



今月号に掲載予定だった「おかげさまで10周年! 弊所の歴史(4)」は、紙面の都合により休載となりました。



「トラック新法」のポイント

令和7年6月に貨物自動車運送事業法(トラック法)の改正等が行われ、「トラック新法」が成立しました。そこで、今号では「トラック新法」の要点をご紹介します。

1 許可更新制の導入(5年ごと)

これまでの貨物自動車運送事業許可は、一度取得すれば半永久的に有効とされていました。しかし、法改正により、今後は5年ごとの更新制が導入されることになります。

Point 昔の免許制から現在の許可制へと移行したことで、運送事業者の数は急増。この結果、赤字経営や法令違反すれすれで事業を行う事業者も多くみられます。今回の法改正には、こうした増加した事業者をふりいにかける狙いがあり、運送業界における淘汰の時代が始まる可能性があると考えられます。

2 「適正原価」を継続的に下回らないことの確保

現在の法的拘束力のない「標準的運賃」が廃止され、新たに国交省が「適正原価(原価のみ)」を定めます。運送事業者にはこの原価を継続的に下回らない運賃設定が求められるようになります。

Point この「適正原価」の設定により、事実上の下限運賃が設けられる形となります。さらに、前述の許可更新時には、適正原価を下回る水準で運送を行っている事業者に対し、国交省が是正指導を行うことになります。こうした制度設計には、不当な低運賃による請け負いを抑制し、一定水準を満たさない事業者を市場から退場させる狙いがあると考えられます。

3 白トラック利用を行う荷主の取り締まり

現状でも、白トラによる運送業務(自社の荷物以外を運ぶこと)は禁止されていますが、今後は白トラを利用する「荷主」にも罰則が科されるようになります。

Point これまでは白トラ自体の取り締まりにとどまっていたため、十分な効果が得られませんでした。そこで、白トラに運送を依頼する荷主にも責任を問うことで、規制を強化する方針が取られています。白トラの排除を進めるうえで、利用する側を取り締まる方法は有効な手段といえるでしょう。

4 委託次数の2回以内への制限

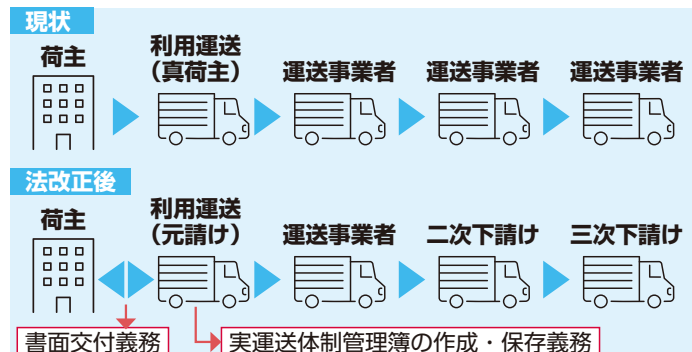
これまで、利用運送における委託次数に法的な制限がありませんでした。法改正により、努力義務ではあるものの、委託次数は「2回以内」、すなわち二次請けまでに制限されるようになります。



Point この見直しにより、運送業界で課題とされていた多重下請け構造の是正が進むことが期待されます。一方、現在三次下請け以降で業務を請け負っている事業者は、これまで通りの取引が難しくなる可能性があります。今後は、新たな元請け先や取引先の開拓など、対応の見直しが求められる場面も出てくるでしょう。

5 貨物利用運送事業者の元請け化

これまで、貨物自動車利用運送事業者(以下、利用運送事業者)は「真荷主」として扱われていました。しかし、今回の法改正によって、「元請け」として扱われるようになります。



Point 利用運送事業者が「元請け」と扱われることで、主に2つの義務を負うことになります。1つ目は、運送契約締結時の書面交付義務です。荷主と利用運送事業者は双方で書面契約を結ぶ必要がでてきます。2つ目は、実運送体制管理簿の作成・保存義務です。元請けとして実運送の管理が求められるようになり、記録の整備が必要になります。

中古車販売でおなじみの「カーチス」。1987年から中古車の買取・販売ビジネスを展開するパイオニアとして、ご存じの方も多いのではないのでしょうか。令和5年にそのグループ会社として株式会社カーチスロジテックが設立されました。

