

## 第5回トラック輸送における取引環境・労働時間改善徳島県地方協議会議事概要

### 1. 日 時

平成28年12月7日(水) 14:00~16:00

### 2. 場 所

徳島地方合同庁舎6階会議室

### 3. 議事概要

- (1) 「パイロット事業実施概要について」について委託事業者より説明を行い、意見交換を行った。なお、事業者の具体的な実態の聴取等があるため非公開で行った。
- (2) 「運賃・料金について」について事務局より説明を行い、意見交換を行った。
- (3) 「貨物自動車運送事業における生産性向上について」について事務局より説明を行い、意見交換を行った。
- (4) 「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議関係の取組に上について」について事務局より説明を行い、意見交換を行った。
- (5) 各委員からは、以下のような発言があった。

#### 【運賃・料金について】

○交渉力が一定程度あれば、最低賃金で妥結はしない、ある程度適切な市場環境が整えられる。

トラックは規制緩和をしてしまったので、正常な力関係に戻していく制度を考えていかなければならない。そのきっかけは、最低運賃の設定が大事になってくる。それをベースにあとは企業間の大変な交渉が続くと思うが、市場環境はどんどん適正運賃に近づくとと思います。

#### 【貨物自動車運送事業における生産性向上について】

○調査を色々やりますが、この資料を見る限り大企業も零細企業も同じ運送業という括りで同じ改善とやっていく、大企業だとIoTの導入もしやすいが、中小零細企業はそこまでの予算が取れない、そのあたりをどう分けていくのか全部一色単になっている様なイメージが感じられる。

○2番のような、2社で1両のトラックを使うと言うことを大手ではやっている。物量・定量がないとなかなか難しい、1社で言うとABCのお客さんを集めて共同配送するとか、この趣旨で言うと全国的な大きな所を対象か。

○この調査事業のロードマップも、この協議会のガイドラインのロードマップに総合的に示されるのがベストではないか。

【下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議関係の取組について】

○大企業、中小企業と分かれています。基本的には大企業とは一部上場のお客さんを相手に仕事をしている、中小企業は地方の有名企業と取引して階層が分かれています、中小企業が一部上場企業と取引する訳がないので、下請け企業が段階的に広がっている。

○国の規制はどんどん強くなっている、時間外労働の取締りも強くなっている状況で、我々の資源としてはお客さんの運賃ですから、その運賃が上がらないことには利益の要素がなくなる。それをいかにお客さんの方に負担していただけるかが問題。

○この議題で取り組まれるのもいいのですが、強制力がない、国からお客さんに対することに、勧告とか、指導とか公にならないと本腰の取組をしてもらえないのではないかと、この調査費用に3億3千万もかけていますが本当に活かされるのかと言う気がしてならない。

○市場の失敗を市場で解決しようとするとうまく行かないと非常に無理があります、市場がうまく行っていないということになります、不公正な取引において力関係が非常に荷主さんと運送業者さんとあるので、イヤだったら変えるのでと言われてしまったら受けざるをえない力関係が市場の中で成立している。

市場を改善する法制度、勧告というものができてしかるべき時期にあると思います。その手法の一つが最低運賃の告示に戻す、それは適切な原価、適切な利潤を最低度に含んだものだというのは、逃げて通れないのでは、そうしないと労働環境はいつまでたっても改善されない。

○国交省の中には総政局があり利用運送を取り扱っている部所がある、こここのところにリブ付けしていただいたら、運賃がいくらですよ、待ち時間で待機料金がいくらですよと、例えば高速料金がいくらですよと全部書くようになっていて、それを利用運送事業者さんが見ていただけて、運送事業者も判っておれば、本来の真荷主さんも判っていただける。

○一つの基準を作っていただけたら、上げ下げ、上限・下限の運賃をもう一度考え直してほしい。

○今後本省での検討を待つ必要はあると思いますが、トラックの運賃、色々な分野でそれが適応される訳ですから、それがどのようなルールに基づいて決められるのかがいいのか、中央でもお願いできればと思います。

【その他】

○運賃がいくらか、この商品にいくらかかっているのかほとんど知らない。北海道から一車立てて徳島にくる運賃とスイッチングする場合があります、この場合だと築地の市場経由で、築地でスイッチして徳島まで来る方が安くなる場合や他の所に押し込んだ方が安くなるという運賃体系がある、その適正な運賃というのがわからない、だからなんぼですと交渉になる。目安の運賃がハッキリわかればそれを基に交渉が出来ていくのかなと思います。

○お役所が適正というのは何通りもある、原価計算をして適正なのか、交渉した結果適正なのか、落ち着いたところが適正なのか、もう一つのパターンは市場に付加するのが適正なのか、適正運賃というのをどういう意味で使っているのか文脈を読まないに行けないかもしれない。

以 上