

特別対談

# 統一テーマは 『共に歩もう新しい未来へ』 青年部会の活動を通して ヒューマンネットワーク構築を

ゲスト

公益社団法人 全日本トラック協会  
青年部会 部会長

山本 明徹氏 (東京・足立区、大昌運輸社長)

NHKの“朝ドラ”は15分ほどの短い時間であるが、見応えのある内容を半年かけて放送するので、毎回高い視聴率をキープしている。この“朝ドラ”が一貫してテーマに掲げているのが「家族のあり方」である。かつて一般的であった親子三世代が同居する家族も、嫁と姑の問題やプライベートの確保など問題は沢山あったし、現在の核家族になれば、親子の断絶、高齢者の孤立が問題になる。NHKの“朝ドラ”はそういう時代変化を上手くドラマに取り込んで制作している点が高く評価される。家族もある意味では組織であるが、会社や業界も組織で成り立っている。今のトラック運送業界が形成されたのは戦後なので、それ程古い業界ではないが、経営者は3代目～4代目に引き継がれようとしている。このトラック運送業界で青年部会が全日本トラック協会全国一本化されたのは4年前であるが、部会長は3代目の山本明徹氏(大昌運輸社長=東京・足立区)に引き継がれている。全国約5300社を抱える青年部会は決して小さくない組織であるが、業界全体(6万3000業者)では1割である。若い世代が育って、やがて業界の中核となるのは何時の時代も変わらない。山本明徹青年部会長は勉強熱心で、トラック業界を広く見据えて、青年部活動に取り組んでおられる。正月4日、今年最初の取材を受けて頂いた。



澁淵とした山本明徹青年部会長

## ■建設業界の営業を経験して トラック運送業界に

■秋林路 この辺り(東京・足立区、大昌運輸本社)は、トラック運送事業者さんが多い地域ですね。

■山本 そうですね。東西に環状7号線、南北には国道4号線(日光街道)などがあって交通の便が良いし、都心に近い割にまだ広い土地も沢山あるので物流業者には便利な地域です。

■秋林路 新年早々ですが、今日は青年部会長のお立場と大昌運輸社長としてのお話を伺いたいと思います。青年部会には何時頃から関わっておられるのですか。

■山本 約4年ほど前からです。最初は支部活動に関わっていたのですが、その内に東京都トラック協会の本部会議にも出席するようになり、すぐに副本部長を仰せつかり、昨年6月に笠原史久さんの後を継いで全日本トラック協会の青年部会長に就任しています。

■秋林路 大昌運輸さんはもう半世紀を超える老舗なんですね。

■山本 はい、昨年創立50周年を迎えました。この会社は、大手紡績会社に勤めていた祖父が退職するときに、調達の運送をやらないか、と声がかかりましたので、お受けしたのですが、実際には父がサラリーマンを辞めて昭和41年に有限会社山本運送店として創業しています。昭





大昌運輸 50周年の記念集合写真

和45年には大昌運輸に名称変更していますが、暫くは大手紡績会社が主な荷主でした。ところが、大手紡績会社が工場移転し、売り上げが激減して経営が難しくなり、父も大病を患ったものですから、私が後継することになり、約10年前に前職を辞めて入社することになった次第です。

■秋林路 前職はどんなお仕事だったのですか。

■山本 建設関係の営業でしたが、内容は主にコンサルタント的な業務でした。

■秋林路 トラック運送とはかなり違う分野ですが、お客様対応は慣れておられますね。

■山本 そうですね。この業界に来て、荷主さんとお話する事は苦になりませんでしたね。

■秋林路 異業種を経験してご入社ですか、当時はこの業界をどのようにご覧になりましたか。

■山本 私が勤務しておりました建設業界は、ひとつの案件の売上額が非常に大きい業界です。ですから、入社してこの会社の決算書を見ました時に、一年間の売り上げが、私ひとりの前職の売上額の半分以下であることに困惑しました。この売上で何十人もの社員の給料が果たして払えるのだろうか、率直に疑問が湧いてきましたね。

■秋林路 紡績会社が工場移転した直後だったので、売上も最悪だったかも知れませんが、ほかにお気づきになった事は？

■山本 当時は運送業界のことを殆ど知りませんでしたので、ドライバーの出勤がバラバラなので、全員を集めて話をする機会がないことや、挨拶などマナーにも問題があると思いました。

