

DAISHIN REPORT

だいしん



大伸報 48 号 月例研修会集 2026 年版

| PAGE | |
|-----------------------------------|----------|
| TOP MESSAGE | |
| ● 卷頭言 | 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 |

卷頭言

| 健康経営で業績アップ |

代表取締役社長 石田秀雄

やだてる力働
サけ業こをき健
丨で績と高や康
ビなアはめす經
スくツ集るい當
を、プ中取環と
提取に力り境は
供引つや組を、
す先な創み整
るのが造でえ
基皆り力する
盤様まを。こ
とにす高社と
も安。め員で
な定こ、が組
りしれ結健織
または果康全
す品社とで体
°質内しあの、

ま當心め乗年わ
い「よ、りをが新
りをり社越迎社年
ま柱感員ええはあ
すに謝とらま昭け
。申それす和ま
さしのま。三し
ら上ごし昭七て
なげ家た和年お
るま族の、にめ
業すのは平設で
績。お、成立と
向本力お、しう
上年添取令、ご
をもえ引和今ざ
目一の先の年い
指健賜様時でま
し康物を代六す
て経と始を四。

いづるに戦
り、一とと新
ま健年つ成し
し康とて長い
よをなもに一
う基り共満年
。盤まにちが
にす歩た、
業よむ年社
績う喜と員
アにびなの
ツ。をり皆
普感感、さ
を謝じ取ん
実のて引に
現心い先と
しをたのつ
て忘だ皆て
まれけ様挑

てがき地社をり年るす
お健ま域全磨がはこ。健
取康す社体い自一と変康
引で。会のてら自が革經
い持取を力いの助持よ當
た続引含とき健の続りは
だ的先めなま康精的改福
けにのたりしと神な善利
る成皆一、よ成一成、厚
信長様四仕う長を長基生
頼すに方入。に合に礎で
のると良先そ責言つをは
証こつし様の任葉な確な
ととて一・積をにが実く
なはもの得み持、りに經
り、、関意重ち一ま積當
ま安私係先ね、人すみ戦
す心たを様が実ひ。重略
。しち築・会力と本ねで

てもやけ適体安小合
力健ミる度の心さい心
を康スこな健しな、の
発支をと運康て一感健
揮援防は動も挑あ謝康を
で制ぐ、、業戦り
き度効集バ績でがとう風
るを果中ラにきとう環
基充がカン直る一職
盤実あやス結環をさり判のし境が
整せま断取まを職
え、す力れすつ場
て社。をた。くを欠互
まいが社め事分まかせ
り安と、をなすくま信
ま心し事心睡。しせ頼
まして故が眠肉、ん。
。

「健康経営で業績アップ」



年頭研修会

第
621
回

令和八年一月十日

代
表
取
締
役
田
社
長
秀
雄

私たちが目指す経営は、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やかで、前向きな思想を持ち、安心して働く環境を整えることです。社員の心の健康、思想の健康、肉体の健康が揃つて、社会全体の力が最大限に發揮されまることが、健全な思想があれば挑戦する意欲が湧き出します。心が安定していれば正しい判断ができるからです。

そして忘れてはならないのが感謝の気持ちは、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

有効に活用することも重要です。伸びをしえた一歩を着実に踏み出すことが、現実に即成果になります。無理に大きな挑戦をすることは、結局はなく、足元を固めながら進むことです。このことは、これまでの流れに合わせたデジタル化は避けられません。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できます。取引先様に

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、困難に直面しても乗り越える。互いに支え合い、乗り越える。

社必し先で
員要の様す他
がと精に。に
幸さ神良社、
せれをし員大
で、実、に切
あ持践地良に
れ続す域しし
ば的る社、て
仕にこ会仕い
入發とに入る
先展しで良先事
様し会。に「
のい社こ良四
関きまはのし、
係もま社四、
もす会方得し
に良意」



すすでちいれけめ組良改重な革
。。す、まばるに織く革ねく・私
そ。ます、ははしとる、改ちが進
の自。ず。ど、こと、自てはこ々の業務。
積分は社んが欠かせま。基礎を
みの自員な重力ら一改ねでの人革
が考実ひも形会え力と形社、をりだ
会え力と形会え力と形社、をりだ
全行つがけ。基礎を確
体動け自でのしる助終基礎実
力、このわ力にと成と精っ力に身
な果が神てが身
りを大をしなにと
ま出切持ま

は形が喜
なで、ん
く導入す
力とた
なりま
す。や
すデジ
タル化が前
提です
。デジ
タル化効率
は高めす
る

を一築をも飛長挑社のな
目四い心皆あ躍今に戦員たる最
指方てにさりと年つすがめ福後
し良い持んま情のなる健の利に
てしきちとす熱干が意や戦厚申
ま」た、共。の支り欲か略生し
いのい飛に年はまがでその充
り精と躍、と丙す湧あとの充
ま神思の心言午。きれもでいの
しをい一身わ、ば、だとい
よ胸まされ、実は私の干支で
うにす。なにとる健康で、情
!、持続的から文化を熱

会地良社域好に業会な
績から、得意先
は自然に持され
ます。結果と
していきの
伸びます。
結果としま
す。結果と
していきの
伸びます。
結果としま
す。結果と
していきの
伸びます。



月例研修会 第610回

令和七年二月八日

講師
石取役
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お話ししたいです。特に信頼について書かれてましたのでお話をいたします。その人の事をきつちり考えている人、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、普段の生活や仕事において「イラツ」「ムカツ」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だけではなく、上手く行っている時ほどリスクは無いか？見落としは無いか？など冷静に考える事が出来ます。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ければ、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「ちゃんと考へていてる」を超えて「ちゃんと考へてくれるな」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。ちゃんと考へて話すというのは「相手の言つている事から、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い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へ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は不可欠です。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。自分の考へ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ないかと考えが浅かったと考へます。思考の質を高める為には日頃から色々な事に興味・関心を持つ事、自分だけわかってもダメで相手にもわかつてもらう様、相手の立場も考へる事。

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借りりし、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

専務

講師

取締役

宮地

締結

信

役

隆

「今期の反省と来期の抱負」

2025年もまもなく3ヶ月が過ぎようしています。近年、世界は大きく変化しており、そのスピードも速くなつ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り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くなかでどの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）

阪神紙器工業（弊社八尾工場）

● 利益 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件減となつております。

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件減となつております。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) であつたが下期で19件と多発してしまつております。この研修会にあたり傾向分析を行いましたが突出したものではなく、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。

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ヶ月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

まつ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

来年度もト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き続き、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。以上來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い
ますが皆さんはどうでしようか？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り景気もどんどん良
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
とさせて頂きました。今更感はあるのですが少しだけお話をさせて
頂きます。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頂きます。

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とも良い行動思考で、
例えば朝起きてすぐにする事であるとか、家に帰つてすぐにする
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がありますが
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
にはいいタイミングかと思い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っています。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つてきま
す。間違えてはいけない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い
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つて答えを複数準備しておく事かと思つています。お客様はたくさんの中から選択肢を持つ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つたとしても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つてもつ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、逆に言うと固定概念となつてしまふ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つて気を付けたい事は

