

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132号

発行日 2012年11月1日発行

10月20日 近藤塾

こんにちは、近藤です。神田昌典氏を指南役として「近藤塾」なるものをやることになりました。しかも10月～12月まで毎月1回の計3回。なぜ?とは聞かないでください。神田さんと会話している流れの中で、「近藤塾やりませんか?」「神田さんが仕切っていただけるならやりましょう」ということになったのですから。私もどのような展開になるのかは全く不明でした。

事務局はごえんもん実行委員会、NALL・佐々木さんに手際よく進めていただきました。やはり神田さんの人気はすごい。佐々木さんがちょっとした告知を行っただけで定員の20名に即到達、最終的には、当社社員も含め28名が参加されました。

「近藤塾」は参加者の皆さんが今後ライフワークに

することができる、各々の新規事業と一緒に考えませんか? というのがポイントです。そして私の経験、生き方が少しでも皆さんの参考になれば、ということで、私はお手伝いのような感じです。

当日は、まず神田さんから、今現在私たちはどのような時代に生き、これからどのようになっていくのか、についての講義で始まりました。その後、私は新規事業ということで、当社における農業への取組について話しました。

午後からは、全脳思考を使ってのワークです。「あなたが見たいと思う世界の変化に自分がなりなさい」ということで、事前に準備した本とA4のコピー用紙と鉛筆を持って、思いつくまま、導かれるままに作業を進めました。こういう時間はとても速く過ぎるもので、えっ?も

うこんな時間か、という感じで残りの部分は次回に持ち越しとなりました。

この日は懇親会も設定されており、NALL・佐々木さんのご主人が経営されるメキシコ料理のお店、「ナスカライン」にて神田さんを囲んでの談笑の時間を持つこともできました。面白い体験をした1日でした。来月が楽しみです。



~広報コーナー~ キラリと光る存在に

今月は、国内業務部の 野村 武司さんからコメントをいただきました！！

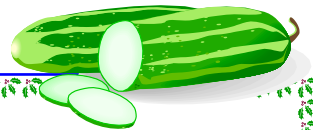


・今月の出番・
国内業務部
野村 武司さん

皆さまこんにちは。国内業務部車輛営業課の野村と申します。私の業務は、お客様から依頼された車輛の引取りです。業務にあたっては、常に、安全！素早く！綺麗に！を意識して仕事に取り組んでおります。主にクレーン車で引取りが中心ですが、1品でも多く販売に繋げられる様、部品にキズを付けずに工夫しながら車輛を積んでいます。1日に何台もの車輛を安心して引取りできるのも、生産部や他部門の方々、しっかりとした受け入れ態勢を整え、さまざまな状態の車輛に対応して、スムーズな受け入れをしてくれているおかげです。周囲の皆さまに感謝しつつ、これからもお客様に喜んで頂ける様さらに業務の質を向上させ、笑顔で元気なあいさつをして引取りにお伺いします。よろしくお願いいたします。



農業の取組み ~農業事業部より~



《今年2作目の収穫開始》

皆様こんにちは、10月も後半に入り、朝晩の冷え込みがきつくなってきました。しかしこの昼夜の寒暖の差こそがトマトがおいしくなる秘訣でもあります。ハウス内は太陽が出ていれば日中30℃前後まで気温が上がりますし、夕方17時ごろには16℃くらいまで下がります。10℃以上の日中との温度差と夕方2時間ほど16~18℃くらいにできれば、トマトの実により多く栄養が行き、うまみが増すのだそうです。つまりこの10月の気候はトマト栽培においておいしく作りやすい季節であるといえます。今現在採れている1段目のトマトがすでに我々が目標としている糖度8以上をクリアしているのもその証拠と言えるでしょう。各所への販売も順次行えているのでいいスタートが切れたと思っています。

しかしながらこれからの11月、12月は気温がどんどん下がり、日照も少なくなってきて栽培に不適切な時期へとはいっていきます。普通の露地栽培のトマトは今の時期にはもうほとんど栽培を終えています。そんな中で我々は12月後半まで収穫を続ける予定なので、廃油バーナーやハウス内の保温設備を駆使して、何となくでも収穫が続けられるような環境づくりをしていくために頑張っていきます。(担当:畠中)



