

第28回 地域活性化ワーキング・グループ 議事録

1．日時：平成28年2月25日（木）15:00～15:47

2．場所：中央合同庁舎4号館4階共用第2特別会議室

3．出席者：

（委員）安念潤司（座長）、滝久雄（座長代理）、岡素之（議長）、翁百合、
佐久間総一郎

（事務局）羽深規制改革推進室長、刀禰規制改革推進室次長、渡邊参事官、永山企画
官

（要望者）一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 CSR推進部 篠原課長
株式会社 セブン・ミールサービス 業務部 古旗総括マネジャー
株式会社 セブン イレブン・ジャパン オペレーション本部
オムニチャンネル推進部 石津マネジャー

（国土交通省）自動車局貨物課 稜川課長、福田課長補佐

4．議題：

（開会）

貨物自動車運送事業に係る規制緩和について

（要望者及び国土交通省からのヒアリング）

（閉会）

5．議事概要：

渡邊参事官 それでは、定刻となりましたので、規制改革会議第28回地域活性化ワーキング・グループを開催いたします。

皆様方には、御多用の中、御出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

所用によりまして長谷川委員、松村委員は御欠席でございます。

また、本日、岡議長に御出席をいただいております。

それでは、議事を進めさせていただきます。

なお、本ワーキング・グループにおきましては議事録を公開することとなっておりますので御了承を願います。

それでは、以後の進行は安念座長にお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

安念座長 どうもありがとうございます。

それでは、早速、議題に入らせていただきます。

本日は、貨物自動車運送事業に係る規制緩和について、規制改革ホットラインに御要望を提出いただいた事業者さんと所管の国土交通省さんからのヒアリングを行います。

それでは、まず事務局から、本件の経緯について、資料1に基づいて御説明をお願いいたします。

渡邊参事官 資料1、経緯といたしまして、規制改革ホットラインに寄せられました要望、それに対する回答の御紹介をいたします。

貨物自動車運送事業法の規制緩和ということで、日本フランチャイズチェーン協会様より、規制改革の要望をいただきました。

内容といたしましては、買い物難民等、お困りの方々に対して食品などをお届けする基準を緩和していただきたいということ。

現在、事業者自身が所有している以外の商品を、「125cc」、これは「660cc」の誤りと聞いておりますが、その車両にてお届けする場合には一般貨物自動車運送事業の許可が必要になるということで、ネットなどで商品を注文いただいて店頭で受け取る拠点としても利用されているところですが、これをお客様が取りに来られず有償で運ぶ場合に許可が必要になるということで、結果、対応が難しいということです。

要望といたしましては、高齢者の孤立化、買い物難民への対応等に当たっては、配達專業ではなくお客様のニーズによって行う一定の配達サービスにつきましては、この許可がなくても普通自動車での配達が行えるようにしていただきたいという要望でございます。

これに対しまして、国土交通省からは、まず制度の現状といたしまして、他人の需要に応じ有償で自動車、これは軽自動車を除くわけではありますが、これで貨物運送する場合には、一般貨物自動車運送事業の許可が必要である。他方、この配送を軽自動車で行う場合には、貨物軽自動車運送事業に係る届出のみで事業を開始することができる制度ということであります。

措置の概要、最後の部分でありますけれども、冒頭の125ccという部分を受けての回答になったものですから、125ccを超える場合であっても軽自動車を使用して運送を行う場合は許可が不要、届出のみで開始することができますという回答をいただいておりますけれども、実際の要望内容と回答にそごが生じる形になってございますので、この後、改めまして要望者に要望内容を整理いただきましたので、御説明いただきまして、その後、それに対する見解も含めまして国土交通省から御説明いただきたいと思っております。

事務局からは以上でございます。

安念座長 どうもありがとうございました。

それでは、御説明は一通り伺ってからディスカッションしたいと思います。

続きまして、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の篠原課長、株式会社セブン・ミールサービスの古旗総括マネジャーから、資料2に基づいて御説明をお願いいたします。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会（篠原課長） 日本フランチャイズチェーン協会、篠原と申します。

本日は、このような貴重な機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

私の方からは、資料の1枚目の当協会概要について、簡単に御説明いたします。

私どもはフランチャイズシステムの健全な発展を図ることを目的に、昭和47年に成立され、コンビニエンスストア、外食、小売サービス、そういった様々な業界から現在453社が加盟している団体でございます。本日お話しさせていただくコンビニエンスストア業界について簡単に参考までに申し上げます。

