

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226号

発行日 2020年10月1日発行

労働者派遣事業の開始

皆さまこんにちは、社長の近藤です。当社では8月から労働者派遣業を開始しました。

きっかけは会宝リサイクルズアライアンス(以下KRA)のメンバー企業様から「人が足りないのですが、誰か応援に来てもらうことは可能ですか?」と相談を受けたことです。

今年に入ってから新型コロナウイルスの影響で、自動車リサイクル業界では在庫台数が減少している会社が多い状況です。

在庫台数が減少するということは、もちろん業務量が少なくなるということであり、当社でも通常だと大忙しの年度末も例年のような忙しさはありませんでした。つまり、業務量のバランスを考えると決して人が足りない現状ではないのです。

しかし一方では、日本に部品を買い付けに来るバイヤーさんが一旦帰国すると、日本へ入国でき

なくなったり、予定していた海外の実習生が来られなくなったりという理由で、人手が足りないという状況もあります。そんな背景もあり冒頭のご相談を受け、当社として何ができるかを考えました。

作業の手数が不足しているため、在庫車両が減らず、現金化できないという課題を踏まえて、当社で勤続10年の社員を派遣させていただきました。今後も継続して人を派遣させていただく予定です。

そして今までバイヤーさんに販売していたものも当社で一部購入させていただいております。

今年のような混沌とした時だからこそ、利他の精神のもと、「競争から協調へ」というKRAのスローガンのもと皆様と共に新しい時代に向けて邁進できればと思っております。

キラリと光る存在に

当社は全体で従業員の健康づくりに取り組む「かがやき健康企業宣言」をし、その取り組みが特に優秀であった企業に送られる「かがやき健康企業」に認定されました。

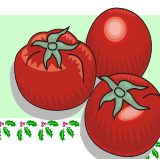
かがやき健康企業宣言とは従業員の健康が企業にとって重要な資本であるという「健康経営®」の考えのもと、事業主が中心となり積極的に従業員の健康維持・増進に取り組む『健康企業』を宣言した企業のことです。「かがやき健康企業宣言」から次に「健康経営優良法人」「いしわか健康経営優良企業」へのステップアップにも繋がります。

「かがやき健康企業宣言」をしたことにより、社員の健康について考える良い機会になりました。また協会けんぽ（全国健康保険協会）様から様々な支援や「健康経営優良法人」取得のサポートなどもして頂くことができます。

協会けんぽ石川支部に加入する事業所であれば参加することができますので、石川県内の企業様は一度、協会けんぽのホームページをご覧ください。ではいかがでしょうか。（担当：近藤瑞加）



農業の取り組み ～農業事業部より～



皆様こんにちは、9月の上旬は残暑が厳しく、当分暑い日が続くのかなと不安を感じていましたが、中旬には大分落ち着き、朝夕の寒暖差も出てきて、トマトにとっては良い環境になってきたと思います。私たちにとってはこの寒暖差で体調を崩しやすくなりますので、健康管理に気を付けて栽培を続けていきます。

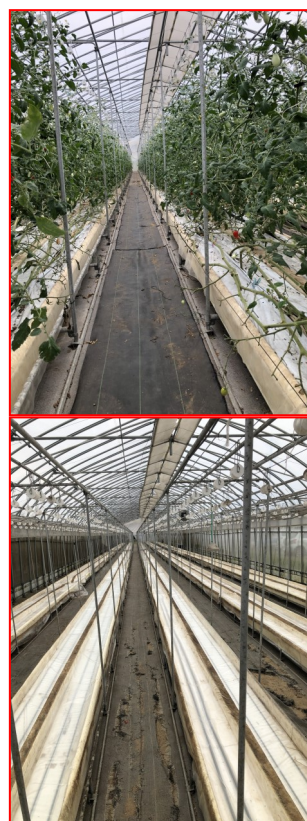
9月は、8月上旬まで収穫をしていたハウスでリセットと定植準備を進めており、冬から春の収穫に向けて着々と作業進行中です。今回は写真のように各シート類と培土を新品と交換しますので、一旦栽培ベッド上をほぼ空の状態にします。ハウス内を完全にリセットすることで、いつものリセットよりもさらに防虫・防カビをすることができます。秋に植えるため成長は緩やかとなり、収穫までの期間は長いですが、その分実にしっかりと味ものります。ただし北陸の秋・冬は天候に恵まれないことも多々ありますので、私たち農業事業部の腕の見せ所になります。また皆様に春・夏の時とは一味違ったトマトをお届けできるように頑張ります。

（担当：畠中）

☆ポケットマルシェ <https://poke-m.com/products/75918>



☆トマトを食べてさらに健康に！！ <http://agribalance.jp/>



アッサラーム・アレイコム！ Kaiho Middle Eastの豊谷です。今回は9月のシャルジャマーケットについてお話をさせていただきます。犠牲祭が終わり、故郷へ帰省していたバイヤーたちも最近になってシャルジャマーケットへ買い付けに来る姿が多くみられるようになってきました。最近ではUAEからのコンテナの輸出も多くなり、取引が従来のボリュームに回復しつつあります。そのため、バイヤーはコンテナ出荷に向けて必要な商品を集荷するためにどんどん買い付けを進めています。

KMEオークションでも、ほとんどの入札者が1つでも多くの商品を獲得してビジネスに繋げようと価格の競り合いをしています。また9月に入り、素材の価格が新型コロナウイルス流行直前の2月末から3月初めの取引相場と同等にまで回復しており、バイヤーは触媒やスクラップを含めたビジネスを行いやすくなりました。新型コロナウイルスの影響で販売や集客が厳しかった時期は一旦終わりました。中東でのビジネスをお考えのみなさま、KMEオークションへの出品を検討してみてもいかがでしょうか！



