

だいしん
第45号
目次

	PAGE
TOP MESSAGE	
● 巻頭言 代表取締役会長 石田 清和喜	1
月例研修会 (R.5年1月・R.4年2月～R.4年12月)	
● R5年1月 好奇心と行動 石田 秀雄	2
● R4年2月 「生き方」人間として一番大切な事 石田 正樹	4
● R4年3月 今期の反省と来期の抱負 宮地 信隆	6
● R4年4月 新事業年度に向かって 石田 秀雄	8
● R4年5月 顧客価値を上げる為には 石田 哲也	10
● R4年6月 多様な働き方 碧山 純子	12
● R4年7月 春日井事業部の現状と対策 石田 正樹	14
● R4年8月 出来ていない仕事のルール 吉越 康	16
● R4年9月 前半期を終えて 宮地 信隆	18
● R4年10月 年金制度について 田河 新吾	20
● R4年11月 ウルト라마ラソンを走り終えて 石田 哲也	22
● R4年12月 日常生活での契約を知る 岡西 豊博	24
■ 月例研修会一覧表	26
■ 基本指針・行動指針・作業標語	31
■ 令和5年度(第63期)運営基本態度	33
■ わが社の月例強化目標朝礼集	34
■ 経営理念	38
■ 令和5年度研修会発表予定表	39
■ 会社概要	40
■ 会社の沿革	41
■ 総務だより	43
■ 令和5年度休日予定表・編集後記	

巻頭言

挑戦と安定

代表取締役会長

石田清和喜

新年あけましておめでとういびいます。

顧みますと、私ども段ボール業界は、創立以来ずっと厳しい競争の世界で、両脇を締めながら何とか大過なく今日に至りました。

これも御取引先様を始め関係各位様のご指導、ご支援の賜物と厚く御礼申しあげます。

わが社では、「ビジネスは人財育成が原点」をテーマに、昭和四八年よりスタートしました月例研修会も五八五回を数えるに至りました。

また、年一回発行の大伸報も「継続こそ力なり」を掲げ、昭和五四年創刊以来、今年で第四五号となります。これも外部講師様のご指導、ご協力と全社員挙げての推進努力の賜物と重ねて感謝申しあげます。

また、わが社では、常に「新しい包装」に挑戦し、紙器包装の技術開発に取り組み、時代の変化に対応した新製品を生み出す試みをして参りました。

さて、わが社の経営理念に眼を向けますと、先ず社は「幸

せ」を掲げ、三つの基本指針、四つの基本姿勢、五つの基本態度から成り推進実行の旗印に掲げております。

三つの基本指針とは、①納期厳守、②品質保証、③少数精鋭主義のことですが、納期厳守は信頼関係を生み、品質保証は企業レベルを表し、少数精鋭主義は人財育成の原点と位置付けています。

四つの基本姿勢とは、①独創開発する、②向上挑戦する、③誠意で信頼される、④企業文化を目指すことです。

五つの基本態度とは、社章5S精神のことですが、①Service (サーブス) 奉仕の精神、②Speed (スピード) 敏速な行動、③Science (サイエンス) 合理的な行動、④Strength (ストレングル) 強力な躍進、⑤Soundness (サウンドネス) 堅実経営などを推進することです。

又わが社には過去の体験や改訂項目に裏付けされた運営業務推進細則や各事業年度の運営基本方針を策定して推進実行しているところです。

経済情勢は、様々な不安定要素が混在し、何事にも難しい判断が迫られる状態です。しかし、挑戦しなければ安定は得られないものです。

私ども段ボール業界でも、昨今の経営環境を見据えて、まさに「挑戦と安定」を掲げ、一層足元を固めなければならぬ年になるものと考えます。

私ども経営幹部はいま、大きく変動する時代を見据えて、日々の事業計画を一定の基準値として達成しておくことが、まさに求められているのです。

従って今年の基本指針は「挑戦と安定」を掲げます。



年頭研修会

第585回

令和五年一月七日

代表取締役社長

講師

石田秀雄

「好奇心と行動」

新型コロナウイルスも、経済活動と共存の時代になりました。わが社も、行政が推奨する感染対策を守りながらの事業活動を行っております。経済活動が再開し、観光や飲食で人が動き出し、活気ある日常を取り戻す事は、大変良い事だと思います。振り返りますと、コロナ禍で業況が悪化した時期もありましたが、良い事も多くあったと感じております。インフラが充実した事で、コロナ禍で、お取引先様とのリモート会議の機会が増えた事がきっかけで、社内情報のネットワーク化が一気に進みました。わが社の経営理念は、納期厳守、品質保

証、少数精鋭主義です。限られた人材でパフォーマンスを上げる為には効率化が必須です。コロナ禍で、世の中のDX化の潮流に少し乗れたことで、少数でも事業本来の業務に邁進することができたと感じております。このことは、単に設備が良くなったことだけでなく、社員自らの行動力で社内ネットワークの効率化が進んだ事にもあります。そして、この行動力の原動力が好奇心にあると思います。好奇心とは物事に関心と興味を持つ事です。好奇心は旺盛な方が望ましいと思えます。仕事も勉強も、遊びも、好奇心が旺盛な方が、行動力も出てくるはずで、そこに達成欲望や責任感も付いてきて、本人も楽しいと思えますし、周りにも良い影響を与えます。私事です。自分自身は人に好奇心が旺

盛です。お取引先様や社員との交流に、私の好奇心が尽きることはありません。会社には、運営基本方針や業務規則があります。これらは事業活動の基本ですが、事業活動の行動は皆さんの好奇心が作用しているはずで、お得意先様との交渉、仕入先様への協力お願い、品質保証のモノづくり、これら事業活動のすべては社員の達成欲望と責任感の結果であり、その基本は各人の好奇心に原動力があると思います。昨年、わが社のホームページをリニューアルいたしました。手前味噌で恐縮ですが、事業内容を発信し、今後の新規開拓、採用活動への寄与を期待しております。日頃、営業担当がお伺いしておりますが、弊社の雰囲気をご紹介します機会にもなれば幸いです。甚でございませぬ。

経済動向は、引き続き不安定な世界情勢や円高の影響を注視する必要があります。お得意先様もそれに対応すべく様々なご対応に打って出られると思います。わが社は、包装資材をご提案する側面から、お得意先様のご要望に引き続きお応えさせていただきます。

今年の行動指針は、「好奇心と行動」と

いたしました。事業活動には、様々な課題があります。課題の解決には、努力と苦労を重ねる事が多く、失敗して悔しい思いをする事もあるでしょう。しかし、その課題に関心と興味があれば、失敗も成長の糧になります。わが社は、昨年創業六〇周年を迎えました。今日まで、事業継続させていたただいて、このは、お取引先様のご愛顧は勿論ですが、これまで会社がご尽力いただいている社員皆さんの力が大きいです。今年も、皆さんの関心と興味で大いに好奇心を発揮し、その行動力に期待しております。





月例研修会

第574回

令和四年二月五日

常

講師

務

取

締

役

石田正樹

「生き方（人間として一番大切な事）」

今回このようなテーマを選んだ理由ですが計画達成が非常に厳しい中、自粛生活、先行きが不透明な世の中で私自身常に前向きに進んで行きたい為に具体的にどうあるべきか？ある有名な筆者の本と関わり抜粋しまして感じた事をお話ししたいと思います。

① 思いを実現させる

企業経営において新規の事業展開や新製品開発取組みで頭で考えれば大抵これは無理だろう・うまくいかないだろうと判断される事が多い。しかしその常識的な判断ばかり従っていたら出来る物も出来なくなってしまう。本気で何か新しい事をなそうとするならば、まずは強烈な思い、願望を持つ事が不可欠である。不可能を可能に変えるにはまず「狂」がつくほど強く思い前向きに努力を重ねて行く。今後は思い続けたいです。

私たちはいくつになっても夢を語り、明るい未来の姿を描ける人間でありたいものです。夢を抱けない人には創造や成功がもたらされることはありませんし、人間的に成長ありません。何故なら夢を描き、創意工夫・問題意識を重ね、ひたむきに努力を重ねて行く事を通じて人格は磨かれて行く。私も大きな夢を語る人間になりたいです。今は一日一日を大切に仕事に取組み磨き上げて行きたいです。

② 原理原則から考える

人生を歩んでいく途上で至る所に決断や判断を下さなければいけない場面があります。さまざま局面で迷い・悩み・苦しみ・困った時にそのような原理原則がどの道を選び、どう行動すればいいのかという判断基準になる。嘘をつくな、正直であれ、欲張るな、人に迷惑をかけるな、人には親切にせよ。人間として正しいか正しくないか、良い事か悪い事か、やって良い事かいけない事か。我が社では費用収益対応の原則があります。常に頭に入れ向上して行きます。色んな人

と相談出来る様、日頃からの行動で人間関係を増やして行きます。

③ 心を磨き、高める

心を磨く為に必要な六つ精進があります。

一、誰にも負けない努力をする

人よりも多く研鑽しひたむきに継続する。不平不満を言う暇があれば一センチでも前へ進み向上する様務める。

二、謙虚にして驕らず

常に謙虚な気持ちをお忘れず人と接する。天狗にならない。

三、反省ある日々を送る

日々の自分の行動や心の在り様を点検して、自分の事だけを考えていないか、卑怯な振る舞いはないかなど自省自戒して改める様努める。

四、生きている事に感謝する

生きているだけで幸せ・儲けやと考え、どんな小さな事にも感謝する心を育てる。

五、世の為・人の為、思いやりのある言動を心掛ける

利他の心とも言います。

六、感性的な悩みをしない

いつまでも不平不満を言ったり、してもしかたのない心配にとらわれたり、くよくよ悩んでいてはいけな

い。その為にも後悔しない様全身全霊を傾けて取り組む事が大切。以上の事を自分に言い聞かせ実践するよう心掛けます。

④ 世の為・人の為に尽くす

会社というのは利益を出さなければならぬ。儲けた分は納税をして国から優良法人と認められイメージアップとなる。残りの分は次年度繰越で貯めて行く。社会貢献をする。私生活では家族の為に働く、子供や妻に美味しい物を食べさせてあげたい・喜ぶ顔が見たい。苦勞を掛けた親に樂をさせてやりたい。親孝行をする。今までは他人から「してもらおう」ではなく自分から「してあげる」という精神を忘れず行動します。

人間は何の為に生きるのか考えた時、一生懸命働く事・感謝の心を忘れない事・善き思いや正しい行いに努める事・素直な反省心でいつも自分を律する事・日々の暮らしの中で心を磨き、人格を高めつづける事。そのような当たり前の事を一生懸命行う事が人間としての生き方ではないでしょうか？これからの世の中どんなに進化して行きます。これから必要な事は時代の流れに則した人間関係の構築を行い、日々の仕事をスピーディーにミス無く確実にこなす事が必要だと思えます。一日も早く業績の回復をめざし、辛い事に立ち向かって行く様日々精進して行きます。



月例研修会

第575回

令和四年三月五日常

講師

務取締役

宮地信隆

「今期の反省と来期の抱負」

本年度(2021年度)は昨年度(2020年度)に比べるとかなり回復いたしましたが一昨年度(2019年度)までの回復には至りませんでした。

本年度の見込みですが、

ダイシン株式会社については

売上高

計画比…未達(前年比…増)

利益

計画比…未達(前年比…増)

2020年度の後半より売上が持ち直してきておりましたので今年度は期待しておりますが、半導体など部品の調達難による受注減がありました。

結果としては前年比ではプラスとなる見込みですが売上金額については今年度も厳しい結果で終わ

りそうです。一方、収益については昨年度同様に経費が抑えられていることに加え、売上が少ない際に雇用調整助成金の支援を頂いたことにより売上から見ればまずまずの内容で終わりそうです。

① 業務システムの見直し
続いて、本年度の重点課題の進捗ですが、

昨年度、生産性向上を掲げ業務の集約、削減に取り組みましたが、業務システム(事務コン)見直しが必要との問題に直面しました。これに対し新しい業務システム導入を検討し、近々、導入を予定しております。来期の前半は調整などにより具体的な効果は難しいかもしれませんが、下期からの改善を期待しております。

② 商品ごとの原価分析及び合理化検討

月に1〜3件商品をピックアップし、原価分析を実施いたしました。特に自社工場である阪神紙器工業製造分を重点的に実施し、数点について

は作業改善による成果が見られております。

③ 外注先への巡回チェック

毎月1件の外注先に訪問し、工程・検査の確認を予定してりましたがコロナ感染の5波、6波があり、結果としては半分の6件のみの訪問となっております。

尚、今年度の品質状況としては前年度より6件多い26件の不良が発生いたしました。部門別では大阪販売部は前年度と同じ15件、春日井事業部が6件多い11件となっております。

以上踏まえた来年度の重点課題ですが

① 業務システムの立ち上げ+業務効率化

先程も述べましたが計画に沿った導入及び調整を実施し、業務効率化を進めていきます。

② 商品ごとの原価分析及び合理化検討

来年度も引き続き取り組んでいきます。

③ 外注先への巡回チェック

コロナも落ち着いてきておりますので今年度確認できていない外注先への巡回チェックを行います。特に春日井事業部関連を重点的に実施していきます。

続きまして阪神紙器工業（八尾工場）ですが、

製造高

計画…達成（前年比…大幅増）

利益

計画…未達（前年比…増）

阪神紙器工業については昨年度低調であった主力商品がコロナ以前よりも多く受注があったため製造計画を達成することができました。ただ、これはコロナや部品調達の関係で受注残になっていたもので今後については不透明です。また、利益については作業改善による成果が見られるもののまだ道半ばであります。

来期も引き続き原価分析及び作業改善を重点課題として進めていきます。

品質ですが本年度は昨年度に比べ良化しております。昨年度の不良件数13件に対し本年度は7件とおおよそ半減しております。本年度取組んできた、定められた工程及び検査基準の順守と日々の改善活動の成果が出てきていると判断しております。

最後になりますが、エネルギー価格の高騰による素材の値上げやロシアのウクライナ侵攻による世界情勢の混乱などにより来年度は非常に厳しくなることが予想されます。このような時こそ一枚岩になり日々努力することが大切になると思っていますので、皆さん来年度もよろしくお願いします。



月例研修会

第576回

令和四年四月九日

講師

代表取締役社長

石田秀雄

「新事業年度に向かって」

令和三年度も、お陰様で無事に終える事ができました。コロナ禍も、落ち着きを取り戻すとは言いがた、世の中全体を見渡し、元業界もあり、世の中全体を見渡し、元通りとは言いえない状況です。感染対策に注意し事業活動に邁進したい所存です。基本方針は「4S+1S」革新への挑戦です。行動指針は「整理・頓・清潔・清掃・安全・挨拶の5S活動の中にコミュニケーションと捉え、仕事の丁寧に進めるといいます。スピードも大事です。以下、確実に仕事を達成する為に、全員が運

営基本方針を軸に邁進して頂く事を期待してまいります。

コミュニケーションの前提になる「信頼」についてですが、皆さんは上司、部下を信頼していますか？そして、ご自身は周囲から信頼されていますか？
 ここからは、参考にした文献をご紹介します。信頼とは、自分の利益に影響を与えないという気持ちで、自分の利益をゆだねる。ポイントとしては「この人は自分に害を及ぼさず、私に害を与えないこと、自分には害を及ぼさず、私に害を及ぼさない」と相手があることです。関係にある人に抱く感情なのです。結果や成果を出しません。ためには、信頼関係の構築が欠かせません。

信頼関係の構築に必要な事を三つ紹介
 ① 能力。仕事を完遂したり、今の課題に対処した
 り、目的を達成したりするのために必要な能
 力があります。これらの能力が兼ね備えて
 いるかどうかは信頼に影響を与えます。
 ② 人柄。課題や目標に対してまじめに取り組む
 姿勢、人への配慮、素直さ、責任感、そし
 て途中ではしごを外すことがないなどの
 側面です。目標を達成したりするために必
 要な能力が一定水準を超えていけば、能力
 よりも人柄が重視される傾向があると思
 います。皆さんは、能力が高くても人柄に問
 題がある人（例えば二枚舌で、はしごを外
 す可能性のある人）と、能力は標準レベル
 だが、まじめに配慮できる人のどちらと一
 緒に働きますか？
 チームとしてではなく、個人で成果を出
 す組織や、上昇志向の強い組織風土であれ
 ば能力が最優先されるかもしれませんが、
 チームとして共通目的を達成する場合に
 は、人柄が重視されるのではないでしょう
 か。
 ③ 価値の共有

同じ方向を向いているか、目的や価値観
 を共有し合っているか。互いに同じ方
 向を向いて落ちている、同じ目的を目指している
 ことが肚に落ちていなければ、意見が違ったり、
 価値観が違って衝突する可能性は低く
 なり、違いを超えて協力し合える可能性も
 高まります。
 コミュニケーションの方法が多様化し、
 オンライン会議や、メールなどの機会が増
 えました。従来からの直接会って、会話を
 する手段よりも効率的になったと思います。
 今、お話ししました「信頼関係」は、堅
 苦しい関係ではなく、互いを尊重する良
 い人間関係の基本です。弊社も、コミュニケ
 ーションが多様化する中で、「効率化を求め
 るだけではなく、信頼関係を一番にお
 取引先様や周囲の方々の期待に沿える
 事業活動に邁進してまいります。



