

## <論 説>

# トラック輸送産業の構造と規制緩和

齊 藤 実

## 目 次

はじめに

序 成長の軌跡

1章 競争的体質

2章 新たな事業展開

3章 トラック輸送産業の特殊な構造

4章 規制緩和と産業の実態

## はじめに

最近わが国において規制緩和が極めて注目されており、規制緩和の推進が経済政策の中心的な課題となっている。周知のように、交通産業は歴史的に政府による規制が行われてきた産業であり、トラック輸送産業もその例外ではなかった。トラック輸送産業は安全規制を含めてさまざまな政府による規制が課せられており、参入や運賃に関する経済的規制も引き続き行われている。従ってトラック輸送産業は、現在進められている規制緩和政策の典型的な対象産業となっているのである。

ところで、このトラック輸送産業は戦後から現在に至るまでのモータリゼーションの過程で急激な成長を遂げており、産業それ自体わが国経済の輸送システムを支える重要な役割を担っている。その産業に対する従来の規制の仕方が変更されることは、産業自体を大きく変化させる可能性が考えられるし、さらにわが国全体の輸送システムのあり方にも大きな影響が出てくるものと予想される。

規制緩和をさらに推進すべきであるとの主張によれば、トラック輸送産業に対する従来の規制を取り外して自由化することで、当該産業内の競争が促進されてより効率的になり、それがわが国経済全体に大きなプラスになるという。逆に規制緩和に反対する主張によれば、過度の規制緩和は健全なトラック輸送産業の発展を阻害するという。このように、規制緩和を推進すべきか、規制を維持すべきかの議論は盛んに行われているものの、しかしながら、その前提となるべきトラック輸送産業それ自体の構造や実態についての分析はさほど積極的に行われていない。

こうしたなかで現在求められていることは、トラック輸送産業を一般的な産業論の視点で平板に把握することではなく、トラック輸送産業の特殊な構造をできるだけ実態に即して客観的に分析することである。トラック輸送産業といっても、その構造は多様で複雑であり、相反する対照性をもって錯綜した構造をもっている。単なる市場メカニズムだけでは把握しきれない側面も数多くもっている。

そこで小論の目的は、現在行われている規制緩和の議論を踏まえたうえで、改めて現状におけるわが国のトラック輸送産業の構造分析を行うものである。すでに、トラック輸送産業を対象とした先駆的な分析が行われている<sup>(1)</sup>。しかしながら、時代を象徴する規制緩和の流れのなかで新たに現代のトラック輸送産業の構造を分析する必要性に迫られている。小論は、このような地平にたって現代におけるトラック輸送産業の構造をめぐる分析を展開し、なおかつ現状におけるトラック輸送産業の規制緩和についても独自の分析を加えようとするものである。

あらかじめ、小論の構成について明らかにしておきたい。まず序では、分析の対象となるトラック輸送産業を概観する。その際のキーワードは輸送機関としてさらに産業としての「成長性」である。第1章は、トラック輸送産業の競争的体質について分析する。規制緩和との関係で言えば、規制が行われている当該産業において競争制限的な状態になっているのかが課題となる。わが国のトラック輸送産業では、対照的な二つの輸送市場が存在しており、しかも質的

に異なる競争状態が形成されている。こうしたトラック輸送産業の競争体質の実態を明らかにする。

第2章は、トラック輸送産業における新たな事業分野の可能性についてである。停滞的な産業からは、新たな事業展開は行われにくいものと考えられる。逆に競争的な体質の産業では、創意工夫がなされて新規の事業が活発に行われる。そこで、こうした方面でのトラック輸送産業の実態を明らかにし、新規事業の方向性と将来における可能性について分析する。

第3章は、トラック輸送産業がもつ特殊な構造についてである。わが国のトラック輸送産業は、一般の市場メカニズムだけでは理解できない特殊な側面を構造的に持っている。それは具体的には、備車制度であり、過積載・過労運転である。こうした特殊な仕組みの実態を把握し、その発生メカニズムを理解する。

第4章は、トラック輸送産業における規制緩和の進捗状況を把握する。規制緩和はあくまで「現在進行形」であり、現時点ではその方向性について明確な結論は出ていない。そこで、現時点までの規制緩和をめぐる推進派と維持派の論点を整理する。さらにこれまでの各章の分析を踏まえて、現時点で考えられるトラック輸送産業に対する規制緩和の影響について分析を行う。

#### 注

- (1) トラック輸送産業を対象として産業組織論分析を行ったものとして、村尾質『貨物輸送の自動車化—戦後過程の経済分析—』（白桃書房，1982年）、同『道路貨物輸送』（晃洋書房，1989年）、宇野耕二「道路貨物輸送」中西健一編『現代日本の交通産業』（晃洋書房，1984年）がある。またトラック輸送産業の実態を分析したものとして、野村宏『輸送産業』（東洋経済新報社，1980年）さらにマーケティングの視点から分析したものとして中田信哉『運輸業のマーケティング—トラック業の市場競争をめぐって—』（白桃書房，1984年）がある。

## 序 成長の軌跡

わが国におけるトラック輸送産業の全体像を把握するのに重要な点は、トラック輸送産業の「成長性」を認識することである。ここでのトラック輸送産

業の「成長性」とは、二つの意味を含んでいる。まず一つには、輸送手段としてトラックが輸送機関相互の競合関係のなかで常に優位を保って貨物輸送量を急激に拡大し、他の輸送機関を大幅に後退させるほど成長力を持っていることである。さらに二つには、その過程は同時に産業としてトラック輸送産業が急激に成長することであって、わが国の交通産業において当該産業が重要な位置を占めるようになった。

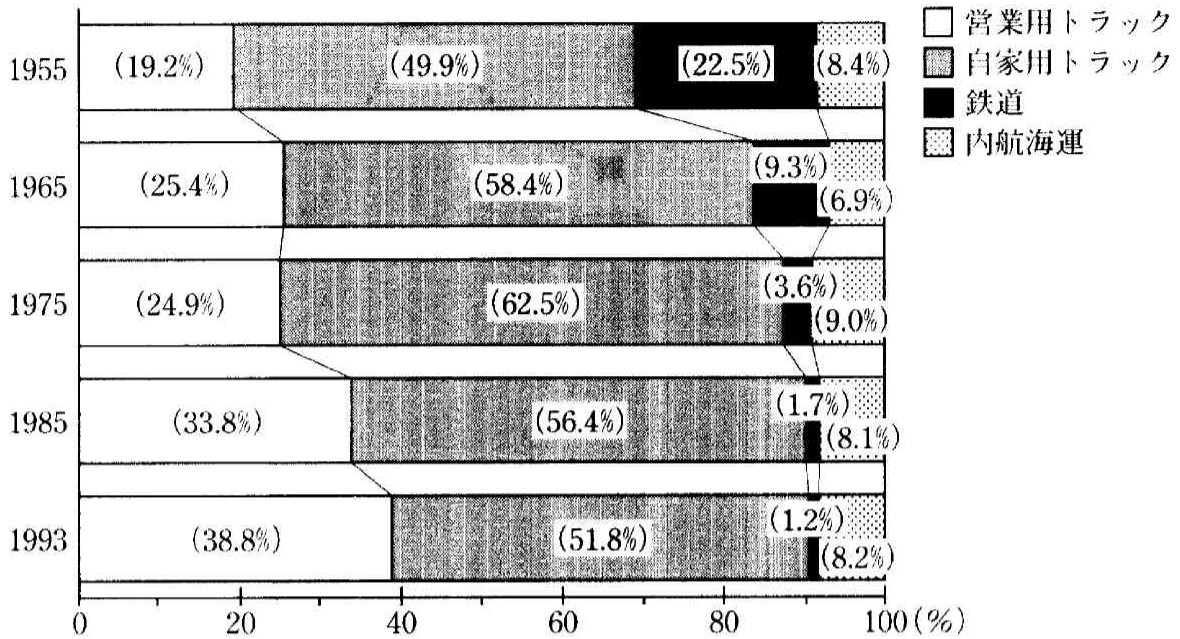
第二次世界大戦以降のわが国における交通の大きな変化は、モータリゼーションの大幅な進行であった。道路交通の急激な発達は、旅客輸送において自家用車が急速に普及し、貨物輸送においてトラック輸送が大幅に躍進したのである。かつて独占的な大量輸送手段であった鉄道は、これによって大幅な後退を余儀なくされたのである。図1はわが国における貨物輸送の輸送機関分担率の推移が示されている。この図にはトラックの輸送機関としての優位性が明らかにされている。トラック（営業用トラックおよび自家用トラック）は、第二次大戦後から現在に及ぶわが国の経済成長の過程において、貨物輸送全体に占めるウエイトを大幅に拡大している。トラックは輸送トン数では実に90%を越えており、輸送トンキロでは50%に達している。トラックは短距離・中距離の輸送を得意とする。このため、輸送距離を加えて輸送トンキロでは、長距離輸送を得意とする内航海運が大きなウエイトを占めている。しかし、それでもトラックは輸送トンキロの半数以上を担っているのである。

かつて輸送の主役は鉄道であった。貨物輸送においても鉄道による独占状態が形成されていた。図1で示されるように、1955年の時点では鉄道の輸送分担率は50%を越えており、鉄道はかつての輸送独占の残滓を色濃く残していた。しかし、その後鉄道輸送の凋落ぶりは目を覆わんばかりのものがある。トラック輸送の躍進の陰に鉄道輸送は衰退を余儀なくされ、わが国の貨物輸送はトラックが支配的な輸送機関として君臨するようになったのである。

しかも注目すべき点は、トラック輸送でも自家用トラック（一般の企業が保有するトラック）の割合が減少しているのに対して、営業用トラック（トラック輸送産業を構成するトラック運送業者が保有するトラック）の輸送する割合が急激に拡大

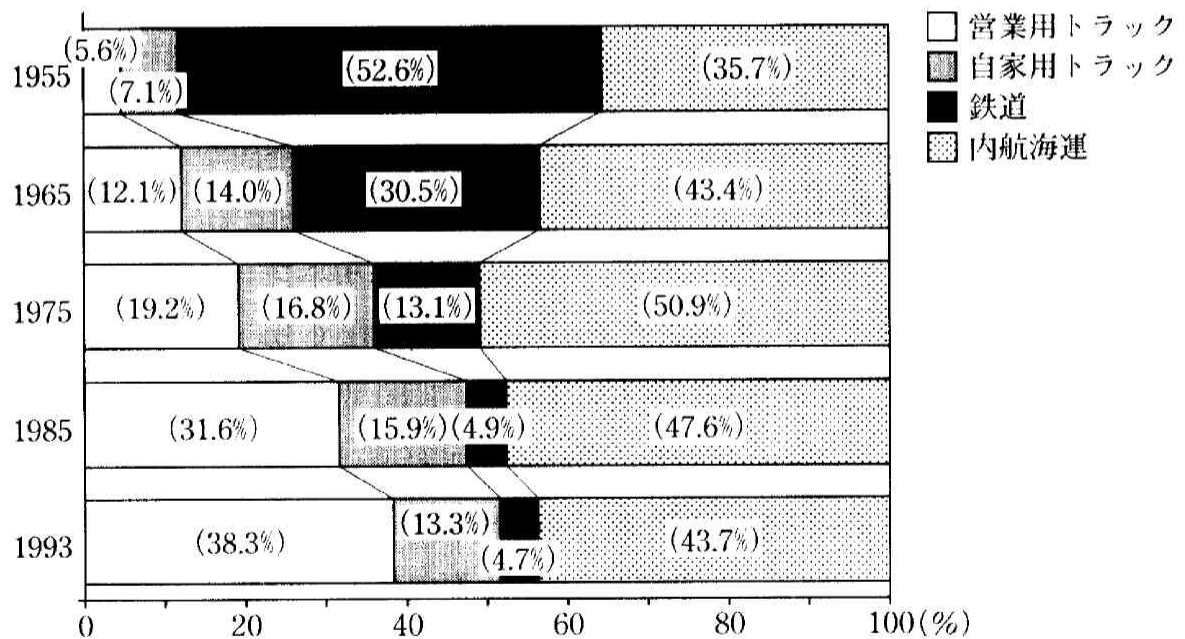
図1 輸送機関分担率の推移

(1) 輸送トン数



(注) 国内航空は0.0である。

(2) 輸送トンキロ

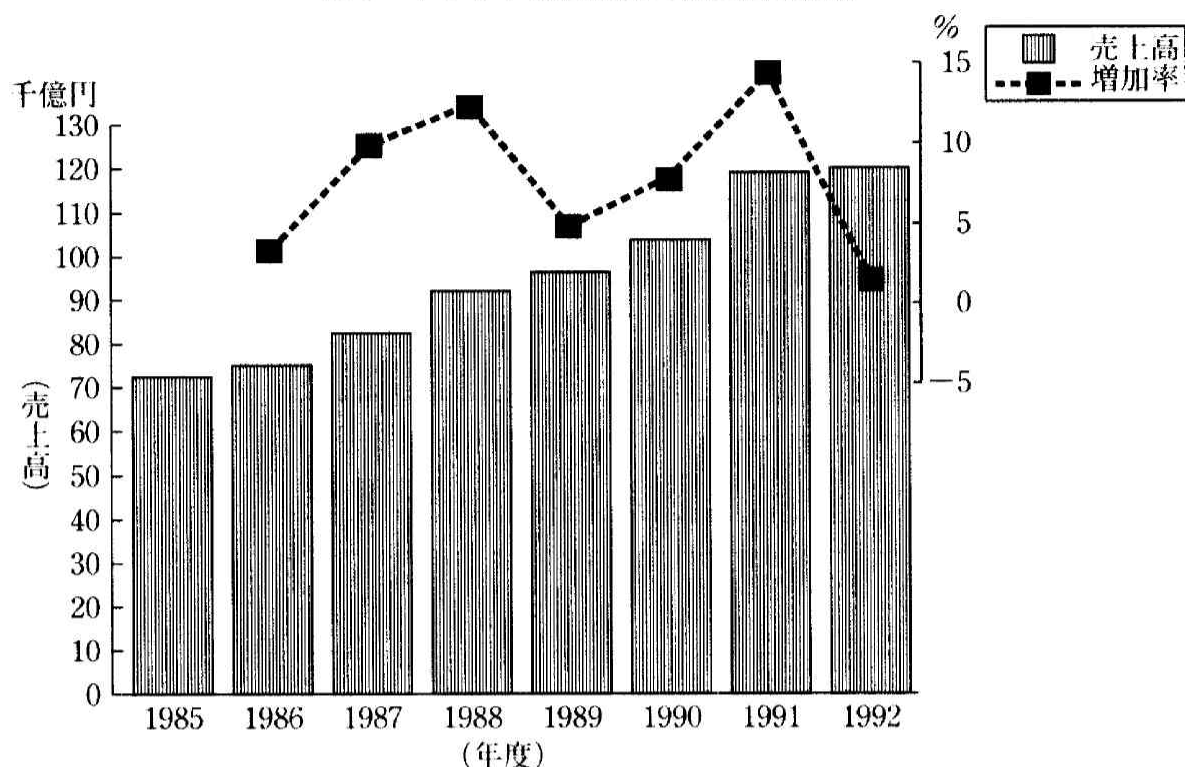


(注) 国内航空は1955, 65年0.0で以降0.1である。

(資料) 『陸運統計要覧』より作成

していることである。前掲の図1に示されているように、輸送トン数、輸送トンキロともに同じく拡大傾向を示しており、現在では営業用トラックが両者においてほぼ4割弱を占めている。輸送トンキロでは長距離輸送が多い営業用ト

図2 トラック輸送産業の売上高の推移



(資料) 『陸運統計要覧』より作成

トラックが自家用トラックを大幅に上回って伸びている。このように、一般の自家用トラックの輸送に対して、トラック運送業者による営業用トラックの輸送が拡大しているのである。

トラックが支配的な輸送機関となり、なおかつ営業用トラックが伸張する過程は、同時にトラック輸送産業が急激に成長する過程でもあった。図2はトラック輸送産業の売上高の推移が示されている。1980年代後半から現在に至るまで一貫して売上高が増加している。現在わが国経済は深刻な不況を経験しているが、トラック輸送産業の全体の売上高は対前年増加率は落込んでいるものの依然として増加している。ちなみに1992年度の売上高現在は12兆1000億円に達しており、まさしく一つの大きな産業として成長している。

さらに表1は、トラック輸送産業とその他の交通産業の規模を比較したものである。他の産業に関する統計データは決して十分ではないが、ある程度の比較に耐えうるものである。このように比較してみると、交通産業の貨物輸送部門においてトラック輸送産業が突出していることが明らかになる。それは12

兆円を越える売上高だけでなく、事業者数でも4万を越えてトップであるし、トラック輸送産業が抱える雇用は100万人を突破している。このようにわが国のトラック輸送産業は、他の交通産業の追随を許さないほどの大きな産業規模を誇るまでに成長しているのである。われわれはトラック

表1 運輸関連産業の比較

業 種	営業収入 (億円)	事業者数	従業員数 (千人)
トラック輸送業	121,000	42,308	1,132*
内航海運業	11,454	6,295	43**
J R 貨物	2,046	1	12
港湾運送業	12,200	1,080	65
鉄道貨物運送取扱業	3,472	782	10
倉庫業	16,525	4,585	107

(注) 1. 1993年末現在。ただし、\*は92年末現在、\*\*は92年10月現在。

2. 内航海運の営業収入は、営業収入報告のあった事業者1649社の合計値。

(資料) 『LOGISTICS NOW' 95』

輸送産業の規模としての大きさを改めて認識する必要がある。

しかし、こうした輸送手段としてのトラックの拡大、産業としてのトラック輸送産業の成長は、同時に重大な外部不経済を拡大していることも無視できない事実である。過度の自動車への依存と道路整備の相対的な遅れによって、深刻な交通渋滞が発生するとともに、交通事故も深刻の度合いを増している。さらに自動車の走行による排気ガスの増加、それによる大気汚染、地球環境問題も深刻化しており、まさに現在地球的規模での対応が必要となっている。

こうしたなかで、1980年代末からわが国貨物輸送の過度なトラック輸送への依存を政策的に是正しようとする動きがみられる。運輸省が提唱する「モーダルシフト」政策がそれである。これは貨物輸送においてトラックから鉄道や内航海運にシフトしようとするものであるが、運輸省の提唱にもかかわらず、現実的にはトラックから他の輸送機関への大幅な転換は進んでいない<sup>(2)</sup>。外部不経済の拡大という深刻な問題をはらみながら、わが国の貨物輸送におけるトラックへの依存は基本的に変わりがない。そして、トラック輸送産業が今後ともわが国の輸送システムを支える重要な産業であることには依然として変わりのないのである。

## 注

- (2) モーダルシフト政策の問題点については、藤井健「貨物輸送とエネルギー問題」『季刊 輸送展望』No. 223, 1992年夏号, 26-34 ページ。

## 第1章 競争的体質

交通産業は歴史的に規制の対象となっており、トラック輸送産業もこの例に漏れずに規制がなされてきた。規制は多かれ少なかれ競争制限的に作用し、当該産業における事業者間の競争を弛緩させる働きをすると考えられている。従って、規制が行われるなかで自由競争が阻害されて、効率性追求がおろそかになると考えられている。しかし、トラック輸送産業では伝統的に規制が行われてきた産業にもかかわらず、輸送市場において競争制限的になってはいない。むしろ、政府による規制が行われてきたにもかかわらず、輸送市場自体は競争的である。ここではトラック輸送産業の全体的な構図を明らかにするなかで、その競争的な体質を分析する。

### 第1節 新規参入の動向

#### 1. 市場区分

トラック輸送産業を分析する際に注意しなければならない点は、トラックの輸送市場が単一の市場ではなく、基本的に性格の異なる2つの輸送市場から構成されていることである。具合的には、一般トラック運送業者によって形成される輸送市場と、特別積合せ業者によって形成される輸送市場が並存している。一般トラック運送業者が提供する輸送サービスとは、原則的に一人の荷主に対して一台のトラックを貸切の形態で行うものである。これに対して特別積合せ業者が供給する輸送サービスは、輸送単位の小さな複数の荷主の貨物を一台のトラックに積合せ（混載）して行うものである。

トラック輸送市場においてこうした区分がなされるのは、政府の規制によるトラック運送業者の事業区分によるものである。すなわち、わが国のトラック運送業における事業区分は、1951年に施行された「道路運送法」によって、ト



表2 一般と特別積合せの事業者の比較

	事業者数	営業収入
一般トラック運送業	39,627(100.0)	8兆5,017億円(100.0)
特別積合せ運送業	278( 0.7)	1兆9,197億円( 22.6)

(注) 事業者数は1993年度の数値、営業収入は1990年度の数値。事業別の営業収入は90年度までしか明らかにされていない。カッコは一般を100とした指数。

(資料) 『陸運統計要覧』

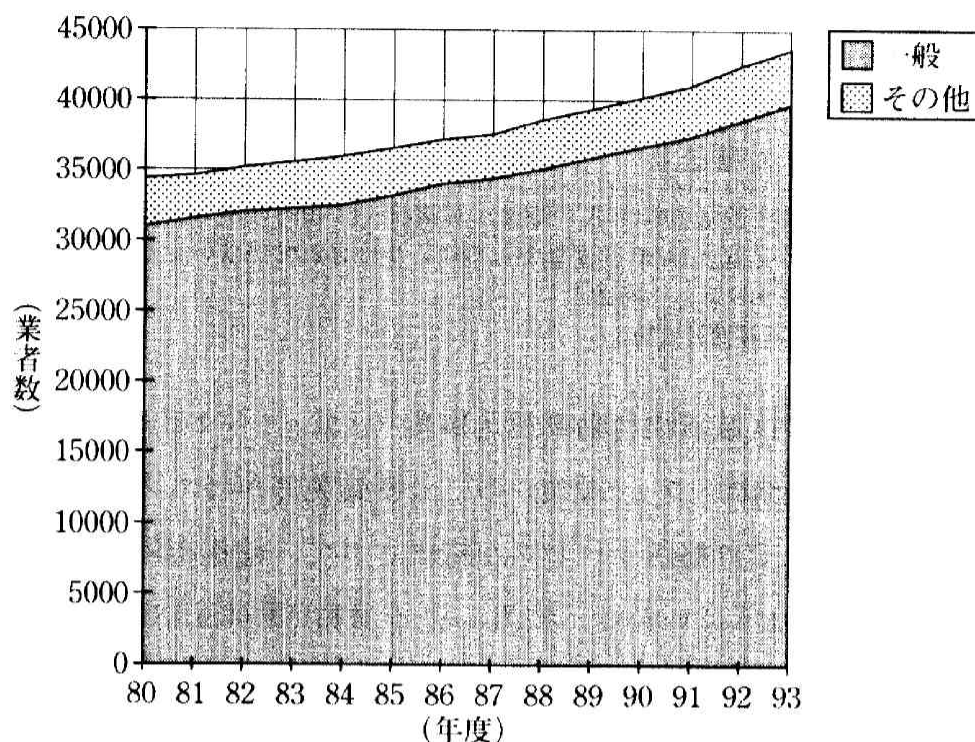
トラック運送業は一般区域貨物自動車運送事業（区域トラック事業）と一般路線貨物自動車運送事業（路線トラック事業）の二つ事業免許が与えられた。この事業区分に基づいてそれぞれ輸送サービスが提供されて、輸送市場が形成されたのである。その後1990年にいわゆる物流二法（「貨物自動車運送事業法」および「貨物運送取扱事業法」）が施行され、このうち「貨物自動車運送事業法」によって従来の事業区分が変更され、一般区域貨物自動車運送事業が一般貨物自動車運送事業（一般トラック運送事業）に、一般路線貨物自動車運送事業が特別積合せ運送に名称が変更された。事業規制の名称が変更されたが、基本的に性格の異なる2つのトラック運送事業が認められてより、それに伴って引き続き2つの輸送市場が形成されていることには変わらない。

