

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 株式会社天産産 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 斎藤安平 岩崎哲夫 池口敏正 武田恒夫)

第六号テーマ

我が社の活性化

今回発行の、社内報においては、五十八年度経営方針の一つでもある我が社の活性化について取り上げました。

社内外の教育研修、QCサークル、委員会活動、朝礼の実施、朝のラジオ体操等々、全社員が積極的に参加し、企業は人なりの言葉通り、企業の繁栄は社員一人一人が築いていくものという自覚をもつて努力しております。

当社の社員の平均年齢は、三十七歳。や、高年齢化の感にはしますが、社員のほんものの意欲と、前向きな姿勢は、やる気と自信からの活性化となっておりま。」「一十一」「二」にとどまらない大きな力を生む集団活動を目ざして一人一人が持っている力を十分に出し、総合力で目標に向けて活動しております。

わが社の

活性化への道

社長 樋口克彦



去る六月、社長就任の挨拶でも申し上げましたが、わが社は創業一〇九年目を迎えたといえ、現在の鉄鋼卸売業としては、幼年期・少年期をすぎ、やっと青年期にはいった所であると思えます。

社長も二十三才若返った時でもあり、今こそ企業の中に成長への最大の要因である若しい活力を注入しなければならぬ。外見的には華美にはしらず、どことなく若々しさを感じさせるセンスの良い身繕いを心掛け、日々新しい情報を取り入れることにより、新鮮な発想が出来る柔軟な頭

脳を作り、キビキビとした言動により若々しい可能性をアピールしなければならぬ。今年度はT・H活動充実の年として、明日に向かって希望のある会社・仕事・自分を作る三項目の経営方針にそって教育研修の充実、新事業の芽づくりを重点施策に掲げました。

教育研修は日々のOJTによる人材育成の上に、去る八月より東京経営センターによる外部研修を管理者、監督者一般社員と三コースにそれぞれ実施中であります。その内容につきましては別掲にて照会があるので省きますが、今日の低成長経済でゼロサム時代に於きましては、社員それぞれの成長が斬進ではダメであり、世の中の進歩やライバルの成長が、それ以上に速ければ結果的に後退に繋がるとの危機意識から、もう一度身心共に自分自身の可能性を引き出すことにより、大きく飛躍するキッカケを握むのが目

的であります。

アルビン・トフラー(第三の波)が「変化や衝撃の時代に強い対策の結論は、ただ一つ、一人一人の人間がどれだけの知恵を、毎年毎月あるいは毎週つけ加えているかという知恵の競争に尽きるだろう」と云っている如く、自己啓発の必要性が今ほど要求される時はないのではないかと思われます。

企業で働く各人が、会社を活性化していこう。組織は全員で演出、上演するドラマなのだという意識をもち、会社のため、部のためはだめで、自分のため、そして人間としての生きがいを持つために努力するのだ、と云う心構えを持ち続けられ、自ずから未来は開けてくるものと確信しております。



社外研修の

実施について

企画部管理部部長

加田 公彦

世の中はいまや品物の質を売る時代は過ぎてサービスの質を売る時代に入っている。サービスの質とはなにかと云えば、それは一人一人の仕事の質である。一人一人の仕事の質を昂めて、それでサービスの質を昂めないといけない時代になったのです。

当社では昨年度より改めら

れた経営方針の第一に「まず考えよう」と示されているとおり、これまでも社内外での研修が反復して行なわれて来ましたが、今回、研修機関である東京経営センターが行なう三泊四日の研修に男子全社員を参加させる方針が決定されました。これまでの階層別、職能別に行なわれてきた研修に対して全社員を対象とし、比較的短期間であり乍ら内容が充実している点で、

この研修は画一的なものといえます。

以下東京経営センターによる研修の目的や内容について紹介いたしますと、日常業務

の反復でいつしかマンネリに陥っている状態に刺激を与え、人そのものの潜在的能力を引き出してこれを昂揚する事を基本的な狙いとしています。また研修すべき点として次の事をあげています。

