

使用済自動車市場における流通・産業構造の実態分析： 日本の1970年代を中心として

阿 部 新

A Case Analysis on Distribution and Industrial Structure in End-of-life Vehicle Market:
Focusing on the 1970's in Japan

ABE Arata

(Received September 25, 2015)

1. はじめに

新興国・途上国でモータリゼーションが広がり、それに伴い、使用済自動車の発生量の増大が想定される。日本では1960年代後半より使用済自動車の発生量が急増し、1960年代末には100万台を越えた。そして、この時期に破碎（シュレッダー）技術が日本に導入され、自動車を大量に処理するシュレッダー産業が育成された。これらは、外川(1998)(2001)、佐藤・村松(2000)、寺西・外川編(2004)、浅妻(2008)(2010)(2013)、富高(2013)などの先行研究により紹介されており、よく知られている動きである。

このような先行研究はこの時代の状況を表すものとして重要な成果となっているが、これらの研究をもってしても、まだわからないことがある。その一つは、この時代の流通・産業構造である。特に、解体業者とシュレッダー業者の関係である。

解体業者は、大正末期から昭和初期に成立し、自動車の普及とともに中古部品の供給者として発展してきた。これらは中小零細の独立した事業者であり、主として手作業により使用済自動車を解体してきた。一方でシュレッダー業者は大手商社や自動車メーカーにより出資された企業であり、機械設備を用いて大量に使用済自動車を回収する。

これら解体業者とシュレッダー業者は、通常、下請け関係を構築している。すなわち、解体業者が自動車ディーラー等の窓口として使用済自動車を受け入れ、部品取りや事前処理をしてから、その残骸（廃車ガラ）をシュレッダー業者に引き渡すという構造である。よって、解体業者とシュレッダー業者は競合関係というよりは取引関係にある。

この構造は、シュレッダー業者が登場した1970年当初からかどうかである。シュレッダー業者は、無数に独立に存在していた既存の解体業者を系列化し、産業全体を集約化する選択肢もあったはずである。あるいは解体業者を市場から排除することで集約化をする方向も考えられる。さらに、系列化、集約化ができなかったとして、なぜそれらができなかったのかという疑問もあるが、これらの議論は十分になされているとは言い難い。

流通の合理化によるコストダウンで使用済自動車がより高い価格で取引されるのであれば、産業の系列化、集約化は、排出者側にとっても望ましい方向のはずである。よって、その方向は十分に想定され、実際にその動きはあったが、結果的にうまく行かなかった。これは、系列化、集約化が当時の使用済自動車市場では効率的ではなかったと判断できる。

1950年代から1970年代の自動車リサイクルに関して、先行研究が用いた資料は、社史、団体史、一般紙である。一方、今回の資料調査により、業界新聞（日刊自動車新聞等）、業界誌（自動車販売等）の記事にこれまでに示されなかった情報が膨大に含まれていることがわかった。本稿ではこれらを含めて先行研究では示されていない1950年代から1970年代における使用済自動車市場の流通・産業構造の変化を示す。そのうえでなぜ産業の集約化が起きなかったのかを考察する。想定される可能性として、(1)シュレッダー業者の影響はなかった、(2)シュレッダー業者は解体業者と競合することを想定して事業化した、(3)解体業者との競合は想定しなくてもシュレッダー業者が流通をコントロールしようとした、という点を考慮する。

まず、第2節では、シュレッダー業者が登場する前の自動車解体産業の発展を概観する。ここでは、中古部品の販売を主要な収入源として自動車解体産業が発展していったことを示す。続く第3節では、使用済自動車の排出者側である自動車販売業者（ディーラー）が中古車のスクラップ化にどのように動いてきたかを示す。自動車販売業者は新車販売との関連から中古車処理の効率化が望ましいとし、シュレッダー事業を含めて自動車のスクラップ化事業に関わっている事例を示す。第4節では、自動車販売業者がシュレッダー事業に参加、協力している中で、流通を合理化させようとする動きを見る。そして、それがうまくいかなかったことを示し、第5節でこれらを受けてなぜうまくいかなかったかを考察する。

2. 日本の自動車解体産業の発展と特徴

先行研究が示すように日本の自動車解体業は大正末期から昭和初期に形成されたとされる¹⁾。文献により差があるが、日本に自動車が入った自動車元年を1889年とすると自動車解体業が形成されたのはその20年～30年後になる²⁾。シュレッダー事業が始まったのは1970年であるから、さらに自動車解体業の40年～50年後にシュレッダー業が形成されていることになる。

黎明期の自動車解体業は、外川(1998)など先行研究が述べるように、リユース向けの部品の回収・販売が主であるとされる³⁾。それは、補修用としてリユースする需要があったからにほかならない。その背景としては、阿部(2013)にあるように、中古車として販売可能なものも使用済みとして解体していたことがあげられる。阿部(2013)では使用済自動車市場と中古車市場が同時期に成立したとみているが、その理由は、部品に価値があるため、使用済自動車の価格が高くなり、中古車市場と競合したからとしている。戦前では、輸入車が大多数であり、補修用としての部品も輸入せざるを得ない状況であった。部品の価値は時代によって変わってくるが、特に戦前は中古部品の価値は高かったものと思われる。

昭和初期に関しては、中川(1986)のほか、阿部(2013)においても記述があり、自動車解体業の集積地の東京都墨田区竪川地域のみならず、地方も含めて各地で自動車解体業が立地していることがわかる。また、東京中古自動車部品協同組合(1999)の座談会によると、戦前も部品のオークションをしていたという発言があるように、部品販売業として横のつながりがあったほどに発展していた。それは戦時中も同様であり、部品販売をビジネスの中心の一つに置いていることがわかる⁴⁾。

一方、戦後の高度経済成長前は、外川(1998)(2001)、平岩・貫(2004)、阿部(2015c)で述べられているように、部品販売のみならず、スクラップ販売でも利益をあげていた。特に1950年代が自動車解体産業の最も栄えた時期ともされる⁵⁾。最盛期を迎えた背景として、スクラップ価格が相対的に高かったことがあげられる。

