

問11. 貴者（社）の運送収入(売上高)に占める人件費（運転者及び助手）の割合はどの程度ですか。（○印は1つ）

1. 30%未満 2. 30%以上～35%未満 3. 35%以上～40%未満
4. 40%以上～45%未満 5. 45%以上～50%未満 6. 50%以上～60%未満
7. 60%以上

運送収入（売上高）に占める人件費（運転者及び助手）の割合は、回答のあった164者（社）中、最多は⑤「45%以上～50%未満」21.3%（前回調査+8.5ポイント増）と大幅に増加し、次が、④「40%以上～45%未満」18.9%（前回調査+1.0ポイント増）、③「35%以上～40%未満」が15.2%（前回調査△1.5ポイント減）、②「30%以上～35%未満」14.6%（前回調査△5.9ポイント減）、①「30%未満」12.8%（前回調査△1.3ポイント減）であった。運賃交渉による売上高の改善以上の人件費負担増の影響が考えられる。なお、⑦「60%以上」も4.9%（前回調査+1.7ポイント増）であった。（表11、図11参照）

問11	今回		42回		41回		40回	
過去3回の調査結果	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①30%未満	21	12.8%	22	14.1%	8	4.8%	13	7.9%
②30%以上～35%未満	24	14.6%	32	20.5%	29	17.6%	28	17.1%
③35%以上～40%未満	25	15.2%	26	16.7%	31	18.8%	27	16.5%
④40%以上～45%未満	31	18.9%	28	17.9%	36	21.8%	35	21.3%
⑤45%以上～50%未満	35	21.3%	20	12.8%	28	17.0%	25	15.2%
⑥50%以上～60%未満	20	12.2%	23	14.7%	25	15.2%	27	16.5%
⑦60%以上	8	4.9%	5	3.2%	8	4.8%	9	5.5%
計	164	100.0%	156	100.0%	165	100.0%	164	100.0%
未記入	4		2		2		1	
回答数計	164		156		165		164	
調査数	200		197		197		200	

表11

問11 運送収入に占める人件費（運転者+助手）の割合

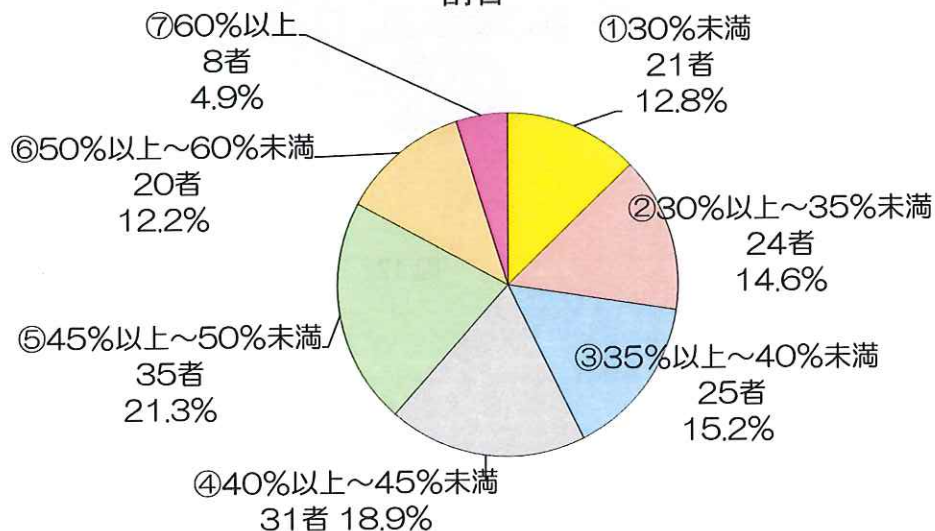


図11

問12. 運送原価、保有車両1台当たりの原価(輸送コスト)を把握していますか。(〇印は1つ)
 1. 全車両している 2. 一部の車両はしている 3. 全くしていない

保有車両1台当たりの原価(輸送コスト)の把握状況は、回答のあった166者(社)中の最多は、これまでと同じく②「一部の車両はしている」の67者、40.4%(前回調査△3.9ポイント減)で、①「全車両している」は52者、31.3%で前回調査より△0.9ポイント減少した。一方、③「全くしていない」が28.3%、+3.0ポイントと増加しているが、適正運賃収受や運賃交渉に不可欠な自社車両の原価把握が引続き事業者に求められる。(表12、図12参照)

問12 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①全車両している	52	31.3%	48	30.4%	52	31.5%	44	27.0%
②一部の車両はしている	67	40.4%	70	44.3%	74	44.8%	81	49.7%
③全くしていない	47	28.3%	40	25.3%	39	23.6%	39	23.3%
計	166	100.0%	158	100.0%	165	100.0%	164	100.0%
未記入	2		0		2		2	
回答数計	166		158		165		164	
調査数	200		197		197		200	

表12

問12 保有車両1台当たりの原価(輸送コスト)の把握状況

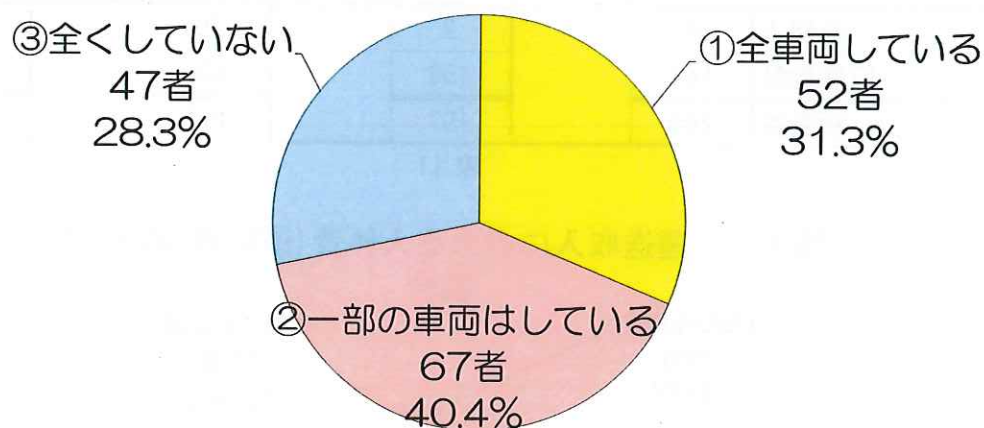


図12

問13. 問12で「全部」または「一部」の車両について「輸送コストを把握している」と回答された方へお聞きします。

運賃料金の交渉に活用して効果はありましたか。(○印は1つ)

1. 効果があった 2. 効果はなかった(無駄だった) 3. 活用したことはない

問12で「輸送コストを把握している」と回答した119者に、運賃料金の交渉に活用しての効果を探ねたところ、『全部の車両を把握している』と回答した52者のうち最多は①「効果があった」32者61.5%(前回調査△5.2ポイント減)が回答、次いで②「効果がなかった」12者(社)23.1%(前回調査+2.3ポイント増)、③「活用したことがない」8者、15.4%(前回調査+2.9ポイント増)で、同業者等からの受注による影響も推察される。

次に、『一部の車両を把握』と回答した67者では、最多が①「効果があった」の23者、34.3%(前回調査△4.8ポイント)と減少した。次に②「効果がなかった」の18者、26.9%(△9.3ポイント減)と減少となり、③「活用したことがない」は26者、38.8.%で、前回調査+14.2ポイントと大幅に増加した。(表13、図13-1～図13-3参照)