2つの輸送市場の規模は表2に示されている。業者数では圧倒的に一般トラック運送業者が多い。しかし、特別積合せ運送業は事業者が極端に少ないものの、営業収入では一般トラック輸送業の2割以上に達している。以下では、一般トラック運送業と特別積合せの市場区分に従って分析を行う。

## 2. 一般トラック運送業の事業者増加

市場が競争的であるか否かを判断する基準の一つとして、産業における事業者の新規参入の状態が考えられている。一般的には、新規参入が積極的に行われるほど市場が競争的であると考えられている。そこで、事業者数ではトラック輸送産業の主要な部分を占める一般トラック運送業から事業者数の動向をみてみよう。

図3 トラック運送業者数の動向



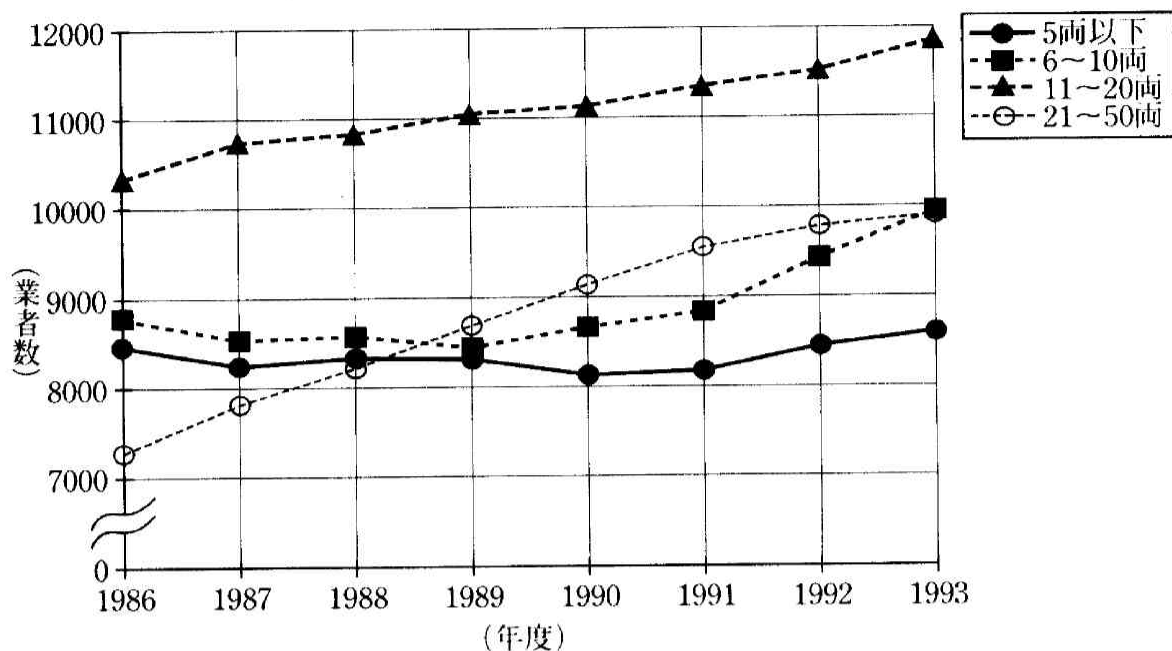
(注) 「その他」には、特別積合せ、特定、霊柩が含まれる

(資料) 『陸運統計要覧』より作成

図3はわが国におけるトラック運送業者数の全体の動向が示されている。これによると、トラック運送業者数は現在に至るまで一貫して増加していることがわかる。しかも、その増加はもっぱら一般トラック運送業者によるものである。一般トラック運送業者はここ2年ほどは毎年1000事業者越えるペースで増えている。ちなみに、1993年度(1994年3月末)の時点でわが国全体でトラック運送業者数は4万3,450業者に達しており、そのうち一般トラック運送業者が3万9,627業者であり、全体の91.2%を占めている。このように、わが国のトラック運送業者の圧倒的な部分を占めているのは一般トラック運送業者であり、現在まで一貫して増加を続けている<sup>(3)</sup>。

一般トラック運送業者の増加に関して、次の点を注目する必要がある。すなわち、一般トラック運送業は景気の変動に関係なく事業者数が一貫して増加していることである。一般的には、好況期において利益の拡大が見込まれることから新規参入が盛んになり、逆に不況期になると新規参入が減少したり、倒産

図4 規模別一般トラック運送業者数の動向



(資料) 『陸運統計要覧』より作成

が増加したりして、市場からの撤退者が相次ぐものと考えられる。しかし、一般トラック運送業に関しては、景気変動に関係なく、1980年代末から1990年に至るバブル経済を経験した好況期においても、90年以降のポストバブルの不況期にいても、一貫して増加傾向を続けている。むしろ、一般の予想とは逆に、一般トラック運送業においては、不況期のほうが事業者の増加のテンポが強まっているのである。この点は後の展開において重要なポイントとなる。

ではどのような性格をもつ一般トラック運送業者が増えているのであろうか。改めて指摘するまでもなく、トラック輸送産業は典型的な中小企業の業種である。わが国における「中小企業基本法」の定義に従えば、中小企業とは「資本金1億円以下ならびに従業員300人以下」であり、これに該当する一般トラック運送業者はじつに全体の99%に達している<sup>(4)</sup>。こうした状況から一般トラック運送業では中小規模の業者が増加していることを容易に想像できる。

図4は保有車両台数別の一般トラック運送業者数の動向が示されている。これによって経営規模別の特徴が把握できるが、次の2つの動向が読みとることができる。まず第一に、保有車両数が11両~20両の階層以上の階層において

は、事業者が一貫して増加している。事業者数の絶対的な増加という点では、これらの層にいずれも共通している。このなかで、21両～50両を保有するトラック運送業者の階層は、一般トラック運送業者の全体的な分布からみれば中規模にあたる階層であるが、顕著に増加傾向をみせている。この増加のテンポは、この階層の経営規模がトラック運送業を事業展開するのに最適な規模であるかのような印象を与えている。

第二に、経営規模でみた最下層のトラック運送業者数が、深刻な不況のもとで増加に転じている。保有車両台数が5両以下の事業者数と、6両～10両以下の事業者は、ともにほぼ同じ傾向を示している。5両以下の階層のトラック業者数は、1991年度まで減少傾向にあり、6両～10両の階層のトラック運送業者数も90年度まで減少傾向にあった。しかし、両階層の事業者数は、その後増加傾向に転じているのである。とりわけ、不況が深刻化した92年度、93年度において、これらの階層の事業者数の増加が目立っている。

このように、保有車両台数が10両以下の零細規模のトラック運送業者は、経済が好景気を迎えている時期には減少したが、逆に不況期に突入してからは増加している。不況が深刻化するなかで、こうした零細規模のトラック運送業者が増加している事実注目する必要がある。それは当然トラック輸送市場における競争を激化させる要因として作用するからである。

### 3. 特別積合せ輸送の事業者減少

さて次に特別積合せ運送業であるが、この事業者数は先に見た一般トラック運送業者とまさに対照的に一貫して減少し続けている。図5には特別積合せ業者の事業者数の推移が示されている。もともと特別積合せ業者は、一般トラック運送業者に比べて事業者数が極端に少ないが、最近の傾向はそれにさらに拍車がかけている。1980年度には356業者あったものが、90年度に327業者、93年度には287業者に減少している。詳しく見てみると、こうした一貫した減少傾向のなかで、特に90年度の減り方が一段と大きいことが目に付く。当該年度には、折しも規制緩和をもたらした物流二法が施行された年でもある。

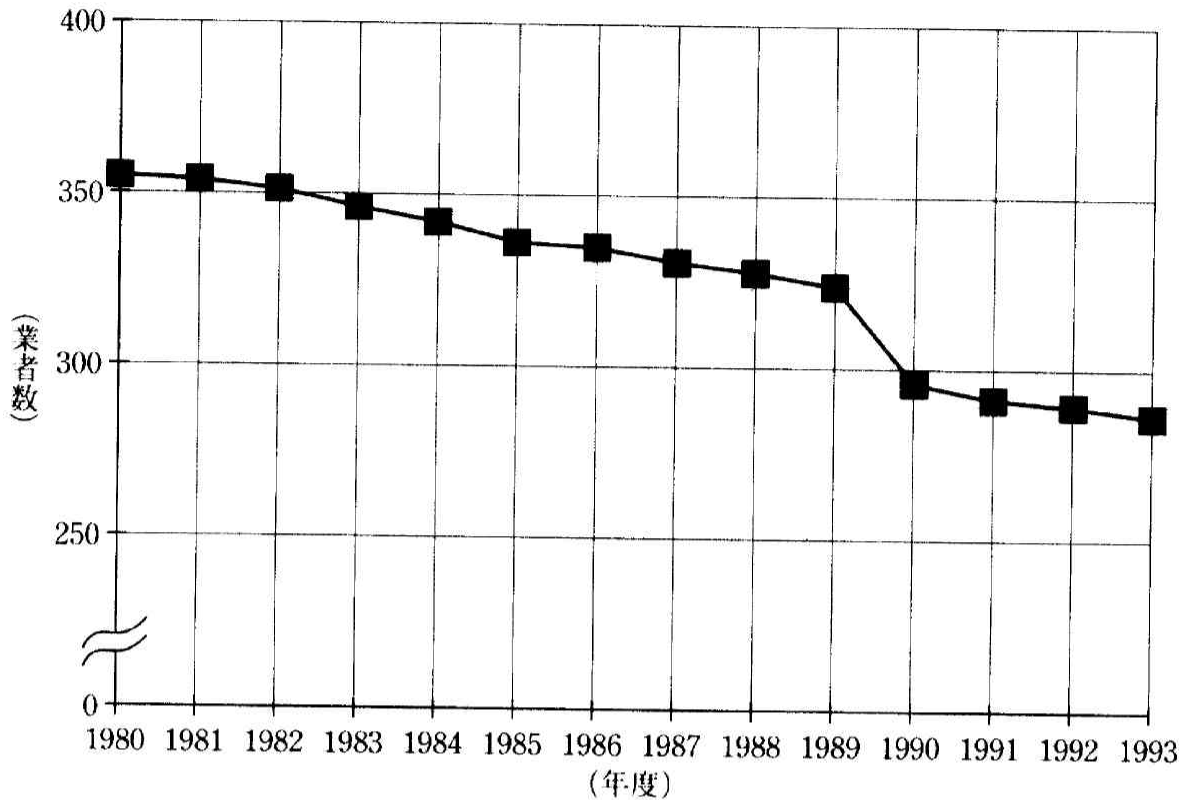
皮肉にも規制緩和が実施されたその年に、一段と事業者数が減少しているのである。このように特別積合せ運送業の事業者数は減少しているのであるが、むしろそれは輸送市場が縮小しているためではない。特別積合せ運送業の売上高は順調に拡大しているのであって、その中での事業者の減少が継続的に生じているのである。

さらに、階層別に特別積合せ業者数の構成を示したのが図6である。これによると、車保有台数が50両以下を基準にして2つの傾向を読みとることができる。すなわち、50両以下の階層に属する業者数は減少しているのに対して、それ以上の階層の業者は増加している。下位の階層なかでも、とりわけ5両以下の階層と6~10両以下の階層では最近において急速に減少している。これに対して、51両以上の階層は増加している。特に、この階層区分のなかで101~200両以下の階層と201両以上の階層の事業者数の増加が目立っている。

以上のように、特別積合せ運送業の場合には業者数が一貫して減少しているのであるが、それは保有車両台数の少ない零細業者がもっぱら減少しているためである。逆に、101両以上の経営規模の比較的大きい業者数は増加している。このことから、特別積合せ運送業においては、一方で零細業者が市場から相次いで撤退しているのが、他方において事業を継続している事業者は、保有車両台数を増加して経営の拡大を積極的に押し進めていることが明らかになってくる。

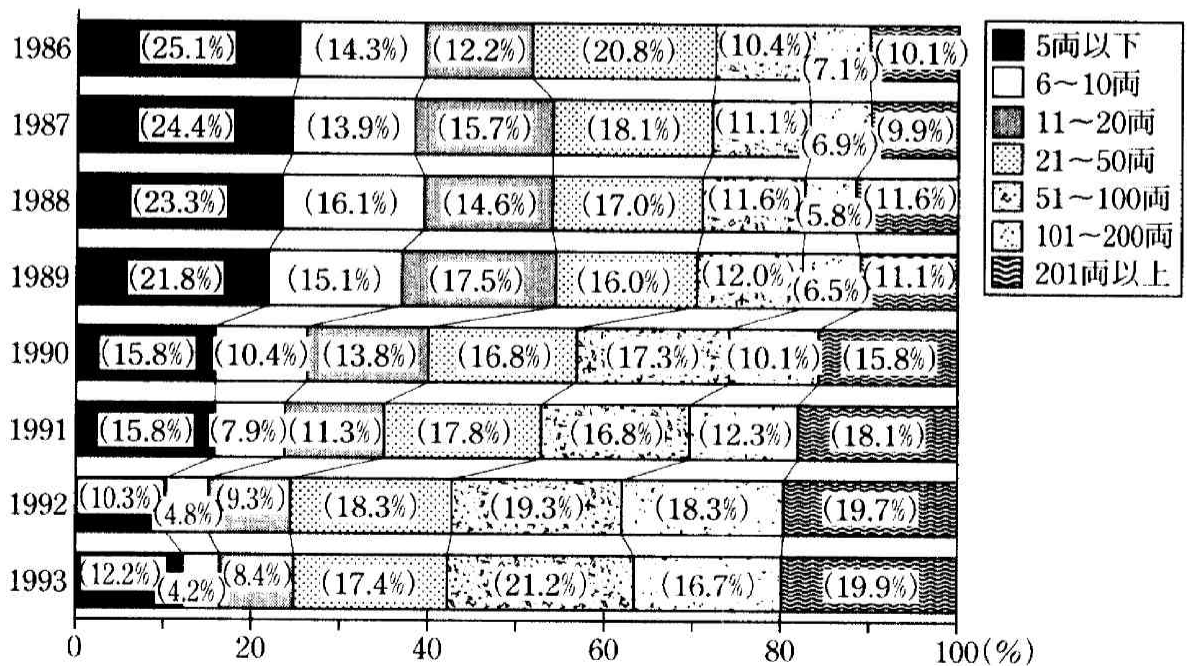
従来、特別積合せ業者は、路線トラック事業とよばれた物流二法以前の時期から、輸送のネットワークの大きさに応じて3つに分類されてきた。まず第一に全国的規模の事業者であり、これは単独でほぼ全国的な輸送のネットワークを構築している大規模なトラック運送業者である。ヤマト運輸、日本通運、西濃運輸、福山通運といった一部上場の企業がこれに該当する。第二に広域の事業者であり、前者の事業者のように全国的な輸送ネットワークは持たないものの、地方単位以上の広域にわたる輸送ネットワークを構築しているもので、準大手もしくは中堅のトラック運送業者である。さらに第三に地場の事業者であり、特定の限られたローカルの輸送ネットワークをもつ中小トラック運送業者

図5 特別積合せ業者数の推移



(資料) 『陸運統計要覧』より作成

図6 特別積合せ業者の規模別構成比の推移



(資料) 『陸運統計要覧』より作成

である<sup>(5)</sup>。

先に見た階層別の特別積合せ業者の構成変化は、この3つのカテゴリーの事業者の動向に対応させると次のようになる。すなわち、輸送ネットワークの狭い中小の地場の特別積合せ業者は、徐々に輸送市場から撤退しており、これとは対照的に準大手や中堅の広域特別積合せ業者、さらに全国規模の特別積合せ業者は、トラックの保有車両台数を増加させて積極的な事業拡大をはかっているのである。

ところで、特別積合せ業者が提供している輸送サービスに宅配便がある。宅配便は急激に成長した結果、特別積合せの輸送市場のなかで重要な一角を構成するようになった。宅配便の場合、一社単独で宅配便を提供している事業者は例外的であり、多かれ少なかれ業務提携をしたり子会社を設立して宅配便の輸送網を構築している。このため、便数に対して事業者数が多くなっている。宅配便の取扱量が急増した成長期には、宅配便への新規参入が増加し、一時は宅配便は40便で111社のトラック運送業者がこれに参加していた。しかし宅配便市場においても成熟段階を迎えて事業者の減少がしており、現在では便数が37便に減少している。宅配便も特別積合せ輸送と同じ傾向が見られるのである。

## 第2節 継続的新規参入と寡占化のメカニズム

### 1. 継続的新規参入のメカニズム

同じトラック輸送市場においても事業への参入状況をみると、一般トラック運送業と特別積合せ輸送では著しいコントラストをみせている。まず一般トラック運送業だが、先に確認したように事業者が増加傾向を続けており、輸送市場における継続的な新規参入が起っている。そこでこの継続的新規参入のメカニズムを詳しく分析してみよう。

もともと一般トラック運送業は新規参入が比較的容易な業種である。原則的に一台のトラックによって輸送業務が完結する一般トラック運送業の単純の輸送形態のもとでは、事業展開にあたってネットワークを必要としない。原則的

に考えれば、一般トラック運送業者の事業を開始するには、輸送手段であるトラック1台を保有することによって可能である。このために新規参入者が必要な投資額は少なくすむ。

ただし現実的には、トラック運送業に新規参入するために運輸省が定めた一定の許可基準をクリアする必要がある。そのなかでも特に重要な許可基準は最低車両台数制である。あらかじめ運輸省が定めた最低車両台数を保有していなければ、営業許可を取得して新規参入することはできない。この最低車両台数は運輸省の地方運輸局ごとに定められており、その基準は地域経済に規模によって各々設定されている。表3に示されているように、最低は離島の3両から5両、7両、9両、10両、13両、そして15両まで設定されている。離島は別にしても、地方によっては5台のトラックを保有すれば新規参入が可能である。その他に営業所、トラックの駐車場、トラックドライバーの休憩施設の設置が義務づけられており、これらを装備して新規参入ということになる。いずれにせよ資金力のない事業者は、この最低車両台数規制ぎりぎりの車両保有で事業をスタートすることになる。こうして最低保有台数をクリアした零細規模の事業者の新規参入が相次ぐことになる。

このなかには、自家用トラックを保有する一般の企業が、新たに営業許可を申請してトラック運送業を開始する場合が含まれている。こうした動きは、不況が深刻化するなかで、一般の企業において物流コストを削減するためのインセンティブが強く働いていた結果である。自家用トラックを保有して自社の貨物を運送する一般の企業は、自社の貨物を運ぶだけでは運行するトラックの積載効率が悪い。このため、営業許可を取得して、自社の貨物をベースにして他人の貨物を取り込むことによって、積載効率を上げることができる。例えば、営業許可を取れば、従来空車で帰ってきた帰り便も他人の貨物を輸送することができるからである。自家用トラックで輸送していた時より、効率的な輸送が可能であるし、事業としても採算を維持していくこともできる。そして、結果的にメインに運ぶ自社の貨物の輸送コストを削減することができるのである。このようなインセンティブのもとでトラック運送業を新たに開始する一般の企



表3 地域別最低車両台数規制

運輸局	最低車両数	
北海道	1. 北海道圏区域（北海道一円）	15両
	2. 人口10万人以上の市	10両
	3. その他	7両
東北	1. 北東北圏区域（青森県、岩手県及び秋田県を合わせた区域）	15両
	2. 南東北圏区域（宮城県、福島県及び山形県を合わせた区域）	15両
	3. 人口10万人以上の市	10両
	4. 人口5万人以上10万人未満の市	7両
	5. その他	5両
新潟	1. 北東北圏区域（青森県、岩手県及び秋田県を合わせた区域）	15両
	2. 南東北圏区域（宮城県、福島県及び山形県を合わせた区域）	15両
	3. 人口10万人以上の市	7両
	4. その他	5両
関東	1. 首都圏区域（東京都、神奈川県、千葉県及び埼玉県を合わせた区域）	15両
	2. 東京都特別区、横浜市及び川崎市	10両
	3. その他	7両
中部	1. 中京圏区域（愛知県、岐阜県及び三重県を合わせた区域）	15両
	2. 北陸圏区域（福井県、石川県及び富山県を合わせた区域）	15両
	3. 名古屋市、豊橋市、岡崎市、豊田市、静岡市、浜松市、岐阜市、四日市市、金沢市及び富山市	10両
	4. その他	7両
近畿	1. 阪神圏区域（大阪府及び兵庫県を合わせた区域）	15両
	2. 指定地域（大阪市ほか54市9町）	10両
	3. その他	7両
中国	1. 山陽圏区域（広島県及び岡山県を合わせた区域）	10両
	2. 人口10万人以上の市	7両
	3. その他	5両
四国	1. 四国圏区域（香川県、徳島県、愛媛県及び高知県を合わせた区域）	15両
	2. 人口10万人以上の市	7両
	3. その他	5両
九州	1. 北部九州圏区域（福岡県及び佐賀県を合わせた区域）	
	① 福岡市、北九州市	13両
	② 人口10万人以上の市及び指定地域（春日市ほか6市11町）	9両
	③ 人口10万人未満の市町村	7両
	2. その他（拡大区域以外）	
	① 福岡市、北九州市	10両
② 人口10万人以上の市及び指定地域（春日市ほか6市11町）	7両	
③ 人口10万人未満の市町村	5両	
3. 南九州圏区域（熊本県、宮崎県及び鹿児島県を合わせた区域）	15両	
沖縄	離島（宮古島、石垣島を除く）	5両 3両

(注) 1 新潟運輸局は、管轄が東北と重なっているところがある。

2 北部九州圏は拡大区域とそうでないものを選択できるため、同じ市で2つの基準がある。

(資料) 運輸省

表4 トラック運送業者の倒産件数と負債額  
(単位：件、億円)