阿部(2015c)でも述べられているように、この時期の自動車解体に関する記事を見ると、確

かにスクラップ販売で利潤を得ているが、自動車解体業は変わらず部品販売業であり、同業他社との棲み分け、販売部品の専門化を進めつつ、リユース目的の部品取り、販売をしていた様子が示される⁶⁾。また、自動車だけではなく、他用途のリユースや資源リサイクル目的で部品が売れ、それらが解体業者の収入源になっていたことがわかる。これらを受け、阿部(2015c)では、スクラップ価格、他用途の部品リユース、地域間の経済構造の違いと、第二次世界大戦、朝鮮戦争といった混乱がこの時期の自動車解体産業の発展に影響を与えているとしている。

1950年代後半以降は景気変動があり、資源価格も変動しており、解体ビジネスにおいても短期的に好不調があったと考えられる。よって、短期的に資源回収に軸足を移すなどの動きはありうる。同時に国産車の普及により部品の価値が低くなり、部品販売業としての収益に影響を与えた時期でもある。そのような中で自動車解体業が中古部品販売をしていたかどうかである。

阿部(2015c)でも紹介されているように、記事では、1959年の時点で国産車の普及により中古部品の売り上げが減少していることが記載されている⁷⁾。ただし、自動車解体業における部品販売業は事業として維持されている。この点は、1961年の記事でも同様である⁸⁾。この時期になると、自動車解体業の専門化がさらに進んでいる印象があり、それにより部品販売ビジネスが維持されていることがわかる。一方で、街中には古い車が走っている中で、新品部品の販売店には旧年式のパーツはなく、メーカーも生産していないとし、中古部品の需要層の存在が指摘されている。つまり、国産車が増大し、自動車解体業者の部品販売業としては下り坂になったとしても、一定数の顧客は存在することが示されている。

1962年は短期的な不況であり、鉄スクラップ価格も急落している。この時期の記事では、スクラップ価格が3分の1に暴落し、ディーラーから引き取る使用済自動車の流通が滞っているとある⁹⁾。また、同じ記事によると、解体業者は自動車ディーラー、中古車ディーラーのほか一般オーナーから使用済自動車を引き取り、解体部品を整備工場と一般オーナーに、スクラップを仕切屋経由で鉄鋼メーカーに引き渡している構造がわかる。よって、解体業者は部品供給者である位置づけは変わらない。スクラップについても供給源ではあるものの、スクラップ回収業者というよりは、むしろこれらと取引関係にある位置づけになる。

景気変動や市場の変化があるが、自動車解体業が中古部品販売を変わらず行っている状態は1960年代半ば以降も変わらない。記事では年式は主として3年程度の車が多いとし、この程度の年式になるとメーカーの補修部品の供給は不足し、中古部品の要求も多いとある¹⁰⁾。メーカーが製造を中止した補修部品に一定の中古部品需要が存在する点は先にも述べたとおりである。一方で、1960年代半ばに中古車輸出が開始され、解体業者も安い車を輸出業者に売るなどし、新たな収入源を得た(阿部、2015b)。同時期中古部品の輸出も開始、拡大している(阿部、2015c)。自動車解体業界の競争が激しい中で、輸出という新たな選択肢が生まれている。

以上をまとめると、日本では使用済自動車を回収する産業としての自動車解体業は少なくともシュレッダーが導入される前の段階では継続して中古部品を回収し、事業を行っていたことがわかる。黎明期は補修用部品の不足により部品販売業としての側面が強く、その後新品市場の拡大とともにそのような側面は縮小していくことになるが、中古部品に一定の需要があり、また輸出という新たな市場開拓により、部品販売業という側面はなくならなかったことがわかる。そのような流れの中で、1970年代にシュレッダー事業が始まるわけだが、それが解体業および使用済自動車の流通にどのように影響したかである。

3. 中古車処理問題とシュレッダー事業

3.1. 自動車販売業界が関わるスクラップ化事業

次に使用済自動車の排出者になる自動車ディーラー（販売業者）の動きを整理しておく。日本ではユーザーは古くなった自動車をいわゆる下取り車として自動車ディーラーに引き渡す傾向がある。この下取り車は中古車として再販されるか使用済自動車として分別されるかになる。そのような中で日本では下取り競争による中古車価格の高止まりとその処理問題が自動車販売業界にとっての悩みの種であった。この問題は1950年代から顕在化しており、中古車処理対策としてのスクラップ化を求める議論も国内外で1950年代後半から出てきている。例えば、日本小型自動車販売組合（当時）は全国小型自動車整備振興会連合会（当時）との合同理事会で中古車対策としてのスクラップ化の促進方針を打ち出して注目されたとある¹¹⁾。また、同じ1960年代前半は中古車処理対策として中古車輸出を促進する議論もあった（阿部、2015b）。

このような議論がなされる中で、自動車ディーラーによる解体工場が1960年代半ばに登場している。阿部（2015b）で整理されているが、1963年8月に開所した愛知トヨタの解体工場は、ディーラーが作ったもので初めてとされ、ディーラーの「下取り中古車処理場」で「新車販売の手助けとしてはじめられたもの」と記事にはっきりと書かれてある¹²⁾。また、いすゞ自動車も、全国を3ブロック（関東、中部、関西）に分け、いすゞ系販売店と共同出資により、1965年2月に3つの中古車専門会社（東部産業、中日本産業、西部産業）を設立し、解体事業を行った。この構想は、1962年頃に遡り、同社のディーゼル・ベルルの処理方法についていすゞ販売店協会を中心とした販売店側から提案が出されたことがきっかけとされる。ここでもやはり背景は下取り車の在庫問題であると捉えられており、「ディーラー救済を第一に考えている」と記されている¹³⁾。その後も、東京都調布市の三菱系ディーラーの東都三菱が1967年10月に下取り車の解体事業を開始するなどの動きがある¹⁴⁾。

これらを見る限り、メーカーというよりは、ディーラー主導で中古車処理問題に対応していたことが見える。もちろん、いすゞの事例のようにメーカーが一部出資しているケースもあるが、そこでもいすゞ販売店協会が主導で進めている。先の日本小型自動車販売組合のスクラップ化促進方針の記事においても、「メーカーの一方的な生産増強により、多大な販売量を押つけられ、このためディーラーは代替販売の促進を余儀なくされている」とあるように、中古車処理問題に悩むディーラーと量産化によるコストダウンに臨むメーカーとでは、スクラップ化に関するスタンスが異なっていたように見える。

