

日本の中古車輸出市場の形成と貿易規制に関する一考察

阿 部 新

A Study on Formation of Used Vehicle Export Market and Trade Regulation in Japan

ABE Arata

(Received September 25, 2015)

1. はじめに

昨今、日本の中古車輸出市場が拡大している。2014年の日本の中古車輸出台数は、輸出抹消登録台数では1,419,034台となっており、前年と比べると、14万台程度の増加となっている。その背景には、新興国・途上国等における需要の拡大のほか、通貨安という要素もある。日本の中古車輸出市場は、1960年代半ばより形成されていることが知られており、その50年の間に数量の増減を繰り返し、また主な仕向け地は変わってきている。

中古車輸出は、見方によれば日本の不要物を海外に押し付けているということになるかもしれないが、実態はそうとも言えない。日本の中古車は、輸出先において輸送手段として便益を与えてきた。しかも日本国内でも十分に需要があるものも輸出されている。よって、輸出先にとっても日本にとっても不要物とは言い難く、それを押し付けているとも言えない。

このような事情は輸出市場が形成された1960年代も同様と言えるだろうか。1960年代の中古車輸出については、浅妻（2007）、阿部・浅妻（2007）、外川・浅妻・阿部（2010）に示されている。これらは主に一般紙の記事を整理・紹介したものだが、その中で粗悪な中古車が輸出されており、現地からの苦情があったことなどが記されている。先行研究では、このような輸出が始まった背景として新車販売競争と下取り車の過剰在庫があり、国内市場で捌けないことから価格帯の低いものを中心に中古車の輸出シフトが始まったのではないかと指摘している。

確かにこれら先行研究の情報源である1965年3月12日の朝日新聞の記事を見ると、スクラップ寸前の自動車を東南アジアに輸出して国産自動車の評判を落としていること、国内で1台5万円～8万円のを現地で30～40万円で売っていること、安い中古車が出回ってから新車に対する契約取り消しが続いていることが記述されている。また、同日の日本経済新聞でも新車というふれこみで中古車が輸出され、現地の在外公館から苦情が報告されているとある。さらに、先行研究では用いられていないが、同日の毎日新聞を見ると、「不良中古車」が大阪の一個人商社から輸出され日本製の評判を落としていると同時に新車輸出の障害となっていることとある。また、朝日新聞の1965年6月11日付け記事においても、ボロ車が色を塗りかえただけで売られ、日本の信用を落とすとして関係者間で心配されているという記述もある。これらから、日本で中古車として販売されない水準のものを輸出しており、しかも信用を落とすなどから品質面で輸入国に相応の便益を与えていない様子が見て取れる。つまり、日本、輸入国ともに不要物が国境を越えて取引されている。

このような経緯から、日本では1965年7月15日に中古車を輸出貿易管理令の対象とする輸出承認制度が始まった。これは輸出前に検査を求めるものである。この制度導入の背景は、不

良中古車の輸出と見てよいだろうか。また、その効果はあったのだろうか。この初期の中古車輸出市場の形成について、専門紙（日刊自動車新聞）を見ると、多くの記事が存在していることがわかった。本稿では、これらを用いて、初期の中古車輸出市場が形成された状況を整理するとともに、なぜこのような市場がこの時期に生まれたのかを考察したい。

2. 中古車輸出に関する記事の整理

日刊自動車新聞において中古車輸出の動きを示す記事は、1964年7月21日より存在している。当初は、中古車輸出に関する情報は少なかったとされるが、その後、翌1965年7月15日に輸出承認制度が始まるまでに、同新聞には多くの記事が掲載され、情報が蓄積されている。以下では、これを時系列的に整理しておく。

(1)中古車輸出問題の発生：1964年7月～1965年2月

日刊自動車新聞の1964年7月21日付け記事は、「タイに国産中古車」というタイトルで1面で大きく報じるものである。これによると、タイ市場に輸入されている日本の中古車は、いすゞ自動車のダンプカーが主体である。また、このことは現地タイの日本車販売業界から大きく問題視され、この時点で通産省（当時）の大幅な輸出規制を望んでいる。その理由としては、(1)日本車の評価を低めないためにアフターサービスに責任を持たざるを得ないこと、(2)価格面で安定している市場秩序を混乱させる可能性があることがあげられている。加えて、いすゞ自動車の販売代理店は、代理権を侵害するものとしてメーカー（いすゞ自動車）側に対しても何らかの措置を期待している。

