

「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 **株式会社天産産業** 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 (中居 上田(勉) 大橋 佐藤 宮脇 松本(三) 大橋(千))

平成4年キーワード

「価値の創造」「自己革新」



自己革新と実行

代表取締役社長

樋口克彦

減速経済下に、平成四年度がスタート致しました。環境が厳しい時ほど、危機意識をバネにして創意工夫と努力を重ねれば、自ら、チャンスが訪れてくると思います。

リストラ120二年目を迎えて、我社の基本的存立要件を需要の創造・従業員の精神的物質的幸福、そして企業全生涯における最大利益の追求と再確認し、常に成長発展を至上命題と位置付け、実績主義能力主義に基づく良い意味の競争が、活力ある天彦作りをもたらししてくれるものと思います。

企業は、環境適応業とも言われる如く、常に時代感覚を先取りし、自ら変化・革新を遂げ、社会の要請に応えなければなりません。

企業を支えている四つの経営資源、ヒト・モノ・カネ・

情報、ヒトが何を考えどの様に行動するかによって、他の三者を左右するものと思われれます。全ての根底はヒトであり、ヒトこそ革新・成長しなければ、企業の繁栄はありません。

今年度は「自己革新十訓」を掲げました。先づは、ものの見方・考え方を換え、志を強く持ち、自分自身の中に新しい価値を見出し、又は、創りあげることに、自分の可能性を大きく広げてくれることと期待しております。

昨年度は、当初意図した目標が達成できず、社員希望の海外研修旅行も延期となり、誠に無念な思いをしたことと

思います。

今年度は、成果配分方式も社員それぞれが、それぞれの立場で結果を出し、実績に応じて配分されることになり、そのルールもオープンにされました。同時に、新年度の業績結果を待つ迄もなく、スタートの四、六月の成績と、七月以降の可能性により実施される香港・中国旅行が計画されています。我社の存立基盤の一つである国際性を充実させる意味と、連帯感の強化を計る面からも、是非なし遂げなければなりません。

来るべき創業一二〇年を、「将来に大きな夢を描ける天彦」として迎えられるよう、この平成四年度は、良いと思うことはすぐ実行、百の理論・批判よりもまず実行、実行の過程の中で、より良い方法・手段を考え出そう。そして又実行しよう。この繰り返しが相乗作用となり、予想以上の成果につながっていくことと

思います。

新卒者五名を仲間に加え、尚一層、活き活きとした集団に、全社員が明るい希望を抱き、新年度の目標を達成しようではありませんか。



年度方針をうけて

「天彦の年」

常務取締役営業部長

樋口友夫



にリストラ120二年目の充
実を計りたいと思います。

言われる前に動くということ
です。

本年度はここ数年の中で最
も厳しい環境にある。持てる
資源の有効利用とムダの徹底
的排除が最重要課題である。

金の様に何も生み出さないの
みならず、価値の減少と新し
い利益をもたらす機会損失を
起している。在庫管理の原則

一、訪問頻度を上げ、敏速
に精度の高い情報を提供
収集し、真のニーズを追
求する。

経営方針にある「できない理
由より、やる方法を考えよ」
は「激戦の申年」に最も重要
な考え方であります。我々が
できない事は殆ど無いと思っ
ています。それは一人より、

修正するのに多大の時間と労
力を要するだけでなく、社外
の信用を失うと言う点で最大
のムダである。又回収時のそ
れは短期資金繰りの変更をも
たらし、それに備える為に余
分の資金を用意しなければな
らない。これは事前チェック
が完全であれば全く不要のも
のであるばかりではなく、こ
れらの労力・時間・資金を有
効に活用すれば大きな利益を
生み出す。ほんの小さな不注
意が莫大な損失を招いている
現状認識を啓蒙することによ
って、事後管理ではなく、事
前管理を徹底して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

二、新規顧客売上目標一億
円を達成する。

二人、三人で考える方がより
解決の道は広がるのです。

これは短期資金繰りの変更をも
たらし、それに備える為に余
分の資金を用意しなければな
らない。これは事前チェック
が完全であれば全く不要のも
のであるばかりではなく、こ
れらの労力・時間・資金を有
効に活用すれば大きな利益を
生み出す。ほんの小さな不注
意が莫大な損失を招いている
現状認識を啓蒙することによ
って、事後管理ではなく、事
前管理を徹底して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

