

トラック輸送の日米比較

——日本のトラック輸送業の特性と評価——

中 田 信 哉*

基本的な法律においては似ていながら、日米のトラック産業は大きな違いを示している。それは社会条件、地理的条件の違いからくるものだけではなく、トラック産業の成熟度の違いからくるものといえる。料金、サービスともに、アメリカのトラック産業は社会的物流への高度な適合を示しているのに対して、日本のそれはかなりゆれ動いたものになっている。日本のトラック産業は今後、急速に構造的、制度的変化をとげていくものとみられる。

The Comparison of Road Transport Industries between the States and Japan

— Characteristics and Evaluation of Truck Freight Transport Industry —

Shinya NAKADA*

There seems to be a great difference in road transport industries between the States and Japan, although the laws regulating them are basically similar to each other. Maybe the difference results not only from a discrepancy in social and geographical conditions but also in the maturity of road transport business. The road transport industry of the States has allowed the establishment of an efficient system of charges and service in the movement of goods. Whereas the system in Japan has been lacking such capacity. It is expected, therefore, that the Japanese road transport industry will undergo structural and institutional changes.

1. 基本的な見方

戦後、わが国のトラック輸送の発展を方向づけたものは道路運送法であったと思われる。当然のことながら、道路運送法はアメリカの指導（指示）のもとに作られたものであるから、それは基本的にアメリカのそれと本質において同じであったろう。当時、アメリカ側は道路運送法の運用を委員会制度によって行おうとしたが、これについては運輸省は直接行政を主張し、結局、現在のように陸運局が主体となる形となり、アメリカの委員会制とはやや状況は異なっている（委員会制については、わが国には独禁法における公正取引委員会等の例がある）。

道路運送法は今日まで何回かの改正が行われた。アメリカにおいても同様である。その結果、現在のそれは日本とアメリカでは表面上はかなり異なってみえる。しかし、本質が同じであるということはまぎれもない事実である。日米のトラック輸送の比較

はこういった意味で、日本のトラック輸送を分析、評価するのに役だつてであろう。

確かに国土の広さ、国の歴史、民族の等質性、企業規模など、日米間には異質な点が多い。しかしながら、日米比較の価値は、次の理由にあると考えられる。

- ①戦後のアメリカとの交流から、日本の消費パターンはアメリカ型となっており、商品のライフ・サイクル、流行といった輸送の背景となるものがアメリカに近い。
- ②企業の経営活動がアメリカを源とするマーケティングの思想、技術に基盤を置いており、そのために経営活動としての物流がアメリカに近い。
- ③比較を分析、評価するための各種バックデータが、アメリカの場合、かなり豊富にあるのに対し、ヨーロッパなどは国ごとに不備である（日本からみて）。

以上のような理由から、トラックの日米比較は意味があると思われるのである。比較をすることによって、わが国のトラック輸送の特質が少しでも明らかになるなら、トラック産業の近代化、輸送の将来

*神奈川大学講師
Lecturer, Kanagawa University
原稿受理 昭和55年12月17日

方向にとって役だつてであろう。

以下、トラック輸送の日米比較をいくつかの視点から試みてみたい。

2. 物流における位置づけ

トラック輸送の日米比較をもっとも明確に示す1つのデータがある。それは貨物輸送における輸送機関別輸送シェアである。アメリカのデータはI C C (Interstate Commerce Commission)、日本のそれは運輸省であり、アメリカの場合は最新のデータが1975年であるため、日本のものもこれにあわせて、Table 1に示した。

単純にこのような表にまとめてみたが、これがそのまま日米の相違を示すわけではない。それはアメリカのデータが都市間輸送となっているからである。日本の場合は建前上は一応、輸送全体である。アメリカもこのほかに、ごく限られた地域内のこまごまとした輸送が存在しているわけであるから、輸送全体をとった場合、トラックの比率はもっと高くなると考えてよい。

