

多重下請構造の実態調査の結果等

- ★ 前回の内容の振り返り（実態調査の進め方）
 - 1. 第一種貨物利用運送事業（自動車）者へのアンケート結果
 - 2. 事業者へのヒアリング調査結果
 - 3. 調査結果のまとめ及び今後の方向性（たたき台）

- 多重下請構造に介在する多様な者を捉えるため、(1)法規制や取引の態様に応じたカテゴリー別の調査のほか、(2)個別事例のヒアリング調査を通じて、川上（元請事業者）から川下（実運送）までの縦すじでの典型的な取引実態の把握を行うこととしてはどうか。
- 調査に当たっては、取引先への配慮等から詳細な情報が得られにくいケースも想定されるため、収集した情報の取扱いには十分留意のうえ実施することとする。

（１）法規制や取引態様に応じたカテゴリー別調査

- ①第一種利用運送事業の登録（以下「利用運送登録」という。）を受けている事業者
→ 登録を受けている全事業者を対象にアンケート調査を実施
- ②利用運送登録を受けていない、マッチングサイトを運営する事業者について
→ 代表的な大手のマッチングサイト複数社を対象にヒアリング調査を実施
- ③利用運送登録を受けていない、電話等で取次を行う事業者について
→ 国交省ではまとまった情報を把握していないため、下記（２）．のヒアリング調査の中で、可能な限り多様なパターンを捕捉

（２）個別事例の調査（縦すじ事例調査）

- 業界団体及び大手元請事業者等から協力を得て、紹介を受けた事業者を起点に、可能な限り多様なパターンを捕捉できるようヒアリング調査を実施

1. 第一種貨物利用運送事業（自動車）者へのアンケート結果

第一種貨物利用運送事業（自動車）者へのアンケート調査について

<概要>

調査対象者：第一種貨物利用運送事業（自動車）者27,976者

調査方法：WEBアンケート

調査期間：令和6年9月30日～令和6年10月31日

回答者数：1,094者（回答率3.91%）

※回答者数の少なさや、アンケートに際し多重下請構造に対する課題認識を伝達した上で回答を頂いたことを踏まえると、本アンケート結果は、第一種貨物利用運送事業（自動車）の実態を均等に網羅しているものではなく、当省の課題認識に基づく調査に対して比較的協力的な層の回答から成っていることに留意する必要がある。

<調査項目>

○第一種貨物利用運送事業（自動車）者の業務実態について

- ・ 他事業との兼業状況
- ・ 実運送事業者を特定するときどのようなことを重視しているか
- ・ いわゆる手数料の設定方法や収受方法 等

○荷主やトラック事業者との間で交わされる典型的な取引模様について

- ・ 多重下請構造の中での自らの立ち位置
- ・ 運送引受にあたり求車側や求荷側にどのようなことを確認しているのか
- ・ 運賃交渉の有無 等

○その他

- ・ 第一種貨物利用運送事業（自動車）を始めようとしたきっかけ
- ・ 第一種貨物利用運送事業（自動車）者が介在することの存在意義や付加価値 等

- 貨物利用運送事業者は荷主との間で運送契約を結び、貨物利用運送事業者は実運送事業者との間で運送契約を結ぶ。
貨物利用運送事業者が荷主から収受する運賃と実運送事業者に支払う運賃との差が差益となり得るが、この中から貨物利用運送事業者固有の経費・利潤を賄うこととなる。

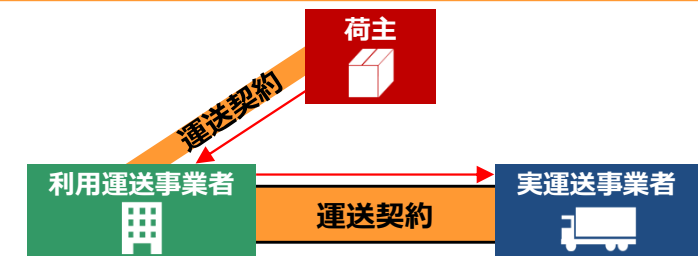
この差益について、本アンケートではいわゆる「手数料」と呼称しており、取次事業者が収受する手数料とは異なる。

- 貨物利用運送事業の該当性
 - ・荷主との間で、運送契約を結んでいるか。
 - ・輸送サービスの対価として取次手数料ではなく運賃を荷主に対し請求しているか。
 - ・仮に貨物に事故があった場合に、荷主に対して第一義的な運送責任を負っているか。

※以下、「第1回トラック運送業における多重下請構造検討会」資料より再掲

貨物利用運送事業

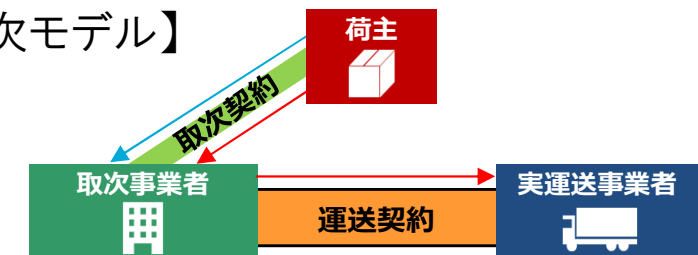
- ・ 荷主と運送契約を結び、実運送事業者を利用する事業。
- ・ 荷主に対して運送不能時等の損害賠償責任を負う。



運送取次事業

- ・ 荷主と取次契約(≠運送契約)を結び、荷主と実運送事業者との運送契約を取次ぐ事業。
- ・ 荷主に対して取次が適切であれば運送不能時等の損害賠償責任を負わない。

【取次モデル】



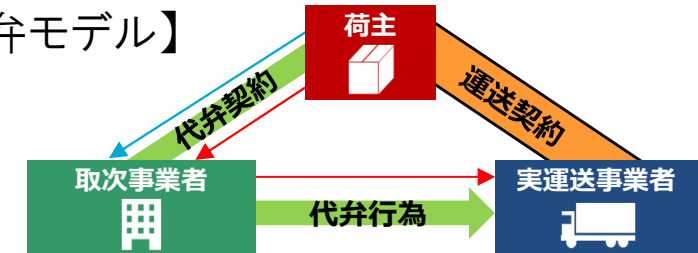
✓ 「取次(狭義)」

荷主に代わって自分の名において実運送事業者と運送契約を締結すること。

✓ 「代弁」

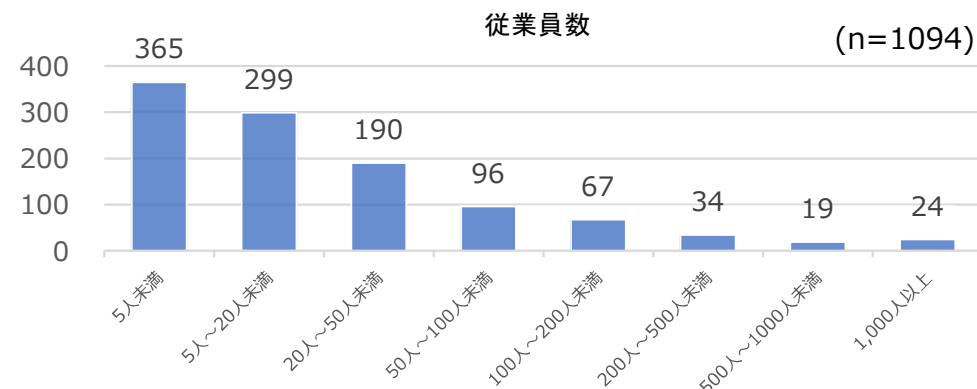
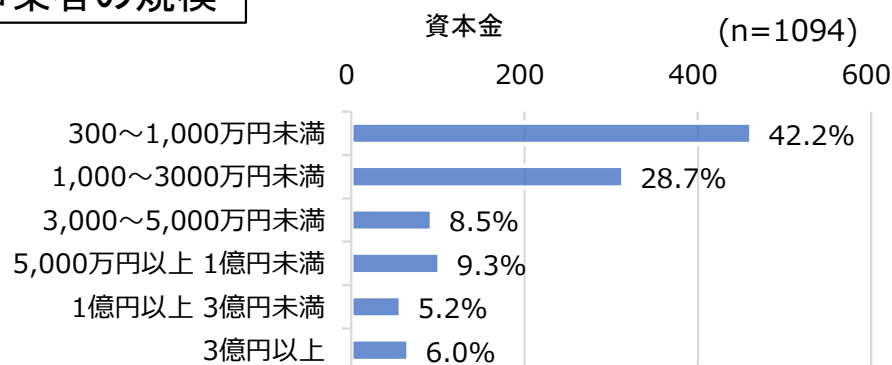
荷主の名において(荷主の使者として)実運送事業者と運送契約を締結すること。

【代弁モデル】

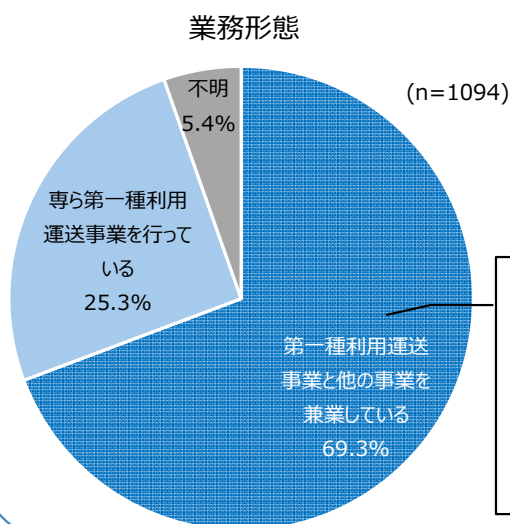


- 資本金の額が1,000万円未満の会社や従業員の数が20人未満の会社が全体の半数程度。
- **他の事業との兼業事業者が約7割に及ぶ。** 兼業先としては、倉庫業、貨物自動車運送事業、第二種貨物利用運送事業が約半数。
- 下請構造における立ち位置（下請次数）は、**荷主と元請との間に位置する事業者が約4分の3。**
- 事業を始めた動機は、「顧客や関連会社等からの影響・依頼、地域・市場のニーズ」が約3割で最多。