■秋林路 異業種を経験された事は、トラック運送経営でプラスになっていますか。

■山本 それは良かったと思います。入社して暫くは荷主開拓に専念して、売り上げも入社当時の3倍位にアップしました。しかし、利益がそれに比例して伸びているかというところではないんです。利益が出せる会社にするためには、輸送品質を上げて荷主の信頼を得なければならないのですが、その為にはトップである自分が勉強することが先決ですので、物流経営士の資格を取得したり、講習会にも積極的に出るようになりました。トラック協会の支部に出掛けるようになったのも、勉強したいという想いがあったからです。

### ■適正運賃の収受が大きな課題

■秋林路 素晴らしいですね。勉強したいという思いはあっても行動に移す人は少ないです。全ト協の青年部会長の役が回ってくるのも、皆さんにそういう信頼があるからだと思います。最近のトラック業界で大きな課題はドライバー不足ですが、やはり切実な問題でしょうか。

■山本 そうですね。トラック事業者さんで困っておられるところは多いです。

■秋林路 ドライバー不足は少子高齢化が背景

にあります、直接的には待遇の問題です。国は物価抑制の狙いで物流二法を施行しましたが、自由化で競争が激化すれば、運賃は叩き合いになります。その結果、ドライバーの待遇も悪化するので人が集まりにくくなっています。基本は運賃問題です。

■山本 最近、バスについては、運賃の値下げがドライバーの就労にも影響して、事故原因になっているとして、最低運賃のようなものを国が示しています。確かにバスは沢山の人が乗っていますので、事故が発生すると大変な事になります。トラックも積載しているのは荷主からお預かりしている荷物ですが、トラックの車両台数はバスに比べれば圧倒的多数だと思いますから、事故の危険性は同じです。道路を使って“運ぶ”という点では同じことですから、原価計算で自社のコストを正確に把握した上で、荷主の理解を得ながら、適正運賃の収受に努めていかなければなりません。

■秋林路 まったく同感です。本誌は最近地方トラック協会や運送事業者を取材することも多くなりましたが、ドライバーの安全教育に対してはどちらさんも非常に熱心に取り組んでおられます。トラックは車両台数が多い割に、社会問題になるほど大きな事故を起こさないのは、その活動成果だと思いますね。

■山本 運賃交渉はトラック事業者が襟を正さなければならない点もありますが、今のままでは、力のない事業者は違法就労してでも運賃を稼ぐことに走りかねないので、事故の危険性が高まります。

■秋林路 運賃については荷主の理解を得ることとは難しい状況でしょうか。

■山本 最近、運賃交渉は以前より通やすくなったし、燃料価格も安定していますので、トラック事業者の収益は良くなっていると思います。ただ、すべての事業者が適正運賃を収受できている訳ではないので、時代の変化で弱い立場にあるトラック事業者にしわ寄せが来ることは避けられません。

■秋林路 要は、トラック運送が経済活動の中でどれ程重要な役割を担っているかを、広く認識して頂く必要があります。トラックが止まると食材も家庭に届かなくなるので、パニックが起きかねません。国土交通省がドライバー不足に危機感を抱いてトラガールのホームページを立ち上げたり、ドライバーがとんぼ返りできる乗り継ぎ輸送を進めたり、大量輸送のトレーラ化も同じです。トラックが止まって物流パニックが起きることを恐れているけれども、運賃問題は物流二法があるので扱いにくいというのがホンネだと思います。

■山本 運賃が安定することはトラック業界共通の願望だと思いますが、我々青年部会としては、親会(トラック協会の幹部会)に成果を上げて頂くために、実体情報を集約して上申することではないかと思います。



