

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 萩原利武 武田恒夫 大津卓見)

五十九年度経営方針

『T・H活動展開の年』 創業二〇周年を迎え

―発想の転換で創造を 行動力で活力を―

今回発行の社内報において

は、今年度方針の一つ「発想の転換」をテーマに取り上げました。創業一〇年にあたる今年はT・H活動の最終目標に向って、全社員が前進しています。

今年度は異例の五名という新しい若い血を注入したこともあって、「発想の転換」を行うには最良の年ではないかと思っています。

また、第二土曜日を休業日とし、研修・委員会活動や、諸会議の日として、尚一層充実した自己啓発を行ない、社員一人一人がレベルアップに努力しています。

創業一〇年の今年、会社にとっても、社員一人一人にとっても、歴史的偉業を成し遂げる年として諸活動に取り組んでいます。

天彦産業飛躍の年

代表取締役社長 樋口 克彦

昭和五十八年度は、既に御案内の通り当初の計画を達成することができました。これは偏に全社員の努力と御取引先各位の御協力の賜と感謝致しております。

さて昭和五十九年度は、我社創業二〇周年目にあたり、一つの大きな節目を迎えたわけであります。これを機に我々は、先人に築いて頂いた基盤の上に尚一層の飛躍を期さなければならぬのであります。

昭和五十七年度より始めたT・H活動も、認識の年、充実の年と経過し、三年目の今年度は展開の年として優秀裡に完結したいと思えます。

企業環境に於きましても、五八年GNP実質成長率三・四％名目成長率五・六％と、

物価も安定し回復の兆しを見せ、五十九年度実質四・五％名目六・〇％位が見込まれインフレなき安定成長が予想されます。個人生活は物価安定により生活がしやすくなりますが、企業にとっては値上げ等による収益の獲得が困難になり、安定成長と云えども高度成長の時と異り全ての企業が恩恵を受けるのではなく、業種間、企業間の格差がますます大きくなるものと思われま

す。我々は企業の永続発展の為に利益をあげなければなりません。利益にはどちらかと云えば他力的な時流益と自力的な戦略益、社内工夫努力益の二つの面があると思います。

その中で我々中小企業が、最も追求していかなければならないのは後者の社内工夫努力益であると思えます。依って今年度の経営方針として、「発想の転換で創造を」「行動力で活力を」を掲げ、人材開発の強化、新市場への展開

を重点的に行い、全社員の能力アップを果すことにより、頭初の目標利益を達成しなければならぬ。

発想の転換とは、頭を切り換えること、考え方を變えることであり安易に出来るものではないありません。過去の経験、先入観、既成概念を捨て従来最良の方法と思われ行われてきたやり方、考え方を徹底的に見直し方向転換をはからなければならぬ。これには仕事の間だけでなく私生活の習慣リズムを變えることから始めなければ出来るものではない。

我々は「仕事とは自分自身がどこをどう変化させたか、それがはっきりわかる作業をしたとき初めて仕事をしたと云う」それ以外は場あたり、成り行きで動いているにすぎないと言ふ仕事の本質を認識し、その実行から一人一人の進歩成長があり、企業の永続的成長が計れるのであります。

五十九年度の

研修計画について

管理部部長 加田 公彦
企業をとりまく環境はいまや大きな変動をおこしてきました。

高度成長から低成長への移行、資源、エネルギー問題の深刻化、新しい技術革新の進行（エレクトロニクス、バイオテクノロジー、新素材など）これらと関連して経済のソフト化、情報化が進展し、

量から質への転換大量生産、大量消費から生活の質と考える方向への転換は、企業サイドに根本的な経営革新と新しい適応を求めて来ました。設備の増強とか規模の拡大といったハード重視の傾向から、技術、経営面でのノウハウの向上充実や人材の育成というソフトな経営資源の造出、蓄積が是非とも必要です。

新年度においては先般全社会議にて発表された経営方針に沿い、新種商品取扱、品質

向上、原価低減、販路開拓をきめ細かく推進し管理するためのより高度の能力と意欲を養成するため、次のとおり全社研修を強化します。

具体的には（一）毎月第二土曜日を全社一斉の研修日に指定し各作業域別に2グループに分け午前中PH P発行のテキスト及びテープを教材とした集合研修を行なうほか、委員会会議及び部別会議にあてる。

