

# 軽貨物自営業者の就業，生活及び健康

川村 雅 則\*

I. はじめに	131
II. 調査の概要	133
III. 調査の結果	135
1. 回答者の属性	135
2. ハードルの低い事業参入	136
3. 強い零細性と，軽貨物業界の抱える様々な問題	138
1) 契約の不利，低運賃	139
2) フランチャイズ加盟などをめぐるトラブル	142
3) 名義貸しや請負上の問題	143
4. 長時間の就業と，厳しい収入生活	144
1) 長い就業時間	144
2) 低い所得水準	145
3) 重い社会保険料の負担	146
4) 宅配業務	148
5. 健康をめぐる問題	151
6. 運賃適正化を中心とする諸要求	152
IV. まとめに代えて	153
資料	156

## I. はじめに

「世帯の一人あるいは複数がフルタイムで働いているか，あるいは，働く準備があるにもかかわらず，最低限度の生活水準を保てない収入の世帯」<sup>1)</sup>，すなわちワーキング・プアと呼ばれる層が拡大している。

本稿が対象とするのは自営の軽貨物運送業者である。自営業主の所得<sup>2)</sup>は，男女全体の49.6% (男39.5%，女77.4%) が200万円未満という水準にあり，このウェイトは平成9年の45.9%に比べて3.7ポイント増加して

いる (ちなみに正規雇用でのこの値は10.1%である)。男性の30～50歳代に限っても，4人に1人あるいは5人に1人が200万円未満の所得水準である。

一方で，軽貨物には，今日の輸送ニーズ (ジャスト・イン・タイム輸送，小ロット輸送) に適したニッチ産業という高い評価がみられもする。また，そこで働く自営の軽貨物業者には「独立オーナー」という呼称が与えられてもいる (後で述べる，フランチャイズ加盟募集時の広告)。本調査研究の目的は，そのように評価されている軽貨物自営業者の就

\* (かわむら まさのり) 開発研究所研究員，北海学園大学経済学部講師

業や生活の実態を明らかにすることにある。では、まず、行政のデータで軽貨物事業にみられる特徴を一瞥しておこう。

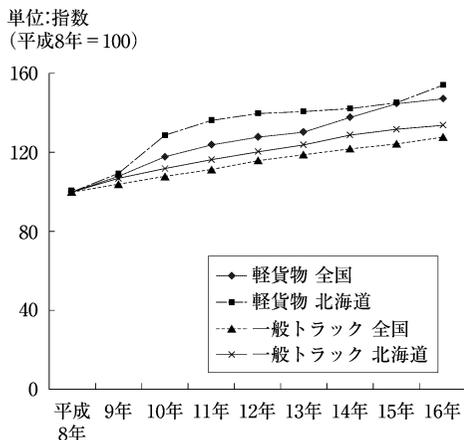


図 I-1 全国及び北海道の軽貨物自動車運送事業者数 (軽トラックを含む) の推移 (備考: 一般トラック)

出所: 国交省『陸運統計要覧』より作成。

この間のトラック運送業界は、長引く不況と規制緩和の影響で、輸送需要は低迷する一方で運送業者 (供給) は過剰という状況にある<sup>3</sup>。この点は軽貨物についても基本的に同様、あるいはむしろさらに顕著であり、軽貨物事業者数の伸びは、一般運送業者のそれを超える (図 I-1)。これが第一の特徴である。国交省の統計 (『陸運統計要覧』) にデータが示された平成 8 年には 10 万だった事業者の数は、平成 16 年には 14 万 7 千にまで増加している。北海道でも、この間、3.3 千事業者から 5.1 千事業者と約 1.5 倍の増加を示している。

第二に、車両台数の推移でみても、やはりその伸びは顕著である (図 I-2)。入手し得たもっとも古い時期 (昭和 55 年度) には、全国で約 2.4 万台、北海道で約 1 千台だった車

両台数は、平成 16 年度にはそれぞれ約 20 万台、8 千台強にまで増えている。自家用貨物車両が減少傾向にあるのと比べて、あるいは、伸びが横ばい傾向にある一般の営業用貨物車両と比べても、顕著な伸びだといえよう。

こうした背景には、ジャスト・イン・タイム、小口配送など今日の輸送ニーズの変化に軽貨物が適していたことだけでなく、軽貨物事業の開業のしやすさ、すなわち製造業などと比べた場合に自動車貨物運送業は必要資本が小さく、新規参入・開業しやすいことがあげられる。とりわけ軽貨物の場合は、車両価格が相対的に安く、かつ、一般の運送業者と異なり、最低限整備しなけばならない車両台数の規定もなく、1 台から事業を開始できる。

さて、だが第三に、こうした増加の顕著な供給に対して需要の側をみると (図 I-3)、たしかに、運送業界では、自家用から営業用への転換が進んだこともあり、輸送需要量は増加している。だが供給の伸びに比べれば需要の伸びは小さい<sup>4</sup>。軽貨物の輸送量 (トン数)

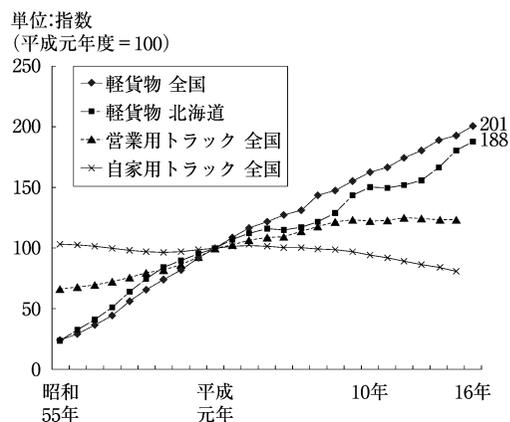


図 I-2 全国及び北海道の事業用軽貨物車両 (四輪車) 台数の推移 (備考: トラック車両)

資料: トラックは国交省『陸運統計要覧』, 軽貨物は軽自動車検査協会資料より。

は全国で17620千トン、北海道で829千トンであり、平成元年度を100とすると、伸びはそれぞれ170強にとどまる。

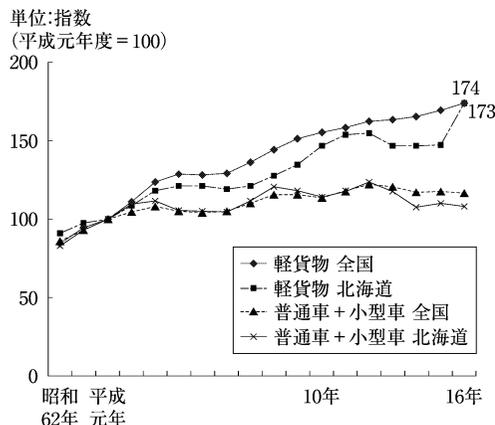


図 I-3 全国及び北海道の事業用軽貨物の輸送トン数の推移 (備考：普通+小型車両)

出所：国交省『自動車輸送統計』より作成。

また第四に、軽貨物事業の拡充にともない、事故の増加がみられる (図 I-4)。この安全問題の悪化という点については、規制緩和による競争の熾烈化にともなう現象として運送

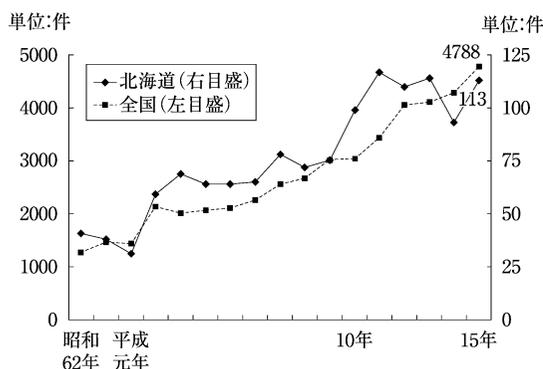


図 I-4 全国及び北海道の事業用軽貨物の事故件数の推移

注：事故件数は、交通事故総合分析センター『交通統計年報』及び北海道警察『交通年鑑』より (数値は年内分)。

業界全体で指摘されている問題でもあるが、事業用軽貨物を第一当事者とする事故は一貫して増加している。平成15年には全国で4788件、北海道で113件に達した。しかもこの伸びは、車両台数が増えたから・走行距離が増えたからという理由だけで説明できるものではない。走行距離数当りの事故率をみても (図 I-5)、全国では一貫した増加傾向がみられ、北海道でも、平成11年(年度)をピークに若干減少したが再び増加に転じている。また、事故率は一般のトラック運送業よりもはるかに高い。

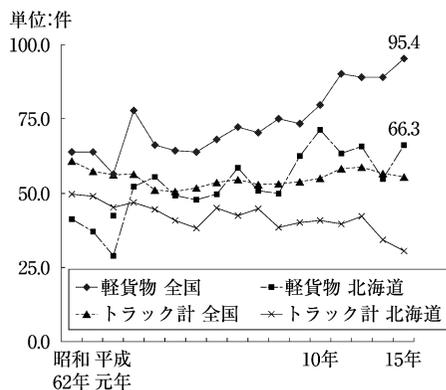


図 I-5 同、走行距離1億 km 当りの事故件数の推移 (備考：トラック計)

注：事故件数は図 I-4 と同じ。走行距離数は、国交省『自動車輸送統計』より (数値は年度内分)。

軽貨物をめぐる以上のような特徴、すなわち、著しい供給とそれを下回る需要の伸び、加えて、交通事故の増加という特徴を踏まえて、本調査の結果にうつる。

## II. 調査の概要

2004年から2005年にかけて、軽貨物自営

表II-1 調査票の配布・回収状況

	配布時期	回収時期(締切)	配布部数	回収部数	回収率	有効回答
郵送	2005年3月	2005年3月	1190 (1587)	186	11.7	172
A組合	2004年10月	2004年12月半ば	545	94	17.2	91
B組合	2005年2月	2005年3月	75	29	38.7	29
C組合	2005年3月	2005年3月	40	13	32.5	10

注：郵送の回収部数186部には、電話で廃業の連絡をくれたケース（5部）を含む。

業者を対象に質問紙調査と聞き取り調査を実施した。調査対象は大きく二つに分かれる。

第一は、札幌市内にある三つ（A～C）の軽貨物協同組合の組合員である。調査の方法は、組合事務局に依頼して、組合員に調査票を配布してもらい、回収は研究室宛の返信用封筒で行った。質問紙調査の前には組合役員からの聞き取りも行った。この調査を以下、「組合調査」とする。

第二は、札幌運輸支局所管の資料（軽貨物事業を開業する際に運輸行政に提出する文書）を閲覧して、昭和51年から平成17年2月までの期間に開業の申請をしていた事業者を対象に調査票を郵送した。但し今回は自営業主の実態を明らかにすることを目的としていたので、株式会社化あるいは有限会社化している事業者については除いた（㈱や㈮と表記されていたのを含め、こちらで把握できたのは合計で136事業者だった）<sup>5</sup>。また、協同組合に加入していることが明らかなケース（事業者名に協同組合名が記載されているケース）については、組合を通じて調査を依頼することにして、郵送の対象からは除外した。以上の結果、調査票の郵送対象は1587事業者となった。これらの事業者に調査票を郵送し、「組合調査」と同じように返信用封筒を用いて回収を行った。これを以下、「郵送調査」とする。

以上の、調査票の配布・回収時期と配布・回収数は表II-1のとおりである。

ここで、「郵送調査」の配布・回収状況について一言述べておく。1587部を郵送したところ、397部が宛先不明や転居先不明で返送されてきた（宛先不明が320部、転居先不明が76部、受取拒否が1部）。各事業者の書類申請時期（≒開業時期）別にこの返送状況をまとめたところ（表II-2）、過去の開業ケースで「不明率」が高い。つまり、すでに廃業、転居するなどして補足できなかったと思われるケースである。が、比較的最近に開業している分についても「不明率」は低くない。

このように宛先不明が大量に発生した理由として考えられた一つが、宛名に事業者名を用いたことである<sup>6</sup>。そこで、宛先不明の320事業者について、事業者名・屋号に申請者の苗字以外を使っているケース（苗字のひらがなあるいはカタカタ表記のものも含む）を数えてみたが半数弱（147部）にとどまった。ま