問13		全部の車両		一部の車両		合計	
過去3回の調査結果		回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
今回	①効果があった	32者	61.5%	23者	34.3%	55者	46.2%
	②効果がなかった	12者	23.1%	18者	26.9%	30者	25.2%
	③活用したことがない	8者	15.4%	26者	38.8%	34者	28.6%
	計	52者	100.0%	67者	100.0%	119者	100.0%
42回	①効果があった	32者	66.7%	27者	39.1%	59者	50.4%
	②効果がなかった	10者	20.8%	25者	36.2%	35者	29.9%
	③活用したことがない	6者	12.5%	17者	24.6%	23者	19.7%
	計	48者	100.0%	69者	100.0%	117者	100.0%
41回	①効果があった	29	55.8%	24	32.4%	53	42.1%
	②効果がなかった	13	25.0%	22	29.7%	35	27.8%
	③活用したことがない	10	19.2%	28	37.8%	38	30.2%
	計	52	100.0%	74	100.0%	126	100.0%
40回	①効果があった	20	41.7%	23	34.3%	43	36.1%
	②効果がなかった	12	23.1%	12	17.9%	24	20.2%
	③活用したことがない	11	21.2%	11	16.4%	22	18.5%
	計	43	85.9%	46	68.7%	89	74.8%

表13

問 1 3 「全部の車両を把握」の効果

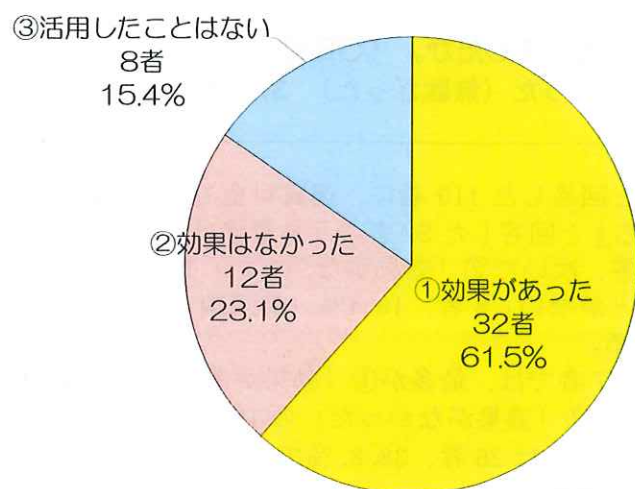


図 13-1

問 1 3 「一部の車両を把握」の効果

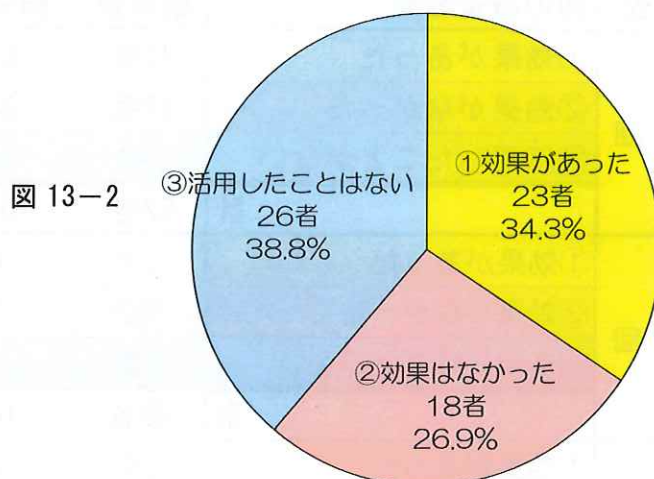


図 13-2

問 1 3 「『全部』 + 『一部』の車両を把握」の効果

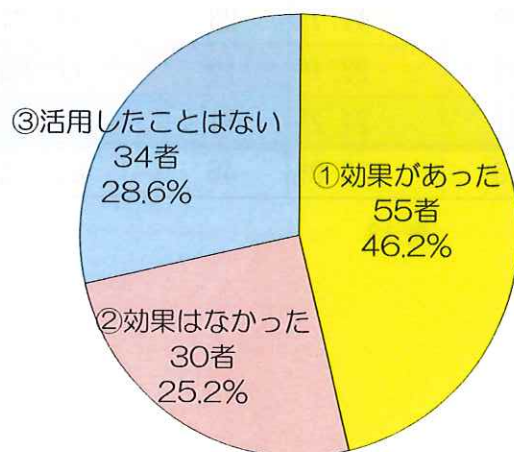


図 13-3

問14. 輸送コストを度外視して受注することがありますか。 (〇印は1つ)

1. 頻繁にある 2. 時々ある 3. ほとんどない

輸送コストを度外視しての受注」の最多回答は164者(社)のうち107者が、③「ほとんどない」65.2% (前回より△3.7ポイント減) と回答。②「時々ある」は前回より+3.8ポイント増の32.9%であった。また、①「頻繁にある」は、1.2% (前回より△0.1ポイント減) となった。

(表14、図14参照)

問14 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①頻繁にある	2	1.2%	2	1.3%	3	1.9%	2	1.2%
②時々ある	54	32.9%	44	29.1%	60	37.0%	64	39.5%
③ほとんどない	107	65.2%	104	68.9%	99	61.1%	96	59.3%
④その他	1	0.6%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%
計	164	100.0%	151	100.0%	162	100.0%	162	100.0%
未記入	4		7		5		3	
回答数計	164		151		162		162	
調査数	200		197		197		200	

表14

問14 輸送コストを度外視した受注の有無

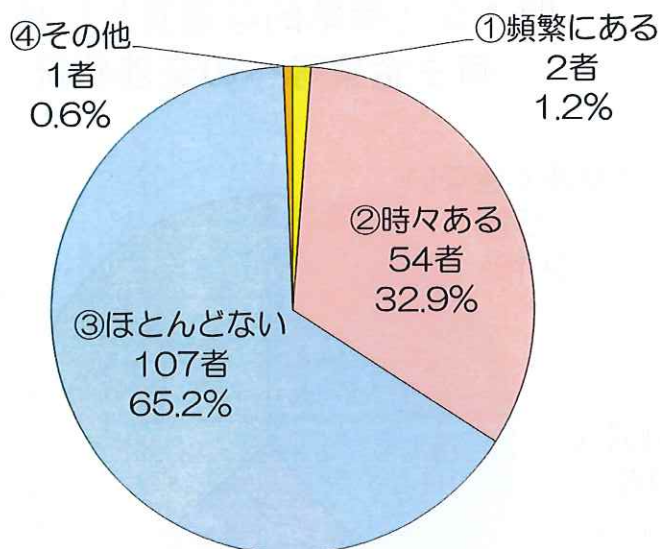


図14

4. その他[具体的に] (自由記入)

自由記入の内容
1. 絶対にないしやるべきではない。
2. 10トンの荷物を、4トン車2台で運搬など。

等の記入があった。

【Ⅳ】標準的な運賃の告示に関する設問

問15. 貴社（社）では、届出した『標準的な運賃』について、荷主企業や元請事業者等の得意先に交渉されましたか（○印は1つ）

1. 交渉した 2. 交渉する予定 3. 交渉しない 4. 交渉できない

『標準的な運賃』を届出している168者（社）の中で、回答のあった165者（社）の得意先との交渉状況を尋ねたところ、最多の回答は①「交渉した」の60者（社）36.4%で、前回より△5.0ポイント増、③「交渉しない」が、前回より+6.1ポイント増の49者、29.7%であった。なお、②「交渉する予定」は41者、24.8%で、前回より+0.5ポイント増加した。また、④「交渉できない」は15者、9.1%で前回より△1.6ポイント減であった。（表15、図15参照）

