



てんひこ

発行所 株式会社 天彦産業

大阪市住之江区南港南5丁目5番26号 TEL (06) 6613-2361(代)

ホームページ/<http://www.tenhiko.co.jp/>

メールアドレス/info@tenhiko.co.jp

編集発行責任者 ヒラメキ委員会

中井、松本、小林、上田、西谷、柿葉、山川絢、出田、本田



平成15年度 経営方針

『我社のビジョン—21世紀を迎えて』

1. 本物志向のオンリーワン企業

- 1) 考え方、活動、商品、加工、市場等でオンリーワン。
- 2) 質主・量従の経営。

2. 企業の発展と社員の人生

- 1) 会社の発展こそ個人の「豊かな人生づくり」の原動力と認識。
- 2) 会社は生き甲斐、働き甲斐を創造する場。

3. 天彦社員像

- 1) 使命感、責任感旺盛な集団。
- 2) 自律的、創造性豊かなプロの集団。

『DASH T.T.H.運動』 燃焼の年

“TENSIONを高め、何事にもTRYし、
新しい歴史 (HISTORY) を創ろう”

『キーワード』

“とことんやり抜く”

『年度重点活動』

- ◎創造価値の追求
- ◎次世代事業の開発
- ◎技術商社への体質強化

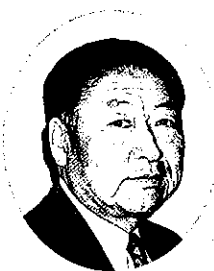
『運動方針』

- ◎本質の把握と積極展開
- ◎具体的発想と実行
- ◎ワンツーワンサービス

『業績目標』

- 1) 経常利益率 3%
- 2) 加工品比率 国内45%
- 3) 自己資本比率 30%増

とことんやり抜き 再び大きな感激を



代表取締役社長
樋口 克彦

我々を取り巻く環境は大きく変化しております。鉄鋼メーカーの2大グループ化、総合商社・鉄鋼部門の統合等の動きは、我々流通業界もこの変動の埒外にはおられないと思われまます。どのような提携・連携等が求められてきても、先ず我々本体がしっかりと確立した健全な体質を持つていなければならない。

その為には3年目を迎えたDASH・TTH運動をやり遂げ、企業理念に則った企業文化を確固たるものになければならない。昨年の躍動の年から今年は燃焼の年と位置づけ、キ

ワードも「とことんやり抜く」との合言葉に、この運動を、燃えて燃えて習慣化する迄やり抜き体の奥底に定着させて頂きたい。松下幸之助の言葉に「世の中に失敗はない。もし失敗があるとすれば、それは成功するまでやり続けないからだ」とあります。

昨年度は、業績目標をクリアし委員会活動も今までと一味違う活動で成果をあげ、念願のオーストラリア研修旅行を挙行することができました。現地での皆様の喜喜とした姿を後押しした半数ずつの留守部隊時の徹夜もいとわれない人々の活動には、あらためて敬意を表したいと思えます。お客様にご迷惑をおかけしてはいけない、業務に滞りがあつては後々悪影響が出るとの責任感・使命感の強さに、この企業の未来への明るさと力強

さを感じさせてくれました。

今年度は、創業130年・設立60年の来年以降に通用する企業造りを目指し3つの重点活動を展開します。先ず第1は「創造価値の追求」付加価値の追及にとどまらず、企業活動すべての場面で何らかの新しい価値を見出し創り出していく。第2は「次世代事業の開発」我々は創業以来、前挽鋸―大工鋸―金物販売―特殊鋼販売とその時代に応じて業種変化をしてきましたが、我々が持つている経営資源を生かせる次の時代に適応した新しい事業を見出し育てあげる。第3には「技術商社への体質強化」ハードよりソフトがより価値を生む知価社会では、全員がスキルアップを目指すと同時に新しいスキルを身につけることが要求される。1人1人がスペシャリストで、その総合力

