

道路貨物運送業

産業分類コード 44

道路貨物運送業（産業分類コード 44）

（１）市場概要

① 営業種目

- 一般貨物自動車運送業
- 特定貨物自動車運送業
- 貨物軽自動車運送業
- 集配利用運送業
- その他の道路貨物運送業

② 業界規模

47 兆 3,948 億円

上場企業数 29 社

非上場企業数 52,480 社

③ 業界サマリー

道路貨物運送業は、「トラック運送業」と「宅配便業」に大別される。

ヒト・モノの輸送を担っている自動車運送事業（トラック事業、バス事業、タクシー事業など）は、日本経済および地域の移動手段を支える重要な社会基盤産業である。道路貨物運送業においても、生産者、製造業者、卸売・小売業者、消費者など様々な利害関係者が関わっている。

「トラック運送業」は、国内貨物輸送のうちトンベースで約 90%、トンキロベース（貨物重量に輸送距離を乗じたもの）で約 50%を占めている。1990 年に施行された物流二法によって参入障壁が緩和されたことに伴い、事業者数は、長期にわたり増加していたが、2008 年以降は、ほぼ横ばいで推移している。

日本通運などの大手総合物流企業が存在する一方、99%が中小・零細規模の企業である。道路貨物運送業者は、荷主に対して立場が弱い傾向にあるため、適正な運賃が収受しづらく、荷主都合の待ち時間を押し付けられるなど、厳しい環境を強いられている。また、トラック輸送能力の約 60%は未使用であり、一つの運航で約 2 時間の手持ち時間が発生するなど、設備や人員の稼働に無駄が生じている課題もある。

「宅配便業」は、ヤマトホールディングス（ヤマト運輸）と SG ホールディングス（佐川急便）の 2 社で、約 80%のシェアを占めており、寡占状態である。

（業界としての特徴）

- 公共の道路を使用して事業を展開しており、事故の影響によっては事業継続に関わるため、安全が最重要課題となる。国の行政処分も強化される傾向にあり、コンプライアンスの徹底が求められる業界である。
- 典型的な労働集約型産業であり、運送コストのうち人件費が約 40%を占める。
- 就業者構造をみると、40 歳以上が約 65%を占め、女性比率はわずか数%程度である。質が高く若い労働力をいかに確保するかが大きな課題である。
- 業績は、燃料価格の変動に大きく影響を受けやすい。▸ 若年層の入職率の減少が目立ち、高齢層の割合が高い業界である。

(2) ビジネスモデル

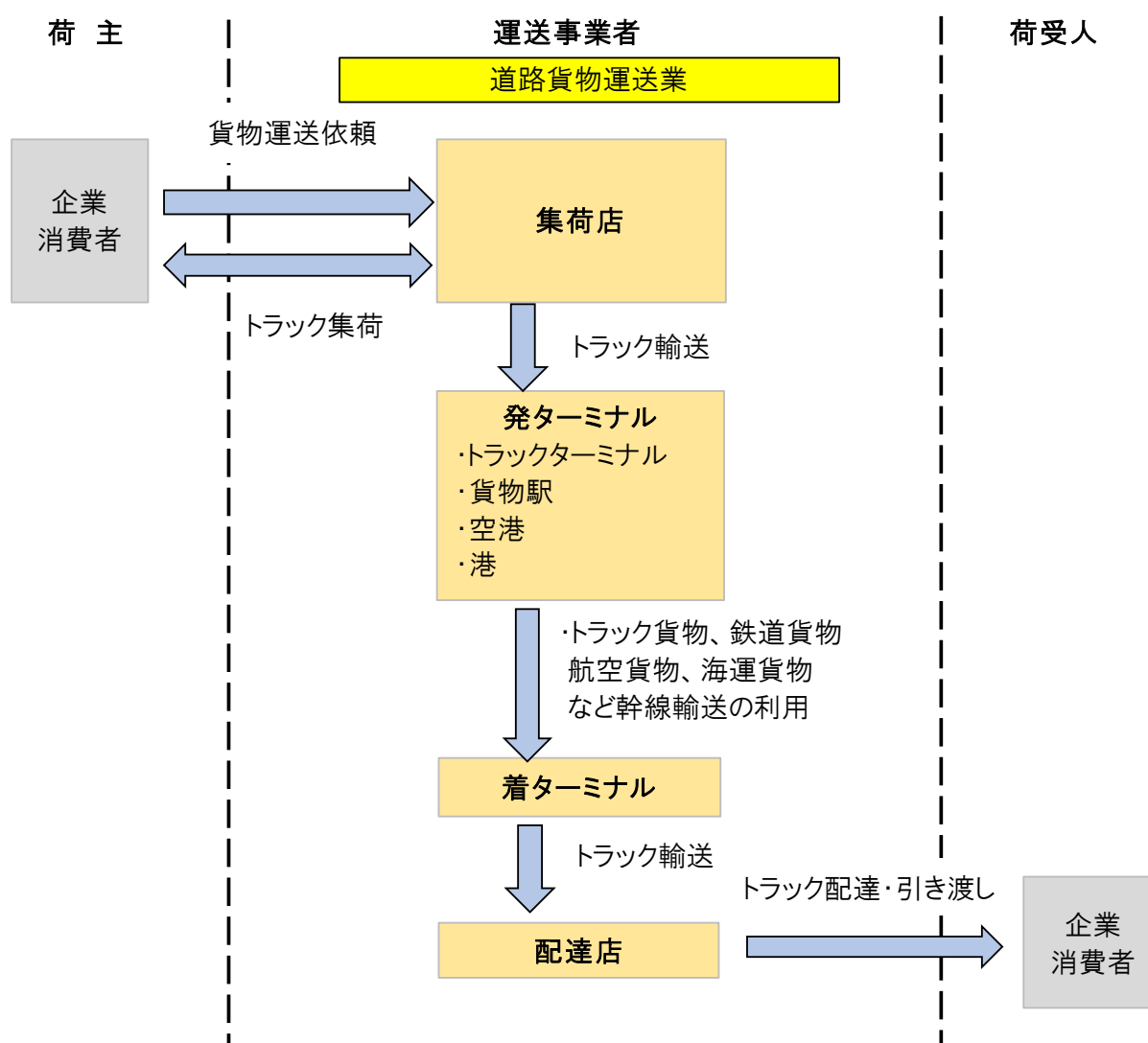
「トラック運送業」は、荷主（多くは企業）から貨物を受取り、トラックなどの自動車を使用して目的地まで運送する事業である。