問15 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①交渉した	60	36.4%	58	41.4%	62	44.9%	46	36.5%
②交渉する予定	41	24.8%	34	24.3%	26	18.8%	34	27.0%
③交渉しない	49	29.7%	33	23.6%	36	26.1%	30	23.8%
④交渉できない	15	9.1%	15	10.7%	14	10.1%	16	12.7%
計	165	100.0%	140	100.0%	138	100.0%	126	100.0%
未記入	3		1		1		2	
回答数計	165		140		138		126	
調査数	200		197		197		200	

表15

問15『標準的な運賃』に係る 荷主企業等への交渉状況

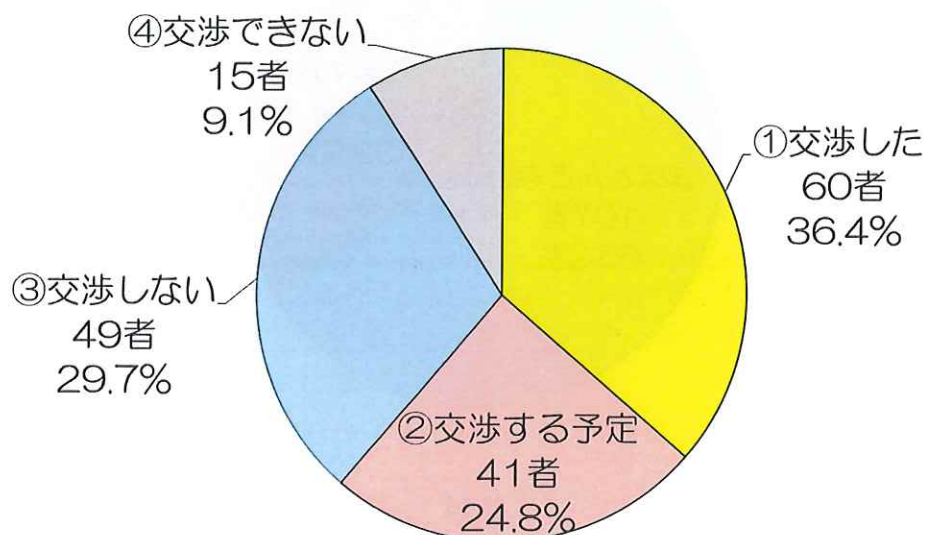


図15

問16. 問15で「1.交渉した」と回答された方にお聞きします。

『標準的な運賃』制度を荷主等へ交渉した結果はいかがでしたか。(○印は1つ)

1. 認められた 2. 継続し交渉中 3. 認められなかった
4. その他(自由記入)

問15で①「交渉した」と回答した60者への追加設問

『標準的な運賃』制度を荷主等へ交渉した結果を尋ねたところ、最多の回答は①「認められた」の29者、49.2%で前回調査+18.2ポイント増と大幅に増加し、次が、②「継続し交渉中」の20者、33.9%で前回調査△4.0ポイント減となり前回と順位が逆転した。また、③「認められなかった」は10者、16.9%で前回調査より△3.8ポイントと減少し、②「継続して交渉中」が3割強いることから、更なる粘り強い運賃交渉が必要と考えられる。(表16、図16参照)

問16 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
① 認められた	29	49.2%	18	31.0%	25	41.0%	13	28.3%
② 継続し交渉中	20	33.9%	22	37.9%	19	31.1%	19	41.3%
③ 認められなかった	10	16.9%	12	20.7%	13	21.3%	13	28.3%
④ その他	0	0.0%	6	10.3%	4	6.6%	1	2.1%
計	59	100.0%	58	100.0%	61	100.0%	46	100.0%
未記入	1		0		1		0	
回答対象数計	60		58		61		46	
調査数	200		197		197		200	

表16

問16『標準的な運賃』の荷主等への交渉結果

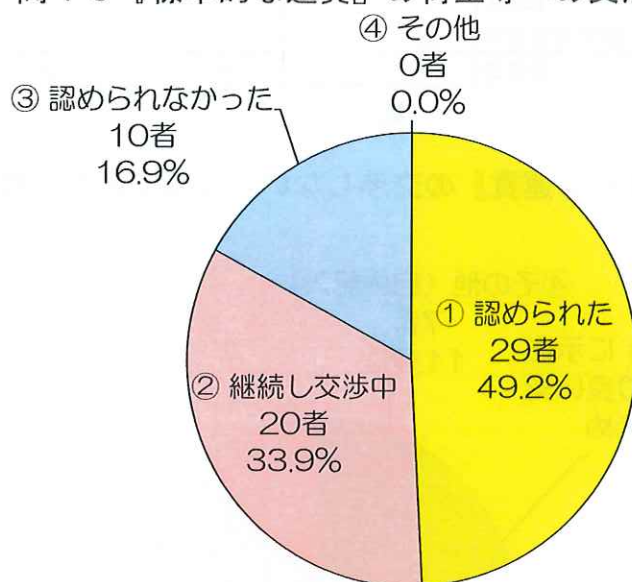


図16

4. その他(自由記入)

自由記入の内容
1. 他社と比較して荷主は交渉している。ユニック付車両なので少ないため値上げしている。
2. ①だが、1日1,000円しか上がらなかった。
3. 相見積りをすると言われた。
4. 運賃及び作業料の収受の為そのたび、料金が違うため認めてもらっている。

問17. 問15で「3. 交渉しない」または「4. 交渉できない」と回答された方にお聞きします。

『標準的な運賃』制度を「交渉しない」、「交渉できない」理由はどのようなことですか。

(○印は1つ)

1. 『標準的な運賃』を受け入れてもらえないと思うため
2. 今後の取引を断られる(可能性がある)ため
3. 『標準的な運賃』に示された内容や条件より良い契約をしているため
4. その他(自由記入)

問15で③「交渉しない」、④「交渉できない」と回答した64者にその理由を尋ねたところ61件の回答があり、最も多いのは前回と同じく①「『標準的な運賃』を受け入れてもらえないと思うため」で、前回調査+3.7ポイント増の65.6%で6割を超える回答があった。

次は、③「『標準的な運賃』に示された内容や条件より良い契約をしている」が前回より5者増え14.8%、+5.3ポイントと増加し、②「今後の取引を断られる(可能性がある)ため」は5者、8.2%で、前回より△1.3ポイントと減少した。(表17、図17参照)

問17 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①荷主企業が制度を理解してもらえないため	—	—	—	—	—	—	6	14.0%
①『標準的な運賃』を受け入れてもらえないと思うため	40	65.6%	26	61.9%	31	67.4%	24	55.8%
②今後の取引を断られる(可能性がある)ため	5	8.2%	4	9.5%	9	19.6%	3	7.0%
③『標準的な運賃』に示された内容や条件より良い契約をしているため	9	14.8%	4	9.5%	2	4.3%	5	11.6%
④その他(自由記入)	7	11.5%	8	19.0%	4	8.7%	5	11.6%
計	61	100.0%	42	100.0%	46	100.0%	43	100.0%
未記入	3		6		4		3	
回答対象数計	64		48		50		46	
調査数	200		197		197		200	