問題はその後である。1960年代末から1970年代にかけても、シュレッダー事業を含めて、ディーラーが使用済自動車の処理に関わっているケースがある。自動車業界が関わっている処理会社の事例として有名なのが、豊田メタルスクラップである。これは豊田通商、トヨタ自動車工業、トヨタ自動車販売、愛知製鋼が出資するシュレッダー会社である。つまり、メーカーも関わっているが、ディーラーも関わっていることになる。よって、上記のいすゞの事例に近いようにも見えるが、1960年代の中古車処理問題と同様の意図があるかどうかである。

また、1970年に群馬県で操業を開始したシュレッダー会社のみやま製鋼原料もディーラーが関わっている。構想の時期はわからないが、稼働の順番からすると、豊田メタルスクラップよりはみやま製鋼原料が早い。商社である東洋綿花（1970年よりトーメン）を母体にしたことは先行研究に書かれてあるが、ディーラーが出資していることはあまり強調されない。記事によると、群馬県のほか、長野県、新潟県、栃木県、茨城県、埼玉県の6県のディーラーが参

加し、資本金1億円のうち、15パーセントを出資するとある¹⁵⁾。役員9名のうち、自動車ディーラーから5名を出すとある。

群馬県下の自動車販売業界が共同で自動車リサイクル事業を行うというのは、カースチールで有名である。同社のホームページを見ると、1970年5月1日、群馬日産自動車株式会社の天野文夫会長（当時）の信念に基づき、群馬県内自動車販売店17社の賛同を得て設立された会社であると書かれてある。同社はシュレッダーではなく、解体である。ただし、記事を見てみると、カースチールは、設立当初は非鉄金属を主な回収対象とするエンジン解体会社という位置づけであった¹⁶⁾。また、17社には日産、トヨタ、富士重工、日野、ダイハツ、三菱、東洋、いすゞ系などのディーラーが出資したとされ、メーカー・ブランドの枠を越えた横断的な会社である¹⁷⁾。なお、このカースチールは、天野文夫氏による廃車処理構想の「第二弾」という位置づけであり、「第一弾」はみやま製鋼原料である。この点からもみやま製鋼原料に自動車ディーラーが強く関わっている様子が伺える¹⁸⁾。

浅妻（2008）にもあるが、1972年になると、東京都江戸川区の「ボンコツ公害」に関する新聞記事が一般紙で多く登場し、社会問題になった様子が伺える。そのような中で、同年、自動車メーカー各社が共同でボンコツ車集積場を全国的に設けて対処するという基本構想を固めたという報道がある¹⁹⁾。これと同じことかは定かではないが、その直後に日本自動車工業会が独自で全国各地にシュレッダー方式による処理施設を建設、環境整備に本腰をあげて取り組むことになったという記事もある²⁰⁾。また、浅妻（2010）でもあるように、同じく1972年に同年末を目前に鈴木自動車工業が全国主要都市7か所に「スズキ・レボーン・センター」を設置することが報じられた²¹⁾。同センターは、同年11月には全て完成したとされるが、廃油処理装置、ソフトプレスマシンなどを導入し、重要保安部品以外の中古部品を回収して中古車の再生処理に使用するというものだった。

1972年の動きはメーカー主導のものが多く見られるが、販売業界も同時に動きはある。例えば、日本自動車販売協会連合会は1973年度から使用済自動車対策に本格的に取り組むことになったと報じるものがある²²⁾。具体的に処理工場を建設するのではなく、政府に対して処理体制の早急な整備を要求するほか、使用済自動車の集荷体制の確立といった物流面での対応である。その後は、1975年に福岡県において、福岡県自動車販売店協会が西鉄の子会社として発足していた九州メタルスクラップに資本参加するという動きもあった²³⁾。

3.2. シュレッダー事業の背景

シュレッダー会社の設立には商社が大きく関わっていることはよく知られていることである。富高（2013、p.645）によると、シュレッダー導入の構造的な背景には、鉄屑輸入の後退、国内発生の対応、鉄源の確保、商権の維持があるとされる。また、佐藤・村松（2000）では、使用済自動車の処理が社会問題化していたアメリカなどの状況に商社が素早い動きをみせ、シュレッダー事業が巨額の設備投資を伴い、都市の粗大ごみにも利用が見込まれ、大きなビジネスチャンスに繋がる気配を見せていたことを記す。さらに、外川（1998）（2001）では、鉄鋼業界にとって超大型景気の到来があり、そのような好条件を背景に、鉄スクラップ加工処理業者3社がほぼ同時にシュレッダーを導入したとある。

このような資源ビジネスの側面とは別に「新車販売への貢献」という狙いもあったという記述もある。これは、富高（2013、p.646）にも示されているものだが、三菱商事と関東製鉄による関東シュレッダー工場に関する記事に、三菱商事がシュレッダーを手掛けた理由として、(1)

鉄源の確保（鉄鋼業界への寄与）、(2)廃車処理問題の解決と新車販売への貢献（自動車業界への寄与）、(3)道路放置車、ばい煙公害への対応（社会公害の防止）があげられている²⁴⁾。この点では、1960年代の中古車処理対策と繋がっているように思える。

一方、自動車業界が関わっている豊田メタルスクラップについてはどうだろうか。佐藤・村松(2000)によると、当時の神谷正太郎・トヨタ自動車販売社長が1970年の新年に佐藤栄作首相より「廃車公害をださないように早急に対応を進めてもらいたい」と要請されたのが同社設立のきっかけだったとする。上記の(1)～(3)の背景で言うと、どちらかという(3)社会公害の防止になるだろうか。また、浅妻(2010)も言及しているように、この構想については1969年の時点で報じられており、記事ではその背景に自動車の生産、販売が増えて古い車の処理が大変であるという内容が記される²⁵⁾。他の一般紙でも、だぶついた不良中古車を処理し、中古車の価格を維持し、新車を売る苦労も少なくなるという記述がされている²⁶⁾。雑誌記事でも、「販売店援助からみて必要」（自動車販売、1969）「自動車メーカーにとっても、買換え需要を喚起するうえに、大きな要素となる」（実業界、1970）とある。

