

## TOP MESSAGE

PAGE

## ● 巻頭言

代表取締役会長 石田 清和喜

1

## 月例研修会 (R.3年2月～R.3年12月)

\*研修会開催につきましては、緊急事態宣言解除日に行いました。

● R3年2月	春日井事業部の現状と対策	石田 正樹	2
● R3年3月	今期の反省と来期の抱負	宮地 信隆	4
● R3年4月	新事業年度に向かって	石田 秀雄	6
● R3年5月	継続は力なり	石田 哲也	8
● R3年6月	快適に働くための健康管理	碧山 純子	10
● R3年7月	春日井事業部の対策と効果	石田 正樹	12
● R3年8月	仕事の仕組化	吉越 康	14
● R3年9月	前半期を終えて	宮地 信隆	16
● R3年10月	ブランド化のあゆみ	横山 武史	18
● R3年11月	ウルトラマラソンを走り終えて	石田 哲也	20
● R3年12月	安全の原因は基から	岡西 豊博	22

■ 月例研修会一覧表	24
■ 基本指針・行動指針・作業標語	29
■ 令和4年度(第62期)運営基本態度	31
■ わが社の月例強化目標朝礼集	32
■ 経営理念	36
■ 令和4年度研修会発表予定表	37
■ 会社概要	38
■ 会社の沿革	39
■ 総務だより	41
■ 令和4年度休日予定表・編集後記	45

# 巻頭言

## 革新への挑戦

代表取締役会長

石田清和喜

わが社も早いもので昭和三七年創業以来六〇周年を迎えました。

顧みますと、私も段ボール業界は、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上げます。

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五七三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、今年で第四四号となります。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上げます。

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。

米国の有名な経営学者故ピーター・ドラッカーは、「事業の目的は顧客の創造である」と提言し、「人こそ最大の資産」と言っています。正に経営哲学の神髄です。

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、社章のS精神の1つですが、①Service (サービス) 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。

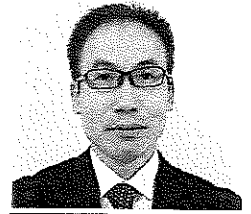
又わが社には過去の体験や改訂項目に裏付けされた運営業務推進細則や各事業年度の運営基本方針を策定して推進実行しているところです。

昨年は、東京オリンピック・パラリンピックが無事に開催されました。様々な課題があったと想像しますが、困難な状況下でも技術を駆使した本大会は革新的社会の象徴と思います。

私も段ボール業界でも、いま、大きく変動する経営環境を見据えて、まさに「革新への挑戦」へ進む年になるものと考えます。

今年是我が社は創業六〇周年を迎えます。これはひとえにお取引先様のおかげであり厚く感謝申し上げます。今後もお得意先様のご期待に添えるよう、なお一層奮励して参ります。

従って今年の基本指針は「革新への挑戦」を掲げます。



## 月例研修会

第563回

令和三年二月六日

常務取締役

講師

石田正樹

### 「春日井事業部の現状と対策」

今回のテーマについて五つお話ししたいと思えます。一月の年頭研修会「基本に添って新たな挑戦」を一部抜粋しましてお話し致します。

#### 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。課題として

・営業マンは全ての業務に精通し会社を代表する顔であり橋渡しの役目を効果的に行う

・率直な考え方を持つ

・計画の立案は綿密に練る

・計数に強く経営的になる事

・なぜ見積が来ないか？買ってこないか？

以上の事を踏まえ、これからの時代で我が社は段ボールを主流にその他包装資材を扱ってますが、ただ売り込むのではなく、顧客の要求ニーズや悩んでいる事を理解しどのように買って頂くかを常に考え行動して行きます。

#### ② 利益

計画に対し未達と厳しい状況であります。課題は

・計画達成評価と改善指標

・利益金額（計画）と現状の利益金額

どのように達成するか考え常に利益追求で確実な成果になる様再版申請・提案活動を行い顧客へ貢献します。

#### ③ 品質

計画はクレーム0であります。実際は累計七件発生しております。課題ですが

・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

・定期的に巡回チェックを行い確認、調査、品質向上への協力を求めて行く

図面（制作原簿）・検査書・現物で抜き取り検査が基本になります。

得意先様の要求品質が年々厳しくなっており特に印刷関係、外観不良（キズ、破れ、折れ、汚れ等）が目立っております。外注先へ指導を行い今後限度見本による配慮のお願い等も考えて行きます。顧客満足を頭に入れ良品一〇〇%で納める事を意識して行きます。

#### ④ 企画提案

課題としまして

・取引先へのサービス向上につながる物

・新商品や実用新案などの開発に関する物

以上の点を意識し得意先様の問合せに対し適切で敏速に対応します。設計担当者との情報交換、情報収集力の向上に努めます。常に日頃からこのような活動を行い我が社の価値・強みを分かって頂く様行動します。

#### ⑤ C在庫（不良在庫）

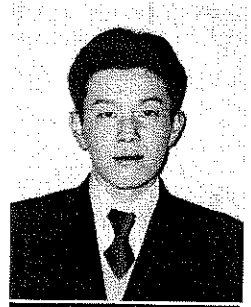
計画は0ですが実際は発生しております。課題ですが

・C在庫の防止、受注生産・直納品・在庫0が望ましい

・繰越在庫から不良在庫に成らない様、お客様へ買取りのお願い相談を行う

以上の事を意識し不良在庫が残れば廃却処理を行い適正在庫（売上の一〇%以内）の確保で顧客の要求に对应て行きます。倉庫の有効利用として在庫対応で今後拡大につながる様、考えて行きます。

来期に向けコロナ禍の中ですが人間関係を大切にビジネスの世界では絶えずピンチが訪れます。ピンチをチャンスに変え、ご注文を頂き業績に貢献する事が私の責務です。仕事には悩みが付き物で悩む事の無い仕事など有りません。常に前向きにやる気と決意を頭に入れ事業計画達成に取り組んで行きます。同じ事をやっついては何も変わりません。マンネリ化はダメです。私が動かないと何も変わりません。得意先・仕入先から頼られる様、私自身前向きに変わりたいです。下期に対策・効果について報告いたします。



## 月例研修会

第564回

令和三年三月六日 常務取締役

講師

宮地信隆

### 「今期の反省と来期の抱負」

今期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により大変厳しい結果となっております。

本年度の見込みですが、  
ダイシン株式会社

売上高

計画…未達（前年比…大幅減）

利益

計画…未達（前年比…大幅減）

スタートの4月はほぼ計画通りの実績となりましたが5月は売上高が前年同月比で半分以下となりました。6月以降は少し回復しましたものの上期の売上高は前年比の7割程度となりました。ただ、公的な支援（雇用調整助成金など）によりなんとか凌ぐことができました。下期はお客様の生産もかなり回復し、売

高は前年比の10%減程度と見込んでおります。結果として通期の売上高は前年比の8割程度となる見込みです。そして、下期も公的支援及び会合費や交通費等の経費が大幅に減ったため利益面では赤字を出さずに済みそうです。

さて、本年度は前年度と同じ2点の重点課題を掲げました。

①ダイシンググループ全体での生産性向上（システムの見直し及び見える化の推進）

②積極的な提案活動

生産性向上については部門間の連携を意識し取り組んできました。数点の業務については集約、削減できましたが新たな課題が出てきました。業務システムについて過去の事務コンをカスタマイズして使用しているため、物理的に困難な内容が散見されました。

提案活動についてはお得意先様への訪問、打合せ回数  
が減ったこともあり前年の提案件数及び採用件数が大  
幅に減ってしまいました。

次に品質ですが受注件数が大幅に減少したにも関わ  
らず昨年度より増加してしまいました。全数不良はな  
かったもののポカミスによる不良が目立ちました。

これらの実績を踏まえた来期の重点課題次の3件を  
掲げました。

① 業務システムの見直し

② 商品ごとの原価分析及び合理化検討

③ 工程、検査基準の確認（外注先への巡回確認）

続きまして阪神紙器工業（八尾工場）見込みですが

阪神紙器工業株式会社

売上高

計画…未達（前年比…大幅減）

利益

計画…未達（前年比…大幅減）

阪神紙器工業もダイシン同様に製造高が大幅に減少  
しました。ただこちらも公的な支援等により何とか凌ぐ  
ことができました。

今期は生産及び輸送効率向上に重点をおいて改善に  
取り組んできました。生産の効率化につきましては週一

回、作業についての打ち合わせを実施してきました。そ  
の結果、組立が必要な段ボールパットや仕切などの時間  
短縮ができました。一方で設備を使用しての作業につい  
ては改善が見られませんでした。設備が古いためこれま  
での改善からの上乗せが困難になってきております。運  
送につきましては通常業務の中に確認作業を落とし込む  
などの取り組みにより積み残し等のムダがなくなりま  
した。

