

## 円高加速

こんにちは、近藤です。

11月27日、円相場は一時84円台と14年ぶりの円高水準となりました。

輸出の売上が7割を占める当社にとって、為替相場の動向は常に気になります。当社の場合、売上のほとんどが円建てで行われているため、直接の影響は少ないとはいえ、海外のお客様にとって仕入価格が上がるのと同じことです。輸出量への影響は避けられません。

ドル基軸通貨への信任が揺らいでいる、日米金利差がなくなった、など円高へのバイアスが強かった割に、今年の相場は90円から100円の間でまあまあ安定していたとも言えたのかもしれないのですが、秋の気配を感じ始めた頃から、やはり来たか、という感じで一気に円高方向に進んできたようです。

私は「今年は円高が進むだろうから、我々として対処できることを今のうちにやっておかなければならない」と、春ごろから社内でその対策について指示してきました。おかげさまで、為替予約、オプションなど為替リスクへの対策については学ばせてもらったのですが、「これが良い」といった決定的な結論は出せずに来てしまいました。

相場は今や貿易決済などの実需要困よりも、人々がどう考えるか、の思惑で変動するそうです。昨年夏以降の金融パニックに始まる混乱を落ち着かせるため、世界各国は最大限の流動性供給を行ってきましたが、その額があまりにも大きいため、行き所を失ったマネーはあちこちと漂流しながら、安全資産と見られるゴールドや、いずれは不足するであろう商品に向かっているようです。

ところで、当社は今年6月、ケニアのモンバサに合弁会社を設立しました。資本金は10万ドルで、その半分の5万ドルを拠出しました。当時は1ドル95円くらいでしたので、当社の投資額は4,750,000円です。これを今85円で投資したとすれば、4,250,000円となり50万円も少なくすみます。円の価値が上がるわけですから、当然のことなのですが、これは今後のことを考えていく上で大きなヒントとなります。「海外直接投資」がキーワードになりそうです。

米ドル/円 (USDJPY)



# ～広報コーナー～ ✨ キラリと光る存在に

今回は、10月入社の新入社員 谷内 拓夫さんからコメントをいただきました！！



## ・新人紹介・

国際業務部  
谷内 拓夫さん

10月21日より国際業務部で働かせていただく事となりました、谷内拓夫と申します。今まで私は海外に留学していたため、日本で初めて正社員として働かせていただき、緊張感のある日々を送っています。入社前私は、社長から直接会宝産業の事や将来の目標など貴重なお話を聞き非常に感銘を受けました。現在は入社して3週間経ちますが、大変重要な仕事であるという事を実感しております。

貿易業務の事、車の知識など勉強していかなければならない事が山積みですが、そんな中にもやりがいや自分自身の成長を実感しております。一日でも早く戦力になれる様、一日一日を一生懸命過ごしていきたいと思っております。



# 心<sup>TO</sup>心のリレーエッセイ

～次はあなたの出番です～



こんにちは、今回ご紹介させていただくことになりました、国内部品課フロントの鹿野悟史と申します。私が国内部品課のフロントとしてお客様と対応させていただく様になってから、この11月で1年が経ちました。

前職から入社後はしばらく現場にて、部品の生産作業を担当していたので、電話対応は本当に全くのゼロからのスタートでした。フロントに入り、はじめは慣れない電話対応からお客様への言葉使いや、部品の状態、詳細の伝え方など、うまくお客様に伝わっているのか心配で緊張の連続でした。

自分なりに車の部品名称や知識はある程度持っていたつもりだったのですが、様々な車種の外装部品など、ひとつひとつ比べてみても年式やグレード、オプションなどの細かい違いなど、知らないことがたくさんありました。1年を通しお客様からアドバイスをいただきながら、少しずつ知識を蓄えてきましたがまだまだ勉強中です。

お客様とお話をする中で、交換部品の売れ筋が分かるのはとても興味深いです。この情報を活かしながら、お客様のお役に立てればと思っております。これからもお客様のお力になれるよう日々努力し、お問い合わせには『より早い返答』を目標に頑張ります。



## ・今月の出番・

国内部品課  
鹿野 悟史さん



# 経費削減の事例

～今月は車輛仕入課です～

こんにちは、前回の経費削減の取り組み報告から6ヶ月経ちまして、各改善活動の成果は日々表れています。(前回は自社の有効活用について書かせて頂きました)

この成果の表れは、一人一人が活動を理解し意識し実行してきた結果だと思います。

そして、その後もう1つ大きな経費削減の活動を行いました。その内容は、当社の引取りの積車を、2台積から3台積に変更したことです。たった1台積める車輛が増えただけなのですが、この1台の差が、その後の大きな削減につながっています。まずは自社の引取り台数が増える、すなわち外注依頼が減少します。そして、1台당りにかかる引取り時間



の削減(月平均:約20%)も図る事が出来ました。結果として、自社便での引取り台数が大幅に増加&効率UPしました。この経費削減で大切な事は、まずどんな活動にせよ、削減目標に対しての結果とフォローを月1回必ず実施することです。それが良い成果を出す近道だと私は今期やってみて思いました。

