

「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** 大阪市住之江区南港南5丁目5番26号 TEL(06)613-2361(代)
編集発行責任者 T.H.グループ (谷 新庄 梅北 中居 西村 山岡 田中 藪内)

目指せ、21世紀に繋がる創業120年 リストラ120(5ヶ年間)

Restructuring

役職者への

期待と戒め

代表取締役社長

樋口克彦



リストラ120、スタートの年に、第二回役職者研修が行われたことは、誠に意義あることであると思います。この運動の成否は、初年度の取り組み方により、その行方を大きく左右してしまうものです。企業組織の中核に位置する役職者の果す役割は、その企業が、人的にも物的にも、拡大すればする程、大きくなるものと思われまます。又、そのレベルアップがそのスピードを決めていくものです。

今回の研修は、天彦産業の基本理念の理解と現状把握の共通認識に重きを置かれた。それぞれに期待されている役割と現実の姿とのギャップや基本理念と実際の行動や考え方のズレが、個々にクロージアアップされた。

自分が思っている自分と、他人が見ている自分との違いを、本音を引き出すことによって明らかにし、両者の一致を計る一助になったのではないでしようか。

役職者は、地位が上がるほど、社内にも与える影響も大きく、個人のプライド、面子よりも、全体にどうすれば良い影響を与えることができるか、という判断基準を持つべきだ、と認識されたと思えます。

幸い我社には、可能性ももった若者が集っております。然し乍ら、折角集った有能な人々を引っぱって行く役職者の意識と行動が問題です。

問必答をしてみして下さい。

(一)貴方は幹部として、今年の経営方針を徹底的に理解・修得し、部門の活性化を計り、方向づけの実行をしていますか。

(二)情報・知識の共有化・戦力化により、仕事の効率化・拡張化への創意工夫をしていますか。又、部下からの提案を引出す努力の実行をしていますか。

リストラ120も、役職者の能力不足による一部の部門に懸念がある事もいなめません。率直に言って会社も勿論困りますが、一番迷惑するのはふさわしくないポストにいたままになっている無能役職者の下につく部下です。戦場なら無能指揮者の部下は、全員打死にと誠に悲惨です。

役職者教育にも限界があり今の時代自然淘汰を待っている程悠長ではありません。いつの日か厳しい選択を迫られることを自覚して下さい。

役職者の皆さん、時には自

第二回役職者社外研修
びわ湖畔にて開催される

七月五日、六日、七日の二泊三日をかけて、KBSびわ湖教育センターにて役職者社外研修が行われました。今回は、一昨年のゆずり葉荘研修に続いて二回目で、新たに御手洗部長、大橋係長、上田主任の参加を得て、総勢十六名で行われました。

今回の研修のプログラムは、四つのテーマに分れており、第一研修テーマとして、事前に全社員に無記名でアンケートした「モラル・サーベイ」(従業員意識調査)の集計結果についての報告と問題点・改善点の討議が行われました。二日目は、A・Bの二グループに分れて、第二研修テーマの我社の経営理念の討議とその体系作り、第三研修テーマとして、天彦の二十一世紀への戦略と題して、我社の強味・弱味の現状分析と競合先に打ち勝つ為の対策が討

議されました。そして、今回のメインイベントとして第四研修では、裸の対話タイムと称して、アルコールの勢いも手伝って、社内や個人的な問題点に対して本音で語り合い、辛辣な批判や意見交換が夜を徹して行われました。

今回も二日目の朝に我社名物の早朝ジョギングが行われましたが、今回は何と普段の倍以上の六・五キロの長旅でした。かくして体力的にも、精神的にもハードスケジュールな役職者社外研修が無事終了し、この研修が明日の天彦に生かされることを期待してやみません。



社外研修

取締役管理部長

宮田荘一

(一)モラル・サーベイ

設問については多少不適当と思われるものがあつたが、全体的に意識の方向を良く表わしている。特に上司に対する

見方は、改めてほしい点の統計にみられる。約四十三%の人が多少に拘らず、有る」と答えているのは、その言動に対する厳しい批判であると受け止め、常に正しい有言実行が求められていると反省した。

(二)経営理念と基本の考え

モデルを基に我社の経営理念の体系を造る作業で、種々の表現が出されたが、言葉の統一的理解が不十分だと感じた。真の理解の上に立って造り上げなければ単に言葉のゲームに終ってしまう。そしてその掲げられた言葉が真に身についた、いわば企業風土から、にじみ出ているものでなければ、ただのお題目にすぎなくなる。同一意識と共通の価値

観を身につける事の重要性を強く感じた。

(三)企業の強味・弱味

企業の強味と弱味を適格に理解し、戦略戦術に活用しようという試みであるが、その中で次の三点の理解が重要である。(イ)見方によって強味にも弱味にもなるし若い人材が多いし若さのバイタリティは強味であるが、反面経験不足、技術未熟。(ロ)自社からみると強みが、他社からみると弱味となるし、多品種の扱いは商品知識の不足による不十分なサービスから顧客の不安不満を生じる。(ハ)強味を生かし切

っていないし、商社・メーカーの情報の共有と人脈の活用が必要である。

(四)エンドレス本音の議論、役員に対する不満指摘が多く、勉強、指導力、決断力、行動力、情報活用力等の不足を痛感した。全ての事に危機感をもって前向に考え、積極的に行動し全社に拡げる事が正しい企業文化の確立に不可欠だ。

社外研修

企画業務部課長

岩崎哲夫

管理職研修は今回で二回目だが、企画・実行担当として二、三の反省点があつた。

まず第一に、研修の企画・準備は少なくとも一ヶ月前から進めるべきであつたこと。

第二に、「モラル・サーベイ」の集計及び分析が事前に出来なかつたこと。第三に、内容的には社長におぶさる所が多いにあり、司会・進行の仕方をもっと勉強しなければならないと思つた。

