

タイトル	日本における中古車輸出業の歩み：第1期・第2期を中心に(座談会)
著者	浅妻，裕； ASAZUMA, Yutaka
引用	季刊北海学園大学経済論集，62(4)：223-235
発行日	2015-03-31

《資料》

## 日本における中古車輸出業の歩み

— 第1期・第2期を中心に —  
(座談会)

浅 妻 裕

### 1. 初期の中古車輸出業の様子

司会 (浅妻)：今日は、中古車輸出に黎明期から関わってこられた皆様にご出席いただき、中古車輸出の第1期・第2期(1960年代半ば～1980年代後半)を中心としてそれまでのビジネスの様子や発展プロセスなど、様々なお話をお伺いしたいと思います。まず、輸出車検制度(輸出前検査)は1965年に始まりましたが、当時の様子を教えてください<sup>1</sup>。

小林：私が輸出前検査を開始したのはちょうど1965年からです<sup>2</sup>。それ以前にはそもそも中古車輸出がありませんでした。最初の輸出はトラックばかりで、いすゞや日野が中心でしたね。

佐藤：6トントラックですね。

司会：乗用車はなかったのでしょうか？

小林：当時の乗用車は外国に出ても品質が悪く使い物にならないので、そもそも売れないのです。トヨタカローラや日産サニーの性能が上がった頃から輸出がはじまったのではないのでしょうか。1972年あるいは1973年頃かなと思います。

司会：仕向け先はどこに？

小林：その頃、韓国と何らかの縁がある方が「韓国に輸出したい」と私に修理を依頼するようになりました。台数としては多い時で月に10-20台くらいだったかと思います。

司会：当時の輸出前検査についてももう少し具体的に教えてください。

小林：当時はまだ(現在の)一般財団法人日本自動車査定協会が輸出検査業務を行っていませんでしたので、うちの会社で検査を合格したものについて自社で中古自動車輸出適合証を発行していました<sup>3</sup>。この適合証がなければ輸出することはできませんでした。

1 中古車輸出の時期区分は外川・浅妻・阿部(2010)による。また、輸出車検制度の内容や歴史については浅妻(2007)参照

2 1965年の「運輸省40重局第1245号輸出注意事項40第39号」をもって、輸出貿易管理令に基づく自動車の輸出承認基準が定められ、登録自動車については指定自動車整備事業者が発行する保安基準適合証を添付して輸出承認申請を行うこととなった(財団法人日本自動車査定協会, 2007)。小林氏は初年から関わっていたことがわかる。

3 日本自動車査定協会は1966年に財団法人として発足した。1971年7月1日より、通産省から協会に対して登録者の輸出検査業務の委託がなされた。なお、軽自動車については1967年6月から通産省の委託を受けて(通産省第42重局第957号輸出注意事項42第25号)輸出前の品質検査と適合証の発行を行っていた(財団法人日本自動車査定協会, 2007)。

田中：輸出の時にはエクスポートライセンスが必要なのですね。適合証はライセンス取得時に届け書類として必要だったのです。

小林：適合証を出せないものについては修理を行いました。板金・塗装などです。どの程度のレベルまで求められるかはその工場の自主的な判断によるところが大きかったと思います。また、検査済みであることはシール等で判別できるようにはしていませんでした。外見が綺麗になっていることぐらいですかね。

司会：自動車査定協会が輸出前検査を始める1971年より前は、比較的緩やかな制度だったという印象を受けました。1971年以降は制度が厳格化されてくるのですね。韓国向けに特に検査に気を付けたことは？

小林：機能的な部分は全てチェックしましたね。特に電気系統やエンジンがきちんと動くかを見ていました。あとはオール塗装ですね。ずいぶん塗り替えて出したものです。ただ、この検査は国内の車検よりも厳しいというわけではありませんでした。また、輸出業者が修理の程度を指定してくるので、それに従って修理することも多かったです。

司会：韓国以外の輸出は？

小林：1965年以降のある時期からバンコク向けも出てきた記憶があります。

田中：ただ、船に載せて輸出している途中でタイで輸入禁止になったりもしましたよね。

佐藤：輸入禁止になって取り扱いを行っていた商社がつぶれたという話もあったね<sup>4</sup>。

司会：そのトラックはどうなったのですか？

小林：戻ってきたというわけではないので、没収でもされたのだと思います。

司会：韓国との取引は順調に続いたのでしょうか。

小林：当時まだ韓国は貧しい国で、ソウルでも三越のビルがあったくらいでした。韓国にはお金がなく、どうやって回収したのかもわかりません。だいたい2年ほど続きましたが、結局集金ができなくなって輸出は止まってしまいました。ただ、その後、現代建設と直接やりとりして何台



