

タイトル	国際化する自動車リサイクルとその管理のあり方について(『北海道における発展条件の創出に関する研究-開発庁統廃合後における地域再生政策の検討』(11))
著者	浅妻, 裕
引用	開発論集, 78: 63-82
発行日	2006-08-31

国際化する自動車リサイクルと その管理のあり方について

浅 妻 裕*

〈全体の構成〉

1. はじめに
2. 中古車輸出ビジネスの現状を見る
3. 中古車輸入ビジネスの展開——ロシア極東地域の事例——
4. 輸出先国での乗用車市場と関税政策の動向
5. 今後の展望——国際化する自動車リサイクルの管理を視野に入れて——

1. はじめに

1-1. 急増する中古車輸出

現在、中古自動車やその部品の国際的なリユース・リサイクルが盛んになっている。国内では従来からの廃棄物処理法制に加え、2005年1月に自動車リサイクル法が施行されたことにより、自動車リサイクルを管理する制度が一定程度整備されたが、海外に輸出されたものについては対象外である。この動向が今後も続くのであれば、その適切な管理を視野にいたした新たな制度づくりが課題となってくる。

日本から諸外国への中古自動車の輸出は、30年ほど前から始まったとされているが¹、現在では、図1に示すように、年間100万台近い中古車が輸出される巨大ビジネスになっ

ている。また、貿易統計には反映されていないが、2005年6月末までは携帯輸出される中古車が多数あり、後述するが、「コンストラクター」の形態で輸出されるものもある。日刊市況通信社の調べでは、2005年ですでに130万台を超える中古車が輸出されているとされている²。

中古車輸出台数が30年ほどの間にこれほど多くなったのは、自動車の保有台数が増加し、推定廃車台数が長期的に見れば増加してきたという理由だけでは説明できない³。筆者の認識では、中古車輸出台数の増加や、それを担う中古車輸出ビジネスは、歴史的に2度の転機を経て、現状に至っていると考えられる。

一つの転機は、1980年代末期から1990年代初頭である。国内で使用済みになった自動車は、自動車解体業者によって解体され、中古部品や、鉄・非鉄スクラップが生産される。残った廃車ガラは破碎業者が引き取ったり、あるいは輸出されたりするが、特に国内で破

² 日刊市況通信社(2006)。なお、自動車の携帯輸出は「関税基本通達等の一部改正について」(平成17年財関第779号)によって廃止された。

³ 推定廃車台数は1990年に558万台と当時の過去最高を記録した後、おおむね500万台前後で推移しているとされる。

¹ 矢野経済研究所(2005)

* (あさづま ゆたか) 開発研究所研究員、北海学園大学経済学部助教授

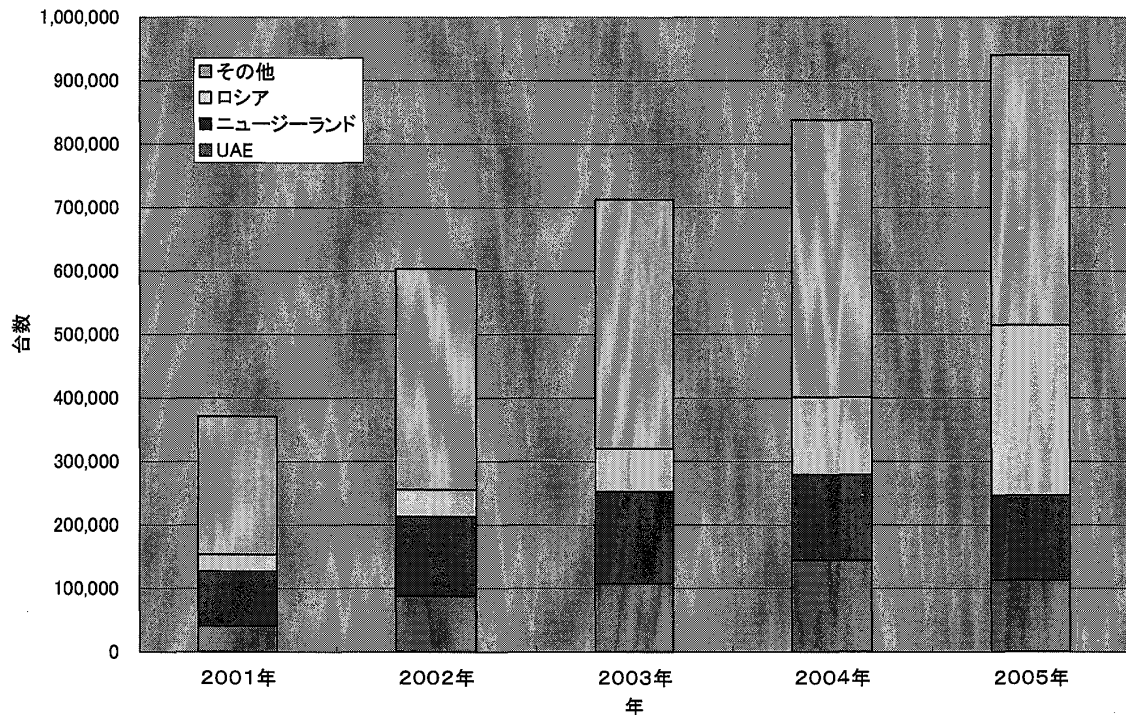


図1 主要輸出先国別に見た中古車輸出台数の推移

出所) 財務省「貿易統計」より作成

碎される部分については、シュレッダースクラップが発生すると同時に、シュレッダーストの発生が不可避である。このスクラップの価格が、当時円高基調であった為替レートの影響もあり、急速に下落し、一方でシュレッダーストの処理単価が上昇していたため、廃車ガラの逆有償化が発生したのである。廃車ガラが逆有償化すれば、その上流に位置する使用済み自動車についても逆有償化、あるいは有償であっても価格の下落は避けられない。

一方で、日本の自動車あるいは自動車社会特有の条件として、廃車になる時点での走行距離や使用年数が欧米と比較して少なく、また、性能が良く長持ちするといわれていた。よって、従来は国内で廃車になっていた使用済み自動車が中古車として輸出にシフトするようになったのである。

しかし、中古車輸出のビジネスには、輸出先国の輸入に関する制度の細かな変更への対応や、場合によっては柔軟に新たな市場を開拓していくことが求められる。そういった条件の元で、1990年前後から、UAE、イギリス、チリなど世界的にネットワークを広げ同族意識の強いパキスタン人が、このビジネスを国内で本格的に展開し始めた。現在中古車輸出の一つの拠点となっている富山県射水市小杉で、パキスタン人が初めて店舗を構えたのが1991年である。先に中古車輸出ビジネスを始めた親類を頼るなどして、来日者が増加し、中古車輸出ビジネスの主要な担い手となった。日本中古車輸出業協同組合（東京・品川区）の推計では、手荷物としての輸出も含めて、中古車輸出台数全体の半分程度をパキスタン人業者が担っているとみられるという。パキスタン人には、海外向けルートを開発し、

日本車を世界に広めたのは自分たちであるという自負もある⁴。

もう一つの転機は、1990年代後半以降、オートオークション市場が拡大してきたことである。特に、2000年代に入ってから、各社がリユースという名目で低年式車（年式が低い、つまり車齢の高い車）の取り扱いを拡大し、従来解体業者に引き取られていたような車（使用済み自動車）が出品されるようになり、使用済み自動車市場と輸出中古車市場の競合関係が発生している⁵。このような事情もあり、1995年と2004年のオートオークションへの出品台数を比較すると、360万台から680万台へと、10年間で2倍近くに増えている⁶。オークションが未発達な時代にも中古車需要は存在したが、輸出業者は仕入れ手段として、個別に販売業者や整備業者、解体業者などに営業に回り、下取り車両を仕入れて輸出しており、手段が限定されていた。これでは海外輸入業者が要求する台数・車種・使用に十分応えるのは難しく、多くの販売機会を逃していたと考えられる。この時代と比べると、中古車輸出業者がオートオークションから直接購入できる機会が増えており、それ故、現地での需要に即応した事業を行うことが可能となってきた。

