

第5回北陸信越地区・新潟県

トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議

議 事 録

1. 日時：平成24年1月31日（火） 14：00～16：00
2. 場所：新潟県トラック会館5階会議室
3. 出席委員等
別添「委員名簿」「出席委員名簿」参照
4. 議事内容

【開会】

（事務局）

只今より、第5回北陸信越地区・新潟県トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議を開会いたします。

委員の皆様におかれましては、何かとお忙しい中、本日は本会議にご参集いただきまして誠に有り難うございます。

こちらは、本日の事務局を務めさせていただきます、北陸信越運輸局自動車交通部貨物課及び新潟運輸支局輸送・監査部門でございます。

なお、本日はオブザーバーとして国土交通省自動車局貨物課から金澤トラック輸送パートナーシップ推進官が出席していますのでご紹介いたします。

円滑な議事の進行にご協力を賜りますよう宜しくお願いいたします。

【北陸信越運輸局長あいさつ】

（最勝寺局長）

本日は、雪の中、お集まり頂きありがとうございます。

トラック運送事業に関しては、予め荷主との適正な取引関係をどうやって形成するか。あるいは、トラック事業者のなかでも下請・元請の取引の適正化をどのように図っていくかという問題が、長い間議論されており、皆様をご承知のように、平成20年、原油価格の高騰、燃料サーチャージの導入の二本を契機として、このパートナーシップ会議は、まさに、事業者と荷主との適正な取引関係をどのように見出して

いくつかという観点から、設置されたところでございます。

今回、北陸信越運輸局の会議は5回目になりまして、サーチャージ問題からもっと奥深い問題といたしますか、まさに荷主の方々とトラック事業者の方々との信頼関係を強いものにして、トラック運送における適切な取引関係の推進、そして、望ましい取引形態の普及、問題となる取引形態の防止といったものを図ることを目的としています。

それに併せまして、本省の方でも、トラック産業将来ビジョン検討会を開催しており、昨年その中間整理をまとめていますけれども、その中でもパートナーシップ会議の機能の見直しが、提議されています。

トラック運送に係わる役割と関係者との適正な関係を創設というものであります。

その意味で、今回、このような会議を開催させて頂いています。

本日、本省からも金沢推進官に来て頂いており、本省の方にも全国的な将来ビジョン計画案に、頂いた御意見を上げさせて頂くことにしたいと思っております。

その為に、各運輸局のテーマに対して、ヒヤリングあるいは議論を通じて本省にあげることにしたいと思います。

本日の会議の概要については、後日、ホームページに掲載したいと考えています。

その意味で、貴重な御意見を頂ければ、幸いと存じます。

皆様、ご承知のように、震災等でトラック輸送が大きな活躍をいたしました。本県、他の県からも多くの事業者・車両が支援をしました。その意味で、トラック輸送の社会的意義というのは、ある程度、確定したのではないかと考えておりますけれど、今後の少子高齢化社会をふまえて、適正な物流の関係であるトラック輸送が適正な取引のもと、荷主さんとWIN WINで効率的な物流体系を築くことは、極めて重要と考えております。

本省でも、その観点から将来ビジョンを作成しようとしています。

その意味からも、今回の議論を、是非活発にして頂いて、トラック輸送の将来展望につながるような形で上げさせて頂きたいと思っております。

短い時間ですが、本日は、よろしくお願いします。

【議長あいさつ】

(塩谷議長)

これより本日の議事に入りたいと思います。

昨年3月の東日本大震災は、未曾有の被害を各地にもたらされておりますが、まだまだ避難されている方もたくさんおり、各地・各業界に及んでいると思っております。

被災地から離れております北陸信越におきましても、製造業界においては、部品の不足等、サプライチェーンの停滞によりまして影響が出ていますし、温泉地等の観光

地も風評被害を受けております。

ということで、そのような所からの立ち直りを別個、なるべく様々な取組みがなされているふうに思っています。

例えば、石川県では、温泉地の湯治客は、4～6月までは前年割れをしていましたが、7月からは前年並に回復してまいりました。

今回の会議は5回目を迎えておりますが、前回の会議で、今後の会議のあり方・方向性を議論、提案していくというふうになっております。

今回の会議は、いくつかのテーマを絞りまして、運賃の減額、協賛金の要請の有無、軽油価格の高騰が運賃に転嫁されているかどうかについて、委員の皆様と議論をして頂きたいと思っております。

その結果につきましては、本省に報告されまして、全運輸局の結果を基に、本省で更に議論をすすめていくところであります。

後ほど、事務局から説明がありますが、3つのテーマについては、事前に運送事業者の皆様方にヒヤリングを実施しているところであります。

そのヒヤリングの結果をふまえて、委員の皆様には、ご議論を頂きまして、今後の解決策が見出されれば、良いと考えているところでございます。

この会議が、トラック運送事業の発展につながるよう委員各位のご理解・ご協力をお願いするとともに、減価の契機あるいは、経済情勢にタッチした十分な議論がなされることをお願いにしまして、私の挨拶と致します。

円滑な議論のご協力を賜りますようお願い申し上げます。

【議事① 景況感について】

(塩谷議長)

それでは、議事の第1番目、「景況感」について、トラック事業者、事業者団体、荷主企業のお立場から「この1年の状況」についてお話しいただきたいと存じます。荷主企業等の皆様におかれましては、トラック運送事業との関連について言及いただければ幸いです。

先ず、トラック事業者、事業者団体の立場からご発言をいただきたいと存じます。

(山田委員)

昨年については、3月は震災があり特別でしたが、10月まで当社の場合は、順調に伸びてきました。

ところが、11月に入りまして、建築資材の関係・電子部品の関係等が、対前年比が10数%の落ち込みということになっています。消費材はほぼ良くなっており、全体としては、対前年比2%程度の落ち込みで推移している状況です。

1月は、ほぼ2%弱で落ち込むと見ており、昨年のタイの洪水がここに来て影響が出てきたと考えます。それと、将来的には、歴史的な円高ということで、海外に拠点を求める取引先も散見されるようになり、これから先、物流確保が非常に厳しいと考えます。

(市村委員)

山田委員の方から物流全般について、お話を伺いました。

私どもの会社は、ほぼ90%、大型工作機械関係の輸送や備付けにて賄っております。

そのあたりの状況について、説明したいと存じます。

売上高自体は、去年よりも若干1.5%ほど上向きという状況で、1月～3月は、そこそこの伸びであったが3月の地震以後、4月～6月は少し出荷が落ちたが、7月以降は、逆に伸びてきています。

ただ問題なのは、ご承知のとおり、国内産業の空洞化ということで、円高等により多くの力のある大きな会社は、海外の方に子会社を設立する等、現地生産というような形でシフトが急速に進んでいます。

やはり国内での設備投資が、極端に減っており、ほとんど、アジア向けの輸出、それから、聞くことによると一部のところで、アメリカまたは北米の設備投資が意外に活発であり、来年にかけて、あるところは、北米関係のところへ非常に好調であると聞いています。

