

DAISHIN REPORT

だしん



大伸報 48 号 月例研修会集 2026 年版

だいしん
第48号
目次

	PAGE
TOP MESSAGE	
● 巻頭言	1
代表取締役社長 石田 秀雄	
月例研修会 (R8年1月・R7年2月～R7年12月)	
● R8年1月 健康経営で業績アップ 石田 秀雄	2
● R7年2月 信頼と挑戦 石田 正樹	4
● R7年3月 今期の反省と来期の抱負 宮地 信隆	6
● R7年4月 気配りの習慣 石田 哲也	8
● R7年5月 会話とお喋り 碧山 純子	10
● R7年6月 むちのち 小山 正之	12
● R7年7月 生産性向上の課題 吉越 康	14
● R7年8月 春日井事業部の現状と課題 石田 正樹	16
● R7年9月 2025年度 前半期を終えて 宮地 信隆	18
● R7年10月 営業マンの心構え 三好 康裕	20
● R7年11月 あなたから買いたい 落合 八津男	22
● R7年12月 安全管理対策 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8年度(第66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8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8年度休日予定表・編集後記	48



年頭研修会

第
621
回

令和八年一月十日

講師

代表取締役社長
石田秀雄

「健康経営で業績アップ」

私たちは目指す経営は、単なる利益追求ではなく、社員一人ひとりが心身ともに健康で、前向きな思想を持ち、安心して働ける環境を整えることです。社員の心の健康、思想の健康、肉体の健康が揃ってこそ、会社全体の力が最大限に発揮され、心安定していれば挑戦する意欲が湧き、健全な思想があれば正しい判断ができます、肉体が健康であれば持続的に成果を出すことができます。

そして忘れてはならないのが感謝の気持ちです。仲間への感謝、仕入先様や得意先様への感謝、地域社会への感謝。この

感謝の心が信頼を生み、長期的な成長につながります。感謝を忘れない組織は、困難に直面しても互いに支え合い、乗り越える力を持ちます。

経営資源である人・モノ・金・方法を有効に活用することも重要です。背伸びをせず、まずは自分自身を理解し、現実的に即した一歩を着実に踏み出すことが、持続的な成果につながります。無理に大きな挑戦をするのではなく、足元を固めながら進むのが、結局は最短距離での成長につながるのです。

また、時代の流れに合わせたデジタル化は避けて通れません。しかし、無理に導入するのではなく、業務に自然に溶け込む形で進めることが肝心です。取引先様に

喜んでいただけるデジタル化が前提です。が、社員が使いやすく、業務効率を高める形で導入することで、デジタル化は負担ではなく力となります。

私たちが進めるべきは「変革」よりも「改革・改善」です。大きな変化を急ぐのではなく、日々の業務の中で小さな改善を積み重ねることが、確実な成長をもたらします。改革とは現状を見直し、改善とは一歩ずつ、良くしていくこと。これを繰り返すことで、組織は自然に強くなっています。そのためには、まず基本・基礎を確実に身につけることが欠かせません。基礎力がなければ、どんな改革も形だけで終わってしまいます。社員一人ひとりが自助の精神を持ち、まずは自らの実力をつけることが大切です。自分の力で考え、行動し、成果を出す。その積み重ねが会社全体の力となります。

他に、大切にしている事が「四方良し」です。社員に良し、仕入先様に良し、得意先様に良し、地域社会に良し。この四方良しの精神を実践することで、会社は社会に必要なとされ、持続的に発展していきます。社員が幸せであれば仕入先様との関係も

良好になり、得意先様からの信頼も高まり、地域社会からも支持されます。結果として、会社の業績は自然に伸びていくのです。

最後に申し上げますのは、健康経営は単なる福利厚生の実ではなく、業績アップのための戦略そのものだということです。社員が健やかであれば、創造力が高まり、挑戦する意欲が湧き、結果として会社の成長につながるはずです。飛躍の年（ひのえうま）です。飛躍と情熱の年と言われ、実は私の干支でもあります。皆さんと共に、心身ともに健康で、情熱を心に持ち、飛躍の一年となる企業文化を築いていきたいと思えます。これからもしっかり四方良しの精神を胸に、持続的な成長を目指してまいります！





月例研修会

第
610
回

令和七年二月八日

講師

専務取締役
石田 正樹

「信頼と挑戦」

今年度の行動指針のテーマとして挙げさせて頂きました。今回もある本に出会いましたので紹介したいと思います。「頭の良い人が話す前に考えている事」です。特に信頼について書かれてましたのでお話しいたします。その人の事をきっちり考えている人、考えてくれている人が末永く信頼関係を生むと思います。そのようになる為に5つの事についてお話したいと思います。

一、とにかく細かい事にくよくよするな
タイトルに憤りを感じるかもしれませんが、普段の生活や仕事において「イラッ」「ムカッ」と怒りた

くなる時があります。頭の良い人は怒っている時ではなく、上手く行っている時ほどリスクは無いのか？見落としては無いか？など冷静に考える事が出来来ます。頭の良い人ほど感情的な自分に自覚的になり冷静になれるのです。「口は災いの元」であり話す前には十分に注意すべきです。常に周りの人と相談し私自身が指導者としてお手本になる様、日々精進して行きます。

二、頭の良さは他人が決める
人は頭の良い人の話を聞こうとします。頭の良い人が進める物を欲しくなります。頭の良い人と認められれば、自分のやりたい事も通りやすくなるのです。一生懸命プレゼンテーションしても企画が通らない人と、簡単に説明するだけでやりたい事が出来て

しまう人。その差はその人が周りから「頭が良い」と思われているかどうか。常日頃からの行動で結果を出している人、約束を守る人が信頼され評価してくれます。私自身も常に気をつけ向上して行きます。

三、人はちゃんと考えてくれてる人を信頼する何か新しい仕事を頂く。そして継続的に仕事をもらい長期的な関係を築くには、信頼が必要です。信頼が生まれるには「優秀だな！」だけでは足りません。「大丈夫かな？」から「ちゃんと考えている」を超えて「ちゃんと考えてくれてるな」まで行動を起こし信頼関係が生まれます。困っている事に気づき対応して行きます。

四、人と闘うな、課題と戦え日々仕事において議論になる事があります。頭の良しい人は議論の勝ち負けではなく、議論の奥にある本質的な課題を見極め様とします。議論になるのは、その人の根底に何か想いがあるからです。ちゃんと考えて話すというのは「相手の言っている事から、その奥に潜む想いを想像して話す」という事でもあります。お客様の立場を考え、課題をどう解決して行くか期待に応えて行きます。

五、伝わらないのは話し方では無く考えが足りないせいビジネスもプライベートも誰かと長期的な関係を築くには信頼感是不可欠です。信頼を伴う頭の良さです。伝えるのに賢いふりと賢い振る舞いで特に頭の良い人にはすぐに見破られます。自分の考えの欠点に気づく事が出来れば、より思考を深める事が出来ます。相手に伝わらなければ話し方が悪かったのでは無く考えが浅かったと考えます。思考の質を高める為には日頃から色んな事に興味・関心を持つ事、自分だけわかっててもダメで相手にもわかってもらう様、相手の立場も考える事。

来期は計画達成へまずは私自身が行動を起こし色んな人から力をお借りし、ご指導を貰いお客様の一人一人困っている事に気づき期待に応える様挑戦して行きます。



月例研修会

第
612
回

令和七年三月二〇日 専

講師

務 取 締 役
宮 地 信 隆

「今期の反省と来期の抱負」

2025年もまもなく3カ月が過ぎようとしています。近年、世界は大きく変化しており、そのスピードも速くなってきているように感じております。2025年は更にこのうねりが大きくなるのではないかと予想しております。米国では1月にトランプ氏が2回目の大統領に就任し、自国ファーストを掲げ、様々な政策を推進しております。その中でも弊社にも関わるの大きい自動車関連に対する25%程度の追加関税を検討しているとの報道がされております。自動車業界においては電動化等大きな変革期を迎えているなかでどのようなように動いていくかについては特に注目していきたいと考えております。さて、本題に入ります。まず2024年度のダイシングループの実績見込みですが、

ダイシン株式会社

●売上高 計画比…未達（前年比…減）

●利益 計画比…未達（前年比…減）

阪神紙器工業（弊社八尾工場）

●製造高 計画比…達成（前年比…微減）

●利益 計画比…未達（前年比…微減）

との結果に終わりそうです。

ダイシンについてですが前半の7月まではほぼ計画通りに推移しましたが、8月以降は売上が減少しました。特に自動車関連のお得意先様への販売減が顕著となりました。また、人件費やその他物価高騰による利益面について苦戦いたしました。しかし経費の見直しや社内合理化など社員の皆さんの日々の努力により収支については不満足な数字ですが予測した範囲内で収まりそうです。続いて、阪神紙器工業ですがダイシンと同様に自動車関連の受注は減少しましたがその他のお得意先様の受注は順調で製造高

は計画を達成する見込みです。ただ、製造であるだけに最低賃金の上昇や副資材、運送費の高騰により利益額は計画を下回りそうです。

次に本年度の品質状況ですが

● 2月現在 不良発生件数…25件

前年同月は28件でしたので3件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13件）
- ・春日井事業部 …12件（前年同月15件）
- ・阪神紙器工業 …5件（前年同月6件）

本社販売は前年より3件減、自社工場である阪神紙器工業も1件減となっております。残念なのが上期は6件（大阪販売 2件【阪神紙器 1件】・春日井事業部 4件）であったが下期で19件と多発してしまっております。この研修会にあたり傾向分析を行いましたが出したものはなく、現場確認など地道な活動を続けるしかないと感じています。

