

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 東大阪市長田西5丁目10番地 電話(06)744-1701(代)
編集発行責任者 T.H.グループ(山川隆男 樋口友夫 齊藤安平 岩崎哲夫 池口敏正 武田恒夫)

「T・H活動」

「I (THINK)」

まず考えよう

常に問題意識をもち、

解決すべき問題を見出

し、一段高い目標を達

成しよう。

「I (HEALTH)」

心・体・企業健康管理

理をし、積極的行動と

挑戦的な意欲をもち、

天彦の存在価値を昂め

よう。

創業一一〇周年

(会社創立四〇周年)

を二年後に……

社長 樋口彦三郎

昭和五十年に創業一〇〇周年を記念して、先祖並びに、従業員物故者の慰霊祭を施行してより、早くも八年目となり、創業一一〇周年(創立四〇周年)を二年後に控え、私も満七十二才を迎えようとしております。

少年時代に学んだ「少年老易く、学成り難し、一寸の光陰軽んず可からず。」の言葉が実感としてヒシヒシと頭に浮んで参ります。

我社も、絶えず厚意を寄せていたゞいている日新製鋼株式会社や三井物産株式会社をはじめ幾多の取引先、金融機関等各方面の御支援、御協力と専務を中心として全社員の努力により、本年三月、兼ねてより計画いたしておりました倉庫の拡張整備が出来ました。

また、売上高も漸く年商一八億円近くとなり、まあまあの状態にて鋼材卸売業としての基盤も固まりつゝあります。鋸製造より鋼材販売に業種は転換いたしたとは言えども天彦として存続できることは先々代、先代の御遺業の賜ものと感謝しております。

一一〇周年(創立四〇周年)を二年後となり、天彦の進展はいよいよこれからと思ひます。

私も先代の跡を継いでより、早五十年を過ぎ社長職も四十年になろうとしておりますので、社長の座を現専務に譲り社内の組織の充実を図り、社業の繁栄発展を期し、立場をかえて尽力し、社会のために貢献する覚悟です。

企業は積み重ね、積み重ね更に積み重ねる努力が必要です。社員の皆さん、今後の目標に向って大いに頑張つて、社業の進展に邁進下さることをお願いいたします。

組織改組(昭和五十八年四月)
代表取締役社長 樋口彦三郎
(六月より会長就任予定)

代表取締役専務 樋口 克彦
(六月より社長就任予定)

企画管理部長 加田 公彦
(兼現業部々長)

〔営業部〕

次長 樋口・友夫

課長 齊藤 安平

課長 萩原 利武

〔アシスタント〕 森 教子

〔現業部〕

工場長 岩崎 哲夫

〔第一シャワー〕 樋口 吉久

〔第二シャワー〕 茨木 繁雄

〔配送係〕 竹森 勝

〔配送係〕 木本 義信

〔現場ヘルパー〕 山崎 陽

〔管理〕 大津 卓見

〔嘱託〕 樋口 健夫

〔本社事務〕 沖 朝子

〔コンピューター〕 中島 文子

〔その他〕 松村 徳子

昭和五十八年経営方針決定！

明日に向かって

飛躍の年

T・H活動充実の年

- 一、明日に向かって希望のある会社にする
- 一、明日に向かって希望のある仕事をする
- 一、明日に向かって希望のある自分を作る



専務取締役 樋口克彦

昭和五十七年四月より実施致してきましたT・H活動も初年度の認識の年から二年目を迎え、来年度（創業一一〇年）完成に向い充実の年として三ヶ条の経営方針を掲げました。

今日の低成長経済の中で、変化の激しい国際環境が我々の様な中小企業にも敏感に影響を及ぼして来る時、T・H活動の成果が我々に希望のある明日への道を開いてくれるものと確信しております。

T（THINK）は現在行っている各自の業務を再点検し、QC手法等を駆使し、従来、慣習的に、又は先輩より教えられた遣り方以上に尚一層ベターな方法を見い出さなければならぬ。

企業の業績は個人の業績の総和であり、社員一人一人が上

司の指示に黙々と従って過さず、常に問題意識を待ち考えることこそ人間本来の働きであると自覚し、自発的に創意工夫を行うかどうかで企業の将来は大きく違ってくると思います。

