

第2回 トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議 [議事概要]

開催日時：平成20年11月17日（月） 15:00～16:30

開催場所：中央合同庁舎3号館 11階特別会議室

出席委員：野尻 俊明（流通経済大学 学長）

井上 洋（社団法人日本経済団体連合会 産業第一本部長）

青山 伸悦（日本商工会議所 理事 産業政策部長）

平賀 信年（株式会社イトーヨーカ堂 執行役員 物流部長）

早田 一人（旭硝子株式会社 経営企画室 調査役）

大谷 健司（三菱化学株式会社 購買物流部長）

初見 政道（代理出席 新日本石油株式会社 物流管理部チーフスタッフ）

木村 省二（トヨタ自動車株式会社 調達部資材物流室長）

山口 明義（山口証券印刷株式会社 代表取締役社長）

佐野 由和（代理出席 東芝物流株式会社 経営企画部 調達企画担当G長）

矢島 昭男（社団法人全日本トラック協会 常務理事）

小室 秀明（日本路線トラック連盟 常務理事）

島内 技（日本通運株式会社 業務部長）

樋口 恵一（川崎陸送株式会社 取締役社長）

興 明保（東京三八五流通株式会社 代表取締役社長）

浅井 隆（株式会社浅井 代表取締役社長）

青山 定雄（株式会社野村運送 代表取締役）

田澤とみ恵（社団法人全国消費生活相談員協会 常任理事）

土屋 哲世（全日本運輸産業労働組合連合会 中央執行委員長）

井辺 國夫（経済産業省（中小企業庁）事業環境部取引課長）

山口 勝弘（国土交通省政策統括官付参事官（物流政策））

1. 開会の挨拶

（今井総括） 定刻になりましたので、「第2回トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議」を開催させていただきます。委員の皆さま方におかれましては本日、誠にお忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。それでは自動車交通局長の本田より、第2回パートナーシップ会議の開催に当たりまして一言ご挨拶を申し上げます。

2. 本田自動車交通局長挨拶

(本田局長) 国土交通省自動車交通局長の本田でございます。第2回のパートナーシップ会議に当たり、一言ご挨拶を申し上げたいと思います。まず、本日は大変多くの委員の皆さま、しかもお忙しい中お運びをいただき、このパートナーシップ会議にご参加いただきましたことに、あらためて御礼を申し上げたいと思います。

第1回会議を5月に開催させていただいて以来、既に半年が経過しております。後ほどこの間の私ども、あるいは事業者の皆さんを含めた取組についてご報告申し上げたいと思います。あらためて申すまでもなく、トラック運送業につきましては、かねてから荷主さんとの適正な取引をどうやって形成していくか。それから、実はこれはトラック運送業者皆さんの中の問題ですが、元請の事業者の方と下請事業者の方、この間の取引の適正化をどのように図っていくかというのが長い間の課題になっておりました。

このために数年前から、公正取引委員会において独占禁止法の物流指定をさせていただき、かつ中小企業庁におかれましても、下請法の適用対象にさせていただくという形で制度は逐次出来上がってまいりましたが、残念ながらその実効を伴ってこなかったというくらいがあるかと思えます。その問題が今般、軽油価格の高騰にどう対処していくかということを引き付けに表面化してきたと私どもは理解しております。

これに伴って、振り返ってみますと、この3月4日に公正取引委員会と連名で、この問題に対するための緊急的な措置というものを取りまとめさせていただきました。もちろん冒頭に掲げられました対策は、運賃の適正な収受、軽油価格分についての運賃に対しての適正な転嫁ということでしたが、単に窮状にあえぐトラック業界を救済するというよりは、同じビジネスに携わるトラック業者の方と荷主さんの間で、本来あるべき取引として、ちゃんとした、あるべき運賃が収受されるような環境を整備しようということも大きな狙いだったと思えます。

そしてその10日後、3月14日でしたが、トラックに関しての取引の適正化のガイドラインをおまとめいただき、これらを携えて、私どもも荷主の皆さん方に、後ほどご説明いたしますが、今回の趣旨をお願いに上がったところです。幸い、燃料サーチャージ制につきましては一定の進捗をみております。後ほどご説明いたしますが、事業者の数としてはまだまだ1割に満たないわけですが、大手の方々を含めて、事業規模でいきますと30%を超えるぐらいまで浸透してまいりましたし、漏れ聞くところによりますと燃料サーチャージというようなややこしい仕組みではなくて、まずは運賃を少し面倒見てあげるよと、こ

