



運送業の多重下請け構造が焦点に

運送業の多重下請け構造が、ドライバーの過酷な労働環境や他産業に比べて低い賃金水準の元凶との認識が広がっている。多重下請けを解消する政策の検討もはじまり、実態調査が実施された。大先生一同はその調査結果に目を通していている。果たして新たな発見はあっただろうか。

多重下請け構造のアンケート調査結果

「いやー、なんか蒸し暑いですね。今年も夏は思いやられそうです」

事務所に入るなり、編集長が汗を拭きながら大先生に声を掛ける。

「暑さの話はやめてくれ」

「あつ、そうか、先生は、お熱いのが好き、じゃなかったんですね？」

「なんですか、そのお暑いのが好きって？」

「えー、おまえ知らないの。マリリン・モンローが出た有名な映画？」

「はあ？」

女性記者が怪訝そうな顔で何か言おうとするのを大先生が慌てて止める。

「やめとけって。編集長はモンローファンだから知ってるんだろうけど、そんな昔の映画、誰も知らないって。それより、暑い中出掛けてきたのは何か話題があるんだろ？」

「あつ、そうでした。例の『持続可能な物流の実現に向けた検討会』ですが、第9回の会

合で、多重下請け構造に関する調査結果が報告されました」

「ふーん、それで？」

大先生が気乗りしない顔で、それでも先を促す。とつとつと片付けて、早く終わりにしようだ。

「その手の調査は初めてですよね？」

体力弟子が編集長の背中を押す。うなずいて、編集長が元気に話し出す。

「はい。調査は、トラック事業者向けアンケートと荷主や実運送業者、利用運送業者に対してヒアリング調査を行いました。アンケートは約4400社から回答がありました。まず、それについて紹介します」

そう言って、編集長が資料を取り出す。

「回答があったのは、ほとんどが一般貨物運送事業者です。資本金区分で見ると、66%が1千万円以下、5千万円以下になると94%になります。荷主との関係で言うと、すべて真荷主から受託しているという事業者が22%、真荷主と元請けの両方から受託している事業

- 大先生 物流一筋30有余年。体力弟子、美人弟子の2人の女性コンサルタントを従えて、物流のあるべき姿を追求する。
- 体力弟子 ハードな仕事にも涼しい顔の大先生の頼れる右腕。
- 美人弟子 女性らしい柔らかな人当たりで調整能力に長けている。
- 編集長 物流専門誌の編集長。お調子者かつ大ざっぱな性格ですげすげものを言う。
- 女性記者 物流専門誌の編集部員。きちょうめんな秀才タイプ。

者が65%、すべて元請けから受託しているというのが13%でした」

「へー、真荷主とだけ取引している事業者は22%ですか。これは多いのか少ないのか……」
女性記者が素朴な疑問を呈する。誰も答えられない。編集長が続ける。

「さて、ここから本題に入りますが、下請けを利用していかどうかという質問に対して74%の事業者が利用していると答えています。そして、下請けに支払っている金額ですが、受託金額の95%以上とする事業者が32%で、90%以上で線を引くと74%になります。80%台が21%、80%未満というところも5%くらいあります。」

「10%から20%も手数料を取っている事業者もいるんですね。いずれにしろ、バラツキが大きいですね」

美人弟子の指摘に編集長が大きくうなずく。ここで大先生が割り込んだ。

「そう、下請け金額のこのバラツキこそが問題だ。つまり、手数料なんか知らんけど、これには合理的な算定根拠はないということだ。たとえば、5%、10%取られると、3次、5次になるといくらになる？」

大先生に問われ、女性記者が計算する。

「5%ですと、3次の段階で真荷主が払った運賃の86%、5次で77%です。10%取られると、3次で73%、5次で59%にまで減ります。何なんですか、この中抜き構造は。下請けを使わざるを得ない理由はあるのでしょうか」

が、それでも、せいぜい2次くらいまでじゃないですか、納得できるのは……」

「いい指摘だ。多重下請け構造の問題はすべてここに集約される。実運送業者のドライバーの賃金を上げるにはここにメスを入れないとダメだ。ここを放置して多重下請け構造を論じて意味はない」

大先生の言葉にみんなうなずく。編集長が「そう言われると、何かこの後の調査結果があまり意味のないような気がしてきましたけど、一応続けます」と資料を繰る。

意味のないヒアリング調査結果

「えーと、その下請けの実態ですが、他のトラック事業者などから依頼を受けることがあると答えた事業者が78%ですが、どこからの依頼かという点、トラック事業者からが8割くらい、利用運送業者からが2割くらいです。正式な数字が公表されていないので図表からの推測ですが……」