このオートオークション市場の拡大は、取引のシステムが発達したことが大きな要因である。衛星やインターネットを駆使した場外からの競りが可能となったことによって、現

在、現車オークションでもその3割～4割は場外で落札されているとされる。筆者はある大手オークション企業のwebサイト上での競りを見学したことがあるが、わずか10秒ほどで、次々と中古車が落札されている。もちろん、事前に出品予定の中古車についての情報を把握できるようになっており、バイヤーは上限金額をあらかじめ決めておいてオークションに参加することになる。こういったシステムの発達によって、海外での中古車需要をより正確に反映した輸出が可能になってきたといえる。

なお、中古車輸出台数増加の一般的な要因として、日本で保有される自動車は、低年式であっても、車検制度の影響もあり信頼性が極めて高く、燃費が良い。新車指向が強い日本では、中古車市場で低年式・多走行車の評価は一気に下がるため、海外での評価は、日本での評価と比べれば相対的に割安感があるとされる。さらに、国内では傷やへこみによる市場価値の喪失があるが、輸出中古車では第一に価格が優先され、外観や走行距離優先度は高くなく、車齢の高い車でも充分海外での需要に応えることができるのである。

これらの2つの転機を経て、中古車輸出台数は大幅な増加のトレンドに乗ったといえる。需要側（輸出先国）の要因も無視できず、アジア諸国、ロシア、アフリカ諸国の経済成長、モータリゼーションの進展、あるいは輸出先国での貿易規制の緩和など影響もあるだろう。これについては各国の中古車輸入制度の変遷などとともに、別の機会に整理しておきたい。

⁴ 読売新聞 2005年8月21日掲載記事より

⁵ 阿部新（2006）

⁶ オークション出品台数の増加は、必ずしも成約台数の増加とはならないことに注意する必要がある。

表1 国際化する自動車リサイクルの各種影響の整理

影響	性質	日本側	輸入国側
プラス	経済	中古車・部品輸出ビジネスの活性化 リサイクル率向上, 廃棄・リサイクルコスト の回避	中古車・中古部品輸入ビジネスの活性化 安価な自動車・自動車部品の供給
	環境	廃棄物処理・埋め立て地枯渇の解決 部品の資源リサイクルから, 部品としての輸 出によるリユース促進	国内天然資源の保全
マイナス	経済	国内静脈産業(自動車解体業, 鉄スクラップ 業等)の空洞化	国内自動車産業の発達を阻む 将来的な汚染回復コスト
	環境	リサイクル配慮設計の動機づけ低下	利用プロセスでの環境汚染 部品生産・保管, 処理・リサイクルプロセス での環境汚染

出所) 吉田綾 (2004) を元に著者作成

1-2. 国際化する自動車リサイクルの影響と その管理に向けて

この中古車輸出台数の増加, あるいは中古自動車部品の輸出も含め, 自動車リサイクルの国際化は, 表1に示すように, プラスとマイナス両面で様々な影響をもたらす。プラス面をみれば, 輸出による国内の廃棄・リサイクルコストの回避, 輸出関連ビジネスの活性化という経済的なものがある。環境面でも, 国内のリサイクル・廃棄物処理の過程で発生する環境負荷を避けることができ, また資源の有効利用にもつながる。輸出先では, 経済的影響としては, 現地のユーザーが安価に自動車を手に入れることができる, 関連産業が活性化するというものがあり, 新車を作ることと比べて天然資源の利用を抑制できるという環境面でのプラス影響もある。

一方で, マイナス面としては, 国内の自動車処理・リサイクル関連産業の空洞化をもたらす可能性があり, また輸出先においては, 国内の自動車産業の発展を阻害するという経済的なマイナスの影響, 燃費の悪い古い車の

普及, 不適正な処理による環境汚染・健康影響といった問題が発生すると考えられる。

国内では, すでに自動車リサイクル法が施行され, 廃棄物処理法制とあわせて, 不透明な面が強かった自動車の処理・リサイクルのプロセスを明確化し, 一定程度, そのプロセスの管理が可能な体制がとられている。自動車リサイクル法については, ELVの処理過程で発生する廃棄物等のうち, 最も厄介なものであるASRと, 有害物質を含むが既存業者による取扱いがさほど進んでいないフロン類とエアバッグ類について, 自動車メーカー及び輸入業者(メーカー等)に, その引取とリサイクル(フロン類・エアバッグ類については破壊)を義務付けている。この基本的な考え方は, 国内で自動車を処理して発生するシュレッダーダストの処理問題(処理費用の高騰, それによる自動車産業の静脈部での逆有償化の拡大)を解消するということであった⁷。

⁷ 外川健一 (2005)

この制度の評価は様々だが、少なくとも、結果としては、廃棄物処理法制とあわせて、適切な処理・リサイクルに向けて、制度としては1つのステップを踏んだといえる。この自動車リサイクル法が検討される過程で、従来不透明であった国内の自動車の処理・リサイクルの実態を明確にする調査研究が極めて大きな意味をもった。自動車リサイクルの国際化が進展している現在、表1で触れたような諸問題を軽減しつつ、その効果を享受できるような制度づくりを視野に入れて行かねばならない。そのためには、日本の自動車リサイクル法策定のプロセスでもあったように、まずは国際リサイクルの現場で何が起きているのか、その実態を把握していくことが不可欠である。本稿は、自動車リサイクルの国際化を中古車輸出入の問題を中心に考え、輸出国側、輸入国側双方の現状を紹介することを目的とする。

なお、北海道における循環型社会の形成に向けて極めて重要な産業である「自動車静脈産業」に係る各業界（自動車解体業界、中古車輸出業界、鉄スクラップ業界など）は、自動車リサイクルの国際化によって、大きく揺さぶられている。北海道独自の社会的・経済的課題もふまえて、今後の発展方向を模索するため、基本認識として、自動車リサイクルの国際化の現状を把握しておく必要がある。

2. 自動車輸出ビジネスの現状を見る

2-1. 中古車輸出業界の特徴

近年、中古車輸出市場の巨大化がクローズアップされてきているが、その市場構造については不透明な部分が多い。それは中古車輸

出を企業体として行っている業者が、中古車輸出参入業者全体からするとごく一部にすぎなかったということが影響している。

矢野経済研究所（2005）で、業界の一端を紹介している。それによれば、1,000ほどの業者が参入していると推定される中古車輸出業界で、業界団体に加盟しているのは大手も含めてわずか10%程度である。これは日本からの輸出先が、図1からもわかるように、特定の国に集中し（上位20カ国で輸出台数の9割を占める）、同業者が競争相手となり易く、同業者間の横のつながりを強める動機付けに乏しいためである。しかし、中古車輸出業界が直面する問題に対し、協力して取り組む体制がとりにくくいという弊害もある。

企業体として行っている業者が少ないのは以下の理由である。輸出業者は、海外輸入業者からの注文に従ってオークション等から中古車を仕入れれば良いため、販売のための展示場を持つ必要もなく、在庫も持つ必要がない。またキズや走行距離など車輛の状態について、海外輸出業者は細かい注文を付けることが少なく、基本的に保障などを付帯しなくても取引が可能である。よって、参入障壁が非常に低く、個人事業者が業界の中心となっている⁸。