これを見る限りでは、スクラップ寸前のボロ車により現地ユーザーが打撃を受けているというよりは、現地で先行して販売業務を行っていた新車販売店が顧客を失うこと、あるいはアフターサービスにおいて新車販売店が何らかの負担をすることが問題視されているように見える。この時点で通産省はタイに相当数の中古車が輸入されたという話は聞いていないとし、販売業界が混乱するようならば実態調査のうえ行政指導するようにもなろうとコメントしている。

それから7カ月ほど経た1965年2月17日に通産省、自動車工業会の輸出懇談会において、業界側が中古車の輸出を問題視し、輸出に一定の基準を設けるなどの規制を要望した。これを受けて通産省側は問題を重視し、実態を調査することになった。規制の方法としては、輸出検査の対象とするか、輸出貿易管理令などによる規制が考えられるが、国内、輸出に関わらず、中古車の基準を明らかにすることが先決問題であるとした（日刊自動車新聞1965年2月19日）。

(2)中古車輸出問題の顕在化：1965年3月

日刊自動車新聞1965年3月11日付け記事では、「通産省 中古車輸出規制に本腰」というタイトルで1面で大きく報道され、同省がその後実態調査を行い、そのとりまとめを行っていることが示されている。同記事によると、タイのほか、香港、マレーシアにトラックのみならず、乗用車も輸出されていることがわかる。また、商社名ははっきりしないが、関西方面からほとんどが出されているとの見方が強いとある。そして、中古車輸出の問題は、不当に安い値段や条件で取引されることで日本車の不当評価などの形となって現れていること、品質とサービスについての現地ユーザーの誤解が販売活動に影響を与えていることとされ、通産省はこれを受けて規制措置の検討に入ったとしている。この規制措置は、当面は中古自動車を輸出貿易管理令にもとづき輸出承認品目に加えたいという意向だった。

これを見ると、価格面において新車販売に与える影響のみならず、「品質への誤解」という点から低い品質のものが輸出されている可能性が見て取れる。また、先に見たようにこの時期に一般紙（朝日新聞、日本経済新聞、毎日新聞）でも中古車輸出が報道され、その問題が社会に顕在化した。毎日新聞の1965年3月12日付け記事では、海外にまで中古車が売られるのは、国内中古車の在庫が過剰のためであり、通産省は自動車業界に無理な中古車下取りの自粛と新車の過剰生産傾向の適正化などを呼びかけるとあり、国内市場の構造的問題が背景にあることが示されている。

その後、同年3月22日に、通産省は、輸出懇談会の席上で同年4月中旬を目処に中古車を貿易管理令の指定品目に加え、輸出承認制とする態度を明らかにした（日刊自動車新聞1965年3月24日）。同記事では、通産省内部には、貿易自由化に向かいつつある中での輸出規制を好ましくないとする意見もあるとされ、実現までかなりの曲折が予想されると見ている。

(3)さらなる実態の顕在化：1965年4月～5月

中古車輸出に関する実態は、さらにわかってくる。日刊自動車新聞1965年4月12日付け記事によると、香港で問題となっていることがわかる。ここでも同様に市場をかく乱するという新車販売業者にとっての問題が指摘されているが、タイとは異なるのは、輸入される車両がタクシーに使われる乗用車であることである。同記事では、タクシー業者は高いライセンス料を払って利益を得るために、新車の約半値の中古車に殺到して需要が急増していることを背景にあげている。また、日本からの中古車輸出はスクラップとして扱われ、検査が行われていないので、安全度への疑問があることも問題視される一因であるとする。つまり、価格・販売面での問題のみならず、現地ユーザーへもたらす品質面の問題がここにきて明記されている。アフターサービスの不備も含めて日本車の信用問題ということになるのだろう。

