

タイトル	自動車解体業の歴史にみる移民企業家の役割について (座談会)
著者	浅妻, 裕; 岡本, 勝規; 外川, 健一; 福田, 友子; ASAZUMA, Yutaka; OKAMOTO, Katsunori; TOGAWA, Kenichi; FUKUDA, Tomoko
引用	季刊北海学園大学経済論集, 63(1): 41-60
発行日	2015-06-30

《資料》

## 自動車解体業の歴史にみる 移民企業家の役割について（座談会）

浅妻 裕・岡 本 勝 規  
外 川 健 一・福 田 友 子

### 1. 出席者のプロフィールと移民企業家との出会い

浅妻：本日はお集まりいただきありがとうございます。今日は皆様が自動車解体業を始められた頃から1980年代あたりを念頭に置きながら、ビジネスの変遷をお話していただきたいと思います。我々は移民企業家<sup>1</sup>が日本の解体業者とどのようにして接点を持つようになりどのようにその関係が継続したのかと言うところに強い関心を持っておりますのでそのあたりのことを中心にお伺いすることになろうかと思えます。また、皆様は戦前からの自動車解体業集積地として知られている墨田区立川、高度成長期に発展した集積地である江戸川区篠崎、さらに都内から移転してきた業者などが集積している千葉県四街道市、といった集積地域で事業を行っていますので、それぞれの地域的な状況も含めてお話いただけますと幸いです<sup>2</sup>。まず、各社の創業年と移民企業家との取引がいつ頃から始まったのか教えてください。

森脇：立川のクモデ商店に55年間在籍している森脇です。私は20歳の時に京都から出てきました。1961年のことです。この中では最年長になります。参加者との若い時の出会いも未だ覚えていますが、十代とか二十代くらいからの長いつきあいです。

私が入社した1961年にはすでにヤードは篠崎にあって朝はそちらに行き解体して中古部品を立川にもって帰っていました。今回のテーマの外国人と言うことでは、立川は篠崎とちょっと違った形態です。やはり主流は篠崎で、その中からバイヤーがいくらか立川に流れてくる。絶対数は江戸川（篠崎）の事業所が多く、それだけ商品が豊富にありますからバイヤーが毎日のように事業所を回っていたと思います。立川は週に2回か3回くらいですかね。

浅妻：どのようなきっかけで入社したのですか。

森脇：私の姉が今のクモデ商店の代表者、雲出利男に嫁いだので義兄だったのです。その関係です。その親、要するに先々代が雲出利一といい、京都から出てきて立川で戦前から解体をやっていました。古い人の話を聞くと大正13年（1924年）頃に最も古い業者が一軒か二軒くらいあったような感じで、それから昭和の初め（1926年）にかけて10社くらい出来、利一がその中の一軒だったそうです。利一は戦争で亡くなったのですが、利男が中学を卒業して東京に出てきまし

1 座談会の中では外国人ディーラーないしはバイヤーという表現も利用した。

2 国内における自動車解体業者の集積地に関する文献は多いとはいえないが、業界団体の年史の他、浅妻（2013）、Street Classics 2 編集部（1991）、外川（2001）、平岩・貫（2003）などに記述がみられる。

た。一人で自転車などを使って鉄屑商数軒を毎日巡回しスクラップの中より目ぼしい物を見つけ、購入して立川で販売して日銭を稼ぎました。結果、七坪くらいの土地を購入してそこからクモデ商店が始まり今に至っています。利一はフォードのT形フォードの専門店でした。家には未だに5つ玉の大きなそろばんがありますが、それに「フォード専門」と書いてあることからわかります。ちなみに利一の兄は京都の東寺のあたりで解体屋をやっていたと聞いています。

小河原：『ぼんこつ』（阿川弘之、1960、中央公論社）の小説読んだことがありますよ。

森脇：雲出利男が一応モデル、ということになっています。

小椋：小椋です。出身は北海道美幌町です。高校を出てから江東区亀戸に出てきました。大学に行きたいと思っていたのですが、1962年に亀戸にあった小椋商店が遠い親戚だったのでこの仕事を始めました。高校の修学旅行で立ち寄った際に「雇いますよ」という話になって。小河原さんの一年先輩になります。亀戸には約9年間いました。東京オリンピック（1964年）のときはまだ勤めていましたから。そして独立して篠崎に移ったのが1970年です。当時は鉄が下がり、そしてその何年か後に第一次オイルショック（1973年）があったそんな時期です。篠崎では借地で権利も何もありませんでしたが、前家賃で貸してくれました。篠崎では工場の床は土間で、屋根はありませんでした。亀戸の時は屋根がついていましたが。その後1990年頃に四街道に移りました。今年で72歳になります。外国人バイヤーとの付き合いは篠崎に移ってからのことですが、1965年より少し後に謝さん、荘南方さんという台湾人バイヤーさんがいたのは知っています。

外川：移った理由は、篠崎が借地だったこともあるでしょうし、廃棄物問題に対する規制などは関係があったのでしょうか。

小椋：そうですね。解体作業には産廃処理の収集運搬や積み替えの許可を取ることで、あとは床にコンクリートを張ることなどが求められていました。そのような規制への対応で四街道に移動しました。

外川：昔の亀戸の頃の写真など見たいですね。

小河原：小河原です。私は中学卒でこの仕事を始めました。先輩のついでで立川の鈴亀商店に入社しました。1963年4月のことです。1971年に篠崎で独立し1999年から今の四街道に移ってきま

表1 座談会出席者

氏名(五十音順)	所属など
小河原六郎	丸一商会 代表者
小椋 勲	有限会社小椋自工 代表取締役
酒井 康雄	京葉自動車工業株式会社 代表取締役
森脇早稲夫	有限会社クモデ商会 ゼネラルマネージャー

表2 主催者側出席者

氏名	所属
外川 健一	熊本大学法学部
岡本 勝規	富山高等専門学校国際ビジネス学科
福田 友子	千葉大学大学院人文社会科学研究科
浅妻 裕	北海学園大学経済学部

した。仕事を始めてから3年後(1966年)に運転免許を取って、韓国人の朴さんという方の商品をトラックで運んで行ったのが外国人との付き合いの最初だと思います。細かい部品が中心で、先輩と一緒に横浜まで運ぶのです。本牧ふ頭ではなく山下公園よりさらに先にある進駐軍が使っていた倉庫の片隅で下していました。さほど長いこと取引は続きませんでした。

小椋：1970年、韓国に朴さんを訪ねて行ったことがありましたが、従業員が10人くらいおり、ベンツ2台で運転手もついている。我々を、奥さんや子どもたちもつれて焼き肉や飲み屋につれていってくれました。こちらで作業着でいる時と向こうとで全然違うことに驚きました。

外川：在日の方ですか？

小椋：そうではないと思います。

酒井：酒井です。私のところは創業が1968年で、父親が始めました。最初から四街道でした。車のディーラーに知り合いがいて、これから廃車処理が商売になるとアドバイスを受け始めたと思っています。元々父は八街でピーナッツ屋をしていましたが、いきなり車の解体を始めたのです。私自身は1985年からこの仕事を始めました。外国人との付き合いということで少し記憶にあるのが1975年前後のことですが、父が台湾向けに中古の建設機械を輸出したいと言って、実際に台湾に行き機械も何台かは出したようです。ただ、代金回収がうまくいかず、一回出しただけだと思います。ですから当時はすでに台湾の方とコンタクトがあったとは思いますが。

