

# 第5回　トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議 議 事 録

1. 日時：平成23年6月15日（水）　14：00～16：00

2. 場所：観光庁国際会議室

3. 出席委員（順不同）

野尻委員（座長）、齋藤委員、松島委員、太田委員、増田委員、橋本委員、細野委員、浅井委員、小杉委員、竹津委員、山浦委員（代理出席　高松様）、山口委員、十時委員、金井委員（代理出席　安田様）、志村委員

4. 議事内容、資料説明、質疑応答：（省略）

（中田局長挨拶）

自動車交通局長の中田でございます。本日は、トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議ということで、お忙しい皆様方にお集まりいただきまして、大変ありがとうございます。この会議を招集した当事者である私が、このように会議の途中でご挨拶をさせていただくことは失礼でございますけれども、お許しいただきたいと思っております。このトラック輸送、我が国の基幹的輸送産業ということで、そのパートナーシップについて議論する会議でございますが、個人的なことを申し上げまして恐縮ですが、私、2年前に当時運輸局におりまして中央でのパートナーシップ会議に合わせて、地方レベルでもそういう場を持つということで開催したことがございます。この会議も2年ぶりだということでございますが、その当時私が地方でのパートナーシップ会議ということはどういう役割を果たすべきなのかということを事務局や内部の人間ともいろいろと議論していました。輸送を委託する荷主と受ける運送事業者が契約を結び合うのですから、パートナーであることは自明でありまして、パートナーであるお互いのパートナーシップについて議論する、私がいたのは中部地方ですが、製造業が非常に盛んな地域で、当然製造業でも元請・下請の関係のある重層構造にあるんですが、製造業の世界を見ていると、トヨタ何とか協力会とかです、元請・下請の方が集まっているいろいろ共通の目標に向かって協議する会議が開かれたという報道がよくされていまして、パートナーであるから、パートナーシップを要請することは当然であるのに、何でトラックは国が主催してパートナーシップ会議をするのかなと、そんなにパートナーとして仲が悪いのかなと、そう思ったりもしていたのですが、そのいくつかのこういう会議をする原因というのがあるのだろうと考えておりまして、1つはトラック輸送というのは、部品の下請とは違ってサービスの提供だということで、なかなか

か外には見えにくいというのがあります。加えて、荷主の方々からみると最終製品の中に輸送というのはなかなか組み込まれていない場合が多い。同じサービス産業でも下請の方がサービスの一環を担っている場合には、パートナーシップを要請しなければいけないというのは当然なんですけれども、輸送サービスの場合、なかなかそういうことにならない場合がある。サプライチェーンの中に組み込まれてきっちりとしたサプライチェーンに組み込まれているような物流事業者はそういうパートナーシップということで一緒に活動されている。私が当時中部で見ていたのは、自動車産業に組み込まれている車両の輸送の業界では、同じトラック産業でも、全体をサプライチェーンの一環ということで、パートナーシップがかなり強固に見えたわけです。それは特殊な例として、そのようなことをやっておられるトラック業者の方もいますけれども、一般的にはなかなかそのようにならないのが、このパートナーシップということを改めて考えていかなければならない理由なのかなど思っていました。

そう思ったうえで、なぜこれを政策的に推進しなければいけないのかとなりますと、これはよく言われますけれども、トラック産業は基幹的な産業でもあります。一方で全国63,000者ということで、非常に数が多い、しかも99%が中小企業だという脆弱な経済基盤だということで、適正な取引が確保されないと、基盤である輸送サービスが、良質な輸送サービスが提供されないことになる、それは日本経済全体にとって非常に問題であるということから、政策的にこれについては十分に議論しなければいけないというのが理由の1つだと思えます。もう1つは、この産業の特殊性である外部性、輸送は安全とか環境とか外部経済に与える影響が非常に大きくて、それがパートナーの中だけでは済まない、パートナーの外に影響してしまう。あるいは、パートナーの一方である人に、外部性が必ずしも十分反映されないというようなところがあるので、ここはやはり政策的に適正な取引というのを進めていかなければならないだろうと私はそういう理解をしております。

これまで、このパートナーシップ会議を何回か開かせていただいて、ご意見やそれぞれの取組みについてご紹介いただきましたけれども、そういう政策的目的に沿って言えば、もうちょっと具体的な取組みもあわせてこの中でやっていければいいなと思うところがあります。昨年、野尻議長にもご尽力いただいてトラック産業の将来ビジョンについて、何回か検討会をやってまいって、中間整理をまとめましたけれども、この中でもこのトラック産業に関わる関係者の役割責任の明確化を図り、関係者の適切な関係を創出していくという観点からパートナーシップ会議の機能の見直し、議論を進化させていくというように書いていただきました。そういうことで産業全体、トラック産業全体に終わらず、日本経済全体に影響する大きな問題意識もございますので、そういうことでこのパートナーシップ会議ができるだけ実り多いものとなってほしいなと願っております。具体的には、なるべく個別の課題とかそういうのを抽出し、この場で1つ1つ特別の細かな論点を議論するわけにはいきませんが、ご参加の皆様方のご協力を得て、課題を抽出し、解決する方策を検討し、それを広く世の中に均霑させる、広報啓発活動に、そういう具体的なアク

ションに結び付けていければ、非常にありがたいと思っております。そのようなパートナーシップにかける期待を込めまして、議論の途中で大変恐縮でございますが、2年ぶりに再開しましたけれども、ご協力のほどよろしく願いいたします。ありがとうございました。

(松島委員)

