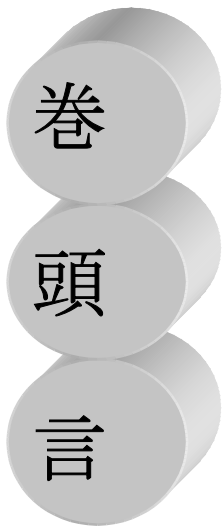


だいしん
第47号
目次

	PAGE
TOP MESSAGE	
● 巻頭言 代表取締役社長 石田 秀雄	1
月例研修会 (R.7年1月・R.6年2月～R.6年12月)	
● R7年1月 持続可能な健康経営 石田 秀雄	2
● R6年2月 気が利く人、気が利かない人の習慣 石田 正樹	4
● R6年3月 今期の反省と来期の抱負 宮地 信隆	6
● R6年4月 伝える 石田 哲也	8
● R6年5月 健康経営の取り組み 碧山 純子	10
● R6年6月 常識は変わるもの 小山 正之	12
● R6年7月 改善のヒント 吉越 康	14
● R6年8月 語彙力について 石田 正樹	16
● R6年9月 2024年度 前半期を終えて 宮地 信隆	18
● R6年10月 課長への10の提言 大嶋 秀樹	20
● R6年11月 戦略 石田 哲也	22
● R6年12月 今一度・ヒューマンエラーを考える 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7年度(第65期)運営基本態度	34
■ わが社の月例強化目標朝礼集	35
■ 経営理念	39
■ 令和7年度研修会発表予定表	40
■ 会社概要	41
■ 会社の沿革	42
■ 総務だより	44
■ 令和7年度休日予定表・編集後記	48



— 持続可能な健康経営 —

代表取締役社長

石田 秀雄

三年を過ぎ、昭和七年に設立し、今年で六
わが社は昭和三十七年に設立し、今年で六
乗り越え、昭和七年に設立し、今年で六
始め、社員とそれをご家族にお引越
と、日々感謝申し上げてまいります。先
振りの返り、壊れ、新型のコロナウィ
ブルの停滞、壊れ、新型のコロナウィ
期もござい、また、品質は、鋭い
経営の理念は、守り、また、品質は、
針を納期厳守のすべてを共に精鋭
義難局を乗越え、参り、精鋭
な難局を乗越え、参り、精鋭
伸報の大切は、役員が越え、参り、精
す伸報の大切は、役員が越え、参り、
発行の大切は、役員が越え、参り、

例年研修会も六月十九日の開催となり、
昭和四年九月、今日まで開催するがら
度も休会せず、大阪・関西万博が
きまは、大阪・関西万博が開催され、
日本からは、大阪・関西万博が開催
西から盛り返す。昭和五十年、大阪
私の新年、新しいこと、昭和五十年、
日記を比較します。設備や価値観な
変化を感じます。設備や価値観など、
事業が継続、その家族の健康も必要
まは、社員、その家族の健康も必要
に、社員、その家族の健康も必要、
に従い、今年掲げます。今後、持
能な健康経営を掲げます。今後、持
様の健康経営を掲げます。今後、持
ます。



年頭研修会

第609回

令和七年一月一日

講師

代表取締役社長
石田秀雄

「持続可能な健康経営」

昨年を振り返りますと、パリオリンピックの活躍など、大リーグの日本人選手が活躍、気持ちが高揚する出来事が多々ありました。メダル獲得、MVP受賞の選手談話には、華々しい功績までの日々の目標や目的、その為の計画など真面目に取り組み様子には学ぶ事も多くあります。経済情勢を見ますと世界情勢の影響、国内の政治情勢、いずれも通し不透明でありました。企業経営にとっ

ては、良いとは言えない環境の中、社員一人一人が自己研鑽を重ね、チームを活かした事業活動に取り組み

んでいた大量生産、大量消費から資源の循環へシフトしております。私もどの再利用資源を扱う業界です。その時々のお客様のニーズに合わせた梱包設計をご提案して参りました。今後は更にお環境に配慮したお客様のご要望にもお応えしていく所存です。深刻化ですが、わが社に、人材不足が大きな課題です。採用活動に注力することをお勧めです。採用活動に注力する点をお勧めです。採用活動に注力する点をお勧めです。採用活動に注力する点をお勧めです。

社員の健康や働き甲斐が企業経営

の原点となると考え、本年度の基本指
針は「持続可能な健康経営」とさせて
いたいただきました。

● 格言一〇か条から学ぶ

真剣だと知恵が出る
中途半端だと愚痴が出る
いい加減だと言いつけばかり

本気でやるから大抵のことはできる
本気でやるから何でも面白い
本気でしているから誰かが助けてく
れる

実力の差は努力の差
実績の差は責任感の差
人格の差は苦勞の差
判断力の差は情報の差

参照 (株)マーブルイノベーション 代表 松尾久美子

右記の格言には、感銘を受けました。
わが社の社員も各人が切磋琢磨して
日々を奮闘している姿を見てみると、
歩みを止めず研鑽を重ねて欲しいと、

願うばかりです。今年で創業六三年目を迎
え、ダイシングループの社員皆さんに
は、ダイシングループの社員皆さんに
期待を込めて、業績貢献を期待しますが、
ダイシングループの社員になつて良
かつたと思つていただく会社づくりに
のたぐひに、これからのアイデアを発信
していただく。健康に気を付けて元気に頑張
り今年も健康に気を付けて元気に頑張
りましょう！



月例研修会

第598回

令和六年二月十日

講師

石田正樹
取締役

「気がきく人、

気がきかない人の習慣」

「相手との距離感がなかなか縮まらない」
「気がきかない、とよく言われてしまう」
「気を遣っているつもりが相手を不快にする」
「気持ちが悪く伝わらず誤解や勘違いをされる」
みなさんはコミュニケーションにおいてこのような悩みを抱えていませんか？色んな方法を学んで試した物の、うまく行かず何となく諦めてしまっている方も居ると思います。これからコミュニケーションをテーマに人付き合いを円滑にするヒントをお伝えし人間関係の改善や職場活性化のお役に

立てればと思います。私も新入社員の頃は人間関係に悩みが絶えませんでした。相手を気遣ったつもりで言った事が返って相手を怒らせたり、気を遣おうとするあまり言いたい事が全く言えなくなったり、と行った事がしょっちゅうありました。そんな私に最初に気遣いのヒントをくれたのはテレビドラマの俳優さんやニュースキャスターの方々です。お互いに相手を気遣いながらも、みなさん堂々としていてしっかりと言葉を発し自分の思いや意見をきちんと表現しています。気遣いは目に見える物ではありませんが、言葉や態度や考え方などの細部に宿ります。ほんの小さな表現の違いが相手との関係性だけではなく全体の雰囲気の良い方向にも悪い方向にも変化させて行きます。気遣いがコミュニケーションの重要な柱であると感じました。気がきく人はどんな業務や業界であっても、そこで良い結果を生み出し周囲に良い影響を与えている人だと思いま

す。具体的にいくつか事例を紹介したいと思います。

① 話し方編

- ・気がきく人は興味関心で質問し、気がきかない人は興味本位で聞こうとする。
- ・気がきく人は最後に何を言うかに拘り、気がきかない人は最初に何を言うかに拘る。
- ・気がきく人は話を自然に振り、気がきかない人は話を無意識に奪う。

② 振る舞い方編

- ・気がきく人はパントマイムで伝え、気がきかない人はジェスチャーで伝える。
- ・気がきく人は手を止めて話を聞き、気がきかない人はながら聞きをする。
- ・気がきく人は自然な表情を意識し、気がきかない人は笑顔だけを意識する。

③ 気遣い編

- ・気がきく人は相手を待ち、気がきかない人は相手を待たない。
- ・気がきく人はユーモアに気を配り、気がきかない人は脱線しない様に気を配る。
- ・気がきく人は人の為に情報を集め、気がきかない

人はネタの為に情報を集める。

④ 働き方編

- ・気がきく人は見せる事を大事にし、気がきかない人は見られる事に抵抗する。
- ・気がきく人は愛で叱り、気がきかない人は感情で怒る。
- ・気がきく人は素直にわからないと言い、気がきかない人はわかったふりをする。

⑤ 考え方編

- ・気がきく人は言わなければわからないと考え、気がきかない人は察してもらおうのを待つ。
 - ・気がきく人は自分の事も知ってもらおうとし、気がきかない人は相手の事だけを知ろうとする。
 - ・気がきく人は自分のせいと考え、気がきかない人は相手のせいと考える。
- 習慣や経験と照らし合わせて出来ている事・出来ていない事・共感する事・自分はずっと違うなと思う事色々な感じ方があったのではないかと思えます。コミュニケーションに絶対的な正解はありませんが自分と相手にとって心地の良い状態が作れるかどうか日々精進し行動して行きます。



月例研修会

第599回

令和六年三月九日

講師
専務取締役

宮地信隆

「今期の反省と来期の抱負」

このテーマでお話させていくのは2013年からですので本年度(2022年度)で11年となり、年々時がすぎるのが早くなっているなどしみじみ思います。さて、例年通り本年度の振り返りをしていきます。

