

- ① 事前アンケートの結果について
- ② **参加者の問題意識共有**
- ③ 最近のトピック（各省報道発表資料等）
- ④ 物流改正法ご質問への回答
- ⑤ 物流関係者からの事例紹介  
運送依頼内容の書面化の対応事例  
「ハコベル株式会社」様
- ⑥ 参考資料

# 事前にいただいた問題意識等

## 法規制等について

### トラック運送事業者の皆さんから

- ・最低運賃設定が行われたとして、二次受け迄の利用かどうかは不明な中、荷主が運賃（費用）を変動制で受け取ってもらえるのか。
- ・最低運賃について、マッチングの団体とはどのような交渉を行政側は行っているのか。

### 元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・**適正原価の荷主への周知徹底** 適正原価設定に伴う各事業者の利ザヤ開示の懸念。
- ・多段の階層庸車の仕組みと現状とのアンマッチ（**利用運送手数料を荷主が受け入れない**）。

### 利用運送事業者の皆さんから

- ・**元請の定義と下請のカウンターのしかた**について詳しく教えて欲しい、100%子会社の取り扱い等。
- ・下請法改正による利用運送の今後の影響度、社内に取り組むべき課題、真荷主がおこなうべき対応：3条書面や運行管理等
- ・表面上の記帳処理しか出来ていない話をよく聞く。厳格化とともに行政のサポートも必要！！

### 発荷主の皆さんから

- ・**待機時間と、取り扱い重量の計算方法**、具体的な事例にてその判別方法を紹介してほしい。
- ・物流二法の交付書面と、取適法（下請法）による書面の項目、交付方法の違い、好事例。
- ・新しい法律に関して優しく教えてほしい。様々な法律でこんがらがっている。

### 着荷主の皆さんから

- ・**「特定荷主自身が管理する施設」**に明確な基準があるのか教えて頂きたいです。

## トラックの安全運行のためのルール(改善基準告示)

### 利用運送事業者の皆さんから

- ・運送に関する規制、法令が変化する中で、やはり永遠のテーマとして安全に荷物を運ぶことが求められると思っていますが、日々、大小の事故が継続して発生している状況、抜本的な対策、等あればぜひご教示いただきたいと思います。
- ・**最賃、改善基準等を遵守しない業者が安価で請け負う**ため運賃が上がらない。

## トラック・物流Gメンについて

### 利用運送事業者の皆さんから

- ・荷主側のコンプライアンスに関する感度が低い方(特に窓口担当)との交渉では進むはずもない現状です。こういった場合の**Gメンへの相談・通報を含め荷主側の意識を見直していただく手段**について説明頂けるとありがたい

### トラック関連事業者の皆さんから

- ・トラックGメンで解決した事例等

### 発荷主の皆さんから

- ・トラックGメンの着荷主への訪問結果が知りたい

### その他の皆さんから

- ・**問題となる商慣行をいかに指摘、改善に結び付けていけるか**ご案内をお願いします。

# 事前にいただいた問題意識等

## 物流効率化（モーダルシフト）について

元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・連結トラック導入 + 維持コストの削減と通行経路許可時間の短縮、3 1 ftコンテナの導入加速

## 物流効率化（物流DX）について

元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・物流データデジタル化・DX化風土醸成(荷主の物流データデジタル化が進んでいない)
- ・物流DXの具体的な事例。**管理簿の自動作成システムをもっと知りたい。**

利用運送事業者の皆さんから

- ・**運行管理上の点呼や帳票類管理をもっと省人化・効率化出来るシステムの構築。**

トラック関連事業者の皆さんから

- ・倉庫の一部でバース予約システムを開始しているが、**書類を持たずに来たり、待った方がましという考え方で予約率が上がらない。**（倉庫業）
- ・顧客業界は出庫/入庫依頼がまだFAX。**アナログなミス（書き間違い、多頻度の再FAX）対応など手作業が多くかなり時代遅れ。**荷主側でこの状況に気づき改善して欲しい。（倉庫業）
- ・IT投資資金が潤沢でない荷主、運送会社がIT化できる国からの提案はあるか。（港湾運送）

発荷主の皆さんから

- ・**手作業が多くデジタル化を進めたいが、どの作業がデジタル化ができるか判断できていない。**
- ・ICTを活用したルート最適化による業務効率化。

# 事前にいただいた問題意識等

## 物流効率化（標準化〔データ、パレット化等〕）について

### 元請トラック事業者の皆さんから

- ・パレタイズ化が必須（性別・年齢問わず行える業務へ）
- ・パレットや積載治具の**共通インフラ化**（荷主・メーカー・物流事業者が出資する）
- ・**海コンなども国内ルールへ載せられるよう、規格を調整**していく（12ft、20ft、31ft、40ft）

### 利用運送事業者の皆さんから

- ・**メーカー(荷主)へのパレット化について協力を促すにはどうすれば良いのか？**

### 発荷主の皆さんから

- ・**パレット輸送の進んでいる業界のコスト負担の構造**が知りたい

### 着荷主の皆さんから

- ・**粗悪なワンウェイパレットが業界の中で増加中**。差し替えの中にも混ざることが最近多くなっている。パレットを購入しても循環の中で粗悪品が返却される状況では会社としても負担が大きくなりすぎる。パレット荷受けの有用性は理解できるが、循環できる前提が無いと破綻すると思います。
- ・パレット管理にかかる労力と負担が大きすぎる。**簡単にレンタルパレットを利用できる制度**。