東京理科大学大学院イノベーション研究科の松島と申します。先ほど中田局長から大変興味深いご挨拶がありました。私も名古屋に駐在していたことがありまして、自動車産業の取引関係をいろいろ見ておりました。部品取引は買い手と売り手ががっちりまさにパートナーを組んで継続的な取引関係にあって、その中でうまく具合にパートナーがきちっと取られているという形になってはいますが、それに対して運輸サービスはそういうふうには必ずしもなっていないということです。なぜ、運輸サービスが部品のような取引関係にならないかということですが、その都度一番安い相手からサービスを調達するというですと、パートナーという形にはならないのではないかと思います。サービスが買い手が必要とするように特殊化されていない。どこでも売っている、どこでも提供されるサービスと同じである、こういう場合には、その都度、価格が一番安いところを選んで取引相手を決めることになりがちです。

一番安い所を探してその都度売り手を取り替えていくという取引ではなく、トラック業界が長期的な取引関係の中で、得意先の細かいニーズを取り込んだ特殊化されたサービスを作りこんでいくとすると、自動車産業と部品産業の間の取引関係のような「真のパートナーシップ」が出来上がることになるのかなという気がいたしました。

この問題をトラック業界を所管する国土交通省で検討をするわけですから、単なる不正取引を取り締まるというだけではなく、トラック産業の振興という観点を入れて行われるべきであろうと思います。先ほど申し上げたような真のパートナーシップをどういうふうに作っていくか、要するにサービスをそのお得意様との間でうまく作り込んでいくという形での取組みが、これからこの議論の場で模索されるというふうになっていけばよいのではないかと。こういうような印象を持ちました。

(太田委員)

経団連の太田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。私もこのトラックの取組みにつきましても、さまざまな形で参画をさせていただいております。国土交通省におかれましては、非常に難しいこの問題を国土交通省のほうでお取り上げになられて、このパートナーシップの枠組みを実り豊かなものにしようと努力しておられます。私は経済団体の立場でございますが、何らかの形でお手伝いできないかというようなことで、参加させていただいているわけでございます。

今回、地震もございましたけれども、この間、経団連として海外の首脳の方々と懇談する機会などもあるので、アピールをしておりますのは、日本が持っているこのサプライチ

チェーンの、特に根本の部分というのは、私どももある意味気がつかなかったけれども、こういう問題が起こってしまうと、国際経済そのものを揺るがすような非常に重要な問題であるということが、改めて明らかになったということです。また、国際分業体制における日本の重要性も申し上げながら、日本はちゃんと頑張っていきますよというようなところを、いろんな形で、申し上げるといようなことをやっているわけでありまして。

やはり、そのようなことを考えるにつけ、下請などの一番根本のところをやっておられるところがいかに重要であったかを改めて認識します。1つでも部品が足りないと、生産できないというようなことになり、世界のサプライチェーン全部に影響するのだというようなところまでが明らかになりました。ダイヤモンド構造とかピラミッド構造とかいろいろ言われていますが、そのあたりのところが、皆で再認識できたと思っております。

それから、このトラック輸送の適正化の問題につきましては、とにかく荷主とトラック事業者という二項対立的なお話になってきていて、結局「あっちだ、こっちだ」と言っていて、摩擦というようなことも議論の中で起こってきてしまうというふうに思うわけですが、このサプライチェーン全体を見回した時には、「どこかにだけそのしわ寄せを寄せると、結局うまくいかない」ということがあります。ではトラック運送事業者と荷主ということを設定して、そこのところだけ適正化しようとする、多分、今度は消費者のほうに來たり、あるいはもっと川上のところに行ったりという問題が起こってくるのではないかと思いますので、サプライチェーン全体の中でどう考えるのかということが、ひとつ必要なのかなと思っております。

それからもう1つは、物を作る所、配送する所、それから消費者に売る所、そういった3つの所で、もう一度適正化をする方向を考えてみようではないかという動きも実は出てきているということは、皆様ご高承の通りでございます。それは、結局過度な賞味期限の問題だったり、過度な納期の問題であったり。ではこれはいったい何かというと、必ずしも荷主ばかりが勝手なことばかり言っているというとは、私は思わないわけでありまして、つまり消費者ニーズがそういうものであるからということです。私も物を買って賞味期限を見て「明日までだ」と思えば置いてしまいます。こういうようなことが本当によいのかどうかということから多分來るわけで、そうすると発荷主や着荷主と運送事業者だけの問題として取り上げるのではないような接近方法ができないものか、こうした問題意識が、発荷主・着荷主、川上・川下のほうでも起こっています。先ほど先生のお話にもありました「協働」の問題でございますが、協働配送ですとか協働のスペックというようなところも、ものづくりや流通のほうでも起こりつつあって、これをどういうふうに広げていくのかという問題がたぶん今後出てくると思っております。そうした流れなどもご覧いただきながら、スペシフィックにこの会議で扱われる課題をどう考えるかというような、全体から流れていったところのこの問題の性質というところが必要になってくるのではないかと思っておりますのでございます。またお手伝いさせていただきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

(十時委員)

中小企業庁の十時でございます。先ほどお話をさせていただいたばかりでございますが、やはり私どもとしては中小企業施策という観点から、このトラック業界と関わらせていただいております。まさに荷主、元請、下請と非常に広範な事業者が関わっているわけでございますので、先ほどのお話にもございましたようにその中でいかに日本全体としてのサプライチェーンをうまく機能させていくか、そういう観点で、先ほどご紹介したようなベストプラクティス、win-winの関係を築いていく観点で、アプローチを高めていただければありがたいと思っております。

(増田委員)