続きまして本年度掲げた重点課題に対する成果ですが、

① 提案力の向上（梱包仕様、サービスの提案）

4月2月のお得意先様への提案件数は26件です。昨年は24件でしたので2件しか増えておりません。ただ5月にサンプルカッターの導入が決

まっておりますので来年度は提案のスピード及び精度向上を期待しています。

② 業務効率化

弊社のルール兼マニュアルである運営業務推進細則の見直しを通じて業務合理化を進めています。がまだ道半ばです。来年度も継続していく予定です。

③ 新規開拓

申し訳ないのですが今年度もほとんど成果を上げることができておりません。

本年度の振り返りを踏まえ来年度の取り組みですが
① 新規開拓

来年度もランプ関税などにより自動車業界は厳しい予想です。これに加え弊社の主力機種の1つが終息との計画も聞いていますので新規開拓を最優先に進めていきます。

② 業務効率化

振り返りで述べたように引続き、地道に進めていきます。

③ 提案力の向上

こちらも述べましたが5月にサンプルカッターが導入されますのでより積極的な提案を進めます。以上来年度も共に頑張りましょう。



月例研修会

第
612
回

令和七年四月一二日

講師

常務取締役

販売部長

石 田 哲 也

「気遣いの習慣」

新年度に入りまして何か始めるには良いタイミングだと思えますが皆さんはどうでしょうか？さて大阪関西万博も明日から始まります。大阪は外国人観光客が多いですが開催期間中はたくさんの方が来られると思いますので盛り上がって景気もどんどん良くなることを願いたいと思います。今回のテーマは気遣いの習慣とさせていただきます。今更感はあるのですが少しだけお話させていただきます。まず習慣化させる為の考え方についてのお話と、気遣うという事についてのお話をさせていただきます。

習慣は定期的に繰り返されて無意識でも自動化された行動、思考パターンの事です。要はいちいち考えなくても良い行動思考で、例えば朝起きてすぐにする事であるとか、家に帰ってすぐにする

事とか思い当たるところがあると思うのですがこれが行動習慣です。他人から自身に対しての指摘を受けた時に、ポジティブ思考かネガティブ思考かの2パターンに分かれるかと思いますがこれが思考習慣です。習慣化するまでの期間ですが個人差ありますが行動習慣については1ヶ月程度と言われています。思考習慣は6ヶ月程度の継続が必要です。冒頭申しましたが4月は何か始めるには良いタイミングかと思えますので習慣を変えたいとお考えの方は是非始めてください。習慣というのは意識しないと忘れ去られていくこともあります。

気遣いのレベルの問題は別として気が付かない、気が利かないまたは無関心というのが一番ダメだと思います。気遣いの基本は相手の立場で物事を見ることが出来るかが重要になってきます。間違えてはいけなひのは自分がしてあげたい事は、相手が求めている事とは違う可能性がありますので押し付けてはいけなひのです。いわゆる気遣いとお節介です。ビジネスにおいての気遣

いとして営業の立場で必要な事は、客先が本当に求めている事を汲み取って答えを複数準備しておく事かと思っています。お客様はたくさんの選択肢を持っていたいと考えていますので例えば見積依頼を受けた際にそのまま受けるのではなく、提案できる事はないか？と常に考えます。たとえ受注出来なかったとしても自身自身の経験値として積んでいくことになります。これを習慣化すれば知識が積みあがってもっといい提案が出来ると考えています。習慣化によって無意識に自動的に動く事でパターン化する訳ですが、逆に言うとう固定概念となってしまうので周りの意見が聴けなくなってしまう為、常に人の話は聞いて参考にする事は忘れてはいけないと思います。決めつけは良くないです。

改めて気遣いをするにあたって気を付けたい事は

- ・相手の立場に立って何を求めているかを考える
- ・押しつけないで助けが必要か確認する
- ・大げさにせず、さりげなく行動する
- ・純粹な思いやりとして見返りを求めない

一番大切な事は相手の立場で考える事に尽きると思います。

ただ気遣いし過ぎるのも良くは無いです。どういうことかと言いますと

- ・自己満足になってしまう
- ・相手に気を使わせる、気まづくなってしまう
- ・一方的に世話を焼いて相手の自立を妨げるので、気遣いを全面

的に押し出すのではなくあまり目立たないサポートをする必要があると思います。

気遣いをした相手の反応を観察する事も必要です。

・表情や態度の変化があるか

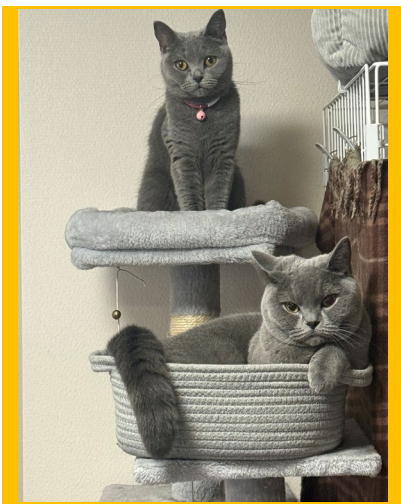
・相手が必要としていたのか？のニーズを把握する事です。

何れにしても強制する事は良くないので柔軟な対応を心がけるのが大切だと思います。

・相手の気持ちを優先して状況に応じて対応を変える

・押し付けない姿勢を心掛けて相手のペースに合わせる

社内外問わずにお互いに気遣いあつて物事を進めることが出来れば信頼関係が強くなりますので仕事もやり易くなり、業績に結び付く事になると思います。心掛けていきましょう。





月例研修会

第613回

令和七年五月十日

講師

総務部長

碧山純子

「会話とお喋り」

話すということは、日常生活では欠かせない事だ
と
思います。

話すことが好きな人、苦手な人。同じ言語でも、
簡単な事のようにですが、相手があることなので意図
せず誤解も生じます。逆に、相乗効果で楽しく、元
気が出ることもあります。

また、相手が自分と同じテンションとは限りませ
んし、会話やおしゃべりが成り立たない寒い結果に
なる時もあります。

私の場合は、友達同士のおしゃべりは、互いの近
況を話して楽しさや苦勞を分かち合って、発散して
明日への活力を得る事ができます。自分には、応援
団がいる！とあまり根拠の無い不思議な自信が生ま
れています。これは、「おしゃべり」だと思っています。

一方、「会話」という事を考えますと、少しビジネ
スが入ってくると思います。総務は、取引先様への
調整連絡、税理士、社労士、司法書士など先生方へ
の相談、その他各依頼や提案の精査、これらは主に
会社の希望や目的を持って、相手と話しをしますの
で「会話」になると思います。

営業の方は、まさに「会話」。時には、おしゃべり
に見せかけた「会話」、練りに練った戦略で、目的の
着地点へとおしゃべりをされるご苦勞は、大変だと
思います。

もう一つ、社内の関わりで、社員皆さんとの「お
しゃべり」があります。

ここは、私は「会話」とは少し違うと思います。
会社には、社は「幸せ」があつて、経営理念や企業
風土という形に現れない会社の性格があります。

この会社の性格の基、皆さんで仕事を分担して成
長し、企業風土を繋いでいく社員の関係は、「会話」
よりは「おしゃべり」が向いていると思います。

人手不足の世の中、働く事と生活は切り離せない
時間軸になりました。

人には性格、長所短所、年齢を重ねればご自身の

体調やご家族の心配事、色々とバランスを取りながらのお勤めになります。勤務時間中は業務に集中ですが、時には「おしゃべり」しましょう。言葉に発さなくてもそういう気楽な雰囲気、これからの職場にはあっていると思います。

ダイシンググループでは、年頭に社長からの運営基本方針の周知、宮地専務からの「今期の反省と来期の抱負」と題したマネジメントレビュー、各部門は実践対策報告により、実現への課題対策、社員個人は自己実現診断での業務進捗報告。

新しい発見はアイデア提案。
会社の事業経営に社員全員がメリハリを持って関わる仕組みを実現させるプロセスがあり、現在進行形です。企業の可視化だと思っています。
互いを尊重する「おしゃべり」で、相乗効果が生まれる事を期待しています。

「会話」「おしゃべり」とは、自分ばかりが話す事ではありません。

研修会を準備するに当たり、色々と調べたり考えたりしましたが、得た答えは「聞く」事です。
聞こえてるのと、聞く、のは違います。

今日、お話しするに当たり、「人は話し方が9割」
「人は聞き方が9割」を参考までに読みました。著者の方が、事業経営されて社員や関係者とのやりとりから学ばれた生の声だからでしょうか、読む人の立場がわかりやすい内容でした。失敗や成功の体験

談、聴く姿勢、常に見直して改善されてる点、とても参考になりました。

最後に、会話とおしゃべりと題しました。いずれも、相手も会話やおしゃべりがしたいと思わなければ何も前に進みませんし、楽しくありません。
話す内容も大切ですが、話す態度、聞く態度、そして表情も少し客観的に自分の姿を想像するもの面白いと思います。
と、自分の為にも良い勉強をさせていただきました。





月例研修会

第
614
回

令和七年六月十四日

講師
総務部課長

小
山
正
之

「むちのち」

① 無知の知

『無知の知』とは古代ギリシアの哲学者・ソクラテスが提唱した概念で「人間とは本来無知であり、それを自覚することが真の智慧への第一歩である」という考え方です。私は高校の倫理の授業でこの言葉を知りましたが、当時は「自分の身の程を知れ」謙虚であれ」という意味に解釈して感銘を受けた記憶があります。実際、こうした自分がまだまだ知らない・未熟であるといった「謙虚さ」を美德とするのは東洋的、とりわけ日本人には非常にマッチする考え方なのだろうと思います。

「謙虚さ」といえば、心理学では「知的謙虚さ」「認識論的謙虚さ」という言葉があるそうです。これらの「謙虚さ」を持たない人たちは、専門的な知識もないのにその物事への正しい考えを持つと思ひ込み、それに同調・合致する意見を妄信して一層凝り固まり、果てはそれに批判的・懐疑的な意見に

対して一顧だにせず一方的に否定する危険性がある、ことを問題提起したもののようです。近年ではTVやラジオのみならず、動画配信やSNSといった様々なメディア・媒体で専門家でもない方たちが好き勝手の意見をさも真実や真相であるかのように語り、それを鵜呑みにした人たちがさらに拡散し挙句にはその批判対象や反対者を過剰に攻撃する、といった社会問題化する事例も見られますが、そのたびにこうしたある種の自惚れ・傲慢を自戒する気持ちには大事なのだと考えさせられます。

② 無知の恥

ただ、「無知」であることを逆に「逃げ道」にするのは良くないことでもあります。例えば何がしかの犯罪や違反に対し「犯罪だとは知らなかった」「違反だとは思わなかった」などという言い訳をするケースが見られますが、それは（本場に「知らない」場合もあるのでしょうが）多くの場合は「あわよくば言い逃れが出来るかもしれない」から「知らないふり」をしているに過ぎないのではないのでしょうか。「知らないから仕方ない」と開き直るのは恥ずべきことなのではないかと思えます。言ってしまうえば『無知の恥』とでも表現するのが良いのかもしれませんが。