（二）また従来の提案制度を強化して毎月一人3件以上の提案を目標とし、提案は毎月幹部会にて審査の上で採用の可否を決定しその結果を公表する。

（三）各人毎に具体的成果の判定できる達成目標を三ヶ月単位にて設定して之を実行し、その結果を報告する。四社員に對して成長賞を設け、年間を通じ業務面並びに業務外をも加えたあらゆる面で最も成長したと判定される社員に對して之を授与する。今年度は以上の諸要項目を実行いたします。

内的要因拡充の年

営業部次長 樋口 友夫

前年度を振り返ってみると数字的には目標に達し、まずまずの出来であったが、どうしても満足を得ることが出来ない所がある。数字が到達すれば全て良しの気になれない

最大の要因は地に足が着いてないからではないだろうか。つまり、好結果の中身が内的要因よりも外的要因の方が大きかったということだろう。

五十九年度は、まさにこの内的要因の拡充の年といえよう。

「発想の転換」は営業部にとって最も必要にせまられていることであり、この内的要因拡充には不可欠な要素である。

では、「発想の転換」をし易くする為にはどうすればよいかということだが、まず第一に先入観を捨てることである。過去は結果であり、未来は予測しかできない。最も確

かなのは現在なのである。

先入観はあくまで過去の体験で現在なり未来を観るとい

もので確かさを欠くのである。即ち、正しく物事に対処するには、どうしても先入観を捨てる必要があるのである。

第二に基本に忠実でなければならぬということである。

我々はやゝもすると応用という面を重視しがちで、その域ばかりを指摘し結局、的を得ない様になっているケースが意外に多いのである。基本の無い所に応用は存在しないのである。あたりまえのことだが、意外に気付かないことなのである。

初心に戻ることもその一端ではないだろうか。

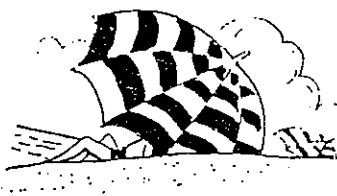
第三に考え易い場をまず造ることである。QC活動等でよく取り上げられることで、「整理整頓でムダを無くそう」というテーマがあるが、これは単にムダを無くすことだけを目的にしたものだろうか。否、