三、メーカーとお客様をよ
り密接な関係にし、我社
の存在価値を高める。

いずれにしても楽しみな一
年です。私の前方は明るく、
自信に満ちています。

まさには本領発揮の年が来まし
た。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

四、本物の利益を追求する

年です。私の前方は明るく、
自信に満ちています。

まさには本領発揮の年が来まし
た。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

(イ)ムダな在庫の一掃
(ロ)違算・未回収を0
(ハ)現金化日数の短縮

まさには本領発揮の年が来まし
た。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

営業の成果は訪問活動が全
てと言っても言い過ぎではあ
りません。

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

成果＝訪問件数×滞在時間

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

予想通り「激戦の申年」が
スタートしました。大巾な景
気後退で株価もついに二万円
を下廻るという完全に不況型
景気を示し始めています。

訪問目的を明確にし、情報提
供できる標準備をし、情報収
集をし、加工をする。その為
には行動予定表の充実を計ら
なければなりません。又、お
客様には先手必勝主義で臨ま
なければなりません。つまり

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

そんな中で、新年度を迎える
わけですが、やっと「天彦の
年」が来たかという気持で一
杯です。つまり我社の本領発
揮できる年が来たということ
です。

訪問目的を明確にし、情報提
供できる標準備をし、情報収
集をし、加工をする。その為
には行動予定表の充実を計ら
なければなりません。又、お
客様には先手必勝主義で臨ま
なければなりません。つまり

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

さて、今年度の営業部は、
次の四つを基本方針として特

訪問目的を明確にし、情報提
供できる標準備をし、情報収
集をし、加工をする。その為
には行動予定表の充実を計ら
なければなりません。又、お
客様には先手必勝主義で臨ま
なければなりません。つまり

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

さて、今年度の営業部は、
次の四つを基本方針として特

訪問目的を明確にし、情報提
供できる標準備をし、情報収
集をし、加工をする。その為
には行動予定表の充実を計ら
なければなりません。又、お
客様には先手必勝主義で臨ま
なければなりません。つまり

資源の有効利用とムダの
徹底的排除を目指す

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。

設備投資は、物を生産した
り、附加価値をつけたら、環
境整備のために行うものであ
るが、有効利用されなければ
かえって大きな負担となつて
健全な経営の足枷になる。償
却費・人件費・経費・金利・
税金等を正しく計算し、その
損益分岐点から加工・出荷・
輸送のペイラインを示し、生
産性の向上を促して行きたい。



今期こそ目標利益達成

取締役貿易部長

宮田康之助



過去五年間の貿易部の実績を振り返ってみると、売上高においては、毎期、前年比百

二十%弱の上昇を続けているが、粗利益は、前期において始めて前年比百%を割ってしまいました。原因は円高による為替差損であるが、これは為替予約をしなかった私に責任がある。過去五年間の為替推移をチェックしてみると、一\$＝一二五円(下限)から一四五円(上限)と比較的安定していたので、為替に対す

る注意に目を向けていなかったことを反省しています。

前期において、貿易部は売上高で全社比で三十七%、粗利益で全社比の十八%を達成しましたが目標利益に及ばなかった。しかし今期は貿易部全員が達成に自信を持っています。それは売上高が全社の四十%近くになり、利益率を〇点五%アップするだけでいいのです。だが、国内外とも不況時代に売上を伸ばし利益率〇点五%アップすることが出来るのか?ということであるが、次の理由で出来ると確信します。

(一)各国のある産業の販売シェアを二十%以上占めているとプライスリーダーになれる。
(二)各メーカーとも、受注激減で我社のように販売力がある会社には、輸出特価が得られやすい。
(三)円高と不況時代突入で、流通運賃コストダウンが生じる
以上の点で〇点五%から一%アップの利益率を伸ばすこ

とが可能である。それも上期に重点を置いて、予算の前倒しをし、年間計画の六十五%位は達成させることが必要である。又、利益をロスしないように為替の動向には毎日気を付けていきます。

真の人財育成

業務部

次長 岩崎哲夫



常に全体最適をみつめ最小にして最大の効果を生み出し、事業の成果と人材開発の成果を同時追求する。

平成四年度の活動方針とし

①新規採用

・各大学・専門学校・高校就職部の訪問頻度を上げ、我社の求める社員像の周知徹底を計り、我社の存在価値の認識とファン作りを行う。

・一ランク上の人財確保、それは人でなく数でなく、質である。

・採用面接者は、我社への御客様である。

②労務・福利厚生について

・メモリアルデー(誕生日休暇)・リフレッシュ休暇・クリエイト休暇の有効利用を促し、常に健全な身体と心を持ち、自己改革が計れるようバックアップする。

・社員が使用する車輛・機械設備等の保安整備 心掛け、安全に活動出来る体制をひく。

③教育について

・二年目を迎えた助成金制度をフル活用し、自己啓発の環境を荷負う。

・各委員会活動・QC活動の事務局としてフォローアップする。

④CIについて

・各種団体との交流を深め我社の知名度のアップと共に、営業活動に寄与すべき情報活動提供を行う。



「価値」

営業部Aグループリーダー

課長 森田祥一



現在の営業のやり方を一度原点に戻し、あるいは言葉は悪い様ですが、ゼロにしてそこからスタートをするつもりで、物事を判断する事からスタートをする。

Aグループの今期の最重点活動に利益率の向上を掲げます。この事は決して利益だけを無意味に追求するのではなく、メーカー・商社・ユーザーとの協調の中で実行することで行わなければならないと思います。

