

## 第 1 回

## 未確認走行物体 “ 軽運送 ” とは

軽トラック運送は日本で唯一、個人営業を認められている運送事業です。個人タクシーの貨物版とも言える軽トラの“一人親方”が、国内に約10万人いると言われています。荷主にとっても身近な存在です。しかし、その実態は意外に知られていません。自らハンドルを握った経験を持ち、この業界の裏の裏まで熟知した実務家が、軽トラ市場を案内します。

## 軽運送とは何ぞや？

世間では「荷主」とは「荷物の持ち主」というニュアンスで使われていますね。しかし私たち軽運送業者がこれをイメージする際は少々ちがいます。むしろ「荷の出元」というイメージです。私たちが持つ荷主は入金源そのもの。「仕事（荷物）の沸く泉」であり、いわば本丸（ホンマル）なのです。

私は平成元年に軽トラックを使用する運送業を開業しました。軽運送業です。それ以来、法人客をメインに様々な依頼を取り扱いました。こうして備わった経験・感覚・ノウハウを「実録・軽トラ1台で年収1200万円稼ぐ」（かんき出版刊）と題した一冊の本にまとめて昨秋に出版しました。本を書くだけにあき足らず、軽運送のノウハウを得たいという方や、軽運送フランチャイズに頼らないで自分で中古車を購入し、手作りで起業したいという方を対象に、日本軽運送学校という組織を作り講義もしています。

このほか別事業ですが、会社で余ったハイウェイカード、テレカ、切手や商品券、株主優待券といった金券の通信買取もやっています。不要な金券を来店せず現金化するサービスです。金券ショップへ行けない運輸関係者から好評を博しています。

さて、今回は荷主企業のマネジャー層や有力物流業者の経営層を主な読者とするロジビズ誌への寄稿です。から、「荷の出元相手には、日頃は口に出せないことや、軽運送業者よりも荷主がトクしてしまう話」にも触れていこうと思います。どっぞおつき合いです。

まず軽運送業とは何ぞや、という話から入ります。未経験者や、運送を頼む側に立つ者から、軽運送業界というのは実態のよく分からない「ブラックボックス」だという指摘を受けることがあります。運送を頼まれる側にいる私から見ても、そう思われても仕方がないと感じます。

ロジビズ誌の読者で軽運送に荷物を出す人の立場は、恐らく次の三つに分けられるはずです。

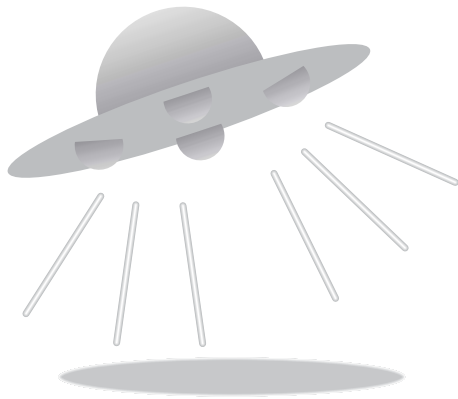
- A) 日通・西濃・ヤマト・佐川などのいわゆる路線便会社の人
- B) 路線便を運行していない、一般運送会社や運輸倉庫会社の人
- C) メーカーなどの物流部や出庫・出荷担当の人

この分類ごとに軽運送業者の使いかた、あるいは使わざるを得なくなる事情は違ってきます。そのことが軽運送の実態を分かりにくいものになっている面があると思います。ゆえに紐解いてみます。

## ポツタクリFCが成立する理由

まず前述のAの場合。自社が路線業者の場合です。仮に、大阪の荷主から「一個五〇〇円」という個建て運賃で荷物を預かったとします。それを翌日に東京の着地営業店に輸送する。そこからは自社トラックのドライバーが営業店テリトリー内の末端の届け先に一軒一軒配達する。それが路線業者の仕事です。

このうち「着地営業店から末端の届け先」の配達を、



路線業者は軽運送業者にやらせたりします。中元・歳暮の配達を「一個いくら」でやるようなイメージです。その使い方には会社によってパターンがあります。中元・歳暮期などの繁忙期限定で軽運送屋を使う会社。三六五日すべて任せる会社。自社便で届けるアルバイトや社員が急に辞めた時だけ頼む会社。おおむねこんな具合です。

