

供給は減っている

国内のトラック運送会社の数は「物流二法」の施行によって参入規制が緩和された一九九〇年以降、約四万社から約六万社へ一・五倍に増加した。営業用トラックの登録車両台数も九〇年の約九〇万台から現在は約一一〇万台にまで増えている。需要が横這いの状態で供給が増えれば当然、料金相場は下落する。長引く運賃水準の低迷は、そう解説されてきた。

しかし、実際には運送会社と登録車両台数が増えているのとは裏腹に、営業用トラックドライバーの人数は減り続けている。国土交通省の資料によると、七年に約八九万人だった営業用トラックのドライバー数は、直近の二〇〇二年には約八二万人にまで減っている。つまり供給は二割近く減っているのだ。

ドライバーの採用ニーズ自体は旺盛だ。労働者の過不足状況を示す運輸・通信業の「D.I.」は二〇〇二年二月に底を打った後、上昇し続けている。今や労働力を「不足」とする物流企業が圧倒的で、「過剰」とする企業はほとんどない。運輸業の人手不足は全産業平均をもはるかに上回るレベルにある。

それに反してドライバーの賃金水準は下がっている。月給と賞与を含めた一カ月当たりのドライバーの平均賃金は、九七年の四二万六八〇〇円をピークとして、昨年は三六万八二〇〇円まで下がった。運輸労連の調査によると、ドライバーの約半数は年収四〇〇万円以下、年収三〇〇万円に満たないドライバーも一六%あまりに上っているのが現状だ。

それでも物流企業はドライバーの賃金を上げようとはしない。運賃が上がらないからだ。バブル崩壊以降の運賃相場の値下がりに対して、物流企業はドライバーの賃下げで対応してきた。相場が反転しないまま人

第2部

ドライバー年収300万円時代

営業用トラックドライバーの賃金は1997年をピークにして一貫して下がり続けている。今やドライバーの2人に1人が年収400万円以下、年収300万円以下も全体の16%あまりに上っている。その影響でドライバーの数自体が急速に減ってきた。
(大矢昌浩)

件費だけ上げれば逆ざやが発生してしまう。

かつてトラックドライバーは体力的にはキツイが、それなりに稼げる商売の一つとして世間的には知られていた。その面影も今はない。ドライバーの賃金水準は既に限界まで下がっている。キツイ、汚い、危険の“3K”に加えて、待遇面でも恵まれないとなれば労働力が他の仕事に流れるのも当然だ。今や人手不足は物流業界だけでなく産業界全体に波及している。今年の春闘では久しぶりに賃上げがメインテーマになっている。他産業が賃上げを実施して労働力の確保に動けば、そのしわ寄せは物流業界に向かう。

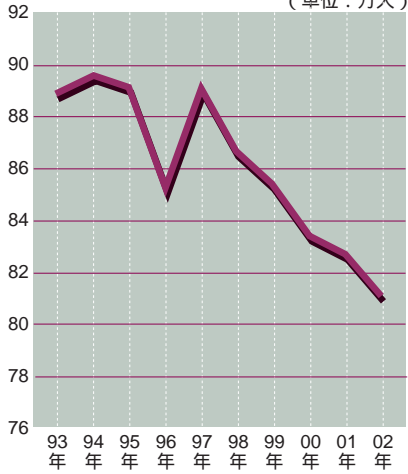
運送市場の需給は近く逆転する。既にその傾向は昨年から現れている。図6は昨年一年間に、インターネットを活用した求車求貨システムのトラボックスにアップされた登録情報件数の推移だ。繁忙期の三月と十二月はもちろん、閑散期も含め一年を通じて求車情報が求貨情報を大きく上回っている。二〇〇五年以降、車両の足りない状況が顕著になり、現在までそれが続いている」と同社の吉岡泰一郎社長は説明する。

トラックドライバーの派遣賃金も急騰している。東京圏でドライバー派遣を行うブラウドの石山光博社長は「派遣ドライバーの賃金相場は三年前から年々上がってきてはいたが、とくに去年の末頃からは、いくらか時給を上げても人が集まらなくなっている。そのため現在は当社も仕事を常用ドライバーの派遣に絞り、スポットの依頼は受けられないようにしている」という。

賢い荷主の運賃政策

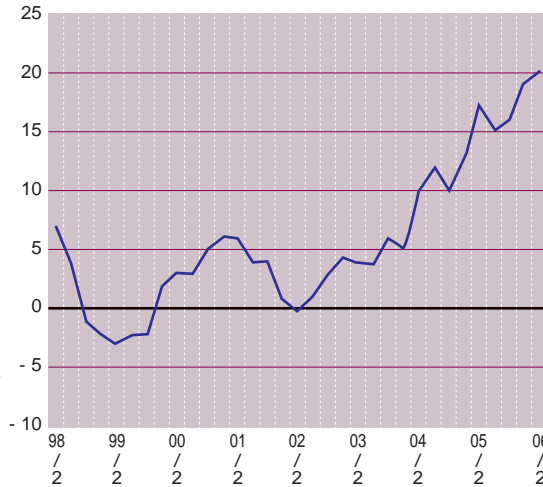
当面、景気の上昇は続きそうだ。営業用トラックの貨物輸送量も昨年の春から増加基調に転じている。しかしドライバーは枯渇している。既に米国では軽油の値上がりをキッカケとして中小運送会社の倒産や事業

