



てんひと

発行所 株式会社 天彦産業


 あつぱれ
第2回 天晴フォトコンテスト


平成19年度 経営方針

『企業理念』

われわれは人類社会向上の
ベースたる働きをするものである。

『経営基本方針』

伝統の上に革新を
～“こだわり”と“お役立ち”の質と継続～

STEP133

- ◎社員 1丸となって総合力と連携を強化しよう
- ◎3方良し（創業の精神）で信頼を勝ち取ろう
- ◎3Hを高めよう
 1. One's own Happiness（自らの幸福）
 2. Family Happiness（家族の幸福）
 3. Company Happiness（会社の幸福）

『キーワード』

“喜びの芽を大きく育てよう”

『年度重点活動』

- ◇三現（現場・現物・現実）主義の徹底
- ◇事業、市場領域の拡大
 - ①開発営業の強化（需要家開拓と深耕営業）
 - ②タイ・上海ビジネスの確立
 - ③海外調達品の開発
- ◇IT・Jシステムの充実
- ◇安定収益体質の定着
 - ①総資本経常利益率の向上
 - ②キャッシュフローの改善

『業績目標』(Hop, Step, Jump 133 中期3年計画)

- 加工品比率 50%
- 総資本経常利益比率 8%
- 有利子負債削減 20%



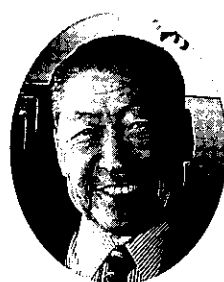
代表取締役社長
樋口 友夫

◆平成19年度方針◆
「三現主義の徹底」を
重点活動に

中期3年計画の初年度、HOP 133の検証を先ずしておきましよう。『喜びのタネまきをしよう』の浸透は7割、8割が出来たと思います。特にタイや上海へのタネまきはできてきました。また、ITシステムと人事評価システムは革新へ良いスタートがきれました。一方、社内活性化についてはTM会が中心となって天晴運動を展開、天晴セミナー等を通じて成果は出ています。しかし、業績目

標の加工品比率が伸び悩んだ為、総資本経常利益率を向上できなかったのが残念です。これは国内開発の遅れが大きな要因です。次年度に課題を残しました。STEP133の今期はキーワード『喜びの芽を大きく育てよう』です。今期は新たに、①「三現主義の徹底」を重点活動に入れました。ホンダ、トヨタの強さはこの考え方の上にある

と言われています。加工品比率をあげるためにはお客様の要求を三現主義に基づいて知らなければなりません。机上の空論でなく、事実の確認こそ正しい次の一歩を踏み出せるのです。タイに続いて上海現地法人を決定したのもこの考えに立ったものです。特に中国事情についての情報は様々に飛び交っています。その大半がネガティブなものでした。しかし、昨年一年間のF



代表取締役会長
樋口 克彦

130周年記念誌の企画・編集などにかかわっていると色々なことが思い出され、又、感じさせられることが多いことに気付かされます。123周年記念誌は専門家の方々に殆んどお任せした状態でしたが、今回は製本・印刷・構成の一部以外は中居次長をはじめ社内の自力でやりと

喜びを皆で表そうと、金剛山山頂の電波時計寄贈をはじめ、記念オーストラリア旅行・記念陶板画の贈呈・記念スカイブルール会などを大きく扱いました。未来へのヒントは過去の歴史の中にあるとよくいわれますが、社外の方々が、我「天彦産業」をどのように見ておられるのか、どのように見てこられたのか、又、何を期待しておられるのか、皆様のお

きた身としては、まさに自分の人生そのものであった気がします。谷あり谷ありの、ややもすれば無力感にさいなまされる中、非常に多くの方たちに応援していただき、励まされたことが走馬灯のように思い出されます。今、思ってみればこれだけ代々続いてきた歴史と伝統のある企業を私の代でないがしろにはできない、との意識が心の何処かにあり私