シュレッダー事業の「新車販売の貢献」という側面は専門紙の日刊自動車新聞ではより強調されている。例えばトヨタグループの構想については1969年の時点で上記と同様に大量に溢れる車への対応のほか、新車の増販ができるというメリットもあるとされている²⁷⁾。また、同じ1969年時点の記事では、三菱商事、東洋綿花は屑鉄確保という観点、トヨタグループは自動車産業の発展とディーラー援助という観点からシュレッダー会社の設立に乗り出したとしつつ、この全体の動きについてディーラー側も好感を示しているとしている²⁸⁾。具体的には、中古車の流通がスムーズになるというメリットがディーラー側の一致した見方だという。小規模の解体業者とは異なり、まとまった数の車を一括で引き取ることで中古車の回転が早くなると言及されている。この他、みやま製鋼原料やカースチールなどの群馬県下の一貫廃車処理の利点についても、自動車ディーラーの廃車公害に対する社会的責任などに加え、下取り車の悪循環（解体に回した車が再び下取り車として引き取るなど）の予防と流通の正常化が書かれてある（自動車販売、1972b）。これらを見る限りでは、1960年代半ばにあった「新車販売への貢献」という考え方は、1970年代のシュレッダー導入時においても残っているように感じられる。

なお、前節で見た1972年の日本自動車工業会、スズキ・レボーン・センター、日本自動車販売協会連合会の動きは、江戸川区の「ポンコツ公害」が関わっていると考えられる。これには、この時期の資源価格の低調さから使用済自動車の流通が滞っていることも関係する。この点から、1972年前後は資源価格の変動や江戸川区のポンコツ公害の動きと一緒に議論する必要があるだろう。また、1975年の九州メタルスクラップの動きは、「新車販売への貢献」という点が明確に書かれてある。よって、この時期でもディーラー側の意向は1960年代と同様に残っていると思われる。

4. シュレッダー業者の使用済自動車の集荷

前節で見たように、自動車販売業界は下取り競争とそれによる中古車処理問題に悩まされ、1950年代より下取り車を早期にスクラップ化する構想があった。それが1960年代半ばに実行に移され、いくつかの工場が建てられた。その後、鉄源の確保などを含めてシュレッダー事業の背景の一つになっていった。

そのような流れで、新しい産業として注目されたシュレッダー事業において、自動車販売業界が商社などと提携し、使用済自動車の流通を合理化させる構想があった。例えば、解体業者

を經由せず、直接販売店からシュレッダー工場に運ぶという直送である。1969年の記事では、トヨタ、日産両社が解体業者などの中間業者を排除し、販売店でソフトプレスをして輸送効率を上げ、直接販売店から三菱商事、東洋綿花、豊田通商の3つのスクラップ会社に輸送する方法を検討していたとされる²⁹⁾。あるいは、テリトリー別の集配ルートにより、使用済自動車の集荷における競争を避けるということも検討されていた³⁰⁾。

このような結果、伝統的に使用済自動車を回収してきた解体業者はどうなったのだろうか。現在を見れば、結果的に解体業者は存続し、シュレッダー業者と共存していることはわかるが、当時はどうだったのだろうか。

この使用済自動車の集荷に関しては、記事や資料において非常に多くの記述があるが、先行研究ではあまり論じられていない³¹⁾。1970年代初頭にシュレッダー事業に参入した伸生スクラップ、関東シュレッダー工場、みやま製鋼原料、豊田メタルスクラップのうち、伸生スクラップのみが解体を行っている。すなわち、伸生スクラップは自動車ディーラーや整備業者などから使用済自動車を仕入れることになるが、当然ながら既存の解体業者と仕入れにおいて競合することになる。他の3社は解体をしないが、流通の合理化のために既存の解体業者を排除し、自動車ディーラーから直接集荷する選択肢はあった。それができたかどうかである。

4.1. 関東シュレッダー工場

まず、三菱商事と関東製鉄による関東シュレッダー工場であるが、1970年の記事の段階で、同社はほぼ関東全域に20か所以上の「衛星ヤード」を設置している³²⁾。さらにこの衛星ヤードを志願する鉄屑問屋、自動車解体業者などが次々と現れており、このうちから条件にかなったものを選んで指定するなど、ルートづくりは着々と進んでいるとある。また、日産、トヨタなど販売店からの使用済自動車の供給も軌道にのりつつある中で、各衛星ヤードにおける使用済自動車の入荷状況はかなり大きなつかみ方であるが、ディーラー60%、修理工場30%、個人10%といった構成であると説明されている。そして、これからもメーカー側との話し合いを重ねるとのことである。

1973年6月6日に雑誌『自動車販売』において座談会「廃車処理の現況と課題」が行われた。その座談会の中で、関東シュレッダーの高橋征氏が集荷について語っている。同氏によると、解体業者や鉄屑業者からの引き渡し先には、シュレッダー以外にもAプレス業者やギロチンシアという競合相手があり、同社の設立当時はAプレス業者が主流を占めていたとある³³⁾。その中で、同社はシュレッダーの将来性に期待して、ヤードを多方面に作ったようである。そのヤードを作るうえで、同社は、解体業者に鉄屑業者の感覚を植えつけ、そういったセンスを持った解体と手を組んで始めてきたという。

この点は、興味深いところである。同氏が語っているが、シュレッダーで処理をするためには大量の使用済自動車が必要であり、使用済自動車を納める解体業者や鉄屑業者においても大量処理型が望ましい。その際に、部品取り主体の解体業者ではなく、資源回収主体の鉄屑業者から引き取ることがよいが、解体業者が部品販売により高く使用済自動車を買取ることができる点で競争力がある。つまり、使用済自動車はディーラーから解体業者のほうに流れやすい。そのため、大量処理と部品による付加価値の相反する中で、同社は、半分鉄屑屋、半分解体屋というところをできるだけ育てるような方式できたようである。

高橋氏の発言によると、1970年にスタートした後、鉄鋼不況の影響があり、暗黒の時代となり、シュレッダー業者に使用済自動車を納入する解体業者や鉄屑業者の設備投資意欲が多少