年	件数	負債額
1990	99	106
1991	158	337
1992	298	1,484
1993	369	371
1994	374	653

(注) 負債額1千万円以上  
(資料) 帝国データバンク

業が出てきている。深刻化する不況は、一般の企業の物流コスト削減へ向かわせているのであるが、それが極端な場合みずからトラック運送業を営むことになるのである。

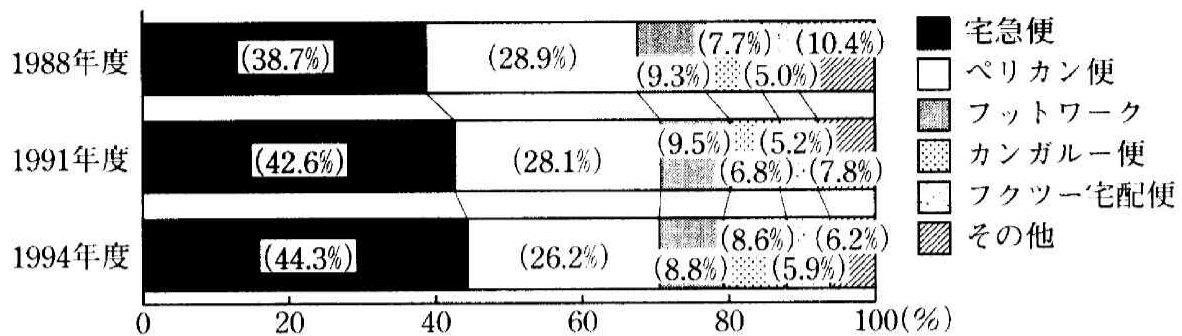
さらに注目すべき点は、新規参入が相次ぐなかで市場からの撤退者が少なく、しかも既存事業者の零細化が進行していることである。このことは、不況が深刻化しているにもかかわらず、トラック運送業における倒産数が比較的少ない事実と密接に関連している。表4は最近におけるト

ラック運送業者の倒産件数の動向が示されている。これによると、1990年代に入って不況の深刻化に応じて、トラック運送業者の倒産件数はある程度増加している。しかし、その数は多くてもせいぜい年間300件台であって、事業者数の1%にも満たない状態である。不況が深刻化している割には、倒産数が少ないといえるであろう。

このようにトラック運送業者の倒産件数が少ないのは、トラック運送業者が不況による貨物量の減少に対応して、みずからの事業規模を縮小して生き残りをはかろうとしているからである。保有するトラックを減らし雇用していたドライバーを減らして、いわば「縮小再生産」をはかり、これによって事業そのものを維持していこうとしている。実際にこうした規模縮小によって存続をはかり事業の継続が可能となっている。その結果として先にみたように零細規模の事業者の増加がみられるのである。<sup>(6)</sup>

新規参入をはかるのには最低保有台数をクリアしなければならないが、事業開始後これを維持しなければならない規定はない。必要に応じて保有トラックを削減する「減車」が可能である。実際に一般トラック運送業者のあいだでこうした「減車」が広く行われているのである。これによって事業者の生き残りがはかられている。このため、貨物需要の低迷にもかかわらず倒産による市場からの撤退が容易にすすまず、不況が深刻化するなかで既存の事業者のさらな

図7 宅配便の市場占有率



(資料) 『数字で見る物流』より作成

る零細規模化が進行しているのである。

## 2. 寡占化のメカニズム

ところで特別積合せの参入状況は一般トラック運送業とまったく異なっている。特別積合せ業者はもともと業者数が少ないが新規参入はなく、一般トラック運送業と逆に零細規模の事業者が年々市場から撤退している。結果的に当該輸送市場はますます寡占化の度合いを強めているのである。日本通運、ヤマト運輸、西濃運輸、福山通運といったわが国を代表するような大手トラック業者は積極的な事業拡大をはかっており、これら大手のトラック運送業者の市場占有率が高まっている。現在では特別積合せ事業者の売上高に関する統計資料が明らかにされていないため、過去のデータで推測するしかないが、1988年度の特別積合せ(当時の路線)輸送市場に占める大手5社の市場占有率は53%に達していた<sup>(7)</sup>。その後の特別積合せ輸送市場の拡大と事業者数の減少をみれば、寡占化がさらに進行していることは明らかである。

さらに特別積合せよりも宅配便で寡占化がさらに一段と進んでいる。図7に示されるように、宅配便のトップのヤマト運輸(宅急便)の市場占有率だけで全体の44%を占めており、第2位の日本通運(ペリカン便)をあわせると上位2社だけで70%にも達する。さらに上位5社ではなんと90%以上を占めているのである<sup>(8)</sup>。しかも寡占化傾向は年々強まっているのである。

そこで、特別積合せ輸送の宅配便を対象として、その特有な寡占化メカニズ

ムを明らかにしてみよう。

特別積合せにおける宅配便の事業展開には、「ネットワーク」の大きさが極めて重要な要素となってくる。これは先に見た一般トラック運送業と決定的に異なる点である。このネットワークとは、特別積合せ輸送の集荷、発のトラックターミナルでの仕分け、幹線輸送、着のターミナルでの仕分け、配送といった複合的機能が有機的に結合した面的な広がりをもったものである。特別積合せ輸送においては、こうした面的な広がりをもった一定程度のネットワークを必要とするが、競争条件としてこのネットワークの広さが大きく影響する。輸送ネットワークが広いほど、他の事業者に対して競争力優位を確保できるのである。事業展開がローカルよりは広域に、さらに全国展開、はたまた海外展開を含めたグローバルするほど、輸送サービスとしての商品の競争力が強化されてくる。顧客である消費者や一般の企業による宅配便サービスの選択は、全国どこでもくまなく輸送できる輸送サービスを選択する傾向を強く持っているからである。こうした広域のネットワークに応じて、翌日配達に象徴される輸送サービスの迅速性、誤配や荷傷みを回避する輸送の安全性・確実性が付加されることによって、宅配便の競争力が強化される。こうした条件を具備することによって宅配便の市場を急速に拡大してきたのである。

ところで、広域なネットワークを確保するためには大規模な設備投資を必要としている。宅配便という輸送サービスを生産するためには、トラック輸送の結節点としてターミナルを必要とし、広域性に対応してトラックターミナルを全国の主要な拠点到に配置していかなければならない。しかもトラックターミナルは大量の貨物が集中するために施設そのものが大規模化するとともに、集中した大量の貨物を短時間のうちに効率的に仕分けするために大型機械である自動仕分け機の導入が必要不可欠となる。このため、宅配便の事業展開は「装置産業」化してくるのであって、それを確保するためには積極的な設備投資が繰り広げられた。それとともに、ネットワークの拡大に伴い貨物輸送によって必然的に発生する内部的事務処理の効率化、さらに輸送途上の貨物管理の必要から貨物追跡システムを構築するために全国的な情報ネットワークシステムが必

要不可欠となる。このようにして輸送のネットワークが拡大されるとともに、それに伴って取扱量が増加し営業収益が順調に拡大する。それを設備投資に費やすことによって、さらにネットワークが拡大できる。宅配便はその成長期において事業拡大のためのこうした「好循環」が形成されたのである。従って、こうしたネットワーク拡張指向の特別積合せ業者が急激に成長したのである<sup>(9)</sup>。それとともにこうして形成されたネットワークは、特有の参入障壁を形成するのであって、新たに宅配便サービスを提供しようとする新規参入者を断念させることになるのである。

これと同時に、ネットワークの狭い中小の特別積合せ業者は競争上不利な立場に追いやられ、市場から撤退することになる。中小の特別積合せ業者は、ネットワークの限られた特定の地域で輸送サービスを提供している。それ自体全国配達が標準となる宅配便では競争を展開していくうえで不利になる。また、その他の全国各地への輸送は、他の特別積合せ業者との連絡輸送が行われている。しかし連絡輸送は事業者が異なることから、時間的な遅れが生じたり、サービスレベルの低下が避けられない。さらに連絡輸送では他の事業者への貨物の委託料金を支払わなければならないため、自社で輸送するよりはコスト増になってしまう。結局みずからの輸送ネットワークが狭いことによって、輸送サービスの品質が低下したりコスト増になるのであって、競争上不利にならざるをえないのである。このため中小の特別積合せ業者は、事業の多角化の一環として宅配便を提供しているが、宅配便事業で赤字になっており宅配便以外の一般トラック運送業の収益で内部補助を受けている場合が多い。そこで継続的な赤字のもとで宅配便を維持していく必要性がなくなった時点で、特別積合せ業者は宅配便市場からの撤退を決定することになる。こうしてますます市場の寡占化に拍車がかげられることになる。

### 第3節 価格競争と質的競争の展開

#### 1. 一般トラック運送業における価格競争

一般トラック運送業の輸送市場は、極めて多数の中小零細規模のトラック運

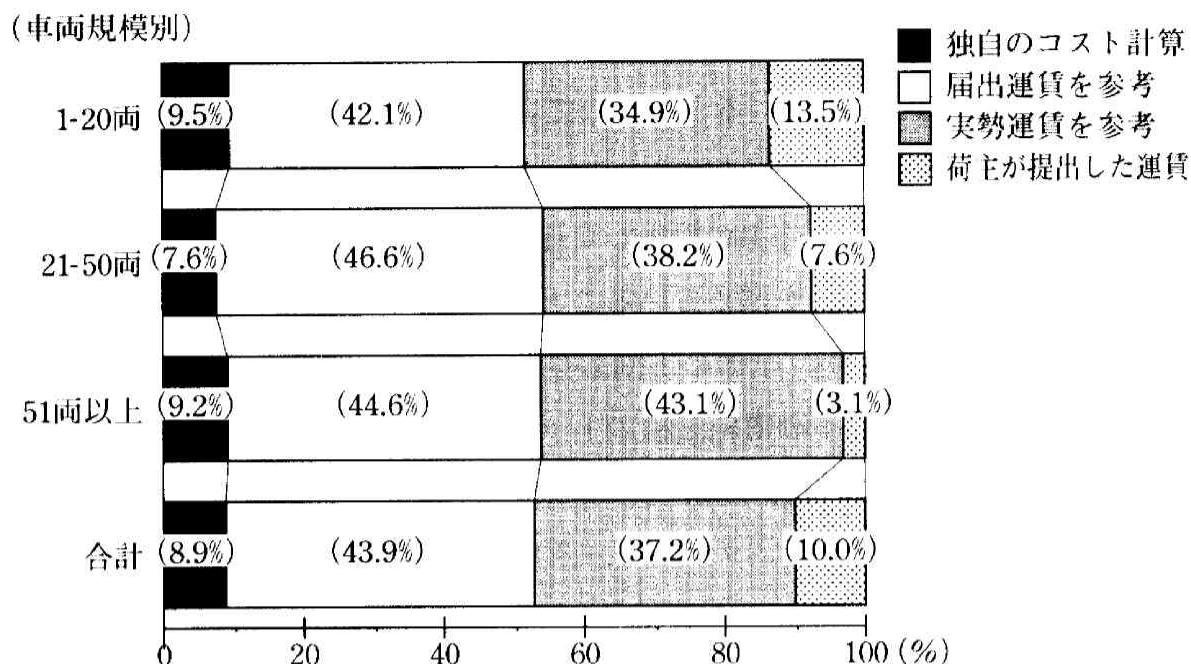
送業者が「叢生」している状態が形成されている。しかも、一般トラック運送業者は一貫して増加しており、とりわけ不況期に突入するとより零細規模のトラック運送業者が顕著な増加をみせている。このため、深刻な不況のもとで荷主企業の販売量が減少し貨物需要が減退するなかで、ただでさえ多数の事業者がひしめき合っている輸送市場に、新規参入の増加による競争的圧力が増していることは明らかである。さらに重要な点は、深刻な不況にもかかわらず、倒産する事業者が少なく、事業規模を縮小して経営を維持している事業者がいることである。競争力の劣る企業が市場から退出していくのではなく、規模を縮小しながら留まっていることが、さらに市場における競争的な圧力を一層強めている。

このように状態のもとで、一般トラック運送業における競争は、価格競争、すなわち運賃をめぐる値下げ競争が中心となる。一般トラック運送業者が提供する輸送サービスは、基本的にトラック一台に一荷主企業の貨物を積載して、発地から着地に輸送する比較的単純な形態の輸送サービスである。この単純な形態の輸送サービスであるために、輸送サービスの質はおしなべて画一的であり、「差別化」するのが困難である。換言すれば、輸送サービスをめぐる質的競争が生じにくい性格を持っている。これは、後に述べる特別積合せ運送とまさしく対照的に、輸送ネットワークを必要とせず、さらに新たなに付加価値をつけて競争優位になるような輸送サービスではないのである。

このため、輸送市場において一般トラック運送業者は、運賃を下げることによって顧客から貨物を獲得しようとするインセンティブが強く働く。しかも単純な輸送業務を依頼する顧客の荷主企業も、トラック運送業者を相互に競争させることによって、運賃の低下を期待しているのである。こうして、単純な輸送形態をとる一般トラック運送業においては、もっぱら運賃をめぐる競争が展開されることになる。不況が深刻化して貨物需要が停滞するなかで、事業者数は依然として増加しているのであって、このため運賃をめぐる競争は一段と激しくなっているのである。

ところで、現在運輸省の規制によって運賃は事前届出制が採用されており、

図8 運賃の決定方法



(資料) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査報告書』(1994年) 25 ページ。

一般的にトラック運送業者は原価に適正な利潤を加えた運賃を運輸省に届出している。現行の制度のもとでは、事前届出した運賃に基づいて荷主企業から運賃を収受する仕組みになっている。しかし、これはこれはあくまで建前上の仕組みであって、実際の運賃の決定は荷主企業がイニシアティブをとって行われ、届出運賃を下回る実勢運賃が形成されている場合がほとんどである。通常、荷主企業は複数のトラック運送業者を抱えており、これらを相互に競争させて運賃を低い水に押さえようとしている。これに対して中小零細のトラック運送業者は、特定の荷主企業に専属化する傾向を持っており、容易に荷主企業を変えることができる立場にはない。

図8はトラック運送業者が荷主企業とのあいだでどのようにして運賃を決定しているのかを調査したものである。この調査は1993年8月に実施されたもので、新潟運輸局管内のトラック運送業者を対象として427社の有効回答を集計したものである。これによれば、運賃決定の方法として「届出運賃を参考に双方で協議して決める」が全体で44%を占めており、次いで「実勢運賃の水準を参考にして双方で協議する」が37%となっている。最初から実勢運賃に基づ

いた交渉を行っているトラック運送業者が多いことがわかる。また、前者の届出運賃を参考にする場合でも、実質的には届出運賃からどの程度値引きするかは運賃交渉の主題となっていると言われている。いずれにせよ、届出運賃から乖離した水準で実際の運賃が決定されていることは明らかである。

さらに注目すべきは、「荷主が提出した運賃で決めている」と答えたトラック運送業者が全体の10%弱を占めていることである。荷主企業の言いなりになって運賃を設定する企業が、全体の1割も存在している。しかも経営規模別にみると、車両台数20両以下の零細規模のトラック運送業者において、この割合が13%と高くなっている。経営規模の小さな零細トラック運送業者ほど運賃交渉において荷主のイニシアティブが強く、不利な運賃水準を強いられていることが予想できる<sup>(10)</sup>。

このようなことから、荷主企業との運賃の交渉において一般トラック運送業者は決して優位な立場にないことが明らかになってくる。常に運賃競争を強いられており、結果的に低運賃を受けざるえない立場に置かれているのである<sup>(11)</sup>。

以上のように、運賃をめぐる競争が展開されており、一般トラック運送業者は常に価格競争を強いられているのである。残念ながら、実勢運賃の動向を示す統計資料は存在していない。実際の運賃はトラック運送業者と荷主企業が相対で決定されるためである。しかしながら、運賃をめぐる競争が激化しており、実勢運賃も低い水準にとどまっていることは容易に想像できる。

## 2. 特別積合せ輸送業の質的競争

先に見たように、特別積合せ業者はもともと少なかったが、中小零細業者が市場から撤退することによってさらに事業者数が減少し、市場は一層寡占体制が進んでいった。とりわけ、成長部門である宅配便では、著しい寡占状況が形成されている。寡占状態が形成されていても、特別積合せ輸送市場では決して競争制限的にはなっていない。

特別積合せ輸送市場における競争に関しては、二つの競争要因を考える必要がある。一つは価格競争、すなわち運賃をめぐる競争であり、もう一つは提供



される輸送サービスの質をめぐる競争である。先に述べたように一般トラック運送業では比較的単純な輸送形態であるために、輸送サービスの品質の差別化は容易ではなく、事業者間の競争はもっぱら運賃をめぐる競争に集中する傾向にあった。これに対して特別積合せ輸送では、運賃競争もさることながら、相対的に輸送サービスの質的競争のウェイトが大きくなる。これは特別積合せ輸送のなかでも特に宅配便においてその重要性が増している。そこで宅配便における競争要因を分析してみよう。

まず宅配便における運賃競争であるが、先に見た一般トラック運送業の運賃決定とはかなり異なっている。一般の消費者が荷主となる場合には、宅配便業者は運輸省に事前届出した運賃表にもとづいた運賃を収受している。輸送サービスの定価販売が可能なのである。また、一般消費者でもまとまった個数があれば運賃の割引が行われるが、これもあくまで運輸省に事前届出した運賃表に定められた範囲内での割引であって、これも定価販売の一種である。

これに対して、企業から発生するいわゆる宅配便の商業貨物については、価格競争が展開されている。例えば通信販売業者のように大量の貨物を出す荷主企業では、宅配便業者と定期的に運賃交渉が行われ、運賃表を下回る運賃が個別に設定されている。そこで宅配便事業を展開する特別積合せ業者は、貨物量の多い荷主企業を獲得するために値引き競争を展開しているのである。

しかし、これが先に述べた一般トラック運送業にみられるようなまったくの価格競争だけかというところとそうでなく、宅配便の運賃水準は輸送サービスの質との相対的關係で決められる度合いが高くなっている。すなわち単純な値引き競争ではなく、そこには輸送サービスの質を考慮した運賃決定がなされているのである。その背後には、一つには需要者側である通信販売業者や百貨店・スーパーなどが、一般の消費者への配送において質の高い輸送サービスを求めているからである。さらに実際に宅配便業者間によって、配送スピード、誤配や荷傷みの頻度、ドライバーの接客態度など輸送サービスの質にばらつきがあるからである。換言すれば、宅配便では輸送サービスの品質が良ければ、相対的に運賃が割高でも十分に荷主企業の貨物を獲得することができるのである。

表5 主要な特別積合せ業者に対する荷主企業の評価

	ヤマト運輸	日本通運	西濃運輸	福山通運	フットワーク
運賃が安い	2.99	3.00	3.07	3.07	3.20
配達までの時間が短い	3.69	3.01	3.01	3.14	3.07
集荷・配送時刻を守る	3.74	3.40	3.22	3.20	3.24
貨物の輸送情報の提供	3.27	3.07	3.00	2.88	2.90
受発注等システム化の進展	3.43	3.20	3.19	3.30	3.20
破損誤配事故が少ない	3.57	3.42	3.20	2.86	3.00
事故時の迅速な対応	3.30	3.15	3.00	2.75	2.90
必要な輸送ルートに強い	3.70	3.49	3.52	3.53	3.29
運転手のマナーが良い	3.60	3.31	3.20	3.22	3.24
業務改善要求の受入れ	2.97	2.93	2.90	2.92	2.88
平均	3.43	3.20	3.13	3.09	3.09

(注) 1995年1月に実施した上場企業1000社に対するアンケート調査で、有効回答は257社。評価点数は各ヒアリング項目に対する5段階評価(非常によい=5, ややよい=4, 普通=3, やや悪い=2, 非常に悪い=1)の平均点を算出した。

(資料) 『日経ロジスティクス』1995年3月, 57ページ。

このことは、次の荷主企業に対するアンケート調査結果にも表れている。表5は特別積合せ業者に対する荷主企業の評価を項目別に示したものである。これは1995年1月に実施された調査で、宅配便を常日頃利用している上場企業257社の回答を集計したものである。この調査で荷主企業は数ある特別積合せ業者のなかで、宅配便で圧倒的な市場占有率を誇るヤマト運輸に最も高い評価を与えている<sup>(12)</sup>。ここで注目すべき点は、ヤマト運輸に対する荷主企業の評価の内容である。総合評価でトップのヤマト運輸であるが、「運賃が安い」に関する荷主企業の評価では、他の特別積合せ業者よりもポイントが低くなっている。ヤマト運輸は他の特別積合せ業者に比べて、運賃の値引きに応じないとの評価が多く、荷主企業によってなされているのである。しかし、これとは逆に、「配達までの時間が短い」、「集荷・配送時間を守る」、「破損・誤配送が少ない」、「事故時の迅速な対応」といった輸送のサービスの品質面に関しては、ヤマト運輸は他の特別積合せ業者よりもかなり高い評価を得ている。そして総合評価で

も特に高い評価を得ている。

この調査結果では、荷主企業が宅配便について相対的に価格指向ではなく輸送サービスの質を求める指向が強いことが示されている。宅配便市場において特別積合せ業者が価格競争で優位に立たなくとも、輸送サービスの質に関する競争において優位に立てば、市場での占有率を高めていくことができる。このことは、宅配便市場で44%の市場占有率を誇るヤマト運輸が、先のアンケート調査で運賃に関する評価項目が低く、輸送サービスの品質に対する評価が特に高いことに端的に示されているのである。実際に宅配便を利用している一般の企業に対するヒアリングでも、宅配便を利用する荷主企業はヤマト運輸が他の業者と比較して運賃を下げないが、輸送サービスの品質が高いために利用していると答えている。さらに、ヤマト運輸自身も品質の高い輸送サービスはそれなりのコストがかかり、このため他業者と異なって簡単に値引きには応じない方針を明確に打ち出している<sup>(13)</sup>のである。

以上のように宅配便では、輸送サービス質を高めることが極めて重要になっており、このため当該輸送市場では輸送サービスの競争が積極的に繰り広げられているのである。ここでは二重の輸送サービスの質的競争が展開されている。それは、まず第一にベーシックな質的競争の展開である。すなわち既存の輸送サービスの質を高めることに競争が繰り広げられている。具体的には、先のアンケート調査結果に示されるように、輸送時間を短縮することによって翌日配達圏を拡大したり、誤配や荷物の破損を極力なくして輸送の確実性を高めることがある。また女性の社会進出に伴う昼間の不在者対策として、夜間配達や早朝配達を実施したり、さらには、情報通信システムを利用して貨物追跡システムを充実させて、顧客からの問い合わせに貨物の到着や位置情報を即座に提供することも、顧客の信頼性を得るために重要なサービスとなっている。このように、既存の宅配便輸送サービスの差別化をはかることにエネルギーが集中されており、こうした分野での競争が展開されているのである。

さらに第二に注目しなければならない点は、宅配便のなかの新たな「高付加価値商品」の開発と普及をめぐる企業間競争の展開である。ここでいう「高付

表6 航空宅配便の取扱実績(1994年度)

事業者	航空宅配便名	取扱個数 (千)	増加率 (%)	シェア (%)
日本通運	スーパーペリカン便	667	4.9	69.0
ヤマト運輸	宅急便タイムサービス	223	374.5	23.0
その他25便	—	77	14.9	8.0
合計	—	967	28.9	100.0