(一) 中堅幹部の地位にある者に知ってはいても実行しない傾向がみられること。

(二) 同様に、口頭ではきびしくしていても、そのきびしさに対応するアクションが起てられていないこと。

(三) 一般的に挑戦的迫力がなくなつて来ていること。

(四) また、体力の劣性化が目立って来ている。

以上の四点の徹底した改善を重点とした研修内容で、頭を使った実践的な研修、従つてのデスク研修、さらに入浴、食事等、宿舎での生活規律指

導の夫々が配分された異色の研修であると思われま。

それでは研修の内容をもう少しくわしく紹介いたします。

経営者、管理者、監督者、一般社員の四コースからなり、各コースとも規律、礼節、自己を律心の育成を基本として自己をつかみ、自己を活かす

事を次の三つを教育基盤として学びます。

知 育

企業人として必要な基礎知識を修得し、実力を高める。

徳 育

徳性を涵養し、人格の向上をはかる。

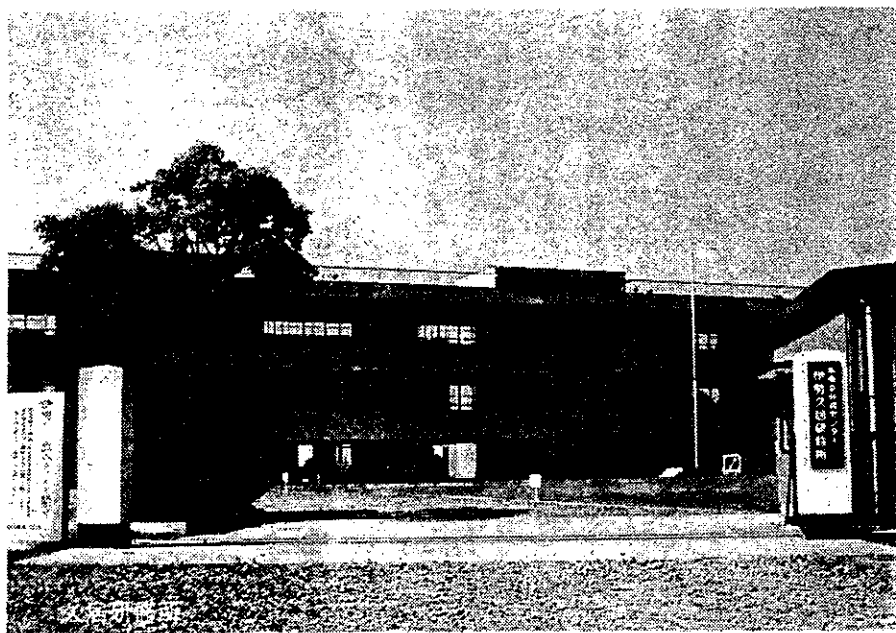
体 育

健康を維持し、体力を高め、行動能力を向上させる。

知育Ⅱ創意、徳育Ⅱ誠意、

体育Ⅱ熱意として、学識と行動の一体化、集団の組織化と団結力の発揮、(集団規律の確立、礼節堅持の体制)、健全なる体力と精神の練磨を主眼において別記のスケジュールの通り時間厳守にて研修は進められます。

規律とは人の行為の基準となるもの、すなわち同一思想



のもとに、統一された行動をとる。これを集団行動の中で体験します。

では規律の意義とは何か？

規律は企業の繁栄に大きな

影響を与える。

一、規律は職場の秩序維持、自治制の確立に不可欠の要素である。

二、規律は職場の士気、相互の信頼、強固な団結等を向上させる。

三、規律は規律違反者の発生に伴う人的損失を最小限にする。

これをまず入所時の個人面接で、研修生全員が同一に教室へ入る方から行なうのです。

外で脱帽(入ります)↓教室へ入る。一礼(第何班、誰々ですA教官お願いします。)

↓面談→一礼(帰ります。)

研修スケジュール(例・監督者コース)

時	15:45	06:00	08:00	10:00	12:00	13:00	15:00	17:00	18:00	19:00	21:00	22:15
日	初日						久居駅 (16:50)	入所式	入所式	入所式	入浴	清
2日目	起床・朝食・清掃・入所	●規律(講義)及び訓練				●チームマネジメント(講義)	総合実習説明会	夕食	入浴	●状況判断(講義)	テスト	清
3日目	起床・朝食・清掃・入所	○体育 総合実習(講義)(計画立案)				○総合実習		夕食	入浴	●総合実習・講義	グループ討議	清
4日目	起床・朝食・清掃・入所	●最終講義(職場での活かし方)レポート作成										清

誰もが全員この研修で、何かを学ぼう、何かを得ようとして参加しているのです。

同一の想があります。この面談で一番やる気のあると思

われた人間、一番ふさわしいと感じた人間が班長勤務を命ぜられるのです。そしてこの

班長に引っ張られて全員がやる気、すなわち自主自律のも

ばやはりハイライトである総合実習でした。

これは野外での各グループ対抗の点取りゲームではありま

とに行動を

おこすので

す。午前五

時四十五分

の起床から、

午後十時十

五分の消灯

まで、分単

位のスケジ

ュールが組

まれ、それ

を実行して

行く事は困

難な事では

ありますが、

これをやり

とげた時に

は何とも云

えない充実

感がありま



前日からの作戦会議、そして計画立案と、グループ一致団結して野外実習に移動のわけですが、リーダー、サブリーダー、調査係、安全係等に役割りをとして競歩(タイムレース)、各ポイントでの点取り、行進での規律、そして時間申告通りの到着と競うのです。優勝したチームも最下位のチームも講評の時には何かをやりと



