

「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 Ⅷ(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 蔵内)

平成4年キーワード

「価値の創造」・「自己革新」

平成4年新春号



『年頭に当って』

代表取締役社長

樋口克彦

一九九二年、平成四年、壬申(みずのえさる)の新春を迎え、皆様方には誠にありがとうございます。

昨年は湾岸戦争、ソ連邦の崩壊、先進諸国を中心とした経済の減速等、混沌と激動の一年であったと思います。

四年以上続いた我国経済の好調も、昨年の夏以降急速に下向きの傾向を強め、今年は我々を取り巻く環境も一段と厳しいことが予想されます。

この様な時こそ、企業力の真価が問われるとともに、大きなやり甲斐を感じるチャンスでもあると思います。今迄培ってきた全社員の総合力を積極果敢に発揮し、昨年より始めた「リストラ120」を着実に押し進め、当初の目標をなし遂げなければならない。

企業間の競争、社内間の良い意味のライバルの競り合い

が、それぞれの持っている能力を成長させ、より大きな成果を獲得する土台づくりを促してくれるものと思います。

天彦の掲げている崇高な理念の実現に向けての、たゆみない努力が我社の社会的存在価値を大きくし、多くの方々の我社への暖かい御協力、御支援に報いることになるのです。

役員・役職者等、組織の上位に位置する者の天彦の理念の認識度不十分は、企業の本質を弱くし、我々の中長期的目標達成への障害となり、如何に担当実務能力が優れていても、評価されるものではない。

環境の良さにやゝもすれば甘さのあった過程評価から、平成三年度より実績重視にウエイトを移した意図が、充分に理解されず、不満の残る昨年でありました。

実績重視とは、可能な限りベターな結果を出すことが至上命題であり、価値ある仕事

価値を創造する仕事を、多くの仕事の中から選択し、又は新しく付け加えてゆくことにより大きな成果をあげることです。

今年も色々厳しい、やゝ難しい要求をすることも多いことと思いますが、そのことが本人の努力を促し、能力を伸ばすことにつながり、昨日より今日の自己革新を果し、自己実現への一里塚になる本当の親切であると思います。

今年のキーワードは「価値の創造」「自己革新」とし、それぞれに、常にワンモア・ワンモアの精神でのぞみ、先ずは平成三年度の残り一、三月を、各グループの計画、決意事項を必ずやり遂げることに、平成四年度への明るい展望を開かなければならない。



年 頭 所 感

「激戦の申年」

常務取締役営業部長

樋口友夫

バブルが弾けて、マスコミはこぞ景気悲観論ばかり記事にしました。自動車、建設機械、産業機械、そして鉄鋼も計画の下方修正を出した。先行きの不安が嫌が応にも伝わってくる。

しかし、総論的にはそうであつても流される訳にはいかないのが我社である。元来、下り景気に強いジンクスのある我社であるが、今期に限っては変動期であつた為か、計画の大巾下方修正をせざるを得なかった。ただ本格的に景気後退が進むのはこれからであらう。ジンクスはどうしても守らなければならない。

昨年の高炉メーカー値上げは相当難産であつたが、一応の決着を見た。しかしながら値上げ交渉中にも私は、「激

戦の申年」を予測していた。

特殊鋼の最大需要先である自動車の下方修正は表面処理鋼板、ステンレスと共に需要減と在庫増を招いた。その為、高炉メーカーは次々に減産方針を打ち出し、在庫調整と価格安定を図っている。

果してその効果はどうかと推測するに、表面処理等の普通鋼は効果がある程度表われるが、特殊鋼、ステンレスには否定的に見ざるを得ない。つまり、各々の流通に占める自動車比率はあまりにも高く即業績悪化に繋がり、おのずと競争激化するからである。その為、価格が下がることさえ予測できる。「激戦の申年」の由縁である。

