

第2回トラック輸送における取引環境・労働時間改善滋賀県地方協議会
議事録

1. 日 時

平成27年12月9日（水） 14：30～16：30

2. 場 所

滋賀県トラック総合会館3F 視聴覚室

3. 出席者名

浜崎 章洋	大阪産業大学経営学部 教授
北川 鉄樹	一般社団法人滋賀経済産業協会 専務理事（代理出席）
大道 良夫	滋賀県商工会議所連合会 会長（欠席）
上西 保	滋賀県商工会連合会 副会長
安田 昌生	滋賀県中小企業団体中央会 副会長
浅野 邦彦	滋賀県倉庫協会 会長
生駒 弘信	株式会社アヤハディオ 取締役 管理本部 本部長
安河内 章	キリンビール株式会社滋賀工場 総務広報担当部長
田中 亨	一般社団法人滋賀県トラック協会 会長
甲斐切 稔	一般社団法人滋賀県トラック協会 副会長
中嶋 克樹	センコー株式会社 常務理事・京滋主管支店長
竹内 真也	日本労働組合総連合会滋賀県連合会 副事務局長（代理出席）
矢田 收宏	全日本運輸産業労働組合滋賀県連合会 執行委員長
稲葉 典行	滋賀労働局 労働基準部長（代理出席）
志賀 英晃	近畿経済産業局 産業部次長（代理出席）
金指 和彦	近畿運輸局 自動車交通部長（代理出席）
井尻 憲司	近畿運輸局 滋賀運輸支局長

（報道関係）

木村 麻理奈	株式会社 物流産業新聞社
小菓 史和	物流ニッポン新聞社
遠藤 仁志	輸送経済新聞社
大塚 仁	トラック情報社

4. 議題1について

○浜崎座長

議事の進め方について、議題1を一括して説明を受けたあと意見を頂き、その後、議題2の発表を頂いた後に意見交換という方法にしたい。→異議なし

事務局より議題1の説明後

●安田委員（滋賀県中小企業団体中央会 副会長）

第1回の議事録について、私の発言について真意が伝わっていないようなので修正して頂きたい。私が言いたかったのは、荷主と物流事業者が一体となって改善する必要があるということである。我々中小企業の立場は弱い。荷主企業も当然、様々な物流改善に取り組まれているが、しわ寄せはほとんど弱いところにかぶってくる。特に運送業界にかぶる。言いたいのは書面化の重要性で、この形が出来るようになってサーチャージ、待機時間・作業時間の料金が明確にできる。しかし、目的は料金だけではなく、作業効率を図る仕組みを作っていくって欲しいというのが私の発言意図であるので、そのように修正して頂きたい。

運送業界の書面化がきちんと進めば、他の業界にもよい影響があり環境が変わるのであると思っているので、会議は積み上げていき議論していくようにお願いしたい。

○浜崎座長

私の進め方にも問題があったと思われる。批判したりとかいう訳ではなく前向きに意見を言っていたことと、議論を重ねることによってより良い成果を求めていこうということと思われる。議事録については事務局の方で修正し、修正されたものが次回提示されるということをご理解よろしくお願いしたい。

●田中委員（滋賀県トラック協会会長）

労働局の方から改善基準告示違反、運輸局から違反項目について話があったが、問題は論点を絞らなければいけない、安田委員がおっしゃるようにならぬポイントを絞らないといけないと思っている。

いくつか選択肢があるが、長時間労働をなくすことによって、荷主との関係がどうなるかという時短をすることによって運賃が上がることは考えられない、現状維持若しくは運賃が下がるという状況になりかねない、これは賃金とリンクする。

今日、支局長と一緒に高校へ行き、高校生にポテンシャルの高い業界であり皆に来てほしいという説明をしたが、高校生に賃金の話しが出来なかった。前なら他の業界よりも賃金が高いと決定的な話が出来た。しかしどうしても言えない、これが現状。長時間労働とは表裏一体である。ここに一つの論点を置くべきと思っている。労働局・運輸局から批判ばかり出してきて、データで流して終わるというやり方は考えてもらいたい。

○天谷委員（代理：近畿運輸局 金指自動車交通部長）

この会議の目的について、改めてお話しさせて頂きたい。二つある。一つはまさに長時間労働をどう抑制していくか。もう一つは適正運賃の收受を含めた労使環境をどう改善するか。二つをどのような形で進めて行くか具体的な素材が色々出てくるのは、次回アンケート結果を見てからにならざるを得ないということはある。それまでの間は、今手元にある材料を共有しながら、色々な素材を出していただいて、議論をし、第3回につなげていくような位置づけと思っている。なので、批判のデータを出して終わりだとか、第1回やって立ち上げて終わりという訳ではなく、立ち上がりがゆっくりしている面はあるがじっくりやっているということもご理解頂きたい。もちろん目的は冒頭に申し上げた二つであるので、まさに安田委員のおっしゃった通り皆が一体となって前向きに話し合いお付き合いたいと思います。