研修を終えて

獅子を長とする

獅子の群

次長樋口友夫

『獅子を長とする羊の群は羊を長とする獅子の群より強い。』という諺がある。常識的に考えればウソの様な話だが、長い闘争の歴史の中から人々が学んだことは、この常識と相反するリーダーの価値であった。

日露戦争におけるバルチック艦隊撃滅の東郷大将、忠臣蔵の大石内蔵助、大河ドラマでブームを呼んでいる徳川家康などは偉大なリーダーの例として現在も受継がれている。今回の研修「監督者コース」は、リーダーとは何かを特に学びたい事として望んだ。

「キオツケーッ!」、「トマレ!」、「右向け右!」何故こんなことをやらされるのだらうと思ったのは私だけではなかっただろう。小学生

や中学生じゃあるまいし……と。しかしながら、従順に皆が行動している。勿論、私自身もそうであった。企業内での彼らはこの様な姿で日頃行動しているのだらう。

しかし、これらの単純な動作が全員一致でやることの難しさが解るにつれて教官と班長と班員のOJTが何かを考えさせられるのである。

即ち、教官の行動全てが、「自分のためにやってくれている」と思えてくるし、私自身も「自分に今必要な事だから」、「この精神的、肉体的限界に挑戦していくカリキュラムをこなせるのである」。

我社の組織の活性化を進めていくにあたって、この意識が上司と部下の間に統一されていることが不可欠な要素となる。この中において、私自身営業部リーダーとして①部下の確実な掌握②企図の確定③任務の明示④部下への統制の制限を四原則とし、組織の活性化を推進させていきたい。

『獅子を長とする羊の群は羊を長とする獅子の群より強い。』私は『獅子を長とする獅子の群』を目標としたい。

活力ある

現業部組織へ

工場長岩崎哲夫

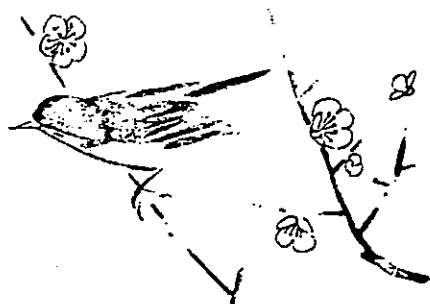
各人の「心」「技」「動」

の集約体制が、職場の活性化を招くと言っても過言ではないと私は信ずる。人間が二人以上集まるとそこにリーダーが出来、ルールが発生する。そこでリーダーの力、資質、指導力が要求されるのは、当然であると同時に、その中に規律が生じ、職場規律となりその職場全員の規律礼節の向上によって「企業の質」と生まれ変わり、我社のイメージアップと共に全社の活力の場につながるものと私は思う。

人には、他律的人間と自律的人間とが合いまみれるが、全員に自主自律的人間の要素が根底をなし、その上に厳正な態度、動作の練成によって各自、自分自身に反射的、要素的なものを植えつける事により自らの自律心の向上に役立つものとなり気力、気迫、やる気、信念、情熱、つまり精神力の向上につながるのではないかとと思う。

頂点が、活力を湧き起こす現業部組織へ情熱をかたむける事だと思ふ。

この仕事は「自分がやらねば誰がやる」と言う自負をもって打ち込む現業部員の一人一人である様、努力する事により、強い現業部の発展を目の前に見る事が出来るものと確信する。



研修を終えて

次に各自それぞれが研修に参加し、自分なりに感じた事、参加前の心構え等について発表してもらいます。これは参加者にアンケートを配布し、次にあげる各項目について答えてもらい、それを編集したものです。

① 役職(業務担当)

② 参加コース名

③ 研修参加前の心構え

④ 研修中、最も印象深かった事、心に残った事。

⑤ 研修で得たものを、今後自分なりにどの様にして生かしていくか。

以上の五項目から全員にアンケートをもらいましたが、誌面では、あまり詳しい内容はお伝え出来ませんので詳しくお知らせになりたい方は、各自に御質問いただければ結構かと存じます。

齊藤安平Ⅱ(四十八才)

① 営業部 課長

② 監督者コース(OP)

③ 自分の欠点を発見し、身を持って修得する事に心がけた。

体力にやゝ不安を感じたがオープンコースという事もあり、なせばなるの心境であった。

④ 集団運営の中で組織力の発揮の大切さを、野外活動で調査係を任命された自分のミスから優勝できなかったことで体得した。

⑤ 常に問題意識をもつことを第一とし、長期短期に関係なく、確実な状況判断をすることが出来るようになることです。

萩原利武Ⅱ(非公表)

① 営業部 課長

② 監督者コース(OP)