図1 営業用トラックドライバー数の推移 (単位: 万人)



資料: 国土交通省「陸運統計要覧」より

図2 運輸・通信業D.I.の長期推移



資料: 厚生労働省「労働経済動向調査」より(2004年2月に運輸業の単独区分が設置された)

図3 運輸業労働者の過不足状況

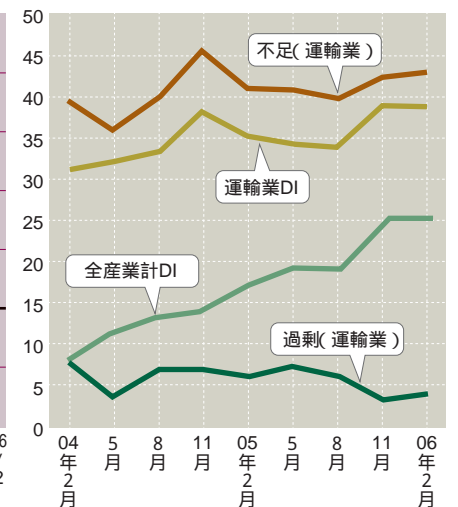
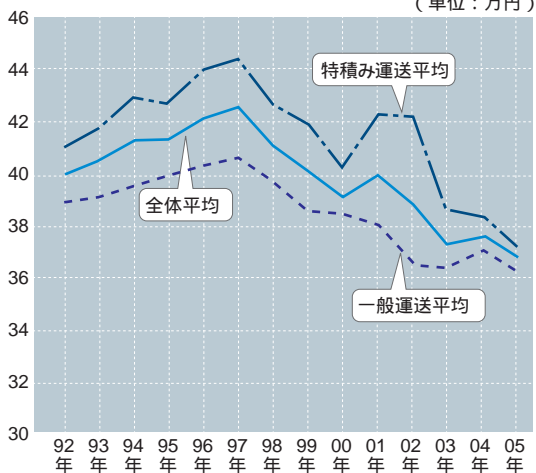
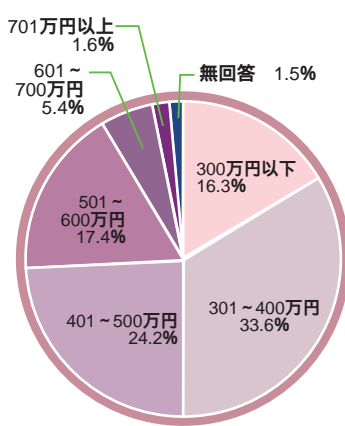


図4 ドライバーの平均賃金(賃金+賞与の1カ月平均) (単位: 万円)



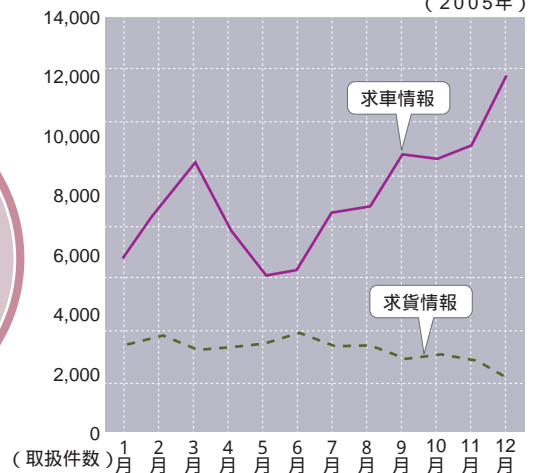
資料: 全日本トラック協会「トラック運送事業の賃金実態」より

図5 ドライバーの年収



資料: 運輸労連

図6 トラボックス 求貨求車情報件数の推移 (2005年)



撤退が相次いだことから、昨年春以降は、いかに協力運送会社との結びつきを強めて安定輸送を確保できるかが、荷主企業の物流マネジャーにとって喫緊の課題になっている。

近く日本も同じ状況に陥る可能性が高い。協力運送会社の数は重要な検討課題の一つになる。日本ロジファクトリーの青木正二社長は、「年間の支払い物流費で二億円が一つの目安になる」と指摘する。それ以下の規模では、協力会社を一社に集約したほうが効果的だ。物流会社側から見ると年間一億円の売り上げのある荷主であれば、専用の設備投資も可能になる。それを分散すれば投資ができなくなる。ボリュームデイスカウトの効果も薄れる。

しかし支払い物流費が年間三億円を超える規模の荷主が一社に任せたままでいると、「今度は協力会社側がぐらをかいてしまう。競争原理のないことによる悪影響のほろが大きくなる。この規模になるとリスク分散も重要になってくるため、協力会社を複数に分けるよう指導している」と青木社長はいう。

運賃問題に詳しい物流コンサルティング会社のカサイ経営では、荷主企業から依頼された案件であっても適用している運賃が妥当性を欠くほど低い水準にある場合には、運賃の値上げをアドバイスすることがあるという。もちろん必要以上の運賃の支払いは荷主として管理怠慢の誹りを免れない。しかし採算割れしている運賃は長続きはしない。無理を続ければ、そのしわ寄せは結局、荷主に返ってくる。そのリスクはかつてないほど高まっている。破綻を避けるためには、荷主企業側でも運送原価を把握しておく必要がある。荷主企業にとって運賃以上に重要な物流問題は少なくない。ながらく値下げ要請一辺倒できた協力物流会社との関係を再考する必要がある。