なくなったようである。しかも、公害問題があり、廃業、転業の方向を辿った業者が随分あったという。その中で、解体業者との太いパイプを持っていくために、解体業者への資金投資の必要性なども言及されていた。安定的な使用済自動車の集荷のためにシュレッダー業者と解体業者においてそのような関係作りがなされていたということである。一方で、ディーラーから直接流れてくる使用済自動車もあるようで、それは14～15パーセント程度まで上がってきているとし、その割合を上げようとしている様子もうかがえた。

4.2. みやま製鋼原料

次にみやま製鋼原料を見ていきたい。これは先に示した通り、群馬日産ほか自動車ディーラーが設立の提唱者になっており、その連携が気になることである。設立の検討段階の記事では、原料の集荷は自動車ディーラーが担当し、群馬県のみでは供給能力がないことから、埼玉県、長野県、栃木県、茨城県、新潟県の自動車ディーラーに呼びかけるとある³⁴⁾。

同社の集荷には3つの方法があるとされ、それぞれ(1)業者が直接持ち込むもの(目標20%)、(2)移動プレスカーで取りに行くもの(目標30%)、(3)解体業者がプレスして持ち込むまたは取りに行くもの(50%)とする³⁵⁾。このうち、(3)の方法は22社の解体業者からなり、ソフトプレスを設置し、関東地区を主として一部長野県に及んでいる。

この集荷に関して、先の座談会において、みやま製鋼原料の山田孝氏は、市場全体の使用済自動車の発生台数は増えている割には、シュレッダー工場に入ってくる量が依然として少ない点を問題視する。その理由として、Aプレスは下火になったと判断しているが、関東の鉄鋼メーカーがギロチン業者から高値で買っているということが言及されている。これについては他の発言者も同意しており、ギロチンのほうがシュレッダーよりも経費がかからないと述べる。そして、ディーラーから解体業者、シュレッダー業者というルートがまだうまく行っていないことを問題視し、ディーラーの協力が弱いということを指摘する。さらには、解体業者の労働力がないことを言及し、ディーラーのほうで一次解体をして同社へ直接納入するようなことを望んでいる。これらを見ると、ディーラー主導で設立され、ディーラーからの集荷において一見強みを発揮しそうに見えたみやま製鋼原料においても、その流通に苦戦したことがわかる。

1971年の記事では、三菱商事とトーメンが、使用済自動車の集荷ルートとしてディーラーから直接採集する方法を導入するため、各自動車メーカーと話し合いを進めていると報じられている³⁶⁾。その背景には、集荷は解体業者を通じて行ってきたが、解体業者が鉄鋼相場の変動に応じ、シュレッダー工場へ納入する使用済自動車の卸値を動かす傾向が出てきたからとする。同記事によると、解体業者経由の割合は、三菱商事(関東シュレッダー)が85%で、トーメン(みやま製鋼原料)が100%だという。これを当面50%をディーラー経由にするようである。先にも示したように、このような解体業者を経由せず、直接販売店からシュレッダー工場に運ぶ方法は、1969年の段階で検討されていた。これが稼働後に再び検討されたということになる。

4.3. 豊田メタルスクラップ

最後に豊田メタルスクラップの集荷を見てみよう。同社は関東シュレッダー、みやま製鋼原料から遅れて1972年から稼働した。スクラップマンスリーの1972年9月25日付け記事によると、豊田通商傘下の鉄屑業者12社からなる「豊通会」と、同社が指定する中部地区9県(愛知県、岐阜県、三重県、滋賀県、福井県、富山県、長野県、石川県、静岡県)の解体業者38社でつくられている「豊田メタル協力会」の2団体が使用済自動車の集荷の主軸となっているという。

使用済自動車の排出元は、トヨタ、日産などの各ディーラーなどから排出されたものが、まず豊田メタル協力会メンバーの解体業者へ運ばれ、そこから直接または豊通会メンバーを経由して同工場へ運び込まれるという体制であり、あくまでも解体業者を経由していることがわかる。豊田通商は、使用済自動車の集荷に関して重要な役割を持っており、上記9県のトヨタ、日産系の県別およびディーラー別の使用済自動車の出荷台数を調査し、使用済自動車の流通をデータで管理し、外部への流出を食い止めるなどの集荷体制の強化策を打ち出していた。

上記の座談会においては、豊田通商の高崎泰氏が豊田メタルスクラップの集荷の苦勞を語っている。具体的には、設立当初、仕入れについては「どんどん買っていけばいいのではないか」という考え方があったようだが、試行錯誤している中で解体業者を相手にしなければ使用済自動車が入ってこないということがわかったとある。そしてディーラーと解体業者と同社の流通の骨組みを検討したが、理屈では可能だけれども実際は支障だらけだったと述べている。

高崎氏によると、同社の集荷においては、トヨタ、特に中古車販売部が提携して協力してくれたとある³⁷⁾。具体的には、本社の指揮命令のもと、トヨタや日産の販売店を集め、同社の主張、目的の理解を求めたようである。同時に、販売店に対してどのような解体業者に使用済自動車を引き渡しているかという調査をし、実態を把握したという。そして、各販売店が使用済自動車を引き渡している代表的な解体業者を選び、それを「指定解体業者」という呼称でリストアップした。このリストアップにもトヨタが関わっていたようだ。

しかし、ディーラーへの理解が十分に浸透しておらず、うまくいかなかった。その理由について明瞭に述べられていないが、指定解体業者よりも1円でも高く買ってくれる解体業者を大切にしたいという意向がディーラーにはあった、というニュアンスで述べられている。その結果、シュレッダー以外へ流れる可能性があり、流通秩序が乱れることがあったようである³⁸⁾。

5. 考察と課題

前節で見たケースからすると排出者（自動車販売業者）からシュレッダー業者への使用済自動車の流通経路は大きく、(a)シュレッダー業者への直接引き渡し、(b)グループ内の解体業者経由、(c)グループ外の解体業者経由、の3つに分けられる。図1はこれを示したものである。