と組合せて新しい価値を創りあげ21世紀に通用する企業体質を強化しなければならない。

今年度も前年度以上に達成感と満足感を味わい、かの地で大きな感激に浸ろうではありませんか。



平成15年度

営業部方針

専務取締役営業本部長
樋口 友夫

前期とはまったく違う環境からの15年度がスタートしました。一つは鉄鋼メーカーの値上げへの動きです。もう一つはJFEと新日鉄グループの二大勢力分布による流通再編の動きです。中国を始めとする世界市場の鉄鋼需要が活発化しており、国内景気とは反比例して鉄源がタイトになっています。この機に下がり過ぎた価格の是正は必至ですが、我々のお客様はコストダウンの最中です。この狭間にて利益ロスを避けられない状態です。このマイナスを埋めるべく拡販を行うのですが、不確実性は否めません。予想されるマイナスは予想される確実性の高いプラスで埋めなければなりません。わが社の社員のロイヤリティーの高さは胸を張って誇れるものがあります。朝は7時から夜10時までの体制を自発的に組んでくれています。時間を

惜しまない集団ですが、そこには落とし穴があります。それは時として生産性を無視しているからです。ここを改善すれば予想されるマイナスの一部は埋まります。この様に自社でのコストダウンから確実性が高いプラスが出ると思います。それには考え方を生産工場思考にしなければなりません。つまり「工場思考の流通」へ体質改善です。加工品比率を45%にするためにも不可欠な要素です。

大手商社の分社化と再編の波は高く、幅の広いものです。我々のテリトリーも安閑と出来ない状況にあります。当然資金力では勝てない相手ですから、お客様にご指名を頂く意外にありません。それにはとことんお役立ち思考でトータルコストダウンに貢献しなければなりません。お陰さまで前期に数件の成功例を残しましたので自信が付きつつあります。また川上との共存も大切な要素です。メーカーや加工先任せにするのではなく、情報を共有し、共存しなければお客様にお役に立てません。

さらに今期は新商材、超ステンレス鋼の「シリコロイ」の拡販を軌道に乗せなければなりません。前期に行ったリサーチ営業で確かな手ごたえと可能性を見つけ出し、既に大手企業との取引が

引が始まりました。世の中にお役に立つ「をコンセプトに開発された「シリコロイ」は次世代事業にふさわしい商材です。トータルコストダウンに貢献は勿論、過去の限界をクリア出来る可能性を秘めています。何よりお客様にとっても差別化できる商材であることです。

難しい時代ですが楽しみの多い15年度です。次のインセンティブに向かふととことんやり抜きましょう。

平成15年度

管理総務グループ方針

常務取締役
宮田 壮一

平成14年度は背水の陣でのぞみ、各人の責任ある行動が目標を見事クリアする事と成った。

平成15年度は経費（内人件費5%増2%増で売上6%増経常利益7%増と緊縮型でかつ効率重視の予算となっている。

マクロ経済の景気循環論では1975年からの景気下降は2005年を過

ぎないと上昇には転じないと言われていた。しかし現状の土地・株等の資産デフレはそう簡単に解消しそうにない。そして時価会計基準による資産査定に大手銀行は自己資本比率の国際水準維持に必死となり資金調達力の弱い企業から融資を引きあげたり、財務内容の悪い企業をランク分けして調達コストが高くつくとして短期貸付代金の金利を大幅に引上げたりしている。幸い我が社は財務分析評価において上位にランクされ今のところこの洗礼は受けていないが、企業にとって財務内容の評価によっては必要な運転資金が借りられるか、金利がいくらになるかが決定され企業の生死にかかわる重大問題となる。この事は自社のみならずお得意先の問題でもある。

本年度方針は財務内容の健全化で自己資本比率30%増の目標達成に向け次の4項を掲げた。

- 一、売掛債権の健全化を計る為、財務分析と最前線での情報収集による与信限度の見直し。
- 二、資産の含み損の判定と除去のため中期予測のデータ収集。
- 三、長期滞留在庫等の不良在庫の一掃。
- 四、過大設備、遊休設備の整理し機械類の効率化を計る為、稼働率のチェックを強化。