裸の対話タイムに関して言えば、ああいった本音の話合いが日常の中に常に自然と出てくるような体質作りが必要だと思つた。そういうものが社風となつて、我社のモットーである同一思想、同一価値感が根付いてくると思う。

早朝ジョギングについては二年前の研修の時にはほとんど走れなかつたが、今回は六キロの道のりをそこそこのス

リードで完走できた。これはやはり、月水金のジョギング効果の賜であり、何事にも積み重ねの努力が大切であることを身をもって感じた。

最後に、私なりに今回の研修で得た教訓をまとめてみた。

- 一、積極的に、肯定的に、明るく前向きに生きる
- 二、感動できる豊かな感性と素直な心
- 三、すべての責任は自分、自立心と責任感
- 四、謙虚な心・向上心、一生勉強だという学びの姿勢
- 五、物事を本質的、複眼的にとらえる思考力

以上の教訓をこれからの行動に生かしたいと思う。



社外研修

営業部Cグループ係長

武田恒夫

七月五〜七日の三日間の研修に参加、「ゆずり葉荘研修」に続き二度目であり、緊張は初回に比べ多少、少なかつたように感じました。

今回の研修は一方通行の研修でなくグループに別れ、テーマに基づいて意見・考え方をまとめていき、発表会の時にさらにまとめていくやり方で行ないましたが、最終結論はこの研修内では完成出来ませんでした。それは、テーマが大き過ぎたこともありすが、もう一つの要因として、リーダーの役割りの大きさを痛感致しました。リーダーとは自分なりの結論を持ちながら各メンバーを引っ張っていく、ポイントが逸れて道はずれていけば修正する、同じ様にしていては、まともはしない点です。

二点目は天彦の強味・弱味を考えていくテーマで、同業

他社の強味・弱味との比較でまず感じたことは、資料を作る際に全社員に我社の強味・弱味を書いてもらったのです

が、研修参加者も含めて、具体的に出された項目が少なかつたこと、これは我々の強い所、弱い所が理解されていないのではないかと感じました。

強い所は全面的にアピールしていき、弱い所は改善していき、これが出来ない危機感を感じました。我々自身が先頭に立ち、引っ張ってゆかなければなりません。

本音タイムを含め他人を見る目、全体を見る目をもっと養っていく必要を痛感しましたし、今後弱味を具体的な対策で改善していきたいと思えます。



社外研修

管理部係長

大橋 浩

七月五〜七日の三日間、初めて役職者研修に参加致しました。この研修は毎年一回開催されますが、私自身は初参加の為、不安な気持ちで臨みました。実際その中に参加してみて感じたことは、いかに皆の意見を聞き、そしてまとめていくことが大変なことかということでした。そのことをまざまざと思い知らされたのが、研修二日目のグループ討論で、二グループに分かれて一つのテーマを時間内にまとめて発表するものでありました。その時はサブリーダーを務め、リーダーと共に意見をまとめていったのですが、

個々の意見の対立や、意見そのものが出なかつたりで、やってみると全然討論がスムーズに進まず、結局中途半端で終わってしまいました。確かに役職者ばかりで、私自身も個々の意見をすべて取り入れて

まとめようとしてしまったことも、完全に出来なかつた原因の一つと、今になって反省しています。

どんな場面でも、自分に与えられた役割を果たす為、常に回りの人々を引っ張っていく信念と、指導力が必要だということを感じました。ともかく私にとっては、大変有意義な研修でした。



社外研修

現業部主任

上田 学

私にとって今回は初めての役職者研修でした。初参加という事で、不安とあせりが交錯し、複雑な気持ちでした。

内容は、「我社の強味・弱味」「我社独自の経営戦略を作り出す」という二つの大きなテーマで意見や方法論を議論しました。私自身あまり発言が出来なかった事が少し悔い

が残りました。参加した事で今まで見えない部分が見えてきたり、本音で物事を言える場所だけに今までは味わえない体験をさせて頂いた事は今後の私にとっては良い勉強になりました。また、事前準備の大切さも、この研修に参加して改めて感じさせられた事も大きな収穫でした。

とにかく、今回の研修には自分の考えはこうですとはっきり言える為にも、事前準備をきちんとして参加致します。

リストラ運動の

浸透度合

ヒラメキ委員会

前号にて、リストラ二〇〇の浸透という事で、今期ヒラメキ委員会は、どう活動するか報告させて頂きました。その中間報告ですが半年が経過し、ヒラメキ委員会の実行度合としましては、当初の計画の半分程しか出来ていないのが現状です。

九月二日より、「てんひこニュース」をその日の朝刊（日経・日経産業・鉄鋼新聞・金属特報の四紙）より、社長に営業マンが必要な記事を選定して頂き、ヒラメキ委員でA三の紙面にして各セクションの担当に配布し、情報量のレベルアップを目指しています。

下期の計画としましては、上期の出来なかった事を実行し、又、下期の計画していたヒラメキ大賞・読書登録・デイスカッションを行なっていきたいと考え、残り半年を、

全力投球し、リストラ二〇〇の浸透を計って行きます。

バーベキュー大会

スッキリ委員会

去る八月二十八日(出)、スッキリ委員会主催のバーベキュー大会が天彦産業内駐車場にて行なわれました。今回は毎月一回行なわれているノーマイカーデーの一環として、天彦産業の全社員と来年春の新卒内定者が一堂に集って行な

われました。夕方四時三十分太陽がそろそろ西に沈もうとしている頃、溶接炉に火が点火され、いよいよスタート。鉄板はもちろん我社特注のS55C、肉も野菜もほどよく焼ける最高の出来栄え。出来たとたん、次から次へと長蛇の列、あつという間に鉄板の上は何もありません。スッキリ委員は全員、焼いたり、飲み物を運んだり、食べる時間など全くありませんでした。かくして、肉十七キロ、ビール五ケースはあつという間