そこで我社は次の三つをその対策としてやらねばならない。

- 一、メーカーと得意先をより密接な関係にする。
- 二、訪問頻度を上げ、敏速に精度の高い情報を集めし加工する。

三、本物の利益を追求する。

勿論、在庫整備が前提であるが、流通間競争に生き残れる強い営業への体制づくりが最大の任務にならう。

付加価値の創造に向けて

取締役管理部長

宮田莊一

人生には節目というものがある。その節目節目に何があったか、何を考え何をしたかによって現在の自分がある。

しかしそれは自分自身だけではなく、自分を取り囲む家庭、会社、社会と無関係ではない。乃ち、それらすべてに責任を持たなければならぬと言ふ意味に他ならない。抱負を語るといふ事は、この節目を造るために如何なる行動をするかという宣言である。

一九九二年は昨年五十五才を迎えた自分にとってまさしく節目の年である。バブル経済がはじけ、あらゆる経況調査での我が国経済の下降予測が毎日の新聞や雑誌の記事にあふれている。しかし成熟し

た我が国経済では、多くの情報、多くの経験、多くの工夫によって一方的に破綻していくという過程はとらない。しかしながら、何もしないで単に嘆き、悪い環境ばかりを憂いていては、悪循環というやっかいな魔法に取り付かれてしまう。バブル経済では大量生産、大量販売によって経済は拡大し、繁栄していった。

そして利益は拡販によってのみ確保され、商品の価値やサービスの代償という本来の意味を失ってしまった。欧米との経済摩擦の根本原因もここにあると思われる。量でなく質での利益確保は付加価値の高さで決る。

自己実現の願望は人生の究極の目標であるが、それは一朝一夕に出来るものではない一つ一つ付加価値を着実に付けていくことによって近づいていく。これまでの人生が付加価値をつける努力をしていなかったとは言えないが、大いに意識してやって来たとも

貿易部の力を発揮する年

取締役貿易部長

宮田康之助

早いもので平成も今年で四年目を迎えました。今年は長年続いた好景気にも陰りが見え始め、年始早々より大変な危機感を感じています。久しぶりの緊張で心が引き締まる思いです。私はこの緊張感の中で仕事をするのが好きで、今年はずっと良い仕事が出来そうだと思っています。

我社の貿易部は世界十五ヶ国を相手に直接輸出入をしています。我々の規模で世界十五ヶ国と商売するというのは、組織的にみて商社と較べ

ると雲泥の差があるように思
います。去年まで貿易部は商
社に一步でも近づこうと、海
外に天彦の名前だけ売ること
に終始してきたように思ひ
ます。今まではそれで良かったし、海外も景気が日本と同じように良かったので増収増益でこれでした。しかし、今年

一、営業部と密接な関係にある日新製鋼の製品の輸出に力を入れる。

一、川崎製鉄、日本製鋼所のプラ型材のもう一段の販売拡張。

一、円契約ベースを増やす。

以上、欧米諸国、アジアニ
ーズ諸国、南アフリカ、ブラ
ジル等と競争力のある商品、
また彼等の出来ない商品等を
重点販売し、利益率を一歩ア
ップする戦略で行く。また、
貿易部の長期在庫を一掃する
戦略戦術を立てる。そして最
後に毎年年頭の抱負で申し上げ
ています貿易部員の育成につ
いては、本年度は少なくとも
一人は育成することを皆さん
に約束します。

一、海外の日本企業を狙う。
また日本と合併している現地
企業を狙う。

一、多くの国と取引するの
ではなく、的を絞る。乃ち、台

レベルアップ達成の年

現業部営業部Aグループ

森田祥一

昨年は営業部Aグループと
現業部リーダーを兼任で四月
にスタートしました。

現業部では「安全と能力ア
ップ」を目指しました。安全
に関しては、現場で作業をす
る人の意識が変わり、自分達
の力で安全委員会を発足し、
自分達でルールを決め、守り、
全員でなんとか安全を確立し
ようという活発な動きが見ら
れる軍団となってきました。

二番目の二つ以上の部署能
力を身につけるということに
関しては、やっと一歩踏み出
したというところですが、今
年は身につける為の環境作り、
職場作りを力を入れ完成の域
に達したいものです。

営業Aグループにおいては
個々でお客様をキャッチして
いる部分から、グループ全体
で御客様にかかわり、一致団
結して対処するという意味あ
いではほぼ完成したと自負し