しかし、近年の輸出増加傾向で、中古車市場全体の規模に対し、中古車輸出は中古車市場全体のおよそ20%を占めるまでになり、輸出市場へ新規参入する業者も増えている。一方、メーカー改ざん問題にみられるように、中古車の取引は、情報の非対称性によって、

⁸ 矢野経済研究所の推計では中古車輸出業者の75%が従業員1-4名と推計されている。

表 2 阪神地区港湾別中古車輸出台数 (2005 年) (台)

港湾	中古乗用車	中古バス	中古トラック	合計
大阪	21,095	177	9,854	31,126
堺	91,623	714	10,163	102,500
神戸	65,096	927	25,283	91,306
三港合計	177,814	1,818	45,300	224,932
三港の全国の輸出台数に占める割合	22.7%	17.1%	30.9%	23.9%

出所) 財務省「貿易統計」

逆選択の問題を常にはらんでいる。輸出売上高最大手のアップルインターナショナル(株)など、株式公開を行う企業も出ており、市場での認知度も高まっている。よって、今後、いっそう透明かつ公正な市場を形成していく必要がある。

国内で中古車輸出が盛んなエリアは3大都市圏や北海道の小樽、日本海側の富山・新潟である。今回、我々は、中古車輸出の市場構造の一端を把握すべく、国内の一大輸出拠点となっている京阪神地区の輸出業者に対してヒアリングを行ったのでその結果を報告したい。このエリアからの中古車輸出台数は主要三港湾で全国の24%に当たる(表2)。

2-2. 平和オート株式会社

平和オート株式会社は、泉大津市の堺泉北港沿いに立地する自動車輸出専門の企業である。同社は1966年に、奄美大島を始め、沖縄や九州方面各地域の中古車ディーラーに対する中古車卸売業者として創業した。その後も国内中古車ディーラー向けの中古車卸売りを中心に事業を拡大してきたが、1990年代初頭にロシア・ニュージーランド向け輸出を開始してからは、輸出部門の拡大に転じ、1998年には輸出専門の企業となった。2004年度の輸

出先としては、ニュージーランド向けが65% (日本からニュージーランドに輸出される中古車全体の17.4%を占める)、それにキプロスとロシアを加えて87%となっている。同社は従業員数65名、年間輸出台数は28,000台(2004年7月期の数値、平和オートHPより)に及び、ブローカーあるいは零細業者が多数を占める中古車輸出業界では、この事業規模は極めて大きい。

同社の特徴は以下の点にまとめられる。まず、CSの向上を徹底していることである。ニュージーランドへの現地法人(平和オート・ニュージーランド(HANZ))設立(2000年)が象徴的である。現地インポータはHANZに輸入代行手続きを行ってもらうことにより、煩わしい輸入に関わる事務負担が軽減されるというメリットがある。通常、中古車輸出は、商品を日本の港で引き渡すFOBで行っているが、同社は2003年からは、現地顧客の店頭まで届けるD to D(ドア・トゥー・ドア)サービスを開始し、これを徹底している。また、クレーム対応の窓口があることが与える安心感は大きい。HANZの存在によって、顧客は手数料負担に十分見合った満足を見いだしているのである。顧客に与える安心感という意味では、自社輸出ヤードに有する

修理・板金工場も重要な役割を果たしている。ここでは輸出前の中古車に対して、点検・検査を行い、必要に応じて多少の修復を行っている。オークションに出品されている中古車であれば、一定程度は、検査、評価されていると考えられるが、同社は慎重を期しているのである。

また同社は、この業界にあって、きわめて手堅い経営手法をとっていることが特徴である。同社の販売方法は、顧客の現地ディーラーにそのニーズに応じた情報をピックアップしてオファーし、注文を受けた上で、オークションに臨んでいる。つまり受注販売であり、過剰在庫は発生しない。本社付近の輸出ヤードには2,700台もの中古車が留置されていたが、同社の経営手法では、これらは在庫リスクとはならないのである。またカントリーリスクを避ける観点からは、比較的そのリスクの少ないニュージーランドを主軸としつつも、今後はロシア向け輸出の拡大を慎重に模索することはもちろん、多くの国の事業者と取引を行うことで、できるだけこのリスクを避ける経営戦略をとっていることが特徴的である。これは為替リスクの軽減にもつながる。これらのリスクを適切にマネジメントしながらここまでの成長を遂げたのである。

なお、同社は創業時から、B2B(ビジネス

to ビジネス) 形態をとっており、それは輸出専門になった現在でも変わらない。個人ではなく、長期的な取引も可能な、信頼できるビジネスパートナーとの関係を重視していると考えられる。手堅い経営を行うという同社の社風が、このB2Bへの特化に象徴されているという印象をもった。

2-3. ㈱クリスタルグループリミテッド

大阪、神戸では、ロシア向けの中古車輸出が非常に多い(表3)。その一翼を担う「株式会社クリスタルグループリミテッド」は1997年に大阪南港で創業し、現在は神戸市岡本に本社事務所、六甲アイランドに輸出ヤードを有する。輸出だけでなくネットオークションの運営も行っている。2005年末時点で従業員数19名で、世界25カ国に輸出しているが、メインの輸出国は旧ソ連諸国と南米諸国である。

旧ソ連向けでは、ロシアの他、カザフスタン、キルギズスタン、グルジアに対する輸出業務を行っている。物流については、場所によっては安価で早い中国経由という選択肢もあるが、信頼性に難点があるとのことで、カザフスタンの場合はウラジオストク経由と併用している。物流におけるリスク軽減を重視しているといえる。

ロシア向け輸出事業は、開始当初の2003

表3 阪神地区3港の中古乗用車輸出上位国(2005年、台数)

神戸		大阪		堺	
ロシア	16,471	ロシア	11,227	ニュージーランド	33,980
UAE	14,060	ケニア	1,081	ロシア	10,772
カザフスタン	4,353	スリナム	1,068	英国	7,353
ニュージーランド	3,938	UAE	779	UAE	6,626
チリ	2,753	英国	755	マレーシア	6,358

出所) 財務省「貿易統計」

年、月間8台という細々としたものであったが、翌年から、急激なロシアでの中古車需要の伸びも反映して、現在では、ロシア向けは月間400-500台、多いときは600台の輸出と、同社の主軸事業となっている。現在では、同年式同型の車両では、ニュージーランド向けよりも高く売れるとのことである。走行環境が厳しい現地において、部品在庫も含めて日本車のメンテナンスシステムが整備されつつあるため、日本車への需要が集中するのである。市場規模の小さいサハリンに見られるトヨタ車への需要集中は顕著な例である。自動車の保有・利用が急速に増えている地域では、いわゆる「デファクトスタンダード」の形成と類似した現象が起こっているのかもしれない。

最近の同社の事業では、年式制限のないカザフスタン向けの輸出に力をいれていることが注目される。現地では、ロシアでは禁止関税がかけられてしまう96-97年式の中古車人気が高く、同社にとっては経営資源を投入する価値が充分にある。ただし、現在準備が進められているロシア等との統一経済圏が形成された暁には、ロシアと同様の年式制限がかけられる可能性も十分考えられる。これは一種のカントリーリスクといえよう。これらの制度の変化に対して敏感かつ柔軟に対応していくことが、同社の今後にとって必要となると考えられる。

2-4. まずは透明かつ公正な市場の構築を

以上、京阪神地区の中古車輸出業者へのヒアリング調査から部分的ではあるが明らかになったことをふまえて、今後、中古車輸出業界に求められる課題について簡単にまとめて

おく。

まずは、この事業につきもののリスクをいかに軽減しながら事業を行っていくかということである。輸送経路上での盗難や、相手国の突然の輸入規制の変更による在庫リスク顕在化というのはこの業界では十分起こりうることである。これに対しては、平和オートのように体力のある企業で有れば、カントリーリスクや通常の商業リスクが高い国・地域への経営資源の集中を避け、ある程度分散させていくということが必要であろう。また、ある程度の日本における実績がある業者と取引し、リスクを軽減するという方法もある。