また、同記事では、大阪通産局の調査を紹介し、同管内では、通産省が規制構想を明らかにしてから中古車を輸出する商社が増え、台数の増加傾向がみられるとする。具体的には、それまで1商社が年間10台足らず輸出していたものが、1965年2月以降から、輸出する商社が増え、4月時点で4商社が輸出申請をしているという。輸出に乗り出した商社は、国内の中古車価格が相対的に値下がりしており、輸出すれば完全に採算に合うために参入したようである。この4社ともに社員10人未満の小規模業者であるとする。

同1965年5月1日の記事では、中古車輸出の実態について細かい数値や会社名等の情報が示されている。輸出台数は、1964年10月から翌年3月まで685台であり、三大輸入地のバンコク（タイ）が202台、シンガポール（マレーシア）が190台、香港が260台である。関東、関西から船積みされているが、関西（大阪）の比重が高く、主な輸出業者として東京は明治通商、大阪は日産貿易、南海自動車、互商産業、ミヨシ自動車の名前があげられている。このうち、直近1年間で1000台を輸出した互商産業は、もともと自動車用パーツのサプライヤーだったが、バイヤーの要請で中古車輸出に乗り出したとある。また、主にディーゼル車を輸出しており、ディーゼルに対する日本と現地の需要の落差が輸出への道を開いたと分析されている。なお、この時点で、香港への輸出が完全にストップしたうえ、輸出する商社が増え、さらに一部のメーカーが販売店に63年式以前の下取り中古車の業者売りを全面禁止したことで、やりにくくなってきたとある。

また、この時点では輸出規制は実施されていないが、輸出業者側は規制に対して強い不満を持っている。粗悪品を高価に輸出しているとの報道には、過去には粗悪品があったかもしれな

いとしつつ、最近ではディーゼル乗用車は64年式が中心であり粗悪品にあたらないとする。また、現地で継続して輸出できるのは、現地で市場性のあることを何よりも証明していると述べ、クレームも少ないとする。

(4)輸出承認品目化に向けた政府の議論の進展：1965年6月～7月

1965年6月になると、輸出承認品目化に向けた動きが出てくる。まず、タイのバンコクに過当競争を排除するための連絡機関を現地大使館に設置するという記事がある。これは、現地で生産する車種価格について過当競争のないよう監視するものだが、不当な価格で中古車輸出をやめるよう監視をすることも盛り込まれている（日刊自動車新聞1965年6月2日）。次に、通産省内での折り合いがほぼ終了したので、早急に実施に移すことを検討しているとある（日刊自動車新聞1965年6月3日）。輸出承認品目に加えることが遅れた理由は、同省の重工業局と貿易振興局との意見の食い違いにあったという。「中古車を不当な値段で販売することは、国産車に対する評価を誤ったもので、今後の輸出に悪影響を与える」とする重工業局と「承認品目に加える理由がすくない」とする振興局が双方主張を曲げなかったようである。これらを見ても、中古車の持つ価格が問題の中心であって、品質ではないことがわかる。日刊自動車新聞1965年6月21日付け記事では、法制局などとの折衝を行わなければならないが、早ければ7月中にも実施される見通しであると記されている。

このような中、中古車輸出は増加を続けている。日刊自動車新聞1965年6月7日付け記事では一面で「異常に増える中古車輸出」と大きく報道し、大阪税関の調査結果を示している。具体的には、香港では香港政庁が日本の乗用車をタクシー車両として認可しなくなったことで1965年2月より激減しているが、タイやシンガポールは逆の傾向で増加しているとする。1965年に入ってから増加については、大阪通産局は「規制化などで問題が大きくなり、これが輸出商社に中古車輸出の方法を教えた」と見ているという。

1965年7月になり、輸出貿易管理令の実施時期が見えてきた。日刊自動車新聞1965年7月1日付け記事では、7月15日から中古車を輸出貿易管理令に基づく輸出商品品目に加えることを実施することを決めたと記されている。また、同記事では、「中古車はこうして輸出される」と題して具体的なビジネスの内容が記されている。時期的には、1963年頃からサンプル輸出がされ、64年夏まではわずかの数量だったが、その後、9月頃からタイ市場を中心に増加したという。これを見ると、中古車輸出市場の形成は1963年頃になる。車種別に見れば、1964年9月以前は大型ダンプが輸出されるケースが多かったが、その後は小型トラック、乗用車がタイ市場を中心に急激に伸びた。ある商社の販売先では、タイ向けはトラック関係中心に輸出され、乗用車（ベレル・ディーゼル、ベレット、ともにいすゞ）は香港向けである。