事業者の規模

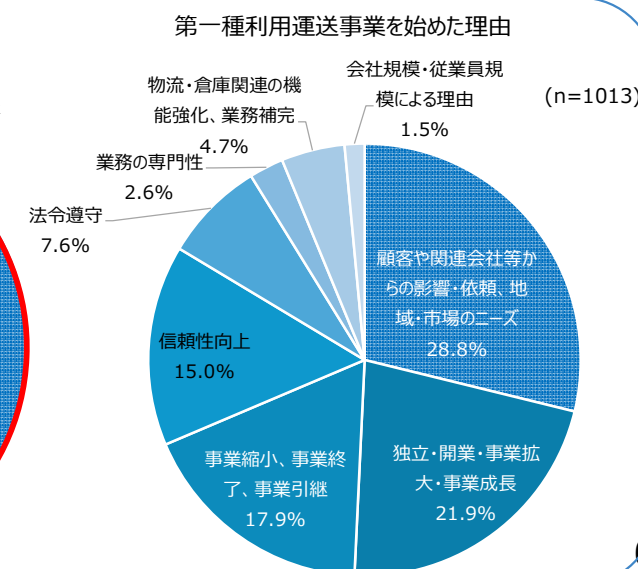
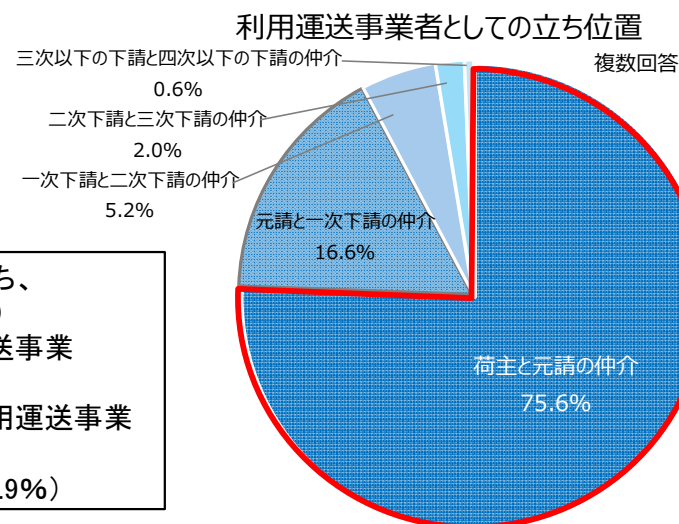


事業者の業務形態



兼業事業者のうち、

- ・倉庫業 (26.2%)
- ・貨物自動車運送事業 (18.6%)
- ・第二種貨物利用運送事業 (8.3%)
- ・その他事業 (46.9%)

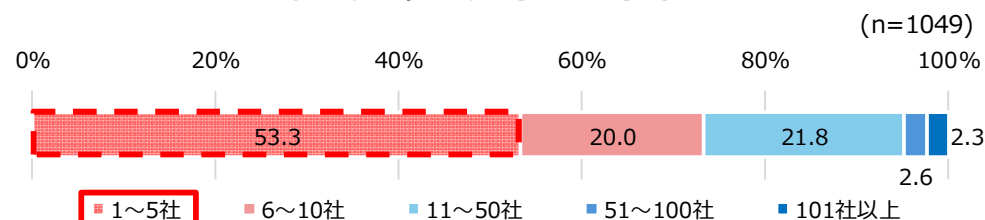


1-4 事業者の取引実態（トラック事業者の選定等）

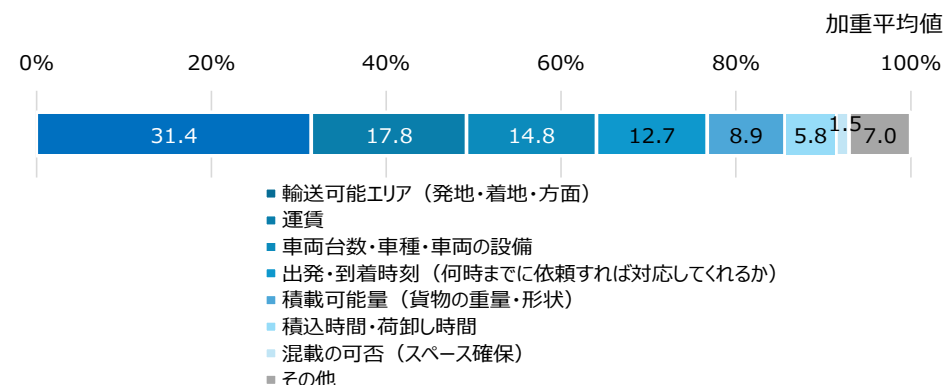
- 運送依頼先として日頃付き合いのあるトラック事業者の数が5社以内とする事業者が5割以上。
こうしたトラック事業者の中から特定の1社を選定する際に考慮するポイントとしては、「輸送可能エリア」、「運賃」、「車両台数・車種・車両の設備」を重視。
- 運送依頼の引き受け時と、引き受け後に相手方（求荷側・求車側）へ連絡する手段としては、いずれも「電話」が最多。
- いわゆる手数料の明示については、依頼元（求荷側・求車側）であろうと依頼先であろうと、**明示しない事業者が過半数**。

取引先の選定やコミュニケーション

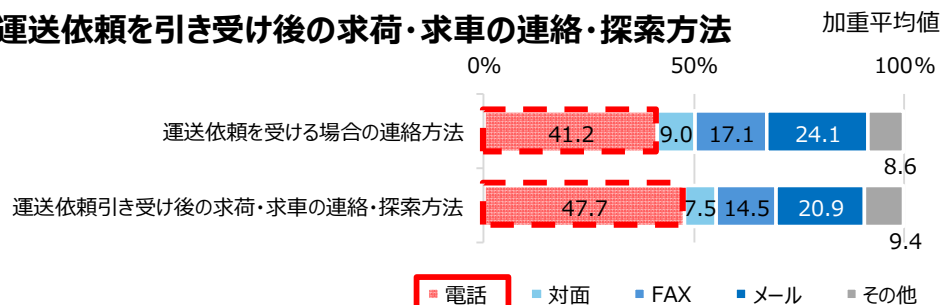
日ごろつながりのあるトラック事業者数



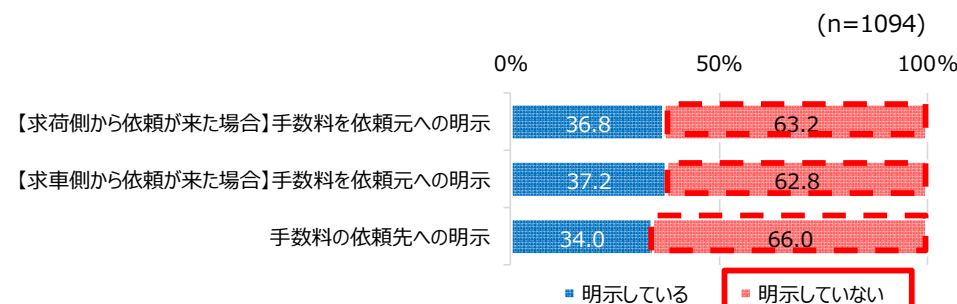
トラック事業者を選択するために考慮する事項



運送依頼を受ける場合の連絡方法、 運送依頼を引き受け後の求荷・求車の連絡・探索方法



いわゆる手数料の依頼元・依頼先への明示

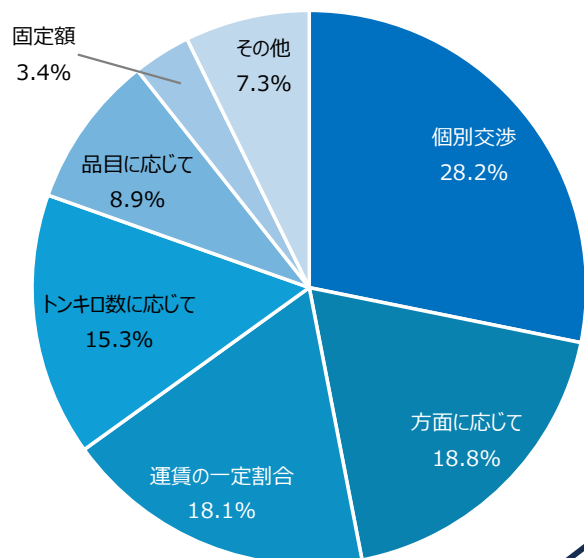


1-5 事業者の取引実態（手数料の設定及び収受）

- いわゆる手数料の設定方法は、「個別交渉」により相対で決定する事業者が約 3 割、また、「方面」「トンキロ数」「品目」に応じて個別に決定する場合もあれば、「運賃の一定割合」として定率により決定する場合もあり、様々な方法で手数料を設定している。
- いわゆる手数料を「運賃の一定割合」とする場合、**運賃の10%以内に設定する事業者が約 8 割。**
- いわゆる手数料の収受方法について、**運賃から差し引いているとする事業者が過半数。**
- 運賃から差し引く理由として、**商慣習**と挙げる者が大多数を占めた。

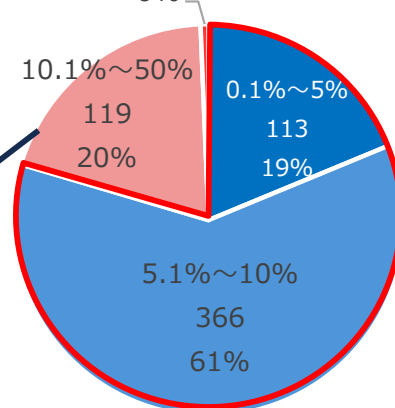
いわゆる手数料の設定方法、収受方法

手数料の設定方法 (n=1512) 複数回答



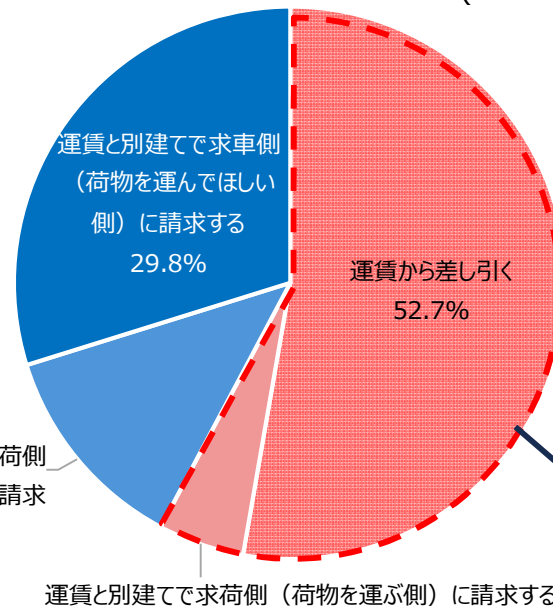
10.1～15%:65者(10.8%)
15.1～20%:45者(7.5%)
20.1～25%:5者(2.4%)
25.1～30%:2者(0.3%)
30.1～50%:2者(0.3%)

50.1%～
100%
4
0%



具体的な手数料率 (n=602)

手数料の収受方法 (n=1094)