- ・相手の立場に立つ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

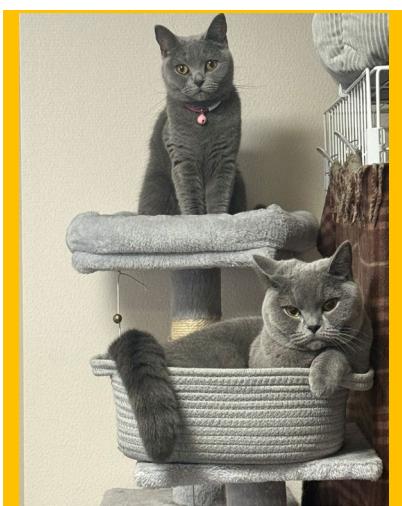
- ・自己満足になつてしまふ
- ・相手に気を使わせる、気まづくなつてしまふ
- ・一方的に世話を焼いて相手の自立を妨げるので、気遣いを全面

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

碧山純子

総務部長

「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、自分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労を分かち合つて、発散して明日への活力を得ることができます。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、少しビジネスが入つくると思います。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つて、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」、練りに練つた戦略で、目的の着地点へとおしゃべりをされるご苦労は、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、社是「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」しましよう。言葉に発

さなくともそういう気楽な雰囲気が、これから職場にはあつていいと思います。

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。

会社の事業経営に社員全員がメリハリを持つ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います。お互いを尊重する「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。著者の方々が、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り、生き声だからでしょか、読む人の立場がわかります。今日は聞き方を参考までに読みました。

「人は話し方が9割」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。著者の方々が、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り、生き声だからでしょか、読む人の立場がわかります。今日は聞き方を参考までに読みました。

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。話す内容も大転ですが、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。



25 段ボールで段ラン(段らん)

商品パッケージメーカーが作成した、段ボールの持つ堅牢性・温かみを活かした家具です。周りに集った人々が笑顔で団らんしている姿をイメージしました。

ダイシン株式会社
大阪市東住吉区北田辺1丁目8-12
☎06-6714-2281

月例研修会

第
614
回

令和七年六月十四日

講師

小山正之

総務部課長



「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」といふ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至らぬ・未熟であるといつた「謙虚さ」を美德とするには非常にマッチする

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にあります。近年ではT Vやラジオのみならず、動画配信やS NS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な意見をさも眞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つた」「違反だとは思わなかつた」などという言い訳をするケンイズムが見られますが、それは（本当に「知らない」）場合もあるのでしょうかが、多くの場合は「あわよくばかり」をしているに過ぎないのでしょうが、「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います。言ってしまえば『無識もないのにその物事への正しい考え方を持つと思ひます。これに同調・合致する意見を妄信して一層凝り込み、それもあり、果てはそれ批判的・懷疑的な意見に

『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」「知ることでさらに向

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つてている」とでも思つてゐるつもりなのでしょうか。これはもう『無恥の智』とでも形容したほうが良いかもしません。

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のが、なぜ無知なる自分がときを神智は智慧者としたのかに疑惑を抱き、方々の知識人なりに議論を挑み、打ち負かしめた結果彼らが自分よりも

劣つてゐる、と判断したことで「無知であること

知る自分が最高の智慧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』の考えに至つたとされています。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やり方だつたそうです。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つ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。

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『無知』に終わらないように気をつけたいのです。



月例研修会

第
618
回

令和七年十月一日

講師
吉 越 康
取締役工場長

「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の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。よつて、今後の事を考えた時、人を入れしつかりと育て、工場としてきつちりと生産性を上げる事が組織を固めていく為には必要不可欠だと思つたからです。

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、それに対応してメンバーミ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。なぜなら去年の人手不足べき課題は何なのでしょうか。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問題だと思います。なぜなら去年の人手不足べき課題と

際にも実感しましたが、工場にはベテランのパートさんもいらっしゃり、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、配達業務、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つてくると思います。

よつて、自分達の分身ではあります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つてくるのです。

そして、私は人材を育成する為には次の二つの事成が成し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、リフトを使用す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つて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したし、課題の中に今回のテーマである生産性向上も挙げられていたので少しお話しします。

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ます。また、エクセルやハンド管理ではあるが、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。

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も、阪神紙器の提言として、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も特に酷暑の対応が必要。よつてまた、来週に、もう2台追加分が現場に設置されるとなつております。

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

つまり、生産管理、生産計画立案が特定の個人にしか理解、実行出来ていない状態なので、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た予定時間と実際にかかった時間の差異を分析して、PDCAを活用して標準と実績の差を少なくして、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。今お話ししたこの事は現在実際にやつている事もありましたので真摯に受け止めていきます。

最後になりますが、今お話し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が最終的な目的はその事であります。思ひとつては大事な事ですが最終的な目的はその事でありますのでその為に明日からもメンバー全員で協力して目前の前の課題にひとつひとつ地道に取り組ん



月例研修会

第
616
回

令和七年八月九日

専務
講師

石締役
田正樹

「春日井事業部の現状と対策」

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。

2025年度スタートして5ヶ月が経ち販売・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応えていないのが現状であります。今後はお客様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。

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のお願い、ロット改善お願い、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つて行きます。

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。世の中には納期遅れ・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。原因としてまして拡販の為やむを得ず業務を熟していますが、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に動くのか常に目を光らせ仕入先様とも情報共有図

つて行きます。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います。弊社の外注管理の強みを活かし要求にはきつちり応え安心・安定・感動を与える様、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

取締役

宮地信隆

執行役

内訳

売上高

利益

「前半期を終えて」

となる見込みです。

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。が非常に盛り上がっております。現在では予約を取るもの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つております。国内も政治、経済共に不透明な状況となつております。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

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件でしたので大幅に悪化しております。
内訳ですが

- 売上高 計画比.. 未達 (前年比.. 減)
- 利益 計画比.. 未達 (前年比.. 増)
- ダイシン株式会社

| | | |
|-------------|-----|----------|
| ・ 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件となつており、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ていこうという意欲が感じられます。また、5月に導入したサンプ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つております。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。そのため日々の取り組みについて少しお話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の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があります。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「過剰な仕様になつていなか?」「もつと安価で製造できる仕様はなつか?」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ると思います。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つ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つていくと考えます。私自身この意識を持つて下期も取り組んできますので共に頑張っていきましょう。



「営業マンの心構え」

競争に勝てる営業マンとは

る営業マンとは
当たり前のことを普通にできる人です――

稼ぎ出し、「従業員とその家族を養うのだ」という自覚と责任感をまず持つて下さい。それが嫌であるのならば、現場作業でいかにそれが大変であるかを身をもつて知つて頂きたいと思ります。男性女性の違いは関係ありません。あらゆる面で皆さんには恵まれています。まず時間間に關係なくお客様を理由に外に出られる。お昼ご飯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つ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をお客様のことを考えて行動してください。その中でも常方も必然的に変わつてくるはずです。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つて いるわけではあります。されから申し上げることは、どんな「営業マリンの必須本」にも書いてある常識的なことばかりで、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つても同じ、従つて、営業マンの資質、如何によつて左右されることは大、基本的なことを身に着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ふことです。

一 ではどういうことが大事か
・ 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つた営業マンをたくさん見てきました。

月例研修会

第
618
回

令和七年十月一一日

講師

三好康裕

品の納期（お客様と約束したものはすべて→製

—
—
•

声で↓小さいとお客様のと
りとものが言えなくなります。

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
ればならない。仕事以外で目立つ必要なし！
・ 5 S（整理、整頓、清掃、清潔、躾）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いないとクイ

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。

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法論が出来きます。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へ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

奥様や彼女にアプローチしたことを見出くしてください。

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つ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

令和七年十月一日

講師
製造課長

落合 八津男



「あなたから買いたい」

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。

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、やはり人と会つ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
が多いのではないか。まずは、現物を見ることができます。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
思つたことは皆さんもありますよね。

