

産業構造審議会
環境部会廃棄物・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
廃棄物・リサイクル部会
自動車リサイクル専門委員会
第23回合同会議

平成21年6月9日

午後 2時01分 開会

○荒井自動車リサイクル室長 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環境部会廃棄物・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廃棄物・リサイクル部会自動車リサイクル専門委員会の第23回合同会議を開催させていただきたいと思っております。

それでは、議事に入らせていただきたいと思います。

本合同会議は、両審議会を合わせまして23名の委員で構成されており、本日の出席状況ですが、8名の委員のご欠席があり、委員15名及び委員の代理2名の計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きましては13名の委員の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。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14名の委員の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。

本日の欠席委員の報告でございますが、社団法人日本自動車販売協会連合会中古車委員会委員長の村瀬洋介委員が欠席され、同日本自動車販売協会連合会理事の伏見剛様に代理出席をいただくことになっておりますが、伏見様におかれましては15時ごろにおみえになるとの連絡をいただいております。また、社団法人日本自動車整備振興会連合会理事の下平隆委員が欠席され、同日本自動車整備振興会連合会事務局長の佐々木均様に代理出席いただいております。読売新聞社論説委員の大塚浩之委員、主婦連合会副会長の角田禮子委員、社団法人日本自動車工業会環境委員会委員長の小吹信三委員、三重県環境森林部廃棄物対策室室長の岡本弘毅委員、早稲田大学法学部教授の大塚直委員、群馬県板倉町生活窓口課長の荒井英世委員におかれましては、本日ご欠席となっております。

それでは、これ以降の議事を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。議事進行役を務めます座長の永田でございます。

皆様方から活発なご議論をいただきますとともに、議事進行につきましてもご協力いただきますようお願い申し上げます。

それでは、まず、配布資料の確認から入らせていただきます。どうぞ。

○荒井自動車リサイクル室長 それでは、資料ですが、お手元に資料1から資料6までをとじてございます。ご確認ください。よろしいでしょうか。

○永田座長 もし不足分がございましたら、事務局のほうにお申し出ください。

それでは、早速ですが議事のほうに入らせていただきます。

本日の議題は、議事次第のとおりとさせていただきます。

本日は、オートオークション問題の論点整理をまず事務局より説明いただき、その後でオートオークション業界へのヒアリング時に宿題とされた事項、オートオークション会場における出品事例の紹介等をし、最後にリサイクル部品の活用による環境負荷削減の取り組みについて説明していただくことになっています。

それでは、まず、事務局より資料3に基づきましてオートオークションの論点整理について説明をお願いします。質疑応答につきましては、このオートオークション問題につきましてすべての説明が終わった後に時間をとらせていただいておりますので、後ほど議論をお願いしたいと思っています。

それでは、どうぞ。

○荒井自動車リサイクル室長 それでは、お手元の資料3に沿いまして、ご説明をさせていただきますと思います。「オートオークションについて（論点整理）」という資料でございます。

まず、1番目にオートオークションの現状について記載させていただいております。こちらは、本年2月19日の審議会で日本オートオークション協議会のほうからご説明をいただきました内容を、改めてまとめさせていただいたものでございます。繰り返しになりますけれども、簡単に現状についてご説明をさせていただきます。

まず、(1)のオートオークションの実績についてでございますけれども、オートオークションの全国組織であります日本オートオークション協議会によりますと、2008年実績でオートオークション会場は全国で121会場ございます。そのうち、出品台数は約887万台にのぼっているということでございます。そのうち、成約台数は約459万台で成約率は51.8%という状況でございます。

また、日本オートオークション協議会が会員123会場に対しまして実施いたしましたアンケート調査の結果によりますと、有効回答会場107会場におけます2008年の出品台数は約688万台、落札台数は約364万台で、落札率52.9%でございます。107会場のうち低年式車、多走行車等を取り扱うリユースコーナー、もしくはその類似の名称のコーナーも含めますけれども、を設置している会場は55会場で出品台数は約97万台。先ほど申しあげました688万台の内数で全出品台数の14.1%でございます。落札台数は約69万台で、落札率は70.8%という状況でございます。

リユースコーナーにおけます落札者は、解体業者と輸出事業者の割合が大きく、解体業者にとってオークションが車の仕入先として大きなウエイトを占めているということが伺えます。

続きまして、リユースコーナーにおける出品基準がどうなっているかということでございますけれども、①でございますが、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ことから、使用済自動車、それから使用済自動車と判断される自動車は出品できないということになってございます。

それから、②でございますが、商品車か使用済自動車かの判断というものは出品店の申告によるものであるということでございます。

それから、③でございますが、10万円以下の車両価格で売り切りをスタートしておりますけれども、落札価格においては高額な車両もあるということでございます。

それから、④でございますが、一時抹消している車両が対象になるということでございます。

それから、(3)番目でございますが、リユースコーナーの流札車両の取り扱いについてでございます。こちらは2点ございまして、1つは出品店が一度オークションにかけて流札した場合の取り扱い、2つ目は出品店が複数回、例えば2回オークションにかけた結果流札した車両の取り扱いという2つになってございます。

まず、1点目の出品店が一度オークションにかけた結果の流札車両の取り扱いでございますけれども、まず①は出品店が持ち帰るで、②は出品店の希望により使用済自動車として解体業者にあっせんするというところでございます。この場合、リサイクル料金は出品店が負担をします。それから、その引き渡し条件等は当事者間の協議によって決めるということでございます。会場はあっせんを行っているだけのため、自動車リサイクル法上の業務を行う必要はなく、このためあっせんを受けた解体業者は引取業の登録を行っていることが必要となります。

それから③でございますけれども、希望により会場が引き取り、または買取をする場合ということでございます。その場合、その車両が使用済自動車であるか中古車であるかを会場が精査した上で、出品店と合意の上で以下の(イ)または(ロ)の方法により引き取り、または買取をするということになっています。

(イ)でございますけれども、これは使用済自動車として引き取る場合でございます。この場合、会場は自動車リサイクル法上の引取業者としての登録が必要になります。それから、2点目ですけれども、会場は引取報告、リサイクル券の発行などの諸業務を行うことが必要になります。リサイクル料金でございますけれども、こちらは出品店の負担になるという状況でございます。引き渡し条件等につきましては当事者間で協議をして決めるということでございます。

それから、(ロ)の、会場が中古車として買い取る場合でございます。こちらは再度オーク

ションにかけた後、再度流札した場合は会場の判断により使用済自動車として解体業者に引き渡すこととなりますけれども、この場合のリサイクル料金は会場が負担をするということでございます。

それから、2点目の出品店が複数回オークションにかけた結果、流札した車両の取り扱いについてでございます。この場合は、中古車としての市場価値がないと判断されるため、①出品店が持ち帰る。②出品店の希望により使用済自動車として解体業者にあっせんする。③会場が使用済自動車として引き取るのいずれかに従うことが必要だというふうになってございます。

以上がオートオークションの現状についてでございます。

2番目でございますけれども、これに対しまして引取業者及びオートオークションに対する解体業者による指摘ということで、引取業者及びオートオークションに対しまして解体業者から以下の指摘がございます。4点ほどございます。

まず、(1)でございますけれども、引取業者としての役割を担うべき販売店が中古車としてオークションに出品することが常態化していると。

(2)としまして、実態としてオートオークションではエンジンなどの主要部品が取り外された車体が出品されているケースがあると。

(3)といたしまして、引取業者はユーザーに対してリサイクル料金の取り回しや重量税還付等の説明と引き取り後の処理について意思確認を徹底するべきであると。

(4)といたしまして、2度流札することが予想される車両をオークション会社がみずから落札することにより、使用済自動車となることを防止している事例があるというふうにしてございます。

※印のところでございますけれども、平成17年10月には2度以上流札した車両を使用済自動車とみなす旨の決議があります。これに従っていないんじゃないかというようなお話がございます。

続きまして、3の検討課題でございます。

オークション会場を通じた流通の中で、法制定時に想定していた引取業者と解体業者等の義務者、それからオークション会場等の他の関係者の役割分担が不明確となっているため、改めて整理し関係者間で役割分担の認識を徹底するべきではないかと。その中で、以下のような事項も検討すべきではないかというふうにさせていただいております。

まず(1)でございますけれども、引取業者に対しユーザーから車両を引き取る際に、中古車として引き渡すのか使用済自動車として引き渡すのかをきちんとユーザーに確認をするなど、

引取業者の役割分担を徹底する方策について検討すべきではないか。

(2) でございますが、定期的な協議の場を設けるなど、解体業者とオートオークション業界との間で両者の認識の共有を進める方策も必要があるのではないかと。

(3) でございますが、現在オートオークション会場においてリユースコーナー、または類似の名称のコーナーを含めますが、を設けているが、これに加えて、あるいはこれにかわるものとして使用済自動車コーナーを創設し、使用済自動車の適正な流通を確保する必要があるのではないかと。その際、2回流札したら使用済自動車コーナーに流す等のルールも変更する必要があるのではないかと。

(4) でございますが、オートオークション会場も自動車リサイクル法の中で使用済自動車を取り扱う可能性があることから、引取業者として登録を行い、法の適切性を確保すべきではないかという点を挙げさせていただいております。

事務局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。

それでは、続きまして、ヒアリング時に宿題とされました事項について日本オートオークション協議会のほうからご説明をお願いしたいと思います。

資料4になります。本日は、日本オートオークション協議会から専務理事の宮澤瑠光様、それから、事務局長の高石善久さん、それから、株式会社トヨタユーゼックの常勤顧問の高林正弘様、それから、株式会社ユー・エス・エス常務取締役の赤瀬雅之様にご出席をいただいております。

それでは、どうぞ。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） 前回のこの審議会におきまして宿題としていただいております、オートオークション会場における買取価格と金属市況との関係ということでお答えをしたいと思います。既にペーパーをお出ししておりますが、このお答え自体は一般的な考え方、主要な会場の考え方を述べさせていただいておりますが、概ねこのような形で買取価格が形成されているということで事務局としては認識しております。