ただ、この都市間輸送というのがどういう基準で計算されているか判らないために、日本でわれわれが言っている都市内輸送がすべて抜けている、という見解は正しくないだろう。日本の統計でも、流通の最末端で行われている最少単位の財貨の移動がすべて含まれているとは思われないし、アメリカの都市のあり方も日本と異なっているため、東京、大阪といった大きな集積内の物流がアメリカにあるとも思えない(たとえば、一般にロスアンゼルス市の人口は800万人というが、これはロスアンゼルス・カウンティの人口であり、ロスアンゼルス市の人口は300万人程度である)。したがって、トラックの比率がアメリカの場合、もう少しアップし、ほかが減るということは全体についてはあっても、それが大幅に変わると考えない方がよいであろう。

こういうことを了解した上で、日米の貨物輸送の性格のちがいをみてみたい。まず一口にいうと、日本のトラック輸送の地位はきわめて大きいということがいえるだろう。内航海運が最大の輸送機関であるが、これは長距離・バルク貨物に特化しているため、本質的にトラック貨物とは異なり、限定化されているとみてよい。となると残る陸上輸送については大部分がトラックの担当となるのである。

一方、アメリカの水上是ごく限られた分野の輸送に特化している。したがって、日本で内航海運が担

当している長距離・バルク貨物の大部分は鉄道にのるのである。しかもアメリカでは、鉄道はピギー・バック(Piggy Back System)という協同一貫輸送が普及しているため、本来のトラック貨物のかなりの部分が鉄道にのってくる。

また、パイプラインがトラックを抜いて2位の輸送機関となっている。これは石油関係の1次、2次輸送の大部分を独占しているためである。航空輸送も長距離の限定された貨物(印刷物、ハイファッション品、高級生鮮食品、精密機械・エレクトロニクス、個人貨物)について大きな力をもっている。

こうしたことを考えてみると、日本の場合、内航海運—鉄道、鉄道—トラックという競合関係があり、3者が貨物の奪いあいをしているということがいえるが、アメリカの場合はパイプライン、水上、航空は貨物の特化を行っており、競合は鉄道—トラックにしか現れないように見え、それも、鉄道にはトラックでは運べない長距離・バルク貨物があり(これは国土の形状から当然のことである)、競合しそうなものについては、協同一貫輸送で調和ができているといえそうである。いってみれば、物流における輸送の機関別分担体制ができて上がっているのがアメリカで、それができていないのが日本だといつてよい。

別の視点からいうなら、日本のトラックは機関内競合以前に鉄道との競合があり、それに勝ってきたといえ、アメリカの場合は過去にはそういうことがあったとしても、現在では機関内競合になっているということがいえるのではないだろうか。Table 2では明確には判らないが、アメリカではこの10年ぐらゐ、鉄道のシェアは固定比の傾向を示しており、トラックが鉄道貨物を奪うという式は成り立たなくなったといわれる。一方、日本では今に至るもなお、

Table 1 日米の貨物輸送機関別シェア比較(距離×量)
Comparison of freight transport facilities share between the U.S. and Japan (単位%)

	日 本		
	アメリカ	1975	1978
鉄 道	36.1	13.1	10.1
ト ラ ッ ク	23.3	35.9	38.1
水 上	16.3	50.9	51.8
パイプライン	24.2	0	0
航 空	0.2	0	0

アメリカはI C C、日本は運輸省の資料より
注(1) アメリカの場合は都市間輸送としてのデータ
(2) 水上はアメリカの場合、五大湖と河川運河、日本の場合は内航海運
(3) 日本ではパイプライン、航空は小数点2桁以下になるため数字に現れない

鉄道の貨物はトラックに流れつつある。また、日本はアメリカより年間貨物輸送量の伸びが大きいということも記憶しておく必要がある。つまり、アメリカの方がトラックの中での競合は激しいといえよう。