③ 受身の研修でなく、自主的に参加する気持で積極的にリーダーとなり、リーダーシップの実践的体得。

④ 目標点数の消極的な設定のため野外実習は僅差で二位であったが、仲間を信頼し、腹の底から一人一人と接して自ら積極的に行動すればチーム力は力量以上に発揮出来ることを知った。

⑤ 一匹狼的活動を排してチーム全体の達成イメージを明確にし、若い人達との信頼関係を築いていきたい。

山川隆男Ⅱ(二十九才)

① 営業部

② 監督者コース

③ 自分の限界を知る事、又自分の立場という物を研修内で見直す事に意識をもって参加した。

④ 年令的にみて体力の無さとチームワークの難しさを野外実習を通じて知った。メンバーに迷惑をかけたが完走した事が心に残る。

⑤ 規律、礼節はじめの大切さ、他人への思いやり、同じ意味の言葉一つでもTPOにより他人に与える影響は大きい。この点に心配をしながら日々の生活をして行く。

池口敏正Ⅱ(三十九才)

① 営業部

② 監督者コース

③ 素直な気持で自分の欠点を発見する事。

④ チームが目標に向って一団となるには、まず自分の目標と一致していることだが、自分が犠牲になってでもチームの目標達成に力を注ぐ必要性を班長体験に知った。

⑤ ④の内容から、決められた時間は必ず守り、決められた書類は決められた日時に提出する。常に組織の中で協力と上司、同僚に対する尊敬の心で日々の会社生活を送ること。

武田恒夫Ⅱ(二十三才)

① 営業部

② 監督者コース

③ 自信を持つこと、自分のおかれた立場、状況の中で今何をすべきかの状況判断を身につける。

④ 野外実習の中から、自分

分がその状況をよく理解していなければ状況判断はスムーズにいかないし、相手の立場になつて物事を考えれば自然に自分の行動が決まってくる。

⑤ 常に問題意識をもち、

やれば出来るの精神で日々の活動を行なう。特に、提出物の期限は必ず守ること。

茨木繁雄Ⅱ(四十九才)

① 現業部第一シャー

② 監督者コース(OP)

③ 時間管理体制の中で最後までやれるか不安だけであつた。

④ 集合時間の三分前に所

定の位置に集合することが原則となつていたことで、集中力があればできると感じた。

⑤ まず、人に迷惑をかけ

ないこと。切斷ミス無くし、納期管理を徹底したい。



木本義信Ⅱ(二十五才)

① 現業部配送四トン車

② 一般社員コース

③ 何んでもよいから自分のためになるものなら全て得ようの精神

④ 二日目の朝のジョギン

グ、柔軟体操の苦しさに自分に日頃体を使つていないかを痛感しました。

⑤ 朝夕の挨拶の徹底。た

だ声を出すのではなく頭を下げ、人が見ても気持の良い挨拶を実行すること。

忍耐力を養うために、減煙から禁煙に早く実行、完遂すること。そして毎日の体力作りは武道を中心に実行したい。

山崎 陽Ⅱ(二十二才)

① 現業部配送三トン車

② 一般社員コース

③ 一人で行く不安があつたが、自分自身を強くすること。甘えを消すことであつた。

④ 班長、野外実習のチー

ムリーダー、総代となつての証の授与されたこと。ことに優勝をしての代表だけに研修過程の全てに満足感があつた。

⑤ 行動なしでは全てダメ

だということ、研修中でも同じだが行動なしでは周囲が動いてくれない。常に先頭に立つつもりで日々行動したい。

大津卓見Ⅱ(二十一才)

① 現業部第一シャー

② 一般社員コース

③ 開き直りの心境で自分をさげ出し、何かを見つけて今までは変わった自分になるとどつた。

④ ハードスケジュールの中、

時間を守り、やる気をもって行動すれば一日が有意義に過ぎてさすがに気分になったことだつた。

⑤ 日常当たり前とされてい

る事が自分で出来ていのかを判断し、出来ない場合は企業人として「やる気を持って行動に移す」をモットーとし、人格育成に努めたい。

委員会だより

※ 委員会の今期の

中間報告

新委員編成から半年が経ち、各委員会の行事活動は活発化しております。

しかし、各委員会の悩みも多く、問題解決に力を注いでおります。各委員会の中間報告をインタビュしました。インタビュ内容は次の通りです。

【ヒラメキ委員会より】

年間行事としては、朝礼、朝礼大賞、読書、課外活動等が計画として立てているが、今年度は、特に朝礼に重点を置いた活動を目標にやっていた。

朝礼の目的は、人前での話しの慣れ、人に対して、自分が何を云わんとしているのかを、明確に端的に話しをすることに徹してきたお陰で、社員の朝礼のやり方が変わってき

た。四年前から始まった時とは、かなり違った面が出て、社員それぞれが個性を出して来た。一、直立して朝礼をする人、一、腕を後で組む人、一、足をわずかに開いて朝礼をする人、様々であるが、自分にあつた態度で朝礼をしている。内容面でも、かなりまとまってきて聞きやすくなり、言葉の隅々に、自分の言わんとすることを端的に話そうとする意欲が態度にあらわれてきた。