月例研修会

第577回

令和四年五月七日

販売部長

講師

石田 哲也

「顧客価値を上げるためには」

ここで言う顧客価値ですが、顧客すなわち得意先様から見てダイシンの価値を上げる為にどうしたらいいかを考えたいと思います、テーマとしました。では価値とは何でしょうか？長所、取り得、打、メリットなどの事です。付加価値っていうのもありますがこれはいわゆるプラスアルファと言う事になります。仕事を進める上でこのプラスアルファは常に考えて行かないと他社との差別化が図れません。得意先様は選択肢を広く持ちたいと考えていますので色々なパターンを提供できればダイシンに興味を持ってくれると考えます。ではダイシンの価値って何でしょうか？

納期厳守、品質保証をうたっています。現代では当たり前に行っている事です。少数精鋭についても得意先からすると関係ないことだと思えますが、少ない人数で行うメリットとしては決定的スピードが速い事かなと感じています。私が思うダイシンの価値とは、恵まれた既存仕入先様との信頼関係だと思っています。

段ボールの製造拠点は八尾にありますが、段ボールの材料やその他の化成品等については仕入先様の協力無しでは販売ができません。コストは安く、また安定的に供給頂けるために引き続き既存仕入先様とお付き合いが、結果得意先様の価値となっています。顧客価値についてネットなどで調べていくとドラッグに良く辿り着きます。名前くらいは知っています。どんな人物でどのような事をされたのか内容は正直知りませんが、本も読んだことではないのですが、このような言葉が目にとまりました。

「事業の目的は喜ぶ人を増やすことである」。

この事を積み重ねていけば結果的にダイシンの価値が自然と上がっているかもしれません。問題は喜ぶ人を増やす手段が何か？ということ。先に言いましたが、納期・品質・またコスト安では中々喜んではもらえません。私が特に意識している事はスピード感です。見積りのスピードであるとかメールの反応スピ

ード、とにかく直ぐに反応する事を意識しています。見積については正直、高い安いは得意先様が判断されるのでそこまで気にはしません。当然のことながら自社の儲けについては考えています。相手の立場に立って見た時に得意先様もユーザー様へ販売されていますので、ユーザー様からの問い合わせに対して回答しなくてははいけません。弊社からの回答が遅くなるとユーザー様への回答が遅くなるので、喜んで頂けなくなります。繰り返しになりますが「事業の目的は喜ぶ人を増やすことである」。得意先様の立場に立って仕事を行うことがダイシンの価値を高める最短ルートなのかもしれません。

価値観という言葉があるように、人によって、会社によって求めている価値が違います。それを見極めるためにはそれぞれに対して対話が必要になってくると思います。また、価値というのは時間が経つと変化していくものだと思います。

2年ほど前まではとにかくコスト優先でしたがコロナ禍になり様々な事情があつて今は材料が非常に入りにくい時代ですので、コストよりも安定供給を望まれています。ダイシンとしても仕入先様へは安定供給のお願いもしていかなければはいけません。

そのためには価格修正を受けなければいけない場面も出てきますので、そこは得意先様とも交渉しながら進めていきたいと思えます。

今年度はどこまで原材料、諸経費の値上りが進むのかわかりま

せんが内容をしっかり精査して、得意先様へお願いすべきタイミングが来れば都度お願いに上がりたいと思います。いつか値下がり時期が来た時には各仕入先様へ確認を取っていききたいと考えております。何か特別な才能・能力・技術があるわけではないですが、各取引先の立場に立って考えて進んでいけば、何が求められているかが分かり、その答えが正解であればダイシンの価値が上がっていくと思います。人間関係が作りにくいご時世ですが、地道に営業活動を行っていききたいと考えています。

今年度についてはロシア対ウクライナの戦争やロックダウン影響による部品調達難がいつまで続くのかわからず先行きが見通せない難しい状況の年になると思えますが、足元をしっかりと固めて進んできたいと思えます。



月例研修会 第578回

令和四年六月五日

総務部長

講師

碧山純子

「多様な働き方」

今回、このテーマを選びましたのは、個人の「働き方」を国を挙げて考える時代になり、定着しつつある「働き方改革」を弊社も何か良い変化のきっかけになればと思っただけです。個人の働き方は、多様な働き方に繋がると思います。

今回の研修に先立って参考にした本があります。日経文庫から出版されている「ウェルビーイング」という本です。

ウェルビーイング (Well-being) という言葉を直訳すると、良好な状態「幸福」「健康」という意味になります。

健康については、一九四六年に署名された世界保健機関 (WHO) 憲章の前文で「健康とは、病気ではないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にある

ことをいう。」と定義されています。ウェルビーイングも、同様の意味合いで用いることが多い言葉です。

この言葉は、SDGs (持続可能な開発目標) よりも前からある言葉で、幸せ・健康・福祉の追求をビジネスや組織から捉えています。

日本の名だたる企業もウェルビーイングを推奨しています。

機会があれば、是非、この言葉を検索してみてください。

弊社は、どうでしょうか？なんと、社是は「幸せ」です。

創業当時は、高度経済成長期で、一致団結で一生懸命に仕事をして沢山儲けて、その達成感が「幸せ」であったかと思えます。当時

は、様々な苦労を重ねたと聞いています。会長、社長は社員とその家族を養うために、「幸

せ」という社是を作って、時代と共に成長を

してきた事は、過去の数字から想像し、敬服

しています。平成から令和へ時代が進み、人口

減少や産業の構成も変化してきた今は、幸せを追求する方法も変化を求められていると思えます。結果、多様な働き方を求める世の中になりました。働く人の意欲と能力が、多様な働き方につながる原動力です。少子高齢化が進み、今働いている社員やこれからの採用する方々の個々の幸せに沿った組織が多様な働き方ができます。会社であるための課題を考えてみたいと思います。は、会社の売上を伸ばす為の市場に参加するには、人材と設備を大切に維持、新しく増やすなどいつも良い状態をキープして、常にお得意先様に選んでいただく会社でなければなりません。取引先様にご愛顧いただいているのは当初からの人を大切にする信頼関係にあると思います。ですが、今後の一〇年先を見据えますと、大切にする方法を見直す時期に来ていると思います。働く人が望む事も変化してきていると思います。組織内の「すれ違い」を修正して良い関係であるためにも月例研修会をもっと活用して、建設的に向上をしていきたいです。成長できる、覆うような失敗もして、そこから

よう。昨年、中小企業診断士を目指す方々の研修として弊社の診断を実施しました。会社の財務状況や業務の流れや経営に関する考え方など、客観的な意見が新鮮で、視野が広がったと思います。弊社は、今年創業六〇周年を迎えました。ISO認証取得、健康経営優良法人、連携事業継続強化計画、など社内を持ち味を可視化して参りました。昨年は、工場設備も導入して新たな生産性の向上が見込まれていると思います。今後は、これらをホームページで発信し、弊社をお取引先様や、採用活動などで分かりやすく表現していきたいと思えます。多様な働き方で社是「幸せ」の追求をしていきたいと思えます。



月例研修会

第579回

令和四年七月九日

常務取締役

講師

石田正樹

「春日井事業部の現状と対策」

四月より新事業年度から三ヶ月が経ち上期残り三ヶ月と下期に向けお話ししたいと思います。

① 売上

計画に対し大幅未達と非常に厳しい状況でございます。課題としまして

- ・ 目先しか見えず、全体が見えていない
- ・ 競合他社に売り負けている
- ・ 在庫点数の増加
- ・ 提案営業が少ない

以上の事が挙げられます。目先の事ですが売上金額が毎月Eランクの状況により会社全体の足を引っ張っております。打破する為、計画達成をAランク

にする事が責務です。まずは今年度Dランクを維持出来る様取組みます。新規商品の情報収集・見積入手に全力を尽くします。競合他社については各社苦労をされております。我が社も差別化を図り他社には出来ない事・負けない事を考えて仕事します。在庫点数について理想は受注生産・お客様へ直送納品を常に心掛け点数を減らしたいですが、お客様にも都合があります。しっかり受け止め不良在庫に成らない様務めて行きます。在庫対応で顧客へ低コスト提供は我が社の強みでもあります。前向きに将来弊社八尾工場・京都工場・大東工場の有効活用も視野に考えて行きます。提案営業ですが遠のいております。常に顧客満足を考え信頼回復・信頼向上・拡販出来る様取組みます。我が社なら大丈夫と頑張って頂く様取組みます。

② 利益

計画に対し未達と非常に厳しい状況でございます。課題としまして

- ・ 利益金額を意識する
- ・ 原価分析能力の向上
- ・ 価格改定の対応

利益金額ですが我が社適正利益基準があります。これは守って行きます。金額については諸経費・人件費・管理費も含まれますので意識して行動します。原価分析ですが個々の商品が適正で妥当な価格なのか？月に1回社内会議・具体的な実践対策で取組み報告してます。継続的に改善して行きます。価格改定ですが今後も物価高騰・材料高騰の動きがありますが、新聞・ニュース・仕入先情報収集を行い、お客様へは丁寧に時節柄ご理解頂き納得して頂ける様心掛けて行きます。

③ 納期・品質・数量過不足

計画は毎月品質クレーム0であります。昨年度も発生しております。申し訳ございません。課題ですが

- ・ 納期遅れ
 - ・ 品質クレーム
 - ・ 員数過多、員数不足の増加
- 我が社納期厳守・品質保証が経営理念です。今後も

守って行きます。最近員数過多、員数不足も品質不良の1つと言われております。反省し弊社・製造元へ再度指導を行い、お客様へ安心を与え信頼を取り戻して行きます。我が社のルールとして受入検査は外注先の出荷検査を以って無検査納入を基本とする。お客様へ常に良品100%納品を頭に入れ安心を与える様心掛けて行きます。過不足0も目標に取り組みます。

最後にまだまだマスク生活・三密で慣れない職場や生活環境が続きますが流れに付いて行かなければなりません。先行きが見えない・常に変化のある世の中ですが結論が判る物はスピード対応し、結論が判りにくい物は先送りをせずお客様の要求を的確に把握しルール・中身のプロセスを大事に納得して頂く様取り組みます。常にいろんな案件に決断して行かなければいけない立場ですので、お客様の要求を理解し社内や社外製造元と相談し理解を深め今後もダイシンさんへ注文したいと思っ頂く様安心を与え続けます。今必要な事はお客様からの要求を素早く的確にミス無く応える事、売上を伸ばし若者の人材確保育成が急務ではないかと思ひます。現実を重く受け止め昨日よりも今日、今日よりも明日私自身が少しずつ向上して行く様精進していきます。



月例研修会

第580回

令和四年八月六日

八

講師
尾工場長
吉越

康

「出来ていない仕事のルール」

このテーマを選んだ理由ですが、世の中には仕事をやる上で当たり前前のルール、基本が多々あります。私自身も会議などでよく、「基本に忠実に仕事をします。」とか、反省時に、「基本、ルールが守れていませんでした。」などと発言したりする事もありません。

そして、実際、当たり前前の事だけ、なかなか出来ない、出来ていない、或いは忘れていた基本、ルールもまだあるのではな

かみました。このテーマを選んで先ずは、「人に頼む時は具体的に指示を出そう」です。まさにわかってはいるけど、なかなか出来ていないです。つい先日、実際にこんな事がありました。パートさんに

断裁機にメモを貼っていますので、そのパットを作ってくださいと指示しました。実はこれは、後で私が自分で作ろうと思っただけで、断裁の一覧表にも載せておらず、また、メモには具体的な品名も書いていなかった。この事で、再度、私が説明して作ってもらったという事がありました。

これは、誰が読んでもわかるようなメモを私が読んでいなかった事も問題ですが、こういう風に頼めば、自分の欲しかったものが出来上がってくるのかをよく考えずに安易に指示した為、双方にとって無駄な時間をとってしまった。よって、出来るだけ具体的な指示を出してあげる方が、頼む側も頼まれる側もストレスなく上手い

次の、「どんな時でも言い訳をしないよ

うに」です。これもわかっています。逆になかなか出来ない人が報告を受けていると「この人は、まず言い訳から入るよな」と思う

事も実際あります。私もそう思われている
かもしれません。私もそう思われている
言いつつ、責任を持つということであり、大
人として、社会人として心掛ける姿勢では
ないでしょうか。
「アイディアや注意点が浮かんだ
ら、すぐに書き留めておこう」です。
実は最近、私は老眼も始まってきていて、
先日もケースの印刷の手直しをする事が
あったのですが、よく見えず老眼鏡をかけ
ながらやっていましたし、悲しいかな「あ
れ、何だったかなあ」と思うことが多く
なってきました。人間は忘れる
動物ですから、いい加減な自分の記憶を当
てにせず、素直に書き留める癖をつけまし
よう。
続いて、「どんな時でも嫌な顔はしない
ようにしよう」です。これこそ、わかっ
ているけどなかなか出来ていない気がして
います。当たり前前の事ですが、仕事にはイ
レギュラーな事がつきものです。いつも決
められた仕事をやっていければいい、また、
自分のリズム、ペースでやっていければいい
というものではありません。多分、私は時

おり嫌な顔をしていないのでしようけど、パ
ートさんを含め、私の周りの方は皆さん大
人なので、何も言われませんが、顔色、反
応は絶対よく見られています。
上司、部下に好かれる人は、まず、どん
な仕事を頼んでも「はい、喜んで」と受け
てくれる人、次に、叱つてもへこたれない
人、そして、状況に応じて態度を変えない
人、だそうです。心で葛藤しても嫌な顔は
見せない。難しいけど、大切な事ですよ。
最後に、これも当たり前前の事だけどもな
かなか出来ていませんが、私の中で特に大事
にした事だと思つていきます。「間違えた
ら謙虚に認めよう」です。先程の「言い訳
をしない」につながる場所があると思ひ
ます。
ちなみに私の座右の銘は、「継続は力なり」
ですが、この謙虚も大切だと思つていま
す。今回、この謙虚という言葉調べていたら
「謙虚な人のメリット」として
・ 周りから信頼を得やすく誰からも好かれ
る
・ 人の意見を素直に受け止め取り入れるこ
とができるので自分の成長につながると思
ひました。
こうなれる様、日々努力していきたくと思
います。



月例研修会

第581回

令和四年九月十日

講師

常務取締役
宮地信隆

「前半期を終えて」

近年、いろいろなことが起こり、見通しが立てられない状況が続いております。今年はロシアのウクライナ侵攻によるエネルギー価格の高騰に加え急激な円安によりさまざまな商品、サービスが値上がりしております。弊社も例外ではなく、段ボールや樹脂関係の値上げに直面いたしました。感覚として前半期は価格交渉に忙殺されたとの印象です。

さて、今年度上期の実績ですが、売上高については計画をほぼ達成しております。半導体等の調達難が若干解消されたことや海外でのコロナの規制緩和が若干受注残となっていた商品が生産されたことに加え、大口の新規品受注もあったことによるものです。ただ、利益については原材料価格の高騰や価格交渉に忙殺され、合理化まで手が回らなかったことなどにより非

常に厳しいですが、昨年度同様に会議費、交通費などの経費が抑えられたことにより9月末時点で若干の黒字を残せそうです。

次に品質ですが、現時点で21件も不良が発生しております。全数不良などの影響が大きい不良はほとんど発生しておりませんが破損などの軽微な不良が多発いたしました。また、発生している仕入先が偏っており、大阪販売部、春日井事業部ともに5件の不良を発生させている仕入先が1件ずつあります

続いて、重点課題についての進捗状況ですが、
①業務システムの立ち上げと業務効率化

総務にて進めておりますが若干遅れております。価格変動のためシステムの単価変更作業に追われてことによるものです。

②商品ごとの原価分析及び合理化検討

こちらは原材料価格の高騰により仕入先から厳し

い値上げ申し入れに対して、お客さまへ価格改定をお願いするにあたり原価分析を行いましたので結果として原価分析作業は進みました。しかし、ほとんどの商品に対し値上げの申し入れがあったため合理化やお客様へのV E提案まで手が回っておりません。

③ 外注先への巡回チェック

大阪販売部では、昨年度最も不良が多かった自社工場である阪神紙器工業を重点的にチェックいたしました。(昨年度8件発生) 現時点で不良件数は2件と若干良化しております。ただ、昨年度0件であった仕入先が上期だけで5件発生しており、なかなかうまくいこといかなければならないと同時にやり方について見直ししなければならぬと考えています。