んなお話が荷主の皆さんから言っただけという環境もできてきたということですが、まだまだ道半ばで、私どももこの制度のさらなる定着と、それを通じたトラック業者の方々と荷主の方々との信頼をより強固なものにしていくための活動を続けてまいりたいと思います。

さて、このパートナーシップ会議はまさにそうした形で、荷主の方々とトラック事業者の方々の信頼関係を少しずつ強固にしていくための会議です。今日は本省におきまして中央会議が開かれておりますが、これまでの間、全国の運輸局あるいは各県の支局を中心にそれぞれの地域で、荷主の皆さんと、そこにおりますトラック事業者の皆さんとの関係について議論し、信頼関係を強固にしていこうという活動をさせて頂いているところです。

今日は本省につきましては第2回目ということですが、この会議を設置させていただきました趣旨に基づきまして、トラック事業者の方と荷主の方々の信頼関係がより密になるような成果が得られますよう、本日も忌憚のないご意見あるいはご指導を賜りますようお願い申し上げます、ご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

3. 議事項目

- (1) トラック輸送適正取引推進に関する取組状況（資料1）
- (2) 燃料サーチャージ制導入等の事例紹介（資料2）

(野尻議長) ありがとうございます。ただ今のご説明につきましてご質問、ご意見等を賜りたいと思いますが、実は今ご説明の中にもありましたが、この中ではT・M社というふうになっておりますけれども、本日委員として東京三八五流通株式会社の興社長がおいでになっておられますので、何か追加的にフォローをいただければありがたいのですが、いかがでしょうか。

(興委員) 現在大口顧客様とはまだ交渉中のところもあります。その大口顧客様にも国土交通省様から協力要請が来ているという話は聞きます。大変に心強く思いました。サーチャージの申請は4月末に届出をしました。それと併せて、路線の運賃値上げということで一斉に文書で提出し、それを確認に歩く。その中でサーチャージの部分については、きちんと原価計算をして、わが社の大型、中型、小型のリッター数を計算して、その実績で交渉しています。その資料はデジタコの資料をそのまま使用提出しております。誠心誠意

ありのままを提出しました。

やはり普段からお客さまとの信頼関係が実績に結びついています。当社支店長にも温度差もありすべて100点はとれませんが、その中でお客さまと普段より現場の信頼関係が厚い場合は、お客さまの理解も得やすく、中には二度、三度、理解を示して少しずつアップしていただいたお客様もあります。また、仕事の中身や仕組みを変えて残業時間を減少させていただく、そういう部分でサーチャージに変えた部分もあります。

また、お客さまにどうしても理解していただけなかった場合は、双方にて納得して辞退させていただいたお客様もあります。実際に4～5社、非常に残念ですがありました。

また一方では、メーカーからは燃料を一方向的に20%カットされたこともあります。私達は内外とも非常に厳しい実態でしたが、厳しい環境の中でも、今述べたような内容を粘り強く繰り返しながら進めてまいりました。積極的にお客様のところへ足を運ぶことが近道と思っております。お客様のご理解しやすい資料を提出し、何度でもお話する姿勢が、最後にお客様の心につながるも思っております。

交渉中に他社へ移るのではないかという疑心暗鬼になりますが、それを乗り越えていけないわが社は生き残っていけないと心強くして誠意をもって交渉にまいりました。

また、トップも実際に支店長とお客様を訪問し、理解していただくことが何度もありました。

(野尻議長) どうもありがとうございました。大変工夫して、さまざまなやり方でおやりになっているというのが印象にありましたが、特に作業の中身を変えてまでやられるという、非常に綿密な対応をなさっているということです。

本日、トラック事業者の方、あるいは荷主の皆さん方に委員として参画いただいておりますけれども、何かご体験等で、こういうやり方をしてもうまくいった、あるいはなかなかうまくいかない、あるいは荷主さんの立場からは、もう少しこういう提案の仕方があるのではないかとかありましたら、どうぞご自由にご発言をいただきたいと思えます。どうぞ。

