

調査報告

自動車リサイクル法施行1年後の 自動車解体業の状況

外 川 健 一

1. はじめに 研究の背景と目的

「使用済自動車の再資源化等に関する法律」（通称：自動車リサイクル法）が本格施行されてから、まる3年が経った今日、解体業界を取り巻く環境は大きく変化している。法律制定の趣旨はいわゆる「3R」の促進とそれを支える環境調和型の適正処理の推進であるといわれている。一方で国際的な素材市況の高騰から、中古車・使用済自動車の流通ルートが激変し、ビジネスとしてのリサイクルの現状を把握するためにも、新たな視点が必要となってきた。

ところで自動車リサイクルの中核を担っていた自動車解体業界については、これまでほとんど公的なデータが存在していなかった。しかし新しい制度では自動車解体業者に対してはいわゆる「許可制」が導入され、また自動車解体業者が取り扱う使用済自動車の処理・リサイクルが実際どのように行われているかに関しては、電子マニフェストによって管理されるようになり、徐々にではあるがデータが揃いつつある。しかしこれらのデータは、適正処理を担保するのが主たる目的でとられるものであり、自動車解体業の周辺環境や経営の実態を考察し、業界の健全な発展を期するには、さらなる調査・研究が必要だと思われる。そこで本稿では、自動車解体業の有力業界団体である日本ELVリサイクル機構が、平成18年度全国中小

調査報告

企業団体中央会補助事業として実施した「自動車解体業のモデルビジョン—自動車リサイクルへの貢献とビジネスチャンスの追求—」の概要を報告する。

ところで、使用済み四輪自動車の各年度の発生台数を「前年度の保有台数」+「当年度の新車需要」-「当年度の保有台数」で試算するとおおよそ毎年500万台で推移している。

一方、実態の把握が難しいとされてきた中古車輸出も、“輸出抹消制度の創設”と“携行品扱いの禁止”で、実態に近いと推測される数字の把握が可能になりつつある。2007年度の輸出抹消登録台数は、前年に比べて156,827台（11.8%）増加の1,485,323台であった。（社団法人日本自動車販売協会連合会：略称「自販連」のHP=<http://www.jada.or.jp/contents/data/used/index11.php> 参照。）

世界市場での日本車の需要は高く、今後も中古車輸出は現在の水準程度は維持されるものと予想される。したがって、後追いで発生する補修用部品の需要も当面拡大基調にあることが期待される。

ところで、自り法による新制度スタート当初、いわゆる「リサイクル料金」の負担や、当時は目新しく「慣れていない」電子マニフェストの運用の面倒さも手伝って、新制度による処理がなかなか進まず、いわゆる「消えた100万台問題」が注目を浴びた。すなわち国内での面倒で「がんじがらめ」な、高コストリサイクルシステムを逃れて、中古車として輸出される使用済み自動車の台数が激増したのではないか、あるいはあってはならないことだが、一時抹消手続きだけを行って、あとはシステムをまったく無視した「違法解体」を行い、このスクラップ市況の良い昨今、私腹を肥やす違法業者が少なからずいるのではないかという指摘である。

これに対して2006年7月の政府審議会では、2005年度に抹消され、再登録されていない車両台数約500万台のうち、自り法による新しい正規のルートで解体処理された台数が約305万台、中古車輸出が約135万台、中古車在庫の増加が約10万台弱、そして法施行前の2004年12月以前に引取られたた

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

め、新しいシステムでは処理されなかった使用済自動車が約50万台前後存在していたのではないかと、という見解をまとめた。さらに2007年7月同審議会では、2006年度の場合は抹消され、再登録されていない車両台数約515万台のうち、自り法による新しい正規のルートで解体処理された台数が約357万台、中古車輸出が約144万台、中古車在庫の増加が約12万台、そして盗難車等が約3万台であったと報告している。この数字を見る限りは、いわゆる「消えた100万台問題」は終焉し、使用済自動車の見えないフローの問題は相当解決されていると政府筋は胸を張っているようにも思われる。しかしこの見解にも多くの推測が含まれていることは政府筋も認めており、引き続き、流通フローの正確な把握に努めていくことを表明している。

ところで自動車リサイクル法の施行の1年ほど前から、自動車から比較的容易にまとまった量が回収できる金属素材市況が同時に高騰したことは、自動車解体業の経営に追い風となっている。ガラ（使用済自動車を解体した後に残る「廃車ガラ」のこと）や足回りを発生源の1つとする鉄スラップ市況（H2）は、1980年代後半から2001年までおよそ15年間下落基調にあり、長らく自動車解体業界の経営を圧迫してきたが、2001年夏を底に急上昇し、わずか5年で1980年代半ばの水準まで回復した。（プライスリーダーといわれている東京製鐵岡山工場での鉄スクラップ（特級＝いわゆるH2に相当）価格（陸上）は、2001年5月25日にトン当たり7.5千円であったのが、2008年7月15日には72.0千円にまで上昇した。）

また、エンジン、ホイール、ラジエータなど自動車のさまざま部品に使用されているアルミニウムの地金市況は、1995年から2003年までは大きな変動もなく安定していたが、2003年以降上昇し、この傾向は2008年4月現在も続いている。

さらにクルマのエレクトロニクス化が進むにつれて車内配線量が増加してきたハーネスの核となる銅の地金市況は、1997年から下落し、1999年から底を這うような状況が続いていたが、2003年から急上昇し、わずか3年で約4倍となり2006年には過去最高値を更新した。しかしこのような素材

