

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127号

発行日 2012年6月1日発行

農業事業本格化

こんにちは、近藤です。HPのブログでも取り上げられていますが、トマトの出荷が始まりました。今年は3棟のビニールハウスを増設、トマトに特化して、年内に20トン以上生産する予定です。この生産量は石川県では最大規模となります。

自動車リサイクルと農業？ 奇異に思われる方が多いかもしれません。でも、私の中にはずっと構想がありました。自動車リサイクルの工程で廃油処理は欠かせません。この廃油を燃料としたヒーターを利用すれば、コストを抑えながら、北陸の冬でも農作物の収穫ができる、そう考えていました。私が唱えている静脈産業のひとつの具体的な形です。

農業を始めた理由はもう一つあります。当社の経営理念のひとつに「私は生涯、楽しく会宝産業で働



く」という一項があります。私は、「社員が生涯、楽しく働く」ことのできる環境を作らなければならない。考え抜きました。そして、たどり着いたのが農業事業への取り組みです。もちろんビジネスですから計画を持ち、実践し、検証し、見直す必要があります。

おかげさまで、糖度の高い、本当においしいトマトができるようになりました。昨年は試験的なものでしたが、今年は本格的に直販もします。ぜひ会宝のトマトを

味わって下さい。



～広報コーナー～ キラリと光る存在に

今月は、国内業務部の 岡澤 秀晴さんからコメントをいただきました！！



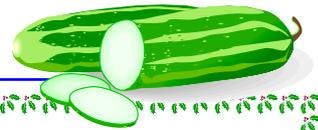
・今月の出番・
国内業務部
岡澤 秀晴さん

皆さんこんにちは。国内業務部車輛営業課の岡澤と申します。入社してから早3ヶ月が過ぎ、月日の流れる早さを感じます。今回、会宝通信を通して自己紹介をさせて頂きたく、この場をお借り致します。

私は羽咋在住、今年41歳を迎えます。家族構成は妻、小学校5年生の娘と1年生の息子の4人家族です。新人とは決して言い難い年齢ですが気持ちはいつも若いつもりですが、体力と記憶力が少しヤバイかも…(笑) 趣味はいくつかあるのですが、今は家族と過ごす時間を楽しみ、大切にしております。

現在、営業としてお得意様を訪問し、車輛の価格交渉、買取り、引取りの段取り、査定の業務をさせて頂いております。ちょうど繁忙期に入社し、右も左もわからないままでしたが皆さんに助けて頂き、今があり、楽しく仕事に携わることが出来ております。本当に感謝致します。ありがとうございます。これからもどうぞよろしくお願い致します。

農業の取組み ～農業事業部より～



～トマト今季初出荷～

5月半ば、ようやく今期の初出荷を行うことができました。まだ最初に植えた分のトマトからだけの収穫なので量は大了たことはないですが、自分たちのやってきたことの結果が目に見えるのは非常に嬉しいことです。最近天気にも恵まれ、実の成熟が早く進み、これから収穫量も着々と増えていくと思います。

新棟建設も進み、ついに最初の1棟が完成しました。あとは内装さえすればすぐに植え付けが可能となります。さすがに70メートルもあると内装だけといっても結構な時間がかかります。残りの2棟も着々と建設が進んでいるので急いで仕上げなければいけません。なぜならば、すでに植える苗が準備されていて、すぐにでも定植できる状態にあるからです。収穫・出荷、路地ハウスの建設、新棟の内装工事、現存のトマトの栽培管理とやるべきことが多く、とても忙しいですが、全員の力を合わせて頑張っていきます。



改善提案の事例

～自社便での引取り台数の増加～

久しぶりの車輛課からの提案です。

以前に自社便での引取り台数の増加を図り、経費の削減をした提案から約2年半が経ちました。そして、今回も自社便での引取りを増やし、経費削減を図るという提案（プラスα）を実施しました。