130周年記念誌の発刊が「天彦産業」成長発展の起爆剤になることを祈りつつ。

130周年記念誌を意味あるものに

げられたことに大きな意味があると思います。もちろん、座談会やご祝辞など、お取引・関係先の皆様方にはお忙しい中、過分のご協力をいただきましたこと感謝に耐えせん。

言葉の中から感じ取る責務があるのではないのでしょうか。そのことが大きなヒントになり今後に明るい展望を持てる一助になるものと思っております。

3・4年鉄鋼業界にはフォローの風が吹き、二度と過去の苦難の道を歩むことのないように体質を強化する絶好の機会が与えられました。この状態が永遠に続くものではないに決まっているわけであり、必ず逆風にさらされる時もあるに違いない。そんな時に生き抜ける企業は、順境のときにこそ社内

の支えになってくれたのではないかと、老舗の重みとありがたみを感じております。

やつとここにきて十数年、企業の態

をなしてきて前向きに物事を考え取り

組んでいける状態になり、幸いここ

3・4年鉄鋼業界にはフォローの風が

吹き、二度と過去の苦難の道を歩むこ

とのないよう体質を強化する絶好の

機会が与えられました。この状態が永

遠に続くものではないに決まっている

わけであり、必ず逆風にさらされる時

もあるに違いない。そんな時に生き抜

ける企業は、順境のときにこそ社内に

危機意識が培養され、全社員が能力増

強・人間力強化に努め他社との相対的

競争に打ち勝つ努力をやり続けなけれ

ばならない。

130周年記念誌の発刊が「天彦

産業」成長発展の起爆剤になること

を祈りつつ。

S調査の中で見聞きした事実は、覆すに十分なものでした。改めて三現主義の大切さを実感しました。

②「事業・市場領域の拡大」は中期計画の軸です。グローバルスタンダードで提案営業を強化し、タイ、上海の両拠点との連携の中で、海外調達品（加工品）の開発を積極的に行って、お客様のニーズにお応えしていきたい。FS調査から得たものは、ローグレードからミドルグレードへの転換でした。品質・技術・管理も十分国際競争力を有している企業が育っています。

③「IT、Jシステムの充実」は平成20年4月実質スタートに向けて、具体化していきます。ITシステムは戦略企業へ、Jシステムは生き甲斐、やり甲斐企業への革新がコンセプトです。

④「安定収益体質の定着」について、前期は有利子負債を17%削減できたことにより、キャッシュフローの改善が出来ました。しかし、安定収益体質企業と評価を得るには、まだまだ課題がたくさんあります。①②③の重点活動を確実にものにしていくことが、その答えなのです。もう一つの柱である委員会活動は大事な風土作りです。前期は2回の全社会議で「委員会活動の商

品化」をテーマで議論してきました。おぼろげながらその形が見えてきたと思います。天晴運動やチャレンジ月間の実施等は、企業活性化に大いに貢献したと思います。世間に向かって「天彦は朝から活き活きした社員で一杯です！」と胸を張って言えます。それだけに、商品化したいのです。

中期3年計画（HOP・STEP・JUMP133）は未来の天彦像「いつまでも働いていたい会社。自分たちの息子、娘が働きたくなる会社」への重要な架け橋となります。一段と総合力と連携を強め、確実にモノにしていきたい。皆さんのご家族とあの感動をもう一度！海外で祝杯をあげましょう。

平成19年度 営業方針

天彦特殊鋼事業の再構築を
図り核となる事業を創造する



取締役 営業本部長
杉原 信良

新年度がスタートしました。本年度はSTEP・JUMP133

正念場の2年目です。本部長として三現主義の徹底に拘ることを重点活動と考えています。

新年度を向かえ、2007～2008第一次中期戦略マップの策定に取り組みました。中期ビジョンは「天彦特殊鋼事業の再構築を図り核となる事業を創造する」というものです。その戦略項目としてI・需要家開拓、II・次工程化、III・海外調達の3項目を柱として年度構想をまとめました。全社一丸で連携をとり天彦産業総合力を高めた年度目標を達成したいと考えます。

