

## 第2回「トラック運送業の適正運賃・料金検討会」

### 議事概要

#### 1. 日 時

平成28年12月14日（水） 15:00～17:00

#### 2. 場 所

中央合同庁舎3号館4階 総合政策局局議室

#### 3. 議事概要

- (1) 議題1「運賃・料金に関する問題の構造について」について事務局より説明を行い、意見交換を行った。
- (2) 次に、議題2「トラック事業者へのアンケート調査（案）について」について事務局より説明を行い、調査内容について意見交換を行った。
- (3) 次に、議題3「運送以外のコストを適切に収受するための方策について」について、事務局より説明を行い、意見交換を行った。
- (4) 議題1に係る資料（資料1-1）及び議題3に係る資料3については、議論が尽くされていないことから、現段階では非公表とすることとなった。
- (5) 各委員及び各オブザーバーからは、以下のような発言があった。

#### 【運賃・料金に関する問題の構造について】

- 資料1-2の8頁で、営業利益率が右肩下がりとなり、平成20年度頃から赤字化している。平成15年頃まで軽油価格がほぼ横ばいに対し営業利益率が下がっているのは事業者数の増加、平成18年以降はそれに加えて軽油価格の高騰など、様々な変数が背景にあって決まってくるものだとは思いますが、大きな要因としては事業者数の増加と軽油価格の高騰であるのではないかと。
- 資料1-2の9頁・10頁は、トラック運転者の所得が下がっているという資料であるが、バブル後も全産業の所得が上がっていることから考えれば、トラック運転者の所得はバブルの影響で下がっているのではなく、規制緩和後の車両台数増加の影響を受けているのではないかと。
- 資料1-2の3頁で、平成22年以降、1トンキロあたり売上高は上昇している一方、営業利益率は下がっていることの背景にあるのは、データで確認可能

な「貨物の小口化、ジャストインタイム、あるいは通信販売の増加」という流れを受けて「需要・サービスが小口化・多頻度化すること」によって導かれた「トータルとしての需要は増えているが、それに見合うだけの料金が収受できていない」という事態によって引き起こされたのではないか。

○基本的に事業者数や価格は需給関係で決まってくるものであり、法律や規制で抑え込むのは非常に難しいと思う。とはいえ、物流産業の今の状況が続くとなると、今後事業を継続していけるのか、労働力を確保できるのかについて危機感をもっており、皆さんとご議論してまいりたい。

○平成2年以降、参入が容易化され、より多くの事業者が参入したというのは事実だが、供給過剰という状態はそれ以前からあり、規制緩和以降、全く関係ない他産業から参入が増えたのではなく、当時の物流子会社が緑ナンバーを取り始めた、あるいは中規模から大規模な会社が分社化を図った、更には自家用トラックが緑ナンバーを取り始めたという3つの大きな要因がある。したがって、事業者数の増加に比べて車両台数は極端に増えていない。バブル崩壊に伴って事業者がお互いに需要を取り合った結果、営業利益率が低下する等の状態が起きたのではないか。

○もともと道路運送法時代から認可割れ運賃のことをダンピングと呼んでおり、瞬間的には競争会社を追い出すためにそういった価格設定をすることはあるが、ずっと原価割れするようなダンピングが続くというのは一般的には考えられない。そもそも何を指してダンピングと呼んでいるのかよくわからない部分もある。事業者にも社会にも認知されるような適切な運賃・料金の設定あるいは収受というのが本検討会のテーマと思っている。

○交渉力の欠如等の問題については、荷主・運送事業者間のみならず、運送事業者同士でも同様のことが指摘できる。運送事業者に関しては、引き続き法令違反事業者の取締り、さらには、最低車両台数の維持・許可との連動を進める必要があるのではないか。

○車両台数規模別の事業者の営業利益率がわかれば、どの規模が利益率が悪いのかがみえてくると思う。

○実運送を行う側が困っているのは、荷主側に強く言うと、すぐに違う実運送事

業者に替えられるということで、無理な依頼を断ることが適正化に繋がっていかない状況にある。国や業界がルールを決めるなどが無いと厳しい。値段を高く設定している荷主には迅速性・正確性をもって対応し、安い値段を設定する荷主に対しては保障もなく運ぶというような経済合理性だけでは解決できない部分もある。