お答えとしましては、低価格コーナーの買取価格は会場としての出品インセンティブ、これは陸送費とか出品料等に対するインセンティブのほかに、最近の落札価格、これは商品車としての落札傾向等を加味し、また、小売市場でどのような相場で売買されているかというのを考えながら、また、パーツ市況などと解体業者からの価格情報、これは最終的に引き取った場合には買取業者に引き取ってもらうものですから、そのときにどのぐらいの価格で引き取って

ただけるかということを加味しながら決定しているという状況でございます。

したがって、オークション会場では直接、金属市況と連動しているわけではなくて、したがって、金属市況は大きく変動いたしますけれども、買取価格はそんなに頻繁に変えているわけではないというのが実態でございます。

ただし、確かに金属市況、それから、車の価値等が下がってまいりますと、買取価格はおのずから低くなっていくというのも事実でございます。

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。

それでは、最後になりますけれども、続きまして資料5のオートオークション会場における出品事例についてということで、日本ELVリサイクル機構の酒井代表より説明をお願いします。どうぞ。

○酒井（清）委員 それでは、ご報告申し上げます。

この事例なんです、2月の第19回の合同会議においてオークション協議会さんから出された資料の中でリユースコーナー、リサイクルコーナーにおける落札車両の30%から40%は解体業者が買っているというような事例がありました。それと、私ども独自の調査で使用済自動車の流通においてロシア向けにいろいろ違法な解体、不法輸出等がかなりあるというようなデータがありまして、この辺の入手元はほとんどオートオークションになっているというようなことがありました。

そういったこともあって、リユース・リサイクルコーナーには多くの使用済候補車両が出品されているのが実情じゃないかというふうに私どもは考えております。

その一例というか、極端な例になるかもしれませんが、今日お持ちした資料でその辺の実態をご理解いただきたいというふうに思います。

1枚めくっていただいて、全損事故車例1というページですが、これは損害保険会社さんが事故見積もりをするときの写真と、それから次のページは見積額です。委員の皆さんにこういったこの程度の損傷度合いでこのくらいの金額が出るんだと、車によって違いますし年式によっても違うということで、あくまでも目安というご理解をいただきたいんですが、そういう損傷の度合いと修理の見積金額等をイメージしていただくための資料というふうにお考えいただきたいと思います。

2ページ目にありますように、この平成16年のトヨタbBという車の修理見積もりは145万4,000円になっております。これは、査定士の資格を持った方がきちっと正式に査定評価した

修理見積金額でございます。

次のページをめくっていただくと、この車の、ここはちょっと訂正があるんですが、ネットオークションにおける売り希望価格37万8,000円となっていますけれども、これは実をいうともう少し高い金額、右側に即決価格というのが本当は出ていて、そこに出ている価格が売りたい希望価格なんですけれども、これは現在価格を示しています。ただし、この車、安値は45万円、高値は70万円というようなレンジで取引されていると、ネット上ではそういうふうに変動を拾うことができました。そういったイメージだと、評価額だということをご理解いただければいいと思います。

次のページですけれども、平成9年のトヨタのスプリンター。この損傷ぐあいで、次のページを見ていただくと110万9,000円の修理見積もりが出ると。この車は7ページ目にありますように売り希望価格でも19万円しかない車だと。したがって、19万円しか市場価値がない車に110万円の修理代をかける人はおりませんから、すなわち全損車というような評価を受けた車です。

この2点は損害保険会社さんの見積もりの事例です。

次のページ、8ページ目ですが、これは3月の第1週に近畿地区のオークション会場に出品された、いわゆる中古車として出品された車両です。この状態を見ていただければわかりますけれども、これはまず修理するのは不可能な車だと言ってもいいんじゃないかと思います。

それが、9ページ目にあるように、私どもの情報ではオークションで4万6,000円で落札されたということで、マテリアル価格の状況からするととてもこの4万6,000円というのは想像できない価格なんですけれども、もしかしたらという、これは推測なんですけれども、マテリアルの価値にこの車の重量税とか自賠責が購入者の手元に入るとすれば採算がとれるのかなというところがあります。これは確認したわけじゃありません。ただ、そういうふうには考えないとなかなか理解できない、しにくい金額じゃないかというふうに思います。

次のページ、10ページですが、これは先月第4週に関東地区のあるオークション会場に出品されていた車です。平成11年8月登録のウィンダム。これについては修理見積もりをとったわけではありませんけれども、先ほどの損害保険会社の事例からしても、修理にはこの車は150万円以上かかるんじゃないかというふうに私どもは見ております。

1ページめくっていただいて、12ページにこの車の売り希望価格が出ておりますが38万円ということで、100万円以上修理にかかるだろうと思われる車の市場評価が40万円弱というようなことであるとすれば、中古車という扱いをすべきなのかどうかというところを私どもは問題

提起させていただきたいと思います。

このウィンダムですけれども、13ページに、どうしてこういう車の売買が成立するのかというところを、これも可能性として私どもが考えた、あくまでも可能性の話なんですけれども、当初から部品取りの車として取引されるのであれば、現在E L V、使用済自動車としてマテリアル回収だけでも有価の評価がされる状況でありますから、部品取りの対象として取引されるのであればそれなりの金額になるんじゃないかということで、その可能性がないとは言えない。

ただし、もしそうだとすれば、これは当初から使用済自動車として自動車リサイクル法上の適正な処理ルートに乗せるべきじゃないかというふうに考えられます。

それから、可能性の2として、このウィンダム、平成11年8月登録の車です。この事故を起こした日にちがわかりませんからこれも推測にすぎないんですけれども、昨年8月に車検が満了しているはずですが、もし昨年8月に車検をとった後にこの事故を起こしたということであれば、先ほど申し上げたように5月現在で重量税残が13カ月残っておりまして、それが2万475円になります。それから、自賠責保険の残も13カ月残っておりまして1万6,700円になると。これを合わせると3万7,000円ほどになりまして、使用済自動車、マテリアルの価値としての1万5,000円。今このクラスの使用済自動車の関東地区の相場としては1万円から2万円の間ということを考えますと、1万5,000円ぐらいの使用済自動車としての価値があると。そうすると、これらを合わせると5万2,000円の評価が見込めるというようなことが言えるかと思えます。これもあくまでも可能性の話です。

次のページ、14ページですが、これは平成18年3月登録のブルーバード・シルフィという車です。新車価格200万円ちょっとの車で、これも正式な見積もりではありませんけれども、多分100万円ぐらいの修理代がかかるんじゃないかというふうに思われる車です。

15ページは、その売り希望価格約70万円というふうになっておりまして、これもこの車を購入して修理をして中古車市場に出そうというふうに考える業者はまずいないんじゃないかというふうに思われる車です。

16ページですが、平成11年6月登録のスカイラインGT-Rという車です。これは非常に損傷が大きくて、まず修理は不可能とは言いませんけれども、予算がとんでもなくかかるんじゃないかというような事例です。

次のページにありますように、エンジンにも損傷がありました。したがって、その外見の損傷以上に修理コストが必要なんじゃないかというふうに思われる車です。

この車は、18ページを見ていただくと270万円ぐらいの市場評価があるようです。10年たっ

た車でもこの車は特殊な車で、中にはそういう車もあるということです。ただ、いかにこの300万円近い評価があろうとも、この車を直せるのかというところは非常にクエスチョンだというふうに考えます。

19ページですが、ほとんどのオークション会場さんで買取保証制度というものを設定しております、私どもが考えるに、もしかしたら流札するかもしれないような低価格車でも、出品者に見ればこういう買取保証があるということで安心して出品できるという環境をつくっていらっしゃるということだと思います。

あるオークション会場の買取保証金額、先月の金額ですが、3,000cc以上が8,000円、1,600cc以上が6,000円、1,600cc未満が2,000円、軽自動車は1,000円ということで、この辺の価格は解体業者が直接使用済自動車を購入する、仕入れする金額よりも低い金額です。

ただ、使用済自動車の相場に極めて近似しております、このこと自体が、オークション会場がリユースコーナーに出品される車のかかなりの部分が使用済自動車であることを認めていらっしゃるんじゃないかというところを申し上げたいと思います。

次のページ、20ページですが、先ほど宮澤専務さんのほうからご報告がありましたけれども、買取保証価格の変化を私どもはグラフ上にプロットしてみました。下にありますように、ピンクの四角が3,000cc、黒いひし形が1,600cc、茶色の丸が1,600cc以下、黄色が軽自動車というような価格になっております。それに赤紫といますか太い線の変化が、これはスクラップ市況です。ごらんになって見ていただくように、まさしくスクラップの市況に連動しているということが言えるんじゃないかというふうに思います。

それから、21ページですが、例えば買取保証金額1,000円というような軽自動車が、なぜオークションに出品されるのかというところを、これも可能性について分析した結果で、出品者に確認した話ではなく、必ずしもこれは正しいと言い切る自信はありません。ただ、可能性としてはこういうことがあるんじゃないかということをお願いしたいと思います。

左上の表にありますようにケース①、ケース②、ケース③とありまして、ケース①については流札をして売れなくてオークション会場が買取を行ったケースです。それから、ケース②はオークションに出品して見事成約したというケースですね。それから、ケース③は使用済自動車として直接解体業者に引き渡したというケースです。

これは左上の表を見ていただくとわかりますように、流札した場合、ケース①の場合は買取保証金額が1,000円です。ただし、出品料2,000円を支払わなきゃいけないのでマイナス1,000円になります。出品者としてはマイナスになるわけですね。ただし、出品時にリサイクル料金

は、軽の場合6,000円から7,000円ぐらいなんですけれども、それを返していただけます。そうすると、1,000円マイナスでも、合計残るところ6,000円の、手元にお金が残ることが言えるわけです。

