

平成17年度
高度技術集約型産業等研究開発調査
自動車無公害化等推進調査
(使用済自動車・中古自動車の流通状況に関する調査)

平成18年3月

経済産業省製造産業局自動車課
委託先 株式会社矢野経済研究所

目 次

調査概要	i
1. オークションにおける低年式車流通状況	1
1-1. オークション開催状況	1
1-2. オークションにおける低年式車流通状況	5
1-3. オークション会場向けアンケート概要	10
1-3-1. アンケート実施目的	10
1-3-2. アンケート実施概要	10
1-3-3. オークション出品台数から見たアンケート回収比率	11
1-4. オークション会員状況	12
1-4-1. オークション会場平均会員数	12
1-4-2. 新規会員割合	12
1-4-3. オークション会員業種別割合	13
1-4-4. オークション会員の条件	14
1-4-5. 会員管理状況	16
1-5. リユースコーナーについて	21
1-5-1. リユースコーナー開催率	21
1-5-2. リユースコーナー開始時期	22
1-5-3. リユースコーナー動向	23
1-5-4. リユースコーナー落札者割合	27
1-5-5. リユースコーナー諸手数料状況	37
1-5-6. リユースコーナーへの車両出品促進策について	39
1-5-7. リユースコーナーおよび低年式車の取引動向	42
1-5-8. 今後のリユースコーナーの展望について	44
1-6. 自動車リサイクルシステムにおける引取業者としての登録状況	46
1-7. オークションにおける低年式車・中古車の流通状況についての意見	47
1-8. リユースオークションの市場規模の算出	50
1-8-3. リユースオークション成約台数の推定	53
1-8-4. リユースオークション成約金額の推定	55
1-8-5. 落札業者別リユースオークション成約台数の推定	56
1-8-6. 2005年オークション市場におけるリユースオークション市場の比率	58
2. オークション会員における低年式車購入状況	59
2-1. オークション会員向けアンケート概要	59
2-1-1. アンケート実施目的	59
2-1-2. アンケート実施概要	59

2-1-3. 回答会員地域別状況.....	60
2-1-4. 回答会員の中心業務.....	60
2-1-5. 会員会場数.....	61
2-2. リユースオークション参加状況.....	62
2-2-1. リユースオークション参加の有無.....	62
2-2-2. リユースオークション参加時期.....	63
2-3. リユースオークション落札実績.....	65
2-3-1. 業種別に見たリユースオークションの利用比率.....	65
2-3-2. 落札車両の取り扱い状況.....	69
2-3-3. 落札価格.....	71
2-4. 取得許認可.....	72
3. 使用済自動車解体処理動向.....	80
3-1. 新規解体業参入動向.....	80
3-2. 新規解体業参入動向.....	82
3-2-1. シュレッダー・スクラップ業者系解体業者.....	82
3-2-2. 鉄鋼関連企業解体業者の参入事例.....	84
3-2-3. 新車販売店系解体業者の参入事例.....	85
3-2-4. その他解体業新規参入事例.....	86
3-3. 既存解体業者の動向.....	87
3-4. 解体処理能力増加量の推計.....	88
4. 輸出中古車流通における流通動向調査.....	90
4-1. 輸出中古車流通構造の把握.....	90
4-1-1. 年間中古車輸出台数.....	90
4-1-2. 国別輸出中古車台数と動向.....	93
4-2. 中古車輸出におけるオークション流通の位置付け.....	96
4-3. 低年式車の輸出状況.....	100
4-4. 自動車リサイクル法施行前後における中古車輸出変化.....	103
4-5. 中古車輸出市場の展望.....	106
5. 調査アンケート実施用紙	
オークション会場向けアンケート用紙.....	108
オークション会員向けアンケート用紙.....	113

調査概要

(1) 調査目的

2005年1月1日に完全施行した自動車リサイクル法により使用済自動車処理の新たな自動車リサイクルシステムが構築されている。本調査では本システムをより円滑に実施させるべく、自動車リサイクル法施行前後における低年式車を含む中古車および輸出を含む使用済自動車の流通変化について把握を行うことでその対応点について考察を行っている。

これまで、低年式車両については、海外に輸出されたり、国内の解体業者により解体・リサイクルされてきたが、こうした低年式車両の流通状況に、近年、変化が見られる。例えば、中古車の主要な流通手段であるオークション会場では、低年式車を中心に見据えたリユースコーナーを開催するところも見られる。このような状況の中、平成17年1月に自動車リサイクル法が施行され、使用済自動車については、一定のルールに沿った取引が必要となっている。

一方で、こうした低年式車両の流通状況については、これまで十分な調査がされておらず、その実態の詳細ははっきりとしていない。こうした中、低年式車両の流通状況を少しずつ把握していくため、本調査ではまずは、以下のポイントについて調査を実施することにした。

まず、リユースオークションをオークション業者およびリユースオークション参加会員の観点から調査を実施した。加えて、中古車輸出状況および使用済自動車の解体処理能力増加量を把握することで低年式車流通変化がどのような変化を与えているのかについて把握を行った。

(2) 調査要約

2-1. オークションにおける低年式車流通状況

中古車取引の効率化を提供する場としてオークション流通が拡大している。オークションは大都市圏の大型オークション会場新設や場外入札・応札システムの整備など利用者サービスの充実させることで、出品台数の拡大と成約率の向上に向けた取組みを強化している。その中でオークションにおける落札単価が年々下落する傾向が見取れ、その一つの要因が低年式車流通量の増加ということになる。

オークション成約単価推移

単位：千台、千円

	00年	01年	02年	03年	04年	05年
オークション出品台数	5,388	5,737	6,046	6,246	6,819	7,966
オークション落札台数	2,894	3,042	3,193	3,475	3,783	4,119
オークション落札単価	644	632	604	589	569	543

出所：月刊ユーストカー

オークション落札データから、いわゆる低年式車と想定される年式10年以上の車両がどの程度オークションにて落札されているのかを推計算出すると、2005年についてはおよそ80万台となり、落札台数に占める割合は19.2%となり、2004年との比較では3.5ポイント増加している。

また落札価格が10万円以下および走行距離11万km以上の車両におけるオークション落札台数に占める割合はそれぞれ14.2%、15.5%となり、2004年と比べておよそ2.5ポイント増加していることになる。

したがって2005年は2004年と比較して15～20万台の低年式車が多く流通及び落札されている状況ということになる。

オークション落札に占める低年式車落札動向

	2004年	2005年	増減
年式10年以上	590,000台	790,000台	20万台増加
	15.6%	19.2%	3.6ポイントアップ
落札価格10万円以下	440,000台	580,000台	14万台増加
	11.7%	14.2%	2.5ポイントアップ
走行距離11万km以上	500,000台	640,000台	14万台増加
	13.2%	15.5%	2.3ポイントアップ

上段：オークション落札台数推計

下段：オークション落札車両台数（2004年：380万台、2005年410万台）に占める割合

低年式車流通が拡大した背景にはいわゆる、リユースコーナーを開催するオークション会場が増えていることがその背景の一つとなっている。本調査で回答のあったオークション会場60のうち36会場でリユースコーナーを開催しており、開催率としては60%ということになる。

2005年におけるリユースコーナーの出品台数を、本調査の結果をもとに推計すると

787,862 台となり、全オークション出品台数 (7,965,534 台) のおよそ 10% を占める状況となる。また 2004 年との比較では出品台数はおよそ 38 万台増加していると推計される。全オークション出品台数の増加はリユースコーナーによるものとの見方もあったが、その増加台数 115 万台のうちリユースコーナーによる増加分はおよそ 33% を占めることになる。

なおリユースコーナー落札台数の増加台数は 23 万台となり、前述の低年式車落札台数増加分とほぼ一致しており、低年式車流通台数の増加はリユースコーナー拡大によるものと推測される。

また 4 半期ごとにリユースコーナー推移を見てみると、2005 年 4~6 月に 1 会場当りの出品台数が大きく増加したのち、2005 年 7~9 月以降は 1 会場当りの成約台数は少し落ちている。オークション市場内でリユースコーナーが定着していくか否かは今後の注目すべき点である。

リユースオークション市場推計

単位：台	2004 年	2005 年	増減
出品台数	411,379 台	787,862 台	+376,483 台 (91.9%)
落札台数	237,822 台	472,006 台	+234,184 台 (98.4%)
落札率	57.8%	59.9%	+2.1 ポイント
成約平均単価	—	49,579 円	—

リユースコーナー平均出品台数、成約状況、平均成約単価の推移

	2004 年 1~3 月*2	2004 年 10~12 月	2005 年 1~3 月	2005 年 4~6 月	2005 年 7~9 月	2005 年 10~12 月
開催会場数		25	32	32	33	35
出品台数 (台) *1	1872.3 (—)	4037.5 (215.6%)	3818.1 (94.6%)	5102.5 (133.6%)	4587.7 (89.9%)	4557.0 (99.3%)
成約台数 (台)	1104.1 (—)	2366.5 (214.3%)	2142.0 (90.5%)	2914.1 (136.0%)	2826.5 (97.0%)	2920.0 (103.3%)
成約率	59.0% (—)	58.6% (-0.4pt)	56.1% (-2.5pt)	57.1% (+1.0pt)	61.6% (+4.5pt)	64.1% (+2.5pt)
平均成約価格		52,760 円 (—)	53,274 円 (101.0%)	47,081 円 (88.4%)	48,745 円 (103.5%)	49,757 円 (102.1%)

*1：リユースコーナー出品台数を回答している会場における全体のオークション平均出品台数

*2：2005 年度経済産業省調査結果より (N=23【1月】、29【2月】、31【3月】の平均)

*3：() 内は前四半期からの伸び率

上記のように2005年におけるリユースオークション落札台数は472千台と推定されるが、落札者の業態については台数ベースで中古車輸出業者がその37.4%を占め、最も比率が高い。次いで国内中古車販売業者の33.6%（中古車販売業者とメーカー系ディーラーの合計）となっている。

全体の落札業者比率の推移としては中古車販売業者が減少傾向、中古車輸出業者は横ばい、解体業者が増加傾向である。

リユースコーナー落札業者別落札台数

単位：台		2004年 7月～12月	2005年 1月～6月	2005年 7月～12月	2005年年間
成約台数		145,428	213,729	258,277	472,006
落 札 業 者	中古車販売業者	62,970 (43.3%)	73,950 (34.6%)	81,874 (31.7%)	155,824 (33.0%)
	中古車輸出業者	51,627 (35.5%)	80,790 (37.8%)	95,821 (37.1%)	176,611 (37.4%)
	メーカー系 ディーラー	145 (0.1%)	1,282 (0.6%)	1,550 (0.6%)	2,832 (0.6%)
	解体業者	24,286 (16.7%)	49,371 (23.1%)	70,768 (27.4%)	120,139 (25.5%)
	その他	6,399 (4.4%)	8,335 (3.9%)	8,265 (3.2%)	16,600 (3.5%)
合計		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

() 内数字は落札比率

* 2004年7月～12月の業者別割合は2004年10～12月のリユースコーナー成約台数（アンケート結果）を基に算出

2-2. オークション会員における低年式車購入状況

オークション会員対象とした調査でリユースオークション参加有無について調査したところ、参加率は76.1%という結果となった。中心業態別では最も参加率が高かったのはメーカー系ディーラーで、次いで解体業者、中古車輸出業者となっている。

なお平均落札台数および年間仕入台数に占めるリユースコーナー比率を考慮すると、最もリユースオークションの利用比率の高い業種は中古車輸出業（26.9%）であり、取扱い台数のほぼ4台に1台がリユースオークション経由で仕入れていることになる。1業者当りの年間平均落札車両数で見ると、中古車輸出業（693.8台）が最も多く、解体業者（377.1

台)、国内中古車販売業 (42.6 台) と続く。

	国内中古車販売業	中古車輸出業	メーカーディーラー	整備業者	解体業者	その他	全体
参加割合	72.4%	85.4%	100.0%	63.2%	85.7%	100.0%	76.1%
平均年間落札台数	42.6 台	693.8 台	25.5 台	26.3 台	377.1 台	30.0 台	—
仕入利用率 (*)	8.9%	26.9%	1.4%	14.3%	6.6%	5.6%	—

* 2005 年年間仕入台数に占めるリユースコーナー仕入車両台数割合

さらに落札業者別に見たリユースオークションにて落札した車両の取り扱い状況を見ると、当然ながらそれぞれの主事業に乗っ取った処理が行なわれているが、国内中古車販売業では落札した車両のうち、14.8%を解体業者に引き渡しを行なっている。

これら業種別に見た仕入車両の取り扱い状況とオークション会場アンケートより得た業種別落札台数を使用し、リユースオークションにて落札された車両の最終的な取り扱い状況を推定すると、「輸出」が 37.8%、「解体」が 32.5%、「国内販売」が 27.2%となる。

	国内中古車販売	中古車輸出	自社解体	解体業車へ引き渡し	その他	合計
国内中古車販売業	69.6% (108,454 台)	10.0% (15,582 台)	3.2% (4,986 台)	14.8% (23,062 台)	2.4% (3,740 台)	100.0% (155,824 台)
中古車輸出業	1.6% (2,826 台)	92.2% (162,835 台)	2.2% (3,885 台)	2.0% (3,532 台)	2.0% (3,532 台)	100.0% (176,611 台)
メーカー系ディーラー	100.0% (2,832 台)	—	—	—	—	100.0% (2,832 台)
解体業者	3.6% (4,325 台)	0.1% (120 台)	96.0% (115,333 台)	0.3% (360 台)	—	100.0% (120,139 台)
整備業者・その他	60.7% (10,076 台)	—	8.5% (1,411 台)	5.7% (946 台)	25.1% (4,167 台)	100.0% (16,600 台)
全体	27.2% (128,512 台)	37.8% (178,538 台)	26.6% (125,616 台)	5.9% (27,901 台)	2.4% (11,439 台)	100.0% (472,006 台)

* () 内は業者別落札台数推計

2-3. 使用済自動車解体処理動向

自動車リサイクル法施行を前後として解体業を一つのビジネスチャンスとして捉え他業種から新規参入する動きが活発化している。その中でも小規模の業者が中心の解体業界にあって大手資本企業の参入が目立っており、新規参入している業者の年間解体処理台数としては 12,000 台以上（月間解体処理台数 1,000 台以上）の規模が中心となっている。

新規に解体業に参入している業態としては、まず廃車ガラ確保と解体とシュレッダー工程を一貫して行うことで処理効率を高めることを目的にシュレッダー業者が参入している。また使用済自動車から取り出される鉄および非鉄を取引している商社、鉄鋼メーカーも参入を行っている。その他、新車販売店やオークション業者や中古車販売業者なども参入している。

新規参入解体業者においてどの程度解体処理能力が増加したかについては、2003 年以降で主要な業者だけで 35 社 39 工場が立ち上がっている。これらの 1 工場あたりの平均月間処理能力は約 1,600 台となり合計の月間処理能力を推計すると 62,400 台、年間では 748,800 台もの処理能力が純増していることになる。

一方、一部既存解体業者でも新規参入業者に対抗する形で新工場を設立するなどして処理能力の増強を図っており、少なくとも 50 工場以上が設立されているとされる。仮に月間解体処理能力が 1,000 台の新工場が 50 ヶ所設立したとすると年間で 60 万台の処理能力が増加していることになる。

ここから新規および既存業者の新工場設立によって解体処理能力増加量を推計すると 135 万台もの解体処理能力が増強しているものと推計される。したがって多くの既存解体業者では新規参入業者等の影響から解体車両入庫台数の減少していることが推測されることになる。

2-4. 輸出中古車流通における流通動向調査

日本製中古車は燃費効率や故障しにくい等の理由から海外においても評価が高まっており、それに伴い中古車輸出台数が増加している。

中古車輸出台数については、リサイクル料金の返還が開始された 2005 年 7 月からの輸出抹消仮登録台数を見てみると半年間でおおよそ 70 万台の申請が出されているので 2005 年はおおよそ 140 万台の自動車が出されているものと推計される。

中古車輸出業者は輸出する中古車をオークションから仕入れを行っており、本調査では輸出台数の 76.0%という結果となった。リユースオークションからもリユースオークシヨ

ン落札台数のうち 40%、およそ 18 万台を落札しており、低年式車の輸出も増えているということになる。

しかし低年式車輸入に対しては輸入禁止や高関税を課すなど規制を儲けている国もある。また環境保護の観点から世界的にその規制強化の流れが強まっており、低年式車を輸出できる国は限られているのが現状である。

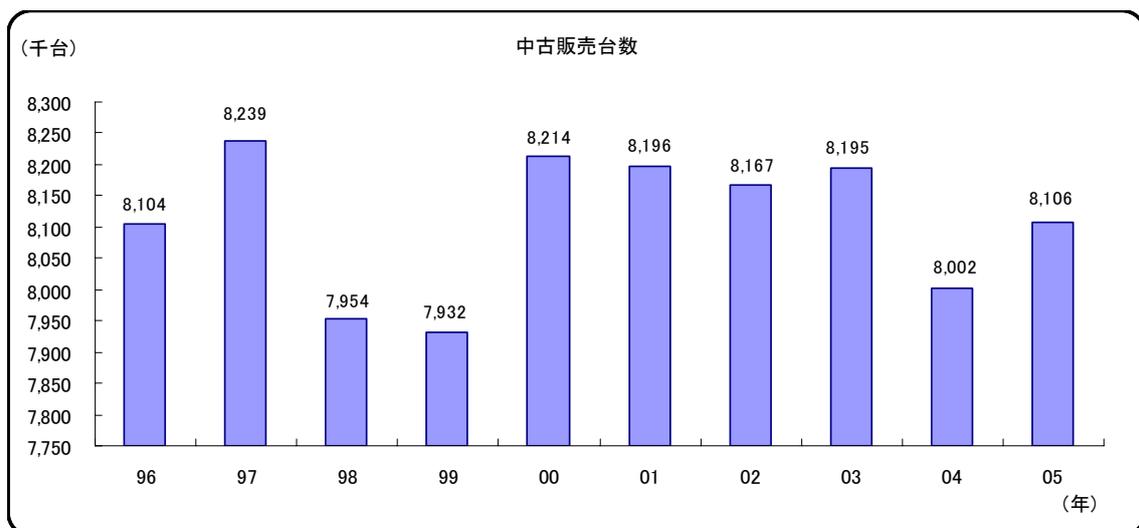
一方、環境意識が強まる中で日本車の環境性能が評価されることも考えられるので、需要が減少するということも考えにくい。それ故輸出先における規制動向という不確定要素はあるものの、日本中古車輸出市場は微増もしくは横ばいで推移していくものと考えられる。

1. オークションにおける低年式車流通状況

1-1. オークション開催状況

我が国における 2005 年の中古車販売（登録）台数は 8,106 千台となり、前年対比では 1.3%増加している。また過去 10 年間の推移では 800 万台前後となり横ばいで推移している。

しかしこの中古車販売台数には中古車新規、移転、名義変更の全てが合計されているため、実際に小売された台数とはならず、中古車販売台数から小売台数を把握することは難しい。ただ新車販売が減少している中でオークション出品台数は増加（後述）しており、業者間取引が増えているために中古車販売台数が横ばいで推移していると見られる。したがって中古車小売台数としては新車販売と同様に過去 10 年間で見ると減少しているものと考えられる。

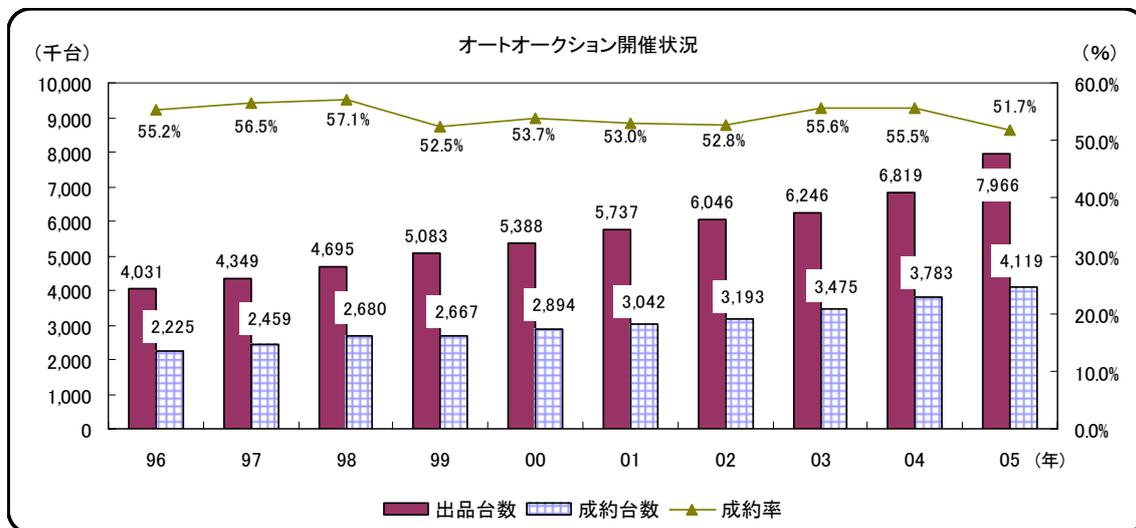


出所：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会

現在における中古車流通は自動車所有者から新車販売店、中古車販売店が下取る、または中古車買取業者が仕入れた中古車をオークションに出品し取引した後、消費者に再び小売りされるという経路が主流となっている。

そのオークション市場は中古車仕入における効率化の必要に応える形で拡大している。オークション業者は大都市圏での大型オークション会場新設や場外入札・応札システムの整備など利用者サービスの充実させることで、出品台数の拡大と成約率の向上に向けた取

組みを強化している。その結果、業者間中古車流通の主要な取引手段となり、その流通台数はこの10年間で倍増している。



出所：月刊ユーストカー

2004年から2005年にかけてのオートオークションの開催実績をみると、出品台数が大幅に増加している。2005年の出品台数は7,965,534台となり、2004年との比較では116.8%、1,146,294台増加している。

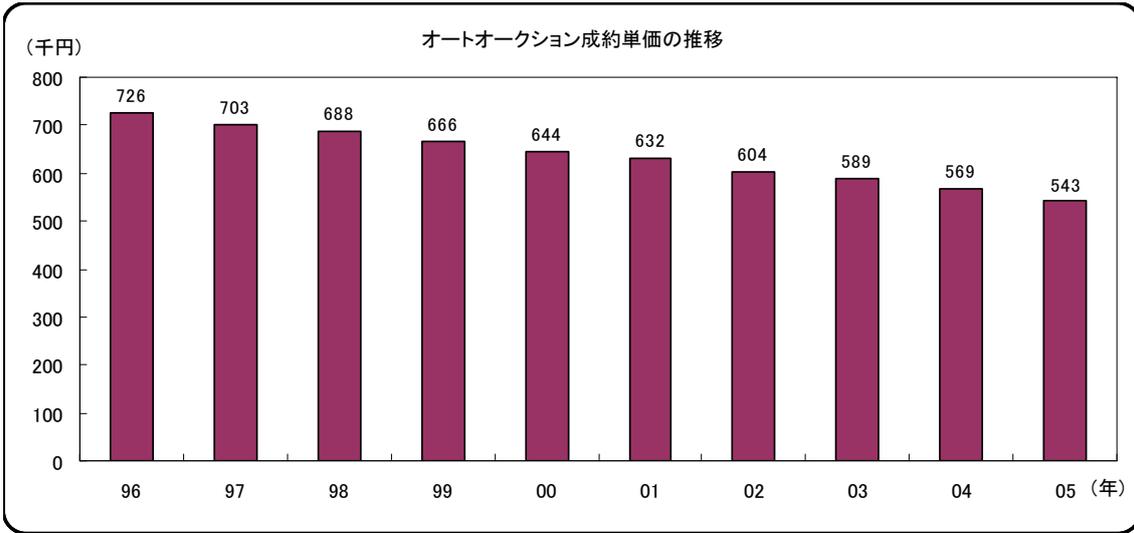
2005年オートオークション開催実績

単位：台、%、円

	出品台数	成約台数	成約率	単価
2004年	6,819,240台	3,783,122台	55.5%	569,000円
2005年	7,965,534台	4,118,863台	51.7%	543,000円
増減	+1,146,294台	+335,741台	—	-26,000円

出所：月刊ユーストカー

一方、平均成約単価は年々低下傾向にあり、2005年は54万3千円、2004年と比較すると2万6千円下落している。その成約単価下落の原因は、2005年のオークション流通が増加した主要因であり、平均成約単価が5万円前後のリユースコーナーにある。リユースコーナーの出品台数はオークション総出品台数の15%弱まで高まっていると想定されることから、オークション市場全体に与える影響も大きくなっている。



出所：ユーストカー

地域別オークション開催状況

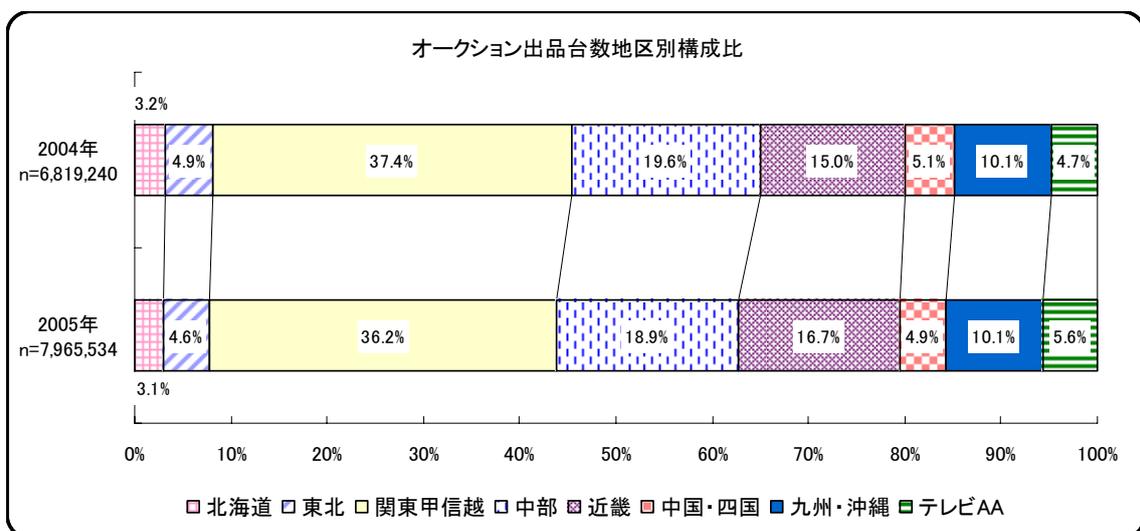
単位：台、円

	出品台数	成約台数	成約率	単価
北海道	219,378 台	122,633 台	55.9%	462,000 円
	246,187 台	131,128 台	53.3%	454,000 円
	112.2%	106.9%	—	98.3%
東北	334,525 台	193,236 台	57.8%	374,000 円
	369,988 台	208,745 台	56.4%	332,000 円
	110.6%	108.0%	—	88.8%
関東甲信越	2,547,673 台	1,460,420 台	57.3%	587,000 円
	2,880,664 台	1,553,253 台	53.9%	567,000 円
	113.1%	106.4%	—	96.6%
中部	1,336,267 台	759,866 台	56.9%	556,000 円
	1,501,636 台	804,825 台	53.6%	510,000 円
	112.4%	105.9%	—	91.7%
近畿	1,023,530 台	633,760 台	61.9%	574,000 円
	1,328,473 台	734,613 台	55.3%	559,000 円
	129.8%	115.9%	—	97.4%
中国・四国	346,986 台	185,729 台	53.5%	421,000 円
	391,491 台	193,276 台	49.4%	378,000 円
	112.8%	104.1%	—	89.8%
九州・沖縄	691,586 台	322,077 台	46.9%	458,000 円

	出品台数	成約台数	成約率	単価
	801,159 台	348,058 台	43.4%	432,000 円
	115.8%	108.1%	—	94.3%
テレビ AA	319,295 台	105,401 台	33.0%	1,460,000 円
	445,936 台	144,965 台	32.5%	1,253,000 円
	139.7%	137.5%	—	85.8%

上：2004 年、中：2005 年、下：前年対比

出所：ユーストカー



出所：ユーストカー

1-2. オークションにおける低年式車流通状況

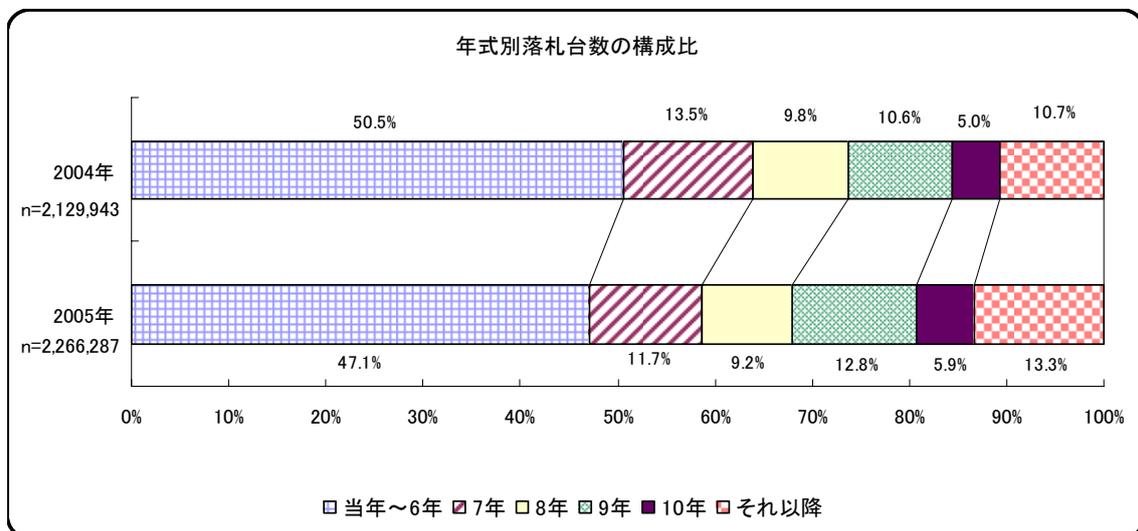
オークション市場は年々増加しているが、平均成約単価を見てみると、年々下落していることが見て取れる。ここ数年はリユースオークションの流通台数拡大が成約金額を押し下げている一つの要因となっている。

リユースオークション開催により成約単価の低い需要の小さい低年式車や多走行車の流通量が増えているものと想定されるが、そこでオークションで落札車両された車両を年式別、落札価格帯別および走行距離別に見てみることで低年式車の流通動向を把握してみる。

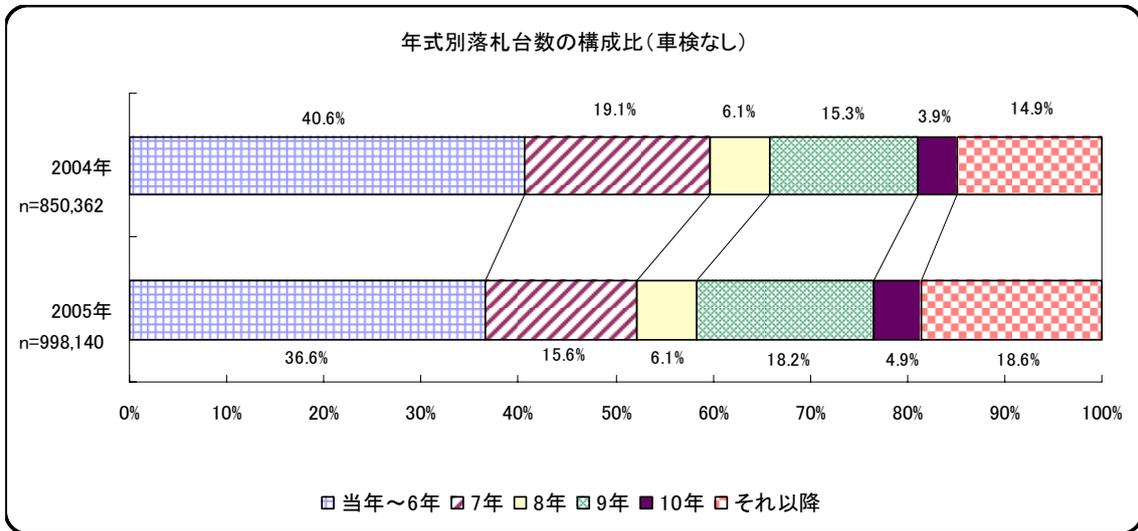
なお本調査はプロトコーポレーション保有の2004年および2005年における同一会場におけるオークション落札データをもとに集計を行っている。

まず2004年と2005年のオークションデータにおける落札車両状況で、年式10年以上についての割合について見てみると、2004年が15.7%であるのに対して2005年は19.2%と3.5ポイント増加している。2005年についてはおよそ5台に1台が年式10年以上ということになる。

車齢10年以降割合 2004年 15.7% → 2005年 19.2% (3.5ポイント増加)

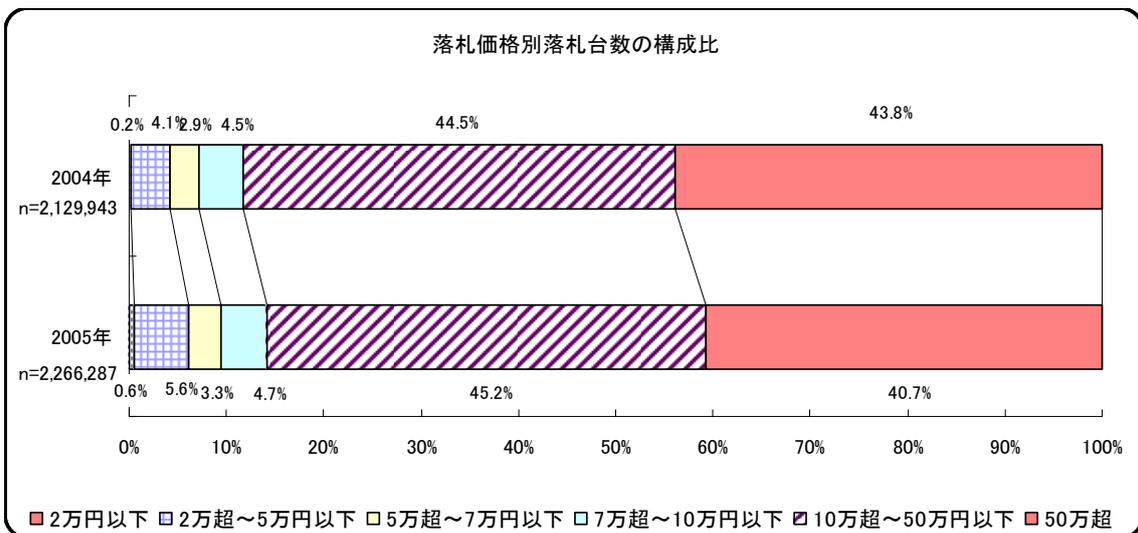


また上記集計で登録が抹消されている（車検なし）中古車に限定して、年式別落札台数の構成比を示すと、車齢9年以降の割合は2004年が34.1%に対して2005年が41.7%となり、7.6ポイントも増加していることとなる。

