

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151号

発行日 2014年6月1日発行

5月21日 石坂産業株式会社 見学

こんにちは、近藤です。5月21日、毎月のRUMアライアンス例会に合わせて、メンバー13名で埼玉県の石坂産業さんを訪問いたしました。

石坂産業さんは産業廃棄物処理業界においては極めて先進的な会社です。管理敷地面積約15万㎡のうち、87%は緑地として管理、工場プラントは全天候型、すべて屋内での操業となっています。

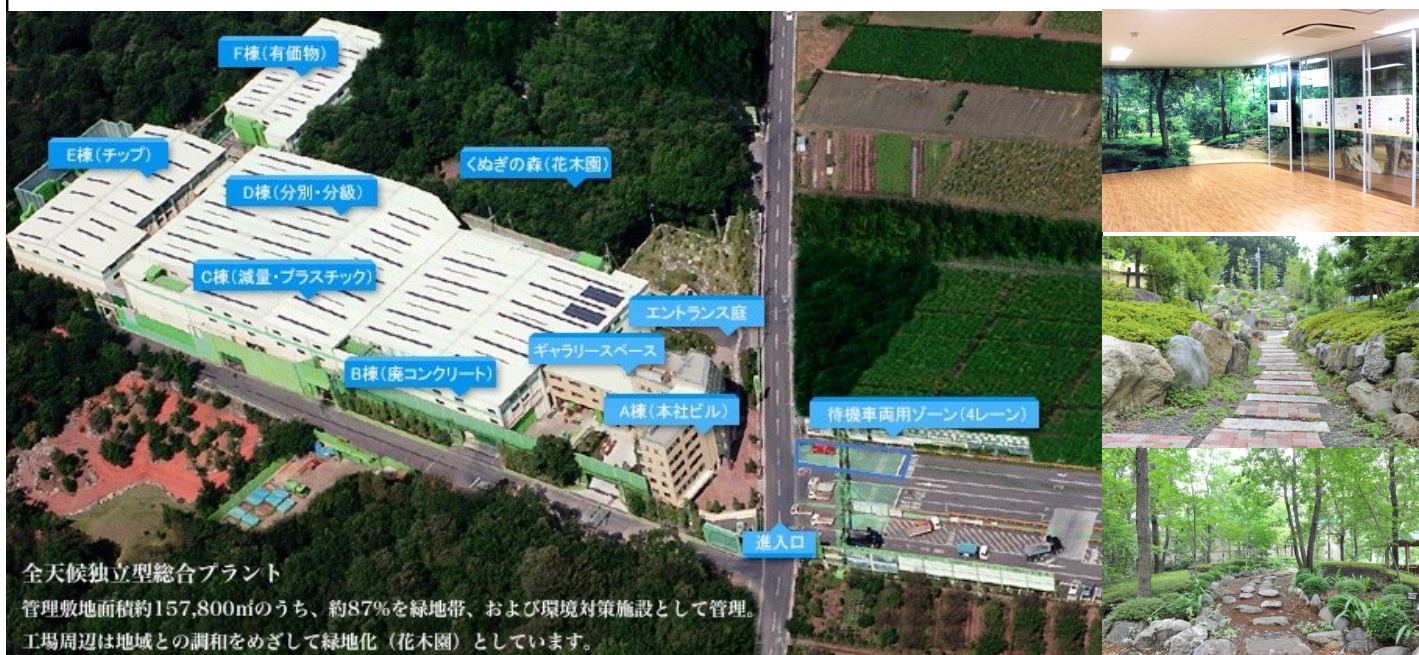
廃棄物进行处理するという発想ではなく、資源として捉え、「リサイクル製品」を生産し、販売するという考え方で事業に取り組まれています。まさしく静脈産業を具現化しており、当社の理念と通ずるところが数多くあります。

環境に対する取り組みも徹底しています。工場の

屋根は照明が不要になるよう、一部にガラスを取り入れる、雨水貯留槽を工場地下に設置し、ろ過フィルターを通し、工場内や緑地の散水に利用、屋根には太陽光発電パネルを設置し、エレベーターやビルの照明に使用するなど、本当に感心することばかりです。

見学の順路は、まず、研修室で事業の説明を受けます。そして、ギャラリースペースから工場内の見学専用通路を通り、工場内を見学、その後、「くぬぎの森」へ抜けて行くのですが、我々見学者に対し、事業の取組をオープンにしようとする配慮が感じられるものでした。

私が2017年に作ろうとしている新工場でのアイデアをかなり現実のものとしており、大いに参考となる工場見学でした。



~広報コーナー~ キラリと光る存在に

今月は、国内部品課 の 鹿野 悟史さんからコメントをいただきました！！



こんにちはフロントの鹿野です。4月で会宝産業に入社させていただいて丸6年が経ちました。前職では5年間整備士をしていたので、車業界に11年いる事になりますけどまだまだ勉強不足を感じております。元々中古部品を問い合わせる側だったので、その時不満に思っていたことを常に意識して業務にあたっております。私も現場で作業を中断し電話で問い合わせ、折り返し返答になるとまた現場に戻りまた電話がかかったら事務所に走ると非常に効率がよくなかった記憶が残ってます。だから、私はいただいた問い合わせは即返答を心がけております。そのいただいた電話の間に、在庫、値段、状態、納期をわかりやすく短い文章で、かつ正確にお伝えするのは非常に神経を遣います。

しかしお客様からご指名をいただいたり、喜んでいただけることに、とてもやりがいを感じております。今後もお客様の目線でお役にたてるよう日々努力していきますので、よろしくお願い致します。