ただ、最終的なもの、要は有期の部分に関する景況感はどうかということになりますが、原油価格の高騰がジワジワと効いてきております。

一昨年の原油は安く、軽油の価格も大分落ち込みましたが、昨年から、価格が100円を一旦下げ、12月で上がり、軽油の支払いが、利益の足をずっと引っ張っているというのが現状だと思います。

売り上げは、1.5～2%の若干の伸び、利益は昨年並み、その伸びた部分は、軽油の価格上昇部分というのが現状だと思います。

ただ、一部の各輸出工作機械メーカーについても重くのし掛かってきているのが1つの現状だと考えます。

軽油も円高の割には下がらない、燃料サーチャージの話もありますが、とても運賃に反映できないのが現状です。

(浅間委員)

トラック業界全体の景況感のデーターとしては、全日本トラック協会が扱っております。

景況感の調査、速報値でございますけど、その内容についてお話させて頂きたいと思います。

一番新しいデーターが7月～9月になります。10～12月は、現在調査中です。

7～9月までの景況感は、山田委員や市村委員のお話と同じでございます。

やはり、3～6月は、大震災の非常な落ち込みが景気動向を落ち込んだ訳でございます。

トラック業界からすれば、輸送量がないという状況が発生したわけでございますが、7～9月になると、落ち込んでおりました生産活動の一部が正常化に入り、3～6月よりも、景況感については、好調が図られました。

どれ位図られたかというと、ポイント的には19ポイント、ただ全体的には、－47ポイントでございますので、景気が良くないという状況は、依然として底の状態になり、前期と比較して、多少上がったという動向でございます。

また、10～12月は、今ほどの話もありまして、やはり輸入の債務の問題、円高の問題、タイの洪水の問題等の関係がございまして、景気の不安要因は、まだまだ残っていると考えます。

しかし、若干ですが、10～12月は、7～9月よりも4ポイント程、向上するのではないかと、いわゆる弱含みの改善要素がされているというところでございます。

ただ、－47ポイントでございますので、依然として通年並に向上がなされていないというふうに見ているところでございます。

北陸信越ブロックの状況は、地震後の7～9月までの景況感としては、横ばいかやや低下という状況でございます。

一般貨物につきましては、ほとんどやや低下という状況が進むというところで、回答を得ておるところです。総合計いたしますと、このまま横ばいの状況が北陸信越ブロックにおいて進むのではないかとというような景況感の判断をされています。

いずれにしても高いとかの景況感でなく、非常にマイナスの景況感のなかでの横どまりという状況が、まだこの近々の中では続いているという形でございます。

(塩谷議長)

続きまして、荷主企業の皆様からお願いします。

(竹内委員)

農作物の関係になりますが、ここ数年、担い手不足などの影響から生産量・出荷量そのものが落ち込んできています。農産物の流通も、今後の見通しも含め全体として減少の傾向になっています。

今年の取扱実績を見ますと、取扱高では前年並みでしたが、取扱数量が減少し、単価が昨年より高い状況でした。主力の米についても、昨年に比べ品質は向上しましたが、全体としては品不足のもとで価格高となって、荷動きも遅れているといえます。

また、農産物全般に、これまでのように県内の各JAから集荷をし、まとめて大手

の卸に届けるという物流の仕組みが、直接、小売店や外食産業など実需者に届けるという場面が増え、細分化してきています。

もう一つの変化は、コンプライアンス上の問題、リスク管理の課題があります。約束した時間に着く・着かない、届いた荷物の状態、輸送事故やその内容・原因について、荷主としての状況把握や説明責任、改善に結び付ける取り組みを輸送業者の皆さんとともに考え、納品先に報告・提案していく取り組みが進んでいていると考えます。

その中で、農産物の輸送というのは特殊な側面があると思います。特別な包装・輸送の形態や、輸送条件の多様性、販売ルートや納品先の受け入れ状態など、ものによって様々です。その意味では、農産物輸送に関わる業者さんも、下請け、孫請けの業者さんや運転手さんがたびたび変わるようでは、こうしたノウハウが伝わらず、改善・改良を含めた輸送の態勢づくりが難しくなると考えます。

(菰沢委員)

紙業界は、パンフレットやチラシとしての需要が多く、景気直結型の産業ですので、リーマンショックで大きく落ちた需要の回復が、ようやく底を打ったところに、震災が発生したことでより、回復が遅れている状況です。

それに加えて、人口が頭打ちになっていること、為替の影響で輸入紙が増えていること、電子媒体との競合等により、将来も含めて、需要の増加というのは、残念ながら見込めないのではないかと予想されています。

但し、直近の当社の状況ですが、震災の影響により東北にある2箇所の大きな製紙工場が非常に大きなダメージを受け、震災から昨年末まで、当社に代替供給依頼があり、非常に国内の出荷が増えたという実態があります。

ここにきて、その工場も復旧してまいりましたので、今後は当初からの計画であった輸出にシフトさせようというのが当社の方針です。

ただ、現在の為替状況から逆に輸入紙が、月ごとに増えてきており、輸出の増加は非常に厳しい状況です。

(伊藤委員)

私どもは、ホームセンターの物流を担当しており、ホームセンターで取扱う商品は、皆さんの生活に直結しています。

昨年3月の震災当初は、お願いしている業者が流されたりして、ずいぶん配送について苦労しました。

その後、復興需要ということで、全国に8センターありますが、岩手、福島、九州の物流センター等が、全体を引っ張って、昨年を上回る伸びを示すことができました。

併せて、原発事故により節電商品が夏・冬用とも多くあり、それらが全体を引っ張

ってくれました。

私どもは、自分たちで商売をして荷物を運ぶという流れでなく、親会社が売れたら売れた分だけ運ぶという流れで、親会社が売れないと商品を運ぶことができないので、少なくとも出来るだけどの様にローコストで商品を運べるかという事に日々協力をして行っています。

今年については、それなりに商品の供給ということで、色々計画を立てているが、自分たちの中で、いかに利益を残していくかということを考えながら物流をやっている状況でございます。

(塩谷議長)

これまでの委員各位からの発言に対しまして、何か質問等がありましたらお願いします。

※質問等なし。

(塩谷議長)

本会議を設置した目的のひとつには、トラック運送事業が、景気の波に大きく左右されることなく、安全・確実・迅速に輸送サービスを提供する体制を整え経営を安定化していく、そのためには、荷主等との協働・パートナーシップ関係の構築が不可欠とされることから、本会議において、その環境整備を図ることにあります。

今後も、随時経済情勢にあわせて、このような意見交換・情報交換を行っていきたいと考えておりますので、宜しくお願いします。

また、荷主・利用者として、トラック運送事業者として、それぞれ立場から要望事項や情報提供があれば、本会議の場を活用するとのことも可能と考えておりますので、ご承知おきください。

【議事② 行政動向について】

(塩谷議長)

続きまして、行政動向について、事務局から「報告」との形態でお願いします。

(事務局)

資料1「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」、資料3「最近の軽油価格高騰とサーチャージ制度について」について説明。

(浅間委員)

