

第3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21年3月18日（水） 14：00～16：20

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 教授）

太田 誠（代理出席 社団法人日本経済団体連合会 産業第一本部グループ長）

田村 博宣（代理出席 株式会社イトーヨーカ堂 物流運営管理部 総括マネージャー）

松岡 孝（代理出席 旭硝子株式会社 資材・物流センター ロジスティクスグループ・リーダー）

大谷 健司（三菱化学株式会社 購買物流部長）

斉藤 重雄（新日本石油株式会社 物流管理部長）

木村 省二（トヨタ自動車株式会社 資材・設備調達部長）

山口 明義（山口証券印刷株式会社 代表取締役社長）

菅原 宏明（東芝物流株式会社 取締役 経営企画部長）

矢島 昭男（社団法人全日本トラック協会 常務理事）

興村 徹（代理出席 日本通運株式会社 業務部 専任部長）

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

（今井総括） まだお見えになっていない委員の方もいらっしゃるようですが、定刻になりましたので、ただ今より「第3回トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議」を開催いたします。委員の皆さま方におかれましては、年度末のご多忙の中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは会議の開催に当たりまして、自動車交通局長の本田より、一言ご挨拶を申し上げ

げます。

(2) 本田自動車交通局長挨拶

(本田局長) 自動車交通局長の本田でございます。「第3回トラック輸送適正取引推進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たいと思います。

まず、委員の皆様、年度末の大変お忙しい時期に、ご出席を賜り誠にありがとうございます。私ども国土交通省におきましては、ちょうど1年前になりますが、昨年3月、軽油価格高騰に対処するためのトラック運送業に関する緊急措置を公正取引委員会と連名で決定、発表させていただきました。当時は軽油価格の高騰という事態に対処するためということでしたが、荷主の方々とトラック事業者、さらにはトラック事業者の中の元請事業者と下請事業者、その間の適正な取引を推進することが極めて重要だということで、当時、策定させていただきました適正取引推進ガイドラインと燃料サーチャージ緊急ガイドライン、この普及を目指しながら全国各地で対応してまいりました。こういった形で、本省におきましても関係者の方にお集まりいただくパートナーシップ会議を開催させていただいたわけです。

この1年を振り返りますと、当時、価格が高騰しておりました軽油も、少し落ち着きを取り戻してきたと考えられます。若干高止まりという印象はぬぐえませんが、当時に比べれば落ち着きを取り戻したようでございます。ただ一方で、これはご案内のとおり、昨年秋以降は経済危機の中にあり、物流の荷物が激減しているという事態に立ち至っております。こういった事態であればこそ、トラック運送事業者と荷主の皆様の相互の理解と信頼を一層強固なものにしていただくことが必要だと考えております。もともとトラック運送業に関しては、平成16年に独占禁止法の物流特殊指定がなされました。また同時に下請法の対象にもなったわけです。そういう意味で、適正な取引というものが難しいという産業体質があるわけです。

あらためて申すまでもありませんが、独占禁止法にしる、下請法にしる、弱者を救済するという精神ではなく、やはりわが国の自由主義経済を今後維持していく上では、ビジネスに携わる方々が対等な立場で取引をする、これが基本だというのが独占禁止法、あるいは下請法の基本的な考え方だと思います。そういう意味で、むやみに行政が直接介入するというのではなく、関係する事業者の方々に直接お集まりいただいて、トラックを巡る取

引の適正化のためのさまざまなご意見、あるいはお考えといったものをご議論していただく場が、重要であると考えております。

本日のこの会議につきましても、そうした趣旨に即しまして、ぜひ実りのある会議になりますようお願い申し上げまして、冒頭のご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくをお願いいたします。

(今井総括) それでは議事に入る前に、お配りさせていただきました資料を確認させていただきます。議事次第、委員名簿、配席図、資料1から4まで、それから1枚紙と、あと日本経団連の方から提出いただいた資料がございます。

それでは議事に入らせていただきたいと存じます。野尻議長、以降の進行をどうぞよろしくをお願いいたします。

(野尻議長) かしこまりました。それでは早速ですが、議事に入らせていただきます。

まず議題1「トラック運送事業の現状」につきまして、事務局よりご説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくをお願いいたします。

(3) 議題

1. トラック運送事業の現状（貨物課）

(一見課長) 貨物課長の一見でございます。よろしくをお願いいたします。

それでは、お手元の資料1に基づきましてご説明申し上げます。1ページをお開きください。トラック業界の現状、構造です。ポイントだけご説明させていただきます。

下の折れ線グラフと棒グラフがございます。平成2年にトラック事業に関する規制の緩和をいたしまして、これ以後、事業者数がかなり増えているわけですが、実は荷物の量も増えておりまして、下の棒グラフですが、平成2年に比べますと、19年は1.5倍増えているわけです。これに対しまして、赤い折れ線の自動車の車両数ですが、営業車の車両数は1.25倍の伸びです。荷物の伸びの方が高いわけですが、黒い事業者数の折れ線グラフを見ますと、やはり1.5倍増えているということですので、荷物量は増えておりますが、事業者数もそれに応じた形で増えております。

上をご覧くださいますと、小さな円グラフが二つ並んでおります。トラック事業者の規

模ですが、事業者全体では99.9%が中小企業です。経済の動向に非常に影響を受ける、業界全体としては脆弱な体質になっているということです。従業員数別、車両数別のそれぞれの数を書いてありますが、20人以下、それから車両数では20両以下のところが、それぞれ70%を超えるぐらいになっております。規制緩和をした後、小規模の車両数で参入される事業者の方がかなり多いということが、業界の課題といいますか、体質、問題点になっているわけです。

右上に運賃の状況を折れ線グラフで示しております。実はこれは非常に少ない数で、抽出いたしました企業数が50にも満たないような数ですので、これは参考程度ということで引用しておりますが、18年、19年あたりは少し運賃が上がったようです。ただ、これはそれまでかなり下がった運賃が、少し景気が上向いたので上がっているという感じです。また、最近では厳しい状況で、運賃の引き下げの要請などが出されているようです。全体の構造は、こんな感じです。

2ページをご覧くださいますと、トラック事業における非常に大きな問題点を二つ挙げさせていただきます。後ほど、取引の適正化、適正取引を害するような事例についてお話を申し上げますが、当然この会議のテーマでございます適正取引の実現というのもあるわけです。これは引き続き対応していかなければいけない事態ですが、最近のトピック的と言うと問題がありますが、業界に激震を走らせているような問題点は2点です。一つは景気悪化により荷動きの減少です。これは、どの業界もいろいろと問題があるところです。二つ目が軽油価格の高止まりの問題です。

次のページ、3ページをご覧くださいますと、「日本経済の状況」です。これはあらためて申し上げるまでもございませんが、左側の鉱工業生産の動向に関しても、あるいは右側の新車の販売台数、いずれを取ってみましても、昨年の秋口から減少幅が極めて大きくなっております。鉱工業生産の方は、昨年の12月、それから今年の1月は底落ちですが、前月比二けたの減少という事態になっております。新車の販売台数につきましても、昨年の秋口から大きな落ち込みがございまして、今年の1月では前年同月比27.9%の減になっておりますし、2月は30%を超える減少という状況です。

それを受けまして4ページですが、残念ながらトラック運送事業でも倒産が出てきており、最近では増えております。左下に折れ線グラフがございまして、倒産件数はかなり増えている状況です。右側の真ん中辺り、赤いところですが、前年の同じ時期と比べますと、倒産件数はほぼ倍、負債総額も2.5倍という状況です。

倒産以外のトラック事業者の状況ですが、5ページをご覧くださいますと、上の表につきましては、参入事業者数と廃止をした事業者数が並んでおります。上段が参入事業者、それから下が廃止事業者です。18年度をご覧くださいますと、表の一番左ですが、参入事業者が約2000、それから退出が1000、1年間でこのぐらいの数で、参入が廃止のほぼ倍という形でしたが、19年度になりまして、多少変化がございますが、ほぼ同じような形で推移しています。ところが、昨年10月から今年の2月までの状況ですが、経営許可を出している数が約500、廃止が600ということで、廃止の方がかなり上回っている状況が出てきております。

同様に、下の折れ線グラフが営業用トラック車両数の推移です。昨年の4月からリーマンショックがありました9月を挟みまして、今年の1月までで見ると、約8000台の車両の減少という事態が出てきております。いずれにしても荷物が少ないものですから、トラック業界はかなり大きな影響を受けております。また、運賃に関しまして、それまであまり値上げ交渉がなかなかできなかったものですから、ここに来て荷主さんも非常に厳しくなっているのでも、上げ切れていないところをまた下げてくれという話が出てきて、なかなか厳しいというのがトラック業界の状況です。

6ページをご覧くださいますと、もう一つの問題ですが、軽油の価格が高止まりしているという問題です。左側、ちょっと小さくて恐縮ですが、原油価格は一時期に比べますとかなり落ち着いてきておりまして、1バレル30~40ドルぐらいの感じになってきております。最近はまだちょっと上がり傾向にありますので予断を許さない状況ではございますが、いずれにしても落ち着いてきております。

左下はガソリン価格の推移で、緑色です。それから赤いところを見ていただければと思いますが、軽油の価格の推移が書いてあります。ガソリンの方は高止まりしていたときからかなり落ち着いてきておりまして、今、100円台、110円弱になっております。ところが軽油の方が、やはり60円ぐらいのところは通常ですが、まだ1段下がり切っておりませんで、76円台という形になっております。軽油が大体リッター1円ぐらい上がりますと、業界全体の負担額が160億円ございます。まだ10円強の負担があり続けているという状況ですので、業界としてはこの軽油価格の高止まりも非常に大きな問題だと考えているところです。以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。ただ今、資料に基づきましてご説明いただきま

した。委員の皆さまには、いろいろご質問等もあるかと存じますが、時間がありませんら、後でまとめてお受けしたいと思っております。よろしくお願いいたします。

続きまして、議題2に移らせていただきます。「最近の景況感について」です。本日は経団連の太田様ほか、荷主企業の皆さま、あるいはトラック運送事業の委員の皆さまにご出席していただいておりますので、それぞれの立場で最近の景況感などについてお話をいただきたいと存じます。

まず、早速ですが、経団連の太田様からよろしくお願いいたします。

2. 最近の景況感について（各委員）

（井上委員代理） 経団連の太田でございます。いつも大変お世話になっております。本日は委員にさせていただきます井上が、どうしても出席できませんので、大変恐縮ながら、私の方からご説明申し上げたいと思っております。皆さま方のお手元には資料を配付させていただいておりますが、一つは2月9日付けの日本版ニューディールの推進を求めるといふものと、それから間に二つほど取扱注意といふものがございまして、その後3月9日付けの2枚ものですが、「経済危機からの脱却に向けた緊急提言」といふものがございまして、この二つを中心にご説明申し上げられればと思っております。では、手短に10分程度で申し上げたいと思っております。