3. 国土と物流のシステム

このような輸送形態を見る上では少々、国の状況を見ておかねばならないだろう。その第1は何といっても国土の形状である。日本が島国であるのに対し、アメリカは大陸国家である。日本は南北にわたって弓状を示して1,500kmもあるのに対し、東西はせいぜい200kmの細長い形状で四面を海に囲まれている。一方、アメリカは東西5,000km、南北3,000kmの台形の広大な国土で、南はメキシコ、北はカナダと国境を持ち、海は西と東にしかない（実際は南にもあ

Table 2 トラックの輸送分担シェアの推移（距離×量）
Changes in truck's share of freight transport

(単位%)

	アメリカ					日本		
	トラック	鉄道	水上	パイプライン	航空	トラック	鉄道	内航海運
1970	21	40	17	22	0.2	39	18	43
1972						39	15	46
1974	22	39	16	23	0.2	39	14	51
1975	23	36	16	24	0.2	36	13	51
1976						36	12	52
1977						37	11	52
1978						38	10	52

ICC、運輸省の資料より

Table 3 日米の商業比較
Comparison of distribution between the U.S. and Japan

() は年度

		アメリカ	日本
人口		21,354万人 (75)	11,277万人(76)(76)
事務所	卸売	369,791 (72)	340,249 (76)
	小売	1,553,000 (72)	1,614,067 (76)
従業者	卸売	3,641 千人 (67)	3,513 千人 (76)
	小売	8,626 (67)	5,580 (76)
年販売額	卸売	4,790 億ドル (75)	2,223,150 億円(76)
	小売	5,369 (75)	560,290 (76)
商業活動人口比		25.4% (76)	25.2% (76)
小売店当り人口		140 人 (72)	70人 (76)
卸売り当り小売数		4店 (72)	5店 (76)

(財) 流通システム開発センター「流通統計」より

るが限られている。

こうした国土の中で、日本は工場地帯、人口集積部分は太平洋岸の限られた地域に集まっている。ところが、アメリカは連邦という性格もあり、大都市が分散している。工業地帯も古くからの東部の五大湖近辺のほか、新興の南部、太平洋岸に新たにおこっている。

こういう状態である以上、日本の輸送は、長距離・バルク貨物の貨物輸送は内航海運、その他はトラックという2元的なものになってしまうのである。一方、アメリカは工業地帯、大都市の多くが内陸にあることから、水上輸送の比率が低くなり、分散した形の輸送体系となるのであろう。

第2にあげるべきは流通構造である。特に消費財における流通構造である。日本の場合、これはその性格からどうしても細く長い、小口の輸送が生まれるのに対し、アメリカの場合、流通経路は太く短いパイプを構成している。そのために輸送ロットも大きくなり、リードタイムも長い輸送計画が可能になるのである。これを示すデータがTable 3である。

ここで明確に判ることは、日米の小売業の規模のちがいである。アメリカの場合、小売業の規模は相対的に日本に比べて大きい。卸売業の場合はこの数字では判らないが、商業統計(Census of Business)によると、アメリカの卸売業のかなりのものが限定機能卸売業であり、その多くは物流とは関係しないものである。となると、消費規模では日本の3倍程度とみられるアメリカでは、消費財は日本よりかなり大きい範囲で輸送されていることが推測できるだろう。

このほかにも、法律面のちがい(Robinson Pattman Act)等とりあげることはいくつもあるが、少なくともこのことだけでも、輸送のちがいが生じてくる背景が理解できるであろう。

4. 免許に表れるちがい

これまでのことを確認の上で、日米のトラックを述べてみたい。ここでは営業トラックが中心になる。本当は日本にしてもアメリカにしても、トラック輸送を量的にみる場合、かなりが自家用トラックになるのである。したがって、自家用トラックをはずしてトラックを語ることはできない。しかし、自家用トラックについてのデータは日米ともに整っていない。自家用トラックは個々の企業の個性の強い物流の結果である。したがって、それをまとめて見る

ことは難しいのであろう。

かくして、営業トラックをみていくことになる。これについては日米では大きなちがいがあ。Fig. 1はアメリカの、Fig. 2は日本のトラック業を免許の観点から示したものである。日本とアメリカのちがいは大きい点で次の2つがあげられる。