(資料) 運輸省

「高付加価値商品」とは、従来の一般の宅配便サービスをベースとして、時間指定や温度管理といった新たな付加価値を与えた新商品である。具体的には、「保冷宅配便」や「宅急便タイムサービス」がある。「保冷宅配便」は、マイナス18度の冷凍や0度～5度の冷蔵といった温度帯を設定して、ドア・ツー・ドアで輸送途上の温度管理を徹底した輸送サービスである。こうした新たな温度管理によって、生鮮食品をはじめとする食品類の輸送にはすでに必要不可欠のものとなっており、急激に需要の拡大が行われている。この新しい宅配便サービスは、ヤマト運輸が巨額の設備投資投入し最初に事業化したが、日本通運や西濃運輸なども相次いで事業化しており、宅配便における新たな競争分野となっている。

さらに「宅急便タイムサービス」は航空便を利用した宅配便であり、従来翌日配達が可能であった遠距離間で翌日配達を可能にし、なおかつ翌日午前10時まで必着の時間指定が行われており、ビジネス関係の書類を中心として急激に需要が拡大している。この新サービスは航空貨物輸送に強い日本通運が最初に事業化したが、すぐにヤマト運輸も事業化に乗りだし、ここでも「高付加価値商品」の新規事業をめぐる激しい競争が展開されている(表6参照)。

宅配便は急激な量的拡大を遂げた成長期から、マイルドな増加を遂げる成熟期に移行している。今までのような急激な量的拡大が見込めないなかで、売上高を増加させる手段として、こうした「高付加価値商品」の開発と普及に力を入れているのである。もともと宅配便はネットワーク性、迅速性、利便性と

いった輸送の品質を高める競争を展開して急激に成長してきたが、宅配便の輸送の品質はさらに「高付加価値商品」へと新たな段階へ向かっている。このように、市場において寡占化が強まるなかで、大手の企業間に輸送品質をめぐる激しい競争が展開されているのである。

以上のように特別積合せ輸送業の競争状態を宅配便を中心としてみてきた。厳密に考えると、宅配便と通常の特別積合せ輸送は性格が多少異なっている。通常の特別積合せ輸送に比較して、宅配便のほうがシステム化され高度化された輸送サービスを提供する市場を形成している。換言すれば、通常の特別積合せ輸送は、システム化・高度化の度合いが宅配便よりも弱まる。逆に、その部分輸送サービスの差別化の度合いが強くなく価格競争の側面が出てくる。

こうした特徴が、通常の特別積合せ輸送の市場における競争形態を規定している。すなわち、通常の特別積合せ輸送は、ネットワークが重要で輸送サービスをめぐる質的な競争が一般トラック運送業よりも重要となっているが、しかし反面で宅配便よりは価格競争の要素が強いと考えることができる。つまり、競争要因を価格要素と質的要素に分類した場合、通常の特別積合せは一般トラック運送業と宅配便の間に位置すると考えることができる。

#### 第4節 トラック輸送産業と競争

以上のように、トラック輸送産業は、わが国経済の高度成長から現在に至るまでの過程でトラックが支配的な輸送機関になるなかで、比較的順調に産業規模を拡大してきた。トラック輸送産業は、基本的に一般トラック運送業と特別積合せという輸送形態の異なる二つの事業によって構成されているが、この二つの輸送事業は時代のニーズに対応して同じく市場規模を順調に拡大してきたのである。

しかし、両者は際だったコントラストをなしている。まず市場規模でまさる一般トラック運送業は、市場規模の拡大に応じて中小零細事業者を中心に新規参入が依然として継続しており、中小零細業者によって構成される、新規参入による常に競争圧力の働く輸送市場を形成しているのである。ネットワークを

必要としない単純な輸送形態の市場は、競争要因として価格競争が大きなウェイトを占めており、価格競争が支配的な競争的市場が形成されているのである。

これに対して特別積合せ輸送は、市場規模の拡大にもかかわらず新規参入がなく、逆に市場から撤退する事業者が相次いでいる。この点で先の一般トラック運送業と著しいコントラストをなしている。特別積合せ部門のなかでも、とりわけ現代輸送の高度なシステムを象徴する宅配便は、著しく寡占化が進行した事業分野となっている。寡占化が進行したなかでの市場における競争状態は、価格競争よりも輸送サービスの品質をめぐる質的競争が大きなウェイトを占めている。実際に宅配便では、輸送サービスの質を高める事業者間の競争が激化しているとともに、さらに高度な付加価値をつけた輸送サービスの競争も展開されているのである。

このようにトラック輸送産業における競争状態は、基本的な特徴において極めてコントラストをなす二つの事業分野において、異なった形態の競争が展開されているのである。一方で価格競争をめぐる競争が繰り広げられており、他方でサービスの質をめぐる競争が展開されている。その競争の強さを定量的に測定することはできないが、定性的な分析において、形態は異なるものの両者の市場が十分に競争的体質を備えていることは明らかである。

#### 注

- (3) この一般トラック運送業者の増加とは、言うまでもなく正確な新規参入者数を示すものではない。厳密に言えば、事業者の増加とは新規参入者数から、倒産や不採算、さらには後継者難などによって市場から退出した事業者数を引いた数字である。残念ながら、公表されている統計には、こうした新規参入者数や撤退した事業者数が示されていない。しかし、事業者数が増加していることは、市場からの退出者を新規参入者が常に大幅に上回っていることを示している。
- (4) 全日本トラック協会『トラック輸送産業の現状と課題』(1994年)44ページ。
- (5) 宇野耕二、前掲書、133ページ。輸送経済新聞社『日本の物流事業'94』62-65ページ。
- (6) 『輸送経済』1995年7月15日。
- (7) 拙著『宅配便—現代輸送のイノベーター—』(成山堂書店、1991年)66ページ。宅配便における寡占状態が強まるなかで、独占禁止法との関係が注目されはじ

めている。

(8) わが国の独占禁止法においては、次のような規定がなされている。1社ないし2社の企業が飛び抜けて大きい高度寡占産業で、有効な競争がなく弊害が発生している場合には、これを独占的状态にあるとして、公正取引委員会はトップの企業に対して、営業の一部の譲渡そのほか競争を回復させるために必要な措置を命ずることができる。この独占状態とは一定の商品及び類似の商品の1年間の国内総供給価額が500億円を超える一定の事業分野において、次のすべての要件に該当する市場の状態をいう。

- ① 首位企業の市場シェアが50%を超えているか、または上位の2社の市場シェアが75%を超えていること。
- ② 他の企業がその産業に参入することが著しく困難であること。
- ③ 需要が減ったりコストが下がっても価格が下がらないこと。
- ④ 著しく過大な利益を上げているか、または広告費などの支出が著しく過大であること。

こうした状況のもとで、宅配便は公正取引委員会による調査の対象となっている。公正取引委員会は、わが国産業の経済力集中の実態を把握し、競争政策運営の基礎的な資料とするために、主要な産業における生産集中度及び出荷集中度について定期的に調査を行っている。この調査は、運輸関係では、国内定期航空旅客運送業、国内定期航空貨物運送業の他に宅配便運送業が対象となっている。瀧本峰男『貨物自動車運送事業経営と独占禁止法』（第一法規、1993年）59ページ。

(9) 拙著『前掲書』8-37ページ。

(10) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査報告書』（1994年3月）25ページ。

(11) かつて明らかに例外的な一時期が存在していた。1980年代末から90年初頭にかけてのバブル経済の時期には、極端な労働力不足によって輸送力を確保するのが困難となり、輸送市場は明らかに「売り手市場」に転じていった。この時期には、運賃決定においてトラック運送業者が完全にイニシアティブを握り、運賃の大幅な値上げを実現していったのである。しかし平成不況に突入するとともに貨物量は減少し、トラック運送業者の立場は再び逆転し、運賃決定のイニシアティブは荷主企業がほぼ掌握するようになっている。バブル経済の状態はまさしく「異常」であり、現在では「常態」に復帰したと言えるのである。拙著『これからの物流—企業・物流業者の効率化戦略』（東洋経済新報社、1993年）132-133ページ。

(12) この調査は過去3回行われており、ヤマト運輸が4年連続して第1位の評価を得ている。『日経ロジスティクス』1995年3月、56ページ。

(13) 宅配便を利用している一般の企業20社及び宅配便業者に対する独自のヒアリング調査結果に基づいている。

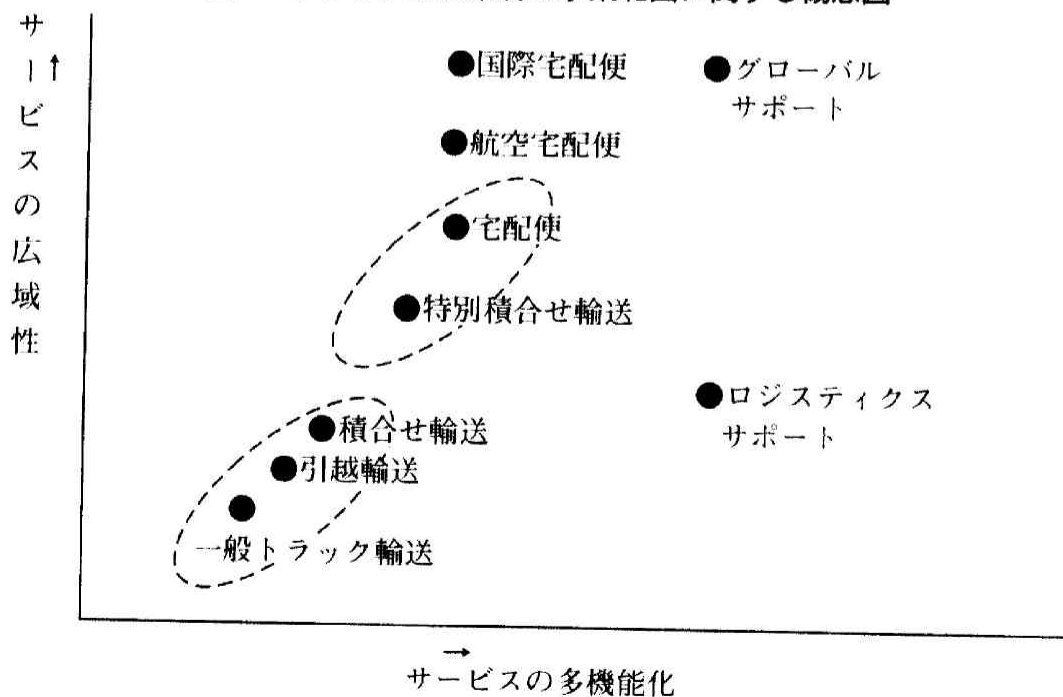
## 第2章 新たな事業展開

現代におけるトラック輸送産業の構造を分析するにあたって、事業者の業務領域を単純なトラック輸送だけに限定して論じることは極めて不十分である。確かに、多くの中小零細トラック運送業者は、トラックという輸送手段を用いて輸送サービスを提供することが主な業務となっている。しかし、トラック運送業者の顧客である荷主企業が、ますます複雑な物流システムの構築に取り組む状況のなかで、トラック運送業者の事業展開も単純な輸送業務から、それをベースにしてより複合的で面的に拡大した新たな事業展開が必要となってきた。まさに、わが国の物流を支えてきたトラック輸送産業において、次の高度な事業展開をはかる新たな動きが、経済の転換期に顕在化していると言えるのである。

### 第1節 発展の方向性

一口にトラック運送業といっても、提供しているサービスの内容は多様化し

図9 トラック運送業者の事業範囲に関する概念図





ている。そこで、現在におけるトラック運送業者の多様な事業展開を概念図にしたものが図9である。この概念図は、縦軸に「サービスの広域性」を示し、横軸には「サービスの多機能化」を示している。まず、ここで言う「サービスの広域性」とは、トラック運送業者が提供するサービスの範囲が、特定の限られたローカルから地方単位の広域的な規模へ、そしてそれが全国的規模へ、さらには海外へとグローバル化して拡大することを示している。これに対して「サービスの多機能化」とは、貨物を運ぶ単純な輸送サービスから、さまざまな付加価値のある高度な輸送サービスへ、そして単純な輸送サービスからより複雑な物流システムに対する支援機能へと高度化していく状態を示している。

このような分類のもとで、トラック運送業者の事業展開を位置づけてみると次のようになる。最も単純な輸送サービスであり、なおかつ地域が限定されている事業展開として、一般トラック運送業の輸送サービスがある。これは物流二法以前では区域トラック事業と呼ばれていたものである。そして、一般トラック運送業のなから、新たなに積合せ機能が付加されて一般の積合せ事業が展開されている。さらに消費者物流の一方の支柱として、引越業務も新たな成長事業として注目されている。ここまでが、物流二法の「貨物自動車運送事業法」における一般トラック運送業者の事業範囲を示している。

さらに、特別積合せ輸送事業が存在している。物流二法以前では路線トラック事業と呼ばれていた特別積合せ輸送事業は、通常の特別積合せ事業の他に宅配便事業がある。特別積合せ事業から誕生した宅配便事業は、その事業展開が広域的性を高めて全国展開が行われるとともに、保冷宅配便などさまざまな高付加価値商品の開発が行われている。このことを考えると、宅配便事業は一般の特別積合せ輸送より、右上にシフトした位置づけを与えることができる。さらに、この宅配便事業も翌日配達に物理的に不可能な長距離輸送をカバーする航空宅配便、また「サービスの広域性」が一段と強まる国際宅配便事業が、その発展形態として事業展開されている。

トラック運送業者の事業展開はこれに留まらない。一つはサービスの多機能化を最大に高めた新たな事業展開として、荷主企業の物流支援がある。言うま

でもなく、一般の荷主企業が企業活動に必要な不可欠な物流機能はたんに輸送だけではない。輸送を含む複雑な物流機能が求められているのであって、このためにトラック運送業者によって荷主企業の複雑な物流機能を支援するための新たな事業展開が行われているのである。ここでは、トラック運送業者による荷主企業の物流機能支援の事業展開を、「ロジスティクス・サポート」(Logistics Support)と呼ぶことにする。

さらに二つには、多機能性だけでなく広域性を著しく高めた新たな事業展開が行われている。しかもそれはグローバルな展開を行うものである。これは、現在積極的行われている企業の海外進出を物流面で支援する事業展開である。当然、事業展開の場所は国内ではなく世界となる。こうした事業展開を「グローバル・サポート」(Global Support)と呼ぶことにする。

この「ロジスティクス・サポート」と「グローバル・サポート」の二つの新たな事業展開には、今後わが国のトラック輸送産業が新たな発展の方向性を示す極めて重要なポイントとなるものと考えられる。そこで、以下ではこの二つの新たな事業展開をさらに詳細に分析してみることにする。

## 第2節 ロジスティクス・サポートの事業展開

### 1. 顕在化するニーズ

トラック運送業者は一般的に荷主企業に対して輸送サービスを提供しているが、輸送サービスの需要者である荷主企業にとっては、輸送サービスだけでは企業活動が成り立たない。荷主企業にとっては、単なる輸送だけでなくその他の物流機能が不可欠である。輸送とは物流機能の一部にすぎず、その他に物流は商品の保管機能、ピッキング機能、仕分け機能、流通加工機能、受注機能を必要としている。企業が、メーカーであれ、卸売業者であれ、小売業者であれ、およそ有形財の商品を取り扱う企業において、こうした物流機能は必要不可欠である。

このように一般の企業にとって不可欠な物流機能をどのように充足するかは、各企業のそれぞれの判断による。それは必要な物流サービスを自家生産

するのか、他の企業からサービスを商品として購入するかのいずれかになる。例えば、輸送サービスを自家生産するのであれば、企業みずからが自家用トラックを所有して、ドライバーとなる従業員を雇用し、自社の製品の輸送に従事させることになる。さらに別の選択が営業用トラックを使うことであり、トラック運送業者に貨物輸送を委託して輸送サービスを商品として購入することになる。さらに、製品の保管に関しては企業がみずから倉庫を所有して保管する場合もあるが、そうでなければ倉庫業者に委託して保管サービスを購入することになる<sup>(14)</sup>。

一般の企業において物流サービスを外部の専門業者に委託するのは、輸送や保管といった比較的外部委託しやすい部門に限られていた。換言すれば、それ以外の物流機能、すなわち、ピッキング、仕分け、流通加工、受注といった機能は、企業が組織内に物流部門を設置して、自前で調達することがほとんどであった。このように、物流サービスは自家生産が主流を占めていたのである<sup>(15)</sup>。

しかしながら、企業物流を取り巻く環境が一段と厳しくなるにつれて、従来のこうした企業の考え方に変化が見られるようになってきた。一般の企業は、商品の販売に伴って提供する物流サービスの条件が厳しくなり、その対応に苦慮するようになったのである。とりわけ、1980年代末から1990年初頭にかけてバブル経済の時期に、物流サービスの「多頻度・小口化」が大幅に進行した。顧客は在庫を抱えることを避けるために、発注単位を小口化するとともに、「必要なときに、必要なものを、必要なだけ」調達するジャストインタイムの納品を厳しく要求したのである。このために、顧客の小口化した発注に対応するために、企業の配送センターや物流センターにおけるピッキング（小分け）作業や仕分け作業が繁雑となった。これは同時に、作業量の増大をもたらした企業は物流コストの増加に苛まれることになった。これとともに、輸送においても小口化の進行によって配送トラックの積載率が悪化し、これもまた物流コストを押し上げる原因となったのである。

このように、一般の企業は、みずからの物流部門における作業が複雑化して、コストの増大が避けられなくなってきたのである。これを処理するためには、

情報システムの開発や物流センターや配送センターの建設など、大規模な資金を投入することが必要となった。さらに、企業内に物流専門の優秀なスタッフを抱えなければならない。しかも、その後不況が深刻化すると、売上の伸びが期待できない状況のもとでコスト削減が至上命令となり、とりわけ物流部門におけるコスト削減が強く求められるようになっていく。

こうした状況のなかで、物流に苦慮する一般の企業は、外部の専門の業者がリーズナブルな料金で一定レベルの物流サービスを提供してくれれば、今まで自家生産していた物流サービスを専門業者に委託したいとの意向を強く持つようになっていったのである。

## 2. ロジスティクス・サポートの実態

こうした状況のなかでトラック運送業者は、新たに荷主企業の物流部門への事業展開を繰り広げている。このロジスティクス・サポートによる新たな事業展開の程度は、荷主企業のニーズやトラック運送業者の供給能力によって異なっている。最も単純な形態としては、荷主企業の物流センターや配送セン

表7 トラック運送業者が行っている物流サービス  
(単位：%)

	実施している業者の割合
在庫管理	31.4
保管に伴う入出庫作業	28.8
包装・梱包	10.8
ピッキング	9.4
据え付け作業	8.7
ラベル貼り・値札付け	5.9
切断・裁断	2.3

(注) 1993年実施調査、回答数427件、複数回答による。

(資料) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査研究報告書』17ページ。

ターにおいて、流通加工や仕分け作業といった構内作業を代行するものである。さらに進んだ形態として、配送センターや物流センターをトラック運送業者自身が建設し、これをベースにして特定の荷主企業の物流全般を代行するやり方が行われている。こうした形態になると、荷主企業の物流システムを一括して引き受ける形となり、ロジスティクス・サポートの最も進んだ

ものとなる。

トラック運送業によるロジスティクス・サポートは、中小のトラック運送業者からわが国を代表する大手のトラック運送業者まで、広範囲で行われるようになってきている。

アンケート調査に基づいて、中小トラック運送業者が輸送業務以外の事業をどのように展開しているのかを見てみよう。表7は、運輸省新潟運輸局管内のトラック運送業者427社に対するアンケート調査結果であり、これには輸送以外の業務の実施状況が示されている。この調査結果によると、全体の43%のトラック運送業者が輸送以外の業務を受託しており、その内訳を見ると、「在庫管理」、「保管に伴う入出庫作業」については、全体の3割前後のトラック運送業者が受託している。その他に、「包装・梱包」、「ピッキング」、「据え付け作業」、「ラベル貼り・値札付け」、「切断・裁断」といった業務がトラック運送業者によって行われている。

また、同じアンケート調査結果から、トラック運送業者の物流施設保有状況が示されている。表8に示されているように、こうした一連の物流作業をトラック運送業者みずから所有している施設（配送センター・物流センター・倉庫）で行っているものが全体の22%に達した。これに対して、荷主所有の施設で一連の物流作業を実施しているトラック運送業者は全体の18%であった。

さらに、今後輸送以外の一連の物流サービスをどのように提供していくかについての調査結果が図10に示されている。これによると、「自社で配送センター等を所有して物流サービスを提供する」と答えた事業者の割合は30%に達し、「荷主が所有している配送センター等で物流サービスを提供する」という事業者の割合を大きく上回っている。しかも、「荷主が所有している配送センター等で物流サービスを提供する」と答えた事業者の割合は、経営規模別に関係な

表8 物流サービスを実施する物流施設

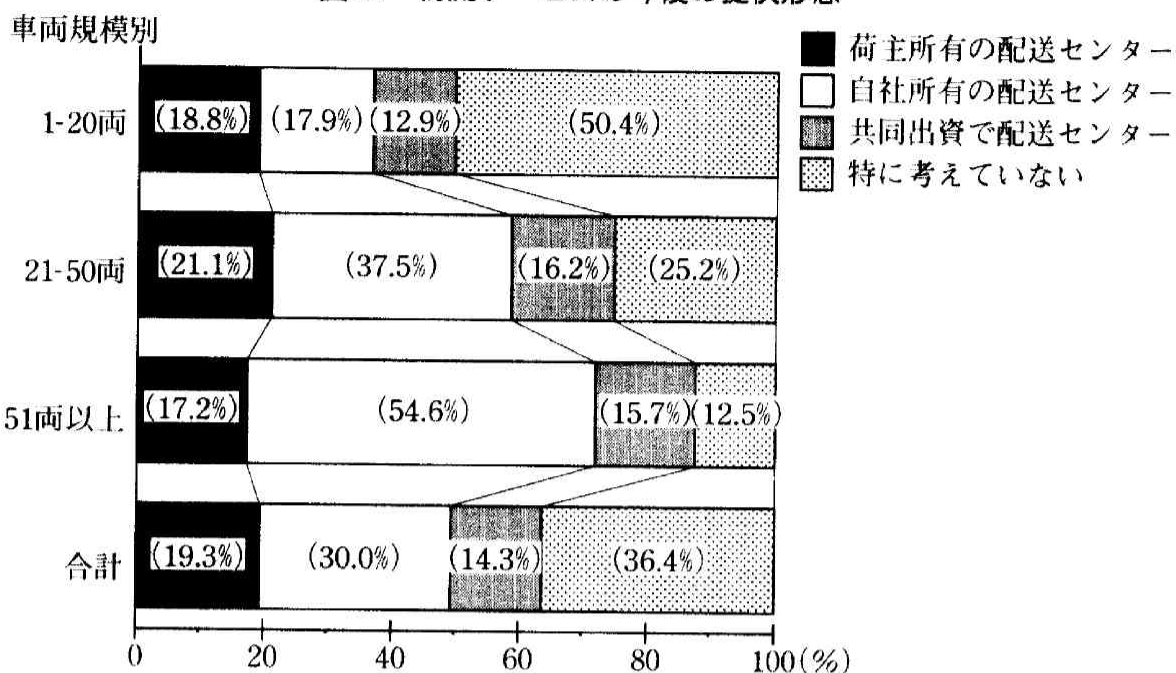
(単位：%)

