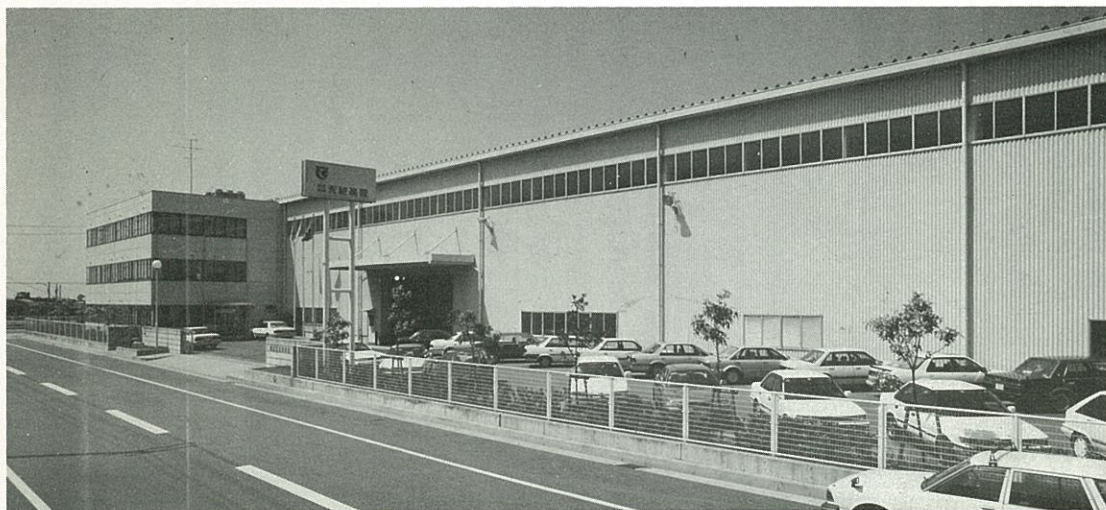


「企業理念」われわれは人類社会向上のベースたる働きをするものである。



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 (中居 五十嵐 山川 大橋浩 梅北 木田 高岡 橋出)



## 平成5年新年度号

### 平成5年度経営方針

#### 「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

1. 我社は特殊鋼を中心とする素材から完成品の提供を通じ、社会やお客様の高品質、高生産性、商品開発等に寄与する。
2. 我社の従業員は、常に自己啓発と取り組み創造力と人格の向上により、自己実現を図る。

#### 「キーワード」

##### ◎ 勇 断 敢 行

- 1) 決めたことは、勇気と自信をもって必ず実行し、所期の成果を何が何でも達成する。
- 2) 創意・工夫を常に加え、摩擦と失敗を恐れず積極的に行動する。
- 3) 良いと思うことは即ちに実行し、悪いと思うことは即座にやめる。
- 4) 為すべきことを先ずやる。権利は正しい努力と積極から生まれる。
- 5) 継続は力なり。何事にも挫けず、使命感をもって目標に向かってやり続ける。

## 勇断敢行で

## 基盤を強固に

代表取締役社長

樋口克彦

平成不況のナベ底とも言える経済環境の中で、平成五年度を迎えることになりました。今迄と同じ事をやっていけば、この競争社会の中では、たちまち後退してしまいます。常に改革・創造の仕事のやり方を見出し、日々昨日より進歩した今日を、かたちづくって行かなければなりません。

五年間のリストラ120も三年目を迎え、その重要性はいやが上にも高くなってきました。この厳しい状況の到来を予想していたかの如く、不況時の耐久力をつけ、如何なる事態にも適応できる企業体質を作り上げる指針になるものと思われまます。

今年度は、我々の持っている崇高な企業理念を、より解り易くし、正しい認識・理解の上で、具体的に展開できるように、二項目を付与いたしました。

した。

「世の中に失敗はありえない。もしあるとすれば、それは成功する迄、やり続けなかったからである。」との故・松下幸之助の言葉は、我々がそれぞれの目標・計画を達成できなければ、それは、単にそれぞれがやるべきことをやらなかったからであると教えています。今年のキーワード「勇断敢行」は、この難局の中で、皆様に鼓舞させてくれることでしょう。

委員会活動は、今年度は会社のプロジェクトの一環と位置づけました。やや強制力を伴ってでも推し進め、習慣化の域まで押し上げることにより、真の自主性が生まれるものと期待するものです。