その歴史は日本に誕生してから約40年超で、現在、全国に5万5,000店ほどございます。年間売上高が約10兆円規模ということで成長している業界でございます。その成長している背景として、時代の変化ですとかお客様の变化、要望、こういったものに対応して日々様々な新しい商品であったりサービスといったものを進化させ続けてきたことが1つの大きな要因ではないかなと思っております。

この後、業界トップのセブン-イレブン・ジャパン様、並びにセブン・ミールサービスさんから御説明をさせていただきますけれども、この内容につきましても、正に時代の変化とともに需要の非常に高まっている内容かと思しますので、本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

安念座長 どうぞ。

株式会社セブン・ミールサービス（古旗総括マネジャー） セブン・ミールサービスの古旗と申します。

本日は、このような貴重なお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。また、冒頭に要望書の中で「125cc」「660cc」、間違えたのは私です。申し訳ありません。何分不慣れなものですから、御容赦いただきたいと思えます。

それでは、資料に基づきまして、私の方から順立って御説明をさせていただきます。

まず2ページをお願いいたします。

社会環境の変化ということで御説明させていただきます。

皆様御存じの内容かとは存じますが、一番上に単身世帯の増加ということで数値を示させていただきます。2010年には3,092万世帯の世帯が単身の世帯になっているということを教えていただいております。これは比率としては6割というような数字でございます。学生の単身者が増えているということではなくて、非常に増えているのは高齢の単身の方、お一人様と言われるような買い物に不自由されている方々が増えております。

また、2番目に、働く女性の増加ということで、働いている方の比率を示させていただきます。2014年には63.6%ということで、かなり多くの女性の方が社会進出をされ、お仕事をされながら家事をされるという非常に忙しい生活を営まれているというような状況かと思えます。

また、一番下に小売業の業種別の売上げの推移ということを示させていただきました。ネット市場というものが2番目にあると思うのですが、これは2014年で12.8兆円ということで、トップのスーパーに迫るような勢いで伸びております。といたしますのも、上の2つが示すように、非常に不便な環境になってくる中で、ネットで便利にお買い物をされてい

るといような方々が増えているといような社会の環境の変化ということがございます。
3ページをお願いいたします。

そういった中で、セブン-イレブンの御紹介をさせていただきます。皆様、セブン-イレブンの店舗自体は御存じかとは思いますが、かいつまんで申し上げますと、全国に直近で約1万8,300店というところで、沖縄県を除いては現状出店をさせていただいております。

御存じのとおり、直営という業態ではございませんで、フランチャイズで営んでおりまして、個々の加盟店主が独立して店舗を営んでいる業態でございます。

セブン-イレブンの新しいサービスの取組ということで、2つのサービスを御紹介させていただいております。左に示させていただいているのが御用聞き、右に示させていただいているのがグループ商品の取寄せということです。

左の御用聞きに関しましては、大きくは2つ。1つは、お店に売っている商品を届けてくれないかといようなお客様の御要望に応じてお届けをしている。また、下のセブン・ミールというのはセブン-イレブンのサービスの一つとして、店内の商品とほぼ同じなのですが、お客様が御自分で注文をされたりとか、また独自に決済をされたりとかといことができるような仕組みを提供しております。基本的にはセブン-イレブンの仕入れになり、またセブン-イレブンの売上げになってといような流れのサービスでございます。

まだまだこのサービス自体は認知も低く、また件数もなかなか伸びておりませんで、まだ売上げであるとか利益であるとかといことについては非常に小さい商売になっております。ただ、地元の地域の方々の要望といのは非常に強く、例えば足を御不自由な方が持ってきてほしいとい方々には非常に喜ばれているといことで、これは加盟店主がかなりボランティア的な動きが多いのですけれども、そういった地域貢献とい観点の中で取り組み始めているといような内容でございます。

右のグループの商品の取寄せなのですが、これはオムニ7といサービスです。これはグループ企業の8社の商品をお客様がネットで注文され、それがお店に納品になりますので、基本的にはそれをお客様がお店に取りに行く、このような仕組みになっております。