H（HEALTH）は病気でないことが健康であるとか、異常な心の状態でないから健全であるとか云う消極的な健康管理を目指すものではありません。

肉体的には気候や環境の変化に左右されず積極的に体を動かし、常に集中力を発揮できる行動型人間の体質を作り上げなければならぬ。

精神的には文明社会に生きて行く為には不可避と云われるストレスを、趣味やスポーツ等により消化することも必要ですが、それ以上に自分の思う通り出来ないとか、自分の思う様にならない等のストレスの起る根源を、事前の準備を充分に行うことや、自己啓発に努めることで断ち切らな

ければならない。

企業の体（ハード）の健康は常に適度な成長を続けることにより財務体質を健全に保ちその結果として企業基盤が益々強固になって行くのであります。企業の心（ソフト）の健康は企業を構成している全員が、自己の能力を絶えず向上し続け、そこに自分の生きがいを見い出すことにより輝きを増してくるのであります。

明治八年江州（滋賀県）甲賀の里に産声をあげた（株）天彦産業は創業一一〇年を迎える昭和六十年に向かって、今こそ江州商人の伝統である始末（節儉）と難題に挑戦する根性を持って、出来るか出来ないかを考えるのではなく、どうやったら出来るか、それだけを考えT・H活動を立派になし遂げ、我社の経営理念である社会的存在価値の昂揚を果さなければなりません。



営業部門の「方針管理」

加田 公彦

加田 公彦

昨年十一月九日、東大阪商工会議所主催の講習会にて受講したもので、営業の方針管理に関する項がありましたが、特に営業担当者のご参考になると思われるので、その内容を簡単に紹介させていただきます。

営業は、作戦次第と言われまず基本となる戦略をたて、次いでこれを如何にして実行するか的手段（戦術）を決めて、初めて目標の達成が可能になると考えられます。ここで作戦と言うのは営業方針であり、これを常に管理し刻々と変化する情勢に最も適応した方針として維持してゆく事が、目標達成上大切であります。

ところで営業方針をたてるに当たっては、常に次の様な障害があると考えられ、これを克服する事が必要です。

(一)、営業はやってみたいと結果はわからないという考え方があること。予め方針をたてこれに沿って営業活動を迫める等ということは、出来ないという考え方が根強い。

(二)、目標が絶えず変動するという状況があること。例えば折角うまく進んでいた計画もライバルの突然の出現によってドンデン返しを喰うこと等も屢々見られる。

(三)、人間関係の強い要素をもつ営業活動を、システム化することと自体がムリだとする考え。

(四)、個人プレーの強い部門であり、多くの人が連撃して一つの方針に取り組むには無理なセクションであると思わせる要素があること。

そこでこれらを克服して営業の方針管理を進めるにはどうすればよいかと申しますと(イ)、まず部門の長たる者が、時間を割いて部下との対話を充分にすることが大切と思われれます。単に「売ってこい」

と言う様な命令だけで一理論のすり合わせのない方針の一方的指示は目標の達成は不可能です。

(ロ)、次いで現在の受注残及び成約率の変動傾向を把握してこれらの傾向から今後の販売戦略を練る。

(ハ)、情報・記録を部内で確実に管理すること。ご用聞き営業では、方針管理の存在意義はなく、得意先の情報を部下が追いかける様な営業姿勢をつくることは是非必要と思われれます。

(ニ)、営業方針のメインテーマとしては、売上げの増大を打ち出すこと。例えば、方針の中でクレームが繁発しているときに、単にクレームを撲滅するだけの営業方針ではあまり効果をあげることが出来ない。必ず売上げを拡大する為に、クレームを防止すると言う方針でなければいけないと思われれます。



甘さ追放の年を

向えて

営業部次長 樋口 友夫

『この様にしたらいいと思う』この言葉があまりにも数多く、あまりにも容易に使われ過ぎていないだろうか。勿論、我社においても例外ではない。そしてこの言葉の結末が進歩のない形に終わっているケースが多い。つまり、思うだけで何もしない。私は自分を含めて、天彦の人々にこの事が多く繰り返していたのではないかと思う。「理想と現実とは異なる」思ったことが出来なかった時には、全ての考え方で処理して、自分を納得させているのではないだろうか。確かにこの処理方法は理屈にあっている場合もある。しかし、大半が楽をした考え方ではないだろうか。