今ご説明がございましたように、世界は未曾有の危機にあるということで、私ども経済界といたしましても、特に昨年からの国際的な金融システムの不安が信用収縮を起こしているということで、实体经济への波及が非常に大きくなっているということで、国内、国際的にどのような措置が取れるのか、経済界としてもいろいろ考えているところです。

例えば4月2日にG20がロンドンで再度開催されるわけですが、経済界といたしましても、昨年の12月にG8のビジネスサミットが開催されましたほか、この4月のG20に向けましては、実は昨日、ロンドンでブラウン首相がご主催になったということだと思っておりますが、経済界首脳が集まり、事前協議を行っております。その中で経団連も出席させていただきます。わが国経済界の考え方を申し上げます。

いずれにいたしましても、日本経済が1年を通してマイナス成長が予想されるという極めて厳しい環境下にあると認識しております。この危機的な状況から一刻も早く脱却するのみならず、持続的な成長にこれをつなげていくということで、何とか経済界としても知

恵を絞って出しましたのが、お手元にございます2月9日のニューディールということですので。

これの構成ですが、「雇用の安定・創出と成長力強化につながる国家的プロジェクトの実施」ということで、ただ今申し上げました問題意識に基づきまして、1ページ目の2のところにございますように「雇用の維持・安定の取り組みとセーフティネットの拡充」ということです。こちらも非常に重視しておりまして、特に企業の役割にも言及いたしております。雇用の安定は企業の社会的な責任であるというところです。また、ワークシェアリングをはじめとした、さまざまな形による雇用の維持・確保の取り組みといったところも念頭に置きまして、継続的かつ積極的に社会的責任を念頭に置いて、企業として社会の不安を払拭していくという方策を考えていく必要があるということをお願いしております。

その中には、緊急避難的に企業としても離職者に対する住居の提供といった生活支援も考えていく必要があるのではないかとといったようなこと、それから次のページには、雇用のセーフティネットの強化ということで、官民一体となって実現するということです。例えば「ふるさと雇用再生特別交付金」による基金が創設されるというところで、このあたりにつきましても、企業がどういう形で対応していくことができるのか、協力していくことができるのかというところを今後検討していくべきであるということ。あるいは政府のご対応ということで、特に雇用保険制度の適用拡充、あるいは給付拡充を行う等の問題を国会に提出されたということですが、このあたりにつきましても雇用調整助成金制度のさらなる拡充等々などでご対応いただくことが必要ではないか等々、ご提言申し上げます。

また、下の方に国家的プロジェクトということがございます。ここでは緊急避難的な措置とともに、今後の成長ということを念頭に置きまして、特に産業競争力の強化、または国民生活の向上、地域の活性化、それから低炭素・循環型社会の実現といったところで、今日お配りした資料の中に35の重点プロジェクトを置かせていただいておりますので、またご参照いただければと思います。

この資料の5ページには「重点プロジェクト事例」ということで、先ほど35と申し上げたものがございます。「産業競争力の強化」では「技術力の強化」「人材の育成」、それから「インフラの整備」で、ここでは特に港湾や三大都市圏における重要インフラ整備を集中的に述べております。

また、3「地域の活性化」に関連して、観光を通じた地域活性化のプロジェクトといっ

たような点も、ご関係のところとしてはあるのではないかと考えております。

また、4「低炭素・循環型社会の実現」では、さまざまなエネルギー需給サイドの革新という問題もございますが、特に一番下のところでは「低炭素型都市再生プロジェクト」「モデル都市プロジェクト」といったことにも言及しております。

それから、もう一つの3月9日に発表した「経済危機からの脱却に向けた緊急提言」では、平成21年度補正予算の早期実現を求めるということで、2枚ものを提出させていただいております。これは私どもの会長、副会長の間で合意されたものを関係方面、政府与党の方に対して説明させていただいている状況です。先ほど申し上げました問題意識に加えまして、対GDP比5%、大体25兆円程度でしょうか、これを超える需給ギャップが生じていますので、このような状況を踏まえまして、雇用の安定・創出、成長力の強化に確実につながる財政支出を行うべきであるということを書かせていただいております。そこでは、まずは1番目「即効性のある需要創出策」といたしまして、先ほど来申し上げております「低炭素・循環型社会の実現」ということで、環境対応型の自動車の購入、あるいは買い換え促進のための支援措置、省エネ型の家電等々の問題、それから住宅の建て替えなどの問題もありますが、(2)では重要インフラということ、「大都市圏環状道路の前倒し完成」、それから「地方の産業の活性化」「観光に資する道路整備」「美しい景観づくり」、さらに羽田・成田の問題もここで言及しております。それから2ページ目の一番上の③ですが、三つの主要な港湾（京浜港、伊勢湾、阪神港）における広域連携強化と外貿コンテナの整備、あるいは「地域活性化に資する整備新幹線の建設前倒し」といったところ。あるいは「公共施設の耐震化・グリーン化」、「老朽化した道路・橋梁の修繕・整備」といった問題についても言及させていただいておりますほか、雇用のセーフティネットの問題、それから企業の資金繰りの円滑化といったところにも向けまして、言及させていただいております。経団連といたしましては、このような内容をもちまして、ご関係の政府の各部署や、あるいは自民党の方にもご説明申し上げているという状況です。以上です。

(野尻議長) どうもありがとうございました。経済危機に当たりまして、経団連の取り組みをコンパクトにご紹介いただきました。ありがとうございました。

それでは先ほど申し上げましたように、本日は企業の皆さまを中心に、最近の景況感をぜひご発表いただきたいと存じます。たくさんの方にご発言いただきたいと思いますので、大体5分を限度におまとめいただければ、進行係としては大変ありがたく存じますので、

ご協力のほどお願いいたします。

それでは早速ですが、イトーヨーカ堂の平賀委員代理の田村様からお願いしたいと思えます。

(平賀委員代理) 本日、平賀の代わりに代理出席をしております田村と申します。よろしくお願いいたします。

イトーヨーカ堂とセブン&アイ・ホールディングとしてご商売をさせていただいていますが、一番末端の消費をじかに見ている部門としましては、新聞等でも発表しているとおり、やはり全体で売り上げは2%ぐらい下がり、利益では30%ぐらい下がっており、減収減益の決算をしなければいけないというような状況に陥っています。当然、百貨店の部門が非常に芳しくないということは皆さんもご承知かと思えますけれども、その中で、イトーヨーカ堂は今、総合スーパーとしてやっているわけですが、衣料品・住居品関連が昨年を10%以上ぐらい下回るような状況で、推移しております。食料品については1%ぐらいの減ぐらいで何とか収まっているという状況で、今、イトーヨーカ堂単体としては、食品関連がすべてを引っ張っているというか、支えているという状況で、ご商売をさせていただいております。

このような中、昨日、うちの亀井の方で発表させていただきましたけれども、いわゆる円高還元ということです。やはり消費者の心理を考えながら商売をすることが、今われわれに求められています。円高還元のために2600品目について30%ぐらい値段を下げっていくという施策をとらざるを得ない。同じもので、同じ品質のもので下げていくという商売をせざるを得ない。

もう一方、イトーヨーカ堂としては、駅前店を中心に今、ディスカウントストアというものを新たに立ち上げています。今まで1階が食品、2階が住居品・衣料品という形で運営していた、1000坪ぐらいの、昔駅前に出た店をリニューアルいたしまして、通常のイトーヨーカ堂の商品より3割ぐらい安い商品を集める。売り方を変えて、いわゆる販管費、経費を削減して何とか利益を出していこうという考え方なので、例えばアイテム数を極端に絞るとか、半分ぐらいにするとか。そして大量陳列を搬送什器のままするとか、そういうことで、いわゆる販管費を抑えながら商売をしていく。これがやはり大変受け入れられている俎上にあります。昨年比で申し上げますと130%ぐらい伸びています。もっとも、これは値段が下がるので、われわれ物流に携わる者にとっては決して良くないのですが、

量的には1.5倍ぐらいになります。食については、量が減っていないので、何とか工夫の仕様があらうかということで、運送事業者といろいろ会話ができるネタがあると思っております。衣料品・住居品については5割～7割減少ということで、ほとんど物が動かないという状況が依然として続いています。

ここで、昨日のような施策を出しながら、ディスカウントを少し目指しながらやって、物が1.3倍ぐらい売れば、少しはお話できるような状況かと思っております。

非常に厳しいということをお伝えして、お話を終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

(野尻議長) どうも大変ありがとうございました。

それでは続きまして、松岡様、お願いいたします。

(早田委員代理) 私、旭硝子の松岡と申します。本日、早田が出席できませんので、代理でご説明させていただきます。

私ども、先ほどのイトーヨーカ堂と全く違って、素材をメーカーに供給するということで、素材産業です。大きく事業としては、建築用のガラス、あるいは自動車用ということでガラス事業部門、それから液晶テレビ・PDPテレビを主体としたディスプレイ用のガラス部門、それから全く違うクロロケミカル、あるいはフッ素ケミカルを含めた化学品事業、三つの大きな事業部門がございますけれども、一言で言うと三つとも大変厳しいという状況です。

最初に建築用のガラスにつきましては、ここ数年、環境負荷削減ということでエコガラスや合わせガラスなど、高機能ガラスの普及を業界全体で進めてきているわけですが、残念ながら建築需要全体が、一昨年ぐらいからずっと調子が良くない。特に昨年もしわじわと下がってきているという状況にあり、板ガラスの需給という意味では非常に緩い状態が続いております。

自動車ガラスにつきましてはご承知のとおりです。昨年、北米、欧州とだんだんと影響が出てまいりまして、昨年の11月に日本の需要が激減したということで、われわれの自動車ガラスの販売もそれと同様に激減しております。

もう一つ、ディスプレイにつきましても、液晶テレビあるいはPDPテレビは、今年の夏ぐらい、あるいは9月、10月ぐらいまでは、全く供給が追いつかないような、われわれ

にとっては非常に厳しい需要の伸びを示してきたわけですが、これにつきましても昨年の11月ぐらいから、日本だけでなく台湾、韓国を含めて、皆さんが供給の削減を図って、われわれの出荷量としては激減しております。この二つ、自動車ガラスと液晶・PDP用のガラスにつきましても昨年の11月からの激減が激しかったということです。

もう一つの化学品事業につきましても、われわれの事業の中では比較的すそ野が広い世界でして、業務用の化成ソーダや塩酸、重曹を含めた基礎化学品といわれるもの、あるいはフッ素を利用したフッ素樹脂、ガス・溶剤系フッ素ケミカルというものがございしますが、全体でいえば、やはり昨年の第4四半期から徐々に減っている。自動車会社向けのウレタンなどはかなり早い時期に減りました。食用品や化粧品など業界によって若干のずれはあったものの、やはり昨年の第4四半期から減少しているということで、この第1四半期は、非常に厳しい状態です。