「宅配便業」は、消費者や企業などの不特定多数の荷主から小荷物を1個単位で受取り、地域別料金体系など、利用しやすい料金設定で運送する点に特徴がある。

道路貨物運送業の一般的なビジネスモデルとしては、運送業者が、荷主から運送依頼及び運賃の支払いを受け、運送業者自ら、あるいは運送委託契約を締結しているトラック運送会社に運送を委託し、集荷先からトラックなどによって配達先に荷物を届けるものである。

中間に位置する幹線輸送は、輸送形態によって異なり、トラックなどであれば集荷先または発トラックターミナルから、着トラックターミナルまたは配達先までとなる。

道路貨物運送業のビジネスモデル

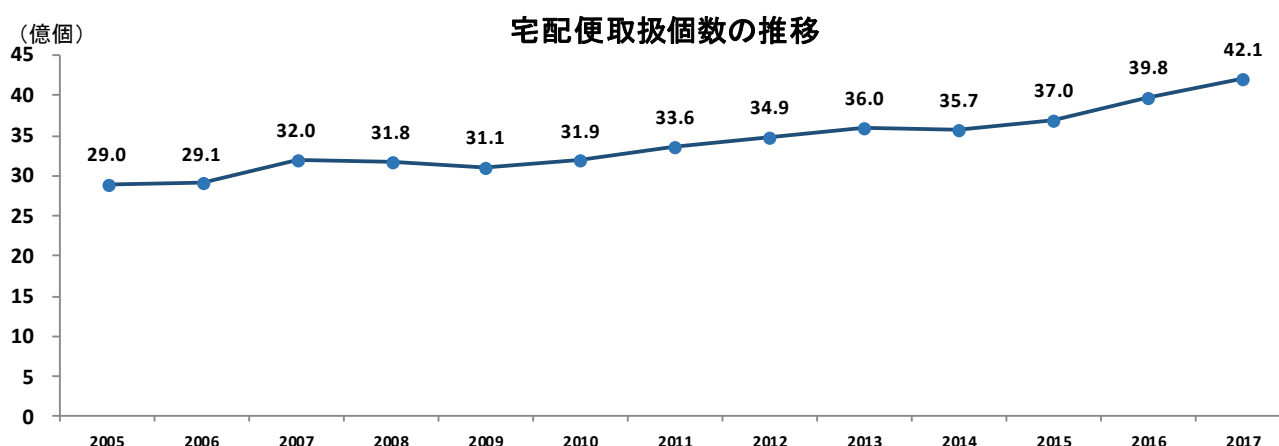
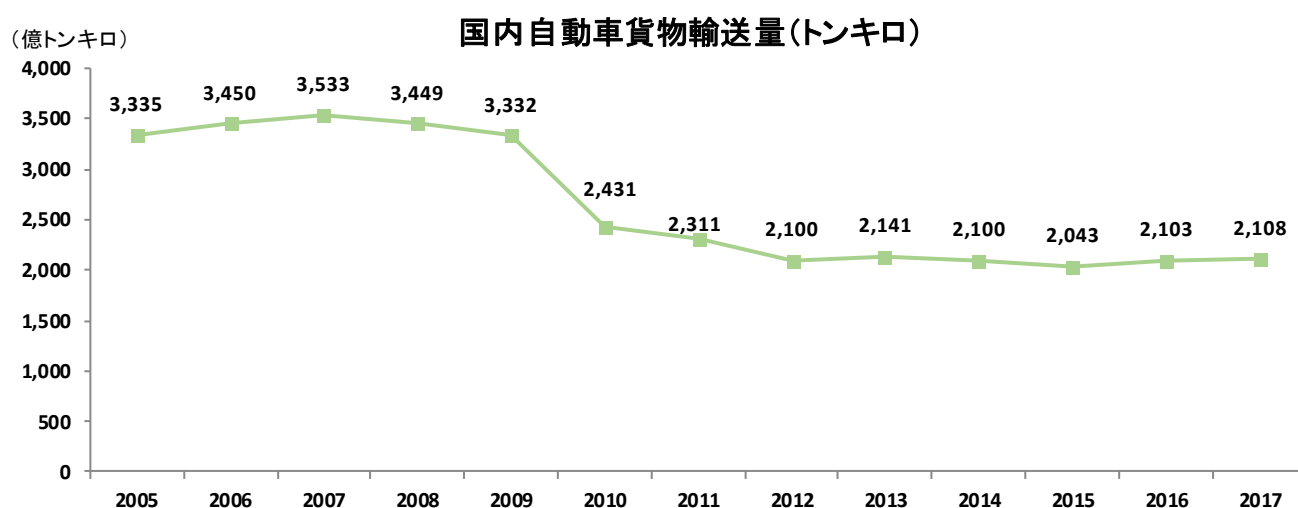


(3) 業界動向

トラック運送業界では、製造業などの海外移転・進出が進むなか、今後、国内市場において大幅な成長が見込めない状況にある。そこで、新興国へ進出し、新興国での輸送需要の取込みを図るなどの対策が課題となっている。また、荷主企業が物流業務全般をアウトソーシングする傾向が強まるなかで、企業の物流戦略・構築・運用を一括して受注する「3PL（サード・パーティ・ロジスティクス）」の市場が拡大している。