資料2-1「軽油価格の高騰と運賃転嫁に関する調査」、資料2-2「軽油価格の高

騰と運賃転嫁に関するアンケート分析」について説明

(本省)

軽油価格の問題について、一言発言させていただきます。

先程、説明にもございましたとおり、国土交通省におきましては燃料にかかるコスト別建ての運賃設定とする燃料サーチャージ制について、平成20年3月のガイドライン策定以後、中央・地方において、トラック事業者に対し周知普及を図るとともに、経済荷主団体等に対し、その導入に関する協力要請を行ってきたところでございます。

その結果、燃料サーチャージ緊急ガイドラインを策定する以前は、わずか29件だったものが、サーチャージ制の届出件数が、先程の資料にもございましたけれども、現在4,933件に至ったところでございます。

平成20年秋に起きましたリーマンショック後の世界的な景気後退のもと、軽油価格はいったん下落をしたところですが、その後再び上昇し、現在は高い水準で推移しているところでございます。

こうした中、昨年12月に先ほど説明がありました全日本トラック協会の調査におきましても、軽油価格の値段がトラック事業者に多くのしかかっている状況が伺えるところでございます。

燃料サーチャージの導入やそれに基づく転嫁等につきましては、トラック事業者の方々が、ガイドライン等を参考に燃料のコストを適切に把握し、各々の荷主の方々の理解を得る努力をして頂くことが先決だろうと思われませんが、私どもの立場からもトラック事業の現状、ガイドライン及び燃料サーチャージ制の趣旨等について、荷主企業の皆様方にもご理解をいただき、燃料コストの上昇の着実な転嫁に向けて、適切にご対応頂けるようお願いをさせていただきたいと思っております。

(塩谷議長)

只今の事務局の説明に対して、松井委員、鳥羽委員から、昨今の経済情勢を受けて、何か顕著な事象等があれば、お話を伺いたいと存じます。

(松井委員)

最近の経済情勢について、消費者の方でも様々な面で不安を感じる状況が多く続いており、原油関係に関しても、消費者の立場で見ても、序々にガソリン価格や灯油価格が上がっているという感じは、受けております。

当然トラック輸送の中でも軽油価格の高騰というものは、大きく影響しているところではないかなと思います。

ただ、やはりトラック輸送の価格も経費が上がることは、様々な面で、物価に大きく影響を与えてきているところではないかと思っております。

その意味で、無理のない価格であり、事業者にとっても納得のできる価格ということであれば、やむを得ないかと感じております。

(鳥羽委員)

昨年末の労使の賃金交渉の中で少し感じた点を含めて、お話しさせて頂きたいと思います。

先ほど、トラック運送業界の方から景況感のお話がありましたが、ほぼそれに似たような感じで、回復傾向にあるというのは、いずれからも聞いているところでございます。

ただ、その中で燃料上昇の影響により、なかなか利益に結びつかないということを聞いている。

そのような中で、特に最近、この業界の中で顕著になってきているのが、どちらかというと、長距離業務を倦厭してきているという事が見られてきているのではないかと思います。

なかなか、長距離運送については、燃料高騰により利益がでないという状況、更に返路の荷物がなかなか取れなくなっているということもあるのかしれませんが、長距離業務の主体から、どちらかというと、その一番のほうに切り替えている動きが増えてきているのではないかと感じているところです。

あと、もう一つは、最近とくに運送の大企業と地場の中小企業との業績の開きが大きくなってきているのではないかと感じており、大手の総企業については、確実に業績の回復というのが上げていますけれども、中小企業は、相変わらず厳しい状況が続いていることが伺えるのではないかと感じているところです。

(塩谷議長)

それでは、只今の事務局の説明などに関して、何か質問等がありましたらお願いします。

※質問等なし。

【議事③ 適正取引に関する事業者ヒヤリング調査について】

(塩谷議長)

続きまして、「適正取引に関する事業者ヒヤリング調査について」とのことで、議事を進めたいと存じます。

今般の調査の目的、調査概要、調査結果について、先ず事務局から説明を受けて、その後に討議を行っていきたいと存じます。それでは、事務局、説明をお願いします。

(事務局)

まず、最初にお断りをいたしますが、前回の会議では本年度の会議については、今後の会議の「あり方・方向性」と、ベストプラクティスの発掘を行うというまとめをいたしました。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、各地方運輸局においても運送事業者ヒヤリングを実施し、そのテーマに関する具体的な解決方法などに関する検討を行い、その検討結果等を関係者に対し広報・啓発していく事としました。

その後、資料4-1「適正取引に関する事業者ヒヤリング調査」、資料4-2「適正取引に関するヒヤリング調査からご議論頂きたい点」について説明。

【議事③-1 運賃減額について】

(塩谷議長)

先ず、今回の調査の3つのテーマがありますので、テーマ毎に討議を行いたいと思います。

この調査は運送事業者の回答によるものですが、はじめのテーマの「運賃減額」に対しては荷主・利用者との立場では、どのように捉えられているのでしょうか。企業活動にも影響するものとも考えられますが、如何でしょうか。「改善方策」について、重点にお話を頂けたらと思いますが。

先ずは、経済団体の各委員からご意見等を伺いたいと存じます。

(小沢委員)

資料4-1を見ましたけれども、運賃の金額について事業者側と荷主側と色々な関わり合いがあるということが分かりました。

その中で、入札等の取引の適正化または条件の提示方法によって契約が決まるということではありますが、最低ニーズ価格等といったものを良く監視したうえで、あまり低廉な金額で契約にならないようにして頂きたいと思っております。

それから運送事業者側でも向上努力しておられますけど、やはり限界にきているのではないということもありまして、この辺も税制も含めて自動車関係の書面での提案という意見もありますので、我々も要望していきたいと思っております。

(藤巻委員)

現在の県内状況を組合単位で見っていますが、長引く急激な円高とそのデフレ経済に

より、ほとんどの組合または企業が、親企業からコストの転嫁を要請されているという動きも結構出てきております。

個々の企業においては、非常にコスト削減に取り組んでおり、特に輸送費の削減というのは、かなり大きな標的ではないかと思っております。

事業者の方にしてみれば、コストに占める部分で軽油が一番大きいと思いますが、逆に円高のメリットも若干軽油の価格と相殺される部分もあるのではないかと思います。

しかし、相当の事業者が、軽油が経営圧迫の要因であると回答していますので、この辺り、事業者あるいは荷主との話し合いが必要でないかと考えます。

また、組合等のまとまった事業者団体を通じて、荷主との交渉にあたる方法もやっておられると思いますが、お互いに理解を深めるうえでは、個々にあたるよりも団体単位で交渉された方がより効果的でないかと思っております。

(塩谷議長)

今回、このような調査の結果が出ていますが、実際、トラック運送事業の経営者として、どのような感想あるいは分析をされているのでしょうか。

(山田委員)

パートナーとは、輸送業者からみたパートナーなのか、個々の荷主企業から見たパートナーなのか、疑問に思いました。

輸送業者にとっては、荷主は大事なパートナーである位置づけであります。荷主企業にとっては、本当に大事なパートナーかという疑問があります。

というのは、昨今、はやりの物流コンペ、これは1年契約でどんどん揃えていくわけで、パートナーとは、末永く一緒に WIN WIN の関係になろうねというものだと思います。