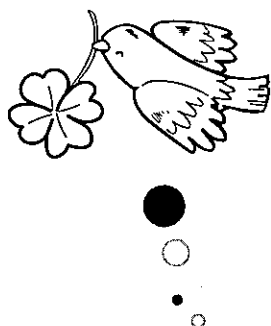
平成14年年間賞発表

天彦賞



営業第3グループ
山川 隆男

「天彦賞」ありがとうございます。今回の受賞を含めて天彦賞制度が始まった昭和55年と国内営業から貿易の仕事に換わった平成元年と三度天彦賞を頂きましたが、今回の受賞は特に感激しております。平成14年は成長著しい若手や天彦産業の屋台骨を支える中堅社員の活躍が目立った年でありましたが、この中で私自身が皆様から多くの評価を頂いたのは、各取引先様からのご支援と社内（特に委員会）の協力のお陰と感謝しております。今年も皆様のご期待に副えるよう努力を続けてまいりますので、何卒よろしくお願い致します。



成長賞



営業第2グループ
杉原 信良

平成15年の新年を向かえ成長賞を頂いたことを家族ともども喜んでいきます。平成14年度は、DASH.T.T.運動、デモンションを高め、何事にも挑戦し、新しい歴史を創るの、重点活動を掲げ、自分の描く営業第2グループ運営を原点に戻り実行してきたことが社員の評価を得ることができ、受賞に繋がったと感じています。

営業第2グループはGK会議を実施し同一視線でものを考えるグループ運営を行い、月間/週間Pミーティングの場で情報の共有化を進めてきました。このことが販売担当とセールスパートナー（SP）の距離が近くさせ、SPたちもSPセールスが視野に入ってくるほどに力をつけてきたと実感させられます。

また、入社以来初めて「スッキリ委員会」に所属し新しい視点で天彦を見つめることができたように思います。今一番自分にあっている委員会かとも感じており、課題として「5Sの徹底」があり内面、外面もスッキリさせる考えです。

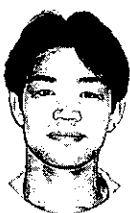
成長賞



営業第1グループ
新宮 義之

成長賞有難うございます。受賞の要因として私の主力商品であるS55Cノルマ材を切断だけの材料売りから6面加工を施した加工品販売にレベルアップすることが出来、シェア拡大と利益UPを実現、自分自身も加工品に対しての知識を向上させる事ができたからだと思います。この事は勿論加工品を仕入れて頂いたお客様と、それに携わって頂き、6F加工の短納期対応に協力して頂いた加工先、更にはその素材を運くまでかかって必死になって切斷し、納期を間に合わせで頂いているCSメンバーの方々、それにすぐ近くで支えて頂いた1グループの村上リーダー、出田君、川野さんの存在があったからだと本当に痛感しております。本当に感謝します。15年度もこの勢いでレベルアップできる為にかむしやらに頑張っていこうと思います！

期待賞



CSグループ
中野 純

期待賞を頂き、ありがとうございます。去年から新しく、ノルマ材の加工にも加わり、在庫置場を整理した事で、作業効率も上がり、その他、いろいろな面でプラスになった事をみなさんに評価して頂いたと思います。

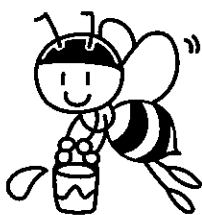
今年も1つ1つ丁寧に、お客様に喜ばれる商品を作っていきたいと思っておりますので、よろしく願います。

新人賞



営業第1グループ
出田 秀樹

新人賞を頂きありがとうございます。新年度スタートよりCSセンターから営業に配属になり、お客様のお役に立てるよう、ただ我武者羅に走り廻っていた年であった様に思います。CSセンターで得た経験を生かし、また、お客様、先輩方から色々とお教わりながらこれからお客様のお役に立てるよう精一杯頑張っていこうと思っておりますので今後とも宜しくお願い致します。





営業第2グループ
杉原 信良

平成15年を向かえ、次長資格を戴き一層身が引き締まる思いでいます。昨年は、秋以降追い風に乗ることができましたが、平成15年見通しは大層険しい道のりになると予想しています。



国内部隊の数値目標も出来上り、利益率1%改善、加工比率45%、新規顧客10社開拓などがあり、「ピンチがチャンス」と自分自身に言い聞かせ、とことんやり抜く、考えでいます。応援よろしくお願いします！



営業第1グループ
新宮 義之

この度は係長の資格認定を頂き有難うございます。昨年4月から新体制となり第1グループで村上リーダーの補佐として新人の出田君、SPの川野さんをつ張り、グループをまとめることを意識し、主力商品のS55Cノルマ材を拡販するという

