

- 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 物流改正法ご質問への回答
- ④ 最近のトピック（各省報道発表資料等）
パレット導入に係る補助制度と導入事例
(国交省物流・自動車局物流政策課)
- ⑤ 物流関係者からの事例紹介
物流効率化への取り組み（標準レンタルパレット導入、賞味期限表示
変更）「株式会社オタフクソース」様
- ⑥ 参考資料

事前アンケートに寄せられた問題意識共有（全体）

事前にいただいた問題意識等

法規制等について

利用運送事業者の皆さんから

- ・発・着荷主双方の法案や規制に対する理解。
- ・法律の周知徹底(特に直近の法改正は直接携わっている自分達さえも理解できないことが多いから)そして、一番効くのが考えたくないが、法律違反する企業公表及び罰則強化

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。
- ・改正物効法の「努力義務」部分を早期に「義務」化（悪質な場合は行政処分あり）。
- ・特例を設けない荷待ち荷役時間の規制

商慣行の見直し

トラック運送事業者の皆さんから

- ・現場現物主義。表層の話題、情報に泳がされることなく、現場（底辺）の情報を収集し、分析すること。97%以上が、100台以下の小零細企業の業界の為。情報収集は47都道府県で一定の分母をもって情報収集を行わないと、精度の高い実態は浮き彫りにされないと考える。
- ・問屋センター、量販店センターが、ドライバーへ付帯作業を行わせる事。冷凍庫で店ごとに並べられたカゴ台車への仕分けをドライバーへさせている運用など。ドライバーの拘束時間が長い事に加えて、ドライバーの健康保全についても課題
- ・拘束時間、荷待ち、トイレ、休憩可能な駐車場、下請け構造
- ・ドライバーの付帯作業軽減についてアプローチしてくださっているのは嬉しい。

事前にいただいた問題意識等

商慣行の見直し（続き）

元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・商慣行は企業間競争から生まれ、繰り返され慣行になっているので業種・業界全体で取り組まなければならない。
- ・大企業製造業等に関しては、24 h 稼働している工場も多く、材料受入及び出荷に係る人員体制を荷主及び元請物流事業者側で間口を拡大することで、トラック待機時間の削減と荷役業務の集中を回避させながら予約システムによる見える実現。ドライバーのみならず荷役従事者の拡充も不可欠（休息時間、インターバル間でロス時間をなくす方策）。
- ・輸送会社各社が個別に活動しているため、片荷がなくなる。業界全体で連携して物流の効率化を図る必要がある。
- ・請負の二次請規制による同業社間の取引（契約）が出来なくなる懸念。同業社間で貨物のやり取りをする場合（中長距離輸送における帰り荷確保）、与信の関係から元請と直契約はできず三次、四次請けとなることが多々ある。また、荷主系物流子会社との取引の場合、実運送を請け負うグループ会社も介在するため多重構造となる。
- ・多重化規制による元請の収益悪化懸念。発荷主への運送料金開示義務化、適正原価必要。

利用運送事業者の皆さんから

- ・荷主企業の意識改革と行動変容。

トラック関連事業者の皆さんから

- ・荷主の改善意識、当事者意識をどう浸透させるか（倉庫業）。

事前にいただいた問題意識等

商慣行の見直し（続き）

発荷主の皆さんから

- ・トラック物流はドライバー不足や2024年問題に直面しており、安定した輸送網の確保が社会全体の課題。他食品メーカーや、異業種などと連携を行う必要も出てくる。自社だけで解決できない事を、どの分野と共創すべきか情報共有いただきたい。
- ・着荷主の更なる改善。①入荷許容延長 フードロス対策と計画生産、事前のトラック手配。
②共同配送メーカーに対しての納品時間対応（1社だけ変更になると別車対応となる）
- ・大手サプライチェーンが手本となり物流課題に取り組み、成功事例の横展開。
- ・発注からの納品を、最短でも翌々日納品にする事で、発・元ともスケジュール化が行う事が可能になり、待機時間等も大幅に減少する。
- ・発荷主としては荷待ち・荷役時間の短縮について、荷待ちが発生しないようにいかにドライバーへの事前案内が出せるか。
- ・グループ会社に手配していますが、以前と比べると手配が困難になっている。ドライバー不足もあってトラックも手放したりしているのが現状と思われる。

着荷主の皆さんから

- ・末端小売業界製品値上げ。働きやすい環境整備。国内インフレムード醸成。トラック事業者集約
- ・業界標準、あるいは事業規模に応じた運賃を、『実効性ある』基準にて設定し業界へ浸透させれば、荷主としても、値上げを受け入れやすく、輸送業者とも相互信頼関係を構築しやすいです。

その他の皆さんから

- ・荷主側の労務問題、委託先管理業務、法改正ラッシュで整理が追い付かない。相談先不明。155

事前にいただいた問題意識等

運賃・料金、輸送コスト

トラック事業者の皆さんから

- ・最低運賃とそれに伴い**運転手の給料を上げる方法**

元請トラック事業者の皆さんから

- ・適正運賃の収受(全ての運送会社ができる限り同じ金額であること)。

利用運送事業者の皆さんから

- ・適正運賃の収受、**荷主による料率改定**

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

- ①**協力会社（トラック）が契約の前に運転手の賃金および勤怠の確認・見直し、元請へ連絡**
- ②**元請から荷主へ賃上げ要求。**（追加費用等または当初から賃上げ要求）（工事等の大本発注者（国等から）が予算の底上げを検討していただく必要がある。）
- ③②が完了した段階で元請が協力会社の運賃の値上げ交渉に応じる。
- ④**協力会社が運転手へ労働の対価を還元。**（ドライバーからは、基本給+@の金額が決まっており、運賃値上げが還元されていないと聞く。）