春日井事業部ですが外注先での不良件数は昨年上期では11件であったものが現時点で7件となっております。主力お得意にて納入数量の過不足を重点課題として取り組まれていることを受け、昨年度までは注意、指導のみであった数量の過不足について不良件数として扱いそれぞれに対策をするように取り組んでおります。過不足は上期で5件発生しました。その他仕入先の不良が2件ですので活動の成果が出ていると感じています。ただ、自社倉庫からの出荷において物違いが1件、数量不足が2件と3件の不良を出

してしまったことは大いに反省しなければなりません。続きまして阪神紙器工業(八尾工場)についてですが今年度上期の製造高はダイシン同様計画通りに推移しております。一方、利益については仕入先からの材料価格の値上げを受け入れなければならず、販売価格への反映の時期がずれてしまったため厳しい状況となっております。また、副資材についても価格が値上がりいたしました。これについては認めていただけない販売先もありましたがこの部分についてはダイシンにて負担しております。

さて、下期も引続き同じ重点課題に取り組みます。

① 業務システムの立ち上げと効率化
遅れを取り戻し、早い段階で業務無効率化の実現を目指します。

② 合理化検討
上期ではあまりできなかった合理化検討を実施します。

③ 外注先への巡回チェック
上期に多発した仕入先へのチェックを実施します。

下期も不透明な状況は続くと思われませんが共に頑張りますよう。



月例研修会

第582回

令和四年十月八日

講師

日本年金機構 平野年金事務所

副署長 田河新吾

「年金制度について」

皆さんは公的年金制度についてどのくらいご存知でしょうか。ニュースや新聞などで見聞きすると将来受け取る年金に不安のある方もいらっしゃると思います。少子高齢化により年金財政は確かに厳しくはなっていますが、今の年金制度にはその対策も組み込まれており、公的年金制度がなくなることはありません。

本日はパンフレット「知っておきたい年金のはなし」をもとに年金制度の概要についてお話したいと思います。

人生には様々なリスクがあります。高齢により働くことができなくなる、事故や病気で障害を負ってしまった、一家の大黒柱が亡くなってしまったなど、安定した収入を得られず生活できなくなるリスクは予測できません。そうした備えとして、生命保険や医療保険などに加入される方や貯蓄をする方もいらっしゃると思います。しかしその備えが「いつ、ど

れだけ、いつまで」必要か、誰にでも起こり得ることですが、すべての人があらゆる事態を予測して十分に備えることは困難です。こうした人生のリスクにすべての人が備えられるよう公的年金は国が公的

制度として運営しています。

・みんなが支えあうシステム
日本の公的年金制度はみんなが暮らしを支え合う仕組みで、日本に住む20歳以上60歳未満のすべての方に国民年金への加入義務があり、みんなや会社が納める保険料に加えて国（税金）も拠出して年金受給者の暮らしを支えます。

・世代と世代の支え合い

公的年金制度は、現在の現役世代が納めた保険料によって年金が支給される「世代間扶養」を基本に運営しています。令和元年度末の数値ですが、現役世代約6762万人の保険料と税金等で、老齢年金（約4062万人）障害年金（約221万人）遺族年金（約667万人）の計4950万人を支えています。

・年金制度は続く

少子高齢化が進んでも将来にわたり年金制度を維持させるため、平成16年度に公的年金制度の長期的な財政の枠組みが①将来の負担（保険料）の上限

設定、②積立金の活用、③基礎年金における国庫負担割合の引き上げ、④財源の範囲内での給付水準の自動調整（マクロ経済スライド）に改正され、長期的な収入と収支のバランスを取り、定期的に年金の財政状況をチェックしています。

・約98%の人が保険料を納付

国民年金第一号被保険者の令和2年度の最終納付率（平成30年度分）は77.2%、現年度納付率（令和2年度分保険料）は71.5%です。皆さんももしかしたらニュースなどでこのことを見聞きされていくかもしれません。厚生年金などを合わせると公的年金加入者全体を見れば約98%の方が保険料を納付しています。

・3つの安心

年金はお年寄りのためのものと思いがちですが、若い人にも大切なものです。年を取ったときに取り取る「老齢年金」のほかにも、障害が残ったときに受け取る「障害年金」、働き手が亡くなったときに取り取る「遺族年金」があります。ただし、これらの年金も原則的には保険料を納めていないと受け取ることはできません。

・20歳になったら国民年金

先にお話ししましたとおり日本に住む20歳以上60歳未満のすべての方に国民年金への加入義務があります。会社員の皆さんのように厚生年金に加入されています。国民年金の保険料は現金納付の他にも口座

座振替やクレジットカード納付など幾つかの納付方法が選べます。また、保険料を前納すれば最大2年の納付で1カ月分弱の保険料が割引となります。なお、保険料の納付が難しいときは、免除制度や学生なら学生納付特例制度があります。皆さんのご家族やお知り合いの方で20歳になり保険料の納付や手続きがまだの方がいらっしゃれば、もしもの備えとして年金を受け取れるように、そのことをお伝えいただければと思います。

最後に、質問のありました「ねんきん定期便」と老齢年金の受け取り開始年齢についてお答えします。まず「ねんきん定期便」は、毎年ハガキ形式（節目年録や将来の年金見込額の試算など確認できます。この録や将来の年金見込額の試算など確認できます。このつでも確認できますし、紙の「ねんきん定期便」のペーパーレス化にも繋がりますので是非ご利用ください。願います。次に、老齢年金の受け取りですが、原則として65歳からとなります。ただし、生年月日に応じて厚生年金の一部を受給できる方もいらっしゃいます。請求は受給権が発生する年の誕生日の約3カ月前に請求用紙が届きますので、誕生日の前日以降に手続きを行ってください。ムペー金制度についての情報は日本年金機構のホームページをご覧ください。なお、ご不明なことがあれば、お気軽に年金事務所にお電話などいただけ



月例研修会

第583回

令和四年十一月五日

講師

販売次長

石田 哲也

「ウルトラマラソンを走り終えて」

思えば2018年私が三八歳の時に初めて京丹後でウルトラマラソンの60キロを走り、その時に100キロランナーに憧れて40歳までに100キロ完走を目指して進んできましたがちょうどコロナ渦に突入し軒並みマラソン大会は中止の連続。それならば昨年一人で100キロマラソンを企画し、大阪から神戸須磨までの往復100キロを走りましたが結果77キロで心が折れて終了。この時に無理をしたのかモチベーションが低下してしまい、少しランニングから離れている時期がありました。が、しかし！

今年二年ぶりに四万十川ウルトラマラソンが開催されることになり、モチベーションは一気に上がりました。エントリーは先着順の為、開始時間前にはスマホを握りしめてクリック合戦に備え、開始時間にエントリーボタンを押せた！と思

つたらあれれ？

「ただいま回線が混雑しております」。

これはヤバいか？やり直しか？となりましたが一〇分ほどで繋がりに、無事エントリーすることができました。

本番は一〇月一六日でしたのでそれまでポチポチ練習を重ね、大会1ヶ月前の追い込み時期に長居公園の周回コースで練習中にまさかの連絡が待っていました。

「大会中止に伴う参加料の返金について」

という恐ろしいメールが送られてきたのです。。。

大会ホームページによるとまだまだまだコロナによる医療体制のひっ迫とボランティアが集まらない、特に地元の学生、お年寄りからの協力が得られないという理由からでした。こればかりは

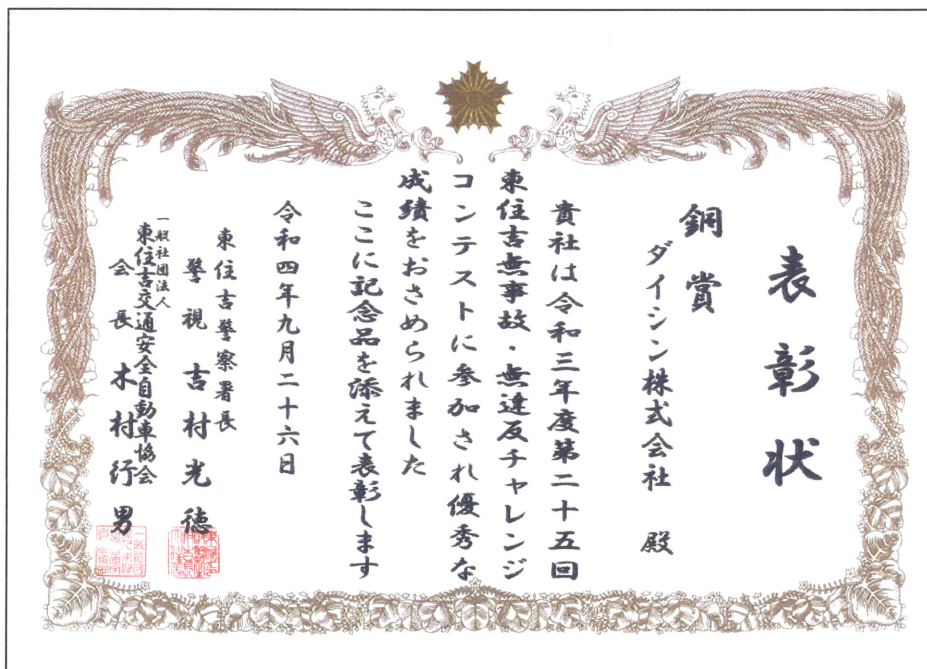
仕方ない事ですが、またまた私のモチベーションは下がってしま
い連絡を受けた九月から現在までほぼ走っていません。
と言う事で今回も走り終えた実体験をお話ししようと思いま
した。叶わず残念です。このまま終わるわけには行きませ
んのでまた来年開催されることを願って自己研鑽していき
たいと思います。今年11月に神戸マラソン、来年2月に大阪マラソンに出場予
定となっております。

時間が短くなってしまいましたので少し違う話をしたいと思
います。私、会社より安全運転管理者を任命して頂いておりま
すし地区交通安全協会の役員でもありますので交通関係の話をして
終わりたいと思います。毎年安全運転管理者の法定講習があり、
今年も六月にありました。その時の教材を少し紹介したいと思います。

- ・ 全国の発生状況
- ・ 大阪府下の発生状況
- ・ 歩行者との事故防止
- ・ 自転車事故の防止
- ・ 飲酒運転根絶
- ・ 「あおり運転」 「ながら運転」

事故を起こしてしまいますと本人が痛いのは勿論、業務中の事
故となりますと会社にとっても非常に責任問題となってしまう

す。これから年末にかけて世の中事故が増える傾向にありますの
で時間と心にゆとりをもって安全運転を心掛けましょう。





月例研修会

第584回

令和四年十二月三日

岡西労務管理センター

講師

代表 岡西豊博

「日常生活での契約を知る」

一 契約で成り立っている社会

- ① 相手方が契約の申し込みを行い片方が承諾した場合に成立する
- ② 売買、動産・不動産の購入、雇用に関する、保証（補償）に関する 等々

二 「キャッシングとクレジット利用は借金」

- ① 多くのカードは持たない
- ② 支払方法を良く知り考える
- ③ いくら使ったか覚えておく
- ④ 利息が高いことも理解しておく
- ⑤ インターネットでの利用は要注意

「コンプライアンス研修を行う必要性」

一 コンプライアンスとは

二 法律や社内規定等を守る

三 ハラスメント防止を誰もが守る（法律で定義されている）

- ① パワーハラスメント（別添資料）
- ② セクシャルハラスメント（別添資料）
- ③ 妊娠・出産・育児休業・介護休業等に関するハラスメント
（別添資料）

四 ハラスメントのボーダーラインと対応策

- ① ハラスメント行為は自分にそのつもりが無く

とも、受けた側や周囲の人間が（ハラスメント）と捉えてしまうと判断されてしまう可能性が高い

② その為、線引きが大変難しく（ここまではOK）・（ここ）からがOUT）というものがあります

③ （相手の立場に立ち、自分の家族がされて「嫌」と思う事は絶対にしない）という事を徹底すると良いでしょう

8 職場のパワーハラスメントの典型例

職場のパワハラの代表的な言動の6類型については、類型ごとにパワハラに該当すると考えられる例、または該当しないと考えられる例が、厚生労働省の指針で示されています。

図表⑧ 代表的な言動の6類型とパワハラに該当する・該当しないと考えられる例

代表的な言動の類型	該当すると考えられる例	該当しないと考えられる例
①身体的な攻撃 	①殴る、蹴る ②相手に物を投げつける	①誤ってぶつかる
②精神的な攻撃 	①人格を否定するような言動を行う（相手の性的指向・性自認に関する侮蔑的な言動を含む） ②業務の遂行に際する必要以上に長時間にわたる厳しい叱責を繰り返す ③他の人の面前で、大声で威圧的な叱責を繰り返す ④相手の能力を否定し、罵倒するような内容の電子メール等を、相手を含む複数の人に送信する	①遅刻など社会的ルールを欠いた言動が見られ、再三注意してもそれが改善されない労働者に対して、一定程度強く注意をする ②企業の業務の内容や性質等に照らして重大な問題行動を行った労働者に対して、一定程度強く注意をする
③人間関係からの切り離し 	①自身の意に沿わない労働者に対し、仕事を外し、長期間にわたり別室に隔離したり、自宅研修させたりする ②一人の労働者に対して同僚が集団で無視をし、職場で孤立させる	①新規に採用した労働者を育成するために短期集中的に別室で研修等の教育を実施する ②懲戒規定に基づき処分を受けた労働者に対し、通常の業務に復帰させるために、その時に一時的に別室で必要な研修を受けさせる
④過大な要求 	①長期間にわたる、肉体的苦痛を伴う過酷な職場下での勤務に直接関係のない作業を命ずる ②新卒採用者に対し、必要な教育を行わずにそのまま到底対応できないレベルの業績目標を課し、達成できなかったことに対し、厳しく叱責する ③労働者に業務とは関係のない私的な雑用の処理を強制的に行わせる	①労働者を育成するために現状よりも少し高いレベルの業務を任せる ②業務の繁忙期に、業務上の必要性から、当該業務の担当者に通常時よりも一定程度多い業務の処理を任せる
⑤過小な要求 	①管理職である労働者を退職させるため、誰でも遂行可能な業務を行わせる ②気に入らない労働者に対して嫌がらせのために仕事を与えない	①労働者の能力に応じて、一定程度業務内容や業務量を軽減する
⑥目の侵害 	①労働者を職場外でも継続的に監視したり、私物の写真撮影をしたりする ②労働者の性的指向・性自認や病歴、不妊治療等の機微な個人情報について、本人の了解を得ずに他の人に開示する	①労働者への配慮を目的として、労働者の家族の状況等についてヒアリングを行う ②本人の了解を得て、機微な個人情報（左記について、必要な範囲で人事労務部門の担当者）に伝達し、配慮を促す

POINT 図表⑧の例は規定別業種ではありません。相談対応にあたっては、職場におけるパワハラに該当するかどうか判断が難いものも含めて、幅広く対応することが必要です。

POINT 図表⑧の例に該当している場合でも、個別の事案の状況等によって、判断が異なることもあり得ます。

POINT パワハラに該当すると考えられる例は、優越的な関係を背景として行われた行為であることが前提です。

月例研修会一覧表

* 外部講師 (敬称略)