本日にヒラメキ委員会として、やりがいのある活動だと思っている。

朝礼大賞においても、社員全員の投票制にしてから、大賞者を選定するのに全員の考えが入り、公平な選定ができ、大賞者も全員から選ばれたという意識をもち、ますます張り合いがでてきたようである。朝礼は完全に社員全員に定着した。

次の定着項目として、読書を全員の中に定着させること

以上

【ハッラツ委員会より】

委員長を中心に年間行事を行う為に、各委員の役割分担をし、五十八年度がスタートした。

毎日のラジオ体操、健康カード、毎月の体重及び血圧測定に十一月からアンケート等を取り入れて、社員の健康を委員会内部で診断し、適切なアドバイスを与え、社員の健康の向上と、毎日が楽しい職場で働ける人造りが出来る事の新しい課題を考え皆様の

お役に立てばと思っている。

十一月十二日には、第十回目のボーリング大会を開催したが、この目的は普段の運動不足を少しでも解消して、又女性でも手軽に出来るスポーツという事から、他社からも多数の参加を募り、社内外共

の交流をはかれたと思う。

ハッラツ委員会は、社員一同が楽しく接する場を考え、健全なる精神と、健康な身体作りの基礎になる様な委員会活動を続けて行く。

以上

【ピカピカ委員会より】

美を求めるのは人間の特権である。だから人間は美しくあらねばならない。

ピカピカ委員会の委員長が森君(女性)の為まず社内を美しくしようとする努力が充分活動の中に生かされて来ているが、社内清掃等は、毎日の当番制の為充分にやる人、手抜きの人等によって行き届かないでいる場合が多く、委員会では、各清掃のチェックポイントをかかげて自主申告制を取り入れ、その美化活動を定着化させようとしたが、その活動期間のみで終って

いる事を考えれば、各自の近辺を常時美しく良い環境のもとに業務に当たるといふ習慣と自覚が待たれるものである。十月には、現場事務所の改造もし、恵まれた環境のもとに、現場事務を遂行出来る様になったのを機会に、禁煙タイムの再度の見直しと共に、工場内の美化整理整頓と共に、くわえタバコ禁止等、安全実施する為に専任担当者を決める等して、美化活動に意欲的な活動を展開しつつある。

三月には、防災訓練も計画し、安全美化としてのポスター等の募集も行い、又各自心身共に美しくをモットーにエチケット集を配布する計画もあり、委員会の中でも活気ある盛り上りを見せている。

以上



商都大阪で

働くこ
う
パート5

入社して七年初めの社員
慰安旅行が日新製鋼呉工場見
学が目的で二泊三日の予定で
出発致しました。

夜行列車に乗り朝早く呉に
到着しました。大阪以外で吸
う朝の空気の美味しかった事
が昨日の様に思い出されます。
朝食を済ませて工場に入る迄
の時間、駅前を散歩したり音
戸大橋を見たりして九時過ぎ
に呉工場に入りました。

先ず通された応接室で待つ
時間の長く感じた事がありま
せんでした。その間に頭の中
では一時も早く鉄が出来る工
程が見たくて頭の中は混乱し
ておりました。

用意も出来、工場内の見学
をスタートして高炉から圧延
迄の箇所を見て廻ったが、た
だ驚きの一言でありました。
丁寧な説明をしてもらったが
勉強不足で知らない分野が多

かったが、目で見る事で何か
人より一段知識を得たと目に
見えない自信が体の中から沸
いて参りました。

午後から観光バスで広島市
内を廻り、夕方宮島に渡りそ
の夜は宮島の旅館で海の幸を
御馳走になり一泊致しました。

翌朝は宮島を見学したりして
楽しい時を過ごし、午後広島
に出て昼の汽車で瀬戸内海の
景色を窓越しに見ながら一路
大阪に帰って来ました。

帰りの汽車の中では二泊三
日の旅を回顧すると、楽しさ
の半面高炉の工場見学が翌日
より営業活動にどれ程役立つ
のか不安も入り混った複雑な
心境でありました。

旅行も終り、平日業務に戻
ってからは、行く得意先では
鉄の出来る事を自慢話として
日頃の営業活動の話しの中
に取り入れて参りました。

この頃になりますと、世の
中では新幹線の開通、高速道路
が開通するなど経済の成長も
一段と高くなり、我々営業も

これにつれ、東京など夜行の
出張が日帰りと変って来まし
た。世の中の生活環境が同時
に変って参りました。

会社の扱い商品の内容も少
しづつ変化すると共に、社員
も増員され、売り上げも比例
して増して参りました。

しかし営業を始めた時の新
規開拓が思った程結びつかず
日夜悩んだ事も度々ありまし
た。その時はまだ物事真面目
に行動すれば世間は必ず自分
に対して花を咲かせてくれる
と確信致しておりました。し
かし、現在考えると当時もう
一つ深く物事を追求して反省
の繰り返しで行動しておれば
もっと得意先の獲得は可能で
あったと過去の反省を致して
おります。