小林義男氏



田中誠一氏

表1 座談会出席者

氏名（五十音順）	所属など
アタル・シャーカーン氏	有限会社インダス・トレーディング
小林義男（こばやし よしお）氏	元藤ザーゼル工業株式会社取締役第2営業部長、1936年、東京都出身
佐藤 博（さとう ひろし）氏	日本中古車輸出業協同組合理事長、山銀通商株式会社代表取締役社長、1943年、神奈川県出身
田中誠一（たなか せいいち）氏	元三協運輸株式会社業務課長、1944年、福岡県出身

注：本文中敬称略

4 浅妻（2007）によれば、タイでは1969年に中古車の輸入規制が実施された。



佐藤 博氏

か輸出したことはありませんね。

## 2. 外国人中古車ディーラーの進出

**司会：**中古車輸出業界では外国人が重要なプレイヤーとなっています。皆さんの外国人との関わりを教えてください。

**田中：**1970年代、ライースさんのサチ通商との取引が最初だったと思います。日本特殊鋼の研修生として日本

に来ていたライースさんが中古車輸出を始めたのです。

**司会：**知り合いになったきっかけは？

**田中：**当時、私は三菱とトヨタの新車の乙仲の仕事をやっていたのですが、ライースさんが、どこから当社のことを知ったのか突然来て「パキスタン向けの船積みをやってくれ」と言う。私のところへ来るまでに5件ほど回ってきたようです。それから中古車輸出が始まったのです。

**司会：**中古輸出はパキスタン人がきっかけになって始めたのですね。

**田中：**そうなのです。ライースさんのほかに新中央のアンサリーさんという方もいました。

**シャーカーン（以下、シャー）：**時期的にはライースさんの方が早くて73年、アンサリーさんはその4～5年後だと思えます。中古車輸出の創始者が70年代前半の時期にすでにいたのですね。

**佐藤：**ライースさんはその中でも一番早かったよね<sup>5</sup>。

**シャー：**(ダビド) カーンさんも早かったと思えますね。

**司会：**シャーさんはライースさんと半年くらい一緒に仕事したのですよね。

**シャー：**そうですね。

**司会：**当時、日本人輸出業者はいたのですか。

**田中：**いるにはいましたね。ただやはり創生期はパキスタン人の存在感が大きかったと思えます。彼らが日本人に仕事を教えるようなこともありました。日本企業の老舗ということでは、大和インターナショナルでしょうね。ここではパキスタン向けやスリランカ向けをやっていました。

**佐藤：**私が創業したのが1978年ですが、大和インターナショナルのスリランカ向け輸出における存在感は大きかったです。我々は追いつけ追い越せでやっていましたね。当時は私もスリランカ向け輸出をやっていたから。香港向けも行っていました。

**小林：**輸出車検が厳格化された1971年より後ですが、大和インターナショナルも小型車を当社で修理していましたね。

**司会：**シャーさんが日本に来たのは？

**シャー：**学生の時にアルバイトで日本製の車の転売を行ってみたところ、良い値段で売ることができたのです。そこで中古車ビジネスを始めました。1975年ころのことでした。

**司会：**ではちょうど日本からカーンさんやライースさんが輸出を始めたころですね。当時パキス

5 WEDGE編集部(2014)には以下のような記述がある「日本の中古車業界は、今やパキスタン人の手中にある。1970年代に研修生として来日したライース・スティディキ氏が、本国に日本の中古車4台を送ったのが始まりと言われている。それを機にパキスタンでは日本車の需要が高まり、来日するパキスタン人も増加。今では、日本の中古車業者の5割を超えるという」。このことからライース氏がパイオニアであったことがわかる。

タンには日本の中古車は目立ちましたか。

シャー：結構走っていましたね。特に日産サニーがタクシーで使われていました。黄色と黒に塗られて<sup>6</sup>。トヨタカローラーは一般の方の所有がありました。ただ新車なのか中古なのかはわかりません。日本車以外ではドイツやアメリカの車も走っていました。

司会：1970年代半ば、パキスタン向けの輸出が始まり、その後爆発的に増加したのでしょうか。それとも徐々に増加していったのでしょうか。

シャー：最初は非常に小さなビジネスから始まって徐々に発展してきたといえるでしょう。パキスタンの輸入関税が車種によって違いはありますが当初は例えば100%などと、高かったということもありました。関税が安くなる中で、輸出が増えるようになっていきました。

司会：シャーさんが日本に来日したのはいつでしょうか。

シャー：1980年です。それまではパキスタンで中古車流通に携わっていました。扱う台数は少なかったのですが、1980年に来て、半年ライスさんと一緒に仕事をしました。

