

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168号

発行日 2015年11月1日発行

小さなちいさな日本一 プロジェクト

皆さまこんにちは、社長の近藤です。今回は現在弊社で取り組んでいる活動をご紹介させていただきます。それは「小さなちいさな日本一」プロジェクトです。

いつも大変お世話になっている青年塾の上甲塾長のお話がきっかけでした。お話の中で、「小さな日本一」に挑戦している高校をご紹介されていて、それがヒントになりました。

弊社のスローガンに「宣言！あいさつ日本一！きれいな工場世界一！」というフレーズがあり、そのスローガンは社員みんなが意識し、社内に浸透しています。その次のステップとして、各自が小さなことをコツコツと続けていく中で日本一を目指していくという活動が今回の「小さなちいさな日本一」プロジェクトです。

何をやるかは社員各自のアイディアです。全社員に一度考えてもらいたいと思い、簡単なレポートを出してもらいました。その中から12テーマをピックアップしました。そしてその活動は提案してくれた人にリーダーシップを取ってもらおうというスタイルでプロジェクトを開始しました。

9月からは「笑顔」日本一、10月からは「キレイな机の上」日本一、そして今月からは、「電話に早

く元気に出る」日本一に挑戦します。その後も「靴を揃える」日本一や「お見送り」日本一などのテーマも予定しています。

ピックアップしたテーマは、資格がないと出来ないとか、もの凄いい能力がないと出来ないというものはありません。しかし1つ1つのテーマを実行し社内に浸透させることは、決して簡単なことではありません。そこで知恵が必要になります。

言われたことをやるのではなく、自ら考え、創意工夫をしてチャレンジしていくような風土を創っていきたいと考えています。目指す「日本一」は一緒でも、実現する方法は無限にあります。

社員1人1人の潜在能力に期待すると共に、その能力を最大限に引き出すことに私もチャレンジしていくのが、このプロジェクトだと捉えています。

小さなちいさな日本一
プロジェクト!



～広報コーナー～キラリと光る存在に

今月は 生産部 李 炳哲さんからコメントをいただきました！

・今月の出番・ 生産部 李 炳哲 さん

皆さまこんにちは、生産部の李炳哲（リハイテツ）です。

入社して、四ヶ月間が経ちました。最初に仕事を始めた時は、何も出来ないし、わからないことがたくさんありました。自分でもいつも無力感を感じていました。たくさん悩んだし、体も疲れて、先が見えない時期がありました。

その時、あることを自分に問いかけました。それは、「自分が社員として給料を貰って雇ってもらっているけど、会社にも何貢献できないままでもいいのか？」と、いうことでした。

その時に自分の視点が変わりましたし、意識も変わりました。

いつまでも新人の気分ではなく、上司や先輩やお客様の視点を考えるようにしています。それからは仕事の効率も上がり、職場の人間関係もよくなりました。一緒に働いている人たちには、いつも助けてもらって、とっても感謝しています。

もともとは中国に帰るつもりでしたが、船の舳先として進む会宝産業に入って、会長や社長の話を聞いて、視野も広がり、考え方も変わりました。会社で教えてもらったことを中国の両親に伝えると「そんな会社に入社できて良かったね」と言われています。

これからも頑張ります。今後ともよろしくお願いします。



農業の取り組み

～ 農業事業部より ～

皆様こんにちは。10月に入り、朝晩の寒暖の差が激しくなってきました。ハウスでも15時あたりを境に急に気温が下がり、温度管理が難しい時期になってきました。今年は例年よりも晴れている時間が長く、ハウス内の温度確保を助けてもらっています。日照も気温も今後落ちてきますので、管理に最新の注意をはらっていきます。

今月から収穫が本格的となり、シンディースイート、アイコ、イエローアイコの3品種がともに出荷できるようになりました。夏場と違い、収穫量は少なめで、1日置きの収穫となりますが、その分トマトに味がのる期間が長く、夏場よりもおいしいトマトができています。これから県内のトマトは出荷が終わる時期ですが、私たちのトマトはどんどん出荷していきます。

これから寒くなる季節ですが、トマト鍋でもいかがですか。
(担当：畠中)



社員海外レポート ～ From World ～

From
Ghana

先日、ご連絡をいただいたお客様に連れられ、ガーナの車部品マーケットに行きました。

マーケットに向かう途中の道で、ああ日本車増えたなぁと実感。6～7割は日本車です。マーケットに行くたくさんの小さな店の中に積み込まれたエンジン、ショックアブソーバー、ライト、ノーズカット、タイヤ、ホーン…。日本にいたら、「そんなの要る？」と思うような、エアクリーナー、エンジンの接続部の留め具やボルト、ヒューズボックスの中身の1つなども置いてあります。

マーケットはどうかと尋ねると、車に関するものは何でも売れると言います。ガーナ人は新品より中古の方が長持ちするという感覚を持っていて、車部品の場合は特に中古部品を好んで買って行く人がほとんどだそうです。日本車のエンジンだけを扱う店もあり、中に入ると4E、5A、CGA3、F23A、SR20など見慣れたエンジンがたくさんありました。ガーナはまだまだ道の悪い場所もあり、また急発進急減速など車に負荷がよくかかり、部品市場は回転が速いのだそうです。その中でも特にトヨタと日産は大人気だそうです。

今後さらに発展するにつれ、日本車のシェアの割合も増えていくのではないのでしょうか。(担当：山口未夏)





「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
2015年10月31日現在 **8,953 SMILE**(1,974日経過)

KAIHO
GENKI
MAKER!