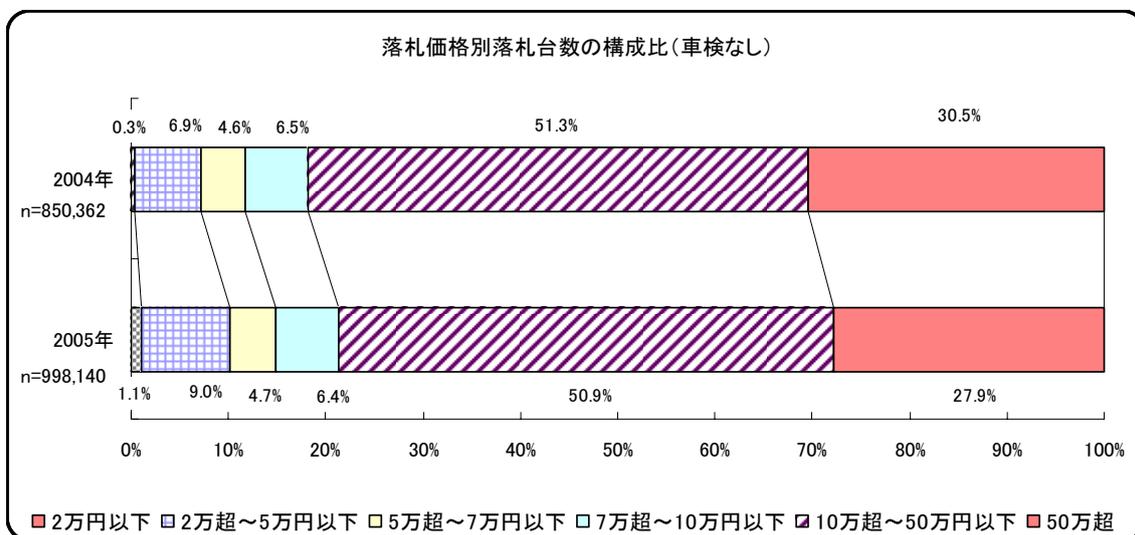


次に落札価格帯別で2004年と2005年のオークション落札状況を比較すると、10万円超の落札価格が中心であることに変わりはないが、低価格車両の割合が増加している。具体的には「10万円以下」の落札車の割合は2004年が11.7%であるのに対し、2005年が14.2%と2.5ポイント増加している。

10万円以下割合 2004年 11.7% → 2005年 14.2% (2.5ポイント増加)

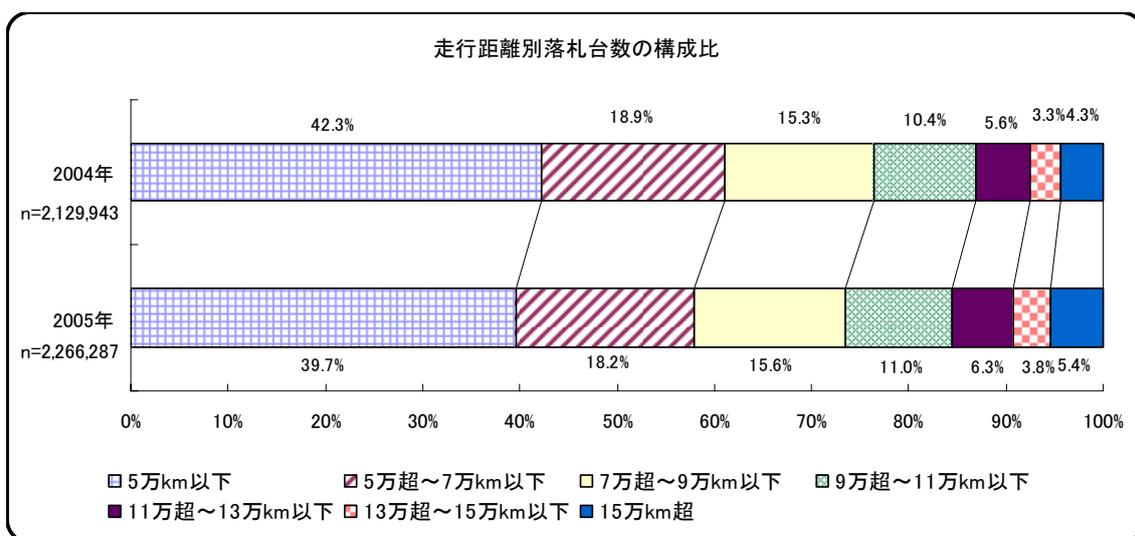


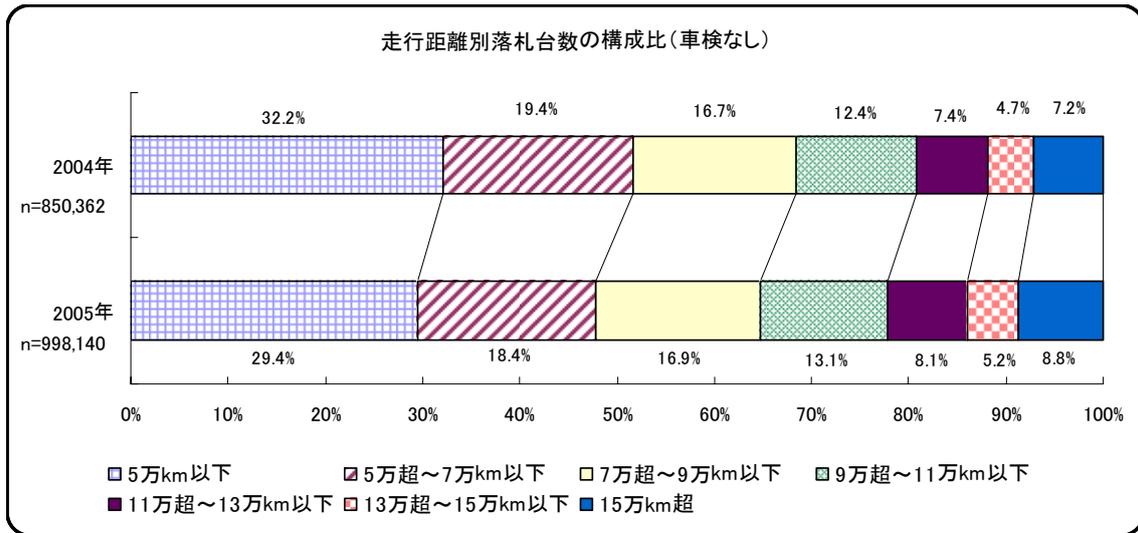
年式別と同様に登録抹消車（車検なし）の中古車に限定して、落札価格別落札台数の構成比を示すと以下のグラフになる。2005年の「10万円以下」の割合は21.3%となり2004年の18.3%を3.0ポイント上回る結果となっている。



また走行距離別では2005年のオークションデータでは「11万km超」の割合が15.5%であり、前年と比較して2.3ポイント増加している。一方「車検なし」中古車では2005年の「11万km超」が22.1%と、前年と比較して2.9ポイント増加している。

11万km超 2004年13.2% → 2005年15.5% (2.3ポイント増加)





(参考) 落札価格 × 年式別落札台数

落札価格	車検	10年未満		10年以上	
		2004年	2005年	2004年	2005年
10万円以下	車検あり	40,356	40,766 (101.0%)	52,287	67,304 (128.7%)
	車検なし	84,023	98,343 (117.0%)	71,250	113,837 (159.8%)
10万円超	車検あり	1,066,101	1,026,943 (96.3%)	120,837	133,134 (110.2%)
	車検なし	606,187	665,086 (109.7%)	88,902	120,874 (136.0%)
合計	車検あり	1,106,457	1,067,709 (96.5%)	173,124	200,438 (115.7%)
	車検なし	690,210	763,429 (110.6%)	160,152	234,711 (146.6%)

(参考) 落札価格 × 走行距離別落札台数

落札価格	車検	11万km以下		11万km超	
		2004年	2005年	2004年	2005年
10万円以下	車検あり	66,087	74,702 (113.0%)	26,556	33,368 (125.7%)
	車検なし	101,534	135,266 (133.2%)	53,739	76,914 (143.1%)
10万円超	車検あり	1,096,610	1,063,806 (97.0%)	90,328	96,271 (106.6%)
	車検なし	585,137	642,057 (109.7%)	109,952	143,903 (130.9%)
合計	車検あり	1,162,697	1,138,508 (97.9%)	116,884	129,639 (110.9%)
	車検なし	686,671	777,323 (113.2%)	163,691	220,817 (134.9%)

(参考) 年式 × 走行距離別落札台数

年式	車検	11 万 km 以下		11 万 km 超	
		2004 年	2005 年	2004 年	2005 年
10 年未満	車検あり	1,033,573	990,861 (95.9%)	72,884	76,848 (105.4%)
	車検なし	581,565	627,375 (107.9%)	108,645	136,054 (125.2%)
10 年以上	車検あり	129,124	147,647 (114.3%)	44,000	52,791 (120.0%)
	車検なし	105,106	149,948 (142.7%)	55,046	84,763 (154.0%)
合計	車検あり	1,162,697	1,138,508 (97.9%)	116,884	129,639 (110.9%)
	車検なし	686,671	777,323 (113.2%)	163,691	220,817 (134.9%)

1-3. オークション会場向けアンケート概要

1-3-1. アンケート実施目的

オークション会場における低年式車両の流通について、名称は会場ごとに差異があるものの「リユースコーナー」、「売り切りコーナー」といった形（以降リユースコーナーで統一）で通常オークションと区別され実施されることが多い。これらに出品される低年式車両については、当然ながら商品として出品されるものが多い中、自動車リサイクル法が施行された2005年以降において出品者側がリサイクル券費用の負担を回避するために従来は中古車流通に出回る機会の少なかった車両をオークションに流入させているとの推測も一部で見受けられる。そこでオークション会場における低年式車両流通の実態を把握するべくアンケートを実施した。

1-3-2. アンケート実施概要

調査内容：リユースコーナー実施状況、会員管理状況

調査対象：オークション会場

調査方法：郵送アンケート調査

実施期間：2006年3月7日（発送）～2006年3月24日（到着分まで）

アンケート発送数：132会場（日本オートオークション協議会加盟 全会場）

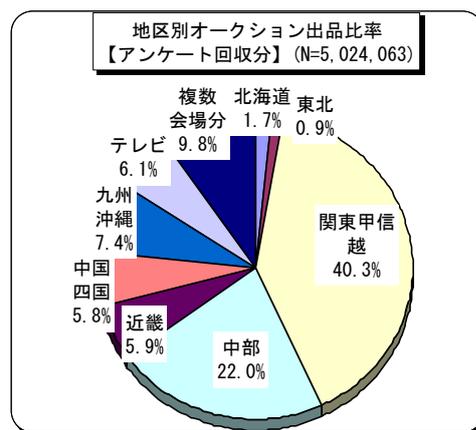
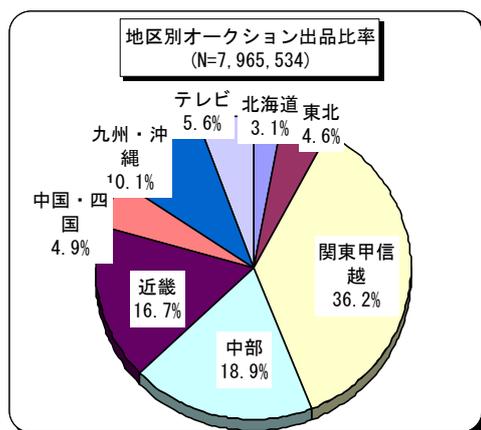
アンケート有効回答会場数：70会場【60社（一部複数会場の合算回答あり）】

（有効回答率 53.0%）

1-3-3. オークション出品台数から見たアンケート回収比率

アンケート回答会場数 70 会場における 2005 年の出品台数合計は 5,024,063 台となり、2005 年の全オークション出品台数 7,965,534 台の 63.1%を占める結果となった。

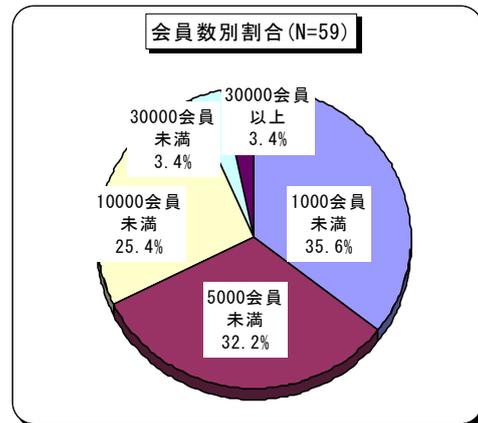
実際の出品割合と地区別で比較すると、「関東甲信越」の出品割合が多く、「北海道」、「東北」、「近畿」が少ない結果となった。



1-4. オークション会員状況

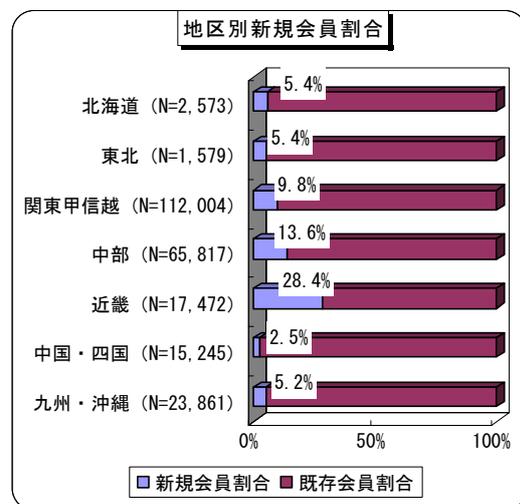
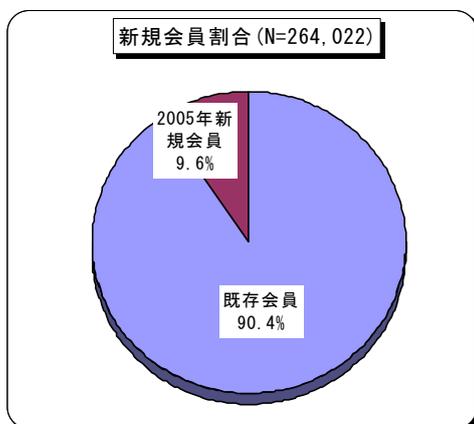
1-4-1. オークション会場平均会員数

回答企業（会場）60社の平均会員数は4,475会員となった。会員数別に見た回答会場の割合では、「1,000 会員未満」の会場が35.6%と最も多く、「1,000～5,000 会員未満（32.2%）」、「5,000～10,000 会員未満（25.4%）」と続く。なお、複数のオークション会場を開催する企業においては、同系列全会場の共通会員としているケースが多いため、重複回答も含まれていると思われる。



1-4-2. 新規会員割合

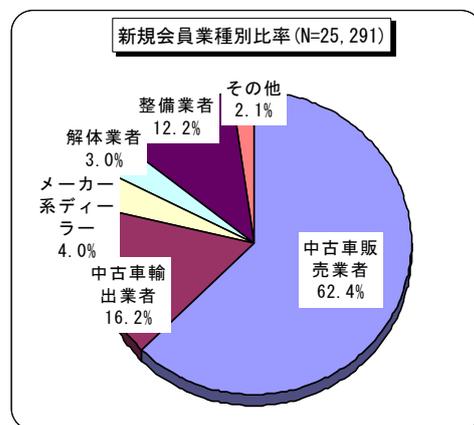
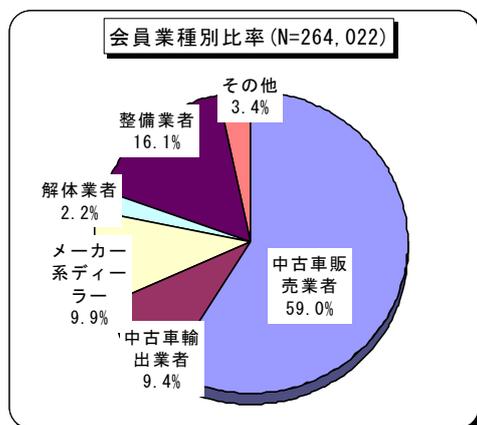
回答会場全体における264,022会員中、2005年の1～12月に入会した新規会員は25,291人となり、全体の9.6%と約1割を占めることとなった。この新規会員割合を地区別で見ると、「近畿」が28.4%と最も高く、「中部（13.6%）」、「関東甲信越（9.8%）」と続く。これらから新規会員（業者）は都市部を中心として増加する傾向が見受けられ、2005年には近畿地方でその比率が高かったことが確認できる。



1-4-3. オークション会員業種別割合

業種別に見た会員割合については、全体の 59.0%を「中古車販売業者」が占めており、次いで「整備業者（16.1%）」、「メーカー系ディーラー（9.9%）」と続く。そのような中、2005 年の新規会員を見ると、「中古車販売業者」が 62.4%と最も高く、「中古車輸出業者（16.2%）」、「整備業者（12.2%）」と続く。全会員と新規会員の比率を比較すると、新規会員では「中古車輸出業者」、「中古車販売業者」、「解体業者」の比率が全会員での比率よりも高い。

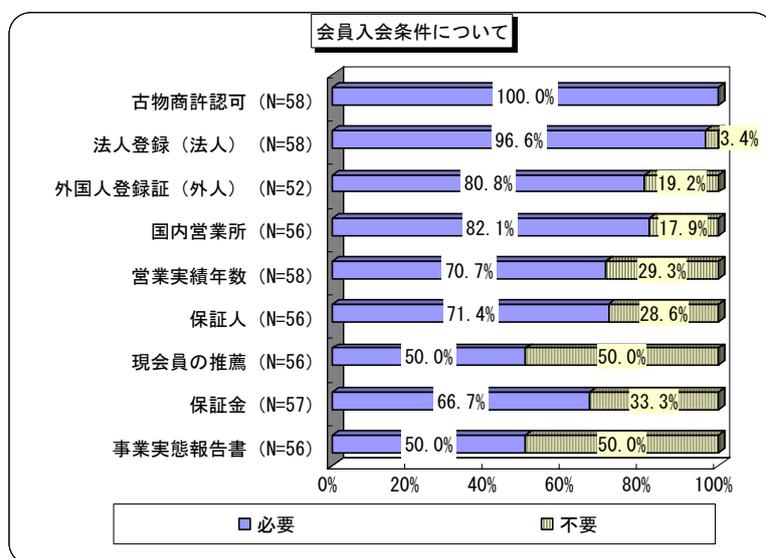
	全会員		新規会員（2005年1～12月）	
	人数	割合	人数	割合
中古車販売業者	155,835	59.0%	15,781	62.4%
中古車輸出業者	24,779	9.4%	4,102	16.2%
メーカー系ディーラー	26,031	9.9%	1,008	4.0%
解体業者	5,730	2.2%	770	3.0%
整備業者	42,626	16.1%	3,094	12.2%
その他	9,022	3.4%	536	2.1%
合計	264,022	100.0%	25,291	100.0%



1-4-4. オークション会員の条件

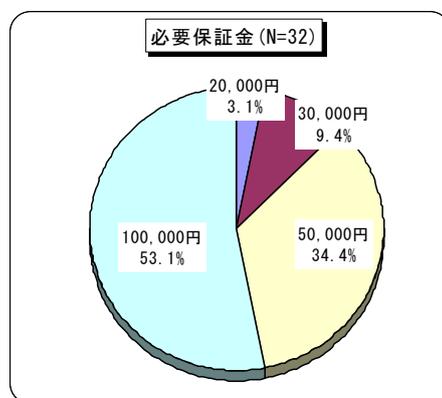
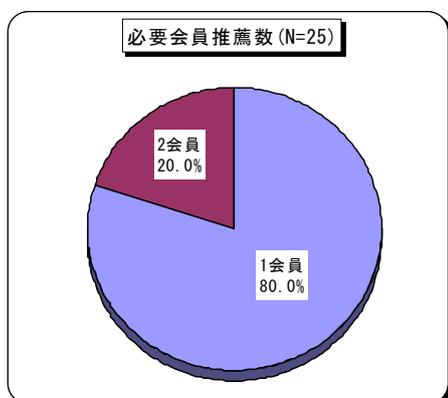
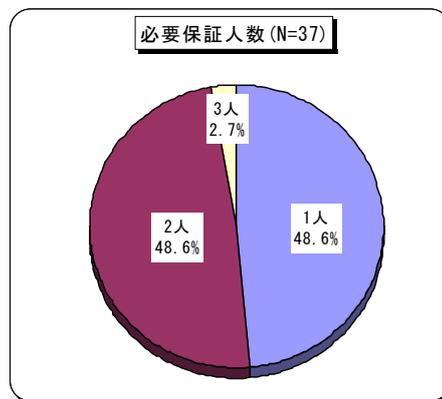
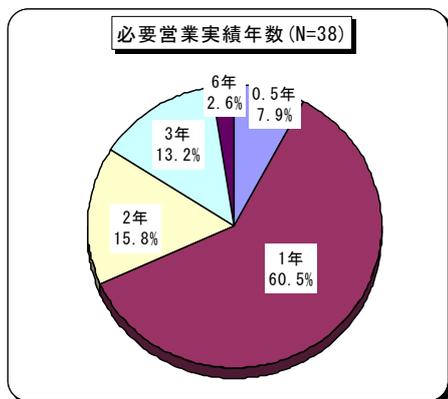
オークション会員としての条件を把握するため、会員登録時に必要な条件について回答を得た。

中古車販売を行なうための必須免許である「古物商許可」については、全オークション会場において必要とされている。次いで必要性の高い条件は、「日本国内での法人登録（法人の場合 96.6%）」、「国内営業所の設置（82.1%）」、「外国人登録証（外国人の場合 80.8%）」、「保証人（71.4%）」と続く。古物商許可については厳格化されているが、その他の項目については各オークション会場により条件は異なるようである。



	必要	不要
古物商として許認可を受けていること（自動車）	58 (100%)	0 (0%)
（法人である場合は）日本国内での法人登録	56 (96.6%)	2 (3.4%)
（外国人である場合は）外国人登録証	42 (80.8%)	10 (19.2%)
日本国内の営業所	46 (82.1%)	10 (17.9%)
	（平均 1.0 ヲ所以上）	
営業実績年数	41 (70.7%)	17 (29.3%)
	（平均 1.51 年以上）	
保証人	40 (71.4%)	16 (28.6%)
	（平均 1.54 人以上）	
現会員の推薦	28 (50.0%)	28 (50.0%)
	（平均 1.20 会員以上）	
保証金	38 (66.7%)	19 (33.3%)
	（平均 73,750 円）	
事業実施報告書	28 (50.0%)	28 (50.0%)

* () 内は構成比



その他条件・審査内容など【()内は会員規模*、リユースコーナーの有無】

※会員規模（規模大—会員数 5,000 以上、規模中—会員数 1,000 以上 5,000 未満、規模小—会員数 1,000 未満）

・正会員、特別会員等の違いによって、保証人、推薦、保証金など条件が異なる。	(規模小、リユースコーナー有)
・古物商許可が条件なので、整備・解体業を兼ねている会員も多数ある。	(規模小、リユースコーナーなし)
・展示場所持が必須条件。	(規模中、リユースコーナー有)
・当該地区担当のスズキ代理店よりの推薦が必要【スズキオートオークション】。	(規模小、リユースコーナーなし)
・保証人、上場企業、自動車販売店協会加盟店は無料。条件により現金入金後落札車両搬出の縛り。	(規模大、リユースコーナー有)
・保証人が資産（不動産）を有すること。	(規模中、リユースコーナーなし)

1-4-5. 会員管理状況

自動車オークションは自動車販売業者等へのセリ行為であり、一般消費者の入場、オークション会場内での商談、セリ行為への介入などは中古自動車流通の秩序が乱れる可能性がある。また、身元が不明な正規会員外による車両落札は不正な自動車流通に繋がる可能性も秘めていることから、オークションを開催する会場としては取締りを強化すべきポイントである。

本アンケートにおいて会員管理方法に対する意見を得たところ、「入場口での ID チェック」を行なう会場が 82.8%と最も多く「会員外同伴者入場禁止 (50.0%)」、「ID カード交付枚数制限 (46.6%)」と続く。

会員管理方法

(N=58)	実施	未実施
入場口での ID チェック	48 (82.8%)	10 (17.2%)
会員外同伴者入場禁止	29 (50.0%)	29 (50.0%)
全会員の中から無作為抽出し、検査	3 (5.2%)	55 (94.8%)
ID カード交付枚数制限	27 (46.6%)	31 (53.4%)

* ()内は構成比

《その他管理方法》

オークション会場における前項回答以外のその他会員管理方法については以下の通りである。

会員カードを携帯していない場合においても仮会員カードや見学証カードを発行することにより、入場を許可している会場も見受けられる。

会員数が 500 企業以下の小規模会場においては、一見客が少ないこともあり目視による管理を行なう会場も見受けられる。

その他管理方法【()内は会員規模*、リユースコーナーの有無】

※会員規模（規模大—会員数 5,000 以上、規模中—会員数 1,000 以上 5,000 未満、規模小—会員数 1,000 未満）

・ ID カードを忘れた会員は 1000 円徴収。仮会員カードで入場。同伴者は見学証カードを発行し着用させる。	(規模中、リユースコーナーなし)
・ 日本オートオークションのポスターを貼っている。	(規模大、リユースコーナーなし)
・ 会員の自主規制。	(規模中、リユースコーナーなし)
・ 会員の同伴に限りビジターステッカー販売 (1,000 円と本人の住所、名前など記載。本人を証明できるものを確認)。	(規模中、リユースコーナー有)
・ 社内各部署からの通報・報告制度。	(規模大、リユースコーナーなし)
・ 商談コーナー、搬出時に ID チェック。	(規模中、リユースコーナー有)
・ 少人数なので入り口受付チェックのみにて確認可能。	(規模小、リユースコーナーなし)
・ 新聞等による検索。	(規模中、リユースコーナーなし)
・ 出入口でガードマンチェック。	(規模大、リユースコーナー有)
・ メーカー系ディーラーを中心に展開している為、特別な管理は行っていない。	(規模小、リユースコーナーなし)
・ 同伴来場者には「入場許可証」を交付。	(規模中、リユースコーナーなし)
・ 日経テレコンを用い法令違反の記事が無いかどうか確認を行っている。	(規模中、リユースコーナーなし)
・ 不審者の身元チェック。	(規模中、リユースコーナー有)
・ ローカル会場のため見なれない人がいると、すぐに退場してもらっている。	(規模小、リユースコーナー有)

《違反者への対応》

オークション会場への入場規則違反が生じた場合の具体的措置は以下の通りである。回答 44 会場のうち、罰則なしと回答した会場は 3 会場に止まる。

その他殆どの会場では何らかの罰則を設けているわけであるが、「違反内容により指導～除名まで処分が異なる」という回答が 16 会場と最も多い。

一方、「指導・警告のみ」と回答した会場も 7 会場となり、オークション会場ごとに違反者への対応措置の温度差が見受けられる。また、違反者への対応については会場規模ごとの差異は見受けられない。

違反者への対応（内容別集計）

違反内容	罰則内容（ ）内は回答者数
違反全般について	<ul style="list-style-type: none"> ・指導・警告（7） ・指導・退場（5） ・入場停止（5） ・除名（3） ・罰則なし（3）
同伴者入場時	<ul style="list-style-type: none"> ・同伴者の退場（3） ・入場停止（1）
違反内容により罰則が異なる	<ul style="list-style-type: none"> ・指導から除名まで（16）

*回答者数合計 33

違反者への対応（個別回答）【（ ）内は会員規模*、リユースコーナーの有無、会員管理方法】

※会員規模（規模大—会員数 5,000 以上、規模中—会員数 1,000 以上 5,000 未満、規模小—会員数 1,000 未満）

<ul style="list-style-type: none"> ・ AA の出入禁止とペナルティ。JU 系 AA への参加不可。 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック】) ・ AA 出入禁止を含む厳しい措置。 (規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】) ・ AA 当日、流通委員長を中心にオークション委員会等が直接違反者に対し指導している。 (規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】) ・ ID チェックに関してはある程度容認した部分がある。ユーザーの同伴等（AA 当日）に関しては、3 ヶ月以上入場停止。 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】) ・ ID 不携帯については本人確認の上、仮 ID を発行（有料）。会員外同伴者については退去を求め、会員には口頭注意。常習会員は入場停止処分。 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)

- ・違反内容によってペナルティの請求、退場、参加停止、除名。
 (規模大、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)
- ・違反内容により、退会、入場停止、取引規制等を実施している。
 (規模中、リユースコーナーなし【ID 交付制限、その他】)
- ・違反の重度の度合いにより、脱会、無期限入場停止から罰金・始末書処分まで。
 (規模小、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック】)
- ・違反の程度に準じて、オークション取引制限・除名など。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、無作為検査、ID 交付制限】)
- ・オークション参加制限、入場停止、強制退会、取引制限、処分によってはペナルティを課す。
 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、ID 交付制限】)
- ・基本は各部署で指導するが、会員が社会的問題を起こしたり、指導に従わないなどした場合、社内特別チームにて、会員へ参加制限、休止、退会などの対応にあたる。
 (規模大、リユースコーナーなし【その他】)
- ・規約各項目に応じて違約金、ペナルティを科している。場合により参加禁止処分、会員登録の解除等の措置を講ずることがある。
 (規模中、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、その他】)
- ・規約通り。
 (規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・警告。
 (規模小、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック】)
- ・警備担当者の注意、退出勧告。従わねば事務局により注意指導。
 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・嚴重注意、場合により停止、除名。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限、その他】)
- ・嚴重注意～取引停止。
 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・口頭嚴重注意、退会処置もあります。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・口頭注意。(規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・口頭により注意をし、指導している再三指導しても改善されない場合は入場停止、取引停止、退会などその都度対応している。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック】)
- ・再三の注意に対して改善なき場合は当会場に限り出入り禁止の通知を便送。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、ID 交付制限、その他】)
- ・参加制限、注意、警告、取引解約。
 (規模小、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)
- ・参加停止等の取引制限。
 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)

- ・ 除名及び退会勧告。 (規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、その他】)
- ・ 即退場。 (規模小、リユースコーナー有【同伴者入場禁止】)
- ・ 退去していただくだけ。 (規模小、リユースコーナーなし【同伴者入場禁止】)
- ・ 退場処分。 (規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、ID 交付制限】)
- ・ 退場。 (規模中、リユースコーナー有【その他】)
- ・ 脱会してもらう。
(規模中、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限、その他】)
- ・ 注意、入場停止。
(規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限、その他】)
- ・ 注意、警告のみ。 (規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック】)

- ・ 同伴違反の場合、同伴者の退場。
(規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・ 特に罰則はない為、その都度注意している。
(規模中、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・ なし。 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック】)
- ・ 入札制限及び会員登録の抹消 (規約に基づき)。
(規模小、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)
- ・ 入場およびオークション参加を停止する。
(規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、無作為検査】)
- ・ 入場禁止、強制退会。 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、ID 交付制限】)
- ・ 入場制限、停止、退会。
(規模大、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・ 入場停止。 (規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、無作為検査、ID 交付制限】)
- ・ 入場停止。 (規模小、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)
- ・ ペナルティの支払、退場、オークションへの参加停止、除名。
(規模小、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止】)
- ・ 身分を確認の上ビジターカードを発行。同伴者の退場。
(規模大、リユースコーナー有【入場口 ID チェック、同伴者入場禁止、ID 交付制限】)
- ・ 目に余る様な場合、嚴重注意、入場制限、脱会除名処分 (規模中、リユースコーナーなし【その他】)
- ・ 臨時 ID の作成。 (規模中、リユースコーナーなし【入場口 ID チェック、ID 交付制限】)

1-5. リユースコーナーについて

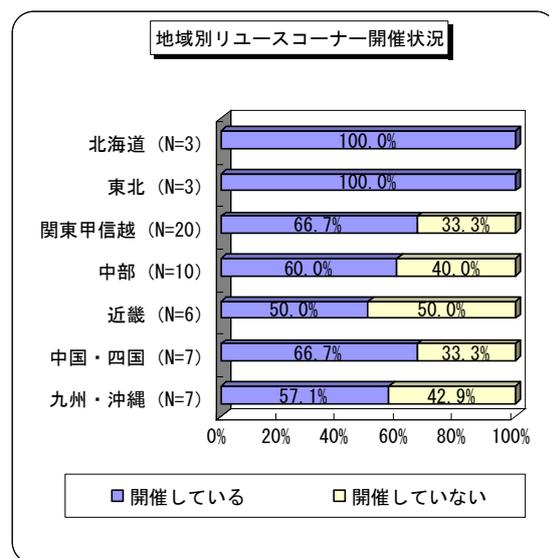
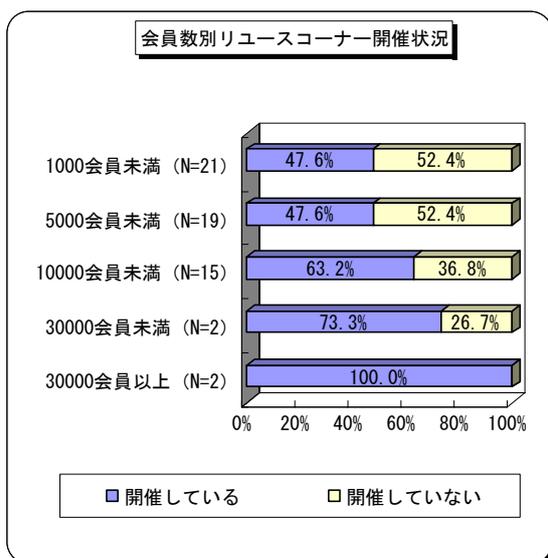
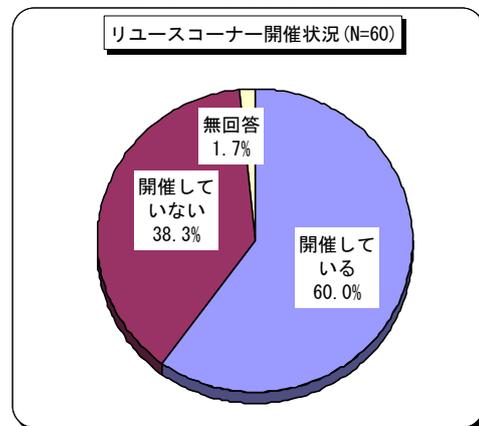
1-5-1. リユースコーナー開催率

