

産業構造審議会  
産業技術環境分科会 廃棄物・リサイクル小委員会  
自動車リサイクルWG

中央環境審議会  
循環型社会部会 自動車リサイクル専門委員会

## 第33回合同会議

### 議事録

※pp. 21-22/pp. 25-26 に発言内容の修正あり  
(修正内容は最終頁に記載)

平成26年10月2日(木)

午後1時30分 開会

○山口リサイクル推進室室長補佐 それでは、定刻でございますので、これより産業構造審議会産業技術環境分科会廃棄物・リサイクル小委員会自動車リサイクルワーキンググループ及び中央環境審議会循環型社会部会自動車リサイクル専門委員会の第33回合同会議を開催いたします。

議事に先立ち、本日の委員の出席状況を報告させていただきます。本合同会議は、両審議会を合わせまして28名の委員で構成されております。本日は現時点で17名の委員にご出席いただいております。産業構造審議会自動車リサイクルワーキンググループについては、15名の委員にご出席をいただいております。定足数である過半数に達していることを報告させていただきます。なお、中央環境審議会自動車リサイクル専門委員会につきましては、定足数の規定はございません。

次に、本日の欠席委員の報告をいたします。伊勢委員、大石委員、大坂委員、大塚浩之委員、柚谷委員、戸澤委員、細田委員、横田委員、和田委員におかれましては、ご欠席のご連絡をいただいております。なお、戸澤委員に代わりまして上岡様に、和田委員に代わりまして藤田様に代理でご出席いただいております。また、河村委員は今現在お休みのところでございます。

引き続きまして、事務局より環境省廃棄物・リサイクル対策部長の鎌形より、一言ご挨拶申し上げます。

○鎌形廃棄物・リサイクル対策部長 環境省の廃棄物・リサイクル対策部長鎌形でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

委員の皆様方におかれましては、平素より廃棄物・リサイクル行政の推進に、ご理解、ご協力、またご指導賜りまして、厚く御礼申し上げます。また、本日、本当にお忙しい中、ご参集いただきまして、重ねて御礼申し上げたいと思います。

自動車リサイクル制度につきましては、今年で施行10年目ということでございます。この間、不法投棄や不適正保管された車両が継続的に減少していく、また、ASRのリサイクルの着実な推進、こういったことに代表されるように、法律が当初目的としてきた課題への対処については、順調に推移してきているのではないかと認識しているところでございます。

一方、全体的な流れといたしましては、昨年5月に第三次循環基本計画が閣議決定されております。ここでは最終処分量の削減など、これまで推進してきた施策に加えまして、

循環の質に着目するというところでございます。リデュース、リユースの取組強化、有用金属の回収、そして水平リサイクルなどの高度なリサイクルの推進といった、新たな方向性を掲げているというところでございます。自動車リサイクルの分野においても、こういった課題への対応が必要となっているというところでございます。また、近年では、次世代自動車の普及といった情勢の変化もあるというところでございます。

こうした中で、この8月21日にこの見直しの議論、キックオフいただきました。これから引き続き議論をいただくわけでございますけれども、委員の皆様方には、忌憚のないご意見をいただきながら、精力的にご議論をお願いしたいというふうに考えておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

以上で私からの挨拶とさせていただきます。

- 山口リサイクル推進室室長補佐 引き続き、配付資料の確認をいたします。お手元に資料1から4、また参考資料として1から2をお配りしております。不足等ございましたら、事務局までお知らせいただければと思います。よろしいでしょうか。

それでは、早速議事に入らせていただきたいと思います。なお、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきます。これ以降の議事進行については、永田座長をお願いいたします。

- 永田座長 どうも皆さん、こんにちは。お忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。

それでは、早速議題のほうに入ります。本日の議題は、お手元の資料1に記載してございますとおり、引取業者、流通業者に対するヒアリングとなっております。また、ヒアリング終了後に、議題2として、今後のヒアリングの進め方について、2回目以降のことに關して説明をしていただきたいと思います。思っております。

まず、今回のヒアリングの進め方でございますが、各説明者からは15分程度でご説明をお願いしてございます。その後、10分程度の質疑応答の時間を設けております。さらに全体を通しまして、最後に全ての説明が終わった後、30分程度の時間を設けて、ご意見をさらに頂戴する予定になっております。

それでは、まず本日のヒアリング内容につきまして、事務局より資料3のヒアリングの進め方についての全体部分の説明をしていただきます。どうぞ。

- 山口リサイクル推進室室長補佐 それでは、本日のヒアリングの進め方について、説明させていただきます。お手元の資料3をご覧ください。ヒアリングの進め方でござ

いますけれども、1ポツ目ということで、検討の観点をまず載せているところがございます。こちらでございますけれども、お手元に参考資料1と2とつけておりまして、そのうち参考資料2でございますけれども、前回の審議会において、自動車リサイクル制度の評価・検討についてということで、検討のスケジュール、検討の観点、またヒアリング対象等、ご議論をいただいたというところがございますけれども、そこで検討に当たったその観点の3つでございます。今後のヒアリングについては、この3点の観点を視野に入れた形でヒアリングを進めていくというところがございます。

続いて、2ポツ目、今後のヒアリング予定でございますけれども、まず、今回、第1回ということでございまして、10月2日、ヒアリング対象としては引取業者、流通業者、具体的には日本自動車販売協会連合会様、全国軽自動車協会連合会様、日本中古自動車販売協会連合会様、そして日本オートオークション協議会様にヒアリングさせていただきます。

右欄にヒアリングの主なポイントを載せているところがございます。ユーザーへの情報提供、自動車リサイクル制度の説明ですとか、使用済自動車判別に関しましては、ガイドラインが作られておりまして、そういったものの活用状況について、また、引渡時、またオークション引取時のリサイクル料金の取扱いについて、こういったところに関して、重点的に聞いていきたいということで考えているところがございます。

後段に関しては、また後ほど説明させていただきます。説明に関しては以上でございます。

○永田座長 どうもありがとうございました。

よろしいでしょうか。第1回目につきましては、ヒアリングのポイントと掲げたところ、ここを中心に、各ご説明していただける組織のほうからは資料をまとめていただいたようでございますが、説明の後の質問事項等で、検討の観点というようなところも含めて、ご意見を頂戴できればというように考えております。

よろしければ、早速ヒアリングのほうに入りたいと思います。まず、資料4-1に基づきまして、一般社団法人日本自動車販売協会連合会、林委員と井上さんに説明をお願いします。また、内容が近いということで、資料4-2に基づきまして、一般社団法人全国軽自動車協会連合会、上岡様より説明をお願いします。この2団体をまとめて説明していただいた後に、併せて、10分・10分の20分の質疑応答時間を設けたいと思いますので、よろしくをお願いします。

それでは、自販連の林さん、よろしくをお願いします。

○林委員（自販連） ご紹介いただきました自販連の林でございます。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、主に新車ディーラー周りのご説明をさせていただきたいと思います。お手元の資料4-1をお開きいただければと思います。私ども自販連からのご説明といたしましては、前半で私どものほうから業界全体の取組についてご説明をし、後段で私どもの中古車部会長をお願いしております東京トヨペット株式会社の井上執行役員から、事業者としての具体的な取組につきまして、ご説明をさせていただこうと思っております。

それでは、資料の表紙をめくっていただきますと1ページ、私ども自販連の概要を一応お示ししてございます。会員数ですが、1,573社のメーカー系ディーラーさんの集まりというふうにご理解いただければと思います。全国に52支部があつて、さまざまな活動を行っております。

2ページに移らせていただきまして、組織概要ですが、私ども自販連では全部で7つの委員会を設けております。今日ここに出てまいります使用済自動車や自動車リサイクル法に関しましては、この委員会の並びの一番下のところがございます中古車委員会が担当させていただいております、その下に中古車部会があり、今日はその部会長に来ていただいているということでございます。

次に3ページをご覧ください。私どもの会員数、先ほど申し上げたとおりでございます、事業所数、あるいは総従業員数はご確認ください。

4ページに移りまして、私どもの団体での新車の売上台数、それから総売上高などを書かせていただいております。直近の平成25年度、fiscal yearで、458万5,000台、ブルーのほうです。平成25年度の全需といいますか、総登録・届出台数が、569万2,000台でしたので、ほぼその8割という位置付けでございます。

それでは、こちらのヒアリングのポイントに沿って少しご説明に入らせていただきたいと思います。5ページをご覧ください。最初にまず私どものほうからの情報発信といいますか、情報提供ですけれども、まずはユーザー様についての情報提供は、基本、自販連のホームページにございます、事業活動で、自動車リサイクルというタグがございます。こちらをクリックしていただきますと、その概要が分かるという形になっておりまして、その次のページが開けた中身です。リサイクル法の仕組みであったり、その料金であったり、廃車する時の要点などをまとめさせていただいております。以上がユーザーに対する情報提供ということでございます。

8 ページに移らせていただきまして、次に私どもの会員ディーラーへの情報提供ですが、自販連のホームページに会員専用ページというところがございます。これは、ID、パスワードで入るわけですが、こちらの「自動車リサイクル」で、自動車リサイクルシステムのマニュアル閲覧とか、その取得方法などについて、案内をしております。

次のページへ移らせていただきまして、9 ページ、使用済自動車の判別ということなんですけれども、これにつきましては、私どもの会員各社が独自の基準を設けて、実際にはその判断をしているというところがございます。私どもでは、会員の皆様に様々な資料提供をしているということがございます。例えば9 ページの下のほうですけれども、資料の展開例ということで、使用済自動車判別ガイドラインに関する報告書、これは平成 23 年 2 月だと思えますけれども、これをメール等で会員の代表者宛てに配信をし、社内で展開をするようお願いをしているところがございます。

それからこの判別ガイドラインの中で、我々引取業者としては、ユーザーに正しい情報をお伝えする必要があるということから、その下でございます「車両引渡し時における預託金相当額及び自動車租税等の還付例」、この見方、計算の仕方などを例にして作った資料がございます。その資料を作成して、ホームページで会員向けに展開をさせていただいております。

10 ページが、今申し上げた内容のホームページでの掲載状況でございます。最初の現物としては、11 ページをご覧いただければと思えますけれども、A 4 縦サイズになっておりまして、このような形でお客様に説明する材料をご提供しているということがございます。これらにつきましては、各社の判断で、これを現場で使う使わない、あるいは営業員の手持ち資料にするなど、それぞれ活用していただいているところがございます。

次に、12 ページに移りまして、使用済自動車の実際の流れについてであります。使用済自動車の引取時の有償、無償、逆有償、この割合を表の右の上のところに書いてございます。平成 25 年の暦年の総台数を 1,156 社から取らせていただいた結果を示してございます。お客様から使用済自動車として引き取った台数としては、合計の B にございます 14 万 2,667 台ということで、有償、無償、逆有償の割合は、それぞれその構成比のところがございますように、有償が 53、無償が 42、それから逆有償が 5 と、こういう構成比になってございます。この 14 万 2,667 台というのは、ちょっとぴんときないと思いますので、先ほどの会員数で割って月当たり直しますと、これが大体 10 台です。10.3 になります。同じような形で、有償が 5.5、無償が 4.3、逆有償 0.5 と、こんな構成になってございます。使用

済自動車の全体台数としては、お客様からこういう形で使用済として引き取ったものに加えて、下取りとして、商品車として取ったんだけども残念ながら売れずに、これはもう使用済みにせざるを得ないなといった物もございます。それが左上のブロックにございます中古車として入庫となったものでありまして、台数で言うと（A）のところがございます26万3,885台、これは月当たりの1社当たり直すと、19台になります。これと合わせたところでの総合計としての使用済自動車は、一番下の表の右端にあります使用済自動車合計ということで、A足すBで40万6,552台、1社当たり月平均29.3台ということになります。その割合ということでいけば、一旦商品車として取った自動車を使用済みにしたというのが約65%、お客様から直接、使用済ということで引き取らせていただいたのが35%、こういう台数構成になってございます。

次に、13ページでございますが、これはここに書いてあります有償、無償、逆有償のそれぞれの定義ということで述べさせていただいておりますので、後ほどご確認いただければと思います。業界全体としての概要は以上でございます、引き続き会員事業者の取組につきまして、私どもの中古車部会長の井上執行役員のほうからご説明いただきますので、よろしく申し上げます。