もう一つは、ブランドの確立である。筆者はロシア極東地域で2004年以降毎年行っている調査で多数の業界関係者に対して聞き取りを行ってきたが、日本から輸出される中古車や中古部品は品質が高いという評判を得ていることは明らかである。一方で、そういった評判に「ただ乗り」して、品質の劣るものを輸出し、利得を稼ぐ業者も少なからず存在するものと思われる。これに対しては、現地で自社の評判を高めていくことが必要である。ある中古部品輸出企業は、その輸出先で、一般の消費者に企業名が知れ渡り、〇〇のエンジン、〇〇のミッション、といったように完全に現地でのブランドを確立させている。中古車についても、平和オートの取り組みに見られるように、自社での検査体制をとって、信頼性の高い中古車を輸出することは、現地でのブランドの確立につながりうる可能性があり、その企業にとっての長期的な利益となるものと考えられる。

適切なリスク分散を考慮して経営する企業や、また長期的な信頼を得ることを重視した

経営手法をとる企業が今後増えていけば、市場全体の構造もより透明化し、最低限の公正なルールに基づく競争が実現するであろう。しかし、重要なのはその先である。今後懸念される自動車のリサイクルや廃棄段階の環境問題に対し、国際的な協力関係の構築が問われた時、市場参加者の責任も議論の対象となりうる。しかしこの問題を遡上にのせるために、上記のような市場構築は最低限踏んでおかねばならないステップにすぎないのだということを強調しておきたい。

3. 中古車輸入ビジネスの展開 —— ロシア極東地域の事例 ——

3-1. 中古車販売市場の動向

現在、日本からロシア向けの中古車輸出が急増しているが、現地での中古車輸入事業の動態を把握しておく必要がある。序章で整理したように、国際リサイクルの進展が環境と経済両面で様々な影響をもたらしている。今後国際化する自動車リサイクルの適切な管理を視野に入れた制度設計を行う際に、そのプラス面とマイナス面を総合的に考慮するための材料として、現地事情を把握することは避けて通れないステップである。

筆者は、2005年9月に、ウラジオストク市の「グリーンコーナー」、ナホトカ市の二つの青空中古車市場（写真1）を視察した。前者は8,000台程度の中古車が並ぶが、後者は1,000台規模である。この現地での中古車販売市場に関して、二点報告する。

まず、それぞれの市場で複数の売り手に話を聞いてみたところ、このマーケットは必ずしも、沿海州の客を対象としたものではなく、

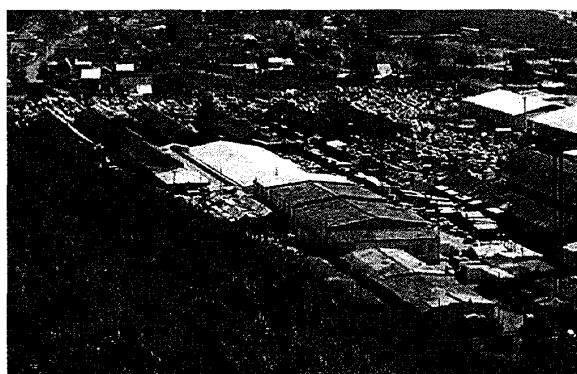


写真1 ナホトカ市の青空中古車市場。建家では中古自動車部品などを販売している。（2005年9月、著者撮影）

シベリア方面からの業者あるいは個人が非常に多いことが分かった。近年、気候条件の厳しいシベリア方面で、日本車の評判が徐々に浸透してきていることと、中古車輸入の入り口になっている沿海州では中古車市場が飽和状態であることが要因である。これらの青空市場はシベリア方面でも非常に有名であり、チタ、ヤクートといった東シベリア方面だけでなく、中央シベリア方面、あるいは今年はモスクワ・サンクトペテルブルグからきている人もいると聞いた。それがどの程度であるかを正確に把握する術はないが、ある売り手は七割程度がシベリア方面からの客と証言している。これらを反映するように、「アフトイズルカブルク」「ダリプレス」といった中古車・中古部品の情報誌でも、専用の貨車を利用してシベリア方面に輸送する運送会社の広告が多数掲載されている。（写真2）

もちろん、シベリアからの業者は、必ずしも極東の市場で購入する必要はなく、日本に買い付けにいく人たちも増えている。日本で中古車オークションの価格が「ロシアファクター」で上昇するといわれているが、極東のブローカーにとっては、むしろ価格を引き上



写真2 ウラジオストク港から中古自動車をシベリア方面に運ぶ貨車

げているのは、シベリア方面の業者との声も聞かれた。

次に、日本との中古車取引の経験が蓄積されているウラジオストクで、新しい形態の中古車輸入ビジネスが展開しているので紹介しよう。日本のインターネットの中古車オークションサイトから顧客に商品を選択してもらい、代理で購入、輸入の際の関税等の手続きで手数料を稼ぐビジネスである。今回、訪問したある会社（A社とする）は、2005年春からこのビジネスを始め、2005年9月の時点で月に60台程度を扱っているとのこと。顧客は週に2～3回程度、この会社の事務所を訪問し、サイトを見ていく。希望の車種があれば、A社が代理で購入し、税関手続きを行う。現地では、インターネットサイトだけに頼るのは不安があるとの認識が一般的なので、A社では日本で当該商品をチェックする協力者を置いている。こういったビジネスが成立する背景には、一部の業者の間には、もはや日本に出向いて中古車を購入するのは旅費や滞在費の点で割に合わず、容易にインターネットでの取引ができるのであれば、それを利用しようという考え方が広まっていることがあ

る。A社の場合は、顧客はウラジオストク周辺に集中し、シベリア方面の業者は直接日本に出向いているので利用はほとんどない。

3-2. コンストラクターと車検証売買ビジネス

ナホトカ市はロシアの沿海州にある人口約17.5万人（2005年1月）の都市である。極東地域で第三位の貨物取り扱いをほこるナホトカ港があり、さらに市の30km東方には極東最大のポストーチヌィ港を有する。ちょうどシベリア・ランド・ブリッジ輸送（日本からポストーチヌィ港を経て、シベリア横断鉄道を経由して欧州、中東へ向かう海陸複合一貫輸送形態）の結節点にあたり、ナホトカあるいはポストーチヌィと日本との間の定期貨物航路も多い。日本からの中古車輸入台数に関しては、正確な統計資料は得られなかったが、今回聞き取りした中古車輸入業者の1人は、ウラジオストクの6分の1から7分の1程度ではないかと推測している。（ウラジオストクでは、2005年4月の自動車輸入台数は11,306台）。

しかし、統計上、中古車輸入として表れてこない部分もある。それは、日本から部品として輸入した自動車を再度組み立てて、中古車として販売されるものである。この輸入方法をコンストラクター（コンストロクトゥイ）と呼ぶ。このようなビジネスがあることは聞いていたが、2005年9月にこれに該当する企業を訪問することができた。

この企業（B社とする）は10年前に設立されたが、コンストラクターでの輸入は5年前から始めた。日本国内に設立した関連企業に従業員を2-3名常駐させ、7年以上前に製造