どんな小さなものでも、高額なものでなくとも、
気持ちよく買い物ができれば、きっとまた同じ店や
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います。
立場を変えて考えてみれば、ものを売るというこ
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
イシングさんと呼ばれますがその後に落合さんと名
前で呼んでいただける場合もあります。
ただ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

来てくれたらし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ま

ていいくのではないでしようか。

やがてそれが人間関係を構築させ、継続にも繋が

ります。

あなたの会社から買いたい

と思つていただけるよう日々精進していく為にはまさ

ります。

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

- ・相手の立場に立つ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、



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

令和七年十二月一三日

（社）岡西事務所
代表 岡 西 豊 博
講師

「安全管理対策」

いかにして仕事中の「けが」を防止できるか

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。

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。

一人ひとりの気付いで、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

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り、自ら使う機械や原材料の危険性、有害性等取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つた。

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 清水荘一郎 |
| 68 | S.54.11 | 科学的な仕事の進め方 | 総務部長 清水荘一郎 | 3 | S48.11 | 物流について | 営業部次長 石田秀雄 |
| 69 | S.54.12 | 災害防止・安全 | * 合同労務社長 岡西豊博 | 4 | S48.12 | 企業と人間関係 | 管理部長 嘉住利雄 |
| 70 | S55.1 | 計画経営と問題解決 | 取締役社長 石田清和喜 | 5 | S49.1 | 週2日制と能率 | 専務取締役 石田一二三 |
| 71 | S55.2 | 伸びる社員 | 専務取締役 石田一二三 | 6 | S49.2 | 生産と能率 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 72 | S55.3 | 得意先の近況と動向 | 営業部長 石田秀雄 | 7 | S49.3 | 我が社の計画と実行 | 取締役社長 石田清和喜 |
| 73 | S55.4 | この一年、次の一年 | 大東工場長 北口清一 | 8 | S49.6 | 日本の紙パルプ産業 | 営業部長 北村邦夫 |
| 74 | S55.5 | 仕事上のモノの考え方 | * 三菱外注課長 杉本勉 | 9 | S49.7 | 自己啓発 | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 75 | S55.6 | 効率的な仕事 | 伊丹工場長 西村為雄 | 10 | S49.9 | 標準化と私 | 営業部次長 石田秀雄 |
| 76 | S55.7 | 紙及び紙パルプ | 総務部長 清水荘一郎 | 11 | S49.10 | 企業と若者 | 管理部長 嘉住利雄 |
| 77 | S55.8 | 激動の80年代 | * 住友電工粉合島武 | 12 | S49.11 | 会社への知識と行動 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 78 | S55.9 | 自信を持つ | 名古屋工場長 中瀬順一 | 13 | S49.12 | 段ボールの知識 | 営業部長 北村邦夫 |
| 79 | S55.10 | 安全と職場の健康管理 | * 合同労務社長 岡西豊博 | 14 | S50.1 | 原価について | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 80 | S55.11 | 松下精工の品質管理 | 松下駐在課長 花房宗清 | 15 | S50.2 | VE(原価分析) | 営業部次長 石田秀雄 |
| 81 | S55.12 | 病気と私(PART I) | 常務取締役 嘉住利雄 | 16 | S50.3 | 利益について | 管理部長 嘉住利雄 |
| 82 | S56.1 | 創立20周年を迎えて | 取締役社長 石田清和喜 | 17 | S50.4 | 経営理念 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 83 | S56.2 | 原価に強くなろう | 専務取締役 石田一二三 | 18 | S50.5 | 企業の社会環境 | 営業部長 北村邦夫 |
| 84 | S56.3 | 業界の市場占有率 | 営業部長 石田秀雄 | 19 | S50.6 | 原価低減 | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 85 | S56.4 | 私の健康回復法 | 常務取締役 嘉住利雄 | 20 | S50.7 | アイデアと勝負 | 営業部次長 石田秀雄 |
| 86 | S56.6 | 作業時間と段取時間 | 伊丹工場長 西村為雄 | 21 | S50.8 | 個人と組織 | 管理部長 嘉住利雄 |
| 87 | S56.7 | 兵法とその学ぶところ | 総務部長 清水荘一郎 | 22 | S50.9 | 経費節減 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 88 | S56.8 | 対人関係 | 名古屋工場長 中瀬順一 | 23 | S50.10 | 強化段ボール | 営業部長 北村邦夫 |
| 89 | S56.9 | 発想の転換 | * 三菱購買課長 今村賢 | 24 | S50.11 | 正しい仕事の進め方 | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 90 | S56.10 | 健康の意義 | 営業部業務課長 花房宗清 | 25 | S50.12 | TS(標準時間) | 営業部次長 石田秀雄 |
| 91 | S56.11 | 安全を考える | * 合同労務社長 岡西豊博 | 26 | S51.1 | テープの種類と用途 | 管理部長 嘉住利雄 |
| 92 | S56.12 | 全員一丸 | 八尾工場長 北口清一 | 27 | S51.2 | 自己変革 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 93 | S57.1 | 新たな出発と変革へ | 取締役社長 石田清和喜 | 28 | S51.3 | 命令と報告の方法 | 営業部長 北村邦夫 |
| 94 | S57.2 | 包装概論 | 専務取締役 石田一二三 | 29 | S51.4 | ZD運動 | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 95 | S57.3 | 私の営業活動について | 営業部長 石田秀雄 | 30 | S51.6 | プロ意識 | 取締役社長 石田清和喜 |
| 96 | S57.4 | 物の見方、考え方 | * 松下製品審査室 寺西稔 | 31 | S51.7 | VE(II) | 営業部次長 石田秀雄 |
| 97 | S57.5 | 計画立案の必要性 | 取締役 嘉住利雄 | 32 | S51.9 | 高杉晋作 | 大東工場長 嘉住利雄 |
| 98 | S57.6 | 実行力 | 伊丹工場長 西村為雄 | 33 | S51.10 | 職場の安全対策 | * 合同労務社長 岡西豊博 |
| 99 | S57.7 | 続孫子の兵法 | 常務取締役 清水荘一郎 | 34 | S51.12 | 生産と健康 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 100 | S57.8 | 品質とコスト | 松下技術課長 増田幹登 | 35 | S52.1 | 今年度の計画経営 | 取締役社長 石田清和喜 |
| 101 | S57.9 | 商業文 | 名古屋工場長 中瀬順一 | 36 | S52.2 | 目標管理の要点 | 専務取締役 石田一二三 |
| 102 | S57.10 | 病気とその原因 | 業務課長 花房宗清 | 37 | S52.3 | 品質管理 | 八尾工場長 清水荘一郎 |
| 103 | S57.11 | 災いのもたらすもの | * 合同労務社長 岡西豊博 | 38 | S52.4 | 購買の見方考え方 | * 住友電工紛合島武 |
| 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 | 積水化成品製品紹介 | * 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 | 発泡ボリエチレン概要 | * 一村産業次長 門脇一 | 46 | S53.1 | 今年度我が社の計画 | 取締役社長 石田清和喜 |
| 111 | S58.7 | 技術管理 | 大東工場長 西村為雄 | 47 | S53.2 | 品質について | * 松下資材主任 篠原功 |
| 112 | S58.8 | TQCのねらいは | 総務部長 清水荘一郎 | 48 | S53.3 | 自己分析 | 八尾工場長 嘉住利雄 |
| 113 | S58.9 | TQCの7つ道具 | 名古屋工場長 中瀬順一 | 49 | S53.4 | 労働災害の実態 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 114 | S58.10 | 肥満と病気 | 業務課長 花房宗清 | 50 | S53.5 | 理解と信頼 | 大東工場長 清水荘一郎 |
| 115 | S58.11 | 安全と健康管理 | * 岡西労務代表 岡西豊博 | 51 | S53.6 | 組織と人間(II) | * 近畿大学講師 西窪重良兵衛 |
| 116 | S58.12 | 理解と実行 | 八尾工場長 北口清一 | 52 | S53.7 | 包容力と統率力 | 専務取締役 石田一二三 |
| 117 | S59.1 | 段ボールの包装雑感 | 取締役社長 石田清和喜 | 53 | S53.8 | アウトタイプの人 | 営業部長 石田秀雄 |
| 118 | S59.2 | 実力主義の自己啓発 | 専務取締役 石田一二三 | 54 | S53.9 | 大きい人間 | 八尾工場長 嘉住利雄 |
| 119 | S59.3 | 有力得意先の近況など | 常務取締役 石田秀雄 | 55 | S53.10 | 企業は人 | 業務課長 北口清一 |
| 120 | S59.4 | 成功へのポイント | 取締役 嘉住利雄 | 56 | S53.11 | 銀行からみた企業と人 | * 住友銀行支店長 木田一夫 |
| 121 | S59.5 | 技術新時代について | * 三菱管球次長 清水義樹 | 57 | S53.12 | 大阪商法の強みとは何か | * 大陽紙業副社長 蟹江良三 |
| 122 | S59.6 | 段ボールについて | 大東工場長 西村為雄 | 58 | S54.1 | 基本態度と今年の計画 | 取締役社長 石田清和喜 |
| 123 | S59.7 | 原価の中の経費と課題 | 総務部長 清水荘一郎 | 59 | S54.2 | 製造意識 | 伊丹工場長 西村為雄 |
| 124 | S59.8 | 企業内教育について | * 住友製品課長 草村哲也 | 60 | S54.3 | 勝負をきめる付加価値 | 総務部長 清水荘一郎 |
| 125 | S59.9 | エレメントによる學習 | 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 | トレンディってなに? | 春日井工場長 中瀬順一 | 138 | 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 | 139 | S60.10 | 最近の業界動向 | * トモク社長 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 | 140 | 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 | 141 | 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 | 142 | S60.12 | チャレンジヤー | 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 | 143 | 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 | 144 | 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 | 145 | 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 | 146 | 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 | 147 | 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 | 148 | 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 | 149 | 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 | 150 | S61.7 | 最近の倒産の特徴 | * 東京商工部長 阪本吉徳 |
| 212 | H3.12 | トレンディって② | 春日井工場長 中瀬順一 | 151 | 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 | 152 | 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 | 153 | 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 | 154 | 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 | 155 | 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 | 156 | 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 | 157 | 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 | 158 | 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 | 159 | 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 | 160 | 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 | 161 | 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 | 162 | S62.6 | これから自己啓発 | 大東工場長 西村為雄 |