プロジェクトである限りは、その活動が会社の成果につながらなければなりません。言い換えれば、何を行っているかではなく、如何にして各委員会が、それぞれの主旨に沿ったよい結果を出すか、を日

指さねばなりません。

今年度重点活動の一つに、知的生産性向上を挙げました。ホワイトカラーの生産性が欧米に比較して70%以下と言われている今日、急務の課題だと思えます。一人一人が、先ず仕事を確実にこなし、付加価値に寄与しない業務を極力合理化し、充分な準備と実行計画のもとに、社内外のコミュニケーションを図り、生産性を大幅に向上させなければなりません。

幾多の改善すべき課題を抱えた我社は、いわば数多くの宝の山を持っているともいえます。我が天彦産業は、大いなる可能性を秘めた集団であると確信し、夢と希望に満ち溢れた強固な基盤作りを、決意も新たに出發しましょう。



## 「基本四項目の再確認」

営業部

平成五年度は、まず昨年度に残した数多くの反省点を埋めることから始めたい。その多くは経営方針の中のキーワードである「勇断敢行」の中に集約されているが、国内営業部における基本の四項目をここで再確認しておきたい。

一、計画数字は、自分一人の力に終わらず、周囲のあらゆる力を活用し責任を持って達成する。

従来、計画未達を起こした最大の原因は、営業マンの、「ひとりよがり」にあると思われる。計画が不安な兆候にありながらも公表できず、最終的には悪い結果となって表面化する。責任を感じているから言えないのではなく、どんな手を使っても自分の計画を達成することが数字に対する責任であるという考え方を徹底させたい。

視し実行する。

お客様の現場に飛び込む最大の武器は配送営業であり、商品を担当が直接持ち込むことによって得られる情報は数多くあるはずである。また、前年度客先からの苦情の中で多かったのが、アポイント無しで訪問したり、約束の時間間近になってから変更依頼をするというケースである。営業マンの安易な行動で、客先に与える不信感がどれほど会社にとってマイナスになるかということとは十分にわかって

いる筈である。今一度、配送営業とアポイントの重要性について、各自が考え、実行しなければならない。

三、高付加価値商品の取扱を増やす。

現在20%以上の利益率である高付加価値商品は、全商品中で7%の構成比でしかなく、これは十年前に25%であったことを考えると、いかに低い数字であるかがわかる。加工

二、営業の基本的活動を重

の問題や製品の扱いなども含

めて、高付加価値商品の販売を全面に進めたい。

四、本物の利益を追求する（無駄な在庫の一扫）

これは経営上一番先に取り組まねばならない問題であり今年度の目標を達成できるかどうかを大きく左右する最大のポイントである。

以上の四項目をベースに、今年度は、「本物の利益を追求する営業部」を目指したい。

「円高時代到来に向けて」

### 貿易部

平成五年度の貿易部の基本方針として、まずドル予約の徹底と、円契約の増加を挙げたいと思います。昨今の円高は、今までに経験したことのない1ドル110円という市場最高値を更新してしまいました。急激な円高による為替差損を出さないためにも、円建の契約をしています。この比率を増やすことで円高

のリスクを少しでも回避したいと思います。しかし、これは、得意先に対しては、逆に負担がかかることとなります。で、うまく交渉して行く予定です。

次に、利益率の改善と、船積流通運賃コスト（円高による船賃の減）を下げることで粗利益率の1%アップを目標に、仕入先、メーカー各社への協力要請と、社内コストを下げることで、競争力を高めたいと思います。

そして、以前から懸案となっており輸入品の開発です。円高のメリットを出す為にも、今がチャンスだと思います。従来は、プラスアルファと言う考え方で、国内営業部の情報に頼って貿易部自体の活動が不足していましたが、今期は一ヶ月に一件以上の物件を開発して行きます。

最後に在庫の問題ですが、貿易部に在庫は不要であり、各契約を完全化することにより、積み残しや乙仲での滞留

を防止して、常に在庫の負担をなくすようにします。

いずれにしても、今期は一層の円高も予想されることや貿易不均衡の問題などがあり貿易部にとっては前途多難な年になるかも知れませんが、国内営業部と協力して体質改善を計り、「儲る貿易部」づくりを目指します。