(山口委員) 私どもは荷主側で、実際にうちの会社も2カ月ぐらい前だと思いますが、ある大手宅配業者さんからサーチャージ導入の依頼がありました。これは支店レベルから来たのですが、基準価格ですとか、その辺の話の内容を知っていたものですから、計算の根拠というか、そういう書類の提示がないのです。いつごろのどういう価格を基準にして

やるという説明がなかったものですから、担当がもらったものを私が見て、これはいつの価格が基準なのかという問い合わせをしたところ、即座に返事は返ってきませんで、しばらくしてから連絡がありましたのは、はっきり細かくは覚えていませんが、5～6年ぐらい前の基準価格だと。

これを聞きまして、いろいろ考え方はあるのだと思いますけれども、その時期というのは適正ではないのではないですかというお話をさせていただきました。多分本社レベルでは、そういう細かいことをご存じなのはもちろんだと思いますけれども、担当レベル、それからドライバーレベルでは、そういう認知がないのかなという感じがいたしました。

今お話を聞きましたら、ちゃんと説明して納得いただいた上というお話がほとんどですので、そういう説明責任を果たしていただいた上に、こういう導入の話をしていただければ、もっとスムーズに行われるのではないかというふうに感じました。

(野尻議長) 大変ありがとうございました。そのほか何かありますでしょうか。

(土屋委員) 運輸労連の土屋ですが、実は労働組合の代表としてこの会議のメンバーに入れていただいたわけですが、運輸労連には570ぐらいの組合が加盟しているのですが、毎年、トラック運輸に関する研究会を10月に開催しておりまして、今年の場合は先月開催して、運賃料金問題、サーチャージの問題についてフリー討議をいたしました。その事例の報告もしていただいたのですが、現場からの声としては、確かに今日も報告にあったように、サーチャージの車の登録台数からすれば30%を超えている状況にあります。ただ、事業者の数からいえば7%。10%に満たない数字なわけです。

どんなことが現場で起きているかということについて報告をいただいたのですが、一つはサブプライム問題もあったりして、景気がかなり悪くなってきている状況の中で、どこの荷主さんかは別として、荷主から原油高も若干下がってきている状況だと。今日的には1バレル50ドル台まで下がってきているわけですが、そんな動きの中で、別建て料金のサーチャージについて、下がってきているのだから、今度は下げろという要請が実は強まっているという報告をいただいております。

もう一つは、品質、サービスの差別化であれば、今日の報告も理解するわけですが、残念ながら業者によっては、当然コストが違うわけですから、別建て料金サーチャージの料金も違うということになってきます。結果として、とりわけ路線業者、積合せにおいては、

業者間の奪い合い、今日報告があったように、相手よりも高いのでペイを断られる状況が発生してきているという報告もされておりますし、10月の時期は若干原油高騰の状況も下がってきたという状況もあって、これからサーチャージを届けて、あるいはお客さまに対して要請することについて、雰囲気的にはあまりよくないという状況が実は報告されております。

についてはわれわれも、申し訳ないのですけれども、荷主さんの会社名も含めて、もう少し詳しく調査し、どういった対策ができるのかということについても、われわれ労働組合サイドとしても取組をしていきたいということについて報告しておきたいというふうに思います。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

(青山委員) 野村運送の青山です。私のところはたまたま100台ということと、実際に月に使っている燃料はちょうど100k1前後を使っていました。そのときに、現在の価格で10円上がると、支払いがちょうど100万円ぶれるのです。最悪150万円までいくのかなということで、85円ぐらいで燃料設定していましたので、取りあえず早急に、6月20日になりましたけれども、サーチャージ導入の届出をしました。

私だけでは間に合わないということで、たまたまお客さんが50社ほどありましたので、専属の職員(配車を担当していた職員)を一人下ろしまして、私と共にお願いにあがりました。荷主さんのところにサーチャージの届出を出して、私の会社はこういう生き残りの作戦を立てましたと説明しました。10円上がると100万円です。ですから60円上がると600万円で年間7200万円。これは当社にとってはとても耐えられる数字ではないので、3分の1を燃料サーチャージでまずお願いしたい。さらに、従業員全員で集まりまして、残り3分の1はとにかく省エネ運転をやろう、それから無駄を省こうということで、3分の1を吸収する。残り3分の1は今までの利益がなくなればいいではないかというような、三本柱を立てまして、荷主さんのところを歩かせていただきました。