調査報告

市況の好転は一方で、使用済自動車の確保をめぐる業者間の競争を激化させている。前述した中古車としての国外輸出も着実に増加しており、メシのタネである「使用済自動車の確保」が自動車解体業者にとっての最重要課題となっている。

2. 分析方法

自動車解体業の有力業界団体である日本ELVリサイクル機構が、平成18年度全国中小企業団体中央会補助事業として実施した「自動車解体業のモデルビジョン—自動車リサイクルへの貢献とビジネスチャンスの追求—」の概要を報告する。本調査では、集計回答数=472の全国規模でのアンケート調査を含んでおり、自動車解体業の事業規模、経営状況、自動車リサイクル法が及ぼした影響をうかがいしる貴重なデータを含んだものとなっている。また、アンケート調査の内容をさらに踏み込んで把握するために、日本ELVリサイクル機構加盟の事業場を現地訪問し、ヒアリング調査を実施した。

なお、自動車解体業に関しては少なくとも自動車リサイクル法施行までは「産業」として社会的に認知されておらず、全国に約5,000の中小零細企業が立地しているといわれていた程度で、これまでほとんど公的なデータが存在していなかった。結果として、このアンケート調査に基づく資料は、「全国規模」での自動車解体業界の経営の実態を把握できるはじめてのものであるとも考えられる貴重なものである。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

3. 分析結果

アンケート調査

- 実施時期：2006年8月～12月
- 実施方法：Web方式（インターネットでの回答を選択した事業者）
書面方式（FAXでの回答を選択した事業者）
- 集計回答数：472件　回答率49.1%
- 主な内容

項 目	内 容		
リサイクル部門平均人数	8.2人（中間値6人）		
月間平均解体台数	171台／月（中間値80台／月）		
使用済自動車の仕入れ状況（*）	増加10%	横ばい20%	減少66%
リサイクル部門の売上状況（*）	増加23%	横ばい27%	減少42%
中古部品の売上状況（*）	増加16%	横ばい30%	減少43%
事業経営の課題 （複数回答）	使用済車の仕入れ価格上昇（88%） 事務関係負荷の増大（42%）		
ユーザーから直接買付	積極対応 57%	様子見 30%	
取組んでいる事業 （複数回答）	国内リサイクル部品販売（80%） 国内への金属等資源の販売（71%） 中古部品輸出（69%）		
主な意見 （自由回答）	違法行為への調査・指導・摘発の要望 移動報告のあり方の見直しに関する要望 使用済自動車の確保がとにかく厳しい		

（*）2004年度と2005年度の比較
資料）文献1）（原文のまま）

表1 2006年8月から12月に実施した日本ELV機構のアンケート調査概要

ヒアリング調査

- 調査対象：日本ELVリサイクル機構地方ブロックから推薦された優良事業場

調査報告

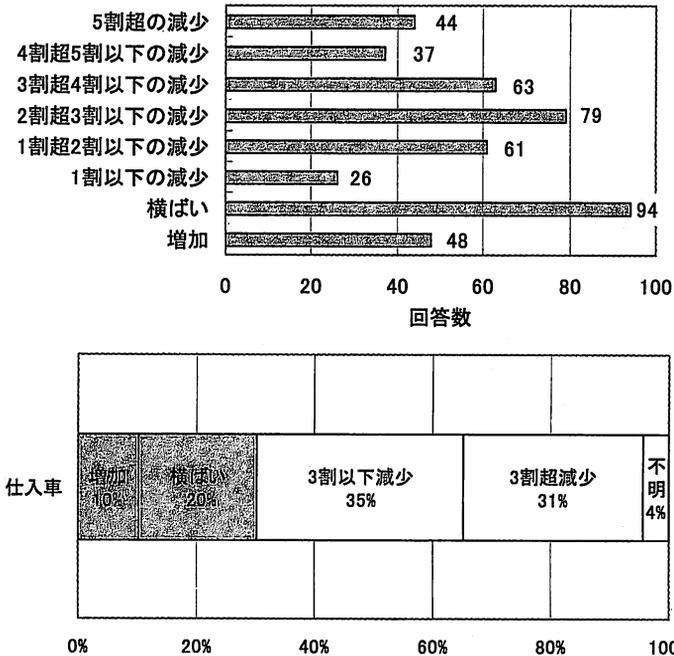
- 実施時期：2006年9月～11月
- 実施方法：日本ELVリサイクル機構加盟メンバー等による現地訪問
- 訪問事業場：21箇所（原則各ブロック2箇所）

3-1. アンケート・ヒアリング調査から得られた知見—使用済自動車の仕入れ

(1) 仕入れ車の入庫状況—H16年とH17年の比較—

仕入れ車の“増加”が10%、“横ばい”が20%あり、苦戦が伝えられる中で3割の事業者は善戦している。仕入れ車が“3割超減少”は30%に達し、3割の事業者は相当厳しい状況になりつつあると推測される。

仕入れ車の入庫状況（H16年とH17年の比較）



資料) 文献1)。

図1 仕入れ車の入庫状況—H16年とH17年の比較—

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

(2) 仕入れ先

ディーラーからの仕入れ依存度が高い解体業者は、“ディーラーの関連会社”、“ディーラーからの廃棄物処理を受託している”、“経営者が過去にディーラー勤務経験があり人脈がある”など、自動車リサイクル法施行以前からディーラーと密接な関係があった。

それ以外の解体業者は仕入れのディーラー依存度を抑え、仕入営業の専任者を配置して、地元の整備事業者、中古車販売業者、損保会社・リース会社の支店・営業所、エンドユーザーとの良好な関係構築に注力し、価格競争に巻き込まれない仕入れ確保に努めている。