司会：バイヤーとして来ていた人たちが会社組織を作るようになったのはいつ頃からでしょうか。

小林：1980年代の半ばくらいだと思います。

### 3. ブームを迎えたパキスタン向け中古車輸出

司会：パキスタン向け輸出の方法について教えてください。

シャー：もともと、パキスタン向け中古車輸出は「ギフト・スキーム」から始まりました<sup>7</sup>。パキスタンでは中古車輸入が禁止されていたのですが、一人1台自動車を持って帰ることができるこの仕組みが輸入に利用されました。上限金額も決まっていなかった。時期的には私が20歳のころ、1976～7年頃だと思います。

司会：ギフト・スキームでの輸入ということは日本からは旅具通関での輸出になるという理解でよいですね。1971年から日本自動車査定協会が業務通関時に必要となる輸出前検査台数の統計を作成しているのですが、そこには表れてこないことになりますね。

シャー：そうですね。パキスタン向けはほとんどが旅具通関でした。

小林：中古車を持ち帰るために日本に来たパキスタン人もたくさんいました。

司会：ギフト・スキームが盛んだったのはいつまでですか。

シャー：今でもありますよ。海外からの帰国時に一人一台中古車を持って帰ることができるのです。ただ、どの国からパキスタンに帰国する際にも、日本から中古車を1台持って帰ることができる仕組みです。

司会：つまり日本から帰国するパキスタン人だけでなく、ドバイなど、どの国からの帰国であっ

6 当時、パキスタンではタクシーのほとんどがサニーであった。そして日本に滞在するパキスタン人バイヤーが一挙に30台のサニーGLを中古車ディーラーに発注したという報道もなされている(1977年12月10日付日刊自動車新聞)。

7 福田(2012)によると、「ギフト・スキーム(制度)」は在外パキスタン人が2-3年に一度、パキスタン側家族に自動車を送ることができる制度のことであり、これは1979年3月まで続いた。その後「別送品スキーム(制度)」というパキスタンへの帰国と同時に自動車を輸入できるというより厳しい制度に変わったとしている。本座談会では、「ギフト・スキーム」と「別送品スキーム」を区別して議論しておらず、整理が必要と考えられる。

ても日本からの中古車を1台持ってこられると。

シャー：そうです。当然ながら、帰国者の経路と中古車の輸送は全く別なものとなります。

司会：例えば1980年頃、パキスタンにはギフト・スキームで年間何台くらい出っていたのでしょうか。

シャー：月間200-300台くらいではないでしょうか。

司会：査定協会の資料170台(1980年の1年間)よりずいぶん多いですね。

小林：相当いってましたよね。

司会：乗用車だったのですか。

シャー：そうですね。少なからずトラックもありました。

司会：旅具通関だと、日本自動車査定協会の輸出前検査がなかったはずですが、これによって自動車に不具合が出て問題となったりはしませんでしたか？

シャー：査定協会で検査されて輸出されているものは問題ありませんでしたが、個人がパスポートを使って輸出する旅具通関の方は税関でもいろいろと問題がありましたね。ただ、不具合が出て修理は現地でもできますからね。当時の査定協会の検査料金はおよそ10万円程度です。やはりこれが不要であるということは大きかったですよね。

小林：パキスタン人は自分の国にどんどん中古車を持って行っていました。1970年代半ばは状態の悪い車がたくさんあり、国内では買い手がつかなかった。そのような車、いわばスクラップみたいな車がたくさん輸出されていたのです。あの状況では輸出前検査をしないと、「中古車」と言いながら実質的にスクラップの輸出となってしまいます。

田中：そのころドバイ向けもやっていたよね。

佐藤：ドバイ向けとパキスタン向けは平行して出ていました。

シャー：日本からドバイ経由でパキスタン向けの輸出がなされていました。ここでもギフト・スキームが利用されていました<sup>8</sup>。

#### 4. 中古車輸出ディーラーの起源と仕入れ

司会：パキスタン向けだけでなく、世界の様々な国への輸出が始まったのはいつごろからでしょうか。

シャー：1985年くらいから世界中への輸出が始まっていったと思います。ニュージーランド(以下NZ)もこの時期からですね。

佐藤：スリランカの方がNZより前に始まっていました。世界中に、となっていたのはそのあたりからじゃないかな。私が事業を始めた1978年はスリランカと香港に出していました。スリランカ向けは全部小林さんに輸出車検をお願いしていました。

小林：NZは日本の輸出車検制度が終わった1995年以降、向こうから「検査をやってくれ」と

---

8 福田(2012)では、アラブ首長国連邦(以下UAE)のシャルジャ経由のパキスタン向け中古車輸出が始まったのは1979年であるとしている。UAEにはパキスタン人移民が多く在住しており、彼らのパキスタンへの帰国時に福田のいう「別送品スキーム」を行いやすかったことがその理由である。UAEからパキスタンへは「ダウ船」により1台あたり約150ディルハム(約5,250円)でUAEからパキスタンへ輸出できたこともこのような流通が行われた大きな要因である(財団法人日本自動車査定協会, 1992)。