低成長時代から、停滞成長時代に入ったと言われている。昨今、この様な考え方・意識では乗り切れない世の中の様

に思う。すなわち天彦にいる人間が誰一人と、この様な考え方になつてはいけないと思う。マクロ的に後退であつても、ミクロ的に進歩がないと我々中小企業は生き残ることが出来ないのではないだろうか。そこで、私は昭和五十八年を向え、天彦から以上の考え方が一掃されるべく努力をしたいと思う。『苦あれば楽あり 楽あれば苦あり』まさに真理だと思う。選択を必要とした時、必ず苦の道を選んで楽を得る手段をとる様、私を中心に、その輪を拡めていきたいと思う。

・甘さ追放の年を向えて。

テレファックス導入の

お知らせ

※機種

ナショナルパナファックス

UF-920

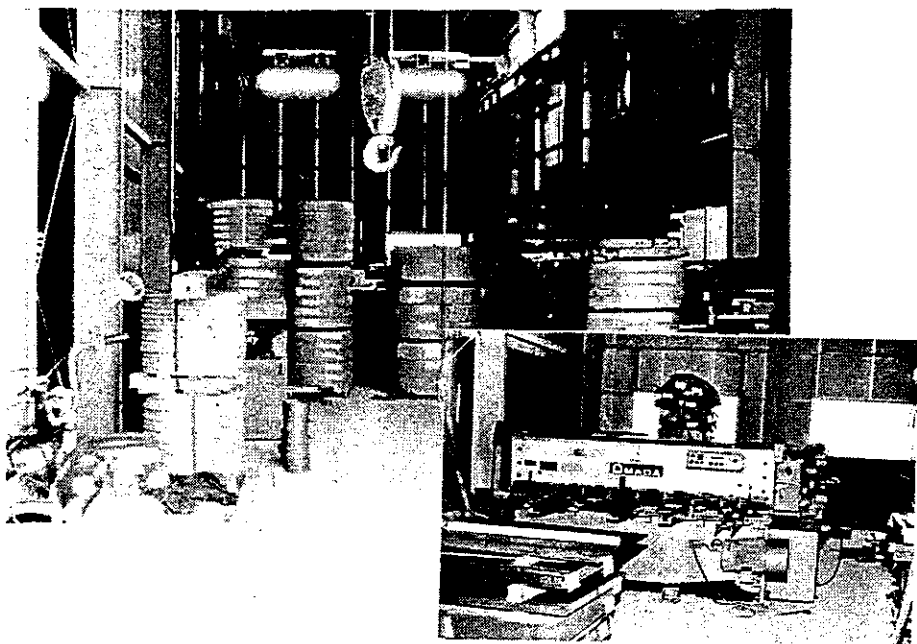
※FAX番号

06-7441-4493

四月より稼働しております。宜しく御利用下さい。

第二工場遂に完成

第二シャーリングも増設



隣接工場完成までの

経緯について

現在の本工場は昭和四十七年に完成したもので、すでに十一年を経過していますが新築後七年を経過した頃からすでに拡張の構想が提起されており、工場の表裏両面よりの出入庫による便利性を考えると南側の畑地の買収を計画、地主への熱心な交渉を重ねましたが承諾を得られず、巴むなか当時売却の意向のあった西隣接地の買収となったものです。その後建物取こわしに至るまでの利用状況については周知のとおりであります。

さて、昨年六月第一次見積りを北村工務店より提出を受けこれを叩き台として特に基礎工事に關しては樋口寛美氏のアドバイスを受けました。

以後何度かの検討を経て十月に工事の方針がすべて決定しましたが、この時点より新工場を如何に有効に活用するかが討議の中心課題となってきました。

ました。

本来増設の主目的は倉庫スペースの拡張による在庫の整理整頓によって作業能率をより向上させると共に安全性の確保にあったのですが、増設を機会としてより一層の効率を得るためには増設後の在庫の配置をどうするか、だけではなく、工場内作業のすべての流れから見た加工機械設備計量器、クレーン夫々のレイアウトの見直しが現場会議を中心として反覆して行われました。特に論議が集中して行われたのはシャーリング機についてであり、その結果現在のレイアウトに見られるように新鋭シャーリング機一台、クレーン二基、計量器一基の増設を伴う大型設備投資となったものです。

さいごに今回の増設工事を振り返って特に強く感じたことは、在庫品の整理整頓が切断加工及び配送作業の能率向上に重大な影響を及ぼすものであると云うことでした。

現業部

七人のサムライ

“一人一人ポジション別で

生産の向上を”

工場長 岩崎哲夫

新工場（倉庫）が完成し、新機種6%厚シャーリング、2.8%クレーン2機の設備が完了致しました。現在在在設備等を含めますと万全の態勢が整いました。この設備を如何に、有効に利用するかが、現業部の大きな課題であります。