輸出商社の仕入れ元は、(1)解体業者、(2)サブディーラー、整備業者、(3)ディーラーの3つの流れがあるとされている。価格は、一番よく出ているいすゞのエルフの場合、62年型で解体業者が3～5万円で購入したものを輸出業者が6～7万円で購入し、16万円程度で売却している¹⁾。そして記事では、「悪質業者が暴利をむさぼっている」と言えないとし、利益はエルフ・クラスで1台5000円程度、ダンプ・クラスで2～3万円程度とみている。既に輸出業者とバイヤーとの信頼関係は構築されており、バイヤーからのオーダーも特定のバイヤーからで、特定の車を指名してくることから、暴利をむさぼるようなことはできないという声も紹介している。

乗用車はタクシーあがり、トラックは運送会社や土建会社など国内では中古車として通らない車が輸出されていることは事実であるとする。また、中古車市場に弱い銘柄の車も含まれる。

これらにより、輸出市場が成立していると見ており、政府の規制でこれに対処することには問題があるとする。さらに、同記事では、中古車輸出の問題はディーラーの下取り問題であり、下取り車の置場に困るようになったことが輸出ブームに関わっていることを示唆し、中古車市場の構造的な問題を指摘している。

一方で、メーカー、ディーラー側からの方針で輸出業者への引き渡しが増減しているという動きもあるという。ある自動車メーカーの場合、小型トラックが62年までは全部買い取り、以後はディーラーの自由、乗用車は63年型まで全部買い取って、以後自由としたケースもあるという。この結果、解体業者にも車が入らなくなっているという。

クレームについては、運送途中のものぐらいであるとし、やはり輸入先での品質トラブルはこの時点ではあまり問題になっていないようである。しかし一方で、現地での補修用部品の問題が指摘されている。旧式であるがゆえ、現地ディーラーが部品を在庫していないことが予想される点についても問題として指摘されている。

なお、1965年6月24日のNHKラジオ第一放送でも「問題になった中古車の輸出」として報道され、波紋が起きたなど社会の動きも記されている。このような市場の状況を背景にして、1965年7月15日、中古車輸出が輸出貿易管理令の対象として実施された。それ以降のものは指定工場によるチェックがされ、保安基準適合証がつけられ、品質面での問題はそれなりにクリアされたことになる。

(5)何が問題だったのか

以上の整理から、当時の日本の中古車輸出は現地ユーザーが品質の面で被害を受けているというよりも現地の販売業者が価格や費用の面で被害を受けている、あるいは危惧していることが大きいように思える。具体的には新車販売への影響である。また、同じメーカーのものであることからブランド価値の維持からアフターサービスに対応せざるを得ないという問題もある。

一方、香港向けの乗用車のように品質面で問題になっていた状況も確認されたが、それも早々に流通しなくなり、少なくとも制度導入前の段階では当初の一般紙の報道とは異なった状況になったものと考えられる。輸出されるものは、確かにスクラップ寸前のものでディーゼル車で、日本では中古車としては売れず、車としては使用しないものであると言える。その点では不要物の輸出とも言えるが、現地で需要があり、便益を生じさせているものであり、輸出先にとっては不要物とは言いがたい。また、輸出業者が述べていたように、継続的に取引を考えるのであれば、問題になるような粗悪品を送ることはリスクがあり、そのような行為はあったとしてもまもなく淘汰されたようにも思える。

粗悪品が含まれることは、中古車に限らず、多くの市場で頻りに観察されることである。それは情報の非対称性問題になるのだが、そのような中でシグナルや評判形成により、市場の取引関係の中で粗悪品が市場から排除されることが多々ある。輸出中古車にもそのような実態があることは確かなのだろうが、ここで強調すべきは全てが粗悪品ではないということである。記事の印象からすると、粗悪品もあるが社会が騒いでいるほどでもないというように捉えられる。いずれにしろ、粗悪品を取引することは長期的に利潤を得たい者にとっては望ましくなく、輸出側、輸入側双方が情報を提示、収集しつつ、粗悪品を市場から排除しようとする。また、輸出前の検査を求めるということは、粗悪品の識別を制度的に行うというものであり、1965年7月以降は取引当事者の負担を軽減させる効果があったと言える。

