

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233号

発行日 2021年5月1日発行

コロナ禍は変化のチャンス！！

皆さまこんにちは、社長の近藤です。昨年4月7日に緊急事態宣言が発出されてからあっという間に1年が経ちました。感染予防を継続すると共に、私は今までの在り方を見直すチャンスだと捉えています。

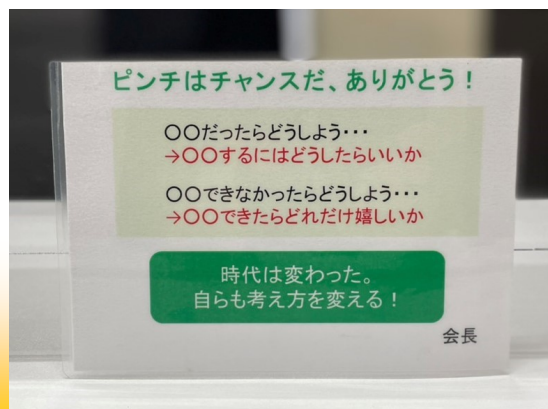
当社では売上の7割以上が輸出になりますが、現在フレート代（お客様が支払う輸送費）が高騰している状況があります。当然このことにより海外のお客様は苦勞されております。

そのことを踏まえて、当社では2つの変化を起こしました。1つ目が主力商品である中古エンジン以外の商品を積極的に提案することです。具体的には、中古エンジンをコンテナに積み込んだ際に、どうしてもコンテナ上部に空きスペースが生まれてしまうのですが、そこに新たな利益を生む商品を積み込むことで、フレート代をカバーできないかという提案です。嬉しいことにこの提案をすることで、お客様の今まで見ていなかったニーズが見えてきました。。

そして2つ目の提案が、フレート代補助です。昨年から高騰したフレート代の半額（最大で20

万円）の補助ですが、これは単純に値引きをしますということではなく、お客様のビジネスチャンスを共に応援しますというメッセージです。海外のお客様が商品を購入できなければ、現地で商品を欲しがっているエンドユーザーに商品を届けられません。これは現地のライバル企業も同様ですので、もしここで商品を持っていれば大きな販売チャンスが目の前にあるのです。それならば、会宝産業はそれを応援しますということなのです。

私たちは商品を購入してくれるお客様がいるから、商売が成り立っているのですから、そんなお客様を応援するのは当然のことです。当社会長がいつも口にする「ピンチはチャンスだ、ありがとう！」を胸に、今後もコロナ禍をチャンスと捉え行動していきます。



社内クラブ発足

2030PJ健康経営チームの大倉です。今回は社内クラブチームについて発信いたします。新しい取り組みとして5月よりクラブチームの活動を始めます。発足の目的は、会宝産業の経営理念にあります【私は生涯楽しく学び続ける】【私は生涯己に挑戦し続ける】の実践にあります。

まず第一弾として、ゴルフ、フィッシング、ヨガ、トレーニングの4つを設立します。この4つ以外にも希望者を募って新しいクラブも発足していきます。発足に関して最低人数の設定、会社より活動費の補助など、色々な運用ルールがありますが、一番大事なのは一部の人だけに負担がかからないようにして、参加者全員が楽しんでクラブ活動を行うことです。クラブによっては得意な人や初心者が出てきて、どちらかに合わせて活動を行うと、一部の人は居心地が良くない、といったことはありがちです。そうならないように、参加者全員が当事者意識をもって頂き、クラブを作り上げていくことが重要になってきます。実際には色々