品質については残念ながら昨年より悪化してしま  
いました。昨年の不良件数（2月時点）10件に対し13  
件と3件増加しました。過去からの傾向でもあるので  
製造件数が減少したときに不良発生の頻度が上がり  
ます。再度、工程及び検査基準の忠実な実施するととも  
に基準自体のチェックが必要であると感じております。

報告ですがものづくり補助金の申請を提出しており、  
3月末から4月に採択の発表があります。採択されれば  
スリッターの更新を予定しております。

新型コロナの終息についてはまだ目途がつかない状  
況であり、来期も大変厳しくなりそうですが、常に前向  
きに、そしてできることを地道に取り組んでいきましょ  
う。



# 月例研修会

第565回

令和三年四月十日

講師

代表取締役社長  
石田秀雄

## 「新事業年度に向かつて」

年は新オリコンピックアップの収入を願う中、今年も本来のペースで、五六年ぶりの東京開催で日本中がスポーツの祭典に感動し、経済も元気になるの期待と、開催の是非など難しい大会期の観望から、開催の是非など難しい大会となり、事業年度あたり、詳細は常務取締役から報告がありますので、私のほうからは近況を踏まえてお話をさせていきたいと思います。我が社の一運営基本指針に沿って説明いたします。厳しい経済状況が続きますが、本年も、厳しい通販など流通業の伸びに比べ、他業種と比べると大きな落ち込みに伴い、

みはありませんが、弊社におきましては、計画対比で未達となっており、堅実経営の実行、助成金の申請などで四半期では若干の黒字経営となっており、引き続き、お得意先様のお役に立てるよう様々なご要望にお応えする所存でございます。

どの様な状況でも、向上心を持たなければなりません。野球界のイチロー氏が、以前のインタビューで、記者に打率四割を目前にした事を称えられ、イチロー氏は「六割はミスをしていて、と返答した事を印象深く記憶しています。野球の打率で四割は大記録ですが、その姿には感服して、向上心を持ち続けるその姿には感服して、

支えて、社員全員の向上心が企業を  
 向上心を持ち、何かを成し遂げる忍耐は  
 その人の人格に現れるとも感じています。  
 私は、大学教授の齊藤孝氏の話しに共感  
 する事が多く、その中で人格作りに関する  
 文献の一部をご紹介します。日常生活における  
 人格は、一〇才位の、日常生活における  
 で、上げない習慣が重要になってくるそう  
 です。

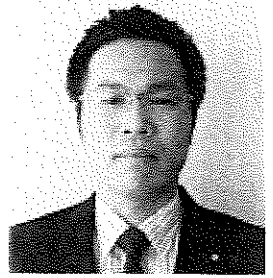
- ① ありがたいを口癖にする
- ② 「だっ服を片付ける
- ③ 「だっ」と言わない
- ④ 自分の良いところをPRする
- ⑤ ご褒美が無くても頑張る
- ⑥ 行儀良く食事をす
- ⑦ プレゼントは喜んで受け取る
- ⑧ 横切る時は後ろを通る
- ⑨ 人の話は真剣に聞く
- ⑩ 物を足で踏まない

紹介されています。少々、耳が痛い項目が  
 もありますが共感できる内容です。

多様性を認め合い、個性を大切にすること  
 は素晴らしいことだと思いません。故に、さ  
 りげない習慣が良い事であれば、人間関係  
 も良いになります。企業も向上することになる  
 と思えます。成長課題を見出す際に、さりげな  
 く自身に付いていく習慣を振り返ってみる  
 事も時には必要です。わが社の社是「幸  
 せ」を実現する為には各自が役割を果たす  
 必要があり、山椒は小粒でもぴり  
 と辛い「諺」のような少数精鋭ならでの  
 存在感を示し、向上心を持って計画達成  
 を目指しましょう！







## 月例研修会

第566回

令和三年五月八日

講師

販売次長

石田哲也

### 「継続は力なり」

「継続は力なり」「あきらめたらそこで試合終了だよ」「石の上にも三年」「初志貫徹」などの言葉があります。努力は美学であるという考え方が社会全体に浸透しておりますが、本当にそうなのでしょうか。

人生あきらめたことの方が多いと私は思います。マイナスなイメージの様に思いますが、あきらめるとは自分に向いていない道を捨てて、より向いている道を模索する事と考えれば、未来を明るくする前向きなあきらめ方と捉えることができます。何かを続けるという事で悩んでしまう事もあります。「あきらめないこと」「頑張れば報われる」という執念に縛られているからです。これは「こうしなければいけない」「こうするべきだ」という執着がほとんどの悩みの根源ではないでしょうか。それらをあきらめてしまえば悩みは悩みでなくなります。自分が置かれた状況を客観的に把握・認識して今やっていることや向かっている方向が適切

ではないかもしれないと気付くこと、そして素早く切り替える作業が必要です。欲しいおもちゃをあきらめられない子供がその場から動かない・最後は床に寝転がって泣くなどの様に悪あがきの執着はそこから身動きしないことになるわけです。これを大人がやると「みつともないことだ」と普通は気づくはずですが、執着すると気付けなくなります。

あきらめるべき事とあきらめていけない事を判別する一つの考え方として未来がより明るくなる可能性があるかどうかで判断することがあります。どう考えてもこれは消耗戦だ、儲からない、という展開しか想像できないならばその努力は苦痛です。その場合は「あきらめたほうが良い」という合図だと思えます。投げ出したわけではありません。投げ出すことは単に自暴自棄、思考停止、冷静さを失うことによる責任放棄ですが、あきらめることは優先順位に基づいて客観的に見切りをつけることです。

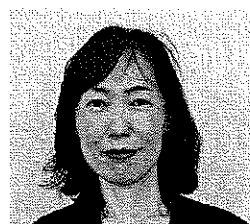
物事は一〇〇%完璧にしないと気が済まないという完璧主義者がそれをしようとすると当然ながら時間がかかります。現実には一〇〇%完璧はあり得ないと思います。仕事の資料を完璧に作るう

と考えていたらなかなか進まないという状況は皆さん経験されたことがあると思います。つまり完璧主義は停滞を生みやすいです。そこで完璧をあきらめ、五〇%程度の内容で報告しフィードバックを受けて作り直す。そして最後は自分が納得できるように完成させるという風に最初から何回か作り直す前提で取り組んだ方がスピードは速いと感じます。完璧でないほうが速く動けるし、結果も早く出て次の課題が見つかりやすく柔軟に対応できると思います。

「結婚前には両目を大きく開いて見よ。結婚してからは片目を閉じよ」という言葉がありますが、あきらめの教えだと思えます。つまり結婚を決断する前に相手をしっかりと見極めろという事ですが、それでも価値観も生活背景も違う人間同士が同居するわけですから「こんなはずではなかった」と相手に不平不満があるのは当たり前です。そういう所はお互い目をつぶり、許容し、相手への要求レベルを上げ過ぎないようにしましょう。結婚を決断したのだから、少々のはあきらめた方が夫婦円満というわけです。こうしたあきらめも、イライラの少ない平穏な生活につながりますから、やはり未来志向であるといえるのではないのでしょうか。あきらめるとは反対に我慢することもあります。職場で我慢が必要な場合、長続きしないといわれています。仕事が長く続く人は、集中する場面と流す場面の緩急をうまく使い分けているようです。自分が我慢して仕事をしているのであれば、無理してや

っていることを疑い、出来る限り減らすか、やめる方法を考える事です。やめても誰も困らない仕事を毎年やっているから・恒例だからという理由で続けている事は思い当たるのではないのでしょうか。この資料必要か？仮にやめたら誰が困るの？など改めて問い直してみた方が良いと思います。それでもがまんを強いられるようなら思い切って会社を辞めるのも一つです。今の居場所を捨てても別の生き方を選べる時代だと思います。

野球のイチローさんの様に毎日同じルーティーンを長年に渡って行い、素晴らしい結果を残せるのは大変尊敬します。まさに継続は力なりを実行されている方ですが、一方で出来ない人の方が大半です。出来ないからと言って下を向くのではなく、出来ないなりに別の道を切り開ける発想力・行動力を私は持ちたいです。



# 月例研修会

第 567 回

令和三年六月五日

総務部長

講師

碧山純子

## 「快適に働くための健康管理」

コロナ禍で景気が後退し、徐々に回復傾向とはいえない計画売上と粗利益を確保するには、様々な課題があると思います。今後、景気が回復し受注が増える事を想定し、営業活動と生産体制の強化設備を導入して、人員を増員する為にも、四月に決めた各課題を各自が推進していかなければなりません。

今回、このテーマを選んだ理由は、全員が一致団結してモチベーションを上げるためにも健康管理が大切になってくると感じているからです。

健康管理は、自己責任ですが仕事をする為には一番大切です。

会社としては、健康管理をする為には二〇二一年「健康経営優良法人」認定をいただ

きました。結果を踏まえた各自への対応など、皆さんの健康管理のお役に立ちたいと思います。

「快適に働く」とは、様々なとらえ方があります。労働安全衛生法に基づく「事業者が講ずべき快適な職場環境の形成のための措置に関する指針」から、お話ししたいと思います。