ケース②で、オークションに出品して成約したケースについては、成約金額によってプラス金額が変わってくるということは論を待たないところでございます。

それから、ケース③は解体業者に直接引き渡した場合。これは素直に、関東地区だと3,000円から5,000円の軽自動車の評価がありますので、低いほうで見ても3,000円手元に残るということになります。

こういったことから、右上の四角囲いの中にありますように、流札してオークション会場が買い取った場合、出品者は負担が発生して解体業者に使用済自動車として引き渡すほうが有利じゃないかと考えられます。しかし、引取業者、すなわち出品者が最終所有者に商品車として引き取るがリサイクル料金は払っていないとすれば、解体業者に使用済自動車として引き渡すよりも有利になるということで、ここで引取業者と最終ユーザーとのインターフェースといえますか、関係がどうなっているかという疑義が発生します。もしリサイクル料金の適正な取り回しが行われていないとすれば、一番損害を受けているのはユーザーさんということになります。

ですから、商品車の売買についてきちっと書面などによって確認をする必要があるんじゃないかというふうに思います。業界の自主取り組みとして、こういうことをやるべきじゃないかというふうに思います。

次のページです。リユースコーナ流通に関連する問題として、今も申し上げたように、出品者と最終ユーザーとの間でリサイクル料金等の取り回しが正しく行われているかどうかということが非常に問題ではないかと思えます。中古車であれば支払われるべきリサイクル料金や、使用済自動車であれば最終ユーザーに帰すべき重量税や自賠責保険解約金が正しく処理されていない可能性があります。落札額に重量税や自賠責の解約金額、これはそもそもユーザーに帰すべき金額で、それが含まれるため見かけ上の落札金額が高く見えると。応札側は、その車の車検残が何カ月残っていたかまで計算に入れて値段を入れるというのが一般的な状態です。

したがって、中古車ということで流通している以上これが当たり前に見えますけれども、本来であればこれはユーザーの手元に残るべきお金じゃないかというふうに思います。

それと、落札後の車両の取り扱いが適正に行われているかということで、ここも先ほどちょっとロシアの例を申し上げましたけれども、落札者、入札者の中には国内の中古車販売業者や

輸出業者、解体業者のほかに不正輸出業者や無許可解体業者等も含まれていると。不法行為のための車両取得が防止し切れない。これは正規登録した会員の入札カードの貸し借りが日常的に行われているという事実があるためですということです。

最後のページなのですが、中古車と商品車と、いろいろな場面、場面で表現が変わるんですけども、オークションで値段がつけばすべて中古車とっていいのか、オークション協議会そのものは商品車とおっしゃったようですけども、商品車ということであれば使用済自動車もすべて値段がつきますので商品車になる。使用済自動車を商品車として扱うのであれば、もっともっと自動車リサイクル法という法律を念頭に置いた流通の場にしていくべきじゃないかというふうに考えます。

それと、買取保証とか、そのオークション会場による落札、自社落札というんでしょうか、これは中古車売買の場を提供する立場としてはおかしな話で、立場を超えた行動なんじゃないかというふうに思います。

それと、オークションというのはやはり一番客観的な車両評価の場ですから、どんな車、どんなモデル、どんな年式の車が市場性があるのかないのかを一番的確にご存じの、評価できる場です。したがって、相当の確率で使用済自動車を特定できるのはオークション会場じゃないかというふうに思います。ですから、私どもとすれば、オークションが使用済自動車の流通に関与するとすれば自動車リサイクル法にのっとった取り扱いをすべきで、リサイクル料金のつけ回しをやめて、許可業者のみの入札にすべきではないかというふうに考えます。

ここでオークションというものそのものを否定するわけではなくて、やはり自動車リサイクル法を私ども解体業者はこの法律がスタートしてから一生懸命、力がないながらもじめにその法律を守ろうということで汗を流しておるわけです。自動車に関連する業界の皆さんが、この自動車リサイクル法をもっとよく理解していただいて法律の定着にご協力いただかないと、なかなか我々ちっちゃな業界だけでは手に負えないといいますか難しい部分がありますので、ぜひ処分業界の皆さんにもこの自動車リサイクル法の定着のためにご協力いただきたいというのが私どもからの意見です。

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。

それじゃ、ここで一旦切らせていただいて、このオートオークション問題についてご議論を賜りたいと思っております。今、ELV機構のほうからの話がありましたですが、資料4のほうでオークション協議会のほうからお示しいただいた内容と若干異なるのかなと。とりあえず、

ちょっとオークション協議会のほうから何かご意見がありましたらお聞かせ願えますでしょうか。

○赤瀬説明者（日本オートオークション協議会） ちょっと今ご説明いただいた資料の中で事故現状車のデータが写真を含めてほとんどであったんですが、今回の資料の冒頭にありますリユースコーナーとしての車とはこれは全く違う車でして、これは事故現状車で、この資料に出ています年間97万台、14.1%のリユースコーナーというのはこれではなくて低価格車、普通に動く、一般的に人気がなく商品価値として認められていないと言われる車のデータがそのリユースということですので、今ご説明に挙がっていた車が燃えてしまっている状態のものであったりとか、こういうもののデータではないということをもとに誤解をされないようにということとで申し上げたいと思います。

○永田座長 それだけですか。価格の話だとか、その辺のそちらで出てきました話については何かコメントありませんか。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） 今、酒井委員からお話がありましたけれども、オークション業界自体が商品車と言っている車につきましては今、赤瀬ユー・エス・エスから説明したとおりですけれども、基本的には入り口のところがどういうことで決定されているかと申し上げますと、やっぱり出品者が基本的には、状態としては道路運送車両法上の登録状況下、または一時抹消状況というのが我々の商品車として判断するまず基準になっていまして、永久抹消したものが来ているわけではないということですので、一時抹消状況というのは、出品者から見れば商品としての価値があるということで一時抹消状態になっているという認識で私どもオークションが取り扱っているという前提になっております。

したがって、出品者が、出品者というのは逆に言いますとほとんどの方は販売店ですけれども、販売店の方がそういう入り口のところで商品車としてユーザーから引き取った場合にオークションにどういうふうにかけるかということによって、オークション業界は仲介の場を提供しているものですから、したがって、高いものもありますし、安いものもあるということとでございます。

なおかつ、流札になった場合にはこのルールにあるとおりに出品者を納得させてといいますか、出品者も納得しまして永久抹消に進んでいくということで、リサイクル法上のルールによる解体といいますか、適正処理という意味ではちょっとルートが違うだけであって、そういう点ではオークション経由であろうとも適切に処理されているのではないかとこのように認識しております。

○永田座長 それじゃ、後は皆さんのほうからご議論とかご質問があったら、また答えていただきます。どうぞ、ご意見、ご質問のある方、札を上げていただいて、よろしいでしょうか。

とりあえず、そうしたら細田先生からいかせていただきますでしょうか。どうぞ。

○細田委員 じゃ、簡単な質問を2つだけです。資料3もいいんですよね。

○永田座長 ええ、どうぞ。

○細田委員 検討課題のところ、この(2)で定期的な協議の場を設けるなど云々などがあって、検討する必要があるのではないかと、この考え方として、この場を設けるのはどういう意味で、国がするのか、それとも自主的に協議をする場のセッティングをする、コーディネーティングをするのか、その辺のトーンがわからないので教えていただきたいというのが第1点です。

第2点が、酒井委員のお示した20ページのスクラップ相場と自動車の買取保証価格の推移とあるんですけれども、これはどういうサンプルでとって、しかも、初めは6カ月、1カ月ずつきて、また6カ月、1カ月と時間のとり方も違いますし、これだけでは時系列で相関があるとはとても言えないと私は思います。まず、これはどういうサンプルで、幾つぐらいのサンプルで、どういうふうにご処理されたのかということをお伺いしたいと思います。

○永田座長 ちょっと今の話からいきましようか。どうぞ、酒井委員。

○酒井(清)委員 すみません、このプロットした数の資料しかありません。その資料のタイミングに見合ったときの相場を、やはりこのグラフ上に落としてみました。ですから、このポイントの部分だけの資料しかありません。

○永田座長 いいですか。

それじゃ、2番目の協議の場の設定の話ですけれども。

○荒井自動車リサイクル室長 協議の場の設定は、一応自主的な取り組みを考えてございます。それで、そういった場の設定をするに当たって、国が仲介をとればよいというふうに考えてございます。

○永田座長 よろしいでしょうか。

それでは、武藤さん、どうぞ。

○武藤委員 私のほうから意見ですが、かなり根幹に関係している議論になると思っています。まず、ですから自動車リサイクル法の目的、趣旨、それと廃棄物処理法の廃棄物の考え方、それと憲法問題、あと独禁法にわたる問題だと考えています。

まず、引取業者としての責務の中に使用済自動車とか重量税とか、いろんなことを説明するというのがありましたけれども、そもそも自動車リサイクル法には、第3条で、自動車製造業者等は自動車が長期間使用されることを促進するとか、5条では、自動車の所有者に対して自動車をなるべく長期間使用することにより自動車が使用済自動車となることを抑制するよう努めることというのがありますから、もし引取業者が最終所有者であるかもしれない人に何か物を言うのであれば、自動車リサイクル法の趣旨をまず先に言わなくちゃいけない。つまり、リデュースに努めろということと言わなくちゃいけないということになるんだと思いますので、それをお忘れなくということが1つです。

それと、そもそもの使用済自動車の定義ですが、これも自動車リサイクル法には自動車として終了したときというのが使用済自動車の定義ですし、廃棄物処理法の定義でも所有者の意思、これが第一優先で、なおかつ客観的に判断してそれが廃棄物かどうかを総合的に判断せよということで、これは裁判所の凡例等もありますので、そういう形で判断せざるを得ないと。

