



自動車解体機で使用済み自動車からリサイクル素材(鉄・非鉄)を取外しているところ

○本社所在地：〒870-0945
大分県大分市大字津守389番地の8

○事業概要：
使用済み自動車の適正解体処理/ 自動車中古部品・リビルト部品・新品部品販売/ 使用済み自動車の買取り・引取り/ 廃車手続き

○常時使用する従業員：44名
(グループ全体・2025年5月時点)

○現在の売上高：10.7億円
(グループ全体・2024年7月期)

○法人番号：1320002005617

○Web：https://www.bw-kawasaki.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
甲斐 一徳

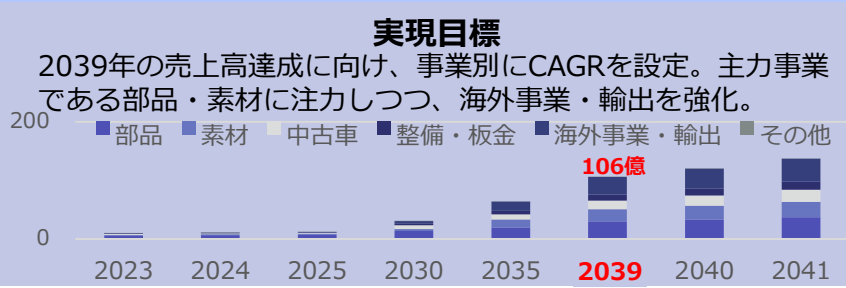
経営理念

私たちは、持続可能な循環型社会の構築に貢献するために、事業活動を通じて環境保全と資源の有効活用、リサイクル部品の普及拡大に努めることで、人とクルマと自然が共生できる豊かな社会の実現を目指します。

100億宣言に向けた経営者メッセージ

当グループは、使用済み自動車の高度なリサイクル技術を活用し、国内外の循環型社会と持続可能な未来の実現を目指します。変化の激しい自動車産業において、国内では高い品質のための技術と人材育成に注力し多様な商品・サービスと一貫した顧客サービスの提供を通じて信頼を築き、常に進化を続けます。海外では、特に新興国にて技術移転により、安定供給体制を構築し、現地産業の発展にも貢献して参ります。私たちは、すべての人のためにクルマ社会の新たな価値を創造し、変化の時代を乗り越えて未来を切り開きます。これが私たちの使命です。

売上高100億円実現の目標と課題



課題			海外事業
国内事業	素材・部品共通	中古部品	海外事業
生産拠点の分散で非効率となり、処理台数に限界あり	今後変化する業界環境に対応不可能(レアメタル抽出に未対応)	販路拡大のため、品質向上を図る必要あり	・販路拡大、市場拡大のための海外拠点設立が必要 ・海外拠点の展開に伴う人材育成のためのモデル工場が必要