す。又その実行計画は四月、六月が勝負の時期で有り、この期間をはずすと出来ないと思っています。

営業部の方針にもあります、御客様に対する考え方③常に相手の立場に立ってプラス1を心がける。④メーカー・商社等との戦略・協調によって御客様のニーズを先手必勝主義でキャッチする。⑤キーマンとの信頼関係を造る。

⑥全ての要求に対して、出来る方法を探し、簡単に断わらない。⑦四点を基に利益率の向上をめざすことは決して楽では無いと思います。その為に自己革新が絶対必要であると思います。又、在庫に対する考え方を徹底的に浸透させます。又グループ自体では情報の横の流れがいま一つなので今年は更にメンバーが増えた事や新人の人の事もありますので特に情報の流れには注意をしてまいります。



自己成長＝目標達成

営業部Bグループリーダー

係長 大津卓見



アップにあると考え、既存お客様はもとより新規へと目を向けずにはおれません。Bグループは日新製鋼鋼板という我社のメイン商品を扱っており、メーカー・商社のバックアップにも支えられ、あとは、若手営業マンで構成されている我グループの行動力で左右される事を肝に命じ、価値の創造と自己革新を常に頭へ入れ、仕事を通して各人成長し、目標達成に向っていきます。

新規御客様の獲得

Cグループペアヘッド

係長 杉原信良



新規客の開拓につきますと思います。

新規客訪問活動は、業務中の五十%以上を費やし毎日十社以上のユーザー訪問を行なっていきたい。

今年は、攻めの営業に徹する考えである。常に具体的な目的を持って訪問活動する。天彦の武器である、自社加工に加え、外注先の設備、ユーザーの設備や技術をまとめ一覧表にして、今の〇〇の加工は〇〇できますという様に攻めの営業していきます。

又飛びこみでの成約率は、低いので、メーカーの市場調査という形で、ユーザーの生情報をとり、メーカーとの協同作業で需要づくりを行ない開拓していきます。



“新規顧客の開拓”

Cグループペアヘッド

係長 村上威津夫



一昨年より始まった「リストラ120」の達成を信じ、

Cグループペアヘッドとして「考える」営業を目指し二つの目標を掲げて常にプラス一

を心掛けること、「事故を0とすること」を重点課題にお得意先との信頼関係をより一層強いものにするのを心掛けてきたつもりです。

しかしグループメンバー一同が自分の職務に対して一人前になるという意識改革、自己革新の挑戦でもあったように

思います。このようなことから、お客様に対して満足を買って頂くところまでいかなかったと感じます。

今年は「リストラ2」にありまず年二割以上の「新規顧客を開拓する」という課題に力を注いでいきたいと考えています。それには企画力を身につけ、自分の夢を実現するといったことから、自己革新を図り、お得意先についても上司の同行、メーカーの同行を活用していきます。

今期よりCグループです。よろしく願います。

自己革新と明るい職場

貿易部リーダー

課長 山川隆男



今年度の貿易部の方針、活動目標として以下の項目を重点的にこなす事とします。

基本的には自己革新(己れ

を変え成長する)と明るい職場づくりをベースとします。考え方が前向きであり明るければおのずと結果はプラスに作用すると思われれます。いい訳を考える前に出来る方法を見い出す事と常にチャレンジをしていく事で目標利益高の必達に努力します。

リストラ1・2・0(ワン・ツー・オー)からまず、リストラ1として、何事にも一人前になることとして、それぞれが自分の担当分を完全に処理出来る様にします。

貿易業務の場合、海外との取引引きとなる訳ですから、契約書一つにしてもその書類のもつ意味や内容を本人が完全に理解出来ないとうまく仕事が出来ません。それぞれの持ち場でのプロフェッショナルを作る事を行ないます。

次にリストラ2で、二つ以上

の部署能力をつけることを行ないます。自分の担当を完全化する事は当然ですが、担当不在の場合に他の人間が対応出来ずに未処理のまままで得意先、仕入先に不都合をかけてはいけません。以前にこの様な不満をいただいた事もあり天彦産業の貿易部としての対応が出来た様、仕事を標準化して部署能力の向上を計ります。