○井上自販連中古車部会長　ご紹介いただきました東京トヨペットの井上でございます。どうぞ、よろしくお願いいたします。

それでは、当社の取組とお客様への周知の状況等、ご説明をさせていただきたいと思っております。同じ資料の15ページをご覧くださいと思います。始めに、当社の概要をご説明いたします。

当社では、約3,000名の社員が都内105拠点に分かれて営業しております。昨年度の実績でございますが、新車販売台数4万7,109台、中古車販売が3万343台、使用済自動車の処理台数が2,079台でございました。

それでは、自動車リサイクル法に対するお客様への周知及び認知状況並びに引取業者としての業務についてご説明をいたします。17ページをご覧ください。まずは、自動車リサイクル法に対するお客様への周知及び認知の状況につきましてご紹介いたします。

当社では、お客様へのご周知は、新車、中古車ともに商談時、商談締結時、納車時の計3回にわたって行っております。お客様への説明時のツールといたしましては、次の3点を使用しており、資料飛びまして19ページをご覧くださいと思います。まず、商談時における対応ですが、資料1の車両価格表を用いて説明をしております。車両本体価格の

右側、赤枠で囲んでございますが、自動車リサイクル料金を記載しております。

次に、商談締結時における対応ですが、新車につきましては 20 ページにございます資料 2-1、新車注文書。中古車につきましては、続きまして 21 ページにございます資料 2-2、中古車注文書を用いて説明をしております。まず、20 ページの新車注文書にあっては、注文書の中央部に自動車リサイクル料金の内訳が打ち出されております。また、21 ページの中古車注文書では、自動車リサイクル預託金相当額の内訳が打ち出されまして、注文内容の確認と同時に、自動車リサイクル法に基づくご説明をいたしております。

次に、納車時における対応ですが、22 ページの資料 3 にございますように、ご購入いただいた自動車をお客様に納める際、自動車リサイクル券をお渡ししまして、ご説明を行っております。

続きまして、お客様の自動車リサイクル法の認知の状況でございますが、家電リサイクル法等の施行によりまして、ごみの処分には費用がかかるということが認識されているため、自動車においても同様に認識されているものと感じております。また、車両価格に対して、自動車リサイクル料金が安価に見えることもあり、お客様の負担感も低いものと感じております。

それでは、資料戻りまして、18 ページをご覧ください。ここでは引取業者としての業務をご紹介します。使用済自動車の引取依頼は原則お断りせず、最終所有者の意思確認は書面にて行います。当社は使用済自動車の引渡先に対して基本契約を締結し、年に 1 回以上の現場確認を実施しております。使用済自動車の引渡価格は、屑鉄相場を考慮し、年に 1 回程度見直しを実施しております。最終所有者が使用済自動車にすると意思決定した場合、23 ページの資料 4 にございます使用済車引取依頼書に基づき、確認をしております。なお、24 ページの資料 5 にございますように、当社では初度登録から 181 カ月以上経過した車両を、原則、使用済車として定義しております。商品車として買い取る 180 カ月以内の車両は、必ず、使用済車として処分するよりも高い価格になるよう、未経過自動車重量税相当額を加算して、買取価格としております。未経過自動車税相当額の計算式等は、資料 5 にございますとおりであります。

続きまして、引渡先の業者との基本契約でございますが、25 ページの資料 6 にございますように、取引先ごとに締結をしております。基本契約の有効年数は、取引先の設備、作業手順等を総合的に勘案し、1 年から 3 年の幅を設けております。さらに契約条項に基づき、設備と作業手順等の内容を確認するため、年に 1 回以上の立入調査を行っております。

その際の確認報告資料が、26 ページの資料 7 にございます。

以上が、当社からのご報告となりますが、なお、自動車リサイクル法の改定に関しましては、現時点において、特に問題ありませんので、特段の要望はございません。

以上でございます。

○永田座長 どうもありがとうございました。

それでは、引き続いて、全軽自協の上岡さん、よろしくお願いします。

○上岡説明員 全国軽自動車協会連合会の上岡と申します。よろしくお願いいたします。座ってお話をさせていただきます。

本日は委員である当協会の専務理事の戸澤が当初説明する予定でございましたけれども、体調不良もございまして、私上岡が代理として資料等の説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

資料のほうは 4-2 でございまして、両面とじで、7 ページの資料でございます。これに沿いまして、資料の説明をさせていただきたいと思っております。まず開いていただきまして、2 ページ目をお開きください。私ども全国軽自動車協会連合会の概要ということで書いてございますが、当会につきましては、ここにあるように昭和 42 年に設立されておまして、昨年の 4 月に一般社団法人として再発足したところでございます。会員数につきましては、正会員と特別会員がございまして、正会員につきましては、各メーカー、銘柄の販売店会 12 団体、これは 2 輪車も含みまして 12 団体ということになります。それから各地区の北海道から沖縄におきまして、都道府県地区の軽自動車協会という団体が 53 団体ございまして、この団体が当方の会員となります。この各地区の軽自動車協会におけるの会員というものが、軽自動車の販売店、いわゆるディーラーさんがこの団体に会員として入っているということになります。概ね、この全国のディーラーの数としましては約 750 社、会員として入っているところでございます。

それから特別会員でございまして、軽自動車、二輪車の製造業者、メーカーが 10 社入っているところでございます。それから当会の目的でございまして、3 番目の箱に入っておりますけれども、軽自動車、二輪車についての適正な流通を図るため、国の所有権公証制度に代わる自主的な不正流通防止対策を行う団体として当方は目的としまして、会が存続しているところでございます。先ほど自販連さんからお話がございましたけれども、私どもは軽自動車のみの特化した団体でございまして、先ほど言った 750 社のディーラーさんについても、同じくこのディーラーさんは自販連の会員さんでもあるということをご理解

いただければと思います。

それから軽自動車について、リサイクルにおいては、特段、登録車と大きな違いはなく、重量が軽いとか、そういうことはございますが、リサイクル法においては同じ中で規定があるというふうに理解しております。

それから軽自動車の特性、特徴について、改めて申すまでもございませんが、述べさせていただきたいと思います。軽自動車につきましては、地方、女性、高齢者、エコをキーワードとしまして、国民の生活必需品として幅広くユーザーの支持を得ておりまして、現在の保有台数につきましては、2,900万台を超えているところでございます。昨年度の25年度の新車の販売台数については、過去最高の226万台という台数が実施されております。

それからこの軽自動車の販売店におきましては、新車の販売のみならず、中古車の買取り、引取りや、使用済自動車の引取りを行っている販売店が数多くあるわけでございますので、今回、意見をヒアリングの対象としてお話をさせていただくということになりました。

それでは、3ページ目の「使用済自動車判別ガイドラインに関する報告書」の周知についてということで、当連合会が各県におけるディーラー様への周知をどのようにやっているかということでございますが、2つほどございまして、各都道府県の軽自動車協会の専務理事会議、これは私どもの本部で53事務所の専務理事を集めた会議が毎年2回ほどやっておりますが、ここの会議を利用して、この報告書について説明をして、周知徹底を図って、その各県の会員様であるディーラーに周知を要請しているところでございます。

それから2番目としまして、引取業者である自動車ディーラーさん、会員さんでございますが、所有者への適切な情報提供及び書面による所有者の意思確認が期待された点について、各県の軽自動車協会に本部より文書で通知しまして、軽自動車会員ディーラーへの周知を実施しているところでございます。主な周知事項としては2点ほどでございます。

4ページをお開きください。それからユーザーへの情報提供、引渡時のリサイクル料金の扱いということでございますが、本部でそのものを行っているわけではございませんので、当会の会員でもございますダイハツ東京販売株式会社の事例をここでご紹介したいと思います。この中身につきましては、本部でダイハツ東京販売様から聞取確認を行った結果を取りまとめたものでございますことをご了解いただければと思います。

ダイハツ東京販売株式会社につきましては、ダイハツの車を軽自動車を販売している会社でございますが、東京におきまして、37拠点ございます。そして年間の新車販売としま

しては、昨年度の実績でございますが、約2万3,500台の軽自動車を販売している会社でございます。そういう会社のこのリサイクルの扱いにつきまして、説明状況をしたと思います。

まず始めに、(1)としまして、自動車販売時の購入者に対するリサイクル制度の説明状況でございますが、これについては店頭時、それから契約時において説明をしているところでございます。まず店頭時におきましては、ショールーム等にあります展示車両のプライスボードに記載のリサイクル関連の説明文を利用して説明をしているところでございます。それからリサイクル預託金の説明ということで、エアバッグ類、フロン類、それからシュレッダーダスト等の費用についての説明をしております。

それからお客様と売上の契約時におきましては、リサイクル預託金の相当額通知書を発行しまして、リサイクル制度の趣旨及び金額をユーザーに説明しております。この相当額通知書等につきましては、7ページにございます別紙の書類でございます。

それから(2)でございますが、使用済自動車判別ガイドラインの活用状況でございますが、これについてはまずガイドラインの周知状況ということで、各県の軽自動車協会より、ディーラーさんが通知を受け、それをもって社員に周知をしているということでございます。

それから購入者の自動車を中古車として買い取るか、使用済自動車として引き取るかということについての購入者への説明状況でございますが、これについてはこのガイドラインに基づきまして、次のような事項を説明しているところでございます。5点ほどございますが、査定の基準価格又は相場価格、損傷がある場合の修理費がどのくらいかかるか。それから希少車や、骨董的な価値があるかどうか。中古車として買取りの場合においては、リサイクル預託金の相当額が支払われること。使用済自動車として引き取る場合においては、手続後に重量税の還付制度があること等を説明をしております。

3番目としまして、中古車としての買取り及び使用済自動車としての引取実績でございますが、過去1年間の実績ということで報告させていただきますが、車両の買取りのための場合の買取りと、新車時の購入のために、所有車両の下取りをする場合の割合でございますが、全体の約9割を占めているところでございまして、残りの車両解体の使用済みとしての引取実績については、約10%ということで、9割と1割という比率になっております。

続きまして、4番目の購入者からの引取時及び解体業者への引渡時における料金につい

てということですが、購入者から引き取る場合におきまして、中古車を買取るという場合でございますが、カーチェックシートを用いて査定を行って、その車の市場価値、修理費用、再販売価格を想定し、有償か無償かを決定しております。有償と判断した場合の車両の金額につきましては、このダイハツ東京販売さんの例でございますが、過去1年間の平均価格ということで、約4,800台のデータの平均ということでございますが、1台当たり約17万円の引取価格ということになっております。それからリサイクル料金につきましては、車両価格とは別に支払っているところでございます。

それから開きまして6ページになりますが、解体を前提とした使用済自動車として引き取る場合でございますが、これについては全て無償で引取りをしていると書いてございますが、お客様に説明、了解を得た上で行っているところでございます。無償と言いましても、使用済自動車とする場合におきましては、自動車の一時抹消をしたり、それから解体後の永久抹消手続をする、行政的な手続を代行するということもありまして、その手続については、ディーラーさんで行っているのが大半でございます。それからリサイクルセンターの使用済自動車引取証明書、これを引渡者に渡しております。それから車検の有効期間がある場合におきましては、永久抹消登録の手続のほかに、自賠責保険、重量税の還付手続、お金が戻ってきますので、この手続を行っているところでございます。

それから解体業者に引渡時における有償か無償かの判断でございますが、現在、鉄の価値等があるということもありまして、引渡しについては有償で行っておりまして、数社の解体業者と契約をして、その車両を引き渡している。1台当たりの車両価格の1年間の平均でございますが、過去、700台程度の平均でございますが、1万6,910円となっております。

それから最後に、買取車と下取車につきまして、オークションに出品する車とオークション以外の車の割合についてということですが、ここ二、三年、特に比率は変わっておらず、オークションに出品する車の割合については、約1割程度という状況になっております。

以上、ダイハツ東京販売株式会社様からの聞き取りを基に、資料を作成した中身につきまして、全軽自協より説明させていただきました。これをもって説明を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