表II-2 開業時期別にみた「宛先等不明」率

単位：部、%

開業年	配布	宛先等不明	不明率
昭和51～55年	92	33	35.9
昭和56～60年	149	59	39.6
昭和61～平成2年	121	33	27.3
平成3～7年	153	43	28.1
平成8～12年	549	145	26.4
平成13～17年	523	84	16.1

た、いずれの宛先についても、住所は、枝番まで記した。この、宛先等が不明な率の高さの意味はあらためて検討したい<sup>7)</sup>。

さて、調査票の内容は、「郵送調査」では分量を極力少なくして回収率を高めようとしたので、「組合調査」と「郵送調査」とで異なる。また、「組合調査」でも、組合によって内容が若干異なる。調査の時期が異なるためと、それぞれの組合の希望する内容を盛り込んだためである。以下では、共通した設問の分析結果を中心に示すが、設問によっては結果の提示がやや煩雑になることをことわっておく。

ここで、分量の多い「組合調査」の調査票の内容を示すと（資料④に調査票を掲載したので参照）、(1)属性、世帯構造、(2)事業・就業に関すること：事業体制や働き方、軽貨物業界における問題点、荷主との契約状況など、(3)生活・暮らし：軽貨物事業による収入、世帯員の就業状況や世帯の収支状況、医療・年金保険の加入状況、(4)安全衛生：健康状態、持病、健診受診状況、事故の発生状況、(5)業界で必要だと思われる取り組み・要求について、である。自営業（雇無業主）の形態をとるものが多い軽貨物業者を対象にした本調査では、トラック運転手の労働・生活に特徴的な問題と、自営業者に特有の問題<sup>8)</sup>を明らかにしようつとめた。

ところで、「郵送調査」でも、以上の質問紙調査のほかに聞き取り調査を行った。連絡先を知り得た22人（住所だけの記載6人を含む）のうち、連絡がとれなかったケースや、多忙につき、あるいは荷主・元請に知られると問題になる等の理由で拒否されたケースを除く、10人から聞き取りを行うことができた（うち2人は直接の面接で、残りは電話によ

る30分から1時間半の聞き取り）。聞き取りでは、質問紙調査の項目をベースに、事業経営や働き方、暮らしの状況についてより詳しく尋ねた。調査の時期は2005年3月から6月である。

以下では、質問紙調査による統計結果を中心に検討しながら、組合役員や個々の事業者からの聞き取り結果、そして質問紙調査の自由記述（【番号】表記）も随時とりあげる。図表の提示は本文中では必要最低限にとどめ、資料③として単純集計とクロス集計の結果の一覧表を掲げてあるので参照されたい。クロス集計は、雇無業主と雇有業主のクロスのほか、雇無業主について年齢別のクロスを行った。また、本文中の一部では、軽貨物と同じ自営業者だが二種免許や一定の経験年数・資格を必要とする個人タクシー運転手のデータ<sup>9)</sup>を比較対象としてとりあげた。

### III. 調査の結果

#### 1. 回答者の属性

回答者数は302人である。年齢構成は、全体の4割が50歳代で、60歳以上も4分の1を占めるという高齢に偏った構成である。9人（3.0%）を除く全員が男性である。世帯構

表III 1-1 年齢構成

	単位：人、%	
	301	100.0
40歳未満	35	11.6
40歳代	61	20.3
50歳代	130	43.2
60歳以上	75	24.9
平均値（単位：歳）		52.5
標準偏差（単位：歳）		9.4

表III 1-2 世帯構造

	単位：人，%	
	299	100.0
単身	24	8.0
配偶者のみ	72	24.1
配偶者と子ども	140	46.8
配偶者と子どもと親	24	8.0
配偶者と親	8	2.7
親のみ（兄弟同居も含む）	14	4.7
子どものみ	9	3.0
その他	8	2.7

造は全体の5割弱が「配偶者と子ども」、4分の1が「配偶者のみ」で暮らしている。高齢の層になるにつれ後者のウェイトが高くなる。50歳未満には扶養家族が多く（但し扶養家族が0人のウェイトも高い）、6割に就学中の子どもがいる。

## 2. ハードルの低い事業参入

職業運転手の労働市場にみられる特徴は、企業横断的であること、かつ、異なる業種間（トラック・バス・タクシー）でも横断的な市場が形成されていることだった（但し、移動の方向は必ずしも双方向的ではない）。軽貨物の労働市場への参入が顕著であることは「はじめに」で確認したが、では、軽貨物業者は、開業前はどんな仕事に従事していたの

だろうか<sup>10</sup>。以下、「組合調査」の結果で確認しよう。

まず1人の女性を除く全員が直前に何らかの仕事に従事していた。また、調査票では最長職と直前職の二つを尋ねたが、最長職のみしか記載がなかったもの、すなわち最長職と直前職が同じと思われるものは、不明を除く128人中95人と全体の7割強を占めた。そこで、直前職の業種と職種についてみると（表III 2-1、表III 2-2）、「運輸業」で働いていたもの、あるいは「運転職」として働いていたものは、少ない（それぞれ14.2%、9.8%）。業種で多いのは「卸・小売・飲食業」「サービス業」、職種で多いのは「営業」などである。運送業界一般と異なり、他業種・他職種からの参入が多いといえよう。

では直前職を辞めて軽貨物事業を開始した理由は何か（表III 2-3）。いわゆる会社都合あるいは自己都合に該当する理由を（「その他」を含め）9つ示して、複数回答可で選択してもらったところ、「軽貨物の仕事を希望していた」という積極的な理由は18.0%にとどまり、消極的な理由での離職・開業が多い<sup>11</sup>。最も多かったのは「勤め先や事業の先行き不安」（28.9%）で、「事業所閉鎖・廃業」や「解雇・

表III 2-1 直前職の業種

	単位：人，%	
	127	100.0
農林漁業	1	0.8
建設業	13	10.2
製造業	17	13.4
運輸業	18	14.2
通信業	1	0.8
卸・小売・飲食業	37	29.1
サービス業	28	22.0
公務	6	4.7
その他	6	4.7

表III 2-2 直前職の職種

	単位：人，%	
	122	100.0
事務	9	7.4
営業	30	24.6
販売	19	15.6
生産（製造・建設・土木）	13	10.7
運転	12	9.8
医療福祉	3	2.5
その他のサービス	9	7.4
保安	1	0.8
専門的技術職	21	17.2
その他	5	4.1

表III 2-3 直前職を辞めた理由  
(複数回答可)

	単位：人，%	
	128	100.0
事業所閉鎖・廃業	18	14.1
解雇・人員整理	14	10.9
定年など雇用契約期間の満了	5	3.9
勤め先や事業の先行き不安	37	28.9
労働条件や処遇に不満	23	18.0
職場の人間関係	16	12.5
軽貨物の仕事を希望していた	23	18.0
自分の病気のため	6	4.7
その他	14	10.9

人員整理」に遭遇して開業したケースも少なくない（それぞれ14.1%、10.9%）。さらに、聞き取りの結果（不明を除く9人）でもう少し詳しくみておこう（表III2-4）。

同表のとおり、開業の理由・経路は、定年後の開業2ケース（KA・KE）、会社の倒産や経営難及びリストラ（おそれありを含む）という広い意味での会社都合による離職・開業5ケース（KB・KC・KD・KG・KI）に加え、労働条件・処遇での不満等での離職・開業2ケース（KF・KJ）となる（なお、職業運転手を経験していたものは3人とやや多い）。軽貨物業者の顕著な増加については、組合役員も不況の影響をあげている。

B組合：いろいろなパターンがあると思います。一昔

前ではある種の野心というんですか、そういうものをもった人間が少なくなりましたよね。ただ、いまはやっぱり不況で業界にはいってくるケースが多いですよ。例えば、いま2名ほど来ているんですが、1人は会社で給料が少しずつ下がってきて、居場所がなくなりつつある、いわゆるリストラのおそれありというひと。もう1人は、会社をやめたがなかなか職が無いと。雇用されるのはもうあきらめざるを得ないと。2人とも40代です。最近の傾向ではやっぱりそういうケースが多いですね。

C組合：開業にいたる経路としては、会社組織になじめないひとが開業するケース、定年退職して開業するケース、倒産・リストラに遭遇して開業するケース、が主だったものとしてあげられますね。組合員の年齢構成は、20、30代はわずかで、一番多いのは40、50代。つまり一番生活費負担の大きい年齢層です。60歳以上で年金を受けながら働いているものも若干います。最高は70歳。若い人材が欲しいけれども、若いと、入会金や車両費などの資金面で負担が大きいのだと思います。

表III 2-4 前職と入職の経路など（聞き取り）

ID	年齢、世帯構造など	前職・入職の経路
KA	60歳代。妻と子ども2人（但し子どもは独立）。	建設業で事務・営業職として就労。定年後、「生活費の足しになれば」と思い、また、「じっとしているのも好きでない」ため軽貨物事業を開始。当初は協同組合に加入したが、組合の破綻を機に脱退。
KB	50歳代。妻と子ども3人（いずれも就学中）。	小売業で販売・企画事務を担当。中高年を対象としたリストラが計画されていたので「自主退職」。再就職先として類似の仕事を探したが見つからず、軽貨物の仕事を開始。
KC	50歳代。妻と子ども1人（就学中）。	約15年、営業職に従事。会社の先行きがややしくなってきたので離職。再就職は困難で、実際に幾つかの職場で働いてもみだが条件が悪く再離職。知人のついでで軽貨物の仕事を開始。
KD	50歳代。妻と子ども1人（就学中）。	百貨店で事務・販売を担当。ボーナスの不支給や巨額の債務の発覚に加えリストラのうわさが流れてきたので、思い切って「自主退職」した。再就職は困難で、失業1年目は失業保険で、2年目は退職金を取り崩しながら生活。条件のあう仕事が見つからず、再就職を断念して自営で働くことに。チラシをみてフランチャイズに加盟。
KE	70歳代。単身。	約20年家具製造会社で就労。同社が倒産後タクシー運転手になり定年を迎えたが、たくわえが乏しく生活が困難だったため軽貨物を開業。
KF	60歳代。子ども1人（フリーター）。	タクシー運転手を5、6年経験した後に自営業を約10年。が、朝7時から夜23時まで365日稼働という働き方で体力的にダウン。軽貨物を開始。
KG	40歳代。親と子ども2人（就学中）。	トラック、タクシー運転手を経て軽貨物の仕事を開始。大手運送会社の宅配業務に従事するが（孫請け）、下請けとの間で車両名義をめぐるトラブルが発生し別の運送会社へ。仕事はそれまでと同じ運送会社からの宅配業務。が、運送会社の経営方針の転換で契約解消。チャーターの仕事を中心に。その後、別業種で働くがいずれも会社の経営難で離職。経験のある軽貨物の仕事を再開し、現在に至る。
KH	妻のみ。	不明。
KI	50歳代。妻のみ。	大手企業で管理職として勤務。が、バブル期の借金で同社が別会社に吸収合併され、それを機にリストラ。その後、約半年の間仕事を探すが見つからず、協同組合に加入し軽貨物を開業。
KJ	30歳代。両親と姉。	食品メーカーで事務職兼配達業務に従事。が、長時間労働への不満や個人的な理由で退社。その後、就職情報誌をみて稼げそうな仕事として軽貨物の仕事を開始。

以上のとおり、軽貨物市場への激しい参入は、不本意な離職を余儀なくされたり年金支給額の低いわが国の社会保障の不備を補うための流入である側面が色濃い。また参入の際のハードルが、大型免許や二種免許の取得を必要とする他の職業運転手と比べて低いこと、言い換えれば、特別な技能や資格等を必要としないことも、その背景にある。もちろんそれは、例えばB組合が「プロの軽貨物の養成」を組合の理念として掲げていることを否定するものではなく、荷物（引越荷物）の取り扱い技能や接客面などでの向上の余地を残したものではあるが。

さて、彼らは、こうして軽貨物事業に参入して、長いもので20年以上（14.0%）、平均では10年弱（9.6±7.0年）の経験を経ている。では次にその事業の特徴についてみていこう。

### 3. 強い零細性と、軽貨物業界の抱える様々な問題

第一に事業体制は、従業員を使用せず単独で仕事をしている、いわゆる雇無業主がほとんど（260人、全体の86.1%）である。残りの42人についても、家族従業員を1人だけ使用しているというケースがそのうち18人（42.9%）と多い<sup>12</sup>。但し、本調査が協同組合の協力を得て行った調査であるという事情も