『無知の知』を言い訳にして「知ることを放棄する」のではなく「知ろうとする」「知ることですらに向上を目指す」心構えが大事なのだと思います。

③ 無恥の智

その一方で、自分が利益を得るため・または不利益をこうむらないためには法律やルールに違反するとは知りながらも平然とそれを破る人たちも世の中には存在します。一般には「恥知らず」とみられる行為ですが、彼ら自身のなかでは「ルールを律儀に守っている人よりも自分の方が賢く臨機応変に立ち回っている」とでも思っているつもりなのではないか。これはもう『無恥の智』とでも形容したほうが良いかもしれません。

こうした行為はその時は良いかもしれませんが、自分の利益ばかりしか顧みない人はやがて他の人から信用を失い、後々手痛いしっぺ返しをくらうことになるでしょう。社会の中でお互い助けあいながら協力して生きていく上ではこうした利己的な考えは慎むべきであると思います。

④ 余談…無値の知

冒頭で触れたソクラテスは「ソクラテスこそ最も智慧のある人間である」との神託を受けたと友人から聞かされましたが、なぜ無知なる自分ごときを神は智者としたのかに疑問を抱き、方々の知識人などに議論を挑み、打ち負かした結果彼らが自分より

劣っている、と判断したことで「無知であることを知る自分が最高の智者ならばその無知と知ることこそが智慧である」として『無知の知』の考えに至ったとされています。ただその議論とは相手の論旨の矛盾を執拗に突いて破綻を認めさせるというやり方だったそうです。相手からすればさながら今風に言えば「SNS上で突然にレスバトルを仕掛けられ、こちらの揚げ足を取られてちよっと反論に詰まると即座に『はい論破!』と一方的に勝ち宣言された」と反感を買うようなものだったのか、ソクラテスはやがて権力者層の不興を買うようになり、挙句には「若者を誤った言説で扇動している」という罪に問われ投獄され刑死したそうです。

いかに知恵があってもそれが元で身を滅ぼしてしまつては意味がありません。仕事の役にも立たないような様々な雑学等が好きな私ですが、そうした『無値の知』に終わらないように気をつけたいものです。



月例研修会

第
618
回

令和七年十月二日

講師
取締役工場長
吉越

康

「生産性向上の課題」

今回このテーマを選んだ理由ですが、テーマを考
えていた去年の十月、十一月頃の阪神紙器は社員、
派遣社員の方の相次いで退社やパートさんのケガ
や病気による長期欠勤などが重なり人員不足に陥っ
た事で残業も連日続き組織としてはガタガタの時期
でした。よって、今後の事を考えた時、人を入れ、
しつかりと育て、工場としてきっちり生産性を上
げる事が組織を固めていくには必要不可欠だと思
ったからです。

そして、生産性を向上させる為には現在の工場の
課題を挙げ、それに対してメンバーみんなで共有し
て取り組んでいく事が大事だと思ったのでこのテー
マを選びました。

では生産性を上げる為の現在の阪神紙器の課題と
は何なのでしょいか。もちろん色々あるとは思
いますが、私は人材の育成が今一番の取り組むべき課
題だと思っております。なぜなら去年の人手不足の

際にも実感しましたが、工場にはベテランのパート
さんでもいらっしゃり、もちろん皆さん戦力にもなっ
て頂いていますが、現場作業とその管理、配送業務、
そして内勤業務となると、私と落合課長の二人では
もちろん工場は回りませんし、長期的にもそれでは
心身も持たなくなってくると思います。
よって、自分達の分身ではありませんが同じ方向性
を持った人材の育成が中長期的にも組織の基盤を強
化する為に不可欠になってくるのです。

そして、私は人材を育成する為には次の二つの事
が大事だと思っています。一つは、どんな人材を育
成していくのかを明確にする事です。もう一つは育
成の時間を確保する事です。

幸いな事に本社のご尽力で一月から武井担当、高元
担当の社員二名に入社して頂きましたので、この二
人に機械操作、貼り物等の仕上げ作業、リフトを使
つての入出荷作業、作業の段取り替え、細かいパー
トさんへの指示など最終的には現場を二人に任せら
れる所まで育成していきます。

次に、今年の三月に、ホームページにも上がって
いましたが中小企業診断士の実務補習があり、阪神

紙器でも質疑応答と工場見学がありました。後日、診断報告書を頂きました。その中に阪神紙器の現状と課題も記されていました。外部から見た客観的な意見は貴重だと思いますし、課題の中に今回のテーマでもある生産性の向上も挙げられていたので、活用できる所はしていきたいと思いましたが、少し発表していきます。

まず、阪神紙器の現状としては、補助金を活用した設備導入を積極的に行う事で顧客の要望に細やかに応える体制が出来ている。また、エクセルやハンズ管理ではあるが、生産計画、生産統制の基本的な管理は遂行されているとの事でした。

そして、課題としては三つ挙げられていました。一つは先程も言いましたが生産能力向上。もう一つは職場環境改善。三つ目は生産管理業務効率化と社員の知見承継です。そして、これらの課題に対しての提言として、例えば職場環境改善では、阪神紙器の現場は、冬は寒く、夏は暑い環境なので従業員の健康を守る為に特に酷暑の対応が必要。よって、スポットクーラーを設置しては等の提言がありました。ちなみに熱中症対策として現状は5月からの半年間はレンタルで二台スポットクーラーを現場に設置しており、また、来週に、もう2台追加分がレンタルされる予定となっております。

また、生産管理業務効率化と社員の知見承継では、注文書の送付をFAXではなく、メールなどへのデジタル化への提言や現状は知見が属人化されている。

つまり、生産管理、生産計画立案が特定の個人にしか理解、実行出来ない状態なので、計画立案に必要な情報を整理する事等の提言がありました。

そして、生産性向上の課題ですが、標準工数の見直しと作業効率を上げる為の分析、改善の提言がありました。つまり、私が作った作業工程表に書かれている予定時間と実際にかかった時間の差異を分析し、PDCAを活用して標準と実績の差を少なくし生産効率を上げる取組をする事。そして、この取組で得られた情報が先々の標準化されたマニュアルの替わりになっていくとの事でした。今お話しましたが、これらの事は現在実際にやっている事もありましたが、これから活用できる事もありましたので真摯に受け止めていきます。

最後になります。今お話してきた課題にひとつひとつ取り組み生産性を上げる事はもちろんプロセスとしては大事な事です。最終的な目的はその事で利益を上げられる組織を作り計画を達成する事だと思えます。その為、明日からもメンバー全員で協力して目の前の課題にひとつひとつ地道に取り組んでいきましょう。



月例研修会

第
616
回

令和七年八月九日

講師

専務取締役

石田正樹

「春日井事業部の現状と対策」

2025年度スタートして5カ月が経ち販売・利益・品質・在庫についてお話しいたします。

① 販売

累計達成率は大幅未達の予定です。原因としましては顧客への提案力不足等が挙げられます。提案力不足につきましてはスポット的な物件は期待に応えてますが、大ロット物件につきましては競合他社との競争に負けており期待に込えていないのが現状であります。今後はお客様の心の中のニーズを掴み根拠を明確に正確に納得頂けるよう応えて行きます。

提案営業を引き続き行い、キーマンとなる方との人間関係の構築を改めて行い売上増に努めて行きます。

② 利益

累計達成率は未達の予定です。原因としましては低利益商品の受注・毎月末在庫仕入が考えられます。今後は業界の価格動向を見ながら改定をお願い、ロット改善をお願い、極力月末在庫仕入を減らし改善出来る様努力し利益改善を図って行きます。

③ 品質

目標としまして0件／月ですが現状未達でございます。世の中は納期遅れ・品質不良共に0件が当たり前ですが、お恥かしいながら発生しております。お客様からの新規品見積にも影響が出てきますので手順・ル

ールを改めて確認行い仕入先様へも常時指導して行きます。

クレーム発生時、現場確認・お客様へ謝罪とご指示を頂き早急に代替品納品を行い原因対策にスピードを挙げ次回から起こさない様取り組みます。対応時は通常の営業活動に支障が出ますので行動レベルを上げて行きます。

品質パトロール（巡回訪問）を毎月行い事前防止に努めて行きます。

④ 在庫

毎月目標金額に対し未達でございます。原因として拡販の為やむを得ず業務を熟してますが、お客様へのお願い了解の基対応しております。毎月棚卸の実施確認特に数量・品質目視チェック引き続き行い弊社の強みを活かし安く提供出来る様、安定供給に努めます。原則受注生産・受注納品が望ましいですが適正在庫を頭に入れ極力増やさない様努めます。

今後さらに世界的に価格高騰、国と国との紛争や睨み合いが続きますが、動向を把握し業界自体もどのよう動くのか常に目を光らせ仕入先様とも情報共有図

って行きます。お客様からは新規見積商材頂く為にも厳しい要求があるかと思えます。弊社の外注管理の強みを活かし要求にはきっちり応え安心・安定・感動を与えられる様、今期計画達成目指します。





月例研修会

第
617
回

令和七年九月六日

専
務
講師

宮
地
信
隆

「前半期を終えて」

年齢を重ねるごとに月日が経つのが非常に早く本年度も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。4月には大阪関西万博が開幕しました。当初は批判的な意見も多くありました。が非常に盛り上がりつつあり、現在では予約を取るのも大変な状況となっております。一方、世界情勢は非常に不安定となっており、国内も政治、経済共に不透明な状況となっております。そして弊社を取り巻く状況も非常に不透明であります。それでは本題に入ります。まず本年度（2025年度）の上期（中間決算）の売上、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…未達（前年比…減）
- 利益 計画比…未達（前年比…増）

となる見込みです。

四半期（4～6月）はまずまずでしたが7月以降厳しい状況が続いております。関税等の影響なのか自動車関連企業様への販売が減少しております。また、一部大口商品の生産終息も影響しております。利益面につきましても副資材やエネルギー関係の物価高の影響で減少傾向にあります。ただ、日頃の改善活動など皆さんの努力により、予測していた減少幅よりも少なく抑えられています。尚、製造部門である阪神紙器工業も同様の状況であります。