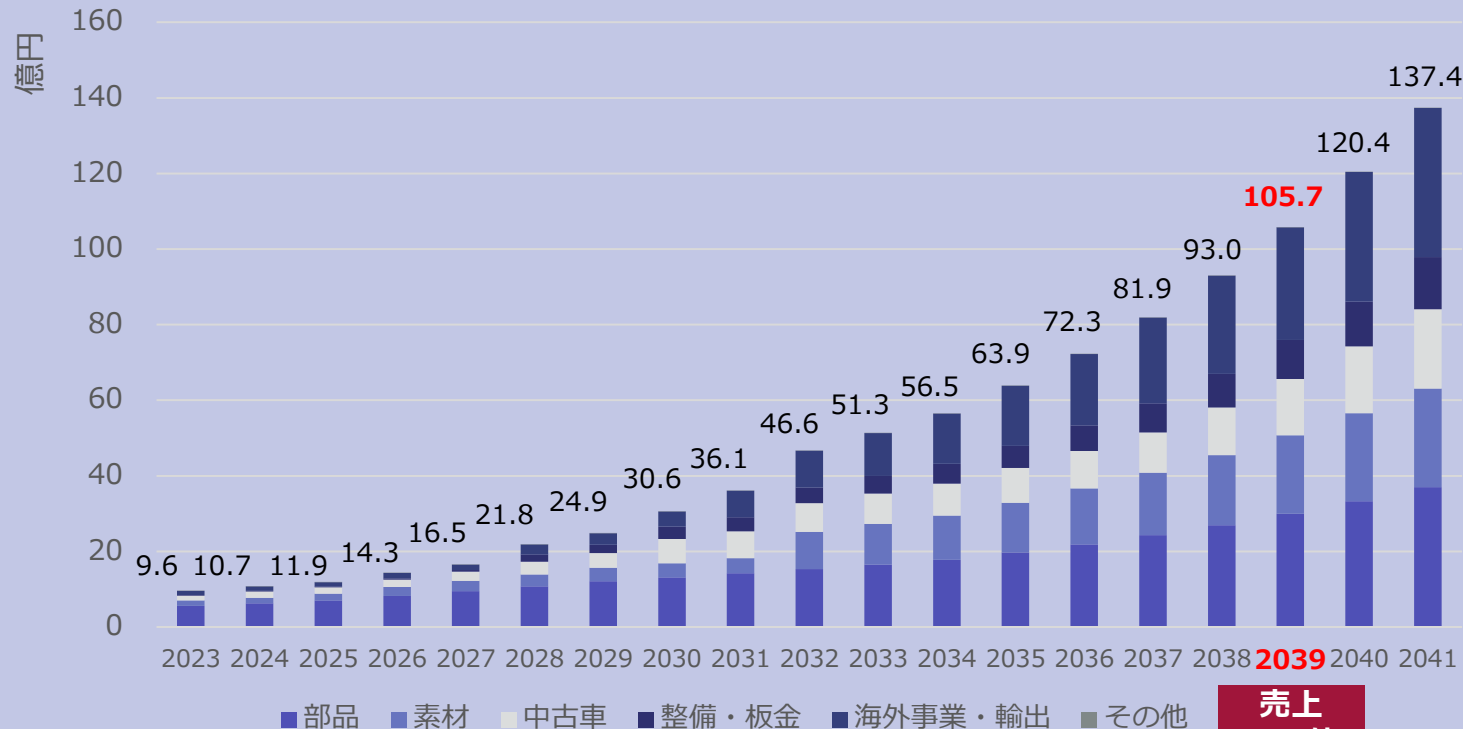
売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段		実施体制	
国内事業	海外事業	国内事業	海外事業
・複数拠点を統合した新工場設立で生産効率や処理台数を向上 ・使用済み自動車市場動向を鑑みた仕入先を確保 ・部品販売の拡大に向け他社連携でBtoBを拡大、ECでBtoB, BtoCを確立 ・ITで生産状況の可視化や分析で部品の質向上 ・レアメタル抽出用機材を導入、人員体制を整備 ・業務提携からM&Aまで段階的に事業を拡大(実績あり)	・自動車リサイクル工場を海外に設立(JICAの実証事業を実施予定) ・業務提携からM&Aまで段階的に事業を拡大 ・ECでBtoB, BtoCを確立	・外部専門家に生産ライン設計を委託 ・レアメタル抽出機材の製造を委託 ・既存の体制を維持しながら、新規従業員を毎年雇用 ・海外拠点設立に向け、外国人を雇用し、研修体制を確立 ・障がい者を雇用し、地域へ貢献しながら人手が必要な新リサイクル技術における手作業の部分を担当人材を確保	・海外拠点(アフリカ等)を設立後、他国拠点を設立 ・現地での育成研修制度を実現し、稼働力を維持