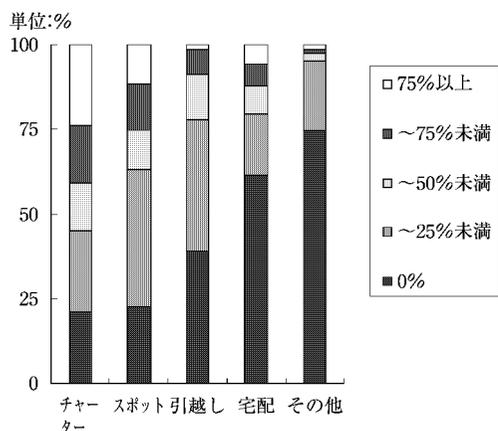
あり、協同組合に加盟して事業を行っているものが全体の48.0%を占め、さらにフランチャイズ加盟が4.6%、有限会社化しているケースが2.6%で、とくに組織に加盟することなく全くの個人で事業を行っているものは残りの44.7%である（なおフランチャイズ加盟をめぐる問題については2）で述べる）。

第二に、軽貨物はどんな荷主と契約し荷物を運んでいるのだろうか。彼らが契約を結んでいる荷主（元請を含む）のうち、最も売上高の高い荷主（以下、最大手荷主）を中心にみていこう（よって複数回答を除く）<sup>13</sup>。表III 3-1のとおり、(1)まず荷主の業種は、運送業と流通業が多い。(2)次に、輸送品目については、消費財関連と宅配が多いようである<sup>14</sup>（「その他」を除く）。なお荷主が「流通業」の場合は「食料品（「郵送調査）」「消費財関連貨物（A組合調査）」を扱っており、「トラック運送業」の場合は「宅配便」のウェイトが高い。(3)なお、荷主の資本金規模は、「大手」が4割弱を占め、「中小」「中堅」「零細」と続いている。

また契約の形態について、「組合調査」でその特徴をみると<sup>15</sup>（図III3-1）、「チャーター」業務で売上をあげているものが多い。売上高比率（平均値）は「チャーター」（39%）、「宅配」（21%）、「スポット」（19%）、「引越し」（16%）、「その他」（6%）だった。

表III 3-1 最大手荷主の業種、輸送品目

	荷主の業種	輸送品目
郵送調査	「トラック運送業者」33.3%	「宅配貨物」17.8%
	（「流通」）「卸し・問屋」21.4% 「一般小売店」7.1% 「デパート・スーパー」3.0%	「書類・印刷」13.0% 「食料品」10.1%
A組合調査	「トラック運送業」29.4% 「流通業」25.9%	「消費財関連貨物」24.4% 「宅配便」17.1%



図III 3-1 契約形態・業務別にみた売上高比率

### 1) 契約の不利, 低運賃

さて、業界の抱えている問題に話をすすめると、その第一は契約の不利である。この、荷主との契約上の不利、ひいては荷主の優越的地位の濫用は運送業界全体で問題となっていることだが、軽貨物でも、同様である。ここ1、2年の契約・取引上で経験したことを尋ねたところ（表III 3-2）、(ア) 運賃の一方的な削減（33.6%）、(カ) 時間指定の厳しさ（25.2%）、(イ) 過積載の要請（19.5%）が上位三つにあげられた。また、こうした契約のありかたを公正と思うかどうか尋ねたところ、「公正である」と「あまり公正でない」がそれぞれ4割と拮抗していたが、50歳未満で

は不正感が高い（以上の荷主との契約上の不利については自由回答【138】【139】【152】なども参照）。この契約の不利は、低水準の運賃・料金の問題と重なる。この運賃・料金の問題を中心にもう少し詳しくみてゆこう。

表III 3-3は軽貨物業界での問題（複数回答可）だが、(オ) 業者間でのダンピングや(ウ) 荷主からの運賃削減要請など運賃関連の問題について、(ア) 荷物の量の減少、(イ) 軽貨物の過剰という需要と供給のアンバランスという問題が半数を超える高い比率であげられている。以上のうち最たる問題ひとつを選択してもらったところ（無回答も多かったが）、(オ)ダンピング、(ア)荷物の量の減少、(ウ)運賃削減要請という順になった。ところで、(キ) 事業者自身の経営努力の不足に4割弱（36.3%）の回答が集中している。この問題は(オ)とも関連する。すなわち、家計が厳しく経営努力（長時間の就業）が必要な層の一方で、社会保障の不備を補うことが主たる目的であるなど、相対的に経営努力を必要としない層も流入しており、彼らがダンピングの手段として「活用」されることになっている。以上の問題について、組合からの聞き取りや自由回答などで補足をしておこう。

表III 3-2 ここ1、2年で、主たる荷主との契約・取引上での経験

	単位：人，%	
	298	100.0
(ア) 運賃・料金水準の一方的な減額	100	33.6
(イ) 過積載の要請	58	19.5
(ウ) 荷主の商品やサービスの購入の強要	27	9.1
(エ) 契約外の作業の強要	44	14.8
(オ) 運賃・料金の（一部の）返還の要請	21	7.0
(カ) 達成の困難な、厳しい時間指定	75	25.2
(キ) その他（貨物汚損程度での弁償問題と合算）	27	9.1

表III 3-3 軽貨物業界の抱える問題（複数回答可）

	単位：人，%	
	300	100.0
(ア) 業界全体での荷物の量の減少	159	53.0
(イ) 軽貨物業者の過剰	165	55.0
(ウ) 荷主からの運賃・料金の削減要請	169	56.3
(エ) 荷主からの不公正な契約の強要	50	16.7
(オ) 軽貨物業者同士のダンピング	173	57.7
(カ) 軽貨物業者の違反行為や交通事故	21	7.0
(キ) 軽貨物業者の経営努力の不足	109	36.3
(ク) その他	10	3.3

B組合：業界があれている。そして、運送業者が増え運賃も下がる。そういう事態の中で、実態はよくわからないけども、組合とは名ばかりで、アルバイト的なひとたちを集めてきて仕事をさせるようなところもある。年金をもらっているひとであれば、いくらいくらの収入でなんとかなるだろうという、アルバイト的なひとたちが多い。それから、何百人も会員がいるとうたっていたけども、実際にはぜんぜん会員さんがいなくて10人位でやっていたり。実際に4、5年前にそういう事件があったんですよ。だから正直な話、そうすると、僕らも価格は下げないといけなくなる。そういうアルバイト的なひとたちが安い価格で仕事をやるということになると、僕らも競争しなければいけないから。ただ、そういうひとたちはアルバイトでいいかもしれないけれども、われわれは生活がかかっていますから厳しいですよ。

C組合：いまの悩みの種のひとつはですね、組合の受注している仕事に、個人で事業をやっているひとが、もっと低い料金を提示してささりこんでくることです。荷主さんのほうとしても、(荷物の安全など——調査者)保障の面などで不安なこともありますから、実際にそういう業者を使うことはしないんですけども、値引きの材料には使ってきますから、結局われわれとしても値引きを余儀なくされることになるわけですよ。

【151】現状をお伝えしますと、軽貨物運送業は毎年、非常に厳しい事態に直面しています。景気の悪さも反映しているのですが同業者の過剰な運賃のダンピン

グに頭を悩ませています。営業に行った荷主さんが私に話してくれたのですが、私が見積で出した料金よりも約50%カットの料金を出して来た同業者がいて驚いたそうです。今まさに“生活出来ればいいや”と思っている同業者が増えていると思います。「車輛持ち込みのアルバイト」と考えているのでしょうか。残念です。事業主の気持ちがあればいいのですが。聞き取りに応じたかったのですが現状生活するのにいっぱいなのですみません。機会があればお話ししたいと思います。以上。

ところで、運賃・料金体系については、協同組合では、時間当り運賃、距離当り運賃、引越し料金などを定めている。例として一組合の「運賃料金表」の一部を抜粋したものをあげる。

だがこうした運賃料金表は「名目的なもの」に過ぎないという。とくに業者の増加(供給過剰)やダンピングによる受注競争で、運賃の低下に拍車がかかったという。例えば、時間当り運賃は5、6年前は2200円だったのが2000円に低下し、引越し料金は1時間5000円から4000円に低下した。市場ではさらに単価は低く、例えば1時間当りの運賃は、2000

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. 距離制運賃・料金<ol style="list-style-type: none"><li>1) 実車キロ運賃<ol style="list-style-type: none"><li>① 1～50 km まで：1 km 170 円</li><li>② 51～100 km まで：1 km 140 円</li><li>③ 101 km 以上：1 km 100 円</li></ol></li><li>2) 荷扱料金：15 分毎 500 円<br/>※但し走行距離 10 km まで最低基本料金 2200 円 (1700 円+500 円)</li></ol></li><li>2. 時間制運賃料金 (時間貸切)<ol style="list-style-type: none"><li>1) 1 時間 2200 円</li><li>2) 加算料金 500 円</li></ol></li><li>3. 引越し料金<br/>1 時間 5000 円 (1 時間を超えた場合 30 分毎 2500 円)</li><li>4. 割増料金<ol style="list-style-type: none"><li>1) 品目割増</li><li>2) 早朝・夜間・深夜割増</li><li>3) 冬季割増</li></ol></li></ol> |
|---|

円をわって、低いところでは1400～1500円だという。また上記の表では「割増料金」も掲げているが、実際には、提示するだけであって、割増を請求すれば、仕事はほかの運送業者に発注されることになる。「価格もある程度の競争は仕方がないですが、いまはまさに文字通りの価格破壊の段階」だという。ところで、郵政など公契約分野で採用されている入札制度下で、運賃の値下げが著しいという問題が指摘されている。この点についてもふれておこう（郵政公社北海道支社からの聞き取り、資料）。

郵政では、小包郵便物の配達業務で、軽貨物業者と委託契約を結んでいる。表は札幌市内の各郵便局のその契約（落札）金額で、荷物1個当りの支払い単価である。一つの郵便局に複数の金額の表示があるのは、契約が複数の課で結ばれていることによる。

さて、郵政分野では民間よりも高い運賃単価が設定されてきた。が、この間の「郵政改革」の流れのなかで「民間準拠」の方針がだされて、入札で運賃水準が引下げられてきている。平成17年3月末時点ですでに130円台にまで大きく下がっているケースがみられる。さらに18年には120円台に突入した局もある（f局）。なお、この入札価格問題<sup>16</sup>は郵政分野に限らないという。

**B組合：**官庁の仕事をやったって、入札なんかでね、どんと下げてくるところがあればそこに仕事がいってしまう。ところが一日拘束されてその価格でやっていたら、とても、うちら食べていけない。拘束されているあいだ他の仕事をやるわけにはいかないからね。ほんとにひどいですよ。

**C組合：**行政の入札の仕事は魅力がまったくない。価

表III 3-4 札幌市内の郵便局の小包郵便物配達委託契約金額

単位：円

局	落札金額（単価）	
	17年3月末	18年2月
a	177	177
b	177	177
c	177	177
	177	155
d	177	177
e	172	172
	177	177
	155	155
	177	177
f	134	129
	131	126
g	146	146
	135	135
h	177	177
i	177	177
j	177	177
	156	

資料：郵政公社北海道支社資料。少数第一位を四捨五入してある（2006年2月時点での確認）。

格の下限がなく、とんでもないような価格で落札される。それに、いったん決まった価格も、翌年には上限になって、来年にはさらに低い価格で入札しなければ仕事はとることができない。ひどい協同組合や業者組織は本部のことだけを考えて、落札するだけ落札してあとのしわ寄せは組合員にまわすこともしているようですが。手前味噌ですが、過去に、ダンピングで仕事を受注したはいいけれども途中で「バンク」しちゃって、結局、もとの受注者であるわれわれに依頼が再度きた、っていう経験もありますからね。

こうした、自治体や政府機関の発注する業務での発注単価の著しい下落は建設産業等でも深刻化してきている。建設業界では、業者団体や労働組合を中心に公契約条例の制定を目指す運動<sup>17</sup>があるが、こうした取り組みが運送業界でも必要だろう。