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…24件

前年同月は6件でしたの大幅に悪化しております。内訳ですが

- ・ 大阪販売部 … 18件（前年同月3件）
- ・ 春日井事業部 … 6件（前年同月3件）
- ・ 阪神紙器工業 … 3件（前年同月1件）

外注先での不良件数が大幅に増加しており、非常事態であります。（前年同月 5 件↓21 件）特定の外注先が突出しているのではなく、数社が1〜3 件発生させておりますので下期は各外注先への巡回チェックを強化し、対策の実施状況の確認等により再発防止を徹底していきます。

続いて、重点課題についての進捗状況ですが、

① 新規開拓

残念ながら成果を上げるまでには至っておりません。ただ、数件ですが受注間近のお客様も出てきております。

② 業務効率化

皆さんの業務改善の意識が高まってきたように感じます。先程も述べましたが経費面での実績も出てきております

③ 提案力の向上（梱包仕様、サービスの提案）

4〜8 月のお客様に対する提案は16 件となっております。昨年同月の11 件より増加しております。各販売担当者の積極的に提案をしようという意欲が感じられます。また、5 月に導入したサンブルカッターの活用により提案のスピードアップも感じております。

下期も引き続き同じ重点課題に取り組んでいきますが

新規開拓にて成果を上げることが急務となっております。そのためにはさらに提案に対する意識を高める必要があると感じております。そのための日々の取り組みについて少しお話をさせていただきます。

販売はお客様の要求事項を実現することが仕事ではあるのですがそこに満足は生まれないと思っています。では満足していただくために何をするかですが私は包装のプロという自覚を持って一味加えることであると考えています。

包装資材の目的は中身を保護し、破損させないよう届けることにあります。例えばお客様より新規で包装資材のご依頼をいただいたとき、要求されている仕様を立ち上げるだけでなく包装資材の目的認識し「過剰な仕様になっていないか？」「もつと安価で製造できる仕様はなのか？」などを検証することが必要であり、そこで一味加えた提案を行い、採用に至ればお客様に満足していただけだと思います。もし仮に要求された以上の仕様の提案がうかばない、また提案したが不採用になったなどの場合でもその取り組みが知識となります。そしてその積み重ねがより良い提案の土台のなっていくと考えます。私自身この意識を持って下期も取り組んでいきますので共に頑張っていきましょう。



月例研修会

第
618
回

令和七年十月一日

講師

三好 康 裕
レンゴーペーパービジネス(株)

「営業マンの心構え」

「競争に勝てる営業マンとは」

当たり前のことを普通にできる人ですー

営業マンの皆さん一人一人が会社の利益を稼ぎ出し、「従業員とその家族を養うのだ」という自覚と責任感をまず持って下さい。それが嫌であるのなら、現場作業でいかにそれが大変であるかを身をもって知って頂きたいと思えます。男性女性の違いは関係ありません。あらゆる面で皆さんは恵まれています。まず時間に関係なくお客様を理由に外に出られる。残業に関係なく営業手当がもらえる。お昼ご飯も混むからと言って早く食事ができる。車も貸与されるし。持ち帰りもOK、接待で美味しいものが食べられる、会社の金でゴルフができるなどなど。

我々誰しも日々有する時間は限られており、

その決まった時間内で社内外の果てしない仕事処理しなくてはなりません。その中でも常にお客様のことを考えて行動してください。そう考えると土曜日曜日祝日などの時間の使い方、必然的に変わってくるはず。月曜の朝から、日誌を作成したり、交通費を請求したり、そのような時間に給料を払っているわけではありません。

これから申し上げることは、どんな「営業マンの必須本」にも書いてある常識的なことばかりです。特に、段ボールは素材そのもので非常にシンプルがゆえ、品質、デリバリー、価格が他同業者と同等であればどこから買っても同じ、従って、営業マンの資質、如何によつて左右されること大、基本的なことを身に付けていなければ終わりの営業です。裏返せばそれができていればそこそこ売れる営業マンになれるということです。

一・約束を守る 約束の中身..特に時間↓非常に重要 守れずにお客様の信用を失った営業マンをたくさん見てきました。

納期（お客様と約束したものはすべて↓製品の納期、見積もり期限、資料の提出期限等）
二・挨拶がきつちりとできる…普段から大きな声で↓小さいとお客様のところではつきりとものが言えなくなります。

三・何事にもクイックアクション
考動…字のごとく考えながら動く
お客様からの要望は、抱き続ければ抱き続けるほど相手も期待がどんどん大きくなり収集がつかなくなりです。従って、即対応しないと大惨事になります。
ボールはすぐに投げ返せ！

四・身だしなみ
なぜ「ひげ」をはやしてはいけないのか、

ロン毛は？豪華な装飾品は？

営業マンは見た目、一見して、普通でなければならぬ。仕事以外で目立つ必要なし！

五・5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）の

徹底 特に整理整頓、上記 三・クイックアクションを起こすには、書類とかコンピュータの中身が整理整頓されていないとクイックアクションがとれません。

5S（レンゴ―は6S↓作法が追加）は会社方針です。やるべきか、現場だけでなく事務所では必要か、など皆さんの意見を聞いているのではありません。「やりなさい！」です。いやなら3Sや5Sのない会社に移るべ

きです。「人を殺してはいけない」とか「親のいうことを聞け」などに「理由はない」と同じです。

六・相手をもっと知ってほしい

お客様を好きになり、深く相手を知れば知るほど自らどう攻めるべきかの方法論が出来るってきます。お客様及びその売り先を良く知ること、日頃から得意先台帳（得意先の詳細をまとめたもの）等のメンテをしつかりとしておくことが大事です。

七・先を読む力、周りの空気を読む力、想像力を磨いていただきたい

八・次工程はお客様↓（自分の手配書等を渡す）次の人の立場に立って物事を考え作業する

九・目標数字↓予算数字を達成する為の工程をスケジュール化し、PDCAで回してゆく。奥様や彼女にアプローチしたことを思い出してください。

十・現場主義に徹底してください

クレームがどこから発生するのかを考えれば、どこの部署の誰にアプローチして評価を得なければならぬかが解ります。

一一・何事にも好奇心をもってビジネスマナーを見につけてください

名刺の渡し方、車の座席位置、応接室や会食時の座る位置など。

以上



月例研修会

第
619
回

令和七年十月二日

講師

製造課長

落合 八津男

「あなたから買いたい」

時代が進み、今や物を買うのも、スマホのボタンを押すだけで簡単に買えてしまいます。

昭和生まれの私としては、少し味気なさを感じます。私は、やはり人と会って話しをして買いたい、その思いから今回のテーマでお話しさせて頂きました。もちろんコスパを優先させるなら時間的なデメリットもあります。しかしそれを上回るメリットの方が多いのでないでしょうか。

まず、現物を見ることが出来ます。触れる場合もあるでしょう。そして一番のメリットは対人であるので話ができます。質問ができます。あるいは説明もしてくれます。

そんなやり取りの中、この人から買いたいなあと思ったことは皆さんもありますよね。

あるビジネス書に書いてありました。

客は商品を選んでいるのではない
人を選んでいるのだ

これこそあなたから買いたい の本質ではないでしょうか。

どんな小さなものでも、高額なものでなくても、気持ちよく買いたい物ができれば、きつとまた同じ店や人から買いたいと思います。逆もしかりです。嫌な思いをすれば、二度と買うものかとなってしまう。立場を変えて考えてみれば、ものを売るといふことも非常に難しいことです。

仕事に置き換えて考えてみましょうか

私の仕事な中で納品業務があります。基本的にはいつも同じ得意先にお伺いするのですが、当初はダイシンさんと呼ばれますがそのうちに落合さんと名前

前で呼んでいただけの場合もあります。その名前で呼んでいただけるのは表現しにくいの

ですがとても嬉しくなります。

何かお客様との距離が近くなった感覚です。

社内で納品に来られた方を受け取る場合もあります。

誰が納品されても現物は同じものですが、この人が来てくれたらいいのになあと思う人も実際います。

インターネットで注文が出来たとしてもそこにはリアルな人間が存在しています。

その人間でしか出来ない事が付加価値を生み出していくのではないのでしょうか。

やがてそれが人間関係を構築させ、継続にも繋がっていきます。

そんなあなたから買いたいと思う人は

・笑顔である

・礼儀正しい

・嘘をつかない

・頑張りが伝わってくる

・相手の立場に立って考えることが出来る

・なりより誠実である

ビジネス関係の中で品質、納期、価格

これらはもちろん重要であるでしょう。

しかし、同業他社も同じ様にしておられます。

我々は中小企業です。

大手のような事は出来ません。

それでも他社との差別化をしていく為にはまさにお客様から、

あなたの会社から買いたい

と思っただけのよう日々精進していきましょう。



2025.8.22

東住吉税務署 防犯講習開催

(場所：ダイシン八尾工場会議室)



月例研修会

第620回

令和七年十二月一日

講師

(社) 岡西事務所
代表 岡西 豊博

「安全管理対策」

いかにして仕事中の「けが」を防止できるか

一、 不安全な状態とは

物がぶつかる、巻き込まれる、落ちる、暗い、狭い、
という事象を言います。

これらを解消する状態にできることで一つは防止で
きます。

一人ひとりの気付きで、自ら直せる行動で解決可能
です、出来なければ上司や同僚に伝え協力を得るこ
とです。

二、 不安全な行動

不安全な行動により起るけがは、大きな比重を占め

三、 安全意識(安全の気持ち)を常に持ち続ける

皆さん方は回避できる答えを知っています。
にもかかわらずけがに繋がるのは、忙しさに追われ
ていた、瞬間的に行動してしまった等々が原因です。

常に安全意識を持ち続けることが求められます

安全意識とは、常に安全を考え自ら行っている事や、
眼で見て、聞き、物に触れることで、これが危なく
ないかということに気をくばる。

四、 安全教育として(整理、整頓、清掃、清潔)を徹底 する

これらは安全の第一歩として整理整頓に始まり整理
整頓に終わるとされています。

狭い場所であれば片付けて広く使えるように、置く

べき場所に物を置いてどこに何がいくらあるのか、一見して分かるようにする事が求められます。

- ① 定められた場所に物を置く
- ② 散らかさない、散らかしたらすぐに片づける
- ③ 物の置き方、積み方に心配りをして振動や接触により荷崩れが無いようにする
- ④ 安全な通路を確保しておく
- ⑤ 大きな物・重い物は下に、小さな物・軽い物は上に積むこと

