



トラック事業における運送原価算出要領

儲け(利益)を生み出す源泉は基本的には2つしかありません。

『**利益(儲け) = 売上高 - 原価**』というメカニズムからしますと、

利益は「売上高の増大」か「原価の低減」の方法により生み出されることになります。

いずれの方法も、これを推進するには「運送原価の把握」が必要不可欠です。

運送原価の把握と運送原価を基にした経営活動は、トラック運送事業者にとって最も重要なことの1つです。

1. 運送原価について

一口に運送原価と言っても、その捉え方によりいろいろあります。

この連載では、『1ヶ月・1台当たり』の運送原価を算出する方法について記載します。

この「1ヶ月・1台当たり」の運送原価を展開することにより、「1年間の総原価」、「1日当たり原価」、「1運行当たり原価」、「輸送1トン当たり原価」、「輸送1個当たり原価」、更には「走行1km当たり原価」を把握することが可能となります。

2. 運送原価算出・把握の目的について

トラック運送事業者における運送原価算出・把握の目的には、一般的に次のようなものが考えられます。

- ① 「荷主企業との運賃・料金交渉」を対等な立場で行うために。
- ② 「車両別の採算」の把握を行うために。
- ③ 「運行ごとの損益」を把握するために。
- ④ 「運送原価の構成」を把握するために。
- ⑤ 「従業員の原価意識」を向上させるために。
- ⑥ 「運送原価から問題点・改善点」を把握するために。

3. 運送原価を構成する要素について

運送原価をその性格から大きく分けると、次の5つに分類できます。

- ① 「車両」に係わる原価……固定費
- ② 「運行」と共に発生する原価…変動費
- ③ 「人」に係わる原価……固定費(変動費部分も若干あり)
- ④ 「施設」に係わる原価……固定費
- ⑤ 「管理」に要する原価……固定費(変動費部分も若干あり)

