

適正取引に関する事業者ヒアリング調査

(運賃減額・協賛金要請・軽油価格高騰)

北陸信越運輸局貨物課
平成24年1月31日

ヒアリングの目的とヒアリングテーマ

本調査は、22年7月「トラック産業の将来ビジョン検討会」の「中間整理」において、トラック運送に関わる関係者の役割・責務の明確化を図り、関係者間の適切な関係を創出していくという観点から、本パートナーシップ会議の機能を見直し、議論を深化させていくこととされたところです。

これを受け、各地方局において、個別テーマについて運送事業者から問題点や解決方法等をヒアリングし、それを地方パートナーシップ会議の議題に取り上げ、具体的な解決方法などの検討を行い、本省会議に報告し、取り纏める事とされました。

また、その検討結果等を関係者に広報・啓発していく事としました。

・全国での検討されるテーマ

- ①長時間にわたる手待ち時間の発生 ②契約に基づかない付帯作業の要求 ③契約書面の不交付
④一方的な運賃減額 ⑤協賛金等の要請 ……の5点。 各局共通テーマとして 軽油価格高騰

・北陸信越運輸局の事業者ヒアリングテーマ

「一方的な運賃減額」 「協賛金等の要請」 「軽油価格高騰」 ……の3点

ヒアリング事業者概要

	保有車両数	主な輸送品目	輸送エリア	荷主
A 社	100～150両	食品(冷凍・冷蔵)、機械部品	県内(6割)、関東(4割、東京、千葉 神奈川)	直接 8割 準直 2割
B 社	50～100両	印刷物、食品(冷凍・冷蔵)、日用品	県内 (9割) 東北 (1割)	直接 7割 準直 3割
C 社	100～150両	食品(製菓、冷凍・冷蔵)	県内 (7割) 北関東 (3割)	直接 8.5割 準直 1.5割
D 社	100～150両	食品(農産物)、家電、鋼材	県外主体(関東、関西)	直接 9割 準直 1割
E 社	200～300両	食品(一般、農産物)印刷物 日用品	県内 7割 県外 3割(東名阪)	直接 7割 準直 3割

運賃減額

問題点

と

改善事例

【A社】

荷主の子会社の物流会社から依頼がある。経費の中で物流費が最後に計算されしわよせが物流事業者に来る。大手運送会社が、荷主に当社の運賃を聞き出して、その下の金額を提示されて仕事を取られる事もある。燃油、人件費等を最低限の原価主義で交渉され、儲け分が無い時もある。



荷主にもことおりあり、安ければそれでいい事業者と、品質やコンプライアンスを重視する事業者があり、後者の事業者の輸送の安全・安心の要求にきちんと応えることが大切と思う。(ドライバーの服装、接遇やマナー等も含め、底辺から対応する)

【B社】

①運送契約のほとんどが、書面契約に基づいて行っているため、一方的な運賃減額のケースは少ない。

契約外の取引で、荷主から要請があった場合の幹部の対応力が課題となる

②運賃設定が市場原理に基づいて、入札等によるケースが増加傾向にある。

③規制緩和のなかで、適正運賃の定義、決めがないために、他社との競争が厳しくなっている。



問題点の②、③について

- ・運賃競争(入札)により事業縮小もあるが、提案型の交渉により拡大のチャンスに結び付けることができた。
- ・定期的に荷主や元請事業者と、作業品質向上の議論の場を相互で作りながら、信頼関係を構築して、運賃の改善、事業の継続に結びつけた。
- ・梱包作業等を契約内作業に結び付けた。(派遣業 等資格も取得)
- ・決められたルールの徹底や5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)や挨拶等の社員教育をした。