- トラック業界に限らず、20年に及ぶデフレの継続によって、あらゆるマーケットで「過剰サービス」（価格以上のサービスを提供する）が横行している。これが企業収益を下げ、賃金を下げる根本的な背景である。この状況を改善するには、「過剰サービスを何らかの形で規制」していくことが必要不可欠である。そうでなければ、過剰サービスを続ける企業がマーケットで高い競争力を得て、結局、過剰サービスをやめた企業が淘汰されるからである（つまり、悪貨が良貨を駆逐する）。以上は一般論だが、この構図はもちろん、現在のトラック業界の状況に完全に当てはまっている。

#### 【トラック事業者へのアンケート調査（案）について】

- アンケート1頁のⅡ（1）の⑥と⑦の利用運送事業者については、定義等が分かりにくいので、分かりやすくしていただきたい。
- 輸送に伴って生じる各種費用について2～4頁で聞いているが、実際にとれるかどうかは具体的な取引相手の属性などとの力関係になってくると思う。売上高が一番高い輸送品目について聞いているが、荷主との取引が失われることにより運送事業者にどの位の影響があるのかというデータもあった方が良いのではないか。
- 1頁の（3）（4）でどういう輸送品目を扱っているか聞いたうえで、実運送の売上高の一番高い輸送品目の売上げは全体のどの位の割合かを聞き、Ⅱ以降では売上高が一番高い品目に絞って聞くことにより、影響力のある取引先と運送事業者間のどのような関係にあるのかということ把握したい。
- 実運送事業者が通常何社くらいと付き合いがあるのかを聞いておくと、どういった力関係があるかわかってくるのではないか。
- 6頁のⅢは安全対策、環境対策、人件費についての支払いの設問となっている

が、荷主側は安全対策費、環境対策費などと分けておらず支払いしているが、分けて聞いている理由は何か。

○安全対策、環境対策について、荷主等の各企業は意識していないかもしれないが、事業者としては必要なコストである。

○安全対策費としていただいていますか、という趣旨ではなく、安全対策や環境対策などのそれぞれコストがかかると思いますが、それらが今収受している運賃・料金でまかなえていますか、との趣旨で聞くものです。

### 【運送以外のコストを適切に収受するための方策について】

○待機料金、附帯作業費、高速料金、燃料サーチャージは、実運送をする方にとっては支払っていただかないとたまらないものだが、元請けや親会社から収受していないから払わない、実運送事業者側から交渉されていないから払わない、という取扱いをする水屋さんが多い。実運送同士であれば待機料金等の話ができるが、水屋さんと実運送ではそうはいかないところもある。そのあたり書面化によってお互いやらなければならない点が明確になるのであればいいと思う。もらったものをきちっと下請に払う状況になってほしい。

○運賃以外のコストの適正収受については、輸送貨物の特性や業界ごとの取引慣行等も考慮する必要がある。附帯業務の内容や適正に収受するための方策・仕組みの検討にあたっては、運送事業者のみならず、荷主についても業界ごとに意見を聴取・反映させる機会を設けるべきである。また、契約条件の見える化を進める必要がある。その際に、ユーザーにとって使い勝手がよいものとなるよう、例えばスマートフォンを活用した適正収受に係る標準的なアプリケーションを政府が提供することも有用ではないか。

○附帯業務の内容等について、荷主と運送事業者が協議して決められるようになれば良い。重い鉄骨などを積込む場合は、荷主側がクレーン等を用意するのか、運送事業者がユニック車を用意するのかによっても原価が変わってくる。

○手待ちの時間がどこから始まるのかわからない部分がある。工場内に一步踏み入れたら待ち時間になるのであれば、工場の外や高速道路の上で待つと言われることもあるし、荷主側の力が圧倒的に強い場合は、荷物を積み込んで

出発した時点が運送の始まりという荷主もいる。どこから手待ちが始まるのかというところを明確にしていきたい。

○荷主側からすると、運賃・料金の別立てを進めていかなければいけないことはわかるが、書面上で細かく書き分けると膨大な作業量になる恐れもある。通常、横持ちや積込み等の作業は反復になるので月あたり、年あたりの契約になる。業界ごとにやり方は異なると思うが、スポットで毎日取引するということはほとんどないので、もう少し効率的に、「このトン数でここからここまで持っていったらいくらです」、や「待ち時間はいくらです」という簡潔な仕組みを作った方がいいのではないかと思う。

以 上  
(文責：事務局)