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199号
発行日　2018年7月1日発行

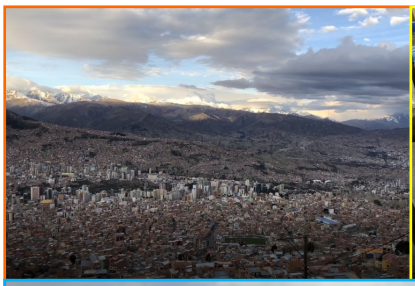
6月11日-17日　チリ・ボリビア出張

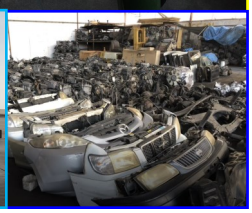
皆さまこんにちは、社長の近藤です。チリとボリビアに出張に行ってきました。とにかく長い道のりで、ドアツードアで38時間かかりました。そして着いた空港が世界で最も高い所に位置するエル・アルト国際空港で、なんと標高は4,060mでした。街中でも3,600mの標高であり、私と一緒に行った課長は早速高山病にかかってしまいました。結果的に大事に至りませんでしたが、その日は酸素ボンベが手放せない、人生で初めての体験となった夜でした。

今回の出張の目的は、価格や商品等のマーケット調査と既存顧客との商談でした。４年前に弊社社員がチリとボリビアに来ていますが、その時とは変わっている現状も多くありました。

４年前のチリでは、韓国やアメリカの車が多く走っており、日本車は10%程度でしたが、今回は40%くらいは日本車が走っていたように感じました。一方で、ボリビアでは４年前と同じようにトヨタ車が大人気でしたが、載せ替え技術が発達していました。そのため、中国からの新品エンジンや、オーストラリアからの良質ではない中古エンジンなど、現地の日本車に合うエンジンの需要が多く見られました。我々は日本から良質の中古エンジンを提供するだけではなく、これらの商品と差別化を図っていくこともとても大切です。そんなことを実感した中で、弊社がエンジンテストを行い、その結果をタグに品質証明として表記しているJRSという取り組みが、現地でしっかりと認知されていることも確認できて嬉しく感じました。

今までお客様から聞いていた情報が間違っているわけではありませんが、現地に行って自分で見て聞いて感じて情報を得ることで、視野が広がり多くの可能性を見つけることができました。私たちの自動車リサイクル業は、まだまだ世の中に貢献できる素晴らしい仕事だと改めて実感しました。





～広報コーナー～ キラリと光る存在に

● 今月の出番 ●
生産部
米本隆元　さん

こんにちは生産部新人の米本隆元です。私は現在車両移動という業務を行っています。この業務で楽しい事は高級車だったり外国車に乗れる事や、生産現場に車を渡した後に、走って自分の持ち場に戻ることです。運動も出来て高級車にも乗れるので有り難いです。反面大変な事は、晴れの暑い日で車内が高温になったり、雨の日は車体に生産指示を書き込むことなどです。色々な状況がありますが、工場の業務が滞りなく進むように努力していきます。

話は変わって最近驚いたことは、小学５年の娘のチアリーディングしている動画を見たときに走って側転してバクテンしてバク宙してた事です。小学生から体操を習ってはいたのですが、ここまで出来るようになっていたとは思いませんでした。継続は力になるんだなあと娘から学びました。私も会宝産業の顔になれるよう日々挑戦と継続を心がけて、皆さんと成長していきます。

農業の取り組み ～農業事業部より～【 ギフトボックス、リニューアル！ 】

2018年も折り返し地点を迎え、いよいよ夏の訪れを感じる今日この頃、皆様はいかがお過ごしでしょうか？会宝農園では、農繁期を迎えています！おかげさまでトマトも順調に育ち、たくさんのお客様にお届けできる喜びをかみしめています！

さて、この度、「しあわせのトマトギフト」の化粧箱をリニューアルしました！これまで赤を基調とした箱でしたが、今回は濃紺のボックスになります。上品さが感じられる箱になったねというお褒めのお声もお寄せいただいております。

お世話になった方々へのお中元をお贈りする時期かと思います。ぜひ、食卓に笑顔と健康をお届けする「しあわせのトマトギフト」もぜひご検討くださいませ！

これから夏本番を迎えていきますが、当農園スタッフ暑さに負けず、美味しいトマトづくりに励んでいきます！（担当：田中）

☆大切な方への贈り物に「しあわせのトマトギフトセット」オススメです♪
【会宝農園インターネットショッピングサイト】　http://agribalance.jp/

社員海外レポート

皆様こんにちは。国際業務部の四宮です。先日、南米（ボリビアとチリ）に出張してきました。日本から飛行機を乗り継ぎ、約38時間かけて冬の南米に着きました。前回は、2014年に出張しましたので4年ぶりの南米となりました。

ボリビアのラパスは標高が3,600mあり、着いた瞬間から寒く、どんどん息苦しくなり、相変わらず厳しい環境でした。ボリビアは、南米で最も美しい夜景と言われているので見に行きたかったのですが・・・本当に体が動かず。物価は4年前に比べて約3倍になっていましたが、車市場の変化は少なく、いまだにAE91のカローラが現役で走っていました。街中を走っていてもカローラ、イプサム、ノア、ハイエース、キャラバンなどが多数走っており、海外製のピックアップ車輌しか目に入りません。車の入れ替わりを期待していましたが、4年前からほぼ変わっておらず、しばらくは今までと変わらないお客様の要望に応えていくしかないと思いました。