今月のパチリ☆



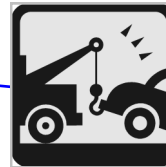
こんにちは。先月1日は防災の日でしたね。そして先月は当社がある石川県で震度3以上の地震が何度かあり、改めて防災について考える機会となりました。

当社は災害に備えて全社員分の非常食を備蓄しています。また、千葉県にある営業所には、発生が懸念されている大地震の1つである首都直下型大地震に備えて、社員と想定されるお客様の分の防災セットを備蓄しています。

企業は災害が発生して危機的状況下に置かれた場合でも、重要な業務を継続し、生き延びられるようにするための計画、BCP（事業継続計画：Business Continuity Plan）を策定しておくことが重要と言われています。当社も社員やお客様を守ることができるよう、引き続きしっかりと防災対策をまいります。写真は先日新調した防災グッズです。1人用で3日分の食糧も入っていますが、結構重いです！（担当：川村）



相場情報 ～生産部より～

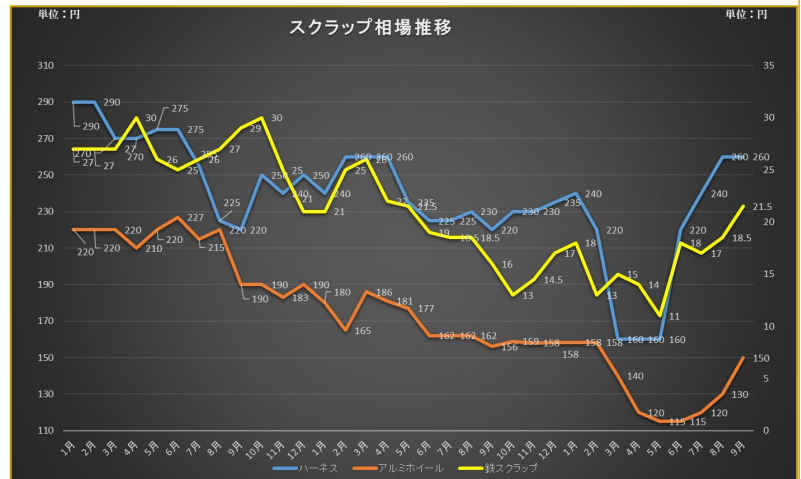


2020年9月 見込み台数

入庫台数 600台

処理台数 570台

こんにちは。会宝産業の山口です。9月も前半は猛暑が続きましたが、最近では日中でも秋を感じますね。さて、相場はというと・・・ここ数ヶ月は変動が少なく海外の状況をお伝えしてきましたが、9月は少し価格も上向いたのではないのでしょうか？コロナの影響で発生するスクラップが少ないのもありますが、日本国内では輸出価格（高）と国内価格（低）の差を埋めるために国内相場が堅調に上昇してきました。これは輸出向け（主にトルコ）の価格が高値を継続していた為ですが、需要に至っては9月上旬から変化が無いとも言われています。要するに、自動車の入れ替えが進み、スクラップの発生が増えれば自然に相場は下がってくる・・・との見方が強いようです。



今月のトピックス

～ 上司面談 & 社員カルテ ～

当社では毎月上旬面談を行っております。そして、昨年からは「個人目標シート」だけでなく「社員カルテ」というツールも活用して、会社や部門の情報共有とともに、個人目標の進捗などを確認しております。

例えば「今期の全社目標は？」と聞かれたら、全社員が答えられることが理想ですが、なかなか理想通りにいかないこともあり・・・。そんなことを確認する場でもある上司面談ですが、先月はその役割を直属の上司ではなく、役員の持ち回りで行いました。普段と違う人が面談をする新鮮さもあり、活発なコミュニケーションが生まれたケースもありました。

企業としては、社員一人一人が各自の責任を全うすると共に、当社の今年のスローガンでもある「全体性+（プラス）」のもとに、チームワークを高めていくことも大切なになります。そんなヒントがこの面談にも隠れておりますので、今後生かしていきます。（担当：佐藤）

社員カルテ		名前:	部署:	職続:	年	等級:	役職/マイスター:							
今期経常利益目標:			1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
目標	全社	売上 (累計値を記載)												
		経常利益 (累計値を記載)												
	部門	各自記入												
		各自記入												
		各自記入												
	個人	個人目標 / Total												
上司評価														
会社人としての成長 (定期的な活動)	社内テスト (実施月に点数を記載)													
	全社プレゼン大会 (実施月に順位を記載)													
	いいねGP (実施月に順位を記載)													
	ありがとうカード運営 第1 (担当月に1日平均の枚数を記載)													
	ありがとうカード 第2													
良い習慣づくり (日々の習慣)	改善提案 第2													
	いいね報告 第2													

注1) 「ありがとうカード」の運営は、原則1人1枚以上の提出を促進する。目安として日次で50枚以上、月次で1,000枚以上の参加をマネジメントする。

注2) 「良い習慣づくり」の目安活動は右記の通り。

ありがとうカード 1枚以上/日 改善提案 1枚以上/月 いいね報告 1件以上/月

会宝産業株式会社 国内業務部
〒920-0209 金沢市東蚊爪町1丁目21-2

車両課 (車両引取り・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・古屋)

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)

