

# 成長戦略

## 長期に目指す姿と未来に向けて取り組む事業領域

私たちは、自動車リサイクル事業だけでなく、独自開発したリサイクル事業者向け業務基幹システム「Kaiho Recyclers Allianceシステム (KRAシステム)」の開発、さらに中古自動車部品・中古自動車のオンラインプラットフォーム「ePartsWorld」「eCarsAuction」を構築し、世界展開を目指しています。さらに、自社で培った自動車リサイクル技術を世界に提供すること

で、各国におけるリサイクル資源の国内循環を構築し、グローバルなサーキュラーエコノミーの実現に貢献しています。こうした事業活動を支えるのは、自ら考え行動し、他者に喜びと感動を届けるプロフェッショナルの育成です。会宝産業は、このような人材とともに、地域・社会・地球全体に価値を創造する企業として、持続的な成長を目指します。

## 戦略1. リサイクル業 × グローバルオンラインプラットフォームへ

### 進化し続ける独自基幹業務システム - KRAシステム -

当社は、「ePartsWorld(イーパーツワールド)」「eCarsAuction(イーカーズオークション)」の2つのオンライン販売プラットフォームを運営し、同業他社様の販売促進サポートを開始しました。世界中のお客様に安心して購入していただけるプラットフォームを構築していく上で、そのシステムの中核をなすのが、KRAシステムです。このシステムは、使用済みとなった自動車の仕入から生産、販売までのプロセスを一元管理し、製品の品質情報・履歴情報、トレーサビリティを担保する基幹業務システムです。当社が培ってきた業務ノウハウや効率化の仕組みを、20年以上かけてこのシステムに詰め込み構築し、2017年にクラウドシステムとしてローンチすることで、会宝リサイクラーズアライアンス(KRA)メンバーにも利用しやすい環境とな

り、現在は全国43都道府県123社(2026年2月時点)のメンバー企業様にご利用いただいております。本システムは、AI画像認識技術を活用し、またQRコードによる個別管理を導入することで、車輛・部品の仕入・在庫管理を簡便にするとともに、生産後の商品管理を、リユース部品だけでなく、スクラップ素材の在庫・販売管理も可能にする業務基幹システムです。

今後は、国内、海外の中古車・部品価格相場に基づくダイナミックな車両仕入価格の査定機能や仕入や販売時における顧客成約率を高めるためのCRMシステム、自動車部品の純正部品番号データベースなどの他社システムとの連携機能を強化し、データに基づく経営を支援することで、アライアンス企業の業績向上に貢献できるよう努めてまいります。

### グローバルリサイクル部品流通プラットフォーム - ePartsWorld -

「ePartsWorld」は、世界最大の中古自動車・リサイクル部品・新品部品の越境ECサイトです。旧来、海外バイヤーは、部品の買付のために日本の入国ビザを取得し高い渡航費を支払って、来日していました。「ePartsWorld」をご利用いただくことで、世界各地からお客様が求める商品をオンライン上で注文し、購入することができます。多言語・複数通貨に対応しており、海外からのアクセスや注文のしやすさを重視しています。本サイトの特徴は、現車の状態から部品を選択して注文できることに加え、解体後もすべての部品のトレーサビリティ情報を担保している点です。これにより、海外バイヤーは安心して商品を購入することができます。当社は2022年から「ePartsWorld」の運営を開始し、

2024年までの2年間で輸出売上が141%増加、取引国は中東・アフリカ・中南米を含む90か国に上っています。そして、2025年からは海外からの膨大な部品需要に答えるために、日本全国のアライアンスメンバー出品を受け入れ、世界中のバイヤーが日本全国の中古自動車・リサイクル部品の在庫データを閲覧・発注できる仕組みとして運用を開始しました。2025年のアライアンス流通金額は、約2億7千万円まで成長しました。



### 世界とダイレクトに繋がる、次世代のグローバル中古車オークション - eCarsAuction -

「eCarsAuction」は、トラックやバス、重機、商用車などを売却したい法人と、世界90か国以上・1,377社の海外バイヤーをダイレクトに繋ぐ中古車インターネットオークションです。専用アプリを活用することで、車両をオークション会場へ輸送することなく、自社の保管場所に置いたまま手軽に出品することができます。

