが、リーダーとしてメンバーを引っ張っていく熱意は誰にも負けません。今期、天彦産業の広報部であるTHグループの活動を大いに期待して下さい！！

☆天彦賞☆

薄板帯鋼グループ

佐藤浩一

本当に、嬉しいですね。平成元年四月より、我社の上位得意先を営業二年目の私が担当させて頂き、当初は得意先窓口の方に「メッセンジャーボーイではダメだ」と指摘されユーザーに対する、営業の心構えを教育して頂き、また日新製鋼の方々からは、情報の重要性を学びました。樋口常



務より「一年間我慢し勝負しなさい」と言葉をかけて頂き

今年は自分の勝負の年又受賞の年と心に言いかけアクシヨンを起こしました。まずは九時三十分迄には会社を飛び出したことは全営業マンに、影響を与え会社の活性化にもつながりました。この事で、九月にはベスト社員にも選ばれ最終的に天彦賞を受賞できました。来年も又この賞を受賞できるよう昨年より一層努力し、皆様の期待に応えられるよう頑張ります。

☆成長賞☆

厚板条鋼グループ

森田祥一

今回より管理者も対象となり、初年度に受賞できたことに感謝すると共に重責を感じます。振り返るとこの一年、自分に与えられた仕事が100%達成出来たとは思えませんが常に何かにチャレンジしてきたことが評価されたと思います。次回は天彦賞を目指して努力していく覚悟です。

薄板帯鋼グループ

大津卓見

この度、成長賞を受賞できたことは、今までの受賞の中で一番嬉しく、また、身の引き締まる思いです。社員の皆さんの協力もあり、自分をアピールできるチャンスは数多く与えて頂きましたが、自ら働きかけていく部分については、少し足りなかったような気がします。これからは、自己の成長によって他人に影響を与えられる自分を確立していきたいと思っています。

☆新人賞☆

厚板条鋼グループ

宮脇 勇

新人賞を頂き本当に有難うございます。この賞を頂いたのは、入社以来、毎朝ジョギングを続けたことをはじめ、何事にも積極的に取り組んだ事を評価して頂いたからだと思います。これからも奮然となく、皆様の期待に応え、天彦賞・成長賞を目指して努力していきます。

平成元年度

・ベスト社員
・ブービー社員

月間ベスト社員・ブービー

社員が制定されてから早や、二年が経過しました。この間社員の「人を見る目」が養われ、ベスト社員については、自己のレベルアップと他人への影響力、ブービー社員については、自己の能力が十分に発揮されているかなどが基準となり、この制度が社員の意識改革に大きく寄与しているといえます。今後、よりハイレベルな戦いに乞うご期待。



◆ベスト社員◆

4月度・・・大津卓見
5月度・・・峠谷友紀子
6月度・・・高岡美佐
7月度・・・武田恒夫
8月度・・・巽 裕子
9月度・・・佐藤浩一
10月度・・・宮脇 勇
11月度・・・北濱 隆
12月度・・・峠谷友紀子
1月度・・・前山正実
2月度・・・上田 学
3月度・・・峠谷友紀子

◆ブービー社員◆

4月度・・・岩崎哲夫
5月度・・・杉原信良
6月度・・・新庄達吉
7月度・・・園田昌彦
8月度・・・杉原信良
9月度・・・岩崎哲夫
10月度・・・新庄達吉
11月度・・・松嶋美亀生
12月度・・・岩崎哲夫
1月度・・・松嶋美亀生
2月度・・・佐藤浩一
3月度・・・上田 勉

初体験

「ゆずり葉荘研修」

昨年九月八・九・十日、二泊三日の缶詰め研修が宝塚のゆずり葉荘で行なわれた。管理職・入社五年以上の中堅社員を対称とし、研修の目的として天彦の理念・方針を具体化し天彦イズムを創り上げるというものである。研修に参加した社員に感想を述べてもらいました。

A班リーダー 武田恒夫

この研修が今までのものと根本的に違ったのは、建て前論は一際禁止、本音のみで行ない、役職を無視した意見交換のスタイルで行なわれた点です。研修の目的は、「天彦の思想・生き方を全員が解かる」という大きなテーマから具体的に社内的・個人的な問題を指摘し合うというものでした。社長の「この研修での最大の敵は建て前論である」という考え方から参加者全員

が本音ですさまじい程の意見を交換し合いました。ここで本音が出せたことによって、

今まで「相手が傷ついてしまう」とか、「自分がどう思われるのか」といったことを考えながら建て前論に走っていた自分を見直すきっかけがつかめたように思います。

研修は二つのグループに分けられ、A班の私は「天彦社員の条件」「同一思想・同一価値感とは」というテーマで話し合い、前者の社員の条件では、「戦略発想が出来る」「仕事は完全主義」「運命共同体思想を持っている」など五十以上の内容が出されました。全てが天彦社員に必要とされ、その条件を全員が持つて仕組みを創り上げていかなければなりません。