それが、1年ごとに、どんどん単価次第に変わっていくのは、本当にパートナーかという疑問があります。

運賃減額について、荷主より提案があった場合は、リーマンショック前まで、当社は提案営業というものに力を入れてまいりました。

荷主より物流データーを頂ければ、調達物流を含めて、例えば鉄道コンテナや航空便を使う等色々な方法でご提案させて頂き、現在の運賃コストあるいは物流コストを下げるように努力をして、その提案営業というものを盛んに行ってきたわけですが、リーマンショック後、とたんに荷物が無くなり、提案営業どころでなく、まず物流確保に至りました。

当社は、リストラを一切行いませんでしたので、従業員に仕事を取るという意味で、とにかく物流確保に走らせ、運賃減額について言われた時は、ビジネスチャンスだと

捉えており、それをきっかけに荷主取引を拡大した次第だと思います。

先ほど、藤巻委員がおっしゃいましたが、団体交渉はある程度の線は決められると思いますが、その線は、個別企業とのご理解・ご協力を頂くことが出来るかということだと思います。

それに盛んに言われておりました燃料サーチャージは、当社も届けており、これを簡単に言いますと、例えば、平成16年春頃から、燃料価格が上がってきましたが、当時、それまで、1リッター65円までは企業努力であり、65円を超えた分については、当社が儲けさせてくれということではなく、例えば、1リッター100円にしますと、35円分上がっており、新潟から東京まで10トン車を使うと、距離360Km 燃費1リッター3.6Kmだとすれば、軽油が100リッター使用することになります。

100リッター使用するので、35円分をかけますと3500円になり、東京まで行くと負担増になっています。

運賃は5万円、利益は、3%の1500円と仮定します。

そこに3500円余計に支払うので、2000円の赤字ということになるわけです。

これは、貸切の場合で、当社は、特積が70%占めており、集荷・配達の部分があるので、もっと10%走るようにしますよということで、燃料負担を燃料サーチャージの届出をして、軽油のある部分は、荷主から理解を頂いて、頂戴しております。

荷主協賛金については、特に当社の方はあまりないです。

(市村委員)

当社は、基本的には、荷主がある程度限定されている部分がありますので、ほとんど書面での運送契約に基づいてやらせて頂いています。

先ほど説明したとおり、非常に特殊な運送でございますので、例えば、総重量20トン位の工作機械になりますと、いつくかに分割したものを梱包等して、トレーラ及び小型トラックで輸送をしています。

当然、積込みという部分にも非常に時間がかかりますので、附随作業で収受できるような契約を交わしてやらせて頂いております。

先ほどから問題になっている不当な減額や協賛金というものは一切ございません。

山田委員からお話がありましたように物流コンペというものも、熟練した者がいないと荷造り等ができない部分があり、梱包作業と組合わせた業種が少ない現状もあり、ほとんどそのようなものは、ありません。

ただ、燃料サーチャージについては、当社も85円にて届出をさせて頂いて、軽油が高騰したときに、それぞれ協力を頂いております。

やはり、85円を割った段階で、一旦先に戻しております。

インタンク価格で、一番低い時で、75円だったと記憶しております。

ただ、100円を超えましたので、その時にサーチャージについてお話しに、と思っておりますが、あの頃の円とユーロ、今の円の水準とユーロの安い水準を考えますと、とてもお話しに行つて理解を頂けるような状況ではないという気がしております。

山田委員の方からもお話しがありましたように、最終的には、それぞれの荷主との話し合いで、どうにかご理解を頂けると考えております。

当社の後輪2軸のトレーラー（20トン台車）ですと、リッター3Kmも走りませんので、今ほど話がありましたように東京往復になれば、特殊なものを運搬するので、帰り荷は一切無く、荷をとるつもりもありません。

それらを含めた中でございますので、現在は、比較的水準の高い運賃を収受させて頂いております。

しかし、厳密に1運行というなかで原価をみますと、附帯作業という部分での収益があるので、なんとかやっていると考えます。

単に運送だけで、車両の償却をかけず、運転者の人件費等の全てを見た中では、75円位が適正な価格でないと、適正な利益を運賃のみで収受するのは、なかなか難しい部分があるのかなと考えます。

ただ皆さんがご承知のとおり、運送というのは非常に幅が広い部分でございます。

基本的には、青ナンバーを付けている全ての事業者さんということで、例えば、皆さんの生活のゴミを収集しているパッカー車であっても青ナンバーをつければ事業用のトラックであり、ダンプも同じになりますので、一律に全ての物を標準的に見渡すことに関しては非常に難しい業界なのかなと考えています。

先ほど、山田委員の方からもパートナーシップの意義・考え方の話がございました。

しかし、私もこれをどの様に発展させて、どの様な意義をもたせるものにする必要があるのだらうと考えます。

確かに、調査等ということで出て来ますので、我々もこれを見てどのような形で反映させ又それぞれの荷主さんからご協力を頂くにはどうすれば良いかについて、なかなか答えが出ません。

おそらく、国土交通省の皆さんについても、所謂、行き当たり感や閉塞感があるというか、やってみたら良いがどう発展させて、先ほどの推進という言葉がでましたが、非常に難しいところに足を突っ込んでしまつて、泥沼の中でもがいているのが、今のパートナーシップ会議かなと、結局は形だけの意見交換で終わるのが現状なのかなというものがございます。

個々の繋がり、これは運送事業会社、個々の荷主との真の話、その上の段階である団体、例えば、荷主の団体であれば、それらの者とトラック業界、それぞれの分野の業界とどのような意思疎通を図れるかというものも1つの大事なテーマなのかなと考えます。

例えば、伊藤委員と菰沢委員の事業は違いますので、それぞれの組織的な大きな絡

みの中での団体というものもございます。

私どものような仕事を担っているところは、トラック協会の重量部会であり、山田委員が担っているところは、特積の部会と細分化しております。

その辺のところでの意見集約を上手な形で検討していくことが、1つの課題でないかと気がします。

それと最後に、現在のこの状況は金融や運賃の問題もありますが、基本的には規制緩和により歯止めが全くかからない状態で野放しにしているということが一番の問題になるのかと考えます。

ご承知のように、運送業とは使役であり、車両・燃料費等々の他は人間になります。

先ほど、労働組合の方の発言もありましたが、賞与という話もありましたが、具体的には、その辺のところの話は、ございませんでした。

しかし、賞与等を含めた中で運賃の低減は、働く人の賃金に直接影響します。消費者団体の代表の方からお話がありましたように、運賃が上がると物価も上がることは、その通りであると思います。

しかし、どんどん下がることで、運賃が減るイコール消費が減るという悪循環がありますので、この辺は、政治がどう考えるかという大きな問題になるのかなと思います。

国土交通省の方々も、その辺のところを考えて頂いて、非常に今のトラック業界の現状をどの様に持っていくかという難しい時期に来ているのかなと思っています。

(塩谷議長)