使命を全うする為にひたすら一生懸命してきた事が、会社にて頂いたポイントだと感じています。「また我がグループのリーダーである村上リーダーの役職の一つでも上げる為には下のものが頑張つて昇格しないといけないというプレッシャーもひそかに感じておりました。」今後もその一生懸命さを忘れず、またこの昇格をお客様にも認めてもらえる存在になれるようになる為にも日々精進していきます。どうも有難うございました。

昇

格



CSグループ
西谷 浩

この度は、係長資格認定をいただき有難うございます。喜びとこれからの自分の立場の違いで頭の中は真白です。名前を呼ばれた時は何が何だか解らず、言葉が出ない有様でした。

しかし、気持ちを切りかえ、今後の自分が今まで以上に頑張らないと思いた。まだまだ不十分な所はありますが、さらに進歩して行きたい気持ちで一杯です。天彦産業の今後、メンバーとの事、自分の生きる道を考えて頑張つて行きます。今後とも宜しくお願いします。有難うございました。



営業第1グループ
村上威津夫

今年、1月6日付にて営業部次長の資格認定を頂きました。グループにおいても、プロジェクトにおいても、生産性をあげることにへの意義改革をすすめ、全社的な物



の見方が出来る様になり、価値観を共有することが出来る様に取り組んできました。今後、営業部だけでなくCSセンターの向上に、更なる飛躍を目指して努めていきたいと思ひます。

株野水鋼鐵店

武田恒夫社長就任

『今が活気ある企業を創るチャンス』



天彦産業様におかれましては、日頃大変お世話になりありがとうございます。樋口社長様、樋口専務様をはじめ皆様には、公私共に大変お世話になっています。ありがとうございます。

さて、昨年11月より野水鋼鐵店の前社長の野水会長の後を受け代表取締役社長に就任致しました。世の中の環境が非常にきびしい中、創業100年を目前にした企業を受け継いだ今、途轍もない大きな責任を感じています。98年という歴史の中、諸先輩方の築き上げられた事に感謝と尊敬を忘れず、社長の若返り、企業の若返り、それは社員全員が常に危機感を持ち、柔軟性を大いに兼ね備えた人材を創ることが、活気ある会社仕上げることだと思います。

天彦に14年（在籍20年）お世話になった当時の経験（仕事に対する考え方、社内での創り上げ方など）を生かして、精一杯やり抜いていきます。それが、24年間お世話になり続けている天彦産業の皆様への恩返しだと思います。

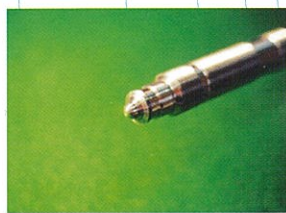
常に誠実であり、周りの方々へ感謝し仕事、遊びなど常に精一杯することが私のモットーです。新生『野水鋼鐵店』をご期待下さい。これからも、末永く御指導御鞭撻の程を宜しくお願い致します。

韓国特殊鋼流通業者視察団来訪



What's Sillicolloy?

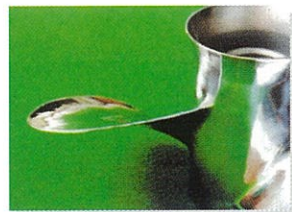
“その素材選択は間違っていないか？”を問いかけに、トータルコストダウンと他社との差別化を提案するの素材として“超ステンレス鋼・シリコロイ”の開発・取り扱いをスタートしました。その概要は、まさに下の図の様に、一つの鋼で複数の特性を兼ね備えるステンレスであり、悪環境下への対応、長寿命化に貢献しております。



蒸気安全弁用弁棒



連続铸造用ローラー



船外機インペラー

〈用途別に開発されたシリコロイの種類〉

1. 高強度用鋼 シリコロイA2(析出硬化型)
2. 高強度用鋼 シリコロイXV1(析出硬化型)
3. 耐食用鋼 シリコロイB2(2相ステンレス)
4. 耐熱用鋼 シリコロイD(2相ステンレス)

シリコロイプロジェクト発進!!

