

好評
発売中!

全国の書店
Amazonなどで
お求めください!



特集

運送事業者が備えなくてはならない3つのこと

2024年4月26日、国会において「流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律及び貨物自動車運送事業法の一部を改正する法律案」が可決・成立し、2つの改正法が2024年5月15日に公布されました。今回は「物資流通効率化法[※]」及び「改正貨物自動車運送事業法」によって、具体的に運送事業者の方は何に備えなくてはならないのかという点に絞って解説します。

※物資流通効率化法……今回の改正により、流通業務総合効率化法「流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律」が物資流通効率化法と名称が変更になりました。

01 中長期計画の作成

特定事業者として指定された物流事業者・荷主は、物流効率化措置に関する中長期的な計画を作成し、主務大臣に提出しなければなりません(物資流通効率化法)。

①特定事業者の定義

一定規模以上の物流事業者および荷主を特定事業者として指定するものとされています。この「一定規模以上」の基準を定めた規定はまだありません。具体的

な指定基準は今後政令で制定される予定ですが、『カーゴニュース』(2024.2.20)によると、「車両数200台以上など事業規模の大きなトラック事業者や、保管貨物量の規模が大きな倉庫業者が指定される。国は特定事業者の数について、トラックは上位400社程度、倉庫は上位100社程度を想定。」としています。トラック運送事業の規模別事業者数(図表1)と照らし合わせても、整合性がある基準です。

図表1 トラック運送事業の規模別事業者数(令和4年3月末現在、単位:者)

| 業種 | 両 | 10以下 | 11~20 | 21~30 | 31~50 | 51~100 | 101~200 | 201~500 | 501以上 | 計 |
|--------|---|--------|--------|-------|-------|--------|---------|---------|-------|--------|
| 特別積合せ | | 9 | 8 | 8 | 34 | 59 | 81 | 68 | 46 | 313 |
| 一般 | | 29,751 | 13,212 | 5,986 | 4,740 | 2,970 | 900 | 249 | 48 | 57,856 |
| 特定 | | 291 | 19 | 5 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 320 |
| 霊柩 | | 4,562 | 141 | 26 | 21 | 7 | 4 | 1 | 0 | 4,762 |
| 計 | | 34,613 | 13,380 | 6,025 | 4,798 | 3,038 | 985 | 318 | 94 | 63,251 |
| 構成比(%) | | 54.7 | 21.2 | 9.5 | 7.6 | 4.8 | 1.6 | 0.5 | 0.1 | 100.0 |

出典：『日本のトラック輸送産業 現状と課題2023』全日本トラック協会

②中長期計画の内容

中長期計画の内容はまだ明確に定められていません。しかし、国は目標として“物流の持続的成長”を掲げており、KPIも示されています。具体的には、施行後3年で(2019年度比)(1)荷待ち・荷役時間：年間125時間/人削減、(2)積載率向上による輸送能力：16%増加です。このことから、荷待ち・荷役時間の削減や積載率向上についての施策を中長期計画に盛り込むことになるのではないかと予想されています。

また、中長期計画の実施状況を毎年度主務大臣に報告する義務も課されています。物流効率化措置の実施状況が著しく不十分な特定事業者は、主務大臣による勧告・公表・措置命令の対象となることも物資流通効率化法に規定されているので対策が必要ではありますが、具体的な内容が定まっていないため、対策のしようがないのが現実です。

02 運送契約締結時の書面交付

元請事業者が、真荷主から受託した運送業務を下請けに出すときは、原則として下請事業者に対して以下の事項を記載した書面を交付することが義務付けられます(改正貨物自動車運送事業法)。

運送契約締結時に交付する書面の内容

- (a) 運送の役務の内容およびその対価
- (b) 運送の役務以外の役務が提供される場合は、その内容および対価
- (c) その他省令で定める事項

元請運送事業者の現状として、下請運送事業者に運送を依頼する場合、口頭あるいは簡単にメールでの依頼が多いと思います。今回の改正で契約締結時の書面交付を義務付けられるので、利用運送をするのにも煩雑な手続きが必要となります。

そもそも元請運送事業者自身が(a)~(c)を正確に把握できているケースはどれほどあるのでしょうか。現状の商慣行として荷主と厳密に(a)~(c)を取り決めているケースは少ないのではないのでしょうか。



今後、元請運送事業者は荷主との運送契約を結ぶ際には今以上に入念な打ち合わせが必要になります。また、利用運送を行う際には書面の交付が必要ですので、ある程度(a)~(c)の事項に触れた書面のひな形を作っておくことをお勧めします。

03 実運送体制管理簿の作成

元請事業者が、真荷主から受託した運送業務を下請けに出すときは、原則として以下の事項を記載した実運送体制管理簿を作成することが義務付けられることとなります(改正貨物自動車運送事業法)。

実運送管理簿の記載事項

- (a) 真荷主から引き受けた貨物の運送について、実運送を行う貨物自動車運送事業者の商号または名称
- (b) (a)の貨物自動車運送事業者が実運送を行う貨物の内容および区間
- (c) (a)の貨物自動車運送事業者の請負階層(=下請けに出した回数)
- (d) その他省令で定める事項