まずは、引取り車輛を1台（2台積み）増車しました。車輛が1台増えるという事は、普通ならここで専属のドライバーを増員と考えるのですが、今回増員しなかった事に大きな意味があります。現状の業務を行いながら引取りを兼務しなくてはならない為、今までと同じ事を

していても対応ができません。という事から、今回は車輛課だけで考えずに、国内部品課と協力体制を組み、数名のスタッフでローテーションを組みながら引取りを行える流れを考え、実行しました。それと、今までの業務効率を見直し、時間短縮を図りました。

一つの提案から、2つ、3つの改善に繋がられた事が非常に良かったと思います。今回は、外注依頼費用の削減と、部署を越えた協力体制の確立、業務効率の改善を図るという提案でした。



今月のパチリ☆

Thank You

こんにちは！総務部の松本です。

当社には「3歩以上駆け足！！」というルールがあります。3歩以上の距離は駆け足で移動、メリハリのある行動をしましょうというものです。

写真の生産部の彼はよく走ります。当社敷地内をとにかく走る、走る、走る！雨の日でも雪の日でも、長い距離でも短い距離でも走って移動。歩いているところを見たことがありません。

「自分の前後の工程の人たちがスムーズに仕事が出来るように、少しでも早く移動しようと走っています」と本人。見習わなければなりません。



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。5月は鉄相場が一段と下落してしまいました。

今月は、鉄相場のしくみについて少しお話ししましょう。

鉄スクラップはメーカーの購入量とスクラップの発生量による需給の状況で価格が決まります。鉄スクラップの行き先は主に電炉メーカーの原料となる為、電炉メーカーの購入量が需要の大きな割合を占めます。一方、発生に関しては景気や自動車への補助金等によって変動します。経済が活発化すれば発生量も増加する傾向がありますが、需要に合わせて発生量を調整することは出来ません。その為スクラップ価格は不安定な需給の上に成り立っていると云えます。また、取引参加者の思惑などによって価格が変動しやすいという特徴があります。価格に関しては、輸送コストの関係もあり、電炉メーカーの有る地域ごとの需給状況によって価格が決まっていた。しかし、ここ最近では中国、韓国などの需要が旺盛であることから輸出が増加しています。このため、国内の鉄スクラップ価格は海外の市況に連動する傾向が強まっています。

鉄スクラップの輸出余力があるのは日本、米国、ロシアなど一部の国に限られますが、輸入国では輸送コストや為替を含めた購入価格をにらみながら国内外の購入先を選定しています。従って、鉄スクラップ価格は国際的な需給動向の影響を強く受けるようになっており、そのため価格変動が以前よりも増している状況となっています。

5月度実績

入庫台数 1,153 台

処理台数 1,070 台

ありがとうございます



「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致します。

●進捗報告

2012年5月31日現在 2,904 SMILE(757日経過)

KAIHO
GENKI
MAKER!

こちらをクリックして下さい!

今月のおまけ ～ 写真1枚で参加できるボランティア活動 ～

おかげ様で「元気ライスプロジェクト」も3年目に突入いたしました。

こちらをクリックして下さい!

ただいま 2,900smile を超え、ご参加いただいた皆様に改めて感謝です。

最近では以前にも増して直接面識のない方から届く笑顔が増えています。

そして、先月より Facebook のプロジェクト応援ページで「Q&A」を開始しました。

「Q&A」を通して活動の概要が伝わり、貢献の輪を広げられればと思っております。

参加資格は写真1枚の笑顔のみ! 引き続き皆様からの笑顔をお待ちしております♪

英語版はこちら♪

1
GENKI RICE
PROJECT

Q 1 簡単に言うとどんなプロジェクト?

Answer 笑顔 1 枚で簡単にご参加できるボランティア活動です。

Q 2 最終目標は?

Answer 発展途上国の自立支援です。

日本語版はこちら♪

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/>

元気ライスプロジェクトを応援したい
いいね! 151人・話題にしている人5人

こちらをクリックして下さい!