最後にリストラ0は、クレーム・不良債権をゼロとすることとします。クレームに対しては全ての営業活動より優先して対応し、常にきめ細かい情報の集収でクレームは潜在段階で見つけ出し対応する事で、得意先の信頼を得ることと、不良債権をつくらない様に出来ると思えます。

自己革新が自分の成長と目標利益高の達成を必ず現実のものとして信じて、今期活動を行います。



物事を成し遂げる根性を

現業部リーダー

係長 上田 学



昨年、我現業部はリストラ120の中で「二つ以上の部署能力を身につける」と「事故を0にする」の二点を重点活動としてきました。特に事故を0にすることに關しては、現場内の整理整頓の強化、具体的には、安全基準の設定、現場内の緑化・業界NO1の倉庫作りを目指しました。成果としては、床面を緑色に塗り上げた事と、安全委員会を発足させる事が出来ました。今期現業部の活動として、

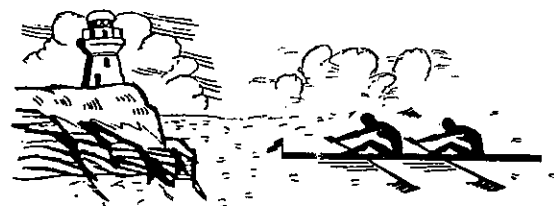
平成四年度経営方針にある「自己革新十訓」の中から、「出来ない理由より、やる方法を考えよ」と「常に問題意識を持ち、なすべきことを知り、それを成し遂げる根性を持って」以上二点を重点活動として、皆様の期待に応えられる現業部として努力していく所存です。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

ポスト

No.2の会“ポスト”誕生

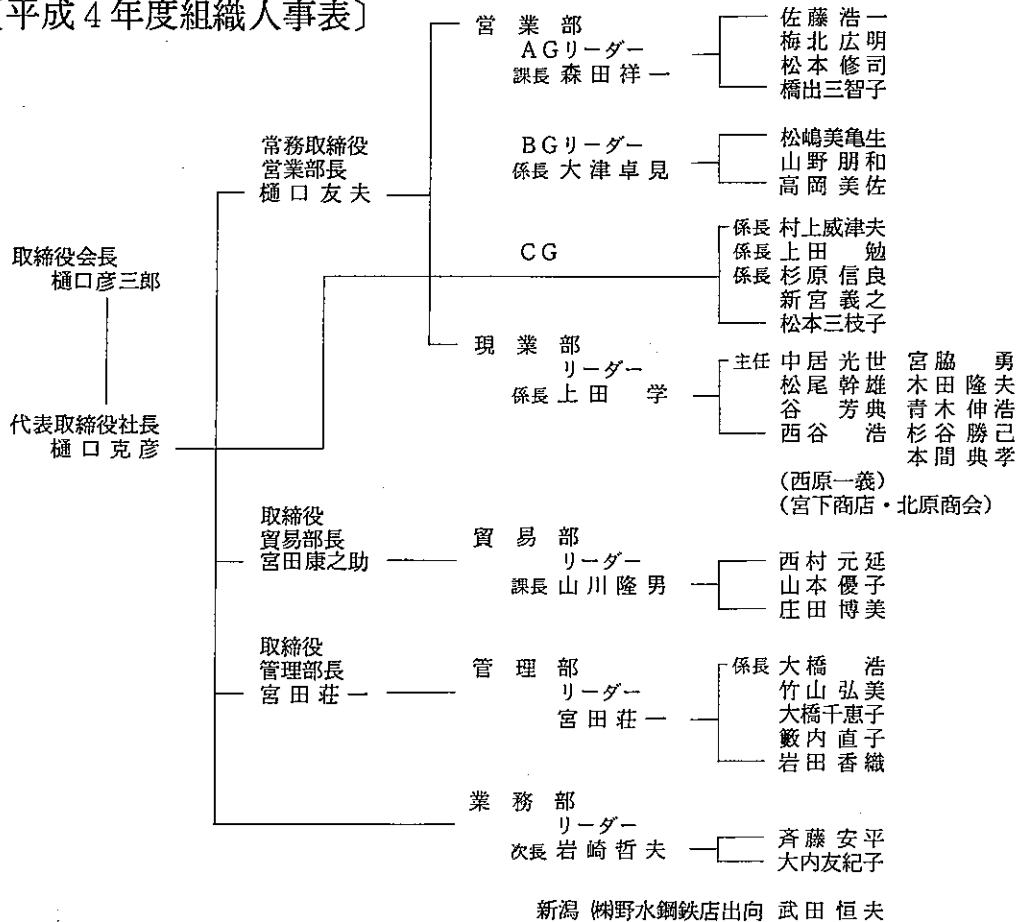
係長 上田 勉

平成三年十二月より樋口常務の発起によりナンバー2の会“ポスト”が発足しました。参加メンバーは私を含め総員五名（上田勉、松嶋、中居、佐藤、大橋）営業、管理、現場と職場は違っていても、いづれもナンバー2の地位をグループ内で占めていると思われ、そのグループのキャスティングポートを握っていると思われる人間の集りと考えてもらって良いと思います。