ています。今期も残す所三ヶ
月。この調子で計画を達成す
るよう全員で頑張っていきたい

顧客満足度を高める

営業部Bグループリーダー

大津卓見

新年を迎え、我々Bグルー
プ一同、気分も新たにリス
ト120に取り組み、お客様
の満足度を高める為に何をな
すべきなのかを考えていくつ
もりです。その中で、一番考
えなければいけないことは、
相手の立場になって考え、自
分ならこうして欲しいと思
う事が、相手も要求している事
であるという認識を基本にし
ていきたい。時には、それが
苦情となって聞えてくる時が
あり、それを単に苦情と思っ
ている以上、そのことを拒否
してしまうのが現状であるが、
しかし、お客様の本音がここ
に出てきており、これを解決
すれば、満足度は高まると受
けとめ、苦情処理をす早く実
行していきます。

高景気時代も峠を過ぎ、不

安感の多い新年を迎える中、
顧客満足度の追求を合言葉に
頑張っていきたいと思います。

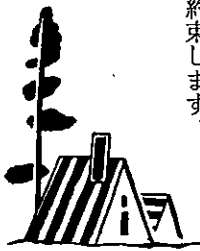
「我社のファン造り」

営業部Cグループリーダー

杉原信良

平成三年度も残すところあ
と三ヶ月となりました。昨年
よりステンレス・工具鋼の拡
販商品で、バンバン新規ユー
ザーを開拓し、大きな成長を
遂げる節目の年度になるべく
頑張っております。新規ユー
ザーも数社獲得でき、大口ユ
ーザーとは現在言えませんが
将来的には大変興味あるお客
様とおつきあい出来るよう
になり、成果は上がっており
ます。

今年も行動力をよりアップ
して、最小の人員で最大の成
果を上げられるように頑張
り「我社のファン造り」をテ
マに、お客様との信頼関係を
継続、発展できるように努力
していく所存です。皆様の暖
かい御支援、御指導の程よろ
しくお願い申し上げます。



「考える」営業の推進

営業部Dグループリーダー

村上威津夫

昨年より始まった「リストラ120」の達成の為、Dグループとして「考える」営業を目指し、「プラス1を常に心掛けること」と「事故を0とすること」を目標にやってきました。具体的には、電話FAXによる注文、見積り、相談等に対して即答ができる様に、又納期トラブルをゼロとすることを旨とし、お客様との信頼関係をより一層強いものにしようと心掛けてまいりました。しかしながら、まだまだお客様に満足を買ってもらうところまではいかなかったと感じております。

OSP団地内

企業紹介

栗井機鋼株式会社

■会社概要

- 会社設立 昭和二十二年
- 資本金 二億円
- 年商 三七〇億円
- 主要品目 配管材料
- 従業員 二六〇名

同社の本社事務所は西区九条に所在し、現在全国各地に十二支店、営業所を設置し全国展開をされている。OSP内にある倉庫は五千㎡の敷地を有し、同社の今後の物流の中核を担う拠点として開設された。

同社の主要取扱品目は、継手、鋼管、バルブ等の配管材料で全売上高の六十七%を占めている。その他には、同社が二十年前から手掛けてこられた住設機器類が十八%まで伸びてきたとのこと。

創業は昭和十年三月と古く初代社長のモットーとして、

「不断の努力と細心の注意」ということでやってこられ、

現社長は三代目。昭和二十二年生まれで若く、時代に即応する新しい経営理念を模索中とか。その一環として、昨年より「CII委員会」を設置し社長以下七名のスタッフで構成し、外部のコンサルタントの助言を得ながら、会社のシンボルカラー、ロゴマーク等を現代感覚にマッチしたものに刷新されている。

同社の自慢できる点として全国各地の営業、物流拠点を完全オンライン化し、リアルタイムで在庫管理や入庫管理ができ、情報ネットワークが充実しているとの事。



中村商事株式会社

■会社概要

- 会社設立 昭和二十二年
- 資本金 二億一七六万円
- 年商 三三〇億円
- 主要品目 製缶用材料
- 従業員 一〇〇名

五千から二万トンの在庫があるとのこと。

同社の比較的新しい分野としてステンレス、アルミ全般銅線があるが、今後の新規事業として、住宅設備機器分野に進出するべく、現在社内でプロジェクトを組んで事業展開を模索中とか。