下に御参考といことで示させていただいておりますが「高齢者等の支援に関する協定」といものを現状全国で223の自治体と締結をさせていただいております。内容としては、高齢の方の見守りであるとか高齢者支援といったところが主な内容です。これは自治体からのお申出が多いといのも、セブン・ミールであるとか御用聞きであるとか、お客様のもとを訪れてサービスを提供していくといことから、この高齢者支援に非常に合致するだろうといことで協定のお申込みが非常に増えているといったような状況でございます。

4ページをお願いいたします。

現状のサービス、セブン・ミールとセブン-イレブンの商品、グループ各社の留置き品といことと、これを配達する上での仕組みの部分を表に示させていただきました。非常に分かりづらくて申し訳ありません。簡単に口頭で御説明をさせていただきます。

左が今のサービスです。上に、配達の実施が誰なのか、もしくは配達をするときの商品

の所有者は誰なのか。また、配達をするときに利益が発生しているのか、していないのか。よって、一般貨物の許可が必要な内容なのかどうなのか、また軽貨物の届出が、軽でお届けする場合であれば必要な内容なのかどうなのかということを整理させていただいております。

セブン・ミールの商品について御説明をいたします。一番上の配達者がお店、配達時の所有者もお店、こういった内容になっております。要はお店の人間がお店の所有する商品をお客様のところまでお届けをし、それをお客様にお届けすることによって、商品がお客様の手元に渡って、そのときに初めて所有権が渡り、それで配達の利益としてはいろいろなケースがあるのですけれども、例えば500円未満であればお客様からお金をいただいているということもございます。そういった内容で利用をいただいたりということをしてながらやっておりますので、これは許可の対象にはならないと思っております。要はお店が自分の商品を運んでいるという状態です。

セブン・ミール商品、業者と書いてあるのは、基本的にはお店が届けるサービスなのですが、どうしてもいろいろな事情でお店が行けない、忙しいようなときに、ヤマト運輸さんをお願いするということが発生しております。ただ、これはお店の商品を業者さんが運んでおりますので、当然ながら免許が必要です。ただ、これは御存じのようにヤマト運輸さんですので許可を得た業者さんをお願いしているというような状態です。

安念座長 済みません、それは運ぶ業者さんが許可を得なければいけないということですね。セブンさんではなくて。

株式会社セブン・ミールサービス（古旗総括マネジャー） そうです。

安念座長 分かりました。途中で申し訳ございません。

株式会社セブン・ミールサービス（古旗総括マネジャー） とんでもございません。

セブン-イレブン商品というところについて、これも簡単に御説明します。一番上の部分なのですが、お店の商品を無償で届けている、これも許可が必要ない状態かというように思います。ほとんどがこれです。

2つ目、お店の商品を利益があるという状態で運んでいる。ただ、これも所有している商品を運んでいる状態ですので、特に必要はないかというように思います。

3つ目です。これはどういうケースかということ、お店がお客様の品物を無償でボランティアで運んでいる。結論を言うと許可が必要ないとは思いますが、今こういうケースが非常に発生しております、例えばお店でドリンクのペットボトル6本入りを買いました。非常に重いです。おばあさんがそれを買われて坂の上の御自宅まで持って帰らなければいけないなどというケースが実際発生しています。そのときに、当然お店のおなじみのお客様ですから、加盟店主は足の悪いおばあさんに御自宅までお届けしましょうかなどということでお届けしています。ただ、これはボランティアでやっておりますので、許可は必要ないという状態です。ただ、こういう件数が冒頭に御説明したように非常にお年寄りのお一人住まいの方が増えていますので、件数としてはどんどん増えているのです。

1人の方にサービスを実施してほかの方に断るということは小売業としてはできないのです。となってくると、そういう方が仮に5人、10人となってきた場合に、今度は商売で成り立たないというような状況が発生して、加盟店が非常に困るような状況になりつつあります。現状なっているかということ、まだそこまでは行っていないという状態がほとんどかと思います。ただ、そうなった場合に、仮に幾らかのお金を出してもいいから運んでほしいのだなどという要望が恐らく上ろうかと思っています。

そういった場合にお店としては許可が必要に当然なってくると思いますので、将来的に考えると、そういったお店はほとんど利益にならない商売ではあるのですが、地域のお客さん、ふだんお世話になっている方々のことを考えれば、これを実現してあげたいというのが1万8,000店、多くの加盟店のオーナー様の声です。