そのほかいろいろなことがあって、広報と皆さんのお力添えがあったおかげで、約半分の荷主さんには認めていただきました。途中で、今まで手形で120日というお客さんが二つあったのですが、どういうわけか「手形をやめます。現金払いに変えます。翌月の振込みです」と。これは多分下請法の絡みではないかと感じます。私のところにも幾つかアン

ケートが来ていたのです。「支払い状況はどうか」と、私は全部書いてお出ししていましたが、中堅から大手のところの2社から突然そういう回答が来ました。こんなこともありました。

今回強く感じましたことは、行政または荷主さんの方にご協力いただいて、これだけアピールが浸透したおかげで、私どもは門前払いを食らったことなど一つもないです。ただ、残念ながら取引先で取引が停止したところもあります。また大手物流事業者2社（元請さん）には導入されませんでした。これは先方さんの事情があるかと思うのですが、大手どころの方が導入に躊躇されている。または数字的に出しづらいところがあるのかなと思いますが。今回に関しては、私ども運送事業者が、お客さんのところに堂々と原価を持って行って、「私どもはこういう形で、こういう営業をしています」というようなことを言わせてもらう機会を作っていただいたことに対して、非常に感謝を申し上げます。

（野尻議長） どうもありがとうございました。非常に具体的なお話をいただきまして、ありがとうございました。そのほか何かご意見はありますでしょうか。今、お三人の委員の方からお話を承りましたが、一見課長、何かコメントすることがありましたらどうぞ。

（一見課長） はい。私ども運輸局あるいは支局を通じてもこれから、今までもやっておりますが、もう少し情報を密に集めたいと思いますし、先ほど土屋委員の方から、組合の方でもいろいろ調査するというお話をちょうだいしております。青山委員からもお話ありましたけれども、やはりこういった制度は、とにかく皆さんにご理解をいただくのが大事だと思います。

行政の方も率先して動かさせていただきたいと思いますが、動くための材料というのを集めなければいけないというふうに思っておりますので、いい事例、それから将来的には、実は悪い事例の方がもっと有効な活動ができるような気もいたします。それはまた次回、場合によっては次々回にいろいろな情報を集めさせていただきたいと思っております。

そういったことをご協力をちょうだいしながら、とにかく中小企業が多くてなかなか苦しいトラック事業で、正直者がばかを見ないような形で進めさせていただきたいというふうに思っております。委員の方々のご意見をちょうだいしまして、そのような感想を持っています。

(野尻議長) ありがとうございます。それでは、いろいろまだご意見があろうかと思
いますけれども、時間があれば最後のところで総括的なご意見を承ります。

続きまして、議事項目の3番目「パートナーシップに関連する施策の取組状況」につい
て、ご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

(3) パートナーシップに関連する施策の取組状況 (資料3)

(野尻議長) ありがとうございます。資料3に基づきまして、ご説明いただきました。
特に予算措置等を取っていただいて、本件に関する具体的な取組を推進していくというよ
うなご説明をいただきました。何かご質問はありますでしょうか。いかがでしょうか。

それでは、少し項目の1に、急いだ関係もありまして、あるいは委員の皆さままでご意見
があるのに控えられたという方もいらっしゃるかもしれません。どうぞ、これからの時間
は資料1・2・3を通じて、何かパートナーシップに関連しましてお気づきの点がありま
したら、どんな観点からでも結構ですが、出していただければありがたいと思います。い
かがでしょうか。

(土屋委員) 「原油等価格高騰に関する緊急対策」について、「離島など地方対策、国民
生活への支援」ということで、「石油製品の価格監視等」ということで資料に出ているわけ
ですが、先ほどお話ししたとおり、原油価格1バレル50ドル台。ただ、ガソリンはかなり下
がってきているのです。では軽油はどうかといえば、そんなに下がっていません。極端な
ことを言えば、軽油がリッター当たり60円の時代に、ガソリンは倍の120円程度の時代が
ありました。では今、厳密には調べておりませんが、リッター当たりのガソリンと軽油の
比較をすると、おおよそ10円ぐらいの差しかないわけです。