このうち、シュレッダー業者は自動車販売業界と提携することで、(a)の流通構造を構築しようとしていた。自動車販売業者も中古車処理対策としてのスクラップ化には基本的に好意的であり、シュレッダー事業にも協力的であったはずである。しかし、使用済自動車は解体業者に流れた。それは、解体業者がシュレッダー業者よりも高い価格で使用済自動車を買うことができたからである。解体業者がシュレッダー業者よりも優位なのは、リユース目的の部品を取り、収入を得ることができたからにある。解体業の発展は、第2節で見た通りであり、大量処理時代になっても基本的なスタンスは変わらなかったということである。

また、(a)の直送をせずに既存の解体業者経由にしたとしても、必ずしも(b)のグループ内の業者経由の流通にはならなかった。その理由は、(c)のグループ外の解体業者と市場において競合したからにはほかならない。当然ながらグループ内外に関係なく、収入や費用において効率的な解体業者が集荷において競争力を持つ。よって必ずしもグループ業者が優位になるわけではない。さらにシュレッダー業者と競合するギロチン業者などが解体業者から高く買い取ることができるのであればグループ内外に関係なく、解体業者から他者に流れる構造は想定できる。

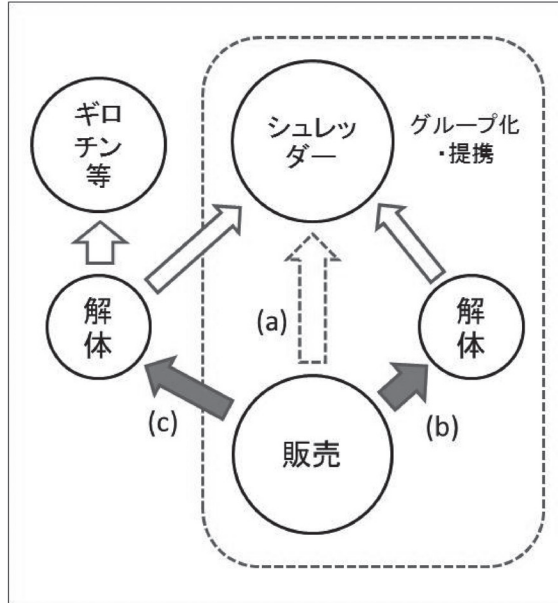


図1 使用済自動車の流通・産業構造のイメージ（筆者作成）

1970年代初頭のシュレッダー業者の登場により、流通・産業構造にそれなりの影響はあったはずである。本研究では、冒頭で (1) シュレッダー業者の影響はなかった、(2) シュレッダー業者は解体業者と競合することを想定して事業化した、(3) 解体業者との競合は想定しなくてもシュレッダー業者が流通をコントロールしようとした、という可能性を提示したが、解体業者を経由せず、直送の議論があったことからすると、(2) の意向はあったことは確かと言える。しかし、それがうまく行かず、(3) の系列化の方向で流通の合理化を試みたが、それも苦戦したと言える。結果的には、解体業者とシュレッダー業者が独立して共存し、下請け関係を構築したのである。1970年以前の解体業者のスクラップの引き渡し先は、スクラップ回収業者（仕切屋）であったが、それがシュレッダー業者に置き換わったような構造になる³⁹⁾。

かといって、解体業界はシュレッダー業者の参入の影響がなかったとは思えない。シュレッダー業者は、提携した解体業者へ使用済自動車が流通するように様々な営業努力をしていた。そして、そのグループに入ろうという解体業者もいた。他にも愛知県の中古車解体業者が協同組合を設立し、豊田メタルスクラップへの納入窓口を一本化するなどの動きもあった⁴⁰⁾。この時代の解体業界の記録は少ないが、少なからず動揺はあったはずである。

解体業者が部品を取ることで優位に立つのであれば、使用済自動車の流通構造を集約化することは難しい。グループ化することはできても往々にして解体業は参入しやすいためグループ外の業者は出現する。何らかのインセンティブを設定したり、参入を制限するなど市場を操作しない限り、グループ外に流れる可能性は拭えない。自動車販売業者はシュレッダー業者と提携したとしても、引き渡しにおいては利潤動機が働き、高く買い取る者へ引き渡すことを望む。

また、競争力を得るのは廃棄物の不適正処理により費用を削減する状況も含まれる。1972年に江戸川区で自動車解体事業に起因する環境問題が社会問題になったが、不適正処理により競争力を得る者は往々にして有利な価格で使用済自動車を買取ることができる。大企業が関わる使用済自動車の処理において不適正処理を前提にした集荷体制を構築することは難しく、

法が未整備であれば不公正な競争下でグループ外業者に使用済自動車が流れる可能性がある。

新興国・途上国で使用済自動車が増大し、日本のように大量処理型の工場が必要となる時期がいずれは来る。その際に政府や大手企業主導で処理工場が作られたとしても集荷を制御できるとは限らない。法のほかに市場において流通をコントロールするインセンティブ等の整備が必要だが、そのような際に公正な市場競争を阻害するのであればそれはそれで問題になりうる。

一方、新興国・途上国では補修用部品を輸入により調達し、解体業者がリユース目的の部品取りで十分な利潤を得られない傾向にある。これは、日本の事情とは異なり、図1の(c)のような解体業者が(a)または(b)よりも優位に立つとは限らないことを予想させる。解体業者が新たに参入する可能性があったとしても、資源回収目的での参入であるため、収入構造は同等と考えられるからである。

以上

注

※本稿は阿部(2015d)を大幅に加筆修正したものである。本稿の内容は廃棄物資源循環学会第26回研究発表会、環境経済・政策学会2015年大会にて報告した。討論者の外川健一先生(熊本大学)ほか多くの方から貴重なコメントをいただいた。記して感謝の意を表したい。なお、本研究成果はJSPS 科研費26340115の助成を受けた。