日本チェーンストア協会の増田と申します。よろしくお願いたします。私どもの協会会員企業は現在60社、商業統計から見ますと10%弱のシェアでございます。したがって、私どもの話そのものが小売全体の話になるとは思いませんが、その中でも私ども会員企業が取組みさせていただいていることを、少し披露させていただければと思います。

私どものホームページをご覧いただければおわかりだと思いますが、「公正取引の推進と確立」ということでずっと取組んできています。ご案内の通り、私どもの協会は消費者、生活者の皆様と密着している業界でございます。いろいろな商品をご提供するわけでありまして、先ほどお話がありましたが、その商品をご提供するにあたって、皆様方にご協力をいただいて対応しているというところであります。その対応の仕方についてはいろいろあるかと思えます。私どもの中でも、できるだけそこはうまく対応できるようにということで、実はいろいろご指導を賜りながら対応してきているわけでありまして、会員向けに冊子を2冊作っております。今日ご披露できなくて申し訳ありません。表紙だけ持ってきましたが、この「納品業者との公正な取引の確保のため」という冊子は、いろいろと今までの積み重ねのものを掛け合わせて作っております。契約上、取引をどうするのか、細かい点について、こちらはどちらかという本社の方々向けに対応して作ったものでございます。監修につきましては、公正取引委員会の元事務総局事務局長でいらっしゃいます、厚谷先生にお願いしまして作成しております。

それからもう1つ、これもよくご指摘をいただくわけでございますが、Q&Aでありますけれども、これはお取引先様と商談する時にバイヤーの方に持っていただきと、そして何か不明な点があれば、これを見て確認をしながら対応をしてくださいという目的で作っております。したがって、「今までにこんなことがあった」あるいは「お取引先様に伺うとこんなことがあった」ということ全部をカバーしてはおりませんが、項目別に入れてございます。先ほど公正取引委員会からお話がございましたが、項目別に類型を立てて、つけてございます。

そういうものを会員社にお配りしながら対応してきているわけでありまして、年に数回

私どものほうで勉強会をさせていただいております。先ほどいわゆる「優越的地位」という話があったわけでありますが、「会員社の皆様方は常に優越的地位にあるのですよ」、「皆様の言葉ひとつひとつがお取引先様にとっては非常にプレッシャーになる」ということを強くお話しさせていただいているわけです。自分はそう思っていないのだけれども、結果としてお取引先様に非常にプレッシャーをかけて、先ほどにもありましたように、言いたいのだけれども言えない話もあるわけであります。

それから、これもお願いをしているのは「よくよくお話をしてください」ということです。自分たちではわかっている、なかなか相手先様は「はい、わかりました」と言わざるを得ない状況があるわけであります。したがって、できるだけ1件1件、取引をするに当たっても十分な時間をかけて相談をしてください、後で「言った言わない」の話等々含めて、そういったことがないようにしていただきたい、合わせて下請法上では書面契約があるわけですけれども、独禁法上は書面での締結が義務付けられていないわけでありませけれども、やはり「書面はきちんと結びましょう」というお願いもしてございます。いずれにしても会員社の皆様方には「できるだけそうしましょう」と、「口頭で言った、言わないと、後々ないように、きちんと書類で双方確認しましょう」というお願いもしてございます。

また1つの例であります。先ほどお話がありました、我々事業者からすると、独禁法上の世界、それから下請法上の世界に、相手が入るか入らないかについて、正直なかなか難しいです。というのは、お取引先様にバイヤーが「あなたのところは下請事業者ですか」とはたぶん聞かないと思いますし、資本金を確認しながらやるということは、なかなか難しいケースもあります。また経理の分野に行けば、そういうケースは全くないわけでありませ。これはある企業の取組であります、そうしたことを回避するために、営業部門と経理部門がきちんと確認をして、支払のところにも「その事業者が下請事業者の適用になっているのかどうか」ということを、システム上作るような仕組みを作った事例もございます。こうしたものを積み重ねて、私どもとしては、この会議の内容も参考にさせていただいて、より一層公正な取引の推進に向けて対応していきたいと思っております。簡単ではございますが以上でございます。

(橋本委員)

日本機械輸出組合の橋本と申します。今回から参加をさせていただいております。よろしくお願ひ申し上げます。私ども「日本機械輸出組合」という名前の通り、機械製品を輸出している企業約270社から構成されております業界団体でございます。機械関係製品の輸出を行っているメーカー及び商社の方々両方合わせて機械関係製品を輸出しているという企業から構成されている団体です。

先ほどからお話の中でトヨタ自動車さんの名前が出てまいります、トヨタ自動車さんは代表的によく語られますけれども、電気・電子メーカーを含めまして特に先端メーカー

につきましては「ジャスト・イン・タイム・インベントリー・マネジメント」といわれる経営手法を、近年活発に取り入れています。極めて無駄を排除した形でのオペレーションを行うということをごさいます、しかもこのグローバル化の時代でございますので、国内のオペレーションから相手の輸入先、海外まで含めたグローバルなサプライチェーンを一体として運用するという、無駄を省くということでオペレーションの努力を続けております。