そうしますと、確かに消費が少なくなっているガソリンについて、下げなければ売れな
い状況になったから下げたのかということはよく分かりません。ただ、軽油に限って
言えば、そうはいつでも軽油は商売上使わざるを得ないということで下がらないのか、製
油の費用が掛かるから下がらないのか、よく分かりませんが、そんな状況に実は今
あるわけです。

先ほどお話ししたとおり、今の状況の中で原油が下がってきている、国内の販売価格も
下がってきているときに、サーチャージ別建て料金の申請なり荷主業界さんへのお願いが、

これからも今までどおりいくのかどうかということについて大変心配しております。現にジョークも含めてだと思のですが、「下がってきてるんだから下げろよ」という話も、ちらほら聞こえてくる状況にあります。

そんな中で私は、こんな状況ですから、トラックの組合も大手・中小、今月中に、今は冬のボーナスの交渉をやっているものですから、去年は厳しい状況の中で大幅に引き下げられて、今年もかなり低い金額で妥結せざるを得ないような今のこの業界の実態なわけです。そんなことからすると、私は荷主さんの方も、今の厳しい状況について、だんだん認識はされてきたということも、労働組合としては十分承知しておりますが、ただ、大型の車の免許を持っている方も年々少なくなっているし、ドライバーも不足しています。あるいは状況も、先ほど報告がありましたとおり、健康診断なり労災保険なり、健保、厚生年金も掛けられないような状況、あるいは掛けないという状況がこの業界にまだあるわけです。

そんなときに、サーチャージというのがインパクトがないとすれば、やはり今の標準料金そのものの在り方についてどうなのか。つまり、料金・運賃の適正な収受ということが基本だろうと。こんなことを、ある時点で方向転換する必要があるのだろうというふうに労働組合としては認識いたしております。そんなことで、あえてサーチャージというのは、これからも当面努力するにしても、やはり料金改定という全体のことで動いていく必要があるのかなというふうに思っておりますし、荷主の皆さんにも、そういう認識に立っていただきたいということを強く感じております。

ついでですから、よろしいですか。それと、経営観の中でもお話がありました優良事業者のGマークの件ですが、ぜひこういう会議ですからお願いということになるのですが、この促進に向けて業界そのものが、いってみれば7～8割が下請業者の構造になっているわけですから、できれば大手元請の方からGマークを、自分の使っているところに対して指導していただくことがやはり基本だろうと思うのです。同時に荷主であるお客さんの方には、出入りしているトラック会社に対して、イメージアップのためにも、出入り業者へのGマーク取得の要請を、ぜひ運動として強めていただきたいなと最後にお願いしたいと思うのです。

(野尻議長) どうもありがとうございました。特に具体的に2点についてご意見がありました。ただ今のご意見について何かありますでしょうか。

(樋口委員) 今の全体的な運賃転嫁の問題なのですが、やはり運送事業そのものが多階層になってしまっているというのが、すべての原因の一つになっていると思うのです。先ほど土屋委員からGマークのお話がありましたが、私どももGマークを取らせていただいていますけれども、これも11万事業所あるうちの1万事業所ぐらいしか取っていません。多分これ以上そんなに伸びないと思うのです。

というのは、変な話なのですが、Gマークを取るためには都合の悪い部分は全部下請に回してやらせて、いいところだけを残して点数を取るということになるわけです。拘束時間の問題とか。今、いろいろな意味で、物流センターなんかはもっと在庫管理を徹底しようとか、賞味期限の管理とか、いろいろありますから、集約ということになっていますから、いわゆる貨物の輸送トン数というのは減っていますけれども、トンキロは伸びているわけです。要するに運ぶ距離が伸びており、東京とか大阪に倉庫を全部集中してしまうのです。

そうしますと、九州まで明日の午後一番ぐらいに届けなければいけないとか、輸送距離が、1カ所の倉庫からにするとどこまでも持っていかなければいけません。これは誰がやるのだという話になりますと、大手のドライバーには絶対やらせません。「うちは長距離は出さないよ」と自慢している会社が最近は多いわけです。燃料もいっぱい食いますから。