リユースコーナー開催率：60.0%
会員数の多い会場ほどリユースコーナーの開催比率が高い傾向

低年式および過走行車を扱ういわゆる「リユースコーナー（低年式車両対象売り切りコーナーなど類似コーナー含む）」を開催しているオークション会場は、回答のあった60会場のうち36会場となり、60.0%の開催率となった。

オークション会場の会員数別で見た開催比率では会員数が増えるほど開催比率が高く、集客力のあるオークション会場ほど開催している割合が高いと言えそうである。

地域別では近畿での開催比率が最も低く、東高西低の傾向が窺える。

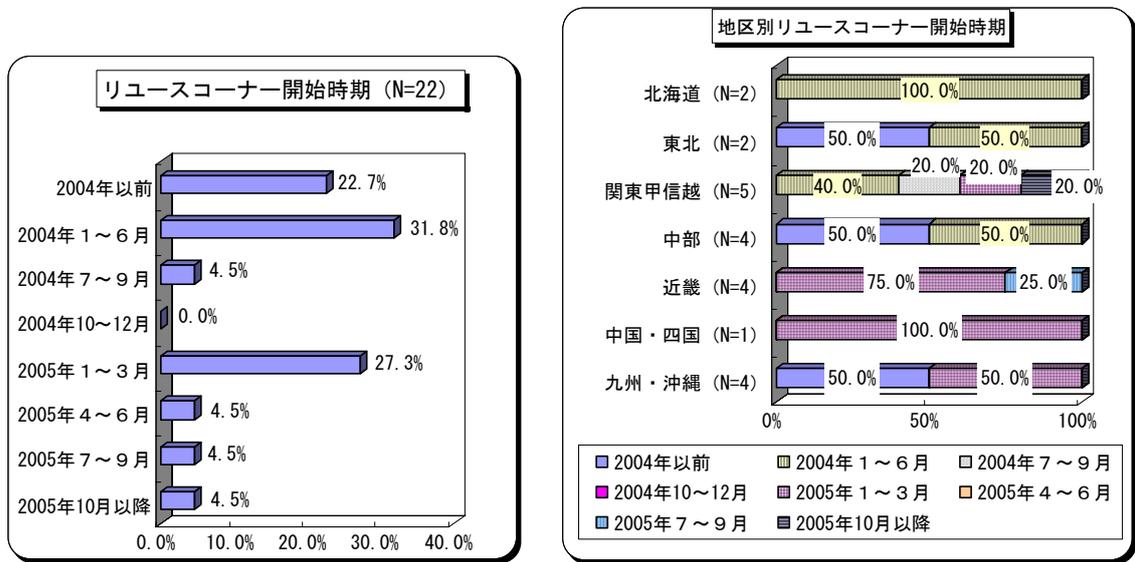


1-5-2. リユースコーナー開始時期

リユースコーナー開始時期は自動車リサイクル法施行後に集中しているわけではない

「リユースコーナー」を開始した時期について見てみると、2004年6月以前に開始した会場と自動車リサイクル法が施行された2005年初頭に開始した会場とに大きく分かれる。そのような中、自動車リサイクル法が施行直前の2004年10～12月の時期に開始した会場は見受けられない。

地区別で見ると、リユースコーナー開催率の比較的低い近畿以西において開始時期が2006年以降の割合が高い。



単位：会場数

2004年以前より開催	2004年に開催	2005年に開催	合計
5 (22.7%)	8 (36.4%)	9 (40.9%)	22 (100.0%)

* () 内数字は構成比

1-5-3. リユースコーナー動向

2005年におけるリユースコーナーの拡大期は4月～6月

リユースコーナーにおける平均出品台数、平均成約台数および平均成約単価の推移は以下の通りである。なお、2004年1～3月については経済産業省が行なった2005年度の調査結果を掲載している。

まず出品台数の推移であるが、2004年1～3月期と2004年10～12月期を比較すると、出品台数が215.6%と大きく伸びており、成約率も大きな変化はない。

自動車リサイクル法施行日を挟む2004年10～12月期と2005年1～3月期を比較すると、1会場当りの出品台数はやや減少しているもののリユース会場を開催する会場数が増加しており、リユースコーナーの出品車両数は伸びている。

2005年4～6月になると1会場当りの出品台数が大きく増加しながら成約比率も上昇している一方、平均成約価格が低下している。また2005年7～9月以降は1会場当りの成約台数は2005年4～6月と比較して低下しており、オークション市場内にリユースコーナーが定着するかどうかは今後注目すべき点である。

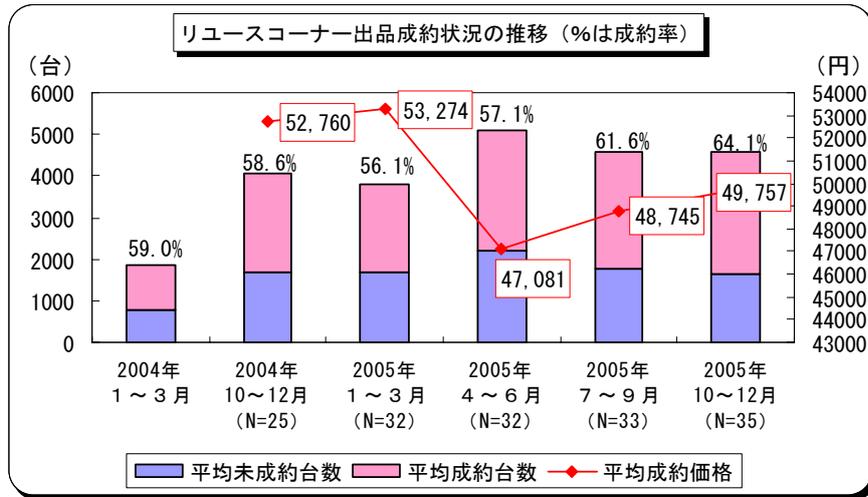
リユースコーナー平均出品台数、成約状況、平均成約単価の推移

	2004年 1～3月*2	2004年 10～12月	2005年 1～3月	2005年 4～6月	2005年 7～9月	2005年 10～12月
開催会場数		25	32	32	33	35
出品台数(台) *1	1872.3 (-)	4037.5 (215.6%)	3818.1 (94.6%)	5102.5 (133.6%)	4587.7 (89.9%)	4557.0 (99.3%)
成約台数(台)	1104.1 (-)	2366.5 (214.3%)	2142.0 (90.5%)	2914.1 (136.0%)	2826.5 (97.0%)	2920.0 (103.3%)
成約率	59.0% (-)	58.6% (-0.4pt)	56.1% (-2.5pt)	57.1% (+1.0pt)	61.6% (+4.5pt)	64.1% (+2.5pt)
平均成約価格		52,760円 (-)	53,274円 (101.0%)	47,081円 (88.4%)	48,745円 (103.5%)	49,757円 (102.1%)

*1：リユースコーナー出品台数を回答している会場における全体のオークション平均出品台数

*2：2005年度経済産業省調査結果より（N=23【1月】、29【2月】、31【3月】の平均）

*3：（ ）内は前四半期からの伸び率



《参考：地区別リユースコーナー動向》

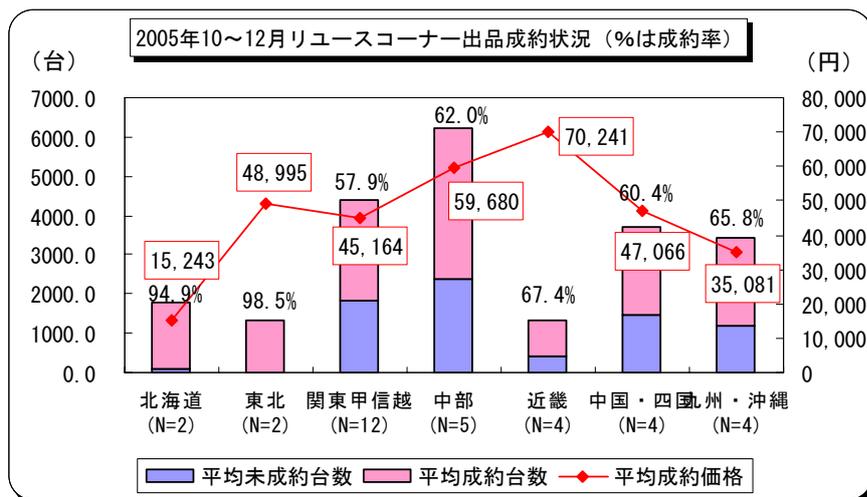
地区別に見たリユースコーナーの動向は以下の通りである。なお、全地区を一度に比較できるように、参考として2005年10～12月の出品成約状況を掲載する。

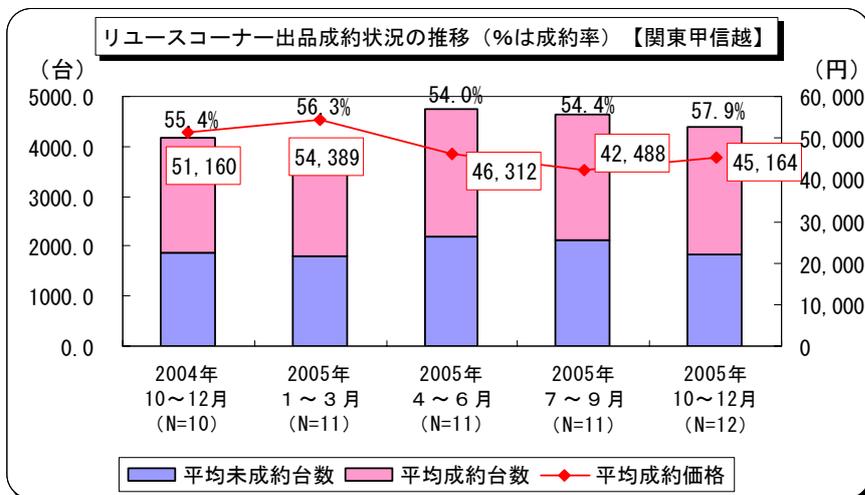
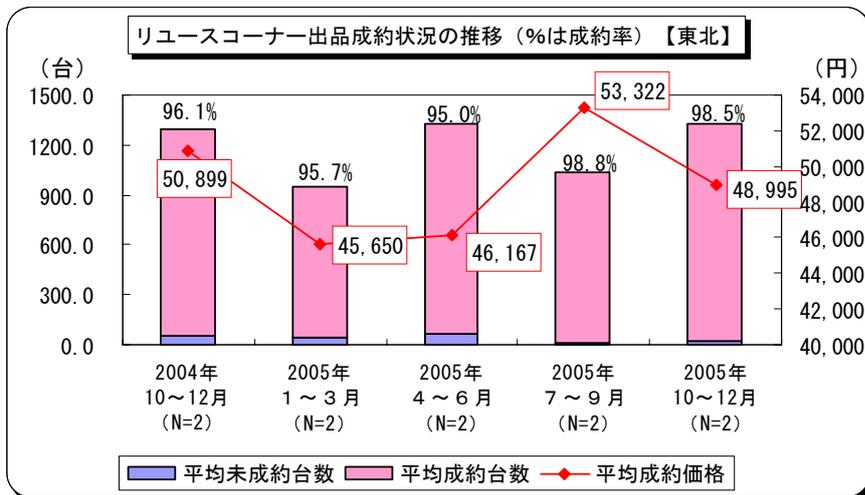
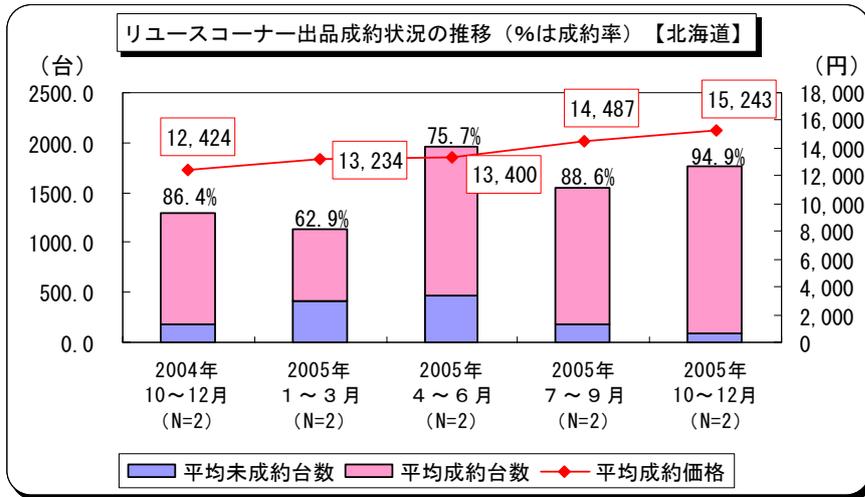
平均出品台数の水準では「中部」が最も多く、「関東甲信越」、「中国・四国」と続く。

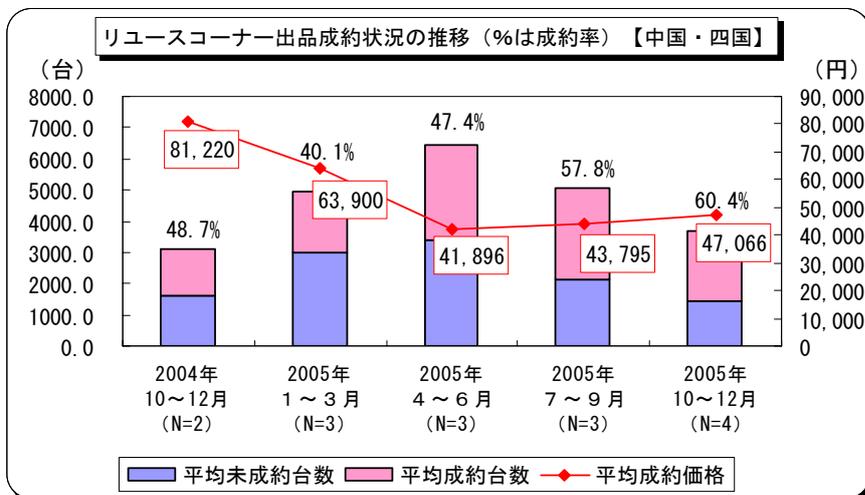
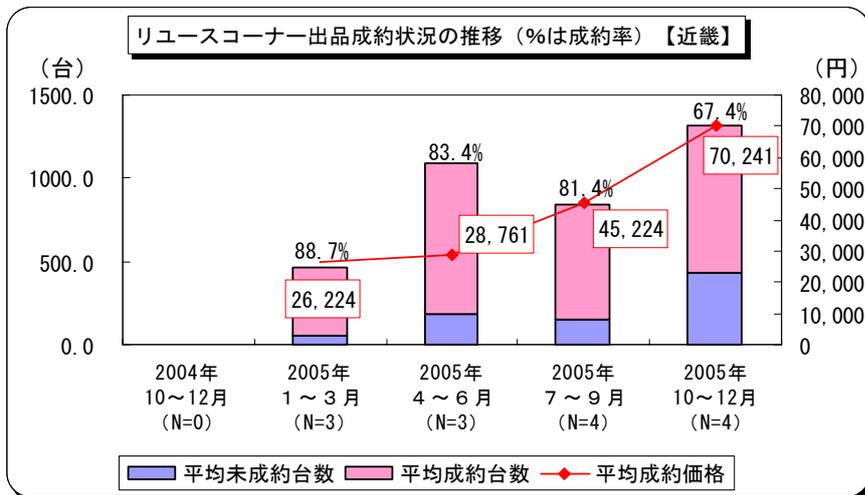
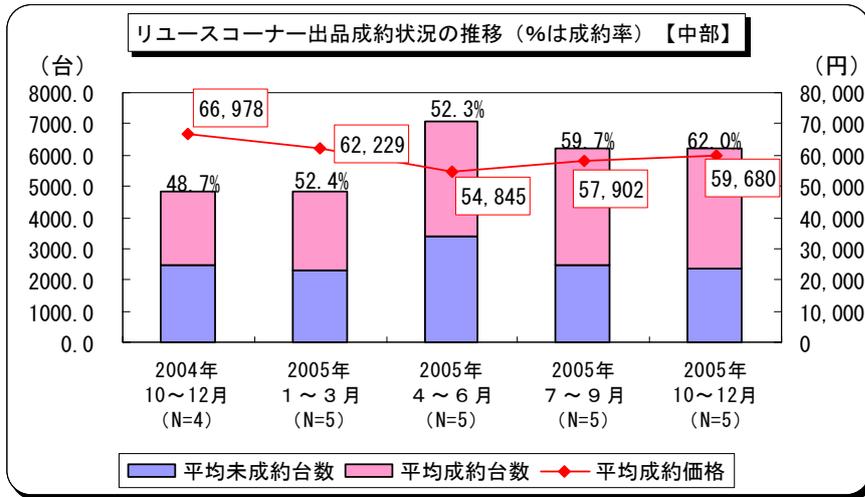
成約率では平均出品台数は低いものの、「北海道」、「東北」において高い傾向にある。

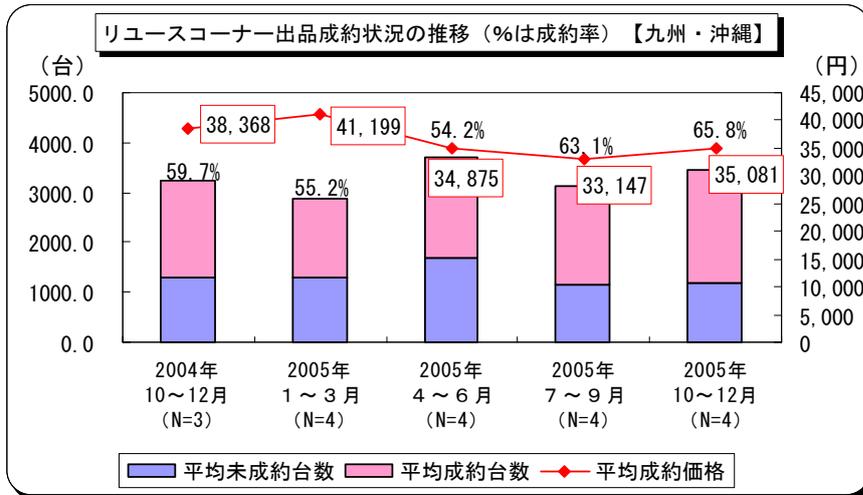
成約単価水準は「中部」が全般的に高く、「北海道」、「九州・沖縄」では低い傾向にある。

「近畿」においては徐々に出品台数は増加しているが成約単価の上昇とともに成約率が頭打ちとなっている。









1-5-4. リユースコーナー落札者割合

リユースコーナーにおいて落札比率の最も高い業者は中古車輸出業者
 自動車リサイクル法施行以降、解体業者の落札比率は上昇

2004年7月以降のリユースコーナーにおける落札業者割合の推移は以下の通りである。
 アンケート回答合計では2005年にリユースコーナーで357,269台の中古車が落札されていることになるが、その落札者の状況は中古車輸出業者がその37.4%を占めており最も比率が高い。次いで国内中古車販売業者の33.6%（中古車販売業者とメーカー系ディーラーの合計）となっている。

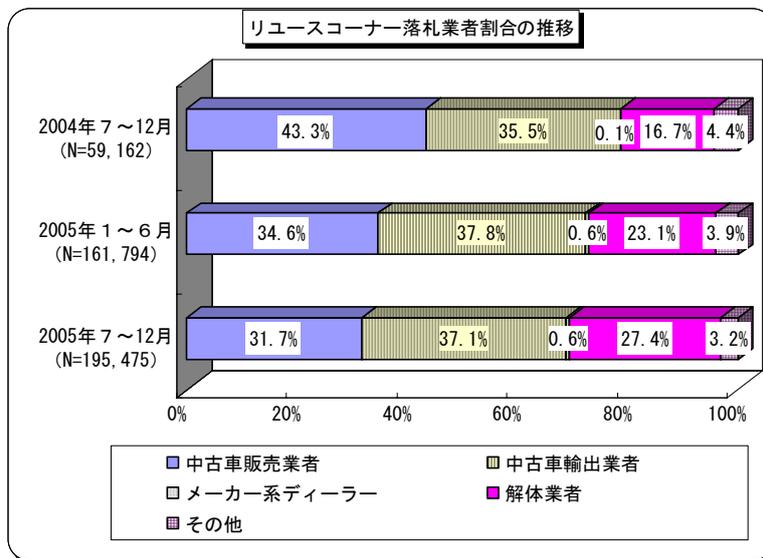
全体の落札業者比率の推移としては中古車販売業者が減少傾向、中古車輸出業者は横ばい、解体業者が増加傾向である。

リユースコーナー落札者業態動向（落札台数ベース）

	2004年 7月～12月* (N=59,162)	2005年 1月～6月 (N=161,794)	2005年 7月～12月 (N=195,475)	2005年年間 (N=357,269)
中古車販売業者	43.3% (-)	34.6% (-8.7ポイント)	31.7% (-2.9ポイント)	33.0%
中古車輸出業者	35.5% (-)	37.8% (+2.3ポイント)	37.1% (-0.7ポイント)	37.4%
メーカー系 ディーラー	0.1% (-)	0.6% (+0.5ポイント)	0.6% (±0ポイント)	0.6%
解体業者	16.7% (-)	23.1% (+6.4ポイント)	27.4% (+4.3ポイント)	25.4%
その他	4.4% (-)	3.9% (-0.5ポイント)	3.2% (-0.7ポイント)	3.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

() 内数字は前四半期との比較

* 2004年7月～12月の割合は2004年7～9月のリユースコーナー成約台数が不明のため2004年10～12月のリユースコーナー成約台数で算出



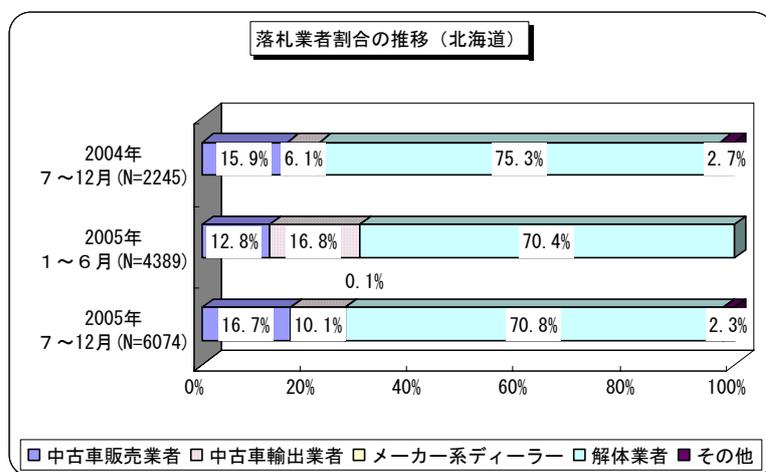
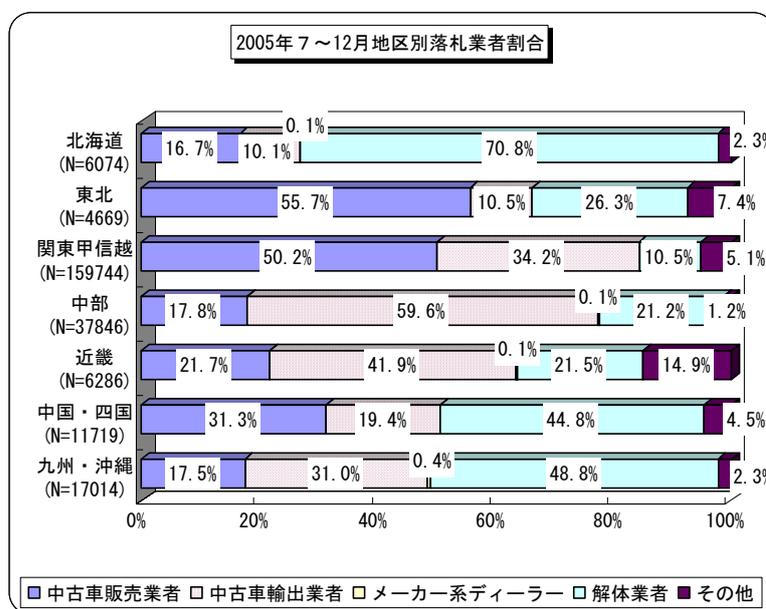
《参考：地区別リユースコーナー落札者割合》

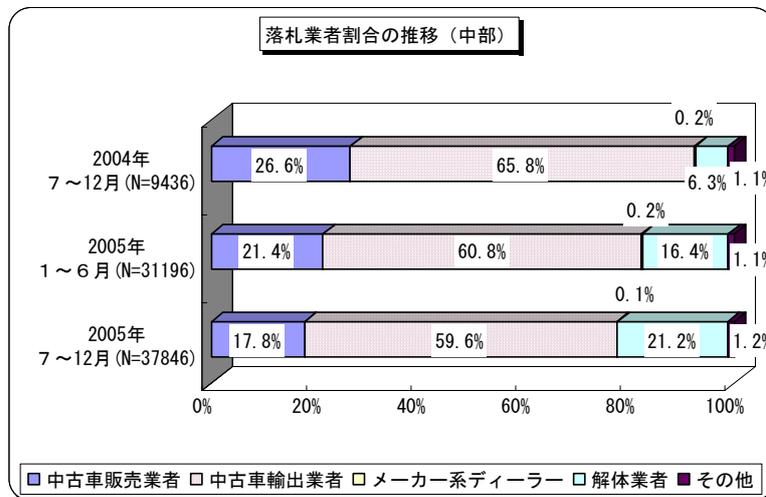
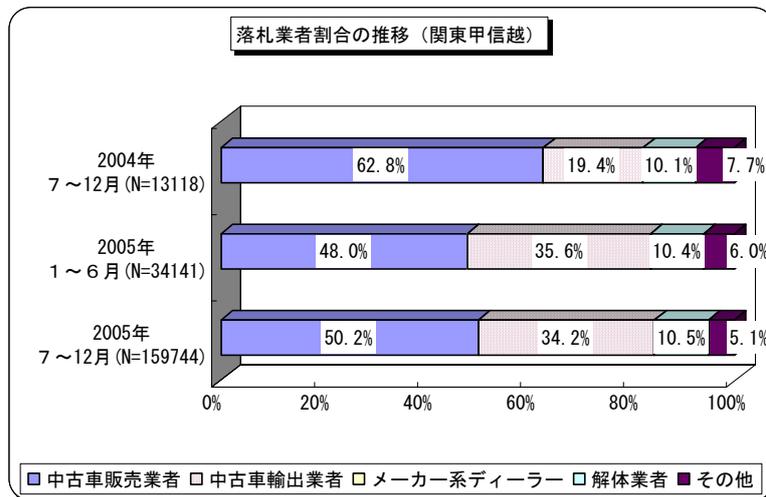
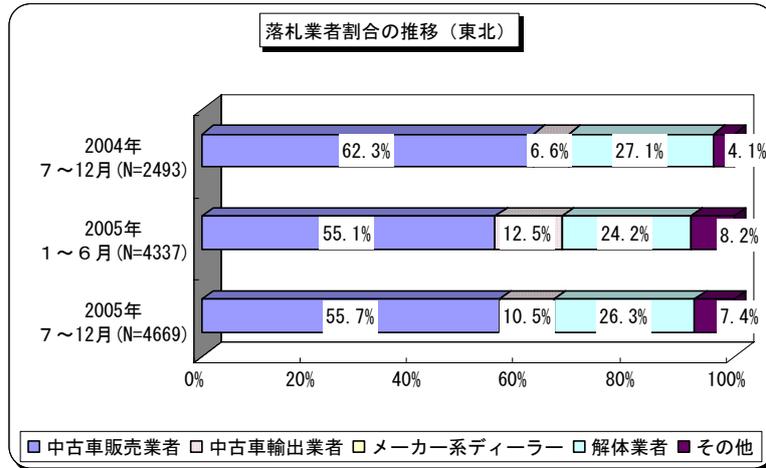
*2004年7月～12月の割合は2004年10～12月のリユースコーナー成約台数を基に算出

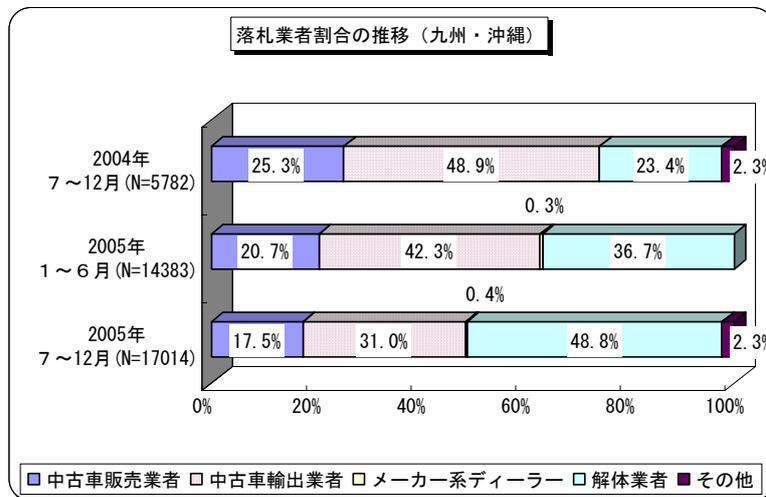
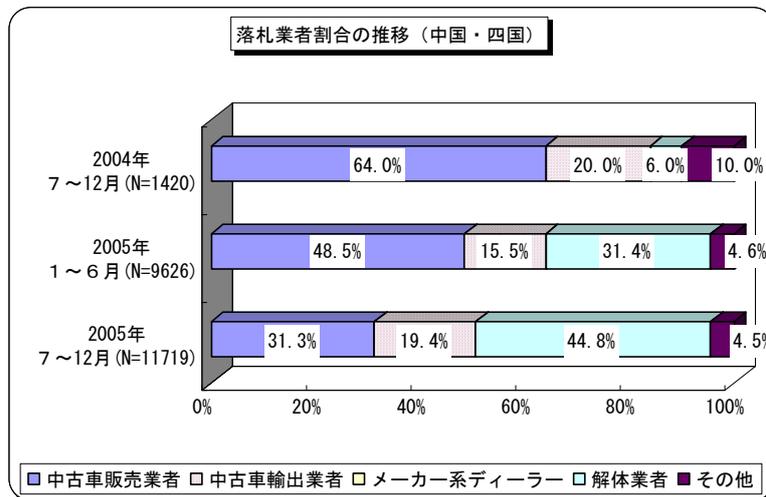
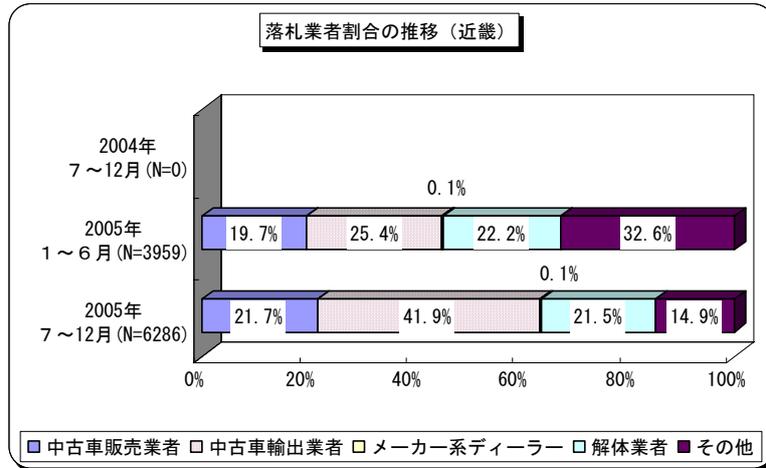
地区別に見たリユースコーナーの落札者割合は以下の通りである。なお、全地区を一度に比較できるよう、参考として2005年7～12月の地区別落札業者割合を掲載する。

「北海道」、「東北」、「近畿」を除き解体業者比率は増加傾向にある。「北海道」については解体業者比率が増減しているものの、70%を超える高いレベルで推移している。また、「中国・四国」、「九州・沖縄」についても2005年7～12月の時点で解体業者比率は40%を超えている。