従来の中古車流通では、売却したい法人と日本国内の買取業者が相対で取引し、その後輸出や、国内オークションを通して、海外バイヤーが落札、輸出をしていました。

「eCarsAuction」は国内の売り手と、海外バイヤーを直接つなぐことで、売り手はより高く、買い手はより安く買えるようになりました。2025年は、取扱高約4億円まで成長しました。



## 日本最大の自動車リサイクル部品「輸出特化型現物入札会」 - 千葉入札会 -

「千葉入札会」は、2017年8月から当社の千葉営業所で開催されている、輸出向けエンジンを中心とした中古自動車部品の入札会です。日本全国のリサイクラーズメンバーから毎週約1,000アイテムが出品され、110社、300名以上の海外バイヤーが入札・購入されています。購入者は、日本国内で営業を行う海外バイヤーを中心に、日本全国のリサイクル企業へ訪問、買付するコスト・手間を省き、会場に集まる多様な商品の現物を確認できるため、安心して入札・購入することができます。また、日本国内で営業する海外バイヤーのみならず、海外に居住するバイヤーによる現地からの入札も行われて

います。一方、出品者は、千葉入札会を利用することで、海外バイヤーとの個別の価格交渉の煩雑さを解消することができます。中古自動車部品の希少性という特性を活かし、日本全国から「ここでしか見つからない掘り出しもの」が集まる日本最大の中古自動車部品の入札会となった当事業によって、販売量と販売価格の最大化を実現します。2025年は、取扱高約25億3千万円まで成長しました。



## 戦略2. 国内循環産業の拡大

### 競争から協調へ。 - アライアンス事業 -

アライアンス事業は、当社の世界約90か国への販売ネットワーク・データ・ノウハウを活かし、複数のサービスを国内の同業企業へ提供しています。2026年2月時点で、全国123社の企業にご利用いただいています。当社が独自に開発した「KRAシステム」をメンバー企業に公開し、過去の輸出販売実績・相場情報の閲覧、廃車査定時の収益予測、国の自動車リサイクルシステムへの電子マニフェスト移動報告の自動化や当社運営の「ePartsWold」

「eCarsAuction」「千葉入札会」などの販売プラットフォームとの出品連携を含めた様々なサービスを利用することができます。また、情報共有と人材育成の機会として、毎月約10回の情報発信や、年間約10回の勉強会を開催し、業界知見の普及に努めています。当社は本事業を通じて、自動車リサイクル業界全体の収益性向上と社会的価値の創出に貢献してまいります



## 戦略3. 海外循環産業の拡大 ~世界中のクルマに、最後まで価値を~

### グローバルリサイクル事業

#### 自動車リサイクル技術の世界へ

世界では、適切に処理されない廃車が投棄され環境汚染につながっています。そこには、適正な法規制・解体知識の不足、有害物質の管理・処理インフラの未整備などの課題があります。会宝産業は世界中の行政官・職業訓練校・民間企業へ向けた自動車リサイクル技術研修プログラムを開発し、環境配慮型の自動車リサイクル技術に加え、リユース部品の精緻な解体・検品技術や工場の立ち上げ支援までを含む総合的な研修プログラムを提供しています。自治体・企業・教育機関など幅広い組織に対して技術移転を行い、世界各地で適

正リサイクルの普及と産業基盤づくりを支援しています。2025年までに累計14カ国500名以上の方々へ研修を提供してきました。



#### 国際自動車リサイクル教育センターIREC (International Recycling Education Center)

「国際リサイクル教育センターIREC(アイレック)」を2007年に開設し、日本に限らず海外からも研修生を受け入れ、技術ノウハウの提供を行ってきました。



#### 実績

2010年	ブラジル、アルゼンチン、メキシコ、コロンビアより政府・保険会社から14名
2012年-2013年	ナイジェリアの地方政府と民間企業より35名
2013年	コンゴ民主共和国の大学より8名
2014年	フィリピンの保険会社より8名
2016年	ブラジルのミナスジェライス州の大学より教授が7名
2017年-2019年	マレーシアの環境省、交通省、教育省、道路交通省などから34名
2021年	ベトナムより10名
2022年	マレーシアの行政府より7名、ケニアより大学教授が3名と民間企業より2名
2023年	ウガンダの職業訓練大学の講師2名、ウガンダにて学生100名
2024年	中国の民間企業から3名、ウガンダの職業訓練大学の講師2名、ウガンダにて学生100名
2025年	ケニアの職業訓練大学の講師2名、学生150名、タンザニアの職業訓練大学の講師2名、学生50名