改善提案の事例

～オークファンプロを使いこなせ！～



今回は国内部品課の改善提案です。国内部品課ではバンパーやドアなどの純正部品はもちろん、タイヤやホイール、マフラー、車高調といった社外品（アフターパーツ）も取り扱っています。そのなかでもヤフーオークションを活用し社外部品の販売もしています。

例えば、そろそろ準備を始めたいスタッドレスタイヤ。いつ頃動きだすの？どんなサイズが多く検索されているの？このサイズいくらくらいで流通しているの？こんな情報がさっと検索できるサイトがあったのです！！

「オークファンプロ」ご存知の方もいらっしゃると思いますが、このサイトのデータをもとに地域の皆さまのニーズにお応えできるよう活用し、会宝産業のリサイクルパーツで喜んでいただけるよう、商品の出品

に力を注いでいます。

まだ使い始めたばかりですがタイヤでは軽四サイズや16インチ化が進むミニバンサイズなどこれからもお客様に喜ばれる商品づくりをしていきます。（担当:大森）



(写真:オークファンプロを使う吉川)



今月のパチリ☆

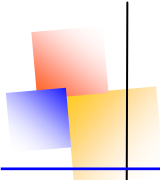
10月30日朝6時半。辺りはまだ薄暗い中、月に一度の社有車のワックスがけを行いました。

自主参加なのですが、毎回必ず40人弱の社員が集まります。営業車や車輛積載車など、社員で手分けをして、一台一台丁寧にワックスをかけました。

ワックスがけをすることで、自分自身が清々しく、その車を運転するドライバーもまた気持ちが引き締まります。何より清潔な車でお客様の元へ行き、お客様に喜んでいただけることが一番嬉しいことです。

当社は「あいさつ日本一！きれいな工場世界一！！」をスローガンに掲げていますが、工場だけでなく社有車もきれいにしておきたいと思っています。（担当:松本）





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。秋も深まってきた中、気温と同じように相場もジワジワ下がってきています。市場は、韓国の買いが有るものの低調なまま10月は終わってしまいました。韓国の買いが活発だったのは、実はアメリカ産の鉄スクラップよりも日本産の鉄スクラップの方が安かった事が挙げられます。スクラップの輸出入では、船舶による移動距離、燃料代、国ごとに違う電気料の為に変わってくる精錬コスト等、様々な要因が重なり合って価格が決まってきます。ちょうど、日本産の鉄スクラップが韓国にとって一番安かったのでしょうか。銅、貴金属も価格だけを見れば上昇→横ばいで安定的に見えますが、銅はアメリカの金融緩和によって急伸→緩やかに下降気味、プラチナも南アのストによって上昇→乱高下と年末にかけて不安も残る状態となっています。出荷する側の私としては、有る程度の“予測”が出来ると非常に助かるのですが、今一番予測しやすいのが、底値になって動かないアルミと言うのも皮肉な話です。鉄の海外相場のように、企業の収益の仕組みも様々な要素が重なり合っています。こんな時こそ、普段あまり考えないようなコストドライバーを洗い出してみるのも手かと思えます。

10月度実績	
入庫台数	1,095 台
処理台数	1,200 台
ありがとうございます	

こちらをクリックして下さい!



「元気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10月31日現在 **3,942 SMILE**(910日経過)



今月のおまけ

~ フットサル with ツエーゲン金沢 & パートナー ~

10月25日に金沢市の JOINUS でフットサルを行いました。

参加企業は、ツエーゲン金沢スタッフとアドマック様と弊社の3社という組み合わせで、今年の2月以来2度目の開催です。お忙しい中、森下監督にもお越しいただきました。いつもパートナー企業を大切に思っていたいでいる姿勢に感謝です。

企業関係なくシャッフルした4チームによる総当たり戦は、とても盛り上がりました。ツエーゲンコーチ陣は、元Jリーガーの方など当たり前ですが、皆さん上手い!!!

パートナー企業チームは、足がつる人、もつれる人、転ぶ人、翌日悲鳴を上げている人など……。しかしみんなが心からフットサルを楽しみ、交流を深め、有意義な時間を過ごすことができました。

ツエーゲンのチーム成績は厳しい現状ですが、今後もパートナー企業同士の輪を広げ、全力でサポートしていきます!(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/>