したがって、私どもの会員企業からトラック運送を利用させていただいているという場面は、日本国内の自社工場から港湾ないしは空港までの陸送をお願いしているというものです。あるいは最近では昔と違いまして輸出企業と言いましても、輸出をして輸入をして、また輸出をして輸入をするという、出たり入ったりという頻度が非常に高まっておりますので、今度は港湾ないしは空港から自社の生産工場やアッセンブリー工場へ貨物を運んでいただくということで、いろいろ利用させていただいているという関係でございます。「ジャスト・イン・タイム」と申しましたが、結局のところグローバルサプライチェーンの最適化、少々抽象的な言い方で恐縮ではございますが、全体的なオプティマムを追求するという形でオペレーションを考えております。この辺を具体的に煎じつめて言いますと、「コストの安さ」と「時間の速さ」、そして何より「正確さ」ということが一番求められていることとあります。国内でのトラック輸送をお願いしている部分と、私どもの会員企業との関係を考える度に、いつも思いますのは、そもそも荷主というものの定義でございまして、例えば私ども会員企業と船社さんですと、個別に運賃の交渉を行います。大口の輸出企業であれば（手続などで輸出者として書かれる企業）、輸送をお願いする船社さんあるいは航空会社さんとダイレクトに向き合ってお話をさせていただいているというところですが、しかし、国内のトラック輸送をお願いすることについて、「どこまでお互いの顔を直接認識できているだろうか」という気が強くいたします。

輸送そのものではありませんが 1 例を申し上げますと、9.11 の同時多発テロ事件以降、輸送のセキュリティー管理の強化というものがかなり言われておりまして、日本の場合は関税法で特定輸出者制度（AEO）と言われるものが出来上がりました。AEO 制度のもとで輸出企業として社内管理体制を整備いたしまして、税関長の承認を受けるということになっておりますが、その管理要件として、自社の施設、あるいは自社にある貨物の管理体制を整えるとともに、輸送経路に渡って全般の安全管理を責任を持って行わなければなりません。そういう場合に物流をお願いしております物流事業者の方々にも、定められた AEO の輸送セキュリティー管理をお願いしなければなりません、トラック事業者さんをお願いをしている部分で、下請関係が非常に複雑に入り組んでいますので、本当に自分たちの貨物を運んでいただいているトラックさんのセキュリティー管理がどうなっているかについては、正直なところ、AEO の輸出企業であっても把握するのが非常に難しいというのが実情です。それほど距離があるということをごさいます。

これは日本に限らず、アメリカにも C-TPAT（シーティーパット）という名前の AEO 制度

があるわけですが、これも輸入者や港湾管理者などいろいろな認定のカテゴリーが決まっておりますが、物流事業者についてはフォワードさんを含めて、まだ認定されておられません。これもやはり物流事業者の業界の中での下請関係を含めた関係が非常に複雑なので、アメリカの国土安全保障省自身がどのように認定をしていけばよいのかということ把握しかねているということです。この辺りの関係は、日本と非常に似ていると思います。あるいは世界的にそのような産業構造になっているのではないかと思います。

この中でパートナーシップで双方の理解を図っていくことは、非常に重要なことではありますが、日常の業務の関係性から見ていくと、なかなか一口にパートナーシップと言いましても、その関係性を作り上げていくことは、難しい問題かなと思います。冒頭に、輸出企業から見ますと「ジャスト・イン・タイム」のオペレーションを行っているがために、時間の短さでありますとか、コストということが非常に重要な課題であると申しあげましたが、これは「一方的にコスト削減をお願いする」というような関係であると言いたいわけではありません。「ジャスト・イン・タイム」オペレーションを実施している組み立てメーカーでは、1日に多頻度の納品を部品メーカーにお願いし、またその都度の納品の時間期限を厳しく設定しており、それほど詰めたオペレーションを行っているわけです。それだけに円滑に部品供給を行っていただいているトラック事業者さん、あるいは物流事業者さんの重要性というのは十分認識されています。よく言われる言い方であれば、相互にwin-winで、関係が安定的に保てるようにという意識と、その関係性の維持に腐心しているところがございます。

その安定的なお互いに利益となる関係をどのように維持できるか、そこで向かい合っている先に、本当に現場で物を実際に運んでいただいているトラック輸送事業者さんと向き合っているのかどうか、そういう関係性が作れているのかどうかということについて、非常に関係性の難しいところ、また努力が必要なところではないかと思っております。以上です。

(細野委員)

全日本トラック協会の細野でございます。今回初めて出させていただきました。いくつかテーマがございますが、ガイドラインにつきましては先ほどお話いたしました。もう1つのテーマは、先ほど国土交通省から出ております軽油高騰の問題でございます。最近では全体的に下がってきておりますが、まだまだ高い状況であります。今年になりまして、いろいろと地方との関係もございまして、各協会から集まる会議がございました。そういう中で、各協会とも軽油高騰については非常に意識しておりまして、例えば3月11日に福井県からも要望書をいただいておりますし、4月にある会議を招集した時も3件ほど最近の傾向について要望をいただいております。喫緊では、新潟県からも要望が出てきています。先ほどサーチャージの届出の割合が約8%と少ないということがございますので、ぜひまたせっかくの機会でございますので、また上がってからでは遅いということもございますので、

で、こういう機会にまたご検討いただけたら有難いなと思います。よろしく申し上げます。

(浅井委員)