まずは本年度の収支ですが、

ダイシン株式会社

●売上高 計画比…未達(前年比…微増)

●利益 計画比…未達(前年比…微増)

阪神紙器工業(弊社八尾工場)

●製造高 計画比…達成(前年比…増)

●利益 計画比…未達(前年比…増)

との結果に終わりそうです。

2023年度の詳細ですが、スタートの四半期(4

月)は計画を上回りました。しかし、夏を迎え、大口商品の生産調整に加え夏季休暇による稼働日数減などで大幅に計画を下回りましたが、4月6月の貯金があったことで上期の収支は若干のプラスで終わることができました。下期に入って夏場の低迷からは若干は持ち直しましたが厳しい現在も厳しい状況が続いております。一方で販売・製造ともに合理化を進めてきました。その結果、若干ではありますが経費削減を実現することができ、通年として何とか利益を残すことができそうです。

次に本年度の品質状況ですが

●2月現在 不良発生件数…28件

前年同月は50件でしたのでほぼ半減となっております。内訳ですが

・大阪販売部…13件(前年同月14件)

・春日井事業部…15件(前年同月36件)

・阪神紙器工業…6件(前年同月2件)

本社販売は前年より1件減、自社工場である阪神紙器工業の不良件数は6件となっております。残念なのが阪神紙器工業も含めて自社発の不良が8件もあつたことです。これは大阪販売部の5割弱となっております。続いて春日井事業部ですが昨年度に対し21件減と半減以上となっております。昨年度より軽微な不良(破損、汚れ、不良数が納入数の3%未満の不良)をカウントするようになりました。小さな不良もしっかりと対策をしてきたことの成果が出たと考えております。

次に本年度掲げた重点課題の成果について述べます。

① 業務システムの見直し

上期には新システムの導入が完了し、下期より本格運用を実施いたしました。予想はしておりましたが様々な課題が出てきております。

② 商品ごとの原価分析及び合理化検討

上期の振り返りでも報告いたしました。上期にお客様への提案によりロットの大きい商品のご注文をいただきました。下期は提案件数の増(月4件以上)を目指しましたが、結果は月2・6件と大幅未達となっております。今期はあと半月残っておりますので積極的な提案お願いします。

③ 外注先への巡回チェック

計画通りの巡回チェックを実施できました。

大阪販売部では前年同月で外注先(自社工場除く)の不良は12件より7件と5件減となっております。春日井は先程の述べた通り大幅減となっております。成果が出ていますと考えております。

以上の結果を踏まえた来期の計画と見通しですが、販売は本年度未達のため据え置きといたします。製造は計画を見直します。その計画を達成するための重点課題は「新たな付加価値の創造」といたします。そのための取り組み内容としては

① 提案力の向上(梱包仕様、サービスの提案)

・お客様との積極的な対話

・仕入先との密な情報交換

② 業務効率化

・マニュアル化↓マニュアル作成をする中で課題の抽出と対策実施

③ ルール(業務細則)の見直し

・発注ミスなどのポカミスが業務、製造とも多発したので基本に戻りチェック、対策を実施

④ 新規開拓

・新規開拓を通じて弊社の課題と強みの発掘

今年世界的に選挙イヤーであり、多くの変化があると考えられますが従業員が一枚岩となって取り組めば対応できると思っておりますので一緒に頑張りましょう。



月例研修会

第600回

令和六年四月十三日

講師
常務取締役
石田哲也

「伝える」

話の前に交通安全の報告があります。

4/6から4/15まで春の全国交通安全運動です。全国重点は

- こどもが安全に通行できる道路交通環境の確保と安全な横断方法の実践
- 歩行者優先意識の徹底と「思いやり・ゆずり合い」運転の励行
- 自転車、電動キックボード等利用時のヘルメット着用と交通ルールの順守

大阪重点は高齢者（65歳）の交通事故防止です。

スローガンは「身につけよう 交通ルールとヘルメット」

全国的に見ても大阪府はヘルメット着用率が4%と低い中でダイシン本社がある東住吉区は大阪24区の中でワースト2との事です。私もヘルメットを被っていないので発言できる立場にないですが皆さん出来る限

りヘルメット着用をお願いします。
では本題に入ります。

皆さんも何回も経験あると思います、あれ？聞いてた事と違うな。お願いした件の答えが全然ちがうな。できればこう言う事は無くしたいです。一番効果があると思っているのが復唱するという事です。言ったこと、聞いたこと共に何回も繰り返し返してお互いが確認すれば伝わります。中には何回も聞いてくるなよオーラを出す方もいますが、そんな人に限ってコチラが間違った伝わり方で解釈すると不機嫌になります、それだったら初めにしつこい位聞いた方が良いです。

「前にも言ったけど」のワードを出す方がいますが聞き手が理解できていないのも多少はあるかもしれませんが、言い方を変えると相手に伝わっていないという事なので言った方の伝え方が宜しくないのかもしれないので、上手な伝え方ができるようになるためには、「自分が伝えたいことを、正確に相手に伝える」意識は必要です。

ダイシン社は商社的な立場でもあるのでこの伝える事が非常に多いです。例えば梱包設計を仕入先様にお願ひする場合、お客様からの要求事項を漏れなく仕入先設計者へ伝えないとイケませんが漏れるり

スクも当然あります。では漏れないようにするためには伝える手間を省けばいいという発想で、お客様の所じへ同行してもらい一緒に聞けば認識は一致する訳なのでトラブルなく仕事が進みます。

その時の状況によっても相手に伝わらないこともあります。双方に余裕が無い時に大事な話をして伝わらない可能性が高いです。相手に余裕があるかないのかは一見しても分かりませんので、相手の立場に立つて空気を読むことが必要だと思います。自分は言いたい、でも相手が聞く余裕が無ければ伝わりにくいと思います。また伝える時も順序立てて言葉にすることを心掛けています。まずは自分の頭の中で一番伝えたい事、後は5W2Hの手法を使って整理してから、相手に伝えます。

ここまででは言葉で伝える場面でしたが、今は何でもメール、文書化して伝えるのがスタンダードです。記録に残りますし、後で言った言わないでモメる事が防げます。

伝える相手との信頼関係も大変重要だと思います。信頼関係とは信じて頼りあえる関係性を意味します。これは社内、社外、プライベートでも必要な事です。信頼関係があると「力を貸してほしい」「話を聞いてほしい」と言い合えるので、個人で行動するよりも大きなことを成し遂げられるようになります。ダイシンにとってはお客様は当然大事ですが仕入先様との信頼関係がより大事です。信頼関係を築くためには約束を守る、雑談が出来る、相手に興味関心を持つ、行動と発言を連動させる、建設的な会話を行う、何よりも自分が相手を信頼

する気持ちを持つことが必要です。信頼関係は今日明日で構築できるものではありません。信頼関係の構築に焦り、強引な態度を取ったり、あざとく持ち上げたりするような態度を見せるのは、逆効果と言えます。時間をかけて構築するものであることを理解して小さなことから積み重ねるように行動できれば良いと思います。ですのでメール、電話ばかりではなく面談することが非常に重要になってきます。

繰り返しになりますがうまく伝えるためには、情報整理をして何を伝えたいのかを順序立てる、伝える相手が聞ける状況なのかを知る、必要であればメールなどの文書作成をして記録に残す、そして伝える相手との信頼関係を築いていく事によって仕事がスムーズになると思います。

私の話がどこまで伝わったのか分かりませんが以上で終わります。



月例研修会 第601回

令和六年五月一日 総務部長

講師

碧山純子

「健康経営の取り組み」

今年のゴールデンウィークは、連休が前半、後半と二回に分かれた休暇でしたね。皆さんは、お休み、いかがが過ごされましたか？

私は、日頃の運動不足を補おうと考えて、家から一番遠いスーパーマーケットに毎日歩いて買い出しに行っておりました。片道一五分程。私的には長旅です。少し遠回りして大阪天満宮、人気コロッケ店を横目に、お店に行きます。

ゴールデンウィーク、ほぼ毎日食材を買い出して家でご飯を作って食べる。私にとりましては、これが、普段とは違う日常で、良い気分転換でした。

場所柄、洒落た居酒屋や、ザ・立ち飲み、昼飲み環境100点満点の地域ですので、その気になれば連日千鳥足も夢では無かったのですが、健康ミツシオンを自分に言い聞かせたゴールデンウィークでした。

今年も、2024年度健康経営優良法人に認定されました。皆さんは日頃から、ご自身やご家族の健康に気を使っていると思います。

会社も、社員が健康であることを一番に望んでいます。健康診断の受診促進や働きやすい職場環境への配慮など、可能な限り努力をしています。健康経営優良法人の制度は、その配慮を国が認定制度化しています。

この制度で、生産性の向上と企業風土の変化が期待されていますので、皆さんにお知らせすることで、働きやすい職場への意見交換が普通に行えるようになってきて、健康経営を全員で担って行くことができれば良いなあと思っております。