同社は栗井機鋼と同様に古く、昭和十二年に中村英郎商店として大阪市西区に個人創業を開始され、昭和二十二年に株式会社改組し、昭和三十一年に東京に支店を開設、昭和五十三年には本社機能を東京に移し、現在に至っている。その東京本社は昨年一月に新築の自社ビルが完成したとのこと。

同社の主要取扱品目は、ブリキ、ティンフリー、カラー鋼板、冷延鋼板、亜鉛鉄板等の鋼板関係が全体の八十%を占め、商品の構成としては同じOSP内の三幸商事と同業であり、コンベティターでもある。南港倉庫には常時一万



平成三年「天彦賞」

各賞 決定!!

☆「天彦賞」

現業部主任

中居光世

天彦賞を頂き有難とうございます。受賞のポイントとしては与えられた課題、選んだ課題に必ず結論を自分なりに出し、それに対して皆様からのアドバイスを頂くという形を取ったこと。数字で物事を把握するという二点だったと思います。この間協力を頂いた皆様への感謝を致します共に、平成四年に向けて絶好のスタートが切れたことを大変嬉しく思います。

☆「成長賞」

営業部Aグループ

梅北広明

この度成長賞を頂きうれしく思います。入社以来初めての大きな賞ですし、皆さんの暖いお力添えがあつての受賞だと思えます。私自身未だ力

不足ですから、この賞をバネに本年はなお一層自己革新ができるよう頑張る決意です。本当にありがとうございます。

☆「特別賞」

企画業務部長

岩崎哲夫

特別賞の受賞光栄と感激にひたっています。私の平成三年度の人生設計「信頼される人間になる」をテーマに積極的、肯定的に明るく全体最速を常に心掛けて参りました。

☆「新人特別賞」

現業部

青木伸浩

新人特別賞を頂きまして大変喜んでおります。私は現場業務に従事しています。業務の方では先輩にはとてもかかせませんが、日頃のジョギングや、活動目標のレインボーステーションのペンキ塗りで頑張りました。これからも決めたことを必ずやり遂げ、自分のレベルアップを図りたいと思います。有難とうございました。

☆「新人賞」

営業部Cグループ

山本優子

新人賞を頂き本当に有難うございました。

自分なりに頑張ってきたことがこうして評価して頂き、本当に幸せだと思っています。またいつも私の事を気に掛けて頂き、いろいろ教えて頂ける上司や先輩の下で働けて良かったと思っています。

これから勉強していかねければならないことは沢山ありますので、一日一日成長していけるよう頑張りますので、宜しくお願い致します。



第四回QCサークル

発表会開催

平成三年十一月九日全社を挙げてのQCサークル発表会が開かれました。今回のサークルも六サークルが参加し、

平成三年五月十二日から同年十一月九日までの活動期間の成果を発表しました。

審査の結果、備品の管理をテーマに掲げて、こまめなデータを取り、備品の大切さを訴えた前山リーダー、中居氏木田氏の「ナイスバーディー」チームが優賞に輝きました。二位には山野リーダー率いる「ザ・銭形」チームが選ばれました。

発表終了後樋口社長より、「次回は年間数百万円以上の経済効果を出せるようにテーマ選別に重点を置いて取り組み、問題提起した部分はすべて解決する事。及び、サークル自体だけでなく全社的に波及させるように」との寸評がありました。