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
66	S.54.9	職場の第一人者に	大東工場長 北口清一	1	S48.9	段ボール原紙	営業部長 北村邦夫
67	S.54.10	安全管理と能率	伊丹工場長 西村為雄	2	S48.10	工程管理	八尾工場長 清水荘一郎
68	S.54.11	科学的な仕事の進め方	総務部長 清水荘一郎	3	S48.11	物流について	営業部次長 石田秀雄
69	S.54.12	災害防止・安全	* 合同労務社長 岡西豊博	4	S48.12	企業と人間関係	管理部長 嘉住利雄
70	S55.1	計画経営と問題解決	取締役社長 石田清和喜	5	S49.1	週2日制と能率	専務取締役 石田一二三
71	S55.2	伸びる社員	専務取締役 石田一二三	6	S49.2	生産と能率	伊丹工場長 西村為雄
72	S55.3	得意先の近況と動向	営業部長 石田秀雄	7	S49.3	我が社の計画と実行	取締役社長 石田清和喜
73	S55.4	この一年、次の一年	大東工場長 北口清一	8	S49.6	日本の紙パルプ産業	営業部長 北村邦夫
74	S55.5	仕事上のモノの考え方	* 三菱外注課長 杉本勉	9	S49.7	自己啓発	八尾工場長 清水荘一郎
75	S55.6	効率的な仕事	伊丹工場長 西村為雄	10	S49.9	標準化と私	営業部次長 石田秀雄
76	S55.7	紙及び紙パルプ	総務部長 清水荘一郎	11	S49.10	企業と若者	管理部長 嘉住利雄
77	S55.8	激動の80年代	* 住友電工粉合 島武	12	S49.11	会社への知識と行動	伊丹工場長 西村為雄
78	S55.9	自信を持つ	名古屋工場長 中瀬順一	13	S49.12	段ボールの知識	営業部長 北村邦夫
79	S55.10	安全と職場の健康管理	* 合同労務社長 岡西豊博	14	S50.1	原価について	八尾工場長 清水荘一郎
80	S55.11	松下精工の品質管理	松下駐在課長 花房宗清	15	S50.2	VE(原価分析)	営業部次長 石田秀雄
81	S55.12	病気と私(PART I)	常務取締役 嘉住利雄	16	S50.3	利益について	管理部長 嘉住利雄
82	S56.1	創立20周年を迎えて	取締役社長 石田清和喜	17	S50.4	経営理念	伊丹工場長 西村為雄
83	S56.2	原価に強くなろう	専務取締役 石田一二三	18	S50.5	企業の社会環境	営業部長 北村邦夫
84	S56.3	業界の市場占有率	営業部長 石田秀雄	19	S50.6	原価低減	八尾工場長 清水荘一郎
85	S56.4	私の健康回復法	常務取締役 嘉住利雄	20	S50.7	アイデアと勝負	営業部次長 石田秀雄
86	S56.6	作業時間と段取時間	伊丹工場長 西村為雄	21	S50.8	個人と組織	管理部長 嘉住利雄
87	S56.7	兵法とその学ぶところ	総務部長 清水荘一郎	22	S50.9	経費節減	伊丹工場長 西村為雄
88	S56.8	対人関係	名古屋工場長 中瀬順一	23	S50.10	強化段ボール	営業部長 北村邦夫
89	S56.9	発想の転換	* 三菱購買課長 今村賢	24	S50.11	正しい仕事の進め方	八尾工場長 清水荘一郎
90	S56.10	健康の意義	営業部業務課長 花房宗清	25	S50.12	TS(標準時間)	営業部次長 石田秀雄
91	S56.11	安全を考える	* 合同労務社長 岡西豊博	26	S51.1	テープの種類と用途	管理部長 嘉住利雄
92	S56.12	全員一丸	八尾工場長 北口清一	27	S51.2	自己変革	伊丹工場長 西村為雄
93	S57.1	新たな出発と変革へ	取締役社長 石田清和喜	28	S51.3	命令と報告の方法	営業部長 北村邦夫
94	S57.2	包装概論	専務取締役 石田一二三	29	S51.4	ZD運動	八尾工場長 清水荘一郎
95	S57.3	私の営業活動について	営業部長 石田秀雄	30	S51.6	プロ意識	取締役社長 石田清和喜
96	S57.4	物の見方、考え方	* 松下製品審査室 寺西稔	31	S51.7	VE(II)	営業部次長 石田秀雄
97	S57.5	計画立案の必要性	取締役 嘉住利雄	32	S51.9	高杉晋作	大東工場長 嘉住利雄
98	S57.6	実行力	伊丹工場長 西村為雄	33	S51.10	職場の安全対策	* 合同労務社長 岡西豊博
99	S57.7	統孫子の兵法	常務取締役 清水荘一郎	34	S51.12	生産と健康	伊丹工場長 西村為雄
100	S57.8	品質とコスト	松下技術課長 増田幹登	35	S52.1	今年度の計画経営	取締役社長 石田清和喜
101	S57.9	商業文	名古屋工場長 中瀬順一	36	S52.2	目標管理の要点	専務取締役 石田一二三
102	S57.10	病気とその原因	業務課長 花房宗清	37	S52.3	品質管理	八尾工場長 清水荘一郎
103	S57.11	災いのもたらすもの	* 合同労務社長 岡西豊博	38	S52.4	購買の見方考え方	* 住友電工粉合 島武
104	S57.12	5Sマークの精神	八尾工場長 北口清一	39	S52.5	購買の実践5訓	営業部長 石田秀雄
105	S58.1	TQCと我が社の態度	取締役社長 石田清和喜	40	S52.6	自己診断の急所	大東工場長 嘉住利雄
106	S58.2	大阪の今昔と承認	専務取締役 石田一二三	41	S52.7	能力と能率	伊丹工場長 西村為雄
107	S58.3	TQCとは何か	常務取締役 石田秀雄	42	S52.8	組織と人間	* 近畿大学講師 西窪重良兵衛
108	S58.4	TQC総合的品質管理	* 松下製品審査室 寺西稔	43	S52.9	損益分岐点	専務取締役 石田一二三
109	S58.5	TQCについて私見	取締役 嘉住利雄	44	S52.10	損益分岐点(II)	八尾工場長 清水荘一郎
110	S58.6	積水化成製品紹介	* 積水化成部長 西浦功造	45	S52.11	業界と有力得意先	営業部長 石田秀雄
110	S58.6	発泡ポリエチレン概要	* 一村産業次長 門脇三	46	S53.1	今年度我が社の計画	取締役社長 石田清和喜
111	S58.7	技術管理	大東工場長 西村為雄	47	S53.2	品質について	* 松下資材主任 篠原功
112	S58.8	TQCのねらいは	総務部長 清水荘一郎	48	S53.3	自己分析	八尾工場長 嘉住利雄
113	S58.9	TQCの7つ道具	名古屋工場長 中瀬順一	49	S53.4	労働災害の実態	伊丹工場長 西村為雄
114	S58.10	肥満と病気	業務課長 花房宗清	50	S53.5	理解と信頼	大東工場長 清水荘一郎
115	S58.11	安全と健康管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	51	S53.6	組織と人間(II)	* 近畿大学講師 西窪重良兵衛
116	S58.12	理解と実行	八尾工場長 北口清一	52	S53.7	包容力と統率力	専務取締役 石田一二三
117	S59.1	段ボールの包装雑感	取締役社長 石田清和喜	53	S53.8	アウトタイプの人	営業部長 石田秀雄
118	S59.2	実力主義の自己啓発	専務取締役 石田一二三	54	S53.9	大きい人間	八尾工場長 嘉住利雄
119	S59.3	有力得意先の近況など	常務取締役 石田秀雄	55	S53.10	企業は人	業務課長 北口清一
120	S59.4	成功へのポイント	取締役 嘉住利雄	56	S53.11	銀行からみた企業と人	* 住友銀行支店長 木田一夫
121	S59.5	技術新時代について	* 三菱管球次長 清水義樹	57	S53.12	大阪商法の強みとは何か	* 大陽紙業副社長 蟹江良三
122	S59.6	段ボールについて	大東工場長 西村為雄	58	S54.1	基本態度と今年の計画	取締役社長 石田清和喜
123	S59.7	原価の中の経費と課題	総務部長 清水荘一郎	59	S54.2	製造意識	伊丹工場長 西村為雄
124	S59.8	企業内教育について	* 住友製品課長 草村哲也	60	S54.3	勝負をきめる付加価値	総務部長 清水荘一郎
125	S59.9	エレメントによる学習	名古屋工場長 中瀬順一	61	S54.4	原価低減	* 松下事業部長 木山栄二
126	S59.10	からだの雑学	業務課長 花房宗清	62	S54.5	企業繁栄の三つの鍵	専務取締役 石田一二三
127	S59.11	安全管理の定着化	* 岡西労務代表 岡西豊博	63	S54.6	三菱財閥	営業部長 石田秀雄
128	S59.12	日常の点検項目	八尾工場長 北口清一	64	S54.7	ゆきづまりの解決法	八尾工場長 嘉住利雄
129	S60.1	変革する社会と業界	取締役社長 石田清和喜	65	S54.8	仕事への情熱	* 松下事業部長 片岡康晃

月例研修会一覧表

(敬称略)

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
191	H2.3	いつまでも若くはない	製造部長 北口清一	130	S60.2	企業は永遠か	専務取締役 石田一二三
192	H2.4	企業人としての知識②	営業部次長 堀剛郎	131	S60.3	ランチェスターの法則	常務取締役 石田秀雄
193	H2.5	数学	大東工場長 西村為雄	132	S60.4	社員の活性化	* 三菱銀行副所長 中島正昭
194	H2.6	現状認識と物の考え方	* 精工電機社長 北村四郎	133	S60.5	仕事への姿勢	監査役 嘉住利雄
195	H2.7	省みて二十年	企画室長 清水荘一郎	134	S60.6	社員の活性化②	* 三菱銀行副所長 中島正昭
196	H2.8	二十一世紀を想う	京都工場長 植村啓司	135	S60.7	現代人の常識とは何か	総務部長 清水荘一郎
197	H2.9	ロマンを持ちたい	経理課長 鈴木一郎	136	S60.8	継続こそ力なり	* 住友購買課長 仁賀忍
198	H2.10	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	137	S60.9	年齢ストップ作成	大東工場長 西村為雄
199	H2.11	トレンドィってなに?	春日井工場長 中瀬順一	137	S60.9	バーコードの印刷	名古屋工場長 中瀬順一
200	H2.12	私の行動基準VSOP	* 椿本購買部長 今木宏	138	S60.10	最近の業界動向	* トーモク社長 白本貞昭
201	H3.1	激動の90年代に思う	取締役社長 石田清和喜	139	S60.11	安全な機械設備の配置	* 岡西労務代表 岡西豊博
202	H3.2	報連相の重要性	専務取締役 石田秀雄	140	S60.12	からだの雑学②	業務課長 花房宗清
203	H3.3	桜の咲く頃に	八尾工場長 北口清一	140	S60.12	チャレンジャー	八尾工場長 北口清一
204	H3.4	心の健康と音楽	* 東芝EMI 東敏行	141	S61.1	わが社の経営革新	取締役社長 石田清和喜
205	H3.5	右脳による活性化	営業部次長 堀剛郎	142	S61.2	QCについて	専務取締役 石田一二三
206	H3.6	「ケンカ」と信望	大東工場長 西村為雄	143	S61.3	私の営業雑感	常務取締役 石田秀雄
207	H3.7	健康管理は全てに優先	企画室長 清水荘一郎	144	S61.4	感応講座	* KEC理事長 木村節三
208	H3.8	強調と人間関係	京都工場長 植村啓司	145	S61.5	有能な幹部を目指せ	営業第一課長 堀剛郎
209	H3.9	誕生日を迎えて	経理課長 鈴木一郎	145	S61.5	信頼される条件	京都工場長 植村啓司
210	H3.10	教育と組織で活性化	* 三菱電機桂菱会 浜口広一	146	S61.6	常識と非常識	大東工場長 西村為雄
211	H3.11	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	147	S61.7	最近の倒産の特徴	* 東京商工部長 阪本吉徳
212	H3.12	トレンドィって②	春日井工場長 中瀬順一	148	S61.8	三菱強度試験での教訓	総務部長 清水荘一郎
213	H4.1	創立三十周年に考える	取締役社長 石田清和喜	149	S61.9	明日の為に	春日井工場長 中瀬順一
214	H4.2	全社営業体制のすすめ	取締役副社長 石田秀雄	150	S61.10	からだの雑学③	業務課長 花房宗清
215	H4.3	時の流れ	八尾工場長 北口清一	151	S61.11	安全、環境条件の整備	* 岡西労務代表 岡西豊博
216	H4.4	日本の言葉を大切に	営業部次長 堀剛郎	152	S61.12	25周年へ向けて	八尾工場長 北口清一
217	H4.5	読み書きソロバン	大東工場長 西村為雄	153	S62.1	先達の企業家精神から	取締役社長 石田清和喜
218	H4.6	海外雑感	* 松下購買主担当 宮本茂	154	S62.2	三菱研修会に出席して	常務取締役 石田秀雄
219	H4.7	月例研修会18年の歩み	企画室長 清水荘一郎	155	S62.3	始まったデフレ現象	専務取締役 石田一二三
220	H4.8	生産財購買の考え方	* 住友資材部長 山岡昭郎	156	S62.4	国際化の嵐の中で	* 三菱計画課長 岩尾守久
221	H4.9	敬語を考える	京都工場長 植村啓司	157	S62.5	三菱研修会に出席して	営業第一課長 堀剛郎
222	H4.10	水に学ぶ	財務部次長 鈴木一郎	157	S62.5	現代の忘れもの	京都工場長 植村啓司
223	H4.11	人を集められる人とは	春日井工場長 中瀬順一	158	S62.6	これからの自己啓発	大東工場長 西村為雄
224	H4.12	安全推進と小集団活動	* 岡西労務代表 岡西豊博	159	S62.7	報連相を育てよう	企画室長 清水荘一郎
225	H5.1	平成不況に生き抜く	取締役社長 石田清和喜	160	S62.8	成功の原理	* 心理研究所所長 吉本誠一
226	H5.2	後追い業務の撲滅	取締役副社長 石田秀雄	161	S62.9	明日のために②	春日井工場長 中瀬順一
227	H5.3	成功をめざすポイント	八尾工場長 北口清一	162	S62.10	日々是新	八尾工場長 北口清一
228	H5.4	会社を動かすためには	* 松下精工(株) 喜多忠文	163	S62.11	職場の安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博
229	H5.5	酒あれこれ	営業部次長 堀剛郎	164	S62.12	VAのすすめ方	* 三菱資材部課長 田中克幸
230	H5.6	常識と生活	大東工場長 西村為雄	165	S63.1	感性豊か、行動機敏	取締役社長 石田清和喜
231	H5.7	私の人生体験から	* 文筆家 武石幸雄	166	S63.2	交渉力	専務取締役 石田一二三
232	H5.8	欲望とは?	京都工場長 植村啓司	167	S63.3	反省点と今後の課題	常務取締役 石田秀雄
233	H5.9	初心忘れるべからず	財務部次長 鈴木一郎	168	S63.4	中国など海外研修から	常務取締役 石田秀雄
234	H5.10	皆で防犯、すみよい町	* 警察防犯課長 田中康夫	169	S63.5	頭脳フル回転で活性化	営業第一課長 堀剛郎
235	H5.11	何気なしの言葉使いで	春日井工場長 中瀬順一	170	S63.6	私たちに今必要なもの	京都工場長 植村啓司
236	H5.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	171	S63.7	壁を破る	大東工場長 西村為雄
237	H6.1	本物の時代に生きる	取締役社長 石田清和喜	172	S63.8	生きがいを感じることに	企画室長 清水荘一郎
238	H6.2	未来への雑感	取締役副社長 石田秀雄	173	S63.9	最近考えること雑感	* 松下製造部長 増田幹登
239	H6.3	能力開発	八尾工場長 北口清一	174	S63.10	小集団に参加して	春日井工場長 中瀬順一
240	H6.4	経営環境の変化と企業	* 三菱銀行所長 伊藤茂久	175	S63.11	安全の行動科学	岡西労務代表 岡西豊博
241	H6.5	大人のルール	大東工場長 西村為雄	176	S63.12	八十九年は飛躍の年に	八尾工場長 北口清一
242	H6.6	仕事への取組み方	* 三菱購買課長 角洋一郎	177	H1.1	向上する心で創造経営	取締役社長 石田清和喜
243	H6.7	感性を高める方法とは	京都工場長 植村啓司	178	H1.2	消費税について	* 松下資材課長 田畑一義
244	H6.8	TQC活動	八尾工場長 北口清一	179	H1.3	少量短納期へ取組み	製造部長 北口清一
245	H6.9	中国を見ての雑感	* 松下精工 増田幹登	180	H1.4	企業人としての知識	営業部次長 堀剛郎
246	H6.10	イチローの父親考	総務部部長 鈴木一郎	181	H1.5	三菱研修会に出席して	専務取締役 石田秀雄
247	H6.11	企業提案営業の心構え	春日井工場長 中瀬順一	182	H1.6	実務能力の向上	大東工場長 西村為雄
248	H6.12	安全管理入門	岡西労務代表 岡西豊博	183	H1.7	体質改善の方策	* 三菱生産管理課長 中田祐司
249	H7.1	創業精神に学ぶ	取締役社長 石田清和喜	184	H1.8	再びTQCを考える	企画室長 清水荘一郎
250	H7.2	創意・工夫と学・問	取締役副社長 石田秀雄	185	H1.9	活性化	京都工場長 植村啓司
251	H7.3	モラルの向上	八尾工場長 北口清一	186	H1.10	安全と健康管理	* 岡西労務代表 岡西豊博
252	H7.4	改革のポイント	* 精工電機社長 北村四郎	187	H1.11	情報化社会に生きる	* 三菱外注課長 角洋一郎
253	H7.5	気づき	大東工場長 西村為雄	188	H1.12	貸借対照表を読む	春日井工場長 中瀬順一
254	H7.6	礼儀の基本	京都工場長 植村啓司	189	H2.1	新年に想う	取締役社長 石田清和喜
255	H7.7	旅について一考	販売第一課長 園出景二	190	H2.2	「スキマ戦略」に学ぶ	専務取締役 石田秀雄

月例研修会一覧表

(敬称略)