当社が属しています公益社団法人東住吉納税協会の青年部会の会合で、健康経営の話題になりました。

社員皆さんの健康と経営は会社経営の両輪であるお考えは社長皆さんお持ちですので、当社が健康経営優良法人の認定を受けている事を紹介しますと、社外にも社内にも宣伝になると共感いただきました。

社員を大切にしたい気持ちは、どの企業も持っております。他社の、健康経営のアイデアも聞かせていただいで、当社でも良い事は取り入れていきたいです。

現状、大きな課題は人員不足だと思います。社内での応援体制も継続しつつ、販売も製造もハローワークや、派遣含めて引き続き求人活動しますが、何か他の原動力も試してみたいと感じています。

他の活動拠点として、ホームページで会社のPRをしつかり表現することも始めようと考えています。

お取引先様も求人も皆さんホームページを見て会社を知ろうとする風潮がありますので、些細なことでも社内でも共感できた改善はホームページで発信して、更新を増やしてみようと思います。

八尾工場での、保冷温庫の設置や、スポットクーラーの改修、本社の事務所改修や給湯室に飲み物の設置、月例研修会での健康活動など、少しずつですが、社員参加で健康経営活動を推進して、良い職場環境を模索しています。

広報活動として、六月、健康経営に関するラジオ番組に出演することになりました。ゆめのたね放送局「熱血サポータースタジアム」三〇分番組です。

石田専務と出演させていただきました、会社のPRと健康経営の取り組みをお話してきます。是非聴いてください。

健康経営を推進して、働きやすい職場を社員が作り、業績が向上するサイクルは、お互いの意思疎通で生み出されます。

意見交換の成果が、健康経営の成果、業績にも繋がると思いますが、ご協力をよろしく願います。



6/18 ラジオ出演の様子です。

(中央: パーソナリティ 原様、右: 石田専務、左: 碧山)

https://yumepod14.xsrv.jp/wp-content/uploads/2024/05/6-3-4_nekketsusaporterstsudium_20230519.mp3

☆健康保険委員理事長表彰

☆年金委員理事長表彰

本年度、拝受させていただきました。

社員の皆さんとの活動を評価いただいたと喜んでおります。



月例研修会

第602回

令和六年六月八日

総

講師
務課長

小山正之

「常識は変わるもの」

先日、インターネット掲示板を何気なく閲覧した折にふと次のような書き込みが目にとまりました。

『令和とはこれまでの価値観を劇的にリセットする時代ではないだろうか』

これは令和に改元されてわずか5年あまりの間に国内外で発生した、新型コロナウイルスをはじめとした過去に例を見なかつたような事件や諸問題を受けて、これまでの常識や価値感が覆されるのではなか、という危機感から発せられた言葉だと思われるが、私自身もこれには首肯できる部分もあると感じまして今回は「常識」について考えてみたいと思います。

「常識」を辞書で引きますと次のように説明されております。

“普通、一般人が持ち、また持っているべき知識。専門的知識でない一般的知識とともに理解力、判断力、思慮分別などを含む。”
(広辞苑第五版)

ただ、この「一般」という括りに関しては注意が必要で、これは基準が自分にあるのではなく、周囲の共通見解と見なされるもの、という意味合いであり、つまるところ「常識」とは

『その人が所属する組織や共同体において周知・共有されている知識や価値観、判断基準』

ということになり、その時代時代・国々・地方柄・業界・組織などにより異なるそれぞれ独自の「常識」が存在する、というこ

とになります。ある集団の中では「常識」と解釈されているものがまた別の集団の中では「非常識」と見なされることもまた往々にしてあるわけであり、また同じ集団の中でも時代により「常識」の概念が変わることでもまた普通に起こりえることなのです。だからこそ「常識は変わるものである」ということを前提として柔軟にして適応力を持つ姿勢を取ることが大事であり、常に新しい情報や変化に関心を持つよう心掛けよう、という結論に行き着くのだらうと思います。

とはいえ、このような結論は皆様も同様にお考えになることであり「言うは易く行は難し」な内容でもあります。こと他人には変化や革新をお題目として強要しながらも自身に限っては何かしら理由を付けて頑なに変わろうとしない、ということも往々にある話であります。こうした変化を拒む要因としては過去の成功体験などに裏打ちされた固定観念が挙げられますが、こうした「思考の偏り」を心理学では「認知バイアス」と呼称します。主だったものをいくつか列挙してみます。なかには皆様もTVや新聞などで目にしたものがあるかもしれません。

・ 確認バイアス…自分に都合のいい情報ばかり採択する
・ 正常性バイアス…自分に都合の悪い情報を無視する
・ 根本的な帰属の誤り…状況を鑑みず原因を行為者の気質と決めつける
・ 可用性ヒューリスティック…判断を直近の情報に偏らせてしまう
・ ダニング＝クルーガー効果…歪んだ認知で自己を過大（過少）評価する

ただ、これら認知バイアスは病気や異常ではなく人間が誰しも持つ心理傾向です。ですので、「凝り固まった考えは捨てねばならない、変わらねばならない」と変化に躍起になるものではなく、思考の偏りや変化を嫌う気持ちもまた自分に内包されているのだ、とあまり難しく考えず様々な「常識」と向き合うのがちょうど良いのではないか、と思います。

余談ですが、かのアインシュタイン博士はこのような名言を残したそうです。『「常識とは、18歳までに積み上げられた先入観の堆積物である」』
うですが皆様はどう解釈されましたか？

る。枠1を結束し、パレットに載せて完成させます。そして、枠2と枠3を2ライン、それぞれ別のラインで同時に貼り作業をして完成させるといいう段取りが出来上がっています。これは断裁から仕上げまでの繰返し作業の学習が出来ている1つの良改善例だと思います。生産性を上げるヒントで。次の劇的に生産性を上げるヒントで。善。モノの流し方を変えてみる。劇的な改善。起こせる可能性があるので。今。この方。い。ものと思ひ込んでいるだけで、今の。法。が。ベ。スト。とは。限りません。例えば、天地。反。転。、左。右。逆。、縦。横。を。変。え。て。み。る。と。ど。う。な。る。か。何。か。す。ぐ。改。善。で。き。る。ヒ。ン。ト。が。隠。さ。れ。て。い。る。気。が。し。ま。す。こ。れ。も。工。場。で。の。例。で。す。が、劇。的。な。の。か。は。わ。か。り。ま。せ。ん。が、三。菱。冷。熱。様。の。P。L。F。Y。の。生。産。性。を。上。げ。た。例。が、あり。ま。す。以。前。は。1。人。が。ス。テ。ッ。チ。を。打。ち、1。つ。の。ラ。イ。ン。で。2。人。が。ス。テ。ッ。チ。を。打。ち、と。い。う。こ。と。を。し。て。い。ま。し。た。現。在。は。ほ。ぼ。2。つ。の。ラ。イ。ン。で。製。造。し。て。い。ま。し。た。2。台。ス。テ。ッ。チ。が。あ。る。の。だ。か。ら。2。人。で。打。ち、ホ。ッ。ト。メ。ル。ト。も。2。台。あ。る。の。だ。か。ら。2。人。で。打。ち、4。人。で。貼。る。と。い。う。改。善。を。し。た。わ。け。で。す。こ。れ。に。よ。り。単。純。に。生。産。性。は。2。倍。に。な。り。ま。す。こ。れ。に。よ。り。ぼ。半。減。す。る。事。が。出。来。ま。し。た。よ。つ。て。日。産。4。0。台。を。超。え。る。数。で。出。来。る。よ。う。に。な。り、こ

れにより他の生産品種も増やす事が出来、結果、残業も大幅に減らせたので現在も経費削減にもつながっていると思います。最後のヒントは「工場長の仕事と目の付け所」です。管理の仕事とはベストの作業が出来ないように調整、改善して管理自体を可能な限りゼロにする。連続です、私が事務所で見えた作業計画、工程表よりも現場が工夫、改善で作業をやり繰りしていく方が現実的だからです。現場監督者の仕事は作業が流れるようにするのが仕事です。工場長の仕事はものづくりが流れるようにするの。料。が。事。務。で。す。つ。ま。り、必。要。な。時。に。必。要。な。材。効。率。が。揃。い、決。め。ら。れ。た。品。質。の。製。品。を。安。全。に。を。見。て。チ。ェ。ッ。ク。し。て。指。示。す。る。事。で。す。よ。つ。て、現。場。の。作。業。は。現。場。だ。け。で。も。回。る。よ。う、管。理。自。体。を。ゼ。ロ。に。出。来。る。様。、例。え。ば。で。す。が、今、私。が。毎。日。作。つ。て。い。る。作。業。工。程。表。が。無。く、貼。っ。て。あ。れ。ば、毎。朝。そ。れ。を。見。て。各。人。が。役。割。を。理。解。し。て、も。の。づ。く。り。が。出。来。る。様、も。の。づ。く。り。が。流。れる。様。に。業。務。を。改。善。し。て。い。く。こ。の。事。を。私。の。今。後。の。大。き。な。ス。パ。ン。で。の。改。善。の。目。標。に。し。て。い。き。たい。と。思。っ。て。い。ま