指針では、健康を守る作業環境、安全を確保する為の作業手順、その他健康と安全を確保するための休憩室などの環境づくりなど、示されています。

実際には、昨今の異常気象ともいえる夏の暑さ対策で、空調ベストやその時に応じた扇風機などの設置、照明を増やして手元を見えやすくする、などできる範囲ではあります。必要とされる事は実施してきま

他にも、快適と思う職場環境は色々ある  
と思えます。先にお話しした以外に、パソコンや通信  
設備による職場環境があります。パソコンや通信  
に、今や当たり前になりました。鉛筆のよう  
な通信環境も発展し、コロナ禍で人と会わ  
りませんでした。年内には、オンラインで商談す  
ることは、電話のように普通の事になると  
思います。

では、ダイシンの職場環境は今後、どの  
ような変化を迎えるでしょうか？  
今年度の行動指針に基づいて、各部門や  
個人別に計画と課題があります。人の能力や体力  
では解決できない事が職場環境の変化の  
きっかけになり、収益効果を見込めば、設  
備投資の機会と捉えています。

儲ける為には、粗利益を増やすか経費を  
減らすことしかありません。  
総務部の今年度の取組は、業務改善です。  
三部会で報告していますが、社内の業務を  
総務部がやってみて、「効率が悪い」「手書

きが多くて量がこなせない」などの課題を  
販売部、製造部門と確認しながら会社全体  
の仕事を減らして行くのが改善の目的で  
す。現在は計画推進中ですので、三部会で報  
告しながら推進していきます。

モノづくり補助金が採択され、交付決定  
もいただきました。  
これにより、八尾工場の断裁機を新しく  
稼働する事になり、生産能力が向上し何か  
と改善が計れるものと期待しています。  
以上、快適に働くための健康管理をお話  
しさせていただきました。  
各自の健康管理が、会社経営の基本です。  
全員で、計画を達成する目標に向かって  
快適な職場環境を作りましょう。



## 月例研修会

第568回

令和三年八月七日

講師

常務取締役

石田正樹

### 「春日井事業部の対策と効果」

二月の月例研修会で現状と対策についてお話ししました。四月より新事業年度から四ヶ月が経ち残り二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。課題として

- ・ 日々の受入業務・社内業務に追われている
- ・ 検品対応に追われている
- ・ 販売活動が疎かになっている
- ・ 今後在庫点数が増加傾向

以上の事から今年度より本社販売と連携し、まずは無駄な仕事をしていないか？やらなくてもよい仕事を

していないか？業務改善に向け作業改善部会・利益改善部会・品質改善部会（TQC）を作り毎月一回研修会で進捗発表を行う形を取りました。

まず作業改善部会ですが在庫管理・入庫管理の効率を上げる為個々の商品の原価分析を行い、やめられないか？簡素化出来ないか？毎月計画を立て実行し適正在庫一〇%以内に抑えるよう取り組んでいきます。春日井事業部は今後売上を伸ばす為、近くでスピーディーにお客様へ納品出来る様在庫対応を強化し、より深い信頼関係を築きご注文を頂けるよう努力いたします。

#### 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。利益改善部会ですが日々の業務日報で何をどのくらい時間を掛けているかを細かく記載し三か月毎に集計し無駄な仕事・必要な仕事・やらなくてもよい仕事を各々

分け、不必要な仕事については改善し販売活動・提案活動に注力出来る様、顧客満足を意識して取り組みます。

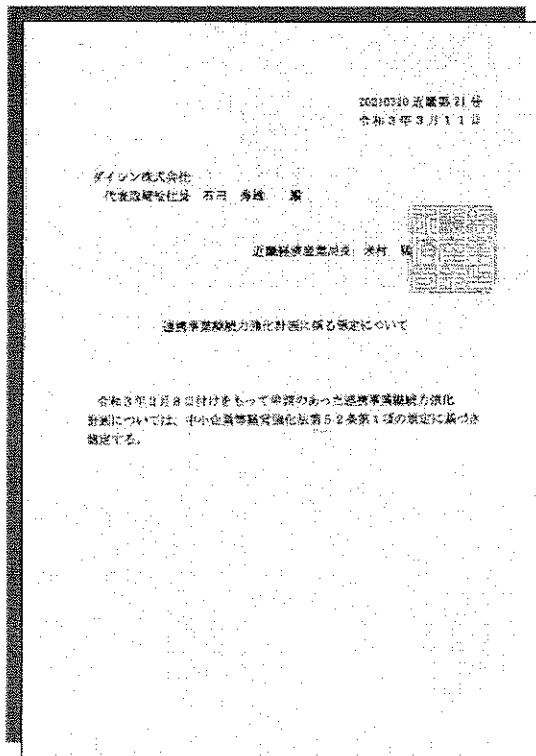
### ③ 品質

計画は毎月クレーム0であります。実際は累計五件発生しております。課題ですが

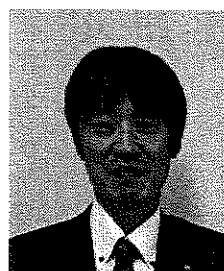
品質改善部会（TQC）になりますが日々受入チェックをしております。わが社のルールとして受入検査は外注先の出荷検査を以って無検査納入を基本とする。とありますが現状、疑わしい物は検品を行い問題が無ければお客様へ納品しております。念を入れてのダブルチェックをしております、問題があれば製造元へ代品処置を取る様行っております。今後は不具合が発生したは全てクレーム報告書を発行し徹底的に原因究明、対策を取り受入チェック・検品をやめる様取り組んで行きます。お客様へ常に良品100%納品を頭に入れ安心を与える様心掛け行きます。

まだまだ自粛生活が続き日々の仕事・生活のライフスタイルが変化して行っております。気持ちを新たに初心を忘れず研鑽を積み、自分から行動を起こし空気を読

み、置かれてある立場を理解しお役に立つ事を頭に入  
れ得意先様へは感動を与え、仕入先様から安く良い物  
を供給して頂きお互いがwin-winの関係になる  
様取り組んで行きます。



令和3年3月11日 連携事業継続力強化計画 認定



## 月例研修会

第569回

令和三年八月七日

講師

八尾事業部 製造課長

吉越 康

### 「仕事の仕組化」

先ず、なぜ、このテーマを選んだのかですが、理由は二つあります。

一つ目は、仕事にはルーチンワークなどの作業系の仕事と、頭を使って考える必要がある思考系の仕事があると思います。私が、私自身振り返ると、毎日の作業系の仕事ばかりに時間を取られている現状を日々、感じていたからです。

二つ目は、阪神紙器工業の計画としてクレームはゼロですが、現状はゼロではなく、組織としても、同じ様なミスを繰り返してしまっているという現状があるからです。

そして、仕事を「仕組化」する事で、時間が得られる事、ミスがなくなる事というメリットがあるからです。

では、そもそも「仕組化」とは何でしょうか。それは、「誰が、いつ、何度やっても同じ成果が出せるシステム」の事です。

先程、「仕組化」する事で得られるメリットを二つ挙げましたが、もう少し具体的に見ていきます。

先ず、一つ目のメリットの、時間が得られる事です。私の業務で見えていくと、毎日の作業系の仕事の一つに発注業務があります。これは、だいたい流れがありパターンも決まっているものも多いので、これを出来る事から少しずつ仕組化してみました。

具体的には、発注漏れ防止の為に、注意事項を箇条書きしたチェックリストを作り、発注前の確認に使用しています。また、業務効率化の為に、発注頻度の高いB式のシート寸法や使用頻度の高い在庫シートの一覧を作り、発注時の時間短縮の為に使用しています。また、これも業務効率化の為に、発注スチロールの寸法記入済の雛形を作り、使用する事で、記入時間や思考時間の短縮の為に使用しています。これらは将来的には、私自身がずっと発注業務を行うとは限りませんが、横展開していき、誰でも同じ成果が出せる様にしていきます。これも「人に仕事を任せられる」という「仕組化」のメリットの一つです。これは一つの例ですが、この様に作業系の仕事を仕組化する事で得られた時間を、私の場合は、もつと毎日の作業工程を熟考し計画の精度を上げたり、現場の作業効率化の方法や利益改善の事を考えたりなどの思考系の仕事に

充てる事で、本来の私の役割の仕事に時間をもっと割いていこうと思います。

次に、二つ目のメリットの、ミスがなくなる事です。日々現場では、思い込みや記憶違いや物忘れなどで、少なからず大小のミスが起こっています。ミスに気付いた瞬間には当然反省しますが、その反省が終わると日常に逆戻りしてしまう事が現実には多いです。

これは、これくらいの事なら覚えていられるだろうという過信です。つまり、記憶に頼ってしまっている事が大きいそうです。記憶よりも記録。確実にミスを回避する対策を講じておく事、このひと手間が「仕組み」になります。

