

いつも身近な存在でありたいと思っています

# 会宝通信 ~KAIHO Communication~

第131号

発行日 2012年10月1日発行

## 9月8日 神田昌典氏セミナー「これから3年、飛躍する人の条件」

こんにちは、近藤です。9月8日（土）、神田さんのセミナーに参加してきました。これからの3年は時代の転換点、この時代は「飛び込んだものに運が開かれる」。そこで明確な判断基準を提供したいという趣旨で金融、マーケティング、リーダーシップの観点から、国際金融コンサルタントの菅下清廣氏、経営コンサルタントの神田昌典氏、みんなの党代表の渡辺喜美氏がそれぞれ講師となり進められました。

まずは、菅下氏。3つのことを話されました。一つは菅下氏の心構え。自分に幸運を呼び込むという気持ちを持つ。幸運を呼び込む。そのために何をしたらいいか、常に心意気を良くする。そして周りの人に感謝するという気持ちを持つように心がけている。歴史に学ぶ、賢人に学ぶ、優れた人と付き合う。逆境の時に前向きになる、創意工夫する、目標設定する、そして健康管理と時間管理。

二つ目はデフレの中で資産を築くためのコンセプト。デフレの時代はアブストラクト（抽象）化、無益なもの、価値があいまいなものに投資すれば儲かる。

最後は今の世の中の流れ、私の大局観。20年以上続くデフレがいつ終了するか？政治の世代交代がいつ起きるか、ここ2、3年のうちにはっきりしてくると予想している。



次にマーケティング、神田氏。歴史サイクルの転換点を迎えようとしている今、自分、家族、社員、社会のためにどのように富を創出できるか？ 残念ながら魔法の杖はない。しかし、事業から最大の収益を引き出す真面目な方法はある。これから3年飛躍する会社の条件は①日本の強みを活かす②自社のコアを見極める③一気に収益を稼ぐ④新規事業に備える ことである。そして真面目、確実な方法で実践していく。

最後にリーダーシップ、渡辺氏。「政治がはっきりとした方向性を掲げ、ぶれずにそれに沿った政策を打ち出すことが、自由社会実現の近道。明確な路線、それに基づく整合性のとれた政策が必要」と。次への行動のエネルギーをもらった一日でした。

今月は、国際業務部の 中谷 祐騎さんからコメントをいただきました！！



・今月の出番・  
国際業務部  
中谷 祐騎さん

皆さんこんにちは、国際業務部バイヤー管理の中谷です。入社して5年目になり、以前ここに書かせてもらったときは、生産部でした。今の業務内容は皆様からいただいた大切な車輛をバイヤーさんと交渉して、解体し販売することです。

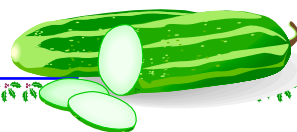
自分自身、語学力はまったくないため、バイヤーさんとの交渉など苦戦するときがありますが、車輛やパーツ名などはほぼ



世界共通なので今バイヤーさんが何を欲しいかなどは、感じ取れます。しかし、バイヤーさんとコミュニケーションを怠ると交渉もスムーズにいかないため、日々バイヤーさんとのコミュニケーションが必要不可欠です。

1品でも多く、皆様からいただいたパーツを世界に出していけるように常に努力して循環型社会の構築をしていきたいと思えます。

## 農業の取組み ~農業事業部より~

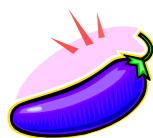


### 《冬場に向けて温水設備の設営》

6月に新ハウスが建ってからというもの、収穫やら出荷やら栽培管理などで何かと忙しく、これまで冬場に向けての設備の設置作業ができずにいました。9月に入り予想よりも早い段階で収穫が終わってしまったこともあり、不本意ながら比較的落ち着いた時期に入ってきました。次の収穫時期は10月中旬以降となる予定ですので、それまでの間に栽培管理をしつつも、必要な設備の作成に取り掛かっていこうと思います。

そこで今冬の栽培上欠かせない廃油バーナーを使った温水設備の設営に取り掛かりました。廃油バーナー自体はすでに農場にあったのですが、水の供給配管と各ハウスに温水を送る配管の設置ができていませんでした。今回ようやく配管を組んでボンド止し、地中に埋め、栽培ベッドの後方から伸びる温水チューブにつなぐまでの作業を行いました。通水テストも済ませ、後はハウス全体に温水がいきわたるかのテストが残っているのですが、そちらは後日試験する予定です。冬場の栽培の肝となる設備なので継続して試験を行い、万全の結果を出せるようにしていきます。

そして栽培中のトマトの様子ですが、8月の暑さにも負けず成長を続け、現在3段目まで開花している状態です。やはり収穫は10月中旬以降になると思われます。今回のトマトは12月後半近くまで栽培する予定で、今からしっかりと栽培管理をしておかないとその時期までトマトの株がもたないので従事者一同頑張っていきます。(担当:畠中)