憲法の話は、憲法29条で財産権がありまして、財産権を制限するには法律で明確に決めなくちゃいかん。つまり、使用済自動車とはこれこれこういうものだと、それに当てはまるかどうかというのを法律で定めない限り、制限はできないと。最終所有者がそれを中古車としてオークションに出そうが、輸出業者に売ろうが、ある意味自由なわけですから、それを受け取る側の人間が、あんたの持っているのは使用済自動車だよというふうに言うことはできないと。

逆に言えば、中古車として買い取った後、自分がそれを判断するのは、これは自由ですから、買い取った側が中古車で買い取ったものを使用済自動車にしようと、中古車としてまた売ろうと、それは自由だと、こういう理屈になると考えています。

次に、独禁法ですが、独禁法8条、事業者団体に関する規定がありますけれども、そこでは、構成事業者の自由な活動を制限してはならないということですから、法律にも書いていないルールをつくって上部団体が構成員に対してこうしろああしろと言うことはできないということになりますので、ここで議論している何かルールをつくるというのは、法律でやらない限り無理だというふうに思いますので、その辺を踏まえて議論していただきたいと思います。

以上です。

○永田座長 どうも。

ほかにご意見ありませんでしょうか。

酒井さん、どうぞ。

○酒井（清）委員 すみません、1点だけ武藤さんに反論してよろしいでしょうか。

所有者の意思が重要だということは法律に書いてあるとおりでと思うんですけども、逆に所有者が、例えば私の乗っている車はこれは中古車だと言い張ったところで、業者たる引取業者側がそれを中古車として引き取ってくれるのかどうかという問題があると思います。したがって、所有者、一般のユーザーさんは引取業者側のプロの意見をどうしても参考にせざるを得ないという立場にあります。したがって、業者側のアドバイスに基づいて所有者が意思決定するという考え方が正しいんじゃないんでしょうか。

以上です。

○武藤委員 それについては、これは前からちょっとご紹介していますが、平成13年9月にこの場の報告書として書かれている中に、意思を尊重するというのはいくつか書かれています。販売事業者が自動車を引き渡した場合であっても、もはや自動車として利用することの困難であることを明確に示さない場合、これは最終所有者のほうがですね、明確に示さない場合には販売業者が単に中古車として受領したという扱いになると、こういう整理ですので、当然、その段階でどうしても受け取れない車、使用済自動車である場合は、これはその旨を当然ユーザーに説明して、我が社ではこれは中古車として受け取れませんと言うことは可能なわけで、実際にそういうケースはあると思いますが、受け取る側がみずからその車を使用済自動車と言い切ることが本当に可能かというのは、これは疑問だと思っています。

なぜならば、もう大分前のこの審議会でも申し上げましたが、例えばトヨタのディーラーが下取りで入ってきたマツダの車を自社で売ることはできないけれども、他のお店で売ること、専門店だとかマツダの車が得意なところで売ることは可能なケースというのはいっぱいあるわけで、当然オークションでも売れる可能性があるわけで、その引き取った時点、下取りの時点というか、そういう時点でこれは使用済自動車だよと明確に言えるケースはかなり限られてくる、つまりリユースコーナーの流通はそういう流通ですと。

ただし、明らかにそれは中古車として復活しないような車というのは、これはあると思いますので、中古車としてオークションをやっているわけですから、その段階で中古車オークションには出品できない車をオークションをやる側が整理することは、これは可能だと思います。だから、つまり使用済自動車の定義をするんじゃないくて、中古車の定義をすることは可能だと思います。

○永田座長 何かありますか。

○酒井（清）委員 再び武藤さんのお言葉を返すようですけども、お客様の車はもう市場性がありません、査定ゼロですという言葉は毎日のように自動車販売業界の現場では言われてい

ることです。これは、業者側からユーザーに言っている言葉で、ユーザーがこれはどうしても中古車で買えというようなケースはまず少ないんじゃないかというふうに思います。プロがやはり持っている情報量のほうが多いですから、先ほどのオークション価格ではありませんけれども、そういったデータをいっぱい持っているのはプロです。そのプロがいろんな情報に基づいてお客様の車を評価する、判断するのが自動車業界の一般的な形状だと思います。

そういう意味では、ユーザーが判断すると言いつつも、事業者側がその判断にアドバイスを与えていると、そのアドバイスは非常に大きな力を持っているというのも事実だと思います。

○武藤委員 その場合でも、もし中古車として買い取るんなら、先ほどの話で、今実態としてあるのは預託金相当額をユーザーに返している、これが実態ですから、中古車として引き取る限りはユーザーには有利な取引になっていると思います。

最悪のケースは、使用済自動車としますよと言って預託金を渡さないケースというのが、ある意味詐欺になるわけですので、それはまかり通るような実態があると、これは別の側面で引取業者を何らかの形で指導するなり規制するなりという必要はあると思います。

○永田座長 あとはいかがでしょうかね。ちょっときょうはこの問題で時間をとってありますので、ご意見ありましたらお願いしたいなというふうに思いますが。

はい、どうぞ。

○細田委員 オートオークションの方にお伺いしたいんですけども、この検討課題の（３）に使用済自動車コーナーを創設し、例えばと書いてあるんですけども、こういうスキーム、こういうやり方というのは今の商慣行の中になじむとお考えでしょうか、それとも不都合があるのでしょうか。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） このスキーム自体はリサイクル法ができる前から既にございまして、このような仲介の場をずっと設けておりました。それが、リサイクル法ができたと同時に確かに注目はされましたけれども、昔から中古車の中では非常に高いものから安いものまで取引されておりましたので、別に私どもとしては、オークション業界としては全く違和感がなくて、買う人、売る人がいる場合には仲介をしようというふうな考え方で

す。

なぜかといいますと、当然持ってくる人は出品料とか成約料とかいろいろコストがかかりますので、そういうものも含めて持ってくるというふうな前提でございまして、商業上の取引の一環というふうに思っております。

○細田委員 もう一つ伺いたいです。結局この問題は、要するにオートオークションを通して

本来自動車リサイクルに流れるべきものがいわば漏れの形で出ている、それはやっぱりいわば流れを可視化というか、見える形にする。その1つとしてこの使用済自動車コーナーと、流れを透明にするとあると思うんですね。だから、その透明化の方向をそちらのオークションのほうでいろいろアイデアを出していただければ、いろいろ今の問題も解決されると思うんですね。ということだと思えますけれども、その辺はいかがでしょうか。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） 今、先生がおっしゃった、本来使用済自動車ということは私どもでは本当はないと思っております、それはやっぱり今、武藤委員が言われましたけれども、やっぱり最終所有者が決めることであって、最終所有者がもうどこに持っていても売れないという状況になったときに初めて使用済自動車ではないかという認識のもとにこのコーナーをやっているということだと思います。

○永田座長 ちょっと事務局のほうからも何かありましたら、質問等、何か。

○迫田自動車課課長補佐 先ほど、ユー・エス・エスさんのほうからELVさんの提出している資料がリユースコーナーの出品されているものではないというふうにお答えいただいたかと思うんですけれども、我々はこれをリユースオークションに出品されているものというふうに認識していたんですけれども、これは具体的にどういったところの取引場所になるのでしょうか。何という名称になるのでしょうか。

○赤瀬説明者（日本オートオークション協議会） 会場によって呼び方はさまざまだと思いますが、当社ではちょっと誤解を招くかもわかりませんが、リサイクルコーナーと違って現状事故車のコーナーが別に設けられておりまして、ここにある全部燃えてしまったような車はもちろんお断りしておりますが、ほかにあるこのウィンダムとか、このぐらいのレベルまでのものは多分出ているというふうに認識しております。

というのは、引き取り報告がされていないということが大前提ですが、解体事業者の方であったり輸出業者であったり、あと、もちろん起こし業者の方も参加されておりますので、そういう方から見て価値のあるものということで売買されるものは、このようにちょっと特別なコーナーということで設けております。

ですから、リユースコーナーというのは基本的には当たっていない状態ですね。古い車、多走行の車、人気のない車、そういったもの、俗に言う低額車のコーナーがリユースコーナーという名前が出ておりまして、その台数が先ほどお話をいただいたように97万台というよう、そっちの数字に出ているということでございます。

○迫田自動車課課長補佐 具体的にそのリサイクルコーナーから落札するに当たって、何か条

件であるとか資格であるとか、そういったものというのは求められているのでしょうか。

○赤瀬説明者（日本オートオークション協議会） リサイクルコーナーの落札については、別に資格は設けておりません。

○永田座長 あとはいかがでしょうか。

先ほど話の中で自動車リサイクル法が成立する以前からこういう制度があったよという話がありましたが、この自動車リサイクル法ができてからある意味において引取業者という役割も決められ、それから、あと、事前に料金徴収という形で入り口のところでの価格に対して、ある一定以上のバイアスがかかったような形で取引されるということになりますから、そういう意味じゃ、商品車といいながら自動車リサイクル法の以前ということでは変わっているわけですよ。そういうところでの対応というのは、具体的にはどういう格好でされたというふうに我々は認識しておけばいいのでしょうか。オートオークションとして。

○高石説明者（日本オートオークション協議会） では、1点からお話させていただきます。話は若干前後いたしますけれども、この写真に類する車は手前どもではオークションの入会資格等々のときに規約がありまして、こういう車は出品できない、輸送できないもの、粗悪車については出品できないということでございますので、こういう車については手前どもでは出品を受け付けておりません。

それから、第2点でありますけれども、リサイクル法がスタートする以前からこの種類の車はございまして、リサイクル法がスタートしたからといって大きく変わっていることはないというふうに思っています。

また、酒井委員からお話のありました、金属価格に若干リンクしているのではないかと、こういう話でありますけれども、これもひとつ手前どもでは相場というふうに見ておりまして、したがって、相場が上がればその金額で動きますし、相場がなければその下がった金額で動く、そういうふうに理解しております。従来、昔は買取ということはほとんどやっておりませんで、商売としては約8割、9割が成立していたもんですから、こういうふうな考えは以前は持っておりませんでした。