表 17

問17 『標準的な運賃』の交渉しない・交渉できない理由

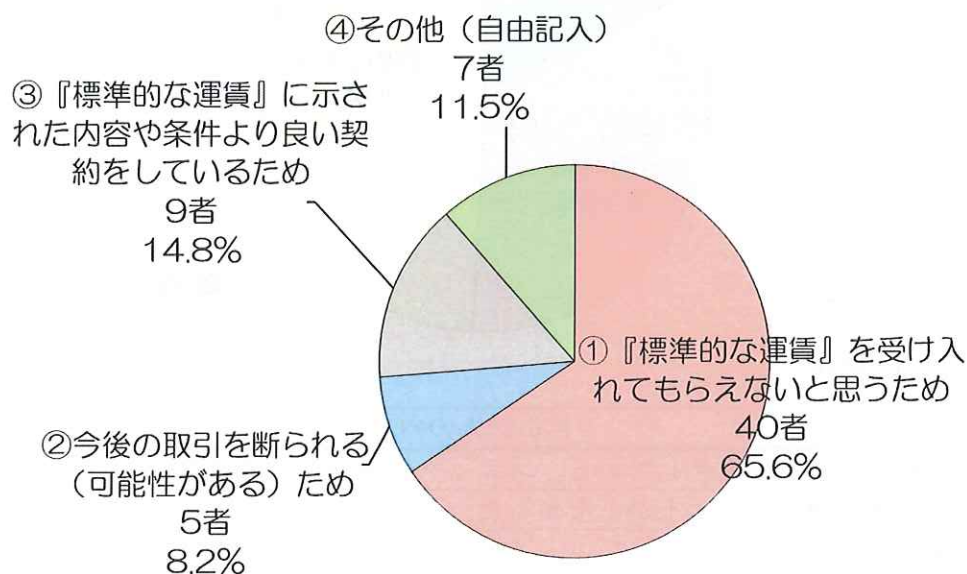


図 17

4. その他（自由記入）

自由記入の内容
1. 競争入札だから。
2. 荷主も運送業（ヤマト）のため、標準的な運賃は理解している。そのうえで、「標準的な運賃」とはシンクタンクが勝手に作った根拠に乏しいもの、というスタンスなので、逆に持ち出さない方が交渉しやすい。
3. 標準的運賃が低すぎて交渉できない。
4. 中抜きがひどい。
5. 都度取り決めます。
6. 荷物の配送だけでなく、設置も行う作業であるため「標準的な運賃」にあてはめられない。
7. 入札が多い。
8. 標準的な運賃→低すぎる！。
9. 独自の料金体系のため。
10. 荷主により大きく異なる。
11. 同業他社と足並みをそろえる必要があるため。
12. 標準的な運賃は参考にして、現在（今まで）の運賃の何%増位が適正？と判断して、値上げ交渉をしている。
13. 元々、荷主がそれを参考になっている
14. 荷主に対し外資系の物流会社が安価で営業をかけているため。

等の記入があった。

【V】受注形態及び荷主に関する設問

問18. 別紙「業種一覧表」を参照し、貴者（社）の取引高で最も多い荷主の業種番号を記入してください。

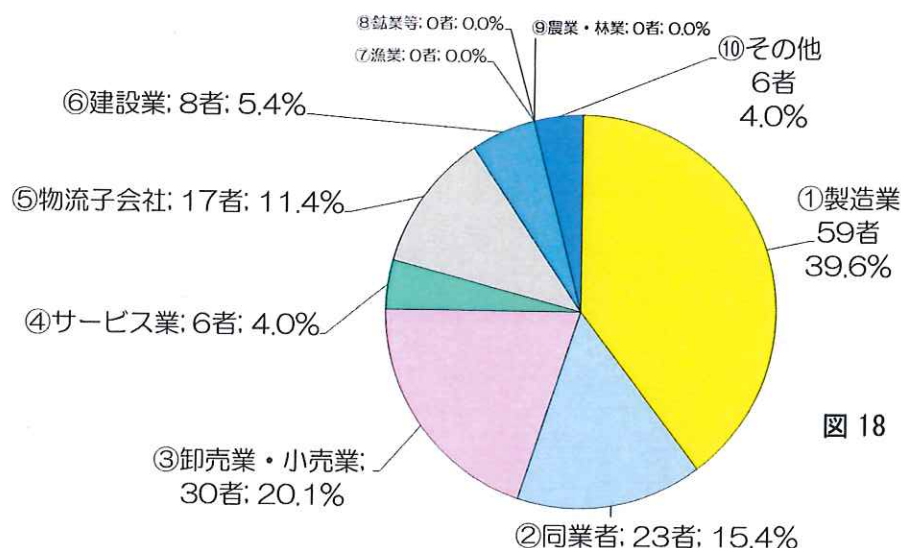
荷主業種〔業種番号〕【 】

日本標準産業分類に準拠した「業種一覧表」（別表）から回答者が選択した業種について、149 者（社）から回答があった。回答で取引高が最も多い荷主の業種は、①「製造業」で 59 者、39.6%と前回調査を△4.3 ポイント下回った。これまでの調査で 2 番目であった②「同業者」と③「卸売業・小売業」の順位が入れ変わり、次は③「卸売業・小売業」が 30 者、20.1%で前回調査+5.2 ポイント増加し、次が、②「同業者」で 23 者、20.1%、前回調査△4.9 ポイントの減少となった。続いて、⑤「物流子会社」が 17 者、11.4%、前回調査+6.0 ポイント増で、以下⑥「建設業」、④「サービス業」と続く。（表 18、図 18 参照）

問 1 8 過去 3 回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①製造業	59	39.6%	65	43.9%	60	40.5%	50	38.2%
②同業者	23	15.4%	30	20.3%	34	23.0%	33	25.2%
③卸売業・小売業	30	20.1%	22	14.9%	24	16.2%	23	17.6%
④サービス業	6	4.0%	6	4.1%	6	4.1%	5	3.8%
⑤物流子会社	17	11.4%	8	5.4%	10	6.8%	9	6.9%
⑥建設業	8	5.4%	9	6.1%	4	2.7%	5	3.8%
⑦漁業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑧鉱業等	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑨農業・林業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑩その他	6	4.0%	8	5.4%	10	6.8%	6	4.6%
計	149	100.0%	148	100.0%	148	100.0%	131	100.0%
未記入	15		10		19		35	
回答数計	149		148		148		131	
調査数	200		197		197		200	

表 18

問 1 8 取引高で最も多い荷主の業種



問19. 貴者（社）の一番の多い受注形態①～④の中から1つ選び口に✓を入れ、その受注形態の（ ）内に示す「1.」～「3.」の％の番号について○をつけて下さい。

- ☐ ① 真荷主から受注 (1. 50%未満 2. 50%以上～70%未満 3. 70%以上)
☐ ② 同業者から受注 (1. 50%未満 2. 50%以上～70%未満 3. 70%以上)
☐ ③ 物流子会社から受注 (1. 50%未満 2. 50%以上～70%未満 3. 70%以上)
☐ ④ その他から受注 (1. 50%未満 2. 50%以上～70%未満 3. 70%以上)

一番多い受注先形態を選択し、選択した形態の売上げ依存度について尋ねたところ、最も多い形態は、①「真荷主からの受注」の123者、54.9%で前回調査より△13.7ポイント減少した。

次は、②「同業者から受注」の45者、20.1%（前回調査△1.7ポイント減）、③「物流子会社から受注」の40者、17.9%（前回調査+9.6ポイント増）と大幅に増加し、問18において主要荷主の比率が大幅に増加していることから、物流子会社からの受注が増加していることが伺われる。また、①～③の受注形態による依存度が70%以上を占める事業者の割合は、①「真荷主からの受注」が54.5%、②「同業者から受注」が26.7%、③「物流子会社から受注」が10.0%であった。