【運賃から差し引く理由】

- ・**商慣習** 83%
- ・契約、規定など 6%
- ・事務処理等の手間がかからず精算処理が容易 4%
- ・その他 7%

1-6 事業者の取引実態（運送引受け時の留意点等）

- いわゆる手数料について、**求車側（荷物を運んでほしい側）との取引が多いとする事業者では運賃の10%以上と設定する割合が約2割**であるのに対し、求荷側（荷物を運ぶ側）との取引が多い事業者では約1割程度。
- 求車依頼時に、求車側へ確認する事項として配達日時や貨物の数量、運送区間等は多くの事業者が確認している一方、**附帯業務の内容や運送距離について確認する事業者は半数以下**に留まる。
- 求車側から提示される運賃と、**標準的な運賃とを比較している事業者は約6割程度**。

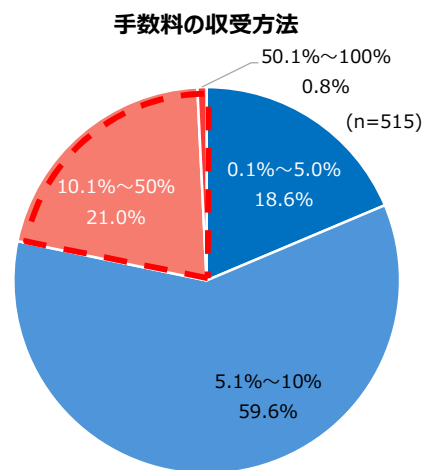
いわゆる手数料率の設定

運送引受け時の留意点

運賃決定方法

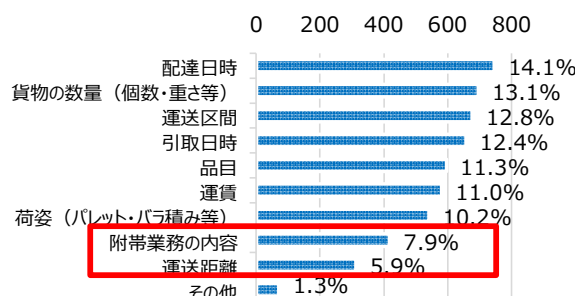
求車側からの依頼を受ける割合が多い事業者

n=920
(84.1%)



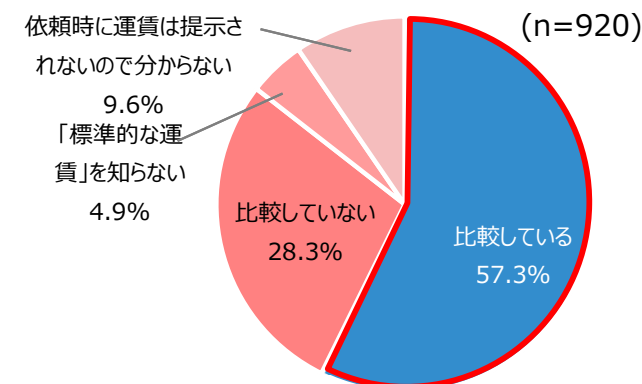
求車依頼の際の求車側への確認事項

(n=5294) 複数回答



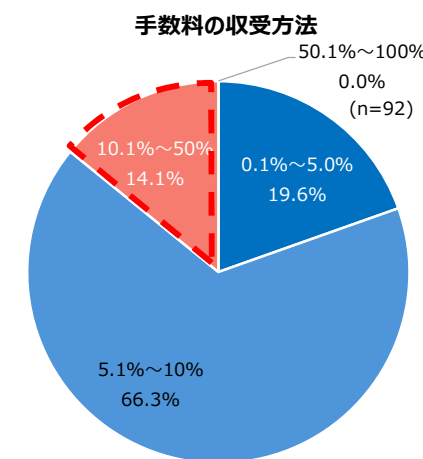
求車側からの依頼時に提示された運賃と「標準的な運賃」との比較

(n=920)



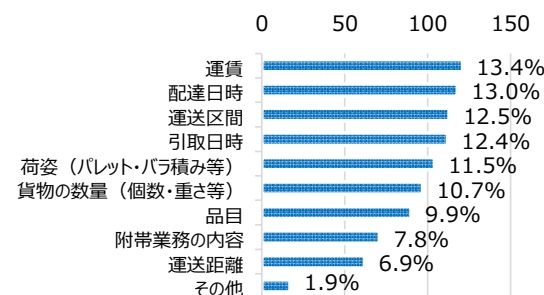
求荷側からの依頼を受ける割合が多い事業者

n=174
(15.9%)



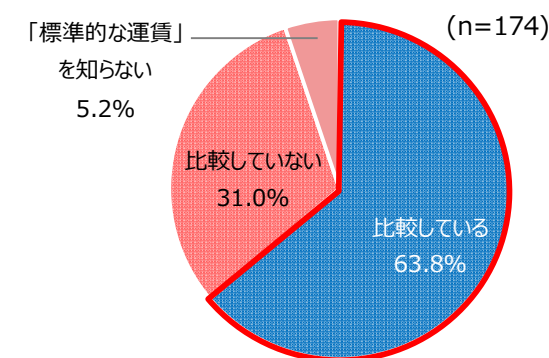
求荷依頼の際のトラック事業者への確認事項

(n=905) 複数回答



求車側が見つかった際の提示する運賃と「標準的な運賃」との比較

(n=174)



1-7 事業者の取引実態（荷主等への交渉の状況）

- 求車側（荷物を運んでほしい側）からの運送依頼において、相場より低い運賃の提示や厳しい運送条件であった場合に**求車側と交渉する事業者は約 8 割。交渉成功率 6 割以上の事業者は過半数。**
また、求荷側（荷物を運ぶ側）から契約条件の交渉があった場合も同様の傾向。
- 求荷側からの依頼において、希望運賃よりも求車側から提示された運賃が低い場合、**約 4 分の 3 が求車側と交渉し、交渉成功率 6 割以上の事業者は半数程度。**
また、求荷側から求車側に契約条件の交渉があった場合も同様の傾向だが、そもそも**求荷側から交渉を求められることがないとする事業者も 2 割存在。**

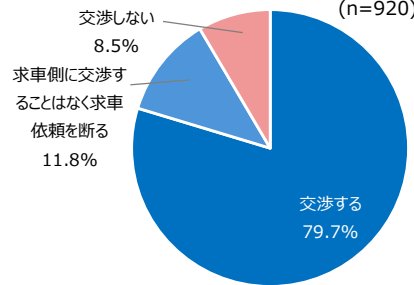
求車側（荷物を運んでほしい側）からの依頼が相場等より低い運賃である場合等における交渉

求荷側（荷物を運ぶ側）から契約条件の交渉があった場合の、求車側との交渉

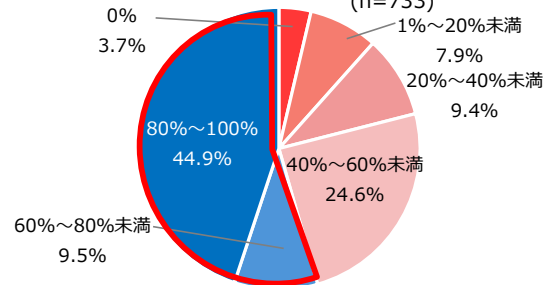
求車側からの依頼が多い事業者

n=920

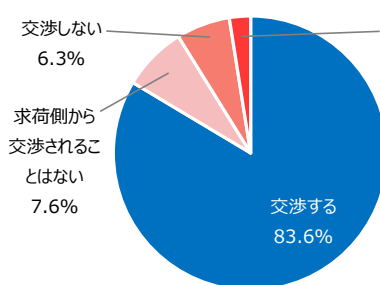
求車側からの依頼が相場より低い運賃であった場合や厳しい条件であった際の交渉有無 (n=920)



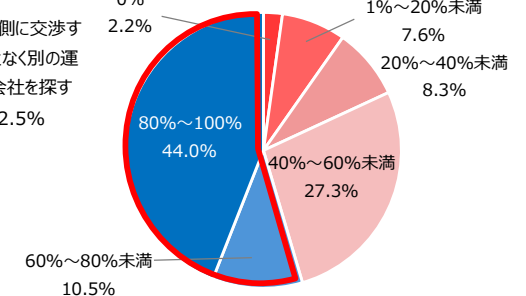
求車側からの依頼が相場より低い運賃であった場合や厳しい条件であった際に交渉し、その交渉が受け入れられる割合 (n=733)



求荷側から契約条件の交渉があった際の求車側との交渉有無 (n=920)



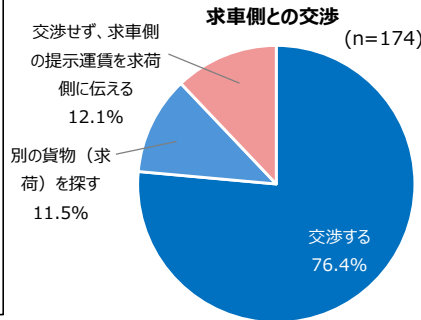
交渉内容の求車側への受け入れ割合 (n=768)



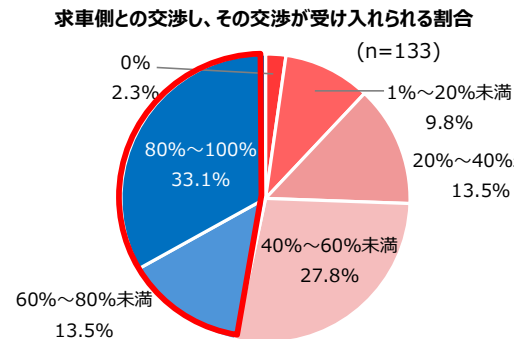
求荷側からの依頼が多い事業者

n=174

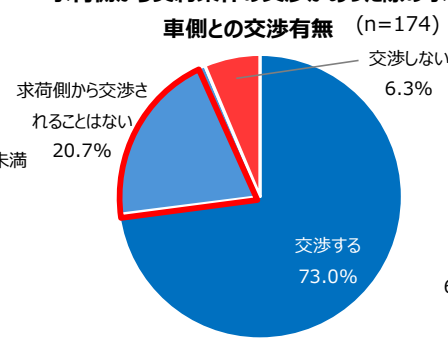
求車側の提示運賃が求荷側の希望運賃より低い場合の求車側との交渉 (n=174)



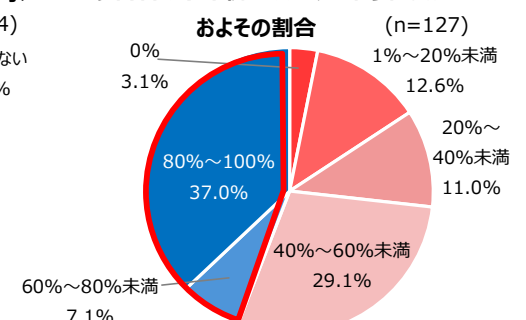
求車側の提示運賃が求荷側の希望運賃より低い場合に求車側との交渉し、その交渉が受け入れられる割合 (n=133)