昭和四十年に入り、何事も
機械化の時代に突入致し、世
の中は急激に進歩して参りま
した。

以下 次号

斉藤 安平

「おめでた」

樋口次長に女兒誕生!!

九月十日早朝、樋口友夫氏
に第一子御長女が誕生されま
した。

命名 志野ちゃん。予定日
よりやや遅れての御出産でし
たが、母子共にご健康ですく
すくと育っておられます。

この誕生日は樋口次長のお
父上で我が社の取締役会長、
樋口彦三郎氏と同じ誕生日で、
干支も同じ「猪」という奇遇
なものです。

次は御長男の誕生が待たれ
ますが、子供は自然にまかせ
るとの事で、早く志野ちゃん
の弟妹が誕生する事を祈りま
す。

竹森勝氏 長女美香さん
めでたく御結婚!!

去る、十月二十三日、大安
竹森氏の御長女で一人娘でも
ある美香さんが、新生活のス
タートをきられました。

新居が天彦産業の近くとい
う事で竹森氏は「夫婦げんか
をしたら娘の処へ行こうかな
あ」との事です。若い二人の
あまり邪魔はしないで下さい。



名 鑑

樋口友夫氏(ひぐち

ともお) 営業部次長

第五号にて御紹介した通り

今回は御夫妻での登場です。

夫、友夫氏(三十四才)、

妻、律子さん(二十四才)と

十才も年令

が違います

が、他から

見る限り、

「愛があれ

ば年の差な

んて」の言

葉通りの感

がします。

家族も長女

が誕生され

夫婦と子供

一人の三人

家族となら

れました。

趣味も多

才でゴルフ

の腕も相当

のものです。

身長一七三センチ、体重七

十六キロとや、肥満気味です。

体には充分注意をして下さい。

フラッシュの光浴びつつ

ケーキきる

新郎新婦は瞬きしつつ

会長夫人の詩です。



竹森勝氏

(たけもりまさる)

第二シャー担当

前出の娘、美香さ

んを出され現在は、

妻、弘子さんと、お

母様の勝海さんとの

三人家族となりまし

た。

身長一六八センチ

体重六十六キロの体格ですがや、血圧が高いので気をつけて下さい。

血液型がA型で、釣りが趣味とかで、短気なのが、長気なのか奥様でもよくわからないとか？お酒も好きで、会合となると一番に騒がれる陽気な人でもあります。

昭和十年五月一日生れの四十八才、これからは二人の人生、再出発とか。

茨木繁雄氏(いばらぎ

しげお)

第一シャー担当

御家族は奥様と長女、寿子さん(銀行勤務)、二女、由美さん(中三)、三女、三紀子さん(中一)

とお母様の六人家族です。

趣味は、競馬が好きとの事で、我が社の大きなレースになると中肉中背のロマンスグレーです。

入社十一年目のベテランです。京都の中書島に在住で、お家は妻、末子さんが喫茶店をやっておられます。

昭和九年十一月十八日生れの四十九才ですが、身長一六五センチ、体重五十六キロと中肉中背のロマンスグレーです。



「役員人事」

について

さる五月二十四日開催の定時株主総会並びに取締役会において左記のとおり役員が選任され、それぞれ就任された。

代表取締役 樋口彦三郎

代表取締役 樋口 克彦

取締役 塚田 光夫

取締役 加田 公彦

監査役 古川 恵三

樋口会長談

『てんひこ』第五号に速報として掲載された通り、役員会に於て社長を退き会長を就任することになりました。

社長在職約四十年間を回顧いたしますと、昭和十九年有限会社近江鋸製作所として会社設立以来、

幾多の苦しかったこと、嬉しかったことが走馬灯の如く浮んで参り感慨無量です。この間各方面の方々の励ましを受け、又社員皆様の努力により今日の日を迎えることが出来、感激を新たにいたしております。

漸く株式会社天彦産業は組織も体制も出来て参り将来に向って進んで行くことになりました。

新社長を中心として企業の若返りを図り、新商品の開拓に取り組み、全社一丸となり「仕事は与えられるものを受けとるのではなく自分が創造するものである。」又、「成せば成る、成さねばならぬ何事も」の諺の如く自己啓発につとめ、夫々の立場において創意工夫をし、能力を発揮しTH活動に徹し社業の発展に頑張つて戴くことを望む次第であります。