運賃については「一方的な運賃減額」は無い、と回答している運送事業者が多かった調査内容ですが、運送事業者自身もコスト削減等の経営努力をされているようです。運賃が経営に与える影響が大きいと認識している一方で、運賃の決定への対応や提案が難しいようですが、この点、事業者団体としては如何でしょうか。

(浅間委員)

一番難しい問題を投げかけられまして、大変苦悩しております。

本省の方からお答えして頂ければという気持ちが致しますけれども、特にこのトラック運賃は、以前は認可制でしたが、現在は届出制になっており、実質上は相対運賃というかたちで荷主との相対取引のなかで決定されている状況です。

バス・タクシーのように、一元に支払額・領収額が分かるものではないという状況です。

また、荷主企業の方は、お分かりになっているかと思いますが、荷物量・輸送経路や時間帯等により運賃の単価が非常に変わってきます。

いわゆる、貴重品または平素品なのか、重量物なのか等々により変わってくるのです。

ですので、運賃の決定というものは、なかなか団体といたしましても、標準運賃というものがありますが、その通り履行されているかどうかは、非常に厳しい状況でございます。

今回の大震災の輸送関係についても、県防災対策本部から要請があっても、なるべく低く抑えてくれという要請は、その都度あり、これも交渉を重ねまして、高い運賃はありませんでしたが、届出運賃の中でしか収まらないような形の状況に至った次第です。

運賃決定の対応は、特に取引の関係でありますので難しい状況です。

トラック運賃について、一方的な減額については、まず無いと聞いています。

調査結果の中で、一方的に運賃を減らされることになれば、もう荷主は、荷物を出さんという状況に入るのかなと思います。

「荷物はあるけど、運賃は今の半分ですよ」という荷主であれば、もうそこで契約は終わりだという状況です。

一方的な運賃減額というのは、もう逆に言えば、荷主の方で支払いするお金がないから、運んでもらいますかというふうな話になれば、もうその時点で終わりなのかなという点ではあろうかと思っています。

運賃コストにつきましては、山田委員の方から色々あり、当然、一方的運賃減額と相まって、この次のテーマにあります、原油高騰の関係、燃料費の問題も関連されているところでございます。

実は、燃料費が上がっていることにより、結果的には、運賃が減額されたという帳簿上のプラマイにトラック事業者の方からすればなることになります。

協会の方で調べている内容では、運送原価に占める燃料費はだいたい14%です。

ただ数字上でありますので、数字上の具体的な分については、特に原油高騰というものになりますと、著しく負担がトラック事業者の方に入るところでございます。

運送原価・人件費・固定費の問題、租税公課の関係がございまして、ほとんどの利益率が3%いけば良い方の会社だろうと見ているところでございます。

利益が上がらない場合はどうするのか。当然ですけど、どの企業でも人件費・管理費等を圧縮するかたちで、継続を図っている状況でございます。

特に運賃交渉の提案あるいは具体的な方法につきましては、業界団体として非常に組織上難しい状況であります。

公正取引委員会等々の問題もありますし、軽々にすぐ出来るという点ではないと認識しているところでございますが、運賃が上がらない状況では、運送費に占める割合を軽減する方法を協会といたしまして指導を図っているところでございます。

内向な話でございますが、先程、委員の方からありました片荷にならない走行、復路においても荷物があるような営業活動を進めた指導、坂道を走らず平坦な道を走らせた方が効率的である道路経路・道路の状況の指導、それから、積卸し時間の短縮について、これは、荷主と交渉して頂くこととなりますが、積卸しの関係で異常に余分な時間がか

かるために労働時間がプラスになると運送コストが上がり、結果的に運賃が減るので、この様な積卸し時間の短縮に対する指導というものがあります。

また、高速道路の利用の指導や講習会・パンフレット等で、なるべく軽油を使わない運転方法をやって頂くような運転操作の指導、それから、運行記録計等の活用で回転数のチェックや無謀運転等の確認をして頂き、運行管理を十分にやって頂くように協会としても各会員にお願いして頂く状況でございます。

具体的なインパクトのある厳格対応というものがとれないという組織上の限界がありますが、内向きの中で図っているというような状況です。

(塩谷議長)

今般の調査では、運送事業者の提案力の向上が必要ではとの内容もありますが、どの様に対処していくべきと荷主企業の皆様は考えますか。

実際に、トラック運送事業者では、荷主の要望を聞く、また、コスト削減にも協力する、との事が多いようですが、荷主企業では、どのようにお考えか、また、荷主の立場として、どの様な事をトラック事業者に望むのでしょうか、何かお話を伺いたいと存じます。

(竹内委員)

私ども荷主の方としては、農産物の販売価格は下がり、農業資材等の生産コストは上がっており、どこでコストを削減するかという時に、肥料、農薬、農業機械、そして出荷物に係る運賃という要素があるわけで、切実な問題です。その意味で、運賃についてどこで両者の接点を見出すかというのは大事なテーマです。

昔は、荷物を運んでほしい人と、運ぶ人が、もう少し近い関係にあったと思います。それが、一企業内でも輸送部門を分けるとか子会社に独立させる、また完全に切り離して効率化を図るというふうになってきた。

荷主と実際に輸送に携わる人との距離が遠くなったことによって、商品や商取引の特殊性を考えた輸送上のノウハウというようなものが、なかなか伝わりにくくなったと考えます。私どもは、より良く、安全で、効率的に、価格も安く届けてほしいという気持ちがありますから、それに応えてもらうための輸送業者さんからの提案というのは、大いに歓迎します。私どもには輸送についての要望は多々ありますが、ノウハウはありませんので、プロの目から見た改善提案はぜひ参考にしたいと思います。

先ほど、パートナーとしての関係づくりについてご意見がありましたが、私も同様に悩みます。

つまり、ここで協議されたことを、次にどう反映していったらよいか、また、それを持ち寄ってさらに接近し合える関係をつくるか、ということが見えてこない、関

係を深めていくということにはならないのかなと思う次第です。

(菰沢委員)

荷主の立場ということで、お話させていただきますが、運送業においては軽油高騰等コストアップが色々あるわけですが、我々も全く同様に原燃料高騰によるコストアップがありそれを残念ながら価格転嫁できない状況です。

逆に、今の時代になってきますと、これまでの状況とは違い、グローバル社会となっており、コストを価格に転嫁すると海外からの製品が増えシェアが奪われることになり、価格を上げることへの対応が非常に難しいのが現実でございます。

配達費を確保することが大前提であり、その他に例えば、客先指示の積卸し作業とか積卸し時間帯の相談があれば、客先にアピールして改善することも当然できますし、当社での積込作業等を他の色々なところと比較して、改善すべき情報があれば、適切に措置したいと思います。

この様に情報を密にすることにより、お互いに効率化するのではないかと感じています。

(伊藤委員)