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標とグループ構成

グループ全体の売上高推移


売上
100億
達成

当社は昭和54年創業以来、自動車全般に渡る解体処理、国内外において自動車中古部品の販売及び普及に努めて参りました。また、鉄・非鉄素材のリサイクルにも全力で取り組んでおります。平成31年には(株)PARTS FACTORYを子会社化し、自動車部品の供給安定化に努め事業拡大を図ってきました。

今後は売上高100億円越えに向け、当社の中古部品販売・素材リサイクルを増強することに加え、国内外でのM&Aを視野に入れた他社連携によって循環社会構築に向け、挑戦して参ります。

グループ構成図



売上高100億円実現の戦略

国内事業			海外事業
仕入	処理加工	部品販売	現地拠点の設立
安定仕入の体制整備 ・市場動向を踏まえ、複数の仕入先を確保 ・仕入先を大分県内外へ拡大 ・部品販売先業者との関係強化により、仕入ルートを安定化 ・工場敷地の拡大により保管能力を向上し、仕入時期の柔軟化と取引機会の増加を実現 ・災害時の被災車両を受け入れ・処理可能な体制を整備	モデル工場の設立 部品・素材共通 ・一貫処理体制による効率的な生産ラインを確立し、作業時間を短縮。工程単位で作業を標準化 ・屋内作業により雨天・気温等の影響が少ない安全性の高い作業空間で、IT／DX導入によりKPI（解体台数・部品歩留まり・品目別収益など）をリアルタイムで可視化・分析可能に 部品 ・ELV運搬の時間・距離の減少による中古部品破損リスクの低減 素材 ・より精緻な解体による資源純度の向上 ・市場の変化に対応したレアメタル抽出機材と新工程の導入	・既存顧客との関係強化・他社連携によるBtoB拡大 ・ECでBtoB／BtoCを確立 ・QC活動とブランディングによる高品質部品の実現 素材販売 ・全部再資源化を継続し、レアメタルを含む、鉄・非鉄の素材リサイクルを拡大 ・上記に伴う取引先の拡大	・カメルーンでJICA実証事業が採択され、現地自治体との契約やホンダトレーディング株式会社との資本提携に向けた協議を進めており、工場設立を予定している。 ・上記の拠点設立後は、近隣諸国への展開を行う。
人材育成			部品輸出
・独自カリキュラムによる座学・OJTを実施し、優秀な人材を確保。市内高校と連携し、毎年安定的に新卒採用を予定。 ・外国人を積極的に雇用し、研修制度を通じて技術者として育成している。今後は海外展開を見据え、優秀な人材の役職登用を目指す。 ・障がい者をシンプルかつ価値ある業務に従事させ（雇用・委託）自立を支援。レアメタル抽出など新工程において、障がい者が戦力となる仕組みを構築中。			・現状、東南アジア、アフリカ、中東を中心に7カ国へ中古部品を輸出している。部品輸出を安定化させるべく、当社の現地拠点へ輸出する。
M&A・連携による事業拡大			素材輸入
既に実施したM&Aにより、部品卸販売のグループ会社と協働し、部品供給の安定化を実現。今後も、売上成長・収益多様化・循環型モデル強化に向けて、同様のスキームによる事業拡大を図る。 ・例1：同業者のリサイクル業者と連携し、互いの弱い事業分野を補強 ・例2：整備・板金業者と連携し、部品販路を拡大し、使用済み自動車を調達 ・例3：カーリース会社と連携し、使用済み自動車を調達、法人ネットワークを活用 ・例4：小売業者や物流業者と連携し、物流・在庫・検査体制等を整備してBtoCの販路を拡大			・現地拠点で生産されたリサイクル素材を日本へ逆輸入する。
			M&A・連携による事業拡大
			・海外事業においても業務提携からM&Aまで段階的に推進する ・例1：中古車販売業者と連携し、部品販路を拡大し、使用済み自動車を調達 ・例2：現地卸売業者と連携し、部品販売のローカル展開を加速させ、信用を確保 ・例3：地域ハブ企業と連携し、他地域への展開を目指す