一番下にお書きしたグループ各社の留置き品なのですが、これも現状冒頭で御説明しましたように、お店にお客様が取りに来られていますので全く問題がない状態です。ただ、これを先ほどと同じような状態のお客様が商品のお届けをした際に、どうせだったら一緒に持って来てくれませんかなどというお声が当然あります。現状はオーナーがボランティアで持っていていますからいいのですけれども、先ほどの繰り返しになります、これが5件、10件、もしくは何十件となってきた場合にお店は耐えられませんので、こういった場合について同じように将来的に許可の必要性が発生することになるかと考えております。

5ページをお願いいたします。

これは現状の許可の申請と取得の期間、手間であるとか条件について、素人ながら整理をさせていただきました。

一番上の普通自動車なのですが、一般貨物自動車運送事業経営許可という申請をし、約半年ぐらい様々な審査を受けた後に許可をいただけるというような内容になっております。

2番目にお書きしました軽自動車に関しては、貨物軽自動車運送事業経営届出ということで、これは届出をすれば営業が行えるというような内容になっております。ここに約半年とお書きしたのは誤解されてしまうと困るので補足をさせていただくと、人から聞いた話なのですけれども、届出から半年かかるよということではなくて、事前準備、車を用意したりとか、駐車場を確保したりであるとか、様々な準備をするというところに、素人でやると半年ぐらいかかるのだ、こういった内容なのです、表記の仕方が適切でなければ訂正をさせていただきたいと思います。

原動機付き自転車に関しては何ら許可が必要ないということで教えていただいております。

下にお店の実態、どういう感じなのかということで1つの例としてお示しさせていただきました。左に地図があると思うのですが、これは約1キロメートルというお店を中心とした円を描かせていただいております。これは1キロメートルきっかりだよという意味ではございません。ただ、御説明をしているセブン・ミールというサービスを実施する上で

基準となっている距離がお店から道なりで1キロメートルというのが1つの基準になっております。多くはこの範囲内でお届けをしているというのが実態です。

お店によっては、これがもう少し狭かったりとか、もう少し広がったりということは加盟店主の意思によって多少前後はあるのですが、平均はこの1キロメートルの中からお客様が注文をされているというような実態です。なので、平均をとると大体半分ぐらい、500メートルぐらいというところが平均のお客様像なのかなと考えております。これは徒歩でも1キロメートルというと15分ですので、車ということであれば本当に2～3分であるとかというような距離です。

お届けの方法なのですが、これも例えば東京と北海道の端っこの方だと相当状況が同じコンビニでも違うのですけれども、徒歩であったりとか自転車であったりとか原動機付き自転車であったりとか、軽自動車であったりとか、普通自動車であったりとか、様々な方法でお届けは実施しております。

お届けの時間帯なのですが、現状、セブン・ミールのサービスの中では昼便と夕便、2つの便がありまして、これは簡単に言ってしまうとお昼御飯と夕御飯という意味です。その間に数分間お店からお届けをしている。非常に距離が近く、乗っている時間も非常に短いといったような内容になっております。

6ページをお願いいたします。

これも御参考ということで、グループの留置き商品の荷物の目安を示させていただいております。これはグループ内の内規ということですので、別に法律上の縛りがあるということではございません。ただ、目安としては、大きさは3辺の合計が130センチメートル以下、重さとしては10キログラム以下、価格も30万円以下ということで、非常に小ぶりの荷物しか運んでいないというのが実態でございます。

7ページ目をお願いいたします。

今回のお願いしたい内容ということで整理をさせていただきました。【現状】と【要望】ということで上下に書かせていただいております。

【現状】なのですが、御用聞きに関しては買い物に不便されている弱者の方へお届けサービスを実施しております。また、グループ商品の取寄せなのですが、ネットを活用し、様々な商品を近くの店舗で受け取ることができるサービスを提供しております。

です。軽自動車であれば届出で済みますが、小売が本業であるために、配達のためだけに軽自動車を改めて準備をするということは、この加盟店の一個人の加盟店主からすると非常にハードルが高いといったようなお声が多いです。

2つ目です。加盟店主等の所有する自動車で配達する必要が実際にはございますが、多くは配達専用ということで構えているわけではなく、通勤用であったりとかということで使っている自動車を使っておりますので、普通自動車がかなりの割合で多い、こういったことが実態です。