宅配便業界では、アマゾンをはじめとするネット通販の普及により、取扱個数は大幅な増加傾向で推移する一方、運送単価が下がり、採算が取りづらい状況になっている。佐川急便やヤマト運輸では、配達要員等現場の負担増もあり、アマゾンに対し配送料金の値上げを求めていたが、不調に終わり、アマゾンの当日配送から撤退する事態にもなっている。

日本郵便では、米国インターネット通販大手との提携、佐川急便では、ベトナムなどの新興国での宅配便事業等への進出、ヤマト運輸では、集配網を活用した医療分野事業への参入などの取組みを本格化させており、新たな顧客獲得を強化している。



(出所) 国土交通省「平成 29 年度宅配便取扱個数の推移」、「自動車輸送統計年報」

（４）財務指標分析

（安全性分析）

道路貨物運送業は、車両、荷役機械などの設備への投資が発生する業種であるため、固定比率は 166.6%と高い傾向にある。運輸業・郵便業全体でみても 156.2%と同様の傾向がみられる。しかしながら、自己資本比率は 32.9%と概ね安全な水準であり、設備投資の資金は、ある程度自己資金で賄えている様子うかがえる。

（効率性分析）

総資本回転率は、1.4回と倉庫業の2倍の水準である。車両設備を効率よく稼働させることが収益獲得のポイントとなり、取扱い量が増加しても固定資産の稼働に変化が乏しい倉庫業との差が出ている。道路貨物運送業においては、車両などの設備投資が嵩みやすいが、投資効果を計る総資本回転率が平均以上であれば、投資効果が得られているといえる。

