

会社概要

社名	株式会社CRS埼玉【川越市】		
代表者	加藤 一臣	業種	自動車リサイクル業
従業員数	62人	URL	https://crs-saitama.com/
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車の解体及び鉄・非鉄原料の販売 ・自動車中古部品の販売 ・中古車の販売 		
沿革	<p>平成16年 (株)CRS埼玉設立</p> <p>平成20年 ニュージーランド、マレーシアに営業拠点を設立</p> <p>平成23年 シンガポールに営業拠点を設立</p> <p>平成24年 仙台営業所 開設</p> <p>平成30年 「経営革新計画」承認</p>		 <p>本社外観</p>

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

- 人手不足や販売単価の低下により売上は低迷していた。また、親会社から独立した時期でもあり、新たな取り組みが求められていた。
- 自動車由来の樹脂のリサイクルは汚れの除去に時間がかかり、バンパー等の大型成型機は粉碎品に投入ができず、リサイクル率が上がらなかった。

＜解決への道筋＞

- 大型成型品や汚れが付着している素材にも対応できる粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットを導入することで、作業を効率化し、量産体制を構築することを考案した。
- 金融機関とともに「ものづくり補助金」を活用しようと取り組みを開始し、それに合わせて経営革新計画を策定した。経営革新計画策定においては川越商工会議所の支援を受けた。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットでの樹脂リサイクルの事業化
計画期間	平成29年4月～令和2年3月(3年計画) 【平成30年5月承認】

従来の課題



自動車樹脂のリサイクルは汚れの除去に時間がかかる...

バンパーなどの大型成型品は粉碎機に投入できない

取り組もうと思った動機



自動車リサイクル業者として

「ネジ一本まで無駄にしない」をモットー

自動車破碎残さを減らし、リサイクル率を高めたい

粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットの導入



- ①バンパー等の大型成形品もそのまま投入 ②汚れが多い部位も自動洗浄 ③チップ原料

Point

○トライアル実施において、全員参加のミーティングにより、社員の声や意見を吸い上げた。

○鉄とプラスチックが分別できるようになったことで、社内のリサイクル意識の向上やモチベーションアップにつながった。

CSR活動

○令和元年は台風第19号により1,008台の水害車両を処理した。リサイクルを通じて未来に繋がる一助になればと考え、1台につき1,000円、総額1,008,000円を、「国立研究開発法人産業技術総合研究所」に地球温暖化を抑制するブルーカーボン研究開発費として寄付を行った。



- ・粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットを導入し、樹脂リサイクルを事業化。
- ・全社一丸で新規事業に取り組んだことで、社員のリサイクル意識やモチベーションが向上。
- ・高度なリサイクルで自動車破碎残さを減量して、SDGsに貢献。

「経営革新計画」の実践

1 トライアル出荷を通じた、課題・問題点の発掘

- 自動車メーカー及び樹脂再資源化業者と協力体制を組み、樹脂由来再生原材料のサプライチェーンへの還流トライアルを行った。
- 全員参加のミーティングにより、社員からトライアル出荷についての意見等を吸い上げた。

2 トライアル出荷後の問題点の把握

- 部材の洗浄工程、乾燥工程、粗破碎工程においては、手作業では効率が上がらず、コスト負担が重いため、事業性が伴わないという問題が浮き彫りとなった。
- 樹脂を多用している外装バンパーなどの汚れが多い部位は、洗浄の手間がかかるため、チップ化ができないという問題もあった。

3 粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットの導入

- 樹脂を多用している外装バンパーなどの汚れが多い部位の洗浄を可能とするため、粗破碎洗浄粉碎脱水ユニットを導入した。
- 上記の設備導入が、自社の生産性の向上につながる仕組みを構築した。



作業風景



粗破碎洗浄粉碎脱水ユニット

「経営革新計画」の成果

- これまで鉄とプラスチックを一括してプレスしていたが、鉄とプラスチックが分別できるようになったことで、社内のリサイクル意識の向上につながった。
- これまでプラスチックのリサイクルに課題があったものの、設備投資等を行ったことで、社会的に需要の高いプラスチックリサイクルが実施でき、将来的な販路拡大や環境への対応が可能となった。
- 社員意識が向上したことで、顧客ニーズへの的確な対応が可能となり、会社全体の売上増加につながった。

成功の秘訣

- 人材確保が難しい社会環境の中、社員の増員、配置の見直しができたことで、新規事業の遂行が可能となった。
- 販売先とのコミュニケーションを密にすることで、ニーズをとらえ、必要とされる樹脂素材(リサイクル材)の提供ができるようになった。
- ものづくり補助金を活用できたことで、求めていた設備である「粗破碎洗淨粉碎脱水ユニット」の導入ができた。
- ものづくり補助金や経営革新計画などを通じて計画の見える化を図ったことで、トライアルの実施、問題点の把握などPDCAサイクルに沿って事業化を進めることができた。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 樹脂のリサイクルという新規事業に挑戦できた。
- 樹脂リサイクルを確立できた事で新たな収益源を確保できた。
- 社内が連携し業務フローの策定にあたり連携強化ができた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

「経営革新計画」と言葉にすると難しい、大変そうというイメージですが、取り組みを行った事で新たな事業への挑戦ができました。また業務が効率化され、手間をかけていた業務の人員の簡素化を実現し、混ぜればゴミ、分ければ資源と言うリサイクルの本質をより一層追求することに人員を掛けることができるようになり、なにより循環型社会に貢献ができて社員のモチベーションも上がり、取り組む手間と効果を比べると大きな効果を得ることができたと実感しています。



加藤社長



従業員の皆様