## 周知について

### トラック事業者の皆さんから

- ・粛々と行われてきた現在の活動を継続。マスコミの利用（TV番組、SNS含め）。

# 事前にいただいた問題意識等

## 運賃・料金、輸送コスト

### 元請トラック事業者の皆さんから

- ・長時間労働が前提の乗務員人件費を前提とした、**運賃価格交渉であるため、他産業並みの人件費での運賃交渉を受け入れる環境づくりが必要。**
- ・適正料金収受を進めて物流事業に携わる現業への適正賃金化(他業種と比較し)魅力ある物流業界へ躍進させたい。

### 利用運送事業者の皆さんから

- ・**標準的な運賃を商売との兼ね合いで、どう参考にしていけばいいのかが理解できない状況。**

### トラック関連事業者の皆さんから

- ・標準的運賃の顧客への浸透。

### 発荷主の皆さんから

- ・適正運賃収受について、荷主側の取組みを知りたい
- ・**発注者と運送会社・荷主の三者間で、透明性のある価格交渉ルールを構築**

### 着荷主の皆さんから

- ・運賃高騰による物価高騰の措置。運送会社の人手不足による事業縮小。
- ・収益構造を開示とまではいかないにしても、**トラックの原価を知ることが、お互いどこが適正なのかを知るための教材にはできる**と思われます。

# 事前にいただいた問題意識等

## 商慣行の見直し

トラック運送事業者の皆さんから

- ・待機時間の解消、事例とその効果

元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・**法令を守らない事業者を退場させる仕組みがしっかり機能すること**
- ・物流コスト適正化と労働時間の上限について、荷主側の理解が低く時間の改善が進んでいない。

利用運送事業者の皆さんから

- ・利用運送事業者について、実運送をしない**物流子会社の位置づけが今後どの様になるのか？**
- ・入構時間を指定することにより、入構時間までのコンビニ等での待機時間が無くなり拘束時間が長くなるケースが多々ある（不必要な休憩時間が発生）

トラック関連事業者の皆さんから

- ・**最低限発生してしまう荷待ち時間と乗務員さん待機時間を、いかに有効活用するか**が大事だと思います。（単なる待ちぼうけ就業時間を無くすことの必要性）（倉庫業）
- ・荷主のリードタイム再考。運送効率再考(トラック業者間の仕事の回し方の構築。)(港湾運送)

発荷主の皆さんから

- ・着荷主が車両滞留対策のために全面的に「午前荷受け」→「午後荷受け」に変更しても、**エリア全体が「午後荷受け」にならないと運送会社の運行計画の助けにならないかもしれない。**

着荷主の皆さんから

物流業界の中からの改革ではなく、**外からの改革が必要**と感じています。

- 当社は管理部門として、**現場の活動以外にも運送事業者などと直接面談、ヒアリングを順次行っています**が、やはり「これまでの関係があり、関係性を壊しそうで本来希望する値上げは荷主に言いづらい」との話が大勢を占めています。拠点によっては、**運送会社面談から「実は・・・」「できれば・・・」との本音が聞き取れ、その場合は主観的な市場価格（運賃）と比較するなど、管理部門として値上げの指示を行っています。結果、運送事業者から感謝の言葉をもらえております。**
- 企業によっては、やるべきこと、必要なことではあるものの、社内的には難しい立ち位置であることも想像します。**当社の社内意識は、周知等々を行うことで随分と変わり、経営層の理解も進んできました。**
- **進まない荷主企業に関しては、一定レベル以上の管理職、経営層を対象に、説明会などを直接的に招待することも必要だ**と思います。
- そうすることで、**見えてくる理想と現実もある、そこからの打開策、場合によっては軌道修正をするなど、スピード感も変わってくるのでは**と思います。

# 前回参加者からの情報提供成功事例

## 元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・一つの建屋に2社の荷主を入れて頂いていた所、片方の荷主の物量増加により倉庫が逼迫したことで繁忙期には増員・応援を行っていたが長時間労働、安全面の課題がある状況を数年続ける中で、もう片方の荷主と契約解消を決断し残る1社で全棟使用とした。  
結果として売上は落ちたが余裕を持って倉庫使用出来る事で、煩雑な入出庫、在庫逼迫による作業ミスが解消され、労働時間の減少、作業人数の削減、危険作業の撲滅、を行うことが出来た。  
結果として2社入っていた時よりも生産性、利益が向上した。

## 貨物利用運送事業者の皆さんから

- ・毎年荷主から値上げをしていただいております。

## 荷主事業者の皆さんから

- ・成功例と言えるかわかりませんがきめ細かな交渉より全体で何%値上げ検討していると値上げには前向きな姿勢を示しあとは上げられるエリアであったり上げにくい内容を精査する。  
(発・着荷主)
- ・2024年問題において2割の値上げアップは文句なしで受け取りましたが、そのあともわからない値上げがある場合が多々あります。一度交渉して渋ったりしたほうがいいのでしょうか。
- ・24年問題によりストックポイントの使用が社内で認められ易くなり、残荷などが多少減った。  
(発・着荷主)