また、よくある例ですが、ある伝達事項を「伝えた」「伝えていない」で問題になる事があります。これは、「きつと相手に伝わっているだろう」と信じ込んで、念押しの確認を怠った事が原因です。これも、口頭だけでなく文面でも伝えるといった「仕組み」を作れば良い事です。

ただ、人間なので、完璧な予防策があるわけではありません。だから、一回ミスが起きたらその都度原因を考え、反省するだけでなく「仕組み」という形で対策を考える事が大事になります。さらに、それを継続的に続けられるような形まで落とし込む事が大切です。

よって、「仕組み」の最終形は「ミスが起きるのは仕組みがなかった」又は「仕組みに抜けがあったからミスを防げなかった」になります。

また、組織として考えた場合、「ミスをした本人が悪い」

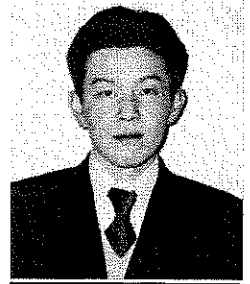
ではなく、「ミスが起こるようになっていく「仕組み」が悪い」となります。なぜなら、大抵の事は過去に同じ様なミスをした人がいるはずで、そのミスを防ぐ「仕組み」が事前に共有され、反映されていけば、ムダに新たな被害者が出る必要がなかったからです。ミスや失敗は改善されれば必ず成長に繋がります。

そこで、具体策として、リスト（表）を作ってみました。このリスト（表）には、社員だけでなく、パートさんも含め、各自、自ら起こしてしまったミスや、現場で直面したトラブル、判断に困った出来事などを、どんどん書き込んでいきます。そして、ミスを防ぐ「仕組み」化が出来たらリスト（表）に○を入れ、その案件は完了となります。

現在、阪神紙器では週一回、社員で打ち合わせを行っています。その時に、このリスト（表）を議題の一つとして挙げ、ミスの再発を防ぐ「仕組み」を全員で考えていき、実践していこうと思っております。

最後になりますが、「いやあ、今日は何も起こらない一日だったなあ。」仕事を終えて、この様に感じた人がいたとしたら、その人はその日成長しなかった可能性があるそうです。うまくいった時も、いかなかった時も原因を考え、次回に活かす。こうした振り返りの「仕組み」を作り、今日話した「仕組み」化を一つのきっかけとして、出来る事から少しずつ増やしていき、自分自身も組織全体も皆で成長していけたら、うれしく思います。





## 月例研修会

第570回

令和三年九月五日

講師

常務取締役  
宮地信隆

### 「前半期を終えて」

今年も新型コロナウイルスの感染拡大が収まらず夏には感染拡大の第五波に見舞われました。そしてそれに加え、半導体の供給不足によるお得意先様での生産調整が実施されました。それにより昨年度下期より回復してきましたが売上高にも影響が出ております。

今年度上期の実績ですが計画に対し未達となりました。ただ、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すことができました。

次に品質ですが、昨年比に比べ少し増加しております。9月末時点で昨年同月の20件に対し22件の不良が発生しました。傾向としては管理面の不良（納入場所間違い、伝票の提出もれなど）が特に多く発生しました。

さて、重点課題についての進捗状況ですが、

#### ① 業務システムの見直し

上期では再度業務の整理を行い、新たなシステムの構想を練りました。下期にはシステムについての見取りを取り、業者と打ち合わせを行う予定にしております。

#### ② 商品ごとの原価分析及び合理化検討

阪神紙器工業で製造を行っている商品を中心に商品ごとの原価分析を行っております。原価分析については、これまでは本社（ダイシン）主導で行ってききましたが、今年度については阪神紙器工業の製造責任者、担当者が自ら行うこととしました。最初はもたついておりましたが、7月以降は原価分析を行う中で作業改善を検討しており大きな進展であると感じております。

#### ③ 工程、検査基準の確認（外注先への巡回確認）

石田次長が中心となり4～6月に外注先への巡回訪問を行い、過去の品質不良の対策確認及び工程、検査の状況を確認しております。7月以降は感染拡大の影響で阪神紙器工業への確認のみとなっております。感染拡大が収まれば外注先への巡回訪問を再開する予定ですが検査基準の確認などできることを実施してまいります。

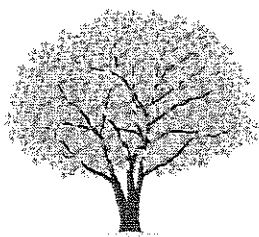
続きまして阪神紙器工業（八尾工場）についてですが今年度の製造高ですが計画通りに推移しております。利益については計画を下回っておりますが先ほど述べました原価分析及びそれに伴う作業改善が下期には成果となって表れると思えます。

次に品質ですが、昨上期より悪化しております。昨年度上期の不良件数3件に対し今年度上期は9件と悪化しております。重大な不良は発生しておりませんが、汚れや破損が増加しております。おそらく運送時によるものと思われませんが各工程検査、出荷検査でのチェック強化をお願いします。

続いて今年度の下期ですが非常に厳しい状況が続く見込みです。半導体やその他海外で生産されている部品の供給不足、遅れによる生産調整が当面続きそうです。

また、新型コロナウイルスについては感染者数が大幅に減ってきており終息を期待しておりますが第6波があるとの報道もありまだ油断できない状況です。しかし、良いニュースもあります。3月に申請していたものづくり補助金が採択され新しいスリッターが10月に導入されます。セット時間が大幅に短縮できる見込みです。阪神紙器工業の生産性及び製造高向上を期待しております。

下期も引き続き同じ重点課題に取り組んでいきますので共に頑張りましょう。最後に新型コロナウイルスの感染者数が減少してきておりますが油断せずに手洗い、消毒を徹底し健康に留意お願いします。





## 月例研修会

第571回

令和三年十月九日

講師  
中小企業診断士

横山 武史

### 「ブランド化のあゆみ」

二〇二一年に、貴社は企業ブランドを高められました。企業ブランドを高めることは、企業の伸長発展の要因となる素晴らしいことです。その報告をしたいと思います。

#### ① 企業ブランド

企業ブランドとは、ブランディングやブランドマネジメントの成果として、企業が現状得ているブランド資産を総括してあらわすものです。また、ブランドとは、ある企業の商品やサービスについて、同じカテゴリーの他企業の商品やサービスと区別するために構築される認知やイメージのことです。商品やサービスなどにより、企業と関わった体験がイメージとして、顧客企業の担当者や社外の関係者等に記憶として蓄積されていきます。その記憶こそがブランドイメージであり、社外の関係者の中に蓄積され、企業の資産となっているもの全体を「企業ブランド」と呼ばれています。貴社は、長年の堅持な経営をされておられ、顧客企業への

誠実な対応をされておりますので、着実に企業ブランドを創られてきました。

長年、養われた企業ブランドに加えられて、二〇二一年に三つの中小企業施策を活用されて、企業ブランド高められました。三つは、「健康経営優良法人の認定」と「連携事業継続力強化計画」と「ものづくり補助金の採択」です。

#### ② 健康経営優良法人の認定

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

健康経営に取り組み優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としています。

本制度では、大規模の企業等を対象とした「大規模法人部門」と、中小規模の企業等を対象とした「中小規模法人部門」の二つの部門により、「健康経営優良法人」を認定しています。

健康経営優良法人二〇二一中小規模法人部門では全国で七九三社の認定ですが、その一社は貴社です。二〇二一年二月に、健康経営に取組み優良な法人として認められています。

### ③ 連携事業継続力強化計画

近年、大規模な自然災害が全国各地で頻発しています。加えて、新型コロナウイルス感染症などの自然災害以外のリスクも顕在化しています。こうした自然災害や感染症拡大の影響は、個々の事業者の経営だけでなく、我が国のサプライチェーン全体にも大きな影響を及ぼすおそれがあります。

こうした社会情勢を踏まえ、中小企業庁は、中小企業の自然災害等に対する事前対策（防災・減災対策）を促進するため、第一九八回通常国会に「中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律（以下、中小企業強靱化法という）」を提出し、国会審議を経て、中小企業強靱化法は二〇一九年五月二十九日に成立し、同年七月十六日より施行。そして、中小企業強靱化法において、防災・減災に取り組む中小企業がその取組内容（事前対策）を計画としてとりまとめ、当該計画を国が認定する制度を創設しました。

ダイシン株式会社と阪神紙器工業株式会社とで、二〇二一年三月に「連携事業継続力強化計画」を認定されました。連携して、防災・減災に取り組む事業者として、ダイシン株式会社と阪神紙器工業株式会社の二社は認められました。