○浜崎座長

まさに皆さんおっしゃっていただいたように、タイトルにある二つが目的となっているので、その改善に向けて皆さんのご意見をいただきながら進めていきたい。

何か改善するにしても現状把握が重要なので、今回出てきた法令違反の資料についてはこれが実態だとの共通認識でこれから議論を進めていきたい。

●上西委員（滋賀県商工会連合会 副会長）

資料4-1について、トラックが悪い状態にしか見えない。バスやタクシーと対象車両数とか一緒なのか、差があるのなら合わさないとわからないのでは。

○井尻委員（滋賀運輸支局長）

滋賀県でいうと、バスが30社・タクシーが30社・トラックが800社ぐらいであり、当然車両数に差があるので、この資料を作り変えるのであればおっしゃるように率で表す方がいいのかなとも思われるので、計算し直したいと思う。

○浜崎座長

絶対数が多いとどうしても悪く見えるので、どうしても数字ばかり見えてしまう。割合などで表記をしてもらうなどしてもらえたらと思う。

●田中委員

資料が近畿なのか滋賀なのかもっとわかりやすくしてもらいたい。

○浜崎座長

表記の方法は工夫してもらって、トラック業界が悪いというだけにならないように。で

は、議題2.「物流の現状について」の発表を、お招き致しましたケービーエスクボタの鶴野様よりお願いします。

6. 議題2について

●山田委員（代理：日本労働組合総連合会滋賀県連合会 竹内副事務局長）

一つ目のICTで信頼関係が大事で全体で現在35社ということですが、これだけの信頼関係を築くのにどれぐらいの期間がかかったのか。もう一つは、長時間労働を削減されたということですが、どれぐらい削減されたのか、それで減収になった人にはどのように理解を得られたのか。

○鶴野講師

最初は2社で最初の1年は苦労したが、そのとっかかりを超えたらあとはすんなりスムーズにいった。自治体も動いたことから輪が広がった。2つ目について、運送事業者のことはわからないがクレームもないので問題ないのかと。

●浅野委員（滋賀県倉庫協会 会長）

メーカーはトラックを待たせてはいけないと、皆さん素晴らしい取り組みをされているが、中々定時に終わらないというのが現実で、知恵を使っていきこれからの議論の中で対応策を考えて行くのがこの会議の目的。もう一つは納品先の都合というのに左右されている。例えば家電であれば同じ日に納品となるので集中する。営業（販売）と物流の問題を解決しなければならないが荷主の先にいるお客様とのデリケートな関係もあるので、荷主としても難しい。時間帯と荷扱いの問題がある。荷物に関しては倉庫業も運送事業者もとても慎重に取り扱っているのに、納品先での荷物の取り扱いが非常にお粗末。雨ざらしや段積みなど少々段ボールが汚れようが平気。それまでにかかっていた慎重な時間は何だったのかとなるが、それは求められる行き過ぎた品質管理のため。こういった部分にも目を向けて欲しい。今来られているメーカーの荷主さんは作って出す側（発荷主）であるが、受け入れの方（着荷主）でも問題があるのでそちらにも議論を拡げて欲しく発言させてもらった。

○安河内委員（麒麟ビール株式会社 滋賀工場 総務広報担当部長）

オーダーを早期にすることについても、弊社も特約店から早くしてくださいと言われるとご協力を頂かないといけないということで、早くオーダーを確定してもらえばインセンティブをつけるというような取り組みをしている。こういうメニューをつくらないと中々お願いしてもうまくいかない。

トラックが確保出来ないという問題もあることに関して最近の問題認識をもっている。なので、メニューをつくって営業と一体となってやっていかないといけないと解決しない

と思っている。

○浜崎座長

問題を解決するのに、物流会社だけでは解決できない、荷主を含めた関係者みんなの協力が必要ということを鶴野様の発表内容で再確認することができた。

(浜崎座長よりヨーロッパの事例について情報提供)

全体を通しての意見

●田中委員

営業と物流の力関係、ここに問題がある。営業がどうしても力が強く、メーカーさんは悩んでおられるのはここやと思う。これを解決しないといけない。

○安河内委員

営業部門の人間を物流部門に異動させて、どちらも経験させるようにさせている。

●安田委員

先ほどのキリンさんのインセンティブについて、あれは物流コストではなくて営業推進費ではないのか。

○田中委員

色んなケースがあると思う。クボタさんでも客先からもらっていることもあるのでは。

●鶴野講師

物流部に理解させるには、自分たちは実際に営業車を持たず車を管理していないので、例えばこちらにも来て頂いている松田運送の社長さんとかに、全部教えていただき、何がどうあってどうあるのかまず自分が理解すべきと思っている。荷主はそういうことがわかっていないのでそこを理解させるのに力がある。そこで営業にはコンプライアンスを前面に出す。

○浜崎座長

今のお話を聞いて、コンプライアンスというのが交渉の切り札になるのではと思った。

時間指定がなければ協力金を出すというキリンさんの話しがあったが、通常のサービスの考え方では時間指定をすれば費用が発生するものである。オプションがあれば料金が加算されていくのであるが、日本の場合、時間指定ありきでスタートしてしまっていて、時間指定しなければその分安くしろという、課金制ではなくマイナス制というのは、我々のサービスを無料としてとらえる国民性としてもしかしてあるのかもしれない。マイナス制では

なく課金制にしていかないと今後はいけないのかなとも思う。

7. その他

次回は、平成28年2月～3月頃に開催の予定。

以上