従来の工場（倉庫）を第一工場、新設工場（倉庫）を第二工場、現有シャーを第一シャー、新設シャーを第二シャーと呼称も決定し、その能力に合った、商品受入、在庫管理、シャー加工、商品荷出のスピードアップ並びに、商品納入車、得意先引取車の待時間の短縮（解消）が、はかれる事となりました。設備内容のみならず現業部では、この設備に見

合った、適材人員配置を「一人一ポジション制」を取り入れ、各部署において労働意欲の向上と生産性の向上をめざし、又、各部門間の直継プレーに基き、人の和と相互信頼の結びつきにより、いつも御得意先に満足して頂ける納期の管理、よりよい商品を継続して提供出来るものと確信しております。

現業部では、その目的を遂行すべく、次の項目に従い、作業前に、早朝ミーティングを行っております。

- 一、納期の点検、
- 二、荷出しの順序、
- 三、配送の順序、
- 四、シャーの順序、
- 五、入庫受入れ準備、
- 六、営業との再確認、

パトナタッチ方式を取り入れる事により、全員が自分のポジションのみならず、他部門の作業内容をも知る事が出来、その結果、他の部門へ、いかに、スムーズに渡し得る

かという、作業上の判断等の利点が生じ、重要かつ、必要性は大なるものがあると思います。

現業部員が、おたがいの信頼に基き、各人の努力と創意工夫の結果が、得意先の信頼に結びつくものと確信し、一同頑張っており行きたいと思っております。

設備紹介

第一工場

○シャーリング機
12%×2m 一台

○計量器(デジタル式)
5%計量 一台

○5%クレーン 一機

第二工場

○シャーリング機

6%×2m 一台

○2.8%クレーン 二機

商都大阪で働く

パート4

商都大阪でサラリーマン生活として六年、世の中も急激な変化をして来ました。

東京では、オリンピックと東海道新幹線の工事が急ピッチで進められておりました。

その頃自分にも急変が起りかけ、周囲で、早く結婚する様にと声をかけられ、それではと重い腰を上げ、結婚から一ヶ月の二月下旬に、以前より

交際しておりました、彼女と目出度く結婚式をあげ第二の人生のスタートを切りました。しかし結婚式とは名ばかり出席者も二十数人と云う質素な式でしたが自分にとっては、生涯一度の忘れる事の出来ない門出であると確信致しております。

新婚旅行から帰り、二人の生活がスタートし、初めて会社に出社してからは独身の時の様な無計画な事では、会社も

家庭も破壊してはならずと、自分にファイトが沸き出て参いました。

会社での営業活動も従来の得意先の他に新規開拓と意欲的に走り廻り、今迄の自転車から、効率的にと単車を購入してもらい機動力を生じた営業活動に、時間との戦いの繰り返しを雨の日も風の日も市内を走り廻り、行動する間に多少なりと営業マンらしく、効率の良い活動をする様になり段々と自信に変わって参いました。

会社の扱商品も、特殊鋼鋼板、帯鋼からの刃物、シヨベル材だけでなく、ステンレス、特殊鋼の平鋼、丸棒と扱い品種も多くなり除々に、ユーザの要望により、寸法切り、シャーリングと商売の窓口も広くなり、営業活動も頭を使った計画性を要求される事が多くなってきましたと同時に得意先から納期の苦情も出はじめ自分の部下がおらず座折感さえ持った事も度々ありました

が、同時に新規得意先が出来ますと、苦情も行動のしかたにより楽しさに変わり仕事も有意義な生活に変化して参りました。

世の中も急激な進歩で変わり出し自分も毎日の仕事に明け暮れしておりました。

東京オリンピックから一年程してからは仕事量も多くなり日増しに忙しく、会社としては人を採用し、一人、二人と社員も増加して仕事の配分も除々に分れて参りました。

自分も営業として他人に負けてなるかと内心は営業、現場の両業務とも負ける者かと初心の商人になる決心を新に考え、大きな希望を胸に日夜仕事に打ち込み出したのであります。会社も人数が増し、業績も良くなり出し、その労の為に入社以来初めて、日新製鋼の呉工場見学を目的に慰安旅行にと夜行列車の人となりました。