そして、二〇二一年九月二十九日には、中小企業基盤歳暮機構の良好な支援事例ということで、日刊工業新聞にも大きく記載されました。

### ④ ものづくり補助金

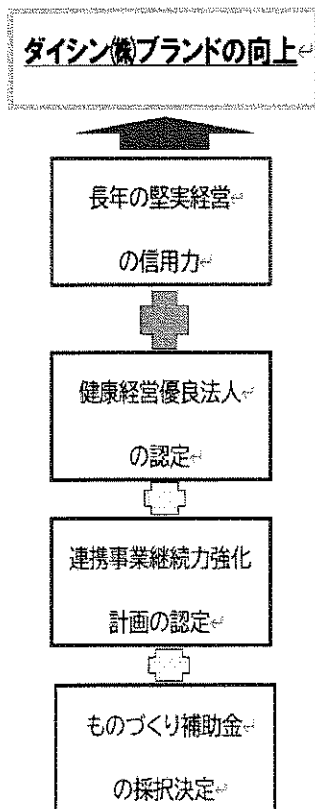
中小企業等による生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資を支援する補助金です。正式名称は「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」といいます。

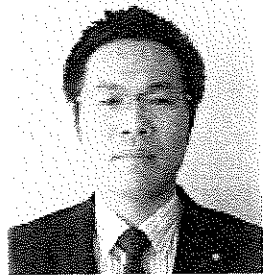
阪神紙器工業株式会社の新しい断裁機の設備導入に際して、ものづくり補助金を申請し採択されました。二〇二一年五月交付決定をうけて、新しい断裁機の導入価格の三分の二の補助金を受け取る予定となりました。

### ⑤ まとめ

貴社は、国・中小企業庁から、「健康経営に取り組む優良な法人」と「防災・減災に取り組む連携事業継続力強化計画を作成された法人」と「断裁機の設備投資に対して補助金を支給するのに相応しい法人」として認められました。

このことは、貴社のブランド化が進展したこととなります。貴社のブランド力が高まったメリットを享受するのは、これからになります。ダイシン㈱の企業ブランドを高まったことで、二〇二二年からの企業業績の伸長発展にもつながることと考えます。高まった企業ブランド力を積極的にアピールされて、貴社がますます発展されるのを大いに期待いたします。





## 月例研修会

第572回

令和三年十一月六日

講師

販売次長

石田哲也

### 「ウルトラマラソンを走り終えて」

元々二年前にこのテーマを設定しました。それは四〇歳までに一〇〇キロマラソンを完走したいと思っていたからです。

さて、今年は走ることが出来たのか？走り終えたら何か感じることがあるのか？など、果たしてどうなるのか！  
を自分の備忘録として少しお話したいと思います。

昨年、一昨年とエントリーを考えていた四万十川ウルトラマラソンですが、二年連続で中止となりました。この状況でどうするかを考えたときに1人で一〇〇キロ走るしかないと考えました。目標設定時間は十四時間（前半六時間 後半八時間）  
大阪を発する事を考えたときに北には北摂の山、東には生駒山があり高低差があると走るには条件が悪いので次の三つの選択肢から考えました。

① 自宅近くの長居公園周回

一周が約2.8キロを二六週走るのは地獄の他に例えよう無し。

② 西へ走る

大阪く姫路まで約一〇〇キロ走か、須磨まで五〇キロ走の折り返し。

③ 南へ走る

大阪く淡輪まで五〇キロ走の折り返し。

チャレンジは一〇月一七日の日曜日に行いました。三時四七分に自宅を出発です。帰りの予定時間は夕方六時の予定。

当日の天気は雨のち晴れで、最高気温は二〇度に届かない予報。雨雲レーダーを前日に確認して北西から南東へ雨雲が抜けていく予報になっていましたので、雨が早く上がるだろう西の方角、須磨に向けて走り出しました。

今回のチャレンジに向けて特別な事と言えば五〇キロのロング走を二回実施したり、約二ヶ月間禁酒をしました。

自宅を出て北へ向かい、国道二号線沿いをひたすら西へ進みます。走り出しから小雨、時折ザーツと降る最悪のコンディションで内心は止めといたら良かったと思いつつながらようやく雨が止んだのは、開始から約四時間、二五キロ先の芦屋付近でした。芦屋以降は降ったり止んだり、時折太陽が出る陽気でした。

前半雨の中走っていたこともあり、三ノ宮三八キロについた頃に足に豆が出来てしまいます。応急処置をして、走るにはこの時は問題ありませんでした。出発から五時間四〇分経過しています。

五〇キロ折り返しの須磨までアップダウンのある道を進んで行きますが、信号待ちがありペースに乗ることが出来ずこの時から歩くことが多くなります。折り返しの須磨に着いたのは頃にはスタートから七時間四〇分経過していました。予定より一時間四〇分遅れています。残り半分の五〇キロ、同じ道を帰るか、違う道で帰るか悩みます。前半はアップダウンが正直きつかったので違う道を選んだのですが、これが間違いでした。

帰りは海側の国道を進んだのですが、行けども、行けどもお店がなく補給ができない状況がしばらく続いてしまい、低血糖でゾンビ状態いわゆるハンガーノックです。ようやく見つけたコンビニでは自然にシュークリームとエクレアを手を取っていました。やはり体が欲していたようです。また、前半に出来た豆が酷くなつてしまい、歩くのも厳しい状況。右足小指全体が水ぶくれになつている状態。六四キロ地点でようやく見つけたたこ焼き屋さん

で補給、爪楊枝で豆を潰して応急処置。そしてゆっくりと歩き出しましたが、そんな状態でこの先三〇キロ以上も地獄の中を進む気力は私には無く、見えてきたのは阪神電車「魚崎駅」。乗らないうという選択肢は一ミリも無く…。

走行距離 69.3キロ

走行（歩行）時間 11.42.45

でチャレンジを諦めました。因みに歩数は94,954歩でした。

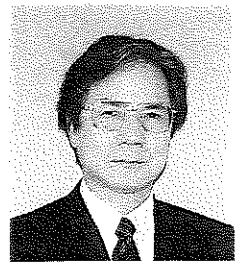
今回チャレンジして思った事として

- ・ トレーニング、走力不足
- ・ 補給食のタイミング、量についての経験不足↓実際にやってみると中盤頭が回らずパニックになる。
- ・ コース選択↓公道は信号待ち、回り道等がある、特に駅ターミナル付近は迷路。

次回リベンジするとしたら長居公園周回コースをマイペースで走りたいです。

今回は残念ながら完走失敗となりました。終わった事をやり直すことは出来ませんが、見直す事はできるので今回の経験を次に繋げて行きたいです。これは仕事にも通じるかと思えます。

これからも常に挑戦していく気持ちをもち続けたいと思えました。



## 月例研修会

第573回

令和三年十二月四日

講師 岡西労務管理センター

代表 岡西豊博

### 安全管理研修

## 「安全の原因は基から」

産業災害や交通事故がなぜ起きるのか、それは人と人、人と物体とが接触した結果、ケガをし、時には命を脅かすことにもなります。

これを回避するには、人と物体の面からの対策が必要なのだとお分かりいただけるでしょう。

人の面においてはうっかりしたり、間違ったり、或いは横着する等の人的要因、即ちヒューマンエラーといわれる人間の特性から起きる原因が安全対策上大きな問題となります。一方、物の面とは各種の機械や設備或いは環境など指しますが、近年の急速な技術革新は、生産方式や建設工法などを大幅に改革して機械化を

進め機械設備も改善し品質や生産の向上に大きな成果を収め労働災害の減少に貢献したのでした。

しかしその反面トンネル工法や橋脚の設置など、日本が先駆的役割を牽引している中で、機械設備の複雑化、高速化、大型化などにより、潜在的な危険性は著しく増大し、一つ間違えば大きな災害を引き起こす要因となっています。

さて、これらの根源を見据えて安全を見てまいりましょう。

全国各地には色々な珍しい迎春行事があります。

古都京都では祇園、八坂神社の「おけら参り」というのが有名です。

これはキク科の薬草おけらを燃やした御神火を青竹で作った火繩に移し取り、この火種で元旦の祝い雑煮を作れば、その年は無病息災で過ごせるとの信仰に基づいた伝統的な行事で、毎年多くの参詣者が集まっています。

風物詩となりましたがこのおけら参りの人達は御神火の火を消さない様、電車やバス等の交通機関の社内でもたえず火縄をクルクル回して持ち帰る為、他の乗客から迷惑がられていた様でした。

しかし昔ながらの神事だけに、おけら火の車内持ち込みは禁止されず、毎年黙認の形で続けられていたのです。

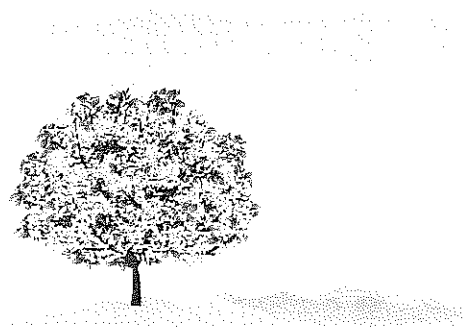
ところが一九八七年一月ロンドン地下鉄のターミナル、ロングズクロス駅でタバコの火から火災が発生、木製のエスカレーターが燃えて死者三十名、ケガ人二十一名を出す大きな災害となりました。以後ロンドンの地下鉄の駅構内は全面的に禁煙とし、タバコを追放してしまいました。