・ 今月の出番 ・
国内部品課
鹿野 悟史さん



農業の取組み ~農業事業部より~

皆様こんにちは、農業事業部の畠中です。5月は日差しも少しずつ強くなり、ハウスの中は30℃以上になることもしばしばです。トマト以上に私たちが水分不足になりそうなのでこまめな水分補給を心がけています。

5月は、D・Eハウスで収穫と出荷が始まりました。味・糖度は平年と同じかそれ以上のものが出来ています。6月に入ると十分な量が採れ始めるので、もう少々お待ちください。

Cハウス分の鉢上げしていた苗は順番に定植を開始し始め、今後は同じような管理を行いつつ、鉢上げした事による生育の差を観察していきます。

1作目の最後となるBハウス分の播種（約1000粒）も終わり、現在は苗庫で育苗中です。こちら5月の終わりに鉢上げを行い、6月中旬に定植を行う予定です。

6月は、D・Eハウスでは引き続き収穫と出荷・栽培管理を行い、Dハウスの2作目となる植え替え分の播種と鉢上げも行っています。

Cハウスでは定植した株の成長を観察し、順次栽培管理を行い、Bハウスでは鉢上げした株の定植を行います。

6月からは本格的に収穫・出荷が始まりますので収穫した分を確実に出荷していけるように人員配置と各出荷先への調整を行い、年頭に掲げた目標を達成できるように奮闘していきます。



改善提案の事例

アライアンス部の高崎です。弊社では数年前から改善提案の取り組みをしています。

我々は年間の売上計画をたてる際に、各部署で経費予算も合わせて決めています。そうすることでそれぞれが経営者意識を持ち、経費削減や改善をより意識して仕事に取り組む事ができています。業績を伸ばしていく為には新たな売上を作るのも必要ですが、業務の改善をする事で手元に利益が残ります。私もお客様の所へ訪問させていただいた際に弊社で取り組んでいない事があれば、それを持ち帰り社内で共有しています。逆にこちらで取り組んでいる事も社外のお客様に積極的に情報発信しています。これから車輛の入庫台数も減少してくる事が予想されますので、皆様とアイデアを共有していけたらと考えております。

上半期も残り1ヶ月。地道に知恵を絞りアイデアを出してきた結果、上半期チャンピオンも見えてきました。会社として良い改善ができるよう、これからもアイデアを出し合い、社内外で共有していきます。



「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

2014年5月31日現在 5,909 SMILE(1,487日経過)



こちらをクリックして下さい!

今月のパチリ☆

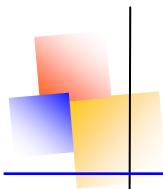


5月24日(土)に田植えを行いました。

毎年の恒例行事である田植えも今年で5回目になります。社員と家族、バイヤーさん、そして外部から近藤塾の方々にもご参加いただき、総勢44名が集まりました。

農業事業部による苗の植え方を教わってから田植えスタート。参加者は腰が痛くなりながらも楽しみながら苗を植えていました。特に、水田脇で待機している苗渡し役が水田内の人に苗を投げる際、上手くキャッチ出来ずにそばに落ちた時は泥が跳ね返るため、みんなビクビクしながらも歓声をあげて楽しんでいました。(担当：松本)





会宝人十ヶ条について ～社員の声～

三条 努力を積み重ね、大きな信頼を築く

まずは小さな約束を守る事が大事です。それができなければ次にもつながらないし、大きな仕事、成果を生む事はできません。

仕事は自分の都合で動くのではなく、相手の立場に立って何を望んでいるかを考え、お客様にとって安心していただける対応をします。

先読みやお客様が望んでいる以上の事をし、感動して貰えれば、会宝産業のファンになっていただけると思いますが、それが結果的に信頼につながるのではないかと考えています。

細かい事に気づき、そして自ら動ける人になり、周りの人を巻き込み、気づきを共有することを今後も心がけていきます。また頼まれた事はいつまでに返答するかを伝え、相手を待たせないように業務を行います。

そして問題が起きた時はネガティブにならず、これを解決したら会社、そして自分自身の成長につながると思え行動していきます。(担当：高崎)

5月度実績

入庫台数 1,327台

処理台数 1,270台

ありがとうございます

今月のおまけ

～ 事務所改装 & 受付統合 ～

先月事務所を改装し、今まで別々になっていたお車買取と部品販売の受付を統合いたしました。下の写真をご覧ください。今までパーティションで仕切っていた部屋が1つになり、開放的な空間に生まれ変わりました。そして改装の目的はもちろんお客様満足度向上です。

実はお車を買取らせていただくお客様の中に、部品をお届けする場合がありますが、弊社の組織図上では、車輛営業課と国内部品課に分かれております。もちろんコミュニケーションを図り、情報は共有しておりますが、よりきめ細かな対応が出来るように、この度受付を統合しました。お客様にお待ちいただくスペースも一新したので、ぜひ新しい事務所を見に来てください。

また社員の反響も上々です。お客様の視点で考えた、事務所の改装と受付統合も結果的に会社の職場環境向上にもつながり、社内の雰囲気も上々です。(担当：佐藤)

会宝産業株式会社

〒920-0209 金沢市東蚊爪町1-23-3

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:宮村)

「宣言!あいさつ日本一!
きれいな工場世界一!」



お客様に
お待ちしております椅子は
車の椅子を再利用!!



受付の2人です

車輛営業課の
メンバーです

部品営業課の
メンバーです