以下次号
斉藤 安平

スカイブルー会

第三回ゴルフコンペ

樋口専務が優勝

去る五月一日(日)滋賀県近江カントリークラブにて、第三回スカイブルー会が行なわれ、樋口専務が第一回大会に続き二度目の優勝を手中にした。

今回は日新製鋼(株)から三名、(株)瀬良製工舎、明鋼商事から一名づつと我社から七名の総勢十二名の大会となった。

五月晴のこの日、好成績が期待される中、二村(日新)、吉川(瀬良)両課長の始球式から、八時三十八分、スタートした。

スカイブルー会の名称は天彦の社色からうけられたものであるが、この会の特徴は上手下手の差が激しく、各組に一名ないし二名必ずゴルフ場全面を使用する者がいるとい

うことらしい。

そんな中でハーフを上がって樋口専務・43、堤係長(日新)・47、樋口次長・49と優勝争いは後半勝負となった。

競技中、数多くの珍プレー、好プレーがあり、中でもコースを回るのが二度目で二回目の出場という山川氏、インナ二番ショート(130M)でみごと三十センチにつけニアピン賞、おまけにバーディーチャンス、一同注目の的、なんと第一パットがシビレて十センチしか転がらないという珍プレー。(結果最下位)

好プレーもあった。アウト六番ショート(150M)こんどは武田氏が四メーターにワンオン、パツチリ決めて今大会唯一のバーディー。

後半戦、堤氏・次長と次々にスコアを崩し圏外へ、代りに前半55と振わなかった吉川氏(瀬良)がゴボウ抜ききの49を出し二位と健斗。成績は以下の通り。

HC NET

優勝 樋口専務 8 80
二位 吉川(瀬) 20 84
三位 北尾(明) 10 85
四位 堤(日)・五位 武田
ラッキー7 二村(日)
BB 山崎・BG 専務

※第一回 五十七年五月五日

(於 信楽カントリー)

優勝 樋口専・二位 岡崎

三位 北尾

※第二回 五十七年十一月六日(於 近江カントリー)

優勝 北尾・二位 武田

三位 吉川

次回は十一月頃に一組増の十六名で行う予定

(記T・T)

第八回

ボーリング大会

池口氏 初優勝飾る

去る一月二十九日、第八回天彦杯争奪ボーリング大会が開催され、七団体、二十八名

参加し、団体の部で役員チーム(専務・加田部長・樋口健夫氏)が、個人の部で池口氏が優勝を飾った。

今大会は日新製鋼(株)特殊鋼課全員参加を得、過去最高の人数で競い合った。

(団体の部)

優勝 役員・二位 自己啓発

三位 体力向上・四位 安全

省力・五位 余暇利用・六位

日新A・七位 日新B

(個人の部)

優勝 池口515点・二位

樋口健 512点・三位 岡崎(日新) 510点・ラッキ

優勝の役員チームは抜群のチームワークで二度目の快挙。一方、日新チームはA・B二チームに分れ、天彦の各チームと争ったが、もう一つ調子に乗り切れずBB、最下位に終わった。



7 竹森・天彦賞 木本・BB賞 山川どんべえ賞 古田(日新)最多ゲーター賞 古田

今後はハツラツ委員会の主催にて開催される予定です。

T・T記

亜熱帯の国

台 湾

Y・K 記

去る、五十七年十月、二泊三日の日程で、シンガポールに次ぐ二度目の社員旅行として、台湾へ行ってまいりました。初の海外旅行という人、四人を含めて大阪国際空港から一路、台湾へと、飛び立ちました。約三時間後、無事、蒋介石空港に到着、一步機内から出ると、それは一度に、汗が吹き出る様な暑さが異国を感じさせました。

南国情緒あふれるこの町や村々、三千メートルクラスの雄大な山丘、どこまでも続く広い道路、日本では見られない風景は私たちの目に焼きついていきます。中産階級の国という印象が残る、人情身あふれる人々の生活が何んともいえない気持ちにさせてくれた様な気がしました。

街を走りゆく乗り物は、自



転車やオートバイが特に多く自動車では、日産が多い様に思われました。但し新車は、数える程しか走っていない様な気がしました。

近代都市である台北市の中にも中国古来の文化を伝える、由緒ある建物、道路がいたる所にあり、古い都の面影を残しています。その中を汽車(パ

ス)で観光めぐり、大成殿の蒋介石を見学、毎年十月十日の国慶節の式典、祭典を官庁街の中心である。總統府前で繰り広げられるがその準備で大忙しの市民たちの様子でした。

そんな顔・顔・顔・・・一晩中その余韻がさめやらぬまゝ朝を向かえ、花運へと足を伸ばしました。皆が目を丸くして見た大理石、体乗り出して眺めれば足もすくむ様な深い谷底、魚も住まないという透明な川が谷底を流れ、その中を走る、二十五キロのドライブ。この大理石の断崖