（収益性分析）

運送業者が飽和状態であり、過当競争下にある結果、荷主との力関係で劣後し、適正な運賃が収受されにくい状況となっている。ドライバーの人件費や燃料費、高速道路料金などの運送原価を運賃に転嫁しにくい課題を抱えているため、収益性は低い水準にある。売上高総利益率は 26.3%と倉庫業の6割程度となっていることから、厳しい収益状況が読み取れる。また、車両の減価償却費用が生じるため、売上高営業利益率は 2.3%と厳しい水準である。

近年では、必要なドライバー数を確保できにくいことや、時間外労働の拡大によって、ドライバー人件費が増加する傾向にあり、収益を圧迫する要因にもなっている。人件費や燃料費が高騰した場合でも、収益を獲得できる体制を構築すべきである。

【財務指標（2018年度）】

		道路貨物運送業	運輸業・郵便業	倉庫業	道路旅客運送業
安全性	自己資本比率（％）	32.9	35.3	49.5	50.8
	流動比率（％）	150.3	155.0	176.4	157.1
	固定比率（％）	166.6	156.2	134.0	123.0
	借入依存度（％）	39.0	39.4	34.1	26.9
収益性	売上高総利益率（％）	26.3	25.6	38.4	31.3
	売上高営業利益率（％）	2.3	2.4	5.2	0.7
	売上高対人件費率（％）	9.5	10.1	14.7	16.8
効率性	総資本回転率（回）	1.4	1.2	0.7	1.0
	売掛債権回転期間（か月）	44.2	42.5	48.4	16.6
	買掛債務回転期間（か月）	29.5	30.0	28.1	14.6

（出所）中小企業庁「平成30年度中小企業実態基本調査報告書」

(5) 与信限度額の考え方

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。道路貨物運送業に対して発生する与信取引としては、荷主からの運送依頼等の「委託取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務（委託取引を含む、以下同じ）回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{道路貨物運送業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.0 \text{ か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財務体力がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 10%、B 格 5%、C 格 3%、D 格 0.5%、E 格 0.3%、F 格 0%）

●取引限度額（安全な限度額）

取引先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 30%、B 格 20%、C 格 15%、D 格 10%、E 格 6%、F 格 0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（26.3%）と買掛債務回転期間（1.0 か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.263)[\text{原価率}] \times 1.0(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.061 \end{aligned}$$

（例：売上高 100 億円・A 格の場合：100 億円 × 0.061[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 1.83 億円）

(6) 与信管理のポイント

典型的な労働集約型産業である道路貨物運送業においては、ドライバー及び保有車両の効率的な運航管理が求められる。

荷主の確保および適正な運賃の収受が、収益を安定して獲得するためのポイントとなるため、人件費や燃料費、高速道路料金などの運送原価を吸収できる適切な運賃設定が必要となる。また燃料価格の変動が業績に大きな影響を与えるため、燃料価格の動向も把握したい。

車両・荷役機械などへの投資が多額になりやすいことから、固定比率あるいは固定長期適合率が高い傾向にある。事業規模に適した車両台数であり、過大な投資を行っていないか、投資に応じた稼働がなされず、設備が遊休化していないか、などもチェックすべきである。

車両の耐用年数は3～5年が多い。投下設備の稼働が予定を下回ると、見込んでいた収益を獲得できず、売上に占める減価償却費の割合が増加するため、設備稼働率の観点から、収益状況の分析を行うことも有効である。

車両などの資産において、減価償却不足であることも多いため、分析の際には、収益や資産価値の実態が正しく表わされているかにも注意する。

運航管理面では、荷物の積載率や実車率、実働率などの運送効率を向上させているか、また、荷主都合の待ち時間への対応を適切に行っているかが鍵となる。

ドライバーの高齢化が進み、慢性的な人手不足の状況にあるため、若年層の優秀なドライバーの獲得、維持、育成ができているかが、将来の経営を左右するポイントとなる。

安全運転管理、運行前の体調管理、飲酒や過労運転・過重労働への対応などコンプライアンスの徹底も道路貨物運送業においては重要なポイントであり、近年では特に遵守が求められる傾向にある。

違反時の行政処分（指名停止処分、業務改善命令等）による業務の一時停止や罰金などの短期的な影響だけでなく、対外信用力の悪化によって、経営に大きな影響を与える恐れもあるため、取引先にこれらの情報が出ていないか、情報収集に努めることが肝要である。

参考資料

総務省：「平成 29 年経済センサス-基礎調査」

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）

業界地図（業界地図 2016 年版： 東洋経済新報社）

中小企業庁：「平成 30 年度中小企業実態基本調査報告書」

国土交通省：「平成 29 年度宅配便取扱個数の推移」、「自動車輸送統計年報」