## 2) フランチャイズ加盟などをめぐる

### トラブル

軽貨物に限らず開業にはリスクがともなう。だがそうしたリスクとは異なる問題が軽貨物の開業時にはみられるようだ。そのひとつがフランチャイズ加盟などをめぐるトラブルである。すなわち、仕事の斡旋を期待してフランチャイズ方式での契約を結んで高額車両を購入したものの、仕事が一向に斡旋されないという問題である(ここでいう「高額」は、性能の高い車両を高額で購入させられることを意味したものではない)<sup>18</sup>。

「郵送調査」の結果をみると、そういう被害<sup>19</sup>を経験したことのあるものが4割弱に及んだ。もちろん被害の実際については、軽貨物業者側の「過度な」期待が反映しているという反論が可能かもしれない。その意味では、検討は慎重になされるべきかもしれない。だが、今回の一連の調査のなかでは、ある特定の業者の事例を中心に、この問題が必ず話題となった。例えばB組合曰く次のとおりである。

B組合：ようは入会金が入る、そして車を売る、手数料が大きく入る、その代謝を図るんですよね。それによって組織が潤う。厳密じゃないですけども、同じメーカーの車両を使っているのだからいいわかんんですが、50万近い利益が黙っていても入っていると思いますよ。(中略) われわれのところ面接にくる、いろんな方のお話を聞きますとね、1日1万円を保証しますと加入したはいいいけれども、「1日は24時間なんだから、3千円の仕事であってもそれは仕方がないでしょ」って、手のひら返したように言われるとか、そういう経験をしているひともいるわけですよ。そうなるとうちにもうモラルの問題ですよ。そういうことがある意味、平気で行われる、そういうインチキがおっしゃるわけですよ。(中略) そして、私どものところにも電話が来るんですよ、その業者さ

んから。「うちの人間をつかってもらえないか。いくらでもいいから」って。「同業者っていうことを知っているわけ？」って聞いたら、「存じ上げております」と。平気でそういう営業をしますから。人工(にんく)で、車持込で時給1000円に満たない仕事もやっているそうですからね。節操が無いというか。

また「郵送調査」で求めた具体的な被害の内容(自由記述)の一部を示しておく。

100万前後の車を270万で買わされた。(4ヶ月間仕事なし、収入なし、仕事の紹介が無かった。)／契約前には定期の仕事があるといわれたが実際には月に1~2回の短時間の仕事しかなかった。／月々40,50万の売上可能とあったが実際は20,30万円がやっと。月々の車ローンとガソリン代で約10万円の支出なので実収入(生活費)は月々10万であった。／●▲■に軽トラックをローン総額420万で買わされた。／高額の車両を買わされた、登録時に言われた仕事・収入が保証されなかった。／高額の車両を買わされた。2年間で紹介された仕事はほとんどなかった。／車両本体が倍の価格であり、良い仕事がまわらない。／通常価格の2倍。／高額車輛228万。収入が少なく、半年で脱退。／車輛を250万円で購入。一日1万円保障という話だったが、1万円から25%が加盟料金として差し引かれ、1日7千5百円にしかならなかった。／新車購入費が高い。トラック・箱車で配送ギフトセットで314万。定価以上。

さらに、上記の当該業者に現在も加盟しているというKD氏からの、聞き取り調査の結果を以下にまとめておこう<sup>20</sup>。

- ① 勧誘時の誇大な表現：リストラにあう前に自主退職をした。再就職を試みたが年齢が制約となり断念。自営業を考えていたところ、●▲■社のチラシをみて説明会に参加。ベテランが対応し「仕事はすぐに紹介できる」「自分に任せて欲しい」などの言葉をかけられて安心して加入。だが実際に仕事をはじめて2,3ヶ月で以下に記すような実態が分かってきた。別業種で働いていたためこの業界に

関する知識に乏しかったことも失敗の原因だと考えている。

- ② 高額車両, 高い金利: 実際には 150, 160 万程度の車両をアルミ製の箱車にするなどして 100 万円ほどアップさせている。自分は計 270 万という高額の車両を購入させられた。分割払いの際には高い金利で●▲■社からお金を借りることになり 320, 330 万円になる。支払い中は, 車両の名義は●▲■社なので辞めるに辞められない運転手もいるようだ。
- ③ 仕事の紹介なし: 契約を結んでから約 3 ヶ月間は仕事の紹介がなかった。紹介されるのは, せいぜい, 別な運転手の代理であったり一日だけの単発の仕事のみだった。「定期の仕事を紹介して欲しい」と繰り返し言っても対応してくれなかったり担当者がころころ変わったりでラチがあかずに役員に直談判するなどしてようやく定期の仕事を見つけてもらった。が, その仕事は運賃水準が低く, かつ, 平日だけの仕事であり, それでは生活できないので, 現在は自分で別の時間帯の仕事もさがしている。
- ④ 高額の手数料の徴収 (手数料の「二重取り」): 運賃から手数料を二重取りされている。すなわち, 所定の手数料 (初年度は 25%, 翌年から 3 年目までは 2% ずつ比率は減少, 最終的に 16% まで下がるがそれ以降は同じ) がとられる前にすでに一定の手数料がとられた運賃が支給されている。しかも, もともとの運賃額は提示されない。
- ⑤ 遅い運賃支給: 運賃は翌々月払いで, 翌月払いを求めると手数料が必要になる。

以上のとおり, 軽貨物業者側の加入時の「過度な」期待だけでは説明できない状況が示唆される。そこで, この問題について関係機関に問い合わせてみたが (2005 年 3 月), 平成 13 年度から 15 年までの 3 年間の「配送内職に係る相談」は, 道立消費生活センターでは 9 件, 札幌市消費者センターで 3 件にとどまった。

が, 担当者によれば, 相談件数こそ少ないが, 表面化していないケースが少なくないのではないかと, とのことだった。いわゆる使用者と雇用者という関係 (雇用関係) が結ばれているわけではないので, 問題が表面化しづらいことが推測される。業界でのルールの整備, 行政の一定の介入が必要ではないか。

### 3) 名義貸しや請負上の問題

以上のほかにも, 運送業界一般でもみられる, 名義貸し<sup>21</sup>, 請負上の問題や, 白ナンバーの存在が輸送秩序の乱れや熾烈な競争に拍車をかけている。前者について KJ 氏を例にみると, 氏は, 現在の仕事に至るまでに複数の運送業者で働いた経験をもつ (いずれも, 大手運送会社の宅配業務を請け負う運送会社で, そのうち 1 社は個人)。

氏の就業の形態は, 下請けの運送会社から車両を「リース」で借りて就労するというもので, 雇用関係はなく, 運賃 (売上) からリース代がひかれて支給されていた。燃料費なども自分もちで, 医療・年金保険は国保・国民年金だった。自前で軽貨物運送業の免許をとるまでに 4 つの運送会社で働いたが, いずれの業者でも同様の就労形態だった。そして, 最後の 4 社目で働いている途中で自分で軽貨物事業の許可を得て開業したが, しばらくの間は, 宅配運送会社との直接の契約はできずに, 経費という名目で運賃の約 1 割を下請け運送会社に支払って仕事を請けていた (よって位置的には孫請け)。なおこの間の月の手取りは 20 万円もなかった。

#### 4. 長時間の就業と、厳しい収入生活

##### 1) 長い就業時間

「組合調査」によれば、軽貨物の仕事の特徴で強く自覚されているもの（表Ⅲ4-1）のうち半数を超えているのが、（ア）仕事が不安定（70.8%）、（ウ）収入が低い（61.5%）だった。もちろん、自営業という就業形態ゆえの（キ）仕事の自由裁量（42.3%）という肯定的な評価もある。だがそれは、収入水準や荷主からの要請の枠内での自由裁量である（後述）。こうした仕事の不安定さや収入の低さが長時間の就業にかりたてることになる。では、軽貨物の働き方について詳しくみていこう。

表Ⅲ4-1 軽貨物の仕事の特徴（複数回答可）

	単位：人，%	
	130	100.0
（ア）仕事が不安定	92	70.8
（イ）荷主との契約が不利	44	33.8
（ウ）収入が低い	80	61.5
（エ）就業時間が長い	31	23.8
（オ）休日が不足	46	35.4
（カ）作業密度が高い・休憩不足	17	13.1
（キ）仕事の自由裁量がある	55	42.3
（ク）単調である	10	7.7
（ケ）経験や技能が生かされる	28	21.5
（コ）その他	1	0.8

表Ⅲ4-2 一日の就業時間

	単位：人，%	
	290	100.0
8時間未満	72	24.8
～10時間未満	98	33.8
～12時間未満	70	24.1
～14時間未満	30	10.3
14時間以上	20	6.9
平均値（単位：時間）		9.0
標準偏差（単位：時間）		2.7

まず、休憩を除く一日の就業時間（平均値）は9.0±2.7時間である（表Ⅲ4-2）。バラつきがあるが長い層が多い。そして、特徴的なのが休日の少なさである（表Ⅲ4-3）。すなわ

表Ⅲ4-3 一ヶ月の休日日数

	単位：人，%	
	293	100.0
全くなし	51	17.4
1日	14	4.8
2日	24	8.2
3日	23	7.8
4日	96	32.8
5日以上	85	29.0
（再掲）2日以下		30.4

ち全体の17.4%は1ヶ月の休日が「なし」で、さらに計算上「半月に1日」の休みになる2日以下までひろげると全体の3割がそれに該当する。

こうした働き方には年齢差があり、若い層を中心に長時間就業のウェイトが高い<sup>22</sup>。例えば40歳未満（30人）では、3割強が一日に12時間を超えて働いており、4割が一ヶ月に2日以下の休みしかない。もっとも、休日の少なさは全体に共通した傾向で、60歳以上を含むどの年齢層でも2日以下の休みが全体の3割を占めている（もちろん就業時間自体は短い）。ところで、なぜ休日がこうして少ないのか。第一には、ジャスト・イン・タイム志向のもとで荷主が頻繁な配送を求めるという理由が（以下【38】）、第二には、低い収入（運賃）を補うために、軽貨物業者自身が、通常の業務の無い日に追加的に働いているという理由が、あげられる。

【38】 荷主のほとんどがスーパーに納品しているため休みが全く取れません。月1回が、せめて2回なんとか取れるように法律でもなんでもいので決めてほしいと最近とくに思います。

A組合：やはり基本的には所得が少ないという事情があります。例えば月ぎめで仕事をすると、売上は32、33万としますね。ここに全て込みなので。大ざっぱに諸経費を計算すると、その4割程度がかかり

ます、保険や税金なども含めると。そうなるとう然然足りないから、補うために、月ぎめで入っている会社は日曜が休みあるいは土曜は隔週で休み、ということになりますので、休みの日にはスポットの仕事を入れて、収入を補うということになるわけですね。

こうしたかけもちで働いている例として、例えば三つの仕事を掛け持ちで行い生計をたてている KF 氏のケースを以下に示そう（聞き取り）。

仕事は次のとおり。①食品の配達。朝 6 時～9 時、月曜から土曜まで。②コンビニへの情報誌の配達、月の 3 分の 2。1 回で 4、5 時間の仕事で 15 時～20 時（但し仕事の必ずある日曜日には、朝 5 時から作業を開始）。③流通センターから駅への雑貨の配達業務。週に 1 回、時間帯は仕事のあいてるとき。①と②の仕事をかけあわせると毎日稼動になり、休日はない。ここ 1、2 年で正月の二日間位を休むことができるようになったが、以前は、文字通り 365 日の稼動だった。

上で、仕事に自由裁量があるという回答者の肯定的な評価（とくに高齢者で高い）を確認したが、それは、こうした長時間の就業を自らの意思で設定することが可能であるという意味も含んでいる。

## 2) 低い所得水準

こうした長時間就業の一方で、上でもふれたが、事業経営・生活は厳しい。まず、簡単に軽貨物の事業経営の特徴について示すと次のとおりである（組合からの聞き取り）。すなわち、軽貨物の経営は、売上から車両代、燃料代や自動車保険など自動車関連の諸経費に加えて、社会保険料が除かれた部分が所得（雇用者でいうところの手取り）ということになる。