メンバー
杉原・松本・佐藤・樋口(威)・新宮・小林

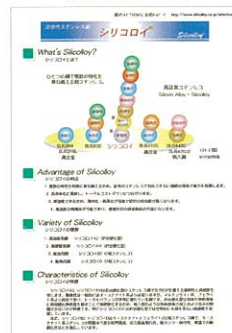
シリコロイ元年!! プロジェクト員一同 お客様と一緒にこのシリコロイを活用し、お役に立てる商品、他社との差別化できる商品を作り出して行けるように頑張りたいと考えております。シリコロイに関してのご質問・問い合わせ等は上記メンバーまでお願いします。

また、シリコロイ専門技術に関しましては銲エス・アイテクノと業務提携を結び、より良いサービスを行う様に努めています。

ホームページ <http://www.tenhiko.co.jp/>

<http://www.sillicolloy.co.jp/sitechno/>

〈公式カタログ〉



社員紹介

営業第2グループ
佐藤 浩一

自己紹介

○S 39年1月23日生

○A型 みずがめ座

東大阪市生まれ

○趣味

スポーツ観戦(野球・ラグビー)

○好きな食べ物

二八そば

○休日は何をしていますか?

八尾市内/チーム..はやぶさB

チームのコーチをやっています。

○将来の夢

チームはやぶさを府下No.1にする事

★佐藤さんはどんな人ですか?

・家族思い。特に休日には、息子
のソフトボールに付き合っていて
顔が日焼けして真っ黒!
・体が大きく初対面はこわそうに
見えるが、やさしくて、思いやり
があると思います。
・息子さんの話をする時とても楽

しゅご。

きつといいババなんだろっとなあ
と思います。

お酒をたくさん飲む人。

CSグループ
信原 守一

自己紹介

○S 54年3月15日生

○B型 うお座

大阪府生まれ

○趣味

ドライブ

○好きな食べ物

焼肉

○将来の願い

ぜんそくが直る事(特効薬が出る事)

★信原さんはどんな人ですか?

・まず仕事早い。時間の読みも
正確できつちりとした仕事をす
る若いのにりっぱな人物。性格
は自分の意見、考えをはっきり
と持ち発言する。気性がげし
く、明暗がはっきりしている。
若いのにな物知りで、よく話をし

てくる。

それに字がきれいで、元気があり
若々しい。

頭の回転が早く、自分の意見を持
っている。仕事は正確、早さ、
仕上げの美しさにこだわり、妥
協しない。鋭い感性の持ち主。
以前と比較し、人の意見にも耳
を傾けるようになり、気長にな
り始め我慢強くなってきた。

お母さん思いのやさしい男です。

ノルマ材切断のプロ//寸法精度

へのこだわりが社内一番で常

に、土Oを求めて研究している。

芸術家肌でこだわり派

きれいい好き

心がデリケートで傷つきやすい

人

相手が気を使わないように、気

配りをするのが上手。

色白



新入社員紹介

- ①生年月日 ②星座 ③血液型 ④出身地 ⑤趣味 ⑥天彦産業の印象
⑦将来の夢 ⑧その他ご自由どうぞ

CSグループ
本田 和也

①昭和42年10月11日 ②てんびん座 ③B型のような
A型 ④大阪府 ⑤ドキュメンタリーを観ること、イン
ターネット、立ち読み(座り読み)、スキー、旅行 ⑥第一印
象は「何て和んでるんだろ」と驚愕した。⑦発展途上
国に学校を造ること。「勉強がしたい」という子供の目
は、何ものにも変えがたいと思いませんか? ⑧特技:
3次元CAD、家のリフォーム・目の仕事をこなしな
がら、常にステップアップを目指す。・性格:単純の一
見、真面目そうに見られるが、大のお笑い好き、最近
注目しているのは、マイク・マイヤース、デッド&トモ。

CSグループ
はく 光

①昭和54年11月3日
②さそり座
③B型
④大阪府
⑤サッカー
⑥/パワフルで元気のいい会社
⑦世界中を旅してみたいです。今
でも夢はプロサッカー選手?

