



## 首都圏キット利用協同組合にて 新特車制度研修会を実施

令和4年3月11日に首都圏キット利用協同組合にて、新制度「特車確認制度」（令和4年4月1日施行）の研修会を行い、10社を超える運送事業者様にご参加いただきました。ここでは、研修会でお話しした内容の一部（現行制度と新制度の比較と弊所の評価）をご紹介します。

項目	現行制度		新制度
	特車許可制度	特車ゴールド制度	特車確認制度
コスト	1台1経路 ¥200 (2年間有効)  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span>	1台1経路 ¥200 (2年間有効)  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span> 通常の経路申請に加え、大型車誘導区間の算定まで行うので、お得感があります。	1台1経路 ¥400～(1年間有効) ※都道府県を限定しない場合は¥600 ※都道府県を1つに限定すれば¥400 別途車両の登録料として、¥5,000/1台(5年間有効)  <span style="color:red;">（弊所評価 ×）</span> 通常の特車申請制度(1経路)と比べれば、主経路、代替経路および渡り線複数を算定してもらえるが、コストは2倍以上となる。また、別途車両の登録料がかかるので、コスト増となると言わざるを得ません。
経路の柔軟性	1経路ずつ申請 通行予定の経路を未収録路線含めて申請を行う。  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span>	申請経路+大型車誘導区間 通行予定の経路を申請すると、迂回路として大型車誘導区間も同時に算定され、許可を取得できる。 ※申請経路に個別審査および未収録路線が含まれていれば算定される。  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span> 申請経路に加え、大型車誘導区間の迂回路が示されるため、利便性は高い。	主経路1本と代替経路1本+渡り線複数 算定対象となる経路は主要道路(重要物流道路+大型車誘導区間)のみ。ただし、出発地～主要道路まで、主要道路～目的地までのラストワンマイルの経路は算定し、許可を取得することができる。  <span style="color:red;">（弊所評価 ×）</span> 主経路1本、代替経路1本、渡り線複数(主要道路に限る)+出発地～主要道路および主要道路～目的地までのラストワンマイルの経路では大きな遠回り経路が算定される可能性がある。
許可までの早さ	申請から許可までの期間 未収録・個別審査なし ➡約1週間 未収録・個別審査あり ➡約2週間～2ヶ月  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span>	申請から許可までの期間 未収録・個別審査なし ➡約1週間 未収録・個別審査あり ➡約2週間～2ヶ月  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span>	申請後即時に通行可能となる  <span style="color:red;">（弊所評価 ○）</span> 即時に許可を取得できるため、許可取得期間の大幅な削減ができる。

※弊所評価とは、通常の特車許可制度を「○」とし、相対評価を行ったもの

### 佐久間の私見！

個人的には、「特車許可制度」「特車ゴールド制度」「特車確認制度」のなかで、総合的に優れているのは「特車ゴールド制度」だと考えています。

「特車確認制度」は、申請が簡単であり、即時に通行可能経路が回答されるため、明日走らなくてはいけないなどという状況では有効です。一方、全国の申請数において8割程度を占める個別審査・未収録路線を含む申請に対応できないことを考えれば、汎用性がないと言わざるを得ません。

そのため今後も、これまでどおり「特車ゴールド制度」を利用して包括的に主要道路の許可を取得し、日々の申請は「特車許可制度」を利用していくという運用がベストであると考えます。

なお、「特車確認制度」ではETC2.0を利用した経路捕捉が行われるということで、多くの運送事業者様から不安の声をいただいておりますが、以下の理由により、この経路捕捉機能を有効に機能させるのは難しいのではないかと考えています。

#### ①特車許可制度との並行運用

「特車確認制度」で通行可能と回答

新特車制度研修会
受付中!

新特車制度の研修会(オンライン・オフラインどちらでも可)を承っています。社内研修会・所属する団体での研修会等にぜひご検討ください。

表をまとめると、「特車確認制度」には以下のメリット・デメリットがあることがわかります。

#### メリット

- ①経路を作成する必要がないので簡単
- ②オンラインシステムにより即時に通行可能経路が回答されるので業務がスムーズ

#### デメリット

- ①費用が大幅に高くなる
- ②許可期限が短い(許可制度:2年、確認制度:1年)
- ③主要道路(大型車誘導区間および重要物流道路)での算定になるので、その他経路の選択が限定的
- ④個別審査・未収録路線があると確認制度の利用ができない

された経路を逸脱したとしても、「特車許可制度」で許可を取得している可能性があります。そのため、経路逸脱をもって即違反を摘発することは難しい。

#### ②連結車として走行しているかわからない

トラクタは単体では特車申請が必要な車両ではなく、トレーラと連結して初めて特車許可が必要な車両となります。ETC2.0はトラクタ側のみに搭載されています。そのため、当該トラクタが連結状態で走行しているのか否かを当局が把握することは難しい。