言ってきて輸出していました<sup>9</sup>。結構当時は増えたと思います。

**司会：**パキスタン人ディーラーはこの頃には増えていましたか。

**佐藤：**私が始めた当初もパキスタンの方がディーラーの数としては多かったと記憶しています。だから、私の理解ではパキスタンは最初から中古車輸出のメインプレイヤーだったと思います。

**司会：**日本人で中古車輸出業に入ってきた方はもともとどういう業界の方が多いのでしょうか。

**佐藤：**おそらく国内の自動車屋から来た人は少ない。多くは貿易業から来ているのではないのでしょうか。

**小林：**中古車オークションが出来てから業者が増えたように思います。

**佐藤：**私の創業時、名古屋の岩田生糸が有名でした。ここももともと生糸をやっていた会社が貿易を始め、中古車輸出業に参入したケースです。

**司会：**オークションが多く立ち上がり始めるのが1970年代の後半以降と認識しています<sup>10</sup>。パキスタン人は外国人なので日本の中古車ディーラーとのつながりがないわけですよね。どのように車を仕入れるのか疑問に思いました。オークションだと会員さえなれば仕入れが容易だと思いますが。彼らはどのようにディーラーと知り合いになっていったのでしょうか。

**シャー：**オークションが盛んになる前はディーラー回りでしたよね。毎日、朝はどこいくかを考え、ディーラーに行って在庫の車に関してディーラーと話して価格交渉を行うなどしていました。例えば、古いカローラだったら、10万円あるいは20万円かどうか、などの交渉を行っていました。言葉がわからなくてもだいたい通じる世界です。交渉が成立すると、ディーラーが「抹消状態で渡します」と言い、こちらから現金を渡していた。

**小林：**オークションが盛んになる前はやはり仕入れは大変だったと思いますよ。熱心なパキスタン人ディーラーは夜中にディーラーに展示してある車を見て回っていました。「熱心だな」と感心した記憶があります。オークションがないのでそうしないと車を手に入できなかったのです。彼らは売るほうはできても仕入れが難しかった。オークションができてから中古車の売り手は皆儲からなくなってしまいました。

**佐藤：**外国人がなぜ日本の車を仕入れられたかというのは至極簡単で、中古車の共販センターなど売り手側に対して、パキスタン人たちの嗅覚が発達していたためです。どの会社と、あるいはその中の誰と付き合うともうかるかというセンスです。キックバックのような方法を使うことも上手です。我々日本人ディーラーも仕入れ先を探すというのは大事ですが、むしろ日本人よりも外国人の方が熱心に上手にやっていた面もあります。日本までわざわざ出てきて生活が懸かっているということもあり、外国人のほうが売り手に対して日本人だと少し言いづらいようなことをどんだんいう。ただ、我々も外国に行ったら同じように行動しますよ。海外に行き車を売り込むときは日本よりは大胆に行動します。同じことでしょうね。

**司会：**解体業者からの仕入れは1970年代にはあったでしょうか。

**小林：**あったと思いますよ。当時、車をばらして持っていく人もいましたから。

**田中：**私はあまり直接的にはかかわっていませんが、外国人が解体するケースはありますね。今でもパキスタン人などがパーツで輸出しています。

9 この経緯については財団法人日本自動車査定協会(1996)に詳しい。

10 筆者が知る限り最古のオークションは1967年に東京で開催されたT・A・A(トヨタオートオークション)で、その後は名古屋、大阪でも開催されるようになった(1973年6月25日付日刊自動車新聞)。

司会：ノーズカットやハーフカットといった分解輸出がみられ始めたのは何時ごろからでしょうか。

田中：1990年代の前半からコンテナでの輸出をやるようになってからだと思います。その前はROROでしたから。

シャー：コンテナの割合は徐々に増えてきています。

佐藤：外国人ディーラーは安く買うために日本に来るのです。そして、彼らは陸送にしてもバン詰にしても自分たちでやる。土日も関係なく働きますしね。このようなことが、彼らが中古車を高く仕入れることができる理由だと思います。グレーな部分がある場合もありますが。

## 5. 外国人ディーラーの世界的ネットワーク

司会：現在のパキスタン人中古車ディーラーが世界的にネットワークの現状を教えてください。

シャー：ケニアではパキスタン人が中古車ディーラーをやっています。

佐藤：モンバサですね。ウガンダにも集まっています。40-50社ほど、カンパラのフリーポートにヤードが立地していて、ローカルの方が経営しているヤードはほとんどない。他は全部パキスタン人です。同様に、アフリカの多くの国で販売業者は現地の人ではなくパキスタンです。なぜそのようにできるか、というのは、ケニアやチリで車が売れそうであれば、兄弟が多いパキスタン人は身内を動かせるのです。