| 224 | H4.12 | 安全推進と小集團活動 | * 岡西労務代表 岡西豊博 | 163 | 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 | 164 | 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 | 165 | 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 | 166 | 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㈱ 喜多忠文 | 167 | 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 | 168 | 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 | 169 | 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 | 170 | 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 | 171 | 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 | 172 | 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 | 173 | 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 | 174 | 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 | 175 | 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 | 176 | S63.8 | 生きがいを感じること | 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 | 177 | 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 | 178 | S63.10 | 小集團に参加して | 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 | 179 | 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 | 180 | S63.12 | 八十九年は飛躍の年に | 八尾工場長 北口清一 |
| 242 | H6.6 | 仕事への取組み方 | * 三菱購買課長 角洋一郎 | 181 | 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 | 182 | H1.2 | 消費税について | * 松下資材課長 田畠一義 |
| 244 | H6.8 | TQC活動 | 八尾工場長 北口清一 | 183 | H1.3 | 少量短納期へ取組み | 製造部長 北口清一 |
| 245 | H6.9 | 中国を見ての雑感 | * 松下精工 増田幹登 | 184 | 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 | 185 | 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 | 186 | 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 | 187 | 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 | 188 | 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 | 189 | H1.9 | 活性化 | 京都工場長 植村啓司 |
| 251 | H7.3 | モラールの向上 | 八尾工場長 北口清一 | 190 | 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 | 191 | H1.11 | 情報化社会に生きる | * 三菱外注課長 角洋一郎 |
| 253 | H7.5 | 気くばり | 大東工場長 西村為雄 | 192 | 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 | 193 | 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 | 194 | 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 棚本安廣 |
| 322 | H13.2 | 包装の現状と今後の展望 | * レンゴー㈱所長 木村一夫 | 257 | H7.9 | CADと可能性 | 開発技術部長 田中肇 |
| 323 | H13.3 | 業績の向上を目指して | 代表取締役会長 石田清和喜 | 258 | H7.10 | プロの社員たれ! | 総務部部長 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、私は自戒 | 春日井工場長 中瀬順一 |
| 325 | H13.5 | ISO14001環境方針と目的・目標 | 総務部部長 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 棚本安廣 | 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 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 265 | H8.5 | ISOの承認の必要性 | * 松下資材課長 田畠一義 |
| 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 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 270 | H8.10 | 武士道を考える | 総務部部長 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 | 総務部部長 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 | 総務部部長 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 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 277 | H9.5 | 人の豊かさで活性化 | * 三菱銀行所長 笹悦規 |
| 343 | H14.11 | 想像力の退化と不安全 | * 岡西労務代表 岡西豊博 | 278 | H9.6 | 脳内革命 | 大東工場長 西村為雄 |
| 344 | H14.12 | 自主責任経営を目指して | * 湘南松下社長 清水正幸 | 279 | H9.7 | 信頼関係 | 京都工場長 植村啓司 |
| 345 | H15.1 | 実行と成果 | 代表取締役会長 石田清和喜 | 280 | H9.8 | 赤字から学ぶ | * 松下精工部長 勝屋明 |
| 346 | H15.2 | 段ボール業界の現状について | * 大陽紙業 中西久宏 | 281 | H9.9 | 生きがい、働きがい | 総務部部長 鈴木一郎 |
| 347 | H15.3 | 今期の反省と来期の展望 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 282 | H9.10 | OJT実践と受け手 | 春日井工場長 中瀬順一 |
| 348 | H15.4 | 新事業年度スタートに当たって | 代表取締役会長 石田清和喜 | 283 | H9.11 | 自主防犯活動について | * 東住吉警察署部補 家路通雅 |
| 349 | H15.5 | 物流の考え方 | * 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 | 中国を観てきて思うこと | * メルトレーディング 棚本安廣 | 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 | 総務部部長 鈴木一郎 | 287 | H10.3 | 人材育成の着眼点 | 代表取締役会長 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 | 総務部部長 鈴木一郎 |
| 358 | H16.2 | 企業の社会的責任とISO9001認証取得 | * エコシステムズチーフマネージャー 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 | 代表取締役会長 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 | 代表取締役会長 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 | * 東住吉警察署 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 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 306 | H11.10 | 集中力をつける | 総務部部長 鈴木一郎 |
| 372 | H17.4 | 新事業年度に向かって | 代表取締役会長 石田清和喜 | 307 | H11.11 | ギ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 | * 三菱三田所長室長 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 | 総務部部長 鈴木一郎 | 311 | H12.3 | 決算を迎えるにあたって | 代表取締役会長 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 田畠一義 |
| 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 | 総務部部長 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 | 総務部部長 鈴木一郎 | 317 | H12.9 | 中間決算を迎えて | 代表取締役会長 石田秀雄 |
| 383 | H18.3 | 今期の反省と来期の抱負 | 代表取締役会長 石田秀雄 | 318 | H12.10 | 自己創造 | 春日井事業部長 中瀬順一 |
| 384 | H18.4 | 新事業年度に向かって | 代表取締役会長 石田清和喜 | 319 | H12.11 | サラリーマン道 | 総務部部長 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 | 総務部部長 鈴木 一郎 | 387 | H18.7 | 「すぐやる」と仕事はうまくいく | 開発業務部長 大林 敏樹 |
| 453 | H23.12 | 安全管理「停電しても」 | * 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 | * 和菴テクニカ課長 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 | 総務部部長 鈴木 一郎 | 394 | H19.2 | 販売部門の細則 | 販売部長 宮地 信隆 |
| 460 | H24.7 | 販売の立場での簿記 | 常務取締役 宮地 信隆 | 395 | H19.3 | 今期の反省と来期の抱負 | 代表取締役社長 石田 秀雄 |
| 461 | H24.8 | 春日井事業部の対策と効果 | 常務取締役 石田 正樹 | 396 | H19.4 | 新事業年度に向かって | 代表取締役会長 石田清和喜 |
| 462 | H24.9 | ムダ取りと5S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 | 総務部部長 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) | 総務部部長 鈴木 一郎 | 406 | H20.2 | 販売部の細則 | 常務取締役 宮地 信隆 |
| 472 | H25.7 | 私の考える日本のものづくりの方向性 | * 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) | 総務部部長 鈴木 一郎 | 411 | H20.7 | 製造部門の細則 | 常務取締役 宮地 信隆 |
| 477 | H25.12 | 安全、衛生管理研修 | * 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阪㈱ 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) | 総務部部長 鈴木 一郎 | 418 | H21.2 | ムダをなくすには… | 常務取締役 宮地 信隆 |
| 484 | H26.7 | 経営マネジメントについて | 常務取締役 宮地 信隆 | 419 | H21.3 | 今期の反省と来期の抱負 | 代表取締役社長 石田 秀雄 |
| 485 | H26.8 | 学ぶということ | * 三菱三田資材部長 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 | 総務部部長 鈴木 一郎 | 423 | H21.7 | 数字に強くなるには | 常務取締役 宮地 信隆 |
| 489 | H26.12 | 安全管理 | * 岡西労務代表 岡西 豊博 | 424 | H21.8 | 「やる気」と「恕」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 | * インタラクティーフォーカーショップ 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 | 総務部部長 鈴木 一郎 | 435 | H22.7 | 品質管理について | 常務取締役 宮地 信隆 |
| 501 | H27.12 | 安全管理 | * 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できる会社を目指し | * パナソニックエコ共榮㈱ 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 | * バナニックエクノシステムズベンチャ | 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㈱ 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 | * レンゴーヘーベーピングネス㈱ 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 | 計画達成に向かって | 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㈱ 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 | | | | |