唯一伸びを示しているのは太陽電池用、われわれはソーラーガラスと呼んでいるのですが、これは唯一前年同期比で増加を示しておりまして、本年もこれについては伸びるであろうと見ております。ですから、この1～3月期は非常に厳しい状況の中で、われわれとしては、そろそろ各業界、自動車、あるいは家電業界の在庫調整が終わって、少し動き出すのではないかと期待感を持っているところです。

事業はそれぞれ違いますけれども、全体の物流量を今、環境負荷削減ということで、トンキロで見ても、やはり昨年の10月ぐらいがわれわれの輸送トンキロのピークで、11月、12月と激しく落ち込みまして、今年の1月、2月は横ばいという傾向を示しております。以上、非常に厳しいということしか申し上げられないのですけれども、私どもの状況です。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

それでは、続きまして大谷委員、よろしく願いいたします。

(大谷委員) 三菱化学の大谷と申します。

今、旭硝子のご説明にもありましたように、弊社も素材を作っている会社です。ただ、旭硝子に比べますとすそ野が広いといえますか、総合化学としていろいろな分野に使う化学品を製造しております。

景況感をということでご用命いただいたのですけれども、同じケミカルでも汎用ケミカ

ルであったり、機能化学の分野であったり、あるいは私どもは食品や石炭化学、いろいろな分野がありますので、どういうふうに説明したらいいか、非常に苦慮しました。

一言で言うと、すべてが悪いということです。どういうふうに説明したらいいかと思っ
て、いろいろなデータを見てみたのですけれども、多分、全体的なイメージをご理解いた
だくには、販売量イコール輸送量であると考えれば、昨年春時点の販売量に比べて、去
年の後半、それから今年の1・2月がどういうふうになっているのかということをご説明
すれば、大体のイメージはつかめていただけるかと思えます。

旭硝子もおっしゃっていたのですけれども、やはり10月、11月、12月、ここでかなり
落ちています。1月2月は、そこから更に落ちた数字になっています。3月も今集計をし
ているところですが、多分それほど大きく変わっていない。お客さま、例えば自動
車メーカーであったり、電機メーカーであったり、いろいろな分野にわたっているのだ
すけれども、それらの分野の方たち、お客さまの在庫調整が終わらない限り、私どもの中間
原料の荷動きは復活しないかと思っております。

(野尻議長) ありがとうございます。

それでは斉藤委員、よろしく申し上げます。

(斉藤委員) 新日本石油の斉藤でございます。私ども石油会社は、ガソリン、灯油、軽
油、産業用の重油、あるいは工場や自動車に充填する潤滑油といった石油製品を製造しま
して、販売している会社です。

石油製品全体の話をしてみますと、今年に限らず、ここ2～3年、石油製品の国内の需要は
今後減っていくということは見通しとしてしっかり出ておりまして、それはさまざまな理
由があります。人口が減少する、あるいは環境問題を見据えた省エネ技術がどんどん進展
して、自動車、あるいはいろいろな家電でも省エネタイプのものが出てくるとか、そうい
ったことを考えると、石油の国内需要は減っていくということは、われわれもしっかりと
認識していたのですが、この1年を振り返りますと、私どもの想定していた需要の変動以
上に、非常に大きく需要が減ってきているというのが実態です。

一つには、昨年度は原油価格が乱高下しまして、それに伴って石油製品の価格も乱高下
したということが、いろいろなことでお客さまの需要の節約につながったとか、あるいは
省エネ技術をどんどん推進したとか、いろいろなことがあります。いずれにしても、想定

を上回る需要減がありまして、設備を一時停止したり、あるいは、今後は生産設備を集約、廃棄するという事も考えていかなければいけないという状況です。

それから、国内の石油製品の需要はそういうことなのですが、中国を中心とするアジアの新興国は、石油製品の需要がこれから伸びていくという状況がここ2～3年ありましたので、その分を国内から海外に輸出するという事もやってきたのですけれども、昨年の夏以降、アジアの石油の需要も非常に鈍化しまして、輸出の方もままならなくなってきているというような状況です。従って、この3月期の決算は非常に厳しいものになります。

少し具体的にお話ししますと、特にトラックにつきましては、私どもは先ほど言いました潤滑油を製造しておりまして、潤滑油をいろいろな容器に詰めて、それをトラックで運ぶという物流があります。今年度の上期は、輸送数量ベースでお話ししますと、トラックの輸送数量は前年同期比5%減程度にとどまっていたのですが、やはり秋口から非常に大きな減少が顕著になっておりまして、10～12月は前年度期比で約2割マイナス。それから年が明けまして、この1～3月ですけれども、足元は2割5分以上の減ということで、トラック輸送の数量が非常に減っているというのが実態です。

先ほどのお話にもあったのですけれども、国内のいろいろな製造業が生産を縮小しているということが背景にあることは確かなことなので、これは世界的に経済危機から脱却して成長路線に復活するということが望まれるところです。以上です。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

続きまして木村委員、よろしく願いいたします。

(木村委員) トヨタ自動車の木村です。資材と設備と物流の調達の担当をしております。

まず、今日お見えの荷主企業およびトラック業界の皆さまにも、直接的・間接的にいろいろと台数減でご迷惑をおかけしているということに関しては、本当に申し訳ないと思っております。

私どもの景況ということは、新聞報道等いろいろな形で皆様もご承知かと思えます。特に昨年の秋から台数減になりました。ちょうど1年前ぐらいは、日当たり大体1万7000台を国内で生産しておりました。急激な景気悪化の関係で、特に12月から日当たりの生産台数は50%強減、大体8000台ぐらいの生産をこの4月まで続ける予定です。皆様もご承知のとおり、これは国内のみならず、海外も含めた在庫調整を4月までかけてやるという

ことです。当然、落ち込みの一番激しいアメリカ・欧州、また日本も同様ですが、常に立てた販売計画に対して販売の実績が下回るということが、特に昨年の秋から今年の1月ぐらいまでずっと続いて、在庫が増えたという状況です。販売の計画については下方修正をして、それに合った形での生産を今続けておりますので、そういう意味で4月までで在庫調整が終わるという状況です。

では5月以降、すぐに元に戻るかというと、当面はやはり厳しい状況が国内のみならず全世界で続くという見通しを立てておりますので、実際の今の販売の、売れのスピードに応じた生産に5月からやっと戻れるという状況です。生産のレベルにつきましても、大体昨年比30%減を巡航速度ということの一つの目線に置いて、早くそのレベルに徐々に戻していきたいと考えております。

地域ごと、これも皆さんもご承知かと思いますが、経済対策等々が進んでいる中国やドイツといったところでは、新車の販売もいい兆候が見られるということもございますし、国内でも、私どもの話で恐縮ですが、4月からの新車の発表とかもございますので、私ども、また他社さんも含めて、自動車業界の勢いがついてくると大変ありがたいと思っている次第です。

あと、本日は3回目のパートナーシップ会議ということで、こういう中でトラック輸送会社との連携などをどういうふうにしたかということも併せてご紹介させていただきます。

台数が減った関係で荷量が減ったということで、輸送会社におかれましても大変ご迷惑、ご心配をおかけしたと思っております。基本的に私どもは12月からすぐに台数が減って、要はトラック便も、本来ならば物流の条件である納入の時間や頻度も、契約の形態によりますけれども、輸送会社が出血するというか、ロスをされるようなオペレーションがないように、必要であれば減便していただきたいというご要請に基づいて、各工場、柔軟にそういう調整をするような対応をさせました。ただ、やはりこれはあまりやりすぎると、元請の輸送会社のみならず、下請の輸送会社の仕事量が結果的に減ってしまうという、一方で痛しかゆしの状況もあって、そういったところについては、輸送会社を通じて、アンダーの輸送会社の経営状況などもいろいろヒアリングをしながら対応を進めてきましたし、今もまだそれを進行中という状況です。

そういう意味では、本日の後ほどの議題にもあるかと思いますが、基本的な考えとしては、やはりお互い荷主も輸送会社も大変厳しい状況ではありますが、双方が生き残るため、出血を止めるために必要なことは、お互いきちんと情報交換しながら、対応できる範囲で

進めていくということをやっておりますし、今後も続けていきたいと思っています。簡単ですが、以上です。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

山口委員、よろしく願いいたします。

(山口委員) 山口証券印刷の山口でございます。私どもは印刷業、しかも中小企業の印刷業ということで、業界でいいますと東京都印刷工業組合というところに属しております。

昨年は紙の値上げが新聞等々で大々的に報道されましたが、紙以外のものでも、印刷するはんこやインキ、あらゆるものが値上げになりました。さまざまな率ですが、大きいものは17%というものもございまして、10%以上がほとんどでした。

ある人の体験談というか、半分笑い話ですが、紙の値上げがあったので、お客さまのところへ値上げの要請に行きました。お客さまの方で他社に見積を取りまして、すごく友好的に長い間やっていた関係だったのですが、相見積りを取った結果、今までやったよりかなり値段が安くて、「おまえのところと同じ値段でやるか。やれば出すけど、やらなければどこかへ出すぞ」と言って、結局、値上げのお願いに行ったところが、逆に値下げになってしまったというような、本当のお話がございました。

中小企業の中でも、印刷組合の方は割と小企業が多くて、10名以下の企業が多いのですが、社長連中と一緒に組合で話していると、おおむね2割ぐらいの売り上げ減というのが、昨年の後半から実感しているところです。特に10人以下の小の部類の会社は、3割減ったとか、4割減ったとかという本当に悲惨な状況になるというのが実情だと思います。もちろん当社もかなりのマイナスで、細かい数字を申し上げるのは大変言いにくいぐらいのマイナスになっております。

それから、議題とはそれですけれども、サーチャージの件で前回もお話しいたしましたけれども、当社に、ある業者の方からサーチャージの導入依頼が書面で来ました。見ましたところ、細かい基準価格が書いていないので、電話をして、基準価格が幾らか、その時期はいつかという質問をいたしましたところ、即答がなかったのですけれども、しばらくして「平成14年です」というお話がありました。調べたところ、14年というのはかなり安い時期の値段で、その前は私はよく分かりませんが、これは時期的に古すぎて、値段的にサーチャージの基準価格として認めるわけにはいきませんというお話をしました。

