

アフターコロナは始まっている

旅客輸送の弱点。それはコロナなどの感染拡大に伴う需給の急激な減少に対応することが難しい点。インフラ事業でもあるが、旅客と貨物にセグメントが分かれているのは法律の点からも意味があるが、極端に旅客需給は今回の件で脆弱性を露呈させたが、それは誰もが理解していたこと。ここで大切な事は、当局も十分に認識しており、インフラ維持の点からも貨客混載で少しでも支える大義は大いにある。次に、本件は貨客混載の既成事実を積み重ねる事に意味があり、今後法改正も視野に入れた動きであると当局の動きも妄想できる。今回の件は、物量や運賃などと目先の事案は記事に値しない。旅客スペースに貨物を積載した事例を重く捉えたいですね。

ANAは本日、日本の航空会社として初めて旅客機の客席への貨物の搭載を開始しました。客室を貨物スペースとして活用することで、従来の床下の貨物室のみに搭載する場合と比較して、最大で約1.4倍注の重量の貨物の輸送が可能になります。また、これに先駆け4月10日から、客席上部の手荷物収納スペースを活用したマスクなどの輸送も同路線において実施しています。今後は、引き続き上海発羽田行き路線で客室を貨物スペースとして活用した輸送を継続し、需要動向を踏まえながら、対象路線を拡大していく予定です。

引用元： 旅客機の客席を貨物スペースとして活用 マスクなどの医療関連物資を搭載し輸送を開始 プレスリリース ANAグループ企業情報

地方の不採算ラインに乗っている路線区間を貨客混載前提の航空機も作るのではないだろうか？ある程度、期待を用途を広くする動きは鉄道各社やバス各社でも同様の動きが見える。行政から見れば、インフラを守るためだけに血税を投入するだけでは世論の不評を貰う（笑）しかし貨客混載を用いると世論にもインフラ維持にも間接的に下支えができることはいいだろう。こんな動きは加速する。特に地方行政からインフラを守る動きのツールとしては参考にするだろう。

既に航空貨物スペースに積載する専用のコンテナ自体が不要になってくるのかもしれない。航空貨物ヤードに出入りする人は理解できると思うが、日本郵政や佐川やヤマトそして日通航空などの幹線としての航空貨物コンテナは存在する。そのコンテナ自体の荷量と中に積載している荷量の乖離がある点。互いに非効率だ。客室スペースを更にコンパクトな専用コンテナを作ることで、更に路線各社への幹線的な意味での航空貨物コンテナの区間料金が安価になることにつながるでしょう。航空各社の航空貨物セグメント単体では黒字であり、需給は悪くない。その点を航空旅客各社は、旅客と貨物の垣根を取っ払えるチャンスと捉えているだろう。ますます宅配各社の危険物以外のドライ便の小口及び小型の小ロットの緊急性を有する貨物の航空貨物需要が喚起され、軽貨物への流通が更に落ちるでしょうね。**2019/11/05**に記事化した私が、軽貨物のスポット便の距離が短くなる点と宅配各社の配達スピードが800kmあたりで早く早くなると言っている点は上記の点です。妄想から間もなく現実的な動きへと変わっていく。時代の動きが早いですね。

これは、全て物流にさく運賃高騰への抑制と物流費自体に費やすコスト削減。

偽装請負の種

「委託会社側は、自発的にアプローチを本人が行い、説明を確認して委託契約締結しているドライバーだ」

契約書を巻いたから、それが答えだ。このロジックで過去は押し通せた。時代が変わり、平等の格差が広がる。当局も政治色が強まっている部分もある(笑)判例を読み込んで行くと、結論「巻いたから終わらない」点である。

- 本人が自発的に坊さんになる為に修行する場でも残業代請求が認められた。
- 本人が自発的に大工の仕事を受注するも、以後の手順によっては残業代請求が認められた。

若干の違いはあるが、契約書を正常に巻いたら終わりではない。実際に業務開始から終了までの1つ1つの内容まで判断される。事後で(笑)更に軽貨物業界に詳しくない、もとい(笑)過去の商慣習は何の意味もなさない事が分かる。

「委託会社側が説明を丁寧にやっても・・・」の経緯だったとしても答えは同じ。

重要なのは、業務の内容が第三者でも企業間取引であることが分かること。第三者でも理解出来るような形態であることが一番重要だと分かる。

 軽貨物の偽装請負事例の技枠 東恵の会会報2004号 千葉労連東葛ユニオン

千葉労連グループのユニオン系の会報に軽貨物運送についての問題提起が掲載されている。

こんなものと言ってはいけない。

この部分で疑義を感じるのがデフォオと思わなければならない。

小さい事で足元がすくわれます。

上記の問題提起として3点のポイントがあります。

当初の取引形態はさしたる影響無し。契約書に「業務委託」と例え記載しても(笑)

なんとでもひっくり返せる(笑)