いきつけのお店

メニュー



ポタージュ風白身魚のソテー
ほんのりにだいたいのきいた褐色
バターソースで



なすたっぷりトマト
ソースパスタ



シーフードの薄焼きピザ
トマト&バジル風



カマンベールチーズのはちみつ
トースト・カルダモン香り



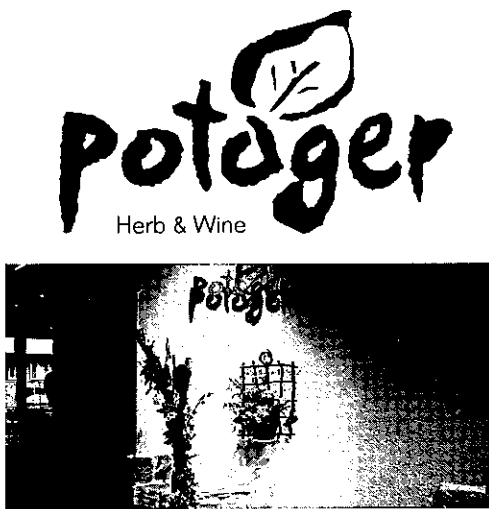
シヤキや大根サラダ

【しポーター】

山川 絢子

写真撮影

中井 俊章



てんひこ新聞いきつけのお店第1弾と
しまして、皆様にご紹介させて頂きまし
たムレスナティーハウスは、いかがでし
たでしょうか？
店内の香りをお届け出来ないのがとて
も残念です。しかし、行かれた方々から
多数ご好評の声を頂きました。ヒラメキ
委員一同嬉しく思っております。第2弾
ということで今回ご紹介させて頂きま
すのは、社内の女性陣に好評でしたワイン
とハーブの家庭菜園料理のお店「ポタジ
エ」です。前回は、皆様に良い休日の場
をテーマにご紹介させて頂きましたが今
回は、今宵の晩餐をテーマに皆様にお届
けさせて頂きます。今回のお店ポタジエ
ではとても珍しくはちみつとハーブをふ
んだんに使った料理が多く、中でもカマ
ンベールチーズのはちみつトーストカル
ダモンの香りはフランスパンのパリパリ
感とカマンベールとはちみつとの味が今
まで味わったことのない不思議な感じで

す。料理の他にも自家製のパンやはちみ
つとハーブを使ったバター・ワイン・ド
リンクの種類も豊富で、今宵の晩餐には
ピッタリの場所です。店内の雰囲気も、
樹木に囲まれているので仕事帰りによれ
ばとてもリラックスでき気分のリフレッ
シュにもなります。ポタジエでは、店内
だけに限らずテラスもあり、これからの
季節お天気の良いお昼には、ハーブのガ
ーデンを眺めながらのランチなどはいか
がでしょうか？皆様の良い晩餐の場にと
うぞ。

阪神高速	御堂筋	心斎橋筋	三休橋筋
			ソニー タワー
	ホテル 日航		マクド ナルド
	OPA	大丸	Potager 鰻谷スクエアビル4F

ポタジエ東心斎橋店

大阪市中央区東心斎橋1-19-11

鰻谷スクエアビル4F

T E L.06-6120-6433

F A X.06-6120-6434

Eメール: potager@deluxe.ocn.ne.jp

2002年

10

大ニエース

1. 新組織スタート。営業3グループ制で販売力強化。経常益前年対比3倍強。
オーストラリア研修旅行の夢膨らむ。祈願達磨に両目入るか。
2. エスアイテクノ社との業務提携を結びシリコロイ鋼の拡販開始。
3. 韓国特殊鋼流通業者視察団来社。
4. 全特協大阪支部支部長に樋口社長就任。
5. メイドイン天彦！芝刈りブランドに前挽き鋸マークを印し、1世紀ぶりに海外へ輸出する。
6. ハツラツ委員会主催、秋の金剛登山過去最高の参加者で賑わう。
7. DASH T.T.H運動2年目本格化、躍動の年の如く“先ず自分がやる”をテーマに業務・委員会において社員の気概高まる。
8. ハツラツ委員会初めての体力測定を実態把握の為行う。
9. 1階フロアーをOAフロアーに貼り替え。
10. 全社ユニフォーム一新