そして、評価項目を見直し業務集中させる考えです。今年度は、各部門長への2007年度数値目標含む期待する成果、及び、業績確保状況、業務改善、情報共有による総合力改善への取組姿勢を含めた業務遂行での評価を明確にしました。優先項目への重点取り組みを全社員に求めます。

最後に年度ゴール達成のキーは「社員能力を高めること」が最優先課題と捉えています。そんな意味で社員応募、面接、及び、社員教育についても管理部主任様ではなく営業本部としても育成したいモデルを明確にし人材の確保、育成に取り組み考えです。

特殊鋼材・加工品の新規販売を 開拓「戦略とつづー」



取締役 営業部 次長
IT推進室 室長
樋口 威彦

国内営業については、わが社の売上の大部分を占めることから、より開拓・深耕を深めることで天彦の3つの基盤を強化したいと考えております。

①優良顧客開拓につきましては、従来より取り組んでいますシリコロイの拡販にリンクする形で、わが社の得意とする特殊鋼材・加工品の新規販売を開拓します。また、日頃お世話になっているお客様との取引を復活していくとともに、昨今、業績好調な業界のお客様との取引拡大を目指して動きます。

②加工品拡大につきましては、従来からお取引させていただいている加工メーカー様のお力を借りて、材料だけでなく、より製品に近い加工品を拡販させていただくことで、エンドユーザーを開拓していきたいと考えております。

③タイ・中国との連携につきましては、両方の拠点を活かし、国内のお客様において、いろいろとお困りの点に対し、国内だけでなく海外での対応という選択肢を増やすことで、お役立ちができることかと考えております。

ITに関しましては、既存ITの活用のみならず、基幹システムの刷新を行うことで、業務効率化のみならず、新規開拓を促進する「戦略としてのIT」を作り上げたいと考えております。

また、契約管理に関しましては、昨今の素材動向の急激な変動もあり、より戦略的に素材在庫を置くよう、在庫管理・メーカー様への発注契約管理を強化していきます。これら2つの役割を全うするためにも、社内ならびに社外とのコミュニケーションを図るとともに、今年の全社テーマである三現主義を徹底し、明日のてんひこの基盤を作っていきます。



品質管理室を立ち上げ 全メンバーの意識の統一を



CSセンターリーダー
課長

上田 勉

本年度は生産効率の向上、6Sの推進、品質管理の3本柱での運営を行います。特に品質管理に付しましては今年より品質管理室を立ち上げて、品質に対し、CSセンター全メンバーの意識の統一を図ってまいります。

品質管理室として①社内加工品質の平準化②社内加工も含めた数値管理③データよりその傾向と、対策④不具合発生時の要因分析⑤要因分析後の対策と実行⑥改善報告書の作成⑦社内外の納期管理⑧QC工程表を代表とする作業手順の遵守⑨全メンバーの多能工化へのサポート⑩メンバーの加工能力の平準化サポート⑪書類のファイリング等のルール整備⑫改善行動に対するサポート⑬加工商品に対する受け入れと管理方法の確立。生産効率の向上につつましては昨年度より継続してきます作業の

多能工化をより強く押し進めてまいります。

CSセンター各機械別加工能力の数値を明確にして作業者のモチベーションアップが出来る仕組み作りを行います。やるべきことは多くありますが本年の経営方針重点活動の1つでもあります三現主義（現場、現物、現実）に基づいた考え方や行動をして変化の激しい鉄鋼業界を生き残るために創業の精神に立ち返り今年一年全力を出します。

平成19年度管理部分針

「待ちの管理部」から 「攻めの管理部」へ



管理部門リーダー
課長
大橋 浩

平成19年度については海外ビジネス展開・ITシステム等の改善などこれから先を見据えた戦略の中、いかに経費を必要最低限に抑え業績目標達成することが求められています。管理部門としては、

