

「100億宣言!」

向陽社長・向陽橋会長 山下 雅伸

この4月1日でタチバナ精機は向陽橋に社名変更した。「橋」は「桜」と同じくらい日本人にとってなじみの深い木だとわかって漢字の「橋」に変更した。多くの方に親しんでもらえたらと期待している。

また前回の社内報で創業100周年の話をした。今回は「100億宣言」について述べてみたい。100億宣言は経済産業省、中小企業庁による正式な政策である。説明文によると「中小企業が飛躍的成長を図るために、自ら100億円という野心的な目標を目指し、実現に向けた取り組みを行っていくことを宣言するものです」とうたわれている。100億宣言をWEBで検索すると、当社の宣言文が出てくる。2025年末現在で向陽と向陽橋で売上34億円、海外3現地法人を含めた向陽グループで売上47億円である。これを2031年に100億円達成を目標にしているので確かに野心的である。その実現の手段として現向陽本社隣接地に新工場を建設し、向陽橋を迎え入れその相乗効果によりグローバル競争力を強化し、売り上げ100億円の達成を目指す、という計画である。

向陽においては家具、インテリア部品だけでなく、医療、介護の部品にまで事業領域を拡大させていきたい。今でも採用アイテムはいろいろあるが、この分野はもっと伸ばしていきたい。インドビジネスを中国、欧州並みに伸ばしていきたい。向陽橋は現工場の物理的な制約条件を取り払い、持続可能な成長へ導いていきたい。現実的な厳しさはたくさんあるが、一つ一つ乗り越え、向陽グループ一丸となって達成に向けて取り組んでいきたい。



「まけきらしい稲荷」

向陽橋社長 岩淵 和仁

毎年四月に兵庫県丹波篠山市にある【まけきらしい稲荷】を参拝しています。七年になります。桜の咲く、新しい期の始まりに、気合いを入れ直しに行きます。

今年は社名変更もあり、新たな強い思いで朱色の鳥居が連なる美しい参道を上りました。正式名「王子山稲荷神社」勝利守護、開運勝利のご利益で知られています。

参拝を始めたころは本当の意味で「あいつらには負けたくない」と、まさに神にもすがる思いで行き始めました。「社内に敵がいる」「このままでは会社がだめになる」と頭を抱えていた時に「まけきらしい」の文字が目飛び込み、すぐに参拝したのが最初です。

江戸時代の逸話から【まけきらしい稲荷】と名付けられています。約200余段の石段を覆うように朱色の鳥居が空に向かって並び、その先に土俵の上に大きな岩が祀られた社があります。力士姿の狐が象徴になっています。

参拝し、御朱印を頂き、自宅の小さな神棚に置き、朝晩手を合わせています。

今、あのころとは違い、社内に敵はいませんが、自分との勝負を日々課せて、「なまける自分に負けないように」「今日は自分に勝ったか」と手を合わせます。

ここ数年、まけきらしい稲荷に行くのは実家を訪れる口実にもなっています。もともと頻繁に行きたいと思っはいるもの予定が立てられずなかなか行けません。この四月のまけきらしいだけは絶対に行くこと決めて、毎年スケジュールをおさえています。

実家は兵庫県三田市です。参拝前に実家に寄り、母や兄と一緒に丹波篠山に向かいます。まけきらしい稲荷の周辺は篠山城の城下町でちよつとした観光地です。最近ではオシャレなカフェなども増え、毎回 新たな発見があります。

また、三田市から丹波篠山市までの道沿いは無数の桜が植えられており、圧巻です。今年も雨でしたが、胸が痛くなるほどの桜を見ました。日々勝負して、年に一度のイベントを家族と楽しんでいきます。

来年の今頃も『負けなかった』と言えるように

に、挑み続けようと思います。

「25年〜26年展示会スタッフとして」

常務取締役 山脇 健

25年5月〜26年3月までにケルン、上海、バンガロール、広州、日本で出展した展示会に出展者として参加させて頂きました。

日本語しか話せない私は設営から撤収スタッフとして、技術側のサポートとして参加したものの役に立ったのかどうかわかりませんが、何とか次へつながるよう営業のサポートに奮闘してきました。

