

過去の『さくマガ！』は
弊社 HP にて公開しております。
是非ご覧ください。



特集

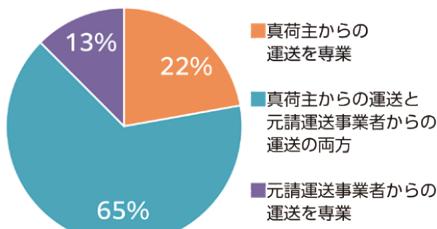
なぜ荷主や元請運送事業者の立場が強いのか

平成30年12月14日に「標準的運賃」を含む改正貨物自動車運送事業法が公布されました。「標準的運賃」とは、運送事業者の収益強化を目的として国土交通省が定めた運賃の基準です。しかし、全日本トラック協会が実施した調査(2023年2月7日～3月31日)によると、標準的運賃について荷主からの理解が得られたのは全体の3割程度にとどまっています。制度を整えたところで運賃水準が改善されないのは、根本的な問題が他にあるのではないかと考え調査しました。そこで見えてきたのは運送事業者が特定の荷主(元請運送事業者)に生殺与奪の権を握られている実態でした。

問題点01 多重下請け構造

国内運送業界は元請運送事業者を頂点とする多重下請け構造となっており、下請けとなる中小運送事業者に対して直接運賃を支払うのは荷主ではなく、元請運送事業者であるケースが多くあります。実際に直接荷主との取引で運送事業を行っている運送事業者は22%であり、残りの運送事業者は元請運送事業者との接点を持っています(図1)。

図1：運送事業者の取引先

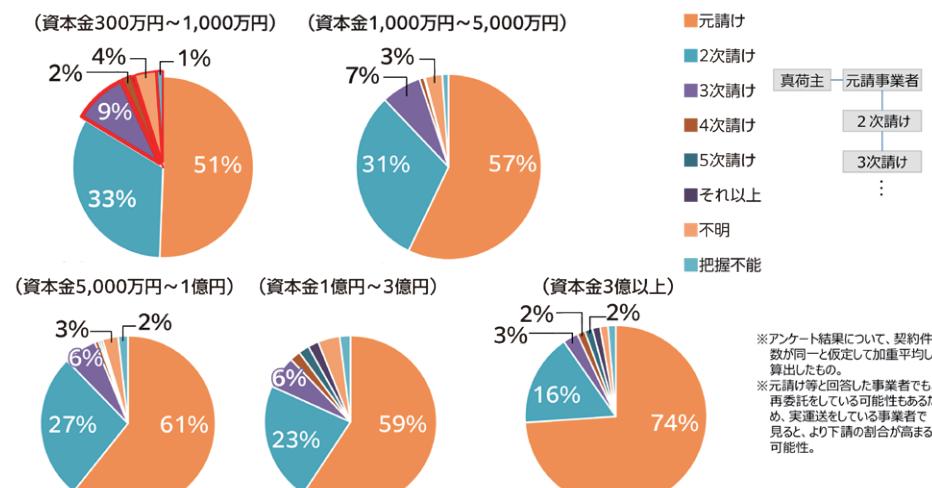


「トラック輸送における多重下請構造についての実態把握調査に係る調査結果」経済産業省・国土交通省・農林水産省(2023)を参考に作成

また、中小・零細運送事業者ほど、3次請け以上となる傾向があります(図2)。大量輸送ニーズのある荷主は、大きな輸送力を持つ中堅以上の運送事業者と直接契約したほうが、物流分野における窓口を一つにできるからだと思われます。もし、大量輸送ニーズを中小運送事業者だけで完結しようとすると、複数社と契約しなければならず、中小運送事業者の探索コストが大きくなってしまいます。そのため荷主は大きな輸送力を有する中堅以上の運送事業者と直接運送契約を交わすことを希望するのです。

契約を交わした中堅以上の運送事業者は、受注した荷主の大量輸送ニーズを自社だけで完結する、もしくは下請けとし

図2：運送事業者の下請けの状況(資本金別)



「トラック輸送における多重下請構造についての実態把握調査に係る調査結果」経済産業省・国土交通省・農林水産省(2023)を参考に作成

て中小運送事業者の輸送力を頼ると考えられます。後者は、より利益率の高い運送案件が見つかり、そこに自社の輸送力を集中させたい場合も考えられます。

元請運送事業者になることで、利益率の良い案件は自社の輸送力で賄い、利益率の良くない案件は下請けの中小運送事業者に業務を下ろすという選択肢が生まれるのであります。このことが、中堅以上の運送事業者の利益率向上に繋がります。

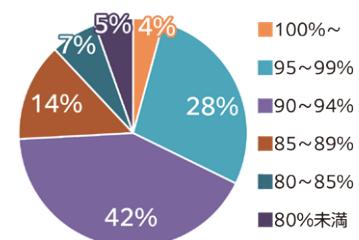
問題点02 運賃の受取額の低さ

下請運送事業者の問題点は運賃の受取額の低さです。元請運送事業者については、荷主から直接運賃を満額受取することができますが、多重下請構造において下層になるほど実運送を担っているにもかかわらず、運賃の受取額は小さくなっています。

実際に下請運送事業者への下請金額は自社が受託した金額のおおむね90%程度となっています(図3)。

おおむね受託金額の90%が下請金額ということを考えれば、実運送を担う3次請けの中小運送事業者は元請金額の81%の運賃しか受取ることができません。それでも中小運送事業者が下請けとして案件を受注するのは、トラックを動かさないで車庫に置いておくよりも利幅の取れない案件を受注するほうが良い選択であると考えているからです。