①日本の免許は運輸省（陸運局）で1本化されているが、アメリカの場合は州間をまたがる営業のものについてはICC、1州内の営業のものは各州の委員会（Public Utility Committee = PUCといわれるものが多い）の免許となる。前者がインター・ステート（Inter State）、後者がイントラ・ステート（Intra State）とローカル

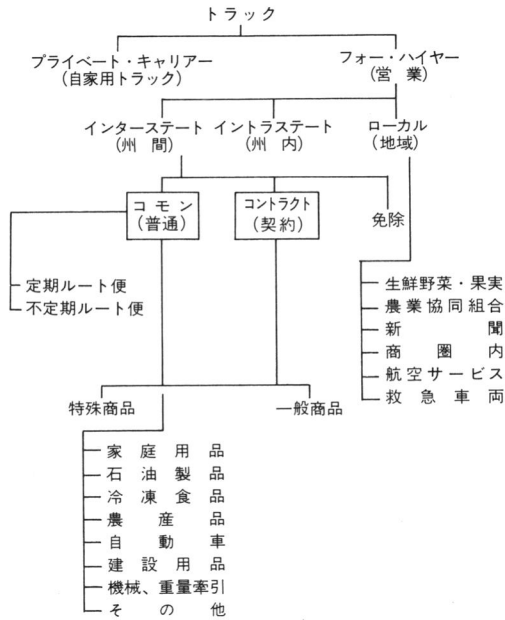


Fig. 1 アメリカのトラック業体系 The U.S. trucking business system

(Local) となるわけである。したがって、営業トラックにはICC免許のものと、各州の免許の別がある。もちろん、法内容は州によって異なる。

②日本の場合、たとえば路線と区域のように、免許によって営業内容は規定されている。しかし、アメリカではコモン (Common) とコントラクト (Contract) は決して免許の別ではなく、営業方式の別なのである。州によって若干異なるが、基本的には免許をとったものはコモンかコントラクトを自らの営業方式として採用できる。

このほか、個人営業トラックがアメリカにあるのに対して (Owner Operater)、日本にはないし、日本に各様の限定免許とか積み合せ許可のようなものがあるのに対し、アメリカにはこうした機能的な例外的なものは少ない (広域都市での営業、品目の除外といったものはある)。

こうしてみると、日本とアメリカでは営業トラックの形態は大きく異なるように見える。しかし、これはアメリカの形に近かった戦後すぐの日本の道路運送法が、それ以後の日本の事情に合わせた細かい改訂によって煩雑になってきたためである。一口にいって、アメリカの営業トラックの方が免許上は簡素化されている。

このことはまずアメリカの場合、トラック輸送の体系ができ上り、それに対応して法が作られたのに対し、日本は戦後以来、急速にトラック輸送の新しい方式、サービス分野を開拓してきたため、法の改正、調整が後を追う形となりツギハギのものになったことを示している。道路運送法の根本的改正がいわれる所以である。

5. 料金制度に表れるちがい

料金制度も日米の大きなちがいを示してくれる。このちがいを一口にいうなら、日本が許認可料金であるのに対して、アメリカはファイル制度 (登録料金制度) であるということである。したがって、日本においては建前上、全国ですべて同じ料金体系が採用されているということになる。

つまり、日本においては運輸大臣が料金を決める形をとっており、トラック業を代表する形で選ばれたデータをもとに、コスト、プロフィットを算定し許認可料金を定めるのである。もっとも、これは基本方式を定め、その10%の幅で料金を各企業が定める形となっているし、一般的にいうなら、単なる運