それぞれの国や地域の展示会は空気感や客層、熱意が全く異なり世界中の言葉や考え、文化に触れることが出来てとても良い経験になったと思っています。

その中で特にインパクトが強く印象的だったのが2月26日から3月2日にインド・バンガロールで出展しましたINDIAWODです。人生で初めて行くインドで行く前から色々な人から悪い印象しか聞いていなかったのですが、とても不安で仕方なかったのですが、行ってみると驚きの連続でした。空港は豪華でお洒落な建物で、ホテルもお洒落で広く、街並みも近代的な建物やヨーロッパ建築も多い綺麗な街並みでした。

ただ、砂埃がすごく特に展示会場の設営時は先が霞むほどの埃が舞い、マスクをしていましたが翌日喉が痛くなり、とりあえず持つて行った風邪薬(喉の痛み止め)を飲みました。展示会の初日から今まで経験したことのないぐらいの大盛況となり、ほぼインド人のお客さんで埋め尽くされていました。

何よりインド人は熱心で食欲で興味があるものにはぐいぐい食らいついてきます。

ただ熱しやすく冷めやすいところもあるので食いついてきたらこちらからぐいぐい話を進めていかないと逃げていくような人種である為、後のフォローが大変です。しかし、とてもフレンドリーで親日家のインドは業界的にもまだまだブルーオーシャンであり、人口も世界第1位である為、輸出よりもほとんどが国内販売されると言われていますので、向陽としては今後のインドマーケットを大きな柱に育てる為、ます

ます営業活動を進めていかなければいけないのだと思いました。

今後、100億円企業を目指すためには、グローバルマーケットの開拓や、異業種への営業展開、OEMの拡大など、今までの守備範囲だけでは到底追いつかないことも率先して進めていかなければ到達できない目標です。

全員が今まで通りではなく考えや行動を変えていかなければならない時だと思っています。みんな目標に向かって頑張っていきたいと思います。

「連携」

経営管理部 責任者 北川 裕二

最近では寒さも和らぎ、暖かいというよりも、暑いくらいに気温が上昇し、あつという間に桜の花も新緑に変わりとつあるような季節になってきていると思えますが、急激な気温の変動により体調も崩しやすい時期にもなっているかと思われまます。

そのようななかで、私も4月初旬に急に寒気がし出し、咳き込んできて、目も充血や目やにが出てきてしまい、体調不良を起こしてしまいました。体調不良に気がつき始めて、医療機関の診療なども受診しながら、数日間は仕事もこなしてききましたが、体調が回復するどころか、だんだんと悪化してきたため、体調回復に専念したほうがよいと判断し、非常に遺憾ながら数日間休暇を頂く結果となってしまいました。

そのような状況下にはなりましたが、部内だけでなく、他部署の関係者の皆さまを含めて主体的に私の業務をサポートして頂きました。非常にありがたく、助かった思いを致しました。しかも、そのときは、私の体調が非常に悪く、電話やメールなどでも十分な応対もできない状況のなかで、社内関係者の皆さまが主体的にフォロー頂き、本当に皆さまの対応力については、驚いたのと同時に感謝しかないと考えております。

この件につきましては、すべては私が悪いなかで、これからの仕事の取り組み方をよく考える時間にもなりました。まずは、これから私が確実にやらなければならないこととしては、自分だけで仕事を持たずに、最初の段階から関係

ある社員と連携して取り組むことにより最悪なケースである業務の停滞の回避を図るようにより意識を徹底していきたいと考えております。

これからの向陽グループとして、目指していくものを鑑みると、それぞれ個々で取り組むというような風土を更に無くしていき、組織・仲間と常に連携を取るというような、まずはアナログ的なところをもっとより良くしていく必要があると思えますので、私自身もより主体的にそのようなところを意識して取り組みしていこうと思っております。