な問題が起こると思いますが、解決方法を模索していくことが“共進化”にもつながっていくと思います。

目的	運用ルール ・最低人数 4名 ・活動計画書/活動報告書の作成（活動後はチャットワークで報告） ・活動費 1人 1,000円/月（複数所属OK） ・傷害保険会社負担 ・役割を決め取り組む ～キャプテン、副キャプテン、コーチ、経理、書記・広報・写真 ・教える人のメリット ・活動時間は原則稼働時間外 ・活動打ち切り基準 年間計画通り活動していない場合 ・千葉営業所はZOOMで繋いで参加、千葉独自のクラブ活動OK！	チームメンバー、活動を募集！ 5月から活動開始 メンバー募集 活動を募集 例えば ・英会話 ・ロボコン ・プログラミング ・起業家たちのプレゼンを聞いて意見を出す会 ・お金の仕組みを学ぶ ・キャンプ ・自然の中で行えること（カヌー、ラフティング、トレッキング、スキー、スノーボード） ・料理 ・軽音楽 ・カート耐久レース ・陶芸 ・ラーメン
------------------	---	---

農業の取り組み ～農業事業部より～



皆様こんにちは、4月は暖かくてハウス内は暑かったですね。雨も少なく晴れの日が多かったのでハウスのサイドを開けて外気を全開で入れるのは今年に入って始めてのことでした。まだ外気は肌寒いぐらいですが、外気がハウス内を通り抜けるときには何とも言えない心地よさを感じます。

さて4月に入っても相変わらず収穫は続けています。暖くなった分トマトの色づく早さ、生育具合は良くなってきています。前回紹介したブロック状の培地を使って栽培したトマトも実を色づかせ、収穫に至ることができました（前回の写真のトマトより早く植えてあったもの）。形・大きさ・実の付き具合も良く、味（糖度）も向上しています。今後も今まで以上の生育と収穫量、そして味に関しても皆様にお伝えできることを期待しています。

この時期は生育が早いという点で前回挙げた写真のトマトがもう花を咲かせ、2段階も開花している状況です。少し小さいのは前回の写真のトマトを植えてから3週間後に植えたものです。こちらもすでに大きく、4月後半には花を咲かせていることでしょう。6月にはどちらのトマトも収穫を迎えている頃合いで、その際には皆さまに嬉しい状況報告ができるように一同頑張ります。（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

<https://shiawasenotomato.jp/?mode=cate&cbid=1815505&csid=0>



RAMADAN KAREEM。Kaiho Middle Eastの畳谷です。

今年も4月13日より『ラマダン』に突入しました。ラマダンとは、預言者ムハンマドが神(アッラー)から啓示を受けた神聖な月のことですが、皆様はどのようなイメージをお持ちでしょうか？ラマダン=断食のイメージが一般的だとは思いますが、ラマダンの期間中は巡礼などと並んで五つの果たすべき義務があり、その一つが「断食」なのだそうです。約1ヵ月間、太陽が出ている間の日の出から日没まで、水を飲むことはもちろん、食事、喫煙や性行為も禁止です。そして日没後は、祝祭的な雰囲気でお食し(イフタル)、貧困層には食事が振る舞われるのです。1日中断食だと思っていませんか？日没後は食べていいんです！

昨年に続きコロナ禍でのラマダンは今年で2回目となります。昨年は社会的距離を保つことと、マスク着用を条件に感染拡大防止策のロックダウンが解除されました。今年は感染拡大防止のために、日没後に振る舞われる食事の配給を禁止。日没後の祝祭的な会食も昨年同様に同居家族のみに許されました。思い返すと、昨年からもう1年が経ったんですね…早い。

※宗教的な写真はなかなか撮れないので、今回はお得意様を送ってくれたブルジュカリファ(世界一高い超高層ビル)の写真です。



今月のパチリ☆



こんにちは。2021年4月1日に出版された書籍『共感が未来をつくる-ソーシャルイノベーションの実践知』に当社が掲載されました。この書籍の編者である野中郁次郎氏は「知識経営」の生みの親として知られる方で、アメリカで知られる数少ない日本人経営学者の一人であると言われています。当社の取り組みがこの野中氏の書籍に取り上げられたことは光栄なことで、大変嬉しく思っております。

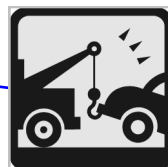
当社は「第7章 国境を越える知の相互作用」の第1節に19ページに渡って掲載されています。ご関心のある方は手にとってお読みいただければ幸いです。