それが昨年の第2回のパートナーシップの前だったと思うのですが、それからしばらく何もお話がなくて、今年の1月になりまして、いきなり何も音沙汰なく、サーチャージの請求がございました。これにはちょっと憤慨をいたしまして、その分は差し引いて支払いをさせていただきますが、それが2回ほどございまして、何回か連絡を取ったのですが、「担当が折り返し電話をします」と言ってもなかなか来なくて、最後に来て、もう1回細かい話をして、ちゃんとした基準価格をお互いに納得の上でやりたいので、決して否定するわけではございませんが、ちゃんとした話をしましょうということで切ったところ、担当営業から折り返し電話が来ました。今回、サーチャージは結構ですという話で、結局サーチャージを取り下げたという実態がございました。

その辺が、私どもからすると非常に不信感があるといいますか、細かい説明をしていただければいいのですが、しないでそういう導入をするということは実質的な値上げではないかという感じもいたしましたし、もし国土交通省の方でお掴みでしたら、その基準価格や基準月、いつごろの平均でやられているのか、そういう資料をお持ちなのかどうか、お聞きしたいと思います。それから、逆にサーチャージを導入することによって、マイナスが今まで実際あるのかどうか。それも逆にお聞きしたいと思います。これは別に運送業者の方とどうのこうのというわけではございませんが、一応そういう実際の事例がございましたので、もしそういうお話がありましたら、お伺いしたいと思います。以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。ご説明の中に、ご質問のこともございましたが、次の議題のところでも触れていただければ、お答えいただきたいと思います。

それでは、続きまして菅原委員、よろしく願いいたします。

(菅原委員) 東芝物流の菅原でございます。私どもは東芝グループの物流子会社です。景況感ということですので、弊社よりは東芝の話をとということで、させていただきたいと思っております。

既にいろいろなところで発表されていますけれども、今、大変厳しい状況にございます。弊社の場合ですと、第3クォーターが終わって1月末だったと思うのですが、グループの売り上げを1兆円ほど下方修正して、それから損益の方は、営業損益ベースで4300億円ほど下方修正しております。赤字の見込みということです。

ほかの大手の電機8社がおられるわけですが、3月に入りましていろいろな数字

が出そろいまして、見通しとして黒字予想は1社だけということで、大変厳しい状況になっております。

東芝グループの事業ですけれども、大きく四つの柱になっております。デジタルプロダクツと呼ばれているテレビやパソコン、あるいはDVD等、これについては大きく減収、損益悪化が著しくなっております。それから、これらを構成する部品のデバイス事業というのがあります。半導体や液晶の小さな画面等がございますが、こちらも製品が非常に厳しい条件にあり、同じように減収・減益ということがございます。それから白物系を中心にした家電事業があります。こちらについては、量はテレビ・パソコンほどではないのですが、売価ダウンで減収です。重電系等の社会インフラ事業につきましては、まだ比較的堅調ということで、柱のうち3本が非常に厳しいという状況です。

08年はオリンピックイヤーだったわけで、4年に1回、いろいろデジタルプロダクツ系の大きな山があるはずだったのですが、オリンピックの効果も思ったよりはありませんでした。それから、皆さんご承知の昨今の急激な世界的な景気のダウンで、苦労しているということです。

対応ですけれども、全社を挙げて一丸になりまして、まずは損益を見直すということで固定費や設備投資、あるいはいろいろな原価低減活動等をやっておりますが、併せて事業別の構造をしっかりと見るといことで、課題がある事業に対するメスと、それから次の成長事業への資源の再配置等を盛んにやっている状況です。

ここから先ですけれども、この後、目先景況感といいますと非常に悪いとしか言いようがないわけですが、これがいつごろ戻ってくるか、ほかの事業とも見合わせながら、新しいシーズを作り込んでしっかりやっていくということで、一つは環境対応の事業、あるいは省エネといったものに力を入れるというのが現状です。簡単ですけれども、以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。

日本通運の興村様、よろしくお願いいたします。

(島内委員代理) 今日は、島内の代理で出席させていただきました日本通運の興村でございます。

弊社も、昨年上半期はそれほどスルーの落ち込みというのはあまり感じておりませんでしたけれども、上半期末になるころから何となくおかしいなという感じはあったのですが、

いきなり 11 月にかなり劇的な数量ダウンがありました。以降、12 月はご存じのように、特に宅配を中心とした繁忙期になりますので、それでも、やはり対前年では大きく割り込んでおりました。しかし、年明け 1・2 月が、当社の場合、陸海空すべてのモードで取引をさせていただいておりますけれども、すべて二けた台の減ということで、10%、20%、特にその中でも航空と海運という国際輸送を中心に扱っている部門は 50%を超える数量ダウンということです。多分弊社の中で、これぐらいの数量ダウンはかつて経験したことがないぐらいで、恐らく弊社の事業セグメントが一つ分なくなったぐらいの数量ダウンということで、非常にどうしたらいいのだろうという戸惑いを感じるぐらいの数量ダウンを実感しております。

一方、国内についても、トラック事業については先ほど申し上げましたように、やはり宅配等についても今現在、二けたダウンに近い数字で推移しております。一般の貸し切りについても同じような状況で、これは多分、今日こちらにご列席の皆さんも同じような景況感であると思っておりますけれども、一つ、先ほど企業の皆さまがおっしゃっていた、いわゆる食品関係というのは、その中でも唯一それほど劇的に落ちていないというのは、われわれも実感しておりました。今日ちょうどコメントの中にありましたので、やはり共通の認識の中で、人の口に入るものというのは安定的に商売ができるものなのかと、あらためて実感できております。

今後の荷動きについては、正直言いますと、今メーカーさんのお話がありましたように、われわれは逆に言うと、自ら輸送需要を作り出せません。ある意味、荷主を頼りにするしかないものですから、その中でどのように、厳しい中でより良いコスト提案ができるか、そういった意味でのご提案を、営業部門も今、どうしたらローコストオペレーションの中でお客さまに提案できるかという、新たな取り組みをさせております。あとは自助努力の中でのローコストオペレーションというものも並行して、さらに深度化をさせております。

いずれにしても、この約半年の中で、会社の経営そのものを大きく揺るがすような数量ダウンというのは実感できております。以上、簡単ですけれども、景況感ということでお話しさせていただきました。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

それでは樋口委員、よろしく申し上げます。

(樋口委員) 川崎陸送の樋口と申します。よろしくお願いたします。

私どもは、基本的に飲料や食料品を運んでおります。あと、ケミカル、化学薬品、それから普通の医薬品といったものを中心に運ばせていただいております。先ほどのご発言でもありましたけれども、確かに食品の方は、下がっていないとはいえず、実際にはちよっと下がっているのですけれども、それでも下がり方が緩やかです。

私どもは2月21日に85周年を迎えました。私の祖父が作った会社ですけれども、1924年にできて5年目に大恐慌を経験しております。祖父が遺言のように常々言っていたのですが、口に入るようなものだけ運べということでした。それは当時、私どもは製糖会社の砂糖を運ばせていただいたということで、サンパク景気など、いろいろそういう時代があり、大変高級品で、日本人にとって必須栄養素であったということで、大恐慌のときに、やはり砂糖だけはしっかり動いて、その他の荷物はすべて失ってしまったということでした。

確かに食品は底堅い部分があるのですが、それでも、今私どもが食べている、あるいは運ばせていただいている食品というのは、実は20年前、30年前にはなかったような食品ばかりです。例えば飲料にいたっては、ペットボトルなどは存在しなかったわけです。やはりペットボトル入りの商品も大きく変わってきまして、500mlがすごく減っています。一気に減っています。メーカーさんが採算が合わないと言っていたような2Lが、逆にここに来てお得感が出てきています。製造ライン自体が、500mlにシフトしていたのがまた2Lに戻さなければいけないという話も出ております。例えば韓国から輸入されるインスタントラーメンはウォン安で破格になりましたので、前年比で4倍ぐらいの量が出ています。ヨーロッパから輸入されるチョコレートなど、ちょっと高級なものは全くストップしてしまう。そういうことで、選別感のはっきりしてきていると思います。

国内の貨物輸送のトラックにつきましては、結局、上り貨物が、地方の工場から消費地の東京に上がってきますけれども、下りが全くなくなっているということが極端に、例として出てきております。例えば地方からの野菜などは全然減ってなくて、国産の野菜は安全だということで逆に増えているぐらいです。しかし、例えば熊本や大分から東京までトラックで持ってくるというと、帰りが全然ない。特に印刷関係です。東京からの下りの貨物でかなり大きいものが、東京は情報の中心ですから、印刷関係といった出版物が多いのですけれども、これが激減している状況です。ですから、感覚的に私どもの配車マンに言わせると、上りが7ぐらいで、下りが3あるかないか、下手をすると下りがなかな

かつかめない。

そうしますと、やはり私どももそうやってしまうことがあるのですが、大手の元請などは、長距離で上りになると、下請業者先をお願いして、自分たちの車は近場でうまく何とか回すということになって、やはり長距離輸送というのは随分困っております。内航も、モーダルシフトといいながら、船賃が随分上がってしまったという問題でうまく乗れないとか、それからJRコンテナも、リードタイムの関係などでトラックよりは遅くなってしまふという問題があつてできないということで、やはり国内の長距離輸送というのが、そういった貨物の上り下りのバランス、入庫その他は、やはり東京・名古屋・大阪に入ってしまうという全体のアンバランスみたいなものがありまして、なおかつ国内での需要の変化もあつて、荷の動き方が非常に大きく変わってきてしまつていて、たとえ運賃が適正といつても、片道、片荷になってくると、まず採算が根本的に合わないといった問題も出てまいります。やはり今後、どういうふうにも荷物のバランスを取っていくのかということは、大変難しい状況にあると思つています。

ですから、入庫もこれから4月以降は予定が止まつておりますので、契約更改になつて、逆にここからが本当にしんどいところではないか。要は入庫も出庫もなくなってしまうのではないかと、今感じております。以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。

それでは興委員、よろしく願いいたします。

(興委員) 三八五流通の興といいます。よろしく願いします。

樋口社長が今おっしゃったように、東北の上り下りのバランスが非常に難しい。特に配車のやりくりが非常に面倒です。備車を使う、自車は地場と、今言ったことがわが社にも全く当てはまっています。

東京路線連盟の前の会議の中でも、各社ともに特積み積載平均20%減との報告になつており、非常に危機意識をもつております。現在お客さまとはコストの削減、輸送品質の向上の取り組みを真剣に討議している。又サーチャージについては各社とも一生懸命取り組み、お客様よりそれなりに理解をいただいておりますが、ここに来て、値下げの要望も何社かからは届いてきました。軽油もまだまだ当初の65円には戻っておらず現状を説明して理解していただいている次第であります。

サーチャージをお願いしてもできなかったお客様からも、そういう要請が来ています。いずれも丁寧に現状を説明して理解を得ているところであります。

また、各社とも土曜日運行は、赤字走行になっており苦慮している。従来 100 台走っていれば極端に言えば 50 台位まで圧縮できるものと考えております。勿論各社の事情もあるかと思いますが、速く共同輸送の実現を進めていきたいと考えております。