輸出業者の割合が高い水準で推移している地区は「中部」、「九州」、「関東甲信越」であるが、「近畿」については比率が急増している。







《参考：2005年リユースコーナー出品台数別落札者割合》

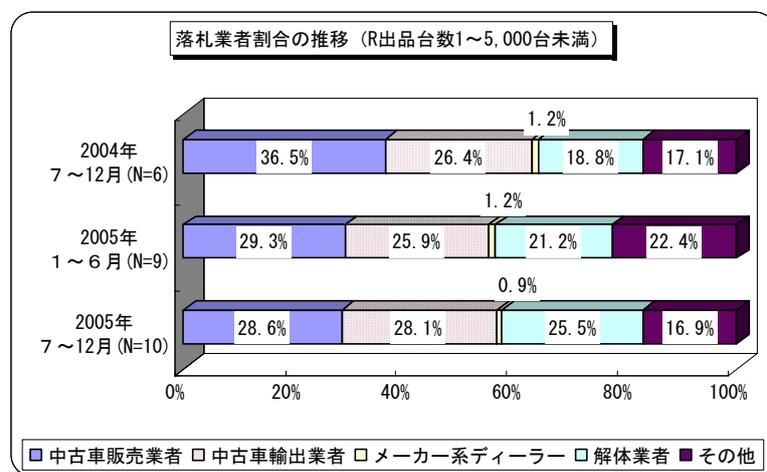
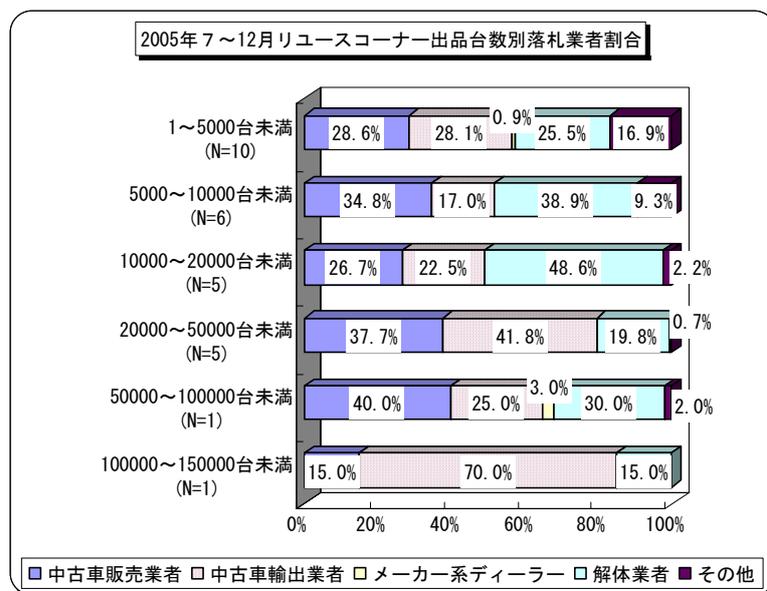
*2005年リユースコーナー出品台数の区分けは通期で開催していない会場もあるため、2005年10～12月のリユースコーナー出品台数を基に年換算して算出

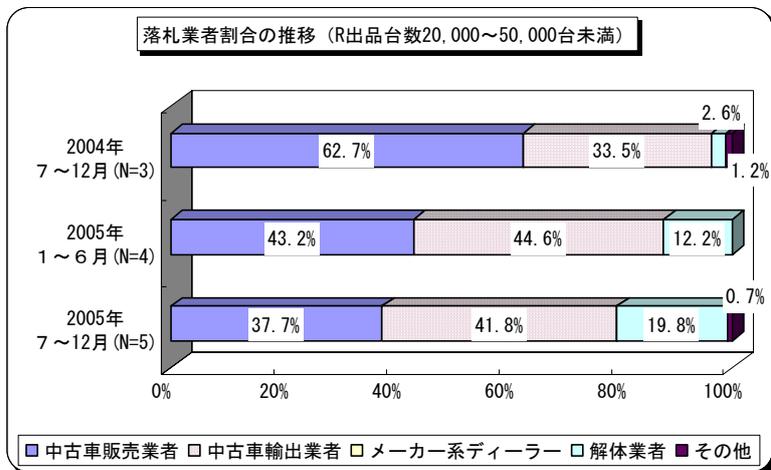
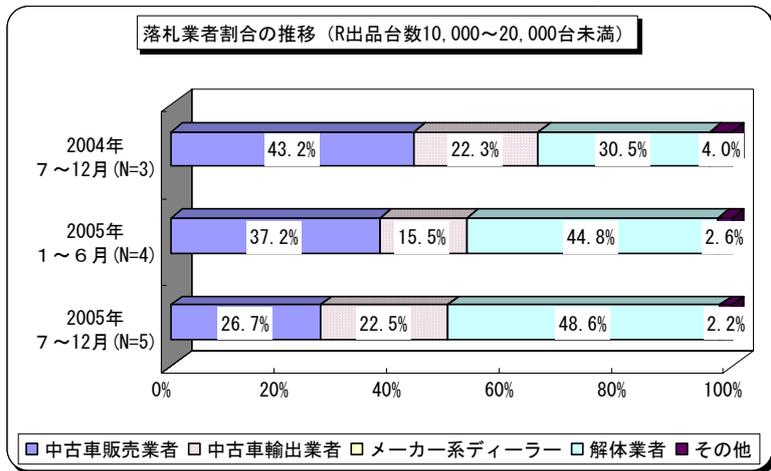
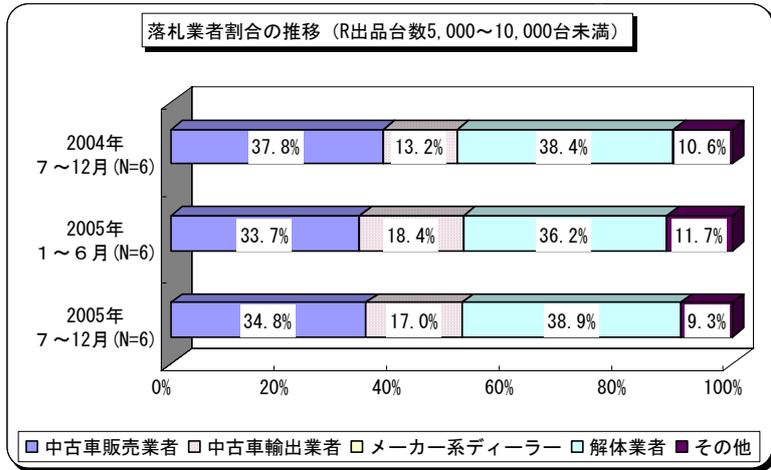
*2004年7月～12月の割合は2004年10～12月のリユースコーナー成約台数を基に算出

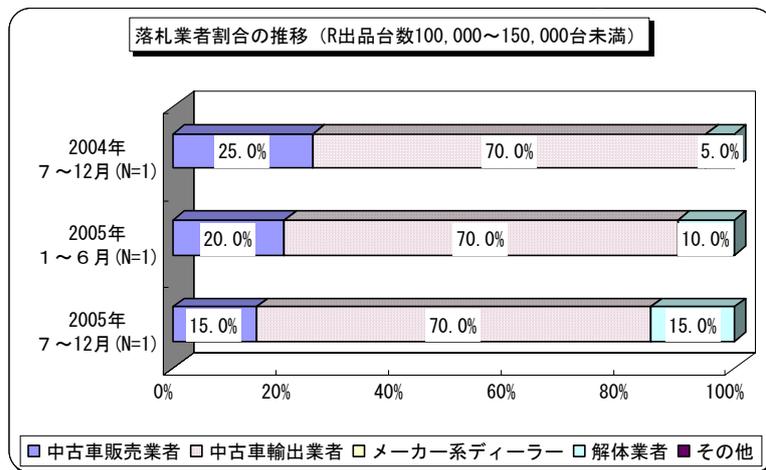
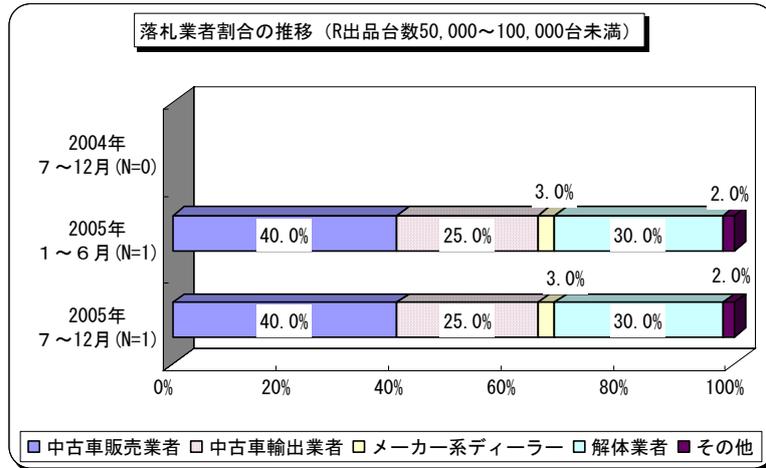
*N=該会場数

2005年のリユースコーナー出品台数別に見た落札者割合は以下の通りである。なお、出品台数別に比較ができるよう、参考として2005年7～12月の出品台数別落札業者割合を掲載する。

解体業者の落札比率の推移についてはリユースコーナー規模を問わず横ばいもしくは増加傾向である。また、年間出品台数が20,000台未満の会場において落札比率が高い傾向にある。中古車輸出業者については年間出品台数が20,000台以上の比較的大規模な会場において落札比率が高い傾向である。







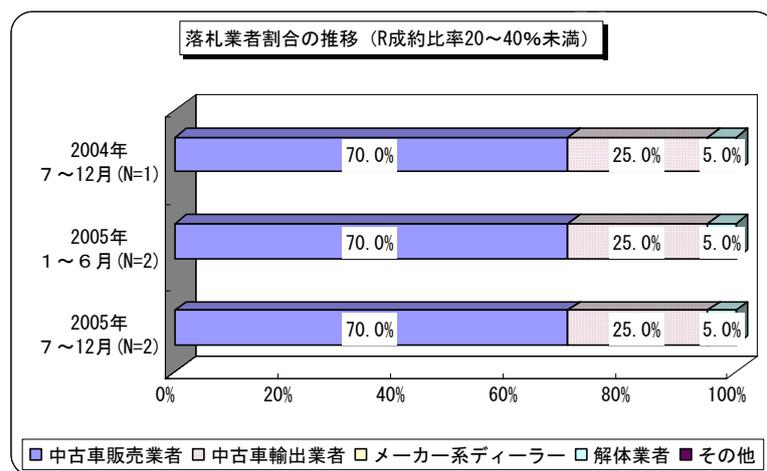
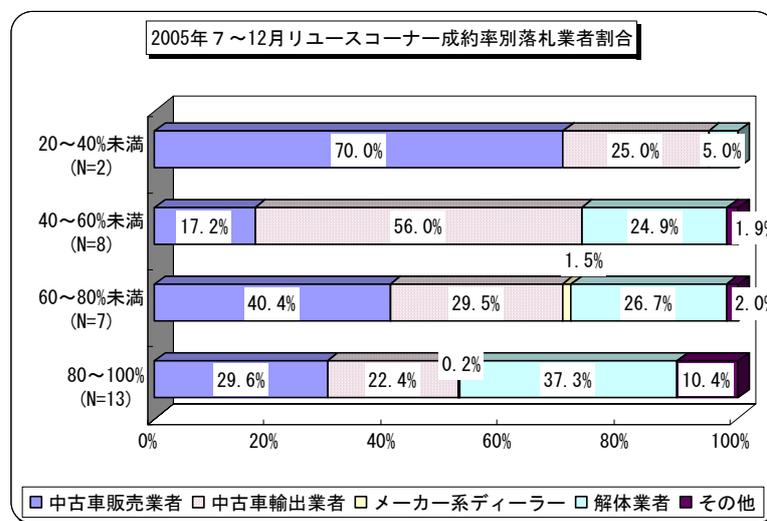
《参考：2005年リユースコーナー成約率別落札者割合》

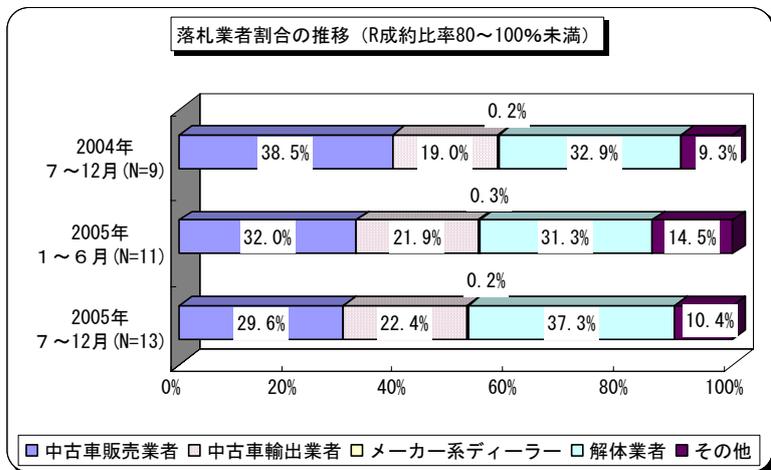
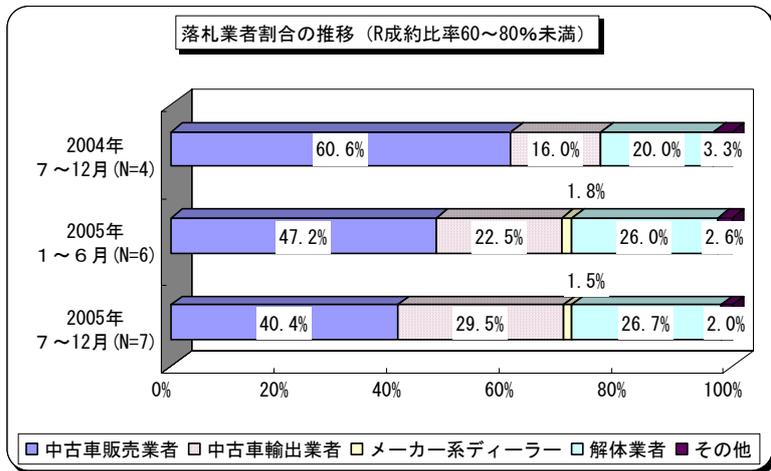
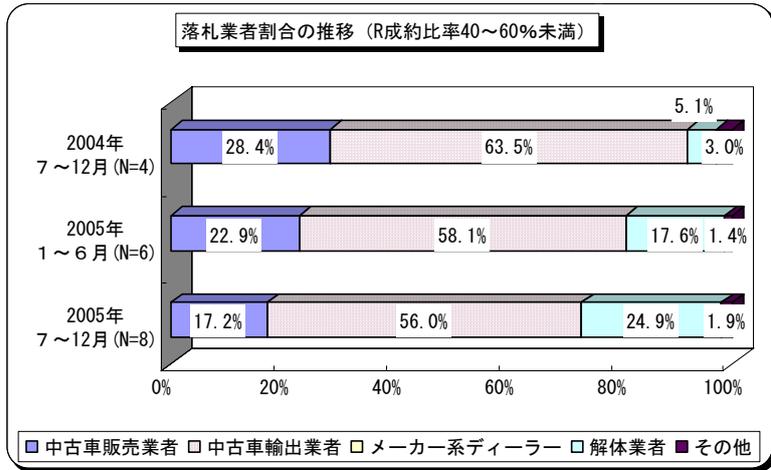
*2004年7月～12月の割合は2004年10～12月のリユースコーナー成約台数を基に算出

*N=該当会場数

リユースコーナーの成約率別に見た落札者割合は以下の通りである。なお、リユースコーナー成約率別に比較ができるよう、参考として2005年7～12月の成約率別落札業者割合を掲載する。

中古車輸出業者と解体業者とを比較すると、解体業者の落札比率は成約率の高い会場において高い傾向にある。





1-5-5. リユースコーナー諸手数料状況

オークション会場ではリユースコーナー開催にあたってリユースコーナーに係る諸手数料を通常オークションより低めに設定しているところが多い。

その中でアンケート実施時点における平均出品料は 2,715 円であった。出品料無料の会場も 19.4%存在し、出品料を抑えることにより出品を促している会場が多い。また、平均成約料は 6,530 円であり、成約した場合においても出品者の負担額が 10,000 円以下の会場が 66.6%となる。通常オークションの場合この出品者成約負担額は 15,000～20,000 円前後が多いため、出品者の費用負担は軽減されていることになる。このようにリユースコーナーへの出品は通常オークションと比較して優遇されている傾向にある。

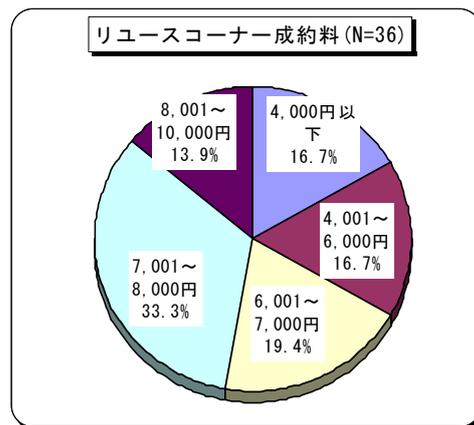
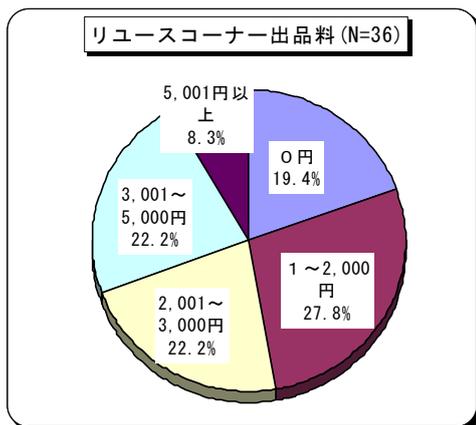
一方、落札料については平均で 6,283 円であった。通常オークションにおける落札料は 7,000～10,000 円前後が多く、出品者の負担軽減と比較するとやや軽減額は少ない。

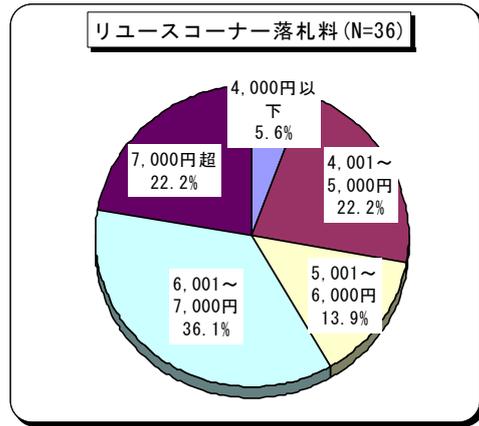
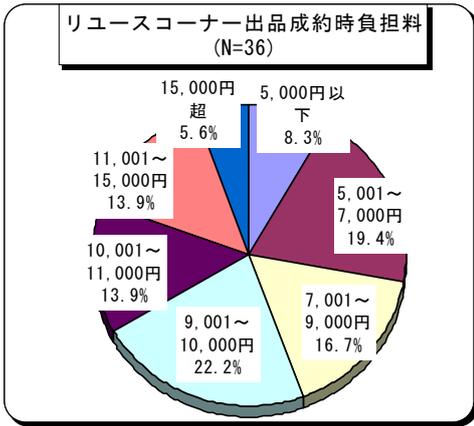
これらの他に手数料が発生するケースとしては、「落札保証料（流札時に処理業者から回収する斡旋手数料）2,000 円」、「同一車両の出品回数が 3 回目以降は出品料を 2,000 円から 3,000 円に値上げ」といったそれぞれ 1 件ずつの意見が得られた。

リユースコーナー平均手数料状況 (N=36)

単位：円

出品料	成約料	出品者成約時負担料	落札料
2,715 円	6,530 円	9,246 円	6,283 円

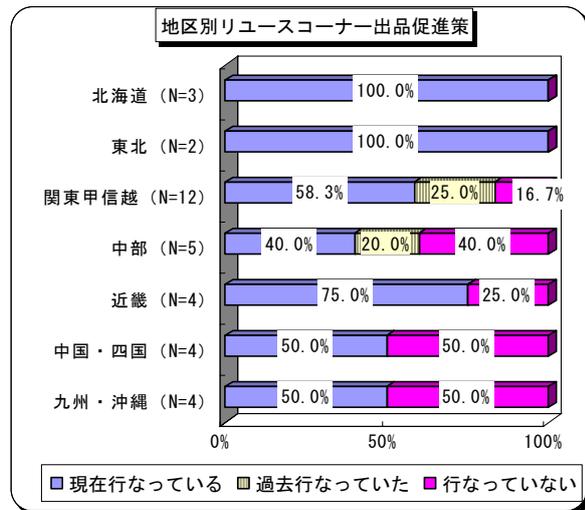
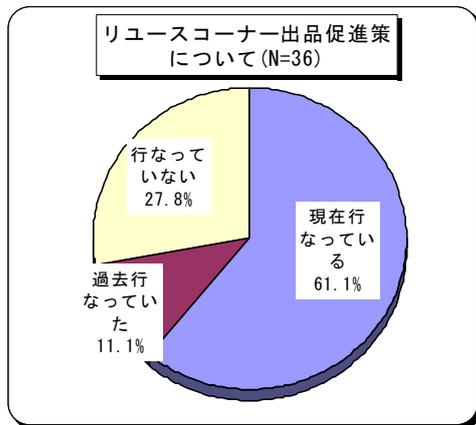




1-5-6. リユースコーナーへの車両出品促進策について

リユースコーナーを開催している 36 会場におけるリユースコーナーへの車両出品促進策については、61.1%の 22 会場において現在出品促進策を実施していると回答した。一方、今まで行なっていないとの回答は 10 会場の 27.8%となる。

地域別で促進策の実施状況を見ると、東日本になるほど出品促進策が実施されており、リユースオークションの開催状況と同じく東高西低の状態となっている。



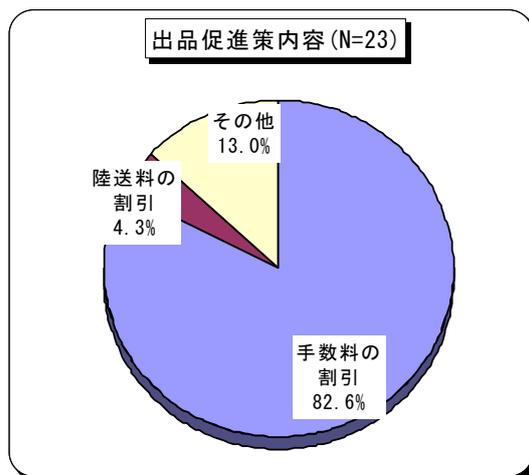
リユースコーナー出品促進策実施状況

単位：会場

実施中	過去実施	未実施	合計
22 (61.1%)	4 (11.1%)	10 (27.8%)	36 (100.0%)

() 内数字は構成比

具体的促進策（次項に掲載）では出品料・成約料・落札料などの手数料の割引を行なう会場が全体の9割を超え、次いで陸送料の割引と続く。手数料の割引については「流札をした場合には出品料が無料」、「成約価格が〇万円以下であれば成約料が無料」など条件付きで手数料を無料にする促進策と通常オークションの出品料と比較して割安な手数料を設定している割引策が多い。また落札価格が低いことを見越して成約料の割引や流札時の買取り策などもあり、商品として成り立たない場合の補助策を講じる会場も見受けられる。



《出品促進策を過去に実施しながら現在実施していない会場について》

リユースコーナーへの車両出品促進策について、過去に実施していたものの現在は行っていないとの回答を4会場から得た。その理由についてヒアリング等を行ったところ、各会場において共通して得られた回答は「出品料の無料化などの促進策は出品車両の質が下がる」であった。

オークション会場名	行っていた出品促進策	出品促進策を取りやめた理由等
A社	流札時2回まで出品料が無料	1番の理由は出品料の無料化に伴う経費負担の低減。また、再販可能ではあるものの、低品質の出品車両が多かった。結果として出品台数は半減したが収益は改善。
B社	流札時出品料無料	出品料を無料にすることにより明らかに再販不可能な車両なども出品されていたが、2005年10月の日本オートオークション協議会からの注意告知に順ずる形で有料化。結果、再販可能な車両のみ出品されている。
C社	流札時出品料無料	出品料の有料化（2,000円）により、出品車両の質が向上するとともに成約率も上昇した。
D社	陸送料の割引	自会場の認知度を上昇させるために、物流会社の繁忙期でない2006年1～2月にプロモーションとして実施した。効果としては出品参加企業数が2ヶ月間で約1,300社増加した。

リユースコーナー出品促進対策

* () 内は開催地域、2005年リユースコーナー出品台数規模*

※台数規模(規模大—出品台数 10,000 以上、規模中—出品台数 4,000 以上 10,000 未満、規模小—出品台数 4,000 未満)

諸 手 数 料	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成約金額が 30,000 円未満の場合は出品料無料、成約料 3,000 円。 (関東甲信越、規模小) ・ 出品継続 2 回まで流札時手数料無料。 (関東甲信越、規模中) ・ 出品料、成約料を通常 7,000 円のところ 3,500 円としている。 (東北、規模小) ・ 出品料 2000 円。 (九州・沖縄、規模大) ・ 流札時手数料無料。 (近畿、規模小) ・ 流札時に出品料のみ無料。 (関東甲信越、規模大) ・ 出品料 2,000 円、成約料 5,000 円、流札の場合出品料無料。 (近畿、規模小) ・ 流札時に出品料無料。 (関東甲信越、規模大) ・ 他のコーナーより手数料が安い。 (関東甲信越、規模小) ・ 出品料無料。 (関東甲信越、規模小) ・ 出品料のみ無料。 (東北、規模中) ・ 通常 6,000 円の出品料を 2000 円としている。 (北海道、規模中) ・ 出品料 0 円、成約料 3000 円、落札料 3000 円。 (中部、規模中) ・ 出品無料、成約料は成約金額 1 万円以下の場合無料。 (北海道) ・ 手数料の減額。 (関東甲信越、規模中) ・ 通常 7,000 円の出品料を 5,000 円。 (関東甲信越、規模中) ・ 通常出品料 6000 円を 2500 円。 (北海道、規模中) ・ 出品料は他のコーナーより安く、流札時無料。 (中部、規模小) ・ 出品流札時 2,100 円。 (中部、規模小) ・ 初回のみ出品料が無料。 (中国・四国、規模大) ・ 出品料半額。 (近畿、規模小) ・ 出品料が通常 8,000 円を 2,000 円。 (関東甲信越、規模中) ・ 成約価格 30,000 円までの出品料は 1,000 円。また流札車も 1,000 円。 (九州・沖縄、規模小)
陸 送 料	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2006 年 1~2 月愛知県内一律 2,000 円/台、岐阜、三重県から通常輸送費より 2,000 円割引。 但し、依頼から 1 週間程度日数を費やす。 (中部、規模大)
そ の 他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 落札保証。(複数地区、規模大) ・ 普通車は 25,000 円で落札保証、軽自動車は 7000 円で買取り。 (関東甲信越、規模大) ・ 希望する会員には 15,000 円で成約保証。 (関東甲信越、規模中)

1-5-7. リユースコーナーおよび低年式車の取引動向

アンケート回答会場におけるリユースコーナーと低年式車の取引動向についての自由意見は以下の通りである。

オークションにおけるリユースコーナーと低年式車の動向に対する自由回答(全18回答)を見ると、「取引が活発である」との意見が多く、「今後も拡大する」との意見も見受けられる。落札業者についての意見を見ると、解体業者と輸出業者が多いとの回答が見受けられる。

リユースコーナーおよび低年式車の取引動向（内容別集計）

内容大分類	内容詳細（ ）内は回答者数
落札業者について	<ul style="list-style-type: none"> ・解体業者の落札が多い (3) ・輸出業者の落札が多い (2) ・低年式車コーナーは輸出業者、リユースコーナーは解体業者が多い (1)
出品業者について	<ul style="list-style-type: none"> ・ディーラー出品が多い (1)
出品車両について	<ul style="list-style-type: none"> ・良質車両が多い (1) ・人気車両は通常コーナーへ出品される (1) ・低価格車の出品が増加 (1) ・低年式車の出品が増加 (1)
取引動向について	<ul style="list-style-type: none"> ・活発である (4) ・リユースコーナーも低年式車コーナーも差異が少ない (2) ・リユースコーナーと低年式車コーナーには品質差あり (1) ・輸出向け車両の出品増加 (1) ・仕入値段を設定しやすく買い手側にメリット有 (1)
リユースコーナーの今後について	<ul style="list-style-type: none"> ・今後も拡大 (3) ・出品料無料は質の低下に繋がる (1)

*回答者数合計 18

リユースコーナーと低年式車の取引動向について（個別回答）

（ ）内は開催地域、2005年リユースコーナー出品台数規模

※台数規模（規模大—出品台数 10,000 以上、規模中—出品台数 4,000 以上 10,000 未満、規模小—出品台数 4,000 未満）

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・成約車両の約 70%は解体業者の落札である。残りは商品車としての落札、並びに他の AA 会場低価格コーナー等への出品、又、中古パーツとしての利用も多い様である。 (北海道、規模中) ・当社リユースコーナーは「比較的良質車」が目立ち、ディーラー出品も約 30%と多い。 |
|---|

- (北海道、規模中)
- ・取引動向は活発で、小売価格 20~30 万円以内の予算で顧客の要望に合わせるには、このコーナーなしには考えられない。自動車市場が成熟した現在、最底辺の顧客が増えていると思われる。又解体業者もほとんどが展示場を持っていて小売もしている為、活発に取引されている。 (東北、規模中)
- ・リユースコーナーは、解体業も兼務している会員が積極的に購入。低年式も同じ会員も買ってはいるが、リユースコーナーは売りつくしとなるので、出品者はその点を考慮しており現状の 80 台位で推移する。低年式車は今後も増加。 (関東甲信越、規模小)
- ・リユースコーナーは 5 万円以内で売りつくし条件としているため、人気車は通常のコーナーに出品されています。 (関東甲信越、規模大)
- ・出品料無料は出品車両の質の悪化に繋がる。有料化は出品車の質の向上で成約率がアップする。 (関東甲信越、規模大)
- ・他のコーナーでノーコールの車両に応札がある。 (関東甲信越、規模小)
- ・当社は 3 万円以下の売り切りスタートとしている。開催当初は 3 万円上限スタートが多く見受けられたが、現在は 3 万円以下スタートの出品車が増えている。 (関東甲信越、規模中)
- ・両コーナーとも特に変わらない。 (中部、規模小)
- ・当会場はリユース専用会場であり、輸出業者や中古販売業者（低価格）が多く占めております。従来、通常オークションに出品されていた低年式車の中でも、輸出向け車両や車検残がある車両はリユース会場へ移行していると感じます。 (中部、規模大)
- ・両コーナーとも活発です。 (中部、規模中)
- ・品質の差がある。 (近畿、規模小)
- ・リユースコーナー出品台数のシェアが増加傾向にある。 (中国・四国、規模大)
- ・最低値段を設定して、スタート売切り。最低応札金額を設定して入札するため、セリでいくらで売れるか未定な状態よりは、買い手が仕入値段を設定し易く買手にメリット有り。 (中国・四国、規模小)
- ・輸出業者、解体業者の落札が多くなっている。四国という土地柄で一般の中古車販売業者も軽四の落札は多い。 (中国・四国、規模大)
- ・リユースコーナーと通常コーナーの低年式車については重複している所がかなりあるが、値段がつく事に半信半疑な場合は、リユースへ出品していると思われる。会員の手数料に対する意識等、会員一人一人考えが違うので一概には言えない。 (九州・沖縄、規模大)
- ・リユースコーナーは解体業者が主な落札業者。低年式車は輸出業者が主な落札業者。 (九州・沖縄、規模大)
- ・従来のオークション出品内容として少なかった低年式車両の出品が増えた。 (複数会場、規模大)

1-5-8. 今後のリユースコーナーの展望について

リユースコーナー開催会場における今後のリユースコーナーの展望についての自由意見は以下の通りである。

リユースコーナーは底堅い需要を背景に今後もオークション市場内で一定の割合を占めるとの意見が多いが、鉄価格の変動など外部要因に対する不安要素も見受けられる。

今後のリユースコーナーの展望について（内容別集計）【（ ）内は回答者数】

今後の展望	内容詳細
拡大する (4)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 出品条件を厳格化すれば (2) ・ 中古車輸出の増加、国内販売の二極化等により (1) ・ 今後も増加する (1)
横ばい (6)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 低価格車の取引がしやすい環境が整備されたため (2) ・ 景気低迷のため低価格車両の需要がある (1) ・ 低年式車が市場に大量にある場合、一定量はオークションを経由する (1) ・ 下取車の出品は減らない (1) ・ 需要がある限りなくなる (1)
縮小する (2)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 認知度は高くなったと思われるが以前ほどの伸びはなくなる (1) ・ 出品数が減少する (1)
不安視する (4)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 鉄価格の動向の影響 (2) ・ 法的制限を受けるのでは (1) ・ 輸出国の規則変更 (1)
自会場での展開について (3)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 出品量が減少 (1) ・ リユース車両をリサイクルできるようにしたい (1) ・ 拡大したい (1)

*回答者数合計 18

今後のリユースコーナーの展望について

（ ）内は開催地域、2005年リユースコーナー出品台数規模

※台数規模（規模大—出品台数 10,000 以上、規模中—出品台数 4,000 以上 10,000 未満、規模小—出品台数 4,000 未満）

- ・ 「リユースコーナー」は（出品？）条件を厳しく扱うと、ビジネスチャンスは続くと思う。

（北海道、規模中）
- ・ 今まで AA 等の流通に乗らなかった車両のコーナーという位置付けであるが、当会場も含め他会場で

の動向をみると出品台数増へ向けての対応としてのコーナーという感じである。将来的に法的な運用などで AA 流通も制限を受けるようになると思われる。(北海道、規模中)

・長期間にわたる景気低迷の為、低価格帯の車両が売れているのが現状である。よって小口の業者等が主な購入業者で、今後この様な状態は当分続き定着すると思われる。(東北、規模中)

・9年式以前の低年式車が市場に大量にある場合、会員ニーズによるが一定量のリユース車はオークションを経由すると思われる。(関東甲信越、規模中)

・出品が減少してきている。(関東甲信越、規模大)

・今後も増えると思われます。(関東甲信越、規模大)

・出品料の有料(2000円)により、質が向上し成約率がアップしたことから、今後の出品車の良質化が促進され、価格面でもアップし、リユースの市場として更に確立されると思う。

(関東甲信越、規模大)

・鉄の価格の動向もあり不安。(関東甲信越、規模小)

・リユース車というよりは、市場では低価格車の取引がしやすい環境が整備された。これにより参加する業者のジャンルが変化している。その為、台数は今後微減するが、安定した台数が供給されると推察します。(中部、規模中)

・リユース車両をリサイクルできるように考えたい。(中部、規模小)

・今以上台数を多くしたい。(中部、規模中)

・中古車輸出の増加、国内販売の二極化等により、今後ますます拡大していくと思います。但し、リユース車オークションを運営する側として、ただ待っているだけでは拡大は望めません。日々の顧客ニーズを的確に捉え、日本人の「もったいない」の意識を商売に変える営業努力を続けての拡大だと理解しております。(中部、規模大)