された中古車から、エンジン、トランスミッション、タイヤ、サスペンションをはずし、毎月 20-30 台程度分を輸入しているとのことである。年式は製造後 8 年-10 年のものが中心である。部品として輸入後、保有する組立専門の工場で、再度中古車として再生させる。問題はロシア国内における車検証である。日本から輸入する際には自動車とはならず、輸入時にロシア国内の車検証を交付してもらうことができない。また、新たに新製した車両として車検証を交付してもらうのも不可能である。そこで、エンジン番号と車台番号、それらが記載された車検証をセットで販売している業者から、類似している車種のものがあれば、それらを購入し、付け替えるとのことである。この市場では、人気の車種、例えばマーク II やクレスタであれば、500 ドルもの値がつくという。

それではその車検証等はそもそもどこから発生したものなのか。同じナホトカにある自動車解体工場（C 社とする）を訪問してその謎が解けた。C 社では日本からのハーフカットを輸入、現地で解体して部品を販売する事業が中心であるが、並行して、国内で発生する事故車や過走行車の解体を行っている⁹。ちょうど工場内に 91 年式のスズキエスクード（事故車）があったので、部品生産を行うのか聞いてみたところ、それだけではなく、車検証も販売するとの答えが返ってきた。部品生産による収益、鉄やアルミなどの再生資源の販売による収益、さらに、車検証の販売から収益があがるという仕組みである。よっ

てユーザーからの買い取り金額は高く設定することができ、この車両の場合は 1,500 ドルで購入したとのことであった。

なお、このコンストラクターについては、日本国内の工場で部品化されているものもあれば、輸送経路（船舶上）で部品化されるものもあるという。通常の中古車が占有するスペースの 1.5 倍程度のスペースをとれば、充分船上での作業も可能であると関係する業者から証言を得ている。また、ウラジオストク市内にある車検センター（車検証を取るために満たすべき項目をチェックする「認定検査場」に対する許可を与える部署）で聞いたところ、部品を再度組立てること自体は違法ではなく、ウラジオストク市内にもコンストラクターに対応した認定修理工場が 9 カ所あるとのことであった。ロシアの車検制度やその問題点については、別の機会にまとめることとしたい。

3-3. その他の関連ビジネス

ウラジオストクのグリーンコーナー付近には、自動車修理や板金工場などの集積が発生し、中古車輸入によって波及する経済効果は大きいものと考えられる。

また、現地の自動車普及率が向上するとともに補修用部品に対する需要が高まっている。スペアパーツ、潤滑油・ワックス等のケミカル品、カーアクセサリ等の関連製品の需要が増大している。ロシア自動車部品工業会（NAPAK）によれば、2005 年のロシアのスペアパーツ市場は年間約 90 億ドル（約一兆円）の規模であるという。ロシアでは新車比率が上昇しているとはいうものの、保有台数の 51% が車齢 10 年を越えるものであり、気

⁹ ハーフカットの概念やその解体プロセスの実際については浅妻裕（2005）を参照のこと。

候条件や道路状況が厳しいため、乗用車が故障、消耗しやすいということも、スペアパーツ市場の拡大、今後の有望性につながっているといえる¹⁰。こういった状況の下、日本から大量の中古自動車部品がコンテナ詰めになされて、あるいはハーフカットの形態で日本から輸出されているのである。

ハーフカットの場合は、輸入後、部品生産が行われ、また中古車も将来的には廃自動車となる時がくる。現地で自動車を解体して部品生産を行う際、日本国内に比べて規制が弱いと、環境汚染を懸念せざるをえない状況である。フロン回収・破碎は基本的に行われていない。また、床面がコンクリートで固められていないため、液類が土中に浸透している状態である。解体業も増加しているが、ほぼすべてが上記のような状態であり、今後大量に発生するであろう廃自動車のリサイクル・処理の際には、深刻な環境汚染発生の可能性が懸念される。

また、現地での車検制度の運用が厳格でないため、大気汚染の深刻化が懸念される状況である。例えばロシアの車検制度の下では、窓ガラスにスモークをかけることはできないが、実際、ウラジオストクで乗用車を観察すればわかるように、スモークのかかった車がかなり目立つ。こういった自動車については、ユーロ2の基準となっている排ガス規制をクリアしているという証明がなされていないと思われる。この仕組みがどのようなもので、なぜ運用が厳格でないのか、このことについては別の機会に論じたい。

3-4. 輸出通関規則変更が中古車輸出入ビジネスに及ぼす影響

2005年7月1日より、日本から旅具通関を利用して、手荷物として自動車を輸出することができなくなり、業務通関に一本化された（「関税基本通達等の一部改正について」（平成17年財関第779号）による）。中古車を輸出する場合は、通関業者に税関への申告書類の作成を依頼することが義務づけられたのである。この改正は、輸出業者にとっては時間と費用の増大をもたらす。結果として、現地での販売価格が上昇し、中古車に対する需要が減少し、日本からロシア向けの中古車輸出にも影響を及ぼす可能性もある。従来、ロシア向け中古車輸出は、手荷物として輸出される旅具通関による輸出の占める割合が多いとされていたが、この改正が現地でどのような影響を与えているのだろうか。

影響が出ているのは、まずは、小規模に輸入を行っていた船員や観光客である。日本への寄港中、限られた時間の中で、中古車を購入し、すべての手続きを終え、帰国便に積み込んで持ち帰るのは極めて厳しいのである。従来、旅具通関による中古車を満載していた木材運搬船が、空のままロシアに戻るケースも発生していると聞いた。また、個人輸入業者の中で、毎月、旅具通関による輸出を目的に訪日していた業者は、業務通関に変更したことで、二カ月に一度のペースでの訪日とせざるをえなくなった（ウラジオストクで中古車受け取りのため滞在期間をのばす必要がある）。このように、費用の問題ではなく、時間的な制約の影響がでている。なお、シベリア方面の業者は、より簡易に輸出が可能な旅具通関に依存する傾向が強く、この変更の影響

¹⁰ ロシア東欧貿易会（2006）

をより強く受けているとのことである。

一方、ウラジオストクやナホトカの市場に関しては、元々販売価格が高く（例えば、2005年9月にナホトカで販売されていた1999年式ハイラックスサーフ（3,000 cc）では22,000ドル）、日本で支払う手数料相当分（約100ドル）が値上がりしたとしても、ほとんど需要に影響を及ぼさないと考えられる。さらに、2005年の時点では、2004年の時点と異なっており、個人で行っている輸入業者もすでに業務通関の方法に変更しているところが目立ち、一度に10台以上の規模の中古車を買付けに来ている（旅具通関の場合は、1人3台までと制限されていた）。当然そのような業者には影響がでてこない。

現在ロシア向けの中古車輸出台数は依然として増加傾向にあり、限定的な制度の変更があったとしても、その傾向自体が変わってしまうとは考えにくい。現地での自動車市場が拡大していること、あるいはこれまで何度も大幅な関税政策に変更にも関わらず、輸入台数が増加していることを考慮すれば、当然のことといえよう。これについては4.で詳しく見ていきたい。

4. 輸出先国での乗用車市場と関税政策の動向

4-1. ロシア向け中古車輸出の増加

この間、我々は、国内の自動車リサイクルの現場にとどまらず、国際化する自動車リサイクルに関連のある現場を訪問してきた。近年、大量の中古車や中古自動車部品が輸出されており、その利用・廃棄のプロセスでの様々な問題を未然に防ぐための管理のあり方につ

いて考察を深める必要があると考えているためである。

2005年では、日本からの中古自動車が173カ国へ輸出されており、統計上、その台数は経年的に増加傾向を示している。中でも増加が著しいのがロシア向けの中古車輸出である。2002年には乗用車・バス・トラック含めて42,771台の輸出であったが、2005年には日本からの中古車輸出先国第1位となる268,685台まで増加、さらに、2006年の4月期までで93,498台となっている。例年冬場を含む1-4月の期間は輸出台数が減少し、年間の20%強の輸出台数にとどまっているので、後述するミニ・カタログ導入の影響もあるにせよ、2006年度は前年に引き続き大幅な輸出台数の増加も予測しうる状況である。（表4）