○永田座長 先ほどからの話もそうなんですが、大多数の扱いの話と、そこから少し外れたものが現実には存在する話と、大多数だけでここを議論しちゃうと、それが先ほどの例示のような形で外れるものに対する議論として展開されていかないことになりますので、そういう意味じゃ、実態としてここに載っているような車が、酒井さんの判断で、出品されているよという事実も存在しているわけで、それをそちらがお断りになっていらっしゃると言うんだけれど

も、さっきの話からすれば、いや、それはもう出品者の意思で出してくるんだという話もあり、何かちょっとその話を聞いていると言っていることが矛盾するかなというところもあり、判断基準をお持ちでしたらきちっとそれにのっとったような形で出てくれば、こういう車は入ってこないというふうに考えておいたほうがいいと。ところが、実態としては入ってきているんだということが言えるのかなと思うんで、ちょっとその辺説明してくれませんかね。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） 今、ここにある写真のような車自体は多分、本当にリユースコーナーというよりオークション自体がものすごく大きな中で、リユースコーナーってこういう小さなコーナーで、またその中で事故現状車みたいな小さいコーナーになっているわけですがけれども、現実にはその中にこのような写真のものが紛れ込んでいる可能性はあると思います。ただ、それはもっと入り口であります。先ほどご説明しましたとおり、引き取りしたというより販売業者が一時抹消状態で持ってきたとき売れるかもしれないという環境がある限りは、そのチャンスをつくっていくのではないかというふうに思っております、それが仲介の場というふうに認識しているんですけれども。

○永田座長 売れるかもしれないという条件の中に、実態としては中古車の定義の中でかなりの主要な部分を占めるのは、走行可能という話が一方であるというふうに考えていいわけですよ。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） それはもう大多数が走行可能だと。

○永田座長 そうじゃないと、さっきの話じゃないですけども、ベースが上がっていますから、今の状況からするとほとんどが有価で使用済みでも取引されるということになりますから、そういう意味で商品車という言葉も何かちょっとあいまいに使われているところもあるんじゃないかなと思うんですが、基本的にそちらは商品車って、どういう定義でお考えですかね。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） これは今、ユー・エス・エスの赤瀬常務が説明したとおり、やはり基本的には走行可能というのがリユースコーナーの原点でございますので、その中では今先生おっしゃったような形で取り扱われていると思います。

○永田座長 それはもう徹底しているというふうに考えてよろしいですかね。そちらの中でね。何か、話を聞いていると売ればみんな商品車というような。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） いや、オークション業界として全部徹底しているかとなりますと、会場ごとに考え方は、はっきり言いまして違いまして、その環境、東京地区ですと非常にいい車が多いとか、非常に地方に行きますともっと違う車が出ているとか、そういう地域環境がございますけれども、そういうのを踏まえてもすべてがオークション会場

で同じ考え方でやっているということはちょっと申し上げかねるという状況だと思います。

○永田座長 それから、先ほどもちょっと話題になりました解体業者とオークション業界との間で共通の認識を深めるための協議会的な場を設ける、こういう話については、お考えとしてどうでしょうかね。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） それはもう、私どもは別にそういう場があれば私どもとしても解体業界のお考えもお聞きしたいと思えますし、別にやぶさかではございません。

ただ、先生、基本的に武藤さんが言われたことと同じなんですけれども、やっぱり入り口のところの使用済自動車というのが所有者の判断に任されているというところから、このような問題がすべて発生していると思っているものですから、ここのところはやっぱりその基本というのはどうしても所有者は販売店でございますけど、今度の最終的な判断はですね。さっき酒井さんが言われましたけれども、最終的判断は販売業者だと思えますけれども、そこでもっての判断というのが非常に大きくなっているのではないかというふうに思います。

○永田座長 ほかに。

酒井先生、どうぞ。

○酒井（伸）委員 今、永田座長が大多数の話と、それと例外の話ともう少し切り分けようと。まさにそのあたりのところを認識していかないといけないんだろうなと思うんですが、今、経産省の事務局の方からお尋ねになられたリサイクルコーナー、事故車のコーナーですね。この実態として一体どれぐらいの今取引の実態があるんでしょうか。トータルで90万台程度で、リユースコーナーが100万台程度の出品があるわけですね。リサイクルコーナーは何台ほどあるんですか。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） 事故現状車コーナーを持っているところは、多分限られていると思います。ほんのわずかだと思いますが、やはりお客さんの中に解体業者も、それから部品取引業者もいるという会場がございますので、そういうニーズに対応しているというのが現実だと思いますが、このリユースコーナー55会場と言っていますけれども、そのうちのまたほんの一部だけが事故現状車コーナーを持っているのではないかと、ちょっと調べてございませぬが、そういうふうに認識しております。

○酒井（伸）委員 定量的な数字は、把握はされていないということなんですね。

○赤瀬説明者（日本オートオークション協議会） 当社の18会場の年間の合計でいくと、大体3万台、4万台ぐらいじゃないかなと。今ざっくりと計算したんですが、事故現状車です。こ

この中には不動車といいまして、エンジンが焼きついてしまっているものとかそういったものも入っていますので、必ずしも当たっているものということじゃなくて、冠水車であるとかそういうものもそのコーナーに入っております。

○酒井（伸）委員 ちょっと今に関連してE L Vの酒井さんに質問したいんですが、今の18会場、3、4万台という数というのは大体相場感的には酒井さんの印象と合っているものなのか否かということ。印象についてちょっとご発言いただければというふうに思うのと、それと、先ほどE L Vの酒井さんと武藤さんのやりとり、非常に興味深く拝聴したんですけども、きょうの資料3、論点整理の中では検討課題の（1）のところに、最終的に使用済自動車として引き渡すのか中古車として引き渡すのかきちんとユーザーに確認するというような、こういう文言が入ってきているわけですね。先ほどのやりとりをお聞きしていると、やはり酒井さんおっしゃるように、そう簡単に消費者がここは判断できるものではないよとおっしゃるところ、そこは結構ごもっともだと思えます。そういうふうに消費者という立場で見たときも、それは結構おっしゃるとおりだなというふうに思っているんですね。

そうなりますと、逆にユーザーに本来ちゃんと確認すべき情報は何なのか。先ほどのリサイクル料金、重量税、自賠責保険云々、こういったところが本当にちゃんと消費者にも伝わっているのかという、そういう意味でもっと適切な情報提供をしていくということの必要性。本来そういうところをここにもっと書けばいいのか、その辺に関してご意見あればお聞かせいただきたいんですが。

○酒井（清）委員 まず、リサイクルコーナーの出品台数は多分ユー・エス・エスさんのご説明どおりという感じが私どももしております。

そのユーザーに対する説明なんですけれども、できることなら販売業者の方が個別の例に基づいてユーザーの方々に説明するのが一番効果的だとは思いますが、それがなかなか定着していないのが今の実態なんじゃないかというふうに思います。ほかの方法があれば、もっといい方法があればそれを皆さんで考えることは有意義なんじゃないかなというふうに思いますけれども。

○酒井（伸）委員 そういうことであれば、やっぱりこの検討課題の（1）番というのは、このユーザーに確認という、ここももちろん大事なんですけど、ユーザーに適切な情報提供をもっと図るといふか促進するといふ方向を、そのときにそういう意味では本来伝えるべき情報は何かとどこかの、一回ちょっと情報整理をかちっとしていただくというのが大事じゃないかなというふうに思います。

○永田座長 どうもありがとうございました。

この辺の今の実態としての最終ユーザーからそれぞれ引取業者、あるいは引取業者をかねながら中古車としてもやっておられるようなところ、どんな情報を流しているか、あるいはどういう受けとめ方をユーザーのほうがしているかというような、そういう調査はやられたことはありますか。

どうぞ。

○武藤委員 まず、使用済自動車についての情報提供という観点と中古車として取り扱うときの情報提供という観点があるんですが、下取りをするときは中古車として下取るわけですから、当然注文書の中に先ほどから出ている自賠責相当額は幾らだという、その明細を書く欄があるんです。重量税については、中古車として取り扱う限りそれをカウントしちゃいかんというルールがあるので、重量税の頭の中で残月数があるのを明示しちゃいかんわけですが、本体価格に、下取る車の価格の中にそれを織り込んで値段を決めなさいと。決めなさいというか、漠然と、入っていると云っちゃうとまたいけないらしいんですけども、そういう全体の価格を決めなさいというルールになっています。

今、ちょっと私の意見を言うと、先ほどの預託金について中古車としてずっと転々と流通する限り、外出しで預託金相当額として前の人に渡しなさいというルールで今、これは民間のルールでやっているわけですが、ということは新車のユーザーがリサイクル料金を払うんですが、それを中古車として売るときは戻ってくるということですから、新車ユーザーは一銭も払わないというのが今のルールなんですね。ババ抜きのように転々と流通して最終ユーザーが負担するということが一応建前上なっていますが、最終ユーザーが解体事業者の方だとすると、解体事業者の方がリサイクル料金を負担するという、ある意味ちょっと変な形になっていると。

そのババをどんどん先へ送っているということなんで、そもそも自動車リサイクル法で預託金の取り扱いについて外出しにしろなんて書いていないわけですから、中古車であろうと使用済自動車であろうと、もう織り込み価格だというふうにすれば外出しで別途負担することはあり得ないわけですから、先ほどから申し上げている中古車として取り扱うときに重量税が漠然と織り込まれているのと同じように、預託金も漠然と織り込まれれば問題なく最後までいくんではないかというのが私の意見です。

○永田座長 いかがでしょうか。また事務局から何か、いいですか。

はい、どうぞ。

○杉本自動車リサイクル対策室室長代理 すみません。先ほどのユー・エス・エスでの3、4

万台出されているということなんですけれども、これはさっきの話では部品取りの業者にもそういった需要があるということで事故現状車ですか、そのようなものを提供しているということなんですけれども、そうすると、ここでおよそ想定しているのはあまり中古車として次の段階で活用されることをあまり想定されずに、むしろ部品取り業者であるとか中古自動車以外の用途で使うことを想定しながらコーナーをつくられているという認識でよろしいのかどうかというのが1点と、もう一つは、先ほど来中古車を扱うということで自動車リサイクル法ができてからほとんど影響はないという話だったんですけれども、そもそもオートオークション会場では中古車であるか使用済自動車であるかということを区別なく多分自動車そのものの価値ということで取引されてきたんじゃないかと思われま。