運賃減額

問題点

と

改善事例

【C社】

現在固定顧客が、8割位で運賃値下げ要請は無い。

本年度は値上げアクションを興そうと考えた矢先に、東日本大震災が起こった事からやっていないが落ち着いたら値上げ交渉をしたい。



情報提供等して物流効率化が図れれば信頼関係を得られる。

原価コストアップは輸送効率化(燃費改善、輸送ルート)でコストダウンし信頼関係を築く。

実運送以外の部分でも信頼を得ることが運送(運賃)にもいい影響になる。

出来る範囲で顧客の要望に添った運送をする。

荷主のコスト削減にも協力をする。

【D社】

運賃の減額要請は最近は無いが、人件費の上昇や最近の軽油高騰分を運賃に転嫁出来ず経営が大変厳しいのが現状である。

運賃改定要請を行うと仕事自体が無くなる恐れがあり交渉出来ない。

現在は仕事を人間関係の中で仕事を取っている部分もある。

同業者から回してもらった仕事が多くなったことから営業にも気を遣うことがある。



5%の運賃減額があったが荷主にもどしてもらった。中堅以上の荷主会社はコンプライアンスを重視する事から輸送品質の向上により荷主の信頼を得ている。

書面契約率が90%以上になった。

運賃減額

問題点

と

改善事例

【E社】

平成2年の物流2法の施行後、限りない運送事業者間の運賃値引き競争になった。

荷主にもいくつかのパターンがある①メーカーや問屋との取引関係②メーカー、問屋の物流子会社との取引関係③メーカー、問屋、流通小売店が3PL業者に依頼し、その運送業者に依頼する④運送業者間で輸送の依頼をする。

問題の例

- ・他社の話であるが、常に荷主に他社が営業攻勢をかけ採算無視の運賃をしている。低運賃で輸送を受注→半年もしないうちに「出来ない」と断りにいく→値上げの要請をする→以前値引いた半額程度の値上げで妥結→その運賃で下請け会社に輸送させる。この会社は銀行から出向しており、最低賃金以上賃金の見直しや、最低限の人員の確保で管理経費を削減し、企業を再建しようとしている。

- ・ある社(荷主)はかつて相当な年間売り上げがあり、相当な営業利益もあげていた優良企業であったが、近年売り上げが減少し赤字になり銀行からの出向者が入り、突然に明日から大手運送会社に輸送を依頼すると通告された。当社は荷主先に事務員、作業員を配置し物流管理を行っていた所であるが、目先のコスト削減のためだと思う。

- ・当社はある社の3PLを請け負い、物流加工、輸送を行っていたが、A社がB社に吸収され、当社はB社の3PL請け負い会社の下請けとなり、運賃値下げとなった。

- ・荷主としての大企業の論理「常に増収・増益」なければならないため、物流部門においては、常に物流コストの削減と称して、運賃値引き要請するか、労働の強化を要請している。例として今まで工場作業員が積込み荷役を行っていたが、リフト作業を当社に行わせる、配達先でも同様。附帯作業で値札貼りや棚入れ作業もある。



事故(交通、労働災害、貨物)の撲滅を目指し、ムダを省き、仕入れに関しては常に状況を見極め、軽油単価や車両価格、タイヤ価格の交渉を行いコスト低減を図る。また、常に財務内容の改善を目指し、銀行借入れ金利もコスト削減し、競争力のある経営体質をめざしている。

中小零細運送業者が横の連携を図り、各種協同組合やWEBキット等に参加し、他の事業者と連携し、輸送情報のみならず経営情報を交換し経営に役立てる。事故保険は損保会社のみならず新潟地方交通共済に参加し保険の減額に努めている。

運賃減額

改善方策

【A社】

現在、輸送品目が冷凍・チルドが主体のためほとんどが固定荷主である。

契約方法は書面契約9割、口頭契約1割程度である。

本来は改善に向けて提案型がいいがなかなか出来ない。

荷主の要望された事をきちんとやる事が第一。それに係る多少のコストは荷主も理解してくれる。

【B社】

問題点の①については、運賃決定力、作業品質向上のための施策の構築力など幹部の指導を行っていく。

問題点の②、③については、

入札のための競争力をつけるために、

- ・データ化。(本社・各営業所の経営状況の把握)
- ・経費の節減(積載率、実車率、回転率の3率の向上)で生産性の向上。
- ・荷主等(従業員含む)からの情報の取得と共有化。
- ・荷主等への提言。
- ・他社との競争のため、競争原理に基づく品質向上のための取組みを、社員育成を通じて実施していく。 ⇔ 作業品質の向上が競争原理のなかで不可欠。
- ・貨物自動車運送事業以外の事業での収入確保。

【C社】

グリーン物流についても、もっと取り入れていけばいいのではないか。

運送コストが高い骨材関係の運送で共同配送ができないか提案している。(1日1回と運送回転数が少ない)

車両に積み荷が残っている場合等に、テロ対策や盗難防止等のため、荷物室の施錠しているかチェックすることで施錠を励行、その結果荷主から評価を受けた。←荷主からの信頼が上がる。