書籍名：『共感が未来をつくる-ソーシャルイノベーションの実践知』 編 者：野中郁次郎 出版社：千倉書房

※書影は千倉書房様のご了承を得て掲載しています。
(担当：川村)



相場情報 ~生産部より~



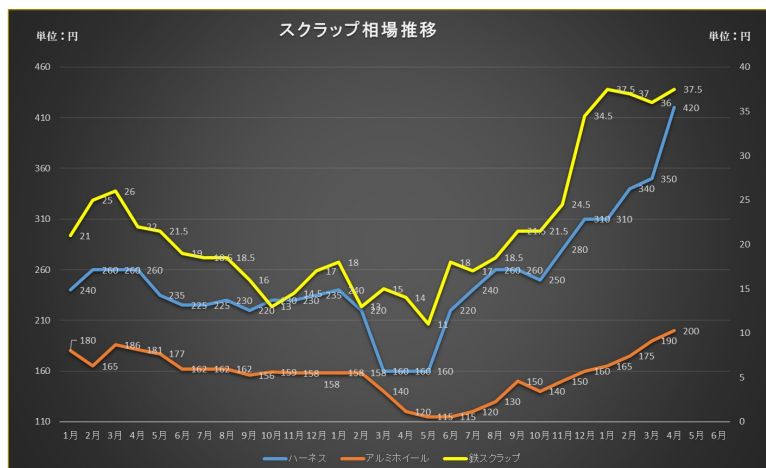
2021年4月 見込み台数

入庫台数 900台

処理台数 950台

こんにちは。会宝産業の山口です。桜の季節も終わり身体を動かすのが気持ち良い季節となりました。さて、相場はと言うと・・・直近では鉄と銅が注目されていますね。鉄相場は国内向けと輸出向けでシーソーゲームを繰り返してきましたが、国内全域で鉄スクラップの需給がタイトになってきており、必要な数量を確保するため、価格はまだ上昇傾向にあります。背景には海外からの需要が強くなってきている事に加えて、国内の荷動きが悪く品薄となっています。

一方、銅相場は需給よりも新型コロナウイルス対策で各国が打ち出した大規模な金融緩和に伴い、大量の投機資金が銅相場に流入していると言われています。また、脱炭素の進展やEV市場の成長に期待も集まり、建値は史上最高値を更新しています。



今月のトピックス

~ 第13回 KRA勉強会 ~

4月15日に「第13回 KRA勉強会」をWebで開催しました。お忙しい中19社24名の方にご参加いただきました。直接会えない寂しさはあっても、画面を通して交流できる楽しさも覚え、Webでの勉強会もすっかり日常になってきました。

そんな中、今回の勉強会では「千葉入札会」をメインテーマとして行いました。この入札会は、国内にいた海外のバイヤーさんがコロナ禍で帰国をされる今、新たな販路として大人気です。

先日開催した入札会でも1日に735台の中古エンジンが売買される盛況ぶりです。今回の勉強会では、この入札会を利用し月間1,000万円を超える売上を達成されたメンバー企業様の事例報告もあり、とても有意義な時間となりました。

1社の成果をメンバー間で共有することで、新たな可能性が見えてきます。今後もKRA（会宝リサイクラーズアライアンス）のローガンである「競争から協調へ」の精神のもと、メンバー企業の皆様に喜んでいただける企画を考えていきます。（担当：佐藤）

概要説明

スタート時	現在
地域性	外国人バイヤー様の多い地域
実績	2017年8月に開始(85回の開催)
出品手数料	売上金額の8%
出品台数/月	120台
入社業者	23社
売上金額/月	3,700千円

nakaoshi takumi



右のQRコードは
読み取るだけでなく
直接クリックしても
ページを閲覧できます。

会宝産業
Homepage



車買取
Homepage



SHAKAIの窓
就活応援ブログ
(毎週木曜日更新)



会宝産業
Facebook



車買取
Facebook



ご意見ご要望はこちらまで
TEL 076-237-5133
soumu@kaiho.co.jp