「納期がつくる真の信用」

### 管理部

平成五年度は企業の真の存在価値が問われる年である。

不況の中で代価は、顧客の満足度に対してしか支払われない。その事はあらゆる業界で、それぞれの業界の中で、顧客の共感を得てすばらしい成果を上げている企業がいくつもあつた事から納得できる。

「この位でよい」とか、「まあこんなものだろう」という安易な妥協では、いくら計画を立ててもその達成は困難である。顧客の注文にはどの様に優れた商品を提供しても、納期を守らねば確固たる信用を得られないのと同様に、全ての仕事には納期がある。納期の遅れた仕事には、何の価値もない。今やいろいろと考

え、まごまごしている時ではない。自分がやらねば、行動しなければという確固たる信念を持つことが必要である。

管理部の仕事は、資産・資

金・情報の管理が目的ではなく、その活用が目的である。

### 具体的行動指針

一、コンピュータ入力、厳重な集中力によってミスをゼロにすること。

一、伝票の作成はあとで誰が見ても、容易に理解できるものとする。

一、違算の処理や照合はタイムリーにおこない、完了は一ヶ月以内とすること。

一、帳票の出力は締切や他部門からの要求に対して、常に即納であること。

一、帳票類の管理はルールに則り、誰でもが、必要な時に、容易に取り出せるようにすること。

一、あらゆる無駄を排除し、資産、資金の最大有効活用を計ること。



## 「社内活動の円滑化」

## 業務部

業務部の役割として、まず社内活動を円滑に行うための指導を行い、各委員会活動等をより有意義に、そしてそれが会社社に利益をもたらす原動力となるような運営をして行きたいと思っています。

## (具体的行動指針)

## 一、人材の育成について

社内、社外の研修に力を入れるなど、社員一人一人の自己啓発を促進させるような状況をつくって行きます。

社員全員がワンランクアップした人材になるため、あらゆる活動を通じて、方向付けを行って行きたいと考えております。

## 二、福利厚生面について

施設の有効利用の推進により社員の皆様にリフレッシュを行って頂くことも重要な役目であると思っています。

三、社内設備の点について現状稼働している機械の活用

について、無駄をなくし、より効率的な方法を考えていくことも必要であり、再度現状を把握し、改善を加えることが重要です。

## 「納期」天彦の商品」

## 現業部

今期の現業部の重点活動として、第一に「納期」我社のイメージづくりが挙げられる。

昨年を振り返ってみて、お客様に「我社の納期は？」と聞いてみても、まず「悪い」という返事が返ってくる。確かに以前の納期と比べると、一二日はシャーリング加工も早くなっているのは確かであるが、なぜかお客様に満足して頂くには至っていない。

このあたりから現場とお客様との食い違いが発生している。今期は「納期」天彦の商品」という意識づけを重点活動としていくつもりである。

第二に、ステンレス切断を可能にする事が挙げられる。

未だにステンレスの切断が出来ない現場であるが、いまある機械を我々の手でうまく切断できるように変えていく事により、今以上の機械の能力を引き出そうと思っている。これは他の機械にも言える事で、まずシャーリングでステンレスが切断できるように今年度は考えていきたい。

## 委員会活動、プロジェクト化

## プロジェクト化

委員会活動の取り組み方については、従来社員の自主的な発想で、各委員会独自の活動を行ってきたが、最近参加率の低下やマンネリ化が発生し、対策を練ってきた。しかし抜本的な改革が

来ず、平成五年度からは会社プロジェクトとして再出発する事になりました。基本的には全社員が運営する事に変わりはありませんが、各グループリーダーも全員参加し、会社の成果に直接つながる内容にして行きます。

また、運動することによって汗を流す機会を極力多く設け、心身共にリフレッシュできるような状況をつくって行きたい。

昨年とはひと味違った活動を各委員会が発案し、プロジェクトである限り必ず良い結果が出るように行きます。それでは各委員会の活動内容を発表します。

## △ヒラメキ委員会▽

朝礼はフリートークで自分の考えを述べてもらったり、社内情報交換の場として用い社員の業務以外の評価や、即利益に結びつくものとして継続させる。その他、昇格、昇給の基準をつくる事が課されており、これについては天彦独自のユニークな基準を設け、社員のレベルアップをはかる。