合計14カ国539名

## グローバルリサイクル事業の戦略拠点、インドで循環型社会の基盤構築を目指して

Abhishek K Kaiho Private Limited (AKK) は、2019年に会宝産業とインドの Abhishek Group が設立した自動車リサイクル事業を担う合弁会社です。ハリヤナ州における初の政府認定自動車リサイクル工場として、インド国内における廃車の適正処理および循環型社会の基盤構築を推進しています。インドは世界人口1位、世界第3位の自動車製造国として急速な経済成長を遂げており、今後は国際的な自動車製造・流通ハブとしての重要性がさらに高まることが予測されています。会宝産業にとって、同国は自動車部品プラットフォーム事業の成長を支える戦略拠点であり、中期・長期の価値創造において不可欠な地域です。

AKKでは、日本で培った高度な安全基準および環境配慮型リサイクル技術を活かし、インドの使用済み自動車の解体、部品の再利用、資源回収に

至るまで、一貫したリサイクルプロセスを提供し、廃車由来の社会問題の解決や現地雇用創出といった社会的インパクトを生み出しています。また、高品質な資源回収およびリユース部品の供給を通じてインド国内産業の資源循環に寄与するとともに、リユース部品を南アフリカやガーナなどの第三国市場へ輸出する体制を構築しています。



## グローバルオークション事業

### 国際物流のハブ、UAEから世界へ中古自動車部品を届ける

2014年にUAE(アラブ首長国連邦)に子会社としてKaiho Middle East (FZE) (KME)を設立し、中古自動車部品のネットオークションを開始しました。世界最大の中古自動車部品のハブとして知られるUAEシャルジャ首長国のインダストリアルエリアには、3,000社以上の自動車部品業者が集積し、日本をはじめアメリカ・韓国・シンガポール・オーストラリアなど先進国で使われなくなったリユース部品が輸入され、中東・アフリカの様々な国のバイヤーが買付を行い、第三国へ輸出を行うハブとなっています。このエリアで行われる取引のほとんどが売り手と買い手の相対交渉によるもので、品質や商品の履歴情報による相場価格が形成されず、「安かろう悪かろう」の商品が流通するマーケットでした。そこで「KME (Kaiho Middle East) オークション」は、商品の品質・履

歴情報、相場情報を公開し、市場の公正性を高めるプラットフォームを目指し運営しています。

また、様々な国からの自動車部品が集積する地域特性を最大限に活かし、日本で手に入らなくなった年式の古いリユース部品の集荷拠点としての機能を果たし、KMEから南米向けへ輸出版売を行っています。



## 戦略4. 変化に強い組織作り ~変化に強いチームでの経営が、次の成長へ~

### 自走型組織のための取り組み

#### KAIHO 2030 プロジェクト (カイホユニーマルサンマルプロジェクト)

2018年に発足した「KAIHO 2030プロジェクト」は、2030年までに起こり得る社会・技術・ライフスタイルの変化に応じて、個人、会社がどうありたいか、どうあるべきかを描き、バックキャストिंगの思考でその実現に向けての取り組みを実行

に移していくプロジェクトです。チーム構成は健康経営チーム、X Trade(クロストレード) チーム、ファクトリーサイエンティストチーム、メタバースチーム、次世代バッテリーチーム、リエゾンチームです。

