

3PL事業における法令順守 ～あなたの会社は法律違反していませんか?～

国際物流総合研究所主席研究員 砂川 玄任

1 3PL事業の定義

一般的に「荷主に対して物流全般の物流改革を提案し、包括して物流業務を受託する業務」と言われている。1990年の規制緩和による免許事業が登録制になり、業界への参入垣根が低くなり、結果として物流業界のコストダウンが進んできたが、登録に変わったからと言って、法的な規制がなくなったわけではない。むしろ、最近では法令順守が非常に厳しくなっ

てきたと感じる。荷主に代わり物流の業務全般を受託しようとする、さまざま法令順守が求められる。

例えば、貨物自動車運送事業法、貨物利用運送事業法の一つ、二種、倉庫業法、不動産業法、請負業、人材派遣業、下請法、独占禁止法、労働基準法など、さまざまな法的規制が存在している。参入は比較的容易になったが、逆にこれらの法令順守が

強く求められている。

また、近年、罰則も厳しくなり、登録に対する義務を果たすよう、強く求められており、事業継続のリスクも増してきているのが現状だ。事業が順調に拡大すればするほど、リスクも増してくる。それに対するリスク管理を徹底する必要が出てきている。当然、それらに対する対応はサービス料金にも反映されなければならない。

2 荷主との業務全般の受託契約書の重要性

物流事業は免許事業であった歴史から、契約形態はいたってシンプルで細かな規定を設けなくても、それぞれの約款に基づき、対応できていたので大きな問題はなかった。しかし近年、3PL事業が主流になりつつあり、登録さえすれば、事業参入が容易になった反面、義務を果たす必要がでてきた。また、約款を使わない業務なども発生して、明確な業務範囲や

責任の役割分担および補償範囲などを明確に規定する必要が生じている。

従来のような簡便な契約書では問題が起こった時に法外な損害賠償をしなければならなくなり、事業そのものを継続することもできなくなる。このようなリスクを減らす上においても、現行の法体系をよく理解して、リスクヘッジを行う必要がある。当然、サービス費用面においても大きく影

響するので原価計算をする上でも重要事項となる。社員の安全対策、労働基準法の順守など正確な法令対応が求められており、サービス料金にも反映させる必要がある。特に労働基準法の適用は物流業界においては急務と言えるであろう。物流業界の人材不足を解消するためにも、業界をあげて取り組むべき最優先課題である。

3 運送事業者の受託における他の事業との法令関連

運送事業は基本的には、荷主からの運送に対する依頼を集荷から納品までを実現するサービスだが、それを実行するための付帯するサービスを行うことができる事業だ。しかし、行うべき付帯サービスが他の法令で規定されていることを犯してはならない。従って業種にもよるが、付帯作業全般を受託しようとした場合、倉庫業法、薬事法、古物商、派遣事業、

HACCP(ハサップ)など、取得すべき項目が数多くある。受託する荷主の業界を熟知すれば、大きな強みとなることは明白であると同時に、これらの知識を取得しなければ法令違反となる可能性も否定できない。

特に運送事業における一時保管と倉庫業の保管業務については明確な切り分けをしておく必要がある。決して、倉庫業法に抵触するような契約

形態をとってはいけない。荷主との良好な関係を築く上においても、契約段階で、どのような法律に基づき、どのような範囲で、どのような補償を行うかを明確にしておく必要がある。それが荷主に対する明確なサービスと言える。従って、必要な要件を満たした上で、標準的な受託契約書を作成しておく必要がある。

4 物流営業マンの役割は多岐にわたり、しかも重要である

物流営業マンの果たすべき役割は多岐にわたってきている。例えば、次のような手順と技術および知識が必要となる(表①参照)。

このように、昔と違い、多岐にわたり、しかも、かなり重要になってきているといえる。従って、営業専門部隊の設置は非常に難しく、また、外部からの採用も自社のリソースや文化を習得する時間が必要だとすれば、得策ではないように思う。やはり、自社の中でプロジェクト体制が取れるよ