をめぐってつけられた道路が私たちを秘境への誘導をしてくれた様です。国内線の飛行機で台北への帰途の時の雲や海の青さは声も出ない程のすばらしい眺めでした。

台湾最後の夜は、取引先の大康企業の従業員全員の方々と共に、レストランで大晩餐会、その時の彼らの民族衣装がとても印象に残ります。

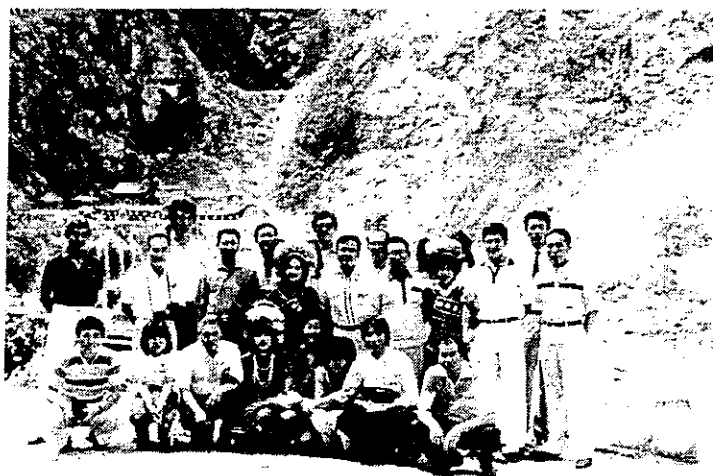
飲んで、食べて、唄って、踊っての盛大なるパーティでした。

言葉はわからなくとも気持ちちは通じ合い時間の経つのも忘れる程でした。楽しい一時もラストが近ずき、別れ際にはかたい握手をかわし、何んとも

いえない一瞬でした。

この三日間を思い起せば、思っていた程、買い物ツアーにはならなかった様でした。そして観光だけに過ぎず、現地の人たちとの交流も深まりとても楽しい旅でした。

また、胸を張って海外旅行に行ける様に日々、努力する気持ちであります。



委員会だより

※委員会名称が改新

委員会制度を始めて四年目慣れと共にマンネリ化し、頭打ちとなり、その打開策の一つとして今回の名称改新となった。全員からの募集によって新たに決められた名称、構成は以下の通りです。

ハッラツ委員会(体力向上)

委員長 松村徳子
副委員会 萩原利武
書記兼会計 中島文子
委員 山川隆男
" 斉藤安平
" 樋口吉久

松村委員長談

『若者組と年寄組(誰が年寄組かな?)が半々というメンバーでもあり、委員会内部での意見対立をうまく処理し、前期からの積み残し分や定着している行事、今期新たに行なう行事を確実に実行したい。』

また、前期中途半端になったのは何故かを徹底的に問題解決していく方針です。』

(行事予定)

- ボーリング大会(年四回)
- 健康カード(毎日)
- 体重及び血圧測定
- 野球大会(毎月十日)
- アンケート(年一回)
- 健康診断(年一回)
- 野外活動(年一回)

ピカピカ委員会(安全美化)

委員長 森 教子
副委員長 大津卓見
清掃管理 茨木繁雄
委員 岩崎哲夫
" 加田公彦
" 沖 朝子

森委員長談

『目立たない地味な委員会では、影の力的存在であります。今期は日々の細めな掃除を重点的に考え、委員会の名称と同じ様にピカピカの天彦になる様にしたい。』
又、安全面でも今後一層の努力で、清潔な天彦、明るい天彦、和の天彦、人間味あふれる天彦を目指して、今後の活動を貫いていく方針です。』

また、和の天彦、人間味あふれる天彦を目指して、今後の活動を貫いていく方針です。』

(行事予定)

- 毎日の掃除の実行
- 安全性の確認
- 禁煙タイムの実行
- 省力化に対する社員の意識向上

ヒラメキ委員会(自己啓発)