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
321	H13.1	スピードアップで推進実行	代表取締役会長 石田清和喜	256	H7.8	業務上の人間性マナー	* 三菱購買課長 椋本安廣
322	H13.2	包装の現状と今後の展望	* レンゴー(株)所長 木村一夫	257	H7.9	CADと可能性	開発技術部長 田中肇
323	H13.3	業績の向上を目指して	代表取締役会長 石田清和喜	258	H7.10	プロの社員たれ!	総務部部长 鈴木一郎
324	H13.4	ISO14001キックオフ	* 松下精工エマネージャー 芝原利雄	259	H7.11	新人諸君へ、我は自戒	春日井工場長 中瀬順一
325	H13.5	ISO14001環境方針と目的・目標	総務部部长 鈴木一郎	260	H7.12	安全管理(近道省略)	* 岡西労務代表 岡西豊博
326	H13.6	春日井事業部の現状	春日井工場長 中瀬順一	261	H8.1	3Sで変化に挑戦	取締役社長 石田清和喜
327	H13.7	最近のものづくりについて	* 松下精工社長 宮本茂	262	H8.2	孫子に学ぶ経営戦略	取締役副社長 石田秀雄
328	H13.8	電池の動向	* ジーエス・ムルコテック部長 椋本安廣	263	H8.3	想いやり	八尾工場長 北口清一
329	H13.9	モノづくり改革について	* 松下精工プロデューサー 木原芳彦	264	H8.4	頭のいい人	大東工場長 西村為雄
330	H13.10	今年度後半期にむかって	代表取締役社長 石田秀雄	265	H8.5	ISOの承認の必要性	* 松下資材課長 田畑一義
331	H13.11	CRT業界動向	* 三菱電機課長 長谷川元一	266	H8.6	充実した時間を考える	京都工場長 植村啓司
332	H13.12	手順履行の重要性	* 岡西労務代表 岡西豊博	267	H8.7	海外進出について	* 三菱銀行調査役 佐藤健二
333	H14.1	スピードアップで推進実行	代表取締役会長 石田清和喜	268	H8.8	ストレス社会を生きる	* 開発技術部長 田中肇
334	H14.2	いままぜISO14001か	* 日本環境認証機構 浅田能宏	269	H8.9	CSについて	* 松下電産課長 小西得弘
335	H14.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田秀雄	270	H8.10	武士道を考える	総務部部长 鈴木一郎
336	H14.4	新規事業を迎えてさらなる充実を	* 松下精工部長 井口勝己	271	H8.11	若手へのメッセージ	春日井工場長 中瀬順一
337	H14.5	創業40周年を迎えてさらなる充実を	代表取締役会長 石田清和喜	272	H8.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博
338	H14.6	ISO14001の認証を取得して	総務部部长 鈴木一郎	273	H9.1	構造変化への挑戦	取締役社長 石田清和喜
339	H14.7	社員も会社も棚卸しを	* 小矢部松下精工社長 米岡信男	274	H9.2	営業雑感特別編	取締役副社長 石田秀雄
340	H14.8	我が社における業務処理の在り方	総務部部长 鈴木一郎	275	H9.3	ネアカ人間になろう	八尾工場長 北口清一
341	H14.9	技術開発について	* 三菱三田部長 中西康之	276	H9.4	カナダに暮らしてみて	* 三菱製造管理部 松下満
342	H14.10	下期に向かっ	代表取締役社長 石田秀雄	277	H9.5	人の豊かさで活性化	* 三菱銀行所長 筏悦規
343	H14.11	想像力の退化と不安全	* 岡西労務代表 岡西豊博	278	H9.6	脳内革命	大東工場長 西村為雄
344	H14.12	自主責任経営を目指して	* 湘南松下社長 清水正幸	279	H9.7	信頼関係	京都工場長 植村啓司
345	H15.1	実行と成果	代表取締役会長 石田清和喜	280	H9.8	赤字から学ぶ	* 松下精工部長 勝屋明
346	H15.2	段ボール業界の現状について	* 太陽紙業 中西久宏	281	H9.9	生きがい 働きがい	総務部部长 鈴木一郎
347	H15.3	今期の反省と来期の展望	代表取締役社長 石田秀雄	282	H9.10	OJT実践と受け手	春日井工場長 中瀬順一
348	H15.4	新事業年度スタートに当たって	代表取締役会長 石田清和喜	283	H9.11	自主防犯活動について	* 東住吉警察警部補 家路通雅
349	H15.5	物流の考え	* 洛菱テクニカ部長 畑徳昭	284	H9.12	安全の心構えと原点	* 岡西労務代表 岡西豊博
350	H15.6	ビジネスマナー	販売部長 宮地信隆	285	H10.1	競争時代の基本と実行	代表取締役会長 石田清和喜
351	H15.7	中国を覗いて思うこと	* ムルコトレーディング 椋本安廣	286	H10.2	ISO9000S	* 三菱品質部長 本多憲雄
352	H15.8	日本経営品質賞に学ぶ	総務部部长 鈴木一郎	287	H10.3	人材育成の着眼点	代表取締役社長 石田秀雄
353	H15.9	人にはそれぞれの役割がある	* 春日井プロダクツ社 木原芳彦	288	H10.4	新事業年度に向けて	代表取締役会長 石田清和喜
354	H15.10	幹部社員の役割	春日井事業部長 大林敏樹	289	H10.5	心・気・体	* 椿本購買部長 小松達雄
355	H15.11	現場監督者とは	八尾事業部製造部長 大井良隆	290	H10.6	協働について	* 精工電機前社長 北村四郎
356	H15.12	合理化と安全対策	* 岡西労務代表 岡西豊博	291	H10.7	感謝の心	八尾工場長 北口清一
357	H16.1	経営基盤と信頼関係の充実を目指して	代表取締役会長 石田清和喜	292	H10.8	ゼロサム社会	総務部部长 鈴木一郎
358	H16.2	企業の社会的責任とISO9001認証取得	* エコシステムズエマネージャー 松井博武	293	H10.9	自己実現を目指して	* 松下資材課長 児島和幸
359	H16.3	今期の反省と来期の展望	代表取締役社長 石田秀雄	294	H10.10	スポーツで学んだこと	* 三菱購買課長 杉本幹雄
360	H16.4	新事業年度スタートに当たって	代表取締役会長 石田清和喜	295	H10.11	それぞれの立場と責任	春日井工場長 中瀬順一
361	H16.5	現場力と人材育成	* エコシステムズ社長 宮本茂	296	H10.12	「安全管理」価値志向	* 岡西労務代表 岡西豊博
362	H16.6	VA提案は何故必要か	* 三菱三田資材部長 秋山豊太郎	297	H11.1	シンプルとスピード	代表取締役会長 石田清和喜
363	H16.7	自己表現	販売部長 宮地信隆	298	H11.2	環境マネジメントシステムについて	* 松下製造部長 松倉昭
364	H16.8	自己改革	春日井事業部長 大林敏樹	299	H11.3	得意先様の現状と対応策	代表取締役社長 石田秀雄
365	H16.9	人材の育成(幹部候補)	八尾事業部製造部長 大井良隆	300	H11.4	新事業年度への心構え	代表取締役会長 石田清和喜
366	H16.10	量の経営から質の経営	開発・渉外部長 石田正樹	301	H11.5	地域安全活動の推進について	* 東住吉署警部 森田努
367	H16.11	TDB景気動向調査	* 帝国データバンク 増井幸次	302	H11.6	ESP生産概要について	* 優水化成工場長 茂木利夫
368	H16.12	安全標識が語るもの	岡西労務代表 岡西豊博	303	H11.7	社会生活26周年を振り返って	* ジーエス副部長 藤本良介
369	H17.1	実行と自己実現	代表取締役会長 石田清和喜	304	H11.8	今思うこと	春日井工場長 中瀬順一
370	H17.2	環境品質保証について	* 松下エコシステムズ 松倉昭	305	H11.9	サプライチェーンマネジメント(SCM)	* 松下企画室長 青木吉彦
371	H17.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田秀雄	306	H11.10	集中力をつける	総務部部长 鈴木一郎
372	H17.4	新事業年度に向かっ	代表取締役会長 石田清和喜	307	H11.11	キャッシュフローについて	* 洛菱管理部長 植田秀範
373	H17.5	物流と包装	販売部長 宮地信隆	308	H11.12	人間はミスをするもの	* 岡西労務代表 岡西豊博
374	H17.6	人望力	開発業務部長 大林敏樹	309	H12.1	自立と改革への挑戦	代表取締役会長 石田清和喜
375	H17.7	統計的手法と品質管理	* 三菱三田所長室 重田一郎	310	H12.2	IT化に乗り遅れない為に	* 三菱電機部長 松井進
376	H17.8	ずっと仕事をしたい	総務部部长 鈴木一郎	311	H12.3	決算を迎えるにあたって	代表取締役社長 石田秀雄
377	H17.9	十年後の私	春日井事業部長 石田正樹	312	H12.4	新事業年度にあたって	代表取締役会長 石田清和喜
378	H17.10	国際基準と日本経済	* ダイナパック常務 蟹江脩	313	H12.5	製造販売関係法規	* 松下精工エマネージャー 田畑一義
379	H17.11	生産革新の取組み	* 松下エコシステムズ 岡野透	314	H12.6	春日井の現状と今なすべきこと	春日井工場長 中瀬順一
380	H17.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	315	H12.7	中原に鹿逐(おう)	総務部部长 鈴木一郎
381	H18.1	すくやる・必ずやり抜く確かな実行	代表取締役会長 石田清和喜	316	H12.8	営業の役目	* チョダコンテナ 北村邦夫
382	H18.2	当社の基本理念とルールについて	総務部部长 鈴木一郎	317	H12.9	中間決算を迎えて	代表取締役社長 石田秀雄
383	H18.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田秀雄	318	H12.10	自己創造	春日井事業部長 中瀬順一
384	H18.4	新事業年度に向かっ	代表取締役会長 石田清和喜	319	H12.11	サラリーマン道	総務部部长 鈴木一郎
385	H18.5	自分を少しだけ変えてみませんか?	* 三菱三田課長 静谷和樹	320	H12.12	安全管理「まさかとやほり」	* 岡西労務代表 岡西豊博

月例研修会一覧表

(敬称略)

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
451	H23.10	国内景気の現状と今後	* 帝国データバンク 長尾 隆 宏	386	H18.6	マーケティング入門	販売部長 宮地 信 隆
452	H23.11	目的を持って行動	総務部部长 鈴木 一 郎	387	H18.7	「すぐやる」と仕事はうまくいく	開発業務部長 大林 敏 樹
453	H23.12	安全管理「停電しても」	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	388	H18.8	購買部門からみた魅力ある取引先とは	* 和菱テクニカ課長 吉田 秋 孝
454	H24.1	自己実現と業績成果	代表取締役会長 石田清和喜	389	H18.9	運営業務推進細則の総論について	代表取締役会長 石田清和喜
455	H24.2	リーダーになるために	常務取締役 石田 正 樹	390	H18.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
456	H24.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田 秀 雄	391	H18.11	業務分掌細則	総務部長 鈴木 一 郎
457	H24.4	創立50周年を迎えて	代表取締役会長 石田清和喜	392	H18.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西 豊 博
458	H24.5	仕事に取り組む姿勢	常務取締役 宮地 信 隆	393	H19.1	プロ道に徹して自立しよう	代表取締役会長 石田清和喜
459	H24.6	PDCAによる仕事の進め方	総務部部长 鈴木 一 郎	394	H19.2	販売部門の細則	販売部長 宮地 信 隆
460	H24.7	販売の立場での簿記	常務取締役 宮地 信 隆	395	H19.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田 秀 雄
461	H24.8	春日井事業部の対策と効果	常務取締役 石田 正 樹	396	H19.4	新事業年度に向かって	代表取締役会長 石田清和喜
462	H24.9	ムダ取りと5S3定	* 三菱姫路物流課長 安川純一郎	397	H19.5	事業部門の細則	春日井事業部長 石田 正 樹
463	H24.10	第52期前半を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄	398	H19.6	SFA(営業支援システム)	* NIコンサルティング 世古 誠
464	H24.11	運営業務推進細則	総務部部长 鈴木 一 郎	399	H19.7	発想改革による業務改善	* 三菱三田資材部長 竹下 幸 誠
465	H24.12	職場のメンタルヘルスを考える	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	400	H19.8	製造部門の細則	販売部長 宮地 信 隆
466	H25.1	スリムで敏速な挑戦	代表取締役会長 石田清和喜	401	H19.9	事業部門の細則	春日井事業部長 石田 正 樹
467	H25.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹	402	H19.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
468	H25.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆	403	H19.11	会社のここを見よう	* 帝国データバンク 長尾 隆 宏
469	H25.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	404	H19.12	安全な作業とは	* 岡西労務代表 岡西 豊 博
470	H25.5	ビジネスマナー	販売部 課長 石田 哲 也	405	H20.1	スリムな堅実成長を目指して	代表取締役会長 石田清和喜
471	H25.6	運営業務推進細則(業務)	総務部部长 鈴木 一 郎	406	H20.2	販売部の細則	常務取締役 宮地 信 隆
472	H25.7	私の考える日本のものづくりの方向性	* パナソニックエコシステムズ 矢寺 博 之	407	H20.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田 秀 雄
473	H25.8	アイデアを出すには	常務取締役 宮地 信 隆	408	H20.4	新事業計画達成に向けて	代表取締役会長 石田清和喜
474	H25.9	仕事の効率化	販売部 課長 石田 哲 也	409	H20.5	事業部門の細則	常務取締役 石田 正 樹
475	H25.10	第53期前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	410	H20.6	総務部門の細則	総務部長 鈴木 一 郎
476	H25.11	運営業務推進細則(品質)	総務部部长 鈴木 一 郎	411	H20.7	製造部門の細則	常務取締役 宮地 信 隆
477	H25.12	安全、衛生管理研修	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	412	H20.8	事業部門の細則	常務取締役 石田 正 樹
478	H26.1	積極姿勢で推進実行	代表取締役会長 石田清和喜	413	H20.9	経営理念について	* パナソニックエコ大坂 木原 芳 彦
479	H26.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹	414	H20.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
480	H26.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆	415	H20.11	販売部門の細則	常務取締役 宮地 信 隆
481	H26.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	416	H20.12	安全管理-段差の危険性-	* 岡西労務代表 岡西 豊 博
482	H26.5	クレーム対応	販売部 課長 石田 哲 也	417	H21.1	挑戦は続く	代表取締役会長 石田清和喜
483	H26.6	運営業務推進細則(品質)	総務部部长 鈴木 一 郎	418	H21.2	ムダをなくすには...	常務取締役 宮地 信 隆
484	H26.7	経営マネジメントについて	常務取締役 宮地 信 隆	419	H21.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田 秀 雄
485	H26.8	学ぶということ	* 三菱三田資材部長 石田 良 夫	420	H21.4	今期事業計画達成への挑戦	代表取締役会長 石田清和喜
486	H26.9	販売力強化の為に	販売部 課長 石田 哲 也	421	H21.5	春日井事業部の現状及び対策	常務取締役 石田 正 樹
487	H26.10	第54期前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	422	H21.6	若さを長持ちさせたい	総務部長 鈴木 一 郎
488	H26.11	ムダを無くしたい	総務部部长 鈴木 一 郎	423	H21.7	数字に強くなるには	常務取締役 宮地 信 隆
489	H26.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	424	H21.8	「やる気」と「怒」で成功する仕事術	* 浅野経営研究所 浅野 宗 克
490	H27.1	基本を大切に	代表取締役会長 石田清和喜	425	H21.9	Panasonicにモノづくりを戻す!	* パナソニックエ(株)春日井 清水 正 幸
491	H27.2	ISOについて	* 〆ターチャクケーティイ(イオン) 美濃 英 雄	426	H21.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
492	H27.3	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹	427	H21.11	春日井事業部の対策効果	常務取締役 石田 正 樹
493	H27.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	428	H21.12	安全管理	岡西労務代表 岡西 豊 博
494	H27.5	提案推進営業のために	販売部 課長 石田 哲 也	429	H22.1	挑戦は更に続く	代表取締役会長 石田清和喜
495	H27.6	前期の反省と今期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆	430	H22.2	報・連・相について	常務取締役 宮地 信 隆
496	H27.7	モノづくりの基本 5S・安全	* パナソニックエコシステムズ 岡本 仁 伸	431	H22.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石田 秀 雄
497	H27.8	販売と提案について	常務取締役 宮地 信 隆	432	H22.4	粘りの挑戦は未来を拓く	代表取締役会長 石田清和喜
498	H27.9	ランニングを仕事に活かす	販売部 課長 石田 哲 也	433	H22.5	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹
499	H27.10	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	434	H22.6	P・D・C・Aが基本	総務部長 鈴木 一 郎
500	H27.11	仕事を楽しむ	総務部部长 鈴木 一 郎	435	H22.7	品質管理について	常務取締役 宮地 信 隆
501	H27.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	436	H22.8	自動車部品 出荷物流と改善	* 三菱姫路物流課 中村 嘉 行
502	H28.1	改善開発への再挑戦	代表取締役会長 石田清和喜	437	H22.9	春日井事業部の対策と効果	常務取締役 石田 正 樹
503	H28.2	アウトソーシングについて	常務取締役 石田 正 樹	438	H22.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
504	H28.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆	439	H22.11	総務業務の問題点と改善策	総務部長 鈴木 一 郎
505	H28.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	440	H22.12	安全・健康管理	岡西労務代表 岡西 豊 博
506	H28.5	VEをやってみよう	* 三菱京都資材部 長谷川元一	441	H23.1	確かな計画、即実行	代表取締役会長 石田清和喜
507	H28.6	報連相の実行	販売部 課長 石田 哲 也	442	H23.2	伝える力について	常務取締役 石田 正 樹
508	H28.7	租税教室	総務部 係長 碧山 純 子	443	H23.3	気働きについて	常務取締役 宮地 信 隆
509	H28.8	仕事の進め方	常務取締役 宮地 信 隆	444	H23.4	確かな計画、即実行	代表取締役会長 石田清和喜
510	H28.9	障がい者に働きやすい職場とやる気が出る会社を目指し	* パナソニックエコ共栄南 木原・山本	445	H23.5	初めての簿記入門	総務部長 鈴木 一 郎
511	H28.10	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	446	H23.6	モノづくりにおける品質の重要性について	* パナソニックエコシステムズ 岡野 透
512	H28.11	ISOを仕事に活かす	販売部 課長 石田 哲 也	447	H23.7	仕事の効率化	常務取締役 宮地 信 隆
513	H28.12	使い勝手のテクニック	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	448	H23.8	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹
514	H29.1	創立五五周年を迎えて	代表取締役会長 石田清和喜	449	H23.9	前半期終了を間近に控えて	代表取締役社長 石田 秀 雄
515	H29.2	リーダーであるために	常務取締役 石田 正 樹	450	H23.9	3部会推進で黒字体質へ	代表取締役会長 石田清和喜