その頃、四街道周辺に同業者はいなかったですね。高校生でしたが、手伝いに行くと、エンジンをアルミ、鉄、真鍮などと徹底的にばらし素材にしていた記憶しかありません。1980年頃まではそのような商売でした。その後1982年～83年頃、飛び込みでブライアン・バリーと言うオーストラリアのメルボルンの方とつながりができ、海外事業が始まりました。

## 2. 輸出商品と輸出方法

浅妻：皆様がこの仕事を始められた経緯が良くわかりました。当時は何がどのような形状で輸出されていたのでしょうか。

小河原：1965年過ぎあたりから来るようになった台湾の方は、部品をスクラップというような状態で持って行きました。エンジンにしても頭の上のヘッドや、オイルパン、ホーシング類を外すのです。エンジンや足廻り関係は、向こうに持って行って溶接できるようにそこを少し切ってしまうのですよ。

外川：中古部品としてというよりも資源としての輸出になりますね。タイ人バイヤーも歴史が古いと思いますが、その辺はいかがでしょうか。



小河原六郎氏



酒井康雄氏

森脇：私が知っている中では吉原自工にタイ人が見習い修行で来ていました。その人は工場で働きながら片手間に自国に部品を送っていたらしいのです。その後、少し経ってから数人のタイ人バイヤーが篠崎の方にちらほらと買い集めに来たというのがだいたいの経緯だと思います。やはり1965年頃ではないかな。ただ、見習いに来ていたのは一人だけだと思います。

小河原：台湾とかバンコクのバイヤーが本格的にやり始めたのは1967～8年頃といえるでしょう。

浅妻：輸出は常にバイヤーが買い集めて行っていたのですか。

森脇：商社を通じての商売もありました。

小椋：横浜あたりの大きな会社からも注文があり亀戸の小椋商店から持っていきました。輸出先は言わないのでわかりませんでした。

小河原：そのように集められたものは例えば大阪の互商産業が輸出していたのかもしれませんが。

私も鈴亀商店を通じて互商産業に出すときに部品をきれいに洗って黒く塗ったりしていました。

浅妻：輸出品の形状についてはいろいろな工夫があったのですね。

小河原：互商産業の他には南海部品ですね。

外川：南海部品は今でもあります。

小河原：関東部品が、互商産業との関係で商品を集荷していたのではないのでしょうか。共栄自工なども我々と一緒に関東部品に輸出用パーツを持って行っていました。

小椋：亀戸にいた頃、外国人バイヤーは来なかったですが「東和エージェンシー」という会社(商社)がいくつかの6トントラックのエンジンなどの部品が欲しいと言ってきました。まとめて30本とかね。そんなにあるわけない(笑)。彼らは日本人ですが、注文が記載されたテレックスなどの書類を見せてくれるのですよ。全部英語で書いてあってね。そして良い商品を30台とか50台欲しいといってくる。そんなにないですよ、急に。

小河原：すでにどこかを酸素で切ったものなどはダメだったのですね。いずれにしても、商社が外国とのやり取りの中で受注し、輸出につながったという経緯もあります。

浅妻：商社経由の輸出は外国人バイヤーによる輸出よりも先ですか。

小河原：一緒くらいだと思います。

外川：先ほど出た関東部品というのは？

小河原：私たちの先輩の解体屋で、立川で独立してその後篠崎に移転しました。エンジンの集荷、出荷を行う会社です。すでに店は閉めています。

森脇：本社は立川にありました。クモデ商店の近くです。そこでは三菱のジュピター<sup>3</sup>とか四気筒系統のエンジンなんかを一生懸命解体していましたね。何かつながりがあったのでしょうか、外国との取引も行っていました。

浅妻：関東部品が集めたものは互商産業がある大阪まで運ぶのでしょうか。

小河原：関東部品が部品をまとめて運送業者に引き渡していました。横浜なのかどこに行くのかはわかりません。みな木箱に入っているのですが、泥のついた



小椋勲氏

3 三菱自動車販売による2t～4tの中型トラック(ボンネット型)。(1965年3月30日付朝日新聞(夕刊)広告欄)

真っ黒いままではだめなのでいったんきれいに洗って、色を真っ黒く塗っていました。再生部品というような外見です。それらを大阪の互商産業が主体となって海外に出したのではないのでしょうか。大阪だけでは部品が足りないので、関東は関東部品に頼んで集めてもらっていたという構図だと思います。また、輸入国側の関税の問題だと思いますが、向こうで溶接できるような箇所を酸素で切ります。これでスクラップ扱いでの輸出になりますね。



森脇早稲夫氏

小椋：これらにディーゼルエンジンの汚い廃油をかけたりします。

岡本：スクラップということをアピールするのですね。ここまでの議論から、最初の外国人バイヤーは先ほどの韓国の朴さんという理解で良いのでしょうか。

小河原：あとは同時期に先ほど話題に出た台湾の謝さん、莊南方さんなどが1965年よりも少し後です。

小河原：彼らは結構長期的にスクラップ輸出をやっていました。我々が国内で部品エンジンを売らう。代わりに下取りで貰ってくるのですがそれをばらして輸出していました。良いものは国内で売って、下取りでもらったのは外国人バイヤーが鉄スクラップ輸出するという構図もありました。

外川：あとは輸出の形状ということでいえば、ニコイチ（ハーフカット）は皆様が業界に入った時からあったのですか。

小椋：ありましたが、自分たちではやらなかったです。四街道に行った1990年頃から頼まれるようになりました。

森脇：当時は篠崎でもハーフカットをやっている人たちはいましたね。

小河原：それよりずいぶん前、1969年か70年頃と思いますが、トラックのキャビンを四分割にして箱詰めにして送っていたと思います。溶接してくっつけるのでしょうか。正規の輸入ですから関税の回避のための手法だったのでしょうかね。

外川：正規で輸出するところは箱詰めにするわけですね。中古車ではなく中古部品として。

小河原：そう、スクラップという感じでね。

### 3. 多岐にわたる中古部品の用途

浅妻：現地では様々な用途に利用されたと聞いています。

酒井：そうですね、タイではトラックの中古エンジンが船に乗っていました。バンコクの水上マーケットの船です。ですから、現地では車以外の用途に利用されていたのです。

小河原：船外機でしたら小型のものも使われていました。

酒井：あとタイでは三輪タクシーにダイハツハイゼットの360ccなどの中古エンジンが利用されていました。

外川：日本からエンジンを輸出して、それを核にしてタクシーを作るといことですね。

酒井：トゥクトゥクとかサムローと呼ばれるものですね。今のカンボジアでもトゥクトゥクが

走っていますが、二輪の後ろにリヤカーをつけていますよね。サムローというのは全然違っていて三輪車で運転手の座席の下にエンジンを積んでいるのです。それもダイハツの軽の中古エンジンですよ。私はコンテナ単位で輸出されたエンジンを利用してタイのサムローを作る工場に行ったこともあります。日本にもオート三輪のミゼットがありました。そのものを輸入するのではなく、フレームなどを自分たちで作ります。タイのバイヤーさんからサムローに使うからどんどんエンジンを輸出してほしいと言われていました。1990年頃の話です。