になくなり、後には酔って寝ている人が一人、二人……：まあたまには野外でのバーベキューもいいものだと思います。



ゲーム感覚でジョギング

参加率アップノ

ハツラツ委員会

四月より新メンバーで活動を始めてはや半年。今年度のハツラツ委員会は、精神力、体力の向上を目的に活動を進めてきました。

一人ではとすればさぼってしまう早朝ジョギング。そ

の参加率をアップさせる為、七月より三ヶ月間、社長始め社員全員を七チームに分け、チームごとにジョギング参加率を競い合うというのを試みました。すると、我々委員会の狙い通り、参加率はグンとアップしました。今後、この様にゲーム的要素を取り入れて、楽しみながら体力向上ができる企画を考えていきたいと思ひます。

また、去る九月二十九日に開催された大阪鉄商健康保険組合主催のボウリング大会において、我社からは十四人と多数参加し、左記の通り好成績を収めることができました。

（森田、武田）

（谷、松本）

男子ハイゲーム賞ー森田
女子個人三位ー峠谷



得意先訪問

株式会社野水鋼鐵店

■会社概要

- 創業 明治四十年
- 設立 昭和26年5月18日
- 資本金 一千万円
- 年商 十二億円
- 営業品目 特殊鋼 及び 普通鋼全般

今回は我が社の得意先訪問第二弾として我が社の売上シェア一・二を争う野水鋼鐵店をご紹介します。

同社と我が社の取引関係は古く、昭和二十三年からの取引です。我が社の現在の会長が鋸の拡販で同地（新潟県三条市）を訪ずれたのがきっかけで今日に至っています。我が社の樋口社長は同社の役員でもあり運命共同体的存在の会社でもあります。

同社の経歴は、明治四十年初代野水平七氏が鉄鋼販売問屋として野水平七商店を開業したのが最初で、現在は特殊

鋼、普通鋼、表面処理鋼板など幅広い扱いをする問屋に発展させてこられました。

同社は現在二千トンの在庫を持ち、県内の鋼材販売の老舗でシェアナンバーワン、又日新製鋼の特約店でもあり、製鋼メーカーとユーザーに直結して技術サービスやアドバイスを行ない、ハガネに関するノウハウを持つ流通としては県下随一と自負されておられます。

同社が特に強調されていたことは、我社でも実施していませんが、従業員を東京経営センターの三泊四日の強化合宿訓練に参加させ、精神面での強化など人材育成に力を入れていることで、人材育成には資金投資は惜しまないとの事。シャリーング加工においては現在八台のシャリーング設備を有し、お客様のニーズに合わせた対応をしておられます。年々合理化、自動化の向上によりコスト引下げを実現すると共に、材料管理、工程

管理、シャリーング技術の研修会など、日々時流に乗った対応をされています。

最後に、同社の企業理念として、「ユーザーニーズに対応できる企業であれ」を合言葉に社長以下十七名の社員全員が一丸となってやられていることや、又新潟という地域は作業工具、金物、刃物の街、これらの業界の技術と品質向上への貢献度合など、明治四十年から培われてきた財産と声を大にして話しておられたのが印象的でした。



団地内企業紹介

オリベ鉄鋼株式会社

■会社概要

- 代表者 織部成一
- 資本金 三千万円
- 年商 六十八億円
- 取扱品 鉄筋・建材製品

同社の主要取扱品目は異形丸鋼、言わゆる鉄筋とそれに付帯する鉄骨工事で、全売上の九十パーセントを占めるこの事で、その鉄筋の在庫量は常時三千トン。市況の影響を受けやすい商品であるが、ユーザーと誠実におつきあいしその供給責任を果たすことが大前提であるとおっしゃる。

今後力を入れていきたい商品としては、ユーザーが建設業者であるので、建設関連商品、例えば、ユニットバス等の取り扱いを増やしていきたいと考えておられる。

従業員数は二十一名（男十七名、女四名）で、社風としては各自の自主性を尊重し、

のびのびと自由で風通しが良いとの事。特にユニークなのは、各営業マンの机をなくし共同の机にしていることで、営業マンは朝早く会社を出て営業に回っているとの事でした。



OSP団地内

企業訪問

中嶋産業株式会社

■会社概要

- 代表者 中嶋 秀章
- 資本金 六千万円
- 年商 百五十億円
- 設立 昭和45年4月1日
- 月間鋸断量 二千トン

北野産業株式会社

■会社概要

- 代表者 中嶋 秀章
- 資本金 二千万円
- 年商 二十億円
- 月間鋸断量 千五百トン

両社の営業品目は、極厚鋼板精密鋸断、レーザー、プラズマ切断など、これらの切断には、定評がある。

在庫品としては、(厚み)

- SS400は、4・5〜7・0
- 0ミリ、SM400AとSM
- 490Aは、9・0〜15・0
- ミリ、HTP55と60は、
- 4・5〜12・0ミリで各定尺



及び最大3200×13000ミリというサイズもある。

主に産業機械関係向けが、

中嶋産業、そして北野産業は、

建築関係向けがメイン。

クラブ活動も活発で、大阪

市工業経営組合野球大会優勝

という実績もあり我天彦野球

部にとっても「手ごわい」?