これが今年のキーワード、「社長ならどうする・社長ならどう考える、社長は何を求めているか」ということになるのではないでしょう。

平成元年度

天彦十大ニュース

- 一・TH運動二年目
- 戦略元年スタート
- 二・天彦マドンナ旋風
- 女子社員全員に名刺
- スカイブルー会二名参加
- 初の女性販売技士誕生
- 三・長期在庫・違算撲滅プロジェクト発足
- 四・オートシャーリング二基導入決定
- 五・社長講座新設
- 未来の天彦像を考える
- 資格・入社五年以上
- 受講料・月一〇〇〇円
- 六・創設以来・最多数八名の
- 新卒者を迎え、初めての
- 入社式を行なう
- 七・誕生日休暇新設
- 八・福利厚生施設の購入
- 九・シンガポール研修旅行
- 新卒内定者初参加
- 十・久居研修五名参加
- 優秀な成績を修める

まだまだ33年

勤続33年表彰

齊藤安平

平成元年十一月十七日、大阪商工会議所の国際会議ホールに於て、優良商工従業員永続勤務（二十五年以上）の受賞者六百一人の内の一人として、表彰を受けたことを感謝し、過去を振り返っての感想を報告致します。

早いもので、私がこの天彦産業に入社してから三十三年もの月日が経過しており、人生の三分の二を特殊鋼販売業務に精進して参りました。その間には幾多の山もあり谷もありましたが、今となっては良き思い出として私の心に残っております。

入社当時と現在とを比較してみると、従業員数は3倍、売上高においては80倍になっております。この80倍という数字の中に自分の貢献度がどの位あるのかと考えたり、自らが答えを出すことも時には

あり、自分が努力したことは大きくこの数字に表われていると確信しております。

天彦産業に入社して三十三年、その間、日本経済は急激な進歩を遂げ、GNPも世界のトップとなりました。これからの競争社会を勝ち抜いていくためには、知識を身につけ、知恵にし、自己のレベルアップをはからなければなりません。そのために、現在、商工会議所の勉強会をはじめ数多くの研修に参加しております。

今後も、この賞を励みとして頑張っていきたいと思っております。ありがとうございます。



福利厚生施設 の充実

この度、我社における福利厚生面の充実を計ることを目的とした施設の購入が実現しました。今回、購入されたのは、ダイワロイアルメンバーズクラブ、紀州鉄道が所有する施設で、国内・海外を合わせて五十ヶ所の地域に格安で宿泊できるシステムとなっています。この施設購入の意図としては、長期休暇を社員が上手に利用することによって、心身をリフレッシュし、新たな気持ちで業務に取り組めるようにということと、家族・友人とのコミュニケーションをはかるということが挙げられています。既にグループ旅行と銘打って、白浜・伊勢・琵琶湖の施設が利用されており、社員の間では大変好評を得ております。施設購入の意図を理解すると共に、十分に活用して頂きたいと思えます。

梅北広明氏

平成元年九月十七日

第14回

スカイブルー会

樋口社長が第三回大会に

続き二度目の優勝ノ

去る平成元年十月十日(火)

近江カントリー倶楽部にて、

女性二名を含む初参加六名を

向えての大会となった。

ファッションショーを思わせる

女性の服装を見せられ好ス

コアー続出の中、樋口社長が

3アンダーで久しぶりの優勝

を飾った。戦績は以下の通り

優勝 樋口(因)・二位 伊藤(因)

三位 吉川(他)・四位 影山(因)

五位 田井中(因)・七位 武田

(因) 注、(因)日新製鋼、(他)セラ

臨臨港製鉄、(三)三井物産、

因天彦産業 (敬称略)

▽てんひこ告知板△

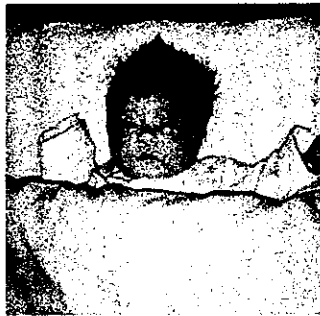
ご結婚おめでとう!!

新庄達吉氏

平成二年一月十五日

●奥様の静枝さんはなんと

十才年下です。



●奥様のユカリさんは二才
年上の姉さん女房。

ご出産おめでとう!!

大津卓見氏

平成二年一月十七日

●長男 翔里くん

上田勉氏

平成二年二月十五日

●長女 清美ちゃん

●次女 久美ちゃん

懸賞クイズ

? ?

平成二年度の経営方針にも
挙げられ、社員全員で完結し
なければならぬ運動は何で
しょうか?

◆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

T Hグループ宛

FAX

(〇六)六一三二二六六七

締切り・平成二年五月二十日

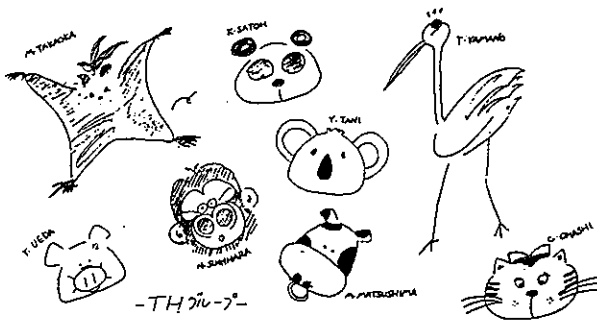
賞品・テレホンカード 十名



編・集・後・記

今年度初めての社内報を、
無事発行することができまし
た。今後もホットな話題を皆
様にお届けできるよう、頑張
りますのでよろしく願ひ致
します。

T Hグループ一同



-T Hグループ-