オートオークションから買付けている解体業者も存在するが、中小規模のところは部品取りが主な目的であり、仕入れに対する割合も2割程度である。ある程度規模が大きいところには、工場稼働率の維持や素材売上の拡大を企図した台数確保のための買付けを行っているところも存在するが、少数であると推測される。

(3) 取り扱う使用済自動車の車種

軽自動車の割合が3割程度という回答が多い。軽自動車は中古車輸出される台数が極めて少なく、国内保有台数に占める割合が上昇していることから、今後も使用済車発生台数に対する軽自動車の割合は高まり、解体業者の仕入れ台数に占める割合も高まるものと予想される。

(4) 仕入れ価格

オートオークション以外からの仕入れ価格は地域によって差がある。北陸や山陽では高く、登録普通車（3ナンバー）の車本体価格が2.5万円～3万円になることもある。ヒアリングした2006年9月～11月における全国の平均的な相場感は、軽自動車の車本体価格が8千円～1.2万円、登録小型車（5ナンバー）の車本体価格が1万円～1.5万円、登録普通車（3ナンバー）の車本体価格が1.5万円～2万円程度であった。但し、破碎業者が直接買付けに積極的に動いているような地域では、価格が急上昇することがある。

調査報告

ところで自動車リサイクル法の施行に伴い、シュレッダーダスト・フロン類・エアバッグ類の処理・リサイクルはメーカーの責任のもとで適正に行われることになり、そのための「リサイクル料金」はユーザーが負担することとなった。このリサイクル料金は新車購入時もしくは車検時にユーザーが、資金管理法人である自動車リサイクル促進センターに預託し、適正処理・リサイクルが証明された暁には各メーカーにそれが支払われることとなっている。メーカーはこれを原資に、実際にシュレッダーダスト・フロン類・エアバッグ類の回収・処理を行った解体業者を含む処理業者に処理・リサイクルにかかった費用（の一部）を支払うこととなっている。なお、リサイクル料金が預託されていないクルマを処理・リサイクルする場合は、原則として最終所有者がこのリサイクル料金を負担することとなっている。また、リサイクル料金預託済みのクルマを中古車として転売するときには、新しい所有者が前の所有者に中古車費用とは別にリサイクル料金を支払うことにより、前の所有者に代わって新しい所有者がリサイクル料金を負担することとなっている。

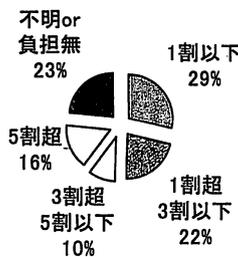
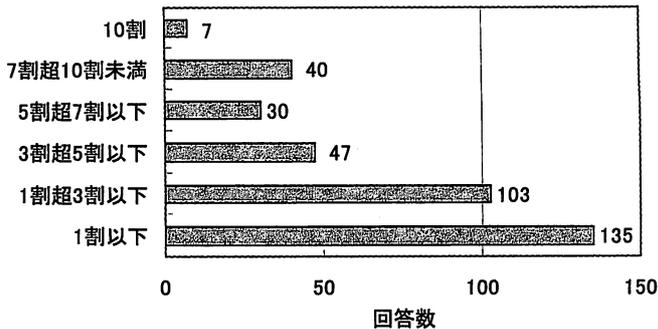
ここで注目したいのは、このリサイクル料金の最終的な負担が、ユーザーではなく自動車解体業者によってなされているケースが多々あることである。実際に自動車リサイクル法の施行以降、オークション会場にはそれまでほとんど見受けられなかった「使用済み車と見まがうような車」が出品されるようになったが、それらは法の規制下での「がんじがらめ」の取引を避けるため、有価での「中古車としての流通」が要求されている。そのような背景もあって自動車解体業者は、商売のタネである使用済自動車の確保のために、仕入れるクルマを使用済自動車としてではなく、中古車として購入し、結果としてリサイクル料金を自ら負担して、当該車を解体しているというケースが少なからず見られるようになったのである。

今回のアンケート調査では、リサイクル料金の自社負担割合は、解体業者が購入する使用済自動車（=以下「仕入れ車」とする）のうち、リサイクル料金の自社負担割合が5割超を越す業者が16%存在するが、自己負担

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

は3割以下であるという回答は51%であった。“不明または負担無”が23%あったということは、リサイクル料金を自ら負担せずにビジネスを行っている業者も存在しているものと考えられる。

自動車リサイクル料金の負担割合



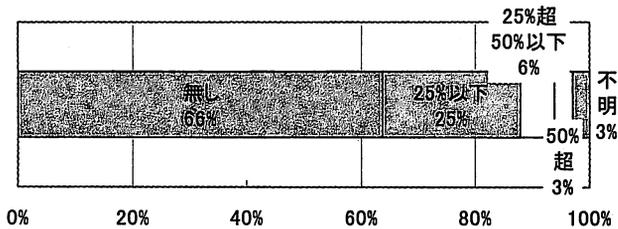
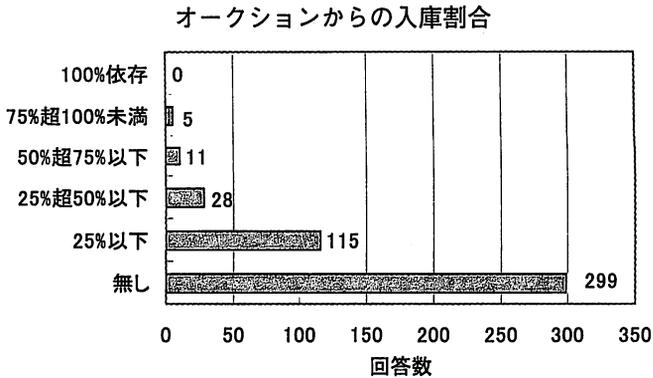
資料) 文献1)。