グリーン物流にも積極的に参加していきたい。これはお客様に何社か申し入れをしております。一長一短すぐに決まるかは別ですが、やはり我々は積極的にアプローチをして、国土交通省でも推進しているグリーン物流を立ち上げて、物流コストの削減、効率輸送そしてCO2の削減にも対応していきたい。

東北の場合は一次産業が主体です。メーカーの実態は東北の何社かからは、10月から製造がストップとか、5月より工場を休止するとか、非常に厳しい東北の実感を持っています。また一方では、ここに来て値下げを目的とした入札が目立ってきています。危機感を感じています。

しかし入札でも、まず1番目は品質を確保。2番目は料金。3番目は自社化率。下請、備車を抑制したい希望も入っております。お客様と一体となり進めていきたい。ここにきて業者も減る、減車も相当台数発生しており、お客様も危機意識を持ちパートナーとなる業者をいままで以上に真剣に求めているのではないのでしょうか。お客様も我々業界も生き残りに賢明に努力しているここ一番の時と思います。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

それでは浅井委員、よろしく願いいたします。

(浅井委員) 株式会社浅井でございます。私どもは関東を中心に営業所、運輸部門をやっております。

主な輸送品目としては、重量品、建設各社の機械、鉄鋼二次製品が主なものです。ですから今までの業者さんと違いまして、トレーラー、低床および平のトレーラー、および平ボディの世界です。

私どもの一番のユーザーは建設機械のユーザーですけれども、昨年10月以降、やはり週3日操業が3カ月ほど続きまして、今月に入りましてからは週1日操業ということです。従いまして、それに見合っ出て荷量が減ってきております。それでも2月まではまだ少し

あったのですけれども、今月に入りまして、昨年同月比で 80%ぐらい減という段階です。これは、やはり主に輸出がほとんど成約にならないということで、各ユーザーもほとんど仕事がないということです。

他方、私どものユーザーの中では、建設関係があるのですが、これは東京という立地条件があるせいか、今のところ大手5社に関しては仕事があると感じております。特に私どもの会社は大田区の平和島ですので、近くで羽田の飛行場を造っていますから、割とそういった仕事があるということで、地の利はあるのかと考えております。

とは申しまして、月を追うごとに景況感が悪くなっておりまして、3月は、私どもは建設関係の会社が繁忙期で忙しいのですが、今年は様変わりで、まだ3月の途中ですけれども、大変暇であるという現状です。今後については、4月以降、各ユーザーが復活してくれるのかどうか、大変疑問視しているところです。

唯一、京浜工業地帯の中で忙しいと思えるのは、先ほど東芝さんがおっしゃってましたとおり、重電分野だけだと一応聞いております。そういう面では、公共事業をどんどんやっていただかないと、私どものような会社は今後、仕事量の確保という面では大変なものがあると考えております。

他方、運賃関係、その他も、このところ大変厳しくなっております。昨年度、若干運賃の値上げをお願いして成約になったことがあるのですが、正直申しまして、燃料費の高騰ということを理由として挙げさせていただいた関係上、「下がったから下げろ」ということで簡単に言われまして、そういった面で苦勞しております。実際、今後につきましては、そういった面も問題になってくるのではないかと考えております。

併せまして、私どもも海上コンテナをやっておりました。東京港、横浜港も、仕事量、その輸出入、共に大きく減少しております。逆に運賃の面も、海上コンテナの運賃が、ますます下がってきているという情勢を聞いております。この分野は、撤退しかないと思っております。以上、景況感です。

(野尻議長) ありがとうございます。

それでは青山委員、よろしく願いいたします。

(青山委員) 私は前回も申し上げましたが、燃料サーチャージということに関して、多分去年の今ごろ、国土交通省の方で音頭を取っていただきまして、これはトラック業界に

とって、あるいは日本の物流にとって危機的状況だということでスタートさせていただきました。国土交通省の細かい資料がわれわれ埼玉県トラック協会の方にも下りてきまして、それを私ども末端の実運送事業者で取り組んで、私自身も荷主の方に当然お伺いしました。そのときありがたかったのは、やはりそういう資料です。お客様の方も聞く耳を持っていただきました。特にタイムリーに私どもが、先ほど言われた原価については、少しファジーな部分があり、指導が行き届いていなかった部分もあるかと思うのですけれども、ほとんど国土交通省の資料を使いまして、支部委員 100 社ぐらいですけれども、みんなで取り組みました。私どものところでも、約半数の荷主の方には、理解を頂き、提案を受け入れていただきました。その代わり、原油価格が下がったので、サーチャージは請求しませんと連絡をして、今年の 2 月には、それを全部お返しいたしました。私どもはそういう形で取り組ませていただきましたし、この間の取り組みに対して、各関係各位の温かい見守りがありました。世論が初めてと言っていいくらい、トラック業界の現状に目を向け、体質の理解が深まったのでありがたく思いました。

ところが、それと同時に、今度は 12 月になって大きく荷物量が落ち込むということで、ご多分に漏れず、弊社でも約 2 割、荷物が落ち込んでいます。そんな中で、ぜひ今回、国土交通省の方をお願いなのですが、こういう形で、私ども運送事業者も、原価計算という形の中で、荷主の方に初めて私どもの燃料原価はこうです。ですから今回こういう形でお願いしますという流れを作ったわけですから、この適正価格の在り方ということをぜひ崩さないで、これからも堅持するような方向でやっていただきたい。

卑近な例を申し上げますと、例えば家電で地デジということで、1 兆円のいろいろな予算を組んでいただいて、多分これから普及するでしょう。私どもは、そういうワークシェアリングということで、これからは家電配送も手掛けなければいけないということで手掛けております。そんな中で何が起きているのかというと、現実にテレビを買いました、私どもがお届けします。ところが、メーカーは売って、説明はみんな私どもなのです。使い方説明は、みんな私どもです。何が起きているのかというと、知らない人たちが買うから、説明が 1 時間、2 時間と長くなるのです。これは現実です。これからますますそういうことが起きてくるのではと、危惧しています。消費者団体の方もいらっしゃるので、想定していただきたいのですが、知らない人たちが地デジということでどんどん買いますので、多分そういう形になると思います。そうしたときに、配送価格というのは 1 件につき 3000 円なら 3000 円、同じなのです。ところが、私どもの乗務員も、せっかくお買いいた

だったのだから、きちんと説明してこようと対応します。先日もあるお年寄りのお宅に配送に行ったときのことです。ビデオを使ったことがない人が初めてビデオを買うわけです。それは説明が大変です。3時間もかかったということもありました。こういった適正価格という部分が、本来の適正価格という形の中にきちんと盛り込めるような施策を、細かい形にはなるのですが、実運送事業者として国土交通省の方へお願いしたい。

もう1点、まだまだ今でもお届けして2時間、3時間と待っている現状があります。これは国の施策として、あるいは荷主のご協力を得て、ぜひとも手待ち時間を減らす物流システムの音頭を取っていただきますよう、お願い方々、御礼を兼ねて、私の報告とさせていただきます。以上です。

(野尻議長) どうもありがとうございました。

荷主企業あるいは物流企業の委員の皆さまには、懇切に重要な情報提供をいただきました。心より御礼を申し上げます。個人的にはまたいろいろお聞かせいただきたいところもございしますが、今日は景況感をご報告いただくということですので、残念ながら、また別の機会にそういうことがあればよろしいなと思っております。

続きまして議題3は、トラック輸送適正取引に関する相談事例についてです。ガイドラインが発表された以降、相談窓口に幾つか相談が寄せられているということがございました。この事例につきまして、事務局よりご説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

3. トラック輸送適正取引に関する相談事例とその対応（貨物課）

(一見課長) それでは資料2に基づきまして、トラック輸送適正取引に関する相談事例につきまして、概要をご説明申し上げたいと思います。

それでは資料2を1枚めくっていただきますと、ケースが三つございます。全体では六つのケースを挙げさせていただいております。不適正な取引の相談に関しまして、私どもに寄せられたものから抜粋をしたものです。

私どもは昨年3月以降、燃料サーチャージについての相談窓口、また適正取引の相談窓口を設けております。私どもは各地域ブロックに運輸局という組織を持っております。さらに、主として県単位ですけれども、運輸支局というのを持っております。本省あるいは

は運輸局、運輸支局においでになられて相談をされた方々、燃料サーチャージについても、適正取引についてもですが、大体 550 件ぐらいあります。この 3 月までの間、ほぼ 1 年で。また、電話で相談をされた方、これは荷主の方が電話をされることもあるのですが、大体 2600 件ぐらい相談をされております。その 3100 件ぐらいのうち、9 割程度が燃料サーチャージ制についてでありまして、届け出方法についての相談など、細かいものもいろいろございます。1 割弱ぐらいが適正取引についての相談でした。その中から抜粋しております。

ケース 1 は、不適正取引の分類のうち、不当な経済上の提供要請をされたというものです。物流子会社から実運送会社が運送を受託しており、運送契約以外の業務の提供を求められた。その部分については適正な費用を負担しないという形になっております。例えば荷物を運送するだけではなくて、倉庫で取り下ろしをするような業務の部分については無償で働かされたというものです。これは中部地方からのご相談です。これに関しましては、私どもの運輸局から下請法を所管されている地方の経産局、それから独禁法の関係で、公正取引委員会にも相談いたしました。相談された申告者に対して、経産局の考え、公取の考えを伝えました。申告者は公正取引委員会に行かれまして、現在、公正取引委員会で審査中の案件です。

ケース 2 は、分類でいいますと不当な給付内容の変更です。これは関東地方です。荷主に対しまして、軽油価格が高騰したということでサーチャージ制の導入を要請いたしました。そうしますと、荷主の方から減便してくれということで、減便した見積書の提出を強要されたということです。これについては、減便に関して合意があったかどうかというところが一つのポイントになろうかと思えますけれども、現在まだ荷主と取引継続中ですので、訴え出るのは控えたいということです。

それからケース 3 は、分類で申しますと減額、それから書面交付義務違反の二つの要素が重なっているものです。これも物流子会社がメーカーとの間に入っておられて、運送を受託している。運賃から一定率の手数料が差し引かれているというものでして、この部分が減額に当たります。それから、物流子会社から書面によって支払条件の提示がなされていないということです。これが事実ですと、減額と交付義務違反ということで、法違反ということになるのではないかと思います。これは運輸局に相談がありまして、下請法に抵触する恐れがあるということを伝えましたけれども、やはり荷主との関係があるということで、まだ積極的に訴え出るに至っていないという事案です。

