

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。



トラックGメンの実効性はあるのか — トラック荷主特別対策室（通称：トラックGメン）創設 —

2023年6月2日の閣僚会議にて取りまとめられた「物流改革に向けた政策パッケージ」に基づき、2023年7月21日に国土交通省内に「トラック荷主特別対策室（通称：トラックGメン）」が創設されました。これは荷主や元請運送事業者の理解と協力の下、荷待ち時間の削減や適正な運賃の収受等により、トラックドライバーの労働条件を改善することを目的とした措置です。

ポイント

- ・監視対象は荷主だけでなく元請運送事業者も含まれる
- ・トラック事業者からプッシュ型の情報収集を行う
- ・「働きかけ」「要請」「勧告・公表」の強化

監視対象の拡大

政府はこれまで運送業界の改革を推進するためには、プレイヤーである運送事業者だけでなく、依頼主である荷主の規制も必要という考えの下、荷主に対する規制（荷主勧告制度など）を進めてきました。

しかし、運送業界の実情として荷主と直接取引できる運送事業者の数は限られており、多くの中小運送事業者は元請運送事業者との取引を行っています。政府がいくら荷主に対する規制を強めたところで、多くの中小運送事業者が直接取引を行っている元請運送事業者は規制から漏れていきました。

トラックGメンでは、監視対象として荷主に加え、元請運送事業者を想定しています。これは運送業界の実態に即した画期的な取り組みであると評価することができます。

トラックGメンの役割

トラックGメンは総勢162名の

職員によって、主に2つの役割をもって創設されました。

① トラック事業者からプッシュ型の情報収集を行う

今まで荷主の違反行為（図1参照）について、トラック事業者からの情報提供等を待つプル型の情報収集でした。トラックGメンでは積極的にトラック事業者に対して聞き取り調査を行い、より実態に近い違反行為の現状を明らかにしようとしています。

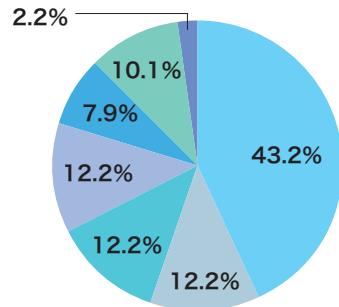
② 「働きかけ」「要請」「勧告・公表」の強化

荷主や元請運送事業者に対して「働きかけ」「要請」「勧告・公表」の執行力を強化します。

「働きかけ」は、違反原因行為を荷主がしている疑いがあると認められる場合に行われます。

「要請」は荷主や元請運送事業者が違反原因行為をしていることを疑う相当な理由がある場合には正を要

図1：違反原因行為の割合



- 長時間の荷待ち
- 依頼になかった附帯業務
- 運賃・料金の不当な据置き
- 過積載運行の要求
- 無理な配送依頼
- 拘束時間超過
- 異常気象時の運行指示

国土交通省（2023.7.20）
「トラックGメン創設について」を参考に作成

請します。

要請してもなお改善されない場合に「勧告・公表」が行われます。

国土交通省自動車局貨物課に直接電話して伺ったところ、トラックGメン創設前は4名で行っていた業務を162名体制にすることにより、執行力の強化を図ったとのことでした。

裏面につづきます！



佐久間の私見!

今回のトラック G メン創設により執行力の強化がなされました。実効性に疑問を持つ点があると考えます。

「荷主」の表現の曖昧さ

監視する対象として荷主という表現では不十分であり、「発荷主」「着荷主」という表現に分けたほうが良いというのが私の考えです。「荷主」といえば発荷主を想起する場合が多いですが、荷待ち時間の長期化、依頼になかった附帯業務は主に着荷主との間で生じる違反原因行為です。

着荷主と運送事業者の問題が深刻化する背景にあるのは契約関係です。直接運送事業者と契約関係ない着荷主だからこそ、無料サービスの範囲内として運送事業者に求めるものが大きくなります。着荷主の意識改革を促すためにも、「荷主」という表現に一般化するのではなく、「発荷主」「着荷主」を併記して表現する必要があると感じています。