（表20、図20、図20-1～図20-4参照）

問19 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①真荷主から	123	54.9%	107	68.6%	106	65.8%	115	69.7%
②同業者から	45	20.1%	34	21.8%	30	18.6%	31	18.8%
③物流子会社から	40	17.9%	13	8.3%	22	13.7%	18	10.9%
④その他	16	7.1%	2	1.3%	3	1.9%	1	0.6%
計	224	100.0%	156	100.0%	161	100.0%	165	100.0%

表19

問19 最も売上高の多い荷主の

売上高割合

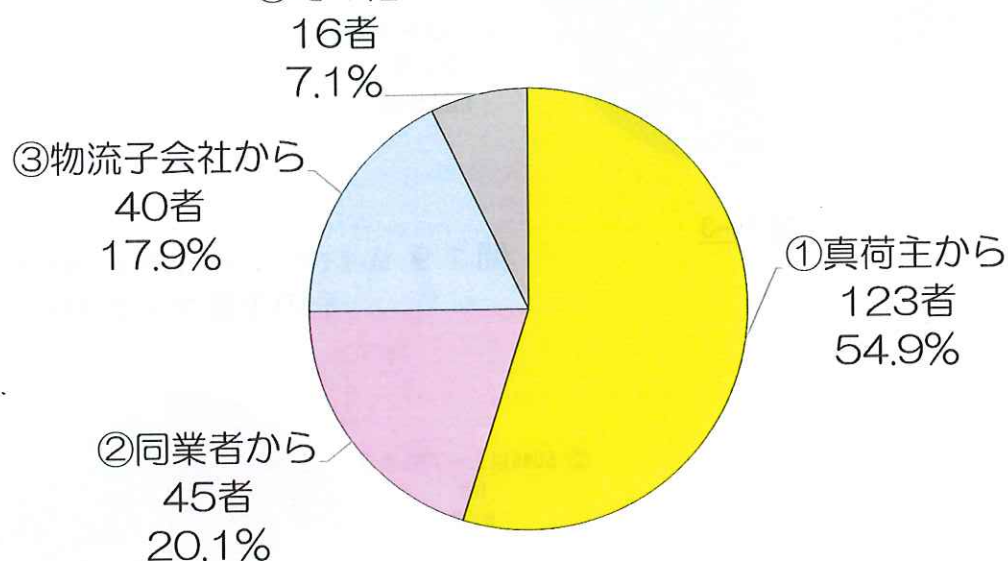
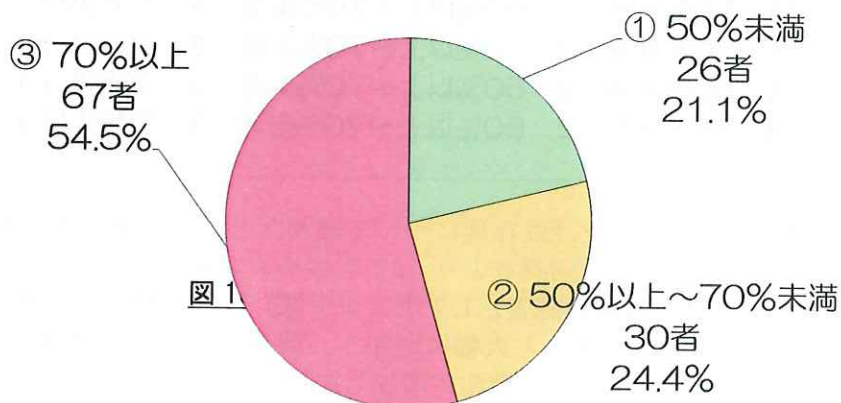


図19

問 19 ①『真荷主から』の売上が最も多いとした回答者の
その企業からの割合



問 19 ②『同業者から』の売上が最も多いとした回答者の
その企業からの割合

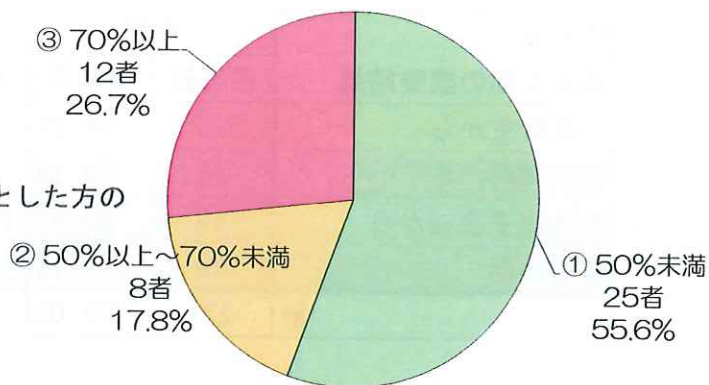


図 19-2

問 19 ③『物流子会社から』の売上が最も多いとした方の
その企業からの割合

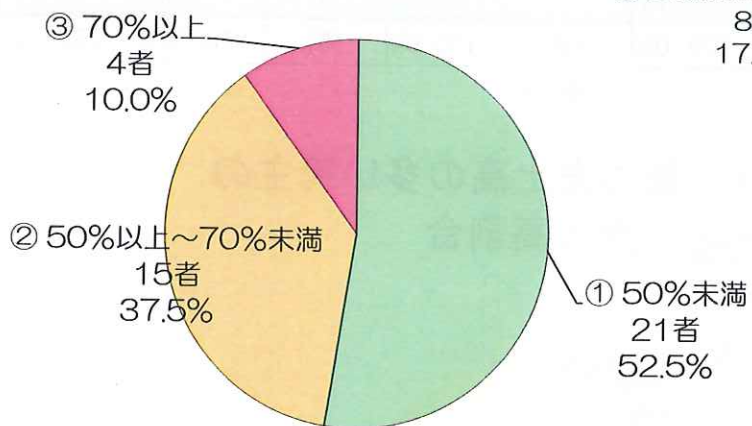


図 19-3

問 19 ④『その他から』の売上が最も多いとした方の
その企業からの割合

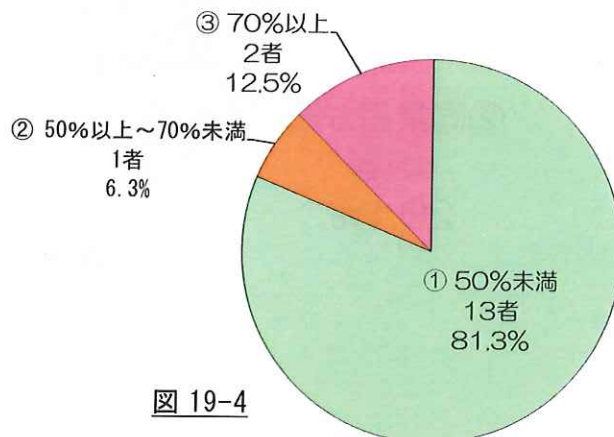


図 19-4

問20. 令和7年2月以降、荷主（物流子会社・元請け運送会社を含む）から次のような要請（又は強要）を受けたことがありましたか。（該当する番号に○をつけてください。複数回答可）

1. 一方的な取引停止や運賃値下げの要請（又は強要） 2. 無償での付帯サービスの要請（又は強要） 3. 過積載の要請（又は強要） 4. 協力金の要請（又は強要） 5. 商品等の購入要請（又は強要） 6. 余剰人員の受け入れ要請（又は強要） 7. ドライバー（従業員等）の引き抜き 8. その他（具体的な事例があれば〔 〕内ご記入ください）