求荷側から契約条件の交渉があった際の求車側との交渉有無 (n=174)

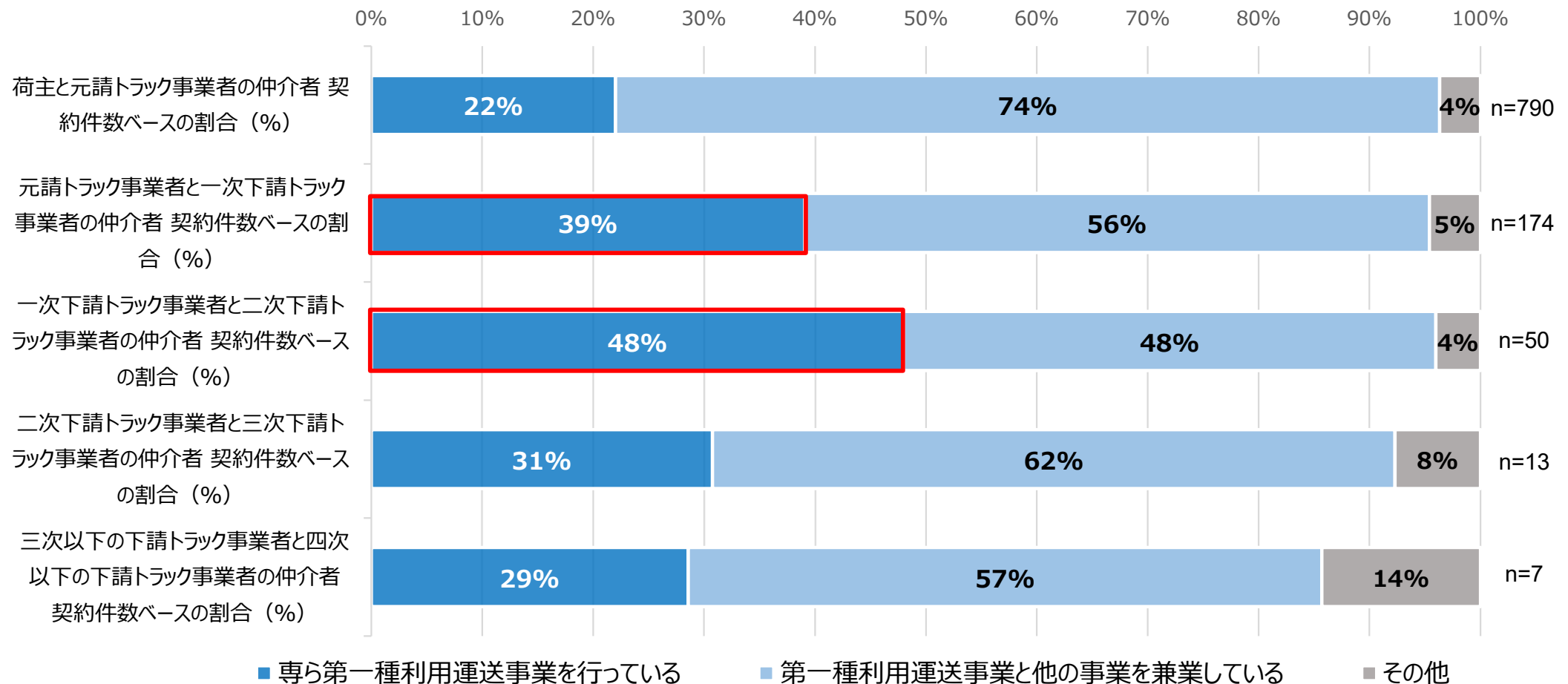


交渉内容の求車側への受け入れられるおおよその割合 (n=127)



- 貨物利用運送事業者の立ち位置（下請次数）と専業か兼業かの別の関係を調べたところ、**元請と一次の間、一次と二次の間**に位置する事業者は、他の位置より**専業の割合が比較的高い**傾向。

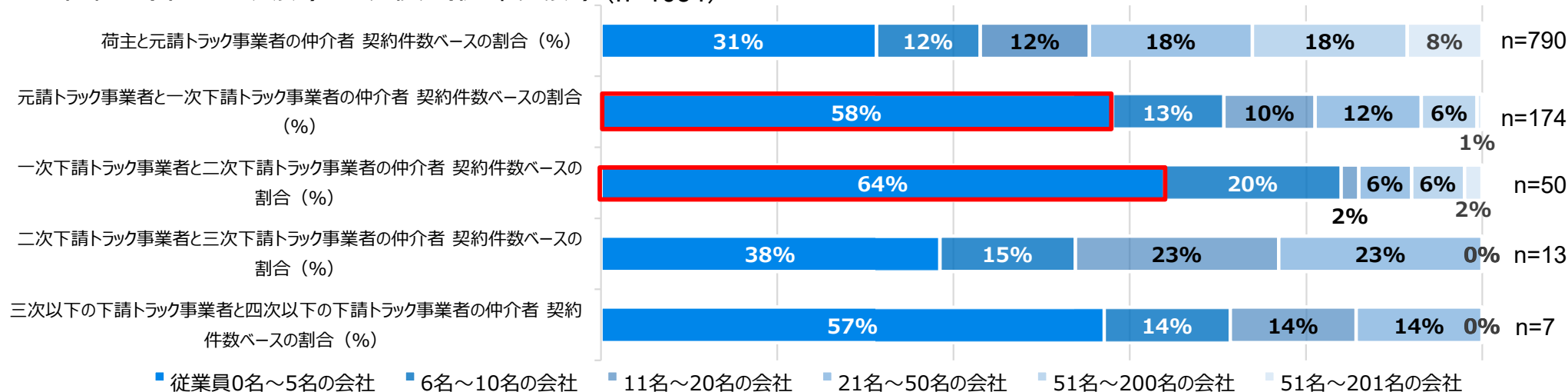
立ち位置（下請け次数）と専業・兼業別（n=1034）



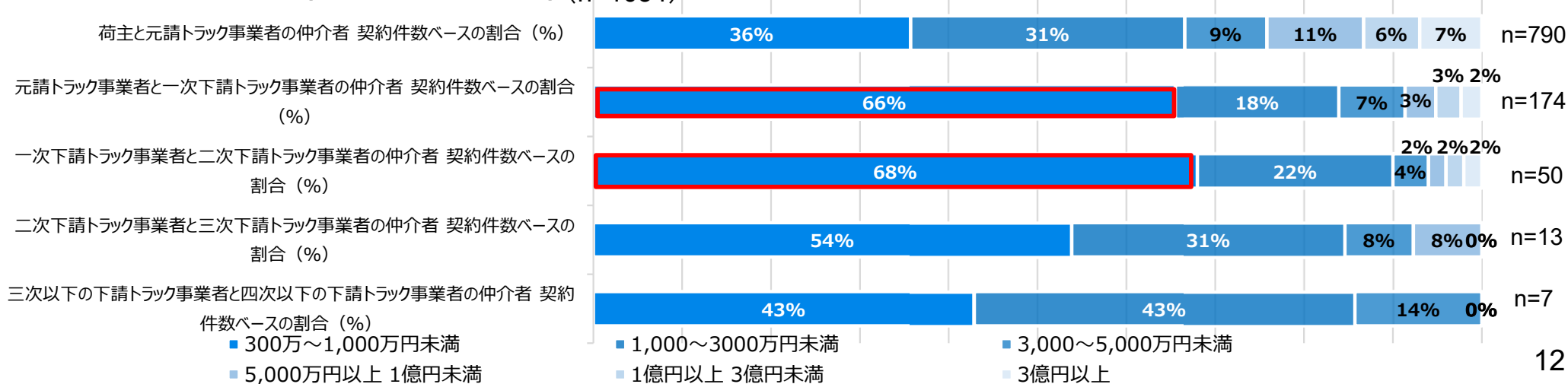
※専業と兼業の比率（n=1094）：専業25.3%、兼業69.3%、不明5.4%

- 貨物利用運送事業者の従業員については、元請と一次の間、一次と二次の間に介在する事業者のうち、従業員数5名以下の小規模事業者が過半数を占める。
- 貨物利用運送事業者の資本金についても、元請と一次の間、一次と二次の間に介在する事業者で、資本金1,000万円未満の事業者の割合が60%を超えている。

立ち位置（下請け次数）と規模（従業員数）（n=1034）

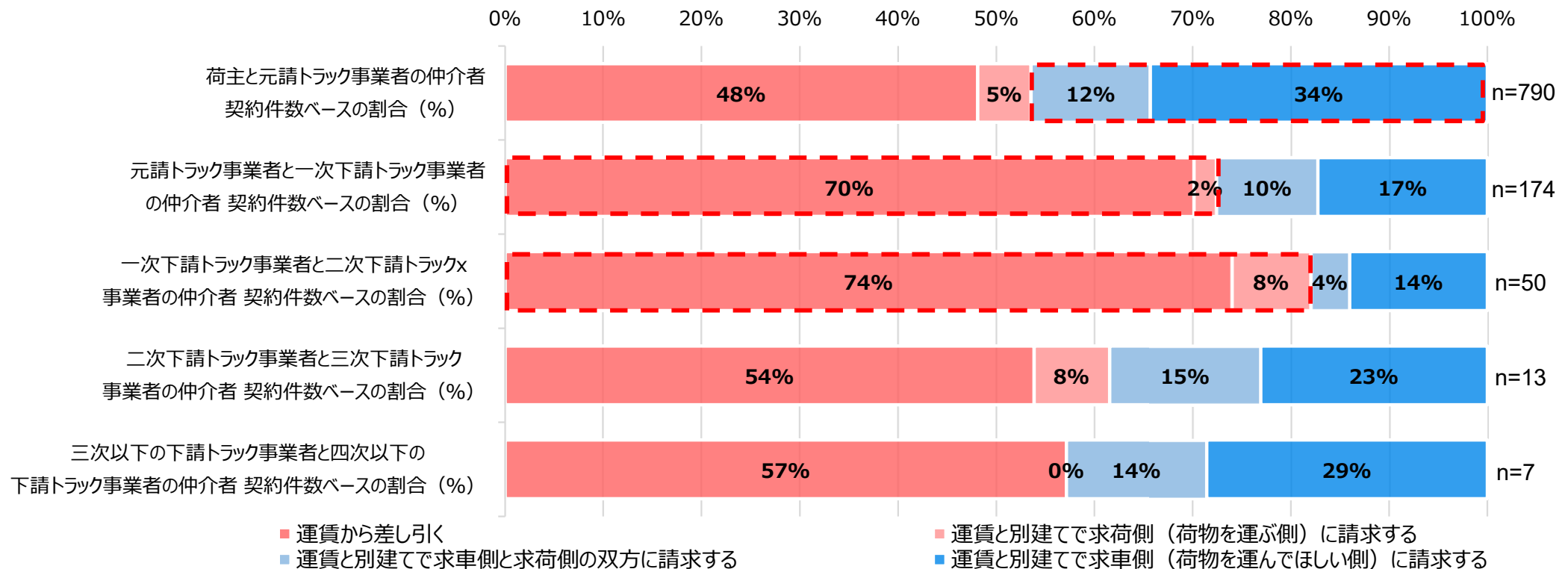


立ち位置（下請け次数）と規模（資本金）（n=1034）



- いわゆる手数料の収受方法については、元請と一次の間、一次と二次の間で、運賃から差し引く事業者、運賃と別建てで求荷側（荷物を運ぶ側）に請求する事業者が約7割～約8割となった一方で、荷主と元請との間では、約5割超。

