

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253号

発行日 2023年1月1日発行

2023年 フュージョン経営

皆さまあけましておめでとうございます。社長の近藤です。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

さて今年の経営方針ですが「フュージョン経営」と決めました。フュージョンには「融合・溶解・統合」という意味があり「フュージョン経営」には自立した個の融合という思いを込めています。

当社のパーパス（理念）は「自動車のあとしまつを通して、日本・世界の環境に貢献する」というものであり、バリュー（行動指針）は、相手（お客様）に喜んでいただいた結果が、自分たちに返ってくるという、タライの法則に基づいています。

ちなみにこのタライの法則とは「我が強いと結果的にあまり自分は得をせず、相手に奉仕をする気持ちになると巡り巡って自分のためになる」という教えであり、会長が以前から我々に説いてくれた言葉でもあります。

このような根底となる不変のものがある一方で、時代の流れと共に柔軟に変えていくようなことも大切になってきますし、まさに不易流行です。

以前から会宝産業では「船の舳先」というパイオニア精神を持って、取り組んでいこうと社内で呼び掛けています。そんな中会宝産業では、昨年大きな進歩がありました。

それは、自動車リサイクル工場をインドに建設したことです。自動車リサイクルを世界規模で実現す

るためには、日本から中古自動車部品を送るだけでは不完全であり、各国でリサイクルできる仕組みがないと成立しません。

当社としても、海外に自動車リサイクル工場を建設することは初めてのことでしたが、まずはインド国内で複数拠点を目指し、それ以降他国でも工場の建設をはじめ仕組みづくりにチャレンジしていきます。

さらにマレーシアとケニアからの要望に応える形で、自動車リサイクル研修も実施いたしました。これらも当社のパーパスが実践された事業であり、今後も積極的に取り組んでいく予定です。

一方社内では、健康経営に基づいた社員食堂をオープンすることができました。それ以外にも創業の想いを今後も引き継いでいくためのビジョンブックを作成、さらに会宝産業版SDGsカードゲームの製品化にもトライしました。

このような取り組みは、私一人ではできません。社員一人ひとりの力が発揮されて初めて実現できることです。

2023年も、社員一人ひとりが成長し、さらに部門の垣根を越えた融合を促進し実践することで、会社としてさらに成長できると考えております。

「フュージョン経営」を意識し、本年も常にお客様の喜びを念頭に置き、日々精進して参ります。

キラリと光る存在に

●今月の出番●

生産部

グエン ヴァン ヴィンさんです

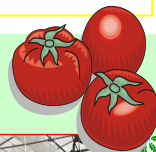
私はグエン ヴァン ヴィンです。ベトナムからまいりました。入社して8か月以上経ちます。入社当時は、古い車を扱っている会社のやり方にとっても驚きました。多くの自動車部品が再利用され、世界中の多くの国に輸出されています。

今は会社の皆さんの熱心な助けのおかげで、仕事にも慣れてきました。しかし、私が成長し、最高の結果を達成し、お客様を満足させるために学ばなければならない新しいことがたくさんあります。

将来は会宝産業から輸出された中古自動車部品をベトナムで販売する会社ができたら嬉しいです。



農業の取り組み ～農業事業部より～



皆様あけましておめでとうございます。年々時が過ぎるのを早く感じます。2022年も終わり、気持ちを引き締め直して今年もより一層精進してまいります。

12月に入ってからというもの、長雨、強風、低温とまさに北陸の冬といった気候が続いています。農業にとってはマイナス要因でしかありません。現在ハウス、露地のどちらも栽培中であり、この影響は免れないと考えています。露地にはもみ殻を株元に撒いて根の保温と風の吹きこみ防止、ハウスでは外気の侵入、暖気の漏れを防ぐために内張ビニールを地面に埋め込むなどの工夫を施しています。良い結果となるかは今後に期待ですね。