・下取り車の出品はこれからも減らないのではないと思われる。(中国・四国、規模大)

・鉄の相場、輸出国のルール変更に関連してニーズが変動するので将来へのリスクが大である。

(中国・四国、規模大)

・これからは以前のような伸びは無いと思う。どちらかと言うと減少する向きと思うが・・・最近解体業者が活発に動いていることから認知度が高くなったと思われ消滅することはないと思う。

(九州・沖縄、規模大)

・リユースコーナーとしてのコーナーは規制することによって、各 AA も考えると思うが、低年式コーナーとして、需要がある限りなくならない。もう少し規制する側は足を運んで現状を認識する必要がある。(九州・沖縄)

・今後、リユース車の出品は減少すると思われる。(九州・沖縄、規模大)

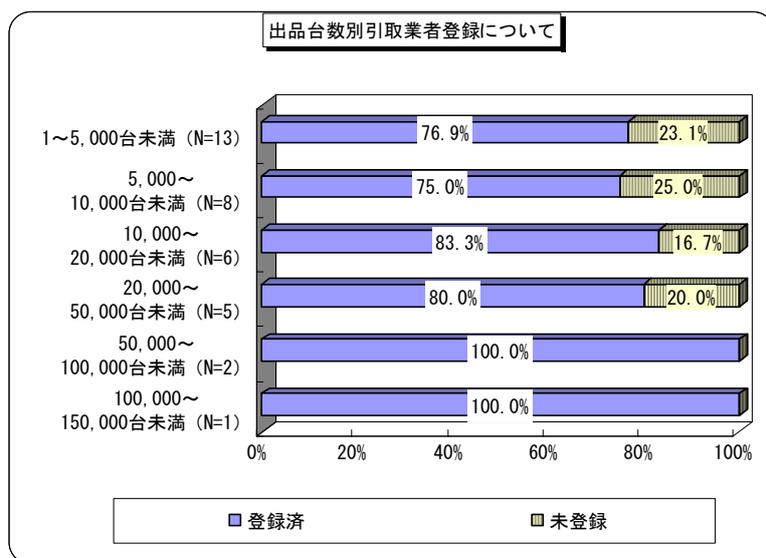
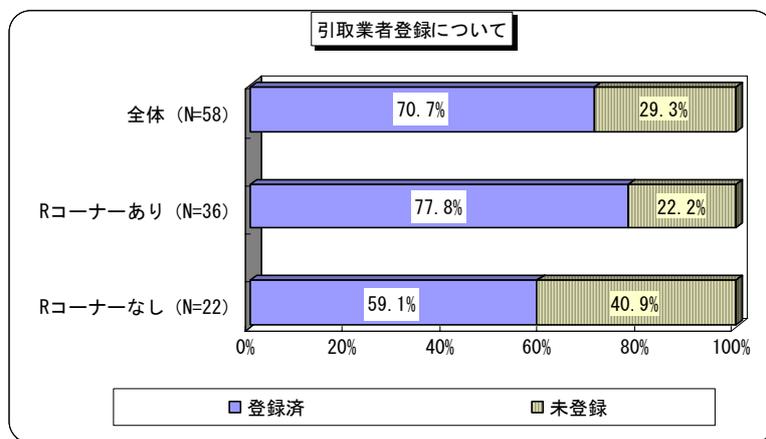
・単なるリユース車としての枠ではなく、低年式車両の価値が再考された。(複数会場、規模大)

1-6. 自動車リサイクルシステムにおける引取業者としての登録状況

アンケート回答会場における自動車リサイクル法に基づく引取業者としての業者登録状況については回答会場の70.7%が登録していると回答した。

リユースコーナーの有無別に状況を確認すると、リユースコーナーを開催している会場においては77.8%が業者登録を行なっている一方、リユースコーナーを開催していない会場においては登録比率が59.1%に止まる。

リユースコーナーを開催している会場において、リユースコーナーの出品台数別に業者登録状況を見ると、出品台数が多い会場ほど引取業者としての登録を行っている傾向が窺える。



1-7. オークションにおける低年式車・中古車の流通状況についての意見

アンケート回答企業の自動車オークションにおける低年式車・中古車の流通状況についての意見は以下の通りである。

一流通形態としてリユースコーナーを始めとした低年式車両のオークションは確立されており、今後の流通も活発になると考えられているものの、リユース車や低年式車の定義が定まっていない現状の中、オークション会場として今後の施策を模索している様子が窺える。

低年式車・中古車の流通状況について（内容別集計）【()内は回答者数】

回答内容	内容詳細
今後について	<ul style="list-style-type: none"> ・車両検査の精度向上が不可欠 (2) ・下取り車両数、需要ともに増加する (1) ・出品条件を厳格化していく (1) ・如何に各会場が出品車両数を増加させるかがポイント (1) ・拡大しすぎると参加会員は不満に思うのでは (1) ・オークションに限らず低年式車流通の強化推進が必要 (1)
現状について	<ul style="list-style-type: none"> ・低年式車流通が活発 (4) ・解体業者の落札増加 (2) ・輸出業者の落札増加 (2) ・他地域からの外国人の参加希望が多い (1) ・程度の良い車は一般業者が落札する傾向があり、車種によっては輸出業者と競り合っている (1) ・安易に古物商許可が取得できることが影響し、適正な中古車市場になっていない (1)
低年式車両について	<ul style="list-style-type: none"> リユース車と低年式車の定義があいまい (6) 国内では解体扱いになる車両も海外では商品になりうる (1)
落札後について	<ul style="list-style-type: none"> 車両落札後の処理方法が不明 (1)

*回答者数合計 26

低年式車・中古車の流通状況について（個別回答）

リユースコーナー開催会場 *【()内は 2005 年リユースコーナー出品台数規模*、開催地区】

※台数規模（規模大—出品台数 10,000 以上、規模中—出品台数 4,000 以上 10,000 未満、規模小—出品台数 4,000 未満）

- ・新車下取りの低年式の増加（代替年数の増）により今後さらに多くなる。また、国内の低額車への一般消費者の要望も増えているので流通も多くなるのではないか。 （規模小、関東甲信越）
- ・オークション落札後の車両が、どのように処理されるのか不明である（外国人の落札車両等）。 （規模小、中部）
- ・解体業者の落札が増えてきた。 （規模小、関東甲信越）
- ・低年式車の落札率が高い。 （規模小、中部）
- ・当社の「リユースコーナー」については、生き車、商品として小売出来るもので書類完備を条件とし、流札車はその後、商談落札車両として「成約車両」扱いとしています。今後も出品条件は厳しく対応していきます。 （規模中、北海道）
- ・AA 会場における出品増は、リサイクル法施行から始まった低価格車の流通増が影響大。今後は AA 市場内で流動する「タマ」を、如何に各会場が誘導させるかが会場力となるだろう。また新規発生タマはメーカー系、企業系、専門系での引き合いが強くなり、引取店次第で AA 会場への行き先が決定する。ここもキーワードとなる。 （規模中、中部）
- ・車両の品質が向上しているので低年式の定義が定かでない。10年以上経過しても商品車として十分に再販できる。リユースコーナーとして台数を伸ばしている会場も見受けられる。リユースコーナー出品が全体出品台数の20%を越えるのはオークションに参加する会員は不満に感じていると思う。 （規模中、関東甲信越）
- ・低年式車、多走行車でも輸出関係（車両本体の輸出、パーツとしての輸出）を含め、会員ニーズが多様化している。今後は AA 流通のみならず、小売振興にも何らかの形で強化、推進する必要があると思われる。 （規模中、北海道）
- ・（福岡の会場だが）関東、関西からの外国人の参加希望が多い。特に中近東方面の方々。 （規模大、九州・沖縄）
- ・程度のよい車は、一般の業者が落札し、車種によっては輸出業者とセリあつて高くなるものもある。解体業者は、多くの車のセリに参加している。 （規模大、中国・四国）
- ・解体業者・輸出業者の落札台数が増加した。 （規模大、中国・四国）
- ・国内では解体車扱いになるだろうと思われる車でも海外（発展途上国）では立派な商品として取り扱われている現状がある。 （規模大、関東甲信越）
- ・最近よく使用済車両と商品車の区別をと言う話を耳にしますがオークション会場の場合、値段が付いた時点で商品であり、出品前に判断することは事実上無理と思う。現在行っている「2回流札すると使用済」と判断していることも会員からは不満の声が多い。 （規模大、九州・沖縄）
- ・車両検査の精度向上が不可欠。走行距離の改ざん車、違法車両などの情報の相互交換を早期に提供を希望。 （規模大、関東甲信越）
- ・自動車リサイクル法の施行により、解体業者への使用済み自動車の入荷が激減しているとの新聞記事を良く見ます。本来、中古流通構造の変化であり経済原理に基づく商行為です。そんな中でも独自のアイデアを構築し、業績をのびしている解体業者も多くいることも報道されています。自由競争社会

の自然のあり方であり、今後もオークション流通台数は拡大していくと思います。(規模大、中部)

リユースコーナー非開催会場

* () 内は開催地区

- ・AA 流通が激化している中、プライベート AA については AA ブローカー的な人が入会している現状があり、異業種 (SS) が参入し、適正な中古車市場になっていない状況にあると思う。古物商の取得のあり方が問題である。古物商が免許制になることを願う (3年更新、5年更新等)。

(リユースオークションなし、九州・沖縄)

- ・NOX 規制によってディーゼル車の出品台数及び成約台数が減少方向。低年式車輛、過走行の車輛の出品台数及び成約台数はあがっている。

(リユースオークションなし、近畿)

- ・低年式車については一括にまとめ回答するには無理があると思います。低年式車の定義も特にないですが、中古車は相場で動く商品ですから、5年で商品価値がない車もあれば、10年でも価値ある車もあります。

(リユースオークションなし、中部)

- ・解体車の判断がむずかしい車両が多すぎる。明確なる規定がないことが問題となる。抹消後一定期間内に再登録されない場合は、リサイクル料金を徴収する等の対策が必要。

(リユースオークションなし、関東甲信越)

- ・昨今、使用済み自動車の流通が問題になっていますが、今までの価値観 (使える車も無駄に解体していた) で物事を言うのはどうかと思います。違法行為は別として、はっきりと価値が見出されるまでは、オークション流通も否定せず最終的に車として、部品として、資源としてリユースされることは推奨すべき (もったいないの精神で) だと思います。

(リユースオークションなし、中部)

- ・低年式車、極低年式車のほとんどは輸出業者が落札している。

(リユースオークションなし、中部)

- ・低年式車は (地域によってその度合いは異なるものの) 相変わらず、そのニーズは高く、よほど状態の悪い車輛でもない限り、ある年式で下げ止まるため、成約率の向上のためにも出品は歓迎します。

(リユースオークションなし、東北)

- ・低年式車両だけでは、リユースの定義にならない。

(リユースオークションなし、中部)

- ・当社は従来より小売に適した車両の取り扱いを重視しているため、リユースコーナーは設けていない。当社の会場においては、低年式車の構成比率も特に変化していない。

(リユースオークションなし、中部)

- ・リユースコーナーで検査なくオークションを行っている会場がありますが、検査をして、オークション流通をしていただきたい。

(リユースオークションなし、関東甲信越)

- ・リユースを含め、との会場もボリュームが増加している。このゾーンの車両が AA 会場のメイン玉として主流になりつつある。

(リユースオークションなし、関東甲信越)

1-8. リユースオークションの市場規模の算出

1-8-1. リユースオークション出品台数の推定

2005年リユースオークションの市場規模は 787,862 台

オークション会場によるアンケート結果から、リユースコーナーへ出品された車両数、いわゆるリユースオークション市場規模を算出する。

まず始めにアンケートへ回答した 80 会場をリユースオークションに開催状況別に 8 つの系統にグループ化し、2005 年におけるオークションへの出品台数合計とリユースコーナーへの出品台数合計からリユース出品比率（全出品台数のうちリユースコーナーへ出品した割合）を算出する。算出したリユース出品比率を 2005 年における各グループのオークション出品台数に乗ずることにより、2005 年のリユースオークション市場規模を算出する。

結果として、2005 年（1 月～12 月）のリユースオークションへの出品台数は 787,862 台と推定された。

1-8-2. リユースオークション出品台数の推移

2004年リユースオークションの市場規模は 411,379 台
2004年から2005年にかけて出品台数は約 38 万台の増加。

本オークション会場によるアンケート結果から、2004 年におけるリユース市場規模を算出する。

まず、2004 年 10 月から 2005 年 12 月までの四半期ごとの期間と 2004 年 1～3 月を含めた 6 期間における 1 会場当りの平均出品台数とリユースコーナー開催会場数を乗ずることにより、各期間の出品台数を算出し、出品台数の推移を推計する。

なお、本アンケートでは 2004 年 10 月以降の四半期ごとの回答しか得ていないため、2004 年 1～3 月における出品台数の推計には、経済産業省が 2005 年に行なった調査結果を使用する。これに伴い、2005 年の調査に回答した 80 会場のうち 2004 年の 3 月にリユースコーナーを開催していたのは 31 会場（開催率 38.8%）であったため、今回の調査回答数 70 会場に 2004 年の 1～3 月の開催率を乗ずることにより回答会場数の補正を行なった。

アンケート結果から見るリユースコーナー平均出品台数、出品台数合計の推移

	2004年 1～3月*1	2004年 10～12月	2005年 1～3月	2005年 4～6月	2005年 7～9月	2005年 10～12月
回答会場数 (会場)	27 (31) *2	25	32	32	33	35
平均出品台数 (台) *3	1,872.3	4,037.5	3,818.1	5,102.5	4,587.7	4,557.0
出品台数合計 (台) *4	50,552	100,938	122,179	163,280	151,394	159,495

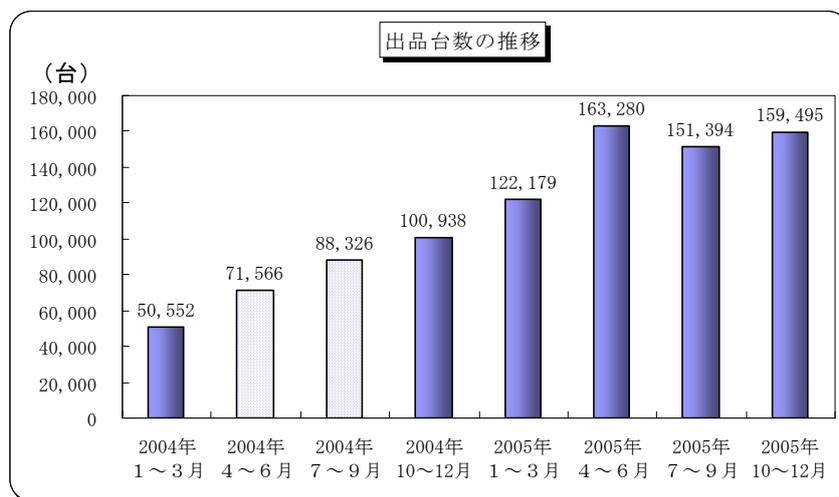
*1：2005年度経済産業省調査結果より（N=23【1月】、29【2月】、31【3月】の平均）

*2：回答会場数は2004年3月に回答した31会場を採用。2005年度経済産業省調査への回答会場数は80会場のため、本年度調査の回答会場数である70会場の水準に数値を補正

*3：リユースコーナー出品台数を回答している会場における平均出品台数

*4：回答会場数×平均出品台数で算出

算出した各期間におけるアンケート結果による出品台数とその推移は下記グラフのとおりであるが、調査結果のない2004年4～9月の四半期の数値は全体の出品台数の推移から推定を行なった。



*1：2004年4月～9月は推定値

推定した出品台数を基に 2004 年から 2005 年にかけてのリユースオークション出品市場規模の伸び率と、各年における四半期ごとの出品台数割合を推定する。

アンケートに回答された 2004 年のリユースオークション出品台数は 311,381 台、2005 年のリユースオークション出品台数は 596,348 台と算出された。

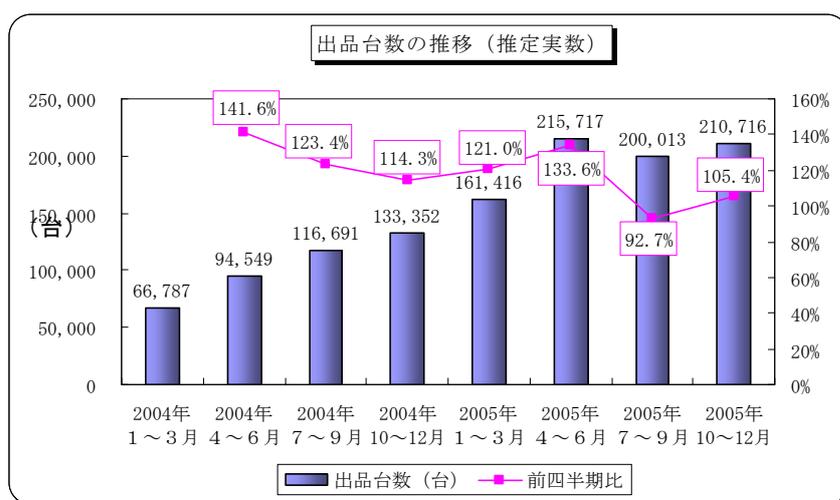
アンケート結果から見る各年の四半期ごとのリユースコーナー出品台数と割合

単位：台	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	合計
2004年	50,552 (16.2%)	71,566 (23.0%)	88,326 (28.4%)	100,938 (32.4%)	311,381 (100.0%)
2005年	122,179 (20.5%)	163,280 (27.4%)	151,394 (25.4%)	159,495 (26.7%)	596,348 (100.0%)

* () 内は構成比

1-8-1 で推定した 2005 年のリユースオークション市場規模である 787,862 台を基に先述した 2004 年からの市場伸び率と四半期ごとの出品台数割合を使用することにより、市場全体の出品台数の推移を推定した。

算出した結果、2004 年における市場規模は 411,379 台と推定され、四半期ごとの伸び率については 2004 年 4 月以降、常に前四半期を上回る動きを見せていたが、2005 年 7～9 月には前四半期を下回る動きを見せ、そこから上昇に一転した 2005 年 10～12 月においても 2004 年と比較して伸び率が鈍化している。



単位：台	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	合計
2004年	66,787 (16.2%)	94,549 (23.0%)	116,691 (28.4%)	133,352 (32.4%)	411,379 (100.0%)
2005年	161,416 (20.5%)	215,717 (27.4%)	200,013 (25.4%)	210,716 (26.7%)	787,862 (100.0%)

* () 内は構成比

これにより、2004年から2005年にかけて、リユースオークションへの出品台数は376,483台増加したと推定される(2005年出品台数合計787,862台-2004年出品台数合計411,379台)。

従来2004年から2005年にかけてのオークション全体の出品台数増加分である1,146,294台(2ページ参照)は、全てリユースコーナーによる出品増加分であるという報道も見受けられたが、リユースコーナーにおける出品増加台数は実際には38万台程度であると考えられる。

1-8-3. リユースオークション成約台数の推定

2005年の成約台数は472,006台となり2004年(237,822台)から234,184台増加
2005年の成約率は59.9%となり2004年(57.8%)から2.1ポイント増加

1-8-2において推定した四半期ごとの出品台数を使用し、アンケート回答から得られた四半期ごとの成約率を乗ずることにより、各期間の成約台数を算出する。

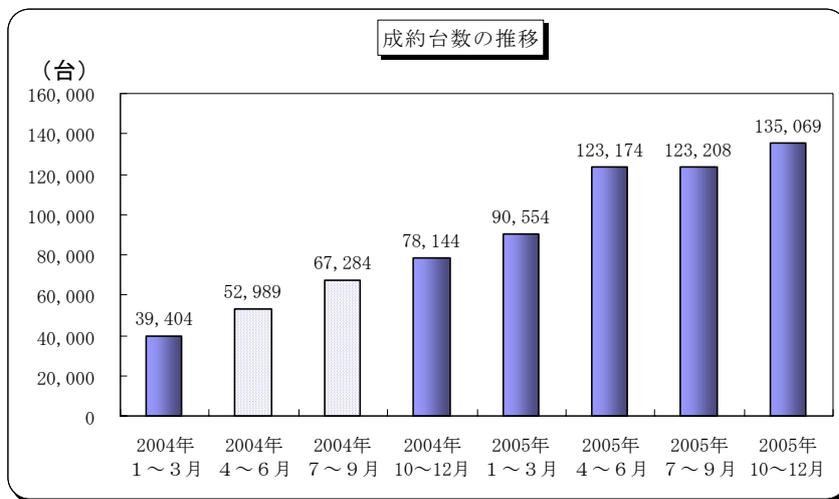
なお、出品台数と同じく本アンケートでは2004年10月以降の四半期ごとの回答しか得ていないため、2004年1～3月における出品台数の推計には、経済産業省が2005年に行なった調査結果を使用する。

アンケート結果から見るリユースコーナー平均出品台数、出品台数合計の推移

単位：台	2004年 1～3月	2004年 10～12月	2005年 1～3月	2005年 4～6月	2005年 7～9月	2005年 10～12月
出品台数	66,787	133,352	161,416	215,717	200,013	210,716
成約率	59.0%	58.6%	56.1%	57.1%	61.6%	64.1%
成約台数	39,404	78,144	90,554	123,174	123,208	135,069

*1: アンケート結果より

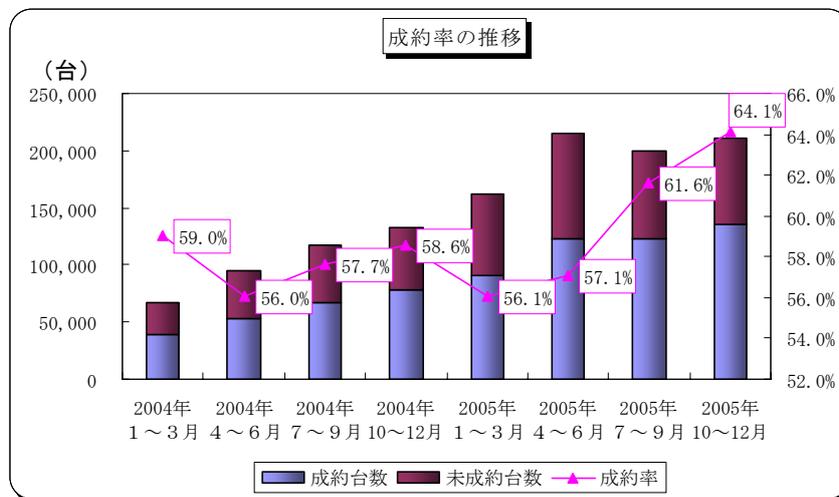
算出した各期間における成約台数とその推移は下記グラフのとおりであるが、調査結果のない 2004 年 4～9 月の四半期の数値は全体の成約台数の推移から推定を行なった。



2004 年から 2005 年にかけての出品台数、成約台数、成約率の推移は以下の通りであるが、出品台数が大幅に増加している中、それを上回る伸び率で成約台数は増加しており、成約率も上昇することとなった。

単位：台	2004 年	2005 年	増加台数・ポイント
出品台数	411,379	787,862	376,483
成約台数	237,822	472,006	234,184
成約率	57.8%	59.9%	+2.1 ポイント

四半期ごとの推移を見ると、出品台数が順調な増加傾向の中、2005年1～3月期において成約率がいったん低下しており、それ以降は上昇傾向に転じている。



1-8-4. リユースオークション成約金額の推定

2005年のリユースコーナーにおける成約金額は234億円
2005年のリユースコーナーにおける平均成約単価は台当り49,579円

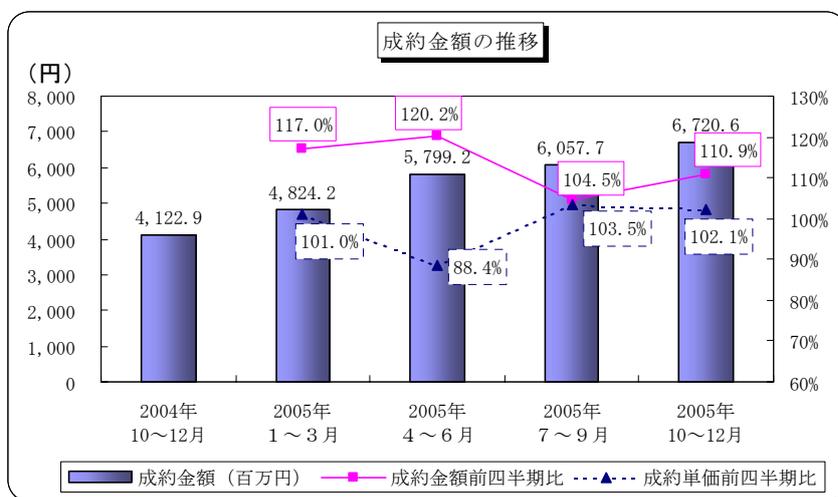
1-8-3において算出した成約台数とアンケート結果から得た平均単価を乗ずることにより、2004年10月以降の四半期ごとのリユースコーナーにおける成約金額を算出する。

その結果、2005年におけるリユースコーナーの成約価格は約234億円と算出された。

成約台数と平均落札価格の推移

	2004年 10～12月	2005年 1～3月	2005年 4～6月	2005年 7～9月	2005年 10～12月	2005年年間
成約台数 (台)	78,144	90,554	123,174	123,208	135,069	472,006
平均単価 (円)	52,760	53,274	47,081	48,745	49,757	49,579
成約金額 (百万円)	4122.9	4824.2	5799.2	6057.7	6720.6	23401.7

四半期ごとの推移を見ると、成約単価が最も下落した 2005 年 4～6 月期において成約金額の増加率が最も高く、この時期における金額ベースのリユースオークション市場規模の拡大は成約台数の増加が要因であったことが確認できる。



1-8-5. 落札業者別リユースオークション成約台数の推定

2005 年の成約台数 472,006 台のうち、中古車販売業者が 155,824 台、中古車輸出業者が 176,611 台、解体業者が 120,139 台を落札しており、この 3 業者で落札車両全体の 95.9% を占める。

解体業者は 1 年間でリユースコーナー経由の入庫台数が半期だけで約 46,000 台の増加。

1-8-3 において算出した成約台数とアンケートにより得た半期ごとの落札業者割合を使用し、2004 年 7 月以降における半期ごとの落札業者別成約台数を算出する。

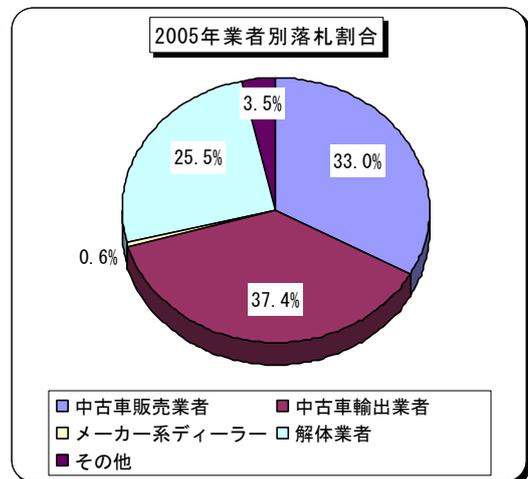
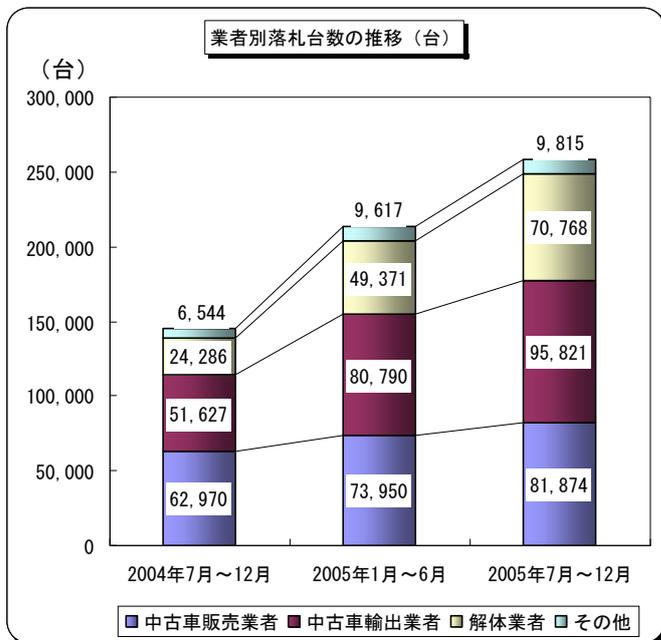
結果、2004 年 7～12 月期と比較して 2005 年 7～12 月期までに最も成約台数を増加させた業者は解体業者であり、1 年間で半期に約 46,000 台を新たにリユースコーナー経由で入庫させていることが確認できる。次いで、中古車輸出業者の増加率が高く、半期に約 15,000 台をリユースコーナー経由で新たに車両を仕入れていることとなった。

リユースコーナー落札業者別落札台数

単位：台		2004年 7月～12月	2005年 1月～6月	2005年 7月～12月	2005年年間
成約台数		145,428	213,729	258,277	472,006
落 札 業 者	中古車販売業者	62,970 (43.3%)	73,950 (34.6%)	81,874 (31.7%)	155,824 (33.0%)
	中古車輸出業者	51,627 (35.5%)	80,790 (37.8%)	95,821 (37.1%)	176,611 (37.4%)
	メーカー系 ディーラー	145 (0.1%)	1,282 (0.6%)	1,550 (0.6%)	2,832 (0.6%)
	解体業者	24,286 (16.7%)	49,371 (23.1%)	70,768 (27.4%)	120,139 (25.5%)
	その他	6,399 (4.4%)	8,335 (3.9%)	8,265 (3.2%)	16,600 (3.5%)
合計		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

() 内数字は落札比率

* 2004年7月～12月の業者別割合は2004年10～12月のリユースコーナー成約台数（アンケート結果）を基に算出



1-8-6. 2005年オークション市場におけるリユースオークション市場の比率

リユースオークション出品比率 9.9%
リユースオークション成約台数比率 11.5%
リユースオークション売上金額比率 1.0%

先に算出、推定を行なったリユースオークション市場に関する数値を使用し、2005年におけるオークション市場の中でリユースオークションの占める比率を算出した。

オークション全体に対し、リユースオークションにおける出品台数の比率については9.9%を占めている。一方、成約台数の比率は11.5%となり、通常（リユース以外）オークションよりも成約率が高いことが確認できる。

売上（成約）金額については、平均成約単価が通常オークション落札車両の1割以下の水準であるため、成約台数比率が11.5%を占めるものの売上金額比率は1.0%に止まる。

	オークション 全体	リユース オークション	リユース外 オークション	リユースオークション比率
出品台数	7,965,534 台	787,862 台	7,177,672 台	9.9%
成約台数	4,118,863 台	472,006 台	3,646,857 台	11.5%
成約率	51.7%	59.9%	50.8%	—
売上（成約）金額	2,235,883 百万円	23,401.7 百万円	2,212,481.3 百万円	1.0%
平均成約単価	543 千円	49.6 千円	606.7 千円	—

*オークション全体の数値出所：月間ユーストカー2月号より

2. オークション会員における低年式車購入状況

2-1. オークション会員向けアンケート概要

2-1-1. アンケート実施目的

会場向けアンケートで確認できたようにオークション市場内におけるリユースオークションの位置付けは時間が経つごとに存在感を増しており、出品実績、落札実績を増加させている。そのような中、リユースオークションにおいて車両を落札する業者は 37.4%が中古車輸出業者、33.0%が中古車販売業者、25.5%が解体業者となり、落札車両の用途が異なる業者が落札競争を繰り広げている。

その業者ごとに異なる落札時の状況や落札後の車両活用状況といった業種ごとのリユースオークションに関わる状況を把握するため、リユースオークションを開催する会場のオークション会員に対してアンケートを実施した。

2-1-2. アンケート実施概要

調査内容：リユースオークションにおける落札動向

調査対象：オークション会員

調査方法：郵送アンケート調査

実施期間：2006年3月7日（発送）～2006年3月24日（到着分まで）

アンケート発送数：2,400 会員（1 会場 400 会員ずつ以下 6 地区の会場より発送）

①北海道

②埼玉県

③千葉県

④愛知県

⑤兵庫県

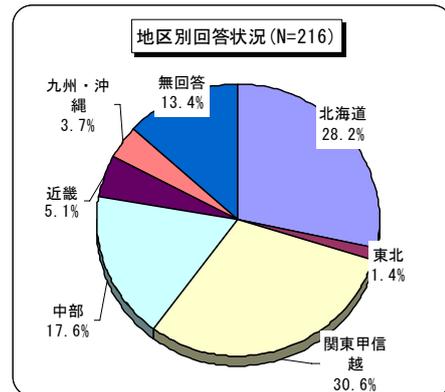
⑥福岡県

アンケート有効回答会場数：216 会員（有効回答率 9.0%）

2-1-3. 回答会員地域別状況

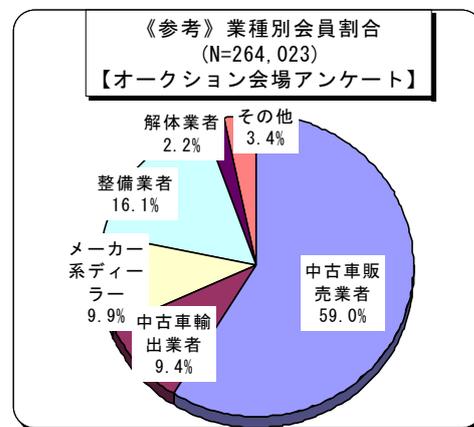
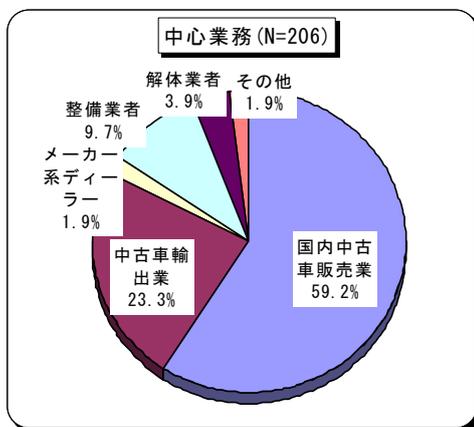
回答 216 会員を地域別に分けると、「関東甲信越」が 30.6%と最も高い比率を示している。次いで「北海道」の 28.2%、「中部」の 17.6%と続く。