東京都トラック協会の副会長を仰せつかっております浅井でございます。ここで何を話したらいいのか今考えていましたが、なかなかピンとこないのが現実でございます。私も昭和48年からこの業界に入りまして、長いのですけれども、先ほど中田局長のお話で、なかなか荷主さんと直にパートナーシップがどうのこうのという話があったのですが、今振り返ってみると昔、輸送力の確保の問題で大手の各プラントメーカーさんなどは、輸送協力会と称しまして、私どももたくさん入っていたのですが、必ずそういうのがあってですね、輸送協力会の親玉会社があって、大体話をまとめて2年に1度くらい運賃の改定をしてくる平和な時代があったというように思っております。簡単に言いますと、昔は「仁義ある戦い」でございました。この会社のこの工場はどこそこの運送屋さんというように決まっていて、極端に言うところの品物はどこが運びますということが決まっていたのです、実をいうと。これが現実のスタイルであったのでございますが、そういう意味では大変荷主とのパートナーシップに則っていました。やはり、私どものやっている仕事は、ほとんど機械ものが多いものですから、安全性の問題があることもありまして、そういう体制を取っていたのではないかと思います。実はずっとその体制が続けば、我々運送業界も平穏だと思っておったのですけれども、近頃どうなったのかと言いますと、その中に、残念ながら物流子会社が介在してまいりまして、現実のスタイルから言うと物流子会社が介在したことによって、元請会社となって、どんな輸送業者でもしばらくOKとか、親元から20%カット、30%カットと言われれば、やらなければいけないのでしょう、おそらくそういう命令を基に事業者を使って、実際この業界が若干乱れてきたというのが現実のスタイルではないかと思います。

そういう面でも生き残っている、立派な業績を残しているトラック屋さんも実際にいるわけございまして（私どもはそうではないのですけれども）、そういった業者はどうしているのかと言いますと、やはり最終的には「輸送品質」でやっているのが本当のところの姿ではないかと思います。サプライチェーンさんの消費者サイドの末端配送の一番最終段階においては、あまり業者が変わらないのが現実なんですね。元請が変わっても。なぜかという、それは当たり前のご話でございまして、最初と最後がコロコロ変わった日には商品が届きませんから、おそらくそういったことが本当の輸送のスタイルではないかと思います。そういう面でここ数年、こう世知辛い世の中になったと思います。それとあわせて若干お客様サイドが外資系になったりですね（当然のように工場が海外へ行ってしまうと、品物が無くなってしまふので終わりなんですけれども）、外資系になったりするとドライな外人の経営者がいて、やたらめったに我々の業界まで（見積もりを合わせてしまえばいいのですが）、入札というような形態を持ち込んでくるわけですね。これで悲しいかな、「引き受けたところが無事輸送を済ませた」ということもあるんですけれども、そうでは

ないところもあるわけで、そういう面ではなかなか問題ではないかなと思っております。

それと燃料のサーチャージでございますけれども、このところ、とんと聞かない話題で、高騰したときには、実は私どもの会社でも結構サーチャージみたいな料金を頂戴していた（「かわいそうだからあげるよ」という話もあり、そういうのを結構もらっていた）のですけれども、今はゼロですね。現実的に言いますと、何か少し業界をあげて動かないとサーチャージ制度は、一時もらえていたのに、今、現実的にはもらえていませんから、だいぶ上がってきておりますし、もう限界にきているのではないかなと思っておりますので、この辺で何かしたいなあと思っておるのが、協会としての副会長としての話でございますので、よろしくお願いします。

（小杉委員）

まず最初に本会議は通算で第五回目とのことですがメンバーを入れ替えてからは第一回目ということですので私の方からは現在のトラック輸送事業の実態を確認の意味でご説明させて頂きたいと思えます。トラック産業全体の規模・区分などは「トラック産業の将来ビジョン」の会議資料にある通りなのですがそれがどのような形で結びついているのか？富山県に於ける、二つの実例でご説明いたします。

一つ目は小生の稚拙なレポートの5ページをご覧ください。業務の流れは、荷主～（荷主子会社）物流会社～3社の元請けトラック事業者～元請けのグループごとの多数の下請けトラック事業者となっており、下請けトラック事業者が現実に行う輸送業務は運賃が低い上に労働条件も悪いものが多くなる傾向にあります。このような輸送形態を私はタクシー型と呼んでいますが、この形態の下請事業者は採算性が悪い上、業務の計画を立てるのも困難なためついつい無理な運行に陥りやすい傾向があります。勿論、直接本来の荷主とのパートナーシップを組むことも出来ずにあります。この形態では規模の大小に拘わらず同じ傾向にあります。

また二つ目の例ですが6ページをご覧ください。こちらは荷主から直接トラック事業者に輸送が依頼される形です。全国でも多くみられる一般的輸送業務形態です。車両が荷主に固定されることが多いことから私はこれをハイヤー型と呼んでいます。これらには生コンやセメント、塩ビ、食品、コンビニへの配送など数多くの品物・形態があります。この形態は荷主とのパートナーシップを組み易くなっており、また業務の計画が立てやすいため車両数の大小に関係なく運行管理や教育がやりやすく安定した業務が出来ます。

しかし、こちらにも問題はあります。車両数を少なくして効率を上げようとする荷主の意向に沿う余り長時間労働に陥りやすい傾向があります。

続いて近年（運送2法制定後）のトラック産業の傾向についてお話します。（運送2法制定）以前のトラック産業の全体の質は概ね均衡が取れていました。しかし、近年は大手から順次に中小に至るまで、不採算の業務や法令の遵守が難しい業務を下請けに回すようになりました。結果として大手元請けと下請けの企業体質に大きな開きが出来て二極化し

てまいりました。近年中小零細の体質が悪くなっているとの指摘がありますが、原因の多くはここにあります。下請事業者もただ自然発生的に創業したのではなく大手元請けの援助があつて発生したものも多くあるように見受けられます。そして今その下請けが企業維持の限界に近いところに追い込まれ、多層構造そのものの維持も難しい状況です。また、多層構造故の企業規模・体質・立場の二極化がトラック産業全体としての意見の集約が出来ない状況を作り出しています。例えば運賃一つ取っても「運賃とは荷主と元請けとの間のもの？」それとも「下請けに支払う運賃のこと」といった具合にです。また、「一営業所の最低車両数の設定」にしても「タクシー型」と「ハイヤー型」では事情が違うので一概には論じられません。