我が国でも一九八三年八月、名古屋市の地下鉄火災で消防士十二人が殉職する等、鉄道、バスなどに対する火への関心は高まっていたのです。

このような状況から、八坂神社の西を走る京阪電鉄は、三条から七条間にスプリンクラーを設置し、不燃性資材を使うなど、最新設備によって地下化したのを機会に、一九八八年の迎春行事からは、おけら火の車内持ち込みを禁止する措置を取るようになりました。

管理する者も作業を行う者も「根源は一日頃の気づきにより改善は常に求め続けなければなりません。

安全対策も同様です、危ないことを放置したままの状況は「労多くして巧なし」の結果を招くこととなります。手間を惜しまない作業環境意識を持って欲しいと願っています。





# 月例研修会一覽表

\* 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	紙及び紙バルブ	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 1)	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	S57.8	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	続孫子の兵法	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	災いをもたらすもの	* 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	3S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	TQC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 西産重良兵衛
108	S58.4	TQC総合の品質管理	* 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 西産重良兵衛
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	* 太陽紙業副社長 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	ランチエスターの法則	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	* 橋本購買部長 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	惑心講座	* 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	* 三菱電機社委会 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	日本の言葉をお大切に	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	読み書きソコバン	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	平成下況に生き抜く	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	日々は新	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 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 武山幸雄	166	S63.2	交渉力	専務取締役 石田一二三
232	H5.8	私望とは?	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	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	仕事への取り組み方	* 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	少量短納期へ取り組み	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	* 衛生管理課長 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	気づけり	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

# 月例研修会一覽表

(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	* シーエス副部長 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	* 松下精工マネージャー 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	* 小次郎部下精工部長 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も	* 三菱製造管理部 松下満
342	H14.10	下期に向かって	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	* 大陽紙業 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	* 東住吉警察署部 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	* マルコトレーディング 椋本安廣	286	H10.2	ISO9000S	* 三菱品証部長 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	* 春日井アコダック社 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	経営基礎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 梶島和幸
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	自己実現	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	* シーエス副部長 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て	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	入望力	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	* グイバック常務 蟹江脩	313	H12.5	製造販売関係法規	* 松下精工マネージャー 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	たくやる・必ざり抜く確かな実行	代表取締役会長 石田清和喜	316	H12.8	営業の役目	* チョダコンテナー 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て	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「まさかどやばり」	* 岡西労務代表 岡西豊博

# 月例研修会一覧表

(敬称略)

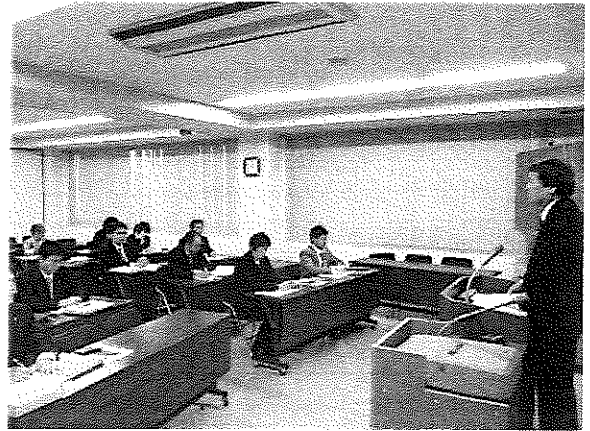
回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
451	H23.10	国内景気の現状と今後	* 帝国データバンク 長尾 隆 宏	386	H18.6	マーケティング入門	販売部長 宮地 信 隆
452	H23.11	目的を持って行動	総務部部長 鈴木 一 郎	387	H18.7	「すぐやる」と仕事はうまくいく	開発業務部長 大 林 敏 樹
453	H23.12	安全管理「停電しても」	* 関西労務代表 岡西 豊 博	388	H18.8	購買部門からみた魅力ある取引先とは*	和差テクニカ課長 吉 田 秋 孝
454	H24.1	自己実現と業績成果	代表取締役会長 石田 清 和 喜	389	H18.9	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	* 関西労務代表 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	総務部部長 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)	* Niconコンサルティング 世 古 誠
464	H24.11	運営業務推進細則	総務部部長 鈴木 一 郎	399	H19.7	発想改革による業務改善	* 三菱川資材部長 竹 下 幸 雄
465	H24.12	職場のメンタルヘルスを考える*	関西労務代表 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	スリムで数速な挑戦	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	* 関西労務代表 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)	総務部部長 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*	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)	総務部部長 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	* 関西労務代表 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	* パナソニックエコソリューションズ 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-	* 関西労務代表 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)	総務部部長 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	* 三菱川資材部長 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	総務部部長 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	* 関西労務代表 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(株)春日井 清 水 正 幸
491	H27.2	ISOについて	* クラフトワーク(株) 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	新事業年度に向かって	代表取締役社長 石田 秀 雄	428	H21.12	安全管理	関西労務代表 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	総務部部長 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	* 関西労務代表 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	関西労務代表 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	部ごとに働きやすい職場にするのがこの会社を育てる*	* パナソニックエコソリューションズ 木 原 一 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	* 関西労務代表 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

(敬称略)

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
517	H29.4	新事業年度へ向かって	代表取締役社長 石田 秀雄
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
519	H29.6	売上シェアUPの為に	販売部 課長 石田 哲也
520	H29.7	目的と目標を明確に	総務部 課長 碧山 純子
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	* 株式会社 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

## 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	年度
アシンク・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		
新社名で躍進	一致協力 大きな前進	全員参加で 大きな飛躍	つねに積極的 に増進	つねに改善 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				行動指針	年度
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					
品質納期みんな 安全作業みんな で躍進	技術アップで品質 向上 創意工夫で商品 開発	成果で示そう計画 達成 基本で示そう安全 作業	開発努力で販売 増進 みんなで作ろう T・Q・C	熱意と誠意で業績 向上 点検は安全作業の 第一歩	品質納期はみんな の氏名 レベラアップは みんなの業務 安全作業はみんな の努力	研究開発業績 アップ 工夫一つで能率 向上 みんなで作ろう 安全基準	技術と工夫で計画 実行 基本とマナーで 事故防止	品質納期業績 成果のパロメータ 安全は基本がもたら すパロメータ	みんなで作ろう 計画実行 みんなの注意で 事故防止			作業標語	毎年全社員より募った標語です
伊佐若 藤原正 和容美 生司	小旗神 原直秀 浩子	梅長堀 原昭三 三三	北神花 深原宗 清美子	小中石 原順秀 政信	石緒堀 田勝正 直直	金高植 島よし 江司	堀中村 川多 剛順一 郎一子	山旗梅 下野原 和秀三 章三	北那石 口須田 清和秀 一夫雄				
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	年度
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 一	向上する心で 創造経営	豊かな感性、 鋭敏な行動		
体制の確立	5W2Hで資質の 向上	5W2Hでミス・ ロス・ゼロ	対プルラス思考で 対応力アップへ	品質保証で 計画達成	企画提案で シェアアップ	開発技術で シェアアップ	開発技術で 業績向上	効率アップで 計画達成	常に開発 増進	こころ新たに 計画達成	使命と責任を 果たそう	行動指針	年度
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		
安全は基本作業の つみかさね 信頼は納期厳守と 品質保証	安全は一人ひとりの 心から 基本を身に付け 計画達成	アイデアとチャレンジ で計画達成 安全は正しい手順と 姿勢から	プロ意識で計画 達成 品質納期は製販 一体	準備とやる気で 計画実行 正しい作業で 安全第一	今年こそ目指そう 計画達成 期をあいきつ 明るい職場 基本を守り 自己啓発	英知でめざそう 販売増進 みんなで作ろう 高品質	信頼は品質納期 の証から 改善努力で まず基本	創造と熱意で 確かな仕事 品質・納期は まず基本	小さなミスでも 報、連、相 いつも明るく 安全作業	行動で示そう 使命と実践 こころ新たに 成果あり	即実行、報告 連絡相談 安全作業で 明るい職場 積極姿勢で 計画達成	作業標語	毎年全社員より募った標語です
清津春 水本直 真直啓 理裕作	森向谷 井政一 睦二	前伊池 花藤上 吉慶典 二子	松大宮 本井地 匡良隆 美隆	工業浅 藤原沼 節久美 拓子	星伊栗 野原和 美久	園北中 口順一 景二	西堀植 村剛啓 為剛啓 雄司	工吉鈴 藤見木 節意志 一郎	梅宮沖 井健一 清美一	浦松神 山本原 とまり 浩一	森末林 谷永典 美恵子 子工		