不必要な書類、乱雑な保管が

発想を疎外する為、考え易い場を作ることが最大の目的であるといえる。

営業マンが自分の机の周りを整理整頓していないというのはもつてのほかといえるのである。

今年度は、これら三つのことを確実に浸透させ、内的要因の拡充をする為、発想の転換、を営業部の軸として地に足が着いた活動をしていく方針である。



ユーザーへの信用は

現業部から

工場長 岩崎 哲夫

去る、三月二十一日二十二

日の両日現業部「エイトマン」は東大阪商工会議所、主催のQC活動実践ポイント事例研究講習会に全員参加した。

五十九年度はTH活動の展開

の年。QC活動、委員会活動

現業部ミーティング等は、即、

後の成果のみを求めるものではなく同上のサークル活動に

よって、各人のレベルアップ

を計り、チームワークを良く

し、サークル向上が自然に成

果を生む様になるものである。

現業部活動においても「やら

される」「指示される」感覚

から、やる自覚に脱皮した現

在、喜々とした業務振りが見

られる今日である。

次に目標とすべきものは何か

と考える時、それは目に見え

ない利益の追求、コスト意識

であると思われる。コストと

云う言葉は「クール」で、ド

ライ」な響きがあるが「モノ」の価値をよく知ると、そこに思いやりが生まれる。それを十分生かすことが真のコスト感覚である。

我が国初の企業内テレビ会議が実施される様になったのも参加者が、時間意識をもつことが本来の目的であると思う。

この中の参加者を各得意先におきかえた場合、我が社のコストのみならず、各得意先迄の

コスト意識を拡げ、利益の拡充に寄与する事の重大さを

知ることが出来る。そこから

も取引先相互の信頼のきずなの一頁になり得るものと思う。

定められたものを定められた時期に確実に届ける、これが「商」の鉄則であり信頼のバ

ロメーカーである。

商品に愛情を、美しく化粧する事により、一層の付加価値

を高める根本である。美しく化粧する事とは何か、商品売

買差益の勘定に、⊕するものは何か、それが化粧であり、

コストである。

きめこまやかに、自分のみならず、他から美しくある存在の完成に近づくのが現業部の職務であると思う。

「ユーザーへの信用は現業部から」の信条を基に今年度の活動に努力して行きたい。

(株)天彦産業の特異性

『ベスト 10』

社員が選んだ「自社の長所

10ポイント」がこのほどヒラ

メキ委員会から、天彦産業の特異性ベスト・テン」として

まとめられ発表されました。

これは来る昭和六十年に創

業一〇年を迎えようとする

天彦社員が、訪問活動や日常

行動の中で手帳やノートの裏

表紙にわが社の長所一〇点を

書きとめて誇りをもって行動

しようとする春から全社員の応

募作を同委員会が集約したも

ので、今後の活動の精神的な

支柱として経営方針とあわせて

活用してはしいものです。

1. 社長はたえずそのポリ

シーを企業に反映するよ

うに努め、それに対する

社員の信頼は高い。

2. 取引先間、職場間、上

下間などあらゆる面にお

いて、相互信頼が基調

となっている。

3. 創業一〇年の歴史

(鋸メーカーとして出発)

に培かれた鋼材につい

ての深い知識と経験の蓄

積を持つ。

4. 自ら発言出来る場であ

る全社会議を通じて、各

自の意見を経営に反映さ

せることができる。

5. 努力は必ず報われる。

やり甲斐のある会社であ

る。

6. 営業、現業、管理の各

部門間のコミュニケーション

が良く、同一の目的

に向って一丸となっている。

7. 豊富な在庫と機動性のある組織で、必要な時、

必要な量、必要な形でお

客様のニーズを満たせら

れる。

8. 社員の自主性に基き発

行される社内報や委員会

活動を通じ、自己啓発、

相互啓発の効果を挙げる

とともに社内外の研修へ

のとり組みにも積極的で

ある。

9. 年数回の読書感想発表

をはじめ、月毎に設定さ

れたテーマに沿って全員

参加による朝礼が行なわ

れ共通の認識が深められ

ている。

10 日新製鋼(株)のイン

サイダーであり、三井物

産の特約店として総合的

な仕入ソースがある。

新連載紹介

樋口次長の、私の〇〇期、
齊藤課長の、商都大阪……
に続き今回より、営業部、池
口敏正氏の、「釣行進曲」が
登場します。これは迷釣師、
池口氏の釣り日記から、いろ

いろな苦労話、自慢話等々の
書下しです。今後、あな場、
情報も流してくれるそうです
ので、他の連載共々、宜しく
御拝読の程、お願い致します。

曲進狂釣

池口 敏正

私の釣り仲間が最
近坊主続きで、いら
いらしている。
彼の曰く「釣りにき
くお札がないやない
か!」「交通安全・
家内安全・学業成就
……、どんなお札でもあるのに
……」そういうわけてみれば……な
るほど釣りにまつわるお札な
るほど未だお目にかかったこと
がありません。釣り成就のお
札があっても決しておかしく
はないと思うのです。
私の家の近くに神社があり

ます。親しい間柄ではありま
せんが、ちょっと顔見知りな
ので、この話しをしたところ
オハライをしてやるとのこと
で、早速、仲間五人を連れて、
オハライをしてもらいに行き
ました。

その甲斐あってか、数日後
夢の中に神さまが出てきまし
た。神さまの言うには「次の
釣行には大漁をーやる。あて
にしてまって」という神さま
のお告げでした。早速、仲間

