

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135号

発行日 2013年2月1日発行

## ドイツ・フライブルク

こんにちは、近藤です。1月5日、当社年初の全体会議で、今年は「自ら創造する年＝突き抜ける」と色紙に書きました。私は方針を示し、その中で、社員一人一人が自ら考え、目標を設定し、行動計画を作り、実践する。結果を検証し、改善し、次の行動に移す。人はやらされて行うことと、自ら行うこととは、気持ちが全く違っており、結果も違ってきます。

さらに、2017年に新本社工場を建設する予定であることを話しました。新しい本社は社員が十分に活躍できる場所にしたい、季節に応じたおいしい食事を提供できる食堂を作りたい、業後に汗を流せるお風呂をが欲しい、女子社員も長く勤められるよう、保育施設も必要、学ぶ場所として図書室も作りたい、健康のためのジムも欲しいなどなど。

そして、工場はエコが詰まったものにしたい、そう考えていたところ、さとやま設計社の岩井社長から「ドイツの環境首都と言われているフライブルクへ行きませんか」とのお誘いを受け、ニシムラジグの西村会長と3人で1月21日から1週間、ドイツへ行ってきました。岩井社長はフライブルクに近いシュトゥットガルトにあるデザイン会社、スカラデザイン社と提携されており、同社のピータータイス社長とは旧知の仲のようで、在フライブルク30年の前田さんのガイドとともに大変お世話になりました。



フライブルク市街

フライブルクは環境政策で先進的な取り組みをしており、「環境首都」と言われています。主な環境政策は、廃棄物・リサイクル政策、自然エネルギー政策、交通政策、都市計画・景観政策などのようです。特に太陽光発電では重要な開発・生産拠点となっています。環境先進都市ということで、視察団向けの環境ツアーも一つの観光産業としての役割を果たしています。

同業である自動車部品リサイクルの会社も訪問しました。正直、我々よりもきれいな会社でした。当社もまだまだ改善すべきところが多々あることを実感しました。よいところは素直に参考にすべきだと思います。今回のドイツ訪問は将来の新本社建設への参考だけではなく、現在の状況改善のヒントを得た点においても成果のある視察でした。

# ~広報コーナー~ 超人登場!!

皆さまこんにちは、総務部の松島です。会宝産業には、現役を過ぎててもまだまだ元気な超人が4名います。今月は、いつも穏やかで笑顔が素敵な国内部品課の長谷川 進さんにインタビューをしてきました。



昭和24年生まれ  
63歳  
国内部品課  
長谷川 進さん

Q.現在の仕事内容を教えてください。

A.主に国内向け車の外装の取り外しと、毎週木曜日に宝達志水町の会宝農園でトマト栽培の管理をしております。

Q.元気の秘訣はなんですか？

A.一日一日を仕事や私生活で充実させることです。ストレスを溜めないことも大事です。

Q.ここだけは「若者に絶対負けない」ということはありますか？

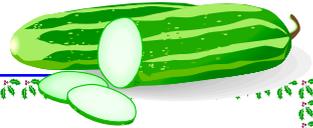
A.勝ち負けは特に考えていません。相手は相手、自分は自分なので(笑)

Q.皆さんにお伝えしたいことはありますか？

A.「健康第一」で過ごして欲しいです。それで一日一日を充実させ、家族を幸せにして欲しいです。家族が幸せなら、自然と自分も幸せになります。



## 農業の取組み ~農業事業部より~



### 《 新年最初の大仕事 》

皆さまこんにちは、農業事業部の畠中です。2013年になって早々大仕事待ち構えていました。栽培の最初の仕事でもある播種です。今年の1作目、1番手を飾るのは3,200粒です。これに1割の予備を加えて128穴セルトレイ28枚分3,584粒を播種します。これを1粒1粒セルトレイの上に乗せていき、その後1穴ずつ軽く培土を種にかぶせます。播種は細かく神経を使う仕事なので大勢で一斉に行います。播種が終わったら苗庫に移動させ、発芽までの間シートをかぶせ保湿させます。4日後の朝には半分以上の発芽が確認できたのでシートをはがします。写真は1週間後のものとなります。これで1作目、1回目の播種は終わりですが、今回1作につき3回の播種があるので我々の年2作の栽培では年間6回の播種があります。毎回発芽率を95%まで上げられるように注意を払って頑張っていきます。