その中で、現実問題、使用済自動車としての流通の経路がないがゆえに、出品者からすればどこでもいいからとにかく高値で買ってくれるところということで、オークション会場というところが中古車を扱うということであれば、中古車という形でとにかく出せば実際に出品者が使用済自動車であろうと考えていたとしても、こっちのほうがより高く買ってもらえるんじゃないかというふうに出品する可能性があるんじゃないかと思うんですけれども、そうした出品者とオークション会場の考え方のギャップですか、そういったところについてはどういうふう認識されているのかお聞かせいただければと思います。

○赤瀬説明者（日本オートオークション協議会） まず、最初のほうのご質問ですが、パーツとしてというのは買われる方が後どうするかということであって、先ほどから申し上げましているとおりに中古車販売事業者、輸出業者、解体事業者の方が入会する際に許可証を持っているという、その条件の上でご参加されているわけで、パーツ業者さんが全部買われるとかそういう認識じゃなくて、その車を買われた方がまた中古車として起こして商品車として売する場合もちろんありますし、その辺はこちら側でこの人に買ってくださいますかというような動きではないということでございます。

○宮澤説明者（日本オートオークション協議会） それから、先ほど使用済自動車の流通の場がないから最後は一時抹消状態でオークションにかかっているのかということのお答えにつきまして、これはちょっと個人的ですけれども、多分そういうことはあると思いますね。

なぜかといいますと、やっぱり使用済自動車にしないでも買う人がいるという状況がありますので一時抹消状態にして、我々オークション業界では永久抹消しているものは絶対取り扱わないというルールにしていますので、一時抹消状態であればある意味でいうと形態を問わずに売る人、買う人がいるという判断をオークション会場の場を使ってやっているというのは、正

直言しまして、あると思います。

○永田座長 よろしいでしょうか。

それぞれ出していただいた資料が若干食い違うところもあり、また、調べられる範囲で我々のほうでも現状の状況について、また情報取得には努めてまいりたいというふうに思っておりますが、この問題は入り口のところで一つの重要なテーマといたしますか、本制度当初から比べますと大分変わってきた流れができてきておりますので、その中で自動車リサイクル法として引取業者というのはきちっと決められ、その役割が付与され、そうした中でそれをどういう形で今後の見直しの中で考えていったらいいかということを議論をしてまいりたいというふうに思います。

今回はこれで終わりにさせていただきますが、この問題は、まだ決着ついたというわけではございませんので。

何かありますか。どうぞ。

○大慈弥委員 ありがとうございます。今日、リサイクルシステムの入り口について議論をしたと思うんですけども、このオークションの拡大や中古車の輸出拡大等により流通構造が変わったと。今日はオークションの中でも不正輸出の、これは酒井さんからの指摘で、入札カードの貸し借りが日常的に行われているために変な人が入ってきて輸出に流れているということで、オークションの中でも輸出問題が出ているわけですけども、入り口としてこの審議会でも輸出問題を別途取り上げる機会があるのか、もうこれで入り口問題はすべてオークションで終わりにするのか、事務局のお考え、ないしは酒井さんの、不正輸出をする人の顔というのはわからないと思うのでどういうふうにこの問題を解決しようとしているのか、もしご意見があれば助かります。

○杉本自動車リサイクル対策室室長代理 輸出問題についてこれですべて終了というわけではないというふうには認識しております。1つの問題としては、以前にお出ししておりますように不正輸出問題というのは今後まだ関係省庁との連携等が必要でありますので、今後とも検討していくという形になっておまして、まだ結論をこの審議会の中で出しているという状況ではございませんので、そうした中では輸出問題は今回終了というふうに認識はしておりません。

○永田座長 よろしいでしょうか。それから、今日はオークションの話が中心でしたが、酒井さんの問題提起の中には、またその最終ユーザーと引取業者との間の関係とか、そういう点も出てきているわけで、またその点も議論していかなくちやいけない話かなというふうに思っています。もうちょっと広い意味で、ですね。

はい、どうぞ。

○迫田自動車課課長補佐 すみません、輸出の話なんですけれども、輸出については確かにおっしゃるとおり不正輸出等の問題というのが一番大きなテーマかというふうに思っているんですけれども、こちらは輸出そのもの、こういったものについて何か悪いことがあるというような価値観を持って議論を進めていくことではないということでご留意いただければというふうに思っております。

○永田座長 どうぞ。

○大慈弥委員 ご指摘ありがとうございます。ただ、輸出が抹消されて、輸出されてもそれがいわゆる途中、製造業者及び特に輸入業者なんですけれども、システム費とかに戻ってこないという問題点があるということは登録をさせていただいたものですから、もしこの問題、さらに議論するのであれば考えたいということで登録をさせていただきました。

ありがとうございました。

○永田座長 よろしいでしょうか。もし、ご意見がないようでしたら、このオークションの関係の話はこれで終わりにさせていただきます。よろしいでしょうか。

それじゃ、次の議題のほうに移らせていただきます。

本日最後の議題でございます。自動車リサイクル部品の活用による環境負荷削減の考え方と今後の展開ということで、日本E L Vリサイクルの部品流通部の部会長の清水さんですが、清水さんはあと日本自動車リサイクル部品販売団体協議会の会長代行という役職も兼ねておられます。

それじゃ、どうぞ、清水さん、お話をお願いします。

○清水説明者（日本E L Vリサイクル機構） はじめまして。今日は自動車リサイクル部品の環境負荷削減の考え方ということで、恐らくこういうものを聞かれるのは初めてかと思いきし、また、こういう席を設けていただきまして本当にありがとうございます。

なかなかこのCO₂が何でイコールでくっつくのだというふうなご質問等々ございますけれども、今回のCO₂の数値化というふうなことでは、ただ単純に皆さんにペーパーを配らせていただきましたけれども、それと、もう一部は「熊谷市地球温暖化対策地域推進計画」という2つを配らせていただきました。

その中でも、やはりそのバックグラウンドというか、どうしてここまでこういうふうな数値化したかというふうなことを少しお時間をいただいて、だから、こういうふうな数値で示すんですよというふうなところを、ちょっとその前段階のところをお話しさせていただきたいと

いうふうに思っています。

また、3R、要は循環型社会、もう釈迦に説法で申しわけございませんけれども、リデュース、リユース、リサイクルとありますけれども、ご存じのとおりリユースが環境負荷、一番軽いわけでございます。そういう意味でも、もっともっとリユースが当初、多分リサイクル法をつくられるときにも活発に行われるかなというふうにお考えだと思うんですけども、現実には今年の、特に資源の高騰等になりますと、世の中全体がリサイクルというのは資源リサイクルであるというのが一般的な考え方になって、なかなかリユース自体先ほど中古車のほうの関係ではUカーといっていますけれども、リサイクルというものの自体が、再度使いましようとか物を大切にしましようという気持ちがだんだん薄れて、何か儲かればいいんだというふうなところが余りにも前面に出ていると。

じゃ、いかにしたらそのリサイクル、要は再度リユースしていただけるかというふうなところで検討してまいりました。

1つの例でございますけれども、カー雑誌の専門誌でございますけれども、こういうデータがございます。3,000人のユーザーさんのアンケートを聞かせていただきまして、その中でリサイクル部品をご存じですかと、知っておりますかという方に問いをかけたら、54%が知っていますよと。約半分でございます。使ったことがありますか、その問いに関しては84%でした。なお、今後使用してみたいですか、昨今の環境とか物を大切にしましようという時代で、90%の方が一度使ってみたいというふうな回答をいただいています。

世の中はやはり現実にはリサイクルといえますか、環境に皆さん参加をしたいと。それは我々の業界、ELV機構含めてなかなかPRが下手だとか力がないという条件もありますけれども、参加する窓口を設けていないと、またはそういうものを一生懸命いろんなところへPRするんですけども、なかなかそこについてきていただけないと。

現実には、皆さんいろんな方が中国とかモンゴルとか植林に行って、環境に参加したということで喜びを感じていますし、また、町内会のごみ拾いにも寝坊しちゃって参加しないと一日、何か町内会の人と目を合わせるのが嫌だと。やはり環境を含めたものに参加しないということは、何となく心のどこかで罪悪感というふうに今お持ちだと思えます。

そういうところから、逆にもっとリユースをそういうものを含めて話をし、また、理解していただくためには、昨今、毎日、新聞等々で出ておりますけれども「見える化」、いろんな面で数値として見えることによって、それがほかに転嫁できると。CO₂の数字が出れば、それが走行距離とかガソリンの使用とか、いろんなものに出ます。いろんなところで今、家庭環境

で家庭のCO₂の絶対量ということで、環境省を含めていろんなところでやっております。

私どもも2つ、実はしております。1つ目は、品質の見える化。要は、中古部品、リユース部品、リサイクル部品は、やはりボリュームとクオリティとプライスと。要はボリュームがなければ始まらないし。それと、もう一つにはクオリティ、当然クオリティがよくなきゃだめですね。プライス、今までの俗に言う昔の解体屋さんには顔色をうかがいながら値段をつけたと。随分昔の話ですけれども、そういうこともございました。特に、何かこういう高い席になると、必ず品質のことをいろいろご質問受けます。