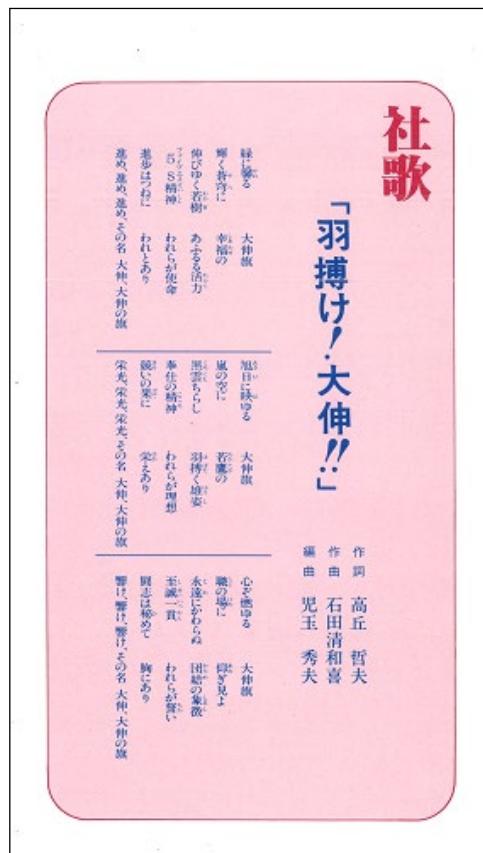
月例研修会風景



● 基本態度の足跡 ●

| H23 | H22 | H21 | H20 | H19 | H18 | H17 | H16 | H15 | H14 | H13 | H12 | 年度 | 基本指針 | |
|---------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------|------|
| 11' | 10' | 09' | 08' | 07' | 06' | 05' | 04' | 03' | 02' | 01' | 00' | 会長 石田清和喜 | | |
| 確かな計画、即実行 | 挑戦は更に続く | 挑戦は続く | 対応 | スリムでスピード | プロ道と自立 | りすぐやる・確かに必ずや | 実行と自己実現 | 信基盤充実と | 実行と成果 | 顧客対応 | スピード上げて | 自立と改革 | 社長 石田秀雄（平成元年より） | 行動指針 |
| で情報収集力アップ | 収原益価必達向上で | 収原益価必達向上で | 実運営業務推進 | 実運営業務推進細則 | で企画・提案力強化 | 挑戦計画達成への | 挑戦計画達成への | 最適へへの挑戦 | 挑戦スピードへの | 挑戦スピードへの | EICシステムで | 改革で収益アップ | 会長 石田清和喜 | 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 | 社長 石田秀雄（平成元年より） | 作業標語 |
| あ品質日々は進めず事前準備実績をもと安全に自己確認して計画達成 | ・品質はを守りが基本に守り、つらまつせんなるの責任 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 |
| 小碧伊山山藤正純進之子一 | 鎌石伊田藤忠章 | 吉山中越田山 | 上豊山葉崎田 | 穂上石原葉田 | 橘寺宮口地真由昌信 | 上阪大葉東林 | 新大春留林木 | 阪宮大東地井 | 小岸宮山本地 | 阪大小東林山 | 山大宮川井地 | 敏正淳樹之 | 社長 石田秀雄（平成元年より） | 作業標語 |
| R5 | R4 | R3 | R2 | H31 | H30 | H29 | H28 | H27 | H26 | H25 | H24 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 | |
| 23' | 22' | 21' | 20' | 19' | 18' | 17' | 16' | 15' | 14' | 13' | 12' | 会長 石田清和喜 | 作業標語 | |
| 挑戦と安定 | 革新への挑戦 | 新たな挑戦つて | 向更けて挑戦に | 大切に基本が | 大切にレンジ精神を | 変化に対応 | 改善開発への再挑戦 | 基本を大切に | 積極姿勢で推進実行 | スリムで敏速な挑戦 | 自己実現と業績成果 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 | |
| 好奇心と行動 | 仕事の向上S+1で | 鳥の目で虫の目で計画達成 | 報連相計画の充達成で | PW2Hで計画達成 | PDCACAサイクルⅡ | 鳥の目で虫の目で仕事力の | 交基本力の向上② | 交基本力の説得力、 | の費用完全実施② | の費用完全実施② | の費用完全実施② | 会長 石田清和喜 | 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 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 | |
| ・品質はし作業安全の少しだから手順で計画達成も責任管しよう | ・品質はを守りが基本に守り、つらまつせんなるの責任 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 |
| 落碧石山田八純哲津子也男 | 松北石田村田志哲薰津也子 | 伊落小山藤合山進八正一津之男 | 北中吉村田志佳津輝康子 | 落小石田碧吉越正津男 | 碧石吉越正津子 | 落小石田碧吉越正津男 | 宮碧寺地山口 | 中碧石田山田 | 寺伊吉口藤越昌進 | 伊吉石藤越純哲輝子也 | 夏宮石山地田尚信正隆樹 | 会長 石田清和喜 | 作業標語 | |