	事業者の割合
自社で所有している配送センターで実施	22.2
荷主が所有している配送センターで実施	18.0
共同出資で整備した配送センターで実施	1.2

(注) 1993年実施調査、回答数427件、複数回答による。

(資料) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査研究報告書』19ページ。

図10 物流サービスの今後の提供形態



(資料) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査研究報告書』32 ページ。

く一定であるのに対し、「自社で配送センター等を所有して物流サービスを提供する」と答えた事業者の割合は、経営規模が大きくなるほど高くなっている。逆に、「特に考えていない」と答えた事業者の割合は、経営規模が拡大するほど減少している。このことから経営規模が大きいトラック運送業者ほど輸送以外の一連の物流サービスを提供する業務の重要性を認識していることがわかる。<sup>(16)</sup>

このような一連の実態調査を踏まえると、中小トラック運送業者においても輸送以外の一連の物流サービスの提供に積極的に進出しており、しかも自社で物流センターや配送センターを備えて、これらの作業を受託する事業者が比較的多くなっている。今後は荷主企業の物流拠点を利用するよりも、積極的に自社で配送センターを所有して一連の物流サービスを提供していこうとする意向が強いことも明らかになっている。より積極的にロジスティクス・サポートを展開していこうとするトラック運送業者の意向を伺うことができるのである。<sup>(17)(18)</sup>

以上のように、トラック運送業者はロジスティクス・サポートの新たな事業を展開しているのであるが、この新たな事業展開がトラック運送業者の企業経営にとってどのような意味を持つのかを検討してみよう。

まず第一に、荷主企業に対するロジスティクス・サポートは、単なる輸送業務だけでない企業の物流システム全般のノウハウを取得する必要があるが、この複雑な業務をこなすことができれば、荷主企業の物流の中核部分に入り込むことができる。このため、従来のような、多数のトラック運送業者との競争関係に置かれて、結果的に荷主企業に隷属するような関係から、物流のパートナーとして荷主企業と対等に地位を得ることができる。しかも、こうしたロジスティクス・サポートは輸送とセットになって獲得することが可能であり、従来のように荷主企業によって容易に変えられてしまうようなことが減り、事業の安定性を獲得することが可能となる。

第二に、ロジスティクス・サポートをより高度に提供するためには、物流センターや配送センターなどの物流施設をトラック運送業者が自前で建設することが必要となる。このため、ロジスティクス・サポート業務を本格的に展開しようとするトラック運送業者は、比較的規模の大きな設備投資が必要となる。特に保管や一時保管の能力を持った配送センターや物流センターなどの物流施設は、大都市周辺に建設することが望まれており、用地の取得や施設の建設資金がかさむことになる。このためロジスティクス・サポートの新たな事業展開は、トラック運送業者の資金力が一つの重要な鍵になる。換言すれば、ロジスティクス・サポートを展開するトラック運送業者は、このような経営上のリスクを踏まえながら積極的に事業展開を行っているのである。

こうしたロジスティクス・サポートの新たな市場は今後急激に拡大していくものと考えられる。かつて一般の企業は、トラック輸送において自家用トラックから営業用トラックに徐々に転換してきた。これと同じように、現在企業は物流機能の外部化を進めているのである。トラック運送業者にとってロジスティクス・サポートは、こうした企業の自家用サービスから営業用サービスへの転換、アウトソーシングの延長線上にあるものと位置づけることができる。このトレンドのなかに、トラック運送業者の新たな事業が開けているのであり、それに対する新たな競争が繰り広げられているのである。

さらに、最近ではトラック運送業がロジスティクス・サポートの事業を展開

することによって、まったく予想されなかった一般の企業と新たな競争関係が形成されている。まだ局部的であるが、ロジスティクス・サポートを展開しているトラック運送業者が、卸売業者の競争相手として出現するようになっているのである。現状における卸売業者の主要な機能が、小売りの注文に応じて各店舗に商品を配送する物流機能であることから、ロジスティクス・サポートを志向するトラック運送業者と競合することが当然予想される。

こうした事例はコンビニエンスストアの物流で発生している。コンビニエンスストアでは、各店舗への共同配送システムが展開されているが、この物流システムに卸売業者が参加している。卸売業者はコンビニの小売各店から受注し、配送センターでピッキング・仕分けを行い、各店舗への商品の配送する物流業務を一括して受託している。しかしながら、トラック運送業者が同じように物流センターや配送センターをもって物流業務を遂行できるようになると、<sup>(19)</sup> にも卸売業者だけにこうした業務を委託する必要はなくなってくる。さらにコンビニエンスストアの物流とは別に一部のトラック運送業者は注文に応じてメーカーから直接小売業者に商品を配送しており、従来の流通チャネルを変えて卸売業者を介さない新たな形態を実現しつつある。<sup>(20)</sup>

このように今までの業種の垣根が打ち破られて、卸売業者が遂行していた業務をトラック運送業者が取り込むようになっていっている。卸売業者にとって今まで輸送の委託先に過ぎなかったトラック運送業が、本業を脅かす競争相手として出現しているのである。以上のように、トラック運送業者の新たな事業展開は、従来の業種の枠組みを超えて新たな競争を引き起こしているのもあって、トラック運送業者の新たな可能性と、その競争的体質の一面をのぞかせているのである。

### 第3節 グローバル・サポートの展開

#### 1. トラック運送業者の国際化

わが国のトラック輸送産業は、基本的に国内向けの輸送サービスを提供している。たとえば、ヨーロッパや北米の国々のように、陸続きで国境が接してい



ればトラックによる国際輸送が頻繁に行われ、トラック運送業者も国際輸送業務に携わる必要性が出てくる。ヨーロッパや北米地域では、トラック運送業者は国際輸送市場での競争が不可避なものとなっている。しかし、四方を海で囲まれているわが国の場合には、国際間の貨物流動は海上輸送や航空輸送によって行われている。トラック運送業者は基本的に国内向けの陸上輸送サービスに限定されてきたのである。

しかしながら、大きな時代の転換点を迎える現在、従来の常識は大きく崩れ去ろうとしている。今まで国内の企業向けに輸送サービスの提供を限定してきたトラック運送業者が、積極的に海外進出をはかり海外で輸送サービスを提供するようになってきている。こうしたトラック運送業者の海外での事業展開は、わが国の企業の旺盛な海外進出を積極的にサポートするためのものであり、トラック運送業者の新たな事業領域が形成されつつある。

当然ながら、今までもトラック運送業者による海外での事業展開が行われてきた。しかし、それは少数の大手トラック運送業者に限定されていた。例えば、自動車や電気といったわが国を代表する企業がアメリカやヨーロッパで現地生産を行うのに対応して、一部の大手トラック運送業者や物流子会社が企業の工場の周辺に進出し、現地で部品や製品に関わる保管・流通加工・配送などの物流業務をサポートすることが行われてきた。しかし、これはあくまで少数の資金力のある大手トラック運送業者に限定されていたのであって、わが国のトラック輸送産業全体にとってみれば一部の例外的なものであった。ところが最近になって、事態は急激に変化してきている。以前では少数の資金力のある大手トラック運送業者に限定されていたものが、最近ではそれ以外の中堅トラック運送業者もアジアを中心として積極的に海外に進出しようとしているのである。

こうしたトラック運送業者のアジアへの積極的な進出は、いうまでもなく、円高の進行によってわが国の企業が国際競争力を維持するために生産コストの安いアジア諸国に生産拠点をシフトしようとする動きに対応したものである。現段階における生産拠点の海外へのシフトは、単に大企業だけでなく地場の中

小企業においても、企業の生き残りを賭けて積極的に行われている。1985年のプラザ合意以降定着した円高傾向によって、アジアへの生産拠点のシフトが開始されており、進出先として当初アジアNIE Sが注目されたが、それがやがてASEANに移行し、さらには最近では中国、ベトナムへと変わり、依然としてアジアへのわが国企業の進出ラッシュが続いている。

企業にとって、海外進出に際して解決しなければならない重要課題の一つに、進出先の物流システムの構築がある。企業がグローバル化するとともに、物流もまたグローバル化する必要に迫られており、新たな難題に直面することになる。<sup>(21)</sup>特に、日本とほぼ同じような物流サービスを受けることが可能な欧米の先進国と異なって、アジアにおける開発途上国は物流を取り巻く状況はまったく異なっている。一般的に、道路・港湾・鉄道といった交通インフラは未整備であるとともに、現地のトラック運送業者の提供するサービスレベルも全般的に<sup>(22)</sup>低い。進出先の物流を取り巻く状況を前提にするのであれば、いかに低賃金の生産システムを獲得することができたとしても、企業の物流システムがグローバル化のボトルネックになる可能性が高くなっている。こうした事態を避けるために海外に進出する企業は、国内の物流パートナーを求めているのである。

## 2. グローバル・サポートの実態

こうした荷主企業のニーズに対応して、トラック運送業者の海外進出が行われている。その実態を統計で確認しておくことにしよう。大蔵省の海外直接投資に関する統計によると、1993年3月末までの累計で、トラック運送業者を含む運輸業のアジアにおける直接投資件数は420件であり、直接投資金額は18億ドルに達している。製造業・非製造業を含む全体のアジアへの海外直接投資は、件数で22,658件、金額で665億ドルであり、運輸業は件数で1.9%、金額で2.7%を占めている。アジアへの海外直接投資全体に占める運輸業の割合は比較的少ないものの、トラック運送業者を含む運輸業が確実にアジアへの海外進出をはかっていることが明らかである。<sup>(23)</sup>

しかも、最近のトラック運送業者における海外進出の特徴は、先に述べたように大手に加えて中堅のトラック運送業者が積極的に進出していることである。進出する企業が地場の中小企業であれば、それをサポートするトラック運送業者もまた地場の中小業者にシフトしつつあるといえるであろう。

ところで、海外に進出するトラック運送業者による荷主企業の物流サポートはじつに多様な展開をとる。例えば中国に進出した中堅のトラック運送業者の事例をみると、現地で合弁会社を設立して、原料の調達に伴う輸送業務から、現地で生産された製品の集荷、保管、流通加工といった物流サービスの提供、さらには輸出入通関、B/L発行、船腹予約といった複合一貫輸送業務まで事業展開を行っている。このために、トラック運送業者が配送センターや物流センターを建設することも行われている<sup>(24)</sup>。

このようなトラック運送業者による海外進出は緒についた段階であり、わが国のトラック輸送産業全体からみると部分的なものである。しかし、こうした新たな動きは、荷主企業がグローバル化するなかで、トラック運送業者の新たな事業領域への積極的な取組みと位置づけることができる。わが国のトラック運送業者は本来的に国内向けに事業展開を行ってきたが、新たにグローバル化という事態に対して、多分にリスクを伴う海外進出を果敢に取り組んでいるのである。

それは、現地の物流システムの構築に苦慮する荷主企業の要請に対応したものであるとともに、トラック運送業者自身にとっては国内の産業空洞化に対応した新たな事業展開という意味合いも持っている。生産拠点の海外移転によって広範囲にわたって国内の輸送需要が喪失されることが予想され、これとは対照的に海外において新たな輸送需要が急激に拡大することが見込まれている。こうした状況において、トラック運送業者による新たな事業戦略が展開されているのである。

#### 注

- (14) こうしたなかで特殊な位置づけを与えられているのが物流子会社である。物流子会社とは、企業の物流部門が独立して子会社となり、親企業の物流をまかなう

ものである。この場合に、物流子会社は輸送力を持たずに、トラック運送業者に貨物を斡旋する単なる取扱業になる場合と、みずからトラック運送業者となって輸送力を保持するものがある。最近の傾向としては、後者のタイプの物流子会社が、親企業の貨物の輸送だけでなく、その他の一般の荷主企業の貨物を取り扱うようになってきている。物流子会社も「親離れ」をはかる企業がでてきている。

- (15) 実際に物流機能のうち輸送と保管に関しては、サービスを商品として販売するためには政府による規制を受けなければならない。具体的には、トラックによる輸送サービスを提供するトラック運送業者は「貨物自動車運送事業法」の規制を受け、保管サービスを提供する倉庫業者は「倉庫業法」による規制の対象となっている。ところが、その他の物流機能に関しては、それを商品として提供する場合に規制する法律が存在していない。これは、もともとかかる種類の機能は自家生産するのが原則であるといった考え方があり、なおかつ今まで広範囲に事業化されていなかったためだと考えられる。
- (16) 運輸省新潟運輸局監修『社会ニーズに対応した物流システムの構築に関する調査研究報告書』（1994年3月）17-19ページ、32ページ。
- (17) また、大手トラック運送業者もロジスティクス・サポートを積極的に繰り広げている。いくつかの具体的事例を取り上げてみると、まず宅配便の最大手のヤマト運輸は、宅配便需要が成熟化しているなかで、新たな事業展開として中小の荷主企業の物流をサポートするための商品開発に乗り出している。宅配便という輸送サービスだけでなく、それをベースにして、一時保管、情報、仕分け、流通加工、付帯加工といったサービスも同時に提供するものである。『ロジスティクス・システム』1995年11・12月号、3ページ。  
さらに、わが国で最も規模の大きい物流子会社である日立物流は、従来親会社の工場内作業を中心として事業展開していたが、親会社以外の一般の企業の物流支援事業を強化しており、専門のコンサルタントを育成するとともに薬品メーカーやコンビニエンスストアなど新たな企業向けのロジスティクス・サポートを積極的に押し進めている。日立物流『有価証券報告書'95年』14-17ページ。
- (18) ロジスティクス・サポートのための基礎的な条件として、物流センターや配送センターの設置があるが、トラック運送業者によるこうした荷主企業向けの物流施設の建設が活発に行われている。具体的な事例として『カーゴニュース』1995年9月29日、81-83ページ。
- (19) 日本債券銀行産業調査部『小売業からみた物流改革』（平成7年7月）58-62ページ。『流通設計』1995年5月号33-34ページ。
- (20) 『流通設計』1995年5月号36-37ページ。
- (21) 物流のグローバル化に関しては、欧米諸国の企業にとっても同じような課題を抱えている。James Cooper, "The Global Logistics Challenge", James Cooper

ed., *Logistics and Distribution Planning*, Second edition, Kogan Page, 1994, pp. 98–121.

- (22) 開発途上国における交通および物流の実態に関するケーススタディとしては、拙稿「タイにおけるトラック輸送産業の構造」『アジア経済』第30巻第6号、1989年6月、20–37ページ。
- (23) 大蔵省国際金融局国際資本課のデータによる。輸送経済新聞社『LOGISTICS NOW '96』49ページ。
- (24) 同上。

### 第3章 トラック輸送産業の特殊な構造

前章の分析は、トラック輸送産業の新たな事業展開の可能性について、いわばポジティブな側面を対象としてきた。しかしながら、トラック輸送産業の構造は多面的であり、これとは逆にネガティブな側面も内包している。そこで、本章ではトラック輸送産業のネガティブな側面として、備車制度および過積載・過労運転を取り上げて分析を試みる。このようなネガティブな側面を分析することが、トラック輸送産業の実態を把握するうえで必要不可欠であるだけでなく、規制緩和の影響を考えるうえで極めて重要となる。

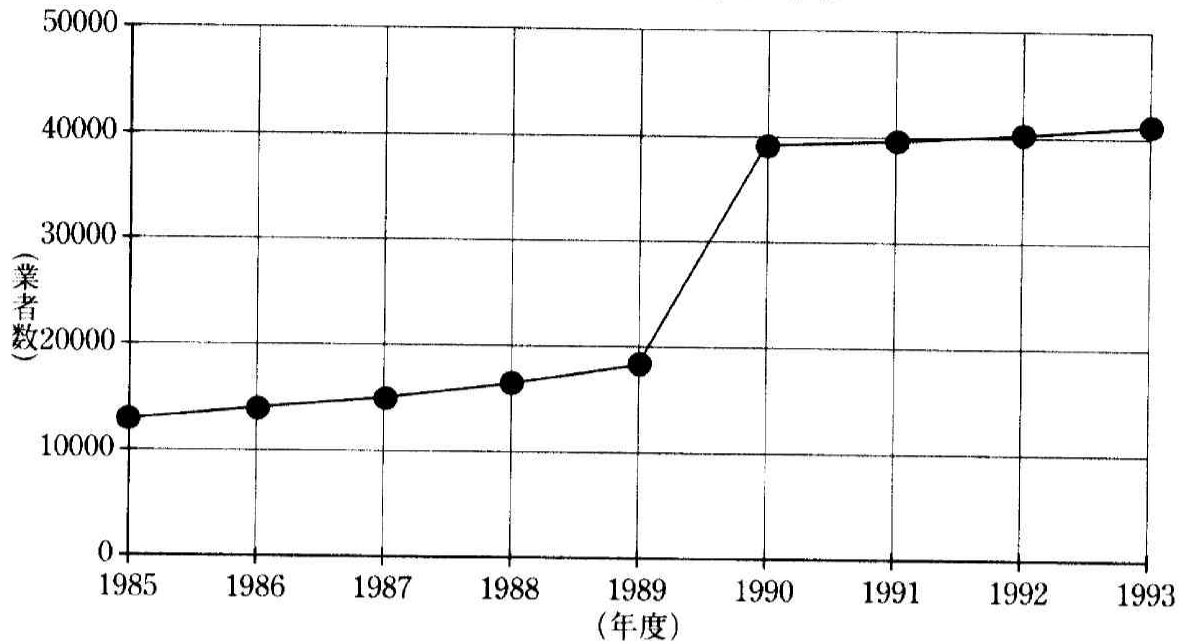
#### 第1節 下請制度としての備車

##### 1. 備車の実態

先に明らかにしたように、トラック輸送産業は4万3,000を越える事業者によって構成されており、これらの事業者が貨物を求めてトラック輸送市場において競争を繰り広げている。しかしトラック輸送市場における展開とは、こうした個々のトラック運送業者が全く独立して相互に競争を行い、他のトラック運送業者と直接対峙するといった単純なものではない。そこには、トラック輸送産業の特殊な構図として、トラック運送業者の相互依存関係と、さらにそれに基づく下請制度が存在している。

トラック輸送産業における特殊な様式として備車がある。備車とは概念的に傭兵と同じである。トラック運送業者が自社のトラック（自国の兵士）ではなく、

図11 貨物運送取扱事業者数の推移



(資料) 『陸運統計要覧』

他社のトラック（他国の兵士）を調達して、みずからの「戦力」として使うことを意味する。すなわち、トラック運送業者が運ぶ貨物を自社の輸送能力でまかなうことができない場合に、他社のトラックとドライバーを調達して輸送業務に当たらせることを指すのである。備車のシステムで、一方で備車を利用するトラック運送業者と、他方で自社のトラックとドライバーを備車に出すトラック運送業者が存在している。このためトラック運送業者間でいわば備車の内部市場が形成されているのである。

このように備車とは、トラック運送業者が他のトラック運送業者のトラックとドライバーを調達して輸送業務に当たらせることであるが、これを行うためには運輸省による取扱業の許可を必要とする。こうした形態での営業展開は、貨物運送取扱業と呼ばれている。物流二法の「貨物運送取扱事業法」において貨物取扱業の事業内容が規定されている。これは鉄道、航空、内航海運、トラックとそれぞれの輸送手段別に取扱業が区分されており、トラックの取扱業はこのうち第一種利用運送業に分類されている。第一種利用運送業は許可制になっており、一定の許可条件をクリアすれば営業許可を取得することが可能である。ちなみに、トラックの取扱事業者は、図11に示されているように、貨物運

送取扱事業法が施行された1990年から急増しており、現在では4万1,000を越える事業者数となっているのである。

ところで、備車は実際に行われているのでしょうか。備車の実態に関する調査結果をもとに明らかにしてみよう。表9は

表9 トラック運送業者における備車の利用実態  
単位：％, ( ) は回答数

車両規模	備車をする	備車をしない	計
1～10両	49.0	51.0	100.0(145)
11～20両	59.2	40.8	100.0(196)
21～50両	67.9	32.1	100.0(165)
51～100両	84.5	15.5	100.0( 71)
101両以上	88.5	11.5	100.0( 26)
合計	64.7	35.3	100.0(631)

(資料) 運輸省新潟運輸局監修『トラック運送事業の経営に関する調査報告書』(1989年3月)60ページ。

運輸省新潟運輸局管内のトラック運送業者を対象にした備車に関するアンケート調査結果が示されている。このデータは、日常の運送業務において備車を利用しているトラック運送業者の割合を示したものである。これによると、調査対象となったトラック運送業者のうち約65%が備車を利用している。しかも、備車を利用しているトラック運送業者の割合は、保有車両数で示される経営規模の大きいトラック運送業者ほど高くなっている。保有車両台数が51台以上のトラック運送業者では8割以上が備車を利用している<sup>(25)</sup>のである。

また、京都府のトラック運送業者を対象とした別の実態調査によれば、トラック運送業者における備車の依存度が明らかにされている(表10参照)。この実態調査では有効回答数が140余りで、サンプル数としては比較的少ない。しかも提示されているデータは、営業収入に占める各社の比率を単純に平均したものである。従って、データとして多少正確性に欠ける嫌いがあるが、しかしこれによって備車の実態に関する傾向をある程度読みとることは可能である。まず、備車を利用しているトラック運送業者の営業収入に占める備車費用の比率であるが、経営規模が大きいトラック運送業者ほど備車費用の比率が高くなる。逆に、自社のトラックを備車に出しているトラック運送業者の営業収入に占める備車収入の比率を見てみると、おしなべて経営規模の小さいトラック運送業者ほど備車に出すことによる営業収入の確保の割合が大きくなっている<sup>(26)</sup>。

表10 トラック運送業者における備車への依存度  
(営業収入に占める比率)

	備車費用の比率	備車収入の比率
1～10両	12.4	17.3
11～20両	6.8	22.0
21～50両	12.7	9.2
51～100両	14.1	13.0
100両以上	21.3	5.8
計	11.7	14.5

