

## トラック運送（13年4月調査）

平成10年、11年と低迷した貨物輸送は、12年に入って、景気の回復に応じて緩やかな増加に転じた。ただ、引き続き輸送単価は低迷しており、収益の回復は遅れている。新規参入による競争の激化によって貨物輸送だけでは収益の確保は困難になっており、事業の多角化や新規荷主の確保の有無によって事業者間の収益格差が広がっている。

**業界の概要** 国内貨物輸送は大きく鉄道輸送、トラック輸送、内航海運、航空貨物に大別できるが、このうちトラック輸送は平成10年では、輸送トン数で91.0%、トンキロ（輸送重量×輸送距離）で54.4%を占めており、最も主要な貨物輸送方法である。このうち、営業用トラックの割合は年々増加しており、ここではこの営業用トラックの状況について見る。

トラック運送業は平成2年12月施行の「貨物自動車運送事業法」によって規制が緩和され、需給調整を目的とする免許制から、一定の条件を備えていれば参入が認められる許可制に変更された。トラック運送業は特別積合せ運送事業とその他の一般事業に大別されるが、前者は旧路線事業に当たり、主に小口の積合せ貨物を定期・定路線で輸送するもので、大手運送業者が中心となる。後者は旧区域事業に当たり、工場や倉庫など特定の事業者から発生する貨物を運送するもので、中小事業者が大部分を占める。

トラック運送事業者の団体である大阪府トラック協会加盟の事業者数は3,880社、保有車両台数95,046台（平成11年度）である。それぞれ、規制緩和前の平成2年に比べて470社、7,800台の大幅な増加となっており、この間に新規参入が進んでいることを示している。その理由としては、先の法改正によってそれまで無免許であった中小事業者の許可申請が進んだことと、その後の最低車両台数規制の緩和によって大阪市内の事業者の最低保有台数が10台から5台に引き下げられるとともに、リース車両も保有台数に含めることができるようになったため、小規模での参入が容易になったことがあげられる。

**参入増による競争の激化** 相次ぐ参入規制の緩和によって新規参入が増加しているほか、大手企業ではリストラの一環として自社内の物流部門や物流子会社を自立化させる動きがみられる。こうした企業ではそれまで親会社の貨物輸送のみを行っていたが、収益をあげるために競合他社や他分野の貨物をも輸送するようになっており、資本力を生かして事業を拡大させている。

**輸送需要は緩やかに回復** 10年、11年と低迷していた輸送需要は、12年に入って国内経済の回復によって緩やかに増加している。住宅向けの建材や食料品などでは低迷を脱して輸送量が増加しているほか、新聞なども安定した需要がみられた。また、最近ブームとなっているガーデニング用品の輸送を行っているところではホームセンター向けの貨物が増加している。輸入品が増加している繊維関連では、輸入貨物の取扱量が増加する一方、衣料品では消費の不振から小売店からの返品品の輸送も増加している。ただ、公共投資の低迷や電力会社の設備投資抑制によって、重量機器の搬送などの需要は低迷している。

13年に入ってからは、大手荷主の拠点統合による輸送ルート削減で需要の減少が見込まれる企業があったほか、住宅向けの設備機器の輸送が急減するなど、輸送量は減少傾向で推移している。

**運賃水準は引き続き低迷** これまでの輸送需要の低迷によって、運賃水準は長期にわたって低下傾向で推移してきた。輸送需要が緩やかに回復した12年も、荷主企業の物流コストの削減姿勢は厳しく、加えて、運送業者間の過当競争に

よって、運賃水準の回復は認められなかった。そのため、受注量を確保しつつも、増収のなかで減益となる企業も見られるなどトラック運送業者の収益は依然厳しい状況が続いている。

運賃水準が低迷することで、トラック運送業者の経費に占める人件費をはじめとする固定費の割合は大きく高まっており、復路の貨物確保による実車率の向上やドライバーの人材派遣利用、備車の拡大によって需要の変動に柔軟に対応するなど、各社ともコスト削減に努めている。

**企業間格差が拡大** 運賃水準が低迷し、単なる貨物の輸送だけでは採算の確保が難しくなっている状況の中で、ドライバーにリフトの講習を受けさせ、荷降ろし納品やスーパー向けに商品の店内陳列を行うなどのきめ細かいサービスが求められるようになってきている。こうしたサービスに加えて、事業の多角化や効率化によるコストダウンができる企業とできない企業とで業績の格差が拡大している。

大手の中には、住宅設備機器について、荷主企業の工場からの搬出、倉庫での在庫管理、施工現場への配送、現場での組み立てまで、一貫して受注する企業や、大手企業から事業所間の書類や消耗品の輸送を一貫して引き受ける企業、主要な荷主の不振をきっかけに、ホームセンター向けに需要が拡大しているガーデニング用品の輸送を始める企業など、採算確保のための対応がみられる。この他、トラックの保有台数を極力抑えて備車の割合を高めることによって、固定費を削減し、季節毎の貨物需要の変動に柔軟に対応している事例もみられた。

このように、大手では荷主とのつながりを強めて、貨物の在庫管理や付帯サービスの提供などで提案型の営業を行うとともに、小規模事業者を活用した備車の利用などによるコストダウンを進めている。他方で、トラック保有台数が10台未満の小規模事業者は、小回りを利かせて大手事業者への備車に対応することによって、低採算ながら受注を確保しているところが多い。こうした状況の中で、トラック保有台数が30台を超え、多数のドライバーを抱える中堅事業者は、運賃の低下と固定費負担の上昇から経営が最も厳しいといわれている。

**設備投資は慎重** 輸送需要が低水準で推移する中で、自社保有トラックを増車する動きはみられない。ただ、効率的な配送を行うための衛星通信を利用した車両の位置管理システムなど情報化に向けた投資の動きがみられる。

**情報化のための人材確保の動き** トラック運送業ではもともと人件費など固定費の占める割合が高く、運賃水準が低迷する中で、各社とも固定費の増加を伴う人材確保には慎重になっている。ただ、大手の中には、荷主企業へ貨物の保管・輸送情報をジャストインタイムで提供するためのシステムや、効率的な輸送管理を行うためのシステムの開発を行う企業も多く、そのために大卒の人材を毎年採用する企業もみられる。

**今後の見通し** 輸送需要の本格的な回復には、荷主業界の回復が前提となるが、当分本格的な回復は困難との見方が多くを占めている。加えて、産業全般にコストダウンの一環として物流の合理化・効率化の動きが続いており、トラック輸送需要の大幅な改善は見込めない状況となっている。こうした中で、各社とも企業の物流全般の一括管理など提案営業に注力し、荷主企業との結びつき強化や新規顧客の開拓を図っている。今後、単なる貨物運送事業から、物流機能全般へと事業の多角化に向けた取組ができるかによって、一層企業間格差が拡大するものと考えられる。長期的には、社会の環境意識の高まりに応じて、ディーゼル車に対する排ガス規制の強化やモーダルシフト（トラックから鉄道、船舶への輸送方法の変更）の要求など、規制の強化や省エネルギーに向けた動きが活発になっている。トラック運送事業にとっては、低公害車の導入やIT技術を導入した効率的な輸送の実現など、さまざまな事業への制約とともに一層のコスト負担が予想され、事業環境は厳しさを増して行くものと考えられる。