以上、三つの事案は私ども本省にも運輸局から話がありまして、私ども本省が間に入りまして調整した事案です。

次のページをお開きいただきますと、ケース4、5、6です。これは主に地方の運輸局で対応した事案です。

ケース4は中国地方のものですけれども、これは減額に相当するものです。事務手数料という形で、契約いたしました運賃額から一定率のお金を引かれているというものです。これは実は元請と下請との関係でして、元請が事務手数料を引いている。同業者の間での話です。これは私ども運輸局の方から地方の経済産業局に情報提供していただいているというものです。

ケース5は近畿地方です。事案としては、不当な経済上の利益の提供を求めるといふことです。これは貨物を運送する以外に、商品の荷役の作業をやるといふものです。ところが、商品を積んだり降ろしたりする作業料金は全く払ってもらっていないというものです。これも違法性がある可能性がありますので、現在、運送事業者の方でどういふふうにするか、訴え出るかどうかを勘案しているというものです。

ケース6ですが、これは北陸信越のケースです。項目としては、減額と利用の強制というものです。これは元請と下請の関係ですが、元請から実運送している下請に対して、事故が起こった場合、それをサポートする保険に加入するようといわれております。合意はしていないけれども、保険料という名目で一定率を控除されているというものです。また、そういった種類の保険は幾つがあるわけですが、ほかの保険だと、もう少し安い保険料で済むものについて、元請事業者の保険に加入させられたというものです。これは運輸局から地方の経産局に話をいたしまして、経済産業局の方で元請に対して、法律に基づきまして改善指導をしたというものです。事態は改善されているということです。

先ほど申し上げましたように、幾つかのケース、細かいものから大きなものまで数多くのケースが、私どもに相談が寄せられております。下請法、あるいは独禁法に基づいた処分をお願いしたりしておりますが、残念ながらと申しますか、荷主との間の取引が継続している場合が多いものですから、具体的に取り上げるということを躊躇される傾向がございます。

私どもは幾つかのケースが出ておりますので、抽象的な形になるかもしれませんが、このケースを分類いたしまして、今後、4月か5月に公正取引委員会及び中小企業庁の課長クラスで、関係する役所も集まりまして、トラックの取引ということでどういふ問

題があるかということ、私ども国土交通省の他4省庁が集まり、打ち合わせをさせていただく場を設けようとしております。そこでどんな類型があつて、どういう対応ができるのかということをもとめさせていただいて、また荷主にも、それからトラック事業者にも、それをフィードバックさせていただきたいと思っております。以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。今のお話にもございましたけれども、本日、委員として中企庁の井辺取引課長が出席されております。井辺課長から、何かコメントがございましたら、お願いしたいと思います。

(井辺委員) 昨年の3月に、国土交通省、関係業界、こういうメンバーで力を合わせた格好でガイドライン、さらにはサーチャージの導入、こういう仕組みをスタートされたわけです。その際にも私どもが申し上げた点ですが、下請と親事業者、運輸関係と申し上げれば元請も荷主も含めてですけれども、そういったところが適正な取引をすることによって競争力を高め、多層構造の中でWin-Winを追求していくことが必要です。こういうことを申し上げたわけです。その際に、そういう下請法は是々非々できちんと当てはめさせていただきますということも申し上げ、一方そういう下請法には該当しないケースであつてもご相談いただく場として、「下請かけこみ寺」を4月に作りますということを上申したわけです。今、一見課長からもご報告がございましたように、取引が継続的であればあるほど、ご相談も含めて、いわんや訴え出ることがしづらいという状況が現実にあるわけです。

そういう中で、私どもは毎年200~300件の相談しか、通常のケースは受け付けていないわけですが、「かけこみ寺」を作り、なおかつそれに昨年11月から弁護士による無料相談といった仕組みを追加的に導入し、さらにはトップセミナー、つまり調達担当の方々のみが法令をご理解されていても、必ずしもそれが社内等々で共有されない可能性があるということで、経営のトップから下請法、あるいは独禁法そのものをご理解いただくという作業を鋭意続けているわけです。

そういう中で、相談が既に3300件を越すような勢いです。その中にはトラック関係のものが数百入っているわけですが、まさに国交省と連携を取らせていただきながら、適切な処理をさせていただいているという状況です。取りあえず私からは以上です。

(野尻議長) ありがとうございます。大変貴重な情報ですし、また興味深いところで

す。
本来なら、ここで委員の皆様からいろいろご質問をいただいて、議論を進めたいところですが、実は会議の最初からスクリーンが用意されております。本日、もう一つ重要な議題といたしまして、議題4になるのですが、「トラック運送事業者の原価計算に関する取り組み」について、本日、東京都トラック協会の綿引専務理事にご出席いただいております。まずこれをご説明いただいた上で、時間的な余裕があれば、そのほかのすべての問題について委員の皆様からご意見ご質問等を承りたいと、このように考えております。よろしくご協力のほど、お願いいたします。

それでは綿引様、どうぞよろしく申し上げます。

4. トラック輸送事業者の原価計算に関する取り組み（東京都トラック協会）

(綿引専務理事) ただ今ご紹介をいただきました、東京都トラック協会の綿引でございます。本日は適正取引推進パートナーシップ会議の貴重なお時間の中で、私ども東京都トラック協会が現在推進しております原価計算に関する取り組みにつきまして、このように説明する機会をいただきまして、誠にありがとうございます。また、本日出席の皆さま方には、日ごろからわれわれトラック協会のいろいろな事業の推進に当たりまして、多大なるご支援、そしてご協力をいただいております。この席をお借りいたしまして、厚く御礼を申し上げます。

中小トラック運送事業者が簡単に操作できる原価計算の必要性につきましては、皆様ご承知のとおり、また先ほど局長からもご紹介がありましたとおり、昨年3月14日に、国土交通省において取りまとめられました「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」の中でも、その必要性が提言されているところです。また、トラック運送事業関係は、ご承知のとおり、平成2年の規制緩和によりまして、認可運賃制度が廃止されて、届け出制になっております。先ほど貨物課長からもご説明がありましたとおり、規制緩和以降、運賃が下がっているというのが実態です。

そのような中にありまして、やはり自己の経営の根幹となります原価と営業収入の関係をしっかり把握していくことが極めてわれわれも重要だと思っております。そのためには、運行ごとに、また日々の収支を黒字、赤字に置き換えて、それを積み重ねていくというこ

とがわれわれも肝要だと考えております。そしてその赤字、黒字の要因が原価にあるのか、あるいは営業収入にあるのか、厳しくチェックするといったことが必要で、特に百年に一度ともいわれておりますこの不況のときほど、そのような原価意識を持って、車両1台当たりの生産性を高めていくということが極めて重要な状況だと思っております。東京都トラック協会の今年の重要施策の一つに、トラック事業の効率化への推進ということ掲げております。まさに原価計算に取り組んで、1台当たりの生産性の向上につなげ、そしてその事業の改善を図るということです。

そのような中、このたび、武蔵工業大学の名誉教授であります武田先生が、誰でも簡単に操作可能な「武田式運送原価計算システム」というものを開発されましたので、東ト協では、これを会員全事業者に活用していただいて、会社の生産性向上を通じた経営改善に資することといたしました。既に武田先生自ら、われわれの東ト協25支部すべてにおいて、この原価計算ソフトの使用法、そして考え方といったものを講演していただいたところです。このソフトは簡単に操作できるということが売りですけれども、まず、各事業者の皆さまには、この簡易なソフトを日常的に使っていただきまして、原価の意義、そして意識をしっかりとっていただいて、第2ステップ、第2段階として、各社自らの手法によって、原価計算を取り入れた企業経営につなげられればと思っております。

それでは、このソフトの使用法等につきまして、武田ロジスティクス研究所の研究員の一人でもあります堀研究員から、具体的に説明させていただければと思います。

堀さん、よろしくお願いたします。

(堀) ご紹介いただきました堀と申します。ソフトウェアの狙いと使い方を簡単に説明させていただきたいと思っております。遠い方は小さくて見づらいかと思うのですが、お手元の資料3のパワーポイントのペーパーがありますので、そこに画面を印刷してありますので、それをご参照ください。

(以下スライド併用)

まず、武田式原価計算システムですが、中小・小規模事業者であっても容易に自社の原価と売り上げを比較・計算して、日々の収支を自己チェックしていただいて、経営の実情を数字により把握するということを通じまして、経営者の意識改革を促すということが目的です。

つまり、毎日この車両が赤字か黒字かということをご自己チェックしていただいて、赤字の場合にはその原因がどこにあるのかということを検証していただいて、社内で車両運行の効率化を図ったり、荷主に運賃値上げを要請したりするきっかけづくり、つまり行動を起こしていただく動機付けをしたいというのが、このソフトウェア開発の狙いです。

それでは、実際にソフトウェアの画面をご覧になって、どのように使うのかということをご説明したいと思います。このソフトウェアの特徴の一つに、あらかじめ標準データというものが入力されているということがあります。標準データは2トン車、4トン車、10トン車、タンクローリーと、この4車種について、関東圏の標準的なデータというのをあらかじめ入れさせていただいています。

例えば4トン車の分を、選択ボタンを押すと、車両情報、人事情報、管理情報、そして一番右側に日次実績が出てきます。この車両に関する原価、そして人事に関する人件費関係のデータ、それから管理費用のデータ、これをすべて入力していただくわけですが、今回、簡単にやるために、標準的なデータを一度呼び出してやって、それを自社のデータに置き換えるという使い方をご説明したいと思います。

ここで、実際の車のナンバーに置き換えます。そして各項目の説明ですけれども、車両耐用年数は7年、それから燃料消費率は武田先生のデータから蓄積されたデータから引いてきた標準値です。オイル費係数や修繕費係数、タイヤチューブ費係数、この係数化されているものについても、武田先生の蓄積されたデータから引いてきた標準データです。つまり、年間に掛かったオイル費なり修繕費なりタイヤチューブ費なりを年間の走行キロで割り込んだものとお考えください。保険料ですが、これは関東交通共済の定価のものがあらかじめ入ってしまっていて、これはちょっと割高です。そして保険については、例えば車両保険に入られていないという運送事業者の方も多いかと思います。そして、これは定価ですので、例えば無事故でいると50%か60%かメリットが出てきますので、これは自社のデータに置き換えていただくのが一番いいということです。そして対物も入られていないという方も多いかと思います。そのように、自社のデータに置き換えることによって、標準データの一部を使いながら、自社データも折り込んで実際の原価に近いものを出すということで、非常に簡易なやり方を実現しています。

人事情報ですけれども、この人件費は、全日本トラック協会の賃金実態調査から引いてきています。諸手当や歩合給、この辺は会社によってかなり異なります。ですから、このキロメートル当たりの歩合給というのを参考までに入れていますが、そういうやり