そのような中、無記名アンケートのため回収地区が確認できない回答が 13.4%を占める。



2-1-4. 回答会員の中心業務

回答会員における中心業務別構成比をみると、「国内中古車販売業」が 56.2%と最も高く、「中古車輸出業 (23.3%)」、「整備業者 (2.2%)」と続く。オークション会場に対するアンケート結果である業種別会員割合と比較すると、「整備業者」と「メーカー系ディーラー」からの回答比率がやや低い一方、「中古車輸出業」からの回答比率が高い。

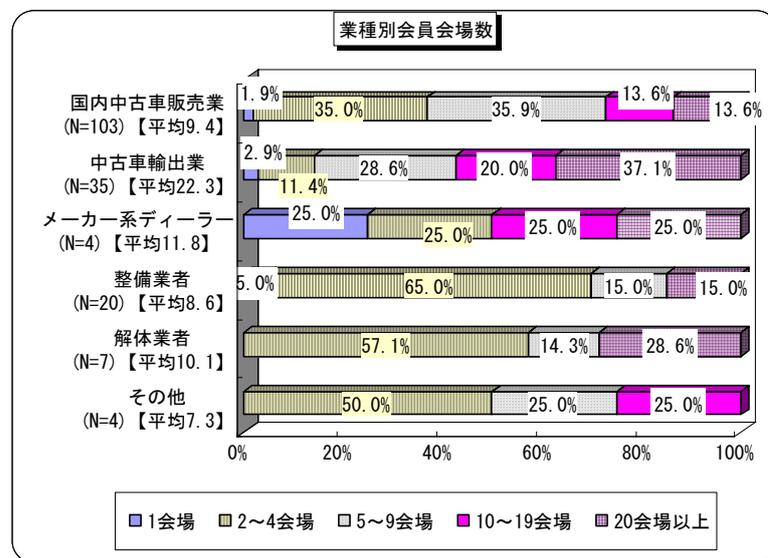


2-1-5. 会員会場数

オークションに参加する1企業当りの平均加盟会場数：10.7会場

業種別に見た平均加盟会場数を見ると、最も加盟会場が多かったのは「中古車輸出業者」の22.3会場で、他業種の2倍近くの会場に加盟しており、他業種と比較してより多くの会場に加盟する傾向がある。

これら業種別に見た加盟会場数とオークション会場アンケートより得た業種別会員割合を使用し、オークションに参加する会員の平均加盟会場数を算出すると、1企業当りの加盟会場数は10.7会場となる。



	国内中古車販売業	中古車輸出業	メーカー系ディーラー	整備業者	解体業者	その他	全体
平均加盟会場数	9.4会場	22.3会場	11.8会場	8.6会場	10.1会場	7.3会場	10.7会場
会員比率*	59.0%	9.4%	9.9%	16.1%	2.2%	3.4%	100.0%

*会員比率はオークション会場アンケートより

2-2. リユースオークション参加状況

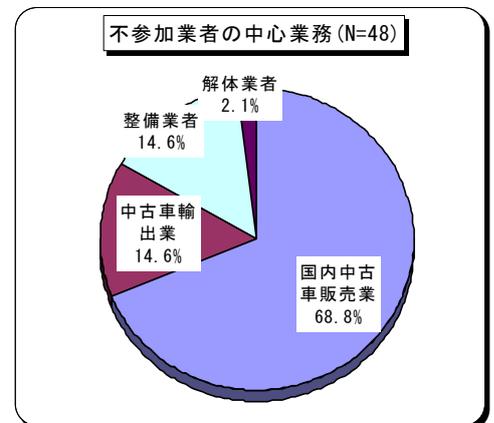
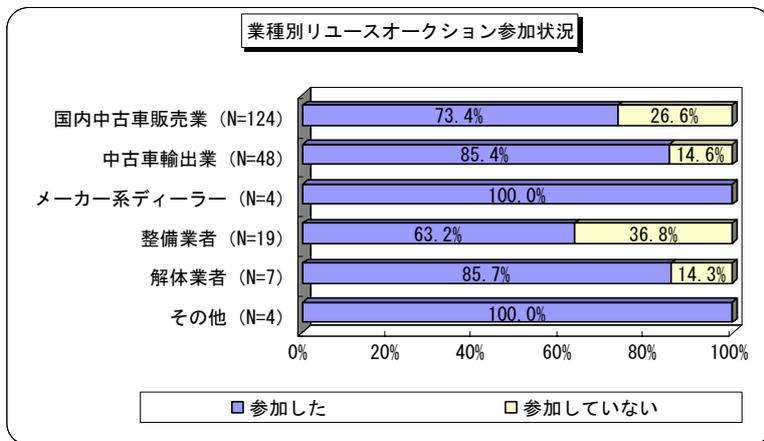
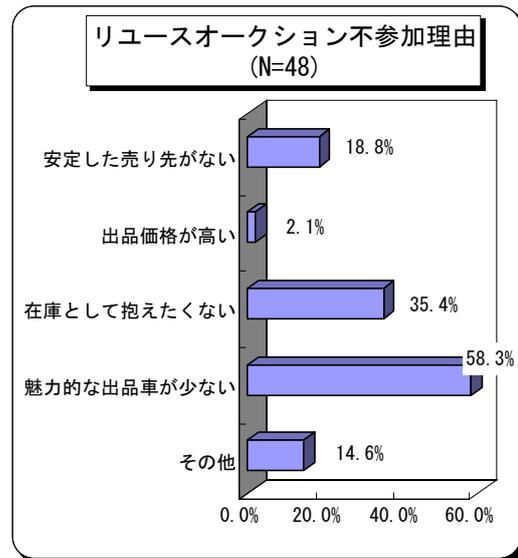
2-2-1. リユースオークション参加の有無

オークション会員のリユースオークションへの参加率：76.1%

回答した 206 会員のうち、リユースオークションに参加したことがないと回答した企業は 48 社である。このリユースオークションに参加経験のない 48 社に対し、不参加の理由を尋ねたところ、「魅力的な出品車がない」との理由が半数を超え最も多い。この不参加の業者を見ると、約 7 割が国内中古車販売業である。次いで「在庫として抱えてたくない (35.4%)」と続く。

中心業務別リユースオークション参加有無を見ると、最も参加率が高かったのはメーカー系ディーラーの 100.0%という結果になった。次いで解体業者の 85.7%、中古車輸出業者の 85.4%となっている。

これらの業種別に見たリユースオークションへの参加率とオークション会場アンケートより得た業種別会員割合を使用し、オークションに参加する会員全体のリユースオークション参加率を算出すると、76.1%となる。



	国内中古車販売業	中古車輸出業	メーカー系ディーラー	整備業者	解体業者	その他	全体
R オークション参加割合	72.4%	85.4%	100.0%	63.2%	85.7%	100.0%	76.1%
会員比率*	59.0%	9.4%	9.9%	16.1%	2.2%	3.4%	100.0%

*会員比率はオークション会場アンケートより

2-2-2. リユースオークション参加時期

自動車リサイクル法施行後にリユースオークションに参加した会員割合：52.4%

業種別のリユースオークションに参加した時期を見ると、自動車リサイクル法施行後に参加した割合が最も高い業者は「解体業者」であり、その割合は66.6%となる。次いで「中古車輸出業」の55.9%となっている。

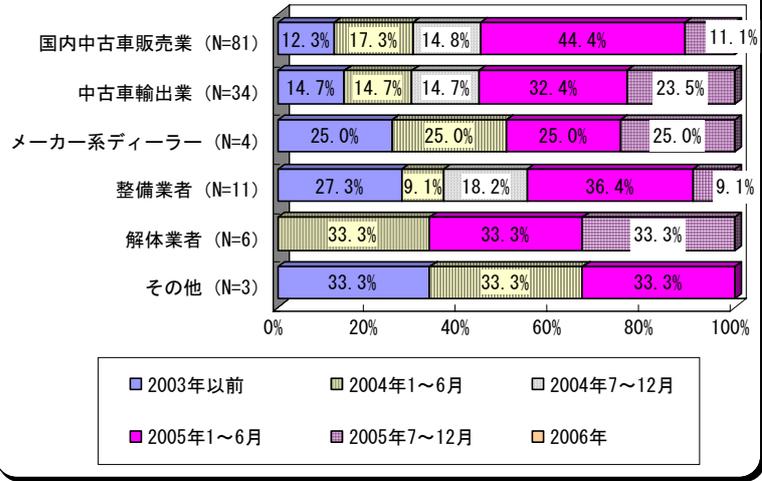
これら業種別に見た参加時期とオークション会場アンケートより得た業種別会員割合を使用し、オークションに参加する会員全体のリユースオークション参加時期比率を算出すると、「2005年1～6月」に参加を開始した会員が39.5%と最も多く、自動車リサイクル法の施行後に参加した割合は52.4%となった。

リユースオークション参加時期割合

	2003年以前	2004年1～6月	2004年7～12月	2005年1～6月	2005年7～12月
国内中古車販売業(59.0%)	12.3%	17.3%	14.8%	44.4%	11.1%
中古車輸出業(9.4%)	14.7%	14.7%	14.7%	32.4%	23.5%
メーカー系ディーラー(9.9%)	25.0%	25.0%		25.0%	25.0%
整備業者(16.1%)	27.3%	9.1%	18.2%	36.4%	9.1%
解体業者(2.2%)		33.3%		33.3%	33.3%
その他(3.4%)	33.3%	33.3%		33.3%	
会員全体(100.0%)	16.7%	17.4%	13.1%	39.5%	13.4%

* () 内は会員比率【オークション会場アンケートより】

業種別リユースコーナー参加時期



2-3. リユースオークション落札実績

2-3-1. 業種別に見たリユースオークションの利用比率

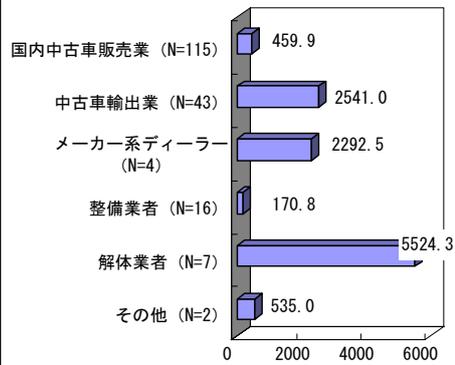
リユースオークションの利用比率が最も高い業者は中古車輸出業者

《業種別車両取扱い台数》

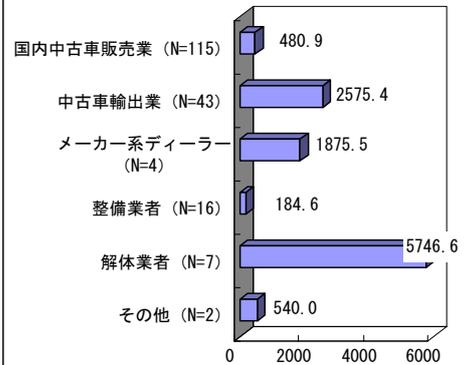
業種別に見た 2004 年と 2005 年における平均年間車両取扱い（仕入）台数は以下の通りであるが、2005 年に最も取扱い数の多い業種は解体業者（平均 5746.6 台）であった。次いで中古車輸出業（平均 2575.4 台）、メーカー系ディーラー（1875.5 台）と続く。

2004 年からの取扱い台数の伸び率を見ると、メーカー系ディーラーを除き 1 企業当りの取扱い台数を伸ばしている。

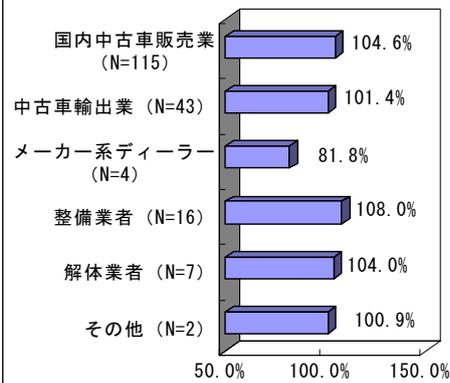
2004年平均取扱い台数



2005年平均取扱い台数



取扱い台数の平均伸び率

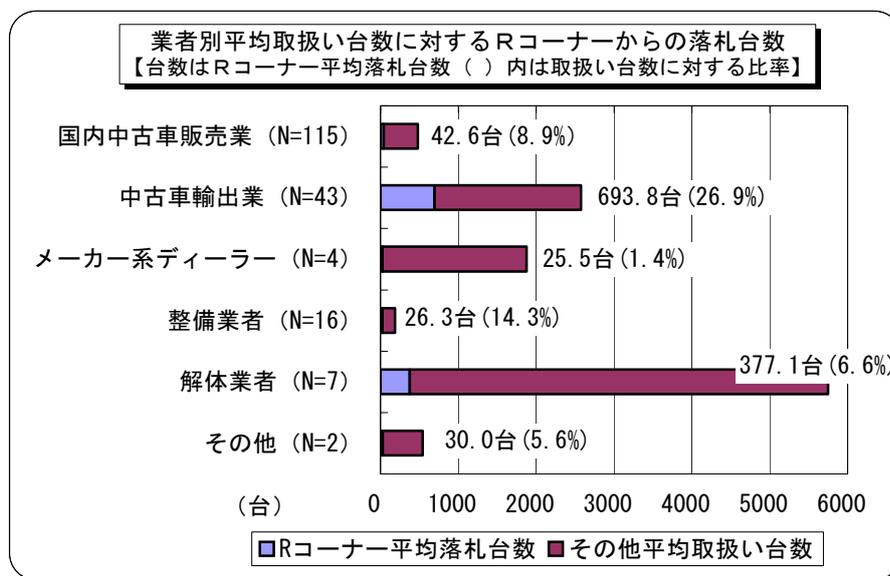


《業種別リユースオークション利用率》

前項に示した業種別に見た2005年の平均年間取扱い台数とリユースオークション平均落札車両数を使用し、取扱い（仕入）台数におけるリユースオークションの利用率を算出する。なお、リユースオークション平均落札車両数については業種全体の傾向を見るため、リユースオークションに非参加の企業（仕入台数0台）も含めて平均を算出した。

最もリユースオークションの利用率の高い業種は中古車輸出業（26.9%）であり、取扱い台数のほぼ4台に1台がリユースオークション経由で扱っていることが確認できる。1業者当りの年間平均落札車両数で見ると、中古車輸出業（693.8台）が最も多く、解体業者（377.1台）、国内中古車販売業（42.6台）と続く。

	国内中古車販売業 (N=115)	中古車輸出業 (N=43)	メーカー系ディーラー (N=4)	整備業者 (N=16)	解体業者 (N=7)	その他 (N=2)
平均年間取扱い (仕入) 台数	480.9 台	2575.4 台	1875.5	184.6	5746.6 台	540 台
平均Rオークション年間落札車両数	42.6 台	693.8 台	25.5 台	26.3 台	377.1 台	30.0 台
Rオークション利用率	8.9%	26.9%	1.4%	14.3%	6.6%	5.6%



《業種別リユースオークションにおける平均年間落札台数》

リユースオークションに参加した業者のみを対象として算出した平均年間落札台数では、「中古車輸出業」が745.8台と最も多く、次いで「解体業者」の377.1台となっている。

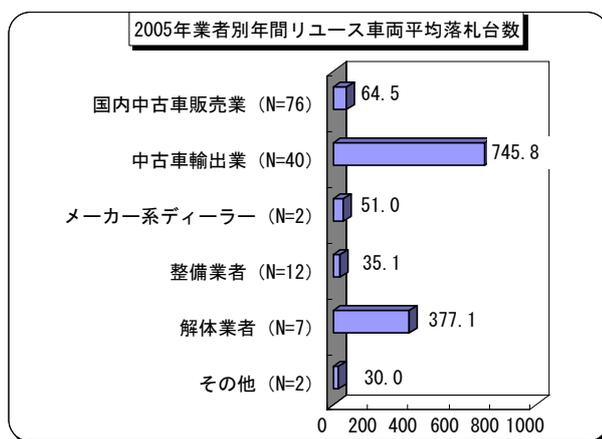
これらの平均落札台数とオークション会場アンケートで得た年間落札台数を使用し、2005年におけるリユースオークション参加会員数を算出する。

その結果、リユースオークションに参加した会員数は3,538社となった。その中で最も参加会員数の多い業種は「国内中古車販売業」の2,416社、次いで「整備業者・その他」の510社となる。

なお、「中古車輸出業」については当アンケートに回答した企業は日本人による運営がなされる比較的中～大規模の企業が多いと思われるため、中古車輸出業の実態とはやや乖離している可能性がある。

	国内中古車販売業	中古車輸出業	メーカー系ディーラー	解体業者	整備業者	その他	全体
2005年落札台数*	155,824	176,611	2,832	120,139	16,600		472,006
平均落札台数	64.5	745.8	51.0	377.1	35.1	30.0	133.4
2005年参加業者数	2,416	237	56	319	510		3,538

*業者別落札台数はオークション会場アンケートより



2-3-2. 落札車両の取り扱い状況

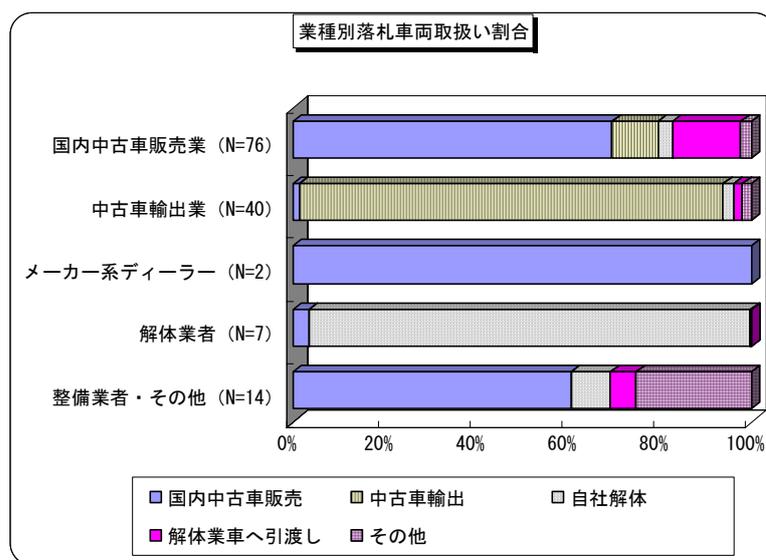
国内中古車販売業が落札した車両のうち 14.8%は解体業者に引き渡されている

落札業者別に見たリユースオークションにて落札した車両の取り扱い状況を見ると、当然ながらそれぞれの主事業に乗っ取った処理が行なわれているが、国内中古車販売業では落札した車両のうち、14.8%を解体業者に引き渡しを行なっている。これは車両を仕入れたが販売先が見つからない等により解体業者に引き渡しているケースがあるためと考えられる。

これら業種別に見た仕入車両の取り扱い状況とオークション会場アンケートより得た業種別落札台数を使用し、リユースオークションにて落札された車両の最終的な取り扱い状況を推定すると、「輸出」が 37.8%、「解体」が 32.5%、「国内販売」が 27.2%となる。

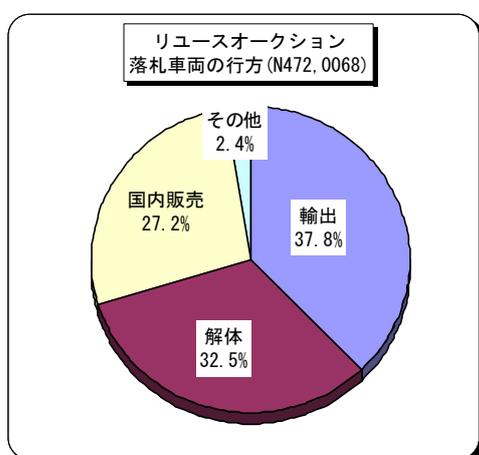
	国内 中古車販売	中古車輸出	自社解体	解体業者へ 引き渡し	その他
国内中古車販売業(N=76)	69.6%	10.0%	3.2%	14.8%	2.4%
中古車輸出業(N=40)	1.6%	92.2%	2.2%	2.0%	2.0%
メーカー系ディーラー(N=2)	100.0%				
解体業者(N=7)	3.6%	0.1%	96.0%	0.3%	
整備業者・その他(N=14)	60.7%	0.0%	8.5%	5.7%	25.1%

* N=回答企業数



	国内 中古車販売	中古車輸出	自社解体	解体業者へ 引き渡し	その他
国内中古車販売業(155,824)	108,454	15,582	4,986	23,062	3,740
中古車輸出業(176,611)	2,826	162,835	3,885	3,532	3,532
メーカー系ディーラー(2,832)	2,832				
解体業者(120,139)	4,325	120	115,333	360	
整備業者・その他(16,600)	10,076		1,411	946	4,167
全体(472,006)	128,512	178,538	125,616	27,901	11,439

* () 内は業者別落札台数【オークション会場アンケートより】



* 輸出 = 「中古車輸出」

* 解体 = 「自社解体」、「解体業者へ引き渡し」

* 輸出 = 「国内中古車販売」

2-3-3. 落札価格

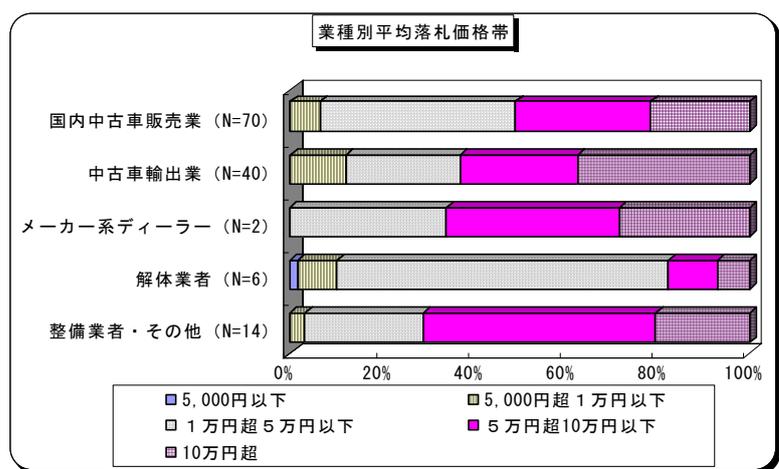
落札価格は1万円超5万円以下が全体の42.8%
中古車輸出業は落札価格が高め

落札業者別に見たリユースオークションにて落札した車両の落札価格別の平均構成比を見ると、「中古車輸出業」においては車両価格の高いものほど落札割合が高い。「解体業者」においては落札車両の72.1%が1万円超5万円以下の価格帯となっている。

これら業種別に見た仕入車両の落札価格別の平均構成比とオークション会場アンケートより得た業種別落札台数を使用し、リユースオークションにて落札された車両全体の落札価格構成比は1万円超5万円以下が42.8%、次いで「5万超10万円以下」の24.0%と続く。

	5,000円以下	5,000円超1万円以下	1万円超5万円以下	5万円超10万円以下	10万円超
国内中古車販売業(155,824)	0.1%	6.5%	42.5%	29.4%	21.5%
中古車輸出業(176,611)	0.1%	12.1%	24.8%	25.7%	37.3%
メーカー系ディーラー(2,832)	0.0%	0.0%	34.1%	37.6%	28.2%
解体業者(120,139)	1.8%	8.5%	72.1%	10.7%	6.9%
整備業者・その他(16,600)	0.0%	3.2%	25.9%	50.5%	20.4%
全体(472,006)	0.5%	8.9%	42.8%	24.0%	23.7%

* () 内は業者別落札台数【オークション会場アンケートより】



2-4. 取得許認可

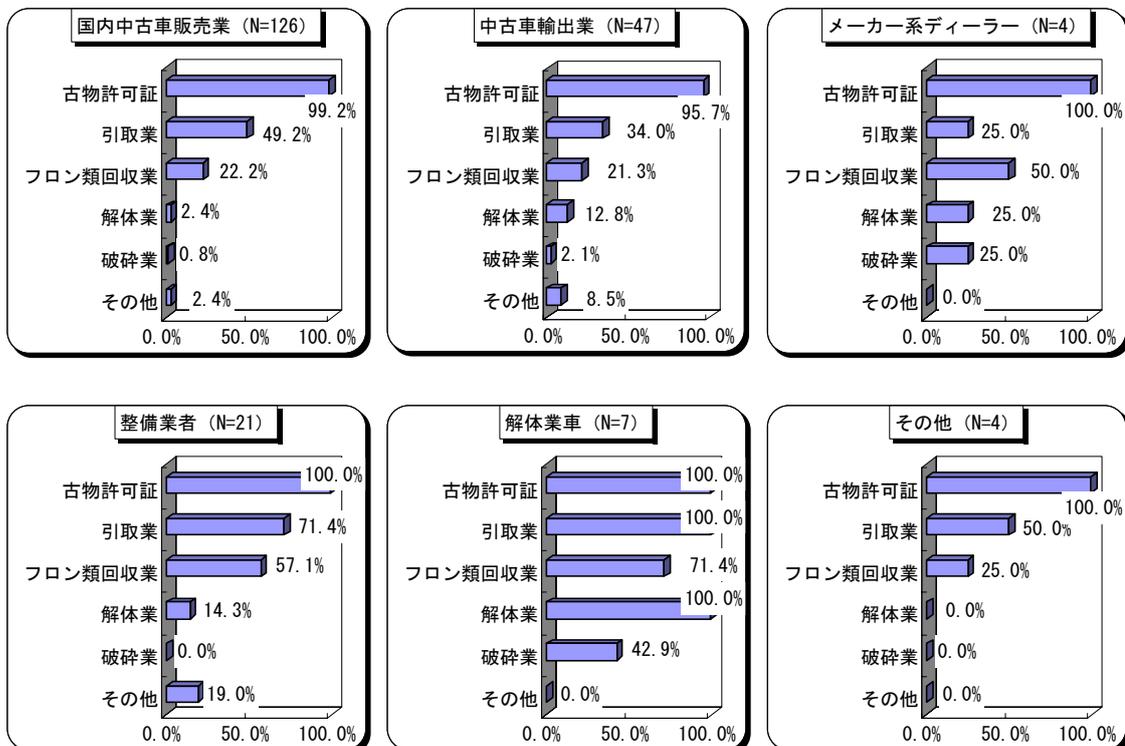
業種別に取得している許認可を見ると、ほぼ全企業において、中古車を扱うための必須条件である古物商の許可証を有している。次いで保有比率が高い許認可は自動車リサイクル法に基づく引取業の登録、フロン類回収業の登録となる。

業種別に見ると、解体業者は全ての許認可について業種と比較して取得率が高い。

業種別許認可取得状況

	古物 許可証	引取業	フロン 類回収業	解体業	破砕業	その他
国内中古車販売業(N=129)	99.2%	49.2%	22.2%	2.4%	0.8%	2.4%
中古車輸出業(N=126)	95.7%	34.0%	21.3%	12.8%	2.1%	8.5%
メーカー系ディーラー(N=47)	100.0%	25.0%	50.0%	25.0%	25.0%	0.0%
整備業者(N=21)	100.0%	71.4%	57.1%	14.3%	0.0%	19.0%
解体業者(N=7)	100.0%	100.0%	71.4%	100.0%	42.9%	0.0%
その他(N=4)	100.0%	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%
会員全体(N=209)	98.6%	49.3%	27.8%	9.6%	2.9%	5.3%

* () 内は回答企業数



2-5. オークションにおける低年式車流通について

回答企業からオークションにおける低年式車流通についての自由回答を得た。

リユースオークションに対しては、「出品者側のメリットが大きい」との回答が多く、中には出品というよりも中古車の処分という言い回しも見受けられる。また、「低年式車への需要が再発見できた」との回答も多く、中古車購入者の選択肢拡大に一役買っていることも確認できる。

一方、オークション会場に対する意見では、低年式車、過走行車ゆえに問題の起こりやすい「品質トラブル」に対する意見が最も多い。

オークションにおける低年式車流通について（内容別集計）【（ ）内は回答者数】

回答内容	内容詳細
リユースオークション について	<ul style="list-style-type: none"> ・出品者側に良い (11) ・車両の再利用として良い (7) ・低年式車への需要が再発見できた (6) ・価格が高い (6) ・仕入金額が抑制できる (3) ・輸出業者が増加 (3) ・良質な出品車両が少ない (2) ・解体車両は出品すべきでない (2) ・モラルの低い業者が多い (2) ・リユース車はオークションに不向き (2) ・オークションか以上による出品車両の買取り希望 (1) ・輸出促進に良い (1) ・自動車税の重課が懸念 (1) ・商品者と解体車が明確になりつつある (1)
中古車流通 について	<ul style="list-style-type: none"> ・オークション情報の氾濫により末端価格が低下している (2) ・一般ユーザーのオークションへの立ち入りを禁止して欲しい (1) ・今後中古車輸出は増加、リサイクル事業は衰退すると思う (1) ・低年式車を始めとした中古車のタマ不足 (1) ・中古車販売専門店は今後厳しい (1) ・低価格車販売が隙間産業ではなくなった (1) ・低年式車両への需要は今後も増える (1) ・オークションは透明性があるので良い (1) ・輸出先での改法への懸念 (1)

回答内容	内容詳細
オークション会場 に対して	<ul style="list-style-type: none"> ・出品車両の詳細データ（出品票）への不満（16） ・規定不備（クレーム対応）への不満（4） ・オークション会場の都合でやっている（2） ・手数料価格への不満（1） ・出品票の英語表記希望（1）
自動車リサイクル法関 連 について	<ul style="list-style-type: none"> ・違法業者の一掃希望（3） ・リサイクル料金の扱いが不当（2） ・自動車リサイクル法への不満（1）

*回答者数合計 79

オークションにおける低年式車流通について（個別回答）

*（ ）内は主な業務、1月当りのリユースオークションでの落札車数

<ul style="list-style-type: none"> ・買取店なので、アンケートに答えられませんが、出品店側にとっては嬉しいオークションです。 (自動車買取店、20台)
<ul style="list-style-type: none"> ・適切かつ正確な査定基準を設け、伝わりやすい言葉でそれを表現することを望みます。特に機関など 分かりづらい部位に関しては質の高い査定が必要。通流コストの削減。以上がリユースの課題。 (自動車用品販売業、2台)
<ul style="list-style-type: none"> ・リサイクル車両とリユース車両の区別がつかない。(3台)
<ul style="list-style-type: none"> ・出品側として良いと思います。買うことはありません。(0台)
<ul style="list-style-type: none"> ・不良商品が多く安心して買えない。(メーカー系ディーラー、0台)
<ul style="list-style-type: none"> ・リサイクル料の解体業者負担が多すぎる。(解体業者、150台)
<ul style="list-style-type: none"> ・リサイクル料金の扱いが不当。中古パーツの輸出についてもリサイクル料金返還するべき。 (解体業者、25台)
<ul style="list-style-type: none"> ・リユースオークションではないですが、売り切りのオークションからもたくさん落札しています。 (解体業者、5台)
<ul style="list-style-type: none"> ・リユースオークション入札対象は、外国人と解体業者が主であり、国内商品車の流通を目的としてい る AA とは基本的になじまない。解体車両は解体業者が実質リサイクル券を預託しており、自動車リ サイクル法の趣旨から外れる仕組みになっている。また外国人が入札した車両の適正処理もあやしく、 AA 後の流れについて追跡があった方が良いのでは。(解体業者、0台)
<ul style="list-style-type: none"> ・言いたいことはいっぱいある。(解体業者、5台)
<ul style="list-style-type: none"> ・いつまでリユースオークションで出品増大を考えているのか？ 成約率を上げようとしているか？ リユースに頼らない、出品台数、成約台数を早く目指してもらいたい。 AA もいつまでも右肩上が りではないから、次の手を考えたほうがいい。(国内中古車販売業、1台)

- ・オークション会場でリユース車を買ってあげてもらえるので、解体車の処分には大変役に立っています。
また古い車を再利用できるのも良いことだと思います。 (国内中古車販売業、1台)
- ・オークション会場の規程が一方的で、会員に対する配慮があまりにも少なすぎる。
(国内中古車販売業、20台)
- ・オークション会場の検査員のレベルが低く、出品票をあてにできない。特に事故の見落としはひどいレベル。
(国内中古車販売業、2台)
- ・オークション会場の出品、落札 UP に利用されている。 (国内中古車販売業、0台)
- ・オークション業界でもクレーム期日の件で損害を受けるのが多くて悩んでいます。オークションの担当もすぐ規定ではと話をそらされて困っています。 (国内中古車販売業)
- ・オークション情報や会場一般者入場等 PC などが流出し自動車価格が低下し安定利益が出せない。
(国内中古車販売業、6台)
- ・クレーム対応がひどい。評価 3~4 点でも、まともに動かず、クレームもきかない為、泣きねいりして、そのまま廃車が多い。
(国内中古車販売業、8台)
- ・ゴミを減らす、使用できるうちは、最後まで使うためには、良いことだと思います。
(国内中古車販売業、0.5台)
- ・まだ使用できるモノがたくさんあるし、ウチみたいな小さな所では仕入金額を抑えることができるので非常に助かる。
(国内中古車販売業、3台)
- ・メーター改ざん車が多い。 (国内中古車販売業、2台)
- ・もう少し車両の状態を詳しく知りたいです。 (国内中古車販売業、3台)
- ・ユーザー使用年数→増→当然良質中古車減→5年くらい前の高価傾向 全体的には…ユーザー側(失業者多い…デフレ…お金の流れが悪い)に関係している。3年~5年前は低年式中古車の質の良いものもあったように思いますが、…最近上記の理由により少ない。 (国内中古車販売業、0台)
- ・リサイクルオークションも不動産の出品が¥2000程できて買取があると利用が増えると思います。
(国内中古車販売業、2台)
- ・リユースオークションが出来てから売れ残ったリサイクル解体までの処理がしやすくなった。
(国内中古車販売業、0台)
- ・リユースオークションで購入する事はないが、出品はかなりあります。半分以上は成約されます。売れると言うことは商品価値があり、今後もそういう市場を開放するべきである。
(国内中古車販売業、0台)
- ・リユースオークションのおかげで仕入費用が減り、楽になった事と低年式でも販売できると分かった。
(国内中古車販売業、3台)
- ・リユースオークションの車でも十分小売りできる車があります。 (国内中古車販売業、2台)
- ・リユースオークションは出品で参加。解体業者に渡すよりも便利だと思っています。
(国内中古車販売業、0台)
- ・リユースも使い方によっては価値がある。 (国内中古車販売業、0台)