次回のQC発表大会に向けて新しいテーマで既に活動が始まっています。「価値の創造」に向けてお互いのチームが競争意識を持って取り組まれることを期待します。



平成三年十一月五日入社

現業部所属



昭和二十年二月二十七日生
れの四十六才。

〔趣味〕 日曜大工が好きで子供と一緒に頑張って本棚や吊り戸棚を作っています。

〔入社の動機〕 企業団地内
組合に所属しているという事

で経営基盤がしっかりしているというイメージと、特殊鋼を扱っているので付加価値が高く、より一層発展する会社だと思いました。

ト社員等のイベントがたくさんあり、ユニーク感のある楽しい会社だと思います。

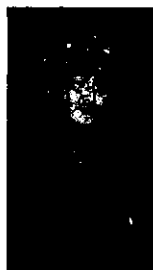
〔モットー〕　今まで色々な人にお世話になって来た分、自分がおつき合いする人達に

は優しく接する様心掛けています。

本間典孝（A型）

平成三年十二月六日入社

現業部所属



昭和三十二年十一月十六日
生れの三十四才。サソリ座。

〔趣味〕 ゴルフが好きで、一年前までは週に一度は行っていました。それと魚釣りも好きです。

〔入社のも機〕 家から会社も近く、何といつても週休二日制の魅力にひかれました。

〔天彦の印象〕 ジョギング
朝礼、トライアスロン等の行

事の多さに驚きましたが、とても楽しそうな会社だと思いました。

〔モットー〕 人の氣持を分
つてあげられる様に努めてい
ます。

雲仙・普賢岳被災地
学童に我社より
ハサミの寄附

去る八月、我社の社長の姪

にあたる樋口宇乃さん（高校生）が、雲仙・普賢岳の噴火災害の惨状に心を傷められ、現地の事情を自分の眼で確かめ、何か力になれることはないかと、夏休みを利用して現地の小学校へ援助の手を差し延べに行かれました。

この事が朝日新聞で報道され、樋口常務の朝礼での紹介により、我社でも話題になりました。彼女の勇氣ある精神と行動に賛同して、我社でもチャリティーオークションを開催し、集ったお金でハサミを二〇〇ヶ購入し、島原第五小学校へ寄附致しました。

この程、担任の内藤敬子先生より丁寧なる礼状と共に、避難の為に疎開した学童のために発行されている「あるこゝろ」が送られてきましたので、その一部を皆さんに御紹介します。

おとろにんぎょ		No. 130		1991 11.30		島5小 2-3	
ハサシ、とださん いにだきました。				社会科見習 昨日、社会科見習、すませ			
樋口うのさんのおとんから 八月に、五小に来てくれた、お前、 高坂まひな、うのさん、新聞報 でした。				すした、すままで、あつこ、 うには、へ度も、書きません			
天彦さんぎ		うのみなぎんへ		おで、六下			
天彦さんぎ		うのみなぎんはさ		いふ、 ききま			
みきおく、てくてありがとうご		さいました。ほくのおがあさんは		から、聞い 備をま う、			
うのんな切れあじのいいはさみは		くれらしたとね、		め、きし かたり、 をさちん			
といいました。ほくも家のはさみ				をさちん をさちん			
とはせんせんきれあじがちがいま				ん、どう に、お い、あ			
した。い、かいのさんは五小に							
きたけれとほくはそのときいませ							
んでした。ぼくは二年三組の山本							
ゆういちろうです。やう、い、大倉							
が十月六日、金曜日にあります。							
山本		ゆういちろう					

海外得意先探訪(Ⅱ)

シンガポール・タイ編

取締役貿易部長

宮田康之助

今回はシンガポールとタイの探訪を楽しみたいと思います。まず始めは皆さんも三年前の研修旅行で行ったことのあるシンガポールの「金安工程」を御紹介します。



場所はジュロン(シンガポールの工業地区)という所で市内より北西の方向にあり、周辺は半導体、コンピュータを中心にした弱電、家電、自動車産業、NCコンピュー

ター、機械メーカー、流通センター、プラスチック産業等の工場が立ち並んでいる真中に位置します。創立は一九七四年、資本金は二百四十万ドル(日本円一億八千五百万円)従業員数三十五人、年売上高六億五千万円、社長は劉泰山、工場面積八百坪、その他にマレーシアのジョホバール、クアラルンプール、ペナン、インドネシアのパタン島に流通拠点を持っています。