最後に提案です。確かにトラック業界は複雑になっています。然しながら出来ることはあります。それは本会議で名称は「運送契約指針」或いは「パートナーシップ指針」何でもいいのですが、荷主企業とトラック産業のお互いに守るべき「指針」即ちガイドラインを作成することです。例えば「出発時間から想定して指定着時間に間に合わないとは推察できる場合は到着時間を遅らせるか高速道路の使用を認めること」、「(ハイヤー型で)一日のハンドル時間や拘束時間が法令に違反しないような車両数を確保する」などのトラック産業が法令違反や一方的なサービスを強いられることがないような運送契約を促進する指針です。そして出来れば運送契約の定番を作成して契約時に「軽油の単価」も明記し値上がり場合は協議するような文言も入れれば「燃料サーチャージ制」を声高に叫ばなくとも良いようになります。

次回には「パートナーシップ指針」の内容について提案したいと考えています。なお、今回提出させて頂いた小生のレポートは全くのメモで御座いまして、もう少し加筆・訂正して再度提出したいと存じます。

(竹津委員)

日本通運の竹津と申します。この会は、今回初めて参加させていただきます。今、小杉委員から非常に詳しい実態をですね、つぶさにご説明いただいた後ですので、日本通運の立場というか、位置づけでちょっと話をしたいと思うのですが、先ほど例の1のところ物流子会社というのがありましたけれども、大昔にはこの物流子会社という位置づけには我々がいました。今我々は、このA運送ないしはa1とかa2とかそういう立場で仕事をしています。そういう意味でお客様に対応する部分と元請として各トラック業者さんと対応する部分、非常に大きく分けて2つの内容に分かれてきます。先ほどタクシー型とかハイヤー型とかあったのですけれども、私も小杉委員の話と同じ部分が非常に気にかかっています。トラック業界、トラック業者の一番大きな問題というのは、やはりあまりにも数が多すぎる。事業者の数があまりにもという言葉をつけざるを得ないほど多い。実は4万~6万数千者に増えている。者数が増えても、車の数自体はほとんど変わっていないです。そういう中でタクシーをワンマンするところがいてですね、今まで従属的に対応していた

ハイヤーの仕事をしていたところは取って代わられている。ハイヤーのところも避けざるを得ない。ハイヤーのところはタクシーを使って、代わりをつくっていると。本当に A 地点から B 地点への輸送というのは、どこの業者もできるということです。これが一番大きな、先ほどのメーカーさんの話が出ていた時の違いかと思います。我が社につきましては、荷主様との対応については、それぞれのお客様のサプライチェーンマネジメントの一翼を担うというか、一部分を担う、そういう形でパートナーシップを組んで、我々が受けるとお客様もお困りになると。そういうような仕事をやっていこうということで、常にいろいろなことをカスタマイズしながら、オーダーメイドのこの洋服で勝負させて下さいというような対応で、仕事を頂くような形にしております。

今度元請として、各トラック業者の方とやる場合には、やはりハイヤー的なことになって頂かないと、トラック事業で一番大切な安全、これが確保できないような業者は使えないということで、そこで線引きをしましてですね、常に一緒に仕事をやっていただく。もちろん我々は元請業者として、いくばくか上の薄い部分はいただいていますけれども、先ほど話がありましたように、最近は正直逆ザヤの部分が起こっている。正直、我が社の業態で言いますと、倉庫の部分では利益はいただいているのですが、利益が上がるのですけれども、輸配送の部分ではほとんど利益がないというか、逆ザヤになる場合もあるというような実態でございます。こういう中でパートナーシップを組んでいくということは、お客様とやはり顔を合わせてどんな輸送サービスを提供させていただくのかということを中心に、どういう安全をどういう品質を提供させていただくのかを中心に、お客様とパートナーシップを組んでいく。それと同じことをトラック事業者の方たちと一緒に作り上げていくと。こういう姿勢でやっていくのが大切なかと思っています。

すごく心配事があるのですが、人口減少社会がもう始まって、もう何十年かすると 30 年くらいで 1 億人を切って、その時 60 歳以下の人口はどのくらいなのかと。当然人口が減ることで物流量は減るとは思いますが、トラックの運転をする人がどのくらいいるのか。20 年もしないうちに多分我々が優先的な地位を獲得することができるのではないかと思います。そういう意味でお客様には、できるだけいい品質のサービスを提供していく。これがパートナーシップを築いていく一番のポイントというように思っています。以上です。

(山浦委員代理 高松様)

運輸労連の高松と申します。今日は私どもの委員の山浦が、海外の会議に出ております。大変失礼ですが、代理で出席をさせて頂いております。よろしくお願いたします。

(山口委員)

今回から出席させていただきます。交通労連の山口と申します。どうぞよろしくお願いたします。今までの議論が何もわからないで、パートナーシップ会議自体は聞いていま

した。いろいろ話がありましたが、我々労働組合は労働者の立場で、関わる先があります。例えば品質、一番重要な課題であります労働者自身の労働力の品質もありますし、安全の問題も労働者にもあるわけでございます。車のコストや建物すべて同じコストでかかっており、残りはその中間にある労働者の賃金だとか、いろいろな労働条件が含まれております。それが確保できないと品質も安全も担保できなくなります。またそういう意味で改善基準の問題など労働組合の立場として、この会議の中でいろいろな意見交換をさせてもらいながら、勉強させていただければと思っております。今回選んでいただいたことに感謝申し上げます。どうぞよろしくお願いいたします。

(金井委員代理 安田様)