シャー：確かに親戚でやっている人は多いです。また、(各国の輸入規制の動向等)ビジネス上の問題が起こった時に、そのような関係があることで、つながりやすくなっているのはメリットだと思います。

佐藤：カリブ海にあるバハマという国ではナイジェリア人が輸入中古車販売業をやっています。彼らはバハマで現地の女性と結婚して国籍を得て、ローカルの(国内向けの)商売を行っています。また西アフリカに行くと、レバノン人が多い。レバノン人が欧州で買い付けを行って現地で中古車の商売しているのです。私の知る限り、10年ほど前からはそのような状況です。日本にいと、中古車輸出はパキスタン人というイメージだが、海外では別の状況もあるのです。

司会：アメリカからの中古車輸出の担い手はどうなっていますか。

シャー：アメリカからはドバイに出ています。パキスタン人がやっています。特に事故車の輸出が多いですね。

司会：ドバイのアブシャガラに出すのですね。あそこには左ハンドル車がたくさんあります。

## 6. 1970年代の人気車種

司会：乗用車の中古車輸出が盛んになるようになったきっかけの車種は？

シャー：カローラ KE 20 だね<sup>11</sup>。

佐藤：これが圧倒的だね。あとは KE 30。

シャー：日産サニーは B 11 ですね。1300 cc でした。

11 「KE 20」などは自動車の型式を表す。なお KE 20 は 1970 年に 2 代目カローラとして発売された。

田中：トヨタ車が人気だったのは、部品の入手が容易であったことも関係していたようです。

司会：中古パーツが並行してでていたのでしょうか。

田中：香港からのイミテーションが多く使われていました。純正部品ではありません。

シャー：クラッチは中古部品ででていたね。ただ他には純正部品はほとんどありませでした。

佐藤：台湾からもイミテーションが多かったね。

シャー：当時、純正部品はほとんどなかったのです。

司会：KE 20 などから中古車輸出が盛んになったということですが、年代的には 70 年代前半から中盤のころでしょうか。

佐藤：KE 20 は長かった。私が始めたとき（78 年）からずっとです。当時でも日本に少なくてもあまり買えるチャンスが少なかった。KE 20 が手に入るとすぐ売れるし儲かったものです。

シャー：KE 55 も人気でしたよね

小林：日本人がいないのがたくさんありました。そのような車は中古車として流通しないので、解体屋に在庫がたくさんあったのだと思います。

## 7. 輸出業者の輸出車検への対応

司会：輸出の方法には、業務通関（輸出車検の費用 10 万円が必要）と旅具通関、そして少額貨物としての輸出がありますよね。輸出業者はなるべく車検費用 10 万円がかからないように工夫すると思いますが、この点に関して何かあるのでしょうか。

佐藤：少額貨物がはやった時期があります。5 万円以下の領収書を作って、皆少額貨物をやっていた時期があり、1990 年代の前半、3 年ほどは続いたのでしょうか。輸出前検査が不要になりますから、一時は全体の半分くらいは少額貨物としての輸出になったと思います。ただ 1995 年に輸出前検査そのものがなくなったことと、皆同じ方法を使うので問題となってしまい、そのような手法も使われなくなったと思います。

司会：少額貨物が増えていた 1990 年代、輸出台数はかなり査定協会の統計に載っていない分も多いと理解できますね。1990 年前後は廃車台数が非常に増えた時期で、解体業者も古い車がどんどん出てくるので、ボロボロの車でも持って行ってくれという時代だったのでしょうか。

佐藤：それもありますが、実際にはもっと高価なものだったと思います。他にも、輸出車検を通さなくても良い「例外事項」がありましたね。仕向け先（国）から「整備は不要」という証明をもらうと、輸出前検査が不要になりました。例えばカリブ海のある国にはそれでどんどん出していました。その国の役所が証明書を発行してくれるのです。つまりお墨付きで輸出前検査を回避して輸出できました。どちらかという、今の例のような小さな国で採られた手法ですよ。1000 台分くらいの許可をもらってどんどん輸出するのです。許可証には許可台数が書いてあって、1 台輸出されるごとに（輸出貿易管理令の所管省庁である）通産省本省の窓口で消し込んでいくという手続きでした。これで輸出許可証をもらうことができました。通常の輸出前検査は各地方の経済産業局が窓口となっていましたが、例外事項であったため本省での手続きとなっていたのです。

司会：これも査定協会の統計には載ってこない分ですね。

佐藤：当時は皆車検費用の 10 万円を払わずに済む方法に知恵を絞っていたのです。1988 年から輸出前検査が簡易化されました。従来 10 万円くらいしたものが 3-4 万円といったところでは



座談会の様子

うか。全塗装しなくてよいとか、タイヤも中古でよいとか、条件が緩められたのです<sup>12</sup>。それまでは全塗装、タイヤ、バッテリーの交換が必要だったのです。一番費用がかかったのが全塗装ですね。