図2 自動車リサイクル料金の負担割合

ところでアンケート調査では、オークションからの調達は無しという回答が66%に達していた。3分の1の事業者は仕入れの一部をオークションに頼っている。仕入れの25%超をオークションに依存している事業者も9%存在していることから、本来中古車を購入するために設定されているオークションにおいて、使用済自動車を確認するため、解体業者がどのよ

調査報告

うな条件でどの程度オークションを活用しているのか、動向を注視する必要が考えられる。なお、本アンケートに回答した日本ELVリサイクル機構に加盟している解体業者はいわゆる「老舗」の業者が多い。新規



資料) 文献1)。

図3 オークションからの入庫割合

参入であればあるほどオークションへの依存率が高いことが想像される。

(5) 仕入れの工夫例

(2) で述べたようにディーラーとの関係があまり密接でない解体業者は、地元の整備事業者、中古車販売業者、損保会社・リース会社の支店・営業所、エンドユーザーとの良好な関係構築に注力し、価格競争に巻き込まれない仕入れ確保に努めている。以下にその例を紹介する。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

【対整備事業者】

- 抹消登録申請や重量税還付申請などの無償代行サービス
- 要請があったら迅速に引き取りに赴くことで、保管用敷地の狭い事業者への事情に配慮する。
- リサイクル部品購入事業者との親密なコミュニケーションに努め、双方にメリットのある提案やサービスを実施
 - ・使用済自動車提供実績に応じた、リサイクル部品の割引販売
 - ・リサイクル部品の配達サービス
 - ・リサイクル部品の取り扱い方の指導
 - ・リサイクル部品の優先注文権利の付与（丸車を保管する場合）
- 整備作業で発生する使用済交換部品の無償回収サービス（ただし、運搬を行う場合は産業廃棄物収集運搬の業許可が必要であることがある。）
- 回収ガソリンの無償提供サービス（ただし、有償提供する場合は、「揮発油等の品質の確保等に関する法律（品確法）」における登録が必要である。）
- 車検・リサイクル部品活用修理などの入庫斡旋サービス
 - ・車検を行いたいユーザーや、環境に優しく安価なりサイクル部品を活用した修理を行いたいユーザーの地元整備事業者への紹介
- オークション相当の金額の提示と手数料・搬送費等の経費節約メリットの提案を行う。個別査定による価格の提示には車検証記載重量を基準とする方法もある。
- 整備事業者が必要とするトラックや工具の無償貸与サービス

【対ディーラー】

- 中古車担当者や営業担当者との人脈形成に努める。
- 抹消登録申請や重量税還付申請などの無償代行サービス
- オークション相当の金額の提示と手数料・搬送費等の経費節約メリットの提案を行う。個別査定による価格の提示には車検証記載重量を基準とする方法もある。

調査報告

- 整備作業で発生する使用済交換部品の無償回収サービス（ただし、運搬を行う場合は、有償・無償にも関わらず産業廃棄物収集運搬の業許可が必要である。）

【対エンドユーザー】

- 宣伝活動は社内でDMを作成し、社員がポスティングを実施する。
- 問い合わせに対しては現車を確認して個別に査定し、対応可能な以後の使用済車の取り扱い方と価格を提示するとともに、必要な事務処理の流れなどを丁寧に説明し、ユーザーに選択してもらう。
- 事故車ではリサイクル部品を活用した修理の可能性についても選択肢の1つとし、対応してくれる整備事業者の紹介も行う。
- 高く買ってもらえるという口コミ情報の流通に努める。
- 日曜・祝日の営業とそのPR（JAFなどの機関が紹介してくれることもある。）
- 地域対策への注力（住宅が近隣に多い場合には必要性が高い）
 - ・自治会・商店街活動への積極的参加（祭り、寄付、広告出展など）
 - ・学校行事や交通安全への協力
 - ・多目的会議室等の無償貸与

このような取り組みにより、満足度の高かったユーザーの口コミが最高の宣伝なり、近隣のユーザーからの問い合わせにつながるという好循環の形成が期待される。

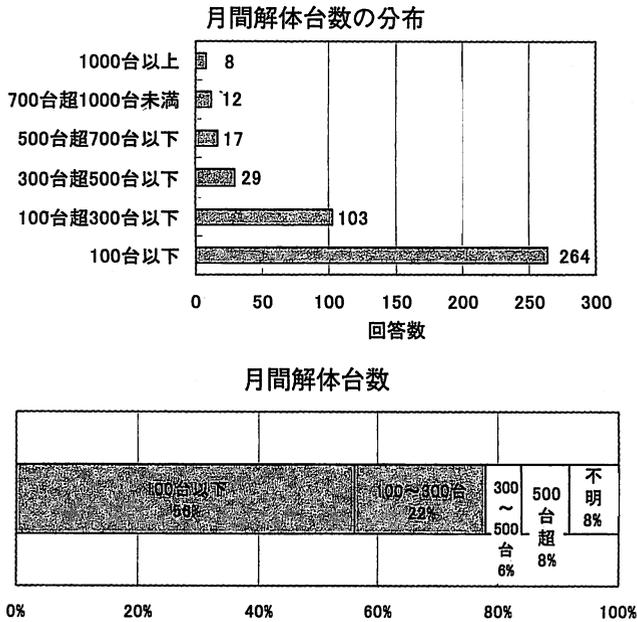
3-2. アンケート調査から得られた知見—解体の現場と静脈市場

(1) 解体台数

〈平均171台/月 最小1台/月 最大2,000台/月 中間値80台/月〉

月間解体台数が100台以下の事業者が56%ある。1,000台以上の事業者が8ヶ所あることから、平均は月間171台と高めの数字が出ているが、中間値（メジアン）は80台である。80台と回答した業者は21業者ある。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況