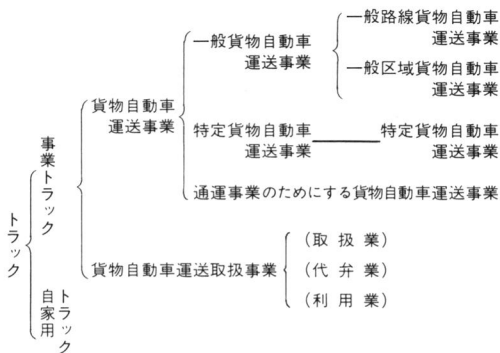


Fig. 2 日本のトラック業体系 The Japanese trucking business system

賃だけでなく、自由料金である付帯サービス(荷役、包装、在庫管理、流通加工等)が料金として加わってくるので、すべての企業が全く同一料金となるわけではないが、ベースは同じなのである。

一方、アメリカにおいてはICCの免許についていうなら、すべてまずトラック業がタリフを作り、これをICCに登録する形をとる。ICCは公聴会を含めて審査し、ダンピング(赤字料金)がなければ登録し、公示をする。これがその企業の料金となる。したがって、各トラック業は自らの企業の営業特質がよく発揮できるように料金を定めることができるし、セールス活動のしやすいように料金体系を作る。当然、同じ量の貨物を同じ場所へ運んでも、各トラック業によって差は生まれてくる。

アメリカには運賃同盟というものがある。いくつかのトラック業が集まって統一運賃体系を作り、ICCへ登録する。しかし、この同盟は任意加盟であるし、加盟企業がある部分については同盟とは別に独自の料金を設定することも自由である。州における免許の場合も大体、これと同じ形になっている。

こうみても、アメリカのトラック料金は企業によってバラバラ、日本は大体同じということになるだろう。建前上はそうである。ところが実際はそうではない。日本も料金は企業によってバラバラなのである。つまり、許認可料金とは別に実勢料金というものが存在しているからである。

実勢料金というのは許認可料金がありながら、これとは別に、トラック業と荷主企業の取引契約において許認可料金を無視して勝手に料金を定めることである。特にチャーターを主とする区域トラックにおいて、実勢料金というのは普通のこととなっている。この実勢料金は許認可料金よりはるかに安い。

これは荷主を獲得しようとして、トラック業が大幅にダンピングした料金で攻勢をかけたり、有力荷主は独自のコスト計算をし、これによって料金を定めトラック業におしつけたりするからである。特に競合が激しくなると、トラック業の競合は価格競争となり、ダンピングが普通のこととなるのである。日本ではトラック業と荷主の料金改訂交渉は毎年行われるのが普通であるが、それは許認可料金の改訂とは無関係に行われるのである。

こうみても、日本とアメリカは同じようにトラック業が自由に料金を定めるという形をとっていることになる。しかし、アメリカの場合、それは登録料金として公にされているのに対し、日本では裏

にかくれて実勢料金の姿は判らない。日本の場合のダンピングとは実勢料金のことをいい、アメリカの場合のダンピングとは登録料金より安くすることである。日米ともに料金ダンピングが法律違反として摘発されるケースはほとんどない。

一般にアメリカではダンピングはほとんどないといわれる。決して「そうだ」とは思わないが、よく考えてみると、アメリカではダンピングの必要もないし、国民性としてもアメリカの企業は赤字ダンピングをあまりしない。アメリカの場合、まず荷主と交渉し、料金を定め、それを登録するという形をとるので、ダンピングとならないのであろう。

こうみても、料金制度はアメリカの方がよほどすっきりしている。日本の海運やトラックでも、軽車両による輸送のように登録制もあるが、許認可料金制度をとるのは、法律が施行された頃、トラック輸送については供給<需要の関係が存在したからであろう。それが経済の高度成長期において、供給、需要に片寄りが見られ、ついに供給>需要になったため許認可料金が有名無実のものとなったと考えられる。

現在、日本でも共同配送を行うトラック業や新しいサービスの商品化に成功したトラック業より、許認可料金ではない合理化料金(その企業の独自の採算計算による料金)を認めてくれるよう要求が出はじめている。これは隠れた実勢料金でなく、安い料金を公にすることによるセールス・プロモーションを行いたいためである。