この半年間で荷主から受けた要請（又は強要）について選択肢（8項目）の中から複数回答可として尋ねたところ、全回答者168者（社）のうち22者から26件の回答があった。

今回の調査結果の最多はこれまでと同じく、②「無償での付帯サービスの要請（又は強要）」で、7件、26.9%（前回調査△7.7ポイント減）。次に、①「一方的な値下げ要請（又は強要）」が、5件19.2%、前回調査±0ポイントで、続いて、③「過積載の要請（又は強要）」が4件、15.4%（前回調査+3.9ポイント増）、⑤「商品等の購入要請（又は強要）」が3件、11.5%（前回調査+3.8ポイント増）や⑦「ドライバー（従業員）の引き抜き」が3件、11.5%（前回調査±0ポイント）であった。また、④協力金の要請（又は強要）が1件、3.8%など、未だ荷主の優位性を乱用した商習慣が常態化している。（表20、図20参照）

問20 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①一方的な値下げ要請（又は強要）	5	19.2%	5	19.2%	1	3.2%	8	20.0%
②無償での付帯サービスの要請（又は強要）	7	26.9%	9	34.6%	15	48.4%	17	42.5%
③過積載の要請（又は強要）	4	15.4%	3	11.5%	7	22.6%	8	20.0%
④協力金の要請（又は強要）	1	3.8%	1	3.8%	2	6.5%	3	7.5%
⑤商品等の購入要請（又は強要）	3	11.5%	2	7.7%	1	3.2%	1	2.5%
⑥余剰人員受入要請（又は強要）	2	7.7%	1	3.9%	0	0.0%	0	0.0%
⑦ドライバー（従業員等）の引き抜き	3	11.5%	3	11.5%	1	3.2%	2	5.0%
⑧その他	1	3.8%	2	7.7%	4	12.9%	1	2.5%
計	26	100.0%	26	100.0%	31	100.0%	40	100.0%
回答数計	26		26		31		40	
「要請又は強要あり」とした事業者数	22		20		22		38	
調査数	200		197		197		200	

表20

⑧その他〔具体的にあれば〕
（自由記入）

問20 令和7年2月以降荷主から受けた要請（複数回答可）

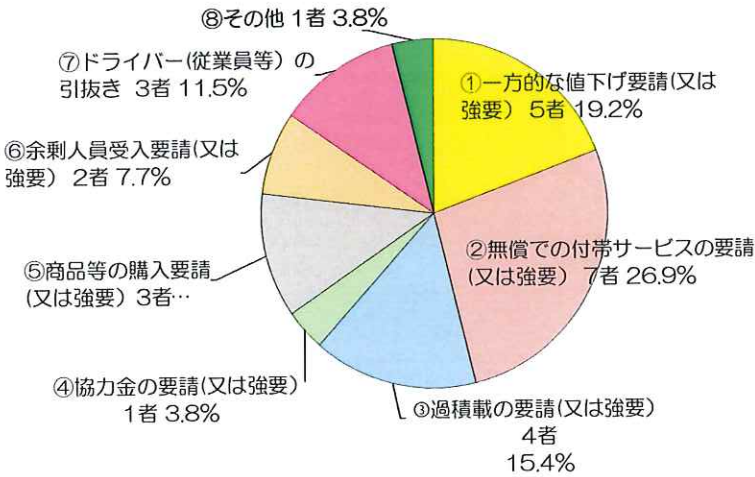


図20

自由記入の内容
1. 一方的な理由による運賃支払いの遅延（規約違反）
2. 荷主ではないが、同業間で人の引っ張り合いをしている。
3. 値下げの要請は15年ぐらい前はあったが今はない。ただ、例外的につい先日この金額でなんとかならないか、とお願いされたが、少額の値下げをした事がある。（1回だけ）

等の記入があった。

問21. 前記 問20で「要請(又は強要)を受けたことがある」と回答された方にお聞きします。

荷主等からの要請(又は強要)を断ったことで、荷主からどのような対応をされましたか。

(自由記入)

自由記入の内容

1. 運賃計算方法の変更(値下げ)の話しが整わないとその後の運賃値上げの話しまで持っていけなかった。
2. 受け入れるしかない。
3. 基本運賃に含むと言われるがそれは無理
4. 現在、スポット便は全て相見積で(急ぎでも)、1000円でも安い会社に仕事を持っていかれている。(設問の答えと違うかな)
5. 理解してもらえた。
6. 輸送する貨物の実数を変えずに伝票上だけ適法内に変更された。
7. 運賃を下げたまま継続となる。
8. 断ってない。
9. 他社に仕事を取られてしまった。

【VI】荷動きに関する設問

問22. 半年前に比べ貴者(社)の荷動きはいかがですか。

(○印は1つ)

1. かなり悪くなった (%程度) 2. 悪くなった (%程度) 3. ほとんど変わらない
4. よくなった (%程度) 5. かなりよくなった (%程度)
6. その他 具体的に理由があればご記入ください ()

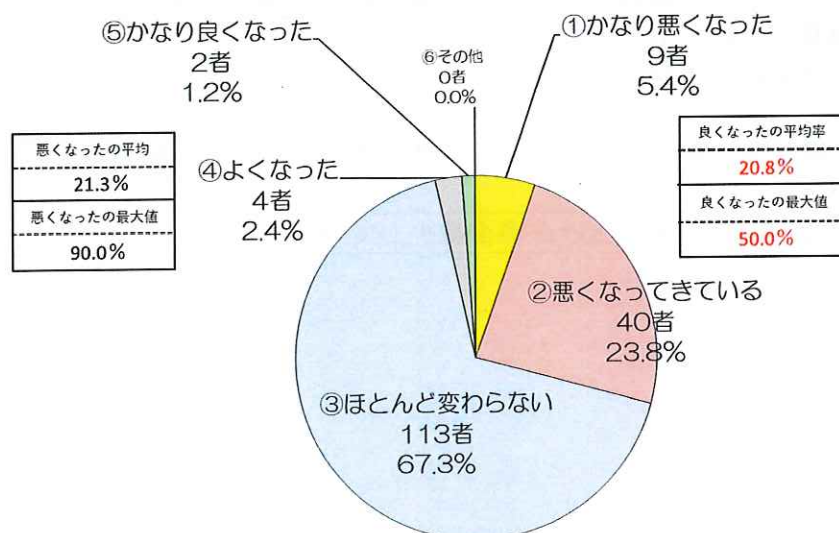
半年前と比較して、貴者(社)の荷動き状況について尋ねたところ、回答のあった168者のうち、最多が③「ほとんど変わらない」の113者、67.3%、前回調査+5.1ポイント増、次に②「悪くなってきている」が、40者、23.8%、同△0.5ポイントの減、3番目が①「かなり悪くなった」で9者、5.4%、同+2.7ポイント増、一方、④「よくなった」が4者、2.4%、同△7.7ポイントと大幅に減少した。また、①「かなり悪くなった」と②「悪くなってきている」の合計で、+2.2ポイントと増加しており荷動きは後退基調にある。

また、半年前に比べ荷動きの状況が④「よくなった」と、⑤「かなり良くなった」の合計構成率も前回調査より△7.2ポイントと悪化している。(表22、図22参照)