月二回の開催（第二・第四火曜日）で各メンバーが抱えている個人又はグループ内での問題点を各人が一つずつ行動の課題として会議の中で提出し、次回開催日までに達成目標を決めて行動をとり、成果発表を行うことにしています。参加メンバー全員のグレードアップを最大のテーマに掲げて活動してまいりますので、よろしくお願ひします。

〔平成4年度組織人事表〕



平成四年度 入社式

本年四月一日、五名の若者達を迎え入社式が行なわれました。

今年は南港進出五年目となり、より一層の新しい風を吹き込んでくれることでしょう。緊張の面持の中、社長より今後の社会人としての心構えを話され、全員熱い眼差しで聴いている姿は我社にとって、心強い限りです。一日も早く我社に慣れ貴重な戦力となつて頂くよう期待しています。

新人紹介

松本 修司 (O型)

平成四年四月一日入社

営業部所属



昭和四十二年十一月八日生まれ
の二十四才。さそり座
△趣味▽ 旅行、釣りなどが好きです。
△社長の印象▽ 写真で見るとより若々しく見えました。
△今後の抱負▽ 早く仕事を覚えて、会社の頭脳的な存在になりたいです。とやる気満々の彼です。大いに期待しています。

新宮 義之 (A型)

平成四年四月一日入社

営業部所属



昭和四十四年九月五日生まれ
の二十二才。おとめ座
△趣味▽ カラオケが大好きです。最近ではバッティングセンターにも、凝っています。
△社長の印象▽ すぐく威厳があつて、やっぱり社長はちがうなあと思いました。
△ところで▽ 早く結婚して子供がほしいそうです。一日もはやくかわいいお嫁さんを探して、仕事に家庭に精一杯がんばって下さい。

庄田 博美 (B型)

平成四年四月一日入社

貿易部所属



昭和四十五年十月三日生まれ
の二十一才。てんびん座
△趣味▽ 映画・ビデオ鑑賞が好きです。最近ではスキーや旅行にも凝っています。
△会社の印象▽ オフィス街とは違い海が近くにあることであつておちついた感じがしました。
△最近▽ 乗馬に凝っています。つい最近習い始めて、今すぐ熱中しています。ゆくゆくは大草原をかけまわれるようになりたいです。

橋出 三智子 (O型)

平成四年四月一日入社

営業部所属



昭和四十六年五月二十一日
生まれの二十才。おうし座
△趣味▽ ドライブに連れていってもらうのが大好きで、近頃はほとんど制覇しました。
△将来は▽ 天彦で皆さんから愛される、なくてはならない存在になれたらと思っています。
△ところで▽ 旅行が好きなので早く海外に行ってみたいです。

岩田 香織

平成四年四月一日入社

管理部所属



武田氏 我社始まって

以来の出向社員

その手腕に注目！



昭和五十六年入社の武田恒夫氏が今度天彦産業始まって

昭和四十八年七月十五日生まれの十八才。 かに座

△趣味▽ 料理がすごく好きで、毎日の食事私が作っています。

△性格は▽ 明るく、のんびり屋さんで、少々のはに気にならない性格です。

△将来は▽ 商業出身なので経理部門ではなくてはならない存在になりたいです。

大へん期待できそうですねがんばってください！

野水鋼鉄店へ五月二十一日付にて赴任致しました。

野水鋼鉄店と我社との取引

関係は古く、我社の樋口社長は野水鋼鉄店の役員でもあり

運命共同体の関係に有ります。出向の目的は野水鋼鉄店の

フォロー業務と我天彦産業の新潟地区におけるNKK工具

鋼板販売であります。その手腕が期待されています。

委員会便り

参加意識の向上

ハッラツ委員会

平成四年度もスタートし、我々ハッラツ委員会も、新メンバーにて、名のごとくハッラツ運営を目指し、各人が自主的に積極参加にて取り組みたいと思います。

年間行事としては、我社のカンバンともなっている、ジョギングの充実・各種スポーツ大会・献血の実施・健康カードによる日常管理等、従来のやり方に工夫を入れ、より良いものを生み出したいと考えています。