この輸出台数の変化には、双方の国の様々な事情が絡んでいるが、ここではその中の2点に着目してみたい。1点目は、輸出先国の自動車市場の状況である。現在、ロシアでは好調な経済が一つの要因となって自動車市場が急速に拡大し、この市場は各国の自動車メーカーが投資対象あるいは輸出先として非常に重視されている。2点目は関税政策の変化である。これらの動向如何で、日本からの中古車輸出の状況に大きな変化が起こるのである。ここでは、上記の二点について、事実関係を中心として述べてみたい。

4-2. 自動車台数の増加とメーカーの対応

ロシア極東に位置するウラジオストク市を訪問する日本人がまず驚くのは日本車の多さである。現地は日本と違って右側通行なのであるが、街を走っている乗用車の大半が日本車である。また、郊外にある「グリーンコー

表4 日本からのロシア向け中古車輸出の推移

年	台数(台)			輸出単価(FOB, 万円)		
	乗用車	貨物・バス	計	乗用車	貨物・バス	全体
2002	35,826	6,945	42,771	29.2	37.1	30.5
2003	53,706	14,417	68,123	35.8	43.4	37.4
2004	109,024	11,028	120,052	39.4	47.8	40.2
2005	242,144	26,440	268,584	44.4	48.5	44.8
2006	79,146	14,352	93,498	45.8	48.7	46.2

注) 2006年は1月～4月の数値

出所) 財務省「貿易統計」より作成

ナー」という中古車販売市場では8,000台の日本製の中古車が販売されている。ロシア全土で見た場合、2002年の新車登録台数は96万台だったが、2005年は177万台にまで急増している。勿論、登録台数全体や自動車保有率も急増する傾向にあり、2002年には1,000人あたり144台だった自動車保有率が、2009年には1,000人あたり190台となる予測もある。(Data monitor, 2005. 10)

また、沿海州では2005年時点で523,000台の自動車登録があるが、シベリア方面に毎年約20万台の日本車が沿海州からナンバーをつけたまま持ち出されるため、数字の組み合わせが不足し、2005年に新しい地域番号125(従来は25)を有するプレートが作られているという出来事もあった。これは沿海州の大都市部だけでなく、シベリア方面へでも自動車台数の顕著な増加が起きているということを間接的に示すものである。

ただし、日本から輸出された中古自動車だけが上記のような状況をもたらしているわけではない。ロシアにおける自動車の登録台数、あるいは乗用車市場の把握を行う際、以下の三つのカテゴリーで整理する必要がある。①純国産車、②外国新車(国内でアセンブリー

される外国車+輸入新車)、③輸入中古車、である。表5に示されるように販売台数シェアが大きいのは①純国産車ではあるが、近年は②外国新車の増加が大きく、また価格セグメントが重複する③輸入中古車のシェアも依然として大きい。従来、①のカテゴリーは、5,000ドル、高くてもせいぜい10,000ドル以下の価格セグメントに属し、所得の比較的低い層の購入対象となっていた。しかし、この①のカテゴリーの市場規模は横這いないしは縮小傾向にある。理由としては、②のうちで、韓国メーカーやルノーを中心として、ロシア国内で一世代前のモデルを販売するなどの工夫により低価格戦略を実行し、従来からの①の市場と競合していることが考えられる。2005年時点では①に属するAVTOVAZ(アフトワズ)の販売不振が深刻である。主力車種

表5 ロシアの乗用車市場の規模(台数ベース)

(1,000台)

カテゴリー	2003年	2004年	2005年
①純国産車	870	882	841
②外国新車	218	409	614
③輸入中古車	400	318	312
合計	1,488	1,609	1,767

出所) 坂口泉(2006)

LADA 110 の販売価格は 8,000-8,300 ドルだが、韓国メーカーやルノーによる低価格車の生産が始まったため深刻な販売不振に陥っていると報道されている¹¹。

また、原材料価格の高騰で①が値上げせざるをえなくなり（2005 年で平均 11% 上昇）、もともと技術的に 10~40 年遅れているといわれる①が価格優位性を失ったということも理由としてあげられる。さらには、好調な経済や割賦システムの発達を背景に、価格セグメントがより上位に位置する②への需要のシフトが起こっていることが考えられる。

今後は、2007 年に予定されているトヨタ自動車現地工場をはじめとして様々な外国車の現地生産プロジェクトが具体化することが予測され、純国産車は今後一層激しい競争にさらされていく。このような状況下で、国内自動車産業の収益性をあげるには、関税政策を変更することが必要であるとの主張もなされている¹²。つまり、純国産車と輸入中古車は価格セグメントが重複しているため、高額な関税をかけること、あるいは輸入規制の強化が効果的とみられているのである。

4-3. 関税政策の変化とその影響

それでは実際、ロシアの輸入中古車に対する関税政策はどのようなものであったのか、あるいはそれは中古車輸入にどのような影響をもたらしたのか、といったことについて見てみよう。

まず、2002 年 10 月、製造後 7 年超の中古車輸入関税が 9 カ月間の時限的措置として引き

上げられ（その後恒久措置に移行）、それ以降、バス・トラックも含めて断続的に関税政策の大きな変更が行われた。同措置は 2002 年 10 月以前の駆け込み輸入の急増を招き、競合するアフトワズや GAZ などの国産メーカーが不振に追い込まれた。結果、時限的措置の期限であった 9 カ月後の 2003 年 7 月には同措置が恒久措置となった。この時期を転機として 7 年以上前に生産された低年式の中古車を「グリーンコーナー」などで見る機会は大幅に減った。また、2003 年 7 月には、従来、中古車（製造後 3-7 年のもの）輸入を個人として行えば関税が大幅に安くなるという個人輸入の特権が廃止され、法人が輸入する場合と同じ扱いになった。この時点で輸入中古車の八割が個人輸入（実際には企業や団体・組織であっても）の形態だったので、この措置は中古車価格の急騰を招いた。また 2003 年末には再度製造後 7 年以上の輸入中古車に対する関税が引き上げられ（1cc あたり 2.2 ユーロ）、事実上の禁止関税となった。

その後 2005 年五月に車齢 5 年を超える中古車に対しての禁止関税と右ハンドル車の輸入禁止に関するニュースがメディアをにぎわせたが、これは政府が導入を見送ることで落ち着いた。

現在、法人が中古車を輸入する場合、価格に対して 25% の関税がかかっており、同時に申告価格を不当に低くされないよう、排気量に応じて 1cc あたり下限の金額が決められている。例えば、ガソリンエンジン車の場合、排気量 1,000 cc 未満であれば、1cc あたり 0.45 ユーロを下回らない金額、1,000 cc 超 1,500 cc 未満であれば 1cc あたり 0.5 ユーロを下回らない金額、などとなっている。し

¹¹ 『月刊ロシア極東通信』, 2005 年 6 月 2 日

¹² PRAVDA, 2004.11.4

表6 ミニ・カタログに掲載された主な車種の年式別通関基準額

	排気量	新車平均値	2005年製	2004年製	2003年製	2002年製	2001年製
トヨタカローラ	1,496cc	13,000	6,800	6,200	5,200	4,800	4,500
日産セドリック	2,987cc	35,400	14,600	11,100	10,800	9,300	8,000
ホンダCRV	1,998cc	19,100	13,900	12,600	12,200	12,000	11,400
三菱デリカ	2,835cc	29,600	15,600	15,300	14,200	12,300	11,300

出所) ロシア極東税関 HP 掲載資料より作成 (<http://www.dvtu.vladivostok.ru/>)