うな組織体系にするために、社内での育成が重要である。道ではないかと思う。時間をかけてでも育成することが早

表①

- 1 受託する業務における業界の法知識と対応策(受託するために必要な措置)
- 2 荷主の物流現状分析技術と改善提案能力
- 3 受託する業務の明確な定義とサービス原価の算出技術
- 4 サービス料金の算出技術と業務範囲の提示と別料金の明示
- 5 提供するサービス基準(品質基準など)の明確化
- 6 荷主が守るべき事項の説明と法令順守事項の説明
- 7 業務受託契約書、覚書、SLA(業務細則)の作成

5 3PL事業拡大に向けた取り組みとは?

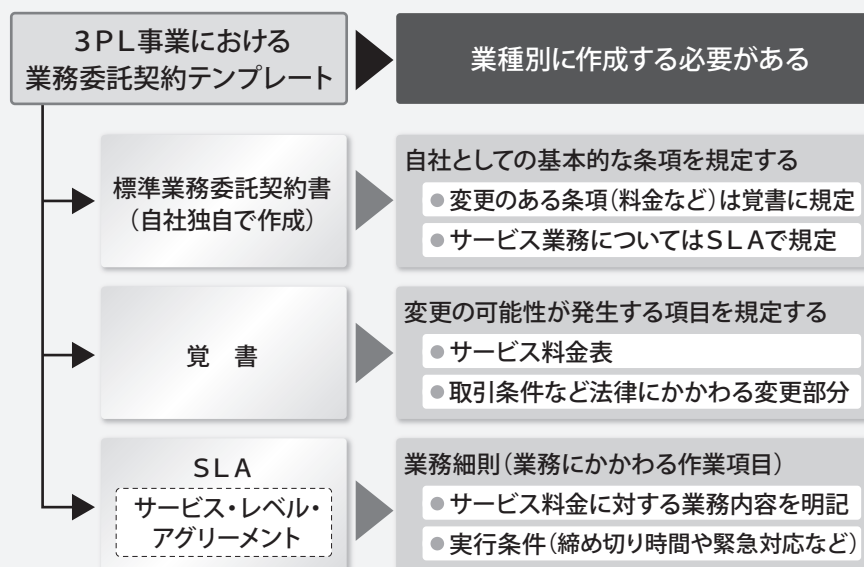
契約書やサービス料金体系を個別に作成しては、かなり時間がかかる。スピード化の時代、お客さまからの提案猶予期間はおおむね1カ月というところであろうか。その中で自社ができる最高の改善提案とサービス料金の提示と前提条件およびお互いの法令順守事項の確認を実行する必要がある(表②参照)。

これらを1カ月で実行するためには、すべての工程でテンプレートが必要になる。必要な時間は荷主との対応時間にあて、効率的にプロジェクトを推進する体制が必要になる。決して、営業マンの個人的な能力に頼らず、チームとして情報を共有化し、議論することでチームとして取り組み、成功や失敗にかかわらず、結果に対する分析を行い、次の提案に向けてテンプレートに反映をさせて、チームのレベルアップを図っていく仕組み作りが重要である(図参照)。

表②

- 1 業務委託範囲と委託内容のヒアリング(RFPなど)
- 2 現場見学と現場ヒアリングの実施
- 3 課題の洗い出しと現状分析の実施
- 4 物流コスト分析による現状コストの算出
- 5 改善提案書の作成(業務範囲とサービス料金の提示)
- 6 改善予想値と前提条件(算出根拠と実行条件)の提示
- 7 役割分担の明確化とスケジュールの決定
- 8 順守すべき法令の確認

“3PL事業”の必要なテンプレート



※上記以外にも、業務分析テンプレート、コスト分析テンプレートなど技術的なテンプレートを用意する必要がある

【略歴】(すながわ・げんにん) 1975年愛知学院大商学部卒。中京佐川急便入社。85年佐川コンピュータシステム転籍。90年ビッグバン設立、代表取締役役に就任。2002年エイチ・アイプランニング客員研究員。10年国際物流総合研究所首席研究員企画本部長に就任、現在に至る。沖縄県出身。