図3：下請金額の割合



「トラック輸送における多重下請構造についての実態把握調査に係る調査結果」経済産業省・国土交通省・農林水産省(2023)を参考に作成

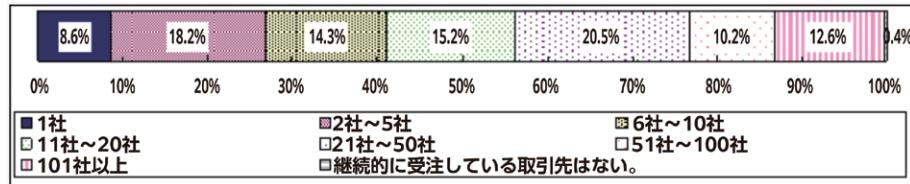
裏面に続く

問題点03 特定の取引先に対する経営の依存度の高さ

買い手（荷主、元請運送事業者）の売り手（中小・零細運送事業者）への交渉力を高める要因の一つとして、買い手の購入量が売り手の売上高に占める割合が大きい場合が想定されます。運送事業者の41%は取引先数が10社以下であり、取引先1社に経営を依存している運送事業者も8.6%存在します（図4）。ここでいう取引先とは、荷主と元請運送事業者が含まれています。

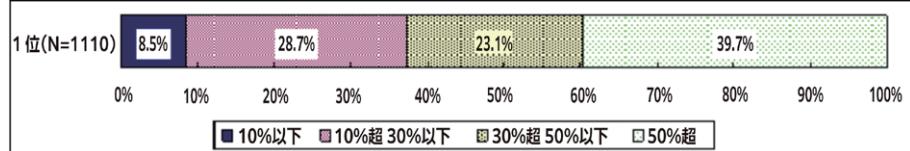
さらに、取引高第1位の取引先に対して、39.7%もの運送事業者が売り上げの50%以上を依存し、62.8%の運送事業者が取引高第1位の取引先に30%以上を依存している現状があります（図5）。

図4：物流事業者の取引先事業者数



出典：「荷主と物流事業者との取引に関する実態調査報告書（概要）」公正取引委員会（2006）

図5：取引高第1位の事業者に対する取引依存度



出典：「荷主と物流事業者との取引に関する実態調査報告書（概要）」公正取引委員会（2006）

これらの状況を踏まえると、運送事業者が特定の取引先に対して経営の依存度が高いケースが多く、運送事業者（売り

手）の売り上げに占める買い手の購入量が高く、買い手の交渉力を高めていることが分かります。

佐久間の私見！ 真荷主との取引を獲得するために、新規開拓営業に踏み出しましょう

「標準的運賃」は真荷主に対して、適正水準の運賃を運送事業者が收受できるように働きかけるものです。実際に真荷主と取引できている運送事業者が2割強であれば、「標準的運賃」の制定の効果は限定的なものとなってしまいます。運賃問題を解決するためには、荷主に対する働きかけよりも、元請運送事業者の下請金額に対して是正する必要があるのかもしれません。

しかし、荷主や元請運送事業者を悪者にしても真の解決策は導かれないと考えています。中小運送事業者であったと

しても、しっかりと利益を確保している運送事業者は一定数存在し、その共通点は、真荷主との取引が売り上げに占める割合が大きいということです。これは運送事業者の社長や営業担当者の営業努力の賜物と言えるでしょう。実際問題として、営業担当者を社内に置くよりもドライバーとトラックを増やしたほうが数字に直結します。しかし、それは安易な方向に流れてしまっているのかもしれません。

新規開拓営業はすぐに数字に直結するものではありません。時間をかけて、利幅がとれる真荷主との取引を獲得する営

みです。安直に売り上げを伸ばすのではなく、取引の質にこだわるならば、社長のトップ営業または営業部隊の配置が必要なのではないでしょうか。

既存の顧客だけで収益を生み出そうとすれば、取引にだんだん無理が生じてきます。新規顧客開拓は成功するか分かりませんし、成功したとしても結果が数字に表れるまでに時間がかかりますが、事業の継続的な発展のためにには、根気よく続けることが必要です。新規顧客開拓に一歩踏み出せるかどうか、運送事業者は試されているのではないでしょうか。



埼玉県トラック協会にて特車確認制度研修を実施



埼玉県 トラック協会研修風景

6月9日、埼玉県トラック協会にて「特車確認制度」の研修会を実施しました。特車確認制度と既存の特車許可制度（特車許可申請、特車ゴールド申請）の比較を示し、それぞれのメリット・デメリットを解説しました。本研修中に参加者からいただいた質問を紹介します。



特車確認制度では、ETC2.0から提供される位置情報に基づいて対象車両の経路捕捉が行われるということだが、実効性はあるのか。

A 特車確認制度ではETC2.0を活用した経路捕捉が行われます。この経路捕捉については各方面から弊所にお問い合わせいただいております。「経路の確認が自動的に行われ、気付かないところで警告書の発出がなされるのか?」「取締り当局に走行経路をすべてガラス張りにされるのか」等です。

これに関して私は「走行経路は把握されるが、捕捉された経路が警告書発出の材料とはならない」と考えています。

理由は以下の2点です。

①特車許可制度との並行運用

「特車確認制度」にて通行可能経路が示され、実際の走行においてその経路を逸脱した場合、当局はその事実を把握することはできます。しかし、「特車確認制度」で通行可能と回答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場合もあり、経路逸脱をもって即違反を摘発することは難しいでしょう。



出典：国土交通省

②連絡車として走行しているかの把握が不可能

トラクタは単体での特車申請の必要はなく、トレーラー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るので、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は把握することはできません。したがって、「特車確認制度」にて通行可能と回答された経路を逸脱したとしても、経路逸脱をもって即違反を摘发することは難しいでしょう。