問22 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①かなり悪くなった	9	5.4%	4	2.7%	6	3.6%	3	1.9%
②悪くなってきている	40	23.8%	36	24.3%	49	29.3%	46	28.4%
③ほとんど変わらない	113	67.3%	92	62.2%	98	58.7%	89	54.9%
④よくなった	4	2.4%	15	10.1%	12	7.2%	19	11.7%
⑤かなり良くなった	2	1.2%	1	0.7%	2	1.2%	4	2.5%
⑥その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%
計	168	100.0%	148	100.0%	167	100.0%	162	100.0%
未記入	0者		10		0		3	
回答数計	168者		158		167		165	
調査数	200		197		197		200	

表22

問24 半年前と比較した荷動きの状況



⑥. その他 (自由記入)

自由記入の内容
1. 鉄骨の輸送が少なくなった。
2. 特に紙類関係の卸売業(印刷会社へ納入)分が、極端に落ちている。前年比約10%程度。
3. M&Aなどで真荷主へ。 等の記入があった。

図22

問23. 半年前に比べ貴者(社)の配送形態や運賃への影響はありましたか。具体的な事例がありましたら〔 〕内にご記入下さい。(自由記入)

自由記入の内容
1. 全体的に景気が悪く荷動きが減少気味。特に2025年に入り、売上減少が続き、荷主も強気な姿勢に変化している。
2. 1件あたりのオーダーが減少して配送に影響あり
3. 常勤として毎日車を手配していたが月2日間非配送日を指定されて配送回数が減った。
4. 販売量は減少しているが、値上げ効果で、売上は微増している。
5. 周囲の産業の賃金が上がりすぎているため、特に若年層の流出が多いため、人手不足により車両や業務が増やせない。
6. 仕事量は少し減少したが、値上げが有り、売上高は少し減少した。昨年が良すぎた為。
7. 人員不足のため4t平減車した。運賃に関しては、インフレ等を確認しつつ、改定したいと考えている。
8. 値上げに対応してくれるようになった
9. ほとんど変わらない
10. 荷主は運送料金は低く済むものだと考えているようで、見積りを比べてより低運賃の業者へ発注しており、仕事が激減している。
11. 協力会社への支払運賃が上昇した
12. 変わらない
13. 市場～センター間の動きが、市場～店舗(スーパー)の動きが多くなった。
14. 同業他社の人員不足からか受注増になった
15. 運賃が少し良くなった
16. 鋼材価格が上がり建築土木の荷動きが悪くなった
17. 運賃は少しずつ上げてもらっているが人材確保がきびしく売上の的には落ちている。
18. コース減を強く求めてくる
19. 主要荷主が外資に買収され全体的に輸送量が減り運送収入も減った。
20. 荷主側の経費削減を理由に数台、他社に乗り換えられた。協力会社(弊社下請け)が人手不足により撤退
21. コロナ以降は低迷のまま
13. 大量輸送(大型車)の依頼が減少。小型車の配送が増え運送収入が減少した。
14. 輸出関連の物件が減少した。
15. 運賃交渉しようにも景気が悪く仕事量減少のためうん運送収入が減少しました。
16. このような状況の為、運賃を上げてもらった。
17. 庸車に支払する金額が受注金額を上回った。
18. 自然になくなる仕事が多い。
19. 伝票を当社内で印刷し、関係先に取りに行っていた手間を省いた。それが燃料費の「削減、勤務時間短縮につながった。
20. 退職者の補充ができていないため、売り上げが多少減少している。

等の記入があった。

【Ⅶ】労働力及び2024年問題に関する設問

問24. 貴者（社）の運転者の平均年齢は何歳ですか。（○印は1つ）

1. 35歳未満 2. 35歳以上～40歳未満 3. 40歳以上～45歳未満
4. 45歳以上～50歳未満 5. 50歳以上～55歳未満 6. 55歳以上～60歳未満
7. 60歳以上～65歳未満 8. 65歳以上

運転者の平均年齢を尋ねたところ168者（社）からの回答があり、最も多い年齢層は⑤「50歳以上～55歳未満」で46.4%、前回調査△2.3ポイント減。次は④「45歳以上～50歳未満」22.0%、前回調査△1.7ポイント減となり、50歳未満の年齢層では、②「35歳以上～40歳未満」が1.0%、前回調査+0.6ポイントの増、③「40歳以上～45歳未満」が8.3%、前回調査+1.9ポイント増となった。

また、⑥「55歳以上～60歳未満」が14.9%、前回調査△0.5ポイントの微減、⑦「60歳以上～65歳未満」が6.0%、前回調査+2.2ポイント増で、⑧「65歳以上」は前回調査△0.1%ポイントの微減となった。今調査では50歳以上のドライバーは69.1%、前回調査より△0.7ポイント減となったものの、ドライバーの高齢化や採用不足の傾向に歯止めがかかっていない。

（表24、図24参照）

問24 過去3回の調査結果	今回		42回		41回		40回	
	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①35歳未満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
②35歳以上～40歳未満	1	0.6%	0	0.0%	1	0.6%	3	1.9%
③40歳以上～45歳未満	14	8.3%	10	6.4%	18	10.8%	19	11.8%
④45歳以上～50歳未満	37	22.0%	37	23.7%	38	22.8%	39	24.2%
⑤50歳以上～55歳未満	78	46.4%	76	48.7%	72	43.1%	70	43.5%
⑥55歳以上～60歳未満	25	14.9%	24	15.4%	26	15.6%	20	12.4%
⑦60歳以上～65歳未満	10	6.0%	6	3.8%	9	5.4%	6	3.7%
⑧65歳以上	3	1.8%	3	1.9%	3	1.8%	4	2.5%
計	168	100.0%	156	100.0%	167	100.0%	161	100.0%
未記入	0		2		0		4	
回答数計	168		156		167		161	
調査数	200		197		197		200	

表24

問24 運転者の平均年齢

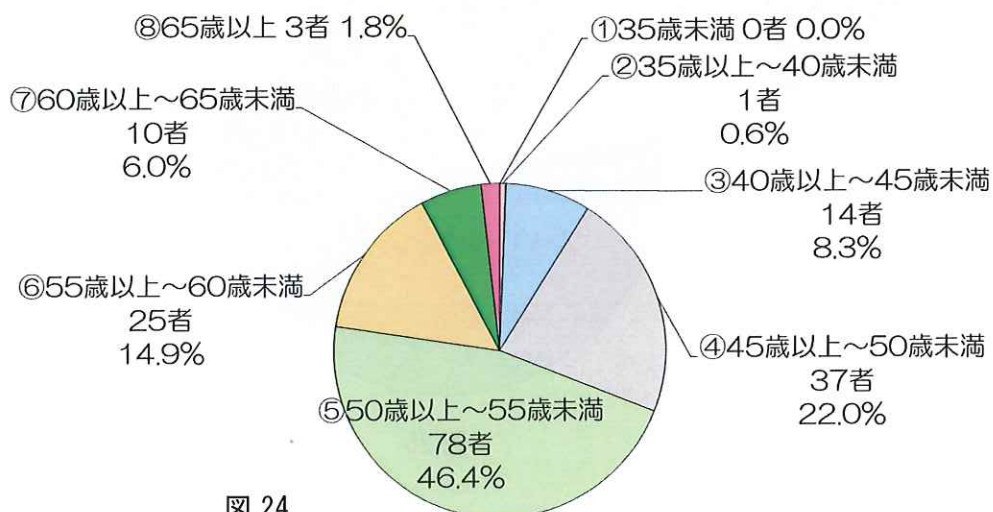


図24

問25 貴者(社)における運転者のここ半年間の充足状況についてお聞きます。(○印は1つ)