月例研修会一覧表

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
516	H29.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆	581	R4.9	前半期を終えて	常務取締役 宮地 信 隆
517	H29.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	582	R4.10	年金制度について	* 日本年金機構 田河 新 吾
518	H29.5	なぜ生きる なぜ仕事をするのか	* 枚方市議会議員 妹尾 正 信	583	R4.11	ウルトラマラソンを走り終えて	販売部 部長 石田 哲 也
519	H29.6	売上シェアUPの為に	販売部 課長 石田 哲 也	584	R4.12	日常生活での契約を知る	* 岡西労務代表 岡西 豊 博
520	H29.7	目的と目標を明確に	総務部 課長 碧山 純 子	585	R5.1	好奇心と行動	代表取締役社長 石田 秀 雄
521	H29.8	配慮について	* 三菱姫路物流課 佐藤 邦 彦				
522	H29.9	企画提案について	常務取締役 宮地 信 隆				
523	H29.10	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹				
524	H29.11	ISO環境・品質の取組み	販売部 課長 石田 哲 也				
525	H29.12	危機管理のための情報連絡	* 岡西労務代表 岡西 豊 博				
526	H30.1	年頭研修会	代表取締役会長 石田清和喜				
527	H30.2	役員幹部の役割	常務取締役 石田 正 樹				
528	H30.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆				
529	H30.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄				
530	H30.5	仕事と付き合い	* 三菱冷熱資材部 大本 義 万				
531	H30.6	体調管理 健康管理	販売部 課長 石田 哲 也				
532	H30.7	チームワークを大切に	総務部長 碧山 純 子				
533	H30.8	タイムマネジメント	常務取締役 宮地 信 隆				
534	H30.9	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹				
535	H30.10	中国での工場改革体験談	* パナソニックエコシステムズジャパン 大月 利 文				
536	H30.11	目標達成の為に	販売部 課長 石田 哲 也				
537	H30.12	会社を守る労働コンプライアンス	* 弁護士 城塚 健 之				
538	H31.1	やはり基本が大切だ	代表取締役会長 石田清和喜				
539	H31.2	損益分岐点のノウハウについて	常務取締役 石田 正 樹				
540	H31.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆				
541	H31.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄				
542	R1.5	健康に日々を過ごすためには	販売部 次長 石田 哲 也				
543	R1.6	働き方改革について	総務部長 碧山 純 子				
544	R1.7	競争・協力(共存共栄)	* 枚方市議会議員 妹尾 正 信				
545	R1.8	入社25年目を迎えて	常務取締役 宮地 信 隆				
546	R1.9	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹				
547	R1.10	社長のひとり言	代表取締役社長 石田 秀 雄				
548	R1.11	思いやりの心を持っていますか?	販売部 次長 石田 哲 也				
549	R1.12	安全の意味とは	* 岡西労務代表 岡西 豊 博				
550	R2.1	更なる挑戦に向けて	代表取締役会長 石田清和喜				
551	R2.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹				
552	R2.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆				
553	R2.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄				
554	R2.5	思考について	販売部 次長 石田 哲 也				
555	R2.6	イノベーションを楽しむ	総務部長 碧山 純 子				
556	R2.7	計画達成に向かって	常務取締役 石田 正 樹				
557	R2.8	段取り力を高める	八尾事業部課長 吉 越 康				
558	R2.9	前半期を終えて	常務取締役 宮地 信 隆				
559	R2.10	自律神経を整える	販売部 次長 石田 哲 也				
560	R2.11	機能性材のご紹介	* レンゴー(株) 尾崎・中野				
561	R2.12	マニュアルに甘えない	* 岡西労務代表 岡西 豊 博				
562	R3.1	基本に添って新たな挑戦	代表取締役会長 石田清和喜				
563	R3.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹				
564	R3.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆				
565	R3.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄				
566	R3.5	継続は力なり	販売部 次長 石田 哲 也				
567	R3.6	快適に働くための健康管理	総務部長 碧山 純 子				
568	R3.7	春日井事業部の対策と効果	常務取締役 石田 正 樹				
569	R3.8	仕事の仕組化	八尾事業部課長 吉 越 康				
570	R3.9	前半期を終えて	常務取締役 宮地 信 隆				
571	R3.10	ブランド化のあゆみ	* 中小企業診断士 横山 武 史				
572	R3.11	ウルトラマラソンを走り終えて	販売部 次長 石田 哲 也				
573	R3.12	安全の原因は基から	* 岡西労務代表 岡西 豊 博				
574	R4.2	「生き方」人間として一番大切な事	常務取締役 石田 正 樹				
575	R4.3	今期の反省と来期の抱負	常務取締役 宮地 信 隆				
576	R4.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄				
577	R4.5	顧客価値を上げる為には	販売部 次長 石田 哲 也				
578	R4.6	多様な生き方	総務部長 碧山 純 子				
579	R4.7	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹				
580	R4.8	出来ていない仕事のルール	八尾工場長 吉 越 康				

月例研修会風景



● 基本態度の足跡 ●

S62	S61	S60	S59	S58	S57	S56	S55	S54	S53	S52	S51	年度	
87'	86'	85'	84'	83'	82'	81'	80'	79'	78'	77'	76'	基本指針	
シンク・シンク・シンク・	経営革新と情報開発	創造と挑戦	積極姿勢と使命感	気力と体力	信念と実践	信頼と努力	原点と対応	考案と実行	考案と行動	計画と実行	創意と工夫	会長 石田清和喜	基本指針
新社名で躍進	一致協力の大きな前進	全員参加で大きな飛躍	つねに積極的な倍増作戦	つねに改善の研究開発	時間厳守はすべての原点	5S精神計画実行	みんなの創意で目標達成	みんなの創意で目標達成				社長 石田秀雄（平成元年より）	行動指針
堀剛郎	中瀬順一	北口清一	石田秀雄	石田一二三	石田一二三	石田一二三	石田一二三	石田一二三					
品質納期安全作業はみんなの点検	技術アツプで商品開発	成果で示そう安全作業	開発努力で販売増強	熱意と誠意で業績向上	品質納期はみんなの業務	研究開発業績アツプ	工夫一つで能率向上	技術と工夫で計画実行	品質納期業績成果のバロメーター	みんなの創意で目標達成	みんなの創意で目標達成	毎年全社員より募った標語です	作業標語
伊藤藤勇	小旗原野原	梅原章三	堀原井三	北原美子	花原宗清	神原浩一	中瀬順一	石田秀雄	堀剛郎	村瀬多一郎	山崎和昭	梅原章三	北口清一
H11	H10	H9	H8	H7	H6	H5	H4	H3	H2	H元	S63	年度	
99'	98'	97'	96'	95'	94'	93'	92'	91'	90'	89'	88'	基本指針	
スピードと	基本と実行	自立への挑戦	3S（スピード・セレクト・スリム）で変化に挑戦	品質と技術開発	開発へ挑戦	開発へ発進	開発に眼を	変化に即応	二一チャレンジ	向上する心で創造経営	豊かな感性、果敢な行動	会長 石田清和喜	基本指針
体制の確立	5W2Hで資質の向上	5W2Hでミス・ロス・ゼロ	プラス思考で対応力アツプ	品質保証で計画達成	企画提案アツプ	開発技術アツプ	開発技術アツプ	効率アツプで計画達成	常に開発倍増作戦	ここから新たに計画達成	使命と責任を果たそう	社長 石田秀雄（平成元年より）	行動指針
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	北口清一		
信頼は基本作業のつみかさね	安全は一人ひとりの心から	アイデアとチャレンジで計画達成	品質納期はみんなの手順と保証	準備とやる気で計画実行	正しい作業で安全第一	今年もめざそう販売増強	英知でめざそう販売増強	今年もめざそう販売増強	品質納期はみんなの手順と保証	創造と熱意で確かな仕事	小さなミスでも報、連、相	行動で示そう使命と実践	毎年全社員より募った標語です
清岸春木	森向谷井	前伊池花藤上	松大宮本井地	工栗浅藤原沼	星伊栗野藤原	園北中出口瀬	西堀植村	工吉鈴藤見木佐	榊宮沖井崎田	浦松神原山本浩	森末林本美典	森末林本美典	
真直啓理裕	順政一睦	吉慶典雄二子	匡良信美隆	節久子美拓	和和久美久	景清順二一	為剛啓雄郎	鈴藤見木一志	清健一実美	浩一	浩一		

H23	H22	H21	H20	H19	H18	H17	H16	H15	H14	H13	H12	年度		
11'	10'	09'	08'	07'	06'	05'	04'	03'	02'	01'	00'	年度		
確かな計画、即実行	挑戦は更に続く	挑戦は続く	スリムでスピード対応	プロ道と自立	すぐやる・必ずやり抜く確かな実行	実行と自己実現	基盤充実と信頼関係	実行と成果	スピード上げて顧客対応	スピードアップで推進実行	自立と改革	会長 石田清和喜	基本指針	
情報収集力アップで最適行動	原価力向上で収益必達②	原価力向上で収益必達	運営業務推進細則②	運営業務推進細則	企画・提案力強化で収益向上	販売計画達成への挑戦	グッドバランス(最良、最善、最適)への挑戦	挑	挑	挑	挑	社長 石田秀雄(平成元年より)	行動指針	
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄			
毎日進め、実績を積み重ねて安全確認	計画を守り、品質は私を守り、基本に戻って安全確認	まず実行、知恵と工夫で計画達成。安全は確認、検査の繰り返し。	思いより行動起こして計画達成。安全は基本作業の積み重ね。	力量アップ、効率アップで計画達成。この製品を身に付け安全作業。	日頃からみんなで作ろう良い製品。正しい作業、正しい知識で計画達成。安全は一人ひとりが責任者。	身に付けよう誰にも負けない実行力。顧客満足、まず品質から。	高品質がもたらす顧客の信頼アップ。良く知って、良く確かめて良い仕事。慣れと油断が事故の元凶に。戻って安全確認。	ミスロス排除で利益改善。今一度、異なるこの目ここの手で安全確認。	対応は今すぐ！その場で！正確に！品質は確かな技術と正しい目。素早く、慌てず、安全作業。	点検・確認・事故防止。全員の知恵と工夫で計画達成しよう。	創意工夫で計画達成。品質保証はみんながリーダー。明るいあいさつで安全作業。	毎年全社員より募った標語です	作業標語	
小伊山 正純	伊藤 進一	伊藤 進一	中山 章三	山崎 忠行	石原 美夜	宮地 昌隆	大東 敏樹	大東 敏樹	小岸 信之	小岸 信之	大東 敏樹	大東 敏樹	宮地 昌隆	
R5	R4	R3	R2	H31	H30	H29	H28	H27	H26	H25	H24	年度		
23'	22'	21'	20'	19'	18'	17'	16'	15'	14'	13'	12'	会長 石田清和喜	基本指針	
挑戦と安定	革新への挑戦	新たな挑戦	基本に添って	更なる挑戦に	やはり基本が大切だ	チャレンジ精神を	改善開発への再挑戦	基本を大切に	積極姿勢で推進実行	スリムで敏速な挑戦	自己実現と業績成果	社長 石田秀雄(平成元年より)	行動指針	
好奇心と行動	4S+1Sの仕事の向上	魚の目、虫の目で計画達成	鳥の目、虫の目で計画達成	報連相の充実で計画達成	5W2Hで計画達成	PDCAサイクルII	PDCAサイクル	基本力の向上②	基本力の向上	費用収益対応経営の完全実施②	費用収益対応経営の完全実施			
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄			
毎日安全作業、チームワークと責任管理で計画達成	安全作業、しっかり手順を守りましょ	綿密な工程管理で計画達成。品質は私を守り、基本に戻って安全確認。	収支を見据えて計画達成。信頼はクレームゼロ、継続はいつも一歩ずつ。	全員のスキルを上げて計画達成。意図は正しい手順の積み重ね。	全員の力を合わせて計画達成。慣れた頃こそ注意。事故は未然に防ごう。	油断せず基本を守って安全作業。計画は自己実現で必達を。	油断せず何度でも確認。経営意識で計画達成。安全作業。	細則を理解し、実行。計画達成。品質は事前準備でミスゼロ。基本に戻って安全作業。	計画達成！いつも心に改善意識。油断せず安全確認。第一歩！	細則を理解し、実施で計画達成。忘れな、基本作業と安全確認。企業価値。	思いいたら即実行、知恵と工夫で計画達成。品質は正しい手順の積み重ね。再確認。慣れと油断が事故を呼ぶ。	プロ意識。全員一丸。計画達成。安全は一人ひとりが責任者。	毎年全社員より募った標語です	作業標語
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄			
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄			

●令和5年度(63期)運営基本態度●

基本指針

「挑 戦 と 安 定」

代表取締役会長 石田清和喜

行動指針

「好 奇 心 と 行 動」

代表取締役社長 石田秀雄

令和5年度事業計画

販売計画 【月商】5,000万円

- 各部門独立採算により事業計画を完全実施することとし、つねにユーザーのニーズにすばやく対応し、新しい、トータルパッケージに挑戦する。
- 販売は顧客に満足度100%を提供し、信頼度を高め、製造は事故、ミスを零とし、納期品質を高め在庫の適正化を推進する。
- T・Q・Cに全員参加して、少数精鋭をもって、先ず行動する事とし、知的水準を高め従業員の福利厚生を図り、健全成長を期す。

作業標語

「安全作業 しっかり手順を守りましょう」

販売部長 石田哲也

「品質は、チームワークと責任感」

総務部長 碧山 純子

「毎日の小さな改善で計画達成」

八尾事業部係長 落合 八津男

環境標語

「全てのモノ 大事に使って エコ活動」

八尾事業部主任 中田佳輝

月例強化目標

月 度	テーマ	月 度	テーマ
1 月度	本年度も計画実行に邁進しよう	7 月度	計 画 作 業 推 進 実 行
2 月度	チームワークを大切に	8 月度	作業は正しく順序よく
3 月度	在庫の適正化を図ろう	9 月度	ゼロ災害へ全員参加
4 月度	納期厳守は我らの使命	10 月度	安全第一健康第一
5 月度	創業精神の原点に戻ろう	11 月度	品質へいつも管理の目と心
6 月度	ムダなくムリなく原価低減	12 月度	整理整頓心の整頓

わが社の月例強化目標朝礼集

大伸報編集

■一月度朝礼 「本年度も計画実行に邁進しよう」

あけましておめでとうございます。
一月度の強化目標は「本年度も計画実行に邁進しよう」であります。

いまビジネスの世界は、まさに厳しく暗い状況にあります。

日頃から澁刺とした元気な顔、少し眠たそうな暗い顔それぞれですが、本年度も計画実行に邁進するためにはみんな一人ひとりの顔が「澁刺とした元気ない顔」であってほしいのです。

いま、まさに「第一印象は顔がすべて」そして「顔が履歴書」とも言われています。私は「いい顔」になるためには、先ず健康であること、前向きであること、良い仕事をする事、マナー良く誠実であること、良い人と触れ合うこと、自惚れないで少しの自信を持つことが必要だと考えます。

誰にでも、明るい表情だけの「いい顔」は何時でも作れるのです。「いい顔」の基本は何よりも笑顔です。毎日鏡を見て繰り返し皆さんも必ず「いい顔」になり、「いい顔」は幸運や幸せを呼びよせてくれます。