△THグループ▽  
会社の広報機関であること  
を再度認識し、会社PRの一層の充実を計る。

## △ハツラツ委員会▽

まず、全社員の現状体力データを取り、それを基に、社員の健康管理を行う。特に冬場に多くみられる病欠を抑制するため、日常の自己管理を徹底できるように努めたい。

また、運動することによって汗を流す機会を極力多く設け、心身共にリフレッシュできるような状況をつくって行きたい。

## △スキリ委員会▽

今年度は、5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)の徹底をはかる事を最大のポイントとするが、中でも「躰」を重点課題とし、後の4Sを追従させる形をとる。

今までの掃除、安全の分野のみならず、社員に影響を与える委員会としての存在をアピールしたい。

## △THグループ▽

会社の広報機関であること  
を再度認識し、会社PRの一層の充実を計る。

具体的には、年四度の社内報の発行、天彦ギネスの作成、夏用制服の検討を行い、他社との差別化、天彦カラーの定着を目指す。

## 三年目の正念場

## △T M 会▽

会発足以来、初めて女性社員をメンバーに加えて、更に幅広い意見交換をする。

この会は、

・意志交換する場

・社員教育の場

・伝わりにくい情報を提供する場

・建設的な意見を出す場

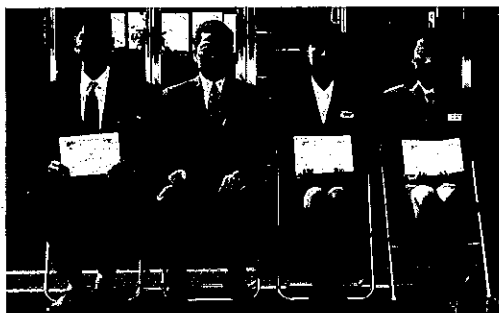
にする事を目標とし、より多くの意見を取り入れ、全員で天彦の未来像、ビジョンづくりをやっていく。