**小林：**輸出前検査が厳格な頃は小さな傷でも直さねばなりませんでしたでしたが緩和されました。要するに、当初ボロボロの中古車が輸出されていたのが、日本車も程度が良くなってクレームがつかなくなり必要性が薄れたということだと思います。

**司会：**現在の少額貨物としての輸出はどうでしょうか。

**佐藤：**もちろん制度としては FOB 価格で 20 万円以下は少額貨物として輸出は可能です。ただ、輸出前検査があるわけではないし、手続きが面倒なだけなので私はやっていませんね。通常の輸出は通関業者が例えば 1 万円強の手数料で手続きをやってくれますが、少額貨物は自分でせねばなりませんから。ただ、他社では少額貨物を中心にやっているところもあります。大量にあれば手続きは楽ですから。

## 8. NZ 向けの携帯輸出

**司会：**実際の輸出台数として 80 年代を通じて一番出ている国というのはどこになるのでしょうか。

**佐藤：**スリランカ、バングラデシュ、次いで NZ となると思います。NZ が始まる前は UAE 向けが続いていました。NZ 向けはある日突然始まったのです。当社ももともとスリランカが主体でやっていたのがすぐに NZ に切り替わりました。ただ、NZ 向けは始まった頃は厳しかった。輸入の「枠」が設定されており、それが入札で配分されるのです。例えば、NZ の輸入関税が 100% と定まっていたとしたら、入札ではそれに加えて何% までの関税を上乗せできるかで枠の配分が決められていました。ですから入札する側は、200% で 50 台の枠、105% で 200 台の枠、というように用紙に書いて入札していました。これは NZ の政府が行っていたことで、現地に

12 この規制緩和の経緯については、財団法人日本自動車査定協会（1996）に詳しい。

進出していた日系の商社が年に1回のこの入札を仲介してくれていました。

**田中**：NZ向けは携帯輸出が多かったですよね。

**佐藤**：その後規制が緩和されて携帯輸出が認められるようになったのですよね。それに合わせて現地の輸入業者が旅行者に中古車を持ち帰らせるビジネスを始めたのです。「我々の負担で一週間無料で日本旅行ができます。その代わりに日本で（最終的に）我々の所有となる中古車を買っていただきます。」というものです。1980年代の前半、2-3年ほど続いたでしょうか。20~30名ほどのグループでツアーに来ていましたね。成田に夕方に到着した場合、日本の中古車ディーラーは客をホテルに連れてゆき、次の日から昼間は中古車屋巡りをして回るのです。彼らは中古車を買うことができれば仕事は終わり、あとは自由時間となります。人気があったのはマツダRX7と日産フェアレディZでした。この方法は携帯輸出なので、査定費用の10万円が不要です。ただし、手続き上、旅行者本人の輸出となりますので、中古車ディーラーは客を浜松町の税関に連れて行き、輸出許可証を取得する必要がありました。業務輸出ですと、輸出業者が許可証を取得しますが、携帯輸出は旅行者本人なのです。税関でパスポートを提示して申請し、許可証をもらっていました。もちろん車検証は原本が必要です。輸出台数は一人1台に制限されていました。

**司会**：NZ向けの旅具通関があったことがわかりました。他にも上記のパキスタン向けと、良く知られるところでロシア向けの旅具通関がありますが、旅具通関は限定的なものとして理解できそうですね。

## 9. 仕入れ・受注・決済方法の変化

**司会**：1980年代を念頭に、海外からの受注方法を教えてください。

**佐藤**：海外の客は日本の誰が輸出しているかわからないのです。輸出業者を探すにはどうしたらよいか。当時はバイヤーさんがイエローページで探していました。だから当時の外国人向けのイエローページの広告は半分が中古車屋でした。1ページや2ページの広告です。中古車屋がイエローページを成立させていたといってもよいでしょう。これが日本のどこのホテルにもありました。

**司会**：では外国人がそれを見て電話をして。

**佐藤**：それで仕入れ先を探すというのがほとんどでした。一度関係ができると、あとはFAXでやりとりします。

**シャー**：テレックスもありました。

**佐藤**：電報、テレックス、fax、メールの順ですね。テレックスはがたがたと出てくる。

**司会**：電報だと文字数も限られますよね。

**佐藤**：いかに短くするかです。電報が1970年代の終わりごろでした。そしてテレックスが1980年代ですね。

**司会**：限られた情報のやり取りだと意思の疎通が大変ですね。

**佐藤**：だから当時はバイヤーがいろいろと来ましたし、こちらからも行きました。例えば、1980年代の半ば頃、当社はカリブ海にあるガイアナにどんどん出していました。現地にいったのですが、2~3日の滞在の間に見ず知らずの人がホテルにどんどん電話をかけてくるのです。「いつ会えるんだ」とか「いつ日本に帰るんだ」などで、客がどんどん来てしまうのです。現地の見ず