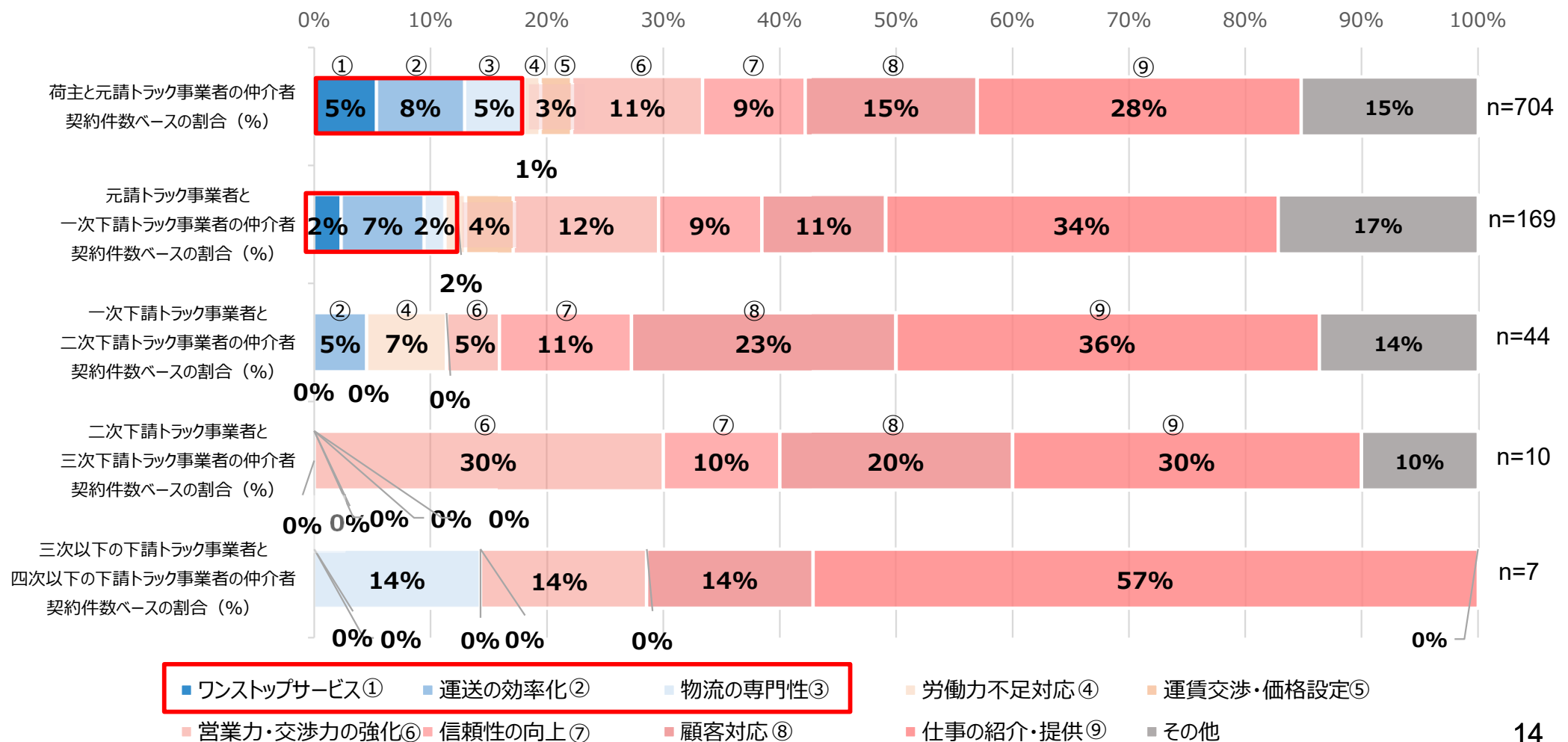
立ち位置（下請け次数）といわゆる手数料の収受方法（差引、別建）（n=1034）



※手数料の収受方法（n=1094）運賃から差し引く 52.7%、運賃と別建て（荷物を運ぶ側）に請求する 5.0%、
運賃と別建てで求車側と求荷側の双方に請求する 12.4%、運賃と別建てで求車側（荷物を運んでほしい側）に請求する 29.8%

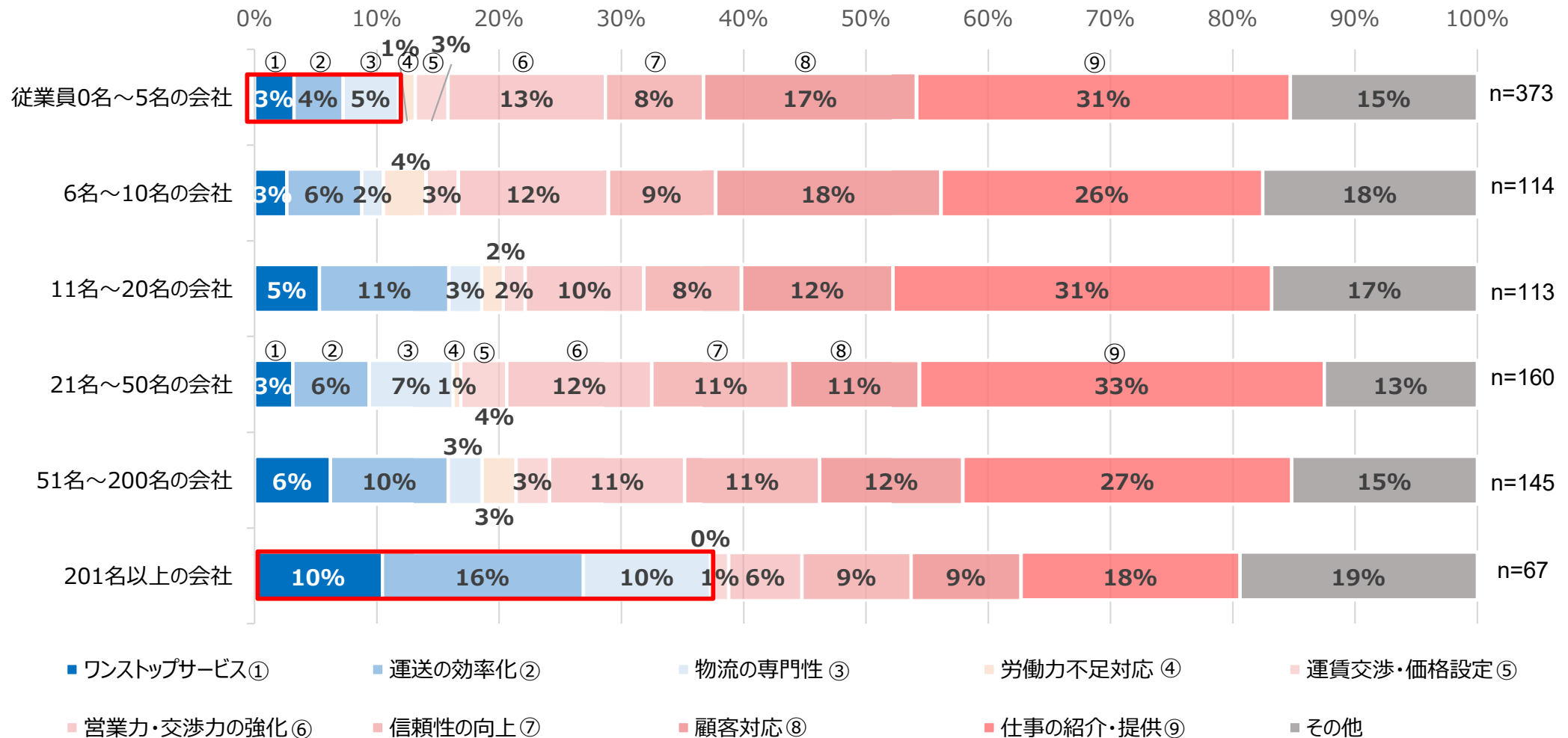
- 事業者が提供する付加価値について、「仕事の紹介・提供」や「営業力・交渉力の強化」といった**独自性の低い項目**が占める割合は、**下位の階層になるほど大きい**。
- 一方で、**荷主と元請の間、元請と一次の間**では、「**ワンストップサービス**」や「**運送の効率化**」、「**物流の専門性**」を付加価値としている事業者が一定数存在。

立ち位置（下請け次数）と付加価値（n=934）



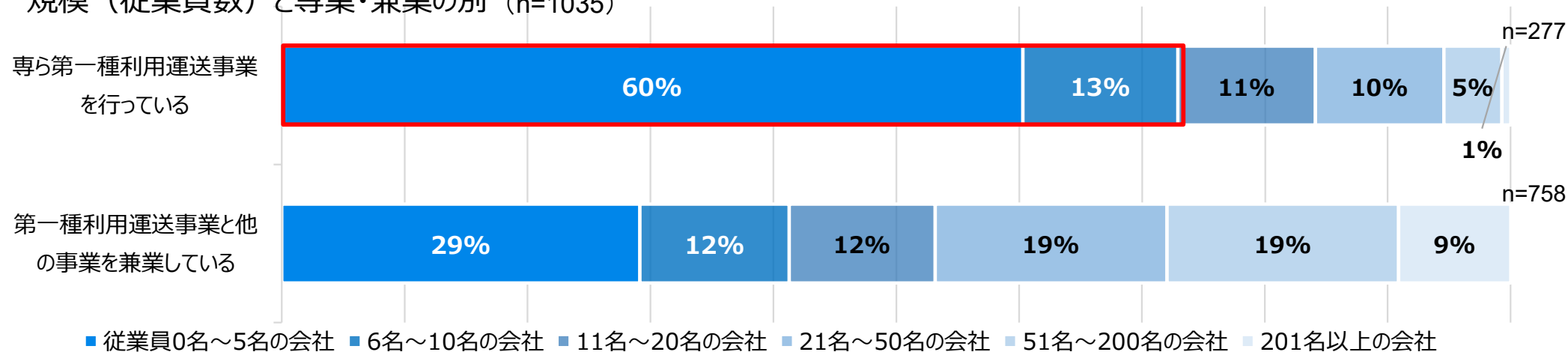
○「ワンストップサービス」や「運送の効率化」、「物流の専門性」を付加価値としている事業者の割合は、規模の大きい事業者になるほど高い。