存在だ。そして全日本社会人

選抜パワースタッフ大会

(神奈川県藤沢市)八十二・

五キロ級六位、九十キロ級で

は三位入賞という成績。クラ

ブ活動を通じ身心共に鍛えて

おられ、若い社員への期待が

高まっている両社だ。

ダイヤモンドセールス

体験記

営業部Bグループリーダー

大津卓見

今回、三井物産㈱の依頼で

関連会社である物産ダイレク

トマーケティング社の扱うダ

イヤモンドのセールスキャン

ペーンを初めて体験しました。

当初、私としては、セールス

インストラクターに我社の得

意先を紹介し、同行訪問すれ

ば良いというぐらいの事しか

頭にありませんでした。また

今まで扱ったことのない一般

消費者向けの商品で、しかも

高額なダイヤが本当に売れる

ものなのか、半信半疑でした

し、また売れるとしても、よ

ほど相手が必要としない

限り、売るタイミングが難し

いと思っていました。

そういった気持でスタート

した中で、セールスインスト

ラクターが私に言ったことは、

「私は商品の説明をするだけ

で、本当に売込むのはあなた

です」と話され、「この商

品は生活必需品でもなく、高

額なもの飛び込みでは売れ

ない。担当者と先方の結び付

きがどれだけ強いかがポイン

トで、日常の営業が軌道に乗

っている先でなければ絶対売

れない。」との事でした。確か

に、同行訪問をして、義理で

買って頂いた部分も多いにあ

りました。本当に自分自身

が商品にほれ込み、誠心誠意

お客様に勧めなければ商談が

成立しない事を知りました。

そういう意味では、当初の

目的であるセールス方法を学

ぶ研修も出来、本業の鋼材の

販売にも新鮮な形で取り組み

今後、商品にほれ、お客様の

為にも良いものを提供する喜

びを味わっていかなければと、

今回を期に学びました。

今回のセールスキャンペー

ンにおいては、夜間の訪問や

女性相手の商談など、緊張の

連続でしたが、同時に学ぶと

ころの多い体験でした。

カルシウムイオン水

を飲んで健康になろう

今度、我社では㈱日本トリ

ムと提携して、カルシウムイ

オン水の家庭用生成装置であ

る「トリウムイオンTII-20

」の販売幹旋を開始するこ

とになりました。

既に、我社では同装置につ

いての講習会を開催し、健康

づくりに関心のある社員に大

変好評を博しました。この装

置は薬事法に定める医療用具

としても承認を受けており、

病気になるやすい酸性体質を

アルカリ体質に変える働きが

あり、健康に不安のある方も

ない方も、家庭に一台備え付

けておいて損はない商品です。

企画業務部が中心となって

この事業を推進し、我社の取

引先に販売幹旋をしております。

ですので、特に営業の方のバッ

クアップをよろしく願いま

す。

工場内新ヤード名称

決まる!!

工場内クリーンアップ作戦の一環として、安全且つ親しみのある場内と3K撲滅を旨として、平成二年九月より、新ヤード名を全社員より募集してきました。選考の基準として、我社にふさわしい、「さすが天彦」と共感を呼ぶもの、御客様にも、現社員にもそして未来の若い社員にも語り継がれるものがポイントになりました。総数六十余件の中より数十回にも及ぶ検討が重ねられ、この程最終的に以下の五ヤード名が決定されました。

①スピリット・ヤード

我社の基本商品が並ぶヤードであり、永年の歴史を刻む精神・魂の存在するヤード。

②フューチャー・ヤード

コイルを主にハイテク産業の素材が並び、又、新規クラッド商品と共に、今後の未来

への発展を願う。

③ガリバー・ヤード

極厚製品と加工製品が並び大板等「空飛ぶじゅうたん」をイメージさせる。

④ピノキオ・ヤード

フラットバー、丸棒そのものや、切断製品がピノキオの手足をイメージさせる。

のや、切断製品がピノキオの手足をイメージさせる。

⑤レインボー・ヤード

お客様と我社を結ぶ「虹のかけ橋」となるべく製品の発着駅。

以上、今後我々の現場をより一層働き易く、夢を託せる場所としていきたいと思う。

第二回テニス大会

またもや準優勝!!

去る十一月十日、日曜日に大阪鐵鋼流通基地(OSP)内のテニスコートにおいて、第二回OSPテニス大会が開催されました。平成三年三月に行なわれた第一回より一社多い、十二社十一チームの参加により行なわれ、我天彦産業チーム(佐藤、西村、山岡、東芝、峠谷、竹山、大橋、高岡)は、前回に引き続き準優勝に輝きました。

今回、我社はシードされ二回戦からの出場で、緒戦は優勝候補の呼び声の高かった、奥平パイプ興業戦で、苦戦しながらも二対一で破り、準決勝では、中嶋産業・北野産業合同チームを二対〇で撃破し見事決勝戦へ進出しました。その決勝戦では、栗井機鋼に二対二で惜敗し優勝を逃したものの、二年連続で女子の最優秀選手に峠谷さんが選ばれ大変充実した大会でした。

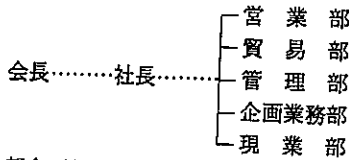


この日は日曜日にも拘らず全社員が応援にかけつけ、肌寒い気温の中、最後まで熱心に選手に声援を送りました。その甲斐あって二年連続の準優勝となりましたが、第三回大会では是非共優勝できる様に頑張ってくださいと思います。

(株)天彦産業のしくみ

1991.10.1 現在

1. 経営組織



成果配分システム

賞与 (夏1.5ヶ月, 冬2ヶ月保証)
 税引き利益 1/2 内部留保
 1/2 株主配当・役員賞与・
 社員賞与3分割

委員会

S 5 4. 10 設置 H 3. 1 0. 1 現在

- ・体力向上委員会)
- ・余暇利用委員会) ハツラツ委員会
- ・安全美化委員会)
- ・ケチケチ委員会) スッキリ委員会
- ・自己啓発委員会)
- ・電話対応委員会) ヒラメキ委員会

・T. Hグループ

*ヒラメキ委員会

朝礼 (毎朝 A.M 8:20~8:40 全員交代)
質問あり

朝礼テーマ設定 (例, 今日の朝刊から, 尊敬する人は, 読書感想, etc)