1. 十分充足している 2. ほぼ充足している 3. 少し足りない
4. かなり不足している 5. 完全に不足している

運転者の最近半年間の充足状況について尋ねたところ、回答のあった168者(社)中の最多はこれまでの調査結果と変わらず③「少し足りない」で、77者、45.8%、前回調査より+0.9ポイント増加した。次は④「かなり不足している」は20者、11.9%、前回より△9.9ポイントと減少、②「ほぼ充足している」が43者、25.6%で、前回より+6.4ポイント増、これを『充足』(①+②)と『不足』(③+④+⑤)で見ると、68.4%(前回調査77.0%)の事業者が運転者不足と回答しており、今調査においては、運転者不足は多少改善していると考えられる。

(表25、図25参照)

問25	今回		42回		41回		40回	
過去3回の調査結果	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率	回答数	構成率
①十分充足している	10	6.0%	6	3.8%	8	4.8%	8	4.9%
②ほぼ充足している	43	25.6%	30	19.2%	35	21.1%	35	21.5%
③少し足りない	77	45.8%	70	44.9%	82	49.4%	68	41.7%
④かなり不足している	20	11.9%	34	21.8%	24	14.5%	35	21.5%
⑤完全に不足している	18	10.7%	16	10.3%	17	10.2%	17	10.4%
計	168	100.0%	156	100.0%	166	100.0%	163	100.0%
未記入	0		2		10		2	
回答対象数	168		158		176		165	
調査数	200		197		197		200	

表25

問25 貴者(社)の運転者の充足状況

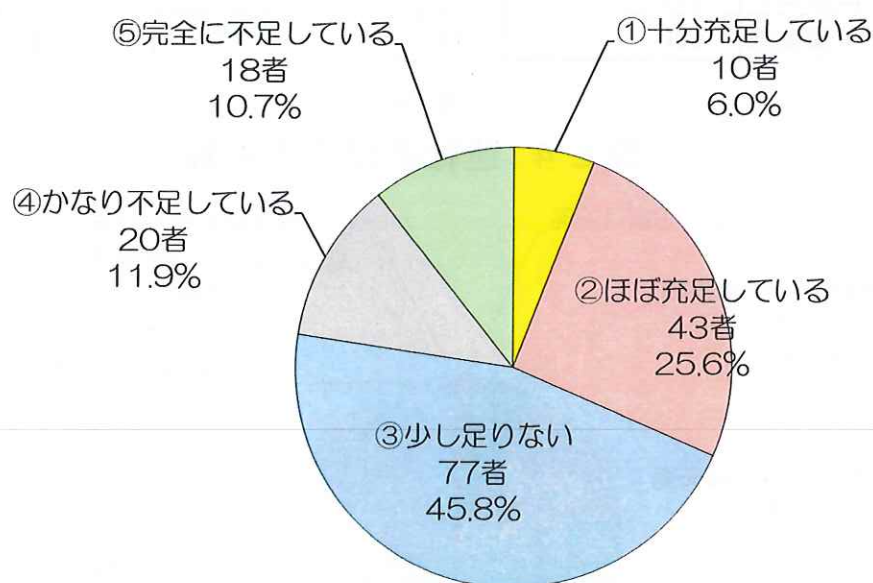


図25

問26 問25で「3. 少し足りない」、「4. かなり不足している」及び「5. 完全に不足している」と回答された方にお聞きします。
 運転者の不足分はどのような方法で補っていますか。() 内にご記入ください。

運転者の求人募集の方法について尋ねたところ、115 者（社）から 93 件の回答があった。

記入の内容
1. ハローワーク、求人サイトによる募集。
2. 協力会社へ常時依頼してます。
3. 減車。
4. 日程調整、庸車依頼。
5. 社長が走ります。
6. ますます補えなくなってきました。運転者は高齢になってきています。
7. 主に紹介、現職ドライバーからの紹介。
8. 同業者にたのみ補っている。
9. 派遣の採用。
10. 補えないので受注しない。
11. インディード等のネット募集など。
12. 庸車。
13. 求人媒体の利用。
14. 初任給をあげた。
15. 便を断っている。
16. 協力会社に依頼。
17. 外注している。
18. 求人募集及び知り合いのつて。
19. 庸車に振っている。
20. 成功報酬型の募集媒体。
21. 募集広告会社の活用。
22. 社長含め全員乗車。
23. 派遣。
24. どのような方法でも補えない。
25. ドライバーの高齢化が進んでいる為、頭をいためている。ドライバー仲間に声掛けしてもらっている。
26. 人材幹旋会社の利用。
27. 求人広告を出しているが、1人も面接につながらない。
28. 協力会社に頼む。
29. 役員が乗務。
30. 媒体に入れているが反応はいまいち。
31. 内勤者が乗務する。常に求人広告をだしている。
32. あらゆる広告媒体を利用して、募集をかけている。
33. 職安や民間による募集。
34. インディード、FROM A 等。
35. 協力会社に依頼。
36. 以前は、求人広告を利用。今は、仕事の安定も考え、募集はしていない。
37. アルバイト、外国人。
38. 募集広告
39. 荷主の見直し（取引を断る）選択と集中を行った。
40. 他営業所からの人の応援、他営業所へ仕事を頼む。

4 1. 庸車の確保。
4 2. 利用運送等。
4 3. 募集広告。
4 4. インディード。
4 5. 補えていない。
4 6. 派遣ドライバー、同業他社。
4 7. 求人媒体、特定技能ドライバー採用。
4 8. 日程調整や時間調整。
4 9. いろいろやっているが全く効果がない。
5 0. ハローワーク活用、求人媒体を活用、知人の紹介を活用。
5 1. 経営者も頑張っている。
5 2. 補えていない。
5 3. 社長自ら走る。
5 4. 協力会社を増やしている。
5 5. ハローワーク・求人サイト。
5 6. 同業他社。
5 7. 協力会社に依頼、人材派遣の仕様、一部仕事を断った。
5 8. 求人サイトを利用しているが・・・
5 9. 庸車への依頼。
6 0. 求人広告へは出すようにしている（補えていない）。
6 1. ハローワーク等の公的機関の募集や、ドライバー仲間からの口コミによる勧誘。
6 2. 一人前になるまで育たない。若い人材は続かない。
6 3. アルバイトの活用、運行日時の調整、行程の効率化。
6 4. 外注、事務員の起用。
6 5. 求車求貸ネットワーク（ローカルネット他）で又組合仲間。
6 6. 庸車と事務所（配車マン）など。
6 7. 荷主に断っている
6 8. 求人紹介。
6 9. 庸車手配。
7 0. 外注。
7 1. ハローワーク等
7 2. 他社、運送業者に依頼。
7 3. 社長が動く。
7 4. 派遣と求人。
7 5. 募集。
7 6. 新規採用。
7 7. インターネットでの募集。
7 8. ①外注(庸車)②配送依頼を断る。
7 9. ハローワークのみ。
8 0. 仕事を断っている。
8 1. 3～4台で配送するところを2台で配送する等、そのせいで拘束時間が長くなる。
8 2. 公募、紹介。
8 3. 社長がドライバーとして乗車する。
8 4. 庸車を依頼。
8 5. 求人広告。
8 6. 募集を継続して出している。休みを少なくしている。過去に働いていた人に手伝ってもら う。
8 7. 残念な事であるが、今募集しても集められる自信がない。
8 8. 車両が稼働できないだけ。