これからの益々気温が上昇し、暑さへの環境に体が慣れていないことによる体調不良や更には熱中症など色々体調管理には更に注意が必要になってくると思われまますので、皆さま方と一緒にそのようなことも注意しながら取り組みしていきたいと思っております。

「人生の彩り」

向陽橋 経営管理部 高木 摩奈美

向陽株式会社様が親会社になって下さり、私の人生に更に彩りが増えました。

タチバナ精機という同じ場所に勤務していただけに、ある日突然、こんなにカラフルで素敵な大勢の方々と出会い、交流が始まり、皆さんのステキな色を少しずつ分けて頂き自分を成長させて頂けることに、とても有難く感謝しております。

さて話は変わりますが、最近の私の出来事を少しご紹介させて頂こうと思えます。

私は、東大阪市ボランティア活動に登録して子供も食堂のボランティア活動もお手伝いしています。対価は、子ども達の笑顔とスタンプ一丸となった連携プレーでその日を無事に終えた時の達成感です。たくさんの子供も達が一気に入ってくることも多く、私がまだ店内の段取りに不慣れな時は、ベテランスタッフさんが必ず気づき声をかけてくれてフォローしてくれまます。先日、すごく大柄のちよつと怖そうな大人の男性の方が、子ども食堂と気づかず入ってこられたので、私はベテランスタッフさんに小声で「対応お願いします」とお願いをして奥に隠れました。ベテランスタッフさんが本日は子ども食堂という事を説明すると、「ほなまた平日くるわ」と輝かしい笑顔で帰って行きました。私は、(日頃からその笑顔で過ごしたらいいのに)と思いがら奥の安全な場所から見送っております。

た。子ども食堂のスタッフさんは全員が常に笑顔で、しかも伝えるべきことを子供にも私にもその男性にも丁寧な言葉でしっかり伝えておられる様子に、私は、人生の彩りをここでも勉強させて頂いております。

最後に、タチバナ精機株式会社は、4月より向陽橋株式会社として新しくスタートいたします。皆様には、これからも大変お世話になります。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。



「国内営業部売上状況」

国内営業責任者 辻本 哲也

2026年度も早いもので第一四半期が経過しました。この3ヶ月間の国内営業における売上実績は1億3,400万円となり、期初目標の1億2,900万円を達成(目標比104%)することができました。前年同期比においても約12%増で、今期のスタートを良い形で切ることができました。

営業メンバーが案件を粘り強くフォローし、新規顧客を獲得できたことが良い結果につながりました。また、各拠点・各部署の皆様のバックアップのおかげで、この数字を積み上げることができました。いつもご協力いただき、ありがとうございます。

第二四半期について、4月の売上は概ね堅調に推移しそうですが、5月以降はまだ目標達成に向けて、受注を増やすため、販促している段階です。中東情勢の緊迫化に伴う原材料・資材、外注価格の高騰、および納期の不透明感といったリスクもあり、一般消費者市場における買い控え傾向も続くことが予想されます。ただ、ここ数年のテーマ、目標の新規市場の開拓という点においては、お客様が日本

国内からの調達に回帰する可能性もあり、またB to B市場においては、人材確保のためのオフィスの改装や、ホテル向けは堅調で、個人向けにおいては住宅販売戸数が減少傾向にあるものの、リフォーム需要は堅調であったりと、ターゲットをしっかりと絞り込んで営業活動することで、良い機会を得ることができると思えます。既存商品においても、まだまだ我々の知らない業界で活用できる場所があるかもしれません。

現在取り組んでいる新規市場開拓をさらに加速させ、国内売上の柱を増やせるよう、引き続き営業メンバー、各拠点、部署との連携を密にとつて、目標達成に努めてまいりますので、引き続きよろしくお願ひ致します。