本年度も計画実行に前向きに「いい顔」で邁進していきましょう。

■二月度朝礼 「チームワークを大切に」

二月の強化目標は「チームワークを大切に」であります。
「チームワークを大切に」とは、お互いに切磋琢磨して共通の目標を達成し、経営目的を果たすためには、報告・連絡・相談を密にすること、バラバラで仕事をしておればムダやミスが多くて、業績向上に繋がりません。だからチームワークは大切なのです。

職場のリーダーは事前に報連相のコミュニケーションを図り、スピードを挙げて対応することが求められます

共通の目標や経営目的すらも果たせないと肩をなであい、

褒め合い、慰め合う集団ではもはや生き残れないのです。

本日のチームワークとは単なる仲良し慣れ合い集団ではなく、自分が育ち、稼ぎ、自分たちの待遇が良くなるためにお互いに協力するところにより、ミス、ロスのない仕事をする事です。私は素晴らしいチームワークの集団であって欲しいと願っております。どうか、風邪を引かないで計画達成に向けて頑張りましょう。

■三月度朝礼 「在庫の適正化を図ろう」

三月の強化目標は「在庫の適正化を図ろう」であります。

わが社の包装業種は見込生産ではなく受注生産です。在庫の適正化の原点は、受注に応じて発注してその数を納入するのが基本です。それがためには納期、品質、数量、粗利益率など受発注簿と作業工程表に計画記入して、その都度日々の在庫調整に生かして活用することです。現場では在庫の適正化には材料、製品の外、印版、金型、木型など整理整頓が求められます。必要以上の在庫は資金を圧迫します。特にミス・ロス・クレームの不良在庫を絶えずゼロ対策に努めることが求められます。今一度、未達成なところ、不備なところを点検して、阪神製造部門は月製造高の一〇%以内に収めることです。

三月一日より七日まで一週間は春季火災予防週間です。火災予防に取り組みましょう。

この三月は節目の決算月です。少しでも良い業績で締めくくります。

■四月度朝礼 「納期厳守は我らの使命」

四月の強化目標は「納期厳守は我らの使命」であります。

四月より新事業年度がスタート致します。私どもの小さい会社の強みは、どんな仕事でも小回りをきかせてお客様から先ず信頼されて選んでいただくことです。

ダイシンググループが今日あるのは納期を厳守してきたからです。納期を厳守することとは段取り良く仕事をすることです。

特に阪神八尾製造部門では、納期厳守を実践するために現物、現場、現状の三現主義を基本に受発注簿記入、作業工程、運送計画など早めに準備段取り仕事を組み立て確かな納期厳守に取り掛かることです。納期厳守は私ども段ボール業界の最優先課題でもあります。

さらに納期厳守を果たすためには、ミス、ロス、クレームを無くする確かな仕事を推し進めることです。

■五月度朝礼 「創業精神の原点に戻ろう」

五月の強化目標は「創業精神の原点に戻ろう」であります。

ダイシン(株)は昭和三七年五月に設立されました。ちなみに関係会社石田商事(株)も昭和三四年五月、阪神紙器も昭和四五年五月です。

丁度三六年前の創立二五周年記念の時に「大伸紙器工業(株)」から「ダイシン(株)」に社名変更致しました。このことは創立二五周年記念誌「薫風」の発刊のなかに、創業精神の原点の意味するところは、五月の爽やかな青空に向かって、企業規模を大きくすることよりも中身の充実を図る堅実経営をしようと記されておりま

す。

この創業精神を実現するために、わが社の基本指針である納期厳守、品質保証、少数精鋭をコツコツと実行することがお客様から信頼され選ばれるという趣旨です。

創業精神には、「人を大切に」、「人が育つ」理念がこめられています。

申すまでもなく黒字経営は必ず給与待遇などを改善してくれま

す。黒字経営は生きがいも考え方も職業観も変えてくれます。わが社の創業精神とは中身の充実をコツコツと積み重ねること、皆さん一人ひとりも自己実現を目指してご活躍を期待するところです。

■六月度朝礼 「ムダなくムリなく原価低減」

六月の強化目標は「ムダなくムリなく原価低減」であります。

ムダなくムリなく事業活動を推進することが原価低減に繋がって利益に結びつくという趣旨です。時間のムダ、仕事のムダ、ムリをなくすることが業績向上にも繋がるのです。

環境ISO、品質ISOを通じてムダの発見、基本を身につけて自己実現を通じてムリをしないで原価低減ができるレベルアップしていこうということ。いま、求められているのは、ムダなくムリなく業績向上に寄与する仕事力です。

それぞれの立場でムダなくムリなくプラン・ドウ・チェック・アクションを果たすことが原価低減に結びつくのです。

また、六月は安全準備月間です。七月一日の国民安全の日に備えての準備月間です。

わが社も環境ISO、品質ISO取得しておりますが、如何に立派な事を言っても、職場では、ゴミや不良品を出しては環境、品質ISO取得の資格はありません。

ムダなく、ムリなく原価低減の原点は整理整頓であり、一人ひとりの心の気配りです。

事故なく怪我なく明るい職場に努めましょう。

■七月度朝礼 「計画作業、推進実行」

七月の強化目標は、「計画作業、推進実行」であります。

今更申し上げるまでもございませませんが、私どもの段ボール包装は受注産業ですから、受注を受けると、先ず受発注簿に納期・品名・数量・単価・利益率などを確認のうえ速やかに記入確認し、受発注計画作業を行い、綿密に推進実行することです。先ず、注文を受ける際に、適正な利巾を確保しているか、納期厳守、クレーム再発防止に心掛けているか、いま改めて受発注簿の中に計画作業から推進実行することが託されているのです。計画だけは立派に立てても実行が伴わなければ、成果が期待できません。

プラン・ドウ・チェック・アクションの積み重ねを通じて、確かな結果が生まれるものです。

ビジネスの世界では現実にお金の出て行く費用と、儲けで入ってくるお金のバランスを保つのが私たちに与えられた使命であります。それぞれの役割で、儲けという飯の種になる仕事をするこ

と、計画作業、推進実行という仕事の哲学をきっちり身につけて現状認識することです。

作業工程表では綿密な作業時間の流れを計画し、運送計画では行き先、品名、数量、納品伝票などに間違いがないかを事前にチェックし、確実に一つひとつ推進実行していくところに「計画作業、推進実行」テーマの意義があるのです。

■八月度朝礼 「作業は正しく順序よく」

八月の強化目標は「作業は正しく順序よく」であります。作業は正しく手順よく仕事に取り組むことです。大事なことは優先順位であります。

正しく手順よく段取り良く工夫して進めることが八月の強化目標です。

強い会社は事前に受注量と利益率を把握して順序よく儲けと経費のバランスを適正に実現していることです。

正しい作業とは、見積り受発注の初期の段階で、適正な利巾を確保して納期、数量、図面など正しく順序よく確認実行されていることです。

製造部門でも受発注簿記入確認にも優先順位など正しい手順があり、作業工程にも準備段階の順位があり、ミス、ロス、クレームも正しく順序よく基本を見つめて実践実行しておれば、発生しない筈です。

私は「作業は正しく順序よく」の基本は、自己実現に努め、自分ミス、ロス、クレームを絶対に出さないという決意にあると考えます。

そして運送計画を考え作業も正しく順序よく段取りすることです。それを日々の作業のなかに躰として習慣づけることです。

暑い時ですがケガ事故なく、ポカミスのクレームがないように心掛けて下さい。

■九月度朝礼 「ゼロ災害へ全員参加」

九月の強化目標は「ゼロ災害へ全員参加」であります。

九月一日は防災の日です。これは大正一二年九月一日に関東大震災が起こった日に因んで定められました。

最近では、集中豪雨や台風などで被害が発生しておりますが、日頃から防災の備えに心掛けることが大切なことです。

私どもでも九月が特に不注意による事故、怪我、クレームなどゼロ災害へ全員参加で、災害ゼロで明るく過ごしたいものでございます。

九月は仮決算月ですが、少しでも良い業績で締めくりたいものです。

それぞれの仕事の基本を理解して、細則を習得しているかどうかで事故防止に繋がると思っています。

①口で教えて二〇%、②書かせて四〇%、③やってみせて六〇%、④相手にやらせて八〇%の成長効果があるとされており、「山本元帥の格言」

皆さん一人ひとりが会社の資産・財産です。負債であってはならないのです。

整理、整頓は災害を防止してくれます。阪神八尾製造部では近ごろ大きな災害事故がないのが幸いです。

いま、無災害・無事故はゼロが続いています。これからも健康で明るく無災害・無事故を続けることが九月の強化目標を果たしたことになるのです。

■一〇月度朝礼 「安全第一、健康第一」

一〇月の強化目標は「安全第一、健康第一」です。安全第一、健康第一は、言葉では理解をしていますが、安全意識と健康維持は絶えず自らの自己管理の精度を上げることです。

安全第一では、車の点検を行い、ブレーキ、ハンドルはどうか。現場では作業姿勢や動作は安全か、服装や靴は安全か、設備機器の手入れは安全か、健康第一では、夜遊びが過ぎて自分の体調は大丈夫か、風邪などひかないように健康に留意しているか、健康を維持することは一人ひとりの努めであり、健康

一〇月から後半期にはいります。

これからも、まさに厳しい競争を余儀なくされていくなかで、世間では仕事の精度がレベルアップしておりまして、早く追いつき追い越さなくてはなりません。皆さんが汗を流した数だけ、しんどい目をした数だけ必ず自分のものとして精度アップしていかねばならないのです。

安全第一、健康第一で仕事の精度を上げてがんばりましょう。

■一二月度朝礼 「品質へいつも管理の目と心」

一二月の強化目標は「品質へいつも管理の目と心」であります。わが社の基本理念は①納期厳守、②品質保証、③少数精鋭であります。

納期厳守は信頼関係を生み、品質保証は企業の人格を表し、少数精鋭は人が育つ宝庫を意味します。

「品質へいつも管理の目と心」とは一言でいえばミス、ロス、クレームを出さない目と心の防止哲学を持つことです。

仕事には現物・現場・現状の三現主義を通じて問題点が視えてきて、その困難に立ち向かってこそ本当のレベルアップが図れると思います。

品質クレームを発生させないために、事前に受発注簿、作業工程表にきめ細かく段取りを立てて、材質、寸法、図面などをいつも絶えずチェック確認する良い習慣を習得することです。そこに「クレーム、ザ、ストップ」のスタートがあります。

クレーム・不良在庫は、業績に足を引っ張る大きな罪悪であります。ミス・ロス・クレームも無くなった、不良在庫も無くなった、業績も良くなったと言う本当の「品質へいつも管理の目と心」を身につけて下さい。日頃は常に怪我のないように努力しましょう。

■一二月度朝礼 「整理整頓、心の整頓」

一二月の強化目標は「整理整頓、心の整頓」であります。

仕事の整理整頓は勿論大切ですが、心の整頓も一層大切です。現場での出来具合はどうか、お取引先の人間関係はうまくいって

いるかどうかなど見つめ直すのも、来年に向けての前進の心掛けではないかなと思います。

整理とは要るものと要らないものを区分して、要らないものを捨てることです。整頓とは必要なときに直ぐに取り出せるように置き場を決めることです。心の整頓とは、例えばC在庫、未収、売掛、買掛のゼロ作戦はどうだったか、自分は今、何が出来たか、何が出来るか、どのような行動をすればうまくいくかを見据える考えを持つことです。

阪神八尾製造部では見るところ整理整頓されておりませんが、最も大切なのは皆さんの心の整頓です。

お客様からは、「必要なときに」「必要なものを」「必要な量だけ」が求められます。従って私もボックスメーカーは受注産業ですから、採算ベースを睨みながら、一層「材料手配」から「出荷」までの受発注簿、作業工程をしつかり段取り仕事を組み立てておかなければならないのです。見込み手配は結果として不良在庫の発生の原因になり、手間の掛かる問題を抱えることになるのです。日頃から整理整頓に心掛け、何時でも出荷できる心の整頓が求められるところです。是非、クレームなく、納期遅れなく、C在庫ゼロ、そして事故なく良い正月を迎えるようお願い致します。それが本当の整理整頓、心の整頓なのです。



社是 幸せ

幸せは、愛があるところから始まる

人間は、この世に生まれた以上、お互いに自らの生活をより豊かで快適なものにしたいことを願っている。

企業経営には、よりよくありたいという幸せが根幹になくてはならない。



代表取締役会長
石田清和喜

基本指針

- 1 納期厳守
- 2 品質保証
- 3 少数精鋭主義

基本姿勢

- 1 独創開発する
 - 2 向上挑戦する
 - 3 誠意で信頼される
 - 4 企業文化をめざす
- ダイシン

基本態度

(社章  5S 精神)

- 1 Service (サービス) ⇒ 奉仕の精神
- 2 Speed (スピード) ⇒ 迅速な行動
- 3 Science (サイエンス) ⇒ 合理的な行動
- 4 Strength (ストレングス) ⇒ 強力な躍進
- 5 Soundness (サウンドネス) ⇒ 堅実経営

令和4年度研修会発表会予定表

諸会議・行事日程時間一覧表

時間 曜日	午前10時～12時	午後1時～ 午後2時	午後2時～ 午後3時	午後3時00分 ～午後4時00 分	午後5時30分～ 午後6時30分
第1土曜日 又は 第2土曜日	○経営戦略役員会議 ○営業戦術会議 (品質会議) ○計画達成と改善指標	○個人別計画達成 ○実践対策推進 (システム見直し) (品質利益改善) (原価分析・工程見直)	○行動計画発表会 ○課題研究会 (良品100%出荷) (受発注簿の活用) (段ボール箱の基礎)	○月例研修会	○幹部慰労会 (1月、9月 研修会終了後) ○全社忘年会 (12月最終日)

全社朝礼	毎月初出勤日	未収チェック	月曜日会議後15分以内
整理清掃日	毎週月曜日始業15分以内	在庫出荷チェック	最終月曜日会議後15分以内
業務打合せ会	毎週月曜午前8時45分より15分以内	財務・支払チェック	毎月15日午前10時より60分以内
伝票打合せ会	毎週月曜午前9時より15分以内	朝礼打合せ会(八尾)	毎日始業時より15分以内

月例研修会行事予定表

行動計画発表会

月度	講師	テーマ	月度	発表者	テーマ
1月度	社長 石田秀雄	好奇心と行動	1月度	宮地常務	販売責任者としての好奇心と行動
2月度	常務 石田正樹	春日事業部の現状と対策	2月度	石田常務	事業部責任者 "
3月度	常務 宮地信隆	今期の反省と来期の抱負	3月度	吉越工場長	製造責任者 "
4月度	部長 石田哲也	モチベーション維持	4月度	碧山部長	総務責任者 "
5月度	部長 碧山純子	涵養に努めましょう	5月度	石田部長	販売部長 "
6月度	課長 小山正之	性善説と性悪説	6月度	伊藤係長	事業部係長 "
7月度	工場長 吉越 康	免疫力を高める	7月度	落合係長	製造係長 "
8月度	常務 石田正樹	春日井事業部の対策と効果	8月度	小山課長	総務課長 "
9月度	常務 宮地信隆	前半期を終えて	9月度	中田主任	販売主任 "
10月	外部講師		10月度	成富主任	総務主任 "
11月	部長 石田哲也	日常にメリハリをつける	11月度	北村主任	"
12月	労務士 岡西先生	労務研修	12月度	石田社長	今期の総論まとめと来期の行動方針

基本推進細則内容

NO	細則等名称	NO	細則等名称
1	基本理念	15	製造部門の検査
2	朝礼の言葉	16	管理工程図
3	営業基本態度	17	図面管理細則
4	営業チェックリスト	18	安全作業細則
5	品質保証細則	19	整理整頓細則
6	業務3ゼロ作戦	20	棚卸在庫管理細則
7	業務分掌細則	21	社員服務細則
8	購買業務細則	22	帳票記入細則
9	外注管理細則	23	事務基本マナー
10	外注先評価	24	経理処理細則
11	アイデア提案細則	25	伝票処理細則
12	標準原価算出表	26	書類保存細則
13	製造技術基本態度	27	書類一覧表
14	品質保証体系図	28	業績考課規定