①管理部門内は経理・財務・総務と個々の役割で構成されています。

個々の役割を果たしても連携が取れていないと業務がスムーズに流れていかないので、部署内もそうですが部署間も同様、次工程を考え取り組む姿勢が重要であると考えております。

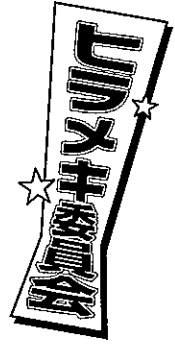
②仕事の達成感・満足感がなければ自己のレベルアップにはつながりません。個人課題の達成、目標達成のためにEQ手法を取り入れ、個々の能力UP・やりがい・働き甲斐のある職場作りに取り組みます。

③安定収益は無駄なモノ・すなわち無駄な在庫・無駄な借入・無駄な設備等、経費のムダを徹底的に検証していかなければいけません。また、数値化を行い先の見通しを予測し対応していくことが重要です。

これらを掲げて行っていきます。これらは今までの「待ちの管理部門」から「攻めの管理部門」へ提案型管理部門になる「STEP」の年だと感じております。今期のキーワードである「喜びの芽を大きく育てよう」を同じく管理部門の芽を膨らませていきます。

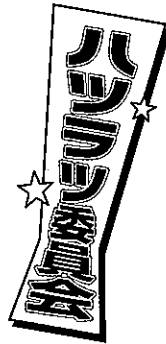


平成19年度委員会方針

自己啓発カルテで
更なるパワーアップを委員長
出田 秀樹

平成19年度のヒラメキ委員会の方針は、本年度も「自己啓発」を最大のテーマに活動していきたいと考えております。「見る」・「聞く」・「触る」を中心に、今年は年度方針の重点活動にもあります「三現主義（現場・現実・現物）」にこだわって活動してまいります。まず、自分の成長度合いを数値化出来るような仕組みを確立していきたいと考えております。「自己啓発カルテ」と称し、各社員が現時点でのスキルを採点し、それを上げる為のフォローを委員会で行う事で、半年後・1年後に、自分がどの位成長したかを、実感として見えるようにしたいと考えております。

ます。また、歴史のある場所やモノ造りの現場など、実際のモノに触れるという事で、社会見学の実施も計画しております。従来より活動しております「朝礼」につきましても、ビデオ鑑賞・お客様紹介・テーマ朝礼など、今年度も更なるパワーアップを計りたいと考えております。今年度も委員会活動の活性化を図り、新たなチャレンジを行い、委員会の仕組み作り、委員会の商品化を進めていきたいと思っております。宜しくお願い致します。



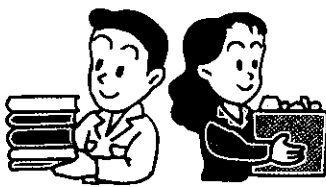
総での1割アップを目指す

委員長
佐藤 浩一

平成19年度ハツラツ委員会のゴールは、ハツラツ委員会が数値管理している物、総での1割アップを目指します。(ジョギング距離数・献血の参加

数・金剛登山の参加人数) その為に何をすべきか、委員会内で話し合い、以下の事柄をテーマにこの1年間活動していきます。

- ①ジョギング活性化・チャレンジ月間の活用で、昨年度走行距離11,948kmに対し平成19年の目標は13,142km走破を目標とします。又、永年に渡り走る事だけに主眼を置いて継続しましたが、今年は、ジョギング前の準備体操(ストレッチ)にも力を入れます。
- ②健康管理・今年特に力を入れていきたいのが、メンタルヘルス面です。心の充実を図って質の高い仕事をしてもらう為に、保険組合の協力を得てバックアップしたいと思っております。
- ③ハツラツ委員会主催の行事の仕組み運営方法などを理解してもらい、次世代に継承していきたいと思っております。