#### 健康経営チーム

##### VISION

会宝産業に関わる全ての人々が心身共に健康で幸福を感じる空間のプロデュース

##### 具体的な活動内容

石川県産の食材にこだわり、自家製味噌や梅干しを仕込み、社員食堂で提供する。パワーナップ導入に向けたトライアル、元気UPチャレンジ実施。

#### X Trade(クロストレード)チーム

##### VISION

日本国内外のパートナーや拠点を活用し、世界中の人に自動車部品を届ける

##### 具体的な活動内容

日本国内、海外商材の三国間貿易による販売促進、新規開拓

#### ファクトリーサイエンティストチーム

##### VISION

技術で業界を変え、地球が喜ぶ変化を生み出す

##### 具体的な活動内容

作業手順書の整備、工数データの取得と活用、工場DX化とあとしまつLabの運営

#### メタバースチーム

##### VISION

地球上に住むすべての人たちに「あとしまつ」の大切さを伝える

##### 具体的な活動内容

メタバース空間の工場見学、EXPO2025大阪・関西万博へ出展

#### 次世代バッテリーチーム

##### VISION

静脈産業としてリサイクル素材を活用したもののづくりを推進し社会に貢献する

##### 具体的な活動内容

再生可能電池の販売と蓄電池稼働管理システムの提供

#### リエゾンチーム

##### VISION

仲間と共に楽しく学び合い、人と世界の「橋渡し」となる活動をする

##### 具体的な活動内容

「会宝アカデミー」社内研修の企画・開催、統合報告書の作成

## 心身の健康のために、健康経営の取り組み

## 健康経営優良法人

「健康経営優良法人2025(中小規模法人部門)」に認定され、さらに上位500社に贈られる「ブライツ500」にも3度目の選定を受けました。当社は「会宝産業に関わる全ての人々が心身共に健康で幸福を感じる空間のプロデューサー」をビジョンとして掲げ、従業員一人ひとりが心身共に健康で、いきいきと働き続けられるよう、様々な取り組みを行っています。



## 元気手当制度

当社では、社員一人ひとりが心身共に健康で活躍し続けられる職場づくりを目的として、「元気手当」制度を設けています。全社員を対象に、年間の病欠日数、BMI、健康診断結果に基づいて健康状態をランク評価し、年に1回手当を支給する仕組みです。(ランク区分は表を参照)

心身が健やかであってこそ、仕事に集中し、新しい取り組みにも前向きになれる。病気は薬で治せるかもしれませんが、健康を保つためには本人の意識が必須です。つまりこの元気手当は、本人の自己管理に対する報酬とも言えるものです。毎年、元気手当の支給対象となる社員は全体の約半数ですが、導入から8年間で最高ランクの「超健康」に認定された社員は6名おります。さら

に、本制度により社員の健康意識は大きく向上し、2024年度の当社における1人当たりの医療費は107,690円と、全国平均201,975円の53%となっています。

ランク	元気手当	病欠/年	マーク	BMI
超健康	36,000円	0日	0個	18.5~22.5
健康	24,000円	0日	1個	18.5~24.9
ほぼ健康	18,000円	~1日	2個	18.5~24.9
まあまあ健康	12,000円	~3日	~6個	17.5~25.9
その他	0円			

## 自動車リサイクル企業が、なぜ農業を? 「あとしまつ」を新しい形で体現する

会宝産業の農業事業は、創業者の問題意識と、人を大切にする経営哲学から生まれました。創業者は、地球環境の悪化が将来的な食糧危機を招くことを危惧し、いかなる状況においても社員や周囲の人々の暮らしを支えられる存在でありたいとの思いから、農業事業を開始しました。食の安定を自らの手で確保することが、社員の命と健康を守ることにつながるという考えが、原点にあります。また、「社員の生涯雇用」を実

現するという目的もあります。経営理念の一つである「私は生涯、楽しく会宝産業で働く」を体現する取り組みとして、農業事業部は定年後も社員が安心して働き続けられる場としての役割を担っています。さらに、食を通じた健康経営の実践の場としても機能し、自社農園では「栽培期間中農薬不使用」で野菜を栽培しており、社員の食生活の質向上に役立てるとともに、食の大切さを見直すきっかけにもなっています。当社

が農業事業に取り組む背景には、「自動車リサイクル」という本業で培った循環の思想を自然と人の健康へつなげたいという思いがあります。



## 食を通じた健康経営による社員ウェルビーイングの向上、社内食堂「KAIHO Kitchen」の設立

当社は、社員のウェルビーイング向上と循環型農業の体現を目的とし、社内食堂「KAIHO Kitchen」を設立しました。この社内食堂では、社員が実質無料で昼食を食べることができます。設立の背景には、二つの目的があります。

第一に、社員のワーク・エンゲイジメントを高めることです。休憩時間に社員が集まり、コミュニケーションを深めることで、社員の活力が養われ、心癒される空間を提供します。