に電話をすると仲間五人がす
べて同じ夢をみていたのです。
不思議なこともあるものはあ
るのだと首をかしげていると、
その晩、仲間から明々日の日
曜日、釣行するとの電話が入
った。神さまのお告げがあ
ったからには大漁間違いないし、
即OK。安治川口に釣行決定
当日の潮は大潮、満潮午前
六時五十分、最高の潮廻りで
最高のエサで、最高の仕掛け
最高の腕(過信すぎるかな?)
それに神さまのお告げ、これ
だけ、備っていれば、大漁間

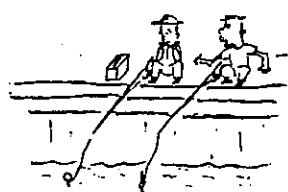
違いないし。ひょっとしたら
クレーンに入りきれんほど釣
れるかな。(いつも、帰途は
みじめな思いをする)。午前
四時「安治川一文字に渡る人
は、この船に乗ってや、今日
はよく釣れるで」

「おい、早よう乗らんかいな」
威勢のよい渡船店のおやじの
声である。この声に、なお一
層、勇気づけられ船に乗船、
十分で一文字に上陸、仲間
五人と共に、一列に並び、竿

を出す。まだ、空は暗く、懐
中電灯の光をたよりに、餌に
活エビを差し、電気ウキに?
第一投、波間に見えかくれず
るウキをみながら、活エビを
まき始める。
午前五時前より、空は明け
始め(電気ウキから感度のよ
いヘラウキに変えるが、未だ
アタリなし)

「よっしゃ、最初に釣ったる
で」と内心、思いながらウキ
をみていると「きたで」、右
側の2人隣の仲間の竿が満月
になっている。

「これは大きいで!」と言
いながら、タマアミにてすくい
上げたは、五十センチのハネ
予想通りの大きさである。仲
間は得意顔である。
「よかったな」と顔で笑って、
心で「このやろ」。



次は、
右隣り
の仲間
これ
も五十
センチ
のハネ
だ。
「ウッシー」次は、わたの
番やで、右から順番につれて
くる。「しばし、まてまて」
「きた」、アレー?、次はわ
ての番やのに、なんで左隣り
の仲間が釣れるんや、そんな
アホな!。
にくたらしい奴、これがま

た大きい、六十五センチ、ス
ズキに一步足りないハネであ
る。
時間がむなしく過ぎていく
仲間はずべて、四十五から六
十五センチを三匹から四匹上
げている。わてだけが「なん
で釣れへんねや……」
「神さま、仏さま、魚さま」
神さまのお告げは、どないな
ってんねんや、「五匹、いや
四匹、いや三匹、いや二匹、
いや一匹でええから、早よう
釣れてくれ」。天に向って
さげろ。
時計をみると、早や十時、
十時三十分には、引き上げて
ある。のこり三十分の勝負で
ある。そうこうしている間に
十時三十分、迎えの船が遠く
彼方からやってくるのが見え
る。
今日はとうとう坊主かと思
った時、「……」
「スポー」とウキが消えた。
「きた」天に願いが通じたの
か、竿先が完全に水中に入っ
ている。「これは今までの引

きとはちがつて」と仲間が横からタマアミをもって、かせいにきてくれた。魚の引きの強いこと、手応えが確実に手に伝ってきます。

「プツン」アリヤリヤリヤ、水中に入っていた竿先が天高くはね上がった。バラシである。残念。

船が一字に接岸、最終の迎え船、「乗りや」とおやじ一文字の上を歩く足どりも重く、逃げた獲物の重さは、うなだれる首の重さにつながります。「おいしいことをしたのー」一部始終を見ていた渡船のおやじ「なぐさめはいらんで！」しかし、私は神さまをうらみません。