「まあ、大体そんなところだ。そして、トラック事業者から委託を受けた下請け事業者がまた下請けに出す。そうやって、多重下請け構造ができあがっていく」

大先生の言葉に、編集長がうなずく。

「そうですね。下請けした事業者の約半数がさらにトラック業者に再下請けしています」

「再下請けする理由は何なんですか？」

女性記者が素朴な質問をする。

「うん、この調査結果では、多いのが『突

発的な運送依頼のため』とか『自社のトラックが不足しているため』と答えている」

「自社のトラック以上の依頼は受けなければいいんじゃないですか。そうすれば、再下請けされる事業者が一段階上にならなくて多層構造がなくなっていくと思います……」

女性記者が素朴な感想を述べる。体力弟子が「たしかに正論です。1次、2次、3次という縦の固定的な取引関係を崩せる仕組みができればいいんですが、結局マッチングシステムに期待でしょうか」と応じる。

「よく言われる、運賃が安いから下請けに回してるとかいう理由はないのか？」

大先生の確認に編集長が「あります」とうなずく。

「えーと、『自社で運行するよりも費用を抑えることができ、利益を確保できるため』とか『運賃・料金が安いから』という回答ですが、それほど多くはありません」

「本当はそういう理由が多いと思うけど、そこはあまり触れたくないので回答を遠慮したってことだ」

大先生の感想に、編集長が苦笑して「そうかもしれません」とうなずく。

「多重下請け構造という点では、資本金1千万円以下の中小零細事業者において3次下請けから5次下請け以上というところが15%ほどあります。はい、調査結果は以上です」

「えっ、それで終わりですか？」

女性記者の確認に編集長が「契約の書面化

や付帯業務についての調査結果はあるけど、多重下請け構造については以上だ。あっ、ヒアリング結果があるので、次に、それを紹介する」

そうやって、編集長が資料を繰る。

「ヒアリングはまだ14事業者にしかでできていないようで、正直、内容は乏しいです」

編集長の言葉を聞いて、大先生が編集長から資料を取り上げ、ざっと見る。

「たしかに、この資料を見ると、ヒアリング調査結果とはいえない。聞いた話の一部が無秩序に羅列されているだけだ」

大先生が資料を編集長に返す。女性記者が、逆に興味深そうに、「どんな内容が羅列されているんですか？」と聞く。

編集長が気乗りしない顔で応じる。

「えーと、荷主からは、『下請けが連なると、細かい作業指示が通らなくなり、トラブルが発生することがある』とか『輸送の品質に鑑みて、どの事業者が運んでいるか把握しておきたい』などという意見が出されている」

「でも、それって、そもそも元請事業者の責任ですよ。トラブルが発生しないようにするとか輸送品質の維持など今更の感が否めません。それに、運んでいる事業者を把握したいなんて呑気なことですよ」

編集長が「たしかに」とうなずいて続ける。「あとは正直言って、何を言ってるのかわかりません。たとえば、実運送事業者の『下請けは3次下請けまでというのが肌感覚』とか

『一つの運行には主たる下請事業者のほか単発の備車もあるので、それらも把握するとすると作業コストが高い』などという言葉が紹介されているけど、これらを書き載せることに一体どんな意味があるのか……」

大先生が苦笑しながら応じる。

「何の意味もない。まあ、意味あるヒアリング調査結果はまだまとまっていないのだから、きちっとした最終報告を待てばいいんじゃないか。それはそれとして、この多重下請け構造については何らの措置を講じるといふことなんだろう？」

運送体制台帳の作成義務付け

大先生の問い掛けに編集長がうなずく。

「はい、多重下請け構造における取引環境を改善するためには運送体制の可視化が必要だということ。建設業法を参考に、元請事業者に対し『運送体制台帳（下請運送事業者リスト）』の作成を義務付けることが考えられるとしています」