月例研修会

第604回

令和六年八月十日

常

務

取

締

役

講師

石

田

正

樹

「語彙力について」

今回このようなテーマの選定理由としまして日頃から正しい言葉遣いが出てくるか？変な事を言っていないか？マナーやルール、人の目を気にしながら会話しているか？気になる事があります。理想は心地良いコミュニケーションをした物です。その為にはある言葉とふと思いました。語彙力です。お話ししたいと思います。

語彙力とは物や事象を説明したり、ある言葉を他の表現に言い換えたりする事で相手や場面に合わせて、より解りやすく説明・表現する事が出来る力を言います。語彙力が少ない人の特徴として言い換える言葉を知らない為、いつも同じ言い回し、同じ言葉を繰り返すにちがいです。会話や文章の内容が単調になったり抽象的で解りにくくなったりします。知識が乏

しいという印象を与えてしまいます。言葉や単語をよく知らない、または知っていても上手く使えない状態を指します。鍛える為には日頃から書く・話すなどのアウトプットが重要になります。予定スケジュールやブログを書いたり、ツイッターに投稿する等、覚えた知識を人に話す事で使用語彙が増えて行きます。語彙力が高い人の特徴は話す時や書く時の表現が豊かで緻密です。状況に応じて正確な言葉や表現方法を選択出来る為、円滑なコミュニケーションを取る事が出来ます。読解力や理解力が高く、新しい言葉や専門用語にも柔軟に対応出来ます。語彙を増やす訓練法としてヤバイ・すごいという何でも使える表現は避ける。意味が解らない言葉があれば調べる習慣を付ける。会話中に子供が解らない様な言葉を交えて話す。読書・漫画・テレビを見る習慣を付け語彙力アップに役立つ様にします。具体的には4つのお話しをします。

① 相手を思いやる

言葉には人の心を温かくする力があります。さり気なく発した、たった一言が相手との距離を縮め、場を和ませる事もあります。オンラインでのコミュニケーションが増え、人との距離が離れがちな昨今だからこそ、相手を思いやる言葉遣いが求められています。相手の立場や気持ちを思い、相手が心地良くなる言葉選び「かっこいい決め台詞」より「温かな言葉」で接したい物です。

② ファッションのように言葉を選ぶ

クローゼットから服を選ぶ時その日の予定や会う人を想像しながら、またはその時の気分コーデイネーと遊ぶ時の装いが違う様に言葉も変わります。その日のテーマで楽しみながら言葉を選ぶのがポイントになります。

③ 自分らしく、自然体で

相手が心地良くなる言葉を選ぶと同時に、その言葉を発した自分も心地良いと感じられると、コミュニケーションはもつと楽になります。その為には無理をし過ぎず、等身大の言葉を選ぶ事。そして表裏のない誠実な態度でいる事も大切です。言葉に心を込めやすくなり、結果的に自分も相手も嬉しい気持ちになれます。その上で時にはあえて少し大人びた言葉を選ぶのも良

いと思えます。最初は恥ずかしかったりぎこちなく思えても、繰り返し使ううちに自分らしく自然体で使いこなせるようになります。

④ 正解に縛られない

言葉の正解は一つではありません。大人として最低限の正しい言葉遣いを身に付ける事は大切です。ルールやマナーに囚われるあまり、相手に届きたい思いがきちんと伝わらないのはもったいないですね。例えば敬語の使い方で失礼の無い様にという理由から敬語を使っていたとしても、そこに相手を敬う気持ちが込められていなければ、敬語の意味が無いですよ。そして気持ちが籠っていない事は相手にも気づかれています。正しいかどうか？という考えばかりを優先するのは少し一休みして冷静に判断したい物です。

今後はさらに語彙力を高める為、仕事や日常生活で心に響いた言葉をメモして行きたいと思えます。言葉が変われば人間関係に変化も出ます。苦手意識のある人と距離が少しでも縮まったり、意外な一面が見えて思いがけず仲良くなったりする事もあります。自分を変えたいともがいていた私に辿りついたのが、言葉を変える事、すでに知っている言葉に置き換え自分の言葉で話す事です。日々心掛け精進して行きます。



月例研修会

第605回

令和六年九月七日 専

講師

務

取

宮

地

信

役

隆

「前半期を終えて」

本年度も早いもので上期が終わろうとしております。この半年もいろいろなことがありました。経済では「物価上昇」「新紙幣発行」、政治では「裏金問題」、スポーツでは「パリオリンピック」での過去最多のメダル獲得」など・・・

弊社でも久々に新卒者の入社など様々なことがありました。毎年同様、昨年度の上期と比較しながら、本年度（2024年度）の上期（中間決算）の見込み及び下期の展望についてお話していきます。まず、売上、利益の実績見込みですが

ダイシン株式会社

- 売上高 計画比…若干未達（前年比…増）
- 利益 計画比…未達（前年比…増）

阪神紙器工業（弊社八尾工場）

- 売上高 計画比…達成（前年比…大幅増）
- 利益 計画比…若干未達（前年比…大幅増）

との結果に終わりそうです。

ダイシンですが昨年はスタートの四半期（4～6月）が好調で7～9月は失速しました。本年度についてはまずまずだったものの5月は計画を大幅に下回りました。6月、7月は計画を達成いたしました。8月も5月同様計画を大幅に下回りました。

次に現状のトピックですがは人件費やエネルギーの高騰を背景とした各商品の価格改定（値上げ）が多くなってきております。特に樹脂製品については仕入先より都度申し入れがきております。対応として、原価分析を行い必要であればお客様にお願いしております。段ボール製品につきましては大手段ボールメーカーにて値上げの発表はあったものの具体的な改定中の提示は現時点ではありませんが引き続き注視していきます。続いて

阪神紙器工業ですが上期は非常に好調です。全体的に受注量が多く製造計画を大きく上回っております。ただ、利益面では人件費アップや物流費、副資材価格の高騰があり計画を若干下回っております。

続きまして品質状況を報告いたします。

● 8月現在 不良発生件数… 6件
前年同月は16件でしたの大幅に減少しております。
内訳はですが

- ・ 大阪販売部 … 3件 (前年同月5件)
- ・ 春日井事業部 … 3件 (前年同月11件)
- ・ 阪神紙器工業… 1件 (前年同月3件)

大阪販売部は前年に対し2件減少、春日井事業部は8件も減少しております。今年度の課題としておりますルール(細則)の再チェック及び見直しの成果が出ていると思いません。今月(9月)も不良は発生しておりませんので下期も引き続きゼロを目指し取り組んでいきたいと思います。続いて、重点課題についての進捗状況ですが、

① 提案力の向上(梱包仕様、サービスの提案)

この上期のお客様への月あたりの提案件数は2
・ 2件と前期を下回ってしまっております。
(前期…月平均2.6件)原因としては新規品の引き合いが少なく見積時の提案が昨年度より減っている点です。

② 業務効率化(マニュアル化)

マニュアル作成のなかで課題の抽出を行っておりますが属人的な業務が散見されております。今後対策を進めていきます。

③ ルール(業務細則)の見直し

計画通り進められております。また、品質面で成果が上がっておりますので下期も継続していきます。

④ 新規開拓

数件の訪問のみで実績出ておりません。下期は実績を出せるようアプローチ方法等を見直していきます。

下期も非常に不透明です。政治においては今月末に自民党の総裁選があり、新たな首相が誕生いたします。どなたが就任するかわかりませんが大きく変化することが予想されます。また、弊社の売上で大きなウェイトを占めている自動車関連もここきて電気自動車の失速感が出てきております。

このような変化が激しい状況の中で生き残るには先入観を捨て、柔軟に対応することが重要となってきます。私自身も頭を柔らかく、柔軟に対応していきたいと思っておりますので固執しているようなことがあれば遠慮なく注意いただけるようお願いいたします。



月例研修会

第
606
回

令和六年十月五日

講師

一
村
産
業
株
式
有
限
公
司
代
表
取
締
役
社
長
大
嶋
秀
樹

「課長への一〇の提言」

この度は月例研修会の講師としてお招きにあずかり御礼申し上げます。私は、一村産業株式会社に入社して四十年になりましたが、入社当時から貴社と出会って、長きに渡りお付き合いをし、公私共々に人生勉強をさせて頂きました。線そんな日々の積み重ねから、組織の最前線の上司と部下の間で右往左往する苦勞の多い皆様が現代社会に通用する人物に近づけ、たつた一度しかない人生をより有意義なものに「課長への十の提言」と題し、皆さまの一助となればとの思いでお話しさせて頂いたいただきました。

提言
①「我々は商売が仕事」 売れなかった、ではダメ。商売のネタは必ず存在している。
②「自ら開拓した商売を」 付けて貰った商売は、飛ばされない機能を固め、それ以上、自身で開拓した商売を幾つ持っているかが自社の体力となる。
③「商社の採算」 我々商社の利益は0.1%の集まりであり、メーカーと商社の懐の差を十分に念頭に置いて商談し、キヤッシュ・コンバージョンサイクルを意識する。
④「お客さんと深く付き合う」 同条件ならあなたから買う。相談事はあなたへ真つ先に来る。そして仕事を離れても一生のお付き合いが出来れば、あなたの宝となる。
⑤「問題がこじれる前に報・連・相」 内部から聞く前に、外部から一方的に言われようであれば、組織として大変困る。大