委員長 山崎 陽
副委員長 池口敏正
書記兼会計 武田恒夫
委員 竹森 勝
" 本木義信
" 樋口友夫

山崎委員長談

『三委員会の中でも最も若者組(誰が若者?)の委員会を自負しております。委員会制度が始まって以来、跡絶えることなく続いている朝礼(全員順番制)は自慢の一つです。毎日の朝礼には、はっきり言って、中には嫌いだとか、苦痛に思っている人もあるやに聞きますが、この朝礼に対して、皆さんの努力を認める意味で、朝礼大賞(商品券三千円)を設けて以来少しでも皆さんの励みになったのではないのでしょうか。』

また読書を出来るだけ多くして頂くため、各自に図書券(千円分)をお渡し、自分の好きな本を購読してもらい、その感想を朝礼時に発表して頂く方法は今期も行ないたいと思います。

その他の行事として、前期より積み残しとなっていた課外活動として「手紙の書き方」等々是非行ないたい方針であります。御協力を!』

(行事予定)
○毎日の朝礼 [池口]
○朝礼大賞選出 [竹森]
○読書 [木本・武田]
○課外活動(講習会 実習等) [樋口]

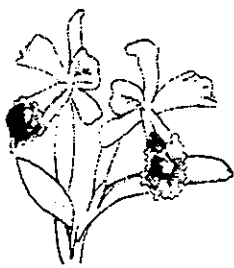
お気付きの様に、従来あった余暇利用委員会が無くなっておりますが、社内報主体の委員会であったことから、今

期より社内報のみを担当するT・Hグループが新設された。また、旅行・忘年会等は「彦友会」にて担当することになった。

今回の委員会の特徴は、委員長がいずれも若者組で、しかも女性が二人も選出されていることにある。この点で従来の委員会のマンネリを無くして、奇抜なアイデアと、発想で思いきった活動をドンドンやって欲しいものである。

委員会活動は一つの転機にきているのかも知れない、その意味でも新メンバーに期待するところ大である。自己の啓発と、知識の拡大と、人間性豊かな「明日に向かって希望のある自分……」を目指して頑張りたいものである。

(T・I記)



役員人事速報

来る五月二十四日開催予定の株主総会に付議する役付役員の昇格と新退任役員が内定いたしました。

樋口彦三郎社長が会長に昇格、樋口克彦専務が社長に昇格、新任取締役は加田公彦企画管理部長で昭和五十七年三月より、商工中金から出向されています。退任取締役は樋口健夫取締役(経理部長)で今後、嘱託として残られる予定。

新任取締役に内定した加田公彦氏の略歴は次のとおり。
加田公彦氏(かだ・きみひ)



昭和二十八年 三月和歌山大学経済学部卒
同年四月 商工組合中央金庫入社、五十七年三月株主産業出向企画管理部部長 五十三才。

新入社員紹介

山崎 陽君(やまさき・あきら) 二十一才

五十七年十一月一日、入社現業部、配送関係の仕事をしています。

身長一六六センチ、体重六十キログラムと中肉中背ですがファイトいっぱい、のヤングマンです。性格も名前の通り陽気で、いつもみんなを楽しませてくれます。趣味はゴルフ、旅行となかなか活動的です。家族は四国に住む、頑固で太った父と、そっかしい母、そして大阪に出てきて二人兄弟の兄の四人です。



今後は早く鋼種等の勉強もし天彦の社員として、頑張っていくとの事です。

松村徳子さん(まつむらのりこ) 十九才

我が社において最年少の彼女ですがボリウムでは一番とか、五十七年十月二十五日入社で前記山崎君と同期です。八尾市生れの河内のねえちゃんですが性格はおとなしく素直なおじょうさんです。

仕事の内容は経理事務とコンピュータ関係をやっていきます。コンピュータは今年度からで早くおぼえる様現在、勉強しています。

自分の服を買うのが趣味という父と掃除好きな母、三つ違いの姉との四人家族です。現在、通勤は、ホンダ・スパーシーというバイクでかよウハツラツレディです。



大津卓見君(おおつ・たくみ) 二十才



四月四日入社で一番の新顔です。まだ仕事の内容も把握出来ず毎日が勉強ですが、早く仕事になれる様努力しています。お父さんは住商鋼板の大津武義氏でその関係から我社に入社されました。音楽が趣味という事です。性格は明るく誰にでも好かれるタイプです。血圧がやゝ低いので注意をして下さい。

樋口友夫氏 結婚

三月七日、遂に樋口友夫氏が、新生活のスタートをきられました。新婦は和田律子さんといわれ、大阪岸和田生れの浪速っ子、独身時代は日新製鋼に勤務されておられ、樋口次長にとっては社内結婚みたいなものとか……