小河原：サムローは股のところにチェンジレバーがあってね。ミゼットみたいなやつですよ。ただ、最初はミゼットが行ったのだと思います。あれを見てうまく作ったのではないのでしょうか。丸いハンドルじゃなくてバイクのような棒状のハンドルです。以前は田舎の方にいくとだいぶん残っていたのですよ。

小椋：中型トラックの三菱ジュピターも出ていましたね。

森脇：あれは関東部品さんが得意だった。自動車本来の分野でなくて他のものに使われている確率が非常に高いのではないのでしょうか。農機具や船などです。

小河原：ヤンマーの船外機なんか非常に高い値段なので応用したのでしょうか。

森脇：国内でも傾斜地でみかん農家が使っている簡易ケーブルカーみたいなもの、あるいは耕耘機に近いようなもの、そういうものにオート三輪のフロントのフォークを利用して耕耘機に改造しています。だから地元で製作会社があるわけです。須坂などですね。中古部品は車以外の動力源として利用されている確率は高かったのです。

#### 4. 立川と篠崎の違い

岡本：森脇さんのところに最初に外国人バイヤーが来たのは？

森脇：おそらく江戸川（篠崎）と同時期です。まとまって来始めたのはもう少し遅いかもしれない。1970年頃です。タイや台湾からですね。篠崎に来ている外国人が、立川にも店舗があるよ、という情報を聞いて流れてきたようで、篠崎の方がやはりメインだったのではないかと思います。立川の私のところには頻繁には来たというわけではありません。香港がその2年後くらいから来始めました。

小河原：クモデさんのところは小型だったから来なかったのでは。バイヤーが欲しいのはトラックの部品だから。バイヤーさんは「同じような車を解体するところありますか」と聞いてきますので、やはり大型をやっているところに行くのでしょうか。小型（乗用車）と大型（トラック）は市場が分かれているように思います。

森脇：やはり篠崎がメインだったのでしょうか。業態として立川と篠崎で違うというよりは、単純に解体業者数が篠崎は立川の5倍ほどありましたから。もっとも車で十分くらいですから同じ地域という感覚でしたが。

小河原：篠崎は1960年代はまだ半分畑でしたから、バイヤーさんがそこを借りて自分のヤードとするために篠崎に集まったとも考えられますね。

外川：1960年代後半から1970年前後の篠崎の様子を教えてください。

小河原：私ら1960年代後半は篠崎にはそんなに何軒もなかったと思います。森脇さんとはやや違う見解ですが、外国人バイヤーは立川の方へも行ってたという印象があります。

小椋：1970年には篠崎に解体業者は大分集まってきていました。今でも自分で土地持っている

人は残っています。借地だった人は今では皆追い出されて千葉県などへ行きました。

小河原：その場で辞めた人もいます。

外川：亀戸は小椋さんがいた1960年代当時どういう状況でしたか。

小椋：亀戸は割と少なかったですよ。浦田商店、小椋商店、同じ江東区砂町の福田商店、早川製作所、などです。

小河原：亀戸の路面電車の終点に栗山商会もありました。全部で5～6件ですね。

小椋：私が亀戸にいた頃は海外バイヤーはいなかったです。全部国内販売かスクラップです。解体は当時もやっていて大型から乗用車から全部です。

外川：結構土地はあったのですね。

小河原：昔焼け野原になったところでしょう。住みやすいところではなかったね。

小椋：そうそう。裏は総武線で。

外川：今では想像を絶しますね。ところで、立川はやっぱり基本的にずっと国内部品が中心でやってきたのでしょうか。

森脇：そうですね。篠崎地区にいたバイヤーが、当然、立川の方にも流れてくるのですが、立川は歴史が古いから、ディーラーさんとか修理工場さんとかのつながりがあって、中古部品が国内向けに比較的高く売れたという歴史がある訳ですよ。その中で、篠崎から来たバイヤーが「このエンジン〇〇円で売ってくれ」と言ってくるわけです。その値段が非常に安いというと「篠崎はこの価格だった」と言う。彼らからすれば「同じ品物なのだから、同じ値段でいいだろう」という感覚ですね。

小椋：篠崎は部品が安いのですよ。

森脇：逆にスポット的にバイヤーがいい値段で買う代物もあるのですよね。そうすると、我々が篠崎に仕入れに行っても、「いや、輸出の方が高いから売らないよ」と言われました。数は多くはないがそのようなこともありました。

福田：国内ベースと輸出ベースでかなり値段が違うのでしょうか。

森脇：違う違う。

外川：そういった意味では立川の方が高い。

小椋：で、篠崎は安い。

浅妻：その当時から中古部品は、外国人が買うものと国内で流通するもの、分かれていたという理解で良いのでしょうか。

森脇：モノによって違いますけど、そういう認識の方が強かったと思います。

浅妻：小椋さんもそうですが、立川や亀戸の自動車解体業者から篠崎で独立した方もたくさんいましたよね。

小椋：私が独立する前は徒弟制度が厳しい時代でね、小椋商店にも住み込みが十何人かいたのですよ。給料は安かったです。飲んで暴れるのもいたので、私なのですが(笑)、規則が厳しくてパチンコや酒も禁止でした。ELV元代表理事の栗山さんも小椋商店出身で私の先輩です。独立した人は多く、私でちょうど10人目です。他には、コーシン自動車、久保商会、モロオカ自工などです。

浅妻：血縁関係が多いそうですし、丁稚の関係もあり人間関係が濃いですね。

森脇：篠崎にある羽鳥商店(羽鳥源吉さん)も立川の田中商会からの独立です。短期間ですが在籍していました。

## 5. 1980年代以降の中古部品輸出

浅妻：次に、1980年代以降の状況について教えてください。

小河原：1980年代、バイヤーは香港、バンコクがほとんどでしたね。台湾の人もいました。香港の人はトラックを車ごと出していたこともあります。その頃には私の店にバイヤーさんが定着するようになりました。彼らは、私が運送業者など取引のあるところからトラックを買うときに、事前に店に来て待っているのです。それで私は「解体するのを手伝ってくれ。部品をやるから」と言って、彼らと一緒に作業をして、二日か三日で大型一台の解体が終わります。ですから、一軒か二軒のバイヤーさんを専属で店に抱えたような感じになっていました。当時彼らの面倒を見た分、私が今面倒見てもらっています（笑）。

廃車の価格設定でも彼らが関係していました。運送業者から廃車を買うときに値段をつけるのが難しいのです。それでバイヤーに聞くわけです。「中古エンジンや部品にだいたい〇〇円の値段をつける」と教えてくれるので、それより安く買って彼らに売るということをやっていました。その頃はまだオークションもなくて、トラックは割と安く買えたのですね。

福田：運送業者の車両更新の時に出たものですか。

小河原：そうですね。ディーラーに下取りに出すと新車代金と相殺になりますが、解体業者に出せばその分は社長の小遣いになりますから。

外川：廃車になるのはいつ頃のトラックでしたか？

小河原：10年～12年前の物で、走行距離は100万kmに近いです。

外川：やっぱり運送業者だから全然違う。

小河原：もう国内じゃ使えませんね。時々、年式の新しいタマが事故車として入ってきたときは高く買いますが、そのようなケースでは国内で部品が売れます。ただ、売れないで残ったものはみんなバイヤーさんが持って行きます。