政策統括官付複合物流室安田と申します。本来、本日は参事官の金井が出席するところでもございましたけれども、外で会議があるものですから、欠席ということで、代理で出席させていただきました。今後ともよろしくお願いいたします。

(斎藤委員)

神奈川大学の斎藤と申します。よろしくお願いいたします。順番が最後ということで皆様のご発言を深く聞かせていただきました。パートナーシップを組まなければいけないのですが、いわゆる荷主側の発言と物流事業者さんの発言というのはやっぱり、これほど立っている場所が違うのかということで、改めて立場の違い、あるいは見方の違いというものを、話を聞かせて頂きまして改めて驚いております。いずれにしてもパートナーシップを組むということが、やっぱり現実的にはかなり難しいということだと思います。

今日の資料の中で興味深かったのは、資料の 2 のところで、全日本トラック協会で行われたアンケート調査であります。「トラック輸送の実態に関する調査」で「ガイドラインを認知しているか」というアンケート調査結果が提示されました。特に 3 ページですね、「ガイドラインの活用状況と取引の改善状況」ということで、比較的細かいアンケート結果が出されております。「ガイドラインを実際活用していますか」ということですので、ある種こういったものを検討して世の中に出したことの評価、もっとオーバーに言えば政策的な効果という、こう言ってはちょっとオーバーかもしれませんが、そういったものとして読めるのかなと思います。その結果として、こういう数字が出ているということが興味深いと思います。よく読んでみると、だいたいこういう感じかなということが第一印象であります。その中で感じるのは、委員の皆様のご指摘にもありましたが、トラック輸送業界自体が非常に複雑な構造を持っているということです。それから荷主企業さんのほうでもですね、一括りに荷主企業さんと言えないのではないかと、それぞれ産業、業種が違えば、置かれている状況も全く違うということです。その中でトラック事業者さんとの関係というのも、当然異なってくる。中には非常にシビアな要求をしている業界とか企業もいらっしゃるし、そうではなくて「安全とかが大事だからちゃんとコストを負担

しますよ」という形でそういうことを言っている荷主企業さんもいらっしゃる。そういった点で言いますと、全体的に一概に何かを同じ方向で言うのは、なかなか難しいのではないかと思います。そうは言っても、このパートナーシップの目的というのは、一つはこういった関係を、改善して全体的な底上げをするということだと思います。そのための努力はしなければいけないと思うのですが、このアンケート調査を見て思うのは、例えばこういうガイドラインの活用を見ても、その受け止め方とか、その活用の仕方というのは、だいぶ事業者によって違うということですので、そういうところで見ますと、もうちょっと戦略的に考えたらいいのかなというように思います。

戦略的というのはどういうことかと言うと、物流事業者さんでもおそらく現状、非常に困難な状況の中でも何とか一生懸命改善したいという、そういう事業者さんが一定程度いらっしゃるって、一生懸命もがいている。現状のしがらみの中で、それができない、あるいはあきらめている方もいらっしゃる中で、何とか改善したいという方がいるんだろうと思うんですね。おそらくそういうところの方は、自分のところの交渉力を何とか見つけたいと考えている。交渉力といってもいろいろ、中身は実は複雑でして、安全性も含めてサービスの質ということ、お客さんが求めているサービスをちゃんと提供できるという、そういうサービス品質を担保した上での交渉力というのも当然あると思います。そういう意味で「単純な交渉力」というのではなく、「自社が提供できるサービスの質を担保した上で、お客さんと交渉できる」、「そういうことも含めた交渉力」を向上したいという物流事業者さんもおいらっしゃると思うんですね。ただ、現実的にうまくできていないという事業者さんもおいらっしゃると思うので、そういう事業者さんにまず焦点を絞って、どうサポートできるのかというのを考えた方が、全体的に結果としてはよいのではないかと。そこでまず改善して頂いて、成果を拡大していただくという、そのように考えた方がいいのではないかと、今日のデータ及び皆さんのご議論から思いました。以上です。

(志村委員)

本日は大変ご熱心なご議論というかご意見を頂きまして本当にありがとうございました。本日は局長の中田の挨拶から始まって、真のパートナーシップとは何か、あるいはパートナーシップができる物流事業者とはどういう人たちなのかとか、わりと根源に遡ったようなご意見、ご議論、ご発言を頂きました。実は私ども手前味噌ですが、資料で配らせていただきました資料1の、5ページ目に、昨年、野尻座長にご尽力いただきまして取りまとめた中間整理ということで、先ほど部分のご紹介申し上げたわけですが、本日の議論の中でも、例えば「特殊化」とか、「ハイヤー型」、あるいは「品質で勝負できているところがうまいことやっている」とか、あるいは「オーダーメイド型できちんとやれるように、それが収益の源泉だと」というようなご議論があったかと思うのですが、そういった真のパートナーシップを発揮できるようなトラック事業者をどう育て上げていくのかと、そういった視点から、私どもこちらでも目標とすべきあるべき姿（資料の右側ですけれど

も)、やはり生産性の向上という言い方をさせていただきますけれども、一人ひとりの事業者の方々が、いかに付加価値を高めて、そして生産性の高い真の荷主とか直荷主といった方々をキャッチできるような事業体になっていくのか、こういうことが一つ大きな方向性としてあるんだろうとっております。ただ、皆が皆そういうことができるのかというと、そこはなかなか限界もあるでしょうし、逆にそういうことができない事業者さんの方が多いのが、この業界だろうとっております。