資料) 文献1)。

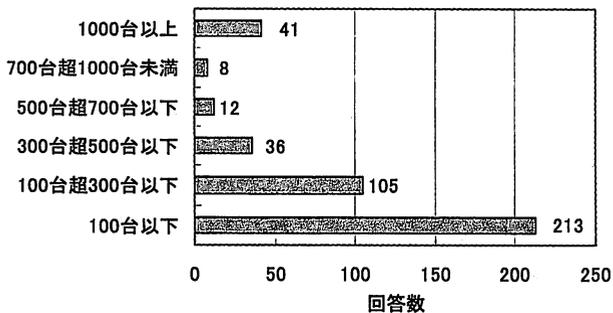
図4 月間解体台数の分布

(2) 月間解体処理能力

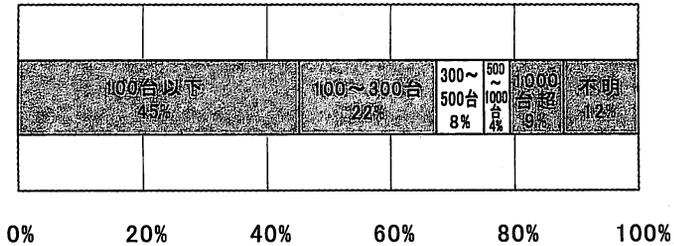
〈平均286台/月 最小1台/月 最大5,000台/月〉

100台/月以下という回答が45%あり、小規模な解体業者が多いことがわかる。一方1,000台/月超の能力を持つ解体業者も9%あった。

月間解体処理能力の分布



月間解体処理能力



資料) 文献1)。

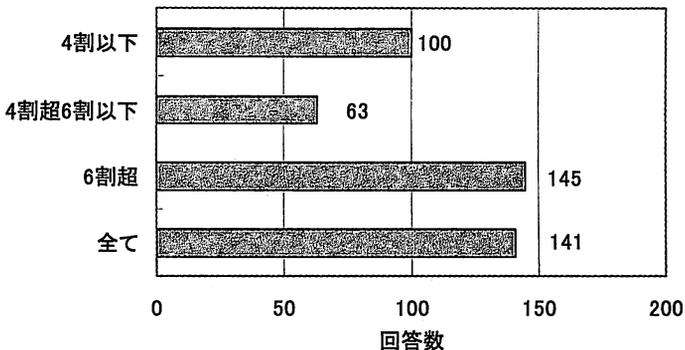
図5 月間解体処理能力の分布

(3) 自動車リサイクル部門の売上割合

ここでいう「自動車リサイクル部門」とは、自動車の解体と解体過程で取り外されるリサイクル部品や資源等の販売を行う部門と定義した。中古自動車の販売や整備部門などは除くものとする。

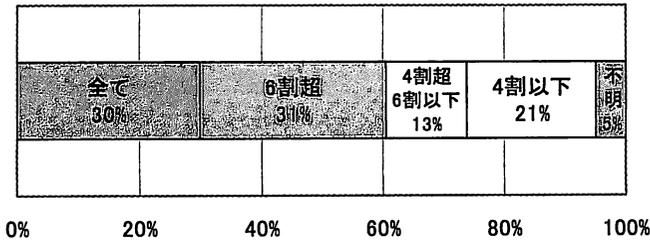
自動車リサイクル部門の売上に占める割合について、それが“全て”と答えたのが30%、“6割超”と答えたのが31%あり、解体業を主たる業態としている事業者は6割を超える。

自動車リサイクル部門の売上割合



自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

自動車リサイクル部門の売上割合（つづき）



資料) 文献1)。

図6 自動車リサイクル部門の売上割合

(4) 自動車リサイクル部門の年間売上金額

年間売上高3,000万円未満の事業者が36%に達する。年間売上高1億円が事業拡大の目安となっているようで、1億円以上2億円未満の事業者も14%と比較的多い。

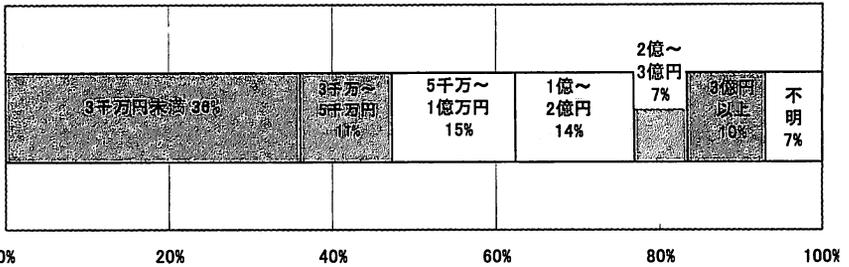
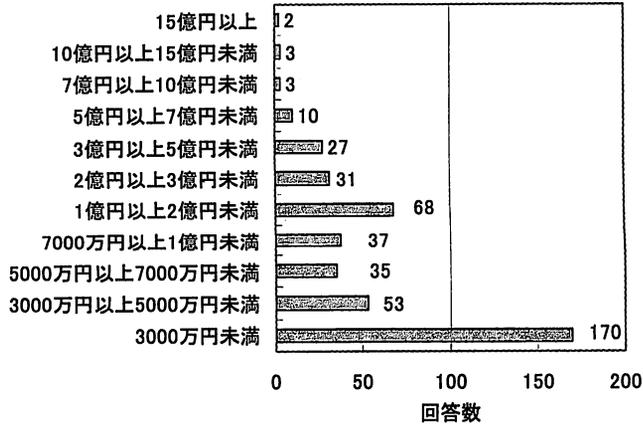
なお、リサイクル部門の年間売上別に、リサイクル部門に配置されている従業員平均人数を分析すると以下のようなになる。