3. 中古車処理対策としての中古車輸出

先の日刊自動車新聞の記事によると、政府による輸出規制が検討される中で、引き渡し側である自動車メーカー、ディーラーの引き渡し抑制もあったことがわかる。つまり、輸出業者に引き渡さないことで輸出を回避し、輸出先でのアフターサービスの負担や新車との競合を避けようとする意図があったものと思われる。解体業者に引き渡したとしても輸出に回る恐れがあるため、安易に引き渡すことができない。そのような状況下で、古い車は誰が処理したのかという疑問がある。

一つは、信頼のおける解体業者に引き渡し、輸出をせず解体することを確約させるという方向である。これにより、価値の低い中古車が国内市場に流通せず、かつ輸出も防ぐことができる。結果として、ディーラーから解体業者への引き渡しは慎重になり、ディーラー経由の自動車は選ばれた解体業者のみが扱えることになると考えられる。また、もう一つはディーラーやメーカー自身が解体するという方向である。1970年に大量処理型のシュレッダー工場が次々と生まれ、それにメーカーやディーラーが一部関わっていたが、1965年の段階でディーラー主導の解体工場は存在した。これは、中古車処理対策として設立されたものである。

ディーラーが作ったもので初めてとされるのは、愛知トヨタの解体工場（高岡工場）である。同工場は、1963年8月に開所したというから、中古車輸出が社会問題となる前のことである。記事には、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（日刊自動車新聞1965年1月22日）。また、この工場はディーラーの「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」とはっきりと書かれてある。数量としては1965年2月現在で月間100～120台の処理を行ったとある（日刊自動車新聞1965年2月27日）。

また、いすゞ自動車においても解体会社を設立する動きがあった。これは、いすゞ自動車は全国を3ブロック（関東、中部、関西）に分け、3つの中古車専門会社（東部産業、中日本産業、西部産業）を設立したものである。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。この構想は3年ほど前の1962年頃であり、同社のディーゼル・ベレ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。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。愛知トヨタとは異なり、いすゞではメーカーの存在が見えるが、ディーラー主導であることは共通する。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。

このような中古車処理は新車販売のためのものであり、国内ディーラーとしては新車販売競争と下取り車の過剰在庫に頭を抱えている中で、車としての販売に見切りをつけるという動きである。ただし、中古車処理は、解体のほか輸出もその解決法に含まれる。だが、メーカーとしては東南アジアの新車市場を拡大させたく、同地向けの中古車輸出を回避したいと考えるだろう。よって、国内ディーラーは、中古車輸出には積極的に乗りきれず、メーカーの意向を汲むのであれば、最適解は解体になるように思われる。加えて、輸出市場に漏れないような流通の管理が必要になる。

新車販売競争と下取り車の過剰在庫問題は1950年代から起きている。1950年代後半には中古車処理問題および下取り価格の公正化に関する記事は豊富にある。この時代は景気の変動が激しく、中古車の在庫も増減を繰り返している。よって下取り車問題は1960年代半ば特有の問題とは言い難い。これは中古車輸出市場が開いた根底にある要因になるだろうが、このタイ

ミングに開いた別の要因を考える必要がある。

一方、中古車処理対策としての中古車輸出の議論は、1961年の段階からあった。日刊自動車新聞1961年3月20日付け記事では、東南アジアの自動車事情を視察した大阪トヨペット社長、大阪日産常務、大阪トヨタ専務による報告会の内容が書かれてある。この視察の目的の一つは、中古車処理問題の立場から市場調査をすることとされており、中古車輸出について東南アジアの現地業者とも話し合って共感を得て、今後双方で研究をすることになり、ある程度の見通しをつけることができたとされている。また、同1961年3月24日付け記事では、韓国の自動車業界を視察した日本自動車会議所の理事の記者会見が掲載されている。そこでは、低調な同国の自動車市場に対して日本としてはまず中古車の輸出を行い、そのうち整備工場に手を伸ばしたうえで新車の輸出先を開拓するという考えを示したという。