3つ目です。普通自動車を使用し、有償でお届けをするという場合は、許可を取得する

ことが困難であり、サービスを提供することができない。冒頭にも申し上げましたが、これは加盟店もこれをやることによって大もうけできるなどという商売では正直ないのです。非常に手間ばかりかかって利益は余りないです。なので、ほかのチェーンさんもやろうと思ってもなかなか広がらないというのはもうからないからだと思うのですが、本当に地域に貢献したいという加盟店主の強い思いからやっておりますので、このサービスを提供することができないと、地域の困っている方にお答えすることができないよというのが今回のお願したい一番の内容でございます。

4つ目です。グループ商品はお客様の要望に応じ無償で配達を実施しておりますが、件数が増加した場合に応じ切れなくなる、こういったような状況が発生します。もう時間の問題かと思えます。

【要望】、お願したい内容です。加盟店主等が所有する普通自動車を活用して、近距離、短時間、少量の配達を行うような一定のケースについては、軽自動車での貨物運送と同様に届出制としていただくと非常に加盟店としてはハードルが下がって、地域の不便されている方々にもサービスを提供できるのではないかと考えております。

また、複数の店舗の配達を共通の人が実施する場合にも同様の基準を可能とさせていただきたい。これについても今、人不足というのが一番の悩みです。なかなか人が確保できない中でお届けをしてというニーズは確実にあります。その中で、どうしても1つのお店で人が確保できないという場合であれば、近くの仲のいい数店のオーナーの1人の人に頼んで配達だけをしてくださいなどというケースが正直あります。一番多いのが高齢のもうリタイアされたような方を雇用して、そういった要望に応えていただくなどということも多く、オーナーさんが始められているのですが、車で行こうと思うと取得しなければいけないという障壁があって、なかなか思うようにいけないというのが実態としてございます。

なので、こういったようなケースも同様の御配慮をいただければということで、お願いに上がったといったような内容でございます。

私の方からは以上になります。

安念座長 ありがとうございます。

何か補足して説明していただくことはないですか。大丈夫ですか。

株式会社セブン イレブン・ジャパン（石津マネジャー） はい。

安念座長 では、また後ほど何かありましたらお願いいたします。

どうもありがとうございました。

それでは、お待たせいたしました。国土交通省自動車局貨物課の菟川課長から資料3に基づいて御説明をお願いいたします。

国土交通省（菟川課長） 貨物課長の菟川です。よろしくお願いたします。

資料3を御覧ください。

1ページ目、今、トラック事業法というものがございます。もともとは道路運送法とい

うことで、昭和30年代ぐらいからある法律で、バスもタクシーもトラックも一緒にやっていたのです。平成2年に大きな規制緩和のタイミングがありまして、そのときにトラックだけ切り出して貨物自動車運送事業法という法律ができました。貨物自動車運送事業、四角の下なのですけれども、この事業は何かというと、他人の需要に応じて、人に頼まれて、有償で自動車で貨物を運送する事業。

先ほど御説明いただいた資料に有償という言葉が出ていたのですけれども、ここの有償というのはお金を払うということよりは少し狭くて、物を運ぶというサービスに対して、対価としてお金を払うという意味で使っています。ですから、お金を払えば全部有償かというところではなくて、物を運ぶというサービスに対する対価としてお金を払う場合を私たち有償と言ってございます。

先ほどももう法律を御説明いただいてしまったのですけれども、2つ大きくありまして、一般貨物自動車運送事業、これは普通のトラックです。右側が小ぶりの125～660ccの車両を使う場合。小さい車両を用いた事業の規制を何で軽くしているのかと、道路運送法の時代からこういうように分かれていたのです。小ぶりだとそんなに遠くまで行かないし、積んでいるものも小さいし、そんなぎちぎちの規制をする必要はないということだったと思うのです。一般の方は今、事業参入は許可制になっているのですけれども、平成2年よりは認可制だったのです。需給調整をばっちりやっていて、新規参入などはできなかったということなのですが、今は許可さえ受ければほとんど誰でもやっていただけるという仕組みになってございます。

2ページなのですけれども、これは先ほど御説明いただいたので省略いたします。セブンさんもいろいろなサービスをやっていただいている、500円以上購入した場合は無料なのですけれども、500円未満の場合は若干のお金を取っていらっしゃる。ローソンさんなども700円以上購入した場合には無料で配送するけれども、700円未満の場合はこのサービスをしなとか、ほかのコンビニさんも各店主さんの御判断でいろいろ運んだりということはしていただいているようでございます。

