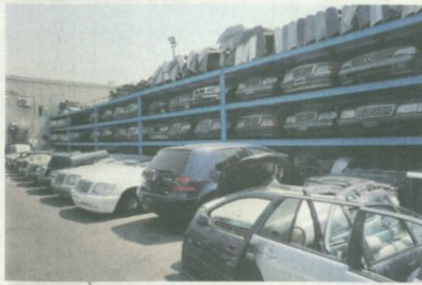


タウ

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内の修理工場で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。

今回、UAE・シヤルジャの自動車マーケットの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、ハードカットまたはフルノックダウンする形で海上コンテナにパッキングし、UAE向けに出荷するビジネスを開始した。UAEのシヤルジャには、自動車部品販売の一大マーケットがあり、同地域向けに自動車部品を供給する。UAE支店の開設は、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』