・実働8時間、給与33.5万円

・会社貸与の軽トラ

・**⓪** 重借り賃・駐車場代

 近く の車 ディーラー

この3点が「労働者性」について問われる部分だと考えます。「実働8時間、給与33.5万円」って今の時代のリクルートと乖離ありますよね？(笑)過去こんなリクルートが流行って問題になりました。今から16年前の会報ですからね。でも表記は変わって、形態が一部迂回的な手法に変わっただけで同じでしょ？(笑)この部分を彼らは容容なく突きますよ(笑)求人誌の表示スタイルでしょうね。今の時代で言えば、100人中10%ぐらいの層の話を大部分に流布するスタイルが主流ですね。「会社貸与の軽トラ」が「リース」に変わっています。リース契約をファイナンスリースみたいなディーラー経由や信販経由で与信と迂回的な手法でカッチと固めるスタイルですね(笑)「車借り賃・駐車場代」が「システム使用料」とか「事務手数料」みたいな文言に変わっているケースが多いですね(笑)今はネット社会だからあるわけない。こんな声が聞こえますが、ネットに出ないだけで委託ドライバーからのDMから本人に聞けば、グロッと言うやつは居ますよ。

委託ドライバーが上記のキーワードを言えば、バイトでも社員でも如何様にもなれます(笑)最後に指揮命令系統が直接雇主から有る事実を何かに残す事が出来れば、完璧ですね。

何度も言いますが、「契約書の内容ではなく、実態です」調査後に判明する企業としての形式的な取引形態そのものではなく、業務遂行に必要な実態把握です。実態が全て答えます。逆に形式的な部分の整備より先に「実態」を正常化することです。土業と連携して、実態整備が最優先。実態を正しい実態の形を事前に契約書に落とし込む。落とし込んだ契約書を委託ドライバーに初動で認知させる。認知している様子も全て残し、何何かも実態として捉える。守るためにはやらなければならないことがたくさんあります。過去の人柱になった事例から実態を正常化するのに必要なポイントが多数あります。

真偽は別として一つの意見を知る

とある掲示版に目が留まる。約13年前のある企業の倒産時に発生したことを記する。片方の意見であるから、一概にどう言えないが今の時代の参考になるのではないだろうか。

平成15年3月1日　岡山市に本社を置く(樹)川上運輸商事という従業員600人程の運送会社が破産申請しました。　　その中の一割を越す運転手が業務委託契約を交わっており、ほとんどの人が4ヶ月分の収入が無げ付き、中には生活できず一家離散する等悲惨な状況にあった。

（1）当時の所管は職業安定所「業務委託契約がある。運転手といえ事業主は従業員ではない。不服があるなら裁判所へ行きなさい」として、証拠を提示し「偽装請負、実質従業員」と説明するも突き放され、行き場を無くする。

（2）倒産会社に目ばしい財産は無く、運転手は事業者と認定され、未払い労働債権は一般債権に分類されるから配当は殆ど無いことを知る。

（3）そこで、裁判所の資料から、偽装請負運転手の住所・氏名宛てに「一般債権者では無く、従業員と認定される可能性あり・・・」と連絡する。

（4）そして、岡山地方裁判所、岡山労働基準監督署等に運転手一人一人の資料を作成して提出し

「一見形式的には事業者の体裁を整えているも、その資金、指揮命令等を見ても、実態は事業者とは名ばかりで実質労働者・従業員である。」と、証拠等を示し詳細に説明の上

「裁判所は、川上の破産申請を受けし破産法に基づき破産宣告を下した。その目的が破産者の財産を保全して換価し債権者に平等に配分することあるのならば、申請内容には事実反する内容が含まれているから、妄信して単なる運転手を事業者として判断するのは法の趣旨に反し公正にかけけるから、関係者の実態調査が必要不可欠である。」旨、訴え出る。

（5）岡山労働基準監督署は、業務委託契約を交わっている運転手の個別面接を実施し、実質従業員であると確認。裁判所に対して運転手の未払い債権を労働債権として確保するよう求める。

結果、裁判所は契約運転手全員を労働者と認定、労働福祉事業団に未払い資金として買い取り請求する事が決まる。

<問題はこの後起こりました>

2　他の従業員は労働福祉事業団から未払い資金の支払いを受けているのに、（軽貨物運送事業者として業務委託契約を交わっている）運転手には誰一人として実行されていない。不思議に思い運転手から委任状をもらい、裁判所へ破産資料の閲覧に行く。

（1）第一回債権者会議では「役員の未払い資金は認めない。労働福祉事業団に未払い資金として請求しない）。　業務委託運転手の労働債権については買い取るよう労働福祉事業団の理解を求めていく。」と説明されているが、役員については既に労働福祉事業団から支払いを受けていることが銀行の振込み通知書から判明する。

（2）そこで、労働福祉事業団に確認すると「役員については、破産管財人弁護士から請求があったので支払った。現在未払いは無い。請求があったものについては全て支払っている。」との回答。彼ら（偽装請負運転手）の労働債権については、買い取るよう請求していないことを知る。

（3）以上から、第二回債権者会議に委任状で出席する。　破産管財人弁護士から「業務委託契約を交わっている運転手の未払い資金について、なかなか労働福祉事業団の理解が得られないが、引き続き得るべく努力していく。」と言う説明に、証拠を示し以下の通り発言する。

