非鉄素材の商材 販路拡大模索

リサイクル 北から南から

廃バンパーから再生した エコマウッド拡販

循環型社会に貢献めざす

今年で創業36年を迎える廃車買取サービスやリサイクルパーツ販売のワールドパーツ（横山雄三社長、兵庫県西脇市）は、新たな事業に乗り出す。非鉄素材に絞った商材の販路拡大を模索する。当面は廃バンパーから再生するエコマウッドの拡販に尽力する。また将来的にはハイブリッド車（HV）のバッテリー電池の再生事業も視野に入れており、事業基盤の拡大を描いている。

（十川　直人）

シナジー&リサイクルソリューションズ

月間取り扱い350トン

同社では、今後本格化させる新規事業を担う会社であるシナジー&リサイクルソリューションズ（SRS、同社長）を2006年に立ち上げた。資本金は1千万円で、隣接する加東市で1万5千平方㍍の土地を有している。

「加東リサイクルセンター」の名称で展開しており、事業はアルミ（ラジエター、コンデンサー）、アルミホイール、電線、ハーネス、バッテリー、セルモーター、コンプレッサー、ダイナモ等非鉄系のアイテムを買い取る拠点だ。月間の取扱量はアルミ・電線類で350トン（2021年6月現在）。

西日本・四国中心に買取

現在、自動車解体から発生する非鉄買取業務は西日本・四国を中心に行っている。すでに三重県・滋賀県・岐阜県に自社定期便を配備し、今後は東日本も視野に入れた営業展開を考えている。

当初は電線の買い取りに特化しB型就労支援施設に業務委託をしていたが、時代とともに扱いアイテムを増やしてきた。

現在力を入れている事業の一つに回収したバンパーを廃プラスチックに粉砕し、エコマウッドとして再生、ベンチやテーブル、ウッドデッキなどに形を変えて再販している。

エコマウッドは、循環型社会に貢献するために開発された新たな素材で、「エコマテリアル」の「エコマ」と木材風（ウッド）の仕上がりを見せることから考案された造語だ。同社では販売代理店として主力商材の一つとして育てたい考えだ。横山社長は「無公害でごみを残さない。循環型素材としてしっかり活用していきたい」とその将来像を描く。

なおB型就労支援施設へはエンジンコンピューターやその他基盤の分解作業を中心に業務委託している。

商品化を見直し

関連会社となるワールドパーツの事業は、解体車両の入庫が春先から減少傾向にある。部品の販売単価も下落傾向であるため、商品化の見直しを図り、ヘッドライトのコーティング外装部品の磨き作業により一層注力し、販売価値の引き上げに尽力している。

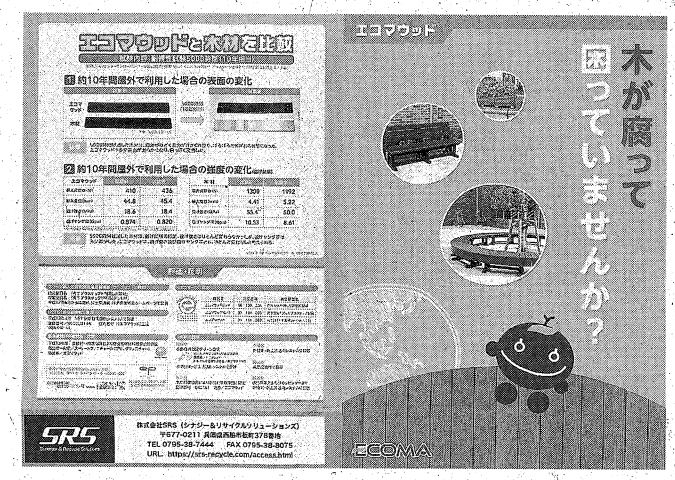
「コロナ禍では、市場ではこれまで廃車扱いされていたものが商品中古車として流通している。ますます（廃車の）供給量は先細るのでは」（横山社長）と危機感を募らせている。

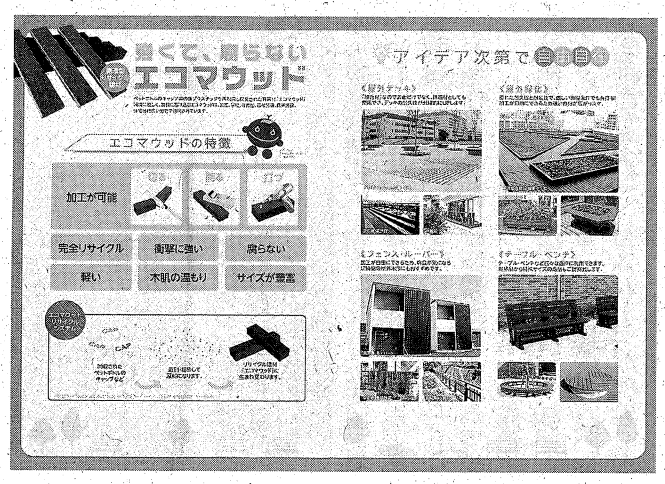
自社への入庫促す

リース会社や新車ディーラーなど大口との取引も視野に入れて自社への入庫を促すことで、環境面、B型就労支援施設への業務委託など、使用済み自動車からのリサイクル率引き上げと雇用に貢献していることをアピールしていきたい考えだ。

アルミ（電線も含む）の月間取扱量は350トン

廃バンパーを粉砕してエコマウッドとして再生する





エコマウッドは「エコマテリアル」の「エコマ」と木材風（ウッド）の仕上がりを見せることから考案された造語

25.0%　30.0%

JAERAのデータを基に作成

解体事業者

業況が前年から大幅回復

調査JAERA　4～6月期DI値27・9

については「仕入れ価格の上昇」が24・9%で最多で、「価格競争の激化」が20・1%、「従業員の不足」が14・2%で続いた。仕入れ価格の上昇と回答した事業者は、3期連

で顧客や地域と共通した価値の創出につながることなどを解説した。「取り組まないことが経営におけるリスクになることも想定される」（担当

検索
www.urw.jp