安全、3S、躰、等々と多岐にわたっていますが、平成19年度は、安全、と美化に特化した活動を徹底実行してまいります。美化においては、元の姿に戻すと言う事を考えています。その為に汚さないとと言う事を社員に意識付けて行く。その為には毎日の3Sの繰り返しを全員です。そうすると綺麗な職場が出来、社員が綺麗な気持ちになる。そしてその事が効率化と生産性向上につながる社員が実感する。安全面においては安全作業、安全運転、機械保全まで委員会活動を広げる覚悟です。社内設備においては設置した姿にホールドする事を基本に軸足を置き、日々の清掃、整理整頓を全社員に心がけ浸透させます。以上の事を今期は、率先実行していきます。5年後10年後にこの活動が我が社の一つの商品に成る夢を抱きつつ活動してまいります。宜しく申し上げます。

委員長
西谷 浩

社員が綺麗な気持ちに



平成19年 ◆年間賞発表◆

天彦賞



第2営業部 主任
出田 秀樹

天彦賞頂きありがとうございます。2006年を振り返って、「喜びの種蒔きをしよう」をキーワードに、1年間を通してモチベーションの高い活動が出来たと実感しています。

2006年は自分自身大きく成長出来たと思います。それには、多くの人たちの助けがあつての事だと思ひます。中でも、松本課長とは、滋賀地区を始め、同行訪問で多くのお客様と商談を行い、今まで自分ひとりでは聞き出せなかつた情報や、多くの新しい商権の引き合いをいただく事が出来ました。それぞれの担当がそれぞれの持ち味を発揮して、特殊鋼、ステンレス、金型、加工品、数多くのお客様のご要望をフォローする事が出来、「総合力」というのを実感出来た一年間でした。2007年も、多くの人たちの力をお借りして、「総合力」で「喜びの種」の芽を出せるよう、頑張つてまいりますので、ご支援、ご指導のほどよろしくお願い致します。

HOP賞



パンコク駐在所 所長
小林 計正

HOP賞を頂き、ありがとうございます。

2006年度は、落ちる所に落ちて、そこから自分のするべき事を見つけた年でした。2006年のスタートは、パンコク駐在所をスタートして半年位でしたが、結果どころか、糸口さえも見つからなかつたので、私はどう活動するべきなのかを迷ひ、「このままではダメだ」と思つていながらも、「自分は無力だ」と感じていたそんな毎日でした。あの日々で感じていたのは、とてもみずばらしい自分と、もがいている自分でした。その気持のまま沈んで行きたくないとは思つていましたが、それをどう跳ね返すのか見つからない状況でした。そう言つた中で、2006年3月にはある人の言葉で大粒の涙も流しました。その時、自分の置かれた状況を再認識して、「まずは仕事を追ひかけ、獲得して、日々の業務を作る事だ」と決意し、その為には、自分が持つているプライド、ヨロイをかなぐり捨てて、どんなささいなキツカケも大事にし、どあつかましいと言われても追ひかけて、オーダーを取るまですっぱんの様に離れないハングリーな自分に切り替えないといけないと考えました。その後は、自分の弱い心を、ハングリー精神で補ひ、この営業生活6年で最も新しいお客様にトライした年になりました。その結果として今年、2007年は、2006年に新しくお客様となつた所の本格的な立上げが数点あります。当然、それと同時に更なる新しいお客様への種蒔きと、全体的な展開、仕掛けも実行しながら行年になりそう、そう言つた意味では2006年とは違つた意味で、タフな年になりそうです。