又、レクリエーション的な行事を多く取り入れ、参加意識を高め、常に気分転換を動機付け出来ればと、今後の我々委員会の課題とします。



「ヒラメキは

我社の原動力！」

ヒラメキ委員会

「ヒラメキは、天彦社員のベースたる働きをするものである。」企業理念そのままの

様ですが、ヒラメキ委員は、奮闘努力の人となり、何事にも率先垂範し、積極的社員の育成と自己革新のできる環境づくりを行なっています。

人間は、良い本・良い人・良いもの・良い事に接すればおのずと自己革新できると確信しており、我が委員会は、その場を提供していきたいと考えております。

まず手始めに、朝礼時の並び方を新しくして、早く来た順番に前からつめていく事で朝礼に参加する姿勢を見直すことから行なっていきたいと思ひます。

朝礼は生産現場といわれる様に結果が出る場にしなければならぬと受けとめ、各個人レベルまで入り、協同作業で自己啓発にはげんでいきま

す。ご協力よろしくお願いいたします。

タイムリーな記事を

リアルタイムに！

THグループ

今年度のTHグループは、経営方針にありますキーワード「価値の創造と自己革新」を軸に、長年の検討課題であった「天彦ギネス」の完成と年四回の社内報の定期発行を目指していきたいと思ひます。その内容も誌面だけに頼らずビデオ・写真をフルに活用しリアルタイムの記事、連載物を中心とした新企画などタイムリーさを心掛ける様にしたいと思ひます。

「価値の創造」を活字で保管出来る様、又発行を心待ちにしていただけの様、メンバー全員取り組んでいきたいと思ひます。



CFS運動スタート

スッキリ委員会

平成四年度新スッキリ委員

会は「CFS運動」をスロー

ガンに掲げ活動します。

「CFS運動」とは

C I C L E A N (清潔感)

F I F R E S H (新鮮さ)

S I S A F E T Y (安全)

の頭文字をとったものです。

この運動の主旨は、会社における「5S」の徹底により特に社外から来られるお客様に好印象を持って頂く為、又現場に対しては、安全面のより強化、具体的には、毎日の清掃の徹底管理、月一回の大清掃、又営業車の洗車等、清掃に関して、くどいくらいの指導を実施します。

安全面では、クレーン操作の講習、交通安全講習会を実施します。その他、ノーマイカデーの見直しや「P E A C E O F F L O W E R (花一輪)運動」を催していききたいと思います。

お得意先紹介

株式会社 セラ

口会社概要

○設立 昭和十年十二月

○資本金 二千五百万円

○年商 四十億円

○事業 精密プレス工業

自動車及び電子部品製造

超精密プレス加工技術で、

最先端の自動車ブレーキ部品

製造に取り組む。ファイナ

ランキングプレス(精密打ち

抜き機)をいち早くブレーキ

部品加工に導入。切削加工に

負けぬ精度で、複雑な形状に

も対応可能です。日本エア

ブレーキ、住友電気工業向け

のブレーキ部品が売り上げの

約八十%を占めます。高度加

工技術を生かし、電子部品分

野にも進出、ブレーキ部品と

並ぶ新しい柱に育てる計画と

の事です。

現在、同社のもつファイ

ランキングプレスは一〇〇

トンから八〇〇トンプレスま



で十三台。ファイナ加工ではわが国でも有数の実力と規模を持っておられます。ここ数年、ファイナツール社に若手技術者を派遣するなど、その技術力に一段の磨きをかけられています。

同社は、九四年に売上高を五十億円にする計画を推進中です。「ここ七、八年のぼり調子にきたが、ここに至って高水準だが横バイの状態が続いているとの事」。これまでは自動車業界の好調を受ける形でどちらかと言えばポリユー

ムを増やすこと、生産能力の拡大に傾注すればよかったが最近の業界動向は、これまでの延長線上での社業拡大の見直しを余儀なくしているそうです。さらに長期的な目で見れば、自動車業界のこれから

の流れである安全性、軽量化など新たな製品ニーズをどう捉えていかれるか、これに伴う部品の小型化などさらに求められる高精度、高品質、エレクトロニクス化への対応をどう進めるか。まさにこのこ

とが社業発展の「鍵」を握っていると言われます。

我社としても、現在、日新製鋼の、特殊鋼(熱延、冷延摩)鋼帯、ステンレス鋼帯、普通鋼摩鋼帯を納入させて頂いています。一昨年には、日新製鋼、呉製鋼所、今年の二月には、周南製鋼所と、訪問され、メーカーとの密接な関係をつくられ、我社を含め、新時代にマッチする素材の開発(若手社員との懇談会又研修会)を開催しています。

現在、次世代主力製品として期待するアンチロックブレーキシステム部品を中心に進行中。

我社の得意先の中でも、トップクラスのお客様です。高精度の加工技術を「武器」に自動車ブレーキ分野からエレクトロニクス分野へと大きな飛躍を目指すセラテクノロジの可能性は無限です。その為、日新製鋼(株)と共バックアップしていきたいと思いま