従業員数と付加価値（n=972）

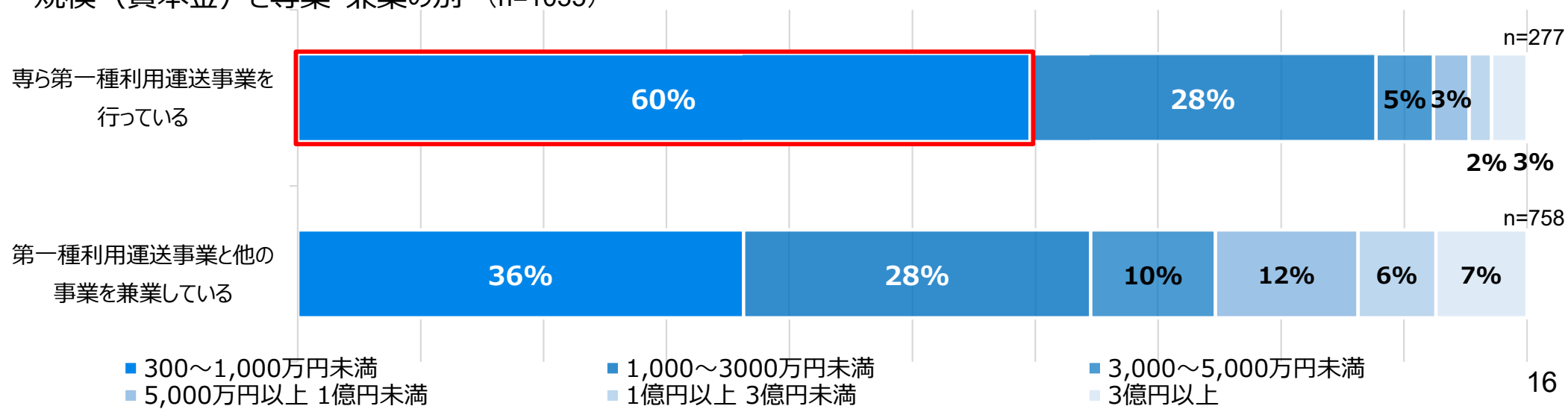


- 専業・兼業の別と、事業者の規模、いわゆる手数料の収受方法との関係について分析。
- 専業事業者のうち、従業員数10名以下の事業者は7割を占め、兼業事業者と比較し約3割高い。
- 専業事業者のうち、資本金1,000万円未満の事業者は6割を占め、兼業事業者と比較し約2割高い。

規模（従業員数）と専業・兼業の別（n=1035）

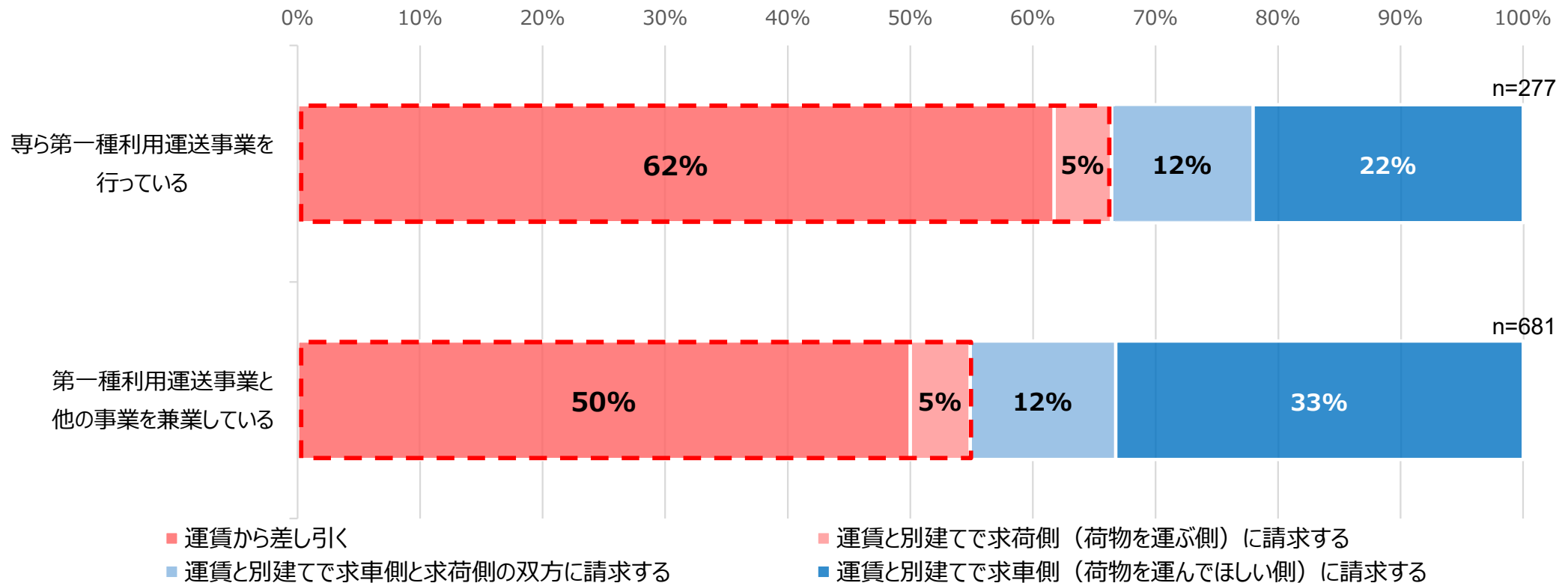


規模（資本金）と専業・兼業の別（n=1035）



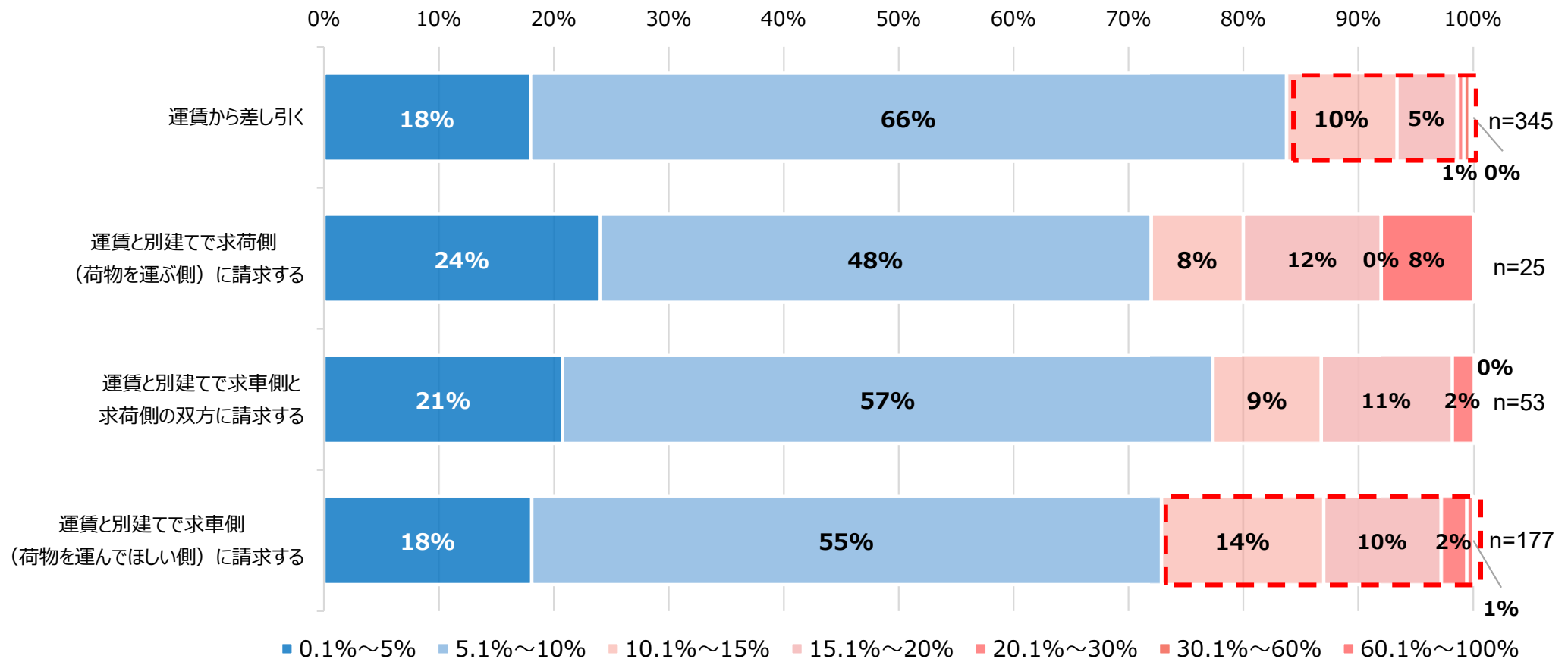
○ いわゆる手数料を運賃から差し引いて収受する事業者の割合は、専業事業者の方が高い。