私が取引を始めた一九七五年当時のシンガポールの特殊鋼問屋は、全てヨーロッパのメーカーのテリトリリーに入っていて、その代理店をしていました。実際、金安もドイツ

の特殊鋼メーカーであるロツチリングの東南アジアのエージェントであり、日本からの輸入は我社だけで、金安の総輸入高の約二十五%のシェアを占めています。



取引内容は、川鉄の平鋼を中心に、構造用炭素鋼、合金鋼の丸、平、角、ステンレスの丸、平、板、その他普通鋼特殊鋼で、その内プラ型用材料が八十%と大半を占めています。工具鋼以上の高級鋼に

ついては、金安もヨーロッパメーカーの代理店をしており特に価格面で日本は競争力がない為、現状は市場に参入することが難しい状態です。事実、シンガポールに進出して大の目、日立も販売が伸び悩んでいるようです。

シンガポール経済の現状は企業の大半が日本、欧米、アジアニズ諸国との合弁企業で、また政府の方針も世界の金融市場の中心都市にするという事、またアセアン諸国の中心に位置する関係で、そ

の流通機構のコントロールタワーの役目を果たす国家として位置付けています。

御紹介します。昨年、我社の社長が大阪特殊鋼販売組合のタイ国経済視察団の団長として行った程のタイ国有数の企業であり、特にボルト、ナット等のファスナー業界ではタイ国のトップ企業です。



チャワリット・カン
チャナチャイフーン社長



チャナ・カン
チャナチャイフーン副社長

従って、シンガポールは今後もっと取引を増やして行くべき海外市場であり、特に金安はその重要なパートナーであります。先にも述べましたように、シンガポールの企業には外国との合弁企業が多い中で、金安は純粋なシンガポール人の企業で、昨年も政府の通産大臣が工場視察に来たぐらいの立派な会社で、将来も非常に楽しみな得意先の一つです。

続いてタイ国へ行きます。タイ国ではバンコックの「マハジャック工業グループ」を創立は一九六九年、グループ

全体の資本金は約五億バーツ（日本円三十億円）、従業員数一九五十人、社長はチャワリット・カンチャナチャイフーン。総工場面積十二万五千坪で、マハジャック工業を母体にして他に九社のグループ企業が有り、その内二社は日本と韓国企業との合併です。本社はバンコック市のメインストリート、スクヴィット通りを少し入った所に位置し、附近にはホテルや高級住宅街があり、それに本社ビルの隣りは日本大使公邸があります。我社との取引内容は、ボルト・ナット用構造用丸鋼、高張力スプリングワッシャー、特殊鋼板、切削工具を中心に他グループ九社への素材と製品を輸出しています。

タイ国経済の現状は、自動車産業が主体になっており、事実、日本、欧米を始め世界各国のほとんどの自動車会社が進出しており、現地企業と合併していますが、今はアセンブルだけの組立生産なので全体的な産業の繁栄には繋がってはいません。しかし、政府も昨年七月より、完成車の関税を三五〇%より一五〇%に引き下げ、現地生産車と価格競争させ国産車の価格を下げさせようとしています。それによって部品の国内調達を促進させてコストダウンを図ると同時に、技術向上、工業生産の促進を図り、国内産業を発展繁栄させる政策を打出し農業国から工業国に転換しようとしています。



マハジャックグループも二年前にマハジャックオートパーツ工業を設立し、自動車部品の生産を開始しました。我

社も現状はSK鋼板だけです。が、近い将来自動車部品用素材の全てをマハジャックに販売しようとして交渉中です。

また隣国カンボジア和平とベトナムのドイモイ政策により、タイが経済的に果たす役割が増すだろうと予測されています。というのは、タイの貨幣バーツがそれらの国々の貨幣より信用されている現実があるからです。貿易部も今年はタイを軸にしてベトナムカンボジアに進出して行く計画を立てようとしています。それにはタイ国への販売をもっともっと拡大しなければなりません。その為、台湾の春源香港の徳利、シンガポールの金安と同じようなパートナーが必要なので、今回は御紹介できませんが、取引先であり現地問屋である「カンガンセンチャン」への販売を拡充させていきたいと思っています。