五、作業手順は必ず守る

職場や上司から指導を受けた作業方法があり、「ヒヤリ・ハット」など先達が経験を基にした職場の慣習・手順を守らずに発生したけがもあります。

六、安全教育は進んで受ける

自分で自分を守ることが新人教育であると理解しておく、自ら使う機械や原材料の危険性、有害性等取り扱い方法等を正しい知識を持たず作業開始するほど危険な事はありません。

労働安全衛生法では

「会社は、従業員に対して雇入れ時、作業内容の変

更時に安全衛生教育を行わなければならない。従業員は前項の教育を受講しなければならない」。

災害事例 ①

パート社員が回転中の機械に右腕を巻き込まれた負傷事故（作業時のスイッチの入り・切り）を周知させていなかった。

災害事例 ②

有機溶剤を使用して会議室のホワイトボードの何台かを拭いていた作業中に中毒症状が発生した。



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 清水莊一郎
68	S.54.11	科学的な仕事の進め方	総務部長 清水莊一郎	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 清水莊一郎
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 清水莊一郎	11	S49.11	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	S49.12	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 清水莊一郎
80	S55.11	松下精工の品質管理	松下駐在課長 花房宗清	15	S50.2	VE(原価分析)	営業部次長 石田秀雄
81	S55.12	病気と私(PART I)	常務取締役 嘉住利雄	16	S50.3	利益について	管理部長 嘉住利雄
82	S56.1	創立20周年を迎えて	取締役社長 石田清和喜	17	S50.4	経営理念	伊丹工場長 西村為雄
83	S56.2	原価に強くなろう	専務取締役 石田一二三	18	S50.5	企業の社会環境	営業部長 北村邦夫
84	S56.3	業界の市場占有率	営業部長 石田秀雄	19	S50.6	原価低減	八尾工場長 清水莊一郎
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 清水莊一郎	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 清水莊一郎
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 清水莊一郎
95	S57.3	私の営業活動について	営業部長 石田秀雄	30	S51.6	プロ意識	取締役社長 石田清和喜
96	S57.4	物の見方、考え方	* 松下製品審査室 寺西稔	31	S51.7	VE(II)	営業部次長 石田秀雄
97	S57.5	計画立案の必要性	取締役 嘉住利雄	32	S51.9	高杉晋作	大東工場長 嘉住利雄
98	S57.6	実行力	伊丹工場長 西村為雄	33	S51.10	職場の安全対策	* 合同労務社長 岡西豊博
99	S57.7	続孫子の兵法	常務取締役 清水莊一郎	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 清水莊一郎
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 清水莊一郎
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 清水莊一郎	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 清水莊一郎
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 清水莊一郎	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 清水莊一郎
125	S59.9	エレメントによる学習	名古屋工場長 中瀬順一	61	S54.4	原価低減	* 松下事業部長 木山栄二
126	S59.10	からだの雑学	業務課長 花房宗清	62	S54.5	企業繁栄の三つの鍵	専務取締役 石田一二三
127	S59.11	安全管理の定着化	* 岡西労務代表 岡西豊博	63	S54.6	三菱財閥	営業部長 石田秀雄
128	S59.12	日常の点検項目	八尾工場長 北口清一	64	S54.7	ゆきづまりの解決法	八尾工場長 嘉住利雄
129	S60.1	変革する社会と業界	取締役社長 石田清和喜	65	S54.8	仕事への情熱	* 松下事業部長 片岡康晃

月例研修会一覧表

(敬称略)

回	年月	テーマ	講師	回	年月	テーマ	講師
191	H2.3	いつまでも若くはない	製造部長 北口清一	130	S60.2	企業は永遠か	専務取締役 石田一二三
192	H2.4	企業人としての知識②	営業部次長 堀剛郎	131	S60.3	ランチェスターの法則	常務取締役 石田秀雄
193	H2.5	数学	大東工場長 西村為雄	132	S60.4	社員の活性化	* 三菱銀行副所長 中島正昭
194	H2.6	現状認識と物の考え方	* 精工電機社長 北村四郎	133	S60.5	仕事への姿勢	監査役 嘉住利雄
195	H2.7	省みて二十年	企画室長 清水荘一郎	134	S60.6	社員の活性化②	* 三菱銀行副所長 中島正昭
196	H2.8	二十一世紀を想う	京都工場長 植村啓司	135	S60.7	現代人の常識とは何か	総務部長 清水荘一郎
197	H2.9	ロマンを持ちたい	経理課長 鈴木一郎	136	S60.8	継続こそ力なり	* 住友購買課長 仁賀忍
198	H2.10	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	137	S60.9	年齢ストップ作成	大東工場長 西村為雄
199	H2.11	トレンドィってなに？	春日井工場長 中瀬順一	137	S60.9	バーコードの印刷	名古屋工場長 中瀬順一
200	H2.12	私の行動基準VSOP	* 椿本購買部長 今木宏	138	S60.10	最近の業界動向	* トーモク社長 白本貞昭
201	H3.1	激動の90年代に思う	取締役社長 石田清和喜	139	S60.11	安全な機械設備の配置	* 岡西労務代表 岡西豊博
202	H3.2	報連相の重要性	専務取締役 石田秀雄	140	S60.12	からだの雑学②	業務課長 花房宗清
203	H3.3	桜の咲く頃に	八尾工場長 北口清一	140	S60.12	チャレンジャー	八尾工場長 北口清一
204	H3.4	心の健康と音楽	* 東芝EMI 東敏行	141	S61.1	わが社の経営革新	取締役社長 石田清和喜
205	H3.5	右脳による活性化	営業部次長 堀剛郎	142	S61.2	QCについて	専務取締役 石田一二三
206	H3.6	「ケンカ」と信望	大東工場長 西村為雄	143	S61.3	私の営業雑感	常務取締役 石田秀雄
207	H3.7	健康管理は全てに優先	企画室長 清水荘一郎	144	S61.4	感応講座	* KEC理事長 木村節三
208	H3.8	強調と人間関係	京都工場長 植村啓司	145	S61.5	有能な幹部を目指せ	営業第一課長 堀剛郎
209	H3.9	誕生日を迎えて	経理課長 鈴木一郎	145	S61.5	信頼される条件	京都工場長 植村啓司
210	H3.10	教育と組織で活性化	* 三菱電機桂菱会 浜口広一	146	S61.6	常識と非常識	大東工場長 西村為雄
211	H3.11	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	147	S61.7	最近の倒産の特徴	* 東京商工部長 阪本吉徳
212	H3.12	トレンドィって②	春日井工場長 中瀬順一	148	S61.8	三菱強度試験での教訓	総務部長 清水荘一郎
213	H4.1	創立三十周年に考える	取締役社長 石田清和喜	149	S61.9	明日の為に	春日井工場長 中瀬順一
214	H4.2	全社営業体制のすすめ	取締役副社長 石田秀雄	150	S61.10	からだの雑学③	業務課長 花房宗清
215	H4.3	時の流れ	八尾工場長 北口清一	151	S61.11	安全、環境条件の整備	* 岡西労務代表 岡西豊博
216	H4.4	日本の言葉を大切に	営業部次長 堀剛郎	152	S61.12	25周年へ向けて	八尾工場長 北口清一
217	H4.5	読み書きソロバン	大東工場長 西村為雄	153	S62.1	先達の企業家精神から	取締役社長 石田清和喜
218	H4.6	海外雑感	* 松下購買主担当 宮本茂	154	S62.2	三菱研修会に出席して	常務取締役 石田秀雄
219	H4.7	月例研修会18年の歩み	企画室長 清水荘一郎	155	S62.3	始まったデフレ現象	専務取締役 石田一二三
220	H4.8	生産財購買の考え方	* 住友資材部長 山岡昭郎	156	S62.4	国際化の嵐の中で	* 三菱計画課長 岩尾守久
221	H4.9	敬語を考える	京都工場長 植村啓司	157	S62.5	三菱研修会に出席して	営業第一課長 堀剛郎
222	H4.10	水に学ぶ	財務部次長 鈴木一郎	157	S62.5	現代の忘れもの	京都工場長 植村啓司
223	H4.11	人を集められる人とは	春日井工場長 中瀬順一	158	S62.6	これからの自己啓発	大東工場長 西村為雄
224	H4.12	安全推進と小集団活動	* 岡西労務代表 岡西豊博	159	S62.7	報連相を育てよう	企画室長 清水荘一郎
225	H5.1	平成不況に生き抜く	取締役社長 石田清和喜	160	S62.8	成功の原理	* 心理研究所所長 吉本誠一
226	H5.2	後追い業務の撲滅	取締役副社長 石田秀雄	161	S62.9	明日のために②	春日井工場長 中瀬順一
227	H5.3	成功をめざすポイント	八尾工場長 北口清一	162	S62.10	日々是新	八尾工場長 北口清一
228	H5.4	会社を動かすためには	* 松下精工(株) 喜多忠文	163	S62.11	職場の安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博
229	H5.5	酒あれこれ	営業部次長 堀剛郎	164	S62.12	VAのすすめ方	* 三菱資材部課長 田中克幸
230	H5.6	常識と生活	大東工場長 西村為雄	165	S63.1	感性豊か、行動機敏	取締役社長 石田清和喜
231	H5.7	私の人生体験から	* 文筆家 武石幸雄	166	S63.2	交渉力	専務取締役 石田一二三
232	H5.8	欲望とは？	京都工場長 植村啓司	167	S63.3	反省点と今後の課題	常務取締役 石田秀雄
233	H5.9	初心忘れるべからず	財務部次長 鈴木一郎	168	S63.4	中国など海外研修から	常務取締役 石田秀雄
234	H5.10	皆で防犯、すみよい町	* 警察防犯課長 田中康夫	169	S63.5	頭脳フル回転で活性化	営業第一課長 堀剛郎
235	H5.11	何気なしの言葉使いで	春日井工場長 中瀬順一	170	S63.6	私たちに今必要なもの	京都工場長 植村啓司
236	H5.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡西豊博	171	S63.7	壁を破る	大東工場長 西村為雄
237	H6.1	本物の時代に生きる	取締役社長 石田清和喜	172	S63.8	生きがいを感じる	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	* 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・マルコテック部長 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 之	276	H9.4	カナダに暮らしてみて	* 三菱製造管理部 松 下 満
342	H14.10	下期に向かって	代表取締役社長 石 田 秀 雄	277	H9.5	人の豊かさと活性化	* 三菱銀行所長 浅 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	* 太陽紙業 中 西 久 宏	281	H9.9	生きがい 働きがい	総務部部长 鈴 木 一 郎
347	H15.3	今期の反省と来期の展望	代表取締役社長 石 田 秀 雄	282	H9.10	OJT実践と受け手	春日井工場長 中 瀬 順 一
348	H15.4	新事業年度スタートに当たって	代表取締役会長 石田清和喜	283	H9.11	自主防犯活動について	* 東住吉警察署補 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	* マルコレーディング 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	キャッシュフローについて	* 洛菱管理部長 植 田 秀 範
373	H17.5	物流と包装	販売部長 宮 地 信 隆	308	H11.12	人間はミスをするもの	* 岡西労務代表 岡 西 豊 博
374	H17.6	人望力	開発業務部長 大 林 敏 樹	309	H12.1	自立と改革への挑戦	代表取締役会長 石田清和喜
375	H17.7	統計的手法と品質管理	* 三菱三田所長室 重 田 一 郎	310	H12.2	IT化に乗り遅れない為に	* 三菱電機部長 松 井 進
376	H17.8	ずっと仕事をしたい	総務部部长 鈴 木 一 郎	311	H12.3	決算を迎えるにあたって	代表取締役社長 石 田 秀 雄
377	H17.9	十年後の私	春日井事業部長 石 田 正 樹	312	H12.4	新事業年度にあたって	代表取締役会長 石田清和喜
378	H17.10	国際基準と日本経済	* ダイナパック常務 蟹 江 脩	313	H12.5	製造販売関係法規	* 松下精工マネージャー 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	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	目的を持って行動	総務部部长 鈴木 一 郎	387	H18.7	「すぐやる」と仕事はうまくいく	開発業務部長 大 林 敏 樹
453	H23.12	安全管理「停電しても」	* 岡西労務代表 岡 西 豊 博	388	H18.8	購買部門からみた魅力ある取引先とは	* 和菱テクニカ課長 吉 田 秋 孝
454	H24.1	自己実現と業績成果	代表取締役会長 石田清和喜	389	H18.9	運営業務推進細則の総論について	代表取締役会長 石田清和喜
455	H24.2	リーダーになるために	常務取締役 石 田 正 樹	390	H18.10	前半期を終えて	代表取締役社長 石 田 秀 雄
456	H24.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石 田 秀 雄	391	H18.11	業務分掌細則	総務部長 鈴木 一 郎
457	H24.4	創立50周年を迎えて	代表取締役会長 石田清和喜	392	H18.12	安全管理	* 岡西労務代表 岡 西 豊 博
458	H24.5	仕事に取り組む姿勢	常務取締役 宮 地 信 隆	393	H19.1	プロ道に徹して自立しよう	代表取締役会長 石田清和喜
459	H24.6	PDCAによる仕事の進め方	総務部部长 鈴木 一 郎	394	H19.2	販売部門の細則	販売部長 宮 地 信 隆
460	H24.7	販売の立場での簿記	常務取締役 宮 地 信 隆	395	H19.3	今期の反省と来期の抱負	代表取締役社長 石 田 秀 雄
461	H24.8	春日井事業部の対策と効果	常務取締役 石 田 正 樹	396	H19.4	新事業年度に向かって	代表取締役会長 石田清和喜
462	H24.9	ムダ取りと5S3定	* 三菱姫路物流課長 安川純一郎	397	H19.5	事業部門の細則	春日井事業部長 石 田 正 樹
463	H24.10	第52期前半を終えて	代表取締役社長 石 田 秀 雄	398	H19.6	SFA(営業支援システム)	* NIコンサルティング 世 古 誠
464	H24.11	運営業務推進細則	総務部部长 鈴木 一 郎	399	H19.7	発想改革による業務改善	* 三菱三田資材部長 竹 下 幸 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！	* パナソニックエコ(㈱)春日井 清 水 正 幸
491	H27.2	ISOについて	* インターテック・ライフイオンシ 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	* ハナフロンテックスシステムズ・ベンチャー 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	新事業年度に向かっ	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	610	R7.2	信頼と挑戦	専務取締役 石田 正 樹
546	R1.9	前半期を終えて	常務取締役 石田 正 樹	611	R7.3	今期の反省と来期の抱負	専務取締役 宮地 信 隆
547	R1.10	社長のひとり言	代表取締役社長 石田 秀 雄	612	R7.4	気配りの習慣	常務取締役 石田 哲 也
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	613	R7.5	会話とお喋り	総務部長 碧 山 純 子
549	R1.12	安全の意味とは	* 岡西労務代表 岡西 豊 博	614	R7.6	むちのち	総務課長 小 山 正 之
550	R2.1	更なる挑戦に向けて	代表取締役会長 石田清和喜	615	R7.7	生産性向上の課題	取締役工場長 吉 越 康
551	R2.2	春日井事業部の現状と対策	常務取締役 石田 正 樹	616	R7.8	春日井事業部の対策と対策	専務取締役 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	617	R7.9	2025年前半期を終えて	専務取締役 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	618	R7.10	営業マンの心構え	* レンゴーバーベジネス(株) 三 好 康 裕
554	R2.5	思考について	販売部 次長 石田 哲 也	619	R7.11	あなたから買いたい	八尾工場課長 落合八津男
555	R2.6	イノベーションを楽しむ	総務部長 碧 山 純 子	620	R7.12	安全管理対策	* 岡西労務代表 岡西 豊 博
556	R2.7	計画達成に向かっ	常務取締役 石田 正 樹	621	R8.1	健康経営で業績アップ	代表取締役社長 石田 秀 雄
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