層に考えず、部下とその都度会話をし、
 起きている事を正しく伝えさせ、処置をし
 たら中間報告する、それが基本。
 ⑥「部下は叱つてあげなさい」直接担当
 者にミス指摘したら、「叱るなら、課長
 の私に。」と一見美談だが、叱るに値せぬ
 者と侮辱しているのである。部下にとつて
 優しい、庇うことは、今日は名課長でも結
 局後々部下の為にならない。
 ⑦「訪問客の情報を回す。」折角築いた
 コネクションは、大きく広く全社の資産と
 する。
 ⑧「電話を自分から切ろうとするな」そ
 の会社が一流か二流かは、電話の対応で判
 断がつくもの。相手の話を最後まで引き出
 し、電話応対は疎かにしない。
 ⑨「課の資産を整備せよ」BUYER（買
 い手）のL I S T化とファイリング。そも
 そも仕事は、いつでも誰かに引き継げるよ
 うにしておくのが組織人の努め。大切な財
 産は、皆で共有する事。
 ⑩「仕事の輪郭の把握」当然知っておか
 なければならぬ数字、予算・前月実績、
 主要顧客や主な商品の売り上げなど大事
 な概数は、いつも頭の中に入れておかなけ
 れば、「何を目標に管理しているのか」と
 上司に不安を与えてしまう。せめて手帳に

でも書いておくこと。
 最後になります、
 人を育てるのは、花を育てるのと同じ。
 水や肥料をやり、日を当て、枝を切り、虫
 を捕り。要は、手を掛けないと良い花は咲
 かない。





月例研修会

第607回

令和六年十一月一日

講師

常務取締役

石田哲也

「戦略」

仕事においては戦略と戦術がしばしば同じ意味で使われがちですが、戦略とは「方向性」を戦術とは「具体的な行動計画」を指します。戦略や戦術は、日々のニュースでも見かけます。例えば、最近であればカナダのコンビニ大手のアリマントション・クシユタール社がゼブンアイホールディングスを買収することが報道されました。これは「戦略」であり、その結果どのように実行するかは「戦術」です。戦略や戦術という言葉は、もともと軍事の分野で用いられていました。軍事では、戦略は全体的な勝利を目指す長期計画や方向性を、戦術は具体的な戦闘や小規模作戦での方法や手段を意味します。これが現代のビジネスにおいても応用されていますし、ビジネス以外のスポーツや勉強など計画や目標設定している事においてはリンクしていると思います。久しぶりにマラソンの話をしますが、2月に大阪マラソンを走ること

なっています。去年の今頃に四万十川ウルトラマラソンを57キロでリタイアして以来、まともに走っていない状態なので恐らく完走若しくは完歩するのがやっと思えますが目標無く走るのも面白くないので今回は5時間の目標設定をしました。

これについての戦略「方向性」ですが

- ・レースは序盤・中盤・終盤に3分割する14キロ毎に分ける
 - ・序盤はその日のペースを決める 5時間17分7秒
 - ・中盤はクルージングモード 余力を残す
 - ・終盤からフルマラソン、集中力を高めていく
- 戦術「具体的な行動計画」としては
- ・平日30分 休日1.5時間の運動
 - ・ジョグ7分10〜30秒で日々回す
 - ・12月に20キロ走 1月に30キロ走入れる
- と言う事になります。

マラソンの話はここまでとして今回のテーマ選定理由として我が社が直面している様々な課題があります、本社の場合は売上

確保・新規開拓・人材育成など。阪神紙器は製造高確保・効率化・人材育成及び確保など。事業を継続・繁栄、また待遇を良くさせる為には戦略「方向性」を立てて計画を達成しようとしている訳ですが、そのあたりを皆さんと共有したいのでテーマとしました。今回は「生き残りのマーケティング戦略」を参考にお話しします。

得意先の市場規模がこの先縮小すると思われる中で、同じやり方をし続けると縮小してしまうのは目に見えていますので市場が縮小しても売り上げを伸ばせる戦略が必要と思います。また、消費人口（20〜64歳で働いて収入を得ている）は1995年から減少傾向で2015年から2050年には30%以上目減りすると予想されるのでこれは物が売れなくなっていくと言う事です。物が売れない⇨我々販売しているパッケージが売れにくくなります。

どの業界でも市場が飽和状態になるとすみ分けができなくなりますので競争が激化していきます。やがて勝者、敗者の構図が明確になると徐々に他の市場に住む場所を移すものが出始めます、これは野生動物の餌場環境に似ています。野生動物は餌場となるエリアに豊富な餌があるうちは互いに争うことなく平和に過ごしますが徐々に餌場の面積が小さくなるとあちこちで争いが起こり、互いの餌を奪い合うようになります。そうした状態が長らく続いた時、争いに嫌気がさした一頭がある行動に出ます。それは今まで主食にしていなかった他の動物の餌を食べ始めるという行為です。要はその一頭は生き残るために新たな方法を決断したのです。

しばらくすると同様の行動を取るものが現れます。こうしてすみ分けが無くなっていくという事になります。具体的には家電量販店が戸建て住宅事業への参入、携帯電話にパソコン、デジカメ、音楽の機能を付加したスマホの登場がまさに隣の餌場を食べた事例です。

「最も強い者が生き延びるのではなく、最も賢い者が生き延びるでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である」

↳チャールズダーウィン イギリスの学者 進化論
市場が縮小し境界線が無くなりつつある中で生き残るためには？という事です

- ・隣接業界への参入（横への進化）
- ・製造小売に進化（縦への進化）
- ・留まる進化。

・外への進化（他地域 海外市場へ進化して生き残る）

最後に戦略的に進化する上での重要な問題点があります。それは人間にある盲点です。分かりやすく言えば一つの業界にどっぷり浸かっている専門家であればあるほど見えなくなる事があるという事です。長年培ってきた経験が固定概念という仇となり新たな発想やアイデアは生まれにくくなってしまっています。今後我が社が現状維持を目指すのではなく成長していく企業になるために、失敗を恐れず戦略、戦術を立てて挑戦し続けていきましょう。



月例研修会

第608回

令和六年十二月一日

講師

(社) 岡西事務所

代表 岡西 豊博

「今一度・ヒューマン・エラーを考える」

昭和の時代、佐賀県内の某国立病院で手術を受けた七十七歳の女性が、又、同二十四日には九歳の男児が相次いで死亡した事故が発生しました。他にも十三名の患者が手術中、急に容態が悪くなるなど、不思議な現象が起きました。

これらの患者の手術には、いずれも手術室内に配管された酸素を使っていたことから、この装置について調べたところ、事故の直前に施工された治療棟の増改築工事に伴い、天井裏のエアダクトを移設したときに、配管工事をした作業者が酸素と麻酔ガスとのパイプをつなぎ間違ったことが原因として判明しました。

つまり、医師が酸素だと思って患者に吸わせたのは、実は麻酔用の笑気ガスでしたから、酸素欠乏症によって二人が死亡し、他

の患者の容態が悪化したのは当然でした。

一方で福島県内の某市立病院で、出産予定の妊婦と緊急に中絶手術をすることになった患者とを間違え、四カ月の胎児を死亡させてしまいました。

事件当日、同姓の患者二人が受診しており中絶手術を受ける患者が痛み止めの注射を受けた後、トイレに行って留守の間に、看護師がこの患者の名前を略して性だけを呼んだため、同姓で出産準備の定期健診を受けて来っていた主婦は、自分が呼ばれたと思い診察室に入ってしまったのです。

このとき医師や看護師達は、患者が入れ替わっていることに気づかず、間違つて中絶手術をしたという実にお粗末な事故でした。現在ではフルネームの確認を行っておりこのようなヒューマンエラーは解消されていますが、人間のミスから引き起こされる類似の災害は、現在も多く発生しています。

「ヒューマン・エラー」とされる 一二分類の確認

- 危険軽視・慣れ
- 近道や省略行動
- 場面の行動本能
- 疲労
- 不注意
- 高齢者の心身機能低下
- パニック
- 単調作業による意識低下
- 無知・未経験・不慣れ
- 錯覚
- 連絡不足
- 集団欠陥

安全は全てに優先することを心掛けましょう。

年齢を重ねると
どういう特性があるの？

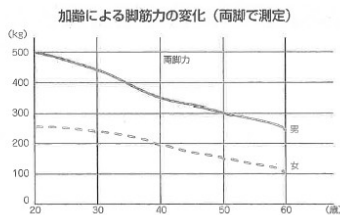
年齢を重ねていくと、おおむね20歳代をピークに次第にからだの機能が低下していきます。しかしながら、知識や技能など「訓練によって体得した能力」は、使用を続けることによって維持できます。これらは「熟練」という高度な作業能力となって蓄積されていきます。加齢とともに現れる特性を知り、熟練者の持つ資質を活かしましょう。

