



販売事業事務所

○本社所在地：鳥取県鳥取市

○事業概要：乗用車を中心とする自動車の解体および海外向けの中古車および部品販売、レンタカー業

○常時使用する従業員：52名

（グループ全体・2025年7月期）

○現在の売上高：16億円

（グループ全体・2025年7月期）

○法人番号： 2270002001645

○Web： <https://nishikawashokai.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
西川 朋宏

「車に、もう一度価値を。資源が循環する社会を次の世代へ」

弊社は、自動車解体と中古部品の再生・販売を通じて、「役目を終えた車に、再び価値を与える」ことを使命に事業を続けてきました。日本の自動車は品質と耐久性に優れており、国内で使われなくなった車や部品にも、まだ活かせる価値があります。私たちはそれを解体・選別し、再生部品として国内外に届けることで、修理コストの抑制や資源の有効活用、環境負荷の低減に貢献しています。海外との直接取引で築いた販路や現場技術、地域に根ざした廃車調達は当社の強みです。100億宣言は、こうした強みを組織の力へと高め、持続的に成長するための挑戦です。自動車リサイクルを、価値を再生する製造業として位置づけ、循環型ビジネスを国内外へ広げていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

海外販売の拡大と事業の組織化・高度化を通じて成長を加速させ、**2035年**に売上高100億円を達成することを目標とする。また、売上高100億円は一つの通過点と位置づけ、循環型ビジネスの中核企業として、中長期的にはグループ全体で売上高150億円を目指し、さらなる事業規模の拡大を目指す

課題

1. 事業運営および海外取引における個人依存体制
2. 国内市場縮小を背景とした成長の限界
3. 海外販売における販路開拓・価格設定・物流手配の属人化
4. 解体・中古部品事業における付加価値向上余地の未活用
5. 成長を支える人材育成・組織体制・管理基盤の未整備
6. 解体・中古部品事業における非効率的な生産体制

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 海外販売プラットフォームの高度化：重点国向け販売モデルの再設計、価格・契約条件の標準化、物流・決済を含む輸出オペレーションの仕組み化
2. 中古部品・再生部品の高付加価値化：生産効率の向上の観点からの解体・選別技術高度化、需要データを活用した在庫最適化、高品質部品の安定供給
3. DX・データ活用推進：販売・在庫・収益データの一元管理、価格判断・需給予測の高度化、属人業務の可視化
4. 成長を支える組織・人材基盤強化：現場ノウハウの標準化、人材育成・多能工化、M&Aや事業承継による人材・拠点の獲得

実施体制

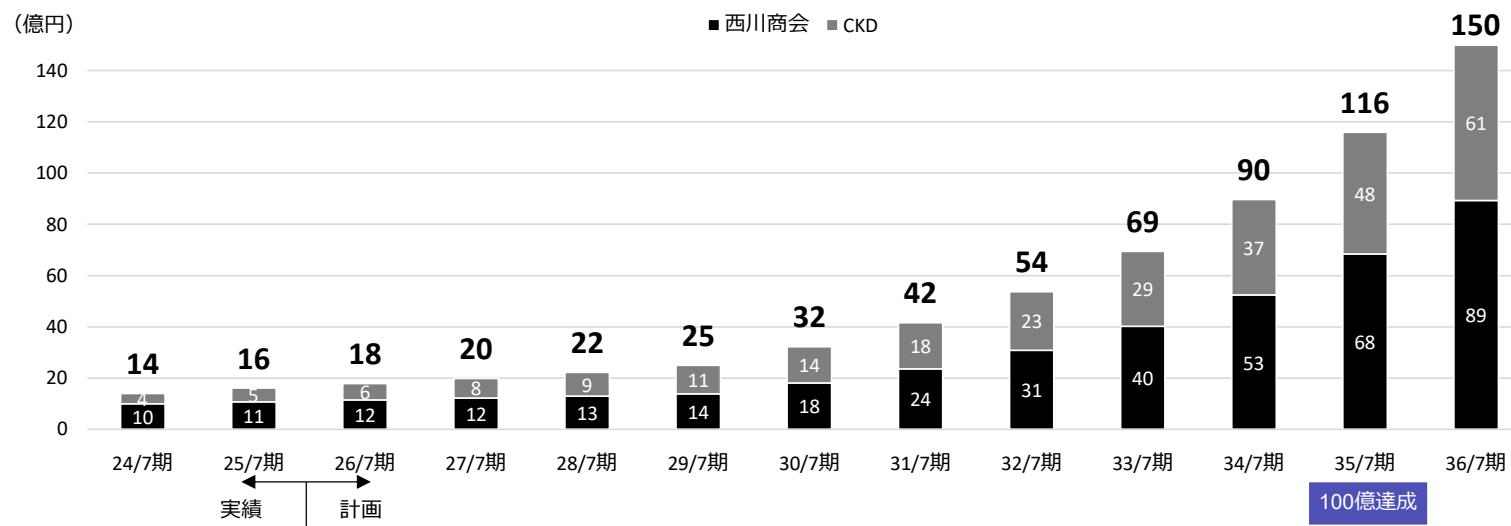
1. トップ主導による推進体制：代表取締役社長を責任者とする成長戦略推進体制の構築、意思決定の迅速化と実行力の強化
2. 分野別実行責任体制の整備：海外販売、解体・再生部品、DX・管理、人材育成分野ごとの実行責任者配置
3. 進捗管理・改善サイクルの確立：定期的な進捗確認、課題抽出および施策見直しを行うマネジメントサイクルの運用
4. 外部知見・支援機関との連携：専門家、支援機関、金融機関等との連携による成長施策の高度化と実行力補完

※本宣言は企業自身が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100億円の実現目標とグループ体制

西川商会と株式会社CKDは、それぞれが強みとする領域を活かし、グループとしての成長を図る。CKDが運営する中古車買取・販売店舗を通じて車両の仕入と販売を担い、西川商会は解体・中古部品・海外販売を担うことで、車一台当たりの価値を最大限に引き出していく。両社の顧客基盤や販売チャネル、現場で培ってきたノウハウを相互に活用し、調達力と販売力の底上げを進める。あわせて業務の標準化やデータ連携を進め、特定の人に依存しない体制を構築する。こうした協業を積み重ね、グループとして売上高100億円規模への成長を目指す。

100億実現に向けた数値計画



100億実現に向けたグループ構成図