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'	基本指針	
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	挑戦	ハイスピードへの挑戦	ハイスピードへの挑戦	改革で収益アップ	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、実績を上げて計画達成 品質は事前準備と自己責任 あわせて必ず安全確認	計画を守って果たすみんなの責任 品質は私が守り、守らせる 慣れ注意！基本に戻って安全確認	まず実行、知恵と工夫で計画達成 品質は一人ひとりの心から 安全は確認、検査の繰り返し	思うより行動起こして計画達成 安全は基本作業の積み重ね 自己研鑽で品質保証	力量アップ、効率アップで計画達成 この製品、作る私が保証する	日頃からみんなで作ろう良い製品 安全は一人ひとりが責任者	身につけよう誰にも負けない実行力 顧客満足、まず品質から 安全は一人ひとりの心がけ	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 育てよう異常に気づく目と心 一度、この目この手で安全確認	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 品質は知恵と工夫で管理しよう 全員の知恵と工夫で計画達成	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
小島伊藤 山藤進 正純之	鎌田伊藤 田藤進 恵哲一	吉越中山 越忠三 章三	上野山 葉崎忠 美森平 美夜夜	藤原石田 美哲也 美夜夜	植野宮 野真由美 昌夫	上野大 葉東敏 美夜夜	新留春 留敏啓 樹三樹	阪宮大 東地良 信隆	小岸宮 山本信 正直隆	阪大小 東林正 敏之樹	山宮大 川井信 良隆		
R4	R3	R2	H31	H29	H28	H27	H26	H25	H24	年度			
22'	21'	20'	19'	18'	17'	16'	15'	14'	13'	12'	基本指針		
革新への挑戦	基本に添って新たな挑戦	更なる挑戦に向けて	大切だ	大切だ	変化に対応	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	会長 石田清和喜	基本指針	
4S+1Sで仕事の向上	魚の目、虫の目、鳥の目で計画達成	報連相の充実で計画達成	5W2Hで計画達成	P D C AサイクルII	P D C Aサイクル	鳥の目、虫の目、魚の目で仕事力の向上	基本力、説得力、交渉力の向上②	基本力、説得力、交渉力の向上	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	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		
アイデアと気配りで計画達成 品質を守って堅実経営	収入を見据えて計画達成 油断せず、意識はいつも安全を 信頼はクレームゼロで一歩ずつ	全員のスキルを上げて計画達成 意識する基本作業と安全確認 品質は正しい手順の積み重ね	全員の力を合わせて計画達成 確かでもできる事から効率化 慣れた頃こそ要注意 事故は未然に防 ぐもの	油断せず 基本を守って 安全作業 品質保証で顧客満足 必ず達成 計画は自己実現で必達を	油断せず 何度も確認 安全作業 手順を守って品質保証 経営意識で計画達成	細則を理解し、実行 計画達成 品質は事前準備でミスロスゼロ 慣れと油断が事故の元 基本に戻って安全作業	計画達成！いつも心に改善意識 油断せず安全確認確実に！ 品質は信頼される第一歩	細則を理解と実施で計画達成 クレームゼロ、続けて高まる企業価値 忘れるな、基本作業と安全確認	思いついたら即実行、知恵と工夫で計画達成 品質は正しい手順の積み重ねを呼ぶ 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 クレームゼロ！誇りをかけて良品出荷 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	
松田宮地 北村信隆 志津子	伊藤落 合八津 正之男	北村吉 越忠三 章三	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男	石田小 山正之 男		



# ●令和4年度(62期)運営基本態度●

## 基本指針

「革新への挑戦」  
代表取締役会長 石田清和喜

## 行動指針

「4S+1Sで仕事の向上」  
代表取締役社長 石田秀雄

## 令和4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

「アイデアと気配りで計画達成」  
常務取締役 宮地信隆

「気を抜かず 慣れた作業も再確認」  
総務部 北村志津子

「品質守って堅実経営」  
八尾事業部 松田 薫

## 環境標語

「電気より 知恵を使って快適に」  
総務部 成富隆夫

## 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。日頃から深刺とした元気な顔、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「深刺とした元気な顔」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ころで肩をなであい、

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、受注に忠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せん。

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)は昭和三十七年五月に設立されました。ちなみに関係会社石田商事(株)も昭和三十四年五月、阪神紙器も昭和四五年五月です。

丁度三五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・ドゥ・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・ドゥ・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ます。「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ます。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。

### ■一月度朝礼 「品質へいつも管理の目と心」

一月の強化目標は「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つて

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。従って私どもボックスメーカーは受注産業ですから、採算ベースを覗みながら、一層「材料手配」から「出荷」までの受発注簿、作業工程をしっかりと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にお願い致します。それが本当の整理整頓、心の整頓なのです。

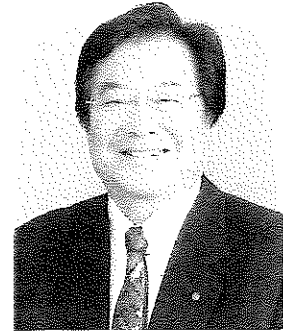


## 社是 幸せ

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 (ストレンクス) ⇒ 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 ○3 部会 推 進 (作業効率部会) (利益改善部会) (販売開発部会)	○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	会 長 石田清和喜	革 新 へ の 挑 戦	1 月度	宮地常務	販売責任者として 4S+1S で仕事の向上
2 月度	常 務 石田正樹	「生き方」人間として一番大切な事	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	吉越課長	製造責任者 "
4 月度	社 長 石田秀雄	新事業年度に向かって	4 月度	碧山部長	総務責任者 "
5 月度	外部講師		5 月度	石田次長	販売次長 "
6 月度	次 長 石田哲也	顧客価値を上げるためには、	6 月度	伊藤主任	事業部主任 "
7 月度	部 長 碧山純子	多 様 な 働 き 方	7 月度	落合係長	製造係長 "
8 月度	常 務 石田正樹	春日井事業部の現状と対策	8 月度	小山係長	総務係長 "
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	課 長 吉越 康	出来ていない仕事のルール	10 月度	成富担当	総務担当 "
11 月	次 長 石田哲也	ウルトラマラソンを走り終えて②	11 月度	宮地常務	販売・統括 "
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 <a href="http://daishin-co.com/">http://daishin-co.com/</a>
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 (普通預金 NO.868414) 三菱UFJ銀行 阿倍野橋西支店 (普通預金 NO.67194)
営 業 品 目	段ボール箱製造・販売及び包装資材全般取扱
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、大阪南方働基連協

● 主要御得意先(順不同)

三菱電機株式会社 (京都製作所)	三菱電機ドレーティング株式会社	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)	三菱電機コンスタイクス株式会社	(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
(ロケーション制御製作所)	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システムズ株式会社	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)	パナソニック株式会社CNS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	日本紙工業株式会社	株式会社ヤマガタグラフィア
レンゴー株式会社 (新名古屋工場)	大阪岡本紙工株式会社	株式会社アイブラネット
(福井工場)	一村産業株式会社	大阪印刷インキ製造株式会社
(新京都事業所)	岩谷マテリアル株式会社	相互製版株式会社
(三田工場)	東神物産株式会社	株式会社興啓社
ザ・パック株式会社	もりや産業株式会社	優水化成工業株式会社
多治見ダイナパック株式会社	株式会社名古屋モールド	サカタインクス株式会社
日本紙器株式会社	旭洋紙バルブ株式会社	石田商事株式会社
榎谷包装産業株式会社	株式会社アイチパック	阪神紙器工業株式会社
	アンビック株式会社	その他20社

## ● 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㈱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㈱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㈱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㈱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㈱(社長石田清和喜)を設立。椿本チエイン㈱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動。
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㈱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。阪急共業物産㈱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㈱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。 ㈱石田商店より石田商事㈱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㈱大東工場より八尾移転及びダイシンバック㈱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(東庄吉税務署)。
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、営業力アップの為に人材育成及び補強。
H22年 (2010年)	50		4,500万	事業仕訳の導入で効率アップ。
H23年 (2011年)	51		4,500万	
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。
H25年 (2013年)	53		4500万	
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
R2年 (2020年)	60		4500万	現場効率アップと営業利益改善推進
R3年 (2021年)	61		4500万	生産性向上に向けた設備の改良

# 総務だより

## 受賞のよろこび

### 優良従業員表彰

令和3年11月5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  
常務取締役 宮地 信隆

令和3年11月16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 成富 隆夫

令和3年11月29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  
販売部次長 石田 哲也



後列左より 石田次長、宮地常務、成富担当  
前列左より 石田会長、石田社長




## 2021 社内表彰

TQC提案改善事例報告 **努力賞**  
「向き間違い再発防止案」  
アイデア提案 **優秀賞**  
「ナビカバー形状提案」


八尾事業部 松田 薫

販売部次長 石田 哲也


## 活動報告

 2021年3月4日  
健康経営優良法人に認定されました。




 2021年3月11日  
連携事業継続力強化計画 認定  
(ダイシン(株)・阪神紙器工業(株))