朝礼大賞の選考 (投票)
読書登録, 図書・テープの管理

*ハツラツ委員会

早朝ジョギング (週3回 A.M 7:20, 7:30
3.0km)

ボーリング大会 (年2回)
トライアスロン (年1~2回)

健康診断 (年1回)
健康カード (月100点満点) 不足者運動指示

野外活動 (年1回)
ハツラツ大賞の選考

*スクッキリ委員会

社内清掃 (毎朝全員当番制)

戸締り・開門 (当番制)

特定場所掃除 (月1回全員)

全社員禁煙制度

机の上, 引出しのチェック

ノーマイカーデー (ノーカーで飲もうかデー)

*T. Hグループ

社内報発刊 (年2~3回)

会社案内, カタログ, 入社案内, 制服, トレーナー

2. 幹部会 (毎月) 役員, 部門長
3. T.M会 (毎月) 社長, 社員代表 (選挙3名, 任命2名)
4. N.T会 (毎月) 課長, 係長
5. 全社会議 (年2回) 全社員
6. 販売会議 (毎月) 役員, グループリーダー
7. QC大会 (年2回)
8. 社長塾 (毎月) 入社5年以上社員 (希望者有料)
9. 委員会
 - 1) ヒラメキ (自己啓発)
 - 2) ハツラツ (体力向上)
 - 3) スッキリ (安全美化)
 - 4) T. H (広報)
10. 彦友会 (会費制)
社内慶弔, 忘年会, 研修旅行, 歓迎会, 送別会
11. スカイブルー会 (有志)
ゴルフ (年2回)
12. 野球部
13. テニス部
14. 休暇制度 年間117日
日曜・祝祭日・土曜日 (第1,2,3)
天彦の日 (10月1日)
誕生日休日
リフレッシュデー (7~8月中2日)
クリエイトデー (2ヶ月に1日)
15. 土曜社員制度 (希望者)
16. 表彰制度
(年間) S 5 9 年度より
天彦賞 1名 (10万円相当)
成長賞 2名 (5万円相当)
新人賞 1名 (3万円相当)
(月間) S 6 3 年度より
ベスト社員 1名 (1万円)
ブービー社員 1名 (1万円+名誉回復活動)
17. その他
自己評価表 (年2回)
自己申告書 (年1回)
人生設計書 (年1回)
活動目標 (年4回)
教育研修補助制度

「現業部

新制服 完成

リストラ一二〇に合わせ、現業部制服(夏用)が完成、即日着用の運びとなりました。六月より、現業部・T Hグループ、管理部を中心として数十回に及ぶミーティングを重ね、ポイントとして、(一)リストラ一二〇「スタート」の年に入さわしい。(二)社色のスカイブルーの類似色。(三)若い人達に受ける色、カッコ良さ等リクルート活動のバックアップ。(四)活動的・さわやかで目立つ。(五)南港の海の青さをイメージ、などが選択の基準となりました。実際に着用してみて、現場内でもかなり目立ち、また汗を吸い易い素材で大変着心地が良く、業務も捗っております。

さらにもう一つ、従来の黒っぽい安全靴をやめ、スニーカータイプの軽くて、明るい色の安全靴を採用しました。これも動き易く、足の疲れないうタイプとして評判は良い。



このように、三Kイメージを我々自身でめぐう為、一つの意見を大切に聞いて出上がった制服で今日も元一杯頑張っている現業部です。

特殊鋼販売技士合格者 我社より新たに 十五名誕生

この度行なわれた特殊鋼販売技士一級、及び三級の試験において、我々天彦産業から十五名の合格者を出しました。特に一級の試験においては、受講者十人が全員合格し、また三級においては、営業アシスタントである女性二人が合格しました。近い将来、この特殊鋼販売技士の資格が国家試験レベルになることもあり、大変価値ある資格ではないかと思えます。合格者は次の通りです。

- (一級) 森田祥一・新庄達吉・大津卓見・村上威津夫・杉原信良・武田恒夫・上田勉・松嶋美亀生・佐藤浩一・梅北広明
- (三級) 峠谷友紀子・高岡美佐・西村元延・東芝義人・山岡健一



我社のノーマイカーデー

「毎月二十日はノーマイカーデー」というこのフレーズをラジオ等で誰もが耳にしたことはあると思います。我社でも昨年の六月からススキリ委員会の主催で、マイカー通勤をせず、電車・バスを利用して通勤するという日(二十日とは決めていません)を設けています。

役員・社員を六人から七人で七組のグループに分け、あらかじめ設定した期間の中より一日都合の良い日を決め、グループごとに食事に行くといい仕組みになっています。

ことで、エネルギー節約・渋滞緩和に協力しています。社員のほとんどがマイカー通勤ということもあり、「会社帰りに一杯」が出来ない中このノーマイカーデーは大切な役割を果たしているといえるでしょう。



O・S・Pビアパーティー

今年も盛り上がる。去る八月四日、大阪南港鐵鋼流通協同組合(以後O・S P)の主催により、我が天彦産業を含め十三社の参加で、恒例のビアパーティーが開かれました。毎年八月にO・S Pの親睦を深める目的で行なわれており、今年で三年目を

迎え、楽しみにしている方も多数おられます。

我が天彦産業では、ビールをおいしく飲めるようにと、社員全員でO・S・Pの周囲を二週ジョギングしてからパーティーに参加しました。

まず最初のイベントは、カラオケ大会です。各社代表者が自慢ののどをふるわせ、気分良く歌いだします。もちろん我社も、社長と女子社員一同が参加しました。社長はお得意の「越冬つばめ」女子社員は「思い出の九十九里浜」を他社に負けない熱唱ぶりでした。

場が大分盛り上がったところで、入口で配られたお楽しみ券の抽選会が行なわれます。賞品はかなり良い物が用意されており、我社では四等のウォークマン及び五等の人形が当たりました。
楽しいビアパーティーも終わり、残るは後片付け。その点もぬかりなく行なうのが我が天彦産業。社員全員でゴミ