私も立場は変わりましたが健康の許す限り、社業発展のため社会のために尽力する覚悟であります。



(※もう一度考えてみよう)
朝礼から
仕事開始まで

委員会活動の中から生れてきた朝礼、体操、各部署での大声による挨拶をして仕事に入るわけですが、これでいい

のでしょいか。もう一度皆で考えてみませんか？

- AM8:50 朝礼
(その日のテーマにより一人づつ毎日行なう)
- 8:55 体操
(その日の朝礼者が前で指揮をとる。)
- 9:00 プロセールスマン十則を唱和
(唱和後「おねがいます」現業部は「頑張ろう」と声を出し、仕事に入る。)

プロセールスマン十則

「販売は不可能はない。いかにすれば出来るかをまず考える。」「不屈の精神力と粘り強さを要する。」「仕事に打ち込み、成功を約束する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」「どんな困難も乗り越えて、絶対に成功する。」

〔私論〕

セールス活動に活性化を、その自己鍛練法とは

課長萩原利武

1. セールス適性とは何か
近年来、バイオリズムなる言葉が盛んに用いられるようになったが、私たちセールス活動に携わる者にとっては、単に個人の体調やバイオリズムだけでなく、世界の、そして日本の政治・経済・社会構造・天候といった全ての変動要因が、そのまま仕事の質や業績に影響を受け易いという性質から、たえず営業成績の好不調に一喜一憂し、ストレス過多の人生に直面していると言える。

したがって、セールスマンの性格をチャート図に表すと情緒不安定面が強調され「破れ堤灯図」を画くようになる。いわゆるネクラ型である。活性化という考え方がみると正円のネアカ型が要求されるように考えられるのであるが、実情は先に述べた諸要

因のうえに、時には訪問先の冷たい態度、加工・配送部門との意見の衝突、上司の小言果ては営業部内の人間関係までが加わって「人格円満」などというオバケにセールスマンが努まる筈がないと自虐的に開き直る始末である。

だから、むしろセールスマン

の第一使命がユーザーと共に米えることにあるとすれば八方美人のネアカが適性という考え方が必ずしも正しいとは思えないのである。

2. 目標数字は義務か

それでは元来、ネクラに陥ち入り易いセールスマンにとって、その日常活動を活性化するにはどういう考え方が必要なのであるか。

それには二つの方法があり、一つは目標数字に対する考え方の問題であり、もう一つは訪問活動における事前準備の徹底である。

即ち、第一のセールスマン

字というものが、実は1.で述べた好不调のパロメーターなのであって、その到達度こそが情緒安定度と不可分のものであるからである。

その原因は、自分の立てた販売計画数字が大きく義務感となつてのしかゝつて来るからである。

年度始め私達が立てる数字は「前年実績」やマスコミの云う「好、不況感」等から毎年いつも「控え目」であり、「これならやれますよ」と云つたものである。これに対し、会社や上司がسنナリ認めてくれた年などあったタメシがないのである。

したがって、最終的に定められた計画数字は不況期など「与えられた目標」と云つた

イメージが付きまとい「自分の数字じゃない」義務感に一年中つきまといわれるのである。しかし、過去の実績数字が実は問題なのであり、これこそ自己の「実力」の基準なのであるとすれば、本年目標数字

が二〇%上廻るということは、自分の能力を前年比二〇%上昇させるということであり、目標数字は「義務数字」でなく「自己啓発目標値」だという考えに立つべきであろう。

3. 訪問準備は「二進法」で

それではセールスマンにとって最も精神的影響の受け易い訪問活動の準備について考えてみたい。

人間同士の接遇であるから、さまざまな形態と結果があり、そのためにこそ訪問活動の事前準備の重要さについては今更言を要しないところであろう。だが仲々教科書通りにはいかないもので、判っていないがら不意な訪問が思わぬ失敗を招いてセールスマンはねぐらならぬネクラの途を急ぐことになる。

こういうことにならぬため私は「二進法」によるフロチャート図式のマニュアルを作成して出来るだけチェックし出掛けるよう心がけている。訳で、自らの意識に感応する

「二進法」というと大げさだが要するに「イエスカノーカ」というコンピュータのビットを表すアレである。つまり、

「用件を（ノートに）記入したか？」、した、しない

「資料は持ったか？」
「どんな話から入るか決めたか？」

「先方の主張点は想定したか？」

など十数項目をイエス、ノーで答え、イエスなら次の項目へ進み、ノーならその時点で処理を行ったのち念のため所定の項目までフィードバックしてやり直すという方法である。そして、ここが重要なのであるが、必ずクロージングについて「どこまで決めれば二〇%か」を設定しておくことである。それによって訪問の目標数値なり目的意識が明確となり、本論を切り出せず、ムダ話だけで引き上げる挫折感を伴うことが防げるという訳で、自らの意識に感応する