その他の皆さんから

- ・経費削減。**かなり強気に運賃交渉を迫られるケースが増え、人件費高騰等で経営悪化。**

事前にいただいた問題意識等

物流効率化（物流DX）について

トラック事業者の皆さんから

- ・システム導入後も積み時間の段階で卸し時間が確定していない仕組みが見受けられる。到着指定時間不明で出発、運行中に情報確定。運行管理者退社後は、運行管理者指示ではなくなる。荷卸し場所が満枠のため、近隣の納品場所に変更なども出発後、という事案も発生。運行管理者の指示で運行する前提が崩れているように思う。

元請トラック事業者の皆さんから

- ・実運送体制管理簿作成のシステム構築

利用運送事業者の皆さんから

- ・トラック事業者やドライバーの環境改善のみではなく、荷主や発着地（空港・港湾・倉庫等）とのスムーズな連携を行うため国主導のプラットフォーム構築、支援による中小事業者参加など、物流の仕組みそのものの効率化が必要と思う。

発荷主の皆さんから

- ・自動運転、省力化の推進・国内だけでなく、輸出・輸入書類の電子化
- ・バラ積みで積んでいるメーカーがまだまだ多く、入荷に時間がかかっている物流センターも多い為、パレット積みの推奨・全センターへの予約システムの導入が必要。
- ・バス予約システムを導入後効果未検証の企業が多く、実際に予約ができない事が多々発生。
- ・業界標準化・無償提供などシステム導入へのハードルを引下げ有効に活用

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

トラック事業者の皆さんから

- ・パレットについては、PLメーカーでも当初の24年問題の際の見込みよりも生産（出荷）が大幅に遅れている様子。市場は、コスト面での利用遅れなのか、仕組みを作れていないのか、何れにせよ物流業界にしわ寄せは来る。実態はどこまで進展しているのか・・・。

元請トラック事業者の皆さんから

- ・共通パレット化

利用運送事業者の皆さんから

- ・パレット輸送（パレットおろし）推進するための料金体系

発荷主の皆さんから

- ・パレット輸送（手荷役廃止）定着
- ・1 1 型パレットの紛失リスクと管理面の負担から、レンタルパレットの加盟を拒否しパレット利用のみする小売り業が多くいます。管理面の負担についても、そもそもしていないため、紛失しても責任をとらない体質となっています。こういった小売業に考え方をあらためてもらう方法がありますか。

事前にいただいた問題意識等

周知について

発荷主の皆さんから

- ・講演による啓蒙活動と情報の発信・共有化。更なる着荷主側の理解を得るための啓発活動。

着荷主の皆さんから

- ・公共広告機構などのCMでの物流問題を世間にPRすること。

人手不足対策

元請トラック事業者の皆さんから

- ・年々減っていくドライバーに対する方策。**免許取得の費用軽減や業界のイメージ払拭。**
- ・**業務内容に対しての報酬が低い**ため、特に若い世代のドライバーが定着せず、将来的に輸送能力が不足する懸念がある。
- ・1つの対策では解決不可、**人材確保・従業員待遇向上・業界地位向上・法改正・DX等々の複数施策で対応必要**

高速道路関係

トラック関連事業者の皆さんから

- ・高速道路の24時間同一割引

関係者との対話、周知継続による社内意識変容の例

- 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(24回(R7.7.28))の事後アンケートに寄せられた取組参考事例

前回参加者からの情報提供成功事例

トラック運送事業者の皆さんから

- ・今はだいぶ荷主が歩み寄る感じではあるので、きちんとしたデータをもとに進めるとそこまで固辞されることは無いかと思います。
- ・国交省や経産省のデータ(車両価格推移・最低賃金推移・燃料他ランニングコストの増加…)を活用し、前回値上げ後の現在までの推移を資料を基に説明し、増加分の単価改定に成功。
- ・3PLを受注している現場でピッキングに関するシステム導入を検討したが、荷主側の既存システムとの接続が許可されず断念。しかしデモによりシステム導入でベテランと同等の効果が出せることが実証されたので、今後もあきらめずに挑戦したい。

元請トラック運送事業者の皆さんから

- ・トラックドライバーの生産性向上を図るには、発及び着荷主側の荷役従事体制強化も併せて図る必要があると感じます。例えば、DC、TCを問わず物流拠点活用を軸とした24h稼働を基本とするコアセンター構築の後方支援があれば、バース予約システムの使用率も上がり相互にメリットを見出せると考えます(課題はコストと荷主理解)
- ・現在トータル物流基幹システムの導入準備中となっております。運送の受注から配車、協力会社への配送依頼、車番連絡、請求書の発行までを一貫して管理できるものを目指しております。

貨物利用運送事業者の皆さんから

- ・弊社ではありませんがメニュープライシングで成功されている会社のお話を時折耳にします。

荷主事業者の皆さんから

- ・基本的に対面で協議を行う事にしており、双方が本音で話せる状況を作る事を意識している(発荷主)

3PLを受託している現場の効率化を図るため、ピッキングカート導入を検討、デモするとベテランと同数値。これなら短期雇用(日雇い)等を活用できると思い機器メーカー同行で荷主システム担当者へ説明実施。

しかし荷主構築の既存システムとのジョイントに許可が出ず。昔から積み上げてきたシステムの為改修作業が膨大となるため困難な模様。会議に同席されたシステム担当者の発言権の強さを実感。

一方、今回デモで実績を得ることが出来、効率化実現の実感を得たので今後も取組み継続していく価値はあると感じた事例だった。