3ページです。今、御要望をいただいたのですけれども、プロのトラック屋さんではない人が運ぶ場合に法律との関係で問題なくやっていただく類型というのは大きく2つございます。絵を見ていただいて、左側ですけれども、1ページ目で御説明した小さいカテゴリーよりもさらに小さい車両で運んでいただく場合ということです。これはコンビニさんが自社の商品だろうと他社の商品だろうと、有償だろうと無償だろうと運んでいただいている。この場合の有償、無償の有償は先ほど申し上げました運送の対価として運んでいるかどうかということでございます。

右側なのですけれども、これは運送の対価としての有償性がないという場合は、やっていただいていると思っています。お店が自分の商品、他人の商品を運ぶということなのですけれども、ここはもう普通自動車であろうと軽自動車であろうといい。無償配送と書いてありますけれども、サービス料とか手間賃みたいなものを取るものは無償だと考えてい

ます。

例えば下に書いてありますが、宅配のクリーニング屋さんがありますね。あれは店頭で預けて取りに行く場合はもちろんそうなのですが、家まで運んでくれるクリーニング屋さんもありますね。大体1個100円とか50円とかとやっていますね。ああいうものは既に普及してやっけていただいているわけで、それに対して我々は別に何も言っていないのです。それはなぜ言わないかという、お金を払ってはいるけれども、それは運ぶことに対する対価というのではなくてサービスの一環というものだから、一々規制とか何とかというような範疇ではないと思っています。

まず先ほどの(セブン・ミール様の)御説明を聞かせていただくと、(2)のカテゴリーなのではないかなと我々は思っていて、そういう高齢者とか何とかということで幾ばくかの実費をいただかないとやっていけないのですという御説明が先ほどありましたので、届出制にするまでもなく(2)の範疇なのだというように解釈をして、もう今日からでもやっていただければいいのではないかなというように思っています。

以上です。

安念座長 いかがですか。

どうぞ。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) ありがとうございます。

恐縮なのですが、2枚目のページで。

安念座長 国交省の方ですか。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) そうです。訂正をお願いしたいところが1個ございまして、よろしいでしょうか。

安念座長 どうぞ。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) カタログやネットから別会社のセブン・ミールの商品を注文し、注文者の最寄りのセブン-イレブンの各店舗が宅配を行うというように表記をいただいているのですけれども、別会社のセブン・ミールの商品というところの捉え方が、細かいことを言って恐縮かもしれませんが、決して別の会社の商品をお店が手間賃だけで運んでいるということではなくて、セブン-イレブンの商品と同じように加盟店が仕入れをし、自分の売上げにして運んでいるというような内容になっておりますので、細かい部分で恐縮ですが1カ所。

安念座長 そういう意味ですね。分かりました。

そういう意味では、全て棚に並んでいる商品はみんな別会社ですね。メーカーさんが作っているわけだから。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) はい。その下の500円以上の購入した場合は無料(会社負担)ということでお書きになっていただいているのですけれども、基本的にはこれは加盟店主の負担で、人件費なのか、もしくは宅配業者に払うのかということで、加盟店主の負担ということなのです。

安念座長 オーナーさんの方。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) はい。そうしていますので、細かいことで本当恐縮ですが、お願いいたします。

安念座長 それはいいけれども、稜川さんから、やればいいじゃんというとても心強いお返事をいただいてしまったわけだけでも、どうですか。これから帰ってなさったらいかがですか。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) はい。非常にありがたいです。

ただ、お願いしたいのが、どうしても我々、本当はセブン-イレブン・ジャパンなのですが、フランチャイズの本部会社としてはコンプライアンスということは気にしております。加盟店さんから少しでも不安があるようなことというのは本部としてお勧めできないという事情もあります。加盟店も非常に真面目な方が多くて、法律をよくよく読むとこういう不安があるのではないかということが踏み切れないみたいで、生真面目な加盟店主さんが多いものですから、その部分が今のようないきなり御意見をはっきりいただくと大丈夫なのだということで御案内できるのですが、そのような方法がどのようにとれるかなということが今。