運賃減額

改善方策

【D社】

規制緩和により増加した営業車両数を減らし、競争を少しでも和らげることを望む。

運送事業者は最低車両数も10両以上は必要ではないか。

悪質業者の排除を望む→点呼、拘束時間、保有台数等が守られていないケースがある。

自動車関係諸税の低減を望む。

【E社】

事故（交通、労働災害、貨物）の撲滅を目指し、ムダを省き、仕入れに関しては常に状況を見極める。

軽油単価や車両価格、タイヤ価格の交渉を行いコスト低減を図る。

常に財務内容の改善を目指し、銀行借入れ金利もコスト削減し、競争力のある経営体質にしておく。

中小零細運送業者が横の連携を図り、各種協同組合やWEBキット等に参加し、他の事業者と連携し、輸送情報のみならず経営情報を交換し経営に役立てる。

事故保険は損保会社のみならずトラック交通共済に参加し保険の減額に努める。

協賛金要請

問題点

と

改善事例

【A社】

10年以上前は協賛金・協力金のような要請はあったが、現在は無い。

役務で、契約に無い積み込みや荷下ろしを当社がやることがある。

これも二とおりあり、荷主・荷受け事業者が運送事業者に出させない所と、人員不足やコスト削減のために当社の運転手がやる所がある。



積み込み・荷下ろしについては、荷主や荷受け事業者との「協力関係」の中で運転手にフォークリフト免許の取得をさせている。

【B社】

協賛金等の強要や求められた事例はない。



・商品等の購入

社員に対し、荷主及び元請事業者の業態を理解し、一体感をもって作業を行っていただくため、企業カード等の会員登録、イベント券、贈答品の購入等について、強制しない協力という形でお願いしている。

・役務は「運賃減額」でも述べたが、派遣業の資格も取得し梱包作業等を契約内作業に結び付けた。

【C社】

問題になるような協賛金の要請、労務提供を含め無い。

荷主のPR商品を協賛の要請と運送事業者が捉えるか。



荷主事業者の物資斡旋については逆に社員がそれを待っている状況であるし双方メリットがある。

協賛金要請

問題点

と

改善事例

【D社】

昔は割り当てのような物品購入要請や、メーカーの商品単価を下げる為に協力要請はあったが今は無い。



特になし。

【E社】

通常のつきあいとして以下のような事がある(あった)。

- ①荷主の系列保険会社への生命保険、損害保険への加入。
- ②荷主の系列会社からの物品購入依頼。(お中元、お歳暮、軽油等燃油、その他)
- ③荷主の株式会の加盟と月々の株の買取り。
- ④決算協力金の依頼。
- ⑤荷主各種親睦団体への参加(新年会、親睦ゴルフコンペ)。
- ⑥荷主の開発したゴルフ場の会員権の買取り。 等



- ①については、5両以内の契約にした。
- ②については、最少量にとどめた。
- ③については、現在も継続している。
- ④については、現在は解消している。公正取引委員会の指摘で返金された。
- ⑤については、情報交換の場として利用している。
- ⑥については、ゴルフ場の破綻で損金計上した。

【A社】

お中元やお歳暮の物資の斡旋等はあるが、双方にメリットがあり強制されるものは無い。

【B社】

1. 荷主、元請業者との関係向上、社員の生活支援につながると理解している。
 - ・会社で商品券を購入⇒賞品等で使用する。
 - ・旅行社の選択肢拡大⇒社員旅行研修等福利厚生費の使用方の工夫ができる。
 - ・会員加入、イベント券、贈答品の紹介⇒生活支援にもつながると受止めている。
2. 荷主等のコストダウン施策に協力できる態勢を提案していく、提案できる体力をつけていく。

【C社】【D社】【E社】

特になし。

軽油価格高騰

問題点

と

改善事例

【A社】

現在高値高止まりになっている。元売りのJXのシェアが50%以上のためブランド料が加算されているのではないかと。原油安や円高等、安くなる要因があるのに中々価格に反映されず安価にならない。20年の軽油価格高騰時には運賃値上げに荷主も理解し上げてくれた。値上げの時は時間が掛かったが、価格が下がった時はすぐに運賃を下げられたので運賃の値上げと値下げにタイムラグがあった。



自社インタンクは本社のみで営業所には無いので、なるべく本社で入れるように運転者には指示している。デジタコで車両・燃費管理をし、燃費改善をした分の半分を運転者に還元したこともあった。(現在は燃費改善も限界がありこれも頭打ち状態にある)
1車1者である事から燃費の管理はしやすかった。