大昌運輸の小型トラック



■車両の納期遅延は  
トラック運送に大きく影響

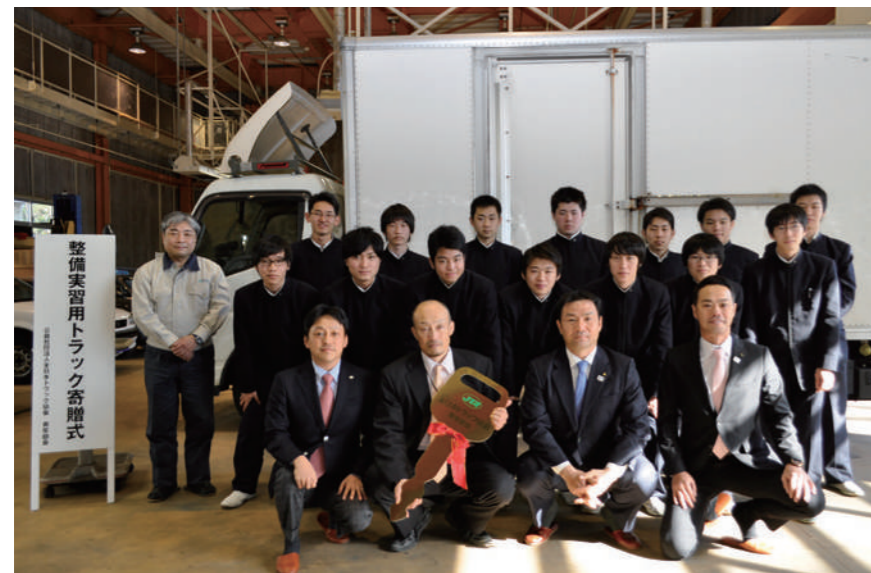
■秋林路 そうですね。青年部が親会の立場を超えて活動すると、業界が分裂する元にもなりかねません。ところで、最近の課題のひとつに車両納期の遅延があると思います。車種によっては発注して1年半以上も車両が届かないという事ですが、この点はいかがですか。

■山本 やはり車両は運送事業には絶対不可欠ですので、納車が延々遅れますと、荷主の要望にも応えられなくなります。

■秋林路 これまでも法令改正などで急にトラックの需要が出て、生産が間に合わなくなることはありましたが、今回ほど長くなったことはないですね。

■山本 車体の製作が間に合わないようですね。

■秋林路 これまでも車体産業は需要変動に悩まされて来た業界ですが、2008年に自動車産業を直撃したリーマンショックは影響が深刻で、工場を閉鎖したり大幅なリストラも行って生産能力が大きく低下しました。ところが、ここに



学校への整備実習用トラックの寄贈

来て震災復興や代替えサイクルに入ったこと、政権が自民党に戻って景気刺激策を打ち出した上に、2020年の東京オリンピックも決まって、ムードが好転した事などが、ここ2~3年のトラック需要に結び付いています。

■山本 車体は主に受注生産ですから、製作に時間がかかると聞いています。

■秋林路 そういう事ですが、車体産業界も生産能力がダウンしているの、急には増産は出来ない。更に、労働力の確保も難しいのが実情です。

■山本 色々事情はあると思いますが、トラックを発注して一年以上も納車を待たされるのは常識を逸脱していると思います。

■秋林路 トラックはこれまで、資本力のあるトラックメーカーが販売の全国ネットワークを形成して、受給バランスを取っていたのですが、メーカーの影響も以前より小さくなっていきます。本来なら、車体の生産まで含めて、市場をコントロールする役割がトラックメーカーには課せられていると思いますが、その点はユーザーニーズに応える事が出来ないのが実情です。

■山本 我々運送事業者はトラックディーラーを窓口にして車両を買い入れますので、メーカーとの交流が希薄です。一部、車体メーカーさんと直接取り引きしている事業者もあるようですが、やはり我々の窓口はディーラーになります。

■秋林路 ディーラーは地域を限定したトラックの商社ですから、産業界全体の問題は、やはりトラックメーカーとの対話が必要だと思います。こういう問題は個々の事業者では難しいかも知れませんが、全ト協の青年部会として対話と呼びかけるの

は、いかがでしょうか。

■山本 そうですね。青年部会は全国で約5300社の会員が居ますので、活動テーマのひとつとして考えてみます。私がディーラーから得ている情報では、納期の遅延はその内落ち着くと聞いているのですが…。

■秋林路 トラックは排ガスの問題もあっていすゞ自動車が一昨年新型車を発売しました。今年は残り3社が新型を発売の予定です。ですから、今年は各社とも販売促進に力を入れますので、納期の遅延は今年がピークになるのではないかと思います。

■山本 我々事業者は荷主ニーズに応えなければならぬので、必要な時にトラックがなくては仕事になりません。

■秋林路 車両の納期遅延は今後も繰り返される可能性があります。欧州は国際間での車両売買が活発ですので、このような問題は発生しません。日本も外国製ボデーの導入を視野にいれる時期に来ているのかも知れません。