「実家の防犯対策」

生産技術責任者 秋田 誠

両親が高齢になってきて、最近昔と違って近所付き合ひも希薄になってきているので、自分で出来る防犯対策をコツコツと行っています。

まず、防犯砂利を建屋の周りに引き詰める為にホームセンターで購入して、娘にも手伝ってもらいながら一面にばら撒く、慣らししていくことを繰り返しました。かなりの面積があったので一苦労でしたが、一人の作業ではなかったのがかなり助かりました。

次に、死角になっている部分や玄関周りにセンサー式のソーラーライトを取り付けて対策をいたしました。これで、一応の対策は出来たかなと思っております。

車の方も青空駐車場からシャッター付きのガレージへ変更して、直射日光と盗難の対策をいっぺんに終わらせました。オーナーは近所の知り合いの方だったので、スムーズに変更することができました。まだまだ長生きして欲しいのでこれからも色々役に立ちそうなことがあればコツコツやっつけていこうと思えます。

「食育」

製造二課 吉原 弘明

日増しに暖かくなり、日中は過ごしやすくなりました。今年には猛暑の年になると予想されています。日頃からの体調管理を心がけ、暑さに負けない体力

づくりをしたいと思えます。

早いもので、子供たちと食育を学んでもう3年目になります。食育を始めたきっかけは青年塾で、私たち関西クラス二十五期生は、食を通じて人間性を高めることをとをいい経験で終わらせることなく、実践し続けることが大切であると上甲塾長からの教えでもあるからです。人に感謝をし、正しく人間力を高めるには食育はいい教育だと思えます。

子供たちはダイコン作りや大豆作りを、人と関わりながら育てる過程を学びます。ほぼ無農薬で育てるので周りの除草をすることが大変ですが、子供たちは一所懸命に頑張ってくれています。畑にはカエルや昆虫がたくさんいて生き物の命についても学ぶことができます。

つい最近では、ご年配の方がおこなっている命を繋ぐ食育に参加させて頂きました。テーマは野草で作るちらし寿司で、山を散策し調べながら野草を取っていきます。食べられる野草がこんなにもたくさん身近にあることに大人たちも驚いていました。メインは子供たちなので、探す・調べる・採る・洗う・切る・作る・食べる・片づける・これら全てを丁寧に教えてくれました。

今の時代、携帯で調べれば何でもわかる時代だと思えますが、実際に現地に行き、五感で感じるとることが何よりも大事だと思えます。

私は人との繋がりがいかに大切であり、それを繋いでいく事が、私たちの役目だと感じています。子供たちには、これからのいろいろな人と関わりながら、誰かのために行動ができる人になってほしいと思えます。

「ATC ふねしるを訪れて」

製造二課 田中 正道

先日、南港ATCにある商船三井の「ふねしる」というミュージアムへ行きました。昨年開催された大阪関西万博の「未来の都市パピリオン」で展示されていた商船三井のウインドハンターというエネルギー船の模型を再度見たく妻とともに訪れました。今回この展示を見に行こうと思ったきっかけは昨年6月に実施された会社の慰安旅行にあります。その際、私たちは大阪・関西万博を訪れ、グループとしてアメリカ館と未来の都市パピリオンを見

学しました。特に印象に残っているのは、向陽株式会社と向陽橋株式会社と同じ向陽グループとして初めて合同で行動した行事であったことです。普段はそれぞれの職場で業務にあたっていますが、このような機会を通じて同じグループとしての一体感を実感できたことは、とても意義深い経験でした。今回の訪問では万博でも目にした「ウインドハンター」という次世代技術の展示があり、改めて強い印象を受けました。風の力を活用し、将来的には燃料の多くを自然エネルギーでまかなうことで、化石燃料の使用を大幅に削減できる可能性を秘めた技術です。その仕組みやコンセプトに触れ、「これが実現すればまさに夢の技術だ」と感じるとともに、ぜひ実用化してほしいという期待が一層高まりました。

また、ATC訪問後には、あべのハルカスにも立ち寄り、大阪・関西万博の1周年記念イベントが開催されており、会場は多くの人で賑わっていました。私たちはドイツのソーセージやビールを味わいながら、妻とともに楽しいひとときを過ごしました。未来の技術に触れた後に、こうした食文化を通じて万博の雰囲気を感じられたことも、印象深い経験となりました。