第二に、食の安全を通じた健康経営の実践です。社員の健康は持続的な成長の基盤であり、

その根源は食事にあると考えています。メニューには、当社農業事業部が「栽培期間中農薬不使用」で育てた高品質な自社野菜を積極的に活用します。



## DX化とコミュニケーションを円滑にするための取り組み

## Google Workspaceの全社的な導入

「働き方のありたい姿」をあらためて定義し、その実現に向けたDX戦略の中核としてGoogle Workspaceの全社的な活用を推進しています。従来の業務環境においては、各自の裁量に依存したツール利用により部門間の連携が十分に機能せず、現場で常に生まれる改善の取り組みが会社全体に適切に共有されないことで認識の乖離が生じるなど、組織としての透明性や一体感の低下が課題となっていました。

これらの構造的な課題を解消するため、最新の業務プロセスやその背景を共有できる社内Wikiや社内ポータルサイトの構築により、部門や立場を越えて共通認識を形成できる情報基盤を確立していきます。あわせて、ツールの導入効果を最大化するため、統一的な利用方針をまとめた活用ルールブックを策定するとともに、生成AIであるGeminiの活用を含む体系的なトレーニングを全社に実施し、社員一人ひとりのデジタルリテラシーと自律的な業務改善力の向上を図っていきます。

## 一人ひとりのスキルアップを支援するための取り組み

## 会社の数字を使って統計学を学ぶ、データサイエンス勉強会

全社的なデータリテラシーの向上と、客観的な事実に基づく意思決定文化の定着を目的に、「データサイエンス勉強会」を継続的に開催しています。勉強会では、統計理論の理解にとどまらず、自社が保有する実データを題材としたケーススタディを通じて、業務に直結する実践的な分析力を育成している点に特徴があります。こうした人材育成の取り組みは、個々のスキ

ル向上にとどまらず、データに基づく合理的な提案が自然に交わされ、透明性と建設性の高い組織風土の形成につながっています。社員一人ひとりが情報の信頼性を適切に評価する力を身につけることで、意思決定プロセスの納得感が高まり、分析結果を組織全体の知見として蓄積・活用する仕組みも整備されました。

## 会宝アカデミー

2022年7月より、KAIHO2030プロジェクト「リエゾンチーム」が、社内研修プログラム「会宝アカデミー」の企画・運営を推進しています。会宝アカデミーの目的は、研修を通じて、日々の業務から離れ自分自身を客観的に俯瞰し、一人ひとりが自分と向き合い、新たな気づきを得る時間を提供しています。さらに、参加者同士が学びや発見を共有・最大化することで、部門や役職を超えた連帯感を醸成し、企業文化の強化を図っています。この個々の成長こそが、企業全体の持続的な成長へとつながる原動力となっています。特に、開始当初から約3年半にわたり継続して行っている、人間学をテーマとした読書会、自己理解と他者理解を深めることを目的としたワークや、急速に進化するテク

ノロジーに対応するための生成AIスキルアップ研修など、時代と社員のニーズに応じた多様なプログラムを展開し、全社的なイノベーションと行動変容を促進しています。



## 理念を浸透するための取り組み

## いいね報告

## お客様との感動を共有する「いいね」報告制度

当社が経営の根幹に掲げるのは、お客様の期待以上のことをする会社づくり「感動経営」の実現です。これを体現するため、私たちは2012年より、お客様からの賞賛や御礼の言葉を全社で共有する独自の取り組み「『いいね』報告」プロジェクトを継続して展開しています。

このプロジェクトの目的は、従業員一人ひとりがお客様の声を身近に体感し、その喜びを常に意識することで、さらなるお客様満足を創造

する企業文化を醸成することにあります。

「いいね」報告制度の開始以来、お客様からの温かい評価や具体的な感謝のメッセージは着実に積み重ねられており、2025年12月時点で累計1,652件に達しています。この実績は、地道な活動を通じてお客様との信頼関係が強化されていることの証であり、全従業員にとって大きなモチベーションとなっています。

## 新人プレゼン大会

## プレゼンを通じた主体的な企業理解の深化-新人プレゼン大会

当社では、新卒・中途を問わず入社1年以内の社員を対象に、新人研修後の試用期間の締めくくりとして、毎年6月に新人プレゼン大会を開催しています。「会社の強みの深い理解」と「同期との強固な結束」を目的とし、新人が会社への誇りを持ち、個人の持てる力を最大限に発揮できるよう、新人が「会宝産業の魅力・良い所」をテーマに、プレゼンを行います。評価する役員も新人の潜在能力を発見でき、新人も入社間もない段階で会社のことを徹底的に調べ、仲間と話し合う中で理解を深めることができます。