■山本 こういう事も、問題提起は青年部会が行うとしても、活動は親会の方が効果的ではないかと思います。

■秋林路 そうですね。最近、高速道路の通行料金の優遇など、親会の活動も好結果が出ていますので、全ト協にメーカーとの交流の場があれば良いと思います。

■山本 そうですね。今年からスタートする準中型免許も全ト協の活動が実を結んでいます。トラック業界全体の問題として取り扱えば改善されるかも知れません。



災害復興支援活動

■実態を把握するアンケートを実施

■秋林路 青年部会としては、今年どんなことを活動テーマとして掲げておられるのですか。

■山本 具体的には昨年6月からスタートしているのですが、テーマとしては『共に歩もう新しい未来へ』を掲げています。青年部会は全国を一本化して4年目になるのですが、毎年テーマを決めて、未来に繋がる活動をしています。

■秋林路 具体的には？

■山本 実は私が部会長に就任する直前に熊本地震が発生(2016年4月)しましたので、昨年は8月に義援金を呼びかけ、復興イベントを行いました。それで、今年1月には残った義援金で現地2町村の子供を対象に湯たんぽと交通安全グッズを寄贈しました。青年部会としては、こういう活動を通して、ヒューマンネットワークを広げていきたいと考えています。

■秋林路 素晴らしい活動です。今後も継続されるのですか。

■山本 災害は発生しない事を願いますが、自然現象ですから避けられません。ただそう言





大昌運輸の大型トラック

う時のトラックの役割は非常に大きいと思いますので、青年部会としても全国のネットワークを常に保ちながら、我々ができる事に対処していきたいと思っています。ただ常日頃は、いま社会に何が起きているのかを勉強して、それに対してどんな声を上げていかなければいけないのか、それが明るい未来にどのように繋がるのか、その基本を学習することが一番大切だと思います。

■秋林路 全国5300社のグループはけっして小さくないので、まとまれば非常に大きな力になります。

■山本 そうですね。我々の業界は商品販売と違って同業者はライバルというよりも、仲間としてお互いの利益を追求する事が出来ます。例えば、地域が離れていたり分野の違う荷物であってもお願いすれば運んで頂けます。これも青年部活動を通してできるヒューマンネットワークが基本です。やはり、常日頃から安全や環境の教育などで繋がりを強化できる活動を継続することが大切だと思います。それが、個々の事業の強化になるし、業界の発展にも貢献すると思います。

■秋林路 青年部会の皆さんが期待するのは、

経営の向上に役立つ活動ではないかと思っています。

■山本 所謂、ホンネの部分ですが、我々は全国の都道府県代表が集まって年3回会議を開催することになっています。昨年11月に開催した2回目では、女性の雇用についてグループディスカッションしたのですが、その時の活動を元にして現在アンケート作成中です。これを5300社の青年部会全員に配布し、我々実務を担当する人間が

ブロック毎にまとめて、その結果を親会に提言しようと考えています。これによって現場の実情が正しく見えて来るので、業界共通の利益に貢献することになるのではないかと思います。

■秋林路 現場の実情を正しく伝えるという意味では非常に重要な活動ですね。

■山本 この業界は物流の中で非常に大きな役割を果たしているのに、国に対して意見が通りにくいのは、個々の事業の内容が、消費者物流もあれば原料輸送もある、地域もバラバラといった具合でまとまりが弱い。それだけに、このアンケートによって得た共通課題をひとつひとつクリアしていかなければならないと考えています。

■秋林路 青年部会として、とても良い活動だと思います。親会は政界にも通じる強いネットワークがありますが、必ずしも現場の実情を全て把握しているとは限りません。その意味では、青年部会の活動が大いに役立つのではないかと思います。

■山本 表現は悪いかも知れませんが、我々としては力のある親会を利用して業界の発展に繋がりたい。その為には、まず親会に期待される活動をしなければなりません。

## ■二年前からフルマラソンに挑戦

■秋林路 そうですね。出しゃばり過ぎも問題ですが、何もしないのでは全国を一本化した意味がないので、親と子の役割を自覚することは大切です。

トラック輸送は海外も同じ課題を抱えていますが、海外事業者との交流はどのようにお考えですか。

■山本 実は、国際物流も盛んになっていますし、荷主さんとの関係で海外展開が必要な事業者もあります。それで、海外を勉強する目的で東ト協青年部では隔年で海外研修を行っています。前は米国ネバダ州を訪ねて、現地のトラック協会の皆さんと交流させて頂きました。米国はひとり親方のような業者も多いし、何日もかけて運ぶ長距離もあって、日本とは事情が異なりますが、自動化運転などは進んでいるように思いました。日本との共通点、相違点を知るだけでも勉強になります。