知らずの車屋が金を払うから売ってくれと。現地で決済もしてくるので、現金の輸送も大変でした。

司会：決済の方法は国によって違うのでしょうか。

シャー：例えばマレーシアは LC 決済なので、バイヤーが来て現金決済という商売ではありませんでした。信頼性が低い国とは現金商売になりますが。マレーシアは LC の条件が整っていたのですね。NZ も先ほどのツアーのお話でわかるように、当初現金決済でした。

司会：スリランカは？

シャー：スリランカは 1970 年代から LC 決済ができました。

司会：仕入れについて伺いたい。かつてのオークションはポスト式ではない手セリですよ。常設の中古車オークションには 1970 年代からの歴史がありますが、中古車流通の中では一部にとどまっていたと思います。オークションが流通の中心となったのはいつ頃からでしょうか。

佐藤：オークションで中古車を買うという習慣が業界で一般化したのはおそらく 2000 年前後からです。そもそも私自身はオークションで買っていない。まだオークションが主流になる前はやったことはありますが、タマは新しすぎたり高すぎたりするなど輸出に向かなかった。それ以降はやっていません。

司会：かつての輸出業者は日本人外国人問わず新車・中古車ディーラーとの付き合いの中でタマを仕入れたということでしょうか。

佐藤：そうですね。今では当社の場合ですと、平均単価は 60 万円くらいですが、15-20 年前くらいまではオークションには出ないような 10 万円程度のものを輸出していたのです。海外の顧客が質の高いものを求めるようになり、オークションの利用価値が上がってきたという流れではないでしょうか。

司会：昔の輸出用の中古車と今の輸出用中古車はモノが違うということですね。

小林：向こうの人も良いものを欲しがるようになっているからね。

司会：そう考えると、必ずしもオークションの発達によって外国人ディーラーが中古車輸出業に参入しやすくなったという話でもなさそうですね。

佐藤：NZ 向け輸出が始まったとき、オークションが中古車輸出業者を客として認めていない状況もありました。安いものばかり買いますからね。NZ から来た客に容易に仕入れてもらうためにはオークションに連れて行けばよさそうなものですが、それができなかったのです。障壁が高かった理由は展示場を持っていなかったことです。それが国内向けのディーラーとの大きな違いだったのですね。それが長期的に緩和され、今では誰でも入れるようになってきた。

司会：そうなのですね。輸出業者がオークションを利用するようになったのはいつ頃からですか。

シャー：1990 年くらいでしょうか。

司会：その後利用が増え、2000 年前後ごろからはオークションの利用が一般的になったというのが大きな流れであると理解できました。

## 10. ビジネスの危機に直面した経験

司会：これまで皆さんがビジネスをされてきて、一番きつかった時期というのはいつ頃でしょうか。プラザ合意も大きな影響があったのではないのでしょうか。

シャー：やはりリーマンショックですね。

佐藤：プラザ合意の当時、扱っている車は安かったからあまり影響はなかったです。ほとんど為替で困った記憶がなく、むしろ為替が関係ない商売だと考えていました。なにしろ、競争相手がいない業界でしたから。

シャー：私も同じ認識でした。

佐藤：日本以外に中古車を仕入れる国がない。右ハンドルの中古車が発生する国が日本しかない。つまり相場がどうなるかが、買う人は買う。これがこの商売の特徴です。リーマンショックまでは売り手市場だったのです。また歴史の中ではロシア向けは最近の話です。私自身はロシアに依存しているという意識があまりないのです。というのも車さえあれば客はつくものだと認識でしたから。

司会：中古車輸出の歴史の中で大きなトラブルというのはどのようなものがありますか。

小林：1980年頃、中継貿易拠点であるドバイで車が売れなくなり、大量に置きっぱなしになったことがあり騒がれました。買い手がつかず在庫になってしまったのですね。

田中：1970年代に中国向けが結構でいたのですが、その中に不具合のあるものが一部にあったということで一気に戻ってくるケースがありました。新車でも同じです。三菱のトラックが3000台出たことがあったのですが、向こうに着いたら中国側が受け取りませんでした。中国では非常に商売が難しかった。

佐藤：香港向けは日本人ディーラーが多かったね。

小林：1980年代の半ば、香港にハイエースの新古車がたくさん出たときがありました。これが密輸だと問題になった時がありました。

佐藤：中国は昔密輸で右ハンドルを認めていました。香港に一回入った右ハンドルが中国に一回っていたのです。それが1年か2年くらい続きました。

田中：ある日本人業者が、福建省の許可をもらって三回くらい中古車を輸出したことがありました。しかし、北京政府の許可がないからということで、戻ってきたのです。信用して出したのだけど三回やって三回とも戻ってきたのです。