外川：当時と現在で国内とバイヤーとの取引の比率はどのくらいですか。

小河原：7割がバイヤーさんです。今は7割が国内です。現在のトラックはコンピューター制御ですから、部品を向こうに持って行っても使えないらしいのですよ。それでバイヤーが遠のいてきたという経緯です。

浅妻：バイヤーさんが、廃車が入ってくるのを待ちかまえていたのは、篠崎時代のことですね。

小河原：そうです。

浅妻：1980年代から90年代にかけてバイヤーとの取引が全体の7割を占める状態が続いてきたと理解しました。

小河原：だから当時は儲かりました。

岡本：バラした部品はどこでコンテナに詰めるのですか。その本数はどの程度だったのでしょうか。

小河原：バイヤーさんが自分のヤードに持って行きコンテナに詰めるのです。忙しいときには私も行って手伝ったりして。当時は三日で一本でした。月に15本とか20本出しているバイヤーさんもいました。置き場は結構広くて300坪ぐらい借りていましたね。コンテナがしょっちゅう入ってきました。サイズは20フィート、つまり小さい方ですね。コンテナが普及し始めてから輸出するときは梱包せずエンジンをバラ積みにして出すようになりました。それ以前は、一個一個梱包して箱詰めにしてやっていましたけど。横浜から出していました。

浅妻：ヤードは複数のバイヤーが共有するのですか。

小河原：一つのヤードを一軒のバイヤーさんが借りていました。

浅妻：とすると、バイヤーさんのヤードがずらっと並んでいるような光景ですか。

小河原：そうです。荷物がヤードに溜まってくるとコンテナを持ってきて詰めていました。

浅妻：当時篠崎は住宅地化していたのでしょうか。

小河原：住宅街はありましたけれど、解体業者もまだあまりうるさくは言われなかったです。

浅妻：自動車解体業の集積があったりとか、そこにバイヤーが来て輸出していたりという状況は住民の方はわかっていたのでしょうか。何で外国人がいるんだろうという。

小河原：そのようなことはある程度はわかっていたと思います。

外川：パキスタンの人との取引というのは、篠崎時代にもあったのですか。四街道に来てからでしょうか。

小河原：四街道に入ってきてからですね。私は1999年に四街道に移ってそれからパキスタン人と付き合いができました。

森脇：酒井さんの所は、バイヤーが今でもかなり来ますか。

酒井：今はそこそこ来ていますけど、昭和から平成に変わるあたりの頃は自分のところでコンテナをずいぶん輸出していましたのでバイヤーさんお断りといった雰囲気だったのです。すでにいくつもの国に輸出していたものですから。バイヤーさんには「輸出は自分のところでやるから、売るものないよ」ってみんな断っていました。だから、多分隣接する小椋さんのところにバイヤーが行くと「あそこの社長、意地悪い」と言っていたのではないのでしょうか(笑)。

岡本：決済はどのようにされていたのでしょうか。

小河原：彼らはL/Cを取ってきて、タイの銀行で両替して、日本のタイ銀行でドルに両替してさらに日本でドルを円に両替するとかってやっていました。決済そのものは現金取引です。

岡本：現金取引なら確実に代金支払いは行われているはずなのに、でもL/Cを取っているのですよね<sup>4</sup>。

小河原：L/Cは取ってきていますけど、両替して現金を持って歩いていますから。円での現金決済です。

小椋：当時は凄かったです。

小河原：本当に景気が良い時代でした。

## 6. 外国人バイヤーによる中古乗用車輸出

酒井：1980年代の後半から90年代初めごろのことですが、仕組みは良くわからないのですが、日本で自動車と全然関係がない仕事をしているニュージーランド人ブローカーがいて、その彼がニュージーランドの航空会社の搭乗者名簿を利用し、搭乗者に一人一台づつ買ってもらって輸出していました。一便百何十人ですからものすごい勢いで中古乗用車を集めて送っていたと思いま

4 L/Cの発行は、確実な代金支払いを実現するために、輸出者が輸入者に求めるものである。しかしながら実際の決済方法は、輸出者と輸入者が直接に行う現金決済であった。常に現金決済が行われるのであるなら、その都度確実な代金支払いは実現しているはずなので、輸出者は輸入者にL/C発行を求める必要はない。従って輸入者がL/Cを取ってくる必要はないはずである。このような趣旨からの質問であった。

す。おそらく5万円以下の輸出前検査が不要のものだったので、我々のところに入ってきた廃車もどンドン中古車として売ってしまうのです。当然抹消登録書などはありません。それは昭和の終わりから平成の初め頃の結構短い期間で終わりましたが。

小椋：5万円と言いますが、当時は領収書もいい加減な面もありましたね。

小河原：日本車、乗用車の性能が良かったんですね。

酒井：ディーラーからの入庫車がやはり人気で、そのブローカーは解体工場にそのような車が入ってくるとすぐに売ってくれと言ってきましたね。80年代の最後くらいの話です。

岡本：ロシアの船員さんが解体業者に中古車を買いに来たという話を聞いたことがありますがいかがでしょうか。

小椋：私がまだ篠崎にいた頃、1980年代末頃でしょうか、「中古車を船橋まで届けてくれ」という注文がありました。それでキャビアと蟹の缶詰など貰ったりしました。彼らは船の乗組員で、デパートで買うと一缶数千円などの高級なものです。

酒井：あとは外交関係の仕事をしているウガンダの方や、ロシアでは航空会社のマネージャーなどですね。ニュージーランドのブローカーも含めて、皆アルバイトみたいな形で始めたのでしょうか。

小椋：ロシアの航空会社の方は平成になってからですね。

小河原：立川にはそのようなバイヤーはいなかったです。篠崎に移ってからの話です。

森脇：私も経験があります。1990年頃でしょうか、晴海埠頭にロシア船が来たとき、何人か組で解体業者を回って、廃車を中古車として買っていくということがありました。

小椋：4人から5人くらいのグループでね。

森脇：3年くらい続いたビジネスでした。立川から晴海までレッカーで持っていき、少し時間がかかりますが積み込むのです。届けてから代金をもらっていました。バイヤーと船員さんも仲間同士みたいな感じで、手続きなどは一切なかったと記憶しています。

岡本：ソ連時代の話ですね。

森脇：そうです。

浅妻：今乗用車の話が出ました。少し時間を戻しますが、乗用車部品はいつ頃から出ていたのでしょうか。

小河原：1960年代後半から70年代半ば頃までは、商社が日本で作った車、建設機械とかトラック、ダンプカーなどを輸出していました。それを補修するために中古部品が輸出されたと思います。乗用車の部品はあまりいっていませんでした。乗用車部品が本格的に行くようになったのは香港の人たちが来てからと記憶しています。あるいは、京葉さんがやり始めたころでしょうか。

小椋：1970年頃、いすゞのベレルなどのディーゼルエンジンからですね。

森脇：タクシーに使われたやつね。

小椋：だからタクシーとか自動車教習所から買ってくるのです。一日に何十台も壊していた会社もありました。輸出先では船舶用途でした。私も都内教習所から一晩で50台位引取りました。