そうすると、これは誰が支えているのだという話になりますと、燃料はたくさん消費する、長距離で3日運行になってしまう、下手すると帰り荷が取れないからと4日も5日も外に出ていると。これを受けているのが、孫ならまだいいのです。玄孫だとか、5層、6層という下の段階になってしまうのです。

この間に、やはり取り扱いという届出があります。これが諸悪の根源みたいになっていて、それをわれわれも兼業で持っておりますけれども、届出だけすれば何の資格も要らないのです。実輸送の方は運行管理者が要る、整備管理者が要る、何が要るというふうに規制されているのですが、結局取り扱い事業の方は何も資格が要らなくて誰でもできてしまいます。明日からでもできてしまうのです。そういった問題があるということです。

それともう一つ、なかなか浸透しないというのは、われわれも今、大体打率4割5分とか5割でいっているのですが、サーチャージの問題で一番違うなと思ったのは、外資系さんは非常に認めていただきやすいのです。本国のヨーロッパやアメリカの本社の方から「日本はサーチャージを導入したのか」というふうに逆にせつつかれているケースが非常に多

くて、ほぼ100%に近く、私共もサーチャージを導入できました。

ただし、日本の企業というのはなかなかできなくて、見積もりの取り直しを4月にしたら「じゃあ、この時点で、ここからでいいのね」というように後から言われたりとか。要するに、燃料価格は4月時点の燃料価格を前提で見積もりを出したのだなどというやり方とか、今になって、やはり入札しますというような話になるなど、いろいろテクニックを駆使されているのです。

公取なんかでも、元請に入るというのもいいのですが、その先の荷主さんにどうして入ってくれないのかというのは非常に疑問に思います。今までの指導に入ったのも全部元請と称するところまでして、本当の荷主さんというのはどのぐらいサーチャージを導入しているかというアンケートすら分からない実態になっています。その下にまた多階層の実態があるということですので、やはりそういうところを把握して、認識しながらやっていただければというふうに思います。

(野尻議長) ありがとうございます。非常に本質的な、また難しいご指摘をいただきまして、ありがとうございます。実態は樋口委員のおっしゃられることが非常に当たっているのではないかとこのふうな印象を私も持っているところです。

いかがでしょうか、そのほかご意見があれば。今も話になりましたけれども、やはり元下関係、特に下請法関係が非常に重要になってくるのではないかとと思いますが、本日は委員として中小企業庁の井辺課長にもご参画いただいております。この点に関しまして、ご報告をいただければありがたいと思います。よろしく申し上げます。

(井辺委員) 今ほど樋口委員の、あるいはその前の土屋委員の方から話がありましたサーチャージの導入を今後どうしていくのかというような議論、更には荷主そのものにアクセスすべきではないか、プレッシャーをかけるべきではないかという話がありました。私どもは基本的にサーチャージの導入あるいは価格スライドの導入みたいな議論は、荷主、元請、下請、更には玄孫へというようにずっと続く多段階の構造の中で、それぞれがいろいろな難しさを持ちながら、結果としてはWin-Winの関係をきちんと作っていく。適正取引をやること自体が自らの競争力を高めていくのだという視点で臨むべきだろうというふうに考えていまして、そういう視点でぎりぎり今、いろいろな下請法の運用とかをやらせていただいているわけです。

具体的に今、サーチャージの話が出ました。サーチャージの話を私どもが考えるときには、先ほど山口委員の方からもご指摘がありましたけれども、対象期間、ベースになる基準の価格というのはいつなのだ、どの価格なのだという議論は、非常に素朴な、極めて重要な指摘です。基本的にサーチャージ、あるいは値下げする時期もあれば、値上がりする時期もあるでしょう。こういったものを考えるときに、どういうタイムラグを前提にしながら、どこの部分の値上がりの状態を対象にして、どう値上げしていくのか。従って今、例えば122円の軽油の状況であっても、しかもやや下がり局面にあっても、まだまだ転嫁しきれなかった現実があるわけですから、そういうことも含めながら、トータルに考えていく作業と一緒にやらなければ、この手の作業は進みません。そういう意味では、今後ともサーチャージの導入のような基本的考え方の普及啓発というのは絶対必要であると思っているわけです。