これに対して、同1961年3月27日付け記事では、社説において中古車処理対策は自動車業界の最大課題の一つであるとしつつ、その解決策としての中古車輸出については国際信用を重視して慎重に行うべきであるとしている。また、東南アジアへの中古車輸出構想は今ではじまったことではないこと、以前も沖縄やインドネシアから中古車輸出の引き合いがあったが、補修部品とアフターサービスにどれだけ責任を持てるかというところで行き詰ったことなども記されている。そして、「売りっぱなしというわけにはいかない」とし、メーカーの協力が絶対必要となるとする。

一般紙でもこの中古車処理対策としての輸出に言及するものもある。これは読売新聞の1961年11月3日付け記事であるが、景気の鈍化と相次ぐ新型車の出現で、中古車の在庫が増え始め、関西販売業界では共同出資による東南アジア向けの中古車輸出会社を設け、中古車の有力な供給源としようとの構想が持ち上がっていると報道している。

1961年の中古車輸出構想は、上述の通り、下取り車の過剰在庫問題が背景にある。これは1965年の状況と同じだが、異なるのは1961年はディーラー主導で行おうとしていた点である。つまり、ディーラー側にとっての不要物の処理方法としての中古車輸出である。それから4年経った1965年の中古車輸出は、ディーラーが行ったものではなく、輸出商社などが進めたものである。ディーラーは排出元として関与はしているが、少なくとも公式には積極的に関与していない。中古車という不要物の処理問題を抱えつつ、輸出という形での処理は進めなかった。むしろ、輸出業者への引き渡しを抑制する動きもあったように消極的な印象がある。これにはメーカー側の意向もあったように感じられる。

その中でなぜこの時期（1965年頃）に中古車輸出ビジネスが生まれて広がったかである。数少ない記述から読み解くと、部品の輸出で東南アジアのバイヤーと接点があったことが一つにあげられる。つまり、グローバル化と貿易業者間のネットワークの形成である。1961年時点でも引き合いはあったが、責任等の関係で取引が成立しなかった。それから数年経って、メーカーやディーラーの目が届かないところ（部品輸出業者や解体業者など）に海外ネットワークが広がり、そこに中古車が溢れ出て輸出に至ったという状況が想定される。また、別の記事では、国内の中古車価格の下落が輸出に乗り出したきっかけとある。しかし、景気変動等により他の時期でも中古車価格の下落はあると考えられ、なぜこの時期に市場が形成されたかの説明ができない。そのような中で輸出という方向に向かったのはやはり海外からの引き合い、ネットワークが関係しているように感じる。一方で、補修用の新品部品の市場の拡大などによる中古部品市場の縮小やスクラップ価格の変動といった、解体業者や整備業者の事業環境も関係すると考えられる。その他もちろん、国内外の経済状況もあるだろう。

4. 制度導入後の増加

1965年7月15日の輸出承認制度の導入直後はどうなったのだろうか。日刊自動車新聞1965年8月3日付け記事では、開始後半月の段階で一定の効果をあげているという評価がされている。同記事によると、この時点で指定整備工場で検査を受け、保安基準適合証をつけて申請してきたものがわずか8台であり、いずれも中小型トラックで、中古乗用車は1台もなかったとする。その理由として検査、申請に時間がかかること、検査で引っかかる車が出ていることなどを原因としている。そしてこの時点では、申請方法に慣れればもう少し申請も出てくるが、それでも以前の水準をかなり下回る公算が強いと記している。

ところが、その後の経過を見ると、7月の状況は一時的なものであり、8月、9月には制度導入以前の数字に戻って根強いところを見せていた。数量的には、9月30日までに380台が輸出され、車種別に見ると、トラックが圧倒的に多く、乗用車は20台強、仕向け別ではタイがほとんどで約240台である（日刊自動車新聞1965年10月4日）。その後の記事（日刊自動車新聞1966年1月14日）では、さらに10月、11月で月300台弱と増加傾向となっており、特に乗用車が増加している²⁾。それ以降も、自動車販売編集部（1966a）によると、1965年12月：430台、1966年1月：322台、2月：259台、3月：459台となっており、その後は月500台ペースが続いている。