●脚筋力

歩行や立った姿勢を維持するという運動能力。最も早い時期から衰えが顕著に現れます。

(例えば)

- ・歩くスピードの低下
- ・長時間の立ち仕事がつらい

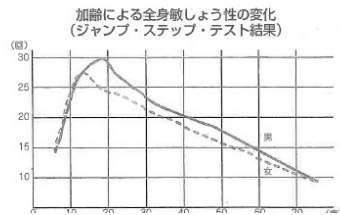


●全身敏しょう性 (反射動作)

とっさの転倒を防いだり、飛来・落下物から回避したりする動作です。10歳代後半にピークを迎え、急速な低下を見ます。

(例えば)

- ・素早い体重移動が不得手に
- ・少しの段差につまずく

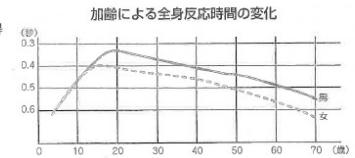


●全身反応時間

反応時間は筋力よりむしろ判断の速さが大きく関係し、加齢により急速に低下します。

(例えば)

- ・環境の急激な変化への対応が不得手に

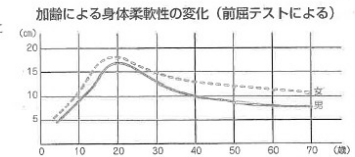


●身体柔軟性

不自然な作業姿勢に対応できる、体の柔らかさが低下します。腰痛や関節を痛める要因にもなります。

(例えば)

- ・中腰や体をひねるなどの姿勢が負担に
- ・同じ姿勢を続ける作業も負担

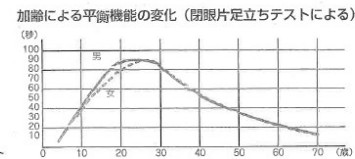


●身体平衡機能

内耳にある平衡感覚器を介して姿勢のバランスを保持するなどの機能。転倒などの事故に大きく関係します。

(例えば)

- ・しゃがみ姿勢から立つ時、バランスが崩れる



これらの特性には個人差があり、健康状態や職業歴、スポーツ歴にも左右されます。また、日常的なトレーニングが効果的です。巻末の「はじめよう！年齢に負けない日常生活」をご参照下さい。

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・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	病氣と私(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	S56.5	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	S56.6	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	S56.7	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	S56.8	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	S56.9	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	S56.10	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	S56.11	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	S51.5	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	S51.6	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	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	病氣とその原因	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	肥満と病氣	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	* 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	トレンドイってなに?	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	トレンドイって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	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	総務部部长 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 棕本安廣
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・マイクロック部長 棕本安廣	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	いまなぜ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 中西康一	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感	* 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	中国を覗いて考えること	* 丸コトレーディング 棕本安廣	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	* 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	キャン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	すぐやる・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「まさかとやはり」	* 岡西労務代表 岡西豊博

月例研修会一覧表

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	目の力を持って行動	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 雄
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販 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(株)春日井 清 水 正 幸
491	H27.2	ISOについて	* インターナショナルファイブ 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	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ある会社を目指し	* パナソニックエコ共栄 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	586	R5.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹
522	H29.9	企画提案について	常務取締役 宮地 信 隆	587	R5.3	今期の反省と来期の抱負	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	588	R5.4	モチベーション維持	販売部 部長 石田 哲 也
524	H29.11	ISO環境・品質の取組み	販売部 課長 石田 哲 也	589	R5.5	涵養に努めましょう	総務部長 碧 山 純 子
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	590	R5.6	性善説と性悪説	総務課長 小 山 正 之
526	H30.1	年頭研修会	代表取締役会長 石田清和喜	591	R5.7	免疫力を高める	八尾工場長 吉 越 康
527	H30.2	役員幹部の役割	常務取締役 石田 正 樹	592	R5.8	春日井事業部の対策と効果	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	593	R5.9	前半期を終えて	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	594	R5.10	税に対する向き合い方	* 税理士 三 好 長 城
530	H30.5	仕事と付き合う	* 三菱冷熱資材部 大 本 義 万	595	R5.11	日常にメリハリをつける	販売部 部長 石田 哲 也
531	H30.6	体調管理 健康管理	販売部 課長 石田 哲 也	596	R5.12	安全は一人ひとりが責任者	* 岡西労務代表 岡 西 豊 博
532	H30.7	チームワークを大切に	総務部長 碧 山 純 子	597	R6.1	ファインプレーより堅実、確実に	代表取締役社長 石田 秀 雄
533	H30.8	タイムマネジメント	常務取締役 宮地 信 隆	598	R6.2	気が利く人、気が利かない人の習慣	専務取締役 石田 正 樹
534	H30.9	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	599	R6.3	今期の反省と来期の抱負	専務取締役 宮地 信 隆
535	H30.10	中国での工場改革体験談	* ハンフニックシステムズジャパン 大 月 利 文	600	R6.4	伝える	常務取締役 石田 哲 也
536	H30.11	目標達成の為に	販売部 課長 石田 哲 也	601	R6.5	健康経営の取り組み	総務部長 碧 山 純 子
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	602	R6.6	常識は変わるもの	総務課長 小 山 正 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	603	R6.7	改善のヒント	取締役工場長 吉 越 康
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	604	R6.8	語彙力について	専務取締役 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	605	R6.9	前半期を終えて	専務取締役 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	606	R6.10	課長への10の提言	* 一村産業(株) 大 嶋 秀 樹
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	607	R6.11	戦略	常務取締役 石田 哲 也
543	R1.6	働き方改革について	総務部長 碧 山 純 子	608	R6.12	今一度・ヒューマンエラーを考える	* 岡西労務代表 岡 西 豊 博
544	R1.7	競争・協力(共存共栄)	* 枚方市議会議員 妹 尾 正 信	609	R7.1	持続可能な健康経営	代表取締役社長 石田 秀 雄
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

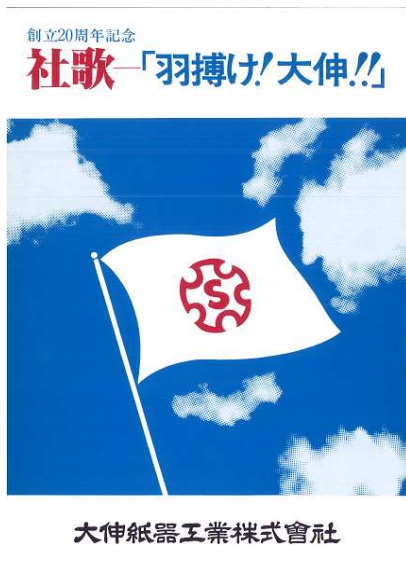


● 基本態度の足跡 ●

S62	S61	S60	S59	S58	S 57	S56	S55	S54	S53	S52	S51	年度		
87'	86'	85'	84'	83'	82'	81'	80'	79'	78'	77'	76'	会長 石田清和喜	基本指針	
アシンク・シンク・シンク	情報革新と経営開発	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	大一致協力 大きな前進	全員参加で 大きな飛躍	倍増に積極的 な挑戦	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				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 二三	石田 二三	石田 二三	石田 二三	石田 二三				毎年全社員より 募った標語です		作業標語
品質納期 安全作業 みんな で躍進 点検	技術アップ で品質向上 安全確認 商品開発	創意工夫 で安全作業 基本で示そう 計画達成 技術	開発努力 で販売増強 みんな で躍進 T・Q・C	熱意と誠意 で業績向上 技術 第一歩	品質納期 はみんなの 氏名で 努力	研究開発 業績アップ みんな で躍進 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 で躍進 計画 実行					
伊藤 若 藤 容正 和美 生	小旗 神 原 野原 直秀 浩 子 昭一	梅原 經 原 井 章 昭剛 三 三郎	北原 花 浜 房 美 浩 宗 子 一	中石 小 原 潮田 政 順 秀 信 一 雄	石 紳 總 田 方 剛 正 剛 直 直 直	金高 植 光 島 村 よ し 啓 江 美 司	堀中 村 瀬 川 多 剛 順 一 郎 一 子	山旗 梅 下 野原 和 秀 章 己 昭三	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'	会長 石田清和喜	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・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	ニュー チャレ レンジ	向上する 心で 創造 経営	豊かな 感性、 そして 機敏な 行動			社長 石田秀雄（平成元年より）
体制の 確立	全員で 品質保証	5W2H で資質の 向上	5W2H でミス・ ゼロ	プラス 思考で 対応力 アップ	品質保証 で計画 達成	企画 提案で シエア アップ	開発 技術で シエア 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 倍増 作戦	ここ 新たに 計画 達成	使 命と 責任 を 果た そう		
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	毎年全社員より 募った標語です	作業標語	
信頼は 納期 おさえ つ 品質 保証 一日	安全は 一人 ひと りの 心か ら	品質 納期 は みんな で 保証	アイ チエ アと チャ レン ジで 計画 達成	元 気 で おは よう 安全 作業	プ ロ 意 識 で 計画 達成	品質 保証 は 全 員 一 た だ	準備 と やる 気 で 計画 実行	今年 こそ 目指 そう 計画 達成	英知 で めざ そう 販売 増強	信頼 は 品質 納期 の 証 から	改善 努力 で まず 安全 第一			創造 と 熱意 で 確かな 仕事
真本 春 直 裕 清 水 岸	森向 谷 井 政 一 隆 二	前伊 池 花 藤 上 吉 慶 典 雄 二 子	松大 宮 本 井 地 匡 良 信 美 隆 隆	工 栗 遠 藤 原 沼 節 久 子 美 拓	星 伊 葉 野 藤 原 和 久 清 美 和	園 北 中 出 口 瀬 景 清 順 二 一 一	西 堀 輔 村 村 為 剛 啓 雄 郎 司	工 吉 鈴 藤 尾 木 佐 節 登 一 子 志 郎	梅 宮 沖 井 崎 田 清 健 実 美 一	浦 松 神 山 本 原 と ま し り 浩 一 子	森 末 中 谷 永 林 美 恵 シ 典 子 エ 子			