仕事を依頼する軽運送業者の探し方としては、電話帳などを使って一軒一軒あたるか、あるいは軽トラック運送のフランチャイズ団体へ発注するかのどちらかです。

フランチャイズ団体に発注すると、指定した時間にオジサンがピカピカのワンボックス・タイプの軽自動車を持って現場に持ってきて来ます。路線会社は、この人に荷物一個いくらという金額で支払うわけです。現状では一個当たり一三〇～二〇〇円支払うというのが一般的でしょう。ただしフランチャイズ団体の本部にマージンを引かれるため、実際にオジサンが手にする額は、これを下回ることとなります。

ところで、この「車を持ちこんだオジサン」の正体を、あなたは知っていますか？

彼らは、新聞の折り込みチラシや求人誌などに掲載されている「軽運送・独立開業者募集」というフランチャイズ加盟店募集の広告を見て、軽運送を始めた人たちです。チラシを見て、フランチャイズ募集説明会へ行く。そして車両代金＋入会金（加盟登録料）＋諸費用と称して、一〇〇～三六〇万円（各団体によってバラつきあり）を団体に支払います。

そうやって貨物軽自動車運送事業の営業ナンバー（黒ナンバー）をつけたピカピカの新車を購入します。軽トラックは中古であれば、三〇～五〇万円ぐらいが相場です。なかには、それ以下の値段で買える出物もあります。それでも仕事は充分にできます。当校の受講者の中には、二〇万円で購入した中古の軽トラックで仕事をやり続けている手作り開業者もいます。清掃の手間さえ惜しまなければ見た目も問題ありません。

フランチャイズ本部が加盟店に高額な新車を購入させる理由は、はっきり言って加盟店からポツタクルためです。そして車両購入後は加盟店に路線業者の下請的な仕事を回す。

軽運送業者にとって、この手の下請け仕事は「割が合わない業務」に分類されます。実際、当社なら依頼が来ても「胸を張って断る」。しかし断らない業者もいる。両者が混在しているのが軽運送業界の実状です。

地域にもよりますが、断らないで応じるのは普通、経験の浅い業者です。客単価の高い業務の存在に、まだ遭遇していない。知らない者。あるいは固定客として荷主を獲得するのが下手な者です。路線業者の下請け仕事は、そうした「くすぶっている人」が、フランチャイズ団体の従属下にある人がやる仕事と言えます。

実は、こういう軽運送屋の使い方をする荷主は、全体からすると少ないのです。路線業者と言っても、個建ての末端配達業務を行っている会社は無数にはありません。郵政公社にヤマト、佐川、日通、西濃、福通

など大所は限られています。その仕事量は、メーカーや商社、問屋など、他の「荷の出力」の数に比べると少ないのです。

にもかかわらず、この「中元歳暮の下請け配達みたいな仕事（個建て配達運送）」が、「軽運送屋であり軽運送の仕事だ」と、実態を知らない荷主や未経験者には思いこまれていくようです。そのような誤解が、ボッタクリのフランチャイズ団体を成立させている要因の一つにもなっています。

## おいしい荷主

次に「B・路線便を運行していない一般運送会社や運輸倉庫会社」と「C・メーカーの物流部や出庫・出荷担当」はどうでしょう。「荷の出力」がBやCの場合には、路線業者のように軽運送業者に「一個百数十円で近所へ届けてほしい」というニーズはあまりありません。それでも軽運送業者に電話をかけて、仕事を頼んだ経験はあるはずで。

どんな時か。たとえば愛知県内にあるメーカーの大工場。中心部のラインにトラブルが発生した。つまり、製造現場サイドが原因で出荷が予定よりも遅れる事態が生じた。工場を中心から見ると壁（外）側にあるトラック寄せ（プラットフォーム）のすぐワキの部屋で、物流センター長が怒鳴り出す。あなたは電話に手をかけて軽運送屋をチャーターする。「今から愛知県××市で引き取ってそのまま直行で茨城県市の納入先へ届けてほしい」と。