○永田座長 どうもありがとうございました。

それでは、説明のあった2団体に関しまして、ご意見、ご質問等がありましたら、また

名札を立てていただけますでしょうか。順繰りに回していきますので。

それでは、大塚先生のほうからどうぞ。

○大塚（直）委員

お二人にお伺いしたいんですけれども、軽自動車協会さんのほうがちょっと詳しくお話になったので、使用済自動車の判別ガイドラインとの関係でちょっとお伺いしたいんですが、その中古車として買い取るか、使用済自動車として引き取るかというときに、このガイドラインをお使いになっていただいて、大変ありがたいんですけれども、このガイドラインが本当に役に立っているかということを含めて、ご意見とかお話しいただけるとありがたいと思います。ガイドラインと比べると、ガイドラインは例えば主要部品が整備されているかとかいうことを見ながら、自動車が本来の用途として使われているかというようなところを見るとかいうことがございますし、あと、本人の意思は客観的に捉えるということがあるので、ナンバープレートがどうかとか、自動車の検査証がどうかというような話が出てきたりしますが、場面が若干違うからということもあるかもしれませんが、少しおっしゃっていることと内容が違っているような気もしますが、余り役に立っていないということがもしあれば、何かご意見をおっしゃっていただけると大変ありがたいということがございます。

自動車販売協会連合会さんにつきましては、9ページのところで、会員ごとに独自の基準がありということになってしまっていると、ちょっとガイドラインが余り役に立っていないということになるかもしれないので、ちょっとやや困ったなというか、やや寂しい感がありますが、この辺はガイドラインとの関係ではどういうふうにお送りになってはいるみたいですが、独自というのは具体的にどういうことになっているか、もしわかりになったら教えてください。

○永田座長 一通りご質問をお受けした後、まとめて答えてもらいますので、ちょっと戻っていただいて赤穂さん。

○赤穂委員 ご説明ありがとうございました。

まず、恐らく今、東京トヨペットさんとダイハツのディーラーの方のご説明、すごく取り組まれている例なのかなと思ったりもするんですけれども、実際に自販連さんと軽自動車協会さんで、個々のディーラーさんがどのぐらいその周知活動に取り組まれているのかということ、ヒアリングとかはされて、それをまとめたりとかはされているのかなど。もしきちんとやっている事例だけ今伺いましたが、そうでもないところもあるのかどうか

というのを、協会として把握されているのかどうかというのを、お伺いしたいと思います。

あと、軽自動車のほうの事例では、解体事業者への引渡時の車両価格が1万6,910円ということの説明していただきましたけれども、これでディーラーさんとしては、収支としては、利益が出ているのかどうかということをお伺いしたいということと、自販連さんの例でもしこういうのが具体的にあって、ディーラーさんとしての収支がどうなっているのかということがもし分かれば、教えていただけますでしょうか。

○永田座長 では、鬼沢さん、どうぞ。

○鬼沢委員 それでは、最初の資料4-1のところでご質問をしたいと思います。まず、6ページのユーザーへの情報提供の部分で、このホームページへユーザーや、あるいはこれからユーザーになろうとする方のアクセス数がどのくらいあるか、お分かりだったら教えていただきたいのと、あとユーザーへの情報提供で、まだこの部分が足りていないなということがもしおありでしたら、教えていただきたいと思います。

それから11ページのこの資料を使って指導をされているというお話でしたけれども、情報提供の実績がお分かりでしたら、教えてください。

また、18ページの年1回、解体現場への確認を実施しているということでしたけれども、解体現場の確認をされて、その後、取りやめになるとか、指導をするとかという例がありましたら、それがどういう理由でどのくらいあるか、お分かりだったら教えていただきたいと思います。

以上です。

○永田座長 よろしいでしょうか。1回目のご質問として、今、3名の方から受けましたので。

それでは、自販連のほうから答えていただけますか。

○林委員 それでは、最初にガイドラインの使用状況、活用状況ということですが、そもそも前回の報告書にもございましたように、使用済自動車かどうか否かの判断というのは、一律の基準で切り分けられるものではないということから、ガイドラインは設定しないという話だったと私は理解しております、これについては、各会員さんが独自で商品車であるか、あるいは使用済車であるかというのを判断していらっしゃるということであり、例えば、今日ご紹介させていただきました部会長の東京トヨペットさんにおかれましては、一つの基準として、何カ月以上というような形での基準は設定されておられますけれども、私どもとしてはほかの千数百社の皆様方がどういう形での基準を設けているかは、具体的にはちょっと把握はしておりませんが、それぞれ各社が経営

判断によって、その車が使用済かどうかというのを決定している。これはやっぱり一物一価ということがありまして、年数が経っていたといっても商品車として価値がある場合もありますし、あるいは逆に、全損あるいは全焼してしまって、もうこれは商品車にならない場合の基準といいますか、そういうこともあるので、基本、そこは中古車の市場の中での判断をしていくということだと思っているところでございます。

それから周知状況ということですが、ホームページ等を通じての細かい確認データが取れていないため、アクセス件数はちょっとわかりません。申し訳ありませんが。その周知状況が 100 点満点かどうかという、確証はないんですけれども、今、販売の現場で何か大きな問題が起きているかと、決してそんなことはございませんので、お客様のご理解も進んでいるものというふうに思っています。先ほど説明させていただきましたように、世の中、大体リサイクル、白物家電でも何でもリサイクル料金を払って処分するということがもう周知されていますので、車も同じだなという認識を、お客様も持っていてという理解をしています。

それから 11 ページの私どもが作らせていただきましたお客様への情報提供の資料ですが、これはちょっと完成が遅れたんですが、完成した後に使っている状況はどのようなということで、実はアンケートを取りました。大分古いアンケートなのですが、これは会員数の中で、アンケートの回収が 10% ぐらいの回収しかなかったんですけれども、そのまま活用したというのが 8 割強いらっしゃいまして、それ以外の会員さんは、これをベースに自社なりにアレンジをして使ったと、こういう回答をいただいております。使い方として、この資料をベースに、まずは社内会議で展開をしたということが社内での展開方法で、実際の活用場面ということでは、先ほどもちょっとご説明しましたけれども、営業マンが自分の手元資料として持っている。あるいは店舗の商談テーブルの上にパウチして置いてある。あるいはお客様にこれをコピーしてお渡しする。こんなパターンが考えられるわけですが、ほとんどが営業マンの手元資料という形での活用、およそ 76% ぐらいがそういう活用の仕方をしているということでございます。

○井上自販連中古車部会長 鬼沢委員からご質問ございました、解体業者への視察につきましては、こちら視察の内容というところですが、まず一つが設備等ですね。これは当然、国の基準がございますので、それを満たしているかどうかというのは、当然、自治体がやっておりますが、私どもも実際に見せていただいて、そういう部分につきましては、ほとんどできてございますので、あとは、そのほかに実際の作業手順につきまして、詳しくと

どうか、一通り見せていただいております。それに基づいて先ほど資料の最終ページに載っておりましたように、現場の手順どおりになっているか、写真撮影もさせていただきまして、それで経年変化でどこが変わったというのも併せて、設備なども当然更新されているケースもございますので、確認させていただいております。

次に、今までに契約解除したところがあるのかというご質問でございますが、こちらにつきましても、リサイクル法が始まりました 10 年前に、この設備の基準に基づきまして見せていただいて、実際、当時は当社の取引先は 20 社ございましたが、現状は半分の 10 社になってございます。その後は、それでも変わったところがないかなということで、お互いに緊張感を持って確認できるようにということで、年に 1 回は見せていただいております。ですから、直近で取引を止めたとかいうケースはございません。

以上でございます。

○林委員 自販連のほうからは以上でございます。

○上岡説明員 それでは、大塚委員、赤穂委員からお話のあった、ガイドラインの活用のお話ですが、私どもがお話を聞きましたダイハツ東京販売さんにおきましては、この 23 年の 2 月にできたこのガイドラインを活用しているというお話をしております、役に立っているというふうに聞いております。

それからガイドラインのその各会員に対する周知状況でございますが、ガイドラインができてから、約 3 年が過ぎたわけでございますけれども、当協会としてヒアリングを行って、その周知状況についてまとめているというか、把握をしているということになりますと、その状況把握はちょっとしていなくて、先ほど言ったように、各協会を通じての会員さんへの周知ということを努めているというふうな形でございます。

それから解体業者の引渡時における中で、有償になっていて、1 台当たりの平均価格は 1 万 6,900 円ということに関しまして、これについては利益が出るとかという話がございましたけれども、聞いたところによりますと、赤字ではないもののほとんど利益は出ない。これについては関わる人件費なり、車を保管するというのもあって、そういう中では特段その利益は出ていない。それからこのスクラップの値段というのは、その相場によって、時期によっても変わってくるということがございますので、一定のものでもないというふうに理解をしているところでございます。

○永田座長 よろしいでしょうか。どうぞ。

○大塚（直）委員 ガイドラインに関して、自販連さんのお答えだと、一物一価で決まって決

まっているので、市場の中で決まるので、あんまりそもそも使っていないというようなお話だったところがあるんですけども、ガイドラインはもちろんガイドラインに過ぎないので、法的拘束がないですが、環境省さんとか、そういう認識でいいのかどうか、何かお話しただけませんか。

○永田座長 ほかにご質問とかございませんかね。よろしいでしょうか。ちょっと事務局のほうで。どうしますか。

○山口リサイクル推進室室長補佐 一応、ガイドラインの紹介というか、今日、お手元にちょっとガイドラインを用意していなくて大変恐縮でございますけれども。前回、ガイドラインの一定の結論としまして、おっしゃるとおりで、一定の基準を定めることがなかなか難しいということは、確かに明らかになったということは、ガイドラインの中で結論付けておりますので。ただしながら、検討すべき課題ということ、特にユーザーに対して、そういった使用済みなのかどうかという判断できるような情報をきちんと提供していきましょうということが課題に挙がっていたかと思っておりますので、そういった観点から、こういったガイドラインがどう使われているか、要は、車の基準をどう定めるのではなくて、ユーザーに対してどういう情報を発信しているのかというところは、ガイドライン等の使われ方として使われていけばよいのではないかと考えております。

○永田座長 どうもありがとうございました。

ほかにはよろしいでしょうか。

ちょっと私のほうから確認と質問ということになるかと思えます。

まず、自販連、それから全軽自協もそうなのかもしれませんけれども、引取業者としての関係者の教育とか、それから資格的なもの、こうしたものの取得の状況だとか、そういう点を少しお伺いしたいのと、それから、これは何ページになるんでしょうか、自販連のほうの 18 ページの最後のところで、使用済自動車の引渡価格は年 1 回で見直しをしています。これで十分だというご判断、若干印象的に言わせていただければ、E L V に対する注目度って、内部ではそんな高くないのかなという印象を受けるような記述になっているというふうに思っています。

それから、資料で、24 ページ目で、先ほども出てまいりましたガイドライン、消費者にどういう情報を提供していくことが、中古車なりあるいは使用済自動車の判別のとき、有効なのかという話もありましたが、ここに書かれているのは、これ、会員専用といたしますか、これは 1 社の東京トヨペットの資料になっちゃうのかな。こういう形で、2 つ目

の欄になるのでしょうか、180 カ月って、さっき基準みたいなのがありまして、例外品も当然あるわけですがけれども、何かこういう情報も消費者の方に流すことは有効なんじゃないかなと思っていますが、どういう状況になっているのか、ちょっとお話を聞かせていただきたいというふうに思います。

それから、先ほど全軽自協のほうでは、使用済み、ELVになるのは、全部が無償で引き取っというて、販売のときに1万6,000円という話で、いや、これは妥当なといいますが、内部でこういう費用がかかって、これぐらいになってしまうんですよという話だったのですが、どうもちょっと私は納得いかんなど。かなりの金額という印象を受けているものだからね。1万6,000円、平均なんですよ、これね。平均でこれだけの売値で買取業者といいますが、解体業者の方に引き渡しているということになるんだと思いますが。何かもう少しこの辺のところの資料、バランスシート、どうなっているのか。

それから、自販連のほうもそういう資料はここ出てきてないですよ。くず鉄の価格によって販売価格が決めていますという格好になっているんですが、この辺の透明性、少しいろいろ教えていただけるとありがたいな。引き取り業者というのは、自動車リサイクル法の中ではやっぱり役割として非常に重要な、所有者から静脈に入っていくところの非常に重要な位置付けになっているはずで、それなりの責務も果たしていただくということになるんだというふうに思っていますが、ちょっとこの辺のところが曖昧になっているという印象を受けるものだから、何かありましたらちょっと情報をいただけますでしょうか。