| | | | | | | | R8 | R7 | R6 | 年度 |
|--|--|--|--|--|--|--|--|----------------------------|---------------------------------|-----------------|
| | | | | | | | 26' | 25' | 24' | |
| | | | | | | | ア健康 ツ健康経営で業績 | 持続可能な健康経営 | 変化と共生 | 社長 石田秀雄 |
| | | | | | | | 情熱と挑戦 | 信頼と挑戦 | 確実にインプレーより堅実・ | 専務 石田正樹（令和7年より） |
| | | | | | | | ・・・提案受けしり」といふ付加価値を基本街本掛け合収めてい氣計画口け口け災る達害目成 | ・・・安全は気付く心と思想を高め工夫と計画の積み重ね | ・・・品質は品質保証の積み重ねで、企画が付く計画達成優先心掛け | 毎年全社員より募った標語です |
| | | | | | | | 伊石吉 藤田越 進哲 一也康 | 碧落宮地信隆 山崎八津子 隆男 | 成石吉 富隆哲 大也康 | 作業標語 |



●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、少數精銳をもって、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 マ | 月 度 | テ 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

褒め合い、慰め合う集団ではもはや生き残れないのです。

■一月度朝礼 「本年度も計画実行に邁進しよう」

あけましておめでとうございます。

一月度の強化目標は「本年度も計画実行に邁進しよう」であります。

いまビジネスの世界は、まさに厳しく暗い状況にあります。

日頃から潰刺とした元気な顔、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「潰刺とした元気ない顔」であつてほしいのです。いま、まさに「第一印象は顔がすべて」そして「顔が履歴書」とも言われています。私は「いい顔」になるためには、先ず健康であること、前向きであること、良い仕事をすること、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せば皆さんも必ず「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。

■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ない、

■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しょう。

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

特に阪神八尾製造部門では、納期厳守を実践するために現物、現場、現状の三現主義を基本に受発注簿記入、作業工程、運送計画など早めに準備段取り仕事を組み立て確かな納期厳守に取り掛かることがあります。納期厳守は私たち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㈱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㈱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㈱」から「ダイシン㈱」に社名変更致しました。このことは創立二五周年記念誌「薰風」の発刊のなかに、創業精神の原点の意味するとこには、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は、わが社の基本指針である納期厳守、品質保証、少數精銳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ります。利益に結びつくという趣旨です。時間のムダ、仕事のムダ、ムリをなくすことが業績向上にも繋がるのです。環境 I S O、品質 I S O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くことです。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・チエツク・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 I S O、品質 I S O 取得しておりますが、如何に立派な事を言つても、職場では、ゴミや不良品を出しては環境、品質 I S O 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んが、私たち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ます。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は立てても実行が伴わなければ、成果が期待できません。計画だけは立て、プラン・ドウ・チエツク・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。それぞの役割で、儲けという飯の種になる仕事をする必要があります。

と、計画作業、推進実行という仕事の哲学をきつ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、自分はミス、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躊躇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った日に因んで定められました。最近では、集中豪雨や台風などで被害が発生しておりますが、日頃から防災の備えに心掛けることが大切なことです。私どもでも九月が特に不注意による事故、怪我、クレームなどゼロ災害へ全員参加で、災害ゼロで明るく過ごしたいものでございます。

九月は仮決算月ですが、少しでも良い業績で締めくくりたいものです。

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やつてみせて六〇%、④相手にやさせて八〇%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。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整理、整頓は災害を防止してくれます。

■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、言葉では理解をしいているのですが、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。

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。皆さん汗を流した数だけ、しかるべき目をした数だけ必ず自分のものとして精度アップしていかねばならないのです。安全第一、健康第一で仕事の精度を上げてがんばりましょう。

■ 一月度朝礼 「品質へいつも管理の目と心」

一月の強化目標は「品質へいつも管理の目と心」であります。わが社の基本理念は①納期厳守、②品質保証、③少数精鋭であります。

納期厳守は信頼関係を生み、品質保証は企業の人格を表し、少數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・クレームも無くなつた、不良在庫も無くなつた、業績も良くなつたと言う本当の「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。

■ 一二一度朝礼 「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捨てる事です。整頓とは必要なときに直ぐに取り出せるようにならなければなりません。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かを見据える考え方を持つことです。阪神八尾製造部では見るところ整理整頓されておりますが、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。従つて私どもボックスマ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おかなければならぬのです。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。

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 少数精銳主義

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 企业文化をめざす

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 札 | 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 | 每 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 札 打 合 せ 会 (八 尾) | 每 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12号 |
| 代表者 | 代表取締役社長 石田秀雄 |
| 創立 | 昭和37年5月23日 |
| 資本金 | 4,500万円 |
| 営業本部 | 〒546-0044 大阪市東住吉区北田辺1丁目8番12号 TEL(06)6714-2281(代表)・FAX(06)6714-1256 |
| 八尾事業部 | 〒581-0039 大阪府八尾市太田新町5丁目82番地 TEL(0729)49-4241(代表)・FAX(0729)49-4243 |
| 春日井事業部 | 〒486-0805 愛知県春日井市岩野町1丁目193番地 TEL(0568)83-5860・FAX(0568)87-7292 |
| 京都物流センター | 〒617-0828 京都府長岡京市馬場見場走25番8 |
| 大東物流センター | 〒574-0064 大阪府大東市御領1丁目254番地 |

| | |
|-------------|--|
| URL | 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 空気清浄機 |
| (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) | A.S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 | |
| メルコモビリティーソリューションズ株式会社 | |

● 主要仕入先(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) | 株式会社名古屋モウルド |
| (新名古屋工場) | 株式会社アイチパック |
| (福井工場) | 株式会社ヤマガタグラビヤ |
| ザ・パック株式会社 | O.P.I株式会社 |
| 多治見ダイナパック株式会社 | 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月增资 | 100万 | 住友電気工業㈱開拓。 |
| S39年 (1964年) | 3 | | 100万 | |
| S40年 (1965年) | 4 | S40年11月增资 | 250万 | 8月売り上げの上昇に伴い業務拡張のため、今川工場を八尾工場に移転拡張、生産設備を充実し体制を図る。松下精工㈱開拓。 |
| S41年 (1966年) | 5 | S41年1月增资 | 500万 | |
| S42年 (1967年) | 6 | | 500万 | |
| S43年 (1968年) | 7 | | 500万 | 三菱電機㈱開拓。 石田徳治郎代表取締役死去。石田清和喜代表取締役就任。 |
| S44年 (1969年) | 8 | S44年10月增资 | 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月增资 | 1,000万 | 5月生産拡充と販売促進を図るため伊丹市に阪神紙器工業㈱(社長石田清和喜)を設立。椿本チエイン㈱開拓。 |
| S46年 (1971年) | 10 | S46年6月增资 | 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月增资 | 1,600万 | 外部講師社員研修会実施。 |
| S48年 (1973年) | 12 | S48年6月增资 | 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月增资 | 2,500万 | |
| S50年 (1975年) | 14 | | 2,500万 | 10月品質・納期管理の適正効率化を図るため大東流通センターに製造機械を設置、大東工場として生産稼動。 |
| S51年 (1976年) | 15 | S51年12月增资 | 3,000万 | 創立15周年記念行事(八尾工場)。運営基本方針設定。八尾工場の生産体制を整え、研究部門の強化により包装の技術開発に着手。 |
| S52年 (1977年) | 16 | | 3,000万 | アサヒ衛陶㈱開拓。 |
| S53年 (1978年) | 17 | S53年6月增资 | 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㈱開拓。 |
| S54年 (1979年) | 18 | | 4,500万 | 社内報大伸報「だいしん」第1号発刊。 独立採算制の強化により部門別計画運営を実施、効果をあげる。 |
| S55年 (1980年) | 19 | | 4,500万 | 11月主三菱電機㈱京都製作所様のご要望に応えるため京都工場を工事着工し、納品体制を整え資本と財務内容の充実を図る。 |
| S56年 (1981年) | 20 | | 4,500万 | 創立20周年記念行事(八尾工場)記念行事。 京都工場開設(長岡京市)。 |
| S57年 (1982年) | 21 | | 4,500万 | 新社屋工事着工(東住吉区北田辺1-8-12)。 |
| S58年 (1983年) | 22 | | 4,500万 | 1月本社社屋完成竣工式を行う。 ㈱石田商店より石田商事㈱に社名変更。 |
| S59年 (1984年) | 23 | | 4,500万 | |
| S60年 (1985年) | 24 | | 4,500万 | 9月製造部門の充実と円滑を図るため阪神紙器工業㈱大東工場より八尾移転及びダイシンパック㈱を大東市に設立。 |
| S61年 (1986年) | 25 | | 4,500万 | ダイシン株式会社に社名変更。 開発部発足。 |
| S62年 (1987年) | 26 | | 4,500万 | 創立25周年記念行事(本社)。 記念誌「薰風」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 | 概 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 | キヤ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） |
| 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」 アイデア提案 優秀賞 「利益改善 納入先変更」