こちらをクリックして下さい！

今月のパチリ☆



こんにちは。10月21日に金沢市立安原小学校の5年生が社会科授業の一環として弊社に来られました。

会社見学を通して、持続可能性な社会、資源循環型社会を実現するために、日本の企業がどんな取り組みをしているかを学ぶことが目的です。工場見学中にたくさんメモをとり、真剣に見学していた姿が印象的でした。

子どもたちが循環型社会実現の大切さや社会貢献について考える機会を提供するのも、弊社にとって大切な役割の一つです。未来を担う子供たちが暮らしやすい社会を作るために、今後もこのような活動を継続してまいります。(担当：松本)



相場情報 ～生産部より～

10月実績

入庫台数 1,010台

処理台数 1,030台

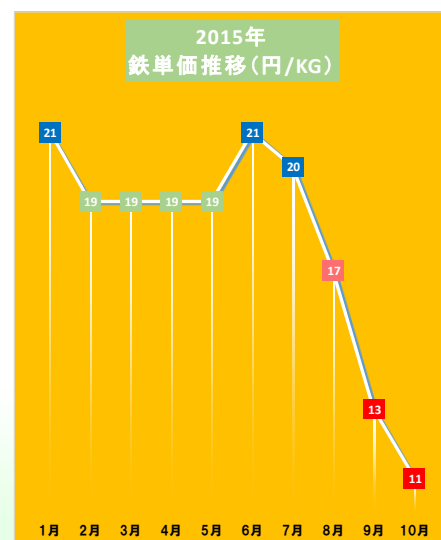
こんにちは。会宝産業の山口です。こんにちは。会宝産業の山口です。秋も深まり、肌寒く思える日が続くようになりました。

6月以降4ヶ月以上にわたり相場の下げが続いていますが、廃車の発生も減少し、材料である市中の廃車価格の下げは鈍い状態が続いています。

ところで、廃車の市中価格は排気量別に区分されているのが一般的ですが、実はこの区分は鉄価格が急激に上昇した2000年代前半に各地で自然に出来たものだと言われています。当時は鉄の相場が上昇基調にあり、ピーク時の2008年には軽自動車と大型乗用車のスクラップ価格差は40,000円以上となりました。

そして現在まで常識的に排気量別の値決めが行われてきましたが、今年6月以降の相場下落を受けた結果、重量差による価値の開きはピーク時の1/4にまで縮まりました。

今回の相場変動で、自動車の重量による取引が終わり、部品本来の価値が見直される時期に入ってきたように感じます。参考までに右記の弊社の月平均取引実績グラフをご覧ください。(担当：山口敦史)



今月のトピックス

～ ブランディング実践講座のお知らせ(11月20日) ～

10/15に開催した近藤塾記念講演に175名の方にお越しいただきました。この場を借りて改めてお礼を申し上げます。今月は「最強ブランディング実践講座」のご案内です。講師は今年から弊社のブランディングプロデュースをお願いしている山咲様です。

山咲様は、多くの上場企業(詳細は下記リンクをご覧ください)や店頭公開を向かえる企業のCIやIR、PR、CMの世界で様々な経験をされた方です。(<http://kondo-jyuku.com/1120/index.html>)

そこからの多くの失敗と成功の積み重ねによって、知識ではない“実践できる”生きた最強のブランディング技法と戦略を習得されました。そのため山咲様のブランディングは「経営戦略プロジェクト」に分類されることもあります。今回は山咲様のご厚意により、初のノウハウ公開です！ぜひ楽しみに！(担当：佐藤)

結果を出す！最強ブランディング実践講座

講師：山咲 聖(ブランディングプロデューサー)

日時：11月20日(金) 13時～16時(12:30開場)

場所：石川県森林組合 森林文化ホール

参加費：35,000円(近藤塾生は無料)

主催/お問合せ先：近藤塾(担当 田中)

Mail： info@kondo-jyuku.com

TEL：076-208-3909 FAX：076-237-1950

会宝産業株式会社

〒920-0209 金沢市東蚊爪町1-23-3

車両課(車両引取り・査定)

TEL 076-237-5347(直通電話ができました！)

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・角島)

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://kaihosangyo.jp/>

ご意見ご要望はこちらまで

soumu@kaiho.co.jp (担当：宮村)