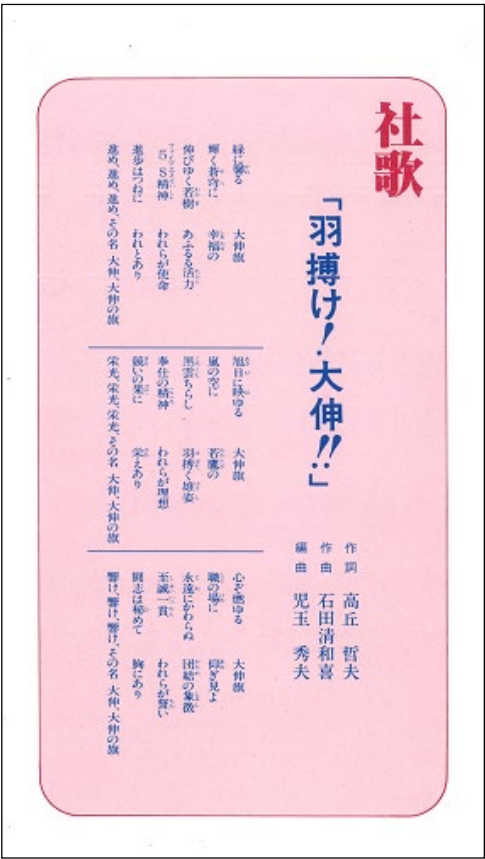
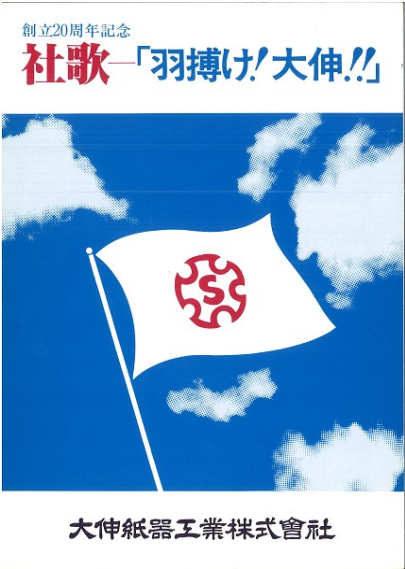


● 基本態度の足跡 ●

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'		
アシ ンク シヨ ン・ シン ク・	情経 報営 新発 展と	創造 と挑 戦	積極 姿勢 と使 命感	気力 と体 力	信念 と実 践	信頼 と努 力	原点 と対 応	考案 と実 行	考案 と行 動	計画 と実 行	創意 と工 夫	会長 石田 清和 喜	基本指針
新 社名 で躍 進	大一致 協力 前進	大全員 参加 飛躍	倍つね に戦積 極的に	研究つ ねに改 善	の時間 厳守は すべて	5 S 精 神計画 実行	目みんな の創意 で達成	目みんな の創意 で達成				社長 石田 秀雄 (平成 元年 より)	行動指針
堀 剛 郎	中 瀬 順 一	北 口 清 一	石 田 秀 雄	石 田 一 三 三	石 田 一 三 三	石 田 一 三 三	石 田 一 三 三	石 田 一 三 三					
・安 全 開 業 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・技 術 ア ッ プ で 品 質 向 上 を 図 る	・開 発 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・熱 意 と 誠 意 で 業 績 向 上 を 図 る	・時 代 を 先 取 り で 業 績 向 上 を 図 る	・工 夫 を 先 取 り で 業 績 向 上 を 図 る	・技 術 と 工 夫 を 先 取 り で 業 績 向 上 を 図 る	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	毎年 全社 員より 募った 標語です	作業標語
伊佐若 藤原正 容美生 司	小旗神 原野原 直秀浩 子昭一	梅長堀 原井 章昭剛 三三郎	北神花 浜原房 由美浩 宗清一	小中石 原瀬田 政順秀 信一雄	石綿堀 田方 勝正剛 直直郎	金高植 光島村 よし啓 江美司	堀中村 瀬川多 剛順秀 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'		
スピ ード と	基本 と実 行	自立 への 挑戦	3S(スピ ード・ス トリム) で変 化に 挑 戦	品質 と技 術開 発	開発 への 挑戦	開発 への 発展	開発 への 発展	変化 に即 応	二ニ ュー チャ レン ジ	向上 する 心で 創造 経営	豊かな 感性、 機敏な 行動	会長 石田 清和 喜	基本指針
全員の 品質保 証	5W2H で資 質の	5W2H でミ ス・	対ブラ スア ップ で	品質保 証で 計画 達成	企画 提案 でア ップ	開発 技術 でア ップ	開発 技術 でア ップ	効率 アップ で計 画達 成	常に 開発 倍増 作戦	ここ から 新た に	使命と 責任を 果た そう	社長 石田 秀雄 (平成 元年 より)	行動指針
石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	石田 秀雄	北口 清一		
・明 確な 責任 と誠 意で 業 績向 上を 図 る	・安 全は ま ん な で 躍 進 検 査	・安 全は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	・品 質 販 売 期 間 は ま ん な で 躍 進 検 査	毎年 全社 員より 募った 標語です	作業標語
真本春 理直木 裕清作 水岸	森向谷 井政二 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	工業遠 藤原沼 節久子 美拓	星伊栗 野藤原 和久 清美久	園北中 出口瀬 景清順 二一	西堀植 村 村 為剛啓 雄郎司	工吉鈴 藤見木 佐節登 一子志 郎	梅宮沖 井嶋田 清健 実美一	浦松神 山本原 とまり 浩み子	森末中 谷永林 美ト典 シエ子		