安念座長 申し訳ないが、その不安を取り除くのが本部のお仕事でしょう。

株式会社セブン・ミールサービス(古旗総括マネジャー) なるほど。

安念座長 いや、なるほどと言われてもね。だから、これからいろいろ我々も詰めまして、法律の文言の解釈を明確にするという努力をしていくことにはなりますが、本部あるいはフランチャイズ協会さん本体でももちろん構わないけれども、例えば官庁もこう言っているし、あるいはほかの何でもいいけれども、例えば裁判所とか法律家とか何でもいいですが、そういう人たちもこう言っている、ついてはこの範囲では何にも心配はいりませんということ、傘下の各フランチャイズあるいは傘下の各オーナーさんに通達されたらどうですか。それは今すぐはできない話で、文言を詰めていかなければいけない話ですけども、そんなに遠くない将来にもできてしまう話ではないかなと今、思いました。

どうぞ。

国土交通省(稜川課長) 車を買ってやるサービスというのは飛行機とか鉄道などと違ってやりやすいのです。車さえあればできるということで、最近新しい新種のサービスがどんどん出てきています。例えば、バスを使って貨物を運ぶというものも出てきていて、我々もそういったものはどんどんやってくださいという感じでやっていただいているのです。

それは大体運用とか通達とかそういう世界なので、先ほどおっしゃったのと同じような心配というか、相談を寄せていただくこともあります。

バスで貨物を運ぶというときには、質問を書いた紙をいただいて、それは制度上問題なくやっていただけるという回答を私の名前で紙を出すということなどもやっていますので、

そんなものでよければ幾らでも紙は出します。

安念座長 ありがとうございます。幾らでも出しますと。

刀禰さん、どうぞ。

刀禰次長 事務局から確認です。

この運送の対価として有償性が今のケースは認められないというように入ると解釈を示していただいたのですが、普通に考えると500円未満であれば百何十円いただききますというのは運送の対価であるというのが普通の世の中の解釈だと思うのですが、極端なことを言えば、何百円もらおうが何千円もらおうがそれは対価にならないのか、それとも何かプラスチックの要因があるので対価と認められないのか。その解釈の理由をもう少し詳しくお話しただけですしょうか。

国土交通省（菟川課長） 余り幾らまでだったら運送の有償性があるかないかということではないと思うのです。我々がどう思うかより運ぶ御本人がどう思うかの話なので、常識的に考えるということだと思ふのです。例えば200円だったらいいけれども、300円だったらどうですかというつもりはないです。先ほどの御要望を聞いていると、若干の必要経費的なものがないと件数がかさんだときにもたないということですから、先ほどのクリーニングと同じ考え方だと思うのです。

安念座長 私から言うのも変な話だけれども、つまり、商品を売るということのある特別の付加価値の一つだというように考えて整理したらどうでしょうか。つまり、普通に売れば100円のものだが、例えばこのお客さんについては外に出るので特別に保冷してもらいたい。その間、少しだけお金をいただきますというのがあるのと同じようなもので、本体は商品の売買なのだが、それにやや軒先から出たような付加価値をつけただけだということであれば、運送そのものの対価とはみなさないというように整理するのはどうでしょうか。1つの頭の整理かなと思ったのです。

どうぞ。

羽深室長 私も補足で、もし運送に着目するのであれば、運ぶ量が多くなり、あるいは重さが増えるほど高くなる。この場合はそうではなくて、量が多いときは逆に無償になるのですね。少ないときだけやるというのは、正に規模の経済が働かない場合。また、車で運ぼうが人で運ぼうがこれは一緒だと思うので、基本的にお届けするサービスは全部一定の中でやるけれども、はみ出たときに手間賃をいただくという整理にすれば、運送の対価ではなくてもう少し広いサービスの中の一環だというような解釈ができないかなと思います。

安念座長 いいと言っているのに何で議論しているかということ、基本的に私たちはみんな法学部出身なものだから、いいと言ってくれたのでいいのだけれども、なぜいいのだろうかと自分で納得させつつあるプロセスなのです。