2006年に感じた事、決意した事が、今後とも基礎となり、更にもつと実際の結果として実現する様、私自身、努力を惜しまない心意気で

成長賞



管理部
東 久美子

成長賞いただきありがとうございます。賞をいただいたのは周りの方々のご支援・ご協力があつてこそ、と思つております。

私は昨年一年間、T.M会としてさまざまなことにチャレンジした年でした。天晴運動や委員会活動をどうすれば活性化させることができるか、いろいろなことを計画してきました。社長からなかなか厳しいお言葉をいただきましたが、だからこそ取り組んだ結果、自らの成長につながつたのだと感じております。そのような困難な壁は私が成長するのに必要な壁だったのかも知れません。これから同じような壁はまだあるとは思ひますが、自らの成長につながるものと信じ、天彦産業で努めていきたいと思つております。本当にありがとうございます。



CSセンター
柴田 啓示

成長賞をいただきましてありがとうございます。入社してもうすぐ2年なのですがこんな早く年間賞をもらえるとは思つていなくなつたです。これで満足せずに来年も狙えるように作業を行つてまいりたいと思ひます。成長賞本当にありがとうございます。

成長賞をいただきましてありがとうございます。入社してもうすぐ2年なのですがこんな早く年間賞をもらえるとは思つていなくなつたです。これで満足せずに来年も狙えるように作業を行つてまいりたいと思ひます。成長賞本当にありがとうございます。

即戦力賞



CSセンター
濱田 考志

即戦力賞ありがとうございます。

何も知らない私が即戦力になつていたなんてことは自分自身こればつちも思つていませんでした。実際まだ仕事の面で戦力になつていないと思つています。そんな私がこの賞を頂けたのは天彦社員の温かさにより、自分を隠さずいられることで私という人間が認められたのかなと思ひます。この賞に満足せず励みにし、もっととつと人間力を高めたいです。

新人賞



第2営業部
坂口 加奈

新人賞をいただき、ありがとうございます。入社当初は初めての事ばかりでミスも多く、自信をなくすことも多くありました。持ち前の負けん気の強さで、何とか早く仕事を覚えたいと努力してきた事を評価していただき、とてもうれしく思ひます。業務だけでなく委員会活動においても、積極的に発言・行動するように心がけたことも、自分自身を成長させられた要因の一つではないかと思ひます。2年目に入り、業務・委員会共においてますます自分の役割を果たせるよう頑張つていきたいと思ひます。ありがとうございます。

★なんでもランキング★

- 頼りがいがあるで賞 杉原 信良
- こだわっているで賞 西谷 浩
- ユニークで賞 末永 嘉彦
- 魅力的で賞 小林 計正
- 思いやりがあるで賞 朴 明東
- 意外な一面があるで賞 末永 嘉彦
- 情熱的で賞 濱田 考志
- タネをまいたで賞 小林 計正



★H18年度ベスト社員★

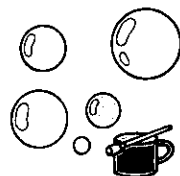
平成18年 4月度	濱田 考志
5月度	出田 秀樹
6月度	東 久美子
7月度	石川 史子
8月度	東 久美子
9月度	中南智香子
10月度	新宮 義之
11月度	柴田 啓示
12月度	出田 秀樹
平成19年 1月度	伊藤 一成
2月度	水田 誠二
3月度	末永 嘉彦

2006年 10大ニュース

- 樋口会長 全国特殊鋼流通協会 大阪支部長 三期連続留任。
- 杉原本部長・大阪府商工部優良従業員表彰を受ける。
- 杉原本部長・樋口次長が新役員に。監査役に岩崎氏
- 中期経営計画（HOP・STEP・JUMP133）のスタートの年、天晴運動の一環として天晴セミナー開催。社外から5名の経営者を招き、自己啓発に一役。
- 5年後・10年後の天彦像ゴールの一環として『委員会の商品化』について全社会議で煮詰める。
- 上海研修旅行にて、全社員中国の発展を実感する。
- 樋口会長 大阪商業大学にてユニーク経営について講義。好評得る。
- タイ駐在員事務所2年目。喜びのタネまきが順調に進み、案件が具体化。
- IT推進室新設にてITプロジェクト・J（人事評価）システム始動。
- 樋口彦三郎前会長・古川元監査役 7回忌追悼法要。