(注) 備車費用の比率：備車を利用しているトラック運送業者の営業収入に占める備車費用の比率：回答各社の比率を単純に平均したもの。

備車収入の比率：備車に出しているトラック運送業者の営業収入に占める備車収入の比率，回答各社の比率を単純に平均したもの。

(資料) 社団法人 京都府トラック協会『京都府下における物流実態と中小トラック事業の対応』(1989年3月) 44, 47ページ。

## 2. 備車のメカニズム

以上のように備車の実態を把握したのであるが，こうした備車制度は現代のトラック輸送産業においてどのような機能なり役割を果たしているのだろうか。

まず備車に出すトラック運送業者にとっては，荷主企業を開拓するマーケティング能力の欠如をカバーする役割をもっている。すでに述べてきたように，トラック輸送産業には実に数多くの事業者がひしめいている。その大部分は中小零細のトラック運送業者であって，経営の小規模性ゆえに特定の荷主企業の専属となる傾向をもつとともに，新規の荷主企業を開拓するマーケティング能力を充分には備えていない。荷主企業にとっても一定程度の経営規模をもつトラック運送業者に貨物を委託したほうが，輸送量の変動にも弾力的に対応してくれ信頼性も高いと考えている。逆に，トラックの保有台数が少ない零細なトラック運送業者は，荷主企業の信頼を得て新規に貨物を獲得することが容易ではない。このように荷主企業による貨物輸送の依頼が偏在するなかで，零

以上のような実態調査結果から，トラック運送業者のあいだで備車が広範囲に行われており，しかも比較的経営規模の大きなトラック運送業者ほど備車を利用する機会が多く，逆に経営規模の小さなトラック運送業者ほど自社のトラックを備車に出していて，営業収入に占める備車収入への依存が高いことが明らかになってくる。



細のトラック運送業者を中心として備車制度に依存することになる。換言すれば、みずからマーケティング能力に欠如していても、備車制度を利用することによってトラックとドライバーを遊休させずに済み、一定の運賃収入を得ることが可能なのである。

備車に出すことによってトラック運送業者が荷主となり、真の荷主（荷主企業）から收受する運賃からトラック運送業者の手数料を引いた金額を運賃として受け取ることになる。こうした運賃は、元請けのトラック運送業者によって手数料が引かれるため低い水準になるが、トラックとドライバーを遊休させるよりは有利となる。このため中小零細なトラック運送業者を中心として備車制度が利用されている。

また備車制度によって「帰り荷」の確保が容易になる。大型のトラックを使用した長距離輸送では、帰り荷を確保することが不可欠になっている。長距離輸送の帰り便で到着地から出発地まで空車で走行することになると、運行車両の輸送効率は大幅に悪化し、採算性を維持することが困難となる。しかしながら、多くの中小零細トラック運送業者は、広範囲な営業のネットワークを持っていないために、自社で独自に帰り荷を確保することは困難である。ある程度の経営規模を持つトラック運送業者であれば、主要な拠点に営業所を設置して、独自で当該地域の荷主開拓を行うことができるが、零細のトラック運送業者にはそれが不可能である。このために、長距離輸送での到着地の地場のトラック運送業者に帰り荷を依頼することになる。

さらに、トラック運送業者には原則として都道府県単位の営業区域が設定されている。このため、営業区域内の荷主企業の貨物を輸送するとともに、帰り荷の到着地は営業区域内でなければならない制限が課せられている。これは一般に「片足主義」と呼ばれているものである。このように、現行の営業地域の規制によって輸送できる貨物が制限されているために、営業区域から遠く離れた地域で当該地へ輸送する貨物を独自に見つけだすことは容易ではない。このために、地元のトラック運送業者の備車として帰り荷を確保することになるのである。

ところで、備車を利用するトラック運送業者にも、この制度は有効に機能している。荷主企業を多く抱えるマーケティング力にたけたトラック運送業者にとっては、備車制度を利用することにより輸送需要の季節変動に充分対応することができる。輸送需要に季節波動はつきものである。季節波動に対応するために、他のトラック運送業者から備車できれば、自社で車両を購入したりドライバーを雇用する必要がなくなる。それによって資本投下や雇用が節約され、経営上のリスクも減少することができる。備車を利用すれば、輸送需要が減退したとしても備車利用を打ち切れればよいのであって、自社のトラックとドライバーを遊休させる危険を避けることができる。他社のドライバーを使用することによって、輸送サービスの質が低下する可能性はあるものの、経営上のリスクを勘案すれば備車によるメリットは大きい。

しかも、実際の輸送業務に従事しなくとも、備車を利用することによって、一定の手数料収入が確保できる。荷主企業から収受した運賃から、備車したトラック運送業者へ支払う備車費用を差し引いた金額が手数料収入となる。マーケティング力にたけたトラック運送業者は、備車制度を利用することによって、多くの荷主を抱えていてもリスクを伴う余分な投資をすることなく、一定の手数料収入を得ることができるのである。

このようにして、備車制度は一面において荷主企業による貨物輸送依頼の偏在を調整する機能を持っている。一方で、帰り荷がなく空車で運行せざるをえないトラック運送業者や、貨物がなくトラックとドライバーを遊休させなければならないトラック運送業者が存在している。他方において、荷主企業から多くの輸送依頼を受けながら、自社の輸送能力では賅いきれないトラック運送業者が存在している。こうしたなかでトラックとドライバーを融通しあうのが備車制度であり、変動する輸送需要に対して、トラック運送業者間のある種の相互補完の機能を果たしていると言える。

しかしながら、他面において備車は下請制度そのものであって、トラック運送業者の階層間格差を順序だて、事業者間のヒエラルキーを形成することになっている。言うまでもなく、多くの荷主企業を抱え、運ぶ貨物をもっている

トラック運送業者が強い立場にあり、逆に貨物を持っていないトラック運送業者がこれに依存して従属する関係が形成されているのである。こうした従属の度合いを決定するのが手数料の大きさとなる。現状において手数料が運賃のどの程度であるかを示す統計資料は存在しないが、手数料が多いことによって、備車に出すトラック運送業者の手取り運賃収入が低水準になる。しかし、独自で荷主企業を開拓する力のない零細トラック運送業者は、これに甘んじているのが現状である。こうして備車を通じて、トラック運送業における下請制度が形成され、業者間である種の垂直的な支配関係が形成されているのである。

## 第2節 過積載・過労運転

### 1. 過積載・過労運転の問題点

トラック輸送産業は現代の貨物輸送を担う重要な産業に成長したのであるが、しかしその反面で、トラック運送業者の営業行為において過積載および過労運転が常態化する問題を抱えている。まず過積載とは、トラックに定められた最大積載重量を大幅に越えて貨物を積載し運搬する行為をいう。輸送手段であるトラックの車両総重量は、運輸省の「道路運送車両の保安基準」(省令)と建設省の「車両制限例」(政令)によって定められている。車両総重量から車両の自重を引いたものが貨物積載重量になる。従って、貨物の最大積載重量は車両総重量規制によってあらかじめ定められている<sup>(27)</sup>。自家用トラックであれ、営業用トラックであれ、一般の道路で走行させるには最大積載重量を守ることが義務づけられている。この基準を越えて貨物を積載しトラックを走行させれば、「道路交通法」における違法行為となり、取り締まりの対象となる。これが過積載である。

これに対して過労運転とは、トラックを運転するトラック・ドライバーが一定の基準を越えて深夜運転や長時間運手を繰り返す行為をいう。「貨物自動車運送事業法」では、事業者がドライバーの勤務時間・乗務時間の設定と遵守を義務づけているが、その基準は労働省の「2・9告示」に適合することが求められている。この「2・9告示」とは、「自動車運転者の労働時間等の改善のため

の基準」(平成元年2月9日付け労働省告示第7号)であり、トラック・ドライバーの拘束時間、休憩期間、運転時間などが定められており、こうした基準に適合しなければならない。このような規定があるにもかかわらず、現実にはこれを無視して長時間運転や深夜運転が繰り返されている。これが過労運転であり、これも過積載と同様に違法行為である。

このような過積載や過労運転は次のような影響をもたらすことになる。まず過積載によって、あらかじめ定められた車両総重量をはるかに越えるトラックが走行することにより、交通インフラである道路や橋梁に対する加重負担が増加して、これらに対するダメージを与える。それとともに、過積載は走行時の制動距離が長くなり、さらに車両のコントロールも通常よりも困難となる。このため道路の走行途中に交通事故を起こす危険性が高くなる。さらに過労運転は、結果的に労働者であるトラック・ドライバーに過重労働を強いることになるばかりではなく、その結果として、不注意や居眠り運転を引き起こし、交通事故を発生させる大きな原因となっている。しばしば高速道路などの道路上で悲惨な交通事故が発生するが、多数の死傷者が出る重大交通事故の原因として、過積載や過労運転が関係している場合が多い。一般の自家用車に比べてトラックは大量の貨物を積載しているために、いったん交通事故が発生すると、道路の破壊や多数の死傷者の発生など重大事故につながるのである。

ところで、1990年に施行された物流二法の「貨物自動車運送事業法」では、参入や運賃・料金に関する経済的規制を緩和すると同時に、過積載・過労運転といった違法行為に対する社会的規制を強化している。経済的規制が緩和されてトラック運送業への参入がしやすくなると、零細事業者が大挙して新規参入して過当競争をまねき、過積載や過労運転といった違法行為が増加することが予想された。このために、経済的規制緩和と同時にこうした違法行為に対する社会的規制が強化されたのである。

「貨物自動車運送事業法」における社会的規制の強化とは、次のような内容をもっている。まず第一に、過積載や過労運転はトラック運送業者が行ってはいけない違法行為として位置づけるとともに、これに対する罰則規定を強化して

いる。具体的には、同法において違反点数制を導入しており、事業者がこれらの違反行為を行うたびに事業者単位で違反点数が累積し、一定の基準点数に到達すると車両の使用停止、事業停止、さらに営業許可取り消しなど、厳しい処分が課せられるようになっている。

第二に、同法によってトラック運送業者の過積載や過労運転を監視す

る第三者機関として適正化事業機関が設置され、日常的な違法行為に対して恒常的に監視活動が行われるようになった。トラック運送業の監督官庁である運輸省が直接違法行為を監視することは組織上からも不可能であることから、適正化事業機関としてトラック運送業者によって構成される団体が指定された。適正化事業の中央機関として全日本トラック協会が指定されるとともに、地方における監視機関として各都道府県のトラック協会が選定されている。こうした第三者機関の協力のもとに、過積載や過労運転といった違法行為に対する監視業務が日常的に行われている。

このようにして、社会的規制が強化されて過積載や過労運転の取り締まりや監視活動が実施されている。そこで、実際にこうした違法行為の摘発が、どの程度行われているのであろうか。表 11 には、過労運転防止違反と過積載防止違反の摘発件数が示されている。これによると、過労運転防止違反は年間 200 件台とさほど多くはないが、過積載防止違反は年間 3,000 件台から 5,000 件台へと最近になって急激に増加している。

こうした両者の違反件数の差は、主に取締り方法の難易度によって決まってくるものと考えられる。過積載の取締りは、走行中のトラックを停止させ道路脇で重量計を使用して比較的簡単に行うことができる。このために過積載は違反摘発件数も多い。これに対して過労運転の取り締まりは、トラックに搭載

表 11 過積載・過労運転違反件数の推移

年度	過労運転防止違反	過積載防止違反
1987	234	3,101
1988	259	3,149
1989	271	4,400
1990	431	5,178
1991	235	5,537
1992	280	4,638
1993	291	5,329

(資料) 運輸省

してあるタコグラフを分析することによって初めて可能となる。これを行うためには事業所への立ち入り検査が必要となり、簡単に行うことはできない。実際は交通事故などの事件が発生して初めて検査するケースが多く、このために過労運転の違反の摘発件数は少ないのである。

いずれにせよ、ここで注意しなければならない点は、こうした過労運転と過積載の違反件数があくまで摘発された件数に過ぎないものである。これは表面化した違反件数にすぎず、いわば「氷山の一角」であることは容易に想像することができる。実際には摘発されないが、これらの違法行為が日常的に行われているものと一般的に考えられている。「貨物自動車運送事業法」が施行されて社会的規制が強化され、監視機関による取り締まりが実施されているにもかかわらず、依然として過積載や過労運転の違法行為が横行しているのである。先の違反件数のデータは、規制が強化されて監視が行われても、違法行為が無くなったり減少したりするものではないことを明確に示している<sup>(28)</sup>。このことは、過積載や過労運転がトラック輸送産業の構造に深く根ざした問題であることを暗示している。換言すれば、過積載や過労運転は、トラック輸送産業にビルトインされた「負の側面」として考えることができるのである。

### 3. 過積載・過労運転のメカニズム

以上のように過積載や過労運転が行われている実態を把握したのであるが、こうしたトラック輸送産業の「負の側面」をどのように理解して、産業構造把握のなかに位置づけたならよいのであろう。

確かに、過積載や過労運転は一面でモラルの問題である。トラックを運転するドライバー、トラックを運行させるトラック運送業者、さらに貨物トラック運送業者に委託する荷主企業がここでは主役となるが、各々の主体が現行の法律に則って遵法精神で臨むならば、過積載や過労運転といった違法行為など起こるはずがない。しかし、客観的に判断を下し合理的に行動するならば本来発生するはずのないものが、恒常的に継続的に行われているのであって、むしろそこに問題の核心部分があるものと考えられる<sup>(29)</sup>。

厳しい社会的規制を課しても、こうした違法行為が依然として継続することは、じつはこれがトラック運送業者の経済行為として内在化していると思えることもできる。つまりトラック運送業者の事業展開において、違法行為を誘発する蓋然性が存在していると考えた方が納得がいくように思われる。違法行為は基本的にはモラルの問題であるにせよ、そうせざるを得ないトラック運送業者の行動もまた注目する必要があるのである。換言すれば、違法行為と知りながら、それを行わなければ事業が経営的に成り立たない点に着目する必要があるであろう。

そこで、過積載や過労運転を生じさせている経済的な背景について分析を加えてみることにしよう。第一に違法行為に走る背景の核心部分に低水準の運賃形成がある。対荷主との運賃交渉において、中小零細規模のトラック運送業者は多くの他業者と競争を強いられ、結果的に運賃は低い水準になる傾向がある。しかもこうした運賃下方圧力は、荷主企業だけによってもたらされているのではなく、じつはトラック運送業者間に存在する備車制度によってもこの傾向が加速されている。独自に荷主企業を開拓できない中小零細トラック運送業者は、規模の大きいマーケティング力のあるトラック運送業者に備車に出すが、手数料を取られるためにトラック運送業者の手取り運賃は減少してしまう。特に長距離運行の際の帰り荷の場合には、通常運賃の半値近い水準になる場合もあると言われている。結果的に、トラック運送業者は、荷主企業さらに元請けのトラック運送業者と、二重の運賃下方圧力機構のなかで事業展開を強いられており、低水準の運賃を受け入れなければならない状態に置かれてい<sup>(30)</sup>る。

第二に、その結果として零細トラック運送業者を中心とした経営の不安定化が生じているのである。経営状態の悪化が違法行為の温床になることは容易に想像できる。そこでトラック運送業者における最近の経営状態について見てみることにしよう。表12には、トラック運送業者における経営規模別の経常利益率および黒字企業の割合が示されている<sup>(31)</sup>。この表から、時系列的な傾向として不況の深刻化に応じて、全般的にトラック運送業者の経営状況が悪化している

表12 規模別トラック運送業者の経営状況

(年度)		営業収益 (対前年度比 %)			経常利益 (%)			黒字企業の比率 (%)		
		91	92	93	91	92	93	91	92	93
全体		14.3	7.0	-17.3	2.7	1.7	1.0	77	66	59
車 両 規 模 別	1～10両	12.4	-5.5	-5.3	1.5	-0.3	-1.0	67	57	49
	11～20両	7.3	-4.5	-4.2	2.2	0.8	-0.3	75	61	55
	21～50両	10.8	-0.1	-4.1	2.6	1.2	1.0	83	70	67
	51～100両	14.9	0.9	-2.2	2.5	1.8	1.6	82	76	74
	101以上両	20.7	6.4	-12.5	3.4	2.8	2.0	90	86	81

(資料) 全日本トラック協会『経営分析報告書 平成5年度決算版』

ことが明らかになっている。全体の営業収益は、対前年度比で1992年度がマイナス7.0%、93年度がさらに悪化してマイナス17.3%となっており、営業収入の落ち込みが激しい。これに応じて経常利益率も低下の傾向を強めている。さらに、黒字企業の割合は91年に77%あったものが、93年度には59%に減少している。すなわち、全体の4割強のトラック運送業が赤字経営に陥っているのである。

さらに階層別にトラック運送業の収支状況を見ると、零細規模のトラック業者ほど経営状況が悪化していることがわかる。この階層区分によると、1～10両の階層は、営業収益の減少率が高く、すでに92年度の時点から経営利益率がマイナスに転じ、翌93年度にはさらに悪化している。そしてこの階層は黒字企業割合が最も少なく、93年度は49%まで減少している。赤字経営のトラック運送業者数が黒字経営のトラック運送業者数を上回っている。この階層に次いで経営状況の悪化が目立つのが11～20両の階層である。この階層は93年度に経常利益率がマイナスに転じている。さらにそれ以上の階層についてみると、階層が上層にいけばいくほど、経営状況は安定している。いずれにせよ、トラック運送業における経営状態の悪化が深刻になっていることは明らかであり、これが違法行為の原因となっている。

第三にトラック・ドライバーの低賃金構造を指摘することができる。これは



表 13 トラック運送業における労働時間と賃金収入の比較

(1993 年度)

	月間労働時間 (時間)	平均月間収入 (千円)	時間当たり賃金 (円)
全 産 業	159 (100)	393 (100)	2,472 (100)
製 造 業	163 (103)	371 ( 94)	2,276 ( 92)
卸・小売業	149 ( 94)	326 ( 83)	2,188 ( 89)
運輸・通信業	176 (111)	440 (112)	2,500 (101)
貨物道路運送業	194 (122)	369 ( 94)	1,902 ( 77)

(注) 事業規模30人以上を対象とする。( ) は全産業を100とする指数。

(資料) 労働省『毎月勤労統計調査年報』

過労運転に密接に関連している。表 13 はトラック運送業における労働時間と賃金を他産業と比較してある。これによると、トラック運送業における月間の平均収入は、全産業を若干下回る水準である。ところが、時間当たり賃金に換算すると、全産業の 8 割弱に過ぎずかなり低い水準にある。さらに月間の労働時間を見ても、トラック運送業は全産業に比較して 2 割以上も長くなっている。トラック運送業においては、低賃金・長時間労働が一般的なのである。長時間労働を行うことによって他産業なみの賃金収入を得ることができるのである。

かつてバブル経済の時期では、トラック運送業は建設業などとともに典型的な「3K」(きつい、きたない、きけん) 職場として若年労働者に嫌われており、深刻な労働不足を経験した。危険が伴う長時間労働の割には賃金が低いことに根本的な問題が存在していた。現在では不況が深刻化することによって、労働力不足は回避されている。しかしトラック運送業が基本的に低賃金労働であり、これをカバーするために長時間労働をせざるを得ない状況にあることに変わりが無い。まさにここに過労運転の温床が存在しているのである。

以上のように、低い運賃水準が形成されていてトラック運送業者の経営は零細業者を中心として極めて不安定であり、赤字転落を免れない状況にある。そして、その結果としてトラック・ドライバーの賃金も極めて低い水準に置かれ

ているのである。このような状況のもとで、たとえ違法行為と知りつつも過積載や過労運転が恒常的に行われることになる。このように過労運転と過積載の違法行為は、トラック運送業者の不安定な経営状況と密接な結びつきをもっている。その意味でトラック運送業における過積載や過労運転は、トラック運送業者の経営の零細性に密接な関連をもった行為であり、トラック輸送産業のなかにビルトイン<sup>(32)</sup>されているのである。

#### 注

- (25) 運輸省新潟運輸局監修『トラック運送事業の経営に関する調査報告書』(1989年3月)60ページ。
- (26) 京都府トラック協会『京都府下における物流実態と中小トラック事業の対応』(1989年3月)44,47ページ。
- (27) 日本における車両総重量規制は、諸外国に比較して厳しい基準が設定されている。そこで1993年に車両総重量規制の緩和が行われた。単車で今までで最大20トンが25トンに、トレーラーでなどの連結車で34トンが36トンに緩和されている。全日本トラック協会『トラック輸送産業の現状と課題』(1994年)79ページ。
- (28) こうした違反行為の結果として、罰則の適用が行われている。1993年度のトラック運送業者に対する罰則の内容をみると、車両の使用停止の処分を受けた事業者数が4,102で対象の車両数が5,656両に達した。事業停止処分はなかったが、最も重い処罰である営業許可の取消が3件となっている(運輸省資料)。こうした処分にもかかわらず、依然として違反は繰り返されている。
- (29) こうした過積載や過労運転の違法行為は、わが国のトラック輸送産業だけに特有なものではない。アメリカやヨーロッパの先進諸国においても一般的に行われており、各国政府はその対策に追われている(全日本トラック協会『欧米におけるトラック運送事業の現状と動向』(1994年3月)参照)。
- さらに先進国だけでなく、アジアの開発途上国においても、過積載や過労運転は常態化していることも知られている。タイのトラック輸送産業の事例に関しては、拙稿「タイの経済発展とトラック輸送産業」『アジア経済』第23号3巻1988年、26-28ページ参照。タイなどの開発途上国の場合には、過積載や過労運転に対する違法行為の取締りが緩やかであるために、過積載や過労運転がさらにオープンに行われている。
- (30) こうしたトラック運送業者の実態に関しては、『流通設計』1995年5月号12ページ参照。
- (31) この統計はトラック運送業者の利益団体である全日本トラック協会が平成3年度から実施した調査に基づいたものである。平成5年度においてはトラック運送

業者 3,093 業者の有効回答を得ており、現在のトラック輸送業者の経営に関する統計では、最も信頼性がある。しかも抽出対象は、

- ① 特別積合せ貨物運送事業者・霊柩運送事業者を除く一般貨物運送業者
- ② 一般トラック輸送を本業とする比率が 80%以上の事業者
- ③ 備車比率が 20%以下の事業者
- ④ 営業報告書のデータに不備のない事業者

という基準が設定されている。一般の中小トラック輸送業者の経営動向を明らかにするには貴重な統計である。全日本トラック協会『経営指標分析』（1994 年）55 ページ。

- (32) もちろんこうした違法行為に対する罰則規定の強化は、問題解決に向けた一つのアプローチであることは疑い得ない。しかし、罰則規定を強化するだけで、こうした社会的問題が解決するかといえば単純には言い切れない。その背後に、経営の零細性や経営の不安定性がある現実においては、これらの課題をなんらかの方法で解決し得ない限り、根本的な解決にはならないように考えられる。

1993 年に「道路交通法」の改正により、過積載に対する罰則規定が強化された。路上で取り締まる警察官の権限が強くなり、過積載を継続的に強要した荷主企業に対して刑事罰を含む厳しい罰則が適用されるようになった。これによって、改正施行の 1 年後に違反者数が半減し、過積載を行わないためトラックの車両需要が拡大しトラックの販売が好転したなどの新たな現象が生じている。しかし反面で、こうした取締りの強化にもかかわらず、トラックに搭載無線で取締り情報を交換して取締りから逃れようとする行為も活発になり、相変わらず過積載が行われていることも事実である（『流通設計』1995 年 5 月号 66 ページ）。