塚田光夫氏(大津製鋼社長)御夫妻の御媒酌でホリディイン南海において結婚式から披露宴が行なわれました。

日新製鋼、三井物産、各御得意先、御友人ら、多数の御来賓からたくさんのお祝詞をいただきました。二人で唄われた、マイ・ウェイ、この歌の様に、これから生涯、御二人の道を歩まれるでしょう。話題は二世の誕生ですが、早くも律子さんにつわりが始まっているとか……。九月には産声が聞けるのでは?。尚、御二人の写真等は次号名鑑で紹介する予定です。

私の初恋期

(届かなかった一通の手紙)

樋口友夫

「あたしの好きなのは、トモちゃん！」
この言葉が私を過日(三十三才)まで独身でいた大きな原因でないかと思われる。

あれは小学一年生の時、最近では遅いくらいだが、当時ではすごく早い目覚めだと思っ

た。授業が終わった放課後の教室、一人の女の子が突然、「あたしは進ちゃんが好きやけど、あなたは誰が好き？」と切りだした。

その時の様子を説明しておくと、女の子三人(学級内でのカワイコちゃんベスト3)が教室の隅で『お母さんごっこ』をやっていて、私は反対側の隅で三人の男の子とうらやましそうに彼女達を見ていたのです。

今まで『お母さんごっこ』で遊んでいたのに突然話題が

変わり、身を乗り出す私達でした。そして、次に飛び出した言葉が

「あたしの好きなのは、トモちゃん！」。

私はもう目の前がかすみ、一瞬なにがなんだかわからない状態になったのを今でも鮮明に覚えています。

その女の子の名前は『小林律子』さんといって、今はもう結婚されていますが、当時、クラスで一番成績が良くって

人気も一番でした。そんな彼女でしたから、私がボーッとなるのもわかっていただけたと思います。

その日から私は常に彼女を意識する様になって、クラスの席替の時など、クジ引きで決めるのだが、彼女のそばに座りたい一心で前もって裏工

作をする始末。仮に他の人が横の番号を引いても無理矢理自分の番号と交換させたものでした。

しかし、日頃のおこないというものは非常に大切なんだな

あと子供心ながら痛感させられた次第。担任は種村俊彦先生。どういうわけか、いくらかジ引きで決まった席であろ

うと、いつも最前列の中央に私を座らせたのです。つまり手の届く範囲に……。

前号までに私の日頃のおこないは記載されていますので、あえて除きますが、平等を教える先生が何故私だけにこの様にするのかと反感をもったものでした。

今では最も尊敬する恩師ですが……。

話をもどって、彼女から告白され、どうしても私の気持ちを伝えなかったのですが、ヤンチャ坊主のくせにいざとなったらダメ。口頭で言うなんてとてもできなかったのです。

何かいい方法はないものかと自宅の勉強部屋で考え込み、あることを思いついたのです。我家は昔から郵便局の代理店として、ハガキと切手を販売

していたのです。

このことに気がつき、手紙を書こうと(つまりラブレター)思いついたのです。残念ながら、ハガキはあっても封筒は販売しておらず、買うお金は無し。しかたなしにノートを破って、その代用としたのです。文面はもう忘れましたが、たぶん、

『ぼくはりっちゃんが好きです……』

の様なものだったと思います。心ときめかしてポストに入れたのです。

ここまではよかったのですがその日の夜、

夕食も終え、家族団欒の時、母親から予期せぬ言葉が出たのです。

「おまえ、りっちゃんが好きなんか？」

ドキッ！もう心臓が破裂しそうな思いになった。でも、何故知っているんだらう……。不思議だった。

このナゾは何年かして解けました。『定型外封筒』は戻ります！

第一回

懸賞 クイズ

てんひこにおいて今後懸賞クイズを連載する事になりました。第一回は人名クイズです。どしどし応募して下さい。抽選で十名様に記念品をさし上げます。

問題

今回の社内報に登場した中で、めでたく新生活のスタートを始められたのは誰でしょう。

応募方法

当社にある応募用紙、又はハガキで左記宛、お送り下さい。〒五七七

東大阪市長田西五の十

(株)天彦産業 クイズ係

(〆)切り 七月末日到着

編集後記

約一年半ぶりの発行となりました。前回までは委員会活動の一部としてでしたが、今後は、広報機関として発行の予定です。次回は九月頃の予定です。次回は九月頃の予定です。次回は九月頃の予定です。