そういう中で今、樋口委員の方から、公取とか、私どももそうですが、元請ではなくて親の荷主の方にも、もっともっと強いプレッシャーが行くべきではないかというようなご趣旨の発言です。これはもちろん、もとよりそうなのですが、元請である大所の方が荷主と直接交渉するわけであって、そういう中で元請の人に一生懸命頑張っていただきたいわけです。もちろん荷主も消費者、エンドユーザー等との関係では厳しい競争状態がありますから、それぞれの状態に応じた、それぞれの交渉をやっていただくことになろうかと思えます。

そういう意味では、確かに下請法のような世界では、なかなか元請から荷主にはアプローチを持っていきづらいですけれども、今申し上げているようなサーチャージというのは基本的に重要なのですよという環境づくりが、ひいては今おっしゃっておられるような元請と荷主との関係でも、十分得心できる説得を持っていけるのではないかと思っているわけです。

(野尻議長) 突然ご指名いたしまして申し訳ありませんでした。ありがとうございます。特に荷主さんという言葉が何人かの委員から出てまいりましたが、荷主のお立場の委員で何か、反論といったら何ですけれども、ご意見があればどうぞお聞かせいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。直接の荷主さんではないですが井上委員、何かありましたら。

(井上委員) 経団連の井上です。ご意見を承っております、本当にもっともだなと思うのですが、この議論が2～3年行われている中で、よく言われることは、やはり原価計算というものをより明確に、特に輸送業者の中での中小、零細のところできっちりやっていただくというのが基本ではないかということがあったかと思えます。

私どもの傘下の、特に製造業の皆さまは、もちろん製造原価・販売原価は非常に明確にコスト計算がされていて、現在の大競争の中で自らの製品を売っていくということをしているわけですが、当然その中に、輸送コストというのが入ってきます。そこで、輸送事業の原価構成の中で、燃料費がどういう位置付けになっているか、それを明確に知ることに、より、合理的な議論がされていくのではないかということだと思えます。ただ、それができるのは恐らく、荷主と元請だけでしょうか。しかし、まずそこを確立しないと、さらにその下の零細、中小の方に波及していかないのではないかという感じがいたしました。

それからもう一つ、Gマークの問題のご指摘がありまして、私は実は全日本トラック協会が会合を主催しておりますGマークの普及、安全評価の委員もさせていただいております。野尻先生にもいろいろとお教えいただきながら、もう少ししっかりと普及を図ろうということで、広報的な戦略も練っております。やはり実態として、Gマークを取れない、取っても意味がないということもあるとは思いますが、そういったところを是正していきませんと最後は社会的な問題に戻ってまいります。交通事故の問題、それから就労環境の問題ですね。

そういった面に波及してしまつては、社会的にいろいろな問題を惹起することになりますので、業界を挙げて、まさに業界すべてがこれに参画して、レベルアップを図っていくという取り組みをしていただく。それに荷主、経済団体もしっかりと応援していきたいということでもあります。

例えば高速道路などを私が一般のドライバーとして走っていても、Gマークを付けているトラックがいると安心感が全く違います。そういう意味では、そういった輸送事業者さんが増えるということが、恐らく社会的にも、この業界の地位を上げていくことになるのではないかと思います。そういう大きな目標を立てながら、業界を挙げて取り組んでいただく。それが最終的には、荷主との交渉にも有利に働いてくるというシナリオを作って取り組んでいただければと思う次第であります。

(野尻議長) どうもありがとうございました。私も個人的にGマークには思い入れが深

いものですから、ぜひひとつ、よろしくお願ひしたいと思ひます。

(一見課長) Gマークにつきまして、荷主の方々で、トラック事業者さんと調整されておられる方はご存じかと思ひますが、場合によつてご存じない方もおられるかと思ひます。これは私どもが推奨させていただいてゐる制度でして、英語の「G」という字をトラックの後ろに、先ほど井上委員からもお話がありましたけれども、張つて走つてゐるトラックもありますので、街中でお見かけになられた方もおられるかもしれません。緑色で「G」で、「安全認定」というのがその上に書いてあります。平成15年から私どもが実施してござりまして、国土交通大臣が指定いたします適正化実施機関というところがGマークの認定をしてござりますけれども、「安全性に対して法令の遵守をきちんとしてゐるか」「事故や違反がないか」「安全に関して積極的な取組をしてゐるか」というところを総合的に評価しまして、認定されますと、このマークを付けることができるということです。