元請運送事業者が1次請け運送事業者までの情報を取得することは比較的容易にできるかもしれませんが、しかし、2次請け運送事業者の運行まで管理するとな

ると容易ではありません。今後、元請運送事業者の場合は1次請けまでの運送に切り替える(2次請けを許さない)、あるいは2次請け以降の運送事業者とも密に連絡が取り合える体制構築が必要です。

ここからは私見ですが、今回の改正法の意図は元請運送事業者に実運送管理簿

の作成という煩雑な作業を義務付けることによって、多重下請け構造を解消しようとしているのではないかと考えています。これまでも国は多重下請け構造の問題点を指摘していましたが、それだけでは多重下請け構造解消の実効性は乏しく、元請運送事業者に煩雑な管理を義務づけることによって多重下請け構造を解消しようと施策の転換を図った可能性があります。

図表2 実運送管理簿のイメージ

出典：愛媛県トラック協会HP

| 実運送体制管理簿(機械メーカー丙社) | | | | | | | |
|--------------------|-----------|------------|------------------|---------|-------|--------|-----|
| 実運送体制管理簿(製紙メーカー乙社) | | | | | | | |
| 実運送体制管理簿(食品メーカー甲社) | | | | | | | |
| 積込日 | 運送区間(※) | 貨物の内容(※) | 実運送トラック事業者の名称(※) | 請負階層(※) | 車番 | ドライバー名 | ... |
| 2/1(木) | 〇〇工場~小売店A | 食料品 × 10トン | X運輸 | - | 11-11 | 〇〇 | |
| 2/1(木) | 〇〇工場~卸売店イ | 食料品 × b箱 | X運輸 | - | 11-12 | 〇〇 | |
| ⋮ | | | | | | | |
| 2/1(木) | 〇〇工場~小売店ウ | 食料品 × c個 | A運輸 | 1次請け | 11-13 | 〇〇 | |
| 2/1(木) | ××工場~倉庫工 | 食料品 × dケース | B運輸 | 2次請け | 11-14 | 〇〇 | |
| ⋮ | | | | | | | |
| 2/2(金) | 〇〇工場~小売店A | 食料品 × eトン | X運輸 | - | 22-11 | 〇〇 | |
| 2/2(金) | ××工場~卸売店イ | 食料品 × f箱 | X運輸 | - | 22-12 | 〇〇 | |
| ⋮ | | | | | | | |
| 2/2(金) | ××工場~倉庫工 | 食料品 × gケース | C運輸 | 1次請け | 22-13 | 〇〇 | |
| 2/2(金) | ××工場~卸売店オ | 食料品 × h個 | D運輸 | 3次請け | 22-14 | 〇〇 | |
| ⋮ | | | | | | | |

⇒ 様式など決まっていないため、既存の配車表を活用するなど、事業者の取り組みやすい形で作成。電磁的記録での作成も可。



懐かしき中古自転車回収ビジネス

携帯の写真を見返していると一枚の懐かしい写真が出てきました。トラックに積まれた大量の自転車をバックに業者と写る私(当時26歳)です。

行政書士事務所を開業したころ、もちろん今のようにお客様にも恵まれず、苦勞をしました。月商2万円~5万円という時代がしばらく続き、行政書士以外にも仕事をやらなくてはいけないと思い、個人事業主として始めたのが放置自転車回収ビジネスです。

このビジネスの概要はいたってシンプルです。地域にあるマンションに飛び込みを行い、管理事務所の方に接触します。そこで、マンションの住民が残っていた放置自転車で困っていないですかと営業をしていくのです。放置自転車で困っていれば、無料で回収します。このビジネスは一体どこで儲けるのか。私は回収事業者(輸出事業者)から回収した自転車の量に応じて手数料を受け取っていました。

2016年~2017年は東南アジアにて日本の中古自転車がよく売れていたそうです。そこで、輸出事業者は大量の中古自転車を仕入れたいと考えていました。



しかし、どこに中古自転車があるのか見つけられないというのが輸出事業者の弱みでした。そこで、私の出番です。多くの世帯を抱えるマンションに1棟ずつ飛び込み、放置自転車の情報を集めて輸出業者に紹介していました。

使い物にならない中古自転車は0円、ギリギリ乗れるレベルは100円程度。しっかり乗れる自転車に関しては500円~800円で買い取ってくれました。1台1台は大した金額にはなりません

が、実は読者の皆様が思っている以上に放置自転車は大量にあるのです。800世帯近くあるマンションではだいたい数年間で100台~200台近くの放置自転車を抱えていることもあります。1箇所での最高金額は300台回収して、8万円でした。マンションの管理組合、中古自転車の輸出事業者、そして私の三方良しのビジネスでした。

しかし、2017年後半ごろにこのビジネスに転機がやってきます。東南アジアでの中古自転車需要が落ち着き、いままでの値段で中古自転車が売れなくなってきたのです。そうなると、輸出事業者も100台以下の案件では回収してくれなくなりました。

佐久間 「自転車がダメならばいったい何が欲しいんだ？ 欲しいものを教えてくれ！」

輸出事業者 「今一番欲しいのは中古の給湯器だ！ぜひ、情報をくれ！」

佐久間 「あるかーい！」

こうして私の中古自転車回収ビジネスは幕を閉じました…。