4. 運送原価算出の留意点について

算出する「運送原価の性格」を知って、有効に活用することが重要です。

そのためには、次の点に留意する必要があります。

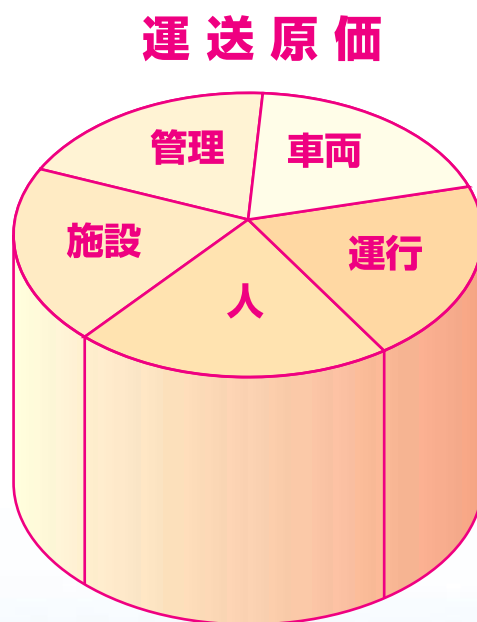
(1) 条件付きの運送原価であること。

運送原価はなんらかの条件があって、はじめて算出できます。

即ち、「条件の設定次第」で原価の内容は変わってきます。

例えば、「走行距離」や「燃料消費率」あるいは「任意保険の加入内容(加入額、割引率など)」を少し変えただけでも、運送原価は差が出てきます。

運送原価算出の場合は、この点を十分認識する必要があります。



(2) 運送原価の内容は、インプットデータ次第であること。

運送原価は一定の算出式にデータをインプットすることにより算出されます。

即ち、アウトプットされる運送原価は、インプットデータ次第であると言えます。

このため、常日頃から各種のデータ(燃料消費率、油脂消費率、タイヤ消耗率、修繕費用などの変化状況)を蓄積するよう心掛けることが必要不可欠です。

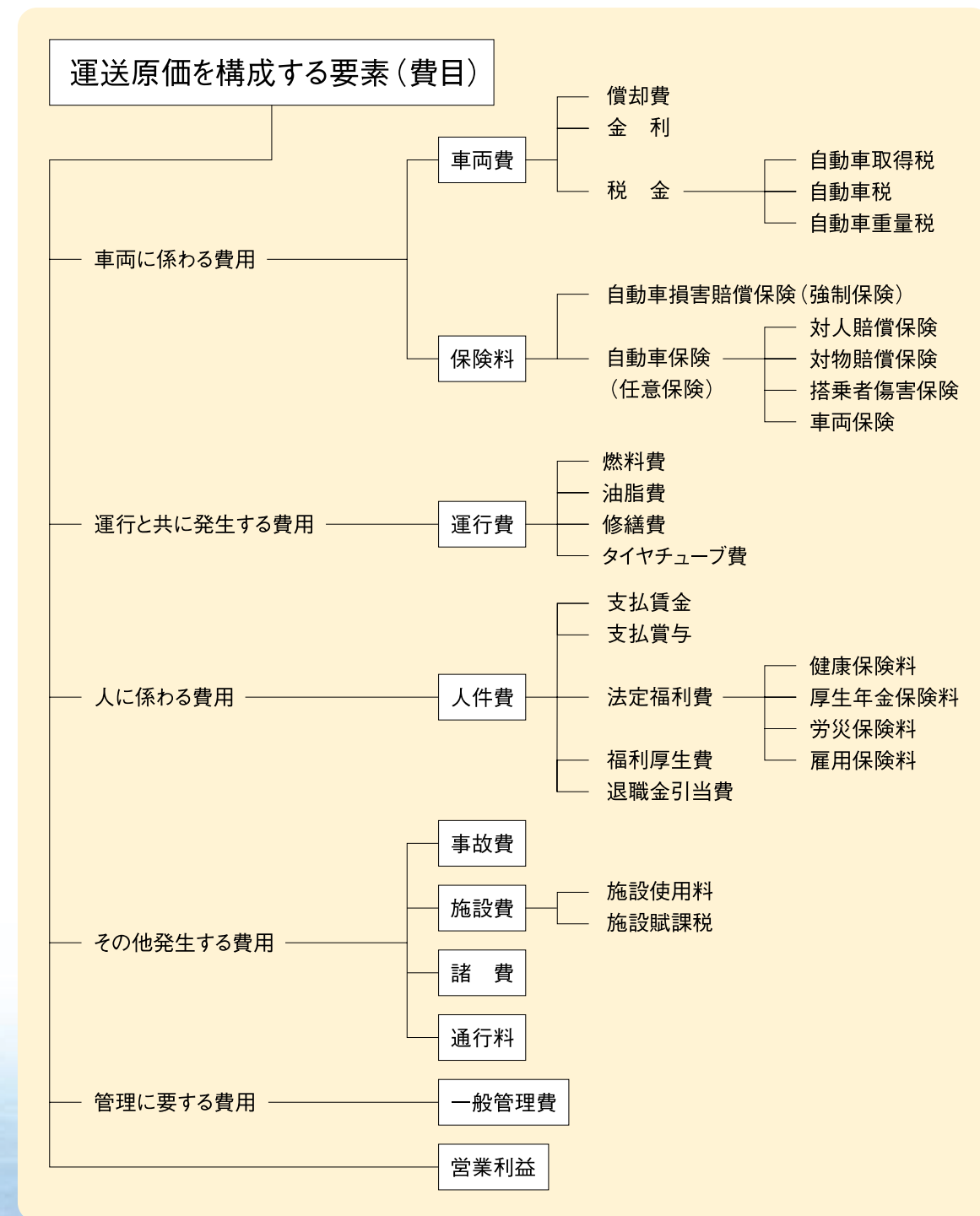
実態と乖離した運送原価は有効に活用できないことを認識する必要があります。

(3) 算出される運送原価は、平均原価であること。

トラック運送事業は車両を売るのではなく、「輸送サービスを売る」のです。

車両(新車と中古車など)によって原価に差があるのなら、荷主企業としては原価の低い車両の配車を希望することとなり、原価がかさむ新しい車両への代替ができなくなることも考えられ、円滑な事業運営に支障をきたすことにもなりかねません。

そこで、荷主企業との運賃交渉を考慮した運送原価算出はあくまで、新車～廃車前までの「平均原価」で行うことになります。



☆次回から、「運送原価の算出要領」について「費目(要素)毎」にその詳細を順次説明していきたいと思っております。