OSP 団地紹介

三幸商事株式会社

○会社概要

○会社設立 昭和二十七年

○資本金 一億二千万円

○年商 一二〇億円

○主要品目 プリキ板、
表面処理・冷延鋼板

○従業員 八十五名



同社は昭和二十七年ブリキ専門商社として大阪市南区に設立され、その後業容を拡大し、今年の四月初めには現在の西区北堀江に九階建ての新社屋ビルが完成したばかりのこと。同社は東洋鋼板の指定問屋でもあり、ブリキ、表面処理の取扱いが八十%を占めるが、附加価値を高めるため、平成二年五月には東大阪流通加工センターにスポットコーターラインを設置し、切断から金属印刷加工までの一貫体制を敷き、需要家のサービス強化に努めておられる。

同社の一番の特徴としては、大阪中小企業投資育成㈱の資本参加を得ていることで、このことによって金融機関からの信用度も高まり、TQCや人材育成の面でも積極的なアドバイスやトレーナー派遣の協力もしてもらえるとのこと。

また今後力を入れていく分野として東京市場を挙げておられ、現在東京でのシェア拡大に取り組んでいるとのこと。



社風としては社長を筆頭にまじめなタイプの人々が多く集まっているとのこと、中には型破りな人もいて欲しいと思うですが、社長のお人柄を反映して堅実経営をモットーにして今後も頑張っていきたいとのことでした。

二年目に賭ける

TM会

TM会（トウモロ・マネー・ジメント）青年重役会も発足二年目に入り、メンバーも半数改選され、心機一転、従来の問題提起型から、問題解決型会議へ脱皮しようと、月一回の本会議前に、自主的にプレTM会も開催しています。

TM会参加メンバー心得（八項目）を胸に、現在の我社を取り巻く厳しい環境の中で会社の繁栄と社員の幸福を同一レベルで考え、より良い方向へ改善し、あくなき追求をする集団として、社長を囲み今日も頑張っています。（メンバー 敬称略 杉原・大橋 浩・上田学・中居・佐藤以上五名）



平成三年度ベスト・BB社員受賞者一覧
(ベスト社員)

四月	山岡健一
五月	梅北広明
六月	峠谷友紀子
七月	竹山弘美
八月	岩崎哲夫
九月	新庄達吉
十月	青木伸浩
十一月	前山正実
十二月	中居光世
一月	佐藤浩一
二月	宮脇勇
三月	藪内直子
四月	(B・B社員)
五月	前山正実
六月	該当者無し
七月	楠本邦男
八月	新庄達吉
九月	宮脇勇
十月	田中三恵子
十一月	新庄達吉
十二月	宮脇勇
一月	宮脇勇・前山
二月	佐藤浩一
三月	東芝義人

海外得意先探訪

「韓国」編

取締役貿易部長

宮田康之助

今回はいよいよお隣の国韓国です。韓国からは首都ソウルの富鋼商事を御紹介します。今、朝鮮半島は、南北統一に向かって胎動し、政治的経済的にも注目すべき状況です。首都ソウルは人口約一千万人で韓国の総人口約四千万人でその四分の一に当り、日本の東京の様に一極集中型で近代的な大都市です。

ソウルの街では、まったく不思議な光景に驚きます。

私の今迄行った東南アジアの各大都市では必ず見られる。日本製自動車の氾濫やテレビ等の家電製品を筆頭にあらゆるメイドインジャパンの宣伝広告が、ここでは全然見られないのです。見られるのは全てメイド・イン・コリアばかりです。これだけ徹底して日本製品を好まない国民は、

私の経験では韓国人を除いてほかには無いと思います。これも対日感情の現れかと思わず絶句する次第です。



富鋼商事はそのソウル中央駅から南のプサンの方向へ次の駅前に位置し、周辺はちょうど大阪言えば九条と谷町筋を合わせたような鉄鋼機械工場問屋街にあたります。

創立は一九六七年、資本金は一億ウォン（日本円二千万円）従業員十人、社長―宋金萬年間売上二十二億円、我社との取引は一九八六年から取

引内容は、日新製鋼・神戸製鋼・新日鉄・日本鋼管の特殊鋼（熱延・冷延）鋼板、コイルを主に機械類等迄販売しています。富鋼商事のソウル用熱延・冷延の韓国市場のシェアは特殊鋼については七〇%をしめ、大手の韓国金属をはるかに抜いています。