荷主勧告の基準が明確ではない

トラック G メンが創設されたことにより、今後、荷主勧告の件数は増えていくのでしょうか。私はさほど増えていかないと考えています。なぜならば荷主勧告の実例がないので基準が明確ではないからです。

荷主勧告制度は、運送業界で生じる違反原因行為が運送事業者への取締りのみでは解決できないことを示した画期的な制度でした。しかし、実効性には疑惑がありました。なぜならば、平成 30 年の貨物自動車運送事業法改正によって新たに施行されてから、実際に勧告を受けた荷主は今までに存在しないからです。荷主対策として、「働きかけ」「要請」「勧告・公表」の措置が規定されていますが、「働きかけ」と「要請」は 2018 年の制度開始以降それぞれ 85 件、5 件です(2023 年 7 月 31 日現在)。「勧告・公表」は 0 件です。

荷主に対して違反原因行為のは止を「要請」し、どの時点でなお改善

されないと判断するのかが必ずしも明確ではありません。「要請」止まりとなる案件が多くなるのではないかと考えています。

「勧告・公表」が不利益にならない

また、荷主や元請運送事業者の違反原因行為の撲滅に対して実効性があるのか、疑問に感じています。なぜならば、違反原因行為に対する最終的な手段である「勧告・公表」が大きな不利益を与えることに繋がらないと考えるからです。荷主や元請運送事業者が「勧告・公表」の対象になったとして、果たして中小運送事業者が当該荷主や元請運送事業者と取引上関わらないという選択をするでしょうか。特定の荷主や元請運送事業者への売上の依存度が高い中小運送事業者は、おそらくその選択はできないでしょう。間接的な不利益措置ではなく、直接的な不利益措置(罰金や営業停止等)がなくては、違反原因行為の撲滅への実効性は低いと言わざるを得ません。

事務所
TOPIC

全国行政書士法人会に パネラーとして参加

8月4日、新橋にて全国行政書士法人会 第8回研修会、情報交換会、懇親会が開催されました。全国行政書士法人会(代表理事:森本楽/会員数:55社)とは、日本全国の行政書士法人代表者が集い、定期的に意見交換や研修、懇親会等を実施する組織です。

私は第8回研修会のパネラーとして参加させていただきました。テーマは採用フローや営業ツール、社員教育、将来像などさまざまです。これらのテーマについて他の行政書士法人で講じられている施策はとても参考になりました。

特に印象に残ったのは、スタッフ1名あたりの売上や業務標準化の考え方です。この2つの考え方は全く関係がないように思えますが、実は繋がっていたということに感心しました。例えば社員1名あたり1,000万円の売上という基準があると仮定して、自事務所では社員1名あたり売上が800万円だったとします。

この場合、値付けや新規開拓営業の問題は別として、業務フロー上のムラやムダが多い場合を疑うべきかもしれません。業務フローを細分化し、それらを標準化することで事務所全体の生産性向上に資することができます。これが社員1名あたりの売上額上昇に繋がります。

私はパネラーとして新規開拓営業について質問を受けました。Web や紹介獲得等の新規開拓営業に加えて、事務所発足時には「飛び込み営業」や「ダイレクト電話」が必要であるとの持論を展開しましたが、特殊ケースすぎて参考にしにくいとのお言葉をいただきました。



出典:全国行政書士法人会 HPより

弊所は創立して8年(最初の1年は休眠状態なので実質7年)になりますが、今では多くのお客様に紹介の案件を頂けるようになりました。しかし、発足当時はWebでの集客も紹介もありませんでした。これらブル型新規開拓営業のデメリットは、接触件数を自分ではコントロールできない点です。「飛び込み営業」や「ダイレクト電話」のようなプッシュ型新規開拓営業であれば接触件数を自分でコントロールできるので、プッシュ型新規開拓営業を選択しました。

今後も全国の仲間たちとの意見交換や勉強会を通して、私自身磨きをかけられるよう精進して参ります。