先月のご報告ができませんでしたが、11月下旬にハウス3棟でトマト1,700株の植え付けが完了。今回も2本仕立てで1株から2本のわき目を伸ばして栽培をします。収穫は3月を予定。前作でコナジラミによる無念から初期発生の確認・増殖防止のために捕虫シートを設置。こまめにチェックし、即対応できるように対策をしていきます。2022年の3、4月は慣行栽培で素晴らしい味となりご好評をいただきました。有機栽培で同じ時期の味・量にどのような差が生まれるのかを検証し、その上で対策・対応をして、今後の栽培に生かします。

(担当：畠中)

会宝農園の野菜はこちらの
サイトからご購入いただけます。



明けましておめでとうございます！ Kaiho Middle Eastの畳谷です。2022年も沢山のコンテナをKMEオークションへ出品して下さり、誠にありがとうございました。

KMEオークションは、皆様のお力添えをいただきながら、昨年11月に300回目の開催を迎えることができました。そして300回を迎えられた感謝の気持ちを込めて、現地にてヤギ肉料理をお振舞いしました。これは一頭買いしたヤギを捌き、Dum pukht(ダム プクトゥ)という調理法で煮込むヤギ肉料理で、総勢30名ほどのパートナーやオークション参加者の方々と共にいただきました。食事風景を眺めながら思い出したのは、200回から300回までに行ったオークション事業の取り組みでした。実は200回目の開催時、コロナウイルスが流行り出した時期で、皆様に感謝を伝えるために何かを振る舞うということができませんでした。昨年は様々な経済的な変化があって、販売や集客の戦略を模索し続けた1年でしたが、頑張っ走り抜けられたのは「Inshallah300回目の節目はみんなでマスクをせずに集まってパーティをしよう！」という明るいビジョンを現地の皆が描き続けたからだと思います。

今年も出品者様の商品を満足いただける価格で販売できるよう、努めて参りますので、宜しくお願いいたします。※異国のパーティの様子はQRコードからご覧ください



輸出最新情報

こんにちは！海外事業部の橋本です。先月に引き続き今月もロシア向けの輸出状況について特集します！ロシア向けの中古車輸出は、対ルーブルの円安が進んだことで（年初1ルーブル1.5円だったのが5月には2円以上に推移）、輸出平均単価が145万円となり2005年以降で最高値を記録しています。

財務省貿易統計によると10月の中古乗用車の輸出額は昨年の同月比で3.4倍の345億円と、まさに「中古車バブル」を迎えています。気になる今後の見通しですが、現在の相場が続く限り、変わらずに高値でロシア向け中古車は取引される見通しです。日本の中古車がロシアへ大量に輸出されるということは、それに伴い現地で日本車の中古部品需要拡大が予想されます。その一方で、一部の邦銀は中古車輸出代金の受入れを拒否する動きも出ており、今後の動向には依然として目が離せませんね。

今月のパチリ



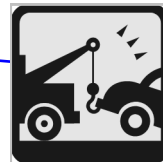
先月、当社がスポンサーをしているツエーゲン金沢様からアンバサダーの辻尾様と、昨シーズンで現役を引退された元キャプテンの廣井さんがシーズン報告のためにご来社されました。廣井さんはサポーターの間では人格者ということで知られた存在ですが、実際にお会いすると礼儀正しく、ご自身の考えをしっかりとお話しされる理知的な方で、とても魅了されました。

今シーズンからは選手としてではなくスタッフとしてツエーゲン金沢様に関わられるようですが、こんな素晴らしい選手がいたツエーゲンを今年も応援していきます！

(担当：川村)



相場情報 ～生産部より～



2022年12月 見込み台数

入庫台数 850台

処理台数 750台

こんにちは。会宝産業の山口です。北陸では恒例の「鯨起こし」も始まり本格的な冬に突入しました。さて、相場はというと・・・中国のコロナ規制緩和が始まり、スクラップ相場にも少なからず影響が出ております。鉄相場は依然として国内の需給が低いこともあり、値動きは少ないですが、非鉄（銅、アルミ）に関しては上昇の気配が感じ始められております。

一方で、原油価格に連動すると言われている鉄スクラップに関してですが、先日米国より「核融合によるエネルギーの純増」が発表されました。エネルギーを作り出す方法には賛否両論ありそうですが、仮に実用化されたとすると、電力を大量に消費する金属スクラップのリサイクルにも影響が出るかもしれませんね。