- 1) これに関する記述は外川(1998)(2001)、平岩・貫(2004)のほか、永沢(1997)、東京自動車中古部品協同組合(1999)、佐藤・村松(2000)、阿部(2013)で述べられている。
- 2) ただし、当時の自動車の耐久性等の技術を考慮すれば、いくら需要があっても自動車を長期間使用できたかどうかは疑問である。よって、20年～30年後とあるが、自動車解体業が生まれる以前でも使用済自動車は発生していた可能性はある。上記の大正末期から昭和初期というのは、あくまでも自動車解体を専業とすることが事業として成り立った時期を意味する。
- 3) 厳密にはスクラップ回収としての立地が先であり、それがまもなく部品回収業として自動車解体業となったことがうかがえる。日刊自動車新聞1961年10月26日付け記事では、「最初は銅鉄類のスクラップ屋が自動車にも目を付けた」のが始まりで、「当時、このスクラップ屋は五、六軒だった」と書かれてある。また、佐藤・村松(2000)でも日刊自動車新聞1955年1月1日付け記事から「大正末期に京橋の業者がくず鉄のなかから部品を集め転売したのが解体業界の始まりであるとしている」とする。
- 4) 戦時中の1943年に堅川地域に同業者によって設立された東都自動車部品株式会社は個人営業を認めないという国の方針によるものだが、大量に部品を集めることができ、地方から買い付けがあったほどである(東京中古自動車部品協同組合、1999)。
- 5) 東京中古自動車部品協同組合(1999)では、「朝鮮戦争の特需景気により、自動車解体業は最盛期を迎えることとなり、堅川地区では道の両側に自動車解体業者およそ百軒が軒を並べたほどであった」と記述されている。また、同座談会においても、1952年、53年頃が一番盛り上がった時期で皆儲かったという発言があり、「朝鮮戦争の後」が最もよかった時期というまとめ方がされている。
- 6) 日刊自動車新聞1956年8月18日付け記事では、車のうち9割がスクラップであとの1割が自動車用の部品になるとされ、「スクラップ屋といった方が適切である」と記述されるが、部品販売は行っており、タイヤ、エンジンなどを運送用業者や自家用層に販売している様子が示される。また、この時点で乗用車専門や外車専門の店に専門化されており、この様子から見ても部品業としての看板を掲げていることは確かである。

- 7) 日刊自動車新聞1959年7月12日。また、似たような状況は日刊鉄屑市況特集版1964年1月1日付け記事でも書かれてある。
- 8) 日刊自動車新聞1961年10月26日。
- 9) 日刊自動車新聞1962年7月23日。なお、浅妻(2013)でも紹介された日刊鉄屑市況特集版1964年1月1日付け記事では、1960年の秋頃までは中古車や部品の利益率が70%やそれ以上を占めていたとし、それが1961年頃から急に悪くなり始め、50%、40%となり、1964年は20%や30%にも満たないとする。鉄スクラップ価格は、1961年4月より下降傾向にあるが、記事と合わせると、鉄スクラップの下落とともに使用済自動車の流通が滞り、同時に部品の利益率も下がっていることが伺える。これを好不況による一時的なものなのか、中長期的なものなのかは、記事のみで判断することは難しく、この点は別途議論が必要である。
- 10) 日刊自動車新聞1964年6月27日。
- 11) 日刊自動車新聞1961年9月27日より。また、それ以前も、例えば日刊自動車新聞の1958年4月15日付け記事では、アメリカのシボレーの販売業者が車齢8年を越える車は全てスクラップにするという「中古車スクラップ案」を提示し、各方面に働きかけている様子が報じられている。同1958年4月23日付け記事では、神谷正太郎・トヨタ自動車販売社長が中古車対策について「スクラップ化を考慮しているし、過当競争はやってはいけない、しかし何れにしても共同してやらなければ意味がない」と発言したとし、中古車問題の解決の即効薬はスクラップ化とする。その他IOMTR(国際販売修理会議)において、新車販売推進としてのスクラップ化の法整備化に関する議論があったという記事もある(日刊自動車新聞1961年10月4日)。なお、1950年代から1960年代は短期的な景気変動を繰り返しているため、全ての時期において過剰在庫が問題になっていたとは言えないことは注意する必要がある。
- 12) 日刊自動車新聞1965年1月22日より。同記事によると、原価5~6万円以下の中古車が集められ解体されるが、中には市場価格で20万円する中古車もあるなどと書かれてある。また、日刊自動車新聞1965年2月27日付け記事によると、1965年2月現在で月間100~120台の処理を行っている。
- 13) 日刊自動車新聞1965年2月27日、自動車販売(1966)より。なお、3社ともにメーカー(いすゞ自動車)が3割出資し、残りは担当地区内の系列の販売店が細分している。また、系列のディーラーで行う処理会社は、このいすゞ自動車の事例が業界で初めてのようである。
- 14) 日刊自動車新聞1967年12月12日。
- 15) 日刊自動車新聞1969年3月1日。ただし、別の記事では上記の6県に山梨県を加えた7県のディーラーが15%を出資するとある。この点は記事によって若干の違いがあるが、ディーラーが出資していることは変わらない。なお、先行研究では、佐藤・村松(2000)において、トーマンの社史より、出資比率はトーマン70%で中心となり、鉄スクラップの取扱業者の東金属、高橋商事、富士商會が協力しているとする。
- 16) 日刊自動車新聞1970年4月11日。カースチールの工場の落成披露式の記事でも、天野会長は「こんごは解体屋さんも部品をとったあとのボデーを出荷していただき、共存共栄でスクラップ価格安定に協力していただきたい」と書かれてあり、解体業者の引き渡し先の位置づけにあることがわかる(日刊自動車新聞1970年11月21日)。一方で1972年の段階で雑誌記事では事前処理工場(解体部門)としてよく見かけるような事業の様子が記録されている(自動車販売、1972b)。
- 17) 日刊自動車新聞1970年11月21日。なお、日刊自動車新聞の1970年4月11日付け記事では

ディーラー15社となっており、群馬日産の会長（天野文夫氏）、社長ほか、日産系ディーラー4社、トヨタ系5社、いすゞ系2社、富士オート、ダイハツ自動車、マツダオート群馬の各社社長が個人の資格で参加し、それぞれ50万円ずつ出資、このほかオリエント工業社長、三洋電機副社長、常務も個人として出資したとある。