年度												年度	基本指針	
H23	H22	H21	H20	H19	H18	H17	H16	H15	H14	H13	H12			
11'	10'	09'	08'	07'	06'	05'	04'	03'	02'	01'	00'	会長 石田清和喜	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	り抜く確かな実行	実行と自己実現	信頼関係	実行と成果	顧客対応	スピード上げて	推進実行	自立と改革	基本指針	
情報収集力アップ	原価力向上で収益必達②	原価力向上で収益必達	営業業務推進細則②	営業業務推進細則	企画・提案力強化	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	スピードへの挑戦	スピードへの挑戦	ECシステムで効率アップ	改革で収益アップ	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	石田秀雄	社長 石田秀雄(平成元年より)	行動指針
毎日進め、実績を上げて計画達成	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	作業標語	
小伊山 正純	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	毎年全社員より募った標語です	作業標語
R5	R4	R3	R2	H31	H30	H29	H28	H27	H26	H25	H24	年度	基本指針	
23'	22'	21'	20'	19'	18'	17'	16'	15'	14'	13'	12'	年度	基本指針	
挑戦と安定	革新への挑戦	新たな挑戦	更なる挑戦	大切な基本	変化に対応	PDCAサイクル	PDCAサイクル	PDCAサイクル	PDCAサイクル	PDCAサイクル	PDCAサイクル	PDCAサイクル	基本指針	
好奇心と行動	仕事の向上	魚の目、虫の目	鳥の目、虫の目	報連相の充実	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	5W2Hで計画達成	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	石田秀雄	社長 石田秀雄(平成元年より)	行動指針
安全作業	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	品質は私が守り、果たすまで責任	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	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	毎年全社員より募った標語です	作業標語

										R7	R6	年度	
										25	24	社長 石田秀雄	基本指針
										持続可能な健康経営	変化と共生		
										信頼と挑戦	フラインプレーより堅実・ 確実に	専務 石田正樹（令和7年より）	行動指針
										安全は気付く心と思いやり 品質は知恵と工夫の積み重ね 自己意識を高めて計画達成	改善の積み重ねで計画達成 品質保証が付く気が利く心掛け 安全は全ての作業の最優先	毎年全社員より募った標語です	作業標語
										宮地信隆 秀吉/本男 碧山純子	吉越 康 石田哲也 成富隆夫		



社歌

「羽搏け!大伸!!」

作詞 高丘 哲夫
作曲 石田清和喜
編曲 兄玉 秀夫

緑葉を 大伸旗
 響く鼓音に 幸福の
 和びゆく空樹 あらゆる活力
 「S」精神 われらが使命
 基盤はねに われあり
 基盤進め意味その名大伸大伸の旗

旭日に映ゆる 大伸旗
 嵐の日に 若葉の
 思慕らし 羽搏け進歩
 奉仕の精神 われらが理想
 親の愛に 栄えあり
 栄光栄光栄光その名大伸大伸の旗

心と燃ゆる 大伸旗
 旗の海に 輝き見よ
 永遠にわたる 社歌の業歌
 正義一貫 われらが誓い
 闘志は燃えて 旗あり
 響け響け響けその名大伸大伸の旗

●令和7年度(65期)運営基本態度●

基本指針

「持続可能な健康経営」

代表取締役社長 石田秀雄

行動指針

「信頼と挑戦」

専務取締役 石田正樹

令和7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

「安全は気付く心と思いやり」

専務取締役 宮地 信隆

「品質は知恵と工夫の積み重ね」

八尾事業部製造課長 落合 八津男

「自己意識を高めて計画達成」

総務部長 碧山 純子

環境標語

「無理をせず自然な流れでエコ活動」

本社総務部課長 小山 正之

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。
一年度の強化目標は「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、まず健康であること、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、未達成などころ、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。

ダイニ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組むこととす。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とす。

■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

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

■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とす。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とす。先ず、注文を受ける際に、適正な利中を確保しているか、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」テーマの意義があります。

■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みことです。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、凶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。

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場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場の「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3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お願い致します。それが本場の整理整頓、心の整頓なのです。



経営理念

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。



代表取締役社長
石田秀雄

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7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月月例日)

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	持続可能な健康経営	1月度	宮地専務	販売責任者としての信頼と挑戦
2月度	専務 石田正樹	信頼と挑戦	2月度	石田専務	事業部責任者 //
3月度	専務 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	常務 石田哲也	気配りの習慣	4月度	碧山部長	総務責任者 //
5月度	部長 碧山純子	会話とお喋り	5月度	石田常務	販売部長 //
6月度	課長 小山正之	むちのち	6月度	伊藤係長	事業部係長 //
7月度	工場長 吉越 康	生産性向上の課題	7月度	落合課長	製造課長 //
8月度	専務 石田正樹	春日井事業部の現状と対策	8月度	小山課長	総務課長 //
9月度	専務 宮地信隆	2025年前半期を終えて	9月度	指名者	//
10月	外部講師		10月度	//	//
11月	課長 落合八津男	あなたから買いたい	11月度	//	//
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	社員サービス細則
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 1 2 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, 5 0 0 万円
営 業 本 部	〒546-0044 大阪市東住吉区北田辺 1 丁目 8 番 1 2 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	20 名(男子 15 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	代表取締役社長 石田 秀雄 専務取締役 宮地 信隆 常務取締役 石田 哲也 専務取締役 石田 正樹 取締役 碧山 純子
関 係 会 社	阪神紙器工業株式会社(八尾市)・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⇩ (京都事務所)⇩	パナソニック株式会社 空質空調社⇩
(冷熱システム製作所)⇩	パナソニックエコシステムズベンテック株式会社⇩
(中津川製作所)⇩	パナソニックエコシステムズ共栄株式会社⇩
(電子通信システム製作所)⇩	パナソニックコネクト株式会社⇩
(コミュニケーション・ネットワーク製作所)⇩	株式会社コムラ製作所⇩
(名古屋製作所)⇩	住友電気工業株式会社⇩
(鎌倉製作所)⇩	(伊丹製作所)⇩
(伊丹製作所)⇩	(大阪製作所)⇩
三菱電機モビリティ株式会社⇩	(熊取製作所)⇩
(三田事業所)⇩	住友電装株式会社⇩
(姫路事業所)⇩	住友電工焼結合金株式会社⇩
三菱電機トレーディング株式会社⇩	A S ブレーキシステムズ株式会社⇩
三菱電機システムサービス株式会社⇩	日鉄精密加工株式会社⇩
MDロジス株式会社⇩	日鉄物産マテックス株式会社⇩
三菱電機冷熱応用システム株式会社⇩	平井精密工業株式会社⇩
オートゼウス株式会社⇩	その他50社⇩
メルコモビリティソリューションズ株式会社⇩	⇩

● 主要御仕入先(順不同)

大陽紙業株式会社⇩	東神物産株式会社⇩
レンゴー株式会社⇩	もりや産業株式会社⇩
(三田工場)⇩	株式会社名古屋モールド⇩
(新名古屋工場)⇩	株式会社アイチバック⇩
(福井工場)⇩	株式会社ヤマガタグラビア⇩
ザ・バック株式会社⇩	O P I 株式会社⇩
多治見ダイナバック株式会社⇩	相互製版株式会社⇩
日本紙器株式会社⇩	株式会社興啓社⇩
樽谷包装産業株式会社⇩	優水化成工業株式会社⇩
日本紙工業株式会社⇩	サカ タインクス株式会社⇩
大阪岡本紙工株式会社⇩	石田商事株式会社⇩
一村産業株式会社⇩	阪神紙器工業株式会社⇩
岩谷マテリアル株式会社⇩	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(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て社名変更。 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)。
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
R 5年 (2023年)	63		4500万	営業力、製造力の強化 (サンプルカッター導入)
R 7年 (2024年)	65		4500万	サンプルカッター導入予定