一方的な運賃の減額というのは、ヒヤリング調査に載っていますけど、これを見て思ったのは、この様なことがあるのかなと思いながら最初は見ていました。

価格的なものでは、先ほど話がありましたが、ある時にコンペをして決まった価格で支払っており、いざ支払う時に減額をするような事は全く考えられないことだと思います。

当社は、コンペをする時、早々、年に1回ということはありませんが、平成19年10月位からスタートして、運賃体系を全社一斉に変える時に運送会社の説明を書いたときでした。

その時は、原油が上がっている頃で、運送業者から提案があり、当時、軽油価格をいくらにして見積もるのか全社に統一し、その当時の値段で決めていたというのが現状です。

現在は、大分値段が下がり、ここにでている価格の少し上の段階で決まった経緯がございます。

それまでは、1社についてサーチャージの導入がありました。

軽油単価が60円台から90円台に上がった時に、運送事業者からその分を上げて頂きたい旨の話がありまして、その1社を上げたところ、それが他の運送業者に伝わって、それらの業者からも値上げの要求があったということが一度ありました。

基本的にパートナーシップでサーチャージを導入して、軽油が上昇したから全くもってお互いが何の努力もしないで、即運賃を上げるということは考えられないことだ

と考えます。

運賃が上がったから、先ほどの提案ではないですが、その中でどのようにコストを押さえるのかというような、お互いに話し合いや研究がなければ、運送業者は何も努力しなくなるのではないかという感じで見ています。

やはり、上がった段階で、どうしたらその分を取れるのか、他の方法を考える等をやらずに、上がったから運賃値上げということになれば、誰も努力しなくなるので、現在でもそのようなことをやろうという発想はありません。

ただし、現在でも運賃の値上げというような要求はあまりないです。

それは、お互いに納得した値段で商売をしており、現在来るのは、拘束時間の問題で、この区間だけの高速料金を認めて欲しい旨の話は、若干あります。

それから、先ほどもありましたが、運送業者からの色々な形での提案営業という形での提案は、随時お互いに話をして協力してやっています。

当社は、全国に8営業所ありますが、どの営業所も月1回は、運送業者との会議を開いて、お互いの問題点を出し合って、そういう場を設けており、その段階でそのような話をするようにしています。

(塩谷議長)

同様のお話について、経済団体の皆様からも参考となる事例があればご紹介をいただきたいと存じます。如何でしょうか。

(小沢委員)

残念ながら参考となる事例はありません。

軽油が上がっていることは分かりますが、資料4-1「適正取引に関する事業者ヒヤリング調査」P14に「軽油価格を比較的安い関東、神奈川等の価格と比較して価格交渉をしている」との記載があるが、北陸各県の価格は高いのでしょうか実態を教えてください。

(事務局)

ヒヤリングの中では、北陸の方が高いと言われています。関東、特に神奈川周辺は安いと聞いています。

(小沢委員)

今日、配られました資料の中に元売りの寡占化が進んでいて、高止まりしている記載もありましたが、この様な観点で運送事業者の方では、ヒヤリング等はないのでしょうか。(軽油に関して、高いという地域性の原因があるのではないのでしょうか)

(浅間委員)

軽油の関係は、協会とすれば、こちらは買う立場であります。

軽油の販売価格は、一方的に決まるものであり、購入価格についてのヒヤリングがある場合は、いつでもお答えはだれでもできますが、販売価格に関する相談は皆無です。

仮に、公正取引委員会が石油販売者側に対する調査事項の中で、購入するトラック動向の情報については、今まで持ち得ていません。

ですので、軽油が上がれば、その通りとなります。

ただ、軽油を多く購入するから少し安くするサービス値引きは、スタンド各社ごと差はありますが、軽油販売価格に大きな影響を及ぼすようなかたちは、今のところないと思います。

むしろ、国土交通省の方には、軽油価格高騰に対する防止・監視を強くお願いをしている状況です。

(塩谷議長)

藤巻委員、いかがでしょうか。

(藤巻委員)

私の方も個別な事例は、ありません。

今、小沢委員が述べられた内容と関連しますが、資料4-1のP12に、高止まりの原因について「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」という記載があります。

事業者の見込みなのかもしれませんが、実際この様なことはあり得るのでしょうか。

結局、運送関係者の皆様からお話があったようにコストをどの様にして削減するかという企業の努力は、相当なものがあると思います。

実際、これだけの軽油高止まりがありますと、相当な努力をされていると思っております。

我々も、製造業の他に、小売業・卸業等の色々な組合がありますが、ほとんどの組合でのコスト削減は、もう限界がきている状況がほとんどだと思います。

他の業界やメーカー・荷主の方もそうだと思いますが、その辺をどのようにして調整できるかというのが非常な問題かと思っています。

また、これだけの軽油が高止まりしている状況の中で、中小企業の場合、軽油引取税の減免化が延長されていますが、その様な国・行政からその様な政策というものができないものかどうか質問します。

(浅間委員)

トラック協会の中での話ですが、販売の中で石油予算にブランド料が加味されているかどうか、販売価格は何かというのはトラック業界も常日頃、注視あるいはお願いをしていました。

ただ、一昔前のように需要・供給の関係で価格が決定されるのではなく、投機筋の関係で決定されているということと、輸入輸出関係のアンバランスの問題が発生している中で、価格が週締め取引とか月締め取引で決定されるようになり、非常にそのメカニズムが複雑になってきたのと、足りなくなったから値段が上がったというかたちでとれないというのが1つあります。

ブランド料という得体の知れないかたちで販売価格に転嫁されているかについては、私どもも分からないところでございまして、出来ればこちらの方から聞かせて頂きたいのと、もしその通りであれば、それは外して頂いて安くして頂きたいというお願いがあります。

また、油にかかる税金の関係について、具体的に言えば、軽油ですと軽油費減免の関係があります。

減免措置において、農業用・船舶関係については減免措置がされていますけど、軽油引取税そのもの自体が道路財源として発生した財源で、自動車にかかる部分でございました。

当然のことながら、農業用・船舶については、最初から減免でありましたが、軽油引取税は、法令化により一般財源化され、道路だけに使用することは出来なくなりました。

その意味では、軽油引取税を安くして頂けないか、廃止して欲しいとの要望も制度上の中では、国土交通省を通じて税府庁にお願いをしているところです。

しかし、そのような努力をしても、この価格自体の構成を消費者側の我々から打ち崩すことは、非常に厳しい状況でございます。

ガソリン税においても同じですが、これだけお願いしても税制調査会の関係については、燃料費の減免は、ほとんど無い状況であり、できれば藤巻委員の力でやって頂きたいとお願いしたいところでございます。

(藤巻委員)

揮発油税についての見直しは、全国中央会等を通じて、国に対して問いかけを行っている最中でございます。

運賃コストに燃料が占める割合は、14%ぐらいとお話を聞きましたが、14%はかなり大きいですね。結果として利益率は、主に3%位だと思いますので、相当この問題は、大変というか大きな課題でないかと再認識した次第でございます。

【議事③－２ 協賛金要請について】

(塩谷議長)