次回韓国、バングラデシュを御紹介します。お楽しみにノ

【現業部 研修旅行報告】

中居光世

去る十二月七、八日の二日間、我現業部は会社の保養施設を利用して一泊二日の研修を白浜で行ないました。

七日朝会社前を三台の車に分乗して出発し、途中で昼食買物をはさみながら昼頃現地に到着。チェックインまでの時間、太平洋の荒波に洗われる「千畳敷」と、高さ四十一メートルの断崖絶壁の「三段壁」を見学しました。自然の造形美にただただ感嘆、心洗われる思いで保養所に到着。夕刻までの時間は大浴場等でゆっくりとくつろぎました。そして、待ちに待った夕食は焼肉。スタミナ作りも研修の一環とばかり、アツという間に食べ尽し、残ったのは焼けたキャベツの芯だけ。

そしてこの後、「今、現業部は何をなすべきか。」をテーマにフリートークキング。意見や質問の大討論会が深夜まで

及んだ。結論は、「機械稼働率アップ納期短縮」、そして、その為の九日からのスケジュールが決まりました。

八日朝は、眠い目をこすりながら、白浜海岸への早朝ジョギング。新鮮な空気に、アップダウンの道も軽くなりました。体調もすっかり整いました。無事昼過ぎには大阪へ帰り、会社前で解散しましたが、社員それぞれの親睦もより深まり、大成功の内に今回の研修の幕を閉じました。天候にも恵まれ、太陽のような明るさと、太平洋の波のような強烈なパワーを体中にみなぎらせる現業部の今後に請う御期待。



「私の故郷」

営業部DGリーダー

村上威津夫

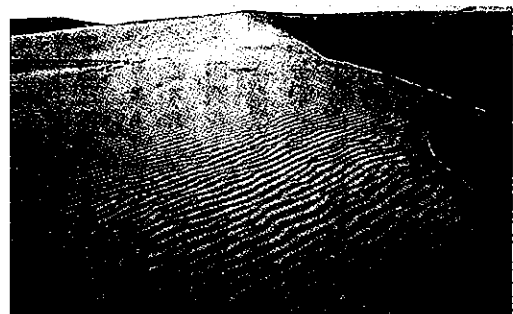
池田家三十二万石の城下町として栄えた鳥取市。現在では、駅前を中心としてホテルやデパート、又銀行などのビルが建ち並び、すっかり小さな都会という感じがする。しかし、市内に入ると数百年の城下町の歴史を物語る史跡が多く残されている。

JR鳥取駅の正面には、鳥取城跡のある久松山が見える。今は長い歴史の中、風雨にさらされた城門と石垣を残すだけだが、山頂の本丸跡まで登れば日本海、又東西十六キロ、南北二キロに広がる日本一のスケールをもつ鳥取大砂丘があり、双眼鏡をのぞけば広大な砂の起伏に、さざ波模様の風紋が神秘的な美しさを見せている。又、回りを見渡せば、

中国山脈の山並もすばらしいものがある。ふもとの久松山公園一带には、県立博物館、芝生の緑にひととき映える白

い洋館などがあり、散策コースにもってこいの場所である。また近くには、因幡東照宮

と呼ばれる権現造りの禰路神社があり、大きな木に囲まれた石畳の参道、周辺の芝生の整理された公園はジョギングコースにはピッタリ。また食べ物も豊富で秋には二十世紀梨がとれ全国に出荷されており、冬場には、最近水揚量も減ったといわれる松葉ガニがとれ、非常に贅沢な故郷だと思ふ。一度、旅行コースの中に入れてはいかがでしょう。