(次点)

- CSセンター 加工設備増設（鋸刃1基・シャーリング1基）
- 天彦フットサルチーム（noconocoF.C.）結成。
- 中国上海への進出へFS調査進む。現地開催のマッチングフェアに参加。



第2営業部主任

出田 秀樹

営業部タイ駐在所所長 係長
小林 計正昇
進「社団法人 大阪卸商連合会
特別表彰 受賞 上田 勉」ト
ピ
ッ
ク
ス



私はこれまでに地元の子供会、小学校の遠足、また中学、高校の耐寒登山などで何度も金剛山に登ったことがあります。しかし、今回の登山で見た景色は今までの中で一番キレイでした。

雪山の登山は初めてだったので、頂上まで登れるか不安もありまし

第30回記念 金剛山登山 開催



私は、あまり登山の経験がなく、雪が積もっている山に登るのも初

第2営業部 坂口 加奈

登山を楽しみにしています。次回の夏登山を

今回初めて、冬登山に参加しました。登る前は期待よりも、「寒そう。辛そう。」という不安の方が先にありました。実際に登り始めると、すぐに暑いぐらいに体は温まりました。途中かなり疲れが出てきて辛くなったときもありましたが、上のほうに登るにつれて景色もきれいになり、樹木も見ることができ、辛さもあまり気になりませんでした。頂上に着いたときの喜びはやはりとても大きく、達成感を感じることができました。また、下山してからの昼食の際には、お客様とお話させていただく機会もあり、とても楽しく過ごさせていただきました。次回の夏登山を楽しみにしています。

たが、社員の皆さん、また会社関係者の皆様と話をしながら楽しく登ることができました。途中では、綺麗な雪景色を眺めることができ、など、大自然を体感することができました。

そこで見た景色、またみなさんで登ったという達成感で疲れた体を癒すことができました。次回の夏登山では今回はまた違う景色が見られると思うと楽しみです。

第1営業部 竹中佑三子



めででした。歩きながら周りを見ると、木に積もっている雪が風でひらひらと落ちてきて、とても綺麗で感動しました。頂上に着いて見た風景も格別で、すごく達成感もありました。次回の夏の登山も楽しみです。

管理部 桐田 美紀



第1営業部

金 成俊

S54.4.9生まれ
O型

趣味 インターネット
好きなスポーツ 水泳・サッカー・ビリヤード
休日の過ごし方 気ままに過ごす
夢 一軒家
特技 coco壱番屋(カレー)のトッピングのセンス
性格 穏やか
天彦の印象 おもしろい方が多い
私の武勇伝 1ヶ月間、毎日昼食に玉子チャーハンを食べた。



第2営業部

樋口 志野

S58.9.10生まれ
A型

趣味 映画鑑賞、海外旅行
好きなスポーツ 水泳
休日の過ごし方 友人と遊ぶ、ジムに行く
夢 夫婦で海外ロングステイOR家庭菜園レストラン経営
特技 何でも味を利きあてる
性格 楽観的
天彦の印象 アットホーム
私の武勇伝 オーストラリア滞在中、見ず知らずのオーストラリア人の家で寝袋で一週間生活したことがある



第2営業部

佐波 芳

S60.2.12生まれ
A型

趣味 音楽を聴くこと、行ったことのない所に行くこと
好きなスポーツ テニス・バレー・バドミントン
休日の過ごし方 友人と出かけたり、一人で買い物に行ったりです(のんびりしています)
夢 できれば世界旅行、特に南米の国を全て周りたいです
特技 特にないです
性格 自分ではわかりません
天彦の印象 明るくて、楽しそうな印象をもちました
私の武勇伝 カビのええいるワッフルを食べてもお腹をくださなかったこと

新人紹介