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'		
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	りすくやる・必ずやり抜く確かな実行	実行と自己実現	信頼関係	実行と成果	顧客対応	スピードアップで推進	自立と改革	会長 石田清和喜	基本指針
情報収集力アップ	原価力向上で②	原価力向上で	運営業務推進②	運営業務推進	企画・提案力強化	販売計画達成への	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	ハイスピードへの	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		
あわてず準備して計画達成	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	品質は私に守る責任	毎年全社員より募った標語です	作業標語
小宮山正純	伊藤山田恵	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠	山田越忠		
R5	R4	R3	R2	H31	H30	H29	H28	H27	H26	H25	H24	年度	
23'	22'	21'	20'	19'	18'	17'	16'	15'	14'	13'	12'		
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	大切な基本	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	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
好奇心と行動	仕事の向上	鳥の目、虫の目	報連相の充実	5W2Hで計画達成	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	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		
品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	品質はチームワークと責任	毎年全社員より募った標語です	作業標語
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄		
石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄	石田秀雄		

									R8	R7	R6	年度	
									26'	25'	24'		
									健康経営で業績アップ	持続可能な健康経営	変化と共生	社長 石田秀雄	基本指針
									情熱と挑戦	信頼と挑戦	フライングプレーより堅実・確実に	専務 石田正樹（令和7年より）	行動指針
									提案と付加価値高め、ゼロ災害の目助け合い声を掛け合い	安全は気付け心と思ひやり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の最優先	毎年全社員より募った標語です	作業標語
									伊藤進一	吉越康	宮地信隆	成富隆夫	



●令和8年度(66期)運営基本態度●

基本指針

「健康経営で業績アップ」

代表取締役社長 石田秀雄

行動指針

「情熱と挑戦」

専務取締役 石田正樹

令和8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

「提案と付加価値 高めて 計画達成」

八尾工場長 吉越 康

「クレームゼロ 基本作業と気付ける目」

常務取締役販売部長 石田哲也

「助け合い 声を掛け合い ゼロ災害」

春日井事業部 課長 伊藤進一

環境標語

「ゴミ減量 小さな事でも コツコツと」

総務部係長 北村志津子

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。

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

■三月度朝礼 「在庫の適正化を図ろう」

三月の強化目標は「在庫の適正化を図ろう」であります。

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

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

この三月は節目の決算月です。少しでも良い業績で締めくくります。

■四月度朝礼 「納期厳守は我らの使命」

四月の強化目標は「納期厳守は我らの使命」であります。

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

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

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

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

■五月度朝礼 「創業精神の原点に戻ろう」

五月の強化目標は「創業精神の原点に戻ろう」であります。

ダイシン(株)は昭和三十七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、阪神紙器も昭和四十五年五月です。

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

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

創業精神には、「人を大切に」、「人が育つ」理念がこめられています。

申すまでもなく黒字経営は必ず給与待遇などを改善してくれま
す。黒字経営は生きがいも考え方も職業観も変えてくれます。わ
が社の創業精神とは中身の充実をコツコツと積み重ねること
で、皆さん一人ひとりも自己実現を目指してご活躍を期待する
ところです。

■六月度朝礼 「ムダなくムリなく原価低減」

六月の強化目標は「ムダなくムリなく原価低減」であります。

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

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

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

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

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

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

事故なく怪我なく明るい職場に努めましょう。

■七月度朝礼 「計画作業、推進実行」

七月の強化目標は、「計画作業、推進実行」であります。

今更申し上げるまでもございせんが、私どもの段ボール包装

は受注産業ですから、受注を受けると、先ず受発注簿に納期・品名・数量・単価・利益率などを確認のうえ速やかに記入確認し、

受発注計画作業を行い、綿密に推進実行することです。先ず、注文を受ける際に、適正な利巾を確保しているか、納期厳守、クレ

ーム再発防止に心掛けているか、いま改めて受発注簿の中に計画作業から推進実行することが託されているのです。計画だけは立

派に立てても実行が伴わなければ、成果が期待できません。プラン・ドウ・チェック・アクションの積み重ねを通じて、確

かな結果が生まれるものです。

ビジネスの世界では現実にお金のお金のお金で出て行く費用と、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うのです。

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、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 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」のスタートがあるのです。

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、作業工程をしつかり段取り仕事を組み立てておかなければならないのです。見込み手配は結果として不良在庫の発生の原因になり、手間の掛かる問題を抱えることになるのです。日頃から整理整頓に心掛け、何時でも出荷できる心の整頓が求められるところです。是非、クレームなく、納期遅れなく、C在庫ゼロ、そして事故なく良い正月を迎えるようにお願い致します。それが本当の整理整頓、心の整頓なのです。



社は幸せ

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 8 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 (合理化) (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	健康経営で業績アップ	1 月度	石田専務	情熱と挑戦
2 月度	専務 宮地 信隆	未定	2 月度	宮地専務	販売責任者としての情熱と挑戦
3 月度	専務 石田 正樹	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	A I を 知 る	4 月度	碧山部長	総務責任者 //
5 月度	外部講師		5 月度	石田常務	販売部長 //
6 月度	課長 小山 正之	ソースの吟味	6 月度	伊藤課長	事業部課長 //
7 月度	工場長 吉越 康	逆効果	7 月度	落合課長	製造課長 //
8 月度	課長 落合 八津男	余白	8 月度	小山課長	総務課長 //
9 月度	専務 石田 正樹	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 伊藤 進一	仕事の効率化	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	安全作業細則
2	朝礼の手順	16	安全運送細則
3	営業基本態度	17	整理整頓細則
4	営業チェックリスト	18	棚卸在庫管理細則
5	計画達成評価と改善指標	19	社員服務細則
6	品質保証細則	20	服装細則
7	業務分掌細則	21	事務基本マナー
8	販売業務細則	22	経理処理細則
9	購買管理細則	23	売上仕入システム
10	仕入先評価細則	24	書類保存細則
11	アイデア提案細則		
12	工場業務分掌細則		
13	品質保証体系図		
14	図面管理細則		

● 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
大 東 物 流 セ ン タ ー	〒574-0064 大阪府大東市御領 1 丁目 254 番地
U R L	https://daishin-co.com/
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	パナソニック株式会社 空調空調士
(京都工場)	パナソニックエコシステムズベンテック株式会社
(冷熱システム製作所)	パナソニックエコシステムズ共栄株式会社
(中津川製作所)	パナソニックコネクト株式会社
(電子通信システム製作所)	株式会社コムラ製作所
(コミュニケーション・ネットワーク製作所)	住友電気工業株式会社
(名古屋製作所)	(伊丹製作所)
(鎌倉製作所)	(大阪製作所)
(伊丹製作所)	(熊取製作所)
三菱電機モビリティ株式会社	住友電装株式会社
(三田事業所)	住友電工焼結合金株式会社
(姫路事業所)	ASブレーキシステムズ株式会社
三菱電機トレーディング株式会社	日鉄精密加工株式会社
三菱電機システムサービス株式会社	日鉄物産マテックス株式会社
MDロジス株式会社	平井精密工業株式会社
三菱電機冷熱応用システム株式会社	その他50社
オートゼウス株式会社	
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フィヤ
ザ・バック株式会社	OP 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
梅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。
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）
R07 年 (2025 年)	65		4500 万	サンプルカッター導入予定
R08 年 (2026 年)	66		4500 万	石田秀雄会長就任、石田正樹社長就任 予定

総務だより

2025 社内表彰

TQC提案改善事例報告 努力賞

「サンプルカッターでの事故防止」

取締役工場長 吉越 康

アイデア提案 優秀賞

「利益改善 納入先変更」

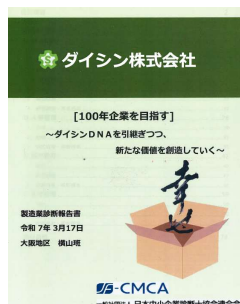
常務取締役販売部長 石田 哲也

活動報告

🌸 2025 年 3 月 公益社団法人納税協会連合会 発行「NK タイムズ」
2025 年 3 月号に弊社碧山のインタビュー記事が掲載されました。



🌸 2025 年 3 月 中小企業診断士実習補修企業、ヒアリング・報告会を実施



引率の先生、5名の受講生様の、きめ細かい診断実習で八尾工場の課題を洗い出します。弊社も勉強の機会をいただきました。ありがとうございました！

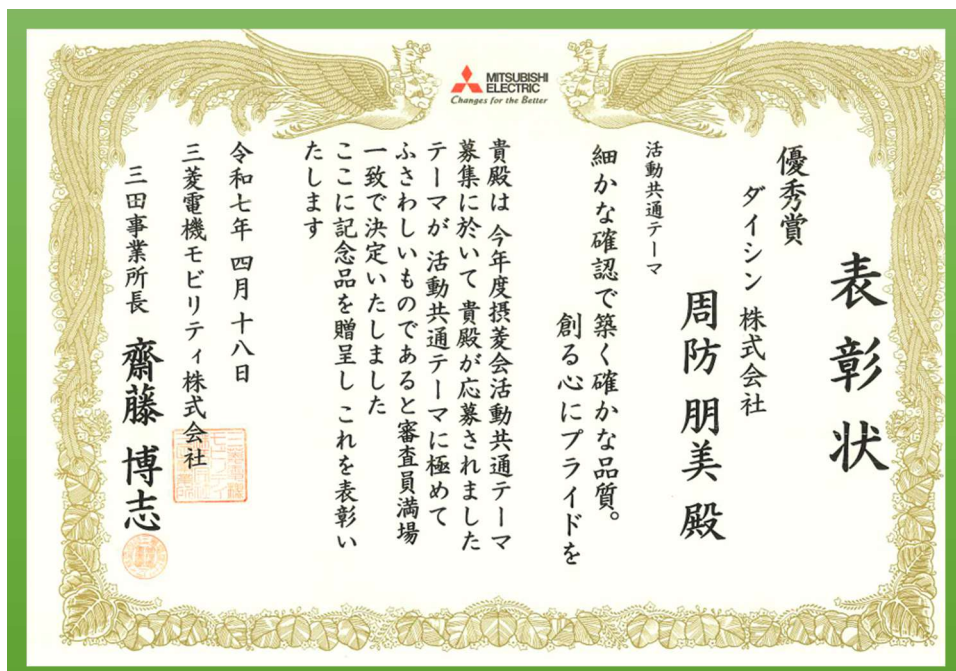
🌈 2025 年 4 月 八尾工場 サンプルカッター、ステッチャー導入



小ロット、多品種製造に磨きがかかります!(^^)!