- ・リユース車はオークションに出品する車ではないと思う。 (国内中古車販売業、0台)
- ・リユース等、環境悪化とか訴えているようだが、ユーザーのニーズ自体はあると思います。税金で重い負担で迷惑するのは、業者、ユーザー共に疑問点だが、リサイクル料金の理解は浸透していて良いと思う。しかし、内容にもう少し透明性がないといけないでしょう。低年式の安さは魅力です。 (国内中古車販売業、0台)
- ・一般ユーザーを連れて下見をしている会員がいる。 (国内中古車販売業、2台)
- ・下取車両の低年式車の処分等、メリットあり、どんどん拡大して欲しい。リサイクル券を買わなくて済む。 (国内中古車販売業、0台)
- ・価格が高い。 (国内中古車販売業、3台)
- ・価格が上がっている。 (国内中古車販売業、15台)
- ・解体業者から部品を買うよりも、リユースオークション落札車の部品を使用した方が安くつく。 (国内中古車販売業、0台)
- ・外国の輸入規制の為か、国内の輸出規制の為か、部品取り価格の低値しか手を出さなくなった。 (国内中古車販売業、0台)
- ・外傷のある車は、はっきり分かるように、写真をとって欲しいです。左側がとても傷ついているのに、そこは写さず、右側の無傷なところを写して、各所キズ・ヘコミあり、と書かれているだけではわかりません。 (国内中古車販売業、5台)
- ・景気低迷が続く地方(九州)にあつては、低年式車や過走行車の需要があり、必然的に50万円以下の車輛を中心に販売している。又、海外への輸出も歓迎すべきことと思う。 (国内中古車販売業、8台)
- ・国内で使用できる車両が多いと思う。 (国内中古車販売業、2台)
- ・今後輸出車両台数は全体中古車の50%ぐらいに至ると思います。リサイクル事業は衰退すると思います。 (国内中古車販売業、10台)
- ・最近は大変不足のため、低年式車、中古車の仕入れが以前より大変になってきている。 (国内中古車販売業、1台)
- ・出品が雑。 (国内中古車販売業、3台)
- ・出品はしているが落札はしていない(一度だけ落札したがひどい車だったので、それ以来落札はしていない)。自社では販売できないような低年式車を出品している。 (国内中古車販売業、0台)
- ・出品台数も少ない。価格が高い。 (国内中古車販売業、6台)
- ・新聞紙上で見る限り、経済産業省のミスジャッジ、ヒアリング不足、中古車業界の実情の把握不足が感じられる。その為に、不備の法律を民間に押し付け、負担を重くすることが増えている現状と判断する。残念な事態だ。 (国内中古車販売業、0台)
- ・専業は終りだと思う。 (国内中古車販売業、3台)
- ・低価格の会場、オークションが増えた為、また現金会員という会員審査基準の低い会員が集中する為に、応札が活発になり、低価格車の流通価格が少し上がってきた。私ども、今まですき間をぬって、低価格車を販売してきたが、ここ1~2年ですき間ではなくなったような気がしてきた。

(国内中古車販売業、18台)

- ・低年式でも商品が立派なものがあってもったいないが、自動車税が高くなるので懸念する。

(国内中古車販売業、1台)

- ・低年式の割にオークション価格が高い。

(国内中古車販売業、0.2台)

- ・低年式の車でも程度の良い再販できるものがあることに気づいております。北海道は本州と比べて景気が悪い為、価格の高い車は最近売れておりません。安くて多少良いものであればそれを求めるユーザーもおります。

(国内中古車販売業、0台)

- ・低年式車は出品のみ、落札はしない。

(国内中古車販売業、0台)

- ・当社はあまり低年式車の扱いがありませんのでわかりません。

(国内中古車販売業、0台)

- ・当社は低年式車の取扱はほとんどないので、AAにおけるリユースオークションには、あまり興味が無く、最終処分場のような感覚です。

(国内中古車販売業、0台)

- ・輸出業者が増えており、若干であるが、値が上がった。

(国内中古車販売業、0台)

- ・利用者の立場に立った政策が取られていない為、年々コストの上昇に伴い低年式、低コストの車の需要が高まっていくと思われる。小売サイドも厳しい経営を求められると思う。

(国内中古車販売業、30台)

- ・良い。

(国内中古車販売業、5台)

- ・ディーゼル車等ジープタイプなど、車種によって驚く金額がオークションでついでるので、低年式でも出品するべきだと思う。

(整備業者、0台)

- ・一見して廃車の車が並んでいるのは見苦しい。古い車を再利用するのは必要だと思うが、事故でつぶれた車や走行も出来ない車は解体に回すべきだと思う。

(整備業者、2台)

- ・一時抹消後の追跡は行っているのか。オークション会場での入管等の調査をすれば、違法業者(外人)の一扫になるのでは。

(整備業者、3台)

- ・外国人バイヤーが多くなってきた。

(整備業者、5台)

- ・軽自動車のリユースをなんとかして欲しい。

(整備業者、0台)

- ・在庫不足の中で低年式、多走行の車を活かしていく必要はあると思うが、お客様から廃車にしてくれと言われたものまで出品している現在でないか。

(整備業者)

- ・商品車と解体車とに年々明確に別れつつある。

(整備業者、10台)

- ・低年式、過走行が多すぎる。基準が甘く、各会場評価のバラツキが多い。

(整備業者、0台)

- ・低年式国産車は整備をきちんとすれば、十分まだまだ使用できます。これからも活用したいと思う。

(整備業者、5台)

- ・表示が良くない。出品者は売ることしか考えていない。出品者はウソが多く表示されている。

(整備業者、0.5台)

- ・裏駆け引きの多かった流通業界にオークション方式の流通方式が活用されてきていることは、透明性があり、判りやすく速いので、これからもあらゆる業種の取引に活用されていく傾向があると考えます。オートオークションにおいても、多くの人達から支持される内容を伴っていれば大変良い方法だ

と思っています。不適切なところは改良していけば良いことです。(整備業者、0台)

- ・USS-Rにおいて、出品者が車の不具合箇所を知っているにもかかわらず、オークション会場の規定で、ノークレームをうたっているから、全く申告せず、結果、落札者が非常に深刻な問題を抱えている事を知ってほしい。昨今、オークション側の無責任な態度に腹が立っています。何とかして下さい。

(中古車輸出業、7台)

- ・あまりにもひどすぎる。環境をもっと考慮して欲しい。(中古車輸出業、20台)

- ・あまり年式の低いのは置かないで欲しい。(中古車輸出業、5.5台)

- ・エンジン電気系列の故障車を落札したり、仕入経費が多くかかり、又出品価格も高めで利益が上がらない事が多すぎる。(中古車輸出業、5台)

- ・オークション会場儲けすぎ。(中古車輸出業、200台)

- ・どの車もほとんどすべての車に対してクレームは受けてもらえません。私どもは会場へ行っている時間はありません。特記事項にはより明解に書いてほしいと思う。エンジンとかエンジンルームの錆(大・中・小)など。(中古車輸出業、4台)

- ・ネットオークションでの買い手側の不利(写真等の情報不足)。(中古車輸出業、10台)

- ・ほぼ外国人輸出の為にあるようなものである。したがって空港並みの国際化を図るべきであると思う。オークション会場、(検査員による)許可が全然違うので統一して欲しい。(中古車輸出業、10台)

- ・モラルの低い業者がたいへん多いと思う。(中古車輸出業、250台)

- ・リユースはクレームがあまり通らない。(中古車輸出業、15台)

- ・購入車両についての書類(一時抹消譲渡書等)がオークション側から送られてくるが、包装の仕方に念が入りすぎている。ホッチキスが何箇所にも使われていて、厚紙の大師が添えられ、ゴミが多く出て、環境に悪い。もっと簡素にしてもよいのではと思う。(中古車輸出業、50台)

- ・私たち輸出専門業者は、たびたび新車ディーラーの圧力によってその輸入国の法律が変わることがある。それでいいのだろうか。(中古車輸出業、50台)

- ・出品票(状態表)の装備の未記入が多すぎる。PARTS 取り車として仕入れている訳ではないので、出品店も検査員もリユースオークションの車だからといって軽視した状態表は非常に困る。

(中古車輸出業、15台)

- ・出品票の英語表示希望。(中古車輸出業、1台)

- ・全ての会場がインターネットで応札可能になったため価格が均一化し安値で落札できなくなった。(中古車輸出業、20台)

- ・他のオークションに比べるとよい方だと思う。(中古車輸出業、50台)

- ・低年式車は国により規制がありますので輸出が出来ません。その辺を見極めながらの購入ですので、年式が分かれば問題はありません。(中古車輸出業、30台)

- ・当社は軽が多いため、AT ミッション、エンジン、ターボなどのトラブルが多く、板金、塗装外注のため、3万から5万で買っても、数10万円かかり合いません。(中古車輸出業、0台)

- ・弊社は中古車輸出及び解体業にしても、国のルールを忠実に守りながら業務を行っていますが、昨今

のタマ不足の為、とにかく悪いことをする業者（外国人を含め）が多すぎます。業界全体のモラル（非常に低い）の無さがっかりする事も多くあります。特にリサイクルに関する事については一生懸命ルールに従っていても、すぐそばでリサイクル法を無視し、現実に処理している業者がおり、行政がそこまで目が届いていない現状をもっと知らせるべきだと思います。また日本の中古車が信用をなくしていることもあり、もっと基本的な事できちんとすべきだと思います。 （中古車輸出業、50台）

- ・価格が高い。 （中古車輸出業、20台）
- ・クレーム内容が厳しい。同義的問題を楽観視している。展開図の表記に見づらさがある。 （0.5台）
- ・このままで OK。低年式車は部品取り、解体へ出すからとても便利。低年式車は代車にも問題なし。 （3台）

3. 使用済自動車解体処理動向

3-1. 新規解体業参入動向

2005年1月1日の自動車リサイクル法施行によって解体業者は自治体（都道府県知事又は保健所設置市の市長）からの許可制となっているが、解体業許可取得業者数としては2005年6月末で5,688となっている。

ただ自動車リサイクル法により中古部品どりを行う場合でも解体業許可取得が必要となったため、許可取得業者の中には既存の解体業者の他に整備業者^{注1)}等も含まれている。そのため実質的に使用済自動車の解体処理を行っているのはこの数より少なくなる。

解体業の許可基準

- イ 次に掲げる事項を記載した標準作業書を常備し、従事者に周知していること。
- (1) 使用済自動車及び解体自動車の保管の方法
 - (2) 廃油及び廃液の回収、事業所からの流出の防止及び保管の方法
 - (3) 使用済自動車又は解体自動車の解体の方法(指定回収物品及び鉛蓄電池等（鉛蓄電池、タイヤ、廃油、廃液及び室内照明用の蛍光灯）の回収の方法を含む。)
 - (4) 油水分離装置及びためます等の管理の方法（これらを設置する場合に限る。)
 - (5) 使用済自動車又は解体自動車の解体に伴って生じる廃棄物（解体自動車及び指定回収物品を除く。）の処理の方法
 - (6) 使用済自動車又は解体自動車から分離した部品、材料その他の有用なものの保管の方法
 - (7) 使用済自動車及び解体自動車の運搬の方法
 - (8) 解体業の用に供する施設の保守点検の方法
 - (9) 火災予防上の措置
- ロ 事業計画書又は収支見積書から判断して、解体業を継続できないことが明らかでないこと。

しかし自動車リサイクル法施行を前後として単に中古部品どりだけでなく、解体業を一つのビジネスチャンスとして捉え他業種から新規参入する動きが活発化していることも事実である。

自動車リサイクル法施行後は適正処理を前提としたリサイクル率向上が強く解体業者に

^{注1)} 整備業者の業界団体である社団法人日本自動車整備振興会連合会では会員業者に解体業許可を取得することを勧めている。

求められており、排出者責任から解体業者の選別が行われることになる。そのような状況と中古部品市場拡大や素材市況の好況が重なったこともあり、新規参入が活発化していくことになる。

その中でも中小規模の業者が中心の解体業界にあって大手資本企業の参入が目立っており、新規参入している業者の年間解体処理台数としては 12,000 台以上（月間解体処理台数 1,000 台以上）の規模が中心となっている。

新規に解体業に参入している業態としては、まず廃車ガラ確保と解体とシュレッダー工程を一貫して行うことで処理効率を高めることを目的にしてシュレッダー業者が多く参入している。また使用済自動車から取り出される鉄および非鉄を取引している商社、鉄鋼メーカーが子会社もしくは合弁会社を通じて参入を行っている。その他、新車販売店が使用済自動車の排出者責任という立場から解体業に参入しているほか、オークション業者や中古車販売業者なども参入している。

一方で既存の解体業者にとってこのような異業種からの解体業参入は使用済自動車の発生台数が減少し、中古車輸出台数が増加している中において解体処理入庫台数の減少を意味する。

同時に解体車両獲得競争も激しくなることとなり、仕入コストの上昇は収益を圧迫する要因となる。このような状況から一部既存解体業者では新規に新工場を立ち上げるなどの対抗手段をとっているところも出始めている。

新規解体業参入業種

商社（鉄鋼関連子会社）
シュレッダー業者
自動車ディーラー
中古車販売店

本調査では自動車リサイクル法施行前後（2003 年～2005 年）に解体業に新規参入した業者についてまとめている。また既存業者で同期間に解体施設の増強を図った業者についても把握することで自動車リサイクル法施行前後で解体能力がどの程度増強されたかについて推計を実施することとする。

3-2. 新規解体業参入動向

3-2-1. シュレッダー・スクラップ業者系解体業者

異業種から解体業へ新規参入した例としては、シュレッダー業者の動きが最も活発的である。

シュレッダー業者はもともと解体業者から廃車ガラを引き取り、鉄スクラップを取り出してきたので解体工程や業界流通に関する知識は豊富であり、使用済自動車処理および鉄スクラップリサイクルという点で、他業種よりも参入しやすい業態となる。

シュレッダー業者の参入例としては、大阪のシュレッダー業者である伸生や埼玉のタカセキ（現メタルリサイクル）などが古くから解体業に進出しているが、2000年前後から新規参入の動きが増えている。

その2000年前後は鉄スクラップ市況が低迷していた時期でもあり、シュレッダー業者では鉄スクラップ売上高が軒並み減少し、またシュレッダーダスト処理費高騰もあり苦しい経営環境にあった。このため解体業へ進出し、中古部品販売を手掛けることで鉄スクラップ売上の減少をカバーしようというのが参入背景の一つとなっていた。

現在は鉄スクラップを始めとした素材市況は持ち直しているが、使用済自動車発生台数が減少しており、自動車リサイクル法施行後の解体業界の再編も睨んで解体処理から手がけ、確実にシュレッダー処理量を確保したいという思惑が働いている。

北海道のシュレッダー業者であるマテックは2002年に解体業へ参入しているが、その後2004年にも帯広自動車販売店協会・加盟店ディーラー13社、地元解体業者と共同出資する形で新たにエルバ北海道を設立している。

また青森のシュレッダー業者、青南商事は2004年6月にアルトレック矢巾（岩手）を設立したのを手始めに青森（2004年12月）、宮城（2005年7月、2006年度中）で解体処理工場を設立している。青南商事はこの4拠点全体で年間90,000台の処理能力を保有することになっている。なお同社では系列会社「青森リニューアブル・エナジー・リサイクリング株式会社」がガス化溶解施設を有するため、使用済自動車の解体工程、シュレッダー工程およびシュレッダーダストの最終処分工程まで一貫した使用済自動車のリサイクル体制を整えている。

主要シュレッダー・スクラップ業者系解体業者

	月間解体台数	参入年	備考
マテック	2,000	2004年	第3ELV解体工場を開設。その他に、第1、第2ELV工場を保有している。参入は2002年。(北海道)
エルバ北海道	2,000	2004年	マテック、帯広自動車販売店協会、解体業者の共同出資で設立(北海道)
岡谷エコ・アソート	1,000	2004年	シュレッダー業者(北海道)
鈴木商会	2,000	2004年	ELV石狩工場を設立
	2,000	2005年	ELV道北新工場を設立
青南商事	1,800	2004年	アルトレック矢巾台
	1,700	2004年	アルトレック青森
	1,250	2005年	アルトレック酒田
ヨシムラ	—	—	シュレッダー業者(宮城)
鍋元商店	—	—	スクラップディーラー(山形)
釜屋	1,600	2004年	スクラップディーラー(福島)
富山物産	1,200	2004年	2001年にも工場を開設している、スクラップディーラー(新潟)
日本オートリサイクル	—	2003年	鉄スクラップ業者である豊富産業の子会社。
末広商店	—	2004年	有カスクラップ業者(茨城)
メタルリサイクル	2,000	2004年	ELV工場を開設。その他に本社工場、千葉営業所にて解体処理を行う。シュレッダー業者(埼玉)
池田商店	—	2004年	スクラップ業者(千葉)
吉中商事	3,000	2004年	スクラップディーラー(千葉)
山勝	500	2003年	スクラップ業者(神奈川)
シマブン	—	2005年	大手鉄スクラップ業者(兵庫)
山陽	—	2004年	三木に新工場設立。すでに姫路本社工場、加西工場、八鹿工場を保有している、鉄スクラップ業者(兵庫)
平林金属	500	2003年	リサイクル関連業者(鳥取)
太信鉄源	1,000	2004年	太信リサイクルパーツ
	1,000		都城支店
星山商店	1,800	2004年	シュレッダー業者(熊本)

出所：各種資料より矢野経済研究所作成

3-2-2. 鉄鋼関連企業解体業者の参入事例

鉄鋼関連企業もシュレッダー業者から調達していた鉄スクラップ等の商流を生かしたビジネス展開の一つとして解体業へ進出している。親会社やグループ会社と取引関係にある新車販売店やリース会社等から使用済自動車を安定的に確保し、鉄スクラップを生産できることが強みとなっている。

以前より商社の鉄鋼部門や鉄鋼メーカーが事業会社を設立したり、鉄スクラップ取引のある解体業者に出資する形で参入してきた。参入事例としては三井物産の子会社である三井物産金属原料が1987年に大阪市に、伊藤忠商事が出資するスリーアールが1997年に埼玉県でそれぞれ解体業へ進出している。また三菱商事と双日の合弁会社メタルワンがシュレッダーおよび解体を手がけるメタルリサイクルに出資している。

鉄鋼メーカーでは新日本製鐵系列の日鐵物流君津が1999年に子会社ルネサンス（現東日本資源リサイクル）を設立し参入している。東日本資源リサイクルでは「全部再資源化方式」を採用しており、廃車体は新日鐵の君津製鉄所の転炉で溶かされ、再び鋼材としてリサイクルされている。

自動車リサイクル法前後の参入例としては双日が2004年にシュレッダー業者である青木商店と合弁会社CRS埼玉を、また広島県に常石造船と合弁で常石CRSを設立している。

主要商社系解体業者

	月間処理能力	参入年	備考
CRS 埼玉	2,000	2004年	双日49%出資（埼玉県）
常石 CRS	1,200	2004年	双日と常石造船が共同出資（広島県）
東日本資源リサイクル	3,000	2004年	吉川工業70%、製鉄運輸20%、新日本製鐵10%（千葉）

出所：各種資料より矢野経済研究所作成

3-2-3. 新車販売店系解体業者の参入事例

新車販売店も県下の新車販売協会等を通じて「販売車両の適正処理」を掲げ解体業に参入している。新車販売店が解体業者を設立する目的としては「資源を有効に再利用するために自社販売車両は自らが適正処理を行う」という拡大生産者責任が挙げられる。

新車販売店系解体業者は基本的に出資元である新車販売店から発生した使用済自動車の処理を行っている。しかし他の引取業者と同様に在庫台数が処理能力よりも少なくなっている状況が見受けられる。

新車販売店の解体業参入事例としては1970年に群馬県内の新車販売店が共同出資する形で「カースチール」を設立したのが始まりとなる。その後、1993年に「茨自販リサイクルセンター（茨城県）」、1995年に「長野県中古自動車リサイクルセンター」をそれぞれ県内新車販売店が共同出資し、設立している。

自動車リサイクル法施行前後の動きとしては2004年および2005年に三重県、山形県、岩手県内の新車販売店が共同でそれぞれ解体工場をそれぞれ設立している。

その中の一つ岩手オートリサイクルセンターは、自動車リサイクル産業を軸に地域経済の活性化に寄与することを目的に、釜石市及び釜石商工会議所の支援・連携のもと、岩手県自動車販売店協会および岩手県自動車整備商工組合が中心となり設立している。2005年1月から本格操業しており、月間処理台数は約850台で、将来的には月間2,000台まで処理台数を拡大させる計画にある。なお釜石市では溶融炉の建設を予定しており、ASR処理も視野に入れることで自動車の一貫した処理、リサイクル体制を構築するとしている。

主要新車販売店系解体業者

	月間処理能力	参入年	備考
山形県自動車販売店リサイクルセンター	1,000	2005年	山形県自動車販売店協会会員参加（山形県）
岩手オートリサイクルセンター	1,000	2005年	岩手県自動車販売店協会と岩手県自動車整備商工組合が中心となって設立（岩手県）
三重オートリサイクルセンター	2,500	2004年	三重県自動車販売協会、中古自動車販売協会、整備振興会に加盟企業が参加（三重県）

出所：各種資料より矢野経済研究所作成

3-2-4. その他解体業新規参入事例

その他業態からの解体業への新規参入例としては中古車関連企業や物流業者、自動車部品メーカーなどがそれぞれの事業と解体業を結びつける形で新規に参入している。

その一つ中古車オークション大手のユー・エス・エスが静岡県のシュレッダー業者、佐野マルカと共同で2003年に合弁会社「アビヅ」を設立し、解体業へ進出している。そのアビヅはリユース専門オークション会場のUSS-R名古屋に隣接して設立されており、リユースオークションで流札された車両をユー・エス・エスから買取り、アビヅに販売する形で操業を行っている。ユー・エス・エスではリユースオークションを今後も強化する方針にあり、それに連動する形でアビヅではリユースオークション拠点の隣接する形で解体処理工場を設置させていく計画にある。

主要中古車関連業者系解体業者

	月間解体台数	参入年	備考
アビヅ	2,000	2003年	ユー・エス・エス 51%、佐野マルカ 49%出資
トピー工業	—	2004年	明海リサイクルセンター
広島使用済自動車適正処 理事業共同組合	1,500	2005年	広島県内の自動車解体事業者5社で設立
モダオート	3,000	2004年	石油販売会社茂田石油が設立（北海道）
東北オートリサイクル	500	2005年	物流業者、三八五流通が系列会社を子会社として設立
釧路オートリサイクル	500	2004年	炭鉱関連業者釧路コールマインが新規事業として設立（北海道）
吉中商事	—	2004年	雑品等の輸出業者、吉中商事が市原営業所内に廃車解体ヤードを設立
サンモーターズ	—		運輸業の八晃が設立
阪神オートリサイクル	1,000	2003年	建築、リフォームを手掛ける三輝が設立

出所：各種資料より矢野経済研究所作成

3-3. 既存解体業者の動向

前述のように異業種からの解体業への新規参入が増えている。つまり使用済自動車発生台数が増えない限り、既存解体業者にとっては解体車両が減少することを意味しており、加えて新規解体業者の解体処理規模は既存業者の数倍に達するので、その影響は大きい。

このような状況に対して既存解体業者では解体処理能力を増強（新規工場設立等）する動きが出ており、解体車両の流出を防ごうとしている。

ただ中小規模が中心の既存解体業者の中で新規参入業者に対抗し、解体処理設備能力を増強できるのは一部にとどまる。

主要既存解体業者の解体処理能力増強の動き

		月間処理能力	備考
北海道	高橋商会	700	自動車リサイクルセンターを設立（2004年8月）
	成田商会	—	屋根・排水設備などを整えた自動車リサイクル工場を（2005年1月）
青森	むつパーツ	300	新工場を設立（2005年9月）
宮城	三浦商事	2,000	エクセレントリサイクルとして法人化、新工場を設立
秋田	サユウ	600	新自動車リサイクル工場を設立（2005年9月）
	サン・アール	400	新工場「リサイクルセンター」を設立（2005年6月）
	大成商事	1,000	新工場「カーリサイクルセンター」を設立（2004年10月）
	大晃商事	1,000	新工場「アースクリーン刈和野」を設立（2005年4月）
	ツツキ商会	—	新工場「第2リサイクル工場」を設立（2004年10月）
福島	ナプロフクシマ	—	新工場「広野リサイクル工場」を設立（2005年2月）
茨城	権田商会	500	新工場を設立（2005年1月）
	田崎商店	2,000	第2工場を設立（2005年）
栃木	イシイカー工業	4,000	新工場を設立（2005年）
埼玉	昭和メタル	1,000	岩槻工場を設立（2004年）
新潟	共伸商会	1,500	新工場を設立（2004年12月）
静岡	イワマワークス	1,500	新工場「東海オートリサイクルセンター」を設立（2005年5月）
山口	シーパーツ	1,000	新工場設立（2005年7月）
沖縄	拓南商事	1,000	場内に自動車解体工場を設立（2005年6月）

出所：各種資料より矢野経済研究所作成

3-4. 解体処理能力増加量の推計

新規参入した解体業者は資本力に優れ、最新設備の工場を建設しており、その年間処理台数は12,000台以上（月間処理台数1,000台以上）が中心である。

また新規参入業者は親会社やグループ会社を通じて取引関係にある新車販売店、損害保険会社、リース会社等の引取業者から有利にかつ安定的に使用済自動車を調達できるという強みを持っている。近年強まる使用済自動車仕入競争についても資金的に競争力がある上、オークション市場の拡大もあって地元の引取業者に頼らず中古車を仕入れることが可能となっている。

ただこのような新規参入業者でも使用済自動車発生台数自体の減少等から、処理能力に見合った台数を確保することが難しくなっており、仕入価格の引き上げや調達エリア拡大などの対応を行わざるを得ない状況も出始めている。

新規参入解体業者においてどの程度解体処理能力が増加したかについては、前述のように2003年からでも主要な業者で35社39工場が立ち上がっている。これらの1工場あたりの平均月間処理能力は約1,600台となり合計の月間処理能力を推計すると62,400台、年間では748,800台もの処理能力が純増していることになる。

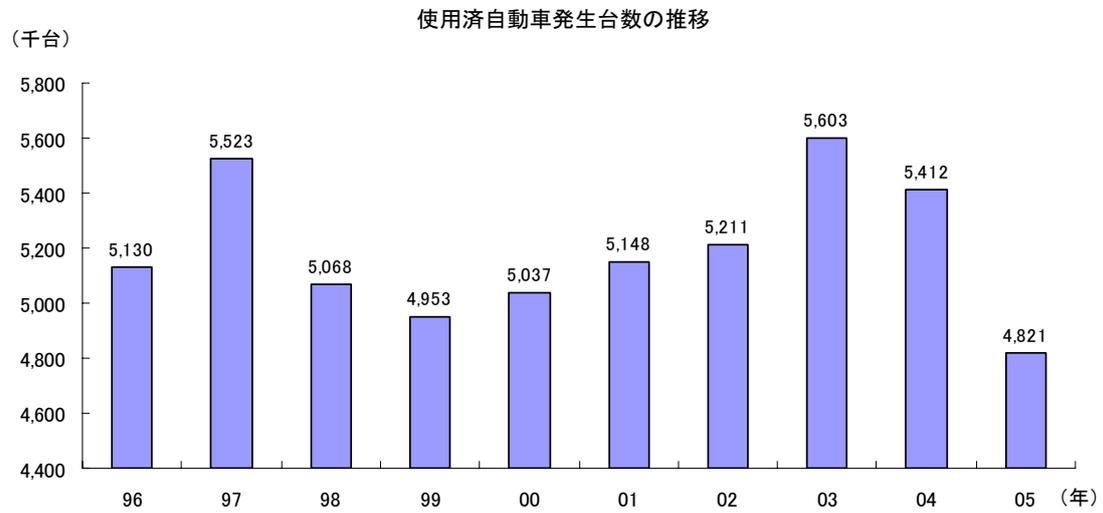
一方、既存業者でも新工場を設立するなどして処理能力の増強を図っている。新規工場については日刊市況通信社によれば少なくとも50工場以上が設立したとしている。仮に月間解体処理能力が1,000台の新工場が50ヵ所設立したとすると年間で60万台の処理能力が増加していることになる。

ここから新規および既存業者の新工場設立によって解体処理能力増加量を推計すると少なくとも約135万台の解体処理能力が増強しているものと想定される。その他、ニブラやプレス機などの重機を導入し、既存解体処理ラインを改良させるなどして処理能力を向上させている既存解体業者などもあるので、さらにその能力は増加していることになる。

<p style="text-align: center;">自動車リサイクル法施行前後で 使用済自動車解体処理能力135万台増加</p>
--

ただ上記推計は増加解体処理能力を示しており、実際に解体処理される台数ではない。新規参入業者については解体作業自体が習熟していない、使用済自動車の確保が難しくなっている等の要因から実際に解体処理されている台数としては、処理能力を下回るものと

なる。



出所：国土交通省、日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会

4. 輸出中古車流通における流通動向調査

4-1. 輸出中古車流通構造の把握

4-1-1. 年間中古車輸出台数

財務省「貿易統計」によると、2005年の中古車輸出台数は前年対比112.6%の940,298台となっている。また輸出金額は前年対比123.4%の4,436億円で、台数を上回る伸び率を示している。

ただこの伸びの主要因は従来「計上除外貨物」として貿易統計に計上されなかった「旅具通関扱いをする貨物及び携帯品又は別送品として輸出される自動車」が2005年7月1日より業務通関に一本化され、貿易統計上に表れた結果と見ることができる。

なお貿易統計には一申告の輸出価格が20万円以下の小額貨物についても計上されないことになっているので、貿易統計の中古車輸出台数に小額貨物として輸出された台数と2005年7月以前であれば携帯品輸出中古車を加えた合計値が中古車総輸出台数ということになる。

中古車輸出実績の推移

単位：台、千円

	2001*	2002	2003	2004	2005
輸出台数	371,090	603,866	712,968	835,233	940,298
輸出金額	150,377,156	259,004,962	312,343,358	359,496,985	443,597,850
台当り平均単価	405	429	438	430	472

*2001年4月から貿易統計における中古車のカテゴリーが設置されたため、2001年は4～12月までの数値である。(以下、貿易統計による統計データは同様)

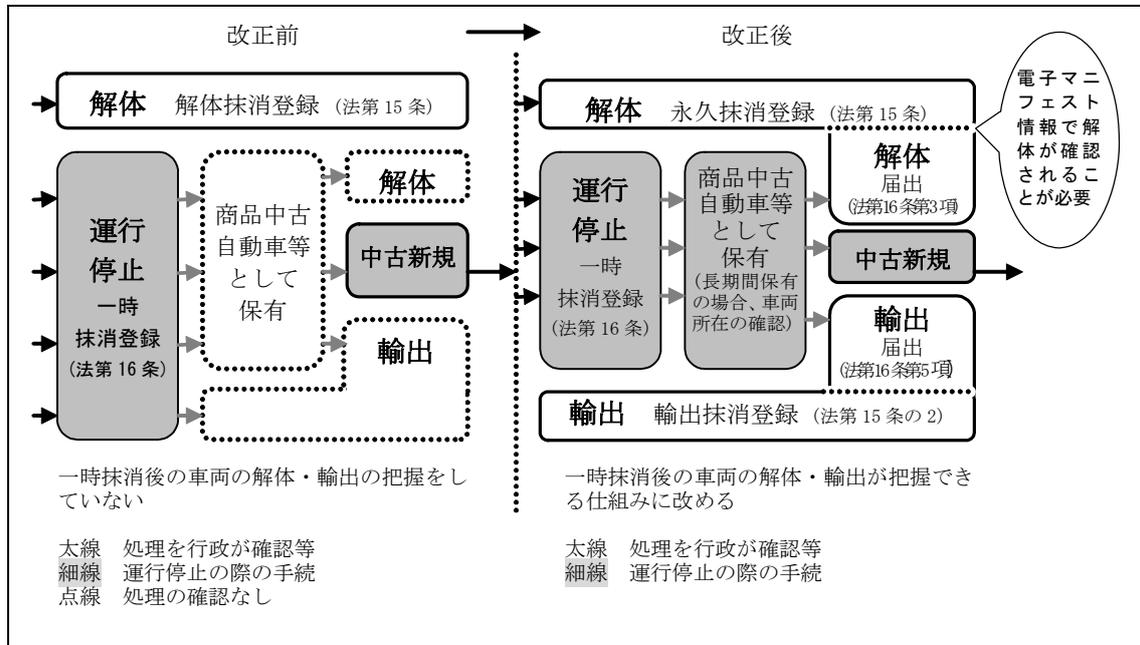
出所：財務省「貿易統計」

一方で中古車の輸出に関しては2005年1月1日の自動車リサイクル法施行と同時に改正道路運送車両法（抹消登録関係部分）が施行している。

施行後は登録自動車または軽自動車が一時的抹消登録または自動車検査証の返納（使用中止）後に解体あるいは中古車輸出される場合はその旨の届出が必要となっている。また、一時的抹消登録または自動車検査証の返納を行っていない自動車を輸出する場合には輸出抹消登録またはその旨の届出が必要となっている。

したがって輸出抹消仮登録および輸出届出がなければ輸出できないことになり、貿易統計では計上されない小額貨物についても輸出台数については把握されることになっている（申請の方式によっては統計に把握されない場合あり）。