1月から3月の中旬までは播種を行い、育苗中にその苗を植えるハウスを綺麗にし、定植する準備を整えることが主な仕事となります。次の播種が3週間後となるので、その間にハウス内の掃除、栽培ベッドの清掃・除菌、水枕の調整、各種シート・保水マットの洗濯、培土の入れ替えなどを行います。農閑期といわれるこの時期も何かとすることがあって忙しいです。

今年から新ハウスが本格的に移動し、収益・仕事量ともに現在の規模の最大のものとなります。去年の後半で大体の予測はできているものの正直まだ掴みきれていないのも事実です。そのあたりを見極めて今年1年の栽培を成功へと導いていくのが我々の課題になるでしょう。ですので、我々農業事業部はこれまで以上に一丸となって目標達成に向けて最大限頑張っていきます。



# 改善提案の事例

～目指せ、Excelマスター！～

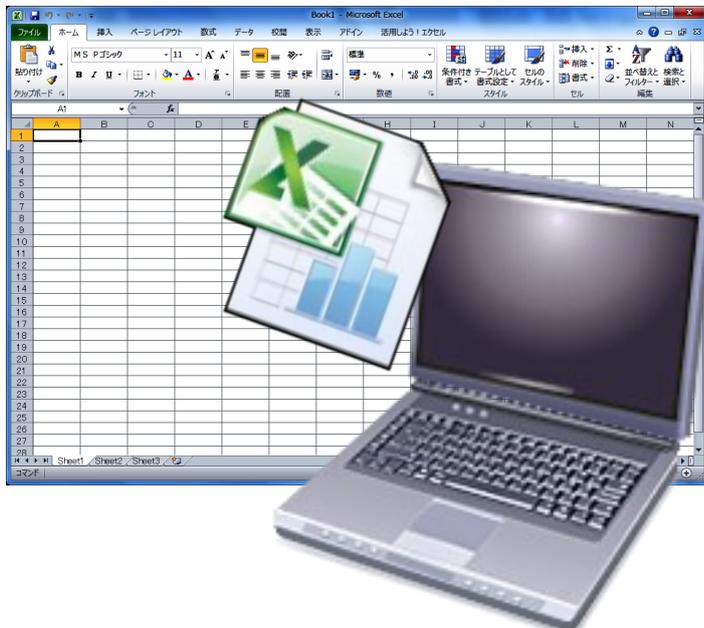
皆さんこんにちは、中古車課の小西です。中古車課では昨年末から海外への中古車の販売にも取り組んでおり、アフリカを中心に海外のお客様から毎日たくさんのお問い合わせを頂いております。お問い合わせで特に多いのは、海外までの輸送料や保険料、検査料などを含めた価格についてです。しかし、この価格は輸出先の国や港、車輛サイズ、検査・保険の有無等で異なるため、同じ車輛でも1件ごとに計算しなければいけません。そのため、今までは価格の計算にとても時間がかかっていました。

そこで、Excelを活用して国や港ごとの輸送料や検査料をあらかじめ登録しました。指定のフォーマットに輸出先の国や港、車輛サイズ、取引条件などを入力すると、Excelの関数により自動的に販売価格が計算されるようになりました。