佐藤：香港向けは、1年ほどは良い時期が続きました。その時期に香港に視察に行くと、中国の規制が突然導入されたとのことで流通が滞り、輸入港湾の大きな立体駐車場がハイエースだらけになっているのです。多すぎて入らなくなったものだから外で埃だらけになっていました。ただ最終的にはそれらは中国に輸入されたのだと思います。

田中：海南島への密輸も大きなニュースになりました。中国向けはグレーゾーンでしたね。

司会：中古車輸入規制の動向についてですが、長期的にみると規制は強まってきているといえますか。

佐藤：そうですね。出しづらくなっています。もっとも大きい規制の変化は、やはりロシアの関税引き上げ(2009年)でしょうか。それ以外だと、スリランカで5年未満まで輸入可能だったのが3年未満になったというのもインパクトがありました。他の国も含め輸入できる中古車の年式規制が厳しくなっています。やりづらくはなっています。

司会：輸入規制に関して輸入国の業界団体と協力したり向こうの政府に働きかけたりするなどの取り組みは行ってきたのでしょうか。

佐藤：規制が強化されるケースでは、我々が自発的に行くというよりも、現地の組合なりが我々に現地に来てアピールしてほしいと依頼してくる。スリランカの数次に渡り実施された年式規制のケースやペルーのケース(2009年)でのこのような動きはありましたが、結局規制は厳しく

なっていました。ただ、スリランカで2012年に規制が強化されるとなった時に、現地の組合が頑張っていて、我々も行って協力して規制が緩くなった例はありますね。

司会：具体的な交渉の事例は限られている？

佐藤：現地である程度中古車の商売が盛んで現地でも組織ができていてまとまって声をあげるの  
で、日本人も手を貸してよ、という雰囲気だとそういうことになる。

司会：ロシアでは組織化されてないと思います。船員が個人ビジネスとして始めたという経緯がある  
ので。

佐藤：ロシアでは組合がないからね。中古車輸入組合というのがある国の方が多いとは思  
う。

小林：ただ規制があっても、フィリピン向けのようにトラックを左ハンドルにして出している例  
はありますね。乗用車では金額が合わずにできませんでしたが。

司会：その作業は国内で行われていた？

佐藤：そうですね。ハンドル変換は様々な人が挑戦したけれどもメインにはならなかったね。結  
局コストが合わないのです。フィリピンは例外的な事例と言えるかもしれません。

司会：これまでのお話から、むしろ車さえあれば客はついてくるから、右ハンドルの市場に売っ  
ていたほうがよいのでしょうか。

佐藤：結局、車に手を入れるということをするすると顧客からの様々な要求にこたえる必要がで  
てくるのです。例えばエアコンを効くようにとか、パワステ効くように、などです。もちろん修理で  
きますが、その分コストがかかります。商売として成り立ちにくいのですね。

司会：今日は中古車輸出の起源や発展の経緯について様々なお話をお伺いすることができました。  
自動車解体業や中古車輸出業といった静脈産業は、「業界史」がまとめられるケースが多いとは  
いえ、歴史研究も体系的に欠いていました。今回のように、中古車輸出の創生期に立ち会った  
方々からの生のお話を蓄積し、静脈産業の歴史研究を体系化させていきたいと思  
います。大変貴重な機会となりました。今日はお忙しいところ誠にありがとうございました。

追記：本稿は2014年3月19日午後2時50分から行った座談会に、同年3月17日に佐藤博氏から聞き取った情報などを加味して作成したものである。また本稿の作成・取材に当たっては日本中古車輸出協同組合専務理事塩田豊氏、千葉大学人文社会科学研究所助教福田友子氏の協力を得た。

## 参考文献

浅妻裕 (2007)：新聞報道に見る中古車輸出事業の歴史 (前) (連載 自動車リサイクルの現実と課題(41)), 『月刊整備界』 38(12)：36-40.

財団法人日本自動車査定協会 (1992)：『中古車輸出参考資料——主要仕向国の自動車事情と中古車輸出手続案内——』

財団法人日本自動車査定協会 (1996)：『三十年の歩み』

財団法人日本自動車査定協会 (2007)：『四十年の歩み』

外川健一・浅妻裕・阿部新 (2010)：潜在的廃棄物としての日本からの中古車輸出の展開, 『経済地理学年報』 56(4)：66-83.

福田友子 (2012)：『トランスナショナルなパキスタン人移民の社会的世界 移住労働者から移民企業家へ』 福村出版.

WEDGE 編集部 (2014)：中古車支配するパキスタン人 SNS で輸出拡大 (WEDGE REPORT), <http://wedge.ismedia.jp/articles/-/3508> (2014年8月19日参照).