表7 極東税関管轄エリアへの中古乗用車輸入台数と輸入単価の推移

年	輸入台数(台)	輸入単価(千ドル)
2002	190,763	2.22
2003	145,825	3.36
2004	200,290	3.55
2005	260,601	3.60
(ミニカタログ導入前後の月別データ)		
2005年11月	26,956	3.83
12月	33,883	3.92
2006年1月	9,226	4.47
2月	15,039	4.49
3月	19,876	4.87
4月	21,350	4.88

注1) このデータには日本以外からの輸入中古車も含まれている。

注2) 輸入単価とは、一台当たりの通関価格のことである。

出所) ロシア極東税関資料

かしこの1ccあたりの下限金額が少額であるため、申告価格を実際の価格よりも低くするという業者の行動が問題となっていた¹³。そこで、2006年1月から、日本からの輸入中古乗用車に対して導入されたのがミニ・カタログとよばれるものである。車種、モデル、

仕様変更、エンジン形式、排気量、ボディタイプおよび製造年の七つの項目に従って、輸入中古車の価格が算定されることになったのである(表6)。ミニ・カタログ導入前、多くの業者が通関価格を過小に申告し、法に定める関税の支払いをのがれていた状況があったのに対し、導入後、輸入単価の上昇(表7)、関税による収入を大幅に増やすという好ましい影響がでたことで、極東税関当局ではミニ・カタログの導入の効果を肯定的に見ている。

なお、ミニ・カタログを利用して通関価格を算定するのは、業者が適切な書類を揃えていない場合の最終手段であり、算定はあくまで申告価格ベースである。ミニ・カタログが適用されないよう、輸入業者は売買契約書、領収証、インボイスなどにより適正な申告価格であるかどうかを確認可能のように確証をそろえることが求められている。

関税政策の変更と、中古車輸入台数変化の関係であるが、2003年に大幅に乗用車の輸入台数が大きく落ち込んでいること、あるいは、2005年12月から2006年1月にかけての輸入台数の急減にみられるように、短期的には一定の関係が見いだされる。ただし長期的には輸入台数は大幅に増加しているので、これまでの関税政策変更の効果は駆け込みでの輸入台数増加やその反動といった限定的なものにとどまるという見方もできる。

¹³ この間の中古車輸入関税の大きな枠組みとして、①製造後3年以下の新車、②3年超7年以下の中古車、③製造後7年超の中古車に、カテゴリーがわけられていた。7年超のものについては実質的な禁止関税がかけられていたので、中古車として大量に輸入されるのは②のカテゴリーのものであった。「アフタバザール」などの中古車専門紙でリストアップされているのも②のカテゴリーのものが非常に多い。

4-4. 今後の動向について

現時点では、ロシア経済発展貿易省のアン
ドレイ・クレパチマクロ経済発展部長は「政
府は輸入中古が国内の製造業者にダメージを
与えていることは認識している。ただし、関
税率の引き上げについては政府としては準備
してない」との発言を行っており、現在関税
率を引き上げることは想定されていないよう
である¹⁴。とはいっても今後、国産自動車メー
カーの振興策との関連で言えば、今後引き上
げられる可能性は充分にあると考えられる。
また、同じくクレパチマクロ経済発展部長の
「自動車登録時の規制強化を通じて、これ(輸
入中古車が国内の製造業者にダメージを与え
ていること)に対応する」とのコメントをふ
まえば、例えば日本からの輸入中古車に対
して「ユーロ2」排出ガス規制の適合証明の
提出などが行われる可能性も考えられる
(2006年5月にいったん義務づけられたが、
現場での混乱回避のため取り下げられた経緯
がある)。あるいは、現在、関税額の上昇の伴
い、自動車を分解して構成部品として輸入し、
現地で組み立てるコンストラクター(コンスト
ルトゥイ)と呼ばれる輸入方法が盛んであ
るが、これに対する取り締まりが強化される
かもしれない。極東税関エリアでは2004年統
計では44,000ものボディが通関されており
(同時期のロシア他地域通関のボディの合計
は57)これらがコンストラクターである可能
性がある。ただし、以前からこの輸入方法に
対して規制強化を行おうという動向も見られ
てはいるが、実現には至っていない。

いずれにしても、国際化する自動車リサイ

クルの管理を考える観点からは、中古車の移
動に大きな影響を及ぼすロシアの国内自動車
市場の動向、あるいは関税政策や登録時の規
制の動向について今後も注視していく必要が
ある。

5. 今後の展望——国際化する自動 車リサイクルの管理を視野に入れ て——

本稿は、国際化が進む自動車リサイクルの
適切な管理を視野にいれた新たな制度づくり
を念頭に、国際リサイクルの現場で何が起
こっているのか、その実態を把握すべく、こ
れまでの調査結果等を紹介したものである。

2. では、国内の中古自動車輸出業者を紹介
し、中古自動車輸出業界の健全な発展のため
に、どのような市場のあり方が望ましいのか
提言を行った。

3. では、輸入国側の実態把握として、ロ
シア極東地域における中古車輸入に関わる各
セクターへの取材を元に、情報を整理した。
ロシア極東地域では中古車輸入業界は勿論、
関連産業の発達も見られているが、他方では、
年式の古い車が走ることによる大気汚染の問
題、あるいは処理・リサイクルプロセスでの
汚染問題が発生するという懸念を抱かざるを
えない。

4. では中古車の輸入動向に影響を与える
要素として、現地での自動車市場、関税政策
の動向について整理した。3.と同様、ロシ
アを事例とした。長期的に見た場合、関税政
策の動向と、輸入台数との間に相関関係を見
いだすことはできず、むしろ自動車市場が経
済成長とともに拡大していることが、現状の

¹⁴ 月刊ロシア極東通信、2006年6月2日号

輸入動向に大きな影響を与えているのではないかと推察できる。

ところで、近年、日本企業のアジア進出の進展や、中国経済の成長と連動しての国際的な再生資源価格の高騰等の影響で、アジアレベルで資源循環の適切な管理のあり方を視野にいった研究が盛んになっている。その領域での代表的なものの1つとして小島道一(2005)がある。アジア地域の循環資源貿易の現状を紹介し、その上で循環資源の越境移動の管理のあり方、国際的な資源循環をふまえた循環型経済の評価枠組み等を検討している。具体的には、国際的な規制として、再生資源・有害廃棄物・中古品の区別明確化、規制当局の情報交換、再生資源の国際移動に関する追跡可能性確保、有害廃棄物越境移動手続きの制度化、等が提案されている。リサイクル産業育成面では、公害規制強化と公害対策技術情報の普及、小規模リサイクルが盛んなコミュニティへの環境教育、インフォーマルなリサイクル産業への流通規制、再生資源への輸入関税と適正なリサイクル業者への補助金、拡大生産者責任の適用が提言されている¹⁵。

これらの提言を現実に適用する際の課題の検討、現実の制度づくりに反映させていくことの必要性は論を待たないが、本稿で対象とした(中古)自動車は多様な素材から構成されている特殊な財であること、2005年で世界173カ国に輸出されており、上記研究で対象になっているような東アジア・東南アジア域外への輸出が多数を占めること、車検制度が

ありトレーサビリティの確保が他の財(家電製品など)に比べると容易である、といったことをふまえれば、中古車独自の国際的な移動に関する制度づくりを目的とする研究を深めていくことが不可欠であると考えている。