取締役工場長 吉越 康

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。

新しくて柔らかいリーダーシップを東住吉から

東住吉納税協会・青年部会長の碧山純子さん(ダイシン株式会社)にお話を伺いました。

青年部会活動と租税教室

東住吉部会長に就任して早6年になります。女性を中心に勧めてもらう場面もありますし、私自身、「男性だったらどうだろうか?」と考えることもありますが、女性らしいやりとした対応も良いのではないかと思っています。

青年部会の取り組みは活動は活動の柱です。私も講師を務めていますが、子供達が興味みやすからと税理士会支部から依頼を受けで講師を務めることもあります。今日は連携の結果、管内38社ほんどの学校で開催しています。子供達が理解しやすく、その心に響く授業になるよう、いつも色々ながら講師を務めています。

▲青年部会活動の様子にそつときました

「健康経営」に出会えて

当社は年に一度社内報「いいしん報」を発行しており、今年で47回目となります。そこには毎月一回開いてる講演会や研修会の実績を発表し、社員や取引先様と共にしているのですが、より社員の要望を拾い上げるにはどうしたらいいかと悩んでいた所「健康経営」に出会いました。私自身が健康保険委員として理事長をいたしたり、会社も交通事故違反で罰金を科されたなど、社員一丸となって取り組む「健康経営」の素地となる部分がありましたし、社員の「幸せ」を体現化するにふさわしいものと考えたのです。

取り組み始めた3年余り、PDCA(計画)、Do(実行)、Check(調査)、Action(改善)や報道相が堅い風通の良い職場になってきたように感じます。中小企業が大企業と取引する際、ISO・セキヨリイティ健康経営など目に見える評価が漏らされることが多いです。そのためにもHPを充実させ、先ごろはラジオにも出演、納税協会青年部会で私の体験をご紹介させていただきました。取組も積極的に発信することで取引先や新規採用者にもアピールでき、まさに「健康経営」と言えるのではないでしょうか。

納税協会のこれから

現代は、納税協会設立当初の組織率を求める時代とは大きく変わりました。企業も働き手がなく縮小傾向が避けられない時代を迎えています。

納税協会は、数少ない税務行政の関係民間団体であり、税制改正要望など政府への声を聞く耳を持つことは強みと言えます。磨かれるDXも、今はハードが無いけれどがで普通になるはずです。

当社も人材不足でさびさびつ、人材確保・育成は投資と捉え、システム化を図り、HPの充実や業務の見直しをしました。縮小をマイナスと捉えずに、少ないながらも大数精算と考えたのどうでしょうか。やみくもに増やすことばかりにとらわれず、小さながらもキラリと輝く納税協会であれば、それは大きな魅力となるでしょう。

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㈱ 摂美会活動共通テーマ 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)



税金の事をお話しや、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に、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



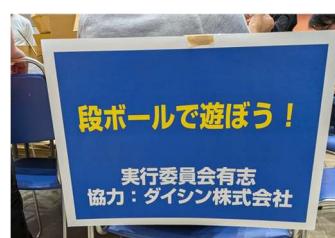
人生の大先輩(!?)弊社石田から 園児達への挨拶
園児たちは、弊社提供の段ボール素材のペン立てに色を塗りました。(キャワイイ～♡)

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！(^.^)