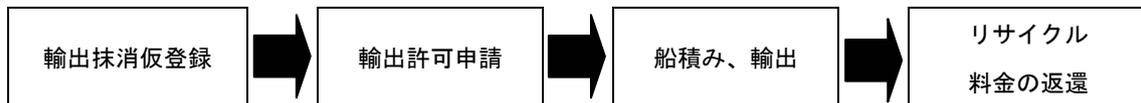
抹消登録制度の改正



出所：(財)自動車リサイクル促進センター

そこでリサイクル料金の返還が開始された 2005 年 7 月² からの輸出抹消仮登録台数を見ても半年間でおおよそ 70 万台の申請が出されている。実際には輸出抹消仮登録（一時抹消車、軽自動車の場合は輸出予定届出証明書）の交付から 6 ヶ月以内に中古車を輸出することになるので、期間によるズレは生じるものの、2005 年はおおよそ 140 万台の自動車が出されているものと推計される。

輸出手続きの流れ



² 輸出予定日が 2005 年 6 月 30 日以前の中古車輸出の際には、輸出抹消仮登録証明書（または輸出予定届出証明書）の交付が受けられず、このためリサイクル料金の返還はされない。

輸出抹消仮登録の台数

単位：台

	輸出		
	登録	届出	計
1月	3,482	109	3,591
2月	4,287	271	4,558
3月	5,775	706	6,481
4月	5,507	1,260	6,767
5月	6,488	2,683	9,171
6月	14,956	26,865	41,821
7月	22,697	102,143	124,840
8月	22,174	82,919	105,093
9月	27,641	88,576	116,217
10月	27,883	90,202	118,085
11月	28,846	85,365	114,211
12月	25,140	75,295	100,435
計	194,876	556,394	751,270
下半期合計	154,381	524,500	678,881

出所：国土交通省

4-1-2. 国別輸出中古車台数と動向

貿易統計の輸出先を見ると日本から中古車が輸出されている国は 180 カ国以上にも及んでいる。ただ輸出国別台数の状況を見てみると、輸出の中心となるのは上位 20 カ国であり総輸出台数の 90%弱を占める状況となっている。

その中でもロシア、ニュージーランド、アラブ首長国連邦の上位 3 ヶ国の輸出台数は 10 万台を超え他国向けと比較しても突出しており、上位 3 ヶ国で総輸出台数の 54.8%を占めている。

2005 年中古車輸出国上位 20 カ国

単位：台

	‘01 年	‘02 年	‘03 年	‘04 年	‘05 年	‘05 年構成比
ロシア	26,143	42,771	68,123	120,052	268,584	28.6%
ニュージーランド	86,373	125,112	144,349	135,006	132,600	14.1%
アラブ首長国連邦	40,749	87,957	108,236	144,090	113,818	12.1%
チリ	5,984	8,461	14,410	27,400	47,487	5.1%
英国	18,143	29,761	55,484	57,006	31,962	3.4%
南アフリカ共和国	8,273	14,105	22,207	37,896	31,405	3.3%
フィリピン	14,326	25,027	28,177	32,942	21,497	2.3%
ペルー	23,865	33,870	29,463	21,834	19,510	2.1%
ケニア	6,593	11,358	13,408	16,929	18,317	1.9%
スリランカ	8,643	20,866	26,921	18,892	17,539	1.9%
マレーシア	7,312	10,840	11,023	11,586	17,531	1.9%
カザフスタン	35	243	4,195	6,489	16,970	1.8%
オーストラリア	10,792	13,792	8,074	11,036	14,157	1.5%
キプロス	12,858	18,914	15,788	20,127	12,706	1.4%
パキスタン	324	1,944	1,952	2,375	11,776	1.3%
シンガポール	7,982	10,810	9,976	12,500	11,495	1.2%
スリナム	4,219	7,856	9,399	10,599	11,274	1.2%
バングラデシュ	10,083	13,072	9,073	7,573	10,559	1.1%
ジャマイカ	13,463	18,214	15,312	15,917	9,493	1.0%
トリニダード・トバゴ	5,961	11,526	11,127	10,298	8,930	0.9%
その他の国々	58,969	97,367	106,271	114,686	112,688	12.0%
合計	371,090	603,866	712,968	835,233	940,298	100.0%

出所：財務省「貿易統計」

中古車輸出金額上位 20 カ国

単位：千円、%

	01*	02	03	04	05	05 構成比
ロシア	7,386,647	13,038,385	25,493,973	48,280,102	443,597,850	27.1%
ニュージーランド	25,936,856	49,708,789	59,290,875	58,771,927	120,413,544	13.2%
マレーシア	11,589,714	17,450,281	18,210,837	20,640,598	58,359,377	7.4%
アラブ首長国連邦	11,587,158	24,578,421	28,521,357	32,691,551	32,651,466	7.4%
シンガポール	8,702,751	13,113,520	11,696,271	10,642,233	32,629,073	3.7%
英国	8,986,437	14,661,167	25,851,727	25,994,006	16,224,402	3.1%
パキスタン	218,890	1,191,678	2,304,362	3,621,353	13,880,844	3.0%
スリランカ	3,993,892	11,461,421	15,708,733	11,044,203	13,523,348	2.5%
バングラデシュ	4,008,486	5,439,278	5,786,069	5,731,122	11,289,562	2.1%
チリ	1,639,156	2,356,358	3,052,938	5,384,733	9,136,741	2.0%
キプロス	5,688,370	9,007,373	7,983,038	12,876,715	8,807,937	1.9%
南アフリカ共和国	2,292,329	3,615,607	5,982,753	9,929,802	8,610,884	1.9%
オーストラリア	5,019,750	6,695,110	4,166,400	7,401,938	8,582,295	1.8%
インドネシア	1,391,933	3,251,169	7,635,859	10,296,781	8,038,109	1.7%
香港特別行政区	4,639,645	4,976,058	5,318,713	4,331,773	7,506,305	1.7%
ジャマイカ	7,232,395	10,650,422	10,666,986	10,999,879	7,417,471	1.6%
フィリピン	4,136,355	8,579,820	9,546,224	9,328,868	6,907,945	1.5%
ケニア	2,370,733	3,949,118	4,534,520	5,462,936	6,784,947	1.5%
ペルー	5,594,696	8,750,349	7,846,434	5,862,837	6,583,725	1.3%
トリニダード・トバゴ	2,874,209	5,899,297	6,117,482	5,387,039	5,834,754	1.1%
その他の国々	23,478,695	37,656,261	42,774,301	49,328,928	55,563,819	12.5%
合計	150,377,156	259,004,962	312,343,358	359,496,985	443,641,142	100.0%

出所：財務省「貿易統計」

その中で 2005 年貿易統計において最大の輸出仕向地となっているロシアであるが、前年との比較では輸出台数が 223.7% と大幅に増加している。ただこれは現地需要拡大による純粹な台数の増加分もあるが、前述のように携行品輸出台数が貿易統計に計上されたことが大きく影響している。ロシア向けについては富山や新潟等の日本海側の港湾から多くの中古車が船員等によって貿易統計に計上されない携行品として輸出されていた。

そこでロシア側の輸入統計（極東税関）を見てみると、2004 年には 232,053 台の中古車が日本から輸入されている。一方、貿易統計のロシア向け中古車輸出台数は 120,052 台であるので 112,001 台の差が生じており、これが携行品として輸出された中古車台数という

ことになる。また携行品輸出が業務通関に一本化される前後期間による貿易統計を集計しても輸出台数に大きな差が出ており、ロシア向けにおける携行品輸出がいかに多かったということが分かる。

日本からの中古車の輸入実績

単位：台

	乗用車・トラック・バス・特殊	乗用車のみ	比率	乗用車（金額）	
				（百万ルーブル）	（百万円）
2003	196,589	150,113	77.9	14,259	58,460
2004	232,053	198,385	85.5	19,696	82,132
2005.1～8	177,243	152,333	85.9	13,754	57,354
2005年予測*	(300,000)	(270,000)	90.0	(27,000)	(112,590)

* 2005年予測は（株）矢野経済研究所 1ルーブル=4.17円で換算

出所：極東税関

2005年半期別ロシア向け中古車輸出状況

	1～6月	7～12月	増減	年間
輸出台数（台）	82,057	186,527	+104,470	268,584
輸出金額（千円）	35,277,038	85,136,506	+49,859,468	120,413,544
平均単価（千円）	430	456	+27	448.3273166

出所：財務省「貿易統計」

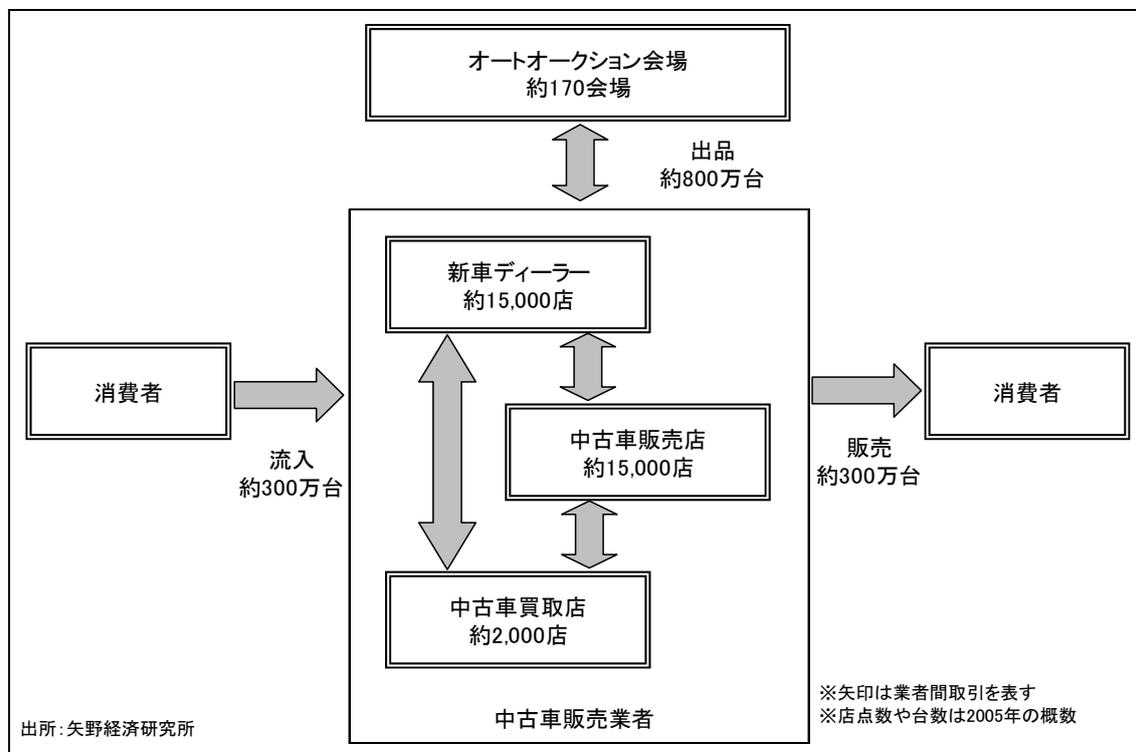
4-2. 中古車輸出におけるオークション流通の位置付け

中古車輸出業者は国内中古車小売業者のように展示場を構える必要がないこともあり、比較的小規模な業者が多い。それゆえ資金力はそれほど大きくなく、海外のディーラーからの注文に応じてその都度中古車の仕入を行うというケースが通常のパターンとなる。国内中古車販売のように自らのリスクで仕入を行っている業者は少数となる。

中古車輸出業者は以前、近隣の中古車業者等や解体業者から仕入を行っていたが、中古車市場の拡大に伴って、一度に様々な車種を入手しなければならなくなり、また海外で好まれるマニュアル車や特定の色などの条件等も付加されようになってきた。そのためニーズに合った中古車を仕入れられないこともしばしば経験し、それは販売機会の損失という結果となった。

そのような中で中古車流通市場では中古車仕入効率化ニーズ高まりを受け、業者間取引を集中させるオークション市場が我が国で拡大していった。オークションにおいてはニーズに適合した車種を効率良く調達することが可能であり、現在では多くの中古車取引がこのオークション中心の展開となっている。

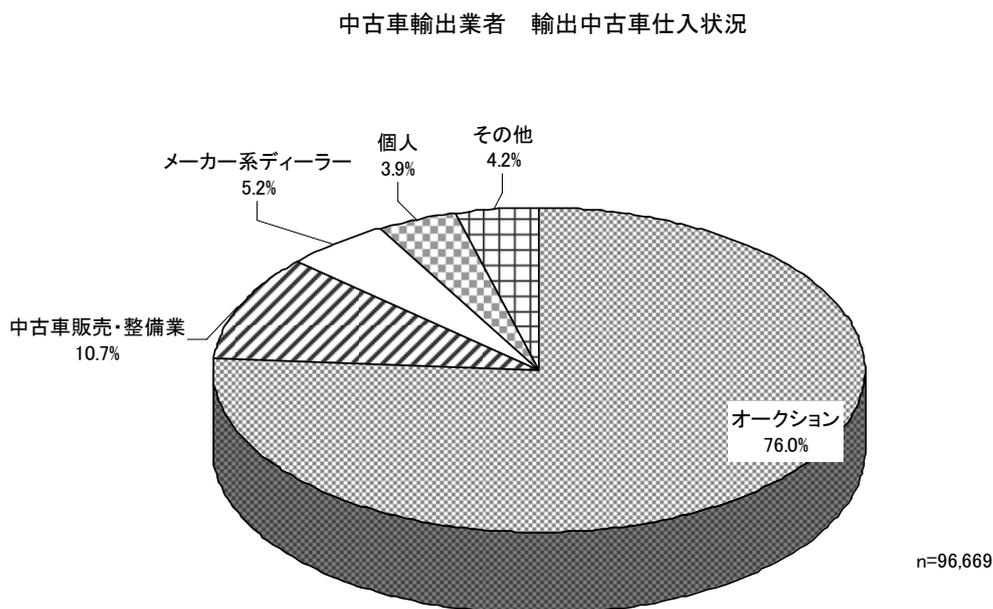
中古車流通の概念図



中古車輸出業者もオークションを利用することで、一度に様々な車両の中から海外ニーズにあった車両を調達できるだけでなく、検査員による検査および評価を経た車両が調達できることになる。さらに中古車輸出の中心的存在である在日外国人にとっては、新車販売店や中古車販売業者などの商慣行にとらわれることなく車両調達が可能であることもメリットとなる。

その結果、殆どの中古車輸出業者は仕入機会を増やすために複数のオークションに参加している。現車オークションのほか、TVオークションへの参加など、時間的、地理的制約を超えた仕入を幅広く行っている。TVオークションなどでは輸出専用チャンネルも設定されており、全国のオークション会場を通信回線で結んでオークションに参加し、輸出向け中古車を調達している風景は中古車輸出業者間では珍しくない。

「2-5-2. 業種別仕入ルート比率の推移」で記述した中古車輸出業における主な仕入ルートを見ると、2005年は76.0%が（通常オークション、リユースオークション合計）オークションから仕入れられている。中古車輸出業にとってはオークションに仕入を依存する傾向が強く、その仕入比率も上昇している。



出所：(株)矢野経済研究所

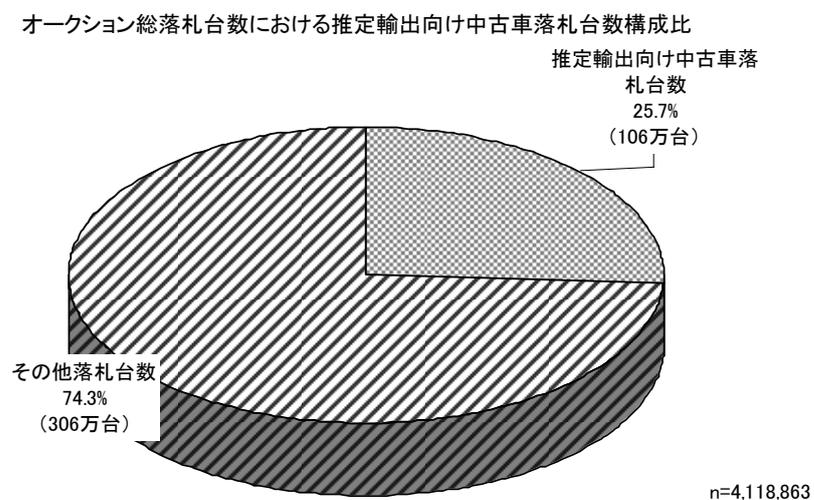
今や輸出される中古車の多くがオークションにより仕入れられていることになり、オークションなくして、中古車輸出は成り立たない状況となっている。オークション流通の隆盛が中古車輸出台数増大の大きな背景となっている。

オークション業界側でも中古車輸出業者がオークション落札率を下支えしている傾向が

ら、輸出向けと想定される車種を集めたオークションコーナーを設定する等の対応を行っている。車種によっては価格や落札率に対して大きな影響を与えるようになっており、「リユースコーナー」、「トラック・バンコーナー」、「RV コーナー」などは、輸出業者が落札する比率が比較的高いとされる。輸出業者の中心がパキスタンやバングラデシュを始めとした在日外国人である現状から、外国人向けの施設や食事を用意するなどの対応を行うといったオークション会場も多くなっている。

また中古車をオークションに出品する側にとっても、国内市場向けでは流通が困難と想定される車でも輸出向けとして落札されるケースが増えることになり、オークションと中古車輸出の関係は、中古車輸出業者、中古車出品者、オークション業者それぞれにメリットが存在することになる。

2005 年における中古車輸出台数がおよそ 140 万台程度と推計されることから、前述の輸出業者仕入先状況からすると 106 万台がオークション経由で仕入れられたことになる。2005 年のオークション総落札台数は 4,118,863 台であるので、オークション落札車両のうち約 26%が中古車輸出業者によって落札されているという状況となる。



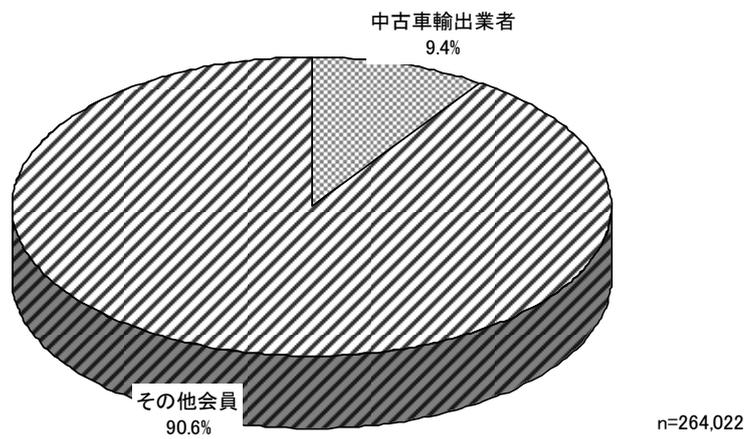
出所：矢野経済研究所

また 2004 年 12 月末時点の数字となるが、オークション会場（日本オートオークション協議会加盟 128 会場に対してアンケートを実施し 71 会場より回答）における輸出業者数について調査したところ、合計会員数 172,672 のうち中古車輸出業者は 18,000 という結果が得られた。

ただ中古車輸出業者は販売機会損失を防ぐべく複数のオークション会員となっているた

め業者数は延べ数となるため実際の業者数の把握は難しいが、単純計算によれば全会員の約10%が中古車輸出業者ということになる。つまり会員数では10%の輸出業者が、落札台数では全体の30%を占めているということになる。

オークション会員に占める中古車輸出業者割合



出所：(株)矢野経済研究所

4-3. 低年式車の輸出状況

日本製中古車は燃費効率や故障しにくい等の理由から海外においても評価が高まっている。また低年式車であっても走行距離が短い上、車検制度によって定期的にメンテナンスが行われており、品質面の評価に比べ車両価格が安いこともあり、日本車需要は拡大している。

しかし貿易統計では輸出中古車の年式は分からず、また前述のように 20 万円以下の少額貨物に該当する輸出中古車は貿易統計に反映されないため、低年式車の輸出が実際に増加しているかどうかの検証は難しい。

ただ中古車輸出手続を行う場合、例えば 1 台の輸出価格が 20 万円以下であっても HS コードで同じ分類で複数台輸出し、総額が 20 万円以上になれば貿易統計上に計上されることになっている。輸出業者では 1 申告で複数台輸出しているケースも多いと想定されることから、現在の貿易統計にも低年式車の輸出台数はある程度は反映されていると見られる。

その点からすると自動車リサイクル法施行後の貿易統計推移を見ても、携行品輸出が廃止されたことによる増加を除くと微増で推移しており、低年式車が大量に輸出されたとは考えにくい。

貿易統計で輸出中古車一台あたり平均単価を算出してみると、2005 年は 47 万 2 千円と、むしろ前年から 4 万 2 千円増加している。また統計開始の 2001 年と比較すると 6 万 7 千円増加していることから、輸出中古車全体で見ると低年式車から中年式車へと移行していることが読み取れる。

中古車輸出単価の推移

単位：千円

	2001	2002	2003	2004	2005
台当り平均単価	405	429	438	430	472

出所：財務省「貿易統計」

また輸出金額上位 20 ヶ国で輸出中古車一台あたり平均単価を見ると（次頁表）、平均輸出単価が低いのは、チリの 185 千円が最も低く、南アフリカ共和国の 273 千円、アラブ首長国連邦（以下、UAE）の 287 千円、ペルーの 299 千円と続いている。中古車輸出台数からすると UAE が低年式車輸出の中心ということになる。

輸出金額上位 20 カ国の輸入中古車の平均単価の推移

単位：千円

	01	02	03	04	05	05-04
ロシア	283	305	374	402	448	+46
ニュージーランド	300	397	411	435	440	+5
マレーシア	1,585	1,610	1,652	1,782	1,862	+80
アラブ首長国連邦	284	279	264	227	287	+60
シンガポール	1,090	1,213	1,172	851	1,411	+560
英国	495	493	466	456	434	-22
パキスタン	676	613	1,181	1,525	1,148	-377
スリランカ	462	549	584	585	644	+59
バングラデシュ	398	416	638	757	865	+108
チリ	274	278	212	197	185	-12
キプロス	442	476	506	640	678	+38
南アフリカ共和国	277	256	269	262	273	+11
オーストラリア	465	485	516	671	568	-103
インドネシア	726	1,401	1,863	2,559	2,796	+237
香港特別行政区	1,076	1,135	1,061	838	870	+32
ジャマイカ	537	585	697	691	728	+37
フィリピン	289	343	339	283	316	+33
ケニア	360	348	338	323	359	+36
ペルー	234	258	266	269	299	+30
トリニダード・トバゴ	482	512	550	523	533	+10
その他の国々	432	399	415	485	479	-6
全体	405	429	438	429	472	+43

出所：財務省「貿易統計」

しかしその UAE は左ハンドル国であるため右ハンドル車は一ヶ月間しか走行距離が与えられておらず、輸入された日本中古車は基本的に第三国に再輸出されている。UAE の首長国の一つドバイ首長国が輸出先の中心となるが、ドバイはその港湾立地を生かした貿易が経済の基盤となっており、イランやイラクなどの近隣諸国向けからアフリカまでをカバーする中継貿易地としての地位を固めている。

ドバイには中古車の再輸出に特化したフリーゾーン（DUCAMZ）が設けられており、多くの日本中古車がここで売買され、アフリカや中東および CIS 諸国等に再輸出されている。

ドバイ首長国中古車再輸出上位 10 カ国（2004 年度）

①アフガニスタン ②イラク ③CIS ④ケニア ⑤タンザニア ⑥ウガンダ ⑦南アフリカ ⑧イエメン
⑨スーダン ⑩エチオピア

出所：日本中古車輸出入業協同組合

また UAE ではドバイ首長国の隣国であるシャルジャ首長国やアブダビ首長国にも自動車専用船が入港しており、3 首長国の港湾関税局によれば、2004 年の日本からの中古車輸入台数はそれぞれ 169,864 台、7,872 台^(*)、3,883 台となり、合計 181,619 台の中古車が輸入されている。

一方で 2004 年に UAE に輸出された中古車の日本側貿易統計数値は 144,090 台となっているので、およそ 38,000 台の差が生じていることになる。この 38,000 台が貿易統計に計上されない 20 万円以下の小額貨物輸出台数にあたるものと推測できる。

2004 年 3 首長国 日本からの中古車輸入台数

	中古車輸入台数
ドバイ首長国	169,864 台
シャルジャ首長国	7,872 台
アブダビ首長国(乗用車のみ)	3,883 台
3 首長国合計	181,619 台

* アブダビ首長国の統計には乗用車の統計しかなく、また中古車輸入金額のみで輸入台数の統計のみ。そのためアブダビ首長国の中古車輸入金額をドバイ首長国における台当たり平均中古車輸入単価で割り、台数を推計算出した。

出所：各首長国貿易統計

低年式車の中古車輸出が増加しているかについては、出品台数が拡大している、いわゆるリユースオークションも一つの指標となる。前述のようにリユースオークション落札車両のおよそ 40%、およそ 18 万台を輸出業者が落札しており、以前であれば国内での市場価値が見込めないということで解体処理されていた車両も含まれていたことになる。

ただ中古車の輸入に際して低年式車に対して高関税を課すなど規制を儲けている国も多い。また環境保護の観点から世界的に規制強化の流れが強まっており、低年式車を輸出できる国は限られているのが現状である。

4-4. 自動車リサイクル法施行前後における中古車輸出変化

2005年1月1日から施行された自動車リサイクル法に合わせ、中古車を輸出する際の抹消登録手続きが変更されている。

中古車輸出時に交付される輸出抹消登録証明書等

区分	状態	証明書名
登録自動車	一時抹消登録されていない	輸出抹消仮登録証明書
	一時抹消登録されている	輸出予定届出証明書
軽自動車		輸出予定届出証明書

出所：(財)自動車リサイクル促進センター

中古車を輸出する手続きとしては、登録自動車を中古車として輸出しようとする場合、その自動車の所有者は、輸出予定日より6月さかのぼった日から輸出する時までの間に国土交通省等に輸出抹消仮登録の申請を行い、「輸出抹消仮登録証明書」の交付を受けなければならない。また一時抹消登録を受けた自動車を中古車として輸出しようとする場合、その自動車の所有者は同様にその旨の届出（輸出予定届出）を行い「輸出予定届出証明書」の交付（一時抹消登録証明書は返納）を受けなければならない。

軽自動車を中古車として輸出しようとする場合、その自動車の所有者は輸出予定日から6月さかのぼった日から輸出する時までの間に、その旨の届出（輸出予定届出）を行い「輸出予定届出証明書」の交付を受けなければならない。

「輸出抹消仮登録証明書」および「輸出予定届出証明書」を受けた自動車が輸出されることなく当該証明書の有効期間が満了した時は、有効期間満了日から15日以内に国土交通省等に当該証明書を返納しなければならない。この場合、「一次抹消登録証明書」の交付を受けることとなる。

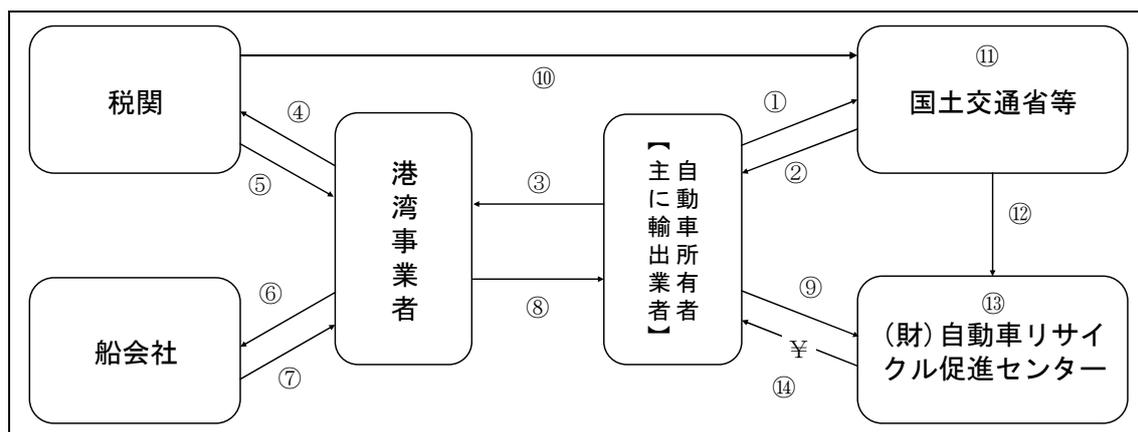
一方、自動車を適正に処理するために徴収されたリサイクル料金は輸出する場合は必要なくなるので、輸出業者は資金管理人（(財)自動車リサイクル促進センター）に対し、輸出が確実になされたことを証明する書類の提出を前提に、リサイクル料金の返還請求ができることになる（返還請求の権利は、当該自動車を輸出した日から2年間有効）。

返還される対象は資金管理料金を除いた額（リサイクル預託金相当額）であり、預託期間に応じた利息も払い渡される（所定の手数料が差し引かれる）。そのリサイクル料金返還の実務の流れを示すと次頁図になる。

自動車リサイクル法では、新車は購入時にリサイクル料金を預託することになっており、また既に路上を走行している自動車については車検時に預託することになっている。したがって国内のすべての自動車がリサイクル料金預託済になるのは2008年以降ということになる。現状、市場に出回る中古車の多くは未預託車であり、したがって輸出される中古車についてもリサイクル料金未預託車が多いことになる。

自動車リサイクル促進センターによれば、2005年7月以降に輸出された中古車のうち、9月末までにリサイクル料金が返還された中古車は1,769台となっている。財務省の「貿易統計」によれば、同期間には249,553台の中古車が海外に輸出されており、リサイクル料金が返還されたのはそのうち0.7%と極少数である。今後3年をかけてこの割合は徐々に高まっていくことになるが、税金およびリサイクル料金返還手続き等の関係で車検のない中古車を輸出する傾向が強くなり、しばらくの間はリサイクル料金未預託車が輸出中古車の中心になると予測される。

中古自動車とリサイクル料金返還実務の流れ



リサイクル料金返還手続き

- ① 自動車所有者は国土交通省等に輸出抹消登録を申請する（または輸出予定届出を行う）。
- ② 国土交通省等から輸出抹消仮登録証明書（または輸出予定届出証明書）の交付を受ける。
- ③ 港湾事業者に通関業務を依頼する。
- ④ 港湾事業者から税関に輸出許可申請を行う。
- ⑤ 税関から輸出許可を受ける（輸出許可書の交付）。
- ⑥ 中古車を船積みする。
- ⑦ 船会社より船荷証券が交付される。
- ⑧ 港湾事業者より輸出許可書・船荷証券が返却される。
- ⑨ (財)自動車リサイクル促進センターに対し、リサイクル料金の返還申請を行う。
- ⑩ 税関から国土交通省等に輸出許可情報が送信される。

- ⑪ 国土交通省等で輸出抹消登録等が行われる。
- ⑫ 国土交通省等から（財）自動車リサイクル促進センターに輸出抹消登録等情報が送信される。
- ⑬ （財）自動車リサイクル促進センターでは、リサイクル料金の返還申請情報と輸出抹消登録等情報を照合する。
- ⑭ リサイクル料金が返済される。

*上記の③～⑧についてはリサイクル法施行以前の既存の手続きであるが、①、②、⑨はリサイクル法施行による新たな手続き。

*改正道路運送車両法においては、国土交通省等が輸出抹消仮登録申請（または輸出予定届出）に基づき、輸出抹消仮登録証明書（または輸出予定届出証明書）を交付するのは、輸出予定日が2005年7月1日以降のものと規定されている。

輸出予定日が2005年6月30日以前の中古車輸出の際には、抹消登録仮登録証明書（または輸出予定届出証明書）の交付が受けられず、このためリサイクル料金の返還は受けられない。

*輸出取り戻し手数料は輸出取り戻し業務に要する費用を積み上げた額となっており、平成16年11月10日付けで経済産業大臣・環境大臣の認可を受けて以下のように定められた。

パソコン申請：950円/台、一般申請：1,390円/台

中古車輸出申請に必要な書類（全て必要）

1	申請書（「再資源化預託金等の取り戻し申請書」）
2	輸出抹消仮登録証明書または輸出予定届出証明書の写し（国土交通省等） ②
3	輸出した自動車の車台番号が記載されている輸出許可書の写し ④
4	輸出した自動車の車台番号が記載されている船荷証券の写し ⑦

出所：（財）自動車リサイクル促進センター

4-5. 中古車輸出市場の展望

日本の中古車は品質面、価格面から評価が高く、貿易統計を見ても年々増加しており、諸外国において日本車の需要は拡大していることが見て取れる。

ただ日本車は基本的に右ハンドル車であり、輸出先を見て分かるように、輸出先は右ハンドルの使用が通じる国や地域が主体となる。右ハンドルの国にはイギリスをはじめ、ニュージーランド、オーストラリア、南アフリカ共和国、タイやシンガポールといった旧英連邦の国々が中心となっている。

しかし世界的には、左ハンドル車が流通する国が中心であり、左ハンドルの国³の中には、新車・中古車の別を問わず右ハンドルの輸入を禁止している国や、輸入の条件として左ハンドルへの改造を義務づけている国などもあり、右ハンドルの輸出できる国は限られている。

また輸出中古車台数は輸出先の景気動向のほか、輸入規制動向に大きな影響を受ける。例えば日本製中古車の最大輸出国であるロシアでは2006年1月1日よりミニカタログ⁴による新課税方式を導入するとともに、関税区分を変更するなど輸入規制を強化している。

このような輸入中古車に対する規制強化の流れはロシアに限ったことではなく、自国の自動車産業保護や環境保護の観点から輸入規制が強化されている。具体的には年式による規制が新たに課されるケースが多く、それ故低年式車輸出に関しては、急激に増加しているとは考えにくく、また今後についても増えるという要素は小さいと想定される。

輸出中古車台数拡大には新たな輸出国を開拓することが大きな条件となるが、ただ前述のように右ハンドル国は限られており、また輸入規制が強化される傾向から劇的に拡大する可能性は少ない。ただニュージーランドを筆頭に、長期・安定的に輸出台数を見込める国も存在し、また環境規制が強まる中において日本車の環境性能が評価されることが考えられ、その点で需要が減少するというものも考えにくい。それ故輸出先における規制動向という不確定要素はあるものの、日本中古車輸出市場は微増もしくは横ばいで推移していくものと考えられる。

³ アラブ首長国連邦、ペルー、チリ等

⁴ メーカー、車種、年式等別に、輸入中古車に対して細かく輸入関税率を設定したもの

オークション会場向けアンケート用紙

オークション会員向けアンケート用紙