この料金問題も、日本の道路運送法の抜本的改正を考える一つの理由ともなっているのである。現状に合わないという判断である。

6. 業態化のレベル

免許、料金制度といったインスティテューショナルのちがいのほかに、ファンクショナルなちがいも日米のトラック業にみられる。これを業態化のちがいと考えてみたい。業態化というのは現在、卸売業、小売業においてよくいわれる言葉であるが、マーケット・ターゲット(Market Target 市場標的)を細分化した上で明確に定め、サービスを特化した結果生まれる営業形態のパターン化といってよいであろう。

この問題について、日本のトラック業界は未分化の状態にあるといわれる。路線、区域、そして通運といわれる、免許のちがいから来る営業方式のパタ

ーンのレベルである。せいぜい路線でいうなら、全国路線、近距離路線といったサービス・エリアのちがいくらいしか出ていない。

ところがアメリカにおいては、このパターン化がかなり進んでいる。これはつまり、営業方式、サービスの特化、顧客の限定といった軸で明確に分類できるトラック業態ができ上がっているとみられる。この業態を分類してみると六つのパターンになるように感じられる。それは次のようなものである。

- ① 広域ネットワーク業者
- ② 小口混載業者
- ③ ムービング・アンド・ストレージ
- ④ 特化専門業者
- ⑤ 特殊サービス業者
- ⑥ レンタ・トラック

広域ネットワーク業者というのは、日本でいうなら路線にあたる。域間の混載輸送を専門に行い、集配の端末活動より、ターミナルを巧みに配置したスピードを重点化した点間輸送業者である。

小口混載業者はコモン・キャリアにはちがいないのだが、小口の貨物の輸送に特化したもので、料金は高いがサービスのよさがポイントとなっている。ムービング・アンド・ストレージはオフィス、家庭向きの引越しと一時保管の専門業者である。特化専門業者はある特殊な貨物に専門化し、専門的な技術と設備、機器を売り物にした混載業者である。

特殊サービス業者というのはコンソリデーション(Consolidation)とか納品代行(Pool Distribution)といった特殊なサービスを行い、ほかと区別されたものである。レンタ・トラックは法律的な面が日本と異なるので、アメリカ独特のものである。

こうした業態化が進んでいるということは、これらの業態の専門で大規模化した企業が出現していることで評価される。広域ネットワークのコンソリデテッド・フレートウェイ(Consolidated Freight-Way)、小口混載のユナイテッド・パーセル・サービス(United Parcel Service)、ムービング・アンド・ストレージのベキンズ(Bekins)、メイ・フラワー(May Flower)、レンタ・トラックのUホール(U-HAUL)、ライダー(Rider)などは日本でも有名な大手企業である。

日本のトラック業界でもここ数年、業態化ということがいわれ、小口混載の佐川急便、宅配の宅急便(大和運輸)、引越しのセンコー引越しプラザ、全国引越し専門協組、ジャパン・リムーバルといったも

のも少しずつ出てきているが、いずれも多様なサービス展開の一環として行われるものであり、これについては一つの業態となるプレ・ステージにあるといえよう。アメリカの場合、トラック業はすでに業態分化をしており、日本の場合はこれから業態分化をしようとしているといつてよいのではないだろうか。

7. 経営内容のちがい

これらの比較の最後にトラック業の経営内容のちがいをみてみたい。これまで述べてきたことの結果を示すものだともいえる。

まず、Table 4 をみてみたい。これはやはりICC資料によるトラック業のコスト利益の推移である。これに対して、日本においてはTable 5 のようなデータがある。

この二つのデータをそのまま比較することはできない。ICCデータについては判らないが、日本のデ

Table 4 アメリカのトラック業の利益とコストの割合
The ratio of cost to profit of the U.S. trucking business
(単位%)