## 第 4 章 規制緩和と産業の実態

トラック輸送産業を分析する際に、規制について言及することが必要不可欠となっている。トラック輸送産業は伝統的に政府による規制の対象となっており、しかも最近における規制緩和の世界的潮流のなかで、トラック輸送産業が規制緩和の重要な対象となっているからである。トラック輸送産業に対する規制緩和は、行政によってまさに現在取り組みが行われている最中であり、今後どのように規制緩和が進むのかは、いまだ明確になっていない部分が多い。

しかしながら、今後の規制緩和の動向いかんによっては、わが国のトラック輸送産業の構造そのものに大きな影響を及ぼすことも十分に考えられるのである。従って、その動向が極めて注目されているのである。本章では「現在進行

形」であるトラック輸送産業に対する規制緩和について、現在までの経過を踏まえ、一層の規制緩和推進を主張する議論と現状維持を主張する議論を整理してみる。また、1章から3章までのトラック輸送産業に対する分析を踏まえて、今後の規制緩和が及ぼすであろう影響について検討する。

## 第1節 規制緩和の流れ

### 1. 物流二法への過程

第二次大戦後、わが国は敗戦の廃虚のなかから経済発展をスタートするが、やがてわが国の輸送の主役となるトラックに関しては、1951年に施行された「道路運送法」によって、トラック運送業者に対する政府の規制の基本的な骨格が形ち作られていった。「道路運送法」は、1990年に施行された物流二法の「貨物自動車運送事業法」に取って代わられるまで、ほぼ40年間にわたってわが国のトラック運送事業を規制する法律として存在してきた。<sup>(33)</sup>

この「道路運送法」の大きな目的の一つは、トラック運送業にける「公正な競争」を維持し、「秩序の確立」をもたらすことであった。運賃ダンピングなどのいわゆる過当競争をまねく行為は、トラック運送業の健全な発展を阻害するとの観点から、自由な競争を制限するための措置を講じている。「道路運送法」ではトラック運送事業を区域トラック事業と路線トラック事業に明確に区分しており、複数の荷主の貨物を一台のトラックに乗せて運ぶ積合せ輸送（混載）は路線トラック事業のみ許可され、区域トラック事業における積合せ輸送を原則的に禁止していた。こうして輸送市場が明確に区分され事業の制限が課せられていたのである。

事業への参入に関しては「免許制」が採用されており自由な参入を規制していた。新規参入に関しては「需給調整」措置が講じられており、貨物の需要に対してトラック運送業者の供給が大幅に上回ると判断される場合には、新規参入が認められなかった。また、運賃・料金の設定と変更に関しては、「認可制」が採用されており、トラック運送業者が一律の運賃・料金を申請し、運輸省がこれを認可する方式であった。路線トラック事業では全国一律の基準運賃が認

可され、区域トラック事業では地方の運輸局ごとの基準運賃が認可されていた。このように同一運賃が認可され、形式上、トラック運送業者間での価格競争が排除されていたのである。

このようにわが国では、競争制限的な「道路運送法」がトラック運送業に対する規制の根幹をなしてきたのであるが、欧米の先進諸国においては1970年代後半から1980年代にかけて交通産業に対する規制緩和が相次いで実施された。とりわけ交通産業における規制緩和は、アメリカが先駆的な役割を果たしたのである。1976年「鉄道再生・規制改革法」、1978年「航空企業規制緩和法」、1980年「スタッガーズ鉄道法」、同年の「自動車運送事業法」と、航空、鉄道、トラックを対象にして次々と規制緩和が実現されていった。<sup>(34)</sup> 欧米では、各種の政府による規制が競争を制限して、業者保護につながり、それが経済の効率性を阻害していると考えられるようになってきた。さらに財政負担を軽減する「小さな政府」をめざすために、規制は最小限にすべきであると主張されるようになってきた。こうしたなかで、まさに1980年代には規制緩和が世界的潮流となり、わが国の運輸行政にも大きな影響を与えていったのである。

このような規制緩和の流れのなかでわが国では、1989年12月に「貨物自動車運送事業法」と「貨物運送取扱事業法」のいわゆる物流二法が国会で成立した。この物流二法は翌年の90年12月に施行されて、今日に及んでいる。従来の「道路運送法」が貨物輸送と旅客輸送の双方の自動車運送業を規定していたのに対して、「貨物自動車運送事業法」は、貨物輸送における自動車運送業を独立分離して、なおかつ規制緩和を盛り込んだ新たな事業法である。これに対して「貨物運送取扱事業法」は、近年フォワーダー事業の新たな展開に対応して、自動車だけでなく鉄道・内航海運・航空を含めた広範囲な取扱事業を規定した新たな法律である。特にここで論じる規制緩和に関しては、従来の「道路運送法」に取って代わった「貨物自動車運送事業法」が重要となってくる。

この新たな「貨物自動車運送事業法」の基本的な特徴は、参入や運賃・料金に対するいわゆる「経済的規制」を従来と比べて大幅に緩和するとともに、これと対照的に、安全性を脅かす行為である過積載や過労運転に対する「社会的

規制」を強化したことにある。ここでは前者の「経済的規制」の緩和に注目すると、前にも指摘したようにまず区域トラック事業と路線トラック事業の名称が、「一般」と「特別積合せ」に変更されるとともに、かつての区域トラック事業である「一般」においても、積合せ輸送（混載）ができるようになった。かつて採用されていた事業の制限が取り除かれたのである。また、参入に関しては、従来の「免許制」から「許可制」に変更され、今まであった「需給調整」は原則的に廃止された。これによって、最低車両台数や営業所設備など、あらかじめ決められた一定の条件を満たせば、事業許可が取得が可能となり、自由にトラック運送事業を始めることができるようになった。さらに、運賃・料金に関しては、「認可制」から「事前届出制」に変更された。これによって事業者は、従来の画一的な運賃・料金ではなく、個々に独自の運賃・料金を設定することができるようになった。こうした制度変更によって事業者は、運賃・料金に関して個々の戦略に基づき創意工夫を打ち出せるようになったのである。

このように、「貨物自動車運送事業法」によって、従来の過当競争を回避する競争制限的な規制の枠組みから、事業者間の競争が促進されるような新しい規制の枠組みへと変更されていったのである。

## 2. 物流二法施行以降の規制緩和の要求

世界的な規制緩和の潮流を受けて、わが国においても新たな法律を制定してトラック運送業の規制緩和が行われたのであるが、規制緩和の要求はこれに留まるものではなかった。トラック運送業における一定の規制緩和が実施されたにもかかわらず、それ以降さらに一層の規制緩和を求める要求が次々に出されていったのである。とりわけ、1993年に発足した細川政権では、アメリカ政府を中心とした海外からの規制緩和要求を受けて、さらに不況にあえぐ国内経済を活性化するために、企業の自由な活動を縛っている規制を大幅に緩和する必要があると判断した。そして経済全般にわたってより一層の規制緩和を推進することが、政権の重要な政策として位置づけて、これを推進したのである。それ以降の政権においても、規制緩和を実施する基本的な方向性は変わっていな

い。こうした状況のもとで、とりわけトラック運送業を含む交通産業は伝統的な規制産業であるため、交通産業の監督官庁である運輸省の運輸行政に注目が集中していった<sup>(35)</sup>。

貨物輸送の中心であるトラック運送業に対しても、自由な企業間競争を促進するように、さらに一層の規制緩和を求める要求が次々と出されていったのである。とりわけ最近における規制緩和の要求を加速したのが、円高の進行とともに浮上した「内外価格差」の問題であった。不況が深刻化するなかで、企業にとって物流コストの削減が大きな課題となってきた。それとともに、外国為替市場における円高が著しく進行して、いわゆる「内外価格差」の存在が大きいくローズアップされるようになってきた。単に製品価格だけでなく、輸送サービスの価格においても、海外と比較すると国内の運賃・料金が割高であるとの認識が広まっていった。これは物流コストの削減を至上命題としている企業にとっては、見過ごすことのできない問題として考えられたのである。このために新規参入や運賃などを規定している経済的規制をさらに緩和してトラック運送業者間の競争を一層促進し、運賃・料金の低下をもたらすべきであるとの主張が強まっていった<sup>(36)</sup>。

## 第2節 規制緩和をめぐる論点

### 1. 規制緩和推進の主張

1994年から95年にかけて政府組織の内部や経済団体からトラック運送業に対する規制緩和の要求が次々と出された。政府組織内部からは、公正取引委員会、総務庁、通産省、行政改革委員会が要求をまとめている。経済団体としては、経済同友会、経団連、日経連、日本荷主協会などが、同じくトラック運送業に対する規制緩和の要求を掲げている。また先に述べたように、海外からはアメリカ政府も日本政府に対して規制緩和を要求している<sup>(37)</sup>のである。現在までの主だった規制緩和の要求と政府の対応については、表14に簡単にまとめている。

さまざまな組織や団体がトラック運送業における規制緩和の要求を出してい

表14 最近におけるトラック運送業の規制緩和をめぐる動き

年月	主 体	内 容
94年 8月	公正取引委員会「政府規制等と競争政策に関する研究会」の報告書公表	①最低車両保有台数規制の廃止 ②リースによる車両保有での参入禁止の撤廃 ③営業区域による貨物発着規制の見直し ④トラック運賃の事前届け出制の廃止
94年 9月	運輸省、貨物流通本部会議で規制緩和策	①拡大営業区域の大幅増設 ②事業者が運送手段を選択できるおまかせ宅便の促進
94年 11月	経済同友会規制緩和の要望を関係官庁に提出	最低車両保有台数規制の撤廃
95年 3月	総務庁、行政監察に基づき運輸省に勧告	①自己保有車両台数に関する規制の緩和 ②独自の運賃届け出に必要な原価計算書添付義務の緩和 ③拡大営業区域の促進
95年 3月	政府、規制緩和推進5カ年計画の閣議決定	①標準約款への変更の場合に届け出廃止（7年4月実施予定） ②許可申請時の事業計画説明資料の簡素化（7年度実施予定） ③経済実態に対応して営業区域の拡大を更に進める（7年度以降逐次実施予定） ④運賃・料金の原価計算書等の添付の不要な範囲を拡大（7年度以降実施予定） ⑤新規参入時の車両の自己保有規制の緩和、最低保有車両台数を地域間格差緩和する方向で見直し（7年度以降実施予定）
95年 7月	行政改革委員会規制緩和小委員会、緩和をめぐる40項目の論点公開	営業区域、最低車両台数制、運賃・料金の事前届出制に関して、規制緩和推進の主張と規制維持の主張を両論併記して比較している
95年 11月	行政改革委員会規制緩和小委員会最終報告書を公表	①営業区域の拡大推進、スケジュールの明確化 ②最低車両台数規制全国一律5台 ③事後届出制により自由な運賃・料金規制

(資料) 新聞等より作成



るが、その具体的な中身に関しては、求める内容の強弱の差はあるものの、「貨物自動車運送事業法」における次の3つの規制に関するものである。すなわち、第一に営業区域の設定、第二に最低車両台数規制、そして第三に運賃・料金の事前届出制についてである。これらの規制緩和の要求内容を具体的にまとめてみると次のようになる。<sup>(38)</sup>

### ① 営業区域の拡大

現在トラック運送業者が営業できる範囲は、原則的に都道府県単位に設定されている「営業区域」に限られている。輸送する貨物は営業区域内の荷主企業のものに限られるし、長距離輸送の「帰り荷」もトラック運送業者の許可のある営業区域内に到着する貨物に限定される。このように営業区域の設定があるために、トラック運送業者の事業活動は地域的に制限されており、自由に荷主企業の貨物を運ぶことができない。このために、一部には、「拡大営業区域」と呼ばれる、複数の都道府県にまたがった広域エリアの営業区域が設定されている。こうした拡大営業区域を増やしていくことによって競争を促進すべきである。

### ② 最低車両台数

現在、営業区域ごとにトラック運送業者の最低車両台数が設定されている。トラック運送業者の新規参入に際して、あらかじめ設定されている最低車両台数以上のトラックを保有しておくことが営業の許可条件となっている。例えば首都圏における最低車両台数は15両となっており、当該地域で営業を開始するには最低でも15両のトラックを保有していなければならない（前掲表3参照）。こうした最低車両台数の規制があることによって、最低車両台数に満たない小規模事業者の新規参入が妨げられており、結果的に自由な競争が制限されている。このため、最低車両台数規制をさらに緩和するかもしくは撤廃して、事業者が保有車両台数に制限されずに営業を開始できるようにすべきである。

### ③ 運賃・料金の事前届出制

現在運賃・料金は、「事前届出制」によりトラック運送業者が個々に創意工夫を打ち出すことのできる仕組みになっている。しかし、実際に運輸省に届けら

れる運賃・料金には独自のものが極めて少なく、あらかじめ定められている「標準運賃」に準じたものがほとんどである。これでは運賃・料金をめぐる自由な価格競争にはほど遠いものであり、現行の事前届出制に問題がある。

そこで第一に、運賃・料金の規制に対して、まず事前届出制の手続きを簡素化すべきである。特に、トラック運送業者が標準運賃ではなく、まったく独自の運賃を届出する際には、原価計算書などの複雑な書類を添付する必要がある。このため、届出のための作業が繁雑になり、これが個性ある多様な運賃の届け出を妨げている。こうした観点から、原価計算書等の書類提出義務の緩和が必要である。さらに第二に、運賃・料金の事前届出制そのものを廃止すべきである。これは、事前届出制そのものが、実際の運賃を下支えする機能をもっており、自由な運賃決定を妨害しているからである。

## 2. 規制維持の主張

このように一方で規制緩和の積極的な推進の主張に対して、他方で現状の規制の枠組みを維持する必要があるとの主張がなされている。その中心的な組織が全日本トラック協会である。わが国ではトラック運送業者の利益を代表する全国組織として全日本トラック協会があり、その地方の下部組織として都道府県別にトラック協会が活動を展開している。従来規制は、規制される業界の保護につながるなどの批判がなされてきたが、その当事者であるトラック運送業者の利益団体は、現状以上の規制緩和の進展に明確な反対を表明しており、基本的に規制緩和の現状維持を主張している。さらに、規制する主体である運輸省も、基本的にこれと同じ立場に立っている。<sup>(39)</sup>そこで、先に述べた規制緩和推進の具体的なポイントに対して、どのように反論がなされているのか具体的に見てみよう。

### ① 営業区域の拡大

中小企業がほとんどを占めているトラック運送業は、過積載や過労運転が発生しやすい産業構造をもっている。そこで、とりわけ過労運転を防止する観点から、営業区域規制を維持することが不可欠になる。なぜならば、営業区域と

いう一定のエリアが設定されることによって、事業者がドライバーに対して適切な運行管理ができるようになり、過労運転を防止することが可能になるからである。また、現在進められている拡大営業区域も、過労運転が防止できる運行管理が可能な地域から推進すべきである。

### ② 最低車両台数の緩和・廃止

運賃のダンピング、過労運転、過積載が発生しやすい産業構造から、トラック運送業は、運行管理者を設置して安全な運行を確保できる相応の企業規模が必要である。このため最低車両台数制は、良質の輸送サービスを提供し、過労運転や過積載を防止し、輸送の安全を確保するために必要な措置である。逆に、最低車両台数制の緩和・廃止は、ルールを守らない零細業者の新規参入を引き起こし、一層の過労運転や過積載の横行を招く恐れが大きい。とりわけ個人事業者には労働基準法が適応されていないため、過労運転に対する取り締まりの対象とならず、いわば野放し状態になる。このため現行の最低車両台数制度は堅持すべきである。

### ③ 運賃・料金の事前届出制

運賃ダンピングやそれによる過当競争を防止するためには、運賃・料金の事前届出制が必要である。運賃・料金の事前届出制が廃止されることになれば、不当な運賃・料金の変更命令が出来なくなるため、運賃ダンピングが生じる恐れが強まることになる。また、運賃・料金の事前届出制がなくなると、一般の消費者に対する保護機能が阻害されることになる。こうした観点から、現行の運賃・料金の事前届出制は維持すべきである。<sup>(40)</sup>

## 3. 論点の相違

以上のように、トラック運送業の規制緩和をめぐる積極推進の主張と現状維持の主張をまとめてみたのであるが、議論の根本において両者が際だって異なるスタンスに立っていることが明らかになる。トラック運送業における規制という同じ事象を対象にしながら、両者は依って立つベースが根本的に異なっており、しかも両者の主張は著しいコントラストを見せている。

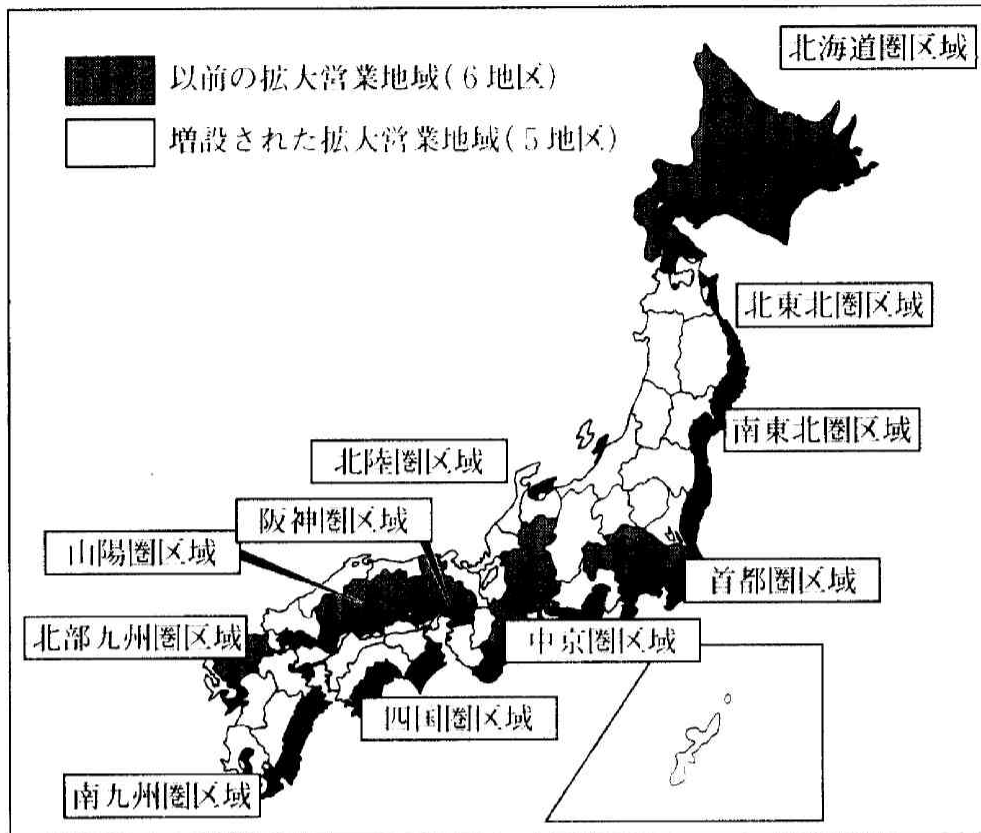
一方で規制緩和推進の主張は、市場メカニズムの優位性に基づいた議論を展開している。市場メカニズムが十分に作用するように現行の規制を緩和ないし廃止すれば、事業者間の自由な競争によって運賃が低下するとともに、自由な競争のなかから創意工夫をこらした新しいサービスが誕生することになる。それは利用者である一般企業や消費者にとって大きなメリットとなる。従って、市場メカニズムが十全に作用する状況をつくり出すために、営業区域を拡大し、最低車両台数規制を撤廃し、さらに運賃・料金の事前届出制を廃止して、規制緩和を徹底しなければならないと主張するのである。

これに対して規制緩和維持の主張は、トラック運送業界における負の側面の特殊性を強調することによって、市場メカニズムでは解決できない諸問題があることに焦点を向けている。すなわち、トラック運送業において中小零細業者が大部分を占めることにより、運賃ダンピングや過積載、過労運転が常態化している特殊な業界体質を全面に出してこれをことさら強調している。そして、こうした負の側面を防止してトラック運送業界の健全な発展をもたらすためには、一定程度の規制を維持することが必要であるとの組み立てとなっている。

### 第3節 規制緩和の進捗状況

規制緩和が世界的な潮流となっており、他の分野でも着実に進められている。規制政策の主体である運輸省も基本的にこの流れのなかで新たな政策を打ち出すようになってきた。しかし、規制緩和の要求と、その要求を受けて実際の制度の変更には、一定のギャップが存在している。こうしたギャップが存在している理由の一つには、この過程そのものが各種の利害関係が衝突する政治過程であり、対立と妥協の政治力学がおりなすベクトルによって規制緩和の方向性が決まってくるためである。二つには、政策主体である運輸省は、今までトラック運送業の全体的な発展をもたらす各種の規制が必要であるとの立場にいるため、規制緩和推進サイドが主張するような市場メカニズムにまかせて政府の規制を最小限にすることに反対しているためである。いずれにせよ、現在までのところドラスティックな規制政策の変更は生じていないが、それでも

図 12 拡大営業区域の分布



(資料) 運輸省

徐々に規制緩和が進行していることも事実である。そこで、具体的に政策レベルにおける規制緩和の進捗状況を明らかにしてみよう。

### 1. 運輸省による規制の変更

現在までに運輸省による具体的な規制緩和政策として、「拡大営業区域」の増設と、運賃・料金の事前届出制の一部変更が実施されている。その具体的な内容に関しては、次のようになっている。

#### ① 拡大営業区域の増設

1994年11月より拡大営業区域を増設した。これは、より広いエリアで自由に事業活動ができるように、原則的に設定された都道府県単位を拡大し、複数にまたがった広域の営業区域を設定したものである。今まで、こうした拡大営業区域は、徐々に増加されてきた。それまで、首都圏区域、阪神圏区域、中京圏区域、北部九州圏区域、山陽圏区域、北海道圏区域の6区域が拡大営業区域

であったが、新たに北東北圏区域、南東北圏区域、北陸圏区域、四国圏区域、南九州圏区域の5区域が追加された。これによって、拡大営業圏区域は全国30都道府県をカバーすることとなったのである(図12参照)。

## ② 運賃・料金の事前届出制の変更

1994年2月に運賃・料金制度の一部変更が実施された。従来、運賃・料金の設定や変更は90日前に届ける必要があったが、この期間を30日前に短縮した。また運賃変更幅が積合せで9.8%、貸し切り・引越で9.9%以内であれば、運賃変更の原価計算書を提出する必要がなくなった。これによって、事業者がより弾力的に運賃の設定や改定をできるようにした。<sup>(41)</sup>

## 2. 「規制緩和推進5カ年計画」

このように、規制の一部変更が運輸省によって実施されたのであるが、政府内部や経済団体から規制緩和の要求が一斉に出されるなかで、いかにも「小出し」に制度変更を打ち出しているとの感は免れえない。現行の規制制度の部分的な変更はあったものの、規制緩和推進を求めるサイドにとっては、到底満足はいくものでなかった。