今回は、カーチスロジテックの長倉社長にお話をうかがいました。

乗用車から商用車へ カーチスロジテックの挑戦

佐久間 本日はよろしくお願いします。お会いしたときから長倉社長のエネルギーを感じます。もともとはどのようなご経歴だったのでしょうか？

長倉社長（以下、長倉） 実は私、佐久間さんと同じく、もともとは証券マンだったんですよ（笑）。その後、事業投資を行う会社に転職し、そこで投資先の一つがカーチスホールディングス（現・レダックス）だったんです。

佐久間 証券マンでしたか！確かに社長からは営業力の高さを感じます（笑）。さて本題に入りますが、御社は乗用車の買取・販売で実績を築かれてきました。なぜ今、商用車（トラックなど）の領域にビジネスを広げようと考えたのですか？

長倉 乗用車事業で培った“目利き”の力を、トラックにも活かせると考えたためです。適正な価値を見極められるからこそ、他社よりも高額での買取が可能になり、結果として運送事業者様にもご満足いただけると思っています。弊社としても採算が取れるギリギリまでチャレンジしています！

佐久間 高価買取に自信があるというのは頼もしいですね。乗用車だけでなくトラックの売却を考える際にも、カーチスロジテックさんに見積依頼することもオススメできますね。

リース事業で運送事業者の 資金繰りに役立つ

佐久間 ところで、御社ではリース事業も手がけていらっしゃいますね。

長倉 はい。通常の車両リースに加え、リースバックも行っています。これは、運送事業者様がお持ちのトラックを一度弊社に売却していただき、そのトラックをリースとして再度ご利用いただく仕組みです。

事業者様からすると、トラックを現金化したうえで、引き続き同じトラックを使用し続けることができます。

この際も、弊社の“目利き”で他社様よりも高い金額で買取することができるので、運送事業者様の資金繰りにも役立つと考えています。

佐久間 それは良いですね！また運送業界は運ぶ物によっては繁忙期と閑散期がくっきり分かれます。繁忙期に合わせて車両を用意すれば固定コストがかさみ、逆に閑散期に合わせて車両を用意すれば収入拡大のチャンスを見逃してしまうことにもなります。うまくリースを活用できればいいと思いました。

長倉 おっしゃる通りです。弊社は短期リースにも対応しています。基本は6カ月以上ですが、それ以下の期間でもご相談いただけます。お気軽にご連絡ください。

佐久間 つまり、必要な時に必要な車両を確保できるというわけですね。柔軟な経営を支援する仕組みだと感じます。

長倉 はい。これまで「乗用車のカーチス」として知られてきましたが、これからは「車両のカーチス」として、商用車にも広く対応していきたいと考えています。

株式会社カーチスロジテック

東証上場企業・株式会社レダックス（旧カーチスホールディングス）のグループ会社。商用車の買取・販売やリース、リースバックに加え、運送事業者のM&Aに関するアドバイスや金融事業なども展開（※一部は今後展開予定）。

<https://www.carchs-logitec.com/>



長倉 ところで、佐久間さんは「プチシルマ」という医療機器をご存じですか？

佐久間 もちろんです！研ナオコさんがCMされていたように、小学生のとき

にクラスで「プチプチプチプチシルマ〜♪」と歌った記憶があります。

長倉 あの「プチシルマ」は、実は弊社グループ会社で開発・販売している製品なんです。長時間運転による肩こりや腰痛に悩むドライバーさんには、ぜひ使ってもらいたいですね。

佐久間 なるほど、意外なところでトラック事業と相性の良い商品が展開されているんですね（笑）

本日は貴重なお話、ありがとうございました。



出所：株式会社レダ HP

取材後記

長倉社長は非常にエネルギッシュな方でした。取材中、私自身も元気をもらえるほどの熱量でお話いただきました。乗用車で培った“目利き”を武器に、商用車分野へと挑戦する姿勢には、確かな戦略と情熱を感じます。運送業界の現場に寄り添いながら、柔軟なソリューションを提供していく同社の今後に注目です。（佐久間）



お話をうかがった代表取締役 長倉統己 様／写真中央、
車両管理部 酒井和孝 様／写真左