たしかな手ごたえが次のセールス活動への活性化につながるであろう。

以上限られたスペースの中で意をつくすには不十分極まりない拙稿となつたが、要するに目標に対する目的意識性をたえず明確にしながら、一つ一つの問題を通じて、より大胆に、より正確に対応する鍛錬を自己に課することで、自らの活動を活性化すると共に、チーム全体の活性化を導き出す日頃の姿勢が求められるのではないかと考えるものである。



私の思春期

(不等辺五角関係とは?)

樋口 友夫

中学校卒業をもって初恋の人と別れる時がきた。別々の高校進学がその原因となった。(彼女は名門膳所高校へ、私は迷門? 甲賀高校へ)

好きな人は彼女以外に考えられない! 一生忘れられない! どのようにも旅行に間に合わせなかったから、意中のA子さんに猛アタックをしていた。

(だから浪人したので!)

五人もの彼女にアタックするというすさまじさ。口の悪い連中などは「カエルの子はカエル」とか、「親の子やな」と私のことを言っていた。

でも結局一人も成功しなかったのが私らしいじゃないですか。(ケンソン?)

そんなこんなで一年間が過ぎ、二年生も後半。高校生活最大のイベントである修学旅行(九州への旅)の時期がきたのである。

この時にガールフレンドが

いるかどうかで楽しさ、面白さが全然違うのである。私の焦りは大変なものでした。不等辺五角関係は以上の背景から起ってくるのである。

二年生は進学コースと就職コースに分けられ、編成されたクラスは三年も同じメンバーとなる。勿論、私は進学コースで忙しい時期であるが、

たかっただけで、意中のA子さんに猛アタックをしていた。

旅行の日まであとわずかになった。A子は「ウン」と言わない。もう強引に決着をつける以外になかった。

「俺と旅行中ガールフレンドとして行動してくれ! いいな、決めたからな! なっ!」

「……………」と彼女は何も言わなかったが、うなづいたと信じきっていた。(今から考えると、うなづいたのがその見えたのかも知れない。)

兎角、俺には彼女が出来たと旅行の日を待ちかねた。毎夜

夢の中に出てくる彼女の顔は笑顔一杯だった。

そしてその日が来たのである。

二泊三日の鹿児島、桜島が正面に見える素晴らしい旅館だった。夕食を終えて、約二時間の自由行動を許可された。

待ちに待った時間であった。それぞれのカップルが各々の方向へ旅先でのデートに出るのである。当然、私とA子も

街へ出た。残念ながら二人きりというわけにいかず、A子の親友B子とその彼C男のカップルと二カップルのデートだった。それでも私は大満足でした。夢にまで見た憧れのA子とのデートだから……。

しかしながら、世の中そんなに甘いものではなかった。

二カップルだけだと思って歩いていたら、すぐあとに一人の男D夫がいたのである。

人の恋路を邪魔するやつと彼に「お前、何の用や! 一緒に来るのやめとけよ。」と言った。するとD夫の口から以外

な言葉が出たのである。

「樋口、実は俺、B子が好きなんや。」

B子とC夫は相思相愛の仲

D夫の入る余地はなかった。

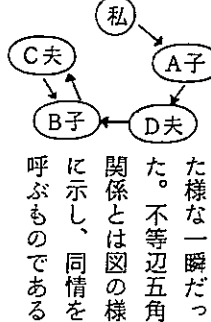
「D夫、B子の事はあきらめた方がよい。今日のところは帰ってくれ。」とD夫を宥め帰した。D夫に同情さえしていた私であった。

ところが、この一件からA子の態度が一変したのである。夢で見た笑顔どころか涙を流して泣いているのである。私には全く理解出来なかった。

B子がA子にその理由を聞いて私に伝えた。それは、

「A子は本当はD夫が好きやっけん。樋口君とはただの友達やっけんや!」

桜島の大噴火で火山灰が目



の顔を覆ってきただ様な一瞬だった。不等辺五角関係とは図の様に示し、同情を呼ぶものである。

第一回懸賞クイズ

当選発表

答 樋口 友夫氏

当選者は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。

第二回懸賞クイズ

第二回は地名クイズです。

奮って御応募して下さい。抽選で十名様に記念品を差し上げます。

問題

今回の社内報の中で記事にされました全員参加の研修地は何処でしょう。

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

柳天彦産業 クイズ係

(〆切り 二月末日到着)

編集後記

社内報第六号が完成しました。今回は社内での活性化というテーマを中心に編集されたものです。今後も一層の活性化に努めていきたいと思います。