専業・兼業別といわゆる手数料の収受方法（差引、別建て）（n=958）



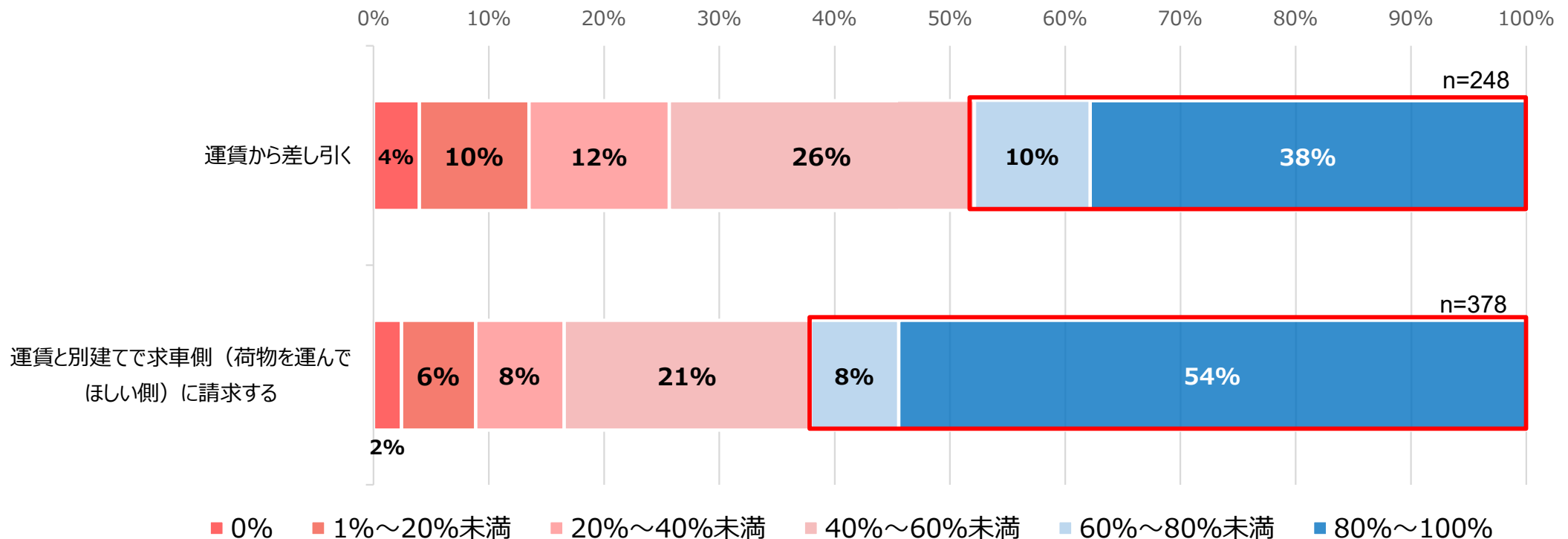
- いわゆる手数料を運賃から差し引く事業者において、設定している手数料が運賃の10%以上である割合が約2割弱であるのに対し、**別建てで請求する事業者**の設定率が**運賃の10%以上である割合は約3割**。

手数料の収受方法（差引、別建）といわゆる手数料の設定率（n=600）



○ 求車側（荷主等）に対し運賃と別建てでいわゆる手数料を請求している事業者は、運賃から差し引く事業者と比べ、**求車側（荷主等）との交渉成功率が高い。**

いわゆる手数料の収受方法（差引、別建）と求車側との交渉成功率（n=626）



- 第一種貨物利用運送事業者の意義や付加価値、物流2024年問題への対応として進めている具体的な取り組みについて、記述式にて質問を行った。
- 回答には他の事業者や業界全体の現況について、また現況に対する課題認識についても含まれていた。

貨物利用運送事業者が提供する付加価値について

■ 求車側（運んでほしい側）に対する付加価値

- ・右から左に荷物情報を流すだけでは、いずれは信用を損なう事になり、依頼主のニーズに叶う適切な配車が必要となる。大手・元請けの運送会社との間に入る事により、トラブル、事故対応、運賃交渉、様々な課題を当社に丸投げ出来る事により、業務が格段に楽になるのは明白である。
- ・荷主や案件ごとに重視する点をヒアリングし、それに沿う最適な提案を行うなどのコーディネートを行うことにより、柔軟性の高い物流を可能としている。
- ・効率の良い仕事を組み合わせる提案を荷主側にするようにしている。

■ 求荷側（運ぶ側）に対する付加価値

- ・実運送事業者の運賃交渉や営業力のサポートとして、多層階層の中に存在している。
- ・各実運送事業者の得意な輸送エリアや車庫地を踏まえた営業を行い、実運送事業者の利益向上や時間管理に寄与する。
- ・代表及び全社員が運行管理者の資格を持ち、荷主と運賃交渉を行う。実運送事業者より高い運賃を荷主から引き出すことにより、実運送事業者へ利益還元ができる。
- ・急な依頼や荷主の軒先での待機時間などが発生した場合は、別途、実運送事業者に費用を請求してもらい、荷主に待機料を請求している。

いわゆる手数料の考え方について

- ・荷主への請求科目が運賃となっているため、運賃から差し引くというのが慣例となっている。
- ・運賃と手数料を別建てにすると、手数料部分を荷主に値切られる恐れがあって別建てにできない。
- ・荷主に対しては、実運送事業者が見積った運賃に手数料相当の額を加算して運賃として見積り請求している。
- ・運送会社からの運賃を聞いたうえで、荷主に運賃の10%程度を運賃とは別建てにして請求している。

運送引受け時の留意点について

- ・バラ積みやバラ卸しなど、運送以外の附帯作業が多い取引は受けない。荷主に対してパレタイズ化の提案をしている。
- ・実運送事業者の配車の負担を減らすため、荷主からの運送依頼は最低1週間前にいただくこととしている。
- ・法令違反になりそうな運行に関しては、実運送事業者と求車側双方に運行行程の見直しなどの提案や交渉を行っている。
- ・毎月、荷主に2024年問題について説明しているほか、実運送事業者が法令違反にならないような運送依頼をお願いしている。法令違反になりそうな運送依頼については今後お断りする旨の話も積極的に行っている。
- ・2024年問題への対応として、法令違反を行っている運送会社の取締の強化が必要だと考える。配車を受ける実運送事業者がいるため、荷主側は可能と判断してしまう。
- ・実運送事業者の拠点を把握して輸送効率を上げ、無駄な運行を防ぐことにより労働時間の短縮に努める。

その他

- ・多重下請けとなる理由の一つは、荷主からの運送依頼が一定ではなく常に変動しているため。
- ・安価で融通の効く白ナンバー車を利用してコストダウンを図っている実運送事業者も見受けられる。

2. 事業者へのヒアリング調査結果

2-1 ヒアリング調査の概要

下記の調査対象事業者（計33者）に対して、令和6年9月～11月にかけてヒアリングを実施。（今後可能な範囲で若干数を上積み予定）

【調査対象】

- 大手のマッチングサービス事業者
- 大手の元請事業者をから紹介された協力会社
- 業界団体から紹介された事業者
- 多重下請構造の是正に関心があり、個別に当省へ連絡をいただいた事業者
- その他、貨物流通事業課から個別にヒアリングを依頼した事業者

内訳

- マッチングサービス事業者：5者
- 一般貨物自動車運送事業者：24者
- 利用運送専業事業者：4者

【調査手法】

- 事前に調査項目表を送付し、対面／オンラインでのヒアリングを実施（一者あたり60～90分間）

2-2 マatchingサービスへのヒアリング（概要）

- ◆ マatchingサービスは、Matchingの方法により**2つの類型（コンサルティング型・掲示板型）**に分類可能。
- ◆ 各Matchingサービス事業者は、責任範囲・手数料等の設定や運賃への関与等についてヒアリングしたところ、以下のとおり。

回答項目	コンサルティング型	掲示板型
Matchingの方法	◆ 求荷求車の双方から電話で詳細（日時・貨物量や必要な備品等）を聞いてMatching。 ◆ これまでのデータからMatching可能と判断した場合は、相手側が見つからない段階でもMatchingを約束する場合がある。	◆ 案件を載せている求車側に求荷側が直接連絡し、詳細については当事者間で確認・交渉。 ◆ 求荷側が運送可能な日時等を載せ、求車側が連絡する場合もあるが、件数は少ない。
責任範囲	◆ 運送責任あり（利用運送事業者としてMatching）。	◆ 運送責任なし。
手数料・利用料	◆ 定額や一定割合ではなく、案件ごとに設定した額を収受。場合によってはMatchingサイト側が赤字になることも。	◆ 月ごとに1万円程度の定額の利用料を徴収し、成立案件ごとの手数料は無し。 ◆ 成立した案件について運賃の数%を収受。
運賃への関与	◆ 求車側への運賃交渉や、過去の利用歴に基づく求荷側への提案等、案件ごとに対応。	◆ 運賃設定には介入しない。 ◆ 標準的運賃との乖離状況を表示。 ◆ 輸送時間が近づくにつれて自動的に運賃が上昇。
その他のサービス	◆ 輸送貨物への損害保険サービス（オプション） ◆ 運賃全額保証サービス（オプション）	
利用者のスクリーニング	◆ 一定のルール違反者（Matchingした案件を別のサイトに転用等）は強制退会。 ◆ Matching成立後の再委託を禁止していない。	
利用者からの意見	◆ スポット輸送（緊急案件）の依頼がほとんど。 ◆ 顔見知りでない人とのやりとりとなるので信頼性に不安がある。十分な与信チェックが困難。 ◆ 事故時保険等のサービスを悪用する利用者がある（既に契約が成立している案件について、当該サービスを利用するためにあえてMatchingサイト上で成立したことにする等）。	

2-3 個別事例調査結果①

◇利用運送登録を受けていない、電話等で取次を行う事業者の存在について

【総論】

- マatchingサイトが出てきたことにより、電話等で取次のみを行う者は今はほとんどいないのではないか。（**回答多数**）
- そうした者は、今は運送会社や荷主等に属して利用運送業務を行っているのではないか。組織を転々としている人が多い印象であり、営業能力の高さや人的ネットワークを買われて、引き抜き合戦もある。

【個別事例】

- 昔から付き合いがある取次事業者はいるものの、元々は実運送をやっており、現在も実運送許可と利用運送の登録を受けている。
- たまに見知らぬ人から運送依頼の電話がかかってくることはあるが、どこかの運送事業者の配車係であることが多い。

【かつての「水屋」について】

- 専業水屋で法外な手数料を取っている人は見たことがない。手数料は一律2000円程度であることが多く、案件を事業者で紹介した件数で生計を立てていた。
- 実運送経験者（運転手、配車担当）が独立してなることが多く、運送事業者の事情をよく理解しており、また、評判が悪くなると仕事を引き受けてもらえないので、無茶な依頼や中抜きをしない人が多かった。

◇マッチングサイトの利用について

【利用していない事業者】

- ・ 顔の見えない相手との取引になるので不安があり使っていない。
- ・ マッチングサイトは、どんなドライバーが来るかわからず、悪い評判も聞くため使わない。
- ・ ツテをたどって紹介してもらった付き合いのある運送会社だけに運送を依頼している。

【利用している事業者】

(よく利用する場面)

- ・ 大手元請事業者からの依頼で行った際の帰り荷は当該元請の協力会社間のネットワークで見つけるが、元請のネットワークが弱い場所についてはマッチングサイトを使う。
- ・ 帰路は何も載せずに帰るよりは良いと思い、知り合いから情報を収集するか、マッチングサイトを利用して帰り荷を確保する。
- ・ 帰り荷について、以前は多重下請と思われる依頼でも引き受けていたが、今はマッチングサイトに掲載されている案件の方が運賃が高いため、そちらを利用して帰り荷を探している。

(サービスに対する評価等)