仲間宅にて、今日の釣行の反省と、次回の安全と大漁を祈って「カンパイ！」



第十二回

ボウリング大会

今年度より、第二土曜日を、研修日として、各研修をはじめ、委員会活動等に、幅広く活用している。

五月十二日午後よりハッラツ委員会主催で、第十二回ボウリング大会が、放出ボウルにて開催された。

今回からは新委員会、新メンバーでの企画で行なわれ、ハンデキャップも新たに、従来の実績をもとに、各自が

3ゲーム、トータルで、五百

点が得点出来る様に設定され

白熱したゲームが展開された。

結果はハンデ四十点の樋口

次長が三ゲーム合計で五百九

十点で優勝、二位に同じく、

五百三十四点で、樋口主事が

三位には、岩崎工場長が五百

二十一点で続いた。

基準点不足の、なわとびの

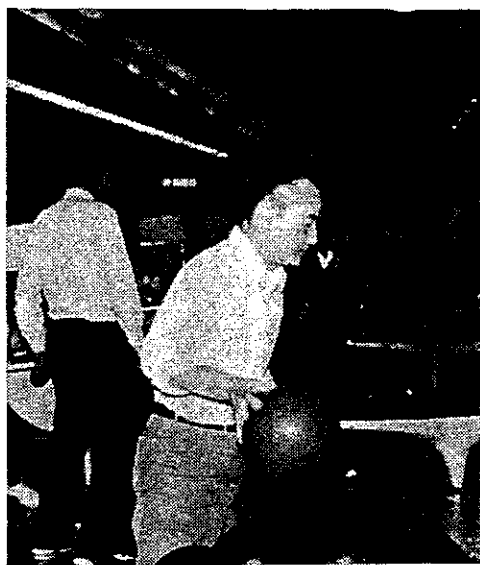
罰則は約半数の十二名が対象

となり最高は、森教子さんの

四百点（ハンデ四十点）で、

不足点が百点となり、五百回

のなわとびが課せらる。



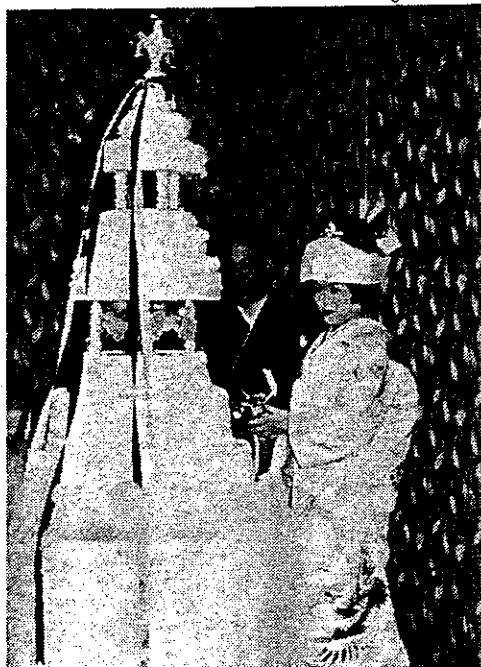
おめでた

中島文子さん 結婚ノ

我が社の大阪営業所では女性で最古参の中島さんが五月六日（大安）めでたく、東大阪の玉姫殿で結婚されました。今後アルバイトとして出社されますが、名前は新出文子と変わりますので宜しくお願ひします。新居の知りたい方は編集部まで……？

以下は彼女の五年間の思い出を書いてもらいました。

「五年という歳月は早いものであつという間に私も二十三歳。おかげさまで今まで何事もなく過ごしてきましたがそんな私もうとう嫁に行く事になりました。昭和五十四年七月天彦産業に入社して、現在に至るまでほんとうに、楽しい思いをさせていただきました。そして何よりもまわりの方たちが時にはきびしく、時には暖かく見守って下さった事が、今まで私をささえてくれたんだと思います。ほんとうにみなさんありがとうございました。」



委員会だより

新メンバーの紹介と、今期活動方針について、各委員会委員長よりの報告です。

ヒラメキ委員会

委員長 竹森 勝
副委員長 木本義信
書記・会計 宮浦高敏

萩原利武
池口敏正
大津卓見

前年度からの活動方針をうけつぎ、朝礼・読書・課外研修等の自己啓発に重点をおいた活動を行なっていく。

天彦産業の社員として、又社会人として何を勉強していかねければならないかを、社員全体のリーダー役として、各委員会がまず先頭になつて行動を行っていく方針である。大変な委員会である。これは私自身の気持である。