総務だより

受賞のよろこび

2024.2.25

三菱電機（株）冷熱システム製作所 志田安規所長より

改善提案 優秀賞受賞



2024.9.24

東住吉警察署長 西田隆警視より

第27回東住吉無事故・無違反チャレンジコンテスト 優秀賞受賞

2024.9.28

大阪府警察本部長 岩下 剛警視監より

防犯委員表彰受賞

常務取締役販売部長 石田哲也

2024.10.1

全国健康保険協会 北川博康理事長より

健康保険委員理事長表彰受賞

取締役総務部長 碧山純子



2024.11.1

日本年金機構 大竹和彦理事長より

年金委員理事長表彰受賞

取締役総務部長 碧山純子

2024.11.6

公益社団法人大阪府工業協会 黒田章裕会長より

優良従業員表彰受賞

総務部課長 小山正之

2024.11.11

大阪商工会議所 鳥井信吾会頭より

優良従業員表彰受賞

取締役工場長 吉越 康

2024.11.12

公益社団法人大阪市工業会連合会 坂本克己会長より

優良従業員表彰受賞

常務取締役販売部長 石田哲也

2024.12.11

大阪府東住吉警察署長 西田 隆警視より

交通安全キャンペーン 感謝状

2024 社内表彰

TQC提案改善事例報告 努力賞

「原簿追記」

八尾事業部製造課長 落合八津男

アイデア提案 優秀賞

「ウィークリー注文エラーリスト分 総務課長 小山正之
受発注入力改善」

活動報告

🌈 2024年5月7日、5月27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）



🌈 2024年6月18日 ラジオ出演！
ゆめのたね放送局「はらちゃんの熱血サポータースタジアム」



会社の取り組み、健康経営活動など、パーソナリティ 原さんとの楽しい収録でした。
私たちの緊張の様子、是非、お聴きください(‘◇’)ゞ

(中央: パーソナリティ 原様、右: 石田専務、左: 碧山)

https://yumepod14.xsrv.jp/wp-content/uploads/2024/05/6-3-4_nekketsusaporterstsudium_20230519.mp3

🌸 2024年8月23日 東住吉警察主催 交通安全キャンペーン 協賛

高齢者皆様の安全を願うご家族のメッセージを添えた、段ボール製「写真たて」を製作しました。



心を込めて準備しました♪



気持ちを伝えよう♪

J:COM 放映されました♪

🌸 2024年11月2日 第20回 東住吉平野産業交流フェア 協賛

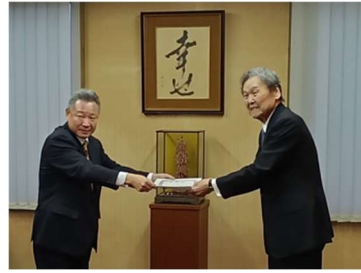
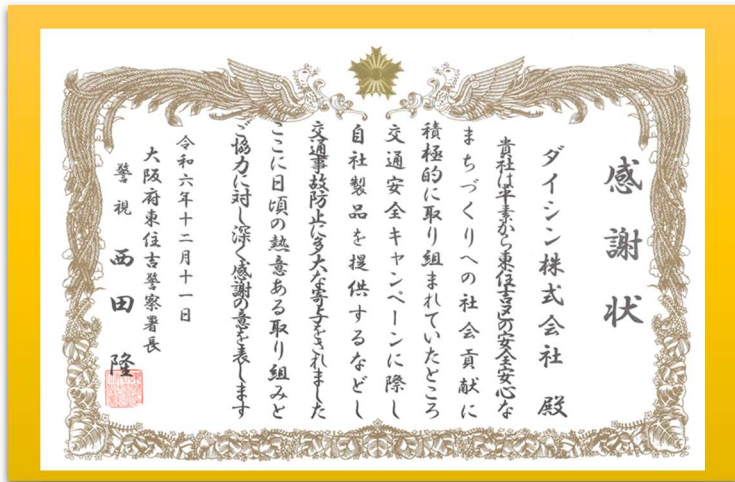


フェアの原点!モノづくり体験!

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!

<h4>廃材アート製作体験</h4> <p>タイルなどの廃材を使って、素敵なアートを作ろう!</p> <p>〈大阪府中小企業家同友会 東住吉支部〉</p>	<h4>機械のばらし体験</h4> <p>「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よう、という楽しい体験です。</p> <p>〈(株)新生〉</p>
<h4>ステンレス板でペン立てを作ってみよう!!</h4> <p>普段あまり目にしない工具、エアリペッターを使ってリベット打ちを体験しよう。</p> <p>〈(株)金庫(株)×(株)澤田製作所〉</p>	<h4>2F会場 ゴム銃の製作体験</h4> <p>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、クワクワ遊ぼう!</p> <p>〈日本ゴム銃射撃協会 大阪支部〉</p>
<h4>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!</h4> <p>「電動ろくろ体験」「屏の書き作り」「はた織り機でコースター作り」、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。</p> <p>〈大阪市立クラフトパーク〉</p>	<h4>2F会場 缶バッジ製作体験</h4> <p>テーマやデザインは自由自在!自分だけのオリジナルバッジを作ろう!</p> <p>〈うめだ印刷(株)〉</p>
<h4>2F会場 段ボールで遊ぼう!</h4> <p>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。</p> <p>〈実行委員会/盛カデザイン(株)〉</p>	<p>東住吉区 マスコットキャラクター「なっぴー」</p> <p>平野区 マスコットキャラクター「らちゃん」</p>

🌸 2024年11月11日 東住吉警察主催 交通安全キャンペーン 感謝状 拝受
(8/23 交通安全キャンペーン参加)



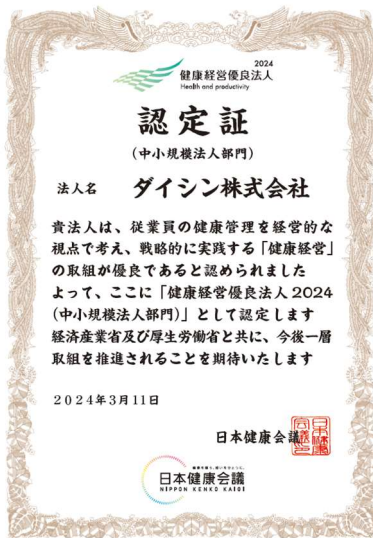
左：西田警察署長
右：石田社長



キャンペーン提供の写真たて♪

🌸 2024年 健康経営活動 🍊

弊社では、健康経営優良法人の活動として毎月1回の月例研修会で健康経営活動を実施しています。



令和 7 年度 (2025) 休日予定表

	日	月	火	水	木	金	土		日	月	火	水	木	金	土
1				①	2	3	4	7			1	2	3	4	5
	⑤	6	7	8	9	10	11		⑥	7	8	9	10	11	12
	⑫	⑬	14	15	16	17	18		⑬	14	15	16	17	18	19
	⑰	20	21	22	23	24	25		⑳	㉑	22	23	24	25	26
	⑳	27	28	29	30	31		㉗	28	29	30	31			
2							1	8						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
	⑯	17	18	19	20	21	22		⑰	18	19	20	21	22	23
	⑳	㉒	25	26	27	28		㉔	25	26	27	28	29	30	
								㉙							
3							1	9		1	2	3	4	5	6
	②	3	4	5	6	7	8		⑦	8	9	10	11	12	13
	⑨	10	11	12	13	14	15		⑭	⑮	16	17	18	19	20
	⑯	17	18	19	⑳	21	22		⑰	22	⑳	24	25	26	27
	㉓	24	25	26	27	28	29	㉘	29	30					
	⑳	31													
4			1	2	3	4	5	10				1	2	3	4
	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
	⑰	21	22	23	24	25	26		⑰	20	21	22	23	24	25
	㉑	28	㉒	30				㉖	27	28	29	30	31		
5					1	2	③	11							1
	④	⑤	⑥	7	8	9	10		②	③	4	5	6	7	8
	⑪	12	13	14	15	16	17		⑨	10	11	12	13	14	15
	⑱	19	20	21	22	23	24		⑱	17	18	19	20	21	22
	㉓	26	27	28	29	30	31	㉘	㉒	25	26	27	28	29	
								㉙							
6	①	2	3	4	5	6	7	12		1	2	3	4	5	6
	⑧	9	10	11	12	13	14		⑦	8	9	10	11	12	13
	⑮	16	17	18	19	20	21		⑭	15	16	17	18	19	20
	㉒	23	24	25	26	27	28		㉑	22	23	24	25	26	27
	㉔	30						㉘	㉒	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
- 休日日数 105日
 稼働日数 260日
 年間日数 365日

編 集 後 記

昨年は、良い職場環境をテーマに「健康経営の取り組み」と題し、毎月の月例研修会でストレッチを取り入れました。

流行りの動画を再生して、全員で体のストレッチ♪……か、か、からだ、硬い!!

みんな、肩も腰もガチガチです(;▽;)

今年も、良い職場は社員の健康からをテーマに健康経営を持続していきます。

体も心もリラックス♪で行きましょう(^^)!

最後までご一読ありがとうございました。

ご意見、ご感想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7年1月11日

発行者 ダイシン株式会社

発行責任者 石田 秀雄