○林委員 それでは、まず最初に資格の話からさせていただきます。

施行当初は、私も言いたかったんですけどけれども、恐らく各事業所でキチンと申請をしましたかという形での調査はしたと思うんですけど、直近、それがどういう更改状況になっているのかというデータは実は持っておりません。各社が各社の責任においてやっていただいているという認識でいます。どうしても必要ということであれば、これは部会、委員会経由で各会員にアンケートを取れば済むだけの話ですので、それはやらせていただければなというふうに思います。

それから、あとは全軽さんがおっしゃったような単価の部分が分からないのかというお話ですが、これもまさに各社の中古車部門含めて、あるいは新車部門も含めたところの非常に微妙な数字でございますので、それを世の中一般に公開するということには多分ならないのだらうと思います。私どもも会員の皆さんからPLとBSはもらっているん

ですけれども、データは頂戴するけれども、公開はしないというお約束での下で集めさせていただいて、いろんな分析を加えた上で、それを提供するというふうなことをやっていますので、今おっしゃっている、例えば引取価格が幾らで、それが儲かっているのか、儲かってないのかという部分に関しては、かなり微妙なデータだなど、扱いが難しいデータだなどという範疇に入ると、私は判断をしております。

あとは。

○井上自販連中古車部会長 年1回の引渡価格の見直しというのは、ちょっと頻度が低いのではないかというご質問をいただいたかと思いますが、基本的には、私どもとお取引させていただいている業者の方たちは安定的な取引をお互いに求めておりますので、私どもは安定して必ず引き取っていただくことが重要ですし、解体業者さんのほうもある程度の数がきちっと欲しいということがございますので、当社では、先ほど181カ月以上は使用済みにするという内規の下に運用して、冒頭ございましたように、約2,000台強の台数を出しております。そういう中で、やはり価格のほうも、おっしゃられるように鉄くず相場だとか、指標にするのであれば、毎月でも見直せることではあります、やはり安定した取引、それを求めておりますので、年に1回でよろしいかと私どもは考えてございます。

ちなみに、リ北京オリンピックのときにドンと上がったときも一定価格、リーマン・ショックでボンと落ちたときも一定価格、それで1年間、業者さんとも、「儲かるときもあれば、損するときもございますね。でも、一定で引き渡しさせていただきます。定数は出させていただきます」ということで、当時ご理解いただきまして、それ以降、その信頼関係の中で年1回の見直しで十分に対応させていただいております。

私どもからは以上でございます。

○永田座長 どうもありがとうございました。

ちょっと解体業者との間の関係は安定的にという話だったのですが、この引渡価格というものがまたユーザーから引き取る価格に反映されることになるはずなんですよ。そういう意味で、ちょっと納得のいかない回数だなどという気がしますのと、それから、途中に書かれていた逆有償という状態も存在していますよ。ユーザーから引き取るときにね。その中身を見ると、運搬費の話が出てくるんですが、ちょっとこの逆有償って書かれている台数、全体の割合からすれば5%程度なんです、その中で運搬に係るものによってそれが生じているという割合ってどのくらいあるのか、価格として、車両として見たときには、ちょっと今のご時世だと逆有償というのはあんまりないのかなという印象も受けているも

のですから、その辺もはっきりした数値が分かれば、教えてください。

○林委員 逆有償の中で、車本体そのものが逆有償というのは今のところありません。ほとんど手間賃といえますか、車を直接お客様が持ってきていただいた場合を除いて、後から私どものほうで動かさなければならぬなどの域内輸送の部分であるとか、そういうものが出た場合にはマイナスになるよという、こういうことになると思います。

○永田座長 分かりました。

全軽自協さんのほうは何か。

○上岡説明員 基本的には同じでございます、車がその場所まで持っていけない場合において、取りにいったりする場合において、そこにかかる対価が発生するということになりますので、そういう場合においては有償というのが発生するということだと思います。

○永田座長 先ほどの説明で尽きていて、追加はないのかもしれませんが、その1万6,000何がしという金額については、妥当だという判断されているんですか、いろんなところで。

○上岡説明員 ここについては、1社について、ダイハツ東京販売さんについて聞いて、それを書いておりますので、このダイハツ東京販売さんに話を聞いた中では、先ほど言ったように、利益も出ていないというふうに聞いております。

○永田座長 よろしいでしょうか。

あと、ほかにご質問等が。最後にまた30分まとめてお話を伺いますので、そのときにも結構でございます。

それでは、引き続きまして、資料4-3に基づきまして、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会の武藤委員より話を聞かせていただきます。どうぞ。

○武藤委員 資料4-3にありますJ U中販連の武藤と申します。よろしくお願いたします。

まず、簡単にうちの団体の説明をさせていただきますと、資料には書いてないんですが、いわゆる非メーカー系の事業者の団体です。非メーカー系というのは、トヨタとか日産、ホンダとかというメーカー系列に属していないインディペンデント・ディーラー、専門家と呼ばれています。およそ全国に3万とか5万とかと言われてはいますが、今その数は少しずつ減っているというふうに聞いております。それはN T Tの職業別の電話の登録の中古自動車販売のところの社数が減っているということからうかがえるようです。

私ども会員は全国で約1万社が傘下会員になっています。中販連自体は連合会ですので、個々の事業者は各県の協会に所属をしていると。その協会が集まって、連合会として中販連という組織があるということになっております。非メーカー系ということは、中小企業

の集まりだというふうにご理解いただければと思います。

それでは、鎌形部長のご挨拶にもありましたが、資料3、このヒアリングの進め方の1の検討の観点の①に、自動車における3Rの推進・質の向上ということがありまして、リサイクルに先立って、リデュース・リユースを進めるというお話があったかと思いますが、私もそういう立場でこの自動車リサイクルの問題を考えております。ですから、できるだけリサイクルにならないようにする。リデュース・リユースでやると。つまり、長い間、自動車は自動車として使う、中古車は中古車として使う、これが理想だと考えております。ただし、使用済自動車になったら、そこから中古部品を有効に活用して、できるだけ資源を無駄にしないと、こういう立場で考えております。

そのことをちょっと頭に置いていただいて、私どもの資料4の2ページをお開きください。2ページに、平成20年12月25日の本合同会議のときにも、私どもの団体の当時の現況を説明いたしました。それは、ここに書いてありますように、まず、23年になってからはガイドラインが出ましたが、そのとき、23年8月23日にどういう報告をしたかということですが、機関誌というのがありまして、これは先ほどの1万の会員に届く機関誌です。これは添付1で、後ろのほうにあります。添付1-①を見ていただくと、機関誌の中でガイドラインの説明をしております。この見出しのところにありますように、外形的に使用済自動車か中古車かを見分けるのは難しいという結論がこのガイドラインで出されているよということを始めとして、説明をいたしておりました。めくっていただきますと、②で、業界紙のほうでこのガイドラインをどう評価するかというようなことが書いてあります。これが機関誌を使って会員に向けて説明した内容でございます。

2番目に、JUイントラネットと書いてありますが、これは私どもの各県の協会との間の連絡網です。ですから、県の協会と連合会との間をどうやって周知を図っているかですが、これも一番後ろのほうの資料にあります添付2のほうにイントラネットの説明があります。ここに報告書そのものがダウンロードできるようになっておりますし、若干の解説が加えられているという形で、情報共有を各県の協会と図っているということでございます。各県の協会の会員になる販売店、先ほどの事業者1万社には、まず県の協会を通じてそういう周知活動を行っているということでございます。

3番目に、理事会・総会、これは連合会での理事会・総会ですので、各県の会長さん方に理解してもらうために、報告書を作成したりして周知を図っております。

4番目に、その報告書は、また各県の協会のほうの事務局に向けて発信をして、その内

容で末端の1万社の会員に周知できるようにしているということでございます。

次のほうで、次ページに、それ以降、どんなことを中販連として考えているかという話を書いてあります。

1、下取車両の売買。これは今、現場ではどういう状態かという話にもなるんですが、①に書いてありますように、今までその車に乗っていた方が下取りとしてその車を事業者のところへ持ってくるということですので、外観あるいは機能、全く中古車なんですね、今まで乗っていた車。ということは、その乗っていた人は、これを買ってくれと、中古車なんだから買ってくれという形になります。使用済自動車にしてくれというケースは、現実にはほとんどありません。

※1

ということで、引取業者という位置付けで私どもの業界からも引取業者の登録をしたところはかなりあるんですが、現実には引取業者としての機能を担っているかということ、実は担っていません。かなりのところが、実態的にはどうなっているかということで申しますと、リサイクル法でいうところの最終所有者になっています。つまり、下取って、中古車としてその車が残念ながら売れなかった場合は、使用済自動車を排出する最終所有者で、引取業者を兼ねていらっしゃる解体事業者の方に車を引き渡しているという実態というふうに理解しています。

3番まで行きましたかね。3番が、基本的に中古車ですから、車両代金のほかに自動車税の未経過の相当額、自賠責保険の未経過相当額、リサイクル預託金の金額を足し算した総額が取引の売買価格となっています。ユーザーから引き取るときは、引き取るという表現がふさわしくないわけなんですけど、これは売買です。仕入れを行っているということです。

4番目、これが、数は少ないんですが、お客さんが理由があつてかどうかはわかりませんが、必ずこれはスクラップにしてほしいと、こういう要望があつた場合に、お互いが合意ができたということになると、これは当然、使用済自動車として解体事業者さんのほうに渡さなくちゃいけないということになるので、これは次の5ページのほうをちょっとご覧いただくと、AとBとあるんですが、Aのケースになるかと思います。

※2

Aのケースで、所有者の意思が解体ということですので、当然、引取業者が引き取るわけですが、今、世の中の的にほとんど、使用済自動車になったとしても、有価で取引されているというのはご存じだと思いますので、有償を希望されると。引取業者でない販売店としては取次ぎをするわけですね。引取事業者としての役割ではなくて、取次ぎをする

## ※2

という形で、引取業者である解体事業者の方へそのときの使用済自動車の相場価格で取次ぎをします。この中には、先ほどから出ている重量税の還付とかそういうものは、いつ引取報告をするかによって変わってきますので、そういったことは解体事業者の方がみんな計算をしてくれて、総額で幾らになるかということが分かりますので、その金額をお客さんに伝えて、取引が完了すると。その際に、当然、引取りのリサイクル券の半券は引き渡すという形になるかと思います。ということで、販売店の損益は、取次ぎだけですから、収支均衡になるわけです。ただし、若干、運搬料とかなんか、そういうものが発生する場合もあるかと思いますが、その分はちょっとプラスされるかもしれません。

また戻っていただいて、5番ですが、5番に書いてあるように、中古車として取引するわけですから、市場の需要と供給で価格が決まるわけで、これは一対一の取引でもオークションでも同じですが、大体のその車、例えば何というメーカーの何年式の何だったら、大体相場は幾らというのがありますから、その価格で取引をします。つまり、下取るわけですね。そのときに、例えば10万円だと仮定したとしても、それに加修をしたり、つまりタイヤを替えたりへこみを直したりとか、そういうことをして売ろうと思うわけですが、残念ながら売れなかったというときは、解体事業者の人に引き取ってもらうということになるんですが、ここにあります6番ですか、6番にあるように、店頭で小売をするときには、オークションの相場価格を参考にして、その金額で売れば、これは儲けが出るということになります。残念ながら売れなかったら、今度はその反対で損をするということが往々にしてあるということになると思います。つまり、下取ったときとそれが解体事業者のほうへ回るときには、時間的なずれがある。時間的なずれがあるということは、中古車では一般的に、中古車としては価格が下がっていくということになっていると思います。

7番にありますように、残念ながら売れないケースもあるということで、今度、8番にある、5ページのBなんですが、ここに書いてあるBというのが、下取った中古車、下取ったときには中古車なんだけれども、残念ながら所有者として持っていたものが解体せざるを得ないということで、解体事業者の方にそのときの相場価格で売ることになりますので、販売店の損益でいえば、その1台を見る限りは、大概、赤字になるということになるかと思いますが、そういう傾向が見られるというのが実態だと思います。

ページをめくって4ページをご覧になっていただくと、全体の取引はどうなっているかという例ですが、下取りとかオークションとか仕入れる形態が左側に書かれています。仕入れはほとんどオークションから仕入れているということが、これで分かるかと思いま

す。58.4%。ユーザーからの下取りということ、あるいは買取りも含まれるかもしれませんが、22.2%、ディーラーさんからの購入ですね、仕入れ、同業者から、あるいは輸入というのが、この仕入れの比率になっています。

