

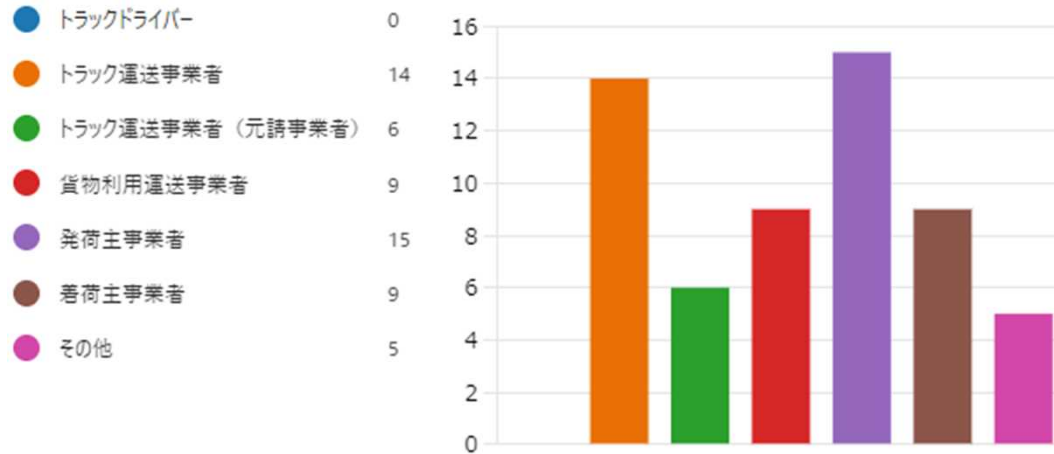
- ① 最近のトピック（各省報道発表資料等）
- ② 前回参加いただいた皆様のご感想**
- ③ 参加者から事前にいただいた問題意識等共有
- ④ 2024年問題の背景
- ⑤ トラックGメンとは
- ⑦ 違反原因行為とは
- ⑧ トラックGメンによる荷主対策の強化
（働きかけ、要請、勧告・公表）
- ⑨ トラックGメンによるプッシュ型情報収集
- ⑩ 標準的な運賃
- ⑪ 原価計算について
- ⑫ 参考資料紹介

参加者の反応(第7回[2/22日開催]のアンケート結果より)

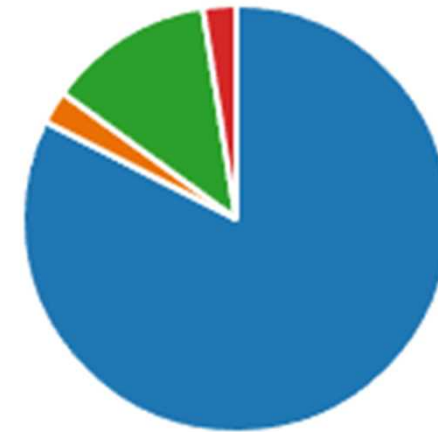
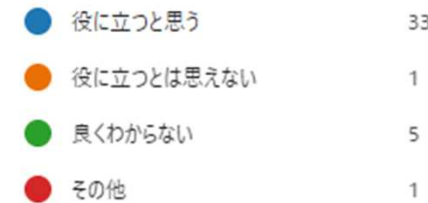
説明会参加人数 約160名※、アンケート回答数46件 (回答率28.8%) 3/4時点

※運輸局関係者除く

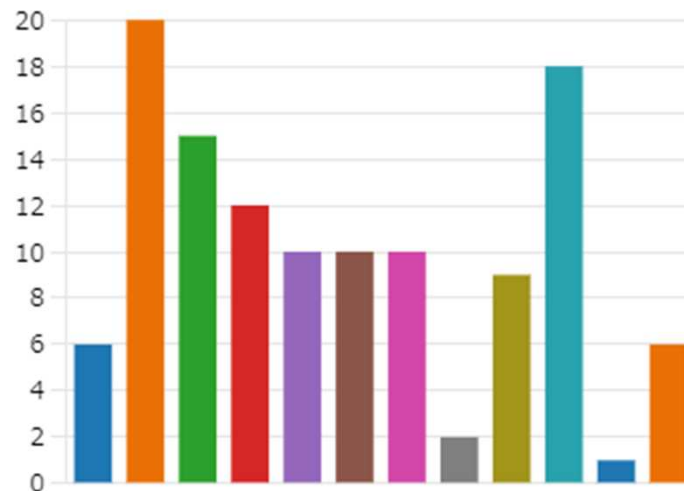
○回答者 (複数回答あり)



○活用度「今回の説明内容は今後業務に役立ちそうか？」



○興味深かったテーマ



具体的な感想

- 新しい情報が入ることが一番大きい。特に改善基準告示については、説明を聞きながらチャット等で質問できるので非常にありがたい(トラック運送事業者)。
- 月1回開催している事業所別全員参加のチーム会で活用している(元請トラック運送事業者)。
- 待機・付帯作業解決の方向性の判断材料となっています(発荷主事業者)。
- 物流事業は、競う事業ではなく、協力し合う事業へと動いている様子が分かった(発・着荷主事業者)。
- 荷待ち時間発生(開始)時間の解釈に役立つ(発・着荷主事業者)。

具体的コメント(一部)

Q. 運賃改定交渉、業務効率化に関してご提供いただける情報があればお寄せください（成功例、失敗例どちらでも結構です。）。

A. トラック運送事業者の皆さんから

- 高額な特殊車両の導入にあたり、現行運賃で協力して欲しいと依頼された。
- まだ交渉中であるが、お客様からは「高速道路使用」は認める方向で検討しているとの回答あり。しかし、それだけでもお客からしたらコストアップになるので、肝心な運賃まで手が回りそうにない雰囲気だった。
- 現時点でいうと、同業他社からの荷物については、荷主（荷物を出す企業）が上げてくれない。原価改善は、春から・・・などの言い訳。間違いなく、同業他社の受け手一時前が交渉出来ていないことは明らかです。一斉に運送事業所が動く期間設定というののもあって良いのかもしれませんが。

A. 元請トラック運送事業者の皆さんから

- 利用運送事業者ですが、規模の小さな荷主（着荷主、着払い / 配送先）との運賃交渉は困難な様です。荷主が運送約款について理解していないケースが多い。啓発の必要性を感じている。

A. 荷主事業者の皆さんから

- 運送業者の社長様が2019年と2024年でトラック車両価格、タイヤ代、車検費用などのコスト上昇状況及び実際のコストを示されたうえで、運賃改定のお見積りを提出されました。2024年4月から応じる方向で調整しています。
- 荷主側としては、運用事業者からの改定申し入れに対しては、改定理由が明確になっているものに対しては、両者理解の場を設け、交渉を継続している。効率化に関しては、業務受託先、運送事業者とともにムリ、ムダの削減を目標に取り組んでいる。