議論が「議事③－３ 軽油価格高騰」に移っていますが、第１番目の「運賃の減額」につきまして、アンケートによりますと減額は無いと回答されているということです。

これにつきましては、契約を書面化しまして、どこまでがビジネスで、どこからがサービスなのかということを明確にして、履行する側が荷主・運送事業者双方の適正取引を推進して頂きたいと思います。しかし、一方、今日の議論の中で、コストを転嫁されては困るというのは、荷主側の意見でした。

やはり、当然、その中には、コスト削減の要因として色々なかたちでの提案（荷下ろし作業の効率化や積み込み作業の効率化等）をして頂いて、できるだけ吸収していくようなかたちで良い環境をつくっていかうではないかとの意見があったかと思っております。

相対取引の中で、その様な関係がつかれる業者は良いと思いますが、その様なところまで作れない時はどうすれば良いのかについて、これから色々と根本的に、このパートナーシップとは、どう様にあるべきなのかという所を、もう少し先々、この会議の方向性をその中でどの様にしていくのかという議論もありましたので、その中で議論をしていかなければならないのかと個人的には、感じております。

それでは、「議事③－２ 協賛金要請」に移りたいと思います。ほとんどの事業者が「協賛金の要請は無い」との回答が多いようであります。運送事業者のみなさんも先程、協賛金の要請はないという事でございます。

もう一度、確認を致します。それでよろしいでしょうか。

(市村委員)

協賛金の要請は、ございません。

(塩谷議長)

分かりました。荷主事業者の立場としては如何でしょうか。

(菰沢委員) (竹内委員)

協賛金の要請は、ございません。

(塩谷議長)

分かりました。協賛金要請につきましては無くなってきているというお話でございました。物資の斡旋等もある訳ですが、消費者団体として参考になるような事例があるのでしょうか。

(松井委員)

事例は、ありません。

(塩谷議長)

分かりました。

【議事③－３ 軽油価格高騰について】

(塩谷議長)

議事③－２の協賛金要請についてはないという事でございますので、次に移らせて頂きます。

運賃減額の場合でも少し触れて頂きました軽油価格高騰でございますが、これは先ほど行政動向の報告等の中でトラック協会の調査や国土交通省の話にありましたように、平成２０年当時よりは低いですが、最近軽油価格が高値高止まりしている状況だと思います。資料にある問題点と改善事例や、それを踏まえた「改善方策」について皆様からお話を頂きたいと思います。この点は如何でしょうか。

まず、運送事業者としてはいかがでしょうか。

(山田委員)

当社の場合は、早めに燃料サーチャージを届出しまして、トップ自ら荷主企業と交渉して、全員にやろうよという意思疎通を致しまして、これまで６５円と比べ上がった分については、ほぼ転嫁できていると思っております。

一時、１４５円位まで上がった時があり、その後、下がった時は、それなりに下げて燃料サーチャージを頂いており、比較的大きなパートナーでありますので、特に燃料サーチャージについて、当社の場合は、全く問題ないと見えています。

(塩谷議長)

荷主事業者の立場としては如何でしょうか。

(伊藤委員)

１９年後半に運送価格の改正をしました時に、燃料費が資料のグラフよりも高い値段を想定して価格を決めております。

そこから、価格が変動していませんので、本当はこちらの方で交渉すべきことではないかと思っています。

以上から、今現在でも価格に関する問題は、運送業者との間で出ておりません。

(山田委員)

燃料価格を、どこで線を引くのかという問題になりますよね。

運賃について、当社は特積みであり、当時は運輸大臣の認可運賃でした。

認可運賃になりますので、昭和47年度・49年度・51年度・53年度・55年度・57年度・60年度と、だいたい2年おきに運賃は、運輸大臣が認可して上がってきました。

ですから当時は、運輸大臣の認可運賃である旨をお願いすれば、比較的に荷主も了解して頂ける時代でした。

しかし、規制緩和から届出運賃になり、当社が扱っている運賃はどこがベースかと言いますと、昭和57年または60年の運賃で行っている訳です。

ですから、その時の燃料単価はいくらだったのか、また、当時よりものすごく高くなっているから、65円まではがんばってやってきたことを流通の方に理解して頂きたいと思っております。

(塩谷議長)

各団体の皆様は如何ですか。

(藤巻委員)

先程、運賃の問題や軽油価格との相対の話がありました。

標準運賃は、ある程度の距離・需要等を見合った標準的な運賃ではありますが、多くが採用されていない状況なのではないでしょうか。

(浅間委員)

標準運賃の届出はされているが、実態は履行されていない状況です。

(藤巻委員)

標準運賃を元に荷主との交渉は、基本的に行うのでしょうか。

(浅間委員)

一応は行いますが、相対的に契約が荷主によって違ってくるという状況です。

(藤巻委員)

サーチャージ制度について、先程、導入されている企業が40%位であるとの事でしたが、やはり導入するのは、難しいのでしょうか。

(浅間委員)

この数字は、あくまでサーチャージを採用しますという会社の届出数であり、実際、これでもって全て、届出したからサーチャージでもって運賃を貰っているとは、違います。

(藤巻委員)

先程、伊藤委員から話しがありましたとおり、お互いに努力をしなくなる部分もあり、相手との話し合いになりますが、先程、軽油の運賃に対するレートを見ますとある程度、軽油価格に連動して運賃の設定が必要でないかと思いますが、いかがでしょうか。

(山田委員)

軽油以外にも、環境保全・交通安全・車両等にかかる経費が色々上がってきている。

例えば、大型車両だと、排ガス規制の問題でDPFを取付けや尿素水の使用で1台あたり100万円あがっているおり、安全装置で横滑り防止、衝突被害軽減装置で1台あたり80万、スピードリミッター1台あたり20万かかり、1台あたりの車両価格は、すごく上がっています。

その他、安全管理の為に運行記録計を入れ、それを管理する人の増員等色々と経費が上がっており、燃料サーチャージは軽油だけの問題ですが、それ以外の部分も理解して頂きたいと思います。

(藤巻委員)

分かりました。

今、山田委員が話しされました軽油以外の要素は固定費（必ずかかる経費）になるのではないのでしょうか。

そうなりますと、多くは技術開発進歩がなければ改善される余地がないと思いますので、やはり軽油の価格が一番の問題でないかと思いますがいかがでしょうか。

(市村委員)

先程も、燃料の占める割合が14～17%であるとの話がありましたが、これは、それぞれの会社の様態・業務等によって違うと思いますが、平均すると大体その位であると考えます。

それで、運賃は、先程、山田委員から話しがありましたけれども、昭和の運賃をベースにしているところがほとんどです。

平成に入ってから標準運賃は出ていますが、最近はなかなか国の方も出さないと事情もあります。

その中で車両費等の固定的な費用・設備投資にかかる費用・安全を確保する費用というものは、どんどん上がって、先程話しがありましたように効率化を図る部分も、ある程度限界に来ています。

これは、おそらくトラック業界でなく生産現場や農業現場等、どこでもそのような状況があるのではないかと、では、どの部分を削れば良いのかという段階に来ていると考えます。