3千万円未満	3.2人
3千万円～5千万円	4.5人
5千万円～1億円	6.8人
1億円～2億円	9.6人
2億円～3億円	13.0人
3億円以上	27.9人

資料) 文献1)。

表2 自動車リサイクル部門に配置されている従業員平均人数の分布

自動車リサイクル部門の年間売上金額



資料) 文献1)。

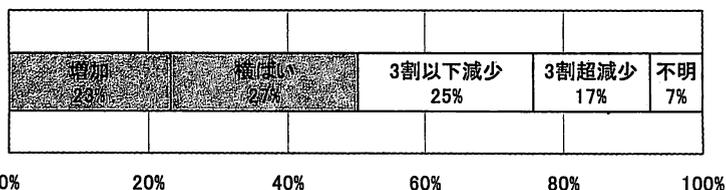
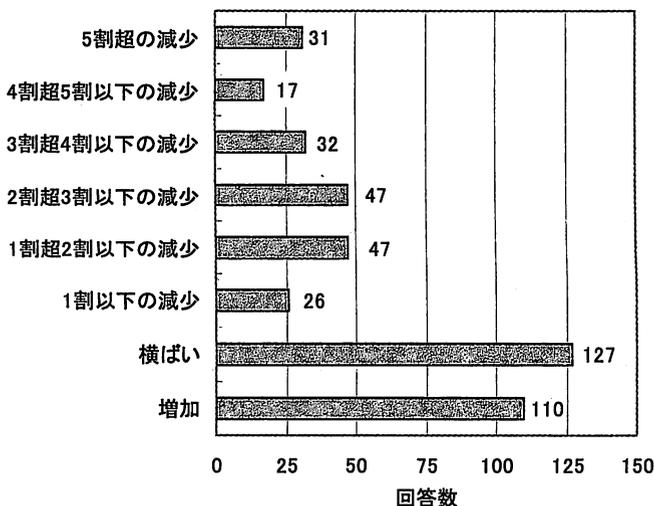
図7 自動車リサイクル部門の年間売上金額

(5) 自動車リサイクル部門の売上状況—H16 (2004) 年とH17 (2005) 年の比較—

H16 (2004) 年とH17 (2005) 年とを比較するという事は、自動車リサイクル法施行前と施行後の状況を比較することにもなる。結果は“増加”が23%、“横ばい”が27%あり、健闘していると言える事業者が全体の半数を占めている。前掲の図1で示したように入庫車が“増加・横ばい”は30%なので、1台当りの売上が増加している可能性がうかがえる。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

自動車リサイクル部門の売上状況（H16年とH17年の比較）



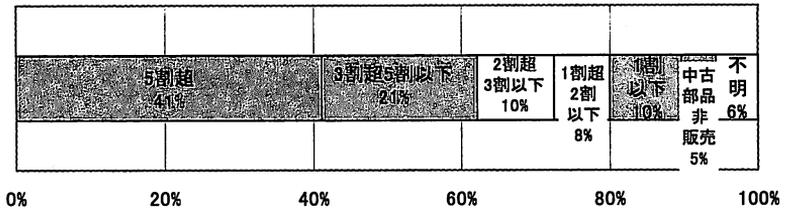
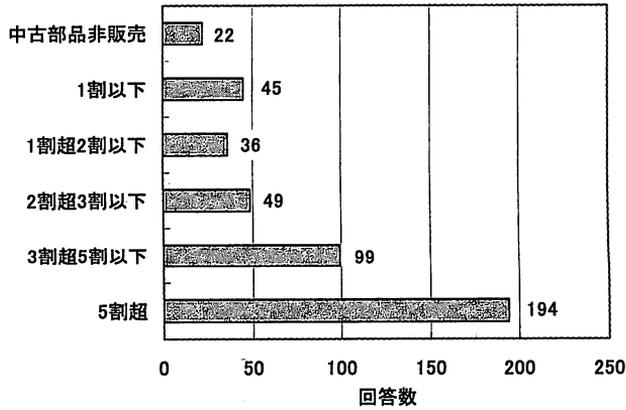
資料) 文献1)。

図8 自動車リサイクル部門の売上状況（H16（2004）年とH17（2005）年の比較）

(6) 中古部品販売がリサイクル部門売上に占める割合

リサイクル部門の中でも、自動車解体業者に特徴的なものとして、中古部品の販売がある。そこで、この中古部品販売がリサイクル部門においてどの程度のウエイトを示しているのかを改めて調査した。中古部品販売の割合が5割超の業者は41%で、約4割の業者が中古部品販売をリサイクル部門の主たる業務としている。一方、中古部品販売を行っていない業者も5%存在している。