この制度導入後の増加はどういうことを意味するのか。品質面で問題だった香港向けは既に制度導入前にストップしており、制度開始時点で市場に残っていたのは適正輸出業者のみであった可能性がある。仮にそうであれば、制度の影響はさほどなく、需要の増大に従って輸出量が増大したと言えるかもしれない。あるいは制度によって適正な輸出手法が定着し、その手法の拡大で結果的に輸出量を増加させたとも言うことはできる。いずれにしろ、中古車の輸出承認制度の目的がその品質ではなく、価格および新車との競合回避であったのであれば、制度の効果は（多少のコストアップがあったにしろ）限定的であったように思える。

その後、1966年になると自動車整備業界で中古車輸出構想というものが出されている。これは、全国小型自動車整備振興会連合会が研究していたもので、アフターサービス体制の確立と輸出入における公共的な統一窓口として、政府保証の中古車輸出機関および仕向け地でのサービスセンターを作るというものである（日刊自動車新聞1966年1月22日）。また、ディーラー主導の中古車輸出も表面化してきており、大阪トヨペットのほか、大阪日産でも東南アジア向けの輸出を検討していた（日刊自動車新聞1966年2月9日）。日本自動車販売店協会連合会でも中古車委員会を新設し、その販売部会において中古車輸出問題を議題とする方向であり、記事では国内の販売流通の一環という捉え方に変わってきているとしている（日刊自動車新聞1966年4月30日）。これらを見ると、制度によって自動車業界における中古車輸出の位置づけが変わってきており、ディーラー側が中古車処理対策としての輸出を本格的に検討しているように感じられる³⁾。

一方で、懸念やトラブルも生じている。中古車輸出が増加する中で、陸運局指定工場の現状では自動車検査員の数が足りず、整備点検の不十分な中古車があるまま輸出される危険性が指摘されている（日刊自動車新聞1966年6月1日）。その一例として1966年1月から3月において検査員が1人しかいないにも関わらず、200台もの輸出中古車を処理した指定整備工場の事例が出されている。また、同1966年8月3日付け記事では、「弊害再燃した中古車輸出」と題して、タイの現地日本車ディーラーが極端な安値、整備不良車を問題視している様子が記述さ

れる。さらに、1966年8月19日付け記事では、整備証明書がかえって逆用され、整備が完全に行われている車として高く売りつけられたり、注文と異なる年式の車が送られてきたなどのトラブルはあったことが紹介される。トラブルは様々な財の取引で起こりうり、多くは市場のルールの下で粗悪品を排除する方向で検討されるが、そのような中で制度強化や輸出禁止を求める声があった。これらを受けて、通産省も輸出対策を根本的に再検討する必要があるとし、そのうえで改めて中古車輸出対策を打ち出したい考えであるが、自動車メーカー共同の中古車輸出専門会社の設立などによる健全な中古車輸出の方向を見つけ出したいとしており、これまでのような後向きな対策ではなく、前向きな方向での対策を打ち出したいとする。

この時期の雑誌記事を見ると、似たようなことが書かれてある。自動車販売編集部（1966b）では、中古車輸出といえば何か「後ろめたい」イメージを一般にもたれているが、何ら「後ろめたい」ものではなく、むしろ推進していくことが望ましいと書かれてある。また、タイの自動車販売店に中古車輸入に関してインタビューをしており、それによると、インタビュー先からは中古車輸出にまつわる「後ろめたい」話は全く出てこないとする。現状について満足しており、将来性もまだまだ伸びるとし、さらに中古車の性能、耐久性について「手放しではめめることも忘れてはいない」と書かれてある。そして、インタビュー前は不良中古車の話を聞かされるのではないかなどという予想があったが、見事に裏切られたとある。ただし、同記事では、不良中古車は全くなくなっていないということも記してある。そのため、不良中古車が日本車全体の信用を失墜させること、輸出そのものにストップをかけられるという危惧があることは必ずしもオーバーな表現ではないようだと書いている。具体的な事例として、輸入した車両がタクシーキャブそのままでも全動かないので、港近くに数台野ざらしにされたまま、膨大な損害を受けた業者もいるそうだとある。