- 18) 自動車販売(1973b)によると「第三弾」は製鋼部門（電気炉製鋼ならびに圧延工場）の東製鉄株式会社とされる。
- 19) 日刊自動車新聞1972年10月6日。
- 20) 日刊自動車新聞1972年10月28日。
- 21) 読売新聞1972年10月13日、日刊自動車新聞1972年10月23日。
- 22) 日刊自動車新聞1972年12月11日。
- 23) 日経産業新聞1975年7月3日、日刊自動車新聞1975年7月8日
- 24) スクラップマンスリー1970年5月25日。
- 25) 朝日新聞1969年1月25日。
- 26) 読売新聞1970年4月18日。
- 27) 日刊自動車新聞1969年9月9日。加えて、屑鉄の輸入量を減らすことができる点で商社や製鉄会社のメリットと一致すると記される。
- 28) 日刊自動車新聞1969年10月31日。
- 29) 日刊自動車新聞1969年9月9日。
- 30) 日刊自動車新聞1970年7月7日。
- 31) 数少ない先行研究として、浅妻(2010)(2013)において、関東シュレッダー工場やみやま製鋼原料の集荷について触れられている。
- 32) スクラップマンスリー1970年5月25日。同記事には、このうち18社の社名と連絡先が同記事に書かれてある。
- 33) 自動車販売(1973a)。座談会の出席者は、多屋貞男氏（伸生スクラップ）、高崎泰氏（豊田通商）、高橋征氏（関東シュレッダー）、山田孝氏（みやま製鋼原料）、榊原正孝氏（豊田通商）、庵原輝正氏（三菱商事）である。
- 34) 日刊自動車新聞1969年3月1日。1年後の1970年3月28日の日刊自動車新聞記事でも、ディーラー各社の使用済自動車の集荷に重点を置いているとある。
- 35) スクラップマンスリー1970年5月25日。
- 36) 日刊自動車新聞1971年2月6日。
- 37) ここでは、「カー・メーカーの協力があつた」と書かれてあるため、製造部門のトヨタ自動車工業が関わったようにも思えるが、その直後に「自販さんならびに関係各位のご協力を得まして」という表現があり、販売部門のトヨタ自動車販売が関わっている可能性もある。いづれにしても、トヨタ本体が関わっていることが想定されるため、ここでは「トヨタ」と記した。
- 38) 実際の発言内容は以下の通りである。「当時、われわれのやろうとしている事業の目的を理解していただいているディーラーさんが大へん少なかった。そういうことが禍してか、要は1円でも2円でも高く買ってくれる解体業者を、各ディーラーさんとも大事にしたいということがあったわけです。われわれのいう指定解体業者というのは、当初あそこがよかろうとかあれはおかしいのではないかという程度でしたが、いまではおそらく、かなりセレクトされて指定解体業者らしいものが出てくるだろうと思います。それには、さきほど問題になりました鉄屑として処理するのはシュレッダーしかなければ当然可能なんで

す。しかし、屑鉄の処理方法には、シュレッダー以外にもいろいろあるものですから、そちらへ流れますと、そこで競争が起こるわけです。そういうことで流通秩序が乱れることがあったのです。」(自動車販売、1973a)

- 39) なお、1960年代後半に使用済自動車を焼却、プレスするカーベキュー技術が台頭したが、この時期のカーベキュー業者も自動車販売業者から直接使用済自動車を回収せず、解体業者を取引相手とした。つまり、シュレッダー業者と同じスクラップ回収業者の位置づけと言える。
- 40) 日刊自動車新聞1969年5月9日。

参考文献

- 浅妻裕 (2008) 「高度成長末期の廃車処理事情」『月刊整備界』39 (12)、pp.30-33
- 浅妻裕 (2010) 「自動車リサイクルの歴史研究序説」『月刊整備界』40 (3)、pp.54-58
- 浅妻裕 (2013) 「「セコパーツ」から「鉄源」へ」『月刊自動車リサイクル』(25)、pp.56-60
- 阿部新 (2013) 「戦前期における中古車市場と使用済み自動車市場の競合について」『月刊自動車リサイクル』(26)、pp. 56-63
- 阿部新(2015a)「静脈産業の形成と発展に関する比較研究の課題:自動車の事例から」『研究論叢. 人文科学・社会科学』64 (1)、pp.1-14
- 阿部新 (2015b) 「日本の中古車輸出市場の形成と発展 —1965年を中心に—」『月刊自動車リサイクル』(47)、pp.40-51
- 阿部新(2015c)「現在の新興国・途上国は日本のいつに相当するのか」『月刊自動車リサイクル』(48)、pp.44-53
- 阿部新 (2015d) 「1970年前後の自動車リサイクルの流通・産業構造」『月刊自動車リサイクル』(51)、pp.44-53
- 佐藤正之・村松裕二 (2000) 『静脈ビジネス もう一つの自動車産業論』日本評論社
- 実業界 (1970) 「助けの神は廃車処理業者」『実業界』(5月15日) (359)、p.14
- 自動車販売 (1966) 「自動車の解体に技術革新」『自動車販売』4 (3)、p7
- 自動車販売 (1969) 「トヨタが廃車処理機関を設立」『自動車販売』7 (11)、pp.3-5
- 自動車販売 (1973a) 「座談会・廃車処理の現況と課題」『自動車販売』11 (8)、pp.6-14
- 自動車販売 (1973b) 「群馬県下の一貫廃車処理」『自動車販売』11 (12)、pp.22-27
- 寺西俊一・外川健一編『自動車リサイクル 静脈産業の現状と未来』東洋経済新報社
- 東京中古自動車部品協同組合 (1999) 『東京中古部品自動車部品協同組合五十周年記念史』東京中古自動車部品協同組合
- 外川健一 (1998) 『自動車産業の静脈部』大明堂
- 外川健一 (2001) 『自動車とりサイクル—自動車産業の静脈部に関する経済地理学的研究』日刊自動車新聞社
- 富高幸雄 (2013) 『日本鉄スクラップ史集成～古代から現在までの金属リサイクル総覧～』日刊市況通信社
- 中川杉三 (1986) 『自動車の歴史 並 解体ポンコツの歴史』石舟吟社
- 永沢卓也 (1997) 「自動車部品リサイクルの現状と課題」『いんだすと』12 (10)、pp. 34-37
- 平岩幸弘・貫真英 (2004) 「静脈産業と自動車解体業」寺西・外川編『自動車リサイクル 静脈産業の現状と未来』第1章、pp.27-60