現実には、今私ども実は1984年から我々の業界スタートのコンピュータ化、今のVANシステムです。当初VANシステムをスタートして、もう25年もなるんですけれども、そういう中から今日のコンピュータ化になったんですけれども、グループ化をすることによって、いろいろルールを決めています。そういうルールの中から品質においては、例えば機能部品、エンジンとか、例えばサスペンション関係ですね。何千何百何十何キロ走ったエンジンがお幾らで、ギャランティーはこういう条件ですよと、日整連さんの指数掛けるレパレートは幾らですよと。万が一あった場合には、そこまで全部きちっと契約書に書いています。スロット等においても走行距離が提示され、外装部品に関しては純正カラー番号、もしくはドアのガラスの色、傷の何センチということで、具体的にそういうものをご提示することが今可能でございます。

そういう面で、品質においては、何か今まで電話を受けるとまあまあいいよとか、結構いけるよとか、そんな会話でしたけれども、その辺である程度品質においては解決してきているのかなというふうに思っています。

2つ目。今、盛んにこれをPRしている最中ですが、これにくるにも実は2005年6月からですから、本格的にコンピュータに移行しようというのがここ2年半ぐらいの話ですから、まだまだ発展途上といえますか、データを蓄積している最中でございますけれども、要は環境のCO₂、部品1つ使った場合にこれだけCO₂の削減になりますよというふうなことを表示させていただくということが可能になりました。また、後ほど具体的に数値等させていただきますけれども、単純に部品のマスタ、部品は今30万点とかよく車1台でいわれますけれども、部品としてのマスタとしては475部品マスタでございます。車両マスタとしては1万8,734車両マスタ。ほぼ、二輪車以外の車に関しては、もう全部データをとっております。そのくらいの膨大なものを蓄積して今回に至っております。

何せ世界中どこを見ても日本ほど良い車をつくっている国はありませんし、道路事情も多分世界一だと思います。うちは、田舎ですけれども、田舎の農道まで全部舗装されていますし、

運転マナーも当然です。

そういうところから、もっと環境に配慮してリサイクル部品を使っただけならば、または、それはやはり先ほど武藤さんの話じゃありませんけれども、車を長期的に使うことが当然必要なことですし、それはもういろんなところで文書になっています。

そういうところで、具体的にこのページに基づいて、ちょっとお話をさせていただきます。

まず、2ページ目でございますけれども、グリーンポイントクラブ。多分こういう名前をお聞きになられたのは初めてかと思います。このところ、カー雑誌または新聞等々で盛んにこの記事が出てきております。要は、その文章の真ん中にありますとおり、日本自動車リサイクル部品販売団体協議会、通常JAPRAと申しますけれども、早稲田大学環境総合研究センターの共同で自動車リサイクル部品の活用が新品部品に比べて環境負荷削減効果はどの程度であるかと。この環境負荷の削減効果、要はその数値を、CO₂の削減量をグリーンポイントとしております。それで示すことによって、ユーザーさんがただ単純に安いから使うでなくて、環境に配慮して使うんだというふうなところを実は話をしています。

その下に枠でありますけれども、一つ一つの自動車リサイクル部品ごとにCO₂の削減効果の数値化を実現しております。

3ページ目でございますけれども、具体的にリサイクル部品の環境負荷削減効果の算定は、じゃ、どのように計算式を立てているんだというふうなことでございますけれども、目的はそこに書かれてありますとおり自動車リサイクル部品、リユースとリビルトを総称してリサイクル部品と今、業界で言っております。その活用によりまして、環境負荷削減効果をLCA、Life Cycle Assessmentの考え方に基きまして定量化をすることにしております。

昨今、いろんなところがLCAで表示をされておりますけれども、こういうものをするによって、ユーザーさんに対する情報開示、選択肢を増やして判断していただくというふうなことでございます。

具体的にその下に各部品の評価シナリオと書いてありますけれども、素材から新品の部品をつくと、またはELV、使用済車からリユース部品、中古部品をつくるというふうなチャートでございますけれども、いずれにしてもこの差分、要は1つの例を申し上げますと、鉄ですと素材を1キログラムつくるのに新品、要は鉄鉱石からすると1キログラムをつくるのに1.5キログラムCO₂が排出されます。我々が最終的に車のスクラップと称するものからすると0.45キログラムと、約3分の1のCO₂の排出量でございます。そういう意味からすると、無尽蔵にあるわけじゃありませんけれども、やはりスクラップを大事にし、そういうものを使う

ことによってCO₂の排出量が減ると。

また、アルミ等においてはもっと極端に違ひまして、要は1キログラム新品をつくるのに、ボーキサイトを9.2キログラムCO₂が実は排出されます。たった1キログラムつくるのに、それだけの排出量でございます。我々のエンジンとかミッションとか、アルミがたくさん使われておりますけれども、そういうものを壊してやった場合0.31キログラムと、約30分の1のCO₂の排出量でございます。それから比べると、そういうものを計算して具体的にしております。

その評価結果の一例が右側でございます。バージョン0905、バージョンをつけて、そのときそのときの換算数値をよりグレードを高めてバージョンアップしてやっていくために、そのときのバージョンにしております。これは09年の05月ということでございます。常に、ポスターまたはチラシ等にはそのバージョンを書き込んで、昔のバージョンではありませんと、要は新しいより高度な、より精度のいい数値に基づいてこういうふうにしていますというふうなことで、その数値をしています。

1つのこれは例でございますけれども、メーカーさんを書くわけにいかないの、1999年の1500ccの4ドアセダンでございます。これをばらして、要は分解してやった場合の数値でございます。リビルトとリユースでは当然、数字が違います。リビルトですと当然ばらして、全部分解して悪いところは新品にかえて組み上げるわけですので、リビルトのほうが数値としては小さいのと、また、リビルトのない商品もでございます。それに関しては黒いリユースだけの数字が出ておりますけれども、こういうふうなところで、そこに真ん中辺にオートマチックトランスミッションとございますけれども、318.1キログラムCO₂が中古を使った場合には削減できますよと。要は組み上げで、リビルトトランスミッションとよくございますけれども、その場合には163.8キログラムCO₂ですよというふうな表示をすることによって、使っていたユーザーさんにもわかりやすく数値化をしております。

よく皆さんご存じのように、ガソリン1リッターは2.3キログラムCO₂を排出しますよと。ペットボトルにおいては0.07キログラムですよというふうなことは、関東であれば東京電力さんの請求書の裏を見ても、そこに試算式が出ておりますけれども、そういうものをすれば、1つの車の例でございますけれども、これをすることによってどのくらいのペットボトルの排出量だと、または何キログラム、または何リッター使ったときと同じだというふうに換算できるというふうなところでしております。

ちなみに、今回のグリーンポイントクラブの平成20年度の販売点数、これは業者間は当然ダ

ブルカウントしておりませんので、個々に売ったものが332万4,146点ございました。それをこの試算式に当てはめると、なんと16万840トンでございます。これだけのCO₂の削減量の数値でございます。こういうふうに数値化することによって、皆さんに理解を少しでもしていただけるのかなというふうに思っております。

具体的に、その次の4ページから始まりますけれども、4ページは、じゃ、どのような流れでその数字が出てくるのかというふうなことでございます。システムでございますけれども、左側に各利用団体会員さん、真ん中にサーバーと、右側にデータ出力とあります。各団体さん、それぞれコンピュータ会社さんにくっついているものですから、なかなかこの辺が意思疎通が難しかったんですけれども、今回いろいろご無理を言って、ここにありますJAPRAシステム、NGPシステム、SPNシステム。

これはどういうことかといいますと、それぞれの1つのグループの各会員さんがそのホストに、私どもであればNGPというホストに部品を投げ込みます。ホストには、私が1万点持っていれば100社集まれば100万点でございますけれども、要はそのホストの100万点を自分の会社の共有在庫、自分の会社の在庫と同じだという感覚でそれを引き出して販売させていただくというふうなことでございます。

そのもとから全部これを1つのデータにするのはかなり難しいものですから、逆にサーバー側、要は早稲田大学のCO₂データベースのほうにそれぞれの団体さん用の受け口といいますか、それを作っていただきました。そのために部品マスタと車両マスタの紐付けを私どもでいたしまして、早稲田大学のCO₂データベースに流し込むと。それによって、車両データベースは私どものJAPRAが持っておりますので、それで逆にマスタと連動させることによってデータ、先ほどの数字がPDFもしくはCSVによって出力されると。それで初めて「見える化」が今回はできるというふうなことで、ちょうど1年半ぐらいになりますけれども、数値を出してきています。

次の、システムのログインでございますけれども、これは現実には今のインターネット環境があればすべて可能でございますので、皆さんは使いやすいと。逆に言えば、こういうものも我々の業界だけでなく、日整連さん含め日車協さんとか車に関係する方がもっと利用していただく機会ができればなというふうに思っております。

要は、グリーンポイントクラブのホームページにアクセス、もちろんこれは会員でないときませんが、会員さんがアクセスすることによって次の6ページにあるように、例えばこれは私どもの会社がここにあるように15件ぐらいあるんですか、品川自動車さんから箱崎オ

ートパーツさんまで、もし請求書を出力するとなると、その請求書においてこれを先ほど言ったように早稲田大学さんのコンピュータのホストのほうにそのまま流し込むことによって、要はお宅の会社のユーザーさん、要はお客さんの数値はこうですよ。要は、これで例を申し上げますと、品川自動車部品販売株式会社さんが印刷は2枚であって、売上金額はこれだけですけれどもCO₂削減量はこれだけですというふうな、具体的に数字が出てきます。また、この一番左が印刷でチェックポイントがありますけれども、チェックされたところだけが出ると。1点、2点売っているところには必要ないでしょうから、そういうふうなことでしております。

また、その次の7ページでございますけれども、CO₂の削減、要はその1社さんの例えば1つの例の101100ですか、品川自動車さんがあれば品川自動車さんの請求書がそっくり出てきます。個々のものが、個々のユーザーさんにこれが行くわけですけれども、品川自動車さんの請求書の金額の中身はこういうわけですよというふうなことで、一つ一つにCO₂の削減量が紐付けになるというふうなことで、お客様に対してこういうものをご提示することができる。やはり、こういうものをするによって、お客さんのほうにフィードバックされます。整備板金業者さんにおいては今、エコ車検とかありますけれども、そういうメニューがメニュー化できる、またはそういう整備見積書もできる、お金だけの見積もりでなくて、そういうものができると。