小河原：ディーゼルエンジンというのは日本ではまだ人気がなかったから安かったですね。

浅妻：乗用車の部品が出されたのはいすゞのベレルあたりからという理解で良いでしょうか。

酒井：乗用車というよりもむしろ単にディーゼルエンジンの輸出というイメージですね。

## 7. 世界に広がる輸出先

浅妻：浅妻（2015）などにみるように、中古車輸出の歴史に関する研究では輸出先が全世界へ、となってきたのが80年代半ばからです。中古部品はどうでしょうか。

酒井：私は最初にオーストラリア、先ほどのメルボルン向けから始まって1990年前後からいろいろなところに広がってきました。まず1990年頃からはニュージーランドが始まりました。

外川：日本の中古車が増えてからパーツが行っているのですね。ニュージーランドは1980年代に日本からの中古車が増えているはずですから。

小河原：とにかく車が行ってからでないと、中古部品って行かないんですよね。大体部品は後から来ます。

酒井：中古車が出ているところは、日本と同じ仕様の車なので都合が良いのですよね。それで、先ほど1980年代の後半にニュージーランド人が中古車を解体業者から買ってバンバン輸出していたと言いましたが、そのあとそれを見てニュージーランド人による中古車輸出が爆発的なブームになったのです。そうするとそのブローカーはいち早く車輸入をやめて、部品輸出に移りました。それが1991～2年頃だと思います。

外川：すごい嗅覚ですね。

酒井：そのあと、また彼の後を追ってニュージーランド向け部品輸出が増えたのですよ。そうするとその彼は車を一切やめてしまいました。その後は牧場経営をしています。

小河原：1990年前後、立川からもオーストラリアだとかニュージーランドへ部品が出ていましたよね。

森脇：あれは城東自動車解体部品組合（立川）でやったのですよ。共同出荷です。その上に商社が当然絡んでいますが大々的にやっていましたよ。組合の共同出荷はほかにもあって、カナダ向けですが商社を通じてトヨタ系のエンジンをかなりいい値段で出したことがありました。ずいぶん前、1980年頃のことです。

小河原：もちろんいいやつだよ。国内でも売るようなやつをね。

森脇：そうそう。

外川：酒井さんはその後どのような国に出しましたか。

酒井：ニュージーランドの次はギリシャ、オランダ、アイルランドです。部品のみです。

岡本：先ほどのニュージーランドは中古車から部品へということでしたよね。

酒井：そうです。中古車の後に部品に移りました。部品の方が比較的長く行きましたね。あとは1990年代前半頃にスリランカが出ていました。そのスリランカですが、当時うちに来ていたスリランカ人がコロomboでパーツ販売を行いたいということで我々も出資し会社を設立するに至りました。彼がマネージャーとなって5年ほど続きましたが結局閉じました。

森脇：あの国も民族同士の争いで政情不安ですからね。

酒井：ただ、スタートした頃はさほどひどくはありませんでした。

外川：ムスリムが台頭してきた今世紀に入ってから問題が大きくなっていると思います。1990年代半ばほどのあたりに輸出されましたか。

酒井：1994年から95年くらいにはイスラエル、それからナイジェリア、シンガポールです。ですから1995年から2005年くらいまでの間は本当にいろいろな仕向地がありました。

小河原：四輪駆動車も出ていましたか。

酒井：四輪駆動じゃないですね。四輪駆動はもっと後、ロシアへの輸出が増えてからです。

岡本：当時、港はどちらを使っていたのでしょうか。

酒井：ほとんどは横浜本牧か、後は大黒か、です。たまたま最初につきあい始めた乙仲との関係ですね。

岡本：そこに頼むと積み込みなどの際に融通が利いたということですか。

酒井：というよりも気心が知れていてあまり変える理由がなかったというのが大きいです。

岡本：航路のフリークエンシーは関係なかったのでしょうか。

酒井：あまりなかったです。ただ、中には販売先から船会社をノミネートされることがあるんですね。向こうサイドで船会社からのアプローチがあるのでしょうか、だから「船会社はここ使ってくれ」「海荷業者はここだ」といったような指定を受けることもありました。

岡本：確かにフリータイムが長いところにしてくれとかいろいろありますね。

酒井：そうです。

浅妻：ところで、現在、国内の大手の解体業者では入庫した時点から輸出用と国内用と分けて部品を生産していますが、これは酒井さんが輸出を始めた頃からありましたか。

酒井：もちろんありました。

小河原：高年式の事故車を解体すると、仕入れが高いから部品も国内で売ることになります。

酒井：例えば国内で売るときは、走行距離がどうだとか、コンプレッションがどうとか、いろいろな条件が付くことが多いです。輸出でしたら良くてもせいぜいランニングコンディション、例えば「ブンッとエンジンがかかったぞ」「ガチャガチャって音がしなかった」「焼き付いてないぞ」っていうその程度です。

森脇：もちろん需要と供給の関係がありますから、国内用と考えていても売れなくて輸出に行ってしまう部分はあります。「国内ではこの部品は足が遅い（回転しない）から、仕方ない、輸出してしまおう」ということもあります。

小河原：今でもこの商売にはあることですよ。



座談会の様子

## 8. 移民企業家の多様性

浅妻：小河原さんは、1980年代～90年代は、バンコクと香港どちらのバイヤーが多かったですか。

小河原：バンコクの方が多かったです。

外川：バンコクから来られたタイ人は、民族的には？

小河原：華僑ですね。ただ、焼き肉は食べないって人たちもいました。

森脇：あれはパキスタン系ですね。

浅妻：小椋さんは、80年代から90年代どのようなところからバイヤーが来ましたか。

小椋：80年頃は篠崎にいたのですね、いろんな人が来ましたがね、ウガンダの兄弟が来ました。日本語が上手で。

酒井：兄が大使館の仕事をしていた彼らですね。今では千葉県旭市で独立しています。

小椋：弟さんが来たときに近所のそば屋に一緒に行ったら「豚肉が食べられない」と言っていました。彼が大使館にいたのは私が四街道に行った頃です。1989年か90年ですね。今でも時々来ますよ。

外川：部品輸出ということについていえば、1980年代から90年代は東南アジアが主流で、2000年代以降、パキスタン人やロシア人などが部品輸出を始めたという流れでしょう。

小椋：あと、アフガニスタンですね。今は多いですよ。彼らは約束を守るしね。ただ、どこから来たのかよくわからない人たちは信頼性が低いです。

外川：どこからだかわからない、そういった人が増えてきたという意味ですね。

小椋：国籍をあまり訊くと嫌がる人もいます。

外川：民族というよりもその人の個性の方が日本の商習慣に合わせるかどうかに関係があるように思うのですが。民族性というようなものを特に感じるのかどうか。

小椋：時間についてはルーズですね。例えば「篠崎時間」という表現がかつてあって、1時間くらいずれていました。

酒井：華僑の人たちは日本の商習慣を理解しているように思います。お金のことだとか約束事に関することですね。

小河原：こちらがいい加減なことさえしなければ、きちっとやってくれますね。

森脇：関連した話ですが、1990年5月、ビッグウェーブを通じて、国内のエンジンを中国で加修して日本に逆輸入するという計画があり試行したことがあります<sup>5</sup>。それで現地できあがり