## 平成五年度

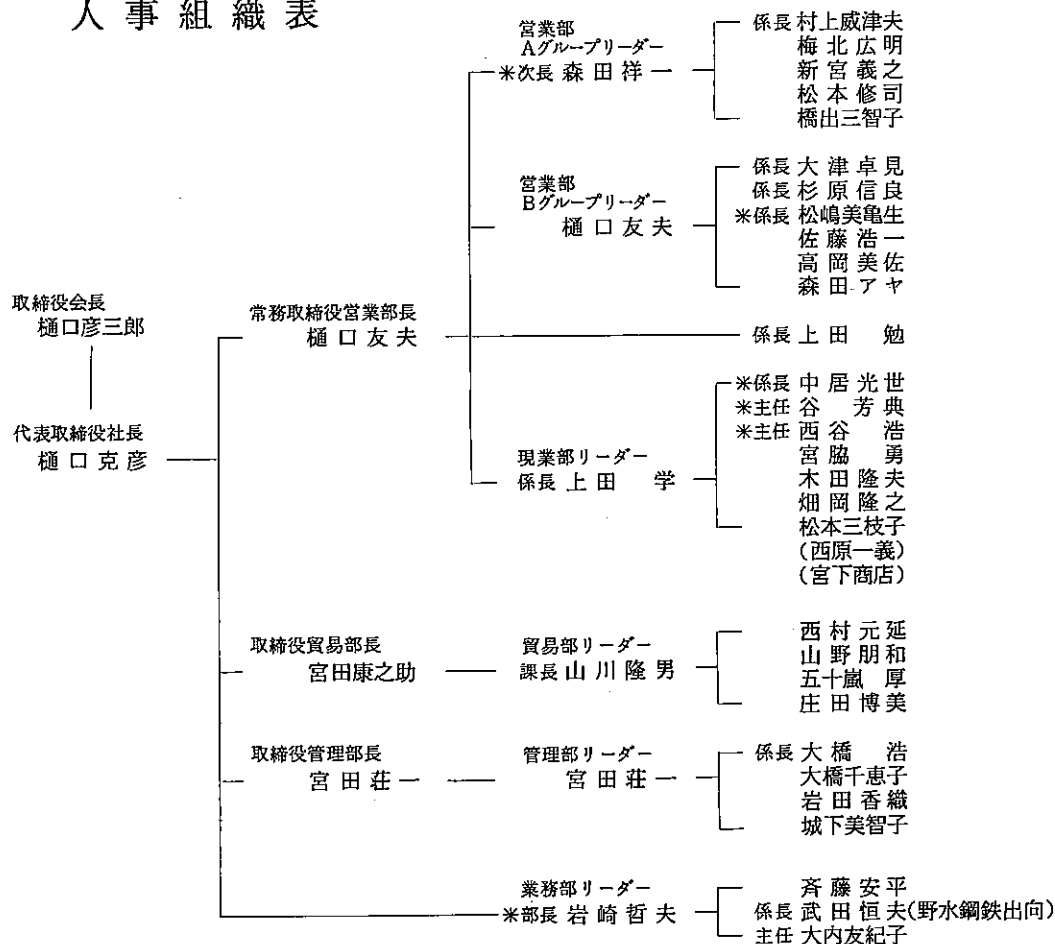
## 入 社 式

平成五年四月一日、爽やかな気候の中、入社式が行われました。今年度は男性一名、女性二名の計三名が新しく仲間に加わりました。

式の中で社長より、「若者の持っている明るさ、すがすがしさを充分に発揮し、失敗を恐れず物事にチャレンジし我が社の未来と自分の人生をリンクさせながら形づくって欲しい」という言葉がありました。一日も早く貴重な戦力になってくれるよう期待しております。



## 人 事 組 織 表



## 新人紹介

五十嵐 厚

昭和42年1月24日生

神戸市外国語大学卒

我社の印象は「自主的な行動がとり易く、風通しの良い会社」という事でした。今後の

抱負は、長期的視点から物事を分析、判断し、トータルマネジメントが出来る目を持ちたいとの事です。

英語・中国語・韓国語と、語学は完璧ノ貿易部の期待を背負っています。将来は、是非現地駐在をしたいそうです。



畑岡 隆之

昭和45年6月26日生

関西外国語大学卒

天彦に入社しての印象は「明るくて活気のある職場」という

事でした。今は毎日無我夢中で過ごしているそうです。今後の抱負は、早く仕事を覚え第一線で活躍する事と、自信の特徵でもある明るさで存在感を表す事です。ともかく動いている事が大好きで、野球にはちよつとうるさいそうです。

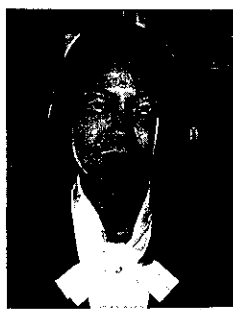


城下 美智子

昭和47年4月21日生

大阪学院短期大学卒

仕事に就いて間がないので毎日新しく覚えなければならぬ事が多く少々戸惑い気味ですが、一日も早く完全に仕事をこなせるようになりたいと思います。当面の目標は、コンピュータをミスなくインプットする事と大きな声で挨拶する事で自分の存在を社内アピールしていくつもりです。



森田 アヤ

昭和47年9月2日生

国際外語専門学校卒

我社に対する第一印象は「アットホームな雰囲気」であつたそうです。

営業部に配属となり「明るい電話対応」を常に心がけ、早く責任ある仕事を任せてもらえるようになりたいそうです。

英語が好きで、韓国語やポルトガル語にも興味があり、将来は貿易の仕事をやってみたいという事です。



## OSPテニス大会

春の爽やかな風の吹く中、平成5年4月4日(日)、OSPテニス大会が開催されました。

我社からも男子ダブルス2組、女子ダブルス2組、混合ダブルス1組が参加しました。結果は、男子Wは2組共、惜しくも1回戦で敗退してしまいました。

優勝を、女子Wは準優勝及びベスト4賞を頂き、大変健闘しました。



参加者の人に一言感想を聞いたところ、「賞をとれた事も大変うれしかったのですが試合までのアフターファイブや、土・日曜日の練習で、みんなと一緒に力を合わせたことがとても楽しく貴重な体験となりました。」ということでした。

## 編集後記

平成五年度第一号の社内報がようやく出来上がりました。今年度からは委員会ではなくプロジェクトとなったことから、社内報の内容の充実はもちろん、天彦産業の広報機関であることをメンバー全員が再認識しながら活動して行きます。年度はじめと言うことで内容は従来と余り変わっていませんが、次号からは新しい企画をたくさん盛り込んだ天彦独自のユニークな社内報を皆様にお届けするつもりですので、これからも宜しくお願ひ申し上げます。