# 改善提案を通して

～ベストな対応～

皆様こんにちは。生産部の瀬戸です。

当社では毎月20日までに社員が改善提案を提出していますが、正直「なるほど」と思うような提案がたくさんあります。やはり同じ現場で同じ仕事をしていたとしても、視点が違えば考え方も当然変わり、自分では思いつかない提案によく助けられます。これは、社員全員の「自分が働いている会社をもっとよくしよう」という気持ちの表れだと思います。

また、自分が会宝産業に入社して学んだ中に、「今日のベストは、明日のベストではない」という言葉があります。これは自分の仕事環境についてもですが、それ以上に当社を利用して下さるお客様にも当てはまります。もちろん、お客様に喜んでもらえる様、常に「ベスト」な対応を心がけていますが、もっとお客様にとって「ベスト」なことは必ずあるはずです。

そのために、これからも日々考えながら仕事をし、「よりベスト」なお客様への対応と会宝産業をつくれるよう、改善提案を提出していきたいと思います。



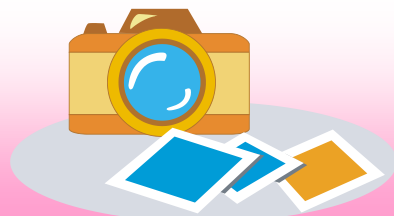
## 今月のパチリ☆

当社には PREDATOR (プレデター) がいます。ご来社いただいたことのある方にはすっかりお馴染みの‘彼’ かもしれません。

彼は本社玄関に入ってすぐのところにいるのでよく目立ちます。体は全て自動車パーツで精巧に作られており、身長は約 2m10cm ととてもインパクトがあるので、初めてご覧になれる方の多くは彼の前で足を止め、「ほお～、これはすごいですね！」と仰ってくださいます。記念撮影される方も。

すっかり当社のシンボルとなった PREDATOR ですが、この彼のように、使われなくなった部品にもまだまだ活躍の場があります。

皆さま、是非彼に会いに会宝産業へお越しください。お待ちしております。(担当:松本)



Thank You



# 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。気候が秋らしく過ごしやすい日になってきました。鉄相場は相変わらず下げが続いていますが、9月に限って言えば欧州の懸念である金融緩和や、中国の銅在庫が年初来最低になった事もあってハーネスが平均20~25円/kg、南アフリカで起こったストライキの影響でプラチナが高騰して触媒も値をあげたのではないかと思います。鉄の話に戻りますが、相場が急変せず徐々に下がってきているせいか、あまり気にかけていませんでしたが、年初から見ると10円/kgも値下がりしています。現在の価格が約20円/kg程とすれば、30%以上も値下がりを起こしている事になります。突然30%の値下がりを起こせば誰でもびっくりして危機感を持ちますが、今年のようにジリジリ値下げが続く場合は、気付かないうちに在庫の車輛がマイナスを起こしてしまう可能性もあるのです。常に1年程度の相場が見えるように、ホワイトボード等にグラフを書いておくのもひとつかと思えます。

## 9月度実績

入庫台数	1,057台
処理台数	1,100台

ありがとうございます

こちらをクリックして下さい!



「元氣ライスプロジェクト」(写真1枚で参加できるボランティア活動)  
「写真を送る」という行動を、起こしていただいた皆様に感謝です。  
今後も出来ることから、進めていきますのでよろしくお願いします。

### ●進捗報告

2012年9月30日現在 3,932 SMILE(879日経過)

KAIHO  
GENKI  
MAKER!

## 今月のおまけ ~「いいね」プロジェクト~

これは今年の6月からスタートした社内企画です。

弊社は、海外のお客様にコンテナ単位で中古部品を販売していますが、嬉しいことにお褒めの言葉をいただくことがあります。そのお褒めの言葉を受け取るのは、通常英語でやり取りをしている事務職です。そこから現場の社員へ情報を伝えるのですが、これがなかなか関わった全員に伝わり切らない状況がありました。それがきっかけとなり、さらに全社的な取り組みとしての企画を考え、誕生したのが「いいね」プロジェクトです。

内容は簡単です。お客様からのお褒めの言葉を「いいね」と定義し、とにかく「いいね」を拾う。

しかしこの拾うという行為には、「気づき」という能力が必要です。

「気づき力」は、ビジネスのどの場面でも重要です。

この「気づき力」を養う効果も期待できます。

また「いいね」を拾うことが出来なければ、お客様に「ありがとう」を伝えることもできません。

普段から、常に「いいね」を意識しよう、そして社内で「いいね」を共有しようということで取り組んでいます。

そして今後は、更なる「いいね」をお客様からいただけるようなことを、社員みんなで考えていこうと考えております。(担当:佐藤)



## 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)  
TEL 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)  
TEL 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/jp/>