そういった事業者さんとの関わりの中で申し上げますと、ここの場合は、そういった意味では適正取引を推進していくという視点からのパートナーシップを議論していく場ということで考えてございますので、今回、先ほど冒頭でもご紹介申し上げましたように、少し機能・枠組みを見直しさせていただいております。勿論、現場とは別に、中央でこうして議論することにどれだけ現実感があり、あるいは実効性がある議論ができるのかとか、あるいは個別の相手の取引に関わることで、それはいろいろ千差万別であり、十把一絡げ的な議論ができるのだろうかとか、いろいろな難しい面はあろうかと思っておりますけれども、必ずしも網羅的・体系的に全部取り上げて、「これでうまいこといきます」と言う必要もなかろうかと思っておりますので、できる限り共通化できる部分での課題、テーマをいくつか抽出させていただいて、そういった事柄について、できる範囲で意識なり、(解決策ということもなかなか難しいと思うので) 解決の方向性といったものについて、共有化を図っていったら、今回は荷主の皆様方も団体のお立場でご出席いただいておりますので、それぞれの荷主団体、あるいはトラックほうの団体にも出ていただいておりますので、それぞれの団体に持ち帰ってフィードバックしていただきたいと思っております。そのような役割で対応させていただきたいというふうに思っております。秋口以降、従来よりも頻度を高めて、いくつかのテーマ設定をしながら深堀りをしていく、そういった議論で対応させていただきたいと思っております。

それから、軽油の高騰でございますが、私どもも非常に重要な問題と考えてございまして、非常に高止まり感のある状態になっていると国土交通省としても認識してございますので、この点につきましてもガイドラインというものを、私どもサーチャージに関してまして制度化してございますので、この点につきましても荷主企業の皆様方を含めて、あるいは、まずはトラック事業者の方々が努力をしていくということが先決だろうと思っておりますが、そうした努力の先に荷主企業の皆様方もぜひご理解をいただき、ご対応いただけることを、私どもの立場からも要請をさせていただきたいと思っております。ありがとうございました。

(野尻座長)

どうもありがとうございました。お約束の時間がちょっと過ぎてしまいましたが、もう少々お時間をいただきたいと思います。と申しますのは、私、進行係を仰せつかりまして、今課長のほうから、「いくつかのテーマを絞り込んで次回以降は検討したい」というご提

案がございましたが、私もどういうテーマを絞ったらよいのか、少し悩みながら聞いていたところでもあります。

重複すると思いますが、取引の問題でございますので、非常に複雑・多岐に渡っておりますし、一律にスパッと切り分けるのが困難な状況ということは、よく承知しているつもりであります。それも前提に、今課長からもありましたが、このパートナーシップ会議が立ちあがりましたのは、平成20年に適正取引のガイドラインとサーチャージのガイドラインを世の中に公表して、ガイドラインをうまく根付かせようではないかという形で立ち上げさせていただいたと記憶しております。その意味では、今回の全日本トラック協会さんの調査の中でもいろいろ問題点があがっておりますが、いくつかについては、「このガイドラインをもう一度徹底」と言いますか、「よく浸透させる努力をする」、あるいは「下請法の関連法規をもう一度きちんと整理をする」ことによって、ある程度解決できるのかなという気がいたしております。そういう努力も、このパートナーシップ会議を通じてぜひやっていきたいなという希望を持っております。

それからもう1つは、いろいろな方から出ましたが、運送契約の話とか、あるいは小杉委員からは「パートナーシップ指針」という新しいご提案もありましたが、前々から個人的に思っていることも含めまして、やはり契約の書面化、約束事をきちんと書面化するというのをなんとか推進していきたいと思っております。現状では、かつてよりも運送契約の書面は、かなり取り交わされておりますけれども、内容が一方的なものであっては困ったものでありますので、荷主の委員の方もいらっしゃいますから、双方が納得できるような、例えばモデルとなるような文書なども、検討できないかと思っております。元請事業者のほうは下請法で書面化の義務付けがなされていますから、従来よりはかなりいけるのではないかなという見解を持っております。

3番目に、今回新たに委員にご就任いただいた皆様もたくさんいらっしゃいますが、前回、あるいは前々回以降このパートナーシップ会議では具体的に「手待ち時間」の問題を、事業者と荷主の双方で知恵を出し合って、とりあえずこれを取り上げて解決していこうではないかということを出してございまして、これはこの中央の会議のほかにも各地方でもそういう形で取り組んでいただいております。ですから、この手待ち時間の問題も、なんとか成果の1つとして双方知恵を出し合って、なるべく不要な手待ち時間が発生しないようにするためにはどうしたらよいかということについて、ぜひ議論をしていただければ幸いというふうに思っております。

いずれにいたしましても、今回皆様のご意見を聞いてございまして、手待ち時間の問題は前回からのテーマですが、もう一度2つのガイドライン、あるいは特殊指定、下請法という制度の徹底、周知の促進、非常に利用しやすい何か、を作れたらいいと思っております。

なお、今後のこのパートナーシップ会議のテーマにつきましては、今申し上げた3点に絞るつもりは毛頭ございません。課長のほうからのお話の中にも、今後いろいろなテーマが考えられると思っておりますので、適切な形でこのテーブルに乗せて皆様と議論をさせていただ

だきたいと思います。最後ちょっと急ぎ足になってしまいましたが、本日予定されておりました議題は一応全て終了いたしました。それでは、委員の皆様にはお忙しいところを、本当に長い間ありがとうございました。これで進行を事務局にお返ししたいと思います。

## 6. 閉会の挨拶

(事務局)

ありがとうございました。長時間に渡りご議論いただき、委員の皆様ありがとうございました。予定の時間となりましたので、これで本日の会議を終わらせていただきたいと思います。本日は誠にありがとうございました。

以 上