【B社】

- ①軽油価格の急激な高騰に際しては、政治等の指導や社会的な理解(荷主等の理解)もあったが、サーチャージの要請は容易ではなかった。
- ②軽油が高値安定しているなかで、サーチャージの要請は、一企業だけの取組みとしては難しい。
- ③規制緩和とはいえ、適正運賃同様、運賃への上乗せに制度的な縛りが必要ではないか。



- ①日々の改善
 - ・所属する組合の給油所を主に活用させている。
 - ・数箇所の給油所を使用しながら、並行して価格交渉を行っている。
 - ・運転手に燃費向上の必要性を訴え、給油所の特化等を実施させている。
 - ・全車両デジタコを導入し、運行をデータ管理することで省エネ運転を励行し節約等図る。
- ②契約への反映
 - ・契約更改時に燃費を反映させる努力を行った。

軽油価格高騰

問題点

と

改善事例

【C社】

現在は下記の「改善事例」のような取り組みの結果として問題無い。



1車1者制をとって燃費状況が把握出来たことから、省エネの効果を表にしたりした。また、社員の提案で省エネ資材の活用をし、燃油費を3~4百万低減できた。→ 省エネ運転等で成績のよい運転手には賃金で還元する。
他にも経営に携わっている他社は約18%程度の燃費改善ができ、赤字経営を黒字経営にできた。
長距離輸送・短距離輸送の比率を以前は50:50であったが、40:60程度にした。(長距離輸送を他の事業者にまわした)

【D社】

現在は燃費改善等の結果として問題は無いが、23年度上半期の軽油高騰による支出増は大きく、運賃転嫁できず厳しい。



営業収入を約2割程度あげたことから、今回の燃油の上昇にも対応できた。
空車率も以前は2割程度あったが、現在は数%程度に改善できたことから燃油の上昇に対応できた。

軽油価格高騰

問題点

と

改善事例

【E社】

- ①JXが石油製品の5割近くを支配しているため、原油価格に関係なく高値安定している。
石油元売各社が出荷価格をCIF価格からRIM価格にしたとし、原油価格・ドル/円と軽油価格が関係なく高値安定している。
- ②トリガー条項も廃止され、中小零細事業者は厳しい経営状況にある。特に最近は税金を差し引いた価格では、ガソリンと軽油を比較するとガソリン価格が低い状況である。



- ①デジタルタコグラフの導入により、省エネ運転運動を展開。
- ②省エネタイヤを全車に導入し燃費向上を行う。
- ③冬タイヤの履き潰しを止め、夏タイヤに交換し、夏タイヤも省燃費タイヤにしている。
- ④低燃費車両を積極的に導入。
- ⑤軽油価格情報の取得に努め、燃料の仕入れ店を変更する。
- ⑥荷主に軽油価格情報を伝え、運賃の改正・サーチャージ制の導入をお願いしている。

軽油価格高騰

改善方策

【A社】

燃費の改善も一定程度やると限度がある。

軽油価格を比較的安い関東、神奈川等の単価と比較して価格交渉をしている。

【B社】

問題点①について(急激な高騰)

- ・ドライバーへ給油所の情報を適時伝え、より安価な箇所での給油を指示する。

- ・グリーン経営の取組みとして、一定期間の給油量、給油箇所をデータ化して掲出し、運転手に燃料費の実態を認識してもらいながら、節減、安価な給油所の使用を指示していく。グループ毎、個人毎での燃費向上や給油所の使用状況を把握して、褒める評価する仕組みに結び付ける(賞、賞与など)

問題点②(サーチャージ)については、燃費を契約更改時に反映できるよう、常に話題としていく。

監督官庁や関係団体への要請。

【C社】

規制緩和により増加した営業車両数を減らし、競争を少しでも和らげることを望む。

運送事業者は最低車両数も10両以上は必要ではないか。

悪質業者の排除を望む。→点呼、拘束時間、保有台数等が守られていないケースがある。

自動車関係諸税の低減を望む。

【D社】

自社インタンクの活用と、会社系列の安い価格で入れている。

高速道路の料金が高いことから改善を望む。(高速利用による燃費改善と人件費改善が図られる)

軽油引取税等の軽減を望む。

【E社】

①燃料の共同購入により単価を下げる。

②自社インタンクの増設。

③協同組合での軽油共同購入。

④災害時に備え、大きな事業者との連携と、自治体(県、市)と共同で行う燃料安定供給の為に備蓄も必要ではないか。