好きなことでもない
嬉しいことでもない
遊ぶ時間もない

しかし、自分にとって一番大切な事、社会に恥かしくない人間、仲間と同等に付き合える人間、自分の考えを皆の前で話の出来る人間、我が社の歴史に残してもらえ人間、それを四六時中、見守り、又たえずその先を教え・育ててくれている……。

我が社長である。その社長に一步でも二歩でも近ずき、皆と共に、引張っていくのが我々 ヒラメキ委員会である。

ハッラツ委員会

委員長 茨木繁雄
副委員長 杉原信良
書記・会計 森 教子

岩崎哲夫
山川隆男
仲田祐子

我が委員会では今年度の経営方針でもある様に、発想の転換に重点をおいた活動を行っていく方針です。

まず、朝礼時の体操でも、従来ラジオ体操第一だけを毎日行なっておりましたが四月

より第二体操も始め、一日おきに行なっています。又前回行なったボーリング大会でも今までの実績をもとにして、委員会でも各自にハンデキャップをつけ、三ゲーム合計のネット点数、五百点を基準点としてそれに不足した場合は、十点到付五十回のなとびを

実施します。尚、この迷ハンデキャップは岩崎が担当します。同時に健康カードについても一ヶ月百点を最低ラインとして、これも不足した場合には同様のなとびを実施します。現在、委員会ではカードの切り期間が一ヶ月単位では長すぎ、なとびの回数

が多くなりすぎる事、健康カードの記入が遅れる事等あり一週間単位のカードにする様検討中です。

秋には社外からの参加もつり運動会(例、ソフトボール大会等)も計画中です。

新人も増え活躍が期待出来るうです。みなさま方の参加をお待ち申し上げます。

ピカピカ委員会

委員長 斉藤安平
副委員長 武田恒夫
書記・会計 広瀬浩子

樋口友夫
樋口吉久
守屋妃佐子

四月にメンバーを改正し新しい顔ぶれにて活動を開始しました。今年は経営方針にもあります様に、発想の転換の年ということでは我が委員会も従来とは一風変わったものを取り上げ、又決定事項、計画したことについては完遂を目指しております。当委員会の運営方法を紹介します。

☆運営方針
。取り上げた事は成し遂げる。
。表面的でなく本質を訴えていく。
☆ルール
。指定の開催日は必ず出席する。
。万一欠席者が出ても三人以上なら行なう。

。延期の場合、翌週月曜日昼食時を利用

。委員は必ず事前準備を実行する。

。議題等の回覧は三日前に委員長が発行。

。活発に意見を出すこと。

☆目的

。安全で美しいムダの無い環境を作り上げる。

以上の様に当委員会では、この運営方針に基づいて活動していきます。

年間行事として①暮の大掃除②毎日の掃除③会議室、応接室、コンピューター室の掃除④禁煙タイムの延長と来客への協力要請⑤会議中の禁煙実行(委員会は除く)⑥現場内の清掃⑦各車の整備担当設定⑧月間テーマの設定⑨禁煙車の設定⑩現場内でのケガ防止対策 etc……
以上のものが五十九年度予定行事であり、委員六名がそれぞれ担当を持ち、積極的に活動していく所存であります。

新入社員紹介

宮浦高敏氏

昭和59年1月31日入社

第一シャーター担当

昭和三十年九月一日生まれの二十九才。物事にこだわらず陽気な性格で、スポーツ、車に興味ということです。

特に、スポーツに関しては、我が社のボーリング大会において、優秀な成績をおさめるという、なかなかのスポーツマンでおられます。



杉原信良氏

昭和59年2月13日入社

三トシ車配送担当

昭和三十三年十二月二十日生まれ、二十五才。趣味がビリヤード、テニス、ローラースケート、サッカーということで、中でもビリヤードの腕前は一流で、各アマチュア大会で入賞される実力です。まだまだ独身気分を味わうとのことですが、案外、結婚される日も近いのでは……。

仲田祐子さん

昭和59年2月27日入社

コンピュータ担当

昭和四十年十月十四日生まれの十八才。今年の二月に生野の浪花女子高校を御卒業されて、すぐに就職ということで社会に対する不安を胸に秘めながらも仕事に意欲を燃やしておられます。