---

5 日刊市況通信社『スクラップ・マンスリー』233号(1989年1月25日付)に「中古部品も海外委託の時代」との見出しの記事がある。これは森脇氏の発言と同じ事業を指していると思われる。以下に全文を掲載しておく。

自動車の中古回収部品業界にとっても、恐らく、今年は歴史的な年になるだろう。中古部品業界でも海外委託加工がはじまるとともに、ローカルな域内流通の殻を破ろうとの動きがより活発化している、ということがある。

(株)ビッグウェーブは、昨88年9月北京で委託加工工場との業務提携について中国要人隣席の下で協議書に調印した。

河北省石家荘にある中国国営自動車整備工場(汽車服務工場)を保税工場として部品の委託加工を行う。中国の安価な労働力を使ってエンジン等の再生を行おうというビッグウェーブの狙いと、国内に自動車を普及させるため、エンジン整備等の技術蓄積を図ると共に外貨獲得の実をも得ようとした中国政府との相互利害が一致した。

状態などの指導をしに行ったことがありました。天安門事件(1989年)の少し後でした。日本国内ではコストがかかるので、輸送費込でも採算が合うという話です。それで石家荘というところに行っただけです。しかし技術が時代遅れで、納品の時間も守らない。一方、驚いたのが、現地です。エルフのC240エンジンのイミテーションを作っているのです。あれにはびっくりしたね。  
小河原：技術があったんだ。

森脇：「エルフのエンジンじゃないの」って思ってた見たら、C240とは書いていない。イミテーションのようなものですね。イミテーションの完成品ということではなく、シリンダーヘッド、シリンダーブロックのみ彼らが鋳型に流し込み作り上げ、それらに付随している重要部品は損傷を受けたいすゞのエンジン3~4台を分解して調達していたようです。加修エンジンは直ってはいましたが、その方法を教えるのが大変でした。

浅妻：そういった人たちがイミテーションを作ってしまうのが不思議です。

外川：表と裏があるんでしょうね。

浅妻：ちなみに外国人バイヤーたちの滞在資格というのはどのようになっていたのですか。

酒井：長期に滞在する場合、不法滞在もあったのではないのでしょうか。帰国時は強制退去となったと思います。

福田：強制退去(正式には退去強制)というのは、自分でお金を払って普通に帰れる制度です。若干ペナルティはありますけれど一つの帰国の方法だったと思います。

酒井：長期的に見ると、もともと違法就労・違法滞在の人たちが日本女性と結婚するなどで正規な滞在者になっていき、その後商売も正規にやるというような流れがあったのではないかと考えています。

昨年11月主に中~大型ディーゼルエンジンをコンテナ(20フィート)に詰め、香港経由、広州へ向けて出荷。1月末にリポート品として返ってくる予定である。保税工場による加工のため無税。

国内労働力に比べ、安価な中国人スタッフを使って売れ筋商品の補修、再生を図る。この補修、再生品のチェックを同社・商品化センター(愛知県小牧市)で行い、同社ブランドの名の下に販路に乗せる。

従って同社は小牧の商品化センターと対をなすものとして中国の委託工場を「海外商品化センター」と位置付けている。

小牧の商品化センターは参画メンバー28社、フレンド32社、計60社の企業集団であるビッグウェブ直営工場として昨12月に完成した。加盟60社で発生するエンジン、ミッション等を集中的に検査する(用地800平方メートル、工場延面積690平方メートル)。

この中国委託加工工場への進出は狭いローカルの解体に終始することの多かった業者にとって画期的な事業として注目を集めた。

部品の売買については解体業者の国際化は、一般の鉄くず輸出以上に進んでいる。輸出商社やブローカーが仲介して国内整備用に不向きなエンジンや動力部品などを貿易に回している。ただ、解体や補修・整備は自分の庭先でやるものとの思い込みがあった。これが委託加工の出現でアッサリと打ち破られた。

勿論、すべての解体・部品業者が同じことを今すぐ出来るわけではないが、重苦しい壁にポツカリと穴をあけたように、自動車部品業の可能性を上げたとの声もきかれ、内容こそ違えこれにならう動きもある。

その中で業者がとりあえずの方策として利用しているのが簡単に一覧綴りが送れるファックス通信網である。トヨタからいすゞまでメーカーを異にする各地の部品業者が互いをファックスで呼び出し、オーダーを提示し、在庫を問合わせる。これらのグループが各地に誕生し、狭いローカル色を払拭しつつある。

このアクティブな活動が部品業界に、衝撃を拡げつつある、ということである。扱い台数が多く単独で部品を管理し販売を行っている有力業者のなかにも、グループによる部品在庫の相互利用や広域流通に強い関心を寄せており、そのメリットを取り入れる動きをみせる向きもでてきた。

自動車中古部品は今後とも益々需要が膨らんでくる。それに備えてシェアを予め確保しておこうとの動きだ。

## 9. 中国への部品輸出

浅妻：中国本土のバイヤーが来ることはありましたか。

酒井：プロではないけども一度、中国の大学生（留学生）がドアを買い付けに来ました。しかし車種などは指定せず「この大きさのドアだ」というので素人だとわかりました。こちらから「車の部品というのは型式・年式によって違うからそこを知りたい」といったのですが、やはりわからない。良く聞くと買ったドアに合わせてボディを作るというのです。そのためにたくさん同じ種類のドアが必要だと。ドアは、二重構造になっていたり、中にレギュレーターがあったり、ガラスがあったり、作るのが大変だが、それ以外のボディパーツは作れるんだと。結局は、「そんなにたくさん同じ種類のドアは出せないよ」という話でした。車のメーカーにでもなるつもりだったのでしょ。

外川：それはいつごろの話ですか。

酒井：多分、2003年頃ですね。

浅妻：中国本土のバイヤーはイレギュラーな存在なのですね。

酒井：香港のいわゆる新界（ニューテリトリー）、あそこに中古部品ディーラーが集積していて、そこから中国本土に入っていました。

小河原：ですから香港の人が買い、集積地に持って行って本土の人と売買している構図です。トラックの部品では台湾の人が買ってそれをスクラップとしてコンテナで中国に送っていた人がいました。部品輸入は禁止されているけど、スクラップならいいってことで。税関の裁量もあったようです。ただ、エンジンコアとそっくりなものだったりすると、部品輸入が禁止されているので、大きなハンマーでシリンダーに穴開けられてしまうそうです。

森脇：中国は中古部品が入らないから、何回も何回もフェンダーを叩き直して、板金していました。ボコボコの仕上がりですが原形はとどめているという状態です。「どこかで見たような車だけど形がなんか違うな」と思ったら、その部分に手を入れているのですね。

酒井：一番最初に中国本土向けとして売れたのはフォルクスワーゲンのサンタナというものです。中国でタクシーとして使われていたものです。日本ではサンタナは人気がなく中古部品が売れないのですが、中国向けに結構売れました。