捨て、テーブルの片付け等、率先して行ないました。

年々、参加人数が増えるこのビアパーティーも、すっかりO・S・Pの一大イベントとして定着しようです。



第三回「愛の献血運動」開催される

六月二十六日、ハツラツ委員会主催の献血が、玄関前で行なわれました。今回の献血には、我々社員二十五名と、社外から三十名の合計五十五名の参加を教え、採血量としては、一万四千六百CCの献血量となりました。又、組合の健康診断日と重なり、献血

キャンペーンの盛んな中、多数の方々の参加を期待しましたが、前回に比べ社外の方々の参加が増えたにも拘わらず、我々社員の参加人数が減っているのが残念でした。

今後も献血活動は実施していく予定です。今回参加の方々、次回は参加を、とお考えの皆様、宜しく御願ひ致します。

私のリフレッシュ休暇の過ごし方

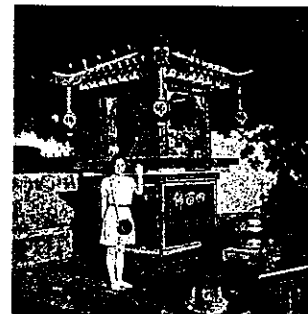
営業部Bグループ

高岡美佐

リフレッシュ休暇を利用して、高校時代の友人と、「香港・マカオ」に旅行しました。プライベートの海外旅行は初めてだったので、多少の不安もありましたが、滅多にないこの機会を一杯楽しむつもりで出掛けました。

香港から水中翼船で約一時間、マカオは蒸し暑くどんよりと曇っていました。貧富の

めて、仕事に励みたいと思えます。



「能登旅行」

営業部Aグループ

峠谷友紀子

まず、私はリフレッシュ休暇のメリットを十分に活かせること……と考えました。夏休みやお盆など人の混雑を避けること。そして、心身共にリフレッシュできることを。そう、そこで私は、観光し、平日の(安い)料金でゴルフを楽しむことにしました。

福利厚生として法人会員である能登ロイヤルホテルで一泊。翌日、隣りの能登ロイヤ

ルCCでプレーです。大阪を七時に出発して、高速もスイスイ気分爽快。途中でスヤスヤ。(私だけ) 車中では、短大時代の楽しい思い出話や、近況報告会です。

能登の海岸道路を走りぬけ輪島へ行きました。潮の香りを一杯に感じ、朝市の行なわれる通りを散策しました。その時間には、朝市の活気は過ぎ、ひっそりとしていましたが、輪島塗りの民芸店などゆっくりに見ることが出来ました。ホテルはとてきれいで、部屋も広くゆっくりできたので良かったです。ただ一つ心配だったのは明日の天候です。チェックインした頃には、雨はザーザー、霧は出てくる。翌日、ポツポツと小雨の中、気分はしびしがスタート。でも変な緊張感もなく楽しいゴルフでした。ティーショットも結構GOODで、距離もでて、キャディさんに「すごい馬力」と言われちゃいました。ちよっと、いいえ、分失礼

です。決して女性(?)に対するほめ言葉じゃないですよね。でもうれしかった私は変な人?!。短大時代の友人と学生の頃とは違った感じで親しみをもてたし、車も人も混雑なく心身共にゆっくりできて、雨の中のゴルフはイヤだったけど自己最高のグロスだったし、プレー費も安かったしで、満足いくリフレッシュ休暇、能登旅行でした。さて、次はど

「大分旅行・体験記」

貿易部 西村元延

昨年度より、夏期に有給休暇を二日間とり、旅行や趣味に時間を費やす事によって心身ともにリフレッシュさせ、その後の仕事をバリバリこなす為に設けられたのが、「リフレッシュ休暇」です。

私は昨年の反省にたちかえり、今年は八月十二日・十三日の二日間リフレッシュ休暇をとり、八月十一日の日曜日

法人会員になっているダイワロイヤルホテルズの中の一つである別府湾ロイヤルホテルを利用し、友人と四人で二泊三日の大分旅行に行きました。

「私の故郷」

営業部Bグループ 松嶋美生

事前に四人で計画を立てて行ったので、現地についてもあわてることなく過ごせました。まず初日は、一日中ヘトヘトになるまで海やホテルのプールで泳ぎまくり、二日目は有名な別府地獄温泉めぐりに行きました。その地獄めぐりでは、温泉内に含まれる成分によって色が血のように真赤

新宮市という地名をご存じですか。ここが私の故郷です。場所的には、和歌山県の一番東の端で、三重県との県境に位置し、海と山に囲まれた人口約四万人の小さな町です。私の実家は、市内から少し離れた三輪崎という所です。これは眼の前が海で、鈴島、久島(ちなみに久島海はここから名前を取りました)という島に囲まれた湾があり、四季を通じて新鮮な魚貝類を食べることができ、魚釣りにはも

は古風な造りの建物の中で、和紙や玩具などの民芸品を製作していました。

頃には、サザエ・アワビを何十個も取り、その場で焼いて食べたという大阪では涙の出るような思い出もあります。この地方の名物といえば、サナマ寿し・めはり寿しがあげられ、一度お立寄りの際には是非試してみてください。また

この旅行で自然の驚異と雄大なさに圧倒され、グローバルな視野での考え方を学びました。また、日本の伝統文化にふれ、都会では味わえない素朴さに心安まる思いでした。

近くには有名な温泉があり、勝浦・川湯・十津川があげられますが、これ以外にも数多くの穴場があり、帰郷した時には友人と必らず温泉めぐりをして、心・体・眼(?)の保養をしています。とにかく自然の多く残された所で自然破壊どこ吹く風というような所ですが、小さな頃と比べると少しずつであっても確実に変わってきていると感じます。開発され、人が集まり活性化されることは、産業の少ない所には重要なことですがやはり故郷という所は、いつまでも同じ山・海・川が待っていて欲しいものです。