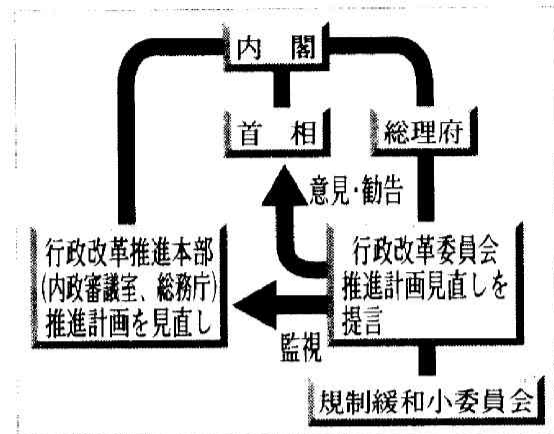
こうしたなかで、政府は1995年3月に経済全般にわたる規制緩和の方向性を明らかにした。「規制緩和推進5カ年計画」がそれである。このなかで、今後運輸省が実施するトラック運送業に対する規制緩和策として、次のような具体的項目を掲げたのである。

- ① 標準約款への変更の場合に届け出廃止
- ② 許可申請時の事業計画説明資料の簡素化
- ③ 経済実態に対応して営業区域の拡大を更に進める
- ④ 運賃・料金の原価計算書等の添付の不要な範囲を拡大
- ⑤ 新規参入時の車両の自己保有規制の緩和、最低保有車両台数を地域間格差緩和する方向で見直し

### 3. 行政改革委員会の見直し

政府は1995年3月に「規制緩和5カ  
年計画」を出し、今後の規制緩和の方向  
性を明らかにしたが、これに対してまた  
もや政府の計画は手ぬるいとの批判が相  
次いで出された。国内の企業や消費者の  
みならず海外からも評価されなかつた。<sup>(42)</sup>  
こうしたなかで、政府の行政改革の進捗  
状況を監視する行政改革委員会は規制緩

図13 規制緩和の推進体制



（資料）『日本経済新聞』1995年6月10日

和小委員会で政府計画の見直しに着手したのである。図13で示されているように、行政改革委員会は総理府の下にあり、内閣の行政改革推進本部に対して監視するとともに、首相に対して意見・勧告を行う重要な立場にある。

行政改革委員会規制改革小委員会は、国民的な議論を喚起する目的で賛成・反対の意見を公開して取りまとめ、95年7月に『規制緩和に関する論点公開』として発表した。さらに、各利益団体からの意見を聴取した後、同年12月に『光り輝く国をめざして—平成7年度規制緩和推進計画の見直しについて—』と題する中間報告書を取りまとめ、行政改革小委員会の見解を発表したのである。

ところでこの報告書が発表される時点では、トラック運送業における規制緩和の具体的な焦点がだいぶ絞られてきた。先に見た規制緩和に関する議論のうち、いくつかはすでに政策として実施されていた。こうしたなかでさらに一層の規制緩和推進の象徴的存在として、その取扱いが極めて注目されていたのが最低車両台数制であった。最低車両台数制の取扱いをめぐる攻防が大きな焦点となっていたのである。規制緩和をさらに積極的に推進するサイドでは、先に述べた部分的な規制緩和が実施されるなかで、さらに最低車両台数制度を撤廃し、個人事業者の出現をもたらすような徹底した規制緩和を主張したのである。これに対して、全日本トラック協会などの現行の規制を維持していこうとする立場は、最低車両台数制は規制緩和維持の最後の砦として、これ以上譲歩

できないとする態度を鮮明にしていった。このため、政府の規制緩和に関する政策に大きな影響を及ぼす行政改革規制緩和小委員会の報告書で、この最低車両台数制についてどのような方針が打ち出されるかが極めて注目されたのである。

95年12月に発表された同報告書には、焦点の規制緩和に関して次のように記述されている。「最低車両台数規制については、将来的に全国一律5台となるよう、スケジュールを明確化して段階的に引き下げていくべきである<sup>(43)</sup>」。この記述は、要するに最低車両台数規制の台数を将来的に全国一律に5台にして新規参入しやすくするが、1台でも新規参入ができる個人トラックの導入は当面見送るとの結論に至ったのである。

これは明らかに、先に見た最低車両台数制撤廃の主張と最低車両台数制の維持の主張とを妥協させたものになっている。いわば折衷案的色彩が極めて強い。これこそまさに政治力学が織りなすベクトルの方向性を端的に示しているのである。従って、規制緩和の一層の進展を懸念していた現状維持のサイドにとっては、個人トラックの導入を当面回避することになったこの中間報告は評価すべき内容となっているのである。

今後さらに規制緩和を一層進めるべきであるとの観点から、再び最低車両台数規制の撤廃・個人事業者の容認の要求が出てくる可能性が残されている。しかしながら、今後の規制緩和について最も影響力のある行政改革委員会規制緩和小委員会の方針が全国的に5台という水準を打ち出したことは、今後の規制緩和の行方にかかなり重要な意味合いが含まれているものと考えられるのである。

#### 第4節 規制緩和のインパクト

わが国のトラック運送業における規制緩和は、最終的に一つの明確な結論が出されたわけではない。今なお「現在進行形」として、政治的な力学が織りなす均衡のなかでその方向性が定められようとしている。今後どのような形でわが国のトラック運送業における規制政策が、一応の決着を見るかは未知数な部



分が多い。そこで、このような規制緩和の現状を前提にして、先のトラック輸送産業の構造分析を踏まえて、最後に現時点で指摘すべき規制緩和のインパクトについて論じてみたい。

### 1. 規制と実態の乖離

まず最初に明らかにしなければならない点は、現状における規制の骨格を形成する「貨物自動車運送事業法」をどのように評価するかである。物流二法成立当時は、わが国のトラック運送業に対する本格的な規制緩和として鳴り物入りで導入された。しかしながら、これによって、トラック運送業界の地殻変動と呼ばれるような大きな変化は生じていない。第1章にすでに分析したように、これによって新規参入者が急激に増加するわけではなく、施行直後は事業者数の増加はむしろ減少している。さらに、物流二法施行以降運賃が大幅に減少したわけではない。最近のトラック運賃の下落の原因は深刻化する不況によるものである。

これは規制緩和の先進的事例となっているアメリカのケースとは著しく異なっている。アメリカはすでに1980年の自動車運送法によって大胆な規制緩和を実施したが、その結果今まで規制によって保護されたトラック運送業界に新規参入者が殺到し、運賃の大幅な下落、倒産企業の続出、さらに新規サービスの誕生がみられ、規制緩和の結果としてトラック運送業界は大きな様変わりを経験した。まさしく地殻変動と呼ぶことのできるようなドラスティックな変化が発生したのである。同じくトラック運送業における規制緩和といっても、アメリカと日本ではその影響が大きく異なっている<sup>(44)</sup>のである。

そこで、改めてわが国のトラック運送業界に大きな変化をもたらさなかった「貨物自動車運送事業法」をどのように評価するかが問題になってくる。一つには、貨物自動車運送事業法による規制緩和が不十分であったために、その効果が現れなかったとの考え方ができる。貨物自動車運送事業法によって需給調整は廃止されても、最低車両台数の設定は新規参入の障壁となり、営業区域の設定や運賃・料金の事前届出制は自由な競争を制限するものである。その意味で

規制緩和といってもその実体は不十分であり、このため競争的な市場が形成されずにドラスティックな変化が生じなかったという考え方ができる。

これに対して、別の考え方が存在している。そもそもトラック運送業界の実態と規制とが大きく乖離していたため、規制が変わっても実態に大きな変化は生じなかったというものである。今までさまざまな規制が行われているにもかかわらず、現実の市場は競争的な度合いが強く、規制と実態の乖離が生じていた。このため、「貨物自動車運送事業法」による規制緩和は、ある意味でトラック運送業の実態を制度的に追認した性格をもっている。従って、「貨物自動車運送法」が施行されても、トラック運送業界に大きな変化が生じないのは当然であるとの考え方である。

ここでは、後者の規制と実態の乖離について論じてみたい。今まで規制が行われていたとしても、実際のトラック輸送市場はかなり競争的であった。競争的であった根拠として、ここでは3つの点を指摘したい。

第一に、参入規制が行われてきたが、一般トラック運送業者においては新規参入が継続的に行われており、全体のトラック運送業者数は増加の一途をたどってきた。これらは中小零細業者がほとんどあり、相互間で激しい競争がなされてきた。この点に関しては、第1章で詳細に述べたとおりである。

第二に、運賃・料金が認可制から事前届出制に変更されたが、実際の運賃決定はこうした規制から離れたところで決定されていた。運賃の認可制においても定期的に統一した運賃の値上げが行われているが、しかし、認可された運賃と実際にトラック運送業者が収受している運賃には大きな開きがあった。実際には、値上げされる改訂運賃前の旧運賃表に基づいたり、さらには前々回の運賃表に基づいて実勢の運賃が決められることもあった。事前届出制に変更されても実態は同じであり、事前届出された「標準運賃」と実勢運賃とは大きく乖離していた。第3章で明らかにしたように中小零細のトラック運送業者が特定の荷主企業に対峙しているときに、運賃交渉においてその主導権を握っているのは貨物を所有している荷主企業であって、これに対して中小零細のトラック企業は受け身的に事前届出運賃を下回る運賃で妥協せざるを得ないのが実態で

あった。この際に、事前届出した「標準運賃」がなかったならば、実勢運賃はもっと低下したはずであるとの想定は可能であるが、しかし、ここで重要な点は運賃規制といっても実質的な強制力はなく、実際の運賃決定においては激しい競争状態のもとでこれと乖離して、下方圧力が常にかけているのである<sup>(45)</sup>。

さらに第三に、自家用トラックによる個人営業者の存在である。貨物自動車運送事業法では、他人の貨物を有償で運ぶためには運輸省からトラック運送業者の営業許可を必要とすると規定されている。しかし実際には営業許可を取得しないで営業行為を行っている個人事業者が多数存在している。自家用トラックによる営業行為である。当然これは違法行為であり、いわゆる「白トラ」問題として表面化している。自家用トラックによって営業行為を行っている個人事業者が、全国でどの程度存在するかももちろん公式なデータは存在していない。しかし、特に地方の地場産業における貨物輸送において、こうした「違法」な個人事業者が常に従事していることは明らかである<sup>(46)</sup>。

先にトラック輸送産業における特有の下請け制度として傭車制度が存在していることを明らかにした。大手トラック運送業者の下請けで中小トラック運送業者が使われ、さらにその孫請けとして零細トラック業者が存在している。実はさらにその下に最底辺層として違法の個人事業者が最底辺層を形成しているのである。トラック運送業者が傭車として自家用トラックを使用することは明らかに違法行為となるために、トラック運送業者こうしたリスクをめったに侵さない。トラック運送業者が直接違法な個人事業者を下請けに使うことはないが、階層的にみた場合、零細トラック運送業者の下にさらに個人事業者を位置づけることができる。このようにして、トラック輸送産業の最底辺部分は、実質的には個人業者によって形成されているものと考えべきである。従って、最低車両台数による参入規制があるといえども、実体的にはすでに個人事業者がトラック輸送市場に参加しており、この結果として多分に競争的な市場が形成されているのである。

## 2. 個人事業者の出現の影響

今後の規制緩和の焦点は、最低保有台数に関する現行の規制をどうするかに絞られている。とりあえず行政改革委員会規制緩和小委員会の中間報告では、全国一律5台に削減することが提言されているが、今後見直しが行われることは十分に予想される。

問題は、現状におけるトラック輸送産業の構造のなかで、最低車両台数規制を撤廃した場合に、産業自体に対してどのような影響が予想されるかである。規制緩和政策による将来の展望が問われているのである。これに対して、規制緩和の積極的な促進を主張するサイドによれば、最低車両台数規制の撤廃・個人事業者の容認は、活発な新規参入をもたらして輸送市場が競争的になり、それが効率的なトラック運行の徹底を通じて、トラック運賃の低下をもたらすものと期待されている。他方において、一層の規制緩和に反対するサイドは、このような自由な参入が行われるようになると、まさに過当競争が生じ運賃のダンピングが始まるだけでなく、低運賃によって過積載や過労運転が横行する。そして過当競争の結果としてトラック輸送産業の健全な発展を阻害するだけでなく、これらの社会的悪影響が発生することを指摘する。

さらに、過積載や過労運転が増加するとの懸念に対して、規制緩和推進論者は、こうした諸問題は経済的規制の緩和とは明確に区別すべきであって、それは社会的規制の強化によって解決すべき問題であると主張している。規制緩和が過積載や過労運転を原因とする交通事故の増加に直接結びついていないことを他の先進諸国からの経験から反論するのである。<sup>(47)</sup>

ここでは、従来あまり触れられていない別の視角から、最低車両台数規制の撤廃・個人事業者の容認についての問題を論じてみたい。すでに、違法である個人事業者が、実質的に広く存在している点はすでに指摘した。従って、個人事業者が認められることは、事業許可を得ることによって彼らの行為が違法から合法に転換することを意味する。ところが、個人事業者が増加したとしても、一台しかトラックを持たない個々の事業者では、独自に荷主企業を開拓するマーケティング能力に乏しく、なおかつ荷主企業の輸送需要に十分に対応でき

ない。このため、貨物量の少ない零細な荷主企業にとって、個人事業者は受け入れることができたとしても、一般の荷主企業にとっては利用しにくい存在であることは明らかである。荷主企業にとってみれば、一定量の貨物の輸送を委託するのに、数多くの個人事業者を使うよりも、ある程度の輸送能力を持ち信用力のあるトラック運送業者に委託したほうがよい。このほうが荷主企業にとって輸送の管理が容易であるし、信頼のおける安定した輸送が確保できるからである。

そして、個人事業者の広範囲な市場への参入は、下請け制度をさらに重層化させる可能性がある。第3章で述べたように、中小零細トラック運送業者はみずからマーケティング能力に乏しいため、備車制度を利用して運行しているトラックの効率的な運用をはかろうとしている。その結果が、手数料を引かれた低い運賃であり、零細トラック運送業者は備車制度のもとで低運賃を享受しなければならぬ。零細トラック運送業者においてこうした特徴がみられるのであって、ましてや個人事業者であればこのような傾向は一層強まるものと予想される。今までは自家用トラックを使用した個人業者を使うことは違法であるために備車にはできなかつたが、個人事業者が容認されて営業許可を取得できれば、トラック運送業者は大手を振って個人業者を備車として使うことができるのである。<sup>(48)</sup>

その結果、マーケティング能力の持たない備車希望の事業者が増加することになり、このためマーケティング能力のあるトラック運送業者の取扱業の事業展開がますます有利になるものと予想される。直接輸送能力をもたない取扱業者であっても、個人事業者の相次ぐ新規参入によって備車を希望する事業者は増加しているため、これらの事業者を組織化することによって、荷主の輸送ニーズに充分応えていくことができる。備車が増えることは、こうしたトラック運送業者が相対的に有利な立場に置かれることになり、徴収する手数料が値上がりする可能性も考えられる。第3章において備車内部市場が形成されていることを述べたが、その需給バランスが大幅に崩れ供給過多になることが予想されるのである。このように、個人事業者が増加することによって、これを組

織化するトラック運送業が隆盛をきわめる可能性も生じているのである<sup>(49)</sup>。

さらに、規制緩和の一層の促進によって、新たな創意工夫がなされニュービジネスを生み出す可能性が主張されている。この命題は一般的には当てはまるものと考えられるのであるが、トラック輸送産業では疑問が多い。トラック運送業における一層の規制緩和が最低車両台数規制の撤廃であり、それによって創意工夫の新たなニュービジネスが生じてくるとは考えにくい。なぜならば、トラック運送業において創意工夫がなされるニュービジネスが出てくる可能性があるのは、その前提としてネットワーク性を具備していることが必要だからである。事実、宅配便を始め引越事業などトラック輸送産業の革新的なニュービジネスは、輸送ネットワークを持つトラック運送業者によって開発されているのである。従って、個人業者に創意工夫あるニュービジネスを期待することには無理がある。例えば、現代のコンビニエンスストアのように個々の自営業者をフランチャイズ方式で組織化して新たなビジネスを展開する可能性もあるが、かりにそうした形態でのビジネスが誕生したとしても、それはあくまで個人事業者を組織化する取扱業者であるトラック運送業者の創意工夫なのであって、組織化される個人業者は主体とはならない。

以上のように規制緩和の一層の促進の象徴である個人事業の容認は、当初予想されるものと大きく異なった事態がトラック輸送産業において生じる可能性がある。それは、複雑なわが国のトラック輸送産業の構造を分析するなかで導き出される一つの結論なのである。

#### 注

(33) 道路運送法については、森田朗『許認可行政と官僚制』（岩波書店、1988年）158-170ページ、谷利亨『道路貨物運送政策の軌跡—規制から規制緩和へ—』（白桃書房、1990年）101-113ページ。

(34) 具体的には野尻利明『規制改革と競争政策』（白桃書房、1988年）を参照。

(35) 総務庁の発表によると、1992年3月末の時点で政府全体の許認可件数は10,942件であったが、このうち運輸省の管轄の許認可件数は1,966件であり、他の官庁に比較して最も多かった（『運輸白書』平成6年版158ページ）。このため運輸省は、「許認可官庁」と呼ばれてきた。

(36) ここでは輸送サービスの内外価格差について詳細に立ちいることは控えるが、

単に価格水準の高さだけに注目される傾向にあり、それを形成するコストの構造（労賃、燃料費、高速道路料金など）についておろそかにされている点を指摘しておきたい。具体的な内外価格差の実態とコスト分析に関しては、運輸省『宅配便等の内外価格差に関する調査報告書』（1995年3月）参照。

- (37) 日米包括経済協議の規制緩和・競争政策交渉で、アメリカ政府は電気通信や流通分野の他に、トラック運送業の参入・営業規制の緩和を求めている。『日本経済新聞』1995年1月20日。
- (38) 以下のトラック運送業における規制緩和の論点整理は、次の文献を参考にした。公正取引委員会『物流分野における政府規制の見直しについて』（輸送経済新聞社『LOGISTICS NOW'95』に所収）。行政改革委員会規制緩和小委員会『規制緩和に関する論点公開』（1995年7月27日）。
- (39) 『運輸白書』平成6年度版 162 ページ、『日経流通新聞』1994年8月14日。
- (40) 全日本トラック協会は、規制緩和に対し守勢の立場を堅持しているのであるが、こうした経済的規制以外の点では積極的な規制緩和を求めている。具体的には、市街化調整区域における開発許可の緩和、普通運転免許の範囲の拡大、トラック車検期間の延長、労働基準法の女子保護規定の見直し、駆動軸の軸重規制緩和、三軸車 25 トンまでの規制緩和、車高についての規制緩和、ISO 企画フル積載の海上コンテナの道路輸送に係わる規制の緩和、積載条件の緩和、道路整備の優先順位などの規制緩和を求めている。
- (41) 『カーゴニュース』1995年1月13日。
- (42) 『日本経済新聞』1995年7月28日。
- (43) 行政改革委員会規制緩和小委員会『光り輝く国をめざして—平成7年度規制緩和推進計画の見直しについて—』（1995年12月7日）42 ページ。
- (44) 規制緩和を論じる際に、規制緩和が典型的に成功したアメリカの事例がよく引き合いに出される。例えば、デビット K. ウイリス「ジャストインタイムを越えて—アメリカにおけるロジスティクスの最先端—」『季刊 輸送展望』1991年夏 126—131 ページ。しかし注意しなければならない点は、他の先進国でもトラック運送業の規制緩和が行われており、必ずしもアメリカのようなドラスティックな変化が生じてはおらず、国によって多様な展開がみられていることである。こうした先進国の規制緩和への取組みとその影響に関しては、日本の事例を踏まえて今後の研究課題としたい。さしずめ、先進国におけるトラック運送業の規制緩和の影響比較については、James Cooper et. al., *European Logistics - Markets, Management and Strategy* -, Buckwell, 1991, pp. 154—162 を参照。
- (45) 改めて強調するが、運輸省への事前届出運賃を収受できないのは、トラック運送業界の常識となっている。事前届出運賃は 10% まで下げ幅が認められているが、20%～30% 値下げなど珍しくないと言われている。さらに、運賃そのものでは

なく、「協力金」という名目での荷主企業への還元を求められている実態も存在している（『日本経済新聞』1994年7月8日）。また、荷主とトラック運送業者20社に対するヒアリング調査結果が示されている。これは1995年2月～3月の東京～大阪間の10トントラックの貸切スポット輸送であるが、標準運賃で13万円余りにもかかわらず、実勢運賃は6万円～10万円の範囲で分布していた。このうち中心となる価格帯は8万円～10万円であった。さらにこの帰り荷は中心となる価格帯が7万円～9万円で「行き」よりも1万円～2万円安い運賃となっている。『流通設計』1995年4月号32～33ページ。

- (46) 現在のトラック運送業者の経営者でも、かつては「白トラ」から始めて「営業」を拡大して免許や許可を取得した者も決して珍しくはない。現状において、個人事業者がトラック輸送に従事している実態については、『流通設計』1995年5月号66ページを参照。
- (47) 経済企画庁総合計画局『規制緩和の経済理論研究会報告』（1989年4月）33～34ページ。
- (48) 実際にわが国のトラック運送業において、1人1車の個人事業者が存在している。軽トラックを利用した軽貨物自動車運送業がそうであるし、いわゆるダンプトラックも個人事業である。残念ながら両者の実態に関する資料は乏しい。軽貨物自動車運送業の典型的なものが赤帽である。赤帽は基本的に個人事業であるが、「全国赤帽軽自動車運送協同組合連合会」という事業協同組合が作られている、連合会によって個人事業者に対する指導や車両購入の斡旋、融資、さらには貨物の紹介が行われており、連合会が大きな影響力を持つと言われている。また土砂などを専門的に運ぶダンプトラックは、特殊な業界を形成している。走行するダンプトラックの多くは白ナンバーで走行する自家用トラックであるが、現実的には運賃を収受し営業行為を行っている。制度的には運ぶ貨物を買取って自分の所有物を運ぶ形にするため、白ナンバーで運行できることになっている。しかし、実際は個人事業者による営業行為が行われているのである。ダンプトラックの個人事業者の立場は弱く、中間業者によるピンハネで低運賃が形成されて、過酷な労働条件に置かれており過労運転や過積載が横行していると言われている。佐久間充『ああダンプ街道』（岩波書店、1984年）49～84ページ参照。
- (49) 例えばフランスの事例を見てみると、フランスでは、一台しかトラックを保有していないオーナードライバーが事業者全体の46%（1992年）を占めている典型的な零細業者の産業となっているが、こうした零細業者はほとんどが大手トラック運送業の下請けとして利用されており、低運賃でリスクの多い輸送業務を余儀なくされていると言われている。全日本トラック協会『欧米におけるトラック運送事業の現状と動向—トラック運送事業の規制について—』（1994年3月）、24～25ページ。さらに、イタリアの事例では、オーナードライバーの割合が全体の83%



に達する。ここでもこうした大多数のオーナードライバーを組織化するフォワードナーが輸送業務において重要な役割を担っている。同上 32-33 ページ。

(1996年2月28日脱稿)