森脇：20年か25年ぐらい前の話ですね。

酒井：クルマではなく部品でバラしたものを持っていくわけですね。もちろん香港経由だと思います。

## 10. 常駐スタイルへの変化

浅妻：今ではバイヤーが解体業者に常駐するのは良くみられるスタイルですが、これはいつ頃からのことでしょうか。

酒井：私がこの仕事を始めた1985年以降急激に円高が始まりました。86年か87年ぐらいからは廃車の発生が、ガンガン増え始めてきましたが、廃車の処理が間に合わないような状況がありました。一方でスクラップ価格は暴落しました。この業界で、パキスタン人、スリランカ人、バングラディッシュ人といったような移民企業家が解体業者に常駐するようになったのはこの頃からはではないでしょうか。コンテナ詰めのような技術がいる作業ではなく、廃車を解体する作業だけやっていたように思います。

あるスクラップタイヤディーラーではパキスタン人が輸出担当というような役割で働いていたことを覚えています。親類縁者などのツテを頼って中古タイヤの売り先をアレンジをしていたのではないのでしょうか。1990年代の前半ごろの話です。そのあたりが、パキスタン人が中古部品輸出に絡んで来たタイミングだったような気がします。

小河原：酒井さんと同じころ、全然国内では使えないような大型タイヤを一本500円ほどで買いに来ていた人がいました。イラン人だったと思います。向こうへ行ってタイヤを削って山があるように見させるようです。

浅妻：貼るのではなくて削るのですか。

岡本：ずいぶん薄くなるのでは。

小河原：彫刻刀で彫って中の針金が見えていなければ良いそうです。針金が見えたら草履にするそうです。当時の大型タイヤは一本1000円くらい処分料かかりましたから、彼らは日本国内で調達しやすかったのでしょう。

酒井：イラン人は私の理解ですとパキスタン人の少し後くらいから参入してきたと思います。

## 11. 商習慣の違いやトラブル

浅妻：取引の中で商習慣の違いやトラブルなどはありましたか。

小河原：その場で現金取引するのであまりトラブルはなかったですね。特にバンコクや香港の人とはうまくいっていたと思います。彼らは皆固定客ですね。台湾の人でも「台湾においでよ」と今でも言われます。バンコクには良く行っているのですよ。現地の中古パーツ屋の近くを歩いていると、「ああ、日本の丸一さん」って挨拶してくれて。歓迎してくれるのです。現地では、自分たちがばらした部品をどういう風に使っているんだろうと言うことに興味がありました。

トラブルで印象に残っていることがあります。アフリカのどこの国かはわかりませんが、一台だけ手付金をもらって売ったのです。ヤードがないというので、結局船が出るまで1～2か月うちに置いていってしまいました。うちの工場をヤード代わりにして使ったということです。彼らにしてみれば、買ったものだと思ってヤードに置いたままにしておくのではないのでしょうか。ようやく船が出る2～3日前に持って行きました。そういうことからあまり他の国とは付き合いはなかったです。

小椋：商習慣の違いは宗教的なものはありました。商談中でもお祈りの時間に入ります。「ちょっと待って」と言い、マットを敷いてお祈りするのですよ<sup>6</sup>。あと昭和の最後あたり、1980年代ですね、まだ私が篠崎にいる時に外国人バイヤーが買った車を何台も道路に置いちゃうということもありました。

小河原：彼らはヤードを借りていないと思う。余分なお金使いたくなかったのでしょう。

小椋：こちらからも注意はしたのですが。パキスタン人でした。

小河原：土手からドブに落ちてしまうようなところに止めていましたよね。

小椋：彼らは怒っていましたが、江戸川区からそれらの片付けを頼まれてやったのです。

浅妻：要するに中古車として輸出するものを、そこに駐車しておいたということですね。解体目的ではなくて。

6 イスラーム教徒は祈りの時間と方向が決まっておりこのことを指している。メッカに向けて祈りを行う。

小椋：警察もナンバーが付いていないと、路上駐車とならないらしいです。

浅妻：登録は抹消された状態ですから。

小河原：船の出る一週間ぐらい前からそれらは徐々に減っていきます。

酒井：私は送金に関するトラブルがあります。ギリシャ向けに出していたときに、L/C を使わず送金ベースでやっていました。L/C が無い以上、確実な代金支払いが担保されていませんし、船積みと同時に代金を回収することもできませんから、少しお金が遅くなると困ったことがありましたね<sup>7</sup>。

小河原：コンテナはそれが怖いんだよね。でも、遅くなったけれどももらえたからいいじゃない。

酒井：事情を訊くと、日本から出して向こうに到着し通関して自分の手元に来るまで一ヶ月以上かかるというのです。

小河原：一ヶ月じゃ早いほうじゃないですか。

酒井：こちらは「コンテナに積んで内容・金額が確定したらすぐにお金は払ってね」とは言いますが「これは仕入れる方（バイヤー）も大変だよな」と思う部分もありました。ほとんどはコンテナへの積み込みが終わり金額が確定するとすぐに振込をしてくれたのですが、ギリシャだけはなかなか振り込んでもらえなかったことが印象に残っています。

小河原：コンテナは封印したらもう終わりだからね。

酒井：あとはスリナム向けの輸出ですね。全くでたらめなインボイスを作ってくれと頼まれたこともありました。向こうで税金を払いたくないのでしょうか。かなり怪しかったです。

浅妻：各国の輸入規制に起因する問題などはありましたか。

酒井：問題というわけではありませんが、例えばオセアニアは植物検疫が非常に厳しい。ホイールなしのタイヤは中に雨水が入ってボウフラが発生する可能性があるから燻蒸処理しろといったようなことです。あとはアメリカにタイヤをトライアルで出したことがあったのですが安全基準の問題なのでしょうか、「DOT」（アメリカ合衆国運輸省）マークがないと輸入できないといったことがあり、ちょっと大変でした。

浅妻：今日は大変貴重なお話を伺うことができました。長時間にわたりありがとうございました。

## 12. 座談会を受けてのまとめ

・浅妻裕（北海学園大学）

今回の座談会で印象に残ったことを3点述べる。

まず、立川と篠崎のマーケットの差異について強く印象に残った。篠崎は元々立川から自動車解体業者が移転して形成されたマーケットである。しかし、篠崎の方に移民企業家が多く出入りし、立川は国内取引先との関係が構築されていた分、国内向け部品中心で価格も高かったという。筆者はバンコクの中古部品マーケット（集積地）を一つのフィールドとして調査を行ってきたが、ここでも集積地ごとに商材の違いがみられることがわかっている（浅妻，2014）。またアラブ首

---

7 輸入者からのL/Cの発行を受けていない状態で取引していたと言うことは、輸出者は輸入者からの確実な代金支払いを担保されていない状態で、かつ輸出品の船積みと同時に代金を回収することができない状態で取引していたと言うことを意味する。従って代金支払いは送金だけに頼っていることになり、送金が遅くなれば、支払い不履行が懸念されてしまう。このような趣旨からの発言である。

長国連邦のシャルジャマーケットでも同様の現象が見られた(浅妻・岡本, 2012)。これと同じようなことが古くから国内でも見られていたことは大きな発見であった。

2つ目に、1980年代の状況として中古部品ではなく、中古車として廃車を購入していくバイヤーの話題がかなりなされたことが印象的であった。中古車を購入していくバイヤーの共通点として副業として始めるという傾向がある。彼らは船員、飛行機の搭乗員、自動車とは関係のない分野のビジネスマンなどである。そしてそれがのちに本業となっていくというケースもある。中古車輸出業は参入障壁の低い非寡占的業界構造で知られているが(塩地, 2010)今回の話から改めてその認識を強く持った。