有効期間は2年間です。現在、今年の3月ですが、9712の事業所、場合によつては取消をするということもござりますけれども、事業所単位ですので、会社単位ではありませぬ。これを付けるとメリットもいろいろありまして、私どもでいいますと、違反点数というのを積み重ねて、ある点数になると許可の取消という厳しい話になつたり、あるいは輸送機器の使用を停止しなければいけないということがあるのですが、通常3年間違反点数の期間というのがあるのですが、それを2年間に圧縮されるというメリットがあつたりもいたします。

あるいは点呼する場合、通常は対面点呼が義務付けられてゐますけれども、テレビカメラなどでもいいというようなことが、このGマークを取つていれば認められるという形にもなつてゐます。一番大きいのは、損保会社さんの保険料の割引があるということです。最近、トラック事業者さんに話を聞くと、Gマークを付けてゐるかどうかというのをかなり厳しく荷主さんから聞かれるというような状況もあるようですので、安全に対する意識というのはトラック事業者さんは当然ですが、荷主さんの方にもかなりあるということをお伺ひしております。

(野尻議長) どうもありがとうございました。そのほか何かご意見はありますでしょうか。

(青山委員) 私、埼玉県トラック協会で、労務対策ということで労務委員をやっています。その中で過日、実際に指導に歩いた指導員が出したデータの中で、今のGマークを普及させるにはどうするのだという問題で、やはり拘束時間の問題が出てくるのです。私どもの業界は一月に293時間、1日約13時間です。この拘束時間さえ守れないのだと。それで私は回った方に聞いたのです。「どうしてそれが守れていないんでしょうか」「待ち時間が多い」と言うのです。「待ち時間というのは、どういうことですか」と聞くと、トラック事業者さんは「指定された時間にそこに行きます。荷物が下りないうちは仕事が終わりません」。

今回のせっかくのパートナーシップ会議の席上なのでぜひ、この長時間労働に対するメスを、どこから切り込んでいいのかというのは私も分からないのですが、極端な例を申し上げますと、私のところで、朝8時につけました。Aという倉庫の方に。下りたのは夜の9時でした。しょうがないので翌日は夕方4時につけました。受付は4時半なのです。4時半までにやらないと、その日のうちに入らないのです。下りたのは11時です。これが実態です。私、タコメーターも全部持っています。こういったようなことを、このパートナーシップ会議の中の構造改善か何かの作業の中で、今これだけITが普及している中で、そんな実態が起きていいのだろうかというようなことで申し上げておきたいと思ったものですから。拘束時間ということが、Gマークの普及のかなりネックになっているということを上げておきたいのです。

(野尻議長) 大変重要なご指摘をどうもありがとうございました。そろそろお約束の時間も近づいております。特に何かご意見はありますでしょうか。

もしよろしければ「その他」というのがありますが、事務局で何か「その他」についてありますでしょうか。

(4) その他

(一見課長) その他は特にありません。

(野尻議長) それでは、用意されました議事につきましては、これで終了させていただくということで、進行を事務局の方にお返しいたします。よろしく申し上げます。

4. 閉会の挨拶

(一見課長) 長時間にわたりましてご議論いただきまして、誠にありがとうございました。本日は議長からもお話を頂戴いたしましたけれども、非常に貴重なご意見が出ているかと思えます。例えば、先ほど土屋委員からもお話がありましたけれども、組合の方でもいろいろと調査されるということです。もし、できましたら次回、あるいは次々回にご発表いただければというふうに思っております。さらにはサーチャージだけではなく、長時間労働につきましても、こういった場でいろいろな意見をいただく方がいいのではないかという、青山委員からのご意見もありました。さまざまなご意見をちょうだいしておりますので、また議長ともご相談させていただきまして、次回、次々回、ご議論させていただきたいと思っております。次回は年明け3月ぐらいを目標に開催させて頂きたいというふうに考えておりますので、どうぞよろしく願いいたします。本日は誠にありがとうございました。

以 上