また、本稿で中心的に取り上げたロシアでは、自動車が一般的な移動手段として急速に普及し始めてからの歴史が日本に比べると浅く、大量の廃車が発生するまでにはタイムラグがある。従って、本稿の3.や浅妻裕(2005)で紹介したような問題はまだ部分的なものであり、今後いつそう顕在化していく可能性がある。このまま、ますます中古車や中古部品の日本からの輸出が増えていけば、広大な土地を有するが故、廃棄物行政が充分とはいえないロシア極東地域に、今後環境汚染を引き起こす恐れは否定できない。本稿でも触れたようにその連鎖はさらに西方に広がっている。国際化する自動車リサイクルの適切な管理を視野にいった制度づくりは、そういった問題を未然に防ぐためにも極めて重要で、できるだけ早い時期に適切な提言をしていく必要がある。

本稿で紹介した実態をふまえ、以下でさしあたっての提言をしておきたい¹⁶。

まず、現地の多くの関連業者が、開業時から日本の個人や企業との関係を築き、部品を調達したり、協力会社を経由しての日本の中古部品ネットワークを利用している。また、この間業界関係者からの聞き取りを行う中で、日本の中古車輸出関連業界も、現地法人を設

¹⁵ これらの研究成果の整理や国際化する自動車リサイクルに対する制度づくりにどのように活かしていくか、といったことについては別の機会にまとめたい。

¹⁶ さしあたり現状の調査進捗状況との関連でロシア極東地域を念頭に置かざるをえないが、今後、中古車や中古部品輸出の盛んな国・地域に対しての調査を深める必要がある。

けるなどの形で、ロシアへの中古車、中古部品販売ビジネスに関心を示しているところも多いということがわかっている。すでに築かれている、あるいは今後築かれるであろう関係を活かし、深刻な環境汚染が顕在化する前に、日本の関連業界が取り組むべきことは多くあると考えられ、まずは民間レベルでの情報交換、相互的な啓発が必要になってくる。

また、多くの領域に渡る政府レベルでの国際的な協力は不可欠である。まずは統計資料の整備の問題である。国際化する自動車リサイクルの適切な管理には、日本の自動車リサイクル法でもそうであったように、中古車フローあるいはその廃棄プロセスでのフローの把握がまず必要である。例えば2005年6月まで、手荷物としての中古車の輸出が日本の貿易統計にカウントされておらず、現在も少額貨物としての中古車輸出は貿易統計上カウントされていない。また、中古自動車部品輸出の統計が未整備であるが、今後一層中古車の輸出が増えていけば、中古自動車部品輸出にも拍車がかかることは容易に推測できる。現在、国内の自動車解体工場で、海外からのバイヤーが40 ft コンテナに部品を満載して輸出している姿をよく見かけるが、これらの中古自動車部品の輸出量・金額は推計以外の方法では把握できないのが現状である。輸出入国間で統計資料の整合性の取れていない部分の原因を把握したり、統計資料の不備な部分を協力して整備するなどして（例えば共通のHSコードを作成するなどして）、データを充実させ、輸出入フローを把握することが可能な体制をつくっていく必要がある¹⁷。

次に、メンテナンスや登録が必要という自動車の財としての特徴を活かし、関係各国で自動車の登録・車検制度を厳格に運用すべきである。特に筆者が調査しているロシア極東地域での関連制度の運用状況を見てみると、日本をはじめ、相対的に運用が厳格な国での制度を参考にしながら、担当部局間の協力の下に、国際的に一定の共通な枠組みを持った制度として発展させるべきではないかと考える。これは現地での中古車ストック把握につながり、また、利用過程での大気汚染問題の軽減につながる。将来的に国際的な自動車リサイクルにも拡大生産者責任が適用されるようになったときに、トレーサビリティを確保するソフトな社会インフラとして活用することができるかもしれない。

さらに、日本の関連業界が有する自動車リサイクルに関する技術を何らかの方法で移転していくことも可能であろう。民間独自での取り組みも勿論可能であるが、それに加えて両国の政府レベルでの協力があれば、例えば適正な処理・リサイクル技術を有する企業に対する補助金制度を設けるなどの展望も開けてくる。これに関しては個々のリサイクル技術によって、どのような移転の方法が望ましいか、移転の容易性はどうか、対応可能な人材がいるか、などの検討を、それぞれの技術領域ですすめていく必要があるかもしれない¹⁸。

日本は中古車・中古自動車部品輸出大国で

盗難車輸出入の問題などに対して協力して対応している。極東税関側としてはいっそうこの協力関係を発展させていきたいと考えている。(2006年6月、極東税関ヒアリングより)

¹⁸ 特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合(JARA)では、日本からの中古自動車が輸出されているパラオ共和国、ミクロネシアの廃車処

¹⁷ 現状で協力が行われていないということではない。例えば極東税関は日本の税関との関係があり、

ある。輸出先国との協力のもと、国際化する自動車リサイクルの適切な管理を視野にいれた制度づくりを進める責務がある。我々は、各国における自動車リサイクルの実態や関連制度の分析をすすめ、どのような制度が望ましいか提言してかねばならないが、いうまでもなく、本稿で紹介したのはその実態把握のうちのごく一部にすぎず不十分なものである。把握可能なデータの収集と分析、地域間の比較を可能にするため調査対象地域を広げるなど今後の課題も多い。関連分野の研究者が協力して、国際化する自動車リサイクルに関する研究をすすめていく必要がある。

最後に、北海道からも多くの中古車や中古部品が小樽や苫小牧から輸出されており、道内の解体業者では外国人が中古自動車部品を輸出する姿も見受けられる。北海道における自動車静脈産業の関係各業界は、今後、本稿で紹介したような自動車リサイクルの国際化の動向を十分ふまえた経営戦略を採っていく必要があるだろう。

※本稿は「自動車リサイクルの現実と課題」

(『月刊整備界』に連載中)の拙稿「ロシア極東地域における自動車リサイクルビジネスの展開」(2005年11月)、「中古車輸出ビジネスの現状を見る」(2006年4月)、「ロシアの乗用車市場と関税政策の動向」(2006年8月)を大幅に加筆・修正したものである。

※本稿執筆のための取材では、日本学術振興会科学研究費補助金若手研究(B)「自動車リサイクル法がELVの処理・リサイクル

関連業界にもたらす影響に関する研究」から補助を受けた。

※本稿執筆のための取材過程で、関係企業、行政等の担当者に大変お世話になりました。お名前は割合させていただきますが、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

＜参考文献＞

- 浅妻裕(2005)「ELV処理・リサイクル産業の再編に関する検討——自動車リサイクル法施行の影響を中心に——」『開発論集』通巻75号
阿部新(2006)「自動車リサイクル法と中古車輸出に関する一考察」(日本環境学会2006年度研究発表会)
『月刊ロシア極東通信』各号
小島道一編(2005)『アジアにおける循環資源貿易』アジア経済研究所
斎藤道郎(2005)「活発な中古車ビジネス、ロシア経済に影響も」『自動車販売』2005年12月号
坂口泉(2006)「2005年のロシア乗用車市場」『ロシア東欧貿易調査月報』2006年5月号
外川健一(2005)「自動車リサイクルとアジア諸国の実情(特集① 自動車リサイクルと海外事情)」『環境と公害』34巻3号
中井孝文(2006)「ロシアの自動車アフターマーケット市場」『ロシア東欧経済速報』2006年4月5日号
日刊市況通信社(2005)『自動車リサイクル法・ビジネス解説・第五弾』
矢野経済研究所(2006)『自動車アフターマーケット総覧』
矢野経済研究所(2005)『急増する輸出中古車の市場展望2005年版』
吉田綾(2004)「中国——世界のリサイクル拠点」『アジア研ワールドトレンド』2004年11月号
Russia Forecast, Industry Forecast, 2005.6
New Cars in Russia, Data monitor, 2005. 10
АВОТБАЗАР, 2006. 7
АВОТ ИЗ РYКБРУКЛ, 2006. 7

理に関する技術移転事業を計画している。企業の社会的責任の観点から極めて貴重な取り組みであるといえる。