車両価格は車種によっても異なるが、100 万円前後のものからあり、冷凍車<sup>23</sup> の場合は

200 万円程度あるいは 200 万円を超える。燃料費は売上の約 1 割であるという（但しこの間の燃料費の高騰以前）。また、協同組合に加入している場合は、初期の登録料のほか、事業開始後には組合費や仕事の斡旋料（手数料＝売上の 10～10 数パーセント）が諸経費に加わる。例えば一組合を例にいうと、開業時に組合加入金・出資金等で合計約 50 万円、車両購入費が 150 万円必要で、開業後は組合費が月々 2 万円のほか、手数料が売上の 10% 必要になる。

では質問紙調査の結果をみてゆこう。平成 16 年（但し調査の実施時期により、A 組合だけ 15 年分）の年間総売上高（平均値）は全体で約 460 万円である（表 III 4-4）。が、全体の 8 割を超える雇無業主に限定してみると約 360 万円にまで低下する。また、「組合調査」のみで尋ねた、諸経費を除く所得（平均値）をみると（表 III 4-5）、全体でみても 207±134 万円にとどまる（雇無に限定すると 196±122 万円）。どの年齢層でも 200 万円未満が分厚く存在し、雇用者の収入水準（厚労省調べ）<sup>24</sup> と比べてもこの低さは明らかである。

たしかに軽貨物の開業に際しての初期投資は小さい。とはいえ、のぞまない離職を機とする参入あるいは窮迫的な開業というケース

表 III 4-4 平成 16 年の年間総売上高

単位：人，%

	全体		うち雇無	
	251	100.0	215	100.0
200万円未満	20	8.0	20	9.3
200万円台	62	24.7	60	27.9
300万円台	59	23.5	51	23.7
400万円台	44	17.5	43	20.0
500万円台	24	9.6	22	10.2
600万円以上	42	16.7	19	8.8
平均値（単位：万円）		457		363
標準偏差（単位：万円）		430		165

表III 4-5 同, 所得

	単位：人，%	
	104	100.0
100万円未満	16	15.4
100万円台	32	30.8
200万円台	29	27.9
300万円台	21	20.2
400万円以上	6	5.8
平均値（単位：万円）	207	
標準偏差（単位：万円）	134	

が少なくないこと、フランチャイズ契約をめぐる問題に遭遇するケースも少なくないこと、また仕事（＝収入）が安定していないことなどの事情も重なり、扶養家族の多い年齢層を中心に生活は非常に厳しいと予測される。

C組合：組合員の1日の売上は、目標は1万5千から2万ですが、実際には1万から1万5千円位だと思えますね。もちろん、繁忙期と閑散期がありますから厳密にはいえませんが。ただ、1年を通じてみると、1、2月が極端に暇な時期、それから連休GWのある5月も仕事が少ない。逆に、春は学生の引越しや家具の購入などが多いので忙しいですね。だから、年間の売上げといっても、よくて400、500万程度で、サラリーマンのいわゆる手取りにあたる部分は250～300万程度だと思えますね。もちろん組合員によって差はあります。生活費のかかるひとと年金をもらっているひととは当然異なります。

【88】収入が少なく車のローンの支払いが出来ない。生活苦。1ヶ月の収入は15万。軽貨物代金は、車ローンが5万5千（1台225万+金利5年払い。残9万5千）。家賃3万7千、ガス・水道・電気1万、残4万8千。ガソリン代2万。残2万8千……健康保険・学費・生活費・その他。そろそろ一家心中しなければならなくなる。

【104】H15年までは土・日の仕事があり生活がまだ安定収入であったが、H16年よりその会社の仕事がなくなり土曜又は日曜の仕事を探しています。単発では何回かやっていますが、休みの方の代行程度なので安定した収入が得られず、H16年度は80万の赤字。土曜だけ日曜だけの仕事を探しても、ここ半年以上見つからず困っています。最近300万～350万の収入が無

いと非常に苦しい。子供の学費・塾費で圧迫されます。又、前年よりガソリン代が上がり、前々年に比べて8千～1万近く多く出費。平日（月～金）5日間で、H15が（毎月——調査者）2万～2万3000であったのに前年は3万～3万2千。今年から生命保険が払えず3月で解約。今では貯蓄と実家の方からの応援で生活している状態。

【166】①現在の軽貨物業界の実態として、自分で車を保有し、経費を負担し行なえば、生活維持が非常に苦しいのが実態である。家族を扶養出来る迄の賃金体系（運賃水準—調査者）にしてほしい。（業界としての一定の価格基準の設定）。②高額な車を購入させてから1～2ヶ月も仕事をくれない悪質業者の業界からの排除を望む。

もちろん、家計は世帯を単位に営まれるものである。よって、軽貨物による本人収入が少なくとも、世帯全体での収入が多ければ問題はさしあたり小さい。実際、世帯では軽貨物以外<sup>25</sup>の仕事をしている世帯員が少なくない。「組合調査」によれば、回答者の半数強（55.2%）に就業中の世帯員がいる。が、それは配偶者のパート収入が中心である（50歳代以降になると子どもの正社員収入が増加）。

また、そうした本人や世帯員の就業収入以外には、60歳以上での「年金（本人あるいは家族）」を除き、とくに収入源はない（就業収入以外の収入源があるものは60歳以上では44.0%だが、全体では21.1%）。

結果、世帯全体での毎月の手取り（「組合調査」）は、平均で35万円にとどまる（表III4-6）。また収支状況は赤字に偏ることになる（表III4-7。40歳代ではDIが-62.7）。そして、生活意識（「組合調査」）は「苦しい」に回答が集中している（表III4-8）。

### 3) 重い社会保険料の負担

さらにわが国社会保障の貧しさ・保険料負

表Ⅲ 4-6 毎月の世帯全体の手取り

	単位：人，%	
	99	100.0
20万円未満	19	19.2
20万円台	20	20.2
30万円台	20	20.2
40万円台	21	21.2
50万円台	11	11.1
60万円以上	8	8.1
平均値（単位：万円）	35	
標準偏差（単位：万円）	18	

注：本人収入について、売上あるいは経費の一部（社会保険料など）を含む金額で回答していると思われるケースを含む。

担の重さが生活の厳しさに拍車をかけている。ここで、医療・年金保険の加入状況やその負担をみてゆこう。

まず医療保険である（表Ⅲ4-9）。①保険の種類は全体の9割が国民健康保険に加入している。が、「加入していない」が比率はわずかとはいえ7人いる。②不明を除く269人の国保加入者のうち36.1%（40，50歳代では4，5割）が、最近、保険料の滞納を経験したと回答している。③よって、保険証の種類は、全体の8割は「正規保険証」だが、「短期保険

表Ⅲ 4-7 毎月の収支状況

	単位：人，%	
	296	100.0
毎月赤字	60	20.3
赤字の月のほうが多い	83	28.0
毎月、収支がほぼ同じ（収支トントン）	112	37.8
黒字の月のほうが多い	16	5.4
毎月黒字	19	6.4
分からない	6	2.0
DI（黒字マイナス赤字）	-36.5	

表Ⅲ 4-8 生活意識

	単位：人，%	
	126	100.0
大変苦しい	45	35.7
やや苦しい	46	36.5
普通	31	24.6
ややゆとりがある	3	2.4
大変ゆとりがある	1	0.8
DI（ゆとり計マイナス苦しい計）	-69.0	

証」が17.6%、「資格証明書」が1.6%となっている（表Ⅲ4-10）。④こうした状況をうみだしているのが保険料の高さである<sup>26</sup>。すなわち、国保の年間保険料は平均で26.2万円にも達し（表Ⅲ4-11）、保険料の負担については、「非常に厳しい」に回答の半数以上が集中している（表Ⅲ4-12）。

次に年金保険の加入状況はどうか。①公的年金に「加入していない」（「私的年金のみ」、あるいはかつての厚生年金のみを含む）ウェイトは、「郵送調査」では17.9%、「組合調査」では14.1%に及んだ<sup>27</sup>。60歳未満に限定して、②最近の年金保険料の滞納の経験をみる

表Ⅲ 4-9 医療保険の種類

	単位：人，%	
	300	100.0
国民健康保険	274	91.3
国保以外	19	6.3
加入していない	7	2.3

表Ⅲ 4-11 年間保険料

	単位：人，%	
	225	100.0
10万円未満	32	14.2
～20万円未満	60	26.7
～30万円未満	46	20.4
～40万円未満	32	14.2
～50万円未満	28	12.4
50万円以上	27	12.0
平均値（単位：万円）	26.2	
標準偏差（単位：万円）	16.3	

表Ⅲ 4-12 医療保険料の負担感

	単位：人，%	
	258	100.0
非常に厳しい	146	56.6
まあ厳しい	97	37.6
あまり厳しくない	15	5.8

表Ⅲ 4-10 保険証の種類

	単位：人，%	
	255	100.0
正規保険証	205	80.4
短期保険証	45	17.6
資格証明書	4	1.6
その他	1	0.4

と、「ある」が全体の4割を占め、③保険料の負担感は「非常に厳しい」が半数を超えている。

今日、増加する国保料滞納世帯に対する「制裁」措置の強化で、正規の保険証から短期保険証あるいは資格証明書に切り替えられる世帯が増加している<sup>28</sup>。経済的格差の拡大のもとで、所得水準の低い層ほどいわゆる「社会的固定費」の負担がさらに増し、社会保険制度から漏れることが懸念される<sup>29</sup>。

#### 4) 宅配業務

さて、軽貨物の担当している仕事の主たるひとつであり、低運賃で長時間就業と評価される宅配業務について、項をあらためてみる<sup>30</sup>。

質問紙調査で、主たる業務が宅配と回答し

たもの（複数回答を除く）は44人だった。回答者全体の結果と比較して、この44人の結果からいえることは（表III4-13～表III4-16）、就業時間が長いこと、しかしながら売上は若干ながら低いこと。そして、契約・取引上の問題で、（ア）運賃の一方的な減額や（カ）厳しい時間指定の訴えが多いことである。この運賃の一方的な減額という問題については、「業界の抱える問題」の設問でも72.7%があげていた（回答者全体では56.3%）。先述のとおり、B組合でもC組合でも、こうした運賃単価の低さゆえに宅配業務は組合としては受注していない。

B組合：（繁忙期など——調査者）大手の宅配の末端業務は白ナンバーを使用しているわけですよ。求人情報をみても、わかるとは思いますが。自分の車持ちでアルバイト的にやっているひが多い、白ナンバーの世界なわけですよ。とうぜん値段は安いわけですよ。

表III 4-13 一日の就業時間（宅配）

		単位：人，%	
		44	100.0
8時間未満		8	18.2
～10時間未満		2	4.5
～12時間未満		12	27.3
～14時間未満		13	29.5
14時間以上		9	20.5
平均値	（単位：時間）		11.0
標準偏差	（単位：時間）		3.2

表III 4-14 年間総売上高（宅配）

		単位：人，%			
		全体		うち雇無	
		35	100.0	30	100.0
200万円未満		1	2.9	1	3.3
200万円台		14	40.0	14	46.7
300万円台		11	31.4	9	30.0
400万円台		3	8.6	3	10.0
500万円台		1	2.9	1	3.3
600万円以上		5	14.3	2	6.7
平均値	（単位：万円）		435		339
標準偏差	（単位：万円）		398		167

表III 4-15 主たる荷主との契約・取引での経験（宅配）

		単位：人，%	
		44	100.0
（ア）運賃・料金水準の一方的な減額		21	47.7
（イ）過積載の要請		2	4.5
（ウ）荷主の商品やサービスの購入の強要		6	13.6
（エ）契約外の作業の強要		5	11.4
（オ）運賃・料金の（一部の）返還の要請		4	9.1
（カ）達成の困難な、厳しい時間指定		16	36.4
（キ）その他（貨物汚損程度での弁償問題と合算）		3	6.8

表III 4-16 軽貨物業界の抱える問題（宅配）

		単位：人，%	
		44	100.0
（ア）業界全体での荷物の量の減少		28	63.6
（イ）軽貨物業者の過剰		19	43.2
（ウ）荷主からの運賃・料金の削減要請		32	72.7
（エ）荷主からの不公正な契約の強要		5	11.4
（オ）軽貨物業者同士のダンピング		17	38.6
（カ）軽貨物業者の違反行為や交通事故		4	9.1
（キ）軽貨物業者の経営努力の不足		8	18.2
（ク）その他		1	2.3