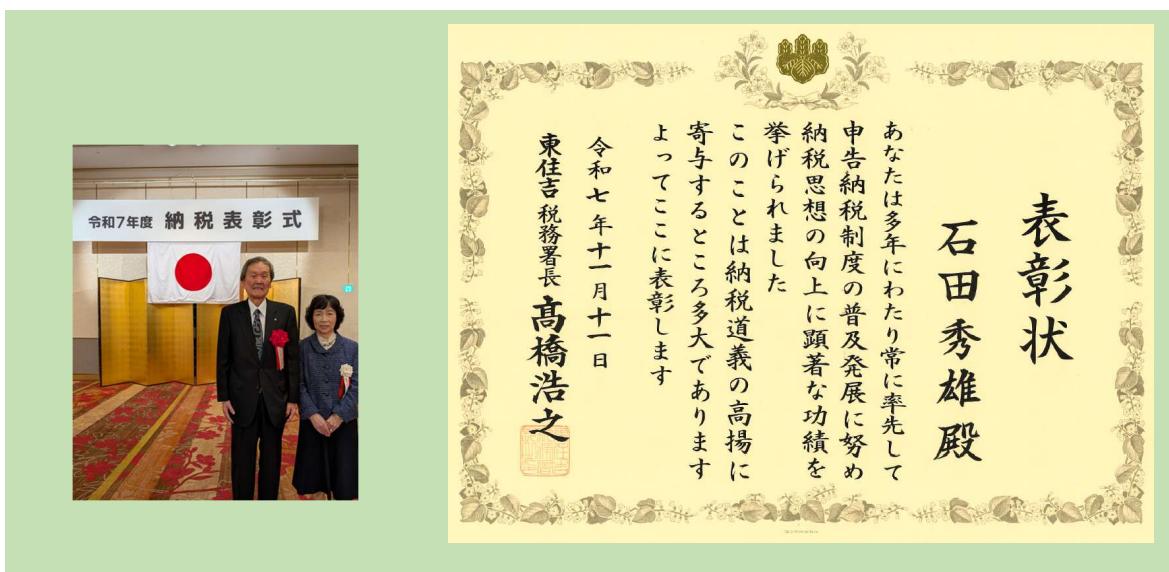
2025年10月19日 東住吉区民フェスティバル 参加

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

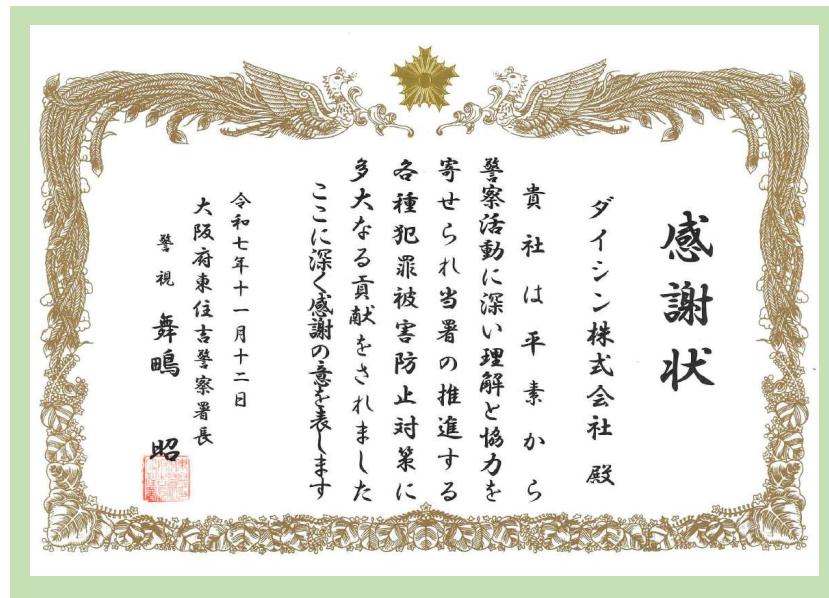
- 自宅から申告可能
- 確定申告期間24時間利用可能
- 申告書がデータで取得可能
- 添付書類提出不要
- 早期還付(3週間程度で還付)

※メンテナンス時間は除きます

確定申告書等作成コーナーは [こちら](#)



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

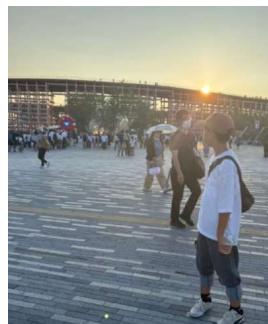
弊社では、健康経営優良法人の活動として毎月 1 回の月例研修会で健康経営活動を実施しています。



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！(春日井事 I)



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

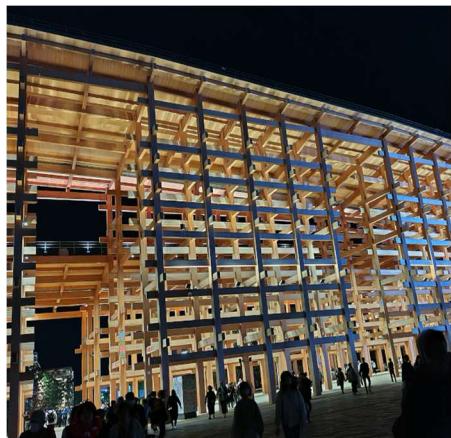


小雨の中、お約束のガンダム。
食育に感銘を受けた卵の下。
4月にもっと行つとけば良かったです。(総務 A)



3回行きました。

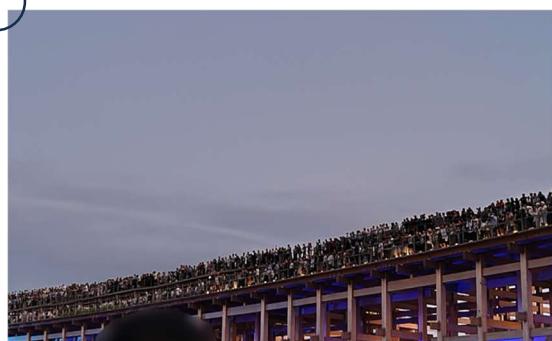
予約が取れず、並ぶのも苦手なため人気パビリオンには入れませんでしたが、十分堪能しました。(販売 M)



大屋根リング夜景



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



ミヤクミヤク買って～♪ 広強め



無人ゴミ箱ボット&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 | | | | | 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 |
| | (18) | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | | (19) | (20) | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| | (25) | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | (26) | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | 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 | | (16) | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| | (22) | (23) | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | | (23) | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | (8) | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | | (6) | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| | (15) | 16 | 17 | 18 | 19 | (20) | 21 | | (13) | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| | (22) | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | | (20) | (21) | (22) | (23) | 24 | 25 | 26 |
| | (29) | 30 | 31 | | | | | | (27) | 28 | 29 | 30 | | | |
| 4 | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | | 1 | 2 | 3 | |
| | (5) | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | (4) | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | (12) | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | | (11) | (12) | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| | (19) | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | | (18) | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| | (26) | 27 | 28 | (29) | 30 | | | | (25) | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| 5 | | | | | | 1 | 2 | | | | | | | | |
| | (3) | (4) | (5) | (6) | 7 | 8 | 9 | | (1) | 2 | (3) | 4 | 5 | 6 | 7 |
| | (10) | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | | (8) | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| | (17) | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | | (15) | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| | (24) | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | (22) | (23) | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| | (31) | | | | | | | | (29) | 30 | | | | | |
| 6 | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | (7) | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | | (6) | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| | (14) | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | | (13) | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| | (21) | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | | (20) | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| | (28) | 29 | 30 | | | | | | (27) | 28 | 29 | 30 | 31 | | |

- ・ ○印（公休日） ■印（会社休日）は予定日をあらわす
- ・ 取引先その他の事情により休日を変更することがある

休日日数 115 日
稼動日数 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

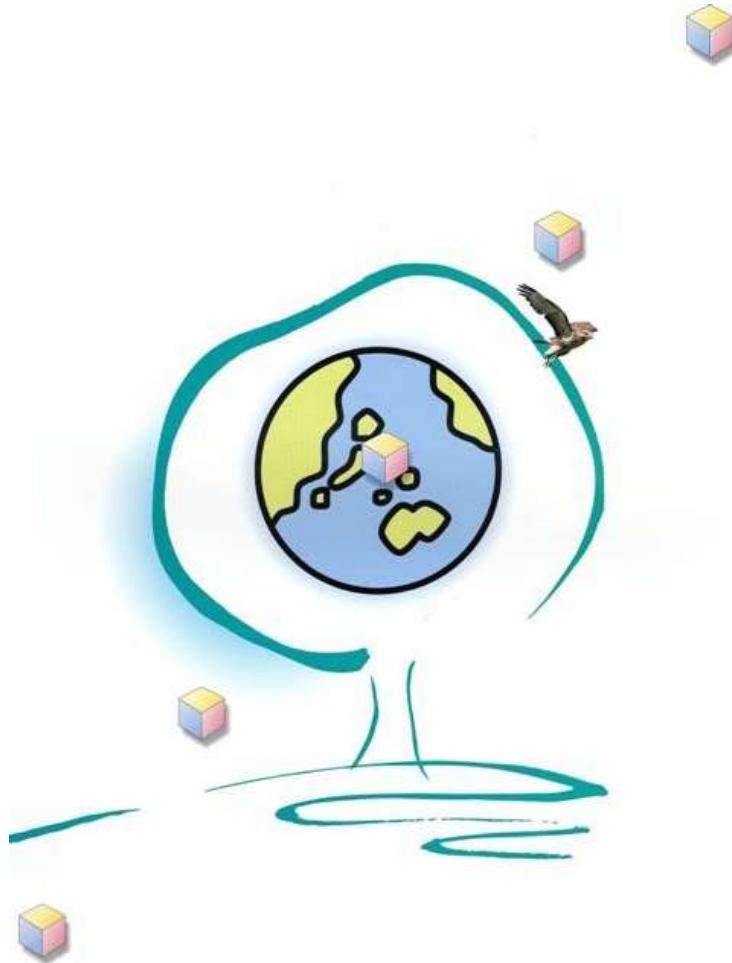
編集委員 宮地信隆

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.