海外得意先探訪

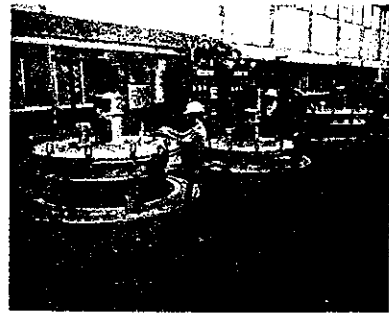
取締役貿易部長

宮田康之助

我が社が海外取引を始めたのは、現社長が台湾の富和貿易と昭和四十二年より取引したのが始まりで、今年でちょうど二十四年目になりました。だいぶ板についてきました。海外顧客数も輸出入を含め、直接取引約三十五社、間接取引を含めれば実に八十社以上に及んでいます。その内今回は、主要取引国の韓国、台湾、香港、シンガポール、タイ国その他より各国一社ずつを、我が社との関係、将来の展望、そしてその国の実情も含め、二回シリーズで紹介します。まずトップは台湾からです。

我が社の国内外の得意先で一番の大企業、「春源鋼鉄工業股份有限公司」です。創立は一九六五年、資本金二十四億元（日本円一三〇億円）従業員一五一四人、董事長一蔡進季・総経理一張有福、工場面

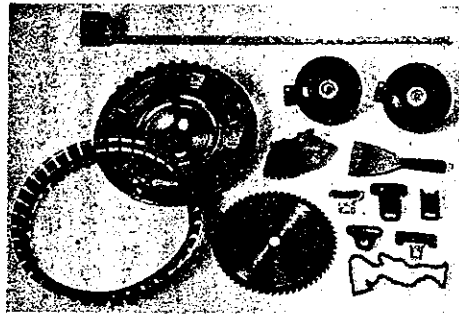
積一四六二三坪で、台湾金属鉄鋼業界ナンバーワン、台湾の全企業の中でも三十三番目に位置します。



また事業本部制を敷いていて、五事業本部と内外に七関係企業があります。本社は台北市の北東、松山空港（旧国際空港）の近くに位置し、附近は台湾商工業界の大企業の本社があるビジネス街です。



我が社との取引内容は、川鉄のS50C平鋼を中心に、日本製鋼所の鍛造平鋼、日新製鋼の特殊鋼（熱延・冷延）から普通鋼、そして中国鋼鉄の厚板、熱延コイルの輸入など年間輸出入合わせると、約七億円の取引量になり、我が社の国内外全得意先のトップです。



春源との取引を始めた経緯については私の非常におもしろい体験からスタートしました。昭和四十八年五月頃だったと思います。国内の取引先である振豊紡機の会長の弟さんが台湾の台中で台湾三和シ

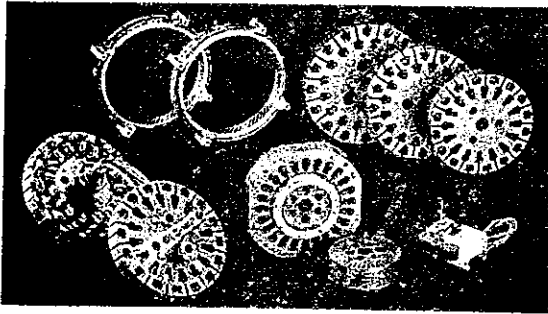
ャッターという会社を営まれているので、そこにカラーコイルやスプリング材や機械を輸出していたんですが、そこへ商売のため訪問した後、台北へ汽車で帰途の折、台中駅で台北行の特急列車を待っていました。その頃はまだ台湾に高速度道路はなく、汽車もディーゼルか蒸気で、電化はされておられません。飛行機も台北―高雄間だけで一日三便ぐらいでした。台中はちょうど台湾の真中に位置し、各種機械工業、自動車・自転車部品工業、木材工業、スポーツ用品等中小企業の多い町です。（台湾は韓国と違って中小企業で支えられている経済構造で、その中でも特に台中は、高雄・台北に比べて中小企業が多い）

従って、駅のプラットホームには人々が溢れていました。私も当時は英語や中国語が出来ないし、まだ外国での交通事情にも不案内だったので心配していました。ちょうどその時、プラットホ

ームに奇麗な女性が立っていたので、「台北への特急列車はどれに乗ればいいんですか」と尋ねたところ、彼女は日本語が出来ないらしく、隣りの男性が助け舟を出してくれました。その男性が春源鋼鉄の現社長である張有福さんだったので。台北への車中、い



ろいろな会話の中で、その頃ちょうど春源が特殊鋼部を設立する話しを聞き、私が特殊鋼の商売をしているというところで、とんとん拍子に話がはずみ、張さんから春源の社員に特殊鋼を教えてくださいと頼まれ、取引したのが始まりで、天彦は春源鋼鉄の特殊鋼部の最初の取引先となったわけ



す。この歴史が現在も大商社に交って天彦が大春源と取引している故んで、これからももっと続くでしょう。また、担当者の山川課長にも、天彦と春源の取引関係を将来もっと太くしてくれることを期待しています。というのは、みなさんも昭和六十二年の台湾研修旅行で御存知のように、春源にはたくさんの鉄鋼に関連した事業部と国内外に関係企業があり、我が社が取引出来る素地は無数にあるからです。



現状の台湾情勢や他社の取引状態についての報告はまたの機会に譲るとして、台湾は今世界でも有数の金持国であるのは確かです。特に外貨保有高においては、日本が昨年までトップであったのですが日本は湾岸戦争への緊急援助で減り、その代り台湾が約七百億ドルと日本を抜きました。将来中国との複雑な関係があるにせよ、我が社との貿易で密接な関係国であることには間違いない事実です。