ご用命、お待ちしております💪

🌈 2025 年 4 月 18 日 三菱電機モビリティ㈱ 摂菱会活動共通テーマ 優秀賞受賞
販売部 周防朋美



🌈 2025 年 5 月 7 日、7 月 12 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)



税金の事をお話や、DVD (マリンとヤマトの不思議な日曜日) 鑑賞を通して、小学 6 年生の皆さんと学びます。

結構、緊張しますが、楽しいです(^^♪

* 碧山

🌈 2025 年 8 月 22 日 大阪府東住吉警察署 工場見学&防犯講習会



スマートフォンを使う全ての皆様、ご注意を！
近頃の巧妙な犯罪被害に合わないよう、社員、パート全員で防犯講習を受講しました。👉

🌈 2025 年 9 月 21 日 安全運転管理の表彰を授与されました 🚗
常務取締役 石田哲也



🌈 2025 年 10 月 2 日 地域の幼稚園にて、防犯ペン立ての工作イベント



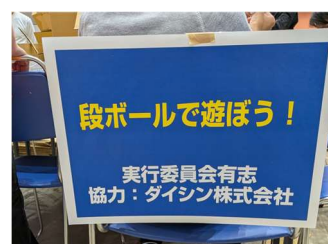
人生の大先輩(!?)弊社石田から 園児達への挨拶
園児たちは、弊社提供の段ボール素材のペン立てに色を塗りました。(キャワイ〜♡)

🌸 2025 年 10 月 20 日 安全なまちづくり大会(東住吉区民ホール) 参加



レンゴー(株)様にご協力いただき、地域安全を願ったスマホスタンドを提供し、読売新聞に掲載されました

🌸 2025 年 11 月 1 日 第 21 回 東住吉平野産業交流フェア 協力



段ボール端材を提供し、切ったり、貼ったり好きな作品を作ります。
皆さん、大きな作品にチャレンジ! 豪邸、鎧兜、変身ベルトなどキッズの発想は止まりません!(^^)!

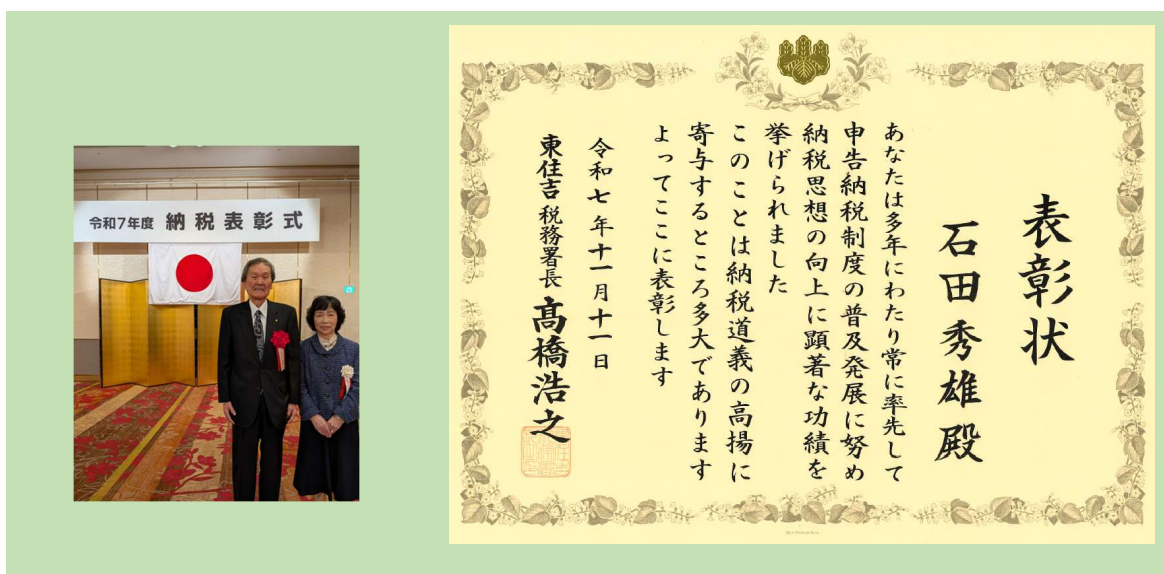
🌈 2025 年 10 月 19 日 東住吉区民フェスティバル 参加

私の地元！東住吉区民フェス♪ 東住吉納税協会の広報活動協力で参加しました(碧山)



写真左から、東住吉税務署 職員様、高橋署長、ダイシン碧山

🌈 2025 年 11 月 11 日 東住吉税務署 納税表彰式



石田社長は、東住吉税務署長表彰を授与され、他の受賞者様を代表して謝辞を述べました。
記念に夫婦でパチリ♪

【東住吉税務署からのお知らせ】

確定申告書の作成と税務署への提出は **スマホ** で完結

税務署へ行かなくても、**スマホ**と**マイナンバーカード**があれば、簡単に申告書を作成できます
画面の案内に沿って進めるだけで申告書が作成できるので、**あっという間**に作成できます

e-Tax の5つのメリット

確定申告書等作成
コーナーは [こちら](#)

**自宅から
申告可能**

**確定申告期間
24 時間利用可能**

※メンテナンス時間を除きます

**申告書が
データで取得可能**

**添付書類
提出不要**

※一部の書類を除きます

**早期還付
(3週間程度で還付)**

2025 年11月12 日 東住吉警察 感謝状



2025 年 12 月 5 日 三菱モビリティ株式会社 三田事業所
改善事例発表大会 銅賞



2025 年12 月10 日 東住吉警察 防犯講習会・弊社八尾工場見学



安全講習のアイテムに段ボールがお役に立ちそうです。

🎉 2025 年 健康経営活動 🙋

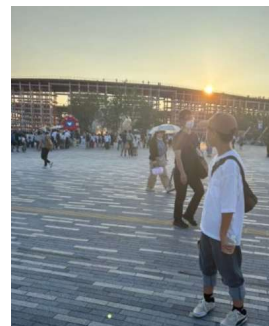
弊社では、健康経営優良法人の活動として毎月 1 回の月例研修会で健康経営活動を実施しています。



🎉 EXPO2025 大阪・関西万博 ～ 私の万博 つぶやき・写真の広場 ～

4 月 13 日から 10 月 13 日の 184 日間、万博を訪れたエピソードです

さまざまな未来社会を体感しました。
子供の未来が明るくなりますように。
ありがとう！万博！（春日井 1）



開幕前のブルーインパルステスト飛行です。
会社屋上から見えました！（総務 A）



小雨の中、お約束のガンダム。
食育に感銘を受けた卵の下。
4 月にもっと行つとけば良かったです。（総務 A）



3 回行きました。

予約が取れず、並ぶのも苦手なため人気パビリオンには
入れませんでしたが、十分堪能しました。(販売 M)

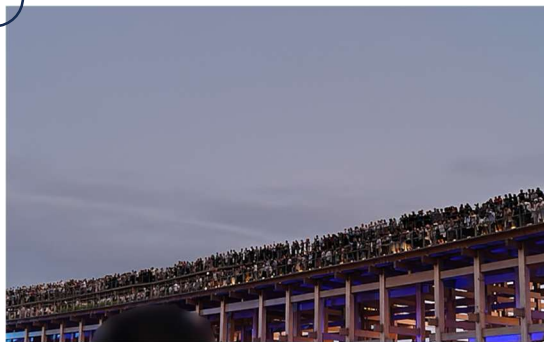


大屋根リング夜景

延べ 15 回行きましたが、いわゆる「攻略情報」
無しにほぼ場当たりで臨んだせいか、後から取
りこぼしや見逃しを知ったものが多数ありまし
た。逆に、現地で初めて存在を知ったイベント
を経験することもあり、回数の多寡ではなく「一
期一会」が大事なのだと強く感じさせる万博で
した。(総務 K)



フランスパビリオン



水上ショー開演待ち。ちょっと怖い



スイスパビリオン。
ハイジとクララを探します。



ガンダム



イタリアちゃん



ミャクミャク買って〜♪ 圧強め



無人ゴミ箱ポット&補助職員さん



万博駐車場。当初は、ガラガラ。
ちなみに自宅から片道 25 キロ

令和 8 年度(2026) 休日予定表

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

休日日数 115 日
稼働日数 250 日
年間日数 365 日

編集後記

酷暑の中で開催された大阪関西万博開催、多くの方々の努力と支えに感謝が尽きません。日々の業務でも仲間や取引先、地域への感謝を胸に、健康を大切に歩んでいきましょう。

最後までご一読ありがとうございます。
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8年1月10日

発行者 ダイシン株式会社

発行責任者 石田秀雄



ISO 9001:2015 認証取得
ISO 14001:2015 認証取得

パッケージシステムの

ダイシン株式会社

Daishin CO., LTD.



本 社：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

URL: <https://daishin-co.com/>

事業部：八尾・大東・春日井・京都