今回の訪問と相互交流を通じて、向陽株式会社と向陽橋株式会社が同じグループとして、より前向きに協力し合いながら成長していく姿を、より具体的にイメージすることができました。今後もこのようなつながりを大切にし、グループ全体としての発展に貢献していきたいと思えます。

「最近の出来事」

製造一課 岩崎 真久

今年も早いもので4カ月が過ぎ4月に入りぽかぽかした春の気持ちの良い季節が来ましたが、皆さんどうお過ごしでしょうか。

さて最近の出来事なのですが、最近ガソリン価格の高騰が続いており、私の生活にも様々な影響が出ています。特に週末に家族や友人と一緒にドライブやアウトドア生活を楽しむことが大好きな私にとってこの状況は非常に悩ましいものです。楽しい計画を立てる際燃料費を気にしなくてはならないというのは、かつては考えがつかなかったことです。私は特に魚釣りが好きでよく海に出かけていました。青い海を前にして、豊かな大自然の中で釣りを

楽しむのは心からのリフレッシュでした。しかし最近のガソリン代の高騰を考えると、これまで通りに気軽に出かけるのは難しくなりました。もう少し安ければまたあの穏やかな釣りの時間を楽しめるのにと、思うと少々切なくなります。

そんな中でも最近の楽しみは家でのスポーツ観戦を楽しんでいます。6月にはサッカーワールドカップも始まりますので観戦を楽しみたいと思っています。

「豊かな日々を過ごす」

総務部 田中 和代

つい先日お正月だと思っていたのにもう4月半ばです。月日の経つのは早いものです。年齢を重ねるごとに、時間の流れが早く感じられますね。

さて、みなさんは時間をゆっくり感じさせられる方法をご存知でしょうか。それはたくさん新しい体験や発見をする、思い出をたくさん作ることだそうです。

子どものころは初めての経験が多く毎日刺激的ですが、大人になると日常がルーティン化し、脳が新鮮さを感じなくなるため、1年があつという間に過ぎてしまうそうです。なんだかさみしいですね。というところで、この春は新しいことにチャレンジし、毎日を豊かにしようと思います。何を始めるかはまだ決まっておりません。まずは早起きから始めます(笑)。

今年KOYO創業100周年！記念誌も着々と発行準備が進んでいます。撮影や取材にご対応くださった皆さま、ご協力ありがとうございました。私は今回この記念誌発行に携わることで、会社の歴史を知り、製造現場や製品について改めて学びました。そして冊子ができあがっていく過程を見て、少し「モノづくり」の楽しさを体験できているような気がします。100年に一度の仕事！この経験は私の大きな思い出となりそうです。

「インド・ベトナム出張について」

営業部 石原 真理奈

2月26日から3月6日にかけて出張に行ってきました。展示会出展のためインドに7日間滞在し、帰国の途中にはベトナム工場にも3日間立ち寄っ

たので、その時の体験を少し共有したいと思います。今回でインド出張は3回目になりますが、訪れたバンガロールは、これまでに行つたニューデリーやムンバイとは全く違う印象でした。街の中心には高層ビルが並んでいて、道路も広く比較的整備されていて、「砂埃舞うカオスな国」という個人的なイメージから、「近代的なカオスな国」へと変わりました。大きな建物と緑が多く気候も過ごしやすかったのも、少しブラジルの実家を思い出して懐かしくなりました。

展示会は想像以上の盛況ぶりです。日本のブースは珍しかったこともあり、たくさんの方に興味を持っていただきました。気づけばブースが人で埋め尽くされる場面も何度もあり、5日間で用意していた名刺500枚が足りなくなるほどでした。これまで安価な中国製品を使用してきたものの、徐々に品質の高い製品を求めようになっている、という声も数多くいただきました。