	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
輸 送 費	30.3	47.7	49.5	50.2	49.4	48.8	48.5
ターミナル費	19.1	10.8	11.6	12.6	13.0	14.1	13.9
機器維持費	18.3	11.3	10.5	10.3	9.3	9.1	8.8
減 価 償 却	3.7	3.8	4.0	4.5	3.9	4.1	3.6
税 等	6.5	4.5	5.4	6.3	6.1	6.3	5.8
そ の 他	21.3	15.1	14.8	13.6	13.0	13.8	13.5
費 用 計	99.2	93.2	95.8	97.5	94.7	96.2	94.1
グロス・マージン	0.8	6.8	4.2	2.5	5.3	3.8	5.9

ICCの資料より

Table 5 日本のトラック業の利益とコストの割合
The ratio of cost to profit of the Japanese trucking business
(単位%)

	路線トラック (50社実績)			区域トラック (40社実績)		
	1976	1977	1978	1976	1977	1978
人 件 費	54.9	53.6	52.5	46.0	46.4	45.1
燃 料 費	6.1	5.9	5.2	11.5	10.9	9.9
車両修繕費	2.2	2.1	2.2	8.5	7.6	6.4
減 価 償 却	3.9	4.2	4.3	7.6	7.3	8.2
金融費用	3.3	3.0	2.6	3.3	2.5	2.3
計	70.4	68.8	66.8	76.9	74.7	71.9
営業収益 経営利益率	1.9	0.2	1.5	1.1	2.0	2.9

運輸省資料より

ータについては、経営内容のよい企業のみとりあげてあるという声が業界にあり、一般の状況はこれよりかなり悪いといわれる。

そういう目でみていくと、日本に比べてアメリカのトラック業の方が経営的には安定しているといつてよいだろう。また、1975年のアメリカはすでにドル危機が起り、アメリカ経済の状況は決して良い時でなく、一方、日本は石油危機以後の経済不安時なので、状況的には似ているといつてよいだろう。

8. 日本のトラック業

以上のように、日本のトラック業を上っ面のみながめて比較してきた。これを評価してみると、アメリカのトラック業は確立し、安定しているのに対し、日本のトラック業は未だ成長期にあり、かなり流動的状况にあるといつてよいのではなからうか。

アメリカのトラック業の発展はハードの革新期である1900年初期に端を発し、現在、大手となるトラック業の多くはこの頃、誕生し、ついで1930年代の経済恐慌時に流通構造の大変革、全米道路網の整備で急展開をし、第2次世界大戦後に今の形を得たといえ、トラック業の歴史としては80～90年ある。

一方、日本では戦前のトラック輸送が限られた形でしかなく、ハードにおいても第2次大戦中に軍用としての発展をみたものの、敗戦によって戦後、一から出発したものである。そして、トラック業が本格的に物流の中にその位置を占めたのは1960年代から1970年にかけてである。大部分のトラック業は戦後の設立であり、その歴史はたかだか20年強にしか

すぎない。そもそも、日米ではトラック輸送の歴史がちがうのである。

したがって、産業の成熟度もちがう。日本のトラック業は多分、産業としてアメリカに1世代ぐらいは遅れているといつてよい。そして、雑ないい方をするなら、日本のトラック業はアメリカの後を、自発的あるいは自然に追っているといえるのではなからうか。

その結果は、一つに法律面での実情に対する不適合ということに現れているし、機能面からいうなら、業態化の未分化と、アメリカにおけるトラックと他の大量輸送機関との間にみられる協同一貫輸送の遅れ、そして、構造面でいうならば、零細企業によって成り立つ産業構造ということになるだろうか。誤解されるといけないのでつけ加えておくと、トラック業者の数についてはアメリカは日本に比べ多い。それは個人営業もあるからである。しかし、これについては組織化も進んでおり、フランチャイズ形式のものも多く（ムービング・アンド・ストレージは大部分、この形である）、決して過当競争の様相を呈していない。日本にみるような大手対零細が同じ土俵で価格、サービス競争をするようにもみえない。

いずれにしても現在、日本のトラック業は激しい変化を示しており、燃料費や人件費のアップ、新2・9通達に示される労働条件の変化といったことから、必然的に変化をしていくはずである。その変化の方向の一つの推測形態がアメリカのトラック業といえるのではなからうか。