 2021年3月31日 ものづくり補助金 採択(阪神紙器工業株式会社)  
断裁機をリニューアルしました



導入設備 エアロックスリッターミニ MTAS-6R

 2021年9月6日 パナソニック(株)様【ECO・VC活動】応募事例登録  
テーマ:梱包ケース合理化取組 (登録番号 2021LS(PES\_P エコシステムズ)-167)





テーマ:「未来を彩る」持続可能な企業経営を支援

### Case 3 ダイシン

## サプライチェーン継続へ同業他社と連携

ダイシン(大阪市東住吉区、石田秀雄社長)は、自社で製造する発泡スチロールや他社から仕入れる発泡素材などを組み合わせた梱包資材事業を展開している。石田社長は「注文電気工業様や三菱電機様、パナソニック様など大手企業と直接取引していることが特徴」と胸を張る。強固な財務体質など堅実経営で信用力を高めることに力を入れた。石田社長は「梱包資材は短期間で供給する必要があるため、事業を拡大してきたことが強みとなっている。大手が手を出したくない小ロットであっても顧客の製品や要望に応じた梱包資材を提供し続けてきた姿勢が評価されている。連携事業継続力強化計画を申請したきっかけは、主力の八尾工場(大阪府八尾市)で使用する断裁機の更新を計画したことだった。設備更新にあたり経済産業省の「もくろみ」への補助金を得るための「同計画の認定が加算項目となっていたため」。

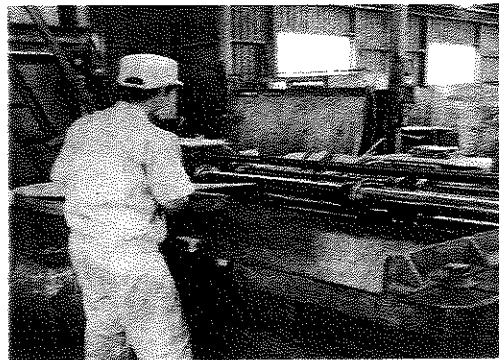
申請準備段階で中小機構近畿本部から専門家に通のサポートを受けた。同社の2020年1月の売上は約1億5千万円、24年に1億5千万円の認定を取得しており、必要項目のデータ把握、管理作業を進めていた。このため中小機構にも「ダイシンでは、自社で蓄積してきたデータに頼るのではなく、あらかじめ確認できたという効果もあった」と、山根子取締役総務部長(兼)の。その結果、申請開始からわずか2日弱で認定された。認定後、同業他社と相互に生産をバックアップする体制も敷いている。

認定企業となった結果、申請時に狙っていた断裁機更新の補助金を受けられることが決まった。納入先の各企業から自社の各拠点間の連携を主眼に置いている。一方、納入先の大企業からも求められるのはサプライチェーンの継続という視点に立つ必要がある。要請に応じて、自社のBOP体制を整える一方、自社で梱包資材を出荷できない事態が生じた場合、互に生産をバックアップする体制も敷いている。

石田社長は「O取得時を機に「当初は十分理解できなかった取引

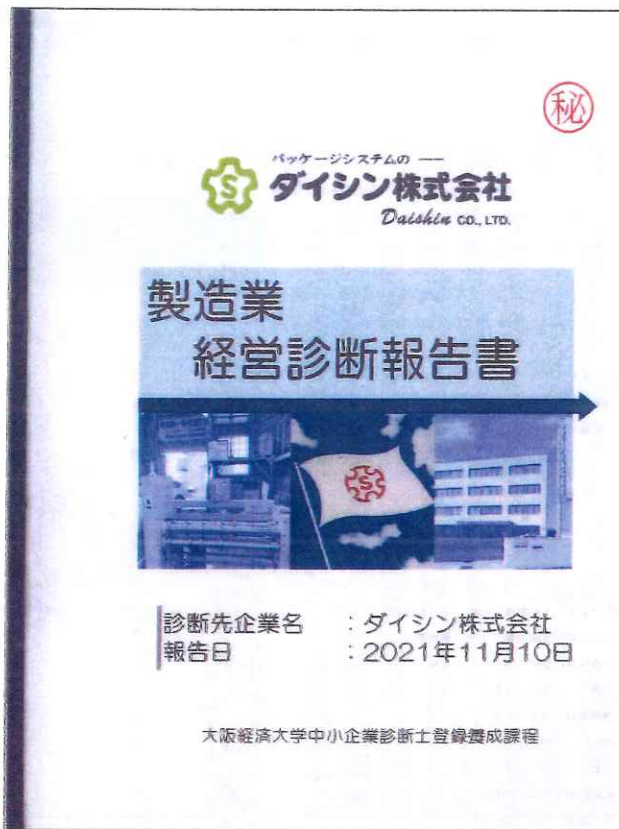
組みの意味が、今になり会社自身になっていくことが実感できる」と、中機近畿本部による継続的取り組みをききに強化している。

注管理のイメージを醸成する。サプライチェーンを継続するため、中小機構近畿本部による継続的取り組みをききに強化している。



断裁機更新が計画申請のきっかけ

📌 2021年11月学校法人 大阪経済大学 中小企業診断士登録養成課程の企業診断実習を受入実施しました。



📌 4日間の実習で、100ページに及ぶ経営診断報告書をいただきました。ご担当講師の先生、実習生の皆様、お疲れさまでした！



# 令和 4 年度 (2022) 休日予定表

		日	月	火	水	木	金	土			日	月	火	水	木	金	土
1	7							①								1	2
		②	③	④	5	6	7	8	③	4	5	6	7	8	9		
		⑨	⑩	11	12	13	14	15	⑩	11	12	13	14	15	16		
		⑬	17	18	19	20	21	22	⑬	⑭	19	20	21	22	23		
		⑮	24	25	26	27	28	29	⑮	24	25	26	27	28	29	30	
		⑳	31						⑳	31							
2	8			1	2	3	4	5			1	2	3	4	5	6	
		⑥	7	8	9	⑩	⑪	12	⑦	8	9	⑩	⑪	12	13		
		⑬	14	15	16	17	18	19	⑬	14	15	16	17	18	19	20	
		⑰	21	22	⑳	24	25	26	⑰	22	23	24	25	26	27		
		⑳	28						⑳	29	30	31					
3	9			1	2	3	4	5						1	2	3	
		⑥	7	8	9	⑩	⑪	12	④	5	6	7	8	9	10		
		⑬	14	15	16	17	18	19	⑪	12	13	14	15	16	17		
		⑰	⑳	21	22	23	24	25	26	⑱	⑳	21	22	23	24		
		⑳	28	29	30	31				⑳	26	27	28	29	30		
4	10						1	2								1	
		③	4	5	6	7	8	9	②	3	4	5	6	7	8		
		⑩	11	12	13	14	15	16	⑨	⑩	11	12	13	14	15		
		⑬	18	19	20	21	22	23	⑬	17	18	19	20	21	22		
		⑰	24	25	26	27	28	29	30	⑰	24	25	26	27	28	29	
5	11																
		①	②	③	④	⑤	6	7				1	2	③	4	5	
		⑧	9	⑩	11	12	13	14	⑥	7	8	9	⑩	11	12		
		⑮	16	17	18	19	20	21	⑬	14	15	16	17	18	19		
		⑰	22	23	24	25	26	27	28	⑰	21	22	⑳	24	25	26	
6	12				1	2	3	4							1	2	3
		⑤	6	7	8	9	⑩	11	④	5	6	7	8	9	10		
		⑮	13	14	15	16	17	18	⑪	12	13	14	15	16	17		
		⑰	20	21	22	23	24	25	⑱	19	20	21	22	23	24		
		⑳	27	28	29	30				⑳	26	27	28	29	30	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 月 1 日	憲 法 記 念 日	5 月 3 日	秋 分 の 日	9 月 23 日
成 人 の 日	1 月 10 日	み ど り の 日	5 月 4 日	ス ポ ー ツ の 日	10 月 10 日
建 国 記 念 日	2 月 11 日	こ ど も の 日	5 月 5 日	文 化 の 日	11 月 3 日
天 皇 誕 生 日	2 月 23 日	海 の 日	7 月 18 日	勤 労 感 謝 の 日	11 月 23 日
春 分 の 日	3 月 20 日	山 の 日	8 月 11 日		
昭 和 の 日	4 月 29 日	歌 老 の 日	9 月 19 日		

## 編 集 後 記

昨年は、少しずつ日常を取り戻す一年になったかと思います。映画鑑賞や、習い事など単独行動は感染対策をしながら活動し、日常のありがたみを実感しました。  
 今年は、皆さんと飲みにケーション(古い?)、更に活力を見出す一年にしたいです。  
 ダイシンGは感染防止に取り組み、お取引先様のお役に立つよう頑張ります!  
 ご一読下さいましてありがとうございました。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4年1月8日  
 発行者 ダイシン株式会社  
 発行責任者 石田秀雄