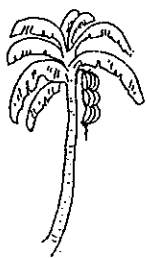


本社は香港九龍半島の大口で、この地域はちょうど大阪で言えば九条のような鉄鋼問屋街にあたります。我が社と

次に香港に行きます。香港では「徳利鋼鉄」を御紹介します。創立は一九四八年、資本金は百万香港ドル（日本円二千万円）従業員十八人、社長一譚紹華、工場総面積八五十坪、年間売上六億円、在庫高一億五千万円で香港の鉄鋼問屋筋では第二十位ぐらいで鋼問屋では一、二を競います。



の取引内容は、川鉄の平鋼、愛知製鋼のステンレス平鋼、関西金属の磨平鋼、臨港の平鋼、その他普通鋼、特殊鋼全般で、徳利の仕入量の約五十%のシェアを占めています。香港経済の現状は、中国大陸と地続きで背後に深圳経済特区を据え、一九九七年には中国返還という歴史の変動を控えており、大変活発に動いています。また中国の安い労働力を求め、日本始め各国同様に工場の大陸進出が盛んで我が社の取引先も義記祥五金を始め他三社が広州・深圳地区に工場を進出させています。



我が社の香港市場への販売額種はプラ型用材料、ナイフ、フォーク、スプーン用ステンレス、手動式、自動式編機用材料、靴皮製品やワイシャツ等の布地製品用プレス金型等、主に市場を左右する影響力があり、また我が社が得意とする特殊鋼のコイル・シートも徐々に増えつつあり、これらの商品が香港を経由して中国大陸へも流通しており、中国大陸進出のベースになっていきます。従って、一九九七年の香港の中国返還も我が社にとっては中国大陸進出への大きなチャンスにもなるので、香港での商権は将来非常に濃くなるでしょう。

次回はシンガポール、タイ、韓国を御紹介します。乞う、御期待。

「てんひこの日」を記念して 第十八回スカイブルー会 開催される

今年度より、十月一日が、「てんひこの日」として創立記念日が制定され、休日となりました。この由来は、本来

天彦の創業日は明治八年一月八日なのですが、この日はお正月休み気分が抜けきらない間の休みということで敬遠されました。また、会社設立日

としては昭和十九年三月十九日になりますが、この日は年度末決算を控えて何かと慌ただしく、休日にするにはふさわしくないということでした。

そして、幹部会での最終協議の結果、十月一日に決まりました。十は英語で「テン」で天彦の「テン」に通じ、一は数字の始まりでスタートを意味します。また、この日は昭和六十年に宮田鋼商店との合併の日でもあり、新生天彦産業スタートの日にふさわしいということでありました。そしてさらに、この日は天彦

産業本社のある滋賀県水口町において、氏神様をお祭りする日であり、大変縁起の良い日でもあるので、十月一日が「てんひこの日」として選ばれました。

この日一日社員一同は、天彦産業の長い歴史を振り返り現状を反省し、また、これからの天彦産業の発展を考える日となっています。

そして今年の十月一日には今日までの天彦産業を支えて頂いたお得意先やメーカーの方々を御招待して、感謝の意を込めて第十八回スカイブルー会のゴルフコンペが開催されました。当日はあいにく豪雨に見舞われ、前がほとんど見えないような状況下で、周りのスコアが伸び悩みするなか、我々天彦産業の谷芳典が手堅くまとめ、グロス105、ネット69で初優勝を飾りました。

以下の成績は次の通りです。
二位―豊川(関)、三位―御手洗(天)、四位―藤森(N)、五位―郷田(ゴ)、七位―御堂丸(日)、十位

―武田(天)

(注) (関)関西金属、(N)NKK、(ゴ)オダ工業、(日)新製鋼、(天)天彦産業、(敬称略)

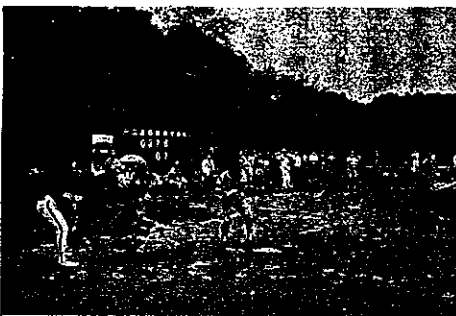


ソフトボール大会「観戦記」

営業部Dグループ

東芝義人

十月五日(土)、雨がしとしと降り続く肌寒い中で試合は始まった。全員の胸の内は、必ず優勝するんだ、又あれだけ練習したのだから絶対出来るという自信と希望に満たされて、いざプレーボール。対戦相手は昨年度優勝チームの大回鉄鋼、相手にとって不足はない。初回幸先良く一点を先



取して、よしこれからガンガン行くでーと思った矢先の一回裏の大ピンチ。まず二点を返され、なおワンアウト・三塁。ここでピッチャー上田主任の投じた気合の一球、相手バッターをショートゴロに打ち取り、しめたゲッツー(ダブルプレー)だと誰もが思ったその瞬間、まさか・まさかのショートトンネルという最悪の結果になり、ピッチャー上田の緊張の糸もブツブツと聞いた訳ではないが音を立てて崩れ去り、終ってみればまさかの大敗。「マアあの

編・集・後・記

今年度第二回目の社内報の発刊に何とかやっとうごぎつけることができました。記事の中身としては幾分タイムリーでない部分もありますが、ご容赦のほどお願いします。今回も新しい企画として、

「私の故郷」や「リフレッシュ休暇体験記」の原稿を皆さんから寄せて頂きました。御協力下さった方、この場を借りてお礼申し上げます。

さらに、今回と次回(二回)に分けて、宮田貿易部長の「海外得意先探訪」が連載されますので、皆さん御期待下さい。次号もまた目新しい記事や企画を満載できるように頑張ります。お楽しみに