リサイクルパーツを利用することによって、自社のCO₂の、今、各工場さんもCO₂の削減の数値を公表しておりますけれども、そういうものもできると。また、損害保険協会さん、特に私どもはリサイクルパーツというと、やはり昔、交換から修理へ、これは時代の流れですということ随分リサイクルパーツを損保協会さんにご活用いただいたんですけども、それと同じように、損保業界さん自体もリサイクルパーツを利用することによって保険金の削減効果が当然出てきます。また、大きいのはアジャスターさんの見積もり。今お話しのように、金額だけでなくお客さんのほうに提示をすることによって、お客さんのほうもそんなにCO₂の削減に貢献できるんだったらリサイクルパーツでお願いしますよと、多分そういうふうな会話を聞かれるんじゃないかと。

ところが、やはり日本の社会といいますか、多分、損保業界さんの決して悪口云々ではありませんけれども、日本だけが保険を売る会社と保険を使う会社と一緒にですね。アメリカ等では、保険を売る会社は保険を売るだけですね。使うのは修理屋さんが使うのじゃなく、お客さんが使うわけですね。

ところが、現実には、事故して、皆さんは保険会社さんと契約しておりますけれども、その

契約されて事故になった場合には、その事故の保険金額が自分のところに本当は、火災保険でもそうです、自分のところに戻るわけです。修理屋さんそのまま直接お金が行っちゃって、何とか直ったということで、ユーザーさんのほうにお金が入ってこないで、直接、修理業界さんに行ってしまう、そういう環境から、なかなか新品で買って中古が使えないという環境が多分あると思います。

ただ、保険の約款上は現状復帰と書いてあります。現状復帰ということは、5年のものは5年に戻しますよ、10年は10年に戻しますよ。ところが、新品を使っちゃいますから、結局それは天に向かってつばを吐くと同じように、高い保険料を払わざるを得ないというのが今の現状だと思います。

そういう面からすると、もっとこういうふうに保険会社さんを含めて、またリース会社さんもそうですけれども、これから環境負荷ということで数値目標設定されますので、ぜひそういうものでは企業イメージアップにもなりますので、具体的に私どもはお返しさせていただきますので、ぜひそういうものをしていただければというふうに考えております。

また、全体のスキームでございますけれども、全体像が書いてございますけれども、基本的には、このグリーンの濃いやつで書いてありますけれども、早稲田大学環境総合研究センターさんと株式会社早稲田環境研究所とグリーンポイントクラブのこの3つの組織が運営をするという。これがなければ何も実は動かないわけですので、こういうところから逆に助けていただいているのが現状でございます。部品マスタにしても車両マスタにしても、そこに書いてあるとおりでございます。早稲田大学さんのほうからそのデータをバージョンで毎月いただいたものを、まださらに更新中でございますので、まだこれからもっともっとこれは増えていきますし、もっとブレークダウンして、きめ細かなものになっていく予定でございます。

それをグリーンポイントの私どもが販売したものに紐付けをし、そのポイントをユーザーさん、あるいはリビルト部品、またはリユース部品を部品ユーザーさんにポイントを付与するというので、利用促進ができないかということで、今やっている最中でございます。

かなりいろいろなところが今、盛んにこちらを向いてきている状態でございます。

最後になりますけれども、エコ・ユーザー育成のためにと、こういうものをするによって、もっともっとリユース、もっと物を大切にし、私どものリユース・リビルト部品を利用していただけないかというふうなことで、また、そこにはやはり何らかのインセンティブをお返しすると。また、右側の整備工場さん、メンテナンス工場さんも、その利用することによってそれなりのインセンティブ、具体的にはこれはエコポイントと書いてありますけれども、どう

いうものをお返すかということはまだ決定しておりませんし、当然資金の問題が出てきますので、そういうものはできないというのが現状でございます。

ただ、先ほど損保さんの件もちょっと一部申し上げましたけれども、例えばちょっとした事故は、皆さんご存じのとおり最低50万円という事故でございます。50万円あれば、その半分の25万円は部品代でございますので、25万円の部品が15万円とか10万円で上がった場合に、その差額を何%、何割かはユーザーさんにお返しすれば、それでやはり損保さんも支払いベースが抑えられ、お客さんのほうもハッピーというふうになるのではないかなというふうに思っています。

自動車ユーザーさんの環境への意識を高め、エコ・ユーザーさんの育成を図るというふうなことを書いてございますけれども、これは私どもの業界だけでは当然できませんので、いろんなところにこちらからご提案し、またPRすることによって使っていただいております。

また、もう一部、「熊谷市地球温暖化対策地域推進計画」とございます。皆さんにこれを、お配りさせていただきました。これはダイジェスト版でございますけれども、本物は実はここにございます。こんな分厚いものです。日本中でリサイクル部品をその市の、または町のリサイクル、要はCO₂の削減目標に掲げたのは多分、熊谷市が初めてだと思います。

具体的にはここに推進計画、これはデータをかなり詳しくとって、実は私どもの会社の平成18年から平成20年の3年間の売り上げベース、しかも熊谷市だけの部品販売の点数を引き出しまして、なおかつ役所のほうで熊谷市の登録台数、抹消台数を案分しまして、そのデータに基づいて役所のほうで作られたデータでございます。決してこれは私どもが作ったものではありませんし、民間がどうのこうのできませんけれども。

この中に短期目標とございまして、皆さんのところにも短期目標達成に向けた具体的取り組みとありますけれども、自動車部品のリサイクルシステムの促進というふうなところで、12番目にノーマイカーとかいろいろ書いてありますけれども、この中で12番目、2ページ目に書いてありますけれども、出ております。これは、3年間で具体的に数字もこれは上がっておるんですよ。2,100トンのCO₂の削減をしましょうということで、数値目標も実は挙げております。ということは、私どもはそれに向かって何とかしようということで、しかかっているものでございます。ことしの4月から正式にスタートいたしました。何かご質問等があれば、具体的な市のことですので、市の環境のほうに連絡をとれば、既に経産省さんのほうにはコピーをお渡ししてありますけれども、窓口をご提示してございます。

ただ、役所ですので、また、私だけのものですから、部品の点数64アイテムということで絞

ったり、若干範囲を狭めてスタートはしております。

それが今の私ども取り組み、要は市役所の環境部の取り組みですので、ぜひこういうものをバックアップしていただくことによって、私どもも逆にリサイクルのものに対してもっともっと活性化できればなというふうに思っています。

また、最後になりますけれども、やはり現実に理屈抜きに、私はもともと整備士ですけれども、車をつくっていただいた感謝の気持ちは一日でも長く車を使うことだと思います。車でなければ今度はパーツとして使って、最終的に資源リサイクルということだと思います。そういう意味からして、やはりもったいないというものを、こういうものを含めてもっともっと世の中に普及し、大切に使用していただければ幸いかなというふうに思っております。

ぜひ、そういう面ではよくご理解をいただければ幸いかなというふうに思っております。

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。時間が大分迫ってきておりますが、何かご意見、ご質問がございましたらお願いしたいと思います。いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

じゃ、どうも清水さん、ありがとうございました。

○清水説明者（日本ELVリサイクル機構） ありがとうございます。

○永田座長 今日の議論全般にわたりまして何か言い残したことがあるという方おられましたら。

どうぞ、鬼沢さん。

○鬼沢委員 先ほど最終ユーザーが中古車にするかどうかを結局決めるとありましたけれども、私は自分が車に乗っているユーザーとして、やはりユーザーが判断するのは実は非常に難しいなとずっと思っているんですね。先ほど酒井先生がおっしゃったように、ユーザーがそういうことを判断するにつけても、そのもっと前段階でもっともっとユーザーがこの自動車リサイクル法に関心を持ったり、リサイクル料金に対してどうかという関心を持つような情報提供が、まだやはり足りていないんだろうと思うんですね。

そこが非常に中途半端な状態で、ここで議論にしているようなことがなかなかユーザーにはやはり理解していただけないという状況で、何となくわからなくてあやふやなものだというふうに伝わるのが一番よくないと思いますので、やはりユーザーが判断するなんていうのは非常に難しい状況ですから、そこをもう少しかみ砕いてユーザーがわかるような情報提供がやはり本当は必要なんだろうと思います。そこがやはりまだまだ足りていないと思います。

○永田座長 わかりました。また、その辺のところを少し議論させていただき、情報提供、情

報共有の話というのはいろんなところで出てくるのかなというふうに思っておりますが、特に入り口状態のところではユーザー等にどういう情報を流すべき話なのかということは、先ほどちょっと酒井さんからも指摘がありました。そういう点につきまして、またご議論いただくチャンスをつくりたいと思っています。よろしいでしょうか。

それでは、本日の審議のほうはこれで終わりにさせていただきます。

最後に、資料の取り扱いと、それから今後の予定につきまして事務局のほうから説明させていただきます。どうぞ。

○荒井自動車リサイクル室長 本日の資料につきましては、公開とさせていただきたいと思えます。また、本日の議事については、発言者を無記名とした議事要旨を作成し、永田座長にご相談の上、会議終了後、速やかに公開することとしたいと思えます。

また、本日の議事録につきましては、発言者を記名したものを後日、各委員に配布させていただきます、事前に各委員のご了承をいただいた上で公開いたしますのでご了承ください。

次回の審議会につきましては、永田座長とご相談の上、改めてご連絡させていただきたいと思えます。

以上でございます。

○永田座長 よろしいでしょうか。

どうも、今日は長時間にわたりまして貴重なご意見ありがとうございました。

午後 3時55分 閉会

問い合わせ先

経済産業省製造産業局自動車課

電話：03-3501-1690

FAX：03-3501-6691