我社もその力を利用し今、富鋼商事よりカミソリ刃用冷延コイルを輸入し、バングラディッシュの安全カミソリ刃メーカーに販売をしています。

富鋼商事自体も昨年よりこの需要に対する為、（ソウル近郊の安山市）に冷延工場をメーカーと共同出資で昨年完成させました。月産一〇〇万の能力があり、我社もバングラディッシュだけでなく、どんな三国間貿易を増やして行く計画です。

お隣の国でありながら我社の韓国貿易は富鋼商事だけであるのは、どうも第二次世界大戦迄日本の植民地で、韓国人々を弾圧して来たそのツケ

が戦後、我々日本人に跳返ってきたことが、どうもうまく友好的になれなかったし、取引においても永く継続出来なかった所以ではなろうかと思う。しかし富鋼商事の宋社長は、韓国人であるが、生まれは中国山東省でありしかも父も母も、中国人で韓国の華僑であったことが（個人的な意見で申し分けないが）現在も韓国で唯一の取引先でありまた友好的にも非常に深く関係が出来て来たと思います。

今後この近い韓国ともっと大きく取引していくために富鋼商事をパートナーとしてその取引のパイプを太くしていこうと思います。

現状の取引内容は先にも述べたように特殊鋼の板とコイルが主ですが、韓国経済の発展振りを見ると、アジアニーズ諸国の他の台湾香港新加波から見れば問題なく大きな市場であり、それがお隣の国である利点を大いに利用出来るチャンスです。これからは韓国

という国情国柄日本との歴史的背景、民族性を勉強し、友好的に心から接していけば、我社貿易部にとっても重要な関係国になると期待出来ます



右の写真は宋様と何年前に北朝鮮との軍事境界線板門店に行った時の写真です。

同じ民族が大国の利害の為に裏二ツに割られた朝鮮半島が一刻も早く統一されることを祈りながら韓国編は終りにしたいと思います。次回はバングラディッシュ編をお楽しみに！



第19回

スカイブルー会

去る四月二十九日みどりの日、滋賀県信楽カントリー倶楽部に於いて、第十九回スカイブルー会が開催されました。当日は、我社のコンペとしては珍しく晴天に恵まれ、参加者全員が、さわやかな汗を流すことが出来ました。結果は近況不明と噂されていたにもかかわらず、(株)富士工業所の平尾専務が、グロス96・ネット69のスコアで優勝されました。以下の成績は次の通りとなりました。

二位・武田(天)、三位・丹野(三)
四位・山本(山)、五位・樋口(友)
六、七位・谷口(ク)、十位・織田(田)

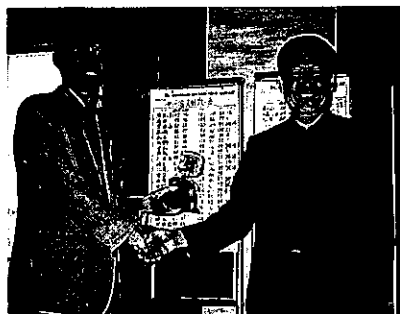
注、(三)三菱製鋼、(山)山上製作所、(ク)大阪クラッド、(田)日新製鋼、(天)彦産業(敬称略)



私の故郷

管理部

係長 大橋 浩



広島市の中心、本川と元安川にはさまれた三角地帯の広大な公園。平和記念公園、平和記念資料館、原爆ドームと平和を祈念して、創られたり又、保存されている町、それが広島です。

平和記念資料館は、「原爆資料館」と呼ばれ、昭和三十年夏にオープンし、原爆の悲惨な実態を訴えてきました。開

館以来三五〇〇万人の来館者を迎えてきましたが、平成三年八月には全面改修工事も終



え、より確かな「ひろしまの証言者」として再生しました。又広島市には超ユニークな

路面電車が走っています。かつて京都、大阪などで活躍したものはもちろん、遠くドイツの車両まであります。しかも、色も形も以前のまま、珍しい大正時代の小さな車両もあり、思わず乗ってみたいくなると思います。「チンチン電車の博物館」といえるでしょう。

その他にも、日本三景のひとつでもある「宮島」など、歴史を知る上でもいろいろと勉強になると思います。

赤ちゃん誕生

平成四年一月五日、杉原係長夫妻に、長男「大輝」くんが誕生しました。社内結婚ということもあり、みんなで家におしかけ見に行ったところ生後二カ月なのに、目鼻立ちがはっきりしていてかわいいのなんの顔は奥様に似て、今から将来が楽しみです。

元気にすくすく育って下さいね!!



編集後記

今年度初めての社内報を、無事発行することが出来ました。

今年は、新しい企画をまじえ、より一層御客様へ身近かな存在となりますよう頑張っていきます。何卒よろしく御願ひ致します。

なお、この新聞に関して、ご意見・ご感想・企画等ございましたら、参考にさせていただきますので、よろしくお願い致します。