成人式

突撃インタビュー

我社でも今年めでたく成人式を迎えられた管理部所属の「大橋千恵子」さんに、突撃インタビューを試みました。

Q1 成人式を迎えられた感想は？

A 月日が過つのは本当に早いなと実感しています。

成人式を迎え、名実共に大人の仲間入りということから、今まで親に迷惑ばかりかけて来ましたが、今後は一人で頑張ってゆきたいと思えます。

Q2 成人式を迎え、どんなに、この気持ちを伝えたいですか？

A 私の回りに居られる皆様をはじめ、特に女手一つで私をここまで育ててくれた母に心より感謝したい気持ちで一杯です。

Q3 今後の夢、計画は？

A 今まではちょっぴり学生気分です仕事に対しても甘え

がありましたが、これを機に何に対しても自覚を持ち、今年後は先輩も入って来ますので、先輩らしく責任を持って行動したいと思っています。

Q4 成人式は当日のスケジュールは？

A 久しぶりに友人達と会った旧交を温め、夕方からは、中学三年生の時の同窓会に参加しました。



通信教育講座に

十七名が挑戦

企画業務部次長

岩崎哲夫

我社では現在二十六種類にも及ぶ教育研修システムを有し、その上社員研修補助制度を設けて各自の社外研修への参加を側面よりバックアップしてきました。その成果として大阪府労働部の生涯能力開発給付金制度の認定企業となり、これも各自の自己啓発意欲の活発さがもたらした結果と言えます。

今回更に教育研修システムの一環として通信教育の活用を進めています。通信教育は「だれでも」「いつでも」「どこでも」自己啓発として活用できる勉強手段で、各自が必要とする能力アップを目指すには格好のシステムでもあると思います。

参考までに、今回の受講者と受講内容は次の通りです。

通信教育講座と

受講者名

- ・機械工学の基礎コース 森田祥一
- ・営業力強化中堅コース 佐藤浩一・杉原信良
- 新庄達吉
- ・営業力強化入門 梅北広明
- ・営業マンのコンサルティング 武田恒夫・松嶋美亀生
- ・問題発見、解決力 村上威津夫
- ・初級英会話コース 樋口友夫・上田勉
- 西村元延
- ・革新パワー情報力 岩崎哲夫
- ・企業会計基礎コース 大橋浩
- ・実力中堅社員コース 中居光世
- ・記憶力パワーアップコース 宮田荘一
- ・パソコン基礎コース 宮田康之助
- ・営業QC実践コース 大津卓見

平成三年 納会アラカルト

☆平成三年天彦十大ニュース ☆天彦何でもランキング

一、リストラ120新体制にてスタート(国内営業部

四グループ、現業部独立) 今回の納会でも十一項目の賞

二、「天彦の日」十(TEN)月 一日に制定 自が直感的に投票して選んだ。 それぞれの意味合いは各自皆

三、TM会(青年重役会) 発足 さんご想像のままに。各賞と 受賞者は次の通り。

四、報奨制度導入(利益計画 達成グループ・担当)

五、コンピュータ新システム化(IBM) 三菱光灯賞 宮脇勇

六、ダイヤセールズにより 営業マン教育推進 芽を出せ賞 青木伸浩

七、新ヤード名称決まる。 (スピリット・フューチャー) 背のび賞 山岡健一

八、クリエイト休暇制度導入 (年間休日一一七日) がんばり賞 杉原信良

九、OSPテニス大会二年 連続準優勝 ユニーク賞 東芝義人

十、役職者三泊三日研修 びわ湖畔にて開催 しまじめ賞 中居光世

☆歳末助け合いオークション 我社のお得意様方より頂いた御歳暮の品物をオークションにかけ、社員に出来るだけ

高値で買ってもらって、その収益金を歳末助け合い基金に寄附しようという恒例のコーナー。今回も大いに盛り上り

収益金も合計で十一万百十五円となりました。御協力どうもありがとうございました。

☆社長の締め挨拶

平成三年納会を締め、平成四年へ向けての社長の挨拶を次のように箇条書にまとめました。

○リストラ120の再検討。

○仕事を取捨選択し、優先順位を付ける。

○忙しい中にも価値を生み出す工夫・智慧を出す。

○今までの延長線ではなく、新しい発想で物事を考える。

(人事異動)

平成三年十二月二十一日付

企画業務部次長

現業部主任 岩崎哲夫

中居光世

平成四年一月八日付

貿易部

山本優子

〔編集後記〕

平成四年新春号をお届けします。

昨年まで続いた「平成景気」もバブルの崩壊と共に雲行きが怪しくなり、マスコミの論調も年末から年始にかけて景気後退による不安感から警戒感へと変わってきています。今回の役員の年頭所感にもそのことが反映されていますが、「価値の創造」と「自己革新」を我社の今年のキーワードとして、皆さん一致団結して頑張ってください。