平成に入り平成10年頃のバブルが弾けた頃は、リストラということで、その時も運賃等全てが圧縮されました。

リーマンショックという非常に厳しい引き込みがあり、荷主より運賃の協力要請がくると予想していましたがありませんでした。

荷主さんの方も、しっかり考えており、軽油価格の高騰もあり、ある程度の理解はされていると思います。

経常利益がギリギリの状況で保有車両数が10台位の規模の会社が、全国の調査でもマイナスが出ている状況です。

この様なところほど、安い料金でも荷物が欲しいとの事で走っていますから、燃料費の割合が非常に高く、燃料費が経常利益等を非常に左右する1つの要素であります。

そうなれば、大体、経常利益で7、8%を出していかないとある程度の軽油の価格幅には対応できないというのが、現状でないかと思っております。

そうすると、経常利益が2、3%の会社は、軽油が20円上がれば経費も上がり、赤字になるということが現実的に今の運送業界の状況でないかと考えています。

ではどうするかについて、新たに規制を強めてどんどん締め出していくこともできず、それで、消費者物価もどんどん下がり、産業構造が縮小してくる、また、少子高齢化により人口が減り、それこそ由々しき問題であり、事業を継続していくためにはどうしたら良いのかということまで考えざるを得ないと思います。

商業界だけでなく日本の全体の1つの病気であり、今のおかれた現状なのかなと思っています。

また、運賃は、設備投資・安全対策等何でもしながら、なんとか今まで通りで行うことが出来た。

しかし軽油だけは必要な変動費であるので、これがある程度の採算ラインを割るようなところに来れば、協力をお願いしたいということが、サーチャージ制度の本質でないかと思っています。

この辺のところは、是非1つ荷主の方からもご理解を頂ければと思っております。

(塩谷議長)

軽油高騰の中、運送事業者の皆さんも省エネ運転等の燃費改善も限界があるとの話もありましたが、サーチャージについて再度双方で理解し検討が必要だと思います。

最後に自動車交通部長の糸岡委員から総括的なご意見等をお願いします。

(糸岡委員)

本日、各委員のみなさんには大変お忙しい中、会議にご出席賜りまして、改めて御礼を申し上げます。

最初のところで局長からのご挨拶させていただきましたが、このパートナーシップ会議の何がパートナーなのかという話が会議の中でもありました。

物流の要であるトラック運送は、国の基幹産業であり、また、生活を支える要であるということは、皆様ご承知の通りであると思います。

そのトラック事業者と直接対応される荷主との WIN WIN の関係をどの様に作り出していくかというところが大事であると思っています。

トラック産業将来ビジョン検討会が現在動いておりまして、昨年12月27日に本省にてワーキンググループの会議を開きました。

その会議では、運送事業者の交渉力向上から、書面契約の実施、荷主との取引の適正化に向けて、パートナーシップ会議の頻度を増やして、取り組みをもう少し深めていく必要があるのではないかという話が出されたところでございます。

昨年6月に、本省のパートナーシップ会議が開かれた中でも座長の方からその旨の話がありました。

本日ご議論頂きました個別課題については、6月のパートナーシップ会議を受けて、6つの課題を選定させて頂き、話を深めていこうという事になった次第です。

この6つの個別課題につきましては、全日本トラック協会が3月にまとめられました資料1「下請・荷主適正取引推進ガイドライン」の励行状況の調査をされた中で、いくつかの改善が見られなかった項目から選定されたところでございます。

地方運輸局ごとに、直接、事業者の皆さんの現状を聞いて、その解決方法について本省のパートナーシップ会議・本日の会議等で話をして、もう少し具体的に良い方法が探れないかということで、本日ご議論を頂いたところでございます。

それぞれの課題について、まとめる時間もあまりありませんが、運賃の減額等について、一方的な運賃減額は、先ほど浅間委員から、その様な事を言われるとそこで契約が終わりだという話もありました。

一方で、現実的に、運賃が全体のコスト削減の中で減額されている事実もあり、結果として、先程ありました経営コスト部分が運賃に転嫁されずに、採算がとれないケースが報告されています。

その意味で言いますと、荷主との話合いや団体等との話合いなど、直接的には相対の中で決められていくものでありますが、運送事業者自らも荷主との話合いにて、コスト削減をする上で、適正な運賃がどうあるべきか、という事を話し合う必要があると考えます。

月に1回は、話し合いをするという話もあり、その様なことで、適正な運賃に近づけていく必要があるのではないかという事も話し合えたのではないかと思います。

協賛金等の要請については、実態としては無いということですが、それに代わるようなかたちで、荷主の製品の購入や役務として契約にない積込みや荷下ろしを行うというようにヒヤリングに出ていますので、これらについても、両者の話し合いによって協力できる範囲を明確にして、両者負担または自己負担について確認し合うことが必要でないかと思いました。

軽油価格の高騰について、先程の会議でも話合われたとおり、イランの情勢が不透明の中で、これまで以上の軽油価格の高騰が懸念されております。

改めて、燃料サーチャージ制の運用等につきまして、ご理解とご協力をお願いしたいと思っているところでございます。

本日、頂きましたご意見や改善事例、改善方法等につきましては、そのまま本省に報告させて頂きたいと思います。

また、本省においては、今後何回か個別課題ごとにパートナーシップ会議を開催して、その議論を深め、できれば具体的な提言等も出していきたいとの話も聞いておりますので、本日の貴重なご意見を上げさせて頂きたいと思います。

併せて、ここだけの議論に留まらずに、全体としてももう少し実態とか色々なご意見を、荷主だけでなく事業者も含め、広く知って頂くことが大事ではないかと思っておりますので、今日のご意見を当局のホームページにも公表させて頂きたいと思っております。

本日は、貴重なご意見を頂きありがとうございました。

(塩谷議長)

時間の関係もありますので議事を進めたいと思います。この会議も今回で5回目となります。

今回の会議については国土交通省から本会議について、運輸局毎のテーマに沿って議論しこれを本省主催のパートナーシップ会議に反映し、またトラック産業の将来ビジョンの検討に反映させることで話し合いをさせていただきました。次回の会議について事務局で提案があればお願いします。

(事務局)

今回6つのテーマで各局で開催された会議を踏まえて本省で開催されるパートナーシップ会議での動向、トラック産業の将来ビジョンの検討状況に応じ、開催時期（早める、複数回も含め）や会議内容を検討しご提案していきたいと思っておりますのでよろしくをお願いします。

【総括】

(塩谷議長)

それではただ今事務局から今後の会議について話がありました。

国民生活や産業活動になくってはならないトラック輸送の維持と発展に向け荷主と運送事業者が問題意識を持ち、協働して今後もこのような場から発信していく必要があると思います。

今後とも本会議に対するご理解・ご協力の程宜しくをお願いします。

委員の皆様、活発の議論、円滑な議事にご協力頂きまして有り難うございました。

以上で、本日の議事を終了いたします。

【閉会】

(事務局)

塩谷議長、円滑な議事進行、大変有り難うございました。

委員の皆様におかれましても、貴重なご意見を賜り有り難うございました。

予定しておりました議事が終了いたしましたので、本日は、これにて閉会とします。

お疲れ様でした。

(文責：事務局)