右側の販売のほうを見ますと、ほとんどがユーザーなんですけど、売れないと、やっぱりオークションで売ったりするということですが、この中にスクラップ、解体と書いてあります。これはスクラップ事業者、解体事業者に売るというケースが4.7%あると。だから、先ほど説明した、ほとんど自分で売ろうと思ったんだけど、残念ながら売れなかったというのが4.7%あるとお考えになっていただくと結構だと思います。

このときには、解体事業者の方が解体にするのがほとんどだと思いますが、ただし、通常の中古車の仕入れですから、つまり、名義変更のための書類、そういうのが全部そろっていますので、通常、解体事業者の方にその書類付きでお渡しをします。そうすると、その事業者の人がやっぱりこれは解体だということであれば解体をし、先ほどの重量税の還付だとか、そういうものを全部含めた金額で売買価格が決まっているということになるかと思えます。ところが、いや、これはまだ売れる、輸出に回せる、あるいは中古車として再チャレンジが可能だということであれば、書類が付いていますから、それも可能だというのがこの4.7%ということになります。

大ざっぱな説明ですが、大体そういう理解をしていただければと思います。以上です。

○永田座長 どうもありがとうございました。

それでは、どうぞご意見、ご質問のある方、また、すみませんが、札を立てていただけますでしょうか。

鬼沢さん、どうぞ。

○鬼沢委員 現状の説明を非常に丁寧にいただいたので、大変よくに理解ができましたが、結果的に平成23年8月に報告された後、どんなことができて、どこがまだできていないか教えていただきたいんですけれども。

それから、あと、4ページの仕入先が同業者で、販売先がまた同業者が同じ程度の割合であるんですが、これは自分のところでは売れなかったけれども、同じ同業者で売れそうなところに移動するということですか。

○永田座長 ほかにはよろしいでしょうか。

それじゃ、第1回目、鬼沢さんの質問。

○武藤委員 23年からその後どうなったかということなんですけど、先ほど4.7という話をさ

せていただきましたが、この数字が若干ですが下がっています。下がっているということは、世の中で年式の古い中古車に乗る方が増えているということだと思います。つまり、先ほどのリユースの話になりますけれども、古い車であっても、ちゃんと整備をして乗れるから、安い価格で車が乗れますよというのを専門者のほうは力を入れて、整備事業者もそうなんです、同様に、長く使うというほうへ軸足が向いていると思います。これは裏返すと、新車を買う層とそうじゃない車を買う層が二極分化をしているというのがあるのかもしれない。

それとあと、同業者というのは、おっしゃるとおり、自分のところで売れると思って仕入れたんだけど、残念ながら売れなかった場合は、ほかの仲間内でその得意分野の事業者の販売をしているということで、要するに交換ですね。自分のところの在庫の構成を変えるということをしているということです。一番簡単なのがオークションなので、ほとんどオークションのほうへ利用しているという実態がここにも出ている。オークションの比率が高いですから、分かるかと思います。

よろしいでしょうか。

○永田座長 ほかにいかがでしょう。どうぞ。

○渋谷委員 すみません。ちょっと確認の意味も含めてなんですけれども、資料の3ページの⑧の販売できなかった中古車は、販売店が使用済自動車と判断して解体業者へ引き渡すこととなるということで、5ページのBを見てくださいということで、そういう流れになってはいて、その中の説明として、ちょっともしかしたら勘違いかもしれませんが、4ページのところのその中古車の販売・仕入先別比率の中の販売先の比率という中の解体、スクラップの4.7%って、解体業者のほうに引き渡すというか、販売という形になっているんですけども、これは使用済自動車として引き渡していらっしゃるのか、それとも、全くそうではなくて、売れる売れないというのを、先ほどはそんな説明もあったかと思うんですけども、そういう形で名義変更ができるよということで、解体業者さんの好きなようにしてくださいという意味も込めた4.7%ということだというふうな形の説明だったと思うんですけども。要は、先ほど言った3ページ目の⑧の説明とこの資料の4ページのところが、ちょっと整合性が合わないかなという気がするんですけども、その辺をもう1回教えていただければと思います。

○武藤委員 おっしゃるとおりで、誰が判断をするかだけなんです。ここの3ページの⑧にあるように、主語は販売店がそう思ったんで、もう自分じゃ無理だから解体事業者に渡し

たと。でも、解体事業者に絶対にスクラップにしてねというときには、書類を出さなければいいんですけども、解体業者の希望で必ずしもそうならないこともあり得ると。その可能性は否定しないために、書類を付けて渡すと。ということで、4.7%というのは、その可能性も含めて解体事業者に渡している。それが使用済自動車に100%なるとは限らないという認識は持ちながら渡していると。気持ちとしては、もうきっと売れないよという気持ちで渡していると思います。

○渋谷委員 そうすると、使用済自動車になる時点というのが、解体業者さん次第ということで、もう中古車販売店さんの意思が全く反映されないのかという。要は、自分たちが販売していて、売れないからエンドユーザーとして解体業者に持っていきこうというものが、さらに解体業者に持っていくことで販売できたりとかって、そういうことが実態としてあるということなんですか。

※3

○武藤委員 なかなか核心をつく質問だと思うんですが、そもそもこのリサイクル法を作るときの議論の中でも同じ話がありまして、使用済自動車となるのは、するじゃなくて、なるのは、それを売る側と買う側がそれに合意したときのみ使用済自動車になるということになっているんですね。これは報告書にもそういう書きぶりで書いてあると思いますけれども。一方の主張でそれが通るとというのは、先ほど言った、どうしてもこれをスクラップにしてくれと言って、それを引き取った相手が分かったと合意したときだけなわけです。

○渋谷委員 すみません。使用済自動車を引き取る際には、引取りの義務があって、その引取りの依頼をされたときって、法律上は断れないことになっているはずだと思うんですけども、その辺の法律の整理と実態とのちょっと乖離があるのかなと思うんですけども、その辺はどのように説明していただくのでしょうか。

○武藤委員 それは、使用済自動車となっていればそうなるんですが、今の話は使用済自動車になる前の話なので、そういうことは起きないんですね。

○永田座長 よろしいですか。今の話は、先ほどの資料の5ページ目で、ちょっと言葉を選びながら説明していたみたいですが、話聞いている限りでは、引取業者っていないんだと。いや、ここでもAの場合に、これは取り次いでいるんですよという言い方されてね。5ページ目のね。それで、本当だと、ここで販売店の損益ということを議論すること自体も、取り次いでいるだけだとすれば、ちょっと話が違うなという印象を受けているんですが。たしか、法制度、法をつくるときにも取次ぎという話がいろいろ出たこともあったんですが、基本的には、本当はAの流れの中では、引取業者として販売店が役割を担っていると

いうふうに、このところだけを見ていると解釈するんですが、先ほどの説明ではそうなっ  
てなかったような印象を受けるんだよね。今の話とも関連してくるので。

○武藤委員 私の理解は、最初にちょっと申し上げたかもしれませんが、最初は引取業者の登  
録はしたんですけれども、引取業者としての役割はしていない。つまり、Bのほうでは、  
ほとんどが最終所有者ですが、してない。Aのほうは。

○永田座長 いやいや、Bはいいんですよ。ただ、Aは、さっきの話じゃないですけれども、  
ユーザーが解体ということで、その所有者が持ってきているわけですよね。

○武藤委員 Aですか。

○永田座長 Aのとき。所有者が意思で解体というふうに言っているんだから。そのときは引  
取業者の役割を果たすんじゃないですか。

※4

○武藤委員 いや、引取業者であればですが、ほとんどの事業者が引取事業者をやめてしまっ  
ているわけです。だから、実態的に、取次業者になっております。今のこの上の例は取次  
業者です。今回の審議会に向けて、急遽ちょっと電話で全国の幾つかのお店に確認をしま  
したが、このAのパターンはほとんどない。もう1社だけだったんです。ほとんどがBの  
パターンで対応しております。Aのパターンの場合は、先ほどからの引取業者ではなくて、  
取次業者としての役割をしているだけなんです。という実態だったと。

○永田座長 よろしいでしょうか。ほか。どうぞ。

○河村(二)委員 このことは、自動車業界の方は分かっているんですよ。でも、一般の方  
は多分分かってない。そんなことをちょっとお話しします。

私、ここへ来る前にちょうど販売店へ行きました、ちょっといろいろ聞き取り調査をし  
たんですよ。その中でこのようなことです。まず、販売店の現場では非常に競争の激化  
があるということがまずあるということですね。それで、例えば廃車に等しい車の査定で  
すね、車が例えば1万とか1万5,000円で下取りをされたということで、これが、後段の  
オークションの話とちょっと絡むんですが、オークションへ持っていけば、今、オークシ  
ョン会場も非常に車の集荷が難儀だということで、それを確保のために陸送代、ゼロでい  
いと。それで、持ってくれば、流札されても、それは買取保証しますと。それが軽自動  
車だったら2万円と、こういうふうに私、ちょっとこの間行ったので書いてありまして、  
軽自動車は2万円、それで2,000cc以下は3万円であると。それで、あとは6,000円刻み  
ぐらいでありまして、2,500は3万6,000円。3,000cc以下は4万2,000円。3,000オーバ  
ーは4万8,000円。これ聞きましたら、関東の大方のオークション会場はこの価格である

と。特定のことを言っているんですよ、これはね。

そういうことで、収益に使っているということで、従来からも携帯 100 万台というようなこともあったわけなんですけど、そのように流通が特定のところへ動いているということで、すばらしい自動車リサイクル制度も物流の変化でうまく機能しないというようなことが実態であります。そのことが何がいいかということは、経済原則もあるわけなんですけど、特定のところへ行くということで、従来、例えば仕入れができなかった方々も、オークションから中古車として買うことが可能だと。その果てはよく分からないですよ。輸出される場合もありますし、許可のあるなし関係なくリサイクルされる場合もあるという現状があるということが、多分、自動車関係の方はみんな分かっているんですよ、これはね。ただ、大方の方は分かってないという、そんなような動きがある。そういう課題があるということで、これは私はいいい話題ということを行っているわけじゃないんですが、その実態を報告をしておきます。

以上です。

○永田座長 ありがとうございます。いやいや、そういう実態の話は分かっているんですが、ガイドラインを決めたときの、あるいはガイドラインのことで、その制定の必要性があるということで問題になった話、それが現状では余り大きな変化がされてないんじゃないかと。鬼沢さんの質問もその内容が入っていたんじゃないかと思うんですよ。あれへ載せて以降、確かにここではいろんな中販連のほうでも報告書を掲載したり通知したりいろいろしているけれども、その後、どういう実態として変化が生じたのかという点からしてみると、ほとんど変わってないというふうに認識していいんですか。

○武藤委員 要するに、外形的に使用済自動車と中古車は判別できない。これがガイドラインで決まっているんです。ガイドラインを読むと、それは…

○永田座長 いやいや、その後どういうふうに変化が生じたかだけ教えてくださいよ。原則は、だから、そうすると何も変化してないというふうに理解していいんですね。

○武藤委員 そういう意味では同じですね。ガイドラインと同じ認識が広まったと。

○永田座長 そういう言い方をすると、私がそれを容認したというふうに考えてもらっちゃ困るんですが。そういう中で、専門家としてどういう対応をしていく動きが出てきているのかというところ、この辺のところを我々は期待するところが大きかったんですが、それは余り変わってないよと。あなたも、ここに書かれているように、さっきの話じゃないけれども、通知したり報告したり、いろんな形でこのガイドラインを周知してもらっているん

ですよね。その後の動きというのは、どういうふうに把握されているのかというのはわかりませんか。

○武藤委員 それを受け取った側は、ガイドラインの内容を理解をしたか理解できなかったかということだと思うんですが、ガイドラインの内容は、先ほどから何回も繰り返していますが、外形的な基準で…