趣味は、お菓子を焼くこと、紙粘土人形を作ることだそうです。御家族は、厳格なお父さんと、姉のようなお母さん、中二の妹さんとの四大家族とのこと。



広瀬浩子さん

昭和59年3月1日入社

経理事務担当

昭和三十七年十月五日生まれの二十一才。大阪生まれの大阪育ちという彼女は、編み物が好きで、暇さえあれば毛糸と針を持っておられるとか。

御家族は、きれいな好きで、とってもオシャレなお父さんと親子とは思えない姉妹のようなお母さん。そして、とても大きくしっかりされた兄のような弟さんとの四大家族、だそうです。

仕事面でも、なかなかのファイトウーマンで日常業務にあたっておられます。



守屋妃佐子さん

昭和59年5月14日入社

コンピュータ担当

昭和三十八年二月二十六日生まれ、二十一才です。

彼女の短所としては、少々気が短い所があるそうですが、反面、明朗活発で誰にでも合わせられるところが、長所としてあげておられます。

特に、気にいっている人には、「地」をだしてしまうそうです。

仕事の上でも、彼女自身の個性を生かしてがんばって下さい。ちなみに、血液型はO型だそうです。



以前から、編集後記等で、お願いをしておりました、社外からの投稿について、今回現業部、大津卓見君のお母さんの大津美智代さんから左記の原稿をいただきました。

我が子を通じて見た

天彦産業

大津 美智代

我が子を通じて見た天彦産業と題してと云う大へんな宿題を戴き、さて！と筆を取る

が、頭の中にこれと云った事が浮ぶものがなく子供の社会人としての生活行動について無関心を反省する次第ですが日頃耳にした事、目にうつった事をとりとめのない文に成ります

日々の生活の中では、お弁当作りと作業着を洗濯してやることぐらいの私ですが、いつも夫が口にする言葉ですが「真面目に、若者らしく一生懸命がんばりなさい」と云うことです。

先達ってば不注意から怪我をし、会社の皆様にもたいへん御迷惑をかけたので、安全には十分に注意して、健康で仕事が出来様に心がけてがんばってほしいと思っています。

第二回 発表 答 三重県 久居

今回は解答率が低く編集部一同問題の出し方について再検討をいたしましたので今回も奮って御応募下さい。十名様に記念品を差し上げます。

第三回 問題

我が天彦産業は、昭和五十九年度に、創業何周年を迎える事になったでしょう。

のが関西にある特殊鋼問屋として、明治初年より百年を越す伝統ある老舗であり、社長もその伝統を受けつぐ人格者であり大へん厳格な教育熱心な人柄と伺っています。子供にとっては会社も近く、社

風も良いので子供の就職はこれしかない、と一方的に夫の判断でもあり私としては何一つこれといったしつけのない子が務まるかな？と一抹の不安もありましたが、社会人として早や一年、本人の努力のかいあってなんとか職場の雰囲気にもなじみ、明るい笑顔で出勤、務めさせていた

って有難く感謝している次第です。お陰様でこの一年、ずい分といろんな意味で成長した様に思われます。会社方針で社内外での教育訓練も重要視され、人材育成にも力を入れられてる様子、今後長い人生、順風満帆であると思

若々しくて、きれい好きで、どし投稿をお願いします。

当社にある応募用紙、又はハガキで下記宛お送り下さい 千五七七 東大阪市長田西五の十 榊 天彦産業 クイズ係 (〆切り 九月末日到着)

編集後記

昭和五十九年度も第二四半期に入りました。

編集部メンバーも変り新しくスタートをしました。発想の転換で今後共努力していきますので宜しくお願いします。

筆者紹介

大津美智代さん(おおつ みちよ)〇〇才



そうじ、洗濯、大好き母さんです。卓見君曰く、そうじをすれば畳がすり切れ、洗濯すればノリがバリバリとか。

投稿の募集について

この様に編集部では、社外の方(得意先、社員の家族の方々等々)からの投稿を募集しています。

俳句、マンガ、当社の感想何んでも結構です。むつかしくお考えがえにならず、どしどし投稿をお願いします。