ただ、60歳を過ぎていて仕事が見つからない場合とかは、プロ(青ナンバー——調査者)でもやっているようなひとはいますけどもね。

C組合：宅配便は個人でやっている組合員はいるかもしれないが、組合では引き受けない。あまりに安くして効率が悪いから。軽貨物は1個100いくらの世界だし、利用者が不在のときに隣に預けたりすることももうできなくて、再配達しなければならない、しかしその分が料金に加算されるわけではない。非常に効率が悪いと思う。もちろん食べていくためにはそういう仕事であってもやらなければならないことは事実だし、実際そういう仕事についているひとが軽貨物には多いけれども。

では以上をふまえて、次に聞き取り調査の結果をみていこう(表III4-17)。10人のうち、大手運送会社あるいは郵政の宅配業務に従事しているものは5人だった(うち1人は複数の軽貨物を使用)。なおその他のものの就業内容等は資料①として後ろに掲載した(KF氏については本文中を参照。KD氏については割愛)。個人が特定されないよう記述を曖昧にとどめた箇所もある。

共通するのはやはり、長い就業時間と低い運賃水準である。前者について補足すれば、待機時間や不在客への再配達業務が発生する「宅配便」では、運転手の拘束時間が長くなってしまい、運送会社が自社の運転手で担当しようとするばとうぜんコストが増加することになる。後者については、民間宅配便では相次ぐ運賃単価の切り下げが行われ、郵政では入札で極端な価格の下落が発生している。結果として、KG氏の特殊なケースを除き、年間売上は200,300万円台という水準にある。就業時間の長さを考慮すれば、最賃に近い(最賃を割る)水準といえよう。以下の宅配業者

の自由回答も参照されたい。

【69】不景気で荷主に単価の値上げを申請できない。小包1個の単価が安いと思うけど上がらない(相場100~140円。私は請負で140円)。安定した数がなく水商売なみ。国保・国民年金はとてはらえない。ガソリンの値段が生活にひびく。今は安くなったけど。リストラや不景気で急に軽貨物(営業車)をよく見るようになった。規制緩和によって軽運送がしやすくなった。メール便をやっている人は単価が安くてかわいそう。病気などでたおれた場合、生活の保障がない。複数の仕事をしなければ生活できない。

【125】やはり運賃の減額傾向にあると思います。大手運送会社の宅配業務等はやる気がしません。理由1. 安い運賃に見合わない配達品質の強要がある→全般。2. 代引き商品が多くなり配達兼営業マンのようである(毎日20万程の代引きがあると思います)→宅配。3. 代引きの機械(決済用)や配達状況を知らせる機械など業務が多い割に低賃金→宅配。4. 1万円を稼ぐとなると10~12時間以上の労働になってしまう。一般家庭は共稼ぎ傾向が強い為、不在が多い!! 一回の積み込みが多く過積載の傾向にある。運送業だけでは食べていけないのが現状かと思えます。

【224】①通販業界の夜間配達時間指定が多くて、宅配料金と全くマッチしない。(通販関係は、配達したくない。)②車両入換時期が近づいたが、銀行等で相手にされないであろう。

【48】バブルがはじけ、一個いくらの値もくずれ、生活をしていく収入には程遠くなるばかりでした。(中略)今は一応、国の一機関の宅配業務。始めてから色々びっくり。おどろきの現実でした。言い方を変えればこれが国の一機関なのかなー、と思い、考えの違いをはっきり実感したのが現実です。勤務時間(特に12月)にはビックリです。全く休みはありませんでした。見る間に体はやせ、8kgの減少、信じられませんでした。皆顔は赤みを帯び、とても健康体とは言えません。やっと最近前の体に戻った気がしています。これが現実です。このアンケートが我々下(末端? ——調査者)の配達員に良い結果をもたらす事を願っております。

【158】毎年御歳暮の時期になると地獄の日々です。昨年の大雪といえる程でもなかった12月の勤務時間は、朝7:00~深夜1:00。家に帰って食事をとり、布団に入るのが3:00。朝6:00には起きないといけません。毎年、アルバイトを20名近く採用して増員する

表III 4-17 宅配業者の業務内容・運賃及び生活状況等（聞き取り結果より）

	仕事の内容など	休日	運賃・収入、諸経費など	社会保険、生活状況など
KA	大手運送会社のセンターで作業。同センターには40、50台の軽貨物が稼動。が、運送会社と個人契約を結んでいるのは、本人を含む2、3台のみ。残りは下請けの運送会社に登録あるいは雇用されている。担当しているエリアの条件がよいので、持ち出した荷物の9割程度は配達完了。一日の仕事の流れは、出宅が6時半、7時にセンター到着。荷物の積み込みなどを行い、10時に配達開始。一巡目をまわり終えるのは16時位。その後、自宅小休後、17時から二巡目を開始。二巡目終了は早いときで19時、通常は20時。その後、センターで伝票処理や代金計算・納入などを行い、自宅到着は21、22時。但し現在はお客さんに電話一本で呼ばれるのでその場合遅くなる。ちなみに、マンション・アパートの多いエリアを担当する運転手は帰宅は23、24時になるという。	週に1日。但し12月など繁忙期は休日なし。	当初は1個の単価が170円だったが3年前前に140円に。月30万弱の売上げで年間約350万円。代引きの仕事を中心に仕事は増えている。車両は120万円で購入。償却は終了。その他の経費は月に約5万円。	国保。妻と二人分で24万円。退職金はローンの支払いで消えた。年金は支給されているが、生計は軽貨物の仕事でまかなっている。年金は妻が管理しているで額が分からない。
KB	大手運送会社のセンターで作業。同センターには通常50台、物量の多いときには60、70台の軽貨物が稼動。そのほとんどが下請け運送会社（4社）に登録しているようである。月・火曜の荷物が少ないが、その他の曜日は平均して120、130個。多いときでも150個。但し他のひとは80、90個（KB氏の担当エリアは荷物が多い）。一日の仕事の流れは、出宅が5時半、6時にセンターに到着、荷積みを開始。当日に持ち出す荷物の7、8割程度はコンテナに仕分けられている。残りの追加の荷物は仲間と協力して仕分けをしながら積み込む。積み込みを終え、センターを出発するのは9時頃。一巡目を終わるのは16時半から17時。間の休憩は、昼飯（コンビニ弁当）を車のなかで食べる程度。配達途中にも不在だった客からの電話がはいつてくるので休憩なし。一巡目を終えた後は即二巡目を開始。19時過ぎに一巡目を終了。その後、三巡目を開始。この三巡目は、電話連絡を受けた客がメインで件数にして約10件。この三巡目にうまく対応できるかどうかでその日の完了個数が左右される。20時、20時半に配達を終え、自宅へ食事を取りながら伝票整理を行い、22時ごろに再度センターへ行き、伝票の提出・納金を終えて22時半に帰宅。	週に1日。但し12月など繁忙期は休日なし。	運賃は当初は150円、2年目で130円、3年目で120円に切り下げ、現在に至る。代引きは150円、カタログは90円。ここから大手運送会社に対して2%を貨物保険・経費として納入。燃料費は月に4、5万円。下請運送会社を支払われている運賃額は不明。	国保。本人と子ども2人分。減免措置を受けている。就学中の子どもが3人おり生活は苦しい。妻が正社員として就労しているの助かっている。サラリーマン時代と比べると収入は半分。当時は手取りで500万円程度はあったが、現在は経費を除く手取りは200万円台。しかも就業時間が圧倒的に長い。唯一評価できるのは組織に所属しない精神的気楽さ。
KG	郵政の宅配業務に従事。5時に起床し、6時前後に出宅。6時半までに郵便局に到着。帰宅は20時過ぎから21時過ぎ（再配達のある日が多いので21時前後）。一日で、三回の積み込み・配達を行う。まずは朝に積み込んだ荷物（40、50～80、90個）の配達を8時半頃から開始。次に、12時から13時までの間に郵便局に届く荷物（第二便、多くても約10個）を積み込むため、配達途中でもいったん局に戻る。積み込み後、配達再開。その後、15時半から16時の間に郵便局に届く荷物（第三便、20、30～50個）と、夕方・夜間指定の荷物を積み込みに戻り、配達を再開。配達を終え次の便の荷物が少ない場合には休憩がとれるが、そういうケースはあまりない。現在は一日の配達完了個数は、平均すると70、80個。多いときには120、130個。但しイベントのあるときには極端に増える。配達できずに残る荷物は、氏の場合は1割程度だが、単身者の多いエリアを担当している場合、2、3割。帰宅後、晩飯をして食事をとったら22時過ぎには就寝。	週に1日。但しイベント日には休日なし。	今年から別作業等も担当することになり好条件に。1個当たりの単価は150円。月の売上は最低で30万円。多い月は60、70万円。年間売上は、昨年は約300万円、税金の支払いも免除されていたが、今年は約500万円にはなると予測。	国保。現在は本人と子どもの3人分。当初は保険料の滞納で短期保険証だったが、現在の郵政の仕事をするようになって正規保険証に。親と同居しているので家賃はかからず。
KH	郵政の宅配業務。時期にもよるが多いときで10数人の運転手を使用（雇用関係はない）。本人は管理的な業務。今回の入札で極端に低い金額で落札せざるを得なかった。運転手の作業状況は、月によってバラつきがあるが、就業時間朝の7時過ぎから21、22時まで。間に休憩をとる時間があるとはいへ拘束される時間は長い。郵便物の集配の都合や配達の時指定のために局と配達エリアを一日に4、5往復する。多い日で持ち出し個数は100個程度だが、学生宅への配達も多いので2割程度は不在である。荷物の量の変動が大きく、一年を通してみると、運転手1人当りの月の売上は15～25万円程度で年間売上は300万円に満たない。	これまでは仕事が少ない日は管理業務に専念。が、今回の運賃改訂を機に自らも配達業務を行うことが多くなった。	運賃の改定はこれまでも何度か行われたのだが、そのたびに実態に合わない（運賃が低い）ということで見直しがされてきた。だが今回の入札では、ダンゼンで定評のある業者も入札に参加していたので、対抗して低運賃で落札せざるを得なかった。結果、運転手への支払い運賃も120円までに切り下げざるを得なかった（以前は135～140円）。	低過ぎる運賃の見直しを機に仕事も軌道にのると予測して1台130万円の新車両を4台購入したが今回の大幅切り下げで経営は厳しい状況にある。年間トータルで数万円の売上だったが今回の改訂で1ヶ月当り100万円以上の減収になる。しかも現在の借入金返済額は1ヶ月約30万円に及ぶ。
KJ	大手運送会社と直接契約。宅配便の配達と個人宅からの集荷業務。一日の仕事の流れは、7時半までにセンター到着し荷積みを終えて8時半から9時の間に出発、昼の便を積み込むために13時までいったん戻る。帰宅は現在が平均で20時頃。但し再配達を受付の終了時刻が今後延長する（現在19時）可能性があるため、その場合その分だけ遅くなることに。午後の新規の積み込み（時間指定を除く）が少なくも2回以上あったが、同業他社との競争で売上が低迷（前年比80%）。荷物もその分だけ減。仕事の少ないときは現地待機をしたり営業所の詰め所で休憩をとる。最近は利用者からの電話にそく対応するよう会社からの指導が厳しくなり、現地待機が多い。以前は拘束されている間に休みがあるときには自由に使えた。また以前に比べて時間指定という縛りが非常にきつくなってきた。一日の走行距離数は80km～100km。軽貨物で働き続けるのは収入的にも体力的にも厳しいので、現在、一時中断していた別の仕事にも着手。大きな売上自体はまだないが、軽貨物の仕事はいずれ辞める予定。	仕事が減ってきたという事情もあり一ヶ月に7、8日の休日。但し、休みの日は軽貨物以外の別の仕事をしている。	配達に対して支払われる運賃は、小さいサイズのものについては1個125円、大きいサイズは130円（つい最近までは一律130円だったのが切下げ）。但し、個人集荷は集荷金額の22%に増額（以前は15%）。運送会社では今後、個人集荷に力を入れるようである。	売上は250万円。親元から生活していけるのであって、家族は持たない。国民年金はこれまでで半額免除だったが制度の変更により全額免除に。