## 証券マン時代の思い出

3月の卒業シーズンを迎え、晴れ着姿の卒業生が歩くのをみながら、少し昔のことを思い出しました。

私はちょうど10年前に大学を卒業し、新卒で野村證券の営業として神戸の地で働きだしました。1日50枚の名刺獲得をノルマとして課され、飛び込み営業に明け暮れる日々の始まりです。経験上、名刺50枚を集めるためには120～150件に飛び込み営業をしなくてはいけません。そんななか、飛び込み営業開始2日目で初の新規口座開設を実現しました。全国の同期新入社員の中

でもおそらく1番だったのではないかと思います。もちろん、上司からは褒められ、私が帰社するとフロア中の社員全員（30名ほど）がスタンディングオベーションをしてくれるという盛り上がり具合でした（この初めての口座開設でお客様の免許証のコピーを無くしてしまい、こっぴどく叱られたのも今となっては懐かしい思い出です笑）。

飛び込み営業をする際には飛び込み禁止先リストというものがあります。ただし、これを気にしていると1日150件の飛び込み営業はとても達成できません。私の性格が崇って、神戸という土地柄本当に飛び込んでいけない事務所に2件ほど飛び込んでしまい、怖い経験をしつかりとしました。障子越しに映った影に怒鳴られた経験を持つ人は、日本



野村證券の社章  
通称：ヘトヘトバッジ

全国を探しても少数ではないでしょうか（笑）。

飛び込み営業は決して効率的な営業方法とは思いませんが、まだ取引のないお客様と向き合い、顧客になっていたら過程はとても勉強になります。新規開拓営業にてお客様と取引が始まった時のあの感動、あの興奮は今でも忘れられません。コロナ禍が収束したとき、再び飛び込み営業をしてみようと考えた早春でした。

**最新 news**

## 休息時間11時間以上へ

働き方改革関連法によって、2024年4月から運送・物流業界に生じる諸問題を示す「2024問題」。そのなかで、ここではドライバーの休息時間について取り上げます。

ポイント

休息時間「9時間以上」を義務化。「11時間以上」を努力義務へ

仕事を終えてから次の始業までに必要な「休息時間」について、運輸業界の自動車運転手を対象に「11時間以上」とする努力義務が設けられる見通しになりました。義務とする時間も現行の8時間から1時間延ばして9時間以上となります。

運送業界の「2024年問題」として、時間外労働時間が960時間に制限されることが話題に上ってから久しいですが、更に厳しい制限が課されることとなり、運送事業者は

「2024年問題」について本格的な対策を余儀なくされます。

私見ですが、運送業界の問題の本質は労働時間にあるのではなく、業界構造にあると考えています。問題と考えるのは次の2つです。1つ目は「下請け多層構造による低運賃」です。運送業界は建設業界の構造と似ており、元請運送事業者が利用運送を行うことで2次請け、3次請けの実運送事業者が構成されています。そのため、末端の実運送事業者が受け取る運賃は、会社としての収益を上げるのが難しい水準にまで落ち込んでしまうのです。2つ目は「強い立場の荷主」です。実はこの問題こそ、本質的であると考えます。私の知る限り、荷主から適正運賃を收受できている運送事業者は決して

### 1日の休息期間

勤務間インターバル

現在

8時間以上が  
義務

2024年4月から

9時間以上が義務  
11時間以上に努める

多くありません。特に荷主が大手になればなるほど、低水準での運賃交渉を強いられているのです。

この問題への対策として、考えられるのは2点。1点目は運送業界全体での働きかけです。低運賃では仕事を発注できない環境を作り出すのが理想です。しかし、市場原理が働いている以上、すべての運送事業者が足並みをそろえて行動していくには限界があります。2点目は運送事業者が運送事業にかかる原価把握を行い、現在荷主から收受している運賃ではどのくらい厳しいのかを、エビデンスとして運賃交渉の際に示すことです。もはや国交省の推奨する標準的運賃だけを理由にするのは厳しいため、実態を踏まえた交渉が必要です。

仕事を発注する荷主のほうが上の立場になってしまっているのが現状です。荷主は運送費を安く抑えることによって荷物を消費者に安く届け、利益を上げています。この恩恵を荷主だけが享受するのは間違っています。荷主が運送事業者を選ぶ時代から、運送事業者が荷主を選ぶ時代への転換が望まれます。「運賃問題」を置き去りにしたまま始まる「労働時間問題」はかえって運送事業者の首を絞め、運送業界の健全な発展からは遠のく結果になってしまうでしょう。