○永田座長 あなたの解釈を聞いているんじゃないかと。ですから、そのガイドラインを受け取った側がどういう状況なのかというのは、調査はされていないのですか。

○武藤委員 結果はしていません。

○永田座長 分かりました。よろしいでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。

それでは、最後になりますが、資料4-4でございます。一般社団法人日本オートオークション協議会、森山さん、それから相宮さん、2名からご説明をお願いします。どうぞ。

○森山（NAK協議会） ただいまご紹介いただきました日本オートオークション協議会事務局長をしております森山でございます。本日は、委員をお引き受けしていただきました専務理事、井坂がどうしても日程上、調整つかないということで、私にご説明させていただきます。とともに、私ども理事会のもとに、毎月、実務に関する議論を行っております運営委員会がございます、そこの運営委員長、またオークション会場を運営されている会社の取締役でもある相宮さんと一緒にお邪魔させていただいて、ご説明とご質問に対応させていただきたいと思っております。それでは、座らせていただいて、ご報告させていただきたいと思っております。

まず、お手元資料4-4には記載を失念しておりまして、申し訳ありません。私ども日本オートオークション協議会という組織はどのようなものかというところから、ご説明を始めさせていただきたいと思っております。

日本オートオークション協議会というのは、その名の示すとおり、全国のオークション会場を運営されておられる会員様がおられまして、その会員、実は設立当初から3系列から構成されております。適正な名称かどうかは別としても、ただいま発表されておられましたJ U中販連系、それから企業系、メーカー系という3つの分類でございます。J U中販連様は今お話のとおりでございますが、J U中販連様からは全国の39組合、39会場のご参加をいただいております。企業系様とは、独立した民間企業が運営されておられまして、18社で全国54会場を運営されておられます。メーカー系とは、正にトヨタ、ホンダなど自

自動車メーカーの関連企業が運営されているところをごさいます、12社、33会場、したがって全国の現在の会員数は69社、会場数は全国に126会場ごさいます。これ以外にもオークションを営んでいる小規模の会場が存在しておるわけですが、いずれも小規模の会場だと伺っております。取引台数、取扱台数からいいますと、NAK会員様が取り扱っている出品台数のシェアは、全体のおよそ97%、98%だと認識しております。

私ども、オートオークション協議会、またオークション会場の会員様について、まずもって委員の皆様方にご報告をしなければいけないのは、もう既にご存じかと思いますが、会員になるためには古物商の免許が必要でございます。それと、各会場でその会員様ごとに支払能力があるのかどうかという入会審査がございます。この2つが絶対条件として、あとはもろもろの会場ごとの入会規約を設けておられます。したがって、本日ご議論の中心になっております車両消費者である、消費者の方々が使用済みとするかしないかところというのは、若干乖離しておりまして、私どものフィールドの中におられる方々というのは、全て業者の方でございます。言い方は、これも適切じゃないかもしれませんが、ある種クローズド・マーケットで、一般の消費者の方々とのご交流は全くございません。

それでは、オートオークション業界の現状に入らせていただきます。

お手元資料の3ページを見ていただきとうございます。現状どうなっているかというところですが、これは業界誌の株式会社ユーストカー様は従来よりご協力をいただいております、こういう出品台数に関するデータを頂戴しております。この表を見ていただきますと、2013年の出品台数は約705万台。私は前回の審議会でご報告させていただいたとき、2009年の出品台数をここでご報告させていただいたかと思いますが、当時より約10万台増加しております。成約台数、これは成約台数と落札台数という言葉が混在しておりまして、誠に申しわけありません。出品店側と落札店側の言葉の言い回しの違いだけであって、数値は全く同じでございます。比較しますと、約75万台が増加している。ということは、出品台数が10万台増加していて、成約台数、落札台数が75万台増加しているということで、非常に成約率、落札率が高くなっております。

この表の下に、2009年はリーマン・ショックの影響等から、国内の新車販売が登録車、軽ともに振るわず、下取・買取車の発生が大幅に減少したと考えられる。対して、2013年は、出品台数はほぼ同水準となりましたけれども、ただいまご報告したとおり、成約台数が75万台も上回った。その原因としては、やはり各会場様にインタビューの電話を入れま

したところ、消費増税を前に駆込需要によって新車の販売が進み、中古車の小売も活性化したと。さらに、円安効果などで輸出も好調で、オークションでの仕入れが拡大したというご意見が圧倒的でした。

続きまして、これまでの取組ということですが、先ほど来でございますように、私どももこのガイドラインの報告書の中に、オークションに関するページが7ページございます。もう本当に何十回も何十回も読み続けました。私ども、これスタートのときは、この判別ガイドラインに関する報告書が出たと同時に、定期刊行物で私ども、NAKニュースというのがございます。それから事務連絡の用紙がございます。そういうもろもろの場面で、この報告書の内容を切り出してご報告をさせていただきました。あわせて、この現物を頂戴いたしまして、全国のただいまご報告した126会場の会場責任者宛てにお送りしました。これを送っただけですとなかなか読んでいただけないという危惧の念もありましたので、ここの中でこういうオークション会場に対するご指摘もありますよということと、やはりこの文面の中の入り口と出口のところについても、わずか1ページ半でしたけれども、書き加えて、添えて送りました。それから、これが発行された同年の6月には理事会、それから総会にて、本報告書の内容をご報告いたしました。また、同年9月からの全国ブロック会議にて、直接、会場関係者に周知を図るべく、認識の共有化に努めております。

この件に関しましては、実は5ページに飛ぶわけですけれども、私ども、毎年、全国の会場関係者と接する機会ということで、全国ブロック会議というのがあります。実は先週末も土曜日、札幌で、月曜日は仙台で、来週月曜日は名古屋でということで、全国各地に飛びまして、現場の責任者の方々と直接ご交流する機会がありますので、その場で、例えば23年度ですと、この現物を持って、使用済みハンドガイドラインのこういう報告書が出ております、中身はこういうことですよと。また、この中に記載されたオークション会場において取り扱う商品車についてということで、お断りする事例とか実例の車の写真等がありますので、それをPDFに加工して、現場でそれを映し出して、こういうものがお断りする、またこういうものが修繕後に修復車両として会場に再出品された事例としてお取り扱いされていますということを説明しました。

翌年、24年度は、関連業界との情報交換ということで、本日、委員としてご参加されておられます河村代表のところとも、この年より、やはり肝胆相照らすではないですけども、お互い本当に情報交換しましょうということで、この年から情報交換を始めました。

この内容についても皆様方にご報告をいたしました。河村代表からこういう発言がありましたということで、伝えてまいりました。

25年度は、リユースコーナーの流札車両についてということで、平成17年10月の通達がございますが、この中身が本当に実態と合っているのかということで、全国の皆様方の意見収集に回ったわけでございます。その中では、通達の内容と実情、流札回数と市場価値との関連性などについて意見交換を行い、使用済車ということについては、最終出品者、所有者が判断するというものではないですかということで、委員の皆様は前回の審議会の後、オークション会場も直接ご視察いただきましたけれども、やはり使用済車を判断するなかなか一律の基準というのは設けづらいねと、ガイドブックにも書いてありましたけれども、使用年数とか走行距離で一律に仕分けられるものではないねということを実感していただいたかと思います。さはされど、私どもオークション会場としても、やはり入庫時の検査はちゃんとやっておられますかということで、これは全会場、全件、全車両、入庫時検査は実施されています。

最後に、今年なんですが、この通達変更については、実態とそぐわないということであれば、やはりきちっと守っていただく通達にすべきだということで、ここに、この後添付させていただいている通達変更を行いました。また、今年は改めて年数もたっておりますので、平成23年度に実施したオートオークション会場における商品車の事例紹介というPDFも再度上映をして回っております。

先ほどの、申し訳ありません、4ページに戻っていただきまして、これまでの取組の2ですが、協議会内における検討会の設置ということで、先ほどご報告した各系列から選出された委員、メーカー系、JU系、企業系ということで、各2名様ずつご参加いただいて、特別委員会という委員会を設けて議論を続けております。

iii、各関連団体との意見交換ということで、このハンドブックの中にもうたわれておりますけれども、この最終の1の21に、自動車リサイクル制度は云々の最後のところに、引取業者、解体業者、オートオークション業者など、関係者間において緊密な情報共有を行うなど、業界内の自主的な取組が期待されるという文言がございますが、先ほどご報告しましたように、使用済自動車に関する意見交換とか、そのほかにもいろいろなことについて、日本ELV機構様とは自由闊達に意見交換を始めております。いると私は認識しております。

それから、関係省庁との取組でございますが、これは経産省、環境省様のほうでお作り

になられた自動車リサイクル法から外れた解体行為違反に対する啓蒙ポスターの掲示とか、現在では警察庁、県警本部と古物営業法遵守の啓蒙ポスターなどを作成し、不適正業者の排除の取組と。例えばこういうものを、一例を挙げますと、千葉県警様とも打ち合わせ、また千葉県庁とも廃棄物法の取組、合同捜査等々をされるときの車両情報の提供など、またポスターなども私どもでお作りして、各会場にお配りし、これの作成とともに、こういうものを励行してくださいという取組も行っております。

それから、最後になります。これまでの取組の最後に、先ほど申しました7ページを見ていただきたいんですが、通達変更として、本年7月29日付でオークション会場における商品車の考え方及び流札車両の取り扱いについてということで、この運営細則付表3の通達については、全文廃止し、下記の内容に改めるということで決定し、発表いたしました。

この内容ですが、1、オークション会場で取り扱う商品車の考え方。平成17年以降、通達に基づき取組を続けてきたが、使用済自動車判別ガイドラインに関する報告書で、使用済自動車とする一律の基準を設定することは困難であることが明らかになったとされた。一方、オークション会場に対しては、商品車の明確化が重要であるとされたことから、商品車の明確化に努め、以下のような商品車の考え方を提示し、会場間の共通の認識として取り組むこととする。

1、オークション会場の考え方。オークション会場は商品車としての中古車の市場であるので、商品車と判断されない場合は、出品を断ることができる。また、もう一つのポチで、商品車と判断する場合の共通認識ということで、ここは非常に議論が多かったところなんですけど、きちっと必要最小限度にまとめて、シンプルな作り込みということで、自動車リサイクル法の引取報告がされていないこと、所有権変更に必要な書類があること、自動車リサイクル法上認められていない部品取りがされていないこととさせていただきます。

それから、流札車両の取扱いについては、1、出品店が持ち帰る、2、出品店が再出品する、3、出品店が使用済車として判断する場合は、解体業者を紹介するというものでした。4番目、会場が買い取る場合、会場も一会員として入札に参加する場合がございますので、その場合は商品車として合意の上、買い取るということにしております。なお、従前の17年の通達では、例えば2回流札したら使用済車という文言がありましたけれども、先日の会場で見いただきましたように、複数回流札した車両の取り扱いについては、流札回数と市場価値との関連性は認められないため、出品の制限は行わないという

ことにいたしました。

続きまして、フォローアップアンケート調査結果の報告でございます。

この細かい数字の点ですが、先ほど申しましたように、オークション会場の会員に入会するための条件といたしましては、古物商の免許が必要だということで、実は前回の審議会するときにもご報告したとおり、これはデータで、例えばこの会員さんは中古車販売もされているけれども、輸出業もされているとか解体業務をされているとか、複数業種を兼務されているところがありますので、これは正確な数字ではないことをまずもってお断りさせていただきます。といいますのは、会場にそのデータがございません。会場の各ベテランの方々に、例えばこの車は輸出用の出品ヤードのところへ行っているから、これは輸出業者さんだろうとかいうことで計算をしていただいた結果のまとめでございます。

調査対象は4会員、調査台数は全国比率で45.8%となっております。各系列の代表と呼ばれる会員様にご協力をいただいた数字でございます。それを見ますと、先ほどのグラフにございますように、出品台数323万263台、落札台数221万2,760台、落札率68.5%。これに対して、実は、従前はリユースコーナーという名称が使われているところがございましたけれども、名称を改めて、低価格車コーナーとか売切コーナーとかマックス10とか、いろいろな名称に改めて、現在、各会場さんで独自の特色を出して運営されておられます。そこのところのコーナーを総括しますと、出品台数は27万3,685台、落札台数23万2,295台ということで、前回のご報告と同様に、やはり落札率は一般全体の落札率よりかなり高い状況になっております。

じゃあ、その低価格車コーナーとか売切コーナーで売れ残ったものはどうなるのというところで追跡調査をいたしましたところ、その同じ会場で再出品される割合が82.99%ございました。出品店が持ち帰るケースとして12.53%、会場が落札するというケースもございました。まだ新しい通達が出て間もないものですから、解体業者を紹介するというのは、この2013年のデータの中では、恐れ入りますが、実台数として5台しかございませんでした。