3つ目に、筆者が中心的なフィールドとしているロシア市場では中古車輸出から中古部品輸出へのシフトが観察されており、日本からの中古車ストック増大に起因する中古部品需要であるとも理解をしていた。今回の座談会から、歴史的にも中古車輸出が活発化しその後を追って中古部品が出ていくという傾向は世界的にもあるということを実感した。輸出用中古車と使用済み自動車で市場を奪い合っているという見方もできるが、一方で中古車輸出が部品輸出を生み出すという両者の微妙な関係が浮き彫りになった。

最後に今回の座談会を受けての課題を述べる。中古部品の国際流通の担い手として輸出専門商社の存在がある。筆者も以前からこの存在は知っており関西方面の業者(タイ向け輸出)にヒアリングを行ったこともあったが、輸出草創期から深く関わりがあったことに驚いた。今後、移民企業家のみならず、国内商社への調査も精力的に行っていく必要があると感じた。

・岡本勝規(富山高等専門学校)

解体業者の集積は、貿易を念頭に置いていない。外国人バイヤー(以下、買手)が、解体業者(以下、売手)に接近することで、国際的な商取引が発生してきた経緯からそういえるだろう。経緯が逆であれば集積は輸出拠点により接近していたと思われる。

積出港の選定に関しては、売手が輸出手続きを取る場合、港湾のコンテナ化対応状況と共に、港湾運送業者と売手との関係が大きい。従って、港湾運送業者がどのような運送サービスを提案できるかが、積出港の選定に現在でも影響を与えうると言える。買手によって輸出手続きが取られる場合は、フリータイム等の船社サービスから航路が選択されて積出港が左右されることになる。仕向地におけるの便宜がまず念頭に置かれるためであろう。

「買手がL/Cをとっていた」点であるが、その開設を売手が買手に発行を求める状況にないの、買手側の都合で開設されていた事と考えられる。

・外川健一(熊本大学)

私が大学生だった1980年代中盤には、キャンパスに在学していた留学生はごくわずかで、中国大陸からの留学生は、エリート中のエリートだったようだった。たまたま研究室では隣の席にいた中国人の同級生(彼女の方が若干私より年長だったと思うが)からは、実験の方法やデータの解析に関して(私は大学院修士課程までは薬学を専攻していた)、多くのアドバイスをもらったことを覚えている。当日は中曽根内閣の留学生受け入れ拡大政策が着実に進みつつあった矢先で、少子化もあって日本人学生(特に大学院生)の相対的な位置づけが低くなり、現在の大学には多くの留学生が学ぶようになっている。

しかし、大学以上に(!?)現場におけるグローバル化が進んでいるのは、自動車解

解体業の現場である。私がこの研究を本格的に開始したのは1990年からであるが、その当時から日本車が走る地域からはどこからでも補修用の中古部品を求めて、外国人バイヤーがある程度の大きさの解体業者のヤードならば、関東、中京、近畿、九州、至る場所で活動していた。そして今世紀に入って、パキスタン人やロシア人に代表される、日本に拠点を置く多くの自動車リサイクルに係る企業家が散見されるようになった。今回の座談会は、首都圏にてビジネスを長く営んでいる方にご出席いただき、外国人企業家がいつごろから日本のマーケットに出没しはじめ、どのような形で現在のビジネスを営むようになったのか、その概要をつかみたい私にとっては大変貴重なお話が聞けた気がする。

とくに1960年代に韓国を相手にビジネスが行われていたことは、私にとって非常に興味深かった。「朴さんの件」は、日本も韓国も国産車の生産はまだまだこれからであったので、アメリカ車の補修用の部品として、韓国から日本で解体されるアメリカ車の補修部品が輸出されていたのだろう。台湾への輸出も同様だったと思われる。そして日本の国産車が海外でも市場を拡大するにつれ、日本車の中古部品への需要が拡大していったことがよく分かった。

今回は在京でかつ現在は首都圏東部に移動して解体を営んでいる方々からお話をうかがったが、横浜周辺の事情はまた異なると聞く。さらに私たちは北海道や九州等、日本のいわゆる周辺地域における外国人企業家の動向とその歴史について、インタビュー調査を進めていきたいと考えている。

・福田友子(千葉大学)

今回の座談会では、1960年代を起点とする過去の貴重なお話を伺うことができ、我々の研究にとって大きな財産となった。移民研究の立場から興味深かったのは、移民企業家(外国人バイヤー)の市場参入形態の違いである。たとえば、1965年頃にバイヤーとして日本の自動車解体業の市場に初期参入したのは韓国人や台湾人であり、彼らは中古部品を鉄スクラップと称して出身国に輸出する専門業者であった。これに対して数年遅れて参入したタイ人は研修生からスタートし、専業の中古部品バイヤーへとつながる。1980年代は、香港人、タイ人、台湾人が中古部品輸出のメインプレーヤーとなる一方、1980年代半ば以降はオセアニア、南アジア、アフリカ出身者による中古車(丸車)輸出も始まる。さらに1990~2000年代には、丸車を扱っていた外国人バイヤーらが部品輸出のメインプレーヤーに加わった。このようにバイヤーの市場参入を振り返ると、東アジア、東南アジア出身者が初期参入した後、オセアニア、南アジア、アフリカ出身者が後続参入し、徐々に市場が多国籍化していく傾向が見られた。また1980年代以降の後続参入組については、丸車から部品へ、という業態転換の傾向も見られるなど、大変興味深い知見を得られた。

追記：本稿は2015年3月15日午後1時から東京都内で行った座談会をベースとし、文脈上必要な情報を加筆して作成したものである。本稿は科学研究費補助金26370930による成果の一部である。

## 参考文献

浅妻裕(2015)：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), 『北海学園大学経

- 済論集』62(4):223-235.
- 阿川弘之(1960):『ぼんこつ』中央公論社.
- 浅妻裕(2014):自動車中古部品の国際リユースと地域的集積,(所収 小島道一編『国際リユースと発展途上国』アジア経済研究所).
- 浅妻裕(2013):四街道における外国人ディーラーの地域的集積(連載 自動車リサイクルの潮流32),『月刊自動車リサイクル』32:56-60.
- 浅妻裕・岡本勝規(2012):自動車中古部品産業の地域的集積に関する考察——シャルジャ首長国を事例として——,『開発論集』90:69-83.
- 岡本勝規(2012):ロシア向け中古車輸出動向と輸出業者の業態変容——伏木富山港周辺を事例に——,『砺波散村地域研究所研究紀要』29:39-45.
- 塩地 洋(2010):中古車輸出業の特徴と構造:非寡占的業界構造の今後の変化を展望して,『日本経営学会誌』(26):27-38.
- 外川健一(2001):『自動車とリサイクル——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.
- 平岩幸弘・貫真英(2003):静脈産業と自動車解体業,(所収 寺西俊一・外川健一 編著『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:27-59).
- Street Classics 2 編集部(1991):立川と篠崎のまち歩きは楽しい,『Street Classics 2』(八重洲出版)1991(3):117-126.