5. まとめ

本稿では、主として日刊自動車新聞の記事を用いて、日本の中古車輸出市場の形成に関する動きを整理した。それにより、多くのことがわかった。まず、日本の中古車輸出は1963年頃にサンプルとして始まり、その後1964年秋以降に増加したとされる。ただし、中古車輸出はそれ以前から進める動きがあった。具体的には、中古車処理対策としてのディーラー主導の中古車輸出であり、輸入側からの引き合いもあったが、実現しなかった。その理由として、東南アジアなどでの新車市場への影響やアフターサービスの問題などがあり、メーカーとの関係からディーラーとして積極的に動けなかったという推測ができる。

そのような中で、中古車輸出市場は、メーカーやディーラーの目の届かないところから広がったことがわかった。そして、タイなど輸入側のディーラーの声もあり、中古車輸出を規制する議論が高まった。その背景は不良中古車の問題とされるが、記事を見た限りでは輸出中古車は十分に現地の需要を満たしており、不良中古車は一部の問題であるように見えた。輸出規制がなくても、不良中古車は市場の取引ルールの下である程度選別可能である。むしろ、新車市場への影響やアフターサービスの問題に重点が置かれていたのではないかと考えられる。

1965年7月の輸出承認制度は、制度的に粗悪品を選別、排除し、市場のルールを補完するものとして効果があった。これは、その後のタイやシンガポールでなされた輸入禁止措置のように中古車の貿易そのものを止めるものではない。輸出規制とされるが、あくまでも取引を健全化させるものであり、数量を制限するものではないことを認識する必要がある。実際に輸出承認制度の導入以降、数量は減少するどころか、むしろ増加した。これは現地の新車市場へ影

響したと考えられるが、現地ディーラーが新車市場への影響を避けるために輸出規制を求めたとするならば、この観点からは規制の効果は十分ではなかったと考えられる。

とはいえ、制度の網をくぐる不適正な輸出もあったとされる。この点は、制度導入後、問題視され、改めて現地ディーラーが輸出規制を求める声を上げる要因となった。しかし、日本政府は、輸出禁止など数量を抑制することはしなかった。輸出前の検査基準の程度により、数量は抑制されうるが、輸出承認制度は取引機会を奪うことなく、健全な取引環境を構築する意味で、数量制限よりも望ましく、その判断は妥当だったと考えられる。

以上

注

※本稿は阿部（2015）を大幅に加筆修正したものである。なお、本研究はJSPS科研費26340115の助成を受けた。

- 1) 条件としては、車両に再生タイヤ5本、新品バッテリーをつけた状態にし、その他バックミラー、ヘッドランプなどの外観上の破損を直す。エンジン、クラッチは修理しない条件で売っているようである。また、16万円に5.5万円～7万円強の船賃と代理店コミッション（3～5%）が含まれている。バイヤーは、購入後、現地で修理してユーザーに流している。
- 2) 数量の推移は以下のとおり。7月：8台（すべてトラック）、8月：40台（トラック34台、乗用車6台）、9月：204台（トラック157台、乗用車47台）、10月：291台（トラック172台、乗用車106台、特装車13台）、11月：299台（トラック159台、乗用車137台、特装車3台）である。なお、7月～9月の合計値は1965年10月4日付け記事と数量は異なっている。
- 3) ディーラーの中古車輸出に関する記事は1967年以降もある（日刊自動車新聞1967年6月13日、1967年9月1日、1968年5月11日）。これには利潤動機もあるが、窓口の一本化による不良輸出業者の排除という意図もあるようだ。この点は別途議論すべきである。

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）」『月刊整備界』38（12），pp.36-40
- 阿部新（2015）「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・浅妻裕（2007）「中古車輸出市場の形成と発展に関する予備的考察」『北海道学園大学経済論集』55（3），pp.59-84
- 自動車販売編集部（1966a）「活発化してきた中古車輸出」『自動車販売』4（10），pp.2-3
- 自動車販売編集部（1966b）「中古車輸出の現状」『自動車販売』4（11），pp.35-40
- 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），pp.262-279