

タウ

中東・アフリカで事業拡大

部品再利用ビジネス開始

再利用可能なタメーシカーの買い取り・販売の最大手、タウ（本社：さいたま市、宮本明岳社長）は、今後も成長が見込まれる中東やアフリカ地域をターゲットとした事業拡大を加速する。今月1日付でUAE（アラブ首長国連邦）のドバイに支店を開設。中東諸国向けのタメーシカー販売だけでなく、UAE内の修理工場やタメーシカーの修理を行い、中古車としてアフリカ地域に再輸出するビジネスも積極化する。さらに、これまで、解体事業者に売却していた損壊が著しいタメーシカーについても、部品の再利用を目的に海上コンテナでUAE向けに輸出するという新事業を開始した。



同社は昨年12月から、在業者との業務提携を開始し、UAEの中古車輸入・販売。同社では、営業強化に

より、タメーシカーの出荷はさらに伸びると判断し、支店の開設を決めた。このほか、中古車の買い取り・販売、自社ブランドの化粧品販売も視野に入れている。

UAE・シヤルシャの自動車マーケットが、UAEドバイ支店の開設に合わせ、現地で人気の高い自動車パーツの供給ビジネスにも参入する。再利用可能なタメーシカーを査定・買い取り、販売するのが同社のビジネスモデルの柱だが、新規事業として再利用可能な部品を供給することに着目。損壊が大きく、これまで解体事業者に売却していたタメーシカーについても、今年6月から、トラックまたはフルコンテナにバン積みし、UAE向けに出荷するビジネスを開始した。UAEのシヤルシャには、自動車部品販

売の一大マーケットがある。同地域向けに自動車部品を供給する。UAE支店の開設は、同社がかねてターゲットに挙げていたアフリカ地域での事業強化という狙いもある。アフリカ地域では、ウガンダ、タンザニア、ケニア、ザンビアなどでタメーシカーの輸入規制を実施しているという。ただ今後、大きな需要増が見込まれる同地域で、中古車販売という形でビジネス参入を目指す。具体的には、「ドバイで修理したタメーシカーを中古車としてアフリカ地域に再出荷する」というビジネスを展開する（藤久拓也・ドバイオフィスマネージャー）。

同社のビジネスモデルのベースは、有効資源の再利用だ。事故や故障で破損したものの、修理すれば再利用可能な車両を、同社が蓄積した独自のノウハウに基づき査定し、買い取る。その後、自社で開発した販売ウェブサイトを通過して国内外のバイヤーから入札を受け、落札者へ商品を配送する、という仕組みだ。

昨年度に同社が取り扱ったタメーシカーは前年度比117%増の約2万8000台。かつては全体の7割がロシアを中心とする海外向けで、残り3割が国内向けという比率だったが、ロシアにおける輸入規制強化の動きとも相まって、昨年度は海外向けが4割、国内向け6割と、国内向けの取引量が増えている。中東・アフリカ地域での事業が順調に推移すれば、さらなる取引量の拡大が見込まれる。

2011年9月12日付『日刊CARGO』