中古部品販売がリサイクル部門売上に占める割合

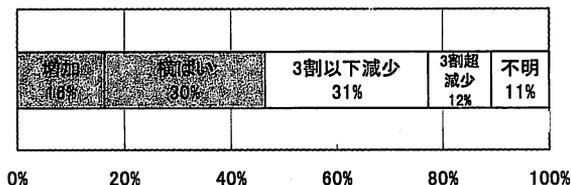
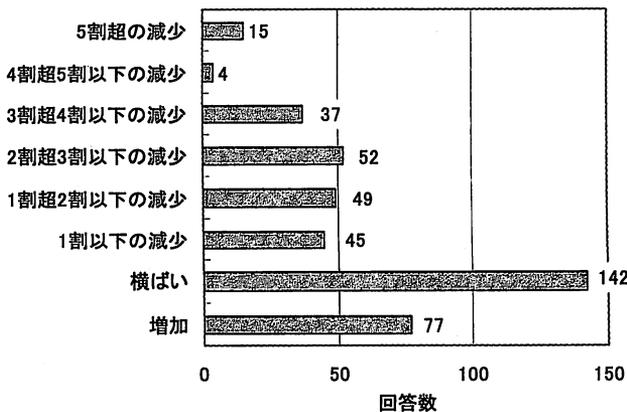


資料) 文献1)。
 図9 中古部品販売がリサイクル部門売上に占める割合

(7) 中古部品販売の状況 — H16 (2004) 年とH17 (2005) 年の比較 —
 “増加” が16%、“横ばい” が30%あり、46%の事業者が中古部品販売の売上で健闘している。しかし、(5) で検討したリサイクル部門全体では、50%の業者が“増加” もしくは“横ばい” であったことから、とくに素材市況の好転が、経営を支えていることを裏付けているともいえよう。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

中古部品販売の状況（H16年とH17年の比較）



資料) 文献1)。

図10 中古部品販売の状況（H16（2004）年とH17（2005）年の比較）

3-3. ヒアリング調査から得られた知見—解体の現場と静脈市場

(1) 解体・分別回収

素材市況の高騰などを背景に分別回収品目が増加傾向にある。比較的規模の大きな事業場ではニブラ等の重機を導入しているが、中小規模の事業場では手作業による精緻な分別回収に磨きがかかっている。精緻な分別は人件費や設備投資などの経費増加を招くが、分別した部品や素材の品質の向上と販売単価の上昇に寄与するので、解体業者の事情に応じてバランスの取り方が異なる。

調査報告

【エンジン・ミッション・電装品】

従来より、ほとんどの業者が回収して品目の市況に応じた売却を行ってきた。国内向けには、近年のエンジンリビルド業者の増加や電装品リビルド業者の良質なコア収集ニーズの拡大、輸出向けには、中古車輸出の増加や世界的な素材市況の高騰が追い風になっていると考えられる。エンジンを自社で分解する業者も出現している。

【ハーネス】

ほとんどの業者が回収するようになってきた。エンジンルーム内とその周辺だけを回収している業者もあれば、ダッシュボードや内張りを剥がして根こそぎ回収している業者もある。ハーネスの回収はガラ銅分含有量の低下にもつながり、廃車ガラの品質向上にも寄与している。

【廃車ガラ】

小規模業者では難しいが、中規模以上の業者ではプレス導入が進んでいる。自動車リサイクル法31条認定全部利用の他にも、輸出や取引条件の良いところへの輸送にメリットが見出せるためと推測される。破碎業者との取引でのダスト引きは30%前後で定着していることがうかがえる。

【回収が一般化してきた品目】

ラジエーター、触媒、エバポレーター、コンデンサー、各種モーター類（ドア、ワイパーなど）など、アルミ、銅、貴金属、「レア・メタル」が素材となっているものや、部品として価値があるものは回収が一般化する方向にある。市況の高騰以外にも、使用済車の入庫台数が減少しているため、作業余力が生じ、台当たりの付加価値を高めるための対策という側面もあると考えられる。

(2) 国内向け中古部品販売

ほとんどの業者は、近隣整備事業者への直販とネットを活用した販売を併用している。近隣整備事業者へは、自分の解体工場部品取りした中古部品を「自社生産品」を販売することで、親密なコミュニケーションをとり、使用済車の仕入確保のためにさまざまな工夫をしていることは先述のと

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

おりである。DMの発送経費をFAXでの発信代行サービスの活用で削減している業者もある。

解体業者での自社生産中古部品の在庫は中小の業者でも5,000点～1万点が一般的であり、多いところでは1万点を上回っている。売れ筋は“小物とわれ物”であり機能部品は回転が遅いという指摘がある。長期在庫は棚卸しの際に処分するものもあり、長期在庫とならない部品の選別と部品棚の回転率向上が国内リサイクル部品生産・販売の課題である。

ネット販売の活用には、自社生産品の販売と自社生産では不足・欠乏する商品の他社からの仕入れがある。自社生産の販売には在庫の登録が必要であり、他社に販売してもらった場合は手数料がかかる。逆に他社から仕入れて販売する場合は、ネット加盟業者の豊富な在庫から必要な商品を仕入れて販売することができるので、注文に対する応答率を上昇させることができる。

ネット販売活用の問題点として、自社生産品を直販する場合と比べて、商品に関する情報が正確に伝わりにくいことなどに起因して、クレーム発生率が高く、その対応に必要となる時間と手間の負荷が大きいことが指摘されている。全国的に使用済車の確保が難しい状況の中で、ネット上の流通在庫の減少や、価格上昇も指摘され始めている。