今後も、経費に関して常に無駄はないか?どこか削減出来ないか?を考えながら、経費削減活動を継続していきます。



よろしく  
お願いします

私たちがいつも笑顔で  
引き取りにお伺いします

# 今月のありがとう

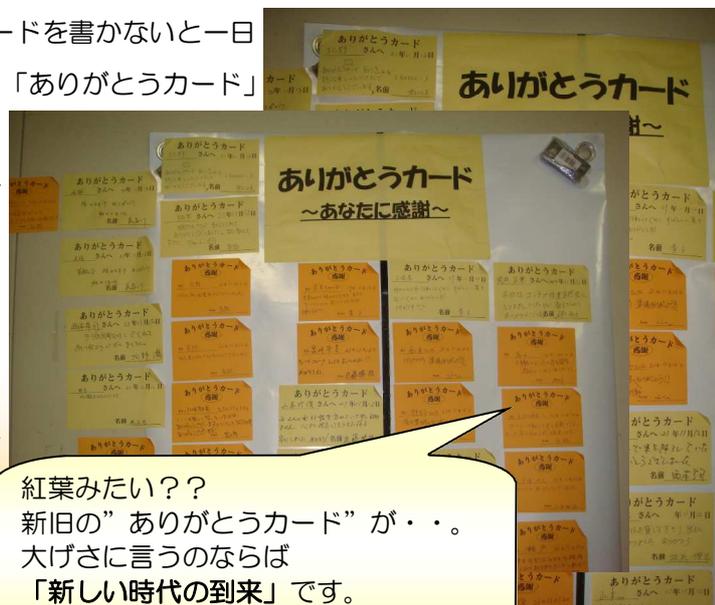
～美しき習慣～

こんにちは。突然ではありますが、皆さんよくご存知の5Sについて聞かれた場合、「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「躰」と即座に答えると思いますが、実話と申しますか、本来「躰」の中には「習慣化」という意味が含まれています。

当たり前といえば、当り前のことですが、「躰」とは「習慣化」されなければ、意味がありません。会社によっては、わざわざ「習慣化」を入れて6Sといっているところもありますが、私は、5Sが正しいと思います。躰は美しくなければなりません、その美しき躰が「習慣化」するのは当たり前と考えるからであります。

2月にスタートしました「ありがとうカード」ですが、正直、私を含めて、「習慣化」には懐疑的な人も多くいたのではないのでしょうか。先日こんな声を聞きました、「ありがとうカードを書かないと一日が終わった気がしない」とか「書かないと何かおかしい」など。「ありがとうカード」が習慣化したのはそれは「美しいから」ではないのでしょうか。

美しきものには作為があってはなりません。毎日の積み重ねそれが習慣となって、まさに身が美しい、つまり「躰」となります。見返りを期待する訳でもなく、結果として「ありがとうカード」に繋がることではないのでしょうか。ただ、思いもかけない人から、思いもかけことで、「ありがとうカード」を頂くと、素直に嬉しい。逆に期待してはいけないことですが、当然書いて頂けると思っていた人から、書いて頂けなかった時の一抹の寂しさ……。何はともあれ、毎日楽しませて頂いております。



紅葉みたい??  
新旧の”ありがとうカード”が・・・  
大げさに言うのならば  
「新しい時代の到来」です。

# 相場はどうなの? ~生産部より~

こんにちは。会宝産業の山口です。最近気温も一気に下がり冷え込む日が多くなってきましたが、相場はどうでしょうか?以前にLMEの話をしたかと思いますが、相場変動の要因にはヘッジ(保険つなぎ)目的の鉱山会社や非鉄製品メーカーなど実需筋のほか、市場見通しをもとに積極的に売り買いするファンドなども参加しています(俗に言う投機ですね)。このバランスが時に「あれれ?」と思うことに繋がったりもするのです。

先月、銅相場の上昇の話をしてしましたが、何故かスクラップ市場には殆ど影響(値上り)は出ませんでした。これは金属地金そのものの相場は上がったのですが、スクラップ配線の需要が中国で若干冷え込んだ事が原因ではないかと言われています。私も実は配線の出荷を先月は上げを見込んで見送っていたのですが・・・。また、金相場ではこんな事も言われています。実は去年の不況で金相場は若干の下落を記録したものの、今年の後半からは最高値を更新し続けています。これは貨幣(ドル)での運用に不安を感じている投資家が金を購入している事が原因のひとつとも新聞には書いてありました。今も昔も「金」には絶対的な「信用」が付いてまわるものです。今後、更に金属への投機マネーの流入が続けば、金だけの話ではなくなってくる可能性もあるので、注意深く見守っていく必要があります。

11月度実績

入庫台数 945台

処理台数 1,001台

ありがとうございます



## 今月のおまけ

### 『センサーライト』

皆様こんにちは。最近環境に良い商品(いわゆるエコ商品)が多く開発され、国も力を入れています。今年のエコカー減税やエコカー補助金制度などは良い例ですね。我々は車の中古部品を扱っておりますが、その部品を活用した素敵なエコ商品をご紹介します。

※アクソデータマシン株式会社の山崎社長に多くのサポートを頂きました。

改めて感謝申し上げます。

中古ライトでも  
中にLEDを使用しているので  
明るくかつ省エネです

万能ソーラーシステムです  
エネルギー源は太陽のみです

### 会宝産業株式会社

〒920-0209  
金沢市東蚊爪町1-25  
車輛課 (車輛引取り・査定)  
電話 076-237-5133  
FAX 076-237-1950  
Email: info@kaiho.co.jp

〒920-0209  
金沢市東蚊爪町1-23-3  
部品課 (部品注文/担当:大森・鹿野)  
電話 076-237-5138  
FAX 076-237-6090  
Email: kokunai@kaiho.co.jp

ホームページもご覧ください。  
<http://www.kaiho.co.jp>

ソーラーバッテリーコントローラ  
(こちらは新品です)

中古バッテリーで  
ばっちり充電します