方をしていないという場合には、例えばその代わり諸手当として月3万円払っていますというふうに直してください。そして法定外福利厚生比率ですけれども、これも各社によってまちまちです。社宅とか食費の補助などといったものですけれども、これは経団連の調査ですと4.8%という数字があります。一方、厚生労働省の調査で、運輸業については1.6%という数字がありまして、その中間を取って標準としているのですけれども、こんなに高くないという場合には、例えば1.6とか、このように入れ直します。

あと、管理情報ですけれども、これは全日本トラック協会が実施している経営分析調査から引いてきた標準データです。月当たりの稼働日数が21.3日、一般管理費率は15%が平均とされています。ただ、一般管理費率は、やはり最近はかなり低下傾向にあるように聞いておりますので、例えばうちは13%だというのであれば、このように直してください。

このデータさえ入れてしまえば、あとは毎日、走行キロ、勤務時間、軽油単価、高速道路料金、売り上げ、この五つを入れるだけで収支が簡単に計算できます。

4トン車ですので、仮に200キロ走行したとします。勤務時間は8時間。軽油単価が78円。高速道路は使いませんでした。そして、売り上げが、運賃は3万円頂きました。すべての項目を入力し終わったら登録ボタンを押してください。

そうすると真ん中の原価計算タブ、お手元のパワーポイントでは3ページ目の画面に移り変わります。ここに何が出てくるかというと、今の原価の計算の結果がここに現れます。総原価が2万9920円。うち固定費がこれだけ、変動費がこれだけで、一番右端に営業利益が80円と、かろうじて黒字となりました。利益率は一番右下のところに0.3%と率で出てきます。

そして、車両情報タブ、原価計算タブ、原価一覧タブという三つのタブでこのソフトウェアは構成されているのですが、最後の原価一覧タブの使い方をご説明します。これはパワーポイントの4ページ目になります。ここでは何ができるかと言いますと、日々入力した車両ごとのデータを一定期間内で集計したり、あるいは一つの営業所で1日の全車両の売り上げと利益を集計したりということに使うことができます。ですから今、「品川 111あ 1111」という車の、例えば2009年3月15日から2009年3月18日まで、4日間の結果を見てみたいとなれば、この日にちを指定してあげて一覧表示というボタンを押します。そうすると、15日から16日、17日、18日、この4日間の運行実績、売り上げ、それから原価、それに利益が一番右端に出てきます。そして、この4日間の合計額が、一番上のセルに合計額として出てきます。4日間合計で、この場合は売り上げが12万5000円、利益

が 2930 円という結果になっています。これは、日付を設定して、この全車両を選択すると、1 日のその営業所のすべての車両についての売り上げと利益の合算が簡単にできるようになっています。そしてこのデータは、「外部ファイルに保存」というボタンを押すことによって、CSVファイルと呼ばれる、エクセルで扱えるテキストファイルにして保存することができます。ですから、例えば営業所ごとの CSV ファイルをメールに添付して本社に送って、本社でエクセルで全営業所のデータを管理するという使い方が可能です。

以上、ご説明したように、つまりこのソフトウェアは、これまで原価計算になじみが薄かった小規模運送事業者の方々や、あるいは原価計算に取り組んではみたが、難しく途中で挫折してしまったという事業者の方々に対する、いわば入門編として位置付けられて開発されたものです。ですから、誰でも非常に簡単に操作ができるということに重点を置いています。トラックの実運送は、やはり社会と直接接する事業、つまり公道を走って道路交通の安全に非常に大きな影響を及ぼす事業です。そのために、コンプライアンスを基本として必要な原価を賄った上で事業を営む必要があると考えています。健全なトラック経営を実現することを通じて、安全で安心な社会を構築したいといった願いが、この武田式運送原価計算システムには込められています。ですから、1 社でも多くの事業者の方にお使いいただいて、トラック運送事業、実運送を担うトラック運送業界全体のボトムアップなり、底上げなりが図られていくことを期待しております。

5. その他

(野尻議長) どうもありがとうございました。

議題としては、「その他」が残っています。10 分程度ございますので、今までのところで何かご意見、ご質問があれば、承っておきたいと思います。

(土屋委員) 運輸労連の土屋でございます。知っている人は知っているのですが、知らない人は知らないわけですが、今日 18 日は、実は大手の運輸関係の労働組合の、春闘交渉の最大の山場の日でして、実はそこを抜け出して来ているわけです。

この未曾有の経済不況の中で、今年の労使交渉、私の方から未来志向型の交渉解決を目指して交渉に臨んでほしいということを申し上げてきたのですが、そんな中で、今日のこのパートナーシップ会議の開催だったわけです。まさにこの業界、私は冬の時代の真った

だ中にあるという認識を持っており、将来の展望を見いだせないこの業界の実態に鑑みまして、春闘交渉よりもこの会議を優先して出席させていただきました。

そこで今、国交省の方から、運輸の現状、相談事例、原価計算、あるいは景気動向等々について、それぞれ報告なり、説明を受けたわけですが、私の方から4点について質問、あるいはご意見、感想について申し上げたいと思います。

一つは質問ですが、地方のパートナーシップ会議も設置され、開かれているわけですが、この中でどういう意見が出されて、あるいは地方での機能化に向けての問題等々があれば、ぜひ国交省の方から披歴してほしいということが一つです。

二つ目は意見ということになりますが、この業界のパラダイムシフトについてです。今日ご出席の本田自動車交通局長の方から、専門紙等の記者会見だったと思うのですが、その中で5台割れ問題、あるいはこの業界構造の将来像を検討していく時期にあるという言葉のコメントがされていたような気がします。われわれも、その認識なり、考え方なりに同感であるという立場です。今、荷主動向なり物流動向について、それぞれの担当者の方から縷々報告されたわけですが、まさに直下型の景気後退を余儀なくされて、全く底が見えない状況にあると。トラックについても、軽油問題が一段落したと思ったら、今度は運ぶものがない。われわれ労働組合が把握している部分では、国際部門では4割減っている。路線積み合わせ部門では2割、おおよそ今日報告いただいたような数字になっております。そんな中で、荷台に載せて運ぶものが全くないような状況、強いて言えば、サーチャージ導入の問題も吹っ飛んでしまった状況にあるという報告を、実は現場の方からも受けております。

こんな中で今、賃金交渉を行っているわけですが、皆さんも承知のように、トラック運転手の賃金についていえば、産業の特性なり、業界内の過当競争もあり、運輸労連、われわれに加盟する労働組合でさえ、時間給の賃金は、平均40歳で、小型で時間当たり大体940円、大型で大体1020円程度ですから、全産業の平均以下になっている。賃金体系も、産業の特性もあったりして、時間外労働が前提であることと、効率性、生産性、働きがいの観点から歩合給を導入してきたということで、こういった形に大きく依存した賃金体系から成り立っているわけです。今回の経営悪化によりまして、大幅に取扱量が減ったということもあって、今まで右肩上がりを見込んできた賃金の仕組みが機能しない。結果、月当たりの手取りが3万から5万減っているという報告を受けていますし、ドライバーのモチベーションも、より一層下がってきているということです。

今日も、経済見通しについてお話がございましたが、今後の物流動向も、マイナス成長の中で40年ぶりに50億トンを下回るような見通しにあるということもあります。そんなことから言えば、地方と都市の経済格差もあったり、あるいは世界同時不況、市場原理主義が破綻する等々の中、全く先行き見通しのない中で、やはり輸出に大きく依存してきた経済・産業構造の転換が求められていると私たちは認識しています。今後の輸送量も、長期間にわたって右肩上がりはないと、私どもは認識、見通し、見方をしております。そういうことをいってくれば、先ほどもお話がございましたけれども、20年前は認可行政時代でした。そのときも右肩上がりの物量があったわけです。当然、元請と下請の関係も良好な関係が保たれてきました。規制緩和以降についても、ちょっと厳しい言い方をしますと、世界的規制等のリスク対応等々もございまして、何とか元請と下請が小さくなったパイを分け合って、したたかといひましょうか、しなやかに生き延びてきたのだらうという認識にございます。では、その反面、反動として、現在の運賃水準なり、安全なり、進出、公正競争を阻害する要因を作り出してきたことは否定できないのではないかというわれわれの認識もございます。

われわれ労働組合も、雇用を守るためとはいえ、現状の問題点を黙認しすぎたという反省もしております。一方で自助努力も、これ以上われわれの労働条件を見直すというのは限界点に来ていると思っています。40年前の事業者数は2万5000社、規制緩和の20年前が4万社、現在は6万3000社です。私は、今後とも縮小を続けるパイを分け合うということとは困難との認識にございます。従って、今後も業界、事業者間の淘汰なり、M&Aも進んでいくと思うわけですが、法遵守の事業者が倒産することを、私は危惧しております。法律を守らないところが生き延びて、法律を守っているところが倒産する、あるいは撤退せざるを得ないというのが現状の姿です。私はそういった時代変化を踏まえて、やはりこの業界もパラダイムシフトが必要だとの認識です。すなわち、将来を見据えた業界の健全な発展に向けての体質改善なり改革が、今ほど求められるときはないという認識をしております。ぜひ業界全体としても、規制緩和以降の検証と、今いろいろな問題提起がされました、これからの輸送におけるサービスの在り方も含めて、やはり将来像について検討する時期にあるだらうと考えております。これは意見です。

三つ目は安全対策、公正競争に関して、これも意見です。今申し上げたように、パイが縮小する中で、現状の最低台数5台という事業者では、環境対策なり安全対策、さらには法令を遵守する等々、社会の信頼に応じて健全な経営を行っていくことは、今後ますます

不可能になると私どもは思っております。従いまして、まず5台割れ業者に対して、本田局長の言葉を借りるわけではありませんが、ギアを切り替えて、監査・運行管理徹底をしていただきまして、その上に立って最低台数の引き上げ。私どもは、事業者の中には20台という方もいらっしゃるようですが、われわれ労働組合としては、やはり最低11台以上への検討が必要だろうと考えております。ぜひ行政の方も、一度前向きに5台未満について検証していただいて、その上で前向きに見直しを検討することについて期待しております。

最後に、原価計算と人件費コストの問題について、これも意見を言わせていただきたいと思えます。各企業における原価計算として、人件費コスト分をどう設定するかということについては、自由経済の下で、各企業に委ねることを否定するものではございません。しかし、このことが結果として運賃ダンピング競争をあおったり、現状の安い時間給、あるいは長い労働時間に加えて、安全なり法令軽視、企業のコンプライアンス問題の背景になっているのではないのでしょうかということです。

