

# 顧客の困りごとと解決の一環

## 再生フロン、需要に合わせ生産

テク  
イス  
ハサ  
立ク  
日ネ

日立ハイテクネクサス（社長＝小熊肇氏、本社・東京都港区）は昨年9月より、全国の家電リサイクルプラントからルームエアコン（RAC）で使用されたフロンを回収して再生し、その再生フロンを需要家に販売する事業を開始した。現状、再生フロンはR22を取り扱っており、今年はR410Aを立ち上げる。

回収の対象となるの

日立ハイテクネクサスは、家電リサイクルプラントから回収できるフロン。日立グループが所属するグループBからのみではなく、他のグループのプラントからも回収する。同社は、各グループのプラントと良好な関係を築いており、長期安定的に原料を調達できることを強みとしている。

同社は再生R22の取扱量を年間300トと見ているが、現状は再生事業を開始したばかりであり、また100トに届いていない状況。来年度以降、顧客の需要があれば300トを供給できる体制を整えていく。この冬期に再生R22を貯蓄し、来夏の需要期に一気に販売することを計画しているという。

同社は今、販売先の業界を絞っておらず、エン  
ドユーザー、機器メーカー

1、機器メンテナンス業者、卸売商社等に当たっている状況。ただ同社には様々なところから問い合わせがあり、現状は問い合わせを中心、また市場ボリュウムのあるところを優先的に、販売しているという。問い合わせは冷凍冷蔵関係業界を中心に寄せられており、将来的には同業界とも視野に、全国の物流ネ



R22 再生フロン

下の小口需要家も取り込ん  
でいきたい考え。  
足下で同社は、リサイ  
クルプラントとの関係の  
維持・強化を図っている。  
また今年からR410A  
を供給予定であり、現在  
はその開発に中心的に取  
り組んでいるという。再  
生R410Aの需要は再  
生R22よりも多いと見ら  
れ、顧客との交渉にも依  
るが、今年からある程度  
の量を販売できる見込み  
という。

今年、生産力を上げ  
ながら原価低減を図って  
いく考え。輸送費の低減  
も視野に、全国の物流ネ

ネットワークの構築も図っ  
ており、それを強化して  
いく。

同社は今回の事業のビジ  
ョンについて「当社は  
作ったものをどんどん売  
りたいのではなく、お客  
様のお困りごとを解決し  
ていくことに重点を置き  
たい。R22やR410A  
の調達でお困りのお客様  
がいればそこに調達して



きたい。お客様によって  
生産量は変わる」と話し  
ている。

また同社の強みについ  
ては「当社は日立グルー  
プであり、再生フロンの  
販売だけでなく、お客様

の悩みごとを装置やLu  
mada（ルマダ）等  
のIoT等を含めて全体  
で解決できる。今回の事  
業もそこに繋げていきたく  
い」としている。