これにより、これまで1件に対して10分程度か

かっていた価格の計算が1、2分で可能になり、大幅に業務を効率化する事ができました。

担当している業務で効率化できる業務はまだありますが、今後ともパソコンをうまく活用するなど工夫して、業務の改善に努めていきます。

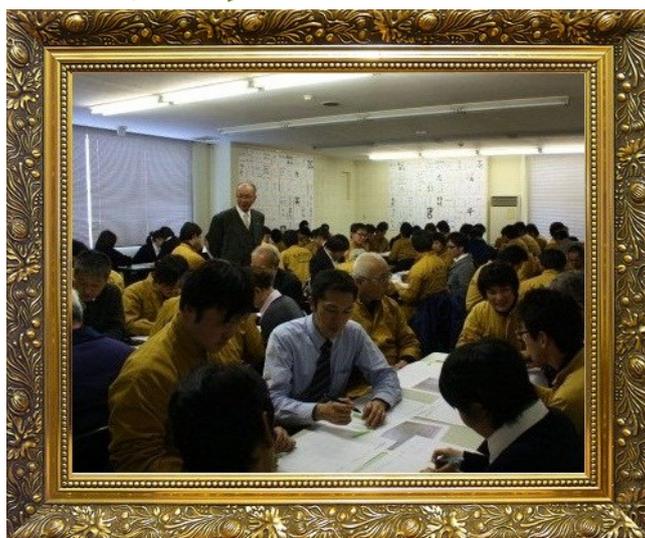


## 今月のパチリ☆

こんにちは。1月5日土曜、今年の初出勤日。午後から全社員で勉強会を行いました。内容は神田昌典さんが訳された本『ビジネスモデルYOU』にあるパーソナルキャンパスを使って自分のやりたいことを見つけ、将来のキャリアを考えるというものです。実は、昨年の11月に社員総勢19名で東京で開かれた神田昌典さんのセミナーに参加したのですが、そこで学んだことを全社員で共有しようということで勉強会をすることになりました。

講師は社長室長の佐藤。アドバイザーとして社長の近藤。そして昨年のセミナーに参加した社員はサポーターとして参加しました。メソッドに従って付箋に自分の長所やスキル、キーパートナーを次々に書き込み、紙に貼り付けて行きます。真っ白だったキャンパスが付箋でいっぱい。この勉強会で自分のやりたいことや将来のイメージが見えてきたという社員もいました。年の初めにぴったりの勉強会でした。(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。金沢は真冬になり、毎日が雪との戦いになってきました。さて、1月の鉄相場に喜ばれた方も多いのではないのでしょうか。1月は月初から5円/kg以上も鉄が値上がりしました。要因の殆どは円安による輸出価格の上昇ですが、同じように非鉄も上がりました。しかし、地金そのものの価値が上がったかと言うと・・・?です。ここで注意したいのは物の価値が上がらずに為替によって左右された場合、下がるリスクも相応にして有るわけです。本当の物の価値はやはり需要が有ってはじめて決められるべきだと思いますが、輸出入や国際相場が絡んでくるとそうも行かないのが現状となります。

価格の上がった(下がった)要因は何なのか?ここを需要と供給や為替、国際情勢などを含めた複数の視点で考えていく事が重要ですね。

1月度実績

入庫台数 832 台  
処理台数 802 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

2013年1月31日現在 4,069 SMILE (1,002日経過)



## 今月のおまけ

～ 改善提案 下半期&年間表彰 ～

会社の取り組みとして運用している「改善提案」は、2012年に合計で409件が提出されました。提案するだけでなく、上司の了解を得た上での、改善後報告案件が約半数の202件(全体の49.4%)でした。

改善提案は、会社として経費削減やアイデア創出など様々な目的があります。しかし大きな目的の一つに「社員育成」があります。改善提案の提出には、「気づき力」や「考える力」や「積極性」などが必要になります。そしてより質の高い案件にしていくためには、他の人へ働きかける「コミュニケーション力」や効果測定をするために「計数知識」などの能力も必要になってきます。そして何より、改善するためには「行動力」が必要になります。

このように素晴らしい効果の期待できる「改善提案」を、今後も「会社づくり」と「人づくり」に活かしていきます。(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: sales@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/>  
ご意見ご要望はこちらまで  
soumu@kaiho.co.jp (担当:松島)