■秋林路 国際物流で大きな役割を果たしているのが国際コンテナですが、これは国際間のユニットロードですから、日本だけがシャットアウトすることは出来ません。日本もトレーラ化を進める過程で45フィートの大型コンテナを内陸輸送出来るようになりましたが、欧米ではずっと前から実施しています。こういう事も海外の実態に目を向ければ、日本がいま何をしなければならぬか見えてきます。

■山本 その通りですね。ただ海外研修の問題点は、経営者が長期間会社を空ける事が難しいのと、コストもそれなりにかかるという事です。

■秋林路 そうですね。ホントは青年部会の皆さんが自分の目と足で研修することが良いのだと思いますが、代理の視察団を結成する方法もあるかも知れません。

■山本 やはり継続することが大切です。

■秋林路 これら青年部会の活動を広く知らせることも大切だと思いますが、独自に会報を発行する計画はないのですか。

■山本 現在のところ、青年部会の活動を全ト協の広報紙やホームページに掲載していますが、独自の会報はありません。

■秋林路 インターネットの時代ですから、青年部会のホームページを立ち上げて、地方活動も自由に書き込みが出来るようにすると、良いかもしれませんね。全ト協や地方ト協のホームページにリンクすれば、見る人も多くなると思います。

■山本 確かにそれも良い考えだと思います。現在、全ト協のホームページの中で青年部会の活動を配信頂いていますが、今後、SNSなどを通じて会員の皆さんに活動内容を伝えて行くことも大切だと思っています。

■秋林路 SNSは親会には苦手な人が多いので、青年部会らしい活動になると思います。

少し個人的なことも伺います。スリム体系ですが何かスポーツを？

■山本 小さい頃から学生時代まで空手をやっていました。その後、水泳やダイビング、冬はスキー、スノーボード、最近はお付き合いもあるのでゴルフもやります。どちらかというアウトドア志向です。10年前にこの会社に入って



正月4日の対談(右・秋林路)



身体を動かすことが少なくなって、体重が増えて来ましたので、2年前から東京マラソンに参加させて頂くことになり、日頃から走る練習をします。体形も元にもどってきました。

■秋林路 最近マラソン人口が増えているようですが、健康のためには最高です。ご趣味はいかがですか。

■山本 小さい頃は将棋やチェスもやりましたし、大学では麻雀のお付き合いもしていましたが、最近時間の制約があって遠のいています。ただ、旅行は好きなので、今でもよく出掛けます。

■秋林路 今後、時間ができたらやってみたい事、何かありますか。

■山本 願望は「世界一周船の旅」です。学生時代にユーラシア大陸を旅する計画を立てたのですが、実現しなかったため、形を変えて船旅

が出来れば最高です。(笑)

■秋林路 船の世界一周は3ヵ月位かかるとは思いますが、今のお立場だと時間をつくるのは大変かも知れませんが、でも夢を持ち続けられればいつか実現すると思います。旅行が好きですと写真も？

■山本 写真も撮りますが、整理するのが面倒なので、そういう事は妻にお願いしています。(笑)

■秋林路 奥様もこの会社で一緒なのですか。

■山本 いえ、妻とは前職で知り合っていて、この会社に来てから結婚したのですが、そのまま前の会社でお世話になっています。

■秋林路 会社も半世紀を超えて新たな段階を迎えています。青年部会の活動もけっして会社経営と無縁ではないし、今後何らかの形で経験が役立つと思います。ご活躍を祈っております。本日はお忙しいところを有難う御座いました。



新社屋をバックに社員の明るい笑顔

# 物流を創造する オオシマからの提案



■物流車 水平脱着ポデー

■物流車 空ドラム缶運搬車

■物流車 電動式リフトウイング車

■移動販売店舗車 3トン車タイプ(拡幅式)

■移動理美容車 「イノベーション」3トン車タイプ(拡幅式13.2㎡)

**永年培った車体技術で不可能を可能にします**

側面開口部 3,200mm (室内高3,000mm)

側面開口部 2,960mm (室内高2,770mm)

●エアーを抜いた状態  
ゴムベルトの収縮により、薄くなった状態

●エアーにより膨らんだ状態  
約5トンの圧力で固定  
(エアーホースφ310mm)

**オオシマ自工株式会社**

〒742-0023 山口県柳井市南浜4丁目3-7  
TEL 0820-23-3800 FAX 0820-23-3801

<http://truck.oshimajiko.co.jp/>