その後、チリに移動。”標高0m”に行けることに胸が躍ります。空港に着いた瞬間に生き返りました。気候は肌寒い5月後半といった感じです。週末に着いたので町をぶらっと散歩しました。南米は日本と違って日曜日はお店も休みなので、歩けど歩けどお店が開いていない・・観光名所の時計台と、ビーチ、そしてなんとか開いていたショッピングモールに行きました。意外と観光できるところがないものです。チリには自由貿易ゾーン「Zofri(ソフリ)」があり、エリア内で中古車や中古パーツを販売しています。中古車販売から中古パーツ販売に事業を変えるお客様が増えてきていると取引先のお客様は言っていました。主な販売先はボリビア、ペルー、パラグアイですが、その国のお客様が商品を購入し、大型トラックに積み込みをして自国に運んでいくこともあります。また、チリでは以前、日本車がチラホラしか走っていませんでしたが、2017年には約9万台の輸入実績があるようで、街中でも多く見受けられました。今後、消耗品の需要が増えてくると見込めるので、ますます目が離せないマーケットだと感じました。

今月のパチリ☆

みなさんこんにちは、今回は社内勉強会番外編「バスケットボール」についてお話します。なぜ番外編かというと、「学ぶ」のではなく「やりたい」という意見が多く出たからです。

というわけで、会社から近くの体育館を借りてバスケットボールを行いました！当日は13名の参加となりました。バスケットボール経験者の私は、「少しもの足りないかなー」と思っていましたが、そんなことは全くありませんでした。みんなバスケットボールを全力でプレーをして初心者、経験者に関係なくとても楽しめました。会宝産業の社員は運動神経の高い人たちが多いなって感じた1日となりました。男女、年齢関係なくみんな全力で楽しめたと思います。でも1点心残りがあり、近藤社長が出張で参加することができなかったことです。参加した方からまたやりたいという声をいただいたので、次回は近藤社長も参加できる日程でスケジュールを組みます!!（担当：安部）

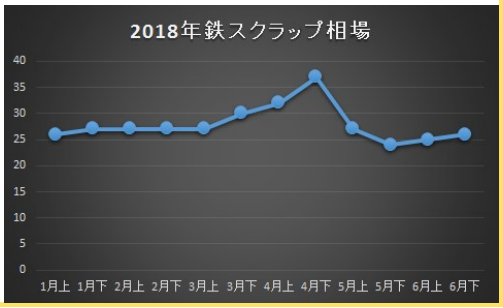
相場情報　～生産部より～

2018年6月実績	
入庫台数	1092台
処理台数	990台

こんにちは。会宝産業の山口です。6月は全国各地で梅雨入りニュースを聞きましたが・・本来雨の多いはずの北陸は、晴れる日が例年より多かったように思えます。気温も30度を超える日が目立つようになり、夏が近づいて来ましたね！

さて、相場は・・・北海道を除く東日本と東海では、西日本に比べて高値を推移してきており、輸出価格と比べても割高な状態にありました。しかし「東高西低」と言われていた鉄スクラップ相場も6月中旬頃からは下げに入り、関西では価格を維持する形となりました。これは、輸出相場に先行した形で値上げを行ってきた為ですが、7月、8月の電炉の夏季減産が近づいている事で当面価格は更に下がる事が予測されています。

非鉄に関しても、先日タイ政府が基板等の輸入をストップする声明を出したことが記憶に新しいですが、これはタイ国内で適正処理が出来ていない結果だと聞いています。ベトナム、ミャンマーも同じ道を辿るような事が有れば、非鉄の中国依存がいっそう高まると言う危機感を持つことも必要ですね。



今月のトピックス　～ 新人テスト ＆ 新人プレゼン大会 ～

当社では、2014年より新人研修に「新人テスト」と「新人プレゼン大会」を取り入れています。新卒の社員などは、「卒業したのにまたテストですか～！？」なんて声も聞かれますが（笑）。

「新人テスト」は60分で行いますが、その時間内で終わらない社員もいます。面白いことに、テストの点数が高い人ほど定着率が良いという傾向があります。これは能力ではなく、学ぶ姿勢が影響しているのではないかと思います。実際にテスト開始直前の昼休憩では、みんな自主的に勉強していました！

そして、「新人プレゼン大会」は、３人組の２チームに分かれて実施し、テーマは「会宝産業の良さ」です。プレゼンをする相手は、学生に扮した弊社役員です。プレゼン自体もそれぞれに良さがあり素晴らしいのですが、一番の学びはその準備段階にあります。自らネタ集めをすることで、事業内容を掘り下げたり、社内の仕組みを理解したり、各チーム毎の打合せを通して仲間意識が生まれ、信頼関係が生まれていきます。これからも社員が喜んで成長できる仕組みを考え、実施していきます。（担当：佐藤）

会宝産業株式会社　国内業務部

住所が変わりました！

〒920-0209　金沢市東蚊爪町1丁目21-2

車輌課　（車輌引取り・査定）
TEL　076-237-5347
FAX　076-237-1950
Email：sales@kaiho.co.jp

部品課　（部品注文/担当：大森・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）