のです。11月末から1月のはじめまで休みなしでこの時間です。（中略）わたくし書けないのがもどかしいのですが、昨年この時期（御歳暮）に、他の委託者が過労死で亡くなりました。配達、集荷だけではなく、例えば委託側が企画したイベントによる仕事も営業をしてとってこないといけません。もちろん自分でもとります（自爆テロと呼ぶ）。しかも、この仕事は入札

制なのでいつまでできるかわからず不安定です。

情報通信システムや広大なネットワークの発達などの貢献はひろんのことだが、こうした厳しい働き方・低い処遇のもとにある軽貨物業者の存在も、「便利な」宅配便を支えるの

に不可欠な要素といえるだろう。

## 5. 健康をめぐる問題

では、質問紙調査（「組合調査」）に戻って軽貨物運転手の健康をめぐる問題をみてゆこう<sup>31</sup>。具体的には、まず、仕事による身体の疲れと神経の疲れ、疲労の回復状況、持病について、他の調査結果と比較しながら検討する。比較のデータの一つは同じく自営業の個人タクシー運転手（前掲・拙稿）、もう一つは旧労働省のデータ<sup>32</sup>である。年齢構成でウェイトの高い50歳代で比較した。女性は除いてある。

表III5-1のとおり、まず身体や神経の疲れで「とても疲れる」を選んだものがそれぞれ11.9%、16.9%を占めている。次に、疲労の回復状況（同表下段）で「疲労高蓄積群」（「前日の疲労を持ちこすことがよくある」「いつも

表III5-1 疲労及び疲労回復状況（50歳代）

		単位：%		
		軽貨物	労働者計	個タク
身体疲労	とても疲れる	11.9	9.3	19.3
	やや疲れる	50.8	53.7	60.0
	あまり疲れない	30.5	31.5	18.6
	まったく疲れない	3.4	1.3	0.7
	どちらともいえない	3.4	4.2	1.4
神経疲労	とても疲れる	16.9	14.9	26.4
	やや疲れる	49.2	54.0	57.9
	あまり疲れない	28.8	27.2	14.3
	まったく疲れない	1.7	0.6	0.7
	どちらともいえない	3.4	3.2	0.7
疲労の回復状況	1晩睡眠をとればだいたい疲労は回復する	41.7	47.1	36.4
	翌朝に前日の疲労を持ちこすことがときどきある	38.3	36.7	41.3
	翌朝に前日の疲労を持ちこすことがよくある	15.0	12.9	17.5
	翌朝に前日の疲労をいつも持ちこしている	5.0	3.3	4.9
	(再掲) 疲労高蓄積群	20.0	16.2	22.4

注：労働者計のデータは、「平成9年労働者健康状況調査」結果、個タクのデータは前掲・拙稿（注釈9）。

持ちこしている」の合計）は5人に1人の割合だった。以上の値は、比較対象の個タクよりは低く「労働者計」は若干上回っているという水準にとどまる<sup>33</sup>。

次に、持病（医師から診断されたもの）についても、めだつた特徴はない。表III5-2のとおり、「腰痛」の有訴率が高い（25.0%）が、いわゆる過労死の基礎疾患として注意が必要な「高血圧」は11.7%と「労働者計」を若干上回る程度にとどまった。

だが問題は、こうした有病状況の一方での健康診断の受診状況の悪さにある（表III5-3。この結果は「郵送調査」も含む）。個タクと比較してもそれは顕著だ。すなわち、健康診断を毎年受診しているものは3分の1強にとどまる。「全く受けていない」ものも、3割弱を占めている。そして、一番最近に受けた健診で、「要精密検査」あるいは「要治療」と診断されたもの（全体の4分の1）のうち、精密検査や治療を受け（続け）ている、あるいは

表III5-2 持病の状況（50歳代）

		単位：%		
		軽貨物	労働者計	個タク
(ア) 胃腸病		11.7	9.3	23.1
(イ) 高血圧		16.7	16.1	25.9
(ウ) 神経痛・リウマチ		3.3	0.5	1.4
(エ) 肝臓病		8.3	6.2	8.4
(オ) 腎臓病		1.7	1.6	1.4
(カ) 心臓病		6.7	2.7	5.6
(キ) 糖尿病		5.0	8.1	13.3
(ク) ぜん息		3.3	1.4	4.9
(ケ) 歯周病（歯槽膿漏等）		6.7	8.6	17.5
(コ) 神経症（ノイローゼ）			0.2	0.0
(サ) 頸肩腕症候群		1.7	1.1	1.4
(シ) 腰痛		25.0	12.2	30.1
(ス) 痛風		5.0	3.4	5.6
(セ) 高脂血症（高コレステロール血症等）		15.0		16.8
(ソ) 眼精疲労		10.0		14.0
(タ) 老眼		26.7		28.0

注：表III5-1と同じ。

表III 5-3 定期健診の受診状況

単位：人，%

	軽貨物		個タク	
	301	100.0	332	100.0
毎年受けている	110	36.5	207	62.3
受けたり受けなかったり	59	19.6	79	23.8
受けない年が多い	47	15.6	31	9.3
全く受けていない	85	28.2	15	4.5

表III 5-4 総合判定結果

単位：人，%

	275	100.0
異常なし	133	48.4
経過観察	50	18.2
要精密検査	32	11.6
要治療	35	12.7
不明	25	9.1
(再掲) 要精密・治療群		24.4

表III 5-5 その後の検査治療

単位：人，%

	軽貨物		個タク	
	65	100.0	84	100.0
受けなかった	24	36.9	25	29.8
受けたが途中で中断	12	18.5	7	8.3
最後まで受けた・現在治療中	29	44.6	52	61.9

表III 5-6 定期的に受診しない理由

単位：人，%

	軽貨物		個タク	
	48	100.0	117	100.0
仕事が忙しい	21	43.8	28	23.9
面倒くさい	15	31.3	37	31.6
費用が負担である	14	29.2	24	20.5
病気が見つかるのが不安	10	20.8	14	12.0
病気が見つかって仕事は休めない	11	22.9	17	14.5
健康・体力に自信がある	6	12.5	17	14.5
その他	11	22.9	9	7.7

完治したものは、4割半にとどまっている。

なお「組合調査」によれば、定期健診を受診しない理由は(表III5-6)、(ア)「仕事が忙しい」が最大(43.8%)で、「面倒くさい」や「健康・体力に自信がある」を上回っている。個タクが相対的に自らの「裁量」で仕事を進められるのに比べると、荷主の指示の枠内で

働く軽貨物は拘束性が強いといえよう。

## 6. 運賃適正化を中心とする諸要求

最後に、業界でいかなる取り組みが必要と考えるかについて、「その他」を含む13の項目から選択してもらったところ(「組合調査」)、多い順に、(ア)運賃水準の引き上げ・

表III 6-1 業界で必要と思われるもの・要求

単位：人，%

	複数回答可		3つ以内	
	128	100.0	260	100.0
(ア)運賃水準の引き上げ・適正化	90	70.3	61	23.5
(イ)採算を度外視した運賃価格(ダンピング)の禁止	87	68.0	52	20.0
(ウ)軽貨物業者の数の減少・適正化	42	32.8	14	5.4
(エ)軽貨物業者の違反行為や交通事故に対する厳しい行政処分	13	10.2	3	1.2
(オ)組合員間のネットワークの強化	46	35.9	8	3.1
(カ)新たな市場開拓のための施策・支援	70	54.7	26	10.0
(キ)経営指導の充実	31	24.2	11	4.2
(ク)国民健康保険料の引き下げ	77	60.2	30	11.5
(ケ)国民年金保険料の引き下げ	59	46.1	21	8.1
(コ)市民税・道民税の引き下げ	45	35.2	9	3.5
(サ)金融機関からの充分な資金援助・融資の充実	35	27.3	16	6.2
(シ)軽貨物業界の抱える問題・困難についての広報・PR	32	25.0	6	2.3
(ス)その他	6	4.7	3	1.2

注：左は複数回答可，右はそのうち最も強く望むものを3つ以内で回答したものの。右の人数は延べ数。

適正化(62.6%)、(イ)ダンピングの禁止(60.4%)、(カ)新たな市場開拓のための施策・支援(56.0%)、(ク)国保料の引き下げ(52.7%)の四つが半数を超えていた。さらに、3つ以内に限定して回答してもらったところ、回答は(ア)(イ)が約20%、(カ)(ク)が約10%を占めた。

#### IV. まとめに代えて

「ニッチ産業」「独立オーナー」と肯定的な評価の与えられている軽貨物について、その就業や生活の実態をみてきた。未組織の全くの個人で事業を営んでいる層についてのさらなる詳細な調査が必要だが、本調査で明らかになった特徴や課題をまとめておく。

第一に、年齢は高齢に偏っており、前職(直前職)で運転職として働いていたものは少ない。積極的な開業というよりは、会社都合で離職したが再就職が困難な中高年や定年後の社会保障の不備を補うことを目的とした高齢者の参入ケースが少なくない。二種免許や大型免許が不要というハードルの低さも、軽貨物事業への参入に拍車をかけている。だが、そうした歯止めなき事業参入は、運賃料金の下落だけでなく、軽貨物輸送サービスの質の低下や安全問題の悪化にもつながりかねない。同様のことは規制緩和の進む運送業界全体でも問題になっている。事業参入に関するなんらかの規制が必要であると考えられる。むしろ、例えば高齢の参入規制のためには公的年金だけで暮らしていけるような、社会保障の改革が不可欠である。

第二に、こうした供給の過剰は、従業員を

使用しない雇無業主・零細性ゆえの契約の不利や、業者間のダンピング競争などとあいまって、運賃・料金水準の下落を招いている。さらに、白ナンバーの存在、フランチャイズ加盟をめぐる問題の存在とそうした組織による大幅な運賃引下げによる仕事の受注志向などもその傾向に拍車をかけている。歩調をあわせるような公契約分野での入札価格の著しい低下についても、郵政を事例にみてきた。荷主との契約の公正化やダンピング防止は、これもやはり運送業界に共通する課題だが、軽貨物業界では、参入が容易で、「協会」のような経営者組織がないという事情もあり、運賃の下落に歯止めをかけることはいっそう困難と思われる。

第三に、その結果、軽貨物事業で得られる売上は300万円台が、諸経費を除く所得水準は200万円台が、中心だった。世帯全体でみても、生活は厳しい。社会保険料の支払いも困難で、医療保険に未加入のものもわずかながらだがみられた。「構造改革」のもとでワーキング・プアと呼ばれる層が拡大しているいま、所得に関するナショナル・ミニマムの設定や社会保障の改革が不可欠である。また、そのための運送業界独自の課題としては、「適正な」運賃水準の設定が必要である。

第四に、こうした生活の困難を背景に、とりわけ若い層を中心に、十分な休日もない長時間の就業が「選択」されている。項をあらためて検討した宅配業者でその傾向はめだつ。こうした長時間就業の規制は、本人の健康や生活上の観点からはもとより、交通事故の防止という運送業界特有の観点からも、不可欠である(「はじめに」で確認した事故の顕著な伸びを想起されたい)。疲労や有病率に目

立った結果はみられなかった（「組合調査」）  
とはいえ、健診の受診状況が著しく悪かった  
点も、上と同様の理由で改善が必要である。  
雇用者であれば法的に問題になる働き方・処  
遇を、自営業者を使うことで回避するという  
現象が、運送業界に限らず拡大している。荷  
主・元請の責任追及はむろんのこと、雇用者、  
自営業者を問わない職業運転手に横断的な働  
くルールの整備が不可欠である。

以上の課題の実現のためには、関係行政機  
関の機能強化や介入はもとより、軽貨物業者  
の組織化・運動が不可欠だが、この点につい  
ては機会をあらためて論じる。