どうぞ。

刀禰次長 あといろいろな規制の場合に個別に相談すれば大丈夫というケースはあるの

ですけれども、やはりそれは相談をするのをためらってしまう方々から見たときにはよろしくないで、今は問い合わせが来れば幾らでも手紙を書きますというような趣旨のお話もありましたが、そういうルールについては大丈夫なのですということを役所として何らかの形できちっと文書で表明していただくことが大事だと思うので、その場合に別に私も金額で幾らとは思っていないのですが、こういうものは大丈夫なのですという、別に例示でも普通のケースが満たされればいいのですけれども、そこを何かはっきりさせていただくということによって、心配する方もいませんし、本部の側も堂々とそれを引用すればいいわけですから、その場合には1つの実際の規制の範囲が明らかになるということによろしいのかと思いますので、そのあたりの知恵が必要ではないかと思った次第でございます。

安念座長 それはこの先、多少の時間をかけて御相談ということになるのではないのでしょうか。

佐久間委員、どうぞ。

佐久間委員 確認ですけれども、一切届出も何も要らないということですね。

安念座長 有償でなければ。

佐久間委員 もう少し正確に言うと、今、セブン-イレブンさんがやられているここに書かれているような運送というのは有償ではないので、届出も全く要らない、自由にやれるという理解をいたしました。

安念座長 私もそう理解いたしました。

佐久間委員 なおかつ、それを共同でやってももともと無償ですから、どういうやり方をしても全く問題ないということで、本日のセブン-イレブンさんの要望は全て届出なしで自由にできるというように理解をいたしました。

安念座長 無償であればそうだとことです。

どうぞ。

佐久間委員 多分無償というのは、本当に運送を専らしているビジネスであれば当然コストを上回るものを取ることなので、それを下回っていればそうではないということに概念的には本来なると思うのですが、余りそういうことを議論しても今の結論から言うと意味が全くないので、こういう場合は問題がなく届出なしでできるということになって大変よかったなと思います。

以上です。

株式会社セブン イレブン・ジャパン(石津マネジャー) セブン-イレブン・ジャパンの石津と申します。

佐久間委員がおっしゃっていただいたように、複数の店舗での配達も頼んでも、今の形で言うと無償扱いという形になって可能だということで御判断いただいたと捉えてよろしいでしょうか。

安念座長 私が判断する立場ではないけれども、他人の需要に応じ有償で運送する場合に許可・届出が必要とされているようですから、他人の需要でという要件がないか、ある

いは有償でという要件がないか、どちらもないか、それであればとにかくトラック法上の許可あるいは届出は要らないということです。それはおっしゃるとおり。それでいいですね。少なくとも抽象的な解釈論としてはそういうことになりますね。

どうぞ。

刀禰次長 運送の対価としてのというところに非常に意味があるわけですね。実際に現金はプラスで払うわけですが、それは運送の対価ではなくて、あくまでもお客様に物をお届けしている必要な経費の部分を見ているだけなので、別に運送業として行っているわけでも何でもないし、そういうようなサービスに附随的に手数料的なものをもらう部分については、運送の対価とならないというのが国交省の解釈であるということです。そこを最終的に何らかの形でクリアにすればよろしいかと思います。

安念座長 どうぞ。

翁委員 非常にこの辺は高齢者のニーズが強いところだと思うので、ぜひ周知していただいて、無償であれば届けられるということを確認していただければと思います。

安念座長 実は、私、無償でというところの読み方は余り気づかなくて、他人の需要で、という要件の読み方で工夫の余地がありはしないかと思ったのです。つまり、他人の需要で、というのは所有権が他人にある物を運ぶという意味だと解釈されているようなので、それなら店から車にある間は実は所有権はまだ客にないと解釈したらどうかと思ったのです。つまり、民法の不特定物ですね。客に渡したところで初めて不特定物が特定物になって、そこで所有権が客に移転するというように考えると、他人の需要ではないから無償でできるのではないかなという猿知恵を考えていたのですが、そんなことを私が考えるまでもなく疑問を払拭していただきました。

国土交通省(稜川課長) サービスの実態を考えたときにすごくいい話だと思うのです。ですから、あとはやっていただくのにどう考えたらいいかと考えたときに、今日御説明したのがシンプルかなと思っているということです。

安念座長 分かりました。

事務局から何か補足していただくことないですか。いいですか。

それでは、文書を発出していただいで安心していただくというのは確かにいいことです。それについては私どもが仲立ちになってもいいし、直接業界さんと稜川さんのところでやっただいでいいけれども、いずれにせよ文書を出していただくというようにしていただくのが一番よい到着だと思いますので、今後ともそのプロセスについて話し合いをしていきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

では、今日はどうもありがとうございました。