○永田座長 もうちょっと時間を早めて説明して……

○森山（NAK協議会） すみません。じゃ、スピードアップします。

オークション会場全体の業態構成比でございますが、会場全体では、やはり出品会員は中古車小売り事業者様、新車販売店様、それから解体会社様等々の特徴がございます。落札会員様はやはり圧倒的に中古車小売り業者様が多うございますが、ここでも輸出事業者様

が前回に比べると非常にシェアを拡大されておられます。低価格車並びに売切コーナーのほうでは、新車販売店、中古車小売業者様が出品店として圧倒的なシェアでございますが、この低価格車・売切りコーナーでも、輸出事業者、それから中古車小売業者様、輸出事業者様が最大のシェアをとっておられます。

続きまして、11 ページでございますが、これは先ほどの低価格車・売切コーナーを図表化したのみでございますので、割愛させていただきます。

最後に、12 ページでございますが、オークション取引時のリサイクル料金の取扱いはどうなっているのというところでございますが、一般的には、オークション会場が取引成立前にリサイクル預託金を預かることはございません。ここに出品票、右側の票でございますが、ある出品票の部分を切り取りましたけれども、赤い矢印の先にリサイクル料金というものがここは表示されております。このオークションが成立すると、落札した方からこの預託金をお預かりして出品店側に渡すということで、あくまでもオークション会場は、成立したときに中継をするという形になっております。

時間を超過して申しわけございません。以上でございます。

○永田座長 どうもありがとうございました。

それでは、ご質問、ご意見ある方は、また、すみません、名札を立ててください。いかがでしょうか。

鬼沢さん、どうぞ。

○鬼沢委員 会場や会員への周知をいろいろされて、いろいろな成果があったという報告をいただいたんですけども、このガイドラインがある前と後で、いろいろ周知をされた後に、関係者の意識はどんなふうに変わられたと思われていらっしゃいますか。

○永田座長 ほかにはよろしいでしょうか。じゃ、どうぞ。

○渋谷委員 すみません。資料の5ページのところに、年度別のブロック会議の次第ということで、26年度もオークション会場における商品車の事例紹介をしたということと、入庫時の検査も実施しているというようなご説明もございました。実態として、事故車のようなものが入ってきて売買されていくということがあるかと思うんですけども、要は断る場合の事例というのが、事故車がどの程度、どういった場合が入っているのかという。要は、中古車として売れるものとして、商品として取り扱う市場だということになっているはずだと思うんですけども、実際に事故が起きて走れないような状態のものが出品されているのではないかなというふうに思うんですけども、現状と断る事例とかつていうのを紹

介していただけると助かります。

○永田座長 どうぞお隣、佐藤さん。

○佐藤委員 佐藤でございます。7ページの商品車と判断する場合の共通認識について、この③で、自動車リサイクル法上認められていない部品取りがされていないこととなっているんですが、これは、具体的にどういう部品取りをされているような車が現実にはあるのかということをごちゃと教えていただきたいんですが。

○永田座長 よろしいでしょうか。ここでご質問のほうは打ち切らせていただきます。

じゃ、どうぞ、お答え、森山さん。

○森山（NAK協議会） それでは、現場の責任者をされている方からご発表させていただきます。

○相宮（NAK協議会） NAKの運営委員会運営委員長を務めております相宮と申します。私は株式会社JAAの取締役を務めております。

まず、ガイドラインができた後と、前でどう意識が変わったかということですが、このガイドラインと同時に、私ども特別委員会でいろいろな検討を行いまして、先ほどから出ております出品を断るケースというものも資料として作成をいたしております。今までのオークション会場の中では、具体的にどういうものを出品断るということは取り決めをしておりませんでしたので、実際に写真を撮りまして、こういうケースはお断りしましょうということを決めてございますので、それ以降は、例えば半分燃えてしまったような車であるとか、例えばもうエンジンとか椅子が取り外されてしまったようなものとか、そういうものの出品は受け付けないというのが全会場での共通認識となっております。そこが一番大きく変わったことと認識しております。

それから、渋谷委員からのご質問ですが、実際、全件検査がされているかどうかということでもよろしかったでした。入庫時検査。事故で断るケースですね。

○渋谷委員 そうですね。

○相宮（NAK協議会） 私ども、買われる方の目安といたしまして、全部評価点をつけております。品質評価を全車両行っておりまして、事故車に関しましては、NAKのほうでこういうものを事故車にしましょうというガイドラインを作りまして、全会場でそのガイドラインに従った車両検査を行っております。一言で事故車と言いましても、非常に種類がございます。走行に全く影響がないような事故車もございます。

例えば、後ろからコツンと当たってしまって、バックパネル、トランクフロアー。バッ

クパネルとは一番後ろのパネルですね。バックパネルを交換した。トランクフロアに多少ひずみが入った。これも事故車です。ただ、走行には支障がございません。そういうものに対しまして、フレーム、エンジンが載っかっているシャーシの中心になっている部分ですね、そういうフレームが曲がってしまっているようなもの、ゆがんでしまっているようなものも事故車でございます。また、事故現状車と申しまして、修復していない事故を起こしたまんまの車とかも、中には出品されるケースがございますが、そういうものは自走可能なものに限られているオークション会場がほとんどでございます。

先ほどのオークションの出品を断るようなものというのは、先ほども申しましたように、私どものほうでガイドラインを作って、写真入りで全国の会場のほうに周知徹底をしておりますけれども、先ほどの繰り返しになりますけれども、半分燃えてしまったような車であるとか、また機能すべき部品が取り外されているようなもの等は、お断りをするようになっております。

また、佐藤委員からのご質問にもありましたリサイクル法上認められていないような部品取りがされた車というものに関しても、これは非常に範囲が広がってしまうんですけども、一つの目安として、機能部品、そういうものが取り外されてしまったようなものは、商品車として取り扱わないという取決めをつくっております。そのリサイクル法上認められていないような部品取りという、細かな明細はちょっと今手元にございませんであります。

○森山（NAK協議会） それでは、部品取りの中では、経済産業省製造産業局自動車課長、環境省大臣官房廃棄物・リサイクル対策部企画課リサイクル推進室長名で、平成 23 年 12 月 9 日の事務連絡で、「使用済自動車の解体に係る付属品等の取り扱いについて」という資料がございまして、こういうものもブロック会議のときに頂戴して、こういうものを外したりしちゃいかんのですよということで説明に回りました。

○永田座長 よろしいでしょうか。ちょっと時間が大分押してきておりまして、よろしいでしょうか。オークション協議会のほうへの質問はこれで終わりにさせていただきます。どうもありがとうございました。

それでは、全体まとめて何かご意見、ご質問ありましたら、また名札を立てていただけますでしょうか。よろしいでしょうか。

鬼沢さんは全体の話でご発言ありますか？ これまでヒアリングして。よろしいですか。じゃ、どうぞ。

- 鬼沢委員 すみません。軽自動車協会さんにご質問なんですが、先ほど永田座長もおっしゃったんですが、私、一ユーザーとして非常に関心があって、確認したい点なんですが、6ページにあります1台当たりの車両価格を大体1万7,000円、1万6,910円をダイハツ車の場合には解体業者に渡しているということなんですが、これはそうすると、このほかにそちらで保管管理する費用とか人件費をこれに上乗せして、大体、3万から5万ぐらいがユーザーから引き取るときの価格に何が影響があるのでしょうか。
- 上岡説明員 そういうことではございませんで、これは解体業者に車を渡すときに、鉄に対しては価値があるということで、引渡しについて全数有償となっているということでございます。
- 鬼沢委員 そうすると、そういう費用は、ユーザーから引き取るときには一切関係なくされているんですか。
- 上岡説明員 ユーザーが負担しているということではございません。
- 鬼沢委員 ユーザーから引き取るときの価格には、一切関係ないんですか。何かやはりあるんじゃないかなという気がするんですけども。それは、別途そちらのそれぞれのメーカーさんの会社の費用の中でやりくりをしているというふうに考えるんですか。
- 上岡説明員 解体業者が引き取るときの価格ということでした。
- 永田座長 この価格で売っているということになるわけですね。いろいろかかる費用は、これに該当するぐらいのものだという説明がありましたよね。
- 上岡説明員 はい。
- 永田座長 そういうことですね。よろしいでしょうか。だから、これがもし変動したり、昔のようにどんどん売れない状態に近づいていったら、ユーザーから費用をもらわなくちゃいかんという話にもなってくると。そういうふうに解釈しないと。よろしいでしょうか。大塚先生、どうぞ。
- 大塚（直）委員 あまり大したことを言うつもりはないんですけども。今の事務連絡とかを配っていただいたほうがよかったと思うんですけども。結局、各箇所ガイドラインをもとにしながら、また細かくいろいろお考えになっていただいているということなので、ガイドラインの最大の効果はそういうところにあったのかなという気もしていますが。別にアイロニーでいっているわけじゃないんですけども、多分そういうことなのかなと思っていて、ガイドラインに関してさらに検討する必要があるのか、お任せをして、各箇所ですさらに深く検討していただくという方向にお願いをしていくのかというあたりは、議論

はしたほうが良いと思いました。

○永田座長 また今後の議論にね。

○大塚（直）委員 はい。ということをちょっと一応申し上げる……

○永田座長 ただ、ガイドラインに対して、後、どういう変化が生じたのかという情報は、できればそちらの業界団体のほうからお知らせいただくとありがたいなと思っています。

こちらでなかなか把握するというわけにいかないところもあります。よろしいでしょうか。

あと、ほかに全体をまとめた話で、事務局サイドのほうは何かありますか。いいですか。

それじゃ、全体の話はこれで終わりにしておきます。

以上で本日予定しているヒアリングのほうは終わりなのですが、先ほど冒頭、ちょっと事務局のほうから説明ございました。今後のヒアリングの日程等につきまして、議題2になりますが、進め方で説明をしていただいた後、ご意見を頂戴したいと思っています。どうぞ。

○山口リサイクル推進室室長補佐 それでは、議題2ということで、今後のヒアリングの進め方について説明させていただきたいと思います。資料3でございますけれども、こちらをご覧くださいいただければと思っております。

先ほど、冒頭で触れましたけれども、検討の観点ということで、参考資料2にもございますとおり、3つの観点でヒアリング、これを念頭に置いた形でヒアリングを進めていきたいと思っております。自動車における3Rの推進・質の向上、リサイクル制度の安定的かつ効率的な運用、そして制度のあるべき姿、こういったものを議論するために必要な材料をこのヒアリングの中で聞いていきたいというところでございます。

今後のヒアリングの予定ということで、現状、第2回、第3回の日程が確定しているところでございます。第2回でございますけれども、11月11日の午後でございますが、自動車製造業者等ということで、日本自動車工業会様、また日本自動車輸入組合様にヒアリングをする予定でございます。ヒアリングの主なポイントというところでは、環境配慮設計の取組や使用部品、原材料等の情報提供というところ、また、新素材、新技術、その他逆有償化の要因となり得るようなものへの対応、リサイクルに要する費用の推移、また低減に向けた取組、ASRの安定的かつ効率的な処理、またASRのリサイクルの詳細というところで、欧州制度の比較ですとかリサイクル率の内訳、こういった点に関してヒアリングを予定しているところでございます。

また、第3回は11月25日でございますが、こちら午後でございますが、関連事業者ということで、日本ELVリサイクル機構様、日本鉄リサイクル工業会様、また引き取り業者関連としまして、日本自動車整備振興会連合会様にお聞きする予定でございます。ヒアリング項目としましては、関連事業者様におかれては、まずは3Rの品質の向上に向けた取組ということで、レアメタル等、有用物の回収についてという点、また、逆有償化の要因となり得るようなものへの対応ということで、そういった処理の困難なものへのどのような対応をされているか、そういったものはあり得るかというところ、また、知識及び能力向上に係る取組について、そして特定再資源化等物品以外のものということで、3品目以外のものに関してリユース・リサイクルはどのような状況になっているかという点に関してお聞きしたいと考えております。また、引取業者としての日本自動車整備振興会連合会様におかれては、今回の本日のヒアリングポイントに加えて、リユース部品の利用の促進に向けた取組について併せてお聞きする予定でございます。