● 会 社 概 要

名 称	ダイシン株式会社
本 社 所 在 地	〒546-0044 大阪市東住吉区北田辺1丁目8番12号
代 表 者	代表取締役社長 石田秀雄
創 立	昭和37年5月23日
資 本 金	4,500万円
営 業 本 部	〒546-0044 大阪市東住吉区北田辺1丁目8番12号 TEL(06)6714-2281(代表)・FAX(06)6714-1256
八 尾 事 業 部	〒581-0039 大阪府八尾市太田新町5丁目82番地 TEL(0729)49-4241(代表)・FAX(0729)49-4243
春 日 井 事 業 部	〒486-0805 愛知県春日井市岩野町1丁目193番地 TEL(0568)83-5860・FAX(0568)87-7292
京 都 物 流 セ ン タ ー	〒617-0828 京都府長岡京市馬場見場走25番8 TEL(075)955-8631・FAX(075)955-8631
大 東 物 流 セ ン タ ー	〒574-0064 大阪府大東市御領1丁目254番地 TEL(0720)71-6585・FAX(0720)71-6586 https://daishin-co.com/
U R L	
従 業 員 数	25名(男子20名、女子5名)
取 引 銀 行	三井住友銀行 美章園支店 三菱UFJ銀行 阿倍野橋西支店
営 業 品 目	段ボール箱製造・販売及び包装資材全般取扱い
役 員	代表取締役会長 石田清和喜 常務取締役 宮地信隆 取締役 碧山純子 代表取締役社長 石田 秀雄 常務取締役 石田正樹 監査役 石田玲子
関 係 会 社	阪神紙器工業株式会社(八尾市)・ダイシンパック株式会社(大東市) 石田商事株式会社(大阪市)・優水化成工業株式会社滋賀工場(提携会社)
所 属 団 体	大阪商工会議所・大阪府工業協会・八尾商工会議所・春日井商工会議所 東住吉防犯協会・東住吉納税協会・大阪南労働基準協会

● 主要御得意先(順不同)

三菱電機株式会社 (京都製作所)	三菱電機トレーディング株式会社	住友電気工業株式会社 (伊丹製作所)
(三田製作所)	三菱電機システムサービス株式会社	(大阪製作所)
(冷熱システム製作所)	三菱電機ロジスティクス株式会社	(熊取製作所)
(中津川製作所)	三菱電機冷熱応用システム株式会社	
(姫路製作所)	オートゼウス株式会社	住友電装株式会社
(通信機製作所)	株式会社菱和	住友電工焼結合金株式会社
(コミュニケーションネットワーク製作所)	パナソニックエコシステムズ株式会社	ASプレーキシステムズ株式会社
(名古屋製作所)	パナソニックエコシステムズベンテック株式会社	日鉄精密加工株式会社
(鎌倉製作所)	パナソニックエコシステムズ共栄株式会社	日鉄物産マテックス株式会社
(伊丹製作所)	パナソニックコネクタ株式会社	平井精密工業株式会社
	株式会社コムラ製作所	／その他50社

● 主要御仕入先(順不同)

大陽紙業株式会社	大阪岡本紙工株式会社	大阪印刷インキ製造株式会社
レンゴー株式会社 (三田工場)	一村産業株式会社	相互製版株式会社
(新名古屋工場)	岩谷マテリアル株式会社	株式会社興啓社
(福井工場)	東神物産株式会社	優水化成工業株式会社
ザ・パック株式会社	もりや産業株式会社	サカタインクス株式会社
多治見ダイナパック株式会社	株式会社名古屋モールド	石田商事株式会社
日本紙器株式会社	旭洋紙パルプ株式会社	阪神紙器工業株式会社
樽谷包装産業株式会社	株式会社アイチパック	その他20社
日本紙工業株式会社	株式会社ヤマガタグラビア	
	株式会社アイプラネット	

● 会 社 の 沿 革

年 度	期	年 月 日	資 本 金	摘 要
S37年 (1962年)	第1期	S37年5月23日創立	50万	37年5月に株式会社石田商店(社長 石田清和喜)の系列会社として初代社長石田徳治郎氏により、東住吉区今川町に大伸紙器工業(株)今川工場を設立。電々公社取引開始。
S38年 (1963年)	2	S38年11月増資	100万	住友電気工業(株)開拓。
S39年 (1964年)	3		100万	
S40年 (1965年)	4	S40年11月増資	250万	8月売り上げの上昇に伴い業務拡張のため、今川工場を八尾工場に移転拡張、生産設備を充実し体制を図る。松下精工(株)開拓。
S41年 (1966年)	5	S41年1月増資	500万	
S42年 (1967年)	6		500万	
S43年 (1968年)	7		500万	三菱電機(株)開拓。 石田徳治郎代表取締役死去。石田清和喜代表取締役就任。
S44年 (1969年)	8	S44年10月増資	750万	8月営業販売面の強化のため東住吉区大塚町に本社営業所開設。
S45年 (1970年)	9	S45年3月増資	1,000万	5月生産拡充と販売促進を図るため伊丹市に阪神紙器工業(株)(社長石田清和喜)を設立。椿本チエイン(株)開拓。
S46年 (1971年)	10	S46年6月増資	1,200万	創立10周年記念行事(八尾工場)。 6月に生産ロットの合理化と製品の流通調整円滑化を図るため大東市に商品物流センターを設置。
S47年 (1972年)	11	S47年2月増資	1,600万	外部講師社員研修会実施。
S48年 (1973年)	12	S48年6月増資	2,000万	9月幹部社員による月例研修会を開始。
S49年 (1974年)	13	S49年6月増資	2,500万	
S50年 (1975年)	14		2,500万	10月品質・納期管理の適正効率化を図るため大東流通センターに製造機械を設置、大東工場として生産稼働。
S51年 (1976年)	15	S51年12月増資	3,000万	創立15周年記念行事(八尾工場)。運営基本方針設定。八尾工場の生産体制を整え、研究部門の強化により包装の技術開発に着手。
S52年 (1977年)	16		3,000万	アサヒ衛陶(株)開拓。
S53年 (1978年)	17	S53年6月増資	4,500万	9月に主要御得意様の製造部門一部移転により、春日井市に春日井工場を設置完成し、納品体制を整える。阪急共栄物産(株)開拓。
S54年 (1979年)	18		4,500万	社内報大伸報「だいしん」第1号発刊。 独立採算制の強化により部門別計画運営を実施、効果をあげる。
S55年 (1980年)	19		4,500万	11月主三菱電機(株)京都製作所様のご要望に応えるため京都工場を工事着工し、納品体制を整え資本と財務内容の充実を図る。
S56年 (1981年)	20		4,500万	創立20周年記念行事(八尾工場)記念行事。 京都工場開設(長岡京市)。
S57年 (1982年)	21		4,500万	新社屋工事着工(東住吉区北田辺1-8-12)。
S58年 (1983年)	22		4,500万	1月本社社屋完成竣工式を行う。 (株)石田商店より石田商事(株)に社名変更。
S59年 (1984年)	23		4,500万	
S60年 (1985年)	24		4,500万	9月製造部門の充実と円滑を図るため阪神紙器工業(株)大東工場より八尾移転及びダイシンパック(株)を大東市に設立。
S61年 (1986年)	25		4,500万	ダイシン株式会社に社名変更。 開発部発足。
S62年 (1987年)	26		4,500万	創立25周年記念行事(本社)。 記念誌「薫風」発刊。
S63年 (1988年)	27		4,500万	商品展示研究室設置。
H元年 (1989年)	28・29	(変則決算)	4,500万	海外研修実施。
H2年 (1990年)	30		4,500万	海外研修、技術開発力強化、新機械設備導入。

年 度	期	年 月 日	資 本 金	摘 要
H3年 (1991年)	31		4,500万	製造工程改善 (多品種小ロット機械設備改善)。
H4年 (1992年)	32		4,500万	創立 30 周年記念行事 (本社)、優良従業員表彰。 優良申告法人表敬状受賞 (東住吉税務署)。
H5年 (1993年)	33		4,500万	開発部門充実強化。
H6年 (1994年)	34		4,500万	営業開発部門充実強化、生産効率強化推進。
H7年 (1995年)	35		4,500万	品質保証認定証授受 (NewQig) (松下精工㈱)。 大東工場生産効率整備。
H8年 (1996年)	36		4,500万	キャド設置による企画提案開発力推進。
H9年 (1997年)	37		4,500万	創立 35 周年記念行事 (天王寺都ホテル)、優良従業員表彰、 石田清和喜会長就任、石田秀雄社長就任。
H10年 (1998年)	38		4,500万	「企画提案と実行活動」対応。
H11年 (1999年)	39		4,500万	販売強化と品質保証、優良申告法人再表敬。
H12年 (2000年)	40		4,500万	企画提案力・営業力強化。
H13年 (2001年)	41		4,500万	EC 導入による効率アップの実施。
H14年 (2002年)	42		4,500万	創立 40 周年記念行事 (本社) 優良従業員表彰。 ISO14001 認証取得、石田会長大阪国税局長賞受賞。
H15年 (2003年)	43		4,500万	春日井事業部の有効活用。
H16年 (2004年)	44		4,500万	ISO9001 認証取得。
H17年 (2005年)	45		4,500万	環境品質保証体制確立(RoHS 指令対応など)。
H18年 (2006年)	46		4,500万	京都工場、大東工場の有効活用。
H19年 (2007年)	47		4,500万	創立 45 周年記念行事 (本社)、優良従業員表彰。
H20年 (2008年)	48		4,500万	企画提案・販売促進・堅実スピード経営を推進。
H21年 (2009年)	49		4,500万	企画提案力、営業力アップの為の人材育成及び補強。
H22年 (2010年)	50		4,500万	事業仕訳の導入で効率アップ。
H24年 (2012年)	52		4,500万	創立 50 周年記念行事 (本社)、優良従業員表彰。
H26年 (2014年)	54		4500万	交通安全表彰状 (大阪府警察本部長)。 (公社) 大阪府工業協会より感謝状。
H27年 (2015年)	55		4500万	ホームページをリニューアル。
H28年 (2016年)	56		4500万	受発注システムのリニューアル。
H29年 (2017年)	57		4500万	創立 55 周年記念行事 (本社)、優良従業員表彰。営業開発力強化。
H30年 (2018年)	58	決算 58 期 (H30/4~H31/3)	4500万	システムの構築による対応スピード改善と効率化。
H31年 (2019年)	59		4500万	3D CAD 導入により、包装設計の提案強化
R 2年 (2020年)	60		4500万	現場効率アップと営業利益改善推進
R 3年 (2021年)	61		4500万	生産性向上に向けた設備の改良
R 4年 (2022年)	62		4500万	ホームページをリニューアル

総務だより


受賞のよろこび

- 令和4年9月26日 東住吉警察 吉村光徳署長より
無事故・無違反チャレンジコンテスト銅賞を受ける
- 令和4年11月15日 大阪市工業会連合会 坂本克己会長より
優良従業員表彰を受ける
総務部長 碧山純子
- 令和4年11月22日 大阪商工会議所 尾崎裕会頭より
優良従業員表彰を受ける
総務部主任 成富隆夫
- 令和4年11月28日 大阪府工業協会 黒田章裕会長より
優良従業員表彰を受ける
八尾工場長 吉越康

2022 社内表彰

- | | | |
|--------------------|------------|---------------|
| TQC提案改善事例報告 | 努力賞 | |
| 「作業手順書作成」 | | 八尾工場長 吉越康 |
| アイデア提案 | 優秀賞 | |
| 「業務用加湿パーツ梱包設計」 | | 春日井事業部係長 伊藤進一 |

活動報告

-  2022年5月20日 公益社団法人 東住吉納税協会 青年部活動による租税教室実施
(大阪市内小学校)
- 講師：ダイシン(株) 碧山 (写真右)



フェアの原点!モノづくり体験!

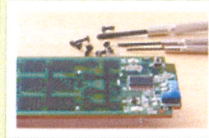
体験を通してモノづくりの楽しさを知って欲しい。そこから身近な会社や職業を理解して欲しい。
 そんなフェアメンバーの想いで開催する今年の産業交流フェア。
 触れて、学んで、作って、使って、楽しい交流の場となってもらえれば最高です。
 モノづくり体験は、新たな自分の発見だ!



本棚作り体験

木工のプロがお手伝いします。
 楽しく作って学ぶ、木工製作体験です。

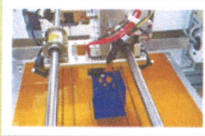
〈(有)長栄製作所〉



機械のばらし体験

「へー、こんなふうになっていたのか」
 普段身の回りにある機械を分解し
 てみる、という楽しい体験です。

〈(株)新生〉



話題の3Dプリンターを 操作してみよう!

なんとなく知っても、身近に少ない
 3Dプリンター。実際に操作しながら
 目の前で完成していくドキドキ体験!

〈(株)山本金属製作所と平野産業会青年部会有志〉



ゴム銃の製作体験

大人には懐かしい、子どもには新鮮、
 そんなゴム銃の製作体験です。
 ドキドキ作って、ワクワク遊ぼう!

〈日本ゴム銃射撃協会 大阪市支部〉



日本で唯一の総合工芸施設 「クラフトパーク」の モノづくり教室!

「電動ろくろ体験」「はた折り機で
 コースター作り」「鏝の香置き作り」
 今年もクラフトパークがフェアで
 モノづくり教室!どれも魅力的ですねー。

〈大阪市立クラフトパーク〉



お好み焼きには欠かせ ない「コテ」作り体験

フェア参加企業のコラボによるコテ
 作り。なかなかできない体験は、大阪
 人としてきっと自慢になるでしょう。

〈(株)澤田製作所/ (有)長栄製作所〉



段ボールで遊ぼう!

普段は箱のイメージが強い、段
 ボール。作って、触れて、様々な
 段ボールの魅力と可能性を感じて
 ください。

〈実行委員会有志/ 協力:デザイン(株)〉



東住吉区
 マスコットキャラクター
 「なっぴー」

平野区
 マスコットキャラクター
 「ひらちゃん」



令和5年度(2023) 休日予定表

	日	月	火	水	木	金	土		日	月	火	水	木	金	土
1	①	②	3	4	5	6	7	7	②	3	4	5	6	7	8
	⑧	⑨	10	11	12	13	14		⑨	10	11	12	13	14	15
	⑮	16	17	18	19	20	21		⑮	16	⑰	18	19	20	21
	⑳	23	24	25	26	27	28		⑳	23	24	25	26	27	28
	㉑	30	31						㉑	30	31				
2				1	2	3	4	8	⑥	7	8	9	10	⑪	12
	⑤	6	7	8	9	10	⑪		⑬	14	15	16	17	18	19
	⑫	13	14	15	16	17	18		⑫	13	14	15	16	17	18
	⑲	20	21	22	㉓	24	25		⑲	20	21	22	23	24	25
	㉔	27	28						㉔	27	28	29	30	31	
3				1	2	3	4	9	③	4	5	6	7	8	9
	⑤	6	7	8	9	10	11		⑩	11	12	13	14	15	16
	⑫	13	14	15	16	17	18		⑫	13	⑮	19	20	21	22
	⑲	20	㉑	22	23	24	25		⑲	20	㉑	22	23	24	25
	㉒	27	28	29	30	31			㉒	27	28	29	30	31	
4							1	10	①	2	3	4	5	6	7
	②	3	4	5	6	7	8		⑧	⑨	10	11	12	13	14
	⑨	10	11	12	13	14	15		⑨	10	11	12	13	14	15
	⑮	16	17	18	19	20	21		⑮	16	17	18	19	20	21
	㉒	23	24	25	26	27	28		㉒	23	24	25	26	27	28
5		1	2	③	④	⑤	6	11	⑤	6	7	8	9	⑩	11
	⑦	8	9	10	11	12	13		⑦	8	9	10	11	12	13
	⑭	15	16	17	18	19	20		⑭	15	16	17	18	19	20
	㉑	22	23	24	25	26	27		㉑	22	23	24	25	26	27
	㉒	29	30	31					㉒	29	30	31			
6	④	5	6	7	8	9	10	12	③	4	5	6	7	8	9
	⑪	12	13	14	15	16	17		⑩	11	12	13	14	15	16
	⑮	18	19	20	21	22	23		⑮	18	19	20	21	22	23
	㉒	25	26	27	28	29	30		㉒	25	26	27	28	29	30
										⑳	31				

- 印 (公休日)
- 印 (会社休日) は予定日をあらわす
- 取引先その他の事情により休日を変更することがある
- 1月・9月幹部会
- 国民の祝日

休日日数 105日
稼働日数 260日
年間日数 365日

元旦	1/1	昭和の日	4/29	敬老の日	9/18
振替休日	1/2	憲法記念日	5/3	秋分の日	9/23
成人の日	1/9	みどりの日	5/4	スポーツの日	10/10
建国記念日	2/11	こどもの日	5/5	文化の日	11/3
天皇誕生日	2/23	海の日	7/17	勤労感謝の日	11/23
春分の日	3/21	山の日	8/11		

編集後記

昨年は、ホームページ新調しました。プロのカメラマン、ライター取材を受けて社長以下、社員総出の出演でした。会社の一員としての思いを改めて感じています。
今年も、皆さまのお役に立てるよう業務に邁進させていただきます！
ご一読ありがとうございます。宜しければ、ご感想などお待ちしております。

大伸報 「だいしん」

編集責任者 碧山純子

編集委員 宮地信隆

石田正樹

発行日 令和5年1月7日

発行者 ダイシン株式会社

発行責任者 石田秀雄