受注した軽運送業者は、距離制運賃プラス高速代

と消費税込みで、概算で六〇七万円を請求してくるはずで。宅配便の翌日着でかまわなければ一個一〇〇〇円程度で送れるにもかかわらず、納期などが区切られているため他に方法が見あたらない。仕方なく荷主は泣く泣く軽運送屋に数万円支払うことを了解するわけです。

ロジビズ誌の読者には、この手の「荷の出力」の皆さんが数多く含まれているはずで。おそらく今、苦笑しながらうなずいていることでしょう。こんな使い方をするメーカーや商社、問屋が世間には、たくさん存在します。しかし、そのことが意外や知られていないようです。

このように軽運送事業には、前述の「個建て運送の配達」があります。これは限られた有名路線運送会社の下請けとして配達するものです。そして別に「距離制運賃による直行配達」があります。このほか、「一日貸切制」や「時間貸」もあります。軽運送にはたくさんメニューがあり、工夫と努力次第で儲けることもできるのです。

ところが、開業段階からフランチャイズ本部に言われるままに「何となく業者になった人」は、何も分らないまま個建て配達を続けていきます。彼らを見て世間一般の素人は軽運送の勝手なイメージを作っているようです。そのために外部からは、未知の世界と感ずるのかも知れません。

## 上手な「軽運送屋操縦法」

さて、ここで物流マネジャーサイドが優位になる、

「対・軽運送屋操縦術」を少しレクチャーしましょう。フランチャイズ系配車センターや、外注庸車を使っている軽運送業者に発注しているが、依頼のたびに別人ドライバーが来るというケース。このような状況で、しかも車両はピカピカの新车、ドライバーも制服を着てとても清潔だったとしたら、物流マネジャーのあなたはどっと思いませんか？

「車も制服（身なり）もきれいだ。いい仕事をしてくれるはずだ」と、安心するのは間違いです。ピカピカの新車そしてピカピカの制服。ここから見ぬべきは、「コイツ新人かもしれないぞ」ということです。軽運送業者へ支払う料金額は、ドライバーが新人でもベテランでも同額です。「新人割引」などありません。

年齢もアテになりません。最近ではリストラで職を失ったため、嫌々ながら軽運送業を開業した「元デスクワーカー」なんていう人も少なくありません。いくら人当たりが良くても、この手の新人に急ぎの荷を託すとトラブルを招く場合があります。やはり新人は道中でモタモタする確率が高い。納期ギリギリの急送に使っているときは着地の受取り担当者を怒らせるハメになることもあります。

もしピカピカの新車と、ピカピカの制服に気づいたら、「がんばって下さいね。いつ始めたのですか？」などと、さりげなく相手の経歴を聞き出した方がいいでしょう。ただし、この方法はプライドが高そうな配車には通じにくいトークパターンですから、そんな相手方には「この車の次の車検はいつですか？」と聞いてみるのも手です。

てみるのも手です。

「いやあ、まだ二年近く先ですよ」とか「一年半後」などと言いだしたら要注意です。さりげなくスピードメーターの走行距離を確認してみることをお奨めします。場合によっては走行九〇〇km、つまりほとんど未経験なんていう人もいたりします。

時間に余裕のあるタイミングで、新人が姿を現した場合であれば、「差しかえ」を求めるとも手です。ちなみに、自分が元請け運送人をやって外注庸車を配車していると、荷主の一部から「どうせ支払う金額は同じですよ。宅配便より高い金額でチャーターするんですよ。新人は配車しないで下さい。おじいさんは配車しないで下さい」と注文をつけてくる荷主も稀にいます。メーカーや卸業の物流マネジャーである貴方が軽運送業者を使うシーンに出くわした時には、ぜひお試しあれ。

あかい・けい 1989年に軽運送業を開業。2004年に『実録・軽トラ1台で年収1200万円稼ぐ』（かんき出版）を上梓。これをきっかけにフランチャイズに頼らない手作り開業希望者や開業者を対象に日本軽運送学校で講義も開始した。他に、ハイウェイカード、テレカ、切手、株主優待券、商品券等を来店不要で通信買取する渡辺サービスを運営している。  
電話番号：0120-295-121  
eメール：mas@keiunsou.com  
日本軽運送学校ホームページ：http://www.keiunsou.com/pub.html



● 実録・軽トラ1台で  
年収1200万円稼ぐ  
（かんき出版、税別価格14000円）

配