また、第4回、こちらはまだ未定でございますけれども、12月中を予定しているところでございますが、地方公共団体様と、あと、指定法人である自動車リサイクル促進センターにヒアリングを予定しているところでございます。地方公共団体については、不適正な事例への対処という点に関して主にお聞きしたいと思っております。本日もございましたが、使用済自動車の判別、特に不適正保管や不法投棄という観点で、どのようになっているかというところで、ガイドラインの活用状況についてですとか、あと無許可業者というものの、又は許可業者であっても、不適正解体・破碎といったものに対してどのような対処をされているのかという点について、重点的にお聞きしたいと考えております。また、指定法人に関しては、運営の効率化の取組やそのチェック体制、またリサイクル料金関連ということで、資金管理料金や情報管理料金の収支、そして特定再資源化預託金等の発生状況、こういった点についてお聞きしたいと考えているところでございます。

以上でございます。

○永田座長 どうもありがとうございました。

いかがでございましょうか。第2回目以降のヒアリングのポイントと書いた内容なんですけれども、こういうところで追加する事項、必要性のある事項がございましたら、ご指摘いただいておりますと、まだ間に合うかと思っておりますので、何かご意見、はいどうぞ。

○加藤委員 自動車工業会の加藤でございます。

先ほどの話の繰り返しとなりますが、鬼沢委員のほうから出た、1台当たり1万6,910

円というのは、これは、解体事業者の方に引き渡している価格だと思います。

○永田座長 引き渡すというのはどういう……

○加藤委員 解体事業者への引き渡し価格ではなく、恐らく、鬼沢委員なりユーザー委員の方は、自動車リサイクル法施行以降、いわゆる自動車リサイクル料金をユーザーの方が負担することによって、ユーザーへの使用済車の価値がどういうふうに変わってきたんだということをご質問されていたんじゃないのかなと思ったので、もし追加の項目があるということであれば、いわゆるそういうことも、自動車リサイクル法施行以降、ユーザーへの引渡価格がどう変化したんだということも1つあってもいいのではないのかなと。そういうことでよろしかったですかね、鬼沢さん。

○永田座長 どうもありがとうございます。そういう意味では、今日、ヒアリングさせていただいた団体に対しても、できれば追加でそういう資料が、宿題といとなんですけれども、準備できるようでしたら、また事務局のほうにご連絡いただけますでしょうか。今のような話ですと、少しこれはそう難しくなく調査も可能なことになるかなというふうに思っていますし、さっきちょっと武藤さんをお願いした調査を実施するという話になると、これはちょっと時間がかかるのかなと。それはレベルによるんですけれどもね。そういう話もあるかと思しますので。よろしいでしょうか。何かあったらまたご連絡いただくと。

○武藤委員 よろしいですか。今のご質問の、リサイクル料金をユーザーがご負担されて、それがどういうふうに価格に影響しているのかというご質問だったと思うんですけれども、リサイクル料金というのは、最初に払ったときは料金なんですが、それ以降、中古車として取引されるときは、リサイクル預託金相当額として、車両価格に上乗せして、別で店頭で流通していますので、ちゃんと確実にそのリサイクル料金は使われているわけですね。それを調査しろと言われてもわからないです。

○永田座長 いやいや、そういう話じゃなくて、預託後に、従来はユーザーから処理するためのリサイクル料金に相当するような費用も頂戴していたわけですよ、最後のELVになるところで。だから、それが預託された状態になったときに、さっきの話じゃないですけども、ELVとして引取業者に渡すときの価格というのがどういうふうに変わってきましたかという話なんですよ。

○鬼沢委員 そうです。

○武藤委員 いや、だから、それはいわゆる……

- 加藤委員 中古車価格ではなくて、使用済車の価値としてそれをお聞きしたんです。
- 永田座長 それがさっきの話だと、無償ですよって、ゼロですよっていう話があったんですよ。
- 武藤委員 私のところは2万4,000円ぐらいで……
- 永田座長 いやいや、そっちに対しての質問じゃないんだね、きっと。全軽自協のほうで、ゼロで受けて、そして1万6,000円何がしで売っているという話になっているわけで、その辺のところの変遷ってどうなっているんですかというご質問だと思いますので、どうぞ。
- 鬼沢委員 車と保険って非常に関係があると思うんですが、保険関係のヒアリングは全くなくともよろしいんでしょうか。
- 永田座長 事務局のほう、ちょっと。
- 金澤自動車リサイクル室長 今日のご意見も踏まえて保険業界ともご相談をしたいと思えますけれども、実はあらかじめご連絡させていただいたのですが、審議会のような場所での説明はちょっと難しいというお話を聞いております。そうはいつでも、本日のご意見を踏まえて再度ご相談したいと思えますけれども、業界団体からは、今のところそういう状況でございます。
- 永田座長 ご意見があったということで、また事務局のほう、対応を考えておられます。リユース・リデュースト部品の使用拡大みたいな話をいろいろ損保業界が関与しているので、そういう点も含めての話だと思います。
- あと、いかがでしょうか。どうぞ。
- 渡辺委員 同じような観点なんですけれども、ASRにしましてもフロン、エアバッグにしましても、実際、最前線でおやりになっているのはTH、ART、それと自再協ですよ。これは民間の事業で、責任はあくまで自動車メーカー側にあるという位置付けだろうと思うんですけれども、私どものほうも今後やるプレゼンテーションの中では、そこに対する要望だとか聞きたいことだとかって、いろいろあるんですね。それを自工会さんのほうでこの次にやられるときに、その中の一項目としてきちっと説明されるのであれば、それはそれでも結構なんですけれども、私は最前線にいて一番問題点なり、分かっていることだろうと思えますので、生の声を聞きたいなという感じはします。
- 永田座長 よろしいでしょうか。ちょっと要望として、次回ですか、その中で自再協なり、それからASRの処理のほうのここに話が出てきている2つの団体、その……

○渡辺委員 例えば、この前、チラッと資料だけありましたが、自再協さん、抜打検査やっておられますよね。まだ1割ぐらい、結果としていろんな事例、ホームページに出ているよって言われりゃ、それまでなんですけれども、こういったものがどういうことになるのかですとか、あるいはARTさんになると、この前もどなたかから質問が出ましたけれども、差配の状況で困難な状況が何があるのか、その辺のことについても、今後のスムーズな運営については、一番最前線の分かっている人の意見を聞いてみたいなど。

○加藤委員 渡辺委員のご発言の中で、具体的にどういう項目について、どうお答えするのかというのは今思い浮かばない部分もありますので。じゃあその部分については、私どもは、自動車メーカーとして自再協にフロン、エアバッグを委託して、ASRについてはTHとARTに委託しているという部分があって、具体的にどういう項目についてお話ししたらいいかというのは、ちょっと個別に項目を確認させていただいて、その場で皆様にお答えするということができればいいでしょうか。よろしいですか。

○永田座長 分かりました。それと、説明者にはならなくても、質問があったときの受け手側のほうに、今のような問題に関して答えられる方は、一緒に来られる予定になっているんですか。

○加藤委員 ええ。当然、実務を担当しています自再協、TH、ARTは、お答えできる範囲で答えられるように準備はしております。

○永田座長 じゃあ、それでも結構だと思います。

あと、ほかにはよろしいでしょうか。どうぞ。

○村上委員 すみません。村上です。

ちょっとあまりスコープを広げちゃいけないのかなと思いつつも、ちょっと気になりましたので。3回目のところでレアメタル等みたいな話が出てきて、今回は質の話だということでもありましたので、直接ヒアリング対象として呼び出すというほどでなくても、事務局が間接的にやっていただいても構わないんですが、もう一段階先の素材産業のところまでちょっと声かけて聞いてみてもよろしいんじゃないかなと思います。もしこういうスクラップが来られると困る、もしくは逆に来て欲しいなどと言った情報が得られるのではないかと。彼らは彼らなりに研究して知見を持っているはずだと思うので、そういう情報ももしとれたらとっていただけると、何かの示唆になるんじゃないかなと思います。

以上です。

○永田座長 分かりました。ちょっと事務局と相談させていただきます。

ほかにはよろしいでしょうか。

○林委員 すみません。

○永田座長 はいどうぞ。

○林委員 鬼沢委員のご質問の内容並びに出すデータなどについて、ちょっと事務局とまた別途調整させていただいて。

○永田座長 そうですね。

○林委員 出せるものかどうなのか。よろしくお願ひしたいと思います。

○永田座長 わかりました。

それでは、よろしいでしょうか。大塚先生、どうぞ。

○大塚（直）委員 ヒアリングの追加でお願いしたいことですが、2つほどございますが、1つは、次世代自動車に関して、レアメタルの話は第3回で扱うんだと思うんですが、それ以外にも炭素繊維の強化プラスチックとか幾つかありそうなので、そういうのはどこで扱っていただくのでしょうか。

というのが1つと、それからもう一つ、これは気になっていることですが、今は拡大生産者責任の対象として3品目やっていますが、フロン類とエアバッグは徐々になくなっていくことは見えていますので、これについては、製造業者さんにお伺いすることになるのかもしれませんが、新しく何か追加することはお考えしないのかとか、その辺をもし教えていただけるとありがたく思います。

○永田座長 わかりました。じゃ、それはそのときに質問していただいて。第2回なんですよ。それから、先ほどの炭素素材なんかも第2回での話で少し言っていただければ。

よろしいでしょうか。

それでは、これで今日、準備しました資料、それからご意見あるいはご質問の聴取は終わりにさせていただきます。

最後に、事務局から資料の取扱い等について説明をしていただきます。どうぞ。

○山口リサイクル推進室室長補佐 本日は、お忙しいところをどうもありがとうございました。本日の資料につきましては、全て公開とさせていただきます。また、本日の議事録についても、発言者を記名したものを後日、各委員に配付しまして、事前に各委員のご確認をいただいた上で公表いたしますので、ご了承ください。

次回のヒアリングは、会議中にも説明しましたとおり、11月11日火曜日の14時から、場所は経済産業省本館の共用会議室を予定しているところでございます。詳細については

追って事務局から連絡させていただきます。

以上です。

○永田座長 よろしいでしょうか。

それでは、どうも今日は貴重なご意見を賜りまして、ありがとうございました。

それでは、次回、11月11日、よろしく願いいたします。

これにて散会します。どうもありがとうございました。

午後3時58分 閉会

# 修正内容一覧

修正日：平成 26 年 11 月 11 日

## (※ 1) p. 21 武藤委員 (第 3 パラグラフ)

(修正前) 現実に引取業者としての機能を担っているかというと、実は担っていません。

(修正後) 現実に多くの場合引取業者ではなく販売業者として中古車を下取っています。

## (※ 2) pp. 21-22 武藤委員 (第 6 パラグラフ以降)

(修正前) 引取業者でない販売店としては取次ぎをするわけですね。引取事業者としての役割ではなくて、取次ぎをするという形で、引取業者である解体業者の方へそのときの使用済自動車の相場価格で取次ぎをすると。

(修正後) 引取業者でない販売店としては引取業者を兼ねている解体業者を紹介するわけですね。解体業者の方へそのときの使用済自動車の相場価格で運搬をすると。

(修正前) その際に、当然、引取りのリサイクル券の半券を渡すという形になるかと思えます。

(修正後) その際に、当然、引取りのリサイクル券の半券を解体業者の方がユーザーに渡すという形になるかと思えます。

(修正前) 販売店の損益は、取次ぎですから、

(修正後) 販売店の損益は、紹介ですから、

## (※ 3) p. 25 武藤委員 (中段)

(修正前) 一方の主張でそれが通るといのは、先ほど言った、どうしてもこれをスクラップにしてくれと言って、それを引き取った相手が分かったと合意したときだけなわけです。

(修正後) 削除

(※4) p. 26 武藤委員 (中段)

(修正前) いや、引取業者であればですが、ほとんどの事業者が引取事業者をやめてしまっているわけです。だから、実態的に、取次業者になっております。今のこの上の例は取次業者です。今回の審議会に向けて、急遽ちょっと電話で全国の幾つかのお店に確認をしましたが、このAのパターンはほとんどない。もう1社だけだったんです。ほとんどがBのパターンで対応しております。Aのパターンの場合は、先ほどからの引取業者ではなくて、取次業者としての役割をしているだけなんですね。という実態だったと。

(修正後) いや、引取業者であればです。今回の審議会に向けて、急遽ちょっと電話で全国の幾つかのお店に確認をしましたが、このAのパターンは1社だけだったんです。ほとんどがBのパターンで対応しております。