従って私どもは、業界にも発想の転換を図っていただいて、パートの時給とほとんど変わらないような賃金水準なり長い労働時間なり、歩合給に大きく依存した賃金体系等々、今後の賃金の在り方についても見直す中で、最低限の人件費コストも算出して、運賃料金に反映させる仕組みづくりをしていくことが必要不可欠だと私は考えております。ぜひ業界の体質改善のためにも、荷主の皆さん方の理解・協力も得ながら、コストに見合う運賃の算出、すなわち産業別最低賃金の確立について、政労使が一体となって取り組む時期にあるのではないかと考えておりますし、とりわけ労使で取り組む時期に来ていると強く訴えさせていただいて、長くなりましたけれども、私の質問と意見に代えます。

(野尻議長) どうもありがとうございました。大変重要なご指摘でした。土屋委員の発言の中にも、パラダイムシフトという言葉が使われていましたが、非常に大きな問題ですので、ここでじっくり議論する余地はないかもしれませんが、何か簡単にコメントいただければありがたいです。本田局長、お願いいたします。

(本田局長) 時間の制約もありますので、骨格的なわれわれのこれからの考え方だけ申し上げたいと思えます。

一昨年来の動きを総括いたしますと、やはり平成16年というのが大きなきっかけになり、

これは独占禁止法の物流特殊指定、それから下請法の適用があつて、まさにこの会議が主題としておられますような適正な取引というものをどうやって実現するかで動き始めました。なおかつ、同時に軽油価格が急騰して、現場の問題も発生したということですから、それを機軸に運賃転嫁という形も、荷主の方々にご了解をいただきながらお願い申し上げてきたわけです。しかし、ここへ来て大きな問題というのは、まさに荷物そのものがなくなってしまっているということですから、冒頭、一見の方からご説明しましたとおり、わが国のトラック事業者の数は6万3000社に及んでいます。なおかつ10人以下の事業者さんは47%ですから、3万社あるということです。こういった状態で、この経済危機をどうやって乗り切っていくのか。これが当座の大きな問題になろうかと思えます。

さらに、ちょっと先のことを大げさに言えば、恐らく日本経済がこの危機を乗り切ったときの姿というのは、日本の、まさに諸産業の方がおられる前で、僭越恐縮ですが、恐らく今の産業構造というものが随分変わった世界になっていくのだらうと考えています。ただ、そのときにおいても、日本の国内物流は、やはりトラックが担うでしょうし、あるいは国際的なわが国の競争力を考えれば、海外と行き来するにも、その国内輸送は引き続きトラックが担っていきます。そうすると、将来の新しい産業構造の中で、トラック事業というのが、今の6万3000社、10人以下の事業者が3万社という熾烈な競争、あるいはこういった状態のままでも済むだらうかという素朴な疑問を持つわけです。そうなりますと、今までのような燃料サーチャージといった議論を、もう少し深掘りしながら、トラックの産業としての在り方みたいなものをそろそろ議論すべきだらうというのが私どもの考えです。そういう意図で申し上げた次第です。

その問題については、また改めてわれわれ行政として取り組んでまいりたいと思いますので、今日おられます皆様にも、いろいろお知恵を拝借したいと思っております。

(野尻議長) どうもありがとうございました。大変踏み込んだご発言をいただきまして、感謝いたします。

本来なら、ほかの委員の皆さまにもぜひご意見を賜りたいのですが、お約束をしております時間が過ぎてしまいました。実はまだお手元の資料4というのが残っております。恐縮ですが、事務局から簡単にご説明いただきたいと思います。

(一見課長) 資料4につきましては、荷主と物流事業者が共同でパートナーシップを組

みまして、今までやっていなかったような新たな事業を実施する場合に、国が補助によって支援しているものなどを挙げさせていただいております。後ほどご覧いただければと思いますけれども、最初のページは、安全を確保するために、例えば今までは対面で点呼していたものについて携帯電話で点呼をする。そのときに実は経費が掛かるわけですが、そういったものについて国からも支援するといったもの等々挙げさせていただいております。後ほどご覧いただければと思います。

(野尻議長) どうもありがとうございます。

本日は大変お忙しい中、また大変ご熱心にご発言いただきまして、ありがとうございます。既に時間が過ぎておりますが、最後に事務局からまとめをお願いします。

(一見課長) それでは先ほどの山口委員からのご質問、それと運輸労連の土屋委員からのご質問につきまして、ご回答させていただきまして、それから配布させていただいている資料「荷主とトラック運送事業者の立場から求められるパートナーシップのあり方」につきまして、ご説明申し上げたいと思います。

山口委員からのご質問です。サーチャージにつきましては、おかげさまをもちまして、昨年の今ごろは全国で29社の届け出のあったものですが、現在では5000社弱の届け出ということで、かなり運送事業者も頑張っておりますし、荷主にもご協力いただいて、かなり普及することができたわけです。

そのときの基準価格ですが、これは設定をされた時期によって、あるいは会社によっても違っておりますけれども、大掴みで申し上げますと、昨年の4月から5月、早期に3月サーチャージの要求を受けて導入されたところは、大体基準価格65円ぐらいの価格を設定されているところが多いようです。この65円という価格ですが、これも会社によって違うのですが、日本全国の平均値でいいますと、平成16年の3月ぐらいの価格です。このような状況です。

山口委員からのお話も、実は私どもにもちょうだいしておりましたものですから、担当というか、関係する運送事業者に対して、私どもの窓口で声を寄せていただいたということで、荷主からこういう話があります、きちんと対応してくださいということを伝えてあります。それに対して対応するというので、大手の事業者だったのですが、今のお話をちょうだいしております。どうも末端まできちんと指令が行き届いていなかった

のではないかという思いもしております。今後とも、そういった話がございましたら、私どもでもきちんと伝えていって、対応していただくようにしていきたいと思っております。

それから、土屋委員の方からお話をいただきましたが、地方のパートナーシップ会議が開催されている中でどういう意見が出ているかということです。本省では本日3回目を開いているわけですが、各地で同様の会議を開いています。ブロックごとの運輸局が主催する会議ですと、大体、どこでも2回ぐらい会議を開いております。また、その下にあります県レベルを中心にした運輸支局というところでも、実は荷主と運送事業者の会議を開いております。それは1回開いているところ、2回開いているところ、残念ながら県によって大きな動きがなくて、あるいは農水産物が中心の運送をしているものですから、荷主サイドがこういう会議を開くときに出たくないという話もあったりして、開けていないところもございます。そこで出ている議論につきましては、第2回目に私の方でご説明させていただきましたけれども、サーチャージの導入の事例です。荷主と協力しながらサーチャージを導入したという事例が報告されました。逆に荷主の方から、運送事業者がサーチャージを導入してほしいと伝えてきたけれども、実はその根拠が示されていなくて困ったという話、そういった事例の紹介が縷々されております。

従って、今日、小規模の事業者は運賃計算がなかなかできない。それに対して運賃計算ソフトを紹介していただきましたけれども、こういったものも各地で紹介しながら、原価計算をどんぶりではなくて、サーチャージが導入できるような体制づくりをさせていただいています。

それから、埼玉もそうですし、宮城の方でもやっておりますが、先ほど野村運送からお話がありましたけれども、運送事業者の待ち時間、これがかなりかかっているところがあるので、地方のパートナーシップ会議でも、これについて取り上げて議論してほしいという声もあります。それから中部地域では、荷主に限って、パートナーシップ会議とはちょっと形を変えますけれども、ヒアリングをしたりしております。これは両方一緒に入られると、なかなか本音ベースの議論もできないことがあるだろうということで、中部運輸局独自にやっています。そこでは荷主の方から、輸送品質をきちんと確保してほしい、お願いしたこともなかなか守っていただけないこともあるという具体的な事例が出たりもしております。その解決に向けて各地で努力しているというところですので。以上が土屋委員へのお答えです。

それから最後に、お手元に配付させていただいております「荷主とトラック運送事業者

の立場から求められるパートナーシップのあり方」ですけれども、この資料につきましては、先ほど申し上げました地方運輸局、地方ブロックでもいろいろなパートナーシップで議論されております。基本的には適正取引に関する議論ですけれども、そこから派生したような話、あるいはそれと若干異なるような話がございます。地方からは、パートナーシップ会議をこれから続けていく中で、やはりこちらでもそうですけれども、代表的な荷主の皆様、それから代表的な運送事業者の皆様が一堂に会している場というのはなかなか作りづらいので、せっかくの機会ですから、狭義の適正取引だけではなくて、より広義な適正取引、あるいはその他の問題について取り上げたいというお話がございます。この場で私の方からそういうことをご紹介させていただきまして、もし皆様のご賛同をちょうだいできるようでしたら、次回以降、狭義の適正取引に限らず、いろいろなお話のテーマを決めまして、本日のようにお一人お一人からご意見を頂戴して議論していただくということもさせていただいてはいかがかということで、この資料を配らせていただいております。

事前に、本日ご参加いただいております荷主の方々、あるいは運送事業者の方々にお伺いしたものをまとめておりますが、両方に共通されるものとしては、安全輸送のために協力したいということです。先ほどの私どもの予算との関係もでございます。それから環境負荷低減。これは、やがて排出権取引ということでまさにお金が掛かってくるものになってくるわけですが、それについてよく話し合いをしたいということも出てきております。それが真ん中の「共通」というところです。

他方、荷主から運送事業者に対して求めるものとしては、輸送品質の確保や、先ほどの議論の中で木村委員からもお話がありましたが、相互間の情報共有をきちんとしてほしい、あるいは荷主がいつも運送事業者に対して指示をするのですが、景気が後退しているときには、運送事業者の方から提案して欲しいというお話もでございます。

また他方、運送事業者から荷主に対して議論したいということで求められておりますのが、公平な運送条件の提示です。これは土屋委員からもありましたけれども、法律をきちんと守っていないような事業者も使うようなところが場合によってあるということで、きちんと法律を守っているところだけ使ってほしいという話。あるいは入札をされる企業も最近増えてきているのですが、単に値下げだけでいいのか。そのときに、先ほどの法律を遵守する事業者とも関係しますけれども、入札をやるということのやり方について話をさせていただきたいということもございました。また、待ち時間の問題についても出てきております。こういったものについて、今後、狭義の適正取引を広げてご議論させていただ

ければと思っておりますけれども、議長、いかがでございましょうか。

(野尻議長) やはり適正取引の問題は、物流を巡る非常に広範なテーマが絡んできますので、私としては、こうした広義の問題も、ぜひこの会議で取り上げていきたいという希望を持っております。皆様いかがでしょうか。よろしいですか。委員の皆様にもご同意いただいたようですので、よろしく願いいたします。

(4) 閉会

(今井総括) 本日は長時間にわたり貴重なご意見を賜りまして、誠にありがとうございました。本日は大変盛りだくさんの議事になり、予定のお時間を超過してしまいましたことをお詫び申し上げます。

それでは、これで第3回パートナーシップ会議を終了させていただきます。誠にありがとうございました。

以 上