★なんでもランキング★

- 頼りがいがあるで賞
- ユニークで賞
- 思いやりがあるで賞
- 魅力的で賞
- 態度がでかいで賞
- アバウトで賞
- 人の話を聞きま賞
- 本番に強いで賞

杉原 信良
杉村 華代
西谷 浩
板野 知恵
出田 秀樹
上田 勉
小林 計正
江原 美保



★H14年度ベスト社員★

平成14年4月度	伊藤 一成
5月度	松本 修司
6月度	東 久美子
7月度	出田 秀樹
8月度	大橋 浩
9月度	杉原 信良
10月度	新宮 義之
11月度	中野 純
12月度	小林 計正
平成15年1月度	西谷 浩
2月度	中井 俊章
3月度	板野 知恵



研修旅行記

その1

研修旅行の感想

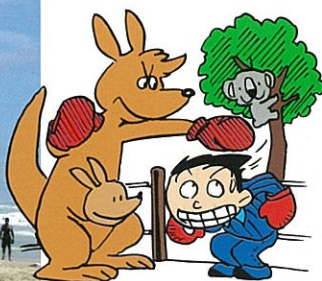
営業第2グループ 柿葉 さやか

海外（欧米）に旅行した時に感じるのは、日本人と違って人がとても陽気で明るく、見知らぬ私にも話しかけて楽しませてくれる事です。飛行機を降りて入国審査の係官も日本では無言ですが、アメリカやオーストラリアでは挨拶をしてくれます。以前サンフランシスコの空港で乗り継ぎだけだったのですが、「サンフランシスコはとても良い町だから是非見ていってほしいけどしょうがないね。また来てね。」と声をかけてくれた係官が印象に残っているのですが、自分の町を愛しているんだなと思いました。今の日本に欠けている物ではないかと思えます。今回の旅行でウェイクボードとパラセイリングをしました。その時のガイドさんも二人ともサービス精神旺盛でとても楽しい時間を過ごす事ができました。

今回私は後半組でした。前半の人たちが出発して二日間とても忙しく、「こんなにしんどい思いをするのはもう嫌だな」と一瞬思ったりもしましたが、オーストラリアのきれいな空と海を見て開放的な雰囲気を感じると、しんどかった事など忘れてしまいいつかり楽しませて頂きました。帰ってきた時は「また行きたい」と思い、また行けるように仕事を頑張ろうと思いました。また今回は母も参加させて頂きましたが、とても喜んでくれて親孝行も少しはできた



かなと思っています。家族の助けがあるから今の自分があるという考えで、このような旅行に家族も参加させて頂ける社風に感謝します。



研修旅行記

その2

研修旅行の感想

営業第1グループ 新宮 義之

今回のオーストラリア研修旅行という会社での海外旅行は自身、香港・グアム・ハワイに続いて4回目、新婚旅行でオーストラリアに来た事を含めると5回目になる。

いつも終わってから後悔することだが、もつと英語を勉強しておけば良かったとつくづく感じている。もし英語がしゃべれていたらオーストラリアという国がもつと違うものに見えたかもしれない。このオーストラリアのゴールドコーストは日本からの観光客が多く、日本人が街にあふれていて、また日本人向けの店もたくさんあった。普通にショッピングをしているだけだと風景は日本と変わらない。そこを面白くしていたのが現地の人との会話だったと思う。もしかしたら仕事での繋がりが出来る機会があったかもしれない。ただただ後悔するのみ…

ただこのことでは一つだけがんばった事があった。それは自分の語学力を高めるために2日目にオプションでいった「かにツアー」の時だった。クルーザーでクルージングしながらカニを取りにいくツアーであったが、その際2階にキャプテン（船長）がおられたので勇気をもって話し掛けにいった。全くの一对一で緊張したが、船長も友好的にいろいろと話してくれた。しかし聞き取ることに必死。また緊張する余り、一つ一つの単語が出てこない。結局眠たいから下で寝るといった言い訳をジェスチャー付きで伝え（これだけはちゃんと言えた）、その場を逃げるように去った。

今回の研修旅行は対外的に「こんな時期に？」という反応があるかもしれないが、数年前から皆が目標として頑張ってきた結果であり、この事で色々な

部分で一つになれた研修旅行だったと思う。また逆にこのような状況で行かせて頂いたことに感謝しております。