## 謝 辞

本調査・研究は札幌学院大学の研究促進奨  
励金を使用して実施したものである。記して  
感謝申し上げる。

## 注

- 1 後藤道夫ら『ポリティーク』Vol.10（特集  
現代日本のワーキング・プア）、旬報社、2005  
年、p.8。
- 2 総務省『就業構造基本調査報告』平成14、  
9年版より。
- 3 北海道トラック協会青年部からの委託研究  
の成果である『北海道のトラック運送事業者  
の事業経営及び輸送秩序に関する実態調査  
報告書』（2002年度）及び『北海道のトラック  
運送事業者の運送契約・取引に関する実態調  
査報告書』（2003年度）など参照。
- 4 ちなみに輸送量が最大の輸送品目は「取り  
合わせ品」で、そのウェイトはピーク時に比べ  
若干減少したが全体の半数（50.9%）を占め  
る。
- 5 但し、後にみるように、運送会社に使われて  
いる軽貨物が会社と雇用契約を結んでいると

は限らない。フランチャイズ加盟をめぐる問  
題も発生している。

- 6 申請書類には個人名も記載されていたが、  
個人名よりも事業者名で送るほうが抵抗がな  
い（回収率が上がる）と考えて後者を用いた。
- 7 この業界の流動性の高さを示しているのか  
もしれないが、検討課題である。
- 8 就業の不安定性や社会保障上の不利、労働  
者保護のなさがそれだが、とりわけ軽貨物の  
場合、運送業という危険が多い業種で働いて  
いるにもかかわらず、事故の補償のない点は  
問題だろう。
- 9 拙稿「不況と規制緩和のもとでのタクシー  
運転手の状態——個人タクシー運転手の就  
業・生活・安全衛生」『北海学園 開発論集』  
第76号、2005年9月。
- 10 「組合調査」のみで質問。調査票では、軽貨  
物以外の仕事で、①最も長く従事した仕事(以  
下、最長職)と②軽貨物の直前に就いていた仕  
事(以下、直前職)を尋ねた。最長職と直前職  
が同じ場合は最長職のみ記入してもらった。
- 11 そのことは、軽貨物事業参入にともなう収  
入や労働時間の変化(直前職との比較)の回答  
にも示されている(39事業者。「B・C組合調  
査」のみの設問)。すなわち「減った」「変化せ  
ず」「増えた」の順に示すと、収入は46.2%、  
23.1%、30.8%(さらに、40歳以降に開業し  
た16事業者に限定すると62.5%、25.0%、  
12.5%)。労働時間は12.8%、20.5%、66.7%。
- 12 「A組合調査」では車両台数についても尋ね  
たが、従業員を使用しているという14人中3  
人は車両1台で事業をしているということ  
だった(いずれも家族従業員が1人)。つまり、  
家族従業員の業務が事務的業務に限定された  
ケースや、1台の車両に2人が乗車して宅配  
を行うケースなどがここでの回答には含まれ  
ていると思われる。
- 13 調査対象によって設問と回答が異なる。こ  
こでは回答者の多い「A組合調査」と「郵送調  
査」の結果を示す。
- 14 B組合でもC組合でも組合本体では宅配の  
注文は請けていない。単価が非常に低く、か  
つ、配達効率が悪いためである。荷主・輸送品

- 目は様々だが、多いのは食品業界や印刷業界など(B組合)、加えて建築関係、精密機械種類(C組合)だという。
- 15 組合の分類によれば、軽貨物の業務は、契約の形態と業務の内容とを組み合わせ、次のように分類されている。すなわち、①月極めなどで契約を結ぶ「チャーター」業務、②単発的な契約を結ぶ「スポット」業務、その他に③「引越し」業務、④「宅配」業務、⑤「その他」である。本調査では、契約形態ごとに売上高比率を尋ねた(合計で100%となる)。
- 16 発注単価の低いことだけにとどまらず、契約期間内の契約内容の変更という問題もあるようだ。例えばKG氏の経験では、氏が登録した運送会社が仕事を落札した後に、運賃の切り下げなど契約内容の変更が実施されたため、同社は契約を解消して別の運送会社が受注することになった。
- 17 公契約条例の制定で適正な賃金と労働条件の確保を目指す運動については、全労連『月刊全労連(特集 公契約運動の前進を)』2005年7月号など参照。
- 18 「宅配内職 厳しい現実」『朝日新聞』朝刊2003年10月7日付では、名古屋でおきた、宅配の委託料をめぐる会員と軽貨物運送会社との間のトラブルのすえのガソリン爆発事件(9月16日)をとりあげ、フランチャイズ方式による軽貨物宅配ビジネスの問題点を指摘している。また同記事によれば、2000年度は400件だった「配送内職」に関する相談件数は、2002年度には637件と増加している(国民生活センターまとめ)。
- 19 設問は「あなたは、フランチャイズなどに加盟・登録して、「高額な車両を買わされた」「登録時に言われた仕事・収入が保証されなかった」などの被害を経験したことはありますか。
- 20 その他にも、フランチャイズ加盟をめぐる問題については、自由回答の【1】【33】【49】【56】【106】【120】を参照されたい。
- 21 会社主義の車両を、一定のリース料を徴収して従業員に貸すこと(管理責任は放棄が一般的という)。
- 22 「組合調査」で尋ねた、出宅時刻と最終的な帰宅時刻とから求めた時間(以下、拘束時間)でみると平均値は11.1±2.1時間とさらに長い。
- 23 冷凍車による付加価値も、現状では運賃に反映させるのは困難であるという。「冷凍車は付加価値をつけることができるという点で強みがあるんですが、料金にそれを反映させることができないので、結局は車両が高くてついでに厳しい」(C組合)。
- 24 厚労省『賃金構造基本統計調査』で算出したところ、40、50歳代の全産業労働者の年収は600万円を超えている。普通・小型貨物運転手の年収でも400万円強で、本調査軽貨物の「売上高」に匹敵する。
- 25 「郵送調査」では軽貨物以外の仕事という限定を設けなかった。結果は、「いる」が64.0%だった。
- 26 同じ所得水準であっても、雇用者世帯と比べて自営業世帯では社会保険料が高いことについては、前掲・拙稿p.121の試算を参照のこと。C組合からの聞き取りでは、「組合で把握しているわけではないので分かりませんが、年金の未加入は多いんじゃないですかね。国保については、支払いが大変ですけれども、加入はしていると思います。ただ、保険料を遅れて支払っているという話はよく聞きますが、所得税はまだ構わないのですが、所得税に連動して決まる保険料の負担は大きいですね。」
- 27 すでに年金を受給しているものが「加入していない」と回答している可能性も考えられたので、その確認が調査票の構成(項目)上可能な「郵送調査」で確認したところ、そういうケースはなかった。
- 28 「治療より娘の学費 腹痛我慢、トラック運転」『北海道新聞』朝刊2005年12月29日付では、保険料が支払えずに命を落としたひとの存在も、氷山の一角だが、明らかにされている。
- 29 この、低所得層での「社会的固定費」の負担増の問題については、「家計調査」の分析結果をまとめた唐鎌直義「中年家族持ちワーキン

グ・ブアの生活と社会保障改革』前掲『ポリ  
ティーク』vol.10などを参照。

- 30 拙稿「軽貨物運送自営業者の就業・生活・安全衛生」『交通権』第20号、2003年には、大手運送会社の宅配業務に、文字通り「異常な」長時間就業・低運賃という条件で従事する軽貨物業者の実態を詳しくまとめたので参照されたい。
- 31 職業運転手の労働衛生については、高い精神的負担をとまなう運転作業、深夜時間帯を含む長時間の変則的な勤務時間制という条件が、健康を維持・改善する上で非常に不利であるがゆえに、その改善の必要性がはやくから指摘されてきた。が、その取り組みは進んでいない。
- 32 旧労働省『平成9年 労働者健康状況調査報告』労務行政研究所、平成10年。比較作業のために設問等は統一している。
- 33 但し、設問は異なるが、「郵送調査」で尋ねた疲労の回復状況（四区分）では、「いつも疲れがたまっている」22.1%、「前日の疲れがとれないことが多い」26.2%と、疲労蓄積の高いもののウェイトが半数に及ぶ（資料③を参照）。

## 参考文献

- 小木和孝・野沢浩編『自動車運転労働』労働科学研究所、昭和55年
- 桜井徹ら『交通運輸（日本のビッグ・インダストリー⑦）』大月書店、2001年
- 館澤貢次『宅配便のウラの裏がわかる本』ぴいぶる社、1987年
- 鷲巣力『宅配便130年戦争』新潮社（新潮新書）、2006年
- 物流ニッポン新聞社編『軽貨急配の成長戦略』ファラオ企画、1999年
- 齊藤実『宅配便の秘密』御茶の水書房、2002年
- 全国商工団体連合会（全商連）『中小業者の営業とくらし・健康実態調査報告集（2002年9・10月調査）』全商連、2003年

資料① 仕事の内容など（聞き取り）

	現在の仕事	仕事の内容など	運賃など	生活状況
KC	大手物流会社の下請け運送会社に登録して、駅・キヨスクや百貨店に新聞・雑誌、お菓子類を配達。	前日のうちに翌日配達の前新聞・雑誌を積んでおき、朝4時半に出発。JRの各駅（7駅）に配達。配達を終えてセンターにもどるのが6時半頃。お菓子などを積み込み、配達再開。時間指定にあわせて約10店舗（日によって異なる）の配達を終えて、14時頃にセンター着。翌日早朝の配達分を積み込み、帰宅。帰宅時刻は15時から16時のあいだ。荷物の量は月曜日じゃっかん少なくそのあとはフラット。休日は週に1日。	運賃単価は荷物の種類やサイズによって異なるが100～150円。1日の売上はバラつきがあり0.7～1.5万円。月の売上は30万円前後。年間約350万円。車両は130万円。40回払い。残り半年で償却終了。運賃の切り下げはないが、荷物の量が減っているため収入も減っている。国保保険料は世帯（3人）で30万円。当初は減免措置を受けていたが現在は全額支払っている。	妻がパート就労。子どもがこれから進学なので厳しいが、物量が増加するという話も聞いているのでなんとか頑張りたい。
KE	協同組合に加入し大手運送業の下請けとして就業。協同組合はそのままと継続したが、就業はそのまま継続。しかし仕事が減ってきたため、現在の仕事である大手運送会社の孫請けに。	建築関連の物資からいわゆる雑貨までさまざまな荷物を配達。5時に起床し6時前には配達センターに到着し仕分け・積み込み。8時半には配達開始。午前の配達を終えるのは14時頃で、午後は別のセンターで荷物の積み込みを行い、15時半頃に配達再開。このときの荷物は個人宅へのカタログ商品。不在の客からの電話連絡にも対応するので、配達・伝票整理などを終えて帰宅するのは20時頃。食事をとる時間はほとんどないし、お金もないので自宅からおにぎりを持参し運転しながら食べていた。	運賃は荷物によって様々。下請け運送会社にひかれていた手数料は、定かではないが約2割ではないか。手数料をひかれた1日の売上は1万円弱。昔はもっと運賃はよかったが、年々下がり、去年は5%の切り下げ。燃料費だけで月に4.5万円。	厚生年金の受給がはじまったのでなんとか生活してゆく目処がたった。
KI	協同組合に加入したがスポットの仕事しか紹介されることがなく、看板のメリットも感じられなかったため半年で脱退。現在、冷凍車で食品メーカーからスーパーへ惣菜を配達。	1日に6店舗への配達を2回行う。1回目は4時半に出発。5時に惣菜を積み込み、配達開始。指定時間は厳しい。8時には帰宅。2回目は15時に出発、15時半に惣菜を積み込み朝と同様に配達。それぞれの運賃は6千円なので一日の売上は計1万2千円。朝が早いとはいえ、仕事の時間は短く、あいたで仮眠もとれるので比較的楽だと思う。但し一年365日のあいだに休みが一切ない。もちろん仲間に仕事を代わってもらうなども可能だが、原則として休みなく働いている。	運賃は、チャーターの仕事でもいまは月に25万円程度と聞いているので、自分の仕事はよいほうだと思う。とはいえいまの仕事の運賃も、もともとは1万5千円だった。しかも、現在、同業他社が参入をねらっているため1万円強まで下げられることを荷主から伝えられている。現在、収入の確保のためスポットの仕事の間に行ったりもしているが、今後はチャーターの仕事を見つけ、週に1日程度の休みはとりたい。	前職では年収800万円（税込み）だったが、現在は売上が300万円。妻がパートで働いている。リストラを機に持ち家を売却し現在賃貸住宅に住んでいる。子どもが家を出た後だったのだからなっている。