なお、車のエレクトロニクス化の進展に伴い、リサイクル部品の商品化にも新たな技術開発が必要な部品もあることがわかった。

【トピック：中古タイヤ販売】

回収タイヤの中には、中古タイヤとして販売可能なものも多く、ショップを開設して、ホイールやシートなどの中古用品や新品タイヤの販売まで手がける業者も登場している。

(3) 中古部品輸出

自ら貿易用のコンテナをつくり、輸出業者になる場合と輸出バイヤーに売却する場合に分かれる。自らコンテナをつくる場合も、1社だけでコンテナをつくるのが難しい場合は、複数の有志業者や地域の組合事業とし

調査報告

てコンテナを共同でつくる方法がある。コンテナの大きさには40フィートと20フィートがあるが、重量制限があるため、重い鉄製の部品ばかりで40フィートコンテナを一杯にすることはできない。中規模以上の業者では月に5～6本のコンテナを出荷する業者もある。仕向け地は、ロシア、ニュージーランド、マレーシア、UAE、ウガンダ、香港、タイ、エジプトなど多様である。

海外からのバイヤーへの売却には、個別部品単位での売却もあれば同一部品のロットでの売却もある。バイヤーの国籍は、マレーシア、シンガポール、パキスタン、フィリピンなど多様である。バイヤー同士の情報交換網はかなり発達していると考えられるので、解体業者側の情報交換があっても良いのではないかという指摘があった。

3-4. 財務関係

仕入費用は増加しているが、素材や部品の売上で粗利益は確保できている状況だと推測される。素材の高騰は廃棄物処理費の低減にも寄与しており、数年前には処理費用がかかっていたものでも、無償回収や売却が可能になっている品目がある。

最近、設備投資をしたところは減価償却費が膨らんで、赤字決算になっているところもある。解体業者は設備投資以外で借金を抱えることが少ないと言われることから、キャッシュフローは比較的良好ではないかと推測される。定量的経営が苦手な人も多いと予想されるが、今後の厳しい経営の舵取りのためには数字に強くなる必要性を認識している経営者も多い。

3-5. 解体作業場の用途地域

自動車リサイクル法による新しいシステムでは、自動車解体業者は使用済自動車という「廃棄物」を取り扱うために、廃棄物処理業に準じた使用済自動車の適正処理を行うための「自動車解体業」のライセンスを取得しなければならないこととなった。この許可取得のため、解体業者はそれな

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

りのハード設備の整備を行わざるを得なくなったわけであるが、既存業者に関しては法施行前に産業廃棄物である使用済自動車の収集運搬・積み替え保管の許可を得ていた者にかぎり、いわゆる「みなし」許可が施されたケースも存在した。しかし、5年後の許可更新時には、自動車リサイクル法のシステムに則った厳正な基準での許可の更新が行われる予定であるという。業の許可更新にあたって、現在解体業者がどのような環境で解体ビジネスを行っているかを改めて問うたのがこの質問である。

住居系の用途地域が17%あり、今後の近隣の環境変化に注意が必要であると考えられる。市街化調整区域は31%あるが、対応が必要な事業者は自治体と綿密に協議して速やかな措置が望まれる。不明15%の中には“無指定”が一部含まれるものと推測される。

区分	用途地域	回答数
住居系 (回答数81)	第一種低層住居専用地域	17
	第二種低層住居専用地域	6
	第一種中高層住居専用地域	2
	第二種中高層住居専用地域	3
	第一種住居地域	17
	第二種住居地域	14
	準住居地域	22
商業系 (回答数16)	近隣商業地域	6
	商業地域	10
工業系 (回答数135)	準工業地域	76
	工業地域	28
	工業専用地域	31
市街化調整区域		145
無指定		23
不明		72
計		472

資料) 文献1)。

表3 解体作業場の用途地域

4. 結論

オークション会場の登場など使用済自動車の流通構造の変化、加えて自動車販売台数の減少および競争激化に伴い、使用済自動車の確保が多くの業者にとって最大の経営課題であることが明確となった。また、1台あたりの付加価値を高めるために、さまざまな営業努力がなされていることがわかったが、そのベクトルは多種多様である。

付記

本稿は、2007年10月7日に滋賀大学経済学部で開催された「環境経済・政策学会2007年大会 セッションF-1」にて、外川 健一・酒井清行・中本隆宏「自動車リサイクル法施行後の自動車解体業の状況」として報告した発表の際に使用した論考である。本稿の公開にあたって両氏をはじめとする日本ELVリサイクル機構ならびにみずほ情報総研株式会社の関係各位に深く感謝する。ところで、2008年9月のリーマンブラザーズの経営破たんをきっかけとした経済不況の動揺は、いわゆる資源相場市場にも当然普及し、同年7月15日にはトン当たり72.0千円であった特級鉄スクラップ価格（東京製鐵岡山工場・陸上）が、11月5日には12.5千円にまで急降下した。この影響は多くのリサイクル業者にまで及んでいる。業界紙の日刊市況通信は、一般的な廃車（中型車）1台当たり見込み売上高に関して、7月中旬には6.5万円程度であったのが、10月下旬には1.35万円程度まで下落していると伝えている（『日刊市況通信』2008年10月27日号）。以上に記したように、自動車解体業者をめぐる環境変化は著しく、現況は刻一刻と変化しており、フレキシビリティある経営が一段と必要とされていることも付記しておきたい。

自動車リサイクル法施行1年後の自動車解体業の状況

文献

- 1) 有限責任中間法人 日本ELVリサイクル機構「自動車解体業のモデルビジョン—自動車リサイクルへの貢献とビジネスチャンスの追求—」2007年1月。