- ・ マッチングサイトを利用した方が知り合いから紹介を受けた案件より運賃が高い場合がある。
- ・ マッチングサイト上で取引をした相手が良い事業者だった場合、それ以降マッチングサイトを介さずに直接やりとりをする場合もある。
- ・ マッチングサイトを利用したとしても、必ずしも契約が取れるわけではない。

2-3 個別事例調査結果③

◇トラック運送事業者が他の運送事業者を利用する場合について（1 / 2）

【他の運送事業者を利用する理由】

- 大手元請事業者の下請けとして定期輸送を行っており、自社を含め **1次請けの会社では運びきれない**ため、さらに下請けに出している。
- **繁忙期には自社で運びきれず他の運送事業者に依頼**する(が、依頼先が見つかりづらく多重化しやすい。)。相手が困っている時はこちらが手伝う**持ちつ持たれつの関係**。
- 元請から**指定された運送設備を用意できない場合**は協力会社を使う。
- 特殊な設備を必要としない**一般的な貨物は誰でも運べる**ため多重化しやすい。
- **遠方へ運送した後の帰り荷**を探す際に、その土地に知り合いの事業者がいないため、**地元で付き合いのある事業者を経由して探してもらう**。
- 荷主や元請からの**運送依頼は一度断ると仕事が来なくなる**ため、自社では運びきれない量と分かっている場合でも**他社に依頼する前提で引き受ける**。依頼は絶対に断らない。
- 好条件の運送依頼は下請に出して**利ザヤを稼ぐ**。（例：依頼先は元値を知らないのので、引き受けた運賃の**5～6割で下請けに出す**。）

【他の運送事業者に依頼する仕事内容】

- 割の良くない案件ばかりを下請けに出すと自社の評判が悪くなり引き受けてもらえなくなるため、**割の悪い案件は自社で走る**。
- 他社から引き受けた貨物のうち、**自社の利益にならない案件は他の運送事業者に流す**ことがある。**厳しい条件の仕事は多重化しやすい**。

◇トラック運送事業者が他の運送事業者を利用する場合について（2 / 2）

【利用に関して設けているルール・方針】

- 元請事業者から再委託を禁止されているため他の運送事業者は利用しない。
→このように再委託を禁止されている場合には、運びきれない量の依頼が来た場合に断りやすい。
- 他の運送事業者を利用するものの、多重下請構造になると輸送の質が落ちるため2次請けで留めるようにしている。
- 付き合いのある運送事業者や、ツテをたどって紹介してもらった信頼できる運送事業者のみに依頼する。

【他の運送事業者に依頼した後の事業者の把握】

- 実運送事業者は把握しているが、当該事業者と自社の間に何社が介在しているかなどの請負次数は把握していない。（回答多数）

【トラブル発生時の対応】

- 伝票処理やトラブル対応（代替車両の手配等）を行っている。
- 事故が起こった際は荷主に報告をし、リカバリーは事故を起こした実運送事業者にお願いする。

◇他の運送事業者を利用する際のいわゆる「手数料」について

【いわゆる「手数料」の例】

- 他の運送事業者に案件を紹介する際は、運賃の5～10%ほどを手数料として運賃から差し引いている。（**回答多数**）
- 手数料は運賃に関わらず1件当たり2千円とっている。
- 他の運送事業者に依頼する際は15%の手数料をとっているが、運賃から抜くのではなく上乗せして払ってもらう（利用運送専業事業者）
- 好条件の運送依頼は下請に出して利ザヤを稼ぐ。（例：依頼先は元値を知らないで、引き受けた運賃の5～6割で下請けに出す。）（再掲）
- 手数料を差し引かれる前の元値がいくらかについては慣習で聞けない。

【いわゆる「手数料」設定の考え方】

- 手数料の割合についてはどの事業者も大体同じなので、それに倣っている。
- トラブル対応（ドライバーの体調不良時や車両故障時の代替事業者の探索）や伝票処理等の手間があるので、5～10%の手数料は妥当だと思っている。
- 相手方の運送会社も、経験上どの程度手数料を取られているか分かるもの。相場を超えた手数料をとれば取引関係から駆逐されていくので、著しく高い割合で取ることはしない。

◇他の運送事業者からの利用（運送依頼）を受ける場合について

【運送依頼を受ける場合のルール・方針】

- 飛び込みで運送依頼が来ることもあるが、顔見知りではない事業者からの依頼は受けない。
- 荷主や元請からの運送依頼は一度断ると仕事が来なくなるため、自社では運びきれない量と分かっている他社に依頼する前提で貨物を引き受ける。依頼は絶対に断らない。
（再掲）

【元請ではなく下請けとして運送を行う理由】

- そもそも自社が何次請けなのか把握できていない。
- 手数料を抜かれているのは分かっており、できれば元請や荷主と直接契約したいが、それをやると業界のルール違反になるためできない。（**回答多数**）
- 知り合いの運送事業者から紹介された貨物を月に数回スポット輸送で運んでいるが、最初に依頼が回ってきた事業者のルートがそのまま固定化されている。

3. 調査結果のまとめ及び今後の方向性（たたき台）

◇利用運送事業者について

- ・ 荷主と元請の間で利用運送を行う事業者が最多であり、三次～五次など低次の下請次数に位置する事業者の割合は小さい。
- ・ 専業事業者は兼業事業者に比して少なく、従業員数10名以下の小規模な事業者が多い。
- ・ 日常的に運送を依頼するトラック事業者の数が5社以内の事業者が過半数を占めている。
- ・ 下請構造の下位で介在する事業者が提供している付加価値は独自性が低い。
- ・ 運送の実現にリスクを負いながら求車側・求荷側双方にコンサルティングを行う事業者もいれば、単に取次・仲介等を行うのみで一定割合の費用を受け取る事業者も存在。
- ・ 手数料を別建てで収受する事業者は、いわゆる手数料を運賃から差し引く事業者と比較して、求車側（荷主等）との交渉力が高い。
- ・ 荷主と元請との間に介在する事業者の過半数が運賃と別建てでいわゆる手数料を請求している一方、より下位の下請次数では運賃から差し引く事業者が70%以上となっている。

今後の方向性

- ⇒ 同じ利用運送事業者であってもリスクの負い方や運送実現への関与度合い等が大きく異なることから、取引における実際上の役割に着目して議論すべきではないか。
- ⇒ 運送を依頼する運送事業者の候補が少なく、結果的に再委託を発生させる要因の一つになっているのではないか。
- ⇒ 下請構造の下位に介在する事業者は、付加価値の独自性が低い一方で、いわゆる手数料を運賃から差し引く傾向にあり、運送の実現に当たって果たす機能・役割の重要性等を鑑みると、下請構造の上位と同程度の金額を取るには見合わないのではないか。

◇マッチングサービスの活用について

- マッチングサービスが活用される主な場面は、以下のとおり。
 - ①帰路のトラックの空きを埋めるため、帰り荷を見つけない時＜求荷＞
 - ②通常受けられる依頼より、さらに好条件の取引を見つけない時＜求荷＞
 - ③未知の地域へのスポット運送等において、運んでくれる事業者を見つけない時＜求車＞
- お互いの信頼性が確認された場合には、中長期的な関係構築につながったケースもある。

今後の方向性

- ⇒ 現状マッチングサービスは、求車側・求荷側ともに、主に単発での受発注ニーズの受け皿として機能しているのが実情。
- ⇒ 他方で、求車側・求荷側のいずれにも広範囲かつオープンなネットワークを持ち得る点に着目すると、今後、未知の事業者間での安定的・継続的な取引関係の発掘・構築にあたっても、マッチングサービスがさらに貢献し得る余地があるのではないか。

◇利用運送登録を受けていない、電話等で取次を行う事業者の存在について

- 電話等で取次を行う者は、運送会社や荷主等に所属する傾向へ変化している可能性。

今後の方向性

- ⇒ 今後の検討においては、法規制や専業・兼業の別等の分類に捉われず、各事業者等が多層構造の中で実質的に果たす役割に着目した議論を進めるべきか。

◇トラック運送事業者が他の運送事業者を利用する場合／利用を受ける場合について

- 他の運送事業者を利用する主な理由は、以下のとおり。
 - ①荷主・元請事業者等との関係を維持する観点から、自社で運ぶか否かを問わず、一旦受注することが通例となっているため（必ずしも繁忙期に限られない。）
 - ②未知の地域への運送受注時等において、ツテを頼って帰り荷の紹介等をしてもらうため
 - ③自社内業務の効率化等の観点から、条件の合わない仕事をアウトソーシングするため
 - ④利ザヤを稼ぎたいため
- ①～④から生じた依頼ルートは、初回紹介時のみならずその後も固定化することが慣習化。
- ほとんどの場合において、多重下請構造の全体像を誰も把握していない。
- 元請事業者が再委託の制限等に係るルールを設けている場合には、下請事業者側から断りやすく、質の担保にもつながりやすい。
- 自己又は他己評価によって信頼性を確認し得ることが、依頼先選定時の重要なポイント。
- トラブル発生時の責任範囲は、ケースによって異なる。

今後の方向性

- ⇒ 各請負階層ごとに無秩序に繰り返される上記商慣行が、多重下請構造となっている最大の要因であり、これらの商慣行を抜本的に是正すべきではないか。
- ⇒ 元請事業者が自ら責任をもって手配できる範囲を超えて運送を引き受けていることが多重下請構造が生じる発端となっているのではないか。
- ⇒ 元請事業者等の川上段階でのルール作り、与信チェックのあり方は、今後の重要論点か。
- ⇒ 法令遵守意識の低い事業者が安価で条件の悪い仕事を引き受けてしまうことも、一旦運送を受注せざるを得ない一因となっているのではないか。

◇トラック運送事業者が他の運送事業者を利用する際の手数料等について

- 手数料の一般的な相場は運賃の5～10%とのことであるが、引き受けた運賃から5～6割を抜くようなケースもある。
- 手数料として収受する金額について、明確な算定根拠はなく、周辺事業者間での相場に倣うことがほとんど。
- 「5～10%」の妥当性については、トラブル対応や伝票処理等の手間の対価として妥当との意見あり。
- 引き受けた際の運賃の中から手数料分を差し引くケースがほとんどであり、運賃とは別途上乗せで手数料を収受しているケースは少数派。依頼先は元値を知らされないのが通例。

今後の方向性

- ⇒ 利用1回あたりの手数料についてはある程度相場が形成されているものの、最終的に実運送事業者に対して支払われる運賃水準をコントロールする作用は働いていない。
- ⇒ 「5～10%」という相場の妥当性や、責任の軽重に関わらず当然のように相場通りの手数料を差し引く商慣行について、どのように考えるか。
- ⇒ 手数料を運賃とは別に上乗せして収受することについては、トラック運送事業に係る標準運送約款にも明記されているが、未だ浸透していない状況の改善が必要。