「その運送体制台帳の作成は、当然、元請けに義務付けるといふことだよな？」

「そうです。下請事業者の名称や委託した運送内容について記載することになってます」

「下請事業者がさらに再委託した場合は、やはり下請した事業者の名称や内容を元請事業者に通知するんですか？」

女性記者の確認に編集長がうなずく。

「そう。再下請通知を元請けにすることに

なる。当然だけど、荷主は、元請けに請求すれば、いつでもその台帳を見ることができると」

「なるほど、まず可視化できるようにしようということですね」

「そういうこと。ただ、これだけでは、さっきも出た、多重下請け構造が実運送事業者の適正な運賃・料金收受を妨げているという問題の解決にはならない」

「そう、やはり多重を解消しないとだめだ。全ト協も言ってるように、再委託は極力2次下請けまでにする。そのために具体的にどうするか、そこまで踏み込むことが必要だ」

大先生の言葉に編集長がうなずく。

「はい、運送体制台帳が実施に移されれば、元請けとしては、何次下請けまで行ってるかがわかるわけですから、それを受けて、元請けがどう動くかですね。多重下請け構造を是正しようという意思を持って……」

「今回の運送体制台帳は、これまで放置されてきた多重下請け構造によりやくメスが入るということですが、肝心なのは、その後それをどう活用して多重をなくすかですね」

体力弟子がまとめる。それを受け、編集長が話題を変えた。

「実は、この検討会の参考資料に『荷主事業者の物流情報の把握状況』についてという調査結果があるんです。ちょっと紹介します」

弟子たちと女性記者が、物流情報という言葉に興味深そうな顔をする。

パース予約システム導入はまだ7%

「まず、例のパース予約システムですが、その導入実績はどれくらいだと思いますか？」
突然の編集長の問い掛けに、みんな首を傾げる。満足そうな顔で編集長が続ける。

「約2500近い回答のうち導入していると答えたのは7%で、すべての拠点に導入しているという荷主は1%でした」

「へー、まだそんな程度ですか。それで、物
流情報っていいですけど、あとどんなものが
出てくるんですか？」

女性記者が先を促す。

「次に、荷待ち時間や荷役時間の把握状況が出てくる。これについては、多分推測通りだ
と思うけど、8割以上の荷主で把握されてい
ない」

「まあ、届け先の状況は、ドライバーに聞か
ないと把握できないだろうけど、発の自社セ
ンターの状況くらいは把握しておいてもらい
たいもんだ」

大先生が独り言のようにつぶやく。

「たしかにそうです。そうそう、コメントで
面白い指摘があります。『待機があった場合、
運送会社より請求がある』ので把握していな
いとか、『契約上、荷役については自社で行っ
ており、ドライバーには委託していない』の
で把握していないというような声です。これ
はこれで評価すべきものですよね」

編集長の言葉に、みんながうなづく。

「それから、輸送重量、輸送回数などに
ついてです。これらを把握しているかというこ
とですが、ここでのいう輸送重量や輸送回数の
定義がわかりません。ですから、突っ込んだ
話はできませんが、把握しているという発荷
主は4割前後です。当然のことですが、それ
以外の輸送距離やトンキロ、輸送時間などの
指標はほとんど把握されていません。把握し
ているという荷主は10%以下と少ないです」

「いや、それは逆だ。それらを把握している
荷主が10%近くもいたなんて、そっちの方が
驚きだ。荷主がそんな数値を把握してどうす

るんだか……」

大先生がぼそつと言う。なぜか、慌てて編
集長が話題を変える。

「最後ですけど、実運送事業者を把握してい
るかどうかにについての結果があります」

「それですが、前に、何社かの荷主さんにお
聞きしたことがあります。総括すると、顧
客納品の領域ではすべてわかっているけど、工
場から物流センター間の輸送では把握しきれ
ない部分があるかもしれないという回答で
した」

女性記者の言葉に、編集長が「まあ、そん
な結果が出ている」と応じる。

「一部は把握しているという回答も含めると、
95%以上になる。ふー、以上です」

「おや、編集長はお疲れだな。だからどうし
たつていう程度の調査結果が多かったせいだ
な。それでは、今日はこれくらいにしよう」
そうやって、大先生が閉会を宣言した。



PROFILE

ゆあさ・かずお 1971年早稲田大学
院修士課程修了。同年日通総合研究所入
社。同社常務を経て、2004年4月に
独立。湯浅コンサルティングを設立し社
長に就任。著書に『物流とロジスティク
スの基本』（日本実業出版社）『新しい物
流の教科書』（PHP）『結果が出る物流と
ロジスティクス』（ナツメ社）ほか多数。
湯浅コンサルティング [http://yuasa-c.
co.jp](http://yuasa-c.co.jp)

Illustration©ELPH-Kanda Kadan