ベトナム工場では、インドでご注文いただいた製品を、新設備でいち早く生産体制に乗せるため、山脇さんと長谷川さんが現地の製造スタッフの皆さんと一丸となって調整や試行錯誤を重ねる姿を間近で見ることができました。これまで経験したことのない現場の緊張感がありとても新鮮でした。何度も検証と実験を繰り返してようやく完成にたどり着くのだということ、また納得のいく製品になるまで諦めない現場の方々の思いを強く感じました。いつもデスクワーク中心の作業なので、体力的に大変な場面もありましたが、インド・ベトナムともに多くの気づきがあり、とても充実した出張でした。今回の経験を今後の業務にしっかりと還元していきたいと思えます。

「旅行」

製造一課 河原 弘大

先日、妻と妻の姉夫婦とお子さんを連れて和歌山県に行ってきました。レンタカーを予約して、車を取りに行つて、車を見てみたら、ソフトレバーが無い！自分は無知で知らなかったのですが、ステップワゴンをレンタルしてみると、今の車にはソフトレバーがないとの事、操作にあたふたしながら出発して、道中色々な景色を見ながら、音楽を聴いたり、談笑したりして、和歌山マリーナシティに到着。皆で楽しくご飯を食べて、恐ろしい乗り物「ジェットコースター」に乗り上げっそりしながら笑いの絶えない日を過ごせました。日帰りの予定なので、20時頃には和歌山県を出発して帰宅し、ガソリンを入れようと思つたら、なんと50しか入らない・・・全然ガソリンが入らなくて妻と2人で嘘だろと顔を見合わせて何度も給油口を確認しました。最近の車に驚かされてばかりの日です。今は車とは無縁の生活を送っていますが、最新の車に乗って考えて方が色々変わりそうです。

皆さんも、車に普段乗らない方は車をレンタルして乗ってみてはいかがでしょう。

「1年半」

ドイツ版社 大橋 歩佳

ドイツ赴任となり、今年の3月で1年半が経過しました。最近では現地での生活にも慣れ、基本的な日常生活は不自由なく過ごせるようになってきました。

また、月に数回語学学校に通い、語学力の向上にも取り組んでいます。クラスにはウクライナ、ロシア、パキスタン、インド、イランなど様々な国からの生徒がおり、多様なバックグラウンドに触れる貴重な機会となっています。こうした環境の中で、日本にいる時よりも国際情勢をより身近に感じるようになったことは、ドイツに来たからこそ得られた経験だと感じています。

業務については、昨年ドイツ版社の体制変更があり、それに伴い多くの新しい業務に挑戦させていただきました。ドイツメンバーおよび各拠点の皆様のご協力により、大きな問題もなく業務に取り組むことができています。



今年の1月には、初めてイタリアへの出張にも参加させていただきました。商談は終始和やかな雰囲気の中で進み、私が想像していたフレンドリーなイタリアらしさも感じられる場面が多くありました。一方で、普段はオフィスでの業務が中心のため商談には緊張もありましたが、直接お会いする機会が少ない担当者の方々にご挨拶できたことも含め、非常に良い経験となりました。

今後も気を引き締めて業務に取り組み、現地での経験を日々の業務に活かしながら成長していきたいと考えています。

「自己紹介」

新入社員 山下 幹人

新入社員の山下幹人と申します。今年で社会人3年目となります。大学で法学部を卒業した後、前職では「世界に挑戦できる仕事」「人と向き合う仕事」をしたかったと思い、法人営業をしていました。国内市場を担当するなかで、お客様から信用を得るには単なるコミュニケーション力だけでなく、幅広い知識や技術力を持つことが大切だと感じました。そのため、まずは製造や技術のこと精一杯勉強し、少しでも早く一人前になれるよう成長してまいります。

プライベートでは趣味に没頭する時間を大切にしています。アウトドアでは旅行・ゴルフ・フットサル、インドアではギターや読書です。ここ1、2年は特にギターにハマっており、家に帰るとギターに触れることが日課となっています。趣味で癒しとパワーをもらいながら、元氣よく仕事に打ち込んでまいります。

何卒よろしくお願いいたします。

「自己紹介」

新入社員 辻 良汰

名前は辻良汰と申します。2003年10月17日生まれ、22歳です。出身は大阪府和泉市出身です。小さい頃からだんじり祭りをやっていて、現在も続けています。

今年一つの夢であった綱元責任者をしていきます。そのため、地域の活動には、積極的に参加しています。学生時代は、小中学校と約9年間野球部に所属し、中学では、レギュラーを取れたり取れなかつたりでしたが、全ての大会でベンチ入りを果たし、中3の春には大阪大会で第3位となりました。大阪すべての中学校で3位となり、表彰台にも上がりました。高校は野球から離れたものの、大阪体育大学浪商高校に入学をし、その頃から、主にアルバイトと両立しながら学生生活を送っていました。

アルバイトとしては、ホームセンターコーナンで5年半勤めました。主にレジなど接客業がメインで、5年半を経てコミュニケーション能力がたくさん身についたと思います。

大学は近畿職業能力開発大学校に入学をし、機械分野を主に学びました。当校で学んだ専門的な知識や技術を生かせると思います、向陽株式会社に入社することを決めました。

現在の趣味としては、スポーツが今でも好きなので、体を動かすことに興味があります。また、休日には度々外出をして、ドライブなどを楽しんでいます。これからもよろしくお願いいたします。

「自己紹介」

新入社員 大隈 大稀

大隈 大稀です。大阪で生まれ育ち、これまでさまざまな経験を積んできました。高校は工業高校の機械科で溶接などの機械の取り扱い方を勉強しました。

前職では熱処理工場での製造業務や、電気工事士としての業務に携わり、責任感や安全意識、周囲と連携して仕事を進める大切さを学びました。

これまでの経験を活かしながら、新しい環境でも一日でも早く仕事を覚え、戦力となるよう努力していきます。よろしくお願いいたします。



4月度全体会議

製造部	報告書により採算表の発表 生産管理課 製造一課 製造二課 ベトナム製造課	下山 さん 長谷川 さん 中 さん 長谷川 さん
品質管理部	報告書により発表	谷川 さん
技術部	報告書により発表	秋田 さん
営業部	目標/実績(単位 千円) 212,340 / 195,480	
	国内 中国 アジア 欧州	辻本 さん 桑田 さん 岡本 さん 河辺 さん 玉澤 さん
経営管理部	報告書により発表	北川 さん
向陽橋(株)	報告書により発表	岩淵 社長

感動推進委員会

第237回テーマ・・・

整理整頓を心がけていた人
表彰者 中原 さん

★お誕生日★

向陽株式会社	2月 2日	辻井 康二 さん
	3月 2日	小林 明彦 さん
	3月 10日	南 一也 さん
	3月 13日	田中 博志 さん
	3月 28日	大隈 正道 さん
	3月 8日	中 博紀 さん
	3月 15日	大西 悠介 さん
	3月 16日	土居 隆信 さん
	3月 19日	勝又 美紅 さん
	4月 1日	小松 裕貴 さん
	4月 8日	戸江 朝美 さん

編集後記

新入社員の皆様、入社おめでとうございます。今年も向陽に新たな仲間が加わりました。この季節になると、自分たちも新入社員の時期があったことを思い出します。私たちも初心の気持ちを忘れず、目標に向かい日々邁進していきましょう。これからどうぞよろしくお願いいたします。

向陽橋株式会社	2月 4日	菅 由紀夫 さん
	3月 14日	近野 元伸 さん
	3月 28日	平田 拓海 さん
	3月 11日	奥田 徳志 さん
	3月 19日	御代谷 進 さん
	4月 25日	川勝 一仁 さん
	4月 3日	橋 慎治 さん
	4月 11日	小野寺 美幸 さん
	4月 14日	倉田 和真 さん
	4月 22日	岩淵 和仁 さん
	4月 27日	八ッ橋 恵美 さん
		澤 哲子 さん