④役員の未払い資金は認めないとあるが「既に支払われている」。

②業務委託契約を交わしている運転手の労働債権買取りについて、労働福祉事業団に問い合わせると「請求が来ていない」との回答を得ている。

③破産管財人弁護士は「債権者を騙していることになるが、目的は何か」。

④これらの証拠は全て本件の関係資料として裁判所に有るもので、閲覧によって入手したもので、「裁判所は誰一人として資料に目を通していない。裁判所の業務は書類整理だけなのか」。

裁判長曰く、（口を荒げ）「よく調べて対処する。」であった。

3 この事件？以降、彼らの労働債権も労働福祉事業団によって買取りが実行されるが、担当した破産管財人弁護士は新設される岡山大学法化大学院教授に就任すると報道される。

4 平成16年3月、国内流通株式会社(本社・広島市、支店＝大阪・福岡・岡山・高松；軽貨物運送独立開業支援会社)に対し、偽装請負等を止め、被害弁償するよう書面にて説得を試みると、某弁護士が連絡してくる。

5 某弁護士のあまりにも高圧的な態度に無視。すると、福岡労働局職員を名乗る男から「業者と良く話し合ったらどうか？」と電話がある(一旦切って掛け直し、本人確認の上話を聞く)。

6 同年、名古屋で軽便支店爆破事件が発生。同支店長・警察官・犯人の三名が死亡する。

7 労働行政は「契約書があれば内容・実質は問わず、派遣業法・職業安定法に違反する事業者を野放しにするつもりだ。企業側・経済最優先の行政に何も期待できない」と判断するに至る。

以上から、一体日本社機構はどうなっているのか？と、平成16年3月より、派遣を受け入れる全国の企業・契約書類を作成する行政書士・会計処理をする公認会計士・納税処理をする税理士・小額訴訟の代理権を持つ司法書士・市民に身近な地方議員の方々に、違法派遣業者排除を呼び掛けています。

引用元：[はつねお「日本共産党の島根県会議員」掲示板](#)

ここまでの労力はありません(笑)

しかしこの労力を貴方の組織に会社に向けられた状態で業務を運営出来ますか？(笑)

これが本職でしょうから、委託会社の大手ならいざ知らず小さな組織は一発で終わりそうですね(笑)

リクルートする相手もしっかりと色んな意味で見極め、ピンハネ要因と安易に思われるような仕組みと言動は慎みたいものです。

軽貨物業界は、協が甘い組織がゴロゴロしております(笑)

本職の方は、組織的に戦った手順やポイントをしっかりとデータベース化しております。

簡易的ではありますが、不特定多数からの閲覧も出来るようになっている。

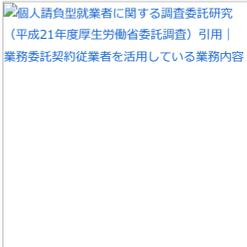
人と一緒に仕事を。どういう意味なのか？希薄になっているのではないのでしょうか？(笑)

また当局も「個人請負型就業者に関する研究会」を実施していたが2010年を最後に行われていない。

所管は厚生労働省。

業務委託形態の重要性

なぜ労働団体も委託会社も重要視している形態か？



上記にも記載したが、研究会も2010年から新たに設けられていない。データとしても大和総研経由のDATAくらいしかない。それでも約11年前でも13%の比率がある「業務委託契約」を重視している業界だ。

こういう「過去の商慣習だ」では片付けられなくなっている。



経費の負担割合について異業種と比較検討する必要がある。自営業なんだから必要経費は自己負担。これで今は通用している(笑)しかし格差が広がり、不景気が進むと大手はコスト削減を徹底的に図る。労働者の向かう先は、中間層の逆押取だ(笑)こんなことを言うとお叱りを受けるでしょう。でも取れる所から取るって手法は何も悪い事ではありませんからね。この11年前の割合は、今も別に色褪せる事もなく、当たり前前に推移している。この割合の図を今どのように御社なら活用しますか？

偉人の名言シリーズ

勝手に好評と妄想して、偉人たちの発した言葉をアーカイブしております(笑)

これから開業する方の比較対象に利用ください。

有名人は大変です。

賛否があっても気にせず、土業の相談料であれば30分で同額くらいが必要です。専門性を有する相談について金銭が発生することは当たり前話です。5500円であれば、20km未満のスポットの安い部類の価格帯ですから十分にペイ出来ると思いますよ(笑)有料相談も全て需給ですから、必要な人にとって5500円の価値は相手次第ですからね。転職相談でもタダで他人の為に汗を流す必要はありません。自分の歩んだ道をタダで提供されると初動は疑わなくてはいけません(笑)有料ってその手順がすっ飛ばせる良い道具です。自分の価値は自分で値段を提示して、あとは需給で判断した結果なんですよ。素晴らしいです。価値あると自認する者が、需給を背景にした展開。ごくごく自然な流れだとお察しいたします。この方は、ラストワンマイルに長